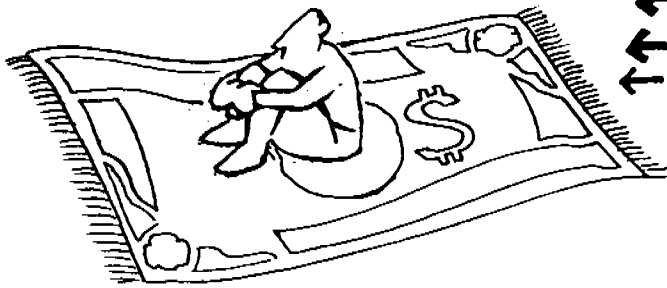


بیمه اعتبار صادراتی و طرح‌های تأمین مالی برای صادرات



هر سال ۴۴ مؤسسه عضو «اتحادیه بین‌المللی بیمه‌گران اعتبار و سرمایه‌گذاری»، یا همان اتحادیه برن، حدود ۴۰۰ میلیارد دلار صادرات را بیمه یا تأمین اعتبار کرده و حدود ۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی را نیز تحت پوشش بیمه قرار می‌دهند. از این میزان صادرات، ۷۰ درصد به کالاها یا خدماتی مربوط می‌گردد که تقداً یا با اعتبارات کوتاه‌مدت (حداکثر ۳۶۵ روزه) فروخته می‌شوند. از طرف دیگر حدود ۷۵ درصد از این میزان نیز به صادرات به کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) مربوط می‌شود.

ارقام مذکور نشان می‌دهد اعتبار صادراتی صرفاً (یا حتی عمدتاً) برای معاملات کالاهای سرمایه‌ای یا صنعتی تحت پوشش اعتبارات میان‌مدت یا بلندمدت یا برای صادرات به کشورهای غیرعضو OECD به کار نمی‌رود. دلیل اصلی داشتن یک اداره بیمه اعتبار صادراتی، تشویق و حمایت از صادراتی است که به‌طور نقدی یا تحت پوشش اعتبارات کوتاه‌مدت به کشورهای OECD ارسال می‌گردد.

هر چند برخی کشورهای درحال توسعه و درحال گذار چنین اداراتی را برپا کرده‌اند، اما سایر کشورها از آن برخوردار نیستند. در این مقاله دلایل برپایی این مؤسسات و چگونگی عملکرد بیمه اعتبار صادراتی و طرف‌های تأمین مالی مرتبط با صادرات از طریق این نوع ادارات را به بحث می‌گذاریم.

چرا یک اداره؟

دلایل گوناگونی برای استقرار یک اداره بیمه اعتبارات صادراتی وجود دارد که مهم‌ترین آنها به شرح ذیل است:

اطمینان به صادرات:

دلیل همیشگی و البته هنوز مهم‌ترین دلیل وجودی یک اداره بیمه اعتبار صادراتی این است که صادرکننده از صادرات مطمئن باشد (یعنی از پرداخت بهای آن اطمینان داشته باشد). شرکت‌های کوچک و جدید می‌دانند که یک بدهی بد مربوط به یک معامله تجاری خارجی می‌تواند آنها را به ورشکستگی بکشانند. به این خاطر اغلب مرددند که در بازارهای ناشناخته به معامله اقدام کنند.

ادارات بیمه اعتبار صادراتی می‌توانند با برطرف ساختن یا تحت پوشش قرار دادن خطرات عمده و گاه ساختن صادرکنندگان از این موضوع، مهم‌ترین موانع صادراتی را برطرف سازند. به این ترتیب صادرکنندگان می‌توانند هم خود را در تولید صادراتی و بازاریابی بین‌المللی صرف کنند.

حمایت در مقابل خطر:

دومین دلیل مهم، حمایت از صادرکنندگان در مقابل زیان است. صادرات استقبال از خطرات بی‌شمار است اما دو گروه از آنها را که می‌توان تحت پوشش بیمه اعتبار صادراتی قرار داد خطرات سیاسی و تجاری است. این خطرات می‌توانند زیان‌های مالی قابل ملاحظه‌ای برای صادرکنندگان به بار آورند.

انواع اصلی خطرات سیاسی به اقدامات دولت‌ها در کشورهای واردکننده مربوط می‌گردد که معمولاً به دلیل مشکلات نقل و انتقال پول‌های خارجی مانع پرداخت به صادرکننده می‌شوند. قسور دولت یا خریدار دولتی یا

ضمانت‌کنندگان در پرداخت، همانند جنگ داخلی، مثال دیگر است (در بخش‌های بعدی مقاله خطرات سیاسی به‌نحو کامل‌تر تشریح شده‌اند).

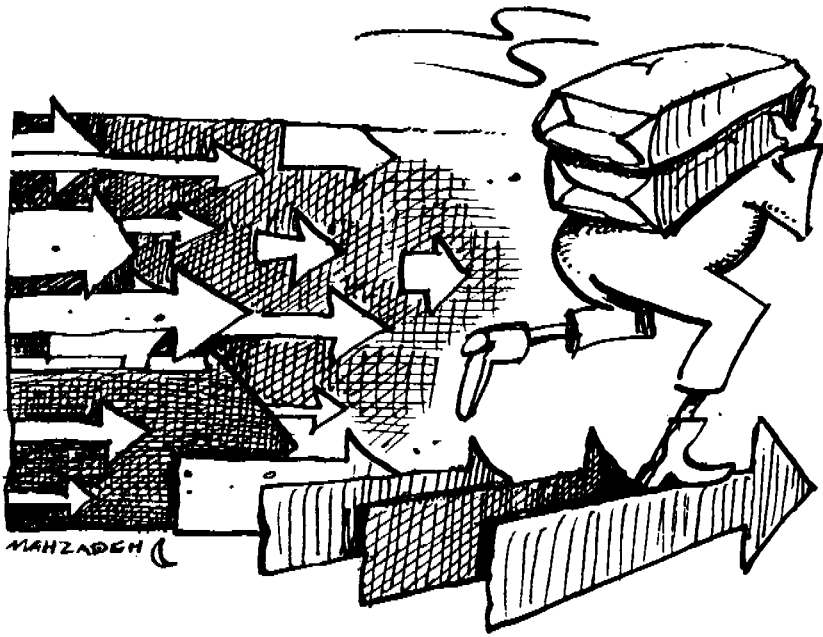
خطرات تجاری اصلی نیز عبارت است از اعسار خریدار، قصور خریدار در پرداخت و رد کردن یا خودداری از پذیرش کالاها یا خدمات سفارش داده شده.

یکی از اشتباهات رایج - و کاملاً پرهزینه - این است که فکر کنیم خطرات سیاسی سبب مشکل یا زیان است و بنابراین صادرات به کشورهای OECD مطمئن است. حقیقت این است که بسیاری از اعضای اتحادیه برن هر ساله - و به‌خصوص در دوران رکود - از بابت ارسال کالا برای خریداران در کشورهای عمده صنعتی، مجبورند به صادرکنندگان مبالغ قابل توجهی خسارت پرداخت کنند. این وضعیت به‌خوبی نشان می‌دهد که هر ساله شمار زیادی از شرکت‌ها در این کشورها ورشکسته شده یا در پرداخت قصور می‌ورزند.

افزایش قدرت رقابت:

دلیل دیگر برای داشتن یک اداره اعتبار صادراتی، افزایش قدرت رقابت بخش تجارت خارجی در بازار جهانی است. این اداره تسهیلاتی در اختیار صادرکنندگان می‌گذارد که به آنها اجازه می‌دهد با کالاها و خدمات صادرکنندگان دیگر کشورها که اعتبارات و وجوه مالی نیز آنها را پشتیبانی می‌کند (منجمله صادرکنندگان کشورهای عضو OECD) به‌خوبی رقابت کنند.

به‌علاوه اگر صادرکننده‌ای بخواهد با یک شرکت خارجی در به‌دست آوردن یک قرارداد فرعی همکاری کند (مثلاً در حالتی که چندین منبع درگیر باشند) وجود چنین



اداره‌ای غنیمت مضاعفی است.

بررسی وجوه بانکی:

بیمه اعتبار صادراتی وثیقه مفیدی برای صادرکنندگان است که از آن برای استقراض از بانک یا اضافه برداشت استفاده می‌کنند. برای اینکه وثیقه مطمئن‌تر باشد اداره بیمه اعتبار صادراتی می‌تواند مستقیماً بانک را تحت پوشش قرار دهد. این موضوع در بسیاری از کشورها و به‌ویژه در کشورهایی که نظام بانکی دستخوش تحولات گسترده‌ای است یا در آن بانک‌های جدید با سازوکار و فنون تأمین مالی تجارت خارجی آشنا نیستند، نکته بسیار قابل اهمیتی است.

منبع اطلاعات:

به‌دست آوردن اطلاعات راجع به خریداران خارجی و سایر کشورها و به‌روز نگه‌داشتن آنها پرهزینه است. بنابراین تمامی صادرکنندگان (یا بانک‌ها) نمی‌توانند با کمترین هزینه به این کار

اقدام کنند. بدتر از آن این است که کورکورانه و بدون اطلاعات به صادرات (یا تأمین مالی) اقدام کنند. یک اداره بیمه اعتبار صادراتی می‌تواند مرکزی یگانه برای کسب و نگهداری اطلاعات (یا مبادله آن با ادارات مشابه در سایر کشورها) باشد و به این ترتیب صادرکنندگان هزینه این کار را صرفه‌جویی می‌کنند.

تخصص تجاری:

تخصص در جنبه‌های فنی تجارت خارجی و تأمین مالی تجاری نیز همانند اطلاعات نادر و پرهزینه است. اداره بیمه اعتبار صادراتی مرکز اصلی برای تمرکز این منابع کمیاب و کم‌هزینه‌ترین راه اتخاذ و توسعه آنها است و می‌تواند این تخصص‌ها را به صادرکنندگان و مقامات بانکی نیز آموزش دهد.

استفاده مناسب:

منافع متعددی از استقرار یک اداره بیمه اعتبار صادراتی حاصل می‌شود که



۵۵۵

فوقاً به آن اشاره کردیم. اما گاهی این ادارات با هدفی نادرست ایجاد و به نحوی نادرست مورد استفاده قرار می‌گیرند که باید از این کار اجتناب کرد. در بخش بعدی موارد استفاده نادرست از این ادارات را شرح می‌دهیم.

■ تشویق صادرات به پرداخت‌کنندگان ضعیف:

برای صادرکنندگان یا بانک‌ها یا در حقیقت برای کشورهای صادرکننده به صلاح نیست صادرات به کشورها یا خریدارانی را که در ازاء آن پرداختی به عمل نمی‌آورند، تشویق کرده یا پشتیبانی کنند.

■ اعطای اعتبار میان‌مدت یا بلندمدت برخوردار از یارانه به خریداران خارجی: استفاده از اعتبار صادراتی میان‌مدت

یا بلندمدت به صورت روشی برای اعطای یارانه بر نرخ‌های به‌رهای که خریدار خارجی باید پردازد پرهزینه و اتلاف منابع است و کسی که از این یارانه بهره می‌برد همان خریدار خارجی است. کشورهای عضو OECD با تحمل دشواری آموختند که این یارانه‌های مخفی چه اندازه می‌تواند پرهزینه، اختلال‌زا و به‌هدر دادن مخارج عمومی باشد و به‌همین دلیل در حال حذف این یارانه‌ها هستند.

■ تأمین سرمایه در گردش برخوردار از یارانه:

لازم نیست اداره بیمه اعتبار صادراتی برپا ساخت تا در مراحل ساخت یا قبل از حمل، وجوه بانکی برای صادرکنندگان تأمین کنند. در هر حالت اعطای این نوع اعتبار اضافه برداشت وظیفه عادی

بانک‌های تجاری است. اگر دولت خود را در تصمیم‌گیری‌های هر روزه بازاری و تجاری درگیر کند، بانک‌ها به عادات نامناسبی دچار می‌شوند. برای دولت نیز این کار پرهزینه است زیرا با بدهی‌های بدون وثیقه روبه‌رو خواهد شد. اداره بیمه اعتبار صادراتی می‌تواند در اینجا نقش موقتی در تأمین وثیقه محدود (نه توأم با یارانه) برای بانک‌های تجاری بازی کند تا بانک‌ها تشویق شوند سرمایه در گردش را ارایه کنند.

■ جایگزینی برنامه کمک:

کار اداره بیمه اعتبار صادراتی پرداختن به اعتبار تجاری است نه کمک. نباید به این مؤسسات هم‌چون نوعی کمک خارجی نگریست.

■ تضعیف ضوابط و شرایط اعتبار:

این ادارات باید آن دسته از ضوابط اعتباری را مورد حمایت قرار دهند که از لحاظ بین‌المللی رقابتی باشد نه ضوابطی که درازمدت‌تر یا ارزان‌تر یا سهل‌تر باشد. در غیر این صورت این اعتبار است که صادر می‌شود نه کالاها و خدمات. این سیاست پرهزینه بوده و نهایتاً به شکست خواهد انجامید.

■ حمایت از صنایع غیرکارآی داخلی:

همان‌گونه که فوقاً، ذیل بحث سرمایه در گردش گفتیم، اداره بیمه اعتبار صادراتی به این منظور نیست که به شرکت‌ها در عملیات تولیدی آنها یارانه پرداخت کند.

■ دولت به‌عنوان تضمین‌کننده صادرکننده: معرفی دولت به‌عنوان تضمین‌کننده عملکرد و قدرت مالی شرکت‌های جدید یا قدیمی و خطرات بانکی، دولت را در بدترین موقعیت قرار خواهد داد. به عبارت دیگر مسؤلیت قبول خطرات را به دوش دولت قرار می‌دهد بدون این‌که منافع شرکت در سود را نصیب آن سازد.

خطرات سیاسی:

همان‌طور که در بالا متذکر شدیم، خطرات سیاسی یکی از عمده‌ترین گروه‌های خطراتی است که تحت پوشش اداره بیمه اعتبار صادراتی قرار می‌گیرد. معمول نیست خطرات سیاسی - و به‌خصوص خطرات میان‌مدت و بلندمدت - مربوط به خریداران و کشورهای غیرعضو OECD را یک شرکت یا یک اداره بیمه اعتبار صادراتی به حساب خود تحت پوشش بیمه قرار دهد. بازار بیمه اتکایی خصوص نیز تمایلی به بیمه مجدد چنین خطراتی ندارد. ممکن نیست خطرات سیاسی میان‌مدت یا بلندمدت (منجمله خطرات مربوط به خریداران دولتی و بخش عمومی) را در بازار بیمه اتکایی مجدداً

بیمه کرد.

بنابراین برای تمامی اعضای اتحادیه برن که پوشش بیمه‌ای میان‌مدت یا بلندمدت فراهم می‌آورند، این دولت است که این خطرات را بیمه اتکایی کرده یا با اتکاء به اصل «منافع ملی» و به حساب دولت آنها را بیمه می‌کند.

تصمیم‌گیری راجع به خطرات سیاسی:

بنابراین دولت است که معمولاً تصمیمات مربوط به خطرات سیاسی (به‌خصوص میان‌مدت و بلندمدت) را به‌عهده می‌گیرد. در بسیاری از کشورها ترتیبات معمول این است که خطرات سیاسی مربوط به کشورهای خریدار یا موارد فردی به‌وسیله یک کمیته دولتی مورد بررسی قرار گیرد. این کمیته می‌تواند یا تصمیم‌گیری کرده یا به وزارت‌خانه یا وزیری که مسؤول تصمیم‌گیری است توصیه‌هایی ارائه دهد. در بسیاری از کشورها رییس این کمیته از وزارت دارایی یا خزانه‌داری انتخاب می‌شود.

معمولاً در این کمیته در سطوح عالی، نمایندگان از وزارت‌خانه‌های دارایی یا خزانه‌داری، وزارت‌خانه روابط اقتصادی و خارجی، وزارت صنایع، وزارت بازرگانی و وزارت کشاورزی و همچنین بانک مرکزی شرکت دارند.

تصمیمات این کمیته یا محدودیتی بر فعالیتی که می‌توان آن را در یک بازار خاص بیمه کرد قرار می‌دهد (برای مثال برای کشور به‌خصوصی، میزان قرارداد تا ۲۵ میلیون دلار برای اعتبارات کوتاه‌مدت و تا ۵۰ میلیون دلار برای اعتبارات میان‌مدت یا بلندمدت بیمه می‌شود)، یا هر مورد خاص را تصویب می‌کند (برای مثال قرارداد ۱۵ میلیون دلاری برای طرح

عرضه موتور به اداره برق یک کشور خارجی بیمه می‌گردد). غالباً این کمیته‌ها نرخ‌های بیمه را که در این فعالیت‌ها می‌توان دریافت کرد، تعیین می‌کنند.

برای اداره بیمه اعتبار صادراتی مفید است به‌عنوان دبیرخانه برای کمیته و جهت توصیه در خصوص کشورها یا مواردی که قرار است به‌وسیله اداره بیمه به کمیته ارائه شود، خدمت کند.

حسابداری:

اگر برای فعالیتی که قرار است به حساب دولت بیمه شود، اداره بیمه اعتبار صادراتی از حق بیمه‌ای که صادرکننده در ازاء پوشش بیمه‌ای می‌پردازد، مبلغی تحت عنوان هزینه اداری کم کند، سودمند خواهد بود. در چنین مواردی مانده حق بیمه را می‌توان به‌خوبی در یک حساب (به پول خارجی) نگهداری کرد و آن را جزء درآمدهای دولتی منظور نمود. می‌توان از این حساب ویژه هر گونه خسارت ادعایی را که ممکن است عنداللزوم از طرف صادرکننده به عمل آید، پرداخت کرد. بنابراین تنها در حالی که مانده حساب مذکور پاسخگوی ادعاها نبود از دولت درخواست پرداخت به‌عمل می‌آید.

تأمین مالی صادرات:

نکاتی را که تاکنون متذکر شدیم، پیرامون بیمه اعتبار صادراتی بود. اما در بسیاری از کشورها در تأمین مالی اعتبار صادراتی، خواه قبل از حمل باشد یا تأمین مالی میان‌مدت یا بلندمدت، مشکلاتی بروز می‌کند.

تأمین مالی قبل از حمل:

در برخی کشورها برای بانک‌های تجاری مشکل است. صادرکنندگان را

اختیار بانک قرار دهد به صادرکننده در سبب سرمایه در گردش لازم برای تأمین مالی قبل از حمل کمک خواهد شد.

لازم است اداره مذکور در بیمه صادرکننده (و نه خریدار خارجی) محتاط باشد زیرا ممکن است در مشارکت در وثیقه و به‌همین ترتیب با بانک، مسایلی رخ دهد. اما در برخی کشورها طرح‌های ویژه‌ای وجود دارد که طبق آن اداره بیمه اعتبار صادراتی پوششی را به بانک ارائه می‌دهد که سرمایه در گردش یا وجوه قبل از محل را برای صادرکننده تأمین می‌کند. (این ترتیبات در اندونزی، ترکیه، هند و مکزیک برقرار است.)

تأمین مالی میان مدت یا بلندمدت:

بانک‌های تجاری اغلب قادر یا مایل نیستند اعتبارات میان مدت یا بلندمدت اعطا کنند. برای مثال اگر صادرکننده‌ای براساس اعتباری پنج‌ساله به خریداری خارجی، کالایی را بفروشد، انتظار دارد بعد از تحویل، بانک او مبلغ را به وی پرداخت کند و بانک منتظر بماند تا ظرف پنج سال خریدار خارجی یا وام‌گیرنده مبلغ را به آن بازپرداخت نماید. بازپرداخت اصل و بده معمولاً در فواصل شش‌ماهه ظرف مدت اعتبار انجام می‌گیرد. خطرات بازپرداخت (هم سیاسی و هم تجاری) را بیمه اداره بیمه اعتبار صادراتی تحت پوشش قرار می‌دهد، اما مشکل وجوه همچنان با بانک تأمین‌کننده باقی می‌ماند.

در بسیاری از کشورها این مسأله‌ای است که بانک‌های تجاری نه تنها قادر به حل آن نیستند، به عبارت دیگر آنها نمی‌توانند یا مایل نیستند از منابع داخلی یا بین‌المللی سپرده‌ای پنج‌ساله فراهم آورند تا اعتباری را که به وام‌گیرنده یا خریداری خارجی اعطا می‌شود، تأمین کنند.



را تأمین کنند، یا در پرداخت وام مربوطه محتاط عمل کنند یا وثیقه‌های ویژه از صادرکننده در ازاء پرداخت وام مطالبه کنند.

در چنین مواردی اگر اداره بیمه اعتبار صادراتی بیمه‌نامه‌ای به بانک واگذار کند یا اگر اداره مذکور بتواند مستقیماً چنین بیمه‌ای را به نحوی که فوقاً ذکر شد در

تأمین مالی کنند تا بتوانند به قراردادهای صادراتی خود عمل کنند. در کشورهای عضو OECD این وجوه با از سرمایه در گردش صادرکننده یا از اعتبار اضافه برداشت از یک بانک تجاری تأمین می‌گردد. اما در سایر کشورها بانک‌ها ممکن است یا نقدینگی کافی نداشته باشند تا سرمایه در گردش به مقیاس لازم

در برخی کشورها این مشکل با اعطای ضمانت به طور مستقیم از سوی اداره بیمه اعتبار صادراتی به بانک‌ها حل می‌شود. اما در دیگر کشورها این کار مشکل بنیادی تأمین مالی را حل نمی‌کند. بنابراین اداره مذکور یا مؤسسه دولتی دیگری در تأمین مالی مداخله می‌کند.

بانک‌های صادرات - واردات:

ارایه وجوه برای تأمین مالی صادرات در برخی کشورها به وسیله بانک‌های صادرات - واردات انجام می‌گیرد. دو نوع از این سازمان‌ها وجود دارد:

۱- وام‌دهندگان مستقیم: بعضی مؤسسات مستقیماً به خریداران یا وام‌گیرندگان خارجی وام می‌دهند. (برای مثال در آمریکا یا کانادا) مزیت این ترتیبات این است که مستقیم بوده و اغلب وجوه را با کمترین هزینه تجهیز و توزیع می‌کنند. عدم مزیت عمده این است که مانع می‌شود بانک‌های تجاری توان استقراض و وام‌دهی اعتبارات میان مدت یا بلندمدت را گسترش داده و از توسعه مهارت‌های تأمین مالی صادراتی یا تجاری بانک‌های تجاری جلوگیری می‌کند.

۲- تأمین مالی مجدد: مؤسساتی خاص وجوهی را ارایه می‌دهند اما به وام‌گیرنده یا خریدار مستقیماً وام نمی‌دهند. برعکس تسهیلاتی را که بانک‌های تجاری ارایه می‌دهند مجدداً تأمین مالی کرده یا وجوهی برای آنها فراهم می‌آورند. (مثلاً در اتریش و جمهوری چک.)

در سازمان‌دهی این مؤسسات روش واحدی وجود ندارد. بنابراین انواع گوناگونی از این ادارات در حال کار هستند. برای مثال:

(الف) مؤسساتی نظیر آنچه در ایالات

متحده (و به نحو مشابه در استرالیا، کانادا و ترکیه) هم وام‌های بلندمدت مستقیم به وام‌گیرندگان خارجی ارایه می‌دهند و هم در صورت لزوم بیمه اعتبار صادراتی آزاد می‌کنند.

(ب) مؤسساتی در سوئد، هند و جمهوری کره وجود دارند که جداگانه عمل می‌کنند. به عبارت دیگر تأمین مالی جهت صادرات میان مدت یا بلندمدت مستقیماً به وام‌گیرندگان یا خریداران خارجی یا بانک‌های محلی ارایه می‌شود اما بیمه اعتبار صادرات همراه با آن (یا آزاد) را مؤسسه جداگانه‌ای صادر می‌کند. برای مؤسسه بیمه اعتبار صادراتی امکان پذیر است به بانک صادرات - واردات پوشش بیمه‌ای بدهد.

(ج) در ژاپن مؤسسه بیمه اعتبار صادراتی (EID/MITI) و بانک صادرات - واردات کاملاً مجزا هستند و پوشش بیمه از سوی توسعه بیمه اعتبار صادراتی برای بانک صادرات - واردات فراهم نمی‌شود. به عبارت دیگر هنگامی که بانک صادرات - واردات به صورت میان مدت یا بلندمدت وامی می‌دهد، هیچ بیمه‌ای ارایه نمی‌شود. برعکس هنگامی که بیمه اعتبار صادراتی در خصوص معاملات اعتباری میان مدت یا بلندمدت به صادرکننده یا بانک‌های تجاری ارایه می‌شود، بانک صادرات - واردات مداخله نمی‌کند.

(د) در اتریش (و به زودی در جمهوری چک) مؤسسه مذکور می‌تواند به نام خود (یا با حمایت دولت یا بانک مرکزی) وجوهی را تجهیز کرده و سپس می‌تواند تسهیلات اعتباری میان مدت یا بلندمدت را که بانک‌های تجاری ارایه می‌دهند تأمین مالی مجدد کند. چنین مؤسساتی می‌توانند یا بخشی از همان مؤسسه یا از آن جدا

باشند. به هر حال مهم است که فعالیت‌ها (یا قطعاً حساب‌ها) جداگانه نگهداری شوند.

فعالیت‌های تأمین مالی:

یک مؤسسه تأمین مالی (یا تأمین‌کننده مالی مجدد) سه فعالیت عمده دارد: تجهیز و نگهداری وجوه، استقراض، تجهیز وجوه.

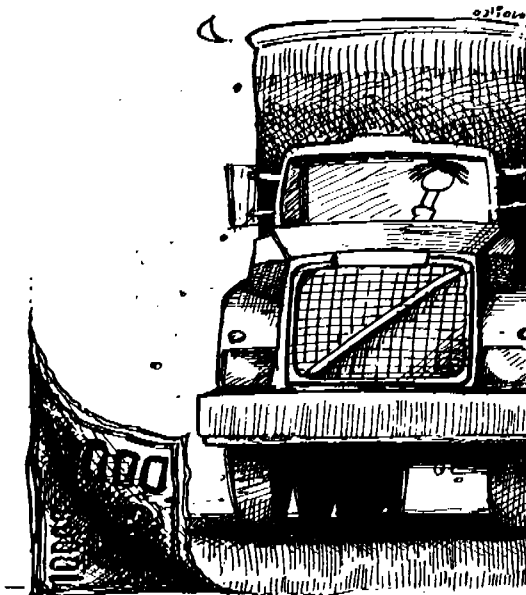
احتمالاً لازم است در بازارهای سرمایه بین‌المللی وجوهی را تجهیز کرد و برای بسیاری از کشورها لازم خواهد شد به نام دولت یا به ضمانت آن وجوهی را به دست آورند. فعالیت استقراض یا تجهیز سرمایه باید کاملاً دوشادوش سایر استقراضات بین‌المللی دولت و یا بانک مرکزی باشد. مشورت راجع به زمان بندی و قیمت‌گذاری و شرایط و ضوابط را می‌توان از مؤسساتی نظیر بانک‌های بازرگانی خارجی به دست آورد.

نگهداری وجوه:

چون بعید است در هر مورد امکان پذیر باشد وجوه مورد اشاره در فوق را دقیقاً برای هم‌آهنگ شدن با زمان نیاز به وام‌ها برای اعتبار صادراتی میان مدت و بلندمدت تجهیز کرد لازم خواهد بود وجوهی نگهداری شود. به عبارت دیگر عدم هماهنگی میان استقراض و وام‌دهی (تأمین مالی مجدد) رخ خواهد داد. چون باید برای استقراض‌ها بهره پرداخت، از وجوه باید برای کسب درآمد برای پرداخت بهره تا زمانی که این وجوه برای قرارداد اعتبار صادراتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، سود جست. این وظیفه مدیریت خزانه‌داری است که مستلزم مهارت‌های ویژه است تا از زیان‌های گوناگون اجتناب گردد.

به ویژه در مورد اقتصادی که در آن تجارت دولتی رواج دارد یعنی در اقتصادی که دولت تمامی تصمیمات کلیدی را گرفته و تمامی خطرات را نیز به عهده می‌گیرد.

بنابراین لازم است یک اداره بیمه اعتبار صادراتی خدمات خود را با توجه ویژه به وضعیت کشور خود ایجاد کند. به علاوه بسیار مهم است که همواره به بازاریابی فعال در میان شرکت‌ها و بانک‌ها توجه و تأکید داشته باشد. به عبارت دیگر بی‌فایده است اگر بایستیم و منتظر باشیم مشتریان به اداره مراجعه کنند. اداره خود باید خود را به جامعه تجاری و بانکی شناسانده و با حرارت محصولات و خدمات خود را به بازار عرضه کند.



پشتیبانی:

دبیرخانه اتحادیه برن مایل است در تأسیس اداره بیمه اعتبار صادراتی یا سایر کشورها همکاری کند. در حال حاضر این اتحادیه با ادارات جدید بیمه اعتبار صادراتی در جمهوری چک، اسلواک، لهستان، مجارستان، رومانی، بلغارستان، لاتویا و سایر کشورها همکاری دارد.

به علاوه اعضاء منفرد اتحادیه برن بر مبنای دوجانبه همکاری‌هایی را با این ادارات انجام می‌دهند. اطلاعات بیشتر در این خصوص از طریق ذیل قابل دسترسی است:

International Union of Credit and Investment Insurers (Berne Union), 35 Old Queen Street, London SW1H9 JA, United Kingdom.

* به نقل از:

International Trade FORUM, 3/1996

مترجم: حمیدرضا اشرف‌زاده



یک الگو از کشوری دیگر را صرفاً تقلید کرد. بسیاری از کشورها که به چنین کاری دست زدند، شکست خورده یا مجبور شدند تغییرات سریعی در مدل وارداتی به وجود آورند. لازم است نظام‌های مربوط را با توجه ویژه به اوضاع و احوال خاص کشور مورد بحث طرح‌ریزی کرد. مراحل اولیه و لازم در برپایی یک اداره به قرار زیر است:

- ۱- تحلیل نیازهای کشور و صادرکنندگان و بانک‌ها
- ۲- آگاهی از ترتیبات گوناگون که در سایر کشورها پیاده و نوع مؤسساتی که در کشورهای مختلف عمل می‌کنند (که از برخی از آنها در فوق اشاراتی داشتیم).
- ۳- تلاش برای ایجاد مؤسسه مذکور برای کشور باید با توجه به مثال‌های موجود از کوشش در پاسخ‌گویی به نیازهای شناخته شده به عمل آید، لیکن باید وضعیت ویژه در هر کشور را کاملاً به حساب آورد.

بازاریابی خدمات:

نیاز به بیمه اعتبار صادراتی و منافع بسیار گوناگون آن همیشه برای شرکت‌ها، بانک‌ها و مسؤولان اداری روشن نیست،

وام‌دهی یا تأمین مالی مجدد:

ماهیت این فعالیت به این موضوع بستگی دارد که مؤسسه مذکور قرار است یک وام‌دهنده مستقیم باشد یا تأمین مالی مجدد کند. البته یک نکته هم این است که آیا این وجوه تأمین شده قرار است به قراردادهای صادراتی که به وسیله اداره بیمه اعتبارات صادراتی بیمه می‌شود محدود گردد یا خیر.

در تمامی این فعالیت‌ها ارتباط با بانک مرکزی اهمیت خاصی دارد اما تا حد زیادی مسأله مهارت و تجربه یا تخصص و قدرت ترازنامه‌ای بانک‌های تجاری نیز در میان خواهد بود. نقش ناظران بانکی نیز از این جنبه که وام‌دهی اعتبار صادراتی بانک‌های تجاری را چگونه تلقی می‌کنند مهم خواهد بود.

تأسیس یک اداره:

وظایف یک اداره بیمه اعتبار صادراتی را می‌توان به بیمه منحصر نمود اما همین موضوع نیز با تأمین مالی و ارایه وجه تداخل یا رابطه نزدیک خواهد داشت. یک مدل خاص از این اداره وجود ندارد که در تمام دنیا پیاده شده باشد. اشتباه است اگر