

# خدمات بازرگانی صندوق ضمانت صادرات برای افزایش سهم ایران در تجارت جهانی گسترش می‌یابد

اشاره:

افزایش صادرات غیرنفتی و بالا بردن سهم کشور در تجارت جهانی، مستلزم ایجاد خدمات بازرگانی و ارایه تسهیلات مناسب تجاری است. صادرکنندگان به‌ویژه در کشورهای درحال توسعه مانند ایران، غالباً با شیوه‌های نوین تجاری بیگانه هستند و از سوی دیگر از نظر تأمین نقدینگی و پذیرش مخاطرات تجاری، بنیه کافی ندارند و به همین جهت نمی‌توانند از تمام استعدادهای خود در بازگشایی به نفع رشد صادرات کشور استفاده کنند.

یکی از ابزارهایی که می‌تواند تسهیلات موردنیاز و منابع مالی برای صادرکنندگان تأمین کند، صندوق ضمانت صادرات است. این گونه صندوق‌ها در بسیاری از کشورهای درحال توسعه توانسته‌اند منشأ خدمات شایسته‌ای برای رونق صادرات باشند. در ایران فعالیت صندوق ضمانت صادرات ایران در سال‌های اخیر متناسب با نیازها و انتظارات صادرکنندگان از آن نبوده است، اما فعالیت‌هایی در حال اجراست که می‌تواند نقش صندوق را در تأمین احتیاجات صادرکنندگان توسعه بخشد.

به‌همین منظور خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» به سراغ آقای احمد شفیعی هنجی رییس هیأت‌مدیره و مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران رفت تا از اقدامات در حال انجام برای گسترش نقش صندوق در رونق بخشی به صادرات غیرنفتی و افزایش سهم کشور در تجارت جهانی، اطلاعاتی کسب کند. ماحصل این گفت‌وگو را با هم می‌خوانیم.

## ■ صندوق ضمانت صادرات ایران در جهت توسعه صادرات چه اهدافی را دنبال کرده است؟

□ وظیفه صندوق ضمانت صادرات ایران براساس قانون و رسالتی که به عهده دارد، توسعه صادرات است. برای این منظور قانون‌گذار ابزاری را در اختیار آن گذاشته است که عبارت است از:

- ۱- اختیارات مالی
  - ۲- اختیاراتی در جهت صدور ضمانت‌نامه و ایجاد تسهیلات که پشتوانه آن نقدینگی است.
- به‌طورکلی صندوق ضمانت صادرات

ایران از دو طریق قادر است صادرات غیرنفتی را حمایت نماید.

- ۱- تأمین مستقیم منابع نقدینگی
  - ۲- ایجاد امنیت و آسودگی خاطر برای صادرکننده با صدور ضمانت‌نامه برای مخاطرات برون‌مرزی.
- خدمات صندوق اصولاً به دو دسته تقسیم می‌شود:

- ۱- خدماتی که در بیرون مرز ارایه می‌شود.
  - ۲- خدماتی که درون مرزها است.
- خدمات برون‌مرزی صندوق برای صادرکننده امنیت و آسودگی خاطر

به‌دنبال دارد. این صندوق دریافت مطالبات صادرکننده را از خریداران خارجی تضمین می‌کند. این مطالبات ممکن است در اثر فروش کالا و یا انجام خدمت باشد.

صندوق با صدور یک ضمانت‌نامه امنیت خاطر و آسودگی خیال را برای صادرکننده فراهم می‌کند تا بتواند بازارهای صادراتی خود را گسترش دهد.

در نتیجه این خدمت صندوق، صادرکننده نباید نگران آن باشد که مخاطرات سیاسی و یا بازرگانی موجب آن خواهد شد که وی به مطالباتش برسد یا



نرسد، زیرا صندوق خسارت آن را پرداخت می‌کند و بالطبع صندوق جانشین خریدار در وصول مطالبات صادرکننده می‌شود.

ممکن است سال‌ها طول بکشد تا صندوق بتواند مطالباتش را از خریدار کالای ایرانی وصول کند، ولی با توجه به حمایتی که قانون‌گذار از آن کرده است، تحمل چنین امری را دارد، در حالی که یک شرکت بازرگانی خدماتی و یا تولیدکننده نمی‌تواند بخش زیادی از نقدینگی‌اش خارج شود و دوام بیاورد. بنابراین صندوق با تضمین مطالبات صادرکنندگان کالا و خدمات در حقیقت امنیت لازم را برای صادرکنندگان فراهم می‌کند و باعث می‌شود صادرکننده با آسودگی خیال وارد بازارها شود و فعالیت خود را در بازارهایی که در دست دارد گسترش دهد و نیز به دنبال بازارهای جدید برود.

فعالیت دیگر صندوق برای توسعه و افزایش صادرات برون‌مرزی است. در این زمینه صندوق از طریق صدور ضمانت‌نامه و تأمین نقدینگی صادرکنندگان را با توجه به آیین‌نامه‌ها، ضوابط و قانونی که دارد، می‌تواند حمایت

یا کمک کند.

این صندوق ضمانت‌نامه صادر می‌کند که صادرکننده می‌تواند آن را به جای وثیقه نزد بانک بگذارد و به استناد آن نقدینگی موردنیاز خود را تأمین کند.

این صندوق ضمانت‌نامه صادر می‌کند که صادرکننده می‌تواند آن را برای ورود موقت کالا و یا صادرات در اختیار گمرک قرار دهد.

ضمانت‌نامه صندوق می‌تواند به جای وثیقه هنگام پیمان‌سپاری ارزی برای صدور کالا به بانک‌ها سپرده شود.

این صندوق در مقابل تمامی تعهداتی که یک صادرکننده در درون مرز ممکن است داشته باشد و نیاز به ضمانت‌نامه باشد، در صورتی که ثابت شود برای صادرات است، تسهیلاتی را فراهم می‌آورد و ضمانت‌نامه در اختیار صادرکننده قرار می‌دهد.

صندوق ضمانت صادرات ایران در درون مرزها برای صادرکنندگان نقدینگی تأمین می‌کند. این وضع از وظایف اصلی صندوق است و به‌زودی به‌صورت مستقیم انجام می‌پذیرد. تاکنون ضمانت‌نامه به‌طور غیرمستقیم در اختیار صادرکننده قرار می‌گرفت تا صادرکننده آن

را در اختیار بانک قرار دهد و بانک منابع نقدینگی را تأمین می‌کند، اما از این پس صندوق به‌طور مستقیم وارد جریان می‌شود و از مهرماه تأمین نقدینگی از سوی صندوق صورت می‌گیرد.

راهکارهایی که برای تأمین مالی صادرکنندگان در درون مرزها پیش‌بینی شده است، با توجه به صراحت قانون که تأکید دارد، این منابع فقط برای صادرات اختصاص یابد و لاغیر، در حال طراحی است. به این طریق منابع مالی به‌طور مستقیم از سوی صندوق تأمین می‌شود. البته مشروط بر آنکه صندوق مطمئن باشد که این منابع فقط به صادرات اختصاص می‌یابد.

ذکر این نکته ضروری است که اگر یک صادرکننده نزد بانک گشایش اعتبار نماید و از نظر بانک خطری دربر نداشته باشد، بانک با کم کردن مبلغی آن را خریداری می‌کند. اما این امر نکته‌ای را دربردارد و آن اینکه حتماً باید صادرکننده صادرات را انجام دهد و اسناد حمل را با اعتبار اسنادی به بانک ارائه دهد.

به دیگر سخن پس از صادرات است که بانک اقدام به «خرید دین» می‌کند. این حرکت بانک در حقیقت زمانی صورت

می‌گیرد که صادرکننده تمهیدات خود را برای تأمین نقدینگی قبلاً انجام داده است. در حالی که صندوق باید با توجه به رسالتی که به عهده دارد، قبل از انجام این عملیات وارد کار شود و نقدینگی را در اختیار صادرکننده قرار دهد.

○ صندوق با صدور ضمانت‌نامه، فیال صادرکننده را از دریافت مطالباتش از فریدار فارجه آسوده می‌کند، در حالی که ممکن است سال‌ها طول بکشد تا بتواند مطالبات خود را وصول کند. اما با توجه به حمایتی که قانون‌گذار از صندوق کرده، تحمل چنین امری را دارد.

اگر بتوان عملی انجام داد که قبل از آنکه صادرکننده اقدام به صدور کند، منابع مالی و ریالی در اختیار وی قرار گیرد، صادرات به نحو شایسته‌ای گسترش خواهد

یافت، زیرا بیشتر مشکلات صادرکنندگان، تأمین منابع مالی است و صادرکنندگان به جهت فقدان منابع مالی قادر به صدور کالا نیستند. اگر قبل از آنکه کالا صادر شود و گواهی حمل کالا از سوی صادرکننده به بانک تسلیم شود، پول در اختیار صادرکننده قرار گیرد، موجب گسترش صادرات می‌شود. این امر تا امروز یکی از موانع اصلی توسعه صادرات محسوب می‌شده است.

صندوق ضمانت صادرات ایران در صدد است وارد چنین ماجرای شود. ذکر این نکته ضروری است که بانک‌ها مخاطره این سوی مرز را نمی‌پذیرند و صادرکننده باید کالا را صادر کند و اسناد حمل را به بانک تحویل دهد. تنها خطری که بانک می‌پذیرد، خطرات آن سوی مرزها از قبیل ورشکستگی بانک خریدار و یا اینکه کشور خریدار دچار مشکل سیاسی و... شده باشد، می‌باشد که این خطر نیز بسیار ناچیز است.

صندوق در صدد است قبل از آنکه کالا صادر شود، منابع مالی و نقدینگی صادرکننده را تأمین کند و مخاطره این سوی مرز را نیز بپذیرد. برای این منظور صندوق در حال طراحی شیوه‌ای است که

□ برای صندوق مزایایی به این شرح دارد:

۱- منابع مالی صندوق به‌کار گرفته می‌شود و در حقیقت یک سرمایه‌گذاری انجام می‌گیرد. البته این منابع در جهتی که قانون‌گذار تعیین کرده است، به‌کار گرفته می‌شود، یعنی صددرصد صادرات انجام می‌پذیرد.

۲- صادرکنندگان به سوی گشایش اعتبار اسنادی گرایش پیدا می‌کنند و بسیاری از صادرکنندگانی که به شیوهٔ امانی و یا دیگر روش‌ها به امر صدور کالا

می‌پردازند، در جهت گشایش اعتبار گام خواهند برداشت.

۳- کمبود نقدینگی که اینک در بازار وجود دارد، از طریق صندوق تا حدودی جبران می‌شود.

البته در این زمینه باید به سوی صادرکنندگان شناخته شده رفت و نقدینگی در جهت کالاهایی که دارای ارزش افزوده و مزیت نسبی بیشتری باشد، به‌کار گرفته شود.

### ■ در اجزای سیاست توسعه صادرات چه میزان تسهیلات در اختیار صادرکنندگان قرار خواهد گرفت؟

□ در توسعه و افزایش صادرات در سال ۱۳۷۸ پیش‌بینی می‌شود حدود ۶۰۰ میلیارد ریال صادرات تحت پوشش این صندوق قرار گیرد.

این رقم برای جبران مخاطرات آن سوی مرزها و تأمین ضمانت‌نامه‌های این سوی مرزها می‌باشد.

### ■ صندوق ضمانت صادرات ایران چه اولویت‌هایی را برای صادرات در نظر می‌گیرد؟

□ از محورهای دیگر فعالیت صندوق، حمایت از صدور خدمات فنی - مهندسی است. صندوق در صدد

طی آن یک مؤسسه یا سازمان واسطه‌ای را مسؤول صدور کالاهای صادرکنندگان قرار دهد و نقدینگی را در اختیار این مؤسسه یا سازمان واسطه قرار دهد که مکلف به صدور کالا باشد. زیرا خطری که

این سوی مرز وجود دارد، عدم صدور کالا است.

صندوق در حال طراحی چنین شیوه‌ای است که روابط حقوقی این مجموعه یعنی روابط حقوقی صادرکننده با صندوق، صادرکننده را با مؤسسه و مؤسسه را با صندوق و هر سه را به بانک منتقل نماید.

هدف این است که بتوان منابع مالی صندوق قبل از آنکه کالا صادر شود، در اختیار صادرکننده قرار گیرد، بدون آنکه از وی انواع وثایق گرفته شود. در این رهگذر صندوق خود می‌تواند چنین مؤسسه‌ای را تأسیس کند و صادرکنندگان از طریق این مؤسسه تسهیلات مربوطه را دریافت کنند.

بسیاری از کارهای این شیوهٔ عمل، انجام شده است و انشاءالله به‌زودی به اجرا گذاشته می‌شود. با اجرای این طرح از قابلیت‌های علمی کشور در زمینه صادرات بدون آنکه مانع نقدینگی سبب نازایی این قابلیت‌ها شود، بهره‌برداری خواهد شد.

### ■ تأسیس این سازمان یا مؤسسه و به‌طور کلی اجرای این طرح برای صندوق چه مزایایی دارد؟

ریالی نکرده است. با توجه به تعهدات بالایی که صندوق در این جهت داشته و با توجه به نقدینگی نه‌چندان مطلوب صندوق، این نهاد هنوز وارد ماجرای تسهیلات ریالی نشده است.

صندوق از شش ماهه دوم امسال با توجه به عوامل و اولویت‌هایی که اشاره شد، شروع به رایۀ تسهیلات ریالی نموده است.

■ صندوق ضمانت صادرات ایران، صادرکنندگان کالا به آسیای میانه را چگونه ضمانت می‌کند؟

۱۶ در رابطه با آسیای میانه، صندوق قراردادی را که بین صادرکننده و خریدار کالا منعقد می‌شود، پوشش می‌دهد. در گذشته تعهدات صندوق نسبت به صادرات به منطقه آسیای میانه محدود بود، اما اینک این محدودیت شکسته شده است و صندوق با توجه به نیاز صادرکنندگان برای آنها ضمانت‌نامه صادر می‌کند.

حدود دو ماه است که این رویه برقرار شده است. قبلاً برای هر محموله صادراتی تا ۱۰۰ میلیون ریال تحت پوشش صندوق قرار می‌گرفت ولی اکنون با توجه به سوابق صادرکننده و تحقیقاتی که در مورد خریدار می‌شود، این محدودیت شکسته شده است. چنین

تسهیلاتی برای صادرکنندگان در هیچ ارگان دولتی یا غیردولتی مشاهده نمی‌شود.

■ استقبال تجار از تسهیلات صندوق چگونه بوده است؟

□ استقبالی که طی دو ماهه اخیر از تسهیلات صندوق شیده است، قابل مقایسه با سال‌های اخیر نیست. تاکنون حدود ۴۰ ضمانت‌نامه صادر شده است و روند رشد بسیار بالا است. فعالیت صندوق ضمانت صادرات ایران بیشتر جنبه کیفی دارد.

من تصور می‌کنم با وضعیتی که برای صندوق به وجود آمده است، سال ۷۷ را باید آغاز فعالیت صندوق نامید.

■ شنیده شده است برای صادرکنندگان پسته، تسهیلات خاصی در نظر گرفته شده است. این تسهیلات چیست؟

۱۱ پسته برای نخستین بار در تاریخ صادرات کشور شامل تسهیلات ویژه شده است. در این زمینه صندوق هزینه حمل و نقل پسته به بازار مشترک اروپا در صورتی که از سوی خریدار مردود اعلام شود و مرجوع گردد، برای هر تن ۲۵۰ دلار تحت پوشش قرار داده است. این حداکثر هزینه حملی است که یک صادرکننده می‌پردازد.

ضمناً برای افت قیمت این کالا، صندوق تا ۱۰ درصد قیمتی که مرکز توسعه صادرات ایران قیمت‌گذاری کرده است (قیمت پیمان‌سپاری) را تحت پوشش قرار می‌دهد. به دیگر سخن هرگاه پسته صادراتی یک صادرکننده به بازار مشترک مردود اعلام شد و صادرکننده مجبور گردید پسته خود را به بازار دیگری بفروشد، صندوق تمامی هزینه حمل و نیز افت قیمت آن محموله را تا ۱۰ درصد خواهد پرداخت. این امر با توافق و هماهنگی صادرکنندگان پسته تأمین و تهیه شده است.



برنامه‌ریزی در جهت اولویت دادن به این‌گونه فعالیت‌ها است. به جهت آنکه اکثر قریب به اتفاق کسانی که در صدور خدمات فنی - مهندسی فعالیت دارند، با گشایش اعتبار اسنادی کار می‌کنند و مبالغ قراردادهایشان بالا است و ارزش افزوده بالایی در فعالیت‌هایشان وجود دارد، از این رشته بیشتر حمایت خواهد شد.

■ چه میزان تسهیلات تاکنون در اختیار صادرکنندگان قرار گرفته است؟

□ تسهیلاتی که در داخل مرز در اختیار صادرکنندگان قرار می‌گیرد، به‌صورت صدور ضمانت‌نامه است. صندوق هنوز اقدام مستقیم برای اعتبار

آینده صندوق ضمانت صادرات ایران است. در این برنامه صندوق برای کشورهای مختلف از طریق همکاری با بانک مرکزی برای کشورهای مختلف به صورت مدت دار یا یوزانس گشایش اعتبار می‌کند و به این ترتیب کالاهایی از ایران به کشورهای که خط اعتباری صندوق برقرار می‌کند، صادر می‌شود.

طبیعتاً کالاهایی که صادر می‌شود و صادرکنندگانی که مطابق آن الگو کالایی را صادر می‌کنند به صندوق مراجعه کرده و پول خود را دریافت می‌دارند و صندوق نیز در موعد مقرر، پول را از خریدار دریافت می‌کند. زمان دریافت پول از سوی صندوق همان زمان یوزانس است. این فعالیت صندوق، صادرات کالا را به نحو چشمگیری افزایش می‌دهد.



صادرکنندگان باید در تماس مستقیم با صندوق ضمانت صادرات ایران باشند تا جواب سؤالات خود را به‌طور شفاهی دریافت کنند.

### ■ تأمین منابع مالی صادرکنندگان چه برون مرزی و چه قبل از صدور کالا و در داخل کشور به چه صورت است؟

□ یقیناً ورود صندوق برای تأمین منابع مالی برای صادرکنندگان به صورت مشارکت است. هر نوع تأمین نقدینگی برای یک صادرکننده به صورت سهامی بین صادرکننده و صندوق صورت می‌گیرد. به این صورت که درصدی از این تأمین مالی از سوی صادرکننده و درصدی نیز از سوی صندوق تأمین می‌شود.

### ■ برنامه‌های آینده صندوق را ذکر فرمایید.

□ با برقراری خط اعتباری برای کشورهای مختلف از دیگر برنامه‌های

این تسهیلات فقط از طریق صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه می‌شود و هیچ سازمانی قادر نیست چنین تسهیلاتی را در اختیار صادرکنندگان پسته قرار دهد.

### ■ توصیه شما به تاجر و صادرکنندگان چیست؟

□ من توصیه می‌کنم این قشر در جهت توسعه صادرات حتماً به صندوق مراجعه کنند و از خدمات آن آگاهی پیدا نمایند و بدانند این صندوق در جهت کسب سود و منفعت نیست.

تاجر در تماس با صندوق، اطلاعاتی در رابطه با نوع قراردادهایی که با خریداران منعقد می‌کنند و بازاری را که می‌خواهند وارد آن شوند، به دست خواهند آورد.

به نظر من اگر مراجعه‌کنندگان به صندوق، خدمات صندوق را بشناسند، مشتری همیشگی آن خواهند شد.

## قابل توجه کلیه مصرف‌کنندگان ورقهای فولادی در سراسر کشور



شرکت خدمات عمومی فولاد ایران  
تحت پوشش شرکت ملی فولاد ایران

بزرگترین مجتمع تولید و تبدیل قطعات فولادی با مجموعه‌ای از امکانات زیر در خدمت صنعت فولاد کشور می‌باشد.  
\* تبدیل کویل سنگین فولادی به ورق تخت از ضخامت ۵/۱۱ الی ۶ میلی‌متر با کیفیت ممتاز در کشور  
\* حمل ترکیبی، ناوگان حمل و نقل (واگن و تریلر)  
\* برش در اندازه‌های مختلف

\* فروش محصولات مجتمع فولاد مبارکه (نورد سرد و گرم)  
دفتر مرکزی: میدان جهاد (فاطمی)، خیابان شهید گمنام،

خیابان پیروژه کوچه ششم پلاک ۱۸  
تلفن: ۸۸۵۱۷۰۵-۸۸۵۱۷۵۴-۸۸۵۱۷۳۴  
نمابر: ۶۵۳۸۶۷

کارخانه و انبار: کرج، شهر صنعتی، خیابان شیخ آباد  
تلفن: ۲۲۴۰۸۵-۲۲۵۰۳۹-۲۲۵۰۲۲  
نمابر: ۲۲۴۰۸۵

دفتر فروش تبریز: چهار راه آبرسان، ساختمان ۹۱۱  
تلفن: ۲۵۷۷۵۵

دفتر فروش کرمانشاه: بلوار آیت الله اشرفی اصفهانی،  
روبروی پاسگاه انتظامی شماره ۲  
تلفن: ۳۴۲۲۵

