

قسمت اول

صادرات نامرئی

مؤلف محمد ابراهیم گوهریان

صادرات خدمات (حمل و نقل)

حمل زمینی، کارگزاری، گمرک، تخلیه و بارگیری، عملیات نجات کشتی، کارگزاران کریر راه آهن، و بار شماران و... سایر رشته‌های حمل و نقل می‌توانند با صادرات خدمات خود هم ارزآور باشند و همچنین بخشی از نیازهای خود را با استفاده از درآمدهای ارزی ببوشانند.

صادرات خدمات (صنایع ساختمان)

در میان زمینه‌هایی که می‌توان برای صادرات به آنها چشم دوخت، صنعت ساختمان پرسودترین آنهاست. این هم ضمن ازدیاد مهارت پرسنل فنی و نیمه فنی شرکت‌های ساختمانی باعث سرازیر شدن ارز حاصل از صادرات خدمات آنها می‌شود.

صادرات خدمات (بیمه)

صنعت بیمه می‌تواند صادرکننده خدمات خود باشد و دیگر رشته‌های

پس از سال‌ها که صادرات نامرئی (خدمات) در انحصار کشورهای پیشرفته و صاحب تکنولوژی و سیستم آموزشی برتر بود در این دهه بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز به اهمیت این بخش در حیات اقتصادی خود متوجه شده با تدابیر مؤثری توانسته‌اند میلیاردها دلار از راه صادر کردن خدمات تخصصی بدست آورند. با آشنا شدن جهانیان، پس از جنگ جهانی دوم، به فوت و فن بازرگانی و رمز و راز تجارت جهانی، بسیاری از کشورهای کوچکتر جهان که به محدودیت منابع تولیدی خود پی برده‌اند تمامی توجه خود را معطوف به خدمات کرده‌اند.

باید بپذیریم که صادرات خدمات به مراتب مشکل‌تر از صادرات فیزیکی کالا است، بازاریابی برای آن منظور مشکل‌تر و پرهزینه‌تر است و هزینه ارزی تبلیغاتی بیشتری را صرف می‌کند.



صادرات را نیز توسعه دهد. در این زمینه به طور اخص به خدمات بیمه در بخش صادرات خدمات پیمانکار ساختمانی اشاره می شود. یکی از مهمترین مشکلات شرکت های ساختمانی برای شرکت در مناقصات بین المللی، تهیه ضمانتنامه های شرکت در مناقصه و بعداً حسن انجام کار است. صنعت بیمه می تواند بیمه نامه این ضمانت نامه را صادر کند و طبیعی است که چون تعهد پرداخت غرامت به ارز است، حق بیمه نیز می باید به ارز پرداخت شود. پرداخت این حق بیمه نیز می تواند به صورت پیمان ارزی انجام گردد، چراکه در عمل این حق بیمه ارزی برای شرکت بیمه به مثابه صادرات غیرنفتی است و از طرف دیگر حضور پیمان نامه به مقاطعه کار نیز مهلت کافی جهت واریز آن پس از برنده شدن در مناقصه و دریافت پیش پرداخت اولیه حق الزحمه خود را می دهد. در دیگر زمینه هایی که صنعت بیمه می تواند به شرکت های ساختمانی یاری دهد، تضمین پرداخت حق الزحمه او توسط کارفرماست.

صادرات خدمات (بانکداری)

سیستم بانکی در حالی که خود صادرکننده خدمات و ارزآور است می تواند صادرات دیگر رشته های خدمات را نیز تسهیل کند.

در تجارت خارجی بحث از صادرات و واردات است که هر یک از این جهت تقسیم بندی عمومی دیگری به دنبال دارند، یعنی صادرات و واردات کالا و خدمات و لذا بازرگانی مرئی به تجارت کالا و بازرگانی نامرئی به تجارت خدمات گفته می شود.

بانکداری به عنوان یکی از حلقه های مهم و اصلی زنجیره بازرگانی و

اقتصاد بنا به تعریف در شاخه خدمات طبقه بندی می شود. در تجارت بین المللی بانکها به عنوان تأمین کننده اصلی منابع مالی صادرکنندگان و واردکنندگان نقش مهمی در ارتباط و انجام معاملات بازرگانی به عنوان مبادله کننده اسناد و پرداخت وجه به عهده دارند. بنابر این به طور کلی فعالیت بانکها را می توان از دو دیدگاه در صادرات خدمات مورد بررسی قرار داد.

اول خدماتی که بانکها خود ارائه می دهند و می تواند بانک را به عنوان یک صادرکننده و منشأ درآمد ارزی در تجارت خارجی کشور شاخص کند. دوم نقش بانک در تسهیل و کمک به سایر صادرکنندگان که حرفه اصلی آنها صدور خدمات یا انجام امور گوناگون است که عمدتاً آن را می توان به نحو زیر تقسیم بندی کرد و ارز حاصل از صدور خدمات بانکی را یکی از اقلام قطعی درآمدهای ارزی به حساب آورد.

در تجارت بین المللی بانکها به عنوان تأمین کننده اصلی منابع مالی صادرکنندگان و واردکنندگان نقش مهمی در ارتباط و انجام معاملات بازرگانی به عنوان مبادله کننده اسناد و پرداخت وجه به عهده دارند.

- درآمد حاصل از عملیات اعتباری اسنادی و ضمانت نامه های ارزی.
- درآمد حاصل از عملیات مبادلات ارزی در بازارهای ارزی و پولی بین المللی.
- درآمد حاصل از سپرده گذاری ها و سرمایه گذاری های ارزی در خارج از کشور.
- درآمد حاصل از فعالیت شعب

خارجی بانکهای کشور.
- نقش بانک در کنترل خطرات ناشی از نوسانات نرخ ارز و نرخ بهره در بازارهای ارزی جهان و جلوگیری از اثرات منفی آن بر ذخایر ارزی بانکها و کشور.

در دیدگاه دوم یعنی بانک در نقش تسهیل کننده صادرات خدمات می توان به رشته های فعالیت زیر اشاره داشت:

- تأمین منابع مالی صادرکنندگان با اعطای تسهیلات بانکی.

- صدور ضمانت نامه های شرکت در مناقصه و حسن انجام کار و پیش پرداخت و غیره برای صادرکنندگان خدمات و کالا.

- ابلاخ اعتبارات اسنادی صادراتی که توسط خریداران خارجی به نفع صادرکنندگان کشورگشایش شود و مبادله اسناد و پرداخت وجه.

- ارائه اطلاعات مورد نیاز واردکنندگان و صادرکنندگان از وضعیت مالی و بانکی خریداران و فروشندگان خارجی و بالعکس.

در مواقعی بانکها کارمزد عملیات خود را به ارز خارجی و از فروشنده یا ذینفع اعتبار دریافت می دارند که این درآمد مصداق درآمد حاصل از صدور خدمات است. ضمن این که در اغلب مواقع پرداخت هزینه های بانکی خارج از کشور یا کارمزد کارگزاران خارجی بانکها طبق شرایط اعتبار به عهده فروشندگان است و لذا از پرداخت این گونه هزینه ها به ارز خارجی صرفه جویی می شود.

ضمانت نامه های ارزی نیز یکی از فعالیت های معمول بانکی است که کارمزدهای حاصل به ارز و توسط متقاضی ضمانت نامه پیمانکار یا فروشنده خارجی به حساب بانکها واریز می شود. ■

ادامه دارد

منبع: کتاب صادرات غیرنفتی - ج ۱