

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران از عملکردهای توسعه‌ای می‌گوید:

تأمین مالی ۵۰ درصد صادر کنندگان نمونه کشور

تأمین مالی فرآیند جهش صادراتی کشور مقوله‌ای است که شاید تا پیش از پروسه گذشتن کشور از صادرات سنتی فرش و پسته به صادرات انواع محصولات صنعتی و بویژه خدمات صنعتی کمتر مورد توجه قرار می‌گرفت. دلیل اصلی آن نیز وجود مشتریان ثابت و با سابقه برای صادرات انواع محصولات سنتی بودند که فرآیند صادرات آنها برای پسته و فرش هیچ ریسکی را شامل نمی‌شد و کل کار با گردش مالی ساده یک حساب ارزی فیصله پیدا می‌کرد. اما طی دو سه سال اخیر و همزمان با گسترده شدن محصولات صادراتی کشورمان که گاه تا قبل از مرحله صدور نیازمند انواع خدمات مالی همچون ضمانتنامه‌های سنگین جهت شرکت در مناقصات هستند، عرصه‌هایی بر روی پشتیبانان مالی فرآیند صادرات گشوده شده که نیازمند مهارت، دانایی و البته سرمایه‌گذاری هر چه بیشتر می‌باشد. اثرات حاشیه‌ای گسترده شدن گردش مالی فرآیند صادراتی کشور، مبحثی بود که در گفت و گو با کوروش پرویزیان مدیرعامل بانک توسعه صادرات در میان گذاشتیم. مشروح این گفت و گو از نظر تان می‌گذرد. این گفتگو در روزنامه ایران چاپ شده بود.



● با توجه به افزایش سرمایه‌ای که داشته‌اید چه میزان طرح از سوی فعالان اقتصادی در دست بررسی دارید؟

● اخیراً موافقتنامه‌ای با بانک تجارت برای پشتیبانی مشترک از فرآیند صادرات به ونزوئلا داشتید. دلایل این گونه مشارکت‌ها چیست؟

○ شکل‌گیری پروژه‌های سندیکایی در نظام بانکی فرآیندی است که موجب تکمیل ضعف‌های احتمالی یک بانک در حوزه‌هایی خاص توسط بانک دیگر می‌شود و تجربه‌ای است که در سایر کشورها نیز تجربه می‌شود. هدف عمده دیگر این گونه مشارکت‌ها موضوع «ذینفع واحد» است. «ذینفع واحد» به این معنی است که یک مؤسسه مالی بیش از ۲۰ درصد ظرفیت مالی و کاری‌اش را طبق قانون نمی‌تواند به یک مشتری اختصاص دهد. در این شرایط برخی از بنگاه‌های اقتصادی ما که نیاز به خدمات بانکی دارند بواسطه بزرگ شدن بیش از حد برای کار با فقط یک بانک دچار محدودیت‌های قانونی می‌شوند. بویژه برخی صنایع ماطی سال‌های اخیر در کنار ثابت ماندن سرمایه بانک‌ها به حدی بزرگ شده‌اند که

● حدود ۷ میلیارد دلار طرح مورد بررسی داریم که ۷۷ میلیارد دلار آن مربوط به فعالیت‌های زیرساختی است و حوزه صنایع و معادن حدود ۰/۶ میلیارد دلار طرح به بانک ارایه کرده است. حوزه صنایع شیمیایی و پتروشیمی نیز ۴/۵ میلیارد دلار طرح برای بررسی به بانک ارایه کرده‌اند که تحت بررسی هستند.

● عملکرد بانک با توجه به وظایف مندرج در اساسنامه در خصوص صدور موافقت اصولی به چه صورت بوده است؟

○ جمع موافقت‌های اصولی هم که صادر کرده‌ایم حدود ۲/۵ میلیارد دلار بوده است. این که پرسیدید افزایش سرمایه ۷۵ میلیارد دلاری صرف چه مواردی شده است عموماً پشتوانه صدور موافقت اصولی قرار گرفته



گردش مالی آنها بعضاً از مجموع چند بانک بیشتر است. پس بانک‌ها بصورت قراردادهای دوجانبه سعی می‌کنند تا نیازهای صنایع بزرگ کشور را مرتفع کنند.

● از نظر تعداد صادرکنندگان یا حجم فعالیت‌های

بیش از ۵۰ درصد تأمین مالی صادرکنندگان نمونه کشور را بانک ما ارایه می‌دهد.

● **این اتفاق آنقدر زیاد هست که نیاز به موافقت‌نامه بین ۳ بانک داشته باشد؟**
 ○ خیلی بیش از اینهاست. برخی صنایع که در کشورهای خارجی پروژه مناقصه برنده می‌شوند فقط برای مناقصه یک قرارداد ضمانت‌نامه‌ای می‌خواهند که از ۲۰ درصد سرمایه پایه نه تنها ما که هر یک از بانک‌های ما بیشتر است. اما به هر حال اگر می‌خواهیم صنایع قدرت رقابتی و توان صادرات کشور را حفظ کنند باید تمام توان و ظرفیت را به کار گرفت. پس ناچاریم به این سمت برویم.

● **از ابتدای سال جاری تاکنون چه تعداد مشتری جدید جذب بانک شما شده‌اند. این که می‌گویید این ۱/۵ میلیارد دلار فعالیت‌های ما را توسعه داده چه میزان سهم شما را از بازار، متقاضیان خدمات بانکی زیاد کرده است؟**

○ این آمار تا حد زیادی محرمانه است اما من می‌توانم درصد مشتریان را به شما بگویم که به نسبت ۸۵ حدود ۳۰ درصد رشد در تعداد مشتریان داشته‌ایم در حالی که طی سال ۸۵ نسبت به سال قبل از آن تغییر محسوسی در تعداد مشتریان نداشته‌ایم. البته همه این رشد تعداد مشتریان ناشی از افزایش ۱/۵ میلیارد دلاری سرمایه بانک نیست و بخش قابل توجهی از آن حاصل تجدید ساختار کارکردی ما بوده است.

● **نرخ کفایت سرمایه بانک شما چه میزان است با توجه به این که بانکی توسعه‌ای هستید.**

○ نرخ کفایت سرمایه برای بانک ما که به تازگی اقدام به افزایش سرمایه کرده نه آن که قابل اندازه‌گیری نباشد ولیکن به واسطه این امر رقمی حقیقی بازگو نمی‌شود. می‌باید صبر کرد تا چند صباحی از فرآیند افزایش سرمایه و تخصیص آن در غالب انواع اعتبارات

● **شاید شما این مشکل را داشته باشید اما بانک تجارت که سرمایه کافی برای حتی بزرگترین قراردادها را هم دارد.**

○ اتفاقاً از لحاظ سرمایه ما بزرگتر از بانک تجارت هستیم و عموماً مکمل پوشش‌های آنها می‌شویم. زیرا حدوداً ۲ برابر آنها سرمایه داریم. البته ما هم از این مشارکت نفع بسیار می‌بریم. زیرا با سیاست‌های دولت جدید که تحرک کشور را متوازن و در همه جای پهنه سرزمین یکسان طلب می‌کند بواسطه آنها در تمامی نواحی کشور فاقد شعبه هستیم می‌توانیم خدمات حمایتی از فرآیند صادرات را از طریق شعبات آنها ارایه دهیم که مزیت بسیار مناسبی را برای ما ایجاد می‌کند.

● **در صحبت‌ها به سهمتان در جهش صادراتی رخ داده طی دو سال اخیر اشاره کردید. بانک شما به عنوان بخش بانکی متولی این موضوع چقدر سهم داشته است؟**

◆ **در یک اقتصاد توسعه‌ای تا موقعی که منافع سهامداران به خطر نیفتد ما به مدیران مجموعه‌های بدهکار خود تا حدی که قانون اجازه می‌دهد مجال برای رتق و فتق امور می‌دهیم**

بگذرد تا نرخ حقیقی آن معلوم گردد.

● **پس نرخ کفایت سرمایه بالایی را تجربه می کنید؟**

○ بسیار بالاست. خصوصاً با توجه به معیار ۸ تا ۱۲ درصدی تعیین شده توسط «استاندارد بازل» اما بتدریج همانگونه که گفتیم این نرخ تعدیل خواهد شد.

● **پس با این نرخ کفایت سرمایه بالا حجم ۷ میلیارد دلاری طرح های ارایه شده به بانک به راحتی قابل پوشش است؟**

○ حتی تا چند میلیارد دلار فراتر از آن براحتی قابل پوشش است اما این هرگز سبب نخواهد شد تا ما طرح ها را بدون بررسی و کارشناسی لازم تأمین مالی کنیم.

● **اخیراً گفته بودید که از چند قلم کالای صادراتی حمایت خاص می کنید. در میان آنها به سیمان هم اشاره کردید. اما در شرایطی که برای سیمان حتی در سطح منطقه و جهان بازار سیاه وجود دارد، چه دلیلی برای حمایت از صادرات آن، آن هم در قالب خدمات بانکی وجود دارد؟**

○ ما وقتی از صادرات صحبت می کنیم، سه مقوله را در نظر داریم. یکی فرآیند صادرات کالا است، یکی دیگر هم فرآیند صادرات خدمات است. اما صادرات یک وجهه دیگر هم دارد و آن پوشش حمایتی از فرآیند صادرات ترانزیتی است. یعنی صادرات مجدد را هم شامل می شود. در این شرایط شما لزوماً کالایی را که در داخل کشور تولید می شود برای صادرات پوششی حمایتی نمی کنید. اما اگر کسی برای صادرات مجدد کالایی را داخل کشور آورد از آنجایی که دارد ارزش افزوده و اشتغال ایجاد می کند لازم است تا از وی حمایت کنیم.

● **در حال حاضر چنین فرآیندی، یعنی فرآیند «ری اکسپورت» تأمین مالی می شود؟**

○ امکانش وجود دارد که بشود و مشغول اخذ مجوز از بانک مرکزی برای این امر هستیم. در واقع چرا فرآیندی را که دویی و قطر تا این حد از آن درآمدزایی می کنند، تأمین مالی نکنیم حتی سعی داریم به سمتی برویم که از سرمایه گذارانی که به دلایل مختلف جنس را به کشور نمی آورند و فقط سود حاصل از فعالیت را نزد ما دپو می کنند هم حمایت کنیم. کافی است یک ایرانی برای خرید کالا از کشوری و حمل آن به کشوری دیگر و فروش آن به کشور ثالثی اقدام کند تا ما این فرآیند را تأمین مالی کرده و از آن سود بگیریم، زیرا در هر حال ارزش افزوده و سود برای کشور ایجاد می شود.

● **شما در یک حالت کلی از هر نوع صادرکننده ای با هر شرایطی حمایت می کنید؟**

○ خیر، ما در مورد صادرات کالایی از صادراتی حمایت می کنیم که بر روی مواد اولیه یک ارزش افزوده ای ایجاد شده باشد. باید روی مواد اولیه فرآوری

اولیه صورت گرفته باشد تا ما کمک کنیم برای صادرات آن. گرچه برای صادرات محصولات کشاورزی این گونه سختگیری های ما کمتر است.

● **اخیراً از رتبه بندی مشتریان سخن گفته بودید. با توجه به این که وزارت اقتصاد با همکاری کل سیستم بانکی مشغول انجام این کار است، آیا این حرکت شما نوعی موازی کاری با آنها نیست؟**

○ وزارت اقتصاد در حقیقت دارد شرکتی را تأسیس می کند که طی یک مدلی به ارزیابی مشتریان بانکی می پردازد که لزوماً با سیستم رتبه بندی داخلی بانک ها نیست. هدف اصلی وزارت اقتصاد یک نوع مدل سازی جامع برای کل مشتریان نظام بانکی است، حال آن که با توجه به مشتریان تخصصی که ما از آن برخوردار هستیم، لازم است تا معیارهای تخصصی خودمان را داشته باشیم. بخصوص سیستم اعتبارسنجی ما با توجه به ارایه خدمات ارزی باید حالت خاص خودش را داشته باشد.

● **در یک حالت کلی نحوه عملکرد پوشش خدماتی شما برای مشتریان جدید چگونه است.**

○ بانک ما حدود ۸۵ درصد تأمین مالی واحدهای جدیدالتأسیس که کالا و خدمات آنها صادراتی باشد و مطابق ضوابط ما اقدام به تولید کالا یا خدمات کنند را پوشش می دهند.

● **اگر یک تولیدکننده به جهت صادرات قصد توسعه واحد تولیدی موجود خودش را داشته باشد چگونه؟**

○ اگر منجر به صادرات بشود، باز هم ۸۵ درصد اعتبار مورد نیاز طرح توسعه اش را تأمین می کنیم.

● **مطابق ضوابط جاری بانک ها؟**
○ دقیقاً.

● **خوب سیاست های جدید دولت که طی آن می باید از کارآفرینان و جوانان خلاق حمایت شود، در بانک شما چه جایگاهی دارد؟**

○ در این راستا کارآفرینانی که فکر می کنند توانایی تولید کالای صادراتی را دارند، می توانند با مراجعه به صندوق حمایتی متولی این امر مستقر در سازمان گسترش و نوسازی صنایع تأییدنامه برای طرح خود بگیرند تا بانک بتواند این تأییدنامه را از آنان به عنوان وثیقه پذیرفته و همگام با سیاست های دولت اقدام به اعطای تسهیلات به آنان کند.

● **گفته می شود که شما برای متقاضیان سرمایه گذاری در خارج کشور هم تسهیلات می پردازید؟**

○ بله. این امر مختص آن دسته از ایرانیانی است که مایلند در خارج از کشور سرمایه گذاری کنند و ارزش افزوده حاصل از آن را به داخل کشور منتقل نمایند. ■