

در گفت و گو با دکتر کورش پرویزیان رییس هیات مدیره و مدیر عامل بانک توسعه صادرات ایران مطرح شد:



## نظام بانکی ایران از شفافیت بالایی در سطح بین الملل بر خوردار است

اشاره:

حدود ۳۰۰ میلیون دلار از تسهیلات این بانک استفاده می کنند. با دکتر کورش پرویزیان رییس هیات مدیره و مدیر عامل بانک توسعه صادرات ایران فضای کسب و کار و حضور صادر کنندگان در بازارهای بین المللی را مورد گفت و گو قرار دادیم. در این گفت و گو دکتر پرویزیان با تأکید بر رشد روزافزون شرکت های هلدینگ در داخل کشور، افزایش سرمایه نظام بانکی را ناچیز خواند و خواستار همفکری بیشتر برای افزایش سرمایه بانک ها و ایجاد زمینه برای هر چه جذاب تر شدن تسهیلات نظام بانکی شد. این گفت و گو را که در ماهنامه صنعت حمل و نقل چاپ شده بود، می خوانید:

• بانک توسعه صادرات ایران به عنوان یک بانک تخصصی و پشتیبان صادر کنندگان کالا و خدمات در عرصه صنعت حمل و نقل هوایی، دریایی، ریلی و صنعت خودروسازی تسهیلات قابل توجهی را ارائه کرده است. این تسهیلات طی سال گذشته موجب شد تا ایران خودرو در بازارهای هدف خود در کشورهای آسیای میانه، آمریکای لاتین و آفریقایی به راه اندازی خط تولید جدید اقدام کند و شرکت واگن پارس نیز صادرات واگن های مسافری، باری و سوخت رسان خود را به کشورهای آمریکای لاتین دنبال کند. در این میان صنعت حمل و نقل دریایی نیز از تسهیلات بانک، بی نصیب نمانده و مدیران کشتیرانی در

فعالیت های صادراتی نیز تأثیر می پذیرد که به تبع آن نظام مالی بانکی و بیمه ای نیز متأثر خواهد شد.

بعد از پیروزی انقلاب اسلامی مناسبات ما با کشورهای آمریکای لاتین، کشورهای آفریقایی و کشورهای آسیای میانه به لحاظ هدف صادراتی در شرایط خوبی قرار گرفت. ونزوئلا در آمریکای لاتین یک کشور ثروتمند با منابع مالی خوب به لحاظ نفتی و معدنی است، بازار خوبی برای تولید کنندگان و صادر کنندگان دارد و برای صادرات خدمات

برون مرزی موثر دانست. متنوع بودن فعالیت های صادراتی ایجاد می کند که شرایط مقرراتی در داخل کشور و کشورهای هدف مورد بررسی قرار داد. شرایط عمومی در نظام بین الملل و ارتباطات سیاسی در چارچوب چالش های بین المللی نیز مولفه های دیگر هستند. به طور مثال اگر مناسبات استراتژیک و اداری خوبی با کشورهای دنیا برقرار کنیم این مناسبات در موفقیت های صادراتی موثر است. به مجرد اینکه مناسبات ما با کشورهای هدف دچار چالش شود، طبیعی است که

• بانک توسعه صادرات ایران به عنوان یک اگزیم بانک و تنها بانک تخصصی در زمینه صادرات کشور مطرح بوده است. با توجه به این تخصص، مهم ترین مشکل بخش صادراتی کشور را از نگاه آن بانک چگونه ارزیابی می کنید؟

دکتر پرویزیان: اولین موضوع این است که همان متغیرهایی که بر اقتصاد کلان کشور تأثیرگذار است، فعالیت های صادراتی کشور را نیز متأثر می کند. به اضافه اینکه متغیرهای دیگری را باید در تولید داخل و فعالیت های

فنی - مهندسی و حضور تکنولوژی ایران بازاری مهیا است.

در کشورهای آسیای میانه به لحاظ همسویی‌ها و منافع اقتصادی ایرانیان می‌توانند فعالیت بالایی داشته باشند و مناسبات بالای اقتصادی در زمینه صدور خدمات فنی - مهندسی پیش بینی می‌شود. با وجود اینکه بانک توسعه صادرات ایران، بانک تخصصی صادرات و واردات کشور است اما عمدتاً تمرکز آن بر توسعه صادرات غیرنفتی است. منتهی ظرفیتی که بانک توسعه صادرات می‌تواند کارگزاری کند نسبت به صادرات کشور به جهت منابع محدودی که در اختیار دارد رقم زیادی نیست. سرمایه بانک توسعه صادرات ایران کمتر از ۱۰ درصد رقم صادرات غیرنفتی در کشور است. به میزان هر رقم صادراتی که انجام می‌شود چند برابر آن در داخل لازم است که مورد حمایت قرار بگیرد. اگر حجم صادرات ۱ میلیون دلار داشته باشیم لااقل ۵ تا ۱۰ برابر آن لازم است در تولید و موضوعات زیربنایی صادرات سرمایه‌گذاری شود. در این خصوص چند نکته قابل ذکر است:

سرمایه‌گذاری در تمامی شاخه‌های حمل و نقل، یک فعالیت زیربنایی است و همچنین تامین مالی آن دسته از فعالیت‌ها که برای صادرات کالا و خدمات تعریف شود و یا تامین مالی فعالیت‌های مربوط به بسته‌بندی، لجستیک و سورتنینگ مورد نیاز است و این موارد در مقوله ارائه تسهیلات بانک توسعه صادرات قرار می‌گیرد.

نکته دوم خدمات مربوط به صادرکنندگان است که بخشی از آن تعهدات غیرجاری و زیرخطی است که بانک به عنوان یک نظام مالی - پولی می‌پذیرد. برای مثال ضمانت‌نامه یک نوع تعهدی است که ارائه آن را بر عهده داریم و پرداخت آن موکول به شرایطی است که صادرکننده‌ای نتواند به تعهد خود عمل کند، بانک متعهد به پرداخت خواهد بود. در حال حاضر بانک توسعه صادرات ایران، حدود ۶۰۰ میلیون دلار ضمانت‌نامه صادر کرده که متعهد هستیم که در صورت عدم ایفای تعهدات صادرکننده بپردازیم و این رقم قابل توجهی است.

به غیر از بخش ضمانت‌نامه‌ها، بانک

در بخش گشایش اعتبارات اسنادی نیز فعالیت دارد که بر اساس مقررات فعلی با ۱۰ درصد گشایش اعتبار می‌شود. این تعهد بانک محسوب می‌شود و بانک ناچار به پرداخت آن در سررسید تعهدات است. بانک برای حمایت از صادرات غیرنفتی تسهیلات می‌دهد. پذیرش اینکه صادرات یک مقوله کاملاً تخصصی است و لزوماً هر تولیدکننده ای می‌تواند حتماً صادرکننده باشد از موضوعات دیگری است که باید به آن توجه نمود و اکنون به عنوان یک مشکل سر راه صادرات کشور قابل طرح است. از سوی دیگر با توجه به تنوع زیاد مقولات صادراتی، تخصص بسیار خوبی در بدنه کارشناسی بانک وجود دارد که امید است مورد بهره‌گیری صادرکنندگان ارجمند قرار گیرد.

بانک در تلاش است با بازبینی فرایند اداری شرایط صادرکنندگان را بهتر نموده و در جهت اصلاح روش‌های مداوم کار و سرعت بخشیدن به خدمات حرکت نماید.

• **به ارائه تسهیلات بانک توسعه صادرات ایران به صنعت حمل و نقل کشور اشاره کردید. به طور مشخص تسهیلات این بانک در چه زمینه‌هایی در صنعت حمل و نقل بوده است؟**

**دکتر پرویزیان:** در یکی دو سال گذشته صنعت حمل و نقل به عنوان یک حوزه کلیدی و تسهیل کننده بخش صادرات مرکز توجه بانک توسعه صادرات ایران قرار گرفت. بر این اساس هم از منابع بانک و هم از منابعی که از طریق سپرده‌های دولت و حساب ذخیره ارزی در اختیار بانک بوده به این بخش تسهیلات زیادی تزریق شده است. به این ترتیب ارائه تسهیلات به این بخش را جزو فعالیت‌های کلیدی بانک تعریف کردیم. زیرا معتقدیم یک تجارت مدرن نمی‌تواند بدون حمل و نقل پیشرفته شکل بگیرد. به صنعت حمل و نقل هوایی در بخش مسافری و چه در بخش بار تسهیلاتی حدود ۲۰۰ میلیون دلار پرداخت گردید.

برای حمل و نقل دریایی نیز برای شرکت‌های مهم درگیر در این صنعت، رقمی در حدود ۲۰ میلیون دلار سال گذشته پرداخت شد و با تعهدات امسال در مجموع

رقمی حدود ۳۰۰ میلیون دلار تسهیلات به بخش دریایی پرداخت می‌شود.

در زمینه حمل و نقل ریلی و صادرات واگن‌های باری، مسافری و حمل سوخت نیز تعهدات بانک، رقمی در حدود ۲۰۰ میلیون دلار است.

در ارتباط با حمل و نقل زمینی و صادرات خودرو از طریق گروه صنعتی ایران خودرو اقدامات خوبی از سوی بانک انجام شده است. قراردادهای صادراتی شامل ارسال اتوبوس به آذربایجان، سودان و خودرو به کشورهای آسیای میانه به امضا رسیده و متعاقباً صادرکنندگان خودرو از تسهیلات بانک برخوردار شده‌اند.

• **آیا فعالیت ایران خودرو سودآوری مطلوب برای بانک داشته است؟**

**دکتر پرویزیان:** در این خصوص چند نکته را لازم است توضیح دهیم، اول اینکه بانک توسعه صادرات ایران یک بانک توسعه‌ای است و تمرکز بانک بر توسعه فعالیت‌های صادراتی کشور اولویت دارد. بنابراین موضوع نخست مورد توجه بانک، تامین مالی صادرکنندگان با نرخ‌های ترجیحی است. هزینه مالی یک خط اعتباری و تسهیلاتی که توسط بانک داده می‌شود ممکن است در بخش‌های مختلف نرخ‌های متفاوتی داشته باشد و در نتیجه حاشیه سودآورتری باشد اما چون دولت و متعاقب آن بانک، تمرکز بر این دارد که هزینه صادرکنندگان را کاهش دهد لذا به چنین فعالیت‌هایی با دید توسعه‌ای قبل از سودآوری صرف نگاه می‌شود. نکته دوم اینکه در تلاشیم، درآمد و هزینه بانک بهینه باشد. به عبارتی هرچند سودآوری محور اول بانک نیست ولی بهینه‌سازی مصرف منابع و درآمدهای بانک موضوعیت دارد. این موضوع نه تنها برای ایران خودرو بلکه برای تمامی صادرکنندگان مطرح است.

گاهی اوقات از این سخن این اشتباه برداشت می‌شود که بانک منابع خود را بدون محاسبه صرف می‌کند که قطعاً چنین نیست و بانک برای بازگشت منابع خود محاسبه شده عمل می‌کند و بر اساس سیاست‌هایی که پیش می‌گیرد سودآوری نیز محقق می‌شود. خوشبختانه تلاش مسئولان ایران خودرو به گونه‌ای بوده است که تاکنون

با این بانک همواره تعامل مثبت برقرار بوده است.

نکته دیگر این است که بخشی از این تسهیلات به خریداران خارجی اعطا می‌گردد. یعنی ما به هر خریدار خارجی که کالا و خدمات ایرانی را خریداری کند تسهیلات اعطا می‌کنیم. بسیاری از فعالیت‌های ایران خودرو در خارج از کشور تسهیلات در قالب اعتبار خریدار خارجی بوده است و متعهد بازپرداخت، طرف خارجی و نه فروشنده ایرانی است. خوشبختانه تاکنون با طرف‌های خارجی مشکلی در زمینه بازپرداخت تعهداتشان نداشته‌ایم.

• زمانی که بحث ارائه تسهیلات بانکی به صنعت کشتی‌سازی مطرح می‌شود کارشناسان بانکی می‌گویند که بانک‌ها پول خود را در آب نمی‌ریزند. کشتی‌سازان داخلی که تاکنون یک فروند کشتی تحویل

#### در یکی دو سال گذشته صنعت

#### حمل و نقل به عنوان یک حوزه

#### کلیدی و تسهیل‌کننده بخش

#### صادرات مورد توجه بانک

#### توسعه صادرات ایران قرار

#### گرفته است

نداده‌اند مشکل نبود اعتبارات را مهمترین دلیل می‌دانند و مدیران شرکت‌های کشتیرانی بر این باورند که کارشناسان بانکی تصور صحیحی از صنعت کشتی‌سازی ندارند. به نظر شما با توجه به اینکه کشتی‌سازی می‌تواند در کشور سودآور باشد چرا بانک‌ها در زمینه کشتی‌سازی تمایلی به ارائه تسهیلات ندارند؟

دکتر پرویزیان: البته دیدگاه ما این نیست که کشتی‌سازی سودآوری ندارد. کشتی‌سازی می‌تواند صنعت بسیار خوبی باشد که در بخش بزرگی از حدود کشور در حاشیه خلیج فارس، اقیانوس هند و دریای خزر را به خود اختصاص دهد. استحضار دارید که در حواشی دریاها، رودخانه‌ها، تمدن‌ها، بازرگانی و تجارت شکل گرفته است و

به‌طور تاریخی، نقش حمل و نقل دریایی همواره در شکوفایی تمدن‌ها، نقش داشته است.

بالحاظ شرایط بانک توسعه صادرات به دلیل محدودیت منابع مالی امکان سرمایه‌گذاری زیادی در تولید داخلی ندارد. لذا بانک توسعه صادرات ایران اولویت‌هایی برای خود تعریف کرده است. اولویت و تمرکز اول صادرات کالا و خدمات است. اولویت بعدی تولید کالا و خدمات صادراتی و تامین سرمایه در گردش این واحدها برای کالاها و خدمات صادراتی است. تمرکز بعدی حمل و نقل و لجستیک و این موضوعات در مرحله بعدی است. تسهیلاتی که به خریداران کشتی می‌دهیم می‌تواند در اولویت کشتی‌سازان داخلی را در برگیرد. منتهی مدیریت نقدینگی برخی از صنعتگران دچار اشکالات جدی است. البته دلایل آن می‌تواند متعدد باشد. متأسفانه چند تجربه که در بانک داشتیم با مشکل تاخیر در پرداخت‌ها روبرو بوده‌ایم و لذا نیاز به بازسازی و اصلاح مدیریت نقدینگی و منابع احساس می‌شود.

در بخش‌های دیگر نیز به همین شکل است. تمایل بانک‌ها به ویژه بانک‌های تجاری به گونه‌ای است که باید این منابع برگردد. به این دلیل که تعهدات بانکی چون توسعه صادرات با طرف‌های خارجی به گونه‌ای است که باید به موقع انجام شود و نمی‌توان تصور کرد که یک روز این تعهدات خارجی بانک‌ها معوق بماند.

برخی شرکت‌های حمل و نقل هوایی با وجود مدیریت خوبی که دارند اما به دلیل ثابت بودن، قیمت بلیت هواپیما، گردش نقدینگی پایینی دارند. در صورتی که با حجم مسافری مشابه این، شرکت‌ها که می‌توانستند درآمد و نقدینگی بسیار بیشتری کسب نمایند.

به هر حال معتقدم که اگر در چارچوب عقلانیت اقتصادی کار کنیم در تعامل مثبت با این نوع شرکت‌ها چنین موضوعی مطرح نمی‌شود که در صنعت کشتی‌سازی، پول به هدر دادن است، چنین تفکری نیز کمکی به حل مسایل نمی‌کند. تفکری به حل مساله کمک می‌کند که بخش‌ها را به هم نزدیک کند. ما به عنوان بانک مشکلات شرکت‌ها را مشکل خود می‌دانیم و کمک می‌کنیم تا مشکل آنها حل شود و متقابلاً انتظار متقابل از مشتریان داریم. اقتصاد کشور در حال بزرگ

شدن است و حجم نیازهای شرکت‌ها رو به رشد است. شرکت‌ها به تدریج، بزرگ و تبدیل به هلدینگ می‌شوند که نیازهای مالی بیشتری دارند. مقررات فعلی و بسته سیاستی و نظارتی که هم‌اکنون وجود دارد بانک‌ها را نسبت به پرداخت تسهیلات ذینفع واحد به حد ۵ درصد سرمایه‌شان محدود می‌کند.

اگر با یک استاندارد معمول بین‌المللی کار کنیم یک بانک بیش از مقدار مشخصی از سرمایه پایه و دارایی‌های خود را نمی‌تواند تسهیلات بدهد. هم بانک‌های تجاری و هم بانک‌های تخصصی سرمایه زیادی ندارند. بزرگترین بانک ما کمتر از ۳ هزار میلیارد تومان سرمایه دارد. ۱۰ درصد این مقدار معادل ۳۰۰ میلیارد تومان مقداری نیست که بتواند نیاز هلدینگ‌های بزرگ را برآورده کند. همانطور که اشاره شد شرکت‌ها مرتب رو به بزرگ شدن هستند و تعداد هلدینگ‌ها مرتب رو به فزونی است. تسهیلات بانک‌های موجود کفاف رشد آنها را نمی‌کند. هلدینگ‌هایی مانند کشتیرانی، خودروسازی، فولادسازی و پتروشیمی نیازهای به مراتب بیشتری دارند. چنانچه یک طرح پتروشیمی بخواهد در کشور راه‌اندازی شود نیاز به حدود ۶۰۰-۵۰۰ میلیون دلار سرمایه دارد که بانک‌های موجود قادر نیستند به تنهایی این میزان را تامین مالی کنند.

مساله کمبود سرمایه تنها مساله بانک‌ها نیست و مساله شرکت‌ها نیز هست. بنابراین سرمایه بانک‌ها لازم است از طریق مجاری قانونی افزایش بیابد. موضوع دیگر نرخ تسهیلات است که همواره در جامعه محل مناقشه و چالش بوده است. در واقع تعارضات نرخ‌ها بین نهادهای مالی مختلف وجود دارد. بانک‌های خصوصی و دولتی تفاوت نرخ‌های محسوسی دارند. متقاضیان تسهیلات بسیار زیاد و منابع محدود بانکی اسباب نگرانی مشتریان و بانک‌ها شده است. این موضوع به تعامل و همفکری نیاز دارد تا این فعالیت‌ها به صورت بهینه و با ارزش افزوده مناسب ادامه یابد. از طرف دیگر برخی از موضوعات شرکت‌ها، موضوعات بانک‌ها نیز می‌باشد. اگر تعامل مثبت بیشتری بین بخش‌های مختلف اقتصادی بر یک پایه مشخص عقلانیت اقتصادی به وجود آید بهتر می‌توانیم از خدمات یکدیگر استفاده کنیم.

علی‌ایحال دیدگاه ما نسبت به کمک به بخش‌های مختلف که می‌تواند ارزش افزوده

ایجاد کند مثبت است. کشور ما در چهارراه ترانزیت آسیای میانه و آسیای مرکزی، کشورهای عربی، ترکیه و پاکستان قرار دارد و هر یک از اینها مراکز جمعیتی مهمی هستند که نیازمند انرژی، ارتباطات، حمل و نقل و تجارت از طریق ایران هستند و قطعاً صنعتی که در این راستا در کشور شکل می‌گیرد می‌تواند صنعتی زنده و فعال باشد.

• **فعالان اقتصادی شامل بازرگانان، صنعت‌گران و به تبع آن شبکه بانکی متاثر از تحریم‌های بین‌المللی است و فعالان این عرصه در شرایط نابرابری نسبت به دیگر کشورها قرار دارند. این شرایط چه تاثیر مشخصی بر فعالیت شما داشته است و برای برون‌رفت از این مشکل چه تمهیداتی را مد نظر دارید؟**

**دکتر پرویزیان:** به صورت مشخص برخی از بانک‌های ما تحریم شدند و مفهوم آن این است که امکان تبادل مالی بین‌المللی را ندارند. تحریم‌های ناعادلانه اخیر علیه بانک سپه، بانک ملی و بقیه بانک‌های ایرانی اتفاق افتاده موضوعاتی فنی و تخصصی نیست بلکه ناشی از زورگویی‌هایی است که قدرت‌ها اعمال می‌کنند. نظام بانکی ایران از شفافیت بالایی در منطقه حتی در سطح بین‌الملل برخوردار است و بهترین تعاملات را با سایر کشورها داشته است. در ارتباط با فعالیت‌های بانکی همیشه به موقع تعهدات خود را به انجام رسانده است. لذا تحریم‌ها به صورت عادلانه نیست و موضوعی سیاسی و خارج از عرف نظام بانکی بین‌المللی اتفاق افتاده است. با این وجود حجم صادرات و واردات کشور نشان می‌دهد که نظام بانکی به خوبی از عهده وظایف خود برآمده و تنگناها را به خوبی مدیریت کرده است به طور کلی در تعاملات و ارتباطات بین‌المللی وقتی محدودیتی اعمال می‌شود هزینه‌های طرفین بالا می‌رود این هزینه‌ها به اقتصاد ملی و منطقه ای و حتی جهانی نیز تحمیل می‌شود هرچند که این هزینه‌ها ممکن است قابل توجه نباشد.

به عنوان مثال تامین مالی پروژه‌هایی مانند طرح تصفیه آب آشامیدنی را که در سودان انجام می‌دهیم که از منظر فعالیتهای بین‌المللی، یک فعالیت انسان‌دوستانه‌ای است و یا تامین مالی برای پروژه‌هایی در کشورهای آفریقایی نظیر مبارزه با مالاریا، بهداشت و درمان

و ساخت مدرسه و... همه فعالیت‌های انسان‌دوستانه و بین‌المللی هستند، تحریم‌ها موجب می‌شود که محدودیت‌هایی در اجرا به وجود آید و همچنین باعث می‌شود که فرایند تامین مالی هم طولانی‌تر و هم گران‌تر شود که تبعات منفی برای همه دارد.

تحریم‌ها در فعالیت بانک‌ها ایجاد چالش می‌نماید، اما فعالیت آنها را متوقف نمی‌کند ولی تبعاتی نظیر هزینه‌های بیشتر مبادلات خواهد داشت.

• **آیا بانک توسعه صادرات ایران در اعتبارات اسنادی صادراتی که به نفع صادرکنندگان ایرانی گشایش اعتبار می‌شود حاضر به مشارکت می‌شود؟**

**دکتر پرویزیان:** بانک توسعه صادرات ایران، بر اساس اعتبار اسنادی‌های گشایش شده برای صادرکنندگان ایرانی، تامین مالی فعالیت صادراتی را با توجه به شرایط مالی و توانایی صادرکننده دارد. هم اکنون استحضار دارید بانک با ۱۰ درصد پیش پرداخت نسبت به گشایش اعتبار اسنادی وارداتی نیز اقدام می‌نماید و ۱۰ درصد را در زمان ظهورنویسی و معامله اسناد از مشتری می‌گیرد و مابقی را در سررسید که بعضاً در قبال اعتبارات اسنادی تسهیلات پرداخت می‌شود. همچنین نسبت به خرید دین اسناد اقدام می‌شود به طوری که نقدینگی مورد نیاز صادرکننده فراهم آید.

• **به عنوان یک صاحب نظر در امور بانکی بین اعتبارات اسنادی وارداتی و اعتبار اسنادی صادراتی در مقایسه با شروطشان چه محاسن و معایبی را ارزیابی می‌کنید؟**

**دکتر پرویزیان:** در معاملات بین‌المللی، فروشنده و خریدار باید به هم اعتماد کنند و در مواردی که حتی هم‌همدیگر را نمی‌شناسند از سیستم بانکی و در قالب اعتبار اسنادی، بروات و... استفاده می‌کنند. خریدار و فروشنده خارجی می‌تواند به بانک خودش (خارجی) مراجعه کند و درخواستی داشته باشد تا اسنادی برای او صادر کند و با بانکی در کشور هدف ارتباط برقرار بکند. خریدار یا فروشنده داخلی نیز می‌تواند با بانک خودش (داخلی) ارتباط برقرار کند این بانک‌ها با هم این اسناد را گاهی در شکل اسناد وارداتی و گاهی در قالب اسناد صادراتی تبادل می‌کنند. خریدار و فروشنده خیالشان از بابت تعاملات مالی و کالایی و نقل و انتقالات و سایر پرداخت‌ها

راحت است. خریدار می‌تواند مطمئن باشد پولی که پرداخت می‌کند برای کالایی که می‌خرد پرداخت می‌شود و فروشنده نیز مطمئن باشد کالایی که ارسال می‌کند پولش برمی‌گردد. لذا اعتبارات اسنادی سازوکار بسیار خوبی برای ایجاد اطمینان بین خریدار و فروشنده در فضای بین‌المللی است. در قدیم ارتباطات مستقیم بود یعنی لزوماً خریدار و فروشنده باید یکدیگر را کاملاً می‌شناختند و از طریق عقد قراردادهای فی‌مابین خودشان این کار را انجام می‌دادند. این قراردادها به دلیل سابقه طولانی اجرا می‌شود اما تجارت جهانی چنین اقتضا می‌کند که اگر خریدار و فروشنده حتی یکدیگر را می‌شناسند باز از طریق معاملات و مبادلات بانکی به معامله با هم بپردازند. باید در نظر داشت نظام بانکی عمده قواعد و دستورالعمل‌های خود را از مقررات نظام تجارت بین‌الملل و اتاق‌های بازرگانی بین‌المللی اخذ می‌کند و چنانچه در این زمینه حتی اختلافی در ضمانت‌نامه‌ها،

## مساله کمبود سرمایه تنها مساله

### بانک‌ها نیست، مساله شرکت‌ها

### نیز هست. بنابراین سرمایه

### بانک‌ها لازم است از طریق

### مجاری قانونی افزایش بیابد

بروات و اسناد صادرات و واردات پیش بیاید از اتاق‌های بازرگانی استفسار می‌شود. مقررات مربوط به اینکوترمز، UCP ناشی از نیازهای صادرکنندگان و واردکنندگان در فضای تجارت بین‌المللی بوده است و بانک‌ها از چنین مقرراتی استفاده می‌کنند. این نکات در قالب قواعد تجارت و حقوق بین‌الملل ثبت و ضبط شده است. عمده مقررات بانک‌ها در خصوص اعتبار سنجی مشتری، مدیریت ریسک، تامین مالی و کارمزدهایی است که بابت این کارها اخذ می‌نمایند. بانک شرایط کاری خریدار و فروشنده را در قالب اعتبار اسنادی صادراتی و وارداتی، بروات، حواله‌ها، ضمانت‌نامه‌ها و... تسهیل می‌کند و در این میان کارمزد ارائه این خدمات را نیز دریافت می‌کند. ■