

## ماهیت بیمه‌های اعتباری<sup>۱</sup>

از: چان چنگ‌لاک (رئیس بخش ضمانت مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی)<sup>۲</sup>  
ترجمه سیدمحمد آسوده

نقش مؤسسه اعتبار صادرات در تأمین مالی صادرات - تجربه مالزی  
مالزی دارای اقتصاد توانمندی است. اقتصاد مالزی از سابقه مطلوب و رشد یکنواخت بالای ۸ درصد در ۹ سال گذشته برخوردار بوده است. این امر ناشی از خط‌مشی‌های سنجیده دولت در تشویق رشد بخش خصوصی و افزایش توان رقابت صنایع است. کل صادرات در سال ۱۹۹۵ با رکورد ۶۰ میلیارد دلاری از ۲۲ درصد رشد در مقایسه با سال قبل برخوردار شد. مقصدهای اصلی صادرات مالزی، امریکا (۲۰ درصد)، سنگاپور (۲۱ درصد)، ژاپن (۱۰ درصد)، اتحادیه اروپا (۱۴ درصد)، سایر کشورهای تازه صنعتی شده آسیا (۱۱ درصد)، سایر کشورهای آسه‌آن (۸ درصد) و بقیه جهان (۱۶ درصد) هستند. به قیمت‌های جاری انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی ۱۲ درصد در سال ۱۹۹۶ رشد داشته باشد که براساس آن سهم سرانه از تولید ناخالص داخلی ۴۰۰۰ دلار خواهد بود. نرخ تورم با تلاش بسیار در سه سال گذشته زیر ۴ درصد نگه داشته شده است.

اگر شما بسیاری از کالاهای الکترونیکی یا کامپیوترهای تولیدکنندگان معتبر جهان را باز کنید، درون آنها اجزای الکتریکی و نیمه رساناهایی<sup>۳</sup> را خواهید یافت که ساخت مالزی است. بر این اساس شگفت نخواهد بود که مالزی دومین صادرکننده نیمه‌رساناهای الکترونیکی جهان باشد. این کشور همچنین تولید کننده رده اول

1. Nature of Credit Insurance

2. Malaysia Export Credit Insurance (MECIB)

3. semi-conductor

دستگاههای تهویه مطبوع و یکی از عرضه کنندگان طراز اول وسایل سمعی - بصری و تلویزیونی است. این کشور هم‌اکنون به انگلستان، اروپا، آسیا و استرالیا خودرو صادر می‌کند.

مالزی هنوز بزرگ‌ترین تولید کننده روغن خرما، کائوچوی طبیعی، قلع، چوب و الوار در جهان است. روزی بود که این کالاها صد درصد برای صادرات تولید می‌شدند؛ امروزه این منابع طبیعی به طور روزافزونی در مالزی برای تولید دستکشهای جراحی، لاستیک از کائوچو، صابون، کره نباتی، داروهای روغنی از روغن نخل و محصولات چوبی و مبلمان، برای صادرات به جهان مورد استفاده قرار می‌گیرند. همچنین مالزی صادرکننده عمده گاز طبیعی است و از نظر نفت خام نیز خودبسااست.

همگام با رشد درخور توجه صادرات، عملیات صادراتی بیمه شده مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی در سال ۱۹۹۵ به ۴۱۰ میلیون دلار بالغ شد که ۴۳ درصد - ث در مقایسه با سال قبل نشان می‌دهد. درآمد حق بیمه این مؤسسه در این سال به ۳۱/۲ میلیون دلار افزایش یافت که در مقایسه با سال قبل ۱۶۸ درصد رشد نشان می‌دهد. سود مؤسسه نیز در این سال به ۱/۷ میلیون دلار بالغ شد که در مقایسه با ۱/۴ میلیون دلار سال ۱۹۹۴ برابر ۲۱ درصد رشد نشان می‌دهد.

رشد سریع فعالیتهای بیمه شده و درآمد حق بیمه در سال ۱۹۹۵ ناشی از افزایش پرشتاب پذیرش ریسک در طرحهای بیمه و ضمانت فعالیتهای کوتاه مدت و بلندمدت تأمین مالی است. برای مثال، درآمد مربوط به طرحهای مرتبط با تأمین مالی ۷۵ درصد کل درآمد حق بیمه را تشکیل می‌دهد درحالی که طرحهای بیمه‌ای ۲۵ درصد است. از طرحهای مرتبط با تأمین مالی نیز ۷۵ درصد را عملیات کوتاه مدت و ۲۵ درصد را عملیات میان مدت و بلندمدت تشکیل می‌دهد.

نتیجه عملیات مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی اخیراً بیشتر به سمت برنامه‌های مرتبط با تأمین مالی چرخش داشته است. دلیل این امر آن است که اکثر صادرکنندگان، بیمه را فقط برای پوشش آن خریداری نمی‌کنند بلکه بیشتر به منزله ابزار تأمین مالی از آن استفاده می‌نمایند. علت این نوع استفاده نیز آن است که مالزی دارای پایگاه صادراتی وسیعی است (که قبلاً مورد اشاره قرار گرفت) ولی بخش زیادی از صادرات به این دلیل که فروشنده و خریدار، شرکتهای وابسته هستند بیمه‌پذیر نیست. بسیاری از شرکتهای بین‌المللی کارخانه‌های تولیدی را در مالزی تأسیس می‌کنند تا از مزایای هزینه تولید

پایین و وجود کارگران ماهر در یک محیط سیاسی با ثبات و اقتصاد قوی استفاده نمایند. اما اکثر کالاهای تولید شده آنها به شرکتهای مادر صادر می‌شود. برآورد می‌شود که حدود ۸۰ درصد صادرات مالزی با استفاده از اعتبار اسنادی برگشت‌ناپذیر صورت می‌گیرد. صادرکنندگانی که کالای خود را در مقابل اعتبار اسنادی از یک بانک معتبر در یک کشور با درجه خوب به فروش می‌رسانند نیازی به پوشش اعتباری ندارند. به‌طور سنتی، اکثر کالاها براساس اعتبار اسنادی یا اسناد در مقابل پرداخت در محل، به خریداران معتبر و با سابقه فروخته می‌شود.

برای مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی معرفی و ارائه طرحهای بیمه و ضمانت مربوط به عملیات تأمین مالی حرکت درستی بود. باید در نظر داشته باشیم که در چارچوب تأمین مالی صادرات، مؤسسه بیمه اعتباری خود خدمات تأمین مالی ارائه نمی‌کند بلکه با صدور بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه صادرکنندگان را در اخذ اعتبار از بانکها یاری می‌دهد.

طرحهای ضمانت کوتاه‌مدت قبل از حمل و بعد از حمل، نخستین بار در سال ۱۹۹۰ ارائه شد در حالی‌که پوششهای مربوط به اعتبار اسنادی و بانک تأییدکننده در سال ۱۹۹۳ عرضه شد. طرحهای مربوط به تأمین مالی میان‌مدت و بلندمدت در سال ۱۹۹۳ به شکل تضمین اعتبار خریدار و فروشنده عرضه شد. افزون بر این، مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی در سال ۱۹۹۴ ارائه بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارج از کشور و در سال ۱۹۹۵ تضمین تأمین مالی پروژه را آغاز کرد. در همین سال مؤسسه، طرح بیمه جامع بانکداران را، شامل غرامت مستقیم به بانکی که اسناد صادراتی را تنزیل می‌کند، به اجرا درآورد.

اکنون اجازه دهید طرحهای مرتبط با تأمین مالی را که مؤسسه بیمه اعتبار صادرات مالزی ارائه می‌کند توضیح دهم. این طرحها عبارتند از:

#### بیمه‌نامه قابل واگذاری مؤسسه

بیمه‌نامه برای عملیات کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت صادراتی که ۹۰ درصد خسارتهای ناشی از ریسک خریدار و ۹۵ درصد ریسک سیاسی را پوشش می‌دهد به صادرکننده این امکان را می‌دهد که اسناد خود را با واگذاری حقوق بیمه‌نامه و حق دریافت غرامت به بانک، نزد آن بانک تنزیل و فروش اعتباری خود را تأمین مالی کند. خطرهای تحت پوشش عبارتند از:

### ریسکهای خریدار

- ورشکستگی و ناتوانی مالی

- عدم پرداخت

- عدم قبول کالا

### ریسکهای سیاسی / کشوری

- بلوکه کردن و تأخیر در انتقال ارز

- جنگ و ناآرامیهای داخلی

- تحریم واردات

- لغو پروانه‌های واردات

- خسارتهای ایجاد شدهٔ ماورای کنترل صادرکننده و خریدار

مؤسسهٔ بیمهٔ اعتبار صادرات مالزی بزرگ‌ترین خسارت خود را در سال ۱۹۹۱ به میزان ۲/۶ میلیون دلار در مورد خسارت ایجاد شده به لحاظ جنگ خلیج فارس به بانکی که اعتبار اسنادی ۱۸۰ روزه را برای دارندهٔ بیمه‌نامهٔ کوتاه‌مدت تنزیل نموده بود پرداخت کرد. در سال گذشته نیز مؤسسه خسارتی به میزان ۶۰۰،۰۰۰ دلار در زمینهٔ صادرات به آنگولا که خریدار دولتی داشت و خریدار از پرداخت قیمت امتناع کرده بود، به بانک پرداخت نمود. این خسارتهای به بانکهایی که خسارت را پرداخت کرده بودند تأدیبه شد. با این حال، این شکل تأمین به بانکها مشروط به رعایت سه چیز است. اول آنکه، شرایط و تعهدات بیمه‌نامه را بیمه‌گذار صادرکنندهٔ کالا رعایت کند؛ دوم اینکه، صادرکننده تعهدات قراردادی خود را در قرارداد فروش به خریدار انجام داده باشد؛ و سوم، پرداخت خسارت منوط به این است که بیمه‌گذار صادرکننده خسارت را به مؤسسهٔ بیمهٔ اعتبار اعلام و ادعا بنماید. به دلیل همین شرایط، بانکها تمایل چندانی به قبول چنین سندی به صورت آزاد ندارند هرچند مؤسسهٔ بیمهٔ اعتبار اجازه داده است هنگامی که بیمه‌گذار به دلایلی از قبیل ورشکستگی یا کوتاهی، ادعای خسارت نمی‌کند، بانکها خود مستقیماً بتوانند به مؤسسه اعلام خسارت نمایند.

### بیمه‌نامهٔ جامع بانکداران

در این طرح، مؤسسه خسارت را مستقیماً به بانکی که اسناد صادراتی را تنزیل کرده است می‌پردازد. ریسکهای بیمه شده و درصد پوشش همچنین دورهٔ انتظار در این بیمه‌نامه‌ها همانند بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت است. بانک در مقام بیمه‌گذار بر سقف

اعتباراتی که به خریداران داده می‌شود کنترل دارد. حق بیمه را بانک و هنگام تنزیل اسناد صادراتی پرداخت می‌کند. نیازی نیست گفته شود که در این بیمه‌نامه، بانک مستقیماً به مؤسسه اعتبار اعلام خسارت می‌کند.

### بیمه‌نامه بانک تأییدکننده یا بیمه‌نامه اعتبار اسنادی بانکی

این بیمه‌نامه، بانکهای مالزیایی را، که اعتبار اسنادی برگشت‌ناپذیر صادر شده از یک بانک خارجی را به منظور تسهیل تأمین مالی صادرات و بدون مراجعه به صادرکننده که ذی‌نفع اعتبار اسنادی است تأیید می‌کنند، تحت پوشش قرار می‌دهد. غرامت تا ۱۰۰ درصد خسارت وارده به بانک و حداکثر تا ۹۵ درصد ارزش اعتبار اسنادی پرداخت می‌شود. تقاضا برای پوشش در مورد اعتبار اسنادی خارجی است که بانکهای مالزیایی در مورد بانک صادرکننده یا کشور مربوط محدودیت پوششی ندارند. بخشی از فعالیتهای بیمه شده به موجب این بیمه‌نامه‌ها مربوط به اعتبارات اسنادی است که بانکهای ایرانی صادر کرده‌اند. تعهداتی که مؤسسه پذیرفته، برای ایران حدود ۴۵ میلیون دلار و تجربه آن نیز مطلوب بوده است.

### ضمانت برای تأمین مالی اعتبار عرضه‌کننده

#### تأمین مالی کوتاه‌مدت

درحالی که بیمه‌نامه قابل واگذاری، بیمه‌نامه جامع بانکداران و بیمه‌نامه بانک تأییدکننده، تأمین مالی بعد از حمل را تسهیل می‌کند، این بیمه‌ها به صادرکنندگان کمکی برای تأمین مالی قبل از حمل نمی‌کنند. از دو نوع تأمین مالی، نوع قبل از حمل آن معمولاً مهم‌تر است. تجربه در مالزی نشان داده است درحالی که صادرکنندگان با سابقه معتبر می‌توانند اعتبارات موردنیاز خود را از بانکهای تجاری اخذ کنند، متقاضیان جدید و رده دوم که عبارتند از صادرکنندگان کوچک و متوسط، محدودیتها و مشکلات زیادی در تحصیل اعتبار قبل از حمل دارند.

پیامدهای عملیات تأمین مالی انتخابی و نامنظم قبل از حمل به صادرکنندگان کوچک و متوسط کمک زیادی برای گسترش عملیات آنها نمی‌کند و تازه‌واردان را در این زمینه ترغیب نمی‌نماید. در چنین شرایطی طرحی به نام «بیمه‌نامه تأمین مالی صادرات بانکداران» با هدف بهبود دسترسی صادرکنندگان به تسهیلات تأمین مالی سرمایه در گردش از بانکها طراحی و اجرا شد. این طرح براساس مفهوم بیمه مشترک کار می‌کند و غرامت پرداختی به بانک، ۸۵ درصد خسارت برای تأمین مالی قبل و بعد از حمل است.

برای صادرکنندگان کوچک و متوسط که حقوق صاحبان سهام آنها کمتر از یک میلیون دلار است تا ۹۰ درصد خسارت قابل پرداخت است. ۹۰ درصد صادرکنندگان در این گروه قرار می‌گیرند.

از سال ۱۹۹۰ که این طرح به اجرا درآمد هفده بانک تجاری در این طرح مشارکت کرده‌اند. انباشته تسهیلات اعتباری تصویب شده که به صورت تنخواه مورد استفاده قرار گرفته است تا سال ۱۹۹۰ به ۱۱۰ میلیون دلار بالغ شده و ۲۰۸ صادرکننده از مزایای آن استفاده کرده‌اند. شایان ذکر است که خسارت این طرح بالاست؛ درحالی که کل حقیقه ناخالص انباشته ۹۰۴,۰۰۰ دلار بوده، کل خسارت پرداختی ۱,۲۰۰,۰۰۰ دلار بوده که بیانگر ضریب خسارت بالای ۱۲۰ درصد است.

### تضمین تأمین مالی اعتبارات میان مدت و بلندمدت عرضه کنندگان

هنگامی که مدت اعتبار بیش از یک سال باشد، مؤسسه بیمه اعتبار صادرات می‌تواند ضمانت‌نامه‌هایی را به نفع بانکها، در زمینه وجوه پیش‌پرداخت شده به صادرکنندگانی که دارای بیمه‌نامه مؤسسه در مقابل خطرهای خریدار و ریسکهای سیاسی هستند، صادر کند. صادرکنندگان از بیمه مؤسسه برای فروش کالاهای مصرفی، کارخانه، ماشین‌آلات و تجهیزات و صادرات انواع خدمات استفاده می‌کنند. ضمانت‌نامه‌های صادر شده مؤسسه، پرداخت بدون قید و شرط ۱۰۰ درصد وجوه پیش‌پرداخت شده به صادرکنندگان را که وصول نشود تعهد می‌کند. بانک در چنین شرایطی اعتبارات را بدون مراجعه به صادرکننده پرداخت می‌نماید. در سال ۱۹۹۵ مؤسسه، نخستین ضمانت‌نامه اعتبار عرضه کننده را به میزان ۱,۵۰۰,۰۰۰ دلار برای یک اعتبار پنج‌ساله که عرضه و ساخت یک پل در چین با پیمانکار مالزیایی را پوشش می‌داد صادر کرد.

### ضمانت‌نامه برای تأمین مالی اعتبارات خریداران و سندیکایی شدن

پروژه‌های ساختمانی در خارج کشور یا صادرات عمده کالاهای سرمایه‌ای، یا صدور مجموعه‌ای از کالاهای غیرمرتبط که دربرگیرنده اعتبار برای پرداخت مدت‌دار مشتری باشد ممکن است به جای روش سنتی اعتبار برای صادرکننده به صورت اعتبار برای خریدار تأمین مالی شود. به‌طور اصولی، ضمانت‌نامه اعتبار خریدار، ضمانت‌نامه صدور و بدون قید و شرط است که مؤسسه به نفع بانک مالزیایی که به خریدار خارجی یا بانک وی وام می‌دهد، صادر می‌کند. برداشت از حساب وام به صورت پرداختهایی است که به خریدار خارجی کالاهای مالزیایی، به صورت نقد و تا میزان ۸۵

درصد یا ۹۰ درصد قیمت قرارداد پرداخت می‌شود. این وجوه را وام‌گیرنده طبق شرایط اعتبار و به صورت مدت‌دار بازپرداخت خواهد کرد. اگر بانک وام‌دهنده میزان وام موردنیاز را بیش از حد اعتباری خود بیابد ممکن است بخواهد با مشارکت دیگر بانکها و به صورت سندیکایی آن را تأمین مالی کند به ترتیبی که هر بانک مسئول تأمین مالی بخشی از وام می‌شود.

هنگامی که صادرکننده، کلیه تعهدات خود را طبق شرایط قرارداد عرضه ایفا کند از هرگونه تعهد و حق مراجعه‌ای مصون می‌شود و مسؤولیت خطرهای در خارج کشور بانک وام‌دهنده به مؤسسه منتقل می‌شود. طرح تضمین اعتبار خریداران که پشتوانه مؤسسه است ابزاری قوی برای توسعه صادرات مالزی به‌شمار می‌رود.

مؤسسه، ریسک دو پروژه به این شکل را پذیرفته است. یکی برای عرضه تجهیزات ارتباطات راه دور به ویتنام برای وامی به مدت ده سال و ارزش ده میلیون دلار و دیگری برای یک پروژه ساختمانی بزرگ به میزان ۴۲ میلیون دلار و مدت بازپرداخت ده سال. حق بیمه دریافتی برای این تسهیلات در سال ۱۹۹۵ برابر ۱۰۵۰۰،۰۰۰ دلار بوده است. هم‌اکنون ما در انتظار ساخت یک فرودگاه جدید در میانمار هستیم که پیمانکار آن مالزیایی است.

### بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارج از کشور

روند سرمایه‌گذاری کارآفرینان مالزیایی در کشورهای توسعه و اقتصاد بازارهای تازه پدید آمده، شتاب بیشتری به خود گرفته است. در نقش بخش خصوصی آنها قادرند جنبه‌های بازرگانی فعالیت در خارج را ارزیابی کنند. با وجود این ممکن است در به‌کارگیری سرمایه‌های خود در چنین پروژه‌هایی، به‌ویژه در شرایطی که در ثبات سیاسی بلندمدت کشور میزبان ابهامهایی وجود داشته باشد، مردد باشند. برای غلبه بر چنین تردیدی و کاهش ترس چنین سرمایه‌گذارانی، مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات مالزی در طرح بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی خود تا ۹۰ درصد خسارتهای ناشی از تحقق ریسکهای سیاسی را پوشش می‌دهد. ریسکهای سیاسی نظیر محدود کردن سود سرمایه‌گذاری، تقسیم سود یا بازپرداخت وامها، توقیف یا مصادره داراییهای آنها یا محروم کردنشان از حق کنترل یا مالکیت، جنگ و شورشهای داخلی یا اقدام دولت میزبان در نقض قرارداد است. مؤسسه یک پروژه سرمایه‌گذاری در بخش تولیدی ویتنام و یک پروژه فرودگاهی در کامبوج را تحت پوشش قرار داده است که جمع سرمایه‌گذاری آنها ۱۵ میلیون دلار می‌شود.

## طرح ضمانت تأمین مالی پروژه‌ها

امروز کشورهای بسیاری به سمت اجرای برنامه‌های خصوصی‌سازی گام برمی‌دارند. از جمله پیامدهای این امر کاهش انحصارهای دولتی به منظور ایجاد رقابت بیشتر است که شامل مشارکت بیشتر بخش خصوصی در توسعه زیر ساخت‌های اقتصادی کشورها و صنایع مختلف آنها مانند ساخت راه‌های مشمول عوارض، نیروگاهها، تأسیسات آب، برق و مخابرات است؛ همچنین بدین معناست که دیگر رسم نیست تا دولت‌ها بازپرداخت تأمین مالی چنین پروژه‌هایی را تضمین کنند. نوعاً قراردادهای «ساخت، راه‌اندازی و انتقال»<sup>۱</sup> و «ساخت، راه‌اندازی و تملک»<sup>۲</sup> در چنین شرایطی متداول است. هنگامی که منبع بازپرداخت وجوه، نقدینگی حاصل از خود پروژه است و این بازپرداخت از پشتوانه و اعتبارات دولتی صورت نمی‌گیرد، لازم است که متصدی یا شرکت صاحب امتیاز پروژه، خود اقدامهای لازم را در خصوص تأمین مالی پروژه به عمل آورد. تأمین مالی پروژه طبق تعریف عبارت است از تأمین مالی یک سرمایه‌گذاری که یک واحد اقتصادی انجام می‌دهد و این سرمایه‌گذاری باید به میزان کافی درآمد ایجاد کند تا علاوه بر هزینه‌های عملیاتی، اقساط بدهی ایجاد شده بابت دریافت وام نیز از محل آن بازپرداخت شود. نوعاً تضمین بازپرداخت این نوع وامها محدود به داراییهای پروژه و درآمدهای آن یا حداقل عمدتاً به تکمیل تأسیسات جدید وابسته است.

هنگام ارزیابی یک درخواست ضمانت‌نامه معمولاً ارائه اسناد پروژه به شرح زیر الزامی است:

- گزارش توجیهی و امکان‌سنجی
- صورت منابع و مصارف وجوه
- تشریح وضعیت و توانایی متصدیان پروژه و نقش آنها در زمینه اجرایی
- شرایط بازپرداخت
- شرح تضمینهای پیشنهادی پروژه
- در ارزیابی ریسکها، موارد زیر، ریسکهای اصلی تلقی می‌شوند:
- موافقت‌نامه‌های صادره از مقامات دولتی کشور میزبان
- وضعیت تکنولوژی

- فزونی و تجاوز هزینه‌ها از میزان پیش‌بینی شده
- اداره کردن و نگهداری
- بازار و تقاضا
- انتقال
- مشکلات احتمالی محیطی
- اقدامهای مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات مالزی برای کاهش و به حداقل رساندن ریسکها به شرح زیر است (بر مبنای هر مورد):
- نسبت حقوق صاحبان سهام به بدهیها یک سوم
- مشارکت صادرکننده در بخش سرمایه پروژه
- سندیکایی شدن پوشش ریسک و تأمین پروژه
- قرارداد سرمایه‌گذاری به قیمتهای ثابت یا تعهدات محکم بانک تجاری مسئول پروژه برای تأمین مالی افزایش هزینه‌ها
- وضعیت حقوق برابر با سایر وام دهندگان در خصوص تضمینهای پروژه
- مشارکت یک بانک محلی در تأمین مالی پروژه، چه این امر ممکن است روشی برای تحصیل بینش بهتر از پروژه در دوره بهره‌برداری از پروژه باشد.
- وجود حساب امانی طرح نزد بانک ثالثی در کشور دیگری با ارزش معتبر، برای نگهداری وجوه طرح به ارزش قابل تبدیل
- لزوم ارائه پیش‌نویس قراردادهای تنظیم شده با عرضه‌کنندگان اصلی برای تحویل مواد اولیه و با خریداران اصلی برای فروش محصولات طرح
- مالکیت بر داراییها و بر تمام حقوق و اجازه‌های مربوط به طرح
- حقوق وام‌دهندگان در خصوص تملک و اداره طرح در صورت قصور یا ورشکستگی شرکت پروژه
- بیمه‌های تجاری در مقابل مشکلات ناشی از نصب، ساخت، تولید، حمل و نقل و غیره و حقوق مربوط به دریافت خسارتها
- تعهد مقامات دولت متصدی طرح در زمینه تخصیص یارانه برای مواد اولیه یا محصولات پروژه (کالا و خدمات)
- درخواست نظر حقوقی در مورد قراردادها و تضمینهای پروژه در زمینه مناسب بودن و تطابق آن برای صلاحیت رسیدگی
- مشاور مستقل در مقام ناظر پروژه

### - تضمین عملکرد عرضه کنندگان

- قرارداد مدیریت با یک شرکت بسیار معتبر و دارای تجربه در رشته، بازار و

### تکنولوژی

- اعتبارات آماده و در اختیار متصدی طرح یا دولت میزبان و محدودیت تقسیم سود به عنوان ذخیره در صورت کسری سرمایه در گردش و افزایش هزینه‌های تولید، انباشته کردن درآمد پروژه در حسابهای پروژه، به میزانی که برای پرداخت چندین قسط وامها کافی باشد به منزله ذخیره (سپر) به منظور حصول اطمینان از بازپرداخت دقیق و به موقع اقساط.

مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات مالزی ریسکهای سیاسی را تا ۹۰ درصد پوشش می‌دهد و ریسکهای تجاری را بسته به ماهیت و سطح خطرهای آنها در محدوده ۶۰ تا ۹۰ درصد اصل وام و انباشته سود تحت پوشش قرار می‌دهد.

ملاحظه می‌شود که تأمین مالی پروژه دارد یکی از رشته‌های با اهمیت تأمین مالی صادرات می‌شود. این امر به ویژه در مورد مالزی که برنامه‌های توسعه صادرات خود را در کشورهای جنوب و هندوچین و کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی<sup>۱</sup> دنبال می‌کند مصداق دارد. هم اکنون سه پیشنهاد تأمین مالی پروژه مورد موافقت قرار گرفته است که عبارتند از فرودگاه بین‌المللی پوچنتانگ به مبلغ ۳۷ میلیون دلار، پروژه نیروگاه آزادی در پاکستان به میزان ۶۰ میلیون دلار و یک هتل پنج ستاره در افریقای جنوبی به ارزش ۲۷ میلیون دلار. دو پروژه دیگر نیز به ارزش ۶۰ میلیون دلار در دست ارزیابی است.

### چشم‌انداز و چالشهای آینده

همگام با هدفهای دولت مالزی در ایجاد یک کشور توسعه یافته تا سال ۲۰۲۰ میلادی، مؤسسه بیمه‌های اعتبار صادرات مالزی مطمئناً یکی از نهادهای شاخص و مؤثر برای دستیابی به این هدف خواهد بود. مؤسسه نقش خود را در تسهیل تأمین مالی صادرات به عنوان یک عامل اساسی در توسعه صادرات کشور و جهان‌گستری<sup>۲</sup> مؤسسات مالزیایی بسیار مؤثر می‌بیند.