

۵- مؤسسات مالی صادراتی

(۲)

۷- مشکلات اجرایی ممکن

oooooooooooooooooooo

طبیعت با نكدارى توسعه بدینگونه است که عملیاتش بندرت یک الگوی تکراری و معمول را دنبال می‌کند. از اینرو انتظار می‌رود که "شرکت‌های تامین مالی طرح‌های توسعه"^(۱) در حل مشکلات دارای قدرت ابتکار قوی و صلاحیت بسیار بوده و قادر به برخورد با مسائل غیرمنتظره باشند. به احتمال زیاد موارد غیرمنتظره معمولاً بعد از تصویب وام برای یک پروژه، یا زمانیکه پروژه در حال انجام یا در جریان تولید است اتفاق می‌افتد و با روان شدن محصولات آن بسوی بازارهای صادراتی، عدم اطمینانها افزایش می‌یابد. ذیل "برخی از مشکلات که ممکن است ضمن پیگیری پروژه‌های صادراتی توسط این شرکت‌ها بوجود آید، بطور خلاصه بیسبان می‌شود. موارد زیر نشانگر تمام مشکلات نیستند، بلکه صرفاً "مثالهایی توضیحی می‌باشند.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

(۲)

۸- مازاد هزینه‌ها

oooooooooooooooooooo

مازاد هزینه‌ها زمانی اتفاق می‌افتد که مجموع منابع مالی فراهم شده برای ساخت و تجهیز پروژه، آشکارا برای تکمیل پروژه به نحوی که طرح ریزی شده کافی نباشد و هزینه‌ها بیشتر از آنچه که در

(1) Development Finance Companies (DFC's).

(2) Cost Overrun.

ابتدا برآورد شده است باشند (احتمال وقوع این امر در اجرای هر نوع پروژه‌های چه برای تولید داخلی و چه برای تولید صادراتی وجود دارد و خصوصا " در دهه تورمی گذشته شایع بوده است). اگر با چنین شرایطی برخورد سریع نشود، ممکن است پروژه در معرض خطر قرار گرفته یا بطور جدی به تاخیر افتد و زیان عمده‌ای متوجه تامین کنندگان مالی پروژه و اقتصاد ملی گردد. از آنجائیکه در این مرحله، شرکت‌های مذکور (DFC's) احتمالا هنوز دارای وثیقه‌های مطمئن می‌باشند، بلافاصله در معرض خطر مالی مستقیم قرار نمی‌گیرند، لکن با این وجود به عنوان عمده‌تشکيلات حامی پروژه، منافع قابل ملاحظه‌ای را در معرض خطر خواهند داشت. بنا بر این شرکت‌های مذکور باید با سرعت هر چه بیشتر در جهت موارد زیر اقدام نمایند:

* تعیین مقدار احتمالی مازاد هزینه‌ها و ترکیب آن از نظر ارزی و پول ملی، با هماهنگی تامین کنندگان مالی پروژه، حسابرسین، مهندسیین، پیمان کاران و سایر افراد مطلع.

* تعیین دلایل ایجاد مازاد هزینه‌ها (در صورت لزوم با بکارگیری متخصصین مستقل) و تا حد ممکن مشخص نمودن عوامل ایجاد این مازاد.

* تحقیق در این مورد که آیا کاهش هزینه‌ها (مثلا با تغییرات در ظرفیت یا طرح) می‌تواند بدون وارد نمودن لطمه‌ای بیش از اندازه به پروژه، مازاد هزینه‌ها را کاهش دهد.

* مذاکره با تامین کنندگان مالی، پیمان کاران و سایر افراد مربوطه و مشاوره با مقامات مالی و قانونی (احتمالا شامل منبع نهایی تامین کننده خود (DFC)) جهت تصمیم‌گیری و پیگیری یکسری اقدامات برای علاج مازاد هزینه‌ها که ممکن است شامل موارد زیر باشد: اقدام قانونی، کمک‌های مالی بوسیله تامین کنندگان و احتمالا پیمان کار، تامین مالی تکمیلی از جانب DFC و احتمالا سایر وام دهندگان (خارجی

یا داخلی) ، یا در صورت غیر عملی بودن تکمیل پروژه ، صرف نظر کردن از آن با حداقل خسارت .

* انجام تعدیلات مناسب نسبت به توافقهای وام پروژه ، جدول زمان بندی بازپرداخت ها و پیش بینوهای مالی که منعکس کننده تصمیمات متخذه در بند قبلی است .

البته این شمای بسیار ساده ای است از مجموعه مشکلاتی - هربار متفاوت - که در نتیجه ما زاده هزینه های قابل ملاحظه پیش می آید و واکنش - هایی که ممکن است از یک DFC برای بهبود شرایط انتظار رود .

۹- کمبود منابع مالی عملیاتی

oo

یک شرکت ممکن است بعد از شروع فعالیتها پیش در هر زمان نیاید کمبود منابع مالی جهت نیازهای جاری خود را برپوشود . معمولا باید این کمبودها بطور عادی از طریق درآمد های جاری یا وام های کوتاه مدت جبران شود . لکن ، دوره های طولانی کاهش تقاضا ، افزایش شدید هزینه ها نسبت به قیمت های فروش ، یا سایر شرایط استثنایی ، ممکن است محدودیتی بر وضعیت نقدینگی و ارزش اعتباری شرکت نزدیکانکها وارد سازد . اگر بطور مثال برای جایگزینی فوری تجهیزات یا انبار کردن داده های واسطه ای قبل از افزایش قریب الوقوع قیمت ، بیش از حد عسادی ارزش مورد نیاز باشد ، به احتمال قوی کسب موافقت بموقع از مقامات ناظر غیر ممکن می باشد . در چنین شرایطی یک DFC ، بعنوان تامین کننده و مشاور اصلی شرکت ، یا بعنوان یک حامی یا شایدمن برای تامین مالی از منبع معمول دهنده * وام های کوتاه مدت ، یا خود به عنوان وام دهنده سرمایه در گردش مورد نیاز ، قادر است خدمات ارزنده ای را ارائه دهد .

واضح است که DFC باید نیاز را ارزیابی نموده و متقاعد گردد که منابع مالی بطور مناسب مصرف خواهد شد. آشنایی مداوم DFC با شرکت ، این امر را ساده و در حقیقت قابل پیش بینی می سازد و در مورد شرکت های صادراتی معمولاً " موفق، هدف تداوم درآمدهای ارزی آنان، وزنه سنگینی در تصمیم گیری خواهد بود.

۱۰- نارسائی های عرضه داده ها

oooooooooooooooooooooooooooo

تولیدکنندگان صادراتی معمولاً وابستگی قابل توجهی به عرضه مواد اولیه داخلی و سایر داده ها گاهی اوقات از نظر کمیت یا کیفیت یا هر دو دچار نقص هستند، دارند. بعلاوه، تولیدکنندگان صادراتی پیش از تولیدکنندگان برای بازاری داخلی نسبت به خسارات ناشی از چنین تاخیراتی، آسیب پذیرند، زیرا بازاری آنان بیشتر متقاضی زمان بندی تحویل و کیفیت مطلوب می باشند. بنا براین درجائیکه چنین مشکلاتی وجود دارد، زمان بندی تحویل و کیفیت کالا باید مورد توجه DFC's در حمایت از تولیدکنندگان صادراتی و هم خود تولیدکنندگان قرار گیرد. البته تولیدکنندگان صادراتی مسئولیت عمده برخورد با عرضه کنندگانی که به تعهد خود عمل نمی کنند را دارند، لکن گاهی ممکن است نیاز به یک هم پیمان مالی نیز داشته باشند. برای مثال، یک پیمان کار جزء مهم ممکن است بدلیل شکستن یکی از قطعات اصلی ماشین آلاتش، قادر به تحویل کالا نباشد و دارای پول نقد (یا احتمالاً) قادر به کسب ارزش) برای تعویض سریع آن قطعه نیز نباشد. در این حالت یک وام ارزی کوچک از جانب DFC می تواند مشکل را حل نماید.

۱۱- مشکلات مربوط به نمایندگی‌ها یا مشتریان خارجی

oo

یک تولیدکننده صادراتی ممکن است با نمایندگی خود در خارج مشکلی داشته باشد یا صرفاً "از نحوه کار او ناراضی باشد، یا احتمالاً" یک مشتری عمده را از دست بدهد. وظیفه DFC نیست که آن نماینده را عوض کند یا مشتری از دست رفته را دوباره جلب نماید، لکن ممکن است تماسها و ارتباطات او در جامعه مالی خارج برای موکلش (صاحبکارکننده) در تشخیص و حل مشکل مفید باشد.

۱۲- کاهش عملکرد صادراتی

oo

از سوی دیگر، صاحبکارکننده فرضی ممکن است سهم بازار خود را بدلیل عدم کنترل کافی کیفیت یا شکست و پرداخت درجه دو پست، از دست بدهد. DFC در صورت اطلاع قادر است بطور مستقل و از طریق دسترسی خود به شبکه مالی بین‌المللی، نسبت به مشکل، آنچنانکه در بازارهای خارجی مشاهده شده است، آگاهی یابد و در نتیجه به نحو بهتری نفوذ خود را در مورد صاحبکارکننده (وام گیرنده) جهت تضمین بهبود عملکرد بکاربرد.

- بانکداری تجاری

طی اولین دهه‌های توسعه (دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰) غالباً اینگونه تصور میشد که در اکثر کشورهای در حال توسعه، بانکداری تجاری بیش از حد باسنتهای خارجی آمیخته شده و بشدت به دورنماهای کوتاه مدت وابسته است و درخواست وثیقه یک ابزار منطقی و مؤثر برای تأمین مالی توسعه اقتصادی می‌باشد. بهمین دلیل مؤسسات مالی تخصصی،

خصوصاً DFC'S، ایجاد شده و رشدیافتند. اخیراً " شرایط تغییر کرده و بانکهای تجاری در برخی کشورها ، تحت فشار مقامات رسمی و نسل جدیدی از مدیران، پویا شده و بیشتر درگیر کارهای توسعه گشته اند (بانک ایالتی هند مثال قابل توجهی است)، و منابع دولتی خاص بدین منظوره آنها تعلق گرفته است. ضمناً، DFC'S (و سایر بانکهای تخصصی) با مشکلات غیر منتظره نوسانات ارزی، افزایش نرخهای بهره و بدهی های عقب افتاده روبرو گشتند و گاهی اوقات ضروری دیدند که درخواست سپرده گذاری نمایند، در فعالیتهای پر منفعت تریبا زار پولی وارد شوند و با یک بانک تجاری متحد شوند، بگونه ای که روند فعلی ظاهراً "بسمت بانکداری جهانی است.

۱- تامین مالی سرمایه گذاری بوسیله بانکهای تجاری

oo

از آنجائیکه در اکثر این بانکها، منابع از سپرده ها و سایر منابع مالی کوتاه مدت تشکیل میشوند، دیگر امری بیعیبی نیست که وام مدت دار، بخش کوچکی از کل فعالیت تجاری آنها را تشکیل دهد. لکن بسیاری از اوقات کل فعالیت تجاری آنها بیش از حجم عملیاتی یک DFC است که دلیل این امر تا حدی ناشی از اینست که، طی دوره یک معامله DFC، منابع وام بانکها مدام در گردش بوده، باز پرداخت شده و مجدداً "قرض داده میشود. وقتی بانکهای تجاری وامهای مدت دار برای تامین مالی سرمایه گذاری فراهم می کنند، این امر اغلب با همکاری یک DFC صورت میگیرد، بطوریکه DFC وامهای با سررسیدهای بلند مدت تر را بعهده گیرد در حالیکه وامهای با زمانبندی کوتاه تر به بانکها باز پرداخت شود.

هما منظور که در بالا اشاره شد، ارزیابی طرحها بوسیله بانکهای تجاری نسبت به DFC's، نوعاً "دارای دقت کمتری و تاکید بیشتر بر وثیقه یا تضمینهای رسمی و تاکید کمتر بر تجزیه و تحلیل نرخ بازده می باشد، لکن دیدگاههای هر دو بوسیله نقطه مشترکی تمایل دارد. البته زمانیکه برای تامین مالی یک پروژه، یک یا چند بانک جهت همکاری به یک DFC می پیوندند، احتمالاً "بررسی و تصمیم گیری خود را بر مبنای ارزیابی DFC استوار می نمایند.

پیگیری پروژهها بوسیله بانکهای تجاری دز زمینه کنترل عمیق عملکرد و بررسی مشکلات در حال ظهور نیز معمولاً کمتر از آن است که توسط مدیریت آگاه DFC توصیه میشود. بدون شک دلیل این امر تا حدی اینست که بانکهای تجاری از قدیم برای محافظت وامهای خود بر روی دریافت گزارشهای ادواری از وام گیرندگان و نهایتاً "دریافت وثیقه تاکید داشتند و دلیل مهمتر این که درگیری بانکها همه جا نبه نیست و شامل یک ارزیابی محدود تر و تعهدات مالی کوتاه مدت ترمیم باشد که معمولاً "به اقلام خاص تجهیزات یا نیازهای سرمایه در گردش تعلق میگیرد تا یک طرح سرمایه گذاری کلی. البته بنظر میرسد که در حال حاضر کمتر از دهه گذشته چنین تفاهت هایی محسوس باشد. بعلاوه، بانکهای تجاری احتمالاً "کمتر از یک DFC مستعد عهده گیری رهبری در جستجو و اجرای راه حلها برای انواع مشکلات اجرائی مذکور می باشند، اگر چه کمک آنها باید توسط DFC به عنوان بخشی از راه حل بحساب آید.

۲- اعتبار صادراتی

oooooooooooooooooooo

در مفهوم محدود صرف تامین مالی مبادله صادراتی، اعتبار

صادراتی بخش مهمی از حجم عملیاتی بسیاری از بانکهای تجاری و تقریباً " تمام فعالیت های بانکهای ویژه صادرات را در محل هائی که تاسیس یافته اند ، تشکیل میدهد . اعتبار صادراتی عمدتاً شامل پرداختهای اتوماتیک در مقابل مدارک خاصی که یک سفارش صادراتی را تأیید می نماید و تسویه تدریجی این پیش پرداختها از طریق وجوه اعتبار اسنادی یا غیره ، منطبق با قرارداد فروش ، در مقابل سایر مدارکی که صدور ، تحویل ، بازرسی و ... کالاراً تأیید می نماید ، می باشد . چنین ارائه وسیع اسناد و مدارک بوسیله یک گروه از بانکها در سراسر جهان که از طریق کارگزاری رسمی و روابط حق العمل کاری با یکدیگر در ارتباطند ایجاد شده و در سطح بالایی استوارند گذشته است . بنا براین برای یک کارمند بانک در تایلند یا ترینییداد ، کنترل یک اعتبار اسنادی یا برنامه حمل کالا زمبدا " هندی نسبتاً " ساده است ، لکن باید بسیار با دقت عمل نماید ، زیرا پرداختها یی که قرار داد را نقض نماید ممکن است گران تمام شود ، از آنجائیکه تجارت بطور روزمره و در حجم بسیار بزرگ انجام میشود ، اگرچه در صد سود کم است لکن در مجموع بسیار سودآور می باشد ، خطرات حداقل بوده و بخوبی مهار شده و غالباً " بوسیله دولت تضمین میشوند .

۳- خدمات غیر مالی

oooooooooooooooooooo

تامین مالی بموقع و کافی ، آن نوع کمکی است که غالباً " بوسیله صادرکنندگان ، دولت و مؤسسات بین المللی (نظیر GATT) بر آن پافشاری شده است . ولی با این وجود مشوقها و تسهیلات مالی ، در صورت عدم وجود یک تولید صادراتی از نظر تکنیکی مطمئن (یعنی کالای با بازار مورد نظرش تناسب داشته باشد) که از طریق انگیزه های

قابل ملاحظه تجاری و مهارت‌های بازاریابی حمایت‌شده باشد، بندرت مؤثر واقع میشوند. کشورهای در حال توسعه بدنبال آن هستند که — بموازات برنامه‌های تامین مالی یا تحت نظر مؤسسات مالی، چنین توانائی‌های تجاری و تکنیکی را بطرق مختلف از جمله: ایجاد مراکز طراحی، آموزش در زمینه‌های تکنیک‌های کنترل کیفیت، نوآوری، مدیریت تجاری و تحقیقات بازاریاب و توسعه فروش ایجاد نمایند. مطلبی که در ادامه می‌آید بر روی خدماتی تمرکز دارد که مستقیماً " با مؤسسات مالی، خصوصاً" از نوع صادرات‌گرا، ارتباط دارند.

اگرچه شواهد قطعی نیست، لکن اکثر ناظران بر این باورند که چنین ارتباط مالی به افزایش کارایی انواع فعالیتها در زمینه تقویت تکنیکی - تجاری که در بالا ذکر شد، کمک می‌نماید. گفته شده است که "پول سخن می‌گوید" مطمئناً "کسانیکه بدنبال پول هستند (یا دارای پول می‌باشند) آماده شنیدن آن هستند، بطوریکه یک تولیدکننده صادراتی که در طراحی، انطباق و بازاریابی کالای خود بی‌ادار مدیریت امور مالی خود نیاز به کمک دارد، به احتمال زیاد، به تجزیه و تحلیل و توصیه‌ای که از جانب یک واحد همکاری تکنیکی که ارتباط نزدیکی با منبع تامین مالی او دارد بیشتر از هرگونه راهنمایی مشابهی که از جانب یک مشاور بی‌ارتباط با منبع تامین مالی ولی با صلاحیت مشابه ارائه شود، توجه خواهد نمود. حقیقت مهم اینست که چنین واحد مالی مرتبطی نه تنها موفقیت و ام‌گیرندگانش منافع برای او در بردارد (مانند هر مشاور دیگری) بلکه از حمایت یک سازمان با منابع قابل ملاحظه‌ای از تجارب و ارتباطهای تجاری و فنی نیز برخوردار می‌شود و علاوه از طریق آن سازمان دسترسی ویژه‌ای به یک شبکه مالی - اطلاعاتی گسترده می‌یابد که ممکن است در حل مشکلات

وام گیرندگان یا در بهبود منافع تجاری آنها ارزش قابل ملاحظه‌ای داشته باشد.

از سوی دیگر، چنین واحدهای مالی مرتبطی ممکن است از شناسایی سایر شبکه‌های ممکن که از نظر یک مشاور مستقل از جهت ویژگیها مساوی و یا حتی جاذب ترمیمی باشد، غافل شود. بعلاوه گاهی اوقات چنین اظهار میشود که ارتباط سازمانی آشکار یک واحد مشاوره‌ای با یک مؤسسه مالی ممکن است مشکلات دیگری نظیر رقابت اداری بین بخشهای مالی و تکنیکی، انتظارات نامربوط از جانب وام گیرندگان مورد مشاوره و دستیابی به منابع مالی و بدگمانی در مورد تبعیض در ارزیابی و طرحهایی که بوسیله واحد مشاوره یاری شده اند و سایرین، را بوجود آورد. البته در مجموع بنظر میرسد که مزیت‌های احتمالی (شامل حمایت مالی مورد نیاز) واحد مشاوره، پیش از زیان‌های مورد اشاره باشد. در هر صورت، در تعدادی از کشورها، مؤسسات صنعتی تامین مالی صادرات، (عمدتاً "DFC's") واحدهای مشاوره برای کمک به وام‌گیرندگان خود - گاهی حتی برای غیر وام گیرندگان - تاسیس کرده‌اند تا در انواع مختلف مشکلات مدیریت تجاری به آنها یاری کنند. معمولاً این واحدها بر آن نیستند که صرفاً "فروش و تولید صادراتی را بهبود بخشند، بلکه مقصود بیشتر رشد توسعه صنعتی بطور کلی است، زیرا آنها دانش تخصصی لازم مربوط به هر دو زمینه صادراتی و داخلی را دارا می‌باشند. هر چه صادرات در جدول اولویتهای رشد اقتصادی در بسیاری از کشورها جایگاه بالاتری را کسب می‌نماید، مشکلات پیچیده‌تر و با خصوصیات ناشناخته‌تری را ایجاد می‌کند، که تقاضا برای دانش چنین واحدهایی را افزایش میدهد.

شاید تخصصی ترین سیستم خدمات مشاوره‌ای که در حال حاضر در یک کشور در حال توسعه وجود دارد سیستمی باشد که از اوایل دهه ۱۹۷۰ در هند وجود داشته است. تحت رهبری بانک توسعه صنعتی هند و ستاد برخی از DFCS، یو اینکهای تجاری عمده، خصوصا " بانک ایالتی هند، واحدهائی وابسته بانام سازمانهای مشاوره تکنیکی (TCOS)^(۱) مرتبط با DFCS^(۲) یا واحدهای خدمات مشاوره‌ای (CSCS) ایجاد کرده و از آنها حمایت‌های اساسی بعمل می‌آورند. وابستگان بانک‌های تجاری که در ارائه خدمات مالی، مشابه مؤسسه اصلی عمل می‌کنند، همچنین همکاری و توصیه‌های تکنیکی را در گسترده‌ترین مفهوم آنکه شامل کمک در زمینه حل مشکلات مدیریت علاوه بر مشکلات تکنولوژیکی می‌باشد، نیز ارائه می‌نمایند. در هند مطمئنا " تعداد زیادی آژانسهای دولتی در سطوح ایالتی، ملی و غیره وجود دارند که ما موریت آنها بهبود و کمک به صنایع کوچک و متوسط از طریق کمکهای مالی و هم‌تکنیکی است. لکن، مؤسسات مالی عمده ضمن اینکه به همکاری خود با چنین اقدامات همسویی ادامه می‌دهند، نتیجه‌گیری کرده‌اند که واحدهای وابسته بحد کافی به مشکلات عملی، عمدتا " مشکلات تجاری و ظرفیت بالقوه برخی زیربخشها، یا به سازماندهی و عملکرد مؤسسات خاص، مثل مؤسساتی که بوسیله وام گیرندگان از بانکها کنترل میشوند، توجه لازم را نکرده‌اند. سازمانهای مشاوره تکنیکی (TCOS) که در حال حاضر ۱۳ واحد آن مشغول بکارند، در غالب استانهای هند واقع شده و وظایف زیر را بعهده دارند:

(1) Technical Consultancy Organizations (TCOS)¹

(2) Consultancy Service Cells (CSCS)

- مشخص نمودن ظرفیت بالقوه صادراتی و صنعتی از طریق بررسیها و مطالعات صنعتی .

- فراهم نمودن قالب کلی پروژه ، گزارشات توجیهی و مطالعات سرمایه‌گذاری بنیادی (که ارتباط ساختاری آنها آشکارا اعتبارشان را افزایش داده است) .

- تشخیص کمک به سرمایه‌گذاران و نوآوران بالقوه .

- کمک از طریق ارزیابی ، بازرسی و پیگیری پروژه‌هایی که بوسیله مؤسسات مختلف تامین مالی یاری شده یا خواهند شد .

- بعهدہ گرفتن مطالعات و بررسی های بازار برای محصولات خاص .

- ارائه خدمات مشاوره مدیریت ، خصوصا " مطالعات مربوط به شناخت واحدهای ناسالم و بهبود مجتمع های تجاری موجود و انجام برنامه‌های نوسازی .

- بعهدہ گرفتن مهندسی طراحی برای پروژه‌هایی با اندازه متوسط و کوچک و عهده‌دار شدن " پروژه‌های حاضر و آماده " (۱) .

ثابت شده است که واحدهای خدمات مشاوره‌ای ، از طریق اقدامات زیر ، کمک روزافزون و ارزشمندی برای عملیات اعتباری بانک ایالتی بشمار می‌روند : *پرتال جامع علوم انسانی*

- کمک به متصدیان اعتباری در بررسی ابعاد تکنیکی پروژه‌ها ، برآورد هزینه‌ها و اطلاعات و آمار بازار .

- ارائه نظرات به‌وام گیرندگان درباره مشکلات تجاری مربوطه ، غالبا " براساس ارجاع از بخش اعتبار .

- مشخص کردن قواعد و سیستم‌ها برای انواع فعالیت‌های تجاری استاندارد (مثلا) تعیین هزینه‌ها ، قیمت‌گذاری ، کنترل انبار ، مدیریت اطلاعاتی (در انواع و ابعاد مختلف صنعت .

- ذکر بررسیهای تشخیصی و اصلاحی برای وام گیرندگان ناسالم .
- خدمات در زمینه توسعه .

- فراهم نمودن برنامه های آموزشی در زمینه مدیریت و نوآوری .
با تاکید بر افزایش سود صادرات ، اینگونه خدمات
ارزش خود را در تکمیل و افزایش کمک های مالی سازمانهای اصلی به
شرکتهای صادرات گرا به ثبوت میرسانند .

ه- سایر کشورها

oooooooooooooooo

ی
سازمانهای مشاوره ای و کمکهای تکنیکی وابسته به سازمانهای
مالی در سایر کشورها نیز عمدتاً " نقش مشابهی را ایفا می نمایند .
اختلاف اصلی بین مؤسسه های مقصودشان تنها کمک به وام گیرندگان
خود (موجود یا بالقوه) میباشد و مؤسسه های که به یک هدف گسترده تر
وام گیرندگان بیشتر کمک می رسانند . مثالی از گروه دوم مشاورین
تجاری آسیائی میباشد که شرکت تابعه سازمان خصوصی توسعه فیلیپینی
(۱) مشاورین تجاری آسیائی درگیر برنامه های مختلفی با
تاکید بر موارد زیر می باشد :
گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

- کمک به چرخش کارشکنی که دچار مشکل هستند ، که این کمک شامل
اداره واقعی چنین شرکتی برای حداقل ۳ سال میباشد .

- مطالعات بخشی و غیره برای دولت و وام گیرندگان خصوصی .

- مطالعات خاص در زمینه استراتژی و چشم انداز شرکت ، ارزیابی
مشاغل ، عملی بودن پروژه و سیستم های مدیریت برای وام گیرندگان
شرکت .

(1) Asian Business Consultants (ABC)

(2) Private Development Corporation of the Philippines (PDCP)

- استخدام مدیران به نمایندگی از سوی شرکتها . .

- توسعه و آموزش مدیریت ، تاکید بر تجزیه و تحلیل سیستماتیک مدیریت،
 پذیرش دیدگاههای ژاپن، خصوصا " در مورد حل مشکل و تصمیم گیری . .

- برنامه های آموزش در زمینه مدیریت و نوآوری . .

گروه مشاورین تجاری آسیائی از نظر تامین مالی خودکفاست
 و همچنین برنامه های آموزش حین خدمت سازمان خصوصی توسعه فلیپین
 PDCP و دوره هایی (با کمک برنامه توسعه سازمان ملل متحد و مؤسسه
 توسعه اقتصادی بانک جهانی) برای " اتحادیه مؤسسات تامین مالی
 توسعه در آسیا و اقیانوس آرام" ^(۱) سازماندهی و تقویت می کند، البته
 این منطقه (شرق آسیا و اقیانوس آرام) بیش از تمام مناطق در حال
 توسعه نسبت به صادرات حساسیت و آگاهی دارد .

خدمات مشاوره ای بانک اعتبارات بلندمدت کره ^(۲) (KLB)
 دارای مقیاس محدودتری است و پروام گیرندگان خاص تمرکز دارند نه بر
 جامعه تجاری بطور کلی. این خدمات در ارتباط با امکانات تامین مالی
 و قراردادها ، واسطه شدن در تامین مالی و انتقال تکنولوژی ،
 سازمان دادن سرمایه گذاری مشترک و مطالعات توجیهی برای تعهد -
 کنندگان ، ادغام ها و پروژه های جدید می باشد. هماهنگ با زیرساخت
 بخشهای قوی در صادرات کره - کشتی های ماهیگیری و دریا نوردی، ماشین
 آلات دقیق و الکترونیکی - بانک صنایع متوسط و کوچک کره ^(۳) (SMIB)
 (۴)

(1) Economic Development Institute (EDI).

(2) Association of Development Financing Institutions in Asia and Pacific (ADFIAP)

(3) Korea Long-Term Credit Bank (KLB)

(4) Korean Small and Medium Industry Bank (SMIB)

ظرف سالها (با کمک سازمان بین المللی کاراز سال ۱۹۶۷ تا ۱۹۷۵) ایجاد شده است که، خدمات اضافه ای خصوصا " در کمک به نیازهای شرکتها یی در ابعاد کوچک و متوسط ارائه نموده است. این بانک بر تشخیص مشکلات داخلی کارخانه و توصیه برای کمک به وام گیرندگان جهت عقلانستی نمودن مدیریت، ارتقاء تکنولوژی، کاهش هزینه ها و بهبود کیفیت تولید تاکید دارد. تمام موارد فوق در تولید کارآ جهت صادرات بسیار اهمیت دارد، که بسیاری از وام گیرندگان SMIB بطور مستقیم و یا بعنوان پیمان کاران فرعی در این امر سهیم میباشند.

کتابشنای

کتابخانه مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

جلد ششم (منابع فارسی) نشر خواهد شد.