

نقش تأمین مالی صادرات در توسعه صادرات

محمد ابراهیم گوهریان

اشاره:

تأمین مالی در صادرات خود جزء عوامل مؤثر و شناخته شده‌ای است که هر کشور برای سیاست‌های بازرگانی خارجی خود از آن به عنوان یک رکن و اساس سیاست فروش استفاده به عمل می‌آورد. محدود بودن امکانات مالی بعضی از صادرکنندگان و مخاطرات فراوان در این زمینه بخصوص در کشورهای در حال توسعه سبب گردیده است که امور فوق بوسیله مؤسسات بانکی کشورهای صادرکننده انجام گیرد که بیشتر در مورد اعتبارات کوتاه مدت مصداق دارد. مقاله زیر که از کتاب مدیریت صادرات غیرنفتی (جلد اول) انتخاب شده است می‌کوشد تا نقش تأمین مالی صادرات را در توسعه صادرات بیان دارد.

توسعه صادرات به طور اعم و توسعه صادرات کالاهای صنعتی به طور اخص نه تنها به کیفیت کالا، قیمت، تحویل و خدمات بعد از فروش مربوط می‌شود بلکه امروزه شرایط فروش اعتباری و ظرفیت اعتباری صادرکنندگان است که در پهنه مبادرت بین‌المللی نقش اساسی دارد. در واقع فروش‌های اعتباری و تسهیلات پرداخت بهای کالای صادراتی از اهم عواملی است که نقش تعیین کننده در بازاریابی بین‌المللی کالاهای صادراتی دارد. در اینجا است که صادرکنندگان برای تولید، تهیه و تکمیل کالای صادراتی منابع کافی مورد لزوم در اختیار نداشته و نمی‌توانند وجوه مربوط به کالای صادراتیشان را برای مدت زمان لازم را کد نگه دارند و یا اینکه به تعهداتشان عمل نمایند. لذا فقط دو راه برایشان باقی می‌ماند. یا می‌باید معاملات خود را به صورت نقدی و محدود انجام دهند و یا اینکه منابع مالی لازم را از محل دریافت دارند و صادراتشان را توسعه بخشند. در اینجا نقش تأمین مالی صادرات و تأمین اعتبارات صادراتی هر چه بیشتر نمایان می‌گردد. این نقش برای صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند، زیرا صادرکنندگان در مراحل مختلف خرید مواد، تهیه و تولید و تکمیل کالای صادراتی به منابع مالی احتیاج دارند تا بتوانند به موقع تعهداتشان را عملی کرده و به صادراتشان توسعه بخشند و در بازار جهانی بتوانند علاوه بر رقابت‌های معمول از نظر شرایط فروش اعتباری نیز رقابت نمایند. در این گونه کشورها سازمان‌های ضمانت صادرات و سازمان‌های مالی و

بانکی می‌توانند نقش بسیار مؤثری داشته باشند.

روش‌های تأمین مالی صادرات

تأمین مالی صادرات قبل از صدور
عرف معاملات صادراتی چنین است که صادرکنندگان سفارش معتبری برای صدور کالا از خریدار دریافت می‌دارند تا ظرف مدت معین طبق مشخصات توافق شده کالائی را به خریدار خارجی تحویل دهند. برخی از خریداران برای بعضی از کالاها مبلغی به عنوان پیش پرداخت می‌پردازند ولی این امر عمومیت ندارد. بنابراین صادرکننده به مجرد دریافت

در اکثر کشورهای که دارای سازمان‌های ضمانت صادرات می‌باشند این وام‌ها و اعتبارات می‌باید نزد این گونه مؤسسات بیمه شود به طور مثال می‌توان تسهیلات کره جنوبی را نام برد که اعتبارات مخصوصی را با نرخ ۹ درصد در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهد تا خارج تهیه نموده، تعهدات صادراتی‌شان را برآورده نمایند.

سفارش قطعی کالا می‌باید به تهیه و تولید کالای صادراتی مبادرت نماید که در این صورت نیاز کشورهای پیشرفته و در حال توسعه تسهیلاتی را در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهند تا بتوانند این نیاز مالی را از بانک‌ها و مؤسسات مالی با بهره‌ی مناسب تأمین نمایند. و در اکثر

کشورهایی که دارای سازمان‌های ضمانت صادرات می‌باشند این وام‌ها و اعتبارات می‌باید نزد این گونه مؤسسات بیمه شود به طور مثال می‌توان تسهیلات کره جنوبی را نام برد که اعتبارات مخصوصی را با نرخ ۹ درصد در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهد تا بتوانند مواد مورد لزوم را از داخل یا خارج تهیه نموده، تعهدات صادراتی‌شان را برآورده نمایند.

در مورد صدور کالاهای سرمایه‌ای نرخ بهره ۷ درصد تقلیل می‌یابد و یا در هندوستان که نرخ بهره معمولی ۱۵-۱۴ درصد می‌باشد بانک توسعه صنعتی هند (IDBI) اعتبارات صادراتی میان مدت را با نرخ بهره کمتر از ۶/۵ درصد در اختیار بانک‌ها قرار می‌دهد که آنها حداکثر با ۱/۵ درصد بیشتر آن را در اختیار صادرکنندگان قرار دهند. تأمین مالی قبل از صدور، بیشتر از هر موقع در مورد کالاهای صنعتی اهمیت پیدا می‌کند که مدت زمان ساخت و انجام سفارش طولانی‌تر می‌باشد. بدین منظور دولت‌ها از نظر نوع کالا و مدت اعتبار تسهیلات خاصی را در نظر می‌گیرند که در تقسیم بندی اعتبارات صادراتی از آن سخن می‌رود.

تأمین مالی صادرات پس از صدور

معمول‌ترین نوع تأمین مالی صادرات، در حالت پس از صدور می‌باشد. اگرچه در حالت قبل از صدور برخی از کشورها مبادرت به چنین کاری می‌کنند و برخی دیگر نیز که در این زمینه تجربیات زیادی دارند در حالت پس از صدور تسهیلات بیشتری را قائل می‌شوند. به

عنوان مثال سازمان ضمانت صادرات انگلستان (ECGD) اعتبارات صادراتی قبل از صدور را بجز در موارد بسیار نادر تضمین نمی‌نماید.

تأمین مالی قبل از صدور، بیشتر از هر موقع در مورد کالاهای صنعتی اهمیت پیدا می‌کند که مدت زمان ساخت و انجام سفارش طولانی‌تر می‌باشند.

وظیفه اصلی این نوع تأمین مالی پر کردن شکافی است که از نظر مدت بین زمان صدور و تحویل جنس یا واریز وجه بوجود می‌آید. چون صادرکنندگان بخش عمده‌ای از نقدینگی خود را برای مدت زمان معینی به صورت کالا در اختیار خریدار خارجی می‌گذارند. در این مدت برای تهیه، تولید و تکمیل کالا و انجام تعهدات دیگر مجبورند از بانکها و مؤسسات مالی وام و اعتبار صادراتی بگیرند که معمول‌ترین روش واگذاری بروات اسنادی صادراتی به بانکها برای تنزیل بروات می‌باشد. بانکها با توجه به اعتبار مشتری و مدت زمان بروات، کارمزدی را از صادرکننده دریافت می‌دارند. بانکهای مرکزی برخی از کشورها مانند هندوستان ژاپن و انگلستان برای هدفهای توسعه صادراتی کشورشان این گونه بروات را تنزیل مجدد می‌نمایند. لازم به تذکر است که ایران نیز مدتی این سیاست را اعمال می‌نمود، چون معمولاً نرخ تنزیل مجدد رقم ناچیزی است بانکهای تجاری نیز درصدی به عنوان کار مزد بدان اضافه می‌نمایند که نهایتاً نرخ تنزیل برات صادراتی نسبت به نرخ بهره با تنزیل معمولی نازل‌تر می‌باشد.

اعتبارات صادرات

اعتبارات صادراتی تقسیم‌بندی‌های مختلف دارد که یک نوع آن را در مباحث گذشته به صورت پس از صدور و قبل از صدور مختصراً مورد بحث قرار دادیم. تقسیم‌بندی‌های دیگری نیز از نظر ماهیت و یا از نظر طول اعتبار شده‌است که در مبحث فعلی یکی از این دو نوع را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

تضمین صادرات و اتحادیه برن

اغلب کشورها درآمد صادرکنندگان را



در قبال خطرات غیرتجاری بیمه می‌کنند، انتظار می‌رود که با فعال شدن مدیریت ضمانت و اعتبارات صادراتی و تخصیص اعتباری برای پرداخت این قبیل خسارات مرکز توسعه صادرات نیز با صدور ضمانت نامه‌های عمومی و خاص در قبال دریافت کارمزد چنین خدمتی را برای صادرکنندگان انجام دهد.

لازم به تذکر است که در سطح بین‌المللی مؤسسه‌ای به نام «اتحایه برن» وجود دارد که سازمان‌های تضمین

صادرات تحت ضوابط خاصی می‌توانند به عضویت آن پذیرفته شوند. این مؤسسه اطلاعات ارزنده‌ای در مورد ضوابط بین‌المللی تضمین صادرات و موقعیت اقتصادی کشورها در اختیار کشورهای عضو قرار می‌دهد. نظر به اهمیت اتحادیه مذکور و لزوم آشنا شدن صادرکنندگان و پژوهشگران با این اتحادیه در زیر کلیات در این زمینه بیان می‌شود.

«اتحادیه برن» که نام کامل آن اتحادیه بین‌المللی بیمه‌گران اعتبار و سرمایه‌گذاری است تقریباً ۵۰ سال پیش با همکاری چهار مؤسسه اروپایی که در رشته بیمه و اعتبارات صادراتی فعالیت داشتند بوجود آمد. از آن زمان به بعد اعضای این اتحادیه رو به افزایش گذاشته است، به طوری که در حال حاضر ۳۸ مؤسسه اعتباری از ۳۰ کشور مختلف دنیا در این اتحادیه عضویت دارند، علاوه بر آن ۹ سازمان اعتباری در کشورهای توسعه یافته با اتحادیه مذکور همکاری می‌نمایند.

این اتحادیه در حقیقت کانونی از متخصصان و کارشناسان فن است و تجربیات و اطلاعات تخصصی خود را در اختیار مؤسساتی قرار می‌دهد که در رشته توسعه بازرگانی فعالیت می‌کنند. نمایندگان کشورهای عضو در مواقعی تشکیل جلسه می‌دهند تا مشکلات صادرات و عملیات اعتباری آن را مورد بررسی قرار داده و برای حل این مشکلات راه حل ارائه دهند. سازمان‌های جدیداً تأسیس بیمه اعتبار به منظور حمایت از صادرکنندگان - در قبال خطرات ناشی از مبادله کالا - با یکدیگر همکاری می‌کنند چنانچه حجم فعالیت‌های این سازمان‌های در امر بیمه اعتباری به حد نصاب معین برسد شایستگی عضویت در «اتحادیه برن» را دارا خواهند بود. ■