

قسمت دوم و پایانی

نقش تأمین مالی صادرات در

توسعه صادرات

محمد ابراهیم گوهریان

بپذیرند و در مورد شرایط اعتبارات صادراتی با یکدیگر به تبادل نظر پردازند.

از نظر اعضای «اتحادیه» بیمه اعتبارات صادراتی ابزاری است که به کمک آن می‌توان مبادلات بین‌المللی را در مسیر عادی آن گسترش داد، لذا بین این قبیل اعتبارات و کمک‌هایی که به خاطر توسعه اقتصادی، اعطاء می‌شود اختلاف وجود دارد. طولانی کردن مدت اعتبارات صادراتی «به نظر اتحادیه» - عملی است که نه به نفع خریدار است و نه منافع فروشنده را تأمین می‌کند. برطبق ضوابط «اتحادیه»، پرداخت بهای خدمات عادی و کالاهای مصرفی باید به صورت نقدی صرفاً از طریق استفاده از اعتبارات کوتاه مدت انجام گیرد.

تشکیلات اتحادیه

مهمترین رکن تشکیلاتی اتحادیه برن مجمع عمومی است که هر سال دو بار تشکیل جلسه می‌دهد و به مسائل مورد علاقه اعضای رسیدگی می‌کند. اتحادیه برن دارای چندین کمیته است که هر یک

روابط سیاسی با کشور خریدار و... دیری نپایند که بسیاری از اعضای «اتحادیه برن» مسئولیت بیمه سرمایه‌گذارها را نیز متقبل شدند و بدین طریق پذیرفتند خسارات ناشی از مصادره سرمایه‌گذاری اتباع کشور خویش را در کشورهای دیگر بپردازند و اگر چنانچه بازپرداخت سود سهام این سرمایه‌ها به تأخیر افتاد به نحو مؤثری از عهده جبران خسارت برآیند.

در سال ۱۹۷۴ مقررات «اتحادیه» مورد تجدیدنظر قرار گرفت و همچنین به سازمان‌هایی که رشته فعالیت آنها «بیمه سرمایه‌گذاری‌ها» بود اجازه داده شد که به عضویت «اتحادیه» پذیرفته شوند. در سال ۱۹۷۵ دبیرخانه «اتحادیه» از برن به لندن انتقال یافت.

اصول اساسی

هدف اتحادیه در زمینه بیمه اعتبارات صادراتی آن است که کشورهای عضو، اصول و معیارهایی را در این مورد

تاریخچه

در سال ۱۹۳۴ فقط چهار سازمان در زمینه بیمه اعتبارات صادرات فعالیت داشتند. این سازمان‌ها صرفاً خطرات تجاری را بیمه می‌کردند، بدین ترتیب تنها خطراتی که به توانائی پرداخت بهای کالا توسط خریدار مربوط می‌شد مشمول بیمه قرار می‌گرفت. این سازمان‌ها که در کشورهای فرانسه، ایتالیا، اسپانیا و انگلستان قرار داشتند درصدد برآمدند که در زمینه مسائل مشترک با یکدیگر به گفتگو بپردازند و اطلاعات مربوط به «وضعیت اعتباری» خریداران کالا را در کشورهای خود با یکدیگر مبادله نمایند.

بدین ترتیب برطبق قوانین حقوق مدنی سوئیس در شهر برن، مؤسسه‌ای به نام اتحادیه بیمه‌گران برای نظارت بر اعتبارات بین‌المللی بوجود آمد. پس از جنگ جهانی دوم، بیمه کالاهای مورد معامله در قبال خطرات سیاسی اهمیت زیادی برای واردکننده و صادرکننده کسب کرد (خطرات سیاسی به کشور خریدار کالا مربوط می‌شوند مانند انقلاب، تیره شدن

سازمان‌های بیمه اعتبارات صادراتی کسب کرده‌اند. این آمادگی از طریق اعزام کارآموز به سازمان‌های مشابه در کشورهای پیشرفته یا فرستادن کارشناس برای کسب تجربه، به «اتحادیه» انجام گرفته است. بسیاری از سیاست‌های اعتباری صادراتی که در سال‌های اخیر به مرحله اجرایی درآمده است با مشورت کمک فکری اعضای کارآموزده و با تجربه «اتحادیه برن» بوده است. برای مثال خاطرنشان می‌سازد که مؤسسه تضمین اعتبارات صادراتی انگلستان به یک نفر کارشناس مجرب مأموریت داد تا بنگاه تضمین اعتبارات صادراتی هند را تأسیس نماید. این بنگاه نیز، به نوبه خود، بارها کارشناسان خویش را برای اجرای طرح‌های مشابه به کشورهای در حال توسعه اعزام نموده است. مهمترین امتیاز عضویت در «اتحادیه برن» آن است که سازمان‌های عضو، به ویژه در کشورهای در حال توسعه، می‌توانند از طریق تماس با کارشناسان مجرب ممالک توسعه یافته دانش تخصصی خود را بالا ببرند. سازمان‌های تضمین صادرات در کشورهای توسعه یافته آماده‌اند تا تجربیات خود را در جلسات بین‌المللی یا از طریق تماس‌های دو جانبه، در خارج از جلسات، در اختیار کشورهای علاقه‌مند قرار دهند.

علاوه بر فعالیت‌های فوق، دبیرخانه «اتحادیه برن» اخیراً در زمینه اجرای برنامه‌های کارآموزی با مرکز بازرگانی بین‌المللی همکاری می‌کند. «اتحادیه برن» با همکاری مرکز بازرگانی بین‌المللی مشغول تهیه کتاب جدیدی در زمینه «بیمه اعتباری و تأمین مالی صادرات» برای کشورهای در حال توسعه است.

اخیراً کارگاه‌هایی از طرف اتحادیه دایر شده است که کارشناسان سازمان‌های عضو «اتحادیه» در این کارگاه‌ها با یکدیگر ملاقات کرده به مسائل مورد علاقه خود،

«اتحادیه» و نمایندگان آنها اطلاعات کافی در این زمینه‌ها داشته باشند تا هنگام اخذ تصمیم بتوانند روش معقولی در قبال مسائل صادراتی در پیش گیرند.

برخی از کشورهای توسعه یافته به انجام سرمایه‌گذاری‌های وسیعی در ممالک در حال توسعه مبادرت کرده‌اند.



تغییر قوانین و مقررات ممالک اخیر و توسل به اقداماتی مانند مصادره اموال شرکت‌های خارجی یا محدودیت انتقال سود حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها مشکلاتی برای کشورهای سرمایه‌گذار به بار می‌آورد. کمیته بیمه سرمایه‌گذاری‌ها موظف است که ضوابط مربوط به بیمه سرمایه‌گذاری‌ها را مشخص نموده، رهنمودهای لازم را از طریق تهیه دستورالعمل به اعضای خود بنماید.

مزایای اتحادیه برن برای کشورهای در حال توسعه

طی سالیان متمادی، اعضای «اتحادیه برن» آمادگی لازم را برای تأسیس

وظائف مشخصی را عهده‌دار هستند، از جمله می‌توان به کمیته‌های زیر اشاره کرد:

- ۱- کمیته مدیریت
 - ۲- کمیته بیمه اعتبارات صادراتی
 - ۳- کمیته بیمه سرمایه‌گذاری‌ها
- علاوه بر آن برخی از کمیته‌ها به تشکیل کمیته‌های فرعی نیز مبادرت کرده‌اند که از آن جمله می‌توان به کمیته تضمین اعتبارات اشاره کرد.
- در میان کمیته‌های یاد شده کمیته مدیریت اهمیت ویژه‌ای دارد زیرا اعضای این کمیته مانند رئیس اتحادیه و معاون او توسط مجمع عمومی برای مدت یک سال انتخاب می‌شوند.

وظیفه کمیته مدیریت عبارت است از ارایه نظر مشورتی به رئیس اتحادیه به منظور تسهیل انجام وظائف وی در امر تهیه بودجه سالانه، تشکیل جلسات و ارائه پیشنهادهاى مختلف. کمیته مدیریت راجع به مسائل دیگر نیز اظهار نظر می‌کند. رئیس «اتحادیه» سرپرستی کمیته مدیریت را نیز عهده‌دار است، این کمیته دارای ۱۰ عضو است. نظرات ارائه شده توسط کمیته، لزوماً نظرات همه کشورهای عضو اتحادیه است. کمیته بیمه

صادراتی وظیفه رسیدگی به مسائل مربوط به نحوه بیمه اعتبارات را عهده‌دار است. این کمیته به مسائلی مانند تضمین اعتبارات نرخ بهره، موقعیت شرکت‌های استفاده کننده از اعتبار، شرایط پرداخت بهای کالاها، ویژگی‌های کالای مشمول اعتبار و غیره بحث و تبادل نظر کرده و به کشورهای عضو اتحادیه پیشنهاد می‌کند که روش‌های خود را در زمینه‌های فوق‌الذکر متحدالشکل کنند.

به طور کلی، هدف «کمیته بیمه اعتبارات صادراتی» و «کمیته بیمه سرمایه‌گذاری‌ها» و... آن نیست که قرارداد خاصی را تنظیم نمایند که رعایت مفاد آن برای همه کشورهای عضو الزام‌آور باشد بلکه هدف آن است که کشورهای عضو

حاضر مؤسسات ضمانت صادرات مالزی و سری لانکا، به عنوان «ناظر» در جلسات مجمع عمومی اتحایه شرکت می‌کنند، در حالی که هنوز به عضویت اتحایه پذیرفته نشده‌اند.

مؤسسه مالی به غیر از بانکها

غیر از بانکها مؤسسات مالی دیگری نیز در زمینه تأمین مالی صادرات و توسعه صادرات فعالیت می‌نمایند که مهمترین و جالب‌ترین آنها حق‌العملکاران صادراتی هستند.

حق‌العملکاران

حق‌العملکاران Factoring اساساً از قرن چهاردهم در انگلستان بوجود آمد و بیشتر فعالیت آن در زمینه صنایع پشم بود که واسطه‌ها و حق‌العملکاران، تولیدات پشمی را به صورت امانی به فروش می‌رساندند. اهمیت آنها در قرن ۱۹ بیشتر شد و اکثر منسوجات مورد نیاز ایالات متحده توسط این واسطه‌ها بین دو کشور معامله گردید. ولی در آغاز قرن بیستم حق‌العملکاران با از دست دادن مشتریان خود مواجه گردیدند و پس از بررسی بدین نتیجه رسیدند که تأمین مالی و اعتبار، مهمترین نیاز تولیدکنندگان و صادرکنندگان می‌باشد. پس از جنگ جهانی دوم با رشد تجارت بین‌المللی تقاضای شدیدی بر مؤسسات حق‌العملکاری متخصص بوجود آمد و این مؤسسات شعبات خود را در داخل و خارج کشورها گسترش دادند و روز بروز به فعالیت‌های خود تنوع بخشیدند به حدی که امروزه یکی از مهم‌ترین عوامل توسعه مبادلات بشمار می‌روند. ■

در کمیته‌های ذی‌ربط حاضر شد مجمع عمومی در اجلاس بعدی خود راجع به صلاحیت عضویت وی تصمیم خواهد گرفت.

اعضای «اتحایه» هر سالانه مبلغی به عنوان «حق عضویت» پرداخت می‌کنند که مقدار آن به درآمد عضو بستگی دارد. اگر عضو فقط نماینده کمیته «بیمه اعتباری صادراتی» باشد یا نماینده «کمیته سرمایه‌گذاری‌ها» یا هر دو، مبلغ حق عضویت وی فرق می‌کند. اگر سازمان ضمانت صادرات حداقل سالانه ۲۵ میلیون فرانک سوئیس درآمد داشته باشد باید هر سال ۱۶۵۰۰ فرانک سوئیس حق عضویت پرداخت نماید. سازمان‌های «ناظر» بابت شرکت در جلسات مجمع عمومی، ظرف ۲ سال باید ۱۱۰۰۰ فرانک سوئیس پرداخت نمایند، علاوه بر آن، از هر عضو مبلغ ۵۰۰۰ فرانک سوئیس فقط برای یک بار، ورودیه اخذ می‌شود.

اعضای «اتحایه»

در حال حاضر، اتحایه دارای ۳۸ عضو از ۳۰ کشور به شرح زیر است: آرژانتین، استرالیا، اتریش، بلژیک، کانادا، قبرس، دانمارک، فنلاند، آلمان، فرانسه، هنگ‌کنگ، هند، اسرائیل، ایتالیا، جامائیکا، ژاپن، مکزیک، هلند، زلاندنو، نروژ، پرتغال، کره جنوبی، سنگاپور، آفریقای جنوبی، اسپانیا، سوئد، سوئیس، انگلستان، ایالات متحده و زیمبابوه.

نخستین سازمانی که از کشورهای در حال توسعه به عضویت اتحایه درآمد بود «بنگاه تضمین اعتبارات صادراتی هند» بود. پس از آن مؤسسات ضمانت صادرات هنگ‌کنگ، آرژانتین، کره جنوبی، سنگاپور، مکزیک به عضویت اتحایه پذیرفته شدند. در حال

از جمله ارزیابی خطرات ناشی از بیمه کالاهای صادراتی، قابلیت اعتماد کشورها، روش‌های مطرح کردن دعاوی، نحوه گردآوری اطلاعات اعتباری راجع به خریداران بخش خصوصی و غیره، رسیدگی می‌کنند. کارشناسان مزبور هنگام ملاقات با یکدیگر از طریق دبیرخانه اتحایه، درباره موضوعات زیر با یکدیگر تبادل نظر می‌کنند:

- ۱- شرایط بیمه کردن کالاهای صادراتی در هر بازار خاص
- ۲- مسائل مربوط به طرح کردن ادعای خسارت
- ۳- شرایط واگذاری اعتبار برای اجرای قراردادهای خاص
- ۴- منابع دستیابی به اطلاعات درباره خریداران

شرایط عضویت در اتحایه

هر سازمانی که حداقل ۲ سال در رشته تضمین صادرات یا بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی فعالیت داشته و درآمد آن از وصول حق بیمه، حداقل ۲ میلیون فرانک سوئیس باشد یا اینکه ارزش معاملات سالانه آن حداقل به ۲۰۰ میلیون فرانک سوئیس بالغ گردد می‌تواند تقاضای عضویت خود را به اتحایه تسلیم نماید. سازمان‌های داوطلب عضویت در اتحایه باید علاوه بر خطرات بازرگانی، خطرات سیاسی را نیز بیمه نمایند. مؤسساتی که در رشته بیمه سرمایه‌گذاری‌ها فعالیت دارند، علاوه بر خطرات سیاسی عادی باید سرمایه‌گذاری‌ها را در قبال مصادره، جنگ و دشواری‌های مربوط به انتقال سود سرمایه‌گذاری‌ها بیمه کنند. از داوطلبان حائز شرایط دعوت می‌شود که به عنوان ناظر در جلسات اتحایه شرکت نمایند. پس از آنکه داوطلب عضویت چهار بار در مجمع عمومی شرکت کرد و