

تامین مالی و تجارت بین المللی

نویسندگان: K.M.Fingerand, Ludger Schuknecht

ترجمه و تلخیص: سیدعلی میرکریمی، کارشناس دایره تامین مالی بین المللی بانک

از نظر تاریخی، توسعه تجارت بین المللی و فرایند تامین مالی، همپای هم پیش رفته اند

مقدمه

مراکز تجاری پیشرو جهان در عین حال مهمترین مراکز مالی نیز بوده اند، کما اینکه از شهرهای ایتالیایی در دوره رنسانس (ونیز، جنوا و فلورانس) تا لندن، نیویورک، هنگ کنگ، چین و سنگاپور امروز، در کنار قوی ترین بازارهای مالی در هر مقطع زمانی، مراکز تجاری پیشروی برای کالاها و خدمات نیز وجود داشته است. در این صورت، اگر تجارت رشد نماید، بخش مالی نیز منتفع می شود و بر عکس.

بخش مهمی از ارتباطات تجارت و تامین مالی امروز می تواند به نوع آوری هایی نسبت داده شود که در اروپای غربی بین قرن های ۱۴ و ۱۶ اتفاق افتاد. در آن زمان شهرهای ایتالیایی به عنوان پیشروترین مناطق اقتصادی اروپا و به صورت مراکز مسلط برای تجارت و تامین مالی فرامرزی ظاهر شدند، به ویژه شهرهای جنوا و ونیز با توجه به موقعیت توان دریایی شان، به عنوان مراکز تجاری و تامین مالی پیشرو درآمدند.

علت توسعه فوق العاده تجارت فرامرزی در آن دوره، علاوه بر افت هزینه های حمل و نقل دریایی، موضوع توسعه ابزارهای قانونی، سازمان های تجاری، حمل و نقل دریایی توسعه یافته و تکنیک های مالی جدید بود. حمل و نقل دریایی در چارچوب مقررات "Role d Oleron" و "Consolado del Mar" انجام می شد. این قوانین در دادگاه های مختلف مانند محاکم تجاری (Merchandise Tribunal) و مراکز تجاری عمده قابل اجرا بودند. اشکال اولیه بیمه تجارت دریایی نیز در همان زمان توسعه یافت. روش دو ثبتی (Keeping Double-entry book) هم به عنوان یک

به عقیده بسیاری از کارشناسان اقتصادی، بخش مالی توسعه یافته و باثبات و سیستم تجارت بین المللی آزاد، دو جزء کلیدی اقتصادهای موفق به شمار می روند. تامین مالی و تجارت، معمولاً از طریق مکانیزم هایی که کمتر قابل مشاهده هستند، به هم مرتبط می باشند. هدف این نوشته، ضمن اشاره به سابقه تاریخی تامین مالی تجارت بین المللی در جهان، نشان دادن ارتباطات پایه ای بین تجارت و بخش تامین مالی و بازگو نمودن ریسک های موجود در تجارت بین المللی و نقش موسسات بیمه اعتبار صادرات در پوشش این مخاطرات است.

تاریخچه تامین مالی تجاری بین المللی

از نظر تاریخی، توسعه تجارت بین المللی و تامین مالی، همپای هم پیش رفته اند. ارتباط بین تجارت و تامین مالی، دوطرفه است که در آن نه تنها سیستم مالی توسعه یافته و تجارت را ارتقا می دهد، بلکه فرصت های تجاری هم برای خدمات مالی تقاضا ایجاد نموده و لذا موجب توسعه سیستم مالی می شود. تاریخ نوآوری های مالی نشان می دهد که مدیریت ریسک های غیرمعمول مرتبط با تجارت فرامرزی، اغلب منشاء ابزارهای مالی جدید بوده اند. شرکت سهامی (Joint Stock Co.) موجب شدند که ریسک تجارت در مقیاس وسیع بین تعداد زیادی از عرضه کنندگان سرمایه تقسیم گردد. انجام پرداخت ها از طریق وصولی هم از حمل پر مخاطره پول نقد برای حل و فصل قراردادها جلوگیری کرد. بنابراین، از نظر تاریخی،

نوآوری مهم در حسابداری در شهر پیزا در تاریخ ۱۳۳۶ میلادی پدیدار گشت.

وکالتنامه (Letter of Procura) و اولین شرکت‌های با سرمایه‌گذاری مشترک (Joint Stock) و با مسوولیت محدود نیز در سال ۱۴۰۸ میلادی در فلورانس ظاهر شدند. معرفی پول کاغذی مانند چک و برات، دفتر حساب‌ها (Account Book) و تسویه بانکی (Clearance Bank) نیز هزینه‌های معاملات مالی را که قبل از آن مستلزم حمل و نقل پر ریسک سکه‌های طلا و نقره بود، کاهش دادند. این پیشرفت‌ها همچنین گسترش اعتبار را علی‌رغم این حقیقت که وام دادن در مقابل نرخ بهره رسماً تصویب شده بود، موجب گردیدند. سایر شهرهای ایتالیا و اروپای مرکزی و غربی نیز از این رویه تبعیت نمودند. در آن زمان، تجارت و تامین مالی شاید حتی قوی‌تر از امروز بود. تمام تجارتخانه‌ها به طور همزمان به عنوان بانک نیز عمل می‌کردند، به طوریکه سپرده‌ها را با یک نرخ سود ثابت جمع‌آوری کرده و خدماتی را برای پرداخت‌های بین‌المللی و تسهیلات اعتباری اساسی برای تجارت و حمل و نقل فرامرزی ارائه می‌کردند. پیشرفت در تکنیک‌های مالی نیز در انقلاب بازرگانی که یک انتقال از داد و ستد همراه با سفر به تجارت ساکن را شامل می‌شد، سهیم بود. بعدها تجارت از طریق شبکه‌ای از نماینده‌ها، دریاورددها، یا کارفرمایانی که در مراکز تجاری خارجی مستقر بودند، متداول و رایج شد.

تامین مالی و تجارت بین‌المللی

همانگونه که ذکر شد، امروزه تجارت مدرن بستگی زیادی به مقوله اعتبار و سایر خدمات مالی کلیدی جهت تامین مالی هزینه‌های مرتبط با تجارت و پوشش ریسک‌های ناشی از مبادله دارد. به عبارتی، تجارت بین‌المللی وقتی می‌تواند با سرعت پیش رود که خدمات مالی اساسی مرتبط با تجارت موجود باشند. در حال حاضر، حدود ۹۰ درصد تجارت جهانی به صورت نقد و یا اعتبارات کوتاه‌مدت (حداکثر ۱۸۰ روزه) و ۱۰ درصد آن با تامین مالی میان و بلندمدت انجام می‌شود. تجارت مواد اولیه و کالاهای مصرفی که اغلب معاملات تکراری بین تجار معین می‌باشند، به طور گسترده‌ای در گروه اول جای می‌گیرند. تامین مالی میان و بلندمدت، در بخش کالاهای سرمایه‌ای بادوام و توسعه طرح‌ها کاربرد دارد، خصوصاً در مبادلات مدت‌دار و بزرگ، صادرکننده بیشتر خواستار تسهیلات اعتباری می‌شود. حجم معامله و طول دوره اعتبار و به همان نسبت، میزان ریسک‌های مختلف (اقتصادی، فضای سیاسی حاکم بر کشور خریدار) ممکن است که به طور محسوسی هزینه‌های تامین مالی را افزایش دهند و یا در فرایند تامین اعتبار مشکلاتی را ایجاد نمایند.

تجارت بین‌المللی قویاً از فضای مالی توسعه‌یافته و نظام مند منتفع می‌شود و بر عکس، نظام مالی نیز از سیستم تجاری آزاد سود می‌برد. تجارت بین‌المللی نیازمند خدمات مهمی از جانب مؤسسات مالی است و اگر این خدمات در دسترس نباشند، هزینه‌های معاملاتی ناشی از تجارت به سرعت افزایش می‌یابند. به عبارت دیگر،

تامین مالی به صورت یک تسهیل‌کننده (Lubricant) برای تجارت بین‌المللی عمل می‌کند. از طرف دیگر، تجارت نیز برای خدمات مالی تقاضا ایجاد نموده و آن را توسعه می‌دهد. اگر عملیات پرداخت، ضمن تحویل کالا یا بعد از آن انجام گیرد، صادرکننده مسوول تدارک نقدینگی لازم برای تولید کالا و به عبارت دیگر، تامین مالی تجاری خواهد بود. در برخی از موارد هم پرداخت برای برخی واردات در طول چندین سال انجام می‌شود و لذا دوره تامین مالی طولانی است. اگر پرداخت در زمان انجام سفارش انجام شود، واردکننده باید سرمایه لازم را تامین نماید. لذا اعطای اعتبار صادراتی (تامین مالی صادرات) فاصله زمانی بین سفارش کالا و پرداخت مربوط به سفارش مزبور را پر می‌کند.

به طور کلی، بخش مالی از چهار طریق از تجارت بین‌المللی حمایت می‌کند:

۱- اول از همه، بخش مالی به عنوان پلی بین فاصله زمانی نیاز به نقدینگی برای تولید، حمل و نقل و... و پرداخت برای کالاهای مذکور توسط واردکننده (خریدار) عمل می‌نماید. به عبارت دیگر، بخش مالی سرمایه در گردش (Working Capital) را فراهم می‌نماید. بنابراین، حتی اگر هیچکدام از طرفین مبادله نقدینگی کافی برای تامین مالی معامله را نداشته باشند، مبادله می‌تواند اتفاق بیفتد. بدیهی است که در این میان، بانک‌ها مهم‌ترین نقش، یعنی اعطای وام به سرمایه‌گذاران و تجار را بر عهده دارند و برای این منظور، باید سپرده‌های لازم را گردآوری نمایند. بانک‌ها فقط پل بین پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذاران نیستند، بلکه هماهنگ‌کننده ترجیحات زمانی سپرده‌گذاران (که خواهان سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت هستند) و وام‌گیرندگان (که اغلب نیاز به سرمایه میان یا بلندمدت دارند) نیز می‌باشند.

۲- بخش مالی، خدماتی را فراهم می‌نماید که صادرکننده بتواند مبلغ صادراتی را با حداقل هزینه و ریسک دریافت نماید. مؤسسات مالی، امکان نقل و انتقال آسان و ایمن پول را فراهم می‌نمایند که می‌توان از نقل و انتقالات بین بانکی پول بین دو حساب، تا خدمات مالی پیچیده مانند (Leasing) یا خدمات مرتبط با مبادلات خارجی طبقه‌بندی گردد.

۳- مؤسسات مالی، اطلاعات با ارزشی را برای تجار و سرمایه‌گذاران فراهم می‌نمایند. آنها وضعیت حال و آینده بازار پول و سرمایه را به اطلاع مشتریانانشان می‌رسانند. آنها همچنین تماس‌های تجاری، تحقیقات بازار و بررسی وضعیت اعتباری مشتریان و بانک‌هایشان را انجام می‌دهند.

۴- بخش مالی، ریسک‌های خاص مرتبط با فرایند تجارت را از طریق بیمه پوشش می‌دهد. ابزارهای بیمه‌ای، علاوه بر اعتبارات صادراتی و هزینه‌های حمل و نقل، نوسانات نرخ ارز را نیز پوشش می‌دهند. سایر موارد خاص نیز می‌توانند در برابر عدم ایفای تعهدات فروشنده و ریسک ناشی از تغییر سیاست‌های دولت بیمه شوند. بدیهی است که بدون بکارگیری چنین ابزارهای مالی، تجارت بین‌المللی فوق‌العاده دشوار می‌گردد.

◆ امروزه تجارت

مدرن، بستگی زیادی

به مقوله اعتبار و

سایر بر خدمات مالی

کلیدی جهت تامین

مالی هزینه‌های

مرتبط با تجارت و

پوشش ریسک‌های

ناشی از مبادله دارد

اهمیت تامین مالی برای تجارت و رشد اقتصادی

رشد پویای تجارت جهانی در دهه‌های اخیر، با رشد سریع تامین مالی تجاری تسهیل شد. تا چند دهه پیش، اطلاعات در خصوص نقش بخش مالی کاملاً محدود بود، لیکن امروز بر همگان روشن است که منافع قابل توجهی از تخصص‌گرایی در حوزه مالی همانند تخصص‌گرایی در بخش تجارت وجود دارد. توانایی بخش مالی در برخورد با اطلاعات نامتقارن (Asymmetric) بین اعتباردهندگان و قرض‌گیرندگان در حالتی که اعطا کننده اعتبار کیفیت (Quality) قرض‌گیرنده را نمی‌شناسد، یک دلیل کلیدی برای موجودیت آن است. وام‌گیرندگان با احتمال بازپرداخت پایین و ریسک بد (Bad Risk)، سعی در مخفی نمودن کیفیت



فرانکوئیس و شوکت (Francois & Schuknecht, 1999) هم بحث می‌کنند که اثر ارتقای رقابت فضای باز بین‌المللی، رشد اقتصادی را به میزان مشابه‌ای شتاب می‌بخشد. به طور خلاصه، کشورهای با سیستم مالی کمتر توسعه یافته و دارای اقتصاد بسته، از دست‌یابی به رشد اقتصادی مناسب باز می‌مانند.

در واقع، تجارت آزاد و سیاست‌های مالی در ترکیب با پیشرفت‌های تکنولوژیکی، تجارت خارجی و بخش مالی را به عنوان موتور رشد و توسعه بعد از جنگ جهانی دوم مطرح ساختند. لذا هم تجارت بین‌المللی و هم بخش مالی موتورهای مهم رشد در اقتصادهای امروز هستند. اهمیت روبه رشد این دو بخش، با ملاحظه سهم رو به گسترش آنها در تولید دهه‌های اخیر روشن‌تر می‌گردد.

امروزه سهم تجارت بین‌المللی کالا و خدمات از تولید ناخالص جهان، از حدود هشت درصد در سال ۱۹۴۷، به بیش از ۲۵ درصد رسیده است. حجم معاملات مالی هم به طور مشابه‌ای در دهه‌های اخیر رشد یافته است. به عنوان مثال، در ایالات متحده آمریکا، سهم بخش مالی (شامل بانک‌ها، اوراق بهادار، بیمه و املاک) از ۱۰/۹ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۱۹۵۰، به بیش از ۲۰ درصد در سال ۲۰۰۰ رسید. در سایر کشورهای در حال توسعه و صنعتی نیز نرخ رشد خدمات مالی (به استثنای املاک) به طور متوسط بین چهار تا ۱۳ درصد برآورد شده است. رشد معاملات مالی بین‌المللی حتی سریع‌تر هم بوده است، به طوری که بسیاری از این معاملات به تنهایی تا ۳۰ درصد رشد داشته‌اند.

به طور کلی، رشد تجارت بین‌المللی از جنگ جهانی دوم به بعد، سریع‌تر از رشد تولید جهانی بوده است. این موضوع به جهت کاهش معنی‌دار در موانع تجاری و هزینه‌های معاملاتی (Transaction Costs) بوده است. موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای پیش روی تجارت، طی توافقات هفت دوره مذاکرات گات به عنوان بخشی از تلاش‌های متمرکز منطقه‌ای، به ویژه در اروپای غربی کاهش یافته بود. افت هزینه‌های ارتباطات و حمل و نقل نیز در توسعه تجارت موثر بوده‌اند. به طور مشابه، رشد سریع بخش مالی با محیط سیاست‌گذاری مطلوب و پیشرفت‌های تکنولوژیکی مرتبط می‌شود. سیاست‌های مالی آزاد، هم در سطح داخلی و هم در سطح بین‌المللی در ترکیب با پیشرفت سریع در ارتباطات راه دور و تکنولوژی اطلاعات و توسعه ابزارهای مالی جدید، موجب توسعه روز افزون خدمات مالی و جریان سرمایه بین کشورهای مختلف شده است.

◆ در حال حاضر، ۹۰ درصد تجارت جهانی به صورت نقد و یا اعتبارات کوتاه‌مدت (حداکثر ۱۸۰ روزه) و ۱۰ درصد آن با تامین مالی میان و بلندمدت انجام می‌شود

پایین خود دارند و در برابر وام‌گیرندگانی که دارای ریسک پایین (Good Risk) هستند، پیشنهاد پرداخت نرخ‌های بهره بالاتری دارند. این موضوع ممکن است منجر به انتخاب معکوس (Adverse Selection) یا نادرست گردد، به طوری که باعث تخصیص اعتبارات به صورت ناموزون به سمت متقاضیان بد ریسک می‌شود. وقتی که اعتباری اعطا می‌گردد، این احتمال وجود دارد که وام‌گیرنده فعالیت‌هایی را انجام دهد که احتمال بازپرداخت را کاهش دهد. این موضوع هم مخاطره اخلاقی (Moral Hazard) نامیده می‌شود.

علاوه بر این، بانک‌داران به تسهیلات شامل کنترل وضعیت اعتباری متقاضی اعتبار قبل از اعطای وام و نیز در نظارت بر عملکرد آن بعد از اعطای اعتبار متبحر می‌شود. آنها به عنوان یک متخصص، این کار را با هزینه پایین‌تری نسبت به وام‌دهندگان انفرادی انجام می‌دهند. بانک همچنین قادر به توزیع ریسک‌های قصور در انجام تعهدات (عدم بازپرداخت) بین طیف وسیعی از معاملات است و نیز می‌تواند تضامین و وثایق مختلفی را مطالبه نماید. طیف دیگری از ابزارهای مالی دیگر نیز وجود دارند که ضمن کاهش هزینه‌های معاملاتی (Transaction Costs) و اطلاعات، تخصیص بهینه منابع را در طول زمان و مکان توسعه می‌بخشند بنابراین، واسطه‌های مالی در یک سیستم کارآمد مالی می‌توانند با تعدیل ریسک، نرخ سود بهتری را به سپرده‌گذاران بپردازند و وام‌گیرندگان هم با توجه به نیازشان آن را ارزانتر و سهل‌الوصول‌تر می‌یابند.

مطالعات تجربی این ادعا را تایید می‌کنند که بازارهای مالی باز بین‌المللی، رفاه و رشد اقتصادی را از طریق برقراری ارتباط کارا تر بین پس‌اندازکنندگان (Savers) و سرمایه‌گذاران (Investors) ارتقا می‌بخشند. لوین (Levin, 1997) دریافت که اثر مستقیم یک سیستم مالی توسعه یافته بر رشد حداقل یک درصد تولید ناخالص داخلی است.

مدیریت ریسک در مبادلات تجاری بین‌المللی

در دسترس بودن اعتبارات تجاری و هزینه‌های مرتبط با آن، شدیداً تحت تاثیر چهار نوع ریسک قرار دارد: ۱- ریسک اقتصادی یا تجاری، ۲- ریسک نرخ ارز، ۳- ریسک حمل و نقل و ۴- ریسک سیاسی.

ریسک اقتصادی یا تجاری (Commercial Risk) هم در مبادلات داخلی و هم در تجارت خارجی وجود دارد. برای صادرکننده، این ریسک اساساً مربوط به این است که خریدار از پذیرش کالای مورد معامله امتناع ورزد یا از پرداخت وجه کالا پس از پذیرش آن خودداری کند. در ارتباط با واردکننده نیز ریسک مذکور از این جا ناشی می‌شود که صادرکننده کالا را با کیفیت مورد توافق و یا در وقت معین تحویل ننماید. بدیهی است که در همه این موارد، سرمایه به کار گرفته شده در طرح - چه از سرمایه خود شرکت باشد و یا از طریق اخذ تسهیلات تامین شده باشد- در معرض ریسک می‌باشد. اصولاً ریسک تجاری با مشکل عدم تقارن و شفافیت اطلاعات که می‌تواند در سطح بین‌المللی به صورت معنی داری وسیع باشد، در ارتباط است. اطلاعات در مورد وضعیت شرکت‌های خارجی (واردکنندگان، بانک‌های خارجی، شرایط اقتصادی یا قوانین خارجی) برای صادرکننده یا بانک‌اش نسبت به مشتریان داخلی بسیار محدودتر یا کمتر قابل شناسایی خواهد بود. بنابراین، بانک‌های بزرگ اغلب دارای بانک‌های کارگزار یا شعبه‌هایی در خارج به منظور تهیه اطلاعات مورد نیاز از مشتریان، نظام حقوقی و سایر موانع پیش‌رو هستند.

از طرف دیگر، با توجه به کاستی‌های موجود در نظام حقوقی، اگر حقوق مالکیت، قوانین مربوط به قراردادها، فرایند داوری و قوانین ورشکستگی و دادگاه‌ها ناکافی باشد. هزینه‌های تجاری افزایش می‌یابد. در چنین فضای حقوقی‌ای، تجارت بین‌المللی توسط تجاری که قادر به اجرای مطالبات خود نیستند، مختل می‌شود، لذا هزینه کاهش چنین ریسک‌هایی بالا می‌رود و یا اصولاً غیرممکن

می‌شود. پس یک فضای حقوقی ضعیف، همانند یک بخش مالی ضعیف می‌تواند به عنوان یک مانع قوی در تجارت بین‌المللی عمل نماید.

یک ملاحظه کلیدی در کاهش ریسک تجاری، انتخاب ابزار تامین مالی تجاری است. اگر یک صادرکننده اقدام به اخذ تامین مالی فعالیت‌های مرتبط تجاری خود نماید، می‌تواند در مقابل ریسک تجاری از یک موسسه بیمه دولتی یا خصوصی تقاضای تضمین یا بیمه نماید. علاوه بر این، تعدادی از ابزارها نیز وجود دارند که ریسک را از صادرکننده به واردکننده منتقل نمایند.

اما ریسک‌های موجود در تجارت بین‌المللی، در مبادلات داخلی بسیار اندک هستند و یا به طور کلی، وجود ندارند. ابزارهایی که برای مقابله با این ریسک‌ها بکار گرفته می‌شوند، به سه عامل اساسی بستگی دارند:

(الف) شناخت نوع و اندازه ریسک درگیر در معامله. (ب) تلاش‌های توزیع و کاهش ریسک بین صادرکننده، واردکنندگان و بانک‌هایشان. (پ) هزینه‌های کاهش ریسک.

به طور کلی، چهار ابزار مهم تامین مالی تجاری وجود دارد که ریسک را در مراحل مختلف مبادلات تجاری از صادرکننده به واردکننده منتقل می‌نمایند. این ابزارها عبارتند از: ۱- حساب باز، ۲- اسناد وصولی، ۳- اعتبار اسنادی و ۴- معاملات نقدی.

اگر واردکننده بخواهد تقبل ریسک تجاری را هر چه بیشتر به تاخیر بیندازد، او خواهد خواست که پرداخت وجه کالا پس از تحویل گرفتن آن انجام دهد. وقتی که این اتفاق می‌افتد، یعنی معامله در قالب حساب باز انجام شده است که در آن، خریدار وجه کالا را پس از تحویل گرفتن اسناد ترخیص کالا پرداخت می‌نماید.

معامله از طریق حساب باز در معاملات واسطه‌ای وابسته (Intra - Affiliate Trade) یا صادرات با ارزش معاملاتی کوچک بین بنگاه‌هایی که روابط تجاری طولانی مدتی با هم دارند، بکار می‌رود. در این موارد، اندازه

◆ مطالعات نشان می‌دهند که کشورهای با سیستم مالی کمتر توسعه‌یافته و دارای اقتصادی بسته، از دستیابی به رشد اقتصادی مناسب باز می‌مانند

طبقه‌بندی انواع ریسک در تجارت بین‌المللی

سیاسی			حمل و نقل	نرخ ارز	اقتصادی و تجاری
سیاست اقتصادی	سیاست داخلی	سیاست خارجی		۴	- عدم توان یا تمایل به پرداخت توسط واردکننده
	شورش	جنگ	- وقوع خسارت	- نوسانات نرخ ارز	- عدم پذیرش کالا توسط واردکننده
	- انقلاب	- تحریم	- از دست دادن کالا	- تضعیف نرخ ارز	- عدم تحویل کالا و یا تحویل بموقع کالا
	- جنگ داخلی	- محدودیت‌ها			
ابزارهای مقابله با انواع ریسک در تجارت بین‌المللی					
سیاسی			حمل و نقل	نرخ ارز	اقتصادی و تجاری
					- موسسات بیمه اعتبار صادرات
				- خدمات	- موسسات بیمه خصوصی
	- موسسات اعتبار صادرات		موسسات بیمه	هیچ‌یک بانک‌ها	- اعتبار اسنادی
	- موسسات بیمه خصوصی		خصوصی	- بیمه نرخ ارز	- ضمانت‌نامه‌های بانکی
				توسط دولت	

فعالیت می‌نمایند، اما بیشتر آنها به عنوان یک موسسه دولتی یا خصوصی که یک حساب دولتی را اداره می‌کنند، فعالیت می‌نمایند. از این طریق دولت می‌تواند تسهیلاتی با نرخ پایین‌تر از بازار، شرایط بازپرداخت مناسب‌تر و تضامین و بیمه‌های با هزینه پایین را به صادرکنندگان ارائه نماید. ECAها می‌توانند تا ۱۰۰ درصد اعتبارات صادراتی را پوشش دهند.

در سال‌های اخیر فشار بر روی ECAها جهت توسعه خدماتشان زیاد بوده است. هم‌چنین بانک‌های توسعه‌ای چندجانبه، سهم خود را از تأمین مالی تجاری بین‌المللی افزایش داده‌اند. روش‌های جدید تأمین مالی هم توسعه یافته‌اند، راهکارهای مقابله با ریسک گسترش یافته و هم‌کاری جهت تأمین مالی طرح‌های با مقیاس بزرگ افزایش یافته است.

به علاوه، موسسات بیمه اعتبار صادرات (ECAs) انجمن‌های بین‌المللی را به منظور تبادل اطلاعات تخصصی و فنی (به عنوان مثال، در خصوص مدیریت ریسک) و تعقیب منافع خود در سطح بین‌المللی تشکیل داده‌اند. مهمترین این انجمن‌ها عبارتند از: انجمن ضمانت پان امریکن (Panamerican Surety Association) با ۱۳۰ عضو در سطح جهان ALASECE، کنفرانس بیمه‌گران اعتبار عرب (The Arab Credit Insurers Conference)، اتحادیه برن (The Berne Union) با ۴۴ عضو، انجمن بیمه اعتبار بین‌المللی (The International Credit Insurance Association) با ۴۳ عضو و اتحادیه داکار (Dakar Union) با ۱۸ عضو.

همانند سایر فعالیتهای تجاری که دولت وارد آن‌ها می‌شود، این خطر وجود دارد که هدف اصلی و اولیه از تصدی دولت کم‌رنگ شود. موسسات بیمه اعتبار صادرات (ECAs) اصولاً باید نقش مهمی را در پوشش ریسک سیاسی ایفا نمایند، لذا مشکلات ناشی از توقف انتقال ارز، جنگ، قصور خریداران دولتی حداقلی می‌شود. هم‌چنین اهمیت ریسک تجاری را نیز نباید فراموش کرد. چنین ریسک‌هایی، به ویژه در زمان رکود، بیشتر رخ می‌دهند. درخصوص این ریسک‌ها ECAها باید به خوبی به اطلاعات دسترسی داشته باشند. باید تأکید نمود که این موسسات، نقش مهمی را هم در رفع مشکلات مربوط به صادرکنندگان کشورهای صنعتی در صادرات به کشورهای در حال توسعه ایفا می‌نمایند. از طرف دیگر، می‌توان اظهار نمود که موسسات بیمه اعتبار برای کشورهای در حال توسعه از درجه اهمیت بالاتری برخوردار می‌باشند، چون در این کشورها بانک‌ها معمولاً کوچک هستند و امکان دسترسی به اطلاعات مربوط به ریسک سیاسی و تجاری بین‌المللی هم ضعیف است. در این صورت، شرایط تأمین مالی هم که به صادرکنندگان پیشنهاد می‌شود، مناسب نیست. لذا در کشورهای در حال توسعه، وجود موسسات مذکور که تضامین لازم را به بانک‌ها جهت اعطای اعتبار ارائه می‌نمایند، حایز اهمیت بیشتری برای صادرکنندگان می‌باشد.

کوچک معاملات، طبیعت تکراری مبادله و روابط ویژه بین خریدار و فروشنده، در نهایت به ریسک پایین منتهی می‌شود. هزینه‌های اداری برای انجام مبادلات با روش حساب باز نیز در حداقل قرار دارد.

حال اگر صادرکننده بخواهد مالکیت کالای موضوع معامله را تا پرداخت وجه توسط خریدار داشته باشد، از روش اسناد وصولی پرداخت در مقابل اسناد استفاده می‌نماید. این روش، وقتی بکار می‌رود که صادرکننده و واردکننده شناخت نسبی از هم دارند و ریسک تجاری در سطح ملایمی قرار دارد.

موسسات اعتبار صادرات و نقش دولت در تأمین مالی صادرات

اعتبارات بانکی و ابزارهای پرداخت که در بخش‌های قبل به آنها اشاره شد، به عنوان تسهیل‌کننده (Facilitator) مهم در تجارت بین‌المللی مطرح هستند. هم‌چنین ذکر شد که ریسک سیاسی و تجاری موجود در تجارت بین‌المللی، اغلب بسیار بزرگتر از معاملات داخلی است، زیرا شرکت‌ها فاقد اطلاعات لازم در خصوص شرکای تجاری خارجی خود هستند، چارچوب حقوقی هم ممکن است توسعه یافته نباشد و جنگ، بحران و یا ممنوعیت‌های پرداخت غیرقابل پیش‌بینی اتفاق بیفتند. مسایل انباشته ناشی از اطلاعات نامتقارن در تجارت خارجی (به ویژه در کشورهای با سیستم مالی توسعه نیافته) و عدم توانایی یا تمایل بانک‌ها در تقبل برخی «ریسک‌های سیاسی و تجاری» (به ویژه در مورد قراردادهای بلندمدت تجاری) به عنوان مهمترین توجیه برای مداخله دولت در تأمین مالی تجاری محسوب می‌شوند. حمایت دولت در این زمینه از طریق نهادهایی موسوم به «موسسات اعتبار صادرات» (Export Credit Agencies) انجام می‌شود. این موسسات (ECAs) عموماً می‌توانند خدمات مختلفی از جمله: ۱- ارائه اشکال مختلف خدمات تأمین مالی تجاری، ۲- تولید و ارائه اطلاعات، ۳- ارائه خدمت به عنوان مکانی برای نشست دولت و صنعتگران داخلی برای اجرای قراردادها به وسیله دولت‌ها و تجار خارجی، ۴- پوشش انواع ریسک را ارائه نمایند.

در حال حاضر، برخی از موسسات مالی خصوصی و بانک‌های توسعه‌ای به طور فزاینده‌ای در حال ورود به این بازار هستند.

بیشتر کشورهای صنعتی و در حال توسعه نیز دارای نوعی از این موسسات می‌باشند که به ارتقای صادرات کمک می‌نمایند. آنها تأمین مالی مرتبط با تجارت را از طریق سه ابزار مهم انجام می‌دهند: ۱- تأمین مالی معاملاتی که توسط موسسات مالی تجاری به سختی یا با هزینه بالایی تأمین مالی می‌شود، ۲- تضمین بازپرداخت اعتبار اعطایی بانک‌ها که موجب اخذ تسهیلات از بانک‌ها با شرایط مناسب می‌گردد، ۳- بیمه صادرکنندگان در مقابل ریسک‌های سیاسی و تجاری. ضمناً کارمزد این موسسات هم در سطح مناسبی قرار دارد.

شایان ذکر است که ترکیب دارایی‌ها و ساختار تشکیلاتی موسسات بیمه اعتبار (ECAs) در کشورهای مختلف به طور مشخصی متفاوت است. در برخی از کشورها، موسسات مذکور در قالب یک اداره دولتی

موسسات

بیمه‌ای اعتباری کشورهای در حال توسعه از درجه اهمیت بالاتری برخوردار می‌باشند، زیرا در این کشورها، بانک‌ها معمولاً کوچک هستند و امکان دسترسی به اطلاعات مربوط به ریسک سیاسی و تجاری بین‌المللی هم ضعیف است