

معیارهای بکارگیری از اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده

"مدیریت امور بین الملل بانک"

مقدمه:

اعتبارات پس از حمل (Post- Shipment Credit) با هدف افزایش توان رقابت صادرکنندگان در بازار کشورهای هدف از طریق فراهم نمودن شرایط لازم جهت فروش مدت دار کالا و خدمات اعطا می شوند. در برخی موارد ممکن است خریدار خارجی درخواست نماید که وجه کالا یا خدمات خریداری شده را به صورت مدت دار پرداخت کند. از طرف دیگر، صادرکننده ترجیح می دهد که وجه کالا را به صورت نقدی دریافت نماید. در این حالت، بانک می تواند به صورت یک واسطه مالی، ایفای نقش نماید. به این ترتیب، در این نوع تسهیلات، پس از صدور کالا و یا خدمات مورد نظر توسط صادرکننده، بانک وجه مربوطه را به صادرکننده پرداخت نموده و در سررسید(های) مقرر از خریدار یا بانک وی اصل تسهیلات و سود متعلقه را دریافت خواهد نمود. این نوع اعتبار در دو قالب اعتبار خریدار (Buyer's Credit) و اعتبار فروشنده (Supplier's Credit) اعطا می گردد.

در این راستا تعیین معیارهایی جهت بکارگیری دو قالب مذکور از جمله موضوعاتی است که می تواند در تسریع فرایند ارایه خدمات به مشتریان و حفظ منابع بانک و مشتری نقش بسزایی را ایفا نماید. این معیارها معمولاً با توجه به نوع کالا یا خدمت صادراتی، دوره بازپرداخت، نوع تضامین معرفی شده و بخشی نیز بر اساس سیاستگذاری داخلی بانکها تعریف و تعیین می گردند. لذا در این مقاله ضمن اشاره به مکانیزم کلی اعتبار خریدار و فروشنده و رویه عمل چند بانک معتبر، پیشنهادهایی جهت سیاستگذاری بانک در این زمینه ارایه می شود.

اعتبار فروشنده

فروشنده قرارداد خود با خریدار را به صورت مدت دار

منعقد می نماید و لذا می پذیرد که خریدار یا بانک وی وجه کالا یا خدمات را تحت اعتبار اسنادی و یا برات مدت دار بپردازد. در صورت نیاز فروشنده به وجه مورد نظر پیش از موعد مقرر، وی از بانک درخواست تسهیلات می نماید. بانک هم پس از بررسی و حصول اطمینان در خصوص موارد زیر، نسبت به تنزیل اعتبار اسنادی و یا برات مدت دار فوق الذکر در قالب عقد خرید دین اقدام می نماید:

- صدور کالا یا خدمات،

- وضعیت اعتباری بانک خریدار/خریدار،

- تایید بانک خریدار/خریدار مبنی بر پرداخت وجه در سررسید(های) مقرر.

نکات مهم: فروشنده باید قبل از انعقاد قرارداد تجاری یا صدور پروفرما، در خصوص وضعیت اعتباری بانک خریدار/خریدار و هزینه های تسهیلات با بانک مشورت نموده، سپس در خصوص بانک گشاینده اعتبار اسنادی و یا متعهد برات مدت دار یا خریدار توافق نماید.

از آنجا که هزینه های تسهیلات از فروشنده اخذ می شود، لذا باید فروشنده این هزینه را در قیمت خود لحاظ نماید. پس از لحاظ نمودن هزینه تسهیلات و حق بیمه (در صورت لزوم) حسب مدت، توسط فروشنده ایرانی در هنگام صدور پروفرما یا انعقاد قرارداد تجاری و اخذ پوشش بیمه ای از صندوق ضمانت صادرات ایرانی (در صورت لزوم)، تسهیلات در دو چارچوب تنزیل اعتبار اسنادی مدت دار و یا بروات مدت دار (اسناد وصولی) اعطا می گردد.

رویه انجام کار در چارچوب اعتبار اسنادی مدت دار:

- گشایش اعتبار اسنادی با شرایط مدت دار (Deferred Payment L/C) به مبلغ پروفرمای صادره/قرارداد تجاری منعقد (شامل هزینه تسهیلات و حق بیمه) به نفع فروشنده ایرانی، از سوی بانک خریدار.

- ارسال کالا و یا ارایه خدمت توسط فروشنده ایرانی.

- ارایه اسناد مطابق با شرایط اعتبار اسنادی توسط فروشنده

ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران جهت ارسال به بانک

◆ از آنجایی که در اعتبار فروشنده، هزینه های تسهیلات از فروشنده اخذ می شود، لذا فروشنده باید این گونه هزینه ها را نیز در قیمت خود لحاظ نماید



خریدار.

اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالا و خدمات ایرانی را "اعتبار خریدار" می نامند

-مطابقت اسناد با شرایط اعتبار اسنادی و ارایه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید(های) مقرر توسط بانک خریدار.
-تنزیل ارزش اسناد(در قالب عقد خرید دین) و پرداخت وجه به فروشنده ایرانی توسط بانک توسعه صادرات ایران.
رویه انجام کار در چارچوب اسناد وصولی (برات مدت دار):
-ارسال کالا یا ارایه خدمات توسط فروشنده ایرانی.
-ارایه اسناد به همراه برات ارزی مدت دار مطابق با شرایط پروفرمای صادره/قرارداد تجاری منعقد شده توسط فروشنده ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران.
-دریافت اسناد توسط خریدار خارجی در مقابل پذیرفتن برات مدت دار.
-اعلام پذیرفته شدن برات مدت دار توسط خریدار خارجی و یا بانک خریدار به بانک توسعه صادرات ایران.
-تنزیل ارزش اسناد(در قالب عقد خرید دین) و پرداخت وجه به فروشنده ایرانی توسط بانک توسعه صادرات ایران.
-پرداخت ارزش اسناد توسط خریدار خارجی یا بانک خریدار در سررسید(های) مقرر به بانک توسعه صادرات ایران.

اعتبار خریدار

اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالا و خدمات ایرانی را اعتبار خریدار می نامند. این تسهیلات به خریداران خارجی کالا و خدمات ایرانی پرداخت می گردد، به این ترتیب که پس از صدور کالا یا خدمات مورد نظر، بانک توسعه صادرات ایران از جانب خریدار خارجی یا بانک وی، وجه آن را به صادرکننده ایرانی پرداخت می نماید و خریدار خارجی یا بانک وی نیز وجه مربوطه را در سررسید(های) مقرر به بانک توسعه صادرات ایران بازپرداخت می نماید.

اعتبار خریدار، به دو صورت موردی و خط اعتباری مطابق با شرایط قرارداد تامین مالی مربوطه اعطا می گردد.

نکات مهم:

- بر خلاف اعتبار فروشنده، هزینه های تسهیلات در قرارداد تامین مالی لحاظ می گردد و فروشنده/پیمانکار ایرانی قیمت قرارداد تجاری خود را بر اساس فروش نقدی تعیین می نماید.

-اعطای تسهیلات در قالب اعتبار خریدار بر صورت های مالی صادرکننده اثری ندارد.

رویه انجام کار در اعتبار خریدار:

-توافق اولیه فروشنده/پیمانکار ایرانی یا خریدار/کارفرمای خارجی در مورد قیمت، نوع، مقدار و...
-ارایه درخواست از سوی صادرکننده ایرانی به مدیریت امور بین الملل بانک توسعه صادرات ایران در قالب فرم درخواست تامین مالی اعتبار خریدار.
-تصویب یا رد درخواست در کمیته اعتباری بانک توسعه صادرات ایران.
-ابلاغ شرایط تامین مالی و مدارک مورد نیاز به صادرکننده.

-مذاکره با طرف خارجی و نهایی نمودن شرایط تامین مالی توسط بانک توسعه صادرات ایران.

-انعقاد قرارداد تامین مالی فی مابین بانک توسعه صادرات و طرف خارجی.

-اخذ پوشش بیمه ای صندوق ضمانت صادرات ایران(در صورت لزوم).

-ارایه مدارک و پرداخت وجوه مورد نیاز جهت اجرایی شدن قرارداد تامین مالی توسط طرف خارجی.

-ارسال کالا یا ارایه خدمات توسط صادرکننده ایرانی.
-ارایه اسناد مورد نیاز مطابق با شرایط قرارداد تامین مالی به بانک توسعه صادرات ایران توسط صادرکننده ایرانی.

-مطابقت اسناد با شرایط قرارداد تامین مالی و ارایه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید(های) مقرر توسط طرف خارجی.

-پرداخت وجه به صادرکننده ایرانی توسط بانک توسعه صادرات ایران از طرف بانک خریدار/خریدار.

-بازپرداخت اصل تسهیلات اعطایی و سود متعلقه توسط طرف خارجی در سررسید(های) مقرر به بانک توسعه صادرات ایران.

ایران.

تعریف اعتبار خریدار و فروشنده از نظر بانک KBC

الف) اعتبار خریدار: قرارداد تامین مالی با خریدار و بر اساس شرایط خاص موضوع تامین مالی، منعقد می گردد. بانک

KBC معمولاً اعتبارات خود را در مقابل اخذ ضمانتنامه بانکی / دولت یا حساب امانی (Escrow Account) و بدون گشایش اعتبار

اسنادی اعطا می نماید. مبلغ قرارداد حداقل یک میلیون یورو بوده و دوره تامین مالی بین دو تا ۱۰ سال می باشد و حداکثر

۸۵ درصد قرارداد تجاری تامین مالی می گردد. موسسه اعتبار

صادراتی بلژیک نیز بانک را در مقابل ریسک عدم پرداخت و صادرکننده را در مقابل ریسک لغو شدن قرارداد تجاری از سوی

خریدار، بیمه می نماید.
از مزایای این روش از منظر فروشنده می توان به موارد

زیر اشاره نمود:
- فروشنده به محض معامله اسناد وجه آن را دریافت می نماید.

- مذاکرات مربوط به موضوعات مالی قرارداد، توسط بانک و در راستای منافع فروشنده انجام می شود.

- هر نوع مذاکره با موسسات بیمه ای و یا هر موسسه دیگر، توسط بانک ترتیب داده می شود.

ب) اعتبار فروشنده (با یا بدون حق رجوع): فروشنده



از طریق قبول اوراق بهادار مدت دار مثلاً یک برات مدت دار، نسبت به تامین مالی خریدار اقدام نموده و از بانک درخواست تامین مالی خود را می نماید. مبلغ اوراق معمولاً بین ۲۰۰ هزار تا دو میلیون یورو بوده و دوره تامین مالی هم بین دو تا ۱۰ سال می باشد. صادر کننده باید بیمه نامه موسسه اعتبار صادراتی بلژیک را به بانک واگذار نماید و در صورتی که شرایط تامین مالی بدون حق رجوع به صادر کننده باشد، بیمه گر به محض قصور خریدار یا بانک وی، وجه مربوطه را به بانک پرداخت می نماید.

از مزایای این روش از منظر فروشنده می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- وجه قرارداد به فروشنده سریعاً پرداخت می گردد.
- تنها یک قرارداد با خریدار مذاکره و نهایی می گردد.
- به آسانی ترتیبات لازم انجام می شود.

- هزینه بر نیست.

- به آسانی مدیریت می شود.

در مقابل، با توجه به عدم تفکیک قرارداد تجاری و تامین مالی، در صورت عدم بازپرداخت تسهیلات در نتیجه قصور صادر کننده، بیمه گر می تواند به صادر کننده رجوع نماید. انجام مذاکرات از دو جنبه مالی و تجاری نیز با توجه به ناآشنا بودن صادر کننده به امور بانکی، مشکلاتی را به وجود می آورد.

تعریف اعتبار خریدار و فروشنده از نظر بانک UBS

الف) اعتبار خریدار: با توجه به هزینه و زمان بر بودن مذاکرات، تسهیلات اعتبار خریدار تنها گزینه اعتبارات صادراتی برای مبالغ بالا تر از ۱۰ میلیون فرانک سوییس می باشد. مهمترین مزیت این نوع اعتبار برای فروشنده، فراغت او از مذاکرات بین بانک و خریدار می باشد.

تحت این نوع اعتبار، بانک UBS نسبت به اعطای یک خط اعتباری به طور مستقیم به خریدار اقدام نموده و مذاکرات بین بانک و خریدار می باشد.

تحت این نوع اعتبار، بانک UBS نسبت به اعطای یک خط اعتباری به طور مستقیم به خریدار اقدام نموده و عواید آن نیز به فروشنده بابت بهای خرید پرداخت می شود. خریدار نیز به عنوان بدهکار، متعهد بازپرداخت تسهیلات به بانک می گردد.

ب) اعتبار فروشنده: تحت این نوع اعتبار، صادر کننده کالای خود را با لحاظ شرایط مالی می فروشد. بنابراین، ترتیبات تامین مالی جزء لاینفک شرایط پرداخت در قرارداد فروش خواهد بود و در نتیجه، کاهش مکاتبات و بخش نوشتاری کار را در پی خواهد داشت. بنابراین، فروشنده آزادی عمل بیشتری در اعمال هزینه های تامین مالی در قرارداد تجاری دارد.

ضمناً صادر کنندگان می توانند نرخ متفاوت از نرخ را که با بانک به توافق رسیده اند، در نظر بگیرند که بر درآمدشان تاثیر مستقیم خواهد داشت.

تعریف اعتبار خریدار و فروشنده از نظر UK Trade Investment

الف) اعتبار خریدار: به منظور حمایت از

درخواست های صادر کنندگان شامل مقادیر بالایی از کالا و خدمات به ارزش حداقل یک میلیون پوند، تسهیلاتی در قالب اعتبار خریدار اعطا می گردد. اعطای اینگونه اعتبارات با پشتیبانی دولت انگلستان از طریق پوشش بیمه ای اداره ضمانت اعتبار صادراتی (ECGD) تسهیل می گردد. تامین مالی به روش اعتبار خریدار برای قراردادهایی با حداقل ارزش یک میلیون پوند و حداقل دوره بازپرداخت دوساله، مورد استفاده قرار می گیرد، بنابراین قراردادهایی به ارزش بیش از پنج میلیون پوند مناسب تر خواهند بود. همچنین در مورد طرح هایی که دارای ترتیبات بانکی و قراردادی پیچیده ای هستند، به عنوان مثال، طرح های بزرگ و یا طرحی که در خارج از کشور صادر کننده ارزش افزوده پیدا می کند و همچنین مواردی که تامین مالی بر اساس دارایی پایه انجام می شود، تامین مالی به روش اعتبار خریدار مناسب تر می باشد. بدین منظور، خریدار ۱۵ درصد ارزش قرارداد را به صورت پیش پرداخت می پردازد و پوشش بیمه ای ECGD به خریدار کمک می کند تا ۸۵ درصد ارزش قرارداد را با نرخ مورد نظر وام بگیرد و بابت بهای قرارداد به صادر کننده بپردازد.

ب) اعتبار فروشنده: تامین مالی در قالب اعتبار فروشنده نیز مزایایی مشابه اعتبار خریدار را دارا می باشد، اگر چه تامین مالی مستلزم کاربرد برات و یا سفته به جای قرارداد تامین مالی می باشد. اعتبار فروشنده برای قراردادهایی با ارزش کمتر از یک میلیون پوند استفاده می شود.

تعریف اعتبار خریدار و فروشنده از نظر ECGD

صادر کننده در زمان صادرات کالا و خدمات دو نگرانی دارد:

(۱) خریداران معمولاً متقاضی دریافت اعتبار هستند، بنابراین، صادر کنندگان باید برای دریافت بهای کالا و یا خدمات خود منتظر بمانند.

(۲) اگر به هر دلیلی پرداخت ها به موقع انجام نشوند، چگونه شرایط را باید ساماندهی نمود؟

ECGD سعی در تسهیل و طراحی روشی موثر برای حل نگرانی های فوق دارد. با اعطای تسهیلات در قالب اعتبار فروشنده، صادر کننده ریسک پرداخت را به بانک خود منتقل می نماید. همچنین امکان استفاده از نرخ سود ثابت

◆ **فروشنده با استفاده از تسهیلات در قالب اعتبار فروشنده، عملاً ریسک پرداخت را به بانک خود منتقل می کند**

فروشنده، ویژگی های این دو روش به ترتیب زیر آورده می شود.

ویژگی های اعتبار فروشنده:

- ۱- عدم الزام به انعقاد قرارداد تامین مالی.
- ۲- فراغت بانک از انجام مذاکرات با خریدار.
- ۳- انجام ترتیبات بیمه اعتبار توسط صادرکننده.
- ۴- لحاظ نمودن کلیه هزینه های بانکی و بیمه ای در مبلغ قرارداد تجاری توسط صادرکننده.
- ۵- کوتاه بودن رویه انجام کار و لذا کم هزینه بودن این روش در مقایسه با اعتبار خریدار.
- ۶- امکان درج نرخ متفاوت از نرخ توافقی با بانک، توسط صادرکننده.
- ۷- قابل معامله بودن اسناد صادراتی مدت دار در بازارهای بین المللی.
- ۸- امکان رجوع بیمه گر به صادر کننده، در صورت عدم بازپرداخت تسهیلات در نتیجه قصور صادرکننده، با توجه به عدم تفکیک قرارداد تجاری و تامین مالی.
- ۹- در صورت حفظ حق رجوع به صادرکننده، ثبت تسهیلات به عنوان بدهی احتمالی در دفاتر مالی صادرکننده.
- ۱۰- در صورت حفظ حق رجوع، امکان مراجعه بانک جهت دریافت مطالبات خود به صادرکننده.
- ۱۱- امکان بکارگیری این روش در قراردادهای تجاری با مبالغ کمتر از یک میلیون دلار و عموماً صادرات کالا.

ویژگی های اعتبار خریدار:

- ۱- لزوم انعقاد قرارداد تامین مالی با خریدار.
- ۲- فراغت صادرکننده از مذاکرات مالی بین بانک و خریدار.
- ۳- انجام ترتیبات بیمه اعتبار توسط بانک.
- ۴- لحاظ نمودن هزینه تسهیلات و بیمه اعتبار در قرارداد تامین مالی.
- ۵- طولانی بودن رویه انجام کار و لذا هزینه بر بودن این روش در مقایسه با اعتبار فروشنده.
- ۶- عدم تاثیر عملکرد صادر کننده بر تعهد موسسه بیمه اعتبار صادراتی در قبال بانک، با توجه به اخذ بیمه نامه اعتبار خریدار به طور مستقیم از موسسه بیمه کننده.
- ۷- عدم تاثیر اعطای اعتبار خریدار بر صورت های مالی صادرکننده.
- ۸- بکارگیری این روش در تامین مالی قراردادهای تجاری با مبالغ بیش از یک میلیون دلار و همچنین قراردادهای پیمانکاری با توجه به پیچیدگی های این قبیل معاملات.

پانویس ها:

- ۱- با توجه به هزینه و زمان بر بودن مذاکرات، اعطای اعتبار خریدار برای مبالغ کمتر به صرفه نیست.
- ۲) Export Credit Guarantee Department (ECGD)
- ۳- در مورد خریدار بخش خصوصی، تضمین بانک های تجاری، ظهر نویسی؛ در مورد خریدار بخش دولتی، تضمین وزارت اقتصاد و دارایی به وسیله ظهر نویسی بروات؛ در برخی موارد هم که خریدار ریسک قابل قبولی داشته باشد، تضمینی اخذ نمی شود.

برای قراردادهای صدور کالاهای سرمایه ای و یا خدمات را فراهم می نماید. خریدار (با توجه به ارزش قرارداد) از اعتبار حداقل دو ساله استفاده می کند و صادرکننده نیز بهای کالا و یا خدمات ارایه شده را به صورت نقد دریافت می نماید.

یکی دیگر از مزایای این نوع اعتبار این است که می تواند به صورت غیرقابل رجوع باشد. اگر خریدار در ایفای تعهدات خود قصور نماید، ریسک به بانک اعتبار دهنده و در نهایت به ECGD که بیمه نامه صادر نموده است، بر می گردد. در این روش، صادر کننده به محض صدور کالا و خدمات و قبولی نویسی بروات صادره توسط خریدار، بروات و یا سفته ها (ابزار مالی قابل معامله) را به بانک می فروشد و بدین ترتیب، صادرکننده مبلغ اصل کالا و خدمات ارایه شده را در ازای ارایه برات ظهر نویسی شده به بانک تامین مالی کننده، دریافت می نماید. نگرانی از عدم بازپرداخت تسهیلات توسط خریدار هم به سرعت به بانک تامین مالی کننده پس از خرید اسناد و سپس به ECGD به عنوان بیمه گر منتقل می شود.

ضمناً بانک های انگلیسی می توانند با انعقاد قرارداد موردی و یا خطوط اعتباری با بانک های خارجی، نسبت به تامین مالی صادرات کالاها و خدمات انگلیسی اقدام نمایند. در صورت تامین مالی از طریق خطوط اعتباری کلیه ترتیبات از طریق بانک های طرف قرارداد با خریدار انجام می شود و دیگر به منظور ترتیبات بین بانک تامین مالی کننده و بانک خریدار، نیاز به برات و سفته نمی باشد. چنین روشی برای مواردی خاص مورد نظر صادرکنندگان قرار می گیرد. پوشش بیمه ای نیز از طریق صدور بیمه نامه کلی (Master Guarantee Agreement) در اختیار بانک های شرکت کننده در طرح صادراتی مذکور قرار داده می شود.

در مورد بحث تضامین روش تامین مالی در قالب اعتبار فروشنده، روال بدین صورت است که بروات قبولی نویسی شده توسط خریدار بخش خصوصی (در بعضی موارد بخش دولتی) به وسیله شخص قابل قبول ثالثی، به عنوان ضامن، ضمانت گردد. ضامن علاوه بر پوشش ریسک عدم بازپرداخت، اطمینان خاطری خواهد بود که تعهد پرداخت به علت هر اختلاف نظری بر سر اجرای طرح به خطر نخواهد افتاد. روش مذکور محوریت اعتبارات غیرقابل رجوع می باشد. نکته مهم اینجاست که این ابزار مالی به سهولت قابل معامله است و بدین ترتیب، تمام حقوق و منافع آنها به بانک تامین مالی کننده واگذار می شود و قانوناً بانک جایگزین صادرکنندگان می شود و در صورت قصور خریدار بدون دخالت صادرکننده، می توان اقدام نمود.

حداقل ارزش هر قرارداد تجاری در روش تامین مالی از طریق اعتبار فروشنده، ۲۵ هزار پوند می باشد. همچنین تا ۸۵ درصد ارزش قرارداد با نرخ ثابت و دوره بازپرداخت دو تا پنج سال توسط بانک های انگلیسی در قالب اعتبار فروشنده تامین مالی می گردد. برای موارد بیشتر از پنج سال هم با توجه به نوع و میزان ترکیب خاص بودن کالاها مورد بررسی قرار می گیرد.

نتیجه گیری:

با توجه به توضیحات ارایه شده و با در نظر گرفتن رویکرد بانک های مختلف به مساله اعتبار خریدار و