

## بیمه و بانکداری: عوامل کلیدی در بهبود و توسعه تجارت<sup>۱</sup>

### ترجمه پری میرزایی

#### مقدمه

یکی از مهمترین موانع تجارت بین‌المللی در سطح گسترده، دستیابی ناکافی به فرآورده‌های بیمه‌ای و تأمین مالی تجاری آن بر مبنای قیمت رقابتی است. این مشکل به‌ویژه در مورد مؤسسات کوچک و متوسط در اقتصادهای در حال توسعه یا در حال گذار محسوس است. اما مدیریت مؤسسات کوچک و متوسط در کشورهای پیشرفته نظیر آمریکا یا دیگر کشورهای صنعتی نیز دسترسی ناکافی به تأمین مالی تجاری و کارا نبودن خدمات مالی با شرایط فعلی را عامل بازدارنده کلیدی در توسعه آینده تجارت می‌داند.

تجارت غیر کارا در خدمات مالی می‌تواند اثر مهمی بر روی توانایی مؤسسات کوچک و متوسط در تجارت بین‌المللی یا رقابت مؤثر آنها با صادرکنندگان داشته باشد. برای مثال در بسیاری بازارها امکان عرضه شرایط پرداخت مدت‌دار به مشتریان عامل کلیدی در تصمیمات خرید است. همچنین پرداخت ناقص و مکانیزمهای نقل و انتقال می‌تواند جریان پرداخت را طولانی سازد و نیازهای سرمایه‌ای را برای معاملات تجاری مشخص افزایش دهد. صادرکنندگان کوچکتر که به دلیل دسترسی نداشتن به منابع مالی خارجی، باید معاملات تجاری خارجی خود را از منابع داخلی تأمین مالی کنند، قادر نخواهند بود که محصولات خود را به شکل رقابتی قیمت‌گذاری نمایند یا اینکه رشد صادرات آینده خود را از نظر مالی تأمین کنند.

عوامل متعددی در ایجاد موانع یا ارائه خدمت در بازار خدمات مالی به‌ویژه در اقتصادهای در حال توسعه یا در حال گذار نقش دارند. این عوامل عبارتند از:

- دسترسی نداشتن به سرمایه‌های مالی یا امکانات بیمه‌ای به‌طور کلی.
- هزینه سنگین ارائه خدمت، عموماً در نتیجه بی‌کفایتی سیستمهای ارتباطی، اطلاعات در مورد همتای تجاری (مثل اطلاعات اعتباری) و دیگر عوامل زیربنایی بازارهای مالی.
- موانع قانونی (مثل کنترل‌های مبادلات ارزی) یا امتیازهای انحصاری فرآورده‌های مالی خاص.
- دسترسی نداشتن به بازار مالی تخصصی لازم و تکنولوژی سیستمهای اطلاعاتی.

بیمه و تأمین مالی در تجارت رami توان به عنوان «جعبه ابزار» تکنیکهای مدیریت ریسک و تأمین مالی، که هر کدام برای هدفی خاص طراحی می شوند، در نظر گرفت. با گسترش و تسهیل دستیابی به فرآورده های بیمه ای و مالی تجاری در سطح گسترده، مراکز تجاری می توانند مطمئن شوند که مشتریان آنها ابزار مالی لازم را برای رقابت مؤثر در بازارهای بین المللی در اختیار خواهند داشت.

### خلاصه

الف) قسمت اول سیاستهای ابتکاری را که دولتها برای رفع موانع قانونی، توسعه زیربنای مالی کشورشان و تکمیل بهتر بازارهای مالی با شرکای تجاری خود از آنها استفاده می کنند مورد بحث قرار می دهد.

ب) قسمت دوم مکانیزمهایی که مراکز تجاری می توانند از طریق آنها مشتریان خود را از شکل های مختلف تأمین مالی و بیمه ای قابل دسترسی آگاه کنند و نیز ارائه فرآورده های مالی در مراکز تجاری را مورد بررسی قرار می دهد.

پ) قسمت سوم تکنیکهای تأمین مالی تجاری، مدیریت ریسک و پرداخت مورد استفاده در جهان امروز را مورد بررسی قرار می دهد. این بررسی در وهله نخست بخشهای مختلف موجود در بخش خصوصی را شامل می شود گرچه برنامه های مشخص پیشنهادی بخش دولتی یا آژانسهای چند ملیتی نیز مورد بررسی قرار می گیرد. این بخش همچنین خلاصه راه حل های مختلف برای معرفی یا به عبارت بهتر ارائه فرآورده های مشخصی از طریق مراکز تجاری را نشان می دهد. این فرآورده های مالی آنهایی هستند که در شرایطی غیر از شرایط ذکر شده غیر قابل دسترس، یا اینکه به صورت غیرکارا در اقتصادهای در حال گذار یا در حال توسعه ارائه می شود. در قسمت چهارم، تجزیه و تحلیل جداگانه مکانیزمهای بالقوه ای را که از طریق آنها مراکز تجاری می توانند سرمایه گذاری های خارجی خود را تسهیل نمایند، مورد بررسی قرار می دهد.

## ۱. نقش دولت در افزایش کارایی تجارت در ارائه خدمات مالی

دولتها در سطوح مختلف تأثیر زیادی چه مستقیم و چه غیرمستقیم بر روی امکانات و میزان دستیابی به خدمات مالی تجاری دارند. این تأثیر از اثر سیاستهای مالی بر دسترسی به اعتبار تا اثر برنامه های آموزشی بر روی امکانات تخصصی مالی محلی امتداد می یابد. این بررسی بر سه نوع سیاست که در تهیه و ارائه فرآورده های بیمه ای و مالی تجاری مؤثرند، متمرکز خواهد بود:

- قوانین مالی به ویژه موانع موجود بر سر راه ارائه کنندگان خدمات مالی خارجی.
- وارد کردن موافقتنامه ها و استانداردهای بین المللی در مقررات محلی مربوط.
- کنترل مبادلات ارزی، اثر مقررات ضعیف یا روشهای کنترل معمول.

آثار سیاستهای بسیار محدودکننده بر روی کارایی تجارت مورد بررسی قرار می‌گیرد و همین‌طور تأثیرات مثبت تجارت آزاد بر خدمات بیمه‌ای ارزیابی می‌شود. نتیجه‌گیری کلی بحث این است که توسعه یک بازار آزاد برای ارائه خدمات مالی، از طریق گسترش در فرآورده‌ها و سطوح خدماتی که «جامعه مالی تجاری» ارائه می‌کند، افزایش تجارت بین‌المللی کالا و خدمات را تسهیل می‌نماید.

### الف) مقررات مربوط به فعالیتهای مالی تجاری

در بیشتر کشورها، دولتها از قدیم صنایع بیمه و بانکداری را شدیداً کنترل می‌کرده‌اند. به دلیل نقش حیاتی مؤسسات مالی در اقتصاد کشور، قانونمندی و نظارت این‌گونه مؤسسات یکی از جنبه‌های کلیدی سیاست دولت است. بسیاری از کشورها که در پی حمایت از مؤسسات داخلی یا اعمال کنترل‌های شدید بر صنایع خدماتی خود هستند مقررات شدیدی را در مورد فعالیتهای مؤسسات مالی خارجی در کشورشان اعمال می‌کنند. کنترل بر خدمات مالی تجاری شکل‌های مختلفی دارد که عبارتند از:

- ایجاد محدودیتها یا موانع جدی بر شعبات مؤسسات یا شرکتهای تابعه مالی خارجی شامل بیمه‌گران. در بیشتر موارد این مؤسسات فقط اجازه دارند که دفاتر نمایندگی داشته باشند و نمی‌توانند مستقیماً در معاملات مالی شرکت کنند. برای مثال کشورهای در حال توسعه تعداد شعبات بانکهای خارجی یا بانکهای تابعه در کشورشان را به‌منظور حمایت از صنایع بانکداری نوپای خود، محدود می‌سازند.

- ممنوعیت معامله بانکها یا بیمه‌گران خارجی با شرکتهای داخلی. این سیاست باعث قطع دستیابی بسیاری از شرکتهای دارای اعتبار مالی به بازارهای مالی بین‌المللی شده است.

- الزام تجار به بیمه نمودن حملهای خارجی خود با یکی از شرکتهای بیمه محلی. در خصوص نکته آخر، اتحادیه بین‌المللی بیمه‌های باربری، تعداد ۶۰ کشور را که مقررات محدودکننده بر آزادی بیمه‌های حمل دارند شناسایی کرده است. این محدودیتها عبارتند از: (۱) محدودیت بر صادرکنندگان یا واردکنندگان محلی که حملهای خارجی خود را بیمه می‌کنند؛ (۲) ممنوعیت صادرات براساس F.O.B یا واردات براساس C & F؛ و (۳) مالیاتهای مخصوص یا کنترل‌های ارزی در پرداخت حق بیمه‌ها. کارگزاران بیمه‌ای پیش‌بینی می‌کنند که نرخهای باربری در بعضی از کشورهای فوق برابر ۲۰ درصد نرخهای رقابتی موجود در بازارهای بین‌المللی است. دولتهای کشورهای در حال توسعه یا اقتصادهای در حال گذار اشکالات و نتایج منفی این سیاستها را به‌شرح زیر مورد شناسایی قرار داده‌اند:

- محدودیت در دسترسی به بازار وامهای خصوصی خارجی.

- کندسازی توسعه صنایع مالی به دلیل فقدان رقابت منطقه‌ای یا بین‌المللی.

- ناتوانی صادرکنندگان محلی در رقابت‌های بین‌المللی به دلیل محدودیتهای مالی.

در نتیجه دلایل پیشگفته، بسیاری از کشورها شروع به بازکردن بازارهای مالی خود به روی رقابت‌های بین‌المللی کرده‌اند. برای مثال چین اخیراً به چند شرکت بیمه خارجی اجازه داده است که به تأسیس شعبه در این کشور اقدام کنند و به بیمه‌گذاران چینی بیمه‌نامه بفروشند. مصر نیز محدودیتهای موجود بر بانکهای خارجی را در ارائه خدمات مالی به شرکت‌های مصری کاهش داده است. همچنین بسیاری از اقتصادهای در حال گذار در اروپای شرقی مثل اتریش و لهستان، اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در شرکت‌های بیمه خصوصی و نیز شرکت‌های بیمه جدید را صادر کرده‌اند. تجزیه و تحلیل بیشتر موانع قانونی موجود در کشورهای منتخب در حال حاضر در «برنامه ویژه کارایی تجارت» در دست بررسی است.

در طول دهه گذشته، گرایش شدیدی برای یکپارچه ساختن مؤسسات ارائه‌کننده خدمات مالی به وجود آمده است. لذا بسیاری از فراورده‌های مالی تجاری جدید را مؤسسات مالی در حال گذار ارائه می‌کنند. این مسأله به‌ویژه در مورد بیمه اعتباری صحت دارد چرا که آزادسازی مقررات خدمات مالی در اتحادیه اروپا باعث افزایش کارایی تجاری شده است. تا اواخر دهه ۱۹۸۰، بیمه‌گران اعتباری غالباً مؤسسات تحت حمایت دولت (البته فقط بیمه‌های صادرات) بودند یا اینکه بیمه‌گران محلی فقط محدود به بیمه کردن در منطقه جغرافیایی خود یا احتمالاً یکی دو کشور همسایه می‌شدند. این وضعیت بنا بر دلایل زیر ساختار مناسبی برای صنعت نبود:

- حجم عملیات بیمه و نتایج بیمه‌گری، محدود به شرایط اقتصاد محلی و به‌سادگی تغییرپذیر است ضمن اینکه امکانات کمی برای تغییر منطقه جغرافیایی عملیات وجود دارد.

- بیمه‌گران اعتباری اغلب دور از بازارهایی که ریسک‌های آن را بیمه می‌کردند قرار داشتند و از حمایت کمی در کشور خریدار برخوردار بودند.

- ظرفیت کم بازارهای با عملیات محدود و بسته باعث شد تا رسیدن به سطح اقتصادی مورد درخواست جهت حمایت از سرمایه‌های لازم برای تکنولوژی ارتباطات و کامپیوتر مشکل گردد.

کمسیون اروپایی، با تشخیص خصوصیات اقتصادی منحصر به فرد بیمه اعتباری، دستورالعمل جداگانه‌ای را تحت عنوان «نوسازی بازارهای انفرادی ۱۹۹۲» ارائه کرده که به بیمه‌گرا اعتباری اجازه می‌دهد که دامنه عملیات خود را در سرتاسر اتحادیه اروپا گسترش دهد. بازار بیمه اعتباری اروپا در حال حاضر متشکل از گروه‌های کوچکتر بیمه‌گران منطقه‌ای با سرمایه‌های کلان است. این بیمه‌گران به دلیل عملیات بیمه‌ای با کشورهای مختلف، قادرند نقدینگی خریداران خارجی را به‌نحو بهتری ارزیابی کنند و نشان دهند. از سوی دیگر، این شرکتها با تکیه بر سرمایه

افزوده و اطلاعات خود از بازارها می‌توانند عملیات بیمه‌گری خود را در بازارهای خارجی مثل ایالات متحده آمریکا وسعت بخشند. افزون بر این، با قویتر شدن بیمه‌گران بازار خصوصی از طریق به هم پیوستن، دولتها هزینه‌های خود را در برنامه‌های حمایت از بیمه اعتباری صادرات کاهش می‌دهند یا اینکه کلاً این نوع عملیات را خصوصی می‌کنند، مثل انگلستان.

در زمان تهیه این گزارش، مذاکرات خدمات مالی در آخرین مجمع گات هنوز کامل نشده بود. مسلم آن است که بسیاری از ابتکارات بحث شده در این متن، موانع موجود بر سر راه تجارت آزاد خدمات مالی را کاهش می‌دهند و کارایی تجارت را در تهیه و تدارک فراورده‌های بیمه‌ای و مالی بهبود می‌بخشند.

### خط مشی‌ها

سیاست‌گذاری دولت در زمینه مقررات خدمات مالی باید در وهله نخست، ساختار منحصر به فرد هر بازار را برای خدمت مالی تجاری مدنظر قرار دهد. محدودیتهای مربوط به آن دسته از فراورده‌های مالی که ارائه دهندگان محلی نمی‌توانند منحصراً به راحتی تهیه کنند (مثل بیمه اعتباری) باید از میان برداشته شوند. سیاستهای بازار باید اثر مستقیم محدودیتهای اعمال شده برای حمایت از تولیدات داخلی را به‌ویژه بر روی رقابت صادرکنندگان محلی ارزیابی کنند.

نقاط تجاری باید فرصتهای تازه ناشی از مذاکرات تجارت چند جانبه در مجمع سالیانه گات در اروگوئه را (البته موقعی که موافقتنامه نهایی در مورد ترکیب خدمات مالی تنظیم شده) ارزیابی کند.

### ب) هماهنگ‌سازی قوانین مالی تجاری با استانداردهای بین‌المللی

گرچه فعالیتهای چند جانبه‌ای برای هماهنگ‌سازی مقررات تأثیرگذار در معاملات مالی بین‌المللی و نیز تولیدکنندگان این نوع خدمات صورت گرفته، اما هنوز این مقررات از کشوری به کشور دیگر بسیار متنوع است. این مغایرتها و بی‌اطمینانیهای قانونی ناشی از آن، بزرگترین مانع استفاده گسترده از روشهای پرداخت و تأمین مالی جدید، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه است. قوانین، اینکوترمز [واژه‌ها و اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی] و دستورالعمل‌ها و رویه‌های یکنواختی که اتاق بازرگانی بین‌المللی تهیه کرده است، تا حدود زیادی به استانداردهای روشها و اصطلاحات تکنیکهای پرداخت و تأمین مالی قدیمی مثل اعتبارات اسنادی و وصول مطالبات کمک کرده است. تلاشهایی نیز به‌منظور تهیه یک چارچوب قانونی برای هدایت معاملات بدون سند یا اسناد کوچک مثل بارنامه در حال اجراست اما پیشرفت این تلاشها بسیار بطئی است.

یک نمونه از این مسأله، کنوانسیون حق‌العمل‌های بین‌المللی است که در کنفرانس ماه مه

۱۹۷۸، نمایندگان ۵۵ کشور تصویب کردند. کار بر روی این کنوانسیون از ۱۵ سال قبل تحت سرپرستی انستیتو یکسان‌سازی قوانین خصوصی بین‌المللی (Unidroit) آغاز شده بود. این کنوانسیون واگذاری ارقام دریافتی بین کشورها در زمان حال یا آینده را تحت عنوان قرارداد تنزیلی یا حق‌العمل‌های انتقال حقوق صادرکنندگان تحت قرارداد فروش دربردارد. متأسفانه فقط ایتالیا و فرانسه تا به امروز قرارداد را پذیرفته‌اند گرچه ایالات متحده و اتریش نیز انتظار می‌رود که در آینده نزدیک به نفع این کنوانسیون رأی بدهند.

در زمینه بیمه، بحث درباره قوانین مربوط به مسئولیت صاحبان کشتیها در مواقعی که بار کشتی صدمه می‌بیند یا از بین می‌رود، ادامه دارد. دستورالعمل‌های تسهیم خسارتها بین حامل و صاحب کالا نخستین بار در قوانین هنگ در سال ۱۹۲۴ وضع شد. اصلاحات در مقررات فوق در کنفرانس ویزبی سوئد انجام گرفت که از سال ۱۹۷۷ اجرا شد. در کنفرانس بعدی که در سال ۱۹۷۸ در هامبورگ آلمان تشکیل شد، مجموعه اصلاحاتی تحت عنوان مقررات هامبورگ وضع گردید. اما بسیاری از کشورها از قبول و تصویب این اصلاحات سر باز زدند و متأسفانه هیچ راه حلی برای این معضل تا به امروز پیدا نشده است.

### خط مشی‌ها

دولتها باید در قوانین و مقررات جاری خود در خصوص خدمات تجاری، بیمه و پرداختهای بین‌المللی بازنگری کنند تا مطمئن شوند که آنها همگام با روشهای پذیرفته شده بین‌المللی عمل می‌نمایند. به‌ویژه باید تصویب و اجرای کنوانسیونهای زیر را که در جست‌وجوی هماهنگ سازی بیشتر قانون خدمات تجاری بین‌المللی هستند در نظر گیرند:

- کنوانسیون حق‌العمل کاری بین‌المللی به شرح فوق.
- کنوانسیون اجاره مالی بین‌المللی که در همان کنوانسیون حق‌العمل کاری بین‌المللی مورد موافقت قرار گرفت و همانند آن مورد تأیید بسیاری از کشورها قرار نگرفته تا اجرا شود.
- کنوانسیون سازمان ملل در مورد برات و اوراق وعده‌دار که شامل ابزارهای پرداخت مورد استفاده در تجارت بین‌المللی می‌شود. ایالات متحده و چندین کشور امریکای لاتین در حال بررسی تصویب این قانون هستند که در صورت تصویب به مرحله اجرا در خواهد آمد.
- پیش‌بینی در اسناد مالی مربوط نیز باید برای سیستمهای تنظیمی در هر مورد انجام شود.

### ب) کنترل‌های ارزی خارجی

بسیاری از کشورهای جهان سوم از کنترل‌های ارزی برای اداره سپرده‌های ارزی خارجی خود، که نگهداری آن اغلب اجباری است، استفاده می‌کنند. محدودیتهای تجارت اغلب الزام می‌نماید که صادرکنندگان ارز حاصل از صادرات خود را به کشور بازگردانند و تمام یا قسمتی از آن را به ارز

محلی تبدیل کنند. محدودیتهای دیگر شامل محدودیت در شرایط مدت پرداخت برای واردات و صادرات است. این شرایط معمولاً شامل پیش پرداخت‌ها برای واردات به شکل حداکثر مهلت ذکر شده بین زمان پرداخت و وارد کردن فیزیکی کالا می‌شود. بانکهای تجاری، مقامات گمرک یا بانکهای تجارت خارجی یا مرکزی، مسؤول اجرای مقررات کنترل ارزی هستند.

بسیاری از مقررات کنترلهای ارزی جاری در عمل، روشهای پرداخت و تأمین مالی تجاری را خنثی می‌سازند و مکانیزمهای کار را در این مورد بسیار پیچیده و غیرعملی می‌نمایند. برای مثال تعدادی از کشورها هنوز استفاده از اعتبارات اسنادی را برای معاملات صادرات الزامی می‌دارند. در بسیاری از موارد حداقل ارزشهای پایه، بهنگام نشده و نیز ارزش آنها به دلیل تورم به شدت کاهش یافته است.

### خط مشی‌ها

دولتها باید مقررات جاری کنترلهای ارزی خود را دقیقاً بررسی کنند و مطمئن شوند که این مقررات مانع استفاده از تکنیکهای جاری تأمین مالی و پرداخت نمی‌شود. در عمل روشهای کنترل ارزی ارائه‌دهندگان تأمین مالی صادرات از طریق غیربانکی مثل حق‌العامل کاران و تنزیل کنندگان اوراق بسته به مورد باید مورد عمل قرار گیرد. صادرکنندگان باید اجازه استفاده از قسمتی از درآمدهای ارزی خود را برای خرید فرآورده‌های مالی جدید (مثل بیمه اعتباری) که باعث افزایش قدرت رقابت آنها می‌شود و از طرف دیگر در داخل مملکت شان در دسترس آنها نیست داشته باشند.

## ۲. نقش مراکز تجاری در افزایش کارایی در دستیابی به خدمات مالی تجاری

طرح مراکز تجاری، چندین فرصت منحصر به فرد برای به جریان انداختن فرآورده‌های مالی و بیمه‌ای جدید به شکل تجاری در بازارهای سنتی ارائه می‌نماید. توسعه شبکه مناطق تجاری می‌تواند اثر سرعت بخشی بر روی برنامه خدمات مالی تجاری داشته باشد. نقاط تجاری موفق در اقتصادهای پیشرفته یا در حال گذار کانونی برای فعالیتهای تجاری در سطح بالا خواهد شد. دستیابی به حجم معاملات زیاد، همراه با امکانات جمع‌آوری اطلاعات و ارتباطات مخابراتی لازم برای مراکز تجاری هزینه‌های انجام خدمات تجاری را کاهش خواهد داد. در نتیجه، دارندگان اعتبار قادر خواهند بود که سطح وسیعتری از فرآورده‌های مالی را به مشتریان خود ارائه دهند. سه راه در پیش روی مراکز تجاری برای دستیابی آسانتر و کاراتر به فرآورده‌های بیمه‌ای و مالی تجاری وجود دارد که عبارتند از:

(۱) ایجاد مراکز مراجعه برای خدمات مالی در مرکز تجاری حمایت شده به وسیله یک مرکز اطلاعاتی جامع دارای اطلاعات مربوط به تأمین کنندگان اعتبار داخلی و خارجی.

(۲) عضویت تأمین کنندگان خدمات مالی تخصصی در انجمن کارایی تجارت محلی همزمان با حضور صوری یا عملی در نقاط تجاری مربوط. این مؤسسات باید به ارائه یا انجام آن دسته از فرآورده‌های بیمه‌ای و مالی تشویق شوند که نیازهای مشتریان را برآورده می‌سازند (به‌ویژه مؤسسات کوچک و متوسط). این مؤسسات همچنین باید از امکانات مخابراتی و شبکه اطلاعاتی مراکز تجاری به‌صورت بهینه استفاده کنند. این ارتباط عمدتاً بر اساس عدم انحصار است یا اینکه انحصار در آنها محدود به فرآورده‌های نیمه پیشرفته می‌شود.

(۳) فعالیت به شکل نماینده یا کارگزار، بر مبنای عدم انحصار، برای مؤسسات مالی داخلی یا خارجی که آن دسته از خدمات یا فرآورده‌هایی را ارائه می‌دهند که در بازارهای مالی محلی به‌آسانی در دسترس نیست. تعداد زیادی از تأمین کنندگان خدمات مالی بین‌المللی وجود دارند (به‌ویژه در زمینه اطلاعات مربوط به اعتبار خریداران خارجی، خدمات حق‌العمل کاری و بیمه اعتباری) که مایل هستند بازار تحت پوشش خود را گسترش دهند اما کانالهای توزیع محلی لازم را در اختیار ندارند. این مسأله به‌ویژه در مورد کشورهای در حال توسعه‌ای که دارای پتانسیل لازم بازار برای ایجاد یک شعبه محلی نیستند چشمگیرتر است. امکانات ارتباطی و میزان معاملات جاری در هر نقطه تجاری این امکان را برای انجمن یا شرکتهای عضو به‌وجود می‌آورد که نمایندگی یا کارگزاری ایجاد کنند. خدمات تخصصی با تقاضای محدود مثل اجاره بلندمدت یا نسبه را می‌توان به‌آسانی از طریق خدمات جانبی پیشگفته ارائه نمود.

### بررسی خدمات جانبی خدمات مالی

یک مشکل عمومی پیش روی صادرکنندگان، انتخاب ترکیب مناسب از فرآورده‌های بیمه‌ای و مالی است که به بهترین نحو ممکن نیازهای تجارت بین‌المللی آنها را برطرف سازد. صادرکنندگان کوچک اغلب تخصص لازم را در اختیار ندارند و نیازمند مشاوره‌های خارجی در این مورد هستند. در بسیاری موارد بانکهای آنها نیز فاقد این تخصص‌اند یا اینکه تخصص آنها محدود به فرآورده‌های مالی تجارت خاصی می‌شود و لذا اتکای بر مشورت با آنها می‌تواند مخاطره‌آمیز باشد.

### خط مشی‌ها

به‌منظور حمایت مؤثر از مشتریان صادرات، به‌ویژه مؤسسات کوچک و متوسط، مراکز تجاری باید قادر باشند که اطلاعات مشروح از تأمینهای مالی قابل دسترس، پرداختها و اشکال مدیریت ریسک به آنها ارائه نمایند. یک مشاور مالی ورزیده که قادر به تجزیه و تحلیل تجارت مشتری صادرکننده است می‌تواند شکلهای مختلف بیمه‌ای و تأمین مالی مناسب را به مشتری پیشنهاد کند. این مشاوره را باید یک پایگاه اطلاعاتی گسترده که امکانات خدمات مالی قابل



دسترس نشان می‌دهد حمایت کند.

### بررسی مراحل اجرا

مشاوران مالی نقاط تجاری می‌توانند از میان مؤسسات مالی شرکت کننده پیشنهاد شوند یا اینکه از میان اعضای جامعه مالی محلی انتخاب گردند. برنامه‌های آموزشی که شامل مرور راههای مختلف تأمین مالی و تکنیکهای مدیریت ریسک و پرداخت است، باید برای کمک به مشاوران در بهنگام کردن اطلاعات خود، به کار گرفته شود. عامل کلیدی برای انجمن کارایی تجارت محلی، حفظ استقلال کار مشاور مالی در مراکز تجاری است. مؤسسات مالی انتخاب شده برای شرکت در انجمن کارایی تجارت محلی موقعی پیشنهاد می‌شوند که بتوانند امکانات لازم را ارائه کنند. کارگزار مشاوره باید توانایی لازم را برای پیشنهاد راه‌حل‌های مختلف برحسب مورد داشته باشد. این مسأله به‌ویژه زمانی اهمیت می‌یابد که مؤثرترین راه‌حل برای مشتری از طریق یک عضو فعلی انجمن در دسترس نیست. پایگاه اطلاعاتی، شناسایی مناسب‌ترین مکانیزم بیمه‌ای و مالی را حمایت می‌نماید. توانایی ارائه مشاوره مالی می‌تواند نکته کلیدی فروش در بازاریابی خدمات مراکز تجاری باشد.

پایگاه اطلاعاتی کامپیوتری حمایتگر کارگزار مشاوره مالی باید شامل اطلاعات مشروح از ارائه دهندگان خدمات مالی تخصصی باشد. برای مثال اطلاعات مربوط به بانکهای تجاری باید شامل موارد زیر باشد:

- نام، اندازه و کشور مؤسسه.
- محل مؤسسه و شعبات خارجی یا شعباتی که خدمات تجاری ارائه می‌دهند و اطلاعات تماس.
- نوع صادرکننده (مثل صادرکننده قدیمی، صادرکننده جدید برای بازار).
- بازارهایی که مؤسسه در آنها خدمت ارائه کرده یا اینکه دارای ریسک بوده است (به‌ویژه زمانی که مؤسسه امکانات تخصصی بالایی در اختیار دارد).
- صناعی که مؤسسه به آنها خدمات مختلف ارائه کرده (به‌ویژه در زمینه‌های تخصصی).
- انواع فرآورده‌های مدیریت ریسک، پرداخت و تأمین مالی که مؤسسه در آنها تجربه دارد یا ارائه آنها را ترجیح می‌دهد.
- نوع و اندازه ترجیحی مشتری یا حداقل استاندارد در این مورد.
- تجربه کار با دولت یا نمایندگیهای چند جانبه یا برنامه‌های بیمه‌ای.
- خدمات ویژه برای مؤسسات کوچک و متوسط.
- برنامه‌های ویژه مراکز تجاری یا فعال بودن در انجمن کارایی تجارت محلی.
- خدمات اطلاعات اعتباری.

- سایر خدمات قابل دسترسی.

- سایر اطلاعات مربوط.

پایگاه اطلاعاتی باید قادر باشد که اطلاعات مربوط به تجربه گذشته مراکز تجاری یا مؤسسه داده شده را طبقه‌بندی و ارائه نماید.

حق تقدم در تأسیس پایگاه اطلاعاتی را باید به ارائه دهندگان تأمین مالی، خدمات پرداخت، بیمه اعتباری و اطلاعات اعتباری داد.

بیمه باریبری را معمولاً کارگزاران مستقل که دارای پایگاه اطلاعاتی از بیمه‌گران برای خود هستند، می‌فروشند.

انجمن بانکداران تجارت خارجی (BAFT) که یک انجمن تجاری چند ملیتی و مرکز آن در واشنگتن است، یک مدل برای پایگاه اطلاعاتی ایجاد کرده است. پایگاه اطلاعاتی BAFT که شامل بیشتر اطلاعات پیشگفته برای بیش از ۲۰۰ بانک بین‌المللی است، به منظور حمایت از برنامه «انجمن دستیابی به سرمایه‌های خارجی» (AXCAP) به کار می‌رود. BAFT در سال جاری یک انجمن ارائه خدمات جانبی برای آن دسته از صادرکنندگان ایالات متحده که در جست‌وجوی خدمات مالی به شکل تجاری هستند تأسیس کرده است. بخشی از هزینه توسعه این انجمن را یوسید و بخشی را نیز اتاق بازرگانی ایالات متحده تأمین می‌کنند.

خدمات انجمن دستیابی به سرمایه‌های خارجی اخیراً به نحو گسترده‌ای مورد استفاده قرار گرفته است. به ویژه «انجمن مؤسسات کوچک و متوسط» مرکز ایالات متحده که در سیستم بانکداری امریکا از قدیم‌الایام با مشکل دستیابی به خدمات مالی کافی روبه‌رو بوده از آن استفاده کرده است. انجمن بانکداران تجارت خارجی گزارش می‌دهد که آنها در دو ماهه اول اجرای برنامه برای صدها مؤسسه صادرکننده مشاوره انجام داده‌اند. وجود سطح مشابهی از تقاضا در سایر کشورهای در حال توسعه برای برنامه فوق پیش‌بینی می‌شود.

مدیریت انجمن بانکداران تجاری خارجی به‌طور غیررسمی اعلام کرده است که آنها مایلند راجع به همکاریهای آینده خود با انکتاد در مورد توسعه بیشتر پایگاههای اطلاعاتی و دستیابی به شبکه مراکز تجاری مذاکره کنند. مرکز توسعه تجاری بانکوک نیز با کشورهای اسکاپ در جهت توسعه امکانات خدمات جانبی مالی همکاری دارد.

### ۳. بررسی فراورده‌های مالی تجارتي و راههای توزیع آنها

خلاصه

این قسمت پیشرفتهای جاری در خدمات مالی تجارتي را مورد بررسی قرار می‌دهد. همچنین

راههای موجود برای شبکه مرکز تجاری یا انجمنهای خصوصی کارایی تجارت را برای فراهم آوردن و تسهیل بیشتر دسترسی به فراورده‌های فوق برای مشتریان مورد بحث قرار می‌دهد. در این بررسی خدمات مالی تجارتمی در گروههایی به شرح زیر طبقه‌بندی شده‌اند، گرچه بعضی فراورده‌ها در بیش از یک گروه قرار می‌گیرند.

- اطلاعات اعتباری راجع به همپایه‌های تجاری.

- خدمات مالی همراه یا بدون استفاده از اعتبار.

- خدمات پرداخت / دریافت / اعتبار اسنادی.

- خدمات مدیریت ریسکهای مالی غیراعتباری.

- بیمه‌های دریایی / بازرگانی

تجزیه و تحلیل هر طبقه از فراورده‌ها شامل ارائه خط مشی‌هایی برای مدیریت مرکز تجاری می‌شود. جزئیات بیشتر در مورد راههای توزیع چند فراورده خاص در بخش پژوهشهای این قسمت نشان داده می‌شود. این تحقیق شامل یک برنامه اجرای آزمایشی در مراکز تجاری انتخابی است. ارزیابی شامل برآوردی از مراحل مختلف اجراست (شامل هزینه‌ها، راحتی استفاده کننده، قابلیت حمل، نیازهای زیربنایی و امنیت برحسب مورد).

تجزیه و تحلیل انجام شده در این قسمت، موضوعات زیر را نیز دربرخواهد گرفت:

- مشکلات بیمه‌ای و مالی تجاری پیش روی مؤسسات متوسط و کوچک.

- راههای استفاده از راه‌حل‌های تکنولوژیکی برای بالا بردن هرچه بیشتر کارایی تجاری در

ارائه خدمات مالی.

- نقش بالقوه مؤسسات مالی چند ملیتی در پشتیبانی از شبکه مراکز تجاری با تکنولوژی،

تأمینهای مالی و تخصص.

- راههای استفاده بهتر از تأمین اعتبار تجاری ملی و چند ملیتی، برنامه‌های بیمه‌ای و

تضمینهای موجود به‌ویژه در حمایت از مؤسسات کوچک و متوسط.

### الف) اطلاعات اعتباری و اطلاعات مربوط به همپایه‌های تجاری

دسترسی به اطلاعات واقعی و متقن در مورد مؤسسات اعتباری کشورهای در حال توسعه و کشورهای در حال تحول، یک نیاز ضروری برای افزایش تجارت بین‌المللی است. این اطلاعات در حال حاضر بسیار گران و پراکنده است. در نتیجه مؤسسات صادرکننده یا فعال در اقتصادهای در حال توسعه، به‌صورت سنتی ناگزیر بوده‌اند که بر ضمانتهای خارجی با هزینه‌های بالا تکیه کنند، مثل استفاده از اعتبارنامه به‌جای تجارت براساس حساب باز. جدول زیر اختلاف در شرایط پرداختهای ارائه شده صادرکنندگان ایالات متحده در سال ۱۹۸۹ را برای حمل به نقاط

مختلف دنیا نشان می‌دهد. تأکید زیاد بر روی اعتبارنامه‌های تأیید شده برای صادرات به کشورهای در حال توسعه بیانگر فقدان اطلاعات لازم برای ارائه اعتبار بدون تضمین و نیز اهمیتی است که بسیاری از صادرکنندگان برای میزان اعتبار خریداران قایلند.

### شرایط پرداختهای ارائه شده براساس مقصد صادرات (صادرکنندگان ایالات متحده - ۱۹۸۹)

اعتبارنامه تأیید شده	اعتبارنامه بدون تأیید	حواله مدت‌دار	حواله دیداری	حساب باز	مقصد صادرات
٪۱	٪۰	٪۱۸	٪۱۶	٪۶۵	کشورهای مشترک‌الاروپا
۲۲	۶	۹	۱۱	۵۲	سایر قسمتهای اروپا
۷۶	۱	۱۱	۹	۳	امریکای لاتین
۰	۰	۰	۰	۰	افریقا
۶۹	۰	۱۵	۱۰	۶	خاورمیانه
۴۹	۱۴	۱۲	۱۵	۱۰	کشورهای توسعه‌یافته آسیا

منبع: گزارش بانک جهانی

اطلاعات اعتباری در حال حاضر از دو منبع مهم قابل دستیابی است:

- بانکها که اطلاعات اعتبار خریداران را از مؤسسات مالی کشور خریدار که با آنها مکاتبه دارند کسب می‌نمایند. این کار یک خدمت نسبتاً برنامه‌ریزی نشده است که معمولاً بیشتر برای راحتی مشتریان انجام می‌شود تا به عنوان یک خدمت درآمد ساز.

- آژانسهای گزارشگری اعتباری که اطلاعات را از شرکتهای جمع‌آوری می‌کنند و می‌فروشند. اطلاعات مالی در مورد هر شرکت خاص از طریق پرسشنامه‌ای که برای مدیریت شرکت فرستاده می‌شود جمع‌آوری می‌گردد. اطلاعات پرداختهای این شرکت نیز از سایر مؤسساتی که با شرکت فوق معامله دارند جمع‌آوری می‌گردد، به همین ترتیب اطلاعات مربوط به ثبتها و موارد قانونی و سایر افشاگریهای عمومی شرکت که تحت قوانین محلی انجام می‌شود جمع‌آوری می‌گردد. در بعضی کشورها این اطلاعات در خطوط بانکهای اطلاعاتی قابل دستیابی است اما غالباً ارائه‌دهندگان اطلاعات اعتباری این گونه گزارشها را برای مشتریان خود فاکس می‌نمایند.

تهیه اطلاعات اعتباری در جوامع صنعتی را چند شرکت دارای شبکه‌های بین‌المللی گسترده اداره می‌کنند. شرکت دان اند برادستریت در این زمینه‌ها مادر صنعت شمرده می‌شود. سایر مؤسسات بزرگ شامل تی.آر.دابلو اینترن جاستیشیا و گریدن اینترنشنال می‌شود. مالکیت

شرکت اخیر متعلق به کنسرسیومی از بیمه‌گران اعتباری اروپایی است. بیشتر کشورها، به استثنای قسمتهایی از افریقا، اروپای شرقی و روسیه حداقل دو آژانس محلی گزارش اعتبار دارند. گرچه سطح واقعی پوشش بازار از کشوری به کشور دیگر بسیار فرق می‌کند، تعداد بسیاری از بانکها و شرکتهای خصوصی نیز وجود دارند که شرایط پرداخت در کشورهای در حال توسعه و نیز کشورهای در حال گذار را تجزیه و تحلیل می‌کنند. این خدمات، صادرکنندگان و تأمین‌کنندگان اعتبار را در برآورد ریسکهای سیاسی عدم پرداخت یاری می‌نماید.

### خط مشی‌ها

مراکز تجاری باید قادر به تسهیل دسترسی به اطلاعات اعتباری خارجی، یا با به عضویت درآوردن یک شرکت عضو شبکه گزارشگری اعتبار در انجمنهای کارایی تجاری یا عمل‌کردن به‌عنوان توزیع‌کننده اخبار آژانسهای گزارشگری اعتباری دیگر کشورها باشند.

### بررسی مراحل اجرا

چند آژانس گزارشگری اعتبار به‌عنوان نمونه در این تحقیق مورد مصاحبه قرار گرفتند. حداقل یک شبکه بین‌المللی وجود دارد که گزارشهای اعتباری خود را با تخفیف به انجمنی از مدیران اعتباری می‌نویسد که انجمن اخیر این اخبار را با سود کمی به اعضای انجمن می‌فروشد. این شرکت خاص همچنین قادر است گزارشها را با پست الکترونیکی به گیرندگان ارسال کند. برنامه مشابهی نیز برای شبکه مراکز تجاری باید مدنظر قرار گیرد چرا که مراکز تجاری در این مورد نیز همانند امکانات ارتباطی پتانسیل توزیع زیادی دارند. برای انجمنهای کارایی تجاری علاقه‌مند و به‌منظور استفاده بهینه از امکانات توزیع مشترک بهتر خواهد بود که به‌عنوان گروه با ارائه‌کنندگان اطلاعات مذاکره کنند.

فروش اطلاعات اعتباری حاصل از منابع خارجی نسبتاً ساده خواهد بود البته به فرض اینکه مراکز تجاری شرکت‌کننده دارای امکانات پست الکترونیکی باشند. سرمایه‌گذاری اضافی لازم در این مورد به استثنای توسعه امکانات ارائه و بازاریابی محلی، اندک است.

جمع‌آوری و توزیع اطلاعات مربوط به اعتبار از طریق شبکه مرکز تجاری بین خریداران محلی در بعضی مراکز تجاری ویژه می‌تواند یک راه عملی باشد. توسعه یک عامل گزارشگری اعتباری می‌تواند یک فرصت تجاری برای مرکز تجاری یا شرکت عضو انجمن کارایی تجارت محلی در کشورهایی که فاقد چنین امکاناتی هستند باشد. چنین امکاناتی به توسعه تجارت محلی و زیرسازی بازار مالی کمک خواهد کرد. اما انجام این کار بسیار پیچیده است و مستلزم سرمایه‌گذاری بسیار بیشتر از فروش مجدد که در بالا توضیح داده شد. مراکز تجاری که به این کار مبادرت می‌ورزند باید نیروی انسانی لازم (حداقل دو، سه نفر) را به‌منظور جمع‌آوری اطلاعات

راجع به شرکت‌های محلی برای مشتریان خارجی و نیز توسعه سیستم‌های اطلاعاتی حمایت‌کننده و امکانات ارتباطی استخدام کنند و آموزش دهند. عملی بودن این روش به میزان تقاضای خارجی برای اطلاعات و امکانات و میزان رقابت ارائه‌دهندگان محلی اطلاعات وابسته است. بنابراین، انجمن کارایی تجارت محلی باید پیشنهاد‌های مربوط به تأسیس سیستم گزارشگری اعتبار داخلی را مورد به مورد بررسی کند.

### ب) فرآورده‌های مالی

تأمین مالی تجارت از زمان رنسانس، یعنی موقعی که بانکداران شهرهای مختلف ایتالیا مثل فلورانس، جنوا و ونیز، نخستین مکانیزم‌های تأمین مالی تجاری مثل اعتبارنامه یا قبول تأمین مالی را به کار گرفتند، پیشرفت زیادی کرده است. گرچه شکل امروزی این ابزار مالی در بسیاری از معاملات مالی تجاری به کار گرفته می‌شود، اما دیگر شکل‌های تأمین مالی و مدیریت ریسک نیز برای رفع احتیاجات منحصر به فرد در بخش‌های صنعتی خاص یا جبران کمبود سرمایه در کشورهای در حال توسعه، ابداع شده است. افزایش دستیابی به امکانات ارتباطی جدید، نیروی کامپیوتر، ابزار مدیریت ریسک و اطلاعات، تأمین‌کنندگان مالی تجارت را قادر می‌سازد که معاملات مالی را مطابق با نیازهای خاص طرف‌های تجاری تنظیم کنند. همچنین امروزه شکل‌های مختلف ترکیب روش‌های مدیریت ریسک و تأمین مالی به هزاران شکل مختلف بالغ می‌شود.

این تجزیه و تحلیل، بر روی مکانیزم‌های اصلی تأمین مالی تجارت که به ویژه در تسهیل تجارت شمال - جنوب و نیز جنوب - جنوب مفید هستند متمرکز خواهد بود. بعضی از تکنیک‌های تأمین مالی فقط شامل تأمین وجوه است در حالی که بقیه، مثل حق‌العمل‌کاری شامل تأمین مالی و استفاده از اعتبار، هر دو، می‌شود. این تکنیک‌ها به سه طبقه عمده تقسیم می‌شوند:

- تأمین مالی صادرات قبل از حمل.

- تأمین مالی کوتاه مدت صادرات پس از حمل.

- تکنیک‌های تأمین مالی زیربنایی به‌ویژه تأمین‌های استفاده شده در تأمین مالی صادرات میان مدت و بلند مدت.

این تجزیه و تحلیل همچنین، نقش مکانیزم‌های تأمین مالی خارجی مثل امکانات تنزیل مجدد و بازارهای دست دوم را دربرخواهد گرفت. امکانات تأمین مالی برای مؤسسات کوچک و خیلی کوچک نیز مورد بحث قرار می‌گیرد. این بازاریابی بیشتر بر روی ارائه‌دهندگان خدمات مالی بخش خصوصی متمرکز خواهد بود اما حدود ۹۰ آژانس اعتبار صادرات در دنیا وجود دارند که شکل‌های مختلف تأمین مالی را قبل از حمل (شامل طرح‌های مستقیم) ارائه می‌دهند. بسیاری از این آژانسها همچنین بیمه‌های اعتباری و ضمانت نیز ارائه می‌دهند. گرچه چندین

روش مشخص در زیر مورد بحث قرار گرفته است اما بررسی کامل روشهای خاص تأمین مالی که در هر کشور ارائه می‌شود خارج از حوصله این تجزیه و تحلیل است. مراکز تجاری باید از برنامه‌هایی که آژانسهای اعتبار صادرات کشورشان ارائه می‌کنند آگاه باشند.

### (۱) تأمین مالی صادرات قبل از حمل

این شکل از تأمین مالی، سرمایه اولیه لازم را برای تولید یا آماده‌سازی کالاها برای صادرات فراهم می‌آورد. این گونه مؤسسات می‌توانند این سرمایه را از منابع داخلی تأمین کنند یا اینکه امتیاز اضافه برداشت بانکی را برای این منظور در اختیار داشته باشند. برای مؤسساتی که به منابع خارجی بیشتر نیاز دارند، راههای تأمین مالی مختلفی که معمولاً از طریق شکل‌های مختلف وثیقه ضمانت می‌شود، وجود دارد که موارد زیر از جمله آنهاست:

- وامهایی که با اعتبارنامه خریدار و وثیقه‌ای از داراییهای صادرکننده تضمین می‌شود. این روش برای مؤسسات کوچک و متوسط بسیار گران خواهد بود زیرا داراییهایی که باید وثیقه‌گذارده شوند بسیار بیش از مبلغ وام است، حتی وقتی که از اعتبارنامه به عنوان وثیقه استفاده می‌شود.

- بسیاری از کشورها برنامه‌هایی برای فراهم آوردن تضمینهای مالی قبل از حمل در دست دارند تا تسهیل امکان قرض گرفتن با ارائه جانشین وثیقه را ممکن سازند. این برنامه‌ها در حال حاضر، در چندین کشور در حال توسعه با سیستمهای مالی پیشرفته مثل جمهوری کره، فیلیپین، هند و اندونزی در حال اجراست.

- بعضی از کشورها برنامه‌های خاصی به منظور فراهم آوردن سرمایه لازم از ارزهای قوی برای خرید واردات تولیدات خارجی تدارک دیده‌اند. بانک جهانی به تأسیس چندین حساب قابل تمدید در طول دهه ۱۹۸۰ کمک کرده است. این امکانات در کشورهایی مثل مکزیک، کاستاریکا و زیمبابوه به شکلی است که تأمینهای مالی کوتاه مدت قبل از حمل به ارزهای قوی را ارائه می‌کنند.

- تعدادی مراکز مالی تخصصی و شرکتهای تجاری هستند که تأمین مالی قبل از حمل ارائه می‌دهند اما در مقابل حق تصرف (یا حق مالکیت) نسبت به واردات تولیدات خریداری شده را به جای سایر انواع تضمینها برای خود برمی‌دارند. وقتی حق مالکیت برداشته می‌شود صادرکننده در عمل به عنوان نماینده برای تأمین کننده مالی تا زمانی که کالاها حمل می‌شوند عمل می‌نماید. اغلب بعد از این مرحله مکانیزم تأمین مالی بعد از حمل مورد استفاده قرار می‌گیرد و تأمین کننده اولیه اعتبار، مبلغ واردات را به علاوه سود متعارف باز یافت می‌کند. این روش در بسیاری کشورها برای فرآورده‌های مختلف کالاهای کشاورزی تا کامپیوترهای شخصی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

- در بسیاری از کشورها صادرکنندگان غیرمستقیم نقش مهمی در اقتصاد صادرات ایفا می‌کنند. این مؤسسات شامل تولیدکنندگان جزء برای مؤسساتی می‌شوند که فرآورده نهایی را صادر می‌نمایند یا تولیدکنندگان کالای نهایی هستند که بعداً شرکتهای تجاری صادر می‌کنند. از آنجا که بسیاری از این مؤسسات جزو مؤسسات کوچک و متوسط هستند، لذا اغلب خواهان تأمین مالی قبل از حمل نیز هستند اما امکان دستیابی به امکاناتی را که قبلاً تشریح شد ندارند. بنابراین بعضی کشورها مثل مکزیک و مالزی سیستم اعتبارنامه داخلی را تنظیم کرده‌اند که استفاده از تکنیکی به نام اعتبارنامه جبرانی را امکان‌پذیر می‌سازد. تحت این روش یک صادرکننده مستقیم، اعتبارنامه داخلی یا واردات (برای واردات خارجی) را که با اعتبارنامه تأیید شده خریدار نهایی تضمین شده است برای تأمین کننده اعتبار خود صادر می‌کند. صادرکننده محلی غیرمستقیم سپس می‌تواند یک وام پیش از حمل را با اعتبارنامه محلی ظهنویسی شده به دست آورد.

مانع کلیدی بر سر راه مؤسسات کوچک و متوسط در دستیابی به این امکانات، به دست آوردن اعتماد وام دهنده یا ضمانت دهنده است. خطرهای اخلاقی به کنار، بسیاری از مؤسسات کوچک و متوسط که در جست‌وجوی تأمین مالی هستند هنوز سابقه خوبی از انجام سفارش صادرات مطابق شرایط قرارداد ارائه نداده‌اند. گرچه این معاملات مالی خود نقدینه‌اند اما فقدان اطلاعات یا اعتماد کافی باعث افزایش سطح ریسک پیش‌بینی شده واسطه مالی می‌شود. مراکز تجاری در نقش خود به عنوان مشاور اطلاعات برای مؤسسات کوچک و متوسط می‌توانند در افزایش اطمینان خاطر مؤسسات مالی مربوط کمک نمایند.

### خط مشی‌ها

مراکز تجاری باید به گونه‌ای سازماندهی شوند که مشتریان را در مورد امکانات موجود تأمینهای مالی پیش از حمل در کشور یا منطقه‌شان راهنمایی کنند. افزون بر این، نقاط تجاری می‌توانند برنامه‌های حمایتی برای کمک به صادرکنندگان در ایجاد و انجام تعهدات قراردادهای آنها تنظیم نمایند به نحوی که مؤسسات مالی شرکت کننده در این برنامه‌ها بتوانند تأمینهای مالی پیش از حمل را بدون پیش فرض ریسکهای نامعقول ارائه کنند.

انجمن محلی کارایی تجارت انفرادی باید با آژانسهای ملی و چندملیتی در تنظیم برنامه‌های ضمانت و تأمین مالی نظیر ضمانتهای مالی پیش از حمل، یا اعتبارنامه‌های محلی که برای نیازهای مشتریان آنها و نیز امکانات سیستمهای مالی محلی مناسب است، همکاری کند. این نوع حمایتهای مالی پیش از حمل در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار با موفقیت اجرا شده است اما بیشتر، مؤسسات دولتی که دارای منابع مالی لازم، امکان دسترسی



به تأمین مالی خارجی و قدرت اصلاح زیربنایی قانونی هستند، بدین کار مبادرت می‌ورزند.

### بررسی مراحل اجرا

تعدادی از واسطه‌های مالی که شکلهای تخصصی تأمین مالی پیش از حمل را ارائه می‌کنند، در پژوهشهای مقدماتی برای این گزارش مورد شناسایی قرار گرفتند. همچنین بانک جهانی نیز به صورت گسترده در ایجاد امکانات تأمین مالی پیش از حمل و سیستمهای اعتبارنامه محلی برای هر کشور دخیل بوده است.

#### (۲) تأمین مالی کوتاه مدت صادرات - پس از حمل

این نوع تأمین عموماً شامل معاملات با شرایط پرداخت ۱۸۰ روز یا کمتر می‌شود، گرچه تکنیکهای تأمین مالی مشخصی نیز هستند که به تجارتهای با شرایط مفصلتر اطلاق می‌شوند. این مکانیزمها معمولاً شامل اسناد تنزیل یا اسناد تضمین شده بانک می‌شوند (برائتهای پذیرفته شده). اما بسیاری از بانکهای تجاری در کشورهای در حال توسعه فاقد منابع سرمایه‌ای کافی برای تأمین اعتبارنامه‌ها یا برائتهای آنها هستند. در این حالت ضمانتهای شخص ثالث، مثل بیمه اعتباری یا تأییدیه اعتبارنامه از یک بانک معتبر، برای حمایت از یک معامله، تأمین مالی مورد نیاز است. بسیاری از کشورها، به ویژه در افریقا، سیستم بانکی کافی برای حمایت از این تکنیکها را در اختیار ندارند در این حالت مکانیزمهای دیگر مثل معاملات پایاپای و تجارت متقابل باید به کار گرفته شود. این روشها بعداً در این بخش توضیح داده می‌شود.

#### (۳) تنزیل اسناد یا تأمین مالی اسناد پذیرفته شده

تأمین مالی، برائتهای قبولی، یا تنزیل اسناد یکی از متداولترین اشکال تأمین مالی تجارت است. این تکنیک شامل اسنادی است که یک بانکدار ایجاد می‌کند، که عبارت است از برات مشروط (یا اسناد یوزاس) که یک واردکننده در یک بانک (غالباً تحت یک اعتبارنامه) می‌کشد و بانک آن را به عنوان تعهد خود مبنی بر پرداخت مبلغ معین در تاریخ معین به صادرکننده پذیرفته است. صادرکننده سپس می‌تواند این اسناد را با بانک خود برای به دست آوردن وجه نقد تنزیل کند. بیشتر بانکهای تجاری در حال حاضر شکلی از تأمین مالی برات پذیرفته شده امکانات تنزیل اسناد را به مشتریان خود عرضه می‌کنند.

گرچه این معاملات خود نقدینه‌اند، یک شکل عمده که بیشتر بانکها با آن روبه‌رو هستند فقدان سرمایه قابل دسترس است به ویژه وقتی که بازار دست دوم برای براتها که بانکها بتوانند این اسناد را در آنجا تبدیل به وجه نقد کنند وجود ندارد. بسیاری از بانکهای مرکزی عملیات تنزیل مجدد را برای خرید براتها و تزریق نقدینگی به سیستم بانکی انجام می‌دهند.

تعداد زیادی از برنامه‌های مالی منطقه‌ای نیز وجود دارد که با هدف ارائه وامها و امکانات

تنزیل مجدد در حمایت از تجارت بین‌المللی طراحی شده‌اند. شاید موفقترین برنامه در این مورد بلادکس است که مژکز آن در پاناما است و امکانات تنزیل مجدد و تأمین مالی را در سرتاسر امریکای لاتین ارائه می‌دهد. سایر برنامه‌های منطقه‌ای شامل برنامه تجارت بین اعراب است که صندوق پولی عرب و نیز چندین مکانیزم مالی تجاری دیگر بانک توسعه اسلامی انجام می‌دهند. بانک توسعه اسلامی تأمین مالی برای واردات و صادرات را مطابق با اصول بانکداری اسلامی ارائه می‌دهد.

سایر مؤسسات مالی نیز، در حال تأسیس یک صندوق سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در لندن برای ارائه تأمین مالی کوتاه مدت و میان مدت (تا سه سال) برای معاملات مالی تجاری انجام یافته هستند.

### خط مشی‌ها

انجمنهای محلی کارایی تجارت انفرادی باید شامل بانکهای تجاری ارائه دهنده تأمین مالی یا تجاری بعد از حمل باشند. این مؤسسات باید به امکانات تأمین مالی مجدد منطقه‌ای یا ملی دسترسی داشته باشند تا اطمینان یابند که نقدینگی کافی برای تأمین مالی معاملات روزمره انجام شده مراکز تجاری، در دسترس است. این انجمنها همچنین باید در کوششهای محلی و منطقه‌ای برای توسعه برنامه‌های تنزیل مجدد و تأمین مالی به‌ویژه در حمایت از مؤسسات کوچک و متوسط، شرکت کنند.

### (۴) حق‌العمل‌کاری و تنزیل اسناد

کارگزاری، یک روش مؤثر تأمین مالی جبران ریسک اعتباری برای صادرکنندگان در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار است. کارگزار امروزی، ابتدا در ایالات متحده به‌عنوان یکی از ابزار تأمین مالی تجاری محلی به‌ویژه صنایع پوشاک و منسوجات، گسترش یافت. از دهه ۱۹۶۰ صنعت کارگزاری به شکل بین‌المللی همراه با رشد چهار برابر حجم در سالهای ۱۹۸۲ تا ۱۹۹۲، گسترش یافته است. امروزه بیش از ۷۵۰ کارگزار در بیش از ۴۰ کشور جهان وجود دارند که حجم عملیات آنها بالغ بر ۲۶۴ میلیارد دلار می‌شود که از این مقدار ۵/۶ درصد یا ۱۵ میلیارد دلار مربوط به معاملات بین‌کشورهاست.

اصطلاح کارگزاری معمولاً مجموعه خدماتی را دربر می‌گیرد که به‌صورت انفرادی یا گروهی انجام می‌شود. برای مثال، این خدمات شامل:

- ارزیابی اعتبار خریدار،
- جبران اعتبار، تا صد درصد ریسکهای پذیرفته شده حق‌العمل‌کار،
- خدمات وصولی شامل پیگیری دریافتی سررسید گذشته،

- انجام کارهای اداری حسابهای دریافتی، و

- تأمین مالی به شکل پیش پرداخت نقدی در مقابل اسناد دریافتی می شود.

آخرین خدمت، وقتی به تنهایی مورد استفاده قرار می گیرد، معمولاً «تنزیل اسناد» یا تأمین مالی محرمانه دریافتی نامیده می شود. بانکها نیز خدمات تنزیل اسناد را، به ویژه وقتی ریسکهای اعتباری یک کشور خارجی با بیمه نامه اعتبار صادرات پوشش داده شده است، انجام می دهند. یک امتیاز مهم کارگزاری این است که به صادرکننده اجازه می دهد که برای خریداران شرایط پرداخت حساب باز، مصوب مرکز کارگزاری ایجاد کند. در بسیاری از کشورهای صنعتی، تجارت معمولاً تحت شرایط حساب باز انجام می شود. مثلاً در جدول ۱ تجارت بین ایالات متحده و اروپای مشترک تحت این روش انجام می شود. به منظور رقابت بهتر، یک شرکت صادرکننده به این گونه کشورها باید یا ریسک اعتبار را خود تعهد کند یا ریسک را از طریق یک بیمه گر اعتباری به یک مرکز کارگزاری منتقل نماید. مؤسساتی که با کشورهای در حال توسعه تجارت می کنند می توانند هم از امتیاز رقابتی ارائه شرایط مشابه بهره ببرند و هم هزینه ها و کارهای اداری باز کردن یک اعتبار نامه را از دوش وارد کننده بردارند.

صنعت کارگزاری بین المللی متشکل از تعدادی شبکه های کارگزاری و مؤسسات کوچکتر، به ویژه شبکه بین المللی کارگزاران، گروه کارگزاران بین المللی، هلر اینترنشنال و لمبارد نتوست کامرشیاال سرویس است. برای مثال شبکه بین المللی کارگزاران دارای حدوداً یکصد دفتر حق العمل کاری در نزدیک به ۴۰ کشور است که حدود ۵۰ درصد حجم صنعت را تشکیل می دهند. بانکها نقش ویژه کارگزاران را تشخیص داده و در ایجاد کارگزاریها و تقویت کردن این صنعت در اقتصادهای صنعتی کوشش کرده اند. برای مثال در ایالات متحده و بریتانیا تمام مراکز کارگزاران عمده از نظر تجاری وابسته بانکهای تجاری اند. بیشتر از نصف اعضای شبکه بین المللی کارگزاران در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار یا بانکهای تجاری هستند یا بانکها جزو سهامداران آنهایند.

در عمل، صادرکننده دریافتیهای تجاری خود را در اختیار یک کارگزار محلی (که به عنوان کارگزار صادرات معروف است) قرار می دهد که این کارگزار در مقابل اسناد دریافتی پول می پردازد. کارگزار صادرات اسناد دریافتی را به یک کارگزار در کشور خریدار واگذار می کند (کارگزار واردات) که این شخص ریسک اعتباری و مسؤلیت وصول مطالبات را به عهده می گیرد. کارگزار واردات دریافتیها را وصول و پس از کسر دستمزد خود آن را برای کارگزار صادرات می فرستد.

هزینه خدمات کارگزار صادرات معمولاً از دو عامل تشکیل می شود:

(الف) هزینه‌های مالی که معمولاً هزینه حسابهای کارگزار به‌علاوه درصدی سود است؛ و  
 (ب) هزینه انجام خدمات شامل میانجیگری اعتباری و خدمات وصول.  
 برای مثال لمبارد نتوست هزینه‌های انجام خدمات را بین ۱ تا ۳ درصد، بسته به محل خریدار اعلام می‌کند.

کارگزاری به‌ویژه برای مؤسسات کوچک و متوسطی که در کار صادرات تجربه دارند و سطح درآمدشان از محل صادرات درخور توجه است، منبع مفیدی برای تأمین مالی هستند. برای مثال لمبارد نتوست درآمد سالیانه صادرات (یا واردات) ۷۵۰,۰۰۰ دلار را به‌عنوان حداقل درآمد پایه در این مورد می‌داند. کارگزاران در کشورهای در حال توسعه در ایجاد و استفاده از تکنولوژی ارتباطی و سیستمهای تبادل الکترونیکی اطلاعات (EDI)<sup>۲</sup> در عملیاتشان بسیار فعال بوده‌اند. شبکه بین‌المللی کارگزاران اخیراً یک سیستم EDI به‌نام فکت را برای مکاتبات بین کارگزاران راه‌اندازی کرده است. همچنین یک گروه کار را برای توسعه اشکال مختلف پیام‌رسانی تخصصی در صنعت کارگزاری تشکیل داده‌اند. شبکه بین‌المللی کارگزاران در حال گسترش یک سیستم جدید است که از استانداردهای ادی فکت استفاده می‌کند که برای تسهیل مخابره اطلاعات بین کارگزاران، خریداران، فروشنندگان و بانکها طراحی شده است. این سیستم اخیراً به مرحله اجرا رسیده است. لمباردنتوست همچنین سیستمهای مناسب دیگری را راه‌اندازی کرده که کار آنها حمایت از امکانات EDI در بین شرکت و مشتریان آنهاست.

مناطق تجاری باید دسترسی به خدمات کارگزاری صادرات را برای مشتریان صادرات خود تسهیل کنند. حمایت از صادرکنندگان جدید در روشهای امروزی تجارت بین‌المللی و مقرر کردن حجم صادرات به آنها کمک می‌کند که به شرایط لازم برای استفاده از خدمات کارگزاری دست یابند.

### بررسی مراحل اجرا

تسهیل خدمات تنزیل اسناد و کارگزاری می‌تواند به چندین راه صورت پذیرد:  
 - اجازه فعالیت دادن به یک کارگزار در مرکز تجاری ترجیحاً کارگزاری که دسترسی به شبکه بین‌المللی ارتباطات یا دفاتر شعب آنها را دارد. مراکز تجاری می‌توانند نقش مهمی در حمایت از انتشار تکنولوژیهای EDI سازمانهایی مثل شبکه بین‌المللی کارگزاران، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه داشته باشند. این مسأله از نظر اجرا ساده‌ترین راه حل است.

- یکی از مؤسسات مالی شرکت کننده در انجمن کارایی تجارت محلی می‌تواند یک کارگزاری تأسیس کند. مؤسسه مالی می‌تواند از طریق شبکه‌های موجود یا ایجاد روابط متقابل با کارگزاران کشورهای خارجی با آنها ارتباط برقرار سازد. از این طریق آنها می‌توانند ریسک اعتبار کشورهای دیگر را منتشر کنند و خدمات وصول مطالبات را انجام دهند. شبکه‌های

کارگزاری مثل شبکه بین‌المللی کارگزاران به عنوان بخشی از هدف خود، توسعه کارگزاری را در بازارهایی که از این نظر کمبود دارند در رأس هدفهای خود قرار داده است. کارگزاران انفرادی مثل لمباردنتوست، اغلب از بانکهای خارجی کار می‌پذیرند که به صورت اعلامیه کارگزاری شامل خریداران در اروپای متحد است. همین‌طور آژانسهای چند ملیتی خاص مثل IFC<sup>۳</sup> کمکهای فنی و سرمایه برای شروع به کار کارگزاری در کشورهای در حال توسعه یا اقتصادهای در حال گذار تخصیص داده‌اند.

- راه حل سوم برای مراکز تجاری (با فرض بر اینکه ایجاد یک کارگزاری محلی در حال حاضر امکان‌پذیر نیست) این است که به عنوان نماینده یا دلال در توسعه خدمات وصول مطالبات خارجی عمل کنند. کارگزاران واردات، خدمات وصول مطالبات و حمایت از بدهیهای بد را به صادرکنندگان خارجی ارائه می‌دهند اما به دلیل ریسکهای عملیاتی مربوطه، پولی به خارج نمی‌پردازند.

- دست آخر اینکه، بانکهای شرکت کننده در مراکز تجاری می‌توانند خدمات تنزیل اسناد را برای معاملات تحت پوشش بیمه‌نامه اعتبار صادرات، بیمه شده به وسیله بیمه‌گر محلی یا بیمه‌گر منطقه خریدار، انجام دهند. این تکنیک را معمولاً بانکها در کشورهای اروپای متحد که بیمه‌اعتباری سهل الوصول است، مورد استفاده قرار می‌دهند. نکات چندی در مورد این تسهیلات باید در نظر گرفته شود که عبارتند از: (۱) بانک تأمین مالی کننده تضمینهای بیمه‌گر را قبول می‌کند؛ (۲) توانایی بیمه‌گر در صورتی که در کشور خارجی قرار دارد، به قبول ریسک از کشور صادر کننده؛ و (۳) زبان بیمه‌نامه که اجازه انتقال خسارتها را به بانک تأمین کننده مالی می‌دهد. شرایط لازم برای یک کارگزاری عبارتند از: (۱) امکانات ارتباطی کافی؛ (۲) آموزش و نرم افزار که هر دو در دسترس باشند؛ و (۳) ساختار قانونی مناسب. ساختار قانونی باید، افزون بر سایر شرایط اجازه واگذاری دریافتیهای فعلی و آینده را تحت قرارداد حق العمل کاری و نیز انتقال حقوق صادرکننده را تحت قرارداد فروش، شامل باشد. تأیید و اجرای کنوانسیون بین‌المللی کارگزاری نیز مفید خواهد بود.

#### (۵) تکنیکهای بنا شده تأمین اعتبار

تأمین‌کنندگان اعتبار مالی، تکنیکهای مهندسی مالی و اعتباری متعددی را در مجموعه صنعت برای استفاده در ساختار معاملات مالی به کار برده‌اند. این تکنیکها بیشتر به منظور تأمین اعتبار تجارت در کشورهای در حال گذار یا در حال توسعه، به ویژه برای صادرات با رقم بالا و پروژههای زیربنایی که معمولاً شرایط پرداخت درازمدت دارند، به کار می‌روند. مبالغ معتابیهی از تأمین اعتبارهای میان مدت و بلندمدت نیز با ضمانتنامه‌های ارائه شده به وسیله آژانسهای اعتبار صادرات

در کشور فروشنده تأمین می‌شود. علاوه بر این، روشهای قدیمی معامله مثل معامله پایاپای یا متقابل نیز، با ابزارهای مدیریت ریسک جدید، بهنگام می‌شود و مورد استفاده قرار می‌گیرد. این تجزیه و تحلیل، بر روی معاملات نسبه، معاملات متقابل و اجاره بلند مدت، روشهایی که امروزه مورد استفاده عام به‌ویژه در موارد تأمین سرمایه کالاهای صادراتی هستند، متمرکز خواهد بود. روشهای دیگری نیز در دسترس است که بیشتر آنها در مواردی که تأمین اعتبار پروژه بلندمدت مورد نظر است، کاربرد دارند.

### الف) معاملات اقساطی

معاملات اقساطی در سطح گسترده در تأمین اعتبار تجارت غرب - شرق در زمان جنگ سرد مورد استفاده قرار گرفت و امروزه نیز در سطح فزاینده برای تأمین اعتبار صادرات، به‌ویژه تجهیزات سرمایه‌ای در بین کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار رواج دارد. یک معامله نمونه در این مورد شامل تحویل کالا، از صادرکننده به خریدار در مقابل برات یا سفته است. معمولاً این اوراق به‌صورت سریال با سررسیدهای ششماهه صادر می‌شود و تعداد کل برات یا سفته صادر شده به مبلغ قرض شده و مدت اعتبار وابسته است. سررسید اوراق از ۳ ماه تا ۵ سال است و این اوراق را اغلب بانک واردکننده یا اشخاص ثالث به شکل پشت نویسی یا ضمانتنامه جداگانه، تضمین می‌کنند. صادرکننده می‌تواند این اوراق را (بدون مراجعه به ضامن) تنزیل کند یا اینکه آنها را در بازار دست دوم که برای این نوع تضمینها وجود دارد به‌فروش برساند. مؤسساتی که این گونه بازار برای معاملات اقساطی تشکیل می‌دهند معمولاً شامل بانکهای بین‌المللی و سرمایه‌گذاران تخصصی هستند و در اروپا قرار دارند. مزایای معاملات اقساطی شامل نرخ بهره متناسب (معمولاً متناسب با سررسید معامله) و امکان اجتناب از ریسکهای اعتباری، اسناد، انتقال و سیاسی است.

### خط مشی‌ها

مراکز تجاری باید قادر باشند که مشتریان خود را به نسبه فروشان متخصص راهنمایی کنند و آنها را در به‌دست آوردن ضمانتهای لازم یاری دهند. از آنجا که معامله اقساطی براساس احتیاجات خاص دو طرف معامله تنظیم می‌شود، امکانات ارتباطی مراکز تجاری در تسهیل جریان اطلاعات مربوط ذی‌قیمت خواهد بود.

### بررسی مراحل اجرا

نمایندگان چندین مرکز معاملات اقساطی در این تحقیق مورد مصاحبه قرار گرفتند. گرچه بعضی از نسبه فروشان، شعباتی در کشورهای در حال توسعه دارند اما مرکز بیشتر آنها در بریتانیا و اروپای متحد است و در نتیجه همواره در جست‌وجوی مؤسساتی در کشورهای در حال

توسعه و اقتصادهای در حال گذار هستند که بتوانند به آنها کار ارجاع کنند.

### ب) معاملات پایاپای و تجارت متقابل

معاملات پایاپای و تجارت متقابل در حدود بیش از ۱۰ درصد حجم معاملات در جهان را تشکیل می‌دهد و بیشتر در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار متداول است. تجارت متقابل با معامله پایاپای در قسمت پرداخت نقدی معامله متفاوت است. این معاملات امروزه به دلیل استفاده از تکنیکهای مختلف به منظور به حداقل رساندن ریسکهای یک یا هر دو طرف معامله یا واسطه‌های تجاری، در صورت وجود، بسیار پیچیده است. ریسکهای مربوط شامل تحویل به موقع کالاهای مورد معامله، کیفیت کالاهای مورد معامله و قیمت‌گذاری است. بعضی از تکنیکهای مورد استفاده برای تسهیل انجام معاملات پایاپای و تجارت متقابل عبارتند از:

- تضمین انجام تعهد خارجی (یک یا هر دو طرف معامله)، که بانک می‌تواند صادر کند یا به شکل بیمه‌نامه باشد. برای مثال بعضی از سندیکاهای لویترز بیمه‌نامه‌هایی صادر می‌نمایند که ریسکهای عدم تحویل را تحت پوشش قرار می‌دهد. همچنین اغلب از آژانسهای بازرسی نیز برای اطمینان از اینکه کیفیت و کمیت کالاها مطابق با قرارداد مربوط است، استفاده می‌شود.

- معامله پایاپای همراه با اعتبارنامه شامل مبادله اعتبارنامه‌ها بین دو طرف قرارداد است که در آن آزادسازی وجوه حاصل از فروش کالاها مبادله شده به حمل اولین سری کالاها وابسته است.
- حسابهای انتقالی مشروط که به منظور نگهداری وجوه ناشی از فروش کالاها مبادله شده تا زمان سررسید پرداخت اولین سری کالاها به صادرکننده، نگهداری می‌شود. این حساب را معمولاً یک بانک که دقیقاً طبق شرایط موافقتنامه تجارت متقابل عمل می‌نماید، اداره می‌کند. این روش، به دلیل اینکه می‌تواند در طول زمان چندین بار مورد استفاده قرار گیرد و نیز در دسترس چندین صادرکننده در معامله با همان طرف، قرار دارد، بسیار قابل استفاده است.

کارگزاران تجارت متقابل نقش بسیار مهمی در پیدا کردن خریداران برای کالاهای ارائه شده جهت مبادله و نیز انجام روشهای مختلف مدیریت ریسک دارند و معمولاً در مقابل خدمت خود کارمزد دریافت می‌دارند.

تکنیکهای جدید برای تسهیل تجارت متقابل در اقتصادهای در حال تحول اروپای شرقی و روسیه برقرار شده است که عبارتند از:

- معاملات تضمین خرید که در آن یک شرکت، تجهیزات و کمکهای فنی به دیگری صادر می‌کند و در مقابل محصولات تولید شده آن را به عنوان پرداخت بدهی برداشت می‌نماید و با درصدی سود برای خود به فروش می‌رساند.

- انتقال تجارت داخلی که طی آن صادرکننده محلی دارای ارز، خریدهای نقدی شرکت

دیگری را تأمین مالی می‌کند و در مقابل، این شرکت کالاهای خود را به صادرکننده به‌عنوان پرداخت بدهی می‌دهد.

### خط مشی‌ها

نقاط تجاری باید کارگزاران تجارت متقابل ماهر را که حجم تجارت بالقوه دارند به عضویت انجمن محلی کارایی تجارت درآورند یا اینکه قادر باشند مشتریان خود را به کارگزاران تجارت متقابل ماهر و مؤسسات مالی که در تسهیل این گونه معاملات تخصص دارند، راهنمایی کنند.

### پ) اجاره

اجاره بین کشورها یک شکل تأمین مالی است که به شکل فزاینده‌ای، به‌ویژه برای صادرات تجهیزات بین کشورهای توسعه یافته استفاده می‌شود. گرچه معاملات اجاره بین کشورها در عمل و در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار شامل موارد باارزش بالا نظیر هواپیما می‌شود، اما به مرور زمان اجاره تجهیزات کوچکتر نیز معمول می‌شود.

استفاده از اجاره می‌تواند قدرت رقابت صادرکننده را از چند طریق افزایش دهد:

- اجاره امکان ارائه شرایط بهتر اعتبار را به‌وجود می‌آورد و به خریدار کمک می‌کند که سرمایه در گردش خود را حفظ نماید. ماهیت ریسکهای اعتباری تعهد شده، متفاوت از فروش مستقیم است که در آن صادرکننده یا واسطه مالی اجاره دهنده مالکیت داراییها را داراست.

- عملیات اجاره در بیشتر کشورها به‌عنوان تعهدات خارج از ترازنامه ثبت می‌شود که برای واردکننده‌ای که ظرفیت استقراض او تمام شده است، مفید خواهد بود.

صادرکننده یا واسطه مالی می‌تواند از مزایای مالیات کمتر و استهلاك نزولی بهره‌مند شود، سود خود را افزایش دهد و نرخ اجاره کمتری به واردکننده پیشنهاد کند. این مورد به‌ویژه در مورد صادرکننده‌ای که در کشورهای با درصدهای بالای مالیات فعالیت می‌کند اهمیت بسیار دارد.

اما بسیاری از کشورها دارای قوانین اجاره پیشرفته نیستند. افزون بر این، حسابداری و مالیات بین کشورها نیز پیچیدگی این شکل معاملات مالی را افزایش می‌دهد و موضوع ریسک اعتبار بلندمدت نیز باید مدنظر قرار گیرد. اغلب یک تضمین بانکی محلی نیز برای حمایت از قرارداد اجاره لازم است.

### خط مشی‌ها

مراکز تجاری باید تقاضای بالقوه برای خدمات مالی اجاره را براساس حجم صادرات تجهیزات سرمایه‌های محلی اندازه‌گیری کنند. قوانین حقوقی جاری در بازار محلی و بازارهای بالقوه صادرات باید به منظور مشخص کردن اینکه آیا اجاره بین کشورها امکان‌پذیر است یا نه ارزیابی شود. مؤسسات مالی محلی با امکانات اجاره یا متخصصان اجاره بین‌المللی در این



مورد باید جزو خدمت جانبی خدمات مالی محسوب شوند.

### (۶) بررسی تأمین اعتبار برای مؤسسات خیلی کوچک

دسترسی به منابع مالی خارجی به‌ویژه برای مؤسسات کوچک و خیلی کوچک که اغلب به تأمین مالی خارجی برای خرید مواد اولیه از داخل یا خارج به‌منظور تولید فرآورده‌های صادراتی نیاز دارند، اهمیت خاصی دارد. اما بسیاری از مؤسسات کوچک به دلیل نداشتن داراییهای خالص کافی، دسترسی به منابع مالی یا اضافه برداشت ندارند. بسیاری از کشورها برنامه‌های ویژه برای وامدهی به مؤسسات کوچک و خیلی کوچک در دست دارند. تجربه این‌گونه برنامه‌ها که مورد حمایت یوسید واقع شده نشان می‌دهد که پس از کسر هزینه‌های اداری و کامپیوتری، بیشتر برنامه‌های موفق وامهای کوچک، برنامه‌هایی نبوده که فعالیتهای خاص مثل صادرات یا تولید فرآورده جدید را مورد حمایت قرار می‌دهد. در عوض وامهایی که سرمایه در گردش مورد نیاز را برای مؤسسات کوچک و خیلی کوچک فراهم می‌آورند بیشتر به صورت وامهای بلند مدت در دسترس قرار دارند.

### ت) خدمات پرداخت / وصول / اعتبار اسنادی

کاربرد تکنیکهای پرداخت / وصول و اعتبار اسنادی در این تحقیق توضیح داده می‌شود زیرا مؤسسات مالی اغلب از سیستمهای اطلاعاتی معمول و شبکه‌های ارتباطی در انجام دادن این گونه خدمات استفاده می‌کنند.

اعتبار اسنادی، نوعی واسطه‌گری ریسک اعتباری است که بیشتر، بانکها به‌منظور تسهیل معاملات تجاری ارائه می‌کنند. انواع واسطه‌گری ریسکهای اعتباری، اعتبار صادرات و بیمه ریسکهای سیاسی، بعداً توضیح داده خواهد شد. روشهای پرداخت و وصول که در زیر توضیح داده شده می‌تواند با هر یک از تکنیکهای مدیریت ریسک اعتباری به کار رود.

در اعتبار اسنادی، بانک صادرکننده اعتبارنامه در مقابل حق مالکیت، اسناد حمل و دیگر اسناد کامل شده مطابق شرایط مندرج در اعتبارنامه، پرداخت را (بلافاصله یا در تاریخ معینی در آینده) انجام می‌دهد. وقتی بانک، تضمین پرداخت را تقبل می‌کند صادرکننده از خریدار ریسکهای اعتباری جدا می‌شود. اما بسیاری از بانکها در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، سرمایه کافی در اختیار ندارند، لذا توانایی آنها در ظهورنویسی اعتبارنامه‌ها در بعضی مواقع قابل تأمل است. تأیید اعتبارنامه به وسیله یک مؤسسه مالی دیگر نوعی تضمین اضافی دیگر است اما بسیاری از بانکها در کشورهای صنعتی نشده از قبول این ریسکها اکراه دارند.

وصول اسناد اشاره به انجام کلیه کارهای انتقال مالکیت، حمل و ارائه اسناد مربوط به کالاهای صادر شده به واردکننده در مقابل سند کتبی او برای پرداخت مثل برات یا سفته است.

این شکل از خدمت را معمولاً بانکهای تجاری انجام می‌دهند. میزان ریسک اعتباری تعهد شده بیشتر از شرایط ریسک اعتبار اسنادی است و هیچ نوع تضمین بانکی در کار نیست اما ریسک اعتباری در این حالت کمتر از شرایط حساب باز است.

خدمات پرداخت عبارت است از جریان انتقال وجوه از حساب بانک واردکننده به حساب صادرکننده. این عمل را معمولاً یک بانک تجاری انجام می‌دهد و روشهای مختلفی برای انتقال وجود دارد.

اعتبار اسنادی به نظر بسیاری از دست اندرکاران، گران و خسته کننده است. از آنجا که بانکها فقط با اسناد کار می‌کنند و اگر شرایط مندرج در اعتبارنامه‌ها دقیقاً رعایت نشود، آنها مسؤول خواهند بود، هر نوع تغییر یا خطای کوچک در اسناد ارائه شده معمولاً به این منجر می‌شود که صادرکننده آن را رد کند. SITPRO<sup>۴</sup> دریافته است که بیش از ۵۰ درصد اعتبارنامه‌های صادر شده در بریتانیا دارای اشتباه است که باعث تأخیر در پرداخت، در حدود بیش از دو هفته می‌شود. انتقال فیزیکی اسناد به کشور واردکننده یکی دیگر از مشکلات وصول است چرا که ارسال اشتباه یا تأخیر در رسیدن اسناد از حوادث معمول در این مورد است. SITPRO همچنین دریافته است که اصطلاحات و اسناد مورد لزوم در بسیاری از اعتبارنامه‌ها به‌ویژه اعتبارنامه‌های کشورهای در حال توسعه معمولاً قدیمی است که خود منجر به تأخیر بیشتر می‌شود اما اعتبار اسنادی هنوز به‌طور گسترده به‌ویژه در آسیا مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بقیه این قسمت اشکالات گوناگون برای کارآمد کردن این جریان از طریق به‌کار بردن تکنولوژی ارتباطی و اطلاعاتی جدید را توضیح می‌دهد. پیشرفتهای جاری در پرداخت و تسویه حساب شامل ابتکارات سوئیت در مورد اشکالات مربوط به سود دریافت نیز ارزیابی می‌شود.

### ۱) سیستمهای بانکداری تجارت

صنعت بانکداری می‌کوشد که مشکلات موجود در اعتبار اسنادی و جریان پرداخت را از طریق به‌کار بردن سیستمهای جدید مدیریت اطلاعات و EDI رفع کند. بانکها و شرکتهای نرم‌افزار در حال حاضر سیستمهای بانکداری تجاری را تولید و ارائه می‌کنند که اجرای بسیاری از کارهای اداری را خودکار می‌سازد. این سیستمها همچنین کمکی است در به‌حداقل رساندن میزان اطلاعات که از یک سیستم کامپیوتری به سیستم دیگر وارد می‌شود که خود عامل اصلی ایجاد خطاست. این سیستمها معمولاً شامل مدل کاربردی هستند که سری کامل خدمات بانکداری تجارت را نشان می‌دهند، شامل:

- بیمه اعتبار اسنادی / مشاوره / تأیید / مذاکرات.

- وصول مطالبات صادرات و واردات.

- تأمین مالی برات.

- ایجاد و انجام دادن خدمات اسناد تعهد شده بانکها.

- سایر وامها و پرداختها.

پرداختهای به / دریافتیهای از بانکهای مرتبط.

- انتقال وجوه.

بسیاری از کاربردهای بانکداری تجارت مثل سیستم هگزاگون بانک شانگهای، هونگ کونگ و سیستم سی تی بانک در حال حاضر، دارای امکانات دسترسی از راه دور هستند. صادرکنندگان و واردکنندگان همچنین می توانند از طریق مِدم برای بازکردن اعتبارنامه یا بررسی وضعیت حسابهای خود به بانک، دسترسی پیدا کنند. این سیستمها همچنین قادرند مستقیماً به سیستمهای ارتباطی مثل سوئیفت متصل شوند به نحوی که اطلاعات اعتبارنامهها را مستقیماً به سیستم کامپیوتری بانک مورد نظر بفرستند و به این ترتیب منابع ایجاد خطا را تا حد ممکن حذف کنند. جنبه‌های امنیتی شامل رمز وارد کردن اطلاعات و استفاده از شبکه‌های ارتباطی خصوصی می شود. افزون بر این، چندین مؤسسه و برنامه نویسی، سیستمهایی را اجرا می کنند که از EDI یا تکنولوژی تصویری برای انتقال کپی الکترونیکی اسناد وصول استفاده می کنند. این سیستمها امکان بازرسی و تجزیه و تحلیل به موقع اسناد قبل از ارائه فیزیکی آنها به واردکننده را فراهم می آورند. برای مثال :

- سی تی بانک در حال حاضر از یک سیستم مرکزی تصویری استفاده می کند که اجازه می دهد کلیه عملکردهای اسناد تجاری خود را در چهار مرکز منطقه‌ای در سرتاسر دنیا یکنواخت سازد. این مراکز تمام کارهای بررسی اسناد و عملیات حسابداری معاملات را انجام می دهند و برای شعبات محلی ارائه فیزیکی اسناد را امکان پذیر می سازند.

شرکت کامپلکس سیستم، یک تهیه کننده نرم افزار مالی تجاری مستقر در نیویورک، سیستمی را معرفی کرده که به بانکها یا شعبات آنها و استفاده کنندگان دیگر از همان برنامه اجازه می دهد که وصول اسناد را به صورت الکترونیکی مبادله کنند. افزون بر این، وارد کننده می تواند اسناد ذکر شده در شرایط اعتبار نامه را نیز منتقل کند و صادر کننده در عمل فهرست دقیق از مدارک مورد لزوم اعتبارنامه را در دست خواهد داشت.

گرچه این پیشرفتهای تأخیر در پرداختها را کاهش می دهد اما پرداخت بدون سند در معاملات اسناد هنوز فاقد مبانی قانونی لازم به ویژه در زمینه قبول اسناد مالکیت به شکل الکترونیکی است.

### خط مشی ها

مؤسسات مالی همراه با مراکز تجاری باید اجرای سیستمهای امروزی بانکداری تجارت را

به عنوان یک وسیله افزایش کارایی انجام خدمات و کاهش هزینه‌های معاملات مدنظر قرار دهند. مؤسسات باید همچنین روشهای وصول / اعتبار اسنادی و اصطلاحات قرارداد را برای اطمینان از اینکه آنها بهنگام بوده و با استانداردهای بین‌المللی مطابقت دارند، مورد بازنگری قرار دهند. تکناد و شبکه مرکز تجاری نیز باید از نزدیک ابتکار انجمن مراکز تجارت جهانی را برای ایجاد یک سیستم مالی / پرداخت / وصول بر مبنای EDI به منظور ارائه خدمت به مشتریان مرکز تجارت دنبال کنند. این ابتکار که هنوز در مرحله طراحی است، کوششی است برای بازسازی روشهای قدیمی تأمین اعتبار تجارت که در بالا توضیح داده شد. انجمن مراکز تجارت جهانی نیز اظهار علاقه کرده که برای توسعه این تکنولوژی با تکناد همکاری کند.

### بررسی مراحل اجرا

سیستمهای بارگذاری تجارت را می‌توان از بانکهای بین‌المللی مشخص یا فروشندگان نرم افزارهای تخصصی خریداری کرد. یک فروشنده معتبر برآورد کرده که هزینه برقراری یک سیستم کامپیوتری بالغ بر ۱۲۰۰۰۰ دلار تا یک میلیون دلار (بسته به ترکیب آن) می‌شود. بسیاری از این سیستمها دارای امکانات دسترسی راه دور با کامپیوتر شخصی هستند که می‌توان آنها را برای تسهیل مخابره اطلاعات به مشتریان داد یا فروخت. بعضی از سیستمها که بانکهای بین‌المللی بزرگ در معرض فروش می‌گذارند استفاده از سیستمهای ارتباط بین‌المللی بانکها را برای تسهیل ارتباط با طرفهای تجاری در دیگر کشورها ارائه می‌دهند. این مشخصه به ویژه وقتی که بانک خریدار عضو سوئیفت نیست، مفید است.

چندین بانک بین‌المللی، خدمات مشخصی ارائه می‌دهند به نحوی که کارهای اداری و جریان معاملات را تماماً ارائه دهنده خدمات انجام می‌دهد. بانک خریدار به مرکز عملیات بانک اصلی و سیستمهای اطلاعاتی مرتبط است و خدمات را به نام خود در بازار عرضه می‌نماید. هزینه این نوع خدمات معمولاً براساس حجم معاملات است.

### ۲) سیستمهای پرداخت و تسویه

تسویه تعهدات مالی ناشی از تجارت خارجی به روشهای مختلف انجام می‌شود که در زیر مورد بررسی قرار می‌گیرد:

بسیاری از پرداختها از طریق حسابهای بانکی مؤسسات مالی طرف معامله انجام می‌شود. در ساده‌ترین شکل، بانک واردکننده دارای یک حساب در بانک صادرکننده است و دستورهای لازم برای بدهکار نمودن حساب و انتقال مبالغ به حساب صادرکننده از طریق شبکه کامپیوتری (معمولاً از طریق سوئیفت) ارسال می‌شود. زمانی که ارتباط مستقیم بین بانکهای طرفین وجود نداشته باشد از بانکهای واسطه استفاده می‌شود. بسیاری از بانکهای بزرگ بین‌المللی در تسهیل

(تسویه) این گونه پرداختها بین کشورهای خارجی و بازارهای داخلی (یا پرداختهای داخلی با ارز کشورشان) تخصص دارند. برای مثال چیس مانهاتان در فرانکفورت، بانک اصلی تسویه در پرداختهای به ارز دلار است. افزون بر این، بسیاری از این گونه بانکها، مثل سی تی بانک و بانک امریکن اکسپرس، سیستمهای پرداخت داخلی دارند که انتقال سریع پرداختهای بین‌المللی را از طریق شبکه شعبات خود تسهیل می‌کنند. انتقال دستورها یا ابزارهای پرداخت برای مؤسسات کوچک هنوز با پست هوایی یا زمینی انجام می‌شود.

پراختها را بانک واردکننده و از طریق سیستم بین‌المللی پرداختها و تسویه‌ها می‌تواند انجام دهد. بسیاری از بانکهای خیلی بزرگ از سیستم تسویه بین بانکها برای تسویه تعهدات دلاری بین خود استفاده می‌کنند.

دنیای در حال پیشرفت دارای چندین شبکه پرداخت تسویه است، شامل:

- سیستم اعتبار متقابل و پرداختهای اتحادیه کشورهای امریکای لاتین. این تنها انجمنی است که سیستم تسویه خودکار در آن جریان دارد.

- اتحادیه تهاتری آسیا

- مرکز تسویه آفریقایی غربی

- موافقتنامه تسویه مناطق تجاری ممتاز (غرب و شرق آفریقا)

- مرکز تسویه امریکای مرکزی

- مرکز تسویه چند ملیتی جزایر کارائیب

متأسفانه بسیاری از این مراکز تسویه، خودکار نیست و از تأخیرهای طولانی در پرداختها، در نتیجه عقب افتادن پرداختهای کشورهای عضو رنج می‌برند.

ابتکارات جدیدی نیز برای ایجاد سیستمهای تخصصی پرداخت به ویژه در اروپا در راه است. برای مثال:

- «تایپا» که بانکهای تعاونی را به یکدیگر پیوند می‌دهد.

- «ایباس» که گروهی از بانکهای تجاری اروپایی را به یکدیگر ربط می‌دهد.

- «یورو جیرو» که یک شبکه خدماتی متشکل از دفاتر پست و بانکهای جیرو [نوعی نقل و انتقال اعتبار میان بانکها] است.

- ویزای بین‌المللی که کارت بانکهای سراسر اروپا را به یکدیگر پیوند می‌دهد.

سیستمهای جدید پرداخت و تسویه در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار نیز به وجود آمده است. چند مثال در این مورد عبارتند از:

مگالینک که کنسرسیومی متشکل از ۷۵ بانک از ۶ کشور آسیایی است که سیستمهای

پرداخت در تجارت را توسعه و کارت بانکها را به یکدیگر پیوند می دهد.

- کنسرسیومی از بانکهای اروپای شرقی و روسیه و نیز بانک سائوپولو اعلام کرده اند که در صدد ایجاد سیستم شبکه پولی مرتبط با سوئیت هستند.

در حال حاضر هیچ کدام از این سیستمها برای ارائه خدمت به شبکه مراکز تجاری، به اندازه کافی عام نشده است و در واقع این سیستمها اولین اقدام از سلسله کارهایی است که احتمالاً منجر به ایجاد یک شبکه از سیستمهای پرداخت منطقه‌ای و مراکز تسویه خواهد شد. انکتابد و انجمن محلی کارایی تجارت در محدوده شبکه مراکز تجاری باید در این سیستمها شرکت کنند یا از نزدیک با این ابتکارات در ارتباط باشند. جزئیات بیشتر راجع به پیشرفتهای مربوط به سوئیت در زیر نشان داده است زیرا این سیستم مهمترین عامل وسیله ارتباطی برای مخابرات اطلاعات بین بانکهاست.

### ۳) پیشرفتهای سوئیت

وسایل اولیه‌ای که بانکها با آنها دستورهای مربوط به معاملات را مبادله می کنند عبارتند از تلکس، فاکس و سوئیت (جامعه ارتباطات مالی جهانی بین بانکها). افزون بر این، بسیاری از بانکهای بین‌المللی از تلفن شخصی و شبکه‌های اطلاعاتی خصوصی برای ارتباطات بین شعبات خود در جهان استفاده می نمایند.

سوئیت مهمترین سیستم مورد استفاده در پیام رسانی بین بانکهاست از زمان شروع کار شبکه در سال ۱۹۷۷، اعضای سوئیت به بیش از ۳۶۰۰ مؤسسه در حدود ۱۰۰ کشور رسیده است. اعضای سوئیت از شکل‌های استاندارد انتقال پیغام و از طریق شبکه کدبندی شده رمزدار که برای تبادل انتقال اطلاعات و پیغامهای مربوط به معامله‌ها از آن استفاده می شود، استفاده می کنند. هزینه‌های تأسیس برای اعضای جدید نسبتاً زیاد و از ۱۰۰,۰۰۰ دلار به بالاست (بسته به محل و موقعیت) اما هزینه‌های متغیر بسیار کمتر از سایر وسایل ارتباطی یا تلکس است. در ابتدا، پیغامهای پرداخت که سوئیت اجرا کرده، شامل دستورهای پرداخت مربوط به معاملات انفرادی (مثل پرداختهای تجاری) می شود که از طریق حسابهای بانکی طرف معامله مؤسسات مشمول انجام می شد. اما در حال حاضر سوئیت دامنه عملیات خود را به زمینه‌های زیر گسترش داده است:

- خدمات انتقال فایل بین بانکها امکان انتقال اطلاعات پرداختهای گروهی را که معمولاً در مورد پرداختهای با مبلغ پایین انجام می شود و نیز انتقال اطلاعات اداری را که معمولاً با فاکس ارسال می شد فراهم می سازد.

- خدمات شبکه‌ای اروپای مشترک که اساساً بانکهای اروپایی برای تسویه تعهدات آن

کشورها در اروپای مشترک انجام می‌دهند.

- اکورد که یک سیستم مطابقت اطلاعات برای مبادلات خارجی و تجارت بازار پول است.  
 - خدمات حق بیمه که دارای یک بخش نسخه‌بردار پیغام است که استفاده از شبکه سوئیفت در موارد استفاده از مرکز تسویه خودکار را تسهیل می‌نماید. فرانسه در حال حاضر از شبکه سوئیفت به عنوان مکانیزم انتقال در سیستم پرداخت کشور خود برای ارقام حق بیمه بالا استفاده می‌کند.  
 سوئیفت همچنین در مراحل مقدماتی اجرای یک پروژه EDI مالی بین‌المللی برای تسهیل وصول مستقیم پرداختهای تجاری داخلی و بین‌کشورها (غیراعتبارنامه‌ای) قرار دارد. این کار از طریق دستورهای بدهکاری مستقیم که سیستم اطلاعاتی فروشنده صادر می‌کند، انجام خواهد شد. این پیغام شامل اطلاعات واریز وجه خواهد بود که در زمان بدهکار نمودن حساب به سیستم اطلاعاتی خریدار منتقل می‌شود. این پروژه تمام طرفین معامله را وادار به انجام اصلاحاتی در سیستمهای اطلاعاتی خود می‌کند. لذا در حال حاضر کاربرد این سیستم فقط در مواردی که طرفین معامله دارای معاملات با حجم بالا با یکدیگر هستند امکان‌پذیر است اما ابتکاری است که انکتاد و شبکه مراکز تجاری باید از نزدیک آن را زیر نظر قرار دهند.

ابتکار دیگر سوئیفت که در مرحله طراحی است، سیستم پرداختهای انبوه به منظور تسهیل پرداختهای برون مرزی بین بانکها و مراکز تسویه خودکار و نیز پرداختهای بین مراکز تسویه خسارت است. کاربرد موفق این امکانات همراه با تکنولوژی جاری مراکز تسویه خودکار، راههای جدید چندی را برای افزایش سیستمهای پرداخت در جهان روبه توسعه ارائه خواهند داد.

### خط مشی‌ها

از آنجا که شبکه مراکز تجاری هنوز در مراحل اولیه توسعه است، بررسی سیستمهای پرداخت مربوط به آن هنوز زود است. اما انکتاد و انجمن محلی کارایی تجارت و مؤسسات مالی وابسته باید سعی کنند که در تلاشهای منطقه‌ای یا ملی (اعم از دولتی و خصوصی) برای ازدیاد و توسعه سیستمهای تسویه و پرداخت شرکت کنند. این مؤسسات باید اطمینان یابند که توسعه سیستمهای جدید شامل موارد زیر است:

- سیستمهای EDI باید تحت استانداردهای ادی فکت طراحی شوند.  
 - طراحی سیستمها باید به گونه‌ای باشد که اتصال به دیگر سیستمهای ملی و منطقه‌ای را تسهیل کند. افزون بر این، کشورهای عضو باید مکانیزمهای تأمین اعتبار را در مورد کسریهای کوتاه مدت برای جلوگیری از تأخیر در پرداختها پیش‌بینی کنند.

- پیشرفت تکنیکهای وصول اعتبار اسنادی باید در طراحی منعکس شود.  
 چنانچه در یک مرکز تجاری حجم معتناهی از تجارت داخلی وجود داشته باشد، باید

سیستمهای پرداخت سریعتر، در صورت لزوم شامل یک بانک بین‌المللی دارای سیستم پرداخت اختصاصی در مراکز تجاری مربوط، ایجاد شود.

### الف) فرآورده‌های بیمه اعتباری

بیمه اعتباری، بیمه کردن فروشنندگان در برابر ورشکستگی یا عدم پرداخت خریداران محلی یا خارجی، عموماً در اروپا و ژاپن به منظور حمایت از معاملات تجاری، مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته این خدمت به‌طور فزاینده در سایر بازارهای توسعه یافته یا در حال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد. این فرآورده را عمدتاً (۱) مؤسساتی که تمایل به حمایت از تجارت داخلی و صادرات خود در برابر ریسکهای اعتباری دارند و (۲) واسطه‌های مالی که تجارت داخلی و بین‌المللی را تأمین مالی می‌کنند اما تمایل دارند که خطر ریسک اعتباری خود را محدود سازند، مورد استفاده قرار می‌دهند. این فرآورده یکی از تکنیکهای اولیه واسطه‌گری اعتبار است که در معاملات بین‌المللی از آن استفاده می‌شود و اغلب به‌عنوان جانشین اعتبارات اسنادی به‌ویژه در معاملات با شرایط پرداخت خسارت باز، به‌کار می‌رود.

این بیمه عموماً براساس درآمد سالیانه است، به شکلی که تمام فروشهای داخلی و خارجی در مقابل مبلغی حق بیمه سالیانه که براساس حجم فروش محاسبه می‌گردد، بیمه می‌شود. بیمه‌گر تعهدات خود را با اعمال محدودیت در دریافت‌های معوق بیمه‌گذار از خریدار مشخص در هر زمان محدود می‌سازد. افزون بر این، اکثر بیمه‌نامه‌های صادره فقط معاملاتی را که شرایط پرداخت ۱۸۰ روز یا کمتر دارند پوشش می‌دهد.

بیمه اعتباری فقط ریسکهای تجاری در معاملات را پوشش می‌دهد، اما در بسیاری موارد یک بیمه‌نامه اعتبار صادره ممکن است با پوشش ریسکهای سیاسی ترکیب شود که عملیات دولتی مشخصی (مثل محدودیتهای مبادلات خارجی) را که ممکن است مانع از انجام پرداخت خریدار شود پوشش می‌دهد.

مزایای استفاده از بیمه اعتباری آن است که به صادرکننده اجازه می‌دهد که کالای خود را با شرایط حساب باز به فروش برساند و دیگر اینکه از هزینه‌ها و پیچیدگیهای موجود در اعتبارات اسنادی اجتناب ورزد. بسیاری از بانکها بیمه‌نامه اعتباری را به‌عنوان تضمین تأمین اعتبار تجاری البته به شرط آنکه بیمه‌گر معتبر با سرمایه کافی صادر کرده باشد می‌پذیرند.

همان‌گونه که قبلاً ذکر شد، صنعت بیمه اعتباری به‌ویژه در کشورهای پیشرفته، در نتیجه اقدامهای آزادسازی و امکانات رقابت ایجاد شده به‌وسیله تکنولوژی ارتباطات، در حال بازسازی است. در کشورهای در حال توسعه، بیشتر بیمه‌گران اعتباری، شرکتهای با مالکیت دولتی هستند. در عین حال چندین بیمه‌گر اعتباری خصوصی و چند ملیتی نیز در جهان روبه



توسعه فعالیت می‌کنند که عبارتند از:

- شرکت اسلامی بیمه اعتبار صادرات و سرمایه‌گذاری که بانک توسعه اسلامی و به منظور بیمه کردن تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌کشورهای اسلامی بر طبق قانون اسلام، تشکیل داده است.  
- بیمه تجارت جهانی، شعبه‌ای از شرکت بیمه سنگاپور که نخستین بیمه‌گر بیمه اعتباری خصوصی در آسیاست. این شرکت، تجارت آسیا را با اروپا و آمریکا و نیز صادرات این بازارها را به آسیای جنوب خاوری بیمه می‌کند.

- بانک جدید صادرات واردات افریقا که بر روی توسعه بیمه اعتباری کار و پژوهش می‌کند. فروش بیمه اعتباری را معمولاً مستقیماً بیمه‌گران اعتباری یا کارگزاران متخصص در این زمینه انجام می‌دهند. اما در بسیاری از کشورهای در حال توسعه توزیع بیمه اعتباری بازار خصوصی از طریق کارگزاران عمومی بیمه یا بانکهای تجاری انجام می‌شود. سطح خدمات، به‌ویژه به مؤسسات کوچک و متوسط، به دلیل کمبود تخصص لازم در بازارهای محلی، اغلب یکسان نیست.

### خط مشی‌ها

مراکز تجاری باید دسترسی به بیمه اعتباری برای مشتریان خود را از طریق توسعه سیستم کارگزاری یا امکان‌ات بیمه‌گری در داخل مرکز تجاری یا شرکتهای عضو انجمن محلی کارایی تجارت، تسهیل نمایند.

خدمات بیمه اعتبار صادرات باید بیشتر بر روی صادرکنندگان با تجربه که فروش به صورت متناوب و به گروه مشخصی از مشتریان خارجی دارند متمرکز شود و همین طور اشخاصی که مایلند کار براساس اعتبار اسنادی را با شرایط پرداخت حساب باز بدون تعهد کردن ریسک اعتباری اضافی، انتقال دهند. این خدمت همچنین در فروش به بازارهایی مثل اروپای غربی که معمولاً از اعتبارنامه استفاده نمی‌شود و استفاده از آن ممکن است روی تصمیمات خرید اثر بگذارد، مؤثر است.

### بررسی مراحل اجرا

مذاکراتی با چندین بیمه‌گر اعتباری بازار خصوصی در مورد توزیع فرآورده‌های آنها از طریق شبکه مراکز تجاری انجام شده است. یک بیمه‌گر به‌ویژه دارای تجربه گسترده در کار با بانکها و بیمه‌گران در کشورهای در حال توسعه برای توزیع یا صدور مشترک بیمه اعتباری است. به دلیل مسائل مالی و قانونی، بازاریابی بیمه اعتباری باید به صورت کشور به کشور انجام شود.

نکات چندی در خصوص عملیات توزیع وجود دارد که مراکز تجاری باید در نظر بگیرند.

این نکات عبارتند از:

- عضویت یک کارگزار ماهر بیمه اعتباری یا یک بیمه‌گر خصوصی یا دولتی بیمه اعتباری

در انجمن محلی کارایی تجارت. اگر از بیمه‌گر محلی استفاده می‌شود، مرکز تجاری باید بیمه‌نامه جدید صادرات برای مؤسسات کوچک و متوسط تهیه کند. این بیمه‌نامه‌ها باید شامل خدمات مشاوره‌ای صادرات مرکز تجاری به‌منظور کاستن ریسکهای اضافی ناشی از بی‌تجربگی صادرکننده برای بیمه‌گر باشد. بیمه‌نامه جدید صادرات در بسیاری از کشورهای توسعه یافته برای کمک به مؤسسات کوچک و متوسط در تجارت خارجی براساس شرایط حساب باز بدون قبول ریسکهای اعتباری زیاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. انجمن کارایی تجارت محلی می‌تواند به‌عنوان یک نماینده یا کارگزار برای یک یا چند بیمه‌گر اعتباری عمل کند. وسایل ارتباطی در مرکز تجاری برای مبادله اطلاعات اداری با بیمه‌گر خارجی و تسهیل اخذ سریع تأیید خریداران جدید در بیمه‌نامه به کار می‌رود. اگر بیمه‌گر در کشور خارجی قرار داشته باشد، او ممکن است لازم باشد مراحلی را طی کند تا بتواند بیمه‌نامه را به صادرکنندگان خارجی ارائه کند. کارمزد کارگزاری بیمه اعتباری، گاهی تا ۱۵ درصد حق بیمه پرداختی نیز می‌رسد.

- این امکان نیز وجود دارد که یک بیمه‌گر ماهر بدون سرمایه‌گذاری انبوه در سیستمها و نیروی انسانی، بیمه اعتباری را ارائه کند. یک بیمه‌گر اعتباری اروپایی برنامه‌های بیمه‌گری مشترک را با بیمه‌گران اموال و حوادث در چندین کشور در حال توسعه اجرا کرده است. در این روش بیمه‌گر محلی که خود می‌تواند یک دفتر بیمه شعبه بانک تجاری باشد، فرآورده را بازاریابی و بیمه‌نامه را مطابق با قوانین محلی صادر می‌کند. بیمه‌گر اروپایی تجزیه و تحلیل عملیات بیمه‌گری را هدایت می‌نماید و تمام خریداران خارجی را (معمولاً در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی) که قرار است تحت پوشش بیمه‌نامه درآیند، باید او تأیید کند. بیمه‌گر محلی به‌طور خودکار ۹۰ درصد ریسکهای تعهد شده بیمه‌گر اروپایی را بیمه اتکایی می‌نماید و بازاریابی داخلی و کارهای اداری مربوط را انجام می‌دهد. بیمه‌گر محلی همچنین به مرور، تخصص لازم را برای قبول مسؤلیتهای بیمه‌گری بیشتر به‌دست می‌آورد. موضوع مبادلات خارجی و مقررات قانونی نیز باید در اجرای این نوع برنامه به‌ویژه در صدور مجوز فعالیت و بیمه اتکایی آن در نظر گرفته شود.

این راه‌حل‌ها به مراکز تجاری اجازه می‌دهد که سطح وسیعتری از فرآورده‌های واسطه ریسک اعتباری را به‌عنوان جانشین اسناد اعتباری ارائه کنند.

### ب) خدمات مدیریت ریسکهای مالی غیراعتباری

این قسمت تکنیکهای مدیریت ریسکهای مالی مورد استفاده امروزی را، به استثنای آنهایی که مستقیماً مربوط به ریسکهای اعتباری یا بیمه کالاهای حین حمل برای واردکننده می‌شوند، مورد بررسی قرار می‌دهد. فرآورده‌های مدیریت ریسکهای اعتباری ارائه شده بانکها و خود

فراورده‌های بیمه اعتباری پیشتر مورد بررسی قرار گرفت. موارد بیمه باربری دریایی نیز در بند «پ» مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

استفاده از تکنیکهای مدیریت ریسکهای مالی جدید در بخش خصوصی کشورهای صنعتی امری معمول و استفاده از آنها در مؤسسات دولتی یا خصوصی کشورهای در حال توسعه نیز در حال افزایش است. اما موانع جدی وجود دارد که سد راه استفاده از آنها در تجارت در بسیاری از کشورهای در حال توسعه می‌شود.

امروزه تکنیکها و ابزار مدیریت ریسک متعددی وجود دارد که دربرگیرنده محدودۀ وسیعی از ابزار مالی تجاری، پولها، کالاها و فلزات گرانبهاست. ابزاری که به ویژه مربوط به مشتریان مراکز تجاری می‌شود عبارت است از معاملات سلف کالا و فلزات گرانبها، قراردادهای پایاپای و معاملات اختیاری. این ابزار به صادرکننده امکان می‌دهد خود را در مقابل نوسانهای قیمت کالاهای پایه حفظ کند. فراورده‌هایی که در مورد آنها از ابزارهای ثانویه استفاده می‌شود عبارتند از نفت، طلا، گندم، ذرت، قهوه، دام، الوار، شکر، مس، کاکائو، پنبه، نقره و پلاتین. بیشتر این ابزار به صورت آزاد مبادله می‌شود اما تعدادی از مؤسسات مالی و شرکتهای تجاری نیز قراردادهای سفارش تنظیم می‌کنند.

ابزار ثانویه پولی شامل قراردادهای پیش خرید، معاملات سلف، معاملات اختیاری، قراردادهای پایاپای و تکنیکهای مربوط می‌شود. باکوتاه مدت شدن سررسیدها، تجار می‌توانند تا چند سال در مقابل اثر نوسانهای نرخ ارز بر تجارت و معاملات مالی خود را ایمن سازند. بسیاری از ابزار فوق در معامله در بورس استفاده می‌شود. برای مثال بورس سهام فیلادلفیا در معاملات ارزهای خارجی تخصص دارد در حالی که بسیاری از قراردادها براساس سفارشی را تجار و مؤسسات مالی انجام می‌دهند.

- ابزار مالی و نرخ بهره حاصل شامل موافقتنامه نرخ ازپیش تعیین شده، معاملات سلف، معاملات اختیاری، پایاپای و سایر تکنیکهای مربوط است. قراردادهای تجاری بورس براساس بدهیها و حقوق صاحبان سهام و نیز شاخصهای بازارهای عمده جهان است. مثالها در این مورد شامل اوراق قرضه دولتی ایالات متحده و نیز شاخص نیکی (Nikkei) است. این ابزار عمدتاً برای مقابله با نوسانهای نرخ بهره و ریسکهای بازار سرمایه مورد استفاده قرار می‌گیرد. بسیاری از صادرکنندگان و واردکنندگان از نرخ بهره متقابل و ابزارهای مربوط به منظور ثابت نگاه داشتن یا کاهش هزینه‌های وام در هنگام تأمین اعتبار یک معامله تجاری عمده یا پروژه ساختمانی استفاده می‌کنند.

گزارش اخیر سازمان ملل برآورد می‌کند که در بیش از ۲۵ درصد وجوه ناشی از بازارهای بین‌المللی سرمایه در سال ۱۹۸۹، شانزده کشور در حال توسعه از انواعی از ابزار مدیریت ریسک

استفاده کرده‌اند. این گزارش همچنین خاطر نشان می‌سازد که بعضی از بازارهای بورس ایالات متحده که در دام و ارز تخصص دارند برآورد کرده‌اند که بین ۱۵ تا ۲۵ درصد سرمایه‌های خارجی در بازارهای آنها از کشورهای در حال توسعه می‌آید. مثالهای ذکر شده در این مورد شامل معاملات سلف دلار اروپا (شیلی)، حفظ نوسانهای قیمت نفت (مکزیک)، معاملات اختیاری ارزی (هند، اندونزی و ترکیه) و وامهای معاملات نفتی (الجزایر) است.

بعضی از کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، بورس معاملات برای ارزهای تجاری و اسناد کالا تأسیس کرده‌اند. برای مثال بورس طلای بوداپست شروع به ارائه معاملات ارز در مارس ۱۹۹۳ کرده و تسهیلات تجاری را به شکلهای گوناگون و ابزار ثانویه پولی ارائه می‌نماید.

موانع آینده در ازدیاد استفاده از خدمات مدیریت ریسک مالی عبارتند از:

- اعتبار مؤسسات خریدار ابزار مدیریت ریسک.

- حق بیمه‌ها یا هزینه‌های آینده.

-- موانع ساختاری محلی مثل هیأت‌های بازاریابی ملی یا کنترل‌های ارزی.

- قبول ریسک یا دخالت‌های دولت در جایی که راه حل‌های بازار در دسترس است.

- فقدان نقدینگی لازم برای جلوگیری از نوسانهای ارز کشورهای در حال توسعه یا فقدان

ابزار تجاری مناسب در بازار.

انکنتاد در ماه مه سال ۱۹۹۳ نشست از گروهی از کارشناسان در ژنو برای یافتن راه‌های ترقی استفاده از قراردادهای سلف کالا برگزار کرد. شرکت کنندگان در این نشست موانع قانونی و تکنیکی متعددی را در استفاده از این ابزار شناسایی و پیشنهادهایی برای رفع این موانع ارائه کردند. یکی از مهمترین موانع ذکر شده، درک ناکافی از عملکرد ابزار ثانویه و استفاده از آن در میان استفاده کنندگان بالقوه و دولتها در کشورهای در حال توسعه است. بهبود آموزش و خدمات مشاوره‌ای، مثل خدمات ارائه شده انکنتاد، از جمله پیشنهاد‌های ارائه شده در نشست دوم گروه کارشناسان در ماه سپتامبر بود.

### خط مشی‌ها

انجمن محلی کارایی تجارت، این نیازهای مدیریت ریسک‌های مشتریان خود را مشخص می‌کند و با تشکیل سمینارها یا برنامه‌های آموزشی، تکنیکهای مربوط را آموزش می‌دهد. برای مثال انکنتاد، برنامه‌های آموزشی را در زمینه استفاده از معاملات سلف کالا برگزار کرده است. اگر میزان تقاضا به اندازه کافی باشد، انجمن باید امکانات دسترسی به خدمات مدیریت ریسک را برای مشتریان خود فراهم سازد. این خدمات را می‌توانند مؤسسات مالی وابسته (قراردادهای

پیش خرید به ارزهای خارجی) یا مؤسسات مالی متخصص یا کارگزاران بنام و خدمات جانبی خدمات مالی ارائه کنند.

اعضای انجمن محلی کارایی تجارت باید دولتهای خود را در صورتی که موانع قانونی یا مقررات موجود استفاده از ابزار مدیریت ریسک مالی جدید را مانع می شود، مدنظر قرار دهند.

### پ) بیمه دریایی / باربری

بیمه های دریایی و باربری یکی از قدیمیترین، مقرراتیترین و سستی ترین بخشهای صنعت بیمه است. این بیمه بخش کوچکی از صنعت بوده و به اندازه سایر رشته های بیمه ای تحت تأثیر اختراعات تکنولوژیکی قرار نداشته است. توزیع بیمه های باربری و دریایی را بیشتر، کارگزاران صورت داده اند در حالی که جوانب بیمه گری این رشته بیشتر روی حفظ نرخ کشتی و سلامتی کار عاملان آن متمرکز بوده است.

پوشش ارائه شده می تواند از بیمه نامه های با «حداقل پوشش» تا بیمه نامه های تمام خطر براساس اعلام بیمه گذار متفاوت باشد. بیمه می تواند برای حمل بخصوص باشد یا تمام محلها را برای دوره معینی (بیمه نامه آزاد) تحت پوشش قرار دهد. بازار بیمه لویدز تأثیر زیادی روی توسعه شرایط و زبان مخصوص بیمه نامه داشته است.

صنعت بیمه حوادث / اموال به منظور تسهیل مبادله اطلاعات اداری و خسارت بین بیمه گران مستقیم و اتکایی، شروع به توسعه شبکه های ارتباطی مثل رینت در اروپا، نموده است. بیمه گران بیمه باربری / دریایی به میزان زیاد در این شبکه ها شرکت نمی کنند و در عوض از تلفن، فاکس و تلکس استفاده می نمایند. افزون بر این، در بسیاری از کشورها اسناد بیمه جزو اسناد کامپیوتری شده نیستند.

مانع عمده در نوسازی صنعت بیمه دریایی / باربری همان گونه که قبلاً عنوان شد ادامه وجود موانع قانونی بر سر راه رقابتهای بین المللی است. بدون بازسازی مقررات امکان افزایش کارایی تجارت در ارائه خدمات بیمه دریایی / باربری در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، محدود است.

### خط مشی ها

انجمن محلی کارایی تجارت باید حداقل یک بیمه گر یا یک کارگزار بیمه باربری را برای فعالیت در مرکز تجاری به منظور تسهیل دسترسی به خدمات بیمه ای در نظر بگیرد. مجموعه کامل پوششهای بیمه ای باید در دسترس باشد گرچه بیمه نامه آزاد بهترین شکل از نظر اداری است. این انجمن، باید آگاه کردن دولتهای خود را برای برطرف ساختن نیازهای محلی در مورد بیمه های تجاری و همگامی با کار هماهنگ سازی روشهای بین المللی بیمه های باربری، مدنظر داشته باشد.

#### ۴. تسهیل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از طریق شبکه مراکز تجاری

تسهیل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال تغییر، در حال حاضر در سطوح مختلف شامل موارد زیر، انجام می‌شود:

- براساس کشور، در اقتصادهای صنعتی به وسیله سازمانهای مختلف مثل مؤسسات توسعه تأمین اعتبار، آژانسهای پیشرفت سرمایه‌گذاری، سازمانهای توسعه همکاری، وزارتها، اتحادیه اتاقهای بازرگانی و تجارت. بعضی کشورها مثل ایالات متحده و ژاپن دارای چندین آژانس هستند که توسعه سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه یکی از بخشهای مهم هدفهای آنها را تشکیل می‌دهد. این گونه آژانسها در جمع‌آوری اطلاعات و اجرای امور اداری در سرمایه‌گذاری بر روی دفاتر بازرگانی سفارتخانه‌های خود یا دولت میزبان در کشورهای مربوط تکیه می‌کنند.

- در سطح بین‌المللی از طریق آژانسهای مختلف و سازمانهایی که در حال حاضر به کشورهای در حال توسعه یاری می‌رسانند شامل (۱) سازمان ملل از طریق یونیدو و مرکز تجارت بین‌المللی انکتاد/گات؛ (۲) گروه بانک جهانی به ویژه شرکت مالی بین‌المللی و مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری چند جانبه؛ و (۳) اتحادیه اروپا از طریق مرکز توسعه صنعت و شرکای بین‌المللی سرمایه‌گذاری. گرچه بسیاری از این سازمانها دارای دفاتر محلی در کشورهای در حال توسعه هستند مع‌هذا روی دولتهای کشور میزبان و انجمنهای تجارتي در مورد اطلاعات مربوط به سرمایه‌گذاری، تکیه می‌کنند.

- در تعداد محدودی از کشورهای در حال توسعه نیز از طریق وزارتهای ارتباطات اقتصادی خارجی و آژانسهای همکاریهای بین‌المللی. نمونه‌های این مورد شامل آژانس همکاریهای بین‌المللی و توسعه در روسیه و آژانس توسعه صنعتی در مالزی می‌شود. برنامه‌های توسعه سرمایه‌گذاری‌های قبولی نیز در بسیاری از کشورهای در حال توسعه مثل مصر، غنا، اتريش، اندونزی، فیلیپین و تایلند اجرا می‌شود. اما بسیاری از این برنامه‌ها در مراحل اولیه اجراست و از کمبود منابع کافی برای انجام امور محول رنج می‌برند.

خدماتی که این سازمانها ارائه می‌کنند:

- اطلاعات شرایط سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی و نیز قوانین و مقررات مربوط. این خدمات همچنین می‌تواند شامل اطلاعات امکانات ویژه سرمایه‌گذاری مستقیم یا استکارات کشور میزبان در جذب سرمایه‌های خارجی باشد. برای مثال شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی کشورهای خارجی در ایالات متحده بانکی را اداره می‌کند که پیشنهادهای سرمایه‌گذاری دریافت شده از بیش از ۱۰۰ کشور در حال توسعه در آن ثبت شده است.

- برنامه‌های اطلاع‌رسانی که معمولاً برای آگاه کردن سرمایه‌گذاران بالقوه یا ارائه‌دهندگان تکنولوژی از امکانات موجود در کشورهای در حال توسعه در محدوده صنعت یا حوزه تخصص

آنها طراحی می‌شوند.

- مأموریت‌های سرمایه‌گذاری یا کنفرانسها که شرکای بالقوه را حضوری یا از طریق کنفرانسهای ویدیویی، گرد هم می‌آورد.

- برنامه‌های توسعه امکانات سرمایه‌گذاری در بخشهای ویژه صنعت که اجزای دو نوع خدمت اخیر را براساس دقیقتری به یکدیگر پیوند می‌دهد. این برنامه به دلیل آثار هزینه‌های بالایی که دارد به‌طور فزاینده‌ای همه‌گیر می‌شود.

- برنامه‌های کمکی به‌منظور حمایت از مطالعات امکان‌سنجی بر روی پروژه‌های سرمایه‌گذاری بالقوه بسیاری از سازمانهای مجری این‌گونه پروژه‌ها، سایر تأمینهای مالی و تکنیکی را نیز ارائه می‌نمایند که شامل (۱) خدمات آماده‌سازی پروژه؛ (۲) برنامه‌های کمک به مدیران اخراج شده یا برنامه‌های آموزشی / بازآموزی برای افراد محلی؛ (۳) وام یا سرمایه‌ویژه؛ و (۴) بیمه ریسکهای سیاسی می‌شود.

گرچه ازدیاد این‌گونه سازمانها و برنامه‌ها نقش مهمی در تسهیل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایفا می‌کند، ناهماهنگی بین این سازمانها بدون شک منجر به عدم کاراییهای مشخصی می‌شود که شامل موارد زیر است:

- کسب اطلاعات مربوط به امکانات سرمایه‌گذاری به دلیل وجود موانع محلی مشکل می‌شود. راههای بهتر نمودن طرحهای سرمایه‌گذاری و نیز شکل و محتوای اطلاعات سرمایه‌گذاری که برای آژانسهای پیشرفت سرمایه‌گذاری تهیه می‌شود و هنوز استاندارد نشده است.

- انتشار امکانات سرمایه‌گذاری یک کشور خاص در حال توسعه برای تمام آژانسها کار اداری زیادی را می‌طلبد.

- بسیاری از سرمایه‌گذاران حتی در شرکتهای چندملیتی در شناخت و دسترسی به خدمات و برنامه‌های مناسب مشکل دارند.

مراکز تجاری در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار می‌توانند نقش مفیدی در رفع شناسایی امکانات سرمایه‌گذاری احتمالی و ارتباط دادن به آژانسهای مناسب، داشته باشند. بسیاری از مشتریان مراکز تجاری به‌ویژه مؤسسات کوچک و متوسط در جست‌وجوی شرکای خارجی برای تأمین اعتبار، تخصص و تکنولوژی هستند. مراکز تجاری در اقتصادهای در حال گذار می‌توانند مؤسسات بی‌تجربه را به آژانسهای کشور مناسب یا آژانسهای بین‌المللی راهنمایی کنند.

افزون بر این، بسیاری از مشتریان مرکز تجاری معمولاً به دنبال شرکای کاری برای توزیع فراورده‌های خود در خارج از کشور هستند به‌ویژه در مواقعی که خدمات پس از فروش مورد نظر است. این کار معمولاً امتیاز مهمی برای آژانسها محسوب نمی‌شود گرچه بعضی سازمانهای

توسعه تجارت، خدمات اطلاعاتی نیز ارائه می‌دهند.

### خط مشی‌ها

انجمن محلی کارایی تجارت ابتدا باید تصمیم بگیرد که آیا خدمات در این زمینه را ارائه دهد یا نه! برخلاف تسهیلات تجاری بسیاری از منافع منتج از این خدمات برای اعضای انجمن غیرمستقیم و در طول مدت زمان بیشتری، همزمان با افزایش حجم صادرات شرکای محلی، قابل تشخیص است. امکانات به دست آوردن کارمزد با انجام دادن حمایت‌های محلی یا خدمات مشاوره به آژانسها، به ویژه وقتی دولت میزبان قادر به تأمین منابع مناسب نیست، محدود است. شبکه مرکز تجاری باید سعی کند که جریان مؤثر اطلاعات در داخل جامعه توسعه تجارت را به جای تکرار برنامه‌های فعلی، تسهیل نماید. این امر در سطوح مختلف می‌تواند انجام شود:

- ارائه منابع محلی به منظور شناسایی و تنظیم طرحهای سرمایه‌گذاری و هدایت آنها به آژانسهای مناسب به ویژه آنها که دارای بانک اطلاعات از امکانات سرمایه‌گذاری رسمی هستند.
- همکاری با آژانسها در توسعه و هدایت کارهای سرمایه‌گذاری، به ویژه آنها که روی بخشی از صنعت که در میان ارباب رجوع مرکز تجاری معروف است، کار می‌کنند. بسیاری از آژانسها بر روی دولتهای میزبان یا سازمانهای تجاری برای حمایت محلی در سازماندهی این گونه امور تکیه می‌کنند.
- شرکت در ایجاد استانداردها، روشهای عمومی تنظیم طرحهای سرمایه‌گذاری و نیز تهیه متن پیغامهای اطلاعاتی که این امکانات را به جامعه آژانسها مخابره می‌کند.
- شرکت در توسعه شبکه و بانک یا بانکهای اطلاعاتی برای جمع‌آوری و انتشار اطلاعات مربوط به امکانات سرمایه‌گذاری به شکلی صرفه‌جویانه‌تر. به ویژه انکتاد و انجمنهای محلی باید شرکت در ابتکاراتی را که در زیر شرح داده می‌شود برای ایجاد یک شبکه الکترونیکی متصل به جامعه توسعه تجارت، مدنظر قرار دهند.

### بررسی مراحل اجرا

یک راه ممکن برای گسترش امکانات توسعه تجارت، وجود شبکه الکترونیکی آژانسهایی است که آژانس چند ملیتی ضمانت سرمایه‌گذاری (میگا)، عضو گروه بانک جهانی، رهبری می‌کند. این پروژه در حال حاضر در مرحله سازماندهی است و چندین مؤسسه، شامل انکتاد برای شرکت در توسعه آن دعوت شده‌اند. پیش بینی می‌شود که شبکه شامل سازمانهای توسعه سرمایه‌گذاری، اتاقهای بازرگانی، انجمنهای تجاری، مشاوران سرمایه‌گذاری و سایر مشاوران، ارائه دهندگان اطلاعات و ارتباطات و تبلیغات باشد.

در مرحله اول، سازمانهای شرکت کننده، کتاب راهنما و تابلو اعلاناتی که مبادله اطلاعات و تجربه، انجام دادن خدمات مربوط و تبلیغات و اعلام و نشان دادن اتفاقات آینده و امکانات



جدید را امکان پذیر می سازد تهیه و ارائه خواهند نمود. میگا انتظار دارد که پس از عملی شدن کامل، این برنامه شامل اطلاعات جهانی در مورد سرمایه گذاران محلی و خارجی فعلی و بالقوه و نیز شرایط موجود تجاری و امکانات سرمایه گذاری در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار و شرایط بازار جهانی و امکانات در بخشها و صنایع ویژه و منتخب باشد. شبکه آژانسها از اینترنت و امکانات ارتباطی آن استفاده خواهد کرد.

انجمنها و مؤسسات مشمول در توسعه این شبکه، محل بسیار مناسبی است برای انجام امور مربوط به هماهنگ سازی اطلاعات مورد لزوم پیغامها و روشهای بهینه سازی که در بالا عنوان شد.

## ۵. نتیجه

یک نیاز کلیدی برای تداوم توسعه تجارت بین المللی در میان کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، ایجاد یک محیط مالی در این کشورهاست که بتوان در آن از روشهای تأمین مالی جدید و تکنیکهای بیمه آزادانه و بدون توجه به مقررات و دستورالعمل های موجود تجارت استفاده کرد. این هدف به عنوان یک برنامه بلندمدت با کار بر روی بسیاری جوانب قانونی، مقرراتی، مالی، آموزشی و تکنولوژیکی باید در نظر گرفته شود. اما امکانات بین المللی و چند بُعدی شبکه مراکز تجاری فضای بسیار مناسبی برای انجام این امور ارائه می نماید. این گزارش، فهرستی را از راه حل هایی که مراکز تجاری در تلاشهای مداوم خود برای ارائه شکل های مختلف تأمین اعتبار و بیمه به مشتریان خود، می توانند در نظر داشته باشند نشان می دهد. گام بعدی در جریان برای انجمنهای برگزیده شده، انتخاب روشهای ویژه به منظور اجرا با حمایت دبیرکل انکتاد است. سپس نتایج حاصل از این پروژه ها به سمپوزیوم بین المللی کارایی تجارت سازمان ملل همراه با مشروح دستورالعمل های لازم برای سایر مراکز تجاری در صورتی که آنها مایل به اجرای روشهای مشابه باشند ارائه خواهد شد. با این روش، تکنیکها و مکانیزمهای مالی پیشگفته یا سایر روشها و مکانیزمها را می توان در سراسر شبکه مراکز تجاری بدون نیاز به شروع مجدد چرخه در هر مورد توزیع کرد.

## پی نوشت

1. United Nations Conference on Trade and Development, *Consideration of guidelines on key sectors for trade efficiency: banking and insurance*, Geneva: 2 May 1994.
2. Electronic Data Interchange
3. International Finance Corporation
4. Simplification of Trade Procedures Board: هیأت ساده سازی روشهای تجارت (یکی از فعالیتهای سازمان تجارت خارجی انگلستان).