

# رهنمودهایی برای افزایش کارآیی تجاری

اشاره:

گسترش تجارت و دستیابی به بازارهای بین‌المللی برای افزایش سهم بازار، هدف اصلی بنگاه‌های اقتصادی است که به افزایش فروش و تأمین بخشی از منابع موردنیاز برای توسعه فعالیت کمک بسزایی دارد و می‌تواند ضامن بقای بنگاه‌های اقتصادی باشد.

اما رقابت در دنیای امروز با پیشرفت روزافزون علوم و فناوری، فشرده‌تر شده است و بنگاه‌های اقتصادی برای حفظ و تقویت بنیه رقابت خود نیازمند استفاده از روش‌هایی هستند که بتواند در کاهش قیمت تمام شده به آنها کمک کند. هزینه تجارت نیز بخشی از هزینه‌های بنگاه اقتصادی را تشکیل می‌دهد که با بهره‌گیری از روش‌های نوین تجارت (تجارت الکترونیکی) می‌توان این هزینه چشمگیر را تا سطح ۲۵ درصد کاهش داد. توصیه‌های مربوط به ارتقای کارآیی تجاری با اتکا به روش‌های نوین تجاری به بنگاه‌های اقتصادی کمک می‌کند تا ضمن کاهش هزینه از سرعت عمل بیشتر برای پاسخ‌گویی به مشتریان بهره‌جویند.

در شماره گذشته نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در بحث نظام‌های بانکداری تجاری با سیستم تسویه حساب و پرداخت آشنا شدیم و اینک به بررسی تحولات سوئیفت و اقسام بیمه اعتباری می‌پردازیم.

طریق سوئیفت انجام می‌شود. این شبکه از سال ۱۹۷۷ برقرار شده و اکنون بیش از یکصد کشور جهان به عضویت آن درآمده‌اند. اعضای سوئیفت از استانداردهای مربوط به پیام‌رسانی استفاده می‌کنند و از این طریق نقل و انتقال وجوه را با سرعت و اطمینان انجام می‌دهند.

با وجود آنکه هزینه اتصال به شبکه سوئیفت برای اعضای جدید

بانک‌ها با استفاده از سیستم سوئیفت به تبادل دستورالعمل‌های مربوط به مبادلات می‌پردازند و در عین حال بسیاری از بانک‌های بین‌المللی با احداث شبکه‌های اطلاعاتی و تلفن خصوصی ارتباطات جهانی میان شعبه‌ها را امکان‌پذیر ساخته‌اند.

در زمان حاضر سیستم پیام‌رسانی میان عموم بانک‌ها از

ارتباط اجزای سیستم بانکی با یکدیگر در درون و برون مرزهای ملی از طریق تلکس، فاکس و سیستم سوئیفت برقرار می‌شود. سیستم سوئیفت با بهره‌گیری از ارتباطات راه دور و رایانه‌ها، ارتباط میان بانک‌ها و تبادل اطلاعات بین آنها را میسر می‌سازد و سبب می‌شود که نقل و انتقالات وجوه با سرعت بیشتر میسر گردد.

- سنگین است، اما از آنجا که دیگر هزینه‌های ارتباطی را حذف نموده و اطمینان و سرعت عمل بیشتری دارد، مورد توجه بانک‌ها می‌باشد.
- حوزه خدمات شبکه سوئیفت از دستورالعمل‌های مختص معاملات (پرداخت‌های تجاری) فراتر رفته و امروزه خدمات دیگری نیز به شرح ذیل انجام می‌دهد:
- ۱- خدمات انتقال پرونده میان بانکی، انبوه داده‌های مربوط به پرداخت‌ها شامل حواله‌های کم‌ارزش و نیز اطلاعات اداری که پیش از این با نمابر (فاکس) انجام می‌شد.
  - ۲- خدمات تسویه برحسب واحد پول اروپا که بیشتر مورد استفاده بانک‌های اروپایی است تا بتوانند تعهدات خود را تسویه کنند.
  - ۳- اکورد، نظامی است که برای تبادل پول و ارز به ضمانت دوجانبه انجام می‌شود.
  - ۴- خدمات پرمیوم که از قابلیت کپی کردن پیغام‌ها برخوردار است و می‌تواند استفاده از شبکه برای
- درخواست‌های نامه‌های مربوط به اتاق تهاتر را تسهیل نماید.
- به گفته کارشناسان انکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) سوئیفت طرح مبادله داده‌های الکترونیکی (EDI) مالی بین‌المللی را پشت سر نهاده که هدف از آن تسهیل وصول پرداخت‌های مستقیم تجاری داخلی و خارجی (به غیر از اعتبار اسنادی) است.
- این اقدام با استفاده از شیوه دستور مستقیم برای بدهکار کردن حساب انجام می‌شود که به وسیله نظام اطلاعاتی فروشندگان صادر می‌شود. پیغام‌ها شامل اطلاعات مربوط به حواله‌ها هستند که وقتی حساب خریدار بدهکار می‌شود، به نظام اطلاعاتی خریداران منتقل می‌شود.
- در این روش می‌بایست تمامی شرکت‌کنندگان در مبادلات، نظام‌های اطلاعاتی خود را تعدیل و اصلاح کنند. این روش بیشتر برای مبادلات تجاری کلان مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما می‌بایست توسط انکتاد و شبکه نقطه تجاری به طور دقیق نظارت شود.
- یکی دیگر از ابتکارات سوئیفت که وسیله‌ای برای پرداخت‌های کلان محسوب می‌شود، پرداخت‌های فرامرزی بین بانک‌ها و
- اتاق‌های پایاپای خودکار را تسهیل می‌کند.
- به عقیده کارشناسان انکتاد، برای تکمیل این طرح لازم است انکتاد در شبکه نقاط تجاری پیشرفت کار را دنبال کنند، اما اجرای موفقیت‌آمیز این طرح می‌تواند توانایی‌های اتاق‌های پایاپای خودکار را افزایش دهد و فرصت‌های جدید باارزشی را برای جهان فراهم کند، به گونه‌ای که بتواند نظام‌های پرداخت را ارتقا بخشد.
- اما از آنجا که شبکه نقاط تجاری به ویژه در کشورهای در حال توسعه مراحل اولیه خود را می‌گذراند، نمی‌توان باب نظام پرداخت خصوصی در شبکه سوئیفت را باز کرد. ضرورت دارد که انکتاد و نهادهای مالی وابسته به آن تلاش‌های ملی و منطقه‌ای خود (چه تلاش‌های عمومی و چه تلاش‌های خصوصی) را برای ارتقای نظام‌های پرداخت و تسویه گسترش دهند.
- آنها باید اطمینان یابند که فرآیند توسعه نظام‌های جدید جوابگوی مسائلی نظیر توانایی‌های مربوط به انتقال داده‌های الکترونیکی (EDI) مطابق با معیارهای ادیفاکت باشد تا نظام طراحی شده تسهیل ارتباط و اتصال به سایر نظام‌های تسویه ملی و

این بیمه‌نامه فقط مخاطرات تجاری معاملات را پوشش می‌دهد، اما در بسیاری از موارد بیمه‌نامه اعتبار صادراتی مخاطرات سیاسی را نیز دربرمی‌گیرد. این بیمه‌نامه‌ها، بیمه‌شونده را در برابر بعضی اقدامات دولتی (مانند کنترل ارز) که ممکن است مانع از پرداخت خریدار شود، پوشش می‌دهد.

مزیت استفاده از بیمه اعتباری آن است که فروشنده کالا بر حسب شرایط حساب باز می‌تواند فروش یا صدور محصول خود را گسترش دهد و از پیچیدگی‌های اعتبارات اسنادی در امان بماند. حتی بسیاری از بانک‌ها بیمه‌نامه بیمه اعتبار را به عنوان وثیقه تأمین مالی قبول می‌کنند. البته مشروط بر آن که بیمه‌نامه را یک شرکت بیمه‌گر معتبر صادر کرده باشد.

در کشورهای در حال توسعه اغلب بیمه‌گران اعتبار را شرکت‌های تحت نظارت دولت تشکیل می‌دهند، با این وجود چندین بیمه‌گر اعتبار خصوصی و چندگانه در کشورهای در حال توسعه نظیر مؤسسه اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی (مبتکر آن بانک توسعه اسلامی است)، بیمه تجارت جهانی (از مؤسسات جنبی شرکت بیمه خلق سنگاپور که نخستین بیمه‌گر اعتباری بازار خصوصی در

بیمه اعتبار امروزه در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه مورد استفاده می‌باشد و خریداران عمده این نوع بیمه اغلب شرکت‌هایی هستند که علاقه‌مندند تجارت خود (در سطح درون و برون مرزی) را در برابر مخاطرات اعتباری (عدم پرداخت مطالبات از سوی مشتری) حمایت کنند. در همین حال واسطه‌های مالی در تجارت داخلی و بین‌المللی نیز از علاقه‌مندان استفاده از بیمه اعتبار هستند تا مخاطرات مالی خود را کاهش دهند.

به عقیده کارشناسان انکتاد، بیمه اعتبار از شیوه‌های اصلی وساطت اعتباری است و یکی از بدیل‌های رایج اعتبارات اسنادی می‌باشد، به ویژه در مواقعی که شرایط پرداخت حساب باز، ارجحیت دارد.

در این نوع بیمه میزان فروش داخلی یا خارجی مبنای محاسبه حق بیمه سالانه قرار می‌گیرد و میزان فروش در آن تأثیر دارد. بیمه‌گر با محدود ساختن میزان دریافتی‌های معوقه بیمه‌شونده از یک خریدار مشخص در هر نوبت، خطر زیان خود را کاهش می‌دهد و اغلب بیمه‌نامه‌های صادره فقط معاملات با مهلت پرداخت ۱۸۰ روز یا کمتر را تحت پوشش قرار می‌دهد.

منطقه‌ای را میسر سازد. از آن گذشته کشورهای عضو باید سازوکارهایی را استفاده کنند که بدهی‌های کوتاه‌مدت را تأمین مالی نمایند و از بروز تأخیر در تسویه حساب اجتناب نمایند. در همین حال می‌بایست پیشرفت‌های حاصل در شیوه‌های اعتبار / وصول اسنادی باید در طراحی سیستم منعکس شود.

کارشناسان انکتاد عقیده دارند که اگر بخش قابل توجهی از تجارت در داخل شبکه نقطه تجاری انجام شود، می‌توان از طریق وارد کردن یک بانک بین‌المللی بهره‌مند از نظام پرداخت خصوصی سریع در نقاط تجاری، پرداخت‌های سریع‌تر را میسر نمود.

### اقسام بیمه اعتبار

بیمه اعتبار به مفهوم بیمه فروشندگان در برابر قصور پرداخت بدهی از سوی خریداران (اعم از داخلی یا خارجی) است. ممکن است خریدار بر اثر ورشکستگی یا علل دیگر پرداخت خود را به فروشنده انجام ندهد. در این صورت فروشنده با استفاده از بیمه اعتبار می‌تواند مطالبات خود را در قبال مبادلات تجاری انجام شده وصول کند. این نوع بیمه گسترش مبادلات تجاری را تقویت و تضمین می‌کند.

آسیا است) و بانک صادرات واردات آفریقا ایجاد شده‌اند که خدمات یادشده را در سطح کشورهای اسلامی، تجارت آسیا با اروپا و آمریکا و تجارت در آفریقا پوشش می‌دهند.

با این حال کارشناسان انکتاد برای توسعه بیمه اعتبار عقیده دارند که نقاط تجاری باید دسترسی به بیمه اعتبار برای مشتریان را تسهیل کنند. به این شکل که در درون نقاط تجاری یک شرکت عضو LTEA (انجمن محلی کارایی تجاری) تسهیلاتی برای بیمه‌گری یا وساطت ایجاد کند.

در همین حال خدمات بیمه اعتبار صادراتی نیز باید صادرکنندگان باتجربه و معتبر را مدنظر قرار دهد که به طور منظم به گروه خاصی از مشتریان خارجی خود کالا می‌فروشند و قصد دارند به جای اعتبارات اسنادی از شرایط پرداخت حساب باز استفاده کنند، بدون آنکه مخاطرات اعتباری بیشتری را متقبل شوند. خدمات بیمه اعتبار و اعتبار صادراتی در معاملات با اروپای غربی بیشتر مورد استفاده است، زیرا در این بازار اعتبارنامه (L/C) مطالبه نمی‌شود و معمولاً

اعتبار اسنادی (L/C) روی تصمیم به خرید آنها اثر منفی دارد.

کارشناسان انکتاد عقیده دارند که به خاطر ملاحظات مالی و قانونی به ویژه در کشورهای در حال توسعه، برای بیمه‌گری بیمه اعتبار می‌بایست کشور به کشور اقدام شود تا مخاطرات به حداقل ممکن برسد و تسهیل کار میسر گردد.

آنها همچنین عقیده دارند که نقاط تجاری می‌توانند موضوع جذب یک واسطه بیمه اعتبار باتجربه یا یک بیمه‌گر محلی خصوصی یا دولتی بیمه اعتبار به انجمن محلی کارایی تجاری (LTEA) را بررسی کنند. اگر یک بیمه‌گر محلی در میان باشد، آنگاه نقطه تجاری باید تلاش کند تا برای شرکت‌های کوچک و متوسط بیمه‌نامه‌ای برای کالاهای در حال صدور، صادر کند. همراه با این نوع بیمه‌نامه‌ها، نقاط تجاری باید خدمات مشورتی گسترده‌ای را در زمینه صادرات ارائه کنند تا مخاطرات اضافی ناشی از بی‌تجربگی صادرکننده تخفیف یابد.

در کشورهای توسعه یافته، بیمه‌نامه‌های کالاهای در حال صدور به منظور حمایت از صادرات شرکت‌های کوچک و متوسط بر مبنای حساب باز و بدون

ایجاد مخاطرات اضافی، رایج شده است.

در همین حال انجمن محلی کارایی تجارت می‌تواند برای یک یا چند بیمه‌گر اعتبار نقش عامل یا واسطه را بازی کند. امکانات ارتباط از راه دور نقطه تجاری برای مبادله اطلاعات اداری با بیمه‌گر خارجی و تسهیل در پذیرش سریع خریداران جدید بیمه‌نامه اعتبار، می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

هزینه دلالتی بیمه اعتبار ممکن است به ۱۵ درصد حق بیمه برسد. با این وجود بیمه‌گر واحد شرایط مرتبط با نقطه تجاری می‌تواند تسهیلات بیمه اعتبار را با سرمایه‌گذاری نه چندان زیاد و فقط از طریق طراحی نظام فراهم سازد. در همین حال بیمه‌گر داخلی می‌تواند به طور خودکار تا ۹۰ درصد مخاطراتی را که بیمه‌گر اروپایی در قبال بیمه‌گران کشورهای در حال توسعه متقبل شده است، بیمه اتکایی کند.

در واقع نقاط تجاری می‌توانند طیف وسیعی از محصولات میانی در زمینه مخاطرات اعتباری را به جای اعتبارات اسنادی ارائه کنند.

