

الحمد لله الذي
أعطى العلم والفضل
والجود والكرم
والعز والكرام

به نام خدا

بررسی نحوه تأمین مالی صادرات بخش
خصوصی از طریق منابع خارجی

Methods of Outsourcing Finance
for Iranian Exporters

شناسنامه تولید:

عنوان پروژه: بررسی نحوه تأمین مالی صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی

مجری: انجمن علمی بازرگانی ایران

ناظر علمی: دکتر حسین نقره کار شیرازی

مدیر پروژه: حبیب اله محمدی

مشاور: مهندس مهدی حسین

همکاران: آقای غلامحسین خانقایی، خانم فریده مؤیدی موفق، دکتر سید مطهری، دکتر سید محمد حسین فاطمیه، دکتر سید محمد رضا طباطبایی، مهندس حمید رضا محمدی، مهندس زهرا دانایی، آقای صفاری
با تشکر از شرکت تجارت، ایده، تدبیر، مهندسی (تایم)

به نام آنکه هستی نام از او یافت

تئوری پردازان و سیاستگذاران کشور با تحلیل واقعیت ها و شرایطی که بر اقتصاد ما حاکم است چند سیاست تحول ساز را همواره مورد تأکید قرار داده و خود را موظف و مکلف به اجرای آن نموده اند که عمده ترین آنها را می توان در لزوم تعامل با جهان ، کاهش اتکا به درآمد نفت ، جهش صادرات و رقابت پذیری خلاصه کرد که سه برنامه تدوین شده دولت نیز در سایه همین تئوری ها شکل گرفته است.

موضوع رهایی از صادرات تک محصولی که اقتصاد کشور و توسعه آن را متأثر از یک محصول می نمود و علاوه بر آن نوسانات قیمت در بازارهای جهانی که باعث نوسانات اقتصادی کشور هم می شد یکی از مهمترین دغدغه های دولت مردان و سیاستگذاران بازرگانی و اقتصادی می باشد چرا که ما ضعف های خود را با پرده نفت پوشانده ایم و استحصال و عرضه ارزان و آسان این ماده حیات بخش جای ابتکار و سازندگی را گرفته است و از سوی دیگر از جهت ایجاد اشتغال ، خودباوری و غرور ملی و حضور در صحنه های جهانی یکی از راه حل های مهم نجات ، پویایی و پیشرفت و اعتلای سطح زندگی مردم محسوب می شود .

ساختار صادراتی که علی الاصول در دو طبقه مرئی و نا مرئی (کالائی و غیر کالائی) می توان آن را طبقه بندی نمود در بعضی از کشور های در حال توسعه هنوز شکل نگرفته و نقش مؤثری را در تولید ناخالص ملی (Gross National Productivity (GNP)) بازی نمی کند زیرا در کشور تک محصولی عملاً دولت بازرگان است و خودبخود بخش مهمی از این امور در انحصار دولت خواهد بود .

جای بسی خوشوقتی است که به یمن الطاف الهی و پس از سالها رنج و تلاش و فعالیت که سیاستگذاران و دست اندرکاران صادرات غیر نفتی کشور متحمل گردیدند. آثار پر برکت تغییرات ساختاری در بدنه بانکی و بازرگانی کشور بتدریج ظاهر گشته است . بدون شک رهایی از سلطه واردات فراگیر و پیوستن به موج بین المللی صادرات ، استحصال ارزهای کلیدی ، ایجاد اشتغال در کشور ، بالا رفتن قدرت تولید ، استاندارد شدن کیفیت محصولات تولیدی و ایجاد قدرت رقابت در صحنه های بین المللی از اهداف اصلی صادرات است و طبیعی است که از پیامدهای بدیهی آن ایجاد ارزش افزوده ، افزایش درآمد ملی ، ارتقاء حیثیت بین المللی و اعتبار مالی و بانکی برای کشور عزیزمان می باشد .

با پیدایش کالاهای صنعتی در عرصه صادرات کشور و متنوع شدن فهرست کالاهای صادراتی ، تغییر ساختار شرکت های وارداتی به صادراتی ، ورود به شبکه اطلاعات بین المللی اینترنت ، نتیجتاً " ضرورت بکارگیری " اسناد بین المللی " و تبعیت از قوانین و مقررات اتاق بازرگانی I.C.C (International Chamber of Commerce) و انجام صادرات از طریق بانک های کشور محسوس گردید و کم کم این اعتقاد پدید آمد که اگر چه این تعاریف پیچیده و مشکل هستند ولی باید برای حفظ منافع طرفین قرارداد و جذب و تأمین منابع مالی از خارج مورد توجه قرارگیرند اگر چه برای بعضی ها همچون دارویی تلخ باشد.

تجارت خارجی در توسعه اقتصادی کشور اهمیت زیادی دارد . صاحبان صنایع برای گسترش دامنه فعالیت های خود به بازارهای جهانی به خدمات تخصصی سازمان ها و نهاد های مالی در داخل یا خارج نیاز دارند . مبادله اسناد بین المللی، تأدیه دیون، استفاده از تسهیلات اعتباری ، بیمه و تضمین ، و خدمات مشاوره ای در امور بازرگانی خارجی از مواردی است که باید به آن توجه نمود . آسیب شناسی نظام تأمین مالی داخلی کشور و شناخت امکانات بالقوه خارجی برای تأمین آن بویژه برای بخش خصوصی نیز از موارد بسیار حائز اهمیت است که باید مطالعه گردد.

علی رغم کوشش های به عمل آمده ، کشور ما با اینکه دارای معادن فراوان و نیروی کار و انرژی ارزان می باشد ، هنوز از بیکاری و نبود دانش فنی و تکنولوژی لازم برای تولید در سطح استاندارد بین المللی رنج می برد.

بازرگانی که در قالب اتحادیه ها و صنوف مختلف مشغول تولید یا تهیه و توزیع و صدور کالاهای خود هستند با رقابت های سنگین در سطح جهانی بدلیل نبود امکانات بسته بندی مناسب ، فرآوری محصولات ، حمل و نقل، انبارنمودن آنها برای عرضه متناسب با تقاضا با مشکل مواجه می باشند . همچنین تجاری که در رشته معدن و صنعت کار می کنند از فقدان منابع مالی و بورکراسی شدید ، مشکلات جذب سرمایه خارجی و بالاخره مقررات دست و پاگیر در این مورد و احیاناً " عدم آگاهی و فقدان آموزش لازم در امور بانکی و مالی در رنج می باشند.

جهت خروج از این بن بست تمهیدات مختلفی اندیشیده شده است که اهم آن استراتژی هایی است که پس از انقلاب برای رهایی از صادرات تک محصولی در نظر گرفته شد، که می توان آنرا تحت عناوین زیر ذکر نمود :

۱- استراتژی جایگزینی واردات و توسعه صادرات

(Import Substitution & Export Promotion)

۲- استراتژی توسعه پایدار (Sustainable Development)

۳- استراتژی جهانی شدن در صادرات (Export Globalization)

آنچه که می توان نتیجه گرفت این است که در جهت ایجاد یک جهش صادراتی یکی از عناصر مهم و مؤثر، موضوع تجهیز منابع مالی (Finance) برای صادرات می باشد که بویژه در مواقع تحریم از حساسیت بیشتری برخوردار است. انتخاب درست اتاق بازرگانی تهران در جهت ارجاع پروژه مطالعاتی شاید یک روش راهبردی در ارتباط با معضل فوق باشد. نگرشی به بخش های مختلف فعالیت های تولیدی و صادراتی مؤید این حقیقت است که برای فرآوری کالاهای صادراتی و ایجاد ارزش افزوده به منابع مالی و برای استخراج از معادن و حمل و نقل آن به تجهیزات نیاز داریم و برای ایجاد پایانه ها نیز نیاز به منابع مالی محسوس است و برای هر فعالیتی که منجر به صادرات گردد بویژه صدور خدمات فنی و مهندسی ، عملیات فرآوری و بسته بندی کالاها باید قبل از هر اقدامی چگونگی تجهیز مالی مناسب برای آن را مطالعه نمود بویژه اگر بنحوی نیاز به ارز یا مشارکت سرمایه گذاری خارجی داشته باشد.

تجارت و ساختار آن Trade Financing ، قالب قراردادهای چگونگی تأمین مالی از طریق اسناد بانکی که به نفع صادر کننده توسط بانک دریافت شده است ، پرداخت اعتبار به خریدار کالاهای صادراتی کشور ، چگونگی حمایت از صدور خدمات ، جذب توریسم و حمایت از سرمایه گذاری در گردشگری تماما نشان از این دارد که برای بالفعل نمودن آنها بصورت غیر قابل اجتناب باید منابع مربوط یا از داخل تأمین گردد و یا از خارج که در این بحث تأمین منابع برای بخش خصوصی از خارج مورد نظر می باشد.

به همین دلیل یکی از علل اصلی موفقیت پروژه هایی که توسط شرکت های خارجی در کشور های در حال توسعه اجرا می گردد موضوع بهره مندی از یک پشتوانه قوی مالی است که توسط Financer ها یا

بانک ها ، چرخهای حرکتی پیمانکاران را به گردش در می آورد . دسترسی به منابع مالی ، مدیریت صحیح جریان نقدینگی ، بهره گیری از تضمینها و تأمینهای بانکی ، استفاده از ابزارهای تجاری بین المللی و در مفهوم نهایی تزریق مناسب منابع مالی برای اجرای پروژه ها از اساسی ترین عوامل موفقیت است. و نباید از خاطر دور داشت که پول^۱ و منابع مالی از ابزارهای مؤثر هستند که جهان را به گردش وا می دارد که مانند خون در بدنه اقتصادی هر جامعه ای جاری است.

لازم به توضیح نیست که بدون جریان مالی مناسب پوشش کافی و تضمین بازپرداخت، نمی توان با اطمینان کافی به تولید و مآلا^۲ صادرات پرداخت .

در عصر جدید که دوران سیال بودن سرمایه در سراسر جهان فرارسید و به اصطلاح سرمایه مرز نمی شناسد ، بازرگانان لازم است از روش های مختلف تأمین و تجهیز منابع بویژه برای صادرات آگاه باشند. لذا هدف جهانی شدن صادرات ایران در گرو اقدامات وسیعی است که باید بطور هماهنگ ، نظام یافته و منطبق با واقعیات انجام گیرد .

فراهم نمودن شرایط برای کارآفرینان ، افزایش و ارتقاء درآمد سرانه و اصلاح استراتژی توسعه صنعتی ، اتصال ایران به بازارهای جهانی ، رقابت پذیری و استفاده حداکثر از توان داخلی از مهمترین اقداماتی است که در این ارتباط باید انجام داد.

این پروژه که به پیشنهاد اتاق بازرگانی تهران تهیه شده، نگاهی ویژه به تجهیز منابع مالی از خارج برای صادرات دارد(Methods Of Outsource Finance For Iranian Exporters)، و روش ها و راهکارهای مختلفی را معرفی نموده و کوشش می نماید با پیشنهاداتی که ارائه می گردد بازرگانان محترم صادر کننده را یاری نماید. البته این آغاز راه است و گام اول ، با این امید که موضوع تجهیز منابع مالی برای صادرات بعنوان استراتژی ملی چهارم در کشور مطرح گردد .

تا چه قبول افتد و چه در نظر آید

با آرزوی توفیق

محمدی - مجری پروژه

^۱ - در اینجا پول به معنای عام به کار گرفته شده و در حالات خاص شامل کلیه ابزار پرداخت، اسناد اعتباری و سقف های روابط کارگزاری و خلاصه اشکال مختلف تجهیز منابع مالی یا Finance می باشد.

پیش گفتار

در تهیه این پروژه تحقیقاتی که بر اساس مطالعات میدانی و کتابخانه ای صورت گرفته است، خواننده باید در نظر داشته باشد اگر چه تمرکز کلی بحث روی عنوان اصلی یعنی "بررسی نحوه تأمین مالی صادرات برای بخش خصوصی از طریق منابع خارجی" است، معهذا ابتداء با نگاهی گذرا به واقعیت های موجود و پیش زمینه مشکلات صادراتی اشاره ای رفته و سپس در جهت شناخت موضوعات مرتبط با اقتصاد کشور و نقاط قوت و ضعف آن به آسیب شناسی موضوع پرداخته ایم. با این پیش فرض که موضوعات زیربنایی دیگر یا مطرح و حل شده و یا در دست مطالعه بوده و ضرورتی به ذکر آنها نمی باشد چرا که اتاق بازرگانی به آن ها آگاهی داشته و در مواجهه با آن در حال مطالعه و اندیشه می باشد.

از طرف دیگر برای پرداختن به موضوع تأمین و تجهیز منابع مالی در مرحله نخست آشنایی با ابزارهای تأمین منابع مالی، اسناد بانکی و تعاریف خود را می طلبد و لذا ورود به بحث و نتیجه گیری ضرورتاً با مطالعه و شناخت آنها باید همراه باشد.

به عنوان مثال در مورد اجرای یک پروژه صادرات خدمات فنی و مهندسی در خارج، صادر کننده کشور ما نیاز به منابع مالی دارد و نیز برای پوشش ریسک های احتمالی نیاز به بیمه مالی و همچنین برای تضمین حسن انجام کار نیاز به بانک و کمکهای مؤسسات دولتی محسوس است. و از نگاهی دیگر در تجربه تحلیل قیمت تمام شده پروژه برای اجرا یا عدم اجرای آن باید به هزینه مؤثر پروژه "Effective Cost" برای محاسبه سودآوری توجه داشته باشد لذا باید با مؤسسات درگیر در این قضایا و مقررات آن آشنا باشد.

این موضوع در ارتباط با واردات تجهیزات و ماشین آلات برای فرآوری محصولات کشاورزی، بسته بندی، فرآوری سنگهای معدنی به قصد صدور نیز مصداق دارد که خودبخود نیاز به آشنایی با چگونگی تجهیز منابع مالی از طریق مختلف از جمله اعتبار اسنادی یوزانس را مشخص می نماید. از طرفی صدور خدمات که اغلب بر اساس ضمانت نامه صورت می گیرد الزامات خود را دارد. به هر صورت در این مطالب سعی شده ضمن رعایت ملاحظات نظیر احتراز از اطاله کلام و جامع بودن، به راهکارهای عملی تجهیز منابع مالی از خارج برای صادرکنندگان بخش خصوصی ضمن مطالعه بخش های مختلف پاسخ داده شود.

۱- بررسی و ارزیابی مسئله و احراز آن (صفحه ۹) :

در این مرحله با تکیه بر واقعیت های موجود، نیاز بخش خصوصی به خدمات مؤسسات مالی نظیر تسهیلات ، بیمه و تضمین بررسی و وجود مشکلات در این زمینه احراز و اثبات خواهد شد.

۲- آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات در کشور (صفحه ۵۸):

در این مرحله موضوعات مرتبط با وضعیت موجود، اقتصاد کشور و نقاط قوت و ضعف آن در جذب بهینه منابع خارجی جهت تأمین مالی صادرات کالا و خدمات بخش خصوصی بررسی می شود.

۳- بررسی روشهای تأمین مالی خارجی . تأثیر آن در توسعه صادرات (صفحه ۹۷):

در این مرحله تجربه کشور های جهان در جذب منابع مالی خارجی بررسی و معرفی می شود.

۴- بررسی وضعیت موجود جذب منابع مالی خارجی در کشور (صفحه ۱۸۳):

در این مرحله وضعیت جذب منابع داخلی و خارجی برای اقتصاد کشور و بویژه مقررات جذب سرمایه گذاری از خارج و ورود خطوط تولید برای فرآوری و ماشین آلات بصورت Finance بررسی شده، نیاز بنگاهها به خدمات مالی داخلی و خارجی با توجه به نوع کالاها و خدمات تولیدی آن ها ارزیابی می شود.

۵ - ارائه راهکار و پیشنهاد برای رفع مشکلات تأمین مالی ، بیمه ، تضمین و سایر نیازمندی های مالی صادرکنندگان (صفحه ۳۱۲):

در این مرحله پس از ارزیابی شکاف میان وضع موجود با وضع مطلوب ، راهکار اصلاحات ساختاری ، نهادی و اجرایی بررسی می شود.

صفحه	عنوان
۱۳	مرحله اول: بررسی و ارزیابی مسئله و احراز آن
۱۵	- آیا بخش خصوصی کشور از نبود منابع مالی خارجی برای صدور محصولات و خدمات خود در رنج است ؟
۱۵	- جایگاه زیر ساخت های سخت افزاری و نرم افزاری در روان سازی و تسهیل صادرات کالاها و خدمات
	- جایگاه تسهیلات اعتباری در تواناسازی بنگاههای اقتصادی در افزایش ظرفیت و بهبود تولید خود
	(تسهیلات بلند مدت) ، بازاریابی محصولات خود (تسهیلات میان مدت) ، و تأمین سرمایه در گردش
۲۱	(تسهیلات کوتاه مدت)
۴۴	- تفکیک گروه های کالایی از یکدیگر ، مشخصات هر گروه از جهات مختلف و بررسی مسئله خاص هر یک
۶۲	مرحله دوم: آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات در کشور
۶۳	مقدمه
۶۵	(۲-۱) تعریف و مفهوم سرمایه، منابع مالی، تجهیز منابع مالی
۶۸	(۲-۲) آشنایی با روشهای تأمین مالی
۶۹	الف) مهمترین اشکال مختلف تأمین مالی از داخل
۷۰	ب) شیوه های تأمین مالی از منابع خارجی و بین الملل
۷۸	ج) اشاره به سازمانهای تأمین کننده منابع مالی برای پروژه ها
۸۰	(۲-۳) آشنایی با موضوع تضمین وام و ارتباط آن با تأمین مالی صادرات
۸۱	(۲-۳-۱) آشنایی با صندوق ضمانت صادرات ایران
۸۸	(۲-۳-۲) آشنایی با بانک توسعه صادرات ایران
۹۱	(۲-۳-۳) آشنایی با شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری
۹۹	(۲-۳-۴) درجه بندی تعهدات پرداخت کشورها بر اساس ریسک
۹۷	(۲-۴) هزینه مؤثر بر پروژه (Effective Cost Of Project)
۱۰۱	مرحله سوم: بررسی روشهای تأمین مالی خارجی و تأثیر آن در توسعه صادرات

۱۰۳	مقدمه
۱۰۸	۳-۱) آشنایی با روشهای متداول تأمین مالی از خارج، عناوین و کاربرد آن
۱۱۲	۳-۱-۱) تأمین مالی صادرات به اشکال مختلف انجام می گیرد
۱۱۳	۳-۱-۲) تأمین مالی قبل از صادرات
۱۱۳	۳-۱-۳) اجاره (بلند مدت) صادرات
۱۱۳	۳-۱-۴) استفاده از تسهیلات بانک ها و موسسات مالی منطقه ای و جهانی
۱۲۲	۳-۱-۵) تسهیلات سندیکایی Sendicate Loan – Cofinance
۱۲۹	۳-۲) اهداف تأمین مالی در کشورهای خارجی و الزامات آن
۱۳۰	۳-۲-۱) قراردادهای اعتباری
۱۳۱	۳-۲-۲) مدت استفاده از قراردادهای اعتباری خریدار و فروشنده
۱۳۲	۳-۲-۳) میزان اعتبار و میزان پیش پرداخت در قرارداد اعتبار خریدار و فروشنده
۱۳۲	۳-۲-۴) شرایط کلی قراردادهای اعتبار فروشنده و خریدار
۱۳۳	۳-۲-۵) ریسک
۱۳۴	۳-۳) تجربه کشورهای جهان در جذب منابع خارجی در ده سال اخیر
۱۷۰	۳-۳-۱) BOT
۱۷۶	۳-۴) شرح عملیاتی و اجرایی مهمترین روشهای تأمین مالی
۱۸۱	۳-۵) نقش تأمین مالی در اجرای پروژه ها و تسهیل مبادلات و تأثیر آن در توسعه صادرات کشورها
۱۸۷	مرحله چهارم: بررسی وضعیت موجود جذب منابع مالی خارجی در کشور
۱۸۹	۴-۱) مقدمه
۱۹۶	۴-۲) تصویب نامه ها و مقررات ارزی مربوط به سیاستهای حمایتی
۲۰۴	۴-۳) آیین نامه تأمین مالی صادرات (کالا و خدمات)
۲۱۵	۴-۴) ضوابط استفاده از روش اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده در مقررات کشورها
۲۲۷	۴-۵) شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی و مصوبه استفاده از حساب ذخیره ارزی

۲۳۲	۴-۶) صدور خدمات فنی و مهندسی و قوانین حمایتی برای سرمایه گذاری در خارج از کشور
۲۴۶	۴-۷) وضعیت تضمین و توثیق و پوشش در کشور
۲۶۹	۴-۸) سایر روشهای مورد استفاده در کشور و نقش بانک توسعه اسلامی (IDB)
۲۹۲	۴-۹) نقاط قوت و ضعف در ارتباط یا تأمین مالی صادرات بخش خصوصی در کشور
۲۹۹	۴-۱۰) چارت عملیاتی برای موارد فوق
	مرحله پنجم: ارائه راهکار و پیشنهاد برای رفع مشکلات تأمین مالی ، بیمه ، تضمین
۳۱۶	و سایر نیازمندی های مالی صادرکنندگان
۳۱۹	مقدمه
۳۲۱	۵-۱) پرسشنامه و جداول
۳۲۱	۵-۱-۱) پرسشنامه
۳۲۴	۵-۱-۲) بررسی جداول
۳۲۸	۵-۲) اهمیت پیشنهادات ، نظرات و انتقادات
۳۲۹	۵-۲-۱) انتقادات
۳۳۲	۵-۲-۲) پیشنهادات و نظرات
۳۴۳	۵-۲-۳) پیشنهادات و نظرات در خصوص سرمایه گذاری
۳۵۴	۵-۳) راهکارها ، نتایج و پیشنهادات در ارتباط با
۳۵۵	۵-۳-۱) تأمین
۳۵۵	۵-۳-۲) تضمین
۳۵۷	۵-۳-۳) توثیق
۳۵۷	۵-۳-۴) بیمه
۳۵۸	۵-۳-۵) سرمایه گذاری
۳۶۱	۵-۳-۶) نقش بانکهای خصوصی
۳۶۳	۵-۳-۷) نقش دولت

۳۶۶	۵-۴) موضوعات اساسی در ارتباط با تأمین منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی در ارتباط با
۳۶۶	۵-۴-۱) تحریم
۳۶۸	۵-۴-۲) نظریه پول سوم
۳۷۱	۵-۴-۳) وضعیت در شرایط سخت و بحرانی برای صادرات
۳۷۳	۵-۴-۴) استراتژی
۳۷۴	۵-۴-۵) احیاء قراردادهای پایاپای یا تهاتری
۳۷۵	۵-۴-۶) نقش بسته های پولی و کالایی نظیر IDB
۳۷۶	۵-۴-۷) تنظیم موازنه پرداختهای کشور در دو صورت جداگانه نفتی و غیر نفتی
۳۷۷	۵-۵) سایر راهکارها
۳۷۹	سخن پایانی
۳۸۲	فهرست منابع و مآخذ

بررسی و ارزیابی مسئله و احراز آن :

در این بخش با تکیه بر واقعیت های موجود، نیاز بخش خصوصی به خدمات مؤسسات مالی نظیر تسهیلات ، بیمه و تضمین بررسی و وجود مشکلات در این زمینه احراز و اثبات خواهد شد.

۱-۱) آیا بخش خصوصی کشور از نبود منابع مالی خارجی در رنج است؟

۱-۲) آیا در این حوزه مسئله ای وجود دارد؟

۱-۳) تفکیک گروههای کالایی از یکدیگر ، مشخصات هر گروه از جهات مختلف و بررسی مسئله خاص هر یک.

مرحله اول : بررسی و ارزیابی مسئله و احراز آن

در مرحله اول یعنی بررسی و ارزیابی مسئله و احراز آن باید به پرسش های متعددی پاسخ داده شود . هر یک از این پرسش ها بعدی از ابعاد متفاوت مسئله را آشکار می کند . بنابر این کوشش می کنیم تا با بهره گیری از واقعیت های موجود و نیم نگاهی به جنبه های نظری موضوع به این پرسش ها پاسخ دهیم و پس از احراز وجود مسئله به بخش های دیگر پژوهش بپردازیم .

۱- آیا بخش خصوصی کشور از نبود منابع مالی خارجی برای صدور محصولات و خدمات خود در رنج است ؟ این پرسش در واقع بخشی از پرسش کلی تری است : آیا بخش خصوصی کشور از کمبود منابع مالی برای صدور محصولات و خدمات خود در رنج است ؟ در پاسخ باید گفت که بله ، بخش خصوصی کشور برای صادر کردن محصولات و خدمات خود از کمبود منابع مالی (و مدیریت نامناسب آن) رنج می برد . این کمبود خود را در دو حوزه مهم جلوه گر می کند :

الف- نبود زیر ساخت های سخت افزاری و نرم افزاری مورد نیاز برای روان سازی و تسهیل تولید و صدور محصولات و خدمات صادراتی .

ب- افزایش ظرفیت و بهبود تولید (منابع بلند مدت) ، بازاریابی محصولات (تسهیلات میان مدت) و سرمایه در گردش (منابع کوتاه مدت).

(الف) - جایگاه زیر ساخت های سخت افزاری و نرم افزاری در روان سازی و تسهیل صادرات کالاها و خدمات :

توسعه و افزایش صادرات به نحوی که بتواند بصورت موتور توسعه عمل کند و موجب بهبود تولید ملی و رفاه اجتماعی شود ، مستلزم سرمایه گذاری عمده در حوزه های زیر بنایی مختلفی است . این سرمایه گذاری ها باید توسط دولت یا زیر نظارت آن انجام شود ، زیرا حتی در کشورهای بزرگ هم هیچ شرکتی (حتی نظیر کوکاکولا) توان مالی و انسانی کافی برای تقبل همه هزینه های توسعه صادرات خود را ندارد . در حالی که ممکن است بازاریابی را مجموعه ی تلاشهایی بدانیم که یک شرکت برای فروش کالاها و خدمات خود انجام می دهد ، توسعه صادرات به تمام فعالیت هایی گفته می شود که دولت و

سایر تشکل های ذیربط (از جمله اتاق بازرگانی) انجام می دهند تا بهترین شرایط ممکن را برای فعالیت بازاریابی و تسهیل صادرات شرکت ها در خارج فراهم کنند.

با توجه به تجربیات کشور های مختلف در زمینه توسعه صادرات کالاها و خدمات باید بگوییم که توسعه صادرات مستلزم سرمایه گذاری کلان در حوزه های سخت افزاری و نرم افزاری زیر است:

- ۱- اصلاح و بهبود کیفیت کالاها و خدمات
- ۲- تولید کالاها به نحوی که بتوانند با کالاهای خارجی رقابت نمایند.
- ۳- تأمین موجودی کالا به اندازه کافی ، با کیفیت خوب و ثابت و پیوسته
- ۴- ایجاد مجتمع های صنعتی در مناطق دارای پتانسیل - این مجتمع ها هزینه های تولید را کاهش داده و کیفیت محصولات را بالا می برند.
- ۵- توسعه ی راه ها و بنادر و ناوگان های حمل و نقل زمینی ، دریایی، راه آهن و هوایی.
- ۶- پژوهش و بررسی لازم جهت شناسایی مزایای نسبی و نقاط قوت خود در قیاس با رقبا .
- ۷- پژوهش و توسعه به منظور بکارگیری فن آوری های جدید و تولید فراورده های جدید برای عرضه به بازارهای موجود ، و ایجاد بازارهای بکر و تازه برای محصولات و خدمات جدید. شرکت های بزرگ جهان هر ساله میلیونها دلار را صرف تحقیق و توسعه می کنند تا با دست یابی به فن آوری های جدیدتر بتوانند موقعیت مسلط خود را در بازارهای جهانی حفظ کنند. شرکت های کوچک در این زمینه با مشکلات بزرگی روبرو هستند زیرا معمولاً فاقد منابع انسانی و منابع مالی لازم برای برنامه های پژوهشی (R&D) خود را در اختیار ندارند، در نتیجه قادر به کسب فن آوری های جدید و اطلاعات مورد نیاز درباره ی بازار نیستند و به زودی به علت راهبرد های اشتباه و سرمایه گذاری در رشته های میرا و بازارهای محدود قابلیت رقابت خود را از دست می دهند و از صحنه خارج می شوند . به هر حال، حتی در کشور های بزرگ هم بدون حمایت دولت امکان سرمایه گذاری های کلان در این زمینه وجود ندارد .
- ۸- برنامه ریزی و اقدام لازم جهت شناسایی بازارهای صادراتی بالقوه ، و تقویت بازارهای صادراتی بالفعل محصولات و خدمات صادراتی کشور.
- ۹- تهیه و توزیع اطلاعات مورد نیاز صادر کنندگان . می توان گفت که اطلاعات مهمترین عنصر توسعه صادرات است . بدون در اختیار داشتن اطلاعات ، هیچ شرکتی شانس فروش کالاها و خدمات خود را ندارد . از سوی دیگر هیچ شرکتی شخصاً قادر به تهیه کلیه اطلاعات مورد نیاز خود نیست . بلکه دولت است که باید در قالب یک نظام جامع نسبت به جمع آوری و دسته بندی

اطلاعات مورد نیاز صادر کنندگان اقدام کند. دولت باید سرمایه گذاری متناهی برای گردآوری اطلاعات و انتشار آن انجام دهد. همچنین از نقطه نظر نوع اطلاعات می توانیم آن را به دو نوع اطلاعات عمومی و اطلاعات دقیق تقسیم کنیم. یکی از مهمترین اطلاعات مورد نیاز، وضعیت و میزان سود بازرگانی و عوارض ورود کالاهای صادراتی در کشور مقصد است که تأثیر بسیار بالایی در قیمت تمام شده و تصمیم گیری برای صدور یا عدم صدور کالا دارد.

۱۰- توسعه آموزش کارکنان بازاریابی و فروش شرکتهای صادراتی - شاید بتوان گفت صادرات یک نوع دانش انحصاری است (know how) که موفقیت در آن به دانش و تجربه بسیار نیاز دارد. با توجه به ناتوانی شرکت های متوسط و کوچک در استخدام فارغ التحصیلان خبره در رشته های مدیریت، بازرگانی و اقتصاد بین المللی، باید نسبت به تربیت مدیران و کارکنان فروش این شرکت ها توجه ویژه مبذول شود. ایجاد دوره های شبه دانشگاهی و کاربردی در این زمینه در تقویت توان صادراتی شرکتها تأثیر زیادی دارد. در این دوره ها باید نحوه مشارکت در رقابت های بین المللی، امور بانکی و سایر موضوعات مرتبط به شرکت کنندگان آموزش داده شود.

۱۱- ایجاد تأسیسات نگهداری و حفظ محصولات فاسد شدنی (از جمله محصولات کشاورزی) و عرضه متناسب با تقاضا (از جمله این تأسیسات و تجهیزات می توانیم به سردخانه ها، کامیون های یخچال دار، کارخانه های شست و شوی و خشک کردن محصولات کشاورزی اشاره کنیم).

۱۲- ایجاد شهرک های صنایع تبدیلی کشاورزی

۱۳- توسعه و ایجاد بازارچه های مرزی جدید- این بازارچه ها دارای کارکرد زیادی هستند که از مهمترین آنها می توان به موارد زیر اشاره کرد: ارائه تسهیلات لازم جهت گسترش مبادلات مرزی پوله وران و مرز نشینان، جلوگیری از قاچاق بی رویه کالا و کنترل تردد مرزها، ایجاد اشتغال و رونق بازرگانی داخلی و خارجی، جلوگیری از اتلاف محصولات کشاورزی، رونق صنایع کوچک و تازه تأسیس، تأمین نیاز مواد اولیه کارخانه های صنعتی، ایجاد درآمد ارزی و ریالی، توسعه شهرکهای مرزی، کمک به محرومیت زدایی از منطقه و جلوگیری از مهاجرت مرزنشینان به شهرها.

۱۴- ایجاد و توسعه مناطق مختلف تجاری اعم از مناطق ویژه، صنعتی، توریستی، اقتصادی. در کشورهای مختلف مفاهیم و اصطلاحات متفاوتی برای مناطق آزاد^۲ بکار گرفته شده که لزوماً یکسان نیستند. مرکز شرکت های فراملیتی سازمان ملل در این مورد ۲۳ اصطلاح مختلف را فهرست کرده است. به هر حال، اصطلاحی که بیش از سایر اصطلاحات در مجامع و سازمان های

^۲ جهت آگاهی بیشتر از تاریخچه مناطق آزاد به پیوست آخر کتاب مراجعه فرمایید.

بین المللی بکار می رود اصطلاح " منطقه پردازش صادرات " است. فلسفه رواج این اصطلاح را باید ناشی از تغییر راهکار توسعه صنعتی کشورهای در حال توسعه طی سه دهه ی اخیر و جایگزینی راهکار "جایگزینی واردات" (Import Substitution) با راهکار "توسعه ی صادرات" (Export Promotion Center) بدانیم. مناطق آزاد به دلایل مختلف، عاملی جهت سامان دهی و پردازش صادرات محسوب می شوند. از جمله ی این دلایل می توانیم به موارد زیر اشاره کنیم :

a. کالاها را می توان با استفاده از تسهیلات گمرکی و معافیت های مربوط به آن مناطق وارد یا برای صادرات مجدد آماده کرد .

b. علاوه بر آن تأسیسات و خدمات موجود در مناطق آزاد ، تسهیلات لازم برای تولید (تبدیل مواد خام و کالاهای واسطه ای وارداتی به محصول نهایی) را با هدف صدور آنها فراهم می کنند .

۱۵- توسعه و برپایی نمایشگاههای بین المللی و استانی

۱۶- برپایی سمینارها ، کنفرانس ها و کارگاه های آموزشی

۱۷- ایجاد و تجهیز صنایع بسته بندی و سورتینگ

۱۸- ایجاد و تجهیز پایانه های صادراتی میوه و تره بار

۱۹- ایجاد تشکل ها و اتحادیه های صادراتی - سرمایه گذاری مالی و انسانی اولیه به منظور تشکیل این تشکل ها و اتحادیه ها و هدایت بعدی شان در قالب سیاست های کلان کشوری به عهده دولت است . این تشکل ها در نهایت می باید به ایجاد یک شبکه جهانی فروش (نظیر کشورهای ژاپن ، کره ، اسپانیا) منجر شود . حتی اتحادیه های دیگری که به امور نرم افزاری و مدیریت می پردازند، باید به آنها اضافه شوند.

الف-۱)- شواهد حاکی از سرمایه گذاری ناکافی در زیر ساخت های سخت افزاری و نرم افزاری: مقدار زیادی از واقعیات موجود در گزارشات ، مصاحبه ها ؛ و آمارها و ارقام نشان می دهند که به خاطر عدم سرمایه گذاری کافی و بهینه در موارد گفته شده در بخش (الف) ، صادر کنندگان محصولات و خدمات مختلف با مشکلاتی جدی روبرو هستند که مثال قابل تعمیمی است.

۱- در پژوهشی که درباره شناسایی موانع و تنگناهای زیرساختی استان های آذربایجان برای تقویت صادرات کالاها و خدمات قابل صدور آنها انجام شده ، به گفته مسئولین ذیربط آذربایجان شرقی ، تنگناهای اداری - اجرایی صادرات این استان عبارتند از:

- قیمت بالای کالاهای تولیدی داخل نسبت به خارج
- غیر تخصصی بودن دانش تولید کنندگان و صادر کنندگان
- بهره ی بالای اعتبارات بانکی
- کیفیت پایین کالاها در مقایسه با مشابه آنها در دنیا
- تغییر مداوم قوانین و مقررات
- عدم بازاریابی صحیح
- عدم ثبات ساختار اقتصادی
- عدم وجود آزمایشگاههای مجهز در گمرک استان برای انجام آزمایشات لازم
- عدم وجود صنایع مادر بدلیل مرزی بودن منطقه و احساس ناامنی نسبی
- عدم سرمایه گذاری زیر بنایی توسط دولت
- وجود سیستم صادرات سنتی
- بالا بودن عوارض گمرکی ورودی در کشور مقصد کالاهای صادراتی
- دخالت بیش از حد دولت
- قوانین دست و پاگیر ادارات
- نگرش منفی نسبت به سرمایه داران و کارخانه داران
- ناامن بودن منطقه
- فقدان مشتری مداری
- مسائل سیاسی
- اهمیت ندادن مسئولین استان به صنعت
- مشکلات ناشی از انحصار در تقاضای خرید در صادرات : این مشکل سبب بی ثباتی درآمد ارزی حاصل از صادرات و کاهش قیمت و درآمد صادراتی می شود. عوامل مؤثر در پدیده انحصار در تقاضا عبارتند از :
- ۱- متعدد بودن صادرکنندگان
- ۲- وجود سیاست های تعرفه ای متفاوت در کشورهای خریدار به دلایلی نظیر اتحادیه های گمرکی
- ۳- نبود امکانات ارتباطی و زیربنایی مناسب برای حمل و نقل محصولات صادراتی به بازارهای مصرفی
- ۴- فسادپذیری کالاهای صادراتی

۵- صدور کالاهای واسطه ای و مواد اولیه : واقعیت این است که در بازارهای جهانی تقاضا برای کالاهای واسطه ای و مواد اولیه محدودتر از تقاضا برای کالاهای مصرفی است . با توجه به اینکه کالاهای واسطه ای و مواد اولیه تنها در برخی کشورها که دارای صنایع وابسته به آنها هستند قابل خریداری است ، از این رو بالاتر بودن نسبت صادرات کالاهای واسطه ای و مواد اولیه در مقابل صادرات کالاهای مصرفی ، موجب تمرکز در طرف تجاری خارجی می شود . در مقابل ، صدور کالاهای مصرفی به هر کشوری که محدودیتی برای واردات نداشته باشد امکان پذیر است . بنابراین یکی از عوامل موفقیت در صدور کالاهای متنوع غیر نفتی افزایش درصد کالاهای مصرفی در سبد صادرات کشور و رساندن آن به حدود صد در صد است . این موضوع هم محقق نمی شود مگر با تأمین و تجهیز منابع مالی داخلی و خارجی برای سرمایه گذاری در صنایع کالاهای نهایی مطابق فناوری روز و سلیقه مصرف کننده.

۲) طبق پژوهش مذکور عمده مشکلات موجود بر سر راه صادرات کشمش استان آذربایجان شرقی و غربی عبارتند از :

- سیستم کاشت سنتی انگور
- استفاده از مواد تبدیلی جهت تولید کشمش
- عدم وجود واحدهای شستشو و خشک کننده محصولات کشاورزی و کمبود مراکز نگهداری آنها
- نداشتن شرکت تعاونی به سبک کشورهای اروپایی
- کمبود جعبه چوبی و مقوایی و حتی سایر ملزومات جنبی از قبیل کاغذ
- عدم بازاریابی و تبلیغات صحیح و بی توجهی به تحقیق و مطالعه ی بازارهای جهانی و کشورهای هدف و ناآشنایی با فرهنگ و الگوهای مصرف آنها
- ناتوانی در ارزیابی تقاضای بازارهای هدف
- عدم توجه به قیمتهای جهانی و مناسب محصول
- پایین بودن بهره وری تولید انگور و تولید غیر استاندارد آن (استفاده از سم و آفت کشها بصورت غیر استاندارد)

نتیجه ای که می توان گرفت این است که پروژه های صادراتی اعم از بخش سنتی ، کشاورزی ، صنعتی ، معدنی ، خدماتی در مرحله اول آسیب دیده است و کمبود منابع مالی دارد که ممکن است بصورت سرمایه گذاری مستقیم خارجی یا صادرات کالاهای سرمایه ای (Capital Good) و ماشین آلات و تجهیزات به کشورها جبران گردد از ضروری ترین نیازهای کشور است .

علاوه بر آن عدم آشنایی صادرکنندگان به انواع قراردادهای ، امور بانکی ، اسنادی و استانداردهای بازرگانی و نتیجتاً فقدان دانش بازرگانی باعث شده نگرش به صادرات فاقد نگاه تکنولوژیکی باشد.

ب) جایگاه تسهیلات اعتباری در تواناسازی بنگاههای اقتصادی در افزایش ظرفیت و بهبود تولید خود (تسهیلات بلند مدت) ، بازاریابی محصولات خود (تسهیلات میان مدت) ، و تأمین سرمایه در گردش (تسهیلات کوتاه مدت)

مقدمه - در دنیای امروز هیچ بنگاه اقتصادی ، واحد تولیدی یا خدماتی صرفاً به اتکای نقدینگی یا منابع مالی خود قادر به گسترش فعالیت یا حضور مستمر یا مؤثر در بازارهای بین المللی نیست . حذف موانع غیر تعرفه ای ، کاهش شدید تعرفه های گمرکی در سطح جهانی ، گسترش ارتباطات و حمل و نقل بین المللی و تجارت و بانکداری الکترونیک فرصت های کم نظیری را برای توسعه ی مبادلات بین المللی فراهم کرده است . در چنین شرایطی دستیابی به تسهیلات اعتباری با سود کم و بدون رعایت تشریفات طولانی می تواند موجبات توسعه ی هر چه بیشتر صادرات کالاها و خدمات را فراهم کند.

تولید کنندگان کالاهای صادراتی برای گشایش اعتبار اسنادی جهت خرید مواد اولیه و قطعات و تجهیزات مورد نیاز خود به نقدینگی نیاز دارند . پیش خرید محصولات کشاورزی به منظور فرآوری و تبدیل آنها به کالاهای قابل صدور با ارزش افزوده ی بالا نیازمند نقدینگی کافی است ، نوسازی واحدهای فرسوده و مستهلک و جایگزین کردن آنها با ماشین آلات صنعتی جدید و منطبق با فن آوری روز بدون دارا بودن سرمایه کافی امکان پذیر نیست . هنگامی که یک پیمانکار یا صادر کننده خدمات فنی و مهندسی در یک مناقصه بین المللی شرکت می کند و به عقد یک قرارداد دراز مدت (برای مثال مشارکت در احداث یک فرودگاه بین المللی) مبادرت می ورزد یا اجرای پروژه های متعددی را به عهده می گیرد ، تا زمان تکمیل این پروژه ها به منابع اعتباری هنگفتی نیاز دارد . این قبیل پیمانکاران یا صادرکنندگان در کشور محل اجرای پروژه هم با رقبای توانمند داخل کشور مخاطب پروژه یا شرکتهای فراملیتی شناخته

شده ای روبرو هستند که می توانند اعتبارات یا تسهیلات صادراتی مورد نیاز خود را با نرخ های بین المللی از بانکهای طرف حساب خود به سهولت دریافت دارند.

امروزه صدور کالاهای سرمایه ای ماشین آلات سنگین و بسیاری از اقلام صنعتی که فروش آنها در بازار های بین المللی به سبب شدت رقابت با مشکل روبرو شده است بدون اعطای اعتبار به خریدار (Buyer's Credit) امکان پذیر نیست . در اغلب کشورهای جهان بانکهای صادرات- واردات (EXIM) و مؤسسات تضمین صادرات در تأمین نیاز های اعتباری صادرکنندگان نظیر هرمس در آلمان ، ساچه در ایتالیا و سازمان تضمین اعتبارات سازمانی

(Export Credit Guarantee Department (E.C.G.D)) در انگلیس و فراهم کردن سرمایه در گردش یا منابع مالی لازم برای اجرای پروژه های برون مرزی آنان نقش بسزایی دارند.

تفکیک نیازهای مختلف بنگاهها از نظر نوع تسهیلات : همان طور که نمونه های ذکر شده در مقدمه نشان می دهد ، هر بنگاه اقتصادی بطور کلی به سه نوع تسهیلات اصلی نیاز دارد :

(۱) تسهیلات لازم برای تأمین سرمایه در گردش خود (Working Capital)

(۲) تسهیلات لازم برای بازاریابی محصولات و خدمات و ورود مواد اولیه خود (Mid Term)

(۳) تسهیلات لازم برای افزایش و بهبود تولید خود (Long Term)

(۱)- تسهیلات لازم برای تأمین سرمایه در گردش بنگاه : در هر بنگاه اقتصادی تولید کننده محصول و خدمات (صرف نظر از رشته تولیدی آن) ، تولید محصول و خدمت و فروش آن مستلزم تأمین منابع مالی کافی برای موارد زیر است :

- تهیه مواد اولیه مورد نیاز محصول (برای مثال پارچه برای تولید)

- تهیه مواد مصرفی برای تولید محصول (برای مثال نخ و زیپ و دکمه در تولید پوشاک)

- تهیه ابزار های مورد نیاز برای تولید محصول (برای مثال سوزن ، سوره و غیره)

- تهیه نیروی کار مورد نیاز برای تولید محصول (مزد کارگر)

- فروش نسبه محصول توليد شده به مشتري

بدیهی است بر حسب نوع محصول بعضی از این مواد و خدمات در بازار داخلی موجود است و باید در قالب ساز و کارهای بانکی، مالی داخلی پرداخت و تسویه شود، و بعضی باید از بازار خارج تهیه شود که الزاماً می باید از طریق گشایش اعتباری اسنادی و سایر ابزارهای بین المللی تأمین گردد. به هر حال مدت تسهیلات مورد نیاز برای این مصارف از یکی دو سال تجاوز نمی کند و بنابراین در قالب تسهیلات کوتاه مدت قرار می گیرند.

(۲) - تسهیلات لازم برای بازاریابی محصولات و خدمات بنگاه - هر مؤسسه و شرکت تولیدی باید بطور مداوم به تحلیل و پژوهش بازار پردازد و فرآورده های جدیدی را به آن عرضه کند. ورود به یک بازار جدید در خارج کشور در صورتی با موفقیت توأم خواهد بود که قبلاً اقدامات هماهنگ، تدارکات، و برنامه ریزیهای لازم انجام شده باشد پیش از اقدام یک شرکت به صدور کالاها و خدمات خود، شناسایی فرصت ها و بازارهای مناسب برای هر یک از محصولات و خدمات تولیدی آن امری واجب و ضروری است. در واقع، در حالی که توسعه ی صادرات به عنوان مجموعه ی فعالیتهایی که بهترین شرایط ممکن برای آغاز فعالیت بازاریابی شرکتها در خارج را ایجاد می کند، اقدامی جمعی است که توسط دولت و اتاق بازرگانی و سایر تشکلهای انجام می شود، بازاریابی به عنوان مجموعه تلاشهایی که یک شرکت برای فروش کالاها و خدمات خود به عمل می آورد، را خود شرکت باید انجام دهد. انجام بازاریابی صحیح مستلزم برنامه ریزی و صرف پول و زمان کافی است.

(۳) - تسهیلات لازم برای افزایش و بهبود تولید: افزایش تولید جنبه کمی و مقداری دارد و مستلزم تدارک و تهیه تجهیزات سرمایه ای معمولاً گران قیمتی است که جهت گسترش فعالیت موجود یا جایگزین کردن تجهیزات فرسوده قبلی با تجهیزات جدید مورد استفاده قرار می گیرند. بهبود کیفیت تولید جنبه کیفی دارد، ولی از نظر نوع تجهیزات و تسهیلات تفاوت چندانی با تجهیز منابع مالی برای افزایش تولید ندارد، زیرا در این مورد هم معمولاً می باید تجهیزات و ماشین آلات گران قیمتی تهیه شود که برای بررسی کیفی محصول تولیدی بنگاه و کالبره کردن تجهیزات اندازه گیری آن مورد استفاده قرار می گیرند. در این مورد تفاوت زیادی بین بنگاهها تولید کننده محصول و شرکتهاى عرضه کننده

خدمات فنی و مهندسی هم وجود ندارد. به این معنا که این شرکتها برای تجهیز کارگاه خود نیازمند تجهیزات و ماشین آلاتی هستند که برای تولید و تضمین کیفیت آن مورد استفاده قرار می گیرند.

همان طور که ملاحظه می شود برای تأمین این تجهیزات و امکانات به تسهیلات بلند مدت مالی سهل و آسان و ارزان قیمت نیاز است.

انواع تسهیلات مالی قابل اعطاء به بنگاههای صادرکننده: به طور کلی هدف از اعطای انواع مختلف تسهیلات مالی به بنگاههای صادرکننده این است که مزیت نسبی و قابلیت رقابت آنها را در بازارهای بین المللی افزایش دهیم. تحقق این هدف مستلزم این است که:

۱- قابلیت های سرمایه انسانی این بنگاهها را در زمینه صادرات و بازاریابی بین المللی تقویت کنیم تا بتوانند بنحو شایسته ای در بازارهای جهانی ظاهر شوند

۲- هزینه ی تولید محصولات و خدمات صادراتی آن ها را کاهش دهیم، تا قادر به عرضه رقابتی تولیدات خود در بازارهای جهانی باشند. رسیدن به این دو هدف مستلزم اعطای تسهیلات مالی با واسطه (Indirect) و بی واسطه (Direct) به بنگاههای صادرکننده است.

منظور از تسهیلات مالی با واسطه مجموعه ی سرمایه گذاری های کلانی نظیر ساختن انبارها و سردخانه ها، ایجاد منطقه فرآوری محصولات کشاورزی و معدنی و.... است که باید توسط دولت برای بستر سازی و ایجاد جو و فضای صادراتی انجام شود. در واقع تا چنین فضایی ایجاد نشود و کشور صادرات مدار نشود، هیچ بنگاه صادر کننده ای قادر به عرضه مناسب محصول و خدمات خود در بازارهای جهانی نخواهد بود. همانطور که در قسمت (۱/۱) مشخص شد، هر گونه نقصان و سوء مدیریتی در ایجاد این بستر مناسب موجب می شود تا افراد و شرکتهای کارآفرین و بلند پرواز در رسیدن به هدف های صادراتی خود با مشکلات متعدد جدی روبرو شوند و در نهایت به اجبار از هدف والای خود دست بکشند. وجود این بستر موجب می شود تا شرکتهای تولید کننده و صادرکننده محصولات و خدمات صادراتی با قیمت ارزان تری به مواد اولیه، محصولات واسطه ای، و خدمات مورد نیاز خود دست یابند و بتوانند محصولات و خدمات خود را به قیمت ارزان تری روانه بازار کنند و از خدمات سازمانها و کارکنان خبره ای برای بازاریابی تولیدات خود بهره مند شوند. منظور از تسهیلات مالی بی واسطه مجموعه کمکهای مالی

رایگان و ارزان قیمتی است که بر اساس مقررات و سیاست های دولتی به صورت بی واسطه در اختیار شرکتهای تولیدی و خدمات صادراتی و شرکتهای صادرکننده آنها قرار می گیرد تا هزینه را کاهش دهد و توان نیروی انسانی شان را برای بازاریابی بین المللی بالا ببرد. چنانکه از این زاویه به موضوع نگاه کنیم ، تسهیلات اعتباری جزئی از تسهیلات مالی در می آید و در نتیجه بررسی آن و سیاست گذاری در چارچوب سیاست گذاری کلی مربوط به تسهیلات مالی انجام شود . مجموعه تسهیلات مالی بی واسطه اعطایی به بنگاههای صادراتی را ”مشوق ها و کمکهای حمایتی ” می نامند . هدف مشخص این مشوق ها و کمکها این است که هزینه صادرکنندگان را کاهش دهد و قیمت محصولات و خدمات تولیدی آنها را در بازار جهانی رقابتی تر می کند . مشوق ها و کمکهای صادراتی عبارتند از :

- ۱- اعطای جوایز نقدی (یارانه) به صادرکنندگان
- ۲- پرداخت تسهیلات اعتباری برای تهیه و تولید کالا یا تأمین سرمایه های صادرکنندگان با شرایط مناسب و سود کم
- ۳- معاف کردن درآمدهای صادراتی از پرداخت مالیات
- ۴- بازپرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی مواد اولیه ، قطعات و تجهیزات وارداتی بکار رفته در تولید کالاهای صادراتی
- ۵- تقبل بخشی از هزینه های بازاریابی صادراتی توسط دولت
- ۶- سایر موارد

در واقع هر چه سطح کمکهای دیگر اعطایی به صادرکنندگان (به غیر از تسهیلات اعتباری) بیشتر باشد نیاز آنها به تسهیلات اعتباری (دست کم در مورد سرمایه در گردش خود) کمتر می شود . اهمیت این مسئله زمانی روشن تر می شود که توجه کنیم دولتهای کشورهای که فاقد یک سامانه ی توسعه ی صادرات می باشند از یک سو به عناوین مختلف از صادرکنندگان خود مالیات و عوارض می گیرند و به این طریق هزینه تولید آنها را بالا می برند ، و از سوی دیگر با دادن مقداری یارانه تلاش می کنند تا آنها را به صدور تولیدات خود تشویق کنند . بنابراین عقل سلیم حکم می کند که این ساز و کارهای پیچیده و متعدد بده بستان بین دولت و صادرکنندگان تا حد امکان یک کاسه شود و چیزی گرفته نشود که موجب افزایش هزینه تولید آنها شود تا مجبور باشند به تسهیلات اعتباری روی آورند و برای کم کردن هزینه آن چانه زنی کنند .

دست و دل بازی کشورهای مختلف در اعطای انواع یارانه صادراتی به صادرکنندگان خود به قدری است که کشورهای عضو " موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت ، در مذاکرات دور اوروگوئه طبق قراردادی به نام " موافقت نامه یارانه ها و اقدامات مقابله به مثل " ضوابطی را برای اعطای " یارانه های صادراتی " تعیین کردند . طبق این موافقت نامه یارانه های زیر ممنوع است :

- ۱- جوایز صادراتی مستقیم به صادرکنندگان بر پایه عملکرد صادراتی آنها
 - ۲- واگذاری بخشی از صادرات به عنوان جایزه به صادرکنندگان
 - ۳- تأمین نهاده های تولید به قیمت های یارانه ای برای ساخت کالاهای صادراتی
 - ۴- معافیت درآمدهای صادرکنندگان از پرداخت مالیاتهای مستقیم
 - ۵- استرداد مالیاتهای غیر مستقیم پرداخت شده توسط صادرکنندگان به میزانی بیش از آنچه برای کالای صادراتی پرداخته اند .
 - ۶- بازپرداخت هزینه های تعلق گرفته به واردات (از جمله تعرفه گمرکی ، حق ثبت سفارش و مانند آن) به میزانی بیش از آنچه واردکننده برای مواد وارد شده پرداخت کرده است
 - ۷- پرداخت اعتبارات یا اعطای تسهیلات صادراتی با نرخ هایی کمتر از هزینه ی تمام شده اعتبارات یا تسهیلات برای مؤسسه اعطا کننده.
 - ۸- تضمین برنامه های صادراتی با نرخ هایی که در دراز مدت تحت پوشش قراردادن آنها را توصیه نمی کند .
- با وجود توافقهایی بین المللی کشورهای مختلف همچنان از طریق اعطای کمکهای گوناگون کالاها و خدمات صادراتی خود را مورد حمایت قرار می دهند و تلاشهای بین المللی برای حذف یارانه ها و انواع کمک های صادراتی تاکنون به نتیجه نرسیده است . برای نمونه ، شرکت هواپیماسازی بوئینگ ظرف سالهای ۲۰۰۵ - ۱۹۹۲ بیش از ۲۳ میلیارد دلار یارانه دولتی و کمکهای بلاعوض دریافت کرده است . همچنین شرکت ایرباس هم طی دوره ۲۵ ساله میان ۲۰۰۵ - ۱۹۷۰ جهت انجام پروژه های تحقیقاتی و تولیدی مرتبط با هواپیماهای خود میلیاردها دلار وام بی بهره از اتحادیه اروپا دریافت کرده است که یارانه ناشی از آن ۱۷ میلیارد دلار برآورد شده است.

بنابراین ملاحظه می شود که پرداخت انواع یارانه ها و کمکهای صادراتی به صادرکنندگان یکی از سیاستهای جدی و تعیین کننده کشورهایی است که توسعه صادرات را آرمان و وجهه ی همت خود قرار

داده اند . چه بسا عدم دریافت مالیاتها و عوارض مختلف از صادرکنندگان و پرداخت یارانه های مختلف به آنها شرایطی را فراهم کند که نیازی به تسهیلات اعتباری خارجی نداشته باشند .

کمکها و مشوقهای صادراتی در موفقیت استراتژی های توسعه ی صادرات کشورهای آسیای جنوب شرقی - که در چند دهه اخیر بالاترین رشد را در بخش صادرات داشته اند - تأثیر قاطع داشته است - بر اساس پژوهشی که توسط بانک جهانی در مورد سیاست ها و خط مشی های اقتصادی تعدادی از کشورهای موفق قاره آسیا در عرصه ی صادرات انجام شده ، بنگاه های اقتصادی این کشورها از مشوق های مؤثری نظیر دسترسی خودکار به اعتبارات صادراتی (قبل و بعد از صدور کالا & Post Shipment Pre Shipment) ، نرخ های یارانه ای بیمه اعتبارات صادراتی ، معافیت های مالیاتی ، معافیت از پرداخت حقوق گمرکی برای تولیدکنندگان کالاهای اولویت دار ، دسترسی آسان به تسهیلات نهادهای مالی خصوصی و جوایز گوناگون برخوردار بوده اند

طبق این پژوهش، کره جنوبی که رشد حیرت انگیز آن در بخش صادرات در دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ شبیه معجزه بوده است ، از صادرکنندگان خود در دوره های خاصی به روشهای زیر حمایت کرده است:

- نرخ چندگانه ارزی (Multiple Exchange Rate)
 - پرداختهای مستقیم نقدی
 - مجاز شناختن حفظ ارزهای خارجی برای صادرکنندگان بصورت سپرده و برای ورود کالاهای مورد نیاز
 - اجازه ی استقراض خارجی
 - معافیت های تعرفه ای
 - اعطای وامهای بانکی با نرخ بهره ی ترجیحی
 - صدور مجوزهای سخاوتمندانه برای ورود برخی از اقلام خاص که فروش آنها سودآور بوده است.
- در اغلب کشورها صادرکنندگان کالا و خدمات از پرداخت مالیات معاف هستند . حتی در بعضی کشورها بمنظور ترغیب واحدهای تولیدی به تلاش بیشتر برای رسوخ در بازارهای جهانی ، بین معافیت مالیاتی قابل اعطا و نسبت صادرات به تولید شرکتها رابطه برقرار می کنند . به این معنا که اگر واحد تولیدی ۱۰٪ محصول خود را صادر کند از ۱۵٪ معافیت مالیاتی برای درآمد صادراتی خود برخوردار می شود که در صورت افزایش صادرات آن به ۳۰٪ از ۵۰٪ معافیت بهره مند می شود و به همین ترتیب.

یکی از اقلام مهم هزینه که باید به عنوان هزینه قابل قبول مالیاتی در نظر گرفته شود ، هزینه بازاریابی است . همانطور که می دانیم بازاریابی برای کالاهای صادراتی بویژه در کشورهای پیشرفته اقدام پر هزینه ای است که از عهده بسیاری از شرکتها خارج است و یارانه های مربوط به بازاریابی ، تبلیغات ، مشارکت در نمایشگاهها و نظایر آنها در حدی نیست که در توسعه ی صادرات همه ی کالاهای نیازمند بازاریابی ، تحول اساسی ایجاد کند .

در سنگاپور ” کاهش مضاعف مالیات ” به مرحله ی اجرا درآمده که بر طبق آن دو برابر هزینه صادرات یا توسعه ی بازارها از درآمد مشمول مالیات شرکتها کسر می شود.

در مالزی که دولت آن جامع ترین سیستمهای تشویق صادرات را به مرحله ی اجرا در آورده ، بسیاری از هزینه های بازاریابی به میزان دو برابر - و تعدادی هم به میزان یک برابر - از درآمد مشمول مالیات شرکتها کسر می شود (در واقع یک نوع معافیت مالیاتی است) . هزینه هایی که مالزی دوبرابر آنها را از درآمدهای مشمول مالیات شرکتها کسر می کند ، عبارتند از:

- هزینه های کلی مربوط به توسعه ی صادرات
- هزینه های توسعه ی صادرات خدمات
- هزینه های انجام شده برای انگ های تجاری محصولات مالزی
- هزینه های مربوط به کارمزد تضمین صادرات و اعتبارات صادراتی
- هزینه های تبلیغاتی
- هزینه های مربوط به نمونه های مجانی برای عرضه در خارج
- هزینه های تحقیقات بازاریابی
- هزینه های مربوط به حضور شرکتها در مناقصه های بین المللی
- هزینه های تهیه اطلاعات فنی برای ارائه به متقاضیان خارجی
- هزینه های فعالیتهای مرتبط با روابط عمومی در بخش صادرات
- هزینه های مربوط به شرکت در نمایشگاههای داخلی و بین المللی و عرضه کالا در این نمایشگاهها
- هزینه بلیط خریداری شده برای اعزام کارکنان و کادر تجاری شرکتهای صادراتی به خارج
- هزینه اقامت بازرگانان مالزیایی در خارج تا مبلغ ۲۰۰ دلار مالزی در روز
- هزینه های دایر کردن دفاتر خارج بمنظور توسعه ی صادرات
- هزینه های پرداختی بابت خدمات طراحی بسته بندی به طراحان داخلی

- هزینه های پرداختی به شرکتهای خارجی برای معرفی کالاهایی که انگ تجاری مالزی بر روی آنهاست .

هزینه هایی که یک برابر آنها از درآمدهای مشمول مالیات شرکت های مالزیایی کسر می شود عبارتند از :

- هزینه های اخذ گواهی کیفیت
 - هزینه های ثبت حق امتیازها
 - هزینه های مربوط به تسهیلات اعتباری (بهره)
 - هزینه های مربوط به ایجاد "وب سایت" یا توسعه ی آن در حقیقت ایجاد یک نوع توسعه غیر مستقیم در بخش خصوصی است.
- از انواع امتیازات مالیاتی دیگر که در بعضی کشورهای آسیای جنوب شرقی مرسوم است می توانیم به تسهیلات زودتر از موعد مقرر ماشین آلات به کار رفته در تولید کالاهای صادراتی اشاره کنیم . به این معنا که بمنظور کمک به کاهش هزینه های تولید مصنوعات قابل صدور به واحدهای تولیدی اجازه داده می شود تا عمر متوسط ماشین آلات یا دستگاهی را که ده سال است پنج سال محسوب کنند و هر ساله ۲۰٪ بهای آن را به عنوان هزینه ها منظور کنند.

بازپرداخت حقوق گمرکی (Tax Return) پرداخت شده برای مواد اولیه و سایر اقلام وارداتی بکار رفته در ساخت کالاهای صادراتی در اغلب کشورها متداول است ، و در بعضی کشورها بمنظور جلوگیری از راکد ماندن بخشی از سرمایه در گردش واحدهای تولیدی - صادراتی به آنها اجازه داده شده تا نهاده های وارداتی مورد مصرف در ساخت کالاهای قابل صدور را بدون پرداخت گمرکی وارد کنند . در بعضی کشورها واحدهای ۱۰۰٪ صادراتی مجازند کلیه کالای اولیه ، واسطه ای و سرمایه ای مورد نیاز خود را بدون پرداخت حقوق گمرکی وارد کنند . سالهای دهه ی ۱۹۷۰ کشور کره جنوبی به منظور ترغیب واحدهای صادراتی به صادرات کالاهای داخلی آنان را از همان امتیازاتی برخوردار می کرد که واردکنندگان مواد اولیه خارجی از آن بهره مند بودند . به این معنا که معادل ضرایبی از میزان فرآوری و پردازش مواد اولیه خارجی به این قبیل صادرکنندگان (که از مواد اولیه و قطعات ساخت داخل استفاده کرده بودند) جایزه تعلق می گرفت.

در بین انواع کمکها ؛ یارانه ها و مشوق های صادراتی ، جایزه ی صدور اهمیت بیشتر دارد و شواهد زیادی در دست است که اغلب کشورهایی که در عرصه ی بین المللی تجاری تبدیل شده و در صادرات جهانی در رده های بالایی قراردارند برای کمک به صادرکنندگان یا ایجاد تعادل در تراز تجاری خود، جوایز صادراتی متنوعی به تولیدکنندگان و صادرکنندگان خود اعطاء کرده اند . افزایش فشارهای بین المللی برای لغو یارانه های صادراتی در دو دهه ی اخیر تغییراتی را در اشکال این جوایز ایجاد کرده و جوایز مستقیم را به کمکهای نامرئی یا غیر مستقیم تبدیل کرده است . به هر حال این فشارها بیشتر در کشورهای بزرگ صنعتی ، ببرهای آسیا یا کشورهای است که در عرصه تجارت پیش رو هستند ، وگرنه صادرکنندگان اغلب کشورهای در حال توسعه و کم رشد بدون برخورداری از جوایز صادراتی و سایر کمکهای دیگر قادر به حضور مؤثر در بازارهای جهانی نیستند .

کشور چین که در حال حاضر به بزرگترین قطب تجاری آسیا تبدیل شده و تجارت خارجی آن به ۱۴۰۰ میلیارد دلار در سال بالغ می شود ، بدون اعطای انواع جوایز و معافیت های صادراتی هرگز نمی توانست به حدود ۷۵۰ میلیارد دلار صادرات در سال ۲۰۰۵ دست یابد طبق برآورد کارشناسان اقتصادی ، چین از طریق پایین نگهداشتن نرخ برابری پول ملی خود در قبال ارزهای معتبر خارجی بزرگترین کمک را به بخش صادراتی خود اعطاء کرده است . جالب این که فشارهای مختلف از ناحیه ی جامعه ی اقتصادی اروپا ، ایالات متحده ، ژاپن و کشورهای عضو آسه آن تاکنون نتوانستند این کشور را به تقویت پول ملی خود و تعیین نرخ برابری واقعی آن (که حدود ۳۰٪ بیش از نرخ تضعیف شده ی فعلی است) ملزم سازد .

موضوع مهم دیگر در نظر گرفتن کمکها و یارانه ها و تسهیلات مختلف برای شرکتها و افراد شاغل صادرات مجدد (Reexport) است . اهمیت صادرات مجدد در افزایش درآمد ارزی کشورها بر کسی پوشیده نیست . بازرگانانی که در مناطق و بنادر آزادی چون هنگ کنگ ، سنگاپور ، دبی و نظایر آن فعالیت می کنند همه ساله میلیاردها دلار از طریق صادرات مجدد درآمد کسب می کنند . برخورداری این کشورها یا قلمروهای جغرافیایی از شبکه های وسیع توزیع بین المللی به آنها این امکان را می دهد تا هزاران نوع کالا را با توجه به تخصص خود در شناسایی منابع اصلی تولیدی با مناسب ترین شرایط وارد و مجدداً صادر کنند .

ب-۱) شواهد حاکی از کمبودهای مالی و اعتباری مبتلا به صادرکنندگان ایرانی : بررسی قوانین و مقررات ناظر بر پرداخت انواع یارانه ها و کمکهای صادراتی و تسهیلات مالی (داخلی و خارجی) و شواهد عینی مربوطه نشان می دهد که بین امکانات موجود برای صادرکنندگان ایرانی و همتایان آنها در کشورهای صادرات مدار، تفاوت زیادی وجود دارد . مجموعه ی شواهد و قرائن موجود نشان می دهند که صادرکنندگان ایرانی به طور کلی از نبود و کمبود تسهیلات مالی مختلف ، ابهام در قوانین و مقررات مربوطه ، ناهماهنگی سیاست های مرتبط ، و مدیریت ناکارآمد تسهیلات مالی در رنج اند.

ب-۱-۱) تسهیلات اعتباری کم بهره : سابقه اعطای تسهیلات صادراتی کم بهره در ایران به سال ۱۳۴۸ بر می گردد که در این سال بانک مرکزی طبق آئین نامه ای تصویب کرد که بانکها وامهای صادراتی با سود ۴٪ در اختیار صادرکنندگان قرار دهند که ۲٪ آن را هم بانک مرکزی تقبل می کرد . این سیاست تا قبل از افزایش شدید بهای نفت در سال ۱۳۵۳ نقش مؤثری در توسعه ی صادرات کشور داشت . ولی در حالی که میزان تسهیلات اعتباری اختصاص یافته در بخش صادرات ۲۱٪ کل صادرات سال ۱۳۴۹ را پوشش می داد، درصد آن به تدریج کاهش یافت ، بطوری که در سال ۱۳۵۳ به ۸٪ رسید . شبکه بانکی در فاصله ۱۳۵۷-۱۳۵۳ ترجیح می داد تا منابع خود را در بخشهای سودآورتری سرمایه گذاری کند. پس از انقلاب آئین نامه اعطای تسهیلات اعتباری به بخش صادرات بدلیل مغایرت آن با قانون بانکداری بدون ربا لغو شد ، و تا آذر ماه ۱۳۷۴ برای تهیه آئین نامه ی جدید اقدام جدی بعمل نیامد .

با توجه به لزوم وجود سازمان مستقلی برای اعطای اعتبارات صادراتی ، در برنامه اول توسعه در ۱۳۷۰ بانک توسعه صادرات ایران تأسیس شد . این بانک وظیفه داشت تا:

- ۱- به صادرکنندگان کالا و خدمات تسهیلات صادراتی اعطا کند .
 - ۲- برای تهیه ، تدارک و تولید کالاهای قابل صدور به متقاضیان وام دهد .
 - ۳- بخشی از منابع ارزی خود را برای اجرای طرح های صادراتی بکارگیرد.
 - ۴- به کشورهایی که خریدار کالاهای صادراتی ایران هستند ، اعتبار صادراتی اعطا کند.
- سرمایه ی اولیه این بانک ۵۰ میلیارد ریال بود ، که در قانون برنامه دوم تمهیداتی برای افزایش آن اندیشیده شد . ولی باید بگوییم که سرمایه بانک هم در حدی نبوده است که نقدینگی متناسب با نیاز بخش صادرات کشور را در آن زمان تأمین نماید.

در سال ۱۳۷۷ در چارچوب طرح سامان دهی اقتصادی کشور اقداماتی جهت تسهیل در اعطای اعتبار به بخش صادرات انجام شد ، به این معنا که بانک مرکزی مکلف شد هر سال درصدی از بودجه ارزی کشور را بصورت اعتبار صادراتی (Buyer's Credit) به کشورهای خریدار کالاهای ایرانی اعطاء کند . همچنین مقرر شد بانکها اعتبارات اسنادی صادراتی به نفع صادرکنندگان را به عنوان سند بانکی و وثیقه قبول کنند و بر پایه ی آنها به صادرکنندگان وام و اعتبار بدهند. طرح سامان دهی اقتصادی کشور ، کاهش نرخ تسهیلات اعتباری صادرات را هم مورد توجه قرار داد و مقرر کرد بانکها نرخ سود این تسهیلات را ۲٪ کمتر از حداقل نرخ سود تسهیلات بخش بازرگانی تعیین کنند ، و برای جبران آن در سازمان برنامه و بودجه یارانه بگیرند.

در سال ۱۳۸۰ هیئت وزیران آئین نامه نحوه ی اعطای تسهیلات بانکی به صادرکنندگان کالاها و خدمات را تصویب کرد . طبق این آئین نامه :

۱- صادرکننده شخص حقیقی یا حقوقی است که رأساً یا با مشارکت طرف خارجی به صدور کالا یا خدمت اقدام می کند .

۲- تسهیلات اعتباری، تسهیلاتی است که بانک توسعه ی صادرات بصورت اعتبار خریدار ، اعتبار فروشنده ، پوشش صندوق ضمانت صادرات ایران یا صادرکنندگان کالاهای غیر نفتی و خدمات فنی و مهندسی می دهد.

۳- خدمات فنی و مهندسی شامل تمام یا بخشی از خدمات مدیریت پروژه ، پیمانکاری و مهندسی مشاور ، صدور نیروی کار ، نرم افزار و مانند آنهاست که صدور آنها به کسب درآمد ارزی منجر می شود .

۴- تسهیلات اعطایی بانک توسعه ی صادرات به بخش صادرات می تواند به اشکال زیر باشد :

- تسهیلات ارزی قابل اعطاء به کارفرمایان خارجی برای صدور خدمات فنی و مهندسی از ایران .
- اعطای اعتبار بمنظور تقویت بنیه مالی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و تجهیز کارگاه و فراهم کردن مقدمات ضروری طرح توسعه ، حداکثر تا سقف ۷۰٪ هزینه تجهیز کارگاه .
- اعطای تسهیلات قبل از صدور (Pre shipment) خدمات فنی و مهندسی به صادرکنندگان که خدمات طراحی ، مدیریت ، نظارت ، تدارک و اجراء یا طرح و ساخت به متقاضیان خارج از کشور ارائه می دهند .

- تسهیلات قابل ارائه برای خرید ، جمع آوری ، بسته بندی ، تهیه مواد اولیه ، فراوری یا تولید ، حمل و نقل و بازاریابی کالاهای صادراتی قبل از صدور آنها.
- اعطای تسهیلات بعد از صدور کالا (Post Shipment) برای تأمین سرمایه در گردش صادرکنندگان کالا .
- اعطای اعتبار برای اجرا یا توسعه طرح های تولیدی بمنظور صادرات .
- اعطای تسهیلات به صادرکنندگان برای ارائه خدمات بعد از فروش در کشور هدف .
- ۵- کلیه صادرکنندگانی که بتوانند اسناد قابل قبول به بانک ارائه دهند مشمول استفاده از این تسهیلات خواهند بود .
- ۶- نرخ علی الحساب سود تسهیلات مالی بر اساس مصوبات شورای پول و اعتبار خواهد بود. به موجب مصوبات شورای پول و اعتبار نرخ سود تسهیلات بخش صادرات در سالهای ۱۳۸۵-۱۳۸۰ به شرح زیر بوده است:

۱۳۸۰	٪۱۸
۱۳۸۱	٪۱۷
۱۳۸۲	٪۱۵
۱۳۸۳	٪۱۴
۱۳۸۴	٪۱۲
۱۳۸۵	٪۹

بمنظور ایجاد شرایط مناسب برای تأمین نقدینگی مورد نیاز بخش صادرات و کاهش نرخ مؤثر تسهیلات ، قانون بودجه سال ۱۳۸۴ به دولت اجازه داد تا مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار از موجودی حساب ذخیره ی ارزی را در اختیار بانکهای عامل قرار دهد تا آن را بصورت تسهیلات به صادرکنندگان اعطاء کنند . همچنین مقرر شد تا ۲۰٪ این تسهیلات در صورت وجود تقاضا به طرح های مناطق توسعه نیافته اختصاص یابد . با وجودی که آئین نامه اجرایی تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۳۸۴ نرخ سود علی الحساب تسهیلات قابل اعطاء از محل ۵۰۰ میلیون دلار تخصیص از محل حساب ذخیره ی ارزی را ۹٪ تعیین کرد ، ولی از آنجا که ابهامات زیادی در آئین نامه مذکور وجود دارد و در تنظیم مفاد آن دقت کارشناسی لازم معمول نشده است ، تاکنون صادرکنندگان نتوانسته اند از مزایای آن بهره مند شوند .

در صورتی که نرخ های سود گفته شده در بالا را با بهره ی تسهیلات پرداختی به صادرکنندگان اغلب کشورها مقایسه کنیم ، و درصد مقدار تخصیص یافته از محل حساب ذخیره ارزی را نسبت به نیاز صادرکنندگان کشور را بدست می آوریم و متوجه تنگنای تسهیلات اعتباری صادرکنندگان ایرانی خواهیم شد . در مورد بهره ی تسهیلات اعتباری پرداختی به صادرکنندگان کشورهای دیگر باید بگوییم که این افراد و بنگاهها قادرند تسهیلات مورد نیاز خود را با نرخ لایبور بدست آورند . نرخ لایبور برای اعتبارات یکساله در ژانویه ی ۲۰۰۳ حدود ۴۸ درصد ، در سال ۲۰۰۴ معادل ۳/۱ درصد ، در اکتبر ۲۰۰۵ حدود ۴/۶۸ درصد و در طول ده سال گذشته بطور میانگین ۴/۸۷ درصد بوده است. در مورد شکاف موجود بین مبلغ تخصیص برای تسهیلات اعتباری ارزان قیمت با نیاز صادرکنندگان به این گونه تسهیلات هم ، کافی است به مقایسه کوچکی دست بزنیم. چنانچه رشد متوسط صادرات کالاها و خدمات را در طول برنامه ی چهارم (۱۳۸۸-۱۳۸۴) معادل ۱۰/۷ درصد در نظر بگیریم ، رقم مربوط به سال ۱۳۸۴ حدود ۱۲ میلیارد دلار برآورد می شود که لازم است دست کم ۲۰ درصد آن (۲/۴ میلیارد دلار) زیرپوشش اعتباری قرار گیرد. کاملاً روشن است که مبلغ تخصیص داده شده از محل حساب ذخیره ی ارزی در این سال (نیم میلیارد دلار) به هیچ وجه تکافوی نیاز صادرکنندگان را نمی کند و آنها مجبورند برای تأمین بقیه نیاز خود (۱/۹ میلیارد دلار) به منابع اعتباری غیر بانکی (و گران قیمت) مراجعه کنند که سود مورد انتظار آنها دست کم دوبرابر سود تسهیلات مشابه نظام بانکداری دولتی خواهد بود .

با توجه به مراتب بالا ، تسریع در رفع مشکلات اعتباری تولیدکنندگان و صادرکنندگان و افزایش سرمایه بانک توسعه ی صادرات - که شناخته شده ترین منبع تأمین نقدینگی برای بخش صادرات کالاها و خدمات به شمار می رود - از جمله کارهایی است که باید هرچه زودتر مورد توجه و اقدام قرار گیرد و به یقین در تحقق هدف های صادراتی برنامه های توسعه ی اقتصادی کشور نقش کلیدی را بازی خواهد کرد .

قرار بود این بانک بصورت تخصصی فقط برای صادرات باشد و کلیه منابع و تسهیلات از طریق این بانک کانالیزه و اجرا شود . در حال حاضر بانک های دیگر هم تبدیل به بانک توسعه ی صادرات شده اند . از طرفی این بانک باید از بانکداری شعبه ای (Branch Banking) هم احتراز کند و بدنبال قراردادهای تأمین مالی هم برود که فراموش شده است . و با بانکهای مشابه خود روابط کارگزاری بر قرار کند در

حقیقت بانکهای EXIM که مخفف Export و Import است بصورت کالاها در کشور و واردات ماشین آلات فرآوری محصولات صادراتی هر کشور می پردازد . بنابراین در بعد صادرات برای صدور محصول فرآوری شده و در بعد واردات برای ورود ماشین آلات بصورت یوزانس یا مدت دار و یا Finance باید اقدام کند که متأسفانه در این موارد نیز نقش ضعیفی تا بحال ایفاء نموده است.^۳ این نوع بانکها از بانکهای توسعه ای هستند که دولت باید به آنها کمک کند حتی بدلیل سود کمی که می گیرند در مقایسه با سایر بانکهای خود نداشته باشند.

ب-۱-۲) جوایز صادراتی : سابقه پرداخت جایزه صادراتی به عنوان کمک نقدی مستقیم به سال ۱۳۴۳ بر می گردد . در این سال طبق یکی از تبصره های بودجه اصلاحی پرداخت جایزه صدور به صادرکنندگان سیمان پیش بینی شده بود . همچنین قانونی بنام ”قانون کمک به توسعه ی صدور بعضی اقلام صادراتی ” تصویب شد که به موجب آن به صادرکنندگان سنگ آهن ، سنگ سرب، سنگ منگنز ، کرومیت ، سبزه ، صدف و سالامبور معادل ۲۰٪ ارزش خوب ، و به صادرکنندگان سنگ روی معادل ۱۰٪ جایزه تعلق گیرد . به موجب این قانون ۷۰ تا ۹۰ درصد این جایزه به صادرکنندگان داده می شد و بقیه در اختیار وزارت اقتصاد قرار گرفت تا برای :

- استاندارد کردن کالاهای قابل صدور
 - اجرای طرح هایی مرتبط با صادرات
 - تکمیل وسایل بارگیری کالاهای صادراتی
- مورد استفاده قرار دهد.

در سال ۱۳۴۵ به موجب قانون تشکیل مرکز توسعه ی صادرات ایران به دولت اجازه داده شد تا از بعضی ماشین آلات و تجهیزات صنعتی معاف از پرداخت حقوق گمرکی ، عوارض ویژه ای بگیرد و آن را همراه با ۵۰ درصد حقوق گمرکی الیاف پشمی مصنوعی برای تحقق هدف زیر مصرف کند :

- پرداخت جایزه به صادرات فراورده های صنفی کشور

۲- مجری پروژه که در سال ۱۳۶۹ طرح را به بانک مرکزی ارائه داده خود رئیس اداره تهاتر و صادرات بانک مرکزی بوده و سه طرح مهم تنخواه ارزی، بیع متقابل یا Buy Back و EXIM را ارائه داده . با این هدف که یک بازوی مالی قوی برای صادرات غیر نفتی و رهایی داشته و صادرات را بدون ارز صنعتی از صادرات تک محصولی داشته باشیم

- بازاریابی و تبلیغ برای کالاهای صادراتی

- هر اقدام دیگری که برای توسعه ی صادرات مفید تشخیص داده شود .

از سال ۱۳۴۸ توسعه ی صادرات کالاهای صنفی مورد توجه قرار گرفت و برای بعضی کالاها (نظیر کفش ، تریکو پورد رختشویی ، لوازم خانگی ، انواع اتومبیل ، کاشی، سرامیک و) جوایزی در نظر گرفته شد ، ولی مقدار آن بسیار محدود بود و از ۲ تا ۳ درصد ارزش کل صادرات کشور فراتر نمی رفت . به هر حال باید گفت که پرداخت جوایز صدور هرگز استمرار نداشت و صادرکنندگان نمی توانستند آن را در محاسبات خود منظور کنند . از سال ۱۳۵۳ هم به علت افزایش ناگهانی قیمت نفت و افزایش درآمد کشور از محل آن توسعه ی صادرات غیر نفتی اهمیت خود را از دست داد و به محصولات صنعتی نیز دیگر جایزه ای داده نشد .

در خلال سالهای ۱۳۷۶-۱۳۸۰ تغییر ساختار صادرات کشور و بر طرف کردن مشکلات ناشی از دیوان سالاری آن شرایط مناسبی را برای تداوم رشد صادرات غیر نفتی فراهم کرد، اما افزایش هزینه تولید بیشتر کالاهای صادراتی بدلائل گوناگون موجب تضعیف موقعیت رقابتی صادرات ایران شد . در نتیجه ضرورت احیای جوایز صادراتی مورد توجه مسئولان قرار گرفت . بنابراین طبق قانون بودجه سال ۱۳۸۱، دولت مجاز و مکلف شد تا :

۱- بخشی از درآمد یک درصد موضوع اندوخته ی احتیاطی صندوق ضمانت صادرات ایران را برای جبران خسارت سالهای ۷۹ ، ۸۰ ، ۸۱ صادر کنندگان ، و پرداخت یارانه های صادراتی و هزینه های اجرایی برنامه های جهش صادرات غیر نفتی اختصاص دهد .

۲- میزان جوایز صادراتی را متناسب با میزان ارزش افزوده ی کالاهای قابل صدور ، دستیابی آنها به بازارهای جدید ، و صادرات کالاهای جدید اعطاء کند .
طبق آئین نامه مربوطه که در اردیبهشت سال ۱۳۸۱ تصویب شد ، مقرر گردید :

۱- کارگروهی میزان دقیق ارزش افزوده ی کالاهای صادراتی را تعیین و اعلام کند .

۲- میزان جایزه قابل اعطاء برای ارزش افزوده ۱۰ تا ۵۰ درصد طبق جدولی بین ۱٪ تا ۳٪ تعیین شد .

۳- به صادرکنندگان کالا و خدمات به بازارهای جدید ، ۲٪ جایزه تعلق گرفت (بازار جدید بازاری است که طی دو سال گذشته کالا و خدمت مورد نظر به آن صادر نشده باشد) .

۴- به صادرکنندگان کالا و خدمات جدید ۳٪ جایزه تعلق گرفت (کالا و خدمت جدید کالا و خدمتی است که صدور آن در دو سال گذشته سابقه نداشته است).
در سال ۱۳۸۲ جمعاً یک هزار میلیارد ریال جهت بستر سازی برای تحقق راهبرد جهش صادراتی اختصاص یافت تا به مصرف موارد زیر برسد:

- ۱- پرداخت جوایز صادراتی
 - ۲- تبلیغات و بازاریابی کالاها و خدمات صادراتی
 - ۳- اطلاع رسانی
 - ۴- تهیه ، تولید و توزیع نرم افزارهای تجاری
 - ۵- اجرای پروژه های تحقیق و توسعه در سطوح ملی و منطقه ای بمنظور ایجاد مزیت های رقابتی جدید در عرصه صادرات
 - ۶- ایجاد مشوقهای ویژه برای توسعه ی صادرات
 - ۷- پرداخت بخشی از هزینه های شرکت واحدهای تولیدی و صادراتی در نمایشگاههای داخلی و خارجی و اعزام هیئت های تجاری به بازارهای هدف.
 - ۸- کمک به اجرای برنامه های توسعه ی صادرات استان ها
 - ۹- فعال کردن توانمندی های منطقه ای در فرایند توسعه ی صادرات
 - ۱۰- کمک به صندوقهای غیر دولتی توسعه ی صادرات و تشکلهای صادراتی^۴
 - ۱۱- سایر طرح ها و برنامه های مربوط به توسعه ی صادرات غیر نفتی کشور
- یکی از مهمترین مراجع تعیین و تصویب که ظاهراً شورای عالی صادرات غیر نفتی است، مشوق های صادراتی غیر نفتی است که به استناد ماده ۱۱۷ قانون برنامه سوم توسعه ی اقتصادی برای تحقق هدف های زیر تشکیل شده است :

- تنظیم خط مشی های صادرات کشور
- تعیین کمکها و تسهیلات قابل ارائه به بخش صادرات

^۴- در مورد روشهای کمک به صندوقهای فوق (مورد ۱۰) می توان با پیش بینی سقفی برای شرکتهای بزرگ یا تشکلهای صادراتی جوایزی نسبت به بالا بودن از این سقف به صورت پلکانی تعیین نمود یا در جهت توانمند نمودن تشکلهای صادراتی دولت از طریق ایجاد مراکز فرآوری به صورت متمرکز از طریق انجام این فرآوری با ماشین آلات مربوطه به صورت کارمزدی عمل نماید. در مورد صدور خدمات فنی و مهندسی نیز می توان از طریق اجاره ماشین آلات سنگین دولتی که پرداخت بهای آن برای صادرکنندگان مقدور نمی باشد به صورت اجاره از آنان حمایت کرد. ضمناً دستور بانک مرکزی به بانکها مبنی بر discount نمودن اعتبار اسنادی صادراتی که به نفع آنان صادر شده است مثلاً حد اقل تا ۴۰٪ می تواند تکنیک مناسبی باشد. در جهت پیشرفت و توسعه صادرات بخش خصوصی دولت می تواند مزیت های خاصی را فقط برای بخش های غیر دولتی (خصوصی و تعاونی) در نظر بگیرد تا بتوانند با بخش دولتی که دارای امکانات زیادی است رقابت نمایند.

- رفع مشکلات و موانع صادراتی
 - اجرای سیاست های مصوب برنامه
- این شورا که در طول برنامه چهارم توسعه (۸۸-۸۴) هم عهده دار همان وظایف است ، در سال ۱۳۸۰ پرداخت جوایز و یارانه های صادراتی را برای کالاهایی که صادرات آنها بنا به تشخیص وزارت بازرگانی بدلائل زیر با مشکل یا رکود مواجه می شود را تجویز کرد :

۱- کاهش قیمت های جهانی

۲- بحران های اقتصادی

۳- نوسانات نرخ ارز

۴- ورود رقبای قدرتمند به بازارهای هدف

۵- دلایل دیگر

به طور کلی عملاً "اعتبار مربوط به مشوق های گفته شده برای افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات اختصاص یافته است . ضوابط مربوط به تعیین و پرداخت جوایز صدور در سال ۱۳۸۲ همانند سال ۸۱ بوده است با این تفاوت که:

به کالاهای صادراتی دارای کمتر از ۱۰٪ ارزش افزوده نیز نیم درصد جایزه تعلق گرفت . بمنظور تشویق و توسعه ی شرکتهای بزرگ صادراتی مقرر شد به شرکتهایی که ارزش صادرات آنها از پنج میلیون دلار فراتر رود یک درصد جایزه ی اضافی داده شود . بمنظور جلوگیری از تمرکزگرایی به سازمانهای بازرگانی استانها اجازه داده شد تا جوایز استحقاقی صادرکنندگان خود را پرداخت کنند .

صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی هم مشمول ۸٪ جایزه ی صادراتی شدند . همچنین کلیه مواد ، مصالح ، ماشین آلات و تجهیزات تولید داخلی که توسط این شرکتها برای انجام پروژه های صادراتی به خارج برده می شود ، بر طبق ضوابط مربوط به صدور کالا جایزه تعلق می گیرد.

شورای عالی توسعه ی صادرات غیر نفتی در سال ۱۳۸۳ تصویب کرد که ۱۰۰۰ میلیارد ریال اعتبار پیش بینی برای بخش صادرات در لایحه ی بودجه ی سال ۱۳۸۴ جهت پرداخت جوایز صادراتی ، یارانه ها ، و مجوزهای اجرایی برنامه های جهش صادرات (سال ۱۳۸۳ و سال های قبل از آن) اختصاص یابد . طبق این مصوبه ضوابط و حوزه های پرداخت جوایز صادراتی در سال ۱۳۸۴ با اندکی تغییر و یا همانند ضوابط و حوزه های سال ۱۳۸۲ خواهد بود . و بالاخره این که در مهر ماه سال

۱۳۸۴ اعلام شد که اعتبار جوایز ، یارانه ها و کمکهای صادراتی به ۱۵۰۰ میلیارد ریال افزایش می یابد .

بررسی مصوبات مربوط به مشوقهای صادراتی بیانگر آن است که تنوع آن ها افزایش داشته و علاوه بر خدمات فنی و مهندسی انواع نرم افزار و محصولات فرهنگی ، هنری ، کتاب و مجله و فیلم های سینمایی و محصولات سمعی و بصری را شامل شده است . همچنین باید گفت که به ضوابط پرداخت این جوایز علاوه بر ارزش افزوده ، صدور کالاهای جدید و دستیابی به بازارهای جدید ، ضابطه ی ”مزیت رقابتی ” هم افزوده شده است که متناسب با افزایش آن ، درصد جایزه ی قابل اعطاء به صادرکننده افزایش می یابد.

برای اینکه کفایت مبلغ اختصاص یافته به جوایز صادراتی را مورد قضاوت قرار دهیم کافی است به مقایسه ی کوچکی دست بزنیم. همان طور که در قسمت ”انواع تسهیلات مالی قابل اعطاء به بنگاههای صادرکننده“^۵ بیان کردیم ، هدف از اعطای انواع مختلف تسهیلات مالی به بنگاههای صادرکننده کالا و خدمات این است که مزیت نسبی و قابلیت رقابت آنها را در بازارهای بین المللی افزایش دهیم . این کار کاهش هزینه های تولید آنهاست. به این معنا که با اعطای انواع تسهیلات مالی (از جمله جوایز صادراتی) سعی می شود تا هزینه ی تولید کالاها خدمات صادراتی کاهش یابد . همان طور که در سطور بالا ملاحظه شد، کل مبلغ اختصاص یافته برای اعطای جوایز صادراتی و سایر فعالیت های مرتبط با آن (از جمله توسعه ی صادرات) ۱۰۰ میلیارد ریال بوده که در سال ۱۳۸۴ به ۱۵۰۰ میلیارد ریال افزایش یافته است در صورتی که کل مبلغ اختصاص یافته برای کمکها ، یارانه ها و جوایز صادراتی سالیانه ۲۰۰۰ میلیارد ریال (معادل ۲۲۰ میلیون دلار) برآورد کنیم ، این رقم ۲٪ ارزش کل صادرات کالا و خدمات سالیانه را تشکیل می دهد ، که در مقایسه با ۱۵٪ میانگین نرخ تورم سالیانه ی کشور در طول برنامه ی سوم توسعه ، بسیار ناچیز است . بنابراین می باید ضمن تلاش برای کاهش تورم تمهیداتی اندیشیده شود تا شرایط حاضر منابع تخصیص یافته برای جوایز صادراتی بخش بیشتری از افزایش هزینه تولید ناشی از تورم را در مورد کالاها و خدمات صادراتی جبران کند. لازم به یادآوری است که گرچه اغلب کشورهای عضو ” سازمان تجارت جهانی“ در سالهای اخیر تلاش کرده

اند تا ضوابط تشویق صادراتی خود را با موافقت نامه یارانه ها و اقدامات مقابله به مثل منطبق کنند ولی تا کنون در زمینه رعایت مفاد موافقت نامه ی مذکور و حذف کامل یارانه های صادراتی اقدامی صورت نگرفته و تعدادی از کشورها همچنان به اعطای انواع کمکهای صادراتی مستقیم و غیر مستقیم بصورت آشکار یا پنهان به بخش تولید و صادرات خود یارانه می دهند ، بطوری که بموجب آمارهای ارائه شده توسط مقامات سازمان جهانی تجارت ، کشورهای صنعتی^۶ تنها هر سال بیش از ۳۰۰ میلیارد دلار به بخش کشاورزی خود یارانه می دهند.

ب-۱-۳) معافیت مالیاتی درآمدهای صادراتی : سابقه ی معافیت کالاهای صادراتی از پرداخت مالیات به سال ۱۳۳۳ و قانون تشویق صادرات و تولید باز می گردد. از آن تاریخ تاکنون مقررات مختلفی وضع شده و تغییراتی در حدود مشمول این مشوق صادراتی شده ، که بطور خلاصه می توانیم آنها را به شرح زیر خلاصه کنیم:

- ۱- پنج سال معافیت از پرداخت مالیات بر درآمد
 - ۲- پنج سال معافیت درآمد صادرکنندگان از محل صدور کالاهای ایرانی
 - ۳- معافیت انواع مختلف کالاهای صادراتی مجاز از پرداخت مالیات
 - ۴- معافیت از پرداخت مالیات ۵۰٪ ارزش صادرات واحدهای تولیدی ، صنعتی، و معدنی که مستقیماً تولیدات خود را صادر می کردند.
 - ۵- معافیت از پرداخت مالیات ۱۰۰٪ درآمد حاصل از صادرات محصولات تمام شده ی صنعتی و کشاورزی و صنایع تبدیلی.
 - ۶- معافیت از پرداخت مالیات ۱۰۰٪ درآمد حاصل از صدور کالاهای ترانزیت شده به ایران.
 - ۷- برقرار کردن کلیه ی تسهیلات اعطایی به صادرات غیر نفتی (از جمله معافیت مالیاتی) برای درآمدهای ناشی از صادرات خدمات فنی و مهندسی.
 - ۸- برقراری عوارض ویژه برای صادرات مواد اولیه فرآوری نشده.
- موضوع مهم این است که هیچ یک از مصوبات بالا مشکلات مالیاتی صادرکنندگان را بر طرف نکرده است. و در بعضی سالها بین صادرکنندگان و ممیزان مالیاتی در مورد چگونگی محاسبه ی مالیات بر درآمد

^۶ - کشورهای صنعتی که در کمیته کشاورزی ۲۴ مارس سال ۲۰۰۰ شرکت نمودند که از پیچیده ترین و وقت گیر ترین قسمتها در روند الحاق به شمار می رود و از اعضای سازمان جهانی تجارت می باشند از جمله انگلیس، فرانسه، آمریکا، آلمان، ایتالیا.

اختلاف نظرهایی وجود داشته است. این اختلاف نظرها عمدتاً "بدلیل ابهام قانون و بر سر دو عامل بوده است:

۱- چگونگی تعیین قیمت کالاهای صادراتی (با توجه به چگونگی نرخ ارز در این سالها)
۲- تفکیک درآمد مشمول مالیات و بخشی از درآمد که شامل فعالیت های غیر صادراتی می شود .
علاوه بر آن تغییر ترکیب صادرات کشور (بویژه در خلال برنامه ی سوم توسعه) و صدور کالاهای جدید که در فهرستهای موضوع قانون وجود نداشتند ، و تغییر تعرفه بروکسل به نظام هماهنگ ، انطباق کالاهای صادراتی با فهرستهای مصوب هیئت دولت در سالهای اولیه نظام مشکل آفرین بوده اند. همچنین تغییرات مداوم و مشمول و غیر مشمول معافیت برای بعضی کالاها در سالهای مختلف حاکی از نبود یک تفکر و راهبرد منسجم و بلند مدت است که نتیجه ی آن افت و خیزهای صادرات بخشهای مختلف و در نهایت نامشخص بودن حرکت افراد و بنگاههای صادرکننده و در نتیجه عدم ثبات و پایداری اقدامات فردی و جمعی آنها می باشد.

ب-۱-۴) بازپرداخت حقوق گمرکی : سابقه ی بازپرداخت حقوق گمرکی اجزاء وارداتی کالاهای صادراتی در ایران به سال ۱۳۳۳ و قانون تشویق صادرات و تولید باز می گردد ، که از آن زمان تاکنون با وضع قوانین و مقررات مختلف فراز و فرودهایی داشته است که بطور خلاصه می توانیم آنها را به شرح زیر فهرست کنیم:

۱- بازپرداخت حقوق گمرکی لوازم بسته بندی کالاهای صادراتی در سال ۱۳۳۳
۲- بازپرداخت حقوق گمرکی مواد و قطعات ، مواد اولیه و لوازم بسته بندی مصرف شده در ساخت کالاهای صادراتی ، به مآخذ حقوق گمرکی و سود بازرگانی تاریخ صدور کالا در سال ۱۳۴۵
۳- شاملیت قانون بالا برای کالاهای ساخته شده و فروخته شده به سفارتخانه ها ، مأموران سیاسی و کنسولان خارجی و بین المللی که از پرداخت حقوق گمرکی معاف هستند در سال ۱۳۵۲
این قانون در یک دوره پانزده ساله مشوق به شمار می رفت اما به سبب بروز پاره ای مشکلات کارایی خود را از دست داد . عمده این مشکلات عبارت بودند از :

الف- در اغلب موارد صادرکننده با تولید کننده متفاوت بود.

ب- به علت عدم تخصیص اعتبار بازپرداخت مطالبات صادرکنندگان ، این مطالبات غالباً سالها بعد از صدور کالا دریافت می شد که رقم دریافتی پس از دوره طولانی با توجه به تورم سالیانه و سایر مسائل هیچ تناسبی با مبلغ پرداختی آنها نداشت .

ج- گمرک ایران هم به علت این که بازپرداخت حقوق و عوارض دریافتی از واردات صادرکنندگان را باید بر پایه ی تعرفه های زمان صدور آنها پرداخت کند و معمولاً بین این دو زمان فاصله ی زیادی بود و در نتیجه بین منابع دریافتی و پرداختی تفاوت زیادی وجود داشت . در نتیجه از طریق ارائه یک پیشنهاد اصلاحی به قانون ۱۳۴۵ ، شرایط را به نفع خود و ضرر صادرکنندگان تغییر داد:

۴- تغییر مآخذ محاسبه ی حقوق گمرکی و الزام صادرکنندگان برای مراجعه به گمرکخانه واردکننده ی مواد اولیه و قطعات مورد استفاده در کالای صادراتی جهت دریافت مطالبات خود طی اصلاحیه ای در سال ۱۳۶۰.

۵- ملزم شدن گمرک و سازمان برنامه به استرداد حقوق و عوارض گمرکی و سود بازرگانی و ما به التفاوت دریافتی از کالاهای وارداتی مورد استفاده در محصولات صادراتی ، بطور کامل و برابر مبلغ اعلام شده توسط مرکز توسعه ی صادرات ایران ، طبق مصوبه ی سال ۱۳۷۷ دولت.

با توجه به اینکه مصوبه ی بالا نمی توانست ماده ی قانونی مذکور در بند ۴ بالا را نقض کند ، به مرحله اجرا در نیامد و بنابراین به شکل زیر اصلاح شد :

۶- استرداد حقوق گمرکی و سود بازرگانی مواد اولیه و واسطه ای وادراتی مورد استفاده در تولید کالاهای صادراتی پس از صدور آنها طبق بند الف ماده ی ۱۱۳ لایحه ی برنامه سوم توسعه اقتصادی و آئین نامه ی اجرایی آن در سال ۱۳۷۹. طبق این آئین نامه مبنای محاسبه حقوق گمرکی و سود بازرگانی ، تعرفه های مورد عمل در زمان ورود مواد اولیه و واسطه ای مورد استفاده در کالای صادراتی است . میزان مواد و قطعات بکار رفته در ساخت کالاهای صادراتی را وزارتخانه های تولیدی مربوطه تعیین می کنند. حقوق گمرکی و سود بازرگانی مواد و قطعات وارداتی که از بازار داخل تهیه شده هم مشمول بازپرداخت خواهد بود . برای استرداد این وجوه باید اظهارنامه ی کالای خروجی و پروانه ورودی مواد مورد مصرف در آن به گمرک ارائه شود .

همان طور که ملاحظه می شود ابهام و عدم شفافیت قوانین مقررات، تغییر مداوم و ناهماهنگی آنها، نداشتن یک راهبرد بلند مدت و جامع نگر، بخشی نگری برخی سازمانها نظیر گمرک، عدم پیش بینی منابع مالی و سایر ابزارهای لازم برای اجرای قوانین، و عدم مدیریت صحیح و دلسوزانه قوانین و مقررات موجود موجب شده تا در سال های مختلف قوانین و مقررات مختلف و غیر منسجمی تصویب شود که قابل اجراء نباشد و صادرکنندگان را در وضعیتی معلق نگهدارد. نتیجه یچنین شرایطی چیزی نیست جز سردرگمی همه ی دست اندر کاران و اتلاف نیروهایی که می توانست بصورتی مؤثر و کارآمد مشکلی از مشکلات صادرات کشور را بر طرف کند.

۳-۱) تفکیک گروه های کالایی از یکدیگر ، مشخصات هر گروه از جهات مختلف و بررسی مسئله خاص هر یک

به نظر می رسد قبل از بررسی مسئله خاص هر گروه از کالاهای صادراتی ضرورتاً "نیاز به طبقه بندی آنها داریم. در نگاه کلی شاید بتوان گفت کالاهای مورد مبادله در دنیا شامل تمام کالاهایی می گردد که توسط تولیدکنندگان برای عرضه در بازارهای بین المللی تولید شده یا بصورت طبیعی وجود داشته و به منظور کسب سود مورد مبادله قرار می گیرند. از مدت ها قبل به منظور طبقه بندی کالاهای و متحد الشکل نمودن این طبقه بندی (Uniformity) روشهای مختلفی مطرح و نتیجتاً در سیستم مقررات واردات-صادرات کشورها بویژه برای گمرک جایگاه این طبقه بندی برای تجارت جهانی ضروری تشخیص داده شد که در سیستم نمان کلاتور بروکسل و ژنو نهایی شد. در این طبقه بندی ۱۹ فصل کالایی مورد توجه قرار گرفت که پس از اصلاحات و پیشرفت و به روز شدن به ۹۹ بخش فرعی تفکیک شده است.

با این مقدمه باید گفت در این پژوهش صرفاً "کالاهای صادراتی ملاک طبقه بندی می باشد لذا تمرکز تحقیق بیشتر روی کالاهای صادراتی کشور ما می باشد.

بمنظور بدست آوردن یک طبقه بندی مرتبط با این پژوهش ابتدا موضوع را به دو بخش تقسیم نموده: بخش کالایی (Visible) و بخش غیر کالایی (Invisible) و یا در نگاهی دیگر بخش صادرات کالاهای ملموس (Tangible) و غیر ملموس (Intangible) که برای مثال ممکن است صادرات در محل را هم به عنوان یک اصطلاح (Term) جدید مطرح کنیم.

به هر صورت بیشتر تأکید ما روی بخش کالایی می باشد همراه با نگاهی به بخش غیر کالایی. برای این طبقه بندی ملاکهای مختلفی را بکار گرفته ایم که مهمترین منابع آن مقررات صادرات-واردات ، طبقه بندی مرکز توسعه ی تجارت وزارت بازرگانی و روشی که اخیراً برای اعطای جوایز صادراتی از طرف وزارت بازرگانی برای طبقه بندی کالا اعمال شده است در نظر گرفته ایم و ضمناً "گروههای کالایی بانک مرکزی که برای تعیین شاخصهای مختلف و طبقه بندی هایی که بمنظور بررسی های اقتصادی بکار رفته است و همچنین عناوین اتحادیه های صادراتی را نیز مورد توجه قرار داده ایم. با توجه به سایر تقسیم

بندی های بوجود آمده، من حیث المجموع می توان گروه کالایی صادراتی را در جهت اهداف این پژوهش به گروههای ذیل طبقه بندی نمود که در بخش کالایی (Visible) عناوین آن بترتیب اولویت عبارتند از:

۱- کالاهای صنعتی

۲- پتروشیمی و گاز

۲- فرش دستباف و صنایع دستی و سنتی

۳- خشکبار و کشاورزی

۴- بازرگانی عمومی Q۲

۵- مواد معدنی

۶- شیمیایی و مصنوعات پلیمری

۷- سایر کالاها

البته در این طبقه بندی ها بصورت کلی از نفت چشم پوشی شده است ولی ممکن است فرآورده های نفتی صادراتی نظیر گازوئیل یا پارافین یا روغنهای صنعتی را نیز شامل گردد که در قسمت سایر کالاها آمده است.

در ارتباط با موضوعات غیر کالایی که متأسفانه بدلیل صادرات بسیار محدود، خیلی فعال نبوده ایم، طبقه بندی غیر کالایی (Invisible) تحت عناوین زیر می باشد:

۱- خدمات فنی و مهندسی

۲- توریسم

۳- حمل و نقل - ترانزیت

۴- سایر خدمات شامل IT، بازرسی، خدمات مشاوره ای (مالی، فنی،...)، نیروی انسانی و خدمات بانکی و خدمات بیمه ای می شود

البته در برخی موارد مسئله ی صادرات و مبادله ی کالا و تفکیک گروه بسیار مشکل می شود نظیر حالتی که ماشین آلاتی وارد می شود و محصول آن برای جبران بهای ماشین آلات صادر می گردد. در این حالت تعیین گروه کالاها که فرآورده ی ماشین آلات می باشند بسیار مشکل است، نظیر مبادله ی کالا در قالب قراردادهای Buy Back و یا سایر روش ها نظیر ساخت - عملیات - انتقال BOT (-Building Operate- Transfer) که اینها بحث جدیدی را عنوان می نمایند که شاید بتوانیم به آن تأمین مالی تجاری (Trade Financing) بگوییم و همچنین بحث مناطق آزاد و صادرات مجدد و واردات موقت و همچنین در گروه خدماتی (غیر کالایی) موضوع صادرات نیروی کار و یا خدمات بانکی نیز می تواند پیچیده باشد چرا که تازه در آن گام نهاده ایم و دقیقاً نمی توان گفت که ما بصورت مستقیم به تجهیز منابع مالی یا Finance نیاز داریم این موضوع وقتی بهتر نمایان می شود که شخص ثالثی (Third-party) در قرارداد بیع متقابل وارد و به فروشنده ماشین آلات بهای ماشین آلات پرداخت نموده و خود از واردکننده ماشین آلات محصول را بخرد که در این حالت عملاً "Financer یا تأمین کننده است و همچنین در مورد حمل و نقل-ترانزیت یا نشست (Landing) هواپیماها و غیره را که بدلیل طبیعت دولتی آن و حالت خاص بعنوان غیر ملموس (Intangible) می شناسیم. هدف از این مطالعه تنظیم دو جدول اصلی A₁ و B₁ دو جدول فرعی A₂ و B₂ پیوست است که بعنوان پایه ای برای بررسی مسئله خاص هر یک از گروههای کالایی و غیر کالایی مورد استفاده قرار گیرد و با تجزیه و تحلیل آنها بتوانیم به چگونگی تجهیز منابع مالی یا نوع تسهیلات اشراف پیدا کنیم. در تهیه این جدول پرسشنامه هایی و مصاحبه هایی بعمل آمده است و بیشتر تأکید روی کالاها و خدمات صادراتی بالفعل می باشد، با نگاهی پژوهش گرانه بر کالاها و خدمات صادراتی بالقوه با توجه به مزیت های نسبی کشور. توضیح اینکه در هر یک از این گروهها کالاهای خاصی قرار دارند که قاعدتاً با مسائل خاصی هم مواجه می باشند برای مثال در گروه کشاورزی مسائل مبتلا به صادرکنندگان خشکبار، میوه و سبزی تازه، انواع گل و گیاه را می توان ذکر کرد یا در بخش کالاهای صنعتی بطور قطع مسائل مبتلا به صادرکنندگان محصولات شیمیایی، دارویی، صنایع تبدیلی، صنایع سنگین و صنایع چوبی با هم متفاوت است. به همین دلیل دو جدول ضمیمه نیز تحت عنوان A₂ و B₂ تهیه گردیده که بصورت تفکیکی و مسئله ی خاص کالای زیر گروه به آن توجه شده است.

توضیحات راجع به چگونگی تهیه جداول:

هدف اصلی از تهیه و ارائه ۶ جدول^۷ در این فصل بدست آوردن یک معیار یا scale کمی، برای ارزیابی و تأثیر هر یک از عوامل نظیر بورکراسی، حمایت‌های صادراتی، رقابتی اعم از داخل و خارج کشور می باشد. همچنین جهت بدست آوردن میزان تجهیز منابع داخلی از طریق تسهیلات و وام‌های اعطایی و تجهیز مالی و سرمایه گذاری صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی بر آن شدیم که دو جدول^۸ هم در ارتباط با نسبت هر یک از گروه‌های خدماتی و کالایی به کل صادرات آنها و کل صادرات کشور بصورت جداگانه داشته باشیم.

البته لازم به توضیح است که در جداول پیوست ابتداء کل صادرات کالا و خدمات در طول سالهای ۸۴ و ۸۵ استخراج شده و سپس به تفکیک و بترتیبی که فوقاً اشاره شد طبقه بندی شده است. البته این جداول در حقیقت base یا پایه ای برای کل پروژه نیز خواهد بود که بعنوان مقیاسی برای مطالعات میدانی و کتابخانه ای بکار گرفته شده است ولی علت اینکه در این بخش یعنی فاصله بین مرحله اول و دوم تحقیق آورده شده است بدلیل نیاز به بعضی از ارقام می باشد که از فصل دوم ضرورت داده های منعکس شده در جداول محسوس و نتیجه گیری‌هایی است که لزوماً باید از آنها بدست آورد. لذا این جداول چند منظوره بوده و مقاصد مختلفی از بررسی و تجزیه تحلیل، نتیجه گیری و پیشنهادات را بر آورده می نماید بدین معنی که در بخشهای آتی نیز به این جداول مراجعه خواهد شد.

ضرورتاً یادآور می گردد که ارقام این جداول بر اساس نگاههای مختلفی که به آن داریم ممکن است متفاوت باشد لیکن سعی شده که میانگینی از سه منابع را ملاک عمل و محاسبات قرار دهیم. چرا که آمار وزارت بازرگانی در صادرات یک نوع موازنه تجاری است و آمار گمرکات یک نوع موازنه گمرکی و بر اساس ارزشی است که مأمورین گمرک برای اخذ عوارض، کالا را ارزیابی می کنند در حالیکه در محاسبه موازنه پرداختها (Balance Of Payment) بانک مرکزی صرفاً بر اساس ارز حاصله از صادرات محاسبات خود را انجام می دهد. علاوه بر آن در این محاسبات در بخش خدمات در موضوع صدور خدمات فنی و مهندسی نه بر اساس قراردادهای منعقد شده بلکه بر اساس میزان پیشرفت کار و یا دریافت ارز و یا صادرات

^۷ - صفحات ۵۳ تا ۶۰

^۸ - صفحات ۵۳ و ۵۴

محقق شده ملاک عمل قرار گرفته است. ضمناً نیاز به توضیح ندارد که آمار صدور کالا از طریق مبادلات مرزی، مناطق آزاد، بازارچه های مرزی، تجارت چمدانی، روشهای بیع متقابل (buy back)، صادرات موقت، صادرات مجدد (Re export) خروج کالای مسافری، نرم افزارها بعنوان سایر آورده شده است ولی محاسبه دقیقی ارائه نداده ایم بلکه بعنوان یک آماره و قرینه (Indicative) باید به آن توجه نمود. هم چنین مقوله قاچاق کالا که بعلت فقدان اطلاعات آماری از آن در دست نیست ولی نمی توان حجم آنرا که معادل حدود ۳۰٪ کل صادرات در هر سال برآورد و مستقیماً به واردات قاچاق و یا خروج ارز مربوط می شود کتمان نمود.

در مورد صادرات خدمت نیز ارقام ممکن است کاملاً گویا نباشد اگرچه سعی شده تا آنجا که ممکن بوده منابع موثق باشند ولی در این جهت نیز هنوز بعضی از خدمات مثلاً ورزشکارانی که در ازاء در یافت دستمزد کم و از طریق انعقاد قرارداد مثلاً حق الزحمه ای و موقت بخدمت کشورها و تیم های دیگر در می آیند جدولها جایگاهی ندارند.

موضوع احتساب فرآورده های نفتی و به ویژه میعانات گازی و خود صدور گاز و گازوئیل و پارافین قیر که اغلب در انحصار دولت است مشخص نیست که آنرا به حساب غیر نفتی بیاوریم یا نفتی، مسئله نرخ تبدیل ارزهای حاصله از صادرات با یک ارز پایه محاسبه برای جداول و صادرات نیز مهم است چرا که صادرات کشور به مقاصد کشورهای مختلف قطعاً به یک ارز نبوده بلکه واحد محاسبه ممکن است پوند استرلینگ، یورو، دلار، ین ژاپن، و غیره باشد که نرخ تبدیل آنها به یک ارز نیز حائز اهمیت است.

با توجه به مراتب فوق در تهیه این جداول سعی شده ضمن توجه به ملاحظات مربوطه اعداد متعارفی استخراج گردد که شاید بتوان گفت با ده درصد انحراف بالا و پائین در محور خط (Linear) یا استاندارد مورد قبول قرار گیرد.

بطور خلاصه می توان منظور اصلی از تهیه جداول پیوست را فعلاً و بویژه برای مرحله اول و دوم بشرح ذیل عنوان نمود:

۱- پایه برای مقایسه های آمار و نتیجه گیری های مختلف بویژه در ارتباط صادرات سایر کشورهای مشابه.

۲- انعکاس اظهار نظرات دولت مردان و صاحبان اندیشه در مورد موانع و کمبودها و اهمیت و تأثیر مواردی نظیر بورکراسی و میزان منابع مالی و تسهیلات تزریق شده به بخش خصوصی و صادرات.

۳- تجزیه و تحلیل نتایج حاصله و ارائه پیشنهادات برای تضمین، تأمین، بیمه و تجهیز تسهیلات از خارج.

۴- مطالعه در مورد گله های صادرکنندگان و استخراج نقاط ضعف و قوت و فرصتها و تهدیدها (SWOT)^۹ آنالیز.

۵- بررسی اینکه آیا سرمایه داخلی و ملی پاسخگوی نیازهای بنگاههای بخش و نقش آنها در اقتصاد ملی هستند یا خیر.

۶- شاخصهای کلان و رابطه آنها با صادرات غیر نفتی.

۷- سطح اشتغال و احصاء موانع قانونی، حقوق فنی و ساختاری و اجرای موجود بر سر راه سرمایه گذاری خارجی و بررسی علل ناتوانی در جذب سرمایه گذاری خارجی و کلاً ورود به بحث آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات در کشور است.

برای هر یک از جداول نیز در صورت لزوم توضیحاتی ارائه شده است که خواننده شخصاً بتواند از آن استفاد نموده و در صورت لزوم با اطلاعات خود تطبیق نماید.

مطلب مهم در تهیه جداول این است که مآلاً باید مسئله ویژه و مهم هر گروه صادراتی از این مقوله استخراج گردد. در ستونهای جداول فرعی که تحت عنوان جداول A برای کالاها و B برای خدمات ارائه می گردد. سهم هر یک از آنها درکل صادرات آورده شده است و با نتایجی که از مصاحبه ها - پرسشنامه ها و بررسی های بعمل آمده سعی شده است درجه اهمیت هر یک از موضوعات تحت عنوان بورکراسی - حمایتی - رقابتی برای صادرکنندگان خصوصی روشن گردد. و به همین منظور به ترتیب بالاترین درجه اهمیت A و کمتر از آن B و همین طور C و D و..... تقسیم بندی شده است. ضمناً میزان تجهیز منابع مالی از داخل و خارج نیز بصورت ارقام ارائه

^۹ - Strong & Weak, Opportunities & Threats

شده. همچنین سعی شده برای هر جدول یک تجزیه و تحلیل ارائه گردد که البته قسمتی از آنها در فصول آتی ارائه خواهد شد.

در وضعیت صادرات بخش خصوصی و محدودیت های بوجود آمده در شرایط تحریم و پیشنهاداتی که در ارتباط با چگونگی خروج از این شرایط باید ارائه گردد در بخش ویژه و جداگانه ای تقدیم خواهد شد.

تصمیمات دولت و سازمانهای ذیربط در ارتباط با صادرات در سالهای اخیر (۵ سال گذشته) اعم از تشویقی، قانونی ، حمایتی، اعتباری و تسهیلاتی و ورود سرمایه از خارج نیز در هر بحث بنا به اقتضا ارائه خواهد شد.

میزان صادرات کشور به تفکیک کالا در سالهای ۸۴ تا ۸۶ (ارقام به میلیون دلار)

شماره	نوع کالا	۸۴	۸۵	۸۶	درصد سهم از کل صادرات کشور	درصد سهم از کل صادرات کالایی کشور	ملاحظات
۱	صنعتی	۵,۱۰۱	۵,۳۰۰	۶,۵۸۹	۳۳	۴۲	
۲	پتروشیمی و گاز	۲,۳۴۰	۴,۳۰۰	۴,۲۸۸	۱۵	۲۷	
۳	فرش دستباف و صنایع دستی و سنتی	۶۶۱	۷۲۵	۷۱۵	۴	۵	
۴	کشاورزی	۱,۸۷۸	۲,۳۲۵	۲,۶۴۵	۱۲	۱۷	
۵	بازرگانی عمومی	۵۷۵	۳۷۰	۶۱۵	۴	۴	
۶	مواد معدنی	۵۰۳	۷۸۰	۷۹۴	۳	۵	
۷	شیمیایی و مصنوعات پلیمری و سایر	۱۰	۱۲	۱۶	۰	۰	
۹	جمع	۱۱,۰۶۸	۱۳,۸۱۲	۱۵,۶۶۲	۷۱	۱۰۰	

میزان صادرات کشور به تفکیک خدمت در سالهای ۸۴ تا ۸۶ (ارقام به میلیون دلار)

شماره	نوع خدمت	۸۴	۸۵	۸۶	درصد سهم از کل صادرات کشور	درصد سهم از کل صادرات غیرکالایی	ملاحظات
۱	خدمات فنی و مهندسی	۲,۱۹۹	۲,۶۷۸	۳,۰۶۴	۱۲	۵۰	
۲	حمل و نقل - ترانزیت	۱,۴۰۷	۱,۷۳۰	۱,۹۶۱	۱۰	۳۲	
۳	توریسم	۷۸۶	۹۵۹	۱,۰۹۴	۶	۱۸	
۴	سایر	۷	۸	۹	۰	۰	
۵	جمع	۴,۳۹۹	۵,۳۷۵	۶,۱۲۸	۲۹	۱۰۰	

میزان سرمایه گذاری در گروههای کالایی صادراتی کشور (میلیون دلار)

Finance (تجهیز از منابع خارجی)				تجهیز از منابع داخلی (تسهیلات و وام)			نوع کالا	شماره
							صنعتی	۱
							پتروشیمی و گاز	۲
							فرش دستباف و صنایع دستی و سنتی	۳
							کشاورزی	۴
							بازرگانی عمومی	۵
							مواد معدنی	۶
							شیمیایی و مصنوعات پلیمری و سایر	۷
							جمع	۹

میزان سرمایه گذاری در گروههای غیر کالایی (میلیون دلار)

تجهیز از منابع خارجی (Finance)				تجهیز از منابع داخلی (تسهیلات و وام)			نوع خدمت	شماره
							خدمات فنی و مهندسی	۱
							حمل و نقل - ترانزیت	۲
							توریسم	۳
							سایر	۴
							جمع	۵

بررسی مسئله خاص گروههای غیر کالایی

شماره	نوع خدمت	رقابتي	بازاريابي	توليد سنتي	فن آوري	کيفيتي	بي دانشي	بور کراسي	حمایتي	زيست محيطي	تشکيلاتي	محصول نهايي	سياسي	نقدینگی	تسهيلاتي
۱	خدمات فني و مهندسي														
۲	حمل و نقل - ترانزيت														
۳	توريسم														
۴	ساير														
۵	جمع														

بررسی مسئله خاص گروههای کالایی

شماره	نوع خدمت	رقابتي	بازاريابي	توليد سنتي	فن آوري	کيفيتي	بي دانشي	بورکراسي	حمایتي	زيست محيطي	تشکيلاتي	محصول نهايي	سياسي	نقد ينگي	تسهيلاتي
۱	صنعتي														
۲	پتروشيمي و گاز														
۳	فرش دستباف و صنايع دستي و سنتي														
۴	کشاورزي														
۵	بازرگاني عمومي														
۶	مواد معدني														
۷	شيميايي و مصنوعات پليمري و ساير														
۸	جمع														

بررسی مسئله مشترک هر یک از گروههای کالایی صادراتی کشور (Visible)

شماره	نوع کالا	درصد سهم از کل صادرات کشور	درصد سهم از کل صادرات کالایی کشور	بروکراسی	حمایتی	رقابتي	تجهیز از منابع داخلی (تسهیلات و وام)				(تجهیز از منابع خارجی Finance)			
۱	صنعتی	۳۲.۹۰	۴۲.۰۷											
۲	پتروشیمی و گاز	۱۵.۱۲	۲۷.۳۸											

										۴.۵۷	۴.۲۰	فرش دستباف و صنایع دستی و سنتی	۳
										۱۶.۸۹	۱۲.۱۴	کشاورزی	۴
										۳.۹۳	۳.۷۰	بازرگانی عمومی	۵
										۵.۰۷	۳.۳۰	مواد معدنی	۶

										۰.۰۹	۰.۰۶	شیمیایی و مصنوعات پلیمری و سایر	۷
										۱۰۰.۰۰	۷۱.۴۲	جمع	۸

بررسی مسئله مشترک هر یک از گروههای خدمات صادراتی (غیرکالایی (Invisible))

تجهیز از منابع خارجی (Finance)				تجهیز از منابع داخلی (تسهیلات و وام)			رقابتي	حمایتي	بروکراسي	درصد سهم از کل صادرات غیرکالایی	درصد سهم از کل صادرات کشور	نوع خدمت	شما ره
										۵۰.۰۰	۱۱.۷۰	خدمات فنی و مهندسی	۱
										۳۲.۰۰	۱۰.۳۵	حمل و نقل-ترانزیت	۲
										۱۷.۸۵	۶.۴۸	توریسم	۳

										٠.١٥	٠.٠٥	سایر	٤
										١٠٠.٠٠	٢٨.٥٨	جمع	٥

مرحله دوم :

آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات در کشور:

در این بخش موضوعات مرتبط با وضعیت موجود اقتصاد کشور و نقاط قوت و ضعف آن در جذب بهینه منابع خارجی جهت تأمین مالی صادرات کالا و خدمات بخش خصوصی بررسی می شود.

آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات در کشور

مقدمه:

در این مرحله که تحت عنوان آسیب شناسی روشهای تأمین مالی صادرات ارائه خواهد شد سعی می شود با تکیه بر واقعیت های موجود که از طریق پژوهش روی شاخصهای اقتصادی کشور در ارتباط با تأمین مالی صادرات کشور بویژه بخش خصوصی استخراج شده است و همچنین با مطالعه و احصاء انواع و اشکال مختلف تأمین مالی و شرح مختصر آنها ابتداء با این موضوعات آشنا شده و سپس با تجزیه و تحلیل جداول بدست آمده در مرحله اول نقاط قوت و ضعف آنها بدست آوریم و به مزایا و عدم مزایای آن آشنا گردیم.

در جهت تقویت بخشی به پژوهش با اتکاء به نتایج حاصله از پرسشنامه ای که در این بخش نمونه آن ارائه شده و بر اساس مطالعات میدانی (Site Study) و کتابخانه ای و مطالعه ی مقالات ارائه شده توسط صاحب نظران و تجربیات آنها و همچنین بررسی انتقادات بعمل آمده، آسیب های مختلفی که بخش خصوصی از این جهت دیده و می بیند معرفی کردند.

در این پژوهش به نقش صادرات غیر نفتی در اشتغال، تولید ناخالص ملی، توسعه و جذب ارز، و مشکلات ارسال کالا، محدودیت های موجود، موارد حمایتی و تشویقی و بورکراسی نیز اشاره خواهد شد.

ضمناً ریسکهای مهم صادراتی و پوشش آن، همچنین اسناد بانکی نیز مورد مطالعه و ملاحظه قرار خواهند گرفت.

البته در این مرحله تنها به قسمتی از مشکلات صادرکنندگان پاسخ داده خواهد شد و برای ارائه راه حلها و روشهایی به سیاست گذاران جهت اخذ تصمیم بویژه در شرایط بحران لازم است بخشهای آتی این پژوهش نیز مورد مطالعه قرار گیرند . معهدا باقتضای موضوع در این فصل حتی الامکان در محل مناسب اشاراتی به این مقوله خواهد شد.

۱-۲- تعریف و مفهوم سرمایه، منابع مالی، تجهیز منابع مالی

۲-۲- آشنایی با روشهای تأمین مالی

الف- تأمین مالی از طریق منابع داخلی

ب- تأمین مالی از طریق منابع خارجی

ج- اشاره به سازمانهای تأمین کننده منابع مالی

۳-۲- آشنایی با موضوع تضمین وامها و تسهیلات Finance و سازمانهای ذیربط و بررسی ریسکها و پوشش آنها و سازمانهای ذیربط

۴-۲- اشاره به نقاط قوت و ضعف جهت تأمین منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی بر اساس تجزیه و تحلیل جداول و اطلاعات میدانی

۱-۴-۲- سؤالات مطروحه پاسخ دهندگان - نظر خواهی بدست آمده از طریق مطالعات میدانی.

۲-۴-۲- تجزیه تحلیل جداول تهیه شده از نگاه نقاط قوت و ضعف در تأمین منابع مالی

۳-۴-۲- نتیجه بررسی مربوط به آسیب شناسی تأمین مالی.

۲-۱) تعریف و مفهوم سرمایه، منابع مالی، تجهیز منابع مالی

یکی از عناصر مهم و مؤثر تولید در اقتصاد آزاد غیر از زمین، نیروی کار، مدیریت، عامل سرمایه می باشد و به معنای پولی است که از آن عایدی بدست می آید. معمولاً از اصطلاح سرمایه و اصطلاح کالای سرمایه ای بطور مترادف استفاده می شود گاهی سرمایه را (پول سرمایه ای) و گاهی سرمایه را به آن قسمت که به شکل سند مالکیت سهام، اسناد قرضه گروئی نگاه داشته می شود می گویند. بعضی اوقات از این حق تملک و پول به نام سرمایه سود بخش یاد می گردد که در برابر آن کالاهای سرمایه ای قرار دارد. اقتصاددانانی چند معلومات اکتسابی را نیز به معنای سرمایه (Know How) دانسته اند زیرا منبع درآمد می باشند در عمل تجاری این اصطلاح تنها به ثروت خالص یک واحد اقتصادی اطلاق می گردد یا کلیه سرمایه گذاری ها نسبتاً دائمی را که مالکان از دارایی خود یا قرضه دراز مدت انجام داده اند بنام سرمایه یاد می کنند.

به معنای وسیع، سرمایه دارایی های کل یک واحد اقتصادی است. سرمایه به انواع گوناگون طبقه بندی شده است. اصطلاحاً "سرمایه مخاطره آمیز (Venture Capital) دلالت بر درجه خطر احتمالی بازدهی سرمایه دارد که به آن ضریب سرمایه می گویند یعنی چه مقدار سرمایه لازم داریم تا یک واحد محصول بدست آید.

در ترازنامه سرمایه را ارزش ویژه می گویند اگر کل بدهی را از کل دارایی کم کنیم مانده آن سرمایه است.

در حالی که منابع مالی علی الاصول به آن قسمت از سرمایه گفته می شود که برای اجرای یک پروژه بکار گرفته می شود (Financial Capital) یا در مقابل مصارف (Fund) به عنوان منابع (Source) قرار می گیرد. این منابع ممکن است شامل آورده های نقدی، اوراق بهادار، سهام و یا آورده های غیر نقدی شامل ماشین آلات، مواد اولیه، که برای اجرای یک پروژه امکان سنجی شده (Feasible) بکار گرفته می شود. در صورتیکه این منابع بنحوی از خارج تأمین گردد یا بصورت ارزی در اجرای پروژه ها بکار رود که در حقیقت منابع غیر از پول ملی (National Currency) می باشد به آن اصطلاحاً "تأمین منابع مالی از خارج یا تأمین ارزی (Out Source Financing) گفته می شود که در این پروژه بیشتر به بخشی از این منابع که برای صادرات بخش خصوصی بکار گرفته شده توجه می شود.

البته لازم به توضیح است گاهی مواقع یک صادرکننده بخش خصوصی ممکن است از منابعی استفاده کند که گر چه منابع داخلی است ولی ممکن است ریشه خارجی داشته باشد مثلاً" در مواقعی که بخشی از منابع دریافتی از خارج توسط یکی از بانکها در اختیار صادرکنندگان بخش خصوصی قرارگیرد و یا یک تأمین کننده (Financer) در قرارداد بیع متقابل (Buyback) تقبل پرداخت ماشین آلات خریداری شده را بنماید و نتیجتاً خود از واردکننده ماشین آلات طلبکار گردد که اگر صادرکننده بخش خصوصی باشد بدین ترتیب تأمین مالی شده است.

با توجه به مطالب اخیر، لازم است به منابع داخلی نیز اشاره گردد و با تأمین تسهیلات نیز آشنا شویم که اگر ترکیبی از دو منبع داخلی و خارجی برای تأمین مالی (Finance) بعمل آمده باشد با آن آشنا باشیم.

تجهیز منابع مالی – Financing: پس از اینکه موضوع تأمین مالی از منابع سرمایه ای داخلی یا خارجی و اشکال دیگر برای مجری پروژه و یا وام گیرنده مشخص شد لازم است از بین این منابع مناسبترین را انتخاب و روش استفاده از این منابع را به بهترین شکل (The Best Alternative) بدست آورد و از طرفی برای اینکه هزینه مؤثر بر پروژه (Effective Cost) پایین بیاید باید جدولی تهیه کنند که برداشتها متناسب با نیاز اجرایی پروژه یا نیاز مطلوب در مقاطع زمانی مناسب باشد لذا جدول استفاده از منابع یا وجوه (Utilization Of The Fund) باید هماهنگ با جدول ساخت (ConstructionSchedule) تنظیم گردد. در غیر این صورت به علت عدم تجهیز مناسب، هزینه پروژه بالا رفته نتیجتاً در قیمت تمام شده پروژه و یا قیمت محصول تولیدی آن اثر می گذارد.

پس باید گفت تجهیز منابع مالی، مشخص شدن بهترین روش استفاده از منابع مالی است؛ مثلاً" برای احتراز از هزینه ی بالا باید دریافت کننده تسهیلات از میان وام مستقیم یا یوزانس یا بیع متقابل (Buyback) مناسبترین آنرا بررسی و انتخاب نماید و این انتخاب را بنحو احسن توجیه نمایند. از جمله مطالعه ی سرمایه گذاری در کشور میزبان طرح و یا مطالعه چگونگی تخفیف (Discount) اعتبارات اسنادی باز شده منبع صادرکنندگان و بالاخره اینکه آیا پروژه فاز به فاز اجرا گردد یا یک جا ساخته شود از مسائلی است که باید به آن توجه نمود.

در تجهیز منابع (Fund Mobilization) مالی برای جذب و حرکت در آوردن منابع مالی بدست آمده از طریق وام یا اعتبار که اغلب با هدف سودآوری بویژه از طریق بخش خصوصی می باشد توجه به

ساختار قرارداد نیز خیلی مهم است مثلاً "اینکه آیا قرارداد" ساخت بهره برداری انتقال "(BOT) یا بیع متقابل (Buy Back) و یا سرمایه گذاری مشترک (Joint Venture) و ساخت بهره برداری مالکیت انتقال (BOOT) یا غیره انتخاب شود ابتداء باید با این نوع سرمایه گذاری ها آشنا گردیم تا بتوانیم تجهیز منابع مناسب مالی را برای آن پروژه خاص بعمل آوریم. عبارتی برای هر پروژه الگوی مناسب مالی پیشنهاد نماییم. در حقیقت تأمین منابع مالی، تجهیز منابع مالی، تضمین منابع مالی و محاسبه ریسک عدم پرداخت و پوشش آنها و هزینه مؤثر بر پروژه همه جزء ضرورت های یک نگرش علمی برای اخذ تسهیلات و یا تأمین مالی (Finance) است که باید به صورت یک بسته (Package) به آن نگرست. علاوه بر این باید قبل از اجرای هر پروژه ۵ نگاه ویژه به آن داشته باشیم.

الف- نگاه فنی یا اجرایی و عملیاتی به پروژه ای که منابع برای آن بکار می رود که بیشتر نگاه مهندسی و ساخت یا نصب آن است و در آن جدول زمانی ساخت یا اجرا یا حمل بسیار مهم است البته باید به فهرست بهاء و قیمت نیز توجه نمود.

ب- نگاه بانکی: در این نگرش به چگونگی استفاده از خدمات بانکهای عامل و اقدامات آنها بصورت مستند به اسناد (Documentation) توجه می گردد که بیشتر در این مورد استانداردهای بانکی و اسنادی نظیر چگونگی صدور ضمانتنامه ها و انواع آن، چگونگی گشایش اعتبار اسنادی و انواع آن اشاره می گردد.

ج- نگاه بازرگانی: در این نگاه باید به این سؤال پاسخ داده شود که پروژه بانکی (Bankable) و قابل عرضه در بازار (Marketable) است یا خیر بعبارت دیگر محاسبات مربوط به سودآوری آن را نشان می دهد چرا که پروژه های بخش خصوصی مثلاً "صادراتی غیر از بخش دولتی است که در آن نگاه اجتماعی و اقتصادی نرخ بازده اقتصادی, ERR, (Economic Rate of Return) ممکن است مطرح باشد در حالیکه در پروژه های خصوصی سودآوری ملاک اخذ وام و یا تأمین مالی (Finance) می باشد و بیشتر به نرخ بازده داخلی, IRR, (Internal Rate of Return) و ارزش حال خالص, NPV, (Net Present Value) توجه می شود.

د- نگاه حقوقی: در نگاه حقوقی مهمترین مسئله قوانین مربوط به سرمایه گذاری در کشور میزبان واردکننده و قوانین سرمایه گذاری در کشور صادرکننده یا فروشنده کالا ملاک عمل و مطالعه است به همین دلیل در صادرات خدمات فنی و مهندسی و یا ایجاد کارگاه یا کارخانه در خارج یا ورود ماشین آلات که به قصد تولید برای صادرات وارد می شود ساختار قرارداد بسیار قابل توجه است مثلاً "بررسی اینکه بصورت سرمایه گذاری مشترک (Joint Venture) یا ساخت بهره برداری انتقال (BOT) قرارداد بسته شود بررسی حقوقی لازم است.

ه- نگاه اقتصادی: در این نگاه که بیشتر مربوط به پروژه های دولتی است ممکن است بر خلاف نگاه بازرگانی سودآوری برای فرد یا بنگاه ملاک نباشد بلکه بیشتر بازده اقتصادی یا اجتماعی طرح مطرح است مثل ساختن یک پارک که فرد بخصوصی از آن بهره مند نمی گردد و در آن سودآوری جمعی به عنوان بهره وری از یک نهاد عمومی مطرح می گردد یا ساختن یک جاده. البته نگاه مهم از نظر این پروژه نگاه مالی است که در کل پروژه به آن پرداخته ایم.

به همین دلیل ویژگیهای پروژه های عمومی با پروژه های خصوصی متفاوت است لذا تأمین منابع مالی نیز با ضرایب خاصی برای هر کدام محاسبه می شود.

بنابراین موضوع تأمین مالی (Finance) یک موضوع وسیع است و بهرگونه تأمین مالی که باعث تزریق منابع برای اجرای پروژه اعم از تولیدی - صادراتی - سرمایه گذاری - می شود اتلاق می گردد. در ایران از زمان تصویب قانون برنامه ۵ ساله اول (۱۳۶۸) فاینانس بعنوان ابزاری برای اجرای طرح ها از طریق دریافت وجوه از خارج تعریف شد است مثلاً "از اعتبار اسنادی که به نفع صادرکننده باز شده قبل از حمل (Pre Shipment) و بعد از حمل (Post Shipment) می توان به عنوان منبعی برای دریافت وام از بانک از طریق واگذاری حقوق آن به بانک (Assigning The Right) یا از طریق نقد کردن آن (Discount) نام برد. که به این روشها هم می توان تأمین مالی (Finance) گفت.

۲-۲- آشنایی با روشهای تأمین مالی

شیوه های تأمین مالی را برای استفاده ی سه بخش می توان طبقه بندی نمود که عبارتند از ۱- تأمین مالی برای استفاده ی دولت

۲- تأمین مالی برای بخش خصوصی

۳- تأمین مالی برای پروژه های ملی

اصولا " پروژه های دولتی پروژه هایی است که زیربنایی بوده توسط دولت انجام می گیرد. البته در پروژه هایی که دولت کمبود منابع دارد می تواند از طریق انتشار اوراق قرضه با نرخ ثابت آنرا بدست آورده و در حالی که یک پروژه از اجرا تا حصول درآمد به بخش خصوصی واگذار گردد به آن خصوصی سازی می گویند " Privatization".

در پروژه های ملی عموم مردم در نهاده اقتصادی مشارکت داشته و از طریق خرید سهام منابع را تأمین نموده و در سود و زیان آن سهیم می شوند لذا سهم آحاد کشور در پروژه ها فرا گیر بوده و عامه مردم سهامدار نهاده های مختلف می باشند "Nationalization". از نظر دیگر منابع مالی ممکن است از خارج تأمین گردد و یا از داخل. در صورتی که این منابع از خارج تأمین کردند ممکن است از منابع خارجی مستقیما" استفاده گردد که به آن سرمایه گذاری مستقیم خارجی (Foreign Direct Investment(FDI) می گویند.

الف- مهمترین اشکال مختلف تأمین مالی از داخل عبارتند از:

۱- تأمین مالی از محل بودجه های پیش بینی شده دولت . در قانون برنامه و ردیف های مربوطه.

۲- تأمین مالی از محل بودجه های پیش بینی شده برای مشارکت مردمی.

۳- تأمین مالی از طریق ایجاد شرکت مختلط مردمی و دولتی.

۴- تأمین مالی از محل ایجاد شرکتهای سهامی عام مردمی.

۵- تأمین مالی از طریق دریافت تسهیلات از بانکها در مقابل وثایق.

۶- تأمین مالی از طریق دریافت تسهیلات از طریق عقود اسلامی.

۷- تأمین مالی از طریق دریافت تسهیلات در مقابل اسناد بانکی.

۸- تأمین مالی از طریق دریافت تسهیلات اوراق بهادار.

۹- تأمین مالی از طریق دریافت تسهیلات قراردادهای همکاری.

۱۰- تأمین مالی از طریق پیش فروش حق اشتراک و سهام مردمی آب و غیره...

۱۱- تأمین مالی از طریق فروش اوراق قرضه داخلی.

۱۲- تأمین مالی از محل اعتبار در حساب جاری یا وامهای اعطایی قبلاً تأیید شده.

۱۳- بعضی از کارشناسان مالی معتقدند انتشار اوراق قرضه ارزی که هم بتواند باعث جذب و جلب سرمایه های بین المللی بشود و هم شاید بتواند جذب منابع ایرانیان خارج از کشور را هدف قرار دهند نیز یکی از منابع تأمین مالی می باشد البته تا بحال کشور ما قرضه ارزی منتشر نکرده است و یا چندان مبلغ قابل توجه نمی باشد ولی لازم به ذکر است که حجم این گونه قرضه ها برای تأمین مالی در حال حاضر در جهان حدود ۵ میلیارد دلار می باشد. نظر به اینکه پروژه مورد بررسی مابیشتر تأکید روی تأمین منابع از خارج دارد لذا از شرح تفصیلی ۱۳ مورد فوق خودداری می گردد.

ب- شیوه های تأمین مالی از منابع خارجی و بین الملل:

برای اجرای پروژه ها اصولاً " در دنیا شیوه های مختلفی جهت تأمین منابع خارجی پیشنهاد می گردد که در این قسمت به اصول ساختاری آن اشاره می گردد. و در بخشهای بعدی در مورد هر یک از آنها به تفصیل شرح داده خواهد شد.

همان طور که گفته شد روش جلب سرمایه خارجی دو گونه است : FDI و Foreign Indirect Investment (IFI).

در هر دو روش سرمایه گذار یا تأمین کننده منابع مالی، حق خواهند داشت اصل و سود سرمایه خود را پس از پرداخت مالیات ها و هزینه ها طبق مقررات کشور میزبان به ارز قابل تبدیل خارج نمایند.

در سرمایه گذاری مستقیم سرمایه گذار سهام واحد تولیدی را خریداری می نماید (در حالی که در سرمایه گذاری مشترک Joint Venture یا ساخت بهره برداری انتقال (BOT) یا ساخت بهره

برداری مالکیت انتقال (BOOT) به نسبت سهم الشرکه توافق شده صورت گیرد که ممکن است بصورت آورده نقدی یا آورده بصورت ماشین آلات و غیره باشد. معمولاً در این گونه پروژه ها سرمایه گذار در درجه اول محصولات واحد تولیدی را در داخل کشور بصورت ریالی می فروشد و سود سالانه سهام خود را به ارز تبدیل و از کشور خارج می نماید و در درجه دوم بخشی از محصول واحد تولیدی را صادر می نماید.

بر اساس قوانین سرمایه گذاری کشور این نوع سرمایه گذاری آزاد است و یکی از روشهایی است که صادرکنندگان می توانند با کشورهای خارجی مشارکت نموده اقدام به راه اندازی خط تولید نمایند که در این ارتباط بدون اشراف به مقررات و قوانین و آشنایی با حقوق طرفین نباید گام برداشت بنابراین برای احتراز از وارد شدن آسیب به اینگونه سرمایه گذاری ها نیاز است نگاه حقوقی و نگاه مالی به پروژه دقیقاً بررسی گردد.

بنظر می رسد اگر مجموعه ای از صادرکنندگان که متکی به تولید یک کارخانه و تغذیه از آن می باشند (Feeding) می توانند بصورت اتحادیه یا سندیکایی تجهیز منابع مالی از این طریق بعمل آورده و بصورت تأمین مالی مشترک (Co Finance) اقدام به مشارکت با شریک خارجی نمایند. که هم ریسک آنها توزیع می شود و هم متناسب با نیاز به تولیدات کارخانه مذکور محصول خود را تکمیل نموده و صادر نمایند به عنوان مثال اگر کارخانه های نساجی نیاز به مهره و ماسوره دارند کارخانه تولیدی آنها وارد نموده و بصورت مشارکتی سرمایه گذاری نمایند. که بدین ترتیب متناسب با محصولات نساجی تولیدی خود از این مهره و ماسوره ها اعم از فلزی یا پلاستیکی استفاده نمایند که این کار علاوه بر مزایای مختلف هزینه حمل این وسایل را از کشور مبدأ به کارخانه تقریباً به صفر می رساند و طبیعی است که با توجه به انرژی، سوخت، گاز و نیروی کار ارزان برای سرمایه گذار نیز در مقایسه با کشور خودش کالای تولیدی ارزان تر تمام می شود. و در اینجا این نوع سرمایه گذاری به نفع طرفین و به اصطلاح برنده-برنده است (WIN-WIN).

در سرمایه گذاری غیر مستقیم نظیر بیع متقابل که در آن فروشنده ماشین آلاتی به خریدار می فروشد ولی در عوض بهای آن، محصول همان ماشین را وارد کشور خود نموده یا در کشور دیگر می فروشد در این نوع قرارداد که به آن جبرانی (Compensation Deal) نیز گفته می شود در مالکیت سهم نبوده

و موظف است که برای دریافت سود و اصل سرمایه خود بخشی از محصول تولیدی آن طرح را از کشور صادر نماید. توضیحاً لازم است به اطلاع برساند مجری پروژه که در سال ۱۳۶۹ مسئول اداره تهاتر و امور صادراتی بانک مرکزی بوده است در سمیناری حدود ۱۵ نوع قرارداد متقابل (Counter Trade) را ارائه نمود که بیع متقابل (Buy Back) طی بخشنامه بهمن ماه ۱۳۶۹ به شماره ۱۳۰۰۰ به بانکها ابلاغ شد و منظور اصلی صنفی شدن کشور برای صادرات بدون نیاز به تخصیص ارز بود و در آن شرایط بحرانی شاید یکی از بهترین اشکال ورود کالای سرمایه و خط تولید برای تولید به قصد صادرات بوده و در حال حاضر نیز برای صادرات در بخش خصوصی می توان از آن استفاده نمود. اصولاً روشهای مختلفی که بر اساس تجارت منابع اجرایی پروژه ها بدست می آید را تأمین مالی تجاری (Trade Financing) می گویند. عدم آشنایی بازرگانان صادر کننده به اسناد بانکی و این نوع قراردادها نیاز به فراگیری این گونه امور و آموزش را کاملاً محسوس می نماید چرا که هنوز هم صدور کالاها مستند باسناد در کشور اجباری نبوده و صرفاً بر اساس اظهارنامه صادرات انجام می شود. حال آنکه اسنادی کردن صادرات مزایای زیادی دارد که از مهمترین آنها انعقاد اینگونه قراردادها و هم چنین تأمین مالی از طریق اسناد است.

در روشهای تأمین مالی از طریق تأمین مالی مستقیم (Finance) و یا یوزانس خودگردان سرمایه گذار قصدی برای تولید یا فروش محصول یا سود و زیان پروژه نداشته در حقیقت وامی است که به استفاده کننده (User) پرداخت نموده است و بر اساس ضمانت های ارائه شده توسط استفاده کننده باید در سر رسید های توافق شده اصل و بهره آن به تأمین کننده (Financer) پرداخت گردد. در حقیقت ریسک عدم فروش کالا یا قیمت و غیره فقط بعهد استفاده کننده است در حالی که در قراردادهای بیع متقابل پرداخت اصل و سود سرمایه وابسته به تولید کالا یا خدمات پیش بینی شده در طرح می باشد.

البته باید در نظر داشت که در اعتبار اسنادی معوق (Usance) که پرداخت بهای ماشین آلات یا مواد اولیه که بر اساس اعتبار اسنادی وارد شده است در مدت توافق شده پس از تحویل ماشین آلات یا تجهیزات و مواد و یا پس از سر رسید L/C صورت می گیرد که البته بهره ای که بر پایه بازارهای پولی بین المللی به عنوان پایه (Base) محاسبه قرار گیرد باید پرداخت گردد (LIBOR) که در این مورد در بحث هزینه مؤثر بر پروژه به آن اشاره خواهد شد و طبیعی است قیمت تمام شده محصول بالا می رود و ممکن است اگر صادرکننده ای این ماشین آلات را بصورت فوق وارد نموده باشد نتواند با احتساب بهره در

صحنه بین المللی در رقابت برای فروش کالای خود برنده باشد. روش دیگر تأمین منابع مالی از خارج موضوع اعتباراتی است که ممکن است کشور صادرکننده کالا برای حفظ و پایداری بازارهای خود و یا احتراز از خطرات عدم پرداخت و یاملاحظات دیگر در اختیار کشور وارد کننده قرار دهد که در این حالت صادرکننده به محض ارائه اسناد (Negotiation Of Documents) پول خود را از محل صادرات از بانک اعتبار دهنده دریافت می کند این نوع اعتبار را اعتبار خریدار (Buyer's Credit) می گویند که برای اولین بار در ایران در موقعی که مجری عضو هیئت مدیره بانک توسعه ی صادرات بود یعنی سال ۱۳۷۴ و پس از فروپاشی شوروی سابق به کشور ترکمنستان اعطاء گردید که معادل ۵۰ میلیون دلار برای خرید کالاهای صادراتی کشور ما بوده است. در حال حاضر نیز صادرکنندگان می توانند هم بصورت سندیکایی عمل نموده و خود اعتباراتی بصورت فوق اعطاء نمایند یا بخشی از آن را بعهده گیرند و از دولت تقاضا نمایند که این گونه اعتبارات را تمدید و یا تجدید نمایند که اخیراً برای کشورهای آفریقایی اعتباراتی در نظر گرفته شده است. لازم به توضیح است در صورتیکه اعتبار اسنادی بنفع صادرکننده گشایش یابد می توان از طریق خرید دین (Discount) این اعتبار اسنادی را تجهیز منابع مالی یا (Finance) نمود.

روشهای دیگری نیز برای تأمین مالی از خارج وجود دارد که بخشی از آنها توسط دولت انجام گرفته و سپس بین صادرکنندگان یا واردکنندگانی که ماشین آلات برای صادرات نیاز دارند واگذار می شود نظیر اعتبار به خریدار که اخیراً" برخی از کشورها به کشور ما اعطاء نمودند و یا کالاهایی که بصورت یوزانس در اختیار ما قرار گرفته است.

روشهای دیگر تأمین مالی عضویت در بسته های (Packages) یا پولی و کالائی است که کشوری عضو آن شده و سپس صادرکنندگان یا واردکنندگان از آن بهره مند می گردند نظیر سازمان همکاری اقتصادی, ECO, (Economic Corporation Organization) و اتحادیه پایاپای اقتصادی, ACU, (Asian Clearing Union) و اخیراً" بانک توسعه ی اسلامی که با ۵۴ عضو در سه بسته تأمین مالی (Finance), تأمین مالی تجاری بلند مدت, LTTF, (Long Term Trade Finance), ضمانت (Insurance) فعال است که باید صادرکنندگان ما با آن آشنا شوند. در این مورد در فصلهای آتی توضیح بیشتری داده خواهد شد.

عدم استفاده از این مجموعه ها نیز صرفاً "بدلیل عدم آگاهی صادرکنندگان، آموزش و بکارگیری اسناد و عدم توجه دولت به این موضوعات است که امید است بیشتر توسط اتاق بازرگانی تهران و سایر اتاق ها پیگیری گردد.

ایجاد صندوق مشترک و قراردادهای متقابل، تقویت مبادلات مرزی و بازارچه های مرزی نیز می تواند مورد بحث قرار گیرد. البته بحث صدور خدمات و صادرات مجدد و واردات موقت خود به تأمین مالی و Finance های ویژه ای از خارج نیاز دارد که در جای خود توضیح بیشتری داده خواهد شد. از نگاهی دیگر تأمین مالی از منابع بین المللی (Fund Raising From International Market) به موردی گفته می شود که شرکت کنندگان در بازارهای بین المللی (وام دهندگان و وام گیرندگان) خواسته های غیر متعارفی دارند ولی معمولاً پس از مذاکرات قراردادی که همزمان خواسته های هر دو طرف را برآورده می نماید نهایی می سازند.

معمولاً یک متقاضی قبل از تماس با وام دهندگان ضمن مشورت با مشاور مالی خود امکانات موجود را بررسی می نماید. یک بانک نیز پس از تماس یا دریافت تقاضا از متقاضی به همین ترتیب عمل می نماید.

از نقطه نظر دیگری نیز وام طبقه بندی می شود منابع از وامهای غیر وابسته - وامهای وابسته به پوشش مؤسسه های تضمینی وامهای غیر وابسته که معمولاً "گران است و بعضاً" فراهم نیست وام آزاد و صور مختلف اوراق قرضه کوتاه مدت و بلند مدت اوراق اسلامی - صکوک و بالاخره روش دیگر تأمین مالی از بازارهای بین المللی سرمایه می باشد.

Raising Fund from International Market

در اینجا مناسب می دانیم توضیح مختصری از صکوک را ارائه دهیم:

در اکثر مناطق جهان، دولت، سازمانها، شرکتها، نهادها جهت تأمین مالی خود از ابزاری به نام اوراق قرضه یا اوراق بهادار با درآمد ثابت استفاده می کنند. این اوراق که یکی از ابزارهای اصلی در بازار سرمایه کشورهای غربی است سبب می شود دسترسی صاحبان صنایع به صاحبان ثروت و سرمایه گذاران سریعتر صورت پذیرد. فروشنده این اوراق که بر مبنای ترازنامه شرکتها تنظیم می شود و اساس آن بر پایه بدهی

است به خریدار خود طی یک دوره زمانی ثابت، بهره و در سر رسید، اصل پول را پرداخت می کند، که این مسئله در شرع اسلام عین ربا است و غیر مجاز شناخته می شود. به همین دلیل در کشورهای اسلامی و سایر مناطق که اکثر جمعیت آنها را مسلمانان تشکیل می دهند نیاز به جانشینی یک بازار بدهی اسلامی به جای بازار های بدهی کلاسیک (مبتنی بر بهره) به شدت احساس می شود. ایده انتشار اوراق صکوک برای نخستین بار توسط منذرقحف جهت استفاده از اوراق اجاره دارایی برای پوشش شکاف بودجه در سال ۱۹۹۷ مطرح شد. "احمد" و "خان" نیز در همین سال در کتاب خود با عنوان "ابزارهای مالی اسلامی برای تجهیز منابع بخش دولتی" طراحی و انتشار اوراق صکوک توسط دولتها را پیشنهاد کردند. بانک مرکزی بحرین، نخستین بانکی بود که در سال ۲۰۰۱ به انتشار اوراق قرضه اسلامی صکوک دست زد، به دنبال بحرین، قطر نیز به انتشار ۷۰۰ میلیون دلار اوراق قرضه بین المللی روی آورد مؤسسه آلمانی ساکسونی آنهاالت نخستین بنگاه غیر اسلامی بود که در سال ۲۰۰۴ به بازار جهانی اعتبارات اسلامی گام گذاشت و یک صد میلیون دلار اوراق قرضه اسلامی منتشر کرد. صکوک در واقع یکی از ساختارهای اسلامی تبدیل دارایی ها به اوراق بهادار به شمار می رود که این فرآیند تبدیل، اولین بار در دهه ۱۹۸۰ به عنوان یک نوآوری مالی در آمریکا ظهور کرد. در سالهای اخیر انتشار اوراق صکوک رشد چشمگیری داشته و تا پایان سال ۲۰۰۶ میزان ۵۰ میلیارد دلار اوراق صکوک منتشر شده است. در کشور ما مطالعات متعددی در خصوص اوراق صکوک و نحوه انتشار آن صورت گرفته است. در این مقاله ابتدا با اشاره به مفاهیم صکوک، به طور اجمالی به بررسی انواع آن پرداخته و سپس چند مورد صکوک منتشر شده تشریح می شود در ادامه صکوک اجاره که محبوب ترین نوع صکوک در میان سرمایه گذاران است و همچنین ریسکهای پیش روی اوراق صکوک بررسی می شود و در نهایت نحوه اجرایی نمودن آن در کشور و نقش بانکها در این مسئله و مشکلات و چالشهای پیش روی آن مورد بررسی قرار می گیرد.

تعریف صکوک:

صکوک^{۱۰} (جمع صک) یک واژه عربی است که به معنای گواهی یا سند معنی می دهد. سازمان حسابداری و حسابرسی نهادهای مالی اسلامی صکوک را این گونه تعریف کرده است: صکوک گواهی هایی با ارزش

^{۱۰} - البته بعضی ها صکوک را جمع صک که همان لغت معرب شده چک است مترادف می دانند که با استعاره از آن به این سند اطلاق شده است.

اسمی یکسان است که پس از اتمام عملیات پذیره نویسی بیانگر پرداخت مبلغ اسمی مندرج در آن توسط خریدار به ناشر می باشد و دارنده آن مالک یک یا مجموعه ای از دارایی ها، منافع حاصل از دارایی و یا ذینفع یک پروژه یا یک فعالیت سرمایه گذاری خاص می شود. صکوک بیان کننده یک سهم در مالکیت دارایی های در دسترسی جهت سرمایه گذاری است. این دارایی های غیر نقدی، می تواند حق استفاده از خدمات یا ترکیبی از آن باشد. وجه تمایز صکوک با اوراق قرضه متعارف (ربوی) این است که اوراق قرضه متعارف با پشتوانه یک سری بدهی های مالی دارای سود ثابت، منتشر می شود در حالی که انتشار صکوک به پشتوانه یک دارایی عینی است. از این رو انتشار صکوک در یک جامعه مالی اسلامی قابل اجرا است. اوراق صکوک به صورت کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت و مطابق با اصول شرقی منتشر می شود. سازمان حسابداری و حسابرسی نهادهای مالی اسلامی ۱۴ نوع صکوک سرمایه گذاری را معرفی می کند که عبارتند از: ۱- صکوک اجاره ۲- صکوک مالکیت دارایی که در آینده ساخته می شود ۳- صکوک مالکیت منافع دارایی موجود ۴- صکوک مالکیت دارایی منافع دارایی که در آینده ساخته می شود ۵- صکوک سلم (سلف) ۶- صکوک استصناع ۷- صکوک مرابحه ۸- صکوک مشارکت ۹- صکوک مضاربه ۱۰- صکوک نماینده سرمایه گذاری ۱۱- صکوک مزارعه ۱۲- صکوک مساقات ۱۳- صکوک مقارضه ۱۴- صکوک حق الامتیاز.

شرح برخی از اوراق صکوک

صکوک سلم (سلف): سلم یک نوع فروش است که به موجب آن فروشنده عرضه یک کالای خاص را به خریدار در آینده تعهد می کند و خریدار بهای آن کالا را تماماً پیشاپیش پرداخت می کند. در این جا بهای کالا نقداً (آنی) پرداخت می شود، اما عرضه کالای خریداری شده برای مدت مشخصی به تعویق می افتد. سلم به عنوان ابزاری جهت مدیریت نقدینگی برای بانکهای اسلامی معرفی شده است و جهت فرصتهای سرمایه گذاری کوتاه مدت مورد استفاده قرار می گیرد. در برخی از کشورهای اسلامی نیز سلم به عنوان جایگزینی برای اسناد خزانه متعارف استفاده می شود. ناشر اوراق سلم، فروشنده کالا است و سرمایه گذاران (شرکا)، خریداران اوراق سلم می باشند دارندگان صکوک سلم، مالکان کالای سلم بوده و مستحق دریافت بهای فروش کالا پس از دریافت آن هستند. بنابر این با انتشار اوراق سلم، شرکت می تواند نقدینگی خود را مرتفع سازد و سرمایه گذاران نیز با خرید اوراق سلم این فرصت را دارند که کالای

مورد نیاز خود را در تاریخ سر رسید به قیمت مناسبی تهیه کنند و چنانچه قیمت کالا در بازار در تاریخ سر رسید بالاتر از قیمت توافقی در قرارداد سلم باشد آن گاه ما به التفاوت این دو مبلغ، سود سرمایه گذاران را تشکیل می دهد. لذا اوراق سلم را می توان یک ابزار سرمایه گذاری به شمار آورد. یکی از ویژگی های مهم ابزارهای سرمایه گذاری قابلیت نقد شوندگی آن است. اگر یک ابزار مالی در بازار قابل معامله نباشد و به عبارت دیگر قابلیت نقد شوندگی نداشته باشد گزینه چندان مناسبی برای سرمایه گذاری به شمار نمی رود. اوراق سلم به دلیل آن که متضمن یک دارایی است که بر پایه بدهی ایجاد شده است و مبادله آن بر اساس موازین شرعی غیر مجاز است، لذا قابلیت معامله در بازار ثانویه را ندارد. شخصی که اقدام به خرید اوراق سلم می کند انتظار دارد که قیمت کالای مورد نظر در تاریخ سر رسید افزایش یابد. حال اگر قبل از تاریخ سر رسید انتظار وی از قیمت کالا تغییر کند و تصمیم به فروش ورقه سلم خود بگیرد به دلیل موارد ذکر شده امکان معامله آن وجود ندارد. برای حل این مشکل در نمونه ای از اوراق اسلامی سلم که در مالزی منتشر گردید با استفاده از تبصره ای، ریسک ناشی از کاهش احتمالی بهای کالا در سر رسید پوشش داده شد، این اوراق اسلامی، اوراق قرضه اسلامی " معیار " نامیده شده و بر خلاف سایر انواع اوراق قرضه، با هدف جمع آوری وجوه برای تأمین مالی یک فرآیند خاص طراحی و منتشر نمی شود. هدف اصلی اوراق قرضه معیار این است که یک ملاک و سنجش برای انتشار و قیمت گذاری اوراق قرضه شرکتها باشد. در طراحی این اوراق از اصل مرابحه استفاده می شود، زیرا اصل مرابحه با ویژگی های این اوراق سازگار است. در زمینه، مؤسسه خزانه مالی برهاد (KNB) اجرای فرآیند انتشار اوراق معیار را بر عهده دارد. این مؤسسه یک مؤسسه دولتی در مالزی جهت مدیریت دارایی های دولت مالزی است و از طریق انتشار اوراق معیار، یک سری از دارایی های مورد تأیید شرعی را به صورت نقدی به سرمایه گذاران می فروشد و سپس همان دارایی ها را با قیمت بالاتر و با تاریخ پرداخت معین در آینده خریداری می کند. نکته قابل توجه این است که در این اوراق قیمت بازخرید دارایی توسط KNB از طریق عقد مرابحه از قبل مشخص است، اما قیمت فروش آن (قیمت خرید برای سرمایه گذاران) توسط عرضه و تقاضای بازار تعیین می شود.

ج- اشاره به سازمانهای تأمین کننده منابع مالی برای پروژه ها :

سازمانهای متعددی در جهان برای تأمین منابع مالی وجود دارند. گروهی از این سازمانها وابسته به بخش خصوصی هستند و گروهی وابسته به بخش دولتی.

لیست سازمانهایی که به بخش خصوصی وام می دهند و تسهیلات یا Finance در مقابل اسناد ارائه می نمایند در وب سایتهای مختلف موجود است که ذکر تمامی آنها در اینجا ضروری بنظر نمی رسد، تنها باید گفت بخشی از آنها در پروژه های زیربنایی شرکت می کنند یا بصورت کنسرسیوم یا بصورت تشکیل شرکتهای مختلف تأمین مالی پروژه ها را انجام می دهند که البته تمام آنها مآلاً باید از طریق سیستم بانکی کانالیزه (Channelize) گردند تا وام دهنده و وام گیرنده در محیطی اطمینان بخش بتوانند کار کنند.

البته مسائلی مانند بیمه و تضمین، پوشش ریسک را فعلاً در این مقوله وارد نمی کنیم در مورد پروژه ها معمولاً "وام دهندگان برای اطمینان از بازپرداخت به امکان سنجی پروژه توجه خاصی می نمایند ولی در مواقعی که وام بصورت Soft Loan داده می شود مسئله تضمین مهم است که معمولاً تضمین بانک مرکزی بهترین تضمین برای تأمین مالی و یا Finance ها می باشد. از مهمترین سازمانهای بین المللی تأمین کننده منابع مالی می توان به سازمانهای ذیل اشاره نمود که البته در صورت لزوم در صفحات آتی به سایر آنها نیز اشاره می گردد.

۱- بانک جهانی World Bank

۲- صندوق بین المللی پول International Monetary Fund (I.F.M)

۳- سازمان مالی بین المللی International Finance Corporation (I.F.C)

۴- بانک توسعه اسلامی Islamic Development Bank

و بالاخره سازمانهای دیگری هستند که بصورت قراردادهای چند جانبه Multi Lateral یا دو جانبه (Bilateral) در حسابهای خود متقابلاً" و اعتبارات فنی و اعتبارات فصلی - و خطوط اعتباری برقرار می کنند (Credit Line) .

طبیعی است عدم اطلاع شهروندان یک کشور از چگونگی اعطای این اعتبارت و شرایط آنها و عدم اطلاع رسانی دولت به این اشخاص باعث شده است که سرمایه گذاری در این کشورها آسیب ببیند و جریان سرمایه ای که مرز نمی شناسد بنحوی بدست نیازمندان به آن نرسد و در نتیجه خیلی افراد بیکارند. این وظیفه ی دولت ها در کشورهایی است که به سرمایه نیاز دارند و اشتغال پایین باعث دردسر زیادی برای آنها شده است، که در درجه اول آنها باید به این موضوع توجه کنند و در درجه دوم اتاقهای بازرگانی از طریق ایجاد امکانات سرمایه گذاری توسعه و اشتغال را از طریق روغن کاری سیستم (Lubricating) امکان پذیر بسازند تا در یک نقطه جهان سرمایه بدون بهره وری متوقف نباشد و همزمان در نقطه ای دیگر از جهان بیکاری و نداشتن امکانات بهره وری از معادن را بدلیل فقدان ماشین آلات مختل ننماید.

این آسیب و مشکل بویژه در مواقعی که یک کشور تک محصولی است بیشتر خود را نشان می دهد بطوریکه اغلب محصولات معادن بصورت خام (Raw Material) صادر می شود بهمین دلیل رابطه وزنی کشور ما مثلاً" با ژاپن گاهی مواقع یک به هزار است یعنی یک تن مواد معدنی صادر می کنیم ولی یک IC برای تلویزیون که معادل ۱۰ گرم است وارد می کنیم که باعث تأسف است.

عدم آگاهی به دانش بازرگانی ، عدم شناخت مقررات دو کشور، عدم شناخت بازار، عدم آگاهی به امور بانکی و صدها عدم آگاهی دیگر باعث شده کشور با دارا بودن امکانات بالقوه بالا نتواند این پتانسیلها را بالفعل نماید و بدلیل کمبود سرمایه در دست گروهی که از نظر اطلاعات و دانش تجاری در سطح قابل قبولی قرار دارند نتوانند با رقبای سنتی خود مصاف بدهند و و هنوز ساختار بازرگانی ما که پایه اولیه برای تنظیم قراردادهای بانکی و مالی است قدرت چانه زنی و مذاکره و نتیجتاً" بستر سازی کافی برای جذب سرمایه را نداشته باشد.

۲-۳) آشنایی با موضوع تضمین وام و ارتباط آن با تأمین مالی صادرات

یکی از مهمترین عوامل در محاسبه هزینه های دریافت وام و یا تجهیز منابع مالی بحث ضمانت نامه های صادره بعنوان پوششی برای بازپرداخت وامها یا Finance هاست. هر اعطا کننده تسهیلات یا تجهیز کننده منابع مالی اعم از این که بانک باشد و یا یک سازمان قبل از هر چیز باید قدرت بازپرداخت وام را بررسی کند که اصطلاحاً "به آن Solvency می گویند. از طرف دیگر برای وام دهنده یا ارائه دهنده تسهیلات باید روشن باشد که در صورت تأخیر در پرداخت یا عدم پرداخت چه تضمینی و یا چه وثیقه و رهنی می تواند آنرا پوشش دهد. به همین دلیل در این بخش سعی می شود به انواع تضمین ها اشاره گردد که فعلاً" به عنوان یک ضابطه و تا حدودیکه برای بررسی و آسیب شناسی تأمین مالی و تشخیص نقاط قوت و ضعف آن لازم است به آن اشاره می نمایم و در فصل چهار به تشریح کامل آنها خواهیم پرداخت. اصولاً" پوشش ایفای یک تعهد توسط بانک را تضمین بانکی می گویند که در حقیقت معتبرترین نوع تضمین است. بنابراین معمولاً" وام دهنده یا ارائه کننده تسهیلات از وام گیرنده درخواست یک ضمانتنامه بانکی معتبر غیر قابل برگشت ایفای تعهد بازپرداخت وام خواهد نمود. که اگر این ضمانتنامه بصورت ارزی صادر شود به آن ضمانتنامه ارزی می گویند البته صدور این ضمانتنامه مستلزم پرداخت هزینه می باشد.

ضمانتنامه ها نسبت به اینکه چه بانک یا سازمانی آنرا صادر کرده است دارای درجه اعتبار می باشد مثلاً" ضمانتنامه های صادره از بانک مرکزی، وزارت امور اقتصادی و دارایی، شرکت نفت و پتروشیمی، بانکهای دولتی، بانکهای خصوصی و بالاخره سایر ضمانتنامه ها بترتیب دارای اعتبار کمتر می باشند و طبیعی است که متناسب با کاهش درجه اعتبار ضمانت کننده هزینه مورد مطالبه وام دهنده بیشتر خواهد شد یا به عبارتی وام سخت تر اعطا می گردد و شرایط آن سنگین تر می شود.

در بیشتر کشورها معمولاً" از جهت تقویت و گسترش صادرات خود دولتها سازمانهایی را ایجاد نموده اند و با تخصیص سرمایه ای برای آنها از صادرات و صادرکنندگان کالا یا خدمات در مقابل ریسک عدم پرداخت یا تأخیر در پرداخت حمایت می کنند که البته این ریسکها یا خطرات غیر از خطرات از بین رفتن و آتش گرفتن یا سرقت کالاها است و بهتر است آنرا ریسک غیر کالایی یا تجاری بنامیم. در این گونه ریسکها معمولاً" صادرکننده کالا یا سرمایه گذاری که می خواهد کارخانه ای در یک کشور خارجی ایجاد

کند کالا را تحویل داده و یا کارخانه را راه اندازی نموده ولی به دلایل زیر صادرکننده و یا سرمایه گذار ممکن است نتواند پول خود را که حاصل از فروش کالا و یا سرمایه گذاری است دریافت نماید.

مهمترین خطرات یا ریسکهای غیر کالائی عبارتند از:

- ۱- خطر سیاسی Political Risk
- ۲- خطر اقتصادی Economical Risk
- ۳- خطر مالی Financial Risk
- ۴- خطر بازرگانی Commercial Risk

قطع روابط سیاسی در کشور- اعتصابات و اغتشاشات داخل یک کشور، نوسانات نرخ ارز و بالاخره ورشکستگی خریدار از مصادیق چهار مورد فوق است که ممکن است باعث شود صادرکننده یا سرمایه گذار نتواند بهای کالای خود را به موقع وصول و یا حتی کل آنرا دریافت نماید.

در چنین مواردی سازمانهای حمایت کننده از صادرات که در حقیقت یک نوع بیمه صادرات می باشند وارد میدان می شوند که بعنوان مثال می توان سازمانهایی نظیر ECGD در انگلیس- ساچه در ایتالیا و هرمس در آلمان - کوفاسه در فرانسه را ذکر نمود.

در کشور ما نیز صندوق ضمانت صادرات و شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری، دو ارگانی هستند که این وظیفه را عهده دار می باشند که ضمن معرفی به شرح مختصری از فعالیتهای آنها می پردازیم و در بحث آسیب شناسی به عدم کفایت سرمایه برای مقابله با این خطرات و همچنین مشکلات مختلف آنها اشاره خواهیم نمود. البته لازم به یادآوری است که شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری زیر نظر وزارت امور اقتصادی و دارایی و صندوق ضمانت صادرات زیر نظر وزارت بازرگانی می باشد.

۱-۳-۲) «آشنایی با صندوق ضمانت صادرات ایران»

یکی از سازمانهای مهم که بنا به پیشنهاد وزارت بازرگانی در سال ۷۵ تأسیس گردید صندوق ضمانت صادرات ایران می باشد که پس از انتزاع از مرکز توسعه صادرات ایران در جهت تشویق و حمایت صادرات و تأمین ضمانتنامه های مناسب برای وصول مطالبات صادرکنندگان کالا و خدمات و نیز گسترش،

فراگیری و تأثیرگذاری در ارتقاء صادرات و تأمین منابع جدید مالی برای گردش بهتر امور مالی تأمینی و ضمانتی تشکیل گردید. بر اساس لایحه ی چگونگی اداره صندوق ضمانت صادرات که به تصویب هیئت وزیران رسید هدف صندوق در دو ماده، یک و دو و سرمایه آن که در ماده سه ذکر شده به شرح ذیل می باشد:

بمنظور توسعه و افزایش صادرات کشور از طریق تضمین اعتبارات و سرمایه گذاری های مربوط به کالاها و خدمات صادراتی و ایجاد تسهیلات لازم و ضمانت مطالبات صادرکنندگان از خریداران خارج از کشور در قبال خطرات حاصل از عواملی که بطور معمول شرکتهای بیمه تجاری آنها را بیمه نمی کنند، صندوق ضمانت صادرات ایران از مرکز توسعه صادرات ایران منتزع و برابر این لایحه اداره می شود. ضمناً در ماده دوم متذکر شده است صندوق دارای شخصیت حقوقی و استقلال مالی و اداری است و بصورت شرکت سهامی خاص زیر نظر وزارت بازرگانی اداره خواهد شد. در ماده سوم سرمایه صندوق مبلغ یکصد میلیارد ریال است که تمام آن متعلق به دولت است. در ماده ۴ نیز ارکان صندوق و حدود و وظایف و اختیارات آن ذکر شده است که بر اساس آن مجمع عمومی صندوق متشکل از اعضای زیر است:

- وزیر بازرگانی
- وزیر امور اقتصاد و دارایی
- وزیر امور خارجه
- وزیر صنایع
- رئیس کل بانک مرکزی
- رئیس کل مرکز توسعه صادرات

بقیه مواد این لایحه به شرح زیر می باشد:

ماده ۵- تضمین صندوق بترتیبی که در آئین نامه های مربوط تعیین می شود شامل موارد زیر خواهد بود:

الف) مطالبات صادرکنندگان کالاها و یا خدمات از خریداران خارج از کشور که به دلایل زیر در سر رسید مقرر وصول نشود، مشروط بر آنکه ناشی از عدم انجام تعهد صادرکننده نباشد:

۱- استنکاف خریدار از قبول کالای صادر شده یا خدمت انجام شده.

۲- عدم پرداخت بهای کالا یا خدمت در سر رسید مربوط .

۳- عدم توانایی مالی خریدار بدلیل ورشکستگی یا اعسار یا توقف.

۴- بروز جنگ یا حالت جنگ.

۵- تیره شدن روابط و یا قطع روابط سیاسی با کشور خریدار بنحوی که در نتیجه آن، صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود در سر رسید آنها نشود.

۶- اعمال سیاستهای اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود.

۷- اعمال سیاستهای مربوط به محدودیت های وارداتی و ارزی در کشور خریدار.

۸- سلب مالکیت از خریدار بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نشود.

۹- سایر عوامل خارج از حیطه اختیار صادرکننده و خریدار که به تشخیص هیئت مدیره صندوق موجب عدم وصول مطالبات صادرکننده شود.

ب) تسهیلاتی که برای کالاها یا خدمات صادراتی تخصیص یابد.

ج) سایر مواردی که به تشخیص هیئت وزیران در امر توسعه صادرات لازم ویا مفید باشد.

ماده ۶- صندوق مکلف است پس از پرداخت خسارت ناشی از موارد فوق، نسبت به طرح دعاوی حقوقی در محاکم داخلی و خارجی برای وصول خسارت مربوط اقدام کند.

ماده ۷- صندوق در مقابل خدماتی که ارائه می دهد کارمزد دریافت می کند. هیئت وزیران پس از تأیید مجمع عمومی صندوق، نرخ کارمزد یاد شده و سایر هزینه های لازم را برای این قانون و اداره صندوق تعیین خواهد کرد.

تبصره ۱- دولت مکلف است از تمامی وارد کنندگان غیر دولتی یک درصد از ارزش سیف کالا دریافت و در اختیار صندوق قرار دهد تا به حساب اندوخته احتیاطی منظور شود.

تبصره ۲-

سود ویژه سالانه صندوق نیز که پس از کسر تمامی هزینه ها، ذخایر نفتی، اندوخته قانونی، مالیات و کسور قانون محاسبه می شود به حساب اندوخته احتیاطی منظور خواهد شد. چگونگی استفاده از اندوخته احتیاطی توسط مجمع عمومی صندوق تعیین می شود.

تبصره ۳- هرگاه درآمد های صندوق برای پرداخت خسارت و تأمین ذخایر فنی کافی نباشد مابه التفاوت پس از تصویب هیئت وزیران در بودجه سالانه کل کشور به حساب صندوق منظور خواهد شد. میزان و ترتیب محاسبه ذخایر فنی توسط مجمع عمومی صندوق تعیین می شود. در ارتباط با استانداردهایی که بر اساس آن ضمانتنامه های پوشش تسهیلات صادراتی توسط صندوق بویژه در ارتباط با اعتبار خریدار صادر می گردد و همچنین تعاریف یا Terminology کاربردی برای صندوق

پایه اساسی و اصولی همان تفاهمات کلی اتحادیه بین المللی برن^{۱۱} (سوئیس) می باشد که در این تفاهمات به عناوین ذیل اشاره شد و برای هر یک شرح کافی داده شده است که عبارتند از:

(۱-۱) کالا و خدمات تحت پوشش ضمانتنامه (طبق تفاهمات کلی اتحادیه برن):

الف- مواد اولیه در حالت طبیعی قبل از فرآوری یا تولید و یا نیمه تمام جهت فرآوری بعدی نظیر (فرآورده های فلزی سبک، نوارها و ورقه های فلزی که تمام شده محسوب می گردند اما طبیعتاً نیازمند فرآوری بعدی می باشند).

ب- کالاهای مصرفی با عمر کوتاه و خدمات جهت استفاده مصرف کننده. لین کالاهای عمدتاً برای مصرف/ استفاده شخصی، اما برای مقاصد تجاری و صنعتی نیز مورد استفاده قرار می گیرند.

ج- قطعات و اجزاء نظیر کالاهای واسطه ای و خدمات مرتبط. این قطعات کالاهای تمام شده ای هستند که در تکمیل و ساخت کالاهای سرمایه ای و نیمه سرمایه ای استفاده می شوند. تفاوت کالای "ج" با کالای "الف" در این نکته نهفته که کالای "ج" در فرآیند صنعتی دیگری تغییر نمی یابند، اما خود در فرآیندهای تولیدی مورد استفاده واقع می گردند.

(۱-۲) نقطه شروع اعتبار (بر اساس تفاهمات کلی اتحادیه برن):

(۱-۲-۱) برای کالاهای "الف" بند (۱-۱) حداکثر تاریخ واقعی پذیرش کالا/ خدمات یا میانگین موزون تاریخ پذیرش کالا/ خدمات توسط خریدار

(۱-۲-۲) برای کالاهای "ب" بند (۱-۱)، مشابه

(۱-۲-۲) برای کالاهای "ب" بند (۱-۱)، مشابه مورد "الف"، حداکثر تا تاریخ واقعی پذیرش کالا یا میانگین موزون تاریخ های قبول کالا توسط خریدار، برای خدمات: تاریخ تحویل فاکتور به مشتری یا پذیرش خدمت توسط مشتری. طی این دوره خدمت انجام شده و تحویل فاکتور یا تأیید مشتری در فواصل زمانی معینی صورت می پذیرد.

^{۱۱} - بعد از جنگ جهانی که بیمه در مقابل خطرات سیاسی و اقتصادی اهمیت بیشتری یافته بود مؤسسات بیمه ای تحت کنترل دولت و بخش خصوصی که خطرات سیاسی را از طرف دولتها پوشش می دادند به این اتحادیه پیوستند و نهایتاً در سال ۱۹۷۴ اساسنامه اتحادیه به منظور مجاز نمودن عضویت این مؤسسات مورد تجدید نظر قرار گرفته و به نام فعلی آن "اتحادیه بین المللی تضمین کنندگان اعتبار و سرمایه گذاری" و یا "اتحادیه برن" (International Union of Credit and Investment Insurers)، (Berne Union) به تصویب رسید. در حال حاضر اتحادیه دارای ۴۰ عضو از ۳۲ کشور است.

۱-۲-۳) برای کالاهای "ج" بند (۱-۱)، مشابه مورد "الف"، برای خدمات از تاریخ تحویل فاکتور به مشتری یا قبول خدمت توسط مشتری و مشابه مورد "ب" می باشد.

۱-۳) طول دوره (مدت) اعتبار (بر اساس تفاهات کلی اتحادیه برن):

۱-۳-۱- برای کالاهای "الف" بند (۱-۱) حداکثر ۶ ماه.

۱-۳-۲- برای کالاها/ خدمات "ب" بند (۱-۱) حداکثر ۶ ماه.

۱-۳-۳- برای کالاها/ خدمات "ب" بند (۱-۱) معمولاً ۶ ماه ، استثنائاً در صورت توافق طرفین در مورد عمر قطعات/ اجزاء و قیمتی بودن کالا تا ۵ سال.

۱-۴) باز پرداخت اعتبار (بر اساس تفاهات کلی اتحادیه برن):

الف- پیش پرداخت

به موجب ماده (۵) شرایط عمومی قرارداد تسهیلات آیین نامه "تأمین مالی صادرات کالا و خدمات" مصوب شورای محترم پول و اعتبار ، برای کلیه کالاهای "الف"، "ب" و "ج" بند (۱-۱) ضمانتنامه، حداقل ۱۵٪ مبلغ قرارداد تجاری باید به عنوان پیش پرداخت توسط وام گیرنده و از طریق بانک داخلی به فروشنده پرداخت گردد.

ب- اقساط بازپرداخت

ماده (۹)- پرداخت خسارت

۹-۱- در صورتیکه بانک حداکثر ظرف ۶۰ روز از موعد سر رسید، موفق به وصول مطالبات خود از وام گیرنده نشود، موظف است مراتب را کتباً به صندوق اعلام و درخواست پرداخت وجه طبق مفاد ضمانتنامه را بنماید.

۹-۲- صندوق حداکثر ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ درخواست بانک، نسبت به پرداخت وجه مطابق با ماده (۳) ضمانتنامه اقدام خواهد نمود.

۳-۹- پس از اعلام بانک مبنی بر عدم ایفای تعهدات وام گیرنده / یا ضامن خارجی، بدون اینکه نیاز به هیچگونه اقدام قضایی یا اداری دیگر باشد، اصل و سود مقرر که کماکان سه ماه پس از تاریخ مقرر پرداخت نشده باقی مانده است، ظرف مهلت مقرر بر اساس Letter of Inclusion از سوی صندوق به بانک پرداخت خواهد شد. اعلام و تشخیص بانک در خصوص میزان مطالبات مورد قبول صندوق می باشد.

۴-۹- در صورتی که وام گیرنده طبق رأی صادره ورشکسته شناخته شود یا معسر گردد و صندوق متعهد انجام پرداخت گردد، پس از پرداخت وجه موضوع ماده (۲-۳) ، صندوق هیچگونه تعهد دیگری در ارتباط با مبالغ پرداخت شده نخواهد داشت.

۵-۹- در صورتیکه عدم پرداخت وام گیرنده ناشی از قصور و عدم ایفای تعهدات صادرکننده باشد، صندوق حق رجوع به صادرکننده بابت تمام یا بخشی از خسارت پرداخت شده به بانک را برای خود محفوظ خواهد داشت.

۶-۹- طرح هر گونه ادعای خسارتی بعد از گذشت دو سال از زمان تحقق خسارت و یا آخرین مطالبه کتبی بانک مسموع نخواهد بود.

۷-۹- خسارت ناشی از موارد ذیل تحت پوشش این ضمانتنامه نمی باشد:

- قصور و عدم ایفای تعهدات صادرکننده به موجب قرارداد فروش.

- در صورتیکه عمل صادرکننده به طور مستقیم یا غیر مستقیم به نحوی موجب خسارت گردد.

ماده (۱۰) داوری و حل اختلاف

هر گونه اختلاف میان صندوق و بانک در خصوص این ضمانتنامه از طریق دوستانه و مذاکره حل خواهد شد. در صورتیکه اختلاف صندوق و بانک در رابطه با این ضمانتنامه از طریق مسالمت آمیز و یا ارجاع امر به کارشناس واحد مرضی الطرفین فیصله نیابد، حل اختلاف به داوری به شرح ذیل ارجاع می گردد:

۱-۱۰- هر یک از طرفین یک نفر کارشناس تعیین و کتباً به طرف دیگر معرفی می نمایند. کارشناسان مزبور ، کارشناس دیگری را به عنوان سرکارشناس تعیین خواهند کرد.

۲-۱۰- هر گاه ظرف مدت یک ماه از زمانی که یک طرف کارشناس اختصاصی خود را معرفی کرده طرف دیگر کارشناس اختصاصی خود را معرفی نکند و همچنین در صورتیکه دو کارشناس منتخب طرفین در انتخاب کارشناس سوم به توافق نرسند، طرف ذینفع می تواند از دادگاه ذیصلاح درخواست تعیین کارشناس اختصاصی طرف مستنکف یا سرکارشناس را به عمل آورد.

۳-۱۰- رأی سرکارشناس که باید در مهلت مقرر یک ماه از تاریخ تشکیل هیأت کارشناس صادر شود، برای طرفین لازم الاجرا است.

۴-۱۰- هر یک از طرفین حق الزحمه کارشناس اختصاصی خود و نصف حق الزحمه سرکارشناس را به عهده دارد.

بطوریکه ملاحظه می شود، صندوق ضمانت صادرات عملیات مشابهی با هرمس و کوفاسه یا ECGD در دنیا برای صادرکنندگان کالا و خدمات که شروع گردید، انجام می دهد.

البته لازم به ذکر است نسبت به اسنادی که صادرکنندگان در مقابل کالا یا خدمات صادراتی خود ارائه می دهند (قرارداد، اعتبار اسنادی، برات، اسناد دیگر) و نسبت به کشوری که ضمانت کالای صادرات می باشد Country Risk، نسبت به موضوعی که بیمه می کنند (عدم پرداخت....) هزینه دریافتی صندوق تفاوت می کند و جداولی برای آن از طرز صندوق ارائه می گردد که بنا به اقتضای اوضاع مالی بین المللی ممکن است update یا بروز گردد. اخیراً "سازمانهای بیمه ای و حتی بانک توسعه صادرات نیز وارد اینگونه عملیات (تضمین و حمایت صادرکنندگان) شده اند که بعنوان نمونه اشاره ای هم به بانک توسعه صادرات و چگونگی بیمه نوسانات نرخ ارز توسط این بانک می نمایم.

۲-۳-۲) « آشنایی با بانک توسعه صادرات ایران »

برای اولین بار پس از انقلاب شکوهمند اسلامی در ایران بر اساس مصوبه مورخ ۱۳۷۰/۴/۱۹ مجمع عمومی بانکها، بانک توسعه صادرات ایران بمنظور فراهم آوردن امکانات لازم جهت گسترش صادرات "غیر

نفتی" و مبادلات تجاری و اقتصادی با دیگر کشورها تأسیس شد و فعالیت خود را بعنوان تنها بانک تخصصی، صادرات-واردات کشور (EXIM – BANK) آغاز نمود.

بررسی وضعیت تجاری کشورهایی که در تجارت بین المللی جایگاهی دارند، این واقعیت را روشن می سازد که ، از عوامل بسیار مهم و مؤثر در موفقیت آنها ، بکارگیری مناسب ابزارها و مکانیزمهای تأمین مالی مورد لزوم برای توسعه و رونق صادرات بوده است. توفیق در این امر ممکن نبوده است مگر ، با بهره گیری از امکانات مؤسسات خاصی که عهده دار ایفای وظایف فوق در این کشورها بوده اند. نقش مؤسساتی نظیر هرمس در آلمان کوفاسه در فرانسه و اگزیم، بانکهای ژاپن، کره جنوبی و تایوان در جهت حمایت از صادرکنندگان در کشورهای متبوعه، بسیار قابل توجه و تعیین کننده بوده است.

نوسانات نرخ ارز (Fluctuation of Exchange Rate):

ریسک ناشی از نوسانات نرخ ارز از جمله مقولاتی است که همواره ذهن فعالان بخشهای اقتصادی، خصوصاً افرادی که در ارتباط با صادرات و واردات در حال فعالیت می باشند را به خود مشغول نموده است.

اهمیت این موضوع بقدری است که این ریسک بعضاً " زیانهای سنگین و غیر قابل جبرانی را به مشتریان مربوطه وارد می نماید. بدین لحاظ بانک توسعه صادرات ایران در قالب معاملات سلف، تعویضی و اختیاری اقدام به پوشش این ریسک خواهد نمود. در قالب این معاملات، صرفاً " ریسک نوسانات نرخ ارزها در مقابل یکدیگر پوشش داده خواهد شد و امکان ثابت نمودن آن در مقابل ریال وجود نخواهد داشت. هدف از ارائه این خدمت ، تبدیل تعهد و یا درآمد ارزی پر نوسان مشتریان (مانند یورو ، پوند، فرانک و...) به دلار آمریکا می باشد که در مقطع فعلی در کشور ما از نوسان بسیار اندک و قابل پیش بینی در مقابل ریال برخوردار است. امید آن می رود ارائه و استفاده از این مکانیزم، به میزان قابل ملاحظه ای از ریسک موجود در عرصه تجارت بین الملل بکاهد.

انواع معاملات: برای پوشش نوسانات نرخ ارز ، مشتریان می توانند از گزینه های مختلفی بهره مند گردند که بسته به نوع آنها و دامنه پوشش ریسک ، میزان هزینه و کارمزد پرداختی متفاوت خواهد بود. اهم این معاملات عبارتند از: سلف (Forward)، تعویضی (Swap) و اختیاری (Option).

• در معاملات سلف در هنگام عقد قرارداد بین طرفین معامله، توافق می شود تا یک ارز، با نرخ مشخص و برای سر رسیدی معین در آینده، در مقابل ارزی دیگر معامله و مبادله گردد. در این حالت متقاضی هیچ وجهی را بابت هزینه، کارمزد و یا اصل مبلغ به بانک پرداخت نخواهد کرد و تنها وثایق مورد نیاز در هنگام عقد قرارداد نزد بانک تودیع خواهد شد و نهایتاً "جمع مبالغ در سر رسید آینده در ازای دریافت ارز مورد درخواست به بانک پرداخت می شود. در این نوع از معاملات متقاضی مکلف خواهد بود دو روز قبل از سر رسید، وجوه ارزی مورد تعهد خود را تحت هر شرایط و فارغ از نرخ جاری بازار، با همان نرخ توافق شده قبلی به بانک پرداخت نماید. باید دقت داشت که در این گونه معاملات ممکن است در سر رسید، نرخ نقدی بازار وضعیت بهتری را نسبت به نرخ توافق شده قبلی داشته باشد لیکن به موجب قرارداد منعقد، بایستی مشتریان محترم نسبت به ایفای تعهدات خود با همان نرخ قبلی اقدام نمایند.

• در معاملات تعویضی نیز همان شرایط معاملات سلف حاکم خواهد بود با این تفاوت که تنها یک معامله نقدی معکوس نیز به آن اضافه خواهد شد. انجام این نوع معاملات زمانی برای مشتریان موضوعیت خواهد داشت که منابع ارزی در اختیار آنها در مقطع فعلی متناسب با نیازهای جاری ایشان نبوده ولی تعهدات آتی آنها را پوشش خواهد داد. در این حالت به منظور کسب آسودگی خاطر از ایفای تعهد آتی و همچنین تأمین نقدینگی لازم متناسب با نیازهای جاری، با انجام یک معامله تعویضی هر دو نیاز مشتریان مرتفع خواهد شد.

• در معاملات اختیاری اعم از (اعم از اختیار خرید یا اختیار فروش) دارنده معامله اختیاری، اجازه خواهد داشت در سر رسید (و یا تا سر رسید) معامله، نسبت به انجام معامله اقدام نماید و یا چنانچه نرخ نقدی بازار مطلوبیت بیشتری را نسبت به نرخ تأیید شده قبلی داشته باشد از قبول معامله و انجام تعهد قبلی خودداری نماید و ارز مورد نیاز خود را از بازار تهیه نماید. هزینه های مربوط به معاملات اختیاری می بایست در زمان عقد قرارداد از جانب متقاضی پرداخت گردد لیکن هیچ نیازی به تودیع وثیقه نخواهد بود مضافاً اینکه در نوع اروپایی معاملات اختیاری صرفاً در سر رسید، این اختیار به دارنده آن اعطا خواهد شد ولی در نوع آمریکایی آن از روز عقد قرارداد تا سر رسید حق استفاده از اختیار و یا انجام معامله محفوظ خواهد بود. باید توجه داشت از آنجا که معاملات اختیاری ریسک وسیعتری را پوشش خواهد داد و مشکل

عنوان شده در معاملات سلف را نیز مرتفع خواهد ساخت، لذا طبیعی است که هزینه مربوط به آن نیز به میزان قابل ملاحظه ای افزایش یابد.

مدت، مبلغ و نوع ارز: مدت زمان پوشش کلیه معاملات، در مقطع فعلی از ۱۵ روز تا حداکثر یک سال می باشد. حداقل مبلغ مورد درخواست معادل ۱۰۰ هزار دلار می باشد. در مقطع فعلی انجام معاملات پوششی، کلیه ارزهای عمده جهانی قابل معامله در بانکهای کشور شامل می گردد (محدودیت های فوق ممکن است حسب مورد تغییر یابد). همچنین این معاملات می تواند ارزهای موضوع اعتبارات اسنادی وارداتی و صادراتی، تعهدات ارزی، بازپرداخت تسهیلات اعطایی، سپرده های ارزی مشتریان و حسب مورد، سایر نیازهای ارزی را پوشش دهد.

تذکر مهم: در تمام معاملات فوق، تاریخ سر رسید و مبلغ ارز اعلام شده از سوی متقاضی به هیچ وجه قابل تغییر نخواهد بود و مسئولیت ها و زیانهای احتمالی ناشی از آن متوجه متقاضیان خواهد بود و بانک صرفاً موظف به تامین ارز مورد تعهد در سر رسید مشخص شده قبلی خواهد بود. همچنین در صورت عدم ایفای تعهد از جانب متقاضیان هرگونه زیان و هزینه احتمالی مربوطه از محل وثائق تودיעی قابل برداشت خواهد بود. بدین لحاظ لازم است متقاضیان محترم قبل از هر اقدامی از صحت و سقم مبلغ و سر رسید اعلام شده اطمینان حاصل نمایند و در مورد اعتبارات اسنادی وارداتی و صادراتی که ممکن است بعضاً پرداخت زودتر و یا وصول وجوه با تاخیر انجام پذیرد، سررسیدهای اعلام شده با تقدم و تاخر چند روزه اعلام گردد.

۳-۲) « آشنایی با شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری »

* هدف از تأسیس

شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری بر اساس قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری با مشارکت بیمه مرکزی ایران و شرکتهای بیمه ایران، آسیا، البرز، دانا و بانکهای ملی، صادرات، توسعه صادرات، تجارت و ملت با سرمایه اولیه بالغ بر بیست میلیارد ریال در سال ۱۳۷۳ تأسیس گردیده است.

هدف از تأسیس این شرکت ارائه پوششهای بیمه ای مورد نیاز صادرکنندگان کالا و خدمات و سرمایه گذاران و کمک به توسعه و اعتلای صادرات غیر نفتی کشور در راستای اولویتهای برنامه های اقتصادی و دولت بوده است . تأسیس این شرکت نقطه عطفی است در ارائه خدمات بیمه ای مورد نیاز صادرکنندگان و سرمایه گذاران بویژه در کشورهای خارجی در جهت حفظ سرمایه و دستاوردهای آنان .

*** انواع خدمات بیمه ای که در حال حاضر توسط شرکت عرضه می گردد به شرح زیر می باشد :**

بیمه مطالبات صادرکنندگان کالا از خریداران خارجی:

در این نوع بیمه ، صادرکنندگان ایرانی با اطمینان نسبت به فروش کالاهای خود به خریداران خارج از کشور اقدام می نمایند . زیرا اگر صادرکننده به جهت تحقق خطرات اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار نتواند بهای کالای فروخته شده خود را در سر رسید مقرر از خریدار خارجی وصول نماید شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری خسارت را می پردازد . در این زمینه دو نوع بیمه نامه به شرح زیر صادر می شود :

بیمه نامه قبل از حمل (Pre Shipment):

در این نوع بیمه، صادرکننده از زمانی که قرارداد قطعی فروش کالا را با طرف خارجی امضاء می کند تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرد. این نوع بیمه برای تولید کنندگان کالای صنعتی که طبق استاندارد ، آب و هوا و سفارش خاص خریدار شروع به تولید کالایی می کنند اهمیت ویژه ای دارد ، زیرا ممکن است چنین کالایی خریدار دیگری نداشته باشد و در صورتی که طرف قرارداد بر اثر وقایع سیاسی و اقتصادی قادر به خرید آن نباشد ، فروشنده خسارات قابل توجهی متحمل می گردد . به علاوه در این نوع بیمه

در صورتی که صادرکننده به دلیل وضع پاره ای مقررات قادر به صدور کالای مربوطه نگردد و امکان فروش آن کالا در داخل نیز نباشد ، شرکت بیمه خسارت وارده به صادر کننده را پرداخت می کند .

بیمه نامه بعد از حمل (Post Shipment):

در این نوع بیمه، شرکت بیمه ریسک عدم پرداخت بهای کالاهای صادر شده را در مقابل خطرات زیر تحت پوشش قرار می دهد :

۱- ورشکستگی یا اعسار خریدار

۲- استنکاف غیر موجه خریدار از قبول کالای صادر شده

۳- خودداری خریدار از پرداخت برات در سررسید معین شده

۴- عدم پرداخت بهای کالای صادر شده در سررسید مربوطه

۵- عدم پرداخت مطالبات صادرکننده به علت :

الف- اعمال سیاستهای اقتصادی و محدودیتهای وارداتی یا ارزی در کشور خریدار

ب- تیره شدن یا قطع رابطه سیاسی با کشور خریدار

پ- سلب مالکیت از خریدار بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال وی

ت- وقوع جنگ یا حالت جنگ و یا هرگونه عملیاتی که به جنگ شباهت داشته باشد در کشور خریدار

ث- اعتصاب ، شورش و بلوا در کشور خریدار

*** بیمه مطالبات صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی از کارفرمایان و صاحبکاران خارجی:**

دراین بیمه ، شرکت مهندس مشاور و پیمانکار درانجام خدمات و فعالیتهای برون مرزی خود آسودگی خاطر دارد ، زیرا اگر در اثر وقوع خطرات اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار ، نتواند بهای خدمات انجام شده اش را از کار فرمای خود وصول نماید ، شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری خسارت را می پردازد.

بیمه سرمایه گذاران:

دراین نوع بیمه ، سرمایه گذاریهای مؤسسات و شرکتهای ایرانی در خارج و یا بالعکس تحت پوشش بیمه ای شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری قرار می گیرد و در صورتیکه به علت تحقق خطرات سیاسی ، انتقال اصل سرمایه و یا منافع آن ممنوع گردد ، شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری خسارات وارده را براساس شرایط بیمه نامه پرداخت می کند .

بیمه نامه جایگزین ضمانتنامه های بانکی مورد نیاز جهت خدمات فنی و مهندسی:

دراین نوع بیمه ، تضمین های مورد نیاز شرکتهای مهندسی مشاور و پیمانکار جهت شرکت در مناقصه ، پیش پرداخت ، حسن انجام قرارداد، حسن انجام کار که مورد درخواست کارفرمایان می باشد چه در زمینه فعالیتهای برون مرزی و یا در داخل کشور یا صدور بیمه نامه های مناسب فراهم می گردد.

بیمه تعهدات گمرکی در زمینه ورود موقت کالا به شرط صدور (صادرات مجدد):

دراین نوع بیمه تعهدات وارد کنندگان موقت کالا در مقابل گمرک ایران مبنی بر تبدیل مواد اولیه به کالای ساخته شده و صدور آن به خارج از کشور تحت پوشش بیمه ای شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری قرار می گیرد.

بیمه بازپرداخت تسهیلات اعطائی از سوی بانکها و مؤسسات اعتباری به صادر کنندگان و سرمایه گذاران:

در این نوع بیمه ، بازپرداخت وامهای اعطائی از سوی بانکها و مؤسسات اعتباری به صادرکنندگان و سرمایه گذاران در بخشهای تولیدی ، صنعتی و تجاری توسط شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری تضمین شده و اینگونه مؤسسات می توانند با تثبیت جریان نقدینگی ، به رسالت خود مبنی بر اعطای تسهیلات جهت توسعه صادرات و سرمایه گذاری در کشور بهتر عمل نمایند .

بیمه نامه جایگزین وثائق مورد نیاز بانکها و مؤسسات اعتباری:

به موجب این بیمه نامه شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری تعهد می کند در صورتی که وام گیرنده در سررسید مقرر قادر به بازپرداخت اقساط وام دریافتی نباشد نسبت به پرداخت خسارات وارده به بانک یا مؤسسه اعتباری ذیربط اقدام نماید . این بیمه نامه توسط بانکها و مؤسسات اعتباری ، بجای وثیقه پذیرفته می شود .

صدور سایر انواع بیمه نامه های مورد نیاز در زمینه صادرات کالا و خدمات و سرمایه گذاری:

شرکت آمادگی دارد در زمینه صدور سایر انواع بیمه نامه های مرتبط با فعالیتهای صادراتی و سرمایه گذاری اقدام نماید .

*** پوشش های جدید شرکت :**

(۱) عایدات کامل (Whole Turnover) :

در این حالت، کلیه معاملاتی که توسط بیمه گذار صورت می گیرد تحت پوشش بیمه اعتباری قرار دارد . در این نوع بیمه نامه فروش به شرکتهای وابسته و اقماری و یا شرکتهای دولتی مستثنی هستند . در این

موارد می باید بر سر نحوه و چگونگی کنترل‌های اعتباری بین بیمه گر و بیمه گذار توافق صورت گیرد .
نحوه محاسبه حق بیمه نیز بر اساس درصدی از حجم کل معاملات در طول سال می باشد.

(۲) حسابهای خاص (Specific Account):

این نوع بیمه درموارد و معاملات معین و یا قراردادهای موردی عمل می گردد . می توان یک تعدادی از معاملات و قراردادهای با فروشندگان خاص تحت پوشش بیمه ای قرار داد . دراین حالت حق بیمه بصورت درصدی از حجم قرارداد درطی دوره بیمه نامه محاسبه می گردد.

(۳) اعتبار پیش از تحویل کالا (اعتبار معاملات سلف (Anticipatory Credit):

در این حالت بیمه نامه جهت حمایت از خریدار که بخش و یا کل مبلغ معاملات را از پیش می پردازد، صادر می گردد.

(۴) کاردرحال انجام (Work in Progress) :

دراین حالت بیمه نامه جهت پوشش اعتبار تولید کنندگانی صادر می گردد که تعهداتشان درقبال کارفرما یا مقاطعه کار مستقل از خریداران می باشد.

*** استفاده کنندگان خدمات این شرکت**

- صادرکنندگان کالا و خدمات
- سرمایه گذاران ایرانی در خارج از کشور
- سرمایه گذاران خارجی در داخل کشور
- بانکهای و مؤسسات اعتباری و مالی
- کارخانجات و مؤسسات تولیدی و بازرگانی که جهت توسعه فعالیتهای خود از تسهیلات مالی استفاده می نمایند.

۴-۲- هزینه مؤثر بر پروژه (Effective Cost Of Project):

آشنایی با هزینه های مربوط به تأمین مالی قبل از تقاضای تسهیل یکی از مهمترین نیازهای یک شخص یا شرکت متقاضی وام یا تسهیلات بویژه از خارج است. بدون شناخت عناوین هزینه های مختلف که در قیمت تمام شده یک پروژه مالی مستقیماً مؤثر می باشند ورود به مذاکرات برای دریافت تسهیلات بسیار مخاطره آمیز است چرا که قیمت تمام شده پول یا منابع برای تجهیز مالی باید برای استفاده کننده یا User قبل از تقاضا روشن باشد. بنابراین سعی می کنیم حتی الامکان به عناوین آنها اشاره نموده و شرح مختصری هم برای هر یک ارائه دهیم که البته این اقلام یا فاکتورها در جای خود بیشتر توصیف خواهند شد. از مهمترین این هزینه ها که نهایتاً "جمع آنها بعنوان هزینه مؤثر یک پروژه Effective Cost of Project باید محاسبه گردد و راهگشای تصمیم گیری برای دریافت یا انصراف از دریافت وام می باشد که آنرا در دو طبقه متمایز می توان تقسیم نمود. البته این نوع هزینه یابی ها ممکن است برای پروژه های صدور خدمات فنی مهندسی و یا صادرات کالا و یا فروش ماشین آلات و خطوط تولید مورد استفاده صادرکنندگان قرار گیرد.

طبقه اول: هزینه های ثابت یا FLAT است. این هزینه ها معمولاً "برای یکبار اخذ می گردند. نظیر هزینه تعهد پرداخت وام توسط بانکها که به آن Commitment Fee می گویند، و معمولاً یک یا دو در هزار می باشد هزینه دیگر ثابت یا FLAT هزینه بیمه کردن عدم بازپرداخت تسهیلات دریافتی از بانکها یا در حالتی است که پروژه Finance شده است در این حالت برای پوشش ریسک عدم پرداخت بدلائل سیاسی یا اقتصادی یا ورشکست شدن استفاده کننده از تجهیز منابع مالی برای اجرای پروژه شرکتهای بیمه درصدی از مبلغ بیمه شده از پروژه را دریافت می نماید که از حدود ۳ تا ۸ درصد که بر اساس مدت و ریسک کشور و عوامل دیگر محاسبه می شود و برای یک بار پرداخت می گردد هزینه دیگری که بصورت ثابت و flat دریافت می شود هزینه تأیید L/C CONFIRM یا اسنادی است که بنفع مجری پروژه گشایش یافته است که معمولاً "کارفرما به حساب میزبان محاسبه می کند و بالاخره هزینه های ثابت دیگر نظیر هزینه مدیریت Management Fee کلیه این هزینه ها برای یکبار از پروژه دریافت می شود و اگر مثلاً "به مدت پروژه که ۵ سال باشد تقسیم کنیم حدود سالیانه ۲٪ تا ۴٪ حد متعارف است.

طبقه دوم: هزینه ها که شامل هزینه های شناور یا اصطلاحاً "Float" هستند که بر پایه هر سال محاسبه می شود این هزینه ها را می توان به شرح ذیل عنوان نمود.

الف- سود دوره ساخت، در طول اجرای پروژه ممکن است به پیمانکاران فقط بخشی از صورت حساب ها پرداخت شود چرا که پروژه های Turnkey معمولاً به این شکل توافق می شود که ۱۵ درصد بصورت پیش پرداخت Advance Payment و ۱۵ درصد در طول دوره ساخت و اجرا During the Execution پرداخت می گردد و ۷۰ درصد بقیه پس از تحویل پروژه به پیمانکار پرداخت می شود. لذا در طول دوره ساخت چون بابت ۷۰ درصد مبلغی دریافت نمی شود پس باید پیمانکار بابت آن سودی دریافت کند که آنرا سود دوره ساخت می گویند.

ب- هزینه دیگری که معمولاً بر اساس استاندارد های مهندسی FEDIC حدود ۵ درصد برآورد می شود و به آن تعدیلات Adjustment Fee می گویند که در حقیقت نرخ تورم جهانی است. یکی دیگر از هزینه ها که مهمترین آنها می باشد، نرخ بهره مربوط به مبالغ Finance است که معمولاً بر اساس نرخ یکی از بازارهای پولی دنیا FIX می شود که بصورت سنتی بر پایه LIBOR یا بازار پولی لندن محاسبه می گردد. این TERM متشکل از ۵ کلمه می باشد LONDON INTER BANK OFFER RATE که فعلاً حدود ۵/۵ درصد است که البته به آن رقمی ممکن است اضافه یا کسر شود این هزینه نیز رقم بسیار مهمی است و بر اساس هر سال به پروژه اضافه می شود و بعبارت دیگر در محاسبه ارزش حال و ویژه پروژه بسیار مؤثر است (Net Present Value) و نتیجتاً سود آوری پروژه را تحت تأثیر قرار می دهد هزینه های ثابت و شناور پروژه در امکان سنجی (Feasibility Study) و تحلیل هزینه و فایده و نتیجتاً تصمیم به اجرا یا عدم اجرای پروژه های مختلف مؤثر می باشند به همین دلیل پروژه ها بدون حمایت دولت و اعطای تسهیلات تبصره ای و سوبسیدهای ویژه، حداقل در زمانهای کوتاه نمی تواند پاسخگو باشد و باید بدنبال تأمین منابع مالی سندیکایی و ارزان قیمت بود البته بازده اقتصادی ERR این پروژه ها بالاست که مقوله دیگری است.

۴-۳-۲- درجه بندی تعهدات پرداخت کشورها بر اساس ریسک :

در اینجا لازم است که به چگونگی درجه بندی تعهدات پرداخت کشورها بر اساس ریسک اشاره ای داشته باشیم و بحث خود را خاتمه دهیم . این درجه بندی که در ماهنامه اقتصادی بین المللی ریسک و بررسی پرداختها چاپ انگلیس می باشد در هر شماره خود وضعیت ۱۲۰ کشور جهان را از نظر اقتصادی -سیاسی - بررسی می کند و آنها را بر اساس وضعیتی که از نظر پرداخت تعهدات خود دارند درجه بندی می نماید . شاخص هایی که در این درجه بندی ملاک قرار می گیرند، عبارتند از شاخص اقتصادی ،سیاسی،اجتماعی و بازرگانی هر کشور .

به نظر می رسد این درجه بندی مدیریت، جنبه ها و هزینه های مربوطه را بویژه در بیمه های اتکایی تحت تأثیر قرار می دهد.

درجه بندی زیر، ریسک موجود در برقراری روابط تجاری و معامله با هر کشور را نشان می دهد. نحوه درجه بندی به شرح زیر می باشد: هر یک از این درجه ها خود دوباره به درجه های A, B, C, D تقسیم می شوند که درجه A یعنی ریسک کمتر از درجه B, درجه B یعنی ریسک کمتر از درجه C و به همین ترتیب درجه D یعنی ریسک بیش از درجه A تا C. در مورد DBV این تقسیم ثانوی وجود ندارد چون بطور کل کشور مربوطه، ریسک فوق العاده زیادی دارد.

درجه	معنی
DB۱	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها عالی است و کمترین ریسک ممکن را دارد.
DB۲	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها خوب است.
DB۳	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها به شکلی است که توانایی کافی برای پرداخت تعهدهای خود را دارد.
DB۴	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها به شکلی است که بطور طبیعی می تواند تعهدهای خود را بپردازد.
DB۵	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها مورد سؤال است و امکانات ضعیفی برای پرداخت تعهدهای خود دارد.
DB۶	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها به شکلی است که به احتمال قوی قادر به پرداخت نیست و ریسک زیادی وجود دارد.
DB۷	وضعیت از نظر پرداخت تعهدها به شکلی است که به احتمال بسیار قوی قادر به پرداخت نیست و بالاترین ریسک ممکن را دارد.

مرحله سوم :

بررسی روشهای تأمین مالی خارجی و تأثیر آن در توسعه
صادرات :

در این بخش تجربه کشورهای جهان در جذب منابع مالی
خارجی بررسی و معرفی می شود.

۳- بررسی روشهای تأمین مالی خارجی و تأثیر آن در توسعه صادرات

۳-۱- آشنایی با روشهای متداول تأمین مالی، عناوین و انواع آنها

۳-۲- اهداف تأمین منابع مالی و الزامات آن

۳-۳- تجربه کشورهای جهان در جذب منابع خارجی در ده سال اخیر

۳-۴- شرح عملیاتی و اجرایی مهمترین روشهای تأمین مالی

۳-۵- نقش تأمین مالی در اجرای پروژه ها و تسهیل مبادلات و تأثیر آن در توسعه صادرات کشورها.

در این قسمت که از اصلی ترین مباحث این پروژه تحقیقاتی می باشد، ضمن بررسی و مقایسه سه موضوع تأمین مالی از طریق مستقیم (وام و تسهیلات) - وضعیت سرمایه گذاری در کشورهای مختلف جهان و امکان جذب سرمایه در قالب قراردادهای مشترک و همکاری به چگونگی کاربرد آنها در تأمین مالی پروژه ها بویژه در بعد صادرات بخش خصوصی پرداخته و سعی می شود در حد امکان به مواردی که بیشتر با فضای تجاری و صادراتی ایران ارتباط دارد آشنا شویم با این هدف که به بومی کردن این روشها برای کشور در جهت ایجاد اشتغال , اعتلا و توسعه صادرات بخش خصوصی کمکی کرده باشیم.

قبل از ورود به بحث لازم است متذکر شویم، اگر چه مخالفت های زیادی با اخذ وام یا جذب سرمایه از خارج با این پیش فرض که اینگونه وامها باعث وابستگی و استثمار می شود. لیکن باید توجه داشت اولاً" سرمایه گذاری و وام و یا ایجاد شرکت خارجی در کشور در صورتی که با حفظ منافع ملی همراه باشد نه تنها باعث وابستگی نمی گردد بلکه با روشهای جدیدی که در دنیا به ویژه برای بخش خصوصی و سرمایه گذاری های مشترک بوجود آمده به ویژه در بخش خصوصی طرفین به اصطلاح برنده-برنده (Win-Win) بوده و اجتناب از اینگونه امور یک نوع پاک کردن صورت مسئله می باشد که عدم استفاده از آنها حتما" به ضرر منافع ملی خواهد بود. و بر عکس دولتها باید سعی کنند با اشراف به این موضوعات به تقویت بخش خصوصی خود کمک نموده و حتی مراتبی از خصوصی سازی را از این کانالها به انجام برسانند.

ثانیا" در مواردیکه کشور ما در سازمانهایی نظیر صندوق بین المللی پول - بانک جهانی - بانک توسعه اسلامی... از سالها قبل عضو می باشد و حق عضویت هم می پردازد و وامهای اعطایی با نرخ ارزآوری و با هزینه های کمتری نسبت به سایر وامها و خطوط اعتباری (Credit Lines) اعطاء می گردند و یا در قالبهای مختلف قراردادی امکان بهره وری از آنها وجود دارد. غفلت از بهره گیری از این امکانات نه تنها باعث کندتر شدن رشد کشور می گردد بلکه بدلیل عدم تخصیص آن به بخش خصوصی باعث عقب افتادن این بخش کشور بویژه در بعد صادرات نیز می گردد.

ضمناً" باید اضافه کنیم که تنها کشورهای در حال توسعه نیستند که به این وامها یا سرمایه گذاری ها نیاز دارند بلکه کشورهای پیشرفته نیز در صورتیکه برنامه هایشان برای امور زیر بنایی (Infrastructure) از طریق سرمایه گذاری خارجی تأمین نشود برای اموری که در اولویت بالا باشد از طریق بخش خصوصی

آنها را اجرا می کنند و بویژه در صادرات حتما" اوراق قرضه صادراتی یا اوراق مشارکت برای توسعه صادرات بخش خصوصی خود منتشر می نمایند که این اوراق در بازارهای خارجی عرضه و منابع مالی که از این طریق تأمین شده به بخش خصوصی هدایت می گردند و یا با تضمین این وامها امکانات بهره وری بخش خصوصی از آنها را فراهم می نمایند که البته اعتبارات به خریدار (Buyers Credit) و اعتبارات به فروشنده (Suppliers Credit) و بالاخره سرمایه گذاری مشترک (Joint Venture) برای اجرای پروژه های صادراتی از مصادیق مهم است.

در اینجا لازم است برای مشخص شدن اهمیت موضوع به روند جهانی سرمایه گذاری مستقیم خارجی FDI اشاره نماییم تا مشخص شود که نه تنها کشورهای توسعه نیافته بلکه کشورهای خیلی پیشرفته و حتی آمریکا نیز به سرمایه گذاری خارجی نیاز دارند.

بر اساس گزارش " بررسی روندهای سرمایه گذاری " که به تازگی توسط کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل اخیرا" منتشر شده است، جمع جریانات ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی FDI دنیا در سال ۲۰۰۶ با افزایش ۳۸٪ نسبت به مقدار مشابه سال قبل به رقم ۱۳۶۰ میلیارد دلار رسید که به رکورد آن یعنی سرمایه گذاری در سال ۲۰۰۰ که مبلغ ۱۴۱۱ میلیارد دلار می باشد نزدیک شد.

این افزایش شامل سه گروه اقتصادی مورد بررسی در بر گیرنده کشورهای توسعه یافته- در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار جنوب و شرق اروپا و کشورهای مشترک المنافع می شود.

رقم سرمایه گذاری خارجی در کشورهای پیشرفته ۸۵۷ میلیارد دلار، در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار بترتیب ۳۷۹ میلیارد دلار و ۶۹ میلیارد دلار بوده است.

بی مناسبت نیست که بدانیم در این آمارها ایالات متحده آمریکا همچنان موقعیت خود را به عنوان اولین کشور دریافت کننده سرمایه گذاری مستقیم خارجی با رقم ۱۷۵ میلیارد دلار حفظ نموده است. و بالاترین مقدار جریانات مستقیم خارجی در میان کشورهای در حال توسعه به چین، هنگ کنگ و سنگاپور اختصاص یافته است و فدراسیون روسیه هم بالاترین مقدار این جریانات را در میان اقتصادهای در حال گذار داشته است. جریانات ورودی مستقیم خارجی به شرق و جنوب و جنوب شرق آسیا نیز به رقم ۲۰۰ میلیارد دلار بالغ گردید و جالب است بدانیم که چین در سال ۲۰۰۶ در بخش خدمات ملی با

اینکه نسبت به سالهای قبل کاهش داشته است مواجه با ۶۴ میلیارد دلار جریانات ورودی مستقیم خارجی به کشور خود بوده است.

البته لازم است یادآور شویم بدلیل پایان اجاره ۹۹ ساله هنگ کنگ و بازگشت آن دوباره به چین این بندر آزاد از مبالغ زیادی از این ارقام را به خود اختصاص داده است .

آفریقا با ۱۸ میلیارد و آمریکای لاتین و کارائیب با ۸۴ میلیارد و کشورهای حوزه مرکزی آسیا CIS با ۶۹ میلیارد و پنج کشور فدراسیون روسیه ، رومانی، قزاقستان، اوکراین و بلغارستان با ۱۸/۷ میلیارد دلار به رشد مداوم خود از این جهت ادامه می دهند.^{۱۲}

البته نباید از نظر دور داشت که همزمان با جریانات ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی جریانات خروجی سرمایه نیز وجود دارد و به عبارتی سرمایه گذاری نه تنها جهتی یک سویه ندارد بلکه جریانات دوسویه و چند سویه در دنیا بوجود آمده است و سرمایه گذاران در یک کشور ممکن است در عین حالیکه مقادیری سرمایه برای مشارکت در پروژه های خود جذب نموده است هم زمان در نقاط دیگری از جهان سرمایه گذاری نموده باشد. لذا باید نگاه را تغییر داد و از اینکه کلیه

روشهای تأمین مالی فوق را تحت عنوان وام از خارج تلقی کنیم، محتاطانه برخورد نمود؛ زیرا در کشورهای مختلف مقتضیات متفاوتی وجود دارد. در یک کشور ممکن است محصول کشاورزی و یا مواد اولیه فراوان و در کشور دیگر نیروی کار ارزان و یا انرژی فراوان که ممکن است باعث جذب سرمایه شود. و یا در کشوری که با ظرفیت کامل کار نمی کند (Under Capacity Working) باعث جذب سرمایه یا سرمایه گذاری گردد.

هرچه دولت در بازاریابی سرمایه و جذب سرمایه گذاری برای بخش خصوصی فعالتر باشد در ایجاد اشتغال، بالاتر رفتن درآمد افراد و رفاه اجتماعی مؤثرتر خواهد بود که البته طبیعت سرمایه گذاری در بخش خصوصی برای دولتها ایجاب می کند که طرحهای کوتاه مدت زود بازده ، کوچک، ساده، فراگیر و نیروبر را که نیاز به سرمایه سنگین نداشته و فراگیری و مردمی بودن بیشتر را می طلبد و یا طرحهایی که

^{۱۲} - نشریه بانک مرکزی دیماه ۸۶

از نظر دولت در مراتب پایینی از اولویت یا در سالهای آتی آن را باید اجرا کنند به بخش خصوصی واگذار نمایند.

متأسفانه، اغلب دولتها در کشورهای جهان سوم بویژه کشورهایی که اقتصاد تک محصولی دارند سرگرم برنامه ریزی برای استفاده بهینه از درآمدهای حاصل از صادرات آن محصول یا چند محصول منحصر بفرد یا انحصاری بوده و درآمدهای جامعه را بر اساس اولویت های مورد نیاز و در مرحله اول برای ورود کالاهای استراتژیک بعنوان بالاترین نیاز شهروندان خود مصرف و تخصیص ارز می نمایند. تنها در حالتی که قیمت این کالاهای تولیدی انحصاری بالا رود ب فکر منابع مالی افتاده و از آن برای اجرای پروژه های زیر بنایی آن هم بترتیب اولویت (Priority) استفاده می نمایند. لذا از پرداختن به بخش خصوصی و تزریق منابع مالی در صادرات غفلت می ورزند، نتیجتاً در سازمانهای بین المللی نیز متقاضی وام و سرمایه گذاری نخواهند بود در حالیکه دولت باید نه تنها در نقش تضمین کننده وامها و اعتبارات بلکه در نقش یک متولی دلسوز برای توسعه پیشرفت کشور خود از هیچ اقدامی نباید دریغ ورزند. بعنوان مثال در طول ۲۰ سال گذشته با اینکه ما چهارمین کشور از لحاظ داشتن سهام در بانک توسعه اسلامی بوده ایم، تقریباً بجز سه سال اخیر کمترین استفاده را از بانک مذکور داشته ایم و ترکیه با اینکه هجدهمین کشور از نظر دارا بودن سهام در بانک توسعه اسلامی است بیشترین استفاده را به نفع بخش خصوصی خود چه در قالب اعتبارات و بیمه و چه در قالب تأمین مالی (Finance) از این مجموعه (Package) مالی را نموده است.

این وضعیت در ارتباط با روشهای تأمین مالی از طریق Trade Financing که فرم غربی شده قراردادهای پایاپای و تهاتری می باشد، نیز کاملاً محسوس است. اگر چه این گونه معاملات دارای عدم مزیتها نظیر کیفیت پایین و غیره است ولی متقابلاً دارای مزیتهایی نیز می باشد که متأسفانه با فروپاشی دولت شوروی سابق نه تنها این روش و حتی روشهای پیشرفته تر از آنها نظیر Buy Back، دوجانبه (BARTER) را نیز در بخش خصوصی کنار گذاشتیم بلکه حتی بعنوان جایگزین و برای تقویت بخش خصوصی بویژه در صادرات هم به آن نپرداختیم. از مهمترین عناصر مورد بحث و حائز اهمیت در اینگونه قراردادهای کیفیت کالا، نحوه ارائه کالا، بازاریابی، تحویل کالا، سهمیه بندی، رقابت، تکنولوژی، جدایی و شکاف در بازارها، قراردادهای تضمینات حق انتقال می باشند.

به عنوان مزیت‌های آن نیز می‌توان از ایجاد صادرات کالاهای جدید، تأمین وجوه مالی و ارزی، کشف بازارهای خریداران، جبران موازنه تجاری، افزایش تولید، توسعه صنایع سرمایه‌ای، حفظ استقلال داخلی، صرفه جویی در مصرف ذخائر ارزی و کاهش تورم نام ببریم که در جناح خریداران می‌باشد.

نگاهی به کشورهای مختلف که در میان آنها کشورهای نظیر سودان و الجزایر در آفریقا و آرژانتین و برزیل و ونزوئلا در آمریکا، اندونزی، کره جنوبی، عربستان و اردن در آسیا را می‌توان نام برد مؤید این مطلب است که هنوز قراردادهای پایاپای (تهاتری)، چند جانبه اعم از پولی و کالایی و حتی بصورت متقابل به عنوان راه حل برای مشکلات مالی به حد کافی کشش دارد.

از طرفی قالب‌های جدید Trade Finance نظیر BOT، Leasing، Joint Venture یا تبدیل اعتبارات اسنادی به منبع مالی Discounting و L/C و غیره اشکال ترکیبی از وضعیت قبلی و جدید می‌باشند. البته در این بخش به مواردی که در تأمین مالی صادرات بخش خصوصی تأثیر دارد بیشتر شرح و تفصیل داده شده است. بطور خلاصه پس از آشنایی با روشها و اهداف تأمین مالی و الزامات آن به تجربه کشورهای دیگر نظر انداخته و با شرح عملیاتی مهمترین روشها و اجرای آنها نقش تأمین مالی در اجرای پروژه‌ها در تسهیل مبادلات و تأثیر آن را در توسعه صادرات کشورها را بررسی می‌نماییم. با این امید که برای وضع موجود جذب منابع مالی خارجی کشور در سالهای اخیر و مقایسه آن اختلاف آن را با وضع مطلوب بدست آوریم.

۱-۳- آشنایی با روشهای متداول تأمین مالی از خارج، عناوین و کاربرد آن: بر اساس برنامه ۵ ساله اول که در سال ۱۳۶۸ تصویب شده فاینانس به عنوان ابزاری برای اجرای طرحها از طریق دریافت وجوه از خارج بکار رفته است که تقریباً "معادل (Raising Fund from International Market) می باشد و در فرهنگ امریکن هریتیج بصورت اسم نیز آمده است که Finance عبارت است از :

۱- علم مدیریت پول و دارایی های دیگر

۲- عرضه پول یا سرمایه

بصورت متعدی:

۱- تدوین یا جمع کردن وجوه یا سرمایه برای....

۲- عرضه وجوه به.....

۳- ارائه اعتبار به.....

بطوریکه ملاحظه می شود این اصطلاح طیف وسیعی از موضوعات مالی، روشها و منابع و الزامات آنرا دربر می گیرد.

شاید بتوان بیشترین نیازهای مربوط به تأمین مالی را تحت عناوین ذیل نام برد:

- اجرای پروژه های سرمایه گذاری

- خرید و تهیه کالا و خدمات از داخل یا خارج

- بازپرداخت دیون

- تأمین مخارج جاری و سرمایه در گردش Working Capital

- خرید ماشین آلات تولیدی و فرآوری

- نیازهای مالی کوتاه مدت و میان مدت

نظر به اینکه تأمین مالی یکی از مهمترین ابزارها برای بازاریابی ماشین آلات و کالاهای سرمایه ای در سرتاسر جهان به شمار می روند، دانش کامل از ابزارهای موجود و رویه هایی که در بازار مورد استفاده واقع می شوند بعلاوه مزایا و معایب آن، برای بازرگانی بین المللی مهم هستند. به همین دلیل در کتاب سیستم های تأمین مالی اعتبار صادرات در کشورهای عضو و غیر عضو OECD (Export Credit Finance Systems in OECD Member and Non Member Countries) این موضوع را در ۴ بخش مورد مطالعه قرار داده است.

- بخش اول: سازمان و ساختار بیمه و تضمین

- بخش دوم: برنامه های بیمه و تضمین

- بخش سوم: برنامه های تأمین مالی صادرات

- بخش چهارم: سیستم مالی کشورها

که بانک مرکزی هم در اردیبهشت ۱۳۷۵ آنرا منتشر نموده و به همین دلیل ما نیز با مراجعه به این کتاب و به ویژه در بخش سوم با این امید که دریچه ای برای صادرات بخش خصوصی کشور داشته باشیم، ابتداء خلاصه ای از زمینه ها و ابزارهای موجود در خصوص تأمین مالی اعتبارات صادراتی کشورها ذیلاً" ذکر می نماییم:

درخواست مشتری برای به تعویق انداختن پرداخت وجه کالاها و خدمات وارداتی تحویل شده می تواند به راههای مختلف مورد توجه قرار گیرد:

اول: صادرکننده می تواند اجازه دهد خریدار پرداخت را به تأخیر اندازد و آن را بطور اقساط همراه با هزینه بهره آن پرداخت نماید. این روش تأمین مالی معمولاً "اعتبار عرضه کننده نامیده می شود.

وجوه باید از منابع خود صادرکننده و یا تأمین مالی مجدد بانک یا مؤسسه اعتبار صادراتی تأمین شود.

معمولاً" اعطای این اعتبارات با استفاده از براتها، سفته ها یا اعتبارات اسنادی مدت دار صورت می گیرد. رویه های مستند سازی و قانونی آن نسبتاً ساده و دارای استانداردهای بین المللی است. از سوی دیگر صادرکننده باید وجوه مربوطه را تأمین کند، همچنین ریسکهای عدم پرداخت را متحمل شود. بعلاوه ترازنامه صادرکننده به دلیل تنزیل ها و استقراض مجدد متورم می شود. با خرید برات (Forfeiting) که در اینجا به معنای خرید تنزیلات (خرید اسناد تجاری به قیمتی کمتر از ارزش اسمی آنها) بدون حق رجوع به صادرکننده است، صادرکننده فوراً وجوه را دریافت می کند و تمام ریسکهای پرداخت به بانک خریدار اسناد منتقل می شود. بنابراین، این روش خطوط اعتباری صادرکننده را برای عملیات دیگر آزاد می کند و برای وی فروش اعتباری را به معامله ای نقد تبدیل می کند. در اغلب موارد، صادرکننده تعهد بانکی برای خرید تنزیل ها از بانک خود کسب می کند. این امر قبل از انعقاد قرارداد فروش با خریدار کالا صورت می گیرد، بدین وسیله ریسک ها از تاریخ قرارداد بعهده بانک خواهد بود. خرید تنزیل اسناد (Forfeiting) نسبتاً ساده است به دلیل آنکه ابزارهای اصلی آن از نظر بین المللی استاندارد و اغلب سفته ها، براتها یا اعتبارات اسنادی هستند.

به عنوان یک راه چاره، بانک می تواند از طریق اعتبار خریدار معامله، صادرکننده را تأمین مالی کند. اگر صادرکننده بتواند اعتبار خریدار را از طریق بانک ترتیب دهد، او می تواند با خریدار در مورد پرداخت نقدی، هزینه های بیمه اعتبار صادراتی ایجاد شده و عوامل مخاطره آمیزی که ممکن است وجود داشته باشد و شامل قیمت صادرات و آنچه که خریدار بعهده گرفته است باشد، مذاکره کند بنابراین خطوط اعتباری و نقدینگی آزاد می شود و ریسک های پرداخت از نظر صادرکننده به حداقل می رسد. عیب اصلی اعتبارات خریدار عبارت است از، ایجاد کارهای دفتری اضافی برای خرید تنزیلات. با این وجود اعتبار خریدار، فقط برای پشتیبانی از قراردادهای پیچیده تر و بزرگتر مورد استفاده واقع می شود. لیکن در بسیاری از موارد بانکها قبلاً روی قراردادهای وام با مبالغ بالاتر مذاکره کرده اند طوریکه مبالغ قرارداد کوچکتر نیز می تواند مورد حمایت واقع شود.

با قادر ساختن صادرکنندگان به فروش کالا و خدمات خود بصورت غیر نقدی، کلیه کشور های صنعتی موسسات و یا سازمان هایی را ایجاد کرده اند تا صادرات تجارت بین المللی را افزایش داده و ریسکهای مربوط به معاملات صادراتی را بعهده گیرند. همچنین تأمین مالی به نرخ ثابت و اغلب ترجیحی توسط اغلب کشورها پیشنهاد شده است. با این حال مشکل قانونی و رویه های اداری، همچنین جزئیات پوشش ریسکها و شرایط پوشش ها ممکن است از کشوری به کشور دیگر متفاوت باشد. با این وجود اصول زیر در تمام سیستم های تأمین مالی اعتبار صادراتی حمایت شده از سوی موسسات تأمین کننده اعتبارات صادراتی مشابه است:

- دولت متحمل شونده نهایی ریسک است

- ریسک های تضمین شده یا بیمه شده عبارتند از:

- ریسک عدم پرداخت و تأخیرات در انتقال وجه به صادرکننده در مورد اعتبار عرضه کننده.

- ریسک عدم پرداخت و تأخیر در انتقال وجه به بانکها در مورد اعتبار خریدار.

- ضبط غیر منصفانه ضمانتنامه توسط خریدار.

- عدم توانایی واردکننده در اجرای تعهدات قرارداد.

- ریسکهای عمومی سیاسی نظیر وقوع جنگ، شورش و انقلاب در کشورها

- حق بیمه ها بر اساس پوشش قرارداد، دوره اعتبار و ریسک کشوری محاسبه می شوند.

- طرف ضمانت شده باید معمولاً "بخشی از ریسک را متقبل شود.

- شرایط پرداخت برای معاملات واجد شرایط پوشش مطابق استانداردهای اتحادیه برن و موافقتنامه OECD موسوم به OECD-Consensus است.

- پوشش محصولات کشورهای غیر از کشور صادرکننده (Foreign Content) و تا حدودی پوشش محصولات کشور خریدار (Local Content) در قرارداد تا درصد معینی امکان پذیر است.

۱-۱-۳) تأمین مالی صادرات به اشکال مختلف انجام می گیرد:

- بعضی از موسسات اعتباری صادراتی ، مستقیماً" به واردکنندگان یا بانکها اعتبار اعطاء می کنند.
 - اعتبارات صادراتی بوسیله بانکها اعطاء می شوند، اما بوسیله خط اعتباری خاص با بانک مرکزی یا موسسه دیگر تأمین مالی مجدد می شوند.
 - موسسه اعتبار صادراتی یا دیگر موسسات خاص ممکن است تفاوت بین نرخ های بهره بازار و نرخ ترجیحی را بپردازند.
 - موسسه اعتبار صادراتی ممکن است فقط بخشی از اعتبار را به نرخ های ترجیحی و آن هم با اقساط نهایی متحمل شوند.
 - تضمین کنندگان خصوصی نظیر لویدز لندن اغلب اگر پوشش تضمین بوسیله موسسه اعتبار صادراتی ملی در دسترس نباشند، ریسکهای سیاسی را پوشش می دهند.
 - تأمین مالی صادراتی ممکن است با کمکهای توسعه ای مشروط همراه شوند.
- تمام موسسات اعتبار صادراتی مجبورند تا به توافقات بین المللی برای اعتبارات صادراتی نظیر موافقتنامه OECD پای بند باشند.
- علاوه بر روشهای تأمین مالی شرح داده شده تکنیکهای جدیدی در تأمین مالی تجارت بین المللی در سالهای اخیر بوجود آمده است. مضافاً" اینکه بعضی روشهای سنتی تأمین مالی نظیر تأمین مالی شرکتهای فراملیتی (من جمله اعتبار اسنادی اتکایی Back to Back L/C's و نیز اجازه استفاده از مبلغ اعتبار قبل از ارائه اسناد حمل (Red Clause L/C's) اهمیت فزاینده ای یافته اند.

۲-۱-۳) تامین مالی قبل از صادرات:

این روش به عنوان ابزار تامین مالی برای کشورهای که با کمبود درآمدهای ارزی مواجه هستند ارائه شده است. این برنامه بانکها را قادر می سازد تا تامین مالی موجود را مطابق قراردادهای مالی تجاری منعقد شده ای ارائه دهند که دربردارنده صادرات کالاهای مشخص (ترجیحا " کالاهای لیست شده) بوسیله صادرکنندگان در کشورهای LDC (کمتر توسعه یافته)^{۱۳} برای واردکنندگان در کشورهای جهان اول (کشورهای صنعتی) می باشند بازپرداخت توسط واردکنندگان از طریق فروش منافع حاصل از فروش قراردادهای به بانک اعتبار دهنده در زمانی که صادرات انجام شده باشند ، صورت می گیرد.

بنابراین تامین مالی قبل از صادرات ریسکهای انتقال وجوه را به ریسک عملیاتی که برای بانک ها قابل قبول تر است تبدیل می کند .

۳-۱-۳) اجاره (بلند مدت) صادرات:

این نوع تامین مالی به واردکننده اجازه پرداخت بمنظور استفاده از کالا و نه خرید کالاها را می دهد . بنابراین جریان نقدینگی برای پرداخت ها بطور نسبی می شود و بعلاوه از کاهش مالیاتی در نتیجه افزایش شدید هزینه تامین مالی ، می تواند بهره مند شود .

پس از مطالعه در ارتباط با اصول سیستم های تأمین مالی اعتبار صادراتی در کشورهای OECD به نظر می رسد در اینجا بی مناسبت نباشد در مورد استفاده از تسهیلات بانک توسعه اسلامی نیز مطالبی آورده شود.

۴-۱-۳) استفاده از تسهیلات بانک ها و موسسات مالی منطقه ای و جهانی

یکی از روشهای تامین اعتبار خارجی استفاده از تسهیلات اعطایی بانک ها و موسسات مالی منطقه ای و جهانی است این موسسات و بانکها متعدّدند و با توجه به توانایی متقاضی از نظر ارائه تضامین و وثائق،

^{۱۳} - Less Developed Countries

قابلیت اخذ تسهیلات از آنها وجود دارد. اصولاً بانکها متعدّدند و موسسات و نهاد هایی که می توان از آنها اخذ اعتبار نمود نیز اندک نمی باشند. در اینجا تنها تلاش شده تا مشخص ترین منابع برای نمونه معرفی شوند.

۱-۴-۳) استفاده از تسهیلات بانک توسعه اسلامی^{۱۴}

بانک توسعه اسلامی یکی از موسسات بزرگ مالی توسعه ای بین المللی و از نهاد های تخصصی سازمان کنفرانس اسلامی (OIC) محسوب می گردد که بر اساس اعلامیه وزرای اقتصادی کشور های اسلامی و با هدف پیشبرد توسعه اقتصادی و پیشرفت اجتماعی کشورهای عضو و جوامع مسلمان کشورهای غیر عضو در سراسر جهان بر اساس اصول شریعت اسلامی در تاریخ ۲۰ اکتبر ۱۹۷۵ میلادی به وسیله ۲۲ کشور اسلامی با سرمایه اولیه ۷۵۵ میلیون دینار اسلامی در جده عربستان تاسیس گردید.

در فاصله زمانی تقریباً "سه دهه که از موجودیت بانک گذشته است، بانک گام های بزرگ و مهمی در جهت نیل به اهداف خود که همانا توسعه اقتصادی و اجتماعی کشورهای اسلامی و جوامع مسلمان می باشد از طریق روش های زیر برداشته است:

- ۱- مشارکت در سرمایه طرح های تولیدی
- ۲- سرمایه گذاری در پروژه های زیر بنایی
- ۳- اعطای تسهیلات به بخش خصوصی و عمومی کشورهای عضو جهت تامین مالی طرح های تولیدی
- ۴- ایجاد و بهره برداری از صندوق های تخصصی
- ۵- پذیرش سپرده های کشورهای عضو
- ۶- کمک به افزایش حجم تجارت خارجی کشورهای عضو به ویژه در مورد کالاهای سرمایه ای
- ۷- ارائه کمک های فنی
- ۸- ایجاد صندوق های ویژه با اهدافی خاص در جهت کمک به جوامع اسلامی در کشورهای غیر عضو
- ۹- انجام تحقیقات به منظور تطبیق فعالیت های اقتصادی، مالی، و بانکی کشورهای عضو با اصول شریعت اسلامی

^{۱۴} - Islamic Development Bank

شایان ذکر است بانک توسعه اسلامی توانسته است نه تنها در میان موسسات مالی توسعه ای موفقیت قابل توجهی بدست آورد بلکه خود را به عنوان مدلی قابل بهره برداری برای دیگر بانک های اسلامی و نماد اتحاد ملی اسلامی به اثبات برساند.

تعداد اعضای بانک در طول زمان رشد چشمگیری داشته است به طوری که در زمان تاسیس اعضای بانک تنها شامل ۲۲ کشور بودند اما در طول نخستین دهه تاسیس آن ، میزان عضویت به سرعت افزایش یافت و در سال ۱۹۸۴ تقریباً دو برابر گردید و به ۴۳ کشور عضو رسید در حال حاضر اعضای بانک شامل ۵۵ کشور می باشد که حیطه آن چهار قاره آسیا ، افریقا، اروپا ، و حتی قاره امریکا را پوشش می دهد .

خاطر نشان می گردد هر کشور اسلامی می تواند به عضویت بانک توسعه اسلامی در آید مشروط برآنکه قبلاً" به عضویت سازمان کنفرانس اسلامی پذیرفته شده باشد که در حال حاضر کلیه کشورهای عضو سازمان به استثنای نیجریه در بانک توسعه اسلامی عضویت دارند .

جمهوری اسلامی ایران در اواخر سال ۱۳۶۶ به عضویت بانک در آمد و حداقل سهام مورد نیاز جهت عضویت را به میزان ۲۵ میلیون دینار اسلامی (۲۵۰ سهم) پذیره نویسی نمود که با تصویب مجلس شورای اسلامی میزان سهام طی چند دوره به ۷۰۰ میلیون دینار اسلامی افزایش یافت .

طبق اساسنامه بانک ، ارکان بانک توسعه اسلامی شامل هیات عامل ، هیات مدیره اجرایی و ریاست بانک به شرح زیر می باشد :

الف) هیات عامل که عالی ترین رکن بانک است و سالی یک بار به منظور تصویب عملکرد و صورت های مالی بانک و ترسیم خط مشی آتی آن تشکیل جلسه می دهد . هر کشور عضو بانک در هیات عامل دارای یک نماینده و یک نماینده علی البدل می باشد .

ب) هیات مدیره اجرایی شامل ۱۴ عضو می باشد که ۷ عضو آن از طرف ۷ کشوری که بیشترین سهام را دارند (از جمله جمهوری اسلامی ایران) منصوب و ۷ عضو دیگر توسط نمایندگان دیگر کشورهای عضو در هیات عامل (برای مدت ۳ سال) انتخاب می گردند که تصویب عملیات و پروژه ها و هدایت امور اجرایی بانک بر عهده این هیات می باشد.

ج) ریاست بانک که به عنوان مدیر عامل بانک عمل می نماید که توسط هیات عامل برای یک دوره ۵ ساله قابل تجدید انتخاب می گردد وی ریاست هیات مدیره اجرائی را به عهده دارد .

همچنین بانک دارای یک ستاد (دفتر مرکزی) در شهر جده و سه دفتر منطقه ای در قزاقستان ، مالزی ، مراکش می باشد که به ترتیب هر یک ۶، ۳ و ۱۶ کشور را تحت پوشش خود قرار می دهند.

هدف از تاسیس دفاتر منطقه ای تامین اهداف اصلی زیر می باشد:

ایفای دفتر ارتباطی بانک برای کشورهای عضو در منطقه

کمک به شناسایی و ارزیابی پروژه ها

بازاریابی شیوه های تامین مالی بانک و تبیین رویه ها و سیاستهای آن

کمک به استخدام نیروهای انسانی

کمک به تدارک و سازماندهی ماموریت بانک توسعه اسلامی

ایجاد ارتباط با دیگر سازمانهای منطقه ای و بین المللی واقع در منطقه و معرفی بانک در کنفرانس ها و سمینار های منطقه ای .

به علاوه بانک به منظور پیگیری اجرای پروژه های مصوب در هر یک از کشور های ایران ، اندونزی ، قزاقستان ، لیبی ، پاکستان ، سنگال و سودان نمایندگان محلی منطقه ای دارد .

در برخی از موارد که کشور ما توانسته اند از بانک توسعه اسلامی اخذ تسهیلات نمایند شامل:

گروه صنعتی گلبافت به میزان ۱۰ میلیون یورو

مجتمع کشتی سازی بندر عباس به میزان ۳۷.۶ میلیون دلار

پردیس دانشکده فنی دانشگاه تهران به میزان ۳۰ میلیون دلار

اگر چه آشنایی با سازمانها و مؤسسات مالی منطقه ای و جهانی غیر از موارد فوق ضروری به نظر می رسد معذالک بدلیل اینکه پروژه ما بیشتر در ارتباط با تامین منابع مالی از خارج برای صادرات بخش خصوصی

می باشند لذا بر آن شدیم بعضی از آنها را حذف و فعلاً" به شرکت مالی بین المللی و روش اخذ تسهیلات خارجی به روش سندیکایی اشاره کنیم چرا که به ترتیبی بخش خصوصی و یا نهادهای دولتی که به صورت شرکتی عمل می کنند و یا بانکهای خصوصی از طریق تأمین مالی و در اختیار گذاشتن آن برای بخش خصوصی می توانند تأثیرگذار باشند.

۲-۴-۱-۳) استفاده از منابع مالی شرکت مالی بین المللی (IFC)

در سالهای پس از جنگ دوم جهانی ، بانک بین المللی ترمیم و توسعه (بانک جهانی) از طرحهای مربوط به تجدید ساختار و توسعه کشور های جهان سوم با ارائه وام به دولتهای آنها موافقت و حمایت می نمود . البته در این دوران ، مسئولیت توسعه اقتصادی در سطح جهان به عهده بخش عمومی بود . از سوی دیگر در شرایط اقتصادی دهه ۱۹۴۰ و بعد از آن علی رغم نیازهایی که کشورهای فقیر به سرمایه های خارجی داشتند . موسسات عمده مالی بین المللی ، علاقه کمی برای سرمایه گذاری در آسیا ، افریقا یا امریکای لاتین ، از خود نشان می دادند . بعلاوه سرمایه گذاری های بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه در حد پائینی قرارداشت علت این وضعیت را می توان شرایط پس از جنگ و کمبود منابع مالی در سطح دنیا عنوان کرد . از آنجایی که بسیاری از کشورهای کم درآمد موسوم به جنوب ، موسسات و نهادهای مالی در مراحل اولیه شکل گیری بودند ، لذا امکان جذب سرمایه به شکل امروزی آن یعنی سرمایه گذاری مستقیم ، وجود نداشت . در این راستا بعلت عدم دسترسی کارآفرینان در مناطق یاد شده به منابع جهانی ، کشور های در حال توسعه می بایست به استفاده از منابع محدود داخلی اکتفا نمایند . در چنین فضایی که جهان به دو گروه شرق و غرب تقسیم شده بود براساس دیدگاه ریاست سازمان و مطابق الگوهای بانک جهانی به همراهی مدیران ، ابتکار ایجاد یک موسسه سرمایه گذاری خصوصی به عنوان بازوی بانک مذکور در اواخر دهه ۱۹۴۰ مورد توجه قرارگرفت . با توجه به طرحهای پیشنهادی ، شرکت توسعه بین المللی شکل گرفت . این شرکت می توانست حوزه عملیات خود را به هر دو بخش دولتی و خصوصی تسری داده و با تشویق کشورهای در حال توسعه به سرمایه گذاری ، ضمن افزایش درآمد مالیاتی و ارزی ، زمینه های ایجاد مشاغل جدید نیز فراهم گردد . از جمله اهداف اولیه این موسسه ، اعطای وام ، مشارکت در سهام شرکتها و ارائه کمکهای فنی به کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته بود .

در سال ۱۹۵۶ شرکت مالی بین المللی با هدف بهبود و توسعه بخش خصوصی در کشورهای عضو آن بویژه در کشورهای در حال توسعه با عضویت ۳۱ کشور پا به عرصه وجود گذاشت اکنون تعداد اعضای آن به ۱۷۷ مورد رسیده است . ضمناً یکی از شرایط پذیرفته شدن در شرکت مالی بین المللی ، عضویت در بانک جهانی می باشد.

الف- اهداف شرکت مالی بین المللی

این شرکت سعی داشته که با تشویق سرمایه گذاری خصوصی و پرداخت وامهای کم بهره ، موجبات کاهش فقر و بهبود سطح زندگی مناطق در حال توسعه را فراهم آورد . البته هدف این شرکت تشویق توسعه اقتصادی پایدار از طریق مشارکت بخش خصوصی تعریف شده است . از آنجایی که در برخی از کشورها ، سرمایه گذاری برای بخش غیر دولتی از ریسک بالایی برخوردار است . لذا IFC با ظرفیت سازی و کمک های فنی ، امکانات لازم را برای موسسات کوچک فراهم می سازد . البته این شرکت سعی دارد که از کمک های بلاعوض بانکها و موسسات بین المللی خصوصاً " در زمینه آموزش استفاده نماید . به این منظور طی سالهای اخیر ، همکاری های این شرکت در قالب پروژه های مشترک با بانک جهانی ، آژانس تضمین سرمایه گذاری چند جانبه و موسسه بین المللی توسعه افزایش یافته و به ۱۵ فقره رسیده است . ضمناً " راه های دستیابی به اهداف اعلام شده شرکت مالی بین المللی عبارتند از :

- تامین مالی پروژه های بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه

- کمک به شرکتهای بخش خصوصی کشورهای در حال توسعه جهت تجهیز سرمایه و کسب آمادگی در بازارهای مالی بین المللی

- ارائه رهنمود ها ، کمکهای مشاوره ای و فنی به بخشهای مختلف خصوصی و دولتی

- کمک جهت صدور خدمات فنی و مهندسی کشورهای در حال توسعه

ب- عملکرد شرکت مالی بین المللی

در سال مالی ۲۰۰۴ خالص منابع و درآمد های شرکت مبلغ ۷/۸ میلیارد دلار و تعداد اعضای آن ۱۷۷ کشور بوده است . درآمد عملیاتی شرکت در سال ۲۰۰۴ به ۹۸۲ میلیون دلار رسید . از مبلغ ۵/۶۳ میلیارد

دلار تعهدات IFC در سال ۲۰۰۴ ، حدود ۳/۴ میلیارد دلار آن وام و ۱/۱۳ میلیارد دلار بصورت سرمایه گذاری در سهام بوده است. سرمایه ثبت شده شرکت ۲/۴۵ میلیارد دلار می باشد ، شرکت دارای ۳۲/۴ میلیارد دلار دارایی و ۹/۸ میلیارد دلار وام می باشد (سال ۲۰۰۴).

شرکت IFC با بالاترین رتبه اعتباری یعنی درجه ((AAA)) بلند مدت ارزیابی شده است که حاکی از وضعیت باثبات مالی بلند مدت است . اما در عین حال از انجایی که شرکت مالی بین المللی درازای اعطای وام و یا سرمایه گذاری ، ضمانت دولتی دریافت نمی کند ، در معرض ریسک عدم پرداخت وام گیرندگان قرار دارد. هرچند منابع نقدینگی فراوان این شرکت ، ریسکهای عملیاتی را پوشش می دهد . اما با این وجود در برخی از سالها مانند ۲۰۰۲ تا ۳۳ درصد حجم وامها به عنوان ذخیره مطالبات مشکوک الوصول در نظر گرفته شده است البته این مقدار ذخیره با سوددهی خوبی که شرکت در سرمایه گذاری سهام یا موارد دیگر دارد جبران می شود . شرکت مالی بین المللی ، طرحهای توسعه ای را به ویژه در بخشهایی مانند ساختمان و مالی که بیشترین تاثیر را در اقتصاد کشورها دارند مورد توجه قرار داده است.

ج- نحوه مشارکت شرکت مالی بین المللی

شرکت مالی بین المللی با سرمایه گذاری به شکل سهام و یا سبد دارائی (پورتفوی) در ریسک موسسات شریک می شود . این مشارکت بطور معمول در محدوده ۵ الی ۲۰ درصد دارایی های کل سهام آنها را تشکیل می دهد . البته راهبرد شرکت این است که سهم سرمایه گذاری آن از ۳۵ درصد کل دارایی های یک موسسه تجاوز نکرده یا در مجموع به عنوان بزرگترین سهامدار محسوب نگردد. در واقع شرکت IFC به عنوان یک سرمایه گذار بلندمدت با ابزارهای بدهی (به شکل وام) و یا سهام به کشورهای در حال توسعه یا دارای بازارهای نو پا وارد می شود البته این مشارکت بدون بررسی های قبلی از نظر امکان سنجی و سود آوری پروژه ها مقدور نخواهد بود .

د- ضوابط و محدوده فعالیت شرکت مالی بین المللی

بیشتر تمرکز فعالیت این شرکت در مناطق کم توسعه یافته و بازارهای پرخطر می باشد این شرکت برخلاف بسیاری از موسسات بین المللی با اعطای وام به بخش خصوصی بدون ارائه تضمین دولتی موافقت

می نماید . بهر حال IFC بر طبق ضوابط زیر در قالب طرحهای مختلف صنعتی و خدماتی مشارکت می نماید.

- شرکت وام گیرنده می بایست خصوصی باشد
 - مشارکت تقبل ریسک همانند دیگر سرمایه گذاران خواهد بود
 - سرمایه گذاری ها در بخش هایی مانند سهام و اعطای وام صورت می پذیرد
 - سیاستهای قیمت گذاری براساس الگوی بازار انجام می شود
 - جهت اعطای وام تضمین دولتی مورد قبول نخواهد بود
 - سرمایه گذاری در یک کشور با توجه به سود دهی طرح مورد نظر صورت می گیرد
- البته باید توجه داشت که با توجه به اهداف یاد شده ، بهره وام های IFC به نرخهای بین المللی نزدیک است این امر موجب می شود که برخی کشورهای کم توسعه یافته و فقیر نتوانند از منابع این شرکت استفاده کنند.

ه- مزایای حضور شرکت مالی بین المللی در یک کشور

مزایای حضور شرکت IFC در یک کشور را می توان بصورت زیر دسته بندی کرد:

فعالیت IFC در یک کشور موجب کسب اطمینان در سرمایه گذاران خارجی ، شرکای داخلی آنها و دولت می شود . درحقیقت این بزرگترین مزیت حضور شرکت مالی بین المللی ، بویژه برای کشورهای در حال توسعه است زیرا که بسیاری از بخشهای اقتصادی که دارای ظرفیت خالی نیز هستند شناخته می شود . این فعالیت معیاری برای میزان ریسک کشور خواهد بود . خاطر نشان می سازد که یکی از مشکلات کشورهای دارای بازارهای مالی رشد نیافته فقدان اطلاعات آماری درمورد عوامل بازار و عمق آن می باشد . دراین راستا حضور شرکت مالی بین المللی در یک کشور گامهای اولیه دراین زمینه برداشته می شود .

با توجه به اطلاعات روز آمد این شرکت ، سرمایه گذاران می توانند به عنوان یک واسطه و مشاور معتبر از IFC کمک بگیرند از این طریق منابع لازم مالی برای موسسات کوچک در میان مدت تامین گردد.

کارشناسان شرکت ، بر روی پنج بخش که بیشترین اثر را در اقتصاد و سطح زندگی مردم دارند تاکید می کنند این بخشها که ۷۵ درصد عملیات شرکت را تشکیل می دهند به ترتیب اهمیت شامل ، بخشهای مالی زیر بنایی ، ارتباطات و فن آوری اطلاعات ، موسسات متوسط و کوچک ، بهداشت و علوم هستند .

و- روابط شرکت مالی بین المللی با ایران

در سال ۱۳۳۵ هجری شمسی دولت ایران با سرمایه ۳۷۲۰۰۰ دلار به عضویت شرکت IFC پذیرفته شد . سرمایه کشور ما تا سال ۱۳۸۳ هجری شمسی مبلغ ۱/۴۴ میلیون دلار معادل ۶ درصد کل سرمایه آن را تشکیل داده است ضمناً" امور مربوط به افزایش سرمایه و نمایندگی جمهوری اسلامی به عهده وزارت اموراتصادی و دارایی می باشد .دردوران قبل از انقلاب اسلامی ، شرکت مذکور در طرحهای کاغذ سازی پارس ، کارتن ایران ، شرکت الیاف ، کارخانجات صنعتی ناسیونال ، نورد و لوله اهواز مشارکت داشته است ضمناً" این شرکت در سال ۲۰۰۴ اعلام نمود که مقدمات راه اندازی کارخانه کاشی سازی با مشارکت یکی از موسسات امارات عربی متحده در ایران فراهم شده است .

در دی ماه سال ۱۳۸۴ یکی از روزنامه های اقتصادی اعلام کرد که دو وام ۱۰ میلیون دلاری با دوره بازپرداخت پنج و هفت ساله به دو بانک خصوصی ارائه گردید . شایان ذکر است که در خرداد ماه سال ۱۳۸۳ شرکت مالی بین المللی امادگی خود را جهت برگزاری همایش یکروزه در زمینه مسائل بانکداری بین المللی اعلام داشت متعاقباً" همایش مذکور با حضور مدیران امور بین المللی شبکه بانکی و دفاتر نمایندگی بانکهای خارجی در تهران در محل بانک مرکزی برگزار گردید . اهمیت برگزاری این همایش از نظر حضور شرکت مذکور پس از یک وقفه ۲۶ ساله در کشور ما ، حاکی از موفقیت نظام بانکی در انجام اصلاحات اقتصادی به ویژه در زمینه فعالیت بخش خصوصی و استفاده از خدمات مهم مشاوره ای سازمانهای جهانی می باشد. با توجه به مزایا، محدودیت ها و نحوه مشارکتهای تعریف شده که در قبل توضیح داده شده است این ساختار می تواند فعال شود که این امر بسته به هر مورد و هر پروژه از سوی متقاضیان قابل مذاکره خواهد بود. بنابراین ساختار مربوطه می تواند به عنوان ارگان مهمی برای تأمین مالی پروژه های صادراتی مجدداً فعال گردد.

۵-۱-۳) تسهیلات سندیکایی Sendicate Loan - Cofinance

در حالتی که مبالغ وام مورد نظر بیش از توان تامین توسط یک بانک باشد و یا در حالتی که کالاها و ماشین آلات مورد نیاز طرح توسط چند کشور تامین گردد. از وام سندیکایی استفاده می شود. در وام سندیکایی یک بانک به عنوان رهبر سندیکا نسبت به تجهیز منابع از طرف سایر بانک ها اقدام می نماید. بخش سندیکایی می تواند مورد استفاده شبکه بانکی نیز قرار گیرد البته با توجه به ضوابط و نظارت بانک مرکزی و قوانین مربوطه در این خصوص. این روش تامین مالی و مزایا و معایب آن بشرح زیر می باشد.

۱-۵-۱) بازاریابی تسهیلات سندیکایی

متقاضیان وام های سندیکایی صرفاً "منحصر به کشور ها و موسسات دولتی نمی باشد و دامنه این وام ها به موسسات مختلف خصوصی گسترش یافته است. در حال حاضر به عنوان یکی از انواع امکانات تامین مالی محسوب می گردد. در دوران گذشته وام های سندیکایی به عنوان یک جایگزین حقیقی برای اوراق قرضه محسوب می گردید که به وسیله آن از امکانات بانک های متفاوت برای تامین مالی استفاده می شد که در چارچوب وام سنتی امکان اخذ وام از یکایک آنان میسر نبود.

فرایند عملیاتی شناسایی یک متقاضی وام سندیکایی توسط یک بانکدار به مثابه تحقیق عادی است که امر بازاریابی برای پرداخت وام با اندازه مشابه بکار می رود. فقط باید توجه نمود که مدت بازپرداخت اینگونه وام ها معمولاً بین ۳ تا ۱۰ سال می باشد. همچنین دارای شکل و ساختار خاصی هستند و در این رابطه ترازنامه موسسه متقاضی و همچنین شرایط اقتصادی سیاسی کشور وام گیرنده مهم می باشد.

اغلب به دلیل میزان زیاد وام درخواستی توسط موسسات بزرگ دولتی و خصوصی، تنها راه تامین آن از طریق وامهای سندیکایی می باشد. مبلغ وام درخواستی معمولاً "تعیین کننده تعداد و نوع بانک هایی است که باید ترتیبات مالی را فراهم نمایند. این متقاضیان معمولاً" به دفعات در بازار بانکی حضور پیدا نموده و ارتباط مستحکمی با بانک ها و موسسات مالی دارند. بسیاری از وام گیرندگان در این بازار تلاش نموده اند با استفاده از ابزار های مختلف تامین مالی سر رسید وام ها را طولانی تر نموده و با هزینه کمتری استقراض نمایند. وام گیرندگان و وام دهندگان هر دو سعی نموده اند با بکارگیری موسسات وابسته خود شرایط لازم برای کاهش بار مالیاتی را فراهم نمایند لذا بانک ها موفق گردیده اند که حاشیه

نرخ بهره خود را کاهش داده و در نتیجه هزینه وام گیرندگان را کاهش دهند. بدیهی است در این رهگذر استفاده از منابع ناشی از جلوگیری از پرداخت مالیات مضاعف و معاهده های دیگر مالیاتی بسیار مفید بوده است.

در سنوات اخیر بسیاری از متقاضیان وامهای سندیکایی موسسات خصوصی بوده اند و در این بخش از بازار مبادلات اعتباری تغییرات اساسی شکل گرفته است و این بازار که به شدت در حال تغییر بوده است نقش بازار یابی بانک ها را به مراتب مشکل تر نموده است. به طور کلی شرکت های سهامی وام گیرنده هایی بسیار پیچیده و پر توقع گردیده اند زیرا به واسطه افزایش شدت رقابت در بازارها، مباحث مالی و بانکی در کنار موضوعاتی مانند کیفیت محصول و قیمت، از عوامل رقابت پذیری به حساب می آیند که بر اساس آن میزان کیفیت، پیچیدگی و گوناگونی مجموعه خدمات و تعاملات بانکی و پولی از سوی وام گیرندگان بسیار بیشتر، حجیم تر، متنوع تر و تخصصی تر شده است. به علاوه تلاش بانک ها به سوی روش های جدید پرداخت وام و پدید آمدن ابزارهای ترکیبی این بازار را بسیار رقابتی نموده است بنابر این در ارزیابی شیوه مرتبط با هر شرکت می بایست از فعالیت رقبا در بازار و شرایط آنها مطلع بود و مشخص گردد که وام های سندیکایی منشاء تهدید یا ایجاد موقعیت می باشند. از دیدگاه مشتریان مشارکت چند بانک در وام امکان رقابت سالم را افزایش می دهد و بیانگر این است که یک شرکت صرفاً "تابع سیاست ها و خواسته های یک بانک منحصر به فرد نمی باشد".

در هر حال افزایش متقاضیان وام در این بازار باعث گردید که تعداد اعضای سندیکای وام دهندگان گسترش یابد. علی الخصوص در دهه ۱۹۹۰ که ادغام ها و خرید موسسات و حرکت به سوی بزرگتر شدن رواج بیشتری یافت. استقراض های کلان برای اینگونه تجدید ساختارها ضروری گردیده و امکانات بالقوه فراوانی برای بانک ها جهت مشارکت در اینگونه وام ها فراهم نمود. بطوریکه بانک هایی که تعداد کارشناسان متخصص خود را در ادارات تخصیص اعطای تسهیلات کاهش داده بودند، آنها را در این بخش به کار گرفتند و با روی آوردن به این بازار آن را جذاب تر نمودند. در هر حال این موقعیت ها و تجدید ساختار بدهی ها محرک خوبی برای وام گیرندگان و وام دهندگان سندیکایی بود.

در روز های اولیه آشنایی با تسهیلات سندیکایی بسیاری از تسهیلات کلان با همکاری گروهی از بانک ها تنظیم می گردید و از مسائل خاص اینگونه وامها در آن دوران وجود مقررات متنوع در بین بانک هایی بود که اعطای این تسهیلات را به عهده داشتند و ایجاد هماهنگی بین آنان بسیار لازم و ضروری بود.

۳-۵-۱-۳) عوامل و مشارکت کنندگان در اعتبارات سندیکائی

عوامل و مشارکت کنندگان در اعتبارات سندیکایی عبارتند از :

رهبران سندیکا^{۱۵} : رهبر سندیکا بانکی است که معمولاً با وام گیرنده با تفاهم اولیه رسید و قراردادی^{۱۶} را تنظیم می نمایند که بر اساس آن مبادرت به گردآوری اعضای سندیکا برای تسهیلات مشخص بنماید.

پذیره نویسان^{۱۷} : این بانک ها که معمولاً شامل رهبر سندیکا نیز می باشند . پرداخت کلی منابع تسهیلات را در ضمن محفوظ داشتن حق واگذاری یا فروش بخشی از آن به رهبر و مدیران یا معاونین مدیران یا اعضاء متعهد می گردند

مدیران : در بین پذیره نویسان اغلب افرادی وجود دارند که بیشترین میزان پرداخت وام را متقبل می گردند که به آنان مدیران وام های سندیکایی می گویند برای اینکه بانکی در این ردیف قرارگیرد می بایستی حداقل میزان مشخص شده از پرداخت وام را به عهده بگیرد . فعالیت های لازم برای تحقق تسهیلات سندیکایی ما بین گروه مدیریت به عنوان وظایف تقسیم می گردد (از قبیل گردانندگی و تهیه اسناد و امضاء قرارداد ها و تبلیغات و ارتباطات)

معاونین مدیران : تعهدات پرداخت وام آنها کمتر از مدیران است ولی برای آنان نیز حداقل مبلغی وجود دارد که می بایستی رعایت نمایند.

اعضاء: گروهی از بانک ها هستند که بخش تعهد خود را در مبالغی که بر حسب میزان قرارداد مشخص می گردد که ممکن است حداقل معادل یک تا پنج میلیون دلار باشد به اعضاء بفروشند .

^{۱۵} - Arranger Head manager

^{۱۶} - Mandate

^{۱۷} - Under writes

ارائه کننده اطلاعات و تفاهم نامه : معمولاً این نقش توسط یکی از رهبران سندیکا به عهده گرفته می شود .

گرداننده ^{۱۸} : با توجه به اندازه تسهیلات و تعداد بانک ها عضو این نقش ممکن است توسط بانک رهبر و یا تعدادی از مدیران به عهده گرفته شود . این وظیفه بیشتر در ارتباط با گردهمایی ها و تهیه صورت جلسات سندیکایی می باشد.

مستند سازی : اغلب این وظیفه توسط رهبر سندیکا به عهده گرفته می شود و ممکن است این وظیفه به یکی از مدیران تفویض گردد.

تدارک امضای قرارداد : اغلب این وظیفه را رهبر سندیکا به عهده گرفته و ممکن است به عهده یکی از مدیران بگذارد.

تبلیغات : اغلب توسط رهبر سندیکا به عهده گرفته شده اما ممکن است به مدیران واگذار گردد.

عاملیت : مسئولیت عاملیت معمولاً پس از امضای قرارداد شروع می گردد و عامل نقش نمایندگی تمامی بانکها در معاملات یا وام گیرنده را دارا می باشد.

بانک های مرجع : نقش این بانک ها ارائه نرخ های مورد کاربرد (برای مثال لایبور) در زمان مشخص می باشد . برای اینکه بتوانند هزینه های تسهیلات را برای وام گیرنده مشخص کند و همچنین نرخ بهره با سود مشخص و یکسانی برای کلیه اعضاء تامین کننده وجه در نظر گرفته شود . برای این نقش هیچگونه کارمزدی پرداخت نمی گردد.

۴-۵-۱-۳) انواع کارمزدها در تسهیلات سندیکایی:

نوع و میزان کارمزدهای قابل پرداخت توسط وام گیرنده به عوامل مختلفی بستگی دارد که عبارتست از :

^{۱۸} - BOOK Runner

میزان معتبر بودن وام گیرنده ، مبلغ تسهیلات ، شرایط تسهیلات ، گروه بانکها ی موجود در سندیکا ، اینکه آیا تسهیلات به صورت کامل پذیره نویسی شده است یا برپایه حداکثر تلاش می باشد و نهایتاً طبیعت و میزان پیچیدگی معامله .

- کارمزد یکباره^{۱۹}

این کارمزد در ابتدای قرارداد می بایستی پرداخت گردد معمولاً" به صورت درصد تعیین می شود یعنی بانکها ی تدارک کننده و پذیره نویس در تسهیلات سندیکایی با توجه به نقش هر یک و سهم نهایی که هریک از تسهیلات حفظ می نماید ، تسهیم می گردد هرچه که اعتبار وام گیرنده بیشتر باشد این کارمزد کمتر خواهد بود اگر تسهیلات پذیره نویسی شده باشد این کارمزد در اصل پاداشی برای بانک های پذیره نویس کننده می باشد . هنگامیکه یک بانک تدارک کننده و گروهی از بانکها ی پذیره نویس وجود دارد . نسبتی از کارمزد به بانک تدارک کننده و بخش دیگر آن به بانکهای پذیره نویس تعلق می گیرد.

اگر بانک تدارک کننده کل مبلغ تسهیلات را پذیره نویسی نماید این کارمزد کلاً" به این بانک تعلق خواهد گرفت و متعلق به دوره ایست که از روز ارائه تفاهم نامه اولیه شروع شده تا پایان روزی که اعضای گروه سندیکایی تکمیل شده و بانک تدارک کننده سهم تعهد شده خود را به خریداران احتمالی واگذار نماید. در حالت دیگر هر بانک توافق می کند که بخشی از تسهیلات را پذیره نویسی نماید .

در چنین موقعیتی به هربانک بر اساس میزان تعهدی که پذیرفته است کارمزد تعلق می گیرد و کارمزد از روز پذیرش تعهد تا روزی که گرداننده به صورت موفقیت آمیزی اعضای سندیکا راگرد هم آورده باشد که مبلغ وام را تامین مالی کنند قابل پرداخت می باشد.

- کارمزد تعهد^{۲۰}

این کارمزد که تقریباً" در کلیه تسهیلات سندیکایی موجود است به دو شکل کارمزد تسهیلات^{۲۱} و کارمزد میزان تسهیلات استفاده نشده^{۲۲} قابل پرداخت است .

^{۱۹} - Front end fee

^{۲۰} - commitment fee

^{۲۱} - Facility fee

کارمزد تسهیلات به صورت درصدی از کل وام و به طور سالانه به کلیه بانکها بر اساس سهم مشارکت قابل پرداخت است. کارمزد تسهیلات در چارچوب شرایط تعیین شده قابل پرداخت است و ممکن است به صورت فصلی و یا شش ماهه یا سالیانه بدون توجه به اینکه از تسهیلات استفاده گردیده است یا خیر پرداخت گردد.

میزان این کارمزد بستگی به میزان اعتماد وام گیرنده دارد. کارمزد میزان تسهیلات استفاده نشده از زمانی که بانک ها تعهد پرداخت وام را قبول نمودند تعلق می گیرد زیرا زمان رسمی تعهد پرداخت از هنگام امضای قرارداد شروع می شود گرچه وام گیرندگان ممکن است مبالغی قبل از امضای رسمی قرارداد پرداخت کنند این کارمزد مشابه کارمزد تسهیلات است با این فرق که فقط به مبلغ استفاده نشده تعلق می گیرد و بر اساس درصد یا رقم اعشاری به صورت سالیانه در چارچوب کلی قرارداد محاسبه می گردد.

- کارمزد استفاده^{۲۳}

گرچه در قرارداد های اخیر کمتر این نوع کارمزد ملاحظه می گردد ولی بسیاری از تسهیلات سندیکایی وجود دارند که در آنها این کارمزد بر اساس شرایط قرارداد قابل پرداخت می باشد.

این کارمزد طراحی گردیده تا متناسب با سنگینی و پیوستگی و استفاده از تسهیلات اخذ شود که منشاء اولیه پیدایش آن ممکن است بر اساس انتظار استفاده موقت و یا به دفعات وجوه پایه گذاری گردیده باشد و این کارمزد به صورت تصاعدی می باشد.

- کارمزد حقوقی و مطبوعاتی^{۲۴}

این کارمزد توسط وام گیرنده به صورت مستقیم و یا به صورت اضافه شده به کارمزد و یکباره قابل پرداخت است این کارمزد بر اساس هزینه های واقعی انجام شده تعلق می گیرد و وام گیرنده اصولاً علاقمند است سقفی برای اینگونه کارمزد قائل گردد کارمزد حقوقی به میزان هزینه ای که موسسات

^{۲۲} - Nonutilization fee

^{۲۳} - Utilization fee

^{۲۴} - Publicity and legal stationary fee

حقوقی مستقل برای انجام امر مستند سازی اخذ می نمایند بستگی دارد . لازم به ذکر است که به این هزینه ها ، هزینه نوشت افزار و چاپ و تکثیر نیز اضافه خواهد شد . کارمزد مطبوعاتی و تبلیغاتی هزینه تهیه مدل با ماکت و چاپ در جرایدی که توسط وام گیرنده انتخاب می شود و همچنین هزینه هایی که برای تدارک هر چیز که بدین منظور تهیه می گردد را شامل می شود .

- کارمزد عامل تسهیل کننده^{۲۵}

گرچه عامل تسهیل کننده در اصل به نمایندگی از طرف کلیه بانکها این وظیفه را انجام می دهد، ولی کارمزد مربوطه به صورت سالیانه توسط وام گیرنده پرداخت می گردد . این نوع کارمزد معمولاً " به صورت مقدار مشخصی در سال تعیین می گردد و این کارمزد در اصل جهت پوشش هزینه های اداری بانک عامل تسهیل کننده به عنوان واسطه بین وام گیرنده و گروه وام دهنده در چارچوب شرایط قرارداد می باشد.

- کارمزد گرداننده

این کارمزد معمولاً " یک رقم مشخص می باشد که در وجه گرداننده سندیکا هنگامی که کلیه وظائف مربوط به جمع آوری گروه بانکها برای تشکیل سندیکا را انجام داد پرداخت می گردد در مواردی که گرداننده و تدارک کننده سندیکا یک بانک است این کارمزد در قالب کارمزد تدارک کننده به صورت یکباره پرداخت می شود و دیگر کارمزد جدا گانه به عنوان گرداننده وجود نخواهد داشت .

علاوه بر کارمزدهای اشاره شده در فوق مزایای جانبی دیگری برای تامین مالی تسهیلات پرداختی به صور مختلف ممکن است به هر وام دهنده تعلق گیرد برای بانک های معتبر موجود در سندیکا خصوصاً " بانک تدارک کننده و رهبر سندیکا مزایای دیگر از طرف وام گیرنده و از طریق سندیکا جریان می یابد این وجوه که می توان آنها را نیز نوعی مزایا تلقی نمود ممکن است ناشی از معاملات تبدیل ارز برای پرداخت هربخش از تسهیلات یا نقل و انتقال وجوه یا منافی که از طریق انجام عملیات برای واحدی که طرف مقابل وام گیرنده است باشد . این مزایا اضافه بر آن چیزی است که وام گیرنده ملزم و متعهد به پرداخت آن می باشد به علاوه یک تسهیلات سندیکایی موفق که با مهارت طراحی شده است موجب شهرت

^{۲۵} - Facility Agents fee

بیشتری برای بانک تدارک کننده و رهبر سندیکا ایجاد می کند که ممکن است احتمال تدارک بعدی را از همان وام گیرنده و یا وام گیرندگان مهیا سازد .

۲-۳) اهداف تأمین مالی در کشورهای خارجی و الزامات آن

اگر چه خوانندگان محترم تا به حال با اهداف کلی تأمین مالی آشنا شده اند معذالک بر آن شدیم که در اینجا به دو روش بسیار متداول در سایر کشورها که به ویژه کاربرد آن برای تقویت صادرکنندگان بخش خصوصی و صادرات کشور و حفظ بازارهای خارج از کشور و برای مخاطبین کالاهای صادراتی بسیار اهمیت و کاربردی دارد، اشاره نماییم که عبارتند از: اعتبار خریدار (Buyers Credit) و اعتبار فروشنده (Suppliers Credit) باید توجه داشت که در این دو روش دولت از طریق بانک های عامل خط اعتباری را به کشور واردکننده و از طریق بانک عامل کشور وارد کننده در اختیار قرار می دهد و بویژه در مواردی که واردکنندگان کالا اسنادشان نظیر L/C مورد قبول نیست این روشها کاربرد دارد نظیر اعتباراتی که کشور ما از طریق بانک توسعه صادرات و در مواردی سایر بانکها به بانکهای کشورهای CIS و آفریقایی اعطا نمودند. البته این موضوع در ارتباط با واردات ما نیز مصداق دارد نظیر اعتبار خریدار که کشور چین برای حفظ بازارهای خود به ایران اعطاء نموده یا کشورهای غربی که در شکل اعتبار اسناد یوزانس (Usance) یا فایننس (Finance) به ما اعطاء نمودند. در اجرای سیاستهای توسعه اقتصادی کشورها، ممکن است انجام پروژه های خاص داشته باشد حال اگر برای اجرای اینگونه پروژه های خاص و زیر بنایی ارز مورد نیاز را نداشته باشد و یا برای ارز خارجی خود مصارف مهم تر و لازم تری را در نظر گرفته و برای انجام پروژه خاص ارز کافی تخصیص نداده باشد، استفاده از منابع مالی خارجی در چارچوب قراردادهای تأمین مالی یکی از راه حل های انجام این پروژه ها خواهد بود. از سوی دیگر کشورهای صنعتی و تولید کننده عمده محصولات صنعتی، کارخانجات، ابزار خدمات فنی و تخصصی در جهت افزایش صادرات کالاهای تولیدی کشور خود و در راستای رقابت با سایر کشورهای صنعتی اقدام به تأسیس مؤسسات اعتباری و بیمه های صادراتی کشور خود پرداخته و مانع از ضرر و ورشکستگی آنها گردیده و در نهایت امکان تولید و صادرات بیشتر را فراهم می آورند و به شرکتهای بیمه صادراتی کشور خود پرداخته و مانع از ضرر و ورشکستگی آنها گردیده و در نهایت امکان تولید و صادرات بیشتر را فراهم می آورند. شرکت های بیمه صادراتی با بررسی خطرات سیاسی و تجاری کشورهای مختلف و امکانات بالفعل و بالقوه آنها و با

دریافت هزینه ای متناسب با ریسک اشاره شده و در مواقع لزوم با پرداخت سوبسید امکان استفاده از این گونه اعتبارات را برای کشورهای وارد کننده فراهم می آورند. در بیشتر موارد در راستای انجام این کار، هزینه های متعلقه به کشور خریدار و استفاده کننده از اعتبار تحمیل می گردد. از سوی دیگر اعطای اعتبارات از سوی بانکها و مؤسسات مالی کشور فروشنده، به خریدار و با حمایت مؤسسات بیمه صادراتی و با پشتیبانی مالی از صادر کننده با به وجود آوردن امکانات مناسب تولید و فروش نقدی، و در عین حال دادن قدرت خرید مدت دار به کشور وارد کننده باعث افزایش صادرات کشور و در نهایت منجر به بهبود تراز پرداختهای خارجی، ایجاد اشتغال و امکان فعالیت و کسب سود بیشتر برای تولید کنندگان و سیستم بانکی آن کشور می گردد. کشور خریدار و استفاده کننده از اعتبار هنگامی می تواند از این امکانات استفاده بهینه نماید که پس از بررسی همه جانبه در مورد توجیه پذیری فنی و اقتصادی پروژه اطمینان از وجود بازارهای بالفعل و بالقوه برای کالاهای تولیدی، نیروهای فنی و متخصص جهت راه اندازی پروژه اقدام به استفاده از تأمین مالی خارجی بنماید.

۱-۲-۳) قراردادهای اعتباری

با توجه به متن مقدمه روشهای اصلی استفاده از اعتبارات خارجی جهت خریدهای خارجی و انجام پروژه های صنعتی و زیر بنایی به چندین گروه تقسیم بندی می گردد. عقد قرارداد با تفاوت مختصری با فروشنده و یا خریدار از سوی مؤسسات مالی و یا بانکها صورت می گیرد. توضیح اینکه مسائل فنی بین خریدار و فروشنده در قرارداد تجاری منعکس می گردد و در قرارداد مالی با عنایت به قرارداد تجاری به مسائل مالی پرداخته می شود.

۱-۲-۱-۳) اعتبار فروشنده Supplier's Credit

در مواردی که خریدار، بانک خریدار (گشایش کننده اعتبار اسنادی) و کشور خریدار از نظر ریسک تجاری و قابلیت انتقال ارز به خارج از کشور برای فروشنده و مؤسسه بیمه ای کشور فروشنده مطلوب باشد، خریدار می تواند از اینگونه اعتبارات استفاده نماید در این روش بانک و یا مؤسسه مالی اعطاء کننده، اعتبار را در اختیار فروشنده قرار می دهد و مؤسسه بیمه ای طرف فروشنده، خود را درگیر خریدار نمی نماید به دلیل اینکه ممکن است نسبت به خریدار شناخت کافی نداشته باشند. و یا در مقایسه با فروشنده

شناخت بیشتری نسبت به خریدار و بانک یا مؤسسه بیمه ای شناخت بیشتری نسبت به فروشنده داشته باشد. براساس اعتبار دریافتی، فروشنده امکان پیدا می کند که کالا را مدت دار بفروش برساند.

۲-۱-۲) اعتباری خریدار Buyer's Credit

استفاده از اعتبار خریدار معمولاً در مواردی استفاده می شود که امکان استفاده از اعتبار فروشنده نیست ولی در اغلب موارد چارچوب کلی آن، شرایط قابل قبولی برای فروشندگان دارد. معمولاً در اعطای اینگونه اعتبارات با در نظر گرفتن ریسک کشور خریدار ضمانت تجاری و یا ضمانت دولتی درخواست می گردد. در این حالت اگر اعتبار مستقیماً در اختیار خریدار قرار داده شود یکی از بانکهای تجاری کشور خریدار با صدور ضمانت تجاری و در صورت نیاز یک ارگان دولتی با صدور ضمانت دولتی از خریدار پشتیبانی می نماید. با توجه به عملیات بانکی پیچیده و بلند مدت که در پشت یک قرارداد اعتباری وجود دارد، بهتر است بانک خریدار به جای صدور ضمانت نامه به عنوان وام گیرنده عمل نماید و در صورت لزوم، تضمین دولتی برای ضمانت تعهد بانک تجاری توسط یک سازمان دولتی صادر گردد.

۲-۲-۲) مدت استفاده از قراردادهای اعتباری خریدار و فروشنده

۱-۲-۲-۲) مدت استفاده و باز پرداخت اعتبار فروشنده

مدت زمان استفاده از اعتبار فروشنده پس از امضاء قرارداد تا پایان دوره ساخت، تمام یا قسمتی از پروژه که مشمول اعتبار بوده می باشد و مدت باز پرداخت اعتبار فروشنده معمولاً بین ۵ تا ۱۰ سال می باشد لکن بطور استثناء مواردی با مدت زمان بازپرداخت طولانی تر نیز وجود دارد تصریح می نماید بین استفاده از اعتبار و شروع اولین قسط باز پرداخت معمولاً مهلتی ۶ ماهه در نظر گرفته می شود که بعضاً طولانی تر نیز خواهد بود.

۲-۲-۲-۲) مدت استفاده و باز پرداخت اعتبار خرید

مدت زمان استفاده از اعتبار خریدار پس از امضاء قرارداد تا پایان دوره ساخت بوده و مدت باز پرداخت اعتبار خریدار معمولاً بر حسب میان مدت و بلند مدت بودن قرارداد بین ۵ تا ۸/۵ سال می باشد لکن در

این زمینه نیز موارد استثناء با باز پرداخت طولانی تر وجود دارد. قابل ذکر است بین استفاده از اعتبار و شروع اولین قسط باز پرداخت معمولاً مهلتی ۶ ماهه در نظر گرفته می شود بعضاً طولانی تر خواهد بود.

۳-۲-۳) میزان اعتبار و میزان پیش پرداخت در قرارداد اعتبار خریدار و فروشنده

میزان اعتبار در قراردادهای فروشنده و خریدار معمولاً تا ۸۵ درصد کل قرارداد تجاری می باشد. در بعضی موارد حق بیمه مؤسسه تضمین صادراتی نیز در اعتبارات خریدار و فروشنده تأمین مالی می گردد. و بعضاً در قراردادهای اعتبار فروشنده و خریدار بیش از ۸۵ درصد کل مبلغ قرارداد نیز تأمین مالی می گردد. لازم به ذکر است معمولاً ۱۵ درصد ارزش کل قرارداد به صورت های زیر به عنوان پیش پرداخت قابل پرداخت خواهد بود.

- ۱۵ درصد ارزش کل قرارداد به صورت پیش پرداخت قابل پرداخت خواهد بود.
- ۵ درصد ارزش کل قرارداد به صورت پیش پرداخت و ۱۰ درصد ارزش کل قرارداد متناسب با هر حمل قابل پرداخت خواهد بود.
- ۱۰ درصد ارزش کل قرارداد به صورت پیش پرداخت و ۵ درصد ارزش کل قرارداد متناسب با هر حمل قابل پرداخت خواهد بود.

۳-۲-۴) شرایط کلی قراردادهای اعتبار فروشنده و خریدار

۳-۲-۴-۱) شرایط کلی قراردادهای اعتبار فروشنده

در اینگونه قراردادها معمولاً خریدار وارد قرارداد اعتباری خاصی نمی گردد. شرایط دریافت و باز پرداخت و هزینه های متعلقه در قرارداد تجاری منعکس می گردد.

۳-۲-۴-۲) شرایط کلی قراردادهای اعتباری خریدار

اینگونه قراردادها اعتباری دارای قرارداد کامل و جامعی است که بایستی توسط طرفین به امضاء برسد در این نوع قرارداد تمام موارد لازم و جزئیات از جمله نرخ سود، مدت زمان باز پرداخت و پرداختهای دوران ساخت مدت زمان تنفس بین دوران ساخت و شروع دوران باز پرداخت، نحوه پرداخت، ترکیبات بانکی، پیش شرطهای لازم جهت پادار شدن قرارداد، موارد قصور قرارداد طرفین و عوامل ناشی از قصور، علل و نحوه حال کردن اعتبار، قانون حاکم بر قرارداد، نحوه رسیدگی و حل اختلافات احتمالی با جزئیات

کامل مورد توافق طرفین قرار می گیرد. بدیهی است که در عمل به استفاده کننده از اعتبار تحمیل می گردد که این موارد بعضاً از سوی مؤسسه تضمین صادراتی اعمال می گردد.

تبصره ۱: بعضاً بانک ها یا مؤسسات مالی کشورهای طرفین قرارداد بدون در نظر گرفتن پروژه یا پروژه های خاص مبادرت به امضاء قرارداد اعتبار خریدار می نماید که قرارداد را قرارداد خط اعتباری می نامند. با ارسال و امضاء یک قرارداد فرعی برای هر پروژه از محل خط اعتباری بر شمرده شده و دقیقاً براساس شرایط خط اعتباری قرارداد پادار خواهد گردید.

تبصره ۲: در قراردادهای فرعی تنها مبلغ پروژه و احیاناً دوران ساخت و یا هر گونه توافقی که مغایرت با قرارداد خط اعتباری نداشته باشد مشخص و مورد توافق قرار خواهد گرفت.

۵-۲-۳) ریسک

۱-۵-۲-۳) ریسک خریدار در اعتباری فروشنده

بیشتر خطرات ممکن است فورس ماژور، تغییرات در قوانین، مصادره یا ملی شدن پروژه، عدم بهره وری پروژه بعد از تحویل، تهیه مواد خام و سوخت مورد نیاز، بازاریابی و فروش محصولات تولید شده و نوسانات قیمت، در حقیقت خریدار موظف است تحت هر شرایطی و در سررسیدهای تعیین شده نسبت به بازپرداخت اصل و سود متعلقه اعتبار استفاده شده اقدام نماید.

۲-۵-۲-۳) ریسک فروشنده در اعتبار فروشنده

ریسک های تعهد شده از سوی فروشنده در قراردادهای تجاری که بر مبنای Turn Key منعقد گشته حداکثر راه اندازی و تحویل پروژه می باشد. در مواردیکه فروشنده از منابع خود جهت اعطای اعتبار استفاده می نماید حداکثر ریسک به میزان در صد بیمه نشده از سوی شرکت بیمه در صورت عدم باز پرداخت اقساط خریدار با خطر ضرر و زیان مواجه خواهد بود.

۳-۵-۲) ریسک خریدار و فروشنده در اعتبار خریدار

ریسک خریدار و فروشنده، بانک و یا مؤسسه اعطا کننده اعتبار و یا شرکتهای بیمه صادراتی همانند استفاده از روش اعتبار فروشنده می باشد با این تفاوت که چون معمولاً باز پرداخت اعتبار توسط شخص حقیقی یا حقوقی ثالثی تضمین شده است، ریسک شرکت بیمه کمتر از حالت قبلی می باشد.

تبصره ۱:

در صورت عدم باز پرداخت اقساط از سوی خریدار و یا بانک خریدار بنا به علل سیاسی و یا تجاری، جبران ضرر و زیان بانک یا مؤسسه مالی اعطا کننده اعتبار به عهده مؤسسه بیمه صادراتی تا سقف و در صد بیمه شده می باشد. در این صورت ضرر و زیان بانک یا مؤسسه مالی تا میزان و در صد تعهد شده جبران می گردد و ما به التفاوت پوشش داده نشده اعتبار به عهده بانک (در اعتبار خریدار) و یا فروشنده (در اعتبار فروشنده) خواهد بود. لازم به یادآوری است که در صورتی تمام حقوق بانک و یا مؤسسه مالی به مؤسسه های بیمه صادراتی منتقل می گردد که شرکت بیمه پس از پرداخت خسارت به میزان درصد پوشش داده شده به بانک یا فروشنده از امکانات ممکنه قانونی برای وصول خسارت پرداختی و جرائم متعلقه از خریدار و یا بانک خریدار اقدام نماید.

تبصره ۲:

در تأمین مالی اعتبار صادراتی به روش اعتبار فروشنده، معمولاً ضمانت نامه از خریدار در خواست نمی گردد (با توجه به مطلب ریسک). اما در حال حاضر برای تأمین مالی بعضی از پروژه های ایرانی درخواست ضمانت نامه قابل قبول و همچنین بعضاً گواهی موجودی سهمیه ارزی صورت گرفته است.

۳-۳) تجربه کشورهای جهان در جذب منابع خارجی در ده سال اخیر:

در این بخش یکی از اساسی ترین مباحث که شاید برای کشورهای نظیر کشور ما لازم باشد که مورد توجه قرار گیرد موضوع تجربیات سایر کشورها می باشد که به ویژه در سالهای اخیر در سایه صادرات خود توانسته اند منابع خود را افزایش داده، اشتغال ایجاد نموده و حتی پول ملی خود را به عنوان یکی از ارزهای معتبر جهانی تثبیت نمایند. نگاهی به وضعیت کشور ژاپن و اینکه در حال حاضر، این ژاپن به

عنوان یکی از ارزش‌های قابل تبدیل کامل در جهان مطرح می‌باشد و حتی با ارزش‌هایی نظیر پوند استرلینگ، دلار آمریکا و یورو هم آوردی می‌نماید مبین این مطلب است که قاعده‌تاً برای حمایت از صادرات، تأمین مالی، بیمه و تضمین و سرمایه‌گذاری، سازمان‌هایی در این کشورها شکل گرفته و فعال می‌باشند. کشورهای نظیر سوئد، ایتالیا، فنلاند و آلمان نیز که صادرات زیادی دارند صادرکنندگان بویژه بخش خصوصی خود را با یک بسته (Package) از سازمان‌های مختلف حمایت می‌نمایند. بطوریکه ملاحظه می‌شود تأمین مالی برای صادرات با الزاماتی همراه می‌باشد که مهمترین این الزامات وجود شرکتهای بیمه غیر تجاری وجود مؤسسات تضمین کننده و وجود بانکهای تخصصی و سازمانهای سرمایه گذاری است که همراه تأمین مالی در جهت اهداف پروژه ها گام بردارند.

نگاهی به ساختار این سازمانها، هدفها، وظایف، بانکها، مقررات سرمایه گذاری می‌تواند برای کشور ما از این جهت راه گشا باشد که در تکمیل اقدامات خود برای تقویت صادرات و صادرکننده برای افزایش سهم صادرات (Share of Market) در بازارهای جهانی روشهای مختلف را بررسی نموده و یا اگر نیاز به بازنگری یا تکمیل داشته باشد به آن اقدام نمایند.

تبیین راهبرد استراتژیک تقویت و حمایت از صادرات در بعد مالی ما را بر آن داشت که مطالب منتشره در ارتباط با تجربیات کشورهای عضو OECD^{۲۶} و چند کشور دیگر مطالب مربوطه را عیناً نقل نماییم تا خوانندگان با مطالعه آن و مقایسه با وضعیت در کشور ما پیشنهاداتی در ارتباط با اصلاح یا تکمیل سیستم تأمین مالی اعتبار صادراتی در کشور اعمال نظر نموده و به ویژه در ارتباط با چگونگی تقویت صادرات در بخش خصوصی الگوی مطلوبی ارائه نمایند^{۲۷}. اگر چه در این بررسی سعی می‌شود بدین منظور مطالبی ارائه گردد. ضمناً لازم به توضیح است که در این بررسی تجربه کشورهای مختلف برای بدست آوردن یک الگوی مناسب آورده شده که شامل ژاپن، کانادا، آلمان، ایتالیا، سوئد، فنلاند، ترکیه و جمهوری اسلواکی می‌باشد. به این امید که با این تنوع بطور کامل به الگوی مطلوب راهبردی داشته باشیم.

^{۲۶} - Organization for Economic Co-operation and Development (سازمان همکاری اقتصادی و رشد)

^{۲۷} - نشریه اداره مطالعات و سازمان های بین المللی اردیبهشت سال ۷۵ بانک مرکزی تحت عنوان سیستمهای تأمین مالی اعتبارات صادراتی. مؤسسه تحقیقات پولی و بانکی.

موضوع : سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور : ژاپن

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده : سازمان بیمه صادرات – واردات (EID)

وابسته به وزارت صنعت و تجارت بین الملل (MITI)

(۱) بیمه و تضمین	وظایف		سال تأسیس: ۱۹۴۰ مبنای فعالیت: قانون بیمه و تجارت بین المللی انواع خدمات: ۱- بیمه باز پرداخت اعتبار صادراتی ۲- تأمین مالی پروژه های برون مرزی ۳- ارائه بیمه خاص و جامع
	منابع		سرمایه : ۲۱۹/۸ میلیارد ین (در ژوئیه ۱۹۹۲) بر اساس قانون مجلس و بر اساس نوع بیمه سقف تعهدات این سازمان برای سال مالی ۱۹۹۲ ثابت بوده و به شرح ذیل می باشد : - بیمه عمومی صادرات : ۱۰۲۷۹ میلیارد ین - بیمه عواید صادرات ۱۱۱۵۱ میلیارد ین - بیمه بروات صادراتی : ۱۷۷ میلیارد ین - بیمه سرمایه گذاری برون مرزی : ۱۷۶ میلیارد ین - سایر : ۵۰ میلیارد ین کل : ۲۱۸۳۳ میلیارد ین حق بیمه و ضررها در حساب مخصوص بیمه تجارت بین الملل بدهکار یا بستانکار می گردد .
	روابط با دولت		هدف آن است که سازمان مذکور در دراز مدت خودکفا شود . این سازمان بخشی از وزارتخانه صنعت و تجارت بین المللی (MITI) می باشد .
	روابط با بخش خصوصی		روابط نزدیک با بانک صادرات – واردات ژاپن ، بانکهای تجاری ، جامعه بازرگانان و EID/MITI جهت ایجاد اطمینان در خصوص در دسترس بودن و جو برای تأمین مالی صادرات ، ارائه بیمه بازپرداخت اعتبارات صادراتی به بانکها .
بیمه	ادامه تأمین	منابع	سرمایه : ۹۶۷/۳ میلیارد ین (در پایان مارس ۱۹۹۳)

<p>و تضمین</p>	<p>مالی صادرات</p>	<p>سرمایه کلاً توسط دولت از محل حساب مخصوص سرمایه گذاری صنعتی پرداخت شده است . ذخایر : ۲۲/۹ میلیارد ین برای سال مالی ۱۹۹۱ سود (سال مالی ۱۹۹۱) : ۱۱ میلیارد ین (به حساب خزانه واریز گردیده است) مجموع اعتبارات واریز نشده EXIM بانک نباید از مجموع سرمایه و ذخایر بعلاوه حداکثر سقف تعهدات آن بیشتر گردد . بانک می تواند با نرخ بهره ثابت (برای مثال در اول سپتامبر ۱۹۹۳ نرخ بهره ۵/۵ درصد بود) از Trust Fund Burea که سپرده های دریافتی از سیستم پس اندازهای پستی وابسته به دولت را اداره می کند ، وام معمولاً ۱۰ ساله بگیرد . همچنین مجاز است در بازار سرمایه بین المللی ، اوراق قرضه منتشر نماید . و بدهی EXIM بانک بر حسب پولهای خارجی میتواند هم از محل منابع ین آن از طریق استفاده از بازارهای سقف و همچنین انتشار اوراق قرضه بر حسب پول خارجی تأمین گردد.</p>
	<p>روابط با دولت</p>	<p>نخست وزیر، رئیس کل و حسابداران EXIM بانک را منصوب می نماید. رئیس کل قائم مقام خود را با اجازه نخست وزیر انتخاب می نماید. سایر مدیران نیز توسط رئیس کل منصوب می گردند وزارت دارایی بر حسب قانون بر بانک صادرات – واردات، نظارت می کند . بودجه سالانه و حسابها به مجلس تقدیم می گردند .</p>
		<p>EXIM بانک با بانکهای تجاری مشترکاً اعتبارات صادراتی را بویژه در رابطه با فروشهای کلان کالاهای سرمایه ای با کارخانه های کامل ، اعطا می کند. آن بخش از اعتبار که توسط EXIM بانک تأمین مالی گردد مثلاً ۲۰ درصد برای اعتبار فروشنده و ۹۰ درصد برای وامهای مستقیم است .</p>
<p>تأمین مالی کمکها</p>	<p>وظایف</p>	<p>نام سازمان : (OECF) The Overseas Economic Cooperation Fund سال تأسیس : ۱۹۶۱ هدف از تأسیس : توسعه همکاری با کشورهای در حال توسعه تحت قانون صندوق همکاریهای برون مرزی اعطای وام برای پروژه های توسعه ای سرمایه گذاری روی سهام پروژه های توسعه ای</p>

<p>اعطای وام برای بررسی مقدماتی عملیات آزمایشی پروژه های توسعه ای</p> <p>اعطای وام برای تأمین مالی واردات کالاها چنانکه آنها برای ثبات اقتصادی کشورهای در حال توسعه ضروری تشخیص داده شود .</p> <p>بررسی همکاریهای اقتصادی با کشورهای در حال توسعه</p>			
<p>منابع OECF عبارتند از :</p> <p>- تخصیص بودجه و کمکهای بلا عوض دولت ژاپن از محل حساب بودجه عمومی</p> <p>- وام گیری از Trust fund bureau</p> <p>- باز پرداخت اصل و فرع بهره توسط وام گیرندگان و سایر</p> <p>سرمایه : ۳۰۴۴ میلیارد ین (پایان سپتامبر ۱۹۹۲)</p> <p>مانده و تمهیدات واريز نشده و سهام سرمایه گذاران OECF : ۷۹۴۱ میلیارد ین</p>	منابع مالی		
<p>رئیس و حسابرس توسط نخست وزیر منصوب می گردد و معاون ارشد و معاونین توسط رئیس سازمان منصوب می شوند .</p> <p>آژانس برنامه ریزی اقتصادی با مشاوره وزرای امور خارجه ، دارایی ، صنعت و تجارت بین المللی بر عملکرد OECF نظارت می نماید .</p> <p>هر سال موسسه مذکور درآمد و هزینه بودجه ، برنامه های مالی عملیاتی سال آینده را تنظیم می نماید . تأیید بودجه مشروط به تصویب وزیر دولت در امور برنامه ریزی اقتصادی است .</p> <p>تصمیم گیری در خصوص هر وام ODA پس از مشاوره های نزدیک بین وزراء و یک سوم مربوطه (آژانس برنامه ریزی اقتصادی ، وزارت امور خارجه ، وزارت دارایی ، وزارت صنعت و تجارت بین الملل) انجام می پذیرد . بر اساس تصمیم اخذ شده ، OECF در مورد ارزیابی هر وام و عملکرد و نتیجه گیری از توافق دولت با کشور دریافت کننده وام مسئول است .</p>	روابط با دولت		

<p>(۲) برنامه های بیمه و تضمین</p>		<p>بیمه های جاری</p>	<p>EID/MITI در موارد ذیل پوشش بیمه ای ارائه می دهد .</p> <p>- ضررهای صادر کنندگان و تجار واسطه ای ناشی از عدم اجرای تعهدات خود بعد از انعقاد قرارداد صادراتی بدلیل ریسک سیاسی و ریسک تجاری مانند اعمال محدودیتهای وارداتی توسط دولت مقابل .</p> <p>- عدم توانایی برای حصول عواید صادرات توسط صادر کننده به دلیل ریسک سیاسی و ریسک تجاری مثلاً اعمال محدودیتهای ارزی کشور مقابل .</p> <p>- پرداخت عوارض اضافی حمل و نقل .</p> <p>بیمه کلی صادرات (شامل تلفیق بیمه عواید صادرات و بیمه واسطه ای) :</p> <p>۱- بیمه خاص : یک معامله را تحت پوشش قرار میدهد و برای هر معامله باید فرم تقاضا ارائه گردد .</p> <p>۲ - بیمه جامع : معاملات چند جانبه را تحت پوشش قرار می دهد فقط اتحادیه های تجاری و شرکتهایی که موافقت نامه های خاص با EID/MITI دارند برای بیمه جامع واجد شرایط هستند .</p>
	<p>پوشش صادرات (برنامه و بیمه تجارت عمومی)</p>		<p>زیانها یا خساراتی که تحت بیمه نامه قابل تأمین است :</p> <p>این بیمه نامه هم ریسک سیاسی و هم ریسک تجاری را تحت پوشش قرار می دهد . انجام نشدن صادرات بدلیل خطرهای سیاسی ، مانند محدودیتهایی در مورد معاملات ارزی ، جنگ ، منازعات داخلی با محدودیتهای واردات توسط دولت کشور مقصد و خطرهای تجاری مانند ورشکستگی طرف خارجی .</p> <p>این نوع بیمه نیز عدم موفقیت در وصول عواید حاصل از صادرات بدلائل سیاسی و تجاری مذکور فوق را تحت پوشش قرار میدهد . بیمه خاص برای ریسک سیاسی :</p> <p>قبل از حمل : تا ۹۵ درصد مبلغ قرارداد</p> <p>پس از حمل : تا ۹۷/۵ درصد مبلغ در قرارداد صادرات و تا ۹۰ درصد در قرار داد واسطه گری</p> <p>بیمه خاص برای ریسک تجاری :</p> <p>قبل از حمل : تا ۶۰ درصد مبلغ قرارداد</p> <p>پس از حمل : تا ۹۰ درصد قرارداد صادرات و تا ۸۰ درصد قرارداد واسطه گری</p>

		<p>بیمه جامع با نرخ بیمه خاص امکان پذیر است . حداکثر مبلغی که برای تأمین زیانها در خطرهای تجاری تحت بیمه جامع قابل پرداخت است ۸۰ درصد در مورد عدم موفقیت در صادرات می باشد .</p>
<p>برنامه های بیمه و تضمین</p>	<p>ادامه پوشش صادرات (برنامه و بیمه تجارت عمومی)</p>	<p>واجدین شرایط</p> <p>در اصول به معاملاتی که با کشورهای با ریسک بالا و یا کشورهایی که قبلاً به تعهدات خود عمل نکرده اند ، انجام گیرد ، هیچ نوع اعتبار صادراتی اعطاء نمی گردد . EID/MITI کشورهای مختلف خریدار را بر اساس اعتبارشان طبقه بندی نموده است . معاملات را بویژه در رابطه با تولیدات انبوه به دقت بررسی می کند . شرایط معمول تضمین اعتبار مطابق موافقتنامه با OECD تعیین می گردد .</p>
		<p>هزینه پوشش زیان</p> <p>حق بیمه بر حسب نوع بیمه ، اعتبار کشور خریدار و اعتبار خریدار حقیقی متفاوت است .</p>
		<p>پوشش عرضه تکنولوژی</p> <p>بیمه عمومی تجارت خطرهای مربوط به بازیافت ارزش متقابل تکنولوژیهای ارائه شده به خریدار را مطابق قرارداد صادراتی برای صادرات نرم افزار مثل حقوق انحصاری مجوزها و سایر دانشهای فنی تکنولوژی تحت پوشش بیمه ای قرار می دهد .</p>
		<p>بیمه جامع کوتاه مدت EID/MITI</p> <p>موضوع بیمه : پوشش قراردادهای تجاری (قراردادهای صادرات و واسطه قراردادهای تجارت ضررهای ناشی از عدم حمل محموله های صادراتی یا عدم وصول عواید حاصل از صادرات کالاهای حمل شده یا واسطه صادرات کالا و خدمات .</p> <p>مدت بیمه : یک دوره دو ساله یا کمتر</p> <p>مشخصه های بیمه : یک بیمه جامع تجارت است که برای پوشش کلیه معاملات تجاری (هیچ نوع محدودیتی در مورد نوع محموله وجود ندارد) . برای کلیه</p>

<p>شرکتهایی که تجارت خارجی می کنند توسط EID/MITI بیمه تامه ارائه می گردد .</p> <p>- بیمه نامه ای است که هم خطر سیاسی و هم خطر تجاری را پوشش می دهد و در مقایسه با سایر بیمه های جامع پوشش خطر تجاری آن بسیار وسیع است .</p> <p>- بیمه ای است که خطر مربوط به فروش مجدد قراردادهایی که توسط شعبات برون مرزی شرکتهای ژاپنی امضاء شده تحت پوشش قرار می دهد .</p> <p>- بیمه ای است که نه تنها قراردادهای صادرات بلکه قراردادهای تجارت واسطه ای که منحصراً مربوط به واسطه محموله های تجاری است تحت پوشش قرار می دهد .</p> <p>پوشش برای خطر سیاسی :</p> <p>قبل از حمل : ۹۵ درصد مبلغ قرارداد</p> <p>پس از حمل : ۹۷/۵ درصد مبلغ قرارداد</p> <p>پوشش برای خطر تجاری :</p> <p>قبل از حمل : ۸۰ درصد مبلغ قرارداد</p> <p>پس از حمل : ۹۰ درصد مبلغ قرارداد</p>			
<p>بیمه برا صادراتی برای پوشش زیانهای که بانکها زمان صدور برات اسنادی صادراتی متحمل میگردند ، برای بازیافت عواید حاصل از صادرات که به دلایل خطرهای سیاسی یا تجاری تعهدات آن تا سررسید ایفاء نشده است ، استفاده می شود .</p> <p>بانک مجاز برای معاملات خارجی یک قرارداد بیمه را در ابتدای سال مالی با دولت امضاء می کند . برای این نوع بیمه زمانیکه بانک یک برات اسنادی صادراتی را از صادر کننده آن (یک صادر کننده ژاپنی) خریداری می کند بطور اتوماتیک قرارداد منعقد می گردد . بانک مذکور باید طی ۵ روز ، خرید این برات را به دولت اعلام نماید .</p> <p>مبلغ تضمین شده از ۸۲/۵ درصد ارزش اسمی برات بیشتر نیست (بر اساس کشور و منطقه جهان حد بالای مبلغ تضمین شده می تواند کمتر باشد تحت یک</p>	<p>تضمین</p> <p>برای</p> <p>بانکها</p>		

سیستم جبرانی تکمیلی ، دولت های محلی هم می توانند آن بخش از ضرر را که غرامت آن توسط EID پرداخت نمی شود ، پوشش دهند .			
برنامه های بیمه و تضمین سایر برنامه های بیمه EID	بیمه پیش پرداخت واردات	بیمه پیش پرداخت واردات (مختص واردکنندگان ژاپنی) وارد کننده یک قرارداد را با صادر کننده خارجی امضاء می کند مشروط بر اینکه وارد کننده کل یا بخشی از هزینه های کالاهایی را که وارد می شود بیش از حمل بپردازد . مبلغ تضمین شده این بیمه نباید بیش از ۹۰ درصد پیش پرداخت باشد (حد سقف پوشش با توجه به کشور و منطقه مربوطه باید تعیین شود) مبلغ غرامت از طریق حاصل ضرب ضرر در نسبت بین مبلغ تضمین شده و ارزش قابل تضمین (پیش پرداخت) متناسب با غرامت محاسبه گردد .	
		هدف از ایجاد بیمه سرمایه گذاری برون مرزی تحت پوشش قرار دادن ضررهای مربوط به ریسک سیاسی و تجاری در موارد ذیل است : - سرمایه گذاری روی سهام در یک شرکت تابعه برون مرزی با سرمایه گذاری مشترک با شرکای خارجی - ارائه وامهای بلند مدت به شرکت خارجی که وام دهنده در آن شرکت سهام دارد یا سهام آن را اداره می نماید . - کسب حق مالکیت زمین یا معادن در یک کشور خارجی - قبول مسئولیت تضمین وامهای بلند مدت توسط یک شرکت خارجی که تضمین کننده در آن شرکت سهام دارد یا آن را اداره می نماید . - حداکثر پوشش بیمه ای : ریسک تجاری : تا ۴۰ درصد ریسک سیاسی : تا ۹۵ درصد مدت : بین سه تا ۱۵ سال	
	بیمه وام متحد برون مرزی	سال ایجاد : ۱۹۹۳ هدف از ایجاد بیمه : پوشش خطرهای مربوط به وامهای بلند مدت برای پروژه های بلند مدت و تعهدات تضمینی اخذ شده برای وامهای بلند مدت توسط شرکتهای دولتهای خارجی . موارد پوشش :	

<p>۱- خطرهای سیاسی مانند جنگ ، مصادره اموال ، محدودیت معاملات ارزی</p> <p>۲- خطرهای تجاری مانند ورشکستگی یا قصور در پرداخت طرف خارجی .</p> <p>حداکثر پوشش برای :</p> <p>۱- ریسک سیاسی : ۹۵٪ مبلغ بازیافت نشده ، ولی وامهای مربوط به پروژه هایی که تجارت و توسعه پایدار را در کشور میزبان گسترش می دهند تا ۹۷/۵ درصد پوشش داده می شود .</p> <p>۲- ریسک تجاری : ۹۰٪ مبلغ بازیافت نشده ، اگر قرارداد بر حسب دلار یا بر اساس نرخ بهره شناور باشد غرامت بر حسب ین تعدیل خواهد شد تا نرخهای مبادله و بهره جاری را منعکس نماید .</p> <p>موارد ممنوعیت کاربرد بیمه :</p> <p>پوشش وامهایی که اساساً برای خرید صادرات ژاپنی استفاده می شوند .</p> <p>پوشش عملیات در جایی که بین وام دهنده و وام گیرنده رابطه سهامی یا ارتباط مشابه وجود دارد .</p>			
<p>سال ایجاد : ۱۹۷۴</p> <p>هدف از ایجاد : پوشش قراردادهای صادراتی بر حسب دلار ، پوند ، استرلینگ ، فرانک فرانسه ، فرانک سوئیس و مارک آلمان .</p> <p>مدت بیمه : حداکثر ۲۵ سال است . در دو سال اول طرف بیمه شده معمولاً با پوشش در بازارهای سلف ، خود خطر نوسان ارزی را متحمل می گردد .</p> <p>محدوده نوسان مورد بیمه ۰/۳ درصد است . ضررهای ارزی کمتر از ۰/۳ درصد توسط صادر کننده پوشش داده می شوند ولی ضررهایی که بیش از ۰/۳ درصد باشد تا سقف ۲۰ درصد مبلغ بیمه شده (بنابراین حداکثر تعهد ۱۷ درصد است) پرداخت می گردد با سود هم مثل زیان رفتار میشود . حق بیمه منحصر به صادرات کالاها و خدمات خاص است مانند کارخانجات ، کشتی ، هواپیما ، خدمات مهندسی</p> <p>حق بیمه : (هر شش ماه) : ۰/۴ درصد برای بیمه نامه های جامع</p> <p>۰/۷۵ درصد برای بیمه نامه های خاص</p>	<p>بیمه خطر ارزی</p>		

		بیمه ضمانتنامه EID/MITI	سال ایجاد : ۱۹۷۷ هدف از ایجاد : پوشش ضمانت نامه های شرکت در مناقصه ، مزایده ، اوراق تأمین مالی مجدد ضمانتنامه های واجد شرایط برای پوشش باید توسط بانکهای مجاز به مبادلات خارجی با شرکت های بیمه غیر از شرکت های بیمه عمر صادر گردند . کشور خریدار از نظر اعتباری باید مورد تأیید باشد . بیمه ضمانتنامه برای صادرات کارخانجات و قراردادهای ملی (معمولاً مهندسی با مشاوره و پروژه های ساختمانی برون مرزی است)
(۳) برنامه های تأمین مالی صادرات	اعتبارات مستقیم	انواع قراردادهای موجود	اعتبارات خریدار و وامهای بانک به بانک به دولتها ، بانکها و شرکت های خارجی و آژانسهای منطقه ای و بین المللی اعطا می گردد . در مورد اعتبارات خریدار و وامهای بانک به بانک EXIM بانک برای سهم خود از تأمین مالی ریسک قبول می کند . برای بخشی که توسط بانک تأمین مالی شده در اصل بیمه EID مورد نیاز است .
		واجدین شرایط	هنگام اعطای اعتبارات خریدار با وام بانک به بانک ، EXIM بانک ، درخواست وام گیرندگان ، انواع پروژه ها و ... را مورد به مورد در نظر گرفته ، شرایط تأمین مالی به همان روش برای اعتبارات فروشنده تعیین می گردد .
	تأمین مالی مجدد	انواع قراردادهای موجود	تأمین مالی کوتاه مدت : اعتبارات صادراتی که مدت باز پرداخت آنها از شش ماه تجاوز ننماید . توسط بانکهای تجاری پرداخت می گردد . تأمین مالی میان مدت و بلند مدت : کلیه عرضه کنندگان اعتبارات واجد شرایط دریافت این تسهیلات می باشند مشروط براینکه حداقل مدت اعتبار از شش ماه تجاوز نموده و قرارداد مربوط به صادرات کالاهای سرمایه ای باشد . تسهیلات فوق بر اساس نرخ ترتیبات مربوطه توسط EXIM بانک و نرخ بازار توسط بانکهای تجاری پرداخت می گردد .

<p>تأمین مالی بطور خودکار انجام نمی گردد هر قرارداد بطور جداگانه توسط EXIM مورد بررسی قرار می گیرد و آن بانک تصمیم می گیرد که مورد به مورد تأمین مالی انجام دهد .</p>	<p>واجدین شرایط</p>	
<p>هیچ نوع طرح یارانه برای نرخ بهره رسمی اعمال نمی شود .</p>		
<p>حدود $\frac{1}{5}$ قراردادهای صادراتی بر حسب پول خارجی بوده که عمدتاً بر حسب دلار است . EID مجاز است اعتبارات را بر حسب پول خارجی تضمین نماید . بانکها و صادرکنندگان هم به بازارهای سلف داخل کشور و هم به بازارهای سلف بین المللی دسترسی دارند . خطر نوسان ارزی ، برای دوره هایی متجاوز از دو سال می تواند توسط طرح بیمه مربوطه ارائه شده توسط EID پوشش داده شوند .</p>		

* شامل تایلند ، سنگاپور ، ویتنام ، لاتوس ، کامبوج ، اندونزی ، مالزی ، فیلیپین و اقیانوسیه

** شامل کره ، چین ، مغولستان ، هند ، یونان ، نپال ، پاکستان ، افغانستان ، برمه ، سریلانکا ، بنگلادش و آسیای مرکزی

*** شامل خاورمیانه ، اروپای شرقی ، آفریقا ، آمریکای جنوبی و مرکزی و سرمایه گذاری سهام

موضوع : سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور : کانادا

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده : شرکت توسعه صادرات (Export

Development Corporation EDC)

(۱) بیمه و تضمین	وظایف	کمک به صادر کنندگان کانادایی از طریق ارائه بیمه اعتبار صادراتی و تأمین مالی .
	خلاصه ای از سلسله مراتب سازمانی	ساختار داخلی شرکت توسعه صادرات شامل ۹ گروه است که زیر نظر رئیس شرکت مواردی چون تأمین مالی صادرات ، بیمه صادرات ، بازاریابی ، تأمین مالی ، منابع انسانی و امور اداری ، خدمات حقوقی و دبیرخانه ، برنامه ریزی استراتژیک و امور شرکتی ، ارتقا کیفیت و جلب رضایت مشتری و حسابرسی داخلی .
	منابع	شرکت توسعه صادرات (EDC) بر مبنای خود تأمینی مالی اداره می شود ، لذا از نظر مالی نظم و مقرراتی در آن حاکم است . برنامه های شرکت بر مبنای بازیافت کامل هزینه اجرا می شود . در ۳۱ دسامبر ۱۹۹۱ سهام سرمایه شرکت ۸۳۵ میلیون دلار کانادا و مانده وامهای آن ۵/۹ میلیارد دلار کانادا بود . کلیه سهام شرکت متعلق به دولت می باشد .
	ارتباط با دولت	شرکت دارای یک هیئت مدیره ۱۵ نفری است که بر عملیات آن نظارت دارند . از این ۱۵ نفر ۱۳ نفر توسط وزیر مسئول EDC در دولت منصوب می گردند . رئیس هیئت مدیره و رئیس شرکت توسط رئیس هیئت دولت منصوب می گردند . شرکت در زمینه تجارت خارجی نهایتاً از طریق وزیر مربوطه پاسخگوی پارلمان می باشد . در مواردی که ملاحظات مربوط به منافع ملی بر ملاحظات بازار ارجحیت داشته باشد ، شرکت می تواند معاملات را از حساب کانادا استفاده کند که توسط دولت تأمین مالی می شود .
	ارتباط با بخش خصوصی	شرکت تویعه صادرات (EDC) حساب مشترک (حساب حقوقی) خود را بر مبنای اصول بازار اداره می کند . این امر در ترکیب هیئت مدیره شرکت ، که در آن ۱۱ کرسی از ۱۵ کرسی تحت اشغال بخش خصوصی است منعکس می باشد . شرکت مذکور برای ایجاد همکاری های داخلی و خارجی بصورت کاتالیزور عمل می کند . شرکت با موسسات مالی کار می کند ، تضمینات لازم را برای آنها فراهم می آورد ، در خطرات مشارکت می کند و در تأمین مالی های مشترک نیز شرکت می کند .
	تأمین مالی صادرات	موجود نیست .
	تأمین مالی کمکها	موجود نیست .
(۲) برنامه های	پوشش صادرکنندگان	شرکت توسعه صادرات (EDC) صادرکنندگان را بر مبنای بیمه مشترک ، با پوشش زیان از سوی شرکت تا ۹۰ درصد مبلغ قرارداد ، بیمه می کند ، ریسکهای بازرگانی و سیاسی هر دو پوشش داده می شوند .
	بیمه های موجود	برنامه های بیمه ای شرکت توسعه صادرات به چهار گروه کلی تقسیم می شود : ۱- بیمه اعتبار کوتاه مدت - این نوع بیمه ها فروش کالاها و خدمات را عموماً بر اساس شرایط اعتبار تا ۱۸۰ روز پوشش می دهد . بیمه ها معمولاً برای دوره های ۱۲ ماهه صادر می شوند و در سر رسید قابل تمدید میباشند . پوشش بیمه ای یا از تاریخ قرارداد و یا از تاریخ حمل انجام میشود . انواع بیمه های کوتاه مدت شامل : - بیمه جامع و کلی - این نوع بیمه صادر کننده را در مقابل ریسکهای سیاسی و تجاری ناشی از

<p>فروش های صادراتی که بر اساس اعتبار کوتاه مدت انجام میشود پوشش میدهد .</p> <p>- بیمه سیاسی کلی - این نوع بیمه صادر کننده را در مقابل ریسکهای سیاسی مشخص ناشی از فروش های صادراتی که بر اساس اعتبار کوتاه مدت انجام میشود پوشش میدهد .</p> <p>- بیمه سیاسی انتخابی - این نوع بیمه صادرکننده را در مقابل ریسکهای سیاسی مشخص ناشی از فروش های صادراتی که بر اساس اعتبار کوتاه مدت انجام میشود پوشش میدهد . در این نوع بیمه صادر کننده باید کشورهایی را که مایل است از نظر بیمه ای پوشش داده شود انتخاب نماید . لکن کلیه کالاها و خدماتی که برای خریدار در کشورهای منتخب صادر میشود می بایست بیمه گردد .</p> <p>- بیمه اعتبار صادراتی - این نوع بیمه صادرکنندگان را جمعاً ۵ میلیون دلار فروش یا کمتر در مقابل ریسکهای سیاسی و تجاری فروش های صادراتی بر مبنای اعتبار کوتاه مدت به خریداران سراسر جهان را پوشش می دهد.</p> <p>- بیمه اعتبارات اسنادی - این نوع بیمه بانکهای کانادایی را در مقابل ریسکهای تجاری و سیاسی مربوط به اعتبارات اسنادی صادره بانکهای خارجی جهت پرداخت معاملات صادراتی کانادایی پوشش میدهد . بانکها میتوانند اعتبارات اسنادی که مایل به بیمه آن هستند انتخاب نمایند .</p>	<p>بیمه و تضمین</p>
<p>بیمه اعتبارات کوتاه مدت کالاهای کشاورزی قله - این نوع بیمه صادرکنندگان کالاهای کشاورزی و بانکهای تجاری فعال در کانادا را که فروش این نوع کالاها را تأمین مالی می کنند بر اساس شرایط اعتبار تا ۴۶۰ روز پوشش می دهد . فروشیهایی که بر اساس شرایط حساب باز به خریداران داخلی و بر اساس شرایط اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت انجام میشوند نیز حائز شرایط پوشش بیمه ای می باشند . این نوع بیمه ۱۰۰ درصد زیانهای حاصل از ریسکهای سیاسی و ۹۵ درصد زیانهای حاصل از ریسکهای بازرگانی را پوشش میدهد . بیمه گذاران می توانند معاملاتی را که مایل به بیمه آنها می باشند انتخاب نمایند .</p> <p>۲- تضمینات و بیمه اعتبارات میان مدت - تعدادی بیمه وجود دارد که فروش بر اساس اعتبارات یک تا پنج سال را بیمه می کند . معمولاً ۱۵ درصد پیش پرداخت لازم و ضروری است .</p> <p>- بیمه معاملات معین - این نوع بیمه صادر کننده را در مقابل ریسکهای سیاسی و تجاری برای معاملات صادراتی فردی کالاهای سرمایه ای و خدمات ، پوشش میدهد . پوشش بیمه ای از تاریخ اجرای قرارداد تا پرداخت کامل آن برقرار میباشد .</p> <p>- بیمه پیش پرداخت وام - در شرایطی که معامله توسط شرکت توسعه صادرات تأمین مالی شده باشد این بیمه کلیه ریسکهای مذکور در بیمه معاملات معین را پوشش میدهد . پوشش بیمه ای از تاریخ اجرای تأمین مالی تا پرداخت مطابق قرارداد وام وجود دارد .</p> <p>- بیمه عرضه کننده ثانوی معاملات معین (ریسکهای خارجی) - این نوع بیمه عرضه کنندگان درجه اول کانادایی که با صادرکنندگان کانادایی با شرایط پرداخت غیر مشروط قرارداد ثانوی می بندند پوشش میدهد . پوشش بیمه ای در مقابل ریسکهای مشخص شده در قراردادهای فردی تأمین می گردد و می تواند یا از تاریخ اجرای قرارداد و یا از تاریخ حمل آغاز گردد .</p> <p>- بیمه (ریسک سیاسی) ماشین آلات - این نوع بیمه صادرکنندگان را در مقابل ریسکهای ناشی از زیان حاصل از یا صدمه وارد به ماشین آلات ارسال شده به خارج جهت اجرای قراردادهای صادراتی ، حمایت می نماید.</p> <p>- تضمینات معامله معین - این نوع تضمینات بانکها را با تضمینی در مقابل ریسکهای عدم پرداخت تأمین مالی مرتبط با صادرات مجهز می نمایند . دستیابی به چنین تضمینی به صادر کننده کمک می کند تا با بانک در پی ریزی یک برنامه تأمین مالی همکاری نماید . علاوه بر این ویژگی جذاب</p>	<p>بیمه های موجود</p>

<p>برای صادرکننده این است که نه شرکت توسعه صادرات و نه بانک هیچکدام حق مراجعه به ضامن را برای پرداختهای ضمانت شده ندارند .</p> <p>- تضمینات میان مدت برای محصولات کشاورزی قله - این تضمینات بانکهای کانادایی را با پوشش تأمین مالی مجدد و اعتبارات اسنادی غیر قابل برگشت که توسط بانکهای خارجی برای استقراض کنندگان مستقل در خصوص فروش کالاهای کشاورزی قله کانادایی صادر شده ، تأمین می نمایند . معاملات انفرادی به حداکثر اعتبار سه ساله محدود می شوند و فقط زمانی واجد شرایط هستند که مدرکی دال بر حمایت رسمی رقابتی وجود داشته باشد .</p> <p>۳- تضمینات و بیمه مربوط به انجام کار</p> <p>- بیمه وثیقه شرکت در مناقصه - این نوع بیمه پوششی را برای صادر کننده در مقابل مطالبه نابحق وجه ضمانتنامه هایی که توسط بانک صادرکننده برای خریدار خارجی در مرحله مناقصه صادر شده فراهم می آورد .</p> <p>- بیمه وثیقه انجام کار - این نوع بیمه پوششی را برای صادرکننده در مقابل تعهد نادرست ضمانتنامه های صادره توسط بانک صادرکننده برای خریدار فراهم می نماید تا از انجام کار طبق قرارداد اطمینان حاصل نماید .</p> <p>- بیمه ضمانتنامه حسن انجام کار - این نوع بیمه پوششی را برای شرکت های ضامن که ضمانتنامه حسن انجام کار برای خریدار خارجی از طرف صادرکننده کانادایی صادر می کند ، برای صد در صد پرداختهای ناشی از ضمانتنامه فراهم می نماید .</p> <p>- بیمه کنسرسیوم (ائتلافی) - این نوع بیمه ارئه بیمه ای است برای وثایق انجام کار و همچنین پوشش اضافی برای تک تک اعضاء کنسرسیوم از طریق ارئه پوشش بیمه ای جهت در بر گرفتن مطالبه بحق وجوه ناشی از عدم انجام کار توسط سایر اعضاء کنسرسیوم فراهم می آورد .</p> <p>- ضمانتنامه های وثیقه شرکت در مناقصه - بانکها یا سایر موسسات مالی را در مقابل مطالبات بحق یا نا بحق وجوه ضمانتنامه های صادره برای خریداران خارجی در خصوص مناقصات ترتیب داده شده از سوی صادرکنندگان ، پوشش می دهد . یک موسسه مالی فقط زمانی قادر به استفاده از تضمین وثیقه مناقصه می باشد که صادر کننده مورد نظر نیز دارای پوشش بیمه ای تضمین وثیقه شرکت در مناقصه باشد .</p> <p>- ضمانتنامه های وثیقه انجام کار - بانکها یا سایر موسسات مالی را در مقابل مطالبات بحق یا نا بحق وجوه ضمانتنامه های صادره برای خریداران خارجی در خصوص قراردادهای صادراتی منعقدہ توسط صادرکنندگان پوشش میدهد . یک موسسه مالی فقط زمانی قادر به استفاده از تضمین وثیقه انجام کار می باشد که صادرکننده مورد نظر نیز دارای پوشش بیمه ای تضمین وثیقه انجام کار باشد .</p> <p>۴- بیمه سرمایه گذاری خارجی - یک نوع بیمه ریسک سیاسی است که سرمایه گذاری های خارجی کانادایی را معمولاً برای بیش از ۱۵ سال ، مورد حمایت قرار می دهد .</p>		
<p>ریسکهای سیاسی که تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرند عبارتند از :</p> <p>ناتوانی در انتقال درآمدها یا تبدیل آنها به پول قوی (ارزهای جهانروا) ، اقدامات دولت کشور میزبان که منجر به مصادره گردد ، و جنگ ، انقلاب و شورش ، سرمایه گذاری باید جدید باشد و دارای مزیت اقتصادی برای هر دو کشور کانادا و میزبان باشد .</p> <p>شرکت توسعه صادرات به حداکثر رساندن منافع برای کشور کانادا از طریق حمایت از صادرات می باشد . حداقل ارزش افزوده توسط تولید کنندگان کانادایی که معمولاً برای تأمین مالی و بیمه صادرات لازم ۶۰ درصد می باشد . سایر معیارها شامل کشور مورد قبول ، ریسکهای اعتباری خرید و</p>	<p>واجدین شرایط</p>	

		وام گیرنده ، و مهارت و قابلیت فنی و تجاری صادرکننده می باشد .
	اعتبارات مستقیم	<p>شرکت توسعه صادرات تأمین مالی صادرات را از طریق اعتبار خریدار و اعتبار عرضه کننده فراهم می نماید . شرکت توسعه صادرات (EDC) به پیروی از مقررات OECD معمولاً ۸۵ درصد از معاملات صادراتی را تحت پوشش حمایتی خود قرار می دهد .</p> <p>شرکت توسعه صادرات (EDC) دارای هفت برنامه اصلی برای تأمین مالی اعتبار عرضه کننده یا خریدار در جهت حمایت از صادرات خدمات و کالاها می باشد : ۱- وامهای انفرادی . ۲- وامهای پروژه ای برای قراردادهای چندگانه ۳- خطوط اعتباری برای بانکها یا خریداران نهادی ۴- قراردادهای خرید سفته ای ۵- خریدهای سفته ای ساده ۶- پرداخت غرامت ۷- اعطای وام به خریداران کانادایی طبق برنامه "اعتبارات تخصصی"</p> <p>شرایط باز پرداخت برای برنامه های وامدهی معمولاً بیش از ۱۰ سال می باشد که بستگی به ماهیت بازار دارد . تأمین مالی برای ۸۵ درصد از بخش کانادایی قرارداد فراهم می گردد . ممکن است این نسبت گاهی بمنظور فراهم آوردن تسهیلات تأمین مالی برای بخش "هزینه داخلی" که در قرارداد تجاری مربوطه تصریح گردیده ، به ۱۰۰ درصد نیز افزایش یابد . شرکت توسعه صادرات (EDC) قادر است شرکتهای کانادایی را طبق برنامه اعتبارات تخصصی خود مستقیماً تأمین مالی نماید . معاملات واجد شرایط آن دسته از معاملات هستند که تجهیزات خریداری شده بوسیله خریدار کانادایی یا برای همیشه توسط خود او در خارج کشور کانادا مورد استفاده قرار خواهد گرفت ، و یا این تجهیزات را به شخص دیگری در خارج از کانادا برای همیشه اجاره نخواهد داد . در غیر اینصورت شرکت توسعه صادرات (EDC) معیار وامدهی معمولی را بکار می برد .</p>
	تأمین مالی مجدد	موجود نیست .
	سوبسید نرخ بهره	موجود نیست .
	واجدین شرایط	شرایط در این بخش همانند شرایط مذکور در بخش ۲ (برنامه های بیمه و تضمین) می باشد .
(۳) برنامه های تأمین مالی صادرات		
(۴) برنامه های کمک مالی	تأمین مالی مرتبط	<p>کشور کانادا برای برنامه های تأمین مالی مرتبط دارای دو مکانیسم می باشد ، مکانیسم اول شامل اعطای اعتبار صادرات توسط شرکت توسعه صادرات بموازات وامهای کمکی جداگانه از سوی موسسه توسعه بین المللی کانادا (CIDA) ، در وضعیت هایی است که هم منافع تجاری و هم توسعه ای وجود داشته باشد . مکانیسم دوم شامل استفاده از وجوه حساب کانادا با نرخهای تخفیف دار در موارد انتخابی است که در آن برابری شرایط اعتبار با امتیازات اعطائی سایر کشورها لازم باشد . برای مکانیسم دوم ، کلیه وامهای پرداختی منوط به تصویب کابینه است.</p>

موضوع : سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور : آلمان

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده : کنسرسیومی مرکب از شرکت خصوصی

HERMES و شرکت Treuarbeit AG می باشد . دولت در شرکت Treuarbeit AG دارای

اقلیت سهام است.

(۱) بیمه و تضمین	وظایف	این کنسرسیوم موظف به ارائه خدمات بیمه و مدیریت این خدمات به نام و با مسئولیت دولت است . تحت برنامه بیمه دولتی اعتبارات صادراتی ، دولت ریسک های سیاسی و تجاری این نوع بیمه ها را تقبل می کند . شرکت HERMES خود تقضا برای پوشش بیمه تا سقف ۴/۰ میلیون مارک را بررسی و در مورد آن بر اساس دستورالعمل کمیته بین وزارتخانه ای تضمین صادرات ، تصمیم گیری می کند . در مورد قراردادهای بزرگتر وزارت امور اقتصادی ، دولت فدرال با همکاری کمیته بین وزارتخانه ای ، تصمیم گیری می کند .
	سایر سازمانهای مرتبط	کمیته بین وزارتخانه ای ، هسته اصلی تصمیم گیری در مورد تکنیک های بیمه و پوشش را تشکیل میدهد . این کمیته بخشنامه هایی در رابطه با پوشش بیمه و پرداخت به سایر ارگانهای دولتی و کنسرسیوم صادر می کند . این کمیته متشکل از نمایندگان وزارت امور اقتصادی ، امور خارجه و همکاریهای اقتصادی است . نمایندگان بانک مرکزی ، بانک (KFW) Kreditanetak for Wiedaraufbau ، بانک (AKA) Auofuhakredid Gesenscheft و تعدادی از کارشناسان بخش صادرات و بانکی نیز مشاوران آنرا تشکیل میدهند .
	منابع	دولت مرکزی فقط میتواند در یک سقف خاص که هر ساله توسط پارلمان تعیین می شود ، اعتبارات صادراتی را تحت پوشش بیمه قرار دهد .
	روابط با دولت	این کنسرسیوم فقط به نام و به مسئولیت دولت عمل می کند . دو نوع پوشش بیمه برای صادرات وجود دارد . یکی پوشش بیمه برای توسعه صادرات و دیگری پوشش بیمه صادرات جهت حفظ منافع ملی - برای صادرات به کشورهای عقب افتاده تسهیلات خاصی در نظر گرفته شده است .
	روابط با بخش خصوصی	شرکتهای بیمه خصوصی نیز با مسئولیت خودشان اعتبارات صادراتی را بیمه می کنند . اما این نوع پوششی تقریباً مختص به ریسک های تجاری و تجارت با کشورهای صنعتی است .
تأمین مالی صادرات ادامه برنامه تأمین مالی صادرات	نام شرکت و وظایف آن	بانک (KFW) Kroditanetak for Wiedaraufbau مسئول تأمین مالی صادرات است ، وظیفه این بانک تقویت رشد اقتصادی آلمان از طریق اعطای اعتبارات سرمایه گذاری و صادراتی و تضمین آنهاست . این بانک همچنین به نیابت از سوی دولت آلمان و در چهارچوب همکاری مالی این دولت با کشورهای در حال توسعه ، وام بلاعوض در اختیار آنان قرار میدهد .
	ساختار سازمانی	دارای دو بخش است . یک بخش مسئول تأمین مالی صادرات عمومی و بخش دیگر مسئول تأمین مالی صادرات کشتی ، هواپیما و اعتبارهای مرکب می باشد .
	منابع	از طریق صدور اوراق عرضه بی نام ، استقراض از بازارهای سرمایه داخلی و خارجی و کمک های مالی دولت نیازهای مالی آن تأمین میشود .
	سایر سازمانهای مربوطه	شورای مدیران ناظر و یک کمیته ویژه که توسط آن بوجود آمده مسئول هماهنگی منافع دولت فدرال ، دولتهای محلی و بخش های مختلف اقتصادی هستند .
	اعتبارات	KFW - می تواند به صورت اعتبار به خریدار و یا بانک به بانک وام بدهد . اعطای اعتبارات

	مستقیم	فروشنده (عرضه کننده) به موارد خاص محدود میشود . - وامهای AKA عبارتند از : تأمین مالی مجدد اعتبار به فروشنده ، اعطای اعتبار به فروشنده برای تمام کشورهای در حال توسعه به استثنای کشورهای عضو جامعه اروپا و وجوه دیگری که توسط بانک های عضو با نرخ بهره بازار داده میشود .
	روابط با دولت	در تأمین مالی صادرات وقتی که KFW حمایت های دولتی مثلاً از طریق سوبسیدهای نرخ های بهره ارائه میدهد ، پای دولت به میان می آید . اما وقتی که KFW مانند یک بانک تجاری از منابع بازار سرمایه برای تأمین مالی صادرات استفاده می کند ، دولت در آن دخالتی نمی کند .
	روابط با بخش خصوصی	KFW اغلب در تأمین مالی صادرات با سایر بانک های تجاری همکاری می کند .
	سازمان مرتبط	سازمان (AKA) سازمانی است که در سال ۱۹۵۲ به عنوان سندیکا در تأمین مالی صادرات بوجود آمده است .
	نام و وظیفه شرکت مربوطه	بانک (KFW) در چهارچوب سیاست توسعه ای دولت ، قسمتی از برنامه کمک دولت آلمان به سایر کشورها را به مورد اجرا می گذارد .
تأمین مالی کمک به کشورها	منابع	هزینه برنامه همکاری مالی KFW عمدتاً از طریق وزارت همکاریهای اقتصادی تأمین میشود .
	انواع پوشش برای صادرکنندگان	پوشش انفرادی - معاملات انفرادی صادر کننده آلمانی و یا وامهای میان مدت و دراز مدت بانک آلمانی مرتبط با معاملات صادراتی را پوشش می دهد . پوشش گردان یا معاملات متنوع - معاملات سالانه یک شرکت صادراتی آلمان با یک خریدار خاص خارجی را پوشش می دهد . پوشش جامع - تمام فروش های کوتاه مدت یک شرکت صادراتی آلمان با تعدادی از خریداران خارجی را برای حداکثر تا دو سال پوشش می دهد .
(۲) برنامه بیمه و ضمانت	ضوابط قبولی پوشش	برای تحت پوشش بیمه قراردادن اعتبار کشور خریدار ، رتبه اعتباری خریدار و ضامن ، کیفیت پروژه و برخی موارد دیگر مورد بررسی قرار می گیرد .
	ضمانت برای بانکها	علاوه بر ریسک اعتبارات بانک ها به فروشنده اعتبارات اعطایی بانکهای آلمانی به خریداران خارجی نیز زیر پوشش بیمه قرار داده میشوند .
	سایر برنامه های بیمه	- بانک های تجاری که اعتبار خریدار را تأمین مالی می کنند می توانند یک مؤسسه خاص اعتباری نظیر بانک های رهن و غیره را که در بازارهای مالی به اعتبارات دراز مدت با نرخ بهره ثابت دسترسی دارند را نیز تأمین مالی مجدد نمایند . این نوع تأمین مالی مجدد که به ۱۰۰ درصد اعتبار خریدار می رسد توسط هر می به طور کامل تحت پوشش بیمه قرار می گیرد . - نوسانات نرخ ارز در قراردادهایی که به دلار، لیره و فرانک و در شرایط خاصی سایر ارزهای قابل تبدیل هستند، بیمه می شوند . - قراردادهای اجاره نیز زیر پوشش بیمه قرار می گیرند . - کارهای ساختمان در خارج و تجهیزات استفاده شده در آن کار را نیز پوشش بیمه داده می شوند . - صادرکننده در مقابل ریسک سیاسی و اجرای غیر منصفانه ضمانت حسن اجرای کار صادرات

		زیر پوشش بیمه قرار می گیرد . - ریسک سرمایه گذاری نیز بیمه می شوند .
(۳) برنامه کمک	منابع	علاوه بر وجوهی که در بودجه دولت فدرال برای کمک به سایر کشورها در نظر گرفته شده است ، امکان استفاده از سایر منابع نیز برای اجرای پروژه های با ارزش وجود دارد .
به سایر کشورها	چگونگی انتخاب پروژه ها	پروژه های کمک به سایر کشورها در موافقتنامه های بین دولتی تعیین ، توسط KFW ارزیابی و توسط وزارت همکاریهای اقتصادی تصویب میشود .

موضوع : سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور : ایتالیا

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده : Sezione Speciale Per P Assicurazione Del Credito all' Esportazione (SACE)

(۱) بیمه و تضمین	وظایف	مسئول مدیریت بیمه و ضمانت اعتبارات صادراتی است . این مؤسسه مخاطرات سیاسی ، بلایای طبیعی ، مخاطرات اقتصادی و تجاری و مخاطرات مربوط به نوسانات نرخ ارز را بیمه و یا بیمه مجدد می نماید .
	سلسله مراتب سازمانی	این مؤسسه یک بخش خودمختار از مؤسسه ملی بیمه (INA) و دارای مدیریت و دارایی مستقل است . این مؤسسه دارای بخش های مختلف نظیر بخش سازمان و کنترل ، بخش حقوقی ، بخش امور عمومی و خدمات کارکنان ، بخش تحقیقات و روابط بین المللی و غیره می باشد . این سازمان زیر نظر وزارت خزانه داری قرار دارد . تصمیمات مربوط به پوشش بیمه ، پرداخت خسارات به بیمه شدگان و غیره توسط کمیته مدیریت گرفته می شود . این کمیته مرکب از نمایندگان وزارتخانه های مربوطه ، مؤسسه مالی بیمه و Mediocredito Central می باشد . نمایندگان توسط وزارت خزانه داری و با هماهنگی وزارت تجارت خارجی منصوب می شوند .
	منابع	نیازهای مالی سازمان از حق بیمه ، موجودی ذخایر ، سایر دارایی ها و وجوهی که دولت به آن می پردازد تأمین می گردد .
	روابط با دولت	پرداخت دیون بیمه SACE تا سقف وجوه گردان ۱۸۰۰۰ میلیارد لیر ایتالیا و برای مدت ۲۴ ماه یا کمتر توسط دولت تضمین می شود . برای مدتی بیش از ۲۴ ماه نیز تا سقف معینی که هر ساله توسط دولت تعیین می شود ، پرداخت دیون بیمه SACE تضمین می گردد .
	روابط با بخش خصوصی	شرکتهای بیمه بخش خصوصی میتوانند بطور مستقل از SACE ، اعتبارات صادراتی را بیمه نمایند . فقط شرکت بیمه اعتبارات عمومی با شرکت SACE موافقتنامه ای برای بیمه مجدد امضاء کرده است .
تأمین مالی صادرات	مؤسسه مسئول و وظیفه آن	مؤسسه Mediocredito Central نماینده دولت در تأمین مالی صادرات است . وظیفه آن اعطای اعتبارات میان مدت و دراز مدت صادراتی است .
	سلسله مراتب سازمانی	مؤسسه Mediocredito Central به چندین بخش بدینشرح تقسیم شده است : بخش امور پرسنلی و عمومی ، بخش حقوقی ، بخش مالی و خزانه ، بخش روابط خارجی ، اعتبارات مستقیم صادراتی ، بخش اعتبارات برای شرکتهای کوچک و متوسط ایتالیا ، بخش اعتبارات به کشورهای در حال توسعه ، یک شورایی مرکب از ۱۵ نفر که پیشنهاد وزیر دارایی و به فرمان رئیس جمهور تشکیل میشود ، مسئول تعیین سیاست Mediocredito Central است .
	منابع	حدود ۱۸۶۵/۶ میلیارد لیر توسط وزارت خزانه داری در اختیار آن گذاشته شده است . علاوه بر آن خزانه وجوهی را برای باز پرداخت سوبسیدهای نرخ بهره اعتبارات صادراتی در اختیار آن می گذارد . همچنین این مؤسسه میتواند از بانک های ایتالیا و خارجی استقراض نماید .
	روابط با دولت	Mediocredito Central تابع مقررات و بخشنامه های دولتی است . این مؤسسه مانند سایر مانند سایر مؤسسات مالی تحت نظارت مرکزی قرار دارد .
	روابط با بخش خصوصی	اعتبارات صادراتی برای مدتی بیش از ۱۸ ماه فقط توسط Mediocredito Central و مؤسسات اعتباری میان مدت و دراز مدت میگردد . دو مؤسسه اخیر در این نوع عملیات میتوانند از Mediocredito Central تقاضای حمایت مالی بنمایند .

تأمین مالی مجدد صادرات	حمایت Mediocredito Central از صادرات بصورت وام ، تنزیل مجدد و سوبسید به نرخهای بهره می باشد .	تأمین مالی مجدد
	تمام اعتبارات صادراتی که مدت آنها بیش از ۱۸ ماه است ، واجد شرایط دریافت کمک از Mediocredito Central هستند .	شرایط لازم
	اگر صادرکنندگان با خریداری که منابع آن در کشور سومی تأمین میشود قرارداد ببندد Mediocredito Central بطور مستقیم سوبسید نرخ بهره را به خریدار و با مؤسسه مالی خارجی میدهد .	سایر عملیات اعتباری
تأمین مالی کمک به کشورهای خارجی	اداره کل همکاریهای توسعه وزارت امور خارجه مسئول این نوع کمک ها است . وظیفه این اداره مذاکره با کشور دریافت کننده کمک ، آماده سازی پروژه ه ها و پیشنهاد برای تصویب آنها توسط کمیته بین وزارتخانه ای است.	مؤسسه مسئول و وظیفه آن
	کمک های بلاعوض توسط وزارت خارجه و وامهای سهل شرایط توسط وزارت دارایی تأمین میشود .	منابع
	بخش خصوصی و یا شرکتهای دولتی میتوانند به عنوان مجری پروژه های اداره کل همکاری توسعه عمل نمایند.	روابط با بخش خصوصی
(۲) برنامه بیمه و ضمانت برای بانک ها	SACE بطور مستقیم ریسک های سیاسی ، بلاهای ناگهانی و ریسک های تجاری اعتبارات میان مدت و درازمدت خریدار و فروشنده را بیمه می نماید . SACE تا ۹۰ درصد ریسک اعتبارات فروشنده و ۹۵ درصد ریسک اعتبارات خریدار ، ضمانت ریسک نرخ ارز و ضمانت مستقیم بانک را تحت پوشش بیمه قرار میدهد .	پوشش برای صادرکنندگان
	برای دادن پوشش بیمه ماهیت و حجم صادرات و همچنین قدرت پرداخت خریدار و کشور خریدار مورد توجه قرار می گیرد . برخی از موارد ضمانت یک بانک و یا یک دولت برای پرداخت قیمت کالا و خدمات فروخته شده برای تحت پوشش بیمه قرار گرفتن ، لازم می باشد .	ضوابط قبولی پوشش
	SACE ممکن است که خطوط اعتباری کوتاه مدت بانک های تجاری ایتالیا به بانک های خارجی را ضمانت نماید . خطوط اعتباری کوتاه مدت بانک های داخلی به صادرکنندگان ایتالیایی واجد شرایط نیز ضمانت میگردد . انواع بیمه نامه ها به شرح زیر می باشد : الف - اعتبارات میان مدت و درازمدت خریداران . ب - اعتبارات اسنادی و اعتبارات کوتاه مدت که قابل تجدید شدن است . ج - ضمانت مستقیم به بانک ها (فقط کوتاه مدت) . د - اعتباراتی که به خریدار توسط یک بانک خارجی برای تأمین مالی صادرات ایتالیا داده می شود . (معاملات مثلی)	انواع ضمانت
	حداکثر تا ۹۵ درصد از اعتبار خریدار و اعتبارات مثلی کوتاه مدت و ۱۰۰ درصد اعتبارات خریدار که براساس توافق دولتها اعطاء میشود ، تضمین میگردد .	شرایط
(۳) سایر	پوشش برای این نوع ریسک فقط مخصوص پولهای قابل تبدیل و برای حداکثر ۱۸ ماه است . اکنون فقط ریسک معاملات مربوط به دلار ، مارک ، فرانک سوئیس و واحد پول اروپا (ECU) پوشش داده میشود .	ریسک نوسانات نرخ ارز
	SACE بانک ها و صادرکنندگان را در مقابل به اجرا گذاشتن غیر عادلانه حسن انجام کار تا ۹۰	بیمه حسن انجام

برنامه های	کار	درصد ارزش آن بیمه می کند.
بیمه	بیمه سرمایه گذاری مستقیم	انواع سرمایه گذاری مستقیم چه به صورت انتقال وجوه ، تأمین کالاهای سرمایه ای ، انتقال تکنولوژی ، حق الامتیاز ، تولیدات در معادن و سرمایه گذاری در پروژه های تحقیقاتی ، تحت پوشش بیمه قرار میگیرد .
	بیمه بازاریابی	بازاریابی نظیر تخفیفات بازار ، نمایش و تبلیغات تجاری ، موجودی انبار نمونه ها ، تأسیس شبکه فروش را نیز بیمه می کند .
	بیمه قراردادهای کارهای عمومی عام المنفعه	معمولاً ۱۰ درصد ارزش این نوع قراردادها را میتواند زیر پوشش بیمه قرار گیرد . اما صادرکننده میتواند تقاضا کند که درصد بیشتر با درصد کمتر از قرارداد تحت پوشش بیمه قرار داده شود .
برنامه کمک به سایر کشورها		در صورتی که یک پروژه ای که به منظور کمک دولت به کشور دیگری شروع شده نیاز به منابع مالی اضافی داشته باشد ، اعتبارات صادراتی نیز به آن افزوده می شود . به استثنای مواردی محدود ، فقط کشورهای در حال توسعه که تولید ناخالص داخلی سرانه آنان کمتر از ۲۵۰۰ دلار در سال است واجد شرایط دریافت این نوع اعتبار می باشند .

موضوع: سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور: سوئد

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده: هیئت تضمین اعتبار صادراتی سوئد

Export Kreditnämnden (EKN) (The Swedish Export Credit Guarantee Board)

	وظایف	<p>سال تأسیس: ۱۹۳۳ هدف: افزایش صادرات سوئد با صدور ضمانتنامه</p> <p>وظایف: ۱- هیأت تضمین اعتبار صادراتی سوئد ریسکهای تجاری و سیاسی مربوط به معاملات صادراتی و ریسک های سیاسی مربوط به سرمایه گذاری در خارج را پوشش سیستم تضمینی خاصی را اداره می کند که در آن ضمانتنامه برای EKN می دهد. ۲- اعتبارات یا تخفیف از سوی هیأت سوئدی برای سرمایه گذاری و پشتیبانی فنی صادر می شود.</p>
(۱) بیمه و تضمین	منابع	<p>می تواند تا حداکثر ۷۲ میلیارد کرون سوئد EKN ۱- پارلمان سوئد تعیین کرده که ایجاد تعهد کند که ۴۵ میلیارد کرون اختصاص به بیمه های ارائه شده در سیستم بلند مدت دارد و ۲ میلیارد کرون به بیمه سرمایه گذاری اختصاص دارد. در بهار ۱۹۹۳ به اجازه داده شد تا از صادرات و سرمایه گذاری در ایالات بالتیک و روسیه تحت EKN سقف مجزای ۱ میلیارد کرونی حمایت کند.</p> <p>در اداره EKN ۲- برای تأمین مالی کسری های نقدی، پارلمان خطوط اعتباری برای بدهی ملی قرار داده که حداکثر مبلغ مجاز ۳/۹ میلیارد کرون است. در پایان ژوئن مجاز است معادل EKN ۹۳، مبلغ ۳/۳ میلیارد کرون از آن خط استفاده کرد. همچنین ۱/۲ میلیارد کرون به پول خارجی استقراض کند.</p>
	روابط با دولت	<p>را ملزم نموده تا متکی به خود باشد لکن EKN رهنمودهای دولت و مجلس همیشه بحران بدهی دهه ۱۹۸۰ منجر به کسری مالی شدیدی شد که بخشی از آن از طریق EKN بودجه دولت تأمین مالی گردید. در حال حاضر جهت متکی به خود شدن سیستم حق بیمه این سازمان مورد تجدید نظر قرار می گیرد.</p>
	روابط با بخش خصوصی	<p>بانکهای خصوصی هم ریسک های سیاسی و هم ریسکهای تجاری را پوشش می دهند. آنها می توانند ریسکها را به دو روش تقسیم کنند:</p> <p>سر EKN روش اول: تقسیم ریسک عمودی: که مدت اعتبار را تقسیم می کند. ریسدهای با موعد دیر تر را پوشش می دهد در حالیکه بانک سررسیدهایی که موعدشان نزدیکتر است را پوشش می دهد.</p> <p>روش دوم: تقسیم ریسک افقی: ریسک هر سررسید را تسهیم به نسبت می کنند. سهم می تواند متفاوت باشد اما معمولاً بالاتر از سهم بانک است. EKN</p>
	تأمین مالی	<p>AB Svensk Export، SEK سازمان بیمه کننده شرکت اعتبار صادراتی سوئد)</p>

	صادرات	<p>Kredit (</p> <p>با هدف تأمین مالی صادرات کالا و خدمات سرمایه ای سوئد در SEK وظایف: شرکت شرکت سهامی با مسئولیت محدود است که دولت ۵۰ درصد SEK ۱۹۶۲ تأمین شد. سرمایه آن را داراست و مابقی سرمایه مربوط به ۷ بانک تجاری سوئدی است. مجموع سرمایه من جمله سهام، بدهی فرعی و ذخایر معاف از مالیات بالغ بر ۵/۷ میلیارد SEK کرون سوئد (در ۳۱ دسامبر ۱۹۹۲) بود که ۷۰۰ میلیون آن سرمایه سهام بود. طراحی شده اند. این M، S، دو سیستم مجزای وام دهی کار می کند که تحت عنوان سیستم ها به طور مجزا از سوی بازارهای سرمایه بین المللی تأمین مالی می شوند. دیگر منابع اصلی این صندوق ها از طریق بخش خصوصی تأمین می شود. وام دهی پیش می رود. S مطابق با تأمین مالی در سطح بالاتر تحت سیستم M تحت سیستم</p>
	تأمین مالی کمکها	<p>سازمانهای مربوطه:</p> <p>۱- BITS، Swedish Board of Investment and Technical Support - هیأت سوئدی سرمایه گذاری و پشتیبانی فنی (این هیأت برنامه اعتبار اعطایی را اداره می کند و همکاری متقابل فنی با کشورهای در حال توسعه که مشمول دریافت کمک متقابل سوئد نمی شوند به این هیئت واگذار شده است.</p> <p>۲- SIDA، Swedish International Development Authority - مقامات توسعه بین المللی سوئد (مسئول اداره برنامه های کمک متقابل برای در این BITS کشورهای دریافت کننده اصلی است. همچنین تعدادی از پروژه ها را با کشورها متقابلاً تأمین مالی می کند.</p>
	اعتبارات میان مدت یا بلند مدت	<p>اولین وام دهنده برای این اعتبارات، بانکها هستند، تأمین مالی مجدد از سوی (شرکت اعتبار صادراتی سوئد) انجام می شود و هیئت تضمین اعتبار ABSEK (تضمین کننده اعتباری است. میزان اعتبار ۸۵٪ است و مدت EKN صادراتی سوئد (اعتبار ۵ تا ۸/۵ سال بدون مهلت اضافی می باشد. بهره آن به نرخ بهره ثابت یا شناور و است. همچنین این SDR)، یا CIRR یا نرخ بهره مرجع کشورهای توسعه یافته (اعتبارات سوبسیدی ندارند.</p>
(۲) برنامه های بیمه و تضمین	پوششهایی برای صادرکنندگان	<p>تحت عنوان "ضمانت های عاد" نامیده می شوند EKN ۱- بیمه های و به صادراتی که در آنها ریسک به موقعیت سیاسی و اقتصادی کشور خریدار که خوب می تواند ارزیابی شود مربوط می شود. برای را تحت سیستم های ضمانت عادی EKN معاملات معین که شرایط</p>

			<p>ندارد پوشش از طریق سیستم بلند مدت صورت می گیرد.</p> <p>۲- برای ریسک های تجاری و ریسک های سیاسی بیمه وجود دارد. تضمین ها می تواند به کرون سوئد، فرانک سوئیس، مارک آلمان، (واحد پول اروپایی) باشد. ECU دلار، ین ژاپن و</p> <p>۳- به طور رسمی حداقل برای پوشش اعتبار فروشنده وجود ندارد ولی در عمل حداقل ۷۵۰ کرون سوئد اجرا می شود و پرداختهای OECD نقدی هزینه های داخلی محصول صادراتی مطابق مقررات تضمین می شود. بیمه اعتبار صادراتی تحت بیمه هایی از نوع بیمه (یا بیمه F برای ریسک های اعتباری برای صادرکنندگان (تضمین برای ریسک های اعتبار و ساخت برای صادرکنندگان (تضمین (ارائه می شود. خطوط اعتباری تحت شرایط خاص پوشش T+F داده می شوند.</p>
	واجدین شرایط		<p>معیارهای قبول پوشش عبارتند از:</p> <p>۱- موقعیت سیاسی - اقتصادی کشور خریدار ارزیابی می شود و در مورد ریسک های تجاری ، ارزش اعتباری هر خریدار بررسی می شود. در مورد صادرات به بدهکاران بخش دولتی که مقام دولتی دارند و کسانی که نباید ورشکسته شوند پوشش شامل هم ریسک های سیاسی و هم ریسکهای تجاری می شود. حداکثر طول مدت پوشش می دهد مطابق توافقات موافقتنامه EKN اعتباری که و اتحادیه برن است. OECD</p> <p>۲- شرایط ملیتی: دستورالعمل در مورد پوشش کالاهای صادراتی تحت "ضمانتنامه ای عادی" که از مواد و محصولات خارجی استفاده کرده اند کاملاً عاری از محدودیت است. در تضمین های بلند مدت کالاها و خدمات با مبدأ خارجی مشمول توافقهایی است که متقابلاً با مؤسسات بیمه در آن کشورها صورت می گیرد.</p>
	تضمین هایی برای بانکها		<p>بیمه های جاری:</p> <p>تضمین های وام دهندگان مستقیماً به بانکهای سوئدی و خارجی یا دیگر مؤسسات اعتباری اعطا می شود تا ریسک های اعتبارات خریدار را پوشش دهند. هدف آنها تسهیل تأمین مالی معاملات تجاری صادرات عمده است. پوشش بیمه ای به اشکالی مشابه با تضمین های ریسک اعتباری برای صادرکنندگان وجود دارد. بیمه برای اعتبار فروشنده اعطا شده به صادرکنندگان می تواند تأمین</p>

			<p>مالی مجدد چنین اعتباراتی را تسهیل کند چون صادرکننده ممکن است این حقوق را تحت ضمانتنامه ای به یک مؤسسه اعتباری می تواند ضمانت‌های تکمیلی برای تأمین EKN واگذار کند. همچنین کنندگان اعتبار فروشنده عرضه کند. این ضمانتنامه ها که در عمل بدون قید و شرط است فقط بعد از حمل و معمولاً فقط بعد از اعلام قبولی کالاها به وسیله خریدار مؤثر خواهند بود.</p>
		<p>هزینه های پوشش</p>	<p>سیستم حق بیمه منعطفی با نرخ های حق بیمه ای دارد که EKN تفاوت نرخ های ارزیابی ریسک هر معامله خاص را منعکس می کند. این سیستم به خصوص برای ریسک های میان مدت و بلند مدت از یک سیستم طبقه بندی ۶ گانه EKN صادق است که در آنها کشوری و اضافه نرخ استفاده می کند در حال حاضر (۱۹۹۰) این سیستم منتج به ۱۰ سطح ریسک شده است. برای حق بیمه های کوتاه مدت کشورها به ۴ طبقه ریسک تقسیم می شوند که البته امکان اعمال اضافه نرخ در موارد استثنایی وجود دارد.</p>
		<p>سایر برنامه های بیمه و تضمین</p>	<p>۱- بیمه ضمانتنامه ها ۲- بیمه ضمانتنامه متقابل ۳- ضمانت برای تأیید اعتبارات اسنادی ۴- بیمه سرمایه گذاری ۵- ضمانتنامه برای زیان فیزیکی ۶- تضمین انبارداری</p>
			<p>EKN صادرکننده ضمانتنامه هیأت تضمین اعتبار صادراتی شوند (است و ذینفع آن عرضه کننده یا بانک (بانکها) می باشد. این (را پوشش می دهد. K و تجاری (P اعتبارات ریسک سیاسی) (و ۸۵٪ P همچنین مبلغ ضمانتنامه معمولاً ۹۰٪ ریسک سیاسی) ریسک تجاری از مبلغ وام است.</p>
<p>(۳) برنامه های تأمین مالی صادرات</p>		<p>اعتبارات مستقیم</p>	<p>عمدتاً تأمین مالی مجدد است فقط در SEK ۱- حمایت مالی رسمی اعتبارات مستقیم اعطا می کند. لیکن در SEK موارد استثنایی خطوط اعتباری یا پروتوکل‌های مالی (قولنامه SEK بازارهای خاصی های صورتجلسات) دارد. در حال حاضر (۱۹۹۰) چنین قراردادهایی با جمهوری چین، مجارستان و کویت دارد و نیز قراردادهایی برای اعتبارات با تخفیف با شیلی، هند، مالزی، پاکستان، تایلد و تونس دارد.</p>
		<p>تأمین مالی مجدد</p>	<p>برای همه انواع صادرات K انواع قراردادهای موجود: اعتبارات سیستم من جمله خدمات به جز صادرات مواد خام و کالاهای مصرفی وجود SEK اعطا می شوند. OECD دارد. این اعتبارات مطابق ترتیبات</p>

		<p>اغلب وام ها SEK بیشترین وام هایش را به بانکهای تجاری می دهد. را توسط بانکهای اعطا می کند. بانکهای مشمول، مسئول اداره وامها در طی دوره وام هستند.</p>
	<p>واجدین شرایط</p>	<p>معمولاً درگیر مذاکره برای مدت زمان ، آماده سازی اسناد و SEK مدارک یا ارزیابی ریسک اعتباری و ترتیب دادن ضمانت برای یک وام نیست.</p>
	<p>نرخ های بهره حاصله</p>	<p>، شرایط وام دهی بر مبنای توافق تعیین می شود. یک S در سیستم حاشیه ۲۵٪ در سال مطالبه می شود. برای مواجهه با هزینه های ، نرخ های وام دهی مشروط به M ، تحت سیستم SEK عملیاتی به علاوه حاشیه SEK توافق هستند. آنها بر اساس هزینه تأمین مالی سود و پوشش هزینه های عملیاتی می باشند. در هر دو سیستم یک حق کمیسیون ۵/۰ درصدی مطالبه می شود.</p>
<p>(۴) برنامه های تأمین مالی کمکها</p>	<p>(۱) اعتبارات با تخفیف</p>	<p>در سال ۱۹۸۴ یک سیستم تعدیل شده به نام "اعتبارات با تخفیف" برای اعطا سوبسید به وجوه استقرار شده در بازارهای سرمایه بین المللی جهت تأمین مالی پروژه های با اولویت بالای توسعه ای در کشورهای در حال توسعه ایجاد شد. این سوبسید از طریق کمکهای (تأمین می شود. برای Aid Budget اعطایی از سوی بودجه کمک) استفاده از این برنامه ارائه تضمین واجب است. اولین وام دهنده این (شرکت ABSK اعتبارات، بانک است و تأمین مالی مجدد توسط اعتبارات صادراتی سوئد انجام می شود، تضمین کننده اعتباری می باشد و مبلغ آن ۸۵ درصد کل وام است. مدت آن بین ۱۰ EKN تا ۱۳ (با مهلت اضافی) است و بهره آن ۳۵٪ امتیاز سوبسید اعطا تأمین می شود. BITS شده می باشد. سوبسید از سوی</p>
		<p>زمانی که بهره کاهش می یابد مبلغی معادل با سوبسید ، از حساب پرداخت می شود. سوبسید بهره به کمیته SEK مؤسسه وام گیرنده ODA) به عنوان یک تخفیف DAC (OECD) کمکهای توسعه ای گزارش می شود. اعتبارات با تخفیف برای مطابقت دادن مورد استفاده واقع نمی شوند. کشورهای واجد شرایط با سطح درآمد (و کشورهای با سطح درآمد متوسط پایین LDCs پایین (شامل (طبق طبقه بندی بانک جهانی) دریافت کنندگان این اعتبارات هستند. اعتبارات مشروط به دستورالعمل در سوئد بجز برای مبالغ کم پوشش ، پوشش هزینه های داخلی و دستورالعملها و رویه های جهان سوم می باشد. اعتبارات با تخفیف فقط از طریق قراردادهای</p>

مالی تحت قیمت خرید رقابتی صورت می گیرند.		
<p>به منظور فراهم کردن انعطاف بیشتر در شرایط مالی، سوئد یک نوع تسهیلات کاملتری را معرفی کرد که اجازه توسعه و گزارش اعتبارات مختلط تحت عنوان دو نوع معاملات مجزا را به شرح زیر می دهد:</p> <p>۲- اعتبار صادراتی این تسهیلات فعلاً مشروط به ODA ۱- تخفیف دوره آزمایشی ابتدایی است که طی آن فقط تعداد محدودی از کشورهای با کمترین مقدار توسعه واجد شرایط هستند. معیار ارزیابی رویه ها و دستورالعملها عیناً مثل اعتبارات با تخفیف است.</p>	(۲) اعتبارات مختلط	

موضوع: سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور: فنلاند

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده: هیئت تضمین فنلاند

Valtiontakuu keskus (FGB) – The Finnish Guarantee Board

سازمان و ساختار		
هیئت مذکور یک آژانس دولتی است که زیر نظر وزارت تجارت و صنایع فنلاند اداره می شود و انجام بیمه اعتبارات صادراتی و ضمانتها را به عهده دارد.	وظایف	(۱) بیمه و تضمین
FGB یک آژانس خود اتکا است. درآمدهای ناشی از انباشت حق بیمه های دریافتی برای پوشش ادعاهای خسارت و هزینه های اجرایی در بلند مدت استفاده می گردد و مابقی به صندوق تضمین دولتی پرداخت می شود. سقف ایجاد تعهد عملیات ضمانت صادراتی توسط این هیئت ۴۵ میلیارد مارک است.	منابع	
اگر مطالبات ناشی از عملیات تضمین صادرات (FGB) از میزان مورد دسترس در صندوق ضمانت دولتی فراتر رود، صندوق مذکور مبالغ مورد نیاز را از بودجه ملی برداشت خواهد کرد.	روابط با دولت	
هرچند FGB مجاز است که ریسک های بخش خصوصی را بیمه مجدد (بیمه اتکایی) نماید اما در حال حاضر هیچ نوع ترتیبات بیمه اتکایی اجرا نمی شود. (نوامبر ۱۹۹۳)	روابط با بخش خصوصی	
نام مؤسسه: شرکت اعتبار صادراتی فنلاند (FEC). Finnish Export Credit Ltd. در حال حاضر کلیه سهام این شرکت دولتی است اما بر اساس اصول فعالیت بازرگانی عمل می کند.		(۲) تأمین مالی صادرات
نام مؤسسه: آژانس توسعه بین المللی فنلاند (FINNIDA) The Finnish International Development Agency این آژانس در وزارت امور خارجه فنلاند قرار دارد و مسئول تأمین مالی کمکها است.		(۳) تأمین مالی کمکها

		هدف اصلی آن افزایش جریان‌ات تأمین مالی از فنلاند به کشورهای در حال توسعه می باشد (به ویژه به سمت پروژه هایی که ارزش توسعه ای بالایی دارند)
		بزنانه های بیمه و تضمین
	بیمه های موجود	ضمانتهای مذکور در برابر ریسک های سیاسی (با حداکثر ۹۵٪ پوشش) و بازرگانی است و برای صادرات کالاها و صادرات کارها و خدمات ساختمانی طرح های جداگانه ای وجود دارد. هزینه های محلی تأمین مالی می تواند در محدوده ترتیبات OECD پوشش داده شود.
(۱) پوشش‌هایی برای صادرکنندگان	واجدین شرایط	ضابطه اصلی در اعطای این ضمانت اعتبار کافی خریدار و کشور مقصد است. البته، در بعضی موارد وجود ضمانتهای دولتی کشور وارد کننده نیز مورد نیاز می باشد.
	هزینه پوشش	حق بیمه ها برای تضمین های اعتبار فروشنده و ریسک های پوشش داده شده، اعتبار خریدار، کشور مقصد، کل تعهدات FGB در کشور مقصد، شرایط پرداخت و طول دوره ریسک، بستگی دارد.
(۲) تضمین هایی برای بانکها		سه نوع رویه متداول که در این زمینه به کار گرفته می شوند و عبارتند از: (۱) ضمانتهای تأمین مالی (۲) ضمانتهای اعتبار خریدار (۳) ضمانتهای اعتبار اسنادی و سایر بیمه های موجود عبارتند از: بیمه ضمانتنامه ها صادره، ضمانتهای سرمایه گذاری، بیمه افزایش هزینه و بیمه طرح های زیست محیطی.
	ضمانتهای اعتبار خریدار	این نوع ضمانتها به عنوان وثیقه اعتبارات صادراتی برای خریداران خارجی یا بانکهای آنها به وام دهندگان داده می شود و بر اساس شرایط اعتبار خریدار، اشکال گوناگونی دارد.
	هزینه پوشش	حق بیمه ها جهت ضمانتهای تأمین مالی به اعتبار ارجاع صادرکننده بستگی دارد و از ۰/۱ الی ۲ درصد در سال برای ضمانتهای قبل از حمل و ۰/۱ الی ۱ درصد در سال برای اعتبارات بعد از حمل بر مبنای اصل مبلغ معوق محاسبه می شود. حق تضمین برای تضمین های اعتبار خریدار به عنوان یک نرخ یکنواخت (بر مبنای اصل) حساب می شود. حق بیمه ها برای ضمانتهای اعتبارنامه به ریسکهای پوشش داده شده، اعتبار خریدار، کشور مقصد، شرایط پرداخت و طول دوره ریسک، بستگی داشته و در سطح مشابه با حق بیمه

		های مربوط به تضمینهای اعتبار فروشنده بستگی دارد.
		برنامه های تأمین مالی صادرات
اعتبارات مستقیم		این نوع تأمین مالی هم بر اساس اعتبار عرضه کننده و هم بر اساس اعتبار خریدار انجام می گیرد. بر قراری سقف اعتباری برای مؤسسات تأمین مالی خارجی نیز متداول است و FEC بر این اساس صادرات کالاها و پروژه های سرمایه ای، ساختمان سازی، پروژه های زیست محیطی و خدمات مشاوره را در قالب اعتبارات میان مدت و بلند مدت تأمین مالی می کند.
	واجدین شرایط	اعتبارات صادراتی باید با وثیقه مناسبی پشتیبانی شوند. به عنوان مثال ضمانتهایی از جانب FGB یا بانکهای تجاری درجه اول و یا وثیقه هایی نظیر سفته منتشره از سوی خریدار که هر دوی آنها کلاً توسط بانک خریدار تضمین گردند.
		برنامه های تأمین مالی کمکها
(۱) تأمین مالی وابسته		در حال حاضر فنلاند تنها اعتبارات صادراتی مختلط (Premixed) را تأمین می نماید.
		تاکنون هیچ ترتیبات کشوری یا سقف اعتباری توسط FEC یا FINNIDA برقرار شده است. تصمیمات به طور مورد به مورد گرفته می شود.
(۲) اعتبارات متحد	واجدین شرایط	FEC به وکالت از FINNIDA مسئول اداره اعبارات صادراتی مختلط تخفیفی Premixed است. تقاضاهای صادرکنندگان به FEC فرستاده می شود. موافقتنامه اعتباری میان استقراض کننده و FEC منعقد می شود. پروژه هایی که بر اساس طرح تأمین مالی می شوند. بایستی در توسعه اقتصادی کشور دریافت کننده سهم باشند.
(۳) شرایط و نرخ های بهره		این نرخ ها مطابق با رهنمودهای مورد توافق و اصول راهنمای DAC می باشند.

موضوع: سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور: ترکیه

نام سازمان بیمه کننده و تضمین کننده: بانک اعتبار صادراتی ترکیه

Export Credit Bank of Turkey (Turk Eximbank)

<p>۱- تشویق صادرات ترکیه و افزایش سهم صادرکنندگان ترکیه ای در تجارت جهانی.</p> <p>۲- یافتن بازارهای جدید برای کالاهای صادراتی سنتی و غیر سنتی و حمایت از صادرکنندگان و پیمانکاران ترک جهت افزایش رقابت آنها در بازارهای بین المللی.</p> <p>۳- ارائه بیمه اعتبار صادراتی برای پوشش صادرات بر علیه زیانها و ریسکهای سیاسی و تجاری.</p> <p>۴- جذب اعتبار از بانکهای داخلی و خارجی و مؤسسات محلی به منظور تأمین مالی صادرات.</p>	وظایف	(۱) بیمه و تضمین
<p>سازمان اجرایی و نظارتی ترک اگزیم بانک به شرح زیر می باشد:</p> <p>مجمع عمومی، هیئت مدیره، هیئت رئیسه، کمیته اعتبارات، هیئت حسابرسان سازمان مذکور توسط هیئت مدیره (با ۷ عضو) اداره می شود این هیئت شامل مدیر کل و معاونین وی که مسئول اعتبارات، بیمه، تأمین مالی، مؤسسات اقتصادی دولتی، سیستم ها و هماهنگی هستند، می باشد.</p>	خلاصه ای از سلسله مراتب سازمانی	
<p>سرمایه بانک ۵۵۶ میلیارد لیر ترک می باشد. منابع خارجی شامل اعتبارات و پیش پرداختهای فراهم شده از سوی بانک مرکزی و هیئت وزیران و استقراض از بازارهای سرمایه و پول بین المللی و داخلی و مؤسسات مالی مانند بانک توسعه اسلامی (IDB)، بانک جهانی و صندوق بین المللی پول می باشد. در سال ۱۹۸۸ بانک چهار سری اوراق قرضه در توکیو و فرانکفورت با افزایش مجموعاً ۲۰۰ میلیون مارک و ۲۸/۵ میلیارد ین انتشار داد. همچنین خطوط اعتباری از بانکهای اروپایی و ژاپنی ۳ میلیارد ین و ۵ میلیون پوند و ۱۰۰ میلیون مارک در اختیار بانک قرار داشت.</p>	منابع	
<p>بانک سرمایه گذاری دولتی تحت عنوان بانک اعتبار صادراتی ترکیه تجدید سازمان شده است ترک اگزیم بانک به عنوان یک شرکت سهامی مطابق مصوبه هیئت وزیران مورخ ۱۷ ژوئن ۱۹۸۷ و قانون بانکداری و قانون تجارت ترکیه</p>	روابط با دولت	

عمل می کند.		
روابط با بخش خصوصی		
۱- از طریق برنامه های بیمه اعتبار صادراتی اگزیم بانک از صادرکنندگان در برابر ریسک های سیاسی و تجاری محافظت می کند. ۲- بیمه اعتبار صادراتی عرضه اعتبارات صادرات را از سوی بانکهای تجاری از طریق واگذاری بیمه نامه تسهیل می کند. ۳- همچنین اگزیم بانک بیمه کوتاه مدت کل فروش و بیمه اعتبار صادراتی ویژه نیز ارائه می دهد.	بیمه نامه های موجود	(۲) برنامه های بیمه و تضمین پوششهایی برای صادرکنندگان
همه کالاهای صادر شده توسط شرکتهای ترکیه ای تحت پوشش برنامه بیمه و تضمین قرار می گیرند.	واجدین شرایط	
مبلغ حق بیمه پرداختی طبق نرخ های تعیین شده توسط ترک اگزیم بانک محاسبه می شود. این نرخ ها بر اساس تنوع ریسک کشور خریدار، نحوه پرداخت و نوع خریدار (دولتی یا خصوصی) متفاوت می باشد. همچنین کارمزد ثابتی بر بیمه نامه ها اعمال می شود.	هزینه های پوشش	
موجود نمی باشد.	تضمین بانکها	
۱- برنامه بیمه اعتبار خدمات پیمانکاری در خارج برنامه فوق پوشش ۸۰ درصدی برای قراردادهای تا ۵ سال برای خدمات ساختمانی غیر نظامی من جمله پروژه های کلید تحویل (Turnkey Projects) را در برابر ریسکهای سیاسی و تجاری ارائه می دهد. ۲- برنامه بیمه سرمایه گذاری خارجی. برنامه فوق برای محافظت سرمایه گذاری صاحبان صنایع کشور ترکیه در خارج و پوشش ۹۰ درصد برای سرمایه گذاری در مقابل ریسک سیاسی ارائه می دهد.	سایر برنامه های بیمه	(۲) ادامه برنامه های بیمه و تضمین
ترک اگزیم بانک از طریق برنامه های زیر از صادرکنندگان حمایت می کند: ۱- اعتبار صادراتی قبل از حمل- این برنامه از صنایع صادراتی از مراحل اولیه تولید حمایت می کند و نیازهای کوتاه مدت مالی تولید کنندگان و صادرکنندگان را در دوره های قبل و بعد از حمل برآورده می کند. سقفهای اعتباری توسط ترک اگزیم بانک تعیین می شود ولی از نسبت تعیین شده ارزش فوب صادرات تجاوز نمی کند و ۱۲۰ روزه است. نرخ های بهره طبق دوره های	اعتبارات مستقیم	(۳) برنامه های تأمین مالی صادرات

		<p>بازپرداخت متفاوت می باشد.</p> <p>۲- اعتبار تأمین مالی صادرات گردان- این اعتبار برای افزایش صادرات طراحی شده است در این اعتبار نیز همانند اعتبار صادراتی قبل از حمل سقف اعتبار توسط ترک اگزیم بانک تعیین می شود. درخواستها باید کوتاه مدت باشد و بر مبنای عملکرد گذشته صادرات تخصیص داده می شود و تا ۵۰ درصد تعهد صادراتی فوب را پوشش می دهد. و دوره اعتبار حداکثر ۳۶۵ روزه است و بهره آن وابسته به نرخ تنزیل مجدد بانک مرکزی می باشد.</p> <p>۳- اعتبار خریدار- این اعتبار به خریداران خارجی کالاها و خدمات کشور ترکیه اعطا می شود و معادل همه یا قسمتی از ارزش فوب مذکور در اعتبار اسنادی را پوشش می دهد و بر حسب نوع کالا و خدمات ممکن است کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت باشد. بهره اعتبار در هر ۶ ماه قابل پرداخت می باشد. پوشش به ارز تعیین می شوند و نرخ های بهره طبق رهنمودهای ترتیبات OECD است و مازاد بر نرخ بهره (premiums) متفاوت است.</p> <p>۴- اعتبار تنزیل مجدد شرکتهای خارجی- این اعتبار نیازهای تأمین مالی شرکتهای خارجی را نسبت به فعالیتهای صادراتی آنها برآورده می کند و بخشی از تسهیلات تنزیل مجدد بانک مرکزی ترکیه است. سقف اعتبار توسط ترک اگزیم بانک مطابق حجم پروژه برای دوره ۹۰ روزه تنظیم می شود. اصل و بهره اعتبار در آخر دوره قابل پرداخت هستند. پوشش به لیر ترک یا ارز می باشد.</p> <p>۵- طرح تأمین مالی تجاری بلند مدت بانک توسعه اسلامی - طرح مذکور با تأمین مالی میان مدت صادرکنندگان ترک تجارت بین کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (OIC) را بهبود می دهد. در اینجا ترک اگزیم بانک به عنوان واسطه بانک توسعه اسلامی عمل می کند. نسبتی از ارزش صادرات بسته به نوع کالا برای دوره شش تا شصت ماه توسط این طرح تأمین مالی می شود. اصل و بهره می تواند در آخر دوره و یا در اقساط مرتب پرداخت می شود.</p>
<p>(۴) برنامه تأمین مالی کمکها</p>		<p>ترکیه هیچ سیستمی برای ترکیب کمک و اعتبار ندارد.</p>

موضوع: سیستم تأمین مالی اعتبارات صادراتی

نام کشور: جمهوری اسلواکی

نام سازمان بیمه کننده: شرکت بیمه اعتبار صادراتی

Spolocnost Pre Poistenio Exportnych Uverov A.S (SPE)

(۱) بیمه و تضمین	وظایف	وظیفه اصلی آن که یک شرکت سهامی عام محسوب می شود، دادن پشتیبانی به بانک ها و صادرکنندگان اسلواکی در مقابل ریسک های سیاسی و صادراتی به منظور افزایش قابلیت رقابت آنها است.
	خلاصه ای از سلسله مراتب سازمانی	تنها سهامدار SPE وزارت دارایی و توسط هیأت مدیره سه نفره اداره می شود. ریاست آن را مدیر عامل به عهده داشته و بر طبق قانون شرکتهای سهامی عام مدیر عامل مسئولیت نهایی را در شرکت دارا می باشد. SPE دارای تقسیمات بسه گانه بوده: بخش اول به تعهد و تضمین در قبال بیمه و ضمانتها ، بخش دوم به موضوعات مالی و اقتصادی و بخش سوم به فعالیت های ویژه شامل تحلیل ریسک کشور، مطالبات و دریافتها و مناسبات بین المللی نظیر بیمه اتکایی اختصاص یافته است.
	منابع	SPE دارای سرمایه ای معادل ۳۰۰ میلیون کرون سوئد (۱۰ میلیون دلار) و صندوق ذخیره ای بالغ بر ۳۰ میلیون کرون سوئد می باشد. در صندوق ویژه که از بودجه دولت تأمین مالی می گردند وجود دارد که یکی از آنها با سرمایه ۶۰ میلیون کرون سوئد جهت پوشش ریسک های تجاری و دیگری با سرمایه ۲۴۰ میلیون کرون سوئد و به منظور پوشش خطرات سیاسی اختصاص یافته است. سرمایه SPE در آینده تا ۲۰۰ میلیون کرون سوئد که از بودجه کشور تأمین خوتهد گردید، افزایش خواهد یافت.
	روابط با دولت	همانطوریکه اشاره شد SPE که به طور کلی مالکیت آن در اختیار دولت می باشد، صندوق دولت را نگهداری نموده و بر طبق توافقنامه وزارتی تضمینی برای خطرات سیاسی است. همچنین ممکن است معاملات عمده با دولت را نیز تحت پوشش قرار دهد.
	روابط با بخش خصوصی	SPE تنها سازمان بیمه گذار در جمهوری اسلواکی است که پوشش اعتبار صادراتی را برای خطرات هم بازرگانی و هم سیاسی ارائه می دهد. این سازمان توسط بیمه گران خصوصی بین المللی بیمه اتکایی می شود.
	تأمین مالی صادرات	امور مالی صادرات تاکنون تنها توسط بانکهای خصوصی یا (پارستاتال) تأمین گردیده است. یک طرح ضمیمه ای برای تأمین مالی صادرات تحت ضمانت دولت ، در دست تهیه است که در ارتباط با SPE خواهد بود.
	تأمین مالی کمکها	دردسترس نیست

	بیمه های جاری		(۲) برنامه های بیمه و تضمین
<p>SPE بیمه حمل و نقل تعویقی برای خطرات بازرگانی و سیاسی را ارائه می دهد. پوشش ارائه شده جهت اعتبار عرضه کننده (یا در مورد معاملات میان مدت یا بلند مدت) برای اعتبار خریدار می باشد. برای قراردادهای صادراتی حداکثر ۱۲ ماهه SPE پوشش خطرات بازرگانی را ترجیحاً بر اساس واگذاری کلی با سیاستهای جامع ارائه می دهد.</p>			
<p>کالاهای صادراتی را که حداقل ۶۰ درصد محتوای آنها کالاهای تولید داخل است مورد پوشش قرار می دهد. دارندگان بیمه نامه توانایی انجام بیمه را با یک شرکت بیمه که دارای جواز رسمی این قبیل بیمه ها است، داشته باشند. اعتبار صادراتی باید توسط بانکی با ارائه مجوز این قبیل بیمه ها از طرف بانک مرکزی اسلوواکی اعطا شود. شرکت ها باید برای واجد شرایط بودن بیمه اعتبار صادراتی در سازمان ثبت شرکتهای جمهوری اسلوواکی ثبت گردند.</p>	واجدین شرایط	پوششهایی برای صادرکنندگان	
<p>حق بیمه ها بر طبق اعتبار خریدار خارجی، کشور مقصد، شرایط پرداخت و طول مدت دوره ریسک متفاوت می باشد. کشورهای خریدار به ۵ دسته تقسیم می شوند. هر دسته برای خریداران عمومی، خریداران خصوصی و مؤسسات بانکی به عنوان بدهکار یا به عنوان ضامن دارای نرخ های متفاوتی می باشد. نرخ های حق بیمه برای ریسک بازرگانی کوتاه مدت ۰/۲ درصد و برای ریسک های بازرگانی میان مدت و بلند مدت بر اساس مورد به مورد تعیین می گردد.</p>	هزینه پوشش		
<p>SPE پوششهایی را برای اعتبارات خریداران میان مدت و بلند مدت ارائه می دهد. این پوششها به بانک هاب جمهوری اسلوواکی تحت شرایطی مشابه با شرایطی که قابل اجرا در کشورهای عضو OECD است، عطا می گردد.</p>	بیمه های جاری	تضمین هایی برای بانک ها	
<p>SPE بیمه هایی در قبال پیش پرداختهای سر رسید نشده، اوراق قرضه های پیشنهادی و اجرایی ارائه می دهد. پوشش معمولاً تنها برای تجارت با خریداران عمومی خارجی وجود دارد.</p>		سایر برنامه های بیمه	
در دسترس نیست.		اعتبارات مستقیم	(۳) برنامه های

تأمین مالی صادرات	تأمین مالی مجدد	سیستم تأمین مالی مجدد اعتبارات صادرات توسط دولت و بانک مرکزی تحت بررسی است.
	سوبسید بهره	صندوق ویژه دولت تفاوت بین نرخ بهره داخلی و خارجی را از طریق سازمان SPE سوبسید پرداخت می نماید. توافق OECD در زمینه رهنمودهایی برای اعتبارات صادراتی رسماً حمایت شده به عنوان یک نشان الگو مورد استفاده قرار می گیرد.
(۴) برنامه های تأمین مالی کمکها		در دسترس نیست.

مقدمه:

در پروژه های BOT دولت به یک کنسرسیوم متشکل از شرکت های خصوصی امتیاز می دهد تا یک پروژه عمرانی، طراحی، تأمین مالی، ساخته و سپس برای مدتی مورد بهره برداری قرار دهند. عمده ترین دلیل استفاده از قراردادهای BOT عبارتند از: هدایت سرمایه های بخش خصوصی به طرف طرحهای زیر بنایی اقتصادی، جذب سرمایه های خارجی، سرازیر کردن تکنولوژی و فن آوری های نوین به سوی کشور و استفاده از یک مدیریت کارآمد برای اداره و بهره برداری از پروژه های زیر بنایی، با توجه به اینکه این پروژه ها جزء قلمرو بخش دولتی قرار داشته و به صورت موردی و تصادفی تحت کنترل و اداره انحصاری دولت بوده است، ورود به این بخش بدون حمایت و همکاری بخش دولتی امکان پذیر نخواهد بود.

BOT چیست؟

((ساخت، بهره برداری و انتقال))، ترجمه عبارت ((Build-Operate-Transfer)) است که به اختصار آن را BOT می گویند. این عبارت در بردارنده سه مفهوم ساخت، اجرا و بهره برداری و نهایتاً انتقال می باشد. در یک قرارداد متعارف BOT پروژه ای با مجوز دولت توسط یک شرکت خصوصی ساخته می شود و پس از ساخت برای مدتی مورد بهره برداری آن شرکت قرار می گیرد و پس از انقضای مدت قرارداد، پروژه به دولت طرف قرارداد منتقل می گردد، دولتی به کنسرسیوم خصوصی متشکل از شرکتهای خصوصی امتیاز می دهد، تا کنسرسیوم خصوصی متشکل مطابق قرارداد تأمین مالی یک طرح زیر بنایی را عهده دار شده، آن را بسازد و در ازای مخارجی که تقبل کرده، برای مدتی از پروژه ساخته شده بهره برداری کند و پس از سپری شدن مدت قرارداد، پروژه و حق استفاده از آن مجاناً به دولت منتقل شود.

رواج این نوع قراردادها متناسب با ویژگی اقتصادی و نیازهای کشورهای در حال توسعه بوده است، قراردادهای BOT در مقایسه با قراردادهایی که به صورت تستی جهت تأمین مالی پروژه های زیر بنایی مورد استفاده قرار گرفته اند، دارای انعطاف بیشتری هستند و با افزایش تقاضای سرمایه گذاری در این بخش سازگارتر است.

- دلایل استفاده از پروژه های ((BOT))

در اسناد، مناقصه یک پروژه BOT جهت یک راه آهن سریع السیر در سوئد، اهداف دولت سوئد، از این پروژه به طور خلاصه از قرار زیر بیان شده است:

- تشویق رقابت و مشارکت دادن بخش خصوصی در بخش داه آهن
 - فراهم کردن شرایط برای بخش خصوصی جهت ساخت و اجرای پروژه
 - به حداقل رساندن تعهدات مالی دولت نسبت به پروژه
 - تعالی بخشیدن به ابتکارات بخش خصوصی و زمینه سازی لازم جهت ارائه خدمات مطلوب و دوستانه جهت مسافران
 - ترویج فضای صمیمانه در سیستم حمل و نقل از طریق تشویق رقابت در توسعه راه آهن
- بدین ترتیب عمده ترین دلایل استفاده از قراردادهای BOT عبارتند از: هدایت سرمایه های بخش خصوصی به طرف طرحهای زیر بنایی اقتصادی، جذب سرمایه های خارجی، سرازیر کردن تکنولوژی و فن آوری های نوین به سوی کشور و استفاده از یک مدیریت کارآمد برای اداره و بهره برداری از پروژه های زیر بنایی.

دلایل عمده استفاده از BOT تحت چهار عنوان کلی:

- خصوص سازی
 - جذب سرمایه گذاری داخلی و خارجی
 - جذب تکنولوژی
 - بهره مند شدن از یک مدیریت کارآمد
- در ادامه مورد بررسی اجمالی قرار خواهد گرفت.

(۱) خصوصی سازی

نهضت خصوصی سازی، یکی از برنامه های بنیادین بسیاری از کشورهای در حال توسعه است. در اوایل دهه ۱۹۹۰ بیش از هشتاد کشور جهان در نوعی از خصوصی سازی وارد شدند، امروزه بسیاری از کشورها به نحو گسترده ای در صدد خصوصی سازی کلیه فعالیت های بخش دولتی خود هستند. حتی بخشهایی که زمانی جزء صنایع استراتژیک تلقی می شد: امروز به بخش خصوصی واگذار می شود. در گذشته دولتها

در سراسر جهان تمایلی نداشتند که چنین بخشهای مهمی (اقتصادی و زیر بنایی) را که با امنیت ملی آنها مرتبط بود، به بخش خصوصی واگذار کنند. امروز روند خصوصی سازی آن چنان قابل قبول و موجه شده که دیگر کشورها ورود بخش خصوصی به این قسمت‌ها را مخالف با امنیت ملی و منافع استراتژیک خود تلقی نمی کنند. کشورها بیشتر تمایل دارند تا کنترل خود را در این بخش‌ها از طریق وضع قوانین نظارتی، قیمت گذاری و زمان بندی اعمال کنند. در یک برداشت کلی، خصوصی سازی مستلزم کوچک کردن بخش دولتی و در عین حال توسعه بخش خصوصی است. معمولاً مفهوم خصوصی سازی معادل فروش شرکتهای دولتی تلقی می شود، در حالیکه خصوصی سازی منحصر به آن نیست و شامل شیوه های متفاوتی است.

- خصوصی سازی با BOT :

یکی از راهای خصوصی سازی که به طور وسیع مورد توجه کشورهای گوناگون قرار گرفته است، استفاده از قراردادهای BOT است. این قراردادها بخش خصوصی را وارد آن دسته از فعالیتهای اقتصادی می کند که قبلاً در اختیار و در کنترل انحصاری دولت بوده است. دولت از این طریق، هم زمینه را برای بخش خصوصی فراهم می سازد تا در این فعالیتهای سرمایه گذاری کرده و مشارکت نماید و هم نظارت و کنترل خود را به نحو مطلوبی حفظ میکند.

قراردادهای BOT به خصوص از این جهت دارای اهمیت است که پروژه ساخته شده تنها برای مدت مشخصی در اختیار بخش خصوصی قرار می گیرد و نهایتاً به دولت منتقل می شود.

لازم به توضیح است که بخش خصوصی در صورتی فعالانه در پروژه های BOT وارد خواهد شد که تضمینات کافی وجود داشته باشد که سرمایه گذاری در این فعالیتهای اقتصادی بدون دخالت بخش دولتی انجام خواهد گرفت. از آنجا که معمولاً پروژه های BOT مرتبط با آن دسته از بخشهای اقتصادی است که به صورت سنتی در اختیار و در کنترل دولت بوده است، و به نظر می رسد یکی از بهترین روشها در جهت اطمینان بخشی به سرمایه گذاران خصوصی این است که دولت از طریق تقویت و ابلاغ مقرراتی آنها را در مقابل تغییرات مقطعی و سلیقه ای احتمالی حمایت نموده و منافع آنها را تضمین نماید.

۲) جذب سرمایه های داخلی و خارجی

یک اعتقاد عمومی بین اقتصاددانان و سیاستمداران وجود دارد مبنی بر اینکه توسعه اقتصادی در یک کشور تا حد زیادی وابسته به توسعه و سرمایه گذاری در پروژه های زیربنای آن کشور است و اینکه چنین سرمایه گذاری صرفاً از طریق منابع دولتی و اخذ مالیات عملاً غیر ممکن است. یکی از طرق جذب سرمایه های خارجی و هدایت آنها به پروژه های زیربنایی استفاده از قراردادهای BOT است. دلیلی که شرکتها و سرمایه گذاران خارجی تمایل پیدا کرده اند تا در پروژه های زیربنایی BOT سرمایه گذاری کنند، مشوق ها، تسهیلات و معافیت هایی است که دولت متقاضی برای سرمایه گذاری خارجی که از طریق مکانیزم BOT انجام می گیرد، مقرر می دارد. مشوق ها و معافیت های مالیاتی، مشوقها و تسهیلات مالی و مشوق ها و تسهیلات غیر مالی از جمله مشوقها در BOT است.

* به عنوان مثال پروژه های BOT در ویتنام برای چهار سال از پرداخت مالیات معاف هستند و در چهار سال دوم از پرداخت ۵۰٪ مالیات معاف هستند. نرخ مالیات ۱۰٪ برای درآمد کنسرسیوم منظور شده است و کنسرسیوم کلاً از پرداخت مالیات تحویل و تحویل پروژه معاف است.

مشوقها و تسهیلات مالی و غیر مالی در BOT:

۱- مالیاتی:

- کسر هزینه ها و خرید تجهیزات از درآمد قابل مالیات
- تخفیفات مالیاتی
- معافیت های مالیاتی
- بخشودگی های مالیاتی
- کسر هزینه های سرمایه ای از درآمد قابل مالیات معاف و

۲- مالی:

- کمکهای مالی مستقیم و غیر مستقیم دولت به کنسرسیوم برای تشویق سرمایه گذاران خارجی به سرمایه گذاری در پروژه های زیربنایی.

- پرداخت وام، تضمین های لازم جهت اخذ وام

- تأمین بخشی از سرمایه

- پرداخت سوبسید برای هزینه کارگران، سوخت و دیگر مواد اولیه

۳- غیر مالی:

- اعطای زمین یا ساختمان

- تضمین خرید محصولات

- تضمین نرخ محصولات

- برقراری سیاستهای گمرکی برای ورود کالاها و خدمات مشابه با

محصولات BOT

- الزام شرکتهای دولتی به خرید محصولات پروژه

۳) جذب تکنولوژی پیشرفته

با توجه به اینکه در قراردادهای BOT کنسرسیوم علاوه بر ساخت پروژه، آن را برای مدتی اداره، کنترل، نگهداری و بهره برداری می کند، باید تجهیزات و ماشین آلات لازم، فن آوری موجود در آن صنعت و مجوزهای تولید را به داخل کشور منتقل کند. بنابراین دولت می تواند از طریق قراردادهای BOT به تکنولوژی پیشرفته و فن آوری های نوین دسترسی پیدا کند. جذب تکنولوژی از طریق قراردادهای BOT ممکن است به سه طریق: ورود ماشین آلات، اعطای لیسانس ها و مجوزهای تولید و انتقال مهارتهای فنی واقع شود.

اول: ورود ماشین آلات: در بسیاری از موارد، در قالب فروش و انتقال ماشین آلات، وسایل و ابزار فنی، سخت افزارهای کامپیوتری و دیگر تجهیزات، عملاً تکنولوژی موجود در این وسایل به کشور پذیرنده منتقل می گردد. کشور پذیرنده از دو طریق از این وسایل و ماشین آلات بهره مند می شود، یکی اینکه، این ماشین آلات تحت کنترل و نظارت کنسرسیوم و البته در داخل کشور مورد بهره برداری قرار می گیرند و همین باعث می شود تا کشور پذیرنده از منابع و تولیدات آن بهره مند شود. دوم اینکه، پس از انقضای مدت قرارداد BOT این ماشین آلات به دولت پذیرنده منتقل می شود و عملاً مورد استفاده او قرار می گیرد. چنانچه ماشین آلات دارای تکنولوژی منحصر به فردی باشد، کنسرسیوم ممکن است محدودیتهایی را به دولت پذیرنده تحمیل کند که دولت مزبور ماشین آلات را پس از انتقال فقط در مقاصد خاصی بکار گیرد. مثلاً کنسرسیوم ممکن است فروش مجدد این ماشین آلات و یا بکار گیری آنها را در بخش های دیگر مثل بخش های نظامی محدود می نماید.

دوم: اعطای لیسانس و یا صدور پروانه: دومین روش انتقال تکنولوژی از طریق اعطای صدور پروانه و لیسانس است که دارنده کپی رایت، حق اختراع، طرح صنعتی و یا نرم افزار کامپیوتری به طرف دیگر اجازه می دهد تا از آنها استفاده نماید. کنسرسیوم برای تولید و ارائه خدمات و یا کالاهای موضوع پروژه BOT ممکن است نیاز داشته باشد تا این مجوزها را از دارندگان آنان تحصیل کند و به پروژه اختصاص دهد. در زمانی که پروژه توسط کنسرسیوم مورد بهره برداری قرار میگیرد، استفاده از این مجوزها و امتیازات در اختیار کنسرسیوم است و بعد از آن باید به دولت پذیرنده منتقل شود. در قرارداد BOT دولت پذیرنده باید ترتیبی دهد که مجوزها و امتیازات به پروژه اختصاص داده شود و در صورت انتقال پروژه، دولت بتواند از مجوزها و لیسانس استفاده کند. بعضی از مواقع این مجوزها و امتیازات صرفاً به کنسرسیوم اختصاص پیدا می کند و دولت نمی تواند پس از تحویل گرفتن پرتژه آنها را مورد استفاده قرار دهد.

سوم: مهارت فنی: سومین روش جذب تکنولوژی: انتقال مهارتهای فنی و فوت و فن های یک حرفه است. در بسیاری از موارد، موسسه هایی که به یک نوآوری فنی نائل می شوند، قادر نیستند تا از طریق ثبت اختراع، کپی رایت، یا ثبت عنوان تجاری و طرح صنعتی خود، از این تکنولوژی به دست آمده به طور مؤثر حفاظت و حمایت کنند. در این موارد صاحبان تکنولوژی ترجیح می دهند تا اطلاعات راجع به فن آوری نوین را سری تلقی کرده و از طریق انعقاد قراردادهای خاص با طرفهای تجاری خود تحت حمایت قرار

دهند. بنابراین: کنسرسیوم ممکن است برای بهره برداری از پروژه نیاز داشته باشد که چنین مهارت‌های فنی را از صاحبان آن خریداری کند. در طول مدت قرارداد BOT این مهارت‌های فنی مورد استفاده کنسرسیوم قرار می‌گیرد. دولت پذیرنده باید مطمئن شود که پس از تحویل گرفتن پروژه، این مهارت‌ها به نحو مقتضی به دولت پذیرنده منتقل شود و او نیز میتواند در بهره برداری از پروژه از آن مهارت‌ها و فن آوری‌ها استفاده کند.

ضمناً متذکر می‌شویم که بطور کلی شیوه‌های جدید تأمین مالی پروژه‌های عمومی BOT دارای مشتقات ذیل می‌باشد:

۱- B.O.O (احداث Build، تملک Own، بهره برداری Operate)

۲- B.O.OT (احداث Build، تملک Own، بهره برداری Operate، انتقال Transfer)

۳- B.O.T (احداث Build، بهره برداری Operate، انتقال Transfer)

۴- B.R.T (احداث Build، اجاره Rent، انتقال Transfer)

۵- B.L.T (احداث Build، اجاره به شرط تملیک Lease، انتقال Transfer)

۶- B.T (احداث Build، انتقال Transfer)

۷- D.B.F.O (طرح Design، احداث Build، تأمین مالی Finance، بهره برداری Operate)

لازم به توضیح است در مرحله چهارم که بکارگیری مناسب این روش‌ها برای کشور ما مورد بررسی قرار خواهد گرفت در صورت لزوم به آنها اشاره خواهد شد. اگر چه در حالت کلی چارچوب آنها در تشریح قرارداد BOT روشن شده است.

۴-۳) شرح عملیاتی و اجرایی مهمترین روشهای تأمین مالی

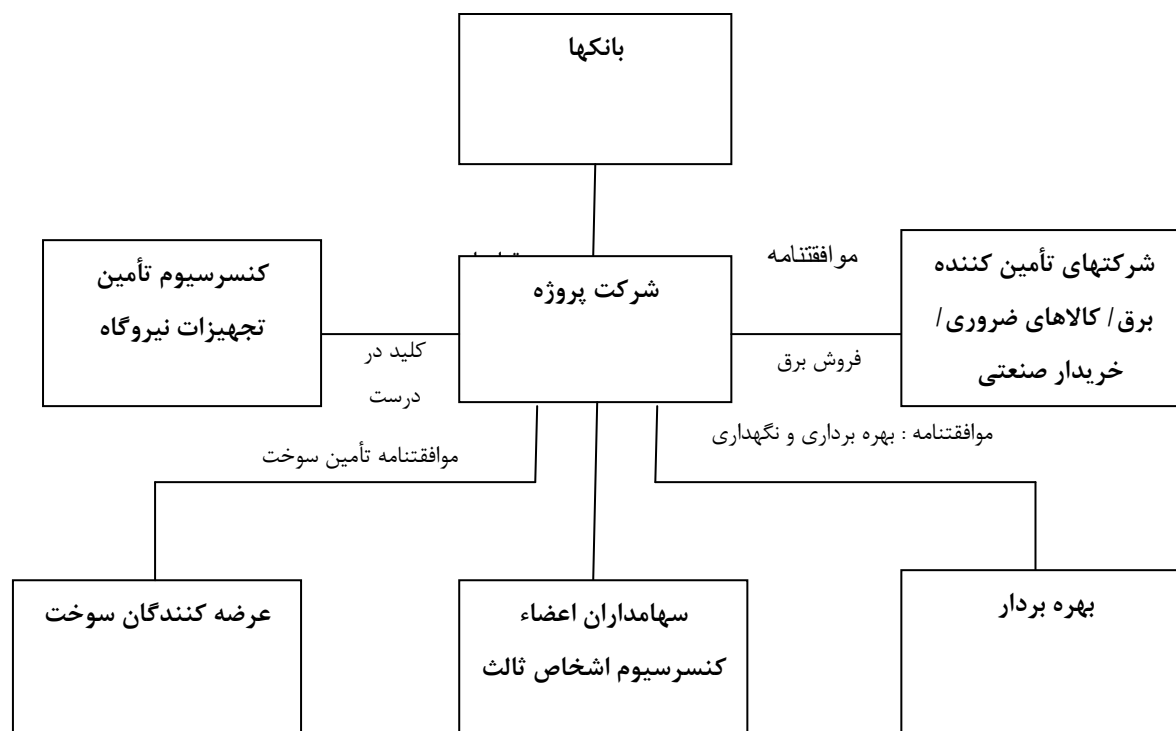
یکی از مواردیکه در ارتباط با پروژه‌ها بویژه پروژه در دست اجرا تجهیز منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی باید به آن توجه نمود، موضوع نمایش گام به گام دریافت تسهیلات یا Finance یا ضمانت نامه‌ها از نقطه صفر تا نهائی شدن آن می‌باشد. با توجه به مراحل عملیاتی که بخشی از آن در مورد

کشورهای مختلف ذکر شد، توجه به Flow Chart یا دیاگرام عملیاتی برای مطالعه کننده راه گشا خواهد بود زیرا الگوریتم یا نمای عملیاتی کار باعث خواهد شد متوجه شویم که چه عملی یا Function باید انجام گیرد و این وظایف توسط چه واحد یا چه سازمانی انجام شود. که البته هر مورد ممکن است با مورد دیگر متفاوت باشد. به عبارت دیگر دستورالعمل ها ، Procedure Rules در هر مورد و در هر کشور ممکن است متنوع باشد. اگر این دستورالعمل های اجرایی یا بخشنامه ها بصورت نمودار گرافیکی پیاده شود مشخص خواهد شد که مراجعه کننده باید از چه نقاط کاری عبور نماید تا به نتیجه برسد و اگر در مرحله ای متوقف می شود مشخص می گردد که در کدام مرجع یا واحدی موضوع به حالت تعلیق در آمده است.

به منظور روشن شدن مطلب به سه نمونه از این گراف ها در اشاره می کنیم و در مرحله چهار که برای کشور ما موضوع بررسی می شود به مواردی که مورد نیاز است بطور کامل اشاره خواهیم نمود.

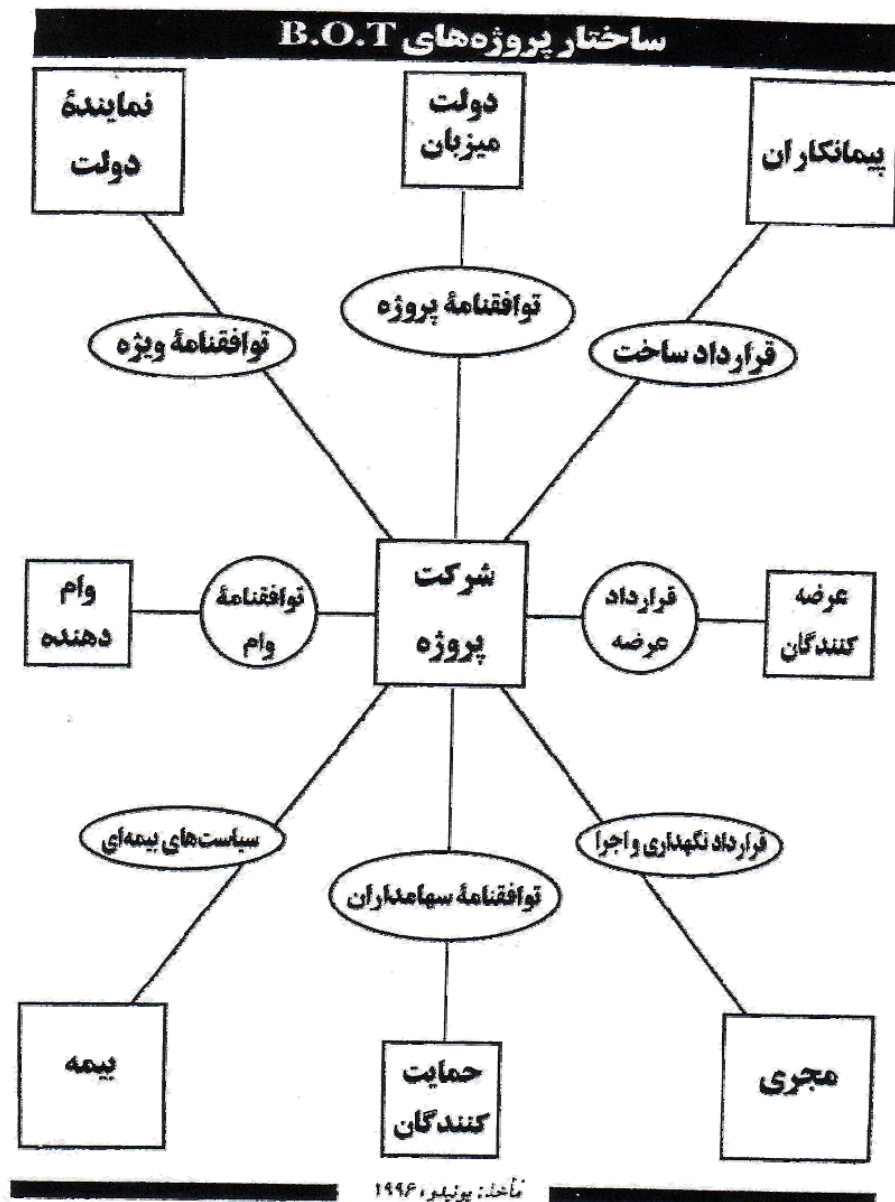
ساختار قرارداد گونه های مختلف مدل بی.او.تی

"بی.او.او و بی.او.تی"

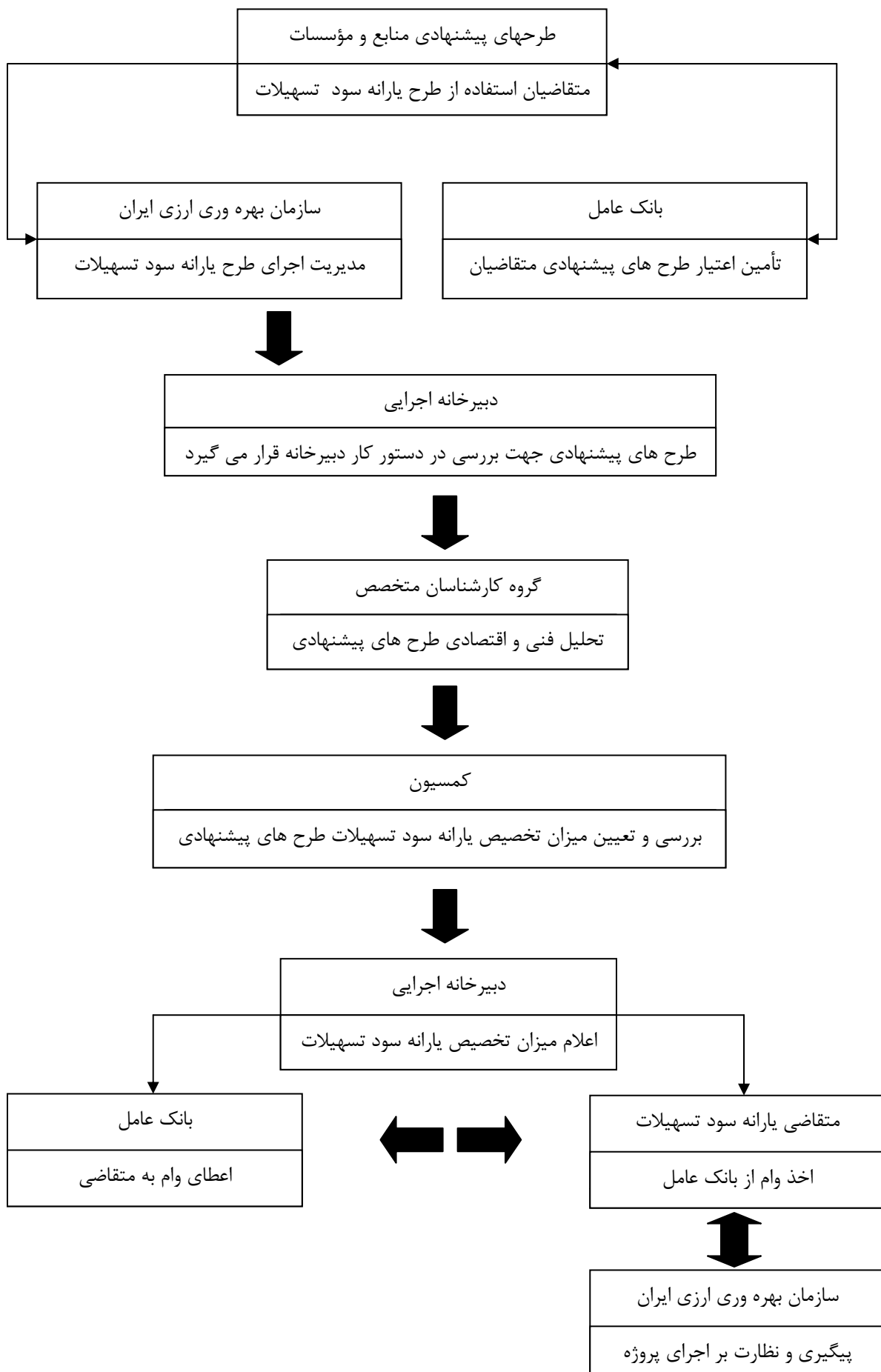


(شکل ۱- نمودار ساختار قرارداد)

در این نمودار ملاحظه میشود که فرایند اجرای پروژه های "بی.او.تی" بسیار زمان بر است و نیاز به ماهها وقت برای پایان دادن به معاملات مالی دارد. در موارد اضطرار ممکن است به طرح "بی.تی.او" مبدل گردد .



منابع: پورتیو، ۱۹۹۶



۵-۳) نقش تأمین مالی در اجرای پروژه ها و تسهیل مبادلات و تأثیر آن در توسعه

صادرات کشورها.

مقدمه

رونق اقتصادی هر کشور بستگی به ایجاد و توسعه صنایع زیر بنایی یا مادر دارد که از طریق سرمایه گذاری مؤثر در این بخش بوجود خواهد آمد. از آنجاییکه هیچ کشوری در جهان به تنهایی قادر به برآوردن تمام نیازمندیهای خود نیست، لذا ورود به بازارهای بین المللی و تهیه کالاهای سرمایه ای از اهمیت خاصی برخوردار است. بدیهی است چنین سرمایه گذاری عظیمی صرفاً با تکیه مالی داخلی امکان پذیر نمی باشد و استفاده از شیوه های اعتباری مناسب ضروری به نظر می رسد. یکی از این روشها تأمین مالی پروژه (Project Finance) می باشد.

بخش اول: هدف از تأمین مالی پروژه

۱- تأمین مالی پروژه چیست؟

این واژه اشاره به دامنه گسترده ای از ساختار مالی دارد که در یک چیز مشترکند: این نوع تأمین مالی اصولاً به حمایت تضمین کنندگان یا ارزش داراییهای درگیر وابسته نیست. بلکه اتکای اصلی وام بر خود پروژه می باشد. در نتیجه توجیه پذیری طرح بسیار مهم است. بطور کلی تأمین مالی پروژه را در این عبارت می توان خلاصه کرد نوعی تأمین مالی غیر قابل رجوع یا بطور محدود قابل رجوع به دارنده اسناد تجاری است.

۲- چه نوع پروژه هایی قابلیت تأمین مالی را دارند؟

تکنیکهای "تأمین مالی پروژه" گستره وسیعی از طرحها، از توسعه حوزه های نفت و گاز گرفته تا سایر منابع طبیعی و ساخت هتلها ی لوکس و طرحهای بزرگ زیر بنایی چون ساخت نیروگاههای برق، راه سازی، راه آهن و فرودگاه سازی را در بر می گیرد.

در این نوع پروژه ها روش "ساخت-اجرا-انتقال" (BOT) بیشتر مرسوم است. همچنین یک ارزیابی از ریسک سیاسی و اقتصادی بلند مدت نیز بسیار حائز اهمیت است.

۳- چه تفاوتی بین تأمین مالی پروژه و انواع دیگر تأمین مالی وجود دارد؟

مقایسه بین "تأمین مالی پروژه" و انواع دیگر تأمین مالی هایی که به طور محدود قابل رجوع هستند میتواند با توجه به نحوه تضمین آنها باشد. برای مثال در دیگر انواع تأمین مالی، وام دهندگان حق رجوع به وام گیرنده جز به میزان عایدات حاصل از فروش داراییهای خاصی را دارند. این نوع وامها با وثیقه ضمانت می شوند. کشتیها برای مثال به این ترتیب تأمین مالی می شوند، وثیقه و واگذاری درآمدهای حاصله تنها ضمانت خواهد بود. نظیر آن در تأمین مالی پروژه نیز مرسوم است که برای تضمین، نوعی وثیقه از داراییهای فیزیکی طرح و واگذاری حقوق جریان نقدی پروژه وجود دارد. در تأمین مالی پروژه عوامل دیگری مانند توجیه پذیری فنی طرح و توجیه پذیری اقتصادی آن مهم است. در مورد توجیه پذیری فنی، ممکن است تکنولوژی درگیر در پروژه بسیار مهم تر از تکنولوژی درگیر در یک کشتی باشد. در مورد توجیه پذیری اقتصادی نیز ارزش داراییهای فیزیکی ممکن است به مراتب بیشتر از داراییهایی باشد که پیش پرداخت شده است. علاوه بر این لازم است که مشخص گردد چگونه ریسکها با پروژه ارتباط دارند و چگونه بین وام دهندگان و سایر بخشها تخصیص می یابند. این ریسکها ممکن است در مراحل طرح از یک مرحله به مرحله دیگر، به گونه متفاوتی بین بخشهای مختلف تقسیم گردند.

۴- دلایل انتخاب تأمین کنندگان مالی پروژه چیست؟

این نوع تأمین مالی به مراتب گرانتر از انواع مرسوم است زیرا وقت زیادی از وام دهندگان کارشناسان و حقوق دانان آنها را صرف خواهد کرد. هزینه های پوشش بیمه، پوشش ریسک سیاسی و چیزهای دیگر به آن افزوده می شود. اما مهمترین دلیلی که وام گیرندگان به این نوع تأمین مالی رو می آورند کاهش و تقسیم ریسک، وجود محدودیتهای اخذ وام و سودهای ناشی از کاهش مالیات می باشد.

سازماندهی تأمین مالی پروژه:

الف- طرفهای دیگر:

۱- اجرا کنندگان (Sponsors):

مجریان طرح ممکن است یک کمپانی یا یک کنسرسیومی از طرف های علاقه مند نظیر کنترات کنندگان، تولیدکنندگان، خریداران، یا استفاده کنندگان محصول پروژه باشند.

۲- شرکت مجری طرح (The Project Company):

مهمترین و اولین موضوع چارچوب حقوقی نحوه سرمایه گذاری خارجی در کشور میزبان است. در مرحله اول ممکن است در تجارت آزادانه شرکتهای خارجی در کشور میزبان امکانپذیر نباشد. ممکن است نیاز به تأسیس یک شرکت محلی در قالب شرکت مختلط یا ایجاد یک شرکت جدید وجود داشته باشد. به مفهوم دقیق تر ممکن است مجریان طرح و صاحبان آن، شخصیت های حقوقی و حقیقی متفاوتی باشند. ساختار مالکیت همچنین ممکن است تحت تأثیر سیستم مالیاتی یا سیاستهای ارزی کشور میزبان دستخوش تغییراتی گردد.

۳- وام گیرنده (The Borrower):

این امکان وجود دارد که وام گیرنده همان شرکت مجری طرح نباشد. باز هم بسته به ساختار تأمین مالی یا نحوه اجرای طرح، دامنه ای از ملاحظات نظیر مالیات، کنترلهای اداری، نحوه ضمانت در کشور میزبان تعیین کننده خواهد بود.

۴- بانکها:

مقیاس برخی از پروژه ها ایجاب می کند که به شکل سندیکایی فاینانس شوند. سندیکایی از بانکها که ممکن است طیف وسیعی از بانکها را در بر گیرد انتخاب خواهند شد. سندیکا ممکن است شامل بانکهای از کشور میزبان بشود. به خصوص اگر محدودیت هایی برای حضور بانکهای خارجی وجود داشته باشد.

۵- مشاوران مالی:

در بیشتر موارد، مجریان پروژه از خدمات بانکهای بازرگانی به عنوان مشاوران مالی استفاده می کنند. این مشاوران با قوانین و شرایط محلی کشوری که در آن پروژه واقع شده آشنایی کامل دارند. در واقع مشاوران مالی ممکن است همان وام دهندگان باشند. آنها معمولاً اطلاعات خوبی راجع به هزینه های طرح، قیمت های بازار، میزان تقاضا، نرخ ارز و نظیر آن دارند.

۶- کارشناسان:

توسط مجریان طرح یا مشاوران مالی کارشناسانی برای بررسی توجیه پذیری طرح انتخاب می شوند. آنها همچنین می توانند در طول پیشرفت طرح ناظر بر آن باشند تا هیچ رخداد توافق نشده ای بین مجریان و وام دهندگان در طول اجرای پروژه به وقوع نپیوندد.

۷- دولت میزبان:

در بیشتر موارد ، حتی در پروژه های بزرگ زیربنایی ، دولت میزبان مستقیماً مجری طرح یا وام گیرنده نیست. اگر چه ممکن است منافعی از طرح داشته باشد یا خریدار عمده محصولات آن باشد و یا اینکه ضمانت برای در دسترس بودن ارز خارجی بدهد.

۸- بیمه گران:

از آنجاییکه بازپرداخت منحصراً به پروژه وابسته است، معمولاً بسیار حائز اهمیت می باشد که جریان بازپرداخت را در مقابل هر آنچه که ممکن است در آن اخلاص نماید بیمه کنیم. اگر هزینه بیمه طرح بیش از خطر عدم بازپرداخت باشد یا اگر خطری (ریسکی) وجود داشته باشد که بسادگی قابل بیمه شدن نباشد، این موضوع می تواند طرح را نابود کند.

ب- توجیه پذیری طرح:

قبل از آنکه پروژه ای بتواند وامی اخذ کند باید توجیه پذیری فنی و اقتصادی اش مشخص شود. این موجب بررسی دقیق نقاط ضعف و قوت طرح توسط کارشناسان فنی ، مشاوران مالی و حقوقی خواهد شد.

۱- ارزیابی فنی:

کارشناسان فنی مختلفی در رشته های مربوطه نظیر مهندسان نفت، معدن و غیره بکار گرفته خواهند شد تا توجیه پذیری فنی طرح را تأیید کنند.

۲- ارزیابی اقتصادی:

باید مشخص گردد که آیا بر پایه جریان نقدینگی پروژه که توسط خود آن ایجاد خواهد شد می توان همه هزینه ها نظیر مالیاتها، حق امتیازها، تغییرات نرخ ارز، تغییرات نرخ بهره، تورم و تقاضای بازار را پوشش داد یا خیر؟

ساختار تأمین مالی پروژه:

۱- جنبه های تأمین مالی:

هر تأمین مالی پروژه ای دو جنبه ویژه و زیربنایی دارد:

الف- وامهای غیر قابل رجوع یا بطور محدود قابل رجوع که خارج از جریان وجوه نقدی طرح بازپرداخت می گردند.

ب- خرید محصولات طرح به شکل خرید سلف یا خرید محصول

در هر مورد وام دهندگان باید اطمینان حاصل کنند که بازگشت سرمایه و سود آنها قطعی است.

۲- ساختار وام:

اگر مجریان پروژه با تشکیل شرکت با مسئولیت محدود اقدام به اخذ وام نمایند، باید اسناد و مدارک دریافت وام را به گونه ای تهیه نمایند که هیچ گونه رجوعی به خود سهامداران یا اموال آنها وجود نداشته باشد و وام دهندگان بپذیرند که تعهد بازپرداخت به عهده شرکت است نه سهامداران. اما اگر وام گیرندگان مشخصاً شرکتی برای اخذ وام ایجاد نکرده اند در آن صورت محدودیت ها و مرزهای رجوع به وام گیرندگان و داراییهای آنها لازم است که به روشنی مشخص گردد.

۳- مراحل پروژه:

بطور معمول هر قرارداد وامی حداقل با دو مرحله مجزا مشخص می شود:

الف- مرحله زیرساخت و توسعه:

در این مرحله وام واگذار خواهد شد و طبعاً بیشترین ریسک برای وام دهنده وجود دارد. بنابراین طبیعی است که حاشیه سود در این مرحله بالاتر است. ریسک این مرحله معمولاً با اخذ ضمانت نامه حسن انجام کار (Performance Bond) پوشش داده خواهد شد.

ب- مرحله اجرا:

در این مرحله وام دهندگان ضمانت های دیگری مانند فروش عایدات و دریافت سایر درآمدهای حاصله توسط پروژه را در اختیار خواهند داشت. به این ترتیب بازپرداخت معمولاً به سطح محصول مورد انتظار و قابل دسترسی بستگی خواهد داشت.

۴- پرداخت از طریق فروش محصول:

این مناسب ترین روش پذیرفته شده برای تأمین مالی بدون رجوع به دیگر منابع مالی و با حد اکثر اطمینان است. ممکن است وام دهندگان همه یا بخشی از محصولات پروژه را برای اصل بهره طلب خود تا تسویه کامل آن دریافت دارند. در این صورت باید وام دهندگان خالص ارزش فعلی (NPV) عایدات محصولاتی که در آینده تولید خواهند شد را با توجه به قیمت پرداختی مشخص نمایند. حق بیمه برای ریسک که از وام دهنده اخذ می گردد نیز مشمول هزینه های تأمین مالی خواهد بود.

ریسک های پروژه:

۱- ریسک اعتباری:

اگر چه تأمین مالی پروژه می تواند تا حدودی قابل رجوع به وام گیرندگان یا مجریان پروژه باشد. اما وام دهندگان همچنان سلامت بازپرداخت را در موفقیت همه بخشهای مختلف پروژه ارزیابی می کنند. وقتی که قیمت محصول طرح ، وابسته به بازار های جهانی باشد ، نظیر قیمت نفت و مواد معدنی بطور حتم مذاکرات سختی بین مجریان طرح و وام دهندگان بر سر قیمت محصول وجود خواهد داشت. متقاعد کردن بانکها به پذیرش قیمتی بیش از قیمت جاری بازار برای محصول پروژه ، بسیار مشکل خواهد بود.

بررسی وضعیت موجود جذب منابع مالی خارجی در کشور

در این مرحله وضعیت موجود اقتصاد کشور و نقاط قوت و ضعف آن در جذب بهینه منابع خارجی جهت تأمین مالی صادرات کالاها و خدمات بخش خصوصی بررسی شده ، نیاز بنگاهها به خدمات مالی داخلی و خارجی با توجه به نوع کالاها و خدمات تولیدی آن ها ارزیابی می شود

۴- فصل چهارم

۴-۱) مقدمه

۴-۲) تصویب نامه ها و مقررات ارزی مربوط به سیاستهای حمایتی

۴-۳) «آیین نامه تامین مالی صادرات (کالا و خدمات)»

۴-۴) ضوابط استفاده ازروش اعتبار خریدار واعتبار فروشنده درمقررات کشورما

۴-۵) شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی و مصوبه استفاده از حساب ذخیره ارزی:

۴-۶) قوانین حمایتی برای سرمایه گذاری در خارج از کشور و صدور خدمات فنی و مهندسی :

۴-۷) وضعیت تضمین و توثیق و پوشش در کشور:

۴-۸) سایر روشهای مورد استفاده در کشور و نقش بانک توسعه اسلامی (IDB):

۴-۹) نقاط قوت و ضعف در ارتباط با تأمین مالی صادرات بخش خصوصی در کشور:

۴-۱۰) چارت عملیاتی برای موارد فوق

بمنظور بررسی وضعیت موجود جذب منابع مالی خارجی در کشور و نقاط قوت و ضعف آن در جذب بهینه منابع خارجی تامین مالی صادرات کالا و خدمات برای بخش خصوصی در گام نخست، لازم است بدانیم که موضوعاتی نظیر تامین مالی، تجهیز منابع پوشش ریسک های مربوطه و بیمه آنها و بالاخره تضمین بازپرداخت مبالغ تامین شده بصورت یک مجموعه و Package در ساختار مالی صادرات باید مورد مطالعه قرار گیرد چرا که این موارد بصورت یک زنجیر به یکدیگر مربوط می شوند و نبود و یا نقص یکی از آنها باعث از هم گسیختگی و نتیجتاً عدم دسترسی به منابع مالی خواهد شد. همانگونه که در بخش سوم ملاحظه شد اغلب کشور های دنیا که در جهت تقویت صادرات خود حرکت می نمایند داری شبکه های قوی از امکانات فوق می باشند. عدم اطلاع و آگاهی صادرکنندگان، نبود تشکل های مالی خصوصی، عدم صدور ضمانت نامه برای بخش خصوصی یا محدود بودن آن، عدم قبولی وثایق و نپذیرفتن ریسک و نداشتن پوشش کافی، عدم آشنایی با اسنادی که با استفاده آنها بتوان تامین مالی نمود همه از عواملی هستند که حرکت صادرات کشور در بخش خصوصی را کندتر می نمایند. نگاهی به سیاستگزاری و راهبردهای سایر کشورها که در جهت نیل به اهداف صادراتی فعالیت می کنند حاکی از این است که معمولاً هدف اصلی صادرات کشور به عنوان یک عزم و اراده ملی است نه فردی (صادرکننده)، لذا با تشویق های فردی ایجاد انگیزه های مقطعی می کنند، اگر چه تا حدی راهگشا می باشند، ولی بصورت مداوم نمی توانند بعنوان یک اصل در حرکت روبه جلو صادرات موثر باشند. زیر بنای اصلی توسعه صادرات کشور به ویژه در بخش خصوصی را بانکها، موسسات بیمه و موسسات مالی تشکیل می دهند که متأسفانه در کشور ما برای بخش خصوصی چندان توجه ای به آن نشده است.

صادرات ما در بخش خصوصی همواره دچار مشکلات عدیده ای بوده است، در صفحاتی که خواهد آمد ابتدا به مفاد بخشنامه و سوابق موجود در مصوبات و تصمیم گیری های دولت برای صادرات بخش خصوصی می پردازیم و سپس به نقایص موجود اشاره می نماییم .

فعالیت های مربوط به تامین اعتبارات ارزی برای طرح ها در طول برنامه دوم توسعه اقتصادی در تبصره ۲۹ قانون برنامه دوم مورد تأکید قرار گرفته است و در بند (و) و (م) اخذ تسهیلات خارجی به طور مشخص مجاز داشته و بطور مشخص ۶/۵ میلیارد دلار با استفاده از روشهای بیع متقابل و ۳/۵ میلیارد دلار از طریق تعهدات فاینانس سقف ایجاد تعهدات تعیین شده است .بعلاوه در بند (و) در جهت اجرای طرحهای زیر بنایی و توسعه ای و همچنین افزایش ظرفیت تولیدی صادراتی کشور نسبت به اخذ و یا تضمین تسهیلات مالی بلا عوض و یا اعتباری از موسسات مالی خارجی و بین المللی اقدام و معاملات فی مابین طرف های ذیربط را از طریق سیستم های بانکی تسهیل نموده است . درحالیکه گشایش اعتبار اسنادی برای اجرای طرح های فاینانس در مورد ۵۳ طرح صورت گرفته است و بیش از ۲/۵ میلیارد دلار قرارداد فاینانس منعقد شده و کشور هایی نظیر چین ، اتریش ، سوئیس ، اسپانیا ، بلژیک ، سوئد ، استرالیا ، ژاپن، کره د راعطای اعتبار مشارکت داشته اند سهم ماشین آلات و مواد وارداتی که به قصد فرآوری و صادرات وارد شده است سهم کمی از آنرا داشته است .

در این جا لازم به توضیح است که در برنامه های سوم و چهارم نیز در جهت استفاده از اعتبارات و اعطای تسهیلات اعم از ارزی و ریالی برای توسعه صادرات غیر نفتی و تقویت نهادهای صادراتی و حمایت از صادرکنندگان مصوبات و دستورالعملهای مختلفی به اجرا گذاشته شده است. توجه خوانندگان محترم را به صفحات ۲۱۳ که در آن به هدفمند نمودن جوایز و مشوق های صادراتی در اجرای بند ب ماده ۳۳ قانون

برنامه چهارم توسعه اقتصادی و اجتماعی و فرهنگی در قالب حمایت های مستقیم و غیر مستقیم اشاره شده است در ۲۳ مورد جلب می نمایم.

ضمناً در ارتباط با شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی و مصوبه استفاده از حساب ذخیره ارزی و قرارداد عاملیت اعطای تسهیلات ارزی توجه شما را به صفحه ۲۴۰ که در آن به استناد ماده یک قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی طی تصویبنامه شماره ۲۳۵۱۳ ت/ ۳۳۳۳۲/ آیین نامه اجرایی را اعلام نموده اند جلب می نمایم.

همچنین در صفحه ۲۵۴ دستورالعملهای اعطای تسهیلات ارزی صادراتی برای تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی بازرگانی فنی و مهندسی در ۱۳ ماده آمده است که در نشست چهل و پنجم مورخ ۸۳/۱۲/۱۱ هیئت امناء ذخیره ارزی طبق ماده ۸ آیین نامه اجرایی ماده ۶۰ اصلاحی قانون برنامه سوم توسعه مصوب هیئت وزیران به تصویب هیئت امنای ذخیره ارزی رسید.

بر اساس ماده واحده و تبصره های قانون بودجه سال ۸۴ کل کشور در صفحه ۲۶ در بند (ح) آمده است – در اجرای بندهای (د) و (ه) ماده (۱) قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی و اجتماعی مصوب ۸۳/۶/۱۱ به دولت اجازه داد می شود تا مبلغ هشت میلیارد دلار موجودی حساب ذخیره ارزی پس از وضع تعهدات قانونی مربوط مشروط بر اینکه از ۵۰ درصد موجودی تجاوز نماید را برای سرمایه گذاری بخش غیر دولتی اختصاص دهد و هم چنین در جهت کاهش نرخ مؤثر تسهیلات برای صادرکنندگان به دولت اجازه داده می شود به منظور تشویق و حمایت از صادرات غیر نفتی معادل پانصد میلیون دلار از منابع فوق در اختیار بانکهای عامل قرار دهد، بانکهای عامل موظفند این اعتبار را به صورت تسهیلات در جهت توسعه صادرات غیر نفتی طبق شرایطی که به تصویب هیئت وزیران خواهد رسید در اختیار صادرکنندگان قرار دهند.

حداقل نسبت درصد از تسهیلات موضوع این بند در صورت وجود تقاضا به طرح های مناطق توسعه نیافته اختصاص می یابد. صادرکنندگان محصولات کشاورزی و صنایع دستی و غذایی تبدیلی اولویت دارند.

صادرات به دلیل نقش و سهم بارزی که در توسعه اقتصادی و اجتماعی هر کشور دارد همواره در کانون توجه دولت ها قرار گرفته و هم اکنون تضمین یا بیمه صادرات و چگونگی آن بعنوان یکی از اهرمهای قبض و بسط تجارت با سایر کشور ها بکار گرفته شود .

صادرکنندگان برای صدور کالاهای خود صرفنظر از خطرات عادی (مانند حریق ، سرقت ، غرق کشتی غیره) با خطراتی روبه رو هستند که در صورت بروز آنها ، ادامه فعالیت صادراتی بویژه در بخش خصوصی غیرممکن می شود این خطرات معمولاً " تحت پوشش بیمه تجاری قرار نمی گیرند در ضمن ضرورت تضمین یا بیمه صادرات در برابر خطرات غیر تجاری بیش از بیش آشکار می شود . این خطرات بیشتر سیاسی یا اقتصادی هستند و در خارج مرزهای جغرافیایی یک کشور قرار داشته و در حقیقت دامن گیر صادرکننده کالا یا خدمات از کشور به کشور دیگر می شوند که برای نمونه می توان به موارد ذیل اشاره نمود.

۱- ورشکستگی خریدار

۲- عدم پرداخت بهای کالا در سررسید.

۳- اعمال محدودیت های ارزی در کشور خریدار بگونه ای که وارد کننده نتواند مطالبات فروشنده کالا را به موقع پرداخت کند.

۴- اعمال سیاستهای محدودیت های وارداتی در کشور خریدار

۵- اعمال سیاستهای اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکننده گردد.

۶- بروز جنگ یا حالت جنگی بین کشور خریدار و فروشنده کالا

۷- مصادره اموال خریدار کالا در خارج از کشور در اثر ملی شدن به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نگردد

۸- تیره شدن روابط و یا قطع شدن روابط سیاسی با کشور خریدار به نحوی که نتیجتاً صادرکننده موفق به دریافت مطالبات در سررسید نگردد.

در بعضی از کشورها نظیر انگلستان، ژاپن، دانمارک کار تضمین اعتبار توسط یک سازمان دولتی انجام می شود برخی نظیر کانادا، استرالیا و هند به وسیله یک سازمان قانونی Statutory Corporation انجام می شود.

متأسفانه باید اذعان نمود که صادرکنندگان یا تولید کنندگان ایرانی شناخت کاملی از مزایای سیستم تضمین صادرات و نقش آن در تداوم فعالیت های صادراتی بدست نیاورده اند مخصوصاً که اختیاری بودن بیمه صادرات نیز مزید بر این امر شده است. به منظور ترغیب صادرکنندگان برای بیمه کالاهای صادراتی خود، باید از روشهای تشویقی استفاده شود تا تدریجاً مقدمات فعال نمودن کامل برای انجام کار تعرفه های معقول برای انواع تضمین نامه ها، افزایش سرمایه صندوق متناسب با حجم پوششهای تضمینی که می تواند ارائه دهد و بالاخره در ارتباط با ساختار اعتبارات و تسهیلات صادراتی با دارا بودن ضمانت نامه باید بدین ترتیب عمل کرد که:

۱- شبکه بانکی کشور صادرکنندگانی را که کالاها و خدمات قابل صدور خود را در قبال همه خطرات احتمالی تضمین کرده اند از لحاظ دریافت اعتبار یا تسهیلات صادراتی در اولویت قرار دهند.

۲- ضمانت نامه صندوق به عنوان وثیقه برای اخذ وام و یا تسهیلات اعتباری مورد پذیرش قرار گیرد.
(بطور عام)

۳- میزان سود مورد انتظار برای تسهیلات صادراتی قابل اعطاء به واحدهای تولیدی به صادرکنندگان که کالاهای صادراتی خود را تضمین کرده اند کمتر از تعرفه متعارف سود وامهای صادراتی عادی تعلق گیرد.
افزایش سرمایه صندوق و تضمین صادرات و گسترش حیطه فعالیت آن بدون شک راه را برای گرایش صادرکنندگان به سمت صندوق هموار می کند.

بطوریکه ملاحظه می شود بیمه کردن کالاهای صادراتی به اشکال مختلف ضروری است و نباید آن را دست کم گرفت.

موضوع قابل توجه دیگر که در کشورهایی که اقتصاد آنها شدیداً وابسته به صادرات کالا می باشد. تأمین مالی برای صادرکنندگان می تواند از طریق کشور واردکننده یا بانکهای اعتبار دهنده به پشتوانه صادرات آتی صورت گیرد، اعتبارات اخذ شده از محل عواید فروش کالا بازپرداخت می شود با اخذ ضمانت نامه حسن انجام کار از یک بانک محلی یا واحد دولتی قابل قبول می توان تا حدی ریسک تحویل کالا را کاهش داد.

به منظور بررسی کامل وضعیت موجود دو فقره تصویب نامه در خصوص توسعه صادرات غیر نفتی کشور در سال ۸۶ که در روزنامه رسمی جمهوری اسلامی آمده است در اینجا نقل می گردد تا بدانیم که کدامیک از آنها اقدام نشده است. مثلاً وقتی دولت حمایت از ایجاد و توسعه خوشه های صادراتی، شرکتهای مدیریت صادرات، شرکتهای بزرگ صادراتی و کنسرسیوم صادراتی را تصویب نموده است چرا در

این موارد گامهای مؤثر برداشته نشده است چرا از تمام اعتبارات در نظر گرفته شده برای صادرات خصوصی و یا غیر نفتی استفاده نشده و حتی اعتبارات برگشت داده شده است.

در حقیقت عقب ماندگی کشورهای در حال توسعه فقط در نداشتن امکانات زیر بنایی برای صادرات نیست بلکه فقدان استراتژی تأمین مالی برای صادرات بخش خصوصی از مهمترین اشکالات است که باید در این ارتباط اتاق با انجمنهای علمی ذیربط، اصناف و غیره یک THINKTANK (گروه فکری یا تشکیل اتاق فکر) راه بیاندازند و بطور مستمر در مورد مشکلات و راه حلها بحث و بررسی نمایند.

لازم است بدانیم که صادرات کالا یک الگو دارد و صادرات خدمات الگوی دیگری و از طرفی در مورد کالاها نیز کالاهای صنعتی و کالاهای معدنی ، کالاهای کشاورزی و سنتی و کالاهای تولیدی هر کدام راه جداگانه ای را باید طی کنند.

به نظر می رسد بانک مرکزی باید اختیارات بیشتری به بانکها بدهد، بانکهای خصوصی بیشتر در صادرات فعال شوند و در صورت لزوم بانک خصوصی صادرات تشکیل گردد و یا شرکت سهامی عام صادراتی تشکیل و سهام خود را در بورس عرضه نماید تا منابع مالی کافی بدست آورد. و شاید لازم باشد که موازنه ارزی غیر نفتی برای کشور تهیه کنیم که در آن صادرات غیر نفتی و خصوصی در یک طرف و ارزهایی که برای واردات ماشین آلات یا واردیکه پس از فرآوری صادر می شوند در طرف دیگر قرار گیرند و نگرش ما برای صادرات نفتی و غیر نفتی جداگانه و دوگانه باشد. واضح است که سرمایه داخل و بین المللی فعلی پاسخگوی توسعه صادرات بخش خصوصی نیست و باید به این بخش توجه بیشتری گردد، چرا که رفاه احتمالی، اشتغال ، درآمد ملی، افزایش ثروت ملی از نتایج یک صادرات مطلوب غیر نفتی و خصوصی است.

با این امید که در این فصل از پروژه بتوانیم از طریق با زخوانی مقررات و بخشنامه های موجود و تجزیه تحلیل علل عقب ماندگی صادرات در بخش خصوصی تصویر و روش بهتری از مسئله داشته باشیم.

۴-۲) تصویب نامه ها و مقررات ارزی مربوط به سیاستهای حمایتی

مقدمه:

بطوریکه مطالعه خواهید کرد مصوبه هیئت محترم وزیران حاوی نکات مهمی در تشویق صادرات می باشد که در تمام زمینه ها و بصورت فراگیر مطالب را پیش بینی نموده و در ۲۳ مورد مستقیماً به آنها اشاره شده است تا با مطالعه آن اتاق تهران به عنوان پارلمان بخش خصوصی آن را پیگیری نماید.

این مصوبه به تأیید مقام محترم ریاست جمهوری نیز رسیده است البته بلافاصله مصوبه دیگری در ارتباط با چگونگی پرداخت این جوایز و مشوقها و همچنین رفع ابهام و مرجع رفع آن نیز تصویب گردیده است که در اینجا به منظور آگاهی صادرکنندگان و دست اندرکاران صادرات ذیلاً مطرح می گردد.

قوانین و مقررات عمومی

۴-۲-۱) تصویب نامه در خصوص رئوس سیاستهای حمایتی و تشویق توسعه صادرات غیر نفتی

کشور در سال ۱۳۸۶

وزارت بازرگانی-وزارت امور اقتصادی و دارایی

معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رییس جمهور- بانک مرکزی جمهوری ایران

وزیران عضو شورای عالی توسعه صادرات غیر نفتی در جلسه مورخ ۱۳۸۶/۰۳/۲۱ به استناد اصل یکصد و سی هشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و با رعایت تصویب نامه شماره ۲۷۸۳۸/ت/۳۲۹۸۲ ه مورخ ۱۳۸۴/۰۵/۱۱ رؤس سیاستهای حمایتی و تشویق توسعه صادرات غیر نفتی کشور در سال ۱۳۸۶ را به شرح زیر تصویب نمودند:

۱. حمایت از بنگاهها در جهت تولید صادراتی (تولید محصول با نگاه بازار محور)
۲. هدفمند نمودن جوایز و مشوقهای صادراتی در اجرای بند «ب» ماده (۳۳) قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران در قالب حمایت های مستقیم و غیر مستقیم .
۳. کمک به توسعه صادرات خدمات با اولویت صادرات خدمات با اولویت فنی و مهندسی کشور.
۴. کمک به توسعه صادرات کالاهای با ارزش افزوده بیشتر.
۵. کمک به توسعه زیر ساختهای صادراتی کشور.
۶. ساماندهی نظام اطلاع رسانی از بازارها و فرصتهای تجاری به تولید کنندگان و صادر کنندگان.
۷. کمک به ایجاد دفاتر، نمایندگیها، شعب و مراکز تجاری در بازارهای هدف توسط سازمان توسعه تجارت ایران، تشکلهای غیر دولتی توسعه صادرات غیر نفتی.
۸. حمایت از تشکلهای تولیدی-صادراتی و صندوقهای غیر دولتی توسعه صادرات غیر نفتی.
۹. کمک به تبلیغات عام محصولات ایرانی (کالا و خدمات) در بازارهای هدف.
۱۰. حمایت از اعزام و پذیرش هیئتهای تجاری-بازاریابی.
۱۱. حمایت از حضور بنگاهها در نمایشگاههای خارج از کشور.
۱۲. کمک به حفظ و ماندگاری محصولات صادراتی (کالا و خدمات) در بازارهای هدف.

۱۳. حمایت از ایجاد و توسعه و خوشه های صادراتی، شرکتهای مدیریت صادرات، شرکتهای بزرگ صادراتی و کنسرسیوم صادراتی.

۱۴. حمایت از طرحهای آموزشی، پژوهشی و تحقیقات بازار.

۱۵. حمایت از طرحهای توسعه صادرات استانها.

۱۶. پرداخت بخشی از هزینه صدور ضمانت نامه ها و یا بیمه های صادراتی.

۱۷. پرداخت یارانه سود و کارمزد تسهیلات بانکی صادر کنندگان.

۱۸. کمک به تهیه، تولید و پخش مستندات توانمندی های صادراتی (کالا و خدمات) ایران از طریق رسانه های مختلف داخلی و خارجی در بازارهای هدف و همچنین حمایت از اجرای موضوع بند (۱۰) تصویب نامه شماره ۱۱۷۸۲۸ / ت ۳۶۲۲۱ ک مورخ ۱۳۸۵/۱۰/۲۴ در چارچوب سیاست های مورد نظر وزارت بازرگانی.

۱۹. حمایت ویژه از توسعه صادرات به بازارهای هدف در اولویت و نیز برخی از کالاها و خدمات صادراتی دارای مزیت.

۲۰. ترویج حمایت از صدور کالا و خدمات با کیفیت مطلوب و مطابق با استانداردهای جهانی و نیز حمایت از اجرای طرح کنترل کیفیت کالا و خدمات صادراتی ایران.

۲۱. حمایت از توسعه و ترویج طراحی و بسته بندی کالاهای صادراتی متناسب با نیاز بازارهای هدف.

۲۲. تأمین بخشی از هزینه حمل کالاهای صادراتی.

۲۳. دستور العمل اجرایی برنامه ها و حمایتهای مستقیم و غیر مستقیم سال ۱۳۸۶ ظرف یک ماه پس از ابلاغ این تصویب نامه، تدوین و پس از تصویب کار گروه کارشناسی شورای عالی توسعه صادرات غیر نفتی توسط سازمان توسعه تجارت ایران ابلاغ خواهد شد. معاونت برنامه ریزی و نظارت

راهبردی رییس جمهور موظف است در چارچوب رئوس سیاستهای یاد شده، در صورت لزوم نسبت به تنظیم اصلاحیه موافقتنامه بودجه سازمان توسعه تجارت ایران به تفکیک منابع تخصصی هر بند در گروههای مشابه اقدام نماید.

این تصویب نامه در تاریخ ۱۳۸۶/۰۵/۲۱ به تأیید مقام محترم ریاست جمهوری رسیده است.

معاون اول رئیس جمهور-پرویز داودی

۲-۲-۴) تصویب نامه در خصوص چگونگی پرداخت جوایز و مشوقهای صادراتی

وزارت بازرگانی- وزارت امور اقتصادی و دارایی (به شماره ۶۳۲۴۳/ت/۳۷۸۲ ک و تاریخ ۱۳۸۶/۰۵/۲۳)

معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

وزیران عضو شورای عالی توسعه صادرات غیر نفتی در جلسه مورخ ۱۳۸۶/۰۳/۲۱ به استناد اصل یکصد و سی و هشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و با رعایت تصویب نامه شماره ۲۷۸۳۸/ت/۳۲۹۸۲ ه- مورخ ۱۳۸۴/۰۵/۱۱ تصویب نمودند:

آیین نامه چگونگی پرداخت جوایز و مشوقهای صادراتی موضوع تصویب نامه شماره ۷۲۷۸۴/ت/۳۵۷۷۴ ک مورخ ۱۳۸۵/۰۶/۲۱ به شرح زیر اصلاح می گردد:

۱. در بند «ج» ماده (۴) عبارت «معتبر در زمان صدور کالا» بعد از عبارت «کالاهای صادراتی» اضافه می شود.

۲. متن زیر جایگزین بند «د» ماده (۴) می شود:

د- اشخاص حقوقی صد در صد (۱۰۰٪) خصوصی و اشخاص حقیقی و تعاونیهای صادر کننده کالا، ضمن رعایت سایر مفاد این تصویب نامه از جوایز مشوقهای صادراتی موضوع این تصویب نامه بهره مند خواهند شد. اشخاص حقوقی صد درصد (۱۰۰٪) خصوصی و یا تعاونی، شرکتهایی هستند که سهام یا سرمایه آنها در زمان انجام صادرات (تاریخ خروج کالا) ثبت شده در پروانه صادراتی آنها به هیچ شرکت دولتی و یا شرکتهایی که درصدی از سهام آنها دولتی باشد، تعلق نداشته باشد.

تبصره ۱- در موارد ابهام، مرجع تشخیص سازمان توسعه تجارت ایران (و در صورت ضرورت با همکاری وزارت امور اقتصادی و دارایی) خواهد بود.

تبصره ۲- جوایز و مشوقهای صادراتی مربوط به صادرکنندگان خدمات، مشمول شرکتهایی که بیش از پنجاه (۵۰٪) سهام یا سرمایه آنها متعلق به دولت باشد (موضوع ماده (۴) قانون محاسبات عمومی کشور) نخواهد بود. در موارد ابهام، مرجع تشخیص وزارت امور اقتصادی و دارایی می باشد.

۳. متن زیر جایگزین تبصره (۲) ماده (۲۲) می شود:

تبصره ۳- جوایز و مشوقهای صادراتی با رعایت سایر مفاد این تصویب نامه، شامل دارندگان کارت بازرگانی و سایر مجوزهای عملیات تجاری نظیر کارت پيله وری و مرز نشینان می شود.

۴. این اصلاحیه از تاریخ ۱۳۸۵/۰۶/۲۱ جهت پرداخت جوایز و مشوقهای صادراتی سال ۱۳۸۴ قابل اجرا می باشد.

این تصویب نامه در تاریخ ۱۳۸۶/۰۵/۲۱ به تأیید مقام محترم ریاست جمهوری رسیده است.

معاون اول رئیس جمهور- پرویز داودی

۳-۲-۴) بدلیل اهمیت موضوع توسعه صادرات غیر نفتی و در جهت اجرایی نمودن مصوبات فوق با فاصله یک ماه مصوبه دیگری در تاریخ ۸۶/۷/۲۵ به تصویب رسید که بر طبق آن کارگروهی برای رفع مشکلات صادرکنندگان و کاهش مراحل صادرات تصویب شد که در بند (ت) در ارتباط با چگونگی اعطای تسهیلات مالی اعم از ارزی و ریالی برای تولید صادراتی و توسعه صادرات و در بند (ث) برای صدور خدمات فنی و مهندسی و بالاخره بررسی ایجاد بانک طلا آمده است که توجه خوانندگان را به کل بخشنامه بویژه به بندهای مذکوره جلب می نماییم. ضمناً در اینجا مصوبه وظایف هر یک از ارگانها در بند ۳ و کارگروه مشخص شده است که نشانه توجه خاص دولت به موضوع می باشد.

تصویب نامه در خصوص تشکیل کارگروهی با مسئولیت وزیر امور اقتصادی و دارایی و با عضویت وزیران بازرگانی به منظور حمایت از صادرکنندگان و رفع مشکلات آنان

وزارت بازرگانی - وزارت صنایع و معادن - وزارت امور اقتصادی و دارایی

وزارت جهاد کشاورزی - وزارت امور خارجه - بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور

هیئت وزیران در جلسه مورخ ۱۳۸۶/۷/۲۵ بنا به پیشنهاد شماره ۱/۱۵۴۷۶ مورخ ۱۳۸۶/۶/۱۱ وزارت بازرگانی و به استناد اصل یکصد و سی و هشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران تصویب نمود:

۱- به منظور حمایت از صادرکنندگان و رفع مشکلات آنان کارگروهی با مسئولیت وزیر امور اقتصادی و دارایی و با عضویت وزیران بازرگانی، صنایع و معادن، جهاد کشاورزی، تعاون، رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و معاون برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور تشکیل می شود.

۲- وظایف و اختیارات کارگروه یاد شده به شرح زیر است:

الف- بررسی راهکارهای کاهش فرآیند ترخیص کالاهای وارداتی و صادراتی در گمرکات کشور.

ب- بررسی طرح خرید برخی از محصولات کشاورزی با نرخ توافقی توسط صادرکنندگان به منظور صادرات با تأکید بر ارائه تسهیلات سالهای قبل به تشکلهای صادراتی و یا صادرکنندگان.

پ- بررسی طرح جامع تسهیل و توسعه صادرات غیر نفتی و ارائه آن به مراجع ذی ربط (هیئت وزیران- مجلس شورای اسلامی) از طریق بازنگری در قوانین و مقررات مربوط به صادرات غیر نفتی.

ت- بررسی طرح جامع تسهیل تأمین منابع ریالی و ارزی تولید صادراتی و توسعه صادرات غیر نفتی کشور.

ث- بررسی طرح خروج شمول صادرات خدمات فنی و مهندسی از محدودیتهای احتمالی صدور مصالح و کالاهای مورد نیاز اجرای پروژه های برون مرزی از جمله قیر، سیمان، آهن آلات و غیره با شرایط برآورد نمودن کلیه نیازهای داخلی از طریق تولید داخل یا واردات.

ج- بررسی طرح ایجاد بانک طلا برای تأمین نیاز واحدهای تولیدی و صادراتی صنعت فلزات قیمتی و سنگهای گرانبها و نیمه گرانبها و صنایع جانبی.

چ- بررسی اصلاحی زیر ساختهای تولیدی در بخش فلزات قیمتی و سنگهای گرانبها و نیمه گرانبها و صنایع جانبی و اعطای مجوز فعالیت برای واحدهای تولیدی در شعاع یکصد و بیست کیلومتری تهران.

ح- بررسی راهکارهای مناسب جهت اعطای وام از محل منابع ذخیره طلای کشور به تولید کنندگان این رشته.

۳- وزارت بازرگانی به عنوان مسوول ارائه پیشنهاد در بندهای «الف»، «ب»، «پ»، «ت»، بانک توسعه صادرات ایران در بند «ت»، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در بندهای «ج»، و «ح» و وزارت صنایع و معادن در بند «چ» با همکاری سایر دستگاههای مربوط تعیین می شوند.

۴- وزارت امور اقتصادی و دارایی طرح تغییر مبنای محاسبه و دریافت اقساط تسهیلات پرداختی از محل حساب ذخیره ارزی را ظرف یک ماه تهیه و به شورای عالی مدیریت و برنامه ریزی اقتصادی ارایه می نماید.

۵- وزارت بازرگانی به عنوان مسوول توسعه صادرات غیر نفتی کشور موظف است نسبت به هماهنگی، نظارت و پاسخگویی بر توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی اقدام و دستگاههای اجرایی نیز مکلفند وزارت بازرگانی را از برنامه توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و آمارهای عملکرد خود مطلع نمایند.

۶- دستگاههای اجرایی موظفند به هنگام ملاقات مقامات ارشد کشورمان با مقامات سایر کشورها، برگزاری کمیسیونهای مشترک و یا اعزام هیئتها ضمن همراهی نمایندگان تشکلهای صادراتی، برنامه ریزی لازم را برای استفاده بهینه ملاقاتها و بازدیدهای مورد لزوم با همکاری تشکلهای مزبور به عمل آورند. سازمان توسعه تجارت ایران نیز موظف است در این راستا کمکها و اطلاعات لازم را ارائه نماید.

۷- وزارت بازرگانی مکلف است نسبت به ایجاد و راه اندازی بانک اطلاعاتی صادرات کشور به تفکیک کالاهای صادراتی و میزان صادرات اقدام نماید.

۸- وزارت امور خارجه مکلف است با توجه به توانمندیهای مطلوب بخش گردشگری ایران و زمینه های مناسب جذب جهانگردان خارجی (درمانی- مذهبی- تفریحی)، رویه های اداری در جهت صدور ویزای

جهانگردان خارجی را در قالب قوانین و مقررات جاری به نحوی بازنگری نماید تا ظرف یک هفته روادید صادر گردد.

۹- وزارت بازرگانی مکلف است با هماهنگی دستگاههای تخصصی ذیربط و وزارت امور خارجه نسبت به تعیین و دسته بندی بازارهای هدف اقدام نموده و پیشنهادات منعکس شده از سوی وزارت امور خارجه در مورد در خواست کشورها برای صادرات جمهوری اسلامی ایران را با اولویت پیگیری نماید.

معاون اول رئیس جمهور- پرویز داودی

۳-۴) «آیین نامه تامین مالی صادرات (کالا و خدمات)»

مصوب مورخ ۱۳۸۴/۷/۴ شورای پول و اعتبار

مقدمه:

یکی از مهمترین مصوبات شورای پول و اعتبار در ارتباط با صادرات غیر نفتی که در سال ۸۴ در جهت کمک برای صادرات و در ارتباط با تأمین مالی صادرات بویژه برای بخش خصوصی صادر شده است و توجه به آن برای صادرکنندگان بسیار راه گشا خواهد بود مصوبه مورخ ۸۴/۷/۴ تحت عنوان آئین نامه تأمین مالی صادرات (کالا و خدمات) است که در اینجا به آن اشاره می نماییم. در این آئین نامه تعاریف لازم آورده شده و به ضوابط و مراحل اعطای تسهیلات و همچنین چگونگی مراجعه به ضامن و موارد پیش بینی نشده اشاره شده است.

به منظور توسعه صادرات جمهوری اسلامی ایران و افزایش توان رقابت صادرکنندگان کالاها و خدمات قابل صدور ایرانی در سایر کشورها ، بانکها می توانند با استفاده از منابع ارزی خود ، حساب ذخیره ارزی ،

تسهیلات دریافتی از سایر بانکها و موسسات خارجی و سایر منابع ارزی نسبت به اعطای تسهیلات در چارچوب این آیین نامه به صورت انفرادی یا سندیکایی اقدام نمایند.

۱- تعاریف :

خریدار : وارد کننده کالا و خدمات از ایران در سایر کشورها.

فروشنده : صادر کننده کالا ها و خدمات از ایران به سایر کشورها .

بانک داخلی : هر بانک تجاری یا تخصصی یا موسسه اعتباری غیر بانکی مجاز از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران .

بانک خارجی : بانک فعال در عملیات بانکی بین المللی در سایر کشورها .

بانک مرکزی : بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران .

صندوق: صندوق ضمانت صادرات ایران .

ضامن : صندوق ضمانت صادرات ایران یا هر موسسه بین المللی بیمه ای یا بانکی معتبر که منفرداً یا مشترکاً "بازپرداخت تسهیلات در سررسید راضمانت می نماید.

قرارداد تجاری : قرارداد فروش کالاها و خدمات صادراتی منعقد شده بین فروشنده و خریدار یا پروفورم صادره توسط فروشنده و مورد قبول خریدار.

قرارداد تسهیلات : قرارداد اعطای تسهیلات منعقد شده بین بانک داخلی (تسهیلات دهنده) از یک سو و بانک / خریدار خارجی یا فروشنده ایرانی (گیرنده تسهیلات) از سوی دیگر.

اعتباراسنادی : اعتبار اسنادی غیرقابل برگشت گشایش شده توسط بانک خارجی به نفع فروشنده در چارچوب آخرین مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی اتاق بازرگانی بین المللی (در حال حاضر نشریه شماره ۵۰۰-UCP)

اعتبار خریدار (Buyer ' s Credit) : تسهیلاتی که موجب قرارداد تسهیلات (در ارتباط با صادرات کالا/ خدمات) از طریق بانک داخلی (تسهیلات دهنده) در اختیار بانک / خریدار خارجی (گیرنده تسهیلات) قرار می گیرد .

اعتبارفروشنده (supplier ' s credit): تسهیلاتی که به موجب قرارداد تسهیلات (در ارتباط با صادرات کالا/ خدمات) در اختیار فروشنده قرار می گیرد.

ضمانت بازپرداخت : ضمانت نامه صادره توسط ضامن ، گشایش اعتباراسنادی مدت دار توسط بانکهای معتبر یا تایید اعتبارات مدت دار توسط بانکهای معتبر برای تضمین بازپرداخت اصل تسهیلات سود و سایر هزینه های متعلقه .

* اخیراً در اردیبهشت سال ۸۶ نشریه شماره ۶۰۰ ملاک عمل شده است.

تسهیلات کوتاه مدت: تسهیلاتی که حداکثر ظرف مدت دو سال از تاریخ اعطای آن بازپرداخت می شود .
تسهیلات میان مدت : تسهیلاتی که حداکثر ظرف مدت ۷ سال از نقطه شروع بازپرداخت ، تسویه می شود .

نقطه شروع دوباره بازپرداخت: در رابطه با صدور کالاهای سرمایه ای ، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی تاریخ مورد نظر برای شروع دوره بازپرداخت تسهیلات اعطایی با توجه به نوع صادرات و شرایط عقد

قرارداد تسهیلات و مسئولیت های صادرکننده به تشخیص بانک اعطا کننده تسهیلات با توجه به یکی از گزینه های ذیل تعیین می شود:

۱- تاریخ حمل یا معامله اسناد درمورد تحویل یکباره کالا.

۲- تاریخ حمل عمده (تاریخ حملی که با انجام آن حداقل ۹۰ درصد ارزش کالاها و خدمات صادراتی تحویل می شوند).

۳- تاریخ راه اندازی پروژه یا تحویل موقت آن به کارفرما درمورد اجرای پروژه ها و خدمات فنی و مهندسی یا ۳۶ ماه پس از اولین برداشت از محل تسهیلات ، (هرکدام که زودتر واقع گردد).
ضمناً " مبدا تعیین شروع دوره بازپرداخت برای تسهیلات کوتاه مدت ، تاریخ معامله هر سری اسناد حمل می باشد.

۲- ضوابط اعطای تسهیلات صادراتی :

۱-۲- بانکهای داخلی می توانند به تشخیص و مسئولیت خود به هرگیرنده تسهیلات (بانک / خریدار خارجی یا فروشنده) مورد قبول خود ، تحت قرارداد عمومی و یا قرارداد موردی تامین مالی صادرات به صورت اعتبار خریدار و یا اعتبار فروشنده به صورت انفرادی یا سندیکایی با رعایت سقف های مجاز تسهیلات اعطا نمایند.

تبصره : بانکهای داخلی می توانند برای تامین مالی بخش ایرانی پروژه های چند ملیتی در سایر کشورها با بانکهای خارجی تسهیلات دهنده درپروژه ها مشارکت / هماهنگی و به صورت مستقل و یا سندیکایی تسهیلات اعطا نمایند.

۲-۲- اعطای تسهیلات درمقابل پوشش کافی از جمله ضمانت قابل قبول بانک داخلی برای تضمین بازپرداخت تسهیلات و جبران خسارت ، امکان پذیر است .

تبصره ۱: صندوق ضمانت صادرات ایران فهرست کشورهای مورد نظر خود برای صدور ضمانت نامه تامین مالی صادرات و اصلاحات بعدی آن را به بانک مرکزی ج.ا.و سیستم بانکی کشور اعلام می نماید.

تبصره ۲- چنانچه ضمانت بازپرداخت توسط ضامن ، کل مبلغ تسهیلات اعطایی را پوشش ندهد بانک داخلی می تواند تضمین اضافی متناسب با مبلغ تسهیلات بدون پوشش مطالبه و یا خود با دریافت هزینه ریسک مناسب برای مبلغ تسهیلات بدون پوشش قبول ریسک نمایند.

۲-۳- اعطای تسهیلات موکول به دریافت اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت برای پرداخت مبلغ مندرج در قرارداد تجاری به فروشنده می باشد .

تبصره : اعطای تسهیلات خارج از چارچوب اسنادی با تشخیص و تقاضای بانک داخلی و موافقت بانک مرکزی امکان پذیر است .

۲-۴- اعطای تسهیلات موکول به رعایت ضوابط اعتباری و مقررات داخلی بانک تسهیلات دهنده می باشد.

۲-۵- تسهیلات مورد نظر صرفاً " برای صادرات به کشورهای اعطا خواهد شد که فاقد تعهدات معوق سامان نیافته به جمهوری اسلامی ایران باشند. نام این کشورها توسط بانک مرکزی اعلام می شود .

تبصره ۱- در صورت تضمین بازپرداخت توسط بانک یا موسسه معتبر بین المللی و یا گشایش اعتبار اسنادی مدت دار غیر قابل برگشت توسط اینگونه بانکها ، اعطای تسهیلات به متقاضیان آن کشورها با تشخیص بانک عامل بلامانع می باشد.

تبصره ۲- چنانچه صندوق ضمانت صادرات ایران بازپرداخت تسهیلات به اینگونه کشورها را تضمین نماید ، اعطای تسهیلات پس از اخذ مجوز بانک مرکزی مجاز می باشد .

۲-۶- تسهیلات مورد نظر برای صادرات کالا و خدماتی قابل اعطا است که حداقل ۶۰ درصد ارزش آن کالاها ساخت ایران و یا ۶۰ درصد ارزش آن خدمات توسط صادرکنندگان ایرانی قابل ارائه باشند .
تشخیص این امر درمورد کالا برعهده دستگاه ذیربط و درخصوص خدمات فنی و مهندسی برعهده کمیته موضوع ماده ۱۹ آیین نامه مقررات حمایتی دولت برای صادرات خدمات فنی و مهندسی می باشد .

۳-۶- به منظور تامین سرمایه مورد نیاز به ارز درتولید یا تامین کالاهای صادراتی یا ملزومات مورد نیاز پروژه های فنی و مهندسی ، بانکها مجازند نسبت به پرداخت تسهیلات ارزی قبل از حمل کالا و یا ارائه خدمات (در سقف نیاز ارزی) به تولید کننده یا صادرکننده اقدام نمایند .

۳- مراحل اجرایی اعطای تسهیلات :

۳-۱- بررسی امکان اعطای تسهیلات :

۳-۱-۱- درخواست تامین مالی از بانک داخلی :

تقاضای استفاده از تسهیلات صادراتی با ذکر مبلغ و مشخصات قرارداد تجاری از سوی متقاضی به بانک داخلی ارائه می گردد.

۳-۱-۲- پس از دریافت گواهی اولیه ضامن برای تضمین تسهیلات و اطمینان از گشایش اعتبارات اسنادی و یا تعیین و توافق سایر روشهای پرداخت (با رعایت تبصره ذیل بند ۲-۳- ، بانک تسهیلات دهنده ضمن

بررسی مدارک و انجام مذاکرات و پیش بینی منابع لازم ، موافقت مشروط خود را به متقاضی اعلام می نماید .

۳-۱-۳- امضای قرارداد تسهیلات و نافذ شدن آن :

پس از توافق طرفین درمورد کلیه جنبه های مالی ، حقوقی ، اجرایی و ضمانتی ، قرارداد تسهیلات امضاء و بین طرفین مبادله می شود . با محقق شدن پیش شرطهای مورد نظر ، بانک تسهیلات دهنده موثر شدن قرارداد و موافقت قطعی خود را با اعطای تسهیلات را به گیرنده تسهیلات اعلام می نماید.

۳-۲- شرایط انعقاد قرارداد تسهیلات : قرارداد تسهیلات باید حاوی جزئیات مالی ، حقوقی و اجرایی مورد نظر بانک داخلی از جمله نکات زیر باشد :

۱- مشخصات اعطا کننده و گیرنده تسهیلات

۲- مشخصات فروشنده و خریدار - طرفهای قرارداد تجاری

۳ مشخصات کالاها و خدمات موضوع قرارداد تجاری

۴- مبلغ و نوع ارز قرارداد

۵- تعیین نرخ سود تسهیلات اعطایی (شامل هزینه های منابع و سود بانک تسهیلات دهنده) با مشخص نمودن نرخ پایه برای محاسبه سود (نرخ ثابت یا شناور) و مبنا و حاشیه سود درمورد نرخ شناور .

۶- تعیین نحوه محاسبه و پرداخت سود تسهیلات و سررسید های آن در دوره برداشت و بازپرداخت .

تبصره : سود تسهیلات و سایر هزینه های مربوط به دوره برداشت در همان دوره و اصل اقساط به همراه سود متعلقه آن در دوره بازپرداخت توسط گیرنده تسهیلات پرداخت می شود .

۷- تعیین نرخ هزینه تعهد و نحوه محاسبه و پرداخت آن برای اعتبارات میان مدت.

۸- تعیین نرخ هزینه مدیریت و نحوه محاسبه و پرداخت آن برای اعتبارات میان مدت .

۹- تعیین وجه التزام پرداخت خسارت تاخیر تادیه و نحوه محاسبه و پرداخت آن .

۱۰ - تعیین مشخصات حسابهای مربوط جهت وصول اصل ، سود و سایر مبالغ قابل پرداخت تحت قرارداد تسهیلات .

۱۱ - شرایط نافذ شدن قرارداد تسهیلات : پس از احراز شرایط تعیین شده از سوی بانک تسهیلات دهنده از جمله ضمانت بازپرداخت و تعیین روش پرداخت قابل قبول ، موثر شدن قرارداد تسهیلات به صورت کتبی به گیرنده تسهیلات اعلام خواهد شد .

۱۲- دوره برگشت یا استفاده از تسهیلات : از تاریخ موثر شدن قرارداد تسهیلات ضروریست تاریخ دقیقی به عنوان آخرین فرجه برای برداشت تسهیلات مشخص و درج گردد. دوره مذکور با موافقت ضامن و بانک تسهیلات دهنده متناسب با اصلاح قرارداد تجاری قابل تمدید می باشد .

۱۳ شرایط پرداخت مبلغ قرارداد تجاری : در قراردادهای کوتاه مدت تا حداکثر کل مبلغ قرارداد تجاری و در قراردادهای میان مدت ۸۵ درصد مبلغ قرارداد تجاری و حق بیمه ضامن از محل تسهیلات قابل اعطا می باشد .

تبصره: در قراردادهای میان مدت حداقل ۱۵ درصد مبلغ قرارداد تجاری و ۱۵ درصد حق بیمه ضامن می تواند به صورت پیش پرداخت، میان پرداخت و یا ترکیبی از این دو (در قبال اسناد حمل کالا / ارائه خدمات) تا زمان استفاده از تسهیلات توسط خریدار و از طریق بانک داخلی به فروشنده پرداخت گردد.

۱۴- در صورت موافقت بانک تسهیلات دهنده و ضامن با تمدید دوره برداشت تسهیلات، تمدید آخرین فرجه برای نقطه شروع دوره بازپرداخت نیز متناسب با مدت تمدید دوره برداشت بلامانع خواهد بود، مشروط بر اینکه پس از تمدید، کل مدت دوره قرارداد تسهیلات از ۱۰ سال تجاوز ننماید.

۱۵- تعداد اقساط بازپرداخت و تناوب آنها: برای تسهیلات کوتاه مدت در یک یا چند قسط حداکثر ظرف دوره بازپرداخت برای تسهیلات میان مدت در اقساط مساوی و متوالی حداکثر ۶ ماهه، سررسید اولین قسط حداکثر ۶ ماه پس از نقطه شروع دوره بازپرداخت.

۱۶- دوره بازپرداخت تسهیلات: برای کالاهای مصرفی (تسهیلات کوتاه مدت) تا حداکثر دو سال پس از تاریخ معامله هر سری اسناد حمل و برای کالاهای سرمایه ای، اجرای طرح و صدور خدمات فنی و مهندسی (تسهیلات میان مدت) حداکثر تا ۷ سال از نقطه شروع دوره بازپرداخت به تشخیص بانک اعطا کننده تسهیلات.

۱۷- شرایط تضمین یا وثیقه تسهیلات تعیین شده برای کشور و بانک خارجی با هماهنگی ضامن.

۱۸- موارد قصور از ناحیه گیرنده تسهیلات و پیامدهای آن (تعلیق قرارداد تسهیلات و حال شدن کل مانده تسهیلات برداشت شده).

۱۹- امکان واگذاری مطالبات ناشی از اعطای تسهیلات به اشخاص ثالث (یا ضامنین)

۲۰- مرجع رسیدگی به اختلافات احتمالی طرفین و حل و فصل آنها .

۲۱- قانون حاکم بر قرارداد.

۲۲- التزام ها و شروط ضمن عقد.

۲۳- پیوسته های مرتبط با امور مالی ، حقوقی و اجرایی قرارداد .

۲۴- زبان نگارش قرارداد (حتی المقدور به زبانهای فارسی و انگلیسی).

۴- **مراجعه به ضامن و مطالبه وجوه تادیه نشده :**

۴-۱- اقدامات اجرایی در صورت قصور گیرنده تسهیلات :

هرگاه گیرنده تسهیلات در ایفای تعهدات مندرج در قرارداد تسهیلات قصور نماید بانک تسهیلات دهنده با توجه به مفاد و شرایط « موارد قصور » مذکور قرارداد تسهیلات ، همزمان اقدامات زیر را انجام خواهد داد :

۴-۱-۱- ارسال اخطار کتبی برای گیرنده تسهیلات طبق شرایط عقد قرار داد .

۴-۱-۲- اعلام مراتب به ضامن و بانک مرکزی همراه با اطلاعات لازم .

۴-۱-۳- سایر اقدامات آتی براساس شرایط ضمانت نامه ضامن و قرارداد های ذیربط.

۴-۲- مطالبه وجوه تادیه نشده از ضامن :

چنانچه بانک تسهیلات دهنده ظرف مهلت مقرر در قرارداد تسهیلات موفق به وصول مطالبات خود از گیرنده تسهیلات نشود در پایان مهلت مذکور ، مبلغ مورد ضمانت و جبران هزینه های متعلقه را مطابق شرایط ضمانت نامه از ضامن مطالبه و دریافت خواهد نمود .

۳-۴- واگذاری حقوق بانک تسهیلات دهنده ضامن که با دریافت مبالغ مورد مطالبه بانک تسهیلات دهنده از ضامن ، بانک مذکور متناسباً " حقوق خود نسبت به قرارداد تسهیلات و یا هرگونه ضمانت و وثیقه مربوط به تسهیلات مورد نظر را با توجه به شرایط ضمانت نامه به ضامن واگذار خواهد نمود.

۵- موارد پیش بینی نشده:

موارد پیش بینی نشده در این آیین نامه ، تابع ضوابط و مقررات مربوط خواهد بود.

اهمیت تسهیلات در قالب اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده در بخش صادرات بر کسی پوشیده نیست بطوریکه ملاحظه فرمودید در مرحله ۳ به چگونگی اعطای تسهیلات در دو قالب فوق اشاره نمودیم ولی بومی شدن این دو روش در کشور، و مطابقت آن با مقررات و مصوبات و قوانین ایران بسیار حائز اهمیت می باشد. به همین دلیل بر آن شدیم به ضوابط استفاد از این دو روش تأمین مالی برای صادرات که بویژه در بخش خصوصی حائز کمال اهمیت است بطور جداگانه و دقیق اشاره نماییم زیرا اگر چه اصول اعطای این گونه تسهیلات در تمام کشورها یکنواخت می باشد ولی نسبت به اقتضای وضعیت بانکی و اقتصادی هر کشور در آیین نامه های اجرایی و روشهای عملیاتی ممکن است تمهیداتی داشته باشد و به همین دلیل بر آن شدیم در جهت آشنایی صادرکنندگان بخش خصوصی مراتب عملیاتی آنها را نیز در این قسمت بصورت گرافیکی ارائه نماییم.

بدیهی است که صادرکننده ایرانی ملزم به رعایت ضوابطی است که در کشور ما تنظیم شده است که تحت عنوان ۴-۴ خواهد آمد. به این امید که به آگاهی صادرکنندگان محترم بخش خصوصی افزوده باشیم.

بویژه اینکه این مراحل گام به گام صادرکننده را تا مرحله اخذ تسهیلات همراهی می کند. ضمناً در خاتمه به یک مورد خط اعتباری اعطا شده توسط بانک توسعه صادرات به بانک تونس اشاره شده

است. البته لازم به یادآوری است که ممکن است کل اعتبار به کشور واردکننده کالای ایرانی و به دستور دولت اعطا شده باشد که در این حالت بین دو بانک ترتیبات بانکی امضاء شده باشد (BPA)^{۲۸} که تحت عنوان ۴-۴-۲ در زیر آمده است.

۴-۴ ضوابط استفاده از روش اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده در مقررات کشورما

بطوریکه ملاحظه می شود یکی از متداول ترین روش های تامین مالی در جهان که کاربرد زیادی در تقویت صادرات بخش خصوصی دارد روش اعطای اعتبار صادراتی است بدین معنی که یک خریدار خارجی کالاها و خدمات صادراتی ، امکان به تعویق انداختن پرداخت بهای کالاها یا خدمات را پیدا می کند که از لحاظ زمانی به سه نوع کوتاه مدت (معمولاً " کمتر از ۲ سال SHORT TERM) میان مدت (معمولاً " ۲ تا ۵ سال MID TERM) و بلند مدت (معمولاً " بیشتر از ۵ سال LONG TERM) طبقه بندی می شود .

این اعتبارات صادراتی از لحاظ شکلی بدو گونه بسیار مهم تقسیم می شود که تحت عنوان Buyer's Credit (اعتبار خریدار) و اعتبار فروشنده (Supplier's Credit) اعطاء می شوند که در اینجا بصورت تفصیلی با این دو نوع اعتبار صادراتی آشنا می شویم.

^{۲۸} - Banking Protocol Agreement

اصول اعطای تسهیلات در قالب:

اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده

جهت توسعه صادرات به کشورهای مخاطب کالای صادراتی و کاربرد آن در کشورما

این نوع تسهیلات با هدف فراهم نمودن امکان فروش مدت دار کالا و خدمات اعطاء می گردد . خریدار / کارفرمای خارجی تمایل دارد وجه کالا یا خدمات دریافتی را بصورت مدت دار بپردازد ، درحالیکه فروشنده / پیمانکار ایرانی ترجیح می دهد وجه مربوطه را بصورت نقدی دریافت کند . در اینجا بانک عامل می تواند بصورت واسطه مالی ایفای نقش نماید . وجه مربوط به فروشنده / پیمانکار ایرانی بصورت نقدی پرداخت و در سررسید (های) مقرر از خریدار / کارفرمای خارجی و یا بانک ایشان دریافت می کند .

الف - ضوابط عمومی

- ارائه تاییدیه مبنی بر اینکه حداقل ۶۰٪ ارزش کالا یا طرح صادراتی ایرانی است توسط وزارتخانه ذیربط (درمورد کالا) و یا کمیته موضوع ماده ۱۹ مستقر در مرکز توسعه صادرات (درمورد طرح) الزامی است.
- تصویب در کمیته پذیرش بانک صادرکننده .
- تایید توجیه پذیری طرح صادراتی توسط مدیریت اعتبارات و سرمایه گذاری بانک ذیربط.
- ارائه رتبه بندی سازمان محترم مدیریت و برنامه ریزی کشور (درمورد طرح)
- افتتاح حساب ریالی و ارزی نزد یکی از شعب بانک مجاز ایران
- پرداخت هزینه کارشناسی توسط فروشنده

ب - درصد تامین مالی

- کوتاه مدت (تا ۲ سال) :

تا ۱۰۰ درصد

- میان مدت (تا ۵ سال):

تا ۸۵ درصد ارزش سیاهه تجاری درمقابل :

- ارائه اسناد مطابق شرایط اعتبار اسنادی

- ارائه اسناد در قالب بروات و اسناد وصولی

دوره استفاده از تسهیلات

- کالای مصرفی :

حداکثر شش ماه

- کالای سرمایه ای و یا طرح:

حداکثر سه سال

ج - دوره بازپرداخت

- کالای مصرفی :

حداکثر دو سال از تاریخ پرداخت وجه به صادرکننده

- کالای سرمایه ای یا طرح:

حداکثر پنج سال از تاریخ حمل و یا اتمام طرح

د- تضمینهای مورد نیاز

- تضمین بانک قابل قبول
- تضمین وزارت دارایی از طرف دولت خریدار
- سایر تضمینهای قابل قبول

ه - نرخ سود :

- نرخ شناور : لایبور به اضافه درصدی بعنوان حاشیه سود
 - نرخ ثابت : CIRR^{۲۹} به اضافه درصدی بعنوان حاشیه سود
- حاشیه سود براساس نوع تضمین ، نوع کالا و یا طرح صادراتی ، مدت و ... تعیین می گردد .

و- هزینه ها:

- هزینه تعهد (برای اعتبارات میان مدت)
- نسبت به مانده استفاده نشده تسهیلات اخذ می گردد
- هزینه مدیریت (برای اعتبارات میان مدت)
- نسبت به کل مبلغ تسهیلات در ابتدای دوره اخذ می شود
- حق بیمه صندوق ضمانت صادرات ایران (EGFI)^{۳۰}
- براساس مدت اعتبار و نوع تضمین تعیین می گردد

^{۲۹} - Constant Interest Rate of Return

^{۳۰} - Export Guarantee Fund of Iran

این تسهیلات در دو قالب اعتبار فروشنده و اعتبار خریدار اعطاء می شود .

۱-۴-۴) اعتبار فروشنده (Supplier s Credit)

فروشنده قرارداد تجاری خود را با خریدار بصورت مدت دار منعقد می نماید و لذا می پذیرد که خریدار یا بانک ایشان وجه کالا یا خدمات را تحت اعتبار اسنادی و یا برات مدت دار بپردازد . سپس از بانک درخواست تسهیلات در قالب اعتبار فروشنده می نماید . بانک پس از بررسی و حصول اطمینان درخصوص موارد ذیل نسبت به تنزیل اعتبار اسنادی (discount) و یا برات مدت دار فوق الذکر در قالب عقد خرید دین اقدام می نماید :

- صدور کالا یا خدمات ،
- وضعیت اعتباری بانک خریدار ،
- تایید بانک خریدار مبنی بر پرداخت وجه در سررسید (های) مقرر،

نکات مهم :

- فروشنده باید قبل از انعقاد قرارداد تجاری یا صدور پروفرما ، درخصوص وضعیت اعتباری بانک خریدار / خریدار و هزینه های تسهیلات با بانک مشورت نموده ، سپس درخصوص بانک گشاینده اعتبار اسنادی و یا متعهد برات مدت دار با خریدار توافق نماید.
- از آنجا که هزینه های تسهیلات از فروشنده اخذ می شود ، باید فروشنده این هزینه ها را در قیمت خود در نظر بگیرد .

مراحل اجرائی در چارچوب اعتبار اسنادی

- توافق اولیه فروشنده ایرانی با خریدار خارجی در مورد قیمت ، نوع، مقدار و ...

- ارائه درخواست فروشنده ایرانی به مدیریت امور بین الملل
 - تصویب (یا رد) درخواست در کمیته پذیرش بانک مجاز
 - ابلاغ شرایط تامین مالی و مدارک مورد نیاز به فروشنده ایرانی
 - لحاظ نمودن هزینه تسهیلات و حق بیمه (در صورت لزوم) حسب مدت توسط فروشنده ایرانی
- در هنگام صدور پروفرما یا انعقاد قرارداد تجاری
- گشایش اعتبار اسنادی با شرایط پرداخت مدت دار «Deferred Payment L/C» به مبلغ پروفرمای صادره / قرارداد تجاری منعقد (شامل اصل و هزینه تسهیلات و حق بیمه) به نفع فروشنده ایرانی ، از سوی بانک خریدار
 - اخذ پوشش بیمه ای از صندوق ضمانت صادرات ایران (در صورت لزوم)
 - ارسال کالا و اجرای طرح توسط فروشنده ایرانی
 - ارائه اسناد مطابق با شرایط اعتبار اسنادی توسط فروشنده ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران
- جهت ارسال به بانک مجاز
- مطابقت اسناد با شرایط اعتبار اسنادی و ارائه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید های مقرر توسط بانک خریدار
 - تنزیل ارزش اسناد (در قالب عقد اسلامی خرید دین) و پرداخت وجه به فروشنده ایرانی توسط بانک مجاز
 - پرداخت ارزش اسناد در سررسید (های) مقرره بانک
- مراحل اجرائی در چارچوب اسناد وصولی (برات مدت دار)**
- توافق اولیه فروشنده ایرانی با خریدار خارجی در مورد قیمت ، نوع ، مقدار و ...

- ارائه درخواست فروشنده ایرانی به مدیریت امور بین الملل
- تصویب (یا رد) درخواست در کمیته پذیرش اعتبارات پس از حمل بانک
- ابلاغ شرایط تامین مالی و مدارک مورد نیاز به فروشنده ایرانی
- لحاظ نمودن هزینه تسهیلات و حق بیمه (در صورت لزوم) حسب مدت توسط فروشنده ایرانی
- در هنگام صدور پروفرما یا انعقاد قرارداد تجاری
- اخذ پوشش بیمه ای از صندوق ضمانت صادرات ایران (در صورت لزوم)
- ارسال کالا و اجرای طرح توسط فروشنده ایرانی
- ارائه اسناد به همراه برات ارزی مدت دار مطابق با شرایط پروفرمای صادره / قرارداد تجاری منعقد
- توسط فروشنده ایرانی به بانک مجاز جهت ارسال به بانک خریدار
- دریافت اسناد توسط خریدار خارجی در مقابل پذیرفتن برات مدت دار
- اعلام پذیرفته شدن برات مدت دار توسط خریدار خارجی و یا بانک خریدار به بانک
- تنزیل ارزش اسناد (در قالب عقد اسلامی خرید دین) و پرداخت وجه به فروشنده ایرانی توسط بانک
- پرداخت ارزش اسناد توسط خریدار خارجی یا بانک خریدار در سر رسید (های) مقرر به بانک توسعه صادرات

۲-۴-۴) اعتبار خریدار (Buyer's credit)

اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالا و خدمات ایرانی در چارچوب قرارداد تامین مالی را اعتبار خریدار می نامند . برخلاف اعتبار فروشنده ، هزینه های تسهیلات

در قرارداد تامین مالی لحاظ می گردد و فروشنده / پیمانکار ایرانی قیمت قرارداد تجاری خود را براساس فروش نقدی تعیین می نماید .

اعتبار خریدار به دو قسم اعطاء می شود :

الف - موردی :

- قرارداد تامین مالی برای یک موضوع مشخص منعقد می گردد. و پس از بررسی کارشناسی توسط بانک نسبت به اعطای آن اقدام بعمل می آید.

ب - خط اعتباری (Credit Line) :

- قرارداد تامین مالی بصورت عام منعقد و براساس ضوابط آن نسبت به هر طرح خاص بررسی بعمل آمده و اعتبار اعطاء می شود .

مراحل اجرایی جهت اعطای اعتبار خریدار بصورت موردی

- توافق اولیه فروشنده / پیمانکار ایرانی با خریدار / کارفرمای خارجی درمورد قیمت ، نوع ، مقدار و ...
- ارائه درخواست فروشنده / پیمانکار ایرانی به مدیریت امور بین الملل بانک
- تصویب (یا رد) درخواست در کمیته پذیرش بانک .
- ابلاغ شرایط تامین مالی و مدارک مورد نیاز به فروشنده / پیمانکار ایرانی
- مذاکره با طرف خارجی و نهایی نمودن شرایط تامین مالی
- امضای قرارداد تامین مالی فیما بین بانک مجاز داخلی و طرف خارجی
- اخذ پوشش بیمه ای از صندوق ضمانت صادرات ایران (در صورت لزوم)
- ارائه مدارک و پرداخت وجوه مورد نیاز جهت اجرایی شدن قرارداد تامین مالی توسط طرف خارجی

- ارسال کالا و ارائه خدمات توسط فروشنده / پیمانکار ایرانی
- ارائه اسناد مطابق با شرایط قرارداد تامین مالی توسط فروشنده / پیمانکار ایرانی به بانک توسعه صادرات ایران جهت ارسال به طرف خارجی
- مطابقت اسناد با شرایط قرارداد تامین مالی و ارائه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید (های) مقرر توسط طرف خارجی
- پرداخت وجه به فروشنده / پیمانکار ایرانی توسط بانک ایرانی از طرف خریدار / کارفرمای خارجی یا بانک ایشان
- بازپرداخت تسهیلات در سررسید (های) مقرر توسط طرف خارجی

مراحل اجرایی جهت استفاده از خطوط اعتباری اعطایی توسط بانک ایرانی مجاز

- توافق اولیه فروشنده / پیمانکار ایرانی با خریدار / کارفرمای خارجی در مورد قیمت ، نوع ، مقدار و ...
- ارائه درخواست خریدار / کارفرمای خارجی به بانک طرف قرارداد بانک
- ارسال درخواست توسط بانک طرف قرارداد به بانک مجاز ایرانی
- ارائه قرارداد تجاری توسط فروشنده / پیمانکار ایرانی به مدیریت امور بین الملل بانک مجاز ایرانی
- تصویب (یا رد) درخواست در کمیته پذیرش بانک
- ابلاغ شرایط تامین مالی و مدارک مورد نیاز به فروشنده / پیمانکار ایرانی
- اعلام قبولی و یا عدم قبولی به بانک طرف قرارداد توسط بانک ذیربط ایرانی
- اخذ پوشش بیمه ای از صندوق ضمانت صادرات ایران (در صورت لزوم)
- ارائه مدارک و پرداخت وجوه مورد نیاز جهت اجرایی شدن قرارداد تامین مالی توسط طرف خارجی
- ارسال کالا و ارائه خدمات توسط فروشنده / پیمانکار ایرانی

- ارائه اسناد مطابق با شرایط قرارداد تامین مالی توسط فروشنده / پیمانکار ایرانی به بانک ذیربط جهت ارسال به طرف خارجی
 - مطابقت اسناد با شرایط قرارداد تامین مالی و ارائه تاییدیه مبنی بر تعهد پرداخت وجه در سررسید (های) مقرر توسط طرف خارجی
 - پرداخت وجه به فروشنده / پیمانکار ایرانی توسط بانک از طرف خریدار / کارفرمای خارجی یا بانک ایشان
 - بازپرداخت تسهیلات در سررسید (های) مقرر توسط طرف خارجی
- در اینجا خالی از لطف نیست که برای آشنایی صادرکنندگان بخش خصوصی با یک نمونه اعتبار که به خریداران کشورتونس اعطاء شده است آشنا گردیم. البته این روش می تواند به سایر کشورهای مشابه نیز تعمیم یابد.

اعتبار خریدار جهت تامین مالی میان مدت صادرات کالا و خدمات به تونس

به منظور گسترش حضور فعال صادرکنندگان ایرانی در بازار کشورهای هدف صادراتی ، بانک توسعه صادرات ایران نسبت به انعقاد قرارداد اعتبار خریدار کوتاه مدت با بانک **Banque Nationale Agricole / BNA** تونس تحت تضمین صندوق ضمانت صادرات ایران اقدام نموده است .

تامین مالی صادرات کالا و خدمات در قالب اعتبار خریدار (**Buyer's credit**) و براساس آیین نامه تامین مالی صادرات کالا و خدمات (مصوبه شورای محترم پول و اعتبار) انجام می پذیرد .

شرایط و ضوابط عمومی

۱- تایید ساخت حداقل ۶۰٪ ارزش " کالا " یا "خدمات " درایران از سوی " وزارتخانه ذیربط " یا " کمیته ماده ۱۹ آیین نامه مقررات حمایتی دولت " که از سوی صادرکننده ایرانی ارائه خواهد گردید ؛

۲- افتتاح حساب ریالی و ارزی نزد یکی از شعب بانک توسعه صادرات توسط صادرکننده ایرانی

۳- ارائه توجیه پذیری طرح صادراتی مورد تایید مدیریت اعتبارات و سرمایه گذاری بانک توسعه صادرات ایران و پرداخت کارمزد کارشناسی به نرخ ۱/۵درهزار توسط صادرکننده ایرانی

۴- دوره برداشت : حداکثر سه سال

۵- دوره بازپرداخت تسهیلات : حداکثر پنج سال ، طی ۱۰ قسط مساوی و متوالی شش ماهه

مراحل اجرایی استفاده از قرارداد

۱- توافق اولیه خریدار تونسسی و فروشنده کالا و خدمات ایرانی درمورد قیمت ، نوع و مقدار

۲- ارائه درخواست خریدار به بانک ملی کشاورزی تونس *Banque Nationale Agricole /BNA*

مبنی براستفاده از خط اعتباری تخصیصی بانک توسعه صادرات ایران

۳- ارسال درخواست تامین مالی بانک تونسسی به بانک توسعه صادرات ایران

۴- ارائه قرارداد تجاری / پروفرمای صادراتی و سایر اطلاعات مورد نیاز از سوی فروشنده ایرانی به

مدیریت امور بین الملل

۵- اعلام قبولی و یا عدم قبولی توسط بانک توسعه صادرات به بانک کشاورزی تونس

۶- صدور ضمانتنامه اعتبار خریدار توسط صندوق ضمانت صادرات ایران جهت پوشش اصل و سود

تسهیلات اعطایی

۷- گشایش اعتبار اسنادی توسط BNA به نفع صادرکننده ایرانی به مبلغ ۱۰۰ درصد ارزش قرارداد تجاری

۸- پرداخت ۱۵ درصد ارزش اعتبار توسط خریدار به عنوان پیش پرداخت
"Advance Payment" (درمقابل ارائه ضمانتنامه پیش پرداخت توسط صادرکننده)

۹- پرداخت ۸۵ درصد ارزش اسناد درمقابل ارائه اسناد حمل مطابق با شرایط اعتبار به صادرکننده ایرانی توسط بانک توسعه صادرات ایران

۱۰- بازپرداخت اصل و سود در سررسید توسط بانک تونس

۴-۵) شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی و مصوبه استفاده از حساب ذخیره ارزی:

۴-۵-۱) قرارداد عاملیت اعطای تسهیلات ارزی به صادرات

این قرارداد مستند به ماده (۱) قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی ، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران ، آیین نامه اجرایی مربوط ، موضوع تصویب نامه شماره ۲۲۵۱۳ ت/۳۳۳۳۲ ه - مصوب ۱۳۸۴/۴/۲۳ هیئت وزیران ، شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی مصوب ۱۳۸۴/۱۰/۱۳ هیئت امناء حساب ذخیره ارزی ، و آیین نامه تامین مالی مصوب شورای پول و اعتبار، در تاریخ بین سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور به عنوان واگذارنده اعتبار، که در این قرارداد سازمان نامیده می شود ، و بانک به عنوان بانک عامل ، به منظور اعطای تسهیلات ارزی صادراتی به متقاضیان حقیقی یا حقوقی واجد شرایط در بخش های خصوصی یا تعاونی ، برای صادرات کالا ، خدمات و صدور خدمات فنی و مهندسی ، در قالب اعتبار فروشنده منعقد می شود .

ماده ۱- بانک عامل حداکثر به میزان ارز تخصیص یافته از محل حساب ذخیره ارزی ، با متقاضیان استفاده از تسهیلات حساب ذخیره ارزی برای آن دسته از طرحهایی که به تشخیص خود و نیز وزارتخانه تخصصی ذیربط از توجیه فنی ، مالی و اقتصادی لازم برخوردار بوده و توانایی تامین درآمد لازم (اعم از ریالی و ارزی) برای بازپرداخت اقساط تسهیلات مصوب به صورت ارزی را دارا باشند ، قرارداد منعقد می کند . بدیهی است شرط لازم برای پذیرش هریک از طرح ها اطمینان خاطر از موجه بودن طرح خواهد بود .

ماده ۲- میزان تسهیلات پرداختی به صادرکنندگان براساس ارز مورد نیاز برای صادرات به تشخیص بانک عامل و به استناد ارزیابی اعتبار متقاضی تسهیلات (ترجیحا " براساس روند صادرات سه سال گذشته واحد مربوط) تعیین خواهد شد .

تبصره : صادرکنندگانی که نسبت به انعقاد قرارداد و صدور کالا و خدمات به شعب یا نمایندگی های خود اقدام می کنند و یا خریدارانی که وابسته تابعه صادر کننده باشند ، مشمول استفاده از تسهیلات ارزی نخواهد شد .

ماده ۳- حداکثر مدت تامین مالی ، غیر از موارد استثناء که توسط هیئت امناء حساب ذخیره ارزی تعیین می شود ، به شرح ذیل خواهد بود:

الف - دوره استفاده از تسهیلات برای خدمات فنی و مهندسی ، حداکثر سه سال ، دوره تنفس حداکثر شش ماه و دوره بازپرداخت تسهیلات اعطایی حداکثر پنج سال خواهد بود . مجموع دوره های استفاده ، تنفس و بازپرداخت از حداکثر هشت سال تجاوز نخواهد کرد ، تعیین دوره دقیق تامین مالی هر قرارداد با توجه به شرایط خاص آن و در سقف حداکثر هشت سال ، توسط بانک عامل، انجام خواهد شد .

ب- دوره تامین مالی برای صادرات کالاهای مصرفی حداکثر دو سال و برای صادرات کالاهای سرمایه ای ، به ازاء عمر مفید آن ، حداکثر پنج سال خواهد شد .

ماده ۴- بازپرداخت اصل و سود تسهیلات به همان ارز پرداخت شده تسهیلات اعطایی خواهد بود . بانک عامل موظف است حداکثر ظرف مدت چهار روز کاری پس از دریافت اقساط ، آن را به حساب ذخیره ارزی نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ، واریز کند .

ماده ۵- نرخ سود تسهیلات اعطایی به صادرکنندگان ، براساس تفاهم بانک عامل و تسهیلات گیرنده ، به طورعام معادل نرخ بین بانکی ارزهای مربوط در بازار بین المللی (LIBOR) به اضافه حداکثر ۲ (دو) واحد درصد یا نرخ بهره تجاری پایه (CIRR) به اضافه حداکثر ۲(دو) واحد درصد و یا نرخ بهره بین بانکی

اتحادیه اروپایی (URIBOR) به اضافه حداکثر ۲(دو) واحد درصد به تشخیص بانک عامل خواهد بود . نرخ سود درموارد خاص براساس تصمیم هیئت امناء حساب ذخیره ارزی تعیین می شود .

تبصره : ۶۰ (شصت) درصد سود تسهیلات اعطایی متعلق به بانک عامل است و ۴۰ (چهل) درصد باقیمانده به حساب ذخیره ارزی واریز می شود . درهرحال ، سهم بانک عامل از سود تسهیلات اعطایی از ۲ (دو) واحد درصد کمتر نخواهد بود .

ماده ۶- درمورد تسهیلات مربوط به صدور کالا و خدمات و صدور خدمات فنی و مهندسی ، پرداخت تسهیلات ارزی ازطریق گشایش اعتبار و معامله اسناد حمل و یا براساس قرارداد تسهیلات و صورت وضعیت های انجام کار و یا اسناد حمل دروجه صادرکننده ، که به تایید بانک عامل می رسد ، امکان پذیر خواهد بود.

ماده ۷- بانک عامل ملزم به وصول منظم اقساط تسهیلات پرداختی ازتسهیلات گیرنده و واریز آن به حساب ذخیره ارزی است . دراین خصوص هیچگونه ادعایی درمورد عدم وصول اصل و سود تسهیلات ازجانب بانک عامل ، قابل قبول نخواهد بود .

ماده ۸- بانک عامل مجاز است برای تشویق مشتریان به پرداخت به موقع اقساط و جلوگیری ازتاخیر دریافتی تعهدات آنان ، نرخ سود مورد نظر را که نباید ازحداقل نرخ مندرج درشرایط و ضوابط اعطای تسهیلات از حساب ذخیره ارزی کمتر باشد ، به علاوه حاشیه ای (MARGIN) ، درقرارداد با مشتریان درج کند ، که درصورت بازپرداخت زودتر از موعد اقساط ، حاشیه مذکور قابل کاهش یا حذف خواهد بود . بدیهی است با توجه به تعهد بانک درقبال سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور ، آثار تعدیل مذکور ، به

شرط عدم کاهش سود سهم دولت براساس شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات ارزی ، برعهده بانک خواهد بود .

ماده ۹- بانک عامل موظف است گزارش اقدامات انجام شده و عملکرد قرارداد های منعقد شده را مطابق فرم دریافتی به صورت ماهانه تنظیم کرده ، یک نسخه از آن را به دبیرخانه هیئت امناء حساب ذخیره ارزی و یک نسخه را نیز به اداره آمار و تعهدات ارزی بانک مرکزی ارسال کند.

ماده ۱۰- این قرارداد در دو نسخه ، ۱۰ ماده و ۴ تبصره تنظیم شده و هردو نسخه که به امضای مجاز طرفین رسیده است در حکم واحد است .

علی طیب نیا

.....

معاون امور اقتصادی و هماهنگی برنامه و بودجه مدیر عامل بانک.....

سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور

۲-۵-۴) بخشی از شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات از محل حساب ذخیره ارزی موضوع بند «

د» ماده (۱) قانون برنامه چهارم توسعه مصوب جلسه مورخ ۱۳۸۶/۵/۱۶ هیات امنای حساب

ذخیره ارزی مرتبط با صادرات

۱- بخش های مجاز برای اخذ تسهیلات توسط متقاضیان عبارتند از : بخش های صنعت ، معدن ، کشاورزی ، حمل و نقل ، خدمات (از جمله گردشگری و ...) ، فناوری اطلاعات ، صادرات کالاها و خدمات و صدور خدمات فنی - مهندسی .

۲- صدور ضمانتنامه برای شرکت های ایرانی برنده در مناقصات بین المللی.

۳- طرح های صادراتی کالاها و خدمات ایرانی ، در قالب اعتبار فروشنده (SUPPLIER CRIDIT) و اعتبار خریدار (BUYER CRIDIT) و اعطای خطوط اعتباری کوتاه مدت (حداکثر یک ساله) به منظور تشویق و توسعه صادرات غیرنفتی .

۴- آورده متقاضی برای طرح های صادراتی حداقل ۱۵٪ کل هزینه ارزی و ریالی طرح است . (شایان ذکر است آورده متقاضی برای طرح های عادی وارداتی حداقل ۲۵٪ کل هزینه ریالی و ارزی طرح است)

۵- رعایت مفاد قانون حداکثر استفاده از توان فنی ، مهندسی تولیدی ، صنعتی و اجرایی کشور در اجرای پروژه ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات مصوب ۱۳۷۵/۱۲/۱۲- در چارچوب اعلام شده از طرف هیات امنای حساب ذخیره ارزی برای تمام استفاده کنندگان از تسهیلات موضوع این دستورالعمل الزامی است .

۶- میزان تسهیلات پرداختی به صادرکنندگان براساس ارزشمورد نیاز برای صادرات به تشخیص بانک عامل و به استناد اعتبار متقاضی تسهیلات (ترجیحا " براساس روند صادرات سه سال گذشته واحد مربوط) تعیین خواهد شد .

تبصره : صادرکنندگانی که نسبت به انعقاد قرارداد و صدور کالاها و خدمات به شعب یا نمایندگی های خود یا خریدارانی که وابسته یا تابع آنها هستند ، اقدام کنند ، مشمول استفاده از تسهیلات ارزی نخواهند بود .

۷- درمورد تسهیلات مربوط به صدور کالاها و خدمات و صدور خدمات فنی و مهندسی ، پرداخت تسهیلات ارزی از طریق گشایش اعتبار و معامله اسناد حمل و یا براساس قرارداد تسهیلات و

صورت وضعیت های انجام کارویا اسناد حمل دروجه صادرکننده که به تایید بانک عامل می رسد امکان پذیرخواهد بود .

۸- اعطای تسهیلات صادراتی در قالب اعتبار خریدار و اعطای خطوط اعتباری کوتاه مدت در سقف اعتباری تعیین شده توسط هیات امنای حساب ذخیره ارزی برای این امر امکان پذیر خواهد بود.

۴-۶) صدور خدمات فنی و مهندسی و قوانین حمایتی برای سرمایه گذاری در خارج از کشور:

۱-۴-۶) مقدمه:

در مورد صدور خدمات فنی و مهندسی که ترکیبی از پتانسیل های سخت افزاری و نرم افزاری کشور می باشد شاید لازم باشد توضیحات بیشتری ارائه گردد زیرا ما در این ارتباط در آغاز راه هستیم ولی این نوع صادرات خدمت که از هر نظر برای کشور دارای جاذبه می باشد یکی از مهم ترین اقلام در مجموعه صادرات غیر نفتی است.

در صدور خدمات فنی و مهندسی از نظر تأمین ماشین آلات مواد و تجهیزات تا حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد و در بعضی مواقع حتی تا ۹۰ درصد قادر به آماده نمودن این سخت افزارها می باشیم. حتی برای کشورهای همسایه امکان صدور موقت کالای بزرگ هزینه بر وجود دارد، کاترپیلارها، بلدوزر، غلطک های سنگین برای آماده سازی سایت ها را می توان موقتاً به آن طرف مرز برد. در مورد سازه هایی نظیر سد، جاده، تونل انحرافی، پل، ساخت خانه بسیاری از مواد آن در کشور وجود داشته و حتی کارگر متخصص نسبتاً ارزان قیمت در کشور ما وجود دارد و نسبت به کالاهای وزین و حجیم در مقایسه با کشورهای دیگر دارای مزیت می باشیم. خوشبختانه توان مهندسی ما در سطح رقابت امیز با اروپایی ها بوده و تجربیاتی که داشته ایم خود مؤید این مطلب است.

خوشبختانه ساختارهای مقرراتی و دولتی و بانک نیز در چند ساله اخیر برای بستر سازی صدور خدمات مهندسی شکل گرفته و برای شرکت در مناقصات بین المللی صدور ضمانت نامه ها ، قبول اسناد، معرفی بانک های عامل با استفاده از قانون حداکثر توان مهندسی اقدامات جالبی انجام یافته است. بد نیست در اینجا اشاره ای به وضعیت کشورهای الگو را ذکر نماییم تا به اهمیت صادرات در بخش خدمات و نقش آن در توسعه بیشتر واقف گردیم.

در کشورهای توسعه یافته ، سهم بخش خدمات در GDP بیش از بخش های صنعت و کشاورزی است، و اصولاً هر چه درجه توسعه یافتگی کشور بیشتر باشد، اهمیت بخش خدمات آن بیشتر است. طبق بررسی های انجام شده بیش از ۷۰ درصد نیروی کار در بخش خدمات مشغول است. و حدود ۶۰٪ ارزش افزوده این کشورها به این بخش اختصاص دارد. این رقم ها در ایالات متحده امریکا بیش از ۷۰ درصد و در جامعه اروپا بیش از ۵۰ درصد است.

بعضی از کشورهای آسیایی اصولاً در دهه های اخیر اقتصاد خود را به اقتصاد خدمت محور تبدیل نموده اند مثلاً:

- سهم بخش خدمات در GDP سنگاپور از ۶۰ درصد در سال ۱۹۸۳ به ۶۹ درصد افزایش یافته است.

- در کره جنوبی بخش خدمات رشد جهش گونه ای داشته و سهم آن در GDP تقریباً سه برابر شده و از ۱۶ درصد در سال ۱۹۸۹ به ۴۴ درصد در سال ۱۹۹۳ رسیده است. ۵۰ درصد نیروی کار این کشور در بخش خدمات مشغول کارند.

- سهم بخش خدمات هنگ کنگ از ۷۶ درصد در سال ۱۹۸۴ به ۸۶ درصد در سال ۱۹۹۳ رسیده است. بخش خدمات این کشور پیشرفته ترین بخش خدمات کلیه کشورها است. هنگ کنگ دهمین کشور صادرکننده خدمات دنیاست و ارزش صادرات سالانه خدمات آن بیش از ۳۰ میلیارد دلار است.

- سهم بخش خدمات تایوان از ۴۸ درصد GDP در سال ۱۹۸۳ به ۵۹ درصد در سال ۱۹۹۴ رسیده است. حدود ۱۰ درصد تولیدات این بخش صادر می شود. در سال ۱۹۹۵ صادرات خدمات این کشور ۱۵/۴ میلیارد دلار و واردات خدمات آن ۲۴ میلیارد دلار بوده است.

اگر چه اغلب بحث سرمایه گذاری، مربوط به سرمایه گذاری خارجی در کشور می باشد، معهذ در وضعیتی که بخش خصوصی بخواهد در خارج سرمایه گذاری کند یا دولت امکاناتی را فراهم نماید که اشخاص حقیقی و حقوقی در خارج سرمایه گذاری نمایند لازم است این موضوع با آگاهی های کافی توسط صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، سرمایه گذاران و صادرکنندگان کالا صورت گیرد چرا که عدم آگاهی از این موضوعات ممکن است صدمات جبران ناپذیری به آنها وارد نماید. البته باید اذعان داشت، که تقریباً مواردیکه باید مورد بررسی قرار گیرد در همه کشورها یکسان است، لکن با شدت و ضعفی که این حمایت ها، یا قوانین برای سرمایه گذاری دارد نسبت به هر کشور و همچنین کشور با کشور به دلیل مناسبت هایی که با بیمه دارند متفاوت است مثلاً در کشوری ممکن است لغو تعرفه و هزینه های مختلف نظیر سود بازرگانی حقوق گمرکی را با هم داشته باشند یا متقابلاً بعضی از درآمدها از مالیات معاف نموده باشند بهر صورت معمولاً کشوریکه با به کارگیری، وجوه نقد خود، ماشین آلات و تجهیزات ابزار و قطعات- حق اختراع و دانش فنی-نیروی کار در کشور دیگری امکاناتی فراهم بنماید را سرمایه گذار و کشوریکه این سرمایه را تحت شرایط و قوانین می پذیرد میزبان نامیده می شوند.

مهم ترین اصولی که شخص سرمایه گذار در کشور میزبان از نظر سرمایه گذاری باید به آن توجه نماید عبارتند از:

۱. قوانین حمایتی در کشور خود برای سرمایه گذاری در خارج از کشور
۲. بانکهای مهم و معتبر در کشور خود و در کشور میزبان که بصورت عامل فعالیت می نمایند.
۳. وضعیت مالیاتها، معافیت ها و حقوق تعرفه متقابل در کشور
۴. قانون سرمایه گذاری در کشور میزبان، قانون سرمایه گذاری کشور سرمایه گذار برای تقویت آنها
۵. چگونگی و امکان برگشت اصل سرمایه و سود حاصله از آن به صورت ارز قابل تبدیل حامل
۶. سهم ریالی، سهم پول محل، سهم ارزی پروژه
۷. ساختار حقوقی قراردادهای سرمایه گذاری و چگونگی حل اختلاف و حکمیت
۸. مؤسسات تضمین کننده سرمایه گذاری در کشور میزبان
۹. درجه ریسک کشور میزبان
۱۰. چگونگی سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار سهام
۱۱. امکان مشارکت در سرمایه گذاری از طریق خریداران قرضه و مشارکت
۱۲. چگونگی انتقال فن آوری و تکنولوژی مربوط به سرمایه گذاری
۱۳. قوانین سلب مالکیت اموال خصوصی و انتقال مالکیت آتی به دولت سلب کننده و شخص ثالث
۱۴. سلب مالکیت پنهانی یا خرید-از طریق سیستم کنترل نامطلوب توسط کشور میزبان
۱۵. مصادره، ملی کردن و انتقال اجباری اموال اتباع خارجی و داخلی توسط کشور میزبان و تضمین آنها
۱۶. کنترل اموال توسط دولت میزبان

بطوریکه ملاحظه می شود به علت عدم حمایت صادرکنندگان و سرمایه گذاران در کشورهای خارجی، ممکن است منجر به سلب حقوق آنان در بعضی موارد با استفاده از مفاد قوانین دستور رسانی گردد.

البته دولت موظف است از طریق انعقاد عهد نامه های بین المللی و عضویت در کنفرانسیون های مختلف حتی الامکان ریسک های فوق را به حداقل برساند تا سرمایه گذاران، با خیالی آسوده به این امر بپردازند.

قوانین جلب و حمایت از سرمایه گذاری خارجی در تمام کشورها توسط سازمان سرمایه گذاری وزارتخانه مالی نظیر وزارت اقتصاد و دارائی بررسی و منتشر می گردد. در این رابطه در بخش ۲-۶-۴ بخشنامه مهم در مورد صدور خدمات فنی و مهندسی و اعطای تسهیلات و امکانات اشاره کرده ایم.

۲-۶-۴) شرایط عمومی بیمه خدمات فنی و مهندسی

ماده ۱-اساس قرارداد:

این بیمه نامه براساس قانون بیمه مصوب اردیبهشت ماه سال ۱۳۱۶ و پیشنهاد کتبی بیمه گذار تنظیم گردیده هر گونه تغییری در آن به موجب الحاقیه های صادره خواهد بود. آن قسمت از پیشنهاد کتبی بیمه گذار که مورد قبول بیمه گر واقع نگردیده هم زمان با صدور بیمه نامه کتباً به بیمه گذار اعلام شده است جزء تعهدات بیمه گر محسوب نمی گردد.

۲-۱ بیمه گر: شرکت بیمه ایست که مشخصات آن در این بیمه نامه قید گردیده و جبران خسارت احتمالی را طبق شرایط مقرر در این بیمه نامه بعهده می گیرد.

۲-۲ بیمه گذار: شخص حقیقی یا حقوقی مذکور در این بیمه نامه است که بیمه را خریداری نموده و متعهد پرداخت حق بیمه آن می باشد.

۲-۳ ذینفع: هر شخص حقیقی یا حقوقی مذکور در این بیمه نامه است که در تمام یا قسمتی از موضوع بیمه نفع داشته باشد.

۲-۴ موضوع بیمه: تأمین مطالبات بیمه گذار/ ذینفع در رابطه با انجام خدمات مذکور در بیمه نامه می باشد.

۲-۵ فرانشیز: مبلغ و یا در صد معینی از خسارت می باشد که تحمل آن بعهده بیمه گذار خواهد بود.

۲-۶ کارفرما: شخصیت حقوقی است که با مجوز دولت متبوع خود اقدام به انعقاد قرارداد خرید خدمات با بیمه گذار نموده و متعهد پرداخت بهای آن می باشد.

ماده ۳- اصل حسن نیت:

بیمه گذار مکلف است با رعایت دقت و صداقت در پاسخ به پرسشهای بیمه گر کلیه اطلاعات راجع به موضوع بیمه را در اختیار بیمه گر قرار دهد. اگر بیمه گذار در پاسخ به پرسشهای بیمه گر عمداً از اظهار مطلبی خودداری نماید و یا عمداً برخلاف واقع اظهاری بنماید قرارداد بیمه باطل و بلا اثر خواهد بود ولو اینکه مطالب کتمان شده و یا اظهارات برخلاف واقع هیچ تأثیری در وقوع حادثه نداشته باشد. در این

صورت نه فقط حق بیمه پرداختی بیمه گذار به وی مسترد نخواهد شد بلکه بیمه گر می تواند مانده حق بیمه را نیز مطالبه نماید.

ماده ۴- تعهدات بیمه گر:

بیمه گر متعهد است آن قسمت از خساراتی را که به علت عدم وصول مطالبات بیمه گذار از کارفرما متوجه وی شده است جبران نماید مشروط بر اینکه ناشی از خطرات زیر بوده باشد.

۴-۱- ور شکستگی یا اعسار کارفرما

۴-۲- عدم پرداخت بهای خدمات انجام شده در سر رسید مربوط، مشروط بر اینکه خدمات مذکور طبق قرارداد و استانداردهای مورد توافق طرفین انجام شده باشد.

۴-۳- تیره شدن یا قطع رابطه سیاسی با کشور خریدار به نحوی که بیمه گذار موفق به دریافت مطالبات خود در سر رسید نشود.

۴-۴- اعمال سیاستهای اقتصادی و محدودیتهای ارزی در کشور کارفرما به نحوی که موجب عدم دریافت مطالبات بیمه گذار گردد.

۴-۵- سلب مالکیت از کارفرما بر اثر ملی شدن و یا مصادره اموال به نحویکه بیمه گذار موفق به دریافت مطالبات خود نشود.

۴-۶- وقوع جنگ یا حالت و یا هر گونه عملیاتی که به جنگ شباهت دارد در کشور طرف قرارداد اعم از اینکه جنگ اعلام شده یا نشده باشد.

۷-۴- خسارات ناشی از اعتصاب، شورش و بلوا در کشور طرف قرارداد.

ماده ۵- حداکثر میزان تعهد بیمه گر:

تعهدات بیمه گر محدود به مطالبات بیمه گذار در رابطه با خدمات انجام شده می باشد و در هیچ صورتی از مبلغ مذکور در بیمه نامه تجاوز نخواهد کرد.

ماده ۶- زمان تحقق خسارت:

۶-۱- در مورد ورشکستگی و یا اعسار کارفرما، بلافاصله پس از احراز آن.

۶-۲- در مورد خودداری کارفرما از پرداخت بهای خدمات انجام شد شش ماه پس از تاریخ سر رسید پرداخت.

۶-۳- در موردی که خسارت وارده ناشی از ممانعت یا تأخیر در انتقال بهای خدمات انجام شده از کشور طرف قرارداد بوده و موجبات آن از حیطه اختیار کارفرما و بیمه گذار خارج باشد، سه ماه پس از تودیع بهای خدمات مزبور به صورت سپرده غیر قابل برگشت در یکی از بانکهای مورد قبول بیمه گر.

۶-۳-۱- چنانچه تودیع سپرده فوق الذکر به تشخیص بیمه گر به موجب قوانین و مقررات جاری در کشور طرف قرارداد امکان پذیر نباشد چهار ماه پس از سر رسید پرداخت.

۶-۴- در سایر موارد پس از انقضاء چهار ماه از تاریخ تحقق خطری که موجب بروز خسارت شده است.

۶-۴-۱- علیرغم مهلت های مقرر در این ماد در موارد زیر زمان تحقق خسارت به ترتیبی که برای هر مورد مقرر شده است می باشد.

۱-۴-۶- در صورتیکه کارفرما خود را در عدم پرداخت بهای خدمات انجام شده محقق بداند و این امر مورد قبول بیمه گذار نباشد و یا در هر مورد دیگری که حل اختلاف بین کارفرما و بیمه گذار به دادگاه صلاحیتدار و یا سایر مراجع پیش بینی شد در قرارداد احاله شده باشد پس از صدور حکم قطعی به نفع بیمه گذار از مراجع مزبور.

۲-۴-۶- در هر مورد که به موجب شرط قرارداد یا قانون کشور طرف قرارداد ترتیبات خاصی برای مطالبه خسارت و یا استیفای حقوق بیمه گذار پیش بینی شده باشد براساس ترتیبات مذکور.

ماده ۷- محاسبه خسارت:

۱-۷- خسارت با توجه به مبلغ بیمه و شرایط بیمه نامه و نرخ تسعیر مقرر در شرایط خصوصی محاسبه و پس از کسر فرانشیز پرداخت خواهد گردید.

۱-۷-۱- هر گاه در قرارداد خرید خدمات شرط شده باشد که عدم پرداخت بخشی از بهای خدمات انجام شده در سر رسید مقرر موجب حال شدن بقیه طلب بیمه گذار می شود چنین شرطی در زمان پرداخت خسارت نسبت به بیمه گر بی اثر است مگر اینکه شرط خلاف آن در بیمه نامه ذکر گردیده باشد.

۲-۷- مبالغ زیر نیز در محاسبه خسارات منظور و پرداخت می گردد:

۱-۷-۲- مبلغی که کارفرما خود را در عدم پرداخت آن محقق دانسته است در صورت صدور رأی مراجع ذیصلاح مبنی بر محقق نبودن وی.

۲-۷-۲- مخارجی که بیمه گذار برای جلوگیری از تحقق یا توسعه خسارت و یا وصول مطالبات خود می نماید بر فرض که منتج به نتیجه نشود بعهده بیمه گر خواهد بود. هر گاه بین طرفین در موضوع لزوم

مخارج مزبور یا تناسب آن با موضوع بیمه اختلافی ایجاد شود حل اختلاف به ترتیب پیش بینی شده در ماده ۱۹ خواهد بود.

ماده ۸- زمان پرداخت خسارت:

بیمه گر موظف است حداکثر ظرف ۱۵ روز پس از زمان تحقق خسارت و تعیین میزان آن نسبت به تسویه آن در وجه گذار یا ذینفع اقدام نماید.

ماده ۹- وظایف بیمه گذار:

بیمه گذار موظف است:

۹-۱- فرم پیشنهاد بیمه را با کمال دقت و صحت تکمیل نموده و مشخصات کامل قرارداد مربوط به این بیمه نامه را در اختیار بیمه گر قرارداده و هر گونه مدارک و اطلاعات دیگری که مورد نیاز بیمه گر باشد را به وی تسلیم دارد.

۹-۲- کلیه اطلاعات خود را که ممکن است در ارزیابی خطر مؤثر باشد از جمله هر گونه اطلاعی که از سوابق فعالیت کارفرما دارد به منظور بررسی و ارزیابی دقیق خطر به آگاهی بیمه گر برساند.

۹-۳- حق بیمه مقرر را به ترتیب پیش بینی شده در شرایط خصوصی پرداخت نماید.

۹-۴- بدون اخذ موافقت کتبی بیمه گر تغییراتی در قرارداد نداده و یا سر رسید پرداخت و یا مهلتی را تمدید ننماید.

۵-۹- بدون اخذ تأییدیه کتبی بیمه گر، موافقت و یا مصالحه و یا هر اقدام دیگری در رابطه با طلب مورد بیمه و یا وثایق و تأمین های وابسته به آن بعمل نیاورد و یا بطور جزئی یا کلی از طلب یا وثایق و تأمین های وابسته به آن صرفنظر نکند و یا آن را به دیگری واگذار ننماید.

۶-۹- حداکثر ظرف مدت ده روز از تاریخ اطلاع از هر واقعه ای که ممکن است باعث تشدید خطر مورد تعهد شود و بطور کلی هر واقعه ای که طلب مورد تعهد را تهدید کند باید بیمه گر را کتباً آگاه سازد.

۷-۹- چنانچه مشکلاتی در اجرای قرارداد بوجود آید، مراتب را حداکثر ظرف ده روز از تاریخ اطلاع کتباً به بیمه گر اعلام نموده و کلیه تدابیر و اقدامات لازم و مناسب را به منظور حفظ حقوق بیمه گر علیه کارفرما و یا هر شخص دیگری، معمول دارد و در صورت درخواست بیمه گر در مهلت های قانونی اقدامات لازم حقوقی را انجام دهد.

۸-۹- در صورتیکه پس از انقضاء یک ماه از تاریخ ارسال صورتحساب و یا صورت وضعیت انجام کار، نتواند وجه آن را وصول کند، نظر خود را درباره علت عدم پرداخت وجه از سوی کارفرما اعلام داشته و چنانچه متعاقب چنین وضعیتی وجهی وصول کند بلافاصله بیمه گر را آگاه سازد.

۹-۹- دستوراتی را که بیمه گر به منظور جلوگیری یا کاهش خسارت می دهد به اجرا درآورده و در صورتی که بیمه گر لازم بداند قرارداد را ادامه ندهد.

۱۰-۹- حداکثر تا ۱۰ روز از تاریخ اطلاع از وقوع خسارت مراتب را با مدارک و اسناد مثبتی که نشان دهنده میزان خسارت مورد ادعاست در اختیار بیمه گر قرار دهد.

۹-۱۱- در صورتیکه متعاقب دریافت خسارت از بیمه گر وجهی از کارفرما یا ضامن وی یا از محل دیگری بابت قرار دادی که خسارت مربوطه به آن است دریافت نموده باشد باید کل مبلغ دریافتی را به بیمه گر پرداخت کند.

۹-۱۲- پس از دریافت خسارت کلیه حقوق خود را اعم از عین و منافع (اصل و بهره) قانونی نسبت به قراردادی که خسارت مربوط به آن است تا میزان خسارت دریافتی به بیمه گر منتقل کرده و کلیه اسناد و مدارک و وثایق و تضمین های مربوط به قرارداد را به بیمه گر واگذار نماید.

ماده ۱۰- فسخ و بطلان بیمه نامه

چنانچه بیمه گذار یا نماینده او در موقع عقد قرارداد بیمه با قصد تقلب بهای خدمات موضوع قرارداد را اضافه بر بهای عادلانه و واقعی اعلام کرده باشد عقد بیمه باطل و حق بیمه دریافتی قابل استرداد نیست.

۱-۱۰- هرگاه بیمه گذار عمداً از اظهار مطالبی خودداری کند یا عمداً اظهارات کاذب بنماید و مطالب اظهار نشده یا اظهارات کاذبه طوری باشد که موضوع خطر را تغییر داده یا از اهمیت آن در نظر بیمه گر بکاهد عقد بیمه باطل خواهد بود حتی اگر مراتب مذکور تأثیری در تحقق خطر مورد بیمه نداشته باشد. در این صورت نه فقط وجوهی که بیمه گذار پرداخته است قابل استرداد نیست بلکه بیمه گر حق دارد حق بیمه باقیمانده را نیز از بیمه گذار مطالبه کند.

۲-۱۰- اگر خودداری از اظهار مطالبی یا اظهارات خلاف واقع از روی عمد نباشد عقد بیمه باطل نمی شود، در این صورت هر گاه مطلب اظهار نشده یا اظهار خلاف واقع قبل از تحقق خطر مورد بیمه معلوم شود بیمه گر حق دارد یا اضافه حق بیمه را از بیمه گذار در صورت رضایت او دریافت داشته قرارداد را ابقاء کند و یا قرارداد بیمه را فسخ کند. در صورت فسخ، بیمه گر باید مراتب را به موجب اظهار نامه یا نامه سفارشی

دو قبضه به بیمه گذار اطلاع دهد. اثر فسخ ده روز پس از ابلاغ مراتب به بیمه گذار شروع می شود و بیمه گر باید اضافه حق بیمه دریافتی تا تاریخ فسخ را به بیمه گذار مسترد دارد. در صورتی که مطلب اظهار نشده یا اظهار خلاف واقع بعد از تحقق خطر مورد بیمه پرداختی و وجهی که بایستی در صورت اظهار خطر بطور کامل و واقع پرداخت شده باشد تقلیل خواهد یافت.

۳-۶-۴) دستورالعمل اعطای تسهیلات ارزی صادراتی برای تامین سرمایه در گردش واحد های

تولیدی ، بازرگانی و فنی - مهندسی صادرکننده:

در راستای توسعه صادرات غیرنفتی و به منظور توسعه اقتصادی و ایجاد اشتغال ، بانکهای عامل حساب ذخیره ارزی می توانند از محل منابع این حساب و در قالب یکی از عقود قانون عملیات بانکی بدون ربا به منظور تامین سرمایه در گردش مورد نیاز واحدهای تولیدی ، بازرگانی و فنی مهندسی صادراتی صادرکننده کالا و خدمات به صورت اعتبار فروشنده با رعایت شرایط ذیل نسبت به پرداخت تسهیلات ارزی اقدام نمایند :

ماده ۱- واحد های تولیدی ، بازرگانی و فنی و مهندسی که کالاهای غیرنفتی و خدمات فنی و مهندسی صادر می کنند مشمول استفاده از تسهیلات این دستورالعمل می باشند.

ماده ۲- تسهیلات موضوع این دستورالعمل به منظور تهیه ، تدارک و تولید کالاهای صادراتی و خدمات فنی و مهندسی قبل از صدور اعطاء می گردد.

ماده ۳- میزان اعتبار به صادرکننده براساس ارز مورد نیاز برای تدارک و تولید کالاهای صادراتی به تشخیص بانک تسهیلات دهنده و به استناد ارزیابی اعتبار (ترجیحا " براساس روند صادرات سه سال گذشته واحد مربوطه) متقاضیان می باشد .

ماده ۴- بانک تسهیلات دهنده ، تامین سرمایه درگردش ریالی متقاضی را برای تدارک و تولید کالاهای صادراتی ، دراولویت قرار خواهد داد .

ماده ۵- مدت استفاده و بازپرداخت تسهیلات متناسب با قرارداد منعقدہ بین صادرکننده و خریدار کالا و خدمات فنی و مهندسی و تشخیص بانک تسهیلات دهنده خواهد بود . مدت مذکور درمورد صادرات کالاهای مصرفی و واسطه ای حداکثر می تواند به مدت دوسال باشد

ماده ۶- وثایق مورد نیاز مطابق با آیین نامه و دستورالعمل های قانون عملیات بانکی بدون ربا و قرارداد عاملیت حساب ذخیره ارزی به تشخیص بانک عامل تعیین می شود .

ماده ۷- پرداخت تسهیلات ارزی ازطریق گشایش اعتبار اسنادی و معامله اسناد حمل و دروجه فروشنده کالا و یا مواد اولیه یا واسطه ای (خریداری شده ازخارج ازکشور) برای صدورکالا و خدمات فنی مهندسی که به تایید بانک عامل برسد ، امکان پذیر می باشد .

ماده ۸- نرخ تسهیلات کوتاه مدت اعطایی موضوع این دستورالعمل برای تمامی بخش های مورد نظر ، نرخ سود بین بانکی ارزها دربازار بین المللی (LIBOR) به اضافه سه درصد (۳٪) خواهد بود .

ماده ۹- متقاضی مکلف است اظهارنامه گمرکی ممهور به مهر خروج کالای موضوع تسهیلات دریافتی را از یکی از گمرکات رسمی کشور ، حداکثر ظرف مدت شش ماه ازتاریخ تعهد قراردادی ، به بانک عامل ارائه کند . درصورت عدم ارائه اظهارنامه مذکور ظرف مهلت مقرر، مشمول تادیه وجوه التزام عدم ایفای تعهد به میزان ۱۰ درصد سالانه علاوه براصل و سود تسهیلات اعطایی خواهد بود .

ماده ۱۰- مسئولیت کامل وصول تسهیلات و بازپرداخت آن به حساب ذخیره ارزی با بانک عامل است و هیچگونه اعلام و ادعای لاوصول بودن تسهیلات اعطایی ازجانب بانک عامل پذیرفته نیست.

ماده ۱۱- سایر مواردی که در این دستورالعمل مورد اشاره قرارنگرفته تابع بخشنامه ها و دستورالعمل های حساب ذخیره ارزی خواهد بود .

ماده ۱۲- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران گزارش عملکرد تسهیلات موضوع این دستورالعمل را ماهانه به صورت جداگانه به دبیر خانه هیئت امناء حساب ذخیره ارزی ارسال خواهد کرد .

ماده ۱۳- این دستورالعمل در نشست چهل و پنجم مورخ ۱۳۸۳/۱۲/۱۱ هیئت امناء حساب ذخیره ارزی طبق ماده «۸» آیین نامه اجرایی ماده «۶۰» اصلاحی قانون برنامه سوم توسعه مصوب هیئت وزیران ، به تصویب هیئت امناء حساب ذخیره ارزی رسید .

۷-۴) وضعیت تضمین و توثیق و پوشش در کشور:

مقدمه

بیمه برای صادرات یک نیاز اساسی و ضروری است . صادرکنندگان برای صدور کالاهای خود با خطراتی روبرو هستند که در صورت بروز آنها ادامه فعالیت صادراتی برای ایشان غیر ممکن می شود . بنابراین طبیعی است عوامل و مولفه های موثر در صادرات نیز از اهمیت خاصی برخوردار باشند . از جمله عوامل مهم در این خصوص " تضمین صادرات " یا " بیمه صادرات " در برابر خطرات غیر تجاری است که صادرات و صادرکنندگان به آن نیاز دارند . در این بخش این عامل مهم و تاثیر گذار در امر صادرات را مورد بررسی قرارداداده و محدوده و قلمرو آنرا بازخواهیم شناخت و در نهایت وضعیت بیمه صادراتی در ایران مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت .

ماهیت بیمه صادراتی

صادرات به دلیل نقش و سهم بارزی که در توسعه اقتصادی و اجتماعی هر کشور دارد، همواره در کانون توجه دولتها قرار گرفته است به ترتیبی که هم اکنون تضمین یا بیمه صادرات و چگونگی آن بعنوان یکی از اهرمهای قبض و بسط تجارت با سایر کشورها بکار گرفته می شود. بنابراین، طبیعی است انجام چنین مسئولیت خطیری تشکیلات و ساختار خاصی را طلب نماید تا هم بتواند تامین های مورد لزوم صادرات را فراهم کند و هم کارایی لازم را جهت تحقق اهداف دولت داشته باشد.

صادرکنندگان برای صدور کالاهای خود صرف نظر از خطرات عادی (مانند حریق، سرقت، غرق کشتی، حوادث غیر مترقبه^{۳۱} و غیره....) که در کمین هر محموله تجاری است با خطراتی روبرو هستند که در صورت بروز آنها، ادامه فعالیت صادراتی برایشان غیرممکن می شود. این خطرات معمولاً "تحت پوشش شرکتهای بیمه تجاری قرار نمی گیرند و درچنین شرایطی تضمین صادرات یا بیمه صادرات در برابر خطرات غیر تجاری بیش از پیش آشکار می شود.

این خطرات بیشتر سیاسی یا اقتصادی هستند و در خارج از مرزهای جغرافیایی یک کشور قرار داشته و درحقیقت دامن گیر صادرکننده کالا و یا خدمات از کشوری به کشور دیگر می شوند برای نمونه می توان به موارد زیر اشاره کرد:

(۱) ورشکستگی خریدار (۲) عدم پرداخت بهای کالا در سررسید (۳) اعمال محدودیت های ارزی در کشور خریدار به گونه ای که وارد کننده نتواند مطالبات فروشنده کالا را به موقع پرداخت کند (۴) اعمال سیاست محدودیت های وارداتی در کشور خریدار (۵) اعمال سیاستهای اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات

^{۳۱} - موارد حوادث غیر مترقبه مطابق نشریه شماره ۴۲۱ اتاق بازرگانی می باشد که عبارتند از: سیل، زلزله، جنگ، انقلاب، شورش، تغییرات شدید اقتصادی، بلایای طبیعی و

صادرکننده گردد ۶) بروز جنگ یا حالت جنگ بین کشور خریدار و فروشنده کالا ۷) مصادره اموال خریدار کالا در خارج از کشور بر اثر ملی شدن به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نگردد ۸) تیره شدن روابط یا قطع رابطه سیاسی با کشور خریدار بنحوی که نتیجتاً صادرکننده موفق به دریافت مطالبات در سررسید نگردد.

تفاوت بسیار وسیع و گسترده ای بین خطرات بازرگانی از یکسو و خطرات سیاسی و اقتصادی ازسوی دیگر وجود دارد که برای پوشش خطرات بازرگانی، بیمه گران بخش خصوصی در واقع توان مالی خریدار کالا را تحت پوشش قرارداده اند و حال آنکه در پوشش دومی، یعنی خطرات سیاسی و اقتصادی، کلیه حوادث موجود در بازار تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرد.

جایگاه بیمه در ایران^{۳۲}

در کشور ایران بیمه از جمله انتظارهای ملی است که تحقق نیافته است. صنعت بیمه کشور دارای پیشینه ای مدون از فعالیتهای بیمه ای می باشد که حدود ۶۰ سال از عمر اولین شرکت بیمه دولتی می گذرد و قدمتی ۸۰ ساله در این زمینه دارد اما متأسفانه بطور تمام و کمال در خدمت رفاه اقتصادی مردم قرار نگرفته و حتی پوشش های مورد نیاز واحدهای صنعتی و اقتصادی کشور را به زحمت و با مشکلات ارائه می کند. زیرا در کشور ما بیمه تحت شعاع سایر فعالیت های اقتصادی و بازرگانی قرار گرفته است. با توجه به اینکه صادرات چه بصورت کالا یا سرمایه چه بصورت خدمات در اغلب کشورها بعنوان محور رشد و توسعه اقتصادی مورد توجه و عنایت خاص قرار دارد، صندوق ضمانت صادرات ایران برای تحقق این امر و

^{۳۲}-منظور بیمه های غیر تجاری است برای صادرات

با هدف توسعه صادرات غیرنفتی در سال ۱۳۵۲ تأسیس شده و در سال ۱۳۷۵ مجدداً "شروع به فعالیت نموده است و هم اکنون ضمانت نامه های مورد نیاز صادرکنندگان را در اختیار آنان قرار می دهد .

همچنین شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری در سال ۱۳۷۳ به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران و همت صنعت بیمه و بانکهای کشور تأسیس گردیده و سرمایه گذاری های صادرکنندگان را تحت پوشش حمایتی قرار می دهد و درواقع خطرات سیاسی و اقتصادی رایج را بیمه می نماید تا صادرکنندگان کالا و خدمات و یا سرمایه گذار ایرانی در یک کشور خارجی با قرارگرفتن در یک حاشیه امنیت مالی ، کمتر در معرض ورشکستگی و ضرر و زیان ناشی از متغیر های اقتصادی و نوسانات یک بازار خاص قرار گیرند.

بررسی نقش بیمه اعتبار صادرات

یکی از جنبه های بسیار مهم بیمه صادرات که درواقع بخش مجزایی می باشد ، بیمه اعتبار صادرات است ، اصولاً "بیمه اعتبار صادرات آخرین حلقه یکسری خطراتی است که معمولاً" یک صادرکننده کالا با آن مواجه است . این فرآورده را عمدتاً "موسساتی که تمایل به حمایت از تجارت داخلی و صادرات خود در برابر ریسک های اعتباری دارند و واسطه های مالی که تجارت داخلی و بین المللی را تأمین مالی می کنند مورد استفاده قرار می دهند این فرآورده یکی از تکنیکهای اولیه واسطه گری اعتبار است که در معاملات بین المللی از آن استفاده می شود .

در اغلب کشورهای دنیا ارتباط تنگاتنگی بین بانکهای اعطا کننده تسهیلات صادراتی و موسسات تضمین صادرات وجود دارد و در بسیاری از موارد نقش اعطای تسهیلات صادراتی به آنها نیز سپرده شده است ، همه می دانند کمتر اعتباری با هدف صادرات در کشورهای صنعتی به خریداران خارجی اعطا می شود که مورد تضمین این موسسات قرار نگرفته باشد . به همین علت غالباً "اعطای اعتبارات خارجی را

به موافقت قبلی این گونه موسسات موکول می کنند و این موسسات به طور غیرمستقیم ابزار نسبتاً دقیق هستند در دست دولتها بمنظور رعایت حد متعارف اعتبارات خارجی و تشویق صادرات ملی. بی شک وجود این قبیل موسسات در کشورهای صنعتی از جمله عوامل توسعه صادرات در کشورهای مزبور است که صادرکنندگان را از زیانهای ناشی از خطرهای سیاسی و اقتصادی مصون می دارد.

از آنجا که این قبیل موسسات با پرداخت خسارت و یا دین مدیون (خریدار خارجی) جانشین صادرکنندگان برای تعقیب بدهکاران خواهند بود و از طرف دیگر کلیه سهام آنها متعلق به دولت می باشد به این ترتیب بعنوان یک دولت حقوق خود را از بدهکاران خارجی مطالبه می نمایند و بدیهی است در چنین صورتی امکان استفاده هرچه بیشتر از پتانسیل های اقتصادی و سیاسی برای وصول مطالبات وجود خواهد داشت.

بیمه بازرگانی فقط ریسکهای تجاری در معاملات را پوشش می دهد ، اما در بسیاری از موارد بیمه اعتبار صادرات ممکن است با پوشش ریسک های سیاسی ترکیب شود که عملیات دولتی مشخصی (مثل محدودیتهای مبادلات خارجی) را که مانع از انجام پرداخت خریدار شود پوشش می دهد . بسیاری از بانکها بیمه نامه اعتبار صادرات را بعنوان تضمین تامین اعتبار تجاری البته به شرط آنکه بیمه گر معتبر با سابقه کافی صادر کرده باشد می پذیرند .

دولت و تضمین اعتبارات صادراتی

بیمه اعتبارات صادراتی بوسیله دولتها فراهم یا پشتیبانی می شوند زیرا این موجب تشویق صادرات ملی می گردد . مداخله دولت به نظر لازم می رسد زیرا این اعتقاد وجود دارد که ریسک ، بخصوص ریسک سیاسی وسیع است و به وسیله بیمه گران خصوصی که لازمه کار آنان تعقیب منافع خود می باشد

قابل پیش بینی نیست و از وظایف دولت می باشد که صادرکنندگان بویژه بخش خصوصی را با بیمه کردن تحت پوشش حمایتی قرار دهد . با توجه به اینکه تعداد کشورهای که به علت کمبود ارز مجبور به برنامه ریزی مجدد در بازپرداخت بدهی های خود می شوند رو به افزایش است لذا این امر نشان دهنده آن می باشد که تعیین ریسک سیاسی باید همچنان به عهده دولتها باشد .

میزان حمایت دولت بستگی به کشور مقابل دارد ، به عبارت دیگر در هر کشور نسبت به کشور دیگر متفاوت است . در بعضی از کشورها نظیر انگلستان ، ژاپن و دانمارک کارتضمین اعتبار توسط یک سازمان دولتی انجام می شود . برخی نظیر کانادا ، استرالیا و هند بوسیله یک سازمان قانونی Statutory corporation انجام می شود .

درپاره ای از کشورها نظیر آلمان هرچند سیاستها بوسیله شرکتهای خصوصی اعلام می شود ، اما آنها با حساب دولت کار می کنند . در سایر کشورها سیستم مشابه فرانسه برقرار است که همه خطرات سیاسی با حساب دولت و همه خطرات تجاری بعهده موسسات بیمه گراست . بعضی از کشورها هم مانند اسپانیا و سوئد بطور خصوصی عمل می کنند .

در کشورهای بزرگ تجاری دنیا که بازارهای عمده صادراتی را قبضه کرده اند موسسات تضمین صادرات قدرت زیادی کسب کرده و هر ساله میلیاردها دلار کالا و خدمات قابل صدور را تحت پوشش خود قرار می دهند . حتی این شرکتهای درآمد های احتمالی مورد انتظار از صدور کالا و خدمات به یک بازار خاص را تحت ضمانت قرار می دهند . برای نمونه متذکر می شود که شرکت تضمین صادرات آلمان موسوم به هرمس (HERMES) اگر فرضاً " صدور کالا های آلمانی را به کشور سومالی یا سیرالئون و یا اتیوپی تحت پوشش قرار دهند ، صادرات کالاهای آلمانی به این سه کشور (بازار) تقریباً " بطور کامل

متوقف می شود ، زیرا هیچ موسسه صادرکننده کالا یا خدمات حاضر نیست که بدون اطمینان کامل و قطعی از بازگشت بهای کالاها ی خود به معامله دست بزنند و سرمایه خود را به خطر اندازد . با این ترتیب بخش خصوصی خود را تقویت می نماید.

از خصوصیات دیگری که بنظر می رسد باید در ساختار تشکیلاتی موسسات تضمین صادرات ملحوظ نظر قرارگیرد ، قابلیت اعمال سیاست های دولت در امر صادرات به فوریت و به سهولت می باشد . دولت ها با توجه به رعایت مصالح مختلف ممکن است سیاست ها ی گوناگونی را در رابطه با کشورهای مختلف اتخاذ نمایند و اعمال و رعایت این سیاست ها از طریق نرخ تعرفه ها و یا سقف اعتبارات صادراتی برای کشورها می تواند صورت گیرد .

ریسکهای قابل بیمه شدن

خطراتی که در تضمین اعتبارات صادرات پوشش داده می شوند معمولاً " قابل تقسیم به ریسک های بازرگانی (Commercial Risks) و ریسکهای سیاسی (Political Risks) است ، منظور از ریسک بازرگانی خطراتی است که مربوط به مشتری می باشد مانند قدرت بازپرداخت او یعنی قصور در بازپرداخت مطالبات بیمه شده به دلایل بازرگانی از طرف بدهکار خارجی یا توسط ضامن و منظور از ریسک سیاسی خطراتی است که مربوط به کشور مشتری می باشد یعنی قصور در بازپرداخت مطالبات بیمه شده به دلایل سیاسی را پوشش می دهد . ریسکهای سیاسی عموماً " به "ریسکهای سیاسی کلی " مانند جنگ ، شورش یا انقلاب و " غیر قابل تبدیل شدن ارز " (non – convertibility of currency) و یا جلوگیری مقامات از انتقال ارز خارجی از کشور خریدار به تامین کننده اعتبار می باشد . این مورد آخر

معمولاً ناشی از کمبود منابع ارزی است که به آن "ریسک انتقال (Transfer Risk)" می گویند که در حال حاضر در کشور ما وجود ندارد.

بعنوان یک اصل ، ریسک قبل از حمل (Pre- shipment Risk) تنها می تواند کالاهایی که مراحل ساخت ویژه ای یا دوره ساخت طولانی تری دارند را پوشش دهد . ریسک قبل از حمل هزینه های دوره ساخت صادرکننده را پوشش می دهد ولی نسبت به سود آن تضمینی ندارد . بیمه نامه صادراتی قبل از صدور کالا صادرکنندگان را از زمان انعقاد قرارداد قطعی فروش کالا به خارج از کشور تحت پوشش بیمه ای قرارمی دهد و عمدتاً برای تولید کنندگان کالاهای صنعتی که کالای خود را طبق استاندارد ، آب و هوا و سفارش خاص کشور خریدار تولید می کنند اهمیت دارد . چنانچه بر اثر وقایع سیاسی و بازرگانی ، خریدار طرف قرارداد از انجام تعهداتش تحت قرارداد سرباززند صادرکننده به سادگی قادر نخواهد بود کالای ساخته شده یا در حال ساخت را به کشور دیگری بفروشد و از این بابت ممکن است متحمل خسارات زیادی گردد . مزیت دیگر بیمه های صادراتی قبل از صدور کالا در این است که اگر دولت کشور صادرکننده مقرراتی را وضع نماید که صادرکننده نتواند کالای خود را صادر نماید و امکان فروش این کالای خاص نیز در داخل کشور میسر نباشد ، این بیمه نامه ها خسارات وارده را به صادرکننده پرداخت خواهد کرد .

ریسکهای بعد از حمل (Post- Shipment Risk) براساس مطالبه پول از خریدار نیز بیمه می گردد . بیمه ریسکهای بازرگانی و سیاسی که از قرارداد صادراتی منتج می شود به صادرکننده و بانکها اطمینان می دهد که آنها بتوانند برای خسارات ناشی از عدم بازپرداخت مطالبه ازسوی خریدار یا ضامن بعد از مدت زمان مشخص به دولت مراجعه نمایند . مدت زمان انتظار متفاوت است و به عوامل مختلفی از جمله اینکه خسارات ناشی از عوامل بازرگانی یا سیاسی است بستگی دارد .

یکی از اصول بیمه های اعتبارات صادرات این است که بیمه گذار باید بخشی از خسارات ریسک باقی مانده (Residual Risk) را خود بعهده بگیرد و شرکتهای بیمه پوشش صددرصد در این زمینه را ارائه نمی کنند . دلیل این کار راباید در این جستجو کرد که بیمه گذار دلایلی برای پیگیری خسارات داشته باشد و چنانچه بداند تمامی خساراتش تحت پوشش بیمه ای قرارداد ، تمایلی به انجام اقدامات قانونی بر علیه بدهکار را نخواهد داشت . این فرانشیز (که تا میزان ۱۵٪ خواهد بود) بعنوان سهم خسارت بیمه گذار تلقی می گردد و برحسب نوع بیمه نامه هایی که ارائه می شود می تواند متفاوت باشد .

سازمانهای بین المللی تضمین کنندگان اعتبار

تقریباً " همه دولتها علاقمند به افزایش صادراتشان هستند ، درک خطراتی که در اعطای اعتبار در تجارت جهانی وجود دارد و تقاضا برای افزایش اعتبار جهت تامین مالی پروژه های جهان سوم ، موجب شده است مسئله اعتبارات خارجی روز به روز اهمیت بیشتری یافته و طبیعتاً نقش تضمین کننده اعتبارات نیز حساس تر گردیده است . تنظیم اصول صحیح بیمه اعتبارات صادراتی و برقراری و حفظ انضباط در شرایط اعطای اعتبار برای تجارت بین الملل از اهداف مهم موسسات بیمه صادراتی در تامین مالی می باشد . در این راستا موسسات تضمین کننده اعتبارات صادراتی در جهت عقلانی کردن و توسعه تکنیکهای اعطای اعتبار و مبادله اطلاعات در خصوص تجارت پرداخت های و سایر مسائل مورد علاقه مشترک خود تصمیم به همکاری با یکدیگر گرفتند و اتحادیه ای را بوجود آوردند . بعد از جنگ جهانی که بیمه در مقابل خطرات سیاسی و اقتصادی اهمیت بیشتری یافته بود موسسات بیمه ای تحت کنترل دولت و بخش خصوصی که خطرات سیاسی را از طرف دولتها پوشش می دادند به این اتحادیه پیوستند و نهایتاً در سال ۱۹۷۴ اساسنامه اتحادیه به منظور مجاز نمودن عضویت این موسسات مورد تجدید نظر قرار گرفته و به نام فعلی آن "اتحادیه بین المللی تضمین کنندگان اعتبار و سرمایه گذاری " ویا " اتحادیه برن "

(International Union of Credit and Investment Insurers) ، (Berne Union) به

تصویب رسید . در حال حاضر اتحادیه دارای ۴۰ عضو از ۳۲ کشور است .

مؤسسات بیمه ای اعتباری که عضو اتحادیه برن هستند بمنظور اینکه رقابت بین المللی در بدست آوردن معاملات صادراتی منجر به اعطای شرایط اعتباری بسیار سهلی نگردد ، حداکثر دوره های اعتباری راباتوجه به نوع کالاها و مبالغ قرارداد ها تعیین نموده اند . منظور از حداکثر دوره اعتباری ، دوره ای است که از "نقطه شروع " (Starting Point) در ابتدای دوره اعتبار اتخاذ شده و تا بازپرداخت آخرین قسط ادامه دارد . همچنین اتحادیه برن بین حداقل ارزش قرارداد و حد اکثر دوره اعتبار روابط ثابتی را مقرر کرده است .

همچنین مؤسسات تضمین اعتبار صادرات باید در چارچوب آیین نامه اعتبارات صادراتی مورد حمایت رسمی دولت موسوم به " آیین نامه اجماعی " (Consensus) که با هدف محدود کردن رقابت در شرایط ارائه اعتبار مورد توافق کشورهای عضو سازمان توسعه همکاری های اقتصادی (OECD) قرار گرفته است عمل نماید . هدف اصلی این ترتیبات فراهم آوردن چارچوب اساسی برای یک بازار سامان یافته اعتبار صادراتی بمنظور جلوگیری از مسابقه صادراتی است که در آن کشورهای صادرکننده نه براساس اینکه کدامیک بهترین شرایط تامین مالی را فراهم می آورد بلکه براساس عرضه محصول با بالاترین کیفیت و بهترین خدمات با پایین ترین نرخ رقابت کنند .

" آیین نامه اعتبارات صادراتی حمایت شده توسط دولت " یا " آیین نامه اجماعی " شامل قوانین

ذیل می باشد :

۱- پیش پرداخت : خریدار خارجی باید قبل از حمل نسبت به انجام پیش پرداخت و میان پرداخت معادل حداقل ۱۵٪ ارزش قرارداد اقدام نماید . ۸۵٪ باقی مانده باید در قسط های مساوی متوالی ۶ ماهه بازپرداخت گردد.

۲- نرخهای بهره قابل اعمال : حداقل نرخهای بهره قابل اعمال برای اعتبارات صادراتی به طبقه بندی کشور وارد کننده بستگی دارد که عمدتاً " براساس درآمد سرانه به دو گروه تقسیم می گردند : گروه اول : کشورهای نسبتاً ثروتمند ، گروه دوم: کشورهای نسبتاً فقیر .

۳- دوره اعتبار : حد اکثر دوره اعتبار برای صادرات به کشورهای نسبتاً ثروتمند تا ۵ سال و کشورهای نسبتاً فقیر تا ۱۰ سال می باشد .

وضعیت بیمه صادراتی درایران ، مشکلات و راه حل ها

با توجه به اینکه درچند سال اخیر بسیاری از صادرکنندگان کشور ایران به بازارهای جدید منطقه بویژه جمهوریهای آسیای میانه روی آورده اند و از آنجا که شناخت کاملی از میزان اعتماد تجار این منطقه وجود ندارد و بانکهای تعدادی از این کشورها نیز درموقعیتی نیستند که اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت برای ورود کالا به نفع تجار ایرانی صادرکننده کالا افتتاح کنند ، درصد ریسک یا احتمال سوخت مطالبات صادرکنندگان بالاتر از بازارهای شناخته شده سنتی است . درچنین شرایط اهمیت تضمین صادرات یا بیمه صادرات دربرابر خطرات غیرتجاری بیش از پیش آشکار می شود . اما متأسفانه باید اذعان کرد که صادرکنندگان یا تولید کنندگان ایرانی شناخت کاملی از مزایای سیستم تضمین صادرات و نقش آن درتداوم فعالیتهای صادراتی به دست نیاورده اند . مخصوصاً" که اختیاری بودن بیمه صادرات نیز عاملی برای این امر شده است . بمنظور ترغیب صادرکنندگان ایرانی به بیمه کالاهای صادراتی و گرایش آنان به استفاده از خدمات صندوق ضمانت صادرات ضروری است که از روشهای تشویقی استفاده شود تا تدریجاً"

مقدمات فعال نمودن کامل صندوق مزبور و فراگیرنمودن بیمه کالاهای صادراتی فراهم شود . یکی از راههای منطقی برای این کار تعیین تعرفه های معقول برای انواع تضمین نامه ها ، افزایش سرمایه صندوق متناسب با حجم پوششهای تضمینی که می تواند ارائه دهد و بالاخره مرتبط ساختن اعتبارات و تسهیلات صادراتی با دارا بودن ضمانت نامه است ، بدین ترتیب که :

۱- شبکه بانکی کشور صادرکنندگانی را که کالاها و خدمات قابل صدور خود را درقبال همه خطرات احتمالی تضمین کرده اند از لحاظ دریافت اعتبار یا تسهیلات صادراتی در اولویت قراردهند .

۲- ضمانت نامه صندوق بعنوان وثیقه برای اخذ وام و یا تسهیلات اعتباری مورد پذیرش قرارگیرد.

۳- میزان سود مورد انتظار برای تسهیلات صادراتی قابل اعطاء به واحد های تولیدی یا صادرکنندگان که کالاهای صادراتی خودرا تضمین کرده اند کمتر از تعرفه متعارف سودوامهای صادراتی عادی تعیین گردد.

افزایش سرمایه صندوق و تضمین صادرات و گسترش حیطه فعالیت آن ، بدون شک راه را برای گرایش صادرکنندگان به سمت صندوق هموار می کند و مآلاً "موجب می شود که شبکه بانکی کشور با اعطای تسهیلات صادراتی به شخصیتهای حقیقی یا حقوقی که تضمین نامه بانک را برای کالاهای صادراتی خود کسب کرده اند به تامین مالی صادرات (که متأسفانه طی سالهای اخیر مورد توجه جدی قرار نداشته است) کمک کنند.

بیمه کردن کالاهای صادراتی به اشکال مختلف ضرورتی است که دیگر نمی توان آن را دست کم گرفت یا نادیده انگاشت زیرا تحرک و پویایی صادرات و تحقق اهداف کلان آن به چنین تضمینی نیازمند است. البته باید توجه داشت که کشورهای در حال توسعه هیچ گونه اتحادیه بیمه ای یا هم بستگی بانکی و مالی برای پوشش نظیر اتحادیه برن و غیره نداشته و با توجه به اینکه کشورهای مخاطب کالاهای

صادراتی ما اغلب ریسک بالایی دارند کار صادرات بویژه در بخش خصوصی مشکل تر از کشورهای پیشرفته است.

تعریف ریسک کشوری

شرایطی که در آن کلیه یا اکثر بخشهای اقتصادی کشور بنا به دلایل متفاوت قادر و یا مایل به انجام تعهدات مالی بین المللی خویش نباشد منجر به ریسک کشور می گردد . ریسک کشور می تواند ناشی از عوامل سیاسی اقتصادی و یا اجتماعی باشد . این نوع ریسک ها متوجه تعهدات بین المللی یک کشور بوده و در نتیجه تعهدات مالی کشور را که از محل منابع داخلی تامین می گردند شامل نمی شود . قابل ذکر است که تنها آن دسته از عواملی که تا حدودی در کنترل دولت یک کشور میباشند می توانند منجر به پوشش ریسک کشور می گردند بنابراین قصور منجر به ورشکستگی زمانی منجر به ریسک کشور می شود که این ورشکستگی ناشی از سوء مدیریت دولت در بخش های اقتصادی یک کشور باشد . در شرایطی که این سوء مدیریت از فعالیت بخشهای غیر دولتی ناشی گردد ، در چنین شرایطی با ریسک تجاری مواجه خواهیم بود .

عوامل منجر به بالا رفتن ریسک کشور

بخشی از عوامل ووقایعی که معمولاً "منجر به ریسک کشور می شوند عبارتند از :

۱- عوامل سیاسی : همچون جنگ، اشغال نظامی توسط قوای خارجی، شورش، بی ثباتی ناشی از ادعاهای سرزمینی، اختلافات ایدئولوژیک، تعارض منافع اقتصادی، منطقه گرایی و ایجاد قطبهای سیاسی و ...

۲- عوامل اجتماعی : همچون جنگ و شورشهای داخلی ، منازعات قبیله ای ، توزیع ناکافی درآمد ، تقسیمات مذهبی و طبقه بندی های اجتماعی و ...

۳- عوامل اقتصادی : شامل رشد بطئی درتولید ناخالص ملی - اعتصابات - افزایش سریع هزینه های مربوط به تولید ، کاهش شدید درآمدهای ناشی از صادرات ، افزایش ناگهانی واردات مواد غذایی و انرژی و ... می باشد .

لازم به توضیح است که علاوه بر عوامل فوق الذکر بلایای طبیعی نیز از جمله عواملی هستند که دربرخی موارد درارزیابی و ایجاد ریسک کشور می توانند دخالت داده شوند . به این صورت که اگر بلایای طبیعی غیرقابل پیش بینی و غیرمنتظره باشند نمی توان آنها را ازعوامل ریسک کشور دانست اما اگر تجربیات گذشته نشان دهد که این وقایع معمولاً " بصورت متواتر اتفاق میافتند (مثلاً " توفانها و بارانهای موسمی درجنوب شرقی آسیا) دراینجا دولت می تواند با تمهیداتی که ازقبل پیش بینی گردیده ، آثار زیانبار این وقایع را درصورت بروز به حداقل برساند . دراین حالت است که یک بانکدار دوراندیش ، اینگونه عوامل را نیز درارزیابی ریسک کشور مورد توجه قرارمی دهد .

همچنین بررسی عوامل اقتصادی در بروز رکود از جمله موارد قابل توجه می باشد . در صورتیکه رکود اقتصادی جهانی باشد و دولت نیز سیاستهای اقتصادی مناسب خویش را به کاربندد این حالت منجر به ریسک کشور نمی گردد اما اگر چنین شرایط اقتصادی در کشوری اتفاق افتد که درانزوا قرار گرفته و یا بدلیل سیاستهای نادرست دولت این وضعیت تشدید شود ، در این حالت رکود می تواند از عواملی باشد که منجر به ریسک کشور گردد.

طبقه بندی ریسک با توجه به تعدد عوامل آن

ریسک کشوری ناشی از عوامل و عناصر گوناگونی است که براساس هریک از آنها می توان طبقه بندی خاصی از ریسک انجام داد . ریسک می تواند براساس عوامل زیر نیز طبقه بندی شود :

۱- عوامل جغرافیایی : ریسک کشوری اساساً " مفهومی جغرافیایی است لذا می توان ریسک را با توجه

به منطقه جغرافیائی خاصی که کشور در آن واقع شده است طبقه بندی کرد .

۲- نوع وام گیرنده : با توجه به نوع وام گیرنده می توان ریسک را به ریسک دولت ، ریسک بخش

خصوصی ، ریسک شرکتها ، ریسک افراد و... تقسیم بندی کرد .

۳- ماهیت عوامل منجر به ریسک : همچون عوامل سیاسی ، اقتصادی ، اجتماعی ، طبیعی و ...

۴- هدف از تسهیلات اعطائی : مثلاً " خط اعتباری - تامین مالی صادرات - تامین مالی طرحها - وام

برای تراز پرداختها ، وامهای مربوط به توسعه و ...

۵- اقدامات متخذه توسط وام گیرنده بنا بدلائل مختلف همچون قصور در پرداختها ، نسبت به تجدید

مذاکرات مربوط به زمان بندی مجدد و استمهال دیون با شرایط خاص اقدام می کند .

۶- درجه ریسک : ریسک می تواند زیاد ، متوسط و یا کم باشد

درمیان این عوامل، شاید مهمترین عامل اقدامات متخذه توسط وام گیرنده است که به آن خواهیم پرداخت .

اقدامات متخذه توسط وام گیرنده

با توجه به اقدامات متفاوتی که توسط کشوروام گیرنده در بازپرداخت تعهدات مالی خویش اتخاذ می گردد می توان ریسک کشور را به این شرح تقسیم بندی نمود :

۱- قصور (Default) : در قصور ، وام گیرنده به وام دهنده اعلام می دارد که او هرگونه پرداخت های بعدی خود را قطع خواهد نمود چرا که او نمی تواند و یا نمی خواهد دیون خود را بپردازد و یا اینکه اساساً منکر تعهدات خود می گردد.

لازم به ذکر است که این نوع قصور متفاوت از قصور فنی است که بعداً به آن خواهیم پرداخت.

۲- اعمال کنترل های دولتی : در این حالت وام دهنده بدلیل کاهش نرخ بهره و یا عدم بازپرداخت بخشی از اصل مبلغ وام و بواسطه اعمال کنترل های دولتی در پروژه های بخش دولتی مبلغی کمتر از آنچه که در قرارداد پیش بینی شده دریافت می نماید .

۳- زمان بندی مجدد (rescheduling) و استمهال (Moratorium) : در زمان بندی مجدد ، کشور مدیون با افزایش دوره بازپرداخت دین و کاهش مبالغ قابل پرداخت در اقساط سالیانه از مقدار توافق شده قبلی نسبت به انجام تعهدات خویش اقدام می کند در استمهال ، کشور مدیون با طلب مهلت از کشور وام دهنده ، دوره تنفسی را به منظور شروع بازپرداخت بدیون از وام دهنده تقاضا می کند . به این ترتیب در زمان بندی مجدد دوره بازپرداخت بدون پیش بینی دوره تنفس افزایش یافته و مبالغ اقساط بدلیل افزایش دوره کمتر می شود و در استمهال ، شروع بازپرداخت

دین بدلیل وجود دوره تنفس به تاخیر میافتد . گاه ترکیبی از هردوروش نیز مد نظر قرار می گیرد . درهر دو این موارد وام دهنده وجوه معمولاً " پس از دوره تنفس و دردوره ای طولانی دریافت می نماید و در صورتیکه نرخهای بهره نیز ثابت توافق شده باشد از امکان استفاده ازاصل وجوه با شرایط بهتر محروم می گردند . البته ضرردیگری نیز وجود دارد و آن تحمیل هزینه های اضافی بمنظور مذاکره برای زمان بندی مجدد و استمهال می باشد که این هزینه ها پوشش داده نمی شود .

۴- قصور فنی (Technical default): در این حالت ، وام گیرنده بطور موقت بدلیل عدم توانائی و یا عدم تمایل خود قادر به بازپرداخت به موقع دین نمی گردد . این نوع قصور بیشتر به واسطه محدودیتهای سازمانی و یا عدم کارآیی مناسب سیستم محقق می شود . اگر چه در این نوع قصور وام دهنده بهره را با نرخ بیشتر (هزینه قصور) دریافت می نماید اما همچون مورد سابق هزینه های اضافی همچون انجام مذاکرات و یا نوسان نرخ بهره به او تحمیل می گردد.

۵- عدم امکان انتقال ارز : بدلیل محدودیتهای اعمال شده توسط دولت درانتقال ارز (Transfer risk) این نوع ریسک ایجاد می گردد. این ریسک متوجه وام گیرندگان بخش خصوصی است . در صورت عدم توانایی دولت درپرداخت دیون کشور بدلیل فقدان منابع ارزی کافی ، ریسک ایجاد شده تحت عناوین شماره یک تا ۴ بالا قابل طبقه بندی می باشد .

بطوریکه ملاحظه می شود وضعیت بیمه و پوشش در کشور ، در حدی است که می توان گفت هنوز اشکالات فراوانی وجود دارد و در حقیقت در مقایسه با سایر کشورها که در این فعالیتها تجربه فراوانی داشته و قدمت طولانی دارد، بیمه های غیر تجاری در ایران دوران کودکی را می گذرانند و تا کامل شدن فاصله زیادی دارند. بدلیل اینکه مخاطبین کالاهای صادراتی به مراتب از مخاطبین کالاهای صادراتی کشورهای اروپایی ضعیف تر و به عبارتی با ریسک بالاتری مواجه هستند لذا نقش سازمانهای

بیمه و پوشش در کشور ما باید چندین برابر پر رنگ تر از سازمانهای بیمه مشابه در کشورهای اروپایی باشد.

از طرفی مسئله توثیق نیز با مشکلاتی مواجه است چرا که اولاً وثایق بصورت معادل ریالی است نه ارزی در ثانی امکان تضمین متقابل در مقابل این وثایق برای تأمین مالی جهت واردات ماشین آلاتی که محصول آن برای صادرات است با مشکل مواجه شده و تقریباً امکان پذیر نیست به ویژه اینکه بانکها نیز تا سقف معینی تضمین می دهند که بانک مرکزی این سقفها را تعیین می کند و عملاً برای بخش خصوصی سهم قابل توجهی تخصیص داده نمی شود.

با توجه به اینکه بخش خصوصی باید از خدمات صندوق ضمانت صادرات اعم از اعتبار و تضمین غیره بهره مند گردد. لذا اعلیرغم اینکه در مرحله دوم به وظایف آن کاملاً اشاره شدند لازم دانستیم به عناوین خدماتی که صندوق ارائه می دهد. اشاره نموده و در ارتباط با ریسک کشورهای CIS و افغانستان و هم چنین هزینه های مربوط به استفاده از خط اعتباری و قرارداد تأمین مالی نیز اطلاعاتی بویژه برای صادرکنندگان بخش خصوصی ارائه دهیم.

خدمات صندوق شامل:

بیمه نامه کل گردش صادرات

بیمه نامه کل گردش صادرات ویژه صادرکنندگان کوچک و متوسط

بیمه نامه خاص صادرات

بیمه نامه خاص صدور خدمات فنی ومهندسی

بیمه نامه سرمایه گذاری

بیمه نامه بلا اثر شدن قراردادهای صادراتی

ضمانتنامه اعتبار تولید

ضمانتنامه اعتباری ارزی

ضمانتنامه اعتباری ریالی

ضمانتنامه پوشش اعتبار خریدار

در صورتیکه قرارداد تأمین مالی با یک بانک خارجی منعقد گردد:

- کسب نظر موافق صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک تأمین کننده مالی پیرامون پروژه

صادراتی

- انعقاد قرارداد تجاری بین فروشنده ایرانی خریدار خارجی (پیمانکار ایرانی و کارفرمای خارجی)

در صورت موافقت اولیه صندوق و بانک

- انعقاد قرارداد تأمین مالی بین بانک اعتبار دهنده داخلی و بانک مورد قبول در کشور

خریدار

- پرداخت ۱۵٪ ارزش قرارداد / اعتباری اسنادی به صورت پیش پرداخت از سوی خریدار

خارجی

- گشایش اعتبار اسنادی معادل ۱۰۰٪ ارزش قرارداد

- ارائه پوشش بیمه ای صندوق جهت اعتبار اسنادی گشایش یافته

- ارائه اسناد حمل به بانک اعتبار دهنده توسط صادر کننده طبق شرایط اعتبار و دریافت

۸۵٪ الباقی ارزش صادرات

در سر رسید مقرر در صورت عدم باز پرداخت اعتبار) از سوی خریدار خارجی) و اعلام خسارت بانک اعتبار دهنده ، صندوق خسارت مربوطه را پس از طی دوره انتظار، به بانک پرداخت نموده و اقدام به بازیافت خسارت می نماید.

در صورتیکه قرارداد تأمین مالی به صورت موردی با خریدار خصوصی کشور ثالث منعقد گردید (به صورت Open Account):

- انعقاد قرارداد فروش میان صادر کننده ایرانی و خریدار خارجی
- اعتبار سنجی خریدار خارجی توسط صندوق و اعلام نظر موافق صندوق
- بررسی صورتهای مالی سه سال گذشته خریدار و تجزیه و تحلیل نسبتهای مالی ، تعیین سقف اعتبار جهت خریدار و اعلام به بانک اعتبار دهنده داخلی
- انعقاد قرارداد تأمین مالی بین بانک اعتبار دهنده و خریدار تا سقف اعلامی صندوق
- پرداخت ۱۵٪ ارزش قرارداد به صورت پیش پرداخت توسط خریدار
- پرداخت ۸۵٪ الباقی ارزش قرارداد به صورت مدت دار
- حمل کالا توسط صادر کننده و ارائه اسناد حمل به بانک اعتبار دهنده و دریافت ۸۵٪ الباقی ارزش قرارداد به صورت نقد از بانک مزبور

هزینه های مربوط به استفاده از خط اعتباری:

۱- نرخ سود بانک اعتبار دهنده (که معمولاً لایبور + ۰.۲٪ است) از خریدار دریافت می گردد.

۲- حق بیمه صندوق که با توجه به نوع تضمین، طول دوره بازپرداخت و کشور خریدار تعیین و اخذ می گردد.

بانکهای کارگزار سیستم بانکی کشور عبارتند از:

۱- بانک اقتصاد نوین

۲- بانک پارسیان

۳- بانک پاسارگاد

۴- بانک تجارت

۵- بانک سرمایه

۶- بانک رفاه

۷- بانک کشاورزی

۸- بانک مسکن

۹- بانک ملت

۱۰- بانک ملی

۱- وضعیت ریسک کشوری و سقف پوشش کشورهای CIS و افغانستان

ردیف	کشور	گروه ریسک کشوری	GDP میلیارد دلار	درآمد سرانه	سقف پوشش کوتاه مدت (میلیون دلار)	سقف پوشش میان/ بلند مدت (میلیون دلار)
۱	ارمنستان	۷	۶.۴	۱۹۲۰	۲۷	۵۰۰
۲	ترکمنستان	۷	۱۰.۵	۱۵۸۰	۲۴	۴۷
۳	قرقیزستان	۷	۲.۷	۴۹۰	۲۴	۰
۴	تاجیکستان	۷	۲.۸	۳۹۰	۲۱	۴۱
۵	ازبکستان	۷	۱۷	۶۱۰	۳۰	۶۰
۶	افغانستان	۷	۸.۴		۱۰۰	۱۰۰
۷	بلاروس	۷		۳۶.۹	۲۰۰	۲۰۰
۸	گرجستان	۶		۷.۶	۳۵	۷۰
۹	آذربایجان	۵	۲۰.۱		۵۰	۱۰۰
۱۰	اوکراین	۵	۱۹.۵۰	۱۰۶.۵	۵۰	۱۰۰
۱۱	قزاقستان	۴	۸۱		۶۰	۱۲۰
۱۲	روسیه	۳		۹۸۶.۹	۷۰	۱۴۰

- در خصوص سلول های خالی جدول فوق اطلاعات کامل و به روز در دسترس نبوده است.

- مهمترین برنامه صندوق برای بازارهای هدف ، تغییر گروه بندی ریسک کشورها از مبنای تعیین شده توسط سازمان OECD به یک گروه بندی جدید با توجه به فاکتورها و نیازهای بومی، می باشد. بنابراین رتبه برخی کشورها به علت فاکتورهایی چون همجواری، جمعیت مسلمان، همگونی فرهنگی و در مجموع اهمیت جایگاه آنها در سیاست خارجی کشور، احتمالاً دستخوش تغییراتی خواهد شد.

۱- تامین مالی از طریق تنزیل موقت (خرید دین بشرط تادیه) Factoring

در اوایل دهه ۱۹۶۰ دو ابزار جدید برای مدیریت و تامین مالی تجارتی از ایالات متحده به اروپا وارد شد که عبارت بودند از "اجاره" و "تنزیل موقت" "اجاره" خیلی سریع در اروپا گسترش یافت که دلیل آن تا حدودی مربوط به انگیزه های مالیاتی می باشد. گسترش "تنزیل موقت" به نسبت کندتر بود ولی امروزه تعداد فزاینده ای از شرکتها در آمریکا (یعنی کشوری که ریشه "تنزیل موقت" مدرن در آنجا قرار دارد) و اروپا (شامل کشورهای اروپای شرقی)، و در چند سال اخیر به طور روزافزونی در آسیای جنوب شرقی از این ابزار مالی استفاده می نمایند.

"تنزیل موقت" را می توان به عنوان ابزاری قابل انعطاف و وسیله ای برای تامین مالی خارج از ترازنامه برای کاربرد داخلی و بین المللی توصیف نمود. شرکتهایی که از "تنزیل موقت" به عنوان وسیله ای برای تامین مالی استفاده می نمایند شامل موسسات کوچک و متوسطی هستند که این نوع تامین مالی فرامرزی را کاملاً جالب و نافع یافته اند. ولی به هر صورت "تنزیل موقت" نخواهد توانست جایگزین ابزارهای کلاسیکی که در زمینه مدیریت و تامین مالی تجارتی مورد استفاده است مانند فروش نقدی، تسهیلات اضافه برداشت، اعتبارات اسنادی، و یا ضمانتنامه های صادراتی، بشود.

۱-۱- تعریف

"تنزیل موقت" عبارت است از فروش نقدی مطالبات یا حسابهای دریافتنی به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی فروشنده (صادرکننده یا سازنده) با فروش اینگونه حسابها مالکیت خود را به "عامل" انتقال می

دهد ، و "عامل" نیز کلیه سیاهه های لاوصول فروشنده را خریده و مسئولیت ترتیبات بعدی با خریدار کالا را تحت نظر خویش می گیرد و حق رجوع به بدهکار اصلی را دارد.

"تنزیل موقت" با بدهیهای کوتاه مدت سروکار دارد . درابتدای کار "عامل" وضعیت اعتباری بدهکاران را ارزیابی می نماید و چنانچه نتیجه این ارزیابی اعتباری مثبت باشد خطر توانایی مالی بدهکار را برای پرداخت درسررسید معین تا سقف مشخصی برعهده می گیرد . سپس "عامل" بر مبنای سقف تصویبی فوراً" پیش پرداختی را که معمولاً" حداکثر معادل ۹۰ درصد ارزش سیاهه می باشد قبل از سررسید سیاهه در اختیار فروشنده قرار می دهد . فروشنده هم کارمزدی بر مبنای پیش دریافت برای خدمات "عامل" می پردازد که نرخ آن ثابت است و بستگی به ماهیت معامله مربوط یعنی تعداد حسابهای دریافتنی ، تعداد سیاهه های بدهکار مربوط در سال ، خطر پیش بینی شده و کشور مقصد کالا دارد . درکشور های پیشرفته ، به ویژه در کشورهای اروپایی ، نرخ اینگونه کارمزد ها بین یک تا ۲/۵ درصد متغیر است .

۲-۱- عناصر سه گانه اصلی در تنزیل موقت

شرکتهایی که قبل از عقد قرارداد مربوط به "تنزیل موقت" عناصر اصلی آن یعنی خدمات ؛ پوشش خطر مترتب به آن ؛ و تامین مالی را مورد ارزیابی و بررسی قرار میدهند مطمئناً" از این ابزار نهایت استفاده را به عمل می آورند . اگر چه برخی ممکن است فقط از یکی از این سه عنصر استفاده نموده و نیازی به عقد قرارداد برای استفاده از یک مجموعه "تنزیل موقت" را نداشته باشند.

۱-۲-۱- خدمات

با انتقال حسابهای دریافتنی ازفروشنده به "عامل" دیگر نیازی نخواهد بود که فروشنده این نوع حسابها را دردفاتر خود نگاه دارد. این جنبه ازحسابداری، شامل ثبت سیاهه های صادره، دریافت وجوه، و ثبت برگه های بستانکار، توسط "عامل" انجام میگردد و "عامل" است که مطابقت تنزیلها را با شرایط پرداخت مندرج درقرارداد فروش کالا تعیین می نماید و هم اوست که درصورت نکول خریدار کالا درسررسید، مراتب را ازطریق مکاتبه یاد آوری، ودرصورت لزوم دست به اقدام حقوقی برای وصول وجه سیاهه می زند. "عامل" این خدمات را برای حسابهای دریافتنی که خطر عدم وصول آنها را به عهده گرفته، و نیز برای آن نوع حسابهایی که فقط برای وصول به وی انتقال داده شده است انجام می دهد. این خدمات برای شرکتهایی که وارد بازارهای تازه می شوند، یا تجربه ناچیزی ازبازار صادراتی مربوطه دارند، از اهمیت بالایی برخورداراست. درخصوص مورد اخیر "عامل" می تواند اطلاعاتی درباره مسائل محلی نظیر شرایط پرداخت و امور گمرکی، یا راهنمایی های حقوقی ویژه به مشتری خود ارائه نماید.

۲-۲-۱- پوشش خطر

علاوه برمدیریت حسابهای دریافتنی، خدمات ضروری دیگری که توسط "عامل" ارائه می شود برای خریداران ازلحاظ خطر مربوطه است. "عامل" با تجربیات وسیعی که از نحوه پرداخت بدهکاران دارد، قادرخواهد بود که وضعیت اعتباری مشتریان کنونی و آتی را محک زده و دربرخی موارد مشتری خود را از فروش نامحدود به خریدار خاص برحذر دارد. درصورتی که "عامل" خطر اعتباری بدهکاران را تایید نماید، درآن صورت یک سقف اعتباری برای وی درنظر گرفته که فروشنده کالا را از پرداخت وجه کالاهای تحویلی مطمئن می سازد. زیرا حتی اگر خریدار کالا ازپرداخت خودداری نماید "عامل" متعهد به پرداخت کل مبلغ بدهی خریدار کالا خواهد بود؛ البته به این شرط که اختلافی بین خریدار و فروشنده درخصوص کالای تحویلی وجود نداشته باشد.

برای آن نوع حسابهای دریافتنی که "عامل" خطراتباری مربوط را تقبل می نماید معمولاً تا سقف ۹۰ درصد ارزش سیاهه به صورت پیش پرداخت در اختیار مشتری قرارداد می شود بقیه بدهی زمانی به مشتری پرداخت می گردد که وارد کننده بدهی خود را با "عامل" تسویه نموده باشد چنانچه در سررسید بدهکار از پرداخت خودداری نماید ممکن است که کل مبلغ حسابهای دریافتنی از "عامل" مورد مطالبه قرار گیرد ؛ اگرچه در برخی موارد امکان مراجعه به صادرکنندگانی قرار گیرد که مجبور به اعطای شرایط پرداخت درازمدت هستند "عامل" نیز مانند بانک بهره پیش پرداخت را از مشتری خود انتظار دارد .

۳-۱- زمینه های کاربردی "تنزیل موقت"

"تنزیل موقت" ابزار مالی است که برای مدیریت بدهیهای کوتاه مدت حاصل از فروش کالا و خدمات کاربرد دارد . یکی از ضوابطی که می تواند مناسبت استفاده از این ابزار مالی را مشخص نماید تعداد خرید ها از یک منبع واحد می باشد . هرگاه فقط یک مورد خرید از یک فروشنده در میان باشد ، هزینه تحقیقات اعتباری (و همچنین سایر هزینه ها از قبیل هزینه مدیریت) می تواند بسیار باشد . به طور سنتی "تنزیل موقت" در کلیه جنبه های صنعت نساجی و به ویژه بخش پوشاک و البسه مورد استفاده بوده است . البته تمامی کالاهای مصرفی از مبیل و صندلی و اسباب بازی گرفته تا مواد غذایی ، نوشیدنی ها و کتاب قابل تامین مالی از طریق "تنزیل موقت" می باشد . امروز عاملین این معاملات فعالیت خود را به بخش تولیدات انبوه ، از جمله لوازم یدکی ، مواد شیمیایی و پتروشیمی ، کاغذ و چوب ، کالاهای برقی و الکترونیکی گسترش داده اند. این روند رشد برای "تنزیل موقت" نتیجه افزایش تجارت بین آسیای جنوب شرقی از یک طرف و اروپا و ایالات متحده آمریکا از طرف دیگر است .

۴-۱- قرارداد "تنزیل موقت"

قرارداد "تنزیل موقت" جزئیات رابطه بین طرفین یعنی "عامل" و مشتری را دربر می گیرد. انتقال حسابهای دریافتنی به عامل که در اغلب موارد از طریق اینگونه حسابها توسط "عامل" عملی می گردد در قرارداد تصریح می شود. از طریق چنین قراردادی مشتری در موارد زیر به "عامل وکالت می دهد.

الف - فرم انتقال نامه که در کشورهای مختلف متفاوت است.

ب- درصد پیش پرداخت قابل پرداخت به مشتری.

ج- طرق تعیین و ابطال خط اعتباری برای مشتریان.

د- چگونگی رسیدگی به اختلافات مربوط به کالای تجارتي.

ه- شرایط پرداخت به مشتری از طرف "عامل".

و- کارمزد و نرخ بهره.

اغلب قراردادهای "تنزیل موقت" متن مشابهی دارد. البته شرایطی نیز نظیر شرایط مربوط به انتقال نامه وجود دارد که در کشورهای مختلف متفاوت می باشد. در اروپا عرف براین است که طبق توافق بین مشتری و "عامل" تمامی حسابهای دریافتنی لزوماً باید به "عامل" فروخته شود ولی در آمریکای شمالی اغلب عاملین پیشنهاد قرارداد قابل تسهیم را ارائه می نمایند که عبارت از انتقال حسابهای دریافتنی به دو یا تعداد بیشتری از عاملین است.

۵-۱- ارتباط بین مشتری و "عامل" پس از عقد قرارداد

"تنزیل موقت" از نوع خدماتی است که عملکرد انبوه دارد هزاران سیاهه ممکن است توسط یک "عامل" یا سیستم کامپیوتری وی مورد عمل قرارگیرد. بنابراین نوع ارتباط با مشتریان استاندارد شده و عمدتاً از طریق فرمهای معین یا روشهای استاندارد شده که درکلیه زمینه های خدماتی ("تنزیل موقت") مورد استفاده است صورت می پذیرد. این ارتباطات عبارتند از:

الف- هنگام تعیین خط اعتباری توسط مشتری لازم است که (فرم تخصیص اعتبار) از سوی مشتری و عامل تکمیل شود. با امضای این فرم عامل تخصیص سقف اعتباری را تایید می نماید.

ب- پس از تخصیص و تائید حد اعتباری، مشتری می تواند نسبت به حمل و تحویل کالا اقدام نماید. برروی سیاهه ای که صادر می گردد، یابرووی برچسب الصاقی به آن بایستی نام "عامل" و تصریح پرداخت به وی قید گردد.

ج- نسخه ای از سیاهه همراه بافرم (اطلاعیه و انتقال حسابهای دریافتنی) بایستی به عنوان "عامل" ارسال شود.

د- "عامل" با ارسال فرم (تائیدیه سیاهه و اعلامیه بستانکار) دریافت سیاهه و یا اعلامیه بستانکار را تائید می کند.

ه- با توجه به تواتر پرداختها (روزانه، هفته ای دوبار، هفتگی و غیره) "عامل" حسابهای دریافتنی را که هنوز پرداخت نشده با ارسال فرم (صورت دریافتنی ها) به اطلاع مشتری می رساند.

و- علاوه بر این روشهای استاندارد ، "عامل" با ارسال گزارشهایی به شرح زیر مشتری را از چگونگی و تسلسل پرداختها آگاه می کند :

❖ گزارش حساب جاری که در آن پیش پرداختهای "عامل" ، پرداختهای مشتری ، کارمزد ، و بهره ثبت شده است .

❖ حساب تضمینی ، صورت کامل سیاهه های انتقال ، برگه های بستانکار و پرداختها .

❖ محاسبه کارمزد قابل پرداخت به "عامل" .

❖ محاسبه بهره قابل پرداخت به "عامل" .

۶-۱- جنبه های حقوقی

"تنزیل موقت" اغلب به عنوان فروش نقدی حسابهای دریافتنی تعریف می شود از طریق فروش چنین حسابهایی ، مشتری مالکیت آنها را به "عامل" منتقل می کند. در اجرای مفاد قرارداد ، مشتری حسابهای دریافتنی را به "عامل" انتقال می دهد و لذا مقتضیات حقوقی برای معتبر بودن این انتقال بایستی به دقت رعایت شود . در ایالات متحده باین انتقال از طریق تکمیل اقرارنامه مالی و در فرانسه به وسیله استفاده از سندی قانونی که به آن وکالتنامه گفته می شود و در برخی ممالک دیگر اروپایی از طریق فرم خاصی انجام می گیرد . عاملین خرید اینگونه مطالبات در شناخت قوانین مربوط به واگذاری و انتقال حقوق دارای تخصص می باشند و اغلب قوانین برخی از کشورهای خارجی را نیز می شناسند .

انتقال حسابهای دریافتنی به "عامل" هیچ عنوان تغییری در حقوق و تعهدات بدهکار ایجاد نمی نماید . حتی اگر اختلافی در خصوص کالا بوجود آید ، "عامل" از هرگونه خطر وزیانی مصون می باشد ، زیرا اینگونه اختلافها ارتباطی به وی ندارند . اگر این اختلاف به نفع مشتری وی (فروشنده) پایان پذیرد در آن

صورت "عامل" مجدداً تعهدات قراردادی خود را از سر می گیرد. در صورت عقد قرارداد برای انتقال حسابهای دریافتنی لازم است که بدهکار از عقد چنین قراردادی، و نام "عامل" که اکنون جایگزین طلبکار شده است مطلع گردد، زیرا در غیر این صورت همچنان پرداختهای خود را به نفع فروشنده کالا ادامه خواهد داد. "عامل" بایستی از مشتری بخواهد که به کلیه سیاهه های صادره خود برچسبی مبنی بر انتقال و واگذاری الصاق نماید. اگر انتقال دارای اعتبار قانونی باشد و خریدار کالا علیرغم دریافت اطلاعاتیه انتقال همچنان پرداخت به نفع صادرکننده را ادامه دهد، دربسیاری از کشورها "عامل" می تواند وجوه مربوطه را از صادرکننده مطالبه نماید.

۷-۱- "تنزیل موقت" بین المللی

نسبت حجم معاملات "تنزیل موقت" بین المللی به کل حجم معاملات "تنزیل موقت" در جهان بسیار ناچیز است. ولی در برخی کشورهای و برای برخی کالاهای خاص "تنزیل موقت" صادراتی نقش مهمی را ایفا می نماید. قسمت قابل ملاحظه "تنزیل موقت" بین المللی از طریق سیستمی که در آن دو "عامل" یعنی دو شرکت "تنزیل موقت" دخالت دارند انجام می گیرد.

صادرکننده با شرکت "تنزیل موقت" محلی تماس گرفته و اطلاعات راجع به کشورهایی که قصد صدور کالا به آنجا را دارد، نام خریداران، و حدود اعتباری مورد نیاز را در اختیار شرکت مذکور می گذارد. این شرکت که "عامل" صادراتی نام دارد با کارگزار خود (شرکت "تنزیل موقت" وارداتی) در کشور یا کشورهای مورد نظر تماس می گیرد. شرکتهای "تنزیل موقت" وارداتی تحقیقات اعتباری لازم را به عمل آورده و حدود اعتباری مناسب را از طریق شرکتهای "تنزیل موقت" صادراتی به صادرکننده ابلاغ و نسبت به وصول مبالغ بدهی و حتی پیگیری وصول وجه از وارد کننده اقدام می نمایند. برای صادرکننده

، این سیستم که در آن دو "عامل" دخالت دارند وسیله ای بسیار ساده است . زیرا دیگر لازم نیست خطر اعتباری برای یک فروش خارجی را تحمل کند و درواقع حسابهای دریافتنی حاصل از صادرات را به شرکت "عامل" صادراتی واگذار نموده است . ضمناً در صورت درخواست صادرکننده ، "عامل" کلیه اطلاعات حقوقی و بازرگانی لازم در رابطه با کشورهای مقصد کالای صادراتی را در اختیار وی قرار خواهد داد . تامین مالی بدون وقفه و فوری حسابهای ماحصل صادرات می تواند باعث کاهش خطر ارزی شود . برخی شرکتهای "تنزیل موقت" عقد قراردادهای به اصطلاح "تنزیل موقت" صادراتی مستقیم یا "تنزیل موقت" وارداتی مستقیم را پیشنهاد می نمایند که در آنها فقط یک "عامل" دخالت دارد .

۱-۷-۱- "تنزیل موقت صادراتی مستقیم

این نوع "تنزیل موقت" اغلب برای صادرات به کشورهایی که در آنجا شرکتهای "تنزیل موقت" فعالیت ندارند و یا توسط "عاملهایی" که دارای اطلاعات صحیح از کشورهای وارد کننده خاص، وضعیت اقتصادی آنها ، و اعتبار مشتریان خاص هستند مورد استفاده قرار میگیرد . "درتنزیل موقت" صادراتی مستقیم "عامل" در برخی موارد از ضمانت نامه های صادراتی دولتی استفاده می نماید .

۱-۷-۲- "تنزیل موقت" وارداتی مستقیم

این شکل از "تنزیل موقت" برای صادرات به کشورهایی که در آن خدمات "تنزیل موقت" توسعه یافته است مناسب می باشد . برای مثال تولید کننده ای در ایالات متحده آمریکا ممکن است درصد افزایش فروش خود در انگلستان باشد .

در این حالت یک شرکت "تنزیل موقت" در انگلیس که دارای اطلاعات تخصصی در زمینه مقررات و قوانین مالی و تجاری در کشور وارد کننده است می تواند به تولید کننده آمریکایی برای اداره و مدیریت

حسابهای دریافتنی و تامین مالی فروشهای وی (که باعث کاهش احتمالی خطر ارز می باشد) و تحدید زیانهای اعتباری احتمالی کمک نماید . ضمناً این شکل از "تنزیل موقت " توسط شرکتهای بازار مشترک کشورهای بلوک شرق سابق (کومکون) برای صادرات به اروپای غربی مورد استفاده بوده است .

۲- خرید (تنزیل) قطعی دین (اسناد) Forfaiting

واژه "فورفیتینگ " درمعنی عام کلمه یعنی خرید تعهدات مالی ناشی از فروش کالا یا خدمات ، به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی آنها ، وبدون حق مراجعه به متعهدین قبلی .

با قید شرط " عدم مراجعه " کلیه زیانهای احتمالی و مشکلات مربوط به وصول اینگونه تعهدات به متعامل تعهدات، که مطالبات صادرکننده را پس از کسرپهره مورد نظر نقداً پرداخت (تنزیل) نموده، انتقال می یابد. واژه "فورفیتینگ" ماخوذ از واژه فرانسوی "فورفیت" است و مفهوم "واگذاری حقوق " را که زیربنای اصلی اینگونه معاملات است ایفاد مینماید .

اسناد مالی : درمعاملات خرید قطعی دین ، اسناد مالی غالباً به شکل برات و سفته می باشد ، اگرچه بدهیهای دفتری ، پرداختهای معوق ناشی از اعتبارات اسنادی ، وسایر شکلهای تعهد نیز به صورتی غیرمتداول مورد معامله قرارمی گیرد . قبول سفته و برات برای انجام اینگونه معاملات به علت سابقه طولانی آنها به عنوان ابزار تامین مالی ، و همچنین سادگی ذاتی آنها است ، زیرا به آسانی قابل انتقال هستند و مسائل و مشکلات آنها درچارچوب حقوقی بین المللی راساً قابل رسیدگی است .

مطالباتی که دراینگونه معاملات به صورت قطعی خریداری می گردد معمولاً دارای تضمینی می باشد که به آن " aval " اطلاق می شود ، و آن عبارت است از: تضمین نامه بدون قید و شرط و غیر قابل فسخ بانکی که مورد قبول خریدار متعهد بوده و آزادانه قابلیت انتقال داشته باشد. از آنجا که وارد کننده

خارجی و متعهد پرداخت به طور معمول ناشناخته می باشد و زیان احتمالی برای خریدار تعهد قابل تخمین نیست ، لذا در صورت عدم پرداخت ازسوی متعهد ، متعامل فقط می تواند به تضمین نامه بانکی به عنوان تنها وثیقه ای که در اختیار دارد متکی باشد .

در نتیجه ، وجود این شرط یعنی ارائه تضمین نامه بانکی یا "aval" با توجه به عامل [شرط] عدم مراجعه " به عامل [فروشنده دین] در معاملات خرید قطعی دین ازبالاترین اهمیت برخوردار است . معاملات خرید قطعی دین به هرارزی که متعامل بتواند اعتبار مناسب تا تاریخ سررسید تحصیل نماید امکان پذیر می باشد . از آنجا که خرید قطعی دین به طور معمول معاملات دارای سررسید میان مدت و همچنین معاملات دارای سررسید کوتاهتر رانیز شامل می گردد ، لذا ارز اصلی مورد استفاده ارزهای بازار اروپا همراه با پول ملی کشور محل اقامت متعامل می باشد . معمولاً " در این نوع معامله ازد دلار آمریکا ، یورو ، و فرانک سوئیس استفاده می شود .

هر متعامل باید سقف معاملاتی خود را مشخصاً تعیین نماید . این شرط عمدتاً " بالحاظ نمودن شرایط بازار برای تامین مالی اتکایی و برای فروش تعهد به سرمایه گذاران احتمالی و همچنین با توجه به برآورد خطرات موجود در هر معامله تعیین می گردد . پس از اینکه متعامل تصمیم به خرید تعهدی گرفت روش انجام کار ساده و سریع است . صادرکننده طلب خود را که عبارت از ارزش اسمی است (مبلغ مندرج در سفته یا برات) پس از کسر بهره (تنزیل) برای کل دوره یعنی تا تاریخ سررسید ، فوراً " و نقداً دریافت می دارد . این معامله برای صادرکننده در واقع به منزله تبدیل یک فروش مدت دار کالا به یک فروش نقدی کالا است . تنها مسئولیت وی در این است که کالا را به وجه رضایت آمیزی تولید و تحویل نموده و اسناد تعهد را به وجه صحیح تنظیم نماید . این عامل آخر ، همراه با نرخ بهره ثابت که بدواً " برای کل معامله دریافت می شود خرید قطعی دین را برای صادرکننده جذاب می نماید .

۱-۲- مقایسه خرید قطعی دین با سایر روشهای تامین مالی

خرید قطعی دین چندین روش بانکی را تواما" دربردارد . گفته می شود که تقریبا" درحد فاصل بین معاملات وامی موسوم به " یورو بانک " و معاملات اوراق قرضه اروپا ("یوروباند") ازیک طرف ، و تامین مالی تجارتي سنتی (یعنی تنزیل کوتاه مدت برات و سفته های تجاری) و " فاکتورینگ " (تنزیل موقت) بین المللی ازطرف دیگر است . البته عناصری ازاینگونه معاملات درخرید قطعی دین وجود دارد ولی کم وبیش خرید قطعی دین نوعی خاص ازتامین مالی تجارتي است . خرید قطعی دین با سایر اشکال تامین مالی بین المللی دارای شباهتهایی به شرح زیر است :

۱. خرید قطعی دین مانند اوراق قرضه اروپایی با نرخ بهره ثابت انجام می گیرد .
۲. خرید قطعی دین به طور معمول یک اعتبار میان مدت است ضمن آنکه اسناد تجاری باسررسید کوتاهتر را نیز شامل می شود که ازنظر سررسید با اعتبار عادی "ارزاروپایی" شباهت دارد .
۳. دربسیاری موارد خرید قطعی دین شامل قبول تعهد بانک خارجی یا دولت خارجی می شود که ازاین لحاظ مجددا" قابل قیاس بابازار اروپایی می باشد .
۴. خرید قطعی دین مانند معاملات سنتی تنزیل بروات برپایه تنزیل سفته ها و بروات تجارتي استواراست .
۵. خرید قطعی دین مانند تامین مالی تجارتي معمولی براساس اسناد مربوط به معاملات تجارتي بین المللی انجام می شود . اعتبارات مالی می تواند به وسیله تامین مالی بدون حق مراجعه به واگذارنده پوشش شود ولی روش کار متفاوت است .

۶. خرید قطعی دین از لحاظ مبلغ محدودیتی ندارد و می تواند معاملات صادراتی از رقم مثلا " یکصد هزار تا یکصد و پنجاه میلیون فرانک سوئیس را دربرگیرد . اینگونه معاملات مانند وامهای ارز اروپایی می تواند به صورت سندیکایی عمل شود .

۷. خرید قطعی دین مانند اعتبارات صادراتی میان مدت دولتی می تواند درارتباط با تامین مالی کالاهای سرمایه ای انجام پذیرد .

۸. " خرید قطعی دین " به معنای خرید دین از صادرکنندگان می باشد و ازاین لحاظ با "فاکتورینگ" که وصول مطالبات به جانشینی ازطرف طلبکار می باشد دارای مفهوم مشترک است .

۹. متعامل خرید قطعی دین خطرعدم پرداخت را از صادرکننده به خود منتقل مینماید و لذا معامله خرید قطعی دین ازاین لحاظ با برخی پروژه های صادراتی دولتی یا بیمه صادراتی بین المللی مشابهت دارد .

۱۰. معاملات خرید قطعی دین ازدیدگاه سرمایه گذاری برای بانکها ، موسسات مالی و اشخاص ازجذابیت برخوردار می باشد و لذا با سایر سرمایه گذاریهای پرسود رقابت می نماید . علیرغم اینکه خرید قطعی دین ویژگیهای مشترکی با سایر معاملات تامین مالی دارد معهذا مقوله متفاوتی است . این معاملات به گونه خاص با نیازهای صادرکنندگان که احتیاج به تامین مالی سریع بدون تنظیم اسناد قانونی پیچیده دارند و می خواهند از خطرات موجود درفروش غیر نقدی احتراز جسته و درعین حال امکان اعطای اعتبارات میان مدت را به خریداران کالای خود داشته باشند و نهایتا " درپی تحصیل تامین مالی به روش آبرومند و دوراز تبلیغ می باشند منطبق شده است . تا حدودی از حمایت

قانونی برخوردار هستند و به صورتی فزاینده به عنوان اسناد اعتباری یا سرمایه گذاری میان مدت مورد استفاده می باشند . در گذشته این دو سند عموماً " ابزار پرداخت بوده اند .

اگر برات به پول کشور محل پرداخت نباشد در آن صورت کلمه " موثر " باید در جلوی مبلغ حروفی قید گردد . در غیر این صورت طلبکار نمی تواند از قبول مبلغ مورد مطالبه به پول کشور وارد کننده تسعیر شده به نرخ مربوط بموجب قوانین متحدالشکل امتناع ورزد . قید کلمه " موثر " در جهت کاهش خطر ارزی عمل می نماید .

مطالبات ثبت شده دفتری و اعتبارات اسنادی مدت دار عموماً " از قابلیت کمتری برای اینگونه معاملات برخوردار هستند زیرا قراردادهای زیربنایی آنها پیچیده تر بوده و لذا نیاز به آگاهی و آشنایی نزدیک کلیه طرفها از قوانین حقوقی و تجارتي جاری در کشور بدهکار دارد . هردوی این موارد در مقایسه با برات و سفته توجه بیشتری را به جزئیات طلب معطوف می نماید و از این گذشته بلامنازع بودن مطالبات دفتری یعنی عدم وجود ادعاهای متقابل باید به وضوح تصریح گردد .

۴-۲- نحوه تضمین پرداخت

ضمانت یا تضمین نامه موسوم به " aval " عمدتاً " باعث افزایش معامله پذیری مطالبات و تحدید خطر تجارتي می شود . این ضمانت نامه نوعی تعهد پرداخت می باشد که مستقیماً " با قید عبارت " به وسیله آوال " و الحاق امضا در سند درج و حاکی از تضمین پرداخت بلا شرط و غیر قابل برگشت می باشد . از طریق صدور این ضمانت نامه ، قابلیت معامله آزادانه مطالبات تضمین می شود . در خصوص برات تصریح اینکه ضمانت نامه از طرف براتگیر صادر گردیده ضروری است .

تعریف ضمانت

ضمانت اغلب به صورت یک سند جداگانه صادر می گردد که در آن مبلغ و سررسید پرداخت یعنی مبلغ سرمایه گذاری مربوط بعلاوه بهره مورد مطالبه ازوارد کننده قید می شود شرکتهای دولتی و نیز بانکها می توانند به عنوان ضامن پذیرفته شوند .

ضمانت دولتی

اینگونه تضمین نامه ها غالبا" به انجام مطلوب و رضایت بخش قرارداد تجارتی اصلی مرتبط بوده و در نتیجه با ضمانت نامه های ساده تفاوت دارند . در قبال این نوع تضمین نامه بسیار مهم است که متعامل اطمینان حاصل نماید که قرارداد تجارتی اصلی دقیقا" و طبق شرایط معمول انجام پذیرفته و تضمین نامه به وجهی بدون قید و شرط و برگشت ناپذیر از نفوذ و اعتبار برخوردار باشد .

ضمانت بانکی

این ضمانت نامه ها معمولا" به صورت مستقل از سوی بانک صادر می شوند یعنی معمولا" هیچگونه ارتباط قانونی با قرارداد اصلی پیدا نمی کنند . بانک ضامن خود را به طور غیر مشروط و برگشت ناپذیر متعهد پرداخت مبلغ مندرج در ضمانت نامه می نماید . اغلب هم بانک ضامن همان بانک وارد کننده یا گشایش کننده اعتبار اسنادی می باشد . بانک ضامن باید از لحاظ شهرت و موقعیت بین المللی قابل قبول باشد . این ضمانت فقط قابل صدور از سوی یک بانک بین المللی شناخته شده و ثبت شده در کشوری است که مبلغ مورد مطالبه به پول رایج آن کشور باشد . ضمانت نامه های بانکی اغلب آزادانه قابل انتقال هستند مگر اینکه غیر قابل انتقال بودن در آنها صراحتا" قید شده باشد .

در نهایت بهترین نوع ضمانت نامه ، ضمانت نامه ای است که بدون قید و شرط ، برگشت ناپذیر و کاملاً انتقال پذیر باشد تا مطالبات تضمین گردیده و انتقال آزادانه آنها حتمی شود . به هر حال تفسیر حقوقی ضمانت نامه "aval" و سایر تضمین نامه ها در تمامی کشورها یکسان نیست . گاهی اوقات در کشورهای غیر اروپایی نظریه حقوقی مبتنی بر نیت اصلی طرفهای قرارداد می باشد که احتمالاً جنبه غیر مشروط بودن ضمانت نامه را مورد تردید قرار می دهد . چنین معاملاتی باید تصریح کند که ضمانت نامه مربوط به موجب قوانین کدام کشور قابل اجرا بوده و در کشور مورد نظر ضمانت نامه غیر مشروط باید بین متعامل و بانک ضامن مورد توافق قرار گیرد .

۵-۲- انعقاد قرارداد خرید قطعی دین

مراحل یک معامله خرید قطعی دین را نیازهای خاص مشتری و نیز ویژگیهای هر قرارداد تعیین می نماید ولذا هیچگونه فرمول کلی قابل ترسیم نیست . باین وجود تسلسل منطقی مراحل از درخواست اولیه تا پرداخت نقدی براساس تجربه به شرح زیر قابل توضیح است :

۱- طرفهای معامله : درخواست انجام معامله می تواند مستقیماً از طرف صادرکننده طرح شود ، سپس تنزیل سند توسط متعامل به حساب و مسئولیت خودش انجام می گیرد روش دیگر این است که درخواست ازسوی بانکدار صادرکننده بعمل آید یعنی بانک صادرکننده سند را دریافت نماید و آن را در اختیار متعامل قرار دهد . در این حالت متعامل یا اصالتاً یا بعنوان نمایندگی ازسوی بانک عمل می نماید و در صورت نمایندگی مسئولیت بررسی صحت اسناد برعهده متعامل خواهد بود . متعامل ممکن است به دلیل سیاست کاری و یا سقف اعتباری کشور مربوطه سند بدون حق مراجعه را نزد خریدار ثالث تنزیل مجدد نماید . در صورت تنزیل مجدد سود متعامل عبارت خواهد بود از تفاوت نرخ

خرید و فروش. تنزیل مجدد باید دروهله نخست و قبل ازهرچیز به خاطر بهبود وضعیت تقسیم خطرصورت پذیرد و نه با نیت رفع خطر ؛ زیرا خلاف اصول صحیح تجاری است که خریدار ادعا نماید سند را اصالتاً ازسوی خود خریداری می نماید و حال آنکه درواقع آن را به خریدار ثالثی واگذار می کند .

متعامل باید اطمینان حاصل نماید که درهنگام تنزیل کلیه مشکلات و اختلافات مربوط به قرارداد اصلی بین صادرکننده و وارد کننده حل شده است درصورتی که درخواست طرح شده ازسوی صادرکننده ماهیت کلی داشته باشد درآن صورت نیاز های اعتباری وی باید دقیقاً " بررسی و روشن شود و دراینجا است که نقش مشاوره ای متعامل برای کمک به صادرکننده درانتخاب بهترین و مناسب ترین شکل تامین اعتبار ظاهر می شود اگرتنزیل مطالبات و انتقال کلیه خطرهای مربوطه مورد نظر صادرکننده باشد درآن حالت امکان انجام معامله خرید قطعی دین بوجود می آید .

۲- پیشنهاد اولیه : دراغلب موارد صادرکننده مایل است که ازهزینه های احتمالی تامین اعتبار آگاهی پیدا کند تماس برای کسب این آگاهی معمولاً " هنگامی بوجود می آید که قرارداد تجاری مربوط به صادرات کالا بین صادرکننده و وارد کننده دردست تهیه قرارداداشته باشد . درچنین مرحله مقدماتی از آنجا که تمامی جزئیات معامله قطعی و شناخته شده نیست لذا متعامل نمی تواندکه پیشنهاد الزام آوری ارائه دهد .ولی به هرصورت متعامل می تواند درپاسخ استعلام صادرکننده یا بانک وی که معمولاً " شفاهی و تلفنی بعمل می آید - نرخ تنزیل تقریبی و غیر تعهد آوری را اعلام دارد این اعلام تقریبی نرخ به صادرکننده امکان می دهد که ترکیب قیمت پیشنهادی فروش کالای خود را برهمان اساس تعدیل نماید .

۳- اطلاعات لازم برای پیشنهاد قطعی : در مرحله بعدی معامله ، آنگاه که جزئیات لازم روشن شد صادرکننده از متعامل درخواست پیشنهاد قطعی خواهد داشت . برای ارائه پیشنهاد قطعی و تعهد آور اطلاعات زیر مورد نیاز متعامل می باشد:

✕ مبلغ ، نوع ارز ، و مدت اعتبار

✕ کشور صادرکننده ، کشور وارد کننده ، و کشور ضامن

✕ نوع دین [اسناد] مورد معامله (مانند سفته ، برات و مانند آن)

✕ نوع ضمانت (تضمین نامه ، "آوال" ، یا ضمانت جداگانه)

✕ جدول بازپرداخت (مانند مبالغ و سررسید های بروات یا سفته ها)

✕ نوع کالای صادراتی ، تاریخ تحویل کالا ، و تاریخ تحویل اسناد

✕ مجوزهای لازم (مانند مجوز صادرات ، انتقال و غیره)

✕ محل پرداخت بروات یا سفته ها

۴- دریافت و بررسی اسناد : چنانچه پیشنهاد قطعی از سوی صادرکننده یا بانک وی پذیرفته شود ، در آن حالت طرفین متقابلاً "متعهد خواهند بود . ارائه کننده اسناد ملزم می باشد که اسناد را به طور صحیح و بموقع به متعامل تسلیم نماید . متعامل نیز متعهد به خرید دین به نرخ مورد توافق خواهد بود . اطمینان از صحت اوراق تجاری و سایر اسناد (نوع سند تنزیلی ، وثیقه و قابلیت معامله آن ، مجوز وارداتی و سایر اجازه نامه ها) در این مرحله از معامله نقش مهم و ویژه ای را بازی می کند . تائید صحت امضاهای ذیل اسناد نیز از اهمیت بسیار برخوردار است .

۱- هزینه تامین مالی اتکایی : میزان این هزینه که بزرگترین جزء تشکیل دهنده نرخ معامله می باشد براساس هزینه پول در بازار های پولی برای دوره تامین مالی مناسب تعیین می شود .

۲- درصد پوشاندن خطر : این درصد برای کشورهای مختلف متفاوت است و شامل هزینه های اداری و حق بیمه که نرخ متغیر دارد میگردد . تجارب و نظرات موسسات مالی که در بازار اروپا فعالیت دارند به ویژه در تعیین ریسک کشور از اهمیت برخوردار است . محاسبه هزینه با استفاده از عوامل فوق نرخ معامله را براساس بهره وری بدست می دهد . از آنجا که خرید دین به شکل قطعی براساس کسر بهره در هنگام معامله صورت می گیرد این نرخ بهره وری باید به نرخ تنزیل مناسب تبدیل گردد . البته معاملات خرید قطعی دین نیز همیشه براساس نرخ تنزیل انجام می شود . این عرف از آنجا ناشی میشود که نرخ تنزیل عموماً "روش محاسبه کاملاً" شناخته شده ای است و سنت بازار همیشه روش محاسبه تنزیلی را در مورد برات و سفته بکار برده است . از دیگر عناصر متشکله هزینه که مستقل از نرخ تنزیل می باشند ولی به هر حال در محاسبه نرخ تنزیل موثر هستند می توان دو عامل زیر را هم نام برد :

۳- نرخ تعهد : نرخ تعهد عبارت از نرخي است که برای مدت زمان بین پیشنهاد نرخ قطعی معامله و زمان تسلیم اسناد ، هنگامی که اسناد فوراً قابل ارائه نباشد اخذ میشود . این نرخ به صورت درصد سالانه ، یا در هزار ماهانه براساس ارزش اسمی اوراق مورد معامله تعیین می گردد .

۴- هزینه اضافی حاصل از استمهال : در محاسبه این هزینه معمولاً "چند روزی به هر موعد پرداخت اضافه می شود تا جبران زیان بهره حاصل از تاخیر در پرداخت و انتقال وجه را بنماید . این چند روز اضافی که به آن استمهال یا فرجه گفته می شود از کشوری به کشور دیگر تفاوت دارد و

بستگی به تجربیات متعامل در معامله با متعهدین مختلف در کشور محل اقامت داین دارد .
 درضمن مصادف شدن مواعد پرداخت با تعطیلات رسمی نیز مد نظر قرار می گیرد زیرا در صورت
 تقارن سررسید با روزهای تعطیل رسمی قانوناً وصول وجه موکول به روز اداری بعد از آن می
 شود.

روشهای دیگر نیز برای تأمین مالی وجود دارند که ذیلاً به عناوین کلیه آنها اعم از ریالی و ارزی
 اشاره می گردد که البته اغلب آنها در این تحقیق مشروحاً آورده شده است:

Financing In Local Currency	(۱) تأمین مالی ریالی:
Bank Sources (Facilities)	۱- منابع بانکی (تسهیلات بانکی)
Credit Line	۲- خط اعتباری
Capital Increase/ Capital Market	۳- افزایش سرمایه/ بازار سرمایه
Bonds Issuance	۴- انتشار اوراق مشارکت
Government Budgets	۵- ردیفهای بودجه
Public Offering/ Capital Market	۶- پذیره نویسی عام/ بازار سرمایه
Private Investment	۷- سرمایه گذاری بخش خصوصی
Managed Funds	۸- وجوه اداره شده
Partnership	۹- مشارکت مدنی

Disposal of Assets (Tangible & Intangible)

۱۰- فروش دارایی (مشهود و نامشهود)

Advance Sale

۱۱- پیش فروش

Assignment Of Utilization Rights

۱۲- واگذاری حقوق ارتفاقی

Exchange & SWAP

۱۳- مبادله و تعویض

Public

-دولتی

Private

-خصوصی

۱۴- لیزینگ (Leasing)

(اجاره اعتباری)

Special Incomes

۱۵- درآمدهای اختصاصی

Depreciation/Depletion/ Amortization

۱۶- استهلاک

Nationalization & Privatization

۱۷- ملی کردن

۱۸- سایر

Financing In Foreign Currency

۲-۲) تأمین مالی ارزی:

Credit Line

۱- خط اعتباری

Domestic Banking Sources

۲- منابع بانکی داخلی

Foreign Banking Sources

۳- منابع بانکی خارجی

Foreign Investment (Direct & Indirect)

۴- سرمایه گذاری خارجی (مستقیم و غیر مستقیم)

Discounting & Factoring

۵- بیع دین و تنزیل

Capital Markets

۶- بازار سرمایه

Forfeiting

۷- خرید دین قطعی

Governmental Aids

- کمکهای دولتی

Managed Funds

- وجوه اداره شده

Trade Financing

- تأمین مالی تجاری

Buyer's Credit

- اعتبار خریدار

Supplier's Credit

- اعتبار فروشنده

۸- سرمایه گذاری در خارج

از کشور از طریق

Oil Stabilization Fund

۹- صندوق ذخیره ارزی

Refinance

۱۰- تأمین مالی مجدد

Lease To Purchase

۱۱- روشهای خرید و اجاره تَوَاضَعاً در حمل و نقل دریایی

Time Sharing

۱۲- مالکیت زمانی و مشاع

۱- Buy Back

۲- (Linked Purchase) خرید مرتبط

۱- تجارت متقابل

Counter Trade

۱۳- تأمین مالی تجاری از طریق

(Trade Finance)

BOOT, BOO, BOT, JV, JVC

۲- سرمایه گذاری مشترک

۳- قراردادهای دوجانبه و چند جانبه (پایپای و تهاتر (Barter & Clearing),

حساب مخصوص) عملیات SWAP

IDB... ECO, ACU

۴- تهاتر چند جانبه پولی و کالایی^{۳۳}

البته لازم به توضیح است که بعضی از موارد فوق نظیر سرمایه گذاری مشترک و تشکیل شرکت سهامی عام صرفاً با بخش خصوصی کاربرد داشته و بعضی از آنها هم در بخش خصوصی و هم در بخش دولتی می تواند مورد استفاده قرار گیرد نظیر BOT و بعضی از آنها می تواند بین دولت و بخش خصوصی بخ صورت مشترک انجام پذیرد. نظیر انتشار اوراق قرضه یا مشارکت توسط دولت برای توسعه صادرات اعم از خصوصی یا دولتی ارزی یا ریالی. معهذا بدلیل اهمیت استفاده

^{۳۳} IDB: Islamic Development Bank

ECO: Economic Co-operation Organization

ACU: Asian Clearing Union

از منابع و امکانات و تسهیلات بانک توسعه اسلامی که قبلاً وظایف آن در سه بعد تأمین مالی، پوشش اعتباری و تضمین تشریح گردید ولی متأسفانه بخش خصوصی کشور چندان از آن بهره مند نمی باشد لازم دانستیم برای آگاهی بیشتر این بخش به مراتب استفاده از آن در صفحه اتی اشاره نماییم.

۹-۴) نقاط قوت و ضعف در ارتباط یا تأمین مالی صادرات بخش خصوصی در کشور:

THE STRONG and WEEK POINTS RELATED EXPORT FINANCING FOR PRIVATE SECTOR IN IRAN:

به منظور بررسی مشکلات و احیاناً ارائه راه حل های خروج از بن بست تجهیز منابع مالی بررسی صادرات بخش خصوصی بر آن شدیم که یک مقایسه کیفی و تحلیلی Comparative/ Analysis را داشته باشیم.

در این بررسی نکاتی از قبیل وضعیت توثیق، ضمانت، سرمایه گذاری و پوشش آن، چگونگی تأمین و تجهیز مالی در کشورهای مختلف همانگونه که در مرحله سوم آمده است و سایر موارد مورد توجه قرار گرفته است. آنچه می توان از نتیجه مطالعات بدست آورد بیانگر این حقیقت است که متأسفانه وضعیت تأمین مالی برای بخش خصوصی در کشور چندان مطلوب نمی باشد. بخش خصوصی صادق و پویا ولی کم سرمایه غریب مانده است و باید به داد او رسید. نبود دفتر مشترک Joint office برای اتحادیه های صادراتی، نبود اطلاعات از کالاها یا خدمات صادراتی، ضعف بانکهای خصوصی و محدودیت بانکهای دولتی برای ارائه ضمانت نامه های بانکی، عدم آشنایی با اسناد بانکی قابل پوشش و قابل توثیق نزد بانکها توسط صادرکننده ترس از ریسکهای موجود و عدم پوشش آنها، همه دو همه نشان از این است که باید بگوییم در ارتباط با تأمین مالی برای صادرات در آغاز راه هستیم. نهادهای موجود برای صادرات کالا در کشور ما در مقام مقایسه با نهادهای موجود برای واردات بسیار کوچک و نو پا هستند. بانک توسعه صادرات،

صندوق ضمانت صادرات، شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری از معدود نهادهای صادراتی مالی و بانکی کشور می باشند که با تلاش زیاد آن هم در قالب دولتی بیشتر برای دولت فعال هستند تا بخش خصوصی اتاق بازرگانی تهران باید به عنوان پارلمان بخش خصوصی اتاق بازرگانی استانها، اتحادیه ها، صنوف مختلف را در زیر چتر حمایتی خود قرار دهد.

بطوریکه می توان گفت بسته (package) تدارک دیده شده در کشور برای توسعه صادرات بخش خصوصی، نسبت به کشورهای دیگر بسیار ساده تر و در داخل بسته حمایتی آن موضوعاتی تحت عنوان بیمه وام متحد برون مرزی - بیمه سرمایه گذاری برون مرزی - بیمه نوسانات ارزی - هیئت سرمایه گذاری و پشتیبانی فنی BITS^{۳۴} یا در کشور، محلی از اعراب ندارد. مثلاً در کشور سوئد در سال ۱۹۳۳ سازمان بیمه و تضمین کننده به نام هیئت تضمین اعتبارات صادراتی سوئد The Swedish Export Credit Guarantee Board با هدف افزایش صادرات سوئد یا صدور ضمانت نامه تأسیس شد که دارای چهار واحد اصلی است در چنین حالتی اولین وام دهنده برای اعتبارات صادراتی بانکها هستند، تأمین مالی مجدد از سوی شرکت اعتبار صادراتی سوئد ABSEK^{۳۵} انجام می شود و هیئت تضمین اعتبارات صادراتی سوئد EKN^{۳۶} تضمین کننده اعتبار است.

بطوریکه ملاحظه می شود دولت سوئد و اغلب کشورهای پیشرفته نه یک سازمان بلکه مجموعه ای از سازمانها را در گیر موضوعات صادراتی خود نموده است و بانکهای خصوصی و حتی صادرکنندگان بخش خصوصی نیز در این مجموعه حضور دارند. و با این ترتیب حتی ریسکهای موجود در کشورهای مخاطب

^{۳۴} - Swedish Board of Investment and Technical Support

^{۳۵} - AB Svensk Export Kredit

^{۳۶} - Export Kreditnamnden (EKN)

کالاهای صادراتی را از قبل توزیع و پوشش می دهند. از طرفی مخاطب صرفاً صادرکننده نیست بلکه اساساً صادرات مخاطب این تسهیلات است نه عده به خصوصی که یک سری حمایت های دولتی را به خود اختصاص داده و انحصار در صادرات بخش خصوصی بوجود می آورند. به نظر می رسد باید یک مکتب یا School برای صادرات بنا شود که در آن صاحب نظران دائماً برای پیشرفت صادرات بخش خصوصی اندیشه کنند و راه حل ارائه دهند چه بهتر که این مکتب در اتاق بازرگانی تهران بصورت یک هسته ابتداء آغاز به کار نموده و به صورت ژنتیکی به سایر اتاقها تعمیم یابد و بدیهی است که انجمن علمی بازرگانی می تواند در آن نقش مهمی ایفا نماید.

به عبارت دیگر یک عده محقق و اندیشمند بصورت مستمر و پایدار به بخش خصوصی اندیشه های نوین برای تأمین مالی ارائه دهند.

در کنار این گروه محقق و اندیشمند ، مؤسسات اعتبار سنجی ، اتاقها، صادرکنندگان، مرکز توسعه تجارت به این گروه یاری دهند و پیشنهادات را بصورت طرح با توجهات لازم در مراجع ذیصلاح مطرح نمایند. به نظر می رسد ایجاد یک Finance Bank برای صادرات توسط خود صادرکنندگان بخش خصوصی خیلی از مسایل را حل خواهد کرد شاید تشکیل شرکت سهامی عام صادرات برای جمع آوری منابع مالی و به حرکت در آوردن آنها ایده قابل مطالعه ای باشد. مضاف به اینکه هم اکنون بانک توسعه صادرات بخش خصوصی نداریم.

مؤسسه توسعه صادرات بخش خصوصی هم نداریم. نبود بانک ، سند ، پول ، تفکر و عمل در صادرات کاملاً به چشم می خورد. شاید لازم باشد ، تراز پرداختهای کشور را با دو نگاه تهیه کنیم. یک نگاه موازنه پرداختها برای بخش خصوصی و یک نگاه موازنه پرداختها برای بخش دولتی یعنی بانک مرکزی

Balance of Payment را تفکیک به BP₁ و BP₂ نماید. آنگاه متوجه خواهیم شد که اصولاً بخش خصوصی و بخش دولتی در واردات و صادرات تا چه حد آزادی عمل دارند و تا چه حد مشکلات وجود دارد. از طرفی تأثیر آن برای نرخ ارز نیز مشخص می گردد برای حمایت یا عدم حمایت از بخش های مختلف کشاورزی، صنعتی، معدنی، خدماتی از این موازنه می توان به ره یافتهایی رسید و خود به خود Site های مختلف که Data های کافی و اطلاعات لازم را به صادرات بخش خصوصی می دهند هویدا خواهد شد.

در حال حاضر حتی بخش خصوصی به بسته های مالی بین المللی نیز خیلی راه ندارد. به عنوان مثال سهم کل استفاده کشور ما از بسته و یا Package بانک توسعه اسلامی IDB مابین سایر کشورها بسیار پایین است. از این مجموعه بانک IDB ایران سهم چهارم را از لحاظ سرمایه دارد ولی ترکیه با اینکه در ردیف ۱۷ از نظر سرمایه می باشد بالاترین کشور استفاده کننده از Trade Package، ICIC^{۳۷} اعتبارات تضمین و Finance بانک مذکور است. و لازم به ذکر است که سهم بخش خصوصی از همین میزان پایین کشور ما در استفاده از این منابع IDB ۱۰ درصد بیشتر نیست.

در اغلب کشورهای پیشرفته دولت جلودار صادرات است و سعی می کند از اعتبار و امکانات خود برای دریافت تسهیلات از کشورهای دیگر به نفع صادرکنندگان خود استفاده نماید و هم به دلیل صدور ضمانتنامه ها برای صادرکنندگان بسیار ساده و روان است و بورکراسی آنها در حداقل می باشد.

در حقیقت در بخش صادرات بخش خصوصی، از لحاظ ایجاد بسته های صادراتی مالی، برنامه ریزی استراتژیک عقب افتاده است.

^{۳۷} - Islamic Credit Insurance Center

انحصاری بودن - فردی عمل کردن، رقابتهای ویران کننده صادرکننده بخش خصوصی را شکننده نموده است.

حتی ممکن است برای چند سالی بانکهای توسعه ای و نهادهای مالی صادراتی دولت سود ندهند و نباید از آنها انتظار داشت که مثل بانکهای بازرگانی که از محل سپرده های عمومی درآمد و سرمایه در گردش تدارک می بینند سودآور باشند چرا که این گونه نهادها هم باید در بلند مدت بازدهی داشته باشند و مثلاً در یک دوره ۱۰ ساله و به صورت کلی یا در مجموع (Overall) بهره وری داشته باشند. به همین دلیل کارایی مدیران این گونه بانکها نه در یک دوره کوتاه بلکه در بلند مدت باید محاسبه گردد. و نباید باعث ناامیدی آنها شد و حتی دولت ممکن است برای تقویت چنین نهادهایی سوبسید هم پرداخت کند.

در بعضی از بخش ها دولت خوب عمل کرده و زیربناها را ساخته است و به اصطلاح جاده ها کشیده شده ولی ماشین از آن عبور نمی کند. اعتبارات اعطایی برای بخش صادرات اگر چه سهم چندانی از درآمدهای نفتی و ذخایر ارزی برای بخش خصوصی ندارد، لیکن از همین میزان هم که در اختیار بانکها بوده یا به دلیل عدم آگاهی صادرکنندگان یا به دلیل ترس مدیران بانکها از عدم پرداخت و یا به دلایل دیگر و بروکراسی اعطای تسهیلات صورت نگرفته و حتی برگشت داده شد و به سال دیگر منتقل شده است که این باعث تأسف است.

به عنوان مثال پیرو مصوبه اخیر دولت برای صادرات آئین نامه مالی صادرات برای استفاده از تسهیلات منتشر گردیده است. بطوریکه ملاحظه می شود شرایط عمومی عبارت است از این است که بانک می تواند از منابع خود نسبت به اعطای تسهیلات اقدام کند. اما بانکها چه میزان از منابع خود را برای تسهیلات صادراتی تخصیص داده اند؟!

این تسهیلات منوط به ارائه اعتبارات اسنادی به نفع فروشنده (صادرکننده) است اما آیا صادرکنندگان، به ویژه صادرکنندگان کالای سنتی و خدماتی آشنایی با اسناد (L/C برات و غیره) دارند؟

اخذ ضمانتنامه بانکی مقید (تعهد آور و قابل اتکا) چگونه صورت می گیرد:

کشورهای مقصد کالاهای صادراتی، اغلب کشورهایی هستند که تعهدات معوق دارند و از طرفی ریسک بازپرداخت و ریسک کشوری آنها Country Risk بالا است لذا صادرکننده با چه توانی قدرت مقابله با این ریسک را دارد. در حالیکه کالاهای صادراتی باید تا ۶۰ درصد داخلی باشد. آیا امکانات و مقررات واردات موقت، اجاره ورود ۴۰ درصد از خارج را به صورت سهل و آسان می دهد. اینها مطالبی است که باید قبلاً صادرکنندگان بخش خصوصی در برابر آن قرار گیرند.

نتیجه:

به عنوان نتیجه می توان عنوان کرد که در نگاه مثبت تقریباً بخش زیر بنایی توسط دولت آماده شده است "Infrastructure" نظیر شرکت بیمه سرمایه گذاری- بانکها از طریق روش های تأمین مالی اعتبار خریدار، اعتبار فروشنده BOT غیره تا حدود دستشان باز است علاوه بر آن تشویق و جوایز صادراتی و هم چنین بخشنامه های مربوط به تأمین مالی صادرات استفاده از ذخائر ارزی منتشر و به بانکها ابلاغ شده منتهی باید گفت. صادرکنندگان بخش خصوصی به دلیل عدم آگاهی به امور بانکی به ویژه امور اسنادی در حقیقت در آستانه راه متوقف شده اند. اگر براساس L/C یا سایر اسناد باید بانکها وام بدهند یا تضمین و تسهیلات اعطا نمایند لازم است L/C در حد استاندارد و براساس UCP۶۰۰^{۳۸} و در یک بانک معتبر به نفع صادرکننده باز می شود. - مشکلات تحریم نیز مزید علت شده است و برای عبور از تحریم شاید لازم

^{۳۸} - Uniform Customs and Practice

است دنبال ابداعات جدید باشیم. روش های دو جانبه و چند جانبه روش هایی نظیر بیع متقابل و حتی SWAP در اعتبار عملاً ممکن است با تلفیق روش ها برای صادرات تأمین مالی نمود.

۱۰-۴) چارت عملیاتی برای موارد فوق

با توجه به اینکه یکی از مشکلات صادرکنندگان در ارتباط با تأمین مالی عدم آگاهی از مراتب یا بنگاههایی است که در هر روش باید صادرکننده برای تأمین مالی از آن عبور کند در فصل نهایی این مرحله یعنی تحت عنوان ۱۰-۴ برای متداول ترین روش ها یک نمونه چارت عملیاتی یا حرکت گام به گام تا وصول و تأمین مالی برای صادرکنندگان را بصورت شماتیک را در صفحات آتی حداقل برای مواردیکه بیشترین استفاده در حال حاضر در کشور برای آنها وجود دارد را ارائه می دهیم. که شامل اعتبار خریدار، اعتبار فروشنده، فورفیتینگ، BOT و غیره می باشد به امید اینکه با ملاحظه آن صادرکنندگان هم با سازمانهای درگیر در کشور در ارتباط با تأمین مالی صادرات بخش خصوصی آشنا شوند و هم سلسله مراتب و روابط داخلی بین این ارگانها برای آنها مشخص باشد.

البته اغلب موضوعات که باعث حضور یک ارگان در این چارت باشد در تمام چارت ها یکسان است و اهم آن توثیق - تضمین - عاملیت - اعطای تسهیلات و گیرندگان و بانک عامل آن می باشد.

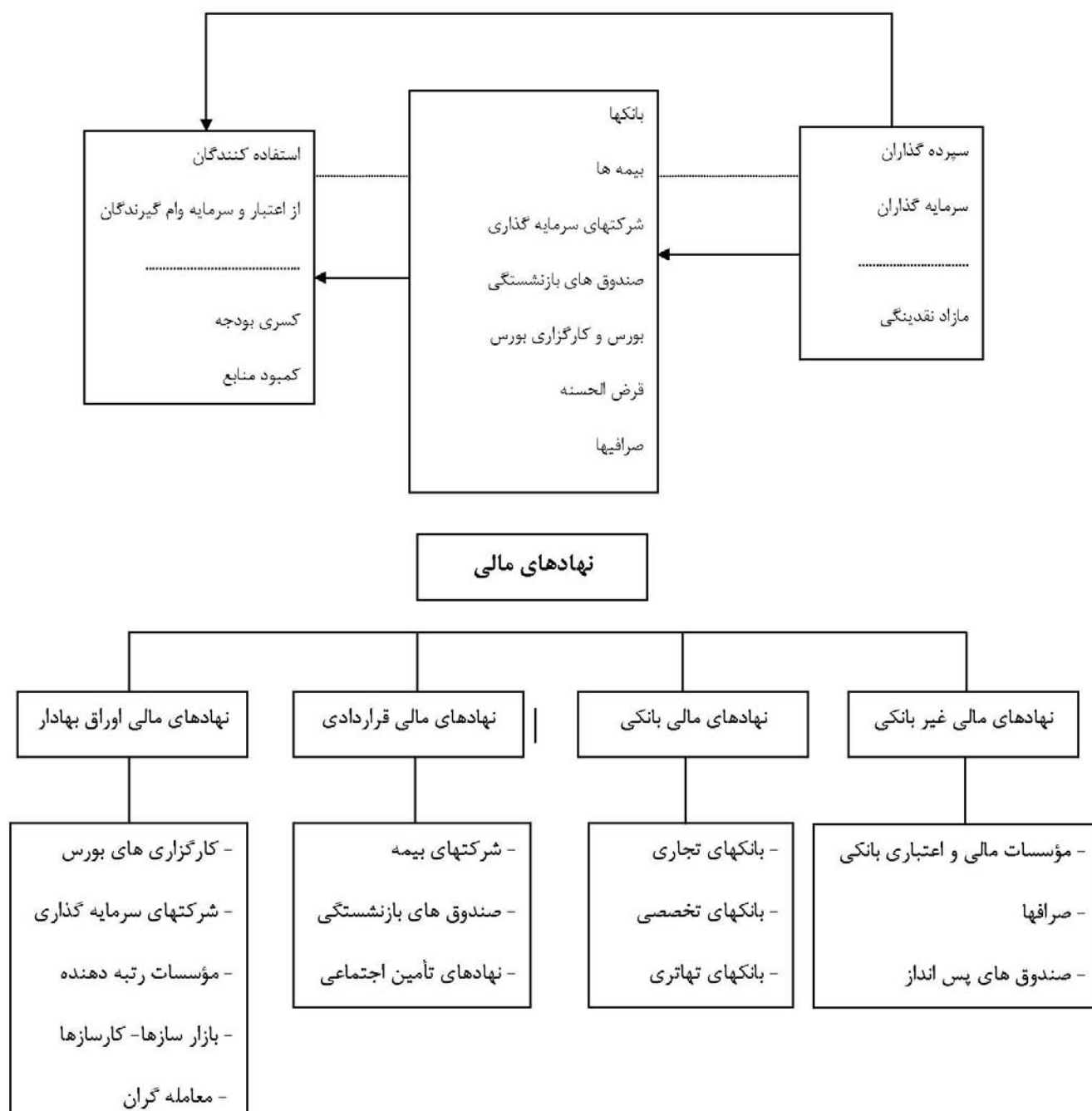
B - روشهای تأمین مالی

Financial Methods

تأمین مالی ارزی

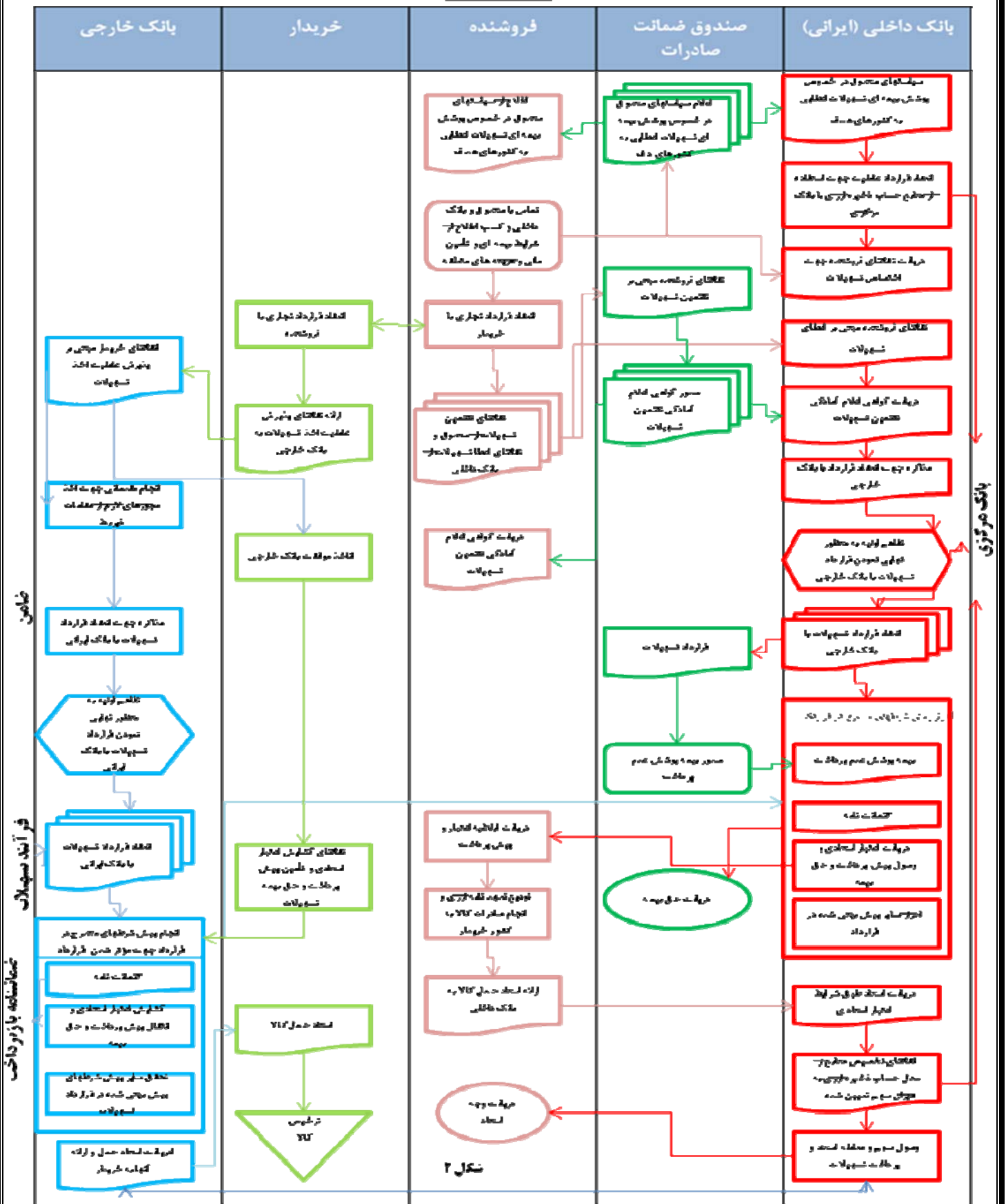
خط اعتباری
منابع بانکی داخلی
منابع بانکی خارجی
سرمایه گذاری خارجی (مستقیم و غیر مستقیم)
بیع دین و فنزول
بازار سرمایه
خرید دین فطمی
سرمایه گذاری در خارج از کشور
صندوق ذخیره ارزی
تأمین مالی مجدد
روشهای خرید و اجاره تماماً در حمل و نقل دریایی
مالکیت زمانی و مشاع
تأمین مالی تجاری

بازار پول و سرمایه

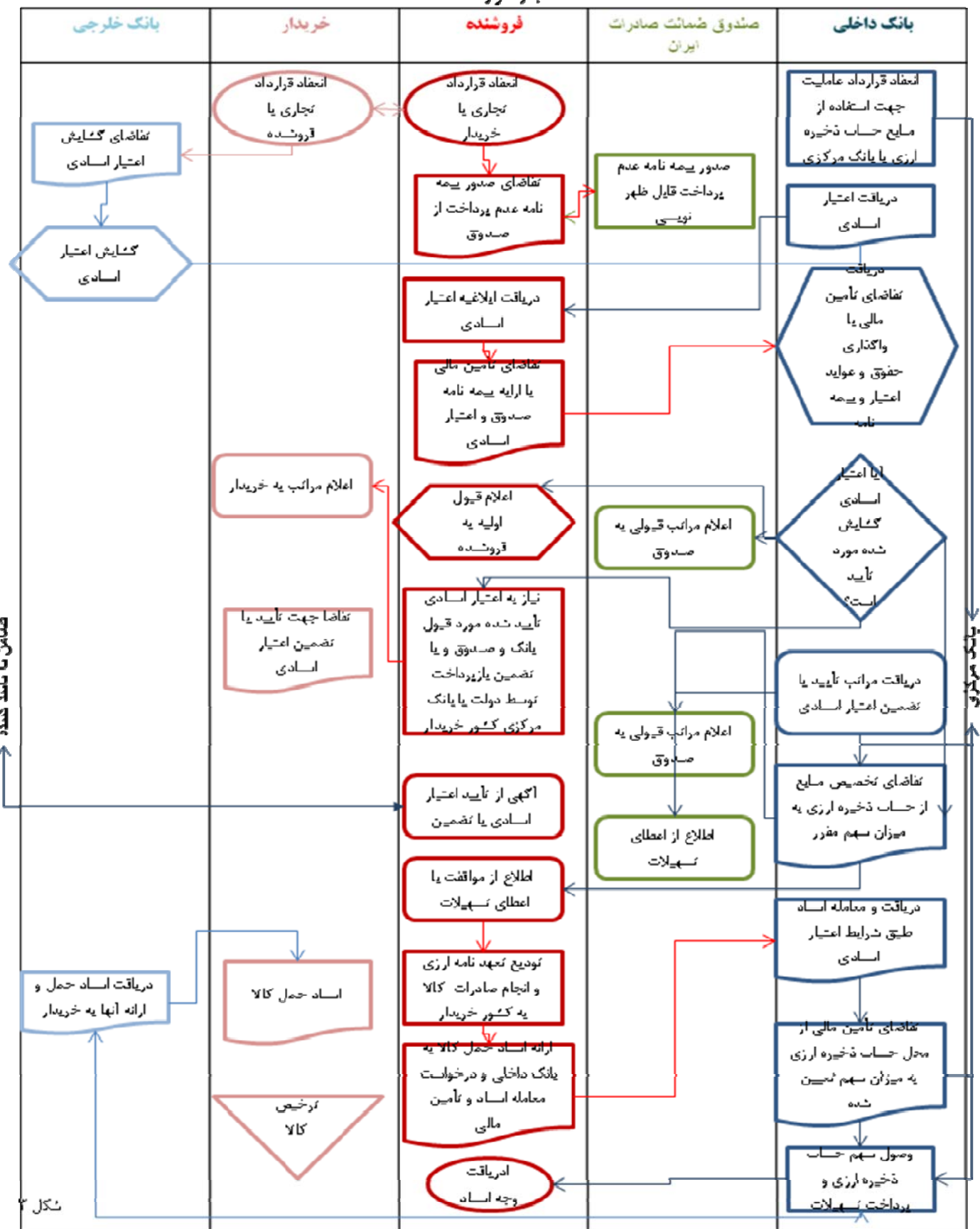


شکل ۱

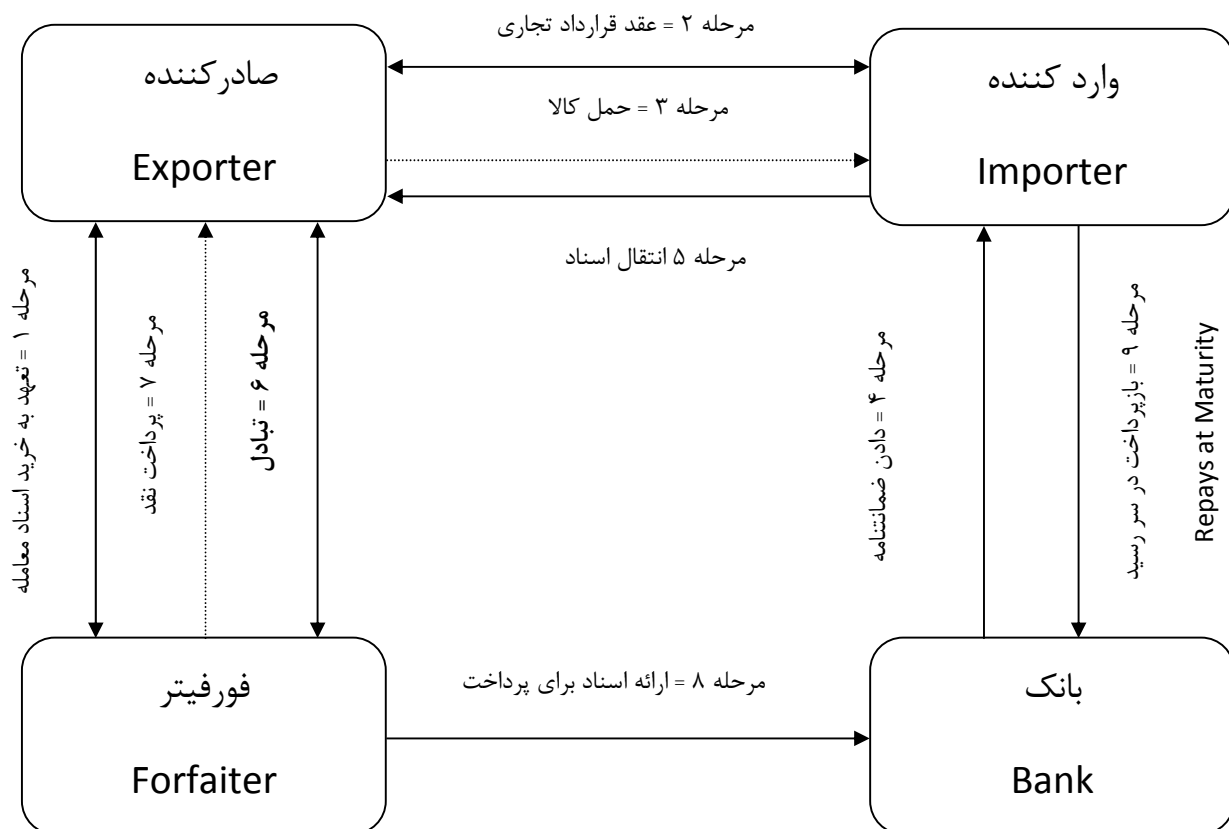
اعتماد خریدار



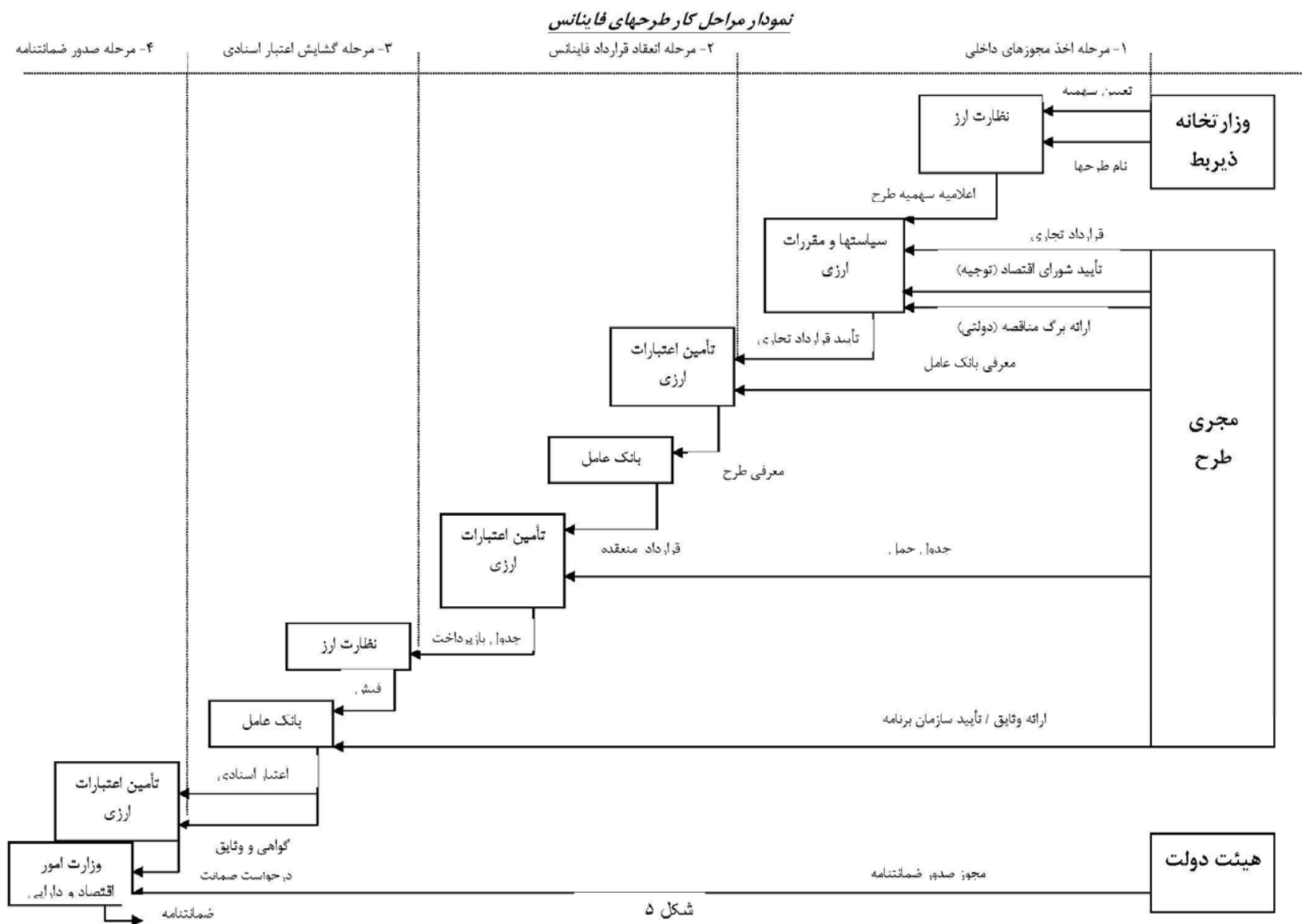
اعضایار فروشند



نمودار تصویری فورفیتینگ



شکل ۴



شکل ۵

شاخص های مهم فورفیتینگ عبارتند از :

- ۱۰۰٪ تأمین مالی، بدون حق رجوع برای انجام تعهد Obligation ، به فروشنده.
- تعهدات وارد کننده معمولاً با اعتبار اسنادی یا ضمانت نامه بانکی و یا تضمین برات (AVAL) توسط بانک صورت می گیرد.
- سند بدهی: برات اسناد، سفته یا ضمانت نامه و یا اعتبار اسنادی است.
- مبلغ تأمین مالی می تواند از US\$۱۰۰,۰۰۰ تا US\$۲۰۰,۰۰۰ باشد.
- قرارداد با هر ارز معتبر نیز می تواند منعقد گردد.
- نرخ بهره می تواند ثابت و یا شناور باشد.

گردش کار

گردش کار در عملیات فورفیتینگ به شرح زیر می باشد:

(نمودار تصویری قبل می تواند مطلب را روشن تر کند)

الف) در خلال انجام معامله بین یک صادرکننده و یک وارد کننده کالا، وارد کننده از بانک

خود درخواست گشایش اعتبار برای خرید خارجی را می نماید.

ب) فروشنده فورفیترا یافته و از او می پرسد که آیا حاضر به تأمین مالی هست یا خیر؟ و در

صورت قبول هزینه آن چقدر است؟

لازم به توضیح است که مؤسساتی که با توانایی مالی و دارا بودن مجوزهای مربوطه مجاز به تأمین مالی معاملات از جمله در قالب فورفیت می باشند می توانند تأمین مالی کنند. همچنین نرخ پایه ای از نرخ های بهره بین بانکی بر حسب نوع ارز و یک ضریب ریسک و سود کارگزاری فورفیت کننده است که بسته به کالا و خریدار و نوع معامله تغییر می کند.

در این مرحله فورفیت لازم است تا اطلاعات زیر را داشته باشد:

- کشور واردکننده The Country of the Importer

- نام وارد کننده The Importer's Name

- نوع کالا The Type of Goods

- ارزش کالا The Value of Goods

- تاریخ حمل مورد انتظار The Expected Shipment Date

- شرایط بازپرداخت توسط وارد کننده Repayment Terms

آیا تعهدات وارد کننده توسط بانک تضمین می شود و اگر پاسخ مثبت است چگونه؟

ج) فورفیت موافقت کلی خود را با ذکر هزینه آن اعلام می دارد. در این مرحله هیچکدام از طرفین به هیچ وجه تعهد قطعی به طرف مقابل ندارند.

د) زمانی که جزییات قرارداد تجاری مورد موافقت قرار گرفت، قبل از اینکه امضاء شود، صادرکننده از فورفیتتر در خواست می کند که تعهد کتبی خود را مبنی بر خرید طلب در رابطه با صادرات مذکور به وی بدهد (همراه و یا بدون برات، سفته و غیره).

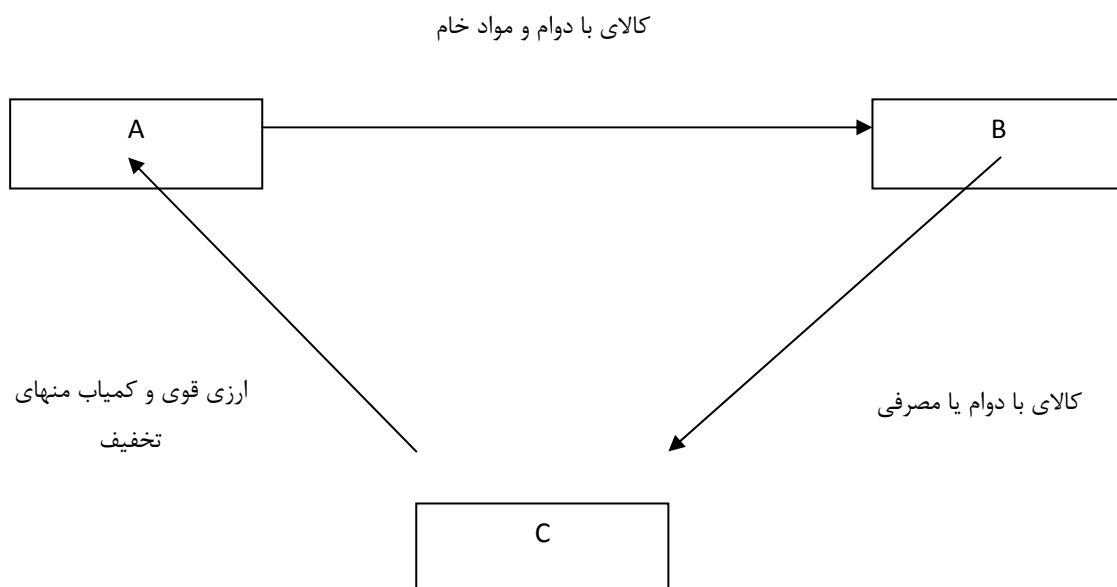
ه) اطلاعات درخواست شده باید مطابق اطلاعات داده شده قبلی و بدون تغییر باشد.

و) فورفیتتر تعهد نامه ای را صادر و فروشنده نیز آن را امضاء می نماید و بدین وسیله هر دو طرف نسبت به مفاد آن متعهد می گردند.

روشهای تهاتری:

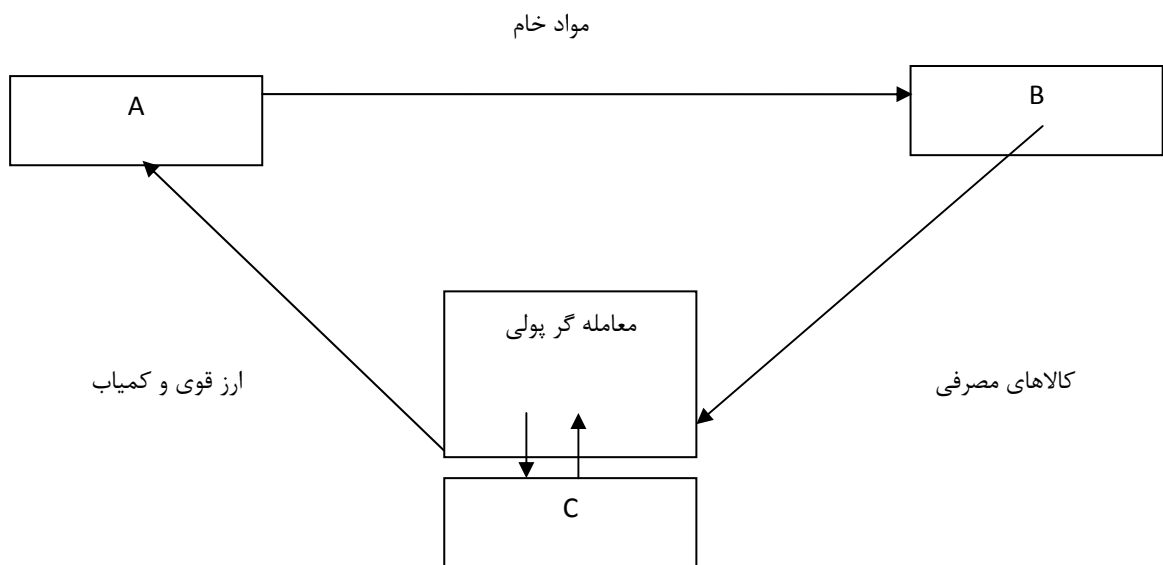
مطالعات و بررسی های انجام شده نشان می دهد که انواع معاملات تهاتری، همواره برای رفع مشکلات فوری، بحرانهای مالی و کمبود ذخایر ارزی، کاهش شدید در فروش محصولات صادراتی، مشکلات موازنه تجاری و تعدیل پرداختهای کشور و موانع و تحریمها و محدودیتهایی که از طریق کشورهای دیگر بوجود آمده، مورد استفاده قرار گرفته است. به همین دلیل در جداول پیوست شمای کلی عملیات تهاتری آمده است.

تفاوت سه ناحیه ای با تسویه منهای تخفیف:



شکل ۶

تہاتر سه ناحیه ای با مبادلہ مالی:



شکل ۷

اعتبارات اسنادی تحت پوشش قرارداد وام

L/C Covered By Loan Contract

					۱- شماره اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت
					۲- نوع اعتبار اسنادی (غیر قابل برگشت) (تأیید شده یا نشده)
					۳- تاریخ افتتاح اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت
					۴- مبلغ اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت
					۵- نام متعهد (گشایش کننده) و اینکه از محل اعتبار به خریدار است یا خیر؟
					۶- بانک و شعبه گشایش کننده
					۷- نام بانک ابلاغ کننده
					۸- سر رسید اعتبار اسنادی
					۹- تعداد اقساط
					۱۰- تاریخ اولین و آخرین قسط
					۱۱- موضوع کالا / خدمات و تاریخ انعقاد قرارداد یا پروفورما
					۱۲- قرارداد و نوع بیمه
					۱۳- مبلغ هر قسط (شامل اصل وام و بهره

						توافق شده)
						۱۴- مبلغ ۱۵٪ پیش پرداخت L/C
						۱۵- تاریخ واریز ۱۵٪ از کارمزد صندوق
						۱۶- مبلغ پیش پرداخت کارمزد صندوق
						۱۷- تاریخ معامله کلیه اسناد و تاریخ تقریبی و جدول حمل
						۱۸- تاریخ واریز ۵٪ از کارمزد صندوق
						۱۹- مبلغ ۵٪ از کارمزد صندوق
						۲۰- میزان استفاده شده از وام یا تسهیلات
						۲۱- مانده استفاده نشده وام یا تسهیلات
						۲۲- نوع و ارزش وثایق اخذ شده
						۲۳- سایر اسناد (نظیر ضمانتنامه)

شکل ۸

تصویر:

چک لیست و اقدام کنترل اعتبار اسنادی جهت اعطای تسهیلات توسط سازمان های تأمین کننده مالی در ازاء واگذاری حقوق Assigning the Right L/C که منبع صادرکننده گشایش می یابد که قبل یا بعد از حمل ممکن است مورد استفاده قرار گیرد.

Pre Shipment & Post Shipment

توجه: باید L/C بر اساس INCOTERMS ۲۰۰۰ و UCP ۶۰۰ گشایش شده باشد.

بانک توسعه اسلامی ازبخش خصوصی حمایت می کند

توسعه اقتصاد اسلامی ، پیشرفت اجتماعی و ارائه کمک های مالی و فنی و بالا بردن سطح همکاری بین کشورهای اسلامی ، ازاهداف مهم بانک توسعه اسلامی است .

دکتر احمد محمد علی رئیس کل بانک توسعه اسلامی درحاشیه بازدید از مجتمع فولاد مبارکه اصفهان و آغاز به کار چهارمین اجلاس سالانه روسای موسسات واکسن سازی کشورهای اسلامی در اصفهان درنشستی خبری گفت : بانک توسعه اسلامی سال ۱۹۷۵ تاسیس شد و هم اکنون سرمایه آن ۳۰ میلیارد دینار معادل ۴۵ میلیارددلار است و جمهوری اسلامی ایران ازبزرگترین سهامداران آن است .

احمد محمدعلی با اشاره به روند پیشرفت مجتمع فولاد مبارکه ، افزود : هرگونه موفقیتی که مردم ایران کسب کنند ، موفقیت دنیای اسلام است و دیدار از مجتمع فولاد مبارکه سبب می شود تا روابط بانک توسعه اسلامی با مجتمع فولاد مبارکه و سایر سازمانها و مجتمع های

مشابه در کشورهای اسلامی نزدیکتر شود و در زمینه تولید فولاد همکاری نزدیکتری داشته باشند و تجارت بین کشورهای اسلامی توسعه یابد.

او همچنین تصریح کرد: روند فعالیتهای بانک توسعه اسلامی برابر با نظریه فقههای سازمان کنفرانس اسلامی است و بیانیه هایی که توسط آنان صادر می شود ملاک عمل قرار می گیرد .

احمد محمد علی در ادامه با تاکید بر توجه و عنایت ویژه بانک توسعه اسلامی به بخش خصوصی ، گفت : بخش خصوصی موتور بخش دولتی است .

وی افزود : در بانک توسعه اسلامی کمیسیونی برای رسیدگی به امور بخش خصوصی تشکیل شده است و این بانک با بیمه و گارانتی کردن شرکتهای سرمایه گذاری بخش خصوصی از صادرکنندگان و وارد کنندگان کالا به کشورهای اسلامی حمایت می کند .

رئیس کل بانک توسعه اسلامی تاکید کرد: جمهوری اسلامی ایران ۸/۵ درصد از منابع این بانک را بخود اختصاص داده است .^{۳۹}

^{۳۹} - اصفهان - خبرنگار اطلاعات

فرآیند استفاده از تسهیلات کوتاه مدت (تجاری) بانک توسعه اسلامی



شکل ۹

مرحله پنجم :

ارائه راهکار و پیشنهاد برای رفع مشکلات تأمین مالی ، بیمه ، تضمین و سایر نیازمندی های مالی صادرکنندگان :

در این بخش پس از ارزیابی شکاف میان وضع موجود با وضع مطلوب ، راهکار اصلاحات ساختاری ، نهادی و اجرایی بررسی می شود.

فصل پنجم

- مقدمه

۵-۱) پرسشنامه و جداول

۵-۱-۱) پرسشنامه

۵-۱-۲) بررسی جداول

۵-۲) اهمیت پیشنهادات ، نظرات و انتقادات

۵-۲-۱) انتقادات

۵-۲-۲) پیشنهادات و نظرات

۵-۲-۳) پیشنهادات و نظرات در خصوص سرمایه گذاری

۵-۳) راهکارها ، نتایج و پیشنهادات در ارتباط با

۵-۳-۱) تأمین

۵-۳-۲) تضمین

۵-۳-۳) توثیق

۵-۳-۴) بیمه

۵-۳-۵) سرمایه گذاری

۵-۳-۶) نقش بانکهای خصوصی

۵-۳-۷) نقش دولت

۵-۴) موضوعات اساسی در ارتباط با تأمین منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی در ارتباط با (اصلاحات ساختاری):

۵-۴-۱) تحریم

۵-۴-۲) نظریه پول سوم

۵-۴-۳) وضعیت در شرایط سخت و بحرانی برای صادرات

۵-۴-۴) استراتژی

۵-۴-۵) احیاء قراردادهای پایاپای یا تهاتری

۵-۴-۶) نقش بسته های پولی و کالایی نظیر IDB

۵-۴-۷) تنظیم موازنه پرداختهای کشور در دو صورت جداگانه نفتی و غیر نفتی

۵-۵) سایر راهکارها

در این مرحله که در حقیقت جمع بندی و نتیجه گیری نهایی از این پروژه مطالعاتی می باشد کوشش می شود حتی الامکان و بر اساس حقایق و نتایج حاصله از بررسی ها، پیشنهادات، انتقادات پرسشنامه ها که مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و ضمناً از طریق مقایسه روشها در کشورهای پیشرفته برای تأمین مالی بخش خصوصی معیار و پایه ای به دست آوریم تا اتاق بازرگانی که خود را پارلمان بخش خصوصی می داند به عنوان یک مشکل اساسی آن را با دست اندر کاران، صاحب نظران، اندیشمندان و دولت مردان مطرح نموده و در اتاق اندیشه Think Tank برای برون رفت از این بن بست به صورت مستمر تمهیداتی ارائه نماید.

متأسفانه باید اذعان نمود که در ارتباط با تأمین منابع مالی از خارج و دسترسی به ابزار بانکی، مالی، بیمه ای و تضمینات مربوطه که لازمه تحرک بخشی به صادرات غیر نفتی و تجهیز سرمایه گذاری خارجی (Out Source Finance) برای هدایت کردن منابع به بخش خصوصی است و به تعبیری تزریق خون به کالبد آن می باشد، در مقایسه با سایر کشورها در جایگاه مناسبی قرار نداریم. لذا صادرکنندگان برای تأمین مالی از خارج و حتی از داخل کشور با مضایق و محدودیت ها و مقررات فراوانی مواجه می باشند که البته عدم آموزش کافی، عدم رعایت استانداردهای بین المللی (مستند نبودن)، نبود تشکیلات مناسب و اقدامات جمعی مالی و اعتباری توسط خود صادرکنندگان نیز این مشکل را دو چندان کرده است. و به هر صورت با حد مطلوب و حتی قابل قبول فاصله زیادی داریم و برای پر کردن این شکاف دولت نیز لازم است به موضوع تأمین مالی به عنوان یک مطلب استراتژیک بنگرد و اصلاحات ساختاری و بنیادی به عمل آورد.

اگر چه بخش عظیمی از افراد صاحب نظر و مجرب استراتژی جایگزینی واردات (Import Substitution) یا توسعه صادرات (Export Promotion) را ملاک پیشرفت کشور و رهایی از صادرات غیر نفتی در دو دهه اخیر دانسته اند. معهذا باید گفت اگر توجیهاتی نظیر افزایش درآمد ارزی کشور، ایجاد اشتغال، افزایش تولید ملی و کسب اعتبار جهانی به حق اهمیت صادرات غیر نفتی را نشان می دهد. ولی در جهت تکمیل آن و در زمان حاضر و به ویژه برای دستیابی به اهداف برنامه چشم انداز بیست ساله نباید تنها به استراتژی های قبلی نظیر صادرات پایدار و Sustainable Export و غیره بسنده نمود چرا که بدون تجهیز منابع مالی مناسب اعم از داخلی و

خارجی ، Finance، و آشنایی با معاذیر و ضرورت های مربوط به بازگشایی گره های کور و ارائه راهکارهای عملی نمی توان به این شعارها جامه عمل پوشاند.

از طرفی جهان با سرعت بسیار زیادی در حال تغییر است و حوادث بر خلاف گذشته نه در زمانهای بلند بلکه در مقاطع زمانی بسیار کوتاه شکل گرفته و مآلاً در سیاست کشورها و در مرحله بعدی در اقتصاد و نهایتاً در بازرگانی و امور بانکی و بالاخره به وضعیت اشخاصی که دست اندرکار این امور می باشند اثر شدید می گذارد و خطرات و ریسکهای مختلفی دائماً بازرگانان را مورد تهدید قرار می دهد.

در چنین شرایطی یک صادرکننده بخش خصوصی که برای تأمین مالی خود، یا برای پوشش ریسکها و بیمه و یا تأمین منابع ارزی، جهت مواجهه با بحران ها و تحریم ها و رقابت های مختلف بین المللی تلاش می نماید و به هیچ گونه سلاح مالی و بانکی مجهز نیست چگونه می تواند موجودیت خود را حفظ کند و به کشورش از طریق صادرات خدمت نماید.

تهیه کنندگان این پروژه مطالعاتی که خود عمری را در راه کسب تجربه و دانش گذرانده اند تلاش دارند در جهت کمک به تصمیم گیران و به عنوان نتیجه تحقیق راهکارها و پیشنهاداتی عملی برای هر بخش ارائه دهند که قاعدتاً کامل نبوده و با کمبودها و نواقص بسیاری همراه می باشد و امید است به عنوان نخستین گام و اولین چالش در کشور هرچند کوچک مورد توجه قرار گیرد و انتظار داریم با انتقادات سازنده ما را ارشاد نمایند تا در تحقق اهداف والای کشور و اعتلای آن سهمی داشته باشیم. ضمناً باید اضافه کرد که روح و پیام اصلی پروژه این است که تا دیر نشده باید یک **استراتژی عملی برای تجهیز منابع مالی جهت توسعه صادرات تدوین گردد**. که در این مقاله و پروژه تحقیقاتی به دلیل انجام وظیفه جهت اتاق بازرگانی تهران بیشتر به بخش روشهای تجهیز منابع مالی از خارج برای بخش خصوصی پرداخته ایم تا چه قبول افتد و چه در نظر آید.

۵-۱) پرسشنامه و جداول:

۵-۱-۱) پرسشنامه:

توضیح لازم در ارتباط با چگونگی تنظیم پرسشنامه ها:

به طوری که استحضار دارید بررسی و تجزیه و تحلیل یک طرح و پروژه بدون اتکاء به ارقام و اعداد و درجه تأثیر آن در کل موضوع در حقیقت یک نگاه کیفی بوده و نتیجتاً نمی توان یک برداشت کمی به دست آورد. لذا بر آن شدیم در دو بخش کالایی و خدماتی که مهم ترین فصول صادراتی را تشکیل می دهد. ابتداء از طریق آمارگیری به میزان تأثیر عوامل مختلف آگاهی یافته و سپس با توجه به میزان و وزن عامل (فاکتور) مورد نظر در گروه و بنا به اقتضاء پیشنهاداتی ارائه نماییم.

البته در تهیه این جداول سعی شده است که حتی الامکان به عنوان شاخص برای گروه خود قلمداد شده و از طرفی در جهت تکمیل جداول تهیه شده در فصل یک (صفحات ۵۴ الی ۶۱) مورد استفاده قرار گیرند. ضمناً نوع کالاها یا خدمات نیز معرف و نماد گروه خود باشند و مخاطبین نیز اگر چه همگی صادرکننده و بخش خصوصی هستند اعم از حقیقی یا حقوقی (شرکتها)، سازمانها، مؤسسات، تعاونی ها نیز اگر فعالیت مشابه دارند در این پرسشنامه ها حضور داشته باشند.

تعداد پرسشنامه های تهیه شده برای بخش کالا ۶۰ و برای بخش خدمات ۴۰ عدد می باشد که به دلیل داشتن آزادی عمل ذکر نام منبع آماری را اختیاری ولی رشته فعالیت یا گروه کالایی را اجباری نمودیم و ضمناً منابع آماری را از فعالین و صاحب نظران مورد وثاق انتخاب نموده و هم چنین به آنها اعلام شده است که به عنوان یک همکاری این پرسشنامه را تکمیل کنند.

سؤالات در هر بخش ۱۴ مورد و تأثیرات منفی هر عامل را از ۱ تا ۶ طبقه بندی نموده ایم و امیدواریم نمونه های انتخاب شده به ما این امکان را بدهد که قابل تعمیم و Generalization باشند. (نمونه سؤالنامه ها در دو صفحه پیوست می باشد)

پرسشنامه در خصوص عوامل منفی در صادرات هر یک از گروه های کالایی صادرات

پرسشنامه ذیل که برای تجزیه و تحلیل و نهایتاً ارائه پیشنهاداتی در جهت بهبود وضعیت صادرات کالاهای بخش خصوصی می باشد تقدیم می شود. در صورتیکه تمایل داشته باشید بدون ذکر نام و فقط با عنوان کالا یا گروه کالایی صادراتی خود با نشانه X به میزان تأثیر منفی که غفلت از عوامل زیر روی صادرات شما می گذارد اشاره نمایید. البته توجه خواهید داشت که در این پرسشنامه علل بازدارنده بررسی می شود لذا درجات ارائه شده کلاً منفی است. ضمناً توجه داشته باشید که سؤالات صرفاً در ارتباط با کالا یا گروه کالایی است که شما صادر می کنید. ذکر نام اختیاری ولی ذکر نوع فعالیت و کالای شرکت الزامی است.

گروه کالایی صادراتی:

راهنمای پرسشنامه:

تأثیر منفی ناچیز (۱) تأثیر منفی کم (۲) تأثیر منفی متوسط (۳)

تأثیر منفی زیاد (۴) تأثیر منفی خیلی زیاد (۵) تأثیر منفی غیر قابل تحمل

اعداد منفی، است						ردیف	سؤالات
۶	۵	۴	۳	۲	۱		
						۱	رقابتی نبودن قیمت کالاها در مقایسه با محصولات مشابه خارجی:
						۲	عدم بازاریابی و تبلیغات صحیح و مشتری مداری:
						۳	تولید سنتی (کیفیت و کمیت پایین محصول و فساد پذیری و عدم تداوم عرضه آن):
						۴	عدم بهره گیری از فن آوری های جدید در تولید:
						۵	کیفیت پایین محصولات تولیدی، نبود آزمایشگاه های مجهز:
						۶	نبود تخصص و تحصیل تولید کنندگان و صادر کنندگان:
						۷	بورکراسی (قوانین دست و پا گیر، تغییر مداوم مقررات و قوانین، دخالت دولت و نظایر آن):
						۸	نبود حمایت خاص دولت و سایر نهادها:
						۹	نبود زیر ساخت های مناسب:
						۱۰	نبود تشکیلات صنفی و اتحادیه ای برای حمایت اعضا:
						۱۱	عدم صدور محصول نهایی (نبود صنایع مادر و تکمیلی جهت آماده سازی محصول نهایی برای صادرات):
						۱۲	تأثیر مسائل سیاسی و بین المللی:
						۱۳	کمبود نقدینگی (ناتوانی مالی دست اندرکاران صنعت خاص شما و نبود دانش کافی آن در بهره گیری از بازارهای پول و مالی):
						۱۴	کمبود تسهیلات مالی مختلف (بانکی و غیره):

* لطفاً در مواردی که کالای شما انحصاری است و یا سؤالی مصداق ندارد علامت (-) را قرار دهید.

پرسشنامه در خصوص عوامل منفی در صادرات هر یک از گروه های خدماتی صادراتی

پرسشنامه ذیل که برای تجزیه و تحلیل و نهایتاً ارائه پیشنهاداتی در جهت بهبود وضعیت صادرات خدمات بخش خصوصی می باشد تقدیم می شود. در صورتیکه تمایل داشته باشید بدون ذکر نام و فقط با عنوان خدمات یا گروه خدماتی صادراتی خود با نشانه X به میزان تأثیر منفی که غفلت از عوامل زیر روی صادرات شما می گذارد اشاره نمایید. البته توجه خواهید داشت که در این پرسشنامه علل بازدارنده بررسی می شود لذا درجات ارائه شده کلاً منفی است. ضمناً توجه داشته باشید که سؤالات صرفاً در ارتباط با خدمات یا گروه خدماتی است که شما صادر می کنید. ذکر نام اختیاری ولی ذکر نوع فعالیت و خدمات شرکت الزامی است.

گروه خدماتی صادراتی:

راهنمای پرسشنامه:

تأثیر منفی ناچیز (۱) تأثیر منفی کم (۲) تأثیر منفی متوسط (۳)
تأثیر منفی زیاد (۴) تأثیر منفی خیلی زیاد (۵) تأثیر منفی غیر قابل تحمل (۶)

اعداد منفی است						ردیف	سؤالات
۶	۵	۴	۳	۲	۱		
						۱	رقابتی نبودن قیمت خدماتی که شما ارائه می دهید در مقایسه با موارد مشابه خارجی:
						۲	عدم بازاریابی و تبلیغات صحیح و مشتری مداری بر صادرات خدمات شما:
						۳	عدم بهره گیری از فن آوری های جدید در خدمات نظیر انبارهای مدرن، بسته بندی، سیستمهای تخلیه و بارگیری.....:
						۴	کیفیت پایین ارائه خدمات و عدم استفاده از خدمات آزمایشگاه های مجهز:
						۵	نبود تخصص و تحصیل صادر کنندگان:
						۶	بورکراسی (قوانین دست و پا گیر، تغییر مداوم مقررات و قوانین، دخالت دولت و نظایر آن):
						۷	نبود حمایت خاص دولت و سایر نهادها:
						۸	نبود زیر ساخت های مناسب:
						۹	نبود تشکیلات صنفی و اتحادیه ای برای حمایت اعضاء:
						۱۰	تأثیر مسائل سیاسی و بین المللی :
						۱۱	کمبود نقدینگی (ناتوانی مالی دست اندرکاران صنعت خاص شما و نبود دانش کافی آن در بهره گیری از بازارهای پول و مالی) :
						۱۲	کمبود تسهیلات مالی مختلف (بانکی و غیره):

* لطفاً در مواردی که خدمات شما انحصاری است و یا سؤالی مصداق ندارد علامت (-) را قرار دهید.

* منظور از صادرات خدمات مواردی نظیر حمل و نقل زمینی و هوایی، توریسم، بازرسی کالا، بیمه و کلیه مواردی است که باعث جذب ارز به کشور می گردد.

۲-۱-۵) بررسی جداول:

به منظور بررسی جداول موجود در این پروژه که در صفحات ۵۴ الی ۶۱ مرحله یک آمده است، ابتداءً نتایج کمی حاصله از پرسشنامه ها را استخراج و سپس با مقایسه اطلاعات به دست آمده از داده ها ارزیابی های ذیل به دست آمده:

همانگونه که در صفحات ۵۴ الی ۶۱ مرحله یک آمده است این جداول به عنوان یک شاخص و معیار (Scale) تنظیم شده که نسبت به مقاصد مختلف می توانست مورد استفاده قرار گیرد و در همان موقع قرار شد در فصل پایانی (فصل پنجم) یک نمونه از آن را با تنظیم پرسشنامه هایی به عنوان مثال آماده نماییم.

با توجه به مراتب فوق در این فصل با توزیع ۱۰۰ پرسشنامه (۴۰ پرسشنامه برای خدمات (غیر کالایی) و ۶۰ پرسشنامه برای کالایی) توزیع گردید تا مسئله خاص هر گروه مشخص گردد. در نمونه پرسشنامه پیوست نتایج حاصله که در درجه بازدارنده با شماره منفی از یک تا شش تنظیم گردید و در داخل جداول نمایان شده مبین میزان تأثیر منفی و نتیجتاً نمایان شدن مسئله خاص است که در صفحات ۱۱ و ۱۲ مشخص می شود.

به طوری که ملاحظه می شود :

بزرگترین مسئله خاص گروه های غیر کالایی که به عنوان یک عامل بازدارنده و منفی تأثیر گذاری نموده است، در مجموع مربوط به ستون زیرساختها و زیست محیطی با رقم حدود ۴.۸ که از تقسیم ۱۹.۳ بر ۴ حاصل شده است و همچنین با رقمی حدود ۴.۱۶ که حاصل تقسیم ۱۶.۶۶ بر ۴ می باشد.

این بازدارندگی تأثیر گذار در گروه های ذیل به ترتیب عبارتند از:

برای خدمات فنی و مهندسی مربوط به تسهیلات و نقدینگی است (رقم ۵)

برای حمل و نقل و ترانزیت مربوط به عامل رقابتی (رقم ۵)

برای توریسم مربوط به عامل رقابتی (رقم ۶)

برای سایر شامل بیمه و بازرسی مربوط به بازاریابی (۴.۷۵)

مسئله خاص گروه های کالایی که در مجموع ۸ گروه می باشند و در صفحه ۱۱ آمده است.

در مجموع : با رقم ۳.۹۴ (حاصل تقسیم ۲۷.۶ بر ۷) مربوط به فاکتور حمایتی است. (یعنی کمتر حمایت می شوند) و دومین رقم ۳.۹۱ (حاصل تقسیم ۲۷.۴ بر ۷) مربوط به بازاریابی می باشد.

این بازدارندگی تأثیر گذار برای گروه های ذیل به صورت جداگانه به ترتیب عبارتند از:

در گروه صنعتی با رقم ۵ مربوط به کمبود نقدینگی و تسهیلات

در گروه پتروشیمی با رقم ۴ نقدینگی، تسهیلات، ساختاری و حمایتی

در گروه فرش دستباف و صنایع دستی با رقم ۶ تسهیلات

در گروه کشاورزی با رقم ۴.۷ بازاریابی

در گروه بازرگانی عمومی با رقم ۵.۶ تسهیلات

در گروه مواد معدنی با رقم ۵.۶ بازاریابی

در گروه شیمیایی و مصنوعات پلیمری با رقم ۵ تقریباً در کلیه موارد.

آنچه که در کل جدول در هر دو گروه کالا و خدمات می توان نتیجه گرفت که مشکل خاص کلی عبارت است از :

الف) کمبود تسهیلات

ب) کمبود نقدینگی

ج) بازاریابی

البته بسته به تعداد نمونه ها و موضوعات مختلف ممکن است دقت جداول بیشتر باشد و در این جا صرفاً ما به عنوان نمونه موضوع را ذکر نمودیم.

بررسی مسئله خاص گروههای کالایی

شماره	نوع کالا	رقابتی	بازاریابی	تولید سنتی	فن آوری	کیفیتی	بی دانشی	بورکراسی	حمایتی	زیرساختها/زیست محیطی	تشکیلاتی	محصول نهایی	سیاسی	نقدبندی	تسهیلاتی
۱	صنعتی	۲.۶	۳.۳	۳.۳	۴.۳	۳.۶	۴	۳.۶	۴	۳.۶	۴.۶	۳.۶	۳.۳	۵	۵
۲	*پتروشیمی و گاز	۲	۲	-	۵	۴	۱	۴	۱	۴	۲	۵	۵	۴	۴
۳	فرش دستباف و صنایع دستی و سنتی	۵	۵.۵	۲.۵	۲.۵	۲.۵	۳.۵	۲.۵	۴	۳.۵	۲	-	۳.۵	۵.۵	۶
۴	کشاورزی	۳.۶	۴.۷	۵.۳	۴.۳	۲.۸	۴.۸	۳.۸	۳.۴	۳.۳	۲.۴	۳.۲	۱.۹	۴.۶	۴.۷
۵	بازرگانی عمومی	۵.۱	۳.۳	۴.۳	۴.۱	۳.۶	۲.۷	۳.۴	۴.۴	۴	۳	۴.۸	۴.۱	۴.۸	۵.۶
۶	مواد معدنی	۳.۳	۵.۶	۴	۲.۸	۲.۸	۳.۱	۴.۲	۴.۸	۴.۱	۲.۳	۱.۸	۲.۷۵	۴.۷۵	۴.۷۵
۷	شیمیایی و مصنوعات پلیمری و سایر	۵	۳	۴	۵	۴	۳	۵	۵	۴	۳	۵	۳	۵	۵
۸	جمع	۱۷	۲۷.۴	۱۲.۴	۲۸	۱۹.۷	۱۷.۱	۲۵.۹	۲۷.۶	۲۶.۵	۱۹.۳	۲۴.۴۵	۲۳.۶۵	۲۴.۹۵	۲۳.۰۵

* در مورد پتروشیمی چون اصولاً حدود ۷۰٪ جنبه دولتی دارد و شرکتهای پایین دستی در حال تأسیس هستند و از بعد صادراتی شاید بخش خصوصی ۱۰٪ از کل محصولات فوق را در دست داشته باشد صرفاً این آمار به منظور بر آورد وضعیت در سالهای آینده آورده شده است

بررسی مسئله خاص گروههای غیر کالایی

شماره	نوع خدمت	رقابتی	بازاریابی	تولید سنتی	فن آوری	کیفیتی	بی دانشی	بورکراسی	حمایتی	زیر ساختها زیست محیطی	تشکیلاتی	محصول نهایی	سیاسی	نقدبندی	تسهیلاتی
۱	خدمات فنی و مهندسی	۱.۵	۴.۵	-	-	۲	۵	۴	۳	۴.۵	۲	-	۲.۵	۵	۵
۲	حمل و نقل - ترانزیت	۵	۳.۳	-	۴.۹	۳.۹	۲.۳	۴.۸	۴.۳	۳.۶	۳.۷	-	۴	۴	۴.۲۵
۳	توریسم	۶	۵	-	-	-	۵	۴	۴	۶	۵	-	۴	۳	۳
۴	*سایر	۳.۸	۴.۷۵	-	۱.۸	۳.۴	۴	۵	۳.۹	۵.۲	۳.۵	-	۴.۵	۴.۱	۳.۸
۵	جمع	۱۶.۳	۱۶.۶۶	-	۶.۷	۷.۵	۱۶.۳	۱۷.۸	۱۵.۲	۱۹.۳	۱۲.۲	-	۱۵	۱۶.۱	۱۶.۰۵

* سایر شامل بیمه و بازرسی کالا است.

موضوع مهم و قابل توجه: نظر به اینکه در صفحات ۵۶، ۵۷ مرحله اول دو جدول نیز به عنوان معیار جذب منابع اعم از ریالی و ارزی ارائه شد و در جهت تکمیل آن قرار بود در این فصل اطلاعات لازم استخراج گردد. لذا با توجه به اهمیت موضوع بر آن شدیم تحت عنوان سرمایه گذاری (بند ۳-۲-۵) بصورت جداگانه و مستقل به آن اشاره نمائیم.

مطالعه کنندگان محترم می توانند به این اطلاعات اعم از بخش کالایی و غیر کالایی (خدماتی) که در ۱۲ صفحه آورده شده است، مراجعه نمایند.

۲-۵: اهم پیشنهادات، نظرات و انتقادات:

توضیح لازم در ارتباط با چگونگی گردآوری پیشنهادات ، نظرات و انتقادات و استخراج آن ها:

موضوع اصلی که در حقیقت برای این قسمت ملاک بررسی بوده است گردآوری و طبقه بندی اظهارات صاحب نظران اعم از دولتی، خصوصی و کارشناسان و استادان بوده است. اگر چه در جداول قبلی نگاه کمی به قضیه به عمل آمده است و پایه بررسی بر مبنای آمار و ریاضیات استوار است. در این بخش بیشتر پیشنهادات ، نظرات و انتقادات به صورت جداگانه یا حتی توأمان آمده است که ممکن است در بخش راهکارها و نتیجه گیری نیز از آنها به عنوان راه حل پیشنهادی استفاده شده باشد لکن اصل قضیه آگاهی دادن خوانندگان به نظرات مختلفی است که در نشریات ، مصاحبه ها، سخنرانی ها و همایش ها ارائه شده است تا نگرش عمومی بر موضوع نیز مشخص و روشن گردد لذا الزاماً نظرات مجریان پروژه نیست اگر چه ممکن است برخی از آنها مورد تأیید باشد. ضمناً در استخراج این نظرات با توجه به اینکه در فصل نتیجه گیری می باشیم به چند نکته توجه شده است:

الف) حتی الامکان به نکات مهم و به اختصار اشاره شده است.

ب) اغلب نظرات پیشنهادات و انتقاداتی که اجماع بیشتری به آن بوده است ذکر گردیده است.

ج) نگرش اصلی به مطالبی است که در ارتباط با تأمین مالی از خارج برای بخش خصوصی بوده است.

د) با توجه به تعدد نظرات در این تحقیق صرفاً به ده مورد مهم اشاره شده است.

ه) با توجه به اهمیت سرمایه گذاری ده عنوان نیز برای این مورد آورده شده است.

۱-۲-۵) انتقادات:

ده مورد از مهم ترین انتقادات :

۱- معاون اتاق بازرگانی ایران: این مشکلات در مجموع موجب شده اند که این روزها تولید برای صادرات، دیگر هیچ جایگاهی نداشته باشد. چون تولید کننده ها به اندازه کافی زیر فشار انواع مسائل هستند. پیشنهاد دیگر ما این است که اتاق بحران برای تولید و صادرات با حضور اتاق بازرگانی، وزیر بازرگانی، کنفدراسیون صادرات و سازمان توسعه صادرات تشکیل شود. (همشهری- سه شنبه ۲۴ دی ۱۳۸۷)

۲- احمد مرتضوی مدیر کل سابق سرمایه گذاری خارجی وزارت امور اقتصادی و دارایی می گوید جمع سرمایه گذاری ها در طول یازده سال فقط ۳/۵ میلیارد دلار بوده است. بریتانیا و ایتالیا در صدر جدولند.

۳- گروه صنعت و معدن _ مریم علیزاده :

چهارمین همایش مشاورین سرمایه گذاری سیستم مالی و بانکی کشور که از سوی بانک صنعت و معدن و با همکاری سیستم مالی و بانکی کشور با شعار، هم اندیشی، توسعه و بالندگی روز (۲۳ دی ۱۳۸۷) در محل سالن همایش های صدا و سیما برگزار شد.

به گزارش خبرنگار دنیای اقتصاد این همایش با حضور صفایی فراهانی، معاون کل سابق وزیر امور اقتصادی و دارایی، جلال رسول اف، مدیر عامل سابق بانک کشاورزی و جمعی از مدیران نظام بانکی و مهندسان مشاور برگزار شد.

بر اساس این گزارش، در ابتدا، آشوری مدیر امور روش ها و نهادهای بانک صنعت و معدن و دبیر همایش مشاورین سرمایه گذاری سیستم مالی و بانکی کشور، ایجاد تعامل و همکاری بیشتر میان متقاضیان دریافت تسهیلات مالی و متخصصان صنعتی، مشاوران سرمایه گذاری و مسوولان ذی

رابط بانک ها و همچنین آگاهی از دستاوردهای تحقیقاتی کشور را از مهمترین اهداف برگزاری این همایش عنوان کرد و افزود : مشاوران مالی در بهبود فرآیند تخصیص منابع برای سرمایه گذاری، کمک مطلوبی را به سیستم بانکی ارائه می دهند، چرا که روز به روز بر ابعاد این فرایند اضافه می شود.

آشوری افزود : مناسب ترین راه حل برای این موسسات مالی از دید کارشناسان مالی و فنی، استفاده از مهندسان مشاور است.

۴- سرپرست دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت (آقای چاروسه) ۹ میلیارد دلار از محل صندوق ذخیره ارزی برای صدور خدمات فنی و مهندسی تخصیص یافت. اگر می خواهیم در صدور خدمات فنی و مهندسی موفق باشیم باید بانک ها را برای اینکار فعال تر کنیم در حالیکه در کشورهای CIS حدود ۱۰ میلیارد دلار پروژه ای که ایرانیان می توانند انجام دهند وجود دارد ما بیشتر از ۵۰۰ میلیون دلار در آنجا کار نکرده ایم. (دنیای اقتصاد - هفته اول مهر ۱۳۸۶)

۵- بانک های بدون اختیار :

مدیر عامل سابق بانک کشاورزی نیز در همایش مشاورین سرمایه گذاری سیستم مالی و بانکی نیز، به سخنرانی پرداخت.

مدیر عامل بانک کشاورزی، در پاسخ به اظهارات معاون کل وزارت اقتصادی و دارایی، با بیان اینکه مقایسه میان بانک های ایرانی با بانک های خارجی باید در وضعیت مشابهی صورت بگیرد، تصریح کرد : در ایران بانک ها هیچ اختیاری در مدیریت و منابع و قیمت گذاری برای خدمات خود ندارند.

۶- ابراهیم رضایی (پژوهشگر اقتصادی): سیاست های اقتصادی و ارزی کشور دچار مشکلات زیادی است به طوری که وجود نرخ های گوناگون ارز به طور متمادی به عنوان یک مانع بزرگ بر سر راه جذب سرمایه گذاری خارجی مطرح بوده که البته تا حدودی سعی در تعدیل آن شده است.

۷- انجمن اقتصاددانان ایران در سومین نشست ماهانه خود میزبان دکتر بهروز هادی زنوز، اقتصاددان و استاد دانشگاه علامه طباطبایی، بود. وی در این نشست که با موضوع (مسائل و مشکلات سرمایه گذاری خارجی در ایران) برگزار شد به تشریح وضعیت، عملکرد و مشکلات آن در ایران پرداخت. دکتر هادی زنوز با بررسی چالش های موجود در خصوص جذب سرمایه خارجی به نحوه نگرش ایران در مواجهه با جهانی شدن و عواملی که باعث ایجاد محیطی امن برای سرمایه گذاری خارجی می شوند، پرداخت. وی همچنین به لزوم بازنگری در قوانین و مقررات زدایی به منظور تسهیل ورود سرمایه خارجی به ایران اشاره کرد. دکتر زنوز همچنین به دلایل فاصله رتبه ایران در شاخص های عملکرد و پتانسیل جذب سرمایه گذاری خارجی در سطح بین المللی پرداخت. این اقتصاددانان در بخش دیگری از سخنان خود به مشکلات بخش خصوصی اشاره کرد. به گفته وی، کشوری که می خواهد میزبان خوبی برای ورود سرمایه های خارجی باشد باید محیطی با امکان توانمند شدن بخش خصوصی داخلی فراهم کند تا جذابیت جذب سرمایه برای شرکت های فراملیتی ایجاد شود. هادی زنوز بی ثباتی اقتصادی را یکی دیگر از مسائلی می داند که مانع جذب سرمایه خارجی به ایران می شود. وی همچنین وجود مقررات زیاد و پیچیده به همراه نرخ تورم و دخالت دولت در بازار سرمایه را از دیگر دلایل عدم جذابیت برای سرمایه گذاران خارجی می داند. بخش اول و دوم این سخنرانی در روزهای چهارشنبه و شنبه منتشر شد. (دنیای اقتصاد- دوشنبه ۱۸/۰۴/۸۶)

۸- به گفته عسگر اولادی بر خلاف نظر مساعد رئیس جمهوری مبنی بر حضور نمایندگان بخش خصوصی در هیاتهای اعزامی به خارج از کشور اما هنوز این وعده عملی نشده است. بخش خصوصی تا کنون به رسمیت شناخته نشده و اگر شرایط به همین گونه ادامه پیدا کند نمی توان انتظاری از بخش خصوصی داشت.

۹- علی موحد دبیر انجمن صنایع بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران نیز با بیان این که باید از نگاه پدرسالارانه دولتی فاصله گرفته شود، گفت : قبل از انتخابات اتاق ها گفته می شد که نیازمند

حمایت تشکل ها هستیم که امید داریم در حال حاضر اعضای اتاق به مطالبات تشکل هایی که از آنها حمایت کردند، رسیدگی کنند.

۱۰- موحد افزود : اینکه می گویند بخش خصوصی ضعیف است، جفا به بخش خصوصی است، چرا که بخش خصوصی فقط فضای لازم برای فعالیت ندارد.

وی اظهار داشت : نمی توان دولت را محکوم کرد که چرا ۸۰ درصد اقتصاد کشور را در دست دارد، چون بخش خصوصی با عملکرد خود و به دلیل نبود فضای لازم اجازه توسعه دولت را داد.

موحد همچنین به بیان مسائل و مشکلات موجود در اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، مساله سهام عدالت و راه های پیوستن به سازمان جهانی تجارت پرداخت.

۲-۲-۵) پیشنهادات و نظرات:

الف) ده مورد از مهم ترین پیشنهادات:

۱- اختصاص منابع مناسب بانکی برای فاینانس پروژه ها و تأمین نقدینگی جهت تجهیز کارگاه ها و برای گسترش صادرات خدمات فنی و مهندسی بسیار مؤثر است. در این راستا دولت برای توسعه تجارت اعتبارهایی را به بازار های هدف می دهد و در این فرآیند شرایطی را تأمین می کند که بر گرفته از قوانین شورای پول و اعتبار و در حقیقت قوانینی است که حساب ذخیره ارزی بر سر راه گذاشته است. (چهارشنبه ۲۳ خرداد ۸۶- شماره ۴۷۹، مهرداد جلالی پور)

۲- رقابتی شدن دولت: در ادامه این همایش مهدی غضنفری، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، روز ملی صادرات را تبلور عزم ملی دانست و گفت : طی شش ماهه اخیر صادرات غیر نفتی کشور با رشد مطلوبی رو به رو بوده است به نحوی که صادرات هفت میلیارد دلاری کشورمان طی این زمان به لحاظ حجمی و ارزشی رشد خوبی داشته است.

به گفته معاون وزیر بازرگانی ، همه وزارتخانه های اقتصادی دولت باید جهت گیری های صادراتی خود را به صورت شفاف تر اعلام کنند و باید مشخص شود سهم صادرات از سرمایه گذاری های صورت گرفته در حال انجام یا سرمایه گذاری هایی که در آینده صورت می گیرد، چیست؟

در ادامه هادیان ، نماینده بخش صنعت، خواستار ارتقای سطح حمایت های صندوق ضمانت صادرات کشور از موضوع صادرات غیر نفتی شد.

به گفته هادیان، صندوق ضمانت صادرات ایران با سرمایه ۱۰۰ درصد دولتی یک سازمان حمایتی صادراتی است اما لزوم ارتقای سطح تسهیلات اعطایی آن به صادرکنندگان باید مورد توجه قرار گیرد.

۳- رئیس کل سازمان توسعه تجارت: اتاق ها باید شرکت های بزرگ و هلدینگ های صادراتی را تشکیل بدهند. (۲-۷-۸۶)

۴- میرفندرسکی حلقه گمشده تولید و صادرات کالاهای غیر نفتی را بسته بندی مناسب می داند. یکی از مشکلات مهم صادرات ایران صدور فله ای کالاست که ارزش افزوده را نصیب دیگران می کند به عنوان مثال می توان زعفران ایران را ذکر کرد که اسپانیا منافعش را می برد.

۵- مدیر کل اداره چاپ و نشر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی آقای ذکایی تأسیس سازمان مستقل برای چاپ و بسته بندی را ضروری می داند.

۶- برای پرداخت جوائز مختلف صادراتی مبلغ ۱۵۰ میلیارد تومان معین شد (محمد باقر مجتبیای معاون کمکهای فنی و تجاری و حمایت از صادرات مرکز توسعه تجارت فقط می گوید ۲۵ درصد صادرات غیر نفتی ما از طریق L/C است)

۷- تکمیل ظرفیت های خالی یکی از روش های مهم توسعه صادرات غیر نفتی است.

۸- آقای اسفندیاری مدیر کل امور صادرات وزارت صنایع و معادن خواستار تشکیل فراکسیون صادرات در مجلس شورای اسلامی شد.

۹- تدوین آیین نامه تأسیس شرکتهای مدیریت صادرات: مشاور سازمان توسعه تجارت ، از نهایی شدن مراحل تدوین آیین نامه ایجاد شرکتهای مدیریت صادرات در سازمان توسعه تجارت ایران خبر داد. محمد باقر مجتبایی با بیان اینکه در حال حاضر این آیین نامه در کمیته کارشناسی مراحل تصویب خود را طی می کند ، افزود: تلاش شده تا نظرات تخصصی تمام دستگاههای تدوین آیین نامه دستگاهها لحاظ شود.

وی تصریح کرد: نفوذ گسترده و ماندگاری در بازار سایر کشورها با بهره گیری از نشان جهانی از دلایل اصلی ایده شکل گیری شرکتهای مدیریت صادرات است.

مجتبایی معتقد است: با راه اندازی شرکتهای مدیریت صادرات ، جوایز و مشوق های صادراتی هدفمند می شوند. به گفته این مقام مسئول ، بر اساس پیشنهاد سازمان توسعه تجارت که مورد پذیرش دولت نیز قرار گرفت، شرکتهای مدیریت صادرات مورد حمایت ویژه دولت است. وی با اشاره به تاریخچه شکل گیری شرکتهای مدیریت صادرات گفت: قرار گرفتن بنگاههای کوچک و متوسط در کنار یکدیگر از راهکارهایی است که در دو دهه اخیر در بسیاری از کشورها به عنوان یک راهبرد مهم انتخاب شده است. مجتبایی یادآور شد: زمینه تقویت و پشتیبانی مالی، ایجاد نشان جدید تجاری و تبدیل به یک قدرت بزرگ اقتصادی ، توانمند سازی شبکه توزیع و مالی تعدادی از بنگاهها و تجمیع مهارت های بازاریابی و بازرگانی با راه اندازی شرکتهای مدیریت صادرات فراهم می شود. وی با تأکید بر اینکه بر خی از شرکتهای در مواردی قادر به استقلال عمل هستند، عدم انحلال و ارائه محصول تولیدی در نشان جدید تجاری (برند) را از پیامدهای تشکیل این شرکتهای عنوان کرد. این مقام مسئول ادامه داد : تجربه تجاری جهان نشان داده در صورتی که مشتریان به یک نام تجاری (برند مشخص) اعتماد داشته باشند، به راحتی محصولات متنوع آن را خریداری می کنند. وی تقسیم سفارش پذیری بنگاهها را ناشی از ایجاد شرکت مدیریت صادرات

عنوان کرد و یادآور شد: در آن صورت بنگاههای اقتصادی در صادرات رقیب یکدیگر محسوب نمی شوند بلکه پس از سفارش پذیری آن را دوباره میان خود تقسیم می کنند.

مجتبایی با بیان اینکه به تصویر کشیدن روشهای دسترسی به بازار های جدید یکی از روشهای اجرایی فعالیت شرکتهای مدیریت صادرات است ، افزود: این شرکتها در عرصه سفارش پذیری نه تنها رقیب خود محسوب نمی شوند بلکه کارهای دریافتی را میان خود تقسیم می کنند. وی توضیح داد: حمایت های مازاد و متفاوت از صادرات از ویژگی تأسیس این شرکت ها است و اگر پیشتر فقط یک نفر بر اساس آیین نامه اعزام هیأت های تجاری به دیگر کشورها فرستاده می شد، در روند جدید ممکن است بر حسب روشهای مختلف کالایی بیش از یک نفر به دیگر کشورها اعزام شود. مجتبایی ، ۸۵ درصد شرکتهای موجود را کوچک و متوسط عنوان کرد و گفت : این شرکتها از توانمندی بالا برای تولید برخوردارند و یکی شدن آنها سبب می شود تا قادر باشند به تولید انبوه بپردازند.

مشاور رئیس سازمان توسعه تجارت ، اظهار داشت: یافتن روشهای جدید برای حضور در بازار ، مدت زمان ماندگاری کالای ایرانی را در دیگر کشورها افزایش می دهد. وی در عین حال به یکی از نگرانی ها که فراوری بنگاههای تجاری است، اشاره کرد و گفت : بنگاهها با طرح این استدلال که ممکن است در بازار جهانی به مرور حذف شوند از کار کردن با یکدیگر خودداری می کنند. به اعتقاد مجتبایی، این درحالی است که حرکت منسجم و یکپارچه بنگاههای تولیدی نه تنها موقعیت آنها را در دیگر کشورها متزلزل نمی کند بلکه سبب افزایش گستره حضور آنها می شود. مشاور سازمان توسعه تجارت ، افزود: بهره گیری از فن آوری و روشهای نوین تولید یکی از مهمترین عوامل کاهش هزینه و مدیریت موفق در عرصه صنعت و اقتصاد است که بنگاههای کوچک در کنار یکدیگر به نحو مناسب تری می توانند از این مزایا بهره مند شوند.

۱۰- استاندار خراسان رضوی از توافقات صورت گرفته با کشورهای قرقیزستان، تاجیکستان و افغانستان برای راه اندازی خانه تجارت خبر داد و گفت: راه اندازی خانه تجارت به توسعه صادرات

و بازاریابی کمک خواهد کرد. به گزارش مهر در مشهد، محمد جواد محمدی زاده در دیدار با دست اندر کاران ادارات استان گفت: خانه تجارت می تواند به صورت کنسرسیومی متشکل از ظرفیت های تجاری اقتصادی استان بهترین نمونه تولیدات خراسان رضوی را در معرض دید مردم کشورهای منطقه قرار دهد. وی با بیان اینکه وزارت امور خارجه نیز باید در نیازسنجی های لازم در این حوزه و تحرک صادرات وارد عمل شود، افزود: تهیه تقویم مناسب نمایشگاهی استان برای حضور در سایر کشورها از اولویت های توسعه صادرات است.

استاندار خراسان رضوی با تأکید بر تولید مشترک در کشورهای مختلف از جمله همسایه با توجه به ظرفیت های خراسان رضوی اظهار داشت: در حوزه تولید قطعات خودرو یا تولید خودروی سمند و درخواست و تمایلی که از سوی کشورهای دیگر در این خصوص می توان به صورت تولید مشترک با آنها در این زمینه وارد عمل شد. وی کارخانجات سیمان را از دیگر ظرفیت های مناسب استان دانست و افزود: این صنعت می تواند به صورت تولید مشترک با سایر کشورها در خاک آنها ایجاد شود.

محمدی زاده از توافقات صورت گرفته با برخی کشورها همچون قرقیزستان، تاجیکستان و افغانستان برای تشکیل راه اندازی خانه تجارت خبر داد و افزود: تاکنون اقدام جدی در این خصوص انجام نشده است.

ب) ده مورد از مهم ترین نظرات:

۱- کمیته ویژه ای برای رفع مشکلات مالی صادرکنندگان، در دولت تشکیل شده است: معاون اول رئیس جمهوری ایران بر عزم دولت برای صادرات کالا و خدمات مهندسی تأکید و از تشکیل کمیته ویژه ای برای رفع مشکلات مالی صادرکنندگان در دولت خبر داد.

پرویز داوودی در نخستین همایش "تأثیر صادرات خدمات فنی و مهندسی در اقتصاد ملی" اظهار داشت: دولت به دنبال رفع موانع و ایجاد تسهیلات مالی مشترک با کشورهای منطقه است و با

عزم بالا تلاش می کند مشکلات این بخش را مرتفع کند و برای همین رئیس جمهور دستور تشکیل کمیته ویژه ای را برای بررسی جزئیات مشکلات مالی صادرکنندگان داده اند. وی افزود: این هیئت هر هفته تشکیل جلسه داده و اشکالات را به صورت موردی بررسی می کند. (سه شنبه ۳۰ آبان ۸۵- دنیای اقتصاد)

۲- خدمات فنی مهندسی در سراسیابی جذب ۴۰۰ میلیون دلار از ۸ میلیارد دلار: در سال گذشته هشت میلیارد دلار اعتبار به تأمین منابع فاینانس پروژه های خدمات فنی و مهندسی اختصاص یافت که از کل این میزان اعتبار حدود ۴۰۰ میلیون دلار جذب شد.

سرپرست دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت با بیان این مطلب، افزود: در حالی که ۹ میلیارد دلار برای تأمین مالی صادرات کالا و پروژه های خدمات فنی و مهندسی از محل حساب ذخیره ارزی اختصاص یافته است اما هنوز هم با مشکلاتی برای تأمین منابع مالی پروژه ها مواجهیم. به گزارش خبرگزاری اقتصادی ایران امین چاروسه با اشاره به تشکیل کارگروه تأمین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی، موضوع تأمین مالی پروژه های مختلف را از موانع جدی توسعه فنی و مهندسی کشور بر شمرده و اظهار کرد: در حال حاضر در بازار خدمات فنی و مهندسی با رقبایی مواجهیم که قادرند ۱۰۰ درصد پروژه را به شرطی که پروژه به شرکتهای آنها داده شود فاینانس کنند. بنابراین اگر می خواهیم حضور موفق در صادرات خدمات فنی و مهندسی داشته باشیم باید بانکهای کشور را در خصوص تأمین مالی پروژه ها فعال تر کنیم. به گفته چاروسه در حال حاضر بانکهای تجاری هر یک تا سقف ۱۰۰ میلیون دلار و بانکهای خصوصی نیز تا سقف ۵۰ میلیون دلار امکان تأمین مالی صادرات و خدمات فنی و مهندسی را با استفاده از منابع حساب ذخیره ارزی بر عهده دارند.

سرپرست دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت در ادامه فرصتهای سرمایه گذاری خدمات فنی و مهندسی کشورهای CIS را بسیار گسترده عنوان کرد و گفت: پیمانکاران کشورمان برآورد می کنند که در کشورهای CIS ظرفیت اجرای بیش از ۱۰ میلیارد دلار پروژه فنی و مهندسی

وجود دارد. بنابراین برای حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی کارگروهی ویژه تأمین مالی خدمات فنی و مهندسی این کشورها تشکیل شده است. به گفته وی در حالی که کشور ترکیه به تنهایی موفق به مشارکت ۲۴ میلیارد دلاری در پروژه های فنی و مهندسی کشورهای CIS آن هم در قزاقستان شده است سهم کشورمان از این بازار تنها ۴۰۰ میلیون دلار بوده است. چاروسه در ادامه درباره وضعیت صدور خدمات فنی و مهندسی به عراق نیز اظهار کرد: مشکل اصلی صدور خدمات فنی و مهندسی به عراق محدودیت تأمین منابع فاینانس و نبود تمایل کافی از سوی شرکتهای داخلی برای حضور در بازار عراق است. چاروسه تصریح کرد: در حال حاضر برخی محدودیت های زیرساختی اقتصادی، روان نبودن نظام بانکی و با تجربه نبودن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و نیز چالاک نبودن صندوق ضمانت صادرات در همراهی صادرات خدمات فنی و مهندسی از مهم ترین عوامل تأثیر گذار در جلوگیری از رشد صادرات خدمات فنی و مهندسی محسوب می شوند. (دنیای اقتصاد- هفته اول مهر ۱۳۸۶)

۳- دستور العمل و چارچوب قانونی سرمایه گذاری بخش خصوصی در پایانه های صادراتی نهایی شد. امین چاروسه سرپرست دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت با اشاره به نهایی شدن مصوبه آیین نامه نحوه حمایت از ایجاد و توسعه پایانه های صادراتی از سوی بخش خصوصی، آخرین وضعیت احداث پایانه های صادراتی در ۳۰ نقطه کشور را تشریح کرد. بر اساس آیین نامه جدید، محل احداث پایانه های صادراتی باید از ویژگی دسترسی به زیرساخت حمل و نقل (راه آهن، فرودگاه، خطوط ترانزیتی و یا بندرگاه) و نیز وجود ظرفیت های لازم برای تولید محصول برخوردار باشد. (اطلاعات- دوشنبه ۹ مهر ۱۳۸۶)

۴- بسته بندی؛ حلقه مفقوده تجارت: رعایت استانداردها، قوانین و مقررات مربوط به مراحل تولید، حمل و نقل، انبارداری، عرضه و شفاف سازی در خصوص ترکیبات داخل بسته بندی از ضمانت نامه های فروش هستند که باید در بسته بندی کالاها و محصولات به این موارد توجه شود. مشاور سازمان توسعه تجارت ایران (جناب آقای گسیلی) می گوید: مصرف کنندگان فعلی در جهان بسیار

آگاهانه خرید می کنند و عرضه کنندگان کالاها برای حفظ موقعیت خود در بازار رقابتی ، باید با مشتریان با صداقت برخورد کنند. ایشان سپس نگهداری از کالا ، ایجاد هویت برای محصول از طریق برنامه ریزی مشخص و ارائه اطلاعات مورد نیاز مصرف کننده کالا را از وظایف اصلی بسته بندی عنوان کرده و می افزاید: در امر بازاریابی کالاها ، امروزه رعایت این سه مورد ضروری است. وی سپس رعایت کیفیت بسته بندی را عاملی مهم در توسعه و پیشبرد تجارت کشورها دانست و با ارائه گزارشی از میزان سرمایه گذاری انجام شده در زمینه بسته بندی گفت: در سال ۲۰۰۶ میلادی حدود ۸۳۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری در زمینه چاپ و بسته بندی در سراسر دنیا انجام شده است. به گفته گسیلی از این میزان، حدود ۲۱۰ میلیارد دلار یعنی حدود ۲۵ تا ۲۸ درصد از هزینه های سرمایه گذاری برای بسته بندی کالاها مربوط به قاره آسیا یعنی کشورهای ژاپن، چین، هند و سنگاپور بوده که بیشترین سرمایه گذاری را در این زمینه انجام دادند. این در حالی است که سالانه حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد محصولات کشاورزی کشور در مراحل مختلف، برداشت ، حمل و نقل و انبارداری، عرضه در میادین و کار فروش از بین می رود و به ضایعات تبدیل می شود، که با برنامه ریزی دقیق و متناسب با نیاز بازارهای هدف و هدفمند کردن یارانه ها به طور غیر مستقیم مثلاً با سرمایه گذاری در خطوط بسته بندی و خرید ماشین آلات بسته بندی می توان هر سال به مقدار بیشتری محصولات را با بسته بندی مطلوب و با توجه به نیاز بازارهای هدف ، صادر کرد. (اطلاعات اقتصاد و بورس - سه شنبه ۱۱ دی ۱۳۸۶)

به گفته این مقام مسئول در زمان حاضر حرکت هایی در استان های جنوبی کشور در این زمینه در خصوص بسته بندی خرما آغاز شده، اما با توجه به بسته بندی سنتی در برخی مناطق و نیز وجود بازارهایی همچون امارات، عراق و کشورهای آسیای مرکزی (CIS) ، محصولات ایرانی به صورت فله وارد این کشورها شده و از نو بسته بندی و با نام شرکت های مقصد، بسته بندی می شود. وی ضمن تأکید بر لزوم برنامه ریزی هوشمندانه در امر صادرات، می افزاید: با حفظ بازار صادرات حتی به صورت سنتی به تدریج با بازاریابی محصولات بسته بندی شده می توان ارزش افزوده محصولات را افزایش داد.

رئیس گروه صنایع تبدیلی باغی وزارت جهاد کشاورزی نیز با اشاره به اینکه از سال ۸۴ هیأت دولت وظیفه ای را تحت عنوان درجه بندی و بسته بندی میوه بر عهده وزارت جهاد کشاورزی و دستگاههای مرتبط قرار داده است، می گوید: متعاقب این مصوبه و وظیفه ای که بر عهده وزارت جهاد کشاورزی قرار داده شده، این وزارتخانه با همکاری وزارت صنایع و معادن برای فرآوری، درجه بندی و بسته بندی ۶۳۰ هزار تن انواع میوه مجوز صادر کرده است. مهندس علی اصغر وفایی در ادامه می افزاید: برای مجوزهای صادر شده حدود ۶۳ میلیارد تومان سرمایه گذاری و حدود پنج هزار نفر اشتغال زایی پیش بینی شده است. (سه شنبه ۱۱ دی ماه ۸۶ - اطلاعات اقتصاد و بورس)

۵- تأسیس مرکز تأمین منابع مالی خارجی در وزارت اقتصاد :

وزیر سابق امور اقتصادی و دارایی، ایجاد تعادل در منابع و مصارف منابع مالی خارجی را از اهداف تشکیل مرکز تأمین منابع مالی خارجی در این وزارتخانه عنوان کرد.

به گزارش ایرنا، داود دانش جعفری دیروز در حاشیه مراسم راه اندازی مرکز تأمین منابع مالی خارجی در این وزارتخانه در گفت و گو با خبرنگاران گفت : از آنجا که تأمین منابع مالی خارجی (فاینانس) نقش مهمی در اقتصاد ما دارد، با تأسیس این مرکز می توان در کوتاه و بلند مدت در استفاده از منابع، تعادل ایجاد کرد.

وی متذکر شد : از سال ۱۳۷۶ تا کنون اقتصاد کشور به طور متوسط سالانه سه میلیارد دلار از منابع مالی خارجی در قالب فاینانس، استفاده کرده است.

وی گفت : فرآیند طولانی بهره گیری از منابع مالی خارجی و استقرار کارها در چند دستگاه سبب شد که مباحثی در دولت مطرح شود تا مراحل تأمین منابع مالی کوتاه تر شود و برای تحقق آن همه دستگاه های ذی ربط در زیر یک سقف جمع شوند و به تقاضاهای متقاضیان رسیدگی کنند.

دانش جعفری با بیان آنکه روند تامین منابع مالی خارجی تا قبل از راه اندازی این مرکز ممکن بود که فراتر از یک سال طول بکشد، پیش بینی کرد : با توجه به اقدام های انجام شده، درخواست های متقاضیان در مدت ۸۹ روز به ثمر برسد.

وزیر دارایی کشورمان در ادامه اظهار داشت : در این مدت که کارهای مقدماتی ایجاد این مرکز انجام می شد، حدود ۴۰ تقاضای تامین فاینانس به ارزش بالغ بر ۲/۵ میلیارد دلار نیز مورد رسیدگی قرار گرفت.

وزیر دارایی نقش این مرکز را در افزایش سرمایه گذاری ها و تسریع در اجرای طرح ها مهم دانست و گفت : پراکندگی دستگاه های اجرایی و ضرورت انجام امور در دو اداره مختلف در گذشته سبب بی اطلاعی از مصارف منابع مالی خارجی و در نتیجه کندی روند کار می شد، اما با تمرکز دستگاه ها در یک مکان، روند کسب منابع برای متقاضیان تسهیل شد و سرعت گرفت.

۶- عوامل تأثیر گذار بر صدور خدمات فنی و مهندسی : در حدود ۱۰۰ شرکت در چند سال اخیر در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی وارد عرصه برون مرزی شدند که با نگاهی به وضعیت بنگاه هایی که می توانند کار خدمات فنی و مهندسی انجام دهند، ظرفیت بالفعل کشور با ظرفیت های بالقوه، فاصله زیادی دارد. در حال حاضر با توجه به آمارهای سازمان مدیریت، در حدود ۱۵ تا ۲۰ هزار شرکت پیمانکاری و مشاور دارای رتبه بندی و صلاحیت وجود دارد که می توانند پروژه های کوچک و بزرگ را اخذ کنند. پتانسیل بالقوه ای در بخش شرکت های مشاوره وجود دارد که باید از آن استفاده کنیم.

یکی از عوامل تأثیر گذار برای صدور خدمات فنی و مهندسی، بحث تسهیلات و پشتیبانی بانکی است. در حال حاضر بخش قابل توجهی از پروژه های صادرات خدمات فنی و مهندسی در دنیا با حمایت فاینانس های بانکی صورت می گیرد.

حجم پروژه های مناقصه ای که در آن تامین کننده مالی، بانک، صندوق یا مجموعه دیگری است، نسبت به حجم پروژه هایی که می توان آن ها را از طریق فاینانس یا تامین اعتبار از طریق کشور مبدأ، انجام داد، بسیار کم است ضمن آن که قابلیت رقابت و چانه زنی روی پروژه هایی که از راه تامین مالی توسط کشور صادرکننده خدمات انجام می شود بسیار موثرتر و راحت تر است.

در مورد بحث پشتیبانی مالی و بانکی می توان به اعطای تسهیلات بانکی تحت قالب فاینانس یا سرمایه در گردش یا تامین مالی به صورت های مختلف (پیش از حمل، پوشش یا پس از حمل) یا مواردی اینچنینی که تحت عنوان فاینانس مطرح می شود، اشاره کرد. (مهرداد جلالی پور)

۷- درآمد ارزی میگو بیشتر از صادرات پتروشیمی : مدیر عامل اتحادیه تعاونی های تکثیر، پرورش و صادرات آبزیان ایران درآمد ارزی صادرات میگو را معادل کل صادرات صنعت پتروشیمی در کشور ارزیابی کرد.

رئیس اتحادیه تعاونی تکثیر و پرورش و صادرات آبزیان ایران در گفت و گو با (مهر - دوشنبه ۸۶/۷/۲)، با بیان اینکه طی برنامه ای ۳ تا ۴ ساله از محل صادرات میگو حدود ۳ میلیارد دلار درآمد ارزی حاصل می شود، گفت: معادل کل صادرات صنعت پتروشیمی کشور درآمد ارزی از محل صادرات میگو به دست می آید در حالی که سرمایه گذاری در صنعت پتروشیمی نسبت به میگو ۱۰۰ در مقابل صفر است.

وی اعلام کرد: به منظور چگونگی رفع ممنوعیت صادرات میگوی پرورشی به اتحادیه اروپا در ماه آینده جلسه ای با سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می شود. (آبان ماه ۱۳۸۶)

مدیر عامل اتحادیه تعاونی های تکثیر، پرورش و صادرات آبزیان ایران رفع ممنوعیت از میگوهای پرورشی را مستلزم هماهنگی دستگاه های مربوطه خواند و افزود: در حال حاضر در بروکسل و ایرلند مسوولیت رفع ممنوعیت از میگوهای پرورشی به سفارتخانه های ایران در این دو کشور مربوط می شود لذا هماهنگی با وزارت امور خارجه در این زمینه است ضمن آنکه رایزنی با متولی

امر صادرات یعنی سازمان توسعه تجارت می تواند نتایج مثبتی را در پی داشته باشد. وی پیگیری رفع ممنوعیت از میگوی پرورشی را نیازمند نگاه فرابخشی خواند و افزود: طی دو سال اخیر نگرش بخشی به این موضوع از سوی سازمان دامپزشکی و نیز وزارت جهاد کشاورزی افق روشنی را برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان به دنبال نداشته است.

۸- روزنامه سرمایه مهرماه ۸۵ (آقای مجتبائی-مرکز توسعه تجارت): آیین نامه تأسیس شرکت های مدیریت صادرات در حال تدوین و مورد حمایت دولت است.

۹- رئیس کل سازمان توسعه تجارت به طرحی تدوین شده که بر اساس آن سهام شرکت های دولتی به جای پرداخت نقدی جوایز صادراتی به صادرکنندگان داده شود.

۱۰- بدون حمایت موسسات پولی و اعتباری امکان موفقیت در بازار خدمات در سطح بین المللی وجود ندارد کمتر موسسه ای صرفاً با اتکاء به منابع مالی و اعتباری خود می تواند اجرای پروژه های عظیم برون مرزی را عهده دار شود.

۳-۲-۵) پیشنهادات و نظرات در خصوص سرمایه گذاری

نظر به اینکه موضوع سرمایه گذاری از موارد مهم و بسیار مرتبط با مسئله Fianance می باشد لازم دانستیم به ۱۰ مورد از نظرات یا پیشنهادات یا انتقادات مربوط به سرمایه گذاری و اعتبارات بانکی را که توسط دست اندرکاران و صاحب نظران عنوان شده است به صورت جداگانه بیاوریم که ذیلاً ملاحظه می فرمایید. ضمناً باید توجه داشت بعضی از سرمایه گذاری ها که در داخل کشور و از منابع خارجی انجام می شود ممکن است برای ساخت پایانه های صادراتی - خطوط تبدیل کالا و هم چنین بسته بندی باشد که ما این نوع سرمایه گذاری را هم جزء سرمایه گذاری برای صادرات از منابع خارجی تلقی می کنیم.

۱- معاون پشتیبانی و توسعه مدیریت سازمان توسعه تجارت، از اختصاص اعتبار بیش از ۶۸ میلیارد ریالی برای توانمند سازی استان های کشور در راستای توسعه صادرات غیر نفتی و توزیع

این اعتبار در بین استان ها خبر داد. بابک افقهی گفت: این اعتبارات به طرح هایی اختصاص می یابد که با سیاست ها و اهداف برنامه چهارم در بخش صادرات غیر نفتی هماهنگی داشته و نقش مؤثری در افزایش کمی و کیفی صادرات استان ایفا کنند، همچنین زمینه های ایجاد ظرفیتهای کمی و کیفی جدید صادراتی و تقویت حضور بنگاههای استان در بازارهای جهانی را فراهم آورند. وی بر لزوم تصویب طرح های صادراتی در کارگروه توسعه صادرات غیر نفتی هر استان تأکید کرد و افزود: طرح های صادراتی استان ها علاوه بر تصویب در کارگروه ها حتماً باید از سوی بخش خصوصی اجرایی شود. به گفته او مبالغ اختصاص یافته برای حمایت از طرح های صادراتی استان ها در محورهای تحقیقات و بازاریابی، ظرفیت سازی صادرات در استان هاست. در ادامه افقهی از اختصاص ۲۱.۵ میلیارد ریال اعتبار برای اجرای مصوبات سفرهای استانی هیأت دولت در زمینه حمایت از صادرات غیر نفتی کمک به ایجاد توسعه و تجهیز سایت های نمایشگاهی، پایانه های صادراتی، ایجاد زیرساختها، توسعه بازارچه های مرزی و کمک به ایجاد آزمایشگاه ها و نیز ایجاد نمایندگی بورس در استان ها خبر داد. معاون سازمان توسعه تجارت ایران همچنین از طی مراحل نهایی تصویب استراتژی توسعه صادرات غیر نفتی کشور در این سازمان خبر داد. بابک افقهی گفت: پس از طی این مرحله از استراتژی فوق در جلسه ای با حضور وزیر بازرگانی بررسی و نقاط ضعف آن بر طرف می شود و پس از آن در شورای برنامه ریزی و اقتصادی یا هیئت وزیران به تصویب می رسد. این در حالی است که صادرات یک موضوع فرابخش است و حلقه های مختلفی را در بر می گیرد. لذا نوشتن استراتژی برای این حوزه نیازمند مصوبه ای قوی است. وی تصریح کرد برای اجرایی شدن این استراتژی نیازمند مصوبه هیئت وزیران هستیم چرا که در آن تکالیفی برای دستگاههای مختلف ذیربط در نظر گرفته شده و البته مسئول نیز برای نظارت بر حسن اجرای این استراتژی در کشور دیده شده است. افقهی بخش اعظم این استراتژی را منبعث از استراتژی های توسعه صادرات غیر نفتی استانهای کشور دانست و گفت: برای اولین بار در کشور و به طور خاص برای هر استان اقدام به تهیه استراتژی توسعه صادرات کرده ایم تا کلان استراتژی توسعه صادراتی کشور مشخص شود. (نیمه اول سال ۱۳۸۶)

۲- رئیس کل سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و فنی ایران در تشریح رویکردهای این سازمان به منظور تسریع و تسهیل در امر سرمایه گذاری و صدور مجوز فعالیت های اقتصادی برای بخش غیر دولتی در برنامه پنجم توسعه گفت: تلاشی که برای تدوین برنامه پنجم از سال گذشته آغاز کرده ایم، یک تلاش جدی است تا شرایطی را فراهم کنیم که سرمایه گذار خارجی بتواند در ایران سرمایه گذاری کند، چون حضور سرمایه گذار خارجی تابع وجود سرمایه گذار داخلی است. سرمایه گذار خارجی باید ببیند که شرکای داخلی او چه می کنند و چه شرایطی دارند. بنابراین نخستین اقدامی که باید در عرصه سرمایه گذاری خارجی صورت بگیرد، ایجاد فضایی است که در آن بخش خصوصی بتواند با سرمایه گذار خارجی ابتدا گفت و گو و پس از گفت و گو، ائتلاف کند.

دکتر بهروز علیشیری در گفتگو با نشریه برنامه (منتشر روزنامه اطلاعات اقتصاد و بورس به تاریخ ۲۱ دی ماه ۱۳۸۷) با بیان این که برای ایجاد بستر گفت و گو نخستین اقدام بسیار پایه ای و اثرگذار بر مسیر اقتصاد کشور، بهبود فضای کسب و کار است، گفت: دومین اقدام تشکیل یک اتاق گفت و گوی دایمی با بخش خصوصی است. به همین دلیل بهترین اتاق های این سازمان را در اختیار بخش خصوصی گذاشته ایم. همچنین کانال هایی را تعریف کرده ایم که مدام با بخش خصوصی در مورد فضای سرمایه گذاری خارجی کشور گفت و گو کنیم.

وی افزود: گفت و گوهای ما دارای دو وجه است، وجه اول نهادهای بخش خصوصی و وجه دوم بنگاه های اقتصادی این بخش. در بخش اول با اعضای اتاق بازرگانی تهران، اتاق تعاون، خانه صنعت ایران و خانه مدیران ایران جلسات متعددی به منظور هم اندیشی، شناخت دیدگاه ها و مشکلات آنها برگزار شده که برآیند کلی آن موفقیت آمیز بوده اما هنوز بخش خصوصی ما به این علایم پاسخ درستی نداده است. بخش خصوصی هنوز پیشنهادهای دولت را برای گفت و گو، شناسایی مشکلات و ارائه دیدگاه ها چندان جدی نمی گیرد، زیرا هنوز بخش خصوصی واقعی شکل نگرفته است.

دکتر علیشیری در بیان دستاوردهای کارگروه و سرمایه گذاری خارجی با بیان این که این گروه متشکل از سازمان سرمایه گذاری، وزارت امور اقتصادی و دارایی، وزارت بازرگانی، وزارت امور خارجه و برخی دستگاه های مرتبط مانند سازمان توسعه تجارت و مدیریت اقتصاد خارجی کشور است که بر اساس تقسیم وظایف، قرار است بسته های سیاستی و رفتارهای آتی خود را به کارگروه بیاورند و در نهایت پس از جمع بندی به صورت یک بسته سیاستی واحد نهایی شود، اظهار کرد: از طرف دیگر، ما باید از ظرفیت های موجود روابط خارجی خود بهره ببریم. سفیران کشور در سایر کشورها نقش مهمی در این زمینه ایفا می کنند. در یک سفارتخانه یک گروه اقتصادی، بازرگانی، نظامی و فرهنگی و ... حضور پیدا می کنند. هر گروه متخصصان خاص خود را نیاز دارد. در واقع سفارتخانه ها مأمونی برای فرصت یابی سرمایه گذاری هستند. آنها ظرفیت و امکانات نهادی برای شناسایی و گفت و گو با ایرانیان خارج از کشور و نیز سرمایه داران خارجی را که مایل به سرمایه گذاری در ایران هستند دارند. تعیین وابستگان نظامی، فرهنگی و سیاسی توسط وزارتخانه ها و نهادهای مسئول انجام می شود. اما متأسفانه رایزن های اقتصادی به هیچ وجه از دستگاه های تخصصی اقتصادی انتخاب نمی شوند. یعنی افراد غیر مرتبط در این عرصه حضور دارند. وی در پایان گفت: ما از دولت درخواست کرده ایم حداقل در فاز اول ۲۵ نفر از رایزنان اقتصادی کشور در کشورهایی که سرمایه فرست و از اولویت های همکاری اقتصادی با ما هستند، به وسیله سازمان سرمایه گذاری و وزارت امور اقتصادی و دارایی انتخاب شوند و این گام بزرگی است. این نیروها می توانند به طور مستقیم با شبکه های بین المللی و سرمایه گذاری ارتباط برقرار و با آنها گفت و گو کنند.

۳- برنامه های دولت برای حمایت از صادرات خدمات مهندسی: دکتر مهدی غضنفری معاون وزیر بازرگانی و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران در جمع خبرنگاران (اطلاعات-۸۶/۱۰/۱۲) با بیان این مطلب گفت در همایش یک روزه تأثیر صادرات خدمات فنی و مهندسی در اقتصاد ملی فردا ابعاد و استعدادهای صدور خدمات فنی و مهندسی ایران که تاکنون مورد غفلت واقع شده معرفی خواهد شد. به گفته وی ارزش صادرات خدمات کشور در سال گذشته ۳.۲۶ میلیارد دلار بوده که

۱.۵ میلیارد دلار از آن مربوط به خدمات فنی و مهندسی است. معاون وزیر بازرگانی ادامه داد: بخش خصوصی ۶۰ درصد و بخش دولتی ۴۰ درصد از صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران را در اختیار دارد و پیش بینی می شود تا پایان سال جاری بیش از ۱.۵ میلیارد دلار صادرات خدمات مهندسی از ایران صورت گیرد. وی مهمترین شاخه های خدمات فنی صادراتی ایران را در بخش های ساخت و نصب خطوط انتقال برق، سدسازی، آبیاری، اکتشاف نفت ، احداث خطوط و تأسیسات انتقال نفت و گاز و راه سازی ، پل سازی ، احداث بندر، اکتشاف معدن، خدمات انفورماتیک، خدمات کشاورزی و انتقال دانش فنی و خدمات آموزشی نام برد و گفت از سال ۸۳ تاکنون (۸۶/۱۰/۱۲) به ۲۱۵ پروژه صادراتی بیش از ۲۲۳ میلیارد ریال تسهیلات حمایتی پرداخته شده است. وی پیش بینی کرد تا سال ۱۳۸۸ ارزش صدور کل خدمات ایران به ۱۰.۷ میلیارد دلار و ارزش صدور خدمات مهندسی کشور به ۳ میلیارد دلار برسد. به گفته دکتر غضنفری نزدیکی ایران به بازارها ، توان بالای ارائه خدمات مشاوره ای و پیمانکاری ، مشترکات فرهنگی و زبانی را از مزایای صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران معرفی کرد.

معاون وزیر بازرگانی گفت: دولت در پی تهیه و تدوین طرح جامع توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و اصلاح آیین نامه اجرایی حمایت های دولتی از صادرکنندگان این رشته است. همچنین دستورالعمل پرداخت جوایز صادراتی و بسته حمایتی از صادرات این بخش در دست تدوین است.

۴- شش مانع سرمایه گذاری خارجی: گروه بورس بر اساس تازه ترین گزارش سازمان بین المللی پی. آر. اس. گروپ نظام مالیاتی چسبندگی قانون کار ، بروکراسی فزاینده فساد مالی و اقتصادی ، تأخیر در صدور ویزا و حمایت غیر کافی از کپی رایت بزرگ ترین موانع جذب سرمایه گذاری خارجی در ایران هستند. سازمان بین المللی پی. آر. اس. گروپ که هر ساله گزارشی از خطرات سیاسی ، اقتصادی و مالی برای سرمایه گذاری و تجارت در ۱۰۰ کشور جهان منتشر می کند در آخرین گزارش خود از اقتصاد ایران به بررسی موانع سرمایه گذاری خارجی در ایران پرداخت و نوشت: اقتصاد مختلط شامل شرکتهای بزرگ دولتی و صنایع کوچک بخش خصوصی است و

اقتصاد ایران تا حد زیادی به درآمد صادرات نفت که ۸۰ درصد ارز خارجی کشور را تأمین می کند وابسته است. بر اساس، قانون اساسی دولت ایران مالکیت و مدیریت تمامی صنایع بزرگ از جمله نفت، نرخ ارز، تجارت خارجی، تولید انرژی و برق، ارتباطات، هواپیمایی و حمل و نقل جاده ای و ریلی را در اختیار خود دارد: ولی در عین حال تعداد معدودی از بانک ها و شرکتهای بیمه خصوصی در این کشور مجوز فعالیت اخذ کردند.

بنابر گزارش فوق، در حالی که انرژی و مواد غذایی در ایران از یارانه بر خوردار هستند، دخالت های زیاد دولت سوء مدیریت و فساد موجب رشد پایین اقتصادی و افزایش نرخ تورم و بیکاری در این کشور شده است. این گزارش در ادامه به تصویب قانون جذب و حمایت از سرمایه گذاری خارجی ایران در سال ۲۰۰۲ میلادی اشاره کرد و آن را طراحی برای تشویق سرمایه گذاری خارجی از طریق افزایش کارآیی تولید و تضمین سود جبرانی ارزیابی نمود. در سازمان پی. آر. اس گروپ اختلاف نظر بین محافظه کاران و اصلاح طلبان را دلیل تأخیر چند ساله در تصویب قانون جذب سرمایه گذاری خارجی این کشور که اولین قانون سرمایه گذاری خارجی پس از انقلاب است ارزیابی نمود. بر اساس این گزارش، فضای سرمایه گذاری خارجی بخش خصوصی در ایران همچنان نا مناسب است و این در حالی است که دولت خاتمی سعی در حمایت از اقتصاد کشور از خطرات رکود، قیمت پایین نفت و عملکرد ضعیف بخش دولتی داشته است. (آسیا- ۱۶ فروردین ۱۳۸۴)

۵- معاون بین المللی اتاق بازرگانی ایران: قانون فعلی جلب و حمایت از سرمایه گذاری بسیار پیشرو و کامل است و از این حیث می توان اذعان کرد که بستر قانونی برای جذب سرمایه به کشور فراهم شده است. اما اگر خواهان جذب سرمایه گذاری خارجی هستیم باید امنیت سرمایه ها را نیز فراهم کنیم که خوشبختانه بستر حقوقی و چارچوب های آن طراحی شده اند.

ایشان گفتند: بدنه اجرایی جذب سرمایه های خارجی نیز باید تقویت شود. به عنوان نمونه سفرا و کارداران ایران در خارج باید به قوانین و مقررات اقتصادی و سرمایه گذاری آگاه باشند. توسعه

آگاهیهای فردی بدنه اجرایی جذب سرمایه های خارجی، امکان ارائه خدمات مشاوره ای به متقاضیان سرمایه گذاری و تشویق آنها به مشارکت در توسعه اقتصادی را فراهم می کند.

رئیس اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار ایران ادامه داد: خوشبختانه ظرفیت بالایی از دانش و آگاهی نزد بخش خصوصی کشور و به ویژه نیروهای جوان وجود دارد و چنانچه سرمایه گذاری ها به سمت فعالیت های نانو تکنولوژی سوق یابد یقیناً بازگشت منافع آن بسیار سریع خواهد بود.

وی تصریح کرد: علاوه بر موارد یاد شده باید اطلاع رسانی نسبت به قوانین و تسهیلات سرمایه گذاری در ایران افزایش یابد. به گفته وی بسیاری از متقاضیان سرمایه گذاری در ایران به دلیل عدم دریافت اطلاعات لازم از سوی دستگاهها و نهادهای مختلف، نسبت به مشارکت در طرحهای اقتصادی منصرف می شوند. حال آنکه انتشار این قوانین و مقررات از سوی رسانه های گروهی و منابع اطلاعاتی مختلف علاوه بر یک رفتار تبلیغی برای جذب سرمایه ها موجب شفافیت اطلاعات اقتصادی نیز می شود. (میزگرد روزنامه اطلاعات سه شنبه ۲۶ تیر ۱۳۸۴)

۶- انجام ۲۴ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی در ایران: حجم سرمایه گذاری های خارجی در ایران طی ۱۳۷۲ تا پایان فروردین ماه سال ۱۳۸۶ به بیش از ۲۴ میلیارد و ۳۸۱ میلیون و ۲۰۰ هزار دلار رسید که سهم آسیا ۱۰.۲ میلیارد دلار، اروپا ۱.۷ میلیارد دلار، آفریقا ۱.۶ میلیارد دلار و آمریکا ۱.۴ میلیارد دلار بود. خبرگزاری مهر (خرداد ۱۳۸۶) با اشاره به مطلب فوق به تشریح جزئیات این سرمایه گذاری از نقاط مختلف جهان پرداخت که در پی می خوانیم.

امارات و هند در سکوی نخست: برهمن اساس، طی سالهای یاد شده حجم سرمایه گذاری کشورهای منطقه آسیا در ایران با ۱۰۶ طرح، ۱۰ میلیارد و ۲۱۷ میلیون و ۱۶۴ هزار دلار رسید که کشور امارات با ۲۰ طرح ۸ میلیارد و ۴۱۷ میلیون و ۹۶۸ هزار دلار و هند با ۱۹ طرح ۶۳ میلیون و ۸۱۴ هزار دلار در ایران سرمایه گذاری کرده اند که بالاترین تعداد طرح های سرمایه گذاری خارجی در ایران توسط این کشورها صورت گرفته است. همچنین کشورهای اردن،

ارمنستان، بحرین، افغانستان، پاکستان، تایوان، جمهوری آذربایجان، چین، ژاپن، سنگاپور، عراق، عربستان سعودی، گرجستان، لبنان، مالزی، کره جنوبی و کویت کشورهای آسیایی بوده اند که طی سالهای یاد شده در ایران سرمایه گذاری انجام داده اند.

البته حجم کل سرمایه گذاری کشورهای منطقه آفریقا در ایران در سالهای ۷۲ تا پایان فروردین ماه سال ۱۳۸۶ توسط سه کشور آفریقای جنوبی با یک طرح، لیبیا با یک طرح و موریس با دو طرح در مجموع یک میلیارد و ۶۵۹ میلیون و ۷۶۹ هزار دلار بده است.

این گزارش (خرداد ۸۶) می افزاید، در منطقه آمریکا ۴ کشور ایالات متحده آمریکا با یک طرح، پاناما با یک طرح، جامائیکا با یک طرح و کانادا با ۴ طرح در مجموع یک میلیارد و ۴۰ میلیون و ۳۴۴ هزار دلار در ایران طی این سالها سرمایه گذاری انجام داده اند. این گزارش تصریح می کند که از مجموع ۲۰۲ طرح انجام شده در ایران توسط کشورهای اروپایی، ۶۰ طرح توسط آلمان با حجم سرمایه گذاری بالغ بر ۲ میلیارد و ۷۷ میلیون و ۴۶ هزار دلار، ۳۳ طرح توسط ترکیه با حجم سرمایه گذاری بالغ بر ۱۰۰ میلیون و ۴۵۲ هزار دلار و ۲۵ طرح توسط فرانسه با ۴۹۸ میلیون و ۸۸۸ هزار دلار صورت گرفته است در مجموع حجم کل سرمایه گذاری کشورهای اروپایی در ایران طی سالهای یاد شده بالغ بر ۹ میلیارد و ۷۷ میلیون و ۴۶ هزار دلار بوده.

در ادامه این گزارش تصریح شده است که در منطقه اقیانوسیه کشور استرالیا با یک طرح ۶۸۲ هزار دلار در ایران سرمایه گذاری کرده و کشورهای چند تابعیتی نیز با ۱۴ طرح در مجموع یک میلیارد و ۶۸۹ میلیون و ۶۷۷ هزار دلار در ایران سرمایه گذاری کرده اند.

این گزارش درباره حجم سرمایه گذاری خارجی طی سالهای ۱۳۷۲ تا پایان فروردین ماه ۱۳۸۶ تصریح می کند در سال ۷۲ با ۲ طرح ۲۰ میلیون و ۳۲۰ هزار دلار، در سال ۷۳ با ۳ طرح ۱۸۷ میلیون و ۶۵۳ هزار دلار، در سال ۷۴ با ۷ طرح ۱۲۲ میلیون و ۷۳۸ هزار دلار، در سال ۷۵ با ۱۳ طرح ۶۷ میلیون و ۴ هزار دلار، در سال ۷۶ با ۱۹ طرح ۱۷۴ میلیون و ۸۳۹ هزار دلار، در سال

۷۷ با ۶ طرح ۵ میلیون و ۸۱۰ هزار دلار، در سال ۷۸ با ۱۸ طرح یک میلیارد ۴۹ میلیون و ۲۹۶ هزار دلار سرمایه گذاری خارجی در ایران صورت گرفته است. همچنین در سال ۷۹ با ۱۶ طرح ۴۳۸ میلیون و ۶۶۹ هزار دلار، در سال ۸۰ با ۷ طرح ۶۷ میلیون و ۹۹۱ هزار دلار، در سال ۸۱ با ۲۸ طرح ۶۱۲ میلیون و ۹۶۵ هزار دلار، در سال ۸۲ با ۴۰ طرح یک میلیارد ۳۵۷ میلیون و ۶۲۶ هزار دلار، در سال ۸۳ با ۳۱ طرح دو میلیارد ۷۰۳ میلیون و ۷۳۸ هزار دلار، در سال ۸۴ با ۶۱ طرح ۴ میلیارد ۲۷۶ میلیون و ۷۷۳ هزار دلار، در سال ۸۵ با ۸۰ طرح ۱۰ میلیارد ۲۷۸ میلیون و ۵۷۳ هزار دلار، و در فروردین ماه سال ۸۶ با ۵ طرح ۳ میلیارد ۱۸ میلیون و ۸۷۵ هزار دلار سرمایه گذاری خارجی در ایران صورت گرفته است. به عبارت دیگر آمارهای فوق نشان می دهد که بالاترین حجم سرمایه گذاری در ایران بین سالهای ۷۲ تا ۸۶ به لحاظ تعداد و حجم به ترتیب متعلق به سالهای ۸۵ و ۸۴ بوده است و پس از آن تنها در یک ماهه اول سال ۸۶ از لحاظ رقم شاهد بالاترین حجم سرمایه گذاری در ایران بوده ایم.

۷- در مورد جلب سرمایه گذاری خارجی در سال ۸۴ و ۸۵ و پس از روی کار آمدن دولت نهم اعداد و ارقام متفاوتی توسط منابع خارجی و داخلی مرتبط اعلام شده و می شود . بر پایه منابع خارجی در سال ۸۴ رقم ۶۰۰ میلیون دلار و در سال ۸۵ رقم ۳۰ میلیون دلار سرمایه خارجی جلب اقتصاد ایران شده است، اما بر پایه سخن وزیر امور اقتصادی و دارایی به خبرنگاران در حاشیه هفدهمین کنفرانس سالانه سیاستهای پولی و ارزی (خرداد ۱۳۸۶- خبرگزاری مهر) میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی در ایران در سال ۸۵ حدود یک میلیارد دلار بوده است و همچنین ایشان بیان کرد که در سال ۸۵ در مجموع نسبت به سال ۸۴ با استقبال بیشتری برای سرمایه گذاری در ایران مواجه بودیم.

۸- اقتصاد ایران در مواجهه با مشکلاتی همچون نرخ بیکاری بالا، رفع فقر ، بهبود معیشت و رفاه شهروندان و نیاز به سرمایه گذاری بیشتری دارد و با توجه به محدودیت های منابع داخلی (اعم از بخش دولتی و خصوصی) برای رفع کمبود منابع باید راه جلب سرمایه گذاری خارجی را به

کشور باز و هموار کند و البته سرمایه خارجی همراه با تأمین منابع مالی با خود دانش ، مدیریت، فن آوری های پیشرفته و نیز به درون کشور انتقال می دهد. (خبرگزاری مهر- خرداد ۱۳۸۶)

۹- جزئیات ۳۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی در ایران: سازمان سرمایه گذاری خارجی ایران جزئیات کامل سرمایه گذاری ۳۰ میلیارد دلاری کشورهای خارجی را (از سال ۱۳۷۲ تا تیر ماه ۱۳۸۶) در استان های کشور اعلام کرد.

به گزارش مهر (نیمه دوم سال ۱۳۸۶)، آمار سازمان سرمایه گذاری خارجی ایران نشان می دهد در فاصله زمانی سال های ۱۳۷۲ تا پایان تیرماه ۱۳۸۶ در مجموع مجوز ۳۶۷ طرح ملی و استانی با حجم سرمایه گذاری ۳۰ میلیارد و ۳۷۰ میلیون و ۵۷ هزار دلار در کشور صادر شده است.

در این میان سرمایه گذاران خارجی در هرمزگان در ۱۱ طرح به میزان ۱۳ میلیارد و ۸۲۱ میلیون و ۶۹۰ هزار دلار سرمایه گذاری کرده یا می کند که در مقایسه با کل حجم سرمایه گذاری در کشور این استان بیشترین حجم دریافت سرمایه های خارجی را به خود اختصاص داده است. پس از آن بوشهر با پذیرش ۱۶ طرح رقمی در حدود ۷ میلیارد و ۱۵ میلیون و ۲۵۸ هزار دلار سرمایه خارجی را جذب کرده و در رتبه دوم استان های جذب کننده بالاترین سرمایه خارجی در کشور قرار گرفته است.

همچنین سرمایه گذاران خارجی در تهران در ۱۱۶ طرح به میزان یک میلیارد و ۷۷۵ میلیون و ۴۸۷ هزار دلار سرمایه گذاری کرده یا می کنند.

این در حالی است که ۲ طرح ملی نیز با جذب یک میلیارد و ۱۳۶ میلیون سرمایه خارجی، در رتبه بعدی طرح های کشور قرار دارد که میزان بیشتری از سرمایه های خارجی جذب شده کشور را به خود اختصاص داده است.

سیستان و بلوچستان با جلب موافقت برای ۲ طرح از سوی سرمایه گذاران خارجی، یک میلیارد و ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار دلار سرمایه خارجی جذب کرده است. به گزارش مهر، در این میان

خراسان شمالی تنها با جلب موافقت سرمایه گذاران خارجی برای یک طرح، موفق به جذب سرمایه ۱۰۰ هزار دلاری از سوی آنها شده که در رتبه آخر استان های کشور در جذب سرمایه های خارجی قرار گرفته است.

در همین حال، لرستان نیز توانسته با جلب موافقت سرمایه گذاران خارجی تنها برای یک طرح یا حجم سرمایه گذاری یک میلیون و ۱۵۰ هزار دلار، در رتبه بعدی استان هایی از کشور قرار گرفته که جذب کننده کمترین میزان سرمایه گذاری خارجی بوده است.

همچنین آذربایجان شرقی با جلب موافقت برای ۱۱ طرح از سوی سرمایه گذاران خارجی، حجم سرمایه گذاری ۱۱ میلیون و ۹۰۰ هزار دلار را محقق کرده است.

ضمن اینکه آذربایجان غربی نیز از میان طرح های معرفی شده به سرمایه گذاران خارجی موافقت سه طرح با سرمایه گذاری ۳ میلیون و ۷۴۶ هزار دلار را جلب کرده است.

سرمایه گذاران خارجی در اردبیل نیز با سرمایه گذاری ۶ میلیون و ۴۷۳ هزار دلاری برای ۲ طرح و در اصفهان ۱۷۲ میلیون و ۶۴۴ هزار دلاری برای ۲۳ طرح را مورد موافقت قرار داده اند.

خراسان جنوبی با جلب موافقت برای ۴ طرح یا سرمایه گذاری ۴ میلیون و ۲۳۰ هزار دلاری، خراسان رضوی با موافقت برای ۲۹ طرح یا سرمایه گذاری ۱۳۶ میلیون ۶۱۵ هزار دلاری، خوزستان با جلب موافقت برای ۱۵ طرح با سرمایه گذاری ۴۰۳ میلیون و ۲ هزار دلاری، سمنان با جلب موافقت برای ۱۳ طرح با سرمایه گذاری ۶۲ میلیون و ۲۵۱ هزار دلاری حجمی از آمارهای جلب سرمایه گذاری خارجی در کشور را به خود اختصاص داده اند.

استان فارس هم با جلب موافقت سرمایه گذاران خارجی برای ۱۴ طرح با سرمایه ۷۰۶ میلیون و ۹۰۰ هزار دلار، قزوین با جلب موافقت سرمایه گذاران خارجی برای ۳۴ طرح به مبلغ ۳۵۰ میلیون و ۳۶۷ هزار دلار، قم با جلب سرمایه ۳۴ میلیون و ۹۲۶ هزار دلاری سرمایه گذاران خارجی برای ۹ طرح، کرمانشاه با جلب سرمایه ۴ میلیون و ۸۰۱ هزار دلاری برای یک طرح توانسته اند موافقت

سرمایه گذاران خارجی نیز در کهکیلویه و بویراحمد بر روی یک طرح ۵۰ میلیون دلاری، در گلستان بر روی یک طرح ۶ میلیون دلاری، در گیلان بر روی سه طرح به مبلغ ۴۵۰ میلیون و ۸۳۴ هزار دلار، در مازندران بر روی ۶ طرح به مبلغ ۲۰ میلیون و ۹۳۳ هزار دلار، در استان مرکزی بر روی ۲۶ طرح به مبلغ ۲۶۰ میلیون و ۹۳۳ هزار دلار، در استان همدان بر روی ۳ طرح به مبلغ ۱۷ میلیون و ۵۰۱ هزار دلار، در یزد برای ۷ طرح به مبلغ ۶۹۵ میلیون و ۳۹۸ هزار دلاری، در کردستان بر روی یک طرح ۳۲۵ میلیون دلاری و در کرمان بر روی ۵ طرح به مبلغ ۲۳۸ میلیون و ۹۵۴ هزار دلار سرمایه گذاری صورت گرفته یا می گیرد.

۱۰- «علیشیری» (رئیس کل سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران) زمان موردنیاز برای گشایش LC در گذشته را از یک تا ۲/۵ سال ذکر و خاطرنشان کرد: با فراهم شدن ابزارهای لازم و نهادهای واسطه ای بیمه ای و مالی هم اکنون فرآیند گشایش LC حداکثر ظرف ۹۰ روز به انجام می رسد.

وی افزود: در عین حال پیش نویس لایحه قانونی تجهیز ابزار مالی به منظور رساندن این زمان تا ۴۵ روز تهیه شده و در حال پیگیری برای تصویب نهایی است.

سرپرست سازمان سرمایه گذاری تصریح کرد: این سازمان همواره مذاکرات مستمری با بخش عمومی و خصوصی برای تسهیل و روانسازی در امر سرمایه گذاری دارد.

۳-۵) راهکارها ، نتایج و پیشنهادات در ارتباط با رفع مشکلات تأمین مالی بخش خصوصی و رفع آنها:

به طوریکه از نتایج و نظرات و انتقادات ملاحظه می نماییم اهم مشکلات تأمین مالی صادرات در بخش خصوصی مربوط به موارد ذیل می باشد که محورهای اصلی آن عبارتند از:

تأمین، تضمین، توثیق، بیمه، سرمایه گذاری و ضرورت پر رنگ شدن نقش بانک های خصوصی و بالاخره توجه دولت به این موضوع است که مختصراً به شرح هر یک با ارائه راهکار آن می پردازیم:

۱-۳-۵) تأمین:

در مورد تأمین منابع از داخل اگر چه جزء بحث نیست لکن به نظر می رسد روشهایی نظیر اعطای اعتبار به خریدار (اعتبار خریدار، فروشنده، که در جهت توسعه صادرات مورد استفاده قرار می گیرد در مرحله اول تأمین مالی ریالی برای صادرکنندگان کالا را می طلبد که اسناد بازرگانان صادرکننده را به محض ارائه پروانه خروج ملاک پرداخت معادل ریالی و بهای ارزی کالای صادراتی قرار دهد.

با این مفهوم دولت یا بانکهای خصوصی حداقل باید برای بخش خصوصی نقدینگی حدود معادل ۵۰۰ میلیون دلار تأمین ریالی برای صادرکنندگان ایجاد نمایند تا برای کشورهای مخاطب کالاهای صادراتی، استفاده شده و بازارهای خود را حفظ نماییم. نظیر آنچه که بانک توسعه صادرات در سال ۷۲ به ترکمنستان اعطا نمود. به عنوان Buyer's Credit که متأسفانه تکرار نشد ولی در همان سال ترکیه معادل ۵۰۰ میلیون دلار به کشورهای مذکور اعتبار خریدار برای فروش کالاهای خود پرداخت نمود.

در مورد تأمین مالی از خارج برای صادرات لازم به توضیح نیست که مشکل اساسی تغییر مقررات، جلب سرمایه گذاری، مشکل بازپرداخت اصل و بهره به صورت ارزی، مشکل عدم بیمه سرمایه گذاری خارجی و بالاخره مشکل تبدیل ضمانت نامه صادرکنندگان کالا و خدمات در تأمین مالی به ضمانت نامه بانکی مورد قبول فاینانس کننده باشد. و خوشبختانه پتانسیل های موجود ما از نظر نیروی کار ارزان، مواد اولیه و تکنولوژی در حدی است که برای کشورهای CIS و آفریقایی و بعضی از کشورهای حوزه خلیج فارس و خاورمیانه امکان صدور خدمات از جمله صدور خدمات فنی و مهندسی در سطح بالایی وجود دارد منتهی باید با Financer های خارجی سرمایه ها ادغام گردد. مثلاً در ساخت سیلوها و برج های خنک کننده، جاده، سد و پل و تونلهای انحرافی و سازه های دریایی و خانه سازی تجربه کافی داریم و شرکت های صادرکننده موفق داشته ایم منتهی از لحاظ مالی باید تقویت گردند.

۲-۳-۵) تضمین:

یکی از مشکلات صادرکنندگان بخش خصوصی برای تأمین منابع مالی از خارج مشکل صدور ضمانت نامه توسط بانکها در مقابل Finance برای اجرای پروژه های صادراتی نظیر حمل و

نقل، صدور خدمات فنی و مهندسی است از طرفی اگر از این Finance برای تجهیز امکانات صادراتی هم استفاده شود نظیر ساختن سردخانه، انبار، خطوط تولید و فرآوری معهداً مشکل ضمانت نامه وجود دارد.

در حال حاضر اگر صادرکننده ای حتی Financer را پیدا کند باز هم بانک های دولتی و بانکهای خصوصی به دلیل نداشتن مجوز برای ایجاد تعهدات ارزی در بانک مرکزی از صدور ضمانت نامه ارزی معذورند. و با فرض آمادگی صدور ضمانت نامه متقابلاً باید وثایقی مطلوب با محاسبه اصل و بهره برای پوشش توثیق گردد که آن هم با مشکل مواجه است.

برای برون رفت از این بن بست ممکن است دولت در جهت اجرای پروژه های مورد نظر خود در خارج ضمانت نامه هایی به امضای بانک مرکزی ، شرکت نفت یا پتروشیمی و وزارت دارایی صادر کند یا به بانکهای دولتی و خصوصی اجازه صدور ضمانت نامه را بدهد در حالی که در بحث بخش خصوصی حتی برای منابع کم تا حدود یک میلیون دلار یا یورو دولت آمادگی ارائه تضمین ندارد لذا اجرای پروژه های مختلف صادراتی علی رغم آمادگی فاینانس کننده ها به دلیل عدم ارائه ضمانت نامه به دلیل کمبود منابع مالی مواجه شده عملاً متوقف می گردند.

باید در نظر داشت که در مورد بعضی اقلام صادراتی نظیر کالاهای فاسد شدنی و خدمات ایجاد انبار با خارجیان در قالب Joint Venture و یا به کارگیری روشهای مختلف مانند BOT یا BOOT که قبلاً شرح داده شده اند و زیر کلید قرار دادن انبار ها توسط بانک در مقابل آن صدور ضمانت نامه می تواند روش مطلوبی برای تأمین مالی صادرات تلقی شود.

۳-۳-۵) توثیق:

به طوری که اطلاع داریم یکی از روشهای دریافت تسهیلات توسط بخش خصوصی ارائه وثیقه به عنوان تأمین بازپرداخت منابع مالی استفاده شده می باشد. لکن امکان به اجرا گذاشتن و توقیف وثیقه در صورت عدم بازپرداخت به ازای Fianance برای خارجیان وجود ندارد.

مثلاً در قراردادهای Buy Back وثیقه نمی تواند پاسخگو باشد و بانکها هم در مقابل وثیقه ضمانت نامه صادر نمی کنند پس قراردادهای متقابل، BOT و Joint Venture برای بخش خصوصی در ایران کاربردی ندارد.

البته باید یادآور شویم که مشکل هزینه های محضری و تشریفاتی ثبتي و ارزیابی وثیقه ها و مسئله امکان معرفی وثیقه غیر نیز به سادگی قابل حل نمی باشد.

از طرفی اگر هم بانکها اجازه صدور ضمانت نامه داشته باشند باز هم در مقابل وثیقه ای که باید متقاضیان بسپارند از لحاظ ریالی و محاسبه نرخ تورم محاسبه بهره و بالاخره هزینه صدور ضمانت نامه. هزینه های محضری که باید وثیقه را به رهن بانک درآورد بانکها به قدری سخت و مشکل آمادگی صدور ضمانت نامه را دارند که متقاضی از خیرش می گذرد مخصوصاً اینکه وثیقه باید آزاد باشد و اگر چند نفر شریک در وثیقه باشند عملی نیست و وثیقه غیر هم به سختی پذیرفته می شود و در نتیجه امکان دریافت finance به صورت مستقل با این موانع برای صادرکنندگان بخش خصوصی در حد صفر است.

۴-۳-۵) بیمه:

یکی از موضوعات که برای تأمین مالی صادرات بخش خصوصی باید مورد توجه قرار گیرد مسئله بیمه های غیر کالایی است. بدین معنی که صادرکنندگان برای سرمایه گذاری در خارج و یا صدور خدمات در مقابل خطراتی نظیر (Political Risk ریسک سیاسی) و (Financial

Risk (خطرات مالی) و (Business Risk خطرات بازرگانی) و بالاخره (Economical Risk خطرات اقتصادی) پوشش کافی ندارند.

به عبارت دیگر صندوق ضمانت صادرات و شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری اگر چه در چند ساله اخیر فعالانه تر با این موضوع برخورد می نمایند ولی هنوز قادر به ارائه خدمات در حد مطلوب نیستند. و اگر صادرکننده با استفاده از تسهیلات اعم از خارجی یا داخلی صادراتی را انجام دهد و واردکننده نتواند بهای کالای او را به دلیل ورشکستگی پرداخت نماید یا با تأخیر پرداخت کند (Delay on Payment, Non Payment) هیچ چتر حمایتی به او کمک قابل توجهی نمی کند و یا بیمه ها واقعاً پتانسیل کافی برای حمایت ندارند.

از طرفی یکی از مهمترین ریسک های مالی موضوع نوسانات نرخ ارز می باشد که قاعدتاً باید بازرگانان صادرکننده یا تأمین شونده مالی به نحوی از این نوسانات مصون بمانند. و به دلیل اینکه عملیات بازارهای پول بین المللی نظیر FORWARD, SWAP، و OPTION در بخش ارزی شکل نگرفته اند امکان اینگونه حمایت ها نیز وجود ندارد.

لازم به توضیح است که در سالهای اخیر صندوق ضمانت صادرات تا ۵ درصد نوسان نرخ ارز در مقابل پول داخلی را پوشش می دهد که البته با حد متعارف فاصله دارد.

تشکیل صندوق پوشش نوسانات ارزی توسط خود صادرکنندگان و حتی مسدود نمودن بخشی از آن برای صدور ضمانت نامه در مقابل دریافت منابع خارجی از طریق بانکهای خصوصی نیز می تواند جز اقدامات قابل توجه باشد که برای تأمین مالی به کار می رود.

۵-۳-۵ سرمایه گذاری:

آنچه می توان در ارتباط با سرمایه گذاری عنوان نمود موضوعاتی نظیر چگونگی تنظیم قراردادهای همکاری مشترک صنعتی Joint Venture قراردادهای ساخت و راه اندازی و انتقال و غیره است که نیاز به قوانین و حمایت های دولتی دارد. برای بخش خصوصی که مایل

است با تأمین کننده مالی مشارکت نماید. موضوع قوانین کشور میزبان، موضوع پوشش برگشت سرمایه اعم از اصل و سود به صورت ارزی، تضمین عدم مصادره کردن و بالاخره تقویم آورده ها و مدیریت و حل اختلاف از موارد مهم است مسئله مالیات ها نیز باید به نحو روشن و مشخص بررسی گردد. سرمایه جای امن را دوست دارد و از ناامنی گریزان است (می گویند مثل موش ترسو است) و معمولاً سرمایه گذاری به صورت نقدی کمتر صورت می گیرد. در حال حاضر بخش خصوصی توان جذب سرمایه از خارج را برای تقویت خطوط فرآوری که محصولات آن صادر می شود ندارد زیرا بانکهای دولتی هنوز امکانات لازم را برای این نوع سرمایه گذاری فراهم ننموده اند و اگر هم اشخاصی اعم از حقوقی و حقیقی در خارج بخواهند سرمایه گذاری کنند و از منابع خارجی در این ارتباط استفاده نمایند با مشکل مواجه می شوند.

از طرفی خرید ماشین آلات (برای استفاده آن در خارج) و مواد و تجهیزات به صورت یوزانس امکان پذیر است ولی لازمه اش صدور ضمانت نامه از طرف یک بانک می باشد.

شاید بتوان از طریق Discount L/C یا اعتبار اسنادیکه به نفع صادرکننده باز می شود مبالغی برای اجرای امور به دست آورد ولی در حالی که کشور مخاطب پروژه های ایران معمولاً دارای L/C معتبری نیست این موضوع هم با مشکل روبرو خواهد بود.

لذا به نظر می رسد بهترین راه حل اعطای اعتبار خرید به کشورهای خارجی است که صادرکنندگان از این طریق تأمین مالی گردند.

نگاهی به کشورهای هم جوار نظیر ترکیه، امارات و کشورهای در حال توسعه نظیر خودمان مؤید این مطلب است که ترکیه در حالی که وضع نامطلوب و دلهره آوری داشت توانست در سایه اصلاحات اقتصادی و توسعه بخش خصوصی و جلب سرمایه گذاری خارجی حرکت در مسیر اقتصادی خود را تقویت کند و امارات با رشد سرسام آور از طریق جذب سرمایه خارجی و فراهم نمودن قوانین حمایتی به ویژه برای بخش خصوصی خود به مرکز صادرات مجدد Re

Export دنیا تبدیل شده است و ما در حالی که رابط بین اقیانوس هند و کل کشورهای CIS و روسیه می باشیم هنوز در بخش Transit فعال نبوده و در این بخش نتوانسته ایم سرمایه گذاری های مشترک داشته باشیم و یا خدمات حمل و نقل مطلوبی انجام دهیم البته تمام اینها نیاز به همکاری دولت دارد.

البته نگرانی های دیگری که در اغلب کشورهای در حال توسعه وجود دارد بعضاً برای سرمایه گذاری در کشور ما هم وجود دارد چرا که مطمئن نیستند که اگر سرمایه گذاری پر سودی داشته باشند دولت ها با تحمیل مالیات های سنگین و قیمت گذاری های مختلف و حتی با مصادره آنها فرصت های سرمایه گذاری را هم در بخش خصوصی هم برای کشور از دست بدهند.

نگاهی به رشد صادرات خدمت در کشورهای ذیل نشان می دهد که چگونه این کشورها سرمایه گذاری در صدور خدمات را به عنوان موتور توسعه تلقی کرده اند ظرف سالهای ۱۹۹۲ تا ۱۹۸۲ هنگ کنگ ۱۹/۹ درصد اندونزی ۱۹/۷ درصد تایوان ۱۶ درصد ترکیه ۱۵/۹ درصد تایلند ۱۴/۹ درصد چین ۱۳/۶ درصد مالزی ۱۳/۳ درصد که این موضوع گویای این حقیقت است که در آینده سهم بیشتری در صادرات جهانی خدمات خواهند داشت.

پس باید سعی کرد با ایجاد امکانات سرمایه گذاری برای صادرات خدمات محور و همچنین مناطق فراوری به رشد کشور کمک کنیم و از تنگ نظری ها بپرهیزیم.

در اینجا لازم است اشاره ای به سازمان تجارت خارجی ژاپن JETRO بنماییم که در ارتقاء سرمایه گذاری مستقیم خارجی FDI و کمک به شرکتهای کوچک و متوسط ژاپنی با تشکیل ۷۳ نمایندگی در ۵۳ کشور جهان فعالیت می کند. اتحادیه ها در کانادا و هند نیز فعال می باشند و در حقیقت هم فعالیت وارداتی و صادراتی دارند هم خدماتی و هم واسطه گری

سازمانهایی نظیر ECGD^{۴۰} انگلیس نیز بیشتر نقش تضمین برای سرمایه گذاری های خارجی را بازی می کنند.

به هر صورت اتحادیه ها به ویژه اتحادیه خدمات سرمایه گذاری نقش بسیار فعالی را در سطح ملی برای کشور خودشان ایفاء می نمایند که البته هر کشور باید الگوی خاص خود را داشته باشد.

۶-۳-۵) نقش بانکهای خصوصی:

بانکهای خصوصی در تأمین مالی صادرات برای صادرکنندگان غیر نفتی باید نقش بسیار فعالی داشته باشند لکن به دلیل جوان بودن آنها و مدت کم پدیدار شدن آنها در صحنه بانکی کشور که کمتر از یک دهه می باشد اجازه حضور در صحنه بین المللی را نیافته اند. ضمناً بانک مرکزی هم فعلاً اختیار ایجاد تعهدات ارزی و یا روابط کارگزاری و بالاخره عملیات ارزی را به بانک های خصوصی نمی دهد لذا صدور ضمانت نامه در مقابل Finance خارجی بسیار محدود است. حتی امکانات خرید دین و Discount اسناد را که به نفع صادرکنندگان گشایش می یابد نیز ندارند. با این ترتیب تا هنگامی که این امکانات برقرار نشود بانکها نقش فعالی ندارند و نمی توانند قدرت مانور داشته باشند. دولت هم معمولاً امور خود را با بانکهای دولتی انجام می دهد و بانکهای خصوصی غیر از سپرده سپرده گذاران به منابع دیگری دسترسی ندارند که آن هم ریالی است نه ارزی. ضمناً صادرات بر خلاف واردات با ریسک بالایی مواجه است، زیرا بیشتر کالاهای صادراتی سنتی و روش صادرات نیز اسنادی نیست و تا چندی پیش فقط با تنظیم پیمان نامه و یا اظهار نامه ارزی اغلب کالاها صادر می شد. (به ویژه فرش که مهمترین اقلام صادرات غیر نفتی را تشکیل می دهد و به صورت امانی صادر می شود)

^{۴۰} - Export Credit Guarantee Department سازمان تأمین و تضمین اعتبارات صادراتی انگلیسی که بانک توسعه صادرات نیز نظیر آن کار می کند.

درحقیقت دولت تا به حال نقش چندانی به بانک های خصوصی به ویژه در صحنه بانکی و بین المللی نداده است و حتی واحدی هم در بانک مرکزی جهت تخصیص بخشی از ترازنامه ارزی یا صندوق ذخیره ارزی یا تنخواه به بخش خصوصی به وجود نیامده است و باصطلاح بانک مرکزی در مواجهه با آنان خیلی دست به عصا راه می رود. و طبیعی است که نبود شعب در خارج نیز مزید بر علت است به همین دلیل بانکهای خصوصی هم از نظر منابع ارزی (Source) و هم مصارف ارزی (Fund) و یا ایجاد تعهدات ارزی بسیار محدود می باشند. لذا تا موقعی که سیستم بانک خصوصی از این وضعیت رها نشود نقشی در تأمین مالی از خارج برای صادرات بخش خصوصی ایفا نمی کنند و اصولاً دانشی هم از این نظر کسب نکرده اند. راهکار این است که دولت به بانک های خصوصی اختیار بیشتری بدهد، مجوزهای صدور ضمانت نامه صادر کند و امکان تبدیل وثایق مشتریان از طریق آنان را فراهم آورده تا بتوانند Finance دریافت نمایند. ضمناً اجازه تأسیس شعب و انجام عملیات ارزی و اسنادی نیز می تواند به این موضوع کمک کند.

عدم آگاهی صادرکنندگان از اینکه اگر از طریق به کار گیری اسناد بانکی اقدام به صادرات نمایند نه تنها در مقابل عدم پرداخت بهای کالای خود پوشش خواهند داشت و با حداقل خطر مواجه خواهند شد بلکه حتی با پرداخت حق بیمه کمی می توانند این حداقل را نیز بیمه کرده و خطر را تقریباً به صفر رسانند و از همه مهم تر اینکه می توانند مستند به اسناد و اعتبار اسنادی که به نفع آنها افتتاح شد. از finance کننده خارجی وام دریافت نموده و یا پیش پرداخت بگیرند (Discount of L/C) باعث شده است که صادرکنندگان از این امکانات محروم گردند.

مشکل اساسی در حقیقت عدم صدور ضمانت نامه توسط بانکها می باشد چرا که مقررات بانک مرکزی برای هر بانکی سقف تعیین نموده و فعلاً بانکهای خصوصی فاقد سقف کافی می باشند و عملاً در این مورد مؤثر نیستند.

۷-۳-۵) نقش دولت:

ایجاد مناطق ویژه و تجهیز آنها به ساختارهای بنیادی Infrastructure ایجاب می کند که دولت خود وارد کار شده و از خارج Finance اخذ نماید و در مقابل و در ازاء ضمانت نامه وزارت دارایی یا بانک مرکزی یا بانکها را ارائه نماید. که از این محل صادرکنندگان بتوانند به صورت خاص استفاده کنند. ضمناً دولت می تواند خود با کشورهایی که فروشگاههای بزرگ دارند وارد مذاکره شده و از طریق اتاقها اقلام صادراتی نظیر خشکبار را به فروش برساند.

نتیجه و پیشنهاد مرتبط با این بخش:

آنچه که بعنوان نتایج در این قسمت میتوان متذکر شد آن است که در مقایسه با کشورهای توسعه یافته با وضع مطلوب فاصله داریم و برای اینکه معیار و پایه ای جهت ارزیابی ارائه نمائیم کافی است به موارد فوق یعنی چگونگی تأمین منابع مالی، تضمین، توثیق، بیمه، سرمایه گذاری و نقش بانکهای خصوصی برای تأمین مالی صادر کنندگان بخش خصوصی نگاهی بیاندازیم خواهیم دید واقعاً پر کردن این شکاف و فاصله نیاز به عزمی راسخ دارد و برای خروج از این بن بست در جای جای گزارش نظرات و راهکارهای ارائه شده است که البته نقش دولت در آن باید پررنگ تر باشد. دولت از طریق حمایت از صندوق ضمانت صادرات شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری، بانکهای خصوصی، بانک توسعه صادرات و فعال نمودن وابسته های بازرگانی در کشورهای خارجی با انعقاد موافقتنامه ها و قراردادهای در کمیسیون های مشترک باید بستر سازی کافی برای این جهش آماده نماید نقش دولت تنها اخذ مالیات، کنترل، نظارت بازرسی نیست بلکه باید نظیر سایر کشورها تضمین، تعهد، مسئولیت پذیری کافی برای تجهیز منابع مالی داشته باشد و بصورت یک موضوع محوری و استراتژیک در ارائه راهبردها بکوشد.

از طرف دیگر صادرکنندگان نیز باید خود همت کنند، به فراگیری و آموزش بپردازند، نقش جمعی را در برخورد با مسایل پر رنگ تر نمایند.

در کشورهای دیگر یک سری اتحادیه های خدمت دهنده به صادرات وجود دارد. نظیر اتحادیه مشاوران، اتحادیه خدمات سرمایه گذاری، اتحادیه خدمات بیمه ای و بانکی، اتحادیه ارائه دهندگان خدمات تجارت در سطح بین المللی.

این نوع اتحادیه ها در حقیقت خدمات نرم افزاری و دانش فنی Know How به صادرکنندگان می دهند و خود کالایی صادر نمی کنند.

نگاهی به JETRO ژاپن و KOTRA در کره بیانگر همین مطلب است با اینکه در سند چشم انداز و اصل ۴۴ استراتژی جدید تجاری با تأکید بر صادرات غیر نفتی ارائه شده و در جهت افزایش حضور در بازارهای بین المللی تقویت نمادهای دخیل و پشتیبان در امر صادرات غیر نفتی گوشزد شده است لکن آن طور که باید و شاید به این امور نپرداخته ایم.

ضروری است اتحادیه های صادراتی به صورت کمپانی های بزرگ بین المللی و تجاری (Holding) فعالیت نمایند و در مدیریت صادرات دخالت و نقش داشته باشند و در صورت لزوم با مشارکت با بانکها ساختاری مطلوب مالی برای صادرکنندگان ایجاد نمایند و با بهره مندی از حمایت دولت به تضمین تعهدات در ارتباط با Finance و اعتبارات دریافتی به تأمین کنندگان مالی برای صادرکنندگان خصوصی اطمینان کافی بدهند. حتی اتاق های بازرگانی هر استان با شناختی که روی صادرکنندگان خود دارند می توانند تا سقفی معین از طریق همتایان خود در کشور مخاطب برای هم تضمین متقابل ایجاد نموده و آن را برای صادرکنندگان به کار برند.

پدیده قاچاق:

در بخش مربوط به دولت ضروری است که به بحث قاچاق هم اشاره ای بنماییم. نزدیکی کشور به امارات و وجود حدود ۲۰۰۰ کیلومتر مرز در سراسر ایران باعث شده که علی رغم برقراری حدود ۵۰ بازارچه مرزی و هم چنین مناطق ویژه و بنادر آزاد باز هم از پدیده قاچاق در رنج باشیم به طوری که شاید بتوان گفت به دلیل عدم پرداخت عوارض وجود نقاط نفوذ مبادله کالای قاچاق اعم

از واردات و صادرات که حداقل در جمع معادل ۲ میلیارد دلار در سال تخمین زده می شود ضربه مهلکی به تولید صادرات غیر نفتی و مبادلات سالم آورده است.

پدیده قاچاق که نه در تراز پرداختها نه در تراز بازرگانی و نه در تراز گمرکی محاسبه می شود برای گروهی راحت ترین روش مبادله کالا می باشد و عملاً یک نوع رابطه پایاپای است چرا که بهای مثلاً صادرات فرش قاچاق باید از طریق واردات قاچاق جبران گردد پس آنتی سیستم خود یک سیستم دارد. علت ذکر این مطلب این است که در محاسبات اقتصادی و درآمدی عملاً معادل ۲ میلیارد دلار و اگر در سال ۴ بار این مبادله تکرار شود ۸ میلیارد دلار منابع مالی به طور غیر مستقیم جذب آن می گردد. از طرفی کالاهای قاچاق وارداتی معمولاً کالاهای لوکس و تشریفاتی هستند. که توان تولیدی کشور را نیز کاهش می دهند.

به نظر می رسد دولت در این مقوله باید راهکارهایی را ارائه دهد. که لاقط در مواردی که کالاهای مورد مبادله در سیستم قاچاق شامل کالاهای ممنوع ورود یا ممنوع صدور یا غیر مجاز یا مجاز مشروط نباشند به نحوی سامان دهی گردد در مرزها اعتباراتی برای آنها قائل گردند تا هم هزینه های کنترل برای مواردی لازم و ضروری مصرف گردند و هم هدایت آن در مرزها واحدهای فرآوری و تولیدی کوچک و متناسب با نیاز برای محصولات و گروه کالایی مناسب تشکیل می گردد لاقط روی آن ارزش افزوده ای داده شود. درست نظیر مناطق و بنادر آزاد منتهی در سطح کوچک و در مرزها که البته ممکن است در جهت صادرات این واحدهای فرآوری از طریق فاینانس از خارج و یا مشارکت با سرمایه گذاران خارجی راه اندازی گردد. غرض این است که به این پدیده و حل آن باید توجه بیشتری گردد و راه حلهایی اندیشید.

۴-۵) موضوعات اساسی در ارتباط با تأمین منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی (اصلاحات ساختاری):

۴-۵-۱) تحریم:

کشور ما از زمان ریاست جمهوری کارتر انواع تحریم ها را تجربه کرده است که از آن جمله مسدود کردن دارایی ها، تحریم واردات، تحریم صادرات، مخالفت نمایندگان امریکا در بانک جهانی با اعطای تسهیلات به ایران ، ممنوعیت سرمایه گذاری و بالاخره در حوزه امور بانکی باعث ایجاد مضایق و تنگنهایی گردیده است که پیامدهای آن بالا رفتن ریسک سرمایه گذاری، عدم سرمایه گذاری ، عدم تعامل بانکی دو جانبه و چند جانبه، عدم اعطای اعتبار در حسابهای کارگزاری جهت انجام معاملات از طریق اعتبار اسنادی ، توقیف و مسدود نمودن حسابهای دلاری و غیره است. از جمله آثار آن به بالا رفتن قیمت کالاهای وارداتی به دلیل هزینه های گشایش اعتبار و یا تأیید (Confirm) آن یا گذر و دور زدن از محدودیت ها اشاره نمود که در حال حاضر به ۸ تا ۱۰ درصد رسیده است. و طبیعی است که برای ورود ماشین آلاتی که جهت فرآوری محصول صادراتی یا بسته بندی، انبار کردن کالا است با مشکل مواجه شده و صادرات ما لطمه خواهد دید.

در مورد نفت نیز پیامدهای مختلفی را از تحریم انتظار داریم. این نوع تحریم ها از جمله مواردی است که سریعاً روی صادرات اثر می گذارد چرا که مهم ترین قلم موازنه پرداختهای ما را نفت تشکیل می دهد که به محض تحریم یا پایین آمدن قیمت آن منابع ارزی، کاهش یافته و اگر به دنبال آن تحریم بانکی و حمل و نقل نیز وجود داشته باشد عملاً توان مبادلاتی و بازرگانی کشور نیز تقلیل می یابد که اتفاقاً در شرایط بحران نیز این اقلام مؤثر می باشد لذا باید مورد بررسی قرار گیرند.

از اساسی ترین مواردیکه باید در شرایط کنونی جهت جذب سرمایه و هدایت آن برای بخش خصوصی مورد توجه دولت قرار گیرد مسئله ساختارها و ضرورت های مواجهه با موضوعات

سیاسی و بین المللی است که عملاً برای کسانی که متقاضی دریافت منابع مالی خارجی هستند یا مؤسساتی که عرضه کننده این منابع می باشند. مشکل آفرین می باشد نظیر تحریم های اخیر جریانات انرژی هسته ای و غیره. که عملاً برای صادرکننده محدودیت ایجاد نموده و قدرت مانور او را می گیرد.

مثلاً اگر متقاضی منبع مالی را هم پیدا کند نظر به اینکه هر گونه نقل انتقال و یا پرداخت و دریافت قاعداً باید از طریق یک بانک در کشور تأمین کننده (Financer) و یک بانک در کشور استفاده کننده (User) اداره شود یا حداقل عاملیت کار را دو بانک به عهده بگیرند ولی به محض اعلام تحریم بانکها از عاملیت و اداره و صدور ضمانت نامه محروم می شوند. بنابراین نمی توان از این طریق از finance استفاده نمود.

البته در شرایط تحریم، کشور تحریم کننده و سازمانهای وابسته به امور صادراتی آن نیز صدماتی می بینند به عبارتی، تحریم اثر دو سویه دارد، چرا که در موقع تحریم عملاً کشور تحریم کننده از صدور کالا محروم شده و بازار را در کشور مخاطب از دست می دهد و کم کم رقبا جایگزین او می شوند.

در تحریم موضوعی ممکن است مثلاً کالا یا کالاهای حاضر نظیر وسایل دفاعی یا وسایل پیچیده تکنولوژی تحریم گردند و سپس به کالاهای معمولی و بالاخره در مرحله نهایی به کالاهای مصرفی و دارویی هم تعمیم داده می شود. از طرف دیگر ممکن است تحریم مثلاً برای یک سال در نظر گرفته شود و سپس این تحریم برای سال دیگر نیز تمدید شود و یا ممکن است تحریم ۵ ساله باشد. در هر صورت تحریم میوه تلخ دارد (آثار منفی دارد) و در مناسبات کشورها به عنوان یک حربه به کار می رود ولی از طرف دیگر ممکن است مشکلاتی هم برای تحریم کننده به وجود آورد. و به صادرکننده نیز صدمه بزند. چرا که معمولاً مخاطبین تولیدات صادراتی کشورهای صنعتی، همین کشورهای در حال توسعه هستند و مشتری های مطلوبی برای کشورهای پیشرفته تلقی می شوند. خروج آنها از لیست مشتری ها به هر دلیل باعث تقلیل فروش تولید کنندگان کشور تحریم

کننده می شود. از طرف دیگر ممکن است تحریم تلخ باشد ولی بر شیرین داشته باشد چرا که کشور تحریم شده از طریق صرفه جویی و یا جبران کالاهای مورد نیاز از طریق جایگزینی ممکن است این تهدید را به یک فرصت تبدیل کند.

علاوه بر این برای بعضی از سازمانهای کشور تحریم کننده نیز با مشکلاتی مواجه می شوند. مثلاً شرکتهای پوشش دهنده ریسک نظیر هرمس آلمان کوفاسه فرانسه چون دیگر کالایی برای کشور مخاطب صادر نمی شود پس بیمه ای هم از این بابت وجود ندارد لذا درآمدی هم از این طریق عاید نمی شود مثلاً در همین ماجرای تحریم اخیر بر اساس اعلام خبرگزاری های آلمان هرمس حدود ۳ میلیارد یورو امکان پوشش را از دست داده و در نتیجه ضرر هنگفتی را متحمل شده و به همین دلیل به دولت اعتراض کرده است.

به این موضوع باید به از دست رفتن بازار کشور تحریم شده در صورت تداوم تحریم نیز اشاره نمود و در نتیجه Share of Market کشور فروشنده کم می شود زیرا در این مدت یا کالای جایگزینی حتی با کیفیت پایین جای آن را می گیرد یا به دلیل فشار تحریم و امتناع از مصرف باعث ایجاد مقاومت و مصونیت می شود.

۲-۴-۵) نظریه پول سوم:

یکی از مشکلات مهم برای صادرکنندگان، واردکنندگان، بانکها، در مواردیکه به هر دلیل کنترل ارز در کشور وجود دارد یا به هر علت چند نرخ و بالاخره بین نرخ بازار و بانک فاصله زیاد است موضوع تفکیک ارزشهای مجاز و غیر مجاز می باشد و به همین دلیل در این گونه موارد تا روشن شدن اینکه ارز مجاز است یا غیر مجاز مدت زمانی طول می کشد و علاوه بر آن بورکراسی و مقررات دست و پاگیر باعث می شود که برای منابع تا مثلاً ۱۰۰ هزار دلار بازرگانان با مشکل مواجه شوند. در توضیح مطلب فوق بهتر است دو مثال بزنیم:

فرض کنید شخص با خود ۱۰ هزار دلار همراه دارد و به فرودگاه رسیده و وارد می شود، کشور هم در محدودیت ارزی است و نرخ ارز بازار سیاه (Black Market) و بازار ارز و نرخ بانک مرکزی با هم فاصله زیادی دارد.

در چنین حالتی در فرودگاه اظهارنامه ای می دهند که پر کند تا برای موقع برگشت مشخص گردد که ارز با ریشه خارجی (EXTERIOR) همراه داشته است و موقع برگشت می تواند با خود ببرد.

با همین شرایط فرض کنیم برای صادرکننده ای مطابق اظهارنامه خروجی ارز حواله شده و واریزنامه خود را دریافت نموده و برای مازاد ارز خود گواهی می خواهد که بتواند با آن واردات کند و مازاد آن را جداگانه مصرف کند.

ثبت و طبقه بندی این عملیات و مراجعه به سازمانهای ذیربط واقعاً کار مشکلی است و از طرفی این گواهی ها در بدنه اقتصاد گردش می ندارد.

با این مقدمات اگر ما این گواهی ها را با مقادیر معین و به صورت مستمر و متحدالشکل چاپ کنیم و آنها را مثلاً (Export Certification) برای واریزنامه یا Exchange Certificate برای فروش ارز بنامیم) در نتیجه در موقع صدور کالا و یا در موقع صدور بخشنامه قابلیت تطبیق حرکت، سرعت، تبدیل داشته و هر جا که بخواهد به عنوان بانک مرکزی آن را مجاز کند مثلاً (برای فروش، پس انداز ثبت سفارش و غیره) ضمن پرداخت با مبالغی معادل رقمی روی آن درج شده است مثل اسکناس عمل کند. این اسکناس نه پولی داخلی است و نه پولی خارجی است و با این عمل هم بروکراسی حذف می شود هم کار قبض و اقباض و تبدیل آسان می شود هم این دارایی به مجموعه دارائی فعال ارزی کشور اضافه می شود. در حقیقت با این عمل یک واحد پولی به واحد موجود کشور انتشار دهنده اینگونه گواهی ها اضافه شده و به اصطلاح به شبه پول ارزی یا

M' یک قلم اضافه شده و خود آن هم سرعت دارد که در نتیجه M'V' جدید به قبلی اضافه می گردد. $(MV+M'V'=PT)$ ^{۴۱}

البته باید توجه داشت که این صرفاً نظریه اینجانب یا نظریه جدیدی نیست منتهی شاید کسی به آن توجه نکرده است و برای نمونه دو تصویر از آن ارائه می شود که در طول مدت بسته بودن اقتصاد کشور چین، با جهان آزاد آن را به کار گرفت و از بحران گذشت و شاید هم اکنون نیز از آن استفاده می کند. سرعت بالایی که این گواهی ها که مانند اسکناس و یک واحد مستقل پولی در جریان عملیات بانکی ثبت و جابجایی دارد و نقشی که در حذف بورکراسی ایفاء می کند حکم معجزه را دارد ضمناً هم ودیعه ای است برای پرداخت و هم وسیله ای است برای ذخیره کردن و بی دلیل نیست که باید به آن پول سوم گفت و این روش را در کشور ما به ویژه در صادرات غیر نفتی که از L/C استفاده چندانی نمی شود می توان در پرداختهای مرتبط با آن به کار گرفت. و در مقابل آنها حتی تسهیلات و اعتبار ریالی اعطاء نموده یا ضمانت نامه های خرد و کم را صادر نمود.

لازم به توضیح نیست که تحریم و واقعاً برای اقتصاد یک کشور که در جهان آزاد حضور دارد امری بسیار نامطلوب است و مشکلات زیادی را برای کشور تحریم شده به وجود می آورد و باعث توقف رشد اقتصادی و ثابت ماندن سطح زندگی می شود.

البته تحریم ها ممکن است مرحله ای و یا موضوعی و یا به صورت زمانی اعمال گردد. در تحریم مرحله ای، در مرحله اول مثلاً چند بانک تحریم می شوند و سپس در مراحل بعد به چندین بانک دیگر و بالاخره کلیه بانکهای کشور مورد تحریم تعمیم داده می شود.

^{۴۱} - فرمول نظریه مقداری پول که توسط ایروینگ فیشر ارائه شده است.

۳-۴-۵) وضعیت در شرایط سخت و بحرانی برای صادرات:

نظر به اینکه موضوع تجهیز منابع مالی در شرایط غیر متعارف و سخت نیز لازم است به عنوان یک امر زیربنایی بررسی گردد لازم دانستیم در این ارتباط نیز مطالبی را عنوان نماییم. چرا که روی سرمایه گذاری جهانی و Finance و نتیجتاً موضوع ما Out Source اثر می گذارد.

اگر چه تعاریف بحران در اصطلاحات اقتصادی تا به حال مواردی نظیر سقوط سریع و تغییرات فاحش نزولی تولید، بیکاری و ورشکستگی شرکتها و رکود خرید و فروش اوراق بهادار عنوان شده است و از قرن هجدهم تقریباً هر ۱۰ سال یک بار اتفاق می افتد، ولی به نظر می رسد ورود چین به بازارهای جهانی و خرید سهامهای مختلف در سراسر جهان و تغییر چهره این کشور از حالت قبلی به یک کشور سرمایه داری، فروپاشی شوروی و اقمار آن، پیوستن بعضی از آنها به بازارهای مالی و بازرگانی و بانکها، آگاهی کشورهای جهان سوم و تک محصولی ها از سیاستهای کشورهای سرمایه داری و بالاخره وقوف به نقش موضوع تجهیز منابع مالی و Finance و اهمیت تشکیل بسته های مختلف اقتصادی و هم گرائیهای پولی و سرمایه گذاری های مشترک ، تغییر سرمایه از حالت پول مطلق به مبادله کالا به کالا یا معاوضه وضعیت پولی Swap و بالاخره پیدایش سیستم عرف بدهکار بستانکار کردن به جای پول و ارز و ظهور و حضور بسیار پر رنگ اعتبار اسنادی بین المللی L/C به عنوان بزرگترین وسیله پرداخت بین المللی International Instrument of Payment که شاید ۸۰٪ پرداختها از طریق آن انجام می شود همه و همه حکایت از آن دارد که باید از سرمایه ، نقدینگی یا Liquidity و پول و ارز تعاریف تازه ای ارائه داد. چرا که دنیا در آستانه تحول جدیدی قرار گرفته است و در آینده نیز با شوکهای مختلفی روبرو خواهد شد که علت آن را نمی توان دقیقاً تشخیص داد تا بر اساس آن مشکل را حل نمود.

ابزارهای پرداخت که بازیگرانی عمده از جمله دلار، پوند استرلینگ و اخیراً گروه یورو آن را میدان داری می نمودند و حاکمیت پولی بین المللی را دردست داشتند. و روبل روسی که در بخشی دیگر از کره زمین و بلوک شرق میدان داری می کرد کم کم جای خود را به ین ژاپن و یا به طور

مستقیم و غیر مستقیم به یوآن چین داده است از سوئی شاهد برخاستن هند و مالزی هم هستیم و از طرفی ظهور روشهای مختلف Finance اعم از یک جانبه و چند جانبه باعث شده است که نگاه به پول و سرمایه باید از زوایای جدیدی صورت گیرد. چرا که روش های بلوک شرق با ترکیب غربی آن به عنوان Trade Financing کار می کند یا تجارت بدون پول در مبادلات به کار گرفته شده اند. که اینها همه ضرورت توجه دولت به صورت مستمر به امور Finance به ویژه در بحث ما توجه به صادرکنندگان رقیب در کشورهای دیگر و تأمین و تجهیز صادرکنندگان را می طلبد.

حال که با فضای جهانی بحران آشنا شدیم باید ببینیم نقش ما چیست و رفتار مالی کشور ما در این شرایط ویژه برای صادرکنندگان و در ارتباط با تأمین مالی چگونه باید باشد.

- تشکیل ستاد بحران مرکب از بانک مرکزی، نفت، وزارت بازرگانی و عناصر مهم بخش خصوصی نظیر اتاق های بازرگانی برای مقایسه و ارائه راهکار از طریق مطالعه وضعیت سایر کشورها و اولویت بندی منابع و مصارف ارزی (Source & Fund) بسیار ضروری باشد.

- با توجه به اینکه تقریباً در کلیه کشورها موضوع بحران نقدینگی از مهمترین مشکلات می باشد که علت آن هم اصولاً عوض شدن پایه پول از پول کاغذی به پول اعتباری و اصولاً عرف بدهکار و بستانکار شدن می باشد لازم است دولت به سیستم بانکی کمک کند تا نقدینگی لازم را برای پاسخ گویی به شوک ها و تقاضاهای کوچک و متعدد داشته باشد تا ما هم دچار فروپاشی اعتبارات ناشی از عدم اعتماد نشویم همانگونه که کشورهای آسیای مرکزی نظیر قزاقستان و غیره تزریق ارز کردند و اروپا نیز به دنبال تأمین مالی بوده و حتی دولت انگلیس به سراغ عربستان رفت که در تاریخ پولی بی سابقه است.

- نظر به اینکه پیش بینی می شود که بحران حداقل حدود دو سال طول بکشد لذا برنامه ریزی کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت برای مواجهه با آن در بخش صادرات لازم است طراحی گردد.

۴-۴-۵) استراتژی:

آنچه که می توان تحت عنوان استراتژی مطرح نمود این است که در وضعیت فعلی به طور اعم ضرورت تبیین یک استراتژی در سطح ملی National Level جهت تعیین چهارچوب های کلان تأمین و تجهیز منابع مالی " Finance " به منظور تحرک بخشی صادرات اعم از دولتی ، خصوصی و کالا یا خدمات کاملاً محسوس است.

در سطوح پایین تر نیز لزوم تبیین استراتژی تجهیز و تأمین منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی توسط اتاق در سطح محیط کسب و کار (Business Level) (صنعت) و سطح بنگاه که سازگار با استراتژی ملی باشد باید مورد توجه قرار گیرد تا دولت و بنگاهها با همکاری یکدیگر و تعامل موفق شوند استراتژی های مؤثر داخلی خود را " Functional " بر اساس وظیفه و عملیاتی " Operational " به طور اخص تهیه و تنظیم نمایند.

بدیهی است در هر سطح برای دستیابی و تدوین راهبردهای مؤثر انجام تحقیقات با محوریت شناسایی و تجزیه و تحلیل نقاط قوت و ضعف و هم چنین فرصت ها و تهدید ها " SWOT Analysis " از الزامات می باشد.

با تبیین حدود و راستای سیاستها و با اقتباس از استراتژی ها و در نهایت امکان ارائه الگو (مدل) متناسب و در تطابق با استراتژی های سطوح بالاتر برای تجهیز منابع مالی صادرات بخش خصوصی با بکار گیری مستند بر تئوری و فرضیه و متغیرهای وابسته و مستقل بررسی ما انجام شود تا فرمولهای عملیاتی در سطوح بنگاه و درون بنگاه مربوطه برای بخش خصوصی استخراج گردد.

۵-۴-۵) احیاء قراردادهای پایاپای یا تهاتری:

- بر اساس آنچه که تجربه گذشته کشور نشان می دهد به ویژه در سالهای اول انقلاب، که هم جنگ داشتیم هم تحریم^{۴۲} و هم قیمت نفت به شدت تقلیل یافته بود. پیشنهاد می گردد که علیرغم اینکه کشور شوروی فروپاشی کرده است ما باید هم به صورت آنچه که با کشورهای اروپایی شرقی داشتیم (پایاپای) و هم به صورت روشی که با کشورهای غربی توافق نمودیم، فوراً با یک نگاه استراتژیک به این موضوع پرداخته و دولت به دلیل اینکه بزرگترین منابع ارزی از محل نفت و اخیراً پتروشیمی و گاز را به صورت انحصار در دست دارد جلودار تشکیل کمیسیون های مشترک با کشورهای مختلف شده و قراردادهای پایاپای (Barter)، BTC^{۴۳} را احیا نموده و تکلیف ورود کالاهای اساسی خود را برای مدت سه سال روشن نماید و هر چه زود تر وضعیت کشور را با شرایط بحران تطبیق دهیم و ضمناً قراردادهای BOT^{۴۴}، BOOT^{۴۵}، اعتبار خریدار (Buyer's Credit)، خطوط اعتباری، و روابط کارگزاری قراردادهای Counter، قراردادهای بیع متقابل (Buy Back) و Joint Venture^{۴۶} افزایش دهیم و از این رهگذر حداقل باید حدود ۲۵ درصد از مبادلات کشور به بخش خصوصی تخصیص یابد نظیر آنچه که با مراکز تهیه و توزیع داشته ایم منتها خیلی کم رنگ و با اشکال غیر جیره بندی و کوپن. یعنی موضوع Trade Finance^{۴۷} را که ترکیب پایاپای شرقی و حالت غربی است مورد توجه قرار دهیم و به ویژه بخشی از آن را در اختیار اتاق ها و بخش خصوصی و اتحادیه ها قرار دهیم تا از طرف آنها انجام پذیرد. و معادل این

۴۲ - Sanction

۴۳ - Bilateral Trade Committee (کمیته معاملات دو جانبه)

۴۴ - Build Operate Transfer (ساخت - بهره برداری - انتقال)

۴۵ - Build Operate Own Transfer (ساخت - بهره برداری - مالکیت - انتقال)

۴۶ - سرمایه گذاری مشترک

۴۷ - تجهیز منابع از طریق روشهای تجاری (بدون پول)

۲۵ درصد در لیست ها و سهمیه ها کالاهای صادراتی خود را ذکر نماییم تا بخش خصوصی برای صادرات تقویت گردد.

۶-۴-۵) نقش بسته های پولی و کالایی نظیر IDB:

باید هر چه سریعتر به سمت یکپارچگی یا منطقه ای شدن و یا ایجاد بسته های Package مالی، کالایی یا پولی گام بر داریم که البته پیوستن به بانکهای آسیایی، بانک توسعه اسلامی (IDB)، اتحادیه های پولی نظیر اتحادیه پایپای آسیایی (ACU) و ECO از اقدامات اولیه بوده و اگر هم در آنها عضو باشیم با تزریق منابع و فعالیت بیشتر در آن به ویژه در ارتقاء سطح روابط کارگزاری و هم چنین از طریق واسطه نمودن آنها از بن بست های پولی و مالی و ارزی بیرون بیاییم. که مهمترین آنها در این ارتباط شاید مالزی، اندونزی و ژاپن و ترکیه باشند یعنی چرخش از غرب به شرق.

لازم است از امکانات عضویت در بانکهای جهانی، صندوق بین المللی پول، اوپک نفتی و گازی بانک توسعه اسلامی به صورت مستمر و با پیگیری بیشتر استفاده نماییم به ویژه برای بخش خصوصی که باید با قبول پوشش بخشی از ریسک ها توسط دولت صورت گیرد. مثلاً بانک توسعه اسلامی یک Package فاینانس برای بخش خصوصی دارد که ما از آن خیلی استفاده نکرده ایم.

- برای جبران کسری موازنه پرداخت ها در موارد برای خروج از بحران برای کشورهای در حال توسعه غیر از صندوق و بانک های جهانی باید در سه قالب اتحادیه هایی به وجود بیاید.

قالب اول: با کشورهای در حال توسعه و آسیایی

قالب دوم: با کشورهای اسلامی

قالب سوم: با کشورهای غربی و اروپایی به ویژه اروپای شرقی

۷-۴-۵) تنظیم موازنه پرداختهای کشور در دو صورت جداگانه نفتی و غیر نفتی

با توجه به اینکه صادرات غیر نفتی و مبادلات در مناطق و بنادر آزاد ، مبادلات مرزی، پيله وری غیر از کالاهای انحصاری در وضعیت موجود حدود ۲۰ میلیارد دلار می باشد با نظام دهی به این امور شاید بتوانیم از این مسیر پاسخ بسیاری از مشکلات تأمین مالی ارزی صادرات را از طریق شفاف سازی بدهیم لذا با این مفهوم لازم است کشور ما دو تراز برای موازنه پرداختها به صورت مستقل تهیه کند، یک تراز پرداختها Balance of Payment برای انحصارات دولتی و واردات دولتی و یک تراز مستقل برای غیر انحصاری ها و غیر نفتی ها که در یک نگاه برنامه ریزی شده تراز اول در دست دولت و تراز دوم در دست شورای ویژه ای متشکل از نمایندگان دولت ، بانک مرکزی، بانکها ، صنایع ، اتاقها بازرگانی اداره گردد. با این مفهوم در حقیقت کاسه ارزی کشور و اداره آن به دو بخش تفکیک می گردد یک بخش را کاملاً دولت از نظر احتیاط تا عبور از بحران اداره خواهند نمود و یک بخش تقریباً آزاد خواهد شد. چرا که اصولاً برخورد با اقلام تراز نامه یک برداشت دولتی است و کم کم باید از نفت جدا گردیم باید و همزمان با اداره امور تراز غیر دولتی نیز آشنا شویم و شاید یک مطالعه تطبیقی هم بعداً لازم داشته باشیم لذا نرخ ارز نیز منبعت از این دو منبع به دو شکل نرخ شناور و نرخ رسمی بانک مرکزی که ثابت است اعمال می گردد. به عبارتی هم تمرین^{۴۸} Floating Exchange Rate می کنیم و هم تمرین Fixing Exchange Rate^{۴۹} و هم از منابع موجود ارزی حاصل از صادرات بخش خصوصی امکانات ضمانت دهی و تأمین فاینانس کننده های خارجی و سرمایه گذاران را فراهم می کنیم.

^{۴۸} - شناور کردن نرخ ارز

^{۴۹} - ثابت کردن نرخ ارز

۵-۵) سایر راهکارها:

با توجه به اینکه صادرکنندگان بخش خصوصی برای تأمین مالی از خارج و اتکاء با دغدغه های بسیاری مواجه اند و این موضوع چالشهای زیادی را می طلبد. اگر چه در فصول مختلف و به ویژه این بخش در مورد اصلاحات ساختاری راه حل های ارائه شده ولی در تجزیه و تحلیل پرسشنامه ها و انتقادات و همچنین سایر بررسی ها متوجه مواردی دیگر شدیم که از اهمیت بالایی در موضوع تأمین مالی برخوردارند لذا با تأکید مجدد به عنوان سخن پایانی و با شرح کوتاهی به آن بپردازیم:

۵-۵-۱) حمایت از صندوق ضمانت صادرات برای پوشش ریسک های مختلف و ایجاد نگرش برای بخش خصوصی در این صندوق که زیر نظر وزارت بازرگانی می باشد و هماهنگی بیشتر آن با اتاق ها.

۵-۵-۲) راه اندازی اعتبار اسنادی ریالی و جایگزین نمودن آن بجای مبادلات از طریق چک و در جهت خروج صادرات از انحصار و همچنین به کارگیری آن در صحنه بین المللی که امیدواریم در مرحله اول کشورهای CIS و خلیج فارس عملی گردد.

۵-۵-۳) تقویت صادرات خدمات فنی و مهندسی و ارائه برنامه راهبردی برای آن از نظر شرکت در مناقصات بین المللی شامل ماشین آلات خروج کالاها و سرمایه گذاری

۵-۵-۴) برقراری تعرفه های حمایتی برای واردات ماشین آلات فرآوری و صادرات همزمان با حضور WTO و ورود به آن

۵-۵-۵) تأمین سرمایه در گردش به ویژه برای شرکتهای کوچک از طریق بانک ها توسط دولت با ارائه تضمینات و تقویت بانکهای خصوصی در این جهت و بانک توسعه صادرات در جهت تأمین مالی صادرات بخش خصوصی.

۵-۵-۶) تقلیل هزینه های گزاف شرکت در مناقصه های بین المللی

۵-۵-۷) تقلیل هزینه تبلیغ برای معرفی شرکت ها و توانمندی های آن

۵-۵-۸) ایجاد امکانات تولید در مقیاس انبوه برای صادرات/ حمایت از صادرکنندگان این خدمات/ تسهیل فعالیت های شرکت ها/ آموزش عمل در بازارهای بین المللی توسط دولت.

۵-۵-۹) اعطای اعتبار صادراتی با بهره کم به کشورهای واردکننده خدمات

۵-۵-۱۰) اعطای تسهیلات مالی ارزان قیمت به شرکت های صادرکننده خدمات

- گردآوری جدیدترین اطلاعات درباره طرح ها و مناقصات بین المللی و موقعیت و شرایط کشورها و شرکت های رقیب

- حمایت دیپلماتیک از شرکت های صادرکننده با برپایی اجلاس های مشترک یا عقد قراردادهای اقتصادی

- ارائه تضمین نامه های لازم به شرکت های واجد شرایط و تأیید آن از طریق مراجع رسمی

- تربیت نیروی متخصص و کارآموده برای این شرکت ها از طریق آموزشگاههای تخصصی

۵-۵-۱۱) اعطای معافیت مالیاتی برای شرکتهای تأمین کننده منابع مالی و سرمایه گذاری در بخش صادرات خصوصی.

۵-۶-۱۲) تأمین تنخواه ارزی برای رفع نیازهای برون مرزی این شرکت ها (بویژه در مراحل اولیه فعالیت آنها) از طریق دریافت تسهیلات مالی و تضمین آن توسط دولت برای صادرکنندگان بخش خصوصی.

۵-۵-۱۳) بدون حمایت مؤسسات پولی و اعتباری امکان موفقیت در بازار خدمات در سطح بین المللی وجود ندارد. کمتر مؤسسه ای صرفاً به اتکاء منابع مالی و اعتباری خود می تواند اجرای

پروژه های عظیم برون مرزی را عهده دار شود. باید دولت پیشگام گردد تا زیر چتر دولت بخش خصوصی از نظر مالی تجهیز گردد.

فراهم کردن تسهیلات زیر بنایی پیش شرط موفقیت در مناقصه های بین المللی و اجرای تعهدات ناشی از آنهاست.

سخن پایانی:

همزمان با نهائی شدن پروژه لازم دانستیم که مجدداً یادآوری شویم که در بحث FINANCE از خارج آنهم برای صادرات بخش خصوصی، هنوز در آغاز راه هستیم و روشها دائماً متناسب با اهداف در حال تغییر و تکمیل است و علاوه بر آن باید با سایر موضوعات مربوط به صادرات بصورت یک بسته و یک نظام و یک ماشین کار کند.

امید است کلیه اندیشمندان و صاحبانظران که رهائی از صادرات تک محصولی را بعنوان یک دغدغه برای تأمین منافع ملی NATIONAL INTREST می بینند، برای خروج از این معضل موضوع را با نگاه علمی، کاربردی و استراتژیک مورد توجه قرار داده و با هدف گیری مشخصی و در یک زمان معین و با کمک دست اندرکاران صادرات در بخش خصوصی راه حل های مناسبی ارائه نمایند.

در سایه به کارگیری این راهبردهاست که کشور می تواند بجای اتکاء به منابع زیرزمینی و معادن و نفت و گاز سهم ارزش افزوده، اشتغال و فرآوری را نیز در صادرات افزایش داده و با خود باوری برای نسل های آینده نیز از این خوان نعمت بهره ای باقی گذارد. از طرفی با کسب دانش و فن آوری به تنوع بخشی کالاهای صادراتی غیر نفتی و خدمات مربوطه همت گمارد.

در خاتمه باید گفت خوشبختانه در سالهای اخیر هم دولت و هم بخش خصوصی بویژه اتاق های بازرگانی با توجهی ویژه موضوع توسعه صادرات غیر نفتی را دنبال می نمایند و نشانه هایی امید بخش از یک عزم ملی برای رهائی از صادرات تک محصولی و با نگاهی بنیادین به چشم می خورد

که مصوبات تشویقی، حمایتی و تسهیلاتی دولت در سال های اخیر مؤید این مطلب است به طوری که کم شاهد اجرایی شدن تصمیمات متخذه می باشیم که از آن جمله برنامه صندوق ضمانت صادرات ایران است که با هدفی معادل یک میلیارد و هفتصد میلیون دلار سقف پوشش ریسک صادر کنندگان خود را به سطح استانداردهای جهانی برساند بنحوی که با این ترتیب در منطقه بعد از ترکیه در مقام دوم از این لحاظ خواهیم بود. از طرفی مرکز توسعه تجارت نیز آمادگی خود را برای پرداخت جوایز نقدی به صادرکنندگان بر اساس مصوبه سال ۸۶ و سایر مصوبات که در ۲۳ مورد و با شماره ۸۱۲۹۳/ت ۳۷۸۶۲ گ به تاریخ ۸۶/۵/۲۳ در خصوص سیاستهای حمایتی و تشویق توسعه صادرات غیر نفتی کشور اعلام نماید^{۵۰}.

و بی دلیل نیست که در جهت تأمین جوایز نقدی اخیراً صندوق ضمانت صادرات ایران ۳۰۰ میلیارد ریال سهام شرکت فولاد مبارکه را خریداری نموده است.

اتاق های بازرگانی نیز بعنوان پارلمان بخش خصوصی فعال تر از قبل با اینگونه موضوعات برخورد می نماید.

به طوری که اتاق تبریز موضوع تبیین استراتژی صادرات را با همکاری دانشگاه تبریز و حدود صد کارشناس صاحب نظر در موضوع را با تشکیل سمیناری پیگیری می نماید. و اتاق ایران نیز با دعوت حدود ۲۰۰ بازرگان و سرمایه گذار و مدیر بانک های چین و حدود ۴۰۰ سرمایه گذار ایرانی می خواهد کنفرانس سرمایه گذاری در تهران برگزار نماید (دنیای اقتصاد اردیبهشت ۸۷)

اتاق تهران هم با انتشار کارنامه خود در روزنامه دنیای اقتصاد رشد ۴۰ درصدی صادرات بازرگانان تهرانی را در مقایسه با سال ۸۶ به اطلاع می رساند که به علت خشکسالی متانول در صدر کالاهای صادراتی نشسته و با رقم ۶۷۴/۱ میلیون دلارمقام اول را کسب نموده است. و در بین کشورهای جذب کننده کالاهای ایرانی ترکیه در سال ۸۶ و چین در سال ۸۷ بالاترین رقم را

^{۵۰} متن مصوبات فوق در مرحله چهارم گزارش آمده است

به خود تخصیص داده اند و شرکت بازرگانی پتروشیمی نیز با رقم ۱/۶ میلیارد دلار بالاترین صادرات را داشته است.

در اینجا بد نیست اشاره کنیم که دولت هم به موضوع تشکیل یک سندیکای مالی توجه داشته است به طوری که در صفحه ۲۸ ماده واحده و تبصره های برنامه که در سال ۸۴ منتشر شده آمده است.

به دولت اجازه داده می شود از محل حساب ذخیره ارزی حداکثر معادل ۱۰ درصد مانده موجودی حساب مذکور پس از کسر تعهدات بند (ج) ماده (۶۰) اصلاحی قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی جمهوری اسلامی ایران در ابتدای سال را به صورت تسهیلات به بانک های دولتی پرداخت نماید تا به عنوان سهم الشرکه بانک در سندیکای تأمین مالی بخش غیر دولتی با رعایت قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب ۶۲/۶/۸ مورد استفاده قرار گیرد.

البته همانطوری که طی گزارش آمده است صدور خدمات در سالهای اخیر با افزایش چشم گیر صورت گرفته است.

با تمام این اوصاف که جای خوشحالی دارد باید گفت هنوز در ارتباط با تجهیز منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی با نقطه مطلوب فاصله داریم و بی دلیل نیست در این پروژه به دنبال تحرک بخشی به این موضوع هستیم چرا که هر چه بیشتر این نیروی محرکه فعال تر و با قدرت تر حضور خود را به ظهور برساند چرخه فعالیت های صادراتی با شتاب بیشتری مسافت بین آنچه که هستیم و آنچه که باید باشیم را طی خواهد نمود به امیدی که پتانسیل های موجود در دولت، در بانک های خصوصی در اتحادیه ها و اتاق ها از قوه به فعل درآیند و بر اساس تبیین یک استراتژی مالی و با استفاده از روش ها و ابزارها و راهکارهای ارائه شده در این پروژه راهبردهای کلان تجهیز منابع مالی برای صادرات بخش خصوصی از منابع خارجی را پایدار و نهادینه نماید. تا ارائه دهندگان پروژه سهمی هر قدر کوچک از آن داشته باشند.

فهرست منابع و مآخذ

۱- منابع فارسی:

- ۱- راهنمای تنظیم قرارداد های بین المللی سرمایه گذاری مشترک صنعتی - سازمان توسعه صنعتی ملل متحد UNIDO - رضا پاکدامن خرداد ۸۳ - مرکز پژوهش های بازرگانی
- ۲- تسهیلات و مشوق های صادراتی غیر نفتی در قوانین، مصوبات و آئین نامه های مرکز توسعه صادرات
- ۳- سمینار آموزشی تأمین منابع بین المللی در صنعت نفت و انرژی ۲۳ و ۲۲ تیر ماه ۸۶
- ۴- نقش بیمه اعتبار صادراتی در اخذ تسهیلات مالی خارجی - سامان قاسمی ۱۳۸۶
- معرفی مؤسسات ارزیاب و جایگاه اعتباری کشورها Euronomy
- استاندارد اندپورز FITCH- MOODY'S - STANDARD & POOR'S
- INSTITUTIONAL INVESTOR - POLITICAL RISK SERVICE
- ۵- روش های تأمین مالی پروژه ها - فاینانس خارجی - وزارت نیرو معاونت امور آب (بهمن ۸۴)
- ۶- سیستم های تأمین مالی صادرات در کشورهای عضو و غیر عضو - سازمان همکاری اقتصادی اروپا و انتشارات مربوط به آن - بانک مرکزی سال ۱۳۷۵
- ۷- کتاب های منتشر شده توسط وزارت امور خارجه در ارتباط با کشورهای CIS
- ۸- تجارت بدون پول و متقابل - دکتر عادل ۱۳۷۰
- ۹- عملیات بازارهای پولی - بانک مرکزی سال ۸۳ نشریه شماره ۵۱- حبیب ا... محمدی
- ۱۰- راهنمای تکمیل فرم ها و اعتبارات اسنادی UCP ۶۰۰ - مرکز پژوهش های بازرگانی - حبیب ا... محمدی
- ۱۱- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران - ترازنامه های سال های اخیر در ارتباط با صادرات
- ۱۲- انتشارات بانک توسعه اسلامی- شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری - صندوق ضمانت صادرات در سال های اخیر
- ۱۳- مجموعه مقررات و بخش نامه های بانک مرکزی از سال ۸۴ به بعد در ارتباط با صادرات
- ۱۴- قانون برنامه اقتصادی و اجتماعی دوم، سوم و چهارم
- ۱۵- مقدمه ای بر مبنای کاربردی سازمانهای پولی و مالی بین المللی - گردآوری و تدوین علی یاسری - مؤسسه عالی بانکداری ایران سال ۸۳

- ۱۶- جوایز و کمک های صادراتی دولت - مؤلف محمد علی علمی- ناشر نشر قانون - صفحه ۲-۲
- ۱۷- شناسایی موانع و تنگناهای زیرساختی بخش بازرگانی استان ها برای تقویت صادرات کالاها و خدمات قابل صدور آنها - ناشر مرکز مطالعات و پژوهش های بازرگانی
- ۱۸- لزوم تأسیس مراکز اعتبار سنجی و رتبه بندی - مؤلف دکتر کوروش احمدی زاده - ناشر انتشارات شهراب
- ۱۹- مجله پیام صادرات مربوط به سالهای اخیر- ناشر مرکز توسعه صادرات ایران
- ۲۰- بیمه صادرات و خطراتی که باید تحت پوشش قرار گیرد - هادی دست باز - فصلنامه بیمه مرکزی سال هشتم شماره اول
- ۲۱- بیمه صادرات تضمین مخاطرات بازرگانی سیاسی - مجله صنعت حمل و نقل شماره ۱۴۶ بهمن ۷۴
- ۲۲- مجموعه قوانین و مقررات ایران در مورد سرمایه گذاری های خارجی - مرکز سرمایه گذاری و کمک های فنی و اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی
- ۲۳- انتشارات مناطق آزاد قشم، چابهار ، کیش
- ۲۴- روش سرمایه گذاری و روش های تأمین مالی - مرکز تحقیقات پولی و بانکی - مرکز همایش های صدا و سیما
- ۲۵- آئین نامه مناطق آزاد و بنادر و مناطق ویژه اقتصادی (دبیرخانه مناطق آزاد)

۲- منابع کتب خارجی

- ۱- Trade Finance – Published by Euro money publication LTD. ۱۹۸۲
 - ۲- Trade Finance Case Study & History - Euro money publication LTD. ۱۹۸۳
 - ۳- International Finance Corporation (IFC)- World Bank Edition ۱۹۹۹
 - ۴- Buy Back and Counter Trade UN Publication ۲۰۰۱
 - ۵- Islamic Credit and Insurance and Finance IDB Publication ۲۰۰۲
 - ۶- International Union of Credit and Investment Insurance – BERN Union – February ۱۹۸۸
 - ۷- Medium and Long Term Export Finance in Germany – February ۱۹۹۳
 - ۸- Project Finance in Developing Countries & IFC's Role in Project Finance ۲۰۰۵
 - ۹- Export and Trade Finance – by Rojer D, Wiegley ۱۹۸۹
 - ۱۰- Export Finance , Federal Efforts to Support Working Capital needs of Small Business – by John B. Hutton ۱۹۹۶
 - ۱۱- Applied Corporate Finance; Aswath Damodaran; second edition, ۲۰۰۴
- Chapter ۱: The Foundation of Corporate Finance
- Chapter ۳: The Basics of Risk
- Chapter ۱۲: Corporate Finance and Valuation
- ۱۲- Essential Finance; Nigel Gibson– The Economist Newspaper Ltd. ۲۰۰۳
 - ۱۳- Fundamentals of Corporate Finance ; Richard A. Brealey, Stewart C. Myers; Alan J. Marcus; The McGraw – Hill Companies, Inc. ۲۰۰۱; third edition
 - ۱۴- International Finance and Accounting Handbook; Edited by Frederick D.S. Choi – John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey ۲۰۰۳
 - ۱۵- Risk Management in Banking; Joel Bessis - John Wiley and Sons Ltd. ۲۰۰۲ ; second edition

۳- سایت های مهم و لوح های فشرده (CD) در ارتباط با موضوع پروژه

۱- تحولات نظام بانکی و پولی در ایران و جهان در رابطه با رشد اشتغال و فقرزدایی - هفدهمین کنفرانس پولی و ارزی مرداد ۸۶

۲- شانزدهمین کنفرانس سالانه سیاستهای پولی و ارزی و نقش سیاستهای پولی و مالی در تحقق اهداف کلان اقتصادی برنامه چهارم توسعه- پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی

۳- معرفی سازمان توسعه تجارت ایران - انتشارات وزارت بازرگانی

۴- همایش شناخت ها و مزیت ها و راهکارهای جهش صادرات استان فارس

۵- شرکت لیزینگ توسعه صنعت و معدن وابسته به بانک صنعت و معدن

۶- آشنایی با صادرکنندگان نمونه جمهوری اسلامی ایران (منتخبین سال ۸۵)

۷- همایش های صادرات غیر نفتی به مناسبت روزهای صادرات در سالهای اخیر

۸- همایش سرمایه گذاری و روشهای تأمین مالی

۹- معرفی صندوق ضمانت صادرات ایران Export Guarantee Fund of Iran

www.egfi.org

۱۰- www.fortune.com

۱۱- www.correersinfinance.com

۱۲- www.tradefinancecofences.com

۱۳- www.businessfinance.com