



اتحاد بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

اعطای مدل خطوط اعتباری

کارشناس کمیسیون انرژی
عرفان پورمحمدی

سرفصل مطالب:

- نحوه اعطای ضمانت نامه اعتباری بانکی در ایران
- بیمه ضمانت اعتبار در ایران
- اشاره به برخی از چالش های موجود در نهادهای ضمانت اعتبار
- اصلاحات ضروری جهت توسعه نهاد ضمانت اعتبار در اقتصاد ایران
- رویکردهای پیشنهادی در ارتباط با توسعه نهاد ضمانت اعتبار در ایران
- رویکرد جدید بیمه ضمانت
- بودجه شرکت های ضمانت اعتبار

ضمانت نامه اعتباری بانکی:

بانک ها عموماً برای صدور این ضمانت نامه ها وثایقی از قبیل سپرده بانکی، گواهی سپرده، اوراق مشارکت دولتی و یا وثیقه ملکی سهل البیع طلب می کنند. برخی بانک ها ضمانت نامه اعتباری را صرفاً در صورت سپرده گذاری معادل ۱۰۰ درصد مبلغ ضمانت نامه صادر می کنند. کارمزد صدور ضمانت نامه بانکی براساس وثائق دریافتی از ۰.۵ تا ۲.۵ درصد مبلغ ضمانت نامه متغیر است. همچنین بانک ها در فرآیند پرداخت تسهیلات یا قبول تعهدات به نفع مشتریان نیز رأساً اقدام به ارزیابی اعتباری مشتریان می کنند.

در واقع دو وظیفه تأمین مالی و ارزیابی اعتباری در نظام بانکی جمع شده است که برخی از تبعات آن عبارت است از:

- بعلت زمانبر بودن ارزیابی اعتباری مشتریان با درخواستهای کوچک، بانکها تمایلی به این کار ندارند و غالباً بانکها ترجیح می دهند به سراغ شرکت های بزرگ با ریسک پذیری کمتر بروند.
- به دلیل وجود بدنه بزرگ و غیرمنعطف بانکها، در صورت قبول ارزیابی وثائق مشتریان را به صورت تخصصی انجام دهند، به ناچار به وثائق عمومی اکتفا می کنند و بسیاری از دارایی های امکان وثیقه شدن را برای دریافت تسهیلات از دست خواهند داد.
- به دلیل کارکرد غیرتخصصی بانک در حوزه ضمانت، ممکن است وثیقه ای برای اخذ تسهیلاتی با ارزشی بسیار کمتر در بانک حبس شود و امکان استفاده از آن در موارد دیگر وجود نداشته باشد. همچنین کل وثیقه تا پایان بازپرداخت تسهیلات یا انجام تعهد نزد بانک باقی می ماند و امکان آزاد شدن آن به تناسب بازپرداخت تسهیلات و یا انجام تعهد وجود ندارد.
- تجمع کارکرد تأمین مالی و تضمین در بانک باعث شده است نرخ سود منابع مالی و کارمزد ضمانت اعتبار نیز جمع شود و تناسب بین ریسک تسهیلات گیرنده و نرخ ضمانت غیرشفاف شود.

ساز و کار بیمه ضمانت اعتبار و تفاوت آن بیمه‌های خسارت:

- اصولاً ساز و کارهای عملیاتی نهادهای بیمه‌ای در حوزه ارائه خدمات بیمه اعتباری به صورت سبد تضمینی عمل می‌کنند و همه تسهیلات موجود در سبد دارایی‌های مؤسسات اعتباری را بیمه می‌کنند. این درحالی است که ساز و کارهای اجرایی نهادهای ضمانت، صدور ضمانت به صورت موردی و تعیین وثائق، سقف اعتباری و ... متناسب با ریسک بالقوه هر فرد است. یکی دیگر از تفاوت‌های عملکردی نهادهای بیمه‌ای و نهادهای ضمانت، موضوع ارزیابی خسارت است.
- این درحالی است که ضمانتنامه‌های صادر شده توسط نهادهای ضمانت تقریباً همگی از نوع مستقل و عندالمطالبه محسوب می‌شوند که ضامن باید صرفاً با دریافت مطالبه کتبی وجه توسط ذینفع ضمانتنامه مطابق با متن ضمانتنامه نسبت به پرداخت وجه اقدام کند.
- برخی از ویژگی‌های دیگر ریسک‌های قابل پوشش توسط نهاد بیمه‌ای عبارتند از: زمان، مکان و علت تلفات باید مشخص و محدود باشد، تلفات باید تصادفی و اتفاقی باشند، وسعت تلفات باید گسترده و مشخص باشد، حق بیمه باید معقول و متناسب با میزان پوشش و ریسک آن باشد، یکی از دو فاکتور احتمال وقوع و میزان هزینه باید قابل اندازه‌گیری باشد.

چالش‌هایی در ارتباط با عملکرد نهادهای ضمانت اعتبار وجود دارد که برخی از موارد آن بصورت زیر است:

۱- عملکرد ضعیف صندوق‌های حمایتی دولتی:

۲- فعالیت غیرتخصصی صندوق‌ها و اتکا به منابع دولتی

۳- عدم نظارت تخصصی بر فعالیت صندوق‌ها

۴- قابل قبول نبودن ضمانت صندوقها در بانکها

اصلاحات ضروری جهت توسعه نهاد ضمانت اعتبار در اقتصاد ایران:

۱- ضرورت خروج دولت از تصدیگری و اهتمام به قاعده گذاری و حمایت هدفمند در حوزه ضمانت

۲. ضرورت ایجاد ساختار تسهیم ریسک در ضمانت

۳. ضرورت ارزیابی تخصصی علاوه بر ارزیابی مبتنی بر وثیقه

۴. ضرورت استقرار نظام جامع اطلاعاتی و اعتبارسنجی

اصلاحات ضروری جهت توسعه نهاد ضمانت اعتبار در اقتصاد ایران:

۱. ضرورت خروج دولت از تصدیگری و اهتمام به قاعده گذاری و حمایت هدفمند در حوزه ضمانت

تصدی گری دولت در حوزه ضمانت و ایجاد صندوقهای دولتی تجربه موفقى در ایران نبوده است و ضرورى است صندوقهای ضمانت دولتی در میان مدت بطور کلی تغییر کند یا مأموریت جدیدی برای آنها تعیین شود و مأموریت صدور ضمانت نامه برعهده صندوقهای ضمانت غیردولتی قرار گیرد.

۲. ضرورت ایجاد ساختار تسهیم ریسک در ضمانت

از آنجایی که فعالیت صدور ضمانت نامه در برخی از حوزه ها با ریسک های فراوانی مواجه است و ممکن است صندوق های ضمانت غیردولتی به تنهایی نتوانند این ریسک ها را تقبل کنند لازم است وزارتخانه های تخصصی در حوزه های مرتبط با خود طی تفاهم نامه ای بخشی از ریسک صدور ضمانت نامه را تقبل نمایند تا صندوق های ضمانت غیردولتی بتوانند ضمانت نامه بیشتری صادر کنند.

۳. ضرورت ارزیابی تخصصی علاوه بر ارزیابی مبتنی بر وثیقه

یکی از مهمترین نکاتی که در سیاست های اعتباری باید لحاظ شود این است که بانک ها تمایل دارند به متقاضیانی که بهترین وثائق و تضامین را دارند تسهیلات بدهند، لذا اگر قرار باشد صندوق های ضمانت این خلأ را در نظام بانکی پوشش بدهند، نیازمند ارزیابی تخصصی متقاضیان علاوه بر ارزیابی اعتباری آنها و ارزیابی وثائقشان هستند. ارزیابی تخصصی حداقل می تواند ناظر به دو حوزه دارایی ها و برنامه ها باشد.

رویکردهای متفاوت در ارتباط با توسعه نهاد ضمانت اعتبار در ایران:

توسعه نهاد ضمانت به صورت متمرکز

در این رویکرد پیشنهاد می شود متولی واحدی برای ضمانت غیربانکی در کشور تعیین شود و این متولی واحد اقدام به تهیه دستورالعمل نحوه تأسیس، فعالیت و نظارت بر صندوق های ضمانت غیردولتی نماید و پس از تصویب آن در مراجع ذیربط براساس آن برای متقاضیان تأسیس صندوق ضمانت غیردولتی، مجوز صادر کند و بر فعالیت آنها نظارت کند. همچنین این متولی واحد باید بر صندوق های ضمانت غیردولتی موجود که از سایر مراجع مجوز دریافت کرده اند، نیز نظارت نماید.

توسعه نهاد ضمانت به صورت غیرمتمرکز

رویکرد دیگری که برای توسعه نهاد ضمانت میتوان اتخاذ کرد زمینه سازی و تشویق وزارتخانه های تخصصی به صدور مجوز صندوق ضمانت غیردولتی در حوزه های تخصصی مرتبط با خود برای متقاضیان است. این نهادها باید شرایطی را فراهم کنند که ضمانت نامه های صادره توسط صندوق های تحت نظارت آنها، حداقل توسط سازمانهای دولتی و بانک های دولتی حوزه خود قابل پذیرش باشد. همچنین صندوق های ضمانت دولتی موجود نیز می توانند به پشتوانه ضمانت صندوق های غیردولتی ضمانت نامه صادر نمایند تا حوزه پذیرش ضمانت صندوق های غیردولتی را گسترش دهند.

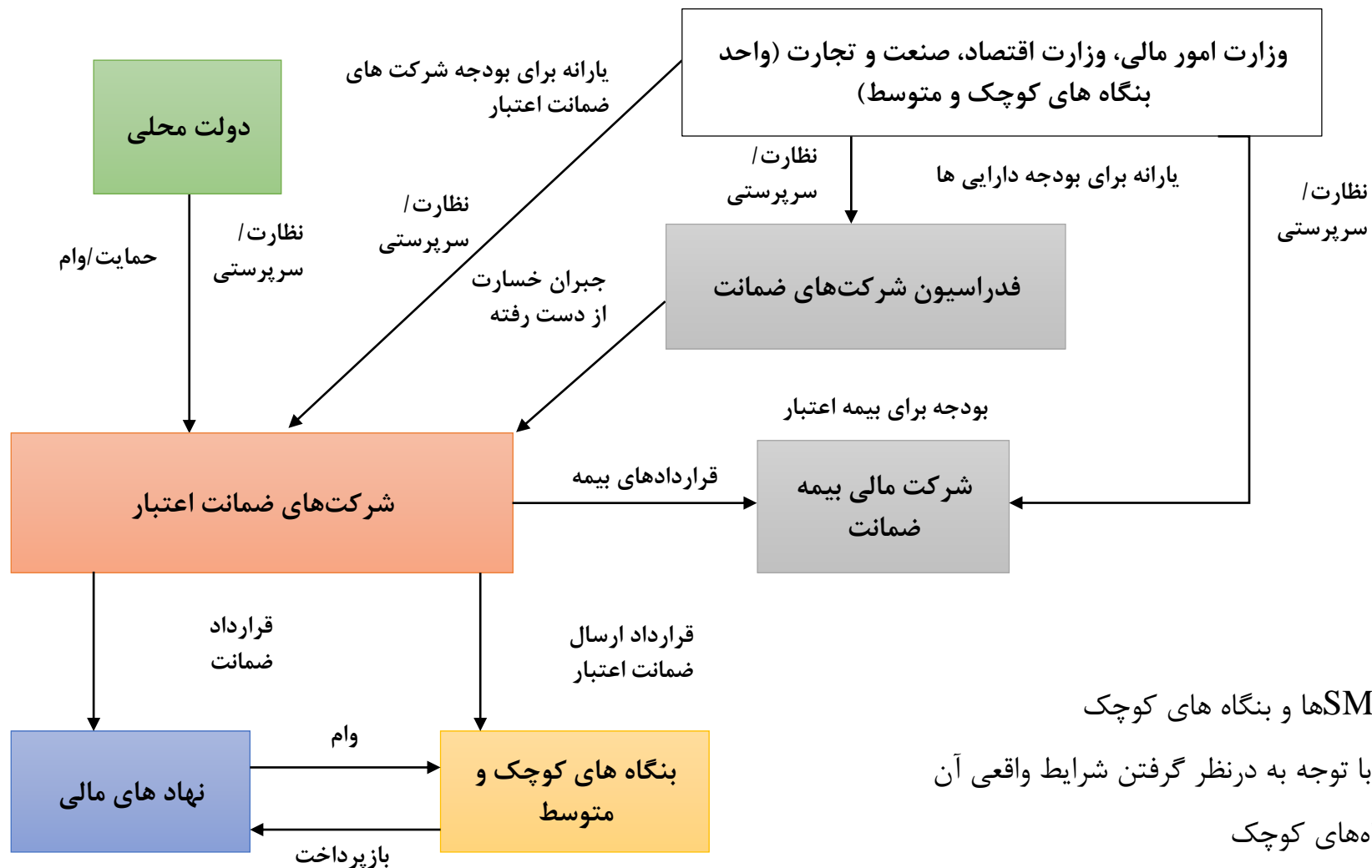
الگوریتم ساز و کار مدل:

اما از سوی دیگر، با توجه به شرایط فعلی کشور، نابسامان بودن نهاد مالی و بانکی، عدم شفافیت در اطلاعات ارائه شده از سوی شرکتها، تحریم های اعمال شده، نوسانات قیمت ارز و کالا و... ریسک حاصل از برعهده گرفتن ضمانت در این نهادها را با وجود در نظر گرفتن تمامی شرایط دخیل در آن و ارزیابی ریسک به دست آمده، باز هم می تواند به میزان قابل توجهی کاهش دهد، از این رو حمایت های صورت گرفته از این نهادها می تواند نقش تعیین کننده ای در ارائه خدمات بهتر به SME ها را شامل شود. حمایت های صورت گرفته مانند تمامی نهادهای ضمانتی در کشورهای پیشرفته، به چندین صورت انجام پذیرد که در این بین الگوی ژاپن و به تبع آن چین که خود نهادهای ضمانت کننده را از ژاپن الگوبرداری کرده است می تواند نمونه ی بارزی برای حمایت از نهادهای ضمانت کننده باشند به این صورت که:

الف) عملیات سیستم ضمانت اعتبار ژاپن توسط شرکتهای ضمانت اعتبار مؤسسات مالی را در برابر ریسک های تسهیلات دهی به بنگاه های کوچک تضمین می کند.

ب) عملیات بیمه اعتبار که در شرکت مالی ژاپن انجام می شود ضمانت ها را مجدداً بیمه کند.

این دو عملیات در مجموع سیستم مکمل اعتباری نام دارد، که چگونگی عملیات آن در شکل زیر نشان داده شده است:



سیستم ضمانت اعتبار:

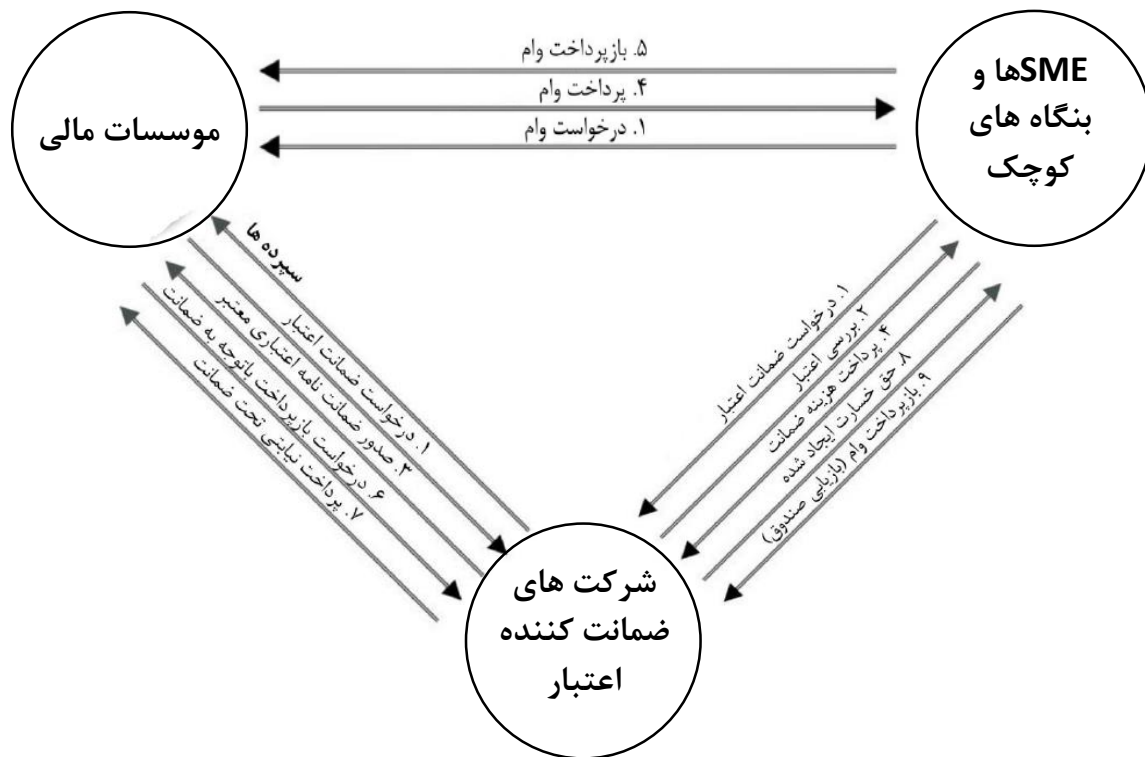
- ارائه ضمانت برای وام های کسب و کار به SMEها و بنگاه های کوچک
- بازیابی (بهبود) SMEها و بنگاه های کوچک با توجه به در نظر گرفتن شرایط واقعی آن
- مشاوره مالی و مدیریتی برای SMEها و بنگاه های کوچک

سیستم بیمه اعتبار:

- بیمه برای ضمانت اعتباری که شرکت های ضمانت اعتبار به SMEها و بنگاه های کوچک ارائه می کنند.
- وام به شرکت های ضمانت اعتبار به منظور توانمندسازی آنها برای گسترش ضمانت هایشان به SMEها و بنگاه های کوچک تشریح عملیات سیستم ضمانت: عملیات سیستم ضمانت اعتباری شامل مراحل ۹ گانه زیر است:
- ۱. برای بنگاههای کوچک و متوسط متقاضی ضمانت، دو راه وجود دارد، یکی از طریق درخواست ضمانت از نهادهای مالی یا بانک ها و دیگری در خواست مستقیم از مؤسسات ضمانت.
- ۲. پس از دریافت یک درخواست، شرکتهای ضمانت اعتبار وضعیت اعتباری بنگاه را بررسی می کند.
- ۳. اگر شرکت ضمانت اعتبار درخواست بنگاه را بپذیرد - براساس وضعیت اعتباری بنگاه - ضمانت اعتباری معتبری را برای مؤسسه مالی صادر می کند.
- ۴. مؤسسه مالی بر پایه ضمانت اعتباری، تسهیلات را به بنگاه پرداخت می کند و بنگاه هزینه های ضمانت را به شرکت ضامن پرداخت می کند.
- ۵. بازپرداخت تسهیلات توسط بنگاه ها.
- ۶. اگر بنگاه ها نتوانند تمام یا بخشی از تسهیلات را در مدت و شرایط مشخص پرداخت کنند، مؤسسه مالی از شرکت ضامن درخواست میکند که مطالبات را پرداخت کند، که این مسئله جانشینی یا وکالت نامیده می شود.
- ۷. شرکت ضامن بازپرداخت را با نمایندگی از بنگاه انجام می دهد.
- ۸. از آنجایی که پرداخت به صورت نیابتی بوده است، شرکت ضامن حقی را در مقابل بنگاه برای جبران خسارت به دست می آورد.
- ۹. شرکت ضامن خسارت خود را از بنگاه دریافت می کند، شرکت ضامن در همین مرحله نیز به دنبال کمک به بنگاه های کوچک و متوسط است تا بتوانند به شرایط اولیه خود بازگردند.

سیستم بیمه اعتبار

زمانی که یک شرکت ضمانت اعتبار با ضمانت تسهیلاتی بعد از دریافت درخواستی از یک بنگاه موافقت می کند و تسهیلات توسط مؤسسه مالی اعطا می شود. اگر بنگاه های کوچک و متوسطی که ضمانت تسهیلات را از مؤسسات ضمانت دریافت کرده اند در بازپرداخت تسهیلات در موعد معین با مشکل مواجه شوند، مؤسسات مالی این امر را به اطلاع مؤسسات ضمانت رسانده و آنها به نمایندگی از تسهیلات گیرندگان بازپرداخت تسهیلات را از ۷۰ تا ۹۰ درصد انجام می دهند.



ساز و کار خدمات بانک‌های توسعه‌ای در جهان:

ارائه «خدمات مشاوره» به کسب و کارها در دنیا، یکی از اثربخش‌ترین انواع خدمات غیرمالی است که در حوزه بانکداری به ویژه بانکداری صنایع کوچک و متوسط به شمار می‌رود و به منزله یکی از راهکارهای توانمندسازی کسب و کارها در سطح جهانی مورد پذیرش واقع شده است. یکی از نهادهای ارائه‌دهنده خدمات غیرمالی نظیر مشاوره، بانک‌های توسعه‌ای هستند. بانک‌های توسعه‌ای ابزار مهم دولت‌ها برای ارتقاء رشد اقتصادی کشورها محسوب می‌شوند و در همین راستا به ارائه اعتبار و طیف گسترده‌ای از برنامه‌های مشاوره‌ای به گروه‌های مختلف مشتریان می‌پردازند.

با عنایت به آن که بخش صنایع و معادن از بخش‌های پیشران اقتصاد ایران به شمار می‌روند، همچنین با توجه به آن که دستیابی به رشد اقتصادی پایدار و اشتغال‌زا از اهداف مورد تأکید در برنامه ششم توسعه تعیین گردیده است، ضرورت توانمندسازی بخش صنایع و معادن جهت نیل به اهداف توسعه صنعتی کشور واضح و قابل درک است؛ در این راستا ترویج استفاده از ابزارهای توانمندساز نظیر «مشاوره» در خدمات نهادهایی ضمانت‌کننده در این طرح از اهمیت بسزایی برخوردار است.

اهمیت مشاوره در مجموعه خدمات بانک‌ها

ارائه خدمات مشاوره، عمدتاً در راستای تحقق دو هدف کلیدی صورت می‌پذیرد: توانمندسازی و ظرفیت‌سازی برای مشتریان از طریق برقراری ارتباط مؤثر دوسویه میان بانک و مدیران کسب و کارهای کوچک و ارزش‌آفرینی و کسب درآمد برای بانک در راستای ارائه مکانیزم ارائه ضمانت با کمترین میزان خسارت. اجرای صحیح و کارشناسی شده فرآیندهای خدمات مشاوره، مزایای مهمی همچون پیشنهاد تخصیص بهینه منابع بانکی، جلوگیری از اتلاف سرمایه با جمع‌آوری و آنالیز داده‌های ریسکی با توجه به داشته‌های شرکت‌ها، کاهش معوقات بانکی، کاهش ریسک اعتباری، و خلق ارزش‌افزوده برای کسب‌وکارها را در پی خواهد داشت. بدین ترتیب می‌توان انتظار داشت برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری در راستای اشاعه خدمات مشاوره، وضعیتی برد-برد را برای طرفین به ارمغان آورد.

مشاوره‌های بانک‌های پیشروی جهان عمدتاً در قالب دو گروه اصلی «خدمات مشاوره کسب و کار» و «خدمات مشاوره سرمایه‌گذاری» قابل ارائه می‌باشند. در تفکیکی دقیق‌تر، مشاوره کسب و کار دربرگیرنده حوزه‌های عارضه‌یابی، مالی، فناوری، تأمین مالی، مدیریت استراتژیک، فروش و بازاریابی، برندسازی، بازاریابی و نوسازی، منابع انسانی، ساختار سازمانی، تجارت بین‌الملل، محیط‌زیست و انرژی؛ و «مشاوره سرمایه‌گذاری» غالباً مشتمل بر حوزه‌های مدیریت ثروت و دارایی، جذب سرمایه‌گذار خارجی، مدیریت ریسک، تأمین مالی از طریق بازار سرمایه، صرافی و لیزینگ است. طی دهه‌های اخیر، ارائه انواع خدمات مشاوره، در زمره خدمات بانک‌ها از جمله خدمات «بانک‌های توسعه‌ای» و «بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط» قرار گرفته که با توجه به دلایل ذکر شده، بانک‌های ایران غالباً قادر به ارزیابی و ارائه خدمات مشاوره نمی‌باشند، از این رو نهادهای ضمانت‌کننده می‌توانند به عنوان مشاور هم عمل کرده و در بسیاری از چالش‌هایی که شرکت‌های SME با آن مواجه هستند، کمک‌کننده باشند.