

## اقتصاد

## جام جم

#### نبض اقتصاد

### وام ودیعه مسکن فرم (ج) را قرمز نمی‌کند

پروانه اصلی، مدیرکل دفتر اقتصاد و مسکن وزارت راه و شهرسازی گفت: استفاده از تسهیلات ودیعه مسکن منجر به قرمز شدن فرم «ج» نمی‌شود. وی ضمن تکذیب خبر حذف متقاضیان تسهیلات ودیعه اجاره از فهرست ثبت‌نام طرح اقدام ملی مسکن، گفت: متقاضیانی که فرم «ج» قرمز دارند، مشمول استفاده از تسهیلات ودیعه مسکن نخواهند شد.
اصلانی با تأکید بر این‌که متقاضیانی که تاکنون از تسهیلات دولتی به‌منظور صاحب‌خانه شدن استفاده نکرده‌اند، می‌توانند از تسهیلات ودیعه بهره‌مند شوند، گفت: فرم «ج» قیدی نیست که در آیین‌نامه قانون ساماندهی تولید و حمایت از عرضه مسکن به منظور بهره‌مندی همه اقشار جامعه از تسهیلات دولتی گنجانده شده است. / شبکه خبر

#### افزایش نقدینگی در کشور

آمارهای اقتصادی بانک مرکزی نشان می‌دهد حجم نقدینگی در پایان خرداد ۹۹ به ۲۶۵۷ هزار میلیارد تومان رسیده که نسبت به خرداد سال ۹۸ معادل ۳۴/۲ درصد افزایش را نشان می‌دهد. این در حالی است که این افزایش در دوره مشابه سال گذشته ۲۵/۱درصد بوده‌است. سهم شبه پول نیز از نقدینگی ۲۶۵۷ هزار میلیارد تومانی ۲۱۵۵ هزار میلیارد تومان با رشد ۲۹/۱ درصدی نسبت به خرداد سال ۹۸ و رشد ۲۱/۲ درصدی نسبت به پایان سال ۹۸ است. / بانک مرکزی

#### تعطل دولت در تصویب

#### حق مسکن ۳۰۰ هزار تومانی

محمدرضا تاجیک، عضوکمیته مزد شورای عالی کار با اشاره به مصوبه افزایش حق مسکن کارگران گفت: میزان حق مسکن کارگران با رشد سرسام‌آور اجاره‌بها صرفا کمک‌هزینه‌ای بیش نیست. امسال جهش بسیاری در بحث مسکن در شهرهای بزرگ داشته‌ایم. وی درباره حق مسکن کارگران می‌گوید: طبق پیگیری‌هایی که داشتیم اعلام کردند که وزیر درحال پیگیری است، اما متأسفانه این موضوع قابل قبول نیست. تاجیک ادامه داد: قیمت مسکن در سراسر کشور افزایش افسارگسیخته داشته است. امسال جهش بسیار بالایی در بحث مسکن به‌خصوص در شهرهای بزرگ داشته‌ایم. درشهرهای بزرگ قیمت‌هابسیارافزایش یافت. افزایش ۲۰۰هزارتومانی حق مسکن صرفا کمکی به‌صرفه کارگران بود وگرنه دردی در زمینه مسکن دوا نمی‌کرد. چند ماه از سال جدید گذشته‌است وهنوزحق مسکن ۲۰۰هزارتومانی کارگران که شورای‌عالی کار يك ماه پیش آن را مصوب کرده‌بود، پرداخت نشده‌است. / تسنیم



صادرکننده ایرانی، خریدار کالای خود را به صندوق معرفی می‌کند. ما از طریق

اعتبارسنجی

خریدار خارجی

عدم پرداخت او را

بیمه می‌کنیم. حالا

اگر خریدار خارجی

به هر دلیلی پول

صادرکننده ایرانی

راندهد صندوق

ضمانت از صادرات

این کار را خواهد کرد

و سیاست‌گذار حوزه صادرات این است که صادرات به کشورهای همسایه باید به‌عنوان اولویت صادراتی کشور گسترش یابد. ما هم در راستای حرکت به سمت توسعه صادرات به کشورهای همسایه کارمزد صندوق برای صادرات به عراق و افغانستان را نصف کردیم و به دنبال این هستیم که در سال ۹۹ حداقل چهار کشور دیگر را هم به این لیست اضافه کنیم.

**❗ ترخ کارمزدها به صورت میانگین چقدر است؟**

متفاوت است. اما کارمزد بیمه‌نامه‌های ما از ۲ در هزار تا ۵ در هزار متغیر است.

**❗ حالا آمدم و با توجه به سال جهش تولید و افزایش تولیدات و به تبع آن صادرات، میزان صادرات ما افزایش پیدا کرد و به واسطه تحریم‌ها صادرکنندگان ایرانی به ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صادراتی صندوق علاقه‌مند شدند. آیا صندوق سقفی برای صدور این ضمانت‌نامه‌ها دارد؟**

اینجا بحث کفایت سرمایه صندوق مطرح است. سقف ما نیز مانند بانک‌ها براساس سرمایه‌مان تعیین می‌شود. معمولاً این قبیل صندوق‌ها در دنیا می‌توانند حدود ۷ تا ۱۰ برابر سرمایه‌شان پوشش ریسک دهند. مجمع ما گفته بود صندوق می‌تواند تا ۱۰ برابر هم پوشش ریسک دهد. حتی ما در جلسه مشترکی یک دستخط از وزیر وقت صمت گرفتیم که ایشان گفته بود چون وزارتخانه نتوانسته برای صندوق افزایش سرمایه دهد صندوق می‌تواند تا ۱۵برابر سرمایه‌اش پوشش ریسک را تقبل کند. سرمایه صندوق در سال گذشته ۱۳۰۰ میلیارد تومان بود که اگر بخواهیم ارزش آن را به دلار سال گذشته محاسبه کنیم به عبارتی سرمایه ما چیزی حدود ۱۰۰میلیون دلار بود که اگر می‌خواستیم تا ۱۵برابر هم پوشش ریسک بدهیم چیزی حدود ۱۵۰۰ میلیارد دلار می‌شد درحالی‌که صندوق ۱۵۰۰ میلیارد دلار می‌تواند سال گذشته چیزی حدود سه میلیارد دلار پوشش ریسک داد. از طرفی چون ریسک‌های تجاری و سیاسی ما بسیار زیاد شده بود، مجبور شدیم از سقف عبور کنیم.

**❗ منظورتان از ریسک سیاسی چیست؟**

ریسک تجاری به معنای ورشکسته‌شدن خریدار خارجی است که صندوق در اینجا زیان صادرکننده را می‌کند. ریسک‌های سیاسی هم مواردی مانند مسافره کردن، شش ماهه اموال یا اقداماتی مانند مسافره کردن حساب‌های ارزی و ... است ما تمام اینها را پوشش می‌دهیم. چراکه در یک سال اخیر این ریسک‌ها خیلی افزایش پیدا کرده و صادرکنندگان بیشتری برای ضمانت صادرات‌شان سراغ‌مان می‌آمدند. از طرفی اعتقاد خود من این بود که در شرایط جنگ اقتصادی نباید معطل موضوع کفایت سرمایه باشیم. لذا در سال گذشته فراتر از قانون عمل کردیم و تا سه میلیارد دلار صادرات را پوشش ریسک دادیم. از طرفی به موازات آن تلاش کردیم تا بحث افزایش سرمایه را که سال‌هاست مطرح است محقق کنیم. شاید طی ۱۰ سال گذشته تمام مدیران وقت صندوق این موضوع را پیگیری کردند. حتی در دولت قبلی شصت رئیس‌جمهور در تمام جلسات شورای عالی صادرات را روز ملی صنعت و معدن و ... که بحث افزایش سرمایه صندوق مطرح می‌شد با این موضوع موافقت کرده و شخصاً از مدیرعامل صندوق می‌پرسید که آیا ۵۰۰میلیون دلار برای افزایش سرمایه خوب است؟ بعد هم دستور می‌داد که این اتفاق بیفتد اما این اتفاق هرگز رخ نمی‌داد. در نهایت ما این موضوع را هم از طریق مصوبات سران قوا و هم از طریق گنجاندن در بودجه سال ۹۹ پیگیری کردیم که نتیجه داد و علی‌رغم تمام مشکلات ارزی دولت این کار صورت گرفت.

صندوق درمجموع ۳۰۰ میلیون دلار افزایش سرمایه داد و باعث شد سرمایه صندوق از ۱۰۰میلیون به ۴۰۰میلیون دلار برسد. که ۱۰۰میلیون آن در بودجه ۹۹ و ۹۰میلیون دلار هم از طریق مصوبه سران قوا به سرمایه صندوق اضافه شد. این موضوع، ظرفیت ریسک‌پذیری صندوق را افزایش داده و ما امیدواریم در سال جاری بتوانیم شش الی هفت میلیارد دلار پوشش ریسک بدهیم. ❗

ضمانت‌نامه صندوق به صورت اعتباری به خریدار خارجی فروخته‌است حالا اگر این خریدار به هر دلیلی پول صادرکننده ایرانی را ندهد صندوق حمایت از صادرات این کار را خواهد کرد. این کار به معنای کاهش ریسک صادرات و باز بودن دست صادرکننده در انتخاب مشتری و نحوه فروش خود است. طبیعتاً با این روش فروش، مشتریان بیشتری خواهان خرید کالای ایرانی می‌شوند.

**❗ یعنی شما هر خریداری از هر کشوری را تضمین می‌کنید؟ آمدم و خریدار دو ماه دیگر مثلاً آن ۴۰ میلیون دلار را به طرف ایرانی پرداخت نکرد. شما چه کار می‌کنید؟ یعنی سازوکار شما برای این‌که این اتفاق نیفتد چیست؟**

مکانیزم کار ما فقط اعتبارسنجی است. یعنی ما براساس صورت‌های مالی سه سال آخر خریدار، وضعیت آنها را بررسی کرده و براساس صورت‌های مالی، گردش مالی و شاخص‌های مالی این شرکت‌ها که در اختیار داریم، می‌گوییم حاضرم این شرکت را تا سقف پنج میلیون دلار و شرکت دیگر را مثلاً تا سقف ۵۰ میلیون دلار بیمه کنیم. از طرفی صورت‌های مالی آن خریدار را از خودش نمی‌گیریم که بگویید ممکن است در صورت‌های مالی دست برده باشد. ما در بانک اطلاعاتی عضویت داریم که فقط صندوق ضمانت صادرات در ایران به این بانک اطلاعاتی دسترسی دارد. به طوری که شاید بتوان گفت به صورت آنلاین به ترازنامه‌ها و صورت‌های مالی حدود ۵۰۰میلیون شرکت دنیا دسترسی داریم. ضمن این‌که این خریدارها علاوه بر شرکت‌های ایرانی از اقصی نقاط دنیا خرید دارند. ما حتی اطلاعات و نحوه مرادده و معامله این شرکت‌ها با دیگران را نیز در اختیار داریم. مثلاً شرکتی که قرار است ۱۰۰ میلیون دلار خشکبار از شرکت ایرانی خریداری کند در سال گذشته از کدام شرکت‌ها و کشورهای دیگر کالا خریده و با توجه به وضعیت پرداخت‌هایش آیا مشتری خوش حسابی است یا نه؟ یعنی می‌دانیم آیا به حال علیه این شرکت در دادگاه‌های دنیا اقامه دعوی شده‌است یا نه؟ ضمن این‌که با دفاتر مشابه صندوق ضمانت صادرات در سایر کشورها نیز ارتباط داریم و گاهی می‌توانیم اطلاعات مالی شرکت‌های هر کشور را از این مراکز نیز بگیریم. این موارد راه‌های کسب اطلاعات ما برای ضمانت شرکت‌های خارجی خریدار کالای ایران است. از طرفی ما نرم افزار هوشمندی داریم که این نرم افزار براساس اطلاعات داده‌شده مشخص می‌کند ما هر شرکت را می‌توانیم تا چه سقفی ضمانت و بیمه کنیم. می‌توان گفت درحال حاضر روزانه چیزی حدود ۳۰ تا ۴۰میلیون دلار ضمانت‌نامه در صندوق صادر می‌شود.

**❗ چقدر از این بیمه‌نامه‌ها تبدیل به خسارت برای شما می‌شود؟ یعنی می‌خواهم بدانم اعتبارسنجی‌هایتان**

**چقدر دقیق است و چقدر با پرداخت ریسک مواجه می‌شوید؟**

اعتبارسنجی‌های ما دقیق است. به طوری‌که درصد خسارت ما در ۱۷ سال گذشته که از تأسیس صندوق می‌گذرد چیزی حدود ۶درصد بوده‌است، اگر بخواهیم این میزان را با نظام بانکی مقایسه کنیم طبق گفته خود بانک‌ها رقم ضریب خسارت در بانک‌ها چیزی حدود ۱۳درصد است ضمن این‌که بانک‌ها هم وثیقه می‌گیرند و هم استمهال می‌کنند. با این وجود این عدد برای ما ۶درصد اما برای بانک‌ها با در نظر گرفتن وثیقه و استمهال بیش از دو برابر ماست. مثلاً در حوزه پتروشیمی که ارقام صادراتی ما ارقام بالایی است ما تا امروز حتی یک مورد خسارت هم نداشته‌ایم. این موضوع نشان‌دهنده دقت بالای اعتبارسنجی‌های ماست.

**❗ خب، شما يك نهاد دولتی هستید و تمام هزینه‌ها اعتبارات مورد نیاز شما از سوی دولت تأمین می‌شود. در این میان شما کارمزدی هم از شرکت صادرکننده برای ضمانت صادراتش دریافت می‌کنید؟**

کارمزد‌های ما خیلی حمایتی است. یعنی اعداد بالایی نبوده و میزان آن با توجه به مواردی چون دوره بازپرداخت فروش اعتباری و ریسک کشور خریدار تعیین می‌شود. ضمن این‌که درصد و میزان کارمزد ما، مصوبه هیات وزیران است و از سوی صندوق تعیین نمی‌شود. حتی در مورد عراق و افغانستان به خاطر سیاست‌های حمایتی دولت از صادرات کالا و خدمت به این کشورها، رقم کمتری کارمزد دریافت می‌شود. چراکه استراتژی وزارت صمت به عنوان متولی

#### از راه اندازی بورس املاک استقبال می‌کنیم

پرویز فتح، رئیس بنیاد مستضعفان با بیان این‌که از راه‌اندازی بورس املاک و مستغلات بسیار استقبال می‌کنیم، گفت: بورس املاک نماینده‌ای از بنیاد مستضعفان دارد و از این طریق می‌توانیم نسبت به واگذاری املاک اقدام کنیم. وی با اشاره به تحویل اسناد علوی در طول یک سال گذشته گفت: ۱۱ هزار و



گفت‌وگو با افروز بهرامی، مدیر عامل و رئیس هیات مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران

# هدف ما، کاهش ریسک صادرات است

**❗** با توجه به کاهش شدید قیمت و میزان صادرات نفت خام ایران، درآمدهای اقتصاد ایران از فروش نفت به کمترین عدد ممکن کاهش یافته‌است. در این میان اهمیت صادرات غیر نفتی بیش از گذشته احساس می‌شود؛ موضوعی که در صورت اهمال و بی‌توجهی به آن می‌تواند درآمدهای ارزی کشور و به تبع آن واردات کالا به کشور را با چالش جدی‌تری مواجه کند.
صندوق ضمانت صادرات ایران به عنوان سازمانی در راستای حمایت از صادرات غیر نفتی ایران با هدف افزایش صادرات غیر نفتی و کاهش ریسک صادرات در شرایط تحریمی که ریسک‌های تجاری و سیاسی به حد اکثر میزان خود رسیده است وظیفه مهمی در افزایش صادرات غیر نفتی و حمایت از صادرکننده و کاهش ریسک‌های آنها بر عهده دارد. جام جم در گفت‌وگویی با دکتر افروز بهرامی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران به بررسی نقش این صندوق در راستای حمایت از صادرات پرداخته است.



میثم مهرپور

دبیر گروه اقتصاد

**❗ صندوق ضمانت صادرات شاید برای بسیاری از مردم یا حتی برخی از صادرکنندگان چندان شناخته شده نباشد. به عنوان سؤال اول می‌خواستم توضیحاتی درباره وظایف و عملکرد این صندوق ارائه کنید. به هر حال با شنیدن اسم این صندوق به نظر می‌آید صندوقی است که در راستای حمایت از صادرکنندگان، صادرات آنها را ضمانت کرده و به نوعی ریسک صادرات را پوشش می‌دهد.**

در دنیا وقتی صادرکنندگان حرفه‌ای می‌خواهند صادرات‌شان را به صورت اعتباری انجام دهند معمولاً بدون این‌که تحت پوشش بیمه‌های اعتبار صادراتی قرار بگیرند این کار را انجام نمی‌دهند. چرا که ممکن است خریدار به هر دلیلی بعد از دریافت کالا و خدمت پول صادرکننده را پرداخت نکند. در ایران صندوق ضمانت صادرات همتای این مؤسسات بیمه‌ای خارج از کشور است. مؤسساتی که البته اکثراً با پشتوانه‌های دولتی ایجاد شده‌اند چرا که مؤسسات اعتبار صادراتی عموماً مؤسسات سودآوری به‌شمار نیامده و جنبه حمایتی آن بیشتر مطرح است. این حمایت‌ها نیز به محاسبات سودآوری می‌گفتند به خاطر شرایط تحریمی، مجبوریم محصولات مان را زیر قیمت جهانی بفروشیم، اما اخیراً و با فروش اعتباری محصولات مان طی یک بازه ۳۰ تا ۴۵ روزه می‌توانیم محصولات مان را با قیمت جهانی بفروشیم. در واقع اگر ما در شرایط تحریمی و جنگ اقتصادی هستیم باید از تمام ظرفیت‌های



## هیچ محدودیتی برای حمایت از صادرکنندگان نداریم

صندوق به لحاظ حجم و میزان صادرات هیچ محدودیتی برای ارائه بیمه نامه یا ضمانت‌نامه صادراتی ندارد اتفاقاً ما به دنبال این هستیم که از بنگاه‌های کوچک حمایت بیشتری کنیم چرا که در حال حاضر عمده مشتری‌های ما از لحاظ ارزش پرتفوی، صادرکنندگان

فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی هستند به طوری که اگر بخواهیم از لحاظ تعدادی محاسبه کنیم حدود ۸۰ درصد مشتریان ما شرکت‌های متوسط و کوچک هستند. پرتفوی ما تابعی از ترکیب صادرات کشور است. اگر بخواهیم صادرات کشور را به لحاظ ارزشی بررسی کنیم بیشتر صادرات ما مواد معدنی و پتروشیمی است. با این حال صندوق هیچ محدودیتی برای حمایت از صادرکنندگان ندارد. ما از هر صادرکننده‌ای با هر حجم و میزان صادراتی حمایت می‌کنیم. درست

