



داده و اعلام کرده ایم اگر يك صادر كننده خوش حساب باشد و صد درصد تعهدات صادراتی اش را ایفا كند بدون داشتن صورت مالی می‌تواند تا سقف سه میلیارد تومان نیز تسهیلات دریافت كند. در واقع مشتری خرد و كلان برای ما فرقی ندارد حتی اگر مشتری فقط ۱۰۰ هزار دلار صادرات داشته باشد به او نیز تسهیلات می‌دهیم، اما طبیعتا این تسهیلات متناسب با صادرات او خواهد بود. علاوه بر اینها، شركت‌های دانش بنیان نیز طیف دیگری از مشتریان بانك ما هستند. ما در راستای سیاست توسعه حوزه دانش بنیان در كشور چه این محصولات صادراتی باشند و چه صادراتی نباشد صرف این‌كه در حوزه دانش بنیان باشند با معرفی معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهور به این حوزه‌ها نیز تسهیلاتی با نرخ ۱۲ درصد اعطا می‌كنیم.

**❗ بحث دیگری كه وجود دارد، تقسیم بندی صادركنندگان است. صادركنندگان یا خودشان تولیدكننده‌اند یا این‌كه صرفا تجاری هستندكه فقط در حوزه صادرات فعالیت دارند. نیاز اینها عموما به منابع ریالی یا است ارزی؟**

ما هر كسی كه صادركننده باشد چه بازرگان و چه تولید كننده را تحت پوشش قرار می‌دهیم. در واقع اصل برای ما صادرات است. بعضی از شركت‌های تولیدی معتقدند تخصص شان صرفا در تولید است و چون فعالیت‌های بازرگانی بلد نیستند محصولات و كالا‌های خودرابرای صادرات در اختیار شركت‌های بازرگانی قرار می‌دهند. لذا ما به شركت‌های بازرگانی هم كه كارشان صرفا صادرات است تسهیلات می‌دهیم. اما درباره منابع ارزی یا ریالی باید گفت تولیدكننده‌ها هم به منابع ریالی و هم ارزی نیاز دارند آنها برای تامین سرمایه در گردش خود به ریال و برای واردات مواد اولیه به ارز نیاز دارند.

اما شركت‌های بازرگانی عمدا ریال می‌خواهند، چرا كه محصولات را از تولید كننده داخلی به ریال می‌خرند و صادرات انجام می‌دهند. در واقع این شركت‌ها وارد كننده ارز به كشور هستند. اینها درباره شركت‌هایی است كه فعال هستند. يك سری شركت‌ها نیز هنوز پروژه بوده و به مرحله تولید و بهره برداری نرسیده اند كه هم ارز و هم ریال احتیاج دارند. ارز می‌خواهند چون عمدا در مرحله واردات ماشین آلات هستند،گرچه به ریال هم نیاز دارند اما عمده نیازشان به ارز است، چرا كه ماشین آلات مورد نیاز این شركت‌ها به خصوص شركت‌های فولاد و پتروشیمی .... وارداتی است.

**❗ بانك‌های تخصصی‌وتوسعه‌ای‌زایدی‌چون‌توسعه‌صادرات، صنعت و معدن،كشاورزی... دركشور فعال هستند، اما به نظر می‌رسد در عملکرد تفاوت چندانی با بانك‌های تجاری**

## سازمان بورس ناظر تماشاجی نیست

تغییر دامنه نوسان از ۵ درصد به ۲ درصد می‌تواند رونداخت یا صعود بازار را محدودتر کرده و فرصت فکر کردن بیشتری به سرمایه‌گذاران دهد مثلا اگر این دامنه ۲ درصد باشد زمان بیشتری طول می‌كشد تا شاخص رشد كند. ولی اگر ۵ درصد باشد این رشد زودتر اتفاق می‌افتد. منتها تفاوت بنیادینی با هم ندارند بالاخره اتفاقی كه باید بیفتد ـ البته كمی دیرتر ـ می‌افتد. بنابراین به نظر موضوع دامنه نوسان فاكتر چندان اساسی در بورس نیست. موضوع مهم بحث نظارت است سازمان بورس يك ناظر تماشاجی نیست، بلكه ناظر همراه با اختیارات است و بعضی وقت‌ها لازم است اطلاعیه شفاف‌سازی در بازار بدهد و ممكن است در برخی مواقع نیاز باشد نما‌ها متوقف شوند.

**ندارند. سوال مشخص من این‌است‌كه آیا بانكی مانندتوسعه صادرات می‌تواند وظایف بانك‌های تجاری را نیز انجام دهد یا ساختار به گونه‌ای است كه بانك‌های توسعه‌ای نباید اصلا كارهای بانك‌های تجاری را انجام دهند.**

می‌توانند انجام دهند و ایرادی ندارد. یعنی بانك‌های توسعه‌ای منعی برای این كار ندارند. هر كاری كه يك بانك تجاری انجام می‌دهد بانك‌های توسعه‌ای نیز می‌توانند انجام دهند از سپرده‌گذاری يك میلیون تومانی تا ارائه تسهیلات يك میلیون تومانی. در واقع بانك‌های توسعه‌ای به لحاظ قانونی منعی برای انجام این كارها ندارند.

**❗ به نظرات این موضوع باعث ورودشن بانك‌های تخصصی‌وتوسعه‌ای از وظایف اصلی شان نمی‌شود؟**

به‌هرحال انظر قانونی منعی ندارد. ولی علاوه بر وظایف و اختیاراتی كه همه بانك‌ها دارند و بانك‌های توسعه‌ای هم از آن مستثنا نیستند، بانك‌های توسعه‌ای وظایف تخصصی خودشان را نیز دارند. البته اگر كسی از ما تسهیلات خرد یا قرض‌الحسنه بخواهد ما به او تسهیلات نمی‌دهیم، چون این تسهیلات جزو وظایف و مأموریت‌های بانك ما نیست. البته همان‌طور كه گفتم ازلحاظ قانونی منعی برای پرداخت این تسهیلات نداریم، اما چون این كار جزو وظایف و مأموریت‌های ما نیست این كار را نمی‌كنیم. به‌عنوان‌مثال، اگر كسی بخواهد در يك بانك به میزان يك‌میلیون تومان سپرده‌گذاری كند، طبیعتا این سپرده‌گذاری را در بانك ما انجام نمی‌دهد بلكه سراغ بانك‌های تجاری می‌رود كه در هر خیابان چندین شعبه دارند. درواقع بانك ما اصولا انتخاب مشتری نیست، به‌تبع آن، ما هم چنین وضعیتی داریم. وقتی می‌خواهیم به صادركننده تسهیلات بدهیم طبیعتا نمی‌آییم تسهیلات خرد دهیم، چراكه اصولا سیستم بانكداری اصلی یا متمرکز (Core Banking) ما متفاوت است. مثلا ممكن است مشتریان ما كلا ۲۰۰۰ نفر باشند، لذا سیستم بانكداری ما متناسب با ۲۰۰۰ مشتری عمده ایجادشده‌است. به‌طوری‌كه كوچك‌ترین تسهیلاتی كه می‌دهیم عموما وام‌های یكی دو میلیارد تومانی است، اما ممكن است يك بانك تجاری ۱۰۰۰۰ فقره تسهیلات خرد بدهدكه ارزش مجموع این تسهیلات به‌اندازه يك فقره تسهیلات ما باشد. سیستم بانكداری ما متناسب با ۱۰۰۰ فقره تسهیلات خرد نیست، بنابراین ما در عمل وام خرد یا تسهیلات قرض‌الحسنه نداریم و وام‌های غیر صادراتی‌مان در حداقل و بسیار كم است. ❗

می‌خواست می‌توانست از ساز و كارهای دیگر منابع ارزی خود را تامین كند كه مهم‌ترین آن نیز مالیات است. راغفر گفت، دولت باید بخش خصوصی را فعال كند. از طرفی، رابطه آمریکا با ایران توسط منافع تامین نمی‌شود؛ بلكه منافع دولت اسرائیل تامین‌كننده این مساله است و موضع هر دو رفیق انتخاباتی در آمریكا يكسان است. *تسنیم*

باشند. اثر تحریم‌ها به‌شدت تقلیل می‌یابد و اثر بخشی آن نیز كاهش خواهد یافت و دیگران نیز به فكر تغییر روش برخورد با ایران خواهند افتاد. وی افزود: گروهی نیز تصور دارند اگر رقیب ترامپ روی كار آید، قیمت ارز به‌زودی كاهش پیدا می‌كند. در حالی كه قیمت ارز در داخل تعیین می‌شود و هیچ ربطی به مسائل خارجی ندارد. راغفر ادامه داد: اگر دولت

### بایدن یا ترامپ فرقی برای اقتصاد ایران ندارند

حسین راغفر با اشاره به نمایان بودن این رویه عمدی كه اقتصاد ایران به‌شدت نسبت به تحریم‌ها حساس است، گفت: عده‌ای می‌خواهند فشار غرب را بر اقتصاد ایران برجسته‌تر كنند و نشان دهند كشورمان شكنده است. این اقتصاددانان، شكندگی اقتصاد كشور را مربوط به سیاست‌های داخلی دانست و تصریح كرد: اگر سیاست‌های داخلی مناسب



عكس: جانش هم‌اوندی/خام‌چم



**گفت‌وگو با علی صالح‌آبادی، مدیر عامل بانك توسعه صادرات**

# تسهیلات برای صادركنندگان خوش حساب



میثم مهرپور

دبیر گروه اقتصاد

**❗ شاید با شنیدن نام بانك همه ما به یاد ساختمان‌هایی بیفتیم كه حالا دیگر در هر محله كوچك چند شعبه بزرگ دارند و وجود این ساختمان‌ها شاید به وجه مشتركي برای استان‌ها، شهرها و حتی محله‌های مختلف در سراسر كشور تبدیل شده باشد. ساختمان‌هایی كه سپرده‌گذاری، دریافت تسهیلات و رتق و رتق ب بسیاری از امور پولی و مالی شهروندان در آن اتفاق می‌افتد.**

گرچه به‌واسطه گسترش بانكداری الكترونيك در سال‌های اخیر برخی از وظایف بانك‌ها از سالن‌های بانك به درگاه‌های اینترنتی مهاجرت كرده‌است؛ با این حال اقدامات و فعالیت‌های بانك‌ها را می‌توان بسیار فراتر از این موضوعات دانست. اكزیم بانك‌ها یا بانك‌های توسعه‌ای و تخصصی بانك‌هایی هستند كه به رغم انجام وظایف بانك‌های تجاری مأموریت‌هایی خاص و منحصر به‌فرد را به‌عهده دارند. بانك‌هایی با شعبات كم اما تاثیرات بزرگ در اقتصاد كلان كشور. جام‌جم در گفت‌وگویی با دكتر علی صالح‌آبادی، مدیرعامل بانك توسعه صادرات به بررسی وظایف و مأموریت‌های این بانك و نقش آن در اقتصاد كشور و توسعه صادرات پرداخته‌ است.

**❗ اگر ممكن است مقداری درباره وظایف و ماهیت اكزیم بانك‌ها یا بانك‌های توسعه‌ای توضیح دهید. به هرحال این بانك‌ها در همه جای دنیا دولتی بوده و سودآوری برایشان اولویت اصلی نیست.**

تاریخ تاسیس اكزیم بانك یا همان بانك‌های توسعه‌ای در ایران به سال ۱۳۷۲ برمی‌گردد یعنی راه‌اندازی رسمی آن در كشور مربوط به سال ۷۲ بوده و هدف از تاسیس آن نیز در راستای توسعه و گسترش صادرات غیرنفتی كشور بوده است كه البته محصولات غیرنفتی پتروشیمی، فولاد ... را نیز شامل می‌شود. در همه جای دنیا اكزیم بانك‌ها برای كمك به توسعه بانكداری بین‌الملل و روابط خارجی بانكی تاسیس شده و به دنبال این است كه صادرات و واردات كشور را تسهیل كند. البته تسهیل واردات به معنای واردات مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزات است كه در نهایت به افزایش تولید و به تبع آن صادرات منجر می‌شود. امروز خوشبختانه در كشور چیزی حدود ۴۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داریم

كه نقش اصلی بانك توسعه صادرات اعطای تسهیلات به صادركنندگان بوده‌است البته برخی از پروژه‌ها نیز در راستای صادرات خدمات فنی و مهندسی است كه آن هم صادرات به شمار می‌رود ضمن این‌كه تعاملات منطقه‌ای ایران با همسایگان را نیز تقویت می‌كند. مثلا ما با همسایگانمان انتقال گاز و برق داریم برای نمونه بانك توسعه صادرات خط انتقال برق ایران و ارمنستان را كه حدود ۹۰ میلیون یورو بود تامین مالی كرده‌است كه از این طریق ما به ارمنستان گاز صادر كرده از آن طرف در قبال گاز صادراتی، برق وارد می‌كنیم كه در حال حاضر دو خط آن فعال شده و خط سوم نیز همین خطی است كه حدود ۹۰ میلیون یورو تامین مالی شده است برقی را كه وارد می‌كنیم نیز می‌توانیم با خودمان مصرف كنیم یا از طریق خطوط انتقالی به تركیه یا عراق صادر كنیم. لذا توسعه تعاملات منطقه‌ای ایران علاوه بر مسائل اقتصادی، جزو موضوعاتی است كه بانك توسعه صادرات آن را دنبال می‌كند.

**❗ همان‌طور كه اشاره كردید يك بخش از وظایف این بانك تامین مالی پروژه‌هاست، اما موضوع دیگر صادرات خدمات فنی و مهندسی است كه در این نوع صادرات موضوع صدور ضمانت‌نامه‌های بانكی برای شركت‌های ایرانی مطرح است. باتوجه به تحریم بانك‌های ایرانی روند عملكرد بانك شما در سال‌های اخیر با تغییراتی مواجه شده‌است.**

طبیعتا صدور ضمانت‌نامه در خارج از كشور به كارگزار بانكی نیاز دارد. از طرفی در دوره‌هایی كه روابط كارگزاری بانك توسعه صادرات با بانك‌های دنیا برقرار بود مشكلی در این زمینه وجود نداشت و خیلی راحت برای پروژه‌هایی كه شركت‌های ایرانی در خارج از كشور داشتند ضمانت‌نامه ارزی صادر می‌شد. منتها در حال حاضر كه محدودیت‌هایی برای كشور ایجاد شده و روابط كارگزاری ما با خارج محدود شده طبیعی است كه این موضوع روی ضمانت‌نامه‌ها نیز تاثیر داشته است. منتها ما در برخی از كشورها ضمانت‌نامه‌ها را مستقیم صادر می‌كنیم یعنی به جای این‌كه این ضمانت‌نامه را از طریق يك بانك خارجی صادر كنیم ضمانت‌نامه را مستقیم به ذی‌نفع خارجی می‌دهیم مثلا فرض كنید در يك كشوری كه

**❗ این موضوع چه تاثیری در پایین بودن نرخ تسهیلات شما دارد؟**

اصلا برای همین نرخ‌های ما نرخ‌های ترجیحی است. الان نرخ تسهیلاتی كه می‌دهیم ۱۸ درصد است. يك منابعی را از صندوق توسعه ملی تامین و با منابع بانك تلفیق می‌كنیم و تسهیلات را با ۵/۱۴ درصد به صادركنندگان می‌دهیم. اگر صادركننده‌ای نیز ضمانت‌نامه صندوق ضمانت صادرات را داشته باشد ۲درصد تخفیف می‌گیرد، اگر رتبه اعتباری بالایی هم داشته باشد ۵/۰۵ درصد دیگر تخفیف می‌گیرد. لذا هدف اصلی ما سودآوری نیست بلكه كمك به بخش صادرات است. بنابراین بزرگ‌ترین آرمان بانك توسعه صادرات افزایش صادرات غیرنفتی است. ضمن این‌كه مانند سایر بانك‌ها نیز تامین منابع نمی‌كنیم.

**❗ خب منابع‌تان عمدا چگونه تامین می‌شود؟**

بخشی از منابع‌مان سرمایه بانك است. بخش دیگری منابعی است كه از محل حساب ذخیره ارزی و محل صندوق

### جهش شاخص بورس به انتظارات تورمی دامن زد

افزایش غیرمنطقی شاخص بورس موجب ایجاد انتظارات تورمی در جامعه می‌شود. از آنجا كه بازارهایی مثل ملك، طلا، خودرو، دلار و بورس از بازارهایی هستند كه مردم در آنها سرمایه‌گذاری می‌كنند؛ زمانی كه شاخص بورس رشد‌های بالا را تجربه می‌كند دارندگان ملك یا خودرو با خود می‌گویند وقتی شاخص بورس پنج برابر شده، چرا نباید قیمت ملك یا خودروی من دوبرابر شود؟ در این حالت انتظارات تورمی در سایر بازارها شكل می‌گیرد. تاثیر اول در فاز انتظارات است و در فاز بعدی كسی كه پولش را به بورس برده و سود خوبی كرده بعضا سهمش را فروخته و وارد سایر بازارها می‌شود یعنی یعنی تقاضا نیز پشت بازارها ایجاد می‌شود و این دو دلیل منجر به افزایش قیمت‌ها می‌شود.

الان يك شهروند در بانك توسعه صادرات سپرده‌گذاری كند بانك ما بیش از نرخ ۱۵ درصدی كه شوری پول و اعتبار تعیین كرده سود پرداخت نمی‌كند. در حالی كه بعضی از بانك‌ها درصد‌های بیشتری را به سپرده‌گذاران پرداخت می‌كنند. ضمن این‌كه چون تعداد شعبات ماكم است چندان سپرده‌پذیر نیستیم. در واقع بانك‌های توسعه‌ای مثل ما مانند بانك‌های تجاری پر شعبه و در دسترس عموم مردم نیستند. بنابراین مانند سایر بانك‌ها جذب سپرده چندان نمی‌داریم. نکته بعدی این است كه بانك توسعه صادرات يك بانك حمایتی است اصلا دلیل اصلی این‌كه بانك دولتی نگه داشته شده و خصوصی نشده همین موضوع است تا بتواند از بخش صادرات حمایت‌كند. بانك‌های تخصصی مثل بانك كشاورزی، مسكن، صنعت و معدن و ... نیز همین طور بوده و كلا حمایتی هستند. همان‌طور كه شما نیز اشاره كردید سودآوری اولویت ما نیست در حالی كه اگر ما هم به بخش خصوصی واگذار می‌شدیم سودآوری ملاك اصلی بود اما حالا كه دولتی هستیم مأموریت‌های محوله نسبت به سودآوری برایمان اولویت بیشتری دارد. مأموریت ما هم كمك به بخش صادرات كشور است و سودآوری اولویت دوم است چون هیچ بانكی نمی‌تواند زیان‌ده باشد ضمن این‌كه ما در حال حاضر نیز بانك سودآوری بوده و زیان‌ده نیستیم منتها سودآوری اولویت اول ما نیست.

**❗ آخرین بار چه سالی افزایش سرمایه دادید؟**
سال ۸۶ آخرین باری بود كه بانك افزایش سرمایه داشته است. در آن سال حدود ۱/۵میلیارد دلاراز به بانك داده شده و گفته شد كه منابع به‌صورت تسهیلات ارزی به متقاضیان پرداخت شود. پرتقوی ما هم در حال حاضر چیزی حدود چهارمیلیارد دلار است.

**❗ با توجه به محدودیت منابع بانك، در حال حاضر چقدر از تقاضاهایی كه به بانك ارسال می‌شود از سوی بانك پاسخ داده می‌شود؟**

ما هیچ محدودیتی نداریم. حداقل از سال ۹۴ تا امروز ما حتی يك روز هم، نزد بانك مرکزی قرمز نبوده‌ایم. حتی يك روز هم دریافت‌كننده تسهیلات در بازار بین بانكی نبوده‌ایم یعنی

منابع ما همیشه مثبت بوده‌است. بنابراین هر صادركننده‌ای كه استحقاق لازم را داشته باشد یعنی مشتری خوش حسابی بوده و رتبه اعتباری مناسبی داشته باشد و ارز حاصل از صادراتش را هم به چرخه تجاری كشور بازگرداند ما می‌توانیم به آن صادركننده تسهیلات ارزی و ریالی بدهیم و محدودیتی هم در این زمینه نداریم.

**❗ شاید خیلی از صادركنندگان به‌خصوص صادركنندگان كوچك از سازوكار بانك اطلاع چندانی نداشته باشد. لطفا در این‌باره توضیح دهید كه روند حمایت از صادركنندگان، نحوه حمایت شما و روند درخواست آنها از شما چگونه است.**

شركت‌ها بالفعل یا حتی بالقوه باید صادركننده باشند. اگر شركتی بالفعل صادركننده است باید اسناد صادراتی‌اش را بیاورد. ما به سامانه‌های بانك مرکزی دسترسی داریم و می‌دانیم این صادركننده در گذشته چقدر ارز صادراتی خود را به كشور بازگردانده‌است، بنابراین تسهیلات ما متناسب با صادراتی است كه انجام دهند. البته به شرطی كه صورت‌های مالی این شركت نیز مناسب بوده و اصطلاحا يك شركت ورشكسته نباشد. ضمن این‌كه باید از نظر ایفای تعهدات قبلی چه به بانك ما و چه به سیستم بانكی مشتری خوش حسابی باشد. این موضوع را نیز هم از طریق رتبه بندی اعتباری داخلی

بانك و هم رتبه بندی موسسه اعتبار سنجی ایرانیان كه برای كل سیستم بانكی كشور است، بررسی می‌كنیم. در واقع هر مشتری ما دو رتبه اعتباری دارد كه يك رتبه نزد بانك توسعه صادرات و يك رتبه هم نزد موسسه اعتبارسنجی ایرانیان است كه معمولا چون معیارها به هم شباهت دارند، این رتبه‌ها نیز به يك‌دیگر نزدیک هستند. بنابراین اگر رتبه اعتباری مشتری خوب باشد و ارز حاصل از صادراتش را نیز برگرداند، مشكلی برای دریافت تسهیلات وجود ندارد.

برای بررسی درخواست‌ها نیز ما سه سطح داریم؛ سطح اول كمیته اعتباری شعبه كه اختیارات مشخصی دارد. بعد از آن، كمیته اعتباری مركز و بالاتر از آن هیات عامل بانك است كه بررسی درخواست مشتریان بانك، متناسب با میزان درخواست تسهیلات در یكی از این سه سطح تصمیم‌گیری می‌شود. لذا حسب نیاز و درخواستی كه مشتری دارد این درخواست در ارگان بانك بررسی و تسهیلات تخصیص داده می‌شود.

این روند درباره تمام مشتریان صادق بوده و برای بانك تفاوتی ندارد مشتری خرد یا بزرگ باشد. از طرفی اگر رتبه اعتباری مشتری خوب باشد، میزان وثیقه او نیز كاهش می‌یابد و اگر رتبه اعتباری مشتری پایین‌تر باشد یا ریسك تسهیلات دهی به وی بالاتر باشد، معمولا وثایق دیگری مانند سهام، ملك ... نیز از مشتری دریافت می‌شود. بعضی از مشتریان هم افراد وثیقه دیگری دریافت نمی‌كنیم.

**❗ بین مشتریان قدیمی و کسانی كه برای اولین بار با بانك توسعه صادرات كار می‌كنند، تفاوتی وجود دارد؟**

مشتری برای این‌كه بتواند وارد بانك شود و تسهیلات بگیرد چه اولین بار و چه چندمین بار، تفاوتی برای ما ندارد، البته اگر اولین بار باشد این مشتری باید از سوی بانك شناسایی شود، ولی اگر اولین بار نباشد طبیعتا در بانك پرونده اعتباری دارد و برای بانك شناخته شده‌است. در مجموع باید مشتری صورت‌های مالی شركت خود به علاوه وضعیت رتبه اعتباری و ارزی را كه از صادرات وارد كشور كرده است به بانك ارائه كند. این موارد معیارهای اصلی بانك برای وام دهی هستند. البته بعضی از مشتریان ما، كوچك هستند كه این مشتریان حتی اگر صورت مالی هم نداشته باشند و فقط اظهارنامه صادراتی خود را به بانك ارائه دهند می‌توانند تا يك میلیارد تومان تسهیلات دریافت كنند كه اخیرا این مبلغ را افزایش