

صادرات غیر نفتی نقشی مهم و حیاتی در توسعه اقتصادی کشور دارد، ضمن اینکه به توسعه اشتغال، کسب درآمد ارزی کمک می‌کند و موجب کاهش تاثیر پذیری اقتصاد کشور ما از تحولات سیاسی، اقتصادی جهانی ناشی از اقتصاد نفتی می‌شود. تحریم‌های ظالمانه اخیر در روابط بین‌المللی بانک‌ها خدشه وارد کرده و اقتصاد و تجارت کشور را تحت تاثیر قرار داده است. اما من اعتقاد دارم با هماهنگی و انسجامی که نهادهای متولی سیاست‌گذاری در حوزه‌های مالی، پولی، اقتصادی

داشته باشند آثار زیان‌بار را به مراتب کاهش دهیم. به خصوص در حوزه صادرات نهادهای این حوزه اگر بتوانند انسجام بیشتری در تصمیم‌گیری‌ها داشته باشند خواهند توانست صدماتی که بخش خصوصی از این وضعیت برده و در این برنامه نیز به آن اشاره شده است کاهش دهند. عدم هماهنگی می‌تواند صدمات و لطمات جدی در سطح خرد و کلان به بخش خصوصی وارد کند. یکی از نگرانی‌های صادرکنندگان در هر نقطه از دنیای ریسک‌های سیاسی و تجاری است که صادرات را تحت تاثیر قرار می‌دهد و تحقق هر کدام ممکن است منجر به عدم وصول مطالبات و عدم وصول وجوه ناشی از صادرات شود. صندوق ضمانت صادرات این ریسک را پوشش داده و با پشتوانه حمایت دولتی مانند سایر همتایان ما در دیگر کشورها، علاوه بر پوشش ریسک تجاری و سیاسی سبد متنوعی از محصولات دارد که در شرایط فعلی هم به کمک دولت و هم صادرکنندگان می‌آید.

بخش خصوصی در کنار فرصت ایجاد شده در مورد افزایش نرخ ارز که به توسعه صادرات کمک می‌کند تدابیری را نیز باید اتخاذ بکنند که تنوع در بازارها اهمیت زیادی داشته و همچنین بازارهای هدف صادراتی نیز باید گسترش یابد. برای بازاریابی و بازاریابی نیز صندوق ضمانت صادرات می‌تواند از اعضای اتحادیه حمایت بکند. اطلاعات عمومی و بعضاً محرمانه درباره خریداران معتبر اما ناشناخته در اختیار ما قرار دارد که می‌توانیم در اختیار صادرکنندگان قرار دهیم. قراردادهای صادراتی در شرایطی که دریافت اعتبار اسنادی بانکی دشوار شده است، این وضعیت کمک‌کننده خواهد بود. دریافت نقدی کم‌ریسک‌ترین روش است اما ما فرصت‌های صادراتی را به رقبایمان که در حال فروش اعتباری هستند واگذار می‌کنیم.

دید شده است که برخی صادرکنندگان پتروشیمی تخفیف‌هایی را در برنامه‌ها لحاظ کرده است که به کاهش مبلغ فروش خالص منجر می‌شود. بهتر است این مزیت را در فروش اعتباری لحاظ کنید. صادرکنندگان حرفه‌ای در دنیا بدون دریافت بیمه اعتباری صادراتی را انجام نمی‌دهند اما در ایران فرهنگ بیمه‌ای ضعیف در ایران مانع از این مسئله شده است. به طور خاص برای صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی محصولی ویژه تحت عنوان «بیمه‌نامه کل گردش صادرات» وجود دارد که هم دوره انتظار خسارت کوتاه‌تر و هم فرانشیز کمتر و هم نرخ حق بیمه کمتری دارد. خیلی از شرکت‌های حوزه پتروشیمی به ویژه صادرکنندگان متانول از مشتریان اصلی ما هستند. در یک بیمه‌نامه برای یک سال کل محموله بیمه می‌شود. در شرایط فعلی ما می‌توانیم برای صادرکنندگان سپر دفاعی باشیم. همچنین با توجه به شرایط ویژه کشور اگر بخش خصوصی بخواهد نفت را خریداری کند ما می‌توانیم برای صادرات ضمانت‌نامه‌ها را به شرکت ملی نفت بدهیم.

