



## دی‌دگاه

شماره: ۰۳۷	موضوع: خانه های صادرات
تاریخ: ۱۳۹۰/۰۹/۰۷	
تهیه و تنظیم: سید حمید رضا اشرف زاده	
<p><b>توضیح اجمالی:</b></p> <p>خوشبختانه عملیات تجاری از لحاظ اقتصادی دارای بازده به مقیاس فزاینده است و بسیاری از افراد می توانند بجای استخدام در ادارات دولتی خود به انجام عملیات تجاری و جستجو برای کسب فرصت های فروش صادراتی بپردازند. ایده خانه های صادراتی یا (export house) راه مناسبی برای بهره برداری از این بازده فزاینده نسبت به مقیاس است. می توان برای تامین مالی کار آفرینان تجاری راه مشخصی مثل عملیات وصولی (factoring) یا تنزیل قطعی و بدون بازگشت به صادر کننده (forfeiting) را برای تنزیل اسناد و بروات تجاری از طریق شبکه بانکی به اجرا گذاشت تا سرمایه اولیه برای آنها فراهم شود.</p>	
<p><b>نکات کلیدی:</b></p> <p>ایده اصلی این است که گروهی از کار آفرینان تجاری با یکدیگر ج مع شده و ضمن فراهم آوردن سرمایه ای مختصر که از طریق شبکه بانکی نیز قابل تامین است به صادرات اولیه از طریق شرایط یوزانس بپردازند که ضمانت صندوق ضمانت صادرات را نیز داشته باشد. سپس این خانه صادراتی می تواند اسناد تجاری بلند مدت خود را نزد شبکه بانکی تنزیل کند و این که تنزیل بدون حق رجوع به صادر کننده باشد. این کار سبب میشود بسرعت سرمایه خانه های صادراتی افزایش یابد که برای دور بعدی صادرات اعتبارات بانکی نیز آن ها را پشتیبانی خواهد کرد. نظر به اینکه این عملیات مانعی برای سایر صادرکنندگان نخواهد بود می توان تعداد این خانه ها را با حمایت و ارشاد دولت افزایش داد و بدین ترتیب مقیاس عملیات صادراتی افزایش زیادی خواهد کرد.</p>	
تأیید رئیس مؤسسه:	تأیید رئیس گروه مشاوران: