

مقاله ترویجی

مقایسه تطبیقی نظام بیمه و ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب و ارائه پیشنهادهایی برای ایران

دریافت: ۱۴۰۰/۹/۲۰

پذیرش: ۱۴۰۱/۱/۲۴

باقر ادبی فیروزجانی^۱ (نویسنده مسئول)
مهدی محرمی بالان^۲
سعیده هوشمند^۳

چکیده

بیمه‌ای به سایر شرکت‌های بیمه‌ای عموماً نهادهای بین‌المللی) و توانگری مالی ECAهای مذکور را در بر می‌گیرد. با توجه به بررسی‌های به عمل آمده، راه‌کارهای پیشنهادی در راستای توسعه خدمات بیمه و ضمانت به صادرکنندگان کشور ارائه شد که از مهم‌ترین آنها می‌توان به کاهش رویه‌های اجرایی و گسترش الکترونیکی کردن خدمات صندوق ضمانت صادرات ایران، ارائه خدمات پوشش نوسانات نرخ ارز در صندوق، توسعه همکاری میان صندوق ضمانت صادرات ایران با هم‌تایان خارجی، راه‌اندازی دفتر اختصاصی برای ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی برای SMEها، توسعه برنامه‌های تضمین واردات مواد اولیه مورد نیاز صادرکنندگان، برنامه‌ریزی در انجام طرح‌های بیمه مجدد (اتکایی) با بیمه‌گران بین‌المللی و افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران اشاره کرد.

یکی از دغدغه‌های مهم صادرکنندگان در بازارهای بین‌المللی وجود ریسک‌های تجاری و سیاسی است که این امر سبب افزایش ریسک عدم دریافت اعتبار صادراتی می‌شود. از این رو نقش موسسات اعتبار صادراتی (ECA) جهت پوشش این نوع ریسک‌ها از طریق ارائه و گسترش بیمه‌ها (و ضمانت‌های) اعتبار صادراتی حائز اهمیت است. هدف اصلی این مطالعه، بررسی و مقایسه تطبیقی نظام بیمه و ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب مشتمل بر دو گروه کشورهای عضو OECD (شامل ایتالیا، آلمان و بلژیک) و کشورهای غیرعضو (شامل هندوستان، کره جنوبی و ترکیه) است. این بررسی ابعاد مختلفی همچون ساختار نهادی، سیاست پوشش و روش‌های اعتبارسنجی؛ چارچوب تعیین حق بیمه؛ سازوکار پرداخت خسارت و وصول مطالبات خارجی؛ قبولی یا واگذاری اتکایی بیمه‌ای (انتقال تعهدات

طبقه‌بندی JEL: F10, F13, G21

صادرات / بیمه / ضمانت و موسسات اعتبار صادراتی (ECA)

۱. مقدمه: بیان مسأله

وجود ریسک‌های سیاسی و تجاری در روند صادرات، از عواملی است که سبب نگرانی صادرکنندگان می‌شود، چرا که تحقق هر یک از این ریسک‌ها موجب عدم وصول وجه کالا و خدمات صادره از سوی آنها می‌گردد. عدم وصول به موقع مطالبات از خریداران خارجی در اغلب اوقات، صادرکننده را در تنگنای مالی قرار داده و در نتیجه باعث ناتوانی وی در ایفای تعهدات مالی وی به اعتباردهندگان داخلی شده و گاهی اوقات منجر به ورشکستگی کامل وی می‌گردد. از این رو تامین امنیت صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران و پیمانکاران بین‌المللی از الزامات اساسی توسعه صادرات کشورها به شمار می‌رود. به عبارت دیگر، تسهیل و تقویت فرایند تامین مالی و پوشش ریسک‌های سیاسی و اقتصادی هم برای صادرکنندگان و هم برای خریداران کالاهای صادراتی به منظور تنوع‌بخشی به محصولات صادراتی و افزایش مزیت نسبی بنگاه‌های صادراتی و نیز تقویت توان رقابت صادرکنندگان با هم‌تایان خارجی در بازارهای بین‌المللی حائز اهمیت خواهد بود. در این راستا نقش موسسات اعتبار صادراتی (ECA) و به ویژه نهادهای ضمانتی و بیمه صادراتی حائز اهمیت است (مرکز پژوهش‌های مجلس ۱۳۹۲).

معمولاً دولت‌ها به منظور تشویق صادرکنندگان به توسعه فعالیت‌های صادراتی خود و کاهش نگرانی آنها در این زمینه و ارائه پوشش‌های لازم به آنها در مقابل ریسک‌های سیاسی و تجاری، اقدام به ایجاد شرکت‌های بیمه اعتبار صادراتی می‌نمایند که عمدتاً وابسته به دولت و متکی به حمایت‌های مالی آن بوده و اغلب ریسک‌هایی را پوشش می‌دهند که عموماً از سوی شرکت‌های بیمه تجاری، پوشش داده نمی‌شوند (پژوهشکده بیمه ۱۳۹۷). در این راستا و به منظور تامین امنیت مالی صادرکنندگان ایرانی و در نتیجه توسعه موثر صادرات غیرنفتی، صندوق ضمانت صادرات ایران تاسیس شد. صندوق ضمانت صادرات

علاوه بر صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صادراتی جهت پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری صادرات، با صدور انواع ضمانت‌نامه اعتباری، به تامین منابع مالی مورد نیاز صادرکنندگان نیز کمک می‌کند.

بررسی گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران طی یک دهه اخیر (۹۹-۱۳۹۰) بیانگر این است که نسبت پوشش صندوق ضمانت صادرات (میزان خدمات صندوق به مجموع صادرات غیرنفتی) به طور متوسط کمتر از ۱۰ درصد بوده است به عبارت دیگر کل خدمات ارائه شده توسط صندوق صرفاً حدود ۱۰ درصد از صادرات غیرنفتی کشور را پوشش می‌دهد (و بخش عمده از از صادرات غیرنفتی کشور تحت پوشش این خدمات قرار نگرفتند) که این نسبت برای رقبای تجاری ایران نظیر کشورهای چین و هندوستان بیش از ۲ برابر این مقدار بوده است (گرشاسبی و ادبی ۱۴۰۱). حتی بالا رفتن نسبت پوشش طی چند سال اخیر عمدتاً مربوط به کاهش صادرات غیرنفتی و نیز محاسبات حسابداری در لحاظ کردن برخی بیمه‌نامه‌های صادره (محاسبه مضاعف) با ارقام بزرگ طی سالیان گذشته بوده است. به عنوان نمونه بر اساس گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران در سال ۱۳۹۸، چندین فقره تمدیدیه ضمانت‌نامه‌های پیش پرداخت و حسن انجام کار مربوط به شرکت‌های توروبو کمپرسور نفت، مهندسان مشاور سازه، مهندسی و ساختمانی جهانپارس، آبیان و بام راه و پیمانکاری بین‌المللی استراتوس به ارزش بالغ بر ۳۲٫۹ هزار میلیارد ریال تحت پوشش صندوق قرار گرفته که بیانگر رشد ۲۲ درصدی نسبت به سال قبل بوده است (گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران ۹۹-۱۳۹۰).

حتی شواهد نشان می‌دهد که به رغم افزایش ارزش پوشش‌های این صندوق طی سالیان گذشته، تعداد واحدهای صادراتی بهره‌مند از آن کاهش یافته است. بر اساس گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران

تعداد محصولات بیمه‌ای و ضمانتی صندوق از ۵۰۸ فقره در سال ۱۳۹۶ به ۴۸۸ فقره در سال ۱۳۹۷ و ۴۴۹ فقره در سال ۱۳۹۸ رسید. از طرفی نرخ ماندگاری مشتریان صندوق در قیاس با متوسط دنیا پایین است. به عنوان نمونه تعداد مشتریان صندوق از زمان فعالیت آن تاکنون حدود ۱۰۰۰ واحد بوده و در سال ۱۳۹۹ تنها حدود ۱۵۰ واحد صادراتی از خدمات صندوق بهره‌گرفتند (همان). در واقع صادرکنندگان معدودی از خدمات بیمه و ضمانت صادراتی صندوق بهره می‌گیرند. به عبارت دیگر با توجه به نوسانات متغیرهایی نظیر نرخ ارز، ثبات سیاسی پایین، تحریم‌های بین‌المللی به ویژه در حوزه نهادهای بانکی و بیمه‌ای و نیز ریسک بالای اغلب کشورهای مقاصد صادراتی، اولاً صندوق حاضر و حتی قادر به پذیرش تعهدات با نااطمینانی بالا نخواهد بود، ثانیاً بسیاری از صادرکنندگان در چنین محیط تجاری و اقتصادی و گاه‌آزمانبر و هزینه‌بر بودن فرایند ارائه خدمات محدودیت‌های وثیقه‌ای، انگیزه‌ای برای استفاده از خدمات صندوق ندارند به عبارت دیگر با توجه به موارد مذکور تنها شرکت‌های بزرگ و منبع محور حاضر نظیر محصولات پتروشیمی و فراورده‌های نفتی حاضر به دریافت خدمات صندوق هستند.

با توجه به موارد مذکور و به منظور حرکت در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی و افزایش سهم آن از صادرات کشور، تنوع‌بخشی به محصولات صادراتی و افزایش مزیت نسبی بنگاه‌های صادراتی، گسترش بازارهای صادراتی و قابلیت رقابت با هم‌تایان خارجی در بازارهای بین‌المللی، پوشش ریسک صادرکنندگان کالاها و شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی حائز اهمیت است. به منظور دستیابی به این هدف مهم باید راه‌کارهایی اتخاذ شود که موجب اثر بخشی و تسریع در ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صندوق ضمانت صادرات ایران و به تبع آن گسترش صادرات غیرنفتی کشور شود و این امر مستلزم آن است که روش‌ها و مکانیزم‌های ارائه خدمات مالی و بیمه‌ای در کشور، شناسایی محصولات

مؤسسات اعتباری صادراتی سایر کشورها و اخذ درس‌هایی از آنها مورد بررسی قرار گیرد. با این توضیح در این مطالعه ساختار نظام بیمه و ضمانت صادرات کشورهای منتخب مورد بررسی قرار خواهد گرفت. کشورهای منتخب در این مطالعه مشتمل بر دو گروه کشورهای عضو OECD (برای نمونه ایتالیا، آلمان و بلژیک) و کشورهای غیر عضو (همچون ترکیه، هندوستان و کره جنوبی) هستند.

۲. مبانی نظری

بیمه (و ضمانت) اعتبار صادراتی در ابتدا به منظور حمایت از صادرات ارائه شد. برنامه‌های اعتبار صادراتی شامل ضمانت اعتبار صادرات، بیمه اعتبار صادرات، اعتبارات مستقیم (تامین مالی)، تامین مالی مجدد و حمایت نرخ بهره می‌باشد (استفنسن ۱۹۹۹). نهادی که برنامه‌های اعتبار صادراتی را فراهم می‌کند، موسسه اعتبار صادراتی (ECA) نامیده می‌شود. بسیاری از کشورها جهت ارتقای صادرات از طریق حمایت‌های مختلف، ECAها را تاسیس کردند (کیم ۲۰۱۷). هدف اصلی ECAها ارتقای صادرات از طریق محافظت صادرکنندگان از ریسک‌های تجاری واردکنندگان (خریداران خارجی) و ریسک‌های سیاسی کشورهای مقصد صادراتی است (بیشاپ ۲۰۰۶). اغلب ECAها یک دپارتمان دولتی یا شرکت عمومی هستند با این حال برخی شرکت‌های خصوصی نیز در این زمینه فعالیت دارند. بسیاری از ECAها به عنوان بیمه اعتبار صادرات و یا به عنوان تامین مالی صادرات فعالیت می‌کنند در حالی که برخی دیگر هر دو نقش بیمه اعتبار صادرات و تامین مالی صادرات را با هم ایفا می‌کنند. به اعتبار صادراتی که توسط ECAهای دولتی ارائه می‌شود، اعتبار صادراتی حمایتی رسمی نامیده می‌شود و به آن نهادها، مؤسسات اعتبار صادراتی رسمی گفته می‌شود (پیتر و توماس ۲۰۰۶).

حمایت‌های اعتبار صادراتی رسمی نقش تقویت‌کننده‌ای را در دوره‌های نااطمینانی اقتصادی (به عنوان نمونه در

بحران مالی ۲۰۰۸) ایفا می‌کنند به طوری که شکاف به وجود آمده ناشی از محدود شدن موقتی ظرفیت‌های بازار را پر می‌کنند و صادرات ملی را ارتقا می‌دهند (جانن ۲۰۰۹). اعتبار صادراتی رسمی به صادرکنندگانی که توانایی تامین وثیقه برای تامین مالی صادرات به بانک‌های تجاری را ندارند، اعطا می‌شود.

هدف از فعالیت ECAهای رسمی کسب سود نیست به طور معمول کارمزد برنامه‌های بیمه اعتبار صادراتی کمتر از موسسات و شرکت‌های تجاری است به خاطر اینکه آنها برای اهداف غیرتجاری و در ساختار عمومی برای حمایت از صادرات فعالیت می‌کنند (مورای ۲۰۱۰). البته نهادهای اعتبار صادراتی رسمی به رقابت عادلانه در تجارت جهانی توجه دارند به ویژه در تعیین حق بیمه که ممکن است پایین بودن بیش از حد آن باعث خارج شدن شرکت‌های خصوصی از فعالیت در این حوزه شود (OECD, ۲۰۱۸).

بعد از جنگ جهانی دوم، ECAها وام‌های بلندمدتی را اعطا و نیز تحت ضمانت قرار می‌دادند در سال ۱۹۵۵، کشورهای عضو OECD تصمیم گرفتند حمایت‌های مصنوعی از صادرات را متوقف نمایند و بیمه‌ها و ضمانت‌های اعتبار صادراتی دولتی مشمول حق بیمه و کارمزد شود. در سال ۱۹۷۸، OECD ترتیبات و دستورالعمل‌هایی را برای اعتبار صادرات رسمی وضع نمود (OECD, ۲۰۱۱).

بیمه (و یا ضمانت) اعتبار صادرات، ریسک غیرقابل پرداخت را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد و این اطمینان را به صادرکننده می‌دهد که حتی واردکننده یا خریدار خارجی ورشکست هم شود، پرداختی وی انجام خواهد گرفت (فیلیپ و گردا ۲۰۰۰). در واقع این نوع محصولات مالی هر دو نوع ریسک تجاری (ورشکستگی خریدار، نکول پی در پی و یا تاخیر در پرداخت) و سیاسی (مانند جنگ، شورش، انقلاب، ممنوعیت در انتقال پول خارجی، تغییر در مقررات صادرات و واردات) را پوشش

می‌دهند. از این رو صادرکنندگان می‌توانند به پشتوانه حساب‌های دریافتی خود از خارجیان از بانک‌های تجاری تسهیلات دریافت نمایند. البته بیمه اعتبار صادراتی زیان و خسارات فیزیکی نظیر آسیب‌پذیری محصولات را تحت پوشش قرار نمی‌دهد و این نوع خسارات تحت پوشش بیمه تجاری نظیر بیمه باربری، بیمه آتش‌سوزی و بیمه دریایی قرار می‌گیرند (کیم ۲۰۱۷).

اتحادیه برن، تفاهم نامه‌ای را تنظیم کرده است که بر اساس آن نقطه شروع اعتبار، طول دوره اعتبار، حداقل پیش پرداخت و اقساط مشخص شوند. مطابق این تفاهم‌نامه طول دوره اعتبار بیمه‌ای کوتاه‌مدت تا یک سال (به طور معمول ۳۰، ۶۰ و ۹۰ روز)، طول دوره اعتبار میان مدت بیش از یک و تا ۵ سال (به طور معمول ۳ و ۵ سال) و برای اعتبار بلندمدت بیش از ۵ سال (به طور معمول ۷ و تا حدود ۱۰ سال) تعیین شده است علاوه بر این طول دوره اعتبار برای کالاهای مصرفی تا ۲ سال تعیین شده و بیمه‌های اعتبار صادراتی میان و بلندمدت برای صادرات کالاهای سرمایه‌ای همانند محصولات صنعتی، ساخت و سازهای برون مرزی و کشتی‌سازی قابل کاربرد است (گزارش سالانه اتحادیه برن ۲۰۲۰).

انواع متعددی از برنامه‌های بیمه اعتبار صادرات وجود دارد که مهم‌ترین آنها شامل بیمه اعتبار فروشنده، بیمه اعتبار خریدار، بیمه اعتبار صادراتی کوتاه‌مدت، بیمه اعتبار صادراتی میان مدت و بلندمدت، ضمانت اعتبار صادرات و بیمه اسناد صادراتی و بیمه سرمایه‌گذاری است. بیمه اعتبار فروشنده و بیمه اعتبار خریدار به ترتیب صادرکننده و وام‌دهنده (عموما بانک) را از عدم پرداخت مبالغ محموله‌های صادراتی و عدم بازپرداخت وام بانکی توسط خریدار خارجی محافظت می‌کند. بیمه اعتبار فروشنده معمولاً در مبادلات تجاری کوتاه‌مدت و بیمه اعتبار خریدار برای مبادلات میان و بلندمدت به کار گرفته می‌شود. بیمه سرمایه‌گذاری ریسک‌های مربوط به سرمایه‌گذاری مستقیم

خارجی را پوشش می‌دهد. ضمانت اعتبار صادراتی برای تامین مالی قبل از حمل (یا همان وثایق وام‌های سرمایه در گردش) به‌کار گرفته می‌شود در حالی که بیمه اسناد صادراتی جهت تضمین عملکرد صادرکننده در صادرات کالاهای سرمایه‌ای به ویژه پروژه‌های زیرساختی و سرمایه‌گذاری در خارج منتشر می‌شود. انواع متعددی از بیمه اسناد صادراتی وجود دارد که مهم‌ترین آنها به شرح زیر است:

ضمانت نامه شرکت در مناقصه: در این وضعیت شرکت خدمات فنی و مهندسی با ارائه ضمانت نامه و مشخصات فنی و پیشنهاد قیمت، جدی بودن خود در شرکت در مناقصه و یا مزایده را اعلام می‌کند و همچنین نشان دهند که آنها قصد خارج شدن از تشریفات مناقصه/مزایده قبل از اتمام آن را نداشته و یا در صورت برنده شدن در مناقصه یا مزایده، قرارداد متعاقب آن را امضاء و در صورت لزوم نسبت به ارائه ضمانت‌نامه حسن انجام کار اقدام خواهند نمود.

ضمانت‌نامه حسن انجام کار: این نوع ضمانت‌نامه متضمن پرداخت وجه شرکت به واردکننده/کارفرما درقبال عدم ایفای به موقع، کامل و یا صحیح صادر کننده/پیمانکار به تعهدات خود تحت قرارداد پایه می‌باشد.

ضمانت نامه پیش پرداخت: با توجه به اینکه صادرکننده یا پیمانکار در ابتدای قرارداد درصدی از ارزش قرارداد را از کارفرما یا خریدار دریافت می‌کند، این ضمانت‌نامه به نفع واردکننده و یا کارفرما به منظور حصول اطمینان از برگشت چنین مبلغ در صورتی که صادرکننده یا پیمانکار به تعهدات خود تحت قرارداد پایه عمل ننماید، صادر می‌شود.

ضمانت‌نامه استرداد کسور وجه‌الضمان: معمولاً در قراردادهای ساخت یا پروژه‌ای، مبالغی به عنوان پرداخت‌های میانی (پس از تایید فنی) انجام می‌شود. با این حال کارفرما عموماً درصدی از این مبالغ پرداختی را نزد خود نگه می‌دارد تا در نهایت پس از پایان پروژه و پس از اطمینان از حسن اجرای کار و انجام عملیات مربوطه، مبالغ مکسوره را به نفع پیمانکار آزاد نماید. کارفرمایان و

پیمانکاران اغلب موافقت می‌کنند که این مبالغ کسر شده که به کسور وجه الضمان معروف است، به نفع پیمانکار آزاد گردد مشروط بر اینکه در مقابل، ضمانت‌نامه‌ای تحت عنوان ضمانت‌نامه استرداد کسور وجه‌الضمان دریافت گردد (اداره کل ضمانت‌نامه‌های ارزی بانک ملی ایران ۱۳۹۶).

۳. روش تحقیق

با توجه به آنکه هدف این پژوهش، مقایسه تطبیقی ساختار نظام بیمه و ضمانت صادرات کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران و ارائه درس‌هایی از آن است، روش‌شناسی این مطالعه به صورت تحلیلی، توصیفی و تطبیقی است و از منظر نتیجه، پژوهش حاضر کاربردی است. ضمن اینکه روش تحقیق از حیث گردآوری اطلاعات و انجام آن به صورت ترکیبی از روش‌های تحلیل اسنادی و کتابخانه‌ای است. به عبارت دیگر در گام نخست، مبانی نظری مرتبط با محصولات بیمه و ضمانت صادراتی و نقش و جایگاه موسسات بیمه و ضمانت صادراتی در توسعه صادرات مورد بررسی قرار می‌گیرد. در گام دوم با مشخص شدن اهداف و مأموریت این نوع موسسات و نیز تحلیل صنعت بیمه اعتباری در دنیا و بررسی گزارش‌های سازمان‌ها و اتحادیه‌های بیمه اعتباری معتبر در جهان نظیر اتحادیه برن، توافق‌نامه OECD، اتحادیه امان، انجمن بین‌المللی بیمه اعتباری و اوراق تضمین (ICISA) و گروه اعتبار صادراتی (ECG) به این جمع‌بندی رسیده است که ساختار نهادهای اعتبار صادرات در کشورهای منتخب در یک بررسی جامع و در محورهای متعددی همچون ابعاد نهادی، قانونی، ابزاری و عملکردی، سیاست پوشش و اعتبارسنجی مورد بررسی و مقایسه قرار می‌گیرد و در نهایت از مقایسه تجربیات جهانی و مصاحبه با تعدادی از متخصصان و خبرگان امر، مجموعه‌ای از راه‌کارهای پیشنهادی برای توسعه نظام بیمه و ضمانت صادرات کشور ارائه شده است.

۴. تجزیه و تحلیل نتایج و یافته‌های پژوهش

هندوستان - ECGC، شرکت بیمه تجارت کره جنوبی - K-SURE و آگزیم بانک ترکیه) مورد بررسی قرار گرفت.

در این بخش، نظام بیمه و ضمانت صادرات کشورهای منتخب و ایران بر اساس محورهای ذیل مورد مقایسه قرار می‌گیرند. سیستم نظام بیمه و ضمانتی صادرات کشورهای منتخب مشتمل بر دو گروه کشورهای عضو OECD (شامل ساچه ایتالیا، شرکت اویلر هرمس آلمان و شرکت کردندو بلژیک) و کشورهای غیر عضو (شامل شرکت ضمانت صادرات

ساختار نهادی

مقایسه ساختار نهادی، موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران در جدول (۱) ارائه شده است.

جدول ۱- مقایسه ساختار نهادی صندوق ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب

کشورها/مصادیق	نهاد متولی - سال تاسیس	نوع مالکیت	نهاد ناظر
هند	شرکت ضمانت اعتبار صادرات هندوستان (ECGC) - ۱۹۵۷	۱۰۰ درصد دولتی	وزارت بازرگانی و صنعت (Ministry of Commerce and Industry) هندوستان
کره جنوبی	شرکت بیمه تجارت کره (K-SURE) - ۱۹۹۲	۱۰۰ درصد دولتی	وزارت تجارت، صنعت و انرژی (Ministry of Trade, Industry and Energy) کره جنوبی
ترکیه	آگزیم بانک ترکیه - ۱۹۸۷	۱۰۰ درصد دولتی	کمیته اعتباری نظارتی و مشورتی ترکیه
بلژیک	کردندو - ۱۹۲۱	۱۰۰ درصد دولتی و دارای شعب خصوصی	وزارت اقتصاد بلژیک
ایتالیا	ساچه - ۱۹۷۷	شرکت سهامی (سهامدار اصلی وزارت اقتصاد و تامین مالی)	وزارت اقتصاد و تامین مالی
آلمان	اویلر هرمس - ۱۹۴۹	مالکیت ۱۰۰ درصدی در اختیار گروه آلیانس	کمیته منتخب هیات وزیران به مدیریت وزارت اموراتصادی انرژی
ایران	صندوق ضمانت صادرات ایران - ۱۹۷۳ (احیای مجدد ۱۹۹۴)	۱۰۰ درصد دولتی	وزارت صنعت، معدن و تجارت

منبع: گزارش عملکرد سالانه صندوق ضمانت صادرات ایران (۱۳۹۹)، گزارش عملکرد سالانه آگزیم بانک ترکیه (۲۰۲۰)، صورت‌های مالی و تلفیقی ساچه ایتالیا (۲۰۱۹)، گزارش ضمانت اعتبار صادرات دولت فدرالی آلمان (۲۰۲۰)، گزارش سالانه کردندو (۲۰۲۰)، گزارش سالانه ECGC (۲۰۲۰).

مطابق جدول (۱) برخی نکات در خصوص مقایسه میان موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با ایران قابل توجه است:

- صندوق ضمانت صادرات ایران از لحاظ نهادی مشابه نهادهای اعتبار صادراتی هندوستان و کره جنوبی است به طوری که ۱۰۰ درصد دولتی هستند. در واقع در این نوع نهادها در دو کشور نامبرده به ترتیب ذیل وزارت تجارت، صنعت و انرژی کره جنوبی و وزارت بازرگانی و صنعت هندوستان فعالیت می‌کند.

- ساختار آگزیم بانک ترکیه مشابه سه نهاد نامبرده

مذکور و دولتی است با این تفاوت که دو موضوع تسهیلات مالی و ارائه خدمات بیمه و ضمانت در حوزه صادرات به صورت یکپارچه توسط آگزیم بانک ترکیه انجام می‌شود.

- اگرچه ساختار نهادی در سه کشور بلژیک، ایتالیا و آلمان یا مستقیماً متکی به دولت است و یا اینکه سهامدار اصلی آنها، یکی از وزارتخانه‌های دولتی است، با این حال دولت به طور مستقیم در فعالیت صندوق مداخله‌ای ندارد و ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادراتی را به بسیاری از شرکت‌ها یا شعبه‌های بیمه‌ای خصوصی واگذار می‌کند که فعالیت آنها مطابق استانداردهای بیمه‌ای است به عنوان

نمونه دولت آلمان طرح ضمانت صادراتی این کشور را به شرکت اویلر هرمس واگذار کرده است.

- یکی از نکات مورد توجه در ساختار نهادی ECAهای منتخب که می‌تواند برای کشور ایران قابل استفاده باشد عضویت شرکت‌های بیمه تجاری در مجمع عمومی آنها است که در این ارتباط می‌توان به عضویت شرکت بیمه کل هندوستان (GIC) و فدراسیون سازمان‌های صادراتی هندوستان در ECGC اشاره کرد.

سیاست پوشش و روش‌های اعتبارسنجی

این رویکرد به منظور تعیین ریسک‌های سیاسی و اقتصادی کشورهای هدف و به تبع آن تعیین میزان در قبال کشورهای هدف می‌باشد. مقایسه سیاست پوشش و روش‌های اعتبارسنجی، موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران در جدول (۲) ارائه شده است.

مطابق جدول (۲)، در مقوله سیاست پوشش و روش‌های اعتبارسنجی، پارامترهای اثرگذار نظیر امتیاز ریسک اعتباری و ریسک کشوری کشورها و خریداران

خارجی، احتمال نکول توسط طرف بدهکار، نوع معاملات بیمه شده (معاملات داخلی یا بین‌المللی، نوع قرارداد حمل، ضمانت‌نامه یا بیمه‌نامه)، طول دوره اعتبار در نظر گرفته می‌شود و بر این اساس سقف اعتباری برای هر کشور تعیین و تقسیم کشورها بر مبنای پوشش کشوری (Country Cover) انجام می‌شود. مثلاً برای کشور هندوستان کشورها به سه دسته پوشش باز، پوشش محدود شده دسته اول (معتبر تا ۱ سال) و پوشش محدود شده دسته دوم (سقف اعتبار به صورت مورد تایید می‌شود) تعیین می‌شوند و یا در بلژیک کشورها به سه دسته off NP (تنها ریسک‌های انتقال و پرداخت پوشش داده نمی‌شود)، off cover (هیچ ریسکی پوشش داده نمی‌شود)، RES (امکان بررسی و وضع محدودیت وجود دارد) تقسیم می‌شوند. مطابق جدول صندوق ضمانت ایران بسیاری از اقدامات مشابه در این زمینه را انجام می‌دهد با این حال وجه تمایز صندوق ضمانت صادرات با نهادهای منتخب در تعیین سیاست پوشش و ارائه خدمات اعتبارسنجی مربوط به نقشه ریسک کشوری و در اختیار گذاشتن اطلاعات اعتباری خریداران خارجی به صورت آنلاین به مشتریان خود می‌باشد.

جدول ۲- مقایسه سیاست پوشش و روش‌های اعتبارسنجی

کشورها	سیاست پوشش و اعتبارسنجی
هندوستان	- شناسایی، ارزیابی و اندازه‌گیری ریسک‌های سیاسی و اقتصادی کشورهای هدف توسط دپارتمان پذیرنده نویسی کشوری - تقسیم درجه ریسک کشورها به ۷ طبقه با استفاده از نقشه ریسک کشوری - تعیین میزان سقف اعتبارات کوتاه‌مدت و میان مدت و بلندمدت: - بازبینی دوره‌ای در تعیین سقف اعتباری - تقسیم کشورها بر مبنای پوشش کشوری (Country Cover) به سه دسته پوشش باز، پوشش محدود شده دسته ۱ (معتبر تا ۱ سال) و پوشش محدود شده دسته ۲ (سقف اعتبار به صورت موردی تایید می‌شود)
کره جنوبی	- بررسی پوشش برای پروژه‌ها و مبادلات به صورت موردی توسط K-SURE - تأکید اصلی بر مذاکرات دو یا چند جانبه، شرکت در جلسات و دریافت آخرین اطلاعات از وضعیت جهان و کشورهای طرف توافقنامه‌های تجاری در هماهنگی با سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی - انعقاد قراردادهای مالی با موسسات بیمه صادرات و بانک‌های توسعه‌ای کشورهای مربوطه.
ترکیه	- اعتباردهی به کشورهای با درآمد پایین بر مبنای ارزیابی‌های خاص و در راستای استانداردهای OECD و مشاوره و استعمال از بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول - سقف اعتبار جهت تامین مالی تجارت (ریسک اعتبار خریدار) - ابلاغ سقف اعتباردهی به خریداران خارجی و نیز تعیین میزان ریسک سیاسی و تجاری آنها توسط هیات وزیران به صورت سالانه

کشورها	سیاست پوشش و اعتبار سنجی
بلژیک	<p>- استوار بودن سیاست پوشش کردند و بر اساس تحلیل و ارزیابی از ریسک‌های سیاسی بلندمدت توسط هیات مدیره آن (در واقع هیات مدیره کردند و راساً، سقف اعتباری را بر اساس ریسک کشورهای هدف مشخص می‌کند)</p> <p>- ارزیابی کمی و کیفی از ریسک کشوری با توجه به نوع معاملات بیمه شده (معاملات داخلی یا بین‌المللی، نوع قرارداد حمل، ضمانت نامه یا بیمه نامه)، منشأ اصلی زیان، احتمال نکول توسط طرف بدهکار و اتخاذ سیاست پوشش</p> <p>- امتیازدهی ریسک کشوری بین ۰ تا ۷ تحت مقررات OECD،</p> <p>- ارائه جدولی برای سقف اعتبار کشورها به سه دسته off NP (تنها ریسک‌های انتقال و پرداخت پوشش داده نمی‌شود)، off cover (هیچ ریسکی پوشش داده نمی‌شود)، RES (امکان بررسی و وضع محدودیت وجود دارد)</p>
ایتالیا	<p>- ارائه نقشه صادرات (export map) و نقشه ریسک (risk map) برای کل دنیا (با لحاظ شاخص‌های فرصت صادراتی، شاخص فرصت سرمایه‌گذاری، متوسط امتیاز ریسک سیاسی، و متوسط ریسک اعتباری برای هر کشور)</p> <p>- اعتبارسنجی مشتریان توسط بخش مدیریت ریسک ساچه از طریق پیشنهاد و ابداع مدل‌ها و روش‌هایی برای اندازه‌گیری و کنترل یکپارچه ریسک‌ها و نظارت بر تعریف چارچوب ظرفیت پذیرش ریسک و محدودیت‌های عملیاتی</p> <p>- تعیین سرمایه داخلی فعلی و آینده با توجه به ریسک‌های مربوطه</p> <p>- نظارت بخش مدیریت ریسک بر معاملات با هدف بهینه‌سازی ساختار سرمایه و مقررات مدیریت و نقدینگی (ALM)</p>
آلمان	<p>- دسته‌بندی ریسک کشوری و سیاست پوشش مطابق با استانداردهای OECD بر اساس امتیاز ۰ تا ۷</p> <p>- تعیین شرایط اعطای ضمانت اعتبار صادراتی توسط کمیته منتخب هیات وزیران (IMC) دولت فدرالی آلمان بر مبنای دسته‌بندی ریسک کشوری</p> <p>- استفاده از نقشه ریسک کشورها و تعیین شرایط اعتباری هر یک از آنها در زمینه‌های اعتبار کوتاه‌مدت، اعتبارات میان/بلندمدت، وثیقه بر اساس طبقه ریسک کشوری</p> <p>- تعیین سقف اعتبار کشوری برای مدیریت ریسک و اعتبارسنجی مشتریان</p>
ایران	<p>- سیاست پوشش صندوق بسته به گروه ریسک کشورها شامل ۴ نوع پوشش باز (اعتبارات کوتاه و میان و بلندمدت)، پوشش محدود (اعتبارات کوتاه‌مدت و برای اعتبارات میان و بلندمدت به صورت موردی و با تایید هیات مدیره)، پوشش مسدود (اعتبارات کوتاه‌مدت به صورت موردی و با تایید هیات مدیره و مسدود بودن پوشش‌های میان و بلندمدت) و پوشش معلق (تعلیق به دلیل قطع روابط سیاسی)</p> <p>- تعیین سقف اعتبارات کوتاه‌مدت و میان مدت و بلندمدت و سقف کل اعتبار صادراتی برای هر کشور به طور سالانه</p> <p>- ارائه جدولی مشتمل بر رتبه، سقف اعتبار و سیاست پوشش در اختیار صادرکنندگان ایرانی</p> <p>- ارائه خدمات اعتبارسنجی (اعتبارسنجی خریداران خارجی، اعتبارسنجی بانک‌های خارجی)</p>

منبع: همان

انواع محصولات بیمه‌ای و ضمانتی

مقایسه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران در جدول (۳) ارائه شده است.

جدول ۳- مقایسه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی ایران با کشورهای منتخب

کشور	محصولات بیمه‌ای و ضمانتی	کشور	محصولات بیمه‌ای و ضمانتی
هندوستان	<p>- پوشش ریسک جامع حمل</p> <p>- پوشش صادرکنندگان کوچک</p> <p>- پوشش حمل مخصوص</p> <p>- بیمه خدمات</p> <p>- بیمه گردش مالی صادرات</p> <p>- بیمه خریدار خاص</p> <p>- پوشش بیمه‌ای پروژه‌های ساخت</p> <p>- پوشش بیمه حمل</p> <p>- پوشش ضمانت بانک</p>	بلژیک	<p>بیمه نامه جامع</p> <p>بیمه نامه ریسک انفرادی</p> <p>بیمه پیش تامین مالی واردات</p> <p>پوشش زیان مازاد XOL - Excess of loss *</p> <p>بیمه معاملات نقدی</p> <p>بیمه اعتبار خریدار و بیمه اعتبار فروشنده</p> <p>بیمه ضمانت بانکی</p> <p>بیمه تجهیزات قرارداد</p> <p>اوراق ضمانتی</p> <p>ضمانت نامه‌های مالی</p>

کشور	محصولات بیمه‌ای و ضمانتی	کشور	محصولات بیمه‌ای و ضمانتی
کره جنوبی	<ul style="list-style-type: none"> - بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت - ضمانت اعتبار صادرات قبل از حمل - ضمانت اعتبار صادرات پس از حمل - بیمه اعتبار صادرات میان و بلندمدت (پیش از حمل) - بیمه اعتبار صادرات میان مدت و بلندمدت (اعتبار فروشنده) - بیمه اعتبار صادرات میان مدت و بلندمدت (اعتبار خریدار) - بیمه ریسک نرخ بهره - بیمه اعتبار تجاری خارج از کشور - بیمه فعالیت‌های ساختمانی در خارج - بیمه سرمایه‌گذاری خارج از کشور - بیمه اوراق صادرات بیمه ضمانت موسسات مالی - بیمه صندوق توسعه منابع طبیعی خارج از کشور 	ایتالیا	<ul style="list-style-type: none"> بیمه نامه انفرادی بیمه نامه اصلی بیمه نامه جامع بیمه نامه گردش مالی بیمه نامه امور مدنی بیمه نامه ضمانت اعتبار خریدار تایید اعتبارات اسنادی ضمانت برای حقوق گمرکی ضمانت سرمایه در گردش ضمانت سرمایه‌گذاری ضمانت بین‌المللی سازی برای SMEها بیمه نامه ریسک‌های سیاسی
ترکیه	<ul style="list-style-type: none"> طرح بیمه اعتبار کوتاه مدت طرح بیمه میان مدت و بلندمدت طرح بیمه تضمین پیمانکاران بین‌المللی اعتبارات صادراتی قبل از حمل - کوتاه مدت - بلندمدت اعتبارات پس از حمل (اعتبارت تنزیلی) - تنزیل اسناد صادراتی پیش از ارسال - تنزیل اسناد صادراتی پس از ارسال اعتبارات پس از حمل (اعتبارات بین‌المللی) - وام پروژه - اعتبار خریدار 	آلمان	<ul style="list-style-type: none"> بیمه آنالین و سریع حساب‌های دریافتی ناشی از یک معامله پوشش اعتبار فروشنده پوشش اعتبار صادراتی برای ارائه‌دهندگان خدمات پوشش ریسک تولیدات کارخانه‌ای پوشش لیزینگ پوشش اعتبار فروشنده چرخشی بیمه حساب‌های دریافتی کوتاه مدت ناشی از ارسال کالا و خدمات به خریدار خارجی بیمه نامه کل گردش مالی بیمه حساب‌های دریافتی کوتاه مدت پوشش ریسک مصادره
ایران	<ul style="list-style-type: none"> - بیمه نامه خاص صادرات - بیمه نامه کل گردش صادرات - بیمه نامه بلااثر شدن قرارداد صادراتی - بیمه نامه تضمین مطالبات بانک بابت اعتبارات اسنادی دیداری - بیمه نامه خرید دین اسناد صادراتی 		<ul style="list-style-type: none"> - بیمه نامه (ضمانت نامه) اعتبار خریدار - بیمه نامه خاص صدور خدمات فنی و مهندسی - بیمه نامه سرمایه‌گذاری - ضمانت نامه‌های اعتباری - ضمانت نامه‌های بانکی (مبتنی بر قرارداد)

× این نوع بیمه، زبان‌هایی را که از یک مقدار آستانه‌ای (به عنوان نمونه از یک پوشش بیمه‌ای مرسوم) فراتر می‌رود، تحت پوشش قرار می‌دهد.
منبع: همان

نمی‌گیرد و صندوق با چند محصول خاص مانند بیمه‌نامه کل گردش صادرات خدمات و بیمه‌نامه خاص صادرات ارائه می‌دهد. به عبارت دقیق‌تر بر اساس گزارش عملکرد صادرات ایران، در سال ۱۳۹۸ از پنج بیمه‌نامه صادراتی کوتاه مدت بالغ بر ۹۹ درصد مربوط به بیمه‌نامه کل گردش صادرات بوده و عملاً از چهار بیمه‌نامه دیگر هیچ استفاده نشده است. دوم اینکه ابزارهای نهادهای اعتبار صادراتی در دنیا به طور خاص برای صنایع کوچک و متوسط به‌کار گرفته می‌شود ولی چنین برنامه‌ای در صندوق وجود ندارد. علاوه بر این برنامه‌های بیمه ریسک نرخ ارز (Foreign exchange)

مطابق جدول (۳) در خصوص مقایسه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی نهادهای اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران ذکر چند نکته حائز اهمیت است. اول اینکه صندوق ضمانت صادرات ایران از لحاظ به‌کارگیری محصولات بیمه‌ای و ضمانتی (انواع بیمه نامه کوتاه مدت، میان و بلندمدت، بیمه نامه سرمایه‌گذاری و صدور ضمانت‌نامه‌های قراردادی) تفاوت چندانی با سایر نهادها ندارد منتهی برخی ابزارهای صندوق نظیر بیمه‌نامه اعتبار خریدار، خرید دین اسناد صادراتی و بلا اثر شدن قراردادهای صادراتی عملاً مورد استفاده قرار

rate insurance این نوع بیمه نامه‌ها توسط KSURE بر اساس قراردادهای سلف ارز ارائه می‌گردد) نیز در صندوق مورد توجه قرار نمی‌گیرد. ضمن اینکه فرایند صدور محصولات نهادهای اعتبار صادراتی در دنیا تسریع و به صورت آنلاین انجام می‌گیرد.

چارچوب تعیین حق بیمه و قبولی یا واگذاری اتکایی

مقایسه چارچوب تعیین حق بیمه، پرداخت خسارت و بازیافتی و قبولی یا واگذاری اتکایی موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران در جدول (۴) ارائه شده است. مطابق جدول (۴)، به رغم آنکه صندوق ضمانت صادرات ایران در سالیان اخیر اقدامات متعددی در خصوص پرداخت خسارت و وصول مطالبات نظیر انجام

پیگیری‌های قبل از سررسید ضمانت نامه‌ها، پیگیری وصول مطالبات از بدهکاران خارجی به ویژه کشورهای زیمباوه، کوبا، افغانستان و استفاده از خدمات رایزنان بازرگانی و سرکنسولگری‌های ایران در خارج از کشور در این ارتباط؛ پیگیری از طریق نمایندگی‌های ایران در کشورهای هدف جهت جلوگیری از پرداخت خسارت و افزایش پیگیری‌های قبل از سررسید با هدف کاهش ضریب خسارت پرداختی انجام داده است، با این حال در خصوص بیمه اتکایی صندوق ضمانت صادرات؛ در چند سال اخیر چنین قراردادی منعقد نشده است. بنابراین یکی از چالش‌های اساسی صندوق ضمانت صادرات ایران عدم توجه کافی به ملاحظات اقتصادی، تجاری و اصول بیمه‌ای در انتخاب کشورهای مبدا صادراتی جهت ارائه خدمات است.

جدول ۴- مقایسه چارچوب تعیین حق بیمه، پرداخت خسارت و بازیافتی و قبولی یا واگذاری اتکایی موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران

کشور/مولفه	چارچوب تعیین حق بیمه	قبولی یا واگذاری اتکایی
هندوستان	-تعیین حق بیمه بر مبنای ریسک کشوری -پیروی از روش محاسبه حق بیمه توسط سازمان تنظیم مقررات و گسترش بیمه هند (IRDAI)	-واگذاری معادل ۵ درصد از کل فعالیت‌های بیمه‌ای کوتاه‌مدت و بلندمدت تحت چارچوب‌های تعیین شده توسط IRDI به شرکت بیمه کل هندوستان به صورت واگذاری الزامی - واگذاری معاهده‌ای ۲۶ درصد از بیمه کوتاه‌مدت و ۱۴٫۵ درصد از بیمه کوتاه‌مدت بانکها (ECIB) به شرکتهای بین‌المللی خارجی
کره جنوبی	تعیین نرخ حق بیمه توازن بین درآمد و هزینه‌های بیمه تجارت در کمیته عملیاتی کی شور تأیید توسط وزیر تجارت، صنعت و انرژی، امکان رفتار ترجیحی به منظور حمایت از تجارت بنگاههای کوچک یا متوسط و بنگاه‌های نوپا،	-قرارداد همکاری بیمه‌ای توسط K-SURE به صورت مذاکره صورت می‌گیرد. -انعقاد قرارداد بیمه اتکایی کی شور با موسسه اعتبار صادراتی دانمارک (EKF) در سال ۲۰۱۹ در ارتباط با پروژه‌های مشترک کره و دانمارک
ترکیه	-چارچوب تعیین حق بیمه توسط آگزم بانک ترکیه مطابق با استانداردهای OECD با لحاظ وضعیت (جایگاه) حقوقی خریدار، طبقه‌بندی ریسک کشور خریدار، شرایط پرداخت، طول اعتبار؛	آگزم بانک ترکیه هر ساله بخشی از خطرات تجاری و سیاسی ناشی از برنامه‌های بیمه خود را به گروهی از شرکت‌های بیمه اتکایی داخلی و خارج از کشور با توافق نامه‌های جدید واگذار می‌کند. -در سال ۲۰۱۹ سهم واگذاری بیمه‌ای ۶۰ درصد بوده و ۴۰ درصد از تعهدات تحت پوشش از طریق منابع داخلی قرار گرفت. -عمده برنامه‌های بیمه واگذار شده مرتبط با ریسک کشورهای غیر OECD است که در محدوده برنامه بیمه اعتبار صادرات کوتاه‌مدت قرار می‌گیرند.

کشور/مؤلفه	چارچوب تعیین حق بیمه	قبولی یا واگذاری اتکایی
بلژیک	- حداقل حق بیمه (MPR) با در نظر گرفتن میزان امتیاز ریسک کشوری را بین ۰ تا ۷ - تعیین حق بیمه بالاتر در صورت تشخیص توسط هیات مدیره کردند - به روز کردن حق بیمه مبادلات صادراتی میان و بلندمدت مطابق با دسته‌بندی ریسک کشوری - لحاظ هزینه‌های بیمه مستقیم و هزینه بیمه اتکایی در محاسبه حق بیمه	- کردند و با برنامه‌ریزی دقیقی بیمه گران اتکایی خود را انتخاب و با آنها وارد قرارداد می‌شود. در قرارداد بیمه اتکایی، خسارات در قبال دریافت حق بیمه به بیمه‌گر اتکایی منتقل می‌کند. - در مقابل بیمه گران وثایقی را نزد کردند و سپرده‌گذاری می‌کنند.
ایتالیا	- محاسبه حق بیمه مطابق استانداردهای OECD	- بخش بیمه اتکایی ساخته A برنامه فروش را مطابق با استراتژی بیمه اتکایی که توسط هیئت مدیره تصویب شده است تعریف می‌کند. این بخش همچنین عملیات بیمه اتکایی را مدیریت و بر ریسک‌های مرتبط نظارت می‌کند.
آلمان	- ارائه فرمول مجزای محاسبه حق بیمه برای سه نوع (حق بیمه پوشش ریسک تولید- بدون ریسک سیاسی، حق بیمه پوشش ریسک تولید - با لحاظ ریسک سیاسی، حق بیمه پوشش ریسک اعتباری با افق ریسک حداقل دو سال - لحاظ مواردی همچون، ارزش سفارش؛ شرایط پرداخت؛ طول دوره اعتبار (افق ریسک)؛ واحد پول حساب‌های دریافتی؛ نسبتی از ارزش قرارداد که تحت پوشش بیمه قرار می‌گیرد و دسته ریسک کشوری و ریسک خریدار؛ و وثیقه.	- طرح ضمانت اعتبار صادرات آلمان در ارتباط با پروژه‌های چند منظوره با سهم‌های مختلفی از عرضه‌های خارجی از مدل بیمه‌ای واگذاری بیمه‌ای و همکاری بیمه‌ای استفاده می‌کند. - شرایط همکاری شرکت اویلر هرمس با ECAهای رسمی سایر کشورها به صورت بیمه مشترک تحت قرارداد دو جانبه، توافق بیمه اتکایی تحت قرارداد دو جانبه، توافق همکاری و ... ارائه شده است.
ایران	صندوق ضمانت صادرات ایران با استفاده از محاسبه گر خود، حق بیمه نامه‌های مختلف را با توجه به ریسک کشورها، دوره بازپرداخت و رتبه اعتباری خریداران خارجی را تعیین می‌کند.	انعقاد یادداشت تفاهم یا موافقت‌نامه همکاری در زمینه‌های بیمه اتکایی، بیمه مشترک با موسسات همتای بیمه اعتبار صادراتی ملی، آگزیم بانک‌ها، بیمه‌گران اعتباری خصوصی

منبع: همان و گزارش سالانه ترتیبات OECD (۲۰۲۰).

شده است. مطابق جدول بیشترین نسبت پوشش مربوط به نهادهای اعتبار صادراتی کشورهای کره جنوبی، بلژیک و هندوستان به ترتیب با نسبت‌های ۲۱,۳، ۱۵,۹ و ۱۴,۲ درصد بوده است. نکته جالب توجه در میان نسبت پوشش نهادهای اعتبار صادراتی مذکور مربوط به دو کشور ایتالیا و آلمان به ترتیب با نسبت‌های ۱,۹ و ۱,۲ درصد است. در نگاه اول شاید به نظر برسد که بیمه و ضمانت صادرات در این کشورها نقش چندانی در توسعه صادرات ندارد، اما لازم است در این خصوص تحلیل دقیق‌تری صورت گیرد چراکه نهادهای اعتبار صادراتی رسمی در این کشورها بیشتر به پوشش بیمه‌ای میان و بلندمدت (خدمات فنی و مهندسی و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور که بخش خصوصی در آن ورود نمی‌نمایند) می‌پردازند و بیمه اعتبار صادرات کوتاه‌مدت که بازارپذیر (Marketable) می‌باشد توسط شرکت‌های بیمه اعتباری بخش خصوصی انجام

در واقع در انتخاب بسیاری از کشورهای هدف (نظیر سه کشور نامبرده و حتی عراق و سودان) ریسک تجاری بالا و ملاحظات سیاسی پررنگ است. به نظر می‌رسد تعهدات تکلیفی دولت به صندوق در کنار تمرکز ریسک در بازارهای پرریسک که با اصول بیمه‌ای چندان سازگار نیست. مشاهده شده است حجم پوشش برخی طرح‌های نظیر پروژه سنگ توده تاجیکستان (بالغ بر ۲۶۰ میلیون دلار مطابق گزارشات عملکرد صندوق ضمانت) از میزان سرمایه صندوق فراتر رفته است و در صورت بروز خسارت احتمالی، امکان ایفای تعهدات امکان‌پذیر نخواهد بود و الزامات افزایش سرمایه صندوق را مضاعف می‌نماید (گزارشات عملکرد صندوق ۹۹-۱۳۹۰).

بنیه توانگری مالی (سرمایه و حجم پوشش‌ها)

مقایسه شاخص‌های عملکردی صندوق ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب در سال ۲۰۱۹ در جدول (۵) ارائه

می‌شود که اگر مجموع آنها محاسبه و با صادرات مقایسه شود، نسبت پوشش به مراتب بیشتر از این مقدار خواهد شد که حاکی از نقش موثر بیمه و ضمانت صادرات است. حال با توجه اینکه شرکت‌های بیمه اعتباری خصوصی هر دو نوع بیمه اعتباری داخلی و بیمه اعتباری صادراتی را ارائه

می‌دهند و از طرفی ممکن است صادرکنندگان یک کشور از بیمه‌نامه‌های صادراتی انواع متعددی از شرکت‌ها استفاده نمایند لذا برآورد بیمه اعتباری کوتاه مدت و به تبع آن نسبت دقیق پوشش صادراتی امکان‌پذیر نیست.

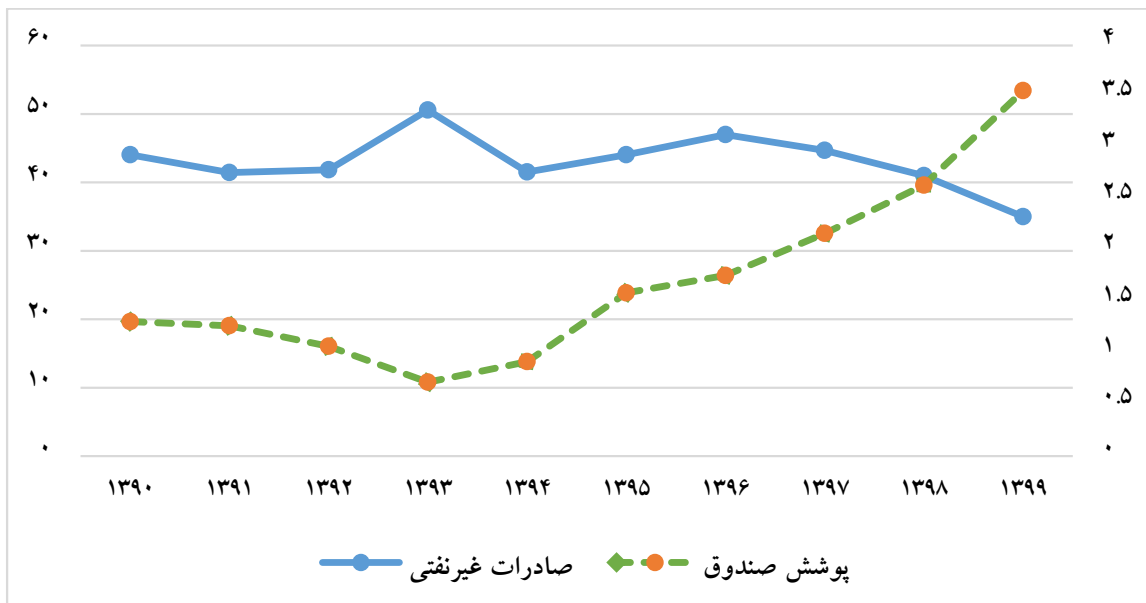
جدول ۵- مقایسه شاخص‌های عملکردی صندوق ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب در سال ۲۰۱۹

کشور/مولفه	میزان پوشش بیمه‌ای و ضمانتی (میلیارد دلار)	صادرات (میلیارد دلار)	نسبت پوشش (درصد)	سرمایه (میلیون دلار)
هندوستان	۷۴,۸	۵۲۸	۱۴,۲	۳۵۵,۵
کره جنوبی	۱۴۰	۶۵۸	۲۱,۳	-
ترکیه	۱۷,۴	۲۴۹	۷	۱۸۰۰
بلژیک	۸۴,۶	۵۳۳	۱۵,۹	۳۱۴۶
ایتالیا	۱۱,۹	۶۳۱	۱,۹	۴۱۵۷
آلمان	۲۱	۱۸۱۱	۱,۲	۳۲۲۴
ایران	۲,۶	۴۱	۶,۴	۱۰۰

منبع: همان، گمرک جمهوری اسلامی ایران و پایگاه داده بانک جهانی (WDI).

برای کشور ایران که دارای نسبت پوشش ۶,۴ درصد است، بخش عمده این نسبت ناشی از پایین بودن سطح صادرات و روند کاهشی صادرات در سالیان اخیر است. بنابراین در کنار توجه به خدمات بیمه‌ای و ضمانتی بایستی مولفه‌های تاثیرگذار دیگر نظیر ثبات متغیرهای اقتصادی کلان نظیر نرخ ارز و تورم، ثبات سیاسی و تسهیل روابط بین‌المللی تجاری و مالی، اصلاح قوانین گمرکی و مالیاتی و تنوع بخشی بازارهای صادراتی با تاکید بر کشورهای کم ریسک نیز بر صادرات موثرند. در واقع پس از ایجاد فرصت صادراتی بر مبنای مولفه‌های مذکور، نقش صندوق ضمانت صادرات ایران و اثربخشی آن بر صادرات کشور موضوعیت پیدا می‌کند. به منظور ارزیابی دقیق‌تر در نمودار (۱) روند صادرات غیرنفتی کشور همراه با خدمات صندوق طی دوره ۹۹-۱۳۹۰ ارائه شده است.

مطابق نمودار همسویی چندانی میان صادرات غیرنفتی کشور و خدمات صندوق مشاهده نمی‌شود (ضریب همبستگی منفی ۱۵,۸ درصد) به عنوان نمونه از سال ۱۳۹۳ تا سال ۱۳۹۹ به رغم روند فزاینده پوشش صندوق، صادرات کشور در این دوره تغییر محسوسی نداشته و حتی با روند کاهشی همراه بوده است. این امر بیانگر این است خدمات بیمه و ضمانت یک بعد از مولفه‌های اثرگذار بر صادرات است و علاوه بر آن مولفه‌های دیگری نظیر ثبات متغیرهای اقتصادی کلان نظیر نرخ ارز و تورم و ثبات سیاسی و تسهیل روابط بین‌المللی تجاری و مالی نیز بر صادرات موثرند.



منبع: گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران (۹۹-۱۳۹۰) و گمرک جمهوری اسلامی ایران.
 نکته: ارقام مربوط به حجم پوشش صندوق در محور عمودی سمت چپ مشخص است.

نمودار ۱- روند صادرات غیرنفتی و پوشش صندوق ضمانت صادرات ایران طی دوره ۹۹-۱۳۹۰ (میلیارد دلار)

صندوق نقش صندوق در رفع نااطمینانی‌ها تاکید شود.

در واقع پس از ایجاد فرصت صادراتی بر مبنای مولفه‌های مذکور، نقش صندوق ضمانت صادرات ایران و اثربخشی آن بر صادرات کشور موضوعیت پیدا می‌کند. به عبارت دقیق‌تر نااطمینانی تجاری در دهه ۱۳۹۰ از جمله شوک‌های تحریم، تلاطمات بازار ارز، محدودیت‌های صادرات، دسترسی به بازارهای هدف و تراکنش مالی و نظایر آن در عملکرد

اقدامات حمایتی از گروه‌های SME

جدول زیر اقدامات حمایتی از گروه‌های SME موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب را نشان می‌دهد.

جدول ۶- مقایسه اقدامات حمایتی از شرکت‌های SME صادراتی توسط موسسات اعتبار صادراتی کشورهای منتخب با صندوق ضمانت صادرات ایران

کشورها	اقدامات حمایتی
هندوستان	<ul style="list-style-type: none"> - راه اندازی برنامه تنزیل موقت برای صنایع کوچک و متوسط در سال ۲۰۱۴ - ارائه بیمه مطالبات صادراتی SMEها - مشارکت در کارگاه‌های آموزشی تخصصی جهت بازاریابی SMEها - برنامه بیمه صادرات کوتاه مدت مخصوص SMEها
کره جنوبی	<ul style="list-style-type: none"> - اختصاص ۳۶ درصد از محصولات کی شور به صادرات SMEها - ارائه خدمات مشاوره‌ای بدون تماس حضوری به صادرکنندگان SME - ارائه بیمه ریسک ارزی و مشاوره در این زمینه - مذاکرات دو یا چندجانبه جهت برنده شدن پروژه و تجارت در بازارهای نوظهور - برگزاری نمایشگاه‌ها جهت هماهنگی میان صاحبان پروژه، پیمانکاران و SMEها جهت تامین تجهیزات و مواد تولیدی SMEها در پروژه‌های خارج از کشور، - ارائه اطلاعات در مورد واردکنندگان، کشورها و صنایع توسط مرکز تحقیقات K-SURE

کشورها	اقدامات حمایتی
ترکیه	<p>- راه اندازی برنامه اعتباری پیش از صادرات بنگاه‌های کوچک و متوسط</p> <p>- اختصاص نرخ‌های سود و بیمه ترجیحی</p> <p>- قرارداد میان بانک توسعه اسلامی و آگزیم بانک ترکیه به صورت مرابحه (بدون بهره)</p> <p>- اخذ اعتبارات از کنسرسیوم بانکهای بین‌المللی تحت ضمانت بانک جهانی. (برای تامین مالی بلندمدت بنگاه‌های کوچک و متوسط صادرات محور و نیز بنگاه‌های صادراتی با محوریت زنان)</p> <p>- راه اندازی بسته حمایت مالی صادرات زنان کارآفرین</p> <p>- ابلاغ بسته تامین مالی صنایع پیشرفته و با بهره وری بالا توسط وزارت مالی و خزانه داری،</p> <p>- اختصاص خطوط اعتباری به بانکهای واسطه‌ای چه حمایت از کارآفرینان جوان و کارآفرینان زنان</p>
بلژیک	<p>- قابل بکارگیری اغلب محصولات بیمه‌ای و ضمانتی برای صنایع کوچک و متوسط قابل به‌کارگیری</p> <p>- راه‌اندازی دفتر اختصاصی SME در سال ۲۰۱۷</p> <p>- تامین بودجه حمایتی از SMEها با مذاکرات مستقیم با دولت و سایر نهادهای مالی</p> <p>- حمایت از نوآوری در حوزه ضمانت و ایجاد اپلیکیشنی که از این طریق SMEها قادر خواهند بود به طور خودکار درخواست خود را ارائه دهند و اوراق ضمانتی تا ارزش ۲,۵ میلیون یورو دریافت نمایند.</p>
ایتالیا	<p>- حمایت ساچه از SMEها در قالب طرح یا استراتژی پوش</p> <p>- ساچه در تلاش بوده تا تامین‌کنندگان SME ایتالیایی را در زنجیره‌های تامین جهانی گنجانده و صادرکنندگان جدید ایتالیایی ایجاد کند.</p> <p>- در سال ۲۰۱۹، ساچه تیمی از "مربیان" را در "هاب صادرات و بین‌المللی سازی خود ایجاد کرد تا به مشاغل کوچکتر که می‌خواهند فعالیت خود را به خارج از کشور گسترش دهند، کمک کند."</p>
آلمان	<p>- هرمس کاور به SMEها کمک می‌کند تا از ریسک ناشی از معامله صادرات محافظت کرده و یک بسته کلی رقابتی را تنظیم کنند.</p> <p>- اوپلر نه تنها از معاملات تجاری کوتاه‌مدت بلکه از معاملات با شرایط اعتبار طولانی‌تر بنگاه‌های SME صرف نظر از اندازه معامله، به عنوان پیمانکار فرعی برای پروژه‌های بزرگی که در آنها فعال هستند پشتیبانی می‌کند.</p>
ایران	<p>- برنامه منسجمی در خصوص حمایت از صنایع کوچک و متوسط ندارد.</p>

منبع: همان

مطابق جدول، هر شش نهاد مورد بررسی اقدامات متعددی در حمایت از صادرکنندگان کوچک و متوسط نظیر راه‌اندازی دفتر اختصاصی، وضع حق بیمه ترجیحی و حمایت‌های مشاوره‌ای انجام می‌دهد در حالی که صندوق ضمانت صادرات ایران برنامه منسجمی در خصوص حمایت از صنایع کوچک و متوسط ندارد و راه‌اندازی برنامه خاص بیمه و ضمانت صادرات SME در صندوق ضرورت دارد.

۵. نتیجه‌گیری و توصیه‌های سیاستی

با توجه به تجربیات کشورهای مورد بررسی و تحلیل وضعیت روند خدمات صندوق ضمانت صادرات ایران در کنار صادرات غیرنفتی کشور، پیشنهادات زیر در خصوص توسعه خدمات بیمه و ضمانت صادرات صندوق با تاکید بر پنج محور مورد بررسی قابل ارائه است:

پیشنهاد محور اول (ساختار نهادی صندوق)

مشارکت نمایندگان بخش خصوصی در تعیین سیاست‌های صندوق ضمانت صادرات ایران: در این ارتباط عضویت نمایندگان از اتاق بازرگانی و اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرکای مهم تجاری در هیات مدیره صندوق قابل پیشنهاد است.

هماهنگی در ارائه فعالیت‌های تامین مالی صادرات با خدمات بیمه و ضمانت: در این ارتباط یکپارچگی فعالیت‌های صندوق ضمانت صادرات ایران با بانک توسعه صادرات ایران می‌تواند در تسهیل ارائه خدمات مالی و ضمانتی به صادرکنندگان کمک می‌کند.

پیشنهادات محور دوم (چارچوب پرداخت خسارت و بیمه اتکایی)

تمرکز بر ملاحظات تجاری، اقتصادی و بیمه‌ای به جای ملاحظات سیاسی: با توجه به بررسی‌های به عمل آمده یکی از مهم‌ترین عواملی که عملکرد صندوق را تحت الشعاع قرار می‌دهد، مشتریان صندوق و درجه ریسک سیاسی و اعتباری کشورهای مقاصد صادراتی است. از این رو پیشنهاد می‌شود در گام نخست در انتخاب مقاصد صادراتی، کشورهای با درجه ریسک سیاسی و سرمایه‌گذاری پایین و به دور از ملاحظات سیاسی و تعهدات تکلیفی دولت مورد هدف قرار گیرد تا فعالیت صندوق با اثربخشی بیشتری صورت پذیرد.

توسعه همکاری میان صندوق ضمانت صادرات با همتایان خارجی: این موضوع موجب خواهد شد با گسترش مذاکرات و تفاهم‌نامه‌ها میان این نهادها، ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی در بازارهای هدف به ویژه صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی و اعتباری در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی در سریع‌ترین زمان ممکن صورت پذیرد. علاوه بر این صندوق می‌تواند با برنامه‌ریزی در انجام طرح‌های بیمه مجدد (اتکایی) با بیمه‌گران بین‌المللی و در دسترس قرار دادن سریع اطلاعات خریداران خارج از کشور، کشورهای واردکننده و روند صنعت جهانی به صادرکنندگان کمک نماید.

شرکت در مناقصات به جای مذاکرات سیاسی جهت بهره‌مندی از اعتبارات صندوق: با توجه به آنکه صادرات خدمات فنی و مهندسی بر اساس نفوذهای سیاسی، ریسک اعتباردهی را افزایش و بالطبع انگیزه نهادهای مالی مربوطه جهت اعطای تسهیلات را کاهش می‌دهد. از این رو ضرورت دارد شرکت‌های پیمانکاری مطابق با استانداردهای بین‌المللی و با شرکت در مناقصات و برنده شدن در آن (نه مذاکرات سیاسی) از ظرفیت‌های منابع مالی صندوق توسعه ملی بهره‌مند شوند.

پیشنهاد محور سوم (محصولات صندوق)

تسهیل در فرایند ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادرات: در این ارتباط ضرورت دارد زمان صدور بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها کاهش یابد و گسترش الکترونیکی کردن خدمات صندوق ضمانت صادرات در دستور کار قرار گیرد. ضمن اینکه موجودی انبار و یا قراردادهای حساب‌های دریافتی صادرکنندگان به عنوان وثیقه مورد پذیرش قرار گیرد. همچنین تدوین برنامه سهولت تضامین اعتبارات صادرات کالا و خدمات و گسترش پذیرش تضامین مبتنی بر پروژه می‌تواند در دستور کار قرار گیرد.

راه‌اندازی بیمه نوسانات نرخ ارز: در این خصوص ارائه خدمات پوشش نوسانات نرخ ارز در صندوق ضمانت صادرات و ارائه نرخ ارز تضمین شده به صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌تواند به گسترش خدمات بیمه و ضمانت صادرات و به تبع آن به ارتقای صادرات کمک نماید.

پیشنهاد محور چهارم (سیاست پوشش و اعتبارسنجی)

تقویت خدمات اعتبارسنجی صندوق ضمانت: به رغم آنکه صندوق ضمانت صادرات ایران در تعیین سیاست پوشش و ارائه خدمات اعتبارسنجی همانند سایر کشورها عمل می‌کند با این حال صندوق می‌تواند با ایجاد نقشه ریسک کشوری و در اختیار گذاشتن اطلاعات اعتباری خریداران خارجی به صورت آنلاین به مشتریان خود، صادرکنندگان را از آخرین وضعیت بازارهای هدف مطلع نماید

پیشنهاد محور پنجم (اقدامات حمایتی از صنایع کوچک و متوسط)

حمایت صنایع کوچک و متوسط و شرکت‌های دانش بنیان: در این خصوص مناسب است دفتر اختصاصی برای ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی برای SMEها راه‌اندازی شود و شرایط جهت قرارداد شرکت‌های کوچک و در زنجیره‌های تأمین و نیز هماهنگ‌سازی صادرکنندگان کوچک و متوسط

according to statistics and information. Vice President of Plans and Programs, Office of Data Management, Statistics and Information Technology.

Bern union (2020). Export Credit and Investment Insurance 2019 Industry Report.

Bishop, E. (2006). Finance of international trade (p. 100). Oxford, U.K.: Elsevier.

Competitiveness Report Export- Import bank USA. (2019).

Credendo annual report (2019).

CREDENDO excess & surety solvency & financial condition report 2017.

Euler Hermes 2019 full year result.

Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany annual report 2019.

Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany, practical information Fees and premium rates (2020)

Filip, A. and Gerda, D. (2000). Export promotion via official export insurance. Open Economies Review, 6.

Garshasbi, Alireza and Bagher Adabi (2022). Diagnosis of non-oil Export finance in Iran using SBC approach, Quarterly Journal of Strategic Knowledge Interdisciplinary Studies, no 46, pages 61-88.

General Department of Foreign Exchange Guarantees of Bank Melli Iran (2017). Educational booklet of foreign exchange guarantees.

<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>.

Insurance Research Centre. (2018). Investigating the insurance guarantee and political risk coverage mechanism. Custom research report of Iran central Insurance, No. 3.

Janet, W. (2009). Facilitating export credits. -Berne Union Yearbook, 34, 35.

K-SURE Annual Report 2019.

Majlis Research Center (2013). Performance review of the export guarantee fund. Bureau of Economic Studies, no 13118.

Murray, C., et al. (2010). Schmitt Hoff's export trade: The law and practice of international trade (11th ed., p. 441). London, U.K: Thomson Reuters.

OECD. (2011). Smart rules for fair trade: 50 years of export credits (p. 7, 20). OECD Publishing.

با خریداران خارجی و شرکت‌های داخلی بزرگ فراهم شود. ضمن اینکه به صادرکنندگان کوچک و متوسط در زمینه مدیریت ریسک ارزی مشاوره ارائه شود.

تدوین برنامه در راستای افزایش نرخ ماندگاری مشتریان صندوق: با توجه به اینکه بسیاری از مشتریان قبلی صندوق از خدمات صندوق استفاده نمی‌کنند ضرورت دارد صندوق در این خصوص برنامه‌ای تدوین نماید که در آن با محوریت کاهش طول دوره پرداخت خسارت و پرداخت خسارت به صورت ارزی (به جای ریال) هم تعداد صادرکنندگان بیشتری را تحت پوشش قرار دهد و هم ماندگاری مشتریان خود را برای زمان طولانی افزایش دهد.

منابع

پژوهشکده بیمه. (۱۳۹۷). «بررسی ضمانت نامه بیمه‌ای و سازوکار پوششی ریسک‌های سیاسی». گزارش پژوهشی سفارشی بیمه مرکزی ج.ا.ایران: شماره ۳.

گزارش‌های سالانه صندوق ضمانت صادرات ایران. (۹۹-۱۳۹۰).

گزارش سالانه وزارت صنعت، معدن و تجارت. (۹۹-۱۳۹۰). «صنعت، معدن و تجارت به روایت آمار و اطلاعات». معاونت طرح و برنامه، دفتر مدیریت داده، آمار و فناوری اطلاعات.

اداره کل ضمانت‌نامه‌های ارزی بانک ملی ایران. (۱۳۹۶). جزوه آموزشی ضمانت‌نامه‌های ارزی.

گمرک جمهوری اسلامی ایران. سالنامه آمار تجارت خارجی کشور ۹۹-۱۳۹۰.

گرشاسبی علیرضا و باقر ادبی. (۱۴۰۱). «آسیب‌شناسی تامین مالی صادرات غیرنفتی کشور با استفاده از رویکرد سه شاخکی (SBC)». فصلنامه علمی مطالعات بین‌رشته‌ای دانش راهبردی، دوره ۱۲، شماره ۴۶، ۸۸-۶۱.

مرکز پژوهش‌های مجلس. (۱۳۹۲). «بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات». دفتر مطالعات اقتصادی، شماره مسلسل ۱۳۱۱۸.

Annual Report OF ECGC (Export Credit Guarantee Corporation), 2019-20.

Annual report of export guarantee fund of Iran (2011-2020).

Annual report of the Ministry of Industry, Mining and Trade (2011-2020). Industry, mining and trade

- Stephens, M. (1999). The changing role of export credit agencies (p. 9). Washington D.C., USA: IMF Washington. Stephens, M. (1999c). The changing role of export credit agencies (pp. 98-99). Washington D.C., USA: IMF Washington.
- The Islamic Republic of Iran Custom Admiration. Yearbook of foreign trade statistics of the country 2011-2020.
- Turk Exim-Bank annual report (2019).
- Yehuda, K. (1986). Insurance and risk management of foreign trade risks. Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, 275.
- OECD. (2018). Arrangement on officially supported export credits. (TAD/PG(2018)8).
- OECD: The Arrangement for Officially Supported Export Credits (2020).
- Peter Egger and Thomas Url. (2006). Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria, Journal compilation, 29(4), 399-418.
- Ray, J. E. (1995a). Managing official export credits: The quest for a global regime (p. 1). Washington D.C., USA: Institute for International Economics.
- Roberto, S. (2010). Doha reform of WTO export credit provisions in the SCM agreement: The perspective of developing countries. Journal of World Trade, 44(3), 611-632.
- SACE annual report (2019).
- Sang Man Kim. (2017). World shipbuilding industry and export credit insurances for ship exports: Focusing Korea's export credit insurances. International Journal of Applied Business and Economic Research, 15(10), 264.