

بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات

کد موضوعی: ۲۲۰
شماره مسلسل: ۱۳۱۱۸
مردادماه ۱۳۹۲

به نام خدا

فهرست مطالب

۱	چکیده
۱	مقدمه
۲	۱. مبانی نظری بیمه‌های صادراتی
۶	۲. مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی
۱۶	۳. بانک‌های تخصصی صادرات - واردات (اگزیم بانک‌ها)
۲۴	۴. نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات در ایران
۲۹	۵. ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات
۳۰	۶. ارزیابی عملکرد صندوق ضمانت صادرات
۳۵	جمع‌بندی
۳۸	منابع و مأخذ



بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات

چکیده

صادرات بر مبنای شرایط پرداخت نسبی یا اعتباری دارای ریسک عدم پرداخت و ریسک تأخیر در پرداخت است. از طرف دیگر برآورد اعتباری خریدار خارجی و پیش‌بینی وقوع حوادث سیاسی و ... در کشور خریدار به سهولت امکان‌پذیر نیست. تحت چنین شرایطی وظیفه شرکت‌های بیمه صادرات و صندوق‌های ضمانت صادرات و اگزیم بانک‌ها این است که ریسک‌های تجاری و سیاسی اعتباردهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند و زیان‌های احتمالی را جبران کنند. از سوی دیگر در سال‌های اخیر دولت‌ها در سرتاسر جهان به اهمیت نقش بیمه اعتباری در رونق صادرات، افزایش سرمایه‌گذاری و کنترل ریسک‌ها پی برده‌اند و سیاست دولت‌ها در اکثر کشورها، حمایت هر چه بیشتر از مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی بوده است. در این گزارش مبانی نظری بیمه‌های صادراتی و نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات و عملکرد آنها از ابتدای تأسیس ارزیابی شده است. نتایج گزارش نشان می‌دهد باید از میزان دخالت دولت در صدور تعهدات تکلیفی صندوق که غالباً تحمیلی می‌باشد، کاسته شود و در کنار آن در راستای حمایت از تولید صادراتی و ارتقای توان تولید و ظرفیت ریسک‌پذیری، میزان سرمایه صندوق در قالب بودجه سنواتی سالیانه حسب مطالعه کارشناسی تعیین شود. در پایان گزارش پیشنهادهایی ارائه شده است که می‌تواند در این زمینه راهگشا باشد.

مقدمه

فعالیت‌های تجاری و به‌ویژه فعالیت‌های صادراتی به‌موجب ماهیتشان عمدتاً با ریسک و مخاطره همراه می‌باشند. در معاملات صادراتی به‌علت کمبود اطلاعات، عدم شناخت کافی طرفین از یکدیگر به دلیل قرار گرفتن آنها در کشورها و ملیت‌های متفاوت با مخاطره و ریسک به‌مراتب بیشتری مواجه می‌باشند. علاوه بر این امروزه رقم قابل ملاحظه‌ای از معاملات صادراتی به‌صورت اعتباری صورت می‌گیرد و تحت این شرایط اگر عدم پرداختی اتفاق افتد، وصول بدهی کاملاً پیچیده، هزینه‌بر و در برخی موارد غیرممکن خواهد بود. مضافاً اینکه فعالیت‌های صادراتی علاوه بر مواجهه بودن با ریسک‌ها و خطرات بازرگانی با ریسک‌ها و خطرات غیربازرگانی (سیاسی - اقتصادی) نیز

مواجه می‌باشند. ابداع و توسعه انواع بیمه‌های بازرگانی توانست مقدار زیادی از خطرات و ریسک‌های فعالیت‌های تجاری و صادراتی را تحت پوشش قرار دهد و از این طریق موجب گسترش و توسعه تجارت و صادرات گردید. با وجود این در فرآیند فعالیت‌های صادراتی خطرات فراوانی یافت می‌شوند که تحت پوشش بیمه‌های عادی قرار نمی‌گیرند. این خطرات عمدتاً خارج از مرزهای جغرافیایی صادرکننده‌ها اتفاق می‌افتند و موجب خسارت‌های سنگین و فاجعه‌آمیز می‌شوند.

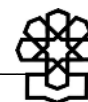
ضرورت وجود سازمان‌های ضمانت صادرات برای تحت پوشش قرار دادن خطرات غیربازرگانی که تحت پوشش شرکت‌های بیمه عادی قرار نمی‌گیرند، برای اولین بار در دهه ۱۹۲۰ در کشورهای توسعه‌یافته مطرح شد و این سازمان‌ها با هدف رشد و توسعه صادرات از طریق ارائه خدمات خود ایجاد شدند. مبانی نظری و تجربه سایر کشورها در این زمینه نشان می‌دهد سازمان‌های ضمانت صادرات با تأمین امنیت فعالیت‌های صادراتی از طریق پوشش خطرات سیاسی - اقتصادی، تسهیل تأمین مالی صادرات از طریق تضمین صادرکنندگان نزد نظام بانکی، اطلاع‌رسانی و شفاف‌سازی فعالیت‌های صادراتی، ایجاد اعتماد و اطمینان در صادرکنندگان برای دریافت بهای کالاهای صادراتی و مانند آنها نقش بسیار اساسی و تعیین‌کننده در رشد و توسعه صادرات داشته‌اند.

در ایران نیز بنا به دلایل متعدد در سال ۱۳۵۲ صندوق ضمانت صادرات ایران به‌عنوان سازمان متولی بیمه‌های صادراتی با هدف توسعه صادرات از طریق تأمین امنیت و تسهیل تأمین مالی فعالیت‌های صادراتی تأسیس شد.

در گزارش حاضر، ابتدا مروری اجمالی بر مبانی نظری بیمه‌های صادراتی خواهیم داشت. بخش دوم به بررسی و تحلیل مبانی نظری، علل شکل‌گیری، فرآیند قانونی شکل‌گیری صندوق ضمانت صادرات و ارزیابی عملکرد آن طی سال‌های ۱۳۵۲-۱۳۹۱ خواهد پرداخت. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری مطالب، پایان‌بخش گزارش خواهد بود.

۱. مبانی نظری بیمه‌های صادراتی

در امر صادرات همه دستگاه‌های اجرایی کشور به‌ویژه صنعت بیمه، باید به‌طور منظم و هماهنگ تلاش کنند. سرعت دادوستد مستلزم ابزارهای پیشرفته است. صنعت بیمه از جمله پدیده‌های جهانی است که در تجارت داخلی و خارجی نقش بسیار مهمی دارد. چرخه گردش کالا در عرصه تجارت جهانی در چارچوب معاملات تجاری انجام می‌گیرد. در این چرخه باید وجه کالای فروش رفته سریعاً دریافت و اسناد مالکیت به خریدار منتقل شود و در نهایت خریدار سریعاً به کالا دسترسی



یابد. گشایش اعتبار اسنادی و سیستم حمل و نقل کالا، تولید و مصرف را به هم پیوند می‌دهد. شرکت‌ها و مؤسساتی که به صدور گواهی بازرسی، گواهی بهداشت، گواهی استاندارد و غیره اقدام می‌کنند، حلقه‌های دیگر این زنجیره را در تجارت جهانی تشکیل می‌دهند^۱ و شرکت‌های بیمه نیز در این میان نقش بسزایی به‌عهده دارند.

برای اینکه کالای فروش رفته به دست خریدار برسد لازم است که محصول بیمه شود. در دنیای تجارت رابطه نزدیکی بین بیمه و تجارت بین‌الملل وجود دارد. بیمه‌گران در کنار خریدار و فروشنده و در همه مراحل چرخه تجارت نقش خود را ایفا می‌کنند. نقش بیمه‌ها در تأمین پوشش‌های لازم برای جبران خسارت‌های ناشی از جابجایی کالا، حمل و نقل، اخذ تسهیلات و خدمات بانکی، بازرسی کالا و غیره درخور توجه است.^۲

با توجه به رقابت شدید در بازارهای بین‌المللی صادرات کالاها و خدمات، واردکنندگان بیش از پیش تقاضای تسهیلات بیشتری از صادرکنندگان می‌کنند. چنانچه صادرکنندگان بتوانند شرایط اعتباری بهتری به خریداران پیشنهاد کنند امکان صادرات افزایش می‌یابد. صادرات بر مبنای شرایط پرداخت نسبه یا اعتباری دارای ریسک عدم پرداخت و ریسک تأخیر در پرداخت است. از طرف دیگر برآورد قابلیت اعتباری خریدار خارجی و پیش‌بینی وقوع حوادث سیاسی در کشور خریدار به سهولت امکانپذیر نیست. تحت چنین شرایطی وظیفه شرکت‌های بیمه صادرات و ضمانت‌نامه صادرات این است که ریسک‌های تجاری و سیاسی اعتباردهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند و زیان‌های احتمالی آنها را جبران کنند.^۳ به همین دلیل مؤسسات و واسطه‌های مالی از جمله بیمه، بانک و صندوق‌های مالی و بیمه‌ای ابزارها و بیمه‌نامه‌هایی را طراحی می‌کنند تا با ایجاد اطمینان بیشتر برای صادرکنندگان راه صادرات غیرنفتی را در کشور هموار کنند.

برطبق ماده (۹۶) قانون برنامه سوم به دولت اجازه داده شد تا ضوابط مالی، اداری و استخدامی خاصی برای صنعت بیمه و رقابتی کردن آن با همکاری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و مجمع عمومی شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران تهیه، تصویب و اجرا شود. برطبق بند «ه» ماده (۱۱۳) قانون برنامه سوم برای تحقق جهش صادراتی تأسیس صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات در اولویت قرار دارد. برطبق بند «ج» ماده (۱۱۶) دولت برای حضور فعال و شرکت در بازارهای جهانی و صادرات خدمات فنی و مهندسی، تسهیلاتی از قبیل فراهم کردن زمینه صدور ضمانت‌نامه بانکی با حداقل سپرده‌گذاری، ارائه خدمات بیمه‌ای و بانکی با حداقل هزینه و کارمزد و ایجاد نظام اعطای

۱. بررسی بازرگانی، ص ۴۷.

۲. همان، ص ۴۸.

۳. عابدینی‌راد، ص ۸۴.

اعتبار صادراتی به طرح‌های عمرانی به‌صورت اعتبار خریدار و فروشنده در نظر گرفته است. در تبصره «۲۹» بودجه سال ۱۳۸۰ در جهت مشارکت دولت در تأمین مالی اعتبارات صادراتی و جهش صادراتی مبلغ ۵۷/۷ میلیارد تومان بابت تکمیل و افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران منظور شد.

براساس اهداف برنامه پنجم توسعه، پوشش ۱۰ درصدی از صادرات غیرنفتی برای صندوق ضمانت صادرات ایران در نظر گرفته شد و مقرر شده است صندوق در سال اول برنامه پنجم توسعه با نرخ ۵ درصد پوشش فعالیت خود را آغاز کرده و هر سال یک درصد سهم خود را افزایش دهد تا در سال پایانی برنامه، به نرخ ۱۰ درصدی متوسط جهانی برسد که البته این امر در سال اول برنامه پنجم توسعه محقق شد و پوشش از صادرات حدود ۷ درصد بوده است.^۱

یکی از سیاست‌های تشویق صادرات، طراحی بیمه صادرات است که معمولاً در دنیا با کمک بانک صادرات تأمین اعتبار می‌شود، به‌طوری که تمام یا بخشی از زیان ناشی از معاملات صادراتی تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد. با اجرای این طرح خدمات بیمه‌ای به‌شرح زیر عرضه می‌شود:

الف) بیمه عمومی صادرات: برای جبران خسارت ناشی از خطرهای سیاسی و تجاری در تجارت طراحی شده است. این نوع بیمه‌نامه ۹۰ درصد از خسارت‌های ناشی از عوامل سیاسی، جنگ و کودتا در کشور طرف معامله و ۶۰ درصد زیان‌های ناشی از عوامل تجاری را تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌دهد.

ب) بیمه مالی صادرات: این بیمه برای تضمین بازپرداخت مطالبات صادرکنندگان طراحی شده است. معمولاً بانک‌ها و بانک مرکزی تأمین اعتبار این بیمه‌نامه‌ها را به‌عهده می‌گیرند.

ج) بیمه سرمایه‌گذاری خارجی: این بیمه برای ایجاد امنیت سرمایه‌گذاری در خارج از کشور طراحی شده است. این بیمه درخصوص سرمایه‌گذاری‌های خارجی، حمل‌ونقل و اعتبارات صادر می‌شود.^۲

به‌طور کلی ریسک‌هایی که فعالیت‌های صادراتی را تهدید می‌نمایند به دو دسته ریسک‌های سیاسی و بازرگانی تقسیم‌بندی می‌شوند. ابداع و توسعه انواع بیمه‌های بازرگانی توانست مقدار زیاد از ریسک‌های بازرگانی را تحت پوشش قرار دهد و از این طریق به فعالیت‌های تجاری و صادراتی رونق و توسعه بخشد، اما نکته قابل توجه این است که شرکت‌های بیمه بازرگانی ریسک‌های غیربازرگانی را تحت پوشش قرار نمی‌دهند و این ریسک‌ها در فعالیت‌های صادراتی به‌وفور وجود دارد.

به‌عبارت دیگر ناتوانی مالی در پرداخت ممکن است ماهیت بازرگانی یا سیاسی داشته باشد.

1. www. Shatanews.ir.

۲. سیمای البرز، ص ۸.



اگر زیان به بار آمده ناشی از ناتوانی مالی واردکننده در پرداخت تعهدات وی طبق قرارداد به علت اعسار یا ورشکستگی باشد، ریسک ماهیت بازرگانی خواهد داشت. اگر بروز وقایعی در کشور واردکننده موجب ناتوانی مالی وی در ایفای تعهدات قراردادی او بشود، ریسک ماهیت سیاسی خواهد داشت. این وقایع شامل مواردی مانند جنگ داخلی و یا فقدان ارز به علت تغییر سیاست‌های دولت کشور واردکننده است. از آنجا که عملاً برخی از مؤسسات بین ریسک‌های بازرگانی و ریسک‌های سیاسی تفاوت قائل می‌شوند، بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های جداگانه برای هر گروه از ریسک‌ها صادر می‌کنند. با این همه، این موضوع نیز صحت دارد که این دو گروه از ریسک‌ها تا حدی به هم مربوط هستند. کما اینکه فعالیت‌های تجاری در یک کشور بر اوضاع مالی و اقتصادی تک‌تک بنگاه‌های اقتصادی آن کشور تأثیر گذاشته و متعاقباً بر ریسک اعتبارات اهدایی به این بنگاه‌ها نیز مؤثر بوده است.^۱

بنابراین فلسفه وجود و تأسیس سازمان‌های ضمانت صادرات رشد و توسعه فعالیت‌های صادراتی از طریق پوشش قرار دادن ریسک‌های غیربازرگانی می‌باشد. علاوه بر این سازمان‌های مذکور از طریق تضمین صادرکنندگان نزد بانک‌ها فرآیند استفاده از تسهیلات اعتباری را برای فعالیت‌های صادراتی بسیار آسان نموده و از این بابت نیز موجب رشد و توسعه فعالیت‌های صادراتی می‌گردند.

تشکیلات سازمان‌های بیمه صادراتی عمدتاً دولتی می‌باشند و در فرآیند عملیاتی خود همانند بیمه‌های بازرگانی از اصول و مبانی نظیر، اصل سهم شدن در خطر، اصل نفع بیمه‌پذیر و ... را مدنظر قرار می‌دهند و برای پوشش هزینه‌های خود حق بیمه یا حق تضمین و مواردی از این قبیل دریافت می‌کنند. به علاوه کشورها را از نظر سطح و میزان ریسک دسته‌بندی می‌نمایند که این دسته‌بندی در تعیین حق بیمه یا حق تضمین بسیار تعیین‌کننده می‌باشد.

بنابراین می‌توان گفت سازمان‌های ضمانت صادرات با ارائه انواع و اقسام خدمات قبل و بعد از صدور، امنیت فعالیت‌های صادراتی را فراهم نموده و فرآیند تأمین مالی این فعالیت‌ها را نیز تسهیل می‌کنند.^۲

۱. فرهاد خرمی، ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات (برای حمایت از صادرات)، پژوهشنامه بیمه، شماره ۵۳، بهار ۱۳۷۸.

۲. فصل اول و سوم طرح تحقیقاتی «نقش مدیریت ریسک در استمرار و توسعه صادرات غیرنفتی»، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

۲. مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی^۱

در سال‌های اخیر دولت‌ها در سرتاسر جهان به اهمیت نقش بیمه اعتباری در توسعه صادرات، افزایش سرمایه‌گذاری و کنترل ریسک‌ها پی برده‌اند و استراتژی دولت‌ها در اکثر کشورها، حمایت هر چه بیشتر از مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی بوده است.

اتحادیه برن به‌عنوان معتبرترین مؤسسه اعتبار صادراتی در جهان با هدف قبولاندن اصول صحیح بیمه اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری خارجی در سال ۱۹۳۴ تأسیس شد. این اتحادیه زمینه لازم جهت تبادل اطلاعات و تجربیات فنی بین ۵۱ عضو خود که همگی شرکت‌های بیمه اعتبار صادراتی - سرمایه‌گذاری از ۴۲ کشور جهان می‌باشند، را فراهم می‌آورد. یک شرکت بیمه اعتبار صادراتی برای اینکه به عضویت دائم این اتحادیه درآید باید شرایط لازم را احراز نموده و برای مدتی در قالب کلویی موسوم به «کلوپ پراگ» در اجلاس‌های ۶ ماهیانه این اتحادیه به‌عنوان ناظر شرکت کند.^۲

شایان ذکر است برخی از اعضای اتحادیه امان نظیر ایران^۳ عضو اتحادیه برن نیز می‌باشند. در ادامه به‌طور مختصر به اعضای اتحادیه امان که اتحادیه صندوق‌های ضمانت صادرات کشورهای اسلامی می‌باشند، اشاره شده است.

۱-۲. اتحادیه امان (اتحادیه صندوق‌های ضمانت صادرات کشورهای اسلامی)^۴

اتحادیه امان در سال ۲۰۰۹ به ابتکار «مؤسسه اسلامی بیمه اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری» (ICIEC) وابسته به سازمان همکاری‌های اسلامی و «مؤسسه تضمین اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری اعراب» (Dhaman)، با هدف توسعه پوشش ریسک‌های تجاری و سیاسی در کشورهای اسلامی تشکیل گردید. اعضای اولیه این اتحادیه شامل شانزده صندوق ضمانت صادرات کشورهای اسلامی می‌باشند و صندوق ضمانت صادرات ایران نیز به‌عنوان یکی از اعضای مؤسس، کرسی هیئت مدیره اتحادیه را در اختیار دارد. با توجه به اهداف اتحادیه امان، این اتحادیه می‌تواند در آینده به یکی از ارکان مهم کاهش ریسک‌های تجارت خارجی در سطح کشورهای اسلامی بدل گردد و صندوق ضمانت صادرات ایران نیز باید علاوه بر حفظ جایگاه جمهوری اسلامی ایران در این اتحادیه از خدمات مختلف آن بهره‌مند شود. این اتحادیه متشکل از

1. Export Credit Insurance Institutions (ECAs)

2. <http://www.egfi.org/index.aspx?siteid=1&pageid=158>

3. <http://www.berneunion.org>

4. AMAN Union



۱۷ عضو می‌باشد که ۲ عضو به صورت صندوق مشترک، ۱ عضو خصوصی، ۴ عضو به صورت ترکیب دولتی و خصوصی و ۱۰ عضو باقیمانده دولتی اداره می‌شوند، ۱۷ عضو فوق عبارتند از:

۱. Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit

(مؤسسه اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی) ICIEC عربستان سعودی - صندوق

مشترک

مؤسسه ICIEC به عنوان شاخه بیمه‌ای بانک توسعه اسلامی در سال ۱۹۹۴ تأسیس شد و از طریق ارائه پوشش‌های اعتبارات صادراتی و سرمایه‌گذاری، به گسترش صادرات میان کشورهای اسلامی و همچنین سرمایه‌گذاری اعضا در سایر کشورها کمک می‌نماید. مقر این مؤسسه در جده می‌باشد و این مؤسسه، به صورت صندوق مشترک^۱ اداره می‌شود و سهام‌داران این صندوق عبارتند از:

آلبانی، الجزایر، بحرین، بنگلادش، بنین، برونئی، بوركینافاسو، کامرون، چاد، ساحل عاج، جیبوتی، مصر، گابن، گامبیا، گینه، اندونزی، ایران، اردن، قزاقستان، کویت، لبنان، لیبی، مالزی، مالی، موریتانی، مراکش، نیجر، نیجریه، پاکستان، قطر، عربستان سعودی، سنگال، سودان، سوریه، تونس، ترکیه، اوگاندا، امارات متحده عربی، یمن.

۲. ضمان The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation

(DHAMAN) (مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری و اعتبارات صادراتی عربی) کویت - صندوق

مشترک

ضمان سازمانی منطقه‌ای، عربی با شخصیت حقوقی مستقل است که کشورهای عربی و تعدادی از مؤسسات عربی و بین‌المللی در آن عضویت دارند. این مؤسسه در سال ۱۹۷۴، طبق قراردادی چندجانبه، با امضای کلیه کشورهای عربی و سپرده‌گذاری در وزارت امور خارجه کویت پایه‌گذاری شد. ضمان با دفتر مرکزی کویت و دفتر منطقه‌ای ریاض، فعالیت خود را در نیمه سال ۱۹۷۵ آغاز کرد. نام اولیه این مؤسسه «تضمین سرمایه‌گذاری بین اعراب» (Inter-Arab Investment Guarantee Corporation) (IAIGC) بود.

اهداف این مؤسسه در کل بهبود سرمایه‌گذاری در کشورهای عربی و تشویق صادرات کشورهای عربی به کشورهای مختلف دنیا می‌باشد.

طبق قرارداد تأسیس، دو هدف کلیدی مؤسسه ضمان عبارتند از:

- ارائه پوشش بیمه‌ای در برابر ریسک‌های سیاسی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی و عربی در پروژه‌های توسعه‌ای کشورهای عربی. ضمان همچنین اعتبارات صادراتی برای صادرات از

کشورهای عربی به کشورهای عربی دیگر و نیز کشورهای عربی به سایر نقاط جهان را در برابر ریسک‌های تجاری و غیرتجاری بیمه می‌کند.

- افزایش آگاهی درخصوص سرمایه‌گذاری در کشورهای عربی، از طریق انجام فعالیت‌های مکمل و خدمات فرعی، با هدف بهبود محیط کسب‌وکار و محیط سرمایه‌گذاری؛ شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری موجود و توسعه سرمایه‌انسانی در کشورهای عربی. سهام‌داران مؤسسه ضمان عبارتند از:

الجزایر، بحرین، جیبوتی، مصر، عراق، اردن، کویت، لبنان، لیبی، موریتانی، مراکش، عمان، فلسطین، قطر، عربستان سعودی، سودان، سوریه، تونس، امارات متحده عربی، یمن.

۳. Turk Exim bank اگزیم بانک ترکیه - دولتی

اگزیم بانک ترکیه در سال ۱۹۹۰ تأسیس گردید و تا سال ۱۹۹۱ از طریق اجرای برنامه‌های مختلف اعتباری، ضمانت و بیمه همانند سال‌های گذشته فعالیت خود به روند حمایت از صادرات ادامه می‌داد، اما از سال ۱۹۹۲ دوره تحول فعالیت‌ها و انتقال سطح عملیات این بانک آغاز گردید.

جهش اصلی فعالیت این بانک با حمایت شدید دولت به واسطه حضور در بازارهای کشورهای تازه استقلال‌یافته آغاز گردید. این بانک چشم‌انداز و گستره برنامه‌های خود را از طریق تسهیلات جدید و ابتکاری گسترده نمود و سهم خود را در رشد کلی صادرات افزایش داد.

این بانک با سرمایه‌ای معادل ۵۷۵۲ میلیون دلار در پایان سال ۲۰۱۱ نقش ویژه‌ای در سیستم بانکی کشور ترکیه به ارمغان آورده است و از طریق دادن اولویت و سیاست‌های تشویقی به بخش‌های پیش‌تاز و مهم اقتصاد سعی در هدفدار نمودن و سمت‌دهی تولید کالاهای صادراتی این کشور دارد و به‌منظور حمایت از صادرات از طریق اجرای برنامه‌های مختلف اعتباری، ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌ها، در تلاش برای گسترش صادرات و نفوذ بیشتر به بازارهای جهانی به‌ویژه جمهوری‌های تازه استقلال‌یافته آسیای میانه و مرکزی بوده است.

- برخی از فعالیت‌های این بانک به این شرح است:

• اعتبارات پیش از حمل^۱

این اعتبار هر دو بخش کشاورزی و صنایع با هدف صادرات را از مراحل اولیه به‌وسیله در اختیار گذاردن نیازهای مالی کوتاه‌مدت آنها دربر گرفته و به آنها خدمت می‌دهد.

• تسهیلات اعتبار تنزیل مجدد اعتبار کوتاه‌مدت و اعتبار ارزی کوتاه‌مدت

○ اعتبار خریدار



این اعتبارات که به خریداران خارجی پرداخت می‌شود بخش زیادی از فعالیت اگزیم بانک ترکیه را تشکیل می‌دهد. برخی از کشورهای دریافت‌کننده این اعتبار شامل روسیه، تونس، سوریه، مجارستان، بلغارستان، رومانی، الجزایر، بوسنی هرزگوین، مولداوی، پاکستان و ۸ کشور آسیای میانه است که طی سال ۱۹۹۸ رقمی بالغ بر ۱ میلیارد و ۸۲۴ میلیون دلار از این نوع اعتبارات دریافت کرده‌اند.

○ نمایندگی صندوق تأمین مالی بلندمدت تجاری E.F.S

اگزیم بانک ترکیه به‌عنوان نماینده صندوق تأمین مالی بلندمدت تجاری^۱ بانک توسعه اسلامی^۲ فعالیت گسترده‌ای را با این صندوق انجام می‌دهد و تنها تا سال ۱۹۹۳ بالغ بر ۱۲۰ میلیون دلار اعتبار برای صادرات به کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی اختصاص داده و ۲۷ میلیون دلار در این سال اعتبار از سوی بانک توسعه اسلامی دریافت کرده است. این بانک طی توافقنامه سال ۱۹۹۸ به‌عنوان نماینده واسطه برای طرح تأمین مالی صادرات بانک توسعه اسلامی عمل می‌نماید و براساس توافق مذکور تا سقف ۲۹ میلیون دلار از طرف بانک توسعه اسلامی به‌عنوان اعتبار خریدار به واردکنندگان از کشور ترکیه و همچنین ۲۰ میلیون دلار برای صادرکنندگان ترکیه اعتبار اختصاص یافت.

○ در سال ۲۰۱۲ کل صادرات کشور ترکیه حدود ۱۵۴۲۰۰ میلیون دلار بوده که از این میزان حدود ۶۹۲۳ میلیون دلار را اگزیم بانک ترکیه پوشش داده است. به‌عبارت دیگر درصد پوشش صادرات کشور فوق توسط اگزیم بانک ترکیه حدود ۴/۴۹ درصد بوده است.

○ براساس برنامه‌های بیمه تحت برنامه «بیمه کوتاه‌مدت اعتبارات صادراتی» تمام حمل‌های صورت گرفته به‌وسیله صادرکننده در طول یک‌سال، با مهلت پرداخت ۳۶۰ روزه در اجرای سیاست مقابله با ریسک‌های سیاسی و بازرگانی، بیمه می‌شوند. در راستای این برنامه مجموع ۹۰۰ میلیون دلار شامل بیمه، ضمانت و اعتبار از طریق بانک‌های تجاری به‌منظور تأمین مالی صادرات به جمهوری‌های مشترک‌المنافع و جمهوری‌های آسیای غربی برای تأمین مالی ساخت جدید این کشورها فراهم آمده است.

○ قرارداد ۱۲۵ میلیون دلاری اگزیم بانک ترکیه با بانک ملی ازبکستان در رابطه با کالاهای صادره به ازبکستان.

○ اعتبار ۷۵ میلیون دلاری در ارتباط با صادرات و تأمین مالی پروژه با بانک ملی قرقیزستان در جولای ۱۹۹۲.

1. E.F.S

2. Islamic Development Bank

○ موافقتنامه اعتباری ۷۵ میلیون دلاری در ارتباط با صدور کالا و تأمین مالی پروژه به وسیله اگزیم بانک ترکیه و بانک ترکمن.

اگزیم بانک ترکیه و عالم (ALEM) بانک قزاقستان قرارداد اعتباری در ارتباط با صادرات کالا به ارزش ۳۵ میلیون دلار و یک اعتبار ۱۶۵ میلیون دلاری در ارتباط با تأمین مالی پروژه و سرمایه‌گذاری در قزاقستان به امضا رساند.

○ موافقتنامه اعتبار ۲۵۰ میلیون دلاری به آذربایجان و همچنین اعتبار ۵۰ میلیون دلاری به گرجستان از دیگر فعالیت‌های این بانک است و به منظور مقابله با ریسک‌های سیاسی و بازرگانی این بانک برنامه ویژه بیمه اعتبارات صادراتی را برای صادرات کالاهای سرمایه‌ای و همچنین خدمات ساختمانی پیمانکاران ترک در خارج از کشور با سررسید حداکثر پنج سال، ایجاد می‌نماید.

منابع این بانک از طریق بانک‌های بازرگانی ترک، بازار پول بین‌المللی و بانک‌های خارجی و انتشار اوراق در بازارهای پولی بین‌المللی حاصل می‌گردد.

۴. CAGEX الجزایر - دولتی^۱

۵. ECGE مصر - دولتی

۶. ASEI اندونزی - دولتی

۷. EGFI ایران - دولتی

۸. ECIE امارات متحده عربی - دولتی

۹. Shiekan سنگال - دولتی

۱۰. Malaysia Eximbank مالزی - دولتی

۱۱. ECG عمان - دولتی

۱۲. SEP عربستان سعودی - دولتی

۱۳. LCI لبنان - خصوصی^۲

۱۴. JLGC اردن - ترکیب دولتی و خصوصی^۳

۱۵. SONAC سنگال - ترکیب دولتی و خصوصی

۱۶. NAIFE and Shiekan سودان - ترکیب دولتی و خصوصی

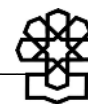
۱۷. COTUNACE تونس - ترکیب دولتی و خصوصی.

براساس گزارشات سالیانه منتشر شده توسط اتحادیه امان بیشترین سرمایه متعلق به اگزیم

1. Government owned

2. private

3. Mixed public/private shareholders



بانک ترکیه (۵۷۵۲ میلیون دلار) و کمترین سرمایه مربوط به ECGE مصر (۱۷ میلیون دلار) می‌باشد که در جدول ۱ میزان سرمایه ۱۷ عضو فوق نشان داده شده است. همچنین مجموع سرمایه‌های ۱۷ عضو فوق در سال ۲۰۱۱ بالغ بر ۱۷۴۳۴ میلیون دلار بوده است. میزان سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران^۱ (۱۱۷۲ میلیون دلار) بوده که از نظر میزان سرمایه در سال ۲۰۱۱ رتبه پنجم را به خود اختصاص داده است.

جدول ۱. میزان سرمایه ۱۷ عضو اتحادیه برن در سال ۲۰۱۱

(میلیون دلار)

ردیف	نام صندوق / شرکت	میزان سرمایه
۱	ترکیه Turk Eximbank	۵۷۵۲
۲	مستقر در عربستان سعودی ICIEC	۲۶۲۹
۳	مالزی Malaysia Eximbank	۱۶۸۵
۴	کویت DHAMAN	۱۴۴۰
۵	ایران EGFI	۱۱۷۲
۶	لبنان LCI	۱۰۱۶
۷	اندونزی ASEI	۸۹۷
۸	الجزایر CAGEX	۷۸۴
۹	عربستان سعودی SEP	۷۱۷
۱۰	تونس COTUNACE	۵۰۹
۱۱	عمان ECGA	۲۵۹
۱۲	امارات متحده عربی ECIE	۲۵۵
۱۳	اردن JLGC	۱۶۴
۱۴	سودان NAIFE and Shiekan	۹۰
۱۵	سنگال Shiekan	۲۵
۱۶	سنگال SONAC	۲۳
۱۷	مصر ECGE	۱۷
	مجموع	۱۷۴۳۴

Source: www.amanunion.net.

شایان ذکر است با توجه به اینکه ریسک صادراتی تمامی کشورها یکسان نیست، نمی‌توان صرفاً با در نظر گرفتن حجم سرمایه صندوق‌های فوق در حال حاضر راجع به میزان سرمایه لازم برای هر صندوق اظهار نظر کرد، چرا که متغیرهای متعددی از قبیل میزان ریسک کشور مورد بررسی و میزان تعهدات صندوق فوق، نحوه مالکیت صندوق اعم از دولتی یا خصوصی و در

1. Export Guarantee Fund Of Iran (EGFI)

تعیین میزان سرمایه بهینه برای هر صندوق مؤثر می‌باشند. در ادامه برای بررسی میزان سرمایه مورد نیاز برای صندوق ضمانت صادرات ایران به دو شاخص اشاره شده است که عبارتند از:

۱. **ضریب پوشش صادرات صندوق:** این نسبت عبارت است از حاصل تقسیم مجموع تعهدات ایجاد شده طی سال مورد گزارش بر مجموع صادرات غیرنفتی کشور (بدون احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی) در همان سال و بیانگر آن است که چه میزان از صادرات کشور توسط صندوق پوشش داده شده است. این شاخص برای سال ۱۳۹۱، حدود ۴/۴ درصد است. علت اینکه ضریب پوشش صادرات صندوق بدون احتساب میعانات در نظر گرفته شده این است که براساس ماده (۵) اساسنامه صندوق ضمانت صادرات ایران، موضوع فعالیت این صندوق عبارت است از تضمین سرمایه‌گذاری‌ها و ضمانت مطالبات صادرکنندگان کالاها و خدمات، از خریداران خارج از کشور در قبال خطرات حاصل از عواملی که به‌طور معمول شرکت‌های بیمه تجاری آنها را بیمه نمی‌کنند و عرف کار صندوق با توجه به سرمایه محدودش، ضمانت صادرات محصولاتی بجز میعانات گازی و محصولات پتروشیمی بوده است. البته در جدول ۲ ارقام مربوط به سه حالت فوق در قالب سه سناریو بررسی و محاسبه شده است:

الف) ضریب پوشش با احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی،^۱

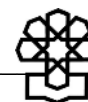
ب) ضریب پوشش بدون احتساب میعانات گازی،^۲

ج) ضریب پوشش بدون احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی.^۳

۱. این نسبت عبارت است از حاصل تقسیم مجموع تعهدات ایجاد شده طی سال مورد گزارش بر مجموع صادرات غیرنفتی کشور (با احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی) در همان سال و بیانگر آن است که چه میزان از صادرات کشور با احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی توسط صندوق پوشش داده شده است.

۲. این نسبت عبارت است از حاصل تقسیم مجموع تعهدات ایجاد شده طی سال مورد گزارش بر مجموع صادرات غیرنفتی کشور (بدون احتساب میعانات گازی) در همان سال و بیانگر آن است که چه میزان از صادرات کشور بدون احتساب میعانات گازی توسط صندوق پوشش داده شده است.

۳. این نسبت عبارت است از حاصل تقسیم مجموع تعهدات ایجاد شده طی سال مورد گزارش بر مجموع صادرات غیرنفتی کشور (بدون احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی) در همان سال و بیانگر آن است که چه میزان از صادرات کشور بدون احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی توسط صندوق پوشش داده شده است.



جدول ۲. حجم پوشش‌های صادره توسط صندوق ضمانت صادرات ایران طی سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۹۱ (میلیون دلار)

عنوان	۱۳۸۶	۱۳۸۷	۱۳۸۸	۱۳۸۹	۱۳۹۰	۱۳۹۱
بیمه‌نامه کوتاه‌مدت	۸۲/۶	۱۸۶/۹	۲۱۵۶/۲	۱۳۰/۸	۱۴۷/۸	۱۰۴/۵
بیمه‌نامه میان و بلندمدت و سرمایه‌گذاری	۹۲/۸	۵۰۷/۵	۶۹۱/۱	۴۲۹/۶	۴۷۵/۷	۵۳۰/۳
ضمانتنامه اعتباری و بانکی (صدور و تمدید)	۲۰۶/۵	۱۹۷/۳	۴۳۸/۰	۴۹۳/۹	۶۹۰/۱	۸۰۱/۴
جمع کل پوشش‌های صندوق ضمانت صادرات	۳۸۱/۹	۸۹۱/۷	۳،۲۸۵	۱،۰۵۴	۱،۳۱۴	۱،۴۳۶
صادرات غیرنفتی با احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی	۱۵۳۱۲	۱۸۳۳۳	۲۱۸۹۱	۳۳۹۲۸	۴۳۹۷۵	۴۱۳۳۴
صادرات غیرنفتی بدون احتساب میعانات گازی	۱۵،۳۶۲	۱۸،۱۴۶	۲۱،۸۹۲	۲۶،۳۲۷	۳۳،۸۱۸	۳۲،۴۵۴
صادرات غیرنفتی بدون احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی	۹،۱۸۰	۱۰،۴۴۸	۱۴،۴۷۳	۱۶،۸۹۹	۱۸،۷۷۶	۲۲،۳۸۲
ضریب پوشش با احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی (درصد)	۲/۵	۴/۹	۱۵	۳/۱	۳	۳/۵
ضریب پوشش بدون احتساب میعانات گازی (درصد)	۲/۵	۴/۹	۱۵	۴	۳/۹	۴/۴
ضریب پوشش بدون احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی (درصد)	۴/۲	۸/۵	۲۲/۷	۶/۲	۷	۶/۴

مآخذ:

- گزارش فعالیت هیئت‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران به مجمع عمومی صاحبان سهام برای سال‌های منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۳۸۸، ۱۳۸۹، ۱۳۹۰ و پیش‌نهایی سال ۱۳۹۱.
- آمار دریافت شده از گمرک جمهوری اسلامی ایران طی سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱.

۲. **شاخص کفایت سرمایه صندوق:** این شاخص نسبت سرمایه صندوق به مجموع تعهدات سررسید نشده می‌باشد و بیانگر میزان درصد پوشش تعهدات توسط سرمایه صندوق می‌باشد. البته براساس رابطه‌ای دیگر، شاخص فوق حاصل تقسیم جمع حقوق صاحبان سهام بر مجموع تعهدات سررسید نشده می‌باشد. در هر صورت براساس ارقام جدول ۳ میزان کفایت سرمایه از سال ۱۳۸۶ تاکنون با روندی نزولی همراه بوده است.

جدول ۳. شاخص کفایت سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران طی سال‌های ۱۳۸۶-۱۳۹۱

(میلیون ریال)

عنوان	۱۳۸۶	۱۳۸۷	۱۳۸۸	۱۳۸۹	۱۳۹۰	۱۳۹۱
سرمایه پرداختی به صندوق ضمانت صادرات	۹۸۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰
جمع حقوق صاحبان سهام	۱,۳۱۹,۱۶۷	۱,۵۰۷,۰۴۷	۱,۹۷۸,۳۰۴	۲,۱۱۸,۵۸۲	۲,۶۳۸,۹۳۷	-۶۱۱,۴۲۹
تعهدات سررسید نشده	۷,۹۴۹,۱۴۱	۱۰,۱۲۲,۶۹۵	۱۸,۰۰۷,۲۷۰	۲۰,۲۶۷,۶۴۸	۲۴,۸۲۰,۵۱۱	۲۷,۶۳۳,۴۲۱
کفایت سرمایه (سرمایه پرداختی به صندوق ضمانت صادرات / تعهدات سررسید نشده) (درصد)	۱۲/۳	۱۱/۹	۶/۷	۵/۹	۴/۸	۴/۳
کفایت سرمایه (جمع حقوق صاحبان سهام / تعهدات سررسید نشده) (درصد)	۱۶/۶	۱۴/۹	۱۱/۰	۱۰/۵	۱۰/۶	-۲/۲

مآخذ:

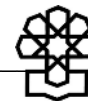
- گزارش فعالیت هیئت‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران به مجمع عمومی صاحبان سهام برای سال‌های منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۳۸۹، ۱۳۸۰، ۱۳۹۰ و پیش‌نهایی سال ۱۳۹۱.
- آمار دریافت شده از صندوق ضمانت صادرات ایران با شماره نامه ۱۵۰۷/۶۶/۱۴-۸۲ مورخ ۱۳۹۲/۰۲/۲۱.

شایان ذکر است براساس بند «۱۳» قانون بودجه سال ۱۳۹۲ معادل ریالی مبلغ دویست میلیون (۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰) دلار از سپرده حساب ذخیره ارزی نزد صندوق ضمانت صادرات به‌عنوان افزایش سرمایه دولت به این صندوق اختصاص یافته که تا حدود زیادی می‌تواند در جهت پوشش صادرات غیرنفتی و عمل به تعهداتی که صندوق ضمانت صادرات ایران صادر کرده، مفید و مؤثر باشد.

۲-۲. صندوق ضمانت صادرات چین^۱

براساس آمار اداره گمرک چین، مجموع صادرات و واردات چین طی دوماه نخست سال جاری به ۵۳۳/۰۳ میلیارد دلار آمریکا رسیده که همراه با کسری تجاری حدود ۴/۲۵ میلیارد دلار بوده است. بیشترین کسری تجاری در طی این دوره، با ۳۱/۴۹ میلیارد دلار مربوط به ۵۵ فوریه بود که بالاترین کسری ماهیانه طی دهه اخیر بوده است.

برای حل این مشکل، هیئت دولت چین درحال برنامه‌ریزی سیاست‌های جدیدی برای حمایت از تجارت خارجی به‌منظور تثبیت صادرات می‌باشد. تثبیت سیاست اعمال تخفیفات در مالیات‌های صادراتی و افزایش تأمین مالی تجاری و بیمه اعتباری، جزء گزارش کاری مورد بررسی دولت در سال جاری است.



به اعتقاد مؤسسه تحقیقات وزارت بازرگانی چین، سیاست حمایت از تجارت خارجی بر تسهیل تأمین مالی شرکت‌ها و کاهش یا اعمال معافیت‌های مالیاتی متمرکز خواهد بود. تعرفه‌های صادرات و واردات، نسبتاً پیچیده بوده و در حال حاضر، تعدیل آنها دشوار است، به طوری که حتی در صورت مدنظر قرار دادن تعدیلات، حد و دامنه آن کم خواهد بود. بنابراین گسترش بیمه اعتبار صادراتی به موضوع اصلی سیاست حمایت از تجارت خارجی در این برهه از زمان بدل شده است.

از می ۲۰۰۹، اقداماتی جهت ایجاد تغییرات مثبت در روند نزولی فعالیت‌های صادراتی چین به عمل آمد و در راستای نیل به این هدف، هیئت دولت، ۶ اقدام سیاستی را برای تثبیت تقاضاهای صادراتی وضع نموده که تقویت بیمه اعتبار صادرات، به عنوان اولین اقدام آن محسوب می‌گردد. این سیاست، پس از گذشت حدود سه سال از اجرای آن، به شدت از سوی دولت‌های محلی و شرکت‌های تجاری خارجی تأیید شده است. به اعتقاد کارشناسان، حجم بیمه اعتبار صادراتی از سال ۲۰۰۹، توسعه یافته است. بنابراین، در مقایسه با حجم پوشش ۸۴ میلیارد دلاری بیمه اعتبار صادراتی در سال ۲۰۰۹، حجم پوشش در سال ۲۰۱۲ به طور قابل ملاحظه‌ای بیشتر از این رقم خواهد بود.

در سال‌های اخیر دولت‌ها در سرتاسر جهان به اهمیت نقش بیمه اعتباری در رونق صادرات، افزایش سرمایه‌گذاری و کنترل ریسک‌ها پی برده‌اند. به خصوص پس از سال ۲۰۰۹، سیاست دولت‌ها در اکثر کشورها، حمایت هر چه بیشتر از مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی بوده است. به عنوان مثال، آلمان به طور قابل ملاحظه‌ای بودجه مالی بیمه اعتبار صادراتی را افزایش داد. دولت ژاپن نیز، در راستای حمایت از صادرکنندگان ژاپنی، ۱۶ میلیارد دلار دیگر جهت بیمه فعالیت‌های صادراتی تخصیص داده است.

بیمه اعتبار صادراتی چین نیز به سرعت توسعه یافته است. در سال ۲۰۱۱، حجم پوشش بیمه اعتبار صادراتی به رقم ۲۱۶/۲۴ میلیارد دلار رسید که معادل ۲۳/۶ درصد صادرات چین (بدون احتساب صادرات مجدد) و ۱۱/۴ درصد از کل صادرات چین (با احتساب صادرات مجدد) در همین دوره بوده که بسیار بیشتر از میانگین بین‌المللی است. در این سال، حجم پوشش اعتبارات میان و بلندمدت با رشد ۱۱/۶ درصدی، به رقم ۱۰/۷۶ میلیارد دلار رسید.

طی این مدت، حجم پوشش و کفایت عملیاتی صندوق ضمانت صادرات چین ساینشور^۱ افزایش یافته است. جهت غلبه بر تنش‌های شدید تجاری، «ساینشور» نقش مثبتی در کمک به شرکت‌های چینی، از طریق کاهش ریسک ایفا می‌نماید. در سال ۲۰۱۱، «ساینشور» سازوکار مناسبی برای پرداخت به موقع خسارات ایجاد نمود.

صندوق ضمانت صادرات چین (ساینشور)، علاوه بر کمک به شرکت‌ها برای پوشش ریسک، نقش

سیاستگذاری مهمی در تسریع روند تغییر سیاست تجارت خارجی و صادرات بازی می‌کند. به‌عنوان مثال، این مؤسسه تضمین‌های خود برای شرکت‌های صادرکننده به بازارهای نوظهور را افزایش داده و به آنها جهت نفوذ بهینه در بازارهای بین‌المللی و یافتن بازارهایی در کشورهای در حال توسعه، کمک می‌کند. به‌طوری که در سال اخیر، علیرغم کاهش تجارت چین با بازارهای سنتی در آمریکا و اروپا، تجارت با بازارهای نوظهور از قبیل برزیل، روسیه و استرالیا افزایش یافت.

در سال ۲۰۱۱، «ساینشور» به‌منظور پیروی از الزامات کلی تعدیلات ساختاری صنعت تجارت خارجی چین، حمایت خود را از صادرات صنایع کلیدی چین با ارائه پوشش به ارزش ۱۷۲/۹۹ میلیارد دلار جهت ۸ صنعت کلیدی، از جمله محصولات الکترومکانیکی، وسائط نقلیه و لوازم یدکی اتومبیل، کشتی، فناوری‌های جدید و پیشرفته، نساجی، محصولات صنعتی سبک، محصولات کشاورزی و فرآورده‌های دارویی افزایش داده است؛ به‌طوری که ۸۰ درصد کل بیمه اعتبار صادرات مربوط به این صنایع می‌باشد. از سال ۲۰۰۹، ساینشور پوشش بیمه‌ای ویژه‌ای را جهت صنایع اتومبیل، کشتی و تجهیزات مجموعه‌ای (Whole-set equipment) ارائه نموده است.

صندوق ضمانت صادرات چین فعالیت خود را به‌عنوان یک شرکت کاملاً دولتی از دسامبر ۲۰۰۱ تحت نظر «کمسیون اداره و نظارت دارایی‌های دولتی» که متشکل از وزرای اقتصادی کابینه است آغاز نمود و مستقیماً به هیئت دولت چین پاسخگو است. دولت چین در ماه می ۲۰۱۱ جهت تقویت هرچه بیشتر این شرکت، ۳/۱ میلیارد دلار دیگر به‌عنوان سرمایه به این صندوق تزریق کرد.^۱

۳. بانک‌های تخصصی صادرات - واردات (اگزیم بانک‌ها)^۲

بانک‌های تخصصی صادرات - واردات عمدتاً بانک‌های توسعه‌ای هستند که به‌منظور اعطای تسهیلات جهت افزایش و بهبود تجارت خارجی متبوع خود به‌وجود می‌آیند. این بانک‌ها توسط دولت اداره می‌شوند و تمام سرمایه آنها دولتی است.

اولین بانک‌های تخصصی در زمینه صادرات و واردات اگزیم بانک‌ها هستند که اولین بار در سال ۱۹۳۴ در آمریکا تأسیس شد و هدف از تأسیس آن تأمین مالی و اعطای تسهیلات به‌منظور توسعه صادرات و واردات و مبادلات کالا و خدمات بوده است.

به‌طور کلی اگزیم بانک‌ها دو وظیفه کلی برعهده دارند:

الف) تأمین مالی صادرات و ارائه خدمات بانکی به صادرکنندگان.

۱. استراتژی توسعه صادرات چین در سال ۲۰۱۲، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات ایران، اردیبهشت ماه ۱۳۹۱.

2. Exim Banks (Export – import Bank)



ب) پوشش ریسک صادرکنندگان.

تفاوت اگزیم بانک با سایر بانکها را می‌توان به شرح زیر بیان کرد:

۱. به لحاظ اهمیت اقتصادی و سیاسی این نوع بانکها دولتی هستند و سرمایه آنها توسط دولت تأمین می‌شود.
۲. در کنار سایر بانکها تأمین مالی و پوشش صادرات را انجام می‌دهند.
۳. ابزار سیاست‌های دولت برای توسعه صادرات هستند. به عبارت دیگر دولت‌ها سیاست‌های تأمین مالی توسعه صادرات را از طریق این بانکها اعمال می‌کنند.
۴. اگزیم بانکها رقیب بانک‌های خصوصی و یا دولتی نیستند، بلکه مکمل آنها می‌باشند.
۵. مهمترین ابزار برای تقویت صادرکنندگان کشور در بازار رقابتی بین‌المللی، تأمین منابع مالی مناسب است.

صادرات یکی از فعالیت‌های اقتصادی است که رشد آن طی یک قرن اخیر وابسته به فعالیت‌های مالی بوده است. صادرات مترادف رقابت است. اعتبارات، پس از هزینه‌های تولید و کیفیت، جوهره این رقابت تلقی می‌شوند. اگزیم بانکها به عنوان ابزار تشویقی صادرات از طریق اعطای اعتبارات ارزان قیمت شروع به فعالیت کردند. در دوران پس از جنگ جهانی بازسازی اقتصادهای تخریب شده، نیروی محرک بیشتری را برای صادرات و آژانس‌ها و مؤسسه‌های اعتباری صادراتی ایجاد کرد، در حقیقت این مؤسسه‌ها به منظور تشویق صادرات و سرمایه‌گذاری ضروری به شمار می‌روند و در تأمین دائمی مالی میان مدت و بلندمدت کار کرده‌اند.

در کشورهای مختلف دنیا با توجه به بافت اقتصادی، توانایی و قابلیت‌ها و همچنین اهداف مقرر در ارتباط با توسعه صادرات از الگوهای متفاوتی استفاده می‌شود. در برخی از کشورها دولت تنها از سازوکار اگزیم بانکها در جهت تقویت صادرات کشور استفاده می‌کند. به طور کلی فعالیت عمده اگزیم بانکها عبارت است از ارائه وام و تسهیلات، ضمانت صادرات و بیمه که در آن منافع صادرکنندگان کشور متبوع لحاظ می‌شود، به خصوص زمانی که بازار دچار رکود و افت می‌شود و بخش خصوصی قادر به ارائه خدمات مزبور و جبران خسارت وارده نیست، همچنین پرداخت یارانه به صادرکنندگان به منظور مقابله با رقبای خارجی.

اگزیم بانکها با حمایت مالی از مشاغل صادراتی در نهایت موجب نفع و سودآوری کل اقتصاد می‌شوند. در برخی کشورهای دیگر به خصوص کشورهای اروپایی، ارگانی که به منظور متمرکز و بیشتر به عنوان اگزیم بانک به حمایت از بخش صادرات و در جهت اعمال سیاست‌های دولت پردازد، وجود نداشته و سیاست‌های دولت از طریق اهرم‌های بازار و مؤسسه‌های مالی اعمال می‌شود. به این ترتیب تأمین مالی بخش صادرات توسط بانک‌های تجاری انجام نشده و صادرات از

طریق شرکت‌هایی مانند هرمس آلمان، کوفاس فرانسه، ساچه ایتالیا، ECGD انگلستان در جهت اعمال سیاست حمایتی دولت بیمه می‌شوند. در کشورهای دیگر از جمله کشور ما از این دو سیستم به‌طور ترکیبی استفاده می‌شود. بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات دو نهادی هستند که به تقویت صادرات می‌پردازند. بانک منابع و اعتبارهای صادراتی را می‌پردازد و صندوق نیز وظیفه پوشش دادن ریسک و بیمه کردن صادرات را به‌عهده دارد. به این ترتیب که در واقع جای خالی یک اگزیم بانک منسجم و فعال و پویا در نظام اقتصادی ایران مشهود است.^۱

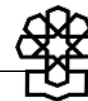
در ادامه به برخی از اگزیم بانک‌ها اشاره شده که آگاهی از نحوه فعالیت آنها در بهبود روش‌های تأمین و تخصیص منابع مالی جهت صادرات کشور و ارائه خدمات بیشتر به صادرکنندگان در شرایطی که افزایش صادرات غیرنفتی به‌عنوان یکی از هدف‌های اصلی برنامه‌های پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور قرار گرفته، می‌تواند مفید باشد.

۱-۳. اگزیم بانک ژاپن

اگزیم بانک ژاپن در سال ۱۹۵۰ به‌عنوان بانک صادرات ژاپن و تحت قانون مربوط به آن تأسیس گردید و تا سال ۱۹۵۲ تأمین مالی صادرکنندگان را به‌عهده داشت و از سال ۱۹۵۲ به‌صورت بانک صادرات - واردات ژاپن تغییر نام داد و با تأمین مالی واردات از طریق معرفی وام‌های سرمایه‌گذاری ماورای بحار^۲ فعالیتش را متنوع ساخت. در سال ۱۹۹۶ اگزیم بانک ژاپن به‌عنوان یک مؤسسه مالی دولتی با سرمایه‌ای معادل ۹۸۵/۵ میلیارد ین ژاپن (۹ میلیارد و ۲۶۷ میلیون دلار)^۳ با هدف هموار نمودن مبادلات اقتصادی ژاپن با سایر کشورهای خارجی از موفق‌ترین بانک‌های تخصصی صادرات - واردات به‌شمار می‌رفت. این بانک به شکل مؤسسه مالی دولتی که کل سرمایه آن توسط دولت پذیره‌نویسی شده است منابع داخلی خود را به ین ژاپن از طریق دفتر صندوق امانی دولت ژاپن، بیمه عمر و حساب ویژه مستمری سالانه و منابع ارزی خود را از حساب ویژه صندوق ارزی دولت ژاپن و از بازارهای سرمایه بین‌المللی از طریق نشر اوراق قرضه به ارزش اسمی ارز خارجی تأمین می‌کند. با این حال، بانک به‌عنوان یک مؤسسه مستقل، در اتخاذ سیاست‌های عملکردی و سایر فعالیت‌های خود از استقلال بسیار زیادی برخوردار است.

چارچوب عملکرد اگزیم بانک ژاپن برپایه تنوع در وام‌های پرداختی آن است. این وام‌ها عبارتند از:

۱. آناهیتا باقرزاده، آشنایی با اگزیم بانک و فعالیت آن، مجله اقتصادی، دوره دوم، سال اول، شماره یازدهم، شهریور ۱۳۸۱، ص ۶۱.
 ۲. ماورای بحار منظور عملیاتی است که خارج از چارچوب مرزهای بین‌المللی ژاپن صورت می‌گیرد.
 ۳. گزارش عملکرد اگزیم بانک ژاپن در سال ۱۹۹۸.



۱-۱-۳. وام‌های صادراتی که شامل اعتبارهای فروشنده و اعتبارهای خریدار می‌شود.

الف) اعتبار فروشنده

این اعتبارات به شرکت‌های ژاپنی که در زمینه صادرات کارخانه‌ها، تجهیزات و خدمات فنی فعالیت می‌کنند و همچنین به منظور پرداخت‌های معوق آنها تعلق می‌گیرد.

ب) اعتبار خریدار

این اعتبارات به واردکنندگان خارجی که در زمینه واردات کارخانه‌ها، تجهیزات و خدمات فنی ژاپن فعالیت می‌کنند تعلق می‌گیرد (هنگامی که وام‌دهی به این منظور باشد و در ضمن از طریق مؤسسات مالی واسطه در کشورهای خریدار صورت گیرد، به آن وام‌های بین‌بانکی می‌گویند).

۲-۱-۳. وام‌های وارداتی

الف) وام‌های وارداتی برای منابع طبیعی

این وام‌ها به شرکت‌های ژاپنی و برای توسعه و واردات منابع طبیعی و سایر اقلامی که برای اقتصاد ژاپن ضروری می‌باشد، تعلق می‌گیرد. به همین منظور نیز می‌توان به شرکت‌های خارجی جهت توسعه منابع طبیعی خود به منظور استفاده در صادرات ژاپن وام اعطا کرد. اعطای چنین وام‌هایی ملزم به تأمین کالاها و خدمات از ژاپن نیست.

ب) وام‌های وارداتی برای کالاهای تولیدی

این وام‌ها به شرکت‌های خارجی که در ژاپن فعالیت تولیدی دارند به منظور واردات مواد اولیه تعلق می‌گیرد. به همین منظور نیز، می‌توان اعتباراتی را به شرکت‌های خارجی جهت فروش، تولید و سرمایه‌گذاری مستقیم در زمینه کالاهای تولیدی صادراتی به ژاپن اختصاص داد.

۳-۱-۳. وام‌های سرمایه‌گذاری ماورای بحار و وام‌های پروژه‌های ماورای بحار

این وام‌ها به شرکت‌های ژاپنی که در زمینه فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و ایجاد و راه‌اندازی پروژه‌های خارج از ژاپن فعالیت می‌کنند تعلق می‌گیرد.

۴-۱-۳. وام‌های متحد^۱

این وام‌ها به مؤسسات خارجی دولتی، مؤسسات مالی خارجی (شامل بانک‌های توسعه چندجانبه)، شرکت‌ها و غیره تعلق می‌گیرد که در زمینه پروژه‌های دارای اولویت و برنامه‌های بازسازی اقتصادی در کشورهای در حال توسعه، مشغول فعالیت هستند.

۳-۱-۵. خرید اوراق قرضه عمومی

منظور، خرید اوراق منتشره توسط دولت‌های خارجی، مؤسسات دولتی خارجی و مؤسسات مالی و خارجی است تا به این وسیله میزان سرمایه خود را جهت واجد شرایط شدن برای دریافت وام‌های مستقیم متحد افزایش دهند.

۳-۱-۶. سرمایه‌گذاری‌ها

این سرمایه‌گذاری‌ها با مؤسساتی که در خارج از ژاپن فعالیت بازرگانی دارند یا با شرکت‌های ژاپنی که هدف عمده آنها سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی است که دارای تجارت ماورای بحار هستند، صورت می‌گیرد.

۳-۱-۷. ضمانت‌نامه‌ها

شرکت‌های ژاپنی می‌توانند برای وام‌گیری از سایر مؤسسات مالی و با اهدافی که برای وام‌دهی بانک توجیه‌پذیر باشد و نیز برای تضمین‌های آنها جهت وام‌گیری از شرکت‌های خارجی در زمینه سرمایه‌گذاری ماورای بحار، به‌طور مستقیم تقاضای صدور ضمانت‌نامه کنند.

۳-۲. اگزیم بانک آمریکا

بانک صادرات - واردات آمریکا در سال ۱۹۳۴ به‌عنوان بخشی از شرکت سهامی بانکی کلمبیا و به‌عنوان نماینده مستقل دولت در بُعد سیاسی و مالی، به‌منظور اعطای تسهیلات جهت افزایش و بهبود تجارت خارجه با سرمایه‌ای معادل یک میلیون دلار تأسیس گردید.

مدیرعامل این بانک توسط ریاست‌جمهوری انتخاب می‌گردد و اعضای هیئت‌مدیره نیز متشکل از مدیرعامل، معاون مدیرعامل و سه نفر عضو هیئت‌مدیره می‌باشند. کار نظارت بر فعالیت‌های اگزیم بانک آمریکا به‌عهده کنگره آمریکاست و اگزیم بانک متعهد است سالیانه گزارش کاملی از فعالیت‌های خود به کنگره ارائه دهد و کنگره سقف بودجه سالیانه اگزیم بانک را تصویب می‌نماید.

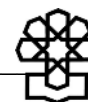
بیشترین حمایت اگزیم بانک آمریکا بر محور حمایت از صادرات در جهت رقابت با کشورهای اروپایی و ژاپن استوار است. منابع اگزیم بانک آمریکا از طریق شرکت‌های طرف قرارداد و یا بانک سرمایه‌گذاری فدرال^۱ تأمین می‌گردد. این شرکت‌ها عبارتند از:

- شرکت بیمه FCIA^۲ که در حال حاضر به‌عنوان نماینده اگزیم بانک آمریکا در ارائه خدمات

بیمه صادراتی عمل می‌کند و کلیه مخاطرات عدم پرداخت سیاسی و بازرگانی را قبول می‌نماید.

1. Federal Financing Bank (FFB)

2. Foreign Credit Insurance Association



- شرکت سرمایه‌گذاری صادرات خصوصی^۱ صادرکنندگان آمریکایی را از لحاظ مالی تأمین می‌کند. این شرکت متشکل از ۴۳ بانک تجاری، ۶ شرکت صنعتی و ۳ شرکت خدمات مالی است که به وام‌گیرندگان خارجی وام‌های میان‌مدت و بلندمدت با بهره تعیین شده می‌پردازد.

- فعالیت بخش کشاورزی درخصوص برنامه ضمانت‌نامه‌های اعتباری صادرات توسط شرکت اعتباری^۲ می‌باشد که تحت سه برنامه برای مقابله با رقابت جامعه اروپایی طراحی شده است.

بنابراین اگزیم بانک آمریکا اگرچه یک بانک با سرمایه دولتی و تحت نظارت دولت می‌باشد اما تأمین منابع و ارائه خدمات به صادرکنندگان توسط این بانکها عمدتاً از طریق شرکت‌های خصوصی صورت می‌پذیرد.^۳

- اهم فعالیت‌های اگزیم بانک آمریکا

۱. تأمین مالی صادرکنندگان براساس اعتبار خریدار یا فروشنده،
۲. تأمین مالی پروژه‌ها و انتقال تکنولوژی و صنایع به خارج،
۳. تأمین مالی شرکت‌های آمریکایی برای مقابله با کمک‌های مقید کشورهای اروپایی به‌منظور صدور کالا و برنده شدن در مناقصه (کمک‌های مقید تأمین مالی بلندمدت و کم‌بهره بین دولت‌ها به‌منظور خرید کالاها و خدمات کشور اعطاکننده به کشور دریافت‌کننده است).
۴. مشارکت و همکاری با اداره تجارت و مدیریت امور بازرگانی در افتتاح مراکز کمکی صادراتی در سراسر آمریکا،
۵. حمایت از صنایع و واحدهای کوچک صادراتی،
۶. حمایت مالی از صادرکنندگان در بازارهای تازه تأسیس به‌منظور رقابت با سایر کشورها،
۷. حمایت از صادرات محصولات کشاورزی، دامپروری، مواد غذایی و سایر تولیدات وابسته،
۸. حمایت مالی از طرح توسعه معادن در داخل و خارج و افزایش سرمایه‌گذاری برای استخراج معادن،
۹. تأمین مالی بخشی از صادرات خدمات آمریکا،
۱۰. پرداخت وام مستقیم و بلندمدت به خریداران خارجی صادرات آمریکا با پایین‌ترین نرخ بهره سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی^۴ که برای بازار مجاز دانسته،
۱۱. حفظ موقعیت رقابتی صنایع کلیدی وابسته به آمریکا و صادرات کالا و خدمات،
۱۲. حمایت از صنایعی که در توسعه تکنولوژی کالاهای سرمایه‌ای جدید دخالت دارند،
۱۳. حفظ کردن و به‌وجود آوردن مشاغل با مهارت بالا در اقتصاد آمریکا.

1. Private Export Funding Corporation (PEFC)

2. Consolidated Contractors Company

۳. سید کامبیز سیدان و نوروز کهزادی، بررسی بانک‌های تخصصی صادرات - واردات، اسفند ۱۳۷۸.

4. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)

۱۴. حمایت مالی برای حمل و هزینه‌های تخصصی در صادرات،
۱۵. انجام مسافرت، تحقیقات و برگزاری کنفرانس و استفاده بیشتر از شرکت‌های خصوصی برای تعلیم و آموزش صادرکنندگان به منظور در اختیار گرفتن بازارها.
- در ذیل مقایسه تطبیقی فعالیت‌های برخی از اگزیم بانکها و مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی در جهت توسعه صادرات صورت گرفته است که می‌تواند تا حدودی هدف از تأسیس این بانکها و مؤسسات و نوع فعالیت آنها را روشن سازد.

جدول ۴. مقایسه تطبیقی فعالیت‌های برخی از اگزیم بانکها و صندوق‌های ضمانت صادرات

نام بانک اگزیم	تاریخ تأسیس	هدف از تأسیس بانک	نوع سازمان بانک	تشکیلات سازمانی	سایر وظایف و اختیارات	روش‌های تأمین منابع مالی	نوع فعالیت‌ها و عملکرد
ژاپن	۱۹۵۰	هموار نمودن مبادلات اقتصادی ژاپن با سایر کشورها	دولتی	دارای هیئت‌مدیره و در رأس مدیرعامل و قائم‌مقام آن و مدیران اجرایی به همراه ۱۲ اداره که از این تعداد ۵ اداره اختصاص به انجام فعالیت‌ها در رابطه با وام و اعتبارات مختلف دارند	استقلال کامل در اتخاذ سیاست‌ها و سایر فعالیت‌ها	تأمین منابع به شکل دولتی و خصوصی صورت می‌گیرد که شامل: ۱. منابع داخلی از طریق دفتر صندوق امانی دولت ژاپن، پست ژاپن، بیمه عمر و حساب ویژه صندوق ارزی دولت ژاپن تأمین می‌شود. ۲. انتشار اوراق قرضه به ارزش اسمی ارز خارجی در بازارهای سرمایه بین‌المللی بحار و وام‌های پروژه‌های ماورای بحار. ۳. وام‌های سرمایه‌گذاری ماورای بحار. ۴. وام‌های متحد. ۵. سرمایه‌گذاری‌ها. ۶. ضمانت‌نامه‌ها.	مهمترین مزیت این بانک با توجه به سرمایه مناسب (معادل ۹/۳۶۷ میلیون دلار تا پایان مارس ۱۹۹۶) و دسترسی به منابع مالی تنوع در وام‌های پرداختی است این وام‌ها عبارتند از: ۱. وام‌های صادراتی که شامل اعتبارهای فروشنده و اعتبارهای خریدار می‌شود. ۲. وام‌های وارداتی که شامل وام‌های وارداتی برای منابع طبیعی و کالاهای تولیدی است. ۳. وام‌های سرمایه‌گذاری ماورای بحار و وام‌های پروژه‌های ماورای بحار.
آمریکا	۱۹۴۳	به منظور اعطای تسهیلات جهت افزایش و بهبود تجارت خارجی	به عنوان بخشی از شرکت سهامی بانکی و کلمبیا و به عنوان نماینده مستقل دولت در بُعد سیاسی مالی	مدیرعامل توسط ریاست جمهوری انتخاب می‌گردد و اعضای هیئت‌مدیره متشکل از مدیرعامل، معاون مدیرعامل و سه نفر عضو هیئت‌مدیره می‌باشند که کار نظارت بر فعالیت بانک و تعیین سقف بودجه سالانه توسط کنگره آمریکا صورت می‌گیرد و یک کمیته ۱۲ نفری مرکب از نمایندگان بخش‌های صنایع بازرگانی، کار، مالی، کشاورزی و خدمات و نمایندگان دولت	حمایت از صادرات آمریکا در صحنه رقابت بین‌المللی از طریق اعطای تسهیلات ترجیحی و اعلام نرخ‌های رقابتی با نرخ‌ها و شرایط دیگر کشورها و سایر اقدامات مناسب در این جهت	تأمین منابع به صورت دولتی و خصوصی می‌باشد و عمدتاً از طریق بانک سرمایه‌گذاری فدرال آمریکا (FFB) و شرکت‌های طرف قرارداد شامل شرکت بیمه FCIA برای بیمه صادرات، شرکت سرمایه‌گذاری صادرات خصوصی (PEFCO)، شرکت اعتباری CCC	فعالیت این بانک بر محور حمایت از صادرات در جهت رقابت با کشورهای خارجی است و اهم فعالیت‌ها شامل: ۱. تأمین مالی صادرکنندگان براساس اعتبار خریدار و فروشنده ۲. تأمین مالی پروژه‌ها در خارج ۳. تأمین مالی شرکت‌ها برای مقابله با کم‌کهای مقید خارجی ۴. حمایت از صادرکنندگان در بازارهای تازه تأسیس ۵. پرداخت وام مستقیم و بلندمدت به خریداران خارجی



نام بانک اکزیم	تاریخ تأسیس	هدف از تأسیس بانک	نوع سازمان بانک	تشکیلات سازمانی	سایر وظایف و اختیارات	روش‌های تأمین منابع مالی	نوع فعالیت‌ها و عملکرد
				سیاست‌های بانک را، به هیئت‌مدیره می‌دهند.		برای ضمانت‌نامه‌های اعتبارات صادراتی برای بخش کشاورزی منابع بانک تأمین می‌گردد.	۶. حفظ موقعیت رقابتی صنایع ۷. ایجاد اشتغال ۸. حمایت مالی برای حمل و هزینه‌های تخصصی در صادرات
چین	۱۹۷۹	گسترش همکاری‌های اقتصادی در سطح بین‌المللی، حمایت از اقتصاد و خطمشی‌های بازرگانی دولت و حمایت از شرکت‌های داخلی در توسعه بازرگانی و سرمایه‌گذاری خارجی	دولتی	این بانک دارای هیئت مدیره، هیئت ناظران، دو کمیته، هفت اداره عملیاتی، دو شعبه داخلی و یک دفتر نمایندگی در خارج از کشور می‌باشد که هیئت‌مدیره از هفت عضو تشکیل یافته و در رأس سیاستگذاری‌های بانک قرار دارد که برنامه‌ها و خطمشی اداره بانک را تصویب می‌کند. هیئت ناظران از یک عضو ثابت و دو عضو علی‌البدل تشکیل شده که بر فعالیت‌ها و موقعیت مالی بانک نظارت دارند و دو کمیته شامل کمیته ارزیابی اعتبارات و کمیته مشاوره بیمه صادرات می‌باشد	این بانک مسئولیت خدمات بیمه صادرات را در تاریخ اول آوریل ۱۹۷۹ از شرکت بیمه Chung kvo تحویل گرفت	منابع دولتی و خصوصی شامل: سرمایه پرداخت شده توسط خزانه‌داری و وجوه استقراضی شامل مبالغ دریافتی از صندوق توسعه اجرایی یوآن، همکاری بین‌المللی اقتصادی و صندوق توسعه وزارت امور اقتصادی است. سایر منابع این بانک دریافت وام از بانک مرکزی چین و سایر مؤسسات مالی است و علاوه بر انتشار اوراق قرضه ملی با ایجاد ارتباط با بانک‌های خارجی تسهیلات اعتباری کوتاه‌مدت به دلار آمریکا نیز دریافت می‌کند	عمده خدمات این بانک شامل: ۱. تأمین بودجه برای اعتبارات صادراتی میان‌مدت و بلندمدت و تسهیلات تجدید وام، اعتبارات کشتی‌سازی، اعتبارات کارهای بنیانی خارجی، اعتبارات فنی، اعتبارات صادراتی کوتاه‌مدت، اعتبارات میان‌مدت و بلندمدت، اعتبارات سرمایه‌گذاری در خارج ۲. ضمانت کارهای بنیانی در خارج، ضمانت واردات، ضمانت صادراتی طرح‌های کلیدی ۳. بیمه‌های صادراتی که برای خطرات سیاسی و اقتصادی پوشش فراگیری عرضه می‌کنند و شامل بیمه صادراتی جامع D/P، D/A، بیمه صادراتی میان‌مدت و بلندمدت، بیمه کارهای بنیانی در خارج کشور و بیمه سرمایه‌گذاری در خارج کشور
ترکیه	-	حمایت و گسترش روابط بازرگانی با دیگر کشورها	دولتی	-	نمایندگی صندوق تأمین مالی بلندمدت تجاری (LTTF) بانک توسعه اسلامی، گسترش فعالیت‌ها به کشورهای آسیای میانه و تازه استقلال‌یافته و حمایت مالی، اطلاعاتی، بیمه و تضمینی در صادرات	دولت ترکیه، بانک‌های بازرگانی ترکیه، بازار بین‌المللی پول و بانک‌های خارجی و انتشار اوراق قرضه در بازارهای پولی بین‌المللی (آلمان و ژاپن)	۱. اعتبارات پیش از حمل ۲. تسهیلات اعتبار تنزیل مجدد، اعتبارات کوتاه‌مدت و اعتبارات ارزی کوتاه‌مدت ۳. اعتبار خریدار ۴. نمایندگی LTTF ۵. ضمانت‌نامه‌ها ۶. بیمه کوتاه‌مدت اعتبارات صادراتی ۷. مطالعات تحقیقاتی در رابطه با طرف‌های تجاری ۸. آموزش مداوم کارکنان با تکنیک‌های جدید ۹. مکانیزه نمودن فعالیت‌ها و تکمیل سیستم کامپیوتری
ایران	۱۹۹۱ ۱۳۷۰/۴/۱۹	کمک به توسعه	دولتی و دارای	بانک دارای پنج رکن اصلی است که شامل: تأیید قراردادهای بیع	۱. مسئولیت بررسی و سود حاصل از فعالیت	سرمایه پرداخت شده، پرداخت تسهیلات	عمده فعالیت‌های این بانک شامل

نام بانک اکزیم	تاریخ تأسیس	هدف از تأسیس بانک	نوع سازمان بانک	تشکیلات سازمانی	سایر وظایف و اختیارات	روش‌های تأمین منابع مالی	نوع فعالیت‌ها و عملکرد
		صادرات کشور و گسترش مبادلات تجاری و اقتصادی با دیگر کشورها	شخصیت حقوقی مستقل و استقلال مالی است	۱. مجمع عمومی ۲. شورای عالی بانک‌ها ۳. هیئت‌مدیره ۴. مدیرعامل ۵. بازرسان قانونی که مجمع عمومی دارای ۱۰ عضو متشکل از وزرا، ۸ وزارتخانه و معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه می‌باشد و شورای عالی بانک‌ها دارای ۱۰ عضو مرکب از رئیس کل بانک مرکزی و مدیرعامل بانک ملی ایران و نمایندگان ۹ وزارتخانه می‌باشند. تعداد اعضای هیئت‌مدیره ۵ نفر مرکب از مدیرعامل و ۴ نفر عضو می‌باشد. بانک دارای ۱۱ اداره به همراه تعدادی دفتر و دوایر مختلف و ۱۱ شعبه می‌باشد	مقابل (Buy Back) در تاریخ ۱۳۷۱/۲/۷ (۱۹۹۲) رسماً به بانک توسعه صادرات ایران محول گردید. ۲. احراز نمایندگی ملی بانک توسعه اسلامی در ایران و نمایندگی آن بانک در صندوق تأمین مالی بلندمدت تجاری (LTTF) ۳. دریافت مطالبات دولت ناشی از پرداخت ارز تنخواه صادراتی به واحدهای تولیدی براساس مصوبه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به‌عهد این بانک گذاشته شده ۴. کمک به توسعه صادرات کشور	بانک، سرمایه حاصل از وصول ارز تنخواه انواع خدمات بانکی به صادرکنندگان، پرداختن به معاملات بیع متقابل، انجام امور مربوط به بانک توسعه اسلامی، وصول ارز تنخواه به‌منظور گسترش اعتبارات ارزی به صادرکنندگان، افزایش شعب به‌منظور تسهیل در امر صادرات استان‌ها و شهرستان‌های مستعد برای صادرات، حمایت مالی از ایجاد و احداث پروژه‌هایی که جنبه صادراتی دارند، اعتبار خریداران خارجی و تضمین اعتبار پروژه‌های تولیدی و صادراتی، اعطای تسهیلات در قبال سپرده ارزی و تسهیلات میان‌مدت برای واحدهای تولیدی و صنعتی برای توسعه و تکمیل ماشین‌آلات	صادرکنندگان کالاها و خدمات با ملحوظ نمودن نرخ مناسب، ارائه انواع خدمات بانکی به صادرکنندگان، پرداختن به معاملات بیع متقابل، انجام امور مربوط به بانک توسعه اسلامی، وصول ارز تنخواه به‌منظور گسترش اعتبارات ارزی به صادرکنندگان، افزایش شعب به‌منظور تسهیل در امر صادرات استان‌ها و شهرستان‌های مستعد برای صادرات، حمایت مالی از ایجاد و احداث پروژه‌هایی که جنبه صادراتی دارند، اعتبار خریداران خارجی و تضمین اعتبار پروژه‌های تولیدی و صادراتی، اعطای تسهیلات در قبال سپرده ارزی و تسهیلات میان‌مدت برای واحدهای تولیدی و صنعتی برای توسعه و تکمیل ماشین‌آلات

مأخذ: نوزدهم کهنزادی و سیدکامبیز سیدان، بررسی بانک‌های تخصصی صادرات - واردات، اسفند ۱۳۷۸.

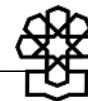
۴. نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات در ایران

به‌طور معمول مؤسسه‌های حمایت‌کننده از صادرات در کشورهای مهمی که به صادرات اهمیت می‌دهند تأسیس می‌شود. در آلمان «هرمس»^۱ در سال ۱۹۱۷، در فرانسه «کوفاس»^۲ در ایتالیا «ساجه»^۳ و در چین «سایناشور»^۴ نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات هستند. در این کشورها، صادرات به‌عنوان یک منبع کسب درآمد ارزی محسوب نمی‌شود، بلکه از جنبه اشتغال، صدور فرهنگ و نیز ارتقای کیفیت تولیدات مدنظر است. در کشورهای آسیایی و به‌ویژه جنوب شرق آسیا در حدود نیم قرن اخیر، صندوق‌های ضمانت صادرات تشکیل شده و فعال است.^۵

در ذیل به برخی از نهادهای حمایت‌کننده از صادرات در ایران اشاره شده است:

1. Hermes Cover
2. Coface
3. SACE
4. Sinosure

۵. مصاحبه با احمد شفیعی هنجنی، بررسی‌های بازرگانی، شماره ۱۱۴، بهمن ۱۳۷۵.



۱-۴. صندوق ضمانت صادرات ایران

درخصوص سابقه بیمه‌های اعتباری در کشور باید به تاریخچه صندوق ضمانت صادرات ایران مراجعه کرد، زیرا صندوق اولین نهادی است که در زمینه بیمه اعتبار صادرات در ایران شروع به فعالیت کرد.^۱

این صندوق از مهر ۱۳۷۳ به صدور ضمانت‌نامه‌های عام و خاص اقدام کرد. در ذیل به برخی از انواع ضمانت‌نامه‌ها به‌طور مختصر اشاره شده است.

ضمانت‌نامه عام: برای تضمین صادراتی به‌کار برده می‌شود که طول مدت پرداخت ارزش کالای صادر شده از زمان اولین حمل محموله از ۱۸۰ روز تجاوز نکند که معمولاً شامل صادرات محصولات کم‌دوام و مصرفی است. ضمانت‌نامه عام با توجه به زمان خطر به دو نوع تقسیم می‌شود:

الف) ضمانت‌نامه‌های عمومی (قراردادها): این‌گونه ضمانت‌نامه‌ها برای صادرکنندگانی است که تمایل دارند صدور کالای خود را از زمان عقد قرارداد تا دریافت وجه از خریدار خارجی تضمین کنند. در این مورد صادرکننده به هنگام تهیه کالای صادراتی و قبل از حمل کالا نیز از پوشش ضمانتی صندوق استفاده می‌کند و با توجه به اینکه مدت زمان وجود خطر بیشتر از ضمانت‌نامه عمومی پس از صدور است، لذا نرخ حق بیمه بالاتری را باید صادرکنندگان تقبل کنند.

ب) ضمانت‌نامه‌های عمومی پس از صدور: در این ضمانت‌نامه‌ها تضمین خسارت ناشی از عدم پرداخت خریدار خارجی از زمان حمل کالا و تاریخ صدور تعهد می‌شود. نرخ حق تضمین برای ضمانت‌نامه‌های عمومی پس از صدور کمتر از سایر انواع آن است.

ضمانت‌نامه خاص: در این ضمانت‌نامه معاملات خاص تجار به‌شرح زیر تحت پوشش ضمانتی قرار می‌گیرد:

۱. معاملاتی که در قبال ارزهای رایج در تجارت بین‌الملل انجام نمی‌گیرد.
۲. معامله با کشورهایی که با شرایط تعیین شده توسط صندوق برای کشور مزبور مطابقت نداشته باشد.
۳. عقد قرارداد در صدور کالاهایی که حداقل قسمتی از آنها در ایران تهیه و یا تولید نشده باشد.
۴. معامله با خریدارانی که صادرکننده به نحوی در منافع آنها سهیم باشد.
۵. معامله با اشخاصی که مشکلات مالی به‌خصوصی دارند.

۱. شاهرخ بابایی خاکی، بررسی جنبه‌های حقوقی بیمه اعتبار، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۷۷، ص ۵۰.

۶. معامله با کشوری که برطبق قرارداد باید کالا به کشور ثالثی حمل شود و یا اینکه کالا را کشور دیگری بپردازد.
۷. معاملاتی که موکول به صدور متقابل کالا از کشور خریدار است.
۸. قراردادهایی که برطبق آن صدور کالا بیش از ۱۲ ماه از تاریخ عقد قرارداد به طول می‌انجامد. براساس ماده (۷) قانون صندوق ضمانت صادرات، مطالبات صادرکننده از خریداران کالاها و خدمات صادراتی در برابر خطرهای ناشی از موارد زیر و به‌ترتیب تضمین می‌شود مشروط به اینکه ناشی از عدم ایفای تعهدات صادرکننده نباشد.
۱. ورشکستگی و یا اعسار خریدار،
 ۲. استنکاف خریدار از قبول خدمات یا کالاهای صادر شده،
 ۳. خودداری خریدار از پرداخت برات در سررسید،
 ۴. عدم پرداخت بهای کالا یا خدمات در سررسید مربوط،
 ۵. اعمال سیاست محدودیت‌های وارداتی و ارزی در کشور خریدار،
 ۶. وقوع جنگ یا حالت جنگی،
 ۷. تیره شدن روابط وی یا قطع رابطه سیاسی با کشور خریدار به‌نحوی که صادرکننده در نهایت موفق به وصول مطالبات خود در سررسید نشود،
 ۸. اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود،
 ۹. سایر حوادثی که معمولاً توسط سایر شرکت‌های بیمه حمایت نمی‌شود،
 ۱۰. سلب مالکیت از خریدار کالا یا خدمات در خارج از کشور بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نشود،^۱
- در ذیل به انواع ضمانت‌نامه‌های صادره توسط صندوق طی مدت فعالیتش اشاره شده است:
- صندوق در مدت فعالیت خود چند نوع ضمانت‌نامه صادر کرده است:
- نوع اول، صدور ضمانت‌نامه برون‌مرزی است. در این نوع ضمانت‌نامه، مطالبات صادرکنندگان ایرانی از خریداران خارجی، تضمین می‌شود. در این بخش تاکنون چندین مورد خسارت صادرکنندگان پرداخت شده است. این نوع ضمانت‌نامه در واقع «ضمانت‌نامه اعتبار صادراتی» نام دارد.
- نوع دوم، ضمانت‌نامه اعتبار بانکی است که برای صادرکنندگان بسیار مهم و ضروری است. در این نوع ضمانت‌نامه، صادرکنندگان ضمانت دریافتی از صندوق را به‌جای وثیقه به بانک می‌سپارند و وجوه مورد نیاز خود برای تأمین مالی امور اولیه نظیر خرید کالا و مواد اولیه را از بانک دریافت

۱. میرمحمدی، ۱۳۶۵، ص ۲۲۸.



می‌کنند. به‌طور طبیعی اگر صادرکنندگان تعهدات خود را به بانک به‌موقع پرداخت نکنند، صندوق مطالبات بانک را تمام و کمال پرداخت می‌کند و سپس از صادرکنندگان دریافت می‌نماید.

نوع سوم، صدور ضمانت‌نامه‌ای به نفع تولیدکنندگان است که در اختیار صادرکنندگان است که در اختیار صادرکنندگان قرار می‌گیرد. چنانچه صادرکنندگان نتوانند در موعد مقرر، تعهد پولی خود را نسبت به تولیدکنندگان انجام دهند، صندوق مبلغ قرارداد میان آنها را به تولیدکنندگان پرداخت می‌کند. در این بخش به واقع صندوق ضمانت صادرات، حلقه پیوند میان تولیدکنندگان و صادرکنندگان است و جریان کار میان تولید و صادرات را تسریع می‌نماید.

«ضمانت‌نامه واحد پیمان ارزی» نیز نوع دیگر خدمات صندوق است. برای صادرکنندگان دو نوع ضمانت‌نامه در این بخش صادر می‌شود که اولی ضمانت‌نامه واریز پیمان ارزی است که به بانک ارائه می‌دهند و دومی ضمانت‌نامه کالاهای آنها در آن سوی مرز می‌باشد که اگر نتوانستند پول خود را از خریدار خارجی دریافت کنند، خسارت آنها پرداخت می‌شود.

با هماهنگی میان صندوق و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، به‌جای وثیقه از صادرکنندگان ضمانت‌نامه صادره از سوی صندوق اخذ می‌شود. اگر صادرکننده به‌دلایلی نتواند پول خود را از خریدار خارجی دریافت کند، از این دو نوع ضمانت‌نامه استفاده خواهد کرد.

ذکر این نکته ضروری است، صادرکنندگانی که پول خود را از خریدار خارجی دریافت کرده، اما نمی‌خواهند آن را به بانک پرداخت کنند با صادرکنندگانی که به‌علی نتوانسته‌اند پول خود را از خریدار خارجی بگیرند، تفاوت و تمایز دارند.^۱

۲-۴. شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری

این شرکت براساس قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری با مشارکت بیمه مرکزی و شرکت‌های بیمه ایران، آسیا، دانا و بانک‌های ملی، صادرات، توسعه صادرات، تجارت و ملت در سال ۱۳۷۳ تأسیس شد. این شرکت پس از تصویب شرایط عمومی بیمه اعتبار صادرات کالا در سال ۱۳۷۴ عملاً فعالیت‌های بیمه‌ای خود را آغاز و با هدف ارائه پوشش‌های بیمه‌ای مورد نیاز صادرکنندگان خدمات و سرمایه‌گذاران و کمک به توسعه و اعتلای صادرات غیرنفتی کشور و در جهت اولویت‌های برنامه‌های اقتصادی دولت به گسترش فعالیت‌های خود اقدام کرد. فلسفه وجودی این شرکت حمایت و تقویت صادرات ایران، توسعه و متنوع‌سازی صادرات از طریق:

الف) عرضه انواع بیمه‌نامه‌های اعتباری که صادرکنندگان را در برابر ریسک‌های سیاسی و

۱. مصاحبه با احمد شفیعی هنجنی، بررسی‌های بازرگانی، بهمن‌ماه ۱۳۷۵، شماره ۱۱۴.

اقتصادی در امر صادرات تحت پوشش قرار می‌دهد.

ب) عرضه بیمه‌نامه به بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری برای بهبود دسترس تولیدکنندگان و صادرکنندگان به وام‌های اعطایی بانکها با شرایط سهل‌تر است.^۱
خدمات بیمه‌ای این شرکت شامل موارد زیر است:

۱. **بیمه اعتبار صادرات کالا قبل از حمل:** در این بیمه صادرکننده از زمانی که قرارداد فروش قطعی کالا را با طرف خارجی امضا می‌کند تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد. این نوع بیمه برای محصولات صنعتی که برطبق استاندارد، شرایط آب و هوایی و سفارش خاص خریدار تولید می‌شود اهمیت ویژه‌ای دارد. در صورتی که طرف قرارداد بر اثر ریسک‌های سیاسی و اقتصادی قادر به خرید کالای فوق نباشد و امکان فروش آن کالا در داخل نیز وجود نداشته باشد شرکت بیمه خسارت وارده به صادرکننده را پرداخت می‌کند.^۲

۲. **بیمه اعتبار صادرات کالا بعد از حمل:** در این نوع بیمه‌نامه صادرکنندگان ایرانی با اطمینان بیشتری نسبت به وصول بهای کالای فروش رفته خود اقدام به صادرات می‌کنند، زیرا اگر صادرکننده به دلیل خطرهای اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار نتواند بهای کالاهای فروش رفته خود را در سررسید مقرر از خریدار خارجی وصول کند شرکت بیمه خسارت را براساس شرایط عمومی بیمه‌نامه پرداخت خواهد کرد.

۳. **بیمه اعتبار صادرات خدمات فنی و مهندسی:** در این بیمه‌نامه در صورتی که شرکت‌های صادرات خدمات فنی - مهندسی و پیمانکاری بر اثر وقوع خطرهای اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار خدمات نتواند بهای خدمات خود را از کارفرما وصول کند شرکت بیمه خسارت وی را پرداخت می‌کند. ریسک‌های سیاسی و اقتصادی تحت پوشش این بیمه‌نامه هستند.^۳

۴. **بیمه اعتبار داخلی (فروش اقساطی):** این بیمه‌نامه خسارت‌های تولیدی و عمده‌فروشی را که بر مبنای شرایط اعتباری اقدام به فروش کالا می‌شود در برابر قصور خریداران در پرداخت بهای کالای فروش رفته بر اثر ورشکستگی آنها تحت پوشش قرار می‌دهد. ریسک‌های تحت پوشش این بیمه‌نامه عبارتند از:

الف) ورشکستگی خریدار،

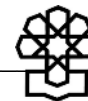
ب) تأخیر یا قصور در پرداخت بهای کالا ظرف چهارماه بعد از سررسید پرداخت بدهی.

۵. **بیمه بازپرداخت تسهیلات اعطایی از سوی بانکها و مؤسسات اعتباری به صادرکنندگان**

۱. میرمحمدی، ۱۳۶۵، ص ۲۴۰.

۲. گزارش کارشناسی، آرشیو بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، ۱۳۷۷، ص ۴.

۳. همان، ص ۶.



و سرمایه‌گذاران: در این بیمه‌نامه بازپرداخت وام‌های اعطایی از سوی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری به صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران در بخش‌های تولیدی، صنعتی و تجاری توسط شرکت بیمه به صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران در بخش‌های تولیدی، صنعتی و تجاری توسط شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری تضمین می‌شود و این مؤسسات می‌توانند با تثبیت جریان نقدینگی به رسالت خود مبنی بر اعطای تسهیلات برای توسعه صادرات و سرمایه‌گذاری در کشور اقدام کنند. بانک‌ها و مؤسسات اعتباری می‌توانند تمام تسهیلات ارائه شده خود را در طول یکسال در برابر ریسک‌های ورشکستگی و قصور وام‌گیرنده در بازپرداخت این تسهیلات بیمه کنند.^۱

۶. بیمه‌نامه باربری صادراتی: در این نوع بیمه‌نامه بیمه‌گر تعهد می‌کند چنانچه در جریان حمل کالا از مبدأ تا مقصد به علت وقوع خطرهای بیمه شده به کالا خسارت وارد شود و یا بیمه‌گذار در رابطه با جلوگیری از بروز خسارت یا توسعه خسارت هزینه‌هایی متحمل شود، زیان وارده را جبران کند.

۵. ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات

ارزآوری، کمترین دستاورد صادرات است. مهمتر از آن حضور در بازارهای جهانی و به دست آوردن سهمی بیشتر در این بازارهاست که طبعاً رسیدن به آن به بالا بردن کیفیت، تولید بیشتر و بالطبع اشتغال و افزایش درآمد سرانه منتهی می‌شود.

در هر معامله بین‌المللی تجاری که پرداخت پس از تحویل کالا یا ارائه خدمت صورت می‌گیرد مثل آن است که از طریق صادرکننده (یا بانک وی) به واردکننده (یا بانک وی) اعتبار صادرات اهدا می‌شود. در اهدای چنین اعتباراتی پیوسته این ریسک وجود دارد که واردکننده به علل گوناگون اقتصادی و سیاسی نتواند مبلغ کالا یا خدمت را به صادرکننده بپردازد. از این رو نحوه تخصیص ریسک‌های مستتر در تسویه حساب‌ها در تجارت بین‌الملل، هم از نظر کشور صادرکننده و هم از دید کشور واردکننده موضوع حائز اهمیتی در تدوین و اجرای سیاست‌های بازرگانی است.

در ابتدا باید مشخص کرد که آیا دولت‌ها باید اداره امور مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات را به‌عهده بگیرند و به آنها یارانه بپردازند و یا باید آنها را با حذف یارانه به بخش خصوصی واگذار کرد. با توجه به اینکه عمدتاً رقبای خصوصی، به‌ویژه در زمینه پوشش ریسک‌های سیاسی، وجود ندارند معمول این بوده است که عمده مؤسسات مزبور یا به‌صورت نهادهای رسمی و یا به نمایندگی از دولت متبوع خود فعالیت کنند.

در ادبیات اقتصاد بیمه مواردی برای دخالت دولت در بازارهای بیمه و حتی ایجاد مؤسسات

انحصاری بیمه توجیه شده است. برای مثال، در صورت عملکرد ناقص بازار و یا فقدان بازارهای آتی و بازار بیمه‌های اتکایی، ایجاد مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات دولتی توجیه‌پذیر است. همچنین، وجود هریک از مشکلات و خطرهای روحی و اخلاقی و انتخاب نامساعد را می‌توان برای ارائه تضمین و بیمه اعتبار صادرات از طریق مؤسسات دولتی توجیه کرد. به این نکته مهم نیز باید توجه کرد که حضور هیچ‌یک از مشکلات یاد شده لزوماً به این معنا نیست که برای رعایت اصل کارآمدی اقتصادی باید به مؤسسات عرضه‌کننده تضمین و بیمه اعتبار صادرات یارانه پرداخت شود. بررسی‌های انجام گرفته نشان می‌دهند که مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات، کانال مناسبی برای پرداخت یارانه به صادرات به‌شمار نمی‌روند، زیرا این یارانه‌ها معمولاً شامل درصد کمی از صادرات کل کشور می‌شوند و ممکن است موجبات خدشه در تخصیص بهینه منابع را فراهم آورند.^۱ با توجه به اینکه از یک‌سو در کشور ما دو نهاد صندوق ضمانت صادرات ایران و شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری ایران متولی تضمین و بیمه اعتبار صادرات غیرنفتی کشور هستند و از دیگر سو، صادرکنندگان خارجی به‌نحوی فزاینده از تضمین و بیمه اعتبار صادرات برای صادرات خود به ایران استفاده می‌کنند و همچنین با توجه به تأکید موجود بر توسعه و رشد صادرات غیرنفتی کشور به‌نظر می‌رسد باید جهت‌گیری‌های سیاست تجارت خارجی با دقت و تأمل بیشتری اتخاذ شود.

۶. ارزیابی عملکرد صندوق ضمانت صادرات

در ادامه عملکرد صندوق در سه مقطع، از بدو تأسیس تا ادغام در مرکز توسعه صادرات، از ادغام تا تفکیک مجدد و از تفکیک مجدد تا پایان سال ۱۳۹۱ بررسی و تجزیه و تحلیل می‌شود.

پس از انجام مراحل مقدماتی، فعالیت عملی صندوق از آذرماه سال ۱۳۵۳ شروع شد.

صندوق ضمانت صادرات طی دوره ۱۳۵۲-۱۳۵۷ با ۱۵۰۰ صادرکننده کلی و جزئی ارتباطی برقرار کرد و طی این مدت ۹۰ صادرکننده تحت پوشش ضمانتی صندوق قرار گرفت که مبلغ صادرات آنها بیش از ۶ میلیارد ریال بوده است. صندوق طی این دوره ۹۴ ضمانت‌نامه به ارزش صادراتی حدود ۱۲/۷ میلیارد ریال صادر کرد.

طی سال‌های ۱۳۵۲-۱۳۵۷ اگرچه هدف صندوق هدفی بسیار معقول و منطقی یعنی توسعه صادرات غیرنفتی کشور بوده است ولی به‌موجب عواملی چون افزایش قیمت نفت طی سال ۱۳۵۳ و کم‌اهمیت جلوه نمودن صادرات غیرنفتی و در نتیجه خدمات صندوق، عدم آشنایی صادرکنندگان با

۱. فرهاد خرمی، ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات (برای حمایت از صادرات)، پژوهشنامه بیمه، شماره ۵۳، بهار ۱۳۷۸.



خدمات صندوق، سنتی بودن رقم قابل ملاحظه‌ای از کالاها و خدمات صادراتی، حجم کم سرمایه صندوق جهت گسترش فعالیت‌های بیمه‌ای و تأمین مالی، فقدان نیروی انسانی ماهر و متخصص، فقدان یک برنامه بلندمدت و صحیح اقتصادی و در نتیجه دیدگاه سطحی و نابخردانه نسبت به صادرات غیرنفتی، فقدان تجربه اجرایی و مدیریتی به‌موجب نوپا بودن فعالیت صندوق در کشور و... عملاً باعث شدند تا اهمیت و نقش صندوق در توسعه صادرات جلوه‌گر نگردد و صندوق نتواند آنچنان‌که باید و شاید در توسعه صادرات منشأ اثر واقع شود. عملکرد محدود وضع صندوق و تغییر شرایط اقتصادی - اجتماعی و سیاسی کشور در اثر انقلاب اسلامی و پیامدهای ناشی از آن موجب گردید صندوق سازمانی کم‌اهمیت و نمادین جلوه دهد و براساس مصوب شماره ۱۹۵۳ مورخ ۱۳۵۸/۱۰/۲۹ شورای انقلاب در مرکز توسعه صادرات ادغام و عملاً فعالیت آن تعطیل شود.

پس از طی سال‌های ۱۳۵۸-۱۳۷۳ عملاً مسئولیت انجام فعالیت صندوق به مرکز توسعه صادرات واگذار شد و طی این دوره هیچ‌گونه ضمانت‌نامه‌ای صادر نشد. همین مسئله منجر به تفکیک مجدد صندوق از مرکز توسعه صادرات شد و صندوق در نیمه دوم سال ۱۳۷۳ فعالیت مجدد خود را شروع کرد.

براساس آمار و اطلاعات دریافتی از صندوق ضمانت صادرات طی دوره فعالیت مجدد خود (۱۳۷۳-۱۳۷۸) در مجموع تعداد ۵۶۱ ضمانت‌نامه اعتباری، تولیدی، پیمان ارزی، تعهدی، خاص و عام به ارزش ۴۲۳ میلیارد ریال صادر کرده است. رقم خسارت پرداختی طی این دوره حدود ۱۵/۵ میلیارد ریال و کارمزد دریافتی توسط صندوق حدود ۶/۸ میلیارد ریال می‌باشد. به‌علاوه مبلغ ۴ میلیارد ریال از خسارت پرداختی بازیافت شده که حدود ۲۵/۸ درصد ارقام مذکور می‌باشد. قابل ذکر است که ارزش پرداختی توسط صندوق طی این دوره حدود ۴/۸ درصد ارزش ضمانت‌نامه‌های صادره می‌باشد. بالاترین عملکرد صندوق از نظر تعداد ضمانت‌نامه صادره مربوط به سال ۱۳۷۸ است.

با توجه به آنچه گذشت می‌توان اظهار داشت که عملکرد صندوق ضمانت صادرات در ایران طی دوره فوق چندان مقبول نبوده است. ازسوی دیگر نوسانات شدید مالی برخی از کشورهای آسیای مرکزی بسیاری از صادرکنندگان را با مشکل مواجه کرد.^۱

ارزیابی عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۱

همان‌گونه که در قسمت‌های قبل اشاره شد، صندوق ضمانت صادرات ایران در سال ۱۳۵۳ به‌عنوان مؤسسه بیمه اعتبار صادراتی دولتی ایران به‌منظور حمایت، توسعه و ارتقای صادرات غیرنفتی

۱. احمدوند، مبنای شکل‌گیری و عملکرد بیمه‌های صادراتی در ایران، پژوهش‌های اقتصادی، تابستان و پاییز ۱۳۸۵.

ایران تأسیس شد. در سال ۱۳۷۲ و پس از چند سال عدم فعالیت، صندوق به‌عنوان یک نهاد قانونی و مالی مستقل و ۱۰۰ درصد دولتی و تابعه وزارت بازرگانی ایران دوباره آغاز به کار کرد. صندوق در سال ۱۳۷۸ به‌عنوان عضو ناظر نهاد زیرمجموعه اتحادیه برن، کلوپ پراگ شد و در سال ۱۳۷۹ به عضویت کامل آن درآمد و با این عضویت عضو اتحادیه برن^۱ شد. نقشی که بناست این مؤسسه در ایران ایفا نماید همان نقشی است که در آلمان برعهده هرمس^۲، در فرانسه: کوفاس^۳، در ژاپن: نکسی^۴ و در چین برعهده ساینشور^۵ قرار دارد.^۶

شایان ذکر است در ایران، بیمه اعتباری سهم اندکی از پورتهوی بیمه را در اختیار دارد. برخی از شرکت‌های بیمه عمومی تلاش کرده‌اند تا در این حوزه فعالیت نمایند اما میزان پوشش آنها آنقدر اندک است که قابل ذکر نمی‌باشد. در حال حاضر صندوق با برخورداری از سرمایه بالا و با پشتیبانی خزانه دولت، تنها مؤسسه اعتباری در ایران است.^۷

با توجه به آمار دریافتی از صندوق ضمانت صادرات ایران^۸ که در قالب جدول ۵ بیان شده، مجموع دریافتی صندوق از خزانه بابت افزایش سرمایه از سال ۱۳۸۰ تاکنون حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان بوده است. به‌علاوه مجموع ارقام کارمزد دریافتی، بازیافت خسارت، سود سپرده و سرمایه‌گذاری و سایر درآمدها طی دوره ۱۲ ساله فوق حدود ۶۲۰ میلیارد تومان بوده است. از سوی دیگر خسارت پرداختی بدون اعمال ذخایر فنی طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۱ بالغ بر ۲۵۵ میلیارد تومان بوده است که این نشان می‌دهد طی دوره فوق با توجه به تزریق‌هایی که به صندوق صورت گرفته، توانسته است به طور کامل تعهدات خود را پوشش دهد.

1. Bern Union
2. Hermes Cover
3. Coface
4. Nexi
5. Sinosure

۶. عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران در مجله ITF، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات، نوامبر ۲۰۱۰، شماره ۵۸۵.

۷. پشتیبانی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی خاورمیانه از صادرات رو به رشد غیرنفتی، مجله «تأمین مالی تجاری بین‌المللی» (International Trade Finance)، شماره ۵۳۳- می ۲۰۰۸.

۸. صندوق ضمانت صادرات ایران، جدول پیوست نامه شماره ۱۸۱۱/۳۰۲۵ مورخ ۱۳۹۲/۲/۲۴ خطاب به دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.



جدول ۵. عملکرد ۱۲ ساله صندوق ضمانت صادرات ایران

(ریال)

سال	۱ درصد حقوق گمرکی و سود بازرگانی	۱ درصد کالاهای ارزش CIF وارداتی	دریافتی از خزانه بابت افزایش سرمایه	کارمزد دریافتی	بازیافت خسارت	سود سپرده و سرمایه‌گذاری	سایر درآمدها	خسارت پرداختی (بدون اعمال ذخایر فنی)	صدور تعهدات	تعهدات سررسید نشده
۱۳۸۰	-	۱۱۷,۰۰۹,۰۰۰,۰۰۰	-	۳۷,۴۴۱,۰۰۰,۰۰۰	۲,۶۳۴,۰۰۰,۰۰۰	۴۷,۹۹۹,۰۰۰,۰۰۰	۴۲۲,۰۰۰,۰۰۰	۱۷,۰۷۶,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۱۵,۹۲۱,۰۰۰,۰۰۰	۲,۷۷۴,۴۱۳,۰۰۰,۰۰۰
۱۳۸۱	-	۴۷,۷۶۱,۰۰۰,۰۰۰	-	۴,۲۶۸,۷۲۹,۷۰۵	۲۰,۲۶۹,۴۵۱,۶۵۲	۵۹,۳۴۴,۸۱۰,۰۶۲	۱۳,۳۰۴,۴۹۱,۲۹۹	۱۴۵,۳۰۳,۲۱۶,۴۲۳	۱۴۷,۸۷۳,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۹۸,۷۴۸,۶۴۰,۲۸۲
۱۳۸۲	-	-	۴۱,۶۲۱,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۶۳۴,۱۷۷,۹۲۴	۲۶,۰۶۴,۹۹۹,۸۷۹	۷۹,۵۵۹,۲۹۹,۷۰۴	۱۲,۶۰۱,۷۸۲,۶۷۵	۸۳,۸۶۶,۷۴۴,۸۶۲	۱۶۳,۸۵۴,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۴۳,۳۶۸,۹۵۰,۴۸۱
۱۳۸۳	-	-	۶۱,۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۳,۳۵۸,۳۷۹,۶۷۴	۹,۹۷۰,۸۲۳,۴۲۷	۱۰۵,۵۲۴,۴۷۷,۲۸۰	۱۳,۳۱۶,۵۸۰,۶۲۵	۱۲۵,۰۳۳,۴۹۹,۷۲۰	۶۳۷,۷۷۸,۸۷۶,۷۲۲	۱,۹۵۸,۰۵۴,۲۳۰,۶۶۴
۱۳۸۴	-	-	-	۷۶,۸۰۸,۶۶۲,۳۶۸	۴۴,۲۹۰,۲۲۲,۵۶۲	۱۱۲,۴۵۲,۵۴۳,۰۱۴	۱۲,۱۶۵,۶۶۴,۶۱۳	۸۲,۹۴۹,۰۰۶,۴۹۷	۱,۶۵۰,۷۷۲,۰۰۰,۰۰۰	۳,۴۳۴,۳۷۴,۶۸۹,۴۰۶
۱۳۸۵	-	-	۱۷۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۲,۷۸۸,۰۰۳,۸۷۱	۶۰,۷۷۸,۳۳۸,۶۳۹	۱۴۵,۷۵۵,۳۵۳,۳۹۰	۱۷,۰۸۴,۶۳۰,۷۱۱	۶۳,۰۱۵,۱۹۸,۹۷۷	۲,۴۱۱,۳۷۱,۰۰۰,۰۰۰	۵,۲۳۵,۷۰۳,۲۱۱,۲۸۸
۱۳۸۶	-	-	۱۴۲,۹۷۶,۰۰۰,۰۰۰	۷۹,۵۵۰,۸۰۶,۰۲۵	۴۲,۵۵۱,۷۸۸,۹۷۸	۲۱۶,۴۶۹,۶۹۵,۷۰۷	۲,۵۴۹,۹۵۳,۱۹۲	۵۳,۳۹۸,۵۷۷,۵۲۶	۲,۸۳۳,۱۷۵,۰۰۰,۰۰۰	۷,۹۴۹,۱۴۱,۶۸۸,۳۲۸
۱۳۸۷	-	-	۹۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۱۳,۱۹۲,۳۲۳,۴۹۴	۲۹,۹۰۲,۹۵۱,۱۰۸	۳۱۵,۷۸۹,۸۸۴,۶۳۶	۲۵,۶۵۴,۰۱۶,۴۶۰	۱۵۸,۱۴۹,۷۳۴,۰۱۹	۱,۱۷۹,۷۶۴,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۱۲۲,۶۹۵,۶۶۷,۷۴۷
۱۳۸۸	-	-	۸۵,۸۲۷,۰۰۰,۰۰۰	۴۶۰,۴۳۸,۱۷۳,۴۹۵	۶۹,۲۸۲,۰۴۷,۹۹۰	۴۶۱,۵۳۵,۶۸۷,۵۱۲	۱۶,۷۴۰,۱۳۵,۰۵۴	۲۰۴,۷۵۶,۷۵۹,۴۹۰	۲۹,۵۱۲,۰۸۸,۱۱۲,۹۷۵	۱۸,۰۰۷,۲۷۰,۵۶۲,۹۹۶
۱۳۸۹	-	-	۷۹,۳۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۷۰,۵۰۹,۹۸۵,۸۰۹	۱۵۳,۰۷۱,۶۵۸,۰۱۴	۶۳۵,۷۲۲,۵۳۷,۲۷۵	۳۴,۵۵۸,۰۱۸,۸۸۴	۳۷۵,۵۴۶,۵۲۸,۰۴۶	۸,۱۶۴,۰۱۶,۵۷۴,۳۹۶	۲۰,۲۶۷,۶۴۸,۳۰۷,۴۷۶
۱۳۹۰	-	-	۲۸۹,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۹,۷۴۶,۶۸۳,۹۱۱	۴۳۷,۱۵۹,۱۴۷,۵۰۴	۵۴۶,۵۸۵,۵۹۶,۸۶۲	۷۰,۷۵۹,۰۷۴,۰۳۰	۶۱۳,۹۴۹,۳۸۶,۲۸۶	۷,۶۹۲,۱۴۹,۱۶۸,۵۸۷	۲۴,۸۲۰,۵۱۱,۲۴۹,۶۱۵
۱۳۹۱	-	-	۲۷,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۴,۴۱۳,۶۸۹,۶۹۸	۲۶۷,۳۹۵,۳۴۸,۹۶۷	۵۴۴,۹۹۷,۷۱۲,۰۴۷	-۳۳,۹۸۲,۴۰۴,۰۸۶	۶۳۴,۶۷۴,۷۵۶,۸۵۴	۹,۲۳۵,۶۰۰,۳۸۷,۳۶۵	۲۷,۶۳۳,۴۲۱,۱۷۲,۵۸۸
	جمع	۱۶۴,۷۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۲,۶۷۴,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۹۳,۱۵۱,۶۱۵,۹۷۴	۱,۱۶۳,۳۷۰,۷۷۸,۷۲۰	۳,۲۶۱,۷۳۶,۵۹۷,۴۸۹	۱۸۵,۱۷۳,۹۴۳,۴۵۷	۲,۵۵۸,۲۱۹,۴۰۸,۷۰۰	۶۵,۰۴۴,۳۴۳,۱۲۰,۰۴۲	۲۷,۶۳۳,۴۲۱,۱۷۲,۵۸۸

مأخذ: آمار دریافتی از صندوق ضمانت صادرات مورخ ۱۳۹۲/۲/۱ با شماره نامه ۱۸۱۱/۳۵۲۵.

همچنین با توجه به رشد فعالیت صندوق ضمانت صادرات، این صندوق باید به منظور واگذاری بخشی از ریسک خود، قراردادهای اتکایی جدیدی منعقد نماید. اگرچه در حال حاضر مجموع تعهدات صندوق در سقف ۱۰ الی ۱۵ برابر سرمایه خود است، ولی به واسطه قانون، صندوق هیچ محدودیتی در پذیرش ریسک ندارد، زیرا به طور کامل از سوی دولت حمایت می‌گردد و در صورتی که خساراتی بیش از توان صندوق وقوع یابد، این صندوق از سوی دولت پشتیبانی خواهد گردید.

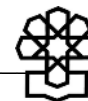
همچنین پرتفوی صندوق باید از پوشش‌های عمدتاً میان و بلندمدت و سرمایه‌گذاری در حال تغییر به پوشش‌های کوتاه‌مدت باشد. به علاوه باید سبد کالاها و خدمات تحت پوشش صندوق نیز باید تغییر یابد که البته طی سال‌های ۱۳۸۷ و ۱۳۸۸ محصولاتی همچون پتروشیمی وارد پرتفوی صندوق شده ولی متأسفانه پس از آن محصولات پتروشیمی از پرتفوی صندوق حذف شد. از سوی دیگر لازم است پرتفوی صندوق که عمدتاً از بازارهای با ریسک بالا و متوسط به سمت بازارهای کم‌ریسک سوق یابد. بررسی‌ها نشان می‌دهد عمده پوشش صندوق نیز در کشورهای آسیایی، اروپایی، آمریکای لاتین و آفریقا است.^۱

در شرایط فعلی مهمترین چالش‌های صندوق ضمانت صادرات عبارتند از:

۱. بخش قابل توجهی از تعهدات صندوق تکلیفی بوده و مربوط به پوشش ریسک‌های تجاری و سیاسی صادرات و خدمات به کشورهای است که دولت به صندوق فوق تکلیف کرده است. به عنوان مثال: براساس مصوبه هیئت وزیران به شماره ۱۵۹۵۸/ت/۳۹۶۱۵ مورخ ۱۳۸۷/۱/۸ و اصلاحیه آن به شماره ۱۷۱۴۱/۳۹۶۱۵/۱۷۱۴۱ مورخ ۱۳۸۷/۲/۹، ۴۵۰ میلیون دلار برای کشور سریلانکا در نظر گرفته شده بود که مبلغ ۴۵۰ میلیون دلار از سقف تکلیفی و ۵۷ میلیون یورو از سقف صندوق برای پروژه نیروگاه اوما - اويا شرکت فراب در سال ۱۳۸۸، استفاده شده است. در مجموع سقف پوشش‌های تکلیفی هیئت وزیران حدود ۳/۸۵۶ میلیارد دلار بوده که مجموع پوشش‌های صادره صندوق به واسطه تکلیف حدود ۹۳۵ میلیون دلار بوده است. تکلیف‌هایی که از سوی هیئت وزیران تحمیل می‌شود، بعضاً کشورهای را دربر می‌گیرد که از نظر رتبه‌بندی ریسک جزء کشورهای پریسک محسوب می‌شوند. بنابراین افزایش سرمایه صندوق در افزایش توان ریسک‌پذیری و حمایت بیشتر از صادرات کشور لازم به نظر می‌رسد.

۲. ریسک بالای بازارهای اصلی تحت پوشش صندوق شامل سودان، سوریه، سریلانکا، تاجیکستان، کوبا، عراق، افزایش خسارت‌های پرداختی به سبب نوسانات ارزی و عدم امکان اتکایی

۱. صندوق ضمانت صادرات ایران، مجله تأمین مالی بین‌المللی (International Trade Finance)، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات ایران، نوامبر ۲۰۰۹، شماره ۵۶۴.



با مؤسسات خارجی به سبب تحریم.

۳. به دلیل شدت یافتن تحریم‌های اخیر بیمه اتکایی این صندوق در حال حاضر با چالشی اساسی مواجه شده است و درصد بیمه اتکایی این صندوق از کل پرتفولیوی صندوق، بسیار اندک می‌باشد. شایان ذکر است در حال حاضر بانک توسعه اسلامی^۱ کمتر از ۵ درصد پرتفولیوی صندوق را به عنوان بیمه اتکایی پوشش می‌دهد.

۴. نبود پایگاه اطلاعاتی جامع جهت اعتبارسنجی ضمانتنامه‌های اعتباری و به تبع آن سوءاستفاده‌های احتمالی و انتخاب‌های معکوسی^۲ که به دلیل نبود این پایگاه جامع رخ خواهد داد. با توجه با موارد فوق به نظر می‌رسد که در راستای حمایت از تولیدات صادراتی و ارتقای توان و ظرفیت ریسک‌پذیری صندوق ضمانت صادرات ایران در رقابت با مؤسسات همتای صندوق در سایر کشورها، معادل ریالی مبلغ دویست میلیون (۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰) دلار از سپرده حساب ذخیره ارزی نزد صندوق ضمانت صادرات به عنوان افزایش سرمایه دولت به این صندوق که براساس بند «۱۳» قانون بودجه سال ۱۳۹۲ اختصاص یافته تا حدود زیادی می‌تواند در جهت پوشش صادرات توسط صندوق ضمانت صادرات ایران، مفید و مؤثر باشد.

جمع بندی

۱. بررسی بانک‌های صادرات - واردات در جهان نشان می‌دهد که این نوع بانک‌های تخصصی با هدف گسترش و تسهیل مبادلات تجاری و اقتصادی و افزایش میزان صادرات کشور متبوع خود به وجود آمده‌اند و گذشته از هدف این بانک‌ها همانند سایر بانک‌های تخصصی در تأمین منابع مالی، نوع و مدت اعتبارات اعطایی قبول ریسک و هدفدار نمودن و سمت‌دهی بخش‌های اقتصادی در راستای فعالیت خود با بانک‌های بازرگانی و تجاری تفاوت‌های عمده‌ای دارند.

۲. منابع بانک‌های تخصصی صادرات - واردات عموماً از طریق کمک‌های مستقیم و یا غیرمستقیم دولت‌ها، استفاده از منابع مؤسسات مالی داخلی و بین‌المللی و یا انتشار اوراق قرضه می‌باشد. درحالی که بانک‌های تجاری منابع خود را از طریق حساب‌های جاری و سپرده‌های پس‌انداز تأمین می‌کنند. از طرفی در بانک‌های تخصصی با توجه به نوع و ماهیت متفاوت منابع مالی و اهداف خاص آنان، نحوه اعطای تسهیلات و مدت اعتبار نیز متفاوت خواهد بود. در این بانک‌ها وام‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت به منظور کمک به هزینه‌های سرمایه‌ای واحدهای تولیدی، صادراتی

1. Islamic Development Bank (IDB)

2. Adverse Selection

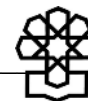
و یا سرمایه‌گذاری در خارج از کشور پرداخت می‌شود.

۳. فعالیت عمده اگزیم بانک‌ها و مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی گسترش بازرگانی خارجی، افزایش صادرات، ایجاد اشتغال، سازندگی و سایر عوامل مرتبط با توسعه اقتصادی است و نه الزاماً کسب سود، لذا با آگاهی از خطراتی که این نوع فعالیت‌ها و تعهدات برای بانک‌ها و مؤسسات فوق به همراه دارد و از طرفی به علت اهمیت بسیار زیادی که دولت‌ها برای صادرات کالاها و خدمات خود و تنظیم سیاست‌های اعتباری، مالی و بازرگانی این بخش قائل هستند غالباً این نوع بانک‌ها و مؤسسات دولتی و یا وابسته به دولت می‌باشند که از آن جمله می‌توان در میان بانک‌ها به اگزیم بانک‌های ژاپن، آمریکا، چین و ترکیه و از بین مؤسسات به مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی ایران، الجزایر، مصر، اندونزی، مالزی، عمان، عربستان سعودی و امارات متحده عربی که با سرمایه دولتی به وجود آمده‌اند اشاره کرد.

۴. با توجه به هدف و رسالت اگزیم بانک‌ها ضرورت حمایت‌های دولتی و استفاده از مزایایی همانند اعتبارات دولت و بانک مرکزی، جبران خسارت از طرف دولت، معافیت از برخی مالیات‌ها و غیره انکارناپذیر است. گذشته از این موارد به لحاظ اینکه صادرات یک فعالیت همه‌جانبه و ملی است، لذا نیازمند آن است که کلیه سازمان‌ها و وزارتخانه‌های ذیربط با انجام هماهنگی و ارتباط منطقی لازم فعالیت کنند. به همین دلیل اگزیم بانک‌ها که به عنوان منبع مالی و اعتباری در ساختار صادراتی هر کشور فعالیت می‌کنند می‌بایست از طریق دولت با سایر مراکز مرتبط، هماهنگ باشد.

۵. با توجه به نقش و اهمیت مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی در صحنه تجارت و رقابت جهانی دولت‌ها عموماً علاوه بر واگذار کردن مسئولیت نمایندگی‌ها، صندوق‌های همکاری‌های اقتصادی، خدمات بیمه و ضمانت‌نامه‌های صادراتی برای این مؤسسات، مسئولیت و اختیارات قابل توجهی را قائل می‌شوند. این اختیارات از اعطای تسهیلات با نرخ‌های پایین و ترجیحی، در نظر گرفتن نرخ‌ها و شرایط صادراتی رقابتی گرفته تا انجام هرگونه سیاستی که هم جهت با منافع ملی و توسعه صادرات باشد به طور کاملاً وسیعی پیش‌بینی شده است.

۶. نوع فعالیت‌ها و عملکرد بانک‌های صادرات - واردات عمدتاً بر تأمین مالی، فراهم ساختن تسهیلات لازم، انواع سرمایه‌گذاری‌ها و تضمین‌ها برای صادرکنندگان و همچنین تأمین اعتبار لازم برای دولت‌ها و واردکنندگان خارجی استوار است.



ارائه پیشنهاد

با توجه به موارد اشاره شده به نظر می‌رسد پیشنهادهای ذیل می‌تواند جهت توسعه صادرات مؤثر واقع شود:

۱. ترغیب و هدایت صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات در جهت ارتباط با شرکت‌های بیمه خارجی و اگزیم بانک‌ها.
۲. ارائه خدمات متنوع و طراحی بیمه‌نامه‌های جدید برای صادرکنندگان توسط شرکت بیمه صادرات و صندوق ضمانت صادرات ایران به نحوی که متناسب با نیازهای روز صادرکنندگان باشد، مانند بیمه‌نامه یا ضمانت‌نامه نوسان نرخ ارز.
۳. تغییر استراتژی صندوق ضمانت با تمرکز بر گسترش فعالیت‌های بازاریابی از طریق کارگزاری در استان‌ها، بهبود روابط با مؤسسات وصول مطالبات در مناطق مختلف جهان و معرفی محصولات جدید همچون پوشش ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه و حسن انجام کار برای معاملات صادراتی.
۴. توسعه همکاری‌های فی‌مابین صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه اسلامی در قالب پوشش ریسک‌های موجود از طریق بیمه اتکایی.
۵. ارائه تخفیف به صادرکنندگان متقاضی دریافت تسهیلات صادراتی ریالی و ارزی مشروط به استفاده از پوشش‌های تضمینی صندوق.
۶. تغییر شیوه دخالت دولت در صدور تعهدات صندوق ضمانت صادرات ایران که غالباً به صورت تعهدات تکلیفی به تعهدات صندوق تحمیل می‌شود و منجر به افزایش ریسک صندوق می‌گردد.
۷. راه‌اندازی پایگاه اطلاعاتی جامع جهت اعتبارسنجی ضمانت‌نامه‌های اعتباری برای جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی و انتخاب‌های معکوسی که به دلیل نبود این پایگاه جامع رخ خواهد داد.

منابع و مآخذ

۱. آمار دریافت شده از صندوق ضمانت صادرات ایران با شماره نامه ۱۴/۶۶/۱۵۰۷-۸۲ مورخ ۱۳۹۲/۲/۲۱
۲. آمار دریافت شده از گمرک جمهوری اسلامی ایران طی سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱.
۳. استراتژی توسعه صادرات چین در سال ۲۰۱۲، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات ایران، اردیبهشت ۱۳۹۱.
۴. احمدوند، محمدرحیم. طرح تحقیقاتی، نقش مدیریت ریسک در استمرار توسعه صادرات غیرنفتی، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۸۰.
۵. احمدوند، محمدرحیم. مبانی شکل‌گیری و عملکرد بیمه‌های صادراتی در ایران، پژوهش‌های اقتصادی، تابستان و پاییز ۱۳۸۰.
۶. باباخاکی، شاهرخ. بررسی جنبه‌های حقوقی بیمه اعتبار، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۷۷.
۷. بررسی‌های بازرگانی، نقش بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی، شماره ۴۴، بهمن ۱۳۷۵.
۸. بصیری، نوشین و پرویز پورمعزی. اعتبارات و بیمه‌های صادراتی ایران، مرکز توسعه صادرات ایران، ۱۳۵۶.
۹. پشتیبانی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی خاورمیانه از صادرات رو به رشد غیرنفتی، مجله «تأمین مالی تجاری بین‌المللی» (International Trade Finance)، شماره ۵۳۳- می ۲۰۰۸.
۱۰. خرّمی، فرهاد. ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادرات (برای حمایت از صادرات)، پژوهشنامه بیمه، شماره ۵۳، بهار ۱۳۷۸.
۱۱. سیمای البرز، بیمه و نقش آن در توسعه صادرات غیرنفتی، شماره ۵، خرداد ۱۳۷۶.
۱۲. صندوق ضمانت صادرات ایران، جدول پیوست نامه شماره ۱۸۱۱/۳۵۲۵ مورخ ۱۳۹۲/۲/۲۴ خطاب به دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
۱۳. صندوق ضمانت صادرات ایران، مجله تأمین مالی بین‌المللی (International Trade Finance)، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات ایران، نوامبر ۲۰۰۹، شماره ۵۶۴.
۱۴. عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران در مجله ITF، گروه ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق ضمانت صادرات، نوامبر ۲۰۱۰، شماره ۵۸۵.
۱۵. عابدینی‌راد، امیر. بیمه‌نامه‌های اعتباری زمینه‌ساز رشد و گسترش صادرات غیرنفتی، نشریه بررسی‌های بازرگانی، شماره ۱۴، بهمن ۱۳۷۵.
۱۶. فصل اول و سوم طرح تحقیقاتی، نقش مدیریت ریسک در استمرار و توسعه صادرات غیرنفتی، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
۱۷. قانون ضمانت صادرات ایران، شماره ۴-۱۵۰، مورخ ۱۳۵۲/۵/۱۸.
۱۸. قانون و اساسنامه صندوق ضمانت صادرات ایران مصوب ۱۳۵۲.
۱۹. قانون چگونگی اداره صندوق ضمانت صادرات مصوبه ۱۳۷۵ و اساسنامه آن.
۲۰. کهزادی، نوروز و سیدکامبیز سیدان. بررسی بانک‌های تخصصی صادرات - واردات: (اگزیم بانک‌های exim Banks)، تازه‌های اقتصاد، شماره ۸۶، اسفند ۱۳۷۸.
۲۱. گزارش سال ۱۹۹۵ بانک صادرات - واردات آمریکا.



۲۲. گزارش عملکرد اگزیم بانک ژاپن در سال ۱۹۹۸.
۲۳. گزارش کارشناسی، آرشیو بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، ۱۳۷۷.
۲۴. گزارش فعالیت هیئت‌مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران به مجمع عمومی صاحبان سهام برای سال‌های منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۳۸۸، ۱۳۸۹ و ۱۳۹۰.
۲۵. مصاحبه با احمد شفیعی هنجنی، بررسی‌های بازرگانی، شماره ۱۱۴، بهمن ۱۳۷۵.
۲۶. میرمحمدی، سیدمحمد. نقش بیمه‌های صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات، تهران، دفتر مرکزی جهاد دانشگاهی، ۱۳۶۵.

27. www.amanunion.net.

28. <http://www.bernunion.org>



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره ۵ مسلسل: ۱۳۱۱۸

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه بازرگانی)

تهیه و تدوین: حسین هرورانی

ناظر علمی: فتح‌اله تاری

همکار خارج از مرکز: سیدآرش شهرآئینی

متقاضی: معاونت پژوهش‌های اقتصادی

ویراستار تخصصی: —

ویراستار ادبی: —

واژه‌های کلیدی:

۱. اگزیم بانک‌ها

۲. ضمانت‌نامه عام و خاص

۳. صندوق ضمانت صادرات

۴. مؤسسات بیمه اعتباری صادراتی

تاریخ انتشار: ۱۳۹۲/۵/۱۲