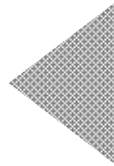


شناسایی و اولویت‌بندی چالش‌های نظام بیمه و ضمانت صادرات کشور



باقر ادبی فیروزجائی^۱

(تاریخ دریافت ۱۴۰۲/۳/۲۵ - تاریخ تصویب ۱۴۰۲/۱۱/۳)

نوع مقاله: علمی پژوهشی

چکیده

یکی از اقدامات سیاستی دولت‌ها برای توسعه صادرات، پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری از طریق صدور محصولات بیمه و ضمانت صادرات توسط موسسات اعتبار صادراتی (ECA) است. در ایران این موضوع توسط صندوق ضمانت صادرات ایران انجام می‌شود. شواهد حاکی از آن است که ارزش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های صادراتی و نیز تعداد صادرکنندگان بهره‌مند از آن پایین است. از اینرو هدف اصلی تحقیق حاضر شناسایی و اولویت‌بندی چالش‌های محصولات بیمه و ضمانت صادرات کشور بر اساس رویکرد سه شاخکی (SBC) است. علاوه بر این، این پژوهش به روش تحلیلی-توصیفی-پیمایشی انجام شده است به طوری که پس از بررسی مطالعات نظری و تجربی و نیز اخذ نظرات خبرگان، چالش‌های اصلی صادرکنندگان در بهره‌مندی از خدمات بیمه و ضمانت صادرات در قالب پرسشنامه‌ای (مشمول بر ۳۴ مولفه) احصا شد و پس از تایید روایی و پایایی آن، پرسشنامه میان صادرکنندگان منتخب (مشتریان فعلی و سابق صندوق ضمانت) توزیع و به وسیله نرم‌افزار SPSS مورد بررسی و تحلیل قرار گرفت. نتایج تحلیل حاصل از پرسشنامه بیانگر آن است که چالش‌های صادرکنندگان در بهره‌مندی از

۱- استادیار، گروه علوم اداری و اقتصاد، دانشکده علوم انسانی و علوم ورزشی، دانشگاه گنبد کاووس (نویسنده مسئول).

خدمات صندوق مشتمل بر سه دسته عوامل محیطی (نظیر فقدان پوشش نوسانات ارز، ریسک بالای کشورهای مقصد صادراتی، اعتبارات تکلیفی دولت و کفایت سرمایه پایین صندوق)، عوامل رفتاری یا عملکردی (محدودیت در صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی، ضعف روابط کارگزاری مالی صندوق با همتایان خارجی، عدم وضع حق بیمه ترجیحی، عدم تنوع ابزار بیمه‌ای و فقدان زیرساخت‌های الکترونیکی) و عوامل ساختاری (مشکلات وثیقه، عدم هماهنگی سیاست‌ها میان صندوق ضمانت و بانک توسعه صادرات، عدم وجود یک نقشه ریسک جامع و عدم وجود برنامه بیمه و ضمانت صادرات مخصوص صنایع کوچک و متوسط) می‌باشد. در پایان راهکارهای توسعه خدمات بیمه و ضمانت صادرات بر مبنای سه دسته عوامل مذکور ارائه شده است.

واژه‌های کلیدی: صادرات، بیمه، ضمانت، صندوق ضمانت صادرات، رویکرد سه شاخکی (SBC)

طبقه بندی موضوعی: G28, G20, F14, F10

۱- مقدمه و بیان مسئله

به طور کلی استراتژی توسعه صادرات و حمایت‌های همه جانبه از آن در دستور کار اکثر کشورها اعم از توسعه‌یافته و در حال توسعه قرار دارد. در این راستا رویکردهای متعددی برای ارتقای صادرات مطرح است. به رغم آنکه از یک سو بر نقش بازار و رقابت آزاد برای توسعه صادرات تاکید می‌شود با این حال تقریباً تمامی کشورها به این نتیجه رسیدند که ارتقای صادرات به ویژه در صادرات محصولات پیچیده فنی مدرن، نیازمند حمایت‌های قابل توجهی برای راه‌اندازی تولید و فرایند عرضه و ارسال آن در بازارهای جهانی است. یکی از این ابزارهای حمایتی در کنار ایجاد فضای مطلوب اقتصاد کلان، کنترل نرخ ارز، ارائه مشوق‌های صادراتی و وام‌های ترجیحی برای صادرکنندگان، تامین امنیت صادرکنندگان و پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری آنها در فرایند صادرات است (شاکزود^۱ ۲۰۲۳).

در همین راستا در هر دو گروه از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، موسسات اعتبار صادراتی (ECA)^۱ با حمایت دولت تاسیس و تقویت شده‌اند. به عبارت دیگر کشورها بخشی از بودجه عمومی را به حمایت‌های اعتباری صادراتی اختصاص می‌دهند و انتظار دارند که این حمایت‌ها از طریق ECA اثرات مفیدی بر صادرات، اشتغال و تولید داشته باشد. دولت‌ها با هدف تسهیل تجارت و پوشش ریسک صادرکنندگان در بازارهای جهانی، خدمات مالی، بیمه و ضمانت صادرات به صنایع صادراتی خود از طریق ECA ارائه می‌کنند (هور و یون^۲ ۲۰۲۱). در واقع ECA نقش حیاتی را در توسعه صادرات کشورها ایفا می‌کند و ساختار آن در کشورهای مختلف به صورت انگیزیم بانک، شرکت‌های بیمه و موسسات مالی متفاوت است (سالسیک^۳ ۲۰۱۴).

در ایران نیز به‌منظور تامین امنیت مالی صادرکنندگان ایرانی صندوق ضمانت صادرات ایران تاسیس شد. صندوق ضمانت صادرات در حوزه ترتیبات بیمه‌ای و ضمانتی فعالیت دارد که علاوه بر پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری صادرات، با صدور انواع ضمانتنامه اعتباری، به تأمین منابع مالی مورد نیاز صادرکنندگان نیز کمک می‌کند. در واقع صندوق ضمانت صادرات از یک سو با صدور انواع بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت، ریسک عدم بازپرداخت وجوه خدمات و کالاهای صادراتی توسط خریداران خارجی را پوشش می‌دهد و از سوی دیگر با ارائه انواع بیمه‌نامه‌های بلندمدت و میان‌مدت (شامل بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری خارجی، بیمه‌نامه اعتبار خریدار و بیمه‌نامه خدمات فنی مهندسی)، ریسک سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران و پیمانکاران ایرانی در سایر کشورها را پوشش می‌دهند. علاوه بر این، صندوق از طریق صدور و فراهم نمودن انواع ضمانتنامه‌های اعتباری و بانکی، تامین منابع مالی مورد نیاز صادرکنندگان نزد بانک‌ها را تسهیل می‌کند (گرساسبی و همکاران ۱۳۹۹).

با توجه به جایگاه تعریف شده برای پوشش ریسک صادرکنندگان شواهد نشان می‌دهد که به طور متوسط طی یک دهه اخیر نسبت پوشش صادراتی کمتر از ۱۰ درصد بوده است و در سال ۱۴۰۱ نسبت پوشش صادراتی (ارزش بیمه‌نامه‌های و ضمانت‌نامه‌های صادره به کل صادرات

1- Export Credit Agency

2- Hur and Yoon

3- Salcic

غیرنفتی) حدود ۳ درصد^۱ بوده است. ضمن اینکه کمتر از ۲۰۰ صادرکننده کشور (از میان حدود ۱۵ هزار صادرکننده موجود) از محصولات بیمه‌ای و ضمانتی بهره‌گرفتند (گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران ۱۴۰۱). علاوه بر این، در شرایط تحریم‌های بین‌المللی و محدود شدن ارتباط مالی با نهادهای مالی بین‌المللی و کشورهای هدف، شرایط بکارگیری محصولات بیمه‌ای و ضمانتی برای صادرکنندگان به مراتب سخت‌تر شده است.

با توجه به موارد مذکور و به منظور حرکت در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی لازم است چالش‌های اصلی در حوزه صدور محصولات بیمه و ضمانت صادراتی شناسایی مشخص گردد. از اینرو سوال اصلی این تحقیق آن است که اولاً چالش‌های اساسی پیش روی صادرکنندگان در بکارگیری از محصولات ضمانتی و بیمه‌ای صندوق ضمانت صادرات چیست؟ و دوم اینکه، راهکارهای سیاستی توسعه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی کدام است؟ برای پاسخگویی به این سوالات سعی شده است از روش توصیفی-پیمایشی استفاده شود به طوری که ضمن مرور بر مبانی نظری و شناسایی اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی صادرات و احصا فرایندهای ارائه این خدمات و همچنین مصاحبه از خبرگان، چالش‌های اصلی استخراج می‌شود و سپس پرسشنامه‌ای تدوین و میان صادرکنندگان توزیع شود و پس از آن با وزندهی مولفه‌ها با استفاده از نرم افزار SPSS و آزمون‌های مربوطه، چالش‌ها اولویت‌بندی شوند. در واقع در این مطالعه سعی شده است جهت شناسایی دقیقی از ساختار نظام بیمه‌ای و ضمانتی صادرات کشور و چالش‌های اصلی آن، آسیب‌شناسی مسئله علاوه بر سطوح کلان و ساختاری در حوزه میدانی و سطوح بنگاه‌های صادراتی نیز مورد توجه قرار گیرد.

در ادامه و در بخش دوم ادبیات نظری و پیشینه تحقیق در حوزه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی و تاثیر آن بر عملکرد صادرات ارائه شده است. سپس در بخش سوم، روش شناسی تحقیق به همراه جزئیات در مورد اولویت‌بندی چالش‌ها و نیز تحلیل یافته‌های تحقیق ارائه می‌شود. در بخش چهارم یافته‌های پژوهش تجزیه و تحلیل شده است. در پایان جمع‌بندی از این مطالعه به همراه

۱- میزان صادرات غیر نفتی مطابق گزارش عملکرد سازمان توسعه تجارت ایران در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۵۳.۱ میلیارد دلار بوده و در همین سال بر اساس گزارش صندوق ضمانت صادرات ایران، ارزش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های صادراتی حدود (۱.۴ میلیارد دلار) بوده است.

پیشنهادات سیاستی و کاربردی ارائه شده است.

۲- پیشینه تحقیق

۲-۱- پیشینه نظری

بیمه اعتبار صادرات و انواع آن

به طور کلی اعتبار تجاری به پیش پرداخت کوتاه‌مدت یا تأخیر در پرداخت اشاره دارد که فروشنده (تولید کننده) محصولات یا خدمات خود را به مشتری (یا خریدار) می‌فروشد. در این وضعیت بیمه اعتبار تجاری، تضمین اعتباری برای تأخیر در پرداخت بین فروشنده و خریدار ارائه می‌دهد؛ هنگامی که بدهکار نتواند به تعهدات خود عمل کند، بیمه گر مسئول جبران خسارت مالی بستانکار است (لی^۱ و همکاران ۲۰۲۰). بیمه اعتبار تجاری را بیمه حساب‌های قابل دریافت^۲ و یا بیمه بد حسابی^۳ نیز نامیده‌اند (جعفری و امینی ۱۴۰۰).

یکی از انواع مهم بیمه اعتباری مربوط به بیمه اعتبار صادرات می‌شود. بیمه اعتبار صادرات ابزاری برای کاهش ریسک صادرکنندگان در فرایند صادرات به کشورهای دیگر می‌باشد. در واقع این ابزار شرکت‌ها را در برابر ریسک عدم پرداخت خریدارشان ناشی از ریسک‌های تجاری و سیاسی پوشش می‌دهد. در یک دسته‌بندی محصولات بیمه و ضمانت در حوزه تجارت و صادرات را می‌توان به چهار دسته زیر تقسیم کرد:

- اعتبار صادراتی کوتاه مدت: این نوع اعتبارات شامل تسهیلات اعتباری صادراتی و بیمه صادراتی است که طول دوره قرارداد آن کمتر از یک سال است.
- اعتبار صادراتی میان و بلندمدت: بیمه‌ها، ضمانت‌نامه‌ها و وام‌های صادراتی که طول دوره آن بزرگتر از یک سال است.
- بیمه ریسک سیاسی: بیمه یا تضمینی که خسارت وارده به سرمایه‌گذاری برون مرزی را در نتیجه ریسک‌های سیاسی را جبران می‌کند.

1- Li

2- account receivables

3- bad debt insurance

• سایر اعتبارات برون مرزی: بیمه، ضمانت و یا وام‌های مستقیمی که مربوط به ابزارهای تامین مالی بدهی است و قرض گیرنده در کشوری متفاوت از کشور قرض دهنده وجود دارد (اتحادیه برن^۱ ۲۰۲۲).

بیمه اعتبار صادرات به طور گسترده‌ای توسط صادرکنندگان جهت محافظت از جریان نقدی و اسناد دریافتی آنها مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین این نوع بیمه از منافع صادرکنندگان در مقابل نوسانات ناخواسته به سبب ریسک غیرسیستماتیک محافظت می‌کند (بلکمون^۲، ۲۰۱۹). علاوه بر این محصول بیمه‌ای مذکور می‌تواند اعتباردهندگانی که به طور معمول از طریق اعطای تسهیلات یا صدور اعتبارات اسنادی در فرایند صادرات مشارکت دارند، از نکول اعتباری محافظت نماید. به عبارت دیگر وام دهندگان در صورتی حاضر به اعطای اعتبارات صادراتی هستند که بیمه اعتبار صادراتی فراهم باشد. بنابراین بیمه اعتبار صادراتی یکی از الزامات کلیدی برای تحقق مبادلات صادراتی است (کرومیکر^۳ ۲۰۲۰).

جایگاه موسسات اعتبار صادرات (ECA)

بیمه اعتبار صادرات توسط شرکت‌های بیمه‌ای بخش خصوصی، موسسات اعتبار صادراتی (ECA) دولتی و برخی سازمان‌های چند جانبه ارائه می‌شود. اکثر کشورهای توسعه یافته، بسیاری از کشورهای نوظهور و بیشتر کشورهای در حال توسعه یا دارای ECA هستند و یا اینکه با بیمه‌گران اعتباری چندجانبه ارتباط دارند. در واقع ECAها شاخه‌های رسمی و یا شبه‌رسمی از دولت هستند که بیمه اعتبار صادرات، ضمانتنامه‌های صادراتی و تامین مالی صادرات را فراهم می‌کنند (اتحادیه برن ۲۰۱۹).

موسسات اعتبار صادراتی (ECA) عملکردی حیاتی در تجارت بین‌الملل و بخش تامین مالی انجام می‌دهند. ECAهای تحت حمایت رسمی دولت، نهادهای عمومی هستند که وام، تضمین و بیمه با حمایت دولت را با هدف تسهیل تجارت صادرکنندگان ارائه می‌کنند. از طریق این مؤسسات، دولت‌ها بخش قابل توجهی از ریسک اعتباری وام به خریداران خارجی کالاها و

1- Bern Union
2- Blackmon
3- Krummaker

خدمات صادراتی را تقبل می‌کنند. در واقع اعتبارت بیمه‌ای میان و بلندمدت عمدتاً توسط (ECA) عمومی ارائه می‌شود اگرچه در سالیان اخیر بخش خصوصی نیز ظرفیت این نوع اعتبار خود را افزایش دادند (داربلی^۱، ۲۰۲۱).

البته به منظور به حداقل رساندن فرصت‌های حمایت‌های دولتی و یارانه‌های پنهان، ترتیبات بین‌المللی در چندین سطوح برای ECAها وضع شده است بسیاری از این موسسات اعتباری توافقات و اتحادیه‌هایی را تنظیم و ایجاد کردند که از مهمترین آنها می‌توان به اتحادیه برن، اتحادیه امان، انجمن بین‌المللی بیمه اعتباری و وثیقه (ICISA)^۲، ترتیبات OECD و گروه ضمانت صادراتی اتحادیه اروپا اشاره کرد (هوپول^۳، ۲۰۱۹).

با توجه به موارد مطرح شده دو نکته در خصوص بیمه اعتبار صادراتی و شیوه اعطای آن حائز اهمیت است اول اینکه این محصولات بیمه‌ای جهت تامین امنیت صادرکنندگان و پوشش ریسک آنها ارائه می‌شود دوم اینکه به رغم وجود برخی بیمه‌گران خصوصی در این حوزه همچنان نقش مستقیم و غیرمستقیم دولت در فراهم کردن آن به ویژه در مواقع بحران ضروری است. به عبارت دیگر ECA به عنوان آخرین بیمه‌گر عمل می‌کند و معمولاً با پشتوانه دولتی برخوردارند این در حالی است که بیمه‌گران خصوصی می‌بایستی حداقل سطح اطمینان از توانگری بلندمدت و کوتاه‌مدت را حفظ نمایند (گرشاسبی و ادبی ۱۴۰۱).

به طور خلاصه، بیمه‌های اعتباری توسط شرکتهای بیمه اعتباری (عموماً خصوصی) و موسسات اعتبار صادراتی (ECAهای ملی یا دولتی) ارائه می‌شوند. در واقع شرکتهای بیمه اعتباری (عموماً خصوصی) دو نوع خدمات بیمه اعتباری داخلی و صادراتی ارائه می‌دهند و موسسات اعتبار صادراتی دولتی صرفاً بیمه‌های اعتباری صادراتی را ارائه می‌دهند. در ایران محصولات بیمه و ضمانتی صادراتی توسط صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه می‌شود انواع متعددی از برنامه‌های بیمه اعتبار صادرات وجود دارد که مهمترین آنها شامل بیمه اعتبار فروشنده، بیمه اعتبار خریدار، بیمه اعتبار صادراتی کوتاه مدت، بیمه اعتبار صادراتی میان مدت و بلندمدت، ضمانت اعتبار صادرات و بیمه اسناد صادراتی و بیمه سرمایه‌گذاری است (ادبی و همکاران ۱۴۰۱).

1- Darbellay

2- International Credit Insurance & Surety Association

3- Hopewell

شایان ذکر است به رغم وجود انواع محصولات بیمه‌ای و ضمانتی در کشور بررسی‌های حاکی از آن است که صرفاً چند محصول آن هم برای برخی صادرکنندگان خاص بکار گرفته می‌شود. به عنوان مثال در سالیان اخیر به طور متوسط از ۵ نوع بیمه نامه کوتاه مدت تنها دو نوع از آن (کل‌گردش صادرات و خاص صادرات) مورد استفاده قرار گرفت و در همین سال سهم محصولات صنعتی و پتروشیمی از پوشش بیمه نامه‌های کوتاه مدت به بیش از ۹۰ درصد رسیده و سایر بخش‌های نظیر کشاورزی، صنایع غذایی، محصولات دارویی و خدمات فنی و مهندسی سهم چندانی نداشتند (گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران ۱۴۰۱).

۲-۲- پیشینه تجربی

در جدول زیر اهم مطالعات داخلی و خارجی در حوزه اعتبارات صادراتی ارائه شده است:

جدول (۱) - پیشینه تحقیق در خصوص اعتبارات صادراتی و نقش آن در صادرات

مطالعات داخلی			
نویسندگان	هدف تحقیق	روش تحقیق	یافته‌های تحقیق
ادبی و همکاران (۱۴۰۱)	مقایسه نظام بیمه و ضمانت صادرات کشورها	روش مروری و مقایسه تطبیقی	ارائه راهکارهایی در راستای توسعه خدمات بیمه و ضمانت به صادرکنندگان کشور
گرشاسبی و ادبی (۱۴۰۱)	آسیب‌شناسی تامین مالی صادرات غیرنفتی کشور	روش تحلیلی، توصیفی و پیمایشی	شناسایی چالش‌های تامین مالی صادرات در ایران و ارائه پیشنهادات سیاستی
گرشاسبی و رهنمون (۱۳۹۹)	راهکارهای سیاستی توسعه تأمین مالی صادرات ایران	روش تاپسیس	ارائه پیشنهادات سیاستی توسعه تأمین مالی صادرات و اولویت‌بندی آنها
اسماعیل‌پور و همکاران (۱۳۹۶)	تأثیر بارانه بیمه صادراتی بر صادرات غیرنفتی	رگرسیون فازی	تأثیر مثبت بارانه بیمه صادراتی بر صادرات غیرنفتی و پیشنهاد بکارگیری تسهیلات بیمه صادراتی برای آن
راسخی و همکاران (۱۳۹۶)	اثر بیمه صادرات را بر صادرات	الگوی داده‌های تابلویی	اثر مثبت و معنی‌دار بیمه صادراتی بر صادرات کشورهای منتخب
مطالعات خارجی			
ملک ^۱ و همکاران	بررسی عوامل اثرگذار بر	الگوی داده‌های پانل	تأثیر مثبت عمق نهادهای مالی، تولید

مطالعات داخلی			
نویسندگان	هدف تحقیق	روش تحقیق	یافته‌های تحقیق
(۲۰۲۲)	خدمات مالی، بیمه و ضمانت صادرات	(اثرات ثابت)	ناخالص داخلی و سرمایه گذاری خارجی بر خدمات مالی و بیمه صادرات.
کرونگر ^۱ (۲۰۲۲)	بررسی بیمه صادرات بر عملکرد صادرات	الگوی داده های پانل	گسترش بیمه اعتبار صادراتی برای مقابله با کاهش تجارت حتی در سطوح بالای نکول
چوی و کیم ^۲ (۲۰۲۱)	تأثیر بیمه اعتبار صادراتی بر عملکرد صادرات کره جنوبی	مدل رگرسیونی با متغیر مجازی	تأثیر مثبت بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت بر صادرات به ویژه برای صنایع کوچک
بارتل و کروماکر ^۳ (۲۰۲۰)	پیش بینی خسارات بیمه اعتبار صادراتی	روش یادگیری ماشین	بالا بودن درجه اعتبار روش پیش بینی جنگل تصادفی (RF)
ون دن برگ ^۴ و همکاران (۲۰۱۹)	ارزیابی سهم خدمات بیمه صادراتی در اقتصاد هلند	جدول داده-ستانده	تأثیر ۰.۱۲ تا ۰.۳۹ درصدی سهم تسهیلات بیمه اعتبار صادرات عمومی در تولید ناخالص داخلی هلند
پولات و یسیلیا پارک ^۵ (۲۰۱۷)	ارتباط میان بیمه اعتبار صادراتی و عملکرد صادرات کشور ترکیه	مدل جاذبه	تأثیر مثبت و معنادار بیمه اعتبار صادرات بر صادرات ترکیه

ماخذ: یافته های تحقیق

همان گونه که ملاحظه شد مرور سوابق تجربی تحقیق نشان می دهد برخی از پژوهش های انجام شده از منظر کلان به نقش بیمه صادرات بر توسعه تجارت و صادرات پرداخته اند یا به طور دقیقتر هدف اصلی آنها بررسی ارتباط میان صادرات و بیمه صادرات بر اساس مدل های آماری و اقتصادسنجی بوده و در سطح بنگاهی و رشته فعالیتی این موضوع مورد بررسی قرار نگرفت. در برخی دیگر از مطالعات بررسی عملکرد ECA ها مدنظر بوده و احصاء چالش ها در آنها صرفاً بر اساس بررسی عملکرد آنها (بدون بررسی میدانی) صورت گرفته است. اما در این پژوهش

1- Kroeger

2- Hyelin Choi, Kyunghun Kim

3- Bartl and Krummacker

4- Van den Berg

5- Polat and Yesilyaprak

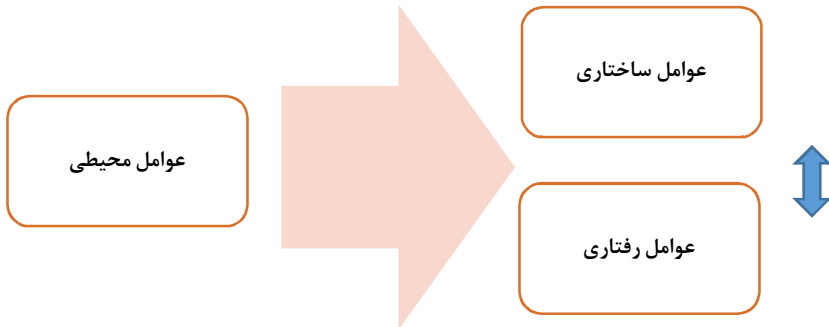
برای اولین بار چالش‌های اصلی بیمه و ضمانت صادراتی بر اساس یک چارچوب جامع مشتمل بر مطالعات نظری، تجربی و تطبیقی و نظرسنجی از خبرگان این حوزه استخراج شده و در نهایت در قالب پرسشنامه‌ای نظرات صادرکنندگان گروه‌های کالایی مختلف (محصولات شیمیایی، فولاد، صنایع غذایی و محصولات کشاورزی و شرکتهای خدمات فنی و مهندسی) اخذ شده است.

۳- روش پژوهش

پژوهش حاضر به لحاظ هدف کاربردی و از منظر روش گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. بدین صورت که چالش‌های بهره‌مندی صادرکنندگان از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صندوق ضمانت صادرات ایران بر مبنای بررسی‌های نظری و تجربی (مروری بر مطالعات گذشته و نیز بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران) و مصاحبه از خبرگان این حوزه (کارشناسان و مدیران صندوق و صادرکنندگان منتخب) گردآوری شده است و برای ارزیابی دقیق‌تر آن پرسشنامه‌ای حاوی چالش‌های احصا شده میان صادرکنندگان توزیع گردید. جامعه مورد مطالعه در این پژوهش صادرکنندگان بهره‌مند از خدمات بیمه و ضمانت صندوق ضمانت صادرات ایران در گروه‌های کالایی مختلف نظیر فرش ماشینی، محصولات کشاورزی، صنایع غذایی، خدمات فنی و مهندسی، محصولات شیمیایی و پتروشیمی و فولاد است. به منظور تحلیل پرسشنامه و استخراج آسیب‌ها و محدودیت‌های صدور خدمات بیمه و ضمانت صادرات از نرم‌افزار SPSS استفاده شده است.

شایان ذکر است که با توجه به هدف پژوهش، الگوی مورد استفاده جهت احصاء و شناسایی چالش‌ها و محدودیت‌های بهره‌مندی صادرکنندگان منتخب از خدمات بیمه و ضمانت صادرات در صنایع مورد بررسی، مدل تحلیل سه وجهی یا سه شاخکی (ΣBX) است (نمودار ۱).

نمودار (۱) - نمای کلی مدل سه شاخکی (SBC)



مأخذ: گرشاسبی و ادبی (۱۴۰۱).

علت نامگذاری این مدل به «سه شاخکی» آن است که ارتباط بین عوامل ساختاری، رفتاری (محتوایی) و زمینه‌ای (محیطی) به گونه‌ای است که هیچ پدیده‌ای نمی‌تواند خارج از تعامل این سه وجه صورت پذیرد:

- **وجه ساختاری:** همه عناصر، عوامل و شرایطی است که چارچوب مورد تحلیل را شکل می‌دهند؛
- **وجه رفتاری یا عملکردی:** در قالب این ساختار رفتارها یا محتواهایی که رخ می‌دهد، بروز کرده است و در واقع عملکردهای ثبت شده در این حوزه است؛
- **وجه زمینه‌ای یا محیطی:** آسیب‌های زمینه‌ای یا محیطی به بررسی تاثیرگذاری عوامل بیرونی (خارج از کنترل بنگاه) بر موضوع مورد نظر می‌پردازد (گرشاسبی و ادبی (۱۴۰۱).

به منظور شناسایی موانع و محدودیت‌های صادرکنندگان در استفاده از محصولات بیمه و ضمانت صندوق ضمانت صادرات ایران، مولفه‌های و چالش‌های احصاء شده (در قالب سوالات پرسشنامه) در سه محور عوامل ساختاری، رفتاری و محیطی دسته‌بندی شده است. مراحل فرایند روش شناسی تحقیق در ادامه تشریح شده است.

۴- یافته‌های پژوهش

۴-۱- جامعه و نمونه آماری

این تحقیق دارای دو جامعه هدف است:

- **جامعه اول:** صادرکنندگانی که هم اکنون، مشتریان صندوق ضمانت صادرات ایران هستند.
 - **جامعه دوم:** صادرکنندگانی که سابقاً از خدمات صندوق بهره گرفتند (مشتریان سابق).
- به علت آنکه امکان بررسی کل افراد جامعه مقدور نیست اقدام به نمونه‌گیری شده است. برای تعیین اندازه حجم نمونه از فرمول کوکران استفاده شده است. با استفاده از این فرمول حجم نمونه انتخابی برای دو گروه صادرکننده ۹۰ به دست آمده است. شایان ذکر است از حجم نمونه انتخابی ۹۰ تایی در هر دو گروه، مشتریان مربوط به ضمانت‌نامه، بیمه‌نامه کوتاه‌مدت و میان بلندمدت به ترتیب ۴۵، ۳۰ و ۱۵ بوده است!

۴-۲- تدوین پرسشنامه و بررسی روایی و پایایی آن

با بررسی مطالعات نظری و تجربی و نیز اخذ نظرات خبرگان، چالش‌های بنگاه‌های صادراتی در زمینه بهره‌مندی از خدمات بیمه و ضمانت صادرات در قالب پرسشنامه‌ای مشتمل بر ۳۴ مولفه شناسایی گردید.

روایی پرسشنامه: در این پژوهش، برای سنجش روایی پرسشنامه از نظر متخصصان استفاده شده است بدین منظور ابتدا پرسشنامه با مشورت از صاحب‌نظران این حوزه (نظیر کارشناسان و مدیران صندوق ضمانت صادرات ایران) طراحی شده و پس از بررسی روایی از طریق روش دلفی، میان صادرکنندگان توزیع شده است.

پایایی پرسشنامه: در این پژوهش از ضریب آلفای کرونباخ جهت محاسبه ضریب پایایی پرسشنامه با تأکید بر همسانی درونی سؤالات بکار رفته، استفاده شده است. ضریب آلفای کرونباخ پرسشنامه بالای ۰/۹ بوده است که نشان دهنده پایایی قابل قبول آن و اعتبار و هماهنگی درونی بسیار بالای سؤالات بوده است.

نهایتاً، پرسشنامه این پژوهش در طیف لیکرت شش‌تایی^۱ کاملاً موافق تا کاملاً مخالف طراحی شد و در اختیار دو گروه از مشتریان صندوق قرار داده شده است. شایان ذکر است تحلیل پرسشنامه، امتیازدهی و اولویت‌دهی چالش‌ها از طریق نرم افزار SPSS صورت گرفته است.^۲

۴-۳- اولویت‌بندی چالش‌های محصولات بیمه و ضمانت صادراتی

در گام بعدی جهت اولویت‌بندی چالش‌های احصا شده بر مبنای میانگین امتیازات یا آزمون رتبه‌ای فریدمن ابتدا بایستی نرمال بودن داده‌های به دست آمده بررسی شود. در این ارتباط، از آزمون کولموگروف-اسمیرنوف استفاده شده است. با توجه به اینکه، مقدار اعتبار آزمون در مورد اغلب متغیرها بیشتر از ۵ درصد بوده لذا توزیع داده‌ها نرمال بوده و رتبه‌بندی بر مبنای میانگین امتیازی چالش‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد.

اولویت‌بندی بر اساس دو گروه نمونه آماری به طور مجزا و یکجا

جدول (۲)، میانگین امتیازات و رتبه‌بندی هر یک از متغیرهای اثرگذار (همان سؤالات مربوطه در پرسشنامه) بر بهره‌گیری از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی را نشان می‌دهد.

جدول (۲)- رتبه‌بندی چالش‌های خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی

سؤالات	مشتریان فعلی	سؤالات	مشتریان قدیمی	سؤالات	هر دو گروه مشتریان
Q۱۷	۲.۳۲	Q۲۵	۱.۴۵	Q۲۵	۱.۹۲
Q۹	۲.۳۷	Q۲۶	۱.۵۵	Q۳۴	۲
Q۲۴	۲.۳۷	Q۳۴	۱.۵۵	Q۲۳	۲.۰۸
Q۲۵	۲.۴۲	Q۲۳	۱.۶۵	Q۲۶	۲.۰۸
Q۱۹	۲.۴۷	Q۳۳	۱.۶۵	Q۳۳	۲.۰۸

۱- با عنایت به آنکه افراد عمدتاً تمایل به انتخاب گزینه میانی دارند برای حذف و یا کاهش خطای حاصل از این موضوع از طیف شش‌تایی با دو گزینه میانی لیکرت استفاده شده است. اعداد نسبت داده شده برای این مقیاس‌ها، نشان دهنده نظرات تجربی صادرکنندگان است. عدد یک، بیشترین و عدد ۶ کمترین میزان تأثیر متغیر مربوط به هر سؤال را نشان می‌دهد.

۲- در بخش اول پرسشنامه، سؤالات جمعیت شناختی از قبیل سابقه کاری، حوزه کاری، رشته فعالیت بنگاه‌های صادراتی، مقیاس بنگاه‌های صادراتی و عمده مقاصد صادراتی طرح شده است که به دلیل طولانی شدن مقاله جداول توزیع فراوانی صادرکنندگان منتخب ارائه نشده است.

هر دو گروه مشتریان	سوالات	مشتریان قدیمی	سوالات	مشتریان فعلی	سوالات
۲.۱۳	Q۱۷	۱.۷۵	Q۸	۲.۴۷	Q۳۴
۲.۱۸	Q۸	۱.۸۵	Q۵	۲.۵۳	Q ۲۳
۲.۲۱	Q۹	۱.۸۵	Q۷	۲.۵۳	Q۳۳
۲.۲۳	Q۳۱	۱.۸۵	Q۳۱	۲.۵۸	Q۲۹
۲.۲۸	Q۲۴	۱.۹	Q۱۱	۲.۶۳	Q۸
۲.۳۶	Q۲۲	۱.۹۵	Q۴	۲.۶۳	Q۲۲
۲.۳۶	Q۲۷	۱.۹۵	Q۱۶	۲.۶۳	Q۲۶
۲.۳۸	Q۲۱	۱.۹۵	Q۱۷	۲.۶۳	Q۳۱
۲.۴۴	Q۲۹	۲.۰۵	Q۹	۲.۶۸	Q۲۷
۲.۴۴	Q۳۰	۲.۰۵	Q۲۱	۲.۶۸	Q۳۰
۲.۴۹	Q۷	۲.۰۵	Q۲۷	۲.۷۴	Q۲۱
۲.۵۱	Q۱۴	۲.۱	Q۲۲	۲.۷۹	Q۳۲
۲.۵۴	Q۵	۲.۱۵	Q۱۴	۲.۸۴	Q۶
۲.۵۴	Q۶	۲.۲	Q۳	۲.۸۴	Q۱۸
۲.۵۶	Q۱۶	۲.۲	Q۱۳	۲.۸۹	Q۱۴
۲.۵۹	Q۴	۲.۲	Q۲۴	۳	Q۲۰
۲.۶۲	Q۱۱	۲.۲	Q۳۰	۳.۰۵	Q۱
۲.۶۲	Q۱۹	۲.۲۵	Q۶	۳.۱۶	Q۲
۲.۶۴	Q۳۲	۲.۳	Q۲۹	۳.۱۶	Q۷
۲.۶۹	Q۱	۲.۳۵	Q۱	۳.۲۱	Q۱۰
۲.۶۹	Q۱۳	۲.۳۵	Q۲	۳.۲۱	Q۱۳
۲.۷۲	Q۳	۲.۳۵	Q۱۲	۳.۲۱	Q۱۵
۲.۷۲	Q۲۰	۲.۴	Q۲۸	۳.۲۱	Q۱۶
۲.۷۴	Q۲	۲.۴۵	Q۲۰	۳.۲۶	Q۳
۲.۸۲	Q۱۸	۲.۵	Q۳۲	۳.۲۶	Q۴
۲.۸۲	Q۲۸	۲.۵۵	Q۱۰	۳.۲۶	Q۵
۲.۸۷	Q۱۰	۲.۷	Q۱۵	۳.۲۶	Q۲۸
۲.۸۷	Q۱۲	۲.۷۵	Q۱۹	۳.۳۷	Q۱۱
۲.۹۵	Q۱۵	۲.۸	Q۱۸	۳.۴۲	Q۱۲

ماخذ: یافته‌های تحقیق

نکته: معرفی متغیرهای ۳۴ گانه در جدول ۳ ارائه شده است.

همان طور که ملاحظه می‌شود اولویت بندی متغیرهای اثرگذار بر ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادرات برای دو گروه از صادرکنندگان (ستون دوم و چهارم) به طور مجزا و نیز برای کل مشتریان (ستون ششم) انجام شده است به منظور بررسی دقیق تر لازم است بررسی شود که آیا تفاوت معنی داری در رتبه بندی چالش‌ها در میان دو گروه وجود دارد. برای این منظور از آزمون کروسکال والیس استفاده شده است. نتایج بیانگر آن بوده که نمی‌توان فرض صفر مبنی بر عدم تفاوت رتبه بندی میان گروه‌های مختلف را رد کرد این بدین معنی است که می‌توان رتبه بندی چالش‌ها را به صورت کلی و یکجا برای هر دو گروه از مشتریان انجام داد.

اولویت بندی متغیرها به صورت یکجا و بر اساس الگوی سه شاخکی (SBC)

در جدول زیر به منظور تحلیل دقیق تر، رتبه بندی چالش‌های ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادراتی به صورت کلی و یکجا و به تفکیک سه عامل عوامل محیطی، ساختاری و عملکردی ارائه شده است. همان طور که ملاحظه می‌شود ۳۴ مولفه در سه زیرمجموعه عوامل محیطی (۱۰ مورد)، عوامل ساختاری (۸ مورد) و عوامل عملکردی (۱۶ مورد) قرار می‌گیرند.

جدول (۳) - رتبه بندی چالش‌های خدمات بیمه و ضمانت صادرات در یک ساختار دسته بندی شده

عوامل	مولفه	امتیاز	مصادیق
محیطی	Q۲۵	۱.۹۲	فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور
	Q۳۴	۲	کفایت سرمایه غیر مکفی صندوق ضمانت صادرات ایران
	Q۲۶	۲.۰۸	فقدان برنامه بیمه‌ای پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز
	Q۳۳	۲.۰۸	بی ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم)
	Q۳۱	۲.۲۳	ریسک‌های محیط کسب و کار و سرمایه گذاری
	Q۲۷	۲.۳۶	تکالیف دولت بر صندوق ضمانت صادرات ایران
	Q۲۹	۲.۴۴	پایین بودن تنوع بازارهای صادراتی هدف (و عمدتاً با ریسک بالا)
	Q۳۰	۲.۴۴	نبود اولویت‌های سیاست‌های صنعتی و تجاری منسجم
	Q۳۲	۲.۶۴	ریسک کشورهای مقصد صادراتی

عوامل	مؤلفه	امتیاز	مصادیق
ساختاری	Q28	۲۸۲	شیوه پرداخت تجاری صادرکنندگان
	Q23	۲۰۸	عدم پذیرش وثایقی همچون درصد پیشرفت پروژه و قرارداد خرید محصول
	Q17	۲۰۱۳	عدم هماهنگی سیاست‌ها میان نهادهای عمومی اعتبارات صادراتی
	Q24	۲۰۲۸	عدم شناخت خدمات و محصولات صندوق ضمانت صادرات
	Q22	۲۰۳۶	عدم وجود یک نقشه ریسک (Risk Map) آنلاین جامع
	Q21	۲۰۳۸	عدم وجود برنامه بیمه و ضمانت صادرات مخصوص SME
	Q19	۲۰۶۲	عدم عضویت نهادهایی نظیر بانک توسعه صادرات در مجمع عمومی صندوق ضمانت
	Q20	۲۰۷۲	عدم عضویت نمایندگان بخش خصوصی در مجمع عمومی صندوق
	Q18	۲۰۸۲	عدم ادغام دو نهاد بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات ایران
	Q15	۲۰۹۵	عدم واگذاری بیمه اتکایی توسط صندوق به شرکتهای بیمه ای بین المللی
عملکردی	Q10	۲۰۸۷	مشارکت پایین صندوق در ورک شاپ های تخصصی در بازاریابی شرکتهای
	Q12	۲۰۸۷	تمرکز صندوق بر چند نوع محصول خاص
	Q2	۲۰۷۴	عدم سهولت دسترسی به اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی
	Q3	۲۰۷۲	فرایند صدور بیمه‌نامه‌های صندوق (زمان و هزینه)
	Q1	۲۰۶۹	سقف‌های اعتباری تعیین شده برای کشورها و خریداران خارجی مختلف
	Q13	۲۰۶۹	توزیع نامتوازن خدمات صندوق میان بخش‌های مختلف اقتصادی
	Q11	۲۰۶۲	محدودیت در ارائه خدمات مشاوره‌ای صندوق به مشتریان خود به ویژه SMEها
	Q4	۲۰۵۹	فرایند صدور ضمانت‌نامه‌های صندوق (زمان و هزینه)
	Q16	۲۰۵۶	محدودیت در دسترسی به اطلاعات اعتباری خریداران خارجی و رتبه‌بندی ریسک کشوری و سیاسی آنها
	Q5	۲۰۵۴	تنوع ابزار و فقدان زیرساخت‌های الکترونیکی ارائه خدمات
	Q6	۲۰۵۴	هزینه‌های حق بیمه و کارمزد اعتبارات ضمانتی و بیمه‌ای صادراتی
	Q14	۲۰۵۱	شیوه سازو کار فعلی صندوق در پرداخت خسارت و وصول مطالبات خارجی
	Q7	۲۰۴۹	عدم وضع حق بیمه و کارمزد ترجیحی توسط صندوق برای برخی شرکتهای نظیر SMEها
	Q9	۲۰۲۱	ضعف روابط کارگزاری مالی صندوق با نهادهای اعتبار صادراتی کشور و هم‌تایان خارجی
	Q8	۲۰۱۸	محدودیت در صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی جهت اخذ تسهیلات از مؤسسات خارجی

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

بررسی دقیق‌تر از مجموع برابند دو گروه مشتریان صندوق حاکی از آن است که مهمترین چالش‌های آنها در بهره‌گیری از بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های صادراتی به ترتیب ناشی از

عوامل محیطی، ساختاری و عملکردی است^۱ (جدول ۴).

جدول (۴) - اولویت بندی عوامل اثرگذار (محیطی، رفتاری و ساختاری) بر خدمات بیمه و ضمانت صادراتی

شرح	محیطی	عملکردی	ساختاری
متوسط نمره عامل	۲.۳۰	۲.۴۲	۲.۶۱

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

بر مبنای الگوی سه شاخکی می‌توان اجزای هر یک از سه بعد محیطی، عملکردی و ساختاری را به صورت زیر بیان کرد:

چالش‌های ذیل عوامل محیطی

همان‌طور که ملاحظه شد به طور متوسط (از مجموع نظرات هر دو گروه مشتریان فعلی و قدیم) چالش‌های اصلی صندوق مربوط به عوامل محیطی است که به ترتیب مربوط به فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور و صندوق ضمانت صادرات، کفایت سرمایه غیر مکفی صندوق ضمانت صادرات ایران و بی‌ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم)، ریسک‌های محیط کسب و کار و سرمایه‌گذاری و تکالیف دولت بر صندوق ضمانت صادرات ایران، است. به عبارت دیگر ارائه خدمات مالی صندوق ضمانت صادرات در بستر ثبات سیاسی و اقتصادی و روابط تجاری و مالی اثربخش تر خواهد بود.

۱- شایان ذکر هر چند از نظر آماری تفاوت معناداری میان دو گروه از مشتریان وجود ندارد با این حال از منظر مشتریان فعلی صندوق عوامل ساختاری مهمترین چالش در بهره‌مندی آنها از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی (با میانگین امتیاز ۲.۶۱) است و پس از آن عوامل محیطی و عملکردی در جایگاه بعدی قرار دارند. مشتریان سابق صندوق بیشترین علت عدم بهره‌مندی خدمات صندوق را ناشی از عامل محیطی (با میانگین امتیاز ۱.۹۵) می‌دانند و عوامل عملکردی و ساختاری در اولویت بعدی قرار دارند.

چالش‌های ذیل عوامل ساختاری

از منظر عوامل ساختاری چالش‌های اصلی ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی شامل عدم پذیرش مواردی همچون انجام بخشی از پروژه (درصد پیشرفت) و قرارداد خرید محصول به عنوان وثیقه، عدم هماهنگی (عدم یکپارچگی) سیاست‌ها میان نهادهای عمومی اعتبارات صادراتی (سازمان توسعه تجارت ایران، بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات ایران)، عدم وجود برنامه بیمه‌ای و ضمانت صادرات مخصوص صنایع کوچک و متوسط (SME)، عدم عضویت نهادهایی عمومی نظیر بانک توسعه صادرات ایران و بیمه مرکزی و نهادهای خصوصی نظیر اتاق بازرگانی در مجمع عمومی صندوق ضمانت، مانعی برای بهره‌مندی بیشتر از خدمات این صندوق است.

عوامل رفتاری (عملکردی)

مهمترین چالش‌ها در حوزه عوامل عملکردی شامل محدودیت در صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی بانکی جهت اخذ تسهیلات از مؤسسات مالی خارجی، ضعف روابط کارگزاری مالی و تنظیم تفاهم‌نامه‌های همکاری و مذاکرات دو یا چندجانبه صندوق با نهادهای اعتبار صادراتی کشور و هم‌تایان خارجی در بازارهای هدف، عدم وضع حق بیمه و کارمزد ترجیحی (به ویژه برای SMEها)، شیوه صندوق در پرداخت خسارت (بالا بودن طول دوره پرداخت و پرداخت ریالی آن)، عدم تنوع ابزاری و فقدان زیرساخت‌های الکترونیکی ارائه خدمات و هزینه‌های حق بیمه و کارمزد اعتبارات ضمانتی و بیمه‌ای صادراتی است.

نتیجه‌گیری و پیشنهادات

در این مطالعه چالش‌های بهره‌گیری از خدمات بیمه و ضمانت صادرات (۳۴ مورد) بر اساس مطالعات نظری، تجربی و تایید آن توسط خبرگان تخصصی این حوزه احصا شد و در قالب پرسشنامه‌ای میان دو گروه از صادرکنندگان (مشتریان فعلی و مشتریان سابق صندوق ضمانت صادرات ایران) توزیع شد. شایان ذکر است با استفاده از نمونه‌گیری کوکران، از هر گروه ۹۰ صادرکننده از گروه‌های کالایی مختلف نظیر فرش ماشینی، محصولات کشاورزی، صنایع غذایی، خدمات فنی و مهندسی، محصولات شیمیایی و پتروشیمی و فولاد انتخاب شد. در ادامه پس از بررسی روایی پرسشنامه از طریق روش دلفی و پایایی آن به وسیله ضریب آلفای

کروناخ، امتیازدهی و اولویت‌دهی سوالات پرسشنامه از طریق نرم افزار SPSS صورت گرفت. بررسی‌ها حاکی از آن است اولاً مهمترین محدودیت‌ها و چالش‌های ارائه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی در حالت کلی به ترتیب مربوط به عوامل محیطی (خارج از کنترل بنگاه‌های صادراتی و صندوق ضمانت صادرات)، رفتاری (عملکرد صندوق ضمانت صادرات) و ساختاری (چارچوب‌های نهادی صندوق و ارتباط آن با سایر نهادها) است.

با توجه به نتایج بررسی‌های حاصله و چالش‌ها و محدودیت‌های مستخرج شده، راهکارهای توسعه خدمات بیمه و ضمانت صادرات مطابق با اهداف سه گانه تحقیق و بر مبنای الگوی SBC در سه محور عوامل بیرونی، رفتاری و ساختاری به شرح زیر قابل ارائه است.

راهکاری پیشنهادی در بعد محیطی (متناظر با هدف اول): مطابق نتایج تحقیق از مهمترین موانع استفاده از خدمات بیمه و ضمانت صادرات در بعد محیطی مربوط به ریسک بالای نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی (به ویژه نرخ ارز)، ریسک سیاسی کشورهای مقصد صادراتی، عدم گسترش روابط مالی و بانکی بین‌المللی و محدودیت وثیقه‌ای در دسترسی به اعتبارات صادراتی می‌شوند در این راستا راهکارهایی به شرح زیر ارائه شده است:

- **مدیریت نوسانات بازار ارز:** در این راستا پیشنهاداتی نظیر پوشش نوسانات نرخ ارز و راه‌اندازی سیستم هجینگ ارزی در کشور، ایجاد بازار آتی و سلف ارز در بازار سرمایه، راه‌اندازی بازار ارزی بین بانکی و انعقاد پیمان‌های پولی دوجانبه با کشورهای هدف صادراتی ارائه می‌شود.

- **گسترش روابط بانکی و مالی بین‌المللی:** در این ارتباط پیشنهاد می‌شود اولاً گسترش روابط بانکی و مالی کشور با نهادهای مالی خارجی بر اساس استانداردهای بین‌المللی صورت پذیرد.

- **کاهش ریسک سیاسی کشور:** در این خصوص تدوین برنامه اجرایی کاهش ریسک کشوری با هدف توسعه فعالیت‌های صادراتی و ایجاد تنوع در بازارهای صادراتی با محوریت وزارت امور اقتصادی و دارایی و با همکاری بانک مرکزی، سازمان برنامه و بودجه، وزارت صنعت معدن و تجارت و دیگر نهادهای ذیربط پیشنهاد می‌شود.

• **تسهیل در فرایند صدور بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها با ساده‌سازی قوانین و**

مقررات: با توجه به اینکه در فرایند اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی، مسئله اصلی تأمین وثیقه نوع اول است، یکی از راهکارها می‌تواند پذیرش موجودی انبار و یا قراردادهای حساب‌های دریافتی صادراتی به عنوان وثیقه باشد. ضمن آنکه تدوین برنامه سهولت تضامین اعتبارات صادرات کالا و خدمات و گسترش پذیرش تضامین مبتنی بر پروژه می‌تواند در دستور کار سیاستگذاران حوزه تأمین مالی صادرات قرار گیرد.

• **تقویت صندوق ضمانت صادرات و تنوع بخشی به بازارهای صادراتی:** از

راهکارهای دیگر در محور محیطی می‌توان به مواردی همچون افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران و برنامه‌ریزی در تنوع بخشی بازارهای هدف صادراتی با تاکید بر بازارهای با ریسک پایین‌تر اشاره کرد.

راهکاری پیشنهادی در بعد رفتاری (متناظر با هدف دوم): مطابق با یافته‌های تحقیق،

چالش عمده ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی از منظر عوامل رفتاری ناشی از حجم پایین اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی، بالا بودن حق بیمه و کارمزد بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها و نیز تعداد پایین واحدهای صادراتی بهره‌مند از این خدمات بوده است. از اینرو ارائه راهکارها در این زمینه ناظر بر عملکرد و کارکرد صندوق ضمانت صادرات ایران در زمینه‌هایی همچون افزایش نسبت پوشش، فرایند صدور بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها، حق بیمه و کارمزد و اعتبارسنجی خریداران و نهادهای خارجی است که در ادامه مهمترین آنها ارائه شده است:

• **تسریع و تسهیل در فرایند اجرایی در سطح صندوق ضمانت صادرات:** صندوق

می‌تواند با کاهش رویه‌های اجرایی و گسترش الکترونیکی کردن خدمات بیمه‌ای و ضمانتی و نیز مشاوره در زمینه ارائه خدمات به مشتریان به ویژه صادرکنندگان کوچک و متوسط، ریسک اعتباری را پوشش دهد.

• **وضع حق بیمه ترجیحی با تاکید بر حمایت از صادرکنندگان کوچک و**

متوسط: صندوق ضمانت صادرات در عین حالی که لازم است استانداردهای بیمه‌ای را در تعیین حق بیمه و کارمزد رعایت نماید، می‌تواند با سازوکارهایی به جای تاکید بر صنایع بزرگ و

پروژه‌های تکلیفی دولت، از محل مشوق‌های صادراتی و منابع دولتی بر صادرکنندگان کوچک و متوسط حق بیمه ترجیحی وضع نماید.

• **گسترش همکاری میان صندوق با همتایان خارجی:** توسعه همکاری میان صندوق ضمانت صادرات با همتایان خارجی در بازارهای هدف و ایجاد شعبات مختلف در آنجا برای ارائه خدمات در سریع‌ترین زمان ممکن، در دسترس قرار دادن سریع اطلاعات خریداران خارج از کشور و نیز برنامه‌ریزی در انجام طرح‌های بیمه مجدد (اتکایی) با بیمه‌گران بین‌المللی نیز حائز اهمیت خواهد بود.

• **افزایش نرخ ماندگاری مشتریان:** در این زمینه صندوق می‌تواند برنامه‌ای تدوین نماید که در آن اولاً پرداخت خسارت به صورت ارزی (به جای ریالی) باشد و ثانیاً طول دوره پرداخت کاهش یابد.

پیشنهادات ذیل عوامل ساختاری (متناظر با هدف سوم): بر اساس یافته‌های تحقیق از منظر عوامل ساختاری مهمترین چالش‌های ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادرات ناشی از عواملی نظیر عدم هماهنگی میان نهادهای صادراتی (بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات) و نیز عدم تنوع در محصولات بیمه و ضمانت است. از اینرو راهکارهای پیشنهادی این حوزه به نقش ساختاری دولت و ارتباط نهادهای تخصصی مرتبط می‌شود در این راستا پیشنهاداتی به شرح زیر ارائه شده است:

• **گسترش همکاری مشترک میان نهادهای ذیربط:** در این ارتباط پیشنهاد می‌شود برنامه همکاری مشترک میان صندوق ضمانت صادرات، بانک توسعه صادرات و سازمان توسعه تجارت ایران تدوین شود همچنین با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی و صندوق ضمانت صادرات می‌توان از صادرات شرکت‌های دانش بنیان حمایت کرد.

• **تقویت جایگاه بخش خصوصی در تصمیمات صندوق ضمانت:** در این ارتباط عضویت نمایندگانی از اتاق بازرگانی و اتاق مشترک بازرگانی ایران و شرکای مهم تجاری در هیات مدیره صندوق قابل پیشنهاد است.

• **ارائه خدمات مالی صندوق بر مبنای یک برنامه جامع:** در واقع هدف از این پیشنهاد آن است که اعتبارات بیمه و ضمانت صادرات صندوق بر اساس یک استراتژی توسعه صادراتی

مدون اعطا شود یعنی بهره‌گیری از خدمات صندوق بر اساس صادرکنندگان اولیت بندی شده مطابق استراتژی صورت پذیرد.

• **تنوع بخشی به خدمات بیمه و ضمانت صادرات:** در این راستا پیشنهاد می‌شود برنامه بیمه‌ای و ضمانتی ویژه برای صنایع کوچک و متوسط و تقویت بیمه اعتبار خریدار در صندوق ضمانت صادرات ایران ایجاد شود و همچنین در صندوق دفاتری راه اندازی گردد که به ارائه خدمات مشاوره‌ای به صادرکنندگان مبنی بر رعایت استانداردهای بین‌المللی در قراردادهای صادراتی پردازند.

منابع

- ادبی فیروزجائی، باقر، محرمی بالان، مهدی و هوشمند گهر، سعیده (۱۴۰۱). مقایسه تطبیقی نظام بیمه و ضمانت صادرات ایران با کشورهای منتخب و ارائه پیشنهادهایی برای ایران، **بررسی‌های بازرگانی**، ۲۰ (۱۱۷)، ۸۱-۹۸.
- اسماعیل پور، ناسو، اسدزاده، احمد، شکری، مصطفی و ذوالقدر حمید (۱۳۹۶). تحلیل تاثیر پارانه بیمه صادراتی بر صادرات غیر نفتی با استفاده از رگرسیون فازی. **پژوهش‌های رشد و توسعه اقتصادی**، ۷ (۲۸): ۹۹-۱۱۲.
- جعفری دیبا و امینی، منصور (۱۴۰۰). بیمه اعتبار تجاری، به مثابه شیوه‌ای نوین برای مدیریت مخاطرات بازرگانی، **نشریه مدیریت کسب و کار بین‌المللی**، ۴ (۳)، ۱۸۵-۱۶۷.
- راسخی سعید، طهرانچیان امیرمنصور و عالمیان رزا (۱۳۹۶). اثر بیمه صادراتی بر صادرات کشورهای منتخب، **پژوهشنامه بیمه**، ۳۲ (۲)، ۴۱-۶۰.
- سکاران، اوما (۱۳۸۲). **روش‌های تحقیق در مدیریت**. ترجمه: صائبی، محمد و شیرازی، محمود، انتشارات مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی، تهران.
- **صندوق ضمانت صادرات ایران** (۱۴۰۱). گزارش فعالیت هیات مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران به مجمع عمومی صاحبان سهام منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۱.
- گرشاسی، علیرضا و رهنمون پیروج، طیبه (۱۳۹۹). ارائه راهکارهای سیاستی توسعه تأمین مالی صادرات ایران و اولویت‌بندی آن‌ها، **فصلنامه علمی مطالعات اقتصادی کاربردی ایران**، ۹ (۳۳)، ۱۹۷-۱۷۳.
- گرشاسی، علیرضا و ادبی، باقر (۱۴۰۱). آسیب شناسی تامین مالی صادرات غیرنفتی کشور با استفاده از رویکرد سه شاخکی (SBC)، **مطالعات بین رشته‌ای دانش راهبردی**، ۱۲ (۴۶)، ۸۸-۶۱.

- Bartl, Mathias and Krummaker, Simone (2020). Prediction of Claims in Export Credit Finance: A Comparison of Four Machine Learning Techniques. **Risks**, 8, 22.
- Bern Union Annual Report (2022). International Union of Credit and Investment Insurers Export Credit & Investment Insurance Industry Report 2022, annual report of the export credit and investment business of **Berne Union Members**, August 2023.
- Blackmon, Pamela. 2017. **The Political Economy of Trade Finance: Export Credit Agencies, the Paris Club and the IMF**. New York, NY: Routledge.
- Darbellay, A., Bantekas, I., & Stein, M. (2021). **Responsible Lending: Export Credit Agencies as Drivers of Human Rights**.
- Hopewell, Kristen (2019). How Rising Powers Create Governance Gaps: The Case of Export Credit and the Environment, **Global Environmental Politics**, 19(1), 34-52.
- Hur, J., & Yoon, H. (2022). **The Effect of Public Export Credit Supports on Firm Performance** (No. 22/760). School of Economics, University of Bristol, UK.
- Kroeger, T. (2022). **Sovereign default and international trade: The mitigating effects of export credit insurance**.
- Krummaker, Simone (2020). **Export Credit Insurance Markets and Demand**. In *The Handbook of Global Trade Policy*. Edited by Andreas Klasen. Chichester: Wiley & Sons, pp. 536-54.
- Li, H., Bi, G., Song, W., & Yuan, X. (2022). Trade credit insurance: Insuring strategy of the retailer and the manufacturer. **International Journal of Production Research**, 60(5), 1478-1499.
- Melek, K. A. Y. A., Tunahan, H., & Şimdi, H. (2022). Determinants of the Export of Financial and Insurance & Pension Services. **Sosyoekonomi**, 30(53), 87-104.
- Polat, Ali, and Yesilyaprak, Mehmet (2017). Export Credit Insurance and Export Performance: An Empirical, Gravity Analysis for Turkey. **International Journal of Economics and Finance**; Vol. 9, No. 8, 24-12.
- Salcic, Z. (2014). **Export Credit Insurances & Guarantees**. Palgrave Macmillan: London.
- Shaxzod Otkir og, Y. (2023). World experience of export promotion. **Multidisciplinary Journal of Science and Technology**, 3(6 (INTERNATIONAL SCIENTIFIC RESEARCHER)), 157-161.
- Van den Berg, M., Van Beveren, I., Lemmers, O., Span, T., & Walker, A. N. (2019). Public export credit insurance in the Netherlands: An input-output approach. **The World Economy**, 42(9), 2774-2789.