

شناسایی و اولویت‌بندی چالش‌های نظام بیمه و ضمانت صادرات کشور

باقر ادبی فیروزجائی^۱

چکیده

مخاطرات صادرکنندگان ایرانی در بازارهای هدف صادراتی از طریق محصولات بیمه‌ای و ضمانتی پوشش داده می‌شود از اینرو هدف اصلی تحقیق حاضر شناسایی و اولویت‌بندی چالش‌های محصولات بیمه‌ای و ضمانتی صادرات کشور است. این پژوهش به روش توصیفی-پیمایشی انجام شده است. جامعه آماری شامل دو گروه از صادرکنندگان (مشتریان فعلی و سابق صندوق ضمانت صادرات ایران) هستند که بر اساس نمونه‌گیری به روش کوکران از هر گروه ۹۰ نفر انتخاب شدند. در ادامه چالش‌های صادرکنندگان در بهره‌مندی از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی از طریق مطالعات نظری و تجربی و در نهایت نظرسنجی از خبرگان این حوزه در قالب پرسشنامه‌ای (مشتمل بر ۳۴ مولفه) احصا شد و پس از تایید روایی (توسط خبرگان) و پایایی (از طریق آلفای کرونباخ) آن، پرسشنامه میان صادرکنندگان منتخب توزیع و به وسیله نرم افزار SPSS مورد بررسی و تحلیل قرار گرفت. مطابق یافته‌ها مهمترین چالش‌های صادرکنندگان در حوزه مذکور به ترتیب مربوط به فقدان پوشش نوسانات ارز، کفایت سرمایه پایین صندوق، مشکلات وثیقه، بی‌ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم)، عدم هماهنگی سیاست‌ها میان صندوق ضمانت و بانک توسعه صادرات، محدودیت در صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی و ضعف روابط کارگزاری مالی صندوق با نهادها هم‌تایان خارجی می‌باشد. در پایان راهکارهای توسعه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادرات در سه محور عوامل بیرونی (نظیر پوشش نوسانات نرخ ارز و تدوین برنامه اجرایی کاهش ریسک کشوری)، عملکردی (تسهیل در فرایند اعطای خدمات بیمه‌ای و ضمانتی و وضع حق بیمه ترجیحی برای صنایع کوچک و متوسط) و ساختاری (ایجاد برنامه بیمه‌ای و ضمانتی ویژه برای صنایع کوچک و متوسط و هماهنگی فعالیت دو نهاد صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات) ارائه شده است.

واژه‌های کلیدی: صادرات، بیمه، ضمانت، صندوق ضمانت صادرات، ریسک

طبقه بندی موضوعی: G28, G20, F14, F10

^۱ استادیار، گروه علوم اداری و اقتصاد، دانشکده علوم انسانی و علوم ورزشی، دانشگاه گنبد کاووس، گنبد کاووس

۱- مقدمه و بیان مسئله

به طور کلی استراتژی توسعه صادرات و حمایت‌های همه جانبه از آن در دستور کار اکثر دولت‌ها اعم از توسعه یافته و در حال توسعه قرار دارد. یکی از اقدامات مهم کشورها در این ارتباط، تامین امنیت صادرکنندگان در فرایند صادرات است. در واقع وجود ریسک‌های سیاسی و تجاری در روند صادرات، از عواملی است که سبب نگرانی صادرکنندگان می‌شود، چرا که تحقق هر یک از این ریسک‌ها موجب عدم وصول وجه کالا و خدمات صادره از سوی آنها می‌گردد. عدم وصول به موقع مطالبات از خریداران خارجی در اغلب اوقات، صادرکننده را در تنگنای مالی قرارداده و در نتیجه باعث ناتوانی وی در ایفای تعهدات مالی وی به اعتباردهندگان داخلی شده و گاهی اوقات منجر به ورشکستگی کامل وی می‌گردد. به منظور تشویق صادرکنندگان به توسعه فعالیت‌های صادراتی خود و کاهش نگرانی آنها در این زمینه و ارائه پوشش‌های لازم به آنها در مقابل ریسک‌های سیاسی و تجاری، دولت‌ها اقدام به ایجاد موسسات بیمه اعتبار صادراتی (ECA)^۲ می‌نمایند که عمدتاً وابسته به دولت و متکی به حمایت‌های مالی آن بوده و اغلب ریسک‌هایی را پوشش می‌دهند که معمولاً از سوی شرکت‌های بیمه تجاری، پوشش داده نمی‌شوند. در واقع ECA نقش حیاتی را در توسعه صادرات کشورها ایفا می‌کند و ساختار آن در کشورهای مختلف به صورت آگزیم بانک، شرکت‌های بیمه و موسسات مالی متفاوت است (سالسیک^۳ ۲۰۱۴).

در ایران نیز به منظور تامین امنیت مالی صادرکنندگان ایرانی و در نتیجه توسعه موثر صادرات غیرنفتی کشور، صندوق ضمانت صادرات ایران تاسیس شد. صندوق ضمانت صادرات به عنوان یکی از نهادهای بسیار مهم در حوزه ترتیبات بیمه‌ای و ضمانتی است که علاوه بر پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری صادرات، با صدور انواع ضمانتنامه اعتباری، به تامین 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 (گرشاسبی و همکاران ۱۳۹۹).

با توجه به جایگاه تعریف شده برای پوشش ریسک صادرکنندگان شواهد نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۹ نسبت پوشش صادراتی (ارزش بیمه‌نامه‌های و ضمانت‌نامه‌های صادره به کل صادرات غیرنفتی) حدود ۱۰ درصد بوده است و این در حالی است که صادرات غیرنفتی کشور در چند سال اخیر روند کاهشی نیز داشته است. ضمن اینکه در سال ۱۳۹۹ کمتر از ۲۰۰ از صادرکننده کشور (از حدود ۱۵ هزار صادرکننده موجود) از محصولات بیمه ای و ضمانتی بهره گرفتند (گزارش عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران ۱۳۹۹). ضمن اینکه در شرایط تحریم‌های بین‌المللی و محدود شدن ارتباط مالی با نهادهای مالی بین‌المللی و کشورهای هدف، شرایط بکارگیری

2. Export Credit Agency

3. Salcic

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 و افزایش سهم آن از صادرات کشور، تنوع‌بخشی به محصولات صادراتی و افزایش مزیت نسبی بنگاه‌های صادراتی، گسترش بازارهای صادراتی و قابلیت رقابت با هم‌تایان خارجی در بازارهای بین‌المللی، پوشش ریسک صادرکنندگان کالاها و شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی حائز اهمیت است.

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 پس از پرسشنامه‌ای تدوین و میان صادرکنندگان توزیع می‌شود و پس از آن با وزن‌دهی مولفه‌ها با استفاده از نرم افزار SPSS و آزمون‌های مربوطه، چالش‌ها اولویت‌بندی می‌شوند. 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 اول و دوم به ترتیب ادبیات نظری و پیشینه تحقیق در حوزه محصولات بیمه‌ای و ضمانتی ارائه شده است. سپس در بخش سوم، روش‌شناسی 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 پیشنهادات سیاستی و کاربردی ارائه شده است.

۲- مبانی نظری و پیشینه تحقیق

مبانی نظری

بیمه اعتباری نوعی بیمه است که به موجب آن موسسه بیمه، بیمه‌گذار (طلبکار) را در مقابل خسارت ناشی از اعسار یا ناتوانی مالی شخص بدهکار مورد حمایت قرار می‌دهد و زیان قطعی بیمه‌گذار را در صورت تحقق خطر مذکور جبران می‌کند. بیمه‌های اعتباری را که جزو بیمه‌های اموال و زیان‌های پولی است، می‌توان به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم نمود. در بخش داخلی، بیمه تسهیلات اعطایی و بیمه فروش‌های اعتباری، از جمله مهم‌ترین بیمه‌نامه‌های اعتباری هستند. با این حال در بخش خارجی، فروشندگان کالا و خدمات از یک نوع پوشش بیمه‌ای به نام بیمه‌نامه اعتباری صادراتی برخوردار شده و زیان‌هایی مانند ریسک‌های سیاسی، تغییر قوانین و مقررات دولت‌ها و ... را تحت پوشش قرار می‌دهند (باغستانی ۱۳۹۰).

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. ریسک تجاری شامل نکول در پرداخت خریداران بخش خصوصی خارجی و یا ورشکستگی آنها می‌شود در حالی که ریسک سیاسی مربوط به عدم پرداخت خریداران بخش عمومی خارجی و یا رخداد های سیاسی نظیر وضع محدودیت یا ممنوعیت نقل و انتقال ارزهای خارجی می‌شود (اتحادیه برن^۴ ۲۰۱۹). 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^۵، 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^۶ ۲۰۲۰).

محصولات بیمه اعتبار صادراتی بر اساس طول دوره اعتبار آنها تقسیم می‌شود طول دوره اعتبارات کوتاه‌مدت (ST) تا سقف یک سال می‌باشد ولی این دوره برای اعتبارات میان و بلندمدت (MLT) تا ۱۵ سال می‌باشد. اعتبارات بیمه‌ای میان و بلندمدت عمدتاً توسط موسسات اعتبار صادراتی عمومی (ECA) ارائه می‌شود اگرچه در سالیان اخیر بخش خصوصی نیز ظرفیت این نوع اعتبار خود را افزایش دادند (اتحادیه برن ۲۰۱۹).

بیمه اعتبار صادرات توسط شرکتهای بیمه‌ای بخش خصوصی، موسسات اعتبار صادراتی (ECA) دولتی و برخی سازمان های 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.

البته به منظور به حداقل رساندن فرصت‌های حمایت‌های دولتی و یارانه‌های پنهان، ترتیبات بین‌المللی در چندین سطوح برای ECAها وضع شده است (هوپول^۷، ۲۰۱۹). 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)^۸، ترتیبات OECD و گروه ضمانت صادراتی اتحادیه اروپا اشاره کرد.

سازمان تجارت جهانی (WTO) دارای یک چارچوب صریح برای سیاست های تجاری است و ترتیبات OECD نیز قواعدی را بر اعضای خود وضع کرده است. هدف از این قواعد ایجاد رقابت منصفانه در فضای صادراتی دنیا و همگرایی در سیاست های اعتبار صادراتی کشورها است (OECD ۲۰۱۸). ECAها عمدتاً مبادلات صادراتی با دوره پرداخت اعتباری بیش از ۲ سال یا صادرات به کشورهای با ریسک بالا را پوشش می‌دهند در حالیکه بیمه‌گران خصوصی چنین ریسک‌هایی را پوشش نمی‌دهند. چنین پوشش‌های بیمه‌ای میان و بلندمدت (MLT) مربوط به کالاهای سرمایه‌ای نظیر پروژه‌های زیرساختی و صنعتی می‌شود. جنبه دیگر مقررات

4. Bern Union

5. Blackmon

6. Krummaker

7. Hopewell

8. International Credit Insurance & Surety Association

OECD برای ECAها وضع حداقل نرخ بیمه (MPR)⁹ است این نرخ بر اساس فاکتورهای متعددی نظیر رتبه ریسک کشوری، رتبه ریسک خریدار، دوره زمانی اعتبار و درصد پوشش ریسک تعیین می‌شود. 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.

مطابق دستورالعمل بیمه اعتبار صادراتی کوتاه مدت سال ۲۰۱۲ و ابلاغ آن در سال ۲۰۱۳ ریسک تجارت میان ۲۷ عضو اصلی اتحادیه اروپا و ۹ عضو OECD تا دو سال دوره سررسید (یا همان ریسک‌های قابل فروش) نمی‌تواند توسط نهادهای اعتبار صادرات دولتی تنها تحت پوشش قرار گیرد. با این حال کمیسیون اتحادیه اروپا پس از شیوع ویروس کرونا در یک دستورالعمل موقتی اعلان کرد که بیمه عمومی و یا دولتی موردنیاز است. از اینرو این امکان وجود دارد که برخی از کشورهای خاص در زمره ریسک‌های قابل فروش بودند در لیست کشورهای با ریسک غیرقابل فروش قرار گیرند و امکان صدور بیمه اعتبار صادراتی کوتاه‌مدت توسط نهادهای اعتبار صادراتی دولتی فراهم شود^{۱۰}.

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 خارجی یا صادراتی ارائه می‌دهند و موسسات اعتبار صادراتی دولتی صرفاً بیمه‌های اعتباری خارجی و صادراتی را ارائه می‌دهند. در ایران محصولات بیمه و ضمانتی صادراتی توسط صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه می‌شود انواع محصولات بیمه اعتبار صادراتی و ضمانت صادراتی

جدول (۱). انواع محصولات بیمه اعتبار صادراتی و ضمانت صادراتی

محتوای	مصادیق	شرح
بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی کوتاه مدت	بیمه‌نامه خاص صادرات	این بیمه‌نامه صرفاً یک قرارداد صادراتی با یک خریدار مشخص را در مقابل خطر عدم دریافت وجه کالا ناشی از بروز ریسک‌های سیاسی و تجاری پوشش می‌دهد.
	بیمه‌نامه کل گردش صادرات	این بیمه‌نامه با طول اعتبار یکساله، کلیه صادرات صادرکننده به خریداران متعدد در کشورهای مختلف را در مقابل ریسک‌های عمده سیاسی و تجاری تحت پوشش قرار می‌دهد.
	بیمه‌نامه پوشش خرید دین اسناد صادراتی	این بیمه‌نامه ریسک بانکهایی که نسبت به خرید دین اسناد صادراتی صادرکنندگان ایرانی اقدام می‌نمایند را تحت پوشش قرار می‌دهد.
	بیمه‌نامه تضمین مطالبات بانک بابت اعتبارات اسنادی	این بیمه‌نامه ریسک عدم پرداخت بانک گشایش‌کننده/تاییدکننده اعتبار اسنادی به بانک ایرانی را پوشش می‌دهد.

9. Minimum premium rate

10. https://ec.europa.eu/cyprus/news/20200323_9_en

این بیمه‌نامه ریسک‌هایی مربوط به فسخ قرارداد فروش بین صادرکننده و خریدار را تحت پوشش قرار می‌دهد.	بیمه‌نامه بالاثر شدن قرارداد صادراتی	
این بیمه‌نامه ریسک کاهش ارزش ارز موضوع قرارداد/اعتبار اسنادی صادراتی را در یک محدوده مشخص تحت پوشش قرار می‌دهد.	بیمه‌نامه نوسان نرخ ارز	
این بیمه‌نامه اصل و سود سرمایه‌گذاری‌های میان‌مدت و بلندمدت سرمایه‌گذاران در کشورهای هدف را تحت پوشش قرار می‌دهد.	بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری	بیمه‌نامه‌های میان مدت و بلندمدت
این نوع بیمه‌نامه ریسک عدم بازپرداخت اصل و سود اعتبارات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی به اعتبارگیرندگان خارجی (خریداران/کارفرمایان) را در قبال اخذ تضامین پوشش می‌دهد.	بیمه‌نامه (ضمانت‌نامه) اعتبار خریدار	
این بیمه‌نامه، ریسک عدم پرداخت مطالبات پیمانکاران داخلی از کارفرمایان خارجی را تحت پوشش قرار می‌دهد.	بیمه‌نامه خاص صدور خدمات فنی و مهندسی	
در این روش صندوق با صدور ضمانت‌نامه اعتباری به نفع بانک، در واقع ضامن صادرکننده نزد بانک (یا بعضاً برخی بنگاه‌های تولیدی) شده و بازپرداخت اصل و سود تسهیلات را برای بانک تضمین نماید.	ضمانت‌نامه اعتبار بانکی و تولیدی	ضمانت‌نامه‌ها
سند تعهدآوری است که برای تضمین انجام تعهد و عقد قرارداد در صورت برنده شدن در مناقصه برگزار شده و به منظور جبران ضرر و زیان ناشی از انصراف و عدم ایفاء تعهد برنده در مناقصه به نفع طرف قرارداد، صادر می‌شود.	ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه	
سند تعهدآوری است که برای تضمین انجام تعهد پیمانکاران و یا فروشندگان خدمات در قبال وجه پیش پرداخت دریافتی از سوی کارفرما و یا خریدار، منطبق با شرایط قراردادی، صادر می‌شود.	ضمانت‌نامه پیش پرداخت	
سند تعهدآوری است که برای تضمین و اطمینان از انجام به موقع و دقیق تعهدات توسط پیمانکاران پروژه‌ها منطبق با شرایط قراردادی صادر می‌شود.	ضمانت‌نامه حسن انجام کار	
سند تعهدآوری است که برای تضمین و اطمینان از انجام درست و به موقع کار توسط پیمانکار و یا خریدار در قبال بخشی از مبلغ ناخالص صورت حساب‌های هر دوره منطبق با شرایط قراردادی، صادر می‌شود.	ضمانت‌نامه کسور وجه‌الضمان	

ماخذ: صندوق ضمانت صادرات ایران

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 سال ۱۳۹۸ از ۵ نوع بیمه‌نامه کوتاه مدت تنها دو نوع از آن (کل گردش صادرات و خاص صادرات) مورد استفاده قرار گرفت و در همین سال سهم محصولات صنعتی و پتروشیمی از پوشش بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت به ۹۸ 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 ۱۳۹۸).

پیشینه پژوهش

مطالعات داخلی

پژوهشکده بیمه (۱۳۹۷)، در مطالعه‌ای ضمانت‌نامه بیمه‌ای و سازوکار پوشش ریسک‌های سیاسی را با استفاده از روش مروری و مقایسه تطبیقی کشورها مورد بررسی قرار داده است. هدف از این مطالعه بررسی امکان ارائه

ضمانتنامه توسط شرکت‌های بیمه و پوشش ریسک‌های سیاسی و اقتصادی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی بوده است. نتیجه اصلی این تحقیق آن است که شرکت‌های بیمه بازرگانی به تنهایی قادر به پوشش ریسک‌های سیاسی نیستند و بایستی سازمان‌های دولتی در این زمینه ورود نمایند.

گوگردچیان و میرجبری (۱۳۹۶)، در پژوهشی ارتباط میان صادرات غیرنفتی ایران به ۳۰ کشور و ریسک سیاسی، اقتصادی و مالی (برگرفته از شاخص‌های راهنمای بین‌المللی ریسک کشوری) را مورد ارزیابی قرار دادند. نتایج تحقیق آنها با استفاده از یک الگوی جاذبه و برآورد آن از طریق الگوریتم‌های ایستا (رهیافت اثرات تصادفی) و پویا (روش گشتاور تعمیم‌یافته سیستمی) برای دوره ۹۱-۱۳۸۴ نشان می‌دهد ریسک سیاسی در بلندمدت بر صادرات غیرنفتی ایران تأثیر مثبت داشته ولی ریسک بازرگانی هم از منظر شاخص ریسک اقتصادی و هم از منظر ریسک مالی بر صادرات غیرنفتی ایران اثر منفی داشته است. همچنین بررسی تأثیر سیاست بیمه اعتبار صادراتی نشان داد، دولت در این مدت سیاست مالیاتی اعمال کرده ولی اگر از این طریق به صادرکنندگان یارانه اعطا نموده بود، می‌توانست بر صادرات غیرنفتی ایران تأثیر مثبت داشته باشد.

اسماعیل‌پور و همکاران (۱۳۹۶)، در مطالعه خود با عنوان «تحلیل تأثیر یارانه بیمه صادراتی بر صادرات غیرنفتی با استفاده از رگرسیون فازی» ارتباط میان صادرات غیرنفتی و بیمه‌های صادراتی را مورد بررسی قرار دادند. نتایج مطالعه آنها برای دوره ۹۴-۱۳۷۴ حاکی از آن است که یارانه بیمه صادراتی دارای اثر مثبت بر صادرات غیرنفتی کشور است. از اینرو با توجه به اهداف اصلی پیش‌بینی شده در سند چشم‌انداز توسعه اقتصادی (کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی) پیشنهاد شده است که برای افزایش صادرات غیرنفتی از تسهیلات یارانه‌ای از جمله تسهیلات بیمه صادراتی استفاده شود.

راسخی و همکاران (۱۳۹۶)، در مطالعه خود با استفاده از یک الگوی داده‌های پانل، اثر بیمه صادرات را بر صادرات ۴۰ کشور منتخب (۲۰ کشور توسعه یافته و ۲۰ کشور در حال توسعه) مورد بررسی قرار دادند. نتایج به دست آمده از الگوی داده‌های تابلویی نشان‌دهنده اثر مثبت و معنی‌دار بیمه صادراتی بر صادرات کشورهای منتخب است.

مرکز پژوهش‌های مجلس (۱۳۹۲) در مطالعه‌ای به بررسی عملکرد نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات پرداخت. نتایج گزارش بیان می‌کند که باید از میزان دخالت دولت در صدور تعهدات تکلیفی صندوق که غالباً تحمیلی است، کاسته شده و در راستای حمایت از تولید صادراتی و ارتقای توان تولید و ظرفیت ریسک‌پذیری، میزان سرمایه این صندوق در قالب بودجه سنواتی سالانه حسب مطالعه کارشناسی تعیین شود. همچنین در این مطالعه پیشنهادهای نظیر ارتباط صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات در جهت ارتباط با شرکت‌های بیمه خارجی و اگزیم بانک‌ها و ارائه خدمات متنوع و طراحی بیمه‌نامه‌های جدید برای صادرکنندگان توسط صندوق ضمانت صادرات ایران متناسب با نیازهای روز صادرکنندگان ارائه شده است.

بی نظیر (۱۳۸۸)، در پژوهشی با عنوان «بررسی راهکارهای توسعه بیمه‌های اعتباری و تضمینی در کشور» با استفاده از روش تحلیلی-توصیفی و مقایسه‌ای و اخذ نظرات خبرگان ابتدا دلایل پایین بودن سهم بیمه‌های اعتباری از کل پورتنفوی صنعت بیمه کشور را شناسایی کرد مهمترین آنها شامل نگرانی بیمه‌گران از فاجعه آمیز بودن خسارت‌های احتمالی، ابهام بیمه‌گران در ماهیت ریسک بیمه‌های اعتباری و محدودیت‌ها و اشکالات

آیین‌نامه‌ای بوده است و در پایان یک متن پیشنهادی با عنوان «پیش‌نویس آیین‌نامه بیمه اعتبار پرداخت بدهی» برای جایگزینی با آیین‌نامه شماره ۵۱ ارائه شد.

حسن‌زاده و کاظم‌نژاد (۱۳۸۸)، در مطالعه خود با عنوان «بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران»، مروری بر سازوکارهای ارائه بیمه‌های صادراتی و ضمانتی کشورهای هم‌چون انگلستان، فرانسه و هندوستان داشتند. نتایج مطالعات آنها در ارتباط با راهکارهای رشد و توسعه بیمه‌های اعتبار صادراتی در کشور شامل آشنایی صادرکنندگان با انواع بیمه‌های اعتباری از طریق سازمان‌های ذی‌مدخل و اجباری کردن بیمه‌های اعتبار صادرات کالا (به نحوی که در مدارک مورد درخواست بانک و گمرک برای گشایش LC، برات و ... بیمه اعتبار صادرات کالا اجباری باشد) بوده است.

مطالعات خارجی

بارتل و کروماکر^{۱۱} (۲۰۲۰) در پژوهش خود با عنوان پیش‌بینی خسارات بیمه اعتبار صادراتی، ابتدا مبانی نظری بیمه صادرات، نقش ECAها را مورد بررسی قرار دادند و در ادامه با استفاده از چهار روش یادگیری ماشین (ML) و نیز پایگاه داده اتحادیه برن، خسارات احتمالی بیمه اعتبار صادرات را برآورد کردند. در نهایت روش پیش‌بینی جنگل تصادفی (RF) دارای درجه اعتبار بالاتری بوده است.

آبوین و انگمان^{۱۲} (۲۰۱۳)، ارتباط میان اعتبار تجارت و تجارت را برای ۹۱ کشور مورد بررسی قرار دادند آنها از اطلاعات بیمه اعتبار صادرات اتحادیه برن به عنوان معیار اعتبار تجارت استفاده کردند. آنها با استفاده از روش داده‌های تابلویی به این نتیجه رسیدند که اعتبارات بیمه‌ای اثر مثبت و معناداری بر روی تجارت دارند و این تاثیرگذاری پایدار است و در همه ادوار (چه در دوره بحران و چه دوره غیربحران) برقرار است.

پولات و یسیلیپارک^{۱۳} (۲۰۱۷)، ارتباط میان بیمه اعتبار صادراتی و عملکرد صادرات کشور ترکیه با استفاده از مدل جاذبه برای دوره ۲۰۰۵-۲۰۱۵ مورد بررسی قرار دادند. برآورد رگرسیون‌های پانل جاذبه برای ۲۱۲ کشور هدف صادراتی ترکیه نشان می‌دهد تغییر در بیمه اعتبار صادراتی با فرض اینکه سایر متغیرهای مستقل ثابت بمانند، تاثیر مثبت و معنی دار بر صادرات ترکیه دارد.

یانگ این^{۱۴} (۲۰۱۴) در مطالعه خود به بررسی نقش موسسات اعتبار صادراتی (ECA) بر صادرات و متغیرهای کلان اقتصادی نظیر اشتغال و تولید ۱۵ کشور در دوره ۲۰۱۰-۱۹۷۲ پرداخت. وی با استفاده از روش داده‌های تابلویی به این نتیجه رسید که اولاً وجود ECA باعث افزایش صادرات می‌شود ثانیاً، این اثر مثبت ناشی از طرح بیمه صادرات است نه طرح ضمانت صادرات. نهایتاً اینکه وجود ECA در یک کشور لزوماً به معنای بالا بودن سطح اشتغال و رشد اقتصادی آن کشور نیست.

فلبرمایر و یالسین^{۱۵} (۲۰۱۱)، ارتباط ضمانت اعتبار صادرات (اویلر هرمس) و عملکرد صادراتی کشور آلمان را مورد بررسی قرار دادند. آنها با استفاده از داده‌های بخشی صنایع آلمان و روش داده‌های پانل بین‌بخش به این نتیجه رسیدند که ضمانت‌نامه‌های صادراتی اثر قوی و مثبتی بر صادرات صنایع این کشور دارد. علاوه بر این

11. Bartl and Krummacker
12. Auboin and Engemann
13. Polat and Yesilyaprak
14. Young In
15. Felbermayr and Yalcin

بررسی‌ها نشان می‌دهد تاثیرگذاری این حمایت برای صادرات به کشورهای با درآمد پایین بیشتر از صادرات به کشورهای با درآمد بالا است.

همان‌گونه که ملاحظه شد مرور سوابق تجربی تحقیق نشان می‌دهد برخی از پژوهش‌های انجام شده از منظر کلان به نقش بیمه صادرات بر توسعه تجارت و صادرات پرداخته‌اند یا به طور دقیقتر هدف اصلی آنها بررسی ارتباط میان صادرات و بیمه صادرات بر اساس مدل‌های آماری و اقتصادسنجی بوده و در سطح بنگاهی و رشته فعلیتی این موضوع مورد بررسی قرار نگرفت. در برخی دیگر از مطالعات بررسی عملکرد ECA ها مدنظر بوده و احصاء چالش‌ها در آنها صرفاً بر اساس بررسی عملکرد آنها (بدون بررسی میدانی) صورت گرفته است. اما در این پژوهش 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. 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. البته این تحقیق دارای دو جامعه هدف است. جامعه اول شامل صادرکنندگانی است که هم اکنون به عنوان مشتریان صندوق ضمانت صادرات ایران محسوب می‌شوند. جامعه دوم صادرکنندگانی را در بر می‌گیرد که سابقاً از خدمات صندوق بهره‌گرفتند و اکنون تمایلی به استفاده از آنها ندارند (مشتریان سابق). به علت آنکه امکان بررسی کل افراد جامعه مقدور نیست اقدام به نمونه‌گیری شده است. از آنجا که نمونه باید نماینده کل اعضای جامعه باشد و صفات اصلی جامعه را در برگیرد؛ باید حجم نمونه به اندازه کافی باشد. برای تعیین اندازه حجم نمونه از فرمول کوکران (به عنوان یکی از پرکاربردترین روش‌ها برای محاسبه حجم نمونه آماری) استفاده شده است. با استفاده از این فرمول حجم نمونه انتخابی برای دو گروه صادرکننده ۹۰ به دست آمده است (جدول ۲).

جدول (۲). حجم نمونه انتخابی به تفکیک مشتریان فعلی و مشتریان قبلی صندوق

نوع محصول	حجم نمونه مشتریان فعلی	حجم نمونه مشتریان قبلی
ضمانت‌نامه	۴۵	۴۵
بیمه‌نامه کوتاه مدت	۳۰	۳۰
بیمه‌نامه میان و بلند مدت	۱۵	۱۵
مجموع	۹۰	۹۰

ماخذ: یافته‌های تحقیق

مطابق جدول از حجم نمونه انتخابی ۹۰ تایی در هر دو گروه، مشتریان مربوط به ضمانت‌نامه، بیمه‌نامه کوتاه‌مدت و میان و بلندمدت به ترتیب ۴۵، ۳۰ و ۱۵ بوده است.

در ادامه جهت شناسایی موانع و محدودیت‌های بنگاه‌های صادراتی در زمینه بهره‌مندی از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی پرسشنامه‌ای مشتمل بر ۳۴ چالش در سه محور ساختاری، رفتاری و محیطی استخراج شده است. که پس از بررسی روایی از طریق روش دلفی، در اختیار دو گروه از مشتریان صندوق (در رشته فعالیت‌های مختلف و متعدد) قرار داده شده است. پرسشنامه این پژوهش در طیف لیکرت شش‌تایی^{۱۶} کاملاً موافق تا کاملاً مخالف طراحی شده است. در این پژوهش از ضریب آلفای کرونباخ جهت محاسبه ضریب پایایی پرسشنامه با تأکید بر همسانی درونی سؤالات بکار رفته، استفاده شده است؛ چراکه تقریباً آلفای کرونباخ را می‌توان شاخص مناسبی برای اعتبار و هماهنگی درونی به کار برد (سکاران^{۱۷}، ۱۳۸۲). ضریب آلفای کرونباخ برای ۹۰ پرسشنامه قابل اعتماد توسط صادرکنندگان دو گروه حدود ۰/۹ است که نشان دهنده پایایی قابل قبول آن و اعتبار و هماهنگی درونی بسیار بالای سؤالات بوده است. شایان ذکر است تحلیل پرسشنامه، امتیازدهی و اولویت‌دهی چالش‌ها از طریق نرم افزار SPSS صورت گرفته است.

۴- یافته‌های پژوهش

۴-۱- اطلاعات جمعیت شناختی

با توجه به اینکه 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؛ ابتدا بررسی اطلاعات مربوط به آن‌ها از طریق جداول توزیع فراوانی ارائه شده است (جدول ۳).

جدول (۳) توزیع فراوانی اطلاعات جمعیت شناختی صادرکنندگان

مشتریان سابق		مشتریان فعلی		تحصیلات
درصد فراوانی	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی	
۴۱,۱	۳۷	۴۲,۲	۳۸	کارشناسی
۵۳,۳	۴۸	۵۱,۱	۴۶	کارشناسی ارشد
۵,۶	۵	۶,۷	۶	دکتری
۱۰۰	۹۰	۱۰۰	۹۰	مجموع
سابقه کاری		سابقه کاری		سابقه کاری
درصد فراوانی	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی	
۰	۰	۷,۷	۷	۱-۵ سال
۱۱,۱	۱۰	۱۴,۴	۱۳	۶-۱۰ سال
۲۰	۱۸	۳۱,۱	۲۸	۱۱-۲۰ سال
۶۸,۹	۶۲	۴۶,۶	۴۲	بیش از ۲۰ سال
۱۰۰	۹۰	۱۰۰	۹۰	مجموع
حوزه کاری		حوزه کاری		حوزه کاری
درصد فراوانی	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی	
۶۴,۴	۵۸	۶۸,۹	۶۲	صادرات کالاها
۳۵,۶	۳۲	۳۱,۱	۲۸	صادرات خدمات
۱۰۰	۹۰	۱۰۰	۹۰	مجموع

۱۶. با عنایت به آنکه افراد عمدتاً تمایل به انتخاب گزینه میانی دارند برای حذف و یا کاهش خطای حاصل از این موضوع از طیف شش تایی 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 تأثیرمتغیر مربوط به هر سؤال را نشان می‌دهد.

حوزه کاری	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی تجمعی	درصد فراوانی
مواد غذایی	۱۱	۱۲,۲	۱۲	۱۳,۳
کشاورزی	۱۳	۱۴,۴	۱۱	۱۲,۲
صنعتی	۲۴	۲۸,۹	۲۵	۲۷,۸
فرش ماشینی	۱۲	۱۳,۳	۱۰	۱۱,۱
خدمات فنی و مهندسی	۲۸	۳۱,۱	۳۲	۳۵,۶
مجموع	۹۰	۱۰۰		
مقیاس	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی تجمعی	درصد فراوانی
کمتر از ۵۰ کارکن	۱۲	۱۳,۳	۱۴	۱۵,۶
۵۱ تا ۱۰۰ کارکن	۱۰	۱۱,۱	۱۴	۱۵,۶
۱۰۱ تا ۱۵۰ کارکن	۱۸	۲۰	۱۶	۱۷,۸
بیشتر از ۱۵۱ کارکن	۵۰	۵۵,۶	۴۶	۵۱,۱
مجموع	۹۰	۱۰۰	۹۰	۱۰۰
شیوه پرداخت	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی	درصد فراوانی
حساب باز	۵۳	۵۸,۹	۲۶	۲۸,۹
برات ساده	۷	۷,۷	۹	۱۰
برات اسنادی	۱۱	۱۲,۳	۱۵	۱۶,۷
اعتبارات اسنادی	۹	۱۰	۹	۱۰
پیش پرداخت	۱۰	۱۱,۱	۳۱	۳۴,۴
مجموع	۹۰	۱۰۰	۹۰	۱۰۰

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

مطابق جدول، اکثر پاسخ دهندگان (بیش از ۵۰ درصد) دارای مدرک کارشناسی ارشد بودند. حدود ۴۷,۴ درصد از صادرکنندگان با سابقه‌ای بیش از ۲۰ سال بیشترین فراوانی را در نمونه‌های این مطالعه داشته‌اند. علاوه بر این، حوزه صادرات کالاها و خدمات به ترتیب سهم ۶۸,۴ و ۳۱,۶ درصد را در نمونه‌های این مطالعه داشته‌اند. از طرفی، حدود ۵۷,۷ درصد از مقیاس بنگاهی صادرکنندگان مربوط به بنگاه‌های بزرگ (بیش از ۱۵۱ کارکن) و سپس بنگاه‌های کوچک با سهمی در حدود ۲۶,۳ درصد، بیشترین نمونه‌های مورد بررسی را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین، عمده صادرکنندگان (۵۲,۶ درصد) میزان صادراتشان کمتر از ۱۰ میلیون دلار بوده‌اند. شایان ذکر است بالغ بر ۵۸ درصد از صادرکنندگان از روش حساب باز برای پرداخت‌های بین‌المللی استفاده می‌کنند.

۴-۲- 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 (برای گروه مشتریان فعلی صندوق) بیشتر از ۵ درصد بوده لذا توزیع داده‌ها نرمال بوده و رتبه‌بندی بر مبنای میانگین امتیازی چالش‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد.

جدول (۴)، 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 (۴). 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
Q۳۴	۲,۴۷	Q۸	۱,۷۵	Q۱۷	۲,۱۳
Q ۲۳	۲,۵۳	Q۵	۱,۸۵	Q۸	۲,۱۸
Q۳۳	۲,۵۳	Q۷	۱,۸۵	Q۹	۲,۲۱
Q۲۹	۲,۵۸	Q۳۱	۱,۸۵	Q۳۱	۲,۲۳
Q۸	۲,۶۳	Q۱۱	۱,۹	Q۲۴	۲,۲۸
Q۲۲	۲,۶۳	Q۴	۱,۹۵	Q۲۲	۲,۳۶
Q۲۶	۲,۶۳	Q۱۶	۱,۹۵	Q۲۷	۲,۳۶
Q۳۱	۲,۶۳	Q۱۷	۱,۹۵	Q۲۱	۲,۳۸
Q۲۷	۲,۶۸	Q۹	۲,۰۵	Q۲۹	۲,۴۴
Q۳۰	۲,۶۸	Q۲۱	۲,۰۵	Q۳۰	۲,۴۴
Q۲۱	۲,۷۴	Q۲۷	۲,۰۵	Q۷	۲,۴۹
Q۳۲	۲,۷۹	Q۲۲	۲,۱	Q۱۴	۲,۵۱
Q۶	۲,۸۴	Q۱۴	۲,۱۵	Q۵	۲,۵۴
Q۱۸	۲,۸۴	Q۳	۲,۲	Q۶	۲,۵۴
Q۱۴	۲,۸۹	Q۱۳	۲,۲	Q۱۶	۲,۵۶
Q۲۰	۳	Q۲۴	۲,۲	Q۴	۲,۵۹
Q۱	۳,۰۵	Q۳۰	۲,۲	Q۱۱	۲,۶۲
Q۲	۳,۱۶	Q۶	۲,۲۵	Q۱۹	۲,۶۲
Q۷	۳,۱۶	Q۲۹	۲,۳	Q۳۲	۲,۶۴
Q۱۰	۳,۲۱	Q۱	۲,۳۵	Q۱	۲,۶۹
Q۱۳	۳,۲۱	Q۲	۲,۳۵	Q۱۳	۲,۶۹
Q۱۵	۳,۲۱	Q۱۲	۲,۳۵	Q۳	۲,۷۲
Q۱۶	۳,۲۱	Q۲۸	۲,۴	Q۲۰	۲,۷۲
Q۳	۳,۲۶	Q۲۰	۲,۴۵	Q۲	۲,۷۴
Q۴	۳,۲۶	Q۳۲	۲,۵	Q۱۸	۲,۸۲
Q۵	۳,۲۶	Q۱۰	۲,۵۵	Q۲۸	۲,۸۲
Q۲۸	۳,۲۶	Q۱۵	۲,۷	Q۱۰	۲,۸۷
Q۱۱	۳,۳۷	Q۱۹	۲,۷۵	Q۱۲	۲,۸۷
Q۱۲	۳,۴۲	Q۱۸	۲,۸	Q۱۵	۲,۹۵

ماخذ: یافته های تحقیق

مطابق جدول، چالش های اصلی صادرکنندگان (مشتریان فعلی صندوق ضمانت صادرات) در بهره مندی از خدمات بیمه ای و ضمانتی صادراتی به ترتیب مربوط به عدم هماهنگی تصمیمات سیاستی میان نهادهای عمومی اعتبارات صادراتی، ضعف روابط کارگزاری مالی صندوق با نهادهای اعتبار صادراتی کشور و هم تیان خارجی، عدم شناخت خدمات و محصولات صندوق ضمانت صادرات، فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور، عدم عضویت نهادهایی نظیر بانک توسعه صادرات ایران و بیمه مرکزی در مجمع عمومی صندوق ضمانت صادرات ایران می شود. در مقابل مشتریان قبلی صندوق به علت عواملی همچون فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور، کفایت سرمایه غیر مکفی صندوق ضمانت صادرات ایران، عدم پذیرش وثایقی همچون درصد پیشرفت پروژه و قرارداد خرید محصول و بی ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم) و محدودیت در صدور ضمانت نامه های ارزی جهت اخذ تسهیلات از مؤسسات مالی خارجی از خدمات بیمه ای و ضمانتی صندوق استفاده نمی کنند.

همان طور که ملاحظه شد به طور متوسط (از مجموع نظرات هر دو گروه مشتریان فعلی و قدیم) چالش های 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 بی ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم) 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. در جدول زیر به منظور تحلیل دقیق تر، رتبه بندی چالش های ارائه خدمات بیمه و ضمانت صادراتی به تفکیک سه عامل عوامل محیطی، ساختاری و عملکردی ارائه شده است.

جدول (۵). رتبه بندی چالش های خدمات بیمه و ضمانت صادراتی در یک ساختار دسته بندی شده

عوامل	مولفه	امتیاز	مصادیق
محیطی	Q25	۱,۹۲	فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور
	Q34	۲	کفایت سرمایه غیر مکفی صندوق ضمانت صادرات ایران
	Q26	۲,۰۸	فقدان برنامه بیمه ای پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز
	Q33	۲,۰۸	بی ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نوسانات نرخ ارز و تورم)
	Q31	۲,۲۳	ریسک های محیط کسب و کار و سرمایه گذاری
	Q27	۲,۳۶	تکالیف دولت بر صندوق ضمانت صادرات ایران
	Q29	۲,۴۴	پایین بودن تنوع بازارهای صادراتی هدف (و عمدتاً با ریسک بالا)
	Q30	۲,۴۴	در نبود اولویت های سیاست های صنعتی و تجاری منسجم
	Q32	۲,۶۴	ریسک کشورهای مقصد صادراتی
	Q28	۲,۸۲	شیوه پرداخت تجاری صادرکنندگان
ساختاری	Q23	۲,۰۸	عدم پذیرش وثایقی همچون درصد پیشرفت پروژه و قرارداد خرید محصول
	Q17	۲,۱۳	عدم هماهنگی سیاست ها میان نهادهای عمومی اعتبارات صادراتی
	Q24	۲,۲۸	عدم شناخت خدمات و محصولات صندوق ضمانت صادرات
	Q22	۲,۳۶	عدم وجود یک نقشه ریسک (Risk Map) آنلاین جامع
	Q21	۲,۳۸	عدم وجود برنامه بیمه و ضمانت صادرات مخصوص SME

عدم عضویت نهادهایی نظیر بانک توسعه صادرات ایران و بیمه مرکزی در مجمع عمومی صندوق ضمانت	۲,۶۲	Q۱۹	عملکردی
عدم عضویت نمایندگان بخش خصوصی نظیر اتاق بازرگانی ایران و اتاق‌های بازرگانی مشترک در مجمع عمومی صندوق	۲,۷۲	Q۲۰	
عدم ادغام دو نهاد بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات ایران	۲,۸۲	Q۱۸	
عدم واگذاری بیمه اتکایی توسط صندوق به شرکتهای بیمه ای بین المللی	۲,۹۵	Q۱۵	
مشارکت پایین صندوق در ورک شاپ های تخصصی در بازاریابی شرکتها	۲,۸۷	Q۱۰	
تمرکز صندوق بر چند نوع محصول خاص	۲,۸۷	Q۱۲	
عدم سهولت دسترسی به اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی	۲,۷۴	Q۲	
فرایند صدور بیمه‌نامه‌های صندوق (زمان و هزینه)	۲,۷۲	Q۳	
سقف‌های اعتباری تعیین شده برای کشورها و خریداران خارجی مختلف	۲,۶۹	Q۱	
توزیع نامتوازن خدمات صندوق میان بخش‌های مختلف اقتصادی	۲,۶۹	Q۱۳	
محدودیت در ارائه خدمات مشاوره‌ای صندوق به مشتریان خود به ویژه SMEها	۲,۶۲	Q۱۱	
فرایند صدور ضمانت‌نامه‌های صندوق (زمان و هزینه)	۲,۵۹	Q۴	
محدودیت در دسترسی به اطلاعات اعتباری خریداران خارجی و رتبه‌بندی ریسک کشوری و سیاسی آنها	۲,۵۶	Q۱۶	
تنوع ابزار و فقدان زیرساخت‌های الکترونیکی ارائه خدمات	۲,۵۴	Q۵	
هزینه‌های حق بیمه و کارمزد اعتبارات ضمانتی و بیمه‌ای صادراتی	۲,۵۴	Q۶	
شیوه سازوکار فعلی صندوق در پرداخت خسارت و وصول مطالبات خارجی	۲,۵۱	Q۱۴	
عدم وضع حق بیمه و کارمزد ترجیحی توسط صندوق برای برخی شرکتها نظیر SMEها	۲,۴۹	Q۷	
ضعف روابط کارگزاری مالی صندوق با نهادهای اعتبار صادراتی کشور و هم‌تایان خارجی	۲,۲۱	Q۹	
محدودیت در صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی جهت اخذ تسهیلات از مؤسسات مالی خارجی	۲,۱۸	Q۸	

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

همان‌طور که ملاحظه می‌شود ۳۴ مولفه در سه زیرمجموعه عوامل محیطی (۱۰ مورد)، عوامل ساختاری (۸ مورد) و عوامل عملکردی (۱۶ مورد) قرار می‌گیرند. مطابق جدول در مجموع از منظر عوامل محیطی مهمترین محدودیت‌ها در بهره‌مندی از خدمات صندوق شامل فقدان نظام پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز در بازار مالی کشور و صندوق ضمانت، پایین بودن کفایت سرمایه صندوق ضمانت، 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. 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 بهره

مندی بیشتر از خدمات این صندوق است. 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.

جدول زیر محدودیت‌های اصلی خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادرات را به تفکیک مشتریان فعلی و سابق صندوق و از سه منظر عامل محیطی، رفتاری و ساختاری نشان می‌دهد.

جدول (۶) اولویت‌بندی عوامل اثرگذار (محیطی، رفتاری و ساختاری) بر خدمات بیمه و ضمانت صادراتی

عوامل	مشتریان فعلی	مشتریان سابق	مجموع
محیطی	متوسط نمره عامل ۲,۶۷	متوسط نمره عامل ۱,۹۵	متوسط نمره عامل ۲,۳۰
عملکردی	۳,۱	۲,۱۵	۲,۶۱
ساختاری	۲,۶۱	۲,۲۴	۲,۴۲

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

مطابق جدول، از منظر مشتریان فعلی صندوق عوامل ساختاری مهمترین چالش در بهره‌مندی آنها از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صادراتی مربوط به عوامل ساختاری (با میانگین امتیاز ۲,۶۱) و پس از آن عوامل محیطی و عملکردی در جایگاه بعدی قرار دارند. مشتریان سابق صندوق بیشترین علت عدم بهره‌مندی خدمات بیمه و ضمانتی صادراتی را ناشی از عامل محیطی (با میانگین امتیاز ۱,۹۵) می‌دانند و عوامل عملکردی و ساختاری در اولویت بعدی قرار دارند. مجموع براین دو گروه مشتریان بیانگر آن است که مهمترین محدودیت ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی به ترتیب ناشی از عوامل محیطی، ساختاری و عملکردی است.

۵- نتیجه‌گیری و پیشنهادات

در این مطالعه چالش‌های بهره‌گیری از خدمات بیمه‌ای و ضمانتی 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 کرونباخ، 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. در ارتباط با عوامل محیطی مهمترین محدودیت‌ها مربوط به ریسک بالای نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی (به ویژه نرخ ارز)، عدم گسترش روابط مالی و بانکی بین‌المللی و محدودیت وثیقه‌ای در دسترسی به اعتبارات صادراتی می‌شوند. 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 است. همچنین از منظر عوامل ساختاری، عدم هماهنگی میان نهادهای صادراتی (نظیر بانک توسعه صادرات ایران و صندوق ضمانت صادرات) به عنوان چالش‌های اساسی محسوب می‌شوند.

با توجه به نتایج بررسی‌های حاصله و چالش‌ها و محدودیت‌های مستخرج شده، راهکارهای توسعه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی صندوق ضمانت صادرات ایران نیز در سه محور عوامل بیرونی، رفتاری و ساختاری قابل ارائه است. از منظر عوامل بیرونی یا محیطی مهمترین راهکارها شامل مدیریت نوسانات بازار ارز (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)؛ گسترش روابط بانکی و مالی کشور با نهادهای مالی خارجی بر اساس استانداردهای بین‌المللی؛ 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 می‌باشد. علاوه بر این با توجه به اینکه در فرایند اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی، مسئله اصلی تأمین وثیقه نوع اول است، یکی از راهکارها در این خصوص می‌تواند پذیرش موجودی انبار و یا قراردادهای حساب‌های دریافتی صادراتی به عنوان وثیقه باشد. ضمن آنکه تدوین برنامه سهولت تضمین اعتبارات صادرات کالا و خدمات و گسترش پذیرش تضمین مبتنی بر پروژه می‌تواند در دستور کار سیاستگذاران حوزه تأمین مالی صادرات قرار گیرد. از راهکارهای دیگر در این محور می‌توان به مواردی همچون افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران و برنامه‌ریزی در تنوع بخشی بازارهای هدف صادراتی با تأکید بر بازارهای با ریسک پایین‌تر اشاره کرد.

ارائه راهکارهای سیاستی بر اساس عوامل رفتاری 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. به عنوان نمونه 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 تأکید بر صنایع بزرگ و پروژه‌های تکمیلی دولت، از محل مشوق‌های صادراتی و منابع دولتی بر صادرکنندگان کوچک و متوسط حق بیمه ترجیحی وضع نماید. یا اینکه صندوق 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. علاوه بر این توسعه همکاری میان صندوق ضمانت صادرات با هم‌تایان خارجی در بازارهای هدف برای ارائه خدمات در سریع‌ترین زمان ممکن نیز حائز اهمیت خواهد بود.

در کنار موارد فوق صندوق می‌تواند با برنامه‌ریزی در انجام طرح‌های بیمه مجدد (اتکایی) با بیمه‌گران بین‌المللی و در دسترس قرار دادن سریع اطلاعات خریداران خارج از کشور و تدوین برنامه در راستای افزایش نرخ ماندگاری مشتریان به صادرکنندگان کمک نماید.

از منظر محور ساختاری راهکارهای پیشنهادی به نقش ساختاری دولت و ارتباط نهادهای تخصصی به ویژه صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران مرتبط می‌شود. به عنوان نمونه پیشنهاد می‌شود برنامه همکاری مشترک میان صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات و سازمان توسعه تجارت ایران تدوین شود. یا با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی و صندوق ضمانت صادرات می‌توان از صادرات شرکت‌های دانش بنیان حمایت کرد. از دیگر راهکارها در این زمینه می‌توان به تدوین استراتژی توسعه صادراتی و اولویت‌بندی تخصیص منابع برای توسعه صادرات رشته فعالیت‌ها، ایجاد برنامه بیمه‌ای و ضمانتی ویژه برای صنایع کوچک و متوسط، ارائه خدمات مشاوره‌ای به صادرکنندگان مبنی بر رعایت استانداردهای بین‌المللی در قراردادهای صادراتی و بهره‌گیری از ظرفیت بیمه اعتبار خریدار در توسعه بازارهای صادراتی اشاره کرد.

منابع

- اسماعیل‌پور، 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.
- باغستانی میبدی، مسعود (۱۳۹۰). بیمه‌های اعتباری، چالش‌ها و راهکارها. مجله اقتصادی، ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی، شماره‌های ۵ و ۶. صفحات ۱۸-۷.
- بی نظیر، سید علیرضا، شجاعی، سید امیرحسین، صحفی پرست، محمد، حاتمی، حمید (۱۳۸۸). بررسی تجربه سایر کشورها در زمینه بیمه اعتبار داخلی. تازه‌های جهان بیمه. شماره ۱۵۷ و ۱۳۵. صفحات ۳۳-۱۵.
- بی نظیر، سید علیرضا (۱۳۸۸). بررسی راهکارهای توسعه بیمه‌های اعتباری و تضمینی در کشور. گزارش طرح پژوهشی پژوهشکده بیمه.
- پژوهشکده بیمه (۱۳۹۷). بررسی ضمانت نامه بیمه‌ای و سازوکار پوششی ریسک‌های سیاسی. گزارش پژوهشی سفارشی بیمه مرکزی ج.ا.ایران: شماره ۳.
- حسن زاده، علی و کاظم‌نژاد، مهدی (۱۳۸۸). بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران. تازه‌های جهان بیمه، ۷ (۱۳۴ و ۱۳۵): ۲۸-۳.
- راسخی سعید، طهرانچیان امیرمنصور و عالمیان رزا (۱۳۹۶). اثر بیمه صادراتی بر صادرات کشورهای منتخب، پژوهشنامه بیمه، ۳۲ (۲)، ۶۰-۴۱.

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 (۱۳۹۹). گزارش فعالیت هیات مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران به مجمع عمومی صاحبان سهام منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۹.

گرشاسبی، 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.

گزارش طرح پژوهشی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

گوگردچیان، احمد و میرجابری زهره (۱۳۹۶). ارزیابی تأثیر ریسک سیاسی و ریسک بازرگانی بر صادرات غیر نفتی ایران به عمده‌ترین کشورهای هدف صادرات (با تأکید بر بیمه اعتبار صادراتی). سیاست گذاری اقتصادی، ۹ (۱۷): ۱۴۳-۱۱۹.

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

Auboin, Marc and Engemann, Martina (2013). Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance. Staff Working Paper ERSD-2012-18.

Bartl, Mathias and Krummacker, Simone (2020). Prediction of Claims in Export Credit Finance: A Comparison of Four Machine Learning Techniques. Risks 2020, 8, 22.

Blackmon, Pamela. 2017. The Political Economy of Trade Finance: Export Credit Agencies, the Paris Club and the IMF. New York, NY: Routledge.

Berne Union. 2019d. about Export Credit Insurance.

Felbermayr, Gabriel J. and Yalcin, Erdal (2011). Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany. Ifo Working Paper No. 116.

Krummacker, 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.

Hopewell, Kristen (2019). How Rising Powers Create Governance Gaps: The Case of Export Credit and the Environment, Global Environmental Politics 19(1), 34-52.

OECD (2018) Arrangement on Officially Supported Export Credits. TAD/PG(2018)1.

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.

Young In, Soh (2014). Do Export Credit Agencies Benefit the Economy?. Stanford International Policy Review, International Policy Studies, Stanford University.

Identifying and prioritizing the challenges of export insurance and guarantee system

Abstract

The risks of exporters in international markets are covered by insurance and guarantee products. Therefore, the main purpose of this study is to identify and prioritize the challenges of export insurance and guarantee of the Iran's exporters. This research is applied in terms of purpose and descriptive-survey in terms of methodology. The statistical population includes two groups of exporters (current and former customers of the Export Guarantee Fund of Iran) and from each group 90 exporters are selected based on Cochran sampling Technique. Then, the challenges of customers in using export insurance and guarantee are extracted through theoretical and empirical studies as well as credit insurance experts. Furthermore, a questionnaire (consists of 34 components) is prepared and its validity and reliability is confirmed by experts and Cronbach's alpha respectively. After that a questionnaire is distributed among selected exporters and analyzed by SPSS software. The most important challenges are related to the lack of exchange rate coverage program, low capital adequacy of Iran Export Guarantee Fund, non-acceptance of documents such as project progress and product purchase contract, instability of macroeconomic variables (such as exchange rate and inflation fluctuations), policy inconsistencies between public export credit institutions (such as export Guarantee Fund Iran and the Export Development Bank of Iran), restrictions on the issuance of foreign exchange guarantees for getting loans from foreign institutions, and weak financial relations between the export Guarantee Fund Iran and export credit agencies or other international institution. Finally, some policy implication are presented in three approaches of content (such as Establishing of foreign exchange hedge system and country risk reduction via an executive plan codification), behavioral (including facilitating the issuance process of insurance and guarantee services and setting the preferential insurance premium for SMEs) and structural (such as creating a special export insurance and guarantee program for SMEs and coordinating the activities of the Export Guarantee Fund and the Export Development Bank).

Keywords: export, insurance, guarantee, Export Guarantee Fund and risk

JEL Classification: G28, G20, F14, F10