



موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

**کارکرد آژانس‌های اعتبار صادراتی و مطالعه تطبیقی
عملکرد صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات
ایران با نهادهای مشابه در کشورهای منتخب**

گزارش پشتیبان شماره ۱۸-۲۳

طرح تدوین سند سیاست تجاری ایران

مجری: صادق ضیاء بیگدلی

(بخش‌هایی که در طرح مشوق‌های صادراتی انجام نشده است)

مهرماه ۱۳۹۷

کارکرد آژانس‌های اعتبار صادراتی و مطالعه تطبیقی عملکرد صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات ایران با نهادهای مشابه در کشورهای منتخب

چکیده:

آژانس‌های اعتبار صادراتی یکی از مهم‌ترین ابزارهای اجرای سیاست‌های تجاری و تامین مالی صادرات هستند. این موسسات، با اعطای وام‌های مناسب با شرایطی بهتر از وام‌های تجاری و نیز اعطای وام به بنگاه‌های اقتصادی که توان تامین اعتبار از طریق بانک‌ها و موسسات تامین مالی تجاری را ندارند، نقش مهمی در تقویت توان صادراتی صادرکنندگان ایفا می‌کنند. کارکرد دیگر این موسسات که شاید اهمیت بیشتری از نقش تامین مالی آن‌ها داشته باشد، تضمین اعتبارات صادراتی با صدور بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها اعتباری است. صادرکنندگان و وام‌دهندگان با اتکا بر این تضامین، با اطمینان خاطر بیشتری نسبت به صادرات و اعطای وام اقدام می‌نمایند. در این مطالعه، پس از بیان مقدمه‌ای در خصوص نقش و کارکرد آژانس‌های اعتبار صادراتی، در مبحث نخست به بررسی ساختار این موسسات و در مبحث بعدی به بررسی عملکرد موسسات کشورهای منتخب در این رابطه می‌پردازیم. در نهایت نیز ساختار و عملکرد این صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران به عنوان آژانس‌های اعتبار صادراتی ایران و آسیب‌شناسی آن‌ها پرداخته خواهد شد.

کلیدواژه: آژانس‌های اعتبار صادراتی، صندوق ضمانت صادرات، بانک توسعه صادرات، اگزیم بانک، تامین مالی صادرات.

فهرست

- ۱- مقدمه..... ۲
- ۲- ساختار آژانس‌های اعتبار صادراتی..... ۵
- ۳- مطالعه عملکرد آژانس‌های اعتبار صادراتی کشورهای منتخب..... ۶
- ۴- بررسی ساختار و عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران..... ۱۲
- ۵- پیشنهاد و نتیجه‌گیری..... ۲۴
- ۶- منابع..... ۲۷

یکی از ارکان توسعه‌یافتگی کشورها و نیز یکی از اهداف کشورهایی که در تلاش برای گذار از توسعه‌نیافتگی هستند، توسعه‌ی صادرات است. توسعه‌ی صادرات، ضمن افزایش درآمدهای ارزی، نتایج دیگری مانند کمک به افزایش ظرفیت تولید و بهره‌مندی از مزایای صرفه‌ی مقیاس، افزایش اشتغال، ارتباط با زنجیره‌های جهانی تولید و انتقال فناوری‌های تولید، تقویت تراز تجاری و حفظ ارزش پول ملی و نیز افزایش رشد اقتصادی و رفاه اجتماعی به همراه دارد که توجه به آن را ایجاب می‌نماید.^۱ در شرایط کنونی نیز رقابت شدیدی برای تصاحب بازارها میان کشورها وجود دارد که اعطای تسهیلات و مزایا و شرایط فروش اعتباری را ایجاب می‌نماید و واردکنندگان تمایلی به پرداخت نقدی به صادرکنندگان ندارند. در این شرایط، صادرات کشورهایی که با بهره‌گیری از اگزیم بانک‌ها و ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های اعتباری، صادرات را تشویق می‌نمایند، قدرت رقابت بیشتری پیدا خواهند کرد.^۲

با وجود مزایایی که صادرات برای اقتصاد کشورها به همراه دارد، در امر صادرات و واردات به علت عدم شناخت طرفین، بعد جغرافیایی، ملیت‌های مختلف طرفین و عوامل دیگر، ریسک عدم پرداخت یا تاخیر در آن افزایش می‌یابد که جبران آن بسیار دشوار و بعضاً غیرممکن می‌شود. مجموعه مکانیسم‌های بیمه، اعتبار اسنادی، شیوه‌های حمل و نقل بین‌المللی، ضمانت‌نامه‌های بانکی و ... به کنترل مخاطرات و رونق تجارت کمک نموده است و از سوی دیگر، به علت رقابت در تصاحب بازارهای جهانی، کشورها اقدام به اعطای وام و اعتبار به خریداران سایر کشورها می‌کنند. بازپرداخت این وام‌ها نیز با ریسک‌های تجاری و سیاسی مواجه است که به علت

^۱ پرویزیان، کوروش، بانک توسعه صادرات ایران؛ ابزارها و اهداف، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، آبان ۱۳۸۷، شماره ۷۵، ص ۲.

^۲ عباسی، ابراهیم و عامل، رویا، بررسی نقش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه‌ی صادرات کالاهای غیرنفتی، «فصلنامه‌ی صنعت بیمه»، سال شانزدهم، ۱۳۸۰، شماره‌ی ۳، صص ۸۷-۸۸.
همچنین رجوع شود به:

بررسی‌های حقوقی اعتبار و بیمه صادراتی برای تشویق صادرات، «ماهنامه بررسی‌های بازرگانی»، فروردین ۱۳۶۹، شماره ۳۵، صص ۹۹-۱۱۰؛ جایگاه بیمه و ضمانت در صادرات، «تعاون»، مهر ۱۳۷۴، شماره ۴۹، صص ۵۶-۶۰؛ احمدی، محمود، نقش بیمه‌های اعتباری در توسعه صادرات، «آسیا»، زمستان ۱۳۷۹، شماره ۱۷ صص ۳۷-۴۵؛ شفیعی هنجی، احمد، جایگاه بیمه و ضمانت در صادرات، «آسیا»، تابستان ۱۳۷۶، شماره ۳، صص ۲۰-۲۵؛ احمدی، محمود، بیمه صادرات غیرنفتی (مطالعه موردی فرش)، «فصلنامه صنعت بیمه»، تابستان ۱۳۷۸، شماره ۵۴، صص ۸۸-۱۰۰؛ فتحعلی، علی، نقش بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی، «فصلنامه صنعت بیمه»، پاییز ۱۳۷۵، شماره ۴۳، صص ۱۰۹-۱۱۸؛ دادرس جوان، عذرا، گیوه‌چین، مجید، بیمه اعتبار صادرات کوتاه‌مدت از دیدگاه حقوقی، «فصلنامه صنعت بیمه»، تابستان ۱۳۷۵، شماره ۴۲، صص ۲۸-۴۲؛ عابدینی، امیر، جایگاه بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی کشور، «فصلنامه صنعت بیمه»، پاییز ۱۳۷۴، شماره ۳۹، صص ۶۰-۶۸؛ اشرف‌زاده، حمیدرضا، بیمه اعتبار صادراتی و طرح‌های تامین مالی برای صادرات، «بررسی‌های بازرگانی»، بی‌تا، صص ۳۱-۳۷؛ احمدزاده، خالد و همکاران، تدوین بسته حمایتی ارتقای نظام تامین مالی شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در بازر کشورهای اسلامی، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۹۲.

عدم توانایی یا تمایل شرکت‌های خصوصی، بعضاً از طریق بیمه‌های تجاری عادی قابل پوشش نیستند.^۳ دولت‌ها به تدریج از دهه ۱۹۲۰ میلادی برای پوشش این ریسک‌ها به تاسیس آژانس‌های اعتبار صادرات^۴ روی آوردند که عمدتاً تحت عناوین اگزیم بانک و صندوق ضمانت صادرات و عناوین مشابه فعالیت می‌کنند. در ایران نیز در سال ۱۳۵۲ صندوق ضمانت صادرات و در سال ۱۳۷۰ بانک توسعه صادرات تاسیس شدند.^۵

مهم‌ترین دلایل توجیه‌کننده‌ی ایجاد این نهادهای حامی تامین مالی صادرات را می‌توان عدم تناسب ماهیت خطرات تهدیدکننده‌ی صادرکنندگان با اهداف سودآوری بیمه‌های بازرگانی و نیز الزامات شرکت‌های بیمه برای رعایت میزان پذیرش تعهدات و رعایت نسبت‌های خاص میان تعهدات و سرمایه دانست که تناسبی با ارزش کل صادرات کشورها ندارند. شرکت‌های بیمه‌ی بازرگانی خطرات بازرگانی مانند آتش‌سوزی، حوادث دریایی، آسیب به کالا و نهایتاً بیمه‌های اعتباری کوچک را پوشش می‌دهند و خطرات سیاسی و بیمه‌های اعتباری بزرگ را یا پوشش نمی‌دهند که یا حق بیمه‌ی بالایی مطالبه می‌کنند که مانعی برای صادرات محسوب می‌شود.^۶ به همین علت، این آژانس‌ها با وجود این که به ایجاد و تشویق صادرات اضافی در تجارت بین‌الملل کمک می‌کنند، این امر را در رقابت با بخش خصوص انجام نمی‌دهند و منافع این بخش را تحت تاثیر قرار نمی‌دهند.

در واقع با بهره‌گیری از خدمات این آژانس‌ها، صادرکنندگان امکان حضور در بازارهای بیشتری را دارند و با افزایش تولید، بازار کار رشد می‌کند و شرکت‌های بیمه خصوصی نیز در زمینه‌های مرتبط با این قسمت از تولید، فعالیت می‌کنند و از وجود این آژانس‌ها بهره می‌برند. یکی دیگر از مهم‌ترین آثار فعالیت این نهادها، افزایش ثبات در تجارت بین‌الملل است که کمک می‌کند در شرایط غیرعادی و با وجود برخی ریسک‌ها، همچنان انگیزه برای تجارت حفظ شود. در اهمیت این کارکرد افزایش ثبات، می‌توان به بحران مالی جهانی در سال‌های اخیر اشاره کرد که حجم بالایی از تجارت بین‌الملل بدون استفاده از خدمات این آژانس‌ها غیر قابل تداوم بودند؛ مساله‌ای که کارآمدی این آژانس‌ها را نمایان‌تر نمود و بسیاری شبهات راجع به اصل ضرورت وجودشان از بین برد و نشان داد که این ریسک‌ها در بازار آزاد قابل پوشش نبوده‌اند.^۷ البته، نظر مخالف اقلیتی وجود دارد که بیان می‌دارد خدمات

^۳ بنویدی، مجید، بیمه‌های اعتباری و صادرات کالا، «تازه‌های جهان بیمه»، دی ۱۳۸۴، شماره ۹۱، ص ۱۳.

^۴ Export Credit Agency (ECA)

^۵ هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۲-۴.

^۶ عباسی، ابراهیم و عامل، رویا، بررسی نقش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه‌ی صادرات کالاهای غیرنفتی، «فصلنامه‌ی صنعت بیمه»، سال شانزدهم، ۱۳۸۰، شماره‌ی ۳، ص ۹۰.

^۷ Shone, Edna, The adaptable mandate of ECAs in a global trade credit insurance ecosystem, Berne Union Year Book 2015, pp 28-29, available at: <https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.

این موسسات قابل ارائه در بازار آزاد هستند و در واقع، هیچ شکست بازاری وجود نداشته است تا دخالت دولت را از طریق تاسیس این موسسات توجیه کند.^۸

بحث لزوم وجود این آژانس‌ها در ایالات متحده آمریکا نیز در چند سال اخیر، بالا گرفته و انتقاداتی نسبت به اساس وجود اگزیم بانک وارد شده است اما عمده صاحب‌نظران به این انتقادات پاسخ داده و بیان داشته‌اند که اگزیم بانک نقش مهمی در ایجاد ثبات در نظام اقتصادی آمریکا و تخفیف اثرات منفی بحران سال ۲۰۰۸ داشته است. به اعتقاد این گروه، اگزیم بانک موجب افزایش قدرت رقابت اقتصاد آمریکا، افزایش اشتغال، کاهش ریسک صادرات و تولید درآمد برای این کشور بوده است.^۹

در کارایی آژانس‌های اعتبار صادرات و اثربخشی آن‌ها در توسعه صادرات همین بس که در طی چندین دهه کشورها نه تنها از این سیاست دست نکشیده‌اند، بلکه به تقویت این نهادها نیز پرداخته‌اند. در ایران نیز، مطالعه‌ی آذربایجانی و همکاران به این نتیجه رسیده است که تاثیر میان‌مدت و بلندمدت یارانه‌ی بیمه‌ی صادراتی بر عرضه‌ی صادرات غیرنفتی مثبت بوده است؛ به طوری که یک درصد افزایش (کاهش) یارانه‌ی بیمه‌ی صادراتی در بلندمدت، میزان صادرات محصولات غیرنفتی را (۰,۱۷۵۹۷) درصد افزایش (کاهش) می‌دهد.^{۱۰} در مطالعه دیگری که به طور خاص در حوزه‌ی صادرات محصولات کشاورزی ایران انجام شده، همبستگی مشابهی میان بیمه صادراتی با میزان صادرات کشف شده است.^{۱۱} در حقیقت، کشورها به این آژانس‌ها به عنوان یکی از نهادهای سیاست‌گذاری در جهت توسعه و تسهیل صادرات می‌نگرند.^{۱۲}

وام‌های با بهره مناسب و بیمه‌نامه‌های اعتباری خدمات اصلی آژانس‌های اعتبار صادراتی هستند. بیمه‌های اعتباری هم‌زمان ممکن است توسط شرکت‌های بیمه‌ی بازرگانی^{۱۳} نیز ارائه شوند؛ با این تفاوت که نهادهای

^۸ خرمی، فرهاد، ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به موسسات تضمین و بیمه اعتبار صادراتی (برای حمایت از صادرات غیرنفتی)، «فصلنامه صنعت بیمه»، ۱۳۷۸، شماره ۵۲، صص ۲۶-۵۴.

^۹ Fischer, Alyse, The Ex-Im Bank Calls for a Change to Get Back to the Game, 14 Loy. U. Chi. Int'l L. Rev. 55-72 (2016), p 6۴.

^{۱۰} آذربایجانی، کریم و همکاران، تحلیل تاثیر یارانه‌ی بیمه‌ی صادراتی بر صادرات غیرنفتی، «فصلنامه‌ی پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه‌ی پایدار)»، ۱۳۹۴، سال پانزدهم، شماره‌ی اول، ص ۱۳۴.

^{۱۱} استخر، محمد و همکاران، ارزیابی تاثیر یارانه بیمه صادراتی بر صادرات محصولات کشاورزی، «اقتصاد کشاورزی»، ۱۳۸۸، شماره ۴، ص ۱۹۹.

^{۱۲} شهرآیینی، آرش و آقازاده، مجید، شناخت روش‌های نوین تامین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی، مجموعه مقالات برگزیده سیزدهمین همایش ملی توسعه صادرات غیرنفتی کشور، اتاق بازرگانی صنایع و معادن تبریز.

^{۱۳} بیمه‌های ایرانی پس از اعتبارسنجی دریافت‌کننده‌ی وام، ممکن است به صدور بیمه‌ی اعتباری به نفع متقاضی که عموماً بانک‌ها هستند، اقدام نمایند اما در چند سال اخیر، صدور این بیمه‌نامه‌ها بسیار کاهش یافته است و با توجه به زیان گسترده‌ای که به شرکت‌های بیمه از این جهت وارد شده است، در شرایط

دولتی در عرضه‌ی این بیمه‌ها ریسک‌های سیاسی و اقتصادی بیشتری را پوشش می‌دهند. بیمه‌ی اعتباری در معاملات انجام‌شده با اعتبار کاربرد دارد و به فروشنده یا اعتباردهنده این اطمینان خاطر را می‌دهد که در صورت عدم پرداخت توسط خریدار یا اعتبارگیرنده، وجه قرارداد از سوی بیمه پرداخت خواهد شد. این عدم پرداخت ممکن است به علل اقتصادی مانند ورشکستگی رخ دهد یا علل سیاسی مانند محدودیت‌های ارزی یا مقررات دولتی. بیمه‌های بازرگانی معمولاً ریسک‌های سیاسی را پوشش نمی‌دهند و برای تدارک پوشش برای این نوع ریسک‌ها باید از بیمه‌های اعتباری اگزیم بانک‌ها یا صندوق‌های ضمانت دولتی استفاده کرد.^{۱۴}

۲- ساختار آژانس‌های اعتبار صادراتی

به طور عمده سه الگو در میان کشورها برای حمایت از توسعه‌ی صادرات به کار گرفته شده است: ۱- تاسیس اگزیم بانک‌ها؛ ۲- تاسیس موسسات و صندوق‌های بیمه اعتباری و تضمین صادرات؛ ۳- استفاده از دو نهاد فوق به طور هم‌زمان. عمدتاً کشورهای در حال توسعه از الگوی سوم استفاده می‌کنند و در کنار یک بانک دولتی که به تامین مالی صادرات مبادرت می‌ورزد، نهاد دولتی دیگری هم برای تضمین صادرات ایجاد می‌شود و ایران نیز نمونه‌ای از این کشورهاست.^{۱۵} چین، کره جنوبی^{۱۶} و ژاپن (اداره ضمانت صادرات این کشور موسوم به نیپون^{۱۷} است)^{۱۸} از کشورهای برجسته‌ای هستند که ساختار دوگانه را برای ارائه‌ی تضمین صادرات و تامین مالی صادرات برگزیده‌اند. کشورهای اروپایی عمدتاً دارای موسسه تضمین صادرات هستند که تمرکز فعالیتشان، ارائه خدمات ضمانت صادرات است و در کنار آن، خدمات تامین مالی نیز ارائه می‌دهند. علت این ساختار در مدل اروپایی، کارایی بازارهای مالی در این کشورها در تامین مالی صادرات است و حوزه اصلی که نیاز به ورود دولت در آن احساس می‌شده، ضمانت‌ها و بیمه‌های صادراتی بوده است. در برخی کشورهای که آمریکا نمونه بارز آن

کنونی کمتر بیمه‌گری حاضر به صدور این بیمه‌ها می‌شود (بنی‌طبا، سید مهدی، الگوی تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط، ۸. توسعه‌ی نهاد ضمانت اعتبار، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، اسفند ۱۳۹۵، ص ۳۳).

^{۱۴} حسن‌زاده، علی و کاظم‌نژاد، مهدی، بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران، «تازه‌های جهان بیمه»، مرداد و شهریور ۱۳۸۸، شماره‌های ۱۳۴ و ۱۳۵، صص ۴-۸.

^{۱۵} ذکاوت، سید مرتضی، بانک توسعه صادرات ایران و جایگاه آن به عنوان اگزیم بانک ایران، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مرداد ۱۳۸۸، شماره ۷۹، صص ۲-۳.

^{۱۶} Official Website of Ksure (Korea's Trade Insurance Corporation): <https://www.ksure.or.kr/en/index.do>

^{۱۷} Nippon

^{۱۸} Official Website of Nippon: <http://nexi.go.jp/en>

است، یک اگزیم بانک تشکیل شده است که هر دو کارکرد را تواما بر عهده دارد. ترکیه نیز از این روش تبعیت کرده است.

در خصوص نوع مالکیت آژانس‌های اعتبار صادراتی نیز قاعده و استاندارد خاصی وجود ندارد اما در غالب کشورهای دنیا، این موسسات مالکیت و مدیریت کاملا دولتی دارند. در معدودی از کشورها این موسسات دارای مالکیت مشترک خصوصی و دولتی هستند و در برخی کشورها مثل فرانسه، این موسسات خصوصی سازی یا این که با حفظ مالکیت دولتی، مدیریتشان به بخش خصوصی واگذار شده است اما در همه این حالات، باز هم ریسک‌هایی که در بازار قابل پوشش نیستند و طبیعتا این بخش خصوصی دارای مدیریت یا مالکیت هم تمایلی به پذیرش آن ندارد، با تایید و هزینه دولت مورد پوشش قرار می‌گیرند یا وام و اعتبار به پروژه‌های با ریسک بالا تخصیص می‌یابد.^{۱۹}

مالکیت بانک‌های تامین مالی صادرات در کشورهای ترکیه، عمان، امارات متحده عربی، عربستان سعودی، مصر، الجزایر اندونزی، سنگال و لبنان به صورت دولتی و در کشورهای اردن، سنگال، سودان و تونس به صورت ترکیب دولتی و خصوصی است.^{۲۰}

۳- مطالعه عملکرد آژانس‌های اعتبار صادراتی کشورهای منتخب

در این مبحث تلاش شده است با استفاده از منابع موجود، اطلاعاتی در خصوص مالکیت، ساختار، انواع خدمات و حجم پوشش آژانس‌های اعتبار صادراتی برخی از کشورها ارائه شود تا از این طریق، امکان مقایسه آن‌ها با خدمات و عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران فراهم شود.

۳-۱- ایالات متحده آمریکا

اگزیم بانک ایالات آمریکا^{۲۱} به عنوان یک شرکت دارای استقلال وابسته به دولت فدرال در سال ۱۹۳۴ تاسیس شده و تنها نهاد تامین مالی و اعتباری صادرات در این کشور است و ریسک‌های تجاری و سیاسی را خصوصا در کشورهای در حال توسعه پوشش می‌دهد. در سال مالی ۲۰۱۱، پوشش بیمه‌ای و اعتباری این بانک به ۳۳ میلیارد دلار رسید. اساسنامه‌ی بانک و بودجه‌بندی سالیانه‌ی آن باید برای دوره‌های زمانی خاص به تصویب مجلس نمایندگان برسد اما نمایندگان نظارت جزئی راجع به معاملات بانک ندارند. مجلس نمایندگان

^{۱۹} Hickie, Scott, The Export Credit Renaissance: Challenges for Ecologically Sustainable Development in the Global Economic Crisis, 32 U.N.S.W.L.J. 587, 619 (2009), p 588.

^{۲۰} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، ص ۱۰.

^{۲۱} Official Website: www.exim.gov

می‌تواند درخواست کند که رئیس‌الگزم بانک در برابر مجلس شهادت بدهد یا با مجلس مشورت کند. از سال ۲۰۰۸ به این سو، بانک به صورت خوداتکایی اداره می‌شود و امروزه، بدون تحمیل هزینه برای بودجه عمومی و مالیات‌دهندگان و از محل حق‌الزحمه و بهره بر معاملات وام‌دهی، اداره و تامین منابع می‌شود. الگزم بانک آمریکا مانند سایر الگزم بانک‌ها به پوشش ریسک‌هایی می‌پردازد که به طور عادی در بازار پوشش داده نمی‌شوند.^{۲۲}

خدمات این بانک شامل این موارد می‌شود: ضمانت سرمایه در گردش، ضمانت منابع مالی زنجیره تأمین، بیمه‌نامه‌های اعتبار صادرات (شامل: بیمه‌نامه‌های کسب و کار کوچک، بیمه‌نامه‌های چندخریدار، بیمه‌نامه‌های تک خریدار، بیمه اکسپرس، اعتبار اسنادی بانکی، بیمه‌نامه میان مدت و بیمه‌نامه معامله‌گر خارجی)، ضمانت‌های وام و وام‌های مستقیم، تأمین مالی ضمانت‌نامه‌ی اجاره، وام مستقیم و تسهیلات پنجره واحد تجاری. این خدمات را می‌توان به چهار دسته کلی تقسیم نمود: وام‌های مستقیم، وام‌هایی که از طریق تزریق اعتبار به بانک‌های تجاری اعطا می‌شوند و کارکردی مشابه با وام‌های مستقیم دارند، بیمه‌نامه‌های اعتباری و ضمانت‌نامه‌های سرمایه در گردش.^{۲۳}

این بانک ریسک‌های ارزی (شامل عدم امکان تبدیل ارز و سقوط ارزش ارز) را هم تحت پوشش قرار می‌دهد. در اعطای وام نیز مانند تمام آژانس‌های اعتبار صادراتی، درصدی که معمولاً ۱۵ درصد است، باید توسط خود متقاضی برای پرداخت قیمت کالاهای صادراتی تامین شود^{۲۴}؛ رویه‌ای که در ایران نیز جاری است.

یکی از اصول بنیادین فعالیت الگزم بانک آمریکا این است که تنها در صورتی می‌تواند به اعطای اعتبار و وام و سایر خدمات بپردازد که در رقابت با بانک‌های تجاری نباشد و متقاضی تسهیلات، امکان برآورده ساختن نیاز خود از طریق بانک‌ها و موسسات تجاری را نداشته باشد یا این که اعطای اعتبار برای مقابله با تسهیلات آژانس‌های اعتبار صادراتی خارجی که زیر نرخ بهره بازار هستند، ضروری باشد.^{۲۵}

به همین جهت، هر کسب و کاری که قادر به تامین مالی از طریق بازار نباشد، در صورت احراز ۵ شرط زیر، قادر خواهد بود از خدمات تامین مالی و بیمه‌ای الگزم بانک استفاده کند: حداقل سه سال سابقه فعالیت داشته باشد؛ حداقل یک نفر به صورت تمام وقت در آن شاغل باشد؛ ارزش خالص آن مثبت باشد؛ کد اقتصادی محل کسب داشته باشد و این که کالاها یا خدمات تولیدشده در داخل ایالات متحده را صادر کند. یکی از پیشنهادها

^{۲۲} معرفی الگزم بانک ایالات متحده آمریکا، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، آبان و آذر ۱۳۹۱، شماره ۱۰۷ و ۱۰۸، صص ۲۸-۳۱.

^{۲۳} E. Sheppard, Hale, Revamping the Export-Import Bank in 2002: The Impact of This Interim Solution on the United States and Latin America, 6 N.Y.U.J. Legis & Pub. Pol'y 89, 130 (2002), pp. 92-93.

^{۲۴} Brack Bryant, David, The Export-Import Bank: It's History, Function and Reauthorization Act's Impact on the United States and Latin America, 9 Law & Bus. Rev. Am. 743, 768 (2003), pp. 747-748.

^{۲۵} Fischer, Alyse, The Ex-Im Bank Calls for a Change to Get Back to the Game, 14 Loy. U. Chi. Int'l L. Rev. 55-72 (2016), p 62.

جدیدی که برای ارتقا عملکرد اگزیم بانک آمریکا ارائه شده است، افزایش حمایت از کسب و کارهای کوچک بوده است.^{۲۶}

هر ساله از سوی مجلس نمایندگان، سقف دلاری مجاز برای ارائه خدمات بیمه‌ای و تضمینی اگزیم بانک تعیین می‌شود. عملکرد واقعی اگزیم بانک نیز معمولاً نزدیک به همین سقف‌ها بوده و در سال ۲۰۱۴ به این سقف رسیده است. سقف مذکور در سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵، به ترتیب معادل ۲۴۰۱۸٫۶ میلیون دلار، ۱۸۵۲۰٫۲ میلیون دلار، ۲۰۴۵۳٫۸ میلیون دلار، ۱۸۵۲۰٫۲ میلیون دلار و ۱۶۹۲۵ میلیون دلار بوده است.^{۲۷}

۳-۲- چین

صندوق ضمانت صادرات چین^{۲۸} در سال ۲۰۰۱ تاسیس شده و کاملاً دولتی است. این صندوق تحت نظر وزرای اقتصادی عمل می‌کند و مستقیماً به هیئت دولت پاسخگوست. در سال ۲۰۱۱، این صندوق حمایت‌های خود را برای ۸ صنعت کلیدی این کشور یعنی محصولات الکترومکانیکی، وسائط نقلیه و لوازم یدکی اتومبیل، کشتی، فناوری‌های جدید و پیشرفته، نساجی، محصولات صنعتی سبک، محصولات کشاورزی و فرآورده‌های دارویی به ۱۷۲/۹۹ میلیارد دلار افزایش داد که معادل ۸۰ درصد بیمه‌های اعتبار صادرات را تشکیل می‌داد. در سال ۲۰۱۱، ۳/۱ میلیارد دلار به سرمایه‌ی این صندوق اضافه شد.^{۲۹}

بنا بر گزارش گروه کاری اعتبارات صادراتی و تضامین اعتباری سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) راجع به سیاست‌ها و برنامه‌های اعتبار صادراتی چین، ضریب پوشش این صندوق از سال ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۲ به ترتیب معادل ۳، ۸/۲، ۱۰/۴، ۱۱/۴ و ۱۴/۳ درصد کل صادرات چین بوده است. در سال ۲۰۱۳، پوشش این صندوق به ۳۹۷ میلیارد دلار و معادل ۱۴/۸ درصد صادرات چین رسید. از ۳۹۷ میلیارد دلار پوشش صندوق، ۳۰۹ میلیارد آن به بیمه‌های کوتاه‌مدت اختصاص داشته است. به طور معمول، بین ۷۸ الی ۸۰ درصد پوشش صندوق به بیمه‌نامه‌های اعتباری کوتاه‌مدت، بین ۸ الی ۱۱ درصد آن به بیمه‌نامه‌های سرمایه‌گذاری‌های خارج از کشور و ۵ الی ۸ درصد به بیمه‌نامه‌های اعتباری بلندمدت اختصاص یافته است و سایر بیمه‌ها بیش از یک درصد پوشش‌های صندوق را تشکیل نداده‌اند. عمده تمرکز بیمه‌های اعتباری

^{۲۶} Ibid.

^{۲۷} United States' Trade policy Reviews of 2014 and 2016, available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp_rep_e.htm, last visited: 09/05/2017.

^{۲۸} Official Website: <http://www.sinosure.com.cn/sinosure/index.html>

^{۲۹} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۱۴-۱۶.

میان مدت و بلندمدت صندوق ضمانت چین در حوزه‌ی اعتبار خریدار است. اطلاعاتی راجع به نرخ‌های حق بیمه و شرایط پرداخت این صندوق منتشر نشده است.^{۳۰}

خدمات این صندوق را می‌توان به سه دسته‌ی کلی تقسیم نمود: بیمه‌نامه اعتباری کوتاه‌مدت، بیمه‌نامه اعتباری میان مدت و بلندمدت و سایر خدمات. در دسته بیمه‌های کوتاه‌مدت^{۳۱}، بیمه‌نامه پوشش جامع، بیمه‌نامه خریدار خاص، بیمه‌نامه قرارداد خاص، بیمه‌نامه اعتبار اسنادی و بیمه‌نامه نقض قرارداد از سوی خریدار ارائه می‌شود. در دسته بیمه‌های میان مدت و بلندمدت تا سالیان، تنها دو نوع بیمه‌نامه اعتبار خریدار و بیمه‌نامه فروشنده صادر می‌شد و اخیراً بیمه‌نامه تامین مالی مجدد هم به این دو اضافه شده است. مفهوم بیمه‌نامه تامین مالی مجدد هنوز در سایت رسمی این صندوق تبیین نشده است اما احتمالاً ارائه تضمین به بانک‌هایی است که اقساط وام را در قالب اعتبار فروشنده خریداری می‌کنند. دسته سایر خدمات هم عمدتاً شامل بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری و خدمات اعتبارسنجی می‌شود.^{۳۲}

چین دارای یک اگزیم بانک دولتی^{۳۳} نیز هست که به تامین مالی صادرات و اعطای وام‌های امتیازی می‌پردازد. عمده تمرکز این بانک بر خلاف تضامین صندوق ضمانت که بر اعتبار خریدار متمرکز است، بر روی اعتبار فروشنده قرار دارد اما اطلاعاتی راجع به نرخ‌های بهره و کارمزد این بانک در دسترس نیست. میزان تامین مالی این بانک در سال ۲۰۱۳، به ۴۰ میلیارد دلار بالغ شده که معادل ۲ درصد حجم صادرات چین در این سال بوده است. با لحاظ این حجم حمایت، باید بیان داشت که عمده تامین مالی صادرات چین توسط بانک‌های تجاری این کشور خصوصاً چهار بانک تجاری برتر و نیز بانک توسعه چین^{۳۴} انجام می‌شود تا اگزیم بانک^{۳۵}. خدمات اگزیم بانک شامل اعتبار صادراتی اعم از اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده، اعتبار وارداتی، تامین مالی تجارت (از جمله شامل فاکتورینگ و فورفیتینگ)، وام‌های امتیازی، وام‌های استقرایی و ضمانت‌نامه است.^{۳۶}

۳-۳- انگلیس

^{۳۰} Skarp, Lennart, Chinese Export Credit Policies and Programmes, 2015, pp 1-4, available at: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/ECG۲۹۳/۲۸۲۰۱۵/&doclanguage=en>, last visited: 08/28/2017.

^{۳۱} از سال ۲۰۱۳، انحصار صندوق ضمانت چین در صدور بیمه‌نامه‌های اعتباری کوتاه‌مدت با صدور مجوز صدور این بیمه‌نامه‌ها برای چند شرکت دیگر که به آژانس‌های اعتبار صادراتی اروپایی مانند هرمس آلمان و کوفاس فرانسه متصل هستند، شکسته و باعث شد که سرعت رشد این صندوق در این حوزه کم‌تر شود (از ۶۱٪ رشد میانگین در ۴ سال گذشته به ۱۳٪).

^{۳۲} Ibid, pp 5-15.

^{۳۳} Official Website: <http://www.eximbank.gov.cn>

^{۳۴} China Development Bank

^{۳۵} Ibid, p 9.

^{۳۶} http://english.eximbank.gov.cn/tm/en-TCN/index_635.html, last visited: 08/30/2017.

اداره ضمانت اعتبارات صادراتی^{۳۷} انگلستان^{۳۸} به عنوان آژانس اعتبار صادراتی، در سال ۱۹۱۹ تاسیس شد. این نهاد به علت دولتی بودن، از معافیت مالیات بر درآمد و تسهیلات دولتی برخوردار است. فعالیت اصلی این اداره، ارائه خدمات تضمین است و نقش تامین مالی را به صورت جانبی انجام می‌دهد. ضمانت‌نامه‌هایی که این اداره صادر می‌کند، شامل ضمانت‌نامه‌ی عمومی پس از صدور، ضمانت‌نامه‌ی عمومی قرارداد، ضمانت‌نامه‌ی میان مدت، ضمانت‌نامه‌ی مبادلات خارجی، ضمانت‌نامه‌ی فروش از انبارهای خارج، ضمانت‌نامه‌ی خدمات، تضمین خطرات تغییر ارزش کالای صادراتی، بیمه‌نامه‌ی سرمایه‌گذاری‌های خارجی، ضمانت‌نامه‌ی صادرشده برای تضمین وام‌های صادراتی اعطاشده به بانک‌های انگلیس، ضمانت‌نامه‌ی حسن انجام کار و شرکت در مناقصه است.^{۳۹}

۳-۴- فرانسه

شرکت بیمه‌ی صادراتی فرانسه (COFACE)^{۴۰} در سال ۱۹۴۶ تاسیس و در ۱۹۹۶ خصوصی‌سازی شد. بیش از ۵۰ درصد گردش مالی این شرکت به بیمه‌های اعتباری اختصاص دارد. دیگر خدمات این شرکت شامل بیمه‌ی خسارت حاصل از نوسانات ارزی، بیمه‌ی خطرهای تغییر ارزش کالای صادراتی و بیمه‌ی سرمایه‌گذاری خارجی است. این شرکت به طور مستقیم به اعطای وام نمی‌پردازد، بلکه با فراهم آوردن تسهیلاتی، زمینه را برای استفارهی خریدار و فروشنده از تسهیلات بانکی مهیا می‌کند.^{۴۱}

۴-۵- ترکیه

اگزیم بانک ترکیه^{۴۲} با مالکیت دولتی در سال ۱۹۹۰ تاسیس و با حمایت از صادرات به کشورهای تازه استقلال یافته از شوروی، دوره‌ی جهش خود را آغاز نمود. در سال ۲۰۱۲ مجموع صادرات ترکیه، ۱۵۴,۲۰۰ میلیون دلار بوده که اگزیم بانک این کشور ۶,۹۲۳ میلیون دلار آن را (معادل ۴/۴۹ درصد) پوشش داده است. خدمات این بانک شامل بیمه کوتاه مدت اعتبارات صادراتی، اعتبارات صادرات پیش از حمل، تسهیلات اعتبار تنزیل مجدد اعتبار کوتاه مدت و اعتبار ارزی کوتاه مدت و اعتبار خریدار است. منابع این بانک از طریق بانک‌های

^{۳۷} Export Credits Guarantee Department (ECGD)

^{۳۸} Official Website: <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>

^{۳۹} حسن‌زاده، علی و کاظم‌نژاد، مهدی، بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران، «تازه‌های جهان بیمه»، مرداد و شهریور ۱۳۸۸، شماره‌های ۱۳۴ و ۱۳۵، صص ۹-۱۰.

^{۴۰} Official Website: <http://www.bpifrance.fr/Qui-sommes-nous/Nos-metiers/International2/Assurance-Export>

^{۴۱} حسن‌زاده، علی و کاظم‌نژاد، مهدی، بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران، «تازه‌های جهان بیمه»، مرداد و شهریور ۱۳۸۸، شماره‌های ۱۳۴ و ۱۳۵، صص ۱۰-۱۱.

^{۴۲} Official Website: <http://www.eximbank.gov.tr>

بازرگانی ترکیه، بازار بین‌المللی پول، بانک‌های خارجی و انتشار اوراق در بازارهای پولی بین‌المللی تامین می‌شود.^{۴۳}

مجموع دارایی این بانک در سال ۲۰۱۴، بیش از ۱۴ میلیارد دلار بوده است. اگزیم بانک ترکیه هر دو نقش تامین مالی و صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌ها را ایفا می‌کند. مجموع حمایت این بانک در سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴، به ترتیب ۱۲،۴، ۲۲،۱، ۲۸،۱ و ۳۱،۱ میلیارد دلار بوده و این ارقام به همان ترتیب، معادل ۹،۲، ۱۴،۵، ۱۸،۵ و ۱۹،۷ درصد از کل صادرات ترکیه بوده است. خدمات اگزیم بانک ترکیه به تفکیک و در بازه‌ی زمانی ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴ از این قرار بوده است: اعتبارات داخلی کوتاه/ میان/ بلند مدت برای سال‌های ۲۰۱۱-۲۰۱۴ به ترتیب ۶،۷، ۱۵،۱، ۱۹،۷ و ۲۰،۱ میلیارد دلار، وام‌های بین‌المللی به ترتیب ۳۷، ۳۹، ۳ و ۹۸ میلیون دلار، بیمه اعتباری کوتاه مدت صادرات به ترتیب ۵،۸، ۶،۹، ۸،۳ و ۱۰،۱ میلیارد دلار و بیمه اعتباری میان مدت و بلند مدت صادرات به ترتیب ۰، ۰، ۳ و ۸ میلیون دلار.^{۴۴}

۴-۶- اسلواکی

اگزیم بانک اسلواکی علاوه بر ارائه‌ی خدمات بانکی، در حوزه‌های وام‌دهی مستقیم به ارائه‌ی خدمات اعتبار مستقیم در حمایت از صادرات، وام مستقیم به سرمایه‌گذاری‌های فاینانس خارجی، وام مستقیم برای خرید و ارتقای فناوری و زیرساخت‌های مربوطه، اعتبار صادراتی خریدار، وام مستقیم برات ارزی برای بروات وصولی صادرات (کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت)، وام‌های افزایش سرمایه و در حوزه‌ی تضمین‌های بانکی به ارائه‌ی ضمانت‌نامه‌ی شرکت در مناقصه و مزایده، ضمانت‌نامه‌ی حسن انجام کار، ضمانت‌نامه‌ی پیش‌پرداخت و در زمینه‌ی تضمین‌های دریافتی به ارائه‌ی تضمین بازپرداخت وام و تضمین شرایط پرداخت اقدام می‌کند. محصولات بیمه‌ای این اگزیم بانک نیز به دو دسته‌ی بیمه‌های ریسک امور مرتبط با فروش و بیمه‌ی ریسک امور غیرمرتبط با فروش تقسیم می‌شود. در دسته‌ی بیمه‌های ریسک امور غیرمرتبط با فروش، بیمه اعتبارات کوتاه مدت صادراتی عرضه‌کننده‌ی کالا در برابر ریسک‌های تجاری، سیاسی و ترکیبی، بیمه اعتبارات صادرات خریدار در برابر ریسک‌های سیاسی و تجاری، بیمه ریسک تولید، بیمه وام به تولید فاینانس اختصاص یافته برای صادرات در برابر ریسک امور غیرپرداختی مربوط به ناتوانی صادرکننده جهت برآورده ساختن شرایط قرارداد صادرات، بیمه سرمایه‌های حقوقی اسلواک در خارج از کشور، بیمه وام‌های مربوط به سرمایه‌گذاری نهادهای حقوقی اسلواکی در برابر ریسک امور غیرپرداختی اعتبار، بیمه اعتبار اسنادی تاییدشده غیرقابل استرداد و بیمه تضامین

^{۴۳} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۸-۱۰.

^{۴۴} Turkey's Trade Policy Review 2012 and 2016, available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/sr31_e.pdf, last visited: 09/05/2017.

بانکی صادرشده در ارتباط با پرداختها، پاداشها یا شرایط اجرای قرارداد صادرات به متقاضیان ارائه می‌شود. در بیمه‌ی اعتبارات کوتاه مدت عرضه‌کننده در برابر ریسک امور غیرپرداختنی نیز در قالب بیمه امور مرتبط با فروش صادر می‌گردد^{۴۵}.

۴- بررسی ساختار و عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران

الگوی مورد استفاده در ایران در خصوص آژانس اعتبار صادراتی، الگوی استفاده‌ی هم‌زمان از بانک توسعه‌ی صادرات به عنوان اگزیم بانک (نهاد تامین مالی) و نیز صندوق ضمانت صادرات به عنوان نهاد تامین‌کننده‌ی پوشش ضمانتی و بیمه اعتباری برای صادرکنندگان است^{۴۶}.

در خصوص ساختار آژانس‌های اعتبار صادراتی در دنیا پیشتر بیان شد که برخی کشورها دارای نهاد واحد (معمولا اگزیم بانک) و تعداد زیادی از کشورها دارای ساختار دوگانه هستند که کارکرد تامین مالی صادرات را یک نهاد و تضمین صادرات را نهاد دیگری بر عهده دارد. بنابراین، ورای اختلاف‌نظرها و محاسن و معایبی که برای ادغام صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات وجود دارد، می‌توان به رویه سایر کشورها خصوصا کشورهای آسیایی مثل چین، ژاپن و کره جنوبی استناد کرد که ساختار جداگانه دارند و در عین حال، در این کشورها موسسات فرعی متعددی در هر دو زمینه تامین مالی و تضمین صادرات فعالند و از موفق‌ترین آژانس‌های اعتبار صادراتی نیز هستند. لذا، صرفا ساختار واحد یا دوگانه و ادغام یا عدم ادغام این دو نهاد را نمی‌توان چاره نواقص احتمالی دانست و ادعا نمود که با ادغام، تمام مشکلات برطرف خواهند شد. از سوی دیگر، در خصوص تنوع خدمات نیز صندوق ضمانت صادرات ایران دارای محصولاتی مشابه با محصولات صندوق‌های سایر کشورهاست و به طور خاص، مشاهده می‌شود که تفاوت چشمگیری با صندوق چین به عنوان یکی از موفق‌ترین صندوق‌های ضمانت صادرات دنیا با حدود ۴۰۰ میلیارد دلار پوشش، ندارد؛ ضمن این که سه محصول جدید که مهم‌ترین آن‌ها بیمه‌نامه پوشش ریسک نوسان نرخ ارز هم به تبعیت از رویه بین‌المللی و با توجه به نیازهای خاص کشور، به سبد محصولات این صندوق اضافه شده است.

برخی صاحب‌نظران با بیان این که بانک توسعه صادرات طبق بندهای ۲-۳ و ۷-۳ اساسنامه خود، ظرفیت و اجازه ارائه تضمین صادرات و بیمه صادرات را دارد و در طرف دیگر نیز، طبق مواد ۳ تا ۵ آیین‌نامه چگونگی بهره‌برداری از منابع مالی صندوق ضمانت صادرات مصوب مجمع عمومی آن صندوق، این صندوق اجازه دارد که

^{۴۵} خلج، امیرعلی، معرفی اگزیم بانک اسلواکی پشتیبانی از صادرکنندگان با ارائه یک بسته حمایتی کامل، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴، صص ۳۶-۳۹.

^{۴۶} بانک توسعه صادرات ایران به مثابه اگزیم بانک ایران، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴، ص ۵.

مستقلا یا با مشارکت بانک‌ها به ارائه تسهیلات صادراتی به صادرکنندگان ایرانی یا خریداران خارجی محصولات ایرانی اقدام نماید. به همین جهت، برای داشتن نهادی واحد به عنوان آژانس اعتبار صادراتی یا به بیان موافقان ادغام، داشتن اگزیم بانک ایرانی، نیازی به ادغام این دو نهاد نیست^{۴۷}.

شه‌حامد، مدیر عامل پیشین صندوق ضمانت صادرات نیز در مصاحبه‌ای در سال ۱۳۹۴، با کم‌اهمیت دانستن بحث ادغام و حتی مضر بودن آن برای خدمات صندوق در شرایط کنونی، معضل و نیاز اصلی صندوق را افزایش سرمایه دانسته است و یکی از طرق آن را انتقال درآمدهای خود صندوق می‌داند که هر ساله به خزانه واریز می‌شود. به عقیده وی، اگر بانک توسعه صادرات سرمایه بالایی داشت، شاید این ادغام سودمند بود اما در شرایطی که خود این بانک با کمبود سرمایه مواجه است، این ادغام بی‌اثر است^{۴۸}.

با این حال، با توجه به ظرفیت‌های قانونی هر کدام از این دو نهاد برای ایفای هر دو نقش تامین مالی و تضمین صادرات به تنهایی-گرچه عملکرد این دو تخصصی است و موازی کاری وجود ندارد، در صورت عدم بروز تبعات مالی منفی، می‌توان به ادغام به عنوان گامی در راستای سیاست کوچک‌سازی دولت و کاستن از هزینه‌های عمومی نگاه کرد.

پس از این مقدمه در خصوص ساختار آژانس‌های اعتبار صادراتی ایران، در این مبحث، به تفکیک این دو نهاد را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

۴-۱-۱-۴- صندوق ضمانت صادرات ایران

۴-۱-۱-۴-۱- تاسیس و اهداف صندوق

مقدمات تاسیس صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۰ و با کمک کارشناسان خارجی فراهم و در سال ۱۳۵۲ قانون تاسیس آن در ۱۰ ماده تصویب شد و در سال ۱۳۵۴ آغاز به کار کرد. این صندوق در سال ۱۳۵۸ در مرکز توسعه صادرات ادغام و عملاً تا سال ۱۳۷۲ فعالیت خاصی انجام نداد. در سال ۱۳۷۲ و بر اساس اعتبار خاصی که در ماده‌ی ۲۰ قانون مقررات صادرات و واردات پیش‌بینی شده بود، صندوق مجدداً دارای استقلال شد و فعالیت‌های خود را افزایش داد^{۴۹}. طبق ماده‌ی ۲۰ قانون مذکور، «دولت مکلف است از ابتدای سال ۱۳۷۳ از

^{۴۷} <http://asrebank.ir/news/37930>, last visited: 08/30/2017.

^{۴۸} <http://naghdineh.com/page/7756/.html>, last visited: 08/30/2017.

در خصوص ضرورت افزایش سرمایه صندوق همچنین رجوع شود به: بررسی نحوه تامین مالی صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی، انجمن علمی بازرگانی ایران، بی‌تا، ص ۲۵۷، قابل دسترس از طریق:

<http://www.isca.ir/fa/BookDetail.aspx?BookId=2>, last visited: 09/02/2017.

^{۴۹} عباسی، ابراهیم و عامل، رویا، بررسی نقش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه‌ی صادرات کالاهای غیرنفتی، «فصلنامه‌ی صنعت بیمه»، سال شانزدهم، ۱۳۸۰، شماره‌ی ۳، ص ۹۲.

واردکنندگان بخش‌های غیردولتی که به صورت تجاری کالا وارد می‌نمایند، برابر یک درصد (۱٪) از مجموع وجوه دریافتی بابت حقوق گمرکی و سود بازرگانی کلیه کالاهای وارداتی را علاوه بر حقوق گمرکی و سود بازرگانی مقرر به عنوان عوارض ویژه دریافت و به حساب درآمد عمومی کشور واریز نماید. همه ساله معادل صد در صد (۱۰۰٪) مبالغی که از این بابت به حساب درآمد عمومی کشور واریز می‌گردد از محل اعتباری که به همین منظور در قانون بودجه هر سال پیش‌بینی می‌شود تا بر اساس آیین‌نامه اجرایی این قانون جهت تشویق و توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی و همچنین راه‌اندازی صندوق تضمین صادرات، آموزش و تبلیغات بازرگانی به مصرف برسانند^{۵۰}».

صندوق ضمانت صادرات ایران عضو اتحادیه‌ی برن (اتحادیه‌ی بین‌المللی موسسات بیمه اعتباری و سرمایه‌گذاری) است^{۵۱} که بزرگ‌ترین اتحادیه از نوع خود می‌باشد. همچنین، صندوق ضمانت صادرات ایران عضویت اتحادیه‌ی صندوق‌های ضمانت صادرات کشورهای اسلامی را هم دارد.

۴-۱-۲- خدمات صندوق

خدماتی که صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه می‌کند، از نظر عناوین، مشابه خدمات موسسات خارجی است و سه دسته عمده خدمات تضمین صادرات یعنی بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت، بیمه‌نامه‌های میان‌مدت و بلندمدت و بیمه‌نامه‌های سرمایه‌گذاری همگی توسط صندوق ارائه می‌شوند. خدمات این صندوق شامل موارد زیر است^{۵۲}:

- ۱- بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت: انواع بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت قابل صدور توسط صندوق، شامل بیمه‌نامه خاص صادرات، بیمه‌نامه کل گردش صادرات، ضمانت نامه اعتبار خریدار، بیمه‌نامه پوشش خرید دین اسناد صادراتی، بیمه‌نامه تضمین مطالبات بانک بابت اعتبارات اسنادی دیداری، بیمه‌نامه خاص صدور خدمات فنی و مهندسی و بیمه‌نامه بلااثر شدن قرارداد صادراتی می‌شود.
- ۲- بیمه‌نامه‌های میان‌مدت و بلندمدت: در این دسته نیز ضمانت‌نامه اعتبار خریدار، بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری و بیمه‌نامه خاص صدور خدمات فنی و مهندسی قابل عرضه است.
- ۳- ضمانت‌نامه‌ها: ضمانت‌نامه‌های قابل صدور توسط صندوق، شامل ضمانت‌نامه‌های اعتباری و ضمانت‌نامه‌های بانکی است. ضمانت‌نامه‌های بانکی صادره توسط صندوق، مانند ضمانت‌نامه‌های صادره

^{۵۰} <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/92307>

^{۵۱} <https://www.berneunion.org/Members#member-popup-50>, last visited: 08/09/2017.

^{۵۲} مطالب مربوط به انواع خدمات صندوق، مستخرج از سایت رسمی صندوق ضمانت صادرات به این نشانی است: <https://egfi.ir>. اطلاعات بیشتر راجع به هر یک از خدمات صندوق، از این طریق قابل دسترسی است.

توسط بانک‌هاست و از نظر ماهیتی تفاوت خاصی با آن‌ها ندارد و در انواع ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه، پیش‌پرداخت، حسن انجام کار و استرداد کسور وجه‌الضمان صادر می‌شود.

ضمانت‌نامه‌های اعتباری در دو قسم اعتباری و تولیدی ارائه می‌شود. ضمانت‌نامه اعتبار بانکی عبارت است از سند تعهدآوری که به عنوان وثیقه‌ی مورد درخواست اعتباردهندگان (بانک‌ها و موسسات اعتباری) و بنا به درخواست آن‌ها جهت تضمین تعهدات صادرکننده از سوی صندوق به عنوان ضامن، به نفع اعتباردهنده به صورت ریالی و یا ارزی (با توجه به نوع تسهیلات مصوب توسط اعتباردهنده) صادر می‌گردد.

ضمانت‌نامه اعتبار تولیدی عبارت است از سند تعهدآوری که به عنوان وثیقه مورد درخواست تولیدکنندگان و بنا به درخواست آن‌ها جهت تضمین تعهدات صادرکنندگان از سوی صندوق به عنوان ضامن، به نفع تولیدکننده و یا نمایندگان آن‌ها به صورت ریالی و یا ارزی (با توجه به نوع درخواست) صادر می‌گردد. ضمانت‌نامه اعتبار تولیدی صرفاً برای تولیدکنندگان اصلی دارای پروانه تولیدی و یا شرکت‌های توزیع وابسته آن‌ها و یا شرکت‌های تعاونی با فعالیت‌های بازرگانی صادر می‌گردد.

۴- خدمات مدیریت ریسک و اعتبارسنجی: در این دسته، خدمات اعتبارسنجی خریداران خارجی، اعتبارسنجی شرکت‌های داخلی و اعتبارسنجی بانک‌ها و نهادهای دولتی ارائه می‌شود.

بیمه‌نامه پوشش ریسک نوسان نرخ ارز نیز از خدمات جدید این صندوق است.^{۵۳} هنوز از طریق وب سایت رسمی صندوق مشخص نشده است که این بیمه‌نامه دقیقاً چه نوع پوشش‌هایی را دربرمی‌گیرد اما به طور مرسوم در دنیا، دو نوع پوشش برای ارز در نظر گرفته می‌شود. ریسک نخست تحت پوشش، ریسک عدم امکان تبدیل ارز به عنوان ریسکی سیاسی و ریسک دوم، ریسک کاهش ارزش ارز به عنوان ریسکی تجاری است.

۴-۱-۳- ریسک‌های تحت پوشش صندوق

ریسک‌های تحت پوشش صندوق، طبق ماده ۵ قانون چگونگی اداره صندوق ضمانت صادرات ایران^{۵۴} مصوب ۱۳۷۵، از این قرار هستند:

۱- استنکاف خریدار از قبول کالای صادرشده یا خدمت انجام‌شده؛

۲- عدم پرداخت بهای کالا یا خدمت در سررسید مقرر؛

^{۵۳} <https://egfi.ir/Index.aspx?page=dorsaetoolsenews&lang=1&PageID=3565&PageIDF=0&tempname=main>, last visited: 08/07/2017.

^{۵۴} <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/۹۲۷۱۷>

- ۳- عدم توانایی مالی خریدار به دلیل ورشکستگی یا اعسار یا توقف؛
- ۴- بروز جنگ یا حالت جنگ؛
- ۵- تیره شدن روابط و یا قطع روابط سیاسی با کشور خریدار به نحوی که در نتیجه آن، صادر کننده موفق به دریافت مطالبات خود در سررسید آنها نشود؛
- ۶- اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود؛
- ۷- اعمال سیاست‌های مربوط به محدودیت‌های وارداتی و ارزی در کشور خریدار؛
- ۸- سلب مالکیت از خریدار بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نشود؛
- ۹- سایر عوامل خارج از حیطه اختیار صادرکننده و خریدار که به تشخیص هیات مدیره صندوق موجب عدم وصول مطالبات صادرکننده شود.

انواع ریسک‌های تجاری و سیاسی تحت پوشش صندوق نیز مشابه با پوشش سایر صندوق‌ها و سقف تعهد پوشش هر یک به ترتیب ۹۰ و ۹۵ درصد است که در خصوص درصد مختصری که پوشش داده نمی‌شود، باید گفت که این مساله عمدتاً در سایر کشورها و خصوصاً راجع به ریسک بازرگانی متداول است؛ به طور مثال، اگریم بانک ایالات متحده در بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی، ریسک سیاسی را ۱۰۰ درصد پوشش می‌دهد اما ریسک تجاری را مانند ایران، ۹۰ درصد تحت پوشش قرار می‌دهد.

۴-۱-۴- ضریب پوشش و نسبت کفایت سرمایه صندوق

طبق مطالعه‌ی هرورانی، حجم سرمایه‌ی یک صندوق معیار کاملی برای ارزیابی میزان سرمایه‌ی لازم برای آن نیست و معیارهای مختلف وضعیت ریسک کشور، مالکیت صندوق، میزان تعهدات آن و ... باید مورد ارزیابی قرار بگیرد. بر این اساس، برای تشخیص میزان بهینه سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران دو معیار ضریب پوشش صادرات و نسبت کفایت سرمایه ارائه شده است.

ضریب پوشش صادرات صندوق عبارت است از حاصل تقسیم مجموع تعهدات ایجادشده بر مجموع صادرات غیرنفتی کشور. این نسبت در سال ۱۳۹۱ معادل ۶/۴ درصد بوده است. این نسبت (بدون احتساب محصولات پتروشیمی و میعانات گازی) از سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰ به ترتیب ۴/۲، ۸/۵، ۲۲/۷، ۶/۲ و ۷ درصد بوده است^{۵۵}. به

^{۵۵} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۳۵-۳۶.

گفته‌ی رئیس وقت صندوق ضمانت صادرات، در سال ۱۳۸۸، عملکرد پوششی صندوق به گونه‌ای بوده است که رتبه‌ی اول در منطقه را از لحاظ ضریب پوشش صادرات را به خود اختصاص داده و در زمره‌ی ۵ صندوق برتر دنیا از این منظر بوده است.^{۵۶}

با این وجود، عملکرد سال ۱۳۸۸ جنبه استثنا داشته و عملکرد صندوق به طور معمول زیر ده درصد بوده است. ضریب پوشش صندوق نسبت به سال‌های ابتدایی فعالیت که به دشواری به یک درصد می‌رسید، رشد مناسبی داشته است اما هنوز با میانگین صندوق‌های عضو اتحادیه برن (قدیمی‌ترین و مهم‌ترین اتحادیه بین‌المللی آژانس‌های اعتبار صادراتی که ایران نیز در آن عضویت دارد) که ۱۱ درصد تجارت بین‌الملل را تحت پوشش دارند^{۵۷}، فاصله زیادی دارد. این در حالی است که طبق آمارهای این اتحادیه، در میان اعضای این اتحادیه، ایران در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ با اختلاف حداقل دو برابر نسبت به سایر اعضا، در صدر کشورهای قرار گرفته است که به جبران خسارت طبق بیمه‌نامه‌های میان‌مدت و بلندمدت پرداخته است. صندوق ضمانت صادرات ایران در این دو سال به ترتیب ۱۳۶ و ۱۷۷۶ میلیون دلار غرامت فقط بابت این دسته از بیمه‌نامه‌ها پرداخته است.^{۵۸} در سال ۲۰۱۴ نیز ایران در صدر کشورهای پرداخت‌کننده غرامت در زمینه بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت بوده است.^{۵۹} پرداخت‌های این غرامت‌های سنگین، قطعاً در کاهش نسبت کفایت سرمایه صندوق هم موثر است.

از پیشنهادهایی که برای افزایش پوشش بیمه‌های صندوق ضمانت صادرات ارائه شده، افزایش اطلاع‌رسانی در خصوص خدمات این صندوق است و در نظرسنجی‌های انجام‌شده، بیش از ۵۰ درصد از صادرکنندگانی که از خدمات این صندوق استفاده نمی‌کنند، علت این امر را عدم آگاهی از این خدمات عنوان کرده‌اند؛^{۶۰} البته، نظرسنجی انجام‌شده تا حدودی قدیمی است و محتمل است که میزان آگاهی، امروزه افزایش یافته باشد اما به هر حال تبلیغات در این خصوص موثر خواهد بود.

^{۵۶} ضامن صادرات: صندوقی با کلید طلایی، «اقتصاد ایران»، بهمن ۱۳۸۸، شماره ۱۳۲، ص ۴۰.

^{۵۷} <https://www.berneunion.org>, last visited: 09/02/2017.

^{۵۸} <https://www.berneunion.org/DataReports>, last visited: 09/02/2017.

^{۵۹} Berne Union Year Book 2015, Data and Statistics, p 15, available at: <https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.

^{۶۰} عباسی، ابراهیم و عامل، رویا، بررسی نقش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه‌ی صادرات کالاهای غیرنفتی، «فصلنامه‌ی صنعت بیمه»، سال شانزدهم، ۱۳۸۰، شماره‌ی ۳، ص ۱۰۵.

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	۳۰۲۸۵	۱۰۰۵۴	۱۰۳۱۴	۱۰۴۳۶
صادرات غیرنفتی با احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی	۱۵۳۱۲	۱۸۳۳۳	۲۱۸۹۱	۳۳۹۲۸	۴۳۹۷۵	۴۱۳۳۴
صادرات غیرنفتی بدون احتساب میعانات گازی	۱۵۰۳۶۲	۱۸۰۱۴۶	۲۱۸۹۲	۲۶۰۳۲۷	۳۳۰۸۱۸	۳۲۰۴۵۴
صادرات غیرنفتی بدون احتساب میعانات گازی و محصولات پتروشیمی	۹۰۱۸۰	۱۰۰۴۴۸	۱۴۰۴۷۳	۱۶۰۸۹۹	۱۸۰۷۷۶	۲۲۰۳۸۲
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

برگرفته از مطالعه‌ی هرورانی، ص ۱۳.

عملکرد صندوق در یازده ماهه نخست سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ نیز از این قرار بوده است:

عنوان	تعداد		ارزش پوشش (میلیون دلار)		درصد تغییر
	۱۱ ماهه ۹۵	۱۱ ماهه ۹۴	۱۱ ماهه ۹۵	۱۱ ماهه ۹۴	
پوشش‌های بیمه‌ای	۱۷۶	۲۰۵	۲۰۸,۱	۱۹۷,۴	-۱۴,۱
پوشش‌های تضمینی	۳۶۱	۴۲۴	۵۰۰,۸	۵۸۹,۵	-۱۴,۹
خسارات پرداختی	۰	۰	۶۱,۱	۷۷	-

ماخذ: صندوق ضمانت صادرات ایران

نسبت کفایت سرمایه نیز عبارت از نسبت سرمایه صندوق به مجموع تعهدات سررسید نشده‌ی آن می‌باشد که این نسبت از سال ۱۳۸۶ همواره نزولی بوده و از حدود ۱۲ در سال ۱۳۸۶ به حدود ۴ در سال ۱۳۹۱ تقلیل یافته است. به همین جهت، در قانون بودجه‌ی ۱۳۹۲، مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار از سپرده ذخیره ارزی برای افزایش سرمایه‌ی این صندوق تخصیص یافت^{۶۱}.

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

برگرفته از مطالعه‌ی هرورانی، ص ۱۴.

۴-۱-۵- آسیب‌شناسی صندوق ضمانت صادرات ایران

با توجه به مطالب فوق، یکی از اصلی‌ترین چالش‌های صندوق، کمبود سرمایه و پایین بودن نسبت کفایت سرمایه است که تحریم‌ها و عدم امکان اجرای قراردادهای و پرداخت وجوه قراردادهای از سوی طرف‌های خارجی که نقدشدن ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صندوق را در پی داشته، منجر به تشدید آن شده است. از دیگر ریسک‌های بنیادین صندوق ضمانت صادرات در شرایط کنونی، تعهدات تکلیفی از سوی هیئت دولت و تخصیص آن‌ها به کشورهای دارای ریسک بالا، پایین بودن میزان پوشش بیمه اتکایی برای پورتفولیوی

^{۶۱} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۱۲-۱۴.

صندوق، بالا بودن ریسک بازارهای اصلی تحت پوشش صندوق مانند سریلانکا، عراق، سودان، کوبا، سوریه و تاجیکستان و فقدان پایگاه جامع اطلاعاتی برای اعتبارسنجی ضمانت‌نامه‌های اعتباری هستند.^{۶۲}

نقطه ضعف دیگر صندوق، فقدان پایگاه جامع اطلاعاتی است که اساس اعتبارسنجی را شکل می‌دهد و بدون وجود آن، صندوق از انتخاب نامناسب و صدور ضمانت‌نامه برای مشتریان پرریسک و تخصیص غیربهبینه منابع مصون نخواهد بود.^{۶۳}

از دیگر چالش‌های پیش روی صندوق ضمانت که بانک توسعه صادرات نیز از آن مصون نمانده، بالا بودن نرخ سود و کارمزد است که مورد قبول رئیس این صندوق نیز هست.^{۶۴}

۴-۲- بانک توسعه صادرات ایران

۴-۲-۱- تاسیس و اهداف بانک

اساسنامه بانک توسعه صادرات^{۶۵} در سال ۱۳۷۰ به تصویب مجمع عمومی فوق‌العاده بانک‌ها رسید و در سال ۱۳۷۱ فعالیت خود را شروع کرد. طبق ماده ۲ اساسنامه، هدف این بانک کمک به توسعه صادرات کشور و گسترش مبادلات تجاری و اقتصادی با دیگر کشورها تعیین شده است. طبق اساسنامه، موضوع فعالیت بانک در حوزه‌های زیر است:

۱. اعطای تسهیلات و اعتبارات کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت صادراتی؛
۲. تضمین اعتبارات صادراتی و صدور ضمانت‌نامه عهده بانک‌ها و مؤسسات مالی داخلی و خارجی برای اعطای تسهیلات مالی به فعالیت‌های صادراتی؛
۳. اعطای تسهیلات سرمایه‌گذاری برای پروژه‌های صادراتی در داخل و خارج از کشور؛
۴. اعطای تسهیلات صادراتی به خریداران^{۶۶} کالاها و خدمات صادراتی کشور به صورت مستقیم یا غیرمستقیم از طریق بانک‌ها و مؤسسات مالی معتبر سایر کشورها؛

^{۶۲} همان، صص ۳۴-۳۵.

^{۶۳} همان، ص ۳۹.

^{۶۴} سید کمال سید علی، مدیر عامل کنونی صندوق ضمانت صادرات، یکی دیگر از مشکلات مهم این صندوق را بالا بودن نرخ سود صندوق می‌داند که منجر به کاهش قدرت رقابت صادرکنندگان ایرانی می‌شود. (<http://donya-e-egtesad.com/news/1010191>, last visited: 08/30/2017).

^{۶۵} قابل دسترس از طریق سایت رسمی بانک:

https://www.edbi.ir/general_content/158/158.htm

^{۶۶} در روش اعتبار فروشنده، بانک اعتبار را به فروشنده می‌دهد و بر اساس اعتبار دریافتی، فروشنده امکان پیدا می‌کند که کالا را به صورت مدت‌دار به فروش برساند. در روش اعتبار خریدار، به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالاها و خدمات داخلی در چارچوب قرارداد تامین مالی، تسهیلات اعطا می‌شود.

۵. اعطای اعتبارات وارداتی به واردکنندگان داخلی برای تأمین مواد اولیه و کالاهای تبدیلی جهت صادرات و همچنین ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز؛
۶. اعطای تسهیلات و انجام هر گونه عملی که موجب ارتقاء کیفیت و بالا بردن وضعیت رقابتی صادرات کشور می‌شود؛
۷. تأمین مالی مجدد تسهیلات اعطاء شده برای تولید داخلی به منظور امور صادراتی به خریداران و صادرکنندگان داخلی؛
۸. انجام عملیات کارگزاری نظیر کارگزاری اجرای قراردادها و موافقت‌نامه‌های بازرگانی و تجاری با دیگر کشورها و انجام هر گونه معاملات ارزی؛
۹. ارائه خدمات مشورتی و اطلاعاتی به صادرکنندگان و سایر مراجع ذیربط در امور صادراتی کشور؛
۱۰. اعطای تسهیلات لازم جهت حمایت و پیشبرد صنعت حمل و نقل و توریسم، بازاریابی، شرکت در مناقصات صادراتی، صدور گواهی‌نامه کیفیت و مبدا کالا و همچنین اعطای تسهیلات به منظور توسعه و گسترش صنایع دستی برای صادرات و نیز به مؤسسات و مراکز علمی و تحقیقاتی به منظور تشویق امر تحقیق در توسعه صادرات؛
۱۱. افتتاح و نگهداری حسابهای بانکی، خرید و فروش اوراق بهادار و اسناد معتبر تجاری، تنزیل و تنزل مجدد، تضمین اوراق و اسناد بازرگانی، چک برات و بروات ارزی، قبول پرداختهای بانکی و حوالجات تلگرافی، خرید و فروش ارز و مسکوکات طلا و نقره، دریافت و پرداخت تسهیلات، گشایش اعتبارات اسنادی و به طور کلی سایر اموری که بانک برای انجام فعالیت‌های صادراتی لازم بداند.

۴-۲-۲- خدمات بانک

در حال حاضر، بانک در حوزه خدمات بانکی به صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی ارزی (در چهار قالب کالای تولیدی، خدمات فنی و مهندسی، قراردادهای داخلی و سایر ضمانت‌نامه‌های ارزی به صورت ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه، حسن انجام کار، پیش‌پرداخت و استرداد کسور وجه‌الضمان) و ریالی (شامل ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه، حسن اجرای تعهدات، پیش‌پرداخت، استرداد کسور وجه‌الضمان، حقوق و عوارض گمرکی، ورود موقت کالا و حسن انجام کار)، صدور حوالجات ارزی و ریالی، افتتاح سپرده‌های ارزی و ریالی و ارائه خدمات مرتبط با اعتبارات اسنادی می‌پردازد. خدمات پوشش ریسک نوسان نرخ ارز و صدور کارت‌های اعتباری ارزی نیز در گذشته ارائه می‌شده است اما در شرایط کنونی امکان ارائه این خدمات وجود ندارد.

در حوزه تامین مالی صادرات نیز این بانک، تسهیلات ریالی قبل از صادرات و تسهیلات ارزی و ریالی پس از صادرات (اعم از اعتبار خریدار و فروشنده و تنزیل اسناد صادراتی) اعطا می‌کند. دیگر تسهیلات عمده این بانک، تسهیلات گسترش سرمایه‌گذاری با رویکرد صادراتی است. اگزیم بانک‌ها با هدف واردات کالاهای واسطه‌ای و دستگاه‌های تولیدی و در راستای سیاست توسعه‌ی توان صادراتی به تامین مالی واردات نیز می‌پردازند و بانک توسعه‌ی صادرات ایران نیز با همین خط‌مشی، تسهیلات متناسب را به واردکنندگان ارائه می‌نماید.^{۶۷}

مزیت بسیار مهم بانک توسعه صادرات، تخفیف در سود تسهیلات اعطایی و کارمزد خدمات^{۶۸} در قبال ارائه‌ی وثایق صندوق ضمانت صادرات و مدارکی دال بر انتخاب به عنوان صادرکننده‌ی نمونه‌ی استانی و کشوری است. عمده تسهیلات این بانک از این طرق تامین مالی می‌شوند: منابع بانک، منابع صندوق توسعه‌ی ملی، خطوط اعتباری بین‌المللی و تامین مالی از طریق بازار سرمایه به وسیله انتشار اوراق صکوک با همکاری شرکت‌های زیرمجموعه بانک^{۶۹}. طبق اعلام صالح‌آبادی، مدیر عامل کنونی بانک توسعه صادرات، این بانک ۶ درصد صادرات غیرنفتی کشور را تامین مالی می‌کند.^{۷۰}

در مطالعه‌ای که در سال ۱۳۸۸ منتشر شده است، عملکرد بانک توسعه صادرات ایران در حوزه‌های مختلفی مانند آثار بوروکراسی اداری، خدمات افتتاح اعتبار اسنادی، خدمات صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی، خدمات بانکداری الکترونیکی، خدمات افتتاح حساب و نیز اعطای تسهیلات، نمره‌ی نسبتاً مناسبی دریافت نموده و رضایت مشتریان را در حوزه‌های مختلف به میزان بیش از ۵۰ درصد کسب نموده است. به عنوان مثال، مشتریان بانک به این سوال که مقررات اداری و بوروکراسی را مانع تحقق خواسته‌های خود می‌دانند، به این ترتیب پاسخ داده‌اند: ۱۵/۱۱ درصد رضایت کامل، ۳۳/۷۷ درصد رضایت نسبی (متوسط رو به بالا)، ۳۳/۷۷ درصد رضایت کم (متوسط رو به پایین)، ۱۳/۳۳ درصد عدم رضایت مطلق.^{۷۱}

به اعتقاد محمد حسن عدلی عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی، خدمات تامین مالی بانک توسعه صادرات پیش از تحریم‌ها مناسب و عامل افزایش حجم صادرات کالاهای ایرانی بوده

^{۶۷} اطلاعات راجع به خدمات، برگرفته از سایت رسمی بانک توسعه صادرات به این نشانی است: <https://www.edbi.ir>

^{۶۸} این تخفیف در مقایسه با نرخ بانک‌های تجاری ایرانی است و گرنه همان طور که در قسمت آسیب‌شناسی صندوق ضمانت صادرات بیان شد، بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانک توسعه صادرات در مقایسه با کشورهای رقیب مانند ترکیه، یکی از چالش‌های این بانک است.

^{۶۹} احمدی، حبیب، بانک توسعه صادرات ایران تنها اگزیم بانک کشور، «نشریه خدمات پس از فروش»، شهریور ۱۳۹۴، شماره ۱۹، صص ۱۶-۱۷.

^{۷۰} <http://www.eghtesadonline.com/6/166201>, last visited: 08/07/2017.

^{۷۱} اندازه‌گیری رضایت مشتریان بانک توسعه صادرات، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مرداد ۱۳۸۸، شماره ۷۹، صص ۲۴-۲۹.

همچنین رجوع شود به: حری، حمید رضا و اشرفی، محمداسماعیل، ۱۳۹۲، بانک توسعه صادرات ایران-بودن یا نبودن(از دیدگاه صادر کنندگان)، (اولین کنفرانس بین‌المللی حماسه سیاسی (با رویکردی بر تحولات خاورمیانه) و حماسه اقتصادی (با رویکردی بر مدیریت و حسابداری)، رودهن، دانشگاه آزاد اسلامی واحد رودهن، قابل دسترس از طریق: https://www.civilica.com/Paper-ICPEEE01-ICPEEE01_0518.html

است اما با اعمال تحریم‌ها، امکان گشایش ضمانت‌نامه‌ها و اعتبار اسنادی و اعطای اعتبار خریدار عملاً منتفی شد و صادرکنندگان از تسهیلات ارزان قیمت بانک توسعه صادرات محروم شدند. افزایش شدید نرخ ارز نیز موجب ایجاد مشکل در بازپرداخت تسهیلات ارزی گردید.^{۷۲} مساله‌ای که اهمیت ارائه خدمات خاص وضعیت ایران راجع به تحریم‌ها و نوسان نرخ ارز را علاوه بر خدمات رایج اگزیم بانک‌ها در سایر کشورها، بیشتر نمایان می‌کند.^{۷۳} در راستای همین مشکلات بوده که در مرداد ماه سال ۱۳۹۵، مدیر عامل صندوق ضمانت از معرفی محصولات جدید این صندوق شامل ضمانت‌نامه گمرکی، بیمه‌نامه پروژه‌های خاص و بیمه‌نامه پوشش ریسک نوسان نرخ ارز خبر داده است.^{۷۴} که البته، تا زمان تهیه‌ی این گزارش در قسمت خدمات قابل عرضه مندرج در سایت رسمی این صندوق^{۷۵} در شهریور ماه ۱۳۹۶ گنجانده نشده‌اند. بخشنامه مربوط به شیوه اجرای این نوع پوشش نیز در اردیبهشت ۱۳۹۶ به تصویب هیئت وزیران رسیده است.^{۷۶}

۴-۲-۳- سرمایه بانک

افزایش سرمایه یک و نیم میلیارد دلاری در سال ۱۳۸۶ که منجر به افزایش ۶ برابری^{۷۷} سرمایه این بانک شد، مقبولیت بین‌المللی این بانک را در دنیا افزایش داد و علاقه بانک‌های خارجی را به برقراری روابط کارگزاری جلب کرد.^{۷۸} اما با این وجود در حال حاضر، یکی از مهم‌ترین مشکلات صادرکنندگان، کمبود تسهیلات و اعتبارات و نرخ بهره بالای آن‌هاست که قدرت رقابت و امکان فروش اعتباری آن‌ها را تضعیف می‌نماید. برای جبران این نقص، فوری‌ترین راهکار افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات و کاهش نرخ سود است.^{۷۹} این بانک از سال ۱۳۸۶ افزایش سرمایه‌ای نداشته است و اهمیت این افزایش سرمایه، خصوصاً وقتی نمایان تر می‌شود که این بانک به علت محدود بودن تعداد شعب (۴۰ شعبه در سراسر کشور)، نمی‌تواند بر روی جذب منابع از طریق سپرده

^{۷۲} سه شیوه‌ی کارآمد بانکی برای حمایت از صادرات، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴، ص ۷.

^{۷۳} شایان ذکر است که بانک توسعه صادرات خدماتی را با عنوان «پوشش ریسک نوسانات ارز» عرضه می‌نموده است اما در حال حاضر، طبق اعلام رسمی سایت این بانک و به علت محدودیت‌های بین‌المللی، ارائه این خدمات تا اطلاع ثانوی مقدور نمی‌باشد. رجوع شود به:

https://www.edbi.ir/general_content/1059/1059.htm

^{۷۴} <https://egfi.ir/Index.aspx?page=dorsatoolsenews&lang=1&PageID=3565&PageIDF=0&tempname=main>, last visited: 08/07/2017.

^{۷۵} <https://egfi.ir>

^{۷۶} <http://www.petrochemnews.ir/fa/news/17179>, last visited: 08/07/2017.

^{۷۷} در این سال، سرمایه بانک از سه هزار و شصت و نه میلیارد ریال به شانزده هزار و چهارصد و هجده میلیارد ریال افزایش یافت.

^{۷۸} امامی، حسین، جایگاه بانک توسعه صادرات ایران در دیپلماسی اقتصادی کشور، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر ۱۳۸۸، شماره ۸۰، صص ۲-۳.

^{۷۹} بررسی نحوه تامین مالی صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی، انجمن علمی بازرگانی ایران، بی‌تا، صص ۳۱-۳۴، قابل دسترس از طریق: <http://www.isca.ir/fa/BookDetail.aspx?BookId=2>, last visited: 09/02/2017.

متمرکز شود.^{۸۰} با افزایش سرمایه بانک، منابع بیشتری برای تامین سرمایه در گردش واحدهای صادرکننده فراهم می‌شود. به اعتقاد کارشناسان بانک توسعه صادرات، برای نیل به پوشش ده درصدی صادرات کشور، باید سرمایه بانک تا حداقل پنج برابر افزایش یابد.^{۸۱}

۵- نتیجه‌گیری و پیشنهاد

با توجه به نظرات متخصصین، ادغام یا عدم ادغام بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات مساله اصلی نیست و با صرف ادغام نمی‌توان کارایی این نهادها را افزایش داد. همچنین، در مقایسه انواع خدمات این دو نهاد با موسسات مشابه خارجی نیز مشاهده شد که تفاوت عمده‌ای در عناوین خدمات وجود ندارد. پس، در این زمینه هم گرچه الگوبرداری از موسسات خارجی برای تعریف خدمات مرسوم در دنیا و همچنین تعریف خدمات جدید بر اساس شرایط خاص کشور مانند تحریم و نوسان نرخ ارز، به طور مستمر در افزایش کارآمدی این دو نهاد موثر است، اما نمی‌توان طراحی ابزارهای جدید را عامل حیاتی برای افزایش پوشش خدمات این دو نهاد دانست.

بر اساس، مطالعات و مصاحبه‌های موجود، می‌توان بیان داشت که عامل اصلی در بهبود خدمات صندوق و بانک و افزایش ضریب پوشش آن‌ها، افزایش سرمایه است که به این نهادها اجازه گسترش فعالیتشان را می‌دهد. طبق ماده‌ی ۸ قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، «دولت مکلف است سی درصد (۳۰٪) خالص وجوه حاصل از اجراء این قانون را برای پرداخت کمک‌های بلاعوض یا یارانه سود تسهیلات و یا وجوه اداره‌شده برای اجرای موارد زیر هزینه کند... ز - حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی...» که یکی از راه‌های موجود، قطعاً کمک به افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات است.

البته، گرچه گفته شد در عناوین خدمات با تفاوت چشمگیری نسبت به دنیا مواجه نیستیم اما باید توجه داشت که شرایط ارائه خدمات، معیارهای انتخاب مشتریان، از بین بردن زمینه‌های فساد و رانت و همچنین، انتخاب صنایع دارای الویت از جمله مولفه‌هایی است که اساس کارایی این نهادها را تعیین می‌کنند و بدون شفافیت در این زمینه‌ها، حتی افزایش سرمایه نیز بی‌اثر خواهد ماند.

مهم‌ترین ریسک‌های صندوق ضمانت صادرات در شرایط کنونی تعهدات تکلیفی از سوی هیئت دولت و تخصیص آن‌ها به کشورهای دارای ریسک بالا، پایین بودن میزان پوشش بیمه اتکایی برای پورتفولیوی صندوق، بالا بودن ریسک بازارهای اصلی تحت پوشش صندوق مانند سریلانکا، عراق سودان، کوبا، سوریه و تاجیکستان و

^{۸۰} <http://www.eghtesadonline.com/5/174714>, last visited: 09/02/2017.

^{۸۱} ماهنامه توسعه صادرات، دی و بهمن ۱۳۹۲، شماره ۱۱۵، صص ۳-۸

فقدان پایگاه جامع اطلاعاتی برای اعتبارسنجی ضمانت‌نامه‌های اعتباری هستند.^{۸۲} بر این اساس، برای بهبود عملکرد صندوق توصیه می‌شود که دخالت‌های دولت از طریق تعهدات تکلیفی کاهش یابد و همچنین، با ایجاد پایگاه اطلاعات جامع برای اعتبارسنجی، از انتخاب نامناسب و صدور ضمانت‌نامه برای مشتریان پرریسک و تخصیص غیربهبینه منابع جلوگیری شود.^{۸۳}

در خصوص پوشش ریسک‌های ارزی، به طور معمول در آژانس‌های اعتبار صادراتی، ریسک عدم قابلیت تبدیل یا انتقال ارز را به عنوان ریسک سیاسی و سقوط ارزش ارز را به عنوان ریسک تجاری و در قالب همان بیمه‌نامه‌های متداول اعتباری تحت پوشش قرار می‌دهند. بنابراین، توصیه می‌شود که صندوق ضمانت صادرات ایران نیز این ریسک‌ها را در بیمه‌نامه‌های اعتباری عادی خود تحت پوشش قرار دهد تا هزینه اضافی بر صادرکنندگان تحمیل نشود؛ زیرا، هدف اصلی آژانس‌های اعتبار صادراتی تشویق صادرات و افزایش قدرت رقابت‌پذیری صادرکنندگان است و اگر صادرکننده مجبور باشد برای پوشش ریسک‌های خود بیمه‌نامه‌های متعددی را تهیه کند، در نهایت هزینه تولید و بالتبع قیمت کالای صادراتی‌اش افزایش خواهد یافت و هدف مذکور به دست نخواهد آمد. با این حال، اگر با توجه به وضعیت کنونی کشور در خصوص نوسانات نرخ ارز و تحریم‌ها، ضرورت وجود بیمه‌نامه‌ای خاص که صرفاً ریسک‌های ارزی را تحت پوشش قرار دهد احساس می‌شود، مانعی برای تعریف این نوع بیمه‌نامه‌ها در خدمات صندوق وجود ندارد. البته، در حال حاضر، ریسک عدم انتقال ارز توسط صندوق پوشش داده می‌شود و نیاز جدی کنونی، پوشش ریسک نوسان نرخ ارز است.

نرخ‌های ارائه خدمات تضمینی و نرخ‌های بهره در صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات نیز از مسایل اساسی در اثربخشی خدمات این نهادها و تقویت توان صادراتی کشور است. در این رابطه، معمولاً آژانس‌های اعتبار صادراتی اطلاعات دقیقی منتشر نمی‌کنند و امکان مقایسه فراهم نمی‌شود.^{۸۴} اما آنچه مسلم است این است که باید این نرخ‌ها به گونه‌ای تعیین شوند که مزیت رقابتی برای صادرکنندگان ایجاد کنند و دریافت‌کنندگان خارجی اعتبار خریدار، دریافت اعتبار از ایران برای خرید کالای ایرانی را بر خرید از کشورهای رقیب در بازارهای صادراتی ترجیح دهند. در این رابطه باید توجه داشت که گرچه آژانس‌های اعتبار صادراتی در بسیاری کشورهای سودآوری هم دارند و به عنوان مثال، اگزیم بانک ایالات متحده آمریکا به زعم کارشناسان از معدود نهادهای دولتی این کشور است که نه تنها خودکفاست، بلکه واریزی به خزانه هم دارد، اما نباید این مساله باعث شود که عملکرد صندوق ضمانت صادرات یا بانک توسعه صادرات به سمت سودآوری متمایل شود و

^{۸۲} هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲، صص ۳۴-۳۵.

^{۸۳} همان، ص ۳۹.

^{۸۴} یکی از انتقاداتی که بعضاً و به نظر برخی منتقدان به آژانس‌های اعتبار صادراتی وارد می‌شود، عدم شفافیت است. برای مطالعه بیشتر رجوع شود به:

<http://www.eca-watch.org/node/1>

ملاحظات فوق در تعیین نرخ‌های خدماتی نادیده گرفته شود. در حال حاضر، یکی از انتقادات به هر دو این نهادها در ایران، بالا بودن نرخ سود و کارمزدشان است.^{۸۵}

رویکرد جدید اگزیم بانک‌ها در دنیا مانند اگزیم بانک آمریکا و موسسه ساچه ایتالیا، حمایت از صنایع کوچک و متوسط خصوصاً در بازارهای نوظهور است.^{۸۶} اتخاذ رویکرد مشابه در بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات ایران نیز با هدف کمک به بنگاه‌های اقتصادی و رشد صادرات، توصیه می‌شود؛ امری که با فلسفه وجودی آژانس‌های اعتبار صادراتی که جبران شکست بازار در تامین مالی است، هماهنگ است و بانک‌ها و بیمه‌های تجاری به علت ریسک بالاتر مایل به ارائه خدمات به این بنگاه‌ها نیستند.

علاوه بر این، باید با الگو گرفتن از تجربیات سایر کشورها خصوصاً چین که صنایع اولویت‌دار را برای تخصیص منابع آژانس‌های اعتبار صادراتی تعیین کرده‌اند، نسبت به بررسی و انتخاب صنایع و خدمات دارای قدرت رقابتی اقدام نمود و آن‌ها را در اولویت بهره‌مندی از خدمات بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات قرار داد.

افزایش تبلیغات و آگاهی‌بخشی نسبت به خدمات صندوق و بانک نیز از دیگر راهکارهای افزایش پوشش خدمات این دو نهاد است.

از راهکارهایی که برای بهبود کارایی بانک توسعه صادرات در تامین مالی صادرات پیشنهاد شده است، می‌توان به ارتقای رتبه‌ی اعتباری بانک در سطح بین‌المللی با هدف حضور در بازارهای مالی جهانی و استفاده از منابع ارزان قیمت، بهبود ساختار سازمانی بانک و تقویت دانش تخصصی کارکنان، بهبود کیفیت دارایی‌ها و افزایش منابع در گردش بانک، معرفی و تثبیت جایگاه این بانک به عنوان اگزیم بانک ایران در سطح داخل و خارج و نیز ارتقای سازوکارهای ایجاد ابزارهای جدید تامین مالی صادرات اشاره کرد.^{۸۷}

۶- منابع

الف) منابع فارسی:

^{۸۵} سید کمال سید علی، مدیر عامل کنونی صندوق ضمانت صادرات، یکی دیگر از مشکلات مهم این صندوق را بالا بودن نرخ سود صندوق می‌داند که منجر به کاهش قدرت رقابت صادرکنندگان ایرانی می‌شود. (<http://donya-e-egtesad.com/news/1010191>, last visited: 08/30/2017).

^{۸۶} Michal, Ron, Capacity Building is a Win-Win Strategy for Both ECAs and Their Customers, Berne Union Year Book 2015, pp 30-32, available at: <https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.

^{۸۷} ذکاوت، سید مرتضی، بانک توسعه صادرات ایران و جایگاه آن به عنوان اگزیم بانک ایران، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مرداد ۱۳۸۸، شماره ۷۹، صص ۲-۳.

۱. آذربایجانی، کریم و همکاران، تحلیل تاثیر یارانه‌ی بیمه‌ی صادراتی بر صادرات غیرنفتی، «فصل‌نامه‌ی پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه‌ی پایدار)»، ۱۳۹۴، سال پانزدهم، شماره اول.
۲. احمدزاده، خالد و همکاران، تدوین بسته حمایتی ارتقای نظام تامین مالی شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در بازار کشورهای اسلامی، مرکز مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۹۲.
۳. احمدی، حبیب، بانک توسعه صادرات ایران تنها اگزیم بانک کشور، «نشریه خدمات پس از فروش»، شهریور ۱۳۹۴، شماره ۱۹.
۴. احمدی، محمود، بیمه صادرات غیرنفتی (مطالعه موردی فرش)، «فصلنامه صنعت بیمه»، تابستان ۱۳۷۸، شماره ۵۴.
۵. احمدی، محمود، نقش بیمه‌های اعتباری در توسعه صادرات، «آسیا»، زمستان ۱۳۷۹، شماره ۱۷.
۶. استخر، محمد و همکاران، ارزیابی تاثیر یارانه بیمه صادراتی بر صادرات محصولات کشاورزی، «اقتصاد کشاورزی»، ۱۳۸۸، شماره ۴.
۷. اشرف‌زاده، حمیدرضا، بیمه اعتبار صادراتی و طرح‌های تامین مالی برای صادرات، «بررسی‌های بازرگانی»، بی تا.
۸. اندازه‌گیری رضایت مشتریان بانک توسعه صادرات، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مرداد ۱۳۸۸، شماره ۷۹.
۹. امامی، حسین، جایگاه بانک توسعه صادرات ایران در دیپلماسی اقتصادی کشور، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر ۱۳۸۸، شماره ۸۰.
۱۰. بانک توسعه صادرات ایران به مثابه اگزیم بانک ایران، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴.
۱۱. بررسی‌های حقوقی اعتبار و بیمه صادراتی برای تشویق صادرات، «ماهنامه بررسی‌های بازرگانی»، فروردین ۱۳۶۹، شماره ۳۵.
۱۲. بررسی نحوه تامین مالی صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی، انجمن علمی بازرگانی ایران، بی تا، قابل دسترس از طریق:

<http://www.isca.ir/fa/BookDetail.aspx?BookId=2>, last visited: 09/02/2017.

۱۳. بنویدی، مجید، بیمه‌های اعتباری و صادرات کالا، «تازه‌های جهان بیمه»، دی ۱۳۸۴، شماره ۹۱.

۱۴. بنی‌طبا، سید مهدی، الگوی تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط، ۸. توسعه‌ی نهاد ضمانت اعتبار، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، اسفند ۱۳۹۵.
۱۵. پرویزیان، کوروش، بانک توسعه صادرات ایران؛ ابزارها و اهداف، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، آبان ۱۳۸۷، شماره ۷۵.
۱۶. حسن‌زاده، علی و کاظم‌نژاد، مهدی، بررسی جایگاه بیمه‌های اعتباری در ایران، «تازه‌های جهان بیمه»، مرداد و شهریور ۱۳۸۸، شماره‌های ۱۳۴ و ۱۳۵.
۱۷. خرمی، فرهاد، ارزیابی اقتصادی اهدای یارانه به موسسات تضمین و بیمه اعتبار صادراتی (برای حمایت از صادرات غیرنفتی)، «فصلنامه صنعت بیمه»، ۱۳۷۸، شماره ۵۲.
۱۸. خلج، امیرعلی، معرفی اگزیم بانک اسلوواکی پشتیبانی از صادرکنندگان با ارائه یک بسته حمایتی کامل، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴.
۱۹. دادرس جوان، عذرا، گیوه‌چین، مجید، بیمه اعتبار صادرات کوتاه‌مدت از دیدگاه حقوقی، «فصلنامه صنعت بیمه»، تابستان ۱۳۷۵، شماره ۴۲.
۲۰. ذکاوت، سید مرتضی، بانک توسعه صادرات ایران و جایگاه آن به عنوان اگزیم بانک ایران، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مرداد ۱۳۸۸، شماره ۷۹.
۲۱. حری، حمید رضا و اشرفی، محمداسماعیل، ۱۳۹۲، بانک توسعه صادرات ایران-بودن یا نبودن (از دیدگاه صادرکنندگان)، (اولین کنفرانس بین‌المللی حماسه سیاسی (با رویکردی بر تحولات خاورمیانه) و حماسه اقتصادی (با رویکردی بر مدیریت و حسابداری)، رودهن، دانشگاه آزاد اسلامی واحد رودهن، قابل دسترس از طریق:

https://www.civilica.com/Paper-ICPEEE01-ICPEEE01_0518.html

۲۲. سه شیوه‌ی کارآمد بانکی برای حمایت از صادرات، «ماهنامه‌ی توسعه‌ی صادرات»، مهر، آبان و آذر ۱۳۹۲، شماره ۱۱۴.
۲۳. شفیعی هنجنی، احمد، جایگاه بیمه و ضمانت در صادرات، «آسیا»، تابستان ۱۳۷۶، شماره ۳.
۲۴. شهرآیینی، آرش و آقازاده، مجید، شناخت روش‌های نوین تامین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی، مجموعه مقالات برگزیده سیزدهمین همایش ملی توسعه صادرات غیرنفتی کشور، اتاق بازرگانی صنایع و معادن تبریز.

۲۵. عابدینی، امیر، جایگاه بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی کشور، «فصلنامه صنعت بیمه»، پاییز ۱۳۷۴، شماره ۳۹.

۲۶. عباسی، ابراهیم و عامل، رویا، بررسی نقش بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی، «فصلنامه صنعت بیمه»، سال شانزدهم، ۱۳۸۰، شماره ۳.

۲۷. ضامن صادرات؛ صندوقی با کلید طلایی، «اقتصاد ایران»، بهمن ۱۳۸۸، شماره ۱۳۲.

۲۸. فتحعلی، علی، نقش بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی، «فصلنامه صنعت بیمه»، پاییز ۱۳۷۵، شماره ۴۳.

۲۹. کهزادی، نوروز و سیدان، سید کامبیز، بررسی بانک‌های تخصصی صادرات-واردات، «تازه‌های اقتصاد»، اسفند ۱۳۷۸، شماره ۸۶.

۳۰. ماهنامه توسعه صادرات، دی و بهمن ۱۳۹۲، شماره ۱۱۵، صص ۳-۸.

۳۱. معرفی اگزیم بانک ایالات متحده آمریکا، «ماهنامه توسعه صادرات»، آبان و آذر ۱۳۹۱، شماره ۱۰۷ و ۱۰۸.

۳۲. هرورانی، حسین، بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۲.

(ب) منابع انگلیسی:

1. Berne Union Year Book 2015, Data and Statistics, p 15, available at: <https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.
2. Brack Bryant, David, The Export-Import Bank: It's History, Function and Reauthorization Act's Impact on the United States and Latin America, 9 Law & Bus. Rev. Am. 743, 768 (2003).
3. E. Sheppard, Hale, Revamping the Export-Import Bank in 2002: The Impact of This Interim Solution on the United States and Latin America, 6 N.Y.U.J. Legis & Pub. Pol'y 89, 130 (2002).
4. Fischer, Alyse, The Ex-Im Bank Calls for a Change to Get Back to the Game, 14 Loy. U. Chi. Int'l L. Rev. 55-72 (2016).
5. Hickie, Scott, The Export Credit Renaissance: Challenges for Ecologically Sustainable Development in the Global Economic Crisis, 32 U.N.S.W.L.J. 587, 619 (2009).
6. Michal, Ron, Capacity Building is a Win-Win Strategy for Both ECAs and Their Customers, Berne Union Year Book 2015, pp 30-32, available at: <https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.

7. Skarp, Lennart, Chinese Export Credit Policies and Programmes, 2015, pp 1-4, available at:
<http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/ECG28%2930%2015&doclanguage=en>, last visited: 08/28/2017.
8. Shone, Edna, The adaptable mandate of ECAs in a global trade credit insurance ecosystem, Berne Union Year Book 2015, pp 28-29, available at:
<https://www.berneunion.org/Publications>, last visited: 09/03/2017.
9. Turkey's Trade Policy Review 2012 and 2016, available at:
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s331_e.pdf, last visited: 09/05/2017.
10. United States' Trade policy Reviews of 2014 and 2016, available at:
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp_rep_e.htm, last visited: 09/05/2017.

ج) سایتهای فارسی:

1. <http://asrebank.ir/news/37930>
2. <http://donya-e-egtesad.com/news/1010191>
3. <https://www.edbi.ir>
4. https://www.edbi.ir/general_content/108/108.htm
5. https://www.edbi.ir/general_content/1059/1059.htm
6. <https://egfi.ir>
7. <https://egfi.ir/Index.aspx?page=dorsaetoolsenews&lang=1&PageID=3565&PageIDF=0&tempname=main>
8. <http://www.eghtesadonline.com/6/166201>
9. <http://www.eghtesadonline.com/5/174714>
10. <http://naghdineh.com/page/7756/html>
11. <http://www.petrochemnews.ir/fa/news/17179>
12. <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/92307>
13. <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/92717>

د) سایتهای انگلیسی:

1. <https://www.berneunion.org>
2. <https://www.berneunion.org/DataReports>
3. <https://www.berneunion.org/Members#member-popup-50>
4. <http://www.eca-watch.org/node/1>
5. www.exim.gov
6. <http://www.eximbank.gov.cn>
7. http://english.eximbank.gov.cn/tm/en-TCN/index_635.html

8. <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>
9. <https://www.ksure.or.kr/en/index.do>
10. <http://nexi.go.jp/en>
11. <http://www.sinosure.com.cn/sinosure/index.html>
12. <http://www.eximbank.gov.tr>