

## توسعه صادرات و بیمه‌های اعتباری

دکتر نوروز کهزادی

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران

### مقدمه

با آغاز جنگ تحمیلی در سال ۱۳۵۹ و آسیب‌پذیر شدن بخش بازرگانی، اقتصاد کشورمان کماکان بر درآمدهای ارزی حاصل از فروش نفت خام متکی ماند. اما با کاهش قیمت نفت در جهان و پایین آمدن میزان استخراج و صدور نفت در سال ۱۳۶۴، تلاش در زمینه گسترش صادرات کالاهای غیرنفتی کشور و کاستن از اتکای به درآمد نفت تا مرحله قطع وابستگی به آن قوت گرفت، تا جایی که در تنظیم برنامه‌های اول و دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، این مهم به منزله اصلی‌ترین هدف برنامه‌ریزان اقتصادی تلقی شد.

متأسفانه به رغم توجهاتی که اولیای محترم امور کشور به توسعه صادرات غیرنفتی مبذول داشته و می‌دارند، هنوز مشکلاتی عدیده و موانعی ناخواسته در راه تحقق این نیات ملاحظه می‌شود. تردید نیست که مناط توفیق در امر توسعه بخشیدن به صادرات کالاهای غیرنفتی و تیز صدور خدمات «فنی - مهندسی» و تسخیر بازارهای جهانی، از میان برداشتن مشکلات و موانع موجود در راه نیل به هدف قطع وابستگی از صادرات تک محصولی (صدور نفت خام) خواهد بود. باید اقرار کرد که اقدامهای وسیعی در خصوص سازماندهی و ایجاد زمینه مساعد برای توسعه صدور کالاهای غیرنفتی انجام شده که نتایج مثبتی هم داشته اما در مورد صدور خدمات فنی - مهندسی هنوز هم با وجود ظرفیتهای بالقوه، نتایجی مطلوب و درخور حاصل نشده است.

موقعیت خاص سرزمین ایران اسلامی از نظر جغرافیایی و دسترسی به آبهای آزاد، همچنین مجاورت آن با کشورهای آسیای میانه، زمینه مساعد برای صدور خدمات

فنی - مهندسی را، که در سالیان اخیر از قابلیت‌های چشمگیری برخوردار شده، به آن کشورها فراهم آورده است. مهم‌ترین عاملی که صدور خدمات فنی را تسهیل می‌کند، تأمین منابع مالی و پوشش خطرها برای صادرکنندگان این بخش از خدمات است. صادرکنندگانی که در صدد طراحی و اجرای پروژه‌های فنی - مهندسی در سایر کشورها برمی‌آیند، خواهان این هستند که بتوانند ابتدا ضمانتنامه‌های شرکت در مناقصه و حسن انجام کار را از بانکهای ایرانی دریافت دارند و افزون بر آن، منابع مالی مورد نیازشان برای اجرای طرحها نیز از طرف مؤسسات مالی، اعتباری و عمدتاً بانکها تأمین شود. تسکون تدابیری خاص اندیشیده شده که منابع مالی لازم برای این دست از صادرکنندگان، در قبال پوششهای بیمه‌ای مناسب از طرف مؤسسات مالی - اعتباری تأمین شود منتها این رشته از فعالیتهای با ریسکهایی همراه است که در جای خود به آنها اشاره خواهد شد.

در این مقاله، به‌طور اجمال، به بیان مشکلاتی که در راه توسعه صادرات غیرنفتی وجود دارد و طرق رفع و مقابله با آنها، از جمله تأمین منابع مالی و پوششهای بیمه‌ای لازم برای صادرکنندگان مربوط، پرداخته خواهد شد.

## مسائل و مشکلات موجود در راه تأمین مالی و پوشش بیمه در بخش صادرات

تلاش در جهت یافتن راه‌حل‌های مناسب برای کاهش انواع مخاطراتی که صادرکنندگان را در صدور کالاها و خدماتشان تهدید می‌کند، منجر به اتخاذ روشهایی به منظور تأمین مالی برای صادرات و ایجاد نظام بیمه اعتباری شد، اما در این مسیر، موانع و مشکلات عدیده‌ای وجود دارد که عمدتاً ساختاری هستند. برای درک این مسائل در کشورهای درحال توسعه و از جمله ایران، به نکات زیر اشاره می‌شود:

۱. طبیعت اقتصاد عمومی و مشکلات مربوط به آن:

- کمبود امکانات زیربنایی از قبیل حمل و نقل، ارتباطات، انبارداری، فراوری کالا
- فقدان امکانات لازم برای اجرای طرح تأمین مالی مناسب
- محدودیتهای ارزی و عدم تعادل در بازار ارز داخلی
- ۲. فقدان استراتژی مناسب و مشخص برای توسعه صادرات در کشورهای درحال توسعه:
- ناهماهنگی و فقدان تخصص در اجرای برنامه‌ها و سیاستهای توسعه صادرات

- تغییرات پی در پی در مقررات صادرات که امکان اعمال همکاری و ایجاد تفاهم بین صادرکنندگان و مؤسسات تأمین مالی را ضعیف می‌سازد.

### ۳. مشکلات بینادین:

- عدم استفاده بانکها از روشها و ابزارهای پیشرفته در ارائه خدمات بانکی
- گسترش ناکافی واحدهای بانکی در داخل و خارج کشور به منظور ارائه خدمات سریع و مطلوب به صادرکنندگان
- کارا نبودن اغلب شرکتهای صادراتی و فقدان تخصصهای لازم در آنها برای پرداختن به امر صادرات
- نداشتن اطلاعات کافی و به روز از بازرگانی بین‌المللی و بازارهای جهانی
- استیلای کشورهای پیشرفته بر امر تجارت بین‌الملل و اجبار کشورهای درحال توسعه به پذیرش مقررات و ضوابطی که آنها بر بازرگانی کشورها تکلیف می‌کنند؛ و در نهایت
- کمبود نیروی انسانی متخصص برای تدوین و اجرای طرحهای مناسب و کارای تأمین مالی صادرات.

## عملکرد دو کشور آلمان (پیشرفته) و ترکیه (درحال توسعه)، در زمینه تأمین مالی و پوشش بیمه برای بخش صادرات

همان‌طور که اشاره شد، هم کشورهای توسعه یافته و هم کشورهای درحال توسعه، برای ورود به بازارهای جهانی و توسعه بخشیدن به صادرات‌شان، به منظور تأمین مالی صادرکنندگان و پوشش ریسکهای موجود بر سر راه تجارت خارجی خود، به ایجاد مؤسساتی اقدام کرده‌اند. این اقدام می‌تواند موجبات فروش غیرنقدی کالا و خدمات صادرکنندگان را فراهم کند و راه پیشرفت در بخش صادرات و تقویت حضور آنان در بازارهای بین‌المللی را باز کند. در ادامه، به نمونه‌هایی از عملکرد مؤسسات مرتبط با تأمین مالی صادرکنندگان در کشورهای آلمان و ترکیه اشاره می‌شود.

### ۱. آلمان

الف) بیمه و تضمین: در کشور آلمان، کنسرسیومی متشکل از مؤسسه خصوصی هرمس و Treuarbat AG، از طرف دولت متبوع، موظف به ارائه خدمات بیمه‌ای و تصدی مدیریت این قبیل خدمات شده است که کنسرسیوم مزبور ریسکهای سیاسی و

تجاری این نوع بیمه‌ها را براساس ضوابطی که دولت مقرر نموده پوشش می‌دهد. از سازمانهای دیگری که برای ارائه خدمات با کنسرسیون همکاری دارند می‌توان به وزارت امور اقتصادی، وزارت امور خارجه و همکاریهای اقتصادی، بانک مرکزی، بانک KFW و بانک AKA اشاره کرد. این سازمانها با اعزام نمایندگان خود به کمیته تصمیم‌گیری در مورد تعیین خطوط مشی کار، بر امور برنامه‌ریزی و فعالیتهای آن کنسرسیون دخالت و نظارت می‌کنند. زمینه فعالیت کنسرسیون، دو نوع پوشش بیمه‌ای برای صادرات، یکی برای توسعه صادرات و دیگری برای حفظ منافع ملی را دربر می‌گیرد.

انواع پوششهای بیمه‌ای برای صادرکنندگان عبارت است از: پوشش انفرادی، پوشش گردان یا معاملات متنوع و پوشش جامع. برای زیر پوشش بیمه قرار دادن اعتبار کشور خریدار، میزان اعتبار خریدار و ضامن کیفیت پروژه و نکاتی دیگر مورد بررسی قرار می‌گیرد. افزون بر ریسک اعتبارات اعطایی بانکها به فروشنندگان، اعتبارات اعطایی بانکهای آلمانی به خریداران خارجی نیز زیر پوشش بیمه قرار داده می‌شود. سایر برنامه‌های بیمه‌ای در دست اجرای کشور آلمان:

۱. بانکهای تجاری که به خریدار خارجی اعتبار می‌دهند، یک مؤسسه خاص اعتباری نظیر بانکهای رهنی را نیز که در بازارهای مالی به اعتبارات درازمدت با نرخ بهره ثابت دسترسی دارند تأمین مالی مجدد می‌کنند مؤسسه هرمس این نوع تأمین مالی مجدد را به طور کامل زیر پوشش قرار می‌دهد.
۲. بیمه کردن نوسانهای نرخ ارز در قراردادهایی که به ارزهای معتبر نظیر مارک، دلار، پوند، فرانک و سایر ارزهای تبدیل‌پذیر منعقد می‌شوند.
۳. قراردادهای اجاره نیز زیر پوشش بیمه قرار می‌گیرند.
۴. کارگاههای ساختمانی و مستحقات در خارج کشور و تجهیزات استفاده شده در آنها نیز زیر پوشش بیمه قرار داده می‌شوند.
۵. صادرکننده در مقابل ریسک سیاسی کشورهای دیگر و سرباز زدن طرف قرارداد از اجرای قرارداد، زیر پوشش بیمه قرار می‌گیرد.
۶. بیمه کردن ریسک سرمایه‌گذاری.

افزون بر موارد فوق، دولت آلمان برای کمک به سایر کشورها به منظور خرید کالاهای آلمانی، همه‌ساله مبلغی در بودجه خود پیش‌بینی می‌کند. طرحهای کمک به

سایر کشورها، براساس تفاهم‌نامه‌هایی که بین دولت آلمان و دولت دیگر به امضا می‌رسد، پی‌ریزی می‌شود و پس از کارشناسی بانک KFW، به تصویب وزارت امور خارجه و همکاریهای اقتصادی آلمان می‌رسد.

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود کشور آلمان با دو هدف توسعه صادرات و حفظ منافع ملی، ریسکهای احتمالی را با تأمین پوششهای بیمه انفرادی، گردان و جامع پوشش می‌دهد و در عین حال تأمین مالی مجدد بانکهای تجاری و بعضاً کمک به سایر کشورها را در دستور کار دولت قرار می‌دهد.

ب) تأمین مالی صادرات: مسؤول تأمین مالی صادرات در کشور آلمان، بانک KFW است. وظیفه این بانک تقویت رشد اقتصادی آلمان از طریق اعطای اعتبارات سرمایه‌گذاری و صادراتی و تضمین آنهاست. بانک مذکور دارای دو بخش است: بخشی که مسؤول تأمین مالی صادرات عمومی است و بخشی که مسؤولیت تأمین مالی صادرات کشتی، هواپیما و اعتبارهای مرکب را برعهده دارد. این بانک از طریق صدور اوراق قرضه بی‌نام، استقراض از بازارهای سرمایه داخلی و خارجی و دریافت کمکهای مالی دولت، نیازهای مالی خود را تأمین می‌کند. در این خصوص، مسؤولیت ایجاد هماهنگی منافع دولت مرکزی با بخشهای مختلف اقتصادی دولتهای محلی، یا شورای مدیران ناظر و کمیته ویژه جنبی است. بانک KFW می‌تواند به صورت اعطای اعتبار به خریدار یا اعطای اعتبار به بانک دیگر عمل کند. تسهیلات بانک AKA شامل تأمین مالی مجدد اعتبار فروشنده، اعطای اعتبار به فروشنده برای کشورهای درحال توسعه (به استثنای کشورهای عضو جامعه اروپا) و وجوه دیگری است که بانکهای عضو آن جامعه با بهره‌ای به نرخ بازار می‌دهند.

در تأمین مالی صادرات، هنگامی که بانک KFW به اتکای حمایت‌های دولت (مثلاً از طریق قایل شدن یارانه در نرخ بهره) عمل می‌کند، پای دولت به میان می‌آید اما وقتی که بانک KFW مانند یک بانک تجاری از منابع بازار سرمایه برای تأمین مالی صادرات استفاده می‌کند دولت در آن دخالتی ندارد. بانک KFW در تأمین مالی صادرات غالباً با سایر بانکهای تجاری همکاری می‌کند.

## ۲. ترکیه

الف) بیمه و تضمین: بانک اعتبار صادراتی ترکیه (Turk Exim Bank) در سال ۱۹۸۷، براساس مصوبه هیأت وزیران آن کشور بنا نهاده شد و طبق قانون بانکداری و تجارت

ترکیه عمل می‌کند. این بانک را هیأت مدیره‌ای متشکل از هفت نفر اداره می‌نماید. بانک وظیفه اعطای اعتبار، صدور بیمه‌نامه و تأمین منابع مالی برای مؤسسات دولتی را عهده‌دار است و علاوه بر آن بنا بر مسؤلیتی که به بانک محول شده است، به موارد زیر نیز می‌پردازد:

۱. تشویق صادرات ترکیه و افزایش سهم صادرکنندگان ترک در تجارت جهانی.
۲. یافتن بازارهای جدید برای کالاهای صادراتی سستی و غیرسستی و حمایت از صادرکنندگان و پیمانکاران ترک به منظور افزایش توان رقابتی آنان در بازارهای بین‌المللی.
۳. صدور بیمه‌نامه‌های اعتبارات صادراتی برای پوشش صادرات در مقابل زیانها و ریسکهای سیاسی و تجاری احتمالی.
۴. استفاده از اعتبار بانکهای داخلی و خارجی و مؤسسات محلی به منظور تأمین مالی صادرات.

این بانک افزون بر استفاده از سرمایه خود، از منابع خارجی شامل اعتبارات و پیش‌پرداخت‌های تأدیه شده بانک مرکزی و وزارتها، همچنین استقراض از بازارهای پولی و سرمایه داخلی و بین‌المللی و مؤسسات مالی مانند بانک توسعه اسلامی، بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول استفاده می‌کند. همه کالاهای صادر شده شرکت‌های ترکیه با برنامه‌ای مدون، زیر پوشش بیمه و تضمین قرار می‌گیرند. این عملیات از راههای زیر انجام می‌گیرد:

۱. حمایت از صادرکنندگان در برابر ریسکهای سیاسی و تجاری
۲. تسهیل امر اعطای اعتبارات صادراتی به همت بانکهای تجاری از طریق صدور بیمه‌نامه‌ها

۳. صدور بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت به نسبت مبلغ معامله و اعتبارات صادراتی به نرخهای ویژه متناسب با ریسک کشورهای خریدار

افزون بر خدمات فوق، این بانک برنامه بیمه اعتباری خدمات پیمانکاری فنی - مهندسی در خارج از کشور و بیمه سرمایه‌گذاری خارجی را به اجرا درآورده است.

ب) تأمین مالی صادرکنندگان: بانک اعتبار صادراتی ترکیه به ترتیب زیر صادرکنندگان را حمایت می‌کند:

- اعطای اعتبار صادراتی قبل از حمل

- اعطای اعتبار تأمین مالی صادرات گردان
- اعطای اعتبار خریدار
- اعطای اعتبار تنزیل مجدد به شرکتهای خارجی
- اعطای اعتبار از محل طرح تأمین مالی تجاری بلندمدت بانک توسعه اسلامی

اهم روشهای تأمین مالی صادرات در سایر کشورهای عضو و غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) به طور کلی اشکال مختلف روشهای تأمین مالی صادرات در کشورهای عضو و غیر عضو OECD به اختصار عبارتند از:

۱. بعضی از مؤسسات اعتبار صادراتی، تسهیلات خود را مستقیماً در اختیار وارد کنندگان یا بانکها قرار می دهند.
۲. گو اینکه اعتبارات صادراتی را بانکها اعطا می کنند اما تأمین مالی مجدد آنها با برقراری خط اعتباری ویژه‌ای با بانک مرکزی یا مؤسسات مالی دیگر در حیطه فعالیت‌های مؤسسات اعتبار صادراتی است.
۳. مؤسسات اعتبار صادراتی یا دیگر مؤسسات خاص، ممکن است تفاوت بین نرخهای بهره بازار و نرخ ترجیحی را پردازند.
۴. مؤسسات اعتبار صادراتی ممکن است فقط بازپرداخت بخشی از اعتبارات با نرخهای ترجیحی را از آخرین اقساط متقبل شوند.
۵. چنانچه مؤسسات اعتبار صادراتی ملی امکان تضمین نداشته باشند، تضمین کنندگان خصوصی نظیر لویدز لندن ریسکهای سیاسی را پوشش می دهند.
۶. تأمین مالی صادرات ممکن است با استفاده از کمکهای توسعه‌ای مشروط همراه شود. درعین حال، در مواردی که هیچ حمایت مالی از صادرکننده‌ای نشود، آن قبیل مؤسسات از طریق پوشش خالص و حمایت مالی به صورت اعطای اعتبارات مستقیم و حمایت مالی سپرده با تضمین عمل می کنند.

### ریسکهای موجود در راه صدور خدمات فنی - مهندسی

اجرای طرحهای فنی - مهندسی که می تواند بخش عمده‌ای از صادرات خدمات و مآلاً افزایش درآمدهای ارزی کشور را به خود اختصاص دهد، به علت قرار گرفتن در مسیر

تحولات و تغییرات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی کشورهای نیازمند به اجرای این قبیل طرحها در سرزمین‌های‌شان، با خطرهایی همراه است که بعضاً خارج از حیطه عملکرد طرفین این قبیل قراردادهاست. در اینجا به مواردی چند از انواع ریسک‌های احتمالی موجود در راه صدور خدمات فنی - مهندسی اشاره می‌شود:

۱. ریسک ساخت (احداث بنا) - ریسک اندوخته‌ها: زمانی که پروژه در دوره معین یا با بودجه‌ای خاص (از پیش تعیین شده) ساخته نشود یا پیشرفت نکند.
  - ۱-۱. ریسک ناشی از افزایش بیش از اندازه هزینه‌های پروژه
  - ۱-۲. ریسک ناشی از تأخیر در تکمیل و تحویل پروژه
  - ۱-۳. کاهش در ذخایر معدنی مورد انتظار
  - ۱-۴. کاهش در ظرفیت مورد انتظار، محصول یا کارایی
  - ۱-۵. میزان دسترسی به نیروی کار، مدیریت و مقاطعه‌کاران
  - ۱-۶. میزان دسترسی به زمین، مواد خام، انرژی و حمل و نقل
  - ۱-۷. ریسک ناشی از بروز شرایط اضطراری
۲. ریسک عملیاتی: زمانی که پروژه طبق مراحل برنامه‌ریزی شده اجرا نشود یا احتمال داشته باشد که به فروش نرود.
  - ۲-۱. تأثیر وجود یک بازار محلی یا بین‌المللی
  - ۲-۲. میزان دسترسی به بازارها (حمل و نقل، موانع قانونی، ...)
  - ۲-۳. عوامل رقابت، قیمت‌های بازار و ساختارهای گمرکی (تعرفه‌ای)
  - ۲-۴. نفوذ تکنولوژیهای جدید
  - ۲-۵. از رده خارج شدن احتمالی محصول
  - ۲-۶. ریسک ناشی از وجود شرایط اضطراری
۳. ریسک اعتباری: زمانی که هریک از دست‌اندرکاران اجرای پروژه (ضامن‌ها، مجریان، شرکت سازنده یا طراح) در عمل قادر به ارائه و اتمام کار نباشند.
  - ۳-۱. ریسک مربوط به وام‌گیرنده
  - ۳-۲. ریسک مربوط به پیمانکار ساختمانی
  - ۳-۳. ریسک مربوط به ضامن‌ها، تأمین‌کننده مالی
  - ۳-۴. ریسک مربوط به خریداران کالا
  - ۳-۵. ریسک مربوط به بیمه‌گران



۳-۶. ریسک مربوط به مجری طرح  
۳-۷. ریسک مربوط به عرضه کنندگان مواد اولیه  
۴. ریسک مالی: زمانی که ادامه عملیات اجرای پروژه، به دلیل بروز تغییراتی در قیمت‌های بازار، تورم، نرخهای بهره یا نرخهای ارز و جز آن، ناممکن و در نتیجه پیمانکار ورشکسته شود.

۴-۱. ریسک ناشی از افزایش بهای مواد خام  
۴-۲. ریسک ناشی از کاهش بهای فرآورده  
۴-۳. ریسک ناشی از تورم  
۴-۴. ریسک ناشی از نوسانهای نرخ بهره  
۴-۵. ریسک ناشی از نوسانهای نرخ ارز  
۵. ریسک حقوقی: زمانی که قوانین حقوقی یک کشور امنیت لازم را برای سرمایه‌گذاری مؤسسه اعتباری تأمین نکند.

۵-۱. اعتبار قانون

۵-۲. میزان آزادی در انعقاد قرارداد

۵-۳. مالکیت بر داراییها

۵-۴. امنیت

۵-۵. نحوه حل و فصل اختلافهای حقوقی و ایجاد ثبات

۵-۶. وجود قوانین رقابتی

۵-۷. وجود قوانین تراستها

۶. ریسکهای سیاسی: زمانی که اقدامهای دولت، به طریقی، تأثیر منفی بر اجرای پروژه داشته باشد یا دولت از مالک سلب مالکیت کند.

۶-۱. ریسک ناشی از سلب مالکیت

۶-۲. ریسک ناشی از کنترل‌های ارزی

۶-۳. ریسک ناشی از بروز جنگ و اختلافهای سیاسی

۶-۴. ریسک ناشی از عدم صدور مجوز، امتیاز، پروانه ساخت

۶-۵. ریسک ناشی از ایجاد موانع وارداتی

۶-۶. ریسک ناشی از ایجاد موانع صادراتی

۶-۷. ریسک ناشی از ایجاد موانع مالیاتی

- ۶-۸. ریسک ناشی از اجرای قوانین زیست محیطی
- ۶-۹. ریسک ناشی از کنترل‌های منظم (قانونمندی)
- ۶-۱۰. میزان دسترسی به امور زیربنایی
- ۶-۱۱. ریسک ناشی از محدودیتهای استخدامی
- ۶-۱۲. ریسک ناشی از مشارکتهای تکلیفی (اجباری) دولتی یا ملی
- ۶-۱۳. ریسک ناشی از ایجاد موانع تولیدی
- ۶-۱۴. ریسک ناشی از مقررات زدایی
- ۶-۱۵. ریسک ناشی از اعمال سیاستهای اجتماعی

### پیشنادهایی برای رفع موانع و مشکلات فعلی

با عنایت به نکاتی که اشاره شد، و اینکه تاکنون تمهیداتی برای نیل به هدف توسعه صادرات غیرنفتی به عمل آمده [از آن جمله می‌توان به احیا و تأسیس بانک توسعه صادرات ایران در سال ۱۳۷۰ و نیز احیا و تأسیس صندوق ضمانت صادرات ایران و شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری (سهامی خاص) اشاره کرد که می‌توانند نقش مؤثری در فراهم آوردن امکانات لازم برای حفظ منافع ملی و ارتقای سطح صادرات غیرنفتی کشور از طریق اطمینان بخشیدن به صادرکنندگان کالا و خدمات فنی - مهندسی ایفا کنند]، باید اذعان کرد: جوان بودن مؤسسات و وجود پاره‌ای مشکلات از قبیل محدودیتهای پولی و ارزی در مسیر فعالیتهای شان باعث شده است که تاکنون تلاش این سازمانها به حد مطلوب و آرمانی خود نرسد.

لذا کار سازگاری و ایجاد زمینه‌های مناسب و موجه برای ارتقا بخشیدن به سطح صادرات غیرنفتی کشور که مآلاً قطع وابستگی به درآمد نفت و افزایش درآمدهای ارزی را در پی خواهد داشت، به دست یازیدن به اقدامهایی بنیادین نیاز دارد که از آن جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تأمین منابع ارزی و ریالی کافی و مستمر برای مؤسسات موجود فعلی و تجهیز مؤسسات بیمه‌ای به نیروی انسانی کارآزموده و مجرب از طریق ایجاد زمینه‌های آموزشی و کسب تجارب عملی و علمی از مؤسسات معتبر جهانی برای آنان
- تسهیل مقررات و ضوابط مرتبط با صادرات و واردات
- خصوصی سازی بخشی از مؤسسات بیمه صادرات و تضمین کننده اعتبارات

صادراتی از طریق واگذاری تدریجی سهام آنها به بخش خصوصی و تفویض اجازه و اختیار صدور بیمه نامه ها و تضمینهای با مبالغ محدود به آنها

- موافقت با تأسیس شرکتهای خصوصی بیمه

- تلاش در راه تعمیم اندیشه اتکایی کردن بیمه ها از طریق ایجاد و بسط مناسبات شرکتها و مؤسسات بیمه داخلی با مؤسسات معتبر بیمه جهان ضمن برخورداری از حمایتها و همکاری بیمه مرکزی ایران.

در پایان، ضمن ارج نهادن به زحمات و تلاشهای مقامات اقتصادی و بانکی کشور، که هم خود را مصروف اعتلا بخشیدن به اقتصاد نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران از طریق گسترش بخشیدن به صادرات کالاهای غیرنفتی کرده اند، امیدوار است که جمهوری اسلامی ایران بتواند در صحنه تجارت جهانی به جایگاه رفیع بایسته خود گام نهد.

## منابع

۱. بررسی مسائل و مشکلات صادرات غیرنفتی، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، آبان ۱۳۶۷.
۲. سیستمهای تأمین مالی اعتبار صادراتی در کشورهای عضو و غیر عضو OECD، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، اردیبهشت ۱۳۷۵.
۳. شیوه های تشویق صادرات در چند کشور منتخب، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، آذر ۱۳۷۱.
۴. نقش بیمه های صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات، سید محمد میرمحمدی، زمستان ۱۳۶۵.
۵. مدارک و سوابق صادرکنندگان در بانک توسعه صادرات ایران.
6. Johnston, Bruce, "Forum on Attracting Private Investment for Large - scale Infrastructure Projects in the Transition Economics of Central and Eastern Europe and the CIS", *Risk Issues*, United Nations, November 1995.



پرویشکاه علوم انسانی ومطالعات فرہنگی  
پرتال جامع علوم انسانی