



## ابزارهای نوین تأمین مالی در توسعه صادرات

دکتر کورش پروبزیان\*  
ندا آذرخش\*\*

### ۱- روش تبدیل به اوراق بهادار

هدف از تبدیل به اوراق بهادار، فرآیندی است که از طریق آن دارایی‌های غیرنقدی یکجا شده و با جریان نقدی خود به اوراق بهادار قابل معامله تبدیل می‌شوند تا قابلیت عرضه به بازار را پیدا کنند. این اوراق بهادار توسط دارایی‌های متضمن (Underlying Assets) اولیه پشتیبانی شده و عموماً تحت عنوان اوراق بهادار با پشتوانه دارایی (ABS) شناسایی می‌شوند.

### طریقه متداول تبدیل به اوراق بهادار با پشتوانه

**دارایی:** تبدیل به اوراق بهادار با پشتوانه دارایی، یک ابزار مالی است با هدف تبدیل مجموعه‌ای از دارایی‌ها به اوراق بهادار قابل عرضه در بازار که توسط جریان نقدی مربوط به دارایی‌های اولیه ضمانت می‌شوند.

این امر از طریق انتقال دارایی‌های یک شرکت (شرکت منشأ) به شرکتی دیگر (واسطه با هدف خاص) صورت می‌گیرد که این شرکت سپس اقدام به انتشار اوراق بهادار از طریق اسناد بدهی می‌نماید که از طریق ارائه عمومی یا خصوصی در بازار منتشر می‌شوند.

به منظور تحلیل ساختار اصلی معامله تبدیل به اوراق بهادار با پشتوانه دارایی، مثال زیر را در نظر بگیرید؛ شرکت منشأ یک بانک است که تمایل دارد از طریق تبدیل کردن مجموعه مشخصی از وام‌ها به اوراق بهادار آنها را نقد نماید. همانطور که در شکل ۱ مشاهده می‌شود

تأمین مالی ساختار یافته، حوزه پیشرفته‌ای از صنعت تأمین مالی است که از طریق طراحی روش‌های تأمین مالی نسبتاً پیچیده و با کاربرد اوراق و ابزارهای مالی خاص، نیازهای مالی سرمایه‌گذاران را تأمین می‌کند. این روش‌ها به خصوص در زمانی که با ابزارهای سنتی نظیر وام‌دهی، تأمین سرمایه و انتشار اوراق قرضه، امکان تأمین مالی وجود نداشته باشد و یا اینکه به دلیل خصوصیات ویژه وام‌گیرنده، استفاده از روش‌های مذکور متضمن هزینه بالایی باشد، راهگشا هستند. در بخش اول این مقاله که در شماره گذشته تقدیم خوانندگان شد، نویسندگان مروری بر روش‌های تأمین مالی ساختار یافته و مزایای استفاده از آنها داشتند، در بخش دوم، تعدادی از مهمترین ابزارهای نوین تأمین مالی معرفی خواهد شد.

دو معامله اصلی در این فرآیند انجام می‌شوند: فروش دارایی‌ها (در این مثال بانک، نقش فروشنده دارایی‌ها را دارد) و انتشار اوراق بهادار با پشتوانه دارایی. **فرآیند تبدیل به اوراق بهادار:** به منظور درک اینکه چگونه می‌توان دارایی‌های غیرنقدی را به اوراق بهادار تبدیل کرد، گام‌های اصلی که برای انجام یک معامله تبدیل به اوراق بهادار باید پیموده شوند بررسی می‌کنیم:

**۱- انتخاب مجموعه‌ای از دارایی‌ها - در وهله اول،** شرکت منشأ می‌باید مجموعه‌ای از دارایی‌ها را که دارای ویژگی‌های مشابهی هستند شناسایی کند. از لحاظ نظری، هر دارایی را که جریان نقدی ایجاد کند (بروات وصولی، رهن‌های تجاری و مسکونی، دریافتی‌های کارت اعتباری و سایر وام‌های تجاری و مصرف‌کننده) می‌توان به اوراق بهادار تبدیل کرد.

**۲- معامله فروش واقعی دارایی‌ها -** در مرحله دوم، لازم است که مجموعه دارایی‌ها از شرکت منشأ جداسازی شوند. همان‌گونه که ذکر شد، این کار با فروش واقعی مجموعه دارایی‌ها از شرکت منشأ به یک نهاد خارجی (SPV) که به هیچ کسب و کار دیگری جز خرید دارایی‌ها و انتشار اوراق بهادار نمی‌پردازد انجام می‌شود. این نهاد فقط به عنوان واسطه عمل می‌کند و بنابراین با عنوان "واسطه با هدف خاص" (SPV) یا "شرکت با هدف خاص" (SPC) شناخته می‌شود. این شرکت از نظر سازمانی می‌تواند یک شرکت سهامی یا یک شرکت مختلط غیرسهامی باشد. مکانیزم فروش واقعی به شرکت منشأ امکان می‌دهد که گروهی از دارایی‌های خود را ایزوله کرده و به این ترتیب ریسک کل شرکت را از ریسک مربوط به آن گروه دارایی‌ها جدا نماید.

**۳- انتشار اوراق بهادار با پشتوانه دارایی -** به منظور تأمین مالی برای خرید دارایی‌ها، شرکت

واسطه اقدام به انتشار اوراق بهادار برای عرضه در بازار به سرمایه‌گذاران می‌نماید. این اوراق بهادار توسط دارایی‌هایی که شرکت واسطه خریداری کرده است تضمین می‌شوند (اوراق بهادار با پشتوانه دارایی - ABS).

**۴- عرضه به بازار -** شرکت واسطه این اوراق بهادار را با کمک متعهد خرید از طریق عرضه خصوصی یا عمومی در بازار منتشر می‌نماید. معمولاً اوراق بهادار با پشتوانه دارایی توسط بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، صندوق‌های بازنشستگی و سایر مؤسسات سرمایه‌گذاری خریداری می‌شوند.

**۵- پرداخت در قبال خرید دارایی‌ها -** در آخر، شرکت واسطه از طریق جوهی که با فروش این اوراق بهادار بدست آورده است قیمت دارایی‌ها را پرداخت می‌نماید. به این ترتیب جوه از سرمایه‌گذاران به شرکت واسطه (SPV) و سپس به شرکت منشأ جریان پیدا می‌کنند.

در نتیجه این فرآیند، شرکت منشأ می‌تواند دارایی‌هایش را نقد کند و وجوه دریافتی را برای استفاده در فعالیت‌های تجاری خود به کار گیرد، بدون اینکه منتظر سررسید شدن مطالبات بماند. علاوه بر این، اوراق بهادار متضمن که توسط شرکت واسطه منتشر شده‌اند، پشتوانه‌ای از سبدهی از دارایی‌ها دارند که باعث می‌شود در ریسک، تنوع ایجاد شود؛ از سوی دیگر انتشار اوراق بهادار با پشتوانه دارایی این امکان را ایجاد می‌کند که نیاز سرمایه‌گذاران مختلف برطرف شده و بازارهای مالی اولیه توسعه پیدا کنند؛ و ریسک به سرمایه‌گذاران نهایی منتقل شود.

ریسک سرمایه‌گذاران عمدتاً بستگی به کیفیت دارایی‌های متضمن دارد تا به اعتبار منتشرکننده اوراق یا شرکت منشأ؛ بنابراین ارزشیابی دقیق ویژگی‌های دارایی‌ها قبل از انجام معامله تبدیل به اوراق بهادار

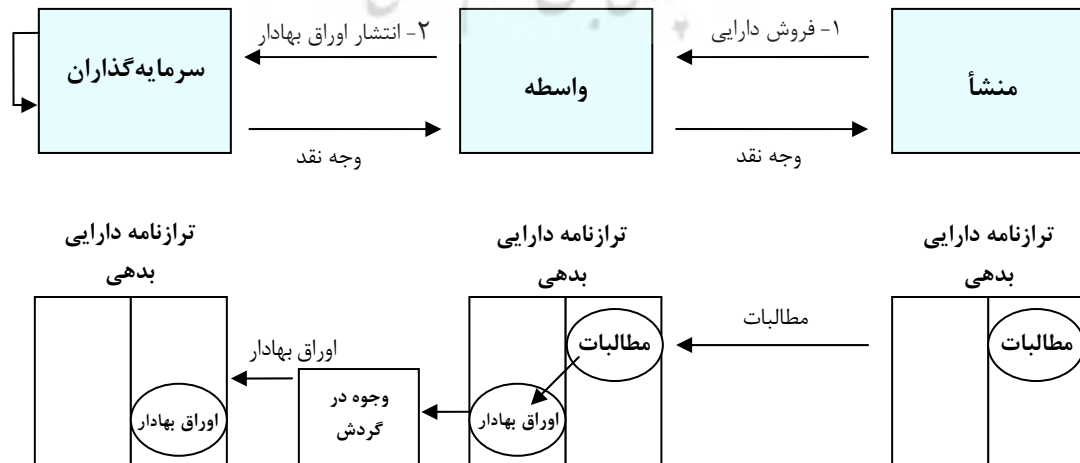
ضروری است.

تبدیل به اوراق بهادار، با روش سنتی تأمین مالی، از نظر حقوق صاحبان سهام یا بدهی از دو جهت تفاوت دارد: اول اینکه، در اینجا وامی وجود ندارد و دارایی توسط شرکت منشأ به شرکت واسطه فروخته می‌شود؛ دوم اینکه، خریداران اوراق بهادار با پشتوانه دارایی اصولاً بر جریان نقدی ناشی از مجموعه دارایی‌های متضمن تکیه می‌کنند و نه بر جریان نقدی ایجاد شده بر اثر فعالیت‌های تجاری شرکت منتشرکننده اوراق بهادار. در حقیقت، در یک فرآیند تبدیل به اوراق بهادار، سرمایه‌گذاران تمایل دارند که تنها با ریسک مربوط به دارایی‌هایی که بر روی آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند مواجه باشند. به منظور حمایت از سرمایه‌گذاران در برابر ریسک ورشکستگی شرکت منشأ، ضروری است که دارایی‌های تبدیل شده به اوراق بهادار از کسب و کار شرکت منشأ و طلبکارانش مجزا شوند.

حضور شرکت واسطه به دو دلیل برای سرمایه‌گذار امنیت بیشتری در برابر ریسک اعتباری شرکت منشأ و ریسک اولیه منتشرکننده به وجود می‌آورد. نخست اینکه، شرکت واسطه یک شرکت مستقل است که به منظور مجزاسازی دارایی‌ها تشکیل شده است. در اصل، زمانی که مجموعه‌ای از دارایی‌ها به یک واسطه مستقل ویژه منتقل می‌شود، دیگر در دسترس شرکت منشأ یا طلبکارانش نیست. بنابراین، این دارایی‌ها از فعالیت‌های شرکای منشأ مجزا شده‌اند و تنها می‌توانند توسط شرکت واسطه برای انجام پرداخت‌ها به سرمایه‌گذاران نهایی که تمایل به خرید اوراق بهادار با پشتوانه دارایی دارند به کار روند.

دلیل دوم این است که فعالیت شرکت واسطه شدیداً محدود به حمایت از حقوق سرمایه‌گذاران است. این شرکت تنها می‌تواند دارایی‌های مشخصی را نگاه

**معاملات انجام شده و جریان وجوه مربوطه**



داشته و در عوض اوراق بهاداری را به پشتوانه این دارایی‌ها منتشر نماید. این شرکت اجازه ندارد که اقدام به کسب و کار دیگری نماید و تعهدات دیگری را بر عهده بگیرد. با محدود کردن فعالیت‌های شرکت واسطه، ریسک عملیاتی و ریسک کسب و کار (تجاری) به حداقل می‌رسد. به همین دلیل است که شرکت واسطه به نام «نهاد دور از ورشکستگی» نیز نامیده می‌شود.

## ۲- روش تأمین مالی پروژه‌ای:

در دو دهه گذشته توسعه و گسترش تأمین مالی پروژه‌ای شتاب قابل توجهی داشته است. سرعت گرفتن روند خصوصی‌سازی در کشورهای جهان، بین‌المللی شدن بازارهای مالی و توسعه فعالیت شرکت‌ها و مؤسسات مالی در سطح بین‌المللی و در نتیجه فراهم آمدن زمینه امکان انتقال تجارب و دانش فنی در شکلی که بازگشت سرمایه‌ها را نیز تضمین نماید، از عواملی بوده که باعث توجه بیشتر به این روش تأمین مالی و استقبال دولت‌ها از این موضوع شده است.

تأمین مالی پروژه‌ای بر اساس ارزیابی دقیق ریسک‌های درآمد، ساخت و اجرای پروژه و همچنین نحوه تخصیص آن بین سرمایه‌گذاران، وام‌دهندگان و سایر طرف‌های قرارداد و مناسبات پروژه شکل می‌گیرد. برخی از مهمترین خصوصیات تأمین مالی پروژه‌ای که آن را از سایر روش‌های تأمین مالی متمایز می‌سازد به شرح زیر است:

۱- تأمین مالی پروژه‌ای برای یک پروژه مشخص و با چارچوب محدود و تعریف شده و از طریق یک نهاد قانونی مقاصد خاصی یا Special Purpose Legal Entity (معمولاً یک شرکت پروژه‌ای)، انجام می‌گیرد.

۲- اغلب برای راه اندازی پروژه‌های جدید به کار گرفته می‌شود و طول عمر پروژه نیز معمولاً طولانی است.

۳- نسبت بدهی به سرمایه بالاست؛ به نحوی که به طور معمول بین ۷۰ تا ۹۰ درصد منابع مالی موردنیاز پروژه از محل بدهی تأمین می‌شود.

۴- هیچ تضمینی از طرف سرمایه‌گذاران ارائه نمی‌شود به عبارت دیگر در صورت عدم بازپرداخت بدهی‌ها، وام‌دهندگان حق رجوع به سرمایه‌گذاران را ندارند (تأمین مالی غیرقابل رجوع). البته در برخی از موارد تضمین‌های محدودی توسط سرمایه‌گذاران پروژه ارائه می‌شود که اصطلاحاً به این حالت، تأمین مالی با رجوع محدود گفته می‌شود.

۵- وام‌دهندگان برای اطمینان از بازپرداخت اصل و فرع وام‌های اعطایی‌شان به پروژه، بر جریان نقدی آینده و برنامه‌ریزی شده‌ای که توسط پروژه ایجاد می‌شود، تکیه دارند و نه بر ارزش دارایی‌ها یا سابقه مالی شرکت پروژه.

۶- وثایق اصلی وام‌دهندگان؛ قراردادهای امتیازات و یا حقوق مالکیتی منابع طبیعی متعلق به پروژه است و در صورت ایجاد مشکلی که منجر به ورشکستگی یا انحلال شرکت پروژه شود، ارزش دارایی‌های فیزیکی

یا سایر مواد خام موردنیاز پروژه بر اساس یک فرمول قیمتی بلندمدت و در مقادیر توافق شده مهیا می‌شود.

۴) **قرارداد اجرا و نگهداری (O&M)** که از طریق آن مسؤلیت اجرا و نگهداری تأسیسات پروژه بعد از ساخت آن به طرف سوم واگذار می‌شود.

۵) **موافقت‌نامه‌های حمایتی دولت** (معمولاً در کشورهای درحال توسعه) که انواع مختلفی از حمایت نظیر ضمانت اعتباری طرف قرارداد، تقبل برداشت و یا مشوق‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاری در پروژه را شامل می‌شود.

ضمناً باید توجه داشت که همه قراردادهای ذکر شده لزوماً در هر پروژه وجود ندارند؛ به عنوان مثال چنانچه کالای تولیدی پروژه دارای بازار وسیع و قابل اتکایی باشد (نظیر نفت خام)، آنگاه نیازی به قرارداد تقبل برداشت نخواهد داشت و یا در پروژه‌ای که نیازمند مواد اولیه خاصی نباشد، به قرارداد عرضه مواد اولیه نیازی ندارد.

عمر پروژه را می‌توان به سه مرحله تقسیم کرد:

۱- توسعه: در این مرحله، تفکر ایجاد پروژه پرورش یافته، قراردادهای از طریق مذاکرات به مرحله امضا می‌رسند، منابع سرمایه و بدهی ترکیب شده و برای برداشت آماده می‌شود. پایان این مرحله به عنوان تاریخ بستن مالی (Financial Close Date) شناخته می‌شود.

۲- ساخت: طی این مرحله، براساس قرارداد مهندسی، تهیه و ساخت، منابع مالی پروژه برداشت شده و پروژه ساخته می‌شود. پایان این مرحله اصطلاحاً تاریخ اجرای تجاری (Commercial Operation Date) نامیده می‌شود.

۳- اجرا: این مرحله دوره زمانی را شامل می‌شود که طی آن پروژه به صورت تجاری به فعالیت پرداخته و جریان نقدی آن برای بازپرداخت اصل و فرع بدهی وام‌دهندگان و صاحبان اوراق بهادار و همچنین بازدهی سرمایه‌گذاران مورد استفاده قرار می‌گیرد.

از مهمترین مزایای تأمین مالی پروژه‌ای برای سرمایه‌گذاران می‌توان به نسبت اهرمی بالا، مزایای مالیاتی، تأمین مالی خارج از ترازنامه، افزایش ظرفیت وام‌گیری، محدودسازی و توزیع ریسک، تأمین مالی بلندمدت، ارتقای اعتبار، مشارکت نابرابر، کاهش هزینه کالا و خدمات، توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در زیرساخت‌ها، انتقال ریسک، کاهش هزینه پروژه، ارزیابی کفایت محور، شفافیت، ورود سرمایه‌گذاری‌های جدید و انتقال تکنولوژی اشاره کرد.

از مهمترین مزایای تأمین مالی پروژه‌ای برای سرمایه‌گذاران می‌توان به نسبت اهرمی بالا، مزایای مالیاتی، تأمین مالی خارج از ترازنامه، افزایش ظرفیت وام‌گیری، محدودسازی و توزیع ریسک، تأمین مالی بلندمدت، ارتقای اعتبار، مشارکت نابرابر، کاهش هزینه کالا و خدمات، توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در زیرساخت‌ها، انتقال ریسک، کاهش هزینه پروژه، ارزیابی کفایت محور، شفافیت، ورود سرمایه‌گذاری‌های جدید و انتقال تکنولوژی اشاره کرد.

## ادامه دارد

\* رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران  
\*\* کارشناس اداره تحقیق و توسعه بانک توسعه صادرات ایران

## از مهمترین مزایای تأمین مالی پروژه‌ای می‌توان به مزایای مالیاتی، تأمین مالی خارج از ترازنامه، افزایش ظرفیت وام‌گیری، محدودسازی و توزیع ریسک، تأمین مالی بلندمدت، کاهش هزینه کالا و خدمات و... اشاره کرد

شرکت نمی‌تواند بدهی‌های آن را جبران کند. ۷- پروژه عمر محدودی دارد (براساس طول قراردادهای امتیازات و یا مقدار منابع طبیعی موجود) و بنابراین کل بدهی‌های پروژه باید تا قبل از پایان عمر آن بازپرداخت شود.

منابع مالی موردنیاز پروژه در روش تأمین مالی پروژه‌ای از دو بخش اصلی تشکیل می‌شود:

۱) سرمایه که توسط سرمایه‌گذاران پروژه تأمین می‌شود.

۲) بدهی که از طریق یک یا چند گروه وام‌دهنده ایجاد می‌شود.

بازپرداخت بدهی‌ها اولین اولویت تقسیم جریان نقدی خالص حاصل از عملکرد پروژه است و بازدهی سرمایه سرمایه‌گذاران بیشتر به موفقیت پروژه ارتباط دارد. قراردادهای پروژه، عامل انتقال ریسک از شرکت پروژه به سایر طرف‌های قرارداد می‌باشد و ضمناً بخشی از وثایق وام‌دهندگان را نیز شامل می‌شود. قراردادهای پروژه شامل موارد زیر هستند:

۱) **موافقت‌نامه پروژه** که به دو صورت کلی قابل تصور است:

- **قرارداد تقبل برداشت (Off-take Contract)** که تحت آن محصول تولید شده پروژه بر اساس یک فرمول قیمتی بلندمدت به طرف قرارداد فروخته می‌شود و معمولاً طرف قرارداد برای خرید مقدار معینی از محصول تحت آن قیمت تعهد می‌نماید.

- **موافقت‌نامه اعطای امتیاز** که طی آن توسط دولت یا مقام دولتی محلی، به شرکت پروژه، حق ساخت پروژه و کسب درآمد از محل آن به وسیله مهیا نمودن خدمات برای بخش عمومی (نظیر ساختمان‌های عمومی) و یا مستقیماً برای مردم (نظیر عوارض راه) اعطا می‌گردد.

۲) **قرارداد مهندسی، تهیه و ساخت (EPC)** که طی آن پروژه با قیمت ثابت و در زمان معین ساخته می‌شود.

۳) **قرارداد عرضه مواد اولیه** که تحت آن سوخت



## معرفی اجمالی «پنجره واحد تجاری»

نویسنده: مجید روح‌الله پور\*



پنجره واحد، تسهیلاتی است که از طریق آن ذی‌نفعان می‌توانند اطلاعات و اسناد استاندارد شده را از طریق یک نقطه ورودی، پردازش و ذخیره کرده و از این طریق، تمامی صادرات و واردات را انجام داده و مدیریت کنند. این شبکه یک محیط استاندارد، پویا و یکپارچه برای پیاده‌سازی تجارت الکترونیکی در سطح کل زنجیره فراهم کرده که کاهش مفاسد اقتصادی و جلوگیری از ارائه اطلاعات و داده‌های تکراری، روان‌سازی تجارت و تسریع در حمل و نقل کالا و خدمات را در پی دارد.

نمایندگانی از اداره گمرک، سازمان بنادر و دریانوردی، بانک مرکزی، وزارت امور خارجه، وزارت بازرگانی و گروهی از کارشناسان خبره حضور دارند. از سه سال پیش نیز نهادهای دیگری از جمله بیمه مرکزی، سازمان توسعه تجارت، اتاق بازرگانی ایران و وزارت راه نیز به این کمیته اضافه شدند. همچنین شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به دلیل آنکه بیش از ۹۰ درصد تجارت جهانی توسط حمل و نقل دریایی انجام می‌شود، به عنوان عضو جدید پذیرفته شده است.

برای اجرای طرح پنجره واحد باید یکپارچگی و پیوند بین فرآیندهای مرتبط با صادرات و واردات بر اساس فناوری اطلاعات (قالب‌های استاندارد و تبادل اطلاعات و همچنین یکنواختی داده‌ها) در دستگاه‌های ذی‌ربط

پنجره واحد تجاری یا همان single windows

این امکان را فراهم می‌کند تا قسمت‌های درگیر در تجارت، اجازه قرار دادن اطلاعات و مستندات استاندارد شده را تنها از طریق یک نقطه ورودی واحد (یک پنجره) برای انجام تمام نیازهای متداول مربوط به تراکنش‌های تجاری داشته باشند. در این طرح، در صورتی که اطلاعات الکترونیکی باشد، تنها یکبار این اطلاعات وارد می‌شود و از دوباره کاری و ورود اطلاعات تکراری جلوگیری می‌شود. از مزایای استفاده از پنجره واحد تجاری، تسهیل تجارت، استانداردسازی اطلاعات، مستندات، داده‌ها و تمرکز اطلاعات تجاری است و تسهیل به مفهوم واقعی در امر تجارت با ساده‌سازی و روان‌سازی رخ می‌دهد.

پنجره واحد یکی از طرح‌هایی است که مرکز تسهیل تجاری و توسعه تجارت الکترونیکی سازمان ملل به کشورها توصیه کرده است. اجرای طرح پنجره واحد دو منفعت هم‌راستا به همراه دارد:

۱- با اجرای این طرح بازرگانان و شرکت‌های تجاری هزینه و زمان کمتری را صرف واردات و صادرات کالاهایشان می‌کنند.

۲- دستگاه‌های اجرایی و نظارتی باتوجه به گردآوری آمار دقیق و روشن، در اعمال سیاست‌های نظارتی و اجرای قوانین، بهتر عمل خواهند کرد.

بر اساس مطالعات انجام شده، حدود ۶۰ فعالیت مهم باید صورت گیرد تا بتوان به طراحی نرم‌افزاری پنجره واحد دست یافت. برخی از این فعالیت‌ها مربوط به تصمیمات راهبردی است که باید با توافق سازمان‌های درگیر در صادرات و واردات اتخاذ شود؛ دسته دوم مربوط به مطالعات سازمانی و محیطی مثل مطالعات امکان‌پذیری، بررسی وضعیت IT در سازمان‌های درگیر و قوانین و مقررات است و گروه سوم نیز مطالعات فنی از جمله ایجاد قالب‌های استاندارد تبادل اطلاعات و



انجام شود.

ایجاد مفاهیم تسهیل تجاری طی این سال‌ها یکی از مهم‌ترین وظایف کمیته ملی ادیفکت بوده است. به طوری که در چند سال اخیر تمایل دستگاه‌های مرتبط با حوزه صادرات و واردات به سمت رعایت استانداردهای هماهنگ و بین‌المللی بیشتر شده و از مجموعه فعالیت درون‌سازمانی به سطح ملی گرایش پیدا کرده است.

در پایان باید بار دیگر این نکته را یادآور شد که نیاز به ساده‌سازی و همگون‌سازی اطلاعات مبادله‌شده بین تجار و بازرگانان و نهادهای دولتی، بخش کلیدی فرآیند تسهیل تجاری و یا همان توسعه تجارت الکترونیکی است و با اجرای صحیح «پنجره واحد تجاری» کام موثری در اجرای تحول اقتصادی برداشته خواهد شد.

\* رئیس شعبه سمنان

طراحی‌های نرم‌افزاری را در بر می‌گیرد. یکنواخت‌سازی داده‌ها در واقع به معنای جمع‌آوری و یکسان‌سازی تمام داده‌هایی است که دستگاه‌های مختلف برای انجام یک هدف مشترک از بازرگانان و شرکت‌ها دریافت کرده و بر اساس آن خدمت ارائه می‌دهند.

**ادیفکت:** ایران بیش از ۱۰ سال است که به عضویت مرکز تسهیل تجاری و توسعه تجارت الکترونیک سازمان ملل درآمده است. این مرکز در یکی از مفاد توصیه‌ای خود به کشورها پیشنهاد کرده تا کمیته‌ای برای هماهنگی بین دستگاه‌های مختلفی که درگیر تجارت به‌ویژه صادرات و واردات هستند، تشکیل دهند. پس از گذشت چند سال ایران نیز اقدام به تشکیل چنین کمیته‌ای کرد که به طور اختصار ادیفکت نامیده می‌شود و در آن