

## مقاله پژوهشی: آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات غیرنفتی کشور با استفاده از

### رویکرد سه شاخکی (SBC)

[20.1001.1.24234621.1401.12.46.3.3](https://doi.org/10.1001.1.24234621.1401.12.46.3.3)

علیرضا گرشاسبی<sup>۱</sup>، باقر ادبی<sup>۲</sup>

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۲/۲۲

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۱/۳۰

#### چکیده

صادرات کالاها و خدمات در اغلب کشورها از جایگاه ویژه‌ای در توسعه اقتصادی برخوردار است؛ به‌طوری‌که در چند دهه اخیر، یکی از راهبردهای توسعه اقتصادی، راهبرد توسعه صادرات بوده است. از الزامات اساسی در ایجاد، ماندگاری و گسترش صادرات کالاها و خدمات، توسعه تأمین صادرات در محورهای ترتیبات مالی، بیمه‌ای و ضمانتی است. از این‌رو هدف اصلی این مطالعه آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات غیرنفتی کشور با استفاده از رویکرد SBC است. همچنین روش‌های تحلیلی-توصیفی و پیمایشی نیز در این مطالعه به‌کار گرفته شده است. نتایج حاصل از توزیع پرسشنامه میان صادرکنندگان منتخب و تحلیل آن‌ها نشان می‌دهد که بنگاه‌های صادراتی عموماً به سبب سه دسته عوامل محیطی (نظیر بی‌ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نرخ ارز و تورم)؛ ضعف روابط کارگزاری میان بانک‌های ایرانی و سایر کشورها)؛ عوامل رفتاری یا عملکردی (حجم پایین اعتبارات صادراتی شامل تسهیلات، بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها و بالا بودن نرخ سود و کارمزد آن‌ها) و عوامل ساختاری (عدم هماهنگی میان نهادهای صادراتی نظیر بانک توسعه صادرات ایران، صندوق ضمانت صادرات، صندوق توسعه ملی فقدان زیرساخت بیمه‌های پولی دوجانبه با کشورهای هدف صادراتی و فقدان ظرفیت پذیرش بخشی از پیشرفت پروژه و قرارداد خرید محصول به‌عنوان فرآیند توثیق) با محدودیت مالی مواجه هستند. از مهم‌ترین راهکارهای سیاستی جهت توسعه تأمین مالی صادرات می‌توان به مدیریت نوسانات بازار ارز، گسترش روابط بانکی و مالی کشور با نهادهای مالی خارجی، تدوین برنامه اجرایی کاهش ریسک کشوری با هدف جذب منابع خارجی، کاهش هزینه‌های مالی صادرات (سود تسهیلات و حق بیمه)، حمایت از تأمین مالی صادرات صنایع کوچک و متوسط و دانش‌بنیان، بهره‌گیری از ظرفیت اعتبار خریدار در توسعه بازارهای صادراتی اشاره کرد.

۱. استادیار موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی و نویسنده مسئول (رایانامه:

(a.garshasbi1986@gmail.com)

۲. استادیار دانشگاه گنبدکاووس (رایانامه: b.adabi@gonbad.ac.ir)

**کلیدواژه‌ها:** تأمین مالی صادرات، رویکرد سه شاخکی (SBC)، نهادهای اعتبار صادرات.

## مقدمه

یکی از مهم‌ترین رویکردهای توسعه اقتصادی و صنعتی اغلب کشورها، راهبرد توسعه صادرات کالاها و خدمات است. در ایران نیز، یکی از سیاست‌هایی که از برنامه سوم توسعه در دستور کار قرار گرفت، جهش صادرات غیرنفتی به‌عنوان محرک تولید ملی بوده است. اهمیت این موضوع تا حدی بوده که ضمن شکل‌گیری شورای عالی صادرات سیاست‌گذاری واحد آن در قالب این شورای اجرایی شد و یکی از مهم‌ترین جنبه‌های آن نیز موضوع تأمین مالی بوده است. در قانون برنامه ششم توسعه اقتصادی مقرر شد، صادرات غیرنفتی کالا و خدمات (بدون میعانات گازی) در طول دوره برنامه به‌طور متوسط سالانه حدود ۲۱/۷ درصد رشد یابد. با این وجود همچنان موضوع توسعه تأمین مالی صادرات در این ارتباط مغفول مانده است. به عقیده بسیاری از صاحب‌نظران حوزه صادرات و نیز صادرکنندگان کشور یکی از عواملی که قدرت رقابتی حضور کالاهای ایرانی را در بازارهای بین‌المللی تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، مغفول ماندن و محدودیت ارائه اعتبارات صادراتی (شامل تسهیلات بانکی، ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه‌های صادراتی) از سوی مؤسسات اعتبار صادراتی است. تأمین مالی صادرات دو موضوع تأمین منابع مالی مورد نیاز صادرکنندگان و ارائه خدمات پوشش ریسک آن‌ها را در برمی‌گیرد. از یک‌سو خریداران یا کارفرمایان خارجی تمایل دارند وجه کالا و یا خدمات دریافتی را به‌صورت مدت‌دار بپردازند و از سوی دیگر فروشنندگان یا پیمانکاران داخلی ترجیح می‌دهند، دریافتی‌های موردنظر را به‌صورت نقد اخذ نمایند، مؤسسات اعتباری صادراتی به‌عنوان واسطه مالی و از طریق اعطای اعتبارات صادراتی ایفای نقش می‌کنند. علاوه بر این، یکی از نگرانی صادرکنندگان، وجود ریسک‌های سیاسی و تجاری در روند صادرات می‌باشد. تحت چنین شرایطی ارائه خدمات بیمه‌ای و ضمانتی از سوی مؤسسات ضمانت صادرات ریسک‌های تجاری اعتباردهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند؛ بنابراین یکی از الزامات اساسی در دستیابی این هدف تعیین شده، توسعه ساختار تأمین مالی صادرات (مشمول بر تسهیلات بانکی و اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی) است.

اینکه چه آسیب‌ها و چه چالش‌هایی سبب شده است تا تأمین مالی جایگاه مناسبی در حمایت از صادرات نداشته باشد و تفاوت‌هایی میان عملکرد کشور با کشورهای رقیب وجود داشته باشد، موضوعی است که در قالب چارچوبی نظام‌مند از الگوی آسیب‌شناسی در این مقاله مورد توجه قرار گرفته است. برای این منظور از تحلیل پیمایشی (توزیع پرسشنامه میان صادرکنندگان گروه‌های کالایی مختلف) با استفاده از نرم‌افزار SPSS استفاده شده است ضمن آنکه چالش‌های تأمین مالی صادرات بر اساس نتایج پرسشنامه در قالب الگوی سه شاخکی (SBC)<sup>۱</sup> استخراج شده است؛ به نحوی که چالش‌های تأمین مالی صادرات در سه محور عوامل محیطی، عملکردی و ساختاری طبقه‌بندی مورد بررسی قرار گرفته است.

ساختار این مطالعه در چهار بخش دسته‌بندی شده است. در بخش دوم جنبه‌های نظری مسئله تأمین مالی صادرات به‌عنوان یک موضوع تخصصی با تأکید بر انواع روش‌های تأمین مالی صادرات و نقش نهادهای عمومی اعتباری صادراتی، مورد بررسی قرار گرفته است. ضمن اینکه برخی از مطالعات انجام شده مربوط به این موضوع ارائه شده است. در بخش سوم این مطالعه، روش‌شناسی این تحقیق تبیین شده است. در بخش چهارم فرایند تحلیل نتایج پرسشنامه با استفاده از روش به‌کار گرفته شده در قالب یافته‌های پژوهش و تحلیل نتایج ارائه شده است و بخش پنجم به جمع‌بندی و ارائه پیشنهادات اختصاص دارد.

## مبانی نظری و پیشینه‌شناسی تحقیق

### پیشینه‌شناسی تحقیق

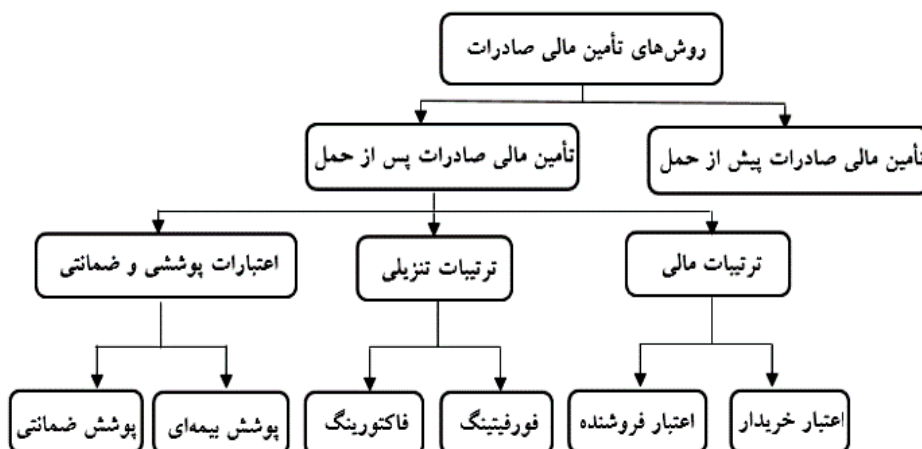
گالتی و هیراتوکا (۲۰۱۹) در مطالعه خود تأثیر برنامه‌های تأمین مالی صادرات بخش عمومی کشور برزیل را با استفاده از روش پانل دیتای مقایسه‌ای مورد بررسی قرار دادند. به همین منظور آن‌ها صنایع صادراتی کشور برزیل را به دو گروه صادرکنندگان بهره‌مند از برنامه تأمین مالی صادراتی دولت و سایر تقسیم کردند. نتایج آن‌ها برای دوره ۲۰۰۷-۲۰۰۰



روش اقتصادسنجی داده‌های تابلویی در کشورهای منتخب برآورد کرده است. نتایج این مطالعه حاکی از آن است که اولاً اثر مالی اسلامی (صکوک) بر صادرات کشورهای منتخب مثبت و معنی‌دار است؛ در حالی که اثر مخارج دولت و سرمایه‌گذاری بر صادرات کشورهای منتخب، منفی و بی‌معنی است. پیشنهادات ارائه شده شامل اعمال سیاست‌های لازم در جهت ارتقاء به‌کارگیری صکوک توسط نظام بانکی، کاهش محدودیت‌ها و موانع تجارت و کاهش نرخ‌های تعرفه صادرات بین کشورها بوده است (صمیمی و همکاران، ۱۳۹۵).

با توجه به موارد مطرح شده، وجه اصلی تمایز پژوهش حاضر با مطالعات پیشین هم در روش‌شناسی تحقیق و هم در نمونه مورد بررسی است، به عبارت دیگر اولاً در این مطالعه آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات در سطوح کلان، گروه‌های کالایی (صنایع غذایی، فرش ماشینی، فولاد و خدمات فنی و مهندسی) و بنگاهی مورد بررسی قرار گرفته است ثانیاً استخراج چالش‌های تأمین مالی صادرات بر مبنای الگوی سه شاخکی یا سه وجهی (SBC) انجام شده است که بر تمام جنبه‌های اثرگذار بر حوزه تأمین مالی صادرات تأکید دارد. توجه شود اگرچه آسیب‌شناسی براساس الگوهای مفهومی و چارچوب‌های نظری ارائه می‌شود اما با توجه به ضرورت کاربردی بودن نتایج و خروجی‌های این مطالعه تلاش شد تا از الگویی نظام‌مند برای شناسایی آسیب‌های حوزه تأمین مالی صادرات استفاده شود. لذا در میان روش‌های متداول در ارتباط با آسیب‌شناسی، مدل SBC انتخاب شد تا این امکان را بدهد بتواند تمامی مؤلفه‌های مؤثر بر تأمین مالی صادرات را اعم از متغیرهای پیرامونی، متغیرهای سطح کلان، سطح بخشی و بنگاهی مورد ارزیابی قرار داده و آسیب‌های آن‌ها را استخراج کند. علاوه بر این، در فرایند انتخاب این روش از مصاحبه با خبرگان نیز برای تعیین الگوی نهایی آسیب‌شناسی استفاده شده است.





نمودار (۱). انواع روش‌های تأمین مالی صادرات

مأخذ: یافته‌های تحقیق

مطابق نمودار (۱)، تأمین مالی صادرات علاوه بر اعطای تسهیلات بانکی در قالب وام‌های سرمایه در گردش و ایجاد (پیش از حمل)، اعتبار خریدار و فروشنده و تنزیل اسناد صادراتی، پوشش‌های بیمه‌ای و ضمانتی را نیز در برمی‌گیرد؛ به عبارت دیگر اعتبارات صادراتی (پس از حمل) به صورت عام شامل ترتیبات مالی، بیمه‌ای و ضمانتی می‌شود.

در تأمین مالی صادرات پیش از حمل، اعطای تسهیلات به وام‌گیرنده در راستای تولید کالاهای صادراتی اعطا می‌شود. البته در این خصوص اگریم بانک‌ها راستی آزمایی انجام می‌دهند که کالاهای تولید شده در نهایت صادر می‌شوند (نانان، ۲۰۱۵: ۴۳). به‌طور معمول فرایند اعطای این نوع اعتبارات در چهار مرحله انجام می‌گیرد. در مرحله اول، صادرکننده وارد قرارداد با نهاد مالی می‌شود و سپس نهاد مالی تسهیلات را به صادرکننده اعطا می‌کند. در مرحله دوم، بنگاه صادراتی کالای تولید شده خود را به خریدار خارجی به فروش می‌رساند. در مرحله سوم، خریدار خارجی مبلغ فروش را به حساب صادرکننده (که تحت کنترل نهاد مالی است) پرداخت می‌کند. در مرحله چهارم نهاد مالی باقیمانده مطالبات را با صادرکننده تسویه می‌کند (نمودار ۲).





قیمت کمتر از ارزش اسمی با حق رجوع به صادر کننده است؛ در این روش، صادر کننده با فروش مطالبات یا حساب‌های دریافتی صادراتی، مالکیت خود را به عامل‌ها منتقل می‌کند و عامل نیز مسئولیت ترتیبات بعدی با خریدار کالا را تحت نظر خویش می‌گیرد. در مقابل فورفیتینگ (تأمین مالی از طریق خرید دین) به معنی خرید اسناد تجاری به قیمت کمتر از ارزش اسمی بدون حق رجوع به صادر کننده است؛ این امر قبل از انعقاد قرارداد فروش با خریدار کالا صورت می‌گیرد (محمدی، ۱۳۸۸: ۷۳).

علاوه بر ترتیبات مالی و تنزیلی در اعتبارات صادراتی، ترتیبات ضمانتی و بیمه‌ای نیز وجود دارد که از سوی نهادهای اعتباردهنده ارائه می‌شود. این امر از یکسو این اطمینان را برای صادرکنندگان به وجود می‌آورد که در صورت بروز هرگونه مخاطره، ریسک وی پوشش داده می‌شود و از سوی دیگر، با ارائه انواع ضمانت‌نامه‌ها فرایند اخذ اعتبارات صادراتی از نهادهای ذی‌ربط و نیز پیش‌شرط‌های مورد نیاز برای صادرات خدمات را با سهولت بیشتری امکان‌پذیر سازد.

### نقش نهادهای مالی، ضمانتی و بیمه‌ای در فرایند تأمین مالی صادرات

به‌طور کلی صادرکنندگان در فرایند صادرات و از زمان تحویل کالا تا دریافت مبالغ فروش آن با انواع متعددی از مخاطرات و ریسک مواجه هستند. ریسک‌های تهدید کننده فعالیت‌های صادراتی به دو دسته ریسک‌های تجاری و غیرتجاری (عمدتاً سیاسی) تقسیم‌بندی می‌شوند. ریسک‌های تجاری عمدتاً مرتبط با وضعیتی است که مبالغ حاصل از فروش کالاهای صادراتی به علت عدم توان مالی خریدار خارجی پرداخت نشود. علاوه بر این، مخاطرات مربوط به حریق، سرقت، غرق شدن کشتی، حوادث غیرمترقبه نیز در زمره این نوع ریسک قرار می‌گیرد. این نوع ریسک عمدتاً از طریق شرکت‌های بیمه تجاری قابل پوشش است؛ اما در مقابل ریسک‌های غیرتجاری مرتبط با مخاطراتی است که خارج از محدوده توان مالی خریداران است و معمولاً تحت پوشش شرکت‌های بیمه تجاری قرار نمی‌گیرند و در صورت بروز آن‌ها ادامه و توسعه فعالیت صادراتی غیرممکن خواهد بود. از



مشخص باشد که در صورت تأخیر در پرداخت یا عدم پرداخت، چه تضمین یا وثیقه رهنی می‌تواند آن را پوشش دهد (مرکز پژوهش‌های مجلس، ۱۳۹۲: ۱۳).

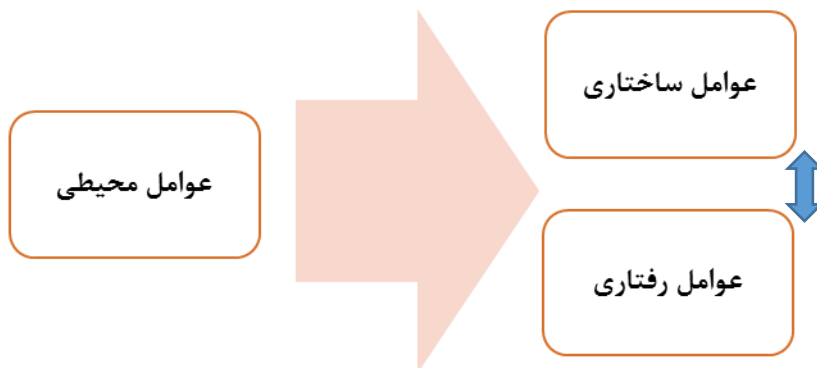
از منظر بین‌المللی، مؤسسات تضمین‌کننده اعتبارات صادراتی در جهت توسعه تکنیک‌های اعطای اعتبار و مبادله اطلاعات در خصوص تجارت، پرداخت‌ها و دریافت‌ها و... دو اتحادیه مشترک اعتباری یعنی اتحادیه امان و اتحادیه برن ایجاد کرده‌اند. اتحادیه امان، در سال ۲۰۰۹ تأسیس شد و در حال حاضر ۱۸ عضو اصلی و ۱۷ عضو وابسته یا ناظر دارد. هدف از ایجاد اتحادیه، گسترش بیمه ریسک‌های تجاری و غیرتجاری در بین کشورهای عضو است. اتحادیه برن، با هدف ترویج اصول صحیح بیمه اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری خارجی، در سال ۱۹۳۴ با حضور چهار موسسه بیمه اعتبار صادراتی کشورهای فرانسه، ایتالیا، اسپانیا و انگلستان تأسیس شد و در حال حاضر تجارت فرامرزی را از طریق گسترش اعتبارات صادراتی و سرمایه‌گذاری خارجی و تبادل اطلاعات فنی بین اعضا تسهیل می‌کند (شهرآیینی و آقازاده، ۱۳۸۶: ۴۶).

به‌طور خلاصه نهادهای اعتبار صادراتی می‌توانند یا به‌صورت متمرکز و یا به‌صورت غیرمتمرکز فعالیت کنند. در مدل متمرکز تمامی خدمات مالی اعم از ترتیبات مالی و ترتیبات بیمه‌ای به‌صورت یکپارچه توسط یک نهاد (اگزیم بانک و یا نهاد بیمه‌ای و ضمانتی) ارائه می‌شود در حالی که در مدل غیرمتمرکز، اگزیم بانک‌ها عمدتاً با وظیفه تأمین منابع مالی و نهادهای ضمانت صادرات با وظیفه پوشش انواع ریسک‌ها و صدور ضمانت‌نامه، به‌صورت جداگانه فعالیت می‌کنند.

به‌عنوان نمونه کشورهای آمریکا، ترکیه، مالزی، تایلند و فیلیپین از ساختار متمرکز اگزیم بانک و کشورهایی همچون ایران، چین، هندوستان، کره جنوبی از ساختار غیرمتمرکز بهره می‌برند.



محدودیت‌های تأمین مالی صادرات از نرم‌افزار SPSS، استفاده شده است. با توجه به هدف مطالعه، الگوی مورد استفاده در آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات بنگاه‌های منتخب در صنایع مورد بررسی، مدل تحلیل سه وجهی یا سه شاخکی (SBC) است (نمودار ۳).



نمودار (۳). طرح شماتیک الگوی SBC در آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات

مأخذ: صمیمی و همکاران (۱۳۹۵).

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

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

به‌منظور شناسایی موانع و محدودیت‌های صادرکنندگان از منظر تأمین مالی، چالش‌های تأمین مالی صادرات (سؤالات پرسشنامه) در سه محور عوامل ساختاری، رفتاری و محیطی دسته‌بندی شده است. مراحل فرایند روش‌شناسی تحقیق در ادامه تشریح شده است.



پس از بررسی روایی از طریق روش دلفی، در اختیار بنگاه‌های اقتصادی (از هر رشته فعالیت ۵ بنگاه) قرار داده شده است. پرسشنامه این پژوهش در سه قالب طراحی شده است:

- الف)** مشخصات فردی پاسخ دهنده (شامل سطح تحصیلات، حوزه و سابقه کاری)؛
- ب)** مشخصات اقتصادی (شامل رشته فعالیت صادراتی، نسبت تسهیلات اعتبارات صادراتی به میزان صادرات، درصد پوشش صادرات با اعتبارات ضمانتی و بیمه‌ای، مقیاس بنگاه، میزان صادرات، روش پرداخت در قراردادهای صادراتی، مهم‌ترین تسهیلات صادراتی مورد نیاز رشته فعالیت حوزه کاری و عمده کشورهای هدف صادراتی)؛
- ج)** سؤالات پژوهش که در قالب ۶۱ سؤال به منظور آسیب‌شناسی تأمین مالی صادرات بر اساس روش SBC در سه محور زمینه‌ای (ساختاری)، رفتاری (محتوایی)، زمینه‌ای (محیطی) در طیف لیکرت شش‌تایی<sup>۱</sup> کاملاً موافق تا کاملاً مخالف طراحی شده است.

## یافته‌ها و تجزیه و تحلیل داده‌ها

### الف: یافته‌های تحقیق

#### روایی و پایایی پرسشنامه

هر پرسشنامه‌ای که برای جمع‌آوری اطلاعات تأیید می‌شود باید دو شرط روایی و پایایی را داشته باشد تا اطلاعات جمع‌آوری شده و نتایج تحقیق آن قابل‌اتکا باشد.

**روایی پرسشنامه.** در این پژوهش، برای سنجش روایی پرسشنامه از نظر صاحب‌نظران استفاده شده است. برای این منظور، ابتدا پرسشنامه‌ای با مشورت از متخصصان مرتبط با موضوع طراحی شده و پس از بررسی روایی از طریق روش دلفی، توزیع شده است.

**پایایی پرسشنامه.** در این پژوهش استفاده از ضریب آلفای کرونباخ جهت محاسبه ضریب پایایی پرسشنامه با تأکید بر همسانی درونی سؤالات بکار رفته، استفاده شده است.

۱. برای حذف و یا کاهش خطای حاصل از این موضوع از طیف شش‌تایی با دو گزینه میانی لیکرت استفاده شده است.





## جدول (۱). عوامل و مؤلفه‌های اثرگذار بر تأمین مالی بنگاه‌های صادراتی

عامل	مؤلفه	تعداد سؤالات در پرسش‌نامه	میانگین امتیازی	متوسط نمره عامل
محیطی	پوشش ریسک	۸	۲,۱۷	۲,۳۲۵
	روابط مالی و بانکی بین‌المللی	۵	۲,۱۹	
	دسترسی اعتبارات صادراتی	۶	۲,۱۹۲	
	سیاست‌های دولت و بانک مرکزی	۸	۲,۴۶۸	
	روابط سیاسی و تجاری	۳	۲,۶۰۶	
رفتاری	حجم اعتبارات صادراتی	۹	۲,۳۹۱	۲,۴۱۹
	هزینه‌های اعتبار صادراتی	۴	۲,۴۴۸	
ساختاری	وضعیت نهادی	۴	۲,۴۸۴	۲,۵۱
	ظرفیت صادراتی	۷	۲,۴۵۵	
	تأمین مالی پس از حمل	۷	۲,۵۹۳	

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

مطابق جدول (۱)، بخش قابل توجهی از محدودیت‌های تأمین مالی صادراتی ماهیتی کلان و خارج از ساختار مالی صادرات است. در این ارتباط، مهم‌ترین محدودیت‌های عوامل محیطی، مربوط به ریسک بالای نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی (به‌ویژه نوسانات نرخ ارز)، عدم گسترش روابط مالی و بانکی بین‌المللی و محدودیت در دسترسی به اعتبارات صادراتی (مشکلات وثیقه‌ای، بروکراسی) در نظام مالی کشور است.

از منظر عوامل رفتاری (عملکردی تأمین مالی صادرات)، عمده چالش تأمین مالی صادرکنندگان ناشی از حجم پایین اعتبارات صادراتی (شامل تسهیلات بانکی، اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی) و نیز نرخ بالای (نرخ سود تسهیلات بانکی و کارمزد بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها) است که مطابق با آن چیزی است که زیرشاخص‌های توسعه‌یافتگی بازارهای مالی در شاخص رقابت‌پذیری جهانی ارائه می‌کند.



چنانچه فرض صفر رد نشود، رتبه‌بندی عوامل بر اساس میانگین امتیازدهی سؤالات پرسشنامه معتبر است در غیر این صورت بایستی رتبه‌بندی بر اساس آزمون فریدمن برای هریک از گروه‌ها (سطح عوامل، مؤلفه و متغیر) به صورت جداگانه انجام شود.

#### رتبه‌بندی چالش‌های تأمین مالی صادرات در سطح عوامل سه‌گانه

نتایج آزمون فریدمن بر اساس طبقه‌بندی چالش‌های تأمین مالی صادرات در سه عامل محیطی، رفتاری و ساختاری در جدول (۲) ارائه شده است:

جدول (۲). آزمون فریدمن با توجه به طبقه‌بندی عاملیتی

تعداد مشاهده کل (N)	آماره کای دو	درجه آزادی	Asymp. Sig.
۳۷	۱,۳۵۱	۲	۰,۵۰۹

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

با توجه به آنکه میزان اعتبار آزمون بیش از ۵ درصد است می‌توان بیان کرد تفاوت معناداری بین اولویت‌بندی بر اساس امتیازدهی نتایج پرسشنامه و آزمون فریدمن وجود ندارد؛ بنابراین مهم‌ترین محدودیت‌های تأمین مالی صادرات مربوط به عوامل محیطی است و پس از آن عوامل رفتاری و ساختاری در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

#### رتبه‌بندی چالش‌های تأمین مالی صادرات در سطح مؤلفه‌های ۱۰ گانه

در ارتباط با اولویت‌بندی چالش‌های تأمین مالی صادرات بر اساس طبقه‌بندی مؤلفه‌های ۱۰ گانه، نتایج آزمون فریدمن (با میزان اعتبار ۰/۰۰۶) بیانگر رد فرض صفر در سطح اطمینان ۹۵ برای هریک از درصد دارد (جدول ۳).

جدول (۳). آزمون فریدمن بر اساس طبقه‌بندی مؤلفه‌ای

تعداد مشاهده کل (N)	آماره کای دو	درجه آزادی	Asymp. Sig.
۳۷	۲۳,۱۸۶	۹	۰,۰۰۶

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

طبق جدول، تفاوت معناداری میان رتبه‌بندی مؤلفه‌ها بر اساس میانگین امتیازی و آزمون فریدمن وجود دارد بنابراین برای اولویت‌بندی مؤلفه‌ها بایستی بر اساس رتبه‌بندی نتایج این آزمون اتکا کرد (جدول ۴).

جدول (۴). رتبه‌بندی مؤلفه‌ها ۱۰ گانه بر اساس آزمون فریدمن

رتبه	مؤلفه	میانگین رتبه	Asymp.Sig
۱	دسترسی اعتبار	۳٫۹۲	۰٫۰۳
۲	روابط مالی و بانکی بین‌المللی	۴٫۶۵	۰٫۰۰
۳	هزینه اعتبار صادراتی	۴٫۹۲	۰٫۰۴۶
۴	پوشش ریسک	۵٫۵۴	۰٫۰۱۴
۵	ظرفیت صادراتی	۵٫۷۳	۰٫۰۰
۶	تأمین مالی پس از حمل	۵٫۷۸	۰٫۰۰۸
۷	حجم اعتبار صادراتی	۵٫۸۱	۰٫۰۰۱
۸	سیاست دولت	۵٫۹۱	۰٫۰۰۴
۹	وضعیت نهادی	۶٫۰۷	۰٫۰۳۱
۱۰	روابط سیاسی و تجاری	۶٫۶۸	۰٫۳۴

مأخذ: یافته‌های تحقیق.

مطابق جدول از میان ۱۰ مؤلفه اثرگذار بر فرآیند تأمین مالی صادرات، مهم‌ترین محدودیت‌ها مربوط به دشواری در دسترسی به اعتبارات صادراتی (محدودیت‌های وثیقه‌ای و مشکلات بروکراسی)، ضعف روابط کارگزاری میان بانک‌های ایرانی و سایر کشورها و بالا بودن هزینه‌های اعتبارات صادراتی (نرخ سود تسهیلات، کارمزد بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها و ...) هستند. نکته مهم دیگر در جدول فوق آن است که عدم وجود ظرفیت صادراتی کافی به‌عنوان یکی از مؤلفه‌های اثرگذار عمدتاً متأثر از کمبود اعتبارات صادراتی (از نوع تأمین مالی پیش از حمل نظیر تسهیلات ایجاد و سرمایه در گردش) به سرمایه‌گذاری‌ها و واحدهای بخش صادرات است که به‌نوعی مرتبط با مسئله تأمین مالی صادرات است.

### رتبه‌بندی چالش‌های تأمین مالی صادرات در سطح متغیرها

همان‌طور که بیان شد، هر یک از این ۱۰ مؤلفه تحت تأثیر متغیرهای متعددی قرار دارد. به همین منظور برای شناسایی اهم متغیرهای مؤثر بر هر یک از مؤلفه‌ها، می‌توان آن‌ها را بر اساس آزمون فریدمن رتبه‌بندی کرد. نتایج آزمون فریدمن در جدول (۴) نیز دلالت بر معتبر بودن رتبه‌بندی بر اساس این آزمون دارد. همان‌طور که مشاهده می‌شود، متغیرهای اثرگذار بر هر یک از مؤلفه‌های اشاره شده در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار است از این‌رو بایستی رتبه‌بندی متغیرها را بر اساس آزمون فریدمن در هر یک از این ۱۰ مؤلفه لحاظ کرد. اهم متغیرهای اثرگذار بر مؤلفه‌ها در جدول (۵) ارائه شده است.

جدول (۵). رتبه‌بندی اهم متغیرهای اثرگذار در هر یک از مؤلفه‌ها ۱۰ گانه بر اساس آزمون فریدمن

رتبه	محدودیت‌های اصلی تأمین مالی صادرکنندگان	مؤلفه
۳،۵۲	بی‌ثباتی متغیرهای کلان اقتصادی (نرخ ارز و تورم)	پوشش ریسک
۳،۷۹	ریسک‌های محیط کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری	
۴،۰۹	ضعف در ارائه خدمات پوشش ارز در صندوق ضمانت صادرات ایران	
۲،۲۳	ضعف روابط کارگزاری میان بانک‌های ایرانی و سایر کشورها	روابط مالی و بانکی بین‌المللی
۲،۶	فقدان زیرساخت پیمان‌های پولی دوجانبه با کشورهای هدف صادراتی	
۳،۰۷	ضعف در همکاری میان نهادهای اعتبار صادراتی کشور با همتایان خارجی در بازارهای هدف	
۲،۷۷	عدم سهولت دسترسی به اعتبارات بانکی (نوع وثیقه و بروکراسی)، بیمه‌ای و ضمانتی	دسترسی اعتبارات صادراتی
۳،۴۱	فقدان ظرفیت پذیرش بخشی از پیشرفت پروژه و قرارداد خرید محصول به‌عنوان فرآیند توثیق	
۳،۵۱	ضعف بازار سرمایه در تأمین مالی صادرات	
۳،۹۷	محدودیت منابع مالی بین‌المللی و خطوط اعتباری بانک مرکزی در تأمین مالی صادرات	حجم اعتبارات صادراتی
۴،۶۹	پوشش کم اعتبارات صادراتی عمومی (تسهیلات، ضمانت‌ها و بیمه)	
۴،۷۲	پوشش کم اعتبارات صادراتی صندوق توسعه ملی	
۲،۲۲	پایین بودن حجم بارانه سود تسهیلات در بسته حمایت از صادرات	هزینه‌های اعتبار صادراتی
۲،۳۵	هزینه بالای اعتبارات صادراتی شامل نرخ سود بانکی و کارمزد انتقال وجوه	



مالی و بانکی بین‌المللی و محدودیت وثیقه‌ای در دسترسی به اعتبارات صادراتی می‌شوند. عوامل رفتاری یا عملکردی: چالش عمده تأمین مالی بنگاه‌های صادراتی از این منظر ناشی از حجم پایین اعتبارات صادراتی (شامل تسهیلات بانکی، اعتبارات بیمه‌ای و ضمانتی) و بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی و کارمزد بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها است. عوامل ساختاری: در این دسته عدم هماهنگی میان نهادهای صادراتی (نظیر بانک توسعه صادرات ایران، صندوق ضمانت صادرات و صندوق توسعه ملی) و ضعف زیرساختی این نهادها در تسهیل فرایند صادرات و گسترش ظرفیت‌های صادراتی (بهره‌وری پایین توزیع منابع مالی در طول زنجیره ارزش) به‌عنوان چالش‌های اساسی تأمین مالی صادرات بنگاه‌ها محسوب می‌شوند.

از مهم‌ترین راهکارهای سیاستی جهت توسعه تأمین مالی صادرات (مطابق با سؤال دوم تحقیق) با توجه به چالش‌های احصا شده می‌توان به مدیریت نوسانات بازار ارز، گسترش روابط بانکی و مالی کشور با نهادهای مالی خارجی بر اساس استانداردهای بین‌المللی، تدوین برنامه اجرایی کاهش ریسک کشوری با هدف جذب منابع خارجی، گسترش منابع مالی صادراتی، کاهش هزینه‌های مالی صادرات، تدوین راهبرد توسعه صادراتی، حمایت از تأمین مالی صادرات صنایع کوچک و متوسط و دانش‌بنیان، بهره‌گیری از ظرفیت اعتبار خریدار در توسعه بازارهای صادراتی و گسترش دامنه ارائه خدمات نهادهای عمومی اعتبار صادراتی کشور به صادرات مجدد اشاره کرد.

### ب. پیشنهادات

در این بخش مطابق نتایج به دست آمده از اهداف تحقیق، توصیه‌های سیاستی متناسب با چالش‌های محیطی، رفتاری و ساختاری به نحوی که نقش نهادهای متولی حوزه صادرات را در برمی‌گیرد، ارائه شده است:





- کاهش هزینه‌های اعتبار صادراتی: در این خصوص پیشنهاد می‌شود از سوی بانک مرکزی نرخ ترجیحی تسهیلات صادراتی وضع شود صندوق ضمانت صادرات، نرخ کارمزد ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صادراتی را کاهش دهد. ضمن اینکه مشوق‌های صادراتی از سوی سازمان توسعه تجارت ایران (از محل بودجه دولت) و تخصیص آن به یارانه سود تسهیلات صادراتی افزایش یابد.

### پیشنهادات ذیل عوامل ساختاری

یکپارچه‌سازی فعالیت‌های نهادهای تخصصی اعتبارات صادراتی: در این راستا پیشنهاد می‌شود، برنامه همکاری مشترک میان صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات و سازمان توسعه تجارت ایران تدوین شود.

گسترش دامنه ارائه خدمات نهادهای عمومی اعتبار صادراتی: در این راستا پیشنهاد می‌شود با همکاری صندوق ضمانت صادرات ایران و اتاق‌های مشترک بازرگانی ایران و کشور هدف، حمایت مالی از سرمایه‌گذاری زیرساختی (جهت ایجاد کارخانه‌های بسته‌بندی، سردخانه‌ها و انبارسازی) در کشورهای مناسب، بابت ارسال کالاها به کشورهای ثالث انجام گیرد.

توسعه تأمین مالی جهت گسترش ظرفیت صادرات: در این ارتباط پیشنهاد می‌شود با همکاری نهادهای متعددی نظیر بانک مرکزی، بانک توسعه صادرات، وزارت صمت، سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، صندوق توسعه ملی، سازمان سرمایه‌گذاری خارجی برنامه تأمین مالی صادرات جهت حمایت از توسعه ظرفیت صادراتی بنگاه‌هایی که در مسیر زنجیره جهانی ارزش (GVC) قرار دارند، تدوین شود. ضمن اینکه تدوین برنامه‌های تأمین مالی صادرات صنایع کوچک و متوسط و تأمین مالی صادرات صنایع دانش‌بنیان نیز پیشنهاد می‌شود.

## فهرست منابع و مآخذ

### الف. منابع فارسی

- احمدزاده، خالد؛ حسن‌پور، یوسف و احمدی مهربانی، محمدرضا، (۱۳۹۲)، *تدوین بسته حمایتی ارتقای نظام تأمین مالی شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در بازار کشورهای اسلامی*. گزارش طرح پژوهشی مصوب مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- جعفری صمیمی، احمد؛ یحیی‌زاده‌فر، محمود و نجف‌پور، آرش، (۱۳۹۵)، *تأثیر تأمین مالی اسلامی بر صادرات در کشورهای منتخب*. در مجموعه مقالات *سیزدهمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی صنایع* (ص ۹۹۲-۹۹۷)، دانشگاه علوم و فنون مازندران، بابل، اسفند ۱۳۹۵، دانشگاه علوم و فنون مازندران.
- خاکی، غلامرضا، (۱۳۸۲)، *روش تحقیق در مدیریت*. تهران: مرکز انتشارات علمی دانشگاه آزاد اسلامی.
- دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس، (۱۳۹۲)، *بررسی عملکرد صندوق ضمانت صادرات*. تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
- سکاران، اوما، (۱۳۸۲)، *روش‌های تحقیق در مدیریت*. ترجمه: صائبی، محمد و شیرازی، محمود؛ تهران: انتشارات مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی.
- سمائی، سید رضا، (۱۳۸۸)، *تبیین ابزارهای تأمین مالی و نقش آن در توسعه صادرات کشور*. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس.
- شهرآیینی، آرش و آقازاده، مجید، (۱۳۸۶)، *شناخت روش‌های نوین تأمین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی*. در مجموعه مقالات برگزیده *سیزدهمین همایش ملی توسعه صادرات غیرنفتی کشور* (ص ۴۷-۶۱). اتاق بازرگانی و صنایع و معادن، تبریز، مهر ۱۳۸۶، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تبریز.
- محمدی، حبیب‌الله، (۱۳۸۸)، *بررسی نحوه تأمین مالی صادرات بخش خصوصی از طریق منابع خارجی*. گزارش طرح پژوهشی انجمن علمی بازرگانی ایران، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران.
- مزینی، امیرحسین؛ قربانی، سعید و صلح‌خواه، نسرين، (۱۳۹۲)، *طراحی الگوی عملیاتی تأمین مالی بخش صادرات با استفاده از صکوک در اقتصاد ایران*. *فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه پایدار)*، دوره ۱۳، شماره ۲، ص ۲۰۵-۲۳۳.

- میرمحمدی، سید محمد، (۱۳۶۵)، نقش بیمه‌های صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات. تهران: دفتر مرکزی جهاد دانشگاهی.
- نوروزی، بیتا؛ فیض مهدوی، شراره و محبی، حمیدرضا، (۱۳۹۱)، شناسایی فرصت‌ها و زمینه‌های تأمین مالی بانک توسعه اسلامی در راستای توسعه صادرات به بازار کشورهای عضو. گزارش طرح پژوهشی مصوب مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

### ب. منابع انگلیسی

- Auboin, M. & Engemann, M. (2013). *Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance*. Staff Working Paper.
- Aleksandr, K. & Boris, P. (2017). Export and its Financing in The SME Segment: Case Study from Slovakia. *Journal of Competitiveness*, 9 (1), 20 – 35.
- Democratic staff of the Joint Economic Committee of UNITED STATES (2015). *The Role of The Export-Import Bank*. UNITED STATES CONGRESS.
- Ezell, S. (2011). *Understanding the Importance of Export Credit Financing to U.S. Competitiveness*. The Information Technology and Innovation Foundation.
- Galetti, B. & Hiratuka, C. (2019). Export financing: an evaluation of the impacts of Brazilian public programs. *Revista de Economia Contemporânea*, 3(2), 17 – 31.
- Gupta, A. & Kumar, K. (2013). Study of Export Trade Financing in India with Particular Reference to Commercial Banks: Problems and Prospects. *MPRA Paper*, 13(4), 1 – 26.
- Ilias, S. (2012). *Export-Import Bank: Background and Legislative Issues*. Congressional Research Service.
- Janus, H. (2019). *Improving the Funding of Export Transactions Considerations for a comprehensive Export Promotion System*. German Economic Team Belarus Policy Paper Series.
- Liston, D.P. & McNeil, L. (2013). The impact of trade finance on international trade: Does financial development matter. *Research in Business and Economics Journal*, 8(4), 36 – 54.
- Nannan, Q. (2015). Research on the Legal System of the Export Credit Insurance in China's Foreign Trade. *Voice of the Publisher*, 1(4), 41-45.
- Polat, A. & Yesilyaprak, M. Export Credit Insurance and Export Performance: An Empirical Gravity Analysis for Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 9(8), 12-24.
- Willsher, R. (1995). *Export Finance Risks, Structures and Documentation*. Palgrave Macmillan, united kingdom.

