

# مقایسه و اولویت‌بندی ابزارهای تضمین سرمایه‌گذاری‌ها و فعالیت‌های مالی در صنعت بیمه و بانکداری ایران

حامد دهقانان\* و محسن جلالی\*\*

تاریخ پذیرش ۱۳۹۵/۷/۲۰

تاریخ دریافت ۱۳۹۵/۲/۱۳

صاحبان کسب و کار، تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی در فعالیت‌های خود با مخاطراتی روبه‌رو می‌باشند که مستلزم مدیریت صحیح ریسک‌های مرتبط با فعالیت مالی آنهاست. این افراد برای تضمین فعالیت‌های مالی خود می‌توانند به سه نهاد بانک، شرکت بیمه و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری مراجعه و از ابزارها و محصولات آنها گزینه‌ای انتخاب کنند. هدف مقاله این است که از دیدگاه فعالان اقتصادی و خود این نهادها، ابزارهای سه‌گانه: ۱. بانک (ضمانت‌نامه‌های مرتبط)، ۲. شرکت بیمه (بیمه‌نامه‌های مرتبط)، ۳. صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری (ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه‌های مرتبط) اولویت‌بندی شده و عوامل مؤثر بر انتخاب آنها نیز تبیین و رتبه‌بندی شوند. این اولویت‌بندی از طریق فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی صورت پذیرفته است. ابتدا با استفاده از مطالعات اولیه و منابع کتابخانه‌ای مدل اولیه تحقیق به دست آمد و سپس با استفاده از مصاحبه دلفی با اساتید دانشگاه و خبرگان بانکی و بیمه‌ای مدل نهایی تحقیق به دست آمد. نمونه تحقیق نیز بانک توسعه تعاون، بیمه تعاون و صندوق ضمانت تعاون است.

طی این پژوهش، معیارهای مؤثر بر انتخاب بهترین ابزار و نهاد تضمین سرمایه‌گذاری‌ها تحت عناوین کارمزد (یا حق بیمه)، سهولت صدور، تضمینات، فرانشیز، نوع کسب و کار، پشتیبانی قوانین و مقررات و تعداد شعب و دفاتر (دسترسی) شناسایی و سپس به ترتیب اهمیت اولویت‌بندی شد که معیار و ثابق بالاترین اولویت را کسب کرد. همچنین این تحقیق نشان داد که ابزارها و خدمات صادره توسط شرکت بیمه در بین گزینه‌ها بالاترین ترجیح را دارد.

**کلیدواژه‌ها: فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی؛ بانک؛ صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری؛ بیمه**

Email: dehghanan@atu.ac.ir

\* استادیار دانشکده مدیریت و حسابداری، دانشگاه علامه طباطبائی؛

\*\* دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، دانشگاه علامه طباطبائی (نویسنده مسئول)؛

Email: mojalali64@gmail.com

## مقدمه

امنیت، یک نعمت بی‌بدیل الهی است و در همه ابعاد زندگی بشر اعم از فردی، اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و در نهایت اقتصادی از جمله نیازهای ضروری انسان به‌شمار می‌رود. عدم اطمینان و ویژگی آینده است از این رو همواره کسب و کار توأم با ریسک است. تبدیل یک ایده به کسب و کار موفق با برنده شدن در قرعه‌کشی بانک‌ها خیلی فرق می‌کند. در اینجا برخلاف قرعه‌کشی که تنها کار لازم برای آن افتتاح حساب است باید کارهای زیادی صورت پذیرد که اگر به‌درستی انجام شود صاحبان کسب و کارها و مشاغل، سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی و مالی نیز به مانند دیگران به دنبال راهکارهایی برای ایجاد امنیت اقتصادی و مدیریت ریسک مربوط به فعالیت‌های خود می‌باشند به گونه‌ای که هم هزینه زیادی بر آنها تحمیل نکند و هم در لحظه ایجاد خطر برای کسب و کار خود به گونه‌ای کارا پاسخگو باشد. از طرفی دیگر عصر حاضر را می‌توان عصر رقابت در زمینه ارائه خدمات مالی دانست. نهادهای ارائه‌دهنده خدمات مالی نیز برای بقا و موفقیت در این عرصه باید در مسیر مشتری‌مداری و ایجاد سهولت در عرضه خدمات مالی برای رضایتمندی هرچه بیشتر مشتریان خود گام بردارند. با توجه به این رقابت شدید میان نهادهای ارائه‌دهنده خدمات مالی، بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری نیز در راستای این امر تلاش می‌کنند که راهکارهای جدیدی برای افزایش فروش خدمات خود از جمله افزایش درآمدهای کارمزدی در نظر گیرند تا در جهت افزایش ضریب نفوذ اعتباری خود گام بردارند. نهادهای نام‌برده با توجه به مزایا و امتیازات خود ابزارها و محصولات مختلف و متنوعی برای پوشش خطر و ریسک‌های مربوط به کسب و کارها و فعالیت‌های اقتصادی مشتریان خود ارائه می‌دهند. درحقیقت تعیین، اندازه‌گیری، مشاهده و کنترل انواع ریسک، فرایند مدیریت ریسک را تشکیل می‌دهد. هدف اصلی این پیمایش این است که با توجه به مخاطبان آن که صاحبان شرکت‌ها، بنگاه‌ها و کسب و کارهای مختلف در یک خانواده مشترک یعنی بانک توسعه تعاون، شرکت بیمه تعاون و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری تعاون می‌باشند با در نظر گرفتن معیارهای موجود در مدل نظری (که درخصوص پایایی و روایی آن در قسمت روش

تحقیق مطالبی ذکر می‌شود) بهترین و با اولویت‌ترین نهاد مربوطه و به تبع آن بهترین ابزار آن نهاد برای مدیریت ریسک بنگاه‌ها و صاحبان مشاغل و فعالان اقتصادی انتخاب می‌شود. حال با توجه به مباحث بالا در این مقاله دو سؤال اساسی وجود دارد که در این تحقیق به آنها پاسخ داده خواهد شد:

۱. عوامل (معیارهای) مؤثر بر انتخاب ابزارهای تضمین سرمایه‌گذاری‌ها و فعالیت‌های مالی کدام‌اند و ترتیب اولویت‌بندی و وزن مربوط به آنها چه میزان است؟
۲. ابزارهای (گزینه‌های) تضمین سرمایه‌گذاری‌ها و فعالیت‌های مالی کدامند و ترتیب اولویت‌بندی و وزن مربوط به آنها چه میزان است؟

### ۱. پیشینه پژوهش

پیش از پرداختن به مطالعات داخلی و خارجی در این زمینه، نکته مهم درخصوص این مقاله این است که در تحقیقات و مقالاتی مقایسه محدود دوجه‌دوی محصولات و خدمات آن نهادها مثلاً بانک و صندوق ضمانت یا بانک و بیمه و یا بیمه و صندوق ضمانت صورت پذیرفته است و کمتر به مقایسه هر سه نهاد در یک تحقیق پرداخته‌اند که تلاش این مقاله بررسی ابزارهای تضمین سرمایه‌گذاری متشابه و برطرف‌کننده نیاز یکسان سه نهاد بیمه، بانک و صندوق ضمانت است. بررسی پیشینه تحقیق به صورت زیر و در دو بخش منابع داخلی و خارجی تقسیم‌بندی شده است. در مورد منابع داخلی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: عباسی (۱۳۸۰) در مقاله‌ای تحت عنوان «بررسی نقش بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی» به بررسی نقش ابزارهای صندوق‌های ضمانت و شرکت‌های بیمه در انتقال ریسک و توسعه صادرات در ایران می‌پردازد. همچنین در این مطالعه دلایل استفاده از خدمات این نهادها را از نظر صادرکنندگان ایرانی بررسی می‌کند. کدخدایی (۱۳۸۳) در مقاله‌ای تحت عنوان «کاربرد ابزارهای مالی در صنعت سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر» بیان می‌کند شرکت‌های بیمه که ابزارهای مقابله با ریسک در آنها ارائه می‌شود کار را برای سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان آسان می‌کنند. درواقع بازار مالی در تکامل خاص ابزارهای مهندسی مالی به گسترش سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر کمک می‌کنند و راه‌حلی در توسعه بازار مالی است.

البدوی (۱۳۸۸) در مقاله‌ای تحت عنوان «کاربرد روش دلفی برای استخراج عوامل کیفی ریسک و استفاده از آن در تعیین رتبه ریسک کیفی گیرندگان» به استخراج عوامل کیفی ریسک و استفاده از آن در تعیین رتبه ریسک کیفی وام‌گیرندگان پرداخته و بیان کرده است که عواملی مانند مشخصات وام‌گیرنده، مشخصات و شرایط رقبا، تأثیر و میزان قوانین، رشد صنعت شرکت، قدرت چانه‌زنی خریدار و تأمین‌کننده، کیفیت مدیریت شرکت، اعتمادپذیر بودن صورت‌های مالی شرکت و مدت زمان رابطه با نهاد مالی، مهم‌ترین عوامل کیفی ریسک است که در نهایت عامل کیفیت مدیریت شرکت به‌عنوان مهم‌ترین عامل شناخته شده است.

فنائی (۱۳۸۸) در کتابی تحت عنوان چگونه یک سرمایه‌گذار آگاه باشیم بیان می‌دارد قبل از تصمیم‌گیری برای هرگونه سرمایه‌گذاری باید توان ریسک‌پذیری خود را مشخص کنید. به عبارت دیگر باید مشخص کنید که چه میزان ریسک ناشی از این سرمایه‌گذاری برای شما قابل‌پذیرش و تحمل خواهد بود. اگر ظرفیت ریسک‌پذیری شما بالاست می‌توانید راهبردی جسورانه برای سرمایه‌گذاری که در پیش رو دارید انتخاب کرده و تمام ریسک آن را خود پذیرا باشید و از نهادهای دیگری همچون شرکت‌های بیمه برای انتقال ریسک خود استفاده نکنید که مزیت آن کاهش هزینه‌های شماسه و در مقابل اگر ظرفیت ریسک‌پذیری شما پایین است به دنبال ابزارهای مدیریت ریسک در سایر نهادها همانند همان شرکت‌های بیمه باشید. همچنین در این کتاب از ریسک‌های عدم تناسب، تورم، بازار، برنامه‌ریزی بازار، عدم تنوع، نقدشوندگی و قانونی به‌عنوان برخی از انواع ریسک یاد می‌کند که صاحبان کسب و کار در سرمایه‌گذاری‌های خود با آنها روبه‌رو می‌باشند.

در سال ۱۳۹۰ در پژوهشی علمی - کاربردی تحت عنوان تبیین اهمیت، جایگاه و سازوکارهای ابزار ضمانت (به‌عنوان یکی از ابزارهای مالی) توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به‌طور کلی بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک، صندوق ضمانت صادرات ایران، صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری تعاون، صندوق بیمه کشاورزی، صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و ابزارهای ضمانتی آنان را به‌عنوان کاربردهای مدیریت ریسک کسب و کارها در ایران و وجود

شرکت های بیمه ای همچون وکسفورد، صندوق های ضمانتی همچون فینورا و کی اف دلیو در اروپا و ابزارهای ضمانتی آنان را به عنوان کاربردهای مدیریت ریسک کسب و کارها در دنیا مطرح می کند.

حاجی حیدری (۱۳۹۱) در مقاله ای تحت عنوان «شناسایی و بررسی عوامل مؤثر در آمادگی پیاده سازی مدیریت فرایندهای کسب و کار»، یکی از عوامل مهم موفقیت، مدیریت صحیح ریسک مطرح کرده است که در این راستا استفاده از ابزارها و تکنیک های مناسب در اجرا و کنترل مناسب ضروری است. هرچند در این مقاله ابزار خاصی ارائه نمی کند.

عزیز نصیری (۱۳۹۲) در مقاله ای تحت عنوان «مدیریت ریسک کشاورزی با استفاده از بیمه محصولات کشاورزی» بیان می دارد با توجه به مواردی همچون وجود اطلاعات نامتقارن، انتخاب نامساعد، مخاطرات اخلاقی و بیش از اندازه هزینه بر بودن بیمه، استفاده از محصولات شرکت های بیمه برای پوشش ریسک در صنعت کشاورزی تا حدی نامناسب به نظر می رسد و در آینده بایستی به دنبال طرح و محصولات نوین پوشش ریسک در این صنعت باشیم.

مومنی (۱۳۹۳) در کتابی تحت عنوان «صندوق های ضمانت و بیمه سرمایه گذاری»، به بررسی برخی ابزارهای مدیریت ریسک در شرکت های بیمه و صندوق های ضمانت سرمایه گذاری پرداخته و میزان افتراق و اشتراک های آنان را تا حدودی مطرح کرده است. در مورد منابع خارجی می توان به موارد زیر اشاره کرد:

دوولدر<sup>۱</sup> (۲۰۰۵) در مقاله ای تحت عنوان «اندازه گیری ریسک و ارزیابی تضمین سرمایه گذاری در بیمه عمر»، بیان می دارد که تضمین سرمایه گذاری ها جزء مقوله های مهم در قیمت گذاری و مدیریت بیمه عمر محسوب می شود. در این مقاله به ارزیابی رابطه بین نرخ حق بیمه دریافتی و میزان خسارت های پرداختی در بیمه های عمر و سرمایه گذاری پرداخته شده است.

استایکوراس<sup>۲</sup> (۲۰۰۷) در خصوص تفاوت در نحوه فروش محصولات بانکی و بیمه ای در بین محصولات ساده و تخصصی آنها بحث می کند. وی بیان می دارد بسته بندی و

چیدمان محصولات بانکی و بیمه‌ای اساساً با توجه به ساختار آن نهادها و میزان پیچیدگی محصولات آنها تعیین می‌شود. به‌عنوان مثال در شرکت‌های بیمه، محصولاتی از قبیل بیمه حوادث، عمر و زندگی و بیکاری به نسبت محصولاتی ساده هستند و از بسیاری کانال‌های ساده‌تر و به صورت مستقیم و با واسطه‌گری کمتر به فروش می‌رسند اما محصولات بیمه‌ای پیچیده‌تر مانند بیمه اعتباری و بیمه سرمایه‌گذاری باید از طریق مشاوران و کارمندان متخصص در این زمینه به فروش رسد. در مورد بانک‌ها نیز، ضمانت‌نامه‌ها جزء محصولات پیچیده است که برای عرضه این محصولات باید از کانال‌های توزیع مناسب‌تر (مانند برخی شعب برتر و ممتاز) و روش‌های فروش پویاتر و تهاجمی‌تر استفاده کرد.

آرتیکیس، موتنگا<sup>۱</sup> و استایکوراس (۲۰۰۸) معتقدند دسته‌ای از محصولات بیمه‌ای، شباهت و تجانس خاصی با محصولات و خدمات بانکی دارند و می‌توانند به‌عنوان محصول مکمل یا جایگزین خدمات بانکی عرضه شوند. میزان فروش محصولات بیمه‌ای در کشورهای این محصولات در آنها به نسبت ساده بوده بالاست.

آردیانسیاه<sup>۲</sup> (۲۰۰۹) به بررسی ریسک نکول در تأمین مالی اسلامی می‌پردازد و سعی کرده است با توزیع پرسشنامه، میزان ریسک نکول در بانکداری اسلامی را زیاد نشان دهد. وی سام چان<sup>۳</sup> (۲۰۱۱) در مقاله‌ای تحت عنوان «مدل‌سازی تضمین‌های سرمایه‌گذاری در ژاپن» بیان می‌دارد در این کشور که با سرعت زیادی در حال رشد می‌باشد قیمت این تضمین‌ها برای آنها بسیار مهم است؛ زیرا قیمتی که آنها برای پوشش ریسک خود در سرمایه‌گذاری می‌پردازند بسیار بر قیمت سهام شرکت‌هایشان تأثیرگذار است. همچنین ارزش سهام شرکت‌های ژاپنی بسیار متأثر از ریسک آنها می‌باشد. بنابراین شرکت‌های با عملکرد بهتر هم ریسک کمتری دارند و هم بهای کمتری برای تضمین سرمایه‌گذاری‌های آتی خود خواهند پرداخت که در مجموع ارزش سهام آنها را در بورس بالا می‌برد.

یانگ<sup>۴</sup> (۲۰۱۵) در مقاله‌ای تحت عنوان «زمان‌بندی سرمایه‌گذاری و ساختار سرمایه با

1. Artikis and Mutenga

2. Ardiansyah

3. Way Sum Chan

4. Yang

ضمانت اعتباری» بیان می‌دارد بزرگ‌ترین محرک انتخاب نوع ابزار تضمین، قیمت و هزینه آن و منافع است که از آن برای سرمایه‌گذار حاصل می‌گردد که این انتظارات و مقایسه‌ها در طول یک دوره زمانی منجر به تصمیم‌گیری می‌شود. به این صورت که سرمایه‌گذاران در یک دوره زمانی مشخص اگر قانع شوند که منفعی بالاتر از هزینه‌ای که کرده‌اند به دست آمده (که این منافع می‌تواند به مفهوم دریافت خسارت‌های پیش آمده برای خود باشد) دوباره اقدام به خرید همان تضمین‌نامه‌ها می‌کنند در غیر این صورت به دنبال راه‌های دیگری برای پوشش ریسک خود می‌گردند.

پنگ فی لو (۲۰۱۶) در مقاله‌ای تحت عنوان «سرمایه‌گذاری و تأمین مالی برای شرکت‌های کوچک و متوسط با ضمانت‌نامه‌های بخشی (جزئی)» مدلی برای پوشش سرمایه‌گذاری و تأمین مالی ارائه می‌دهد به گونه‌ای که بیان می‌دارد بانک‌ها و شرکت‌های بیمه برای این شرکت‌های کوچک و متوسط بایستی بخشی از سرمایه‌گذاری‌ها و فعالیت‌های مالی آنها را پوشش دهند و به صورت صد درصدی آنها را تضمین نکنند تا هم آنها مراقبت بیشتری کرده و هم در ریسک سهیم باشند. این موضوع درست است که درآمدهای نهادهای صادرکننده تضمین یعنی شرکت‌های بیمه و بانک‌ها را کاهش می‌دهد اما به طور قابل توجهی آنها را از خطر ورشکستگی محافظت می‌کند. در این مقاله مطرح می‌شود که کارایی ضمانت‌نامه‌های بخشی (جزئی) از ضمانت‌نامه‌هایی که تمامی سرمایه‌گذاری را پوشش می‌دهند بالاتر است.

## ۲. ادبیات و چارچوب نظری تحقیق

در این بخش با توجه به ادبیات و چارچوب‌های نظری موجود در منابع علمی و کتابخانه‌ای موجود یک چارچوب اولیه تهیه و سپس این مدل با استفاده از مصاحبه‌های دلفی با ده نفر از اساتید دانشگاه، خبرگان، کارشناسان و مدیران سیستم بانکی و بیمه‌ای مورد کنکاش و بررسی قرار گرفت که در نهایت گزینه‌های (ابزارهای) تضمینی و معیارهای مؤثر بر انتخاب آنها تبیین و شناسایی شد که پس از ارائه چارچوب نظری تحقیق در نهایت در شکل ۱ نشان داده شده است. در این مقاله معیارهای تعداد شعب و دفاتر (میزان دسترسی)،

کارمزد یا حق بیمه، سهولت فرایند صدور، قوانین و مقررات، نوع کسب کار (کوچک، بزرگ و متوسط)، وثایق و فرانشیز<sup>۱</sup> و گزینه‌های ابزارها و خدمات تضمینی صادره توسط بانک، ابزارها و خدمات تضمینی صادره توسط شرکت بیمه و ابزارها و خدمات تضمینی صادره توسط صندوق ضمانت مطرح شده که در ادامه به تشریح هر یک از آنها پرداخته می‌شود.

**جدول ۱. طبقات ابزارها و محصولات متشابه و برطرف کننده نیاز مشترک سه نهاد بانک، بیمه و صندوق ضمانت**

ردیف	ابزار (خدمت) بانک (صرفاً ضمانت نامه)	ابزار (خدمت) شرکت بیمه (صرفاً بیمه نامه)	ابزار (خدمت) صندوق ضمانت (بیمه نامه و ضمانت نامه)
۱	* ضمانت نامه تعهد پرداخت	* بیمه نامه اعتباری	* ضمانت نامه اعتباری ریالی * ضمانت نامه اعتباری ارزی * بیمه نامه تضمین مطالبات بابت اعتبار اسنادی دیداری
۲	* ضمانت نامه صادراتی خدمات فنی و مهندسی * ضمانت نامه صادراتی صدور کالای تولیدی (صنعتی)، کشاورزی، معدنی) * ضمانت نامه صادراتی موضوع قراردادهای داخلی	* بیمه نامه اعتبار صادراتی	* بیمه نامه خاص صادرات * بیمه نامه کل گردش صادرات * بیمه نامه صدور خدمات فنی و مهندسی * بیمه نامه بلا اثر شدن قرارداد صادراتی
۳	* ضمانت نامه حسن انجام کار	* بیمه نامه زنجیره کار یا ارزش * بیمه نامه مسئولیت ناشی از انجام عملیات ساختمانی * بیمه نامه مسئولیت جامع * بیمه نامه مسئولیت حمل و نقل	* ضمانت نامه حسن انجام کار
۴	* ضمانت نامه استرداد پیش پرداخت * ضمانت نامه استرداد کسور وجه الضمان	* بیمه نامه اعتبار پیشگیرانه	* ضمانت نامه استرداد پیش پرداخت * ضمانت نامه استرداد کسور وجه الضمان



ردیف	ابزار (خدمت) بانک (صرفاً ضمانت نامه)	ابزار (خدمت) شرکت بیمه (صرفاً بیمه نامه)	ابزار (خدمت) صندوق ضمانت (بیمه نامه و ضمانت نامه)
۵	* ضمانت نامه انجام تعهدات ناشی از امضای پیمان * سایر ضمانت نامه های ارزی	* بیمه نامه تداوم تجارت * بیمه نامه ریسک سیاسی (در مورد انجام تعهدات خارجی) * بیمه نامه ارتقای اعتبار * بیمه نامه سرمایه گذاری بهره برداری از معادن * بیمه نامه سرمایه گذاری اکتشاف از معادن	* ضمانت نامه اعتبار تولیدی * ضمانت نامه پوشش اعتبار خریدار * بیمه نامه سرمایه گذاری

### ۲-۱. ابزارها و خدمات صادره توسط بانکها

بانکها از ضمانت نامه های مختلفی جهت این امر استفاده می کنند که مهم ترین آنها به شرح زیر است:

#### ۲-۱-۱. ضمانت نامه تعهد پرداخت

ضمانت نامه تعهد پرداخت، نخست در حقوق آمریکا و انگلیس مورد پذیرش قرار گرفت و سپس به صورت یک ابزار بازرگانی بین المللی درآمد. در حقوق فرانسه نیز ضمانت نامه بانکی یک پدیده نوین است. قواعد آن در رویه های قضایی و تئوریک حدود سال ۱۹۷۰ و چارچوب دقیق آن در سال های بعد آشکار شد. ویژگی های اساسی این نوع ضمانت نامه با صدور دو رأی از دیوان تمیز<sup>۱</sup> فرانسه در سال ۱۹۸۲ مشخص شد. اتاق بازرگانی بین المللی<sup>۲</sup> دو شیوه در مقررات ضمانت نامه تدوین کرد که مورد استفاده کشورهای مختلف جهان است از جمله «مقررات متحدالشکل ضمانت نامه عندالمطالبه»<sup>۳</sup> که به ضمانت نامه های عندالمطالبه مربوط بوده، عملاً مورد استفاده کشورهای جهان به غیر از آمریکا و کاناداست

1. Court of Cassation

2. International Chamber of Commerce (ICC)

3. URDG

و «مقررات متحدالشکل ضمانت نامه قراردادی»<sup>۱</sup> که مورد استفاده آمریکاست در این روش پرداخت خسارت، باید نخست توسط یک مرجع حقوقی (داور یا دادگاه) تأیید شود. لیکن شیوه مقررات متحدالشکل ضمانت نامه عندالمطالبه به جهت استقلال از قرارداد اصلی پرداخت خسارت، نیازمند اثبات در مراجع حقوقی نبوده و به محض تقاضا، پرداخت می شود و هم اکنون بیشتر کشورها از جمله کشور ما از این شیوه و مقررات تبعیت می کنند. ضمانت نامه به موجب این مقررات توسط بانک ها یا اشخاص حقیقی و حقوقی دیگر صادر می شود و این نوع ضمانت نامه ها اولاً یک نوع ضمانت نامه غیر قابل برگشت است یعنی بعد از صدور ضامن یا متقاضی نمی توان آن را ابطال یا فسخ کرد. ثانیاً غیر قابل انتقال است و در صورتی که عبارت قابل واگذاری در ضمانت نامه درج نشده باشد این نوع ضمانت نامه ها غیر قابل واگذاری و انتقال به غیر است و همچنین از لحاظ پرداخت خسارت و مبلغ ضمانت نامه ها به ساده،<sup>۲</sup> عندالمطالبه<sup>۳</sup> (مستقل، خودگردان یا اولین درخواست) و اسنادی<sup>۴</sup> تقسیم می شود. در ضمانت نامه ساده یا عندالمطالبه ضامن باید صرفاً با یک نوشته ساده از طرف ذی نفع مبنی بر درخواست وجه بلافاصله وجه را به ایشان پرداخت کند. لیکن در صورتی که در ضمانت نامه سندی تعریف شده باشد تقاضای وجه ضمانت نامه موکول به ارائه اسناد معین و خاص بوده و پس از دریافت اسناد و بررسی صحت ظاهری آن، وجه ضمانت نامه می بایست به ذی نفع پرداخت شود (موتمنی، ۱۳۹۳: ۶۵).

## ۲-۱-۲. ضمانت نامه حسن انجام کار<sup>۵</sup>

به منظور ارائه تأمین در مقابل هرگونه ادعای خریدار/ کارفرما در مقابل فروشنده/ پیمانکار که ناشی از قصور وی در حمل یا انجام خدمت به نحو مقتضی وفق قرارداد فی مابین، بنا به درخواست فروشنده/ پیمانکار به نفع خریدار/ کارفرما به درخواست مشتریان بانک صادر می شود (پارسائیان، ۱۳۹۲: ۱۸۰).

1. URCG

2. Simple Guarantee

3. Demand Guarantee

4. Documentary Guarantee

5. Performance Guarantee

### ۳-۱-۲. ضمانت نامه استرداد پیش پرداخت<sup>۱</sup>

به منظور ارائه تأمین در مقابل هرگونه ادعای خریدار/ کارفرما در مقابل فروشنده/ پیمانکار بابت بازپرداخت وجه پیش پرداخت شده در صورت قصور فروشنده/ پیمانکار در تعهدات قراردادی خود و حمل صحیح کالا/ انجام کامل خدمت و کار، توسط بانک ها به درخواست مشتریان بانک صادر می شود (همان: ۱۸۶).

### ۴-۱-۲. ضمانت نامه استرداد کسور وجه الضمان<sup>۲</sup>

در قراردادهای پیمانکاری و خدماتی، کسر وجه الضمان توسط کارفرما از هر صورت وضعیت ارائه شده توسط پیمانکار لحاظ می شود. در شرایطی که پیمانکار به جهت نیاز نقدینگی خواهان اخذ وجه صورت وضعیت بدون کسر وجه الضمان باشد در این حالت کارفرما بابت استرداد کسور وجه الضمان فوق و اخذ تأمین کافی از پیمانکار در این خصوص مطالبه ضمانت نامه بانکی استرداد کسور وجه الضمان را می نماید که بانک خاورمیانه در این زمینه نیز نسبت به صدور ضمانت نامه اقدام می کند (همان: ۲۰۳).

### ۵-۱-۲. ضمانت نامه های صادراتی خدمات فنی و مهندسی، صادراتی صدور کالای

#### تولیدی (صنعتی، کشاورزی و معدنی) و صادراتی موضوع قراردادهای داخلی

این ضمانت نامه ها براساس تقسیم بندی مجموعه مقررات ارزی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، جزء ضمانت نامه های صادراتی است که به درخواست و پشتوانه وثایق دریافتی از ضمانت خواه (پیمانکار یا فروشنده) به نفع ذی نفع (خریدار یا کارفرما) به ارز یا ریال صادر می شود.

### ۶-۱-۲. ضمانت نامه انجام تعهدات ناشی از امضای پیمان

این ضمانت نامه، تضمین و وثیقه ای است که پیمانکار جهت انجام صحیح و به موقع تعهدات

---

1. Repayment Guarantee

2. Retention

قراردادی خویش در برابر کارفرما به نفع وی ارائه می‌دهد. در حال حاضر جهت قراردادهای پیمانکاری، این ضمانت‌نامه از پیمانکار اخذ می‌شود.

## ۲-۲. ابزارها و خدمات صادره توسط شرکت‌های بیمه

در واقع تنها ابزار ارائه شده از سوی شرکت‌های بیمه، بیمه‌نامه است که انواع و کارکردهای مختلفی دارد که به شرح زیر است:

### ۲-۲-۱. بیمه‌نامه اعتباری

بیمه‌نامه اعتباری، قراردادی است که به موجب آن بیمه‌گر (شرکت بیمه) تعهد می‌کند در ازای دریافت حق بیمه از بیمه‌گذار و در صورت وقوع یا بروز حادثه، ریسک و خسارت ناشی از عدم انجام تعهدات توسط شخص ثالث (بدهکار اصلی) را به بیمه‌گذار پرداخت کند که سقف این خسارت در متن بیمه‌نامه اعتباری مشخص شده است (طالبی، ۱۳۹۰: ۵۰).

### ۲-۲-۲. بیمه‌نامه اعتبار صادراتی

در این نوع بیمه‌نامه‌ها شرکت‌های بیمه با گرفتن حق بیمه به دنبال جبران خسارات صادرکنندگان در مورد عدم وصول مطالبات یا عدم وصول بموقع مطالبات است که ناشی از اقدامات خریداران خارجی یا حوادث و وقایع تأثیرگذار در کشور خریدار است. ریسک‌های رایجی که در این نوع بیمه‌نامه پوشش داده می‌شود عبارت‌اند از ریسک‌های بازرگانی و غیر بازرگانی (مومنی، ۱۳۹۳: ۱۰۱).

### ۲-۲-۳. بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری بهره‌برداری از معادن

بیمه‌نامه سرمایه‌گذاری یا بهره‌برداری از معادن برای پوشش خطر توقف کامل و دائم عملیات معدنی در معدن موردنظر صادر می‌شود و معمولاً زمان آن یک‌ساله است. در این نوع بیمه‌نامه، در صورت تحقق خطر موضوع بیمه‌نامه در زمان اعتبار بیمه‌نامه و در صورتی که با تحقق خطر مزبور ادامه عملیات و امکان کار در معدن وجود نداشته باشد بیمه‌گذار با دریافت حداکثر ۷۵ درصد ارزش معدن نسبت به واگذاری پروانه بهره‌برداری و تأسیسات موجود در معدن اقدام می‌کند (همان).

#### ۲-۲-۴. بیمه نامه سرمایه گذاری اکتشاف از معادن

بیمه نامه سرمایه گذاری اکتشاف برای پوشش بیمه ای عملیات اکتشافی از زمان اخذ پروانه اکتشاف تا پایان عملیات اکتشاف ماده معدنی (صدور گواهینامه کشف) و همچنین اکتشافات تکمیلی می باشد. این گونه بیمه نامه ها معمولاً به صورت مرحله ای صادر شده و صدور هر مرحله منوط به حصول نتایج مثبت مرحله قبل است (همان).

#### ۲-۲-۵. بیمه نامه زنجیره کار یا ارزش

تعداد زیادی از مؤسسات، جزئی از یک زنجیره ارزش محسوب می شوند. در قرارداد بیمه زنجیره ارزش، خسارت مربوط به ورشکستگی بخشی از این زنجیره برای بخشی دیگر که در سال انجام کار است تحت پوشش بیمه قرار می گیرد (سایت رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران).

#### ۲-۲-۶. بیمه نامه مسئولیت ناشی از انجام عملیات ساختمانی

گاهی در طول انجام عملیات ساختمانی، خسارت مالی و جسمانی پیش می آید که شامل نشست و ریزش ساختمان های مجاور، خسارت وارده به خیابان و خود ساختمان در حال ساخت است. این خسارات ناشی از عملیات تخریب، گودبرداری و غیره است که این بیمه نامه صاحب کار را تحت پوشش قرار می دهد (همان).

#### ۲-۲-۷. بیمه نامه مسئولیت جامع

این بیمه نامه برای پیمانکاران پروژه های ساختمانی و تأسیساتی ارائه می شود و پیمانکار را به صورت کامل تحت پوشش بیمه قرار می دهد (همان).

#### ۲-۲-۸. بیمه نامه مسئولیت حمل و نقل

این بیمه نامه مسئولیت شرکت های حمل و نقل بین المللی را تحت پوشش بیمه قرار می دهد (عباسی، ۱۳۸۰: ۹۵).

### ۲-۲-۹. بیمه‌نامه ریسک‌های تکمیل شده ساختمانی

صاحبان و متصدیان سازه‌های مهندسی اغلب خواهان پوشش جامع برای جبران خسارت‌های وارده پس از تکمیل سازه و شروع بهره‌برداری از آن هستند. اموال مجاور و مسئولیت در قبال اشخاص ثالث نیز در این بیمه‌نامه قابل پوشش است (سایت رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران).

### ۲-۲-۱۰. بیمه‌نامه اعتبار پیشگیرانه

در این بیمه‌نامه، خسارت مربوط به سوخت شدن پرداخت‌های انجام شده به تأمین‌کنندگان در صورت ورشکستگی آنان جبران می‌شود (همان).

### ۲-۲-۱۱. بیمه‌نامه تداوم تجارت

معمولاً مرگ یا ناتوانی اعضای شرکت‌ها و سهامداران آنها مشکلات عدیده‌ای را برای این کسب‌وکارها ایجاد می‌کند. این بیمه‌نامه، خطرات ناشی از این موارد را تحت پوشش خود قرار می‌دهد (همان).

### ۲-۲-۱۲. بیمه‌نامه ریسک سیاسی (در مورد انجام تعهدات خارجی)

نوعی بیمه‌نامه است که تجار و بازرگانان با هر حجم و فعالیت تجاری با هدف پوشش در برابر ریسک‌های سیاسی دریافت می‌کنند (خرمی، ۱۳۸۰: ۵۶).

### ۲-۲-۱۳. بیمه‌نامه ارتقای اعتبار

این بیمه‌نامه، بیمه‌گر را قادر می‌سازد تا بازگشت اصل و سود مورد انتظار از اوراقی را که به فروشنده کالا ارائه شده است را تحت پوشش قرار دهد (سایت رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران).

### ۲-۳. ابزارها و خدمات صادره توسط صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری

ابزار اصلی این صندوق‌ها ضمانت‌نامه‌های غیربانکی و خاص است که مهم‌ترین آن

ضمانت نامه اعتباری است و به غیر از آن شش ضمانت نامه دیگر نیز در این قسمت مطرح می شود. در این قسمت به ضمانت نامه هایی پرداخته می شود که معمولاً صندوق های ضمانت سرمایه گذاری صادر می کنند.

### ۱-۳-۲. ضمانت نامه اعتباری (ریالی و ارزی)

این ضمانت نامه برای تضمین اصل و سود تسهیلات دریافتی وام گیرنده نزد بانک یا مؤسسه اعتباری وام دهنده صادر می شود. پس از انجام بررسی های کارشناسی و اعتبارسنجی با اخذ وثایق لازم و دریافت حق الزحمه یا کارمزد، ضمانت نامه اعتباری برای متقاضی صادر می شود. این ضمانت نامه ها حداقل در سه نسخه، نسخه اول برای ذی نفع، نسخه بعدی برای متقاضی و نسخه دیگر به منظور اخذ تأییدیه ذی نفع (مؤسسه اعتباری یا بانک) و درج در سوابق صندوق پس از امضای صاحبان امضای مجاز برای اشخاص مزبور ارسال می شود. از زمان تحویل ضمانت نامه اعتباری به بانک، بانک مکلف است در زمان معینی که در متن ضمانت نامه ذکر شده یا مورد توافق صندوق می باشد نسبت به پرداخت تسهیلات براساس مصوبه اعتباری خود اقدام کند. در صورت عدم پرداخت یا عدم تمدید یا اخذ مجوز دوباره از صندوق، ضمانت نامه های صادر شده فاقد اعتبار خواهد بود. ضمانت نامه تا پایان ساعت اداری سررسید خود دارای اعتبار بوده و هرگاه ذی نفع در طول مدت به جهت تبدیل شدن دین به حال یا تا سررسید، تقاضای وصول وجه ضمانت نامه را کند صندوق های ضمانت مکلف اند مطابق شرایط ضمانت نامه در اسرع وقت در چارچوب تعهدات و مواعید ضمانت نامه وجه ضمانت نامه را به حساب ذی نفع تأدیه کند (موتمنی، ۱۳۹۳: ۵۱).

### ۲-۳-۲. ضمانت نامه حسن انجام کار<sup>۱</sup>

درحقیقت مشابه ضمانت نامه حسن انجام کار بانک هاست که صندوق ضمانت صادر می کند.

### ۲-۳-۳. ضمانت‌نامه استرداد پیش‌پرداخت

درحقیقت مشابه ضمانت‌نامه استرداد پیش‌پرداخت بانک‌هاست که صندوق ضمانت صادر می‌کند.

### ۲-۳-۴. ضمانت‌نامه استرداد کسور وجه‌الضمان

درحقیقت مشابه ضمانت‌نامه استرداد کسور وجه‌الضمان بانک‌هاست که توسط صندوق ضمانت صادر می‌شود.

### ۲-۳-۵. ضمانت‌نامه اعتبار تولیدی

ضمانت‌نامه اعتبار تولیدی سند تعهدآوری است که به‌عنوان وثیقه مورد درخواست تولیدکننده (مضمون‌له) و جهت تضمین تعهدات صادرکننده (مضمون‌عنه) به‌منظور خرید نسیه کالای تولید شده برای صدور، از سوی صندوق (ضامن) به نفع تولیدکننده صادر می‌شود تا ایشان به پشتوانه این وثیقه مطمئن، کالای تولیدی خود را با شرایط بازپرداخت مدت‌دار در اختیار صادرکننده جهت صادرات قرار دهند و به این وسیله زمینه صدور کالای تولیدی به بازارهای صادراتی بدون تبادل وجه نقد فراهم شود (سایت رسمی صندوق ضمانت صادرات ایران).

### ۲-۳-۶. ضمانت‌نامه پوشش اعتبار خریدار

به‌منظور فراهم آوردن امکان خرید کالا و خدمات ایرانی به‌صورت اعتباری برای خریداران خارجی، بانک‌های داخلی ممکن است در قالب خطوط اعتباری اقدام به اعطای اعتبار به خریداران خارجی کنند. به‌عبارت‌دیگر، در چارچوب این طرح، صادرکننده ایرانی وجه اعتبار اسنادی مدت‌داری که از سوی خریدار خارجی به نفع وی گشایش شده را به محض ارائه مدارک حمل به بانک اعتباردهنده داخلی دریافت کرده و در نتیجه ریسک عدم بازپرداخت اعتبار را به اعتباردهنده منتقل می‌کند و به‌این ترتیب به خریدار خارجی فرصت کافی جهت پرداخت وجه کالا یا خدمات صادره داده می‌شود (همان).



### ۲-۳-۷. بیمه نامه خاص صادرات

این بیمه نامه یک یا چند محموله صادراتی را که در قالب قراردادی خاص از سوی صادرکننده ایرانی برای خارج از کشور ارسال می شود تحت پوشش قرار می دهد. میزان حق بیمه که با توجه به شرایط سیاسی و تجاری کشور خریدار و نحوه پرداخت، شرایط اعتبار و سررسید محاسبه و دریافت می گردد درصدی بیش از حق بیمه مربوط به بیمه نامه کل گردش صادراتی است (عباسی، ۱۳۸۰: ۸۸).

### ۲-۳-۸. بیمه نامه کل گردش صادرات

این بیمه نامه در طول اعتبار یک ساله خود، کلیه صادرات صادرکننده به کشورهای مختلف را در برابر ریسک های عمده سیاسی و تجاری تحت پوشش قرار می دهد. به عبارت دیگر چنانچه در اثر بروز هر یک از ریسک های تحت پوشش، صادرکننده ایرانی موفق به وصول مطالبات خود از خریدار خارجی نشود، صندوق به جبران خسارت وارده به صادرکننده اقدام خواهد کرد (همان).

### ۲-۳-۹. بیمه نامه صدور خدمات فنی و مهندسی

این بیمه نامه، طرح ها و پروژه های ساختمانی که توسط پیمانکاران و یا شرکت های مهندسی ایرانی در سایر کشورها اجرا می شود و همچنین خدمات فنی و مهندسی ارائه شده از سوی آنها در خارج از کشور را در مقابل ریسک های سیاسی و تجاری تحت پوشش قرار می دهد (همان: ۹۵).

### ۲-۳-۱۰. بیمه نامه سرمایه گذاری

این بیمه نامه اصل و سود سرمایه گذاری های میان مدت و بلندمدت سرمایه گذاران ایرانی را در کشورهای هدف تحت پوشش قرار می دهد. میزان حق بیمه نیز با توجه به شرایط سرمایه گذاری و اوضاع اقتصادی و سیاسی بازار هدف، قوانین مربوط به سرمایه گذاری و موافقت نامه های متقابل در خصوص تضمین سرمایه گذاری ها محاسبه و اخذ می شود (همان: ۸۹).

### ۱۱-۳-۲. بیمه‌نامه بلااثر شدن قرارداد صادراتی

این بیمه‌نامه صادرکننده را در مقابل ابطال یکطرفه قرارداد صادراتی از سوی خریدار (واردکننده) تحت پوشش بیمه قرار می‌دهد که مبلغ حق بیمه آن بستگی به نوع قرارداد منعقد و قوانین مربوطه دارد (همان: ۹۰).

### ۴-۲. معیارها

جهت انتخاب سه گزینه (ابزار) ارائه شده عوامل مختلفی شناسایی گردیده که در ادامه بیان می‌شود.

#### ۱-۴-۲. تعداد شعب و دفاتر (میزان دسترسی)

با توجه به گستردگی شعب بانک در سراسر کشور و تعداد آنها نسبت به سایر نهادهای پولی و مالی، بانک‌ها این مزیت رقابتی عمده را برای گسترش بازار خود دارند. مخصوصاً اینکه بسیاری از بانک‌ها از امکانات سخت‌افزاری خود برای گسترش نفوذ خود نیز استفاده می‌کنند. به عنوان مثال دستگاه خودپرداز<sup>۱</sup> می‌تواند زمینه دسترسی مشتریان به خدمات بیمه‌ای را نیز سهل‌تر کند. برآورده کردن تمام نیازهای مشتریان با دسترسی بالاتر باعث ایجاد مزیت رقابتی برای بانک‌ها و جذاب شدن بانک‌ها برای مشتری و رضایت و وفاداری آنها خواهد شد (12 : Munich Re Group, 2005).

#### ۲-۴-۲. کارمزد<sup>۲</sup> (یا حق بیمه)

مؤسسات اعتباری و بیمه‌ای جهت پوشش ریسک مشتریان خود در مقابل از آنها انتظار کسب درآمد دارند. بانک و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری این وجوه را از مشتریان خود به نام کارمزد و شرکت‌های بیمه به نام حق بیمه دریافت می‌کنند. همچنین این وجوه برای بانک‌ها در طبقه‌بندی درآمدی جزء درآمدهای غیرمشاع محسوب می‌شود. درحقیقت درآمد اصلی بانک (درآمد مشاع) به حساب نمی‌آید. اما برای شرکت‌های بیمه و صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری اصلی‌ترین درآمد اکتسابی از مشتریان است.

---

1. ATM

2. Fee

حق بیمه وجهی است که بایستی بیمه گذار در مقابل تعهدات بیمه گر پردازد و انجام تعهدات بیمه گر موکول به پرداخت حق بیمه به نحوی که در شرایط خصوصی بیمه نامه توافق شده، می باشد (سلیمانی، ۱۳۸۵: ۲۸۵).

### ۳-۴-۲. سهولت فرایند صدور

پس از در نظر گرفتن معیار دسترسی به شعب و دفاتر نهادها، با مراجعه مشتری به مؤسسه مزبور و ارائه درخواست خود، ادامه و به سرانجام رسیدن درخواست مشتری در داخل مؤسسه مربوطه انجام می شود و تنها کاری که از دست مشتری برمی آید پیگیری درخواست است. این معیار می تواند مزیت رقابتی یا برعکس به پاشنه آشیل آن تبدیل شود. با در نظر گرفتن این مطلب که مشتری (صاحبان کسب و کار) واجد شرایط لازم جهت دریافت خدمات ارائه شده مدیریت ریسک است، هر چه این خدمات با سرعت و کیفیت بالاتری به آنها ارائه شود، علاوه بر رضایت صاحبان کسب و کار که خود می تواند به بازاریابی موفق برای سازمان با تبلیغ برای سازمان توسط مشتری راضی منجر گردد، کارایی و بهره وری سازمان نیز بالاتر خواهد رفت. البته باید این مطلب را در نظر گرفت که گاهی اوقات سرعت و کیفیت رابطه معکوس با یکدیگر دارند. سرعت بیشتر، کیفیت محصولات را کاهش خواهد داد و کارایی بالای سازمان در حفظ تعادل بهینه بین این دو پارامتر است.

### ۴-۴-۲. قوانین و مقررات

بانک ها در تبعیت از قوانین، ملزم به رعایت مقررات، دستورالعمل ها و بخشنامه های صادره از بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی می باشند. شرکت های بیمه در تبعیت از قوانین ملزم به رعایت مقررات، دستورالعمل ها و بخشنامه های صادره از بیمه مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی ملزم هستند. اما در حال حاضر صندوق های ضمانت سرمایه گذاری نهاد های بالادستی مختص به خود نداشته و مجبورند اشرافی کامل به تمامی قوانین و مقررات، دستورالعمل ها و بخشنامه های پولی و مالی داشته باشند. خود این امر زمان و تخصص بیشتری از این صندوق ها طلب می کند. همچنین وجود بانک مرکزی و

بیمه مرکزی به‌عنوان پشتیبانی قوانین و مقررات از بانک‌ها و بیمه‌ها یک مزیت برای آنها به‌شمار می‌رود. به‌عنوان مثال فرض کنید در یک بانک در زمان بررسی درخواست یکی از مشتریان ابهام و سؤال برای بانک پیش بیاید که می‌تواند از بانک یا بیمه مرکزی در زمان مناسب استعلام و رفع ابهام کند که خود این موضوعات سرعت پاسخ‌دهی آنها را بالاتر می‌برد (جلالی، ۱۳۹۱: ۷۱).

#### ۵-۴-۲. نوع کسب‌وکار (کوچک، متوسط و بزرگ)

در نظر گرفتن اندازه خود واحد کسب‌وکار در انتخاب سازمان ارائه‌دهنده خدمات مدیریت ریسک به آن بسیار حائز اهمیت است. اندازه و میزان فعالیت شرکت دریافت‌کننده خدمات در تعیین ریسک و سپس سازمان ارائه‌دهنده خدمات و ابزارهای مدیریت ریسک تأثیر مستقیم دارد.

کسب‌وکارها را می‌توان به لحاظ اندازه آنها طبقه‌بندی کرد که از این حیث کسب‌وکارها به بزرگ، متوسط و کوچک طبقه‌بندی می‌شوند به‌عنوان نمونه شرکت‌های بزرگی مثل ایران خودرو، سایپا و بانک‌ها از کسب‌وکارهای بزرگ به حساب می‌آیند. در این میان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از اهمیت خاصی در توسعه کشورها برخوردارند. کسب‌وکارهای کوچک و متوسط کسب‌وکارهایی هستند که تعداد ۵۰ تا ۵۰۰ نفر در آن کار می‌کنند.

بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط همه بنگاه‌های اقتصادی اعم از بنگاه‌های صنعتی، خدماتی، بازرگانی و کشاورزی را دربرمی‌گیرد. بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط معمولاً با توجه به عواملی چون تعداد نیروی انسانی شاغل یا میزان سرمایه در گردش آنها دسته‌بندی می‌شوند. براساس تعریف اتحادیه اروپا، صنایع کوچک و متوسط کسب‌وکارهای تولیدی و خدماتی هستند که کارکنان آنها کمتر از ۲۵۰ نفر باشند. مرکز آمار ایران مطابق کتاب آمار کسب‌وکارها را به گروه‌های کسب‌وکاری ۹-۱ کارگر، ۴۹-۱ کارگر و بیش از ۱۰۰ نفر کارگر طبقه‌بندی کرده است.

ازسوی دیگر نتایج برخی مطالعات نشان می‌دهد که شرکت‌ها به‌هنگام برخورد با ابهام

و عدم اطمینان در تصمیم گیری در بازار باید کارآفرینانه تر برخورد کنند (Kilenthong and et al., 2010: 195).

همچنین شرکت های کوچک و متوسط یک منبع اولیه برای ایجاد شغل و رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه به شمار می روند که باعث تنوع اقتصادی و توسعه بخش خصوصی در کشورهاشان می شوند (Abdelrahman, 2012).

#### ۶-۴-۲. وثایق

وثیقه به مفهوم عام عبارت است از حصول اطمینان نسبی از حسن ایفای تعهدات مشتری از طریق اطمینان به قابلیت اجرای طرح یا فعالیت اقتصادی و همچنین شخصیت مشتری و بازیافت منابع. بنابراین منظور از وثیقه صرفاً ترهین اموال عینی و مادی (منقول و غیرمنقول) نبوده بلکه ماهیت طرح یا فعالیت اقتصادی و نیز هر نوع اسناد تعهدآور، قراردادهای عین اموال موضوع معاملات می تواند به عنوان تضمین اجرای قراردادهای قلمداد شود (هدایتی، ۱۳۸۹: ۲۸۹).

بانک ها، شرکت های بیمه و صندوق های ضمانت سرمایه گذاری برای پوشش ریسک خود (که خود ریسک صاحبان کسب و کار را با دریافت کارمزدی پذیرفته اند) به اخذ وثایق و تضمینات کافی از آنها اقدام می کنند. عناصر زیادی در تعیین نوع وثایق تأثیرگذار است. از جمله مهم ترین این موارد می توان به دولتی یا خصوصی بودن، رویکرد توسعه ای یا سود محوری بودن مؤسسه، توان مالی و اعتباری خود نهاد، توان مالی و اعتباری مشتری (صاحبان کسب و کار)، موضوع و مبلغ پوشش داده شده اشاره کرد. اما یکی از مهم ترین آنها توان مالی و اعتباری مشتری (صاحبان کسب و کار) است.

این پارامتر به بررسی دارایی های منقول و غیرمنقول و وجود اعتبار لازم در مشتری می پردازد. این موضوع حائز دو نکته بسیار مهم است. اولین نکته به توان مالی و وجود دارایی های محکم و با پشتوانه برای استفاده کنندگان از آن می پردازد که بر هر دو مورد ریسک عملیاتی و ریسک اعتباری بانک تأثیر مستقیم و مهمی دارد.

نکته دوم درخصوص توان مالی و مهم بودن خود مشتری (خصوصاً مشتریان حقوقی)

است. چراکه داشتن یک مشتری بزرگ و خوشنام برای آن نهاد علاوه بر کاهش ریسک‌های عملیاتی و اعتباری نوعی تبلیغات و برندسازی مجدد برای آن نهاد است. به طور مثال فرض کنید بانکی که شرکت مایکروسافت مشتری آنها می‌باشد هم از این نکته که یک مشتری با ریسک پایین دارد بهره‌مند می‌شود و هم نوعی در تبلیغات خود و جذب و خدمت‌رسانی برای مشتریان جدید می‌تواند از این موضوع استفاده تبلیغاتی و برندسازی کند. دریافت وثیقه‌های سنگین و زیاد که موجب بالا رفتن هزینه‌های مشتری می‌شود، در نهایت به نارضایتی وی منجر می‌گردد. درحقیقت هر نهادی که با کسب رضایت‌مندی حداکثری از مشتریان، توانست در آمد بالاتر و ریسک کمتری برای خود فراهم آورد در این بازی برنده خواهد بود.

### ۷-۴-۲. فرانشیز

فرانشیز مبلغی است که در هنگام پرداخت خسارت به طلبکار، از کل خسارت کسر می‌شود. درحقیقت فرانیشز بخشی از خسارت است که برعهده خسارت‌دیده (یا بیمه‌گذار) است. میزان آن در قرارداد اولیه بین طرفین مشخص می‌گردد. این پارامتر در ابزارهای بیمه‌ای وجود دارد اما در محصولات بانک‌ها و صندوق‌های ضمانت سرمایه‌گذاری که بیشتر با ابزارهای ضمانت‌نامه‌ای کار می‌کنند وجود ندارد. بنابراین این موضوع می‌تواند برای شرکت‌های بیمه‌ای یک نقیصه و برای دو نهاد دیگر حسن محسوب شود (همتی، ۱۳۸۸: ۹۶).

منظور از فرانیشز بخشی خسارتی است که در هر صورت برعهده بیمه‌گذار (یا

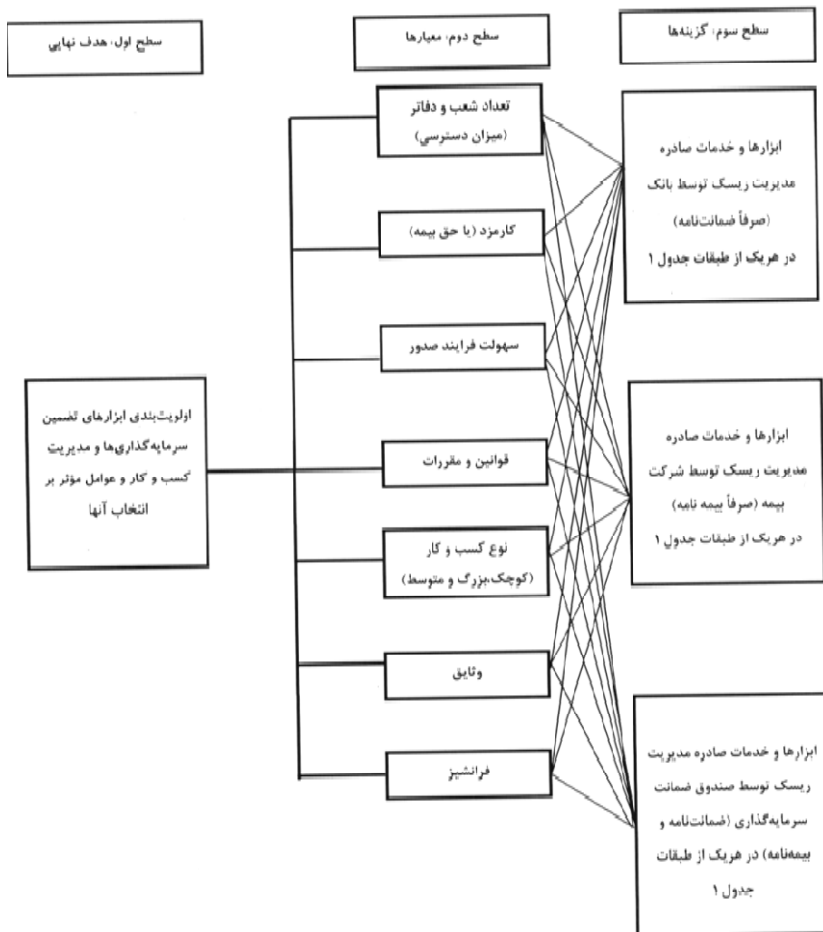
خسارت‌دیده) است (سلیمانی، ۱۳۸۵: ۸۴).

### ۳. مدل نظری تحقیق

مدل نظری این تحقیق که همان درخت سلسله‌مراتب تصمیم‌گیری در روش فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی است، دارای هفت معیار رویکرد تعداد شعب و دفاتر (میزان دسترسی)، کارمزد (حق بیمه)، سهولت فرایند صدور، قوانین و مقررات، نوع کسب و کار (کوچک، بزرگ و متوسط)، وثایق و فرانیشز است. همچنین این مدل دارای سه گزینه ابزارها و

خدمات صادره توسط بانک (ضمانت‌نامه‌های مرتبط)، ابزارها و خدمات صادره توسط شرکت بیمه (بیمه‌نامه‌های مرتبط)، ابزارها و خدمات صادره توسط صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری (ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه‌های مرتبط) است که در شکل ۱ در مدل نظری تحقیق (درخت سلسله‌مراتب تصمیم‌گیری) آورده شده است. لازم به توضیح است که مطابق جدول ۱ محصولات و خدمات سه نهاد مربوطه در پنج طبقه مشابه (که نیازهای یکسانی را برطرف می‌کنند)، دسته‌بندی شده است که تمامی مقایسات زوجی این مدل برای هریک از طبقات به صورت جداگانه محاسبه و انجام می‌شود.

شکل ۱. مدل نظری تحقیق و درخت سلسله‌مراتب تصمیم‌گیری



#### ۴. روش تحقیق

این پژوهش در زمره تحقیقات کاربردی قرار می‌گیرد و نحوه انجام آن به صورت توصیفی از نوع پیمایشی است. برای ارائه یک مدل نظری که پایایی آن نیز به دست بیاید ابتدا با مطالعات منابع کتابخانه‌ای مدل اولیه‌ای به دست آمد و سپس با استفاده از مصاحبه دلفی با اساتید دانشگاه، کارشناسان، خبرگان و مدیران بانکی و بیمه‌ای، مدل نهایی تحقیق شامل معیارها (عوامل) و گزینه‌های (ابزارهای) تضمین سرمایه‌گذاری‌ها و فعالیت‌های مالی در ایران پس از تعدیل و بومی‌سازی و تأیید پایایی آن به دست آمد. روش انجام کار از طریق فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی صورت پذیرفته که از جمله تصمیم‌گیری‌های چندمعیاره است که در آن مهم‌ترین نیازهای اطلاعاتی، دستیابی به داده‌هایی در خصوص انجام مقایسات زوجی مؤلفه‌هاست. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار اکسپرت چویس نسخه شماره ۱۱ استفاده شده است. نمونه این تحقیق نیز بانک‌های توسعه تعاون، شرکت بیمه تعاون و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری تعاون است که تعداد ۳۰ پرسشنامه به تعداد سهم مساوی هر نهاد ۱۰ مورد (به دلیل عدم ایجاد تورش و سهم بیشتر از نظر کمی به لحاظ تعداد مساوی در نظر گرفته شده بود) جمع‌آوری شده است. لازم به توضیح است که مخاطبان این پرسشنامه‌ها مدیران و کارشناسان ارشد آن نهاد‌های نمونه تحقیق (هر نهاد ۵ مورد) و مشتریان بزرگ آن نهادها (هر نهاد ۵ مورد) بوده‌اند. به عبارت دیگر در مجموع سه نهاد، از ۱۵ مدیر و کارشناس ارشد و ۱۵ شرکت و مشتری بزرگ آنها استفاده شده بود که همراه با مصاحبه حضوری اخذ شده است. در این تحقیق به جهت به دست آوردن نتایج قابل قبول با مشورت از اساتید و خبرگان، تصمیم گرفته شد نمونه‌های انتخابی از یک خانواده و در یک سطح انتخاب شود تا قدرت یا تضعیف برند بر نتایج تأثیر نگذارد. به عنوان مثال یک بانک قوی در مقایسه با یک شرکت بیمه ضعیف و یا برعکس می‌توانست بر نتایج تأثیر نامرتب ایجاد کند. بنابراین هر کدام از این سه نهاد از یک خانواده و از یک سطح انتخاب شد.

اولین گام در فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی، ایجاد یک نمایش گرافیکی از مسئله است که در آن هدف، معیارها و گزینه‌ها نشان داده می‌شوند. سطح یک در سلسله‌مراتبی هدف



را نشان می‌دهد. در سطح دوم هفت معیار مدل نشان داده خواهند شد و در آخر نیز گزینه‌ها قرار خواهند گرفت.

گام دوم انجام مقایسات زوجی است که در فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی عناصر هر سطح نسبت به عنصر مربوطه خود در سطح بالاتر به صورت زوجی مقایسه می‌شود.

گام سوم تعیین اوزان اهمیت و اولویت‌هاست که وزن هر یک از آنها محاسبه می‌گردد. مقایسه‌ها در فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی به صورت زوجی انجام می‌گیرد.

در این مقایسه‌ها تصمیم‌گیرندگان از قضاوت‌های شفاهی استفاده خواهند کرد به گونه‌ای که اگر عنصر ۱ با عنصر ۲ مقایسه شود تصمیم‌گیرنده خواهد گفت که اهمیت ۱ بر ۲ توسط ساعتی (مبدع روش) به مقادیر کمی ۱ تا ۹ (کدهایی که بیانگر گزینه‌های اهمیت یا مطلوبیت یکسان تا گزینه‌های کاملاً مهم‌تر یا کاملاً مطلوب‌تر می‌باشند) تبدیل شده‌اند و مقدار ۱ در حالتی انتخاب می‌شود که هر دو با هم برابر باشند و ترجیحی برهم نداشته باشند.

گام چهارم و آخر نیز محاسبه نرخ ناسازگاری است که برای تأیید روایی تحقیق انجام می‌پذیرد. در روش فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی در حالت کلی می‌توان گفت که میزان قابل قبول ناسازگاری یک سیستم، به تصمیم‌گیرنده بستگی دارد اما ساعتی (مبدع روش فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی) عدد  $0/1$  را به عنوان حد قابل قبول ارائه می‌کند و معتقد است چنانچه میزان ناسازگاری بیشتر از  $0/1$  باشد بهتر است در قضاوت‌ها تجدیدنظر گردد و چنانچه میزان ناسازگاری کمتر از  $0/1$  باشد قضاوت‌های خوبی خواهیم داشت و همان‌طور که بیان شد در این تحقیق  $0/08$  به دست آمد که مؤید قابل قبول بودن نتایج و روایی تحقیق است. همچنین سطح مخاطبان در هر سه نهاد (علاوه بر مساوی بودن تعداد نفرات) نیز از یک سطح بوده است. یعنی مدیران و کارشناسان هم سطح و مشتریان بزرگ هر نهاد در نمونه قرار گرفته‌اند. به عبارت دیگر در یک نهاد مشتری بزرگ و در نهاد دیگر مشتری کوچک انتخاب نشده است. تمامی این دقت‌ها در انتخاب نمونه‌گیری که بر پایه نمونه‌گیری قضاوتی بوده است به جهت جلوگیری از ایجاد هرگونه تورش در نتایج ناشی از نمونه‌های نامناسب صورت پذیرفته است. پس نه تنها تعداد نمونه‌ها در هر نهاد یکسان بوده است (بعد کمی)، بلکه حتی سطح مدیریتی یا کارشناسی آنها هم از یک سطح انتخاب شده‌اند (بعد کیفی).

### ۵. یافته‌های پژوهش

اولین سؤال تحقیق این بوده است که ترتیب اولویت‌بندی معیارهای مؤثر بر انتخاب بهترین گزینه چگونه می‌باشد (پس از شناسایی آنان) که در نهایت اولویت‌بندی معیارها از سوی خبرگان مربوطه مطابق جدول ۲ یافته‌های تحقیق است:

جدول ۲. خلاصه نتایج محاسباتی معیارها

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	معیار
۱	٪۳۷	۰.۳۶۳	وثایق
۲	٪۲۷	۰.۲۶۷	سهولت فرایند صدور
۳	٪۱۶	۰.۱۵۹	کارمزد (با حق بیمه)
۴	٪۱۰	۰.۱۰۲	نوع کسب و کار (کوچک، متوسط، بزرگ)
۵	٪۴	۰.۰۴۳	تعداد شعب و دفاتر (میزان دسترسی)
۶	٪۴	۰.۰۴۳	فرانشیز
۷	٪۲	۰.۰۲۳	قوانین و مقررات
	٪۱۰۰	۱	مجموع

شکل ۲. اولویت‌بندی معیارها در نرم‌افزار اکسپرت چویس



دومین سؤال تحقیق این بوده که ترتیب اولویت‌بندی و اوزان گزینه‌ها (ابزارها) که در درخت تصمیم فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی، هدف نهایی نیز است چگونه می‌باشد؟ پس از

مقایسه و اولویت بندی ابزارهای تضمین سرمایه گذاری ها و فعالیت های مالی ... \_\_\_\_\_ ۲۶۳

شناسایی آنها یافته های تحقیق مطابق جداول زیر است. ابتدا اولویت بندی گزینه ها نسبت به هر کدام از معیارها آورده شده و در نهایت اولویت بندی نهایی و کلی گزینه ها بیان شده است.

**جدول ۳. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه ها نسبت به معیار میزان دسترسی**

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه ها
۱	٪۶۶	۰.۶۶۵	ابزارها و خدمات صادره بانک
۲	٪۲۴	۰.۲۴۵	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۳	٪۱۰	۰.۰۹۰	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
	٪۱۰۰	۱	مجموع

**جدول ۴. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه ها نسبت به معیار کارمزد (با حق بیمه)**

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه ها
۱	٪۴۰	۰.۴۰۰	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۲	٪۴۰	۰.۴۰۰	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
۳	٪۲۰	۰.۲۰۰	ابزارها و خدمات صادره بانک
	٪۱۰۰	۱	مجموع

**جدول ۵. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه ها نسبت به معیار سهولت فرایند صدور**

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه ها
۱	٪۶۹	۰.۶۹۱	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۲	٪۲۲	۰.۲۱۸	ابزارها و خدمات صادره بانک
۳	٪۹	۰.۰۹۱	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
	٪۱۰۰	۱	مجموع

**جدول ۶. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه ها نسبت به معیار قوانین و مقررات**

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه ها
۱	٪۵۷	۰.۵۷۱	ابزارها و خدمات صادره بانک
۲	٪۲۹	۰.۲۸۶	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۳	٪۱۴	۰.۱۴۳	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
	٪۱۰۰	۱	مجموع

جدول ۷. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه‌ها نسبت به معیار نوع کسب و کار  
(کوچک، متوسط و بزرگ)

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه‌ها
۱	٪۴۶	۰.۴۵۸	ابزارها و خدمات صادره بانک
۲	٪۴۲	۰.۴۱۶	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۳	٪۱۲	۰.۱۲۶	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
	٪۱۰۰	۱	مجموع

جدول ۸. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه‌ها نسبت به معیار وثایق

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه‌ها
۱	٪۶۰	۰.۶۰۵	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
۲	٪۳۰	۰.۲۹۱	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۳	٪۱۰	۰.۱۰۵	ابزارها و خدمات صادره بانک
	٪۱۰۰	۱	مجموع

جدول ۹. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه‌ها نسبت به معیار فرانشیز

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه‌ها
۱	٪۴۰	۰.۴۰۰	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
۲	٪۴۰	۰.۴۰۰	ابزارها و خدمات صادره بانک
۳	٪۲۰	۰.۲۰۰	ابزارها و خدمات صادره بیمه
	٪۱۰۰	۱	مجموع

جدول ۱۰. خلاصه نتایج محاسباتی گزینه‌ها (کلی)

اولویت	سهم درصدی اهمیت	وزن اهمیت	گزینه‌ها
۱	٪۴۱	۰.۴۱۶	ابزارها و خدمات صادره بیمه
۲	٪۳۶	۰.۳۵۳	ابزارها و خدمات صادره صندوق ضمانت
۳	٪۲۳	۰.۲۳۱	ابزارها و خدمات صادره بانک
	٪۱۰۰	۱	مجموع

شکل ۳. اولویت بندی گزینه ها در نرم افزار اکسپرت چویس



### ۶. جمع بندی، نتیجه گیری و پیشنهادها

از آنجا که دنیای کسب و کار و صنعت با تحولات و دگرگونی های متعددی همچون جهانی شدن، برون سپاری و ایجاد ائتلاف های استراتژیک مواجه است، مدیریت ریسک در فعالیت های سازمان ها اعم از تجاری و غیرانتفاعی اهمیت روزافزونی یافته است.

نتایج به دست آمده نشان می دهد در بین هفت معیار نام برده، معیار وثایق به عنوان مهم ترین معیار جهت دستیابی به هدف و انتخاب بهترین گزینه موجود شناسایی شده است که هرچه ساده تر و سهل تر اخذ شود بیشتر به شکل گیری و توسعه کسب و کارها کمک می کند. اولویت اول این معیار نشان از ارجحیت بالای این معیار نسبت به شش معیار دیگر است. همچنین معیارهای دیگر در درجات بعدی اهمیت قرار گرفته اند. معیار قوانین و مقررات نیز به عنوان کم اهمیت ترین معیار در بین هفت معیار نام برده شناسایی شده که اولویت پایین این معیار ناشی از ارجحیت پایین این معیار در مقایسه با سایر آنهاست. البته خبرگان دلیل این را قوانین و مقررات توسط نهادهای بالادستی می دانستند که خارج از دسترس آنهاست. در واقع در اینجا بیان می شود که صاحبان کسب و کاری که در پی دستیابی به بهترین راه مدیریت ریسک فعالیت خود می باشند (با توجه به در نظر گرفتن معیارهای موجود در مدل) باید بیشترین اهمیت را به معیار وثایق و کمترین اهمیت را به

معیار قوانین و مقررات بدهند. پنج معیار دیگر نیز از نظر اهمیت بین این دو معیار قرار دارند که لزوم توجه به آنها مطابق رتبه کسب شده‌شان است.

در بین سه گزینه نام‌برده، گزینه ابزارها و خدمات صادره توسط شرکت بیمه (از جمله انواع بیمه‌نامه، به‌عنوان مهم‌ترین گزینه (ابزار) برای دستیابی به هدف موجود شناسایی شده است. اولویت بالای این گزینه ارجحیت بالای آن را نسبت به دو گزینه دیگر نشان می‌دهد. همچنین گزینه ابزارها و خدمات صادره توسط صندوق‌های ضمانت (که مأموریت اصلی آنها همین موضوع است اما به میزان کافی قدرتمند و رشد یافته نیستند) رتبه دوم را به خود اختصاص داده است. گزینه ابزارها و خدمات صادره توسط بانک‌ها که هزینه زیاد و وثایق سنگینی را طلب می‌کنند نیز به‌عنوان کم‌اهمیت‌ترین گزینه در بین گزینه‌ها شناسایی شده است که اولویت پایین این گزینه ناشی از ارجحیت پایین این گزینه در مقایسه با سایر گزینه‌هاست. البته بیشتر خبرگان بر این عقیده بودند که بانک‌ها بهترین ابزار تأمین نقدینگی و راه‌اندازی کسب و کارها هستند و نه ابزار مدیریت ریسک آنها.

البته با وجود آنکه فاصله بین گزینه اول و دوم است نسبت به فاصله بین گزینه دوم و سوم تا حدی بیشتر گشته است، اما گزینه آخر (بانک) هم سهم کمی ندارد (حدود ۲۳ درصد).

### - پیشنهادها

۱. با توجه به اولویت‌بندی معیارها و مشخص شدن ضریب اهمیت هر یک از آنها، پیشنهاد می‌شود در هنگام برنامه‌ریزی جهت استفاده از ابزارهای مدیریت ریسک توسط صاحبان سرمایه و کسب و کار، میزان توجه به هر یک از این معیارها، میزان هزینه‌کرد آن واحد به ترتیب اهمیت معیارها تخصیص یابد. اولویت بالای معیار وثایق و فاصله قابل توجه آن از سایر معیارها لزوم توجه بیش‌ازپیش را به این معیار می‌طلبد. بدیهی است که سایر معیارها نیز دارای اهمیت صفر (بی‌اهمیت) نیستند که اصلاً توجهی به آنها نشود و بایستی به همه آنها اما با اولویت‌های خودشان پرداخته شود.

۲. با توجه به اولویت‌بندی گزینه‌ها نسبت به معیار نوع کسب و کار (کوچک، متوسط و بزرگ) از آنجا که به ترتیب بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و صندوق‌های ضمانت رتبه اول تا

سوم را کسب کرده اند، پیشنهاد می شود صاحبان کسب و کار بزرگ (که در تأمین وثیقه نیز مشکل کمتری دارند) از بانک ها و هر چقدر به سمت شرکت های متوسط و کوچک می رویم از بیمه ها و صندوق های ضمانت استفاده شود.

۳. از آنجا که عمده تصمیم گیری در مورد معیار قوانین، مقررات، دستورالعمل ها و بخشنامه ها بر عهده وزارت امور اقتصادی و دارایی، بانک مرکزی، بیمه مرکزی، مجلس شورای اسلامی و سایر نهادهای قانونی است، پیشنهاد می گردد تعاملات و جلسات عملی هر چه بیشتر و بهتر این نهادها و حتی تشکیل کارگروه های مشترک بین آنها برگزار شود تا موجبات تقویت و رشد بیش از پیش آن و رفع محدودیت های قانونی گردد.

۴. این سه نهاد با برگزاری جلسات و اقدامات مشترک با یکدیگر می توانند موجبات رشد و ارتقای خود را در کاهش ریسک های کسب و کار بردارند (البته به تناسب سهم خود).

## منابع و مآخذ

۱. البدوی، امیر (۱۳۸۸). «کاربرد روش دلفی برای استخراج عوامل کیفی ریسک و استفاده از آن در تعیین رتبه ریسک کیفی گیرندگان: مورد کاوی بانک کارآفرین»، مدیریت بازرگانی، سال اول، ش ۲.
۲. پارسائیان، علی (۱۳۹۲). بانکداری نوین، تهران، انتشارات بانک سپه.
۳. تهرانی، رضا (۱۳۸۶). مدیریت مالی، تهران، انتشارات نگاه دانش.
۴. جلالی، محسن (۱۳۹۱). «اولویت‌بندی ساختار اتحاد بانک - بیمه»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران، دانشکده مدیریت دانشگاه تهران.
۵. حاجی‌حیدری، نسترن (۱۳۹۱). «شناسایی و بررسی عوامل مؤثر در آمادگی پیاده‌سازی مدیریت فرایندهای کسب و کار»، مدیریت و توسعه، ش ۲.
۶. خرمی، فرهاد (۱۳۸۰). «معرفی دو مدل اندازه‌گیری یارانه‌های پرداختی مؤثر به مؤسسات تضمین و بیمه اعتبار صادراتی»، فصلنامه صنعت بیمه، ش ۳.
۷. سایت رسمی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران.
۸. سایت رسمی صندوق ضمانت صادرات ایران.
۹. سلیمانی، مصطفی (۱۳۸۵). مجموعه قوانین و مقررات بیمه، تهران، انتشارات معاونت پژوهشی ریاست جمهوری.
۱۰. طالبی، محمد (۱۳۹۰). ریسک اعتباری اندازه‌گیری و مدیریت، تهران، انتشارات سمت.
۱۱. عباسی، ابراهیم (۱۳۸۰). «بررسی نقش بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه صادرات کالاهای غیر نفتی»، فصلنامه صنعت بیمه، ش ۳.
۱۲. عزیزنصیری، سمانه (۱۳۹۲). «مدیریت ریسک کشاورزی با استفاده از بیمه محصولات کشاورزی»، تازه‌های جهان بیمه، ش ۱۸۱.
۱۳. فلاح شمس، میرفیض (۱۳۸۴). طراحی و تبیین مدل ریسک اعتباری در نظام بانکی کشور، تهران، انتشارات مؤسسه عالی بانکداری ایران.
۱۴. فنائی، مجتبی (۱۳۸۸). چگونه یک سرمایه‌گذار آگاه باشیم، تهران، انتشارات سازمان بورس و اوراق بهادار.
۱۵. قدسی‌پور، حسن (۱۳۸۸). فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی، تهران، انتشارات دانشگاه امیرکبیر.
۱۶. کدخدایی، حسین (۱۳۸۳). «کاربرد ابزارهای مالی در صنعت سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر»، همایش ملی صنعت سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر.



۱۷. مومتمنی، علیرضا (۱۳۹۳). *صندوق‌های ضمانت و بیمه سرمایه‌گذاری*، تهران، انتشارات دانشگاه شهید بهشتی.

۱۸. همتی، عبدالناصر (۱۳۸۸). *مبانی نظری و عملی بیمه*، تهران، انتشارات پژوهشکده بیمه.

۱۹. هدایتی، علی‌اصغر (۱۳۸۹). *عملیات بانکی داخلی تخصیص منابع*، تهران، انتشارات مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران.

20. Abdelrahman, S. O. (2012). The Impact of Enterpreneurial Marketing Factors on Competitive Innovativeness among Female Entrepreneurs in Egypt M. S. C. Thesis, Department of Business Administration, Faculty of Commerce, Cairo University.
21. Ardiansyah, M. (2009). *Default Risk in Islamic Equity Return*, KualaLumpur: International Islamic University of Malaysia.
22. Artikis, G., S. Mutenga and Sotiris K. Staikouras (2008). "A Practical Approach to Blend Insurance in the Banking Network", *Journal of Risk Finance*, 9.
23. Crouhy, Michel and Robert Mark Dan Galani (2010). *The Essentials of Risk Management*, Wiley Finance.
24. Devolder, Pierre (2005). "Risk Measure and Fair Valuation of an Investment Guarantee in Life insurance", *Journal of Insurance Mathematics & Economics*, 37.
25. Gestel, Van and Tony Bart Beasens (2009). *Credit Risk Management*, Oxford.
26. Hardy, Mary (2007). *Investment Guarantees*, Wiley Finance.
27. Huizinga, H. and H. Nicodeme (2005). "Deposit Insurance and International bank Liabilities", *Journal of Banking and Finance*, 30.
28. Jinbing, Yingjie (2007). Research on Indexing Systems for Enterprise Credit Evalustin in B2B. Integration and Innovationrient to E-Society.
29. Kilenthong, P., G. E. Hills, C. Hultman and L. S. Sclove (2010). *Enterpreneurial Marketing Practice: Systematic Relationships with Firm Age, Firm size and Operators Status*, Glebal Reserch Sym Posium. On Morketing and Enterpreneurship Boston.
30. Leone, Paopla (2009). *Credit Insurance and Investment*, Quebec, Canada.
31. Munich Re Group (2005). "Bancassurance in Practice", Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft.
32. Lou, Pengfei (2016). "Investment and Financing for SMEs with a Partial Guarantee and Jump Risk", *European Journal of Operational Research*, 249.
33. Obaidullah, M. (2002). "Islamic Risk Management: Towards Greater Ethics and Efficiency", *International Journal of Islamic Finance Services*, Vol. 4, No. 3.
34. Staikouras, S. K. (2007). "Does the Stock Market Compensate Banks for Diversifying into Theinsurance Business?", Paper Presented at the Annual

- Conference of the British Accounting Association, Kingston upon Thames.
35. Timothy, C. Irwin (2007). *Government Guarantees*, The World Bank.
36. Way-sum Chan (2011). "Modeling investment Guarantees in Japan", *Journal of International Review of Financial Analysis*, 20.
37. Yang, Zhaojun (2015). "Investment Timing and Capital Structure with Loan Guarantees", *Journal of Finance Research Letters*, 13.