

پشتیبانی موسسات بیمه اعتبار صادراتی خاورمیانه از صادرات روبه رشد غیرنفتی

مجله «تامین مالی تجاری بین المللی» (اینترنشنال ترید فاینانس)

شماره ۵۳۳ - مه ۲۰۰۸

درحالیکه کشورهای صادرکننده نفت، توانسته‌اند با تنوع دادن به اقتصاد خود، از اقتصاد وابسته به صادرات محصولات هیدروکربنی فاصله بگیرند، حجم رو به رشد پوششهای بیمه‌ای، یکی از ویژگیهای کلیدی فعالیتهای جاری تعدادی از موسسات رسمی اعتبار صادراتی در منطقه خاورمیانه بزرگ می‌باشد.

برابر گزارش سازمان تجارت جهانی در اواخر ماه آوریل، قیمت بالای نفت همچنان اصلی‌ترین موضوع اقتصادی فعلی می‌باشد که عامل اصلی افزایش صادرات سال ۲۰۰۷ منطقه بمیزان ۱۰ درصد به شمار می‌رود. در هر حال در این گزارش آمده که فعالیتهای اقتصادی در این منطقه «تنها متکی به نفت نیستند» و همچنین اطلاعات جمع آوری شده از سوی «مجله تامین مالی تجاری بین المللی» (ITF) از چند موسسه بیمه اعتبار صادراتی گویای این امر بود که صادرات کالاهای غیرنفتی این کشورها بطرز چشمگیری افزایش یافته که این امر پایگاه این کشورها را برای هنگامی که قیمتهای نفت مجدداً کاهش یابد، تحکیم می‌نماید.

بعنوان نمونه، طبق اظهارات آرش شهرآیینی، رئیس اداره ریسک کشوری و همکاریهای بین‌الملل صندوق ضمانت صادرات ایران، تعهدات جدید این صندوق در سالهای مالی ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ (منتهی به اواسط مارس) با رشد مجموعاً ۱۴۰ درصدی، به ۴۳۶ میلیون دلار افزایش یافته است. این رشد فعالیتهای موسسه در طی یک دوره زمانی دوساله اتفاق افتاده، زمانی که رشد صادرات غیرنفتی در ایران، سالانه ۳۵٪ بوده و حجم آن اکنون به بیش از ۲۱ میلیارد دلار رسیده است.

وی همچنین اظهار داشته: «صندوق ضمانت صادرات ایران بمنظور پشتیبانی، توسعه و ارتقاء صادرات غیرنفتی ایران تاسیس شد، البته حجم پوشش ارائه شده به نحوی بوده که تعهدات کلی این موسسه هم اکنون فراتر از ۷۰۰ میلیون دلار رفته است». وی همچنین تاکید کرد: «گسترش پرتفوی تعهدات، فشار بسیاری بر سرمایه کنونی این صندوق به ارزش ۱۰۰

میلیون دلار وارد آورده است. انتظار می‌رود دولت ایران ۱۶۰ میلیون دلار افزایش سرمایه این صندوق را تصویب کند».

صندوق ضمانت صادرات ایران، یکی از نه (۹) موسسه ملی بیمه اعتبار صادراتی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) می‌باشد که مالکیت دولتی دارد. علاوه بر موسسات ملی در این منطقه دو موسسه بیمه اعتبار صادراتی چندجانبه نیز حضور دارند: «شرکت تضمین سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی اعراب» - ضمان (Dhaman) در کویت و «شرکت اسلامی بیمه سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی» (ICIEC) در عربستان. ICIEC بخشی از بانک توسعه اسلامی (واقع در جدّه) بوده و از اکتبر ۲۰۰۷، عضو ناظر در «اتحادیه بین‌المللی بیمه‌گران اعتبار و سرمایه‌گذاری» (اتحادیه برن) شده است.

ICIEC شاهد رشد بزرگ ۷۱ درصدی در فعالیتهای خود تا میزان ۱/۵ میلیارد دلار در سال ۱۴۲۸ هجری قمری (منتهی به ۲۸ دسامبر ۲۰۰۷) بود. به نقل از رئیس این موسسه، این افزایش را می‌توان به اتخاذ «راهبرد بازاریابی مستقیم و پویا و همچنین تقاضای زیاد بازار برای کاهش ریسک و ارائه خدمات افزایش اعتبارات» نسبت داد. این افزایش یکباره، مجموع فعالیتهای ICIEC از زمان آغاز به کار آن تاکنون را به ۳/۷ میلیارد دلار رساند؛ که این فعالیتهای شامل بیمه اعتبار

فعالیت‌های تحت پوشش بر طبق کشور فروشنده - فعالیت‌های اعتبار صادراتی ICIEC در جهان برای سال ۱۴۲۸ هـ ق		
کشور	فعالیت‌های تحت پوشش (\$m)	درصد از کل
عربستان سعودی	۷۳۲	۵۴
ترکیه	۲۵۴	۱۹
بحرین	۱۵۷	۱۲
مصر	۱۱۰	۸
پاکستان	۲۸	۲
تونس	۲۷	۲
امارات متحده عربی	۲۵	۲
سوریه	۱۸	۱
سودان	۴	۰/۳
مالزی	۳	۰/۲
لبنان	۳	۰/۲
یمن	۰/۵	۰/۰۳
جمع	۱,۳۶۰	

به نقل از موسسه ICIEC

صادراتی، ضمانت‌نامه‌های سرمایه‌گذاری و بیمه اتکایی برای موسسات بیمه اعتبار صادراتی کشورهای عضو بود.

از آنجا که مقاصد صادراتی بسیاری از معاملات تجاری بیمه‌شده از سوی موسسات بیمه اعتبار صادراتی خاورمیانه، در منطقه خاورمیانه بزرگ متمرکز می‌باشد، پیامد کمبود نقدینگی جهانی هنوز بر فعالیت‌های تجاری منطقه نمایان نشده است. بنا به گفته «خمیس الغزه» مدیر صدور ICIEC «کمبود نقدینگی تاکنون اثر مهمی بر فعالیت‌های تجاری ICIEC نگذاشته که بخشی از آن به اقتصادهای نسبتاً پررونق کشورهای حاشیه خلیج فارس بازمی‌گردد». سایر موسسات بیمه اعتبار صادراتی منطقه خاورمیانه نیز نظراتی مشابه نظرات الغزه دارند.

وی به این مجله ابراز داشت: «در هر حال در واکنش به شرایط نامساعد اقتصادی پیش‌بینی شده در آمریکای شمالی و اروپا، استانداردهای صدور خود را سخت‌تر نموده‌ایم. با وجود عدم ثبات اقتصادی رایج، انتظار می‌رود قیمت‌های محصولات نیز افزایش یابند.»

اغلب موسسات منطقه عضو کلوپ پراگ می‌باشند. کلوپ پراگ مهمترین و بزرگترین محل تبادل نظر بین بیمه‌گران اعتبار صادراتی دولتی و تازه تاسیس، جهت توسعه و افزایش مهارت‌های تکنیکی و فنی بوده و رابطه قوی‌ای با اتحادیه برن دارد. همچنانکه مجله ITF منتشر نمود، «شرکت تضمین وام اردن» (JLGC) میزبان گردهمایی کلوپ پراگ از ۱۷ تا ۲۲ ماه مه در شهر امان بود.

پیشگامی ایرانی

برخی از بیمه‌گران اصلی اتحادیه برن در حوزه کوتاه‌مدت، که اصلی‌ترین آنها آترادیوس، اوایلر هرمس و کوفاس می‌باشند، بطور مستقیم یا غیرمستقیم خدمات مشابهی در منطقه خاورمیانه ارائه می‌کنند. این در حالیست که در سال ۱۹۷۳ صندوق ضمانت صادرات ایران بعنوان اولین موسسه بیمه اعتبار صادراتی منطقه تأسیس گردید.

علیرغم وجود صادرکنندگان و سرمایه‌گذارانی در منطقه که هنوز نسبتاً در مورد مفهوم بیمه اعتبار صادراتی ناآشنا می‌باشند، صندوق ضمانت صادرات ایران و همتایانش به تدریج فعالیت‌های خود را توسعه بخشیده و هنوز زمان زیادی را صرف آموزش مشتریان موجود و بالقوه خود می‌نمایند. در این فرآیند، عضویت این موسسات در کلوپ پراگ کمک کننده می‌باشد. آقای شهرآئینی در این خصوص ابراز داشته: «ما با سایر اعضای کلوپ پراگ تبادل اطلاعات داریم. این همکاری به صندوق کمک می‌کند تا فعالیت‌های خود را همگام با استانداردهای بین‌المللی پیش برده و از تجربیات سایرین در حوزه‌های جدید یا پرچالش نیز بهره‌مند گردد.»

به همین ترتیب آقای خمیس الغزه، نیز «جایگاه بسیار عالی کلوپ پراگ برای تبادل نظر در خصوص ایده‌ها، روندها و تکنیک‌ها بین اعضای آن» را مورد تمجید قرار داد. وی همچنین اظهار داشت با توجه به جایگاه و موقعیت بسیار گسترده‌تر اتحادیه برن، عضویت ICIEC به عنوان عضو ناظر در این اتحادیه می‌تواند موسسه مذکور را «همگام با بالاترین سطح عملکرد صنعت بیمه در جهان» حفظ نماید.

ارائه پوشش بخش خصوصی در ایران در آینده

فعالیت‌های بیمه اعتبار صادراتی در ایران در اختیار صندوق ضمانت صادرات ایران می‌باشد، اما طبق اظهارات شهرآئینی، رئیس اداره ریسک کشوری و همکاری‌های بین‌المللی صندوق «توسعه بیمه‌گران اعتباری خصوصی در آینده مورد نظر می‌باشد».

وی به مجله ITF ابراز داشت: «در ایران، بیمه اعتباری سهم اندکی از پورتهوی بیمه را در اختیار دارد.» برخی از شرکت‌های بیمه عمومی تلاش کرده‌اند تا در این حوزه فعالیت نمایند اما میزان پوشش آنها آنقدر اندک است که قابل ذکر نمی‌باشد. در حال حاضر صندوق با برخورداری از سرمایه بالا و با پشتیبانی خزانه دولت، موسسه اعتباری پیشرو در ایران است. آقای شهرآئینی همچنین به این نکته اشاره نمود که بانک توسعه صادرات ایران بعنوان تأمین‌کننده مالی پروژه‌هایی که صندوق آنها را پوشش می‌دهد، عمل می‌کند.

بنابر گفته‌های آقای شهرآئینی، صندوق ضمانت صادرات ایران هدفگذاری نموده تا مارس ۲۰۱۵ یعنی در پایان «برنامه پنجساله پنجم توسعه»، ۱۰٪ صادرات غیر نفتی ایران را پوشش دهد. این رقم معادل متوسط پوشش ارائه شده توسط موسسات بیمه اعتباری دنیا می‌باشد. در سالهای اخیر، عمده فعالیت‌های صندوق در بخش‌های خدمات فنی-مهندسی، وسایل نقلیه و محصولات کشاورزی متمرکز بوده است.

صندوق پیش‌بینی نموده تا پایان برنامه توسعه چهارم سهم پوشش خود از صادرات غیرنفتی را از ۲٪ کنونی به ۵٪ افزایش دهد. بنابر پیش‌بینی آقای شهرآئینی، با بازاریابی خدمات صندوق از سوی کارگزاران آن در استان‌های مختلف، حجم فعالیت‌های صندوق باز هم افزایش خواهد یافت. طبق اظهارات وی، اگرچه صندوق تاکنون هیچگونه معامله تأمین مالی نفت و گاز را پوشش

نداده، اما به علت فعالیت پیمانکاران ایرانی در این زمینه «احتمال زیادی وجود دارد» که فعالیتهای صندوق به این حوزه نیز گسترش یابد.

طی دهه ۱۹۷۰ که قیمت نفت به شدت افزایش یافت، اهمیت صندوق برای اقتصاد ایران کم رنگ گردید، اما در سال ۱۹۹۴ صندوق بار دیگر فعالیت خود را بعنوان یک موسسه مستقل حقوقی و مالی زیر نظر وزارت بازرگانی از سر گرفت.

به نقل از آقای الغزه در همان سال بزرگترین موسسه بیمه اعتبار صادراتی منطقه، از لحاظ حجم فعالیتهای تاسیس گردید، و این درحالیست که در سال گذشته حق بیمه و کارمزدهای این موسسه با رشد مطلوب ۴۵ درصدی به ۹/۶ میلیون دلار رسید. وی همچنین تاکید نمود که «تجهیزات الکترونیکی بخش اعظم فعالیتهای تحت پوشش این موسسه را برای سال ۱۴۲۸ هـ. ق. تشکیل می دهد.» که علت اصلی آن پوشش پروژههای برق رسانی در طی این سال می باشد. مواد شیمیایی و پتروشیمی نیز جزو «بخشهای کاملاً فعال» برای ICIEC می باشد، به نحویکه این بخش در سال ۲۰۰۷، ۸/۲ میلیون دلار مازاد خالص، ناشی از فعالیتهای این موسسه در ۳۶ کشور عضو سازمان کنفرانس اسلامی، برای ICIEC به همراه داشته است. به گفته الغزه، نتایج (درآمد) کلی بدست آمده به این موسسه کمک کرد تا برای اولین بار به مازاد ۰/۵ میلیون دلار مازاد در نتایج (درآمدهای) فنی خود دست یابد و بدین ترتیب یکسال از زمان هدفگذاری شده جلوتر می باشد.

انتظار می رود در سال جاری بواسطه تاسیس دفتر نمایندگی ICIEC در «مرکز مالی بین المللی دوبی» و همچنین دریافت رتبه Aa3 از سوی موسسه رتبه بندی سرمایه گذاری مودیز در ماه مارس ۲۰۰۸ که منجر به افزایش رجوع بانکها به ICIEC می گردد، فعالیتهای این موسسه بیشتر شود.

از طریق این دفتر جدید پیش بینی می شود که ICIEC بتواند محصولات و خدمات خود را در سایر کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی در منطقه همانند بحرین، کویت، ایران، قطر، و پاکستان بازاریابی نموده و همچنین ترویج و گسترش دهد. همچنین به نقل از موسسه ICIEC، از این دفتر بعنوان مکانی برای ارائه «برنامه کمکهای فنی در راستای ارتقاء سرمایه گذاری» «گروه بانک توسعه اسلامی» (IDB) استفاده خواهد شد.

تمرکز بر عربستان سعودی

با توجه به اینکه کشور عربستان جدا از نفت و گاز صنایع متنوعی دارد، صادرکنندگان عربستانی بازار رشد اجتناب ناپذیری برای ICIEC محسوب میشوند. از لحاظ فعالیتهای بیمه شده به تقسیم

کشور فروشنده، در سال گذشته ۵۴٪ پرتفوی اعتبار صادراتی ICIEC مربوط به این کشور پادشاهی بوده که به صدور ۷۳۲ بیمه‌نامه منتج گردید. براساس گزارش سالیانه این موسسه، «شرکت صنایع عمده عربستان» (SABIC) - به‌مراه شرکت Elsewedy مصر و Meadal Cables بحرین - مشتریان اصلی این موسسه می‌باشند و در افزایش حجم فعالیت‌های ICIEC در آن کشورها نقشی

حمایت SEP از صادرات به ترکیه

به نقل از اعلام ۲ آوریل SFD، این صندوق برای صادرات به ترکیه، ۵ میلیون دلار تامین مالی نموده است. این وجوه که در چارچوب برنامه‌های SEP ارائه گردیده بود، به یک وام‌دهنده اسلامی بنام Albaraka Turk Participation Bank، بعنوان شعبه Albaraka Banking Group از بحرین اختصاص یافت. این بانک از این وجوه برای اعطای وام به شرکتها و افرادی استفاده خواهد نمود تا آنها واردات محصولات غیرنفتی عربستان به ترکیه را تامین مالی نمایند. بر طبق اظهارات مدیر عامل SEP، محمد الغانم، SFD تاکنون ۲۰۰ میلیون ریال سعودی (۵۳/۳ میلیون دلار) برای تامین مالی و تضمین صادرات به ترکیه اختصاص داده است.

اساسی داشته‌اند. «برنامه صادرات سعودی» (SEP) که از اوایل سال ۲۰۰۱ فعالیت خود را زیر نظر «صندوق عربستان سعودی برای توسعه» (SFD) آغاز نموده، به سرعت سیر صعودی رشد خود را طی می‌کند؛ این صندوق بعنوان موسسه بیمه اعتبار صادراتی عربستان، حامی صادرات خدمات و کالاهای غیرنفتی است که ۲۵٪ یا بیشتر ماهیت سعودی داشته باشد. با مقایسه عملکرد سال ۲۰۰۶ و ۲۰۰۸ SEP رشد سریع این موسسه کاملاً نمود پیدا می‌کند؛ به نحویکه در سال ۲۰۰۶ این موسسه ۱۴ بیمه‌نامه برای صادراتی به ارزش ۱/۵۸۹ میلیارد ریال سعودی (۴۲۳ میلیون دلار) صادر کرده بود، ولی در سال ۲۰۰۸ در بودجه دولت ۶/۹ میلیارد ریال سعودی به این موسسه اختصاص یافته بود.

فعالیت‌های تجاری موسسه بیمه اعتبار صادراتی

اردن (JLGC) - تاسیس شده در سال ۱۹۹۴ - بطور مستمر در حال افزایش است. پس از صدور فقط ۴ فقره بیمه‌نامه صادراتی در سال ۱۹۹۸، به ارزش ۵ میلیون دینار اردن (۷ میلیون دلار)، پرتفوی صادراتی JLGC تا سال ۲۰۰۱ به ۱۷ بیمه‌نامه به ارزش ۳۲/۲۸ میلیون دینار اردن افزایش یافت که این تعداد به ۲۴ بیمه‌نامه به ارزش ۷۵/۸ میلیون دینار اردن در سال ۲۰۰۷ رسید. به نقل از آقای سلیم فخوری، رئیس بخش تحقیقات JLGC، عمده فعالیت‌های این موسسه که در ضمن وام‌های اعطایی به

بانکهای داخلی را نیز تضمین می‌نماید، پوشش اقلام عمده صادراتی همچون کودها، تجهیزات اداری، مواد غذایی و دستمال کاغذی بهداشتی می‌باشد.

آقای فخری اظهار نمود اگرچه شرکت JLGC اردن مدت ۱۴ سال است که در زمینه بیمه فعالیت دارد - ۴ سال اول فعالیت این شرکت صرفاً در زمینه ارائه تضامین وامهای داخلی بوده - باینحال همچنان بصورت مداوم به مشتریان خود شامل بانکها و شرکتهای کوچک «ارائه اطلاعات نموده و آنها را آموزش می‌دهد.» وی در این زمینه اظهار داشت: «ما همواره سعی داریم نظریات خود را از طرق مختلف همچون برگزاری سمینار برای «بنگاههای کوچک و متوسط» ارائه نماییم. وی همچنین تاکید نمود JLGC «تنها شرکت اردنی فعال در این زمینه است و هیچگونه رقیبی ندارد.»

در بخش دیگری از منطقه، ضمان با پشتوانه سرمایه اعلام شده ۱۹۰ میلیون دلاری خود، با پوشش بیش از ۵۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۷ به بالاترین سطح فعالیتهاش رسید. از سوی دیگر «موسسه تضمین اعتبار صادراتی عمان» (ECGA) شاهد رشد ۱۳/۷٪ سقف اعتبارات تخصیص یافته برای صادرکنندگان عمانی طی ماههای ژانویه تا دسامبر ۲۰۰۷ بود به نحویکه این سقف از ۲۰۸/۲ میلیون ریال عمان در سال ۲۰۰۶ به ۲۳۶/۷ میلیون ریال عمان (۶۱۵ میلیون دلار) در سال ۲۰۰۷ رسید. به نقل از یکی از اعلامیه‌های اخیر شرکت ECGA، این میزان پوشش بیمه ای برای ۴,۳۶۳ خریدار در ۹۸ کشور صادر گردید و این در حالیست که بیمه اعتبار داخلی این شرکت بیش از ۴۰ درصد افزایش یافته است.

در این خصوص مدیر عامل ECGA، نصیر عیسی الاسماعیلی، تاکید نمود که تجدید قرارداد بیمه اتکایی این موسسه با بیمه‌گران اتکائی بین المللی در همین اواخر «فقط بدلیل نتایج و تجارب موفقیت‌آمیز این موسسه امکان پذیر گردید.» بعلاوه افزایش صادرات غیر نفتی عمان نیز عاملی دیگری در تقویت رشد فعالیتهای این موسسه بود. در آمار تجاری که اخیراً «وزارت اقتصاد ملی» عمان منتشر نموده، اعلام شد که میزان صادرات غیرنفتی این کشور، بجز صادرات مجدد، در نه ماه اول سال ۲۰۰۷، در مقایسه با همین مدت زمان در سال گذشته، ۶۷/۸ درصد افزایش یافته است.

ECGA که در سال ۱۹۹۱ فعالیت خود را آغاز نمود، طی ۴ سال گذشته از طریق ارائه بیمه اعتبار داخلی به صادرکنندگان بیمه گذار، حجم فعالیتهاش را افزایش داده است. بر طبق اظهارات اخیر مدیر عامل «شرکت تضمین اعتبار صادراتی مصر» (ECGA)، به همین ترتیب این شرکت که در سال ۱۹۹۲ شروع بکار نمود، با گسترش محصولات خود، به اولین شرکت مصری بدل گردید که خدمات «فاکتورینگ» (خرید دیون) را انجام می‌دهد.

از سوی دیگر «شرکت بیمه اعتبار صادراتی امارات متحده عربی» (ECIE) به عنوان جوانترین موسسه اعتبار صادراتی منطقه، هنوز راهکارها و برنامه‌هایش را کاملاً توسعه نداده است. لازم به توضیح است که «موسسه توسعه صادرات دوبی» (DEDIC) که خود در سال ۲۰۰۶ بعنوان بخشی از برنامه افزایش صادرات و سرمایه‌گذاری های فرامرزی دبی تشکیل شده بود، شرکت ECIE را ایجاد نموده است.

DEDIC در ۲۴ آوریل ۲۰۰۸، در اجلاس منطقه‌ای شبکه کردیت آلیانس کوفاس در قاهره، برنامه‌های توسعه‌ای خود را اعلام نمود. در همین رابطه آقای «سائد الاوادی»- مدیر عامل این موسسه اظهار کرد: «هدف ما توسعه مهارت‌های رشد محور در میان شرکتهای تولیدی اماراتی است که باعث افزایش تمایلات بلندمدت افراد و ایجاد حاشیه رقابتی برای ایشان می‌شود؛ از این طریق این شرکتها همچنین توانائی خواهند یافت تا نسبت به برقراری روابط نزدیکتر با هم‌تایان صنعتی و نیز ایجاد روابط تجاری جهانی قوی اقدام نمایند». وی همچنین ابراز داشت: «صادرکنندگان مقیم دوبی درحالیکه روابط تجاری با سایر بازارهای بین‌المللی ایجاد می‌کنند، برای افزایش صادرات، ابتدا باید بر شورای همکاری خلیج فارس و بازارهای منطقه‌ای متمرکز شوند».

نیاز به بیمه اتکایی:

باتوجه به آنکه صادرکنندگان خاورمیانه دارند با بیمه اعتباری آشنایی بیشتری پیدا می‌کنند و این امر باعث گسترش بیشتر پرتفوی موسسات اعتبار صادراتی منطقه‌ای و ملی می‌گردد، میزان بیشتری از بیمه اتکایی از خارج از منطقه مورد نیاز خواهد بود.

موسسه کوفاس در حال حاضر تمام فعالیتهای JLGC اردن را اتکایی می‌کند، این درحالیست که کارگزاران اتکائی لندن از موسسات SEP (عربستان)، ICIEC و ضمان (Dhaman) بعنوان موسساتی که به دنبال اتکایی نمودن فعالیتهایش در بخش خصوصی هستند، نام برده‌اند. در مقابل، به نقل از آقای شهرآئینی، «صندوق ضمانت صادرات ایران برای اتکایی نمودن فعالیتهایش با محدودیتهایی روبرو است.» وی تاکید نمود: «این موضوع به‌مراه تمرکز فعالیتهای صندوق در بازارهای پرریسک به این معنا است که تنها راه گسترش فعالیت‌های صندوق افزایش سرمایه آن می‌باشد.»

بیمه‌های کوتاه مدت عامل اصلی رشد فعالیتهای ICIEC

بیمه اعتبار صادراتی همچنان عامل اصلی رشد فعالیتهای بیمه‌ای «موسسه اسلامی برای بیمه سرمایه‌گذاری و اعتبار صادراتی» (ICIEC) می‌باشد. بر طبق گزارش سالانه ICIEC، در سال مالی ۱۴۲۸ هجری قمری، منتهی به ۲۸ دسامبر ۲۰۰۷، در مجموع اکثر محصولات موسسه رشد دو یا سه رقمی داشته‌اند.

در خلال سال مذکور، فعالیتهای بیمه‌شده در قالب «بیمه‌نامه کوتاه‌مدت گردش کل صادرات» با رشد ۵۶ درصدی، نزدیک به ۹۰٪ از کل پوشش‌های موسسه به مبلغ ۱/۵ میلیارد دلار را تشکیل می‌دادند. پوشش میان‌مدت نیز که عمدتاً از طریق بیمه‌نامه خاص صادرات - برای پوشش یک معامله صادراتی با دوره اعتبار تا ۷ سال - انجام شد، به میزان ۶۲ میلیون دلار رسید. در این گزارش همچنین آمده است، در سال ۱۴۲۸ هـ. ق.، کارمزد حاصله از بیمه‌نامه خاص صادرات بیش از ۴۴٪ کل حق بیمه دریافتی موسسه به میزان ۴/۲ میلیون دلار را تشکیل می‌دهد، که پوشش یک معامله حجیم در نیمه دوم سال به این امر کمک شایانی نمود.

درآمد حاصل از بیمه اتکایی به ۳۱۰ هزار دلار بالغ گردید که بیش از ۱۰۰٪ رشد داشته است. در خلال سال ۱۴۲۸ هجری قمری، ICIEC اقدام به امضاء «قرارداد اتکایی مشارکتی» (Quote Share Treaty) جدید با موسسه بیمه شیخان (سودان) نمود و توانست مشارکت خود در سه موافقتنامه اتکایی موسسه اعتبار صادراتی تونس (COTUNACE) تجدید نماید. در پایان سال، ICIEC ۱۰ موافقتنامه اتکایی معتبر و لازم‌الاجرا در اختیار داشت.

فعالتهای تحت پوشش بیمه سرمایه‌گذاری ICIEC، با افزایش دوبرابری از ۴۲ میلیون دلار در سال ۱۴۲۷ به ۹۲ میلیون دلار در سال ۱۴۲۸ رسید، که با این وجود فقط حدود ۶٪ مجموع پوشش‌های موسسه را تشکیل می‌دهد.

ICIEC اعلام نمود، فعالتهای این موسسه به واسطه «به انتها نزدیک شدن ظرفیت پوشش ریسک» دچار اخلاص شده و این امر بعنوان عامل بازدارنده برای این موسسه به شمار می‌آید. بنابراین ICIEC راه‌حلهایی متعددی همانند افزایش نسبت اهرمی سرمایه به تعهدات و توسعه بیمه اتکایی را مدنظر قرار داد. گزارش مذکور تاکید نمود: «اما در نهایت تزریق منابع سرمایه‌ای امری ضروری می‌باشد.»

آقای شهرآئینی همچنین اظهار می‌نماید: «بازارهای مهم صندوق در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA)، کشورهای مستقل مشترک المنافع (CIS) و آمریکای لاتین دو سوم پرتفوی

ریسک صندوق را تشکیل می‌دهند و این در حالیست که این موسسه با هدف کمک به بازسازی عراق و افغانستان و نیز توسعه صادرات ایران، این کشورها را تحت پوشش قرار می‌دهد.»

به نقل از آقای شهرآیینی «گرچه در سالهای گذشته، بازارهای کشورهای مستقل مشترک‌المنافع (CIS) و آفریقا بالاترین میزان خسارات صندوق ضمانت صادرات ایران را به خود اختصاص داده‌اند، ولی این موسسه توانسته است بسیاری را از آنها را بازیافت نماید». در مقابل، بسیاری از فعالیتهای بیمه‌شده از سوی سایر موسسات این منطقه، ریسکهای منطقه خاورمیانه بزرگ را شامل می‌شوند. در JLG (اردن)، ۴۸٪ از صادرات بیمه‌شده در سال ۲۰۰۷، برای خریداران خاورمیانه و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس (GCC) بود و ۲۷٪ نیز به اروپا اختصاص یافت.

محمد فتحی چتی، رئیس واحد پشتیبانی در اداره فنی موسسه ضمان اظهار داشت: «برای این موسسه بازارهای بزرگ تضمین اعتبار صادراتی سال ۲۰۰۷، شامل کشورهای سودان، عربستان، بحرین، اردن، کویت، مصر و انگلستان بود.» سودان، یمن، تونس، لبنان و سوریه نیز بازارهای بزرگ بیمه سرمایه‌گذاری ضمان بودند.

کشورهای با صرفه سرمایه‌گذاری بیش از ۲۰٪ از کل سقف تعهدات ICIEC را تشکیل می‌دهند که در میان آنها تقاضای پوشش برای بازارهایی همچون آفریقای جنوبی، سودان و هند در این اواخر افزایش یافته است. تنوع در تراز و کیفیت، و همچنین میزان ۴۹ درصدی پوشش فعالیتهای کوتاه مدت در پرتفوی این موسسه، برای ICIEC این امکان را بوجود آورده تا توان واگذاری ریسکهایش به بازارهای اتکائی را افزایش داده و آنرا از ۱۸٪ به ۳۴٪ پرتفوی فعالیتهایش در سال ۱۴۲۸ هجری قمری برساند.

اجتناب از برداشتن ریسکهای سیاسی سنگین نقش مهمی در این مسئله دارد. به نقل از آقای فخوری، در حال حاضر JLG (اردن) عراق، کشوری که در گذشته یکی از بزرگترین بازارهای آن بود، را پوشش نمی‌دهد. برای ایران و سوریه نیز بواسطه «ریسک بالای سیاسی و رویکرد کوفاس در بیمه اتکایی» محدودیتهای قابل توجهی اعمال نموده است. آقای فخوری افزود: در هر حال به حداقل رسانی قبول ریسکهای بالا به نفع موسسه بوده بطوریکه خسارت مربوط به صادرات میزان «بسیار اندکی» داشته است، این در حالیست که نرخ نکول JLG برای فعالیتهای داخلی بین ۴ و ۶٪ بوده است.

«ضمنان» نیز بواسطه حمایت از فعالیتهای صادراتی و سرمایه‌گذاری شرکتهای فعال در حوزه صنایع فلزی، پلاستیک، سنگ، شیشه، چوب، مواد شیمیایی، مواد خوراکی و منسوجات، میزان خسارات خود را در «سطح بسیار پایینی» نگه داشته است. آقای چتی خاطر نشان نمود در خصوص بروز خسارت «هیچ بازار خاصی» را نمی‌توان بطور مشخص به اشاره نمود و این موسسه هم اکنون «بجز ریسک جنگ در یک کشور عربی، ریسکهای تجاری و غیرتجاری را در سایر کشورهای عربی پوشش می‌دهد.»

وی گفت: «این موسسه همچنین انتظار دارد در سه‌ماهه دوم ۲۰۰۸، برای اولین بار یک معامله نفت و گاز را تحت پوشش بیمه‌ای خود قرار دهد.»