



وزارت بازرگانی  
صندوق ضمانت صادرات ایران

براساس داده ها و گزارشات اتحادیه برن

## نقش صنعت بیمه اعتبار در حمایت از تجارت بین الملل بررسی مشاهدات دوره بحران



تهیه و تنظیم:

واحد ریسک کشوری و همکاریهای بین المللی



## پیشگفتار

هم زمان با تضعیف اقتصاد جهانی و با آغاز بحران مالی در اواسط سال ۲۰۰۸، صادرکنندگان در کلیه کشورهای جهان برای کاهش ریسکهای فزاینده فروش محصولات در خارج از کشور، به بیمه اعتبار صادرات روی آوردند.

این گزارش، تحلیلی از روند صنعت بیمه اعتبار صادراتی همزمان با گسترش بحران در جهان ارائه داده و تلاش دارد تا خلاء ناشی از عدم انتشار آمار جامع، از داده های بیمه اعتبار صادراتی را پر نماید. در این بحران بی سابقه، صنعت بیمه اعتبار، انعطاف پذیری خود را به اثبات رساند و علی رغم اضمحلال تجارت جهانی، ارزش صادرات کوتاه مدت بیمه شده همچنان بالا بود. در مورد صادرات میان و بلندمدت نیز، تقاضای پوشش و در پی آن سطح پوشش ارائه شده بگونه ای بی سابقه بالا رفت. بیمه گران اعتبار صادراتی با کار دشوار ارزیابی ریسک ها در محیط اقتصادی بسیار متلاطم روبرو بودند. شمار نکول خریداران نیز در حال افزایش بود و این نیز منجر به افزایش شدید خسارات پرداختی این موسسات گردید.

تحلیل روند بازار، توان بیمه گران اعتبار صادراتی را برای کار در این وضعیت اقتصادی چالش برانگیز آشکار نمود. این گزارش بر مبنای داده های ارائه شده توسط اعضاء اتحادیه برن تنظیم شده است. در طی این بحران، دولت ها با درس گرفتن از بحرانهای گذشته بطور هماهنگ تلاش نمودند تا با حفظ تامین مالی تجاری، عنصری مهم برای زنده نگه داشتن اقتصاد جهانی را احیا کنند. همانطور که تجارت برای توسعه اقتصادی بسیار مهم می باشد، بیمه اعتباری نیز برای پشتیبانی از دادوستدهای تجاری، بسیار حیاتی تشخیص داده شده است.

با عبور از بحران مالی جهانی که بنظر می رسد هنوز کاملاً به پایان نرسیده است، موسسات اعتبار صادراتی (ECA ها) یا همان صندوق های ضمانت صادرات، نقش مهمی در پشتیبانی از صادرکنندگان و حفظ و استمرار تجارت جهانی بازی خواهند نمود.

اتحادیه برن، مجمع بزرگترین بیمه گران اعتبار و سرمایه گذاری در جهان است که صندوق ضمانت صادرات ایران به شرایط عضویت آن دست یافته و در حال طی مراحل عضویت می باشد.

سیدکمال سیدعلی

رییس هیات مدیره و مدیرعامل

صندوق ضمانت صادرات ایران

## بیمه اعتباری و چگونگی کارکرد آن

بیمه اعتباری تجارت را تسهیل می کند و به عرضه کنندگان امکان می دهد تا کالا و خدمات را بدون نگرانی از عدم پرداخت مشتریان به فروش برسانند. به عبارت دیگر، بیمه گر اعتباری به فروشنده تضمین می دهد که اگر خریدار در پرداخت بهای کالاها یا خدمات خریداری شده قصور کند، جبران خسارت او را خواهد نمود. بیمه گر اعتباری در برابر پذیرش ریسک نکول، از فروشنده حق بیمه دریافت می نماید.

درحالیکه بیمه اعتباری برای هر دو تجارت داخلی و بین المللی کاربرد دارد، بنا به تعریف، تجارت بین المللی در معرض مجموعه گسترده تری از ریسکها قرار دارد. معاملات تجارت بین المللی، علاوه بر ریسکهای مربوط به خریدار و اعتبارسنجی وی که به آن ریسک تجاری یا بعضا ریسک اعتباری گفته می شود، در معرض ریسکهای سیاسی نیز قرار دارند؛ جاییکه خریدار خارجی ممکن است توان و تمایل پرداخت داشته باشد ولی بدلیل کنشهای سیاسی دولتی و کشوری نتواند ایفای تعهد نماید.

بیمه اعتبار صادرات به صادرکنندگان و بانکهای تجاری امکان می دهد تا بصورت ایمن به خریداران خارجی، اعتبار اعطا کنند و از این راه دادوستدهای تجاری را توسعه بخشند. رسم بر این است که بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت (ST) را به عنوان بیمه برای معاملات تجاری با مدت بازپرداخت یک سال یا کمتر تعریف می کنند. درحالیکه بیمه اعتبار صادرات میان و بلندمدت (MLT) معاملات تجاری بیش از یک سال (عمدتا سه تا پنج سال و گاهی نیز تا ۱۵ سال) را پوشش می دهد. پوششهای کوتاه مدت بیشتر بر پایه کل گردش صادرات صورت می گیرد که در آن بیمه گر اعتباری، کل پورتهوی دریافتی های تجاری صادرکننده (کل گردش) را بیمه می کند. پوششهای میان و بلندمدت نیز عمدتا بر پایه معاملات صورت می گیرند و فروش کالاهای سرمایه ای و خدمات را با مدت بازپرداخت بیش از چند سال پوشش می دهند.



# پشتیبانی بیمه اعتباری از تجارت بین الملل، مشاهدات مربوط به دوره بحران

## ۱. مقدمه

اعضاء اتحادیه برن بیش از ۱۰٪  
تجارت بین الملل را تحت پوشش  
قرار دادند.



ده ها سال است که بیمه گران اعتباری صادراتی دولتی و خصوصی، به عنوان پشتیبانی برای تجارت بین الملل فعالیت نموده و چرخهای این تجارت را برای حرکت بهتر، روغن کاری می کنند؛ اما با این وجود، آن چنان که باید و شاید توسط اکثریت مردم و همچنین جامعه صادرکنندگان جهان مورد توجه قرار نگرفته اند. این وضعیت از اواسط سال ۲۰۰۸ تغییر کرد، زیرا در محیط ناگوار اقتصاد جهانی، اهمیت سرنوشت ساز تامین مالی تجاری و بیمه اعتباری در پشتیبانی از جریانهای تجاری بین الملل بیش از پیش آشکار شد. دولت ها با تشخیص این موضوع که تجارت بین الملل ابزاری برای چیرگی یا دست کم فرونشاندن تاثیر منفی این بحران است، هماهنگ با فراخوان نشست بیست کشور بزرگ جهان در لندن در آوریل ۲۰۰۹، برای پشتیبانی از تامین مالی تجاری و جریانهای بازرگانی از طریق موسسات دولتی اعتبار صادراتی (ECA ها)، نوآوریهای را اعمال نمودند. این گزارش، روندهای اخیر مشاهده شده در صنعت بیمه اعتبار صادراتی را که حوزه فعالیت صندوق ضمانت صادرات ایران به شمار می رود، توصیف می نماید. دوره مورد بررسی معطوف به زمان بحران بوده و سال ۲۰۰۸ تا نیمه ۲۰۱۰ را در بر می گیرد.

سوابق آماری از اتحادیه برن (BU)، اتحادیه بین المللی بیمه گران اعتباری و سرمایه گذاری که اکثر بیمه گران اعتبار خصوصی و همچنین موسسات اعتبار صادرات دولتی سراسر جهان، اعضای آن را تشکیل می دهند، دریافت گردیده است. اتحادیه برن هر سه ماه یکبار، گزارش اعضا را جمع آوری می کند. آمار اتحادیه برن، فروشهای صادراتی را نشان می دهد که بیمه اعتباری شده اند. این آمار، همچنین شاخصی از جریانهای تجاری اصلی می باشد. اعضای اتحادیه برن، مجموعاً بیش از ۱۰٪ تجارت بین الملل و عمدتاً دادوستدهای بسیار پرریسک را پوشش می دهند که صادرکنندگان و بانکها نیز تصمیم به بیمه آنها دارند تا با امنیت به تجارت بپردازند.

## ۲. بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت

### ۱-۲. سقفهای اعتباری

رفتار واقعی پرداختهای خریدار است: آیا یک خریدار مطمئن همیشه پرداختها را در گذشته به موقع انجام داده است؟ این امر بدین قرینه است که شرکتی که تا بحال خوش حساب بوده است، احتمالا همچنان خواهد کوشید تا خوش حساب بماند، حتی اگر در مضیقه مالی قرار داشته باشد. یا مثلا در مورد خریدار خاصی که معمولا با تاخیر پرداختهای مربوط به کالاهای تحویل گرفته شده را میپردازد؟ این امر احتمالا نشانه آن است که این خریدار، در زمانهای دشوار، تلاشی جهت ایفای به موقع تعهدات از خود نشان نخواهد داد.

در یک محیط اقتصادی رو به وخامت، که شرکتهای بیشتر و بیشتری به دردمر می افتند، بیمه گران اعتباری به این سمت می روند که که ریسکها را در سبد پورتهوی خود مورد بازنگری قرار دهند و هر تقاضای جدید برای پوشش ریسک را با دقت بیشتری بررسی نمایند. بیمه گر اعتباری ممکن است سقفها را برای خریداران کاهش دهد یا به طور کلی قطع کند. در این باره، ممکن است فروشهای آتی به خریداران خاص، بیمه نشود و با ریسک خود صادرکننده معامله صورت پذیرد. کاهش یا قطع سقفها تنها درباره فروشهای آینده به کار گرفته می شود. حملهایی که تحت یک بیمه نامه پیش از کاهش یا قطع سقفها صورت گرفته، همچنان تحت پوشش بیمه ای خواهند بود.

### ۲-۲. صادرات تحت پوشش

در پوشش کوتاه مدت، پوشش صادرات نشاندهنده گردش یا ارزش محمولههایی است که تحت عنوان بیمه نامه اعتباری مورد پوشش قرار گرفته است. همانگونه که قبلا توضیح داده شد، صادرات تحت پوشش برابر سقفهای

سقفهای اعتباری نشاندهنده مبالغی است که یک بیمه گر متعهد به بیمه آن شده است. این سقفهای اعتباری از سوی بیمه گر بر خریدار اعمال می شوند و تحت تاثیر عوامل گوناگون می باشد.

در طرف تقاضا، صادرکنندگان سقفهای اعتباری را برای حفاظت از جریانهای تجاری درخواست می کنند: صادرکنندگان قصد دارند به چه کسی و در چه کشورهایی بفروشند؟ برای کدام کشورهای مقصد پوشش بیمه می خواهند؟ در این باره، آمارهای اتحادیه برن نشاندهنده تحرکات تجارت بین الملل می باشد. شاید غیرمنتظره باشد ولی بزرگترین تعهدات اعضای اتحادیه برن در بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت (ST)، که مربوط به فروش با دوره اعتباری یک سال یا کمتر است، به مقاصد کشورهای هم چون آمریکا و اروپای غربی بوده است. بیشتر تجارت در این کشورها رخ می دهد. اینها کشورهایی هستند که بیشترین کالاها به آنها صادر می شوند.

در طرف عرضه، سقفهای اعتبار تعیین شده توسط بیمه گران، منعکس کننده میزان پوششی است که بیمه گران اعتباری تمایل دارند ارائه کنند. موانع و محدودیتها نیز به سطح ریسک پذیری بیمه گران و ظرفیت آنها در ارائه پوشش مورد نیاز باز می گردد. آیا خریداران اعتبار دارند؟ ریسک سیاسی چگونه است؟ آیا بیمه گر، سرمایه کافی برای حمایت از پوششهای پر ریسک تر را دارد؟

بیمه گران اعتباری برای «پوشش ریسکها» از اطلاعات بازار در رابطه با وضعیت مالی خریداران و وضعیت اقتصادی و سیاسی کشورها استفاده می کنند که این امر به معنی اعمال سقفهای اعتباری و پذیرفتن یا نپذیرفتن پوشش فروش به خریداران مربوطه می باشد. منع دیگر اطلاعات،

تحویل و بهای آن به موقع پرداخت شود، سقفهای اعتباری برای حمایت از محموله‌های بیشتر آزاد می‌شود. همانطور که صادرات تحت پوشش، شاخصی است که نشان می‌دهد چه بخشی از جریانهای تجاری، واقعا طی یک دوره زمانی بیمه شده است، سقفهای اعتباری نشاندهنده تعهدات بیمه گر در یک نقطه زمانی مشخص می‌باشد.

اعتباری تعیین شده نیستند. بدین معنی که هرگاه یک بیمه نامه و سقفهای اعتباری مربوطه در جای خود باشند، ممکن است که صادرات واقعی به دلایلی مستقل از بیمه اعتباری به وقوع نپیوندد. یا برعکس، صادرات تحت پوشش مربوط به یک خریدار در طی یک سال شاید بیش از مجموع سقفهای اعتباری اعطایی باشد. در واقع، هرگاه یک محموله

## ۳. بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت در طی بحران

### ۳.۱ پوشش صادرات در طی بحران

ادامه دادند. بعضی از آنها تصمیم گرفتند که کل ریسک دریافتی پرتفوی خود را بیمه کنند در حالیکه در گذشته فقط برای بخشی از ریسک پرتفوی خود، بیمه تهیه می‌کردند. دیگر صادرکنندگان که هرگز تا به حال از بیمه اعتباری استفاده نموده بودند حالا دیگر این محصول را برای حفاظت از جریان نقد و زنده نگه داشتن عملیات بازرگانی خود حیاتی می‌دیدند.

پس از چند سال رشد مستمر، پوشش کوتاه مدت صادرات از سوی اعضای اتحادیه برن با ۱۳٪ کاهش از ۱/۳ هزار میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۱/۱ هزار میلیارد دلار در سال ۲۰۰۹ رسید. طبق نظر بخش آماری سازمان ملل متحد، تجارت جهانی طی این دوره بطور مطلق در حدود ۲۳٪ کاهش داشته است.

تقاضا برای بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت تاثیرات متقابلی را از اواسط سال ۲۰۰۸ و در طی بخش زیادی از سال ۲۰۰۹ تجربه نمود. از یک طرف، تجارت جهانی به طور کلی کاهش یافت که در نتیجه از مقدار فروش بین‌المللی برای صادرکنندگان متقاضی پوشش بیمه‌ای نیز کاسته شد. از طرف دیگر، بحران جهانی که به دنبال نابسامانی مالی ایجاد شده بود، اثرات خود را بر اقتصاد واقعی و شرکتها در سرتاسر جهان با سیل نکول تعهدات نشان می‌داد. در چنین شرایطی صادرکنندگان به سرعت مزایای بیمه اعتبار صادرات را تشخیص دادند.

محیط پرمخاطره برای صادرکنندگانی مفید واقع شد که با استفاده از بیمه اعتباری و مدیریت ریسکهای مربوط به دریافتی های آتی تمایل پیدا کردند و به تجارت خود

**پوشش کوتاه مدت صادرات از سوی اعضای اتحادیه برن کاهش یافت، ولی این کاهش خیلی کمتر از کاهش تجارت جهانی بود.**



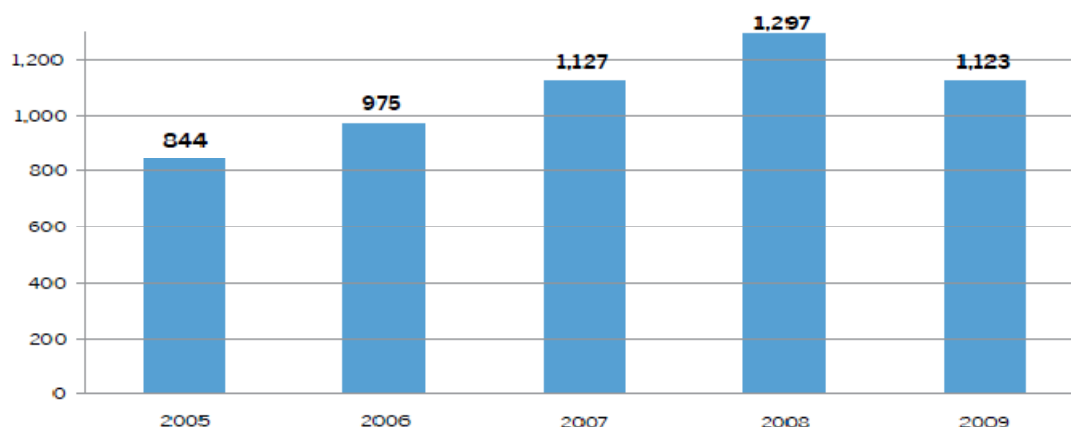
از آنجا که صادرکنندگان بیمه شده، خسارات بیشتر و بیشتری را در نتیجه نکول خریداران تسلیم می‌نمودند، بیمه گران اعتبار صادرات با احتیاط بیشتری به این تقاضاها پاسخ دادند زیرا آنها اثر بحران را به صورت روزانه احساس می‌کردند.



ارزش کل تجارت خارجی که از سوی اعضای اتحادیه برن در سال ۲۰۰۹ مورد حمایت قرار گرفت تقریباً برابر سال ۲۰۰۷ بود.

علی رغم محیط پر ریسک و چالشی، کاهش صادرات کوتاه مدت بیمه شده در سال ۲۰۰۹ فقط در حدود نصف کاهش تجارت جهانی -بر اساس درصد- بود. در پایان،

### پوشش کوتاه مدت صادرات در طی سال به میلیارد دلار



### ۳.۲ سقفهای اعتباری در طی بحران

قصور خریدار در پرداخت بدهی افزایش پیدا کرد آنگاه آنها با موجی از خسارات پرداختنی آسیب خواهند دید. به هر حال چنین چیزی بحران را در جامعه صادرکنندگان افزایش داد و خیلی‌ها مدعی شدند که آنها نمی‌توانند فروش خود را بدون پوشش بیمه اعتباری انجام دهند. بیمه گران بخش خصوصی به طور متقابل بحران موجود را مورد بحث قرار دادند که محیط پر ریسک به طور اساسی محیط اقتصادی قبل را به یک محیط چالشی تغییر داده است و باعث شد، تا آنها خود را با وضعیت جدید سازگار کنند و با جلوگیری از ورود صادرکنندگان به معامله با خریداران نامطمئن، بهترین منفعت را به آنها برسانند.

از سه ماهه دوم سال ۲۰۰۹ سقفهای اعتباری صادرات به ثبات رسیده است، اگرچه بیشتر کاهشهای کوچکتر در

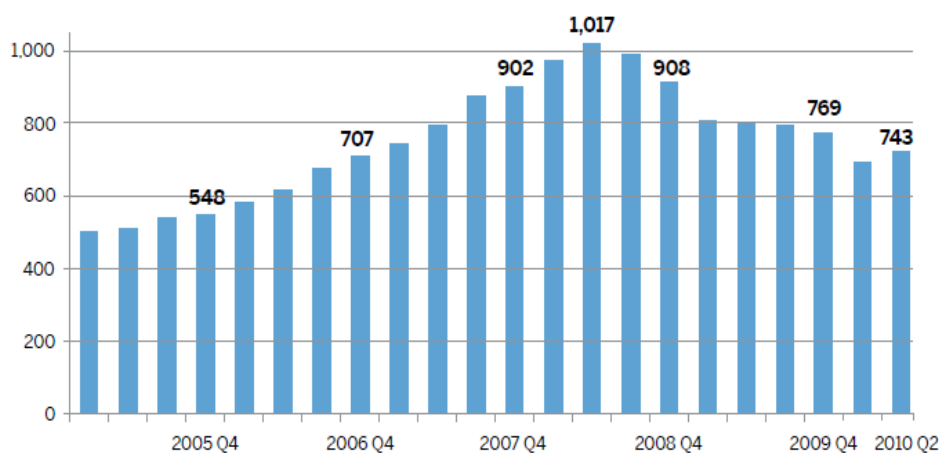
از سال ۲۰۰۵ اعضای اتحادیه برن به طور مستمر و فزاینده از رشد تجارت جهانی، بیمه کوتاه مدت را گسترش داده‌اند. نقطه اوج سقفهای تجمعی، مربوط به اواسط سال ۲۰۰۸ است که به بالغ بر یک هزار میلیارد دلار برای مجموعه اعضای اتحادیه برن رسید. در طی ۹ ماهه بعد از اوج اواسط ۲۰۰۸، سقفهای کلی به دو دلیل به سرعت کاهش یافت: (۱) کاهش شدید حجم تجارت جهانی به علت کاهش فعالیت اقتصادی بین‌المللی؛ و (۲) ارزیابی محتاطانه تر ریسک از سوی بیمه گران بخش خصوصی که اکثریت پوششهای کوتاه مدت اتحادیه برن را صادر می‌کنند. زمانی که آسیب بحران نمایان شد و موارد اعلام خسارت به طور چشمگیری افزایش یافت، چندین بیمه‌گر بخش خصوصی، سقفهای پوشش خود را کاهش دادند. قابل درک است که از دیدگاه این بیمه‌گران، هنگامی که

سقف پوشش کوتاه مدت ارائه شده از سوی اعضای اتحادیه برن در سال ۲۰۱۰ به ثبات رسیده است.



پایان سه ماهه آخر سال ۲۰۰۹ و سه ماهه اول سال ۲۰۱۰ به ثبت رسید. در پایان سه ماهه دوم سال ۲۰۱۰ بیشترین سقف پوشش در مقدار ۷۴۳ میلیارد دلار قرار گرفت که قبلا این مقدار در اوایل سال ۲۰۰۷ دیده شده بود.

### پوشش اعتبارات کوتاه مدت در سه ماهه پایانی به میلیارد دلار



تجارت جهانی را احساس کردند. به غیر از چند مورد استثناء در میان ECA ها، هم بیمه‌گران دولتی و هم بیمه‌گران خصوصی، افتی را در پوششهای ارائه‌شده طی این مدت به ثبت رساندند.

از سه ماهه دوم سال ۲۰۰۹، هنگامی که بازیگران بخش خصوصی به عنوان یک گروه به کاهش پوششهای اعتباری ادامه دادند ولی ECA ها پوششهای اعتباری را افزایش دادند. چنین چیزی در نتیجه ابتکار عمل‌های صورت گرفته از سوی دولت ها همراه با اعلامیه گروه ۲۰ بود که از ECA های خود درخواست نمودند تا شکاف موجود در عرضه بیمه اعتبار صادرات را پر کنند. همانطور که در آمار اتحادیه برن مشاهده شد سهم ECA ها در پوششهای کوتاه مدت جهانی در سالهای ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ در مقایسه با سالهای قبل افزایش یافته است.

### ۳.۳ بیمه‌گران خصوصی و دولتی

بازیگران گوناگون چطور در حین بحران رفتار می‌کنند و چه نقشی را بازی می‌کنند؟ اتحادیه برن شامل بیمه‌گران خصوصی و دولتی می‌شود که نقش بیمه‌گران خصوصی انجام تجارت و کسب سود برای سهامداران و نقش بیمه‌گران دولتی یا همان ECA های رسمی که دارای پشتوانه دولتی هستند، حمایت از منافع ملی می‌باشد. البته سازمان جهانی تجارت (WTO) مدتها است که به ECA ها فشار می‌آورد تا بخود متکی باشند و بر اساس مدیریت هزینه و درآمد بنحویکه بتوانند در یک دوره بلندمدت در نقطه سربسری قرار بگیرند، برنامه ریزی کنند.

از نقطه اوج در اواسط سال ۲۰۰۸ تا سه ماهه اول سال ۲۰۰۹ همه بیمه‌گران اعتباری اثر کساد موجود در

ECAهای اروپایی از آن خارج شده بودند و سالها قبل آن را در اختیار بخش خصوصی قرار داده بودند.

در طی دوره بحران، ECAهای اتحادیه اروپا به هزاران صادرکننده اروپایی بویژه به SMEها با ارائه بیمه اعتباری کوتاه مدت کمک نمودند و این کمک رسانی را ادامه دادند. فعالیت ECAهای اتحادیه اروپا در این زمینه به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافت؛ در حدود ۵۰ درصد به صورت گروهی و بعضی از موسسات با درصدهای بسیار فراتر.

ولی همچنان سهم آنها از بیمه نامه های کوتاه مدت کوچک و کمتر از ۲ درصد حجم کلی باقی مانده است که چنین چیزی در جهت تکمیل ظرفیت بازار خصوصی در زمانهای ناگوار قابل تعبیر است.

جابجایی صورت گرفته در سهم بازار از بیمه گران خصوصی به ECAها در ابتدا به دلیل کاهش در حجم پوششهای ارائه شده از سوی بازیگران بخش خصوصی بود. همچنین تا حد کمتری در نتیجه رشد حجم واقعی از سوی بعضی از ECAها به ویژه آسیای شرقی و آمریکای شمالی بود.

بیشتر مباحث صورت گرفته در این ارتباط است که کمیسیون اتحادیه اروپا در ابتدا به ECAهای کشورهای عضو اتحادیه اروپا اجازه داد تا مجدداً به عرضه بیمه نامه برای ریسکهای کوتاه مدت قابل فروش یا همان ریسکهای marketable فعال شوند. بر طبق تعریف، منظور از این ریسکها، پوشش صادرات کوتاه مدت به کشورهای OECD شامل اتحادیه اروپا می‌باشد. به علت مقررات اتحادیه اروپا، این حوزه‌ای است که ظرف دهه اخیر

بحران تمام مناطق در جهان را به طور همزمان تحت تاثیر قرار داد.

”

### سهم پوششهای اعتباری کوتاه مدت خصوصی - دولتی

۲۰۱۰	۲۰۰۹	۲۰۰۸-۲۰۰۶	
٪۷۲	٪۸۵	٪۷۹	بیمه گران خصوصی
٪۲۸	٪۱۵	٪۲۱	ECAها

### ۳.۴ سقفهای اعتبار در هر منطقه

تغییر یافته است. نمودار روند رشد در سقفها تا نیمه ۲۰۰۸ و سپس یک سهم رو به پایین را تا سه ماهه اول ۲۰۰۹ نشان می‌دهد، سپس با یک ثبات نسبی تا انتهای سال ادامه می‌یابد. این امر، همسو با این حقیقت است که هیچ تفاوتی بین مناطق دنیا در ابتدای دوره بحران مشاهده نشده است. اگر چه بحران اولیه بانکداری در ایالات متحده شروع شد و سپس در اروپا گسترش یافت، با این حال بحران اقتصادی، بیشتر یا کمتر به طور همزمان در تمام دنیا شایع شد. در نتیجه، تنوع سقفهای اعتباری برای مناطق مختلف در طی سالهای ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ در یک خط حرکت کرد.

دومین مشاهده این است که حرکت موازی در سال ۲۰۱۰ ادامه نیافت. در حالیکه سقف های اعتباری در آمریکا و آسیا، در حداقل خود در طول سه ماهه اول ۲۰۱۰ و به طور قابل ملاحظه‌ای و به میزان ۱۰-۸ درصد در طول سه ماهه دوم مجدداً شروع به افزایش نمودند، ولی سقفهای اعتباری برای صادرات به اروپا همچنان کاهش یافت. اگر چه این کاهش کند رو به پایین در سه ماهه دوم ۲۰۱۰ اتفاق افتاد اما هنوز شکل آن منفی است. لذا، این سقفها به یک اتصال لغزنده بین اقتصادهای بزرگ در طول بهبود اشاره می‌کند، بطوریکه اروپا نسبت به آسیا و آمریکا پویایی کمتری دارد. اینکه آیا این تفسیر تحقق پیدا می‌کند یا نه، بوسیله آمارهای سال ۲۰۱۰ اتحادیه برن و بعد از آن آشکار خواهد شد.

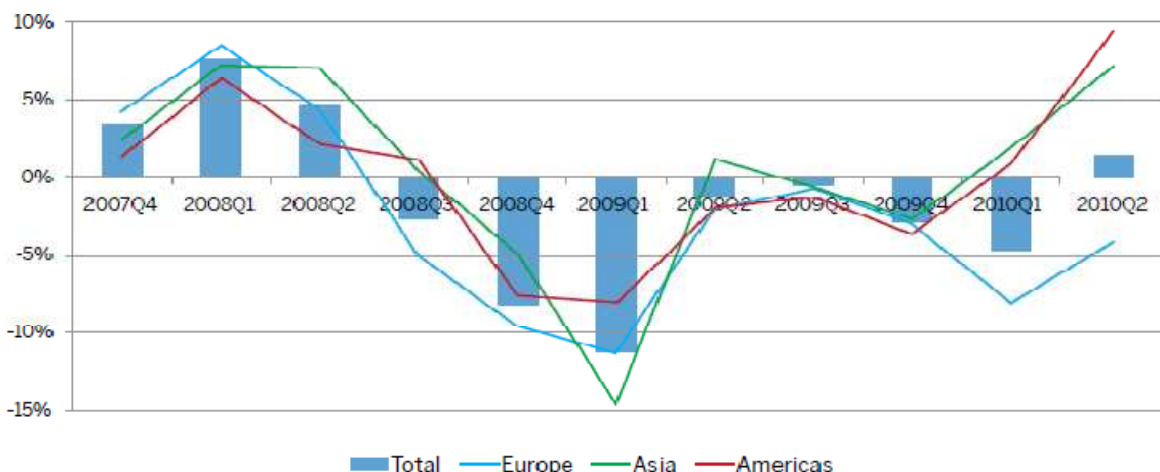
سقفهای اعتباری نتیجه تاثیر متقابل بین تقاضا از سوی صادرکنندگان و عرضه سقف اعتبار از سوی بیمه‌گران است. تنوع سقفهای اعتباری در هر منطقه و کشوری نشانه توجه به جریانهای واقعی تجاری (تقاضا) و درک ریسک توسط بیمه‌گران است (تصمیم به پوشش عرضه).

اتحادیه برن سقفهای اعتباری تجمیعی ارائه شده از سوی اعضا در پنج منطقه آفریقا، آمریکا، آسیا، اروپا و اقیانوسیه پیگیری می‌کند. بزرگترین منطقه تجاری کوتاه مدت، اروپا است که حدود ۶۰ درصد از کل حجم تجارت پوشش داده شده از سوی اعضای اتحادیه برن را در برمی‌گیرد. پس از آن آسیا و آمریکا، سپس آفریقا و در نهایت اقیانوسیه کمترین میزان تجارت را به خود اختصاص داده‌اند. از سال ۲۰۰۵ سهم پنج منطقه، البته با کمی کاهش در اروپا و مقدار اندکی افزایش در سهم آسیا به طور تقریبی ثابت مانده است.

بیشترین مقدار سقفها در منطقه اروپا متعلق به ریسک های شناسایی شده در کشورهای اروپای غربی است که بیش از ۷۰ درصد تعهدات سررسید نشده را به خود اختصاص داده‌اند. بزرگترین کشور تحت پوشش آسیا، چین می‌باشد که تقریباً ۲۰ درصد سقفهای اعتباری این منطقه را به خود اختصاص داده است. اندکی بیش از ۵۰ درصد سقفهای اعتباری آمریکا برای پوشش خریداران در ایالات متحده می‌باشد.

اولین مشاهده در تجزیه و تحلیل تغییر سه ماهه سقفهای اعتباری در طول بحران در بزرگترین مناطق - آمریکا، آسیا و اروپا - این است که سقف های اعتباری برای تمام مناطق دنیا تا انتهای سال ۲۰۰۹ به یک شیوه بسیار مشابه

## سقفهای اعتباری کوتاه مدت در سه ماهه پایانی، تغییرات اروپا، آمریکا و آسیا به درصد



## سهیم سقفهای اعتباری کوتاه مدت در هر منطقه

۲۰۰۹	۲۰۰۸	۲۰۰۷	۲۰۰۶	۲۰۰۵	
٪۴	٪۳	٪۳	٪۳	٪۳	آفریقا
٪۱۵	٪۱۵	٪۱۴	٪۱۵	٪۱۵	آمریکا
٪۲۱	٪۲۱	٪۱۹	٪۱۸	٪۱۸	آسیا
٪۵۹	٪۵۹	٪۶۲	٪۶۳	٪۶۳	اروپا
٪۱	٪۱	٪۱	٪۱	٪۱	اقیانوسیه
۷۶۹	۹۰۸	۹۰۲	۷۰۷	۵۴۸	کل سقفهای اعتباری (میلیارد دلار)

## ۳.۵ خسارات پرداختی ST در طول بحران

اگر یک خریدار قادر نباشد بهای کالاهایی که خریداری نموده را بپردازد، و فروش به وسیله بیمه اعتباری پوشش داده شود، صادر کننده برای جبران خسارت خود از بیمه نامه استفاده خواهد کرد. توانایی ایجاد یک خسارت معتبر و جبران خسارت تحمیل شده، دلیل اساسی است که چرا صادرکنندگان، بیمه اعتبار صادراتی، خریداری می کنند.

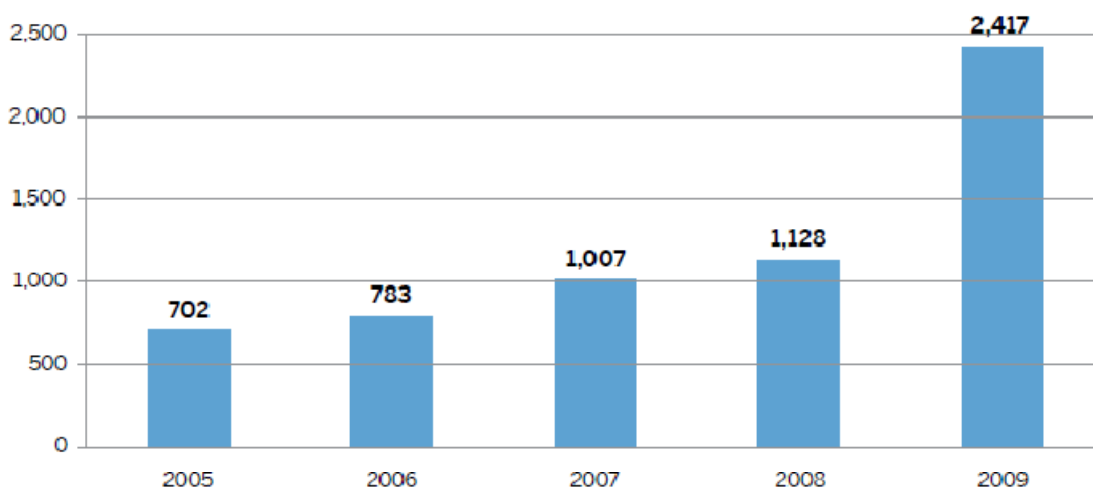
خسارت پرداختی ST به وسیله اعضای اتحادیه برن به صادرکنندگان بیمه شده بیش از دو برابر شد و از ۱/۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۲/۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۹ رسید. بسیاری از خسارت ها در اواخر سال ۲۰۰۸ ایجاد و در سال ۲۰۰۹ توسط بیمه گران پرداخت شد. این نشان می دهد که چرا سطح خسارت پرداختی بر اساس آمارهای اتحادیه برن برای سال ۲۰۰۸ هنوز پایین است.

سطح خسارات پرداختی در دو فصل نخست سال ۲۰۱۰ کاهش یافته است. اعضای اتحادیه برن غالباً کاهش قصور در پرداخت و گزارشات کمتری از مشکلات خریدار ثبت نموده‌اند. این موارد نشاندهنده آن است که نقطه اوج بروز خسارت در سال ۲۰۰۹ بود و شرایط در سال ۲۰۱۰ بهتر شده است. باید دید خسارات در چه سطحی به ثبات خواهد رسید و چه زمان به سطوح خسارت ملایم پیش از بحران باز خواهد گشت.

افزایش ناگهانی در خسارت پرداختی سال ۲۰۰۹، ضریب خسارت (نسبت خسارت پرداختی به حق بیمه، که یک معیار مورد استفاده بیمه گران اعتباری است تا کیفیت نتایج بیمه‌ای را کمی نمایند) را به ۸۸٪ رساند. در حالیکه این مقداری است که می‌تواند زیان عملیاتی را به همراه داشته باشد ولی این میزان بهتر از انتظار بیمه گران در اوایل بحران است.

شایان ذکر است، ضریب خسارت کلی در مورد پوششهای کوتاه مدت بیمه گران اعتبار صادراتی در سالهای قبل از بحران بین ۳۵٪ تا ۴۰٪ گزارش شده است. به طور کلی، بنظر می‌رسد، بیمه گران اعتباری از عهده رو به وخامت رفتن سریع موقعیت و حجم سنگین خسارات اعلام شده بر اساس ارقام واقعی و ارزش نهایی بر می‌آیند. بیمه گران مبالغ خسارت هنگفت را به موقع پرداخت نموده و در بدترین لحظات بحران، بیمه شدگان را حمایت نموده‌اند.

### خسارات کوتاه مدت پرداخت شده به میلیون دلار



### ۳.۶ خسارات ST به تفکیک کشوری

ماهیت جهانی بحران بخوبی از آمار خسارات اتحادیه برن، مشهود است. قصور خریداران در تمامی مناطق و کشورهای جهان افزایش یافته است.

ایالات متحده آمریکا و اروپای غربی در صدر کشورهای جهان از لحاظ حجم بالای خسارت قرار می گیرند. در سال ۲۰۰۹، اعضای اتحادیه برن برای جبران خسارت کوتاه مدت مربوط به خریداران در کشورهای ایالات متحده، ایتالیا، انگلستان، اسپانیا و آلمان، بطور تقریبی جمعاً مبلغ ۸۰۰ میلیون دلار پرداخت نموده اند که این میزان در سال گذشته معادل ۵۰۰ میلیون دلار بوده است.

این میزان خسارت پرداختی در ۵ کشور مذکور، به تنهایی ۳۲٪ از حجم کل خسارت پرداخت شده کوتاه مدت جهانی، توسط اعضای اتحادیه برن در سال ۲۰۰۹ بوده است. همانگونه که اشاره شد این ۵ کشور جزو کشورهای هدف صادراتی کوتاه مدت اتحادیه برن و تحت پوشش اعضای آن می باشند. لذا این کشورها، سهم مشابهی از تعهدات بیمه ای جهان در حدود ۳۱٪ از کل سقف اعتباری کوتاه مدت ارائه شده توسط اعضای اتحادیه را به خود اختصاص می دهند.

وضعیت بیمه گران اعتباری در بازارهای نوظهور نیز نامطلوب تر شده، بازارهایی که حجم کل خسارات آنان در سال ۲۰۰۹ به بزرگی کشورهای صنعتی بوده است اما در مقایسه با سال گذشته افزایش بسیار چشم گیری داشته

است. بعنوان مثال در سال ۲۰۰۹ بدنبال قصور در پرداخت بدهی در کشورهای روسیه، اکراین، ترکیه، برزیل و مکزیک، اعضای برن مبلغ ۵۵۰ میلیون دلار جهت پوشش صادرات ST پرداخت خسارت نمودند. این میزان در سال ۲۰۰۸ در حدود ۱۰۰ میلیون دلار بوده است. شایان ذکر است، خسارات کوتاه مدت پرداخت شده در مورد این ۵ کشور نوظهور، ۲۳٪ از کل مبلغ خسارت پرداخت شده اعضای برن در سال ۲۰۰۹ بوده است. با اینحال تعهدات بیمه ای در این بازارها بسیار کمتر - در حدود ۶٪ کل سقف اعتبارات کوتاه مدت ارائه شده توسط اعضا - بوده است. این ارقام در خصوص کشورهای صنعتی متفاوت است. کشورهایی که سهم خسارتی و سقف اعتبارات آنها مشابه بوده و در حدود یک سوم کل می باشد. انتظار می رود مبالغ هنگفتی بابت خسارات حاصل از قصور در کشورهای نوظهور پرداخت گردد. باین حال سرعت و میزان افزایش خسارات ممکن است قابل پیش بینی نباشند. هر سال میزان خسارات ۵ کشور صنعتی فوق

الذکر (آمریکا، ایتالیا، انگلستان، اسپانیا و آلمان) نسبت به سال گذشته تا ۶۰٪ رو به افزایش بوده است. این میزان در خصوص ۵ کشور نوظهور (روسیه، اکراین، ترکیه، برزیل و مکزیک) تا ۴۳۵٪ افزایش یافته است.

پرداخت خسارتهای کوتاه مدت برای هر کشور منطقه به میلیون دلار-بازارهای نوظهور

۲۰۰۹	۲۰۰۸		۲۰۰۹	۲۰۰۸	
۲۹۴	۱۸۳/۸	آمریکا	۱۸۸/۲	۲۲/۵	روسیه
۱۵۲/۱	۱۰۷/۶	ایتالیا	۱۲۸	۲/۹	اکراین
۱۲۵/۵	۸۸/۱	بریتانیا	۹۴/۹	۳۲/۴	ترکیه
۱۱۶/۸	۵۲/۲	اسپانیا	۹۱/۳	۲۶/۸	برزیل
۹۵/۸	۵۷/۹	آلمان	۴۸/۷	۱۸/۵	مکزیک

### ۳.۷ چشم انداز پوششهای کوتاه مدت (ST)

دو سال گذشته آزمونی فوق العاده برای بیمه گران اعتباری کوتاه مدت در دو بخش خصوصی و دولتی بوده است. علی رغم میزان بی سابقه خسارات، هیچ یک از بیمه گران در ایفای تعهدات خود قصور ننموده اند و خسارات در موعد مقرر به صادرکنندگان تحت پوشش پرداخت گردیده است. بدین ترتیب صنعت بیمه انعطاف پذیری خود را به اثبات رساند.

در مقابل این شرایط پرخطر و رو به وخامت، بیمه گران بازار خصوصی سقف اعتباری خود را کاهش دادند. این نوع برخورد از دیدگاه این بازارها قابل درک بود، زمانیکه با حجم بالایی از خسارات مواجه شدند. صادرکنندگان استدلال کرده اند که عدم ارائه پوشش بیمه گران در شرایط سخت باعث ایجاد مشکلات بسیاری برای شرکتها در فروش کالاهای آنان به خارج از کشور شده است. بیمه گران نیز در مقابل بر این عقیده اند که هدف آنان حفاظت صادرکنندگان از معاملات تجاری نامطمئن و در نهایت رهایی آنها از عواقب منفی بالقوه است. بدون تردید، اقدامات انجام شده در کاهش زیان بیمه گران بخش خصوصی مفید بوده و تضمینی بر ادامه فعالیت اینگونه بیمه گران و داشتن موقعیت مطلوب تری برای ارائه پوشش تجاری وسیع تر بوده است.

به منظور حمایت از تجارت کوتاه مدت، موسسات بیمه اعتبار صادراتی (ECAها) می بایست به چندین چالش پیش رو پاسخ می دادند. همزمان با پرداخت خسارات، قادر به اجرای سریع درخواستهایی از سوی دولت خود و گروه کشورهای G20 در خصوص تکمیل ظرفیت بازارهای خصوصی نیز بودند. اینگونه اقدامات تاثیرات کاهش سقف از سوی موسسات معتبر خصوصی را کمرنگ تر نمود.

میزان خسارات پرداخت شده در شش ماهه نخست سال ۲۰۱۰ کاهش یافت و اعضای برن همچنین متوجه کاهش قصور ضامین و در نتیجه کاهش گزارشات خسارتی شدند. اکنون بیمه گران با خوش بینی محتاطانه ای گزارش می کنند که میزان خسارات کاهش می یابد و اطمینان به بازار باز خواهد گشت. اطمینانی که در راستای نشانه های ابتدایی بهبود اقتصاد جهانی است. با این حال بیمه گران همچنان به شرایط بی ثبات و متغیر و ریسکهای پیش رو واقفند و به کنترل پورتفوی ریسک از نزدیک ادامه می دهند.





## ۴. بیمه اعتبار صادراتی میان و بلند مدت

بسیار موثر ظاهر شدند. در واقع در بسیاری از موارد، پوشش بیمه‌ای این موسسات، شرط اعطای وام محسوب می‌شد بطوریکه بدون آن، هیچ بانکی امکان تامین مالی معاملات میان و بلند مدت را نداشت.

### موسسات اعتبار صادراتی دولتی (ECA)

ها) طی بحران اقتصادی، روند باثباتی را



حفظ نمودند.

به منظور تحلیل پوششهای اعتبارات میان و بلند مدت ECA ها بایستی دو پارامتر را مد نظر قرار داد: (۱) صادرات جدید تحت پوشش طی یکسال؛ (۲) کل اعتبار صادراتی تحت پوشش سررسید نشده در پایان سال. با توجه به اینکه معاملات میان و بلند مدت طی چند سال بازپرداخت میگردد و در حسابهای بیمه گران تحت عنوان "اکسپوژر بیمه شده" طی دوره زمانی طولانی گزارش می‌شوند، این دو رقم، معیارهای مهمی هستند که نکات نسبتاً متفاوتی از وضعیت حال و گذشته فعالیت ECA ها در این بخش ارائه می‌دهند.

اغلب خدمات بیمه ای میان و بلند مدت در سرتاسر دنیا که معاملات فروش با مدت اعتباری یکسال و بیش از آن را پوشش می‌دهند، توسط موسسات بیمه اعتبار دولتی (ECAهای رسمی) و با حمایت مستقیم دولت ها ارائه می‌گردد. آمار اتحادیه برن تنها پوشش میان و بلندمدت موسسات بیمه اعتبار صادراتی (ECA ها) را نشان می‌دهد و موسسات بیمه ای خصوصی را شامل نمی‌شود.

وضعیت پوشش اعتبارات میان و بلندمدت کاملاً از پوشش کوتاه مدت متفاوت است. طرز برخورد اعضای برن در ارتباط با بیمه اعتبارات صادراتی میان و بلندمدت عموماً یکسان بوده است، این درحالیست که در انواع مختلف پوشش بیمه ای کوتاه مدت از سوی بیمه گران خصوصی، واکنشهای متفاوتی به مشکلات حاصل از شرایط اقتصاد جهانی دیده شده است. این امر با توجه به این اصل است که تقریباً کلیه ارائه دهندگان اعتبارات میان و بلند مدت، دولتی هستند و موسسات اعتبار صادراتی دولتی شرح وظایف یکسانی در خصوص حمایت از صادرات ملی و منافع ملی دارند.

پس از "شوک Lehman برادر" در سپتامبر ۲۰۰۸، تامین مالی بانکی تقریباً در چندماه نخست ۲۰۰۹ متوقف شد. مجدداً در طی سال ۲۰۰۹ فعالیت در زمینه تامین مالی خصوصاً در بخشهای هواپیما، مخابرات، ماهواره و بخشهای زیربنایی و نفت و گاز آغاز شد. طی این مدت، موسسات بیمه اعتبار صادراتی در حفظ جریان تجاری

پوششهای ارائه شده توسط موسسات اعتبار صادراتی دولتی، قفل بانکها را جهت ورود



مجدد نقدینگی به سمت معاملات میان و بلند مدت را باز کرد.

## ۵. بیمه اعتبار صادراتی میان و بلندمدت طی بحران

بسیار مهمی داشتند زیرا اعتبار آنها در سطح اعتبار دولت‌های متبوع آنها ارزیابی می‌شود؛ اطمینان و امنیتی که همواره جستجو می‌شود خصوصاً پس از بحران. بنابراین پوشش ECA ها توانست نقدینگی بانکها را همچنان جهت اعطای وامهای میان/بلندمدت تداوم بخشد. در نتیجه موسسات اعتبار صادراتی بویژه در کشورهای توسعه یافته، شاهد افزایش عظیمی در تقاضا برای پوشش میان/بلندمدت در سال ۲۰۰۹ بودند. پس از گذشت فصل اول سال با سطح فعالیت نسبتاً اندک، پوشش صادرات جدید میان/بلندمدت، به طور پیوسته در تمام فصلها افزایش یافت و رقم کل سال به ۱۹۱ میلیارد دلار یعنی بالاترین سطحی که تا بحال ثبت شده است. نرخ رشد ۲۰۰۹ برابر ۲۵٪ بود یعنی تقریباً دو برابر نرخ رشد مرکب ۱۳/۷٪ از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸.

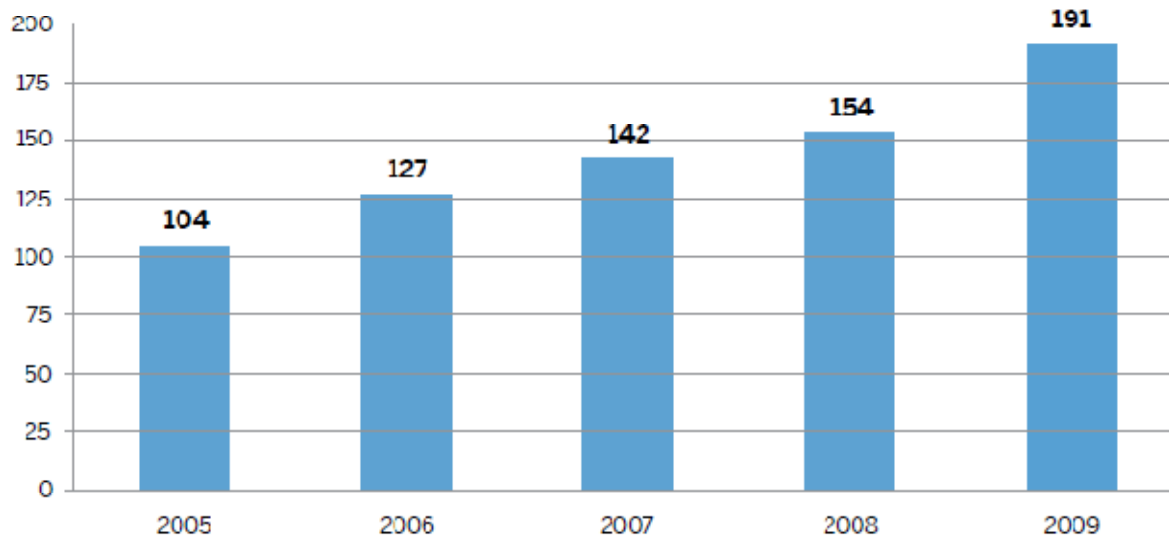
بزرگترین کشورهای مقصد صادرات جدید تحت پوشش میان/بلندمدت در سال ۲۰۰۹ کشورهای ایالات متحده، برزیل، روسیه، امارات متحده عربی، کانادا، اندونزی و هند می‌باشند. صادرات جدید تحت پوشش مربوط به این کشورها جمعاً ۸۷ میلیارد دلار یا نزدیک به نیمی از کل مقدار جهانی است.

### ۱.۵ صادرات جدید میان/بلندمدت تحت پوشش طی بحران

صادرات جدید تحت پوشش، حجم معاملاتی را نشان می‌دهد که برای آنها قرارداد بیمه‌ای طی سال امضا شده است. در حالیکه بیمه‌نامه طی یک سال خاص اجرایی می‌شود، اما نتیجه کاری است که قبل از امضا به انجام رسیده است. در این رابطه، «پوشش جدید» نشان‌دهنده کار در یک دوره زمانی است که خیلی طولانی‌تر از سال جاری است. این مسئله به ویژه در صورتی است که یک بیمه‌گر اعتباری، پروژه‌های بزرگ و پیچیده‌ای را بیمه کند که زمان زیادی می‌برد تا به ثمر برسند.

علیرغم محیط ظاهراً کم ریسک، صادرات میان/بلندمدت بیمه‌شده توسط ECA های عضو اتحادیه برن در سالهای اخیر با رشد خوبی مواجه بوده است. اما آغاز بحران در سال ۲۰۰۸، بی‌ثباتی شرایط اقتصاد جهانی را بار دیگر به صادرکنندگان و بانکها یادآور شد. بانکها که فعالیت اصلی آنها فراهم نمودن تأمین مالی است و شاید ریسک‌هایی را در سالهای آرام قبل از بحران پذیرفته باشند، دیگر آمادگی ادامه چنین فعالیت‌هایی را در محیط پرریسک‌تر نداشتند. در حالیکه بیمه به خودی خود منبع نقدینگی محسوب نمی‌شود، اما ابزار ارتقاء اعتبار خریدار به شمار می‌رود. در این خصوص موسسات بیمه اعتبار صادراتی نقش

## پوشش صادرات جدید میان و بلند مدت در طی سال به میلیارد دلار



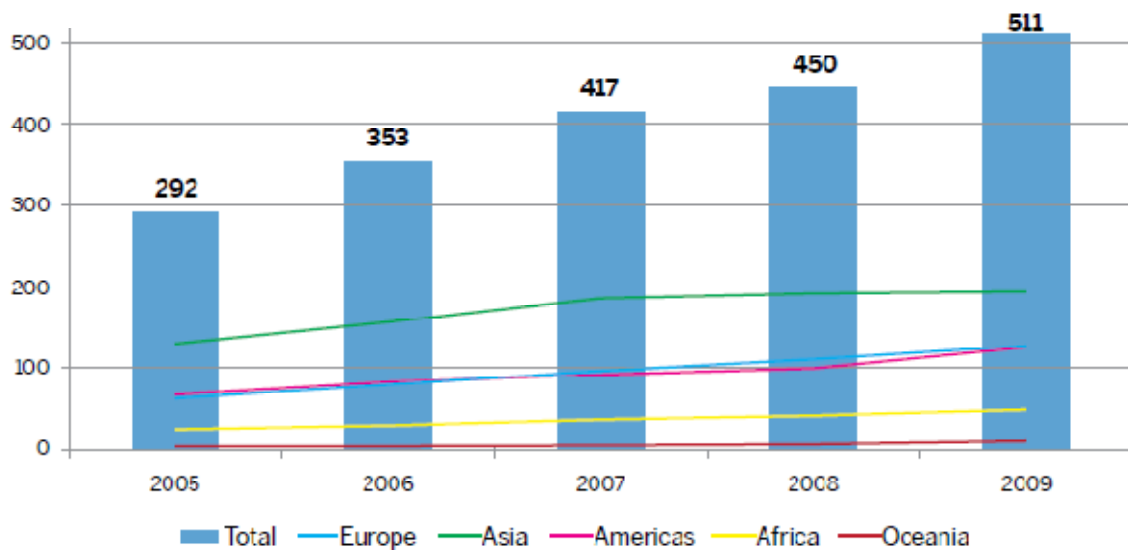
نمودار صفحه بعد، میزان کل اعتبارات صادراتی میان/بلندمدت تحت پوشش توسط ECA های عضو اتحادیه برن را در پایان هر سال نشان می‌دهد. این اکسپوژر شامل معاملاتی است که طی سال بیمه شده‌اند و همچنین معاملاتی که پوشش بیمه‌ای در سالهای گذشته آغاز شده و بازپرداخت‌ها هنوز به اتمام نرسیده است. کل اکسپوژر میان/بلندمدت در دفاتر موسسات بیمه اعتبار صادراتی در پایان سال ۲۰۰۹ معادل ۵۱۱ میلیارد دلار یعنی ۱۴٪ بیشتر از سال ۲۰۰۸، می‌باشد. این رقم بی‌سابقه بوده همچنانکه برای صادرات جدید پوشش داده شده نیز چنین است.

**معاملات میان و بلند مدت تحت پوشش اعضاء اتحادیه برن در سال ۲۰۰۹ به رکورد ۵۱۱ میلیارد دلار رسید.**

## ۵.۲ پوشش میان/بلندمدت به تفکیک مناطق مقصد

مجموع صادرات تحت پوشش، میزان ریسکی را نشان می‌دهد که بیمه‌گران اعتباری تحت بیمه‌نامه‌هایی که در حال حاضر اجرایی هستند، در معرض آن قرار دارند. برای هر بیمه‌نامه، این می‌تواند میزان اعتبار تحت پوشش در ابتدای معامله بیمه شده باشد، که بدیهی است با آغاز پرداخت اقساط از میزان آن کاسته خواهد شد. به عبارت دیگر، این حداکثر میزانی است که همه ECA های عضو اتحادیه برن باتفاق مجبور خواهند بود تا به صادرکنندگان بیمه شده بپردازند، در صورتیکه در اثر یک رویداد نادر کلیه خریداران در مورد کلیه معاملات جاری در تعهدات خود، در یک زمان، قصور ورزند. البته چنین موقعیتی در واقعیت رخ نخواهد داد، اما نشان‌دهنده اکسپوژر مالی است که موسسات اعتبار صادراتی بواسطه این معاملات، متحمل می‌شوند.

## مجموع اکسپوژر مربوط به صادرات تحت پوشش میان و بلندمدت در پایان سال به میلیارد دلار



شایان ذکر است بین سالهای ۲۰۰۱ تا سال ۲۰۰۵ جمهوری اسلامی ایران یکی از مقاصد اصلی در پوشش صادرات میان و بلندمدت بود.

در سال ۲۰۰۹، هم تجارت جدید تحت پوشش ECA های عضو اتحادیه برن طی سال و هم کل میزان پوشش سررسید نشده در پایان سال (اکسپوژر) بالا بود. این امر همچنین در مورد درخواستهای بیمه ای -معاملاتی که قرارداد صادراتی آنها هنوز منعقد نشده- نیز مصداق دارد. درخواستهای بیمه‌ای میان/بلندمدت حتی بیش از دو شاخص دیگر افزایش یافت به طوریکه با ۳۲٪ رشد به ۱۶۸ میلیارد دلار رسید.

از این رو حکایت پوششهای میان/بلندمدت به منزله داستان بسیار موفق «از اوج به اوج» است و گواه دیگری است بر توانایی صندوقهای ضمانت صادرات در حمایت از بانکها و صادرکنندگان در دوران بحران و جلوگیری از کاهش شدید معاملات تجاری میان/بلندمدت.

از سال ۲۰۰۵ صادرات میان/بلندمدت بیمه‌شده به طور پیوسته و پایدار رشد یافته است. این مسئله در تمامی مناطق به طور مشابه صورت گرفته به استثناء بزرگترین منطقه مقصد صادرات یعنی آسیا که پوشش صادرات میان/بلندمدت به این منطقه از سال ۲۰۰۷ ثابت مانده است. در نتیجه سهم آسیا بر حسب درصد در مقایسه با دیگر مناطق تا حدی کاهش یافته است.

بجز ایالات متحده که بیشترین اکسپوژر در بیمه میان/بلندمدت را به خود اختصاص داده، کشورهایی که بالاترین اکسپوژر در این زمینه را دارند همگی در بازارهای نوظهور یافت می‌شوند: روسیه، برزیل، اندونزی، هندوستان، چین، امارات متحده عربی، ترکیه، عربستان سعودی و مکزیک.

در خصوص بیمه اعتبارات کوتاه‌مدت، وضع برعکس است؛ زیرا در اینجا عمدتاً کشورهای صنعتی اروپای غربی و ایالات متحده مقصد صادرات می‌باشند.

به جزء آمریکا، سایر کشورهای با اکسپوژر بزرگ در این زمینه در بازارهای نوظهور قرار

”

دارند.

## سهم صادرات میان و بلند مدت تحت پوشش برای هر منطقه

۲۰۰۹	۲۰۰۸	۲۰۰۷	۲۰۰۶	۲۰۰۵	
%۹	%۹	%۹	%۸	%۹	آفریقا
%۲۵	%۲۲	%۲۲	%۲۴	%۲۳	آمریکا
%۳۸	%۴۳	%۴۵	%۴۵	%۴۵	آسیا
%۲۵	%۲۵	%۲۳	%۲۳	%۲۲	اروپا
%۲	%۱	%۱	%۱	%۱	اقیانوسیه
۵۱۱	۴۵۰	۴۱۷	۳۵۳	۲۹۲	کل صادرات تحت پوشش (میلیارد دلار)

روسیه و قزاقستان می‌باشند. همچنین بیشترین خسارت‌های پرداختی ناشی از وقایع سیاسی، به ترتیب مربوط به کشورهای امارات متحده عربی، صربستان، عراق، آنگولا، سودان و آرژانتین بوده است.

بیمه اعتبار صادراتی میان و بلند مدت، معاملات نسبتاً بزرگ و گاهی اوقات بسیار بزرگ را پوشش داده‌اند و این امر دلیلی است بر اینکه چرا گاهی به آنها پوششهای ناهنجار گفته می‌شود. در مقایسه با پوششهای کوتاه مدت، پوششهای میان و بلندمدت طیف وسیع و مشابهی از هزاران ریسک کوچکتر موجود در اکثر کشورها را شامل نمی‌شود. این در حالی است که یک خسارت بزرگ در یک پوشش میان و بلند مدت می‌تواند تاثیر قابل توجهی بر ضریب خسارت کل صنعت بگذارد.

همچنین با وجود آنکه ضریب خسارت ۶۶ درصدی در معاملات میان و بلندمدت غیرمعمول است اما خسارت‌های متعدد پرداختی در سال ۲۰۰۹ ناشی از بحران مالی جهانی بوده‌اند. این بحران، خریداران خارجی را در وضعیتی قرار داد که نتوانستند وجوه بستانکاران خود را پرداخت نمایند

## ۵.۳ خسارت‌های پرداختی MLT در طول بحران

در سال ۲۰۰۹ خسارت‌های پرداختی موسسات عضو اتحادیه برن به مشتریان در مقایسه با سال قبل نزدیک سه برابر شد و به ۳/۱ میلیارد دلار رسید. ضریب خسارت سال ۲۰۰۹ (۶۶٪)، در مقایسه با سالهای ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ که به ترتیب ۲۹ و ۳۵٪ بودند، بالاتر رفته است. در عین حال سطح خسارت سال ۲۰۰۹ از آنجا که سال ۲۰۰۵ و ۲۰۰۶ نیز همین میزان بوده یک سطح استثنایی محسوب نمی‌شود. این در حالی است که سابقاً در طول بیش از یک دهه از اوایل دهه ۸۰ تا اواسط دهه ۹۰ ضریب‌های خسارت در سطح بالایی قرار داشته‌اند.

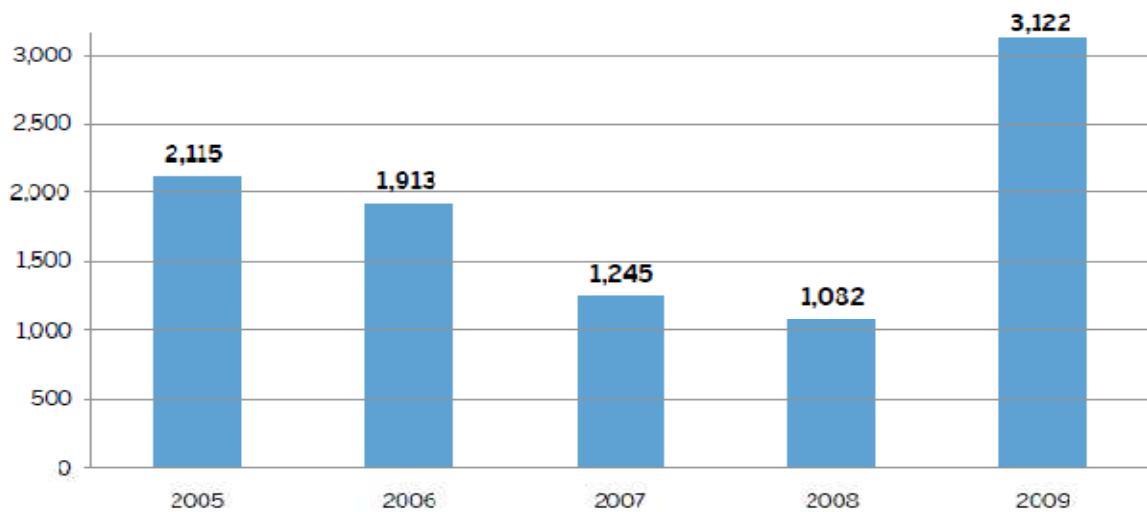
در سال ۲۰۰۹ دو سوم خسارت‌های MLT پرداختی اعضای اتحادیه برن که بالغ بر ۲ میلیارد دلار است بدلیل قصور تجاری خریدار و یک سوم باقی‌مانده نیز که کمی بیش از یک میلیارد دلار می‌شود بدلیل قصور ناشی از ریسک‌های سیاسی بوده است. کشورهای که بیشترین مبلغ خسارت ناشی از قصور تجاری را داشته‌اند در ابتدا ایالات متحده و سپس کشورهای کانادا، مکزیک، برزیل،

اعضاء اتحادیه برن ۳/۱ میلیارد دلار بابت خسارت‌های میان و بلند مدت به صادرکنندگان بیمه شده در سال ۲۰۰۹ پرداخت کرده‌اند.



(قصور تجاری). همچنین بحران مذکور سبب شد تا بعضاً دولت‌ها نتوانند به ایفای تعهدات خود پرداخته و یا مجبور شوند در معاملات بخش خصوصی دخالت کنند (قصور سیاسی).

پرداخت خسارات میان و بلند مدت به میلیون دلار



#### ۵.۴ چشم انداز میان و بلند مدت

در طول بحران، حمایت موسسات اعتبار صادراتی از صادرکنندگان و بانکها در کمک به جذب وجوه لازم برای صادرات میان و بلند مدت و نیز حفظ تجارت جهانی امری حائز اهمیت بود. این سوال مطرح می‌شود که آیا زیان‌های سال ۲۰۰۹ نشان‌دهنده آغاز دوره‌ای از قصورهای عموماً فزاینده با توجه به شرایط بد مالی و اقتصادی جهانی است؟ هنوز خیلی زود است که بگوییم دوره مذکور شروع شده است زیرا این موضوع به سرعت روند بهبود جهانی و شرایط اقتصادی آینده برای شرکت‌های خصوصی و دولت‌ها بستگی دارد.

ECA ها برای پوشش معاملات حاوی ریسک بکار گرفته می‌شوند و با چالش‌های محیط اقتصاد جهانی آشنا هستند. بنابراین موسسات مذکور توانسته‌اند از زمان شروع بحران در اواخر سال ۲۰۰۸ به فعالیت خودشان بطور پیوسته ادامه دهند. بطور خاص بزرگترین چالش آنها افزایش شدید تقاضای پوشش است که منجر به افزایش فعالیت‌ها و در نتیجه لزوم تزریق منابع جدید از سوی دولت‌ها به آنها شده است. موسسات اعتبار صادراتی به پشتوانه دولت‌های متبوعشان، اقدامات و ابتکارهایی برای پیگیری و توسعه وظایف جهت حمایت از صادرات ملی و منافع ملی اتخاذ نموده‌اند. همچنین این موسسات، خسارات زیادی را پرداخت نموده و بدلیل نقشی که در خلال بحران داشته‌اند مورد تقدیر صادرکنندگان، بانک‌ها و دولت‌ها قرار گرفته‌اند. بلحاظ تاریخی، موسسات اعتبار صادراتی معمولاً حجم وسیعی از خسارت‌هایی را که در گذشته پرداخت کرده‌اند، بازیافت می‌نمایند. بنابراین، بازیافت‌ها ممکن است زمانی طولانی را بخود اختصاص بدهد اما در بلند مدت پوشش ECA ها متکی به خود شده است. صندوق‌های ضمانت صادرات در حالیکه از بنیه مالی مناسبی برخوردارند؛ به پشتوانه دولت‌های متبوعشان می‌توانند چشم انداز بلند مدتی از پوشش‌ها را که امکان فعالیت در زمینه میان و بلند مدت را به آنها می‌دهد، ترسیم کنند.





## ۶- بیمه اعتبار در حمایت از تجارت بین الملل

سازمانهای دولتی و نهادهای قانونی قرار می‌گیرند. همچنین از آنجا که تغییرات مذکور ممکن است بر تجارت و تامین مالی صادرات تاثیر بگذارند، بیمه گران اعتبار صادراتی به دقت تحولات را زیر نظر دارند.

صنعت بیمه اعتباری با فراگرفتن درس‌های بزرگی از بحران، برای حمایت از تجارت جهانی آینده، بخوبی تجهیز شده اند. تسهیل معاملات تجاری در سراسر جهان و ارائه پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری، تجارت را برای بنگاه‌های اقتصادی امن تر نموده و ذهن آنها را برای توسعه فعالیتها آزاد می کند. بنابراین حیات این موسسات همچنان با حیات تجارت گره خورده و توسعه می یابد.

نتایج چالش‌هایی که در طی بحران جهانی از طریق وخامت اوضاع اقتصادی بوجود آمد و ریسک‌های ناشی از آن، اهمیت مدیریت ریسک را که اولویت شرکت‌ها و نهادهای مالی در سراسر جهان محسوب می‌شود، نشان می‌دهد. این در حالی است که با تداوم بحران جهانی و علائم بهبود اقتصادی در برخی از مناطق جهان، روند صنعت بیمه اعتباری همچنان مثبت است.

ارزش بیمه اعتباری به عنوان یک ابزار کاهش ریسک در تجارت برون مرزی، در سطح جهانی امری شناخته شده می باشد که به تقاضای فزاینده برای این محصول منجر شده است. این در حالی است که ریسک بیشتر و محصول بیشتر فرصت‌هایی را برای بیمه‌گران اعتباری موجود، دولتی و خصوصی و نیز برای شرکت‌هایی که جدیداً وارد بازار شده‌اند، فراهم خواهد کرد.

استحکام صنعت بیمه اعتباری با در نظر گرفتن شرایط بی‌سابقه جهانی تثبیت شده است. بیمه گران اعتباری به تعهدات خود عمل نموده و حجم زیادی خسارت مربوط به اعتبارات میان و بلند مدت و اعتبارات کوتاه مدت در سطحی که تاکنون سابقه نداشته، پرداخت نموده اند.

در حالی که بیمه اعتباری به خودی خود منبع نقدینگی محسوب نمی‌شود اما به بازشدن قفل تامین مالی بانک‌ها در خلال بحران کمک نمود و توانست جریان نقدینگی را برای تامین مالی کوتاه و میان و بلند مدت فراهم کند.

همچنین بحران جهانی نشان داد که نقش بیمه گران اعتباری دولتی و خصوصی تا چه میزان حیاتی بوده و خصوصاً صندوق‌های ضمانت دولتی بطور خاص در بهبود اوضاع اقتصادی نقش موثر ایفا نمودند.

شایان ذکر آنکه در دوره بحران، تغییرات قانونی صنعت مالی بویژه در مورد شرایط و الزامات سرمایه، مورد بحث

اعضاء اتحادیه برن انعطاف پذیری  
خود را در جبهه بحران جهانی از خود  
نشان داده‌اند.



صندوق ضمانت صادرات ایران بعنوان اولین موسسه اعتبار صادراتی تاسیس شده در خاورمیانه با صدور انواع بیمه نامه ها، ضمانت نامه ها و ارائه سایر خدمات مالی از صادرکنندگان کشور حمایت می نماید. در بیمه نامه ها ریسک عدم وصول مطالبات صادرکنندگان، سرمایه گذاران و یا بانکهای تامین مالی کننده ایشان از خریداران خارجی و بانکهای خارجی در بازارهای هدف تضمین می گردد. ضمانتهای صندوق نیز به صادرکنندگان در جذب تامین مالی از بانکها، قبل و بعد از حمل کمک می نماید. اعتبار سنجی خریداران خارجی و سایر خدمات صندوق نیز در بسیاری از موارد راهگشای صادرکنندگان، سرمایه گذاران و بانکهای ایرانی فعال در حوزه صادرات می باشد. نقشی که این موسسه در ایران ایفا می نماید همان نقشی است که در آلمان بر عهده هرمس، در ایتالیا: ساچه، در فرانسه: کوفاس، در ژاپن: Nexi و در چین بر عهده Sinosure قرار دارد. واحد ریسک کشوری و همکاریهای بین المللی بمنظور کاهش ریسک صادرات و سرمایه گذاری ایرانیان در سایر کشورها و همچنین اطلاع رسانیهای لازم، ضمن ارزیابی ریسک بانکها و کشورها، اقدام به تهیه یا ترجمه گزارشات مختلف در حوزه های ریسک کشوری، اوضاع اقتصادی، تامین مالی، بیمه اعتباری، فعالیت همتایان و سایر موارد مرتبط می نماید. ایمیل: [intl@eqfi.org](mailto:intl@eqfi.org)

## صندوق ضمانت صادرات ایران

تهران-میدان آرژانتین-خیابان بخارست-خیابان شانزدهم- شماره ۴۶

تلفن تماس: ۸۸۷۳۸۵۲۳

دورنگار: ۸۸۷۳۳۳۷۶

وب سایت: [www.egfi.org](http://www.egfi.org)

پست الکترونیکی: [Intl@egfi.org](mailto:Intl@egfi.org)

واحد ریسک کشوری و همکاریهای بین المللی

### تهیه و تنظیم:

آرش شهرآئینی

مهدی محمدی

کتایون ولی زاده

اورانوس مرتضایی

آزاده ضیایی

اشکان تهرانی

مدیر ریسک کشوری و همکاریهای بین المللی

کارشناسان واحد ریسک

آزاده ضیایی

طراحی