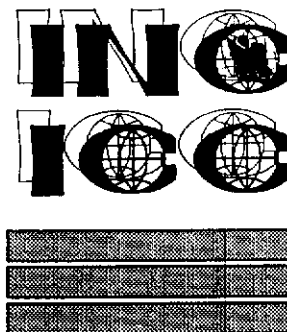


# کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی

IRANIAN NATIONAL COMMITTEE  
INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE



"قسمت سوم"

## خصوصی سازی راهی بسوی تکامل صنعت بیمه

در شماره‌های پیشین در مورد اهمیت فعالیت بخش خصوصی در زمینه ارائه خدمات بهینه و مطلوب و ارائه طرح‌های نوین بیمه‌ای و حرکت از بازار انحصار و دولت به بازار آزاد توضیحاتی داده و اهمیت این تغییر مسیر فکری را برشمردیم و امروز بطور بسیار مختصر در رابطه با ساختار بازار بیمه کشور در زمان خصوصی سازی بحث خواهیم کرد.

### ساختار بازار ما در زمان خصوصی سازی

۱- ذکر این واقعیت لازم است که

۲- میزان رقابت موجود در هر بازار که به مراتب دارای اهمیت بیشتری درمقایسه با وضعیت مالکیت آن قرار دارد. در واقع خصوصی سازی زمانی بهترین نتیجه را در یک بازار به دست می‌دهد که بازار کاملاً رقابتی و فعالیت در چهارچوب قوانین مصوب آزاد باشد. اصل رقابت موجود در بازار معمولاً فشار زیادی برمدیریت وارد می‌کند تا عوامل و انگیزه‌هایی را که باعث فعالیت بیشتر می‌شوند ترغیب و تشویق نماید.

۳- اما صرف ایجاد رقابت ممکن است مکفی نباشد. لذا آنجائیکه شیوه عملکرد و فعالیت مدیران و مسئولان و صاحبان سرمایه ممکن است در یک جهت نباشد و به کرات دیده شده است که مدیران و مسئولان همیشه نقش سازنده‌ای در عملیات موفقیت‌آمیز شرکت نداشته‌اند، در این حالت حقوق مدیران بدون در نظر گرفتن نتیجه بدست آمده پرداخت می‌گردد و ممکن است در شرایط قرارداد استخدام هم شرطی پیش‌بینی شده باشد که در صورت استعفاء و بابرکناری مدیران به دلیل عملکرد ضعیف و نامناسب شرکت مجبور باشد منافع هنگفتی به آنها بپردازد. فقدان انگیزه‌های مالی در مدیران ضمن کاهش بازدهی مناسب آنها می‌تواند باعث فساد شود، زیرا بخش خصوصی هم مصون از خطا، اشتباه و فساد نیست.

۴- چنانچه خصوصی سازی در شرایط محیط رقابتی صورت می‌پذیرد و یابه همراه شیوه‌هایی صورت می‌پذیرد که باعث افزایش رقابت می‌گردد، باید دقت نمود که قوانین و مقررات نظارتی مورد تجدیدنظر قرارگیرد تا بتواند ضمن کنترل و نظارت، بازار را هدایت نماید و به همین دلیل نقش دولت از سهامدار و مالک به نقش نظارت کننده تغییر پیدا خواهد کرد و تمام سعی و تلاش باید مصروف حفظ حقوق بیمه‌گذاران و صاحبان حقوق گردد.

۵- با خصوصی سازی، شرکت‌های جدید از نقطه نظر میزان سرمایه و عدم

اعسارپذیری Solvency Margins باید تحت کنترل قرار گیرند و شرایط جدید متناسب با ساختار بازار پدید آید در عین حال باید دقت نمود که از نظام دولتی به مشکل عدم توازن بین عرضه و تقاضا دچار نشویم و مجوز شرکت‌های خصوصی حسب نیاز بازار، برای شرکت‌هایی با سرمایه مکفی و کادر متخصص صادر گردد.

۶- در زمان اخذ سیاست خصوصی سازی، باید قوانین نظارت بطور مستمر اجرا گردد زیرا بدون قوانین نظارتی، صرفاً میل و خواسته برای حرکت بسوی یک اقتصاد آزاد و خصوصی داشتن اعتقاد باطنی به مزایای این عمل به تنهایی کافی نیست و فقدان قانونمندی مناسب باعث اغتشاش بیشتر در بازار خواهد گردید.

۷- تجارب بعضی از کشورهای درحال توسعه مانند شیلی، کلمبیا، مکزیکو نشان دهنده این واقعیت است که معلوم نیست با اجرای برنامه خصوصی سازی، بازار بسرعت خود را با اوضاع و احوال جدید منطبق سازد، زیرا از انحصار به اقتصاد آزاد همیشه راهی پرنشیب و فراز در پیش است.

۸- در زمان خصوصی سازی و آزادسازی باید دقت شود که نسبت به شرکت‌های دولتی موجود نیز کار نظارت بیشتر از هر زمان برای حفظ بازار صورت پذیرد زیرا شرکت‌های بیمه دولتی که تمایلی به امر نظارت ندارند و قوانین مصوب را هم رعایت نمی‌کنند قادرند با سرمایه و ذخایر کلانی که دارند ترخهای مصوب رانانیده گرفته و حتی با تحمل ضرر و زیان‌های هنگفت رقیب تازه وارد را از بازار بدر کنند، زیرا یک شرکت بخش خصوصی هرگز تمایل ندارد پوشش بیمه‌ای را با قیمتی ارانه نماید که باعث ضرر و زیان گردد.

با توجه به این مختصر مطالب ارائه شده، آنچه مورد نظر است این واقعیت است که صنعت بیمه کشور نظام بهینه‌ای را که

می‌خواهد در آن به فعالیت بپردازد بازشناسد، زیرا بحث ما در رابطه با مطلوبیت یک شرکت بیمه نیست. بحث در این است که چه نظامی نیازهای حال و آینده کشور را به نحو مطلوب پاسخ خواهد داد؟ آیا خصوصی‌سازی حرکتی در جهت توسعه اقتصاد کشور می‌باشد؟ اگر اقتصاد کشور بسوی خصوصی‌سازی در حرکت است! اگر دولت انعطافی در سیاستهای خود ایجاد نموده است، آیا این تحول و دگرگونی به سایر نهادهای اقتصادی نباید تسری پیدا کند؟ باید بدانیم که تفکر خصوصی‌سازی به اقتدار سیاسی و حاکمیت نظام و به منظور ایجاد انتقال، تولید و ارائه خدمات بهینه و کاهش هزینه‌های سربار دولت می‌گردد. باید به

این واقعیت اشاره داشته باشیم که توسعه شانس نیست و براساس بخت و اقبال حاصل نمی‌شود، برنامه می‌خواهد، تلاش و کوشش مستمر طلب می‌کند، و مهمتر از همه تخصص، ابداع و نوآوری لازم دارد. برای اینکه بتوانیم به این نتیجه برسیم که فعالیت شرکت بیمه در بخش خصوصی پویایی بیشتری دارد در بخش دولتی لازم است که ویژگیها و خصوصیات دو شرکت بیمه دولتی و خصوصی را باهم مقایسه کنیم. این مقایسه در بسیاری از کشورهای در حال توسعه صورت پذیرفته و تا حدود بسیار زیادی پاسخها یکسان و یکنواخت بوده است، بخش خصوصی باید بداند که چگونه کار کند و یا در چهارچوب چگونه قوانین و مقرراتی حرکت نماید. ما

دارای قانون‌مندی مناسب این کار هستیم و این قانون هنوز هم یکی از قوانین مترقی و پیشرفته محسوب می‌شود. همان‌طور که قبلاً اشاره کردیم، در ایران بموجب اصل ۴۴ قانون اساسی بیمه در بخش دولتی قرار دارد بعبارت دیگر بستر مورد انتخاب سازمان و دولتی می‌باشد. انتخاب این بستر بهر دلیل که صورت پذیرفته بدلیل خصوصیات غیرقابل اجتناب در یک سازمان دولتی با خصوصیات بهتری که می‌توان در آن شرکت‌های بیمه مطلوب را بوجود آورد تفاوت‌هایی دارد. این تفاوت‌ها جنبه ذاتی دارند و نمی‌توان با اشکال مختلف مرسوم در دولت مانند ایجاد فرصت‌های مناسب، تفویض اختیارات به مدیریت، و اداره

شرکت‌های بیمه به سبک و سیاق شرکت‌های خصوصی "بیمه مطلوب" را در بستر دولتی بوجود آورد و لذا بناچار باید تصویری از بیمه در بستر دولت و "بیمه مطلوب" را در بستر خصوصی ترسیم کرد.

هدف از تصویرگری این تفاوت‌ها، بی‌ارزش جلوه دادن زحمت کارکنان صنعت بیمه نیست زیرا من هم از همین خانواده‌ام و در واقع ایام جوانی خود را در همین بستر طی کرده‌ام که مقرر شده است که در کنار شما در این بستر حرکت نمایم، لذا با کمی سعه صدر اجازه دهید به این تفاوت‌ها نگاهی بیفکنیم.

### تفاوت‌های اساسی بین شرکت‌های بیمه تحت مالکیت دولت و بخش خصوصی

موضوع	شرکت دولتی	شرکت خصوصی
هدف	سلیقه فردی و مدیریتی تعیین می‌کند	معیارهای کمی منبای پایه ریزی آن است
برنامه ریزی	در حالت تئوری باقی مانده و واقعی نیست	با توجه به هدف تأسیس شرکت تعیین می‌شود
سوددهی	عنصر اصلی و تعیین کننده نیست	مهمترین دلیل فعالیت بخش خصوصی است
مدیریت	بر اساس روابط سیاسی و ارتباط‌های گروهی تعیین می‌شود	با توجه به نیازهای واقعی تعیین و حتی تعدیل می‌شود
نیروی کار	تحت تأثیر سیاست‌های کلان دولت است	اولویت‌های اقتصادی و تخصصی تعیین می‌کند
سازمان	صرفاً اداری بوده و دارای کلیه خصیصه‌های اداری است	کاملاً اقتصادی می‌باشد
اطلاعات	اصولاً محرمانه و غیرقابل استفاده	با اهداف اقتصادی طبقه بندی شده
کاربرد تکنولوژی	باقی می‌ماند	در رده‌های مختلف مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد
مسائل اداری	تابع سیاست‌های کلان دولت بوده به نیازهای واقعی توجه نمی‌شود	در صورت نیاز واقعی بکار گرفته می‌شود
ارتباط با جامعه مصرف کننده	تابعیت از نظام بوروکراسیک دولتی می‌کند	در خدمت رسیدن به اهداف منظور با کمترین صرف وقت قرار دارد
روش کنترل	ضرورت آن احساس نمی‌شود مگر آنکه جنبه سیاسی و شعاری داشته باشد	اصل بقاء یک شرکت خصوصی تلقی می‌شود
انجام کار	به جز در موضوعات خاص عمل نمی‌شود	در همه سطوح اعمال می‌شود
	چگونگی انجام کار مهم است و به همین دلیل بخشنامه‌های متعدد و بعضاً مغایر هم صادر می‌شود	نتایج حاصل از انجام کار بسیار مهم است

## تفاوت‌های اساسی بین شرکتهای بیمه تحت مالکیت دولت و بخش خصوصی

موضوع	شرکت دولتی	شرکت خصوصی
علاقه، ابتکار و خلاقیت	نهادی نمی‌شود بلکه کوتاه مدت بوده و در بسیاری از مواقع نابود می‌شود	نهادی بوده و بخشی از استراتژی بقاء و سیاست شرکت تلقی می‌شود
حسابدهی	وجود ندارد و یا بعضاً با علائق شخصی شکل می‌گیرد	در تمام سطوح و بصورت یک نظام کنترل شونده وجود دارد
تصمیم‌گیری	انفرادی بدون مشورت و بدون توجه به اطلاعات و به کندی صورت می‌پذیرد	بامشورت و پس از جمع‌آوری اطلاعات به سرعت اخذ می‌گردد
راه‌گریز از اشتباهات	از طریق مسائل سیاسی و تکیه بر اهداف و آرزوهای ملی و قانون می‌باشد	وجود ندارد و قابل توجه نیست
فساد مالی	بسرعت نهادی می‌شود و در بسیاری از سطوح ریشه می‌دواند	در خارج از سازمان به دلیل کنترل همه جانبه بوجود می‌آید
تغییرات مدیریتی	با اهداف و چابجائی‌های سیاسی صورت می‌پذیرد	تحت تأثیر منافع بلندمدت اقتصادی صورت می‌گیرد
دسترسی به قدرت	بصورت مستقیم وجود دارد اما در خدمت منافع شرکت نیست	غیرمستقیم بوده و در جهت اهداف شرکت است
سرمایه	به سهولت جمع‌آوری و تأمین می‌گردد	جمع و جذب سرمایه به فوریت ممکن پذیر نمی‌باشد
بکارگیری منابع مالی	بامحدودیت بعثت بوروکراسی‌های موجود صورت پذیرفته و کارائی ندارد	سعی می‌شود حداکثر استفاده از حداقل منابع ملی به عمل آید
دلسوزی برای جامعه	بصورت شعاری و عمومی وجود دارد	فقط در نهاد شخصی یافت می‌شود
ارزیابی فعالیتها	معمولاً امکان پذیر نیست	امکان پذیر بوده و در دوره‌های کوتاه صورت می‌پذیرد

(این بحث ادامه دارد)

هادی دستباز

بطور خلاصه با وضعیت و تفاوت‌های اصلی و اساسی بین شرکتهای بیمه دولتی و خصوصی آشنا شدیم.

COMPLIED WITH CONTRACTUAL SPECIFICATIONS IS REQUIRED

اگر به شرایط مندرج در اعتبار اسنادی مذکور توجه شود مسایل زیر را می‌توان یافت که تولید اشکال می‌کند:  
۱- محل انقضای اعتبار در امارات متحده عربی است. به عبارت دیگر اعتبار اسنادی فوق در کشور صادرکننده کالا یعنی ایران قابل استفاده نیست. بلکه در امارات می‌توان از اعتبار اسنادی مذکور

2- AVAILABLE WITH : NATIONAL BANK OF DUBAI- BY NEGOTIATION AGAINST SIGHT DRAFT

3- INSURANCE : TO BE EFFECTED BY BENEFICIARY AGAINST ALL RISKS  
4- ANALYSIS CERTIFICATE ISSUED IN DUBAI BY ANY INTERNATIONAL LABORATORY CERTIFYING THAT THE SPECS. ARE FULLY

## اعتبارات اسنادی صادراتی

### مشکلات و راه حل‌ها

گشایش و مستقیماً به صادرکننده ابلاغ گردیده است. شرایط اعتبار اسنادی مورد بحث مسایل قابل توجهی دارد که به آن می‌پردازیم. ابتدا به شرایط اعتبار که قابل بحث هستند توجه می‌کنیم:  
1- DATE AND PLACE OF EXPIRY: 20 MARCH, 95, UNITED ARAB EMIRATES

در نوشته‌های قبلی به پاره‌ای از مشکلات نهفته در شرایط اعتبار اسنادی صادراتی اشاره شد و راه حل‌هایی هم برای گریز از آن مشکلات مطرح گردید. اینک به شرایط یک اعتبار اسنادی صادراتی دیگر نگاه می‌کنیم.  
این اعتبار اسنادی توسط یک بانک در ابوظبی به نفع یک صادرکننده ایرانی

## نکاتی پیرامون بیمه و محمولات صادراتی

استفاده کرد.

می توان سؤال کرد که چرا صادرکننده ایرانی، چنین اعتبار اسنادی را می پذیرد. به عبارت دیگر آیا امکان دارد در واردات کالا، فروشنده خارجی حتی در همین کشور امارات متحده عربی، اعتبار اسنادی صادر شده توسط یک بانک ایرانی را که مستقیماً از تهران به ابوظبی ابلاغ شده باشد بپذیرد؟ قطعاً پاسخ فروشنده خارجی به خریدار ایرانی منفی است. دلیل آن هم روشن است. قطعاً او استناد می کند که در گرفتن وجه اسناد حمل صادراتی خود از بانکهای خودی در امارات متحده هم مشکل دارد چه رسد به آنکه اسناد حمل، قرار باشد مستقیماً به کشور خریدار ارسال گردد و توقع دریافت به موقع وجه را داشته باشد.

پس چرا صادرکننده ایرانی، همین موضع صادرکننده اماراتی را ندارد و برخلاف وی به دریافت اعتبار اسنادی مستقیم از بانک خریدار قانع است؟ ماجرا وقتی جای بحث بیشتری دارد که مشخص شود صادرکننده ایرانی خود، علاقمند به دریافت مستقیم اعتبار اسنادی از بانک خریدار بدون دخالت بانک معامله کننده یا ابلاغ کننده ایرانی است.

در نگاه اول و از جایگاه منافع ملی چندان خوشایند نیست که شاهد چنین موضعی از سوی صادرکننده ایرانی باشیم.

اما موضوع فوق را باید از طرف دیگری هم نگاه کرد و آن منافع تجاری صادرکننده ایرانی و تعهداتی است که وی در قبال گمرک و بانک مرکزی کشور در ارتباط با ایفای تعهدات ارزی تقبل کرده است. به موجب تعهدات مذکور صادرکننده موظف است که ظرف مهلت مشخصی ارز حاصل از صدور کالا را به سیستم بانکی کشور معرفی کند در غیراین صورت مشمول جریمه و مجازاتهایی می شود که تحمل آن

طاقات فرسا است.

در عمل آنچه که اتفاق افتاده، متأسفانه این است که صادرکننده خدمات مناسبی از بانک ابلاغ کننده یا معامله کننده ایرانی دریافت نکرده است و مسایلی برای وی بوجود آمده که ترجیح داده است خود را درگیر مسایل دست و پاگیر تشریفات بانکی کشورش نکند. چرا که عواقب آن از نظر صادرکننده ایرانی قابل پیش بینی و برنامه ریزی نیست. برای مثال به سرنوشت یک اصلاحیه اعتبار از لحظه ای که به بانک ایرانی ابلاغ می گردد تا زمانی که همین اصلاحیه به رویت ذینفع اعتبار برسد نگاه کنید و مراحل متعددی که این اصلاحیه باید از زمان ورود به بانک تا ابلاغ آن به ذینفع طی کند فکر کنید. بعد ببینید آیا صادرکننده ایرانی اگر بخواهد به منافع ملی کشور و استفاده از خدمات بانکی سیستم بانکی کشور عمل کند چه اتفاقاتی ممکن است برای اسناد و وجه اسناد حمل رخ دهد تا وی بتواند در موعد مقرر موفق به واریز ارز حاصل از صادرات به بانک گردد.

طبق شرط بند ۲ معامله اسناد حمل صادراتی هم به بانک ملی دومی واگذار شده است. و اعتبار اسنادی متعاقباً در مقابل صدور بروات دیداری، قابل معامله است.

نکته ای که در این نوع اعتبار باید مورد توجه ذینفع قرار گیرد این است که هنگامی که اعتبار در مقابل بروات قابل معامله است. بانک معامله کننده بروات کارمزدی جهت معامله برات از مبلغ اسناد کسر خواهد کرد که کارمزد مذکور از حساب ذینفع اعتبار برداشت می گردد مگر آنکه در شرایط اعتبار کارمزد مذکور به حساب بازکننده اعتبار درج شده باشد.



ادامه دارد  
محمد صالح ذوقی

در جهان امروز تولید با هدف پاسخگویی به "نیازهای" مشخص مصرف کنندگان انجام می گیرد و مرحله پایانی آن زمانی است که مصرف کننده نهایی "نیاز" خود را رفع شده ببیند و از آن کسب رضایت کند. بنابراین چرخه تولید را می توان به صورت: "نیاز" - تولید - توزیع - تبادل - مصرف و کسب رضایت دید.

در جریان تولید، اعم از تولید محصولات کشاورزی و یا صنعتی، تولیدکننده می باید به تولید محصولات مبادرت بورد که از یک سوی رضایت مصرف کننده را جلب کند و از سوی دیگر از دوام کافی برای پرکردن دو فضای موجود مابین تولید کننده و مصرف کننده برخوردار باشد. منظور از این دو فضا، فاصله مکانی و محدودیت های زمانی است. فاصله مکانی با حمل کالا اعم از زمینی، دریایی و هوایی پر می شود. محدودیت زمانی نیز بسته به نوع کالا به شیوه های گوناگون حل و فصل می شود. فرضاً محصولات غذایی فاسد شدنی را می توان یخ زده و یا خشک کرد و یا برای انواع دیگر کالاها می توان از شیوه های خاص بسته بندی و یا حمل با کانتینر استفاده کرد.

در تجارت بین المللی فواصل مکانی مابین تولید کننده و مصرف کننده بسیار بیشتر است و در حرکت کالا معمولاً بیش از یک شیوه حمل مورد استفاده قرار می گیرد. به همین نسبت فاصله زمانی مابین تولید محصول با مصرف آن نیز زیاد است.

بدین سبب در حفظ محصولات بسته بندی آنها باید دقت بیشتری اعمال شود و در انبارداری آنها از روشهای ایمن تری استفاده به عمل آید. برای پرکردن این فاصله ها، بدون توجه به روشهایی که به کار می گیریم در هرحال باید ریسکهای عیدیه ای را پذیرا بشویم. در چنین چارچوبی است که بیمه گران

اقدام به پذیرش ریسک هایی می کنند که در صورت نبود آنان خود تولید کنندگان می بایست آنها را تحمل می کردند. بیمه گران ریسک پذیرهای حرفه ای هستند و متخصص ارزیابی ریسک ها به شمار می آیند. فعالیت آنها متمرکز بر روی ذخائر مالی است که از محل آن خسارت آسیب دیده ها را پرداخت می کنند. در انجام چنین وظیفه ای به طور طبیعی نسبت به خساراتی که می توانست اتفاق بیفتند اشراق کامل بدست آورده اند و با بررسی علتها اقدامات پیشگیرانه و کاهش دهنده خسارتهای آتی را پیشنهاد می دهند.

بیمه باربری فعالیتی است که در ضمن آن صادرکننده فشار ناشی از ریسکهای را که متوجه بخشی از فعالیتهای اوست به ریسک پذیرهای حرفه ای که بیمه گران هستند منتقل می کند. و بابت این انتقال وجهی را می پردازد که حق بیمه نامیده می شود. بعلاوه همراه با بیمه حمل کالا ریسکهای مرتبط دیگری را نیز می توان بیمه کرد که هزینه های حمل و تا حدودی منافع از دست رفته بعلت ترسیدن و آسیب محموله از آن جمله است.

نکته درخور توجه آن است که بیمه باربری و حمل کالا "عصای دست" تجارت محسوب می شود. نبود بیمه باعث توقف تجارت و تبادل کالا نمی شود ولی در این صورت خسارتها مابین بازرگانان تقسیم نمی شود و فقط متوجه آسیب دیده های پدشانس خواهد بود چنین وضعیتی مشخصاً با خود هزینه های دیگری را همراه می آورد و جریان کالا را از فروشنده به خریدار ناهموار می سازد. در نبود بیمه، صادرکننده و واردکننده الزاماً محافظه کارتر عمل می کنند و تمایل به فروش بر مبنای شرایط "تحویل در محل کار" (EXW) بیشتر می شود. به علاوه بازرگانان دیگر

حاضر به قبول مصونیت های حمل کنندگان که بر مبنای کنوانسیون های بین المللی و یا قوانین محلی در بازارنامه های صادره منعکس است نمی شوند. در نتیجه مسؤلیت حمل کنندگان افزایش پیدا می کند که خود موجب افزایش کرایه های حمل می شود. بدین ترتیب ملاحظه می شود که وجود و حضور بیمه به علت روان ساختن گردش کار امور تجارت بین المللی، موجب ترویج آن می شود و این یک به نوبه خود به نفع بازرگانان، کشورهای و دیگر شهروندان عمل می کند.

### بیمه کالاهای صادراتی

وجود مقررات خاص و عرف بازار کشور از دیرباز خرید بیمه برای محمولات وارداتی را از شرکتهای بیمه داخلی اجباری ساخته است. ولیکن چنین الزام تصریح شدهای در مورد صادرات و محمولات صادراتی وجود ندارد. علیرغم این واقعیت مقایسه ای کوتاه مابین هزینه خرید بیمه با ارزش دارایی های در حال صدور که در معرض تلف و آسیب قرار می گیرند، حکم می کند صادرکنندگان خود اقدام به تهیه چنین بیمه هایی بنمایند. به ویژه اگر صدور کالا به صورت فروش نقدی (C.O.D) و یا امانی انجام می گیرد. خسارتی که مستقیماً متوجه صادرکننده است حائز اهمیت است و لزوم توجه به خرید بیمه را به مراتب بیشتر می کند. در مواردی هم که فروش از طریق گشایش اعتبار و انعقاد قرارداد است در اغلب قراردادهای فروش بین المللی، ایتیان بیمه مورد تصریح قرار می گیرد چنانچه خرید بیمه در مسؤلیت صادرکننده نباشد معمولاً وی ملزم خواهد بود که جزئیات لازم را در مورد محموله و حمل به خریدار اعلام کند تا او فرصت کافی برای خرید بیمه را قبل از شروع حمل داشته باشد. در چنین مواردی امکان دارد که خریدار فقط

آن بخشی از حمل را که ریسک به او منتقل شده است، بیمه کند. به عنوان مثال در خریدهای (F.O.B) یا (F.A.S) بخشی از ریسکهای مرتبط با حمل به عهده صادرکننده باقی می ماند. از این روی وی مشخصاً می باید اقدام لازم را به عمل آورد.

### قراردادهای فروش و بیمه

اینکوترمز ۱۹۹۰ سیزده مبنا را به عنوان شرایط فروش تعیین کرده است که هر یک به نوبه خود حدود وظایف و تعهدات خریدار و فروشنده را در انجام و اجرای قرارداد های بین المللی مشخص می کنند. از نقطه نظر بیمه شرایط مزبور می باید

پاسخگوی سئوالات زیر باشند:

۱- در هر برهه ای از زمان ریسک متوجه کدام یک از طرفین قرارداد است.

۲- عناوین اصلی این ریسکها چه هستند و یا آنکه ریسکها مشتمل بر چه انواع کلی می باشند.

۳- چه ترتیباتی برای خرید پوشش بیمه اندیشیده شده است و بیمه نامه چگونه با انتقال ریسک از یک طرف به طرف دیگر قرارداد منتقل می شود.

در واقع با مطالعه تعاریف ارائه شده از شرایط اینکوترمز که هر یک بار یک کد ۳ حرفی مشخص می شوند متوجه می شویم که در هر مرحله از حمل کدام یک از طرفین در معرض ریسک قرار دارد. طرفی که ریسک متوجه او است، از لحاظ حقوق بیمه دارنده نفع بیمه ای شناخته می شود و در صورت تلف و یا آسیب دیدن کالا خسارت وارد شده نیز متوجه وی خواهد بود.

در قراردادهای بین المللی فروش که مبتنی بر شرایط اینکوترمز هستند بدون توجه به نوع مبنای انتخاب شده یکی از طرفین برای کالای در حال حمل اقدام به خرید پوشش بیمه می کند. ترتیبات خرید پوشش بیمه مطابق با شرایط

فروش توافق شده باید باشد که انتقال نفع بیمه ای از یک طرف به طرف دیگر را منعکس می کند. زمانی که بیمه نامه واحدی تمامی مسیر حمل را مطابق با شرایط انبار به انبار تحت پوشش قرار می دهد، ادعای خسارت از سوی آن طرفی می تواند مطرح شود که در زمان وقوع خسارت دارای نفع بیمه ای بوده است. از این لحاظ، نقطه یا زمان انتقال نفع بیمه ای از اهمیت وافری برخوردار

است. چنانچه هر یک از طرفین برای آن قسمت از مسیر حمل که در معرض ریسک آن قرار دارد اقدام به خرید بیمه نامه جداگانه ای بکند در صورت معلوم نبودن مرحله و علت وقوع حادثه ای که موجب بروز خسارت و آسیب دیدن کالای دریافتی شده است، یک مشکل اساسی می تواند رخ بدهد. در این موارد دو بیمه گر وجود خواهد داشت که هیچ یک تا قبل از کسب اطمینان از مسؤلیت خود در قبال خسارت رخ داده تمایلی به جبران آن نشان نمی دهند. تعیین چنین مسؤلیتی در بسیاری از موارد به آسانی امکان پذیر نیست. وجود بیمه نامه واحد با شرایط انبار به انبار باعث جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی می شود.

ضمن توصیه مطالعه دقیق شرایط اینکوترمز ۱۹۹۰ و راهنمای آن که از نشریات اتاق بازرگانی بین المللی هستند و توسط کمیته ایرانی اتاق مزبور ترجمه شده اند در زیر به صورت اجمالی در چند نمونه از مبانی سیزده گانه اینکوترمز نحوه پاسخ دهی به سه سؤال فوق الذکر مورد بررسی قرار می گیرند.

### ۱- تحویل در محل کار

#### (...محل تعیین شده) - EXW

بر اساس این شرایط خریدار مسؤلیت کالا را از زمان ترک کالا از محل مشخص شده (محل فروشنده) به عهده می گیرد.

در نتیجه خود وی ترتیب خرید بیمه را داده و حق بیمه آن را می پردازد. خریدار خارجی از لحظه ای که کالا را در اختیار می گیرد دارای نفع بیمه ای شناخته می شود و در نتیجه خسارت را او دریافت می کند.

### ۲- تحویل به حمل کننده

#### (...محل تعیین شده) - FCA

در این مورد خریدار کالا را در نقطه تعیین شده ای تحویل می گیرد که معمولاً پس از مرحله ترخیص از گمرک در مبداء است. لذا با انتقال ریسک از نقطه مورد بحث، خریدار اقدام به خرید بیمه نامه ای می کند که از آن نقطه به بعد را پوشش می دهد. در این صورت صادرکننده جهت حفظ منافع خود می باید دوره قبل از آن را مدنظر قرارداده و پوشش های لازم را ایتیان کند.

### ۳- تحویل در کنار کشتی - FAS

مطابق با شرایط این مبنای فروش ریسک پس از آنکه محموله در کنار کشتی روی اسکله یا روی دوشه، قرار می گیرد از صادرکننده به خریدار منتقل می شود. در این مورد نیز معمولاً هر یک از طرفین بر اساس سهم خود از مسیر حمل اقدام به خرید بیمه باید بکنند.

### ۴- تحویل روی عرشه - FOB

در فروش فوب صادرکننده می پذیرد که کالا را بر روی عرشه کشتی تحویل خریدار بدهد. بنابراین از زمانی که محموله صادراتی انبار صادر کننده را تا رسیدن بر روی عرشه کشتی ترک می کند صادرکننده می بایست نسبت به خرید بیمه برای آن اقدام کند. در واقع خریدار پس از آنکه محموله از لبه کشتی گذشته و وارد عرشه شد دارای نفع بیمه ای شناخته می شود.



نادر مظلومی



## ضمانت نامه بانکی یا بیمه نامه اعتبارها؟

در نشریات اقتصادی اخیراً مطالبی راجع به ضمانت نامه و یا بیمه نامه اعتبار درج می‌شود. دو موسسه جدید هم به نام‌های صندوق ضمانت صادرات و شرکت بیمه اعتبار و سرمایه گذاری شروع به کار کرده‌اند. برای بسیاری از افراد این سوال مطرح است که چه تفاوتی بین ضمانت نامه و بیمه نامه اعتبار وجود دارد؟ مورد استفاده هر کدام کجاست؟ و کدامیک بر دیگری ارجح است؟

واقعیت این است که این دو تأسیس حقوقی از نظر ماهیت بسیار به هم نزدیک هستند و بخصوص از نظر کاربرد و نتیجه کاملاً مشابه به یکدیگرند. برای بستانکار فرقی نمی‌کند که یک بانک طلب او را تضمین و یا یک بیمه گر وصول طلب را بیمه کند. در هر دو صورت او مطمئن خواهد بود که اگر بدهکار اصلی از پرداخت بدهی خودداری کند وسیله قابل اعتماد دیگری برای وصول طلب او وجود دارد.

اما بهر حال وجه تمایز بین این دو تأسیس باید شناخته شود. به ویژه لازم است مشخص شود که توسعه کدامیک عملی تر و ضمانت موثر تر در تسهیل و توسط روابط بازرگانی داخلی و خارجی است؟ بنظر می‌رسد ابتدا بحث مختصری از دید حقوقی بعمل آید تا ماهیت این دو تأسیس بهتر شناخته شود. به بیان قانون مدنی ایران (ماده ۶۸۴) ضمان عبارت از این است که شخصی مالی را که بر ذمه دیگری است به عهده بگیرد. به عبارت دیگر با عقد ضمان و یا با صدور ضمانت نامه کسی (ضامن) که مورد اعتماد بیشتر بستانکار (مضمون له) میباشد بدهی کس دیگری (مضمون عنه) را متقبل می‌شود. این نوع رابطه به وفور در بازار دیده می‌شود. ضمانت های بانکی به همین منظور صادر می‌گردد. نکته حقوقی قابل توجه در این جا این

است که بر اساس مقررات قانون مدنی ما و هم چنین بر اساس احکام شرع مقدس اسلام، البته از دید علماء شیعه، ضمانت توسط ضامن دین به او منتقل می‌شود از این به بعد ضامن است که در مقابل بستانکار مدیون و ملزم به اداء دین می‌باشد و حال آنکه بر اساس نظر علماء اهل تسنن ضمانت موجب انتقال دین از مدیون اصلی به ضامن نیست. بلکه ضامن موجب می‌شود که ضامن نیز هم زمان با مدیون اصلی متعهد و ملزم به اداء دین گردد. بستانکار اختیار دارد که به هریک از آنها که خود انتخاب می‌کند، مراجعه نماید. توضیح بیشتر راجع به توجیه هریک یک از این دو نظریه و آثار آن بحث حقوقی مفصل در موقعیت مناسب تری را می‌طلبد.

بهر حال بنا به مقررات قانونی مدنی ما ضمانت موجب انتقال خود بخود دین به ضامن است و به اصطلاح قانون (ماده ۶۸۹) ذمه مضمون عنه بری و ذمه مضمون له مشغول می‌شود. بنا بر این در سررسید بستانکار باید به ضامن مراجعه کند. بدیهی است اگر مدیون اصلی در سررسید و یا پیش از آن به پرداخت دین اقدام کند (که معمولاً چنین می‌شود) ضامن دیگر تعهدی نخواهد داشت. در غیر این صورت این ضامن است که مورد مراجعه و در صورت لزوم مورد تعقیب قرار خواهد گرفت. البته بنا به حکم ماده ۷۰۹ قانون مدنی ضامن پس از پرداخت دین میتواند به مدیون اصلی مراجعه و وجهی را که به بستانکار پرداخته است از او وصول کند. اما بیمه اعتبار، عبارت از این است که بیمه گر، این خطر را که بدهکار از پرداخت بدهی خودداری نماید بیمه کند. به این معنی که اگر بدهکار دین را نپرداخت او بپردازد به عبارت دیگر وقتی بیمه گر مورد مراجعه قرار می‌گیرد که معلوم شود که بدهکار از انجام تعهد سرباز زده است.

بنابراین بستانکار مجبور است ابتدا از مدیون اصلی مطالبه کند و در صورتیکه نتوانست طلب را از او وصول کند به بیمه گر مراجعه نماید.

از این بحث مختصر میتوان نتیجه گرفت که اگر ضمانت نامه ای صادر شود (لااقل از دید قانون مدنی) بستانکار باید برای وصول طلب مستقیماً به ضامن مراجعه کند. اما اگر بیمه نامه اعتبار صادر شود بستانکار وقتی به بیمه گر (که در واقع همان ضامن است) حق مراجعه دارد که ثابت شود که وصول دین از بدهکار اصلی میسر نبوده است. در اینجا تذکر این نکته ضرورت دارد که در عمل قراردادهای مربوط به ضمانت بترتیبی تنظیم می‌شود که برخلاف مفهوم منظور قانون مدنی یا وجود تعهد ضامن بدهکار اصلی (مضمون عنه) نیز متعهد باقی بماند به عبارت دیگر مانع از بری شدن ذمه مضمون عنه می‌شوند و لذا عملاً بدهکار اصلی و ضامن هر دو متضمناً مسئول بدهی خواهند بود و بستانکار به هریک از آنها که بخواهد برای وصول طلب مراجعه خواهد کرد. با این توضیح اخیر بین ضمانت بانکی و بیمه نامه تفاوت محسوسی باقی نمی‌ماند و لذا در عمل برای بستانکار این دو سند عیناً و یا تقریباً یک اثر و نتیجه را دارد و از دید حقوقی دلیلی بر ترجیح یکی بر دیگری موجود نیست. هر کدام که در اجراء سهل تر و کم هزینه تر باشد همان مرجح است.

اما سوال دیگری که باید پاسخ داد این است که تأمین این منظور یعنی ایجاد اطمینان برای بستانکار به وصول طلب او، به چه ترتیب منطقی تراست؟ به عبارت دیگر این امر با طبیعت کار بانک بیشتر سازگار است یا با طبیعت کار بیمه گر؟ برای پاسخ به این سوال بایستی مقدمتاً توضیح می‌دهیم که یکی از انواع فعالیت بانکها اعطاء تسهیلات است که متضمن خطر میباشد. منبع تسهیلات بانکها

عمدتاً وجه امانی مردم است که تحت اشکال قرض الحسنه و یا سپرده به بانک داده می‌شود. بدیهی است که بانکها از انجام معاملاتی که متضمن خطر باشد حتی المقدور احتراز می‌کنند. لذا اگر به دلیل ارضاء مشتری و یا به هر دلیل دیگری حاضر به صدور ضمانت نامه بشوند منتهای سعی خود را به عمل می‌آورند که هر نوع خطر قابل تصور را که موجب ضرر و زیان بانک شود منتفی سازند و یا به حداقل تقلیل دهند. از جمله از ذینفع تسهیلات و یا از بدهکارانی که ضمانت میکنند وثیقه ملکی اخذ میکنند و حتی از صاحب وثیقه میخواهند که برای آن در مقابل خطرات آتش سوزی، سیل، زلزله و نظایر آن بیمه هم تحصیل نماید و خلاصه کلام اینکه طبیعت کار بانک که امین مردم است با ریسک پذیری سازگار نیست و قاعدتاً صدور ضمانت نامه هم کاری نیست که بانک مشتاق به انجام آن باشد.

اما از طرف دیگر کار بیمه گر جز پذیرش خطر چیز دیگری نیست. کار بیمه گر بطوریکه از مفاد ماده یک قانون بیمه مستفاد میشود عبارت از این است که جبران خسارت احتمالی ناشی از وقوع حادثه را (که در اینجا عدم توانائی بدهکار به اداء دین به حادثه تعبیر میشود) جبران کند (۱). پس بیمه گر است که به استقبال خطر می‌رود. با آن معامله میکند. البته بیمه گر برای پذیرش خطر و اداره و کنترل آن مکانیسم موجهی دارد که عبارت است از جمع آوری تعداد زیاد خطر مشابه با این اطمینان که خطرهای جمع آوری شده هرگز یک جا محقق نمیشوند.

### پی‌نوشت

(۱) این نوع تعریف از عقد بیمه با اصول و ضوابط حقوقی سازگار نیست. بهتر است گفته شود که بیمه گر در مقابل حق بیمه‌ای که دریافت میکند به طرف معامله خود (بیمه گذار) که در معرض خطر قرار



نشریات چاپ شده توسط کمیته ایرانی اتاق

بازرگانی بین المللی

سال چاپ	نام نشریه	شماره کتاب
۱۳۶۶	شرایط و اصطلاحات بازرگانی بین المللی	۱
۱۳۶۶	درج شرط داوری در قرارداد های بین المللی	۲
۱۳۶۶	جریان داوری در دیوان داوری	۳
۱۳۶۷	اجرای احکام داوری	۴
۱۳۶۷	بارنامه و نقش آن در تجارت بین المللی	۵
۱۳۶۷	بیمه و گاربرد آن در جهان امروز	۶
۱۳۶۷	آشنایی با بیمه حمل دریایی - شرایط و گاربرد	۷
۱۳۶۷	بارنامه بدون قید	۸ *
۱۳۶۷	مجموعه شرایط بیمه های باربری چاپ اول ۱۳۶۸	۹ *
۱۳۷۱	اول ۱۳۶۸ چاپ دوم	
۱۳۶۸	جنبه های حقوقی تجارت خارجی	۱۰
۱۳۶۸	داوری و موسسات تجاری دولتی راهنمای شرایط و اصطلاحات بازرگانی (اینکو ترمز)	۱۱ *
۱۳۶۸	راهنمای شرایط و اصطلاحات بازرگانی (اینکو ترمز)	۱۲
۱۳۶۹	اینکو ترمز ۱۹۹۰ چاپ اول - ۱۳۷۰	۱۳
۱۳۷۱	چاپ دوم ۱۳۷۰ چاپ سوم	
۱۳۶۹	شرط فورس ماژور	۱۴ *
۱۳۶۹	حمل و نقل و بانکداری بین المللی	۱۵
۱۳۷۰	داوری و قانون اساسی	۱۶ *
۱۳۷۱	سیر تحول مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی طی سالهای ۱۹۸۳-۱۹۷۴	۱۷ *
۱۳۷۱	نقش فورواردر در حمل و نقل بین المللی	۱۸ *
۱۳۷۰	پیشگیری از خسارت آتش سوزی و حمل دریایی محمولات	۱۹ *
۱۳۷۲	تنظیم قرارداد های بازرگانی بین المللی	۲۰ *
۱۳۷۱	مقررات UNCTAD/ICC برای اسناد حمل	۲۱
۱۳۷۱	تحلیلی بر مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی و گاربرد آن در معاملات اعتبارات اسنادی (UCP)	۲۲ *
۱۳۷۱	آشنایی با اتاق بازرگانی بین المللی و کمیته ایرانی اتاق بازرگانی	۲۳
۱۳۷۱	راهنمای اینکو ترمز ۱۹۹۰	۲۴ *
۱۳۷۲	فرم نمونه قرارداد انعام بندگی بازرگانی بین المللی	۲۵ *
۱۳۷۲	مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی (UCP-500) چاپ اول ۱۳۷۲ چاپ دوم	۲۶ *

\* برای دریافت نشریاتی که با علامت ستاره مشخص شده اند به دبیرخانه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی خیابان طالقانی پلاک ۲۵۴ ساختمان اتاق بازرگانی طبقه ۴ اتاق ۴۰۴ مراجعه فرمائید .

اگر تاکنون فقط بانکها با صدور ضمانت نامه از بدهکاران تضمین میکرده اند شاید به این علت باشد که بیمه گران ایرانی آمادگی انجام این فعالیت را نداشته اند. در خارج از ایران بیشتر بیمه گران هستند که این نوع احتیاج را در بازار تأمین میکنند.

خوشبختانه با تأسیس صندوق ضمانت صادرات که حمایت از صادرکنندگان و وظیفه قانونی آن است و این رسالت را میتواند از طریق تضمین مطالبات صادرکنندگان از خریداران خارجی، هم چنین تضمین بدهی صادرکنندگان بابت تسهیلاتی که از بانکها دریافت مینمایند انجام دهند. و هم چنین با تأسیس شرکت بیمه اعتبار و سرمایه گذاری که موضوع فعالیت آن بیمه اعتبار است و نیز آمادگی سایر شرکتهای بیمه که به پشتوانه مالی مستحکمی متکی هستند راه بسیار همواری برای ایجاد یک تحول سریع در این زمینه گشوده شده است و میتوان امیدوار بود که بتدریج بیمه نامه اعتبار جایگزین ضمانت نامه بانکی بشود.



دکتر غلامحسین جباری \*

دارد امنیت میدهد و به عبارت دیگر تأمین میفرشد نه اینکه جبران خسارت احتمالی که وقوع و میزان آن معلوم نیست به عهده میگیرد. توضیح بیشتر این مطلب بحث مفصلی را میطلبد اما از لحاظ این مقاله تعریف قانون بیمه و یا تعریف اخیر هر کدام پذیرفته شود کافی است.

بیمه گری که هزار اتومبیل را در مقابل خطر تصادف میکند یقین دارد که این هزار اتومبیل همه در طول یکسال دچار حادثه نمیشوند. بلکه بموجب آمار و اطلاعاتی که در دست دارد میدانند که هر سال مثلاً حدود ۲۰ واحد آن خسارت خواهند دید و او میتواند از محل حق بیمه های هزار دستگاه اتومبیل خسارت ۲۰ واحد را جبران نماید.

خلاصه اینکه ریسک پذیری کار بیمه گر است نه کار بانک و لذا بهتر است که اداره این نوع خطر را نیز به بیمه گران واگذار کنیم و از آنها بخواهیم که از این پس آنها به صدور بیمه نامه اعتبار اقام کنند و بتدریج کار صدور ضمانت نامه بانکی تقلیل یابد و به موارد خاص و استثنائی منحصر شود از جمله مواردی که بستانکار بهر دلیل به دریافت ضمانت نامه بانکی اصرار کنند و بیمه نامه اعتبار را نپذیرند. مطلب بسیار جالب اینکه بیمه گران، که ریسک پذیری حرفه آنهاست، میتوانند از دریافت وثیقه ملکی (که متضمن تشریفات و هزینه سنگین است) خودداری کنند. و یا بهتر است بگوئیم که بیمه گران برای دریافت وثیقه (از هر قبیل) توجیهی ندارند. باین ترتیب گشایش بسیار محسوسی در کار دادوستد و دریافت تسهیلات مالی حاصل میشود بدیهی است بیمه گر حق دارد مشتریان خود را ارزیابی کنند از آنهایی که وضعیت مالی معتبری ندارند حق بیمه سنگین تر مطالبه نماید و یا حتی بهر کسی بیمه اعتبار ن فروشد هم چنانکه بانکها هرکسی را تضمین نمی کنند.