

بیمه اعتبار تجاری؛ به مثابه شیوه‌ای نوین برای مدیریت مخاطرات بازرگانی

دیبا جعفری^{۱*}، منصور امینی^۲

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۲/۲۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۰۲/۰۹

چکیده

فعالیت در عرصه تجارت و سوداگری، هم‌آنگونه که از نامش پیداست، تکاپو به منظور بیشینه‌ساختن سود است. این مهم بیش از هر چیز، مستلزم کمینه‌سازی ضرر در مراودات تجاری است. مخاطراتی که در جریان تجارت رخ می‌دهند می‌تواند از سود شرکت‌ها کاسته و حتی ضررهای جبران‌ناپذیری به آنها تحمیل نماید. خلف وعده یا قصور در ایفای تعهدات قراردادی توسط خریدار اعم از تأخیر و یا عدم بازپرداخت ثمن کالا و خدمات و اجتناب از قبول آن، مخاطراتی است که همواره بازرگانان را تهدید می‌نماید. شرکت‌های بازرگانی در پی مدیریت این ریسک‌ها ممکن است به طرق مختلفی دست یازند که بیمه اعتبار به دلایل عدیده‌ای می‌تواند یکی از بهترین این روش‌ها باشد. چه اینکه، علاوه بر جبران خسارت در صورت عدم بازپرداخت دریافتی‌ها توسط خریدار، از خطرات بازرگانی پیش روی بیمه‌گذار می‌کاهد. مع‌الاسف، این بیمه در کشور ما مغفول مانده، حال آنکه در بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا، بیمه اعتبار تجاری در زمره اولین گزینه‌های تجار است. نگارندگان در این مقاله برآنند تا علاوه بر تبیین جبران خسارت بیمه‌گذار در صورت رخداد مخاطره بازرگانی به‌عنوان کارکرد متداول بیمه اعتبار نظیر سایر اقسام بیمه، اثر ویژه بیمه اعتبار در کاستن از میزان خطر را شرح دهد. امید آنکه مقاله حاضر، آغازی جهت پژوهش‌های آتی حقوقی، اقتصادی و میان‌رشته‌ای به‌منظور فراهم آوردن زیرساخت‌های بایسته این بیمه در کشورمان و همسوس شدن با رویه روز تجارت جهانی گردد.

واژه‌های کلیدی: بیمه اعتبار تجاری، تأخیر در پرداخت دین، فاکتورینگ، مخاطره بازرگانی، ورشکستگی

طبقه‌بندی JEL: G22، M16

^۱ دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه شهید بهشتی تهران، تهران، ایران. (نویسنده مسئول: dibajafari1@gmail.com)

^۲ دانشیار گروه حقوق خصوصی، دانشگاه شهید بهشتی تهران، تهران، ایران.

مقدمه

امروزه اعتبار به دلایل عدیده‌ای نظیر هزینه بالای تأمین مالی از بانک‌ها و نیز تضامین مورد درخواست علی‌الخصوص برای شرکت‌های کوچک و متوسط^۱ به یکی از منابع اصلی تأمین مالی شرکت‌ها بدل گردیده است؛ به نحوی که چه در عرصه تجارت داخلی و چه تجارت بین‌الملل، کمتر مراوده‌ای را می‌توان یافت که اثری از اعتبار در آن نباشد (لزگووکو^۲ و دیگران، ۲۰۱۷) چه اینکه اعتبار میزان تقاضا برای کالا و خدمات را متأثر ساخته و آن را به نحو محسوسی افزایش می‌دهد (کاترین^۳، ۲۰۲۰) از این‌روی توصیف آن به خون در رگ‌های تجارت گزاف نمی‌باشد (ژوو^۴، ۲۰۱۳). هم‌آنگونه که یکی از حقوقدانان شهیر گفته است، مؤسسات با اعتبار زندگی می‌کنند و با آن می‌میرند (گوود^۵، ۱۹۹۵). با این شرح عدم مدیریت صحیح اعتبار می‌تواند شرکت‌ها به کام ورشکستگی بکشاند. (صادقی و امینی، ۱۳۹۳) کما اینکه بالغ بر ربعی از ورشکستگی‌های رخ داده در اتحادیه اروپا در اثر عدم بازپرداخت اعتبارات حادث می‌گردد. (ریسترا^۶، ۲۰۰۳) بر این مینا مخاطرات بازرگانی، یکی از بزرگترین مهلکه‌هایی است که می‌تواند در بقای عرضه‌کنندگان کالاها و خدمات در بازار، تأثیرگذار باشد. (جونز، ۱۳۹۱) لذا با عنایت به اینکه اقتضانات تجارت و رقابت موجود در آن، فروش اعتباری، را به یک ضرورت تبدیل نموده است؛ مدیریت ریسک اعتبار ناگزیر می‌نماید. بیمه اعتبار به دلایلی که در شرح این نوشتار خواهد آمد یکی از بهترین ابزارهای مدیریت این مخاطرات است. (سوکولوسکا^۷، ۲۰۱۷) چه اینکه علاوه بر انتقال ریسک از بیمه‌گذار به بیمه‌گر، اطلاعات مرتبط با شرکای تجاری را پیش از انعقاد قرارداد فروش و در اثنای اجرای قرارداد برای بیمه‌گذار فراهم آورده و وی را در احراز ملاتحت خریدار و گزینش بهتر یاری می‌بخشد. علی‌رغم پیشینه تنومند بیمه اعتبار در بسیاری از کشورهای جهان و رواج آن به‌عنوان یکی از بیمه‌های معمول تجاری، این نهاد در کشور ما چندان مورد اقبال قرار نگرفته و ادبیات علمی در این حوزه نحیف می‌باشد و اگرچه مقالاتی پیرامون بیمه اعتبار نگاشته شده است؛ ویژگی خاص کاهندگی از مخاطرات این نهاد بیمه‌ای تاکنون مورد بررسی مستقلی قرار نگرفته است. بر این مینا ابتدا به معرفی بیمه اعتبار تجاری و تمییز آن از گونه‌های بیمه مشابه می‌پردازیم و در ادامه آنچه از مخاطرات بازرگانی مطمح نظر است را شرح خواهیم داد. سپس راهکارهای بیمه اعتبار در مدیریت این مخاطرات را مورد بررسی قرار خواهیم داد. انتقال مخاطره از بیمه‌گذار به بیمه‌گر، اولین کارکرد بیمه اعتبار تجاری می‌باشد. اما ویژگی علی‌حده بیمه اعتبار این است که با استفاده از ابزارهای خود به کاستن از میزان مخاطره خواهد انجامید که در میان سایر انواع بیمه بدیع بوده و بر اهمیت استفاده از این پوشش بیمه‌ای برای مدیریت ریسک می‌افزاید. در خاتمه، این ابزار مدیریت مخاطرات بازرگانی،

¹. SMEs

². Lezgovko

³. Catherine

⁴. Jus

⁵. Goode

⁶. Reistra

⁷. Sokolovska

در رویارویی با سایر رقبایش آزموده خواهد شد تا محکی از میزان کارآمدی آن در مدیریت ریسک بازرگانی به دست آید.

روش این پژوهش توصیفی-تحلیلی و مبتنی بر مطالعات کتابخانه‌ای است با این شرح که ابتدا با تکیه بر منابع معتبر فارسی و انگلیسی مفاهیم ذیربط شرح داده خواهد شد و تلاش می‌شود تا ابعاد موضوع جهت اقبال فعالان عرصه تجارت و با رویکرد کاربردی تبیین گردد.

۱- بیمه اعتبار تجاری

در محیط تجارت کنونی، پرداخت نقد را شاید بتوان محصور در معاملات روزمره و غالباً کوچک دانست. چنانچه پای از عرصه تجارت داخلی فراتر نهمیم و پرداخت در مراودات تجاری و رای مرزها را مطرح نظر قرار دهیم درمی‌یابیم که پرداخت نقدی به امری نادر بدل می‌گردد. (شیروی، ۱۳۹۲). چه اینکه مراتبی نظیر سفارش و تولید کالا، نقل و انتقال آن به مقصد، مراحل مربوط به بازرینی، کارشناسی و تحویل کالا، دخالت بانک‌ها در روند پرداخت منجر به این امر خواهند شد که اساساً پرداختی نقدی متصور نباشد. (مک‌گینس و دیگران^۱، ۲۰۱۸) اقتضاتی از این دست، به‌علاوه ضروریات فعالیت در بازارهای رقابتی اعم از پیشنهادت اعتبار جهت جذب مشتری، لحاظ سوابق فعالیت مشترک و عرف تجاری نیز فروشندگان را لاجرم به اعطای مهلت جهت پرداخت ثمن معامله سوق می‌دهد (کمیسون اروپا^۲، ۲۰۱۴) تا جایی که کسب‌وکار امروزه را بدون اعتبار، محال دانسته‌اند. (ژوو، ۲۰۱۳) با این وصف اعطای اعتبار به معنای خروج کالا و خدمات از تسلط فروشنده بدون دریافت مابازای آن خواهد بود (کاترین^۳، ۲۰۲۰).

نتیجه این اعطای اعتبار و پرداخت از طریق حساب مفتوح، مواجهه فروشندگان با ریسک عدم بازپرداخت توسط مشتریان به دلایل عدیده است که ممکن است عامدانه توسط خریدار ایجاد شده یا اینکه وی ناگزیر، قادر به پرداخت نگردد (مافی و کهنی، ۱۳۹۳). درواقع فروشندگان با عهده‌گیری ریسک عدم پرداخت مشتریان، به‌نوعی چون واسطی مالی^۴ عمل نموده و در پی فروش کالای خود، منابع مالی را به خریداران منتقل می‌نمایند (دنیلسون و اسکات^۵، ۲۰۰۷).

مخاطره عدم بازپرداخت که شرکت‌های تجاری در نتیجه این عمل با آن مواجه می‌شوند، ناگزیر می‌بایست به طریقی مدیریت گردد. بیمه اعتبار دستاورد صنعت بیمه به‌منظور حفاظت فروشندگان از مخاطره قصور خریدار است (انجمن بین‌المللی بیمه‌گران اعتباری و تضمین^۶، ۲۰۱۵) با این شرح، این بیمه که دریافتی‌های^۷ فروشنده را تحت پوشش خود دارد و از این‌روی بیمه حساب‌های قابل دریافت^۸ یا بیمه بدحسابی^۹ نیز نامیده شده است،

1. McGuinness

2. European Commission

3. Catherine

4. Financial Intermediaries

5. Danielson & Scott

6. International Credit Insurance & Surety Association

7. Receivables

8. Account Receivables

9. Bad Debt Insurance

صورت قصور خریدار از بازپرداخت ثمن مؤجل، خسارت وارده به فروشنده را پرداخت خواهد نمود. (کمسیون اروپا، ۲۰۱۴).

۲- مخاطرات بازرگانی

مخاطره از ریشه خطر به معنای در خطر و مهلکه افکندن (معین، ۱۳۹۳) بیان شده است. کلمه خطر مترادف با ریسک با منشأ لغوی ایتالیایی است که مشترک لفظی است و در معانی عدیده‌ای نظیر منشأ پیشامد، احتمال وقوع، موضوع بیمه و .. به کار رفته است. (جباری، ۱۳۹۶) وجود خطر علت انعقاد قرارداد بیمه به شمار می‌رود چه اینکه بیمه‌گذار از قرارداد بیمه در پی حفاظت خویش و یا ذی‌نفع بیمه از مخاطره است. با این شرح وجود مخاطره، مبنا و پیش‌شرط انعقاد قرارداد بیمه است.

ریسک یا مخاطره بازرگانی به‌مثابه تمامی خطراتی که منشأ و ذات آن از جنس تجارت و بازرگانی (پارسا و غلامی، ۱۳۹۷) است مشتمل بر عدم دریافت و یا تأخیر در دریافت بهای کالا و خدمات، به دلایل بازرگانی اعم از انحلال، ورشکستگی، تأخیر در پرداخت و نقض قرارداد توسط خریدار هست که شرح آن در ذیل خواهد آمد. مخاطرات بازرگانی در صادرات کالا، در برابر مخاطرات غیر بازرگانی اعم از سیاسی، اقتصادی و طبیعی قرار می‌گیرد.

۲-۱- ورشکستگی، انحلال، تصفیه شرکت خریدار

ریسک عدم بازپرداخت ممکن است ناشی از دلایل متفاوتی باشد که ورشکستگی یکی از آنهاست که البته اختصاص به کشورهای در حال توسعه نداشته و وقوع آن در کشورهای توسعه‌یافته نیز ممکن است مانعی بر سر راه فروشندگان جهت دستیابی به بهای کالا و خدماتشان ایجاد نماید (ژوو، ۲۰۱۳). ورشکستگی به‌مثابه وضع نامطلوب و شکست در پرداخت دیون مالی (عمادزاده و دیگران، ۱۳۸۸) به‌عنوان روندی قانونی تعریف شده است که به‌موجب آن بدهکار ناتوان از پرداخت، به ترتیبی مالی دست می‌یابد که به‌موجب آن بازسازی یا تسویه دارایی‌های وی به نفع طلبکار تحت نظارت قانونی صورت می‌گیرد (گارنر^۱، ۲۰۰۹). عدم امکان پرداخت دائم ممکن است به دلیلی نظیر ورشکستگی، انحلال و دلایل مشابه (ژوو، ۲۰۱۳) رخ دهد. لازم به توضیح است در قراردادهایی که ضامن تعهد خریدار به پرداخت را تضمین نموده است؛ به جهت تعهد علی‌حده ضامن، ریسک با ورشکستگی ضامن علاوه بر خریدار اصلی، محقق می‌گردد. در این صورت فروشنده و عندالاقضاء بانک می‌بایست ابتدا به ضامن مراجعه نموده و در صورت عدم پرداخت دین توسط ضامن به بیمه‌گر مراجعه نمایند. در عمل ممکن است هر دوی خریدار و ضامن باهم ورشکسته گردند. علی‌الخصوص در ضمانت‌های صورت گرفته توسط شرکت مادر (سالچیچ^۲، ۲۰۱۴).

¹. Protracted Default

². Garner

³. Salcić

۲-۲- تأخیر در پرداخت

تأخیر در پرداخت یکی دیگر از مخاطرات سیاسی پیش روی اعتباردهندگان است. این مخاطره هنگامی رخ می‌دهد که پس از سررسید و همچنین مضمی زمان معینی از آن^۱، خریدار قادر و یا متمایل به پرداخت دین خود نباشد (انجمن بین‌المللی بیمه‌گران اعتباری و تضمین، ۲۰۱۵). رخداد چنین امری ممکن است لزوماً به ورشکستگی یک شرکت نینجامد. پوشش بیمه‌ای چنین مخاطره‌ای، که معمولاً پلی است برای خریدار میان دو موضوع، اینکه خریدار مبلغ مندرج در قرارداد را بپردازد و یا ورشکست شود؛ می‌تواند اعتباردهنده را از انتظار بیش از پیش و از دسترس خارج شدن مقداری از سرمایه‌اش برهاند. چه اینکه بسته به کشور، ممکن است روال اداری و قضایی اعلام ورشکستگی زمان بسیاری بطلد. برخلاف پوشش ورشکستگی، در پوشش بیمه‌ای تأخیر در ایفای دین، هر یک از دیون زمانی قابل مطالبه است که سررسید آن رسیده و زمان انتظار - متوسط بین ۴ تا ۶ ماه - مصرح در بیمه‌نامه نیز سپری شده باشد (همان).

۲-۳- اجتناب از تحویل گرفتن کالاهای ارسالی

ممکن است خریدار علی‌رغم ارسال کالای مورد قرارداد، از قبول آن اجتناب نماید. دلایل عدیده‌ای ممکن است برای این تحویل نگرفتن وجود داشته باشد که ممکن است عمدی و یا غیرعمدی باشند. نمونه معمول این امر در عرصه بین‌المللی این است که خریدار کالا را برای فروش مجدد خریداری کرده باشد که با کاسته شدن از قیمت آن قبل از تحویل، صرفه اقتصادی معامله برای وی از دست‌رفته و از این‌رو از اخذ کالاها اجتناب می‌نماید. به عبارتی با در نظر گرفتن هزینه و فایده اجرای قرارداد و نقض آن، نقض قرارداد را مقرون به‌صرفه دانسته و به عبارتی نقض کارآمد^۲ می‌نماید. (ایمانی پیرآعاج و روشن، ۱۳۹۸) دلیل دیگر این امر می‌تواند تلقی اشتباه خریدار از عدم تطابق کالاها با قرارداد باشد. اما پرداخت خسارت توسط بیمه‌گر در این موارد تنها هنگامی است که تشخیص اشتباه خریدار در این خصوص به سادگی امکانپذیر باشد در غیر این صورت بیمه‌گر، بیمه‌گذار را به دادگاه و یا داوری دلالت می‌نماید. این تطابق اعم از تطابق مادی مشتمل بر همخوانی کیفیت، مقدار، بسته‌بندی، وصف با قرارداد و تطابق حقوقی می‌باشد (شعاریان و رحیمی، ۱۳۹۳).

۳- شیوه مدیریت بیمه اعتبار بر مخاطرات بازرگانی

۳-۱- انتقال مخاطره

برای انجام صحیح قراردادهای طرفین علاوه بر تضمین قراردادی، بر یک سیستم حقوقی و قانونی استوار با ضمانت اجراهای درخور تکیه می‌زنند. قانون معمولاً به طرفین قرارداد، پوشش‌ها و اقدامات قانونی را ارائه می‌دهد. امکان درخواست ایفای عین تعهد، حق فسخ قرارداد، مطالبه خسارت، تعیین سود و جرائم برای قصور، حق حبس و تعلیق، تعهد متقابل، در زمره این تمهیدات است (رضایی و اسفندیاری، ۱۳۹۴). در واقع طرفین

¹. Extended Due Date

². Efficient Breach

قرارداد می‌توانند از این تأسیسات حقوقی برای الزام طرف مقابل به ایفای تعهدات قراردادی‌اش استفاده نمایند؛ لکن گاهی استفاده از امکانات قانونی به دلایلی نظیر ورشکستگی طرف مقابل و یا مرور زمان میسر نمی‌گردد. ضمن اینکه پروسه قضایی و اجرایی زمان و هزینه‌بر است و علاوه بر آن نتیجه، علی‌الخصوص در کشورهای خارجی با توجه به نظام حقوقی متفاوت، چندان معلوم نیست. از این‌روست که تجار علی‌رغم امکانات قانونی اقامه دعوی و پیگیری قضایی به‌منظور الزام طرف مقابل به ایفای تعهدات قراردادی، بیشتر در پی طرق پوشش ریسک هستند و بیمه اعتبار در واقع قسمت عمده ریسک عدم ایفای تعهدات توسط خریدار را به شرکت بیمه انتقال می‌دهد. بر این مبنای شرکت بیمه در هنگام وقوع مخاطره نسبت به پرداخت خسارت وارده به بیمه‌گذار اقدام می‌نماید (جعفری، ۱۳۹۹).

پرداخت خسارت برای ضررهای واقع شده مهم‌ترین کارکرد بیمه‌های اعتبار هست. (ژوو، ۲۰۱۳) چه اینکه عدم پرداخت اعتبارات اعطایی در سررسید نه‌تنها بین ۳۰ تا ۴۰ درصد از سرمایه شرکت‌ها را دربر می‌گیرد بلکه ممکن است هزینه‌های جانبی دیگری نیز نظیر هزینه جمع‌آوری دیون و نیز تأمین مالی واسط^۱ به دلیل کسری در نقدینگی که از آن قصور ناشی شده است را به شرکت‌ها تحمیل نماید و بیمه اعتبار یک روش توسعه‌یافته، منعطف و باکیفیت برای پوشش و پرداخت خسارت در برابر ریسک عدم پرداخت می‌باشد. لازم به توضیح است بسته به قرارداد بیمه، به‌منظور کاستن از مخاطرات اخلاقی، سهمی از خسارت برای بیمه‌گذار در قالب فرانشیز در نظر گرفته می‌شود.

۳-۲- کاستن از مخاطره

افراد از طریق بیمه ریسک در مرحله پسینی (پس از رخداد ریسک) آن را مدیریت نموده و در واقع از تبعات سوء وقوع آن بر خود می‌کاهند. علی‌القاعده بیمه‌ها تأثیری در مرحله پیشینی نداشته و به‌عبارت‌دیگر بیمه اصولاً وقوع ریسک را متأثر ننموده و مانعی برای رخداد مخاطره تلقی نمی‌گردد. اما بیمه اعتبار با ساختار فعال خویش و با توجه به خدمات جانبی که به بیمه‌گذاران ارائه می‌نماید؛ به نحو مستقیمی بر میزان مخاطره اثر می‌گذارد و می‌تواند از آن بکاهد. در ذیل مختصری از کنشگری بیمه اعتبار در این خصوص خواهد آمد.

الف- تمهید اطلاعات خریدار برای بیمه‌گذار:

اطلاعات از لوازم بازار است که نبود آن منجر به مخاطره اخلاقی و انتخاب نامناسب خواهد گردید. (ابریشمی و دیگران، ۱۳۹۶) عدم تقارن اطلاعات میان فروشنده و خریدار به‌مثابه ناهمسانی توزیع اطلاعات پیرامون توانایی و تمایل پرداخت خریدار میان آن دو، منجر به برتری اطلاعاتی احدی از آنها (خریدار) در این خصوص گردیده است، (کاسگری و عجم، ۱۳۸۹). با این شرح، طرف متمتع از اطلاعات^۲، در برابر طرف محروم از این موهبت^۳ از موقعیت برتری برخوردار است (کلارکسون^۴، ۲۰۰۸). چه اینکه خریدار، خویش به نیکی می‌داند در سررسید از

^۱. Bridge Financing

^۲. Information rich

^۳. Information poor

^۴. Clarkson

عهده بازپرداخت اعتبار اعطایی بر خواهد آمد و یا خیر؟ اما جهل فروشنده به این مهم، وی را در موقعیت خطیری قرار داده است و از این‌روی فروشنده اقدام به جمع‌آوری اطلاعات مشتریان از طریق اعتبارسنجی آنان می‌نماید به این شرح که با بررسی ویژگی‌ها و سوابق آنها، رفتار اعتباری‌شان را وزن دهی و ارزیابی نموده (برگر و دیگران^۱)، تا بر ابتدای آن ریسک اعطای اعتبار به خریدار و احتمال بازپرداخت دین توسط وی را گمانه زند و درواقع با کاستن از خلأ اطلاعاتی، مشتریان خویش را غربال^۲ نماید.

این اقدام که ممکن است رأساً توسط فروشندگان و یا از طریق مؤسسات سنجش اعتبار صورت گیرد (همان). نقش مهمی در پیشگیری از وقوع ضرر اعتباردهنده دارد. (نصیری‌اقدم و دیگران، ۱۳۹۲) این منابع اطلاعاتی شرکت‌ها را در شناسایی و ارزیابی مشتریان بالقوه و بالفعل خودیاری خواهد کرد و یک سیستم اخطار پیش‌رس برای مدیریت ریسک آنها به شمار می‌رود. شرکت‌های بیمه اعتبار نقش مهمی در این خصوص دارند (ریسترا^۳)، چرا که اولاً اقدام به اعتبارسنجی توسط بسیاری از شرکت‌ها علی‌الخصوص شرکت‌های کوچک و متوسط مقدور نمی‌باشد و ثانیاً اگرچه استفاده مستقیم از مؤسسات اعتبارسنجی به‌عنوان جایگزینی برای اعتبارسنجی توسط خود شرکت‌ها، برای آنها میسر است؛ اما خدمات بیمه‌گران اعتبار در این راستا به چند جهت شایان توجه است. از طرفی آنها، به جهت بهره‌مندی از منابع اطلاعاتی بیشتری من جمله تجربیات خود بیمه‌گر و سایر شرکت‌های بیمه و چه‌بسا چندین موسسه اعتبارسنجی، قادر به فراهم آوردن اطلاعاتی دقیق‌تر و به‌روزتری می‌باشند و از طرف دیگر با توجه به ارائه آن در سبد محصول بیمه‌ای، از نظر اقتصادی برای بیمه‌گذار مقرون به‌صرفه‌تر خواهد بود. وانگهی چنانچه بیمه‌گر سازمانی دولتی و یا وابسته به دولت باشد؛ علاوه بر هزینه حق بیمه پایین‌تر، دسترسی آنها به منابع خاص اطلاعاتی نظیر کانال‌های دیپلماتیک شایان توجه است. همچنین شایان ذکر است؛ حضور بیمه‌گر اعتباری در هنگام انعقاد قرارداد فروش اعتباری می‌تواند کیفیت افشاء^۴ را ارتقاء داده و مآلاً امکان انتخاب صحیح را افزایش دهد. (چیاپوری و سلینی^۵، ۲۰۰۰).

ب- تعیین حدود اعتباری، نمایانگر حیطة اعتبار ایمن برای بیمه‌گذار:

اقدامات بیمه‌گر در راستای مدیریت مخاطرات بازرگانی منحصر به ارائه اطلاعات در خصوص خریداران بالفعل و بالقوه نیست، بلکه شرکت‌های بیمه فروش کالا و خدمات تحت پوشش خود را با اتکای بر این اطلاعات، در چارچوب حدود اعتباری مقید می‌نمایند به این شرح که با ارزیابی هر یک از خریداران، حد امنی برای معامله با وی تعیین نموده و به این نحو عملاً، بیمه‌گذار را وادار به فروش معقول و محتاط به خریداران می‌نماید. حد اعتباری درواقع پیشنهاد و رهنمود بیمه‌گر در خصوص شرایط پرداخت و حد مبلغی است که تا آن میزان خریدار می‌تواند با اطمینان خاطر بدون اخذ وثایق دیگر، اخذ اعتبار نماید. به دیگر سخن حد اعتباری، مبین توانایی واقعی خریداران در پرداخت به‌موقع دیونشان می‌باشد (ژوو، ۲۰۱۳) که نتیجه ارزیابی متخصصان بیمه با توجه

1. Berger

2. Screening

3. Reistra

4. Disclosure

5. Chiappori and Salanié

به کلیه جوانب است و چیزی بیش از گزارشات رتبه‌سنجی در بردارد که به جهت تبحر شرکت‌های بیمه در این خصوص، خود منبع اطلاعاتی واجد اهمیتی از مشتریان به شمار می‌رود.

همچنین قرارداد بیمه ممکن است در بردارنده حدود اعتبار صلاح‌دیدگی^۱ نیز باشد. این حد اعتباری معمولاً برای شرکت‌های بیمه‌گذار، واجد تجربه و دارای اطلاعاتی کافی از خریداران تعیین می‌گردد و به وسیله آن، آنها می‌توانند بدون اذن قبلی بیمه‌گر، اقدام به فروش اعتباری نمایند. این نوع اعتبار معمولاً در خصوص مشتریان با سابقه تجارت طولانی و بدون تاریخچه عملکرد بد و یا برای مطالبات کوچک استفاده می‌گردد.

هرگونه تصمیم بیمه‌گر دایر بر تغییر حدود اعتباری و یا کنسل نمودن آن، تبلور تغییر در ریسک خریدار مربوطه است و در واقع اخباری از ناحیه وی برای بیمه‌گذار تلقی می‌شود. با این وصف، هرگونه اتخاذ تصمیم در مورد حدود اعتباری توسط بیمه‌گر، به جهت آموذگی و دسترسی وی به منابع اطلاعاتی، می‌تواند نشانی برای بیمه‌گذار تلقی شود.

ج- رصد مخاطره اعتباری خریدار و ارائه رهنمود جهت کاهش آن

اگرچه اعتبارسنجی و سپس تعیین حدود اعتباری تا حدودی فروشنده را در انتخاب خریدار یاری نموده و وی را از انتخاب معکوس باز می‌دارد؛ لکن با توجه به سیال بودن محیط تجارت و امکان تغییر وضعیت ملائت خریداران، فروشندگان همواره ناگزیر از رصد^۲ خریداران و کنترل مداوم وضعیت مالی آنها به منظور مدیریت مخاطرات بازرگانی می‌باشند. چه اینکه ادامه مراودات تجاری با خریدار و نیز استفاده احتمالی از تمهیدات قراردادی جهت حفظ حقوق فروشنده منوط به اطلاع متداوم از شرایط اقتصادی وی است (نصیری‌اقدم و همکاران، ۱۳۹۲). در واقع، رصد فعال ریسک، بخش جدانشدنی مدیریت آن است (اسپاکلوکو و دیگران، ۲۰۱۵).

اما رصد اعتبارگیرنده به جهت اطلاع از هرگونه تغییری در روند اعتباری وی، امکانات و هزینه زیادی می‌طلبد و شرکت‌های بیمه اعتبار به نیکی معد^۳ چنین امری هستند. ضمن اینکه رهنمودهای شرکت‌های بیمه به اعتباردهنده در خصوص اقدامات ممکن به منظور کاستن از موجبات خسارت نظیر استفاده از تضمینات، تلاش برای نگاه‌داشتن مالکیت و حق حبس بر کالاها، اقدام از طریق محاکم، یادآوری برای پرداخت^۴ به محض اطلاع از تغییر وضعیت اعتباری خریدار، حائز اهمیت است (سالچیچ، ۲۰۱۴).

مزید بر آن خدمات جانبی بیمه اعتبار نظیر خدمات وصول مطالبات^۵ خدماتی هستند که ممکن است به صورت جداگانه و یا جزئی از مجموعه بیمه ارائه شود که به آن اصطلاحاً بیمه اعتبار با خدمات^۶ می‌گویند. بر این مبنا بیمه‌گر با قدرت چانه‌زنی بالاتری می‌تواند با خریدار مذاکره نماید و برنامه‌ای برای پرداخت ترتیب دهد. اظهارنامه

¹. Discretionary Insurance Limits

². Monitoring

³. Spuhláková

⁴. Payment Reminder

⁵. Salcic

⁶. Collection

⁷. Serviced Credit Insurance

مطالبه پرداختی که از سوی بیمه‌گر ارسال شود ممکن است اثرگذاری بیشتری به بدهکار داشته باشد. چه اینکه هرگونه اقدام شرکت بیمه در راستای بازپس‌گیری خطوط اعتباری آن خریدار می‌تواند مشکلات عدیده‌ای برای وی ایجاد نماید (انجمن بین‌المللی بیمه‌گران اعتباری و تضمین، ۲۰۱۴). با این وصف چه‌بسا اقدامات شرکت بیمه در راستای جمع‌آوری مطالبات، منجر به اخذ آنها گردیده و اساساً مجالی برای استفاده از بیمه اعتبار نماند.

۴- هم‌اوردان بیمه اعتبار در مدیریت مخاطرات بازرگانی

۴-۱-۱- رقبای بیمه اعتبار

فعالان عرصه تجارت علاوه بر بیمه اعتبار، بسته به شرایط از ابزارهای دیگری جهت مدیریت مخاطرات بازرگانی استفاده می‌نمایند. نکته شایان ذکر اینکه، روش‌های مزبور لزوماً به‌عنوان روش مدیریت ریسک تلقی و طبقه‌بندی نشده‌اند؛ به‌عنوان مثال، اعتبار اسنادی به‌مثابه یک روش پرداخت و فاکتورینگ به‌عنوان یکی از طرق تأمین مالی، شناخته می‌گردد؛ اما آنچه در این بخش مطمح‌نظر نگارندگان بوده است، کارکرد این ابزار در مدیریت و کاستن از ریسک عدم پرداخت و قابلیت پهلوزدن با بیمه اعتبار از این حیث می‌باشد.

۴-۱-۱-۱- اعتبارات اسنادی

اعتبار اسنادی را به‌عنوان معمول‌ترین روش پرداخت در قراردادهای بیع بین‌المللی می‌شناسند و به این جهت که بازه گسترده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی اعم از تجارت، بانکداری و حمل‌ونقل را در بر می‌گیرد؛ آن را مهم‌ترین سند تجارت بین‌الملل نام داده‌اند (تقی‌زاده و امینی، ۱۳۹۶). شیوه‌ای که در آن بانک‌ها به‌عنوان واسط عمل می‌نمایند تا هم منافع فروشنده و هم منافع خریدار مصون گردد. صرف‌نظر از انواع اعتبارات اسنادی، بانک به‌موجب این ابزار در برابر فروشنده متعهد می‌گردد در صورت فراهم آوردن شرایط مندرج در اعتبار اسنادی و ارائه اسناد مربوطه به بانک، مبلغ اعتبار را به وی پرداخت نماید (شیروی، ۱۳۹۰). در واقع در این شیوه پرداخت، بانک گشاینده اعتبار، جانشین اعتبار خریدار می‌گردد (مافی و کهنی، ۱۳۹۳). به‌طور معمول در یک اعتبار اسنادی حداقل سه طرف دخیل هستند؛ متقاضی اعتبار، که از آن به‌عنوان مشتری بانک و صاحب حساب نیز یاد می‌شود؛ ذی‌نفع؛ شخصی که در قرارداد بیع نقش فروشنده را دارد و اعتبار به نفع وی افتتاح شده است و بانک گشاینده اعتبار، که معمولاً بانکی در کشور خریدار است و به‌عنوان بانک افتتاح‌کننده اعتبار نیز شناخته می‌شود.

۴-۱-۲- فاکتورینگ

فاکتورینگ که آن را کارگزاری وصول مطالبات نیز نامیده‌اند (نجفی، ۱۳۹۸) به‌عنوان یکی از دیرینه‌ترین شیوه‌های تأمین مالی (پرویزیان و آذرخش، ۱۳۸۹)، با ابتدای بر فرآیند انتقال طلب عمل می‌نماید. (فیضی چکاب و درزی، ۱۳۹۳).

در این شیوه، بخشی از مطالبات فروشنده به‌مثابه وسیله مبادله به کار گرفته شده و با این شرح، شرکت فروشنده کالا و خدمات، حساب‌های دریافتی خود را با در نظر گرفتن تخفیف به شرکت عامل می‌فروشد (علامی و دیگران^۱، ۲۰۱۵). و به این طریق وجوه حاصل از فروشش را دریافت می‌نماید (ولی عابدی، ۱۳۹۳).

عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی^۲ فاکتورینگ را قراردادی مستمر میان فروشنده و عامل تعریف می‌نمایند که به‌موجب آن، عامل دریافتی‌ها را نقداً خریداری نموده و مالملاً فروش‌ها را ثبت و وظایف اداری مربوط به آن دریافتی‌ها را انجام دهد، حساب‌ها را وصول نماید و نیز عدم پرداخت برخی از دریافتی‌ها را متحمل گردد^۳ فاکتورینگ نوعی روش تأمین مالی کوتاه‌مدت است که طی آن شخصی (فروشنده/صادرکننده) حساب‌های دریافتی خود را به شخص دیگری (فاکتور یا عامل) واگذار می‌نماید تا وی مطالبات او را اداره، وصول و تنزیل نماید و این ویژگی آن، مانع ایجاد وقفه در کارهای تجاری فعالان تجاری بین‌المللی خواهد شد. اهمیت فاکتورینگ از آن جهت است که به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که بدون اینکه منتظر بمانند تا سررسید دینشان برسد، سرمایه لازم برای فعالیت‌هایشان فراهم آید.

۴-۱-۳- وصول مطالبات^۴

چنانچه طلب در سررسید وصول نگردد؛ ممکن است از خدمات مؤسسات حرفه‌ای جهت وصول مطالبات، استفاده گردد. این مؤسسات اطلاعات مربوط به حساب‌های اعتبارگیرندگان بدحساب را جمع‌آوری نموده و با توصیه، اعمال فشار و نهایتاً دست یازیدن به ابزارهای قضایی و اجرایی سعی در وصول مطالبات می‌نمایند (توده^۵، ۲۰۱۵). درواقع مؤسسات وصول مطالبات به یاری اعتباردهندگان در وصول مطالباتشان می‌شتابند و با وصول آنها منجر به کارآمدی بازار اعتبار، تداوم فعالیت اعتباردهندگان، پایین نگه‌داشتن نرخ بهره می‌گردند (کوپر^۶، ۲۰۲۰). شرکت‌ها با به‌کارگیری این مؤسسات حرفه‌ای، مشتریان بدقول خود را به پرداخت دیونشان وادار می‌نمایند. معمولاً هزینه جمع‌آوری مطالبات از طریق کمیسیون به نسبت مطالبات مأخوذه دریافت می‌گردد. (فدیسویو^۷، ۲۰۲۰).

۴-۱-۴- خود بیمه‌گری

خودبیمه‌گری که آن را کم اولیه‌ترین نوع فقدان بیمه^۸ دانسته‌اند؛ حاصل تصمیم آگاهانه یک شرکت مبنی بر بیمه کردن ریسکی از طریق نگهداری آن هست. درواقع شرکت‌ها با تصمیم بر خودبیمه‌گری تمهیداتی برای خود ایجاد می‌نمایند تا بهتر با خسارات رخ داده کنار بیایند (هالی و گراتز^۱، ۲۰۱۶). به‌عبارت‌دیگر در این روش شرکت‌ها از پوشش بیمه‌ای خارجی چشم می‌پوشند و لاجرم علاوه بر اینکه می‌بایست از میزان مواجهه با ریسک

1. Alayemi

2. Factors Chain International

3.

http://www.factorscan.com/about_factoring.aspx

4. Debt Collection

5. Todd

6. Fedaseyev

7. The least primitive kind of noninsurance

8. Holly and Greszta

تا سرحد امکان بکاهند، منابع مالی مواجه احتمالی با آن را نیز فراهم نمایند. بیشترین کاربرد خودبیمه‌گری در ریسک‌های کوچکی است که با احتمال بیشتری قابلیت پیش‌بینی دارند. در واقع در این روش شرکت‌ها با ارزیابی میزان هزینه و فایده بیمه‌ها، خود مدیریت ریسک خود را به‌عنوان مثال با خریداری اطلاعات از آژانس‌های اطلاعات به عهده گرفته و تصمیم به عدم اخذ بیمه‌نامه معمول می‌گیرد (گوود^۱، ۱۹۹۹). البته ممکن است شرکت‌ها از بیمه نمودن ریسک‌های خود نزد شرکت بیمه امتناع و آن را در قالب گروهی (کپتیو)^۲ پوشش دهند. (هالی و گراتزا، ۲۰۱۶). خودبیمه‌گری در عمل بسیار دشوار است چه اینکه خود شرکت می‌بایست در مقام یک بیمه‌گر تمام محاسبات و تمهیدات را ببیند.

۴-۲- ارزیابی روش‌های جایگزین بیمه اعتبار

حاصل رویارویی بیمه اعتبار و اعتبارات اسنادی، البته صرف‌نظر از تمایزات حاصل در ماهیت آنها، اینکه بیمه‌های اعتبار، به این جهت که معمولاً پوششی گسترده‌تر از یک معامله داشته و این قابلیت را دارند که کل معاملات شرکتی را دربر گیرند، در مدیریت مخاطرات بازرگانی نسبت به اعتبارات اسنادی که تنها برای پوشش یک معامله می‌باشند، رجحان دارند (صحت و زندی، ۱۳۸۹).

علاوه بر این، اقتضائات ناشی از ویژگی اسنادی - که عمدتاً توسط اشخاص ثالث صادر گردیده - نظیر لزوم ارائه اسناد که ممکن است منجر به تأخیر در تهیه کالاها و افزودن بر هزینه‌های انبارداری گردد و نیز محوریت این اسناد و مسئولیت بانک‌ها در بررسی شکلی و ماهوی آنها، که می‌تواند بر روند زمانی بیفزاید؛ از نقاط ضعف اعتبارات اسنادی به شمار می‌روند. اگرچه بیمه اعتبار هم در مرحله انعقاد و هم جهت پرداخت خسارت، امری زمانبر است لکن به جهت پوشش گسترده آن، هضم زمان مصروفه سهل‌تر می‌نماید. درهرحال اعتبار اسنادی به نحو محسوسی از ریسک اعتباری خریدار نزد فروشنده می‌کاهد.

همچنین هزینه‌های مترتب بر اعتبارات اسنادی، هزینه‌های معامله را بالا می‌برد. وثایقی که بانک‌ها برای اصدار اعتبار اسنادی طلب می‌نمایند؛ شرکت‌ها را از دسترسی به بخشی از سرمایه‌شان محروم خواهد نمود و همه این عوامل می‌تواند اثر سوئی بر توان رقابتی و وام‌گیری داشته باشد و نیز ممکن است هزینه‌های پنهانی را برای آنها در برداشته باشد^۳. همچنین از آنجایی که اعتبارات اسنادی یک روش اعطای تسهیلات اعتباری است؛ تا زمانی که وجه اعتبار توسط متقاضی بازپرداخت شود نیز به آن بهره تعلق می‌گیرد.

مزیت دیگر بیمه اعتبار نسبت به اعتبار اسنادی در مدیریت ریسک، جامعیت آن است. اگرچه اعتبار اسنادی غیرقابل رجوع تقریباً امکان قصور در پرداخت را به صفر می‌رساند و برای معامله با خریداران ناشناخته و بازارهای دشوار به کار می‌رود. اما ابزاری کامل تلقی نمی‌شود چراکه ریسک‌های پیش از اعتبار^۴ و ریسک‌های سیاسی را پوشش نمی‌دهد. از سوی دیگر مشکلات عملی نظیر تقلب که در اعتبارات اسنادی یکی از مشکلات بارز است

¹. Goode
². Captive

³. Hidden Costs
⁴. Pre-credit Risks

به جهت ارتباط یا گرفته میان بیمه‌گذار و بیمه‌گر در بیمه اعتبار وجود ندارد و از همه مهتر اینکه اعتبار اسنادی به درخواست و پیشگامی خریدار صادر و بیمه‌های اعتبار رأساً توسط فروشندگان از شرکت‌های بیمه اتباع می‌گردد.

ابزار وصول مطالبات، نیز همان‌گونه که ذکر شد؛ متعاقب تخلف خریداران به کار گرفته شده و علاوه بر اینکه فاقد ابزار و کمک‌هایی نظیر مشاوره و اعتبارسنجی به‌منظور انتخاب صحیح مشتریان و کاستن از میزان ریسک پیش رو می‌باشد؛ روشی گران نیز تلقی می‌گردد. علاوه بر موارد مذکور، منش مؤسسات مزبور در وصول مطالبات ممکن است به روابط تجاری و حسن شهرت اعتباردهنده خدشه وارد نماید. از این‌روست که اعتباردهندگان معمولاً وصول مطالبات خویش از مصرف‌کنندگان را به مؤسسات وصول مطالبات می‌سپرنند؛ لکن در خصوص شرکت‌های تجاری که دارای ارتباط مالی و تجاری با آنها هستند؛ چندان راغب به چنین اقدامی نمی‌باشند (کوپر^۱، ۲۰۲۰). در هر حال وصول مطالبات نه در کاستن از مخاطره اعتباری و نه در انتقال آن نقشی نداشته و بر این مبنا در مدیریت ریسک ابزاری به مراتب ضعیف‌تر از بیمه اعتبار تلقی می‌گردد.

در خصوص خودبیمه‌گری که به‌عنوان طریقی برای کاستن از هزینه‌های بیمه شناخته شده است نیز لازم به ذکر است اولاً، اقدام مزبور منوط به داشتن قابلیت‌های شناسایی، مدیریت و جبران ریسک از طریق منابع اعتبار داخلی است که عمدتاً از عهده شرکت‌های کوچک و متوسط خارج است (ریچموند^۲، ۱۹۹۵). و البته هزینه‌های دیگری نظیر هزینه کسب اطلاعات مشتریان از آژانس‌های اعتبارسنجی و نیز هزینه وصول دیون را برای شرکت‌های خودبیمه‌گر دربر خواهد داشت.

از سوی دیگر از آنجایی که خودبیمه‌گری در نتیجه انتخاب آگاهانه کسب‌وکار بر پذیرش ریسک‌های پیش‌روست (برکلی^۳، ۱۹۹۸) و در خصوص ریسک‌های اعتباری عوامل متعددی در تعیین این ریسک نقش دارد، شرکت‌ها ممکن است قادر به ارزیابی دقیق ریسک نباشند. تعداد زیاد مشتریان، عوامل متعددی که ممکن است توانایی آنها را در پرداخت متأثر نماید، هزینه‌های وصول مطالبات اعم از اقامه دعوی و مراجعه به داوری در کشور دیگر همه عواملی است که شرکت‌ها از اتکا به منابع داخلی خود باز می‌دارد (نلسون^۴، ۱۹۹۴). چه اینکه خودبیمه‌گری شیوه‌ای برای مدیریت ریسک‌های قابل پیش‌بینی به شمار می‌رود که ریسک‌های اعتباری معمولاً چنین نیست (وینتورلا و اریکسون^۵، ۲۰۱۳). همچنین به دلایل عدیده‌ای نظیر قانون اعداد بزرگ، گستره بهتر ریسک، نرخ مقرون به صرفه بیمه‌های اعتبار و ... واگذاری ریسک اعتباری به بیمه‌گر بهتر از خودحفاظتی و خودبیمه‌گری تلقی می‌گردد. ضمن اینکه خودبیمه‌گری همیشه با این خطر مواجه است که ریسک بزرگتری از ذخیره اندوخته رخ دهد. با این شرح، خودبیمه‌گری که به معنای استنکاف از انتقال ریسک و نگهداشت آن نزد خود است؛ نقش

¹. Cooper

². Richmond

³. Berkeley

⁴. Nelson

⁵. Vinturella & Erickson

چندان چشمگیری در کاستن از ریسک نیز نداشته و اثر آن محدود به اطلاعات مکتسبه از آژانس‌های اعتبارسنجی می‌باشد.

لذا با توجه به اهمیت ریسک‌های اعتبار برای شرکت‌ها و نتیجه ناکامی در مدیریت این ریسک‌ها که ممکن است به قیمت حیات یک شرکت تلقی گردد و همچنین هزینه محتمل بالای خودبیمه‌گری برای کسب‌وکارها، خودبیمه‌گری را علی‌الخصوص در مورد اعتبارات کوتاه‌مدت که هزینه بیمه‌های اعتبار، قابل تحمل و معقول به نظر می‌رسد نمی‌توان چندان رقیب مؤثری برای بیمه‌های اعتبار به شمار آورد.

از میان جایگزین‌های بیمه اعتبار، با عنایت به اینکه فاکتورینگ با توجه به فعالیت حرفه‌ای شرکت‌های عامل می‌تواند دارای کارکردهای متعددی مشتمل بر تضمین مطالبات، تأمین مالی، حسابداری و وصول مطالبات گردد و همچنین ساختارش که بیشتر متناسب با وضعیت شرکت‌های متوسط و کوچک است، با بیمه اعتبار پهلو می‌زند (فیضی چکاب و درزی، ۱۳۹۳). در فاکتورینگ بدون حق رجوع، ریسک به ثالث انتقال می‌یابد، ضمن اینکه تمهیداتی جهت کاستن از ریسک نیز ممکن است برای فروشندگان فراهم گردد.

فاکتورینگ اگرچه کارکرد اولیه آن تأمین مالی است اما راهکارهایی جهت مدیریت ریسک نظیر رصد ریسک اطلاعات از خریداران، وصول دیون و ... ارائه می‌نماید و درواقع می‌تواند منبع اطلاعات ذی‌قیمتی برای شرکت‌ها تلقی شود (سیرگول^۱، ۲۰۱۲). و نیز به‌جهت مسئولیت عامل، قیوداتی نظیر بیمه‌های اعتبار را در خود دارد. به عنوان مثال علی‌القاعده در فاکتورینگ بدون حق رجوع، فروشنده سفارش خرید را برای عامل ارسال می‌نماید تا وی اعتبار را تأیید نماید و پس از تأیید کالا فروشنده کالا را برای مشتری ارسال می‌نماید (بخشی و درزی، ۱۳۹۳) و نیز در فاکتورینگ بدون حق رجوع ریسک ملائت خریدار در پرداخت به فاکتور منتقل می‌گردد (کلپر^۲، ۲۰۰۵).

البته این نکته نیز نباید از نظر دور گردد که بیمه اعتبار اگرچه کارکردهای متفاوتی دارد و ممکن است تأمین مالی را تسهیل نماید، لکن کماکان یک بیمه‌نامه است و نه یک ابزار تأمین مالی (ژوو، ۲۰۱۳). علی‌ای‌حال تفاوت‌های چشمگیری نیز میان این فاکتورینگ و بیمه اعتبار وجود دارد که کاربردهای آنان را متمایز می‌گرداند. اگرچه حق‌الزحمه فاکتور نظیر حق بیمه اعتبار، با افزایش خطر افزوده می‌شود و عواملی نظیر ماهیت معامله، تعداد حساب‌های دریافتنی، تعداد سیاهه‌های واردکننده، خطرات مختلف از جمله خطر اعتبار و کشور مقصد در تعیین نرخ اثرگذارند، لکن به‌صورت کلی هزینه فاکتورینگ را بالاتر از بیمه اعتبار برآورد می‌نمایند (پرویزیان و آذرخش، ۱۳۸۹).

یکی از مزایای فاکتورینگ این است که مبنی بر ارزش و اعتبار مطالبات قابل وصول می‌باشد و نه اعتبار فروشنده و به همین جهت است که می‌تواند توسط فروشندگان کم‌اعتبار نیز مورد استفاده قرار گیرد. این ابزار برای

^۱. Sarigul

^۲. Klapper

شرکت‌های کوچک و متوسط در عمل جایگزین بانک‌ها و مؤسسات اعتباری می‌شود که به دلیل فقدان سوابق روشن و مکفی، از اعطای اعتبار و تأمین مالی آنها امتناع می‌نمایند (بخشی و درزی، ۱۳۹۳).
 من‌حیث‌المجموع، کاربرد بیمه اعتبار و فاکتورینگ در مدیریت ریسک‌های بازرگانی بسته به عوامل مختلف، متفاوت است. نظیر اینکه فاکتورینگ عمدتاً برای مؤسسات کوچک و متوسط کاراتر می‌باشد. همچنین فاکتورینگ برای معاملات کوتاه‌مدت‌تر کاربرد دارد و برای معاملات طولانی‌مدت بیمه اعتبار پیشنهاد می‌گردد. تعداد و اندازه مشتریان و نیز اهمیت وصول فوری وجه برای شرکت نیز عوامل تعیین‌کننده ترجیح هر کدام از این ابزارها می‌باشد.

نتیجه و پیشنهاد

امروزه بازار جهانی را بیشتر می‌توان بازار خریداران دانست تا فروشندگان؛ چه اینکه در این بازار خریداران برای بهبود نقدینگی خود در پی خرید با شرط پرداخت دیر هنگام هستند و فروشندگان عملاً به دلایلی، که رقابت یکی از اهم آنهاست، ناگزیر از فروش اعتباری و تأمین مالی آن از منابع داخلی و یا از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری گردیده‌اند (ژو، ۲۰۱۳). با این شرح، اقتصادهای پیشرفته دنیا مبتنی بر اعتبار هستند و از اعتبار برای پرکردن فاصله زمانی میان تولید، توزیع و مصرف استفاده می‌نمایند. اما فروشندگان، بر بازپرداخت به هنگام این اعتبارات، اتکا نموده و قصور خریداران در ایفای تعهد می‌تواند به مشکلات اقتصادی عدیده‌ای برای آنها منجر شده و حتی به قیمت ورشکستگی ایشان تمام شود. حسب برآوردهای صورت گرفته، عدم بازپرداخت اعتبارات اعطایی، بیست و پنج درصد ورشکستگی تجار در اتحادیه اروپا را موجب می‌شود (اولر هرمس^۱، ۲۰۱۵). بدیهی است تبعات آن به فروشنده مستقیم کالا یا خدمات منحصر نگردیده و مشکل نقدینگی^۲ به دلیل ارتباط پیوسته تجار، عملاً در چرخه تولید سلسله‌وار گردش می‌کند. بیمه اعتبار تجاری با تحت پوشش قرار دادن مخاطرات بازرگانی، خسارت ناشی از عدم ایفای تعهد خریدار را پرداخت و نقش مهمی در تسهیل تجارت داخلی و بین‌المللی بازی می‌نماید و ویرای آن، با اعتلای سیستم مدیریت ریسک شرکت‌ها و تثبیت سرمایه در گردش، منجر به افزایش فروش و موفقیت کسب و کارها شده و در نتیجه باعث افزایش تولید ناخالص ملی می‌گردد (ژوو، ۲۰۱۳).

از سوی دیگر با فراهم آوردن ابزارهایی عمدتاً از جنس اطلاعات، از میزان مخاطره تحت پوشش می‌کاهد (ابریشمی و دیگران، ۱۳۹۶) و ریسک پرتفوی دریافتی‌ها را کاهش و قابلیت استفاده از اعتبار به‌عنوان یک ابزار رقابتی را افزایش می‌دهد. از آنجایی که فروشنده با اتکا به پوشش بیمه‌ای، قادر به ارائه محصولاتش به صورت غیر نقدی خواهد بود؛ بیمه‌گر اعتباری را به‌گونه‌ای بانک نامرئی نام نهاده‌اند.

با توجه به بداعت این محصول بیمه‌ای در کشورمان و نیز فقدان زیرساختهای مورد نیاز در این خصوص نظیر سامانه اعتبارسنجی، شرکت‌های بیمه عملاً علی‌رغم تصویب آیین‌نامه‌هایی تحت عنوان آیین‌نامه شماره ۵۱

^۱. EulerHermes

^۲. Liquidity Problem

(برای بیمه‌های اعتبار داخلی) و آیین‌نامه شماره ۳۴ (برای بیمه‌های اعتبار صادرات) اقبالی به عرضه این بیمه‌نامه‌ها نشان نداده و همچنین فعالان عرصه تجارت نیز به دلیل عدم آشنایی تقاضای چشمگیری برای آن نداشته‌اند. حال آنکه بیمه اعتبار در کشورهای پیشرفته یکی از طرق رایج مدیریت ریسک بازرگانی در معاملات با حساب مفتوح به شمار می‌رود.

در این نوشتار کوشش گردید ابعاد و کارایی این بیمه در مدیریت مخاطرات بازرگانی با توجه به ویژگی‌های خاص آن تبیین گردد. اما رواج این بیمه در ایران مستلزم اقداماتی اعم از ایجاد و تجهیز سامانه جامع اعتبارسنجی به‌منظور فراهم آوردن بستر امنی جهت تبادل اطلاعات و تقنین دراین خصوص در راستای رفع تعارضات و کاستی‌ها و نیز اقدام دولت در جهت حمایت و ترغیب شرکت‌ها بیمه به ارائه پوشش بیمه اعتبار، عملکرد بانک‌ها و مؤسسات اعتباری دائر بر مطالبه بیمه اعتبار از تولیدکنندگان و صادرکنندگان هنگام اعطای وام، نهادینه شدن مفهوم اعتبار و فرهنگ اعتباری در جامعه فعالان تجاری و آحاد مردم و ... می‌باشد که با توجه به ضرورت همسوسدن با رویکرد جهانی و لمس کاستی این پوشش بیمه‌ای در پرتفوی بیمه‌گران، تسریع در اقدام پیرامون موضوع به متصدیان امر پیشنهاد می‌گردد.

همچنین مباحثی نظیر زیرساخت‌های قانونی مورد نیاز بیمه‌های اعتبار، قابلیت‌های بیمه اعتبار برای پوشش ریسک کسب‌وکارهای کوچک، الزامات قانونی اعتبارسنجی، کاستی‌های آیین‌نامه‌های شماره ۳۴ و ۵۱ شورای عالی بیمه، تعارض تشریح اطلاعات اعتباری با حقوق افراد، علل عدم اقبال شرکت‌های بیمه به صدور بیمه‌نامه‌های اعتبار، از موضوعاتی است که پژوهش محققان را می‌طلبد.

منابع

- ابریشمی، حمید؛ توحیدی‌نیا، ابوالقاسم؛ خزایی، فاطمه (۱۳۹۶). "بررسی و تبیین مخاطرات اخلاقی و انتخاب نامناسب در بازار سرمایه و نقش اخلاق در کاهش آن"، **مدیریت مخاطرات محیطی**، دوره ۴، شماره ۴، صص ۴۰۳-۴۱۸.
- احمدپورکاسگری، احمد؛ عجم، مریم (۱۳۸۹). بررسی رابطه بین کیفیت اقلام تعهدی و عدم تقارن اطلاعاتی در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، **بورس اوراق بهادار**، دوره ۳، شماره ۱۱، صص ۱۰۷-۱۲۴.
- ایمانی‌پیرآغاج، علیرضا؛ روشن، محمد (۱۳۹۸). تحلیل اقتصادی غرامت قراردادی، نظریه نقض کارآمد قرارداد، **دانشنامه حقوق اقتصادی**، سال ۲۶، شماره ۱۵، صص ۴۹ تا ۷۴.
- بخشی، لطفعلی؛ درزی، علی (۱۳۹۳). تأمین مالی فاکتورینگ، **بررسی‌های بازرگانی**، شماره ۶۶، صص ۱-۱۷.
- تقی‌زاده، ابراهیم، امینی، حسین، گونه‌شناسی اعتبارات اسنادی در نظام حقوقی ایران، **مطالعات حقوقی**، بهار ۱۳۹۶، شماره ۸، صص ۲۹۱-۳۰۶.

- پارسا، محمدمتین؛ غلامی، نبی‌الله (۱۳۹۷) مفهوم‌شناسی پاسخ به مخاطرات طبیعی بر اساس رویکرد جرم‌شناسی، گذار از نظر به عمل، مدیریت مخاطرات محیطی، دوره ۵، شماره ۲، صص ۱۲۷-۱۴۲.
- پرویزیان، کورش، آذرخش، نداء، ابزارهای نوین تأمین مالی در توسعه صادرات؛ آخرین گذارهای تأمین مالی، ماهنامه بانک توسعه صادرات ایران، فروردین و اردیبهشت ۱۳۸۹، ۲۸-۳۳.
- جباری، غلامحسین (۱۳۹۶). واژه‌نامه تخصصی بیمه، تهران، پژوهشکده بیمه.
- جعفری، دیبا (۱۳۹۹)، بیمه اعتبار تجاری راهکاری برای جلوگیری از شکست شرکت‌های کوچک و متوسط در بحران کسب‌وکار ناشی از شیوع بیماری کرونا، کسب‌وکارهای بین‌المللی، دوره ۳، پیاپی ۱۰، صص ۱۷۳-۱۹۲.
- جونز، پیتر (۱۳۹۱)، "بیمه از منظر بانک جهانی: بیمه اعتباری تجاری"، ترجمه محمدرضا فرض‌اللهی و حمید تقی‌لو، چاپ اول، تهران، پژوهشکده بیمه.
- رضایی استخرویه، مصطفی؛ اسفندیاری مهنی، افلاطون (۱۳۹۴). تحلیل اقتصادی مورد معامله و آثار آن بر ضمانت اجراهای اجرای اجباری، فسخ و مسئولیت قراردادی، مجلس و راهبرد، شماره ۸۱، صص ۲۸۳ تا ۳۱۵.
- شعاریان، ابراهیم؛ رحیمی، فرشاد (۱۳۹۳). "انطباق مادی کالا با قرارداد در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ و حقوق ایران"، مجله حقوقی بین‌المللی، شماره ۵۱، صص ۴۱-۶۶.
- شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۲)، حقوق تجارت بین‌الملل، تهران: انتشارات سمت.
- شهریاری، زهرا (۱۳۸۸). تأمین مالی به روش فاکتورینگ، توسعه صادرات، سال ۱۳، شماره ۷۹، صص ۱۸-۲۱.
- صادقی، محسن؛ امینی، وحید (۱۳۹۳). "تحلیل حقوقی بیمه مخاطرات در تجارت الکترونیکی: با نگاهی به حقوق ایران"، دانش مخاطرات، دوره ۱، شماره ۲، صص ۱۶۹ تا ۱۸۸.
- عمادزاده، محمدکاظم؛ دهقان‌پوروحید، مجتبی؛ ذبیح‌زاده، کاظم (۱۳۸۸). "ورشکستگی در نظام حقوقی ایران و میزان کارایی آن در بورس اوراق بهادار"، حسابداری و مدیریت مالی، پاییز ۱۳۸۸، شماره ۱، صص ۸۴-۹۹.
- فیضی چکاب، غلام‌نبی؛ درزی، علی (۱۳۹۳). بررسی روابط حقوقی اطراف قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ، پژوهش حقوق خصوصی، شماره ۶، صص ۱۰۹-۱۳۸.
- مافی، همایون؛ کهنی، محمود (۱۳۹۳). "روش‌های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین‌الملل"، فقه و تاریخ تمدن، شماره ۳۹، صص ۱۱۵ تا ۱۴۰.
- معین، محمد (۱۳۹۳). فرهنگ فارسی، چاپ ۲۷، تهران: انتشارات امیرکبیر
- نجفی، سینا (۱۳۹۸). خرید دین در معاملات بانکی، مطالعات نوین بانکی، دوره دوم، شماره ۳، صص ۷-۲۹.
- نصیری‌اقدم، علی؛ حسینی، سید محمدرضا؛ قودجانی، اصلان. (۱۳۹۲). مبانی اقتصادی و حقوقی سنجش اعتبار، چاپ اول، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس.

ولی عابدی، زهرا (۱۳۹۳) تأمین مالی از طریق توثیق یا واگذاری مطالبات در تجارت بین‌الملل: بررسی تطبیقی کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به واگذاری مطالبات، حقوق ایران و کشورهای منتخب، پایان‌نامه کارشناسی ارشد گرایش تجارت بین‌الملل، دانشگاه شهید بهشتی تهران.

- Alayemi, S. A., Oyeleye O. A., Adeoye E. T. (2015). Factoring as Financing Alternative: Reasons for Non Patronage in Nigeria. *American Journal of Economics, Finance and Management*, Vol. 1, No. 5, pp. 503-509
- Berkeley, J. B. (1998). Recent developments in self-insurance law. *Tort Insurance Law Journal*, 33(2)694
- Berger. A., Barrera, M., Parsons, L., Klien, J. (2007). *Credit Scoring and Microenterprise lenders*, Washington DC: FIELD
- Białek-Jaworska, Anna, Nehrebecka, Natalia, (2016) *The role of trade credit in business operations*, DO - 10.13140/RG.2.1.3104.0243
- Catherine, N. (2020) Credit Risk Management and Financial Performance: A Case of Bank of Africa (U) Limited. *Open Journal of Business and Management*, 8, 30-38 DOI: 10.4236/ojbm.2020.81002
- Chiappori, Pierre-André and Salanié, Bernard (2000). Testing for Asymmetric Information in Insurance Markets, *The Journal of Political Economy*, Vol. 108, No. 1. (Feb., 2000), pp. 56-7, DOI: <https://doi.org/10.1086/262111>
- Clarkson, Gavin. (2008). Wall Street Indians: Information Asymmetry and Barriers to Tribal Capital Market Access, *12 Lewis & Clark Law Review*. Vol. 12, Issue 4, 943-970. (2008), available at: <https://law.lclark.edu/live/files/9501-lcb124art1clarksonpdf>
- Cooper Cheryl R, (2020), *The Debt Collection Market and Selected Policy Issues, working paper*, Congressional Research Service, available at: <https://crsreports.congress.gov/R46477>
- Danielson, Morris G., Scott, Jonathan A, (2007), "A Note on Agency Conflicts and the Small Firm Investment Decision", *Journal of Small Business Management*, Vol. 45, No. 1, 157-175
- Euler Hermes, (2015). *A Guide to Credit Insurance*. Available at: <http://www.eulerhermes.us/creditinsurance/Documents/EH-CreditInsurance-WhitePaper.pdf>, last accessed: 2.6.2020

- European Commission (2014) Credit insurance for European SMEs. *A guide to assessing the need to manage liquidity risk*, Ref. Ares (2014)78098, available at: <http://europa.eu.int> last accessed: 3.10.2020
- Fedaseyeu, Viktor (2020), Debt collection agencies and the supply of consumer credit, *Journal of Financial Economics*, vol 138, pp 193-221, ISSN : 0304-405X
- Garner, B. A., & Black, H. C. (2009). *Black's law dictionary*. 9th ed. St. Paul, MN: West.
- Goode, Roye. (1991) "A, Self-Insurance as Insurance in Liability Policy: "Other Insurance" Provisions", *Washington and Lee Law Review*, VOL 56, Issue 4, Article 5, 1246-1289
- Holly, Romuald, Greszta, Ernie (2016). *Self-insurance as a formula for risk management* – a new perspective, working paper Medical University of Lodz – research program No 502-03/6-06-01/502-64-088 available at <https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2017/05/WU-2016-04-04-Holly-Greszta-en.pdf>
- International Credit Insurance & Surety Association. (2015). *A Guide to Trade Credit Insurance*. UK: Anthem Press
- Jus, Miran. (2013), *Credit Insurance*, first Edition, ELSEVIER
- Klapper, Leora. (2005). *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*. Policy Research Working Paper; No. 3593. World Bank, Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8939> License: CC BY 3.0 IGO.”
- Lezgovko, Aleksandra, Jakovlev, Andrej (2017) The Evaluation of Trade Credit Insurance in Lithuanian Business Market as a Credit Risk Management Tool, *Economics and Culture*, VL - 14, DO - 10.1515/jec-2017-0001
- Li J., Yi S., Feng J., Shi Y.(2011), Modelling the mitigation impact of insurance in Operational Risk management, *Procedia Computer Science*, Volume 4, Pages 1668-1674, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2011.04.180>.
- McGuinness, G., Hogan, T., Powell, R. (2018), European Trade Credit Use and SME Survival, *Journal of Corporate Finance*, vol 49, 81-103, DOI: 10.1016/j.jcorpfin.2017.12.005
- Nelson, G. D. (1994). Self-insurance and risk managers: Annual survey. *Tort Insurance Law Journal*, 29(2), 403

- Richmond, D. R. (1995). Self-insurance and the decision to settle. *Tort Insurance Law Journal*, 30(4), -996
- Salcic, Zlatko (2014) *Export Credit Insurance And Guarantees*, UK: Palgrave Macmillan.
- San Jose Riestra, Amparo, (2003), “Credit Insurance in Europe, Impact Measurement and Policy Recommendation”, *CEPS RESEARCH REPORT IN FINANCE AND BANKING*, NO31, available at: <http://www.ceps.be>, last accessed: 30.9.2020
- Sarıgül, Haşmet. (2012). *Factoring as a Financing Option in Turkey: A Comparative Study*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/251323971_Factoring_as_a_Financing_Option_in_Turkey_A_Comparative_Study, last accessed 20 March 2021
- Sokolovska, Olena (2017). Trade Credit Insurance and Asymmetric Information, *Scientific Annals of Economics and Business* 64(1), 2017, 123-137 DOI: 10.1515/saeb-2017-0008
- Spuchlaková, E., Valašková, k., Adamko, p. (2015). The Credit Risk and its Measurement, Hedging and Monitoring, *Procedia Economics and Finance* 24, 675 – 681, doi: 10.1016/S2212-5671(15)00671-1
- Todd J. Zywicki. (2015) “*The Law and Economics of Consumer Debt Collection and Its Regulation*.” Mercatus Working Paper, Mercatus Center at George Mason University, Arlington, VA, September
- Vinturella John, Erickson Suzanne (2013), *Raising Entrepreneurial Capital*, Second Edition, Elsevier