

بیمه صادرات و خطراتی که باید تحت پوشش قرار گیرد

از: هادی دستباز

تجارت بین‌المللی در جهان بدون استفاده از خدمات بیمه گران، متصدیان حمل و نقل و مؤسسات بازرسی، بانکداران معنا و مفهومی ندارد و متصدیان حمل و نقل بار مسئولیت جابجائی میلیونها تن کالای تجاری را برعهده داشته و در این رابطه صدور و تنظیم اسناد حمل مختلفی را برعهده گرفته‌اند که بدون این اسناد امکان ارائه سایر خدمات به سختی ممکن است.

اگر به حجم روزانه داد و ستد بین‌المللی در جهان نگاه کنیم خواهیم دید که در روز در حدود ۱۹ میلیارد دلار کالا توسط مؤسسات حمل و نقل از کشور فروشنده به کشور خریدار و با ارائه اسناد مختلف حمل جابجا می‌شود که این نقل و انتقال بخش پیچیده این زنجیره است و اصولاً کالا در مسیر این جابجائی در معرض خطرات گوناگونی قرار می‌گیرد که در زنجیره دریافت خسارت کالای بیمه شده نباید از مسئولیت متصدیان حمل غافل ماند که هم خطرات مربوط به مسئولیت متصدیان حمل و نقل و هم خطراتی که کالای در حال جابجائی را تهدید می‌نماید می‌تواند به تبع پوشش بیمه‌ای به بیمه‌گر منتقل گردد.

صادرات به تبع رشد و شکوفائی هر بازار باید در معرض کمترین خطرات قرار گیرد و صادرکننده به دلیل حفظ سرمایه‌های خود باید شیوه‌هایی را برگزیند که ضمن مقرون به صرفه و صلاح بودن برای بازار بین‌المللی قابل رقابت هم باشد و درعین حال صادرکننده را از تبعات اجتناب‌ناپذیر این خطرات برکنار دارد.

باتوجه به اینکه هدف اصلی صادرکننده فروش کالا در خارج از قلمرو مرزهای جغرافیائی کشور

خودی است، باید شیوه‌هایی گزینه گردد تا بتوان ضمن تحویل کالا در زمان مقرر و مناسب، آنها را سالم تحویل خریدار داد. رسیدن به این هدف ممکن نیست مگر اینکه صادرکننده اطلاعاتی درباره مسائل پیچیده متعدد مانند بسته بندی، حمل و نقل، اقتصاد، کنترل اعتبارهای داده شده، قانون و مقررات بانکی و بیمه داشته باشد و هرگونه اشتباه در این مسائل برای او بسیار گران تمام خواهد شد. از طرف دیگر کانالهای ارتباطی که از طریق آن کالا صادر می‌شود مؤثر بر عملکرد صادرکننده خواهد بود.

باتوجه به اهمیت نقش صادرات در یک اقتصاد تک محصولی و ایجاد موازنه در تراز پرداختها و ایفای نقش واقعی در اقتصاد ملی و حفظ صنعت و کشاورزی از آسیب‌هایی که ممکن است در اثر عوامل متعدد پدید آید، نیازها مورد بررسی قرار گرفته و درجهان حرفه‌ایهای امروز، یکی از ابزارهای مورد استفاده و شناسائی شده که می‌تواند پاسخگوی این نیازها باشد، صنعت بیمه و خدمات ارائه شده توسط پوشش‌های بیمه‌ای است.

ما براین باوریم که خطرات ایجاد شده توسط فعالیتهای اقتصادی یک بازار در حال تحول و رشد می‌تواند در همین بازار تحت پوشش بیمه‌ای قرار گیرد، زیرا تجارت بین‌المللی در جهان بدون بهره‌گیری مناسب و علمی از خدمات بیمه گران، بانکداران، صنعت حمل و نقل و مؤسسات بازرسی معنا و مفهوم خود را از دست می‌دهد. در این زنجیره صنعت حمل و نقل پل ارتباطی بین تولید و مصرف کننده تلقی شده و بیمه هم حافظ منافع و تامین کننده پوششهای مورد نیاز در این زنجیره

ورودی مذکور در قرارداد به مقصد نهائی حمل گردد. در طول این مدت خریدار در معرض خطرات گوناگون قرارداد و چنانچه کالا مفقود شده و یا خسارت ببیند، او در معرض خطر قرار گرفته است و رافع مسئولیت او برای پرداخت ارزش کالای خریداری شده نخواهد بود.

زمانی که کالا بصورت «تحویل عوارض پرداخت شده» به معنای آن است که وظیفه فروشنده در مورد تحویل کالا هنگامی به پایان می‌رسد که کالا را در محل تعیین شده در کشور ورود در اختیار خریدار قرار دهد. فروشنده باید کلیه خطرات و هزینه‌های ناشی از حمل کالا به محل مذکور، شامل عوارض، مالیات‌ها، و سایر هزینه‌های پس از ترخیص کالا برای ورود را تقبل کند. اصطلاح EXW («تحویل در محل کار») بیانگر حداقل وظیفه برای فروشنده است، در حالی که DDP («تحویل عوارض پرداخت شده») برای فروشنده بیشترین وظیفه را به همراه دارد.

در صورتی که فروشنده مستقیم یا غیرمستقیم قادر به دریافت پروانه ورود نیست، نباید این اصطلاح را بکار برد. در این نوع فروش، فروشنده دارای بیشترین مسئولیت بوده و علاوه بر تهیه و تحویل کالا باید ترتیبات لازم را در مورد حمل به مقصد توافق شده را انجام داده و کالا را در اختیار خریدار قرار دهد و چنانچه کالا در مسیر حمل و قبل از تحویل دچار حادثه شود، خریدار کالا متحمل ضرر و زیان جبران‌ناپذیری خواهد گردید.

چندین نوع دیگر از قراردادهای فروش وجود دارد که در آنها مسئولیت‌های فروشنده و خریدار متفاوت است. مثلاً قراردادهای F.O.R.^۲ (تحویل به راه‌آهن) و F.O.T.^۳ (تحویل به کامیون) مسئولیت‌های بیشتری را در مقایسه با قراردادهای EXW^۴ (تحویل در محل کار) بر دوش خریدار قرار می‌دهد و حال آنکه فروشنده در قراردادهای خرید F.A.S.^۵ (تحویل در کنار کشتی) موظف است که کالا را که در کنار شناور و بندر بخصوصی که از طرف خریدار معین می‌گردد تحویل دهد و به همین دلیل تا زمانی که کالا در کنار کشتی تحویل نشده کلیه هزینه‌ها از قبیل کرایه حمل با راه‌آهن برعهده او

پیوسته است زیرا پوشش مورد نیاز خریدار، فروشنده، متصدی حمل و... را تامین می‌نماید و هم منافع صادرکننده را در قبال بسیاری از خطرات علی‌الخصوص خطرات سیاسی^۱ که در این جهان پرآشوب از خطرات عمده است تامین می‌نماید.

در این مقاله سعی شده که ویژه گیهای بیمه صادرات، علی‌الخصوص خطرانی که یک صادرکننده با آن مواجه است و می‌تواند کالای خود را در قبال آن بیمه نماید بطور اختصار مورد بررسی قرار دهیم؛ زیرا خطرات رایج در حمل و نقل کالا که می‌تواند تحت پوشش بیمه‌نامه‌های باربری استاندارد قرار گیرد مدنظر نیست، امروز کلیه دست‌اندرکاران تجارت با کاربرد بیمه‌نامه‌های باربری آشنائی دارند.

شرایط فروش

در ابتدا باید نگاهی به قرارداد فروش کالا، که یکی از اسناد بسیار بااهمیت بوده و نقشی حساس در تعیین وظایف و تعهدات خریدار و فروشنده دارد، بنمائیم، زیرا شرایط با توجه به قصد و نیت طرفین قرارداد و نوع کالایی که مبادله می‌گردد متفاوت خواهد بود. شرایط مربوط به پوشش بیمه‌ای قابل دسترسی به پرداختها، نقطه انتقال خطر و انتقال مالکیت می‌باشد و چنانچه شرایط پرداخت بطور لایتغیر در قرارداد ذکر شود، انتقال خطر و مالکیت غالباً محصل شرایط کلی قرارداد خواهد بود.

در زمانی که فروشنده کالا را در محل اقامت خود (یعنی کارگاه، کارخانه یا انبار) در اختیار خریدار قرار می‌دهد، دارای کمترین وظیفه و مسئولیت است و تعهداتش در همین جا خاتمه می‌یابد. او وظیفه دارد که کالا را براساس شرایط قرارداد آماده نموده و آن را براساس یک اعلامیه قبلی در اختیار خریدار قرار دهد. از این لحظه بعد خریدار وظیفه دارد که کالا را تحویل گرفته و اقدامات لازم را در مورد حمل تا روی عرشه کشتی انجام دهد و ضمن انجام این کار تشریفات مربوط به دریافت مجوز از گمرگ و سایر مراجع را به پایان رسانیده و حقوق مربوط به گمرگ و کرایه حمل را بپردازد تا کلاً پس از رسیدن به مبداها

بوده و ریسک خسارت کالا هم برعهده او می باشد. در اینجا ذکر این واقعیت لازم است که استفاده از شرایطی نظیر «تحویل در راه آهن» (Free on Rail) و تحویل در واگن (Free on Truck) و فوب فرودگاه، (Free on Airport) دیگر در اینکوترمز ۱۹۹۰ توصیه نمی شود. این شرایط جای خود را به شرط «تحویل به حمل کننده» «Ree Carrier» داده است.

براساس شرایط «خرید را تحویل در کنار کشتی»^۱ وظایف فروشنده در مورد تحویل هنگامی به پایان می رسد که کالا در بندر بارگیری تعیین شده روی اسکله یا رویه ها قرار گیرد و از این لحظه سود خریدار باید کلیه هزینه ها و مسئولیت فقدان یا خسارت وارده به کالا را تقبل کند و حال آنکه در قرارداد خرید «تحویل در اسکله»^۲ مسئولیت فروشنده تا خاتمه عملیات تخلیه و تحویل کالا به خریدار خاتمه نمی یابد.

اما بسیاری از قراردادهایی که برای صادرات کالا منعقد می گردد در زمره هیچیک از موارد بالا طبقه بندی نشده و بلکه به سه نوع اصلی محدود می گردید. این سه نوع قرارداد فروش عبارتند از:

- ۱- فوب یا تحویل روی عرشه کشتی^۳ (که بندر حمل و بارگیری تعیین شده است)
- ۲- سی.آی.اف^۴ یا هزینه و کرایه حمل
- ۳- سی.آی.اف^۵ و یا هزینه با بیمه و کرایه

حمل

گاهی اوقات در این سه نوع قرارداد فروش که دارای شرایط کاملاً معین و مشخصی هستند، شرایط خاص و ویژه ای هم گذاشته می شود که این شرایط وظایف اضافی دیگری را بر دوش فروشنده نهاده و یا مسئولیتهای جدیدی را برعهده خریدار نهاده است و بهمین دلیل در هر مورد شرایط قرارداد باید به تنهایی مورد بررسی قرار گیرد.

مثلاً با قرارداد «تحویل روی عرشه» فروشنده موظف است که کالای مشخصی را که در قرارداد فروش معین شده است برای صادرات بسته بندی نموده و آنها را تحویل بندر دهد. غالباً او موظف است که

ترتیب بارگیری کالا را بر روی کشتی معین که خریدار معین کرده داده و کلیه تشریفات مربوط به صادر کردن کالا را به انجام رساند و آنگاه به خریدار اطلاع دهد که کالا در حال حمل است تا خریدار ترتیب بیمه کردن آن را بدهد.

انتقال مالکیت کالا و به تبع آن انتقال خطر در قراردادهای فروش FOB کاملاً واضح و روشن است. نیاز فروشنده به پوشش بیمه ای تا زمانی است که کالا بر روی عرشه کشتی بارگیری گردد و پس از آن خریدار باید پوشش بیمه ای مورد نیاز خود را اکتیفا نماید.

نفع بیمه ای

اهمیت نفع بیمه ای در نقطه انتقال ریسک و بواقع لحظه انتقال مالکیت کالا قرار دارد. چرا انتقال مالکیت در بیمه نامه های بازربری دریائی بعنوان نفع بیمه ای شناخته شده است؟ برای درک و شناخت این اصل اساسی باید به ماهیت بیمه نامه های بازربری دریائی اشاره ای داشته باشیم. با پوشش بیمه بازربری، ما کالا را بیمه نکرده ایم، بلکه یک رابطه منطقی بین کالا را تحت پوشش گرفته ایم.

ارتباط منطقی صادرکنندگان کالا همان ارتباط شخص با کالای است که اگر این کالا در مسیر حمل آسیب دیده و یا از بین برود او متحمل خسارت و زیان شده است.

زمانی که مسئولیت برای خسارت و یا فقدان کالا به خریدار منتقل می گردد، ارتباط و وابستگی صادرکننده به کالا هم متحول و دگرگون می شود، چون او دیگر مسئول جبران خسارت وارده به کالا و یا فقدان آن نیست. بعبارت دیگر فروشنده نفع بیمه ای خود را از دست داده و آن را به خریدار منتقل کرده است. اصولاً در قراردادهای خرید سی.آی.اف (C & F) و سی.آی.اف (C.I.F) نفع بیمه ای فروشنده تا آن زمانی است که کالا بر روی عرشه کشتی تحویل می گردید و بعد از آن این نفع به خریدار منتقل می شود، اما مالکیت کالا کماکان در ید اختیار فروشنده است و به محض قبول اسناد فروش از طرف

خریدار منعقد می‌گردد تا منافع خریدار را حفظ نماید و بدین سبب پوشش بیمه‌ای برای حفظ منافع فروشنده اخذ نشده است.

بیمه در جهت حفظ منافع فروشنده

راه و روشهای متفاوتی برای بیمه کردن خطرات اتفاقی وجود دارد. اولین راه این است که فروشنده در صورتی که در نظر است نفع کالا به فروشنده بازگردد از بیمه‌نامه خریدار استفاده نماید. در این حالت فروشنده دارای حق استفاده از بیمه‌نامه باربری است که برای پوشش خطراتی از قبیل عدم پذیرش کالا اخذ شده باشد مشروط بر این که خریدار و نفع بیمه‌ای موجود او در کالا باید این اجازه را بدهد. البته فروشنده و بیمه‌گر کالای او باید این اجازه را در زمان انعقاد خرید کالا بدهند.

روش دیگر برای بیمه کردن خطرات اتفاقی در این است که فروشنده بیمه‌نامه مصنوعی برای بیمه کردن اینگونه خطرات از بیمه‌گر اخذ نماید تا تمامی حمل‌های کالا که براساس فوب (FOB) و یا سی‌اند‌اف (C & F) صورت می‌پذیرد بطور اتوماتیک تحت پوشش بیمه‌ای قرار گیرد. معمولاً این پوشش بیمه‌ای با نوع دیگری از بیمه ترکیب می‌شود که پوشش دلخواه را تا زمانی که کالا در روی عرشه کشتی تحویل می‌گردد تحت پوشش قرار می‌دهد. در طول مدت زمان قبل از بارگیری برای حمل، فروشنده کالا دارای پوشش بیمه‌ای حمل و نقل می‌باشد و بعد از بارگیری پوشش بیمه‌ای به حالت تعلیق درمی‌آید.

انتقال بیمه‌نامه

انتقال مالکیت و خطر کالا در تمامی طول مسیر حمل امری عادی و مبتنی بر عرف است و به همین دلیل مدارکی مبنی بر انتقال کالا از قبیل اسناد حمل، صورتحساب بارنامه و بیمه‌نامه حمل می‌باشد که باید در اختیار خریدار کالا قرار گیرد. صورتحساب معمولاً نشان‌دهنده قیمت توافق شده کالا بوده و معمولاً باید بر روی فرمهای خاص رسمی باشد که مبین اطلاعات مورد نیاز بوده و اثبات‌کننده این واقعیت است که کالا

خریدار و بانک کارگزار او، این مالکیت هم منتقل می‌گردید.

بیمه‌گر قبل از پرداخت هر خسارت می‌خواهد مطمئن شود که دریافت‌کننده خسارت دارای نفع بیمه‌ای است. زمانی که فروشنده قرارداد فروش براساس سیف (C.I.F) منعقد می‌نماید وظیفه دارد که بیمه حمل و نقل آن را هم خریداری کند تا وقفه‌ای و خلاء بین انتقال خطر مربوط به کالا و پس از آن انتقال کالا (تغییر مالکیت کالا) تولید اشکالی در این زمینه ننماید زیرا بیمه حمل و نقل دریائی با این هدف منعقد می‌گردد که منافع فروشنده و پس از آن خریدار را تامین نماید. اگر کالا بعد از بارگیری بر روی شناور و قبل از اینکه اسناد مربوطه توسط خریدار و یا نماینده و پذیرفته شود مفقود گردد، فروشنده می‌تواند از خریدار بخواهد که ضمن پذیرش اسناد و پرداخت رزش کالا، اگر خسارتی وجود دارد براساس بیمه‌نامه ترا از بیمه‌گر وصول نماید. بعلاوه اگر هرگونه اتفاق ناخوش‌آیندی بیفتد، مثلاً خریدار کالا به دلیل مغایرت کالا با مشخصات مذکور در اعتبار اسنادی آن را نپذیرد، فروشنده دارای آسایش و راحتی خیال است که دارای یک بیمه‌نامه معتبر باربری می‌باشد که در صورت از بین رفتن کالا آن را پوشش می‌دهد و کلیه هزینه‌های مربوط به این عملیات و عدم پذیرش کالا توسط خریدار را می‌توان از محل یک بیمه‌نامه اعتباری جبران نمود. به عبارت دیگر در صورت وجود یک بیمه‌نامه باربری خسارت به دلایل زیر به فروشنده کالا پرداخت می‌گردد:

۱- اگر دلایل مربوط به عدم پذیرش کالا از طرف خریدار، دلایل متغیری باشد، خطرات مجدداً به فروشنده برمی‌گردد و بدین لحاظ فروشنده محق به دریافت خسارت می‌باشد و یا

۲- چنانچه عدم پذیرش کالا منطقی و مبتنی بر ضوابط قرارداد فروش نباشد، فروشنده محق به دریافت خسارت بعنوان امین خریدار خواهد بود. اما اگر قرارداد فروش براساس فوب (FOB) و سی‌اند‌اف (C & F) باشد با توجه به وجود پیچیدگیهای خاص این دو نوع قرارداد، معمولاً بیمه‌نامه باربری توسط

ملوانان را جزء خطرات دریا محسوب نکرده است، اما در چنین مواردی برای اینکه صاحبان کالائی که در این گونه اقدامات دخالتی نداشته‌اند بتوانند حقوق خود را از بیمه‌گر دریافت نمایند، شرایط انستیتوی بیمه‌گران لندن را پذیرفته و این شرایط مقرر می‌دارد که چنانچه در اینگونه امور مداخله‌ای نداشته باشند خسارت قابل پرداخت است.

در مواردی که کالا به علت تعرق ناشی از خود آسیب بیند. با توجه به اینکه این عمل عیب ذاتی کالا محسوب می‌شود خسارت آن از تحول تعهدات بیمه‌گر خارج بوده و قابل وصول نمی‌باشد، اما اگر بعلت بدی هوا ناخدای کشتی مجبور به بستن دریچه‌های تهویه هوا گردید و در نتیجه آن کالا عرق کرده و خسارت دید، با توجه به اینکه علت این از خطرات دریا، یعنی بدی هوا بوده است خسارتش قابل پرداخت می‌باشد.

خطر و خسارت ناشی از کالای مجاور دارای پوشش بیمه‌ای نیست، مثلاً اگر کره بوسیله کالای مجاور دیگری مانند تنباکو و یا پرتغال دچار خسارت شود، خسارت آن قابل دریافت نیست مگر اینکه شرایط مغایر آن وجود داشته باشد.

آتش سوزی

نیاز چندانی نیست که به تعریف این واژه در بیمه‌نامه حمل و نقل دریائی می‌پردازیم، بجز اینکه باید بگوئیم که خطر حریق در آتش سوزی باید اتفاقی باشد. مسئولیت بعضی از کالا که دارای خطر «خودسوزی» هستند و تولید حریق و آتش سوزی می‌نمایند در اینجا مورد بحث قرار نخواهد گرفت، اگرچه اثبات اینکه خسارت آتش سوزی و بروز حریق ناشی از خودسوزی کالا بوده که نتیجه یک عیب ذاتی بحساب می‌آید برعهده بیمه‌گر نهاده شده است. بعضی از انواع ذغال نرمی که حمل می‌گردد و دارای این عیب می‌باشد و به منظور بزطرف نمودن هرگونه شک و شبهه، عرف براین است که در زمان انعقاد بیمه‌نامه حمل دریائی، پوشش آتش سوزی برای این کالا را به منظور حریق ناشی از خودسوزی ضمیمه می‌نمایند. خسارات ناشی از آتش که بعلت خودسوزی بعضی از

توسط کاپیتان و یا مالکین کشتی تحویل گرفته شده و تائید کرده‌اند که کالا را در شکل ظاهری مناسب و خوبی تحویل گرفته‌اند و چنانچه شکل ظاهری کالا مناسب نباشد این مسئله باید در بارنامه قید گردد. نقش دیگر بارنامه این است که بیانگر توافق و قرارداد حمل و اینکه متصدی بارنامه تحویل دهد می‌باشد.

انتقال بیمه‌نامه کلیه حقوق متعلقه را به انتقال گیرنده منتقل می‌نماید که یکی از این حقوق دریافت خسارت وارده به کالا از بیمه‌گر است. کار انتقال بصورت اتوماتیک انجام نمی‌پذیرد، بلکه همزمان با لحظه‌ای است که فروشنده نفع بیمه‌ای خود را از دست می‌دهد و یا این که موافقت قبل در این مورد بین طرفین موجود باشد، در غیر اینصورت پوشش بیمه‌ای متوقف گردیده و غیرقابل تمدید است که در این حالت خریدار باید بیمه‌نامه جدیدی را خریداری کند. انتقال بیمه‌نامه باربری یا بصورت کتبی و یا ضمنی صورت می‌پذیرد، زیرا معمولاً در قرارداد فروش شرایط انتقال بیمه‌نامه منظور می‌گردد.

بیمه باربری

بیمه‌نامه باربری کالا یکی از ابزارهای محرکه تجارت خارجی است. در بیمه‌نامه‌های باربری خطرات بسیار زیادی برحسب نوع پوشش بیمه‌ای و گستردگی آن و در نظر گرفتن استثنائات وجود دارد، اما اگر نگاهی به شرایط بیمه‌نامه‌های باربری ببینیم و آنها را با شرایط قدیمی مقایسه کنیم، درمی‌یابیم که در پوشش بیمه‌ای تغییرات بسیار زیادی حادث شده است و بسیاری از خطرات که مربوط به سالهای اولیه پیدایش بیمه‌نامه‌های باربری است دیگر وجود خارجی ندارد، اما بهر حال «خطرات دریا» در کلیه صور و اشکال متفاوت بیمه‌های باربری دارای پوشش است زیرا واژه «خطرات دریا»، کلیه حوادث و خطرات و تصادفات را که در یک معنا دریائی ممکن است اتفاق بیفتد دربرخواهد گرفت که از این دست خطرات می‌توان از قبل نشت کشتی و یا شناور، تصادم و یا خسارات ناشی از هوای بد یاد کرد. در بسیاری از موارد دادگاهها در کشورهای پیشرفته خطرات ناشی از عملیات عمدی

نقد، و را بدقت می‌برد که همگی این عوامل بیانگر این نیاز است که اقداماتی در سطح بین‌الملل بوسیله کشورها باید انجام پذیرد تا این پدیده تحت کنترل درآید. دزدی دریائی همیشه یک حرفه در تاریخ دریانوردی بوده و خواهد بود و بیمه‌گران باید خسارات وارده ناشی از اینگونه موارد سرقت را جبران نمایند، اما در نهایت این افراد و جوامع انسانی صاحبان کالا و کشتیها و مصرف‌کنندگان این خدمات هستند که هزینه بار اضافی این پوشش بیمه‌ای را بردوش خواهند کشید.

سبک‌سازی کشتی

به غیر از مواردی که عرف اجازه می‌دهد تا کالا بر روی عرشه کشتی حمل شود و یا این که کالای خطرناکی به دلیل وضعیت خاص خود می‌بایست بر روی عرشه قرار گیرد، بیمه‌گر محق به داشتن این پیش‌فرض است که کلیه کالا باید در داخل انبارهای کشتی و در زیر عرشه جهت حمل نگهداری شود.

کلمه سبک‌سازی (Jettison) به مفهوم انداختن کالا از روی عرشه کشتی به دریا است و این عمل زمانی انجام می‌پذیرد که کشتی و کالا در معرض خطر قرار گرفته باشد و لذا بیمه‌گران خسارات وارده به کشتی و صاحبان کالا را پرداخت می‌نمایند و ترتیبی که براساس آن اینگونه خسارتها جبران می‌گردد بنام «خسارت همگانی» معروف است. ناخدا کشتی دارای این حق قانونی است که در اینگونه موارد به و کالت از طرف مالکین کشتی و صاحبان کالا عمل نماید تا کشتی و کالا را از خطری که آن را تهدید می‌کند دور نگاه‌دارد. البته در زمانی که کالا بر روی عرشه کشتی هم حمل می‌شود دارای پوشش بیمه‌ای می‌باشد، زیرا معمولاً اینگونه کالاها در قبال «سبک‌سازی» و پرت شدن از روی عرشه بیمه می‌شوند. از دیگر خطرانی که عرف و متداول است تا صادرکنندگان کالا خود را در قبال آن بیمه نمایند، خطرات جنگ، شورش، آشوب، اعتصاب و ضبط کالا می‌باشد.

اصولاً کالاهائی که بصورت وادرات و یا

کالای دیگر بوجود آمده است دارای پوشش بیمه‌ای است. در این صورت خسارات ناشی از دود، آب و سایر موارد اطفاء‌کننده حریق قابل پرداخت می‌باشد. گرچه انفجار و رعد و برق، آتش‌سوزی بحساب نمی‌آید ولی چنانچه منشاء حریق یکی از دو عامل پیش‌گفته باشد خسارات آن قابل پرداخت است و به همین دلیل در شرایط بیمه‌نامه‌های انستیتوی بیمه‌گران شدن خطر آتش‌سوزی ناشی از انفجار دارای پوشش بیمه‌ای می‌باشد.

دزدان دریائی

در مقاطعی از تاریخ حمل و نقل دریائی لفظ دزدان دریائی خطرات خاص و ویژه‌ای را به ذهن متبادر می‌ساخت و در واقع یکی از قدیمی‌ترین خطرانی بود که در بیمه حمل و نقل دریائی تحت پوشش قرار می‌گرفت. خسارات ناشی از دزدنی دریائی بسیار شدید و محتمل بوده، اما از آن جایی که قوانین و مقررات در سراسر دنیا بصورت یکنواخت اجرا می‌گردید، وقوع خسارت مورد پذیرش واقع نگردیده است. امروزه این گونه خسارتها بطور منحصر بفرد در ارتباط با وضعیت‌های خاص و شرایط سیاسی کشوری خاصی قرار گرفتند که هنوز ثبات سیاسی خود را بازیافته است و لذا به عنوان یکی از خطرات سیاسی محسوب می‌شود و لذا اینگونه خطرات سیاسی در سرفصل خطرات جنگی تحت پوشش قرار می‌گیرند. لفظ دزدان دریائی شامل مسافرانی که به این عمل دست می‌زنند و شورش می‌کنند و یا شورشیانی که از سواحل بر کشتیها هجوم می‌برند می‌گردند.

اگرچه امروزه موارد متعددی از سرقت‌های مسلحانه دریائی در جنوب شرقی آسیا مشاهده می‌شود. مؤسسه تحقیق‌کننده در بزه‌کاریهای تجاری بین‌المللی^{۱۱} (CCI) ضمن گزارشی موارد عدیده، به پیگیری علل، کیفیت و نحوه کار دزدان دریائی قرن بیستم پرداخته است. دزدی‌های دریائی از دید بیمه‌گران دریائی به عنوانی که عمل بزه و جنحه متوسطی تلقی می‌گردد که در دریا حادث می‌شود، اشیاء و مال‌التجاره با ارزش کشتیها، حتی خود کشتیها، وجوه

کنیم که هدف از افشاء اطلاعات آن دسته از اطلاعاتی است که عدم فاش ساختن آنها در وضعیت بیمه‌نامه مؤثر بوده و چنانچه بیمه‌گر از آن اطلاعات آگاه می‌بود یا خطر را نمی‌پذیرفت و یا اینکه طبق شرایط خاص آن را بیمه می‌کرد.

تعهدات

در بیمه‌نامه‌های باربری اعم از صادرات و واردات طرفین نسبت بهم تعهدات و الزاماتی دارند که براساس شرایط بیمه‌نامه‌های صادره انجام آنها مجاز و یا غیرمجاز شناخته شده است و یا برای مواردی جنبه‌های مثبت و منفی در نظر گرفته شده مانند نوع تقسیم بندی مجاز برای انواع مختلف کالا.

طرفین قرارداد بیمه باید در اجرای تعهدات خود دقت نمایند و در واقع اجرای آنها برای طرفین الزامی است. حتی اگر اجرا و یا عدم اجرای این تعهدات تأثیری بر افزایش و یا کاهش خطر نداشته و نخواهد داشت، اما عدم اجراء آن باعث می‌شود که تعهدات بیمه‌گر به حالت تعلیق درآمده و در صورت بروز خسارت تعهدی نسبت به جبران آن نداشته باشد.

در بسیاری از بیمه‌نامه‌ها تعهدات بصورتی ذکر می‌گردد که چنانچه بسته بندی کالا می‌بایست در صندوق بوده و اینک در کارتن بسته بندی شده، ضمن استمرار پوشش بیمه‌ای، بیمه‌گذار باید فوراً مراتب را به بیمه‌گر اطلاع داده و مابه‌التفاوت حق بیمه را برای ادامه پوشش بپردازند. اصولاً در بیمه‌نامه‌های باربری صادراتی و یا وارداتی یکی از شرایط بیمه وجود پوشش بیمه‌ای "Held Cover" است و این بدان معنی است که در صورت تغییر سفر و یا هرگونه اشتباه و یا از قلم افتادگی در شرح مشخصات کشتی، سفر و بیمه‌گذار موظف است در صورت اطلاع از حادثه‌ای که تحت پوشش Held Cover قرار دارد مراتب را فوراً اطلاع و به همین دلیل شرط استفاده از این پوشش ضمن پرداخت حق بیمه مربوطه انجام تعهد فوق است. البته ممکن است در بعضی از موارد بیمه‌گذار از این تغییرات، مثلاً تغییر مسیر کشتی مطلع گردد، در اینصورت با پرداخت حق بیمه مربوطه پوشش بیمه‌ای

صادرات حمل می‌شوند برحسب نوع پوشش بیمه دریائی و یا اخذ شده در قبال یکسری خطرات خاص بیمه شده و تعدادی خطرات هم جزء استثنائات بیمه‌نامه هستند. اصولاً هرگونه خطری که جزء خطرات دریا بحساب آید مانند حوادث که ممکن است باعث بروز آسیب و صدمه بر شناور و کشتی گردد که این آسیب و صدمه باعث بروز خسارات مستقیم و یا غیرمستقیم به کالا شود دارای پوشش بیمه‌ای می‌باشد.

اگرچه برای صادرکننده این اجبار و الزام قانونی وجود ندارد که کالای صادراتی خود را بیمه نماید، اما عقل سلیم این را طلب می‌کند. بعلاوه در بسیاری از موارد، قراردادهای فروش و اجبار و الزام از سوی بانک اعتبار دهنده ممکن است منجر به اخذ بیمه‌نامه گردد. در این حالت بیمه‌گذار و یا صادرکننده کالا می‌تواند یا از خدمات یک دلال و نماینده شرکت بیمه استفاده نماید و یا بطور مستقیم با شرکت بیمه تماس حاصل کند و پوشش بیمه‌ای مورد نیاز خود را اخذ نماید. باتوجه به اینکه در بیمه‌نامه‌های باربری برخلاف سایر رشته‌های بیمه‌ای، فرم پیشنهاد بیمه‌نامه وجود ندارد که به امضاء بیمه‌گذار برسد، لذا اصل «حسن نیت» که یکی از ارکان صحت معاملات بیمه و صحت عقد بیمه است باید با دقت و توجه بیشتری مدنظر قرار گیرد.

اصل «حسن نیت» باین هدف باید وجود داشته باشد که جلو هرگونه تقلب و نادرستی را بگیرد. در زمان عقد یک قرارداد بیمه، طرفین قرارداد باید اطلاعات کافی در اختیار داشته باشند و با علم و آگاهی کامل نسبت به عقد قرارداد اقدام نمایند. زمانی که بیمه‌گر نیاز به اطلاعات مکفی دارد تا نسبت به صدور بیمه‌نامه و اعطای پوشش بیمه‌ای اقدام نماید، بار اثبات خسارت و همچنین افشاء کلیه اطلاعات و حقایق مورد نیاز بیمه‌گر برعهده بیمه‌گذار نهاده شده است. اطلاعات مورد نیاز بیمه‌گر همان اطلاعات اصلی و اساسی است که بیمه‌گر برای انجام کار و وظیفه خود موظف به دانستن آنهاست. البته درباره اصل «حسن نیت» و اطلاعاتی را که بیمه‌گذار باید در اختیار بیمه‌گر قرار دهد، باید به این واقعیت اشاره

۲ - خطرات سیاسی که جزء عوامل بالقوه تهدید کننده برای کالا صادراتی که از مرز هر کشور بخارج صادر می گردد.

اصولاً بیمه اعتبار صادرات آخرین حلقه یکسری خطرانی است که معمولاً یک صادر کننده کالا با آن مواجه است و در واقع خطری است که خریدار به دلیل ورشکستگی و عدم توان مالی مناسب با آن مواجه است که این امر صرفاً ناشی از عدم توان مالی او در پرداخت ارزش کالا است و اما در مورد عدم پذیرش کالا از طرف خریدار موضوعات جدیدی را از قبیل جنس، عدم کیفیت مرغوب و همچنین عدم مطابقت آن با پیروخور ما را مطرح می سازد که بطور قطع یک خطر و ریسک اعتباری جدا گانه تلقی می شود. البته بیمه اعتبارات در مقابل خطرات عدم پرداخت ارزش کالا توسط خریدار بعلت ورشکستگی و یا خطرات سیاسی و اقتصادی در بیک بازار مختلف، قابل بیمه شدن هم از طریق شرکتهای بیمه بازرگانی است و هم اینکه مؤسسات خاصی در بسیاری از کشورها این پوشش بیمه ای را ارائه می دهند. در طول دوده گذشته بیمه گران بخش خصوصی به طراحی بیمه نامه هائی پرداخته اند که بسیار شباهت به بیمه نامه هائی دارد که مؤسسات ملی - دولتی ارائه می داده اند که در این نحوه عملکرد، مؤسسات بیمه بخش خصوصی از نقش خود بعنوان یک رقیب بالقوه برای این مؤسسات ملی - دولتی شاد و راضی بوده اند.

استفاده از بخش خصوصی توسط صادر کنندگان کالا برای دریافت پوششهای مورد نیاز توسط بانکها هم تقویت گردید و آنها با پذیرش بیمه نامه شرکتهای بیمه بخش خصوصی بعنوان اسناد تضمینی معتبر در قبال وامهای اعطایی به این امر کمک و مساعدت فراوان نمودند که امید است این شیوه عملکرد در بین شرکتهای بیمه در ایران و بانکها تسری پیدا کند.

در زمانی که دستیابی به یک نرخ بهره ثابت برای اعتبارات میان مدت صادراتی باتوجه به شرایطی که مؤسسه OECD قرار داده صرفاً از طریق کاربرد طرحهای ملی - دولتی (National scheme) ممکن پذیر است، استفاده از بیمه گران

استمرار خود را حفظ خواهد کرد.

اصولاً تعهدات به دو دسته تقسیم می شوند، دسته اول تعهداتی هستند که در بیمه نامه های باربری کالا وجود دارند مانند الزامات قانونی و حقوقی که ما آنها را تعهدات ضمنی می دانیم و دیگری تعهدات مربوط به قابلیت دریانوردی کشتی و شناور است. تعهدات حقوقی در بعضی از کشورها مبتنی بر عرف است، علی الخصوص در کشورهائی که در کنار قوانین مدون، به عرف و رویه های قضائی هم استناد می شود مانند انگلستان.

نوع بیمه نامه

اصولاً عرف بر این است که بیمه نامه های باربری برای حمل کالای صادراتی و وارداتی از مبده معین و مشخص به مقصد معین و مشخص صادر گردد که در بسیاری از مواقع تعهد بیمه گر از زمان بارگیری کالا بر روی عرشه شناور آغاز می شود، مگر اینکه بیمه نامه با شرایط انبار به انبار صادر شده باشد که در این حالت پوشش بیمه ای از زمانی که کالا انبار فروشده را ترک می کند تا زمانی که به انبار خریدار وارد می شود دارای پوشش بیمه ای می باشد.

اما این شیوه عملکرد مشکلات زیادی را برای تجاری که دست اندر کار صادرات بوده و محمولات متعددی را در هرماه و یا سال بخارج صادر می نمایند ایجاد خواهد کرد زیرا برای هر محموله که به خارج صادر می شود باید بیمه نامه جداگانه ای اخذ نمایند. که در این حالت به علت کثرت محمولات صادره ممکن است پوشش لازم برای بعضی از محمولات اخذ نگردد و بخشی از کالا بدون داشتن پوشش مناسب حمل گردیده و در معرض خطرات گوناگون حمل قرار گیرد.

یکی دیگر از جنبه های بسیار مهم بیمه صادرات که در واقع بخش مجزائی می باشد، بیمه اعتبار صادرات است که به دو بخش عمده تقسیم می شود که عبارتند از:

۱ - عدم توانائی پرداخت ارزش کالا از طرف خریدار در زمان دریافت کالا

می کند. این به مفهوم ده و یا صدها میلیون واحد ارزی است که در این حالت هیچ بیمه گر بخش خصوصی نه آماده است و نه توان آن را دارد که این تعهدات را انجام دهد. اگر بخواهیم به نمونه ای از این دست اشاره کنیم و در واقع خطرات «فاجعه» یک بازار را بشناسیم می توانیم نمونه های زیادی را در کشورهای آمریکای جنوبی به دست دهیم که در اثر بروز مشکل در پرداخت تعهدات ارزی، مؤسسه^{۱۲} (ECGD) میلیونها دلار خسارت پرداخت کرده است. خطراتی را که (ECGD) و یا مؤسسات متشابه تحت پوشش قرار می دهند عبارتند از:

۱ - ابطال و عدم تجدید صادرات نوعی خاص از کالا توسط دولت. از آن جایی که این خطرات مربوط به قبل از بارگیری کالا است، لذا باید تفاوت عمده ای بین پوشش قرارداد «حمل و نقل» با این پوشش در نظر گرفته شود.

۲ - لغو مجوز صدور کالا از طریق لغو پروانه معتبر صادراتی این گونه تولیدات و یا بعثت تغییرات ناشی از قرارداد فروش، تفسیرات قانون و یا دستورالعمل های اداری. زمان وقوع این خطرات معمولاً همزمان با تاریخ وقوع خطرات در بند ۳ خواهد بود.

۳ - ممانعت، محدودیت و یا اعمال کنترل بر پرداخت های ارزی ارزش کالای خریداری شده. مثلاً پرداخت ارزش کالا به ارز به دلیل مشکلات موجود ارزی و عدم توان پرداخت تعهدات کشور خریدار در تصفیه تراز پرداختهایش به ارز متوقف می گردد.

۴ - بروز جنگ بین دو کشور خریدار و یا فروشنده کالا می تواند از دلایل عمده ای باشد که باعث بروز خسارت گردد. وقوع حوادثی نظی، جنگ داخلی، دشمنی، شورش، آشوب، بلوا، قیام و انقلاب در کشور خریدار از حالات دیگر است.

۵ - هرگونه دلایل دیگری که خارج از قلمرو کشور فروشنده و یا خریدار بوقوع بپونند که خارج از حیطه قدرت و اختیار آنها بوده و باعث بروز خسارت گردد.

استثنائاتی که پوششهای بیمه ای (ECGD) و یا طرحهای مشابه ارائه می دهند عبارتند از:

بخش بازرگانی - خصوصی بعنوان تضمین کنندگان اعتبارات کوتاه مدت صادراتی هرروزه بیشتر می شود و صادر کنندگان با موافقت بانکها پوششهای مورد نیاز خود را از این مؤسسات دریافت می دارند.

البته پوششهای ارائه شده توسط اینگونه شرکتهای بیمه در مقایسه با مؤسسات ملی - دولتی دارای محدودیت هایی می باشد که عملاً اعتبارات میان مدت را که براساس ضوابط تجاری اعطا شده است در برنمی گیرد. در این گونه موارد صادر کنندگان کالا معمولاً درقبال خطرات اعتباری و سیاسی که ناشی از اجرای قرارداد درطول مدت اعتبار آن باشد تحت پوشش قرار می دهند.

تعریف و تفاوت بسیار وسیع و گسترده ای که بین خطرات بازرگانی از یکسو و خطرات سیاسی از سوی دیگر وجود دارد در این است که برای پوشش خطرات بازرگانی، بیمه گران بخش خصوصی در واقع توان مالی خریدار کالا را تحت پوشش قرار داده اند و حال آنکه در پوشش دومی، یعنی خطرات سیاسی، کلیه حوادث موجود در یک بازار تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرد. یا توجه به خاصه های یک بازار، معمولاً این از وظایف دولت است که صادر کنندگان را با بیمه کردن تحت پوشش حمایتی قرار دهد نه بخش خصوصی را. ریسک و خطر عدم توان مالی هر خریدار را براساس محاسبات فنی - ریاضی و در صورتی که گستردگی و پراکندگی خطر کافی وجود داشته باشد می توان بیمه کرد، اگرچه باید گفت که درصد ورشکستگی و اعسار در هر بازار براساس متغیرهای اقتصادی و شرایط آن دارای نوسانات زیادی است، اما بهر طریق خطری است که بیمه گران صادر کننده بیمه های اعتباری می توانند آن را تحت پوشش قرار دهند.

معهدا زمانی که بحث برسر یک بازار است، میانگین گیری خطرات ممکن پذیر نمی باشد، مثلاً در بازاری که دولت آن دارای مشکل تراز پرداختها است و یا اینکه در مضمیقه ارزی قرارداد و نمی تواند تعهدات خود را به ارزهای خارجی به فروشنده گان کالا در یک بازار خاص پرداخت نماید مسئله جنبه پیچیده تری پیدا

از طرف دیگر شرکتهای بیمه موجود هم به دلیل بافت دولتی و عدم شناخت نیازهای بازار تا اکنون تمایلی به ارائه این نوع بیمه نامه ها ندارند و در واقع هم ارکانهای ذیربط اهمیت و اولویت این پوشش بسیار مهم را که می تواند نقش بسیار سازنده و بااهمیتی در افزایش صادرات ما و تغییر مسیر حرکت صادرات، از صادرات تک محصولی به صادرات مرکب بازی نماید نادیده گرفته اند.

جهان پر آشوب و محلو از ناآرامیهای سیاسی و اقتصادی که ناشی از فروپاشی بلوک شرق است در مبادلات دو جانبه تجاری حزم و احتیاط بیشتری را طلب می کند تا در صورت بروز وقایعی که امروزه شاهد و ناظر آن در گوشه و کنار جهان هستیم، صادرکننده و خریدار هر دو باآسودگی خیال به داد و ستد پردازند و نگران مسائلی نباشند که منشاء بروز آن خارج از حیطه قدرت و مسئولیت آنان است.

پاورقی

- 1) Political Risk
- 2) Free on Rail
- 3) Free on Truck
- 4) Named Place
- 5) Free Alongside (Named port of Shipment)
- 6) Free Alongside ship (Named port of shipment).
- 7) Delivered Exquay "DEQ"
- 8) Free on Board (FOB)
- 9) Cost and Freight (C & F)
- 10) Cost Insurance and Freight (CIF)
- 11) Commercial Crime International
- 12) Export Credits Guarantee ---- Department

۱ - هرگونه خسارات ایجاد شده در ارتباط با سایر قراردادهای بیمه ای

۲ - کلیه خطراتی که قابل بیمه یا از طریق مؤسسات دیگر دولتی و یا شرکتهای بیمه بخش خصوصی و بازرگانی باشد.

۳ - خسارات ناشی از عدم توان فروشنده و یا خریدار کالا برای اخذ مجوز صادرات کالا و یا پرداخت ارزش آن در زمانی که قرارداد فروش منعقد می گردیده است، زیرا در زمان انعقاد قرارداد، وجود این امتیاز از اجزاء تشکیل دهنده اعتبار قرارداد به شمار می رفته است.

۴ - خسارات ناشی از ورشکستگی نمایندگان صادرکننده کالا و یا ورشکستگی بانک کارگزاری که می بایست ارزش کالای خریداری شده را جمع آوری و دریافت می کرده است. حکم این ماده شامل قصور و اهمال نمایندگان صادرکننده و بانکی هم که مسئول جمع آوری و وصول ارزش کالا بوده می شود.

یکی از اصول بیمه های اعتبارات صادرات این است که بیمه گذار باید بخشی از خسارت را خود بپردازد و شرکتهای بیمه پوشش صد درصد در این زمینه را ارائه نمی کنند. دلیل این کار را باید در این جستجو کرد که بیمه گذار دلایلی برای پیگیری خسارت داشته باشد و چنانچه بداند تمامی خسارتش تحت پوشش بیمه ای قرار دارد، تمایلی به انجام اقدامات قانونی بر علیه بدهکار را نخواهد داشت. این نرانشیز که به عنوان سهم خسارت بیمه گذار تلقی می گردد بر حسب نوع بیمه نامه هائی که ارائه می شود می تواند متفاوت باشد و لذا اگر بخواهیم به بحث درباره انواع بیمه نامه های موجود و ویژه گیهای آن پردازیم در بحث این مقاله نمی گنجد.

در خاتمه این بحث باید به این اصل اشاره کنیم که بیمه اعتبار صادرات در قبال خطرات تجاری و یا سیاسی در ایران متداول نیست. متأسفانه نه خریداران و نه صادرکنندگان کالا به اهمیت این پوشش بیمه ای واقف هستند و ه دولت مؤسسه و یا شرکتهای را مامور کرده است که این گونه پوششهای بیمه ای را ارائه دهد.