

جایگاه بیمه در توسعه صادرات غیر نفتی کشور

مهندس امیر عابدینی

مدیرعامل شرکت سهامی بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری

در طی دو دهه گذشته و به ویژه از اوایل دهه ۱۹۶۰، بسیاری از کشورهای جهان سوم و درحال توسعه با برگزیدن یکی از الگوهای رشد و توسعه اقتصادی، هر یک بهره‌گیری از امکانات بالقوه موجود در کشورشان را در مراحل صنعتی شدن آغاز کردند. الگوهایی که این کشورها برگزیدند به عوامل متعدد و گوناگونی وابسته بود که از آن جمله می‌توان به موقعیت جغرافیایی، وابستگی سیاسی و اقتصادی به دو بلوک شرق یا غرب و عوامل اقتصادی مانند جمعیت، پیشرفت و سطح تکنولوژی و امکانات موجود صنعتی و کشاورزی اشاره کرد.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی، اولین برنامه توسعه پنجساله (۱۳۶۸-۱۳۷۲) تدوین و اجرا شد که استراتژی توسعه ناظر بر این برنامه تلفیقی نامعین از جایگزینی واردات و توسعه صادرات بود که در مورد جایگزینی واردات به حمایت متزلزل از تولیدات داخلی بسنده شد. پیش‌بینی صادرات غیرنفتی به میزان ۱۷/۸ میلیارد دلار تحقق نیافت و پیش‌بینی صادرات غیرنفتی برنامه پنجساله دوم (۱۳۷۳-۱۳۷۷) به میزان ۲۷/۵ میلیارد دلار نیز با توجه به گذشت قریب دو سال از برنامه زمانبندی شده و تحقق نیافتن سهم صادرات غیرنفتی بیانگر این واقعیت است که مشکل بتوان به پیش‌بینی فوق رسید. توسعه و گسترش صادرات غیرنفتی ذهن بسیاری از مسئولان کشور را در طول برنامه اول و دوم اقتصادی به خود مشغول داشته و همه در پی لحاظ نمودن آن در برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور هستند. سیاست توسعه صادرات بسیار پراهمیت‌تر از آن چیزی است که در رسانه‌های همگانی به آن پرداخته‌اند زیرا توسعه اقتصادی، به ویژه در زمینه صادرات که باعث ورود ارز و به گردش در آمدن چرخهای اقتصادی کشور می‌شود جزء لاینفک هستی و راز بقای هر جامعه تلقی می‌شود، زیرا رشد و تکامل نیافتن یعنی سکون، که این امر سبب فنا و از همپاشیدگی شیرازه اقتصادی هر کشور خواهد شد.

مهمترین هدف شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، توسعه صادرات ملی کشور از طریق تضمین خطرهای بازرگانی و سیاسی خواهد بود که منجر به عدم وصول بهای کالای صادر شده صادرکنندگان شود. همچنین به دلیل ارائه پوشش بیمه‌ای برای تضمین وامهای صادراتی اعطایی به صادرکنندگان در مراحل مختلف قبل از صدور و پس از صدور باعث تشویق هرچه بیشتر صادرات کالا و خدمات می‌شود. وظیفه اساسی شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری تضمین صادرکنندگان در مقابل پرداخت نکردن یا تأخیر در پرداخت خریدار خارجی است. مسلماً در شرایط مساوی فروش به خارج از کشور به صورت اعتباری خطرناکتر از فروش به بازار داخلی است زیرا ابزاری که بستانکاران بومی در بازیافت پول خود دارند صادرکننده ندارد و از طرفی زیانهایی که بر اثر وقایع سیاسی مثل جنگ و آشوب یا سایر خطرهای باعث از بین رفتن داراییها و ورشکستگی فروشنده و خریدار می‌شود یا اعمال محدودیتهایی از طرف دولت کشور خریدار و تغییر قوانین و مقررات وارداتی و ارزی می‌تواند باعث خسارتهای فراوان گردد.

تأسیس این شرکت را به واقع باید نقطه عطفی در ارائه خدمات بیمه‌ای موردنیاز صادرکنندگان در جهت حفظ سرمایه و دستاوردهای آنان به حساب آورد زیرا کالای صادراتی از لحظه‌ای که برای صدور به خارج از کشور بسته‌بندی می‌شود در معرض خطرهای وسیع و گوناگونی قرار می‌گیرد که متعاقباً به این خطرها اشاره خواهیم کرد. لذا اخذ پوشش بیمه‌ای مناسب می‌تواند ضایعات مالی و اقتصادی را خنثی کند یا به حداقل کاهش دهد، زیرا تجارت بین‌المللی بدون استفاده از خدمات بیمه‌گران در جهت حفظ سرمایه و داراییها ممکن نیست. حجم روزانه داد و ستد بین‌المللی متجاوز از ۲۰ میلیارد دلار است که پوشش بیمه‌ای مناسب، از قبیل بیمه حمل، بیمه خطرهای سیاسی و اقتصادی کالای فروخته شده یکی از حلقه‌های این زنجیر است. باید به اهمیت صادرات در یک اقتصاد تک محصولی و ایجاد موازنه در تراز پرداختها و در نظر گرفتن صادرات غیرنفتی در اقتصاد ملی توجه کرد و این مهم حاصل نخواهد شد مگر از طریق حفظ سرمایه صادرکنندگان. بیمه، تأمین‌کننده پوششهای موردنیاز در این زنجیره پیوسته است و به همین دلیل باید نسبت به شناسایی ریسک و خطرهای موجود قبل و بعد از صادرات کالا توجه داشت. در اکثر کشورهای جهان که تشویق صادرات از جمله سیاستهای اصولی دولت‌های این کشورهاست، مؤسسه‌هایی وجود دارند که نقش آنها تضمین وصول مطالبات صادرکنندگان از خریداران خارجی است. این مؤسسه‌ها در بعضی کشورها تحت نام شرکت بیمه اعتبار صادراتی و در برخی دیگر با نام صندوق تضمین صادرات فعالیت می‌کنند. صرف‌نظر از نام و موقعیت حقوقی و رابطه این مؤسسه‌ها با دولت یا بخش خصوصی، رسالت آنها حمایت از کسانی است که کالاهای ساخت کشور را صادر می‌کنند، یا خدماتی به مشتریان خارجی

ضه می‌دارند. بدیهی است در حالی که فروش کالا یا خدمت نقدی باشد، صادرکننده از لحاظ سول قیمت آن نیازی به حمایت ندارد ولی اگر فروش کالا یا خدمت نسیه یا به اقساط باشد، سول قیمت همیشه با احتمال برخورد با مشکلات مواجه است.

در هر نوع معامله اعتباری، احتمال وصول نشدن طلب وجود دارد که معمولاً ورشکستگی بیدار یا بی‌علاقگی و بی‌توجهی او به انجام تعهداتی است که پذیرفته است. ولی در مبادلات المللی، افزون بر این‌گونه احتمالات که آن را اصطلاحاً خطرهای تجاری می‌نامند و عوامل گری که ممکن است مانع از وصول طلب شوند که قاعدتاً این عوامل خارج از حیطه اختیار بیدار هستند و آنها را خطرهای سیاسی می‌نامند. از جمله خطرهای سیاسی، بروز جنگ یا لابی یا وضع مقررات ارزی و نظایر آن است که پرداخت قیمت کالا یا خدمت را با وجود دگی خریدار برای پرداخت ناممکن می‌سازد و در نتیجه طلب فروشنده لاوصول می‌ماند.

وصول نشدن مطالبات صادرکننده به گردش کار او لطمه می‌زند و اگر طلب لاوصول، رقم گفتمی باشد می‌تواند موجب تعطیل کار او و حتی به ورشکستگی وی منجر شود. بدین قرار، لتهایی که امیدوارند بخش خصوصی تولید درآمد ارزی بکند، حمایت صادرکنندگان کالا و مات را وجهه همت خود قرار می‌دهند. از جمله حمایت‌های مؤثر، اعطای تسهیلات مالی با ایط ترجیحی به صادرکنندگان است که این کار را بانکهای تجاری به توصیه دولت یا بانکهای صی که دولت به این منظور تأسیس کرده است انجام می‌دهند. نوع دیگر حمایت، بیمه یا حین وصول مطالبات از خریداران خارجی است. بدیهی است با صدور بیمه‌نامه، زیان صل از وصول نشدن مطالبات منتفی نمی‌شود بلکه زیان وصول نشدن، از تاجر صادرکننده به کت بیمه منتقل می‌گردد. ولی حسن این تدبیر در آن است که اولاً شرکت بیمه توانایی تری برای تحمل این‌گونه زیانها دارد ثانیاً شرکت بیمه در مقابل صدور بیمه‌نامه یا ضمانتنامه هی به عنوان حق‌بیمه یا کارمزد دریافت می‌کند که این خود یک درآمد جدید برای کشور درکننده است و از همین محل است که می‌تواند زیانهای احتمالی را تحمل کند. معمولاً نرخ بیمه یا کارمزد به ترتیبی تعیین می‌شود که درآمد حاصل از محل مجموع بیمه‌نامه‌ها یا باننامه کفایت پرداخت زیانهای احتمالی را بنماید و حتی غالباً ترازنامه آنها سود هنگفتی را ن می‌دهد. ثالثاً شرکت بیمه پس از پرداخت مطالبات لاوصول به صادرکننده، خود جانشین وق آنها در مقابل بدهکاران می‌شود و با امکانات و وسایلی که در اختیار دارد وصول البات را از بدهکاران خارجی تعقیب می‌کند و به این ترتیب قسمتی از خسارهای پرداختی ت مطالبات لاوصول پس از مدت زمانی کوتاه یا بلند وصول می‌شود. این کاری است که هریک از صادرکنندگان به لحاظ دسترسی نداشتن به امکانات حقوقی و اداری میسر نیست.

رکتهای بیمه صادرات که در حال حاضر در کشورهای جهان سوم نیز فعالیت چشمگیری در ابتدا در کشورهای صنعتی شروع به فعالیت کردند. این شرکتها در سه رشته عمده زیر ت دارند:

. تضمین وصول طلب کالاهایی که به طور نسبه یا به اقساط به فروش می روند.

. تضمین وصول طلب خدمات (از جمله خدمات مهندسی).

. تضمین بازپرداخت وامها و اعتبارات اعطایی.

دیدگاه کلان، وجود بیمه اعتبار صادراتی مانع از پیش آمدن زیانهای احتمالی ناشی از نشدن مطالبات نمی گردد. اگر خریدار خارجی بدهی خود را نپردازد، ارزش مورد انتظار به فروشنده وارد نمی شود. اما به دلیل صدور بیمه اعتبار این امتیاز برای کشور صادر کننده دارد که با جمع آوری حق بیمه های اعتبار صادراتی از خریدار (حتی اگر این حق بیمه ها با ازلی محاسبه و مطالبه شود). با توجه به حجم انبوه صادرات، منبع درآمد ارزی جدیدی کشور صادرکننده کالا یا خدمات محسوب خواهد شد.

معمولاً ریسکهای سیاسی و اقتصادی را در بسیاری از کشورهای پیشرفته که دارای سیستمهای بسیار قوی هستند، شرکت های بیمه دولتی تحت پوشش قرار می دهند. از جمله اینها می توان به شرکت بیمه دولتی فرانسه^۱، انگلستان^۲ و آلمان^۳ اشاره کرد. امروزه بخش وسیعی بیمه در اروپا و امریکا به رقابت نزدیک با شرکت های بیمه دولتی برخاسته و نقش در ارائه تأمینهای موردنیاز مصرف کنندگان خدمات بیمه ای دارد و در واقع باعث اعتلا و فعالیتهای بیمه ای شده و ارتقایی کمی و کیفی در خدمات بیمه ای ایجاد کرده است.

مرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری برای تحقق همین هدفها و ارائه همین گونه خدمات نعت بیمه کشور ایجاد شده است تا با ارائه پوششهای بیمه ای موردنیاز صادرکنندگان خلأ از فقدان پوششهای بیمه ای مناسب را جبران کند و از این طریق خدمات خود را در اختیار می قرار دهد که می توانند با صادرات کالا یا خدمات، ضمن به حرکت درآوردن چرخهای ادی، مولد درآمدهای ارزی موردنیاز کشور هم باشند. همچنین سرمایه گذاری های صادراتی بت پوشش قرار دهد و در واقع درآمدهای ارزی ناشی از سرمایه گذاری های صادراتی در ح از کشور را تضمین کند تا کارآفرینان صنعتی و اقتصادی با خیالی راحت و آسوده بتوانند با و نوآوری در بهبود روشهای تولید کالا و خدمات قابل عرضه بکوشند. این شرکت در سه اصل و اساسی، پوشش موردنیاز صادرکنندگان و سرمایه گذاران را تأمین می کند. این شها عبارتند از:

۱. خطرهای مربوط به کالاهای صادراتی اعم از خطرهای سیاسی، اقتصادی یا تجاری.

۲. خطرهای مربوط به ارائه خدمات ایرانیان در خارج از کشور.

۳. خطرهایی که سرمایه‌گذاری ایرانیان را در خارج از کشور یا سرمایه‌گذاری‌های خارجی را در ایران و اصولاً سرمایه‌گذاران را تهدید می‌کند.

اصولاً هر سازمان یا شرکتی براساس هدفهایی که دارد یا عملیاتی که انجام می‌دهد تعریف می‌شود و طبیعی است که مکانیزمهای اجرایی آنها هم باید با یکدیگر متفاوت باشد. شرکتهای بیمه اصولاً ضمن تعقیب هدفهای اجتماعی و اقتصادی، افزون بر عرضه خدمات باید ابتدا جنبه تجاری و سودآوری داشته باشند لذا در بسیاری از کشورها، بخش خصوصی آن را اداره می‌کند. اصولاً در کشور ما بیمه از جمله انتظارهای ملی است که تحقق نیافته است. صنعت بیمه کشور، پیشینه‌ای مدون از فعالیتهای بیمه‌ای دارد که حدود ۶۰ سال از عمر نخستین شرکت بیمه دولتی می‌گذرد و قدمتی ۸۰ ساله در این زمینه دارد. اما متأسفانه به طور تمام و کمال در خدمت رفاه اقتصادی مردم قراز نگرفته و حتی پوششهای موردنیاز واحدهای صنعتی و اقتصادی کشور را به زحمت و با مشکلات ارائه می‌نماید. در حالی که در جوامع مترقی، توسعه اقتصادی و تحولات دور از تصور بشر در قرن بیستم بدون استفاده از خدمات بیمه‌گران در حفظ سرمایه و دستاوردها به این راحتی میسر نمی‌شود، زیرا در کشور ما، بیمه تحت‌الشعاع سایر فعالیتهای اقتصادی و بازرگانی قرار گرفته است درحالی که بهترین ابزار برای مقابله با فراگرد کاهش سوخت ملی محسوب می‌شود.

بیمه مرکزی ایران در یک بررسی همه جانبه در بازار موجود و امکانات بالقوه‌ای که وجود داشته و هنوز مورد بهره‌برداری واقع نشده است ضمن در نظر گرفتن اولویتهای اقتصادی دولت، به ویژه تأکید دولتمردان بر توسعه اقتصادی و صادرات غیرنفتی به تأسیس شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری اقدام کرد تا این شرکت به عرضه پوششهای بیمه‌ای موردنیاز صادرکنندگان کالا و خدمات بپردازد. زیرا صادرکنندگان عموماً قادر نیستند این گونه پوششها را از شرکتهای بیمه بازرگانی دریافت دارند؛ عرضه نشدن پوششهای موردنیاز هم، باعث افزایش سوخت ملی در زمینه صادرات کالا و خدمات و سرمایه‌گذاری می‌شود.

اصولاً تفاوت بسیار وسیع و گسترده‌ای بین خطرهای بازرگانی و خطرهای سیاسی وجود دارد. بیمه‌گری که خطرهای بازرگانی را زیر پوشش قرار می‌دهد در واقع توان مالی خریدار کالا را تضمین می‌کند که در صورت بروز حادثه و واقعه منجر به خسارت، خریدار کالا یا بیمه‌گذار بتواند با دریافت خسارتهای خود از شرکت بیمه در حال قبل از وقوع خسارت قرار گیرد. درحالی که بیمه‌گرانی که خطرهای سیاسی را پوشش می‌دهند، در واقع کلیه حوادث موجود و ریسک بازار را با توجه به ویژگیهای خاص آن زیر پوشش می‌گیرند تا صادرکنندگان کالا و خدمات

توانند با برخورداری از این‌گونه پوششهای بیمه‌ای تداوم و استمرار فعالیتهای اقتصادی خود را تضمین کنند. صادرات کالا و خدمات را خطرهای گوناگون سیاسی، اقتصادی و تجاری تهدید می‌کنند که به طور اختصار به آنها اشاره خواهد شد.

الف) خطرهای تحت پوشش

۱. اجرا نشدن قرارداد: صادرکننده کالا یا خدمات در صورتی که به دلیل مخالفت خریدار نتواند قرارداد را اجرا کند، مواجه با ضرر و زیان می‌شود. اصولاً در زمانی که خریدار بدون هیچ‌گونه دلیل موجهی قرارداد را فسخ و مختمه اعلام می‌کند در حالی که صادرکننده (فروشنده) در زمینه اجرای تعهدات قراردادی خود هیچ‌گونه قصور و تقصیر مهمی نداشته است باعث بروز ضررهای هنگفتی می‌شود.

۲. لغو مجوز صادرات یا واردات کالا: اصولاً ممنوعیت صادرات کالا در کشور فروشنده یا واردات در کشور خریدار باعث اجرا نشدن قرارداد فروش فیما بین خواهد شد و ضرر و زیانهای زیادی برای طرفین قرارداد به دنبال خواهد داشت که تبعات و زیانهای مالی و اقتصادی آن می‌تواند بر روابط تجاری خریدار و فروشنده اثر بگذارد.

۳. لغو مجوز انتقال ارز: اصولاً در بسیاری از کشورهای درحال توسعه، به ویژه کشورهایی که برای تأمین نیازهای ارزی خود با مشکل مواجه هستند، یکی از خطرهای رایج سیاسی تغییر در قوانین و مقررات ارزی آنهاست. در چنین حالتی و با توجه به ناپایداری وضعیت اقتصادی در این گونه کشورها، فروشنده همیشه در معرض ممنوعیت خارج کردن پول از کشور خریدار کالا قرار می‌گیرد، زیرا قوانین و مقررات دولت، بانک مرکزی و ... باعث اعمال مقررات کنترل خروج ارز می‌شود و در نهایت موجب عدم امکان یا ایجاد تأخیرهای ناخواسته در انتقال پول صادر کننده کالا یا عرضه کننده خدمات می‌گردد.

۴. ضبط ضمانتنامه: در داد و ستد بین‌المللی، بسیاری از خریداران کالا و صادرکنندگان برای شرکت در مناقصات یا برای اجرای قرارداد، نوعی ضمانت بدون قید و شرط ارائه می‌دهند تا در صورت اجرا نشدن قرارداد و به محض درخواست ذی‌نفع قابل پرداخت باشد. در این گونه ضمانتنامه‌ها همیشه این خطر وجود دارد که درخواست ذی‌نفع غیرمنطقی و ناعادلانه باشد یا اجرا نشدن قرارداد به دلیل عوامل خارج از کنترل صادر کننده کالا یا خدمات صورت پذیرفته باشد مانند ممنوعیت صادرات کالا یا واردات آن.

۵. جنگ، شورش، آشوب و بلوا: بروز جنگ بین دو کشور خریدار یا فروشنده کالا یا بروز اغتشاش و ناآرامی می‌تواند از دلایل عمده‌ای باشد که باعث بروز خسارت شود. وقوع حوادثی

مانند جنگ داخلی، شورش، آشوب و بلوا در کشور خریدار موجب خواهد شد که یا اجرای قرارداد فروش امکان‌پذیر نباشد یا اینکه به دلیل خطرهای ذکر شده، کالا در معرض خطرهای گوناگون قرار گیرد و از بین برود.

۶. عدم تحویل کالای خریداری شده: تغییر در قوانین و مقررات محل اقامت فروشنده کالا سبب خواهد شد که خریدار کالا که ارزش کالای خریداری شده را پیش پرداخت کرده است نتواند کالای خود را به دلیل تصمیمات دولت در کشور فروشنده تحویل گیرد که این گونه ریسک و خطرهای می‌تواند تحت پوشش قرار گیرد.

۷. مصادره: یکی از رایجترین پوششهای موجود در این گونه شرکتها، مصادره است که تأمین مورد نیاز سرمایه‌گذاران و داراییهای آنان را در مقابل خلع ید از طرف دولت بیمه می‌کند. غالباً خلع ید از مالکیت دارای آثار قراردادی است که ممکن است شرکتی برحسب قرارداد منعقد با یک شرکت یا سازمان دولتی حاضر به سرمایه‌گذاری در کشور یاد شده باشد که این گونه ضبط، مصادره یا سلب مالکیت که حکومت میزبان انجام می‌دهد، ابعاد و صور گوناگونی پیدا خواهد کرد.

۸. بیمه نوسانهای نرخ تسعیر ارز: شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری از جمله وظایفی که برعهده دارد صدور بیمه‌نامه برای اعطای پوشش نوسانهای نرخ ارز از زمانی که فروشنده یا صادرکننده، قرارداد فروش کالا را منعقد و نسبت به تحویل کالا اقدام می‌کند تا زمان دریافت وجه آن است. نوسانهای نرخ ارز بعضی وقتها برحسب کشور صادرکننده یا واردکننده کالا می‌تواند آثار اقتصادی بسیار زیادی بر سرمایه و نقدینگی صادرکننده یا بیمه‌گذار داشته باشد.

۹. انواع بیمه‌نامه‌های صادراتی قبل از صدور و پس از صدور کالا: این نوع بیمه‌نامه صادرکنندگان را از زمان انعقاد قرارداد قطعی فروش کالا به خارج از کشور، زیر پوشش بیمه‌ای قرار می‌دهد و عمدتاً برای تولیدکنندگان کالاهای صنعتی که کالای خود را طبق استاندارد، آب و هوا و سفارش خاص کشور خریدار تولید می‌کنند اهمیت دارد. چنانچه بر اثر وقایع سیاسی و بازرگانی، خریدار طرف قرارداد از انجام تعهداتش تحت قرارداد سرباز زند، صادرکننده به سادگی قادر نخواهد بود کالای ساخته شده یا درحال ساخت را که طبق استاندارد کشور «الف» ساخته شده به کشور «ب» بفروشد و از این بابت ممکن است متحمل خسارتهای زیادی شود. مزیت دیگر بیمه‌های صادراتی قبل از صدور کالا در این است که اگر دولت کشور صادرکننده مقرراتی وضع کند که صادرکننده نتواند کالای خود را صادر کند و امکان فروش این کالای خاص نیز در داخل کشور میسر نباشد، این بیمه‌نامه‌ها خسارتهای وارده را به صادرکننده پرداخت خواهند کرد.

۱۰. بیمه‌نامه صادراتی فروش از انبارهای خارجی: مکانیسم عمل این نوع بیمه چنین است که صادرکننده، کالاهای صادراتی خود را برای ذخیره سازی و انبار کردن به انبار خود یا

نماینده‌اش در کشور خارجی می‌فرستد و نماینده وی معاملات صادراتی را از طریق این انبار با خریداران خارجی انجام می‌دهد. در این معاملات، خطرهای بازرگانی (خریدار، کالا را قبول نکند یا تأخیر در قبول کالا به وجود آید و ...) وجود ندارد و فقط ریسکهای سیاسی ممانعت از انتقال ارز، جنگ و غیره وجود خواهد داشت که می‌تواند تحت پوشش قرار گیرد.

۱۱. بیمه‌نامه صادراتی کالای امانی در خارج: این بیمه‌نامه به نفع صادرکننده‌ای صادر می‌شود که فروشهای صادراتی‌اش را نماینده وی یا شرکت وابسته یا شعب شرکت خودش در خارج از کشور انجام می‌دهند. در واقع کالاها به‌طور امانی در انبارهای خارج نزد نمایندگی باقی می‌ماند. این سیستم دارای کلیه مزایای فروش از انبارهای خارج است، به علاوه خطرهای بیشتری را (از قبیل مصادره، توقیف، خطرهای سیاسی و برخی از ریسکهای بازرگانی) تحت پوشش می‌گیرد.

۱۲. بیمه‌نامه صادرات مجدد و بیمه‌نامه تجارت خارجی: برخی از مؤسسات بیمه‌های صادراتی، صادرات مجدد کالای خریداری شده از یک کشور و صدور آن به کشور ثالث را تحت پوشش خود می‌آورند بدین ترتیب که اگر خریدار خارجی به عللی بهای کالا را نپردازد این سازمانها خسارتهای حاصل را می‌پردازند.

ب) بیمه‌نامه خدمات فنی مهندسی

بیمه‌نامه خدمات صادره عواید حاصل از صادرات نامرئی زیر را بیمه می‌کند:

خدمات فنی حرفه‌ای

تعمیرات، تغییرات و تعویض قطعات کشتی و هواپیما

تکمیل کردن یا اجاره

عرضه خدمات فنی تحت لیسانس یا موافقت‌نامه‌های حق امتیازی.

پ) بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی

بیمه سرمایه‌گذاری‌های خارجی یکی از تسهیلات متنوعی است که سازمان بیمه‌های اعتبارات صادراتی در برخی از کشورها در اختیار اشخاصی که سرمایه‌گذاری‌هایی را در خارج از کشور خود انجام می‌دهند قرار می‌دهد. سرمایه‌گذاران یک کشور که سرمایه‌های خود را به صورت خرید سهام در شرکتهای خارجی و خرید اوراق قرضه شرکتهای خارجی، به صورت وامهای اعتباری و به صورت معمول دیگر به کار می‌اندازند همچون صادرکنندگان کشور در معرض خطرهای سیاسی و بازرگانی قرار می‌گیرند و چه بسا با ورشکستگی شرکت طرف قرارداد سرمایه‌گذاری مواجه

شوند یا در معرض ملی شدن سرمایه‌ها و غیره قرار گیرند که قادر به ادامه حیات نخواهند بود. به هر حال بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران و همت صنعت بیمه و بانکهای کشور تأسیس شده و آماده است سرمایه‌های صادرکنندگان را تحت پوشش حمایتی قرار دهد و در واقع خطرهای سیاسی و اقتصادی یا تجاری رایج را بیمه کند تا صادرکننده کالا و خدمات یا سرمایه‌گذار ایرانی در یک کشور خارجی با قرار گرفتن در حاشیه امنیت مالی، کمتر در معرض خطر ورشکستگی و ضرر و زیان ناشی از متغیرهای اقتصادی و نوسانهای یک بازار خاص قرار گیرد.

صدور کالا و خدمات به بازاری که دولت آن دارای مشکل تراز پرداختهاست یا اینکه در مضیقه ارزی قرار دارد و نمی‌تواند تعهدات خود را به ارزهای خارجی به فروشندگان کالا در دیگر کشورها پرداخت کند، پیامدهای سیاسی و اقتصادی عمده‌ای را به دنبال دارد که بارزترین اثر آن بی‌میلی سرمایه‌گذاران در این زمینه است.

این شرکت باید تخصصیترین خدمات را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. ارائه سرویس و خدمات مناسب، آنچنان ابعاد تخصصی گسترده‌ای (از قبیل تخصصهای بیمه‌ای، مدیریت ریسک، بانکداری، اقتصاد و ...) را طلب می‌کند که شرکتهای بیمه بازرگانی دیگر هرگز نیاز به این مجموعه تخصصی نخواهند داشت، زیرا خدمات قابل عرضه آنها، خدمات شناخته شده و ریسکهای معین و سستی بوده که صرفاً ارزیابی جدیدی را طلب کرده و مانند بیمه صادرات به عوامل متغیر و خارج از مرزهای کشور که بیمه‌گذار صادرکننده دخالتی در بروز وقایع آن ندارد وابسته نیست. ذکر این نکته لازم است که فعلاً امکانات بالقوه‌ای با سرمایه‌گذاری ارگانهای اقتصادی کشور، بیمه و بانکها به عنوان یک شرکت جدید برای ارائه خدمات به بیمه‌گذاران صادرکنندگان کالا تأسیس شده که استفاده از آن در جهت حفظ دستاوردهای ملی و سرمایه‌هایی که حیات اقتصادی یک جامعه به آن وابسته است به میل و خواسته صادرکننده کالا و خدمات قرارداد بستگی دارد و امید است تمامی افرادی که در صادرات غیرنفتی کشور فعال هستند با استفاده از مکانیزم بیمه و پوششهایی که این شرکت ارائه می‌دهد خطرهای ناشناخته در امر صادرات کالا و خدمات را به حداقل کاهش دهند.

پی‌نوشت

1. COFACE
2. E.C.G.D
3. HERMES