

## زمینه‌های پیدایش بیمه‌های اعتباری

از: ژان باستن (رئیس هیأت مدیره مؤسسه بیمه‌های اعتباری نامور بلژیک)  
ترجمه دکتر ایرج علی‌آبادی

به نظر من وقتی به مسأله‌ای به ظرافت و پیچیدگی بیمه اعتباری پرداخته می‌شود، بد نیست که به منشأ و معنای کاربردی آن توجه کنیم. من براساس تجربه دریافته‌ام که برای مسائل عملی هم راه‌حلی کلی و جهانی وجود ندارد و هر کشور خودش باید راه‌حش را پیدا کند. بدین سبب حتی کشوری نباید از کشور همسایه‌ای که فرهنگی مشابه او دارد تقلید کند تا چه رسد از کشوری که فرهنگی متفاوت دارد. تجارت جهانی روبه رشد منظم است. ارقامی که من ارائه می‌کنم به نسبت درصد داده شده است چرا که اگر فقط رقم باشد ممکن است نادرست به نظر آید. ضمناً ارقام قدیمی هستند و مربوط به سال ۱۹۹۱. از آن پس خیلی چیزها تغییر کرده است. به هر حال این ارقام دقیق نیستند چرا که می‌توان تجارت جهانی را با ازدیاد کشورها چندین برابر کرد. برای مثال، پیشتر همواره بیمه‌گر اتکایی چکسلواکی بودیم. در حال حاضر و پس از جدایی نیز، میزان تجارت بین جمهوریهای چک و اسلواکی همان است لکن جزو تجارت بین‌المللی درآمده است، مضافاً اینکه یک بخش از تجارت بین‌المللی ممکن است در چند جا حساب شود. مثلاً وقتی کشوری خدمت یا کالایی وارد می‌کند جزو تجارت بین‌المللی به حساب می‌آید و وقتی همان خدمت و کالا رابا کمی ارزش اضافی می‌خواهد صادر کند جزو تجارت بین‌المللی می‌شود. ضمناً اگر خدماتی را که در تجارت بین‌المللی وارد نمی‌شوند در ارقام بیاوریم موجب افزایش آنها می‌شود یعنی ارقامی که ماهیتاً جزو تجارت بین‌المللی هستند ولی جنبه کالایی ندارند. مثلاً خود من در این جمع یک رقم تجارت بین‌المللی هستم ولی جزو آمار نمی‌آیم مگر به صورت یک مسافر که به ایران سفر کرده است. اما من چرا به ایران سفر کرده‌ام؟ برای آموختن چیزی. این جمع برای من خدمتی انجام

می‌دهد که در هیچ آماری نمی‌آید. من هم شما را از تجربیات حقیرم بهره‌مند می‌کنم. این هم خدمتی است که در آمار نمی‌آید. بسیاری داد و ستدها هست که خارج از مرزها صورت می‌گیرد و کم و کیف آن بر کسی روشن نیست. مثلاً تجارت بین‌المللی افریقا که بی‌ثباتی مرزهای قاره سیاه موجب می‌شود که این تجارت در هیچ جا منعکس نشود و کسی از آن آگاه نیست.

غرض از تمام این مثالها نشان دادن نسبی بودن آمار و ارقام است. در حرفه‌ما نباید چندان به ارقام تکیه کرد زیرا اغلب گمراه‌کننده است؛ چیز دیگری غیر از ارقام وجود دارد. علاقه دارم به ماده ۸ کنوانسیون «گات» که عیناً از اساسنامه صندوق بین‌المللی پول گرفته شده و هدف آن تسهیل تجارت بین‌المللی است (که موضوع اصلی بیمه اعتباری هم هست) اشاره کنم. در این ماده پیش‌بینی شده است که هیچ کشور عضوی نباید بدون تأیید این مرجع محدودیتهایی در تحقق پرداختها یا انتقال وجوه مربوط به داد و ستد بین‌المللی ایجاد کند یا بین طرفهای تجارتی ترجیح قایل شود یا هزینه‌های چندگانه‌ای بر نرخ تسعیر ارز ببندد. این مسأله خیلی مهم است و تجارت بین‌المللی را تسهیل می‌کند. برای مثال در آسیا، عربستان سعودی هست، بحرین، کره، ژاپن، هند و ... هستند و هرچند سال هم یک کشور تازه ایجاد می‌شود. از معجزه صحبت نکنیم. تجارت بین‌المللی از دیرباز وجود داشته و قدمتی هزاران ساله دارد. از همان زمان که بشر قادر به ساخت اشیاء شد و به فکر افتاد آنها را به ۱۰ کیلومتر آن طرف‌تر بفرستد؛ می‌خواست که جنس را به ۱۰ بخرد و به ۱۵ بفروشد. البته هم استفاده می‌کرد و هم به دیگران استفاده می‌رساند. بعدها که تجارت گسترش بیشتری یافت، ایران در قلب این داد و ستدها قرار گرفت و راه اجاری تجار قاره کهن شد. در حقیقت نخستین جابه‌جایی در آسیا اتفاق افتاد. در طول مسیر، در هند، گجرات، سمرقند، فرات و دجله و سپس در کنار رودخانه‌های چین. تجارت بین‌المللی در اینجاها متولد شد. یعنی در اطراف آبگذرهای نسبتاً طولانی و آرام که امکان تجارت را فراهم می‌کرد. البته هنوز هم این راه اقتصادی بهترین و مطمئن‌ترین است. آری، تجارت به امنیت نیاز دارد و من هم دقیقاً از همین امنیت می‌خواهم صحبت کنم.

امنیت محسوس یعنی اینکه متاع من دزدیده یا غرق نشود و هست و نیستم در آتش‌سوزی از میان نرود و درست به همین دلیل است که همواره باید به آن اندیشید. بیمه حمل و نقل تا حدودی سرمنشأ بیمه اعتباری است. تقریباً کلیه شرکت‌های بیمه

اعتباری در سده نوزدهم و در فاصله سالهای ۱۸۲۰ تا ۱۸۳۰ از بطن بیمه حمل و نقل بیرون آمدند. در واقع بیمه اعتباری فرزند خلف بیمه باربری است. به استدلال یک بازرگان توجه کنید: «کالایی برای صادرات بین‌المللی دارم. برای تهیه تأمین باید حتماً به مؤسسه بیمه مراجعه کنم. آنجا به من خواهند گفت که کالای شما را در مقابل خطرهای باربری و آتش‌سوزی و حتی خطرهای سیاسی بیمه می‌کنیم. پاسخ من هم این است که پوششهای شما به چه درد من می‌خورد. اگر خریدار طلب مرا نپردازد شما برایم چه می‌کنید؟» آن وقت است که مؤسسه بیمه باربری باید فرمول بیمه اعتباری را پیدا کند و وقتی به دنبال قالبی و چارچوبی باشد و پیدا نکند باز به بیمه باربری برمی‌گردد.

دومین ملاحظه: فرق بین بیمه اعتباری و تضمین چیست؟ چرا در اولی طلبکار حق بیمه را می‌پردازد و در دومی بدهکار ولی مسأله هر دو یکی است. اینکه تضمین از کجا آمده و چگونه عمل کرده، چند و چونش معلوم نیست ولی مسلماً قبل از بیمه اعتباری بوده و همزمان با خود تجارت به وجود آمده است. در مطالعاتم به این نکته برخوردیم که این امر در آشور و نینوا و نزد سومریها وجود داشته است. تجارت بین‌المللی بر اثر تضمین و بیمه توسعه یافت. من از برخورد با واقعه‌ای که اهمیت تجارت بین‌المللی را نشان می‌دهد همواره شگفت زده بوده‌ام:

در فرانسه، در بیست و هفت قرن پیش دهکده‌ای بود به اسم «ویک مورین». حدود ۲۵ سال پیش زارعی به هنگام شخم زدن زمین به مقبره ملکه‌ای و گلدانی برنزی برخورد که حدود چهار تن وزن داشت. بررسی باستان شناسان نشان داد که حدود ۳۰ قرن پیش این گلدان را از سرزمینی که محل ساخت آن بوده به فرانسه آورده‌اند. واقعه دوم به دوره تسلط رومیها و امپراتوری تریانونس [یا در زبان انگلیسی تراژان] که مشهور ایرانیان است [به سبب غلبه بر پارتیان] یعنی سده دوم میلادی برمی‌گردد. یک مورخ دوره رومیها می‌نویسد که در زمان امپراتوری او در رم چینهایی بودند که برای تجارت آمده بودند. تجارت بین‌المللی در امپراتوریهای کهن رواج کامل داشت.

برمی‌گردیم به همین منطقه آسیا و موردی نمونه. در روزهای واپسین استیلای بغداد، خلیفه وقت با فیلیپ پادشاه فرانسه قراردادی منعقد کرد. این قرارداد البته به تجارت بین‌المللی مربوط می‌شد ولی چون خلیفه به فیلیپ اطمینان نداشت که البته اشتباه هم نمی‌کرد، خواستار تضمین شد. فکر می‌کنید چه کسی ضامن شد و وجه الضمان چه بود؟ طلاهای زایران اورشلیم [بیت المقدس]. چون شاه فیلیپ به تعهداتش عمل نکرد، خلیفه

از زایران وجه الضمان را مطالبه کرد که آنها هم پرداختند و بعد به شاه فیلیپ مراجعه کردند. وی گفت: «من به شما بسیار مقروضم و روزی بدهی خود را خواهم پرداخت ولی ضمانت که قرض من نیست که بابت آن به کسی بدهکار باشم». قضیه به دادگاهی خاص ارجاع شد. شاه، دادگاه را منحل و مدعیان را اعدام کرد. زن طلبکاری باقی نماند تضمین هم از میان رفت! نکته این است که برای ضامن هم باید تأمین فراهم شود یعنی مؤسسه بیمه اعتباری نیز مکلف باشد، یعنی تضمین کافی داشته باشد و در آن زمان لاقط خلیفه ضمانتهای معتبری داشت.

حال برگردیم به مسائلی که بیشتر عملی هستند یعنی تجارت بین‌المللی و بیمه اعتباری. صلح برای بهبود بیمه اعتباری نقش اساسی دارد. ضمناً باید امکان یافتن بیمه‌گران معتبری را برای عرضه این تضمین داشت. امروزه همه از جهان‌گستری تجارت صحبت می‌کنند چنانکه گویی همه کالاها جنبه بین‌المللی دارند، همه واردکنندگان بین‌المللی هستند و به عبارت دیگر همه مردم جهان در بازاری واحد اجتماع کرده‌اند. اما این تصور درست نیست. می‌توان چنین تصویری داشت ولی همه می‌دانند که این تصور درست نیست.

هر بیمه‌گری باید همان طرز فکر و همان فرهنگ ملی بیمه‌گذارانش را داشته باشد. شرکت ایرانی نباید به دنبال بیمه‌گر ایتالیایی یا چینی باشد بلکه بیمه‌گر و سیستم ایرانی لازم است. بد نیست به مقاله‌ای که اخیراً در یک مجله منتشر شد اشاره کنم. عین آن را برای شما می‌خوانم تا بسنجید وقتی از جهان‌گستری تجارت به علت تسهیلات حمل و نقل صحبت می‌شود پنداری است غلط و چطور اکنون بیش از همیشه مردم در پی کشف هویت هستند، امری که ۲۵ سال پیش از این وجود نداشت:

«سقوط امپراتوری شوروی را نمی‌توان با بحث صلح یا پیروزی بی‌قید و شرط مدل توسعه غربی توجیه کرد. برعکس ما در مقابل جهانی آشفته، بی‌هدف، به هم پیوسته و در عین حال گسسته قرار داریم. سیاره ما اکوسیستمی است بسیار شکننده و در عین حال به سمت جهانی شدن اقتصاد و امور مالی و پیدایش «دهکده جهانی»، به تعبیر مک‌لوهان، پیش می‌رویم و تحت تأثیر تکنولوژی ارتباطات و اطلاعات هرچه بیشتر به هم نزدیک می‌شویم. جهان ما به سبب تمایلات هویت طلبانه که مرتباً روبه افزایش است و به دلیل واکنش در مقابل همین جهان‌گستری و یکسان شدن روبه تکه تکه شدن است. تکه تکه شدنی که موجد تنشها و تعارضاتی است که نه کاملاً نظامی است و نه

کاملاً غیرنظامی و در آنها نظریه قدیمی مرزها و برخوردهای ملی و بین‌المللی به چشم می‌خورد. البته بخشی از آن به تزايد برخی مسائل جهانی نظیر مافیا و تروریسم مربوط می‌شود ولی نگران‌کننده‌تر از همه تضعیف دولتها و مقامات بین‌دولتی و منطقه‌ای است. به گمانم توانسته باشم تصویر خوب و جامعی از جهان کنونی به دست دهم. حالا می‌توانیم به مسائلی عمیق‌تر و به بعضی ایده‌های اساسی و انتخابهایی که از هزاران سال پیش وجود داشته برگردیم و از آن به سرعت نتیجه‌گیری کنیم.

در واقع بیمه اعتباری را باید در کشور معینی با بازرگانی معین آن ایجاد کرد. اساس آن را در همانجا باید جست و جو کرد. می‌توان ابزار و لوازم آن را از جای دیگر گرفت. برای مثال، برداشت ایرانیها از خانه با برداشت دیگر کشورها فرق دارد ولی مصالح خانه‌ها فرقی ندارد. سیمان و آجر و آهن است؛ کامپیوتر و ساعت و تلویزیون هم همین‌طور است، اجزای اصلی‌شان یکسان است. مهم برداشت و درکی است که از سیستم در اذهان وجود دارد. برداشتی است که از نیاز به تجارت خارجی و داخلی در نظر است. حالا اینکه با چینی تجارت شود یا با آلمانی، در درجه دوم اهمیت قرار دارد. ولی ضمناً اشخاصی هستند که کارشان این است و همانها هم ابزارش را می‌آورند. یک ایرانی که فصد صدور جنس به بلژیک دارد برای بیمه‌نامه به شرکت ایرانی مراجعه می‌کند. آن شرکت هم به مؤسسه بیمه بلژیکی طرف خود مثلاً شرکت «نامور» مراجعه می‌کند که مشتری را می‌شناسد و می‌تواند بگوید خوب است یا بد. «بانک اطلاعاتی» نیست که این را به شما بگوید. چنین بانکی باید اطلاعات ۱۰ تا ۲۰ میلیون واردکننده را داشته باشد. همان بهتر که بانک اطلاعاتی کوچک و طرفی مناسب داشت. شما هم باید کارکنان مجرب و آموزش دیده‌ای داشته باشید که مطالب را خوب بفهمند. می‌بینید که مسائل چقدر ساده و در عین حال تا چه اندازه پیچیده است. موفق باشید.