

## بررسی نقش بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا در توسعه صادرات کالاهای غیر نفتی

دکتر ابراهیم عباسی<sup>۱</sup>

رویا عامل<sup>۲</sup>

### چکیده

یکی از نیازهای جامعه صادرکنندگان در تجارت بین الملل وجود مؤسسات مالی و بیمه‌ای است که از صادرکنندگان حمایت کند. وجود ریسک‌های متعدد (تجاری، سیاسی و ...) در امر صادرات ممکن است مانع توسعه صادرات شود. در این مقاله نقش صندوق ضمانت صادرات و شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری در انتقال ریسک و توسعه صادرات کشور را مطالعه می‌کنیم. علاوه بر این دلایل استفاده از خدمات بیمه‌ای این مؤسسات را از نظر صادرکنندگان بررسی می‌کنیم. همچنین نسبت صادرکنندگانی که به خدمات این مؤسسات آشنایی و شناخت داشته‌اند و نسبت صادرکنندگانی که از روش‌های غیربانکی برای وصول مطالبات خود استفاده می‌کنند بین دو گروه صادرکنندگان بررسی و آزمون شده است.

### واژگان کلیدی

بیمه اعتبار صادرات کالا، ضمانت‌نامه صادرات کالا، ضمانت‌نامه عام و خاص، بیمه مالی و عمومی صادرات، بیمه سرمایه‌گذاری خارجی، شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، صندوق ضمانت صادرات ایران.

۱. عضو هیئت علمی مرکز آموزش مدیریت دولتی.

۲. کارشناس ارشد رشته مدیریت بازرگانی از مرکز آموزش مدیریت دولتی.

## مقدمه

تأمین و تداوم فعالیت‌های صادراتی در کشور مستلزم حمایت‌های بیمه‌ای است. گرچه شرکت‌های بیمه تجاری برخی از خطرهای مانند آتش سوزی و حوادث دریایی را بیمه می‌کنند ریسک‌هایی چون احتمال عدم پرداخت وجوه توسط خریداران خارجی، ریسک‌های سیاسی، مخاطرات سرمایه‌گذاری در خارج از کشور و ریسک‌های ناشی از جنگ و کودتا را بیمه نمی‌کنند. بنابراین ضرورت توسعه صنعت بیمه اعتبار صادرات و ضمانت‌نامه‌های صادراتی در کنار سایر شرکت‌های بیمه برای تداوم و توسعه صادرات نیاز مبرمی است. وجود این گونه مؤسسات مالی در صنعت بیمه با طراحی انواع بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها، هم در تأمین مالی شرکت‌های صادراتی و هم در تقبل انواع مخاطرات زنجیره نهادها و بازارهای مالی را در دنیای تجارت تکمیل می‌کند. امروزه علاوه بر بانک‌های تجاری و تخصصی، صنعت بیمه در خدمت تجارت و صادرات است. یکی از پدیده‌های جدید و تحولات عمده‌ای که در صنعت بیمه بین‌الملل اتفاق افتاده و باعث برداشتن مرز میان بانک‌ها و شرکت‌های بیمه شده مجموعه‌های بانک - بیمه (bancassurance) است (فیوزی، ۱۳۷۶: ص ۲۲۰-۲۲۲). این مجموعه‌ها که غالباً در اروپا رواج دارد نوعی سرمایه‌گذاری فرابخشی است که در آن بانک‌ها فعالیت خود را به قدری گسترش داده‌اند که به صدور بیمه‌نامه برای سپرده‌گذاران خود اقدام می‌کنند و شرکت‌های بیمه نیز برای بیمه‌گذاران خود حساب‌های پس‌انداز و سپرده افتتاح می‌کنند. در عمل بانک‌ها این نوع سرمایه‌گذاری را با ایجاد یک شرکت بیمه به اجرا در می‌آورند. کلیه این اقدامات در بازارهای مالی برای جذب سپرده‌های مردم، ایجاد ایمنی و بیمه در صنعت و تجارت و تخصیص بهینه منابع انجام می‌گیرد. یکی از بخش‌های کلان اقتصادی کشور تجارت خارجی و صادرات است. در این مقاله نقش بیمه اعتبار و ضمانت‌نامه‌ها در صادرات و دلایل شرکت‌های صادراتی در استفاده از خدمات بیمه‌ای و استفاده نکردن از پوشش‌های این گونه بیمه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها بررسی می‌شود.

## تاریخچه بیمه‌های اعتبار

درباره تاریخچه بیمه اعتبار نظرهای متفاوتی وجود دارد. عده‌ای معتقدند که سابقه این بیمه‌نامه‌ها به اواسط سده نوزدهم در انگلستان بر می‌گردد. عده‌ای دیگر تاریخچه آن را سال ۱۸۳۷ می‌دانند که این بیمه برای اولین بار توسط شرکت بیمه اکسس (Excess) در

سال ۱۸۹۳ صادر شد. اولین شرکت بیمه اعتباری شرکتی به نام ایندمنتیتی (Indemnity) است که در سال ۱۹۱۸ تاسیس شده (بابایی خاکی ۱۳۷۷: ۵۰).

پروفسور نیکلاس جاکوب معتقد است که طرح تاسیس تضمین اعتبار برای اولین بار توسط بوش و فورم در سال ۱۷۶۶ در وزارت مطبوعات مطرح شد که این طرح به اجرا در نیامد. فردی ایتالیایی به نام سانگینوتی در سال ۱۸۳۹ با چاپ مقاله‌ای تحت عنوان «تلاش تئوری جدید برای تحقق سیستم بیمه اعتباری مربوط به خسارت ورشکستگی» به عنوان اولین نظریه پرداز بیمه‌های اعتباری شناخته شد. در ۳۱ اکتبر ۱۸۳۱ شرکت بیمه عمومی سی (Cie) اولین بیمه نامه اعتبار را صادر کرد.

### نقش بیمه در صادرات غیر نفتی

در امر صادرات همه دستگاه‌های اجرایی کشور به ویژه صنعت بیمه، باید به طور منظم و هماهنگ تلاش کنند. سرعت داد و ستد مستلزم ابزارهای پیشرفته است. صنعت بیمه از جمله پدیده‌های جهانی است که در تجارت داخلی و خارجی نقش بسیار مهمی دارد. چرخه گردش کالا در عرصه تجارت جهانی در چارچوب معاملات تجاری انجام می‌گیرد. در این چرخه باید وجه کالای فروش رفته سریعاً دریافت و اسناد مالکیت به خریدار منتقل شود و در نهایت خریدار سریعاً به کالا دسترس یابد. گشایش اعتبار اسنادی و سیستم حمل و نقل کالا، تولید و مصرف را به هم پیوند می‌دهد. شرکت‌ها و مؤسساتی که به صدور گواهی بازرسی، گواهی بهداشت، گواهی استاندارد و غیره اقدام می‌کنند، حلقه‌های دیگر این زنجیره را در تجارت جهانی تشکیل می‌دهند (بررسی بازرگانی: ۴۷) و شرکت‌های بیمه نیز در این میان نقش به‌سزایی به عهده دارند.

برای مثال، برای این که کالای فروش رفته به دست خریدار برسد لازم است که محصول بیمه شود. در دنیای تجارت رابطه نزدیکی بین بیمه و تجارت بین الملل وجود دارد. بیمه‌گران در کنار خریدار و فروشنده و در همه مراحل چرخه تجارت نقش خود را ایفا می‌کنند. نقش بیمه‌ها در تأمین پوشش‌های لازم برای جبران خسارت‌های ناشی از جابه جایی کالا، حمل و نقل، اخذ تسهیلات و خدمات بانکی، بازرسی کالا و غیره درخور توجه است (همان: ۴۸).

با توجه به رقابت شدید در بازارهای بین المللی صادرات کالاها و خدمات، واردکنندگان بیش از پیش تقاضای تسهیلات بیشتری از صادرکنندگان می‌کنند. بنابراین

چنانچه صادرکنندگان بتوانند شرایط اعتباری بهتری به خریداران پیشنهاد کنند امکان صادرات افزایش می‌یابد. صادرات بر مبنای شرایط پرداخت نسبه یا اعتباری دارای ریسک عدم پرداخت و ریسک تاخیر در پرداخت است. از طرف دیگر برآورد قابلیت اعتباری خریدار خارجی و پیش بینی وقوع حوادث سیاسی در کشور خریدار به سهولت امکان پذیر نیست. تحت چنین شرایطی وظیفه شرکت‌های بیمه صادرات و ضمانت نامه صادرات این است که ریسک‌های تجاری و سیاسی اعتبار دهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند و زیان‌های احتمالی آنها را جبران کنند (عابدینی راد: ۸۴) به همین دلیل مؤسسات واسطه‌های مالی از جمله بیمه، بانک و صندوق‌های مالی و بیمه‌ای ابزارها و بیمه‌نامه‌هایی را طراحی می‌کنند تا با ایجاد اطمینان بیشتر برای صادرکنندگان راه صادرات غیر نفتی را در کشور هموار کنند.

بر طبق ماده ۹۶ قانون برنامه سوم به دولت اجازه داده شده تا ضوابط مالی، اداری و استخدامی خاصی برای صنعت بیمه و رقابتی کردن آن با همکاری سازمان مدیریت و برنامه ریزی و مجمع عمومی شرکت‌های بیمه و بیمه مرکزی ایران تهیه، تصویب و اجرا شود. بر طبق بند هـ ماده ۱۱۳ قانون برنامه سوم برای تحقق جهش صادراتی تاسیس صندوق‌های غیر دولتی توسعه صادرات مورد حمایت قرار دارد. بر طبق بند ج ماده ۱۱۶ دولت برای حضور فعال شرکت در بازارهای جهانی و صادرات خدمات فنی و مهندسی تسهیلاتی از قبیل فراهم کردن زمینه صدور ضمانت نامه بانکی با حداقل سپرده‌گذاری، ارائه خدمات بیمه‌ای و بانکی با حداقل هزینه و کارمزد و ایجاد نظام اعطای اعتبار صادراتی به طرح‌های عمرانی به صورت اعتبار خریدار و فروشنده در نظر گرفته است. در تبصره ۲۹ بودجه سال ۱۳۸۰ در جهت مشارکت دولت در تأمین مالی اعتبارات صادراتی و جهش صادراتی مبلغ ۵۷/۷ میلیارد تومان بابت تکمیل و افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات ایران منظور شده است.

یکی از سیاست‌های تشویق صادرات، طراحی بیمه صادرات است که معمولاً در دنیا با کمک بانک صادرات تأمین اعتبار می‌شود به طوری که تمام یا بخشی از زیان ناشی از معاملات صادراتی تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد. با اجرای این طرح خدمات بیمه‌ای به شرح زیر عرضه می‌شود:

الف) بیمه عمومی صادرات: برای جبران خسارت ناشی از خطرهای سیاسی و تجاری در تجارت طراحی شده است. این نوع بیمه نامه ۹۰ درصد از خسارت‌های

ناشی از عوامل سیاسی، جنگ و کودتا در کشور طرف معامله و ۶۰ درصد زیان‌های ناشی از عوامل تجاری را تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌دهد.

ب) بیمه مالی صادرات: این بیمه برای تضمین باز پرداخت مطالبات صادرکنندگان طراحی شده است. معمولاً بانک‌ها و بانک مرکزی تامین اعتبار این بیمه نامه‌ها را به عهده می‌گیرند.

پ) بیمه سرمایه‌گذاری خارجی: این بیمه برای ایجاد امنیت سرمایه‌گذاری در خارج از کشور طراحی شده است. این بیمه در خصوص سرمایه‌گذاری‌های خارجی، حمل و نقل و اعتبارات صادر می‌شود (سیمای البرز: ۸).

### پوشش‌های بیمه‌ای مورد نیاز صادرکنندگان

صادرات مانند سایر فعالیت‌های تجاری در معرض خطرهای گوناگونی است. صادرکنندگان علاوه بر سایر خسارت‌ها با خطر عدم پرداخت مطالباتشان از سوی خریداران خارجی مواجه هستند. زیان‌هایی که بر اثر وقایع سیاسی مثل جنگ و آشوب و یا سایر خطرهایی مانند از بین رفتن دارایی‌ها، ورشکستگی یا محدودیت‌های دولت کشور خریدار و کنترل‌های وارداتی و ارزی پیش می‌آید مهم است. اگر وقوع چنین وقایعی قبل از تحویل کالاها به خریدار باشد ممکن است خریدار از ایفای تعهدات و اجرای مفاد قرارداد خودداری ورزد و یا این که حمل کالا به مقصد مورد نظر غیر ممکن شود. اگر این وقایع پس از تحویل کالا به خریدار اتفاق افتد ممکن است خریدار از پرداخت وجوه به صادرکننده خودداری کند که در هر صورت زیان‌هایی متوجه صادرکننده می‌شود. گرچه برخی از خطرها را شرکت‌های بیمه بازرگانی پوشش می‌دهند خطرهایی از قبیل عدم پرداخت وجوه توسط خریدار (واردکننده)، ملی شدن منابع و خطرهای سیاسی توسط شرکت‌های بیمه تجاری مورد پوشش قرار نمی‌گیرند. یک ضمانت‌نامه، بیمه صادراتی خطرهای تجاری و غیر تجاری را تضمین و صادرکننده را در برابر ریسک‌های عدم پرداخت در سررسید یا قصور در پرداخت تمام یا قسمتی از کل ارزش کالای صادراتی ضمانت می‌کند. بنابراین ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه اعتبار صادراتی کمک مؤثری در تامین مالی است و تسهیلاتی فراهم می‌کند که صادرکننده تحت هیچ شرایطی به تنهایی نمی‌تواند آن را تامین کند. دلایل پیدایش این نوع مؤسسات و شرکت‌های بیمه‌ای به شرح زیر است:

۱. ماهیت خطرهایی که گریبانگیر صادرکننده خدمات، کالا و سرمایه گذار است، به گونه‌ای است که پوشش این خطرها متناسب با اهداف انتفاعی و اصول بازرگانی که شرکت‌های بیمه بازرگانی بر آن اساس تاسیس شده، نیست.

۲. شرکت‌های بیمه بازرگانی تابع مقررات خاصی در خصوص میزان پذیرش، تعهدات و رعایت نسبت خاص بین سرمایه، ذخایر و تعهدات خود هستند که این ذخایر و سرمایه تناسبی با ارزش صادرات کل کشور و مبالغ سرمایه‌گذاری خارجی کشور در سایر کشورها ندارد (عابدینی راد: ۳۲-۳۵).

پوشش‌های بیمه‌ای صادرکنندگان را به دو دسته زیر می‌توان تقسیم کرد:

۱. پوشش بیمه‌ای در مقابل خطرهای بیمه‌پذیر: خطرهای نظیر آتش‌سوزی، حوادث دریایی، شکست ماشین آلات و بیمه‌های اعتباری کوچک که توسط شرکت‌های بیمه بازرگانی تحت پوشش قرار می‌گیرند.

۲. پوشش بیمه‌ای در مقابل خطرهای بیمه‌ناپذیر: این نوع خطرها به دلیل این که اساساً از سوی شرکت‌های بیمه بازرگانی تحت پوشش قرار نمی‌گیرند و یا به دلیل تمرکز و تجمع خطر (برای مثال، سرمایه‌گذاری‌های کلان در یک کشور با ریسک بالا) حق بیمه بسیار زیادی از بیمه‌گذار مطالبه می‌شود لذا مانعی در راه توسعه صادرات به وجود می‌آورد. در مواردی که بیمه‌های بازرگانی از ارائه بیمه خاص خودداری می‌کنند جای خالی صدور این نوع بیمه‌نامه‌ها با حمایت دولت از طریق صدور ضمانت‌نامه‌ها یا بیمه‌های اعتبار به عهده شرکت‌ها و نهادهای مالی دیگری گذاشته می‌شود (همان: ۱۶).

### تفاوت بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه

بر طبق ماده ۱ قانون بیمه، «بیمه عقدی است که به موجب آن یک طرف تعهد می‌کند در ازای پرداخت وجه یا جوهی از طرف دیگر در صورت وقوع یا بروز حادثه خسادت وارد بر او را جبران نموده و یا وجه معینی بپردازد. متعهد را بیمه‌گر، طرف تعهد را بیمه‌گذار، وجهی را که بیمه‌گذار باید بپردازد حق بیمه و آنچه بیمه می‌شود را موضوع بیمه می‌نامند».

بر طبق ماده ۶۸۴ قانون مدنی، «عقد ضمان عبارت است از این که شخصی مالی را که بر ذمه دیگری است به عهده بگیرد. متعهد را ضامن، طرف دیگر را مضمون له و شخص ثالث را مضمون عنه یا مدیون اصلی می‌گویند».

از تعاریف بالا استنباط می‌شود که در عقد بیمه ایفای تعهد بیمه‌گر ناظر به آینده است زیرا وقوع و یا بروز حادثه احتمالی است و بعد از انعقاد قرارداد ممکن است تحقق یابد. به عبارت دیگر ایفای تعهد بیمه‌گر منوط و مشروط به این است که اولاً حادثه مشمول بیمه در آینده تحقق یابد. ثانیاً موجب خسارت به بیمه‌گذار شود. بر طبق ماده ۱۸ قانون بیمه «هرگاه معلوم شود خطری که برای آن بیمه به عمل آمده است قبل از عقد قرارداد واقع شده آن‌گاه قرارداد بیمه باطل و بی اثر خواهد بود. در این صورت اگر بیمه‌گر وجهی از بیمه‌گذار گرفته باشد عشر از مبلغ مذکور به عنوان مخارج کسر و بقیه را باید به بیمه‌گذار مسترد دارد». در حالی که در عقد ضمانت مالی بر ذمه شخصی است و ضامن ذمه وی را به عهده می‌گیرد و این بدان معناست که تعهدات ضامن از ابتدا به روشنی معلوم است و ضامن متعهد است در صورتی که دین حال شود آن را ادا نماید و در صورتی که موجد باشد در وقت مقرر ادا نماید. بیمه اعتبارات به صورتی که توسط شرکت‌های بیمه بازرگانی انجام می‌گیرد عبارتست از این که شرکت‌های بیمه بازرگانی بدهی بیمه‌گذار را در صورت عدم پرداخت آن در سررسید بیمه می‌کنند و ذی‌نفع بیمه‌نامه می‌تواند در صورت عدم پرداخت بدهی از سوی بیمه‌گذار به شرکت بیمه مراجعه و طلب خود را وصول کند. در صورتی که در عقد ضمانت اولاً لازم نیست بدهی موجد باشد بلکه بدهی حال نیز قابل ضمانت است. در حالی که، چنین عملی در عقد بیمه امکان‌پذیر نیست. ثانیاً در عقد بیمه، بیمه‌گذار باید به مدیون مراجعه کند و در صورت عدم پرداخت بدهی از طرف مدیون برای وصول طلب خود به شرکت بیمه مراجعه کند. اما در عقد ضمانت داین حق مراجعه به مدیون را ندارد و این تفاوت اساسی بین ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه است.

از نظر فنی با توجه به این که حوادث و وقایعی که در بیمه تحت پوشش فرار می‌گیرند محتمل‌الوقوع هستند و تعهدات بیمه‌گر نیز در آینده احتمال تحقق دارد حق بیمه محاسبه شده به ترتیبی معین خواهد شد که بتواند پاسخگویی تعهدات پذیرفته شده بیمه‌گر به علاوه هزینه‌های وی باشد در صورتی که در ضمانت‌نامه فرض پذیرش پرداخت مبلغی از طرف مدیون به عنوان حق تضمین و یا کارمزد به ضامن در مورد تضمین‌هایی که دین آنها حال است امکان برقراری تعادل بین تعهدات ضامن یا کارمزد

وصولی وجود ندارد (همان: ۳۱).

## نهادهای بیمه‌ای حمایت‌کننده از صادرات

این نهادها به شرح زیرند:

۱. صندوق ضمانت صادرات ایران: در خصوص سابقه بیمه‌های اعتباری در کشور باید به تاریخچه صندوق ضمانت صادرات ایران مراجعه کرد زیرا صندوق اولین نهادی است که در زمینه بیمه اعتبار صادرات در ایران شروع به فعالیت کرد (بابایی خاکی: ۵۰). فکر تأسیس صندوق به سال ۱۳۴۶ بر می‌گردد. مقدمات تأسیس صندوق با کمک کارشناسان خارجی در سال ۱۳۵۰ فراهم شد و در مرداد ۱۳۵۲ قانون تأسیس صندوق مشتمل بر ۱۰ ماده از تصویب مجلس وقت گذشت و صندوق با اهداف توسعه صادرات غیرنفتی و حفظ حقوق صادرکنندگان در برابر خطرهای مالی و تضمین اعتبار برای صادرات تشکیل شد (میرمحمدی، ۱۳۶۵: ۲۳۵). ضرورت این صندوق به ویژه بعد از تنزل ارزش دلار نسبت به ریال در سال ۱۳۵۱ بیشتر احساس شد. در عمل صندوق از نیمه دوم سال ۱۳۵۴ کار خود را شروع کرد و تا پایان سال ۱۳۶۲ نزدیک به صد ضمانت نامه صادر کرده است. صندوق در سال ۱۳۵۸ در مرکز توسعه صادرات ادغام شد و تا سال ۱۳۷۲ هیچ فعالیتی انجام نداد. در مهر ۱۳۷۲ مجلس شورای اسلامی براساس ماده ۲۰ قانون صادرات و واردات اعتبار خاصی را برای راه‌اندازی مجدد صندوق پیش بینی کرد و فعالیت دوباره صندوق از ابتدای سال ۱۳۷۳ آغاز شد (بابایی خاکی: ۵۱). این صندوق از مهر ۱۳۷۳ به صدور ضمانت نامه‌های عام و خاص اقدام کرد.

ضمانت نامه عام: برای تضمین صادراتی به کار برده می‌شود که طول مدت پرداخت ارزش کالای صادر شده از زمان اولین حمل محموله از ۱۸۰ روز تجاوز نکند که معمولاً شامل صادرات محصولات کم دوام و مصرفی است. ضمانت نامه عام با توجه به زمان خطر به دو نوع تقسیم می‌شود:

الف) ضمانت نامه‌های عمومی (قراردادها): این گونه ضمانت نامه‌ها برای صادرکنندگانی است که تمایل دارند صدور کالای خود را از زمان عقد قرارداد تا دریافت وجه از خریدار خارجی تضمین کنند. در این مورد صادرکننده به هنگام تهیه کالای صادراتی و قبل از حمل کالا نیز از پوشش ضمانتی صندوق استفاده می‌کند و با توجه به این که مدت زمان وجود خطر بیشتر از ضمانت نامه عمومی پس از صدور است لذا نرخ



حق بیمه بالاتری را باید صادرکنندگان تقبل کنند.

ب) ضمانت‌نامه‌های عمومی پس از صدور: در این ضمانت‌نامه‌ها تضمین خسارت ناشی از عدم پرداخت خریدار خارجی از زمان حمل کالا و تاریخ صدور تعهد می‌شود. نرخ حق تضمین برای ضمانت‌نامه‌های عمومی پس از صدور کمتر از سایر انواع آن است.

ضمانت‌نامه‌های خاص: در این ضمانت‌نامه معاملات خاص تجار به شرح زیر تحت پوشش ضمانتی قرار می‌گیرد:

۱. معاملاتی که در قبال ارزهای رایج در تجارت بین الملل انجام نمی‌گیرد.
  ۲. معامله با کشورهایی که با شرایط تعیین شده توسط صندوق برای کشور مزبور مطابقت نداشته باشد.
  ۳. عقد قرارداد در صدور کالاهایی که حداقل قسمتی از آنها در ایران تهیه و یا تولید نشده باشند.
  ۴. معامله با خریدارانی که صادرکننده به نحوی در منافع آنها سهیم باشد.
  ۵. معامله با اشخاصی که مشکلات مالی به خصوصی دارند.
  ۶. معامله با کشوری که بر طبق قرارداد باید کالا به کشور ثالثی حمل شود و یا این که کالا را کشور دیگری بپردازد.
  ۷. معاملاتی که موکول به صدور متقابل کالا از کشور خریدار است.
  ۸. قراردادهایی که بر طبق آن صدور کالا بیش از ۱۲ ماه از تاریخ عقد قرارداد به طول می‌انجامد. براساس ماده ۷ قانون صندوق ضمانت صادرات، مطالبات صادرکننده از خریداران کالاها و خدمات صادراتی در برابر خطرهای ناشی از موارد زیر و به ترتیب تضمین می‌شود مشروط به این که ناشی از عدم ایفای تعهدات صادرکننده نباشد.
۱. ورشکستگی و یا اعسار خریدار
  ۲. استتکاف خریدار از قبول خدمات یا کالاهای صادر شده
  ۳. خودداری خریدار از پرداخت برات در سررسید
  ۴. عدم پرداخت بهای کالا یا خدمات در سررسید مربوط
  ۵. اعمال سیاست محدودیت‌های وارداتی و ارزی در کشور خریدار
  ۶. وقوع جنگ یا حالت جنگی
  ۷. تیره شدن روابط و یا قطع رابطه سیاسی با کشور خریدار به نحوی که صادرکننده

در نهایت موفق به وصول مطالبات خود در سررسید نشود  
۸. اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان  
شود

۹. سایر حوادثی که معمولاً توسط سایر شرکت‌های بیمه حمایت نمی‌شود  
۱۰. سلب مالکیت از خریدار کالا یا خدمات در خارج از کشور بر اثر ملی شدن یا  
مصادره اموال به نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نشود  
(میرمحمدی: ۲۳۸).

## ۲. شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری

این شرکت براساس قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری با مشارکت بیمه مرکزی  
و شرکت‌های بیمه ایران، آسیا، دانا و بانک‌های ملی، صادرات، توسعه صادرات،  
تجارت و ملت در سال ۱۳۷۳ تاسیس شد. این شرکت پس از تصویب شرایط عمومی  
بیمه اعتبار صادرات کالا در سال ۱۳۷۴ عملاً فعالیت‌های بیمه‌ای خود را آغاز و با هدف  
ارائه پوشش‌های بیمه‌ای مورد نیاز صادرکنندگان خدمات و سرمایه‌گذاران و کمک به  
توسعه و اعتلای صادرات غیرنفتی کشور و در جهت اولویت‌های برنامه‌های اقتصادی  
دولت به گسترش فعالیت‌های خود اقدام کرد. فلسفه وجودی این شرکت حمایت و  
تقویت صادرات ایران، توسعه و متنوع سازی صادرات از طریق:

الف) عرضه انواع بیمه‌نامه‌های اعتباری که صادرکنندگان را در برابر ریسک‌های  
سیاسی و اقتصادی در امر صادرات تحت پوشش قرار می‌دهد.

ب) عرضه بیمه‌نامه به بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری برای بهبود دسترس  
تولیدکنندگان و صادرکنندگان به وام‌های اعطایی بانک‌ها با شرایط سهل‌تر است (همان:  
۲۴۰).

خدمات بیمه‌ای این شرکت شامل موارد زیر است:

۱. بیمه اعتبار صادرات کالا بعد از حمل: در این نوع بیمه‌نامه صادرکنندگان ایرانی با  
اطمینان بیشتری نسبت به وصول بهای کالای فروش رفته خود اقدام به صادرات می‌کنند.  
زیرا اگر صادرکننده به دلیل خطرهای اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار نتواند بهای  
کالاهای فروش رفته خود را در سررسید مقرر از خریدار خارجی وصول کند شرکت  
بیمه خسارت را بر اساس شرایط عمومی بیمه‌نامه پرداخت خواهد کرد.

۲. بیمه اعتبار صادرات کالا قبل از حمل: در این بیمه‌نامه صادرکننده از زمانی که قرارداد

فروش قطعی کالا را با طرف خارجی امضا می‌کند تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌گیرد. این نوع بیمه برای محصولات صنعتی که بر طبق استاندارد، شرایط آب و هوایی و سفارش خاص خریدار تولید می‌شود اهمیت ویژه‌ای دارد. در صورتی که طرف قرارداد بر اثر ریسک‌های سیاسی و اقتصادی قادر به خرید کالای فوق نباشد و امکان فروش آن کالا در داخل نیز وجود نداشته باشد شرکت بیمه خسارت وارده به صادرکننده را پرداخت می‌کند (گزارش کارشناسی، ۱۳۷۷: ۴).

۳. بیمه اعتبار صادرات خدمات فنی و مهندسی: در این بیمه‌نامه در صورتی که شرکت‌های صادرات خدمات فنی - مهندسی و پیمانکاری بر اثر وقوع خطرهای اقتصادی و سیاسی در کشور خریدار خدمات نتواند بهای خدمات خود را از کارفرما وصول کند شرکت بیمه خسارت وی را پرداخت می‌کند. ریسک‌های سیاسی و اقتصادی تحت پوشش این بیمه‌نامه‌اند (همان: ۶).

۴. بیمه اعتبار داخلی (فروش اقساطی): این بیمه‌نامه خسارت‌های تولیدی و عمده فروشی را که بر مبنای شرایط اعتباری اقدام به فروش کالا می‌شود در برابر قصور خریداران در پرداخت بهای کالای فروش رفته بر اثر ورشکستگی آنها تحت پوشش قرار می‌دهد. ریسک‌های تحت پوشش این بیمه‌نامه عبارت‌اند از:

#### الف) ورشکستگی خریدار

ب) تاخیر یا قصور در پرداخت بهای کالا ظرف ۴ ماه بعد از سر رسید پرداخت بدهی

۵. بیمه بازپرداخت تسهیلات اعطایی از سوی بانک‌ها و موسسات اعتباری به صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران: در این بیمه‌نامه بازپرداخت وام‌های اعطایی از سوی بانک‌ها و موسسات اعتباری به صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران در بخش‌های تولیدی، صنعتی و تجاری توسط شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری تضمین می‌شود و این موسسات می‌توانند با تثبیت جریان نقدینگی به رسالت خود مبنی بر اعطای تسهیلات برای توسعه صادرات و سرمایه‌گذاری در کشور اقدام کنند. بانک‌ها و مؤسسات اعتباری می‌توانند تمام تسهیلات ارائه شده خود را در طول یک سال در برابر ریسک‌های ورشکستگی و قصور وام‌گیرنده در بازپرداخت این تسهیلات بیمه کنند (همان: ۷).

۶. بیمه‌نامه باربری صادراتی: در این نوع بیمه‌نامه بیمه‌گر تعهد می‌کند چنانچه در جریان حمل کالا از مبدا تا مقصد به علت وقوع خطرهای بیمه شده به کالا خسارت وارد شود و یا بیمه‌گذار در رابطه با جلوگیری از بروز خسارت یا توسعه خسارت هزینه‌هایی

متحمل شود زیان وارده را جبران کند.

## جامعه آماری

جامعه آماری در این پژوهش سه گروه صادرکنندگان ایرانی زیرند:

الف) صادرکنندگانی که از شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری بیمه نامه اعتبار صادرات کالا دریافت کرده‌اند.

ب) صادرکنندگانی که از صندوق ضمانت صادرات ایران ضمانت نامه‌های عام و خاص دریافت کرده‌اند.

پ) صادرکنندگانی که از خدمات صندوق ضمانت صادرات و یا شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری استفاده نکرده‌اند.

در این پژوهش منظور از صادرکنندگان شرکت‌هایی هستند که در زمینه صادرات محصولات زیر فعالیت داشته‌اند.

۱. ماهی و میگو، ۲. فرش دستی و ماشینی، ۳. مواد معدنی، ۴. البسه، ۵. کاشی، ۶. مواد غذایی و ۷. فلزات

## قلمرو زمانی و روش نمونه‌گیری

قلمرو زمانی پژوهش بین سال‌های ۱۳۷۴-۱۳۷۸ است. در این فاصله زمانی ۲۰۰ مورد ضمانت نامه صادر شده است که ۱۴۰ مورد آن ضمانت نامه عام و ۶۰ مورد ضمانت نامه خاص بوده است. به علاوه ۵ مورد بیمه نامه اعتبار صادرات کالا عرضه شده است. در این فاصله زمانی تعداد ۱۰۰۰ مورد صادرات از هیچ یک از خدمات صندوق ضمانت صادرات ایران و شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری استفاده نکرده‌اند. با ملاحظه این که دسترس به، همه اعضای جامعه میسر نبود بنابراین به شیوه تصادفی طبقه‌ای نمونه‌گیری شده است. به طوری که ۱۲ نمونه تصادفی از صادرکنندگان که دارای ضمانت نامه خاص و ۲۸ نمونه از صادرکنندگان با ضمانت نامه عام و ۵ مورد بیمه نامه اعتبار صادرات انتخاب شد که جمعاً ۴۵ پرسش‌نامه بین شرکت‌های صادراتی توزیع شد. از ۱۰۰۰ مورد صادرات فاقد خدمات بیمه نامه اعتبار و ضمانت نامه ۱۰۲ مورد به صورت تصادفی با استفاده از فهرست صادرکنندگان که توسط اتاق بازرگانی منتشر می‌شود انتخاب شدند.

## روایی و اعتبار پرسش‌نامه

با توجه به این که هر یک از سؤالات پرسش‌نامه با مطالعه منابع اطلاعاتی و نظر کارشناسان تهیه و تنظیم شده است لذا از روایی محتوا بهره‌مند است. برای محاسبه اعتبار پرسش‌نامه از ضریب آلفای کرونباخ استفاده شده است. مقدار این ضریب ۷۸ درصد به دست آمد. لذا می‌توان گفت پرسش‌نامه از ضریب اعتبار قابل قبولی بهره‌مند است.

## پرسش‌های اصلی پژوهش و روش آزمون

۱. خرید بیمه‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا و یا ضمانت‌نامه‌های عام و خاص تا چه حدودی بر ارزش دلاری صادرات شما مؤثر بوده است؟
  ۲. خرید بیمه‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا و یا ضمانت‌نامه‌های عام و خاص تا چه حدودی بر حجم وزنی صادرات شما مؤثر بوده است؟
  ۳. خرید بیمه‌نامه‌های اعتبار صادرات کالا و یا ضمانت‌نامه‌های عام و خاص تا چه حدودی بر ارزش ریالی صادرات شما مؤثر بوده است؟
- در هر سه پرسش ادعا می‌شود که بیش از ۵۰ درصد از صادرکنندگان تاثیر خرید بیمه‌نامه‌های اعتبار و ضمانت‌نامه‌ها را بر صادرات شرکت زیاد و خیلی زیاد می‌دانند. شکل آماری فرضیات به صورت زیر است:

$$H_0: p \leq 50\%$$

$$H_1: p > 50\%$$

جدول ۱. نتایج آزمون تاثیر بیمه‌نامه‌های اعتبار و ضمانت‌نامه‌ها بر صادرات

| نتیجه آزمون با اطمینان ۹۵٪ | مقدار آماره z | جمع | فراوانی پاسخ‌های خیلی کم و کم، متوسط | فراوانی پاسخ‌های زیاد و خیلی زیاد | فرضیه |
|----------------------------|---------------|-----|--------------------------------------|-----------------------------------|-------|
| قبول $H_0$                 | -۴/۶۲         | ۴۵  | ۳۸                                   | ۷                                 | ۱     |
| قبول $H_0$                 | -۴/۰۲         | ۴۵  | ۳۶                                   | ۹                                 | ۲     |
| قبول $H_0$                 | -۳/۷۳         | ۴۵  | ۳۵                                   | ۱۰                                | ۳     |

مقدار آماره  $Z$  از رابطه زیر به دست آمده است:

$$Z = \frac{\bar{p} - p_0}{\sqrt{\frac{p_0 \cdot q_0}{n}}}$$

نتیجه این که این آزمون در سطح ۵ درصد معنی دار نیست. یعنی فقط کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگان اظهار داشته‌اند که بیمه نامه اعتبار و ضمانت نامه تاثیر زیاد یا خیلی زیاد بر مقادیر دلاری و ریالی و ارزش وزنی صادرات آنها داشته است. بنابراین نمی‌توان گفت که خرید این نوع بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه تاثیر زیادی بر ارزش صادرات شرکت‌ها دارد.

۴. این پرسش خود شامل ۱۴ سوال است. هدف از طرح این ۱۴ سوال این است که می‌خواهیم بدانیم دلایل صادرکنندگان از خرید بیمه نامه‌های اعتبار و ضمانت نامه‌ها چیست؟ ۱۴ سؤال به شرح زیر است:

۱. اطمینان خاطر شما از بازگشت بهای کالای ارسالی تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۲. عدم اطمینان به خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
۳. ریسک ورشکستگی خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر است؟
۴. عدم وصول بهای کالا در سررسید تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۵. ناآگاهی از قوانین صادرات و واردات تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۶. نوسان‌های نرخ ارز تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۷. عدم تطبیق کالای ارسالی با سفارش خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۸. عیب ذاتی کالا تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟
۹. جنگ در کشور خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه نامه و ضمانت نامه موثر بوده است؟

۱۰. اعتصاب و شورش در کشور خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
۱۱. ممنوعیت یا محدودیت وارداتی در کشور خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
۱۲. مصادره یا ملی شدن کالا در کشور خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
۱۳. وقایع فورس‌ماژور در کشور خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
۱۴. تیرگی روابط سیاسی ایران با خریدار تا چه حدودی بر خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه موثر بوده است؟
- انتظار می‌رود در همه این سوالات بیش از ۵۰ درصد صادرکنندگانی که از بیمه‌نامه صادرات و ضمانت‌نامه عام و خاص استفاده کرده‌اند معتقد باشند که این عوامل و دلایل ۱۴ گانه تاثیر زیاد و خیلی زیادی در تصمیماتشان داشته است. شکل آماری فرضیات و مقدار آماره Z مانند پرسش‌های قبلی است. نتایج آزمون این فرضیات به شرح جدول زیر است.

جدول ۲. آزمون سوالات مربوط به دلایل صادرکنندگان از استفاده از بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌های صادراتی

| سوال | فراوانی پاسخ‌ها  |                     |         | جمع | مقدار آماره Z | نتیجه آزمون با اطمینان ۹۵٪ |
|------|------------------|---------------------|---------|-----|---------------|----------------------------|
|      | زیاد و خیلی زیاد | خیلی کم و کم، متوسط | بی‌پاسخ |     |               |                            |
| ۱    | ۳۷               | ۶                   | ۲       | ۴۵  | ۴/۳۲          | رد $H_0$                   |
| ۲    | ۲۶               | ۱۹                  | -       | ۴۵  | ۱/۰۴          | قبول $H_0$                 |
| ۳    | ۱۸               | ۲۷                  | -       | ۴۵  | -۱/۳۴         | قبول $H_0$                 |
| ۴    | ۱۷               | ۲۸                  | -       | ۴۵  | -۱/۶۴         | قبول $H_0$                 |
| ۵    | ۰                | ۴۴                  | ۱       | ۴۵  | -۶/۶          | رد $H_0$                   |
| ۶    | ۱۵               | ۲۸                  | ۲       | ۵   | -۱/۹۸         | رد $H_0$                   |
| ۷    | ۲                | ۴۳                  | -       | ۴۵  | -۶/۱۱         | رد $H_0$                   |
| ۸    | ۵                | ۳۷                  | ۳       | ۴۵  | -۴/۹۴         | رد $H_0$                   |
| ۹    | ۳                | ۴۰                  | ۲       | ۴۵  | -۵/۶۴         | رد $H_0$                   |
| ۱۰   | ۶                | ۳۷                  | ۲       | ۴۵  | -۴/۷۳         | رد $H_0$                   |
| ۱۱   | ۸                | ۳۴                  | ۳       | ۴۵  | -۴/۰۱         | رد $H_0$                   |
| ۱۲   | ۸                | ۳۵                  | ۲       | ۴۵  | -۴/۱۲         | رد $H_0$                   |
| ۱۳   | ۲                | ۴۰                  | ۳       | ۴۵  | -۵/۸۶         | رد $H_0$                   |
| ۱۴   | ۱۷               | ۲۷                  | ۱       | ۴۵  | -۱/۵۳         | رد $H_0$                   |

نتیجه این که در مورد سوالات دوم، سوم و چهارم کمتر از ۵۰ درصد صادرکنندگان اظهار داشته‌اند که عدم اطمینان به خریدار، ریسک ورشکستگی خریدار و عدم وصول بهای کالا در سررسید علل عمده‌ای در تصمیم به خرید بیمه نامه و ضمانت نامه بوده است. به عبارت دیگر سایر دلایل یازده گانه برای بیش از ۵۰ درصد از صادرکنندگان از دلایل عمده خرید بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه محسوب می‌شود.

استفاده کنندگان از بیمه‌نامه صادرات و ضمانت نامه پاسخ‌های دیگری برای دلایل خود اظهار داشته‌اند که این پاسخ‌ها به شرح زیرند.

۱. عده‌ای دریافت بیمه نامه اعتبار صادرات کالا را به دلیل وجود احتمال کلاهبرداری خریدار خارجی دانسته‌اند. این پاسخ نشان می‌دهد که صادرکننده از بیمه نامه اعتبار صادرات کالا و خطرهای تحت پوشش آن اطلاعات کافی ندارد. زیرا کلاهبرداری خریدار خارجی تحت پوشش بیمه نامه صادرات کالا قرار نمی‌گیرد.

۲. عده‌ای دریافت ضمانت‌نامه خاص را بنا به تقاضای بانک صادرات ایران می‌دانند و هیچ انگیزه دیگری نداشته‌اند. این پاسخ نشان می‌دهد که انگیزه اصلی استفاده از ضمانت نامه خاص در خواست بانک توسعه صادرات ایران بوده است.

۳. عده‌ای دریافت بیمه نامه اعتبار صادرات کالا و ضمانت نامه خاص را به دلیل دریافت وام از صندوق ضمانت صادرات ایران می‌دانند. این پاسخ نشان می‌دهد که استفاده کننده از ضمانت نامه خاص به عنوان وثیقه برای اخذ وام از بانک توسعه صادرات ایران استفاده می‌کند. زیرا یکی از شرایط صندوق ضمانت صادرات ایران برای دادن وام به صادرکنندگان اخذ ضمانت نامه عام یا خاص توسط صادرکننده است. لذا این افراد فقط برای دریافت وام از ضمانت نامه خاص استفاده کرده‌اند.

۴. در این پرسش دلایل عدم دریافت بیمه نامه اعتبار صادرات کالا و یا ضمانت نامه عام و خاص توسط شرکت‌هایی که از این بیمه نامه استفاده نکرده‌اند جمع آوری شده است. در آزمون این پرسش انتظار می‌رود کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگان دلایل زیر را به عنوان علل عمده عدم خرید بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها بیان کنند. شکل آماری این فرضیه به شرح زیر است.

سوال: تاثیر هر یک از عوامل زیر در عدم دریافت بیمه نامه و ضمانت نامه تا چه حدودی است؟



$$H_0: p \geq 50\%$$

$$H_1: p < 50\%$$

دلایل:

۱. عدم اطمینان به شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و صندوق ضمانت صادرات ایران
۲. عدم دریافت خسارت به موقع
۳. داشتن اعتماد به خریدار خود
۴. حجم پایین معاملات و صادرات

جدول ۳. آزمون سوالات مربوط به دلایل عدم دریافت بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه

| دلایل | فراوانی پاسخ‌ها  |                     |         | جمع | مقدار آماره Z | نتیجه آزمون با اطمینان ۹۵٪ |
|-------|------------------|---------------------|---------|-----|---------------|----------------------------|
|       | زیاد و خیلی زیاد | خیلی کم و کم، متوسط | بی پاسخ |     |               |                            |
| ۱     | ۲۸               | ۶۹                  | ۵       | ۱۰۲ | -۴/۵۶         | رد $H_0$                   |
| ۲     | ۲۷               | ۷۰                  | ۵       | ۱۰۲ | -۴/۸۲         | رد $H_0$                   |
| ۳     | ۴۷               | ۵۰                  | ۵       | ۱۰۲ | -۳/۳۹         | قبول $H_0$                 |
| ۴     | ۳۳               | ۶۴                  | ۴       | ۱۰۲ | -۳/۳۳         | رد $H_0$                   |

نتیجه این که جز دلیل سوم در بقیه موارد کمتر از ۵۰ درصد صادرکنندگان اظهار داشته‌اند که عدم اطمینان به شرکت بیمه و صندوق ضمانت و عدم دریافت خسارت به موقع و پایین بودن حجم معاملات و صادرات دلایل آنها در عدم استفاده از بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌ها بوده است.

صادرکنندگانی که از بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌ها استفاده نکرده‌اند دلایل دیگری برای عدم استقبال خود به شرح زیر بیان داشته‌اند:

۱. روش دریافت مطالبات به صورت نقدی و داشتن نماینده در کشور خریدار خارجی.
۲. نحوه فروش به صورت امانی انجام گرفته و این روش فروش در صادرات تحت پوشش بیمه‌نامه اعتبار و ضمانت نام عام و خاص قرار نمی‌گیرد.
۳. صادرکنندگان از حق بیمه و کارمزد بالای شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و

صندوق ضمانت صادرات ایران ناراضی بودند.

۴. تعدادی ادعا کرده‌اند که پرداخت خسارت‌ها به وسیله شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و صندوق ضمانت در حد مطلوب نیست.

۵. تعدادی از صادرکنندگان از شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و صندوق ضمانت صادرات ایران شناختی ندارند.

اهمیت این پاسخ باعث شد این مسئله را به عنوان یکی دیگر از پرسش‌های پژوهش مورد آزمون قرار دهیم. بنابراین ششمین پرسش این است که آیا بیش از ۵۰ درصد از صادرکنندگان از بیمه نامه و ضمانت نامه اعتبار صادرات کالا شناخت زیادی دارند؟ برای آزمون این پرسش از ۱۰۲ صادرکننده‌ای که از خدمات بیمه‌ای از موسسات استفاده نکرده بودند پرسش‌نامه تکمیل شده جمع آوری شد. انتظار می‌رود کمتر از ۵۰ درصد از این گروه صادرکنندگان شناخت زیادی از این موسسات بیمه نداشته باشند. شکل آماری این فرضیه به صورت زیر است:

$$H_0: p \geq 50\%$$

$$H_1: p < 50\%$$

نتیجه آزمون در جدول زیر آمده است.

جدول ۴. آزمون حدود شناخت صادرکنندگان از شرکت بیمه و صندوق ضمانت

| سوال   | فراوانی پاسخ‌ها  |                     | جمع | مقدار آماره z | نتیجه آزمون با اطمینان ۹۵٪ |
|--|------------------|---------------------|-----|---------------|----------------------------|
|  | زیاد و خیلی زیاد | خیلی کم و کم، متوسط |     |               |                            |
| حدود شناخت و آشنایی با شرکت بیمه صادرات و صندوق ضمانت صادرات | ۱۶               | ۸۶                  | ۱۰۲ | -۹/۳۷         | رد $H_0$                   |

نتایج آزمون نشان می‌دهد که کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگانی که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی‌کنند از بیمه نامه اعتبار و ضمانت نامه شناخت زیادی دارند.

آخرین پرسش این بود که روش دریافت مطالبات صادرکنندگان از خریداران خارجی چگونه است؟

هدف از طرح این سوال این بود که بفهمیم آیا یکی از علل عدم استفاده از بیمه نامه و

ضمانت نامه توسط این گروه از صادرکنندگان این است که آنها روش دریافت مطالباتشان غیرنظام بانکی است. یعنی به روش های امانی و نقدی مطالبات خود را دریافت می کنند. روش های D/A, D/P, L/C روش های دریافت مطالبات از طریق سیستم بانکی است. روش های نقدی و امانی روش های غیربانکی محسوب می شود. انتظار می رود نسبت صادرکنندگان که از روش دریافت مطالبات به صورت غیر بانکی استفاده می کنند در بین استفاده کنندگان از بیمه نامه و ضمانت نامه ها بیش از صادرکنندگانی باشد که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی کنند.

بنابراین شکل آماری فرضیه به صورت زیر است:

$$H_0: p_1 \leq p_2$$

$$H_1: p_1 > p_2$$

$p_1$  = نسبت صادرکنندگانی است که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده و به روش غیربانکی مطالبات خود را وصول می کنند.

$p_2$  = نسبت صادرکنندگانی است که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی کنند و به روش غیربانکی مطالبات خود را وصول می کنند.

$H_0$  = نسبت صادرکنندگانی که از روش دریافت مطالبات به صورت غیربانکی استفاده می کنند. در بین استفاده کنندگان از بیمه نامه ها کمتر و مساوی صادرکنندگانی است که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی کنند.

$H_1$  = نسبت صادرکنندگانی که از روش دریافت مطالبات به صورت غیربانکی استفاده می کنند. در بین استفاده کنندگان از بیمه نامه و ضمانت نامه ها بیش از صادرکنندگانی هستند که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی کنند. مشاهدات از هر دو گروه و نتایج آزمون به شرح جدول شماره ۵ است.

جدول شماره ۵. مشاهدات از هر دو گروه و نتایج آزمون

| $n_2$ | مشاهده از $n_1$ | $P_1$ | $n_2$ | مشاهده از $n_1$ | $P_2$ | آماره Z | نتیجه آزمون در سطح ۹۵٪ |
|-------|-----------------|-------|-------|-----------------|-------|---------|------------------------|
| ۴۵    | ۲۳              | ٪۵۱   | ۱۰۲   | ۶۷              | ٪۶۶   | -۳/۷۳   | قبول $H_0$             |

نتیجه این که صادرکنندگانی که از بیمه نامه اعتبار صادرات کالا و یا ضمانت نامه عام و خاص استفاده نمی‌کنند در مقایسه با صادرکنندگانی که از بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها استفاده می‌کنند به نسبت بیشتری از روش دریافت مطالبات به صورت غیربانکی عمل می‌کنند.

### خلاصه نتایج پژوهش

۱. کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگان اظهار داشته‌اند که خرید بیمه نامه اعتبار و ضمانت نامه تاثیر زیادی بر صادرات آنها داشته‌اند.
۲. برای کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگان عدم اطمینان به خریدار، ریسک ورشکستگی خریدار و عدم وصول بهای کالا در سررسید دلیل عدم خرید بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها بوده است.
۳. کمتر از ۵۰ درصد صادرکنندگان اظهار داشته‌اند که عدم اطمینان به شرکت بیمه و صندوق ضمانت و عدم دریافت خسارت به موقع و پایین بودن حجم معاملات و صادرات آنها دلایل عدم استفاده از بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها بوده است.
۴. کمتر از ۵۰ درصد از صادرکنندگانی که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی‌کنند از بیمه نامه و ضمانت نامه شناخت زیادی دارند. به عبارت دیگر درصد بالایی از این گروه صادرکنندگان اطلاعات کمی از شرکت بیمه اعتبار و صندوق ضمانت دارند.
۵. صادرکنندگانی که از بیمه نامه و ضمانت نامه استفاده نمی‌کنند در مقایسه با صادرکنندگانی که از این گونه خدمات بیمه‌ای استفاده می‌کنند به نسبت بیشتری از روش غیربانکی برای وصول مطالبات خود استفاده می‌کنند.

### محدودیت‌های پژوهش

۱. با ملاحظه این که آمار و اطلاعات مربوط به میزان صادرات صادرکنندگان از سوی صندوق ضمانت صادرات ایران ارائه نشد بنابراین پرسش‌های مربوط به نقش بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها بر فروش و صادرات صرفاً از طریق پرسش نامه و نظرسنجی از صادرکنندگان انجام گرفته است. زیرا امکان جمع آوری ارزش‌های وزنی، دلاری و ریالی صادرات میسر نبود.

۲. بسیاری از صادرکنندگان به تکمیل پرسش‌نامه و ارائه اطلاعات مربوط به آمار صادرات شرکتشان تمایلی نداشتند.

### پیشنهادها

۱. ارائه خدمات متنوع و طراحی بیمه‌نامه‌های جدید برای صادرکنندگان توسط شرکت بیمه صادرات و صندوق ضمانت صادرات ایران به نحوی که متناسب با نیازهای روز صادرکنندگان باشد، مانند بیمه نامه یا ضمانت نامه نوسان نرخ ارز.
۲. ایجاد هماهنگی بین بانک‌ها و شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و صندوق ضمانت به نحوی که پرداخت اعتبار و تسهیلات به صادرکنندگان از سوی بانک‌ها منوط به اخذ بیمه نامه اعتبار و ضمانت نامه عام و خاص باشد.
۳. شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری در صورتی که از سهامی خاص به عام و از مالکیت دولتی به خصوصی تبدیل شود با استفاده از سرمایه‌گذاری عموم مردم بنیه مالی شرکت افزایش می‌یابد و می‌تواند پوشش‌های متنوع‌تری از ریسک ارائه کند.
۴. با توجه به این که درصد کمی از صادرات غیرنفتی کشور تحت پوشش صندوق ضمانت است لذا یازانه‌های دولتی به این صندوق به تدریج کاهش یابد.
۵. شرکت بیمه صادرات و صندوق ضمانت نباید به عنوان رقیب یکدیگر عمل کنند.
۶. امکان انجام گرفتن بیمه‌های اتکایی با شرکت‌های بیمه خارجی به صورت مستقیم و نه فقط از طریق بیمه مرکزی برای موسسات بیمه‌ای مورد بحث فراهم شود.
۷. ترغیب سفارتخانه‌های ایران به جمع‌آوری اطلاعات تجاری از بازارهای هدف برای صادرکنندگان برای شرکت‌های بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری و صندوق ضمانت صادرات ایران.

### منابع

۱. فیوزی، مودیلیانی و فری، مبانی بازارها و نهادهای مالی، ترجمه حسین عبده تبریزی، تهران، نشر آگاه، ۱۳۷۶.
۲. بابایی خاکی، شاهرخ، بررسی جنبه‌های حقوقی بیمه اعتبار، (پایان نامه کارشناسی

- کارشناسی ارشد)، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۷۷.
۳. بررسی‌های بازرگانی، «نقش بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی»، ش ۴۴ (بهمن ۱۳۷۵).
۵. عابدینی راد، امیر، «بیمه نامه‌های اعتباری زمینه ساز رشد و گسترش صادرات غیرنفتی»، نشریه بررسی‌های بازرگانی، ش ۱۴ (بهمن ۱۳۷۵).
۶. سیمای البرز، «بیمه و نقش آن در توسعه صادرات غیرنفتی»، ش ۵، (خرداد ۱۳۷۶).
۷. میر محمدی، سید محمد، نقش بیمه‌های صادراتی و اهمیت آن در توسعه صادرات، تهران، دفتر مرکزی جهاد دانشگاهی، ۱۳۶۵.
۸. گزارش کارشناسی، آرشیو شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری، ۱۳۷۷.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی