

# نقش مؤسسات بیمه در توسعه صادرات ایران



گزارش

گزار شگر: محمدرضا رحیمی

مقدمه

اقتصاد یکی از ابعاد مهم زندگی اجتماعی است. این بعد مهم زندگی، بسته به چگونگی ساختارهای اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و جغرافیایی در کشورهای مختلف اشکال متفاوتی یافته است. به دنبال وقوع انقلاب اسلامی و اضمحلال الگوهای اقتصادی وابسته به غرب و نیز به دلیل مقاومت ساختارهای اقتصاد جهانی در برابر برنامه‌های توسعه جمهوری اسلامی ایران، این کشور در عرصه اقتصاد نیز فراز و نشیب‌های بسیاری را طی نمود، آسیب‌های جدی و اساسی نظیر اقتصاد تک محصولی و متکی به نفت موجب گردیده بود تا بسیاری از اهداف برنامه‌های اقتصادی دولت، امکان توفیق نیابند. از این روی توجه به بخش غیرنفتی در برنامه‌های کلان جایگاهی پراهمیت یافت. مرکز توسعه صادرات ایران به عنوان متولی فعالیت‌های صادراتی کشور، به منظور شناخت هر چه بهتر راهکارهای توسعه صادرات غیرنفتی اقدامات ارزشمندی را صورت داده است. از جمله این برنامه‌ها برپایی نمایشگاه تخصصی خدمات صادرات بود. مطلبی که پیش رو دارید گزارشی از چگونگی برپایی این نمایشگاه و همایش تخصصی «نقش صندوق ضمانت صادرات ایران و مؤسسات بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی» است. گفتنی است در این همایش آقای شاکرین معاون محترم فنی شرکت بیمه آسیا به ایراد سخنرانی پرداخت. با هم گزارش را می‌خوانیم:



## ● در حاشیه

نمایشگاه، سلسله

همایش‌های تخصصی

برگزار شد. «نقش صندوق

ضمانت توسعه صادرات

ایران و مؤسسات بیمه در

توسعه صادرات غیرنفتی»

نخستین همایشی بود که

در اولین روز نمایشگاه

برپا گردید.



● **عمدتاً کالاهای صادراتی بدون اخذ تسهیلات و یا هرگونه اعتباری صادر می‌گردد و در واقع به ریسک صد در صد صادرکننده می‌باشد، لذا مؤکداً توصیه می‌گردد صادرکننده می‌بایست از حمایت بیمه‌ای برخوردار و نسبت به اخذ پوشش کامل بیمه‌ای اقدام نماید.**

معاون فنی مدیرعامل شرکت سهامی بیمه آسیا بود. وی در مورد «نقش بیمه و بیمه‌های اتکایی در توسعه صادرات غیرنفتی» اظهار داشت: بعضی از بیمه‌نامه‌هایی که صادر می‌شود کالاهای صادراتی را تحت پوشش قرار می‌دهد اما دسته‌ای از بیمه‌نامه‌ها که غالباً قدمت زیادی هم ندارند، پوشش‌هایی ارائه می‌دهند که به طور غیرمستقیم تسهیلاتی در کار صادرات خدمات ایجاد می‌کند. بنابراین بیمه‌نامه‌های مؤثر در توسعه صادرات را در دو بخش جدا از هم مورد اشاره قرار می‌دهیم:

### ۱ - بیمه‌هایی که تأثیر مستقیم در امر صادرات کالا دارند

این بیمه‌نامه‌ها شامل موارد مختلفی است از جمله:

۱ - بیمه‌نامه باربری برای کالاهای صادراتی و اصولاً بیمه‌های حمل و نقل کالا: معمولاً بازرگانان، تمام یا قسمتی از کالاهای در حال حمل خود را به علت

صادرکنندگان باید بتوانند بدون نگرانی، فعالیت صادراتی داشته باشند و با همبستگی و اتحاد، موانع فراوان در سر راه صادرات را از بین ببرند.

وی همچنین با تأکید بر بهبود بخشیدن به کیفیت کالاهای صادراتی و خدمات رسانی بخش صادرات، حضور جدی تولیدکنندگان و صادرکنندگان را در نمایشگاه‌ها برای کسب مزیت نسبی ضروری عنوان کرد.

آقای عابدینی، مدیرعامل شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری نیز در سخنرانی کوتاهی به موانع و مشکلات موجود در سر راه صادرکنندگان اشاره کرد و اهداف آینده مؤسسه خود را برای توسعه صادرات غیرنفتی اعلام نمود.

در ادامه این همایش آقای فتحعلی مدیرعامل بیمه البرز با اشاره به این نکته که بیمه البرز نخستین بیمه‌ای است که بیمه‌نامه ارزی را ارائه نموده است گفت: این بیمه‌نامه توانسته است اضطراب صادرکنندگان را به نحو چشمگیری کاهش دهد تا آنها با خیال آسوده به صادرات بپردازند.

سخنران دیگر این همایش آقای شاکرین،

روز هشتم تیرماه، با کوشش مرکز توسعه صادرات ایران، چهار نمایشگاه تخصصی صادراتی: خدمات فنی و مهندسی، خدمات صادراتی ایران، امکانات تخصصی صادراتی گرمایش و سرمایش و تجهیزات نمایشگاهی و غرفه‌آرایی با حضور فعال ۲۲۰ شرکت داخلی در فضایی افزون بر ۱۲ هزار متر مربع برای مدت پنج روز برگزار شد.

شرکت سهامی بیمه آسیا نیز در این نمایشگاه و در بخش خدمات فنی و مهندسی با برپایی غرفه‌ای حضور فعال داشت.

از سوی دیگر در حاشیه نمایشگاه، سلسله همایش‌های تخصصی برگزار شد. «نقش صندوق ضمانت توسعه صادرات ایران و مؤسسات بیمه در توسعه صادرات غیرنفتی» نخستین همایشی بود که در اولین روز نمایشگاه برپا گردید.

در این همایش ابتدا آقای شفیعی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با بیان شرحی از تاریخچه تشکیل این صندوق و معرفی انواع ضمانت‌نامه‌های صادره از سوی این صندوق برای رفاه حال صادرکنندگان کالا، به اهداف آینده شرکت اشاره کرد و گفت:



بازدیدکننده در کار خود موجب اختلاف بین طرفین می‌شود که مسؤولیت آن به عهده مؤسسه بازدیدکننده است وجود بیمه‌نامه مسؤولیت برای مؤسسه بازدیدکننده موجب اعتبار بیشتر گواهی‌نامه‌های صادره و اعتماد متقابل بین طرفین معامله بین‌المللی است.

#### ۴ - صدور بیمه‌نامه به منظور تضمین

**وصول ارزش کالای صادراتی :** در اغلب موارد با صدور ضمانت‌نامه توسط صندوق‌های ضمانت صادرات، نیازی به صدور این بیمه‌نامه توسط شرکت‌های بیمه نیست ولی باید توجه داشت که در مواردی صندوق‌های ضمانت صادرات به دلایلی حاضر به تضمین نیستند و یا این‌که برای هر کشور طرف معامله سقف

می‌توان گفت : سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی با خطرات گوناگون مواجه است که اهم آنها عبارتند از :

معینی را در نظر می‌گیرند. در این موارد ۱- خطرات عادی مثل غرق شدن کالا، آتش‌سوزی شرکت‌های بیمه می‌توانند با صدور بیمه‌نامه و نظایر آن. پوششی را ارائه دهند که مشابه ضمانت‌نامه ۲- خطرات فاجعه‌آمیز مانند زلزله.

صندوق‌های مذکور است. این مؤسسه بیمه ۳- خطرات تجاری مثل ورشکستگی بدهکار یا ممکن است در کشور صادرکننده و یا در کشور عدم بازپرداخت اقساط وام از جانب وام‌گیرنده. دیگری فعال باشد. ۴- خطرات اقتصادی مثل تأخیر یا عدم امکان

#### ۵ - صدور بیمه‌نامه‌های مورد نیاز در

**قراردادهای بای‌بک یا بیع متقابل :** در

بعضی کشورها مواد اولیه و ماشین‌آلات را از ۵- خطرات پولی نظیر تضعیف ارزش پول. خارج کشور وارد و پس از تغییر و تکمیل مواد ۶- خطرات سیاسی مثل قطع روابط سیاسی به صدور آنها اقدام می‌کنند. از جمله شرایط این قراردادها پیش‌بینی انواع پوشش‌های بیمه‌ای کامل برای مواد اولیه و ماشین‌آلات است.

#### ۶ - اثر و نقش بیمه اعتبار در بازرگانی

**خارجی :** با توسعه مبادلات بازرگانی بین‌المللی و با توجه به ملاحظات اقتصادی یا سیاسی، سرمایه‌های متعلق به دولت یا بخش خصوصی کشورهای سرمایه‌دار و توسعه یافته، در کشورهای در حال توسعه به اجرای طرح‌های بزرگ عمرانی یا مصارف دیگری تخصیص پیدا کرده است که به طور کلی

برای مقابله با خطراتی که می‌تواند به نحو مؤثری از توسعه روابط بازرگانی خارجی بکاهد در اغلب کشورهای صادرکننده کالا و خدمت و کشورهایی که به سرمایه‌گذاری در خارج از کشور علاقه دارند مؤسسه‌های خاصی به وجود آمده‌اند که معمولاً دولتی می‌باشند. این مؤسسه‌ها سرمایه‌هایی را که در خارج از کشور به کار می‌روند و کالاهایی

مضیقه مالی و یا به قصد استفاده از افزایش قیمت‌ها به فروش می‌رسانند. اما کالایی را می‌توان فروخت که بشود آن را به خریدار تحویل داد و حال آنکه کالای در حال حمل با انواع خطرات حمل و نقل دریایی و زمینی مواجه است. وجود بیمه‌نامه‌های باربری خریدار را مطمئن می‌سازد که اصل کالا و یا در صورت وقوع خطرات مربوط به حمل و نقل و از بین رفتن کالا، بهای آن که بابت خسارت توسط بیمه‌گر پرداخت می‌شود به او تحویل داده خواهد شد. امروزه بانک‌ها بدون اطمینان از وجود بیمه‌نامه حمل و نقل برای کالاهای بازرگانی به گشایش اعتبار اقدام نمی‌کنند و بیمه‌نامه از اسناد ضروری و لازم برای اعطای تسهیلات یا خرید کالا است.

نکته مهم در خصوص صادرات کالا در کشور ما ذکر این مطلب است که عمدتاً کالاهای صادراتی بدون اخذ تسهیلات و یا هرگونه اعتباری صادر می‌گردد و در واقع به ریسک صد در صد صادرکننده می‌باشد، لذا مؤکداً توصیه می‌گردد صادرکننده می‌بایست از حمایت بیمه‌ای برخوردار و نسبت به اخذ پوشش کامل بیمه‌ای اقدام نماید.

#### ۲ - بیمه‌نامه مسؤولیت تولید برای

**تضمین کیفیت کالاهایی که از کشور صادر**

**می‌شود:** بعضی از کشورهایی که نگران کیفیت نامطلوب کالاهای وارداتی هستند و به خصوص نسبت به آلودگی مواد غذایی و داروئی حساسیت زیادی دارند، اجازه ورود کالاهایی را می‌دهند که دارای بیمه مسؤولیت تولید باشد.

#### ۳ - بیمه‌نامه مسؤولیت که برای

**مؤسسات بازدیدکننده صادر می‌شود:** در اغلب معاملات بین‌المللی یکی از شرایط اعتبار اسنادی، گواهی بازدید قبل از حمل است. هرگونه اشتباه و یا کوتاهی مؤسسه

### ۳- نقش بیمه‌های اتکایی در کسب درآمد ارزی

با توجه به نقش بیمه‌های اتکایی در عملیات شرکت‌های بیمه مبنی بر این که اصولاً شرکت‌های بیمه بدون عملیات اتکایی قادر به پوشش ریسک‌های بزرگ صنعتی و بیمه خطرهای طبیعی و شرکت در رقابت بازار بین‌المللی نمی‌باشند. امروزه یکی از منابع کسب درآمدهای ارزی فعالیت در بیمه‌های اتکایی است و کشورهایمانند آلمان و انگلستان درآمد ارزی قابل ملاحظه‌ای از این راه به دست می‌آورند و بدیهی است جهت موفقیت در این امر داشتن سرمایه و ذخایر فنی کافی، برخورداری از نیروی انسانی کارآزموده و مجرب و شناسایی بازارهای مختلف و برقراری حسن رابطه حرفه‌ای و بالاخره توجه به امر سرمایه‌گذاری، لازمه کار می‌باشد و در خصوص آغاز فعالیت شرکت‌های بیمه ایرانی و جهت قبولی بیمه‌های اتکایی می‌توان از سطح کشورهای منطقه و از طریق همکاری‌های منطقه‌ای شروع نمود با توجه به این مهم که اصولاً بیمه‌نامه‌ها و ریسک‌های واقع در کشورهای منطقه از بیمه‌نامه‌های مطلوب و سودآور نیز می‌باشند.

آقای شاکرین در پایان سخنان خود این نکته را متذکر شد که: باید به این مهم نیز توجه نمود که می‌بایست از ظرفیت بازار داخلی کشور استفاده مطلوب و کامل به عمل آید. از واگذاری اتکایی بی‌مورد به بازارهای بین‌المللی خودداری شود که این نیز در واقع نوعی صرفه‌جویی ارزی قابل ملاحظه است و یکی از ابزارهای نیل به این هدف تأسیس صندوق مشترک بیمه اتکایی داخلی است. در پایان همایش سخنرانان در جلسه پرسش و پاسخ حضور یافتند و به سؤالات حاضرین پاسخ گفتند.

کارفرمایان عموماً تضمینات متنوعی برای انجام صحیح و به موقع پیمان مطالبه می‌کنند. نوعی از بیمه‌نامه‌ها که به پوشش تضمین

حسن انجام کار Bond Performance معروف شده است این تضمین را در اختیار کارفرمایان می‌گذارد.

۲- از جمله خدمات منشأ درآمد برای بعضی کشورها که موقعیت جغرافیایی مناسب دارند ترانزیت کالا برای کشور همسایه است: مقامات

گمرکی در صورتی می‌توانند هنگام ورود این کالاها به مرز از دریافت حقوق و عوارض گمرکی خودداری کنند که از صدور کالا اطمینان حاصل کنند. این اطمینان با دریافت ضمانت‌نامه بانکی و یا بیمه‌نامه صادره توسط یک بیمه‌گر حاصل می‌شود که البته صدور بیمه‌نامه هم سهل است و هم ارزانتر.

۳- از جمله منابع درآمد ارزی خدمات حمل و نقل است: شرکت‌های کشتیرانی و هواپیمایی علاوه بر تأمین نیازهای داخلی به فعالیت در سطح جهانی و کسب درآمد مشغول هستند. اما اکثر فرودگاه‌ها و بنادر در صورتی اجازه فرود هواپیما و یا ورود کشتی به آب‌های ساحلی خود را می‌دهند که از وجود بیمه مسؤولیت آنها اطمینان داشته باشند. مسؤولیت‌های هواپیماها و کشتی‌ها بسیار متنوع است از جمله مسؤولیت در مقابل سرنشینان، صاحبان بار، تأسیسات فرودگاهی یا بندری، تصادم با هواپیما یا کشتی دیگر که همه آنها توسط شرکت‌های بیمه تحت پوشش بیمه‌نامه‌های خاص قرار می‌گیرد.



● داشتن سرمایه و ذخایر فنی کافی، برخورداری از نیروی انسانی کارآزموده و مجرب و شناسایی بازارهای مختلف و برقراری حسن رابطه حرفه‌ای و بالاخره توجه به امر سرمایه‌گذاری، لازمه کار می‌باشد

در این بیمه‌ها بیمه‌گذار ممکن است یک بازرگان خارجی باشد یا یک بانک و مؤسسه اعتباری خارجی که واسطه اعتبار به بازرگان خارجی قرار می‌گیرد و همچنین ممکن است بیمه‌گذار دولت یا یک سازمان دولتی باشد و ذینفع دولت کشور وام‌دهنده یا بانک و مؤسسه‌های اعتباردهنده یا بازرگان فروشنده اقساطی باشد. حق بیمه این بیمه‌نامه‌ها بسیار متغیر و به وضع اقتصادی و سیاسی کشور وام‌گیرنده ارتباط دارد.

### ۲- بیمه‌هایی که تأثیر در امر صادرات خدمات دارند

این نوع بیمه‌ها نیز شامل موارد گوناگونی است: ۱- از جمله خدمات منشأ درآمد ارزی کارهای پیمانکاری در خارج از کشور است