

بیمه های اعتباری و صادرات کالا (قسمت اول)

مترجم: مجید بنودی^{۱۱}

با در نظر داشتن اصل تداوم فعالیت،

• ایجاد یک رویه اعتباری منسجم برای مشتریان خود: این امر، مستلزم ارزیابی جامع از وضعیت مشتریان است که معمولاً به کمک تکمیل فرم‌های ارزیابی و درخواست ارائه معرف انجام می‌شود. (لازم به توضیح است که معرف‌ها شاخص خوبی برای سنجش نیستند زیرا معمولاً مشتریان از معرف‌هایی که با ایشان رابطه خوبی دارند نام می‌برند.)

• ایجاد سیستم حسابداری به روز و سیستم کنترل اعتباری مشتریان

• شناسایی دقیق مشتریان: اطلاع از وضعیت موجود مشتریان و آنچه بازار راجع به وضعیت تجاری آنها می‌گوید بر نحوه معامله فروشنده و خریدار تأثیر می‌گذارد. برای مثال شرکت‌هایی

هربنگاه اقتصادی برای بقای خود نیاز به فعالیت مداوم داشته و این تداوم فعالیت میسر نخواهد بود مگر با گردش مداوم چرخه سرمایه در گردش. از آنجا که از عوامل اصلی تقویت سرمایه در گردش و به عبارتی عامل اصلی رونق یک بنگاه اقتصادی، گردش نقدینگی است، کمبود نقدینگی باعث کاهش حرکت سرمایه در گردش و در نهایت رکود یک بنگاه اقتصادی خواهد شد. در محیط تجاری و

رقابتی امروز، توانایی مقابله یک بنگاه اقتصادی با سایر رقیبان، بسیار حایز اهمیت است. لذا استفاده از ابزارهای متفاوت و سیستم مراقبت و حفظ این ابزارها، امری ضروری است. اصولاً امروزه بسیاری از مؤسسات، شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی از روش‌های ذیل برای کاهش ریسک

که دائماً طرف‌های معامله خود را عوض می‌کنند، مشکلات نقدینگی دارند.

• دریافت نقدی از مشتریان بد حساب

• شناسایی ریسک و نحوه برخورد مناسب با آن: بقای یک مؤسسه اقتصادی در بدست آوردن مشتریان جدید است که البته انجام این کار، فروشنده را با ریسک‌های فراوانی از جمله عدم بازپرداخت وجه کالا یا خدمات مواجه می‌کند. از این رو بسیاری از مؤسسات جهت رفع این مشکل در مقابل ارائه کالا یا خدمات وجه را بلافاصله دریافت می‌کنند و یا در مورد مشتریان خارجی از روش‌های پرداخت‌های بانکی نظیر L/C استفاده می‌کنند. همان‌گونه که توضیح داده شد، سنجش وضعیت اعتباری مشتریان و پیگیری جهت اخذ مطالبات علاوه بر صرف هزینه و وقت فراوان، گاهی اوقات امری غیر ممکن است. به علاوه با وضعیت فعلی بازار که بسیاری از فروشندگان، کالای خود را به صورت اعتباری ارائه می‌کنند دریافت وجه نقد از خریدار ممکن است برای ایشان مطلوبیت نداشته و به سراغ عرضه‌کننده دیگری بروند. طبق تحقیقات انجام شده در حدود ۸۵ درصد از شرکت‌های کوچک نگران عدم پرداخت از سوی مشتریان خود هستند چرا که چنین ریسک‌هایی می‌تواند حیات مؤسساتی را در

معرض خطر قرار دهد و در حقیقت ۷۰ درصد این شرکت‌ها با مشکل بازپرداخت طولانی مدت و یا عدم پرداخت مواجه هستند. در این مرحله اهمیت نقش بیمه‌های اعتباری برای شرکت‌ها و مؤسسات نمایان تر می‌شود.

با دریافت بیمه‌های اعتباری:

• در صورت اعسار خریدار جریان نقدینگی شرکت فروشنده تغییری نخواهد کرد زیرا با دریافت گرامت از شرکت بیمه به فعالیت سابق خود ادامه خواهد داد.

• شرکت‌هایی که دارای برنامه‌های توسعه‌ای فروش هستند، به اهداف توسعه طلبانه خود نائل می‌شوند، زیرا با محدود کردن ریسک‌های عدم پرداخت، به مشتریان جدید و بازارهای جدید دست می‌یابند.

• شرکت‌ها اسناد دریافتی خود را تضمین و بدین ترتیب برگشت سود حاصل از سرمایه‌گذاری را تأمین می‌کنند. (به عبارت دیگر تسریع و تسهیل در معاملات و ایجاد سرعت در گردش کالای تولیدی به خصوص کالای صادراتی و به تبع آن ایجاد سرعت در سرمایه در گردش واحد اقتصادی.)

• وضعیت نسبت‌های حاشیه‌ای اسناد دریافتی شرکت‌ها بهبود می‌یابد.

تاریخچه بیمه های اعتباری

در خصوص تاریخچه بیمه اعتباری نویسندگان نظرات متفاوتی را بیان داشته اند. عده ای معتقدند که تاریخچه آن به نیمه قرن ۱۹ در انگلستان بر می گردد و عده ای تاریخ آن را مربوط به سال ۱۸۳۷ می دانند. برخی معتقدند که این بیمه برای اولین بار توسط شرکت بیمه اکسس (Exess) در سال ۱۸۹۳ میلادی صادر شده است. اولین شرکت تخصصی بیمه اعتباری نیز شرکت ایندمنتی می باشد که در سال ۱۹۱۸ تأسیس شده است.

پروفسور نیکلاس جاکوب معتقد است که طرح تأسیس تضمین اعتباری برای اولین بار توسط بوش و فورم، در سال ۱۷۶۶ در وزارت مطبوعات ارائه شد که البته این طرح عملی نشده است. یک ایتالیایی به نام سانگینوتی در سال ۱۸۳۹ با چاپ اثر خویش با عنوان «تلاش تئوری جدید برای تحقق سیستم بیمه اعتباری مربوط به خسارت ورشکستگی» اولین نظریه پرداز بیمه های اعتباری است. در ۳۱ اکتبر ۱۸۳۱ شرکت Cie Assurance Generle اولین بیمه نامه اعتباری را صادر کرده است. به هر حال در خصوص تاریخ دقیق بیمه های اعتباری بین نویسندگان اتفاق نظر وجود ندارد. اما در خصوص تاریخچه بیمه های اعتباری در

• بانک ها نرخ بهره پایین تری ارائه می کنند یا به عبارت دیگر ایجاد سرعت در گردش تسهیلات اعطایی بانک ها و مؤسسات اعتباری و سرخورداری متقاضیان تسهیلات در بخش های مختلف اقتصادی از اعتبارات بانکها و مؤسسات مالی بیشتر می شود.

از دیگر مزایای اساسی خرید بیمه اعتباری توسط بیمه گذاران می توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- ایجاد اطمینان در فروشنده کالا برای فروش اقساطی کالا و یا خدمات که موجبات افزایش چرخه تولید و خدمات را فراهم خواهد ساخت و در نهایت به استفاده بهینه از سرمایه گذاری منجر خواهد شد.

- ایجاد اطمینان در صادرکنندگان کالا و در نتیجه تأمین سریع نقدینگی حاصل از صادرات کالا - امکان ورود صادرکنندگان به بازارهایی که توان استفاده از سیستم های بانکی را ندارند.

- جبران زیان مالی وارده به بیمه گذار ناشی از عدم تمایل یا عدم توان (خریدار - اعتبار گیرنده) نسبت به تأدیه وجه مورد معامله به فروشنندگان کالا و یا اصل و سود تسهیلات دریافتی خود از بانک ها یا مؤسسات مالی اعتباری.

کشورمان باید به تاریخچه صندوق ضمانت صادرات ایران مراجعه کرد، زیرا صندوق ضمانت اولین مؤسسه ای است که در زمینه بیمه اعتبار صادرات کالا در ایران شروع به فعالیت کرده است.

فکر تأسیس این صندوق به اوایل نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ بر می گردد. مقدمات تأسیس صندوق با کمک کارشناسان خارجی در سال ۱۳۵۰ فراهم شد و در مرداد ۱۳۵۲ قانون تأسیس که مشتمل بر ده ماده بود از تصویب مجلس وقت گذشت و با اهداف توسعه صادرات و حفظ حقوق صادرکنندگان ایرانی تشکیل شد. در عمل این صندوق از نیمه دوم سال ۱۳۵۴ کار خود را شروع کرد و تا پایان سال ۱۳۶۲ نزدیک به صد ضمانت نامه صادر کرد. صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۸ با مرکز توسعه صادرات ادغام شد و تا پایان سال ۱۳۷۲ هیچ فعالیتی در آن صورت نگرفت.

در مهرماه ۱۳۷۲ مجلس شورای اسلامی بر اساس ماده بیست قانون صادرات و واردات اعتبار خاصی را برای راه اندازی مجدد صندوق پیش بینی کرد و فعالیت دوباره صندوق از ابتدای سال ۱۳۷۳ آغاز شد و صندوق عملاً ۶ ماه اول سال را به مطالعه و تحقیق و تهیه شرایط و مقررات عمومی ضمانت نامه ها پرداخته است و از مهرماه سال ۷۳ شروع به صدور ضمانت نامه نمود.

در همین هنگام براساس پیشنهاد وزیر امور اقتصادی وقت صنعت بیمه کشور با مشارکت بانک ها و شرکت های بیمه دولتی شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری را بنا نهاد که عملاً فعالیت خود را از ابتدای سال ۱۳۷۴ آغاز کرد

این شرکت که با سرمایه مشترک شرکت های بیمه و بانک ها تأسیس شده بود ابتدا مجوز صدور کلیه رشته های بیمه اعتباری را از شورای عالی بیمه دریافت کرد و براساس آئین نامه شماره ۱۷ و ۴۴ به ترتیب مصوب سال ۱۳۵۴ و ۱۳۷۳ که شرایط عمومی بیمه نامه اعتبار صادرات کالا را مشخص کرد فعالیت خود را آغاز کرد. بعد ها بخشنامه شماره ۲۰۹۰۹ بیمه مرکزی ایران و آئین نامه ۵۱ مصوب شورای عالی بیمه زمینه صدور بیمه نامه های اعتباری انفرادی و گروهی را فراهم ساخت.

تعریف بیمه های اعتباری و انواع آن در عرف بازار بیمه جهانی

در سیستم های اعتباری خرید و فروش کالا و خدمات که بدون پرداخت نقدی صورت می گیرد، خریدار، کالا و خدمات را دریافت کرده و تعهد می کند در تاریخ معین وجه مورد معامله را تأدیه کند. بنابراین در این گونه معاملات بازرگانی ریسکی برای فروشنده و یا اعتباردهنده ایجاد می شود زیرا خریدار ممکن است در موعد مقرر از

پرداخت وجه خودداری کرده و یا به دلایلی همچون اعسار و ورشکستگی قادر به پرداخت دیون خود نباشد.

هنگامی که فروش کالا و خدمات به صورت اعتباری صورت گیرد فروشنده در حقیقت از حق خود نسبت به تحویل کالا در مقابل وجه نقد صرفنظر می کند و بدین ترتیب با ریسکی مواجه می شود که اساس بیمه های اعتباری است. با داشتن بیمه، فروشنده و یا ارائه کننده اعتبار مطمئن است که در صورت عدم پرداخت بدهی از سوی خریدار و یا اعتبار گیرنده، بیمه گر متعهد پرداخت وجه است. بیمه های اعتباری مختص عملیات تجاری و بازرگانی است و هدف آن جبران زیان مالی وارده به بیمه گذار ناشی از عدم تمایل یا عدم توان مالی خریدار یا اعتبار گیرنده نسبت به تأدیه وجه مورد معامله و یا دیون خود می باشد.

در بیمه اعتبارات بازرگانی تحت هیچ شرایطی پوشش بیمه ای برای ۱۰۰ درصد اعتبار ارائه نمی شود و بیمه گر با در نظر گرفتن فرانشیز و شریک نمودن بیمه گذار در خسارات احتمالی، ایشان را به دقت در انتخاب اعتبار گیرندگان و بررسی حسن شهرت و سوابق اعتباری دریافت کنندگان اعتبار و یا خریداران ترغیب می کند زیرا کاهش ریسک به حداقل ممکن به نفع بیمه گر

و بیمه گذار است.

رشته بیمه های اعتباری بازرگانی از جمله جدیدترین رشته های بیمه ای در ایران بوده و انواع مختلف این گونه بیمه نامه ها بر حسب خطرات تحت پوشش به دو دسته کلی تقسیم می شود:

- بیمه های اعتبار داخلی، صادرات کالا و خدمات.
- بیمه های سرمایه گذاری.

تفاوت بیمه نامه های اعتباری با

ضمانت نامه ها

اصول اساسی حاکم بر بیمه های اعتباری مشابه با سایر بیمه های بازرگانی بوده و بیمه های اعتباری، بر اساس اصل نفع بیمه ای صادر می شود: "نفع بیمه ای عبارت از نفعی است که بیمه گذار نسبت به آنچه بیمه می کند، دارد و وارد آمدن هر گونه آسیب احتمالی به مورد بیمه در اثر وقوع خطرات بیمه شده باعث ضرر و زیان مالی بیمه گذار گردد."

با توجه به تعاریف و مطالب عنوان شده ملاحظه می شود که در بخش عمده ای از عملیات بیمه های اعتباری صادرات کالا و خدمات و سرمایه گذاری و بیمه های اعتبار داخلی بیمه گذار و ذینفع بیمه نامه شخصیت واحدی را تشکیل داده و این امر از مهم ترین موارد تعایز بیمه نامه های اعتباری از ضمانت نامه رایج است.

محصول بیمه ای صرفاً ریسک های مرتبط با استفاده کننده آنرا در غالب یک شرایط خاص که مرتبط با حادثه ای است پوشش می دهد و می توان فرق آنرا از جهات گوناگون با ضمانت نامه در جدول زیر مورد بررسی قرار داد.

شاید در اذهان عمومی و در مرحله اول استفادکنندگان از این نوع محصول بیمه ای آنرا با ضمانت نامه های صادره از سوی بانک ها اشتباه بگیرند و توقع کاربرد ضمانت نامه ای را از اینگونه محصولات داشته باشند، در حالی که این

شرح	بیمه نامه اعتباری	ضمانت نامه
نوع قرارداد	بیمه نامه	تضمین نامه
شرایط پرداخت	مطابق شرایط عمومی و اختصاصی بیمه نامه	بدون شرط
فرانشیز	دارد	ندارد
پرداخت خسارت	پس از بررسی پرونده خسارت	عندالمطالبه
پوشش اتکایی و یا مشارکت ریسک با سایر واحدهای هم طراز	دارد	ندارد
مطالبه حق بیمه و کارمزد متناسب با ریسک	محاسبات گسترده با توجه به علوم اکچوئری	محاسبات محدود در حد کارمزد صدور ضمانت نامه
مدیون مورد بررسی قرار گیرد	اعتبار سنجی مدیون الزامی است	الزامی ندارد
در خواست کننده صدور	بیمه گذار و یا ذینفع	مدیون
قانون	قانون بیمه و مصوبات شورای عالی بیمه	قانون مدنی ماده ۶۸۴

با توجه به موارد فوق که صرفاً مقایسه فی مابین بیمه نامه های اعتباری و ضمانت نامه های رایج در بازار ایران است مشاهده می شود که اصولاً تفاوت های زیادی بین این دو محصول رایج در بازارهای مالی است. از لحاظ حقوقی ماده ۶۸۴ قانون عقد ضمان را بدین صورت بیان می کند:

"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 عنه و شخص ثالث را مضمون عنه یا مدیون اصلی می گویند."

خال آن که بر اساس قوانین بیمه عقد بیمه ای عقدی است که به موجب آن یک طرف

تعهد می‌کند در ازای پرداخت معینی از طرف دیگر در صورت وقوع حادثه خسارت وارد بر او را جبران کرده و یا وجه معینی بپردازد. متعهد را بیمه‌گر و طرف تعهد را بیمه‌گذار می‌نامند.

با توجه به تعاریف فوق مشخصاً فرق اساسی ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه در وقوع حادثه و ریسک‌های مرتبط با آن است و با توجه به اینکه اصولاً ضمانت‌نامه برای موضوعی تعریف نشده که درصد احتمال وقوع آن مشخص باشد، محصول بیمه‌ای نمی‌تواند بر این اساس مورد بهره‌برداری قرارگیرد، زیرا بر اساس ماده ۱۸ قانون بیمه هرگاه معلوم شود خطری که برای آن بیمه تحصیل شده است و قبل از عقد قرارداد محرز بوده است، قرارداد بیمه باطل و بی‌اثر می‌شود. لذا با عنایت به روشن بودن تعهد ضامن در ابتدای عقد نمی‌توان بیمه‌نامه‌ای تحت عنوان ضمانت‌نامه بدین نحوه مورد استفاده قرار گیرد.

اصولاً ضمانت‌نامه در سیستم‌های بانکی براساس دریافت وثایق از مشتریان صادر و برای حساب‌های زیر خط در ترازنامه آن مؤسسات طبقه‌بندی می‌شوند.

تعاریف بیمه‌های اعتباری

الف. بیمه‌های اعتبار داخلی

در چارچوب این نوع از بیمه‌نامه‌های اعتباری که

به دو دسته کلی بیمه‌های اعتبار تسهیلات اعطایی بانک‌ها و مؤسسات مالی و بیمه‌های اعتبار فروش‌های غیرنقدی تقسیم می‌شوند، دو خطر عمده به شرح زیر تحت پوشش قرار می‌گیرد:

۱. ورشکستگی و اعسار وام‌گیرنده/خریدار
۲. عدم انجام تعهدات پذیرفته شده قراردادی از سوی وام‌گیرنده / خریدار در پرداخت دیون خود در سررسید یا سررسیدهای مقرر.

لذا چنانچه در صورت وقوع هر یک از موارد فوق الذکر دریافت مطالبات بانک و یا مؤسسه اعطاکننده تسهیلات و یا فروشنده اقساطی کالا با خطر مواجه گردد بیمه‌گر متعاقب احراز خسارت اقدام به پرداخت غرامت خواهد کرد.

مبنای صدور بیمه‌نامه در این دسته از بیمه‌نامه‌های اعتباری نیز نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار بوده، لذا بیمه‌گذار بسته به نوع بیمه‌نامه می‌تواند بانک و یا مؤسسه مالی و اعتباری وام‌دهنده و یا فروشنده اقساطی کالا و خدمات باشد. نظر به این‌که موضوع بیمه در این نوع از بیمه‌های اعتباری انجام تعهدات قراردادی، وام‌گیرنده / خریدار در سررسید یا سررسیدهای معین است، لذا وام‌گیرنده و یا خریدار اعتباری در فروش‌های

اعتباری سنوات گذشته موجب احتراز از پذیرش ریسک‌های نامناسب توسط بیمه گر می شود. این موضوع استفاده از خدمات بانک‌های اطلاعاتی تجاری خارجی را طلب می کند.

با توجه به اهمیت اعتبار سنجی در بیمه های اعتباری کلمه اعتبار به صورت متداول مؤسسات مالی و اعتباری این‌گونه تعریف می شود :

“ حداکثر ظرفیت و توانایی اشخاص فعال در بخش‌های مختلف اقتصادی جهت استفاده از منابع بستانکاری در اختیار، در چارچوب ضوابط و مقررات ”.

بنا به تعریف فوق، سنجش اعتبار اشخاص در حوزه فعالیت و وضعیت مالی آنها عمدتاً بر اساس شناخت شخصیت، احراز هویت، نوع و حجم فعالیت، میزان سرمایه به کار گرفته شده، دارایی در اختیار اعم از منقول و غیر منقول، تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی و سایر پارامترهای لازم بر حسب مورد انجام می‌گیرد که تمامی موارد فوق و خصوصاً وضعیت فعالیت و روند مالی در یک دوره زمانی گذشته (حداقل سه سال) و پیش بینی آنها برای یک دوره زمانی آینده (حداقل تا سررسید اعتبار) قابل بررسی خواهد بود.

با عنایت به مراتب فوق چنانچه بررسی دقیق و شفاف از وضعیت اعتباری اشخاص مد نظر

اقساطی توسط بیمه گر مورد شناسایی قرار گرفته و پس از انجام بررسی های اعتباری توسط بیمه گذار، بیمه گر و یا استفاده کننده از تسهیلات / خریدار جهت انجام تعهدات پذیرفته شده قراردادی و قانونی خود ملزم به ارائه وثیقه و یا تضامین لازم به ترتیب به بیمه گذار و یا بیمه گر خواهند بود.

با توجه به هدف بیمه های اعتباری و نظر به اهمیت و اولویت احراز قدرت بازپرداخت تسهیلات دریافتی توسط وام گیرنده و یا خریدار اعتباری کالا و خدمات، ضرورت و اهمیت بررسی وضعیت اعتباری خریدار خارجی و اعتبار سنجی دریافت کنندگان تسهیلات از بانکها و مؤسسات مالی داخلی و خریداران اعتباری کالا و خدمات کاملاً ضرورت داشته و جایگاه ویژه ای در عملیات بیمه اعتباری دارد، زیرا علی‌رغم وجود وثایق لازم و کافی نزد بیمه گر و یا بیمه گذار به عنوان پشتوانه بیمه نامه اعتباری صادره، در عمل ملاحظه می شود که روند بازیافت خسارت در این رشته با توجه به نوع وثایق مأخوذه بسیار کند و طولانی است. لذا سنجش اعتباری خریداران اقساطی کالا و وام گیرندگان و نوع انجام این‌گونه از بررسی ها در خصوص متقاضیان صدور بیمه نامه های اعتباری جهت احراز صحت اطلاعات ارائه شده از عملیات فروش و مالی و

شرکت های بیمه صرفاً درخصوص پرونده های موردی صورت می گیرد و مراحل اعتبار سنجی بیمه های اعتباری گروهی به عهده سازمان اعتبار دهنده (بیمه گذار) می باشد لذا هر گونه خسارت حاصله از عدم دقت و سهل انگاری در اعتبار سنجی گروهی بر ذمه بیمه گذار است.

شایان ذکر است که بیمه تضمین که جایگزین جهت ضمانت نامه های بانکی است از رشته های مهم فعالیت بیمه گران اعتباری در سطح بین المللی است، لیکن بر اساس قوانین و مقررات بیمه ای کشور در حال حاضر ارائه چنین پوشش های بیمه ای توسط شرکت های بیمه ایرانی امکان پذیر نیست.

ب. بیمه های اعتبار صادرکنندگان کالا و

سرمایه گذاری :

این نوع از بیمه های اعتباری ضرر و زیان مالی وارده به صادرکنندگان کالا، خدمات و سرمایه گذاران را که با هدف کسب منافع مالی و اقتصادی در بازارهای خارجی به فعالیت می پردازند تحت پوشش قرار داده و ریسک های بیمه شده در خصوص صادرکنندگان کالا و خدمات شامل ریسک های سیاسی و اقتصادی و در رابطه با سرمایه گذاران محدود به ریسک های سیاسی کشور میزبان است. در چارچوب این نوع از

باشد در این صورت اعتبار سنجی اصولی می تواند شامل موارد ذیل باشد :

بررسی حقوقی : بررسی حقوقی پرونده از جهت عدم وجود موانع قانونی.

بررسی اقتصادی : بررسی اقتصادی فعالیت متقاضی و تأیید و توجیه موضوع طرح ارائه شده جهت اخذ اعتبار و به طور خلاصه اعلام اقتصادی بودن اجرای طرح (Feasibility Study).

بررسی فنی : بررسی فنی از جهت اعلام وضعیت امکانات فنی موجود و تأیید امکانات فنی طرح موضوع اعتبار " ماشین آلات، تجهیزات، تأسیسات، نیروی انسانی، ... " و به طور کلی این که آیا فعالیت فعلی و آتی اعتبار گیرنده دارای توجیه فنی است یا خیر ؟

بررسی مالی : شامل بررسی صورت های مالی

و گزارش حسابرسی مؤسسه و روند وضعیت مالی اعتبار گیرنده در چند سال گذشته (حداقل سه سال) و پیش بینی آن برای سال های آینده (حداقل تا سررسید اعتبار) بر اساس نکات مورد بررسی در مراحل اقتصادی و فنی فوق و تجزیه و تحلیل نقاط ضعف و قوت طرح و نهایتاً با مقایسه نتایج حاصله در اعلام توجیه پذیر بودن یا عدم توجیه آن از نظر مالی.

با توجه به این که مراحل اعتبار سنجی در

پوشش‌های بیمه ای چنانچه تحقق ریسک های فوق‌الذکر وصول مطالبات صادرکننده ایرانی از خریدار خارجی و یا سرمایه گذاری انجام شده توسط سرمایه گذار ایرانی را به خطر بیندازد بیمه گر خسارات تحقق یافته را جبران خواهد کرد.

ذکر این نکته ضروری است که با توجه به موضوع بیمه که عبارتست از انجام تعهدات قراردادی خریدار و یا کارفرمای قرارداد صادرات خدمات در برابر صادر کننده و پیمانکار ایرانی و تعهدات پذیرفته شده توسط دولت کشور میزبان در چارچوب قوانین و مقررات سرمایه گذاری در خصوص قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی، شناسایی خریدار و یا کارفرمای خارجی و همچنین شرایط اعتباری و ثبات کشور سرمایه پذیر از اهمیت خاصی برخوردار است.

لازم به ذکر است که منابع مختلف، شیوه‌های گوناگونی از نحوه تقسیم بندی خطرات به شرح زیر را ارائه کرده اند :

ریسک های سیاسی	POLITICAL RISKS
ریسک عدم پرداخت	NON POLITICAL RISKS
ریسک های تجاری	COMMERCIAL RISKS
ریسک های مرتبط با یک کشور	COUNTRY RISKS
ریسک های خریدار کالا	BUYERS RISKS

لذا همان‌گونه که قبلاً نیز ذکر شد حوزه پوشش بیمه نامه های سرمایه گذاری محدود به خطرات سیاسی "Political Risks" و یا خطرات کشور میزبان "Country Risks" است و این‌گونه از بیمه نامه ها تحت هیچ شرایطی خطرات غیر سیاسی و ریسک‌های اقتصادی و عملیات تجاری سرمایه گذار را تحت پوشش قرار نمی‌دهند.

در عرف جهانی صنعت بیمه های اعتبار صادرات دارای عناصر زیر است :

● آژانس های اعتبار صادرات : که عبارت است از مؤسسات ملی و یا منطقه ای که و تسهیلات حمایتی دولت‌ها را به صادرکنندگان ارائه می کنند.

● بیمه گران اعتبار صادرات : کلیه شخصیت های حقوقی خصوصی، دولتی، ملی، منطقه ای و یا فراسلی که تسهیلات بیمه اعتباری را ارائه می کنند.

● سیستم های اعتبار صادرات : که مشتمل بر ساختار ملی حمایت از اعتبارات صادراتی شامل مکانیزم‌های بخش دولتی و خصوصی و شرکت های فراملی است.

فعالیت آژانس های اعتبار صادرات مشتمل بر موارد زیر است:

● بیمه نامه های اعتبار صادرات کوتاه مدت

- بیمه نامه های اعتبار صادرات میان و بلند مدت
- بیمه نامه های سرمایه گذاری
- تسهیلات اعطایی بانکها و گردش نقدینگی
- تسهیلات صدور ضمانت نامه
- مدل ثابت و یکسانی برای ساختار یک
- آژانس اعتبار صادرات وجود ندارد و انواع مختلفی از ساختارها، تولیدات و ابزارهای فروش موجود است. ساختار یک آژانس اعتبار صادرات با توجه به شرایط ملی و منطقه ای تعیین می شود و موارد زیر در این خصوص قابل تشخیص هستند :

کشور	مدل	توصیف نحوه فعالیت
فرانسه هلند آلمان	شرکت خصوصی عمل کننده به عنوان نماینده دولت	یک شرکت خصوصی با هماهنگی دولت و به عنوان نماینده دولت بیمه نامه صادر می کند
بریتانیا سوئیس	اداره / تسهیلات دولتی	اداره مستقلی از دولت تحت نظارت یک وزارتخانه دولتی فعالیت می کند
کانادا ایالات متحده اسریکا ترکیه	آژانس دولتی	مؤسسه مستقل دولتی
زلاند نو	آژانس اعتبار صادرات مجازی	دولت مسابدرت به تصمیم گیری و پذیرش ریسک می کند. بخش تخصصی جهت صدور بیمه نامه و یا مؤسسه مستقلی وجود ندارد.
بریتانیا استرالیا	دولت ارائه کننده پوشش بیمه اتکایی می باشد	دولت فعالیت های صادراتی کوتاه مدت را به طور مستقیم بیمه نمی کند و بیمه اتکایی در این خصوص ارائه می کند.

اتکایی، بخش عمده ای از عملیات تجاری کوتاه مدت که مشتمل بر قراردادهای صادراتی دارای سررمید پرداخت کمتر از ۱۸۰ روز هستند توسط با توجه به پیشرفت های فناوری اطلاعات و تجارب کسب شده توسط بیمه گران اعتباری و گسترش ظرفیت پذیرش ریسک توسط بیمه گران

واژگان کلیدی:

بیمه های اعتباری، صندوق ضمانت صادرات ایران، ضمانت نامه، آژانس اعتبار صادرات، ریسک صادراتی

منبع:

1. Annual Report Cofse 2003

2. Annual Report cie. 2003

۳. رویا عامل، پایان نامه " نقش بیمه در ضمانت های

اعتباری صادرات کالا بر میزان صادرات"، ۱۳۷۹

۴. میر صمد محمدی، " نقش بیمه های صادراتی و

اهمیت آن در توسعه صادرات "

شرکتهای بیمه اعتبار خصوصی انجام می شود و این امر باعث به وجود آمدن بیمه گران اعتباری عمده با ارتباطات گسترده جهانی شده است. لذا با توجه به عوامل فوق الذکر آژانس های تضمین اعتبار صادرات با واگذاری عملیات تجاری کوتاه مدت به بخش خصوصی فعالیت خود را معطوف به عملیات تجاری میان مدت و بلند مدت مشتمل بر اعتبار فروشنده (Supplier Credit)، اعتبار خریدار (Buyer Credit) و بیمه های سرمایه گذاری که از پیچیدگی بیشتری برخوردار است و ارزیابی ریسک آنها نیاز به تخصص های ویژه دارد، کرده است. آژانس های تضمین اعتبار صادرات تلاش می کنند تا خلاء فعالیت بیمه گران اعتباری خصوصی را که ناشی از دو دلیل زیر است، پر نکنند.

۱. عدم تمایل و یا ناتوانی بخش خصوصی

جهت پذیرش ریسک های خاص.

۲. عکس العمل بخش خصوصی به انت و

خیزهای بازار یا بحرانهای اقتصادی.

کوفیحات:

۱. معاون مالی و اداری شرکت بیمه صادرات

سرمایه گذاری