

# کاربرد بیمه و مدیریت ریسک در صادرات

از: بهزاد ایشاری

## ۱ - آشنائی با مفاهیم ریسک

از نظر تئوری «ریسک» به مفهوم احتمال انحراف از نیل به هدف مطلوب در مدت زمان مشخص است و معمولاً با اصطلاحاتی از جمله نامعلومی، عدم اطمینان از آینده، نامشخص بودن وضعیت و امثال آن در اقتصاد و بازرگانی تعریف می‌شود. «خطر» عامل و علت بوجود آمدن انحراف محتمل است مانند انواع خطر قهری و تجاری که با آن آشنا خواهیم شد.

۱/۱ - ریسکهای قهری به وقایعی گفته می‌شود که ناشی از بروز و یا وقوع فعل و انفعالاتی آسیب‌رسان خارج از کنترل در سه حوزه طبیعی، تکنولوژی و اجتماعی باشد و ریسکهای تجاری و یا بازرگانی به اختلالاتی در عملیات بازرگانی گفته می‌شود که حاصل آن خارج از انتظار بوده و موجب ضرر و زیان شود. نوسانات قیمت‌ها، ورشکستگی، عدم دریافت مطالبات و ضبط و توقیف کالا برخی از خطرات ریسکهای بازرگانی یا تجاری می‌باشد.

۱/۲ - انواع ریسکهایی که منجر به تحقق خطرات قهری می‌شود.

۱/۲/۱ - ریسکهای طبیعی: ریسکهای طبیعی معمولاً ناشی از اختلالات در روند عادی طبیعت حاکم بر محیط زیست انسان است. از مصادیق بارز این ریسکها تحقق خطرات زلزله، آتشفشان، سیل، طوفان، سرمازدگی را می‌توان نام برد.

۱/۲/۲ - ریسکهای تکنولوژی: ریسکهای تکنولوژی اصطلاحی است که به کاربرد تکنیک و فن در انجام کارها برمی‌گردد. برای مثال در پروسه‌های تولید خطرات متعددی وجود دارد که می‌تواند موجب ضرر و زیان گردد مانند انفجار دیگ بخار، نشت مواد شیمیایی، آتش‌سوزی در اثر اتصال سیم‌های برق، تصادم دو وسیله نقلیه و یا سقوط هواپیما و یا غرق یک کشتی (که ممکن است ناشی از یک ریسک طبیعی نیز باشد).

۱/۲/۳ - ریسکهای اجتماعی: زندگی مدنی و شهرنشینی برای بازرگانی و تجارت محاسن و

مضار بسیاری داشته است. ریسکهای اجتماعی متوجه آنگونه از اختلالات در زندگی انسانها می‌باشد که حاصل زیان باری را به دنبال دارد مانند جنگ، شورش، بلوا، آشوب، قیام، کودتا، انقلاب، اعتصاب و امثالهم که هر یک به نوعی می‌تواند آسیب‌ساز باشد.

### ۱/۳ - تواتر و شدت ریسک

این دو اصطلاح در ادبیات مدیریت ریسک و بیمه بسیار معمول است. تواتر به مفهوم تعداد دفعاتی است که یک خطر تحقق می‌یابد مثلاً آتش‌سوزی در یک کارخانه در طول یک سال. و شدت متوجه میزان مبلغ مالی است که در اثر هر یک از تعداد تحقق خطر به وقوع می‌پیوندد.

### ۲ - شناسائی ریسک قبل از صادرات

اگر صادرات را به مفهوم فروش کالا و یا خدمات در خارج از کشور به منظور تولید درآمد در محدوده اقتصاد خرد و ایجاد توازن در مبادلات بین‌المللی تجاری و استفاده از ظرفیت و تولید مازاد بر نیاز داخلی به این منظور از نظر اقتصاد کلان بدانیم در نتیجه ریسکهای قبل از صادرات متوجه خطراتی می‌شود که از تحقق چنین اموری جلوگیری نماید، در روند آن اختلال بوجود آورده و یا توسعه آن را کند و یا منظم نماید. برای شناسائی ریسک قبل از صادرات ضروری است که عوامل یادشده در هر یک از پروسه‌های موردنظر شناسائی و سپس روشهای مطلوب برای پیشگیری از تحقق آن تعیین شود تا چنانچه علیرغم پیش‌بینی‌های لازم ریسک تحقق یابد آثار زیان مالی آن توسط برنامه‌ریزی انتقال ریسک برطرف شود.

#### ۲/۱ - ریسکهای مرتبط با صادرات منابع

بطور کلی ریسکهای این گروه از نظر کمی و کیفی با ریسکهای صنعتی و سنتی و کشاورزی بسیار متفاوت است. محصول فقط پس از استخراج از معادن صادر می‌شود و در نتیجه خطراتی که این مرحله را تهدید می‌کند از مهمترین ریسکهای قبل از صادرات می‌باشد. البته واردات نیز می‌تواند از جمله ریسکهای استخراج باشد. زیرا اکثر ادوات و ماشین‌آلات مربوط به عملیات استخراج وارداتی می‌باشد و باید در یک برنامه‌ریزی جامع به احتمال وقفه در تأمین ادوات و ماشین‌آلات و لوازم یدکی آن توجه کافی نمود.

#### ۲/۲ - ریسکهای مرتبط با صادرات صنعتی

برخلاف ریسکهای مرتبط با صادرات منابع، این گروه هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی

دارای فهرست بالا و بلندی از خطرات می‌باشد که در سه حوزه طبیعی و تکنولوژی و اجتماعی قرار دارند و معمولاً مربوط به فرایند تکمیل مصنوعات نیم ساخته و یا کاربرد صنایع مادر و یا ایجاد یک مصنوع از مواد اولیه و خام می‌شود. مهمترین صنایعی که در حال حاضر اقلام تولیدی آنها در فهرست صادرات ایران منظور گردیده است عبارتند از:

- صنایع شیمیائی (پودر لباسشویی و صابون، گلسیرین و مواد شیمیائی)
- صنایع نساجی، پوشاک و چرم (کفش، لباس آماده، تریکو و انواع پارچه)
- صنایع غذایی، آشامیدنی و دخانیات (بیسکویت و انواع شیرینی)
- صنایع محصولات کانی غیرفلزی (سیمان و سنگ، مصالح ساختمانی و موزائیک)
- صنایع محصولات فلزی (وسایل نقلیه)

در هر یک از صنایع یادشده بالا ریسکهای قبل از صادرات به صورت گسترده وجود دارد و برای یک برنامه‌ریزی صادراتی منظم باید وابستگی صادرات به ریسکهای قبل از آن را به دقت مورد مطالعه قرار داد و روشهای مناسب را جهت پیشگیری و یا جبران به موقع و سریع زیانهای وارده پیش‌بینی نمود. برای مثال روش چک‌لیست<sup>(۱)</sup> می‌تواند به سادگی به کارشناسان مدیریت ریسک کمک نماید تا با ریسکهای قبل از صادرات و خطرات زیر مجموعه آن آشنا شده و پس از شناسائی ماهیت ریسک با اندازه‌گیری تواتر و شدت آن، تدابیر لازم را جهت پیشگیری، کاهش و انتقال انجام دهد. به‌رحال در یک بررسی کلی از زمانی که مواد کارخانه و یا محل تولید را جهت حمل به مقصد یعنی محل تولید کالای صادراتی ترک می‌نماید و به عبارتی براساس شرایط قرارداد خرید ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود (رجوع شود به اینکوترمز ۱۹۹۰)<sup>(۲)</sup> خطرات و نوع آن را باید شناسائی کرد و تا زمانی که ریسک از فروشنده ایرانی به خریدار خارجی منتقل می‌شود باید از برقراری یک نظام کلی مطمئن شد. باید توجه نمود که صادرات صنعتی فقط به یک مصرف‌کننده بزرگ مانند صادرات منابع وابسته نمی‌باشد و خریداران بی‌شماری به عنوان مصرف‌کننده نهایی در بازارهای مختلف از اینگونه کالاها استفاده می‌نمایند و جریان منظم تولید و فروش می‌تواند بهترین ضمانت به خریداران خارجی باشد. چنین ماهیتی بطور طبیعی در صورت وقفه در تولید و عدم ارسال به موقع کالا می‌تواند صادرات را آسیب‌پذیر سازد و اطمینان خریداران خارجی را کم کند. نباید فراموش نمود که بخصوص در کالاهای صنعتی ایران از مزیت‌های نسبی که ممکن است در صادرات منابع و یا برخی از اقلام کشاورزی برخوردار باشد سود نمی‌برد و حضور تازه‌ما در بازارهای جهان در میان رقبای با تجربه ضرورت تداوم و نظم در ارتباط دائم و مستمر را بسیار ضروری می‌سازد.

### ۲/۳ - ریسکهای مرتبط با صادرات کشاورزی و نسبی

هرچند بازارهای کشاورزی ایران با بازارهای صنایع دستی و سنتی ما متفاوت است لیکن از نظر تقسیم‌بندی به دلیل استفاده همگان از طبقه‌بندی سه‌گانه از این روش استفاده شده است. ریسکهای کشاورزی در مرحله قبل از صادرات بیشتر از ماهیت طبیعی برخوردار است و می‌تواند با تحقق یکی از خطرات طبیعی مانند سیل، زلزله، طوفان، کم‌آبی، سرمازدگی و امثالهم وقفه جدی در صادرات کشاورزی بوجود آورد هرچند در بحث کلان مدیریت ریسک نباید از گوناگونی آب و هوای ایران که می‌تواند به عنوان یک عامل مثبت در جایگزینی ریسکهای طبیعی از آن استفاده نمود غافل بود. گفته می‌شود که ایران از مزیت نسبی صادرات در کشاورزی برخوردار است. در چنین صورتی نباید اجازه داد وقوع حوادث و اتفاقات در چنین توان مهمی وقفه ایجاد کند و صادرات محصولات کشاورزی را آسیب‌پذیر سازد. دومین ریسک در مرحله قبل از صادرات حمل و نقل به مراکز خروجی کشور و یا حمل مستقیم به خارج است که این عامل را باید جزئی از ریسکهای تکنولوژی دانست که یا به دلیل مدیریت نامطلوب حمل و نقل و یا به دلیل مقررات بازدارنده می‌تواند آسیب‌رسان شود. البته ریسکهای طبقه سوم یعنی ریسکهای اجتماعی نیز می‌تواند صادرات را به خطر اندازد. این ریسکها بطور کلی ناشی از بالا رفتن هزینه کارگر (قانون کار) و یا تغییر شغل است.

### ۳ - اندازه‌گیری ریسک

دانستن وجود ریسک به تنهایی برای برنامه‌ریزی مقابله با آن کافی نیست. صادرکننده یک کالا و یا خدمت باید بداند که تواتر و شدت ریسک به چه میزان می‌باشد. به عبارت دیگر باید بتواند با استفاده از روشهای ساده آماری درجه احتمال خطر موضوع ریسک را اندازه‌گیری نماید و براساس آن از نظر صرفه اقتصادی تدابیری را بکارگیرد که در این قسمت به بررسی آن می‌پردازیم.

#### ۳/۱ - تعیین PML ریسک صادراتی

اصطلاح PML<sup>(۳)</sup> یا حداکثر زیان احتمالی ابتدا توسط بیمه‌گران اتکائی و به منظور اندازه‌گیری حداکثر زیان احتمالی در ریسکهای منتقل شده به آنها بکار گرفته شد، لیکن به سرعت کاربرد وسیع‌تری یافت و امروزه در مدیریت ریسک به عنوان یکی از روشهای اندازه‌گیری ریسک‌های خام بکار می‌رود و کارشناسان مدیریت ریسک با استفاده از آن می‌توانند حداکثر خسارت احتمالی را در تحقق یک خطر اندازه‌گیری نمایند و برای آن چاره‌اندیشی کنند. اندازه‌گیری PML معمولاً متوجه زیر مجموعه ریسک یعنی خطرات می‌شود و برای هر یک از

خطرات پیش‌بینی شده PML خاص آن خطر را محاسبه می‌نماید و سپس با توجه به ارزش پولی زیان حاصله بزرگترین PML را محاسبه و برای آن برنامه‌ریزی مقابله و کاهش و انتقال را تعیین می‌نمایند. برای مثال در صادرات یک محصول صنعتی مانند پودر لباسشویی می‌توان PMLهای مختلفی را به شرح زیر برآورد نمود.

آتش‌سوزی	٪۷۵
توقف کارخانه در اثر تحقق زلزله	٪۲۵
توقف کارخانه در اثر اعتصاب کارکنان	٪۲۰
دزدی کامیون محصول صادراتی	٪۱۰۰
توقیف محصول در گمرک	٪۵
جنگ با کشور خریدار	٪۱

این فقط بخشی از یک فهرست بالا و بلندی است که توسط مدیران ریسک تهیه می‌شود و براساس آن اهمیت هر یک از وقایع اندازه‌گیری و تدابیر لازم انجام می‌گیرد.

### ۳/۲ - اندازه‌گیری تحقق خطر

در اندازه‌گیری زیان احتمالی دفعات، تحقق خطر مهم است و در اصطلاح مدیران ریسک به آن «تواتر» می‌گویند. هر قدر تواتر خطر زیادتر باشد، ریسک صادرات نیز به همان نسبت افزایش می‌یابد. مدیران ریسک بدون شک می‌توانند تواتر خطر را به حداقل ممکن که از نظر صرفه اقتصادی توجیه‌پذیر باشد برسانند آمار و اطلاعات گذشته نه چندان دور می‌تواند کمک لازم را برای جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز در اختیار مدیر ریسک قرار دهد. برای مثال چنانچه دزدی محصولات صادراتی در بنادر کشور از تواتر بالایی برخوردار است می‌توان با تغییر بسته‌بندی و حمل محصولات در تعداد بیشتر و بر روی پاکت و یا کانتینر و عدم درج نام محصول در جعبه‌ها و کارتنهای بسته‌بندی از دزدی کالا جلوگیری نمود و چنانچه این عمل توسط مباشران صادر کننده انجام می‌شود در استفاده از اینگونه مؤسسات و افراد خودداری نمود و با وضع قراردادهای لازم مسئولیت اینگونه فقدان را به مباشران منتقل کرد.

### ۳/۳ - شدت احتمالی خطر

تعدد دفعات تحقق خطر موضوع مهمی در برنامه‌ریزی مدیریت ریسک می‌باشد لیکن اندازه‌گیری شدت هر یک از دفعات تحقق خطر نیز باید با اهمیت تلقی شود. محاسبه حداکثر میزان خسارت احتمالی به ما کمک می‌کند تا بتوانیم میزان بالاترین خسارت ممکنه را محاسبه

نموده و برای پیشگیری و یا کاهش آن تدابیر لازم را اتخاذ نمائیم. هر قدر احتمال خطر بیشتر باشد ریسک صادرات بیشتر خواهد بود چنانچه هم شدت و هم تواتر زیاد باشد اصولاً امکان مالی برای صادرات از بین می‌رود و در این صورت توصیه می‌شود که قبل از انجام هرگونه اقدامی برای برنامه‌ریزی صادرات، ریسکهای صادرات را در محدوده تواتر و شدت محاسبه کنیم و سپس در صورتی که میزان آن با کمک روشهای مدیریت ریسک قابل کاهش بود نسبت به کاهش آن اقدام کنیم در غیر این صورت از سرمایه‌گذاری مالی در چنین امر پرمخاطره‌ای خودداری نمائیم.

#### ۳/۴ - فاجعه‌آمیز بودن نتایج تحقق خطر

تواتر و شدت خطرات زیر مجموعه ریسک نیاز به یک بررسی نهائی دیگر دارد و آن اندازه‌گیری فاجعه‌آمیز بودن نتایج مالی آن در صورت تحقق خطرات است. معمولاً ریسکهای طبیعی و تکنولوژی می‌تواند آثار فاجعه‌آمیزی بسیار آورند که مثالهایی مانند زلزله، سیل، آتش‌سوزی و انفجار از موارد شناخته شده آن است. برای مقابله با فاجعه نیز می‌توان برنامه‌ریزی‌های خاصی را اعمال نمود که در صورت تحقق خطر فاجعه‌آمیز از آثار آن آسیب نبیند. کارشناسان مدیریت ریسک بر این عقیده‌اند که برای مقابله با آثار فاجعه‌آمیز تحقق خطرات باید قبل از پیاده نمودن پروژه تولید اقدام کرد که برخی از رئوس این مطالب را در آینده خواهیم دید.

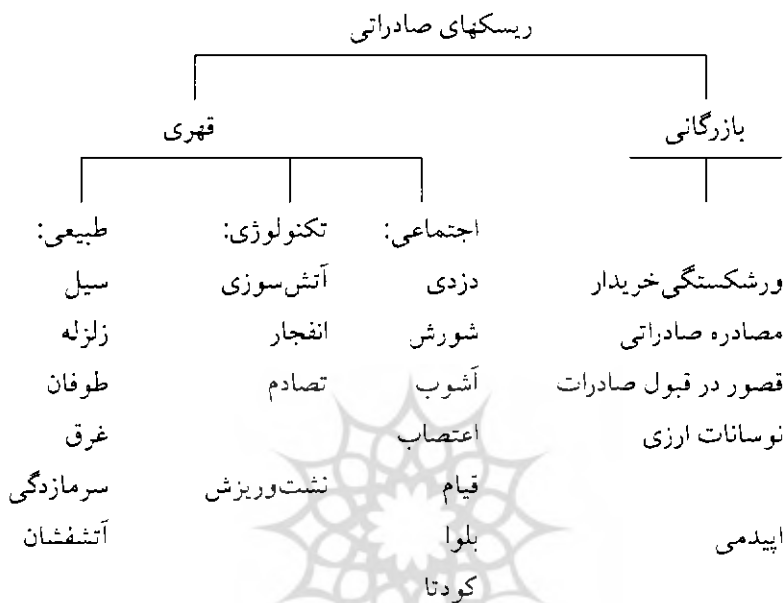
#### ۴ - روشهای پیشگیری و کاهش تحقق ریسک صادرات

##### ۴/۱ - آیا امکان از بین بردن ریسک صادرات وجود دارد.

پاسخ به این سؤال کلیدی برای تمام صادرات غیرممکن می‌باشد. لیکن بطور کلی می‌توان گفت چنانچه برنامه‌ریزی مقابله با ریسک صادرات قبل از پیاده کردن پروژه صادراتی انجام شود می‌توان بطور قابل توجهی با ریسک‌های صادراتی مقابله نمود بطوریکه در صورت تحقق خطر زیان در حداقل باشد. مهمترین عامل در مقابله با ریسک صادرات شناخت کاربردی و واقعی از خطرات زیرمجموعه ریسک‌های صادراتی است، هر قدر تسلط و دانش ما در شناخت اینگونه مسائل بیشتر باشد می‌توانیم با کمک مدیران ریسک برنامه‌ریزی مطمئنی را برای مقابله با ریسک صادرات تدوین نمائیم. بنابراین جواب به این سؤال را باید به این صورت داد که در اکثر موارد می‌توان تا حدود ۸۰ درصد خطرات صادراتی را از بین برد و برای مقابله با ۲۰ درصد باقی مانده می‌توان تدابیری را پیش‌بینی نمود «پرت»<sup>(۴)</sup> که زیانها را بپوشاند.

## ۴/۲ - تقسیم‌بندی ریسکهای صادراتی

ریسکهای صادراتی را می‌توان به دو دسته ریسکهای قهری و ریسکهای بازرگانی قسمت نمود. زیرمجموعه ریسکهای قهری را ریسکهای طبیعی، تکنولوژی و اجتماعی تشکیل می‌دهد.



## ۴/۳ - روش مقابله با ریسکهای قهری

۴/۳/۱ - ریسکهای طبیعی: مقابله با ریسکهای طبیعی، چنانچه برنامه‌ریزی مدیریت ریسک قبل از تدوین کامل پروژه و پیاده‌نمودن آن انجام شود بسیار مؤثر می‌باشد. برای مثال کارشناسان مدیریت ریسک می‌توانند از احداث کارخانه در محل‌هایی که امکان تحقق زلزله با شدت بیش از ۵ ریشتر را دارد جلوگیری به عمل آورند و به صادرکننده (چنانچه خود نیز تولیدکننده باشد) توصیه نمایند که کارخانه را در جاهای کم خطر ایجاد نماید. ممکن است در برخی موارد مراکز تولیدی نزدیک به مرزهای صادراتی احداث شود تا در هزینه‌های حمل و نقل صرفه‌جویی شود. این صرفه‌جویی مطمئناً باید با ریسک تأسیس کارخانه مقایسه شود و بهترین تصمیم براساس کمترین خطر اتخاذ گردد. در مورد خطراتی مانند سیل و طوفان می‌توان تا حدود زیادی با احداث موانع، جنگل‌کاری و کانالهای انحرافی از خسارت ناشی از این دو خطر کاست و در بسیاری از کشورها در دو دهه اخیر اقدامات شایسته‌ای در مقابله با ریسکهای یادشده انجام گرفته است و انتقال اینگونه تجربه‌های موفق به ایران نیز باید در دستور کار قرار گیرد. متأسفانه بسیاری

از ریسکهای طبیعی فاجعه‌آمیز است و منطقه وسیعی را در برمی‌گیرد در نتیجه قبل از احداث کارخانه چنانچه برنامه‌ریزی مناسبی جهت مقابله با ریسکهای طبیعی صورت نگرفته است باید تنها از روش انتقال ریسک به بیمه‌گر استفاده نمود.

۴/۳/۲ - ریسکهای تکنولوژی: ریسکهای تکنولوژی برخلاف ریسکهای طبیعی در اکثر موارد فاجعه‌آمیز نمی‌باشند و به تجربه ثابت شده است که اینگونه ریسکها را تا ۸۰ درصد می‌توان کاهش داد. چنانچه صادرات ما وابسته به واردات برخی مواد اولیه از خارج است باید توجه نمود که در این صورت ریسکهای تکنولوژی در خارج از مرزهای ما وجود دارد و از زمانی که ریسک از فروشنده به خریدار ایرانی منتقل می‌شود حوادث و اتفاقات متعددی می‌تواند وقفه در تولید و صادرات بوجود آورد. در مورد ریسکهای تکنولوژی مثالهای متعددی می‌توان زد. آتش‌سوزی، انفجار، ریزش، نشت، ازکارافتادن ماشین‌آلات، تصادم، سقوط از جمله ریسکهای تکنولوژی می‌باشد که ناشی از پیشرفت کاربرد تکنیک و فن در زندگی بشرند. آیا می‌توان اینگونه حوادث را شناسائی نمود و با آن مقابله کرد. جواب همانطور که قبلاً اشاره شد تا حد زیادی مثبت است ولی نیاز به برنامه‌ریزی دارد و در این برنامه‌ریزی باید تمام زوایای کار مورد بررسی دقیق قرار گیرد.

۴/۳/۳ - ریسکهای اجتماعی: ریسکهای اجتماعی هرچند ممکن است از ماهیت فاجعه‌آمیز برخوردار باشند لیکن معمولاً در محدوده اختیارات و کنترل یک صادرکننده بخصوص عمل نمی‌کنند و به عنوان یک صادرکننده فقط می‌توانیم نتایج مخرب تحقق اینگونه ریسکها را با انتقال آن در صورت امکان به بیمه‌گرها و یا صندوقهای تضمین صادرات که درباره آن کمی بعد صحبت خواهیم کرد از نظر مالی محدود نماییم. بهر حال فهرست اینگونه ریسکها را قبلاً با هم دیده‌ایم و می‌دانیم که عموماً کل کشور را دربرمی‌گیرند.

#### ۴/۴ - روشهای کاهش تواتر و شدت ریسک

دیدیم که تواتر به مفهوم تعدد دفعات وقوع یک خطر است و شدت، حداکثر خسارت مالی است که در هر حادثه به صادرکننده وارد می‌شود برای مقابله با تواتر باید ابتدا نوع خطر و ریسک مجموعه آن را شناسائی نمود معمولاً تواترها بیشتر در ریسکهای تکنولوژی صورت می‌پذیرد که می‌توان از چندروش برای مقابله با آن استفاده نمود. دو نمونه از این روشها به شرح زیر است:

۴/۴/۱ - روش چک لیست: براساس این روش مسیر کامل پروسه تولید و صادرات طراحی شده و ریسکهای هر بخش استخراج می‌گردد. انجام چنین کاری به کمک چک لیست امکان‌پذیر می‌باشد. چک لیستها برای صنایع مختلف و صادرات کالاهای مختلف قابل طراحی می‌باشد.



مهم این است که این چک‌لیست به کمک مدیران و مسئولین تولید، بازرگانی و مدیران ریسک تکمیل شود و سپس براساس آن ریسکهای صادرات تعیین گردد.

۴/۴/۲ - روش بازرسی فیزیکی: براساس این روش پروسه تولید و صادرات مشابه‌ای مورد بررسی قرار گیرد و در هر مرحله خطرات احتمالی ارزیابی می‌گردد و روشهای مقابله با آن تهیه می‌شود. روشهای بازرسی فیزیکی کمتر از روش چک‌لیست خطاپذیر است لیکن به وقت بسیار زیادتری از روش چک‌لیست احتیاج دارد.

## ۵ - شناسائی ریسکهای رسوبی در صادرات

پروسه مدیریت ریسک به شرحی که آمده است از شناسائی ریسک شروع شده و سپس میزان خسارات احتمالی اندازه‌گیری می‌شود. در مرحله بعدی اقداماتی جهت از بین بردن ریسک صورت می‌پذیرد و پس از آن چنانچه ریسک بطور کامل از بین نرفته باشد اقدامات لازم در مورد کاهش تواتر و شدت آن انجام داده می‌شود. آنچه باقی می‌ماند «ریسک رسوبی»<sup>(۵)</sup> می‌نامیم. همانطور که قبلاً دیدیم ریسکهای رسوبی معمولاً در اکثر موارد بوجود می‌آیند و صادرکننده باید برای مقابله با آن تدابیر مطمئنی را اتخاذ نمایند.

### ۵/۱ - ریسکهای رسوبی

می‌دانیم که پروسه تولید با ریسکهای سه‌گانه طبیعی، تکنولوژی و اجتماعی روبرو می‌باشد. بنابراین براساس روشهای پیش‌بینی شده اینگونه ریسکها را شناسائی کرده و خطرات زیر مجموعه هر یک را تعیین می‌نمایم. در پروسه تولید مهمترین خطر بالقوه آتش‌سوزی می‌باشد که باید با تدابیر ایمنی از تحقق آن تا حد ممکن که از نظر اقتصادی نیز مقرون به صرفه باشد جلوگیری نمود. انفجار خطر دیگری می‌باشد که متوجه ظروف تحت فشار صنعتی می‌گردد و در صورت تحقق، این خطر معمولاً موجب بروز حریق همراه با ضایعات می‌شود. باید توجه داشت که ریسکهای تولید ممکن است خود محصول را از بین نبرد لیکن ماشین آلات تولیدکننده را مورد آسیب و خرابی قرار دهد که در این صورت توصیه می‌شود برای جلوگیری از وقفه در تولید از همان ابتدا به فکر خط تولید جایگزین حتی به صورت اجاره از تولیدکنندگان کالای مشابه دیگری در کشور بود.

### ۵/۲ - ریسکهای رسوبی حمل

خطرات حمل هرچند متعدد و گوناگون می‌باشند لیکن بیشتر از خطرات تولید شناخته شده و

قابل پیشگیری هستند. حمل در حقیقت از در محل تولید شروع می‌شود و عملیات بارگیری را باید جزئی از آن دانست. در طول مسیر ممکن است از وسائط نقلیه زمینی، هوایی و دریایی استفاده شود که هر کدام به نوعی با خطرات خاصی روبرو هستند. برخی از خطرات رسوبی حمل به کالا به صورت مستقیم آسیبی وارد نمی‌آورند لیکن کالا را از دسترس صادرکننده خارج می‌سازند، دزدی و سرقت کالا از این نوع خطرات است.

### ۵/۳ - ریسکهای رسوبی خارج از مرز

به اینگونه ریسکهای رسوبی نیز باید توجه نمود زیرا ممکن است براساس قرارداد فروش نقطه تحویل در خارج از مرز باشد و یا اصولاً کالا بصورت امانی به خارج از کشور منتقل شود که در این صورت مدت ماندن کالا در انبار همواره با خطرات تکنولوژی روبرو می‌باشد و باید برای آن تدابیر لازم را اتخاذ نمود.

### ۵/۴ - ریسکهای رسوبی واردات مرتبط با صادرات

در بسیاری از موارد ممکن است صادرات ما وابسته به واردات مواد اولیه و یا یا مواد نیمه ساخته باشد در این صورت باید ریسکهای رسوبی این بخش از عملیات را نیز از نظر دور نداشت. تحویل و حمل براساس قراردادهای خرید محدودده ریسک را مشخص می‌نماید و بدین ترتیب ریسکهای رسوبی مشخص و برای مقابله با آن باید اقدام شود.

### ۶ - انتقال ریسکهای صادراتی

همانگونه که قبلاً اشاره شد، یکی از روشهای مقابله با ریسک انتقال آن است. تجربه نشان داده است که انتقال ریسک عملی‌ترین روش برای مقابله با ریسک می‌باشد و در انجام آن روشهای شناخته شده‌ای وجود دارد.

### ۶/۱ - انتقال به خریدار

شاید آسانترین روش اعمال مدیریت ریسک انتقال اکثر ریسکهای قابل تصور به خریدار باشد. چنین اقدامی پس از یک بررسی اقتصادی و مقایسه منافع و مضار آن از نظر مالی باید انجام گیرد. حتی در چنین انتقالی می‌توان ریسکهای رسوبی واردات در مقابل صادرات را نیز منظور نمود و فقط ریسک تولید را به عهده گرفت.

## ۶/۲ - انتقال به مؤسسات حرفه‌ای

ممکن است صادرکننده بتواند ریسکهای خود را به یک مجموعه کاملتری منتقل کند. به عبارت دیگر خود نه تولیدکننده باشد نه حمل‌کننده و نه نگهدارنده کالا در مقصد. بدین ترتیب صادرکننده عملاً کل ریسکها را به دیگران منتقل نموده است خطر چنین کاری در این است که در صورت تحقق خطر هرچند بصورت مستقیم زیانی متوجه صادرکننده نخواهد شد هیچگونه اطمینانی از تداوم و روند دائمی صادرات نیز وجود نخواهد داشت زیرا صادرکننده کنترلی در اعمال مدیریت ریسک در مرحله تولید و حمل یا نگهداری کالا در انبارهای خارج از مرز نخواهد داشت.

## ۶/۳ - انتقال به بیمه‌گر

بیمه‌گرها مهمترین سازمانهای پذیرنده ریسک در دنیا هستند، هرچند برای قبول ریسک ممکن است قیمتهای خارج از انتظار را اعمال نمایند لیکن در هر صورت بزرگترین منابع مالی را جهت جبران در اختیار دارند و توصیه اکثر مدیران ریسک این است که ریسکهای رسوبی را در یک مجموعه به طرف‌های مختلف باید انتقال داد که بیمه‌گرها بزرگترین سهم را بطور مستقیم یا غیرمستقیم در این رابطه خواهند داشت.

## ۷ - بیمه‌های مورد نیاز برای صادرات کالا

### ۷/۱ - پیش‌نیازها

همانگونه که دیدیم روش انتقال مهمترین بخش از پروسه مدیریت ریسک را تشکیل می‌دهد و براساس این روش ریسکهای رسوبی به بیمه‌گر منتقل می‌شود برای آشنائی با چگونگی انتقال ریسک به بیمه‌گر پیش‌نیازهایی وجود دارد که در بخش بعدی به آن خواهیم پرداخت ولی آنچه در این مختصر می‌توان اشاره نمود شناخت از فعالیت‌های بیمه‌گری و محدودیت قراردادهای بیمه می‌باشد.

### ۷/۲ - محدودیت قراردادهای بیمه‌ای

قراردادهای بیمه دارای ۷ نوع محدودیت می‌باشند که به شرح زیر است:

۷/۲/۱ - محدودیت ارزش معاملاتی بیمه: مال و یا خدمتی که بیمه می‌شود باید قابل ارزش‌گذاری به پول باشد. کالاهائی که ارزش اقتصادی آنها کمتر از ارزشی است که مالک کالا برای آن کایل است فقط به میزان ارزش کالا قابل بیمه می‌باشد و در صورت تحقق خسارت میزان

پرداخت بیشتر از قیمت واقعی مال و یا خدمت موضوع بیمه نخواهد بود.

۷/۲/۲ - محدودیت‌های قانون: امور بیمه‌ای باید تابع قوانین جاری کشور باشد و بیمه‌گر بطور طبیعی نمی‌تواند آنچه توسط قانون منع و یا محدود است بیمه نماید. برای مثال صادرات کالا به جز از طریق روشهای قانونی بیمه‌پذیر نخواهد بود.

۷/۲/۳ - نفع بیمه‌ای: کالا و خدمتی که بیمه می‌شود باید برای شخص و یا اشخاصی که آن را بیمه می‌نمایند دارای نفع بیمه‌پذیر باشد و به عبارت دیگر باید در صورت تحقق خطر افراد یادشده از آن زیان ببینند.

۷/۲/۴ - محدودیت اطلاعات ناکافی: در بسیاری از موارد بیمه‌گرها به دلیل نبودن اطلاعات کافی قادر به بیمه نمودن کالا و یا خدمات مورد نیاز بیمه‌گذار نخواهند بود. باید توجه نمود که دادن اطلاعات کافی به بیمه‌گر کمک می‌کند که ریسک واقعی را شناخته و نسبت به تأمین آن اقدام نماید.

۷/۲/۵ - عیب ذاتی: عیب ذاتی قابل بیمه نیست زیرا جزء خطراتی است که تحقق آن حتمی می‌باشد. در نتیجه نمی‌توان از بیمه‌گر انتظار داشت که مثلاً فساد میوه‌جات و یا سایر اقلام کشاورزی را که به علت مرور زمان فاسد می‌شوند جزء تعهدات خود بیمه نماید.

۷/۲/۶ - مسائل اجتماعی: برخی موارد بیمه‌گرها از بیمه نمودن موضوعاتی که بر خلاف مصالح اجتماعی است خودداری می‌نمایند. هرچند این موضوع با صادرات کالا و خدمات زیاد مرتبط نمی‌باشد لیکن به هر حال یکی از محدودیت‌های بیمه‌گرها به حساب می‌آید.

۷/۲/۷ - محدودیت‌های بازار: مؤسسات بیمه به دلیل فنی برخی از ریسکها را بیمه نمی‌نمایند این محدودیت‌ها یا به دلیل تعداد کم متقاضی بیمه و یا به دلیل شدت خسارات احتمالی می‌باشد.

### ۷/۳ - بیمه تمام خطر حمل و نقل کالا

شاید مهمترین بخش از انتقال ریسک متوجه حمل و نقل کالا شود در اینگونه موارد با توجه به نوع کالا و خساراتی که آن را تهدید می‌نماید پیشنهاد می‌شد که بیمه حمل و نقل مناسبی تهیه شود.

### ۷/۴ - بیمه کالا در دوره توقف در انبارهای مقصد

چنانچه محصول صادراتی به صورت امانی در انبارهای مقصد نگهداری شود این نوع از بیمه هم بصورت تمدید بیمه‌نامه باربری و هم بصورت یک بیمه‌نامه جداگانه ممکن می‌باشد و

بیمه‌گذار در صورت آتش‌سوزی انبار تأمین خواهد داشت. در چنین صورتی ضروری است که بیمه‌نامه و حدود آن به دقت مطالعه شود و پوشش لازم به مدت تعیین شده از بیمه گرفته شود.

#### ۷/۵ - بیمه برای کالاهائی که بصورت امانی صادر می‌شود

مانند مورد فوق این نوع از بیمه مشابه یک بیمه‌نامه تمام خطر حمل عمل می‌کند و تا زمانی که ریسک کالا از بیمه‌گذار به خریدار دیگری منتقل نشده است پوشش لازم را فراهم خواهد نمود.

#### ۷/۶ - بیمه صادرات منابع

معمولاً صادرات منابع به صورت تحویل به کشتی و یا یکی دیگر از انواع شرایط اینکو ترمز به فروش می‌رسد در این صورت ضروری است که محل تحویل کالا توسط بیمه‌گذار (صادرکننده) بیمه شود باید دقت نمود که منابع معمولاً خطر بسیار کمی دارند و نوع بیمه آن باید با توجه به ریسک آن بیمه شود. برای مثال کلوخه‌های معدنی شاید در اکثر موارد نیاز به بیمه نداشته باشند.

#### ۷/۷ - بیمه صادرات مرکبات

مرکبات از اقلام صادراتی ایران است که دارای ریسک بسیار زیادی می‌باشد. در نتیجه باید آن را در مقابل کلیه خطرات احتمالی بیمه نمود و پیشنهاد می‌شود بیمه‌نامه تمام خطر انتخاب شود که در این صورت از زمان تحویل کالا به متصدی حمل تا زمان تحویل گرفتن آن توسط مشتری در مقصد نهایی کلیه خطرات متصوره بیمه خواهد بود.

#### ۷/۸ - بیمه صادرات مصنوعات

منظور از مصنوعات بیشتر مصنوعات صنعتی می‌باشد که با توجه به نوع آن می‌تواند از یکی از انواع بیمه‌نامه‌های صادراتی برخوردار شود و باید توجه داشت که وسیله حمل در انتخاب نوع بیمه اینگونه صادرات بسیار مهم است.

#### ۷/۹ - بیمه عدم النفع

این بیمه زیان ناشی از وقفه در تولید و حمل و رساندن کالا را به بازار صادراتی جبران می‌نماید و مضاف بر بیمه خود کالا عمل می‌کند. معمولاً تولید مجدد کالا هزینه‌هایی در بر دارد که توسط این بیمه‌نامه جبران می‌شود.

## ۸ - قوانین و مقررات حاکم بر صادرات

### ۸/۱ - قانون بیمه

قانون بیمه در ایران در سال ۱۳۱۶ به تصویب رسید و ناظر بر کلیه قراردادهای بیمه است. چند اصل مهم این قانون به شرح زیر است:

- ۱) اصل کمال حسن نیت
- ۲) اصل غرامت
- ۳) اصل نفع بیمه‌پذیر
- ۴) اصل جانشینی
- ۵) اصل نسبت در خسارت

### ۸/۲ - معافیت‌ها

مقررات بیمه برای بیمه صادرات معافیت‌هایی از نظر تعرفه و مقررات قائل شده که مشوق بیمه‌گذار در بیمه نمودن صادرات خود است. این معافیت‌ها در حق بیمه صادرات تجلی یافته است.

### ۸/۲ - حق انتخاب بیمه‌گر خارجی یا داخلی

قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری محدودیتی برای بیمه نمودن صادرات توسط بیمه‌گیرانی و یا خارجی قائل نشده است و بیمه‌گذار می‌تواند با توجه به نوع صادرات از بازار جهانی بیمه نیز بهره‌مند گردد.

## ۹ - بیمه مسئولیت تولیدکننده، بیمه مسئولیت حمل‌کننده

### ۹/۱ - بیمه مسئولیت تولیدکننده

مسئولیت تولیدکننده معمولاً به دو صورت احراز می‌شود.

#### ۱) از طریق قرارداد

در این صورت متن قرارداد حدود مسئولیت تولیدکننده کالای صادراتی را مشخص می‌کند و در صورت عدول از آنچه مورد توافق قرار گرفته است خسارت وارده به واردکننده و یا مصرف‌کننده در کشور واردکننده متوجه صادرکننده خواهد بود.

## ۲) از طریق قوانین و مقررات

بسیاری از کشورهای دنیا امروزه به دلیل ضرورت حمایت از مصرف‌کنندگان خود قوانین و مقررات خاصی را تدوین نموده‌اند که صادرکننده را ملزم می‌کند تضمین لازم را درمقابل زیان وارده به مصرف‌کننده بصورت ضمانت بانکی و یا بیمه‌نامه مسئولیت ارائه دهد.

## ۹/۲ - بیمه مسئولیت حمل‌کننده

۹/۲/۱ - مسئولیت‌های بارنامه حمل‌مرکب «فیاتا»<sup>(۶)</sup>: بارنامه «فیاتا» که موسوم به بارنامه FBL<sup>(۷)</sup> نیز می‌باشد از معتبرترین اسناد حمل در تجارت بین‌المللی می‌باشد و در مقررات U.C.P<sup>(۸)</sup> نیز بدان اشاره شده است. چنانچه صادرکننده کالای خود را توسط بارنامه فیاتا حمل نماید در این صورت مسئولیت‌های مشخصی متوجه شرکت حمل و نقل می‌گردد که خلاصه آن به شرح زیر است:

به موجب قاعده ۵، متصدی حمل:

الف) متعهد می‌شود که عملیات حمل مرکب شامل خدمات لازم برای چنین حمل را از زمان در اختیارگرفتن کالا تا زمان تحویل آن انجام دهد و یا به نام خود ترتیب حمل کالا را فراهم نماید و مسئولیت حمل و خدمات مربوطه را تا حدود تعیین شده در این مقررات بپذیرد.

ب) مسئولیت فعل و یا ترک فعل نمایندگان و خدمه خود را مشروط بر اینکه نمایندگان و خدمه مذکور در حدود شغل خود عمل کرده باشند بپذیرد. درست مانند اینکه فعل و ترک فعل از طرف شخص او سرزده باشد.

پ) مسئولیت فعل و ترک فعل اشخاص دیگری را که از خدمات آنها برای انجام قرارداد به استناد سند حمل مرکب استفاده می‌کند بپذیرد.

ت) متعهد می‌شود که کلیه اقدامات لازم را برای اطمینان از تحویل کالا انجام دهد و یا ترتیب انجام آن را فراهم نماید.

ث) مسئولیت فقدان یا خسارت وارده به کالا در زمان در اختیارگرفتن آن تا حدود تعیین شده در مقررات.

و) مسئولیت تأخیر، حدود مسئولیت بارنامه فیاتا به بخش رفت محدود نمی‌شود و توصیه می‌شود بارنامه مورد مطالعه قرار گیرد.

۹/۲/۲ - مسئولیت‌های متصدی حمل دریائی: مسئولیت‌های متصدیان حمل دریائی در حال حاضر براساس یک قانون و سه توافقنامه یا کنوانسیون انجام می‌شود که به شرح زیر است:

الف) قانون دریائی ایران مصوب ۱۳۴۳

ب) مقررات هیگ ۱۹۲۴

ج) مقررات هیگ و یزبی<sup>(۹)</sup> ۱۹۶۳ و پروتکل ۱۹۶۸

د) مقررات هامبورگ ۱۹۷۸

دربخش الف، یعنی قانون دریائی ایران مسئولیت حمل‌کننده به شرح زیر پیش‌بینی شده است.

۱) - آماده سازی کشتی برای دریانوردی

- آماده کردن کارکنان، تجهیزات و تدارکات کشتی بطور شایسته

- آماده کردن انبارها، سردخانه‌ها و سایر قسمتها

۲) بارگیری کالا با نهایت دقت و به نحو مطلوب همچنین حمل، محافظت و مواظبت و تخلیه.

۳) صدور بارنامه براساس مشخصات کالا

۴) حداکثر تعهد حمل‌کننده معادل صدلییره استرلینگ مگر آن‌که خلاف آن در بارنامه شرط شده باشد.

۵) عدم مسئولیت حمل‌کننده در مورد تأخیر

۶) بلااثر بودن کلیه شروطی که موجب سلب مسئولیت حمل‌کننده در مقابل فقدان یا خسارت

وارد به کالا ناشی از غفلت تقصیر و یا تسامح در انجام وظایف باشد.

۷) مدت حمل پس از تخلیه کامل کالا از کشتی پایان پذیرد.

ب) مسئولیت‌ها و تعهدات حمل‌کننده در مقابل صاحب کالا طبق مقررات هیگ عیناً مشابه

مندرجات قانون دریائی مصوب ۱۳۱۴ می‌باشد. در حقیقت باید قانون بیمه دریائی ایران را

نشأت گرفته از مقررات هیگ دانست.

ج) تناقضات مقررات هیگ موجب گردید تا این مقررات تحت عنوان جدید هیگ و یزبی در

سال ۱۹۶۸ به تصویب برسد. مهمترین بخش این مقررات مسئولیت مالی متصدی حمل است

که در قبال فقدان یا خسارت کالا ۱۰ هزار فرانک (هر فرانک برابر است با ۶۵۵ میلیگرم طلای با

عیار نهصد هزارم SDR) برای هر کیلو وزن محمولات مفقود شده و یا خسارت دیده.

د) مقررات هامبورگ: تعهدات عمده در حمل و نقل بین‌المللی از جمله حضور

«فورواردرها»<sup>(۱۰)</sup> و نقش حساس این حرفه موجب شد تا در سال ۱۹۷۸ مقررات هامبورگ

شکل بگیرد. مهمترین مسئولیت‌های متصدی حمل براساس مقررات هامبورگ عبارتند از:

- مدت حمل از زمان تحویل کالا توسط متصدی حمل شروع شده و تا تحویل در مقصد

نهائی به‌گیرنده ادامه خواهد یافت.

- حمل‌کننده در مقابل تأخیر در تحویل نیز مسئول شناخته می‌شود.

- چنانچه پس از انقضاء ۶۰ روز متوالی پس از انقضاء تاریخ تحویل، کالا تحویل نگردد از بین

رفته تلقی می‌شود.



۹/۲/۳ - مسئولیت متصدی حمل زمینی: مسئولیت‌های متصدی حمل زمینی به چند گروه زیر تقسیم می‌شود.

الف) راه آهن طبق کنوانسیون کو تیف

ب) مسئولیت‌ها و تعهدات حمل‌کننده جاده‌ای در مقابل صاحب کالا طبق کنوانسیون CMR<sup>(۱۱)</sup>  
۹/۲/۴ - مسئولیت‌های متصدی حمل هوایی: کنوانسیون‌های متعددی در مورد حمل هوایی به تصویب و اجراء گذاشته شده است که مهمترین آن کنوانسیون ورشو می‌باشد. که در سال ۱۹۲۹ به تصویب رسید و در سال ۱۹۵۵ در لاهه و سال ۱۹۶۱ در گوادالافارا و بالاخره در سال ۱۹۷۱ در گواتمالا اصلاح شد. در اصلاحیه ۱۹۶۱ مسئولیت‌های متصدی در ۹ مورد به تصویب رسید که مهمترین آن به شرح زیر است:

- مسئولیت جبران خسارت در حول حمل و نقل هوایی

- مسئولیت در مقابل تأخیر

- حداکثر مسئولیت برای هر کیلو معادل ۲۵۰ فرانک یا SDR ۱۶۶۶ و بانرخ تبدیل SDR

حدود ۲۲۵ دلار

- مرور زمان ۲ سال

## ۱۰ - بیمه خدمات در خارج از کشور

### ۱۰/۱ - بیمه اتکائی

بیمه علاوه بر ایجاد تأمین در صادرات کالا و خدمات، خود نیز به عنوان یک منبع بزرگ درآمد صادراتی محسوب می‌شود. بطوریکه امروزه این نوع بیمه دومین درآمد ارزی را برای کشور انگلستان تشکیل می‌دهد. نحوه عرضه بیمه اتکائی معمولاً به صورت انعقاد قرارداد با شرکتهای بیمه خارجی و پذیرش بخشی از ریسکهای این شرکتهای می‌باشد که بصورت درآمد ارزی انجام می‌گردد.

### ۱۰/۲ - بیمه تمام خطر مقاطعه کاری

این بیمه پروژه‌های مقاطعه کاری خارج از کشور را که توسط مقاطعه کاران ایرانی انجام می‌شود در بر می‌گیرد و نه تنها ایجاد درآمد ارزی می‌نماید بلکه امکان می‌دهد تا مقاطعه کاران ایرانی با اطمینان بیشتر در پروژه‌های خارجی فعال شوند.

### ۱۰/۳ - بیمه نامه جایگزین ضمانت نامه های بانکی

یکی دیگر از اموری که بیمه به عنوان منابع درآمد ارزی بکار می رود استفاده از این امور به صورت ضمانت حق انجام کار است که بیمه گر ایرانی می تواند برای کلیه معاملات خارجی ایران صادر نماید.

## ۱۱ - آشنائی با صندوق ضمانت صادرات

یکی از راههای تشویق صادرات، ایجاد ضمانتهای ارزی توسط دولت برای صادر کنندگان می باشد. چنین تسهیلاتی معمولاً بصورت صندوقهای ضمانت بوجود می آید و خطراتی را که بیمه گران در مورد ریسکهای بازرگانی به عهده نمی گیرند تحت پوشش قرار می دهند.

### ۱۱/۱ - ریسکهای مورد قبول

#### ۱۱/۱/۱ - خطرات بازرگانی:

- ورشکستگی یا اعسار خریدار

- عدم پرداخت بهای کالای صادره و یا قصور و تأخیر در پرداخت بهای کالای صادره توسط

خریدار مورد قبول واقع شده.

#### ۱۱/۱/۲ - خطرات غیربازرگانی

۱ - خطرات سیاسی

- جنگ، شورش، آشوب، بلوا، کودتا و امثالهم

- ممنوعیت صدور ارز به کشور صادرکننده

- ممنوعیت های وارداتی

- مصادره اموال و دارائی های فروشنده در کشور خریدار

۲ - خطرات اقتصادی: مهمترین عامل اقتصادی نوسانات ارزی می باشند که باید مورد توجه

قرار بگیرد. این موضوع معمولاً در حیطه پوشش صندوق ضمانت صادرات می باشد و میزان

نوسانات ارزی تا حدود مشخصی را پوشش می دهند.

### ۱۱/۲ - سازمان و تشکیلات

صندوق ضمانت صادرات ایران با سرمایه ۲۰۰ میلیون ریال در سال ۱۳۵۲ تشکیل گردید و

دارای ارکانی به شرح زیر است:

۱) مجمع عمومی (رئیس مجمع وزیر بازرگانی است)

۲) شورای عالی: یازده نفر

۳) مدیر عامل

۴) حسابرس

### ۱۱/۳ - چگونه صندوق صادرات را تضمین می‌کند.

بر اساس ماده ۷ قانون صندوق ضمانت صادرات، مطالبات صادرکننده از خریداران کالا و خدمات صادراتی در مقابل خطرات ناشی از امور زیر و به ترتیب و تا میزانی که در آئین‌نامه مربوطه مشخص می‌گردد توسط صندوق تضمین می‌شود مشروط بر اینکه از عدم تعهدات صادرکننده نباشد.

۱) ورشکستگی و اعسار خریدار

۲) استنکاف خریدار از قبول خدمات یا کالاهای صادرشده

۳) خودداری خریدار از پرداخت برات در سررسید

۴) عدم پرداخت بهای کالا یا خدمات در سررسید مربوطه

۵) اعمال سیاست محدودیت‌های وارداتی و ارزی در کشور خریدار

۶) وقوع جنگ یا حالت جنگ

۷) تیره شدن روابط و یا قطع رابط سیاسی با کشور خریدار به نحوی که نتیجتاً صادرکننده موفق

به دریافت مطالبات در سررسید نگردد. *گاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی*

۸) اعمال سیاستهای اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان گردد.

۹) سایر حوادثی که معمولاً توسط شرکتهای بیمه بیمه نمی‌شود.

۱۰) سلب مالکیت از خریدار یا خدمات در خارج از کشور بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال به

نحوی که صادرکننده موفق به دریافت مطالبات خود نگردد.

### ۱۱/۴ - بیمه‌نامه صادراتی کالاهای امانی در خارج از کشور

این بیمه‌نامه به نفع صادرکننده‌ای صادر می‌گردد که کالای صادراتی خود را توسط نماینده خود در خارج از کشور می‌فروشد. در واقع کالا به صورت امانی در انبارهای خارج نزد نمایندگی باقی می‌ماند. خطرات متعددی از جمله مصادره، توقیف و خطرات سیاسی و برخی از ریسکهای بازرگانی در این بیمه‌نامه وجود دارد.

## ۱۱/۵ - بیمه‌نامه صادرات مجدد و بیمه‌نامه تجارت خارجی

این نوع از بیمه‌نامه‌های صادراتی به صورتی عمل می‌کند که خریدار کالاهای خریداری شده را به کشور دیگری مجدداً صادر نماید. تنوع پوشش در این نوع بیمه بسیار است و بستگی به نوع کالا و ترکیب تکمیل و یا بسته‌بندی مجدد آن دارد.

### پی‌نوشت:

- ۱ - کنترل موضوعات از طریق فهرست‌بندی آن
- ۲ - شرایط بازرگانی بین‌المللی
- ۳ - Probability Maximum Loss حداکثر خسارت احتمالی
- ۴ - Perte هزینه‌های به‌هدر رفت قابل قبول
- ۵ - ریسکهای رمویی: به ریسکهایی اطلاق می‌گردد که پس از اعمال روش‌های مدیریت ریسک در کاهش توانر و شدت خطر همچنان باقی بماند.
- ۶ - (FITA) اتحادیه بین‌المللی‌های حمل‌کنندگان کالا  
International Federation of freight forwarders Association
- ۷ - بارنامه فیاتا
- ۸ - UCP مقررات متحدالشکل بانکی
- ۹ - (لااه)
- ۱۰ - ارسال کنندگان کالا (فورواردرها)
- ۱۱ - کنوانسیون فراراد حمل بین‌المللی جاده‌ای کالا.