

نقش بیمه در تجارت جهانی

علی فتحعلی

مدیرعامل شرکت سهامی بیمه البرز

قرار بود من راجع به بازاریابی و بازاریابی بین‌الملل و به‌خصوص بازاریابی بیمه صحبت کنم، ولی اخیراً در امریکا سمیناری تحت عنوان «تجارت بین‌الملل» یا به روایتی «تجارت بدون کاغذ»، برپا بود که به گمانم برای همه تازگی داشته باشد. لذا می‌کوشم بیشتر در این زمینه برای دست‌اندرکاران بیمه صحبت کنم. نخست تصویری از تجارت بین‌الملل ترسیم می‌کنم و بعد از اینکه از آن و نقش‌اش در جهان امروز و آینده صحبت کردم، به نقش بیمه هم در تجارت بدون کاغذ خواهیم پرداخت.

بسم الله الرحمن الرحيم لا حول ولا قوة الا بالله العلي العظيم صل الله على محمد و على اهل بيت الطيبين الطاهرين المعصومين المكرمين. دیشب مطلبی رادر قرآن دیدم که حیفم آمد برایتان بازگو نکنم: خداوند هشت جا درباره تجارت صحبت فرده، یعنی عین واژه «تجارت» را به کار برده و یک جا هم «تجارتهم» آمده. استنباطی که بنده از این واژه دارم، این است که به هر صورت پیامبر عظیم الشان ما هم قبل از رسالتشان تجارت می‌کردند منتهی خداوند به بحث تجارت از این بابت اشاره می‌فرماید که چنان سرگرم نشوید که از کار اصلی‌تان عقب بیفتید. چیزی که برای من جالب بود این است که در هشت جای قرآن این واژه «تجارت» را خداوند به کار برده. در سوره جمعه دوبار تکرار شده. به این دلیل دو بار، که یادتان باشد جمعه‌ها گرفتار تجارت نشوید؛ و معنی سوره را می‌خوانم: این مردم ضعیف چون تجارت یا لهو یا بازیچه‌ای ببینند بدان شتابند و تو را در نماز تنها گذارند که این تأکیدی است که حتماً در نماز جمعه شرکت بکنید و به دنبال تجارت نروید. بعد هم می‌گوید قُلْ ما عندالله ما خیرٌ من اللّٰهو و من التجارۃ: ای رسول ما به خلق بگو آنچه نزد خداست برای شما از لهو و تجارتهای دنیا بهتر است وَاللّٰهُ خیرالرازقین، خدا روزی دهنده است، یک وقت دنبال تجارت نباشید. منتهی من دیدم بحث عرفانی‌اش این است که بهترین تاجر کسی است که انسان به اضافه خدا باشد. یعنی اگر انسان به

اضافه خدا بشود هیچ‌گاه در زندگی‌اش در هیچ مقطعی، چه مادی و چه معنوی انشاء... ضرری نمی‌بیند.

بازگردیم به سمیناری که در امریکا برقرار بود. پس از جنگ دوم جهانی، با جهانی شدن اقتصاد، هر کشوری در کشور دیگر منافعی پیدا کرد. بالطبع هنگامی که کشوری در کشور دیگر منافعی پیدا می‌کند، برای حفظ منافع‌اش طبیعتاً به مداخله‌های سیاسی هم می‌پردازد و حتی تغییر شکل نظام اقتصادی آن کشور را هم در نظر می‌گیرد. بعد از جنگ دوم جهانی، هم رشد تکنولوژیکی داشتیم هم رشد ارتباطات و همراه آن هم نیازها جهان وطنی شد و سلیقه‌ها هم همین‌طور و تحولاتی هم به‌خصوص در سالهای اخیر مشاهده شد: افزایش بهای نفت، ورود چین به بازارهای جهانی، اروپای واحد، تحولات خلیج فارس و... اینها همه در تجارت بین‌المللی سهم داشتند. منتهی اینها دنیا را در تصویری که از تجارت بین‌المللی وجود دارد، به چهار جهان تقسیم می‌کنند. جهان اول کشورهایی هستند که تکنولوژی دارند و مواد اولیه هم، مثل امریکا که اینها استراتژی جست‌وجوی بازار را دنبال می‌کنند. کشورهای جهان دوم تکنولوژی دارند ولی مواد اولیه ندارند، مثل اروپا و ژاپن که اینها استراتژی جست‌وجوی منابع را دنبال می‌کنند. کشورهای جهان سوم که کشورهای آسیایی هستند تکنولوژی ندارند ولی مواد اولیه دارند؛ ایتان دو استراتژی را دنبال می‌کنند: یکی استراتژی به‌دست آوردن تکنولوژی و دیگری استراتژی کارایی تولید. جهان چهارم هم کشورهایی هستند که نه تکنولوژی دارند و نه مواد اولیه، مثل بعضی از کشورهای افریقایی که استراتژی خاصی هم ندارند. با اتفاقی که بعد از جنگ دوم جهانی افتاد، بد نیست که به این اعداد و ارقام توجه کنیم تا تصویر تحولات جهانی از دیدگاه تجارت بین‌الملل برای ما روشن‌تر شود. حجم مبادلات جهان طبق آماری که صندوق بین‌المللی پول و سازمان ملل هر دو داده‌اند تا سال ۱۹۹۲ چیزی در حدود ۳۷۰۰ میلیارد دلار بوده و اینک چیزی در حدود ۴۰۰۰ میلیارد دلار است. از این ۴۰۰۰ میلیارد دلار ۲۲ کشور صنعتی دنیا ۷۳ درصد را به خود اختصاص داده‌اند و ۱۲۱ کشور دیگر ۲۷ درصد، اعداد و ارقام جالبی است.

افریقا با ۴۲ کشور، ۲ درصد حجم تجارت جهانی را دارد، آسیا با ۲۳ کشور ۱۵ درصد، اروپای شرقی و ترکیه با ۸ کشور ۲/۳ درصد، خاورمیانه با ۱۵ کشور که ما هم جزوش هستیم ۳/۷ درصد، نیمکره غربی با ۳۳ کشور ۳/۶ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده‌اند. جالب است که از حجم تجارت جهانی آن ۱۲۱ کشور، ۲۵ درصدش مربوط به کشورهای صادرکننده نفت است و ۶۴ درصد از حجم تجارت جهانی این ۱۲۱ کشور را هفت قلم کالا

تشکیل می‌دهد: نفت، چای، قهوه، شکر، الیاف، کانیهای فلزات اصلی، دانه‌های روغنی و چربی و کائوچو که البته ۲۵ درصدش هم مربوط به نفت است. من خودم به بعضی از کشورهای امریکای مرکزی مثل نیکاراگوا سفر کرده‌ام. آنها هم مثل ما که از چاههای نفت‌مان مواظبت می‌کنیم از کارخانه‌های شکرشان مواظبت می‌کردند؛ یعنی بر بامهای کارخانه‌های شکر ضد هوایی کار گذاشته بودند که یک وقت به آنها حمله نشود. در شرایط فعلی مقایسه کنید با امریکا که با بیش از یک میلیارد دلار در روز مقام اول را در صادرات دنیا دارد و دو کشور شکست خورده جنگ دوم جهانی - آلمان و ژاپن - که عنوانهای دوم و سوم را دارند.

آخرین مطلبی که من حیفم آمد برایتان بگویم این است که اخیراً مجله اکونومیست پیش‌بینی کرده بود که در قرن بیست و یکم جهان متعلق به چه کسی خواهد بود. این را هم بد نیست بدانید که اینک امریکا با ۱۲/۶ درصد از حجم تجارت جهانی مقام اول را دارد. چین با ۲/۵ درصد از حجم تجارت جهانی مقام یازدهم را دارد؛ رشد تولید ناخالص ملی چین بین ۶ تا ۷ درصد است و پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۱۰ چین به ۱۵ درصد رشد تولید ناخالص ملی برسد. نتیجه‌گیری مقاله این بود: همان‌طور که سده نوزدهم با مرگ ابرقدرت بریتانیا همراه بود، در پایان قرن بیستم هم، زنگهای کلیسا به نشانه افول ابر قدرت اقتصادی این قرن، یعنی امریکا، به صدا درخواهند آمد و چین جایگزین آن خواهد شد. تا سال ۲۰۲۰ هم پیش‌بینی مقاله این بود که در تجارت جهانی هم بیشتر از ۱۵ کشور فعال نخواهند بود. جالب است بدانید که از انگلستان به عنوان کشور پانزدهم نام برده، در حالی که تایلند هشتمین است. بنابر تحلیل این مجله، احتمالاً تا سال ۲۰۲۰ کشورهای خاورمیانه و کشورهای آسیایی تجارت جهانی را در دست خواهند گرفت. و اما لازم است متذکر شوم که تجارت جهانی علم آور، سرمایه‌ساز، بازارساز، تأمین‌کننده منابع مادی، تکنولوژی، مدیریت پویا و زنده است. افزایش دهنده کیفیت تولیدات داخلی است، بهره‌ورکننده و برانگیزنده تقاضاست؛ بهره‌ورکننده برتریهای نسبی است و سرانجام پیشگیرنده از انحصار داخلی و تحمیل قیمت است و تحمیل کالا به قیمت گران و کیفیت نامطلوب به مصرف‌کننده.

این تصویری بود از تجارت بین‌الملل که خدمت‌تان عرض کردم. حالا باز گردیم به سمینار هفته گذشته. جالب بود که دو هدف را دنبال می‌کرد، یکی برای یک شکل شدن تجارت جهانی تحت دو هدف. *Harmoniz and simply fiar* یعنی ساده کردن تجارت و هماهنگ ساختن اصول و مقررات بین‌المللی. استنباط من از مقاله‌ای که می‌خواندم این بود که آنها دلشان برای ما نسوخته که این سمینار را گذاشته‌اند. آنها می‌خواستند با عدد و رقم بگویند که اگر ما مقررات

مربوط به کشورهای جهان را تا سال ۲۰۰۰ یکسان نکنیم سالیانه چیزی در حدود صد میلیارد دلار زیان می‌دهیم. و استدلالشان هم درست است. تقریباً در حدود سه‌سال‌ونیم یا چهار سال پیش بود که ما خودمان برای خرید کالاهای اساسی آبنه رویتر شدیم. در بورس هم قیمت کالاها لحظه‌ای است و همان‌طور که آقای دکتر کهزادی گفتند؛ حتی کار به جایی رسیده که تا شکر سه سال آینده را می‌فروشند. تازه جالب است که رویتر ما حدود یک ربع ساعت عقب بود یعنی از طریق کشورهای خلیج فارس اطلاعاتش به دست ما می‌رسید؛ وقتی ما با فروشنده مذاکره می‌کردیم و می‌گفتیم قیمت بازار مثلاً حالا ۲۸۳ دلار است تو چرا می‌گیری ۲۸۴ دلار، می‌گفت شما یک ربع عقب هستید. حتی گفته‌اند که ما باید انضباطها، مقررات و آیین‌نامه‌های چند جانبه کشورهای جهان سوم و درحال توسعه را یکی بکنیم و برای تحقق این امر، شش کمیته در زمینه گمرکات، حمل و نقل بین‌المللی، بیمه و بانک، اطلاعات تجاری، تجارت عملی و ارتباطات تشکیل دادند. که من چند کلمه‌ای را به بحث بیمه و بانکها اختصاص می‌دهم و بعد پیشنهادهایی هم که در این سمینار قرار بوده مطرح و رویش کار شود خدمت عزیزان عرض می‌کنم. بحث بیمه و توسعه است. تحولی در دنیا دارد اتفاق می‌افتد ما نباید از این تحول عقب بمانیم تا مثلاً اگر روزی آمدند و به شرکت ما گفتند ما بیمه برای بورس می‌خواهیم، در بمانیم و پاسخ دهیم اصلاً نمی‌دانیم چیست! خطرها و ضربیه‌های کدام است. یعنی خودمان را به قول معروف با تحولاتی که در دنیا دارد اتفاق می‌افتد ادا بکنیم. همان‌طور که می‌دانید، برای L.C.‌های که گشایش اعتبار می‌کردیم، و بانک گشایش کننده می‌خواست که حتماً L.C. Un confirm باشد ولی حدود یک سال است که نه تنها L.C. Un confirm را قبول نمی‌کنند بلکه روی L.C. Confirm هم می‌گویند که حتماً از بانکهای اروپایی آن هم First Erupian Class یعنی بانکی که مورد تأیید ما باشد گشایش اعتبار بکنید. این تحولات فقط شامل ما نیست، شامل حال همه بیمه‌ها هم می‌شود. عزیزی که در کار تجارت هستند می‌دانند که یک کالا از مبداء تا مقصد هزار جور اتفاق برایش می‌افتد که همه‌اش هم هزینه دارد یعنی از زمانی که می‌رود کشتی می‌گیرد بعد به کشتی دموراز می‌کند هزینه انبارداری دارد، هزینه مبادلات اسناد دارد، هزینه تأخیر در پرداختها، هزینه بیمه دارد، همین‌طور هزینه گمرکات و هزینه واسطه‌ها را دارد، مگر یک کالا چه قدر ارزش دارد که از مبداء تا مقصد این همه هزینه به آن اضافه شود. هفت نوع بیمه تجاری را مطرح می‌کنند: بیمه عمومی صادرات قبل از صدور بیمه درآمدها بعد از صدور کالا، بیمه اسناد صادراتی، بیمه ضمانتنامه‌های صادراتی، بیمه ریسک نوسانهای ارزی یا تأخیر در پرداختها، بیمه سرمایه‌گذاری و بیمه اعتبارات صادراتی.

نکته آخری که می‌خواهم خدمت عزیزان بگویم و فکر می‌کنم برایشان مطلب جدیدی باشد این است که اینها به هر صورت به فکر یک جایی برای تجارت جهانی هستند که تجارت جهانی را متمرکز (centralize) بکنند و به فکر یک بیمه جهانی هم هستند، یعنی آن بیمه جهانی و آن مرکز اطلاعات جهانی و آن تجاری که در دنیا دیگر شناخته شده‌اند و اینها می‌توانند به قول معروف سرمایه‌های آن مرکز اطلاعات تجاری باشند که اکنون در آن مسائل سیاسی هم مطرح است، آنها در اندیشه چنین تشکیلاتی هستند. چهار یا پنج سال است که این حرکت را آغاز کرده‌اند. فکر یک مرکز تجاری بسیار فعال را در سر می‌پرورانند و با صراحت هم از آن در مقاله‌هایی سخن به میان آورده‌اند. با این همه، چون هنوز دارند رویش کار می‌کنند، اجازه نداده‌اند که در رادیو و تلویزیون و مطبوعات به شکل گسترده مطرح شود. فقط همان گونه که از طریق سازمان ملل هم مطرح می‌کنند ظاهراً مسائل شرکتهای چند ملیتی هم در مقاله‌هایشان به چشم می‌خورد. اینان پنج مزیت را در زمینه بیمه و بانکها مطرح کرده‌اند که اگر بیمه‌ها و بانکها در زمینه تجارت بدون کاغذ فعال بشوند، به این پنج خاصیت دست خواهند یافت:

حداکثر بهره‌وری از زمان؛ کاهش هزینه‌های مالی؛ سرعت بخشیدن به پرداختها و مبادله‌های تجاری؛ تخفیف ریسکهای مالی و اعتباری؛ بالا بردن توان رقابتی مشتریان در زمینه استفاده از اصطلاحات مناسب در تجارت بین‌المللی.