

بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت از دیدگاه حقوقی^۱

از: بن براون و جانانان وود

ترجمه عدرا دادرس جوان و جواد گیوه‌چین

۱. مقدمه

همه کشورهای ناگزیر از تجارت هستند: آنها ممکن است مستقیماً به صورت پایاپای عمل کنند ولی غالباً در چارچوب سیستم پولی خرید و فروش می‌کنند. این عمل ممکن است به صورت معاملات نقدی یا اعتباری (پرداخت مدت دار) انجام شود. در عمل، حتی معاملات نقدی که در آنها پرداخت موکول به رسید کالا است مستلزم نوعی اعتبار از فاصله محل بارگیری تا محل وصول کالا است. به این ترتیب عمده مبادلات تجاری نیازمند تأمین اعتبار مالی است: تا پرداخت نهایی بهای کالاهای صادر شده انجام نگیرد باید پول استقراض شود و در طول مدت اعتبار، اعتبار دهنده با خطر عدم پرداخت روبه‌روست. به طور قراردادی، اصطلاح «تأمین اعتبار صادرات» به معاملات بزرگی که مستلزم اعطای اعتباری به مدت بیش از یک سال باشد اطلاق می‌شود در حالی که اصطلاح تأمین اعتبار تجاری در مورد اعتبارات کوتاه مدت (بین ۹۰ یا ۱۸۰ روز تا ۲ سال) به کار می‌رود. دولت‌ها به دلایل گوناگون، نقش اساسی و خطری در تأمین اعتبار صادرات و نیز نقش درخور توجهی (که روبه کاهش گذاشته است) در تأمین اعتبار تجاری ایفا کرده‌اند. دلیلی حمایت دولت هم تشخیص و شناخت ضرورت افزایش رشد صادرات به عنوان یکی از ابزارهای تقویت اقتصاد ملی بوده است. در اجرای این امر دولت‌ها برخی ابزارهایی مربوط به صادرات، به ویژه ریسک‌های سیاسی همراه با عدم پرداخت را تهیه کرده‌اند که در غیر این صورت صادرکنندگان و بانک‌های این کشورها با خطرهای

مزبور مواجه می‌شدند. با وجود این، اوضاع و احوال سیاسی، حقوقی و اقتصادی که چنین برنامه‌ها و طرحهایی تحت آن اوضاع و احوال عمل می‌کنند در سالهای اخیر دستخوش تغییر عمده شده است، به ویژه طرحها و برنامه‌هایی که در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی^۱ و عضو جامعه اروپا آغاز شده بود. بحران بدهی در برخی کشورهای در حال توسعه از یک سو و مقررات و ضوابط حاکم در اروپا از دیگر سو، دو عامل ویژه‌ای هستند که موجب بازنگری دولتها در خصوص رفتار و برخورد خود و همچنین وسعت بخشیدن به دامنه حمایتشان از بیمه‌گر اعتبار صادراتی شده است. این مقاله به طور خلاصه به بررسی و تعقیب تاریخچه «سازمان تضمین اعتبارات صادراتی انگلستان»^۲ تا زمان خصوصی سازی آن در سال ۱۹۹۱، به عنوان نمونه‌ای از شیوه تغییر یک مؤسسه مورد حمایت دولت می‌پردازد. سپس عوامل سیاسی و اقتصادی مؤثر بر مؤسسات اعتبار صادرات را با جزئیات بیشتر مورد توجه قرار می‌دهد و آنگاه به بررسی اوضاع و احوال و مقررات مربوط و اینکه چگونه این عوامل به طور کلی بر بازار بیمه اعتبار صادرات تأثیر داشته‌اند می‌پردازد. متعاقباً مقدمه‌ای بر شرایط اصلی تسهیلات بیمه اعتبار صادراتی در مورد تجارت اعتبار کوتاه مدت از دیدگاه یک حقوقدان انگلیسی مطرح خواهد شد.

۲. سابقه ECGD در انگلستان

تأسیس ECGD در سال ۱۹۱۹ عمدتاً ناشی از شناخت دولت انگلستان از تغییر اوضاع و احوال در تجارت بین‌المللی بعد از جنگ جهانی اول بود که تجارت صادراتی انگلستان را به طور جدی مختل ساخته بود. در طول جنگ، صنایع انگلستان جذب ساخت و تولید تجهیزات جنگی شد به نحوی که مشتریان خارجی برای تأمین کالاهایی که بریتانیا دیگر قادر به تهیه و تولید آنها نبود ناگزیر از یافتن منابع دیگر شدند. در همان زمان، دسترس نداشتن به کالاهای انگلیسی عامل و انگیزه‌ای برای مؤسسات تولیدکننده محلی در کشورهای خارجی شد. هدف دولت انگلستان از دخالت در صحنه بیمه اعتبار صادرات در متن قانون مصوب پارلمان یعنی قانون تجارت خارجی (اعتبارات و بیمه)^۳

1. Organization for Economic Co-operations and Development
2. British Export Credits Guarantee Department (ECGD)
3. Overseas Trade (Credits and Insurance)

مصوب سال ۱۹۲۰ بازتاب یافته است. قانون مزبور به هیأت بازرگانی برای قبول تعهدات بیمه‌ای به منظور از سرگیری مجدد تجارت خارجی تفویض اختیار کرد. همین شوق به افزایش و رشد صادرات بوده که علت و فلسفه اصلی حمایت دولتها از مؤسسات اعتبارات صادراتی در سایر کشورهای جهان را تشکیل داده است.

ECGD جزئی از دولت انگلستان است. به موجب «قانون» تضمین صادرات و سرمایه‌گذاری سال ۱۹۹۱، وزیر تجارت و صنایع انگلستان اختیار و حق ارائه کمکهای مربوط به صادرات کالا و خدمات را دارد. براساس بخش ۱ همین قانون، وزیر می‌تواند تسهیلات مالی و هرگونه کمک از جمله تضمینات (شامل تضمین جبران خسارت) را به منظور تسهیل صدور کالاها و خدمات به خارج از طریق بخشهای بازرگانی انگلستان و ارائه کمکهای اقتصادی به کشورهای خارج از انگلستان تأمین کند. وزیر مزبور همچنین می‌تواند ترتیباتی برای سهولت ایفای تعهدات یا تقلیل خسارتهای ناشی از این‌گونه تعهدات را مقرر دارد. البته این تعهدات باید در خصوص موضوعاتی ایجاد شده باشند که تحت اختیار وزیر یاد شده قرار دارند.^۱ وزیر نامبرده همچنین اختیار ارائه پوشش بیمه اتکایی نیز دارد.^۲ بخش ۲ قانون مورد بحث اصولاً مربوط به ارائه و تعیین چارجوب و قالبی است که براساس آن فعالیت بیمه اعتبار صادرات کوتاه مدت از خدمات بیمه‌ای، که ECGD در کاردیف انجام می‌داد، خصوصی شد و از طریق فروش تجاری به بیمه اعتباری NCM، که جزئی از یک شرکت هلندی است^۳ انتقال یافت. حدود و دامنه حمایت دولتها از طرحهای اعتبار صادرات در سالهای اخیر به طور چشمگیری دستخوش تغییر بوده است. این موضوع در تفسیری که مؤلفان «تأمین اعتبار مالی»^۴ در سال ۱۹۸۸ ارائه کردند به شرح زیر منعکس شده است:

در سال ۱۹۸۲ مؤلفان توانستند بنویسند که تمایل عمومی برگسترش نقش دولتها در حمایت از تأمین مالی صادرات است ... در حال حاضر نمونه‌های بسیار مشخص و متعددی وجود دارند که بتوان آنها را مخالفت با این تمایل عمومی دانست ... و همین مطلب نشان دهنده زمینه در حال تغییر نقش دولتها در حمایت از تأمین مالی صادرات است.

دلایل این نقش متغیر دولت، ترکیبی از عوامل اقتصادی، سیاسی و حقوقی است. عامل

1. Section 1 and Section 4(3)(b)

2. Section 11

3. Netherlandsche Credietverzekering Maatschappij NV

4. Export Finance 1988, published by Euromoney publications.

مشترکی که در تمام مؤسسات اعتبار صادرات کاربرد دارد مسأله بحران بدهی در میان ملت‌های در حال توسعه و نوسازی کشورهای اروپای مرکزی و شرقی است. بیش از ۶۰ کشور از طریق کلپ پاریس، برنامه زمان‌بندی بازپرداخت بدهیهای خود را به انگلستان تغییر داده‌اند. این بدان معناست که دولتها ناگزیر از توجه و مراقبت دقیق در برقراری حمایت متوازن از صادرات به عنوان وسیله‌ای برای تحریک و رشد تجارتي در برابر یار تأمین مالی این حمایت بوده‌اند. خطرهای شدید مربوط به ارائه چنین حمایتی، در بحران خلیج فارس در سالهای ۱۹۹۰ و ۱۹۹۱ به خوبی مشخص شد. ارقام نشان دادند که ریسکهای بالقوه ECGD در عراق و کویت در حدود ۸۵۰ میلیون پوند بود. سایر مؤسسات نیز ریسکهای قابل ملاحظه‌ای داشتند. فشاری که بر اثر فروپاشی شوروی سابق بر مؤسسات اعتبار صادرات و اعتبار کالاهای کشاورزی وارد آمد نیز دارای شواهد و مستندات کافی است. این فشارها، کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی را بر آن داشته تا در جهت کاهش سطح دخالت دولت تلاش کنند. بنابه نوشته یک نشریه در سال ۱۹۹۳: «انتظار می‌رود که ECGD, Eximbank, SACE و Hermes فشارهای مالی و بودجه‌ای را بپذیرند و ظرفیت خود را کاهش دهند. در اروپا، انتظار می‌رود که این شرایط انقباضی منجر به همکاری بیشتر و مآلاً تقسیم و تسهیم بیشتر ریسک بین مؤسسات گردد. تنها Exim - Japan مصون از فشار مالی و تنگنای بودجه‌ای به نظر می‌رسد. این مؤسسه اعلام نموده که ۳۵ میلیارد دلار برای اجرای طرحهای عمرانی کشورهای در حال توسعه اختصاص داده است»^۱ مثال بارز و تکان دهنده این روند و تمایل، خصوصی سازی و فروش بخش اعتبار کوتاه مدت ECGD به NCM است. نمونه دیگر، Trade Indemnity است که در سال ۱۹۹۵ به تملک SACE درآمد. چندی قبل نیز A.C.I در ایالات متحده در تملک NCM و SACE قرار گرفت که به این ترتیب SACE احتمالاً به بزرگ‌ترین بیمه‌گر اعتباری جهان مبدل خواهد شد.

با وجود گرایش به سمت کاهش حمایت دولت باید توجه داشت که به عنوان جزئی از برنامه خصوصی سازی بخش کوتاه مدت ECGD، دولت انگلستان خود را به تأمین پوشش اتکایی برای مدت سه سال متعهد کرد تا کمکی برای انتقال به بخش خصوصی باشد. این مدت اینک حداقل تا سال ۱۹۹۷ تمدید شده و دولت اظهار کرده است که از

1. "World Export Credit Guide 1993/94" in *Project & Trade Finance*, November 1993, Euromoney Publications.

آن پس نیز این حمایت را سال به سال مورد بررسی قرار خواهد داد. به علاوه، طرح یک پوشش اتکایی ملی برای ارائه پوشش در بازارهایی که مشخصاً دارای ریسک بالا هستند در نظر گرفته شده است. افزون بر این، دولت اعلام نموده که اصولاً تسهیلات پوشش اتکایی علاوه بر NCM به بیمه گران اعتباری انگلستان مثل Trade Indemnity تعمیم خواهد یافت. مضافاً آنکه در بودجه نوامبر ۱۹۹۳، دولت افزایش قابل ملاحظه‌ای در حمایت مالی از ECGD را به عنوان بخشی از برنامه کمک به صادرکنندگان تعهد کرد. در حالی که بخش کوتاه مدت ECGD به NCM انتقال یافته، باقیمانده ECGD به صورت یک بخش دولتی به کار خود ادامه می‌دهد. ECGD علاوه بر اداره و ارائه پوشش اتکایی، تسهیلات مربوط به اعتبار خریدار، تأمین اعتبار صادرکننده و برخی ضمانتهای خاص که قراردادهای مربوط به فروش کالاهای سرمایه‌ای بزرگ یا قراردادهای مربوط به اجرای کار (از قبیل پروژه‌های فرودگاهی) یا خدمات (از قبیل خدمات مشاوره‌ای) را در بر می‌گیرد نیز تأمین و ارائه می‌کند.

۳. بعد اروپایی

دلیل دیگر تغییر روند مورد بحث مسأله‌ای است که به ویژه کشورهای عضو جامعه اروپا را متأثر ساخته و آن عبارت است از معرفی یک بازار واحد اروپایی. مؤسسات اعتبار صادراتی تحت حمایت دولت در جامعه اروپا، مقید به معاهده رم^۱ و دیگر قوانین پارلمانهای اروپایی هستند. در حالی که عهدنامه مزبور حق دولتهای عضو برای اداره شرکتها و مؤسسات عمومی را به رسمیت شناخته است (بند ۱ ماده ۹۰)، لیکن در برخی موارد، پوشش بیمه اعتباری که یک مؤسسه دولتی به صادرکننده‌ای در همان کشور ارائه می‌کند ممکن است نقض ماده ۹۲ عهدنامه قلمداد شود که مقرر داشته است: «کمک اعطایی یک دولت عضو، یا از محل منابع دولتی... که مُخل رقابت باشد، یا رقابت آزاد را تهدید به اختلال کند - چه به شکل حمایت از برخی مؤسسات و چه به صورت حمایت از تولید پاره‌ای از کالاها تا آنجا که بر تجارت بین کشورهای عضو مؤثر باشد - مخالف

۱. منظور از معاهده رم، عهدنامه مورخ ۲۵ مارس ۱۹۵۷ است که بین ۶ کشور اروپایی (بلژیک، آلمان، فرانسه، ایتالیا، لوکزامبورگ و هلند) منعقد و به موجب آن جامعه اقتصادی اروپا (European Economic Community) که اختصاراً E.E.C خوانده می‌شود تشکیل شد و سپس سایر کشورهای اروپایی به آن ملحق شدند. این جامعه در حال حاضر متشکل از ۱۵ کشور اروپایی است - م.

بازار مشترک خواهد بود». دادگاه اروپا^۱ مؤسسات اعتباری صادرات تحت حمایت دولت را ناقض مقررات ماده ۹۲ معاهده رم قلمداد و استدلال کرده است که تسهیلات اعتباری ترجیحی که کشورهای عضو در تجارت بین اروپایی به صادرکنندگان تبعه خود اعطا می‌کنند در واقع دارای ماهیت کمک دولت باشد که رقابت را مختل می‌سازد.^۲ در سال ۱۹۹۳ سرجمز اسکات هاپکینز درباره موضوع خصوصی سازی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی از کمیسیون جامعه اروپا استفسار کرد. پرسش وی این بود که کمیسیون مزبور در نظر دارد چه اقدامهایی برای تشویق و ترغیب دولتهای عضو برای خصوصی سازی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی خود انجام دهد. پاسخ مورخ ۶ ژوئیه ۱۹۹۳ آقای وان ویت که از طرف کمیسیون مزبور داده شد به شرح زیر بود:

کمیسیون قصد ترغیب و تشویق کشورهای عضو به خصوصی سازی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی آنها را ندارد. اینکه این مؤسسات، عمومی یا خصوصی باشند فی نفسه مشکلی نیست. با وجود این، مشکل وقتی است که مؤسسات عمومی بتوانند از کمکهای دولت (تضمینها، بیمه اتکایی بدون هزینه، معافیتهای مالیاتی و جز آن) بهره مند شوند، در حالی که مؤسسات خصوصی قادر به تحصیل این کمکها نباشند و به این ترتیب از رقابت ناعادلانه آسیب ببینند. کمیسیون در نظر دارد به آثار نامطلوب و غیر عادلانه چنین کمکهایی پایان ببخشد. هدف از این کار نیز ایجاد شرایطی در بازار است که براساس آن شرایط مؤسسات اعتبار صادراتی خصوصی و عمومی در شرایط مساوی با یکدیگر به رقابت پردازند.^۳

عامل دیگری که باید به این مجموعه عوامل اضافه کرد تأثیر دومین دستورالعمل جامعه اروپا درباره بیمه‌های غیرزندگی است که از تاریخ اول ژوئیه ۱۹۹۰ در انگلستان لازم‌الاجرا شد. به طور کلی این دستورالعمل به بیمه‌گران یک کشور عضو جامعه اروپا، ارائه خدمات بیمه‌ای به بیمه‌شدگان سایر کشورهای عضو را تجویز می‌کند.

۴. روندهای آینده

نتیجه تمامی این تغییرات پدیدار شدن بازار کاملاً متمایزتری است که وظیفه ارائه

۱. این دادگاه به موجب پروتکل مورخ ۱۷ آوریل ۱۹۵۷ تأسیس شده و مقر آن در لوکزامبورگ است - م.

۲. برای مثال، پرونده شماره ۶/۱۱/۶۹ کمیسیون اروپا علیه فرانسه (۱۹۶۹). FCR523.

بیمه‌های اعتبار صادراتی را برعهده دارد که همین امر منجر به رقابت بیشتر شده و خواهد شد. در حال حاضر در حدود ۲۰ بیمه‌گر ریسک‌های اعتباری در انگلستان وجود دارند. افزون بر این، در حالی که نقش دولت در کشورهای عضو جامعه اروپا و سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در تأمین حمایت از اعتبار صادراتی عموماً رو به کاهش گذاشته است، برخی بیمه‌گران اعتبار صادرات که از حمایت دولت برخوردارند از آزادی خود دایر بر تأسیس دفتر در سایر کشورهای عضو جامعه اروپا بهره می‌برند و به این ترتیب مبادرت به عملیات بیمه‌ای می‌کنند و با مؤسسات داخلی (ملی) و همچنین بخش خصوصی به رقابت می‌پردازند. برای مثال، COFACE بیمه‌گر دولتی فرانسوی و نیز هرمس بیمه‌گر دولتی آلمانی هر دو دفاتری در لندن تأسیس کرده‌اند و این در حالی است که NCM دفاتری در بلژیک ایجاد کرده است. در همین حال در ایالات متحده آمریکا، تعهداتی که «انجمن بیمه اعتبار خارجی»^۱ وابسته به اکزیم بانک پذیرفته و خارج از دفتر نیویورک آنها تعهد شده بود اکنون به عهده دولت واشنگتن منتقل شده است. در ایتالیا، SACE به ISACE تغییر نام داده و ضمن ارائه پوشش ریسک‌های سیاسی، تأمین پوشش ریسک‌های بازرگانی را به بخش خصوصی واگذار کرده است.

پیشرفت دیگری که توجه به آن ضرورت دارد مسأله تن دادن بازار بیمه لویدز به ارائه تضمینات مالی است که اینک سندیکاها و وابسته به لویدز را قادر می‌سازد تا به پذیره‌نویسی بیمه اعتبار صادرات مبادرت ورزند. با این همه، گرچه توسعه این قلمرو را شاهد هستیم، ولی ارائه تمامی ظرفیتهایی که مورد انتظار صادرکنندگان و دولتها باشد بعید به نظر می‌رسد. این بازار دستخوش تغییرات فزاینده، اکنون باید در برابر شمار روزافزون تخلفات و ناتوانیهای شرکتهای واقع در تمام بازارهای عضو OECD گسترش و توسعه یابد. بیمه‌گران اعتباری به نحو فزاینده‌ای در مورد پذیره‌نویسی ریسک‌های مربوط به ایتالیا محتاط و محافظه کار شده‌اند و در سایر بازارهایی که به طور سنتی (از لحاظ اقتصادی) با قدرت و قوی بوده‌اند مثل آلمان نیز هم اینک مشکلاتی مطرح شده است. از آنجا که حمایت دولت از طرح‌های اعتبار صادرات در کشورهای OECD عموماً رو به کاهش نهاده لذا مباحثات جدی در جهت افزایش نقش دولتها در کشورهای کمتر توسعه یافته در قالب طرح‌های بیمه اعتبارات صادراتی برای تشویق و حمایت از

انگیزه‌های صادراتی این کشورها و عمدتاً به همان دلایلی که ECGD انگلستان حدود ۷۰ سال قبل به وجود آمد، یعنی رشد و توسعه بازرگانی خارجی، درگرفته است. در افریقا گامهایی با کمک اتحادیه اروپا و تحت حمایت اتحادیه داکار برای تهیه چنین طرحهایی برداشته شده لیکن تاکنون موفقیت زیادی نداشته است. نمونه موفق‌تر این اقدامها تأسیس شرکت ضمانت سرمایه‌گذاری بین کشورهای عرب بود که در سال ۱۹۷۴ برای پیشبرد توسعه تجارت بین این کشورها صورت گرفت و نمونه‌ای از همکاری گروهی از کشورها برای رشد تجارت است تا اتکا بر طرح یک ملت واحد. مؤسسات اعتبار صادراتی در کشورهای اروپای مرکزی و شرقی در حال تأسیس هستند (مثل EGAP در جمهوری چک، KUKE در لهستان و Export Garancia در مجارستان که همگی در جهت رشد و تجارت خارجی به عنوان ابزاری برای تقویت اقتصادی این کشورها شکل گرفته‌اند). در سال ۱۹۹۳-۱۹۹۴ استونی و لیتوانی با کمک فنلاند یک مؤسسه اعتبار صادراتی تأسیس کردند.

به این نکته نیز باید اشاره شود که مؤسسه تضمین سرمایه‌گذاری چند جانبه به عنوان یکی از اعضای گروه بانک جهانی در سال ۱۹۸۸ تأسیس یافت، که پوشش بیمه‌ای ریسکهای سیاسی را برای سرمایه‌گذاران کشورهای امضاکننده کنوانسیون MIGA در کشورهای در حال توسعه ارائه و تأمین می‌کند.

۵. بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی کوتاه مدت

بیمه‌های اعتبار صادراتی مشخصاً براساس یک بیمه نامه «تمام عملکرد»^۱ به صادرکنندگان ارائه می‌شود که به موجب آن زیانهای مربوط به قبل از بارگیری کالا، یا زیانهای ناشی از عدم پرداخت بعد از بارگیری محموله تحت پوشش قرار می‌گیرد اعم از اینکه این زیانها بر اثر ریسکهای بازرگانی یا ریسکهای سیاسی متوجه صادرکننده شوند. بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی غالباً ضمانت نامه خوانده می‌شوند (مثل ضمانت‌نامه‌های سابق ECGD به نام ضمانت نامه جامع کوتاه مدت)^۲ ولی قرارداد مورد بحث در ماهیت یک بیمه‌نامه است. نتیجه این بحث آن است که در چنین قراردادی اصل حد اعلای حسن نیت را باید هریک از طرفین قرارداد رعایت کنند و همچنین التزام و

تکلیف به افشای اطلاعات عمده و اساسی مربوط به موضوع ریسکی که صادرکننده قصد بیمه کردن آن را دارد از قرارداد مزبور ناشی می‌شود. همین مسأله برای بانکی که عواید حاصل از بیمه‌نامه را به عنوان وثیقه^۱ پیش پرداخت از مشتریانش یعنی صادرکنندگان می‌پذیرد، مشکلاتی ایجاد می‌کند. ^۱ وظیفه افشای واقعیات معمولاً بر عهده صادرکننده است. چنانچه صادرکننده در افشای مطلبی که در قبول ریسک مؤثر بوده و تنها وی از آن آگاه است قصور کند؛ مانند آنکه وضعیت مالی مشتری خارجی وخیم باشد یا اینکه صادرکننده خود در اقدامهای متقلبانه (از قبیل صادرات ساختگی) مداخله داشته باشد؛ در این صورت ممکن است بیمه‌گران این گونه موارد را خارج از مشمول بیمه‌نامه دانسته و در نتیجه بانک بدون داشتن وثیقه^۲ معتبر بیمه‌نامه، تنها بماند.^۲

از بیمه اعتبار صادراتی کوتاه مدت در قراردادهایی استفاده می‌شود که براساس آنها کالاهایی با استفاده از اعتباراتی تا سقف دو سال فروخته می‌شوند، لیکن این پوشش برای قراردادهای تأمین خدمات نیز مورد استفاده قرار می‌گیرند (مانند خدمات مشاوره‌ای، حقوق ناشی از قراردادهای اعطای امتیاز و پرداختهای مربوط به اجاره ماشین آلات و تجهیزات). پوشش قراردادهای صادراتی موردی با بیمه‌نامه اعتباری کوتاه مدت معمول نیست ولی چنین پوششهایی را می‌توان از طریق «ضمانتهای خاص» تأمین کرد. در انگلستان بیشتر بیمه‌های اعتباری کوتاه مدت صادراتی به صورت صدور بیمه‌نامه‌های «تمام عملکرد» انجام می‌شود. بیمه‌نامه «تمام عملکرد» بیمه‌نامه‌ای است که به موجب آن تمام یا قسمت عمده‌ای از معاملات صادراتی صادرکننده باید به بیمه‌گر اعلام و حق بیمه آن پرداخت شود. فلسفه اصلی تعبیر و مفهوم «تمام عملکرد» آن است که بیمه‌گران به محدوده تجارتي کاملاً وسیعی متشکل از خریداران و بازارهای کم‌خطرتر و پرخطرتر نیاز دارند. بیمه‌گران مایل نیستند صادرکنندگان که به طور طبیعی ممکن است به منظور کاهش حق بیمه‌های خود تنها در صدد بیمه کردن معاملات پرخطر خود باشند فقط برای این موارد به آنها مراجعه کنند و از وقوع چنین وقایعی اجتناب می‌ورزند. با این همه، در شرایط کنونی رکود اقتصادی جهانی و در حالی که احتمال

۱. برای جزئیات بیشتر این مطلب نگاه کنید به:

Wood: Turning to the Banks Insurance for Payment: [1993 11 JIBL]

۲. وظیفه افشای واقعیات و اطمینان در بسیاری از بیمه‌نامه‌ها مثل بیمه‌نامه جامع کوتاه مدت صراحتاً پیش بینی شده است. منظور از صادرات ساختگی (fresh air) و ریسکهای آن، مواردی است که محموله صادراتی مندرج در اسناد حمل اصلاً وجود خارجی نداشته باشد.

ناتوانی یک شرکت متعلق به یکی از کشورهای عضو OECD در ایفای تعهداتش شاید درست به اندازه احتمال تخلف یک خریدار در کشورهای کمتر توسعه یافته است. احتمالاً تمایل کمتری از ناحیه صادرکنندگان وجود دارد که بخواهند تنها بخشی از حجم صادرات خود را بیمه کنند. از سوی دیگر با افزایش رقابت بین بیمه‌گران اعتبار صادراتی، ممکن است تمایل بیشتری برای بیمه کردن بخشی از معاملات صادراتی به جای بیمه کردن تمام این معاملات وجود داشته باشد مشروط بر اینکه گستردگی خطرهای مورد بیمه به طور منطقی حفظ شود. به همین ترتیب برخی بیمه‌نامه‌ها برای ارائه پوشش حوادث فاجعه‌بار طراحی شده‌اند به نحوی که فقط در صورتی که مجموع خسارتها به حد معینی برسد موضوع بیمه قرار خواهند گرفت. نرخ حق بیمه به صورت درصدی از سرمایه در گردش که بیمه‌گذار اعلام کرده تعیین می‌شود ولی در خصوص بازارهای با ریسک بالاتر حق بیمه اضافی وضع می‌گردد. در مورد بازارهایی خاص ممکن است اصلاً پوششی ارائه نشود، یا فقط با شرایط محدود و مقیدی ارائه گردد، مثلاً به شرطی که پرداخت وجه از طریق اعتبار اسنادی برگشت ناپذیر صورت گیرد.

۶. خطرهای تحت پوشش

همان‌گونه که قبلاً اشاره شد منشأ خسارتها به دو دسته کلی ریسکهای تجاری و ریسکهای سیاسی تقسیم می‌شود. خسارت ناشی از ریسکهای تجاری معمولاً در نتیجه ورشکستگی خریدار خارجی یا امتناع وی از پرداخت مطالبات صادرکننده ظرف مدتی معین پس از موعد پرداخت حادث می‌شود. این مهلت گاهی اوقات تحت عنوان «دوره انتظار» نامیده شده و طول آن حداکثر ۶ ماه و در برخی کشورها بیش از ۶ ماه پس از موعد پرداخت است. همچنین در این بیمه‌نامه ناتوانی خریدار خارجی در تحویل گرفتن کالا یا خودداری وی از تحویل گرفتن کالا تحت پوشش قرار دارد البته به شرط آنکه تحویل نشدن، ناشی از اقدام صادرکننده در نقض قرارداد نباشد. به عبارت دیگر صادرکننده‌ای که در تأمین کالا یا خدمات طبق مشخصات قرارداد منعقد با خریدار خارجی خود، مرتکب قصور شود تحت پوشش نخواهد بود.

ریسکهای سیاسی به دو زیرگروه تقسیم می‌شوند: زیرگروه اول ریسکهای ناشی از انتقال ارز است که به موجب آن پرداخت بهای کالا به علت کمبود ارز در کشور خریدار به تأخیر می‌افتد. مثال مشهود در این خصوص نیجریه است. زیرگروه دوم ریسکهای

ناشی از وقایع سیاسی است که در نتیجه آن پرداخت بهای کالا غیرممکن می‌شود یا به تأخیر می‌افتد، از قبیل لغو اجازه صادرات به کشور عراق و ایالات یوگسلاوی سابق. خطرهای تحت پوشش معمولاً عبارتند از:

۱. هنگامی که به طور کلی طبق دستور دولت کشور خریدار یا دولت کشور ثالثی که پرداخت بهای کالا باید از طریق آن کشور صورت گیرد، تأدیة دیون خارجی به تأخیر افتد.
۲. هر اقدام دیگر دولت کشور خریدار که مانع اجرای قرارداد به طور کلی یا جزئی شود.
۳. حوادث سیاسی، مشکلات اقتصادی یا اقدامهای قانون‌گذاری یا اداری حادث در خارج از کشور صادرکننده کالا که مانع انتقال پرداختها یا سپرده‌های مربوط به قرارداد شود یا موجب به تعویق افتادن انتقال گردد.
۴. ابراء حقوقی یک دین به ارز خارجی (به غیر از ابراء حقوقی مقرر طبق قانون حاکم بر قرارداد) که موجب جلو افتادن تاریخ انتقال پرداختها شود.
۵. جنگ (شامل جنگ داخلی، عملیات خصمانه، طغیان و شورش)، انقلاب یا آشوب یا حوادث دیگر طبیعی نظیر سیل یا زلزله که مانع اجرای قرارداد می‌شود. حدود پوشش به این وابسته است که بیمه‌گر بازار خصوصی یا سازمان دولتی حمایت‌کننده پیش‌بینی کرده باشند.
۶. لغو یا تمدید نشدن جواز صادرات یا ممنوعیت یا محدودیت صادرات از کشور صادرکننده به وسیله قانون مصوب.
۷. در مواردی که خریداری دولتی نظیر اداره یا وزارت یک کشور خارجی، مؤسسه دولتی مربوط به خدمات عمومی یا یک بخش صنعتی ملی شده از اجرای شرایط قرارداد قصور ورزد (مثلاً در صورتی که یک اداره دولتی قراردادی را نکول نماید)، این قصور خریدار دولتی تحت پوشش قرار دارد. معمولاً خریداران دولتی را قبلاً بیمه‌گران مشخص می‌کنند. بسیاری از بیمه‌نامه‌های ریسک اعتباری، خسارتهای قبل از حمل را نیز تحت پوشش قرار می‌دهند. این خطرها مربوط است به مواردی که مثلاً تولیدکننده‌ای موافقت کرده است که کالایی را طبق قرارداد با مشخصات معین تولید کند ولی طی مراحل تولید، خریدار خارجی ورشکست می‌شود. در چنین شرایطی باید غرامت تولیدکننده از حیث بهای واقعی، جمع هزینه‌ها و مخارج مرتبط با طراحی، تولید و تهیه کالا به انضمام هزینه‌های مربوط به هر گونه بیمه، کرایه یا سایر هزینه‌هایی که وی باید پرداخت کند جبران شود. غرامت تولیدکننده ناشی از هر تعهد دیگر مرتبط با قرارداد تولیدکننده و

خریدار خارجی نیز باید جبران شود (از قبیل تعهدات تحمیلی بر تولید کننده ناشی از قراردادهای فرعی که وی به منظور امکان اجرای قرارداد اصلی خویش منعقد کرده است). بسیاری از بیمه‌نامه‌های ریسک اعتباری پوششهای بعد از حمل ارائه می‌دهند. در این شرایط معمولاً غرامت صادرکننده از بابت عدم پرداخت مبالغ مربوط به کالاهایی که برای خریدار خارجی ارسال یا حمل کرده است جبران می‌شود. برخی بیمه‌گران ارائه چنین پوششی را موکول به آن می‌کنند که خریدار خارجی با برات یا سفته، پرداخت مبالغ را تضمین کرده باشد، لیکن این پوشش تمامی کالاهای مندرج در صورت‌حساب را در بر می‌گیرد. گرچه در بعضی بیمه‌نامه‌ها مقدار پوشش کمتر یا بیشتر از مبلغی مشخص در نظر گرفته می‌شود، در بیشتر بیمه‌نامه‌ها بیمه‌گر و صادرکننده توافق می‌کنند که هرکدام سهم مشخصی از خطر را بپذیرند و معمولاً ۹۰ درصد خطر برای بیمه‌گر و ۱۰ درصد آن برای صادرکننده در نظر گرفته می‌شود، لذا سهم هریک از آنها از خسارت از ابتدا مشخص می‌گردد.

بیمه‌گران ممکن است محدودیتهای دیگری در زمینه پوشش از طریق محدود کردن مقدار اعتبار اعطایی اعمال کنند و به موجب آن میزان پوشش را در مورد خریداری خاص به مبلغی مشخص محدود سازند. آنها همچنین ممکن است برای ارائه پوشش، شرایط دیگری در نظر بگیرند از قبیل لزوم برخورداری صادرکننده از عنوانی معتبر در امر تجارت یا لزوم ارائه ضمانت نامه تعهد شده شخص ثالث.

۷. استثنای مسؤلیت

معمولاً در مواردی که به علت قصور صادرکننده در اجرای هریک از شرایط قرارداد یا سرپیچی وی از انجام الزامات قانونی مؤثر در اجرای قرارداد یا خودداری صادرکننده از تحصیل جواز صادرات یا کسب سایر مجوزهای لازم برای اجرای قرارداد (به موجب قوانین لازم‌الاجرا در زمان مربوط)، خسارتی حادث شود مسؤلیتی متوجه بیمه‌گر نخواهد بود. به همین دلیل کسب نظریه حقوقی از وکلای کشور خریدار که تبعیت صادرکننده از شرایط قراردادی مذکور را تأیید کند در حمایت از صادرکننده مؤثر است. نکته درخور توجه اینکه، در مواردی که بین صادرکننده و خریدار اختلاف وجود داشته باشد بیمه‌گران خسارتی نمی‌پردازند. لذا چنانچه خریدار ادعا کند که طبق قرارداد، در مورد پرداخت نکردن مطالبات صادرکننده محق بوده است، بیمه‌گران معمولاً از

صادرکننده می‌خواهند که با مراجعه به دادگاه صالح رأیی اخذ کند مبنی بر اینکه مبلغی را که وی طبق قرارداد از خریدار مطالبه می‌نماید دین مسلم خریدار است. این مسأله اکثر اوقات منشأ بروز اختلاف بین صادرکنندگان و بیمه‌گران می‌شود. زیرا صادرکننده غالباً در جریان اثبات قطعی بودن مطالباتش از خریدار با توجیها نادرست بدهکار متخلف مواجه و ناگزیر به تحمل هزینه‌های حقوقی سنگینی می‌شود، در حالی که بیمه‌گران معمولاً هزینه‌هایی را که منتهی به اثبات مسؤلیت بیمه‌نامه‌ای آنها شود نمی‌پذیرند.

۸. بازیافت - به حداقل رسانیدن خسارت و جانشینی

مانند اکثر بیمه‌نامه‌های دیگر، در این بیمه‌نامه نیز معمولاً مقررات صریحی وجود دارد مبنی بر اینکه بیمه‌گذار قبل از آنکه بیمه‌گر خسارت را پردازد موظف است خسارت را به حداقل برساند و همانند یک فرد محتاط بیمه نشده، اقدام منطقی به عمل آورد. در این بیمه‌نامه همچنین حق جانشینی بیمه‌گرس از پرداخت خسارت نیز مورد تصریح قرار می‌گیرد. بیمه‌نامه NCM مقرر می‌دارد:

«به منظور جلوگیری یابه حداقل رسانیدن خسارتهای تحت پوشش ...، بیمه‌گذار باید

(۱) کلیه مراقبتهای، مهارتها و دوراندیشی‌های لازم را به کار گیرد.

(۲) کلیه اقدامهای عملی را معمول دارد.

(۳) مطمئن شود که کلیه حقوق موجود در مقابل کالاهای قراردادی، خریداران و

اشخاص ثالث (حسب مورد) حفظ و اعمال شده است.

(۴) عملیاتی را که بیمه‌گر صلاح بداند انجام دهد و اقدامهای قضایی را شروع کند».

بیمه‌گران، غرامت صادرکننده را با پرداخت سهم خود از هزینه‌ها و مخارج متناسب و معقول به استثنای هزینه‌های اداری جبران می‌کنند. در دعوی شرکت بیمه هلند علیه کارل یانبرگ و شرکا^۱، رأیی در این خصوص صادر شده است. طبق رأی مزبور بیمه‌گذاری که به منظور شروع اقدامهای قضایی در قلمرو یک کشور خارجی برای استفاده از مهلت مقرر متحمل هزینه‌هایی می‌شود باید غرامتش جبران گردد.

پس از پرداخت هر خسارت، بیمه‌گذار باید کلیه اقدامهای مربوط به بازیافت خسارت از خریدار خارجی یا ضامن را معمول دارد؛ طبق قرارداد فروش، کالاهای مقرر

را تحویل دهد و اسناد انتقال‌پذیر یا سایر تضمینهای مربوط به کالا یا قرارداد فروش را منتقل کند. به علاوه طبق مقررات موجود ممکن است از صادرکننده خواسته شود که کلیه حقوق مربوط به قرارداد به همراه حق دریافت وجوه قراردادی یا هرگونه حق مربوط به دریافت خسارت از بابت نقض قرارداد را واگذار یا منتقل نماید.

شرط به حداقل رسانیدن خسارت در دعوی ای. بی. اسونکس اکسپورت کردیت علیه شرکت بیمه نیوهامپشایر^۱ در انگلستان مورد رسیدگی قرار گرفته است. این دعوی مربوط به بیمه وامی است که در سال ۱۹۸۴ یک شرکت مالی سوئدی بابت ساخت پناهگاههای هوایی به سازمان دولتی ساختمانهای عراق پرداخت کرده بود. وام دارای شرط «تعجیل در پرداخت» بود.^۲ وام‌گیرنده و بانک ضامن، (بانک رافدین)، از شرایط قرارداد وام تخلف کرده بودند. مراحل اقدام برای عملیات بازبافت عبارت بود از ارسال اخطار مربوط به تعجیل در پرداخت، تعقیب قضایی و اجرای حکم قضایی در هر جایی که داراییهایی از بانک رافدین یا وام‌گیرنده یافت شود. زمانی قرار بود بیمه‌گران از بیمه‌گذاران بخواهند که از دادگاه درخواست قرار تأمین اموال بانک رافدین را بنمایند ولی آنها حاضر به قبول تعهدات متقابل در خصوص خسارتهای تحمیلی به بیمه‌گذاران از حیث اخذ قرار تأمین نبودند. تا هنگام جلسه استماع، بیمه‌گران معتقد بودند که باید سعی کنند با مذاکره عراقیها را وادار به پرداخت کنند. پیش‌بینی می‌شد که امکان پرداخت قسمتی از بدهی از طریق قبول تحویل یک محموله روغن وجود داشته باشد. برخی اعتقاد داشتند که مذاکره با خریداران عراقی درباره پرداخت در مرحله حساسی قرار دارد و ارسال اخطار تعجیل در پرداخت یا شروع اقدامهای قضایی راجع به بازبافت می‌تواند موجب خنثی شدن مذاکرات گردد. دادگاه معتقد بود که هر یک از این مواضع به عنوان بهترین روش فنی قابل دفاع است، لذا درخواست بیمه‌گران برای صدور دستور موقت مبنی بر منع بیمه‌گذاران از ارسال اخطار تعجیل در پرداخت و شروع اقدامهای قضایی را رد کرد. قاضی دیلون گفت:

«به اعتقاد من جایی که اتخاذ تصمیمات فنی مشکل است صحیح نیست که بیمه‌گران بتوانند در کناری بایستند و از بیمه‌گذاران بخواهند هر اقدامی که فکر می‌کنند عاقلانه است انجام دهند تا این شانس را به دست آورند که بعداً به بهانه اینکه بیمه‌گذار باید اقدام

۱. دادگاه استیناف (بخش مدنی) سی ام مارس ۱۹۸۸

دیگری انجام می‌داد از تعهدات قراردادی خود شانه خالی کنند. من این نحوه اقدام را شیوه تفسیری تجاری و قابل دوام از قرارداد تلقی نمی‌کنم.

موضوع جالب توجه و مهم دیگر در بیمه‌نامه ریسک اعتباری وضعیت مبالغی است که پس از پرداخت خسارت از سوی بیمه‌گر، توسط یا از طرف بیمه‌گذار باز یافت شده است. در بعضی از بیمه‌نامه‌ها صراحتاً پیش بینی می‌شود که بیمه‌گذار مبالغ باز یافت شده را به طور امانت از طرف بیمه‌گر دریافت و نگهداری کند. لیکن در صورتی که در بیمه‌نامه مقررات صریحی در این خصوص وجود نداشته باشد تکلیف چیست؟ این موضوع تا حدی در دعوی لرد ناپیر علیه آر.اف. کرشاو^۱ در انگلستان مورد رسیدگی قرار گرفته است. دعوی توسط نامهای لویدز علیه سندیکای Outh Waite اقامه شده بود. موضوعی که مورد رسیدگی قرار گرفت عبارت از این بود که پول باز یافت شده تحت نامهای لویدز چگونه بین آنها و بیمه‌گران بیمه‌مازاد زیانشان تقسیم شود؟ مجلس لردها نظر داد که بیمه‌گر جانشین شده به استثنای نمایندگان، مدیران تصفیه و سایر بستانکاران دارای حق‌گروگیری بر وجه باز یافت شده است و از منافع مالکانه مستقیم آن بهره‌مند می‌شود. اگر وجه در ید بیمه‌گذار باشد، بیمه‌گر می‌تواند بی‌درنگ آن را دریافت کند. چنانچه وجه در ید شخص ثالثی (از قبیل بانک) باشد بیمه‌گر می‌تواند دستور موقت از دادگاه بگیرد و به موجب آن بانک را از پرداخت وجه مزبور به مشتری خود (بیمه‌گذار) ممنوع کند مگر آنکه مبالغ کافی برای تأمین حق‌گروگیری بیمه‌گران در بانک نگهداری شده باشد.

نتیجه

حدود حمایت دولت از طرحهای اعتبار صادرات در معرض تغییرات عمده‌ای قرار دارد. بازار بیمه خصوصی شانس بزرگی در بهره‌گیری از این تحول دارد ولی پیش بینی می‌شود بحث اینکه از بین صادرکنندگان، بانکها، بیمه‌گران یا دولت کدام یک باید خطرهای مربوط به پرداخت مطالبات را که در امر تجارت بین‌الملل وجود دارد، متحمل شود تا قرن آینده ادامه یابد.