



دانشگاه علامه طباطبائی

دانشکده حقوق و علوم سیاسی

قوائد حاکم بر بیمه های صادراتی و نقش آن در تسهیل و توسعه تجارت بین الملل

پایان نامه کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین الملل

استاد راهنما:

دکتر محمدرضا پاسبان

استاد مشاور:

دکتر لطفعلی بخشی

نگارش:

مجتبی ساکی زاده جاته

پائیز ۱۳۸۹

تقدیم به پدر و مادر عزیزم

که در تمام زندگی مشوق و حامی من بوده‌اند

و برادران و خواهران عزیزم

حال که به لطف و مرحمت حق این پایان نامه به انجام رسیده به رسم ادب و احترام بر خود لازم می دانم از اساتید گرامی که لطف بی پایان در حق من روا داشتند سپاسگذاری کنم به خصوص جناب آقای دکتر محمدرضا پاسبان که با راهنمایی های خود راه گشای من بوده و همینطور جناب آقای دکتر لطفعلی بخشی که مشاوری دلسوز و امین برای من بود. همینطور از کلیه دوستانی که مایه دلگرمی بنده بوده قدردانی می کنم..

چکیده

بیمه در دنیای امروز ضرورتی انکار ناپذیر است و همگام با پیشرفت جامعه بشری نیاز به بیمه افزایش یافته است. تمایز آشکاری میان میزان بیمه در کشورهای در حال توسعه و پیشرفته وجود دارد. بیمه صادراتی هم به عنوان بخشی از کل صنعت بیمه جدای از این موضوع نیست، با این تفاوت که بیمه صادراتی به خاطر ریسک‌های تحت پوشش که شامل ریسک‌های سیاسی و تجاری می‌شود، سازو کاری نسبتاً متفاوت از سایر انواع بیمه دارد بدین معنا که در سایر انواع بیمه، حق بیمه و نرخ و شرایط، بر اساس علوم اکچوئری (actuary) و مبتنی بر ریسک است در حالی که در بیمه صادراتی به دلیل ملاحظاتی که وجود دارد یعنی در جهت حمایت و افزایش صادرات این اصول بیمه رعایت نمی‌شود و ممکن است سطح حمایت‌ها متفاوت باشد. در جهت سازو کار دادن به این حمایت‌ها، سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی همچنین موافقتنامه‌ها و قوانین بین‌المللی متفاوتی به وجود آمده است. چنانچه در این میان قوانین و مقررات صادراتی و در کنار آن مقررات بیمه صادراتی متناسب و بر مبنای سیاستی درست و با در نظر گرفتن موقعیت کشور در سطح بین‌الملل باشند، موجبات تسهیل و توسعه صادرات و به تبع آن رونق تجارت را فراهم خواهند کرد.

بخش اول (تعریف مفاهیم)

فصل اول

- ۱..... بیان مسئله.....
- ۴..... اهمیت تحقیق.....
- ۵..... سوالات تحقیق.....
- ۵..... فرضیه تحقیق.....
- ۶..... اهداف تحقیق.....
- ۶..... پیشینه تحقیق.....
- ۷..... روش تحقیق.....
- ۷..... مشکلات تحقیق.....
- ۸..... تعریف مفاهیم و واژگان.....

فصل دوم: انواع بیمه و جایگاه بیمه صادراتی

- ۹..... گفتار اول: انواع بیمه.....

بند اول: بیمه اموال، بیمه اشخاص، بیمه مسئولیت

- ۱۰..... الف) بیمه های اموال.....
- ۱۱..... ب) بیمه های اشخاص.....
- ۱۱..... ج) بیمه مسئولیت یا بیمه بدهی.....
- ۱۱..... بند دوم: انواع معاملات بیمه مطابق مصوبات شورای عالی بیمه.....
- ۱۲..... بند سوم: بیمه های صادراتی و غیر صادراتی.....
- ۱۲..... الف) بیمه های غیر صادراتی.....
- ۱۳..... ب) بیمه های صادراتی.....

جایگاه بیمه صادراتی در تجارت بین المللی..... ۱۴

الف) هدف بیمه صادراتی

(۱) هدف عمومی..... ۱۴

(۲) گسترش بازارها..... ۱۵

ب) مبانی سیستم بیمه اعتبارات صادراتی..... ۱۶

(۱) سهیم شدن در خطرات..... ۱۶

(۲) گسترش خطرات..... ۱۷

ج) تاریخچه بیمه صادراتی

(۱) تاریخچه کلی بیمه صادراتی..... ۱۷

(۲) تاریخچه بیمه صادراتی در ایران..... ۲۰

(۳) تاریخچه صندوق ضمانت صادرات..... ۲۱

د) پیشنهاد بیمه اعتبار صادراتی..... ۲۲

ه) حق بیمه در بیمه اعتبار صادراتی..... ۲۲

و) شرایط زمانی واگذاری اعتبار تجاری..... ۲۲

ز) شرایط انجام معاملات اعتباری..... ۲۳

۱- واگذاری سند در مقابل پرداخت نقدی..... ۲۳

۲- واگذاری سند در مقابل پرداخت مرحله ای..... ۲۳

۳- واگذاری سند در مقابل قبول برات ارزی..... ۲۳

۴- واگذاری سند با حساب باز..... ۲۴

۵- واگذاری سند در مقابل اعتبار اسنادی (LC)..... ۲۴

- ح) درجه بندی کشورهای خریدار به لحاظ ریسک سیاسی و اقتصادی..... ۲۴
- ط) مشکلات و موانع عمومی رشد بیمه‌های تجاری..... ۲۵
- ی) مسائل و مشکلات موجود در راه تأمین مالی و پوشش بیمه در بخش صادرات در کشورهای در حال توسعه..... ۲۷
- ک) مشکلات بیمه‌های اعتباری برای ایجاد یک ساختار جدید در آینده در سطح بین‌المللی..... ۲۸

گفتار سوم

- بند اول: تفاوت میان بیمه‌های اعتباری و تضمین صادراتی..... ۳۲
- الف) تفاوت از جنبه قانونی..... ۳۴
- ب) تفاوت از جنبه اجرایی..... ۳۵
- بند دوم: تفاوت میان ریسک‌های سیاسی با ریسک‌های تجاری..... ۳۷
- گفتار چهارم: انواع بیمه‌های صادراتی و چگونگی کنترل آنها..... ۳۷

بند اول: انواع بیمه صادراتی

الف) بیمه نامه‌های صادراتی قبل از صدور و پس از صدور

- ۱) بیمه نامه‌های صادراتی قبل از صدور..... ۳۷
- ۱) بیمه نامه‌های پس از صدور و انواع آن ۳۸
- ۱-۲- بیمه نامه (ضمانتنامه) پس از صدور..... ۳۹
- ۲-۲- بیمه نامه صادراتی فروش از انبارهای خارجی..... ۴۰
- ۲-۳- بیمه نامه صادراتی کالاهای امانی در خارج..... ۴۱
- ۲-۴- بیمه نامه صادرات مجدد و بیمه نامه تجارت خارجی ۴۲
- ۲-۵- بیمه‌نامه صادرات به بازارهای منتخب..... ۴۲
- ۲-۶- بیمه نامه صادراتی معاملات منتخب ۴۲
- ۲-۷- سایر انواع بیمه‌های صدور و قرارداد

۲-۷-۱- بیمه نامه توسعه بازار..... ۴۳

۲-۷-۲- بیمه نامه خسارت حاصل از نوسانات بازار..... ۴۳

۲-۷-۳- بیمه نامه خسارت حاصل از افزایش قیمت های داخلی..... ۴۳

۲-۷-۴- بیمه نامه اعتبار صدور خدمات..... ۴۴

ب) بیمه نامه(ضمانت نامه) از نظر طول اعتبار

۱- تضمین صادراتی اعتبار کوتاه مدت..... ۴۴

۲- تضمین صادراتی اعتبار میان مدت..... ۴۴

۳- تضمین صادراتی اعتبار بلند مدت..... ۴۵

ج) ضمانت نامه های مستقیم و غیر مشروط..... ۴۶

د) انواع تسهیلات بیمه اعتبار صادراتی در مورد تأمین مالی..... ۴۶

۱) تضمین صادراتی قبل از صدور..... ۴۷

تأمین مالی پس از صدور..... ۴۷

بند دوم: کنترل اعتبارات اعطایی به بخش صادرات..... ۴۸

بند سوم: خدمات صندوق ضمانت صادرات

الف) مراحل انجام کار (برای کلیه ضمانت نامه های اعتباری اعم از بانکی و تولیدی)..... ۴۹

ب) ضمانت نامه پوشش اعتبار خریدار..... ۴۹

ج) مکانیسم تأمین مالی..... ۵۰

د) تسویه خسارت در بیمه های اعتبار صادراتی..... ۵۱

فصل سوم

گفتار اول: مبانی تسهیلات صادراتی از نظر حقوقی

الف) طرف های عقد بیمه اعتباری..... ۵۱

- (۱) بیمه گر ۵۲
- (۲) بیمه گذار ۵۲
- (ب) موضوع بیمه ۵۳
- گفتار دوم: وظایف و تعهدات طرفین
- الف) وظایف بیمه گر ۵۳
- (ب) وظایف بیمه گذار ۵۴
- گفتار سوم: اصول بیمه ای در بیمه های اعتباری
- الف) اصل نفع بیمه‌ای ۵۷
- (ب) اصل غرامت یا اصل زیان ۵۸
- (ج) اصل (حد اعلائی) حسن نیت ۵۹
- (د) اصل جانمایی (حق رجوع بیمه گر به مسئول خسارت) ۵۹
- (ه) اصل اتکائی یا تقسیم خطر ۶۰
- (و) اصل بیمه مضاعف ۶۰
- گفتار چهارم: نقش بیمه های اعتبار صادراتی در مبادلات بین الملل ۶۰
- الف) نقش عجیب نمایندگی های اعتبار صادراتی ۶۱
- (ب) چگونه اعتبار شرکت های خصوصی منجر به بدهی در کشورهای در حال توسعه می شود؟ ۶۲
- (ج) جمع آوری بدهی و شفافیت ۶۳
- (د) چگونگی مدیریت دعاوی توسط ECAها ۶۴
- (ه) چگونگی تحت پوشش قرار گرفتن قصور اعتبار صادراتی به وسیله برنامه توسعه خارجی ۶۶
- (و) چگونگی ایجاد سود به جای سر به سر عمل کردن، توسط نمایندگی های اعتبار صادراتی ۶۷
- (ز) چگونگی مشارکت نمایندگی های اعتبار صادراتی در پیش گیری از بدهی ۶۷
- بخش دوم: نقش نهادها و قوانین مرتبط با صادرات ۶۹

- فصل اول: نهادهای تصمیم گیرنده یا موثر در خدمات صادراتی در ایران..... ۶۹
- الف) اتاق بازرگانی صنایع و معادن ۷۰
- ب) مرکز توسعه صادرات..... ۷۱
- ج) شورای عالی صادرات..... ۷۱
- د) بانک توسعه صادرات..... ۷۱
- ه) گمرک..... ۷۲
- و) بانک مرکزی ۷۲
- ز) شورای عالی بیمه..... ۷۳
- ح) وزارت بازرگانی..... ۷۳

ط) صندوق ضمانت صادرات

- ۱) جایگاه حقوقی صندوق..... ۷۶
- ۲) اعضای مجمع عمومی صندوق..... ۷۶
- ۳) چگونگی حمایت دولت از صندوق از لحاظ مالی..... ۷۷
- ۴) خدمات صندوق..... ۷۷

فصل دوم: سازمان‌های مرتبط با بیمه صادراتی در سطح منطقه‌ای و بین‌الملل

- الف) اتحادیه بین المللی بیمه اعتباری (اتحادیه برن) ۷۸
- ۱) هدف اتحادیه..... ۷۹
- ۲) ارکان و تشکیلات اتحادیه..... ۸۰
- ۳) نکاتی در مورد اتحادیه برن..... ۸۱
- ۴) کلوپ پراگ..... ۸۴

ب) سازمان همکاری اقتصادی و توسعه

- ۸۴..... (۱) ارتباط این سازمان با بیمه های صادراتی.
- ۸۵..... (۲) تفاوت های سازمانی.....
- ۸۵..... (۳) تعریف اعتبار صادراتی از نظر این سازمان.....
- ۸۶..... (۴) ترتیبات حمایت رسمی از بیمه های صادراتی.....
- ۸۶..... (۵) هدف ها و کاربرد.....
- ۸۷..... (۶) تفاهم در بخش های خاص.....
- ۸۷..... (۷) مقررات و قوانین ترتیبات.....
- ۸۸..... (۸) بسته هلسینکی.....
- ۸۹..... (۹) بسته شیریر.....
- ۹۰..... (۱۰) بسته ناپین.....
- ۹۱..... (۱۱) بیمه اعتبار صادراتی و محیط زیست.....
- ۹۲..... (۱۲) دعاوی مرتبط با رشوه.....
- ۹۳..... (۱۳) انواع بیمه اعتبار صادراتی در برابر ریسک طبق تقسیم بندی سازمان همکاری های اقتصادی و توس.....
- ۹۴..... (۱۴) موسسه های ارائه کننده بیمه اعتبار صادراتی.....
- ۹۵..... (۱۵) منافع بیمه اعتبار صادراتی.....
- ۹۶..... (۱۶) نقش سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه در حمایت از موسسات صادرکننده کوچک و متوسط.....
- ۹۸..... (۱۷) تعریف صادرکننده کوچک و متوسط.....
- ۹۸..... (ج) سازمان جهانی تجارت.....
- ۹۹..... (۱) گواهی مبدأ و ارتباط آن با بیمه های صادراتی.....
- ۱۰۰..... (۲) طبقه بندی گواهی مبدأ.....
- ۱۰۳..... (۳) معیاری برای تعریف مبدأ.....

۱۰۴.....	۴) مجالس قانون گذاری ملی.....
۱۰۵.....	۵) تأثیر گواهی مبدأ بر بیمه های صادراتی.....
۱۰۷.....	۶) گواهی مبدأ مورد پذیرش نمایندگی های اعتبار صادراتی.....
۱۰۸.....	فصل سوم: بررسی سازمان های متولی خدمات بیمه صادراتی چند کشور منتخب.....
۱۰۹.....	الف) برزیل.....
۱۱۰.....	ب) حوزه خلیج فارس.....
۱۱۲.....	ج) آلمان.....
۱۱۴.....	د) ترکیه.....
۱۱۵.....	ه) انگلستان.....
۱۲۳.....	و) چین تایپه(تایوان).....
۱۲۹.....	ز) ژاپن.....
۱۳۵.....	ح) چین.....
	فصل چهارم: نقش مقررات موجود ایران در تسهیل صادرات
۱۳۶.....	الف) قوانین مرتبط با صادرات.....
۱۳۷.....	ب) برخی زیان های ناشی از بی ثباتی قوانین و مقررات در عقد قراردادهای بیمه صادراتی.....
۱۳۹.....	ج) آیین نامه شماره ۳۴ شورای عالی بیمه.....
۱۴۳.....	فصل پنجم: نتیجه گیری و پیشنهادات.....
۱۴۷.....	منابع:.....
۱۵۰.....	ضمایم.....

بخش اول

در این بخش ابتدا به ذکر مقدمه می پردازیم بعد از آن در فصل دوم به انواع بیمه و جایگاه بیمه صادراتی می پردازیم و بعد از آن هم مطالبی در مورد انواع بیمه های صادراتی و جایگاه آن در تجارت بین الملل می آوریم و در نهایت به ذکر مبانی تسهیلات صادراتی از نظر حقوقی می پردازیم.

فصل اول: کلیات

بیان مسئله

زندگی در دنیای کنونی لبریز از خطر است که این خطرهای گاهی دارای منشأ انسانی و گاهی هم منشأ طبیعی هستند، آنچه که زندگی نوین را با گذشته متمایز می کند نحوه مقابله با این خطرها است. بیمه یک نهاد تقریباً جدید است که با معنا و گستردگی امروز فقط دو قرن است که وارد زندگی بشری شده است و شاید بتوان گفت که بیمه مهم ترین ابزاری است که بشر از ابتدا تا کنون برای مقابله با خطر و کاهش اثرات سوء آن استفاده کرده است.

بیمه از لحاظ عرفی به معنای «تضمین موضوع بیمه در برابر خطرات احتمالی در نزد شخص متمکن از نظر مالی، در برابر پرداخت هزینه ای است» این تعریف با تعریف حقوقی آن چندان تفاوتی ندارد ولی از نظر لغوی بعضی می گویند بیمه از لغت "بیم" فارسی به معنای ترس و بعضی می گویند از لغت "بیم" از زبان هندی گرفته شده و برخی دیگر ریشه آن را از زبان عربی و برخی هم انگلیسی می دانند ریشه کلمه هرچه باشد تأثیری در کارکرد این نهاد ندارد و مهم این است که مکانیزم آن یکی است.^۱

ماده ۱ قانون بیمه جمهوری اسلامی ایران (مصوب اردیبهشت ماه ۱۳۱۶) بیمه را این طور تعریف کرده است:

«بیمه عقدی است که یک طرف تعهد می کند در ازای پرداخت وجه یا جوهی، از طرف دیگر در صورت وقوع یا بروز حادثه، خسارت وارده بر او را جبران نموده یا وجه معینی را بپردازد. متعهد را بیمه گر، طرف تعهد را بیمه گذار، وجهی را که بیمه گذار به بیمه گر می پردازد حق بیمه و آنچه را که بیمه می شود موضوع بیمه نامند.»

^۱ محمود صالحی جانعلی، فرهنگ اصطلاحات بیمه و بازرگانی تهران: شرکت صادرات سازمان صنایع ملی ایران، ۱۳۶۷ ص ۵۲

در مبادلات بین‌المللی به دلیل عدم شناخت کافی از طرف معامله (در اکثر اوقات) و حمل و نقل طولانی و موانع گمرکی و اختلاف قانون کشورهای دو طرف معامله که از حق حاکمیت کشورها ناشی می‌شود، همچنین نوسانات ارزی و از قیمت افتادن و بسیاری از مشکلات از این قبیل باعث شده است که بیمه چنین معاملاتی و در واقع تضمین چنین معاملات پر خطری ضروری شود. البته تضمین چنین معاملاتی امروزه ممکن است به طرق مختلفی صورت گیرد مثل اعتبارات اسنادی، عملیات وصولی، ضمانت‌نامه‌های بانکی و غیره و در اکثر موارد ممکن است از چند شیوه تضمین هم زمان استفاده شود ولی به جرأت می‌توان گفت به دلیل ویژگی‌های خاص بیمه همینطور مسائل دیگری مثل اجباری بودن بیمه برای حمل در خیلی از کشورها و غیره، بیمه کردن کالا تقریباً حتمی شده است.

به زبان دیگر معامله‌کنندگان در سطح بین‌الملل به خصوص صادرکنندگان در جریان انتقال کالا مواجه با خطرات سیاسی و تجاری مختلفی هستند که ممکن است بسته به شرایط مختلف، آنها را در تنگنای مالی و در مواردی خطر ورشکستگی قرار دهد و صادرکنندگان هم معمولاً متوجه این خطرات هستند و در پی جلوگیری یا کاهش این ریسک‌ها هستند. در واقع باید ابزارهایی برای حمایت از این ریسک‌ها وجود داشته باشد تا تجارت رونق یابد، و همینطور باید آثار حوادث اجتناب ناپذیر در تجارت را کاهش داد. امروزه بیمه قادر به این امر است. بیمه به عنوان صنعت شناخته شده در زمینه‌های مختلف وظیفه کاهش ریسک و جبران خسارات را به عهده دارد. باید دانست بیمه انواع مختلفی دارد و میزان پوشش آنها هم متفاوت خواهد بود.

بیمه‌های تجاری کالا را در برابر خطراتی چون سرقت و آتش سوزی و خطرات حمل و نقل و خطر عیب یا نقصان و سایر خطراتی که معمول تجارت است و در فصول بعدی بیشتر مورد بررسی قرار می‌دهیم، پوشش می‌دهند ولی بیمه صادراتی در واقع بیمه‌هایی هستند که معمولاً از سوی دولت‌ها و با هدف افزایش صادرات کشور و حمایت از صادرکنندگان و تشویق آنها به صادرات بیشتر، تنظیم می‌شوند و بسته به مقررات آن موسسه علاوه بر خطرات تجاری (در مواردی) که بیمه‌های تجاری ارائه می‌دهند خدمات دیگری هم برای صادرکنندگان فراهم می‌کنند و دلیل اینکه در اکثر کشورهای جهان دولت‌ها یا مستقیم یا غیر مستقیم خود مبادرت به بیمه‌های صادراتی می‌کنند این است که بیمه یک نوع تجارت است و بیمه‌گران در نهایت هدفشان از بیمه کردن دستیابی به سود است. در این نوع بیمه در واقع به دلیل ریسک‌های بالای آن، بیمه‌گران تجاری معمولاً متمایل به پوشش این ریسک‌ها نیستند و اینجا است که دولت‌ها با هدف افزایش صادرات و حمایت از تولیدات داخلی مبادرت به بیمه کردن کالاها و خدمات و کاهش ریسک صادرات، خود مبادرت به بیمه کردن این ریسک‌ها می‌کنند. کشورهای مختلف بسته به اهمیتی که به این امر می‌دهند و جایگاهی که صادرات در آن کشور دارد، به حمایت

از صادرکننده و در نهایت به افزایش صادرات و حفظ تراز پرداخت کشور می‌کنند در نتیجه سطح پوشش این بیمه‌ها هم متفاوت است به طوری که در برخی از کشورها تبلیغات و حتی فروش کالا در انبارهای خارجی را هم تحت حمایت قرار می‌دهند.

موسسات مختلفی در جریان مبادلات بین‌المللی می‌توانند نقش داشته باشند مثل بانک‌ها، دلان، موسسات بیمه، گمرک، موسسات حمل و نقل، موسسات بازرسی و غیره ولی موسسات بیمه صادراتی خدمات خاصی ارائه می‌کنند که سایر موسسات یا انجام نمی‌دهند یا شرایط سختی برای اعطای آن قائل می‌شوند مثلاً صادرکننده معمولاً برای انجام صادرات نیاز به سرمایه دارند که وظایف بانک هاست که این سرمایه را در اختیار آنها قرار دهد ولی بانک‌ها برای اعطای آن وثیقه‌های سنگین می‌خواهند و معمولاً آن را در اختیار مشتریان خاص قرار می‌دهند در نتیجه صادرکنندگان کوچک از چرخه مبادلات به دلیل عدم توانایی مالی کنار می‌روند و در نتیجه منجر به کاهش صادرات می‌شود. آنچه که برای بانک مهم است سود و تضمین بازپرداخت است نه افزایش صادرات از طرفی هم بیمه‌های تجاری معمولاً خطرات سیاسی را تحت پوشش قرار نمی‌دهند چرا که از لحاظ ریسکی که آنها دارند از نظر تجاری به صرفه نیست و این می‌تواند از عوامل دافعه صادرات باشد و این موارد بر خلاف اهداف کلی دولت‌هاست و نیاز کشورها به بازارهای صادراتی برای کالاهای تولید داخل و محدود بودن بازارهای مطمئن آنها را به سوی بازارهای کشورهای نامطمئن سوق می‌دهد. در این کشورها به دلیل نظام قضائی ضعیف و پیچیدگی‌های قانونی و ابهام در مقررات اداری همچنین عدم ثبات حکومت‌ها یا سیاست‌های آنها، صادرات با ریسک‌های زیادی همراه است و ممکن است پیامدهای ناخوشایندی برای آنها داشته باشد، اینجاست که نقش موسسات بیمه صادراتی که از سوی دولت‌ها اداره یا حمایت می‌شوند، اهمیت پیدا می‌کند که این موسسات خدمات خاص را در حمایت از صادرات انجام می‌دهند. به مرور دولت‌ها وظایف و اختیارات دیگری برای حمایت از تجار برای صادرات بیشتر به عهده این موسسات قرار داده‌اند به طوری که در برخی کشورها یک بانک دولتی است که هم کار بانک و هم کار موسسه بیمه صادراتی را انجام می‌دهد. این کار با هدف سرعت در کار و جلوگیری از اتلاف وقت و هزینه اضافه بر صادرکنندگان و مشتریان آنها است.

متأسفانه در ایران توجه کافی به این صنعت نشده است آمارهای موجود هم حاکی از این امر است مثلاً در سال ۱۳۸۸ سهم حق بیمه تولیدی ما در تولید ناخالص داخلی کشور کمتر از یک و نیم درصد و متوسط حق

بیمه سرانه دریافتی در ایران در ۵ سال اخیر حدود ۵۰ دلار است حال آنکه متوسط سرانه حق بیمه تولیدی در جهان ۶۰۰ دلار است.^۱

صنعت بیمه ایران در سال ۲۰۰۹ (۱۳۸۸) با سهم ۰/۱۲ درصدی از کل حق بیمه‌های تولیدی دنیا، چهل و شش مین صنعت بیمه دنیا به شمار می‌رود. سرانه حق بیمه در ایران با ۶۳/۵ دلار از کشورهای رقیب چون امارات، بحرین، عمان، عربستان، کویت، قطر، و ترکیه با فاصله زیادی عقب تر است و رتبه کشور در این زمینه در دنیا ۷۳ می باشد. ضریب نفوذ بیمه کشور ۱/۴ درصد است این در حالی است که ضریب نفوذ بیمه در کشورهای منطقه چشم انداز (آسیای جنوب غربی) ۱/۵ درصد، کشورهای MENA (خاورمیانه و آفریقای شمالی) ۱/۷ درصد، قاره آسیا ۶/۱ درصد و دنیا ۷ درصد است. همانگونه که ملاحظه می گردد نفوذ بیمه در ایران با فاصله قابل توجهی از دنیا و برخی کشورهای منطقه و همسایه قرار دارد.^۲

زمانی ما می توانیم موانع صادراتی را برداریم که خوب آنها را بشناسیم و در صورت عدم امکان یا عدم توان رفع مسائل که می‌تواند از عوامل مختلفی ناشی شود، ارائه مشوق‌های صادراتی می‌تواند در برابر موانع صادراتی توازن ایجاد کند هرچقدر این مشوق‌ها بیشتر و دستیابی به آنها آسان‌تر باشد و مربوط به قشر خاص و با شرایط خاص نباشد بلکه برای عموم مردم و با شرایط مساوی باشد موجب صادرات بیشتر و در نتیجه ایجاد اشتغال بیشتر و در نهایت توسعه اقتصادی و رفاهی بیشتر است. چیزی که تمام کشورهای پیشرفته آن را تجربه کرده‌اند و امروز در پی حفظ آن هستند. بیمه‌های صادراتی می‌تواند یکی از این مشوق‌ها به حساب آید بر خلاف حمایت‌های مالی مستقیم (یارانه صادراتی) و معافیت‌های مالیاتی و دامپینگ که روش‌های کهنه‌ای هستند و آنطور که کارشناسان تجاری می‌گویند عمدتاً موجب عقب ماندگی صنعت می‌شود و حتی در سازمان جهانی تجارت می‌تواند دلیل شکایت کشورها باشد، این نوع سازو کار، ابزاری کارا است که می‌توان آن را در جهت توسعه صادرات کشور به کار گرفت و کمال استفاده را از این حمایت قانونی و مشروع به عمل آورد.

اهمیت تحقیق

در بسیاری از کشورها صادرات اهمیت اساسی دارد و به دلیل نقشی که صادرات در توسعه اقتصادی کشورها و ایجاد اشتغال دارد معمولاً به حفظ و افزایش صادرات توجه ویژه‌ای می‌شود. با وجود سازمان جهانی

^۱ - سالنامه آماری ۱۳۸۸ بیمه مرکزی ج. ا. ا فصل اول: جایگاه جهانی صنعت بیمه کشور در سال ۱۳۸۸ (۲۰۰۹)

^۲ - SIGMA: world insurance in ۲۰۰۹, no ۲, ۲۰۱۰

تجارت و رویه‌ای که کشورهای دنیا در پیش گرفته‌اند گمرگ و بستن مرزها دیگر شیوه‌ای کارا نیست و باید به دنبال ابزارهای جدید بود بیمه‌های صادراتی در صورتی که از لحاظ مالی و حمایتی و روند اجرایی، درست عمل کند، می‌تواند ابزار مناسبی باشد در نتیجه شناخت نقاط قوت حمایت صادرات و تقویت آن و شناخت ضعف در جهت رفع آنها، اولین گام در جهت رفع آنها و توسعه صادرات کالا و خدمات و توسعه صادرات غیر نفتی و فاصله گرفتن از تک قطبی بودن صادرات در کشور عزیزمان است.

سوالات تحقیق

سوال اصلی

آیا قواعد حاکم بر بیمه‌های صادراتی قابلیت تسهیل و توسعه تجارت بین‌الملل را دارند؟

سوالات فرعی

آیا قواعد مرتبط به بیمه‌های صادراتی در ایران قابل دسته بندی بوده و از هماهنگی لازم با یکدیگر برخوردار هستند؟

با توجه به موقعیت کنونی بیمه‌های صادراتی در دنیا، آیا در کشور ایران به میزان مطلوب از صادرکنندگان حمایت می‌شود؟

فرضیه تحقیق

فرضیه اصلی

قواعد بیمه‌های صادراتی در صورتی که متناسب با وضعیت اقتصادی کشور مربوط و به صورت مناسب ارائه شود، نقش مناسبی در تسهیل تجارت ایفا می‌کنند.

فرضیه‌های فرعی

- مقررات حاکم بر بیمه‌های صادراتی در مواردی نه تنها دارای نواقصی هستند بلکه در مواردی با سایر مقررات مربوط به صادرات هماهنگ نیستند.

- قوانین موجود در مواردی موجب پیچیدگی‌هایی شده و دارای موقعیت قوی نسبت به کشورهای دیگر از نظر حمایتی نیست.

اهداف تحقیق

هدف اصلی از تحقیق در این زمینه شناخت موانع صادراتی و همچنین موانع موجود از نظر سطح حمایتی و رویه‌های اداری پیچیده برای بیمه کردن است و در کنار آن مقایسه با دیگر کشورهای پیشرفته و در حال توسعه که در این زمینه موفقیت‌هایی کسب کرده‌اند و همینطور توجه دادن ابداعات احتمالی کشورهای دیگر در این زمینه و شناخت چگونگی امکان رفع موانع حقوقی است. در نهایت امید است که این تحقیق بتواند در به روز کردن این صنعت مهم، هرچند ناچیز کمکی کرده باشد.

پیشینه تحقیق

تحقیقات داخلی

با مطالعات و بررسی‌های انجام گرفته متأسفانه در زمینه تحقیق پیش رو بیش از یک کتاب و چند پایان نامه فارسی وجود ندارد که در مراحل جمع آوری اطلاعات از آنها به نحو مطلوب استفاده خواهد شد. کتاب نقش بیمه‌های صادرات در توسعه صادرات، نوشته دکتر محمد میر محمدی (۱۳۶۵) مستقیماً به شیوه کار بیمه‌های صادراتی پرداخته است. این کتاب دید اقتصادی داشته و از نظر اقتصادی و آماری وضعیت بیمه صادراتی را بررسی کرده است و کمتر به مباحث حقوقی پرداخته است.

آقای شاهرخ باباپور خاکی (۱۳۷۷) پایان نامه خود را با نام «بررسی جنبه‌های حقوقی بیمه اعتباری» به انجام رسانده است. وی در این پایان نامه به ذکر تفاوت عقد بیمه و عقد ضمان و تجزیه و تحلیل عقد بیمه پرداخته ولی از مقررات بین‌المللی و وضعیت سایر کشورها در این صنعت مطلبی نیاورده است.

آقای محمود احمدی (۱۳۷۷) پایان‌نامه‌ای با عنوان «بررسی وضعیت بیمه‌ای صادرات غیرنفتی (مطالعه موردی فرش)» انجام داده است. در این پایان‌نامه همانطور که از نام آن پیداست بر صادرات فرش و نحوه حمایت از این کالا تمرکز داشته و به توضیح روند فروش فرش و وجود سندیکاها در این زمینه پرداخته نهایتاً نتیجه گرفته که در صورت آشنا کردن بیشتر صادرکنندگان به این رشته بیمه و حمایت بیشتر به رشد صادراتی در زمینه فرش دست پیدا خواهیم کرد.

ضمن اینکه نیازهای تجاری مخصوصاً تجارت بین‌الملل که مرتب در حال تغییر و تحول است ضرورت تحقیق جدیدتر را نمایان تر می کند.

تحقیقات خارجی

سازمان توسعه همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD)^۱ تحت عنوان مسائل سیاست‌های بیمه‌ای^۲ شماره‌های ۴، ۵، ۶، ۷ گزارش‌هایی در این زمینه منتشر کرده است. این سازمان وضعیت سازمان‌های اعتبار صادراتی (ECAS)^۳ کشورهای مختلف را گزارش کرده به عنوان مثال (۲۰۰۳/۲۰۰۴) گزارشی از کشور آلمان و در (۲۰۰۱) از کشور برزیل و در سال ۲۰۱۰ از انگلستان و به همین ترتیب در برخی کشورهای منتخب گزارشات داشته است.

روش تحقیق

روش تحقیق این پایان‌نامه توصیفی و در مواردی تطبیقی است. روش جمع آوری کتابخانه‌ای و ترجمه از متون اصلی و همچنین مصاحبه می باشد.

مشکلات تحقیق

- نبود قانون جامع داخلی (صرفاً آیین نامه شورای عالی بیمه و اساسنامه صندوق ضمانت صادرات)
- عدم وجود آمار شفاف در این رابطه و بعضاً وجود آمارهای متناقض.
- کمبود منابع علمی در این سازمان‌های مرتبط و عدم ارائه اطلاعات موجود در سازمان‌های مربوط و عدم توجه کافی صندوق ضمانت صادرات به تحقیق‌های علمی.
- انحصاری بودن امر بیمه صادراتی در یک سازمان و عدم وجود تجربه کافی در شرکت‌های بیمه موجود در ایران در مورد بیمه و تضمین‌های صادراتی.

^۱ Organization for economic co-operation and development

^۲ policy issues in insurance

^۳ Export credit agency

تعریف مفاهیم و واژگان اختصاصی طرح

بیمه گر **under writer** : به شخص حقیقی یا حقوقی می‌گویند که در مقابل دریافت حق بیمه، پرداخت خسارات مشخص طرف مقابل را در صورت وقوع تعهد می‌کند.

بیمه گذار **assured** : به شخصی می‌گویند که با پرداخت حق بیمه ریسک خطرات مشخصی را به بیمه گر انتقال می‌دهد.

بیمه نامه **policy** : سندی است که مشخصات طرفین، موضوع بیمه، خطرات بیمه شده مدت اعتبار و شرایط دیگر را در آن تصریح می‌کنند.

بیمه‌های تجاری: شرکت‌هایی هستند که هدف آنها دستیابی به سود است و در پرتو این امر مبادرت به بیمه حوادث می‌کنند و معیار آنها توازن در حوادث رخ داده منجر به پرداخت و حق پرداختی بیمه است.

بیمه صادراتی: نوعی از بیمه است که برای تحت پوشش قرار دادن ریسک‌هایی که طی صادرات کالا و خدمات وجود دارد و با هدف افزایش صادرات و معمولاً توسط یا با حمایت دولت‌ها صورت می‌گیرد.

کشورهای نامطمئن: منظور ما از کشورهای نامطمئن، کشورهایی است که صادرات به آنها همراه با ریسک بالایی است و حق بیمه آن با نرخ بیشتری است و سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، کشورهای پیشرفته (oecd) و آژانس چندجانبه تضمین سرمایه‌گذاری (miga)، آن را مشخص کرده‌اند و در طبقه بندی که سازمان های فوق انجام داده اند، این کشورها در گروه های آخر (۴، ۵، ۶) قرار دارند.

فرانشیز: درصد یا قسمتی از خسارات که طبق شرایط بیمه نامه، به عهده بیمه‌گذار است^۱ و بیمه‌گر نسبت به آن تعهدی ندارد مگر آن که در مورد نوع و نحوه محاسبه آن توافق شده باشد.^۲

بیمه اعتبار: نوعی بیمه که به موجب آن موسسه بیمه، بیمه‌گذار (طلبکار) را در مقابل خسارت ناشی از اعسار یا ناتوانی مالی شخص بدهکار و سایر خطراتی که مطابق توافق و استاندارد بیمه نامه صادراتی در بیمه نامه

البته معنای اصلی این اصطلاح به معنای قراردادی اضافه است که به قرارداد بیمه ملحق می‌شود تا چنانچه مقدار خسارت از مبلغ مشخصی کمتر باشد، بیمه گر تعهدی به پرداخت ندارد چرا که پرداخت خسارت خود مستلزم نظر کارشناس و هزینه های دیگر است که برای خسارات کوچک مقرون به صرفه نیست. معنای فعلی فرانشیز غلط مصطلحی است که به جای واژه "deductible" به کار می‌رود ولی به دلیل رایج شدن ما هم آن را بدین معنا به کار می‌بریم.

۲- محمود صالحی، پیشین، ص ۲۳۴