

۱-۱) مقدمه

صنعت بیمه در جهان در حال تغییر و تحولات سریعی است و رقابت بین المللی روبه روز در این بازار گسترش می یابد. آزاد سازی و گسترش رقابت در بازارهای بیمه، یکی از جنبه های مهم روند جهانی شدن است. حرکت به سمت رقابت بیشتر کشورهای مختلف را به تجدید ساختار بازار بیمه ای و نظام مقرراتی آن سوق می دهد. این امر توجه بیمه گران و نهادهای نظارتی بازارهای بیمه را به لزوم تأکید بیشتر بر افزایش کارایی، کیفیت خدمات، تنوع بخشی محصولات بیمه ای، بهبود در ساختار عملیاتی، شایسته سالاری در گزینش کارکنان و ... معطوف می سازد.

امروزه صنعت بیمه از طرفی یکی از مهمترین نهادهای اقتصادی محسوب می شود و از طرف دیگر قویترین نهاد پشتیبانی سایر نهادهای اقتصادی و خانوارها است.

صنعت بیمه می تواند از منابع عمده کسب درآمد ارزی برای اقتصاد ملی نیز باشد مشروط بر اینکه از ظرفیت و توان لازم برای فعالیت در بازار بین المللی بر خوردار باشد و بتواند متناسب با تقاضای این بازار و با نرخهای قابل رقابت حق بیمه به عرضه خدمات بپردازد.

چون عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی یک فرآیند بلند مدت است و کشورهای مختلف بر اساس اهداف تجاری و سیاسی خود در این مورد تصمیم گیری می کنند. بنابراین شناخت آگاهانه از شرایط پذیرش در سازمان تجارت جهانی مستلزم انجام تحقیقات بیشتر است.

بر همین اساس در این پایان نامه ضمن بررسی و مروری بر جایگاه و نقش سازمان تجارت جهانی (WTO) در اقتصاد بین الملل، در پی بررسی اثرات اقتصادی الحاق

ایران به WTO بر روی صنعت بیمه هستیم.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

www.kandooocn.com
www.kandooocn.com
www.kandooocn.com

۱-۲) موضوع تحقیق:

بخش خدمات و تجارت آن در اقتصاد به دلیل تأثیراتی که بر فرآیند تولید، افزایش اشتغال و ایجاد فرصت‌های جدید شغلی دارد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و طی دهه‌های اخیر اکثر کشورهای پیشرفته توجه خود را به تغییرات ساختاری در این بخش معطوف ساخته‌اند. با افزایش نقش خدمات در اقتصاد، بخصوص اقتصاد کشورهای پیشرفته و پیدا شدن مزیت‌های رقابتی برای این کشورها در دهه ۹۰ برای اولین بار بحث آزاد سازی تجارت خدمات در مذاکرات ادواری گات مطرح شد و پس از مذاکرات طولانی همزمان با تأسیس سازمان تجارت جهانی به پیدایش موافقتنامه عمومی تجارت و خدمات (GATS) انجامید که از اول ژانویه ۱۹۹۵ لازم الاجرا گردید. این موافقتنامه جامعه بین المللی را به وضع روز افزون و اجتناب ناپذیر موانع موجود در برابر مشارکت خارجی و حرکت به سوی آزاد سازی و مقررات زدایی در بازار بیمه‌ای خود متعهد کرده است. به این ترتیب امروزه مشکل می‌توان بازار داخلی را از رقابت بیمه‌گران خارجی مصون نگه داشت.

لذا با توجه به شرایط کنونی و موقعیت حساس ما، مسئله عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی به عنوان موضوعی اساسی در چارچوب سیاست‌های تجاری ایران قرار می‌گیرد.

۱-۳) هدف از انتخاب موضوع:

هدف از این پژوهش آنست که تأثیر پیوستن ایران به WTO بر صنعت بیمه بررسی شود. به این ترتیب که با پیوستن به این سازمان چه پارامترها و شاخص‌هایی در صنعت بیمه متأثر خواهد شد.

۱-۴) اهمیت و ارزش تحقیق

به جرأت می‌توان گفت ورود به جامعه اقتصاد جهانی که در آن اقتصاد ملی بتواند از مزایای آن استفاده کند، عضویت در سازمان تجارت جهانی است. هم چنین در حالیکه جهانی شدن فرآیند مسلط در روند تحولات جهانی است، بومی‌گرایی، محلی‌گرایی و منطقه‌گرایی نیز در حال تشدید است. (اتحادیه اروپا، آسه آن و...) در چنین شرایطی برای برقراری ارتباط تجاری، کشور ما با محدودیت مواجه می‌باشد. چون کشورهای عضو WTO یا هر اتحادیه تجاری ملزم هستند در چارچوب موافقتنامه های سازمان و یا اتحادیه مربوط با کشورهای دیگر به همکاری اقتصادی بپردازند. در حال حاضر بخش غالب اقتصاد جهان را خدمات تشکیل می‌دهد. بخشهای خدماتی و تولیدی ارتباط و وابستگی متقابل و پویایی با هم دارند و با رشد و توسعه اقتصادی اهمیت این بخش به طور مستمر افزایش می‌یابد. و در نتیجه ضرورت که با شروع مذاکرات کشورهای برای الحاق به سازمان تجارت جهانی (که ممکن است سالها به طول انجامد) به بررسی اثرات پیوستن به WTO بر بخشهای مختلف پرداخته و راهکارها و پیشنهادات لازم ارائه گردد.

(۵-۱) - کاربرد نتایج تحقیق:

نتایج این تحقیق می‌تواند زمینه مناسبی را برای تصمیم گیرندگان صنعت بیمه در خصوص برخورد با فرآیند در حال تداوم جهانی شدن فراهم سازد. به گونه ای که صنعت فوق با برداشتن موانع تجاری و قانونی، خود را با آهنگ گشودن دروازه های اقتصاد تطبیق دهه تا خدمات بیمه ای به طور کارا و با توان رقابتی بالا در برابر عرضه کنندگان خارجی این خدمات ارائه گردد. تنها در این صورت است که می‌توان از این پدیده جهانی به عنوان ابزاری برای توسعه اقتصادی و محرکی برای افزایش توان رقابتی بازار داخلی استفاده کرد.

(۶-۱) - فرضیات تحقیق

فرضیه اصلی: عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی باعث بهبود عملکرد صنعت بیمه می شود.

فرضیه فرعی ۱: عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی باعث افزایش شاخص نفوذ بیمه ای می شود.

فرضیه فرعی ۲: عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی باعث افزایش حق بیمه سرانه می گردد.

فرضیه فرعی ۳: عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی باعث افزایش سهم بازار صنعت بیمه از بازار جهانی حق بیمه می شود.

(۷-۱) - سابقه تحقیق:

۱- بررسی اثرات عضویت ایران در WTO بر روی صادرات فرش ، حسن ابراهیمی یزدی، دانشگاه شهید بهشتی.

۲- ارزیابی اثرات عضویت ایران در WTO با تأکید بر کالاهای کشاورزی، منیژه محبی، دانشگاه علامه طباطبائی.

۳- ارزیابی امکان استفاده از توانمندیهای صنعت بیمه ایران برای حمایت از بنگاههای تولیدی پس از ورود به WTO ، منیرالسادات میراحسنی، دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات.

(۸-۱) - روش تحقیق:

در این پایان نامه روش تحقیق به صورت تحلیلی - توصیفی است که بر اساس مدلهای مبتنی بر اطلاعات Panel Data و با استفاده از نرم افزار Eviews صورت گرفته است.

(۹-۱) - جامعه آماری:

جامعه آماری فاصله زمانی (۱۹۹۰-۲۰۰۳) را در بر می گیرد و شامل ۱۰ کشور در حال توسعه عضو سازمان تجارت جهانی می باشد. فاصله زمانی ۱۹۹۰-۲۰۰۳ به دو دوره زمانی ۱۹۹۴-۱۹۹۰ (سالهای قبل از عضویت) و ۲۰۰۳-۱۹۹۵ (سالهای بعد از عضویت) تقسیم شده است.

(۱۰-۱) - ابزار گرد آوری داده ها:

داده ها و اطلاعات مورد نیاز به روش کتابخانه ای با استفاده از منابع، اسناد، کتب، مجلات و پایان نامه ها در کتابخانه بیمه مرکزی ایران، سازمان مدیریت و برنامه ریزی، مؤسسه پژوهشهای بازرگانی و چندی از دانشگاهها جمع آوری و بقیه به صورت جستجوی اینترنتی در سایتهای علمی از جمله WTO و بانک جهانی گرد آوری شده اند.

(۱۱-۱) - کلید واژه ها

بیمه (Insurance) عملی است که به موجب آن یکطرف (بیمه گذار) متعهد پرداخت مبلغی به نام حق بیمه می شود و از طرف دیگر (بیمه گر) با قبول مجموعه خطرهای طبق موازین آماری پرداخت خسارت را در صورت تحقق خطر به عهده می گیرد.

تراکم بیمه (Insurance density): متوسط مبلغی است که به طور سرانه در یک

کشور صرف خرید پوششهای بیمه ای می گردد. (حق بیمه سرانه)

شاخص نفوذ بیمه (Insurance penetration): نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی را نشان می دهد.

GATT (General agreement on tariff and trade)

موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

GATS (General agreement on trade and services)

موافقتنامه عمومی تجارت و خدمات

WTO (World trade organization) سازمان تجارت جهانی

بخش اول - سازمان تجارت جهانی

۲-۱-۱) مقدمه:

سازمان تجارت جهانی نهادی بین المللی است که با قواعد تجاری بین المللی سروکار دارد. هدف این سازمان عبارتست از تسهیل تجارت بین کشورها از طریق ایجاد شرایط منصفانه و عادلانه برای رقابت. در راستای این هدف، سازمان تجارت جهانی کشورها را به مذاکره برای کاهش تعرفه ها و رفع سایر موانع تجارت ترغیب کرده و از آنها می خواهد قواعد مشترکی را در مورد تجارت کالاها و خدمات اجرا کنند که در ادامه در صفحات بعدی به طور کامل شرح داده است.

اعضای سازمان تجارت جهانی موظفند قوانین، مقررات و رویه های ملی خود را کاملاً با مفاد این موافقتنامه ها هماهنگ سازند. هماهنگ شدن قواعد و مقررات کلیه کشورها درباره تجارت کالا و خدمات باعث تسهیل تجارت می گردد. همچنین باعث می شود که مقررات ملی، موانعی غیر ضروری برای تجارت به وجود نیاورده و صادرات و واردات هیچ کشوری به وسیله ایجاد تعرفه های بالاتر و یا سایر موانع فرا راه تجارت دچار وقفه نگردد. هر چند پیوستن به سازمان جهانی تجارت ممکن است برای کشورها ضروری نباشد، ولی مزایا و فواید نظام چند جانبه تجاری که در سازمان جهانی تجارت و موافقتنامه های آن تبلور یافته است، فقط به اعضای این سازمان تعلق می گیرد.

تجربه تلخ ناشی از مشکلات جنگ جهانی دهه ۱۹۳۰، بی نظمی اقتصاد بین الملل طی جنگ های اول و دوم جهانی و برقراری محدودیتها و موانع تجاری، تعدادی از کشورهای جهان را در سال ۱۹۴۷ در هاوانا گرد هم آورد تا با اتخاذ سیاستهای لیبرالیستی و توسعه همکاری متقابل اقتصادی و تجاری اوضاع اقتصاد بین الملل را سروسامان دهند.

۲-۱-۲) موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) GATT

گات علامتی اختصاری است و موافقتنامه ای است دربارهٔ تعادل امتیازات تعرفه ای بین کشورهایی که بیش از ۹۵ درصد تجارت جهان به آنها تعلق دارد. گات به صورت یک موافقتنامه فراگیر حاکم بر تجارت بین المللی بوده و حاوی یک رشته مقررات ناظر بر کاهش موانع تجاری تعرفه ای برای سامان بخشی به روابط تجاری و مبادله ای میان کشورهاست و نیز عالیتیرین مرجع حل و فصل اختلافهای تجاری میان کشورهای عضو به شمار می رود.

به سخن دیگر موافقتنامهٔ گات سندی است مرکب از ۳۸ ماده (اصل موافقتنامه) ، چهار فصل و تعداد زیادی فهرست ضمائش مشتمل بر مشخصات هزاران قلم کالایی که در طول مذاکرات هشت گانه این سازمان از طرف کشورهای عضو، تعرفه گمرکی آنها تعدیل و کاهش یافته است.

این موافقتنامه دارای چهار فصل است و مفاد این موافقتنامه کشورهای عضو آن را متعهد می کند که تجارت چند جانبه ای را با حداقل موانع تجاری بین خودشان گسترش داده و تعرفه ها و سهمیه های وارداتی را کاهش داده و توافق نامه های امتیاز تجاری را لغو کنند.

این موافقتنامه در ۳۰ اکتبر ۱۹۴۷ بین ۲۳ کشور عمدتاً صنعتی طی قراردادی ۳۴ ماده ای به امضاء رسید. این موافقتنامه به عنوان قراردادی موقتی در فصل چهارم منشور هاوانا ارائه شد که هدف اصلی آن تشکیل سازمان بین المللی بازرگانی بود. هر چند طرح تشکیل سازمان بین المللی بازرگانی که مهم تری رکن منشور هاوانا بود هیچ گاه عملی نشد ولی گات به هدف حذف موانع تجاری و آزاد سازی تجارت بین الملل موجودیت یافت به طوریکه در سال ۱۹۹۴ تعداد ۱۲۴ کشور در آن عضویت یافتند و

علی رغم تعداد اندک کشورهای در حال توسعه عضو در بدو تأسیس آن در حال حاضر حدود دو سوم اعضای این سازمان را کشورهای در حال توسعه تشکیل می‌دهند.

۲-۱-۳) اصول اساسی گات

به منظور نیل به اهداف گات، اصول و مکانیسم هایی برای کشورهای متعاقد و عضو به شرح زیر در نظر گرفته شده است^۱

۲-۱-۳-۱) اصل عدم تبعیض و تعمیم اصل دولت کامله الوداد (MFN)^۲

به موجب این اصل هرگونه امتیاز، برتری و مصونیت اعطاء شده از طرف یکی از اعضا به عضو دیگر بدون قید و شرط به سایر طرفهای متعاقد تعمیم داده می‌شود، نکته قابل توجه این است که در اصل مذکور چندین استثناء از جمله موارد زیر مطرح شده است:

الف) در اصل ۲۴ تشکیل اتحادیه های گمرکی و مناطق آزاد تجاری و انتظام هایی که موقتاً در دوران انتقال اقتصادی اتخاذ می‌گردد از این امر مستثنی شده اند. به عبارت دیگر امتیازهای تعرفه‌ای که برخی از کشورهای عضو در شکل های منطقه ای مانند اتحادیه های گمرکی و یا بازار مشترک به یکدیگر اعطاء می‌کنند، شامل اصل دولت کامله الوداد نبوده و به دیگران تسری داده نمی‌شود.

ب) اصل ۳۵ مقرر می‌دارد چنانچه دو طرف متعاقد وارد مذاکرات مربوط به تبادل امتیازهای تعرفه ای با یکدیگر نشده باشند و هر یک از آنها هنگامی که به عنوان طرف متعاقد پذیرفته شده اند به اجرای این امر رضایت نداده اند، مفاد موافقتنامه بین آن دو طرف اجرا نمی‌شود.

ج) سیستم ترجیحات تجاری تعمیم یافته (G.S.P)^۱ که از اطراف کشورهای پیشرفته فقط برای کشورهای در حال توسعه به تصویب رسیده است و به سایر کشورهای پیشرفته تسری داده نمی شود.

۲-۱-۳) اصل تثبیت و کاهش تعرفه های گمرکی از طریق مذاکرات متوالی در دوره های مختلف گات به منظور افزایش مبادلات تجاری سقف تعرفه های گمرکی کالاها تعیین می شود و از کشورهای عضو خواسته می شود تدریجاً نسبت به کاهش میزان تعرفه های گمرکی خود اقدام کنند.

به موجب این اصل تعرفه های گمرکی تنها وسیله حمایتی بوده و برقراری موانع شبه تعرفه ای و غیر تعرفه ای و مقداری ممنوع است.

بنابراین حمایت از تولیدات داخلی باید صرفاً با تغییر در میزان تعرفه های گمرکی انجام گیرد. کشورها تعهد می کنند از توسل به وضع مالیاتهای داخلی و یا مقرراتی که امتیازات حاصل از کاهش تعرفه های گمرکی را به صورت دیگری برقرار کند، خودداری نمایند.

این موارد شامل برقراری موانع شبه تعرفه ای مثل سود بازرگانی و یا موانع غیر تعرفه ای چون عوارض گمرکی، هزینه های گمرکی، حق ثبت سفارش، مالیاتهای داخلی و غیره است که معمولاً در جهت حمایت از تولیدات داخلی، ممانعت از ورود و مصرف کالاهای غیر ضروری و کسب درآمد بیشتر وضع می گردد.

۲-۱-۳) اصل مشورت

هر نوع تغییر در تعرفه های گمرکی باید از طریق مذاکرات متناوب، مشاوره با کشورهای عضو صورت گیرد تا از وارد شدن خسارت به تجارت سایر کشورها جلوگیری

¹ - General system of Tariff preference

شود. اگر این تغییرها با مشورت انجام نپذیرد و به تجارت سایر کشورها خسارت وارد شود، کشورهای خسارت دیده اقدامات جبرانی به عمل آورند.

۲-۱-۳ اصل حفاظتها

برخی از موارد از حیطة قوانین و مقررات گات مستثنی شده اند. از جمله:

- تأسیس صنایع نو پا در کشورهای در حال توسعه از اصل دوم
- عدم تعادل در تراز پرداختهای کشورهای در حال توسعه از اصل دوم
- جلوگیری از واردات بی رویه به منظور حمایت از صنعت داخلی از اصل دوم
- کشاورزی و ماهیگیری از وضع سهمیه ها (اصل دوم)
- منسوجات و پوشاک از وضع سهمیه ها (اصل دوم)
- اقداماتی که در رابطه با امنیت ملی، حفظ سلامت، ایمنی و اخلاق عمومی اتخاذ می گردد از اصل دوم.
- اتحادیه های گمرکی و مناطق آزاد تجاری از اصل دولت کامله الوداد.
- اعطاء یارانه به کالاهای اولیه صادراتی از ممنوعیت اعطاء یارانه به صادرات

۲-۱-۴ مذاکرات چند جانبه گات

محور اساس موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت، گات، بر اساس تشکیل جلسات میان اعضا و حصول توافقهایی دو جانبه و چند جانبه میان کشورها بوده است و بر اساس آن از سال ۱۹۴۷ تا سال ۱۹۹۵ جلسات گات طی هشت دوره مذاکرات برگزار شده است.

جدول ۱-۲-۱ : مذاکرات ادواری گات^۱

ردیف	نام دور	زمان برگزاری	اهداف
دور اول	ژنو	۱۹۴۷	تأسیس گات
دور دوم	آنسی فرانسه	۱۹۴۹	کاهش تعرفه ها
دور سوم	تورک—وای انگلستان	۱۹۵۱	کاهش تعرفه ها
دور چهارم	ژنو	۱۹۵۵-۵۶	کاهش تعرفه ها
دور پنجم	ژنو، دور دیلون	۱۹۶۰-۱۹۶۲	کاهش تعرفه ها
دور ششم	ژنو، دور کندی	۱۹۶۴-۱۹۶۷	کاهش تعرفه ها
دور هفتم	ژاپن، دور توکیو	۱۹۷۳-۱۹۷۹	کاهش کلی تعرفه به میزان متوسط ۰/۳۵
			موانع غیر تعرفه ای ارزیابی گمرکی یارانه ها و اقدامات حمایت ضد دامپینگ استاندارد ها
دور هشتم	دور اروگوئه	۱۹۸۶-۱۹۹۴	یارانه ها و اقدامات حمایتی موافقتنامه کشاورزی تجارت خدمات

مالکیت فکری			
تأسیس سازمان جهانی تجارت			

همانطور که در جدول (۱-۱-۲) ملاحظه می شود مذاکرات دور اروگوئه طولانی ترین دور مذاکرات بوده که هفت سال بطول انجامید. دور اروگوئه نام خود را از کنفرانس وزرا که در پونتادل استه اروگوئه برگزار گردید. برگرفته است.

۲-۱-۵) ایجاد سازمان تجارت جهانی^۱

پس از هشت دور مذاکرات برای از بین بردن موانع تجاری، سازمان تجارت جهانی تأسیس گردید. دور اروگوئه بسط کامل مقررات گات بود که در آن کشورهای عضو ملزم به ایفای تعهدات خود شدند و سازمان تجارت جهانی بر خلاف گات، قدرت اجرایی یافت. در این دور، مقررات آزادسازی از تجارت کالا فراتر رفت و سایر جنبه های تجارت بین المللی را نیز در بر گرفت. در این دور موافقتنامه عمومی راجع به تجارت خدمات (GATS) و چند موافقتنامه دیگر نیز به سایر مقررات گات اضافه شد. ایجاد سازمان تجارت جهانی در آخرین سالهای قرن بیستم توأم با پیشرفتهای چشمگیر صنعت اطلاعات و مخابرات تحول عظیمی در ارتباطات تجاری به وجود آورد. فن آوری تجارت الکترونیکی همراه با نگرش بین المللی دایر بر از بین رفتن مرزهای اقتصادی، به خصوص پس از فرو پاشی نظامهای بسته منطقه ای و ایجاد جغرافیای باز، جهانگرایی اقتصادی را موجب و باعث پدید آمدن دهکده جهانی گردید.

۲-۱-۶) تفاوت‌های گات با سازمان تجارت جهانی^۱

گات در واقع مجموعه ای از قواعد و مقرراتی بود که هرگز از یک مبنای حقوقی به عنوان یک نهاد بین المللی بر خوردار نبود و به طور موقت شکل گرفته بود، در حالیکه سازمان تجارت جهانی یک نهاد بین المللی با ساختار سازمانی دائمی است. در این خصوص گفته می شود که سازمان تجارت جهانی یعنی گات به اضافه خیلی چیزهای دیگر.

سازمان تجارت جهانی که از سال ۱۹۹۵ جایگزین گات شده است یک سازمان بین المللی است که علاوه بر موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت، در چارچوب موافقتنامه های متعدد دیگری بر حقوق و تعهدات اعضاء نظارت می کند. این سازمان علاوه بر تجارت کالا که در گات مورد نظر بود. تجارت خدمات و جنبه های تجاری مرتبط با مالکیت فکری را نیز تحت پوشش دارد.

از طرفی در سازمان تجارت جهانی نظام حل و فصل اختلافات وجود دارد که برای بررسی محدودیت زمانی تعیین شده و از این لحاظ از سرعت بیشتری نسبت به نظام حل و فصل اختلافات گات برخوردار است. در این نظام که جنبه خود کار دارد احتمال تأخیر و کار شکنی کمتر است. هم چنین یک نهاد برای فرجام خواهی و بررسی نظرات هیأت حل و فصل اختلافات نیز در سازمان تجارت جهانی وجود دارد.

در حال حاضر ۱۴۸ کشور عضو سازمان تجارت جهانی هستند که بیش از ۹۵ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده اند.

با توجه به مقررات خاص این سازمان در برخی موارد کشورهای عضو می توانند تا ۶۰۰ درصد بر کالاهای که از کشورهای غیر عضو وارد و کشورشان می شود تعرفه ببندند. به

عبارت دیگر عضو نبودن در این سازمان به معنای انزوای بین المللی و ناتوانی از صادر کردن کالا به سایر کشورها است.

در سازمان تجارت جهانی از بدو تأسیس، با توجه به شکاف رفاهی بین کشورهای در حال توسعه و صنعتی امتیازاتی برای کشورهای در حال توسعه در نظر گرفته شده است.

برای نمونه در دور اروگوئه مقرر گردید از سال ۱۹۹۵ کشورهای صنعتی پنج سال فرصت برای هماهنگ سازی مقررات خود با قوانین WTO داشته باشند در حالیکه این مهلت برای کشورهای در حال توسعه ده سال تعیین گردید.

کشورهای در حال توسعه با توجه به اکثریتی که در WTO دارند و با هماهنگی و همکاری و افزایش توان علمی، فنی و اطلاعاتی خود می توانند امتیازهای قابل توجهی در صحنه تجارت جهانی کسب نمایند.

۲-۱-۷) ساختار سازمان جهانی تجارت

ماده ۴ موافقتنامه تأسیس WTO، ساختار سازمان را چنین بیان می کند:

۲-۱-۷-۱) کنفرانس وزیران:

این رکن مرکب از نمایندگان تمامی اعضاء سازمان است که وظایف سازمان را انجام می دهند. کنفرانس وزیران اختیارات لازم برای تصمیم گیری در مورد همه مسائل مربوط به هر یک از موافقتنامه های تجاری را داراست.

۲-۱-۷-۲) شورای عمومی:

در خلال دو سال میان اجلاس قبلی و بعدی، وظایف کنفرانس را شورای عمومی انجام می دهد. شورای عمومی هنگامی که شکایات را مورد بررسی قرار داده و اقدامات ضروری برای حل و فصل اختلافات میان کشورهای عضو را به عمل می آورد در نقش رکن حل

و فصل اختلافات تشکیل جلسه می دهد همچنین مسئول انجام بررسی سیاستهای تجاری هر یک از کشورها، براساس گزارشهایی است که دبیر خانه سازمان فراهم کرده است. واحدهای ذیل شورای عمومی را در اجرای وظایفش یاری می کنند:

- شوراهای بخشی:

- شورای تجارت کالا، که بر اجرای کارکرد گات ۱۹۹۴ و موافقتنامه های وابسته به آن نظارت می کند.
- شورای تجارت خدمات، که بر اجرای کارکرد موافقتنامه عمومی راجع به تجارت خدمات نظارت می کند.
- شورای جنبه های مرتبط با تجارت حقوق مالکیت معنوی که بر کارکرد موافقتنامه راجع به جنبه های مرتبط با تجارت حقوق مالکیت معنوی نظارت دارد.

۲-۱-۷-۳) کمیته ها:

هر یک از شوراهای سطوح عالی دارای کمیته های وابسته به خود هستند که از نظر سلسله مراتب سازمانی در مرحله بعد از شوراها قرار می گیرند. این کمیته ها متشکل از تمامی اعضای سازمان تجارت جهان هستند و به شوراهای مربوط گزارش می دهند.

۲-۱-۷-۴) دبیرخانه:

سازمان تجارت جهانی در ژنوسوئیس مستقر است و ریاست آن با مدیر کل است، این مدیر کل برای یک دوره چهار ساله انتخاب می شود. مدیر کل چهار معاون دارد که وی را در امور کاری یاری می کنند. وی آنها را با مشورت کشورهای عضو منصوب می نماید. دبیرخانه سازمان تجارت جهانی حدود ۴۵۰ کارمند از ملیتهای گوناگون دارد، با تأسیس سازمان در اول ژانویه ۱۹۹۵، تمام کارکنان گات جذب آن شدند.

انتظار می‌رود که مدیر کل و کارمندان در اجرای وظایف خود، هیچگونه دستوری را از هیچ دولت و مقام دیگر خارج از سازمان نپذیرد و بدین ترتیب خصیصه بین المللی بودن دبیر کل را حفظ کنند.

۲-۱-۷-۵) رویه تصمیم گیری

موافقتنامه تصریح دارد که سازمان، رویه تصمیم گیری گات یعنی اجماع را ادامه دهد. فرض بر آنست که اجماع زمانی بدست می‌آید که در هنگام اتخاذ تصمیم، هیچ کشور عضوی با تصویب آن مخالفت نکند. بر خلاف صندوق بین المللی پول و سایر سازمانها، سازمان تجارت جهانی سیستم رأی گیری وزن داری ندارد که طبق آن برخی کشورها بتوانند بیش از دیگران حق رأی داشته باشند.

۲-۱-۸) اهداف و وظایف سازمان تجارت جهانی^۱

در مقدمه موافقتنامه تأسیس سازمان، اهداف اساسی گات تأیید گردیده است. ضمن اینکه در سازمان جدید، نه تنها این اهداف بخش های کالایی بلکه علاوه بر آن، بخش خدمات را نیز شامل خواهد شد و ضمناً اهداف دیگری برای آن به شرح زیر در نظر گرفته شده است:

- ضرورت دستیابی به « توسعه پایدار » با توجه به بهره برداری بهینه از منابع جهان و لزوم حفظ محیط زیست به نحوی که با سطوح مختلف توسعه اقتصادی سازگاری داشته باشد.

- تأکید بر لزوم اتخاذ تدابیری در جهت افزایش سهم کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته از رشد بین المللی

این سازمان پنج وظیفه عمده را نیز عهده دار خلاصه بود:

- ۱- مدیریت و تسهیل عملیات اجرایی و توسعه اهداف موافقتنامه سازمان تجارت جهانی سازمان هم چنین چارچوب لازم را برای اجرای مدیریت موافقتنامه های چند جانبه فراهم خواهد کرد.
- ۲- فراهم کردن امکان گردهمایی اعضاء برای مذاکره و مشورت درباره روابط چند جانبه تجاری
- ۳- اجرای تفاهم ها و مقررات مربوط به روشهای حل اختلاف.
- ۴- فراهم آوردن مکانیسم بررسی و تجدید نظر در سیاستهای تجاری.
- ۵- همکاری با صندوق بین المللی پول، بانک بین المللی ترمیم و توسعه و سازمان های وابسته به آن.

۲-۱-۹) مذاکرات تجاری پس از تأسیس سازمان تجارت جهانی^۱

پس از تأسیس سازمان تجارت جهانی دیدگاههای مختلفی در خصوص چگونگی انجام مذاکرات چند جانبه برای آزاد سازی تجارت جهانی مطرح شد. عده ای بر این باور بودند که با تأسیس سازمان تجارت جهانی عصر مذاکرات ادواری پایان یافته و کشورهای عضو در چارچوب این سازمان از جمله در درون کنفرانس وزیران، شورای عمومی، شوراهای بخشی و کمیته های تخصصی قادر به حل و فصل مسائل مربوط به نظام تجاری چند جانبه خواهند بود

پیچیدگی و گستره این مذاکرات از یک سو و ضرورت گنجاندن مسائل دیگر در دستور آزاد سازی تجاری از سویی دیگر به زودی نا کارآمدی این نظر را بر ملا کرد.

متعاقب این موقعیت، بر اساس دیدگاهی که معتقد به پیگیری مسائل مربوط به آزاد سازی تجاری از طریق برگزاری مذاکرات ادواری بود تلاشهایی برای شروع دور جدید مذاکرات آزاد سازی تجاری آغاز شد. در اولین نشست کنفرانس وزیران سازمان تجارت جهانی که در دسامبر ۱۹۹۶ در سنگاپور برگزار شد بحث گسترش آزاد سازی به سایر عرصه ها در کانون توجهات قرار گرفت.

بیانیه پایانی نشست سنگاپور در واقع تصویری اولیه از چگونگی برگزاری اولین دور مذاکرات چند جانبه تجاری جهان پس از تأسیس سازمان تجارت جهانی را بدست می دهد.

دومین نشست کنفرانس وزیران که در ماه مه سال ۱۹۹۸ در شهر ژنو برگزار شد، این تصویر را واضح تر کرد و در نهایت موعد شروع دور جدید مذاکرات آزاد سازی تجاری جهان به زمان برگزاری سومین نشست کنفرانس وزیران این سازمان در شهر سیاتل آمریکا موکول شد. برخلاف آنچه انتظار می رفت سومین نشست کنفرانس وزیران سازمان تجارت جهانی که در اواخر نوامبر و اوایل دسامبر سال ۱۹۹۹ در سیاتل آمریکا برگزار شد، نتوانست با شروع دور جدید مذاکرات آزاد سازی تجاری جهان موافقت کند. دلیل این امر نبود آمادگی و اختلاف نظر شرکت کنندگان در آن نشست بود.

در فاصله پایان دور اروگوئه تا کنفرانس سیاتل، کشورهای عضو سازمان بدلیل دغدغه های سیاسی، اجتماعی و اقتصادی که پس از فرو پاشی اتحاد شوروی سابق با آن مواجه بودند، نتوانستند به خوبی تحولات جدید نظام تجاری چند جانبه را درک و برای استحکام و تقویت بیشتر آن زمینه سازی کنند. بر این اساس، این کشورها

بیش از کنفرانس سیاتل اقدامهای لازم برای تهیه یک دستور کار مورد توافق را انجام ندادند.

وقتی وزیران کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی در نوامبر ۱۹۹۹ برای شروع دور جدید مذاکرات آزاد سازی تجاری جهان در سیاتل گرد هم آمدند، به یک باره با اختلاف نظر و منافع متضاد روبه رو شدند. این اختلافها از یک سو بین کشورهای صنعتی و پیشرفته با یکدیگر و از سوی دیگر بین آنها و کشورهای در حال توسعه و فقیر بود. به عنوان نمونه بزرگترین اختلاف نظر بین آمریکا و اتحادیه اروپا و حامیان هر یک از این دو بلوک بود. در حالیکه آمریکا خواستار گنجاندن مسئله کاهش یارانه های کشاورزی در دور جدید مذاکرات بود، اتحادیه اروپا که بخش مهمی از بودجه خود را صرف پرداخت یارانه های کشاورزی می کند و با این شیوه قدرت رقابتی محصولات خود در بازارهای جهانی را افزایش می دهد به هیچ وجه حاضر به امتیاز دادن در این باره نبود. اختلاف نظر شدید دیگری بین آمریکا و ژاپن بر سر مقررات ضد دامپینگ وجود داشت. اختلاف نظر کشورهای پیشرفته با کشورهای در حال توسعه بر سر گنجاندن مسائل مربوط به معیارهای کارگری و زیست محیطی و موضوعات مرتبط با اجرای موافقتنامه سازمان تجارت جهانی بود.

مجموع این عوامل به اضافه تظاهرات و اعتراضات مخالفان جهانی شدن که برای اولین بار در سطح گسترده ای برگزار شد، کنفرانس سیاتل را تحت الشعاع قرار داد و مانع از برگزاری دور جدید مذاکرات تجاری شد که قرار بود به نام « دور هزاره » ثبت شود.

در پایان کنفرانس سیاتل اعلام شد که به توافق نرسیدن در مورد شروع دور جدید مذاکرات به مفهوم صرف نظر کردن از این موضوع نیست و اعضای سازمان تجارت

جهانی بحث درباره این موضوع را در ژنو، مقر سازمان، پی گیری خواهند کرد. بر همین اساس از زمان نشست سیاتل به بعد بحث های مربوط به دور جدید مذاکرات با شدت ادامه یافت.

این بحثها بیشتر درباره تحلیل عوامل مؤثری بود که مانع از شروع دور جدید مذاکرات در سیاتل شد، هدف این بحثها پرهیز از شکست مجدد و نیز چگونگی تدوین دستور کاری مطلوب و مورد توافق همه بود. از زمانی که شورای عمومی سازمان تجارت جهانی موعد برگزاری چهارمین نشست کنفرانس وزیران آن سازمان را روزهای نهم تا سیزدهم نوامبر ۲۰۰۱ (۱۸ تا ۲۳ آبان ۱۳۸۰) در شهر دوحه قطر تعیین کرد تلاش کشورها برای شروع دور جدید مذاکرات هم زمان با این نشست به شدت افزایش یافت.

اعضای سازمان تجارت جهانی و به ویژه کشورهای پیشرفته و توسعه یافته، دلایل مختلف اقتصادی و نهادی را برای شروع دور جدید مطرح کردند. آنها بر این باور بودند که شروع دور جدید مذاکرات و گسترش آزاد سازی تجاری می تواند کمک بزرگی به رونق هر چه بیشتر اقتصاد جهان کند که در سرایشی رکود قرار داشت. هم چنین آنها معتقد بودند که اگر نظام تجاری چند جانبه جهان که از زمان گات تاکنون مراحل تکاملی مختلف خود را پشت سر گذاشته و اکنون در چارچوب سازمان تجارت جهانی بشکل گرفته، نتواند مسیر تکامل را هم چنان ادامه دهد موضوعیت خود را از دست خواهد داد.

به علاوه، اعضای سازمان تجارت جهانی معتقد بودند از آنجا که پس از شکست کنفرانس سیاتل در برگزاری دور جدید مذاکرات، بحث ها و مذاکرات زیادی برای شروع این دور در این سازمان صورت گرفته، برگزار نکردن دور جدید در نشست دوم

به معنای عبث بودن بحث‌ها و مذاکرات دوساله خواهد بود که نتیجه آن چیزی نخواهد بود جز بی اعتمادی و بی اعتنائی جهانیان به WTO نکته دیگر مطرح شده در این زمینه این بود که اگر دور جدید آزاد سازی تجاری در چارچوب نظام تجاری چند جانبه جهانی صورت نگیرد، این مسئله در چارچوب مذاکرات تجاری دو جانبه یا در چارچوب اتحادیه های تجاری منطقه ای دنبال خواهد شد و نتیجه آن بیشتر به نفع کشورهای قدرتمند خواهد بود که قدرت چانه زنی بیشتر دارند.

هم چنین آنها نگران این بودند که شروع نشدن دور جدید ممکن است به بازگشت کشورها به سیاستهای حمایت گرایانه منجر شود که علاوه بر تشدید رکود اقتصاد جهان زیانهای برای همه کشورها به دنبال دارد و به اختلاف سیاسی آنها نیز دامن می‌زند.

به دلیل گستردگی موضوعات مورد بحث و نیز تنوع و تضاد منافی که در دور جدید مذاکرات بین کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی وجود داشت، مباحث و مذاکراتی که از ۱۰ ماه پیش از نشست دوحه در این خصوص صورت گرفته بود نیز گستردگی و پیچیدگی خاصی داشت.

اما بدون تردید مسئله شروع دور جدید مذاکرات مهم ترین موضوع این نشست بود، بنابراین موفقیت و شکست نشست دوحه نیز با آن گره خورده بود.

به هر حال متن بیانیه وزیران هم مورد اعتراض برخی کشورها به ویژه هند قرار گرفت.

متعاقب رایزنی های وزیران سازمان تجارت جهانی، سرانجام موافقت کشورهای معترض از جمله هند نیز کسب شد و به این صورت در نهایت چهارمین نشست کنفرانس وزیران سازمان تجارت جهانی با انتشار بیانیه ای مبنی بر موافقت

کشورهای عضو این سازمان با شروع دور جدید مذاکرات تجاری چند جانبه به طور موفقیت آمیز به کار خود پایان داد.

در دور جدید مذاکرات که از ۳۱ ژانویه سال ۲۰۰۲ (۱۱ بهمن ۱۳۸۰) آغاز شده و تا اول ژانویه سال ۲۰۰۵ به مدت سه سال ادامه می یابد، مذاکراتی در مورد آزاد سازی تجاری و تدوین مقررات چند جانبه دور در زمینه هایی که دستور کار آن مشخص است صورت می گیرد.

موضوعهای دستور کار دور جدید مذاکرات عبارتند از : مسائل و موضوعهای مرتبط با اجرای موافقتنامه های موجود سازمان تجارت جهانی، کشاورزی، تجارت خدمات، تعرفه های صنعتی، دسترسی به بازار برای محصولات غیر کشاورزی، جنبه های تجاری مالکیت فکری، تجارت و سرمایه گذاری، تجارت و سیاست رقابتی، شفافیت در خریدهای دولتی، تسهیل تجاری، مقررات سازمان تجارت جهانی، تجارت و محیط زیست، تجارت بدهی و تأمین مالی، تجارت و انتقال فناوری، تجارت الکترونیکی، اقتصادهای کوچک، همکاری فنی و ظرفیت سازی، کشورهای کمتر توسعه یافته و رفتار ویژه و متفاوت با کشورهای در حال توسعه.

بدون تردید آنچه پایان این مذاکرات به عنوان موافقتنامه مورد قبول و تصویب کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی قرار گیرد، به مقرراتی لازم الاجرا تبدیل خواهد شد که مناسبات آتی آنها با یکدیگر را تنظیم می کند.

۲-۱-۱۰) موافقتنامه عمومی راجع به تجارت خدمات^۱

یکی از دستاوردهای دور اروگوئه، موافقتنامه عمومی راجع به تجارت خدمات می باشد. قواعد گات تا آن زمان فقط مربوط به تجارت کالا بود. ولی پس از این

نشست، طبق توافق صورت گرفته، قواعد اصلی حاکم بر تجارت کالا بر تجارت خدمات نیز اعمال شد. البته این قواعد به طور مناسبی اصلاح شدند تا اختلافات بین کالا و خدمات و چهار شیوه ای که طبق آن تجارت بین المللی خدمات انجام می گیرد را در نظر قرار دهند.

خدمات مالی در GATS به دو حوزه بزرگ تقسیم می شود، یکی خدمات بیمه و مرتبط با بیمه دیگری بانک و سایر خدمات مالی. از آنجا که موضوع رساله به بیمه مربوط می شود لذا با تفصیل بیشتری این قسمت را ارائه می دهیم.

۲-۱-۱۰-۱) اقسام خدمات

اصطلاح «خدمات» دامنه وسیعی از فعالیتهای اقتصادی را در بر می گیرد. دبیرخانه سازمان تجارت جهانی این فعالیتهای گوناگون را به ۱۲ بخش ذیل تقسیم نموده است:

- خدمات بازرگانی (شامل خدمات حرفه ای و کامپیوتر)

- خدمات ارتباطات،

- خدمات توزیع،

- خدمات آموزشی،

- خدمات محیط زیست،

- خدمات مالی (بیمه و بانکداری)،

- خدمات بهداشت،

- خدمات جهانگردی و مسافرت،

- خدمات تفریحی، فرهنگی و ورزشی،

- خدمات حمل و نقل،

- سایر خدماتی که در جای دیگر گنجانده نشده است،

این ۱۲ بخش بعداً به ۱۵۵ زیر بخش تقسیم شده اند.

۲-۱-۱۰-۲) اختلافات میان کالاها و خدمات.

در تعریف اکونومیست از خدمات چنین آمده است: «هر چیزی که در معامله ای

فروخته شود ولی نتوان آنرا رؤیت نمود، یک خدمت محسوب می شود».

یکی از ویژگیهای اصلی خدمات آنست که بر خلاف کالاها، نامحسوس و غیر قابل

لمس هستند. علاوه بر این خدمات را نمی توان ذخیره کرد. هم چنین موانع تجارت

خدمات بر خلاف کالا تعرفه ای نیست بلکه به صورت محدودیتهای قانونی است.

مجموعه این ویژگیها باعث شد که موافقتنامه عمومی تجارت خدمات رویکرد ویژه ای

را اتخاذ نماید.

۲-۱-۱۰-۳) چهار شیوه معاملات بین المللی خدمات^۱

بر خلاف معاملات بین المللی کالاها که مستلزم عبور مادی از مرزهای یک کشور

است خدمات از لحاظ بین المللی مطابق با یک شیوه یا ترکیبی از چهار شیوه عرضه

به شرح ذیل ارائه می شوند:

• عبور محصولات خدمات از مرز (cross – border supply): در این حالت

عرضه کننده خدمت بدون آنکه در کشور دیگر حضور یابد خدمات را به مصرف

کننده عرضه می کند. در مورد خدمات بیمه این شیوه رایج است، یعنی یک شرکت

بیمه خارجی بدون آنکه شعبه یا نمایندگی در کشور دیگری ایجاد نماید از طریق

اینترنت، فاکس و غیره اقدام به صدور بیمه نامه برای مصرف کننده در کشور دیگر

می نماید. به عبارتی، در این شیوه بیمه گذار در یک کشور و بیمه گر در کشور دیگر

حضور دارند. در معاملات بین المللی بیمه این شیوه بخصوص در مورد بیمه های حمل و نقل و اتکایی بسیار رایج است.

- مصرف در خارج (Consumption abroad) : در این شیوه مصرف کننده با حضور در کشوری که در آن خدمات عرضه می گردد از آن بهره مند می شود. کاربرد این شیوه عمدتاً در خدمات گردشگری و پزشکی است. در این زمینه بیمه های درمانی، عمر و حوادث شخصی می تواند کاربرد داشته باشد.
- حضور تجاری (Commercial presence) : در این حالت عرضه کننده خارجی اقدام به تأسیس شعبه شرکت فرعی یا نمایندگی در کشور مصرف کننده می نماید. این شیوه رایج ترین نوع ارائه خدمات در سطح بین المللی است. در مورد خدمات بیمه تأسیس نمایندگی بیمه، سرمایه گذاری مشترک و تأسیس شعبه بسیار رایج است.

- انتقال اشخاص حقیقی (Presence of natural persons) : نقل مکان موقت اشخاص حقیقی به کشور دیگر به منظور ارائه خدمات در آن کشور شیوه ای است که کاربرد محدودی دارد. در مورد خدمات بیمه می توان از حضور مشاورین بیمه و اکچوئرها به عنوان اشخاص حقیقی برای عرضه خدمات جنبی بیمه و یا واسطه گری نام برد. کل ارزش خدماتی که از طریق دو شیوه آخر معامله می شود، احتمالاً بیشتر از ارزش معاملاتی است که از طریق دو شیوه اول صورت می گیرد.

۲-۱-۱-۴) چگونگی اعطای حمایت در بخشهای خدمات^۱

اختلاف عمده دیگر میان کالاها و خدمات در روش اعطای حمایت از سوی دولت به صنایع داخلی است. صنایعی که کالا تولید می کنند. عموماً با وضع تعرفه ها یا سایر

اقدامات مرزی نظیر محدودیتهای کمی حمایت می شوند. همانطور که ذکر گردید مقررات گات از کشورها می خواهد تا این قبیل حمایت را از طریق تعرفه ها انجام داده و آنها را تشویق می کند از محدودیتهای کمی یا سایر اقدامات محدود کننده مشابه استفاده نکنند. به خاطر غیر محسوس بودن خدمات و از آن جاییکه بسیاری از معاملات خدمات متضمن انتقالات فرامرزی نیست حمایت از صنایع خدماتی نمی تواند از طریق اقدامات قابل اعمال در مرز اعطا شود. صنایع عمدتاً با وضع مقررات داخلی در مورد سرمایه گذاری مستقیم خارجی و مشارکت عرضه کنندگان خارجی خدمات در صنایع داخلی مورد حمایت قرار می گیرند. برای مثال این قبیل مقررات ممکن است عرضه کنندگان خارجی (مثلاً بانکها یا شرکتهای بیمه) را از سرمایه گذاری یا تأسیس شعبه که برای عرضه خدمات ضروریست منع نمایند. ممکن است مقررات به نحو تبعیض آمیزی در خصوص اشخاص حقیقی که خدمات ارائه می دهند، اعمال شود. و بدین ترتیب رفتاری نا مساعدتر از رفتار با تولید کنندگان داخلی آنها در پیش گرفته شود (عدم اعمال اصل رفتار ملی) هم چنین ممکن است این مقررات رفتار غیر یکسانی با تأمین کنندگان خدمات از کشورهای متفاوت (عدم اعمال دولت کامله الوداد) را در نظر گیرند.

۲-۱-۱) متن چارچوب موافقتنامه

حوزه شمول و تعهد اصلی:

موافقتنامه برای اقدامات دولتی مؤثر بر خدمات که، به صورت تجاری ارائه می شود اعمال می گردد. بدین ترتیب بنگاههای بخش خصوصی و شرکتهای تحت تملک (یا تحت کنترل) دولت ها را که خدمات را به صورت تجاری عرضه می نمایند را در بر می گیرد. خدماتی که ادارات و مؤسسات دولتی برای استفاده شخصی خود به دست

می آورند از شمول موافقتنامه مستثنی هستند. مقررات موافقتنامه راجع به خرید دولتی این قبیل معاملات را در بر می گیرد.

اصطلاح خدمات هر خدمتی در هر بخش از خدمات، از جمله تولید، توزیع، بازاریابی، فروش و تحویل مطابق چهار شیوه توصیف شده را شامل می شود.
تعهداتی را که در این چارچوب وضع می کند می توان به طور کلی به دو دسته تقسیم کرد:

- تعهدات کلی که بر تمامی بخش های خدمات اعمال می شود.
- تعهدات مشروط و قابل اعمال بر بخشهای تحت پوشش تعهدات مندرج در جداول ملی.

۲-۱-۱۲) تعهدات کلی

در میان تعهدات کلی با اهمیتی که متن چارچوب وضع می نماید می توان به آنهایی که به موارد ذیل مربوط می شوند اشاره کرد:

- الف- تعمیم رفتار دولت کامله الوداد
- ب- شفافیت مقررات.
- پ- تأیید متقابل صلاحیتهای مورد نیاز برای عرضه خدمات
- ت- قواعد حاکم بر انحصارها و عرضه کنندگان انحصاری خدمات و سایر رویه های بازرگانی محدود کننده رقابت.
- ث- اقداماتی که برای آزاد سازی تجارت باید انجام داد از جمله آنهایی که مشارکت بیشتر کشورهای در حال توسعه را تضمین می نماید.
- ج- پرداختها و انتقالات
- چ- افزایش مشارکت کشورهای در حال توسعه

۲-۱-۱۲-۱) رفتار دولت کامله الوداد

متن چارچوب تعهدی را برای اعمال رفتار دولت کامله الوداد در موارد ذیل ایجاد

می نماید:

- برای محصولات خدمات

- برای عرضه کنندگان خدمات.

موافقتنامه بیش بینی می کند که برای هر کشوری امکانپذیر است که طی دوره انتقالی ۱۰ ساله اقداماتی را که با این قاعده ناسازگار است با درج آنها در فهرست استثنائات حفظ کند.

این معافیتها موقتی است و قرار است نیاز برای آنها به نحو ادواری پس از ۵ سال مورد بررسی قرار گیرد. آنها باید پس از ۱۰ سال از میان برداشته شوند. از آن زمان به بعد قاعده دولت کامله الوداد به همان صورتی که بر تجارت کالا اعمال می گردد بدون قید و شرط بر تجارت خدمات نیز اعمال خواهد شد.

۲-۱-۱۲-۲) - شفافیت: تأسیس واحدهای تماس و پاسخگو

عرضه کنندگان خارجی اغلب در می یابند که تجارت با شرکتهای کشورهای خارجی به خاطر قواعد و مقرراتی که از آنجا اعمال می شود، مشکل است. شفاف نبودن این قبیل قواعد حتی در بخشهای خدمات که مقررات داخلی ابزارهای اصلی مورد استفاده برای حمایت از تولید کنندگان داخلی در مقابل رقابت خارجی است مشکلات جدید تری به وجود می آورند.

از این رو موافقتنامه مقرر می دارد که هر کشور عضو یک یا چند واحد پاسخگو تأسیس نماید که سایر کشورهای عضو بتوانند از آنها اطلاعاتی در مورد قوانین و

مقررات مؤثر بر تجارت در بخشهای خدمات را که صنایع کشورهایشان در آنها نفع تجاری دارند بدست آورند.

علاوه بر این به منظور کمک به عرضه کنندگان خدمات در کشورهای در حال توسعه، موافقتنامه از کشورهای توسعه یافته عضو می‌خواهد واحدهای تماس را به وجود آورند.

۲-۱-۱۲-۳) تأیید متقابل صلاحیتهای مورد نیاز برای عرضه خدمات.

شرکتها یا اشخاص که خدمات را ارائه می‌دهند باید گواهی‌ها، پروانه‌ها یا مجوزهای دیگری را که به آنها اجازه می‌دهد تجارت کنند را بدست آورند. عرضه کنندگان خارجی اغلب در می‌یابند که اخذ این قبیل مجوزها بدلیل الزامات قانونی متفاوت درباره صلاحیتهای آموزشی و تجربه کاری مشکل است. برای غلبه بر این مشکلات موافقتنامه کشورهای عضو خود را ترغیب می‌کند که ترتیبات دو یا چند جانبه را برای تأیید متقابل صلاحیتهای مورد نیاز برای اخذ مجوز منعقد کنند. علاوه بر این مقرر میدارد که باید الحاق سایر کشورهای عضو به این قبیل نظامهای تأیید متقابل، در صورتی که بتوانند نشان دهند که استانداردها و الزامات داخلی آنها با استانداردها و الزامات این نظامات سازگار است، آزاد باشد.

۲-۱-۱۲-۴) مقررات حاکم بر انحصارها، عرضه کنندگان انحصاری خدمات و

سایر رویه‌های بازرگانی محدود کننده

غالباً صنایع خدماتی در بازار داخلی از قدرتهای انحصاری بر خور دارند. گاهی اوقات دولتها به تعداد اندکی از عرضه کنندگان، حقوق انحصاری برای عرضه اعطاء می‌کنند. در تمامی این قبیل موارد و اعضاء متعهدند تضمین کنند که این عرضه

کنندگان از انحصار یا حقوق انحصاری خود سوء استفاده نکرده و یا به شیوه ای ناسازگار با تعهدات کلی و ویژه این کشورها طبق موافقتنامه عمل نمی کند.

موافقتنامه در ادامه اذعان دارد که عرضه کنندگان خدمات می توانند رویه هایی را اتخاذ کنند که ممکن است رقابت را مختل کرده و در نتیجه تجارت را محدود نمایند. هر زمان که مشکلی از این قبیل رخ می دهد کشور عضوی که تحت تأثیر قرار گرفته، حق دارد و به منظور حذف این رویه ها از عضوی که عرضه کننده خدمات در آنها مستقر است درخواست مشورت نماید.

۲-۱-۱۲-۵) تعهدات آزاد سازی

موافقتنامه در استمرار مذاکرات در سازمان تجارت جهانی برای آزاد سازی تجارت در بخشهای معین را تحقق می بخشد علاوه بر این، موافقتنامه مقرر می دارد که حداکثر ۵ سال پس از تاریخ به اجرا درآمدن موافقتنامه سازمان تجارت جهانی (یعنی قبل از اول ژانویه ۲۰۰۰) دور جدید مذاکرات باید آغاز گردد.

- تعهدات دسترسی به بازار

در تجارت کالا تعهدات آزاد سازی که کشورها تقبل می کنند به شکل تثبیت تعرفه و حذف اقداماتی مثل محدودیتهای کمی است که در مرز اعمال می شود.

حمایت از صنایع خدماتی داخلی اساساً از طریق مقررات داخلی و نه از طریق اقدامات مرزی اعمال می شود. از این رو موافقتنامه تأکید می کند که تعهدات آزاد سازی دسترسی به بازار باید به شکل تعدیل مقررات داخلی باشد تا دسترسی به بازار را برای محصولات خدماتی و عرضه کنندگان خدمات در چهار شیوه انجام تجارت خدمات افزایش دهد. در صورتی که اعضا در یک بخش خدماتی تعهد دسترسی به

بازار را بپذیرند نمی توانند برخی از محدودیتها را بر بخشهای خدماتی اعمال کنند
مگر آنکه آنرا قبلاً در جداول تعهدات خود قید کرده باشند.

انواع محدودیتهایی که می توان در جداول تعهدات خاص درج نمود عبارتند از:

- سقف محدودیت مالکیت خارجی :

به این معنا که حداکثر محدودیت درصدی برای سرمایه گذاری خارجی در جدول ذکر می شود، مثلاً پاکستان در جدول تعهدات خود حداکثر سهم سرمایه گذاری خارجی برای شرکتهای بیمه عمر را ۲۵ درصد قرار داده است.

- اقداماتی که انواع خاصی از داده های حقوقی یا سرمایه گذاری مشترک را که عرضه کننده خدمات می تواند از طریق آنها خدماتی را عرضه کند ممنوع می سازد:
مثلاً ترکیه تنها اجازه فعالیت شرکتهای بیمه را به صورت شرکت سهامی عام و تعاونی داده است.

- برقراری محدودیت در مورد تعداد کل عملیات خدمات یا میزان کل ستاده خدماتی چه به صورت سهمیه یا در قالب الزامات ناشی از معیارهای نیاز سنجی اقتصادی:

به عنوان مثال مصر در جدول تعهدات خود شرط کرده که ۵۰ درصد ظرفیت شرکتهای بیمه مصری باید تکمیل شود و مبنای محاسبه این ظرفیت حاشیه توانگری^۱ این شرکتهاست و مازاد آن می تواند به شرکتهای بیمه جدید التأسيس اختصاص یابد و یا هند شرط نموده است که ابتدا باید سقف اتکایی اجباری شرکتهای بیمه داخلی تکمیل شود و سپس مازاد اتکایی نزد شرکتهای بیمه خارجی واگذار گردد.

¹ - Solvency Margin

- برقراری محدودیت در مورد تعداد کل اشخاص حقیقی که می‌توانند در بخش خدماتی استخدام شوند، یا یک عرضه کننده خدمات می‌تواند آنها را استخدام نماید (به صورت سهمیه عددی یا به صورت الزام ناشی از معیارهای نیاز سنجی اقتصادی)

به عنوان مثال کشور تایوان تمامی شرکتهای نمایندگی و کارگزاری بیمه و شرکتهای دریافت خسارت خارجی را که در این کشور شعبه دارند را موظف کرده که حداقل یک نفر تایوانی را که مجوز نمایندگی کارگزاری یا بازیافت خسارت را دارد استخدام نمایند.

- برقراری محدودیت در مورد تعداد عرضه کنندگان خدمات چه به صورت سهمیه عددی، انحصارات عرضه کنندگان انحصاری یا الزامات نیاز سنجی اقتصادی: مثلاً ایالات متحده آمریکا در جدول تعهدات خود با ذکر نام ایالات در برخی از آنها حق انحصار فعالیت به بیمه گران اتکایی مستقر در آن ایالت را اعطا نموده است.

- رفتار ملی

اصل رفتار ملی در گات، کشورهای عضو را از اعمال مالیاتهای داخلی سنگین یا اجرای مقررات سخت تر بر کالاهای وارداتی (پس از آنکه عوارضی گمرکی و سایر هزینه های مربوط در مرز ورودی پرداخت گردید) در مقایسه با کالاهای مشابه داخلی منع می‌کند. این قانون برای اطمینان از این موضوع وضع شده است که محصولات داخلی از حمایتی بیشتر از حمایتهای تعرفه ای برخوردار نگردند. از آنجایی که کشورها برای واردات خدمات تعرفه وضع نمی‌کنند و اعمال قاعده رفتار ملی به صورت اجرای یکسان قوانین ملی در مورد عرضه کنندگان داخلی وخارجی منجر به زیان ناگهانی به عرضه کنندگان داخلی می‌شود، ماده ۱۷ موافقتنامه

عمومی تجارت خدمات مقرر می کند که تعمیم اصل رفتار ملی برای کشورها منوط به نتایج مذاکرات است و کشورها طی مذاکرات چند جانبه، بخشها و زیر بخشها و هم چنین شرایطی را که در آن رفتار ملی را رعایت می نمایند، مشخص می کنند.

بر اساس ماده ۱۷ موافقتنامه، اعضا مکلفند در صورت پذیرش رفتار ملی برای یک بخش، رفتاری مشابه آن رفتاری که با عرضه کنندگان خود دارند با اعضای دیگر داشته باشند. اگر عضوی بخواهد اقداماتی انجام دهد که به معنای رفتار نامطلوب تر با سایر اعضا باشد، باید این اقدام را در جدول تعهدات خاص خود در ستون خاص که برای همین منظور درج شده است بگنجاند.

در زمینه خدمات بیمه، کشورهای مختلف از انعطاف پذیری موافقتنامه عمومی تجارت خدمات در این زمینه بهره گرفته اند و موارد مختلفی در شیوه های مختلف عرضه خدمات بیمه ای در جداول تعهدات خود گنجانده اند. هم چنین موارد بسیاری از عدم رعایت رفتار ملی در مقابل خدمات بیمه خارجی در جداول تعهدات کشورهای مختلف درج شده و این موضوع برای حمایت از بازار داخلی بیمه ایران پس از الحاق به سازمان تجارت جهانی از اهمیت زیادی برخوردار است.

۲-۱-۱۲-۶) پرداختها و انتقالات

فعالیت مؤسسات مالی از جمله شرکتها ی بیمه خارجی در داخل کشور دیگر و یا عرضه خدمات به شیوه بین مرزی بدون آزادی انتقال بین المللی سرمایه و پرداختهای جاری غیر ممکن است.

ماده ۱۱ موافقتنامه عمومی تجارت خدمات از کشورهای عضو می خواهد تا در مورد انتقالات و پرداختهای بین المللی مبادلات جاری مربوط به حوزه های تعهدات خاص خود محدودیت اعمال نکنند. به عبارت دیگر هدف تعهدات که همان آزاد سازی

تجارت خدمات است نباید با جلوگیری از انتقال مبالغ لازم برای استفاده از خدمات مخدوش گردد.

به عنوان مثال در ماده ۷۳ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران در مورد معاملات بیمه اتکایی شرکتهای بیمه با خارج ذکر شده است که انتقال ارز بابت دریافت خدمات بیمه اتکایی از خارج منوط به اجازه بیمه مرکزی ایران است. حال اگر ما در تعهدات خود معاملات بیمه اتکایی با خارج را آزاد نمائیم، در این صورت کسب اجازه از بیمه مرکزی برای انتقال ارز مورد نیاز یک مانع غیر ضروری است، زیرا آزاد سازی معاملات بیمه بدون آزاد سازی انتقال ارز معنا ندارد.

۱-۲-۷) افزایش مشارکت کشورهای در حال توسعه

حوزه خدمات برای کشورهای در حال توسعه حوزه پرچالشی بوده است. بیش از ۸۰ درصد از اعضای سازمان تجارت جهانی را کشورهای در حال توسعه تشکیل می دهند، لذا در موافقتنامه عمومی تجارت خدمات به نگرانیهای این کشورها توجه شده است. براساس ماده ۴ موافقتنامه، کشورهای در حال توسعه به منظور توسعه بخشهای خدماتی خود در صورتی که نیاز به حفظ سطوح بالاتر حمایت داشته باشند می توانند جهت افزایش ظرفیت داخلی خدمات خود و ارتقاء قدرت رقابت از تسهیلات ویژه ای برخوردار شوند.

این کشورها می توانند در هنگام پذیرش تعهدات آزادسازی شرایطی را وضع کنند و به واسطه آنها عرضه کنندگان خارجی را که مایلند در صنایع خدماتی سرمایه گذاری کنند ملزم نمایند تا سرمایه گذاری مشترک انجام دهند و آنها را ملزم به انتقال فن آوری کنند.

برخی از اقدامات کشورهای در حال توسعه عبارتست از:

- حضور تجاری را مشروط به سرمایه گذاری مشترک کرده اند.
- عرضه کننده خارجی را ملزم نموده اند که سهم کمتری را در سرمایه گذاری مشترک داشته باشد.
- عرضه کننده خارجی را ملزم کرده اند که کارکنان محلی را آموزش دهد و بتدریج کارکنان محلی را جایگزین کارکنان خارجی نماید.
- الزام نموده اند که تعداد معینی از اعضای هیأت مدیره از اتباع محلی باشند.

۲-۱-۱۳) روند آزاد سازی تجارت خدمات^۱

از اوائل دهه هشتاد تحولات فناوری و رشد و توسعه فراگیر شبکه های ارتباطی و اطلاعاتی از یک سو و پیشرفتهای صنعتی از سوی دیگر، ضمن آنکه امکان دسترسی تولید کنندگان و مصرف کنندگان به منابع و امکانات گسترده بخصوص در کشورهای در حال توسعه را فراهم کرد، در عین حال موجب تشدید رقابت در بازار بین المللی شد. تجارت خدمات نیز از این قاعده مستثنی نبود و ارزشهای نهفته فعالیت های خدماتی در زنجیره عرضه، اهمیت و نقش خود را بازیافت، لذا بسیاری از کشورها طی این دهه اقدام به اصلاحاتی در جهت رقابتی نمودن بازار کشور خود نمودند. اصلاحات در بخش خدمات در بسیاری از کشورها تحت فشار صاحبان منافع در بخش صنعت و کشاورزی آغاز شد. چرا که این بخشها برای بهره مندی از منافع ناشی از فرآیند جهانی شدن نیازمند دسترسی به نهادهای کارآمد خدماتی بودند. کاهش تعرفه ها و سایر موانع تجاری در بازارهای جهانی به همراه نرخهای بالا و غیر رقابتی خدمات، موجب کاهش نرخ حمایت مؤثر از صنایع می گردید. بنابراین

آزاد سازی و اصلاح مقررات در بازارهای خدماتی به عنوان بخش مهمی از سیاستهای کشورها در دهه ۱۹۹۰ در دستور کار قرار گرفت. به علت ماهیت ساختاری خدمات مالی و ضرورت خدمات مالی کارآمد برای توسعه سایر بخشهای اقتصادی، این بخش یکی از حوزه های پیشتاز در عرصه آزاد سازی بوده است. با رشد این بخش در کشورهای توسعه یافته، بخصوص امریکا و فشار شرکتهای فعال خدمات مالی، برای اولین بار بحث آزاد سازی تجارت بین الملل خدمات توسط امریکا در سال ۱۹۸۲ مطرح گردید.

۱-۱۳-۱) چگونگی گنجاندن خدمات در نظام تجارت بین الملل

با رایزنی شرکتهای خدمات مالی آمریکایی و در رأس آنها دو شرکت بزرگ آمریکایی شرکت امریکن اکسپرس^۱ و شرکت بیمه امریکن^۲ اینترنشنال گروپ با نماینده تجاری دفتر امریکا و تحت فشار این گروه و سایر گروههای ذی نفع در داخل امریکا موضوع توسط امریکا در نشست وزراء مطرح گردید. اما در این زمینه اجماع حاصل نشد و با مخالفت برخی از کشورهای در حال توسعه بی میلی کشورهای اروپایی مواجه شد. اما کشورهای عضو در این نشست تعهد نمودند. که به بررسی داخلی بخشهای خدماتی خود و آثار اجرای مقررات مشابه گات در تجارت خدمات در این بخشها بپردازند. پس از آن در مذاکرات دور اروگوئه موضوع آزاد سازی تجارت خدمات بطور جدی مطرح گردید و در دستور کار مذاکرات قرار گرفت. طرح انواع معضلات از سوی کشورهای در حال توسعه از جمله مشکلات تراز پرداختها، تهدیدات فرهنگی، سوء استفاده از اطلاعات و توسعه نیافتگی بخشهای خدماتی این

^۱ - American Express

^۲ - American International Group

کشورها، باعث شد مذاکرات خدمات به عنوان موضوعی جدا از مذاکرات کالایی در دستور قرار گیرد.

اهمیت تجارت خدمات و ویژگیهایی خاص خدمات باعث شد که مذاکرات خدمات به یکی از حساسترین حوزه های مذاکراتی تبدیل شود. سطوح مختلف توسعه کشورها در بخش خدمات، تنوع و گستردگی انواع خدمات، ویژگیهای خاص خدمات و ماهیت متفاوت آنها با کالا به لحاظ نوع محدودیتهایی که کشورها برای حمایت از بخشهای خدماتی خود اعمال می کنند و هم چنین ضرورت نظارت و اقدامات تنظیمی دولتها بر فعالیت عرضه کنندگان، مجموعاً باعث شد که موافقتنامه عمومی تجارت خدمات از ساختاری منعطف و در عین حال پیچیده بر خوردار گردد. پیچیدگی موافقتنامه عمومی تجارت خدمات، بازتاب تنشهای مذاکراتی میان کشورها در دور اروگوئه است. گنجاندن خدمات در نظام چند جانبه تجارت جهانی نشانگر اهمیت روز افزون تجارت خدمات در اقتصاد جهانی است. تجارت خدمات از دهه ۸۰ تاکنون بالاترین رشد را در تجارت جهانی به خود اختصاص داده است و در دهه ۹۰ همپای رشد تجارت کالا سالانه به طور متوسط ۶ درصد رشد داشته است.

۲-۱-۱۳) سابقه مذاکرات خدمات مالی در چارچوب موافقتنامه

عمومی تجارت خدمات

خدمات مالی در موافقتنامه عمومی تجارت خدمات به دو حوزه بزرگ تقسیم می شود:

یکی خدمات بیمه و مرتبط با بیمه و دوم بانک و سایر خدمات مالی.

خدمات بیمه شامل بخشهای بیمه زندگی و غیر زندگی، بیمه های اتکایی و واسطه

گری بیمه می شود. خدمات بانکی نیز تمام خدمات بانکی را در بر می گیرد. سایر

خدمات مالی شامل مبادلات ارزی و اوراق بهادار و انواع خدمات مالی می باشد.

در پایان دور اروگوئه مذاکرات خدمات مالی در کنار چند حوزه حساس دیگر همچنان ادامه پیدا کرد. در دور اروگوئه طی مذاکرات خدمات مالی، برخی کشورها تعهداتی در زمینه دسترسی به بازار و رفتار ملی ارائه دادند، اما این تعهدات بسیار محدود بودند. لذا مذاکرات خدمات مالی برای ۶ ماه تمدید شد ولی هم چنان نتایج مذاکرات برای شرکت کنندگان رضایت بخش نبود. بنابراین مقرر شد که دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۹۷ مذاکرات مجدداً آغاز شود. در مذاکرات سال ۱۹۹۵، بیست و نه کشور عضو، به علاوه کشورهای عضو اتحادیه اروپا، تعهدات آزاد سازی را پذیرفتند و این تعهدات به پروتکل دوم موافقتنامه ضمیمه گردید. یعنی در سال ۱۹۹۵، تعداد کشورهای متعهد به آزاد سازی تجارت خدمات از ۷۶ کشور به ۹۷ کشور افزایش یافت و در سال ۱۹۹۷، شمار کشورهای متعهد به ۱۰۲ کشور رسید. و با الحاق کشورهای جدید این رقم به ۱۰۶ افزایش یافت.

ضمیمه های GATS حاوی قواعد خاصی است که بر نقش خدمات مالی در ثبات اقتصادی کشورها صحنه می گذارد. مواردیکه از حوزه موافقتنامه مستثنی شده اند، عبارتند از اقدامات بانک مرکزی و مقامات پولی، تأمین اجتماعی و تضمینهای دولتی برای منابع مالی بخش عمومی و هم چنین اقداماتی که در حوزه مالکیتی دولت می باشد، مانند سیاستهای ارزی و فعالیت نهاد های عمومی که از منابع مالی دولت استفاده می کنند. هم چنین این ضمیمه به کشورهای عضو اجازه می دهد که اقدامات احتیاطی برای حمایت از استفاده کنندگان خدمات مالی، از جمله بیمه گذاران توسط دولتها، همچنان انجام گیرد، اما نباید این اقدامات به گونه ای باشد که وسیله ای برای سرباز زدن از تعهدات اعضا گردد.

۲-۱-۱۳) تعهدات خدمات مالی در مورد کشورهای که اخیراً به سازمان

تجارت جهانی پیوسته اند

فضای روند مذاکرات خدمات در پایان دور اروگوئه به گونه ای بود که اکثر اعضا تعهدات گسترده ای را در بخشهای مختلف خدماتی نپذیرفتند. اما خدمات مالی جزء حوزه هایی بود که کشورها تعهدات نسبتاً گسترده ای را در آن پذیرفتند. اما این تعهدات همراه با درج محدودیتهای زیادی در جداول بودو معرف حفظ وضع موجود بوده است. یعنی در واقع اکثر کشورها پیشاپیش خود را متعهد به تغییر در قوانین و قواعد موجود و آزاد سازی ننموده اند. تنها ۱۰ کشور پیشاپیش خود را متعهد به آزاد سازی کردند. از این ۱۰ کشور نیز ۴ کشور جزء گروهی بودند که موافقتنامه های گسترده برای آزاد سازی تجارت کالا و خدمات با اتحادیه اروپا داشتند و بقیه نیز به علت برخورداری از بازارهای بزرگ از سوی سایر کشورها برای گشودن بازار خود تحت فشار قرار داشتند.

اما در مورد کشورهای که پس از پایان دور اروگوئه به سازمان تجارت جهانی پیوسته اند وضع به گونه دیگری است. شیوه مذاکرات برای این کشورها با دور اروگوئه تفاوت زیادی کرده است. به عنوان مثال در دور اروگوئه کشورهای در حال توسعه این حق را داشتند که تعهدات خاص را صرفاً به یک بخش محدود کنند اما اکنون حتی پیشنهاد محدود کردن تعهدات خاص به سه بخش برای کشورهای با کمترین میزان توسعه یافتگی مورد حمایت نیست. لذا کشورهای که اخیراً به سازمان جهانی تجارت ملحق شده اند و یا در حال الحاق به WTO هستند با شرایط پیچیده و انتظارات گسترده ای مواجهند و تعهداتی که پذیرفته اند فراتر از متوسط تعهدات کشورهای پیشرفته می باشد. از گسترده ترین حوزه های تعهدات

این کشورها پس از خدمات گردشگری در زمینه خدمات مالی است. این موضوعی است که باید مورد توجه سیاستگذاران در عرصه خدمات مالی (اعم از بانک و بیمه) مورد بررسی قرار گیرد. تمامی کشورهای ملحق شده در سطح بالایی متعهد به آزاد سازی بازارهای خدمات مالی شده اند و تعداد بسیار کمی از آنها برای خود دوره های انتقالی در نظر گرفته اند. بررسی تعهدات این کشورها در بخش بیمه نشان میدهد که در این بخش محدودیتهای کمی برای حضور تجاری شرکتهای خارجی وجود دارد اما در زمینه عرضه بیمه به شیوه بین مرزی برخورد محتاطانه تری توسط این کشورها اتخاذ شده است.

در زمینه بیمه اتکایی، هوانوردی، بیمه های دریایی و بیمه های حمل و نقل که ماهیتاً بین المللی ترین انواع معاملات بیمه ای هستند تعهدات بیشتری برای شیوه یک (عبوراز مرز) سپرده شده است.

۲-۱-۱۴) عضویت در سازمان تجارت جهانی^۱

الحاق به سازمان را نباید به چشم هدفی مستقل نگریست، بلکه باید آنرا عنصری کلیدی در مسیر اجرای اهداف سیاستهای توسعه ای تجارت ملی به شمار آورد. این اهداف می باید به روشنی قبل از شروع جریان الحاق تعریف شده باشند، به نحوی که شرایط الحاق به ویژه توافقات و تعهدات خاص در خصوص دسترسی خارجیان به بازار کالا و خدمات داخلی و نیز دیگر تعهدات تحت پوشش موافقتنامه های سازمان تجارت جهانی (یارانه های صنعتی، کشاورزی، سیاستهای مربوط به سرمایه گذاری خارجی و حقوق و مالکیت فکری و غیره) در دامنه محدودیتهای این سیاست قرار گیرند. اگر قرار باشد الحاق با شرایط متعادلی انجام گیرد و منافع ملی با حساسیت

بیشتری دنبال شود، باید از قبل آمادگی و هماهنگی تام بین نهادهای دولتی و توافق همه گیر سیاسی در کشور به وجود آمده و به خوبی دانسته شود که مذاکرات الحاق جریانی مشکل، پیچیده و گاه زمان بر است. چنین مذاکراتی مسائل راهبردی و بلند مدت را که برسیاستهای توسعه و تجارت کشورهای درگیر تأثیر دارد و با آینده این کشورها پیوند می دهد.

۲-۱-۱۴) مشکلات و پیچیدگیهای الحاق به سازمان تجارت جهانی^۱

الحاق به سازمان تجارت جهانی جریانی مشکل تر و پیچیده تر از الحاق به گات ۱۹۴۷ است، چرا که اولاً موافقتنامه های چند جانبه سازمان تجارت جهانی مقررات و اصول جامعتر و محدودکننده تری را فراوری تجارت کالایی قرار داده و علاوه بر این حدود این مقررات و اصول را به تجارت خدمات (شامل سرمایه گذاری، حمل و نقل، مخابرات، ورود و خروج اشخاص حقیقی و...) و حقوق مالکیت فکری نیز تسری داده است. همچنین از کشورهای متقاضی الحاق خواسته شده است تمامی این موافقتنامه های چند جانبه را بپذیرند. و در ضمن علاوه بر درخواست هماهنگ کردن رژیم تجاری خود با اصول چند جانبه خواسته می شود وارد مذاکرات امتیاز دهی در مورد تثبیت و کاهش تعرفه ها، تعهد پذیری در یارانه های کشاورزی و سپردن تعهدات خاص در بخشهای مختلف تجارت خدمات گردند. ثانیاً موضع کشورهای مهم تجاری در مقابل کشورهای متقاضی هر چه بیشتر حالت طلبکارانه پیدا کرده است و این امر «استانداردهای الحاق» را به طور مؤثری افزایش داده است. بعضی این موضع را اتخاذ کرده اند که کشورهای جدید باید تعهدات بیشتری نسبت به آنچه قبلاً اعضای اصلی پذیرفته اند به عهده گیرند. در عمل معنای این موضع

آنست که کشورهای جدید در بخش خدمات، تعهدات و میزانی از تثبیت نرخ تعرفه ها را بپذیرند که همتراز تعهدات کشورهای بسیار پیشرفته است. گذشته از مورد فوق این موضع بدان معناست که کشورهای تازه وارد نمی توانند از مقرارت مربوط به رفتار ویژه و متفاوت که برای کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار تنظیم گردیده بهره مند شوند و نیز از آنها خواسته می شود بعضی موافقتنامه های میان چند طرف را بپذیرند. تا ۲۵ اکتبر سال ۱۹۹۵، ۱۱۰ کشور به سازمان ملحق شده بودند. پس از این زمان تعدادی از کشورهای دیگر که در خواست عضویت در سازمان را داشتند، طی مذاکراتی به عضویت سازمان تجارت جهانی در آمدند. در این مذاکرات این کشورها متعهد می شدند که اقداماتی برای مطابقت دادن قوانین ملی خود با مقررات موافقتنامه چند جانبه به عمل آورند. علاوه بر این لازم است تعرفه ها و اصلاح مقررات خود را به عهده بگیرند تا دسترسی بیشتری را برای کالاها و خدمات خارجی فراهم نمایند.

۲-۱-۱۴) نقش و وظیفه آنکتاد و در پروسه الحاق^۱

در اجلاس نهم آنکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد) در سال ۱۹۹۶ جامعه بین المللی، مشارکت کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار در نظام تجاری بین الملل را وسیله ای برای حداکثر رساندن منافع این کشورها در جریان جهانی شدن و آزاد سازی شناخته و نقش اصلی آنکتاد در زمینه تجارت را تسهیل و توسعه چنین مشارکتی تعریف نمود. در چنین بستری وظیفه یاری به کشورها برای الحاق به سازمان تجارت جهانی بر عهده آنکتاد گذاشته شد. قانون عمومی حاکم بر الحاق در بند یک ماده ۱۲ موافقتنامه مراکش برای تأسیس سازمان تجارت جهانی (

موافقتنامه جهانی تجارت) اظهار میدارد که هر کشور (و یا محدوده گمرکی مستقل) می تواند با شرایط توافق شده میان آن کشور (و یا محدوده گمرکی) با اعضای این سازمان، بدان ملحق شود.

این بدان معناست که در عمل - هر چند مقررات موافقتنامه های چند جانبه باید مبنای تعهدات باشد، بسیاری از مسائل مشمول موافقتنامه چند جانبه می تواند موضوع مذاکره و اعمال فشار از سوی اعضای سازمان تجارت جهانی در جریان الحاق قرار گیرد.

۲-۱-۱۴-۳) فرایند الحاق^۱

بر خلاف دیگر سازمانهای بین المللی از جمله سازمان ملل متحد و صندوق بین المللی پول و بانک جهانی، شرایط الحاق به سازمان تجارت جهانی به مانند گات نشانگر خصوصیات خاص این سازمان به عنوان نهادی «فراگیر» برای اداره اجرا و مذاکرات تعهد آور قرار دادی بین دولتها در خصوص روابط تجاری آنهاست. در این سازمان اعضا متعهد می شوند که اصول و قوانین موافقتنامه های تجاری چند جانبه را بپذیرند، اصول و قوانینی که مستقیماً بر رویه ها و سیاستهای تجاری آنها تأثیر می گذارد. الحاق رویه ای یک جانبه است، بدین معنی که اعضای سازمان خواسته ها و تقاضاهای خود را به کشور متقاضی اعلام می کنند، در حالیکه کشور متقاضی نمی تواند از اعضاء چیزی بخواهد. تقاضای کشورهای عضو این است که در مقابل حق استفاده از منافع آزاد سازی که در نتیجه مذاکرات تجاری چند جانبه قبلی حاصل آمده است. کشور متقاضی باید «حق عضویت» به شکل امتیاز دهی در نرخ تعرفه ها، قبول تعهد برای یارانه های کشاورزی و تجارت خدمات پردازد. البته پس

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

از قبول عضویت، با کشور جدید مانند دیگر اعضا رفتار می شود و این کشور می تواند
بر مبنای اصل رفتار متقابل در مذاکرات آتی سازمان در قبال امتیازاتی که می دهد از
طرفهای تجاریش امتیاز بخواهد.

نمودار تشریفات الحاق به سازمان تجارت جهانی، مراحل مختلفی را که باید توسط
کشور متقاضی الحاق طی شود را نشان می دهد.

۲-۱-۱۵) سازمان تجارت جهانی و کشورهای در حال توسعه

در فصل چهارم گات تحت عنوان تجارت و توسعه، امتیازات ویژه‌ای برای جذب

ممالک در حال توسعه در نظر گرفته شده است که مهمترین آنها عبارتند از:^۱

الف- ممالک توسعه یافته صنعتی پذیرفته اند که در برابر ممالک در حال توسعه از اصل مساوی بودن و متقابل بودن امتیازات که از اصول اولیه حاکم بر مذاکرات گات است، صرف نظر کنند. و با کاهش یا حذف موانع بر سر راه صادرات ممالک در حال توسعه از امتیازات و تعهدات متقابل مساوی چشم پوشی نمایند.

ب- ممالک در حال توسعه حق دارند سیاستهای توسعه اقتصادی خود را در جهت ایجاد تعادل و ارتقاء سطح زندگی مردم اعمال نمایند و توسعه اقتصادی این ممالک در جهت اهداف گات شناخته شده است.

پ- ممالک در حال توسعه می‌توانند و حق دارند سیاستهای تعرفه ای خاص (حمایتی) برای تأمین و یا حفظ صنایع خاص خود اعمال نمایند.

ت- کشورهای در حال توسعه حق دارند برای حفظ تعادل در موازنه پرداختها، محدودیتهای مقداری (برخلاف مقررات گات) بر واردات داشته باشند.

ث- دادن فرصت زمانی بیشتر و یا گرفتن امتیاز کمتر از ممالک در حال توسعه، در توافقه‌ای دور اروگوئه در مورد محصولات کشاورزی، حذف سوبسیدها، حذف کمکهای دولتی، در مورد حمایت از اموال معنوی و در مورد کلیه امور مربوط به بخش خدمات (بانکداری، بیمه، توریسم، حمل و نقل) یا معافیه‌های خاص برای کشورهای در حال توسعه در نظر گرفته شده و یا به آنها اجازه داده شده است که

امتیاز کمتری در هر مورد واگذار کنند و یا مدت بیشتری برای اجرای تعهدات خود داشته باشند.

۲-۱-۱۶) ایران و سازمان تجارت جهانی^۱

موضوع عضویت ایران در موافقتنامه تعرفه و تجارت (گات) از سال ۱۳۳۸ مورد مطالعه قرار گرفت و دو نفر از ایران به عنوان عضو ناظر در کنفرانس بین المللی گات شرکت کردند و متعاقب آن مطالعات کارشناسی شورای عالی اقتصاد در این زمینه شروع شد. بعد از انقلاب اسلامی موضوع عضویت ایران، زمینه اختلاف میان موافقان و مخالفان الحاق بود و کمیته های مختلف در دستگاههای اجرایی مختلف و نهادهای دیگر از جمله وزارت بازرگانی، وزارت امور خارجه و مجلس شورای اسلامی، موضوع امتیازات و یا به عکس زیانهای ناشی از این الحاق را به بحث و بررسی و نقد و انتقاد گذاشتند. لیکن در حال حاضر تمامی این مباحث با انحلال گات و تأسیس سازمان تجارت جهانی منتفی شده است و موضوعیت ندارد.

در حال حاضر ایران در منطقه ای قرار دارد که تقریباً همسایگانش قبلاً عضویت و یا عضویت ناظر گات را داشته اند و یا اینکه به صورت عضو سازمان تجارت جهانی درآمده اند. از سوی دیگر تمام شرکای تجاری اروپایی ایران سالها است که عضو گات هستند و اعضای اصلی سازمان تجارت جهانی به شمار می روند.

با توجه به اینکه کشورهای عضو سازمان جهانی ۹۵ درصد حجم تجارت را به خود اختصاص داده اند و از طرفی، بیش از ۹۰ درصد از تجارت خارجی ایران با کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی انجام می شود، مسلماً برای اینکه ایران از انزوای اقتصادی خارج شود، ضرورت پیوستن ایران به این سازمان اجتناب ناپذیر است.

۲-۱-۱۶) الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی

در تاریخ ۵ خرداد ۱۳۸۴ (۲۶ مه سال ۲۰۰۵ میلادی) در نشست شورای عمومی سازمان تجارت جهانی که تصمیمات ۱۴۸ کشور عضو آن به صورت اجماع اتخاذ می شود، آمریکا برای نخستین بار آغاز مذاکرات در مورد عضویت ایران در WTO را وتو نکرد. ایران نخستین بار در دومین سال تأسیس سازمان تجارت جهانی (تیرماه ۱۳۷۵، ژوئیه ۱۹۹۶) خواستار پیوستن به سازمان تجارت جهانی شد و در ماه مه ۲۰۰۱ میلادی نخستین بار نامزدی آن برای این عضویت مطرح گردید. اما در نشست های متعدد شورای عمومی که از آن پس تشکیل شد، واشنگتن هر بار با استفاده از حق وتو، مانع از آغاز روند عضویت ایران شده بود.

بسیاری از هیأت های نمایندگی در سازمان تجارت جهانی با انتقاد از مخالفت های آمریکا استدلال می کردند که دادن امکان عضویت ایران در این سازمان می تواند محرکی برای اصلاحات در ایران باشد و به نفع همسایگان آن کشور در خاورمیانه تمام شود.

از روز پنج شنبه ۵ خرداد ماه ۱۳۸۴، ایران به عضویت ناظر سازمان تجارت جهانی درآمده و در اصل بیست و نهمین کشور عضو ناظر در این سازمان است.

اکنون ایران برای عضویت کامل در سازمان تجارت جهانی یک فرایند نسبتاً طولانی را باید طی کند. پیوستن رسمی ایران به این سازمان، نیازمند فرایندی است که شاید ده سال طول بکشد. در این فرایند (الحاق)، اقتصاد ایران باید خود را برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی آماده و بسترهای مناسب آنرا فراهم نماید.

۲-۱-۱۶) مراحل هفت گانه عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی

پذیرش درخواست عضویت ایران در WTO به این معنا نیست که به زودی مذاکرات آغاز می شود، زیرا ابتدا باید مقدمات فرآیند الحاق ایران به این سازمان انجام شود که مستلزم طی مراحل متعدد و انجام مذاکرات دو جانبه و چند جانبه است.

سازمان تجارت جهانی با اعلام اینکه جمهوری اسلامی ایران در تاریخ ۲۶ مه سال ۲۰۰۵ میلادی به عنوان عضو ناظر این سازمان پذیرفته شد و با تشکیل کار گروه الحاقی مربوط به این کشور فرآیند الحاق ایران به این سازمان آغاز شد، افزود: کار گروه الحاقی ایران مانند دیگر کار گروهها یک رئیس خواهد داشت که این شخص پس از مشورت ایران با دیگر اعضا از بین یکی از اعضای سازمان تجارت جهانی غیر از ایران انتخاب خواهد شد.

اولین مرحله الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی ارائه یادداشت نظام تجارت خارجی ایران به کار گروه الحاقی است. دولت ایران باید تمامی جنبه های نظام تجارتي و قانونی خود را به کار گروه الحاقی خود ارائه کند. این یادداشت پایه و اساس تصمیم گیریهای بعدی کار گروه خواهد بود. در مرحله دوم، کار گروه الحاقی ایران در اولین نشست خود به بررسی این نظام تجاری می پردازد و کشورهای عضو کار گروه سئوالات خود را در خصوص این یادداشت از تیم مذاکره کننده ایرانی می پرسند و تیم ایرانی باید پاسخ مناسب را به آنها بدهد و آنها را متقاعد کند. پس از بررسی تمامی جنبه های نظام تجاری و قانونی در کار گروه الحاقی، مرحله سوم که یکی از حساسترین مرحله هاست آغاز می شود.

کار گروه الحاقی ایران در مرحله سوم به بخش اصلی الحاق یعنی مذاکرات چند جانبه با اعضا می پردازد و در این مذاکرات شرایط و ضوابط الحاق ایران به سازمان

تجارت جهانی مشخص خواهد شد. این شرایط و ضوابط تعهداتی است که ایران باید در خصوص رعایت قوانین سازمان به مجرد عضویت در آن بدهد.

مرحله چهارم الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی که همزمان با مرحله سوم اجرا می شود، انجام مذاکرات دو جانبه ایران با تک تک اعضای کار گروه در خصوص توافقات تجاری دو جانبه است و در این مرحله است که ایران باید با تک تک اعضای کار گروه در خصوص امتیازها و تعهدات مبادلات تجاری کالا و خدمات و دسترسی دو کشور به بازار یکدیگر به توافق برسد. نتایج مذاکرات ایران در مراحل سوم و چهارم شامل سه سند جداگانه است که باید در مرحله پنجم به تصویب نهایی اعضای کار گروه برسد.

سند اول عبارت است از گزارش خلاصه اقدامات، شرح مذاکرات و شرایط الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی که در کار گروه تهیه شده است.

سند دوم پروتکل الحاقی است که شامل شرایط و ضوابط مورد قبول ایران و دیگر اعضای کار گروه جهت عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی است که در مذاکرات چند جانبه کار گروه تدوین شده است.

سند سوم نیز عبارتست از توافقات انجام شده بین ایران و تک تک اعضای کار گروه در خصوص امتیازها و تعهدات مبادلات تجاری کالا و خدمات و دسترسی دو کشور به بازار یکدیگر.

سه سند مذکور در قالب یک مجموعه اسناد الحاقی در مرحله پنجم باید در نشست پایانی کار گروه به تصویب نهایی اعضای کار گروه برسد.

مرحله ششم عضویت دائم ایران در سازمان تجارت جهانی ارائه گزارش نهایی کار گروه به شورای عمومی سازمان تجارت جهانی و تصویب این گزارش در شورای عمومی یا نشست وزیران است.

پس از تصویب نهایی اسناد الحاقی ایران در شورای عمومی یا کنفرانس وزیران این سازمان، سه ماه به ایران مهلت داده می شود تا مصوبه شورای عمومی سازمان تجارت جهانی را در مجلس شورای اسلامی به تصویب برساند و این خان هفتم عضویت دائم ایران در این سازمان است. سی روز پس از آنکه دولت ایران تأیید مصوبه مذکور در مجلس شورای اسلامی را به اطلاع دبیرخانه این سازمان برساند، به عضویت کامل و دائم در سازمان تجارت جهانی در خواهد آمد.

گفتنی است که در حال حاضر ۳۰ کشور عضو ناظر سازمان تجارت جهانی هستند که از مدتها پیش در حال مذاکره برای عضویت دائم در این سازمان می باشند. در این بین الجزایر ۱۸ سال پیش یعنی سال ۱۹۸۷ که عضو ناظر شد، در حال مذاکره برای عضویت دائم در این سازمان است و در این خصوص رکورددار است و کشورهای روسیه، عربستان، بلاروس و اوکراین نیز از سال ۱۹۹۳ یعنی ۱۲ سال پیش در حال مذاکره هستند تا به سازمان تجارت جهانی ملحق شوند.

۲-۱-۱۶-۳) جنبه هایی از تعارضات حقوقی ایران با مقررات WTO در صنعت

بیمه

هر یک از کشورهای جهان که بخواهند به WTO ملحق شوند می بایست قوانین و مقررات داخل خود را با آئین نامه ها و مقررات آن منطبق سازند. چنانچه جمهوری اسلامی ایران بخواهد به WTO بپیوندد ممکن است این انطباق بعضاً با موازین اسلامی و قوانین و مقررات مدنی وفق ندهد. به موجب لایحه قانون ملی شدن مؤسسات

بیمه و مؤسسات اعتباری سال ۱۳۵۸ طبق مواد (۱) و (۲) «به منظور حفظ حقوق بیمه گذاران و گسترش صنعت بیمه در سراسر کشور و گماردن بیمه در خدمت مردم از تاریخ تصویب این قانون کلیه مؤسسات بیمه کشور ضمن قبول اصل مالکیت مشروع مشروط، ملی اعلام می شود و پروانه فعالیت نمایندگی های مؤسسات بیمه خارجی در ایران لغو می شود»

به علاوه طبق قانون بیمه مصوب ۱۳۱۶ (ماده ۳۵) واگذاری سهام مؤسسات بیمه ایرانی غیر دولتی به اشخاص حقیقی یا حقوقی تا بیست درصد با موافقت بیمه مرکزی ایران مجاز است و بیش از آن موکول به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران و تأیید شورای عالی بیمه و تصویب هیأت وزیران خواهد بود. تبصره این ماده نیز مقرراتی دارد که انتقال سهام مؤسسات بیمه ایرانی به دولتهای خارجی یا انتقال بیش از ۴۹ درصد سهام آنها به اشخاص حقیقی یا حقوقی خارجی را مطلقاً ممنوع کرده است و انتقال سهام بین سهامداران اتباع خارجی باید با موافقت قبلی بیمه مرکزی ایران صورت گیرد.

لذا حتی چنانچه تبصره ماده ۳۵ مبنی بر مشارکت ۴۹ درصد شرکتهای بیمه خارجی در ایران پذیرفته شود این ماده مغایر با بند ۱ و ۲ از ماده ۱۶ توافق نامه GATS می باشد (دسترسی به بازار) زیرا براساس این بند برقراری محدودیتهایی در مورد مشارکت سرمایه خارجی از لحاظ حداکثر درصد سهام خارجی یا برحسب کل ارزش یکایک یا مجموع سرمایه گذاریهای خارجی ممنوع است. براساس ماده ۴۶ قانون بیمه، مؤسسات خارجی باید طبق آیین نامه ای که به پیشنهاد بیمه مرکزی ایران و به تصویب شورای عالی بیمه می رسد مبلغی برای هریک از دو رشته بیمه های زندگی و غیر زندگی نزد بیمه مرکزی ایران تودیع نماید. همچنین براساس ماده ۴۷، انتقال

درآمد مؤسسات بیمه خارجی پس از تکمیل ودیعه مذکور در ماده ۴۶ به خارج بلامانع خواهد بود.

مشروط بر آنکه رقم انتقالی در هر سال از ده درصد مبلغی که به عنوان ودیعه در نزد بیمه مرکزی است تجاوز نکند. هم چنین براساس بند (ج) از ماده GATS، برقراری محدودیتهایی در مورد تعداد کل عملیات خدمات یا مقدار کل ستانده خدماتی اعلام شده بر حسب واحدهای عددی چه به صورت سهمیه و یا در قالب الزام ناشی از یک معیار نیاز سنجی اقتصادی ممنوع است و لذا ماده ۴۶ و ۴۷ قانون بیمه کشور مغایر با مواد ب و ج از ماده GATS می باشد که لازم است تا این مغایرتها رفع گردد. همچنین طبق موافقتنامه مذکور، مؤسسات پولی و بانکی و بیمه خارجی می توانند در قلمرو اعضا تشکیل شوند. در حالیکه قوانین مورد بحث در راستای اصل ۴۴ قانون اساسی، فعالیت این نوع مؤسسات را ملی اعلام کرده و بدین ترتیب راه را برای فعالیت عرضه کنندگان خدمات مالی بسته است.

۲-۱-۱۷) مزایای عضویت در سازمان تجارت جهانی^۱

الف) به کارگیری موافقتنامه های سازمان تجارت جهانی عموماً منجر به افزایش فرصتهای تجاری برای کشورهای عضو می گردد.

ب) اصول چند جانبه ای که سختگیری شدیدتری به همراه دارند، محیط تجاری امن تر و قابل پیش بینی تری را تضمین می نمایند و اطمینان بیشتری در روابط تجاری فراهم می آورند.

پ) فقط اعضا می توانند از حقوق مندرج در موافقتنامه های سازمان استفاده نمایند.

ت) موافقتنامه های سازمان شفافیت سیاستها و روشهای تجاری شرکای تجاری را قویاً افزایش داده، بدین وسیله موجب ارتقای ثبات روابط تجاری می گردد.

ث) اعضا برای دفاع از منافع و حقوق تجاری خود به ساز و کار حل اختلاف دسترسی دارند.

ج) عضویت از طریق مشارکت مؤثر در مذاکرات تجاری چندجانبه سازمان، باعث پیشرفت منافع تجاری و اقتصادی اعضا می گردد.

چ) در برخی موارد، توافقات تعرفه ای، تعهدات در بخش خدمات و دیگر جنبه های رژیم تجاری اعضای سازمان در قالب موافقتنامه های منطقه ای یا دو جانبه، به غیر اعضا نیز تسری پیدا می کند.

کشورهای غیر عضو در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذاری که از چنین ترتیباتی نیز استفاده نمی کنند با شرایط به مراتب بدتری مواجه هستند. به نظر می رسد انگیزه بسیاری از کشورهای متقاضی الحاق بیشتر گریز از شرایط نامناسب برای کشورهای غیر

عضو و همچنین زدودن تصویر منفی «خارج از نظام بودن»؛ بخصوص از دید سرمایه گذاران بالقوه است.

۲-۱-۱۷-۱) منافع حاصل از پیوستن به سازمان تجارت جهانی در بخش

خدمات

از جمله منافع اهمیت واردات خدمات است. تعهداتی که برخی کشورهای در حال توسعه در بخش مالی پذیرفته اند منجر به تأسیس هر چه بیشتر بانکها، شرکتهای بیمه و شرکتهای اوراق بهادار خارجی در آن کشورها خواهد شد و همچنین کارایی و رقابت صنایع تولیدی و تولیدکنندگان کشاورزی تا حدود زیادی به فراهم بودن خدمات (بانکداری، بیمه و سایر خدمات) و وجود نظام ارتباطات راه دور و زیر ساخت اطلاعاتی بستگی دارد.

از طرف دیگر، با پذیرش موافقتنامه فرصت جدیدی برای صنایع خدماتی کشورهای در حال توسعه برای همکاری با صنایع خدماتی خارجی و انتفاع از تکنولوژی آنها فراهم می گردد.

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه امر تأمین مالی برای تجارت خارجی با مشکل مواجه است و بازارهای آتی یا سلف وجود ندارد. خدمات بیمه پرهزینه است و دایره پوشش ریسک به اندازه کشورهای توسعه یافته نیست. در چنین اوضاعی ورود ارائه کنندگان خارجی خدمات مالی می تواند به رفع این محدودیتها و مشکلات کمک نماید.

و از آنجایی که ارائه کنندگان خارجی خدمات مالی از مزایای اقتصاد انبوه بهره مند هستند بنابراین قدرت رقابتی تولیدکنندگان کالا در کشورهای در حال توسعه از طریق

فراهم سازی دسترسی آزادتر این ارائه کنندگان خدمات مالی به بازارهای مالی کشورهای در حال توسعه بهبود یافته و تقویت خواهد شد.

مزیت دیگر آزادسازی بخش خدمات مالی این است که به کارگیری تکنولوژی های به اصطلاح نرم (نظیر مهارت های سازمانی، دانش مدیریتی و بازاریابی) در اقتصاد داخلی که قبلاً در دسترس نبوده اند سبب می شود این تکنولوژی ها از طریق فرآیند سرریز شدن در اختیار عرضه کننده داخلی قرار گیرد.

ورود ارائه کنندگان خارجی خدمات مالی هم چنین این امکان بالقوه را در اختیار کشورهای در حال توسعه میزبان قرار می دهد تا بتوانند به منابع جدید تأمین مالی خارجی دست یابند.

اما از طرف دیگر باید گفت که هر چند ورود ارائه کنندگان خارجی خدمات مالی ممکن است اثری مثبت بر رقابت در اقتصاد داخلی کشورهای در حال توسعه میزبان داشته باشد و هزینه ها را کاهش دهد هم چنین ممکن است توسعه خدمات مالی داخلی را با کندی مواجه سازد.

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه خدمات مالی صنایع پویا هستند بنابراین هدف بهبود بخشیدن به قدرت رقابتی در کالاها باید با هدف توسعه خدمات مالی که بتواند رقابت نماید مقایسه و منافع و مضار هر یک در مقابل دیگری سبک و سنگین شود.

۲-۱-۱۸) چالشها و فرصتها در فرایند جهانی شدن اقتصاد^۱

جهانی شدن، اقتصاد کشور را با چالشها و فرصتهایی روبه رو خواهد کرد که مهمترین آنها را می توان به شرح زیر برشمرد:

الف (چالشها

۱- تحول در نقش دولت و مفهوم سنتی حاکمیت

کاهش موانع تجاری و ادغام روزافزون بازارهای کالا و سرمایه، لحظه ای شدن موانع تجاری و ادغام روزافزون بازارهای کالا و سرمایه، لحظه ای شدن انتقال اطلاعات و الکترونیکی شدن مبادلات، اقتدار دولتها را در تعیین قیمتهای اسمی (قیمت کالاها، میزان بهره، نرخ ارز و تا حدودی دستمزدها) تضعیف کرده است. در واقع هر گونه تفاوت میان قیمتهای داخلی و جهانی به حرکت عظیم منابع به داخل و خارج از کشور منتهی می شود و قیمتهای داخلی به سمت قیمتهای جهانی گرایش می یابد. در این شرایط اعمال حاکمیت در عرصه اقتصاد مفهوم سنتی خود را از دست می دهد و دولت نه به عنوان یک عامل تعیین کننده بلکه به عنوان یک عامل تنظیم و هماهنگ کننده در عرصه اقتصاد ملی نمایان می شود.

۲- رقابتی نبودن برخی از تولیدات کشور و دولتی بودن اقتصاد

با وجود اقتصاد نیمه دولتی و غیر رقابتی بودن بخشهایی از صنایع کشور (نظیر خودروسازی، منسوجات و پوشاک، محصولات الکترونیکی) ورود ایران به عرصه جهانی ممکن است با مشکلات قابل ملاحظه ای در عرصه رقابت با محصولات خارجی همراه باشد و دست کم در کوتاه مدت تولید و اشتغال را تهدید کند.

۳- مدیریت دوران گذار

جهانی شدن و ادغام در روند جهانی شدن، در کوتاه مدت، اقتصاد کشور را با مشکلات و فشارهای جدیدی مواجه خواهد کرد که مقابله با آنها مستلزم مدیریتی قوی، علمی و آینده نگر است. همزمان افزایش فقر و بیکاری ناشی از این دوران موجب تحمیل فشاری مضاعف بر گروههای آسیب پذیر خواهد شد.

۴- انتقال سریعتر ضربه های (شوکه های) جهانی و اهمیت متغیرهای جهانی در سیاستگذاری اقتصادی

یک اقتصاد جهانی شده به مراتب بیش از یک اقتصاد نیمه بسته و حمایت شده در معرض ضربه های جهانی قرار می گیرد. در این شرایط علاوه بر وضع اقتصاد داخلی، باید به شرایط بین المللی نیز اشراف کامل داشت و هر گونه تصمیم گیری و سیاستگذاری اقتصادی را با عنایت به تبعات داخلی و خارجی آن تنظیم و اجرا کرد.

۵- حفظ ثبات داخلی

در اقتصاد نیمه بسته، نبود ثبات اقتصادی و سیاسی در کشور، بازتاب مشخص و محدودی دارد. اما در اقتصاد جهانی شده این وضع دارای اهمیت و حساسیت بیشتری است. چرا که قبلاً این بی ثباتیها تنها با واکنش منفی سرمایه گذاران داخلی رو به رو بود، اکنون با واکنش سرمایه گذاران خارجی نیز رو به روست. (به عنوان نمونه، افزایش موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای در WTO می تواند مورد اعتراض و اقدام متقابل شرکای تجاری واقع شود)

۶- اصلاحات ساختاری مورد نیاز

جهانی شدن مستلزم یکسری اصلاحات ساختاری در قوانین، مقررات، سازماندهی و تشکیلات دولت نیز خواهد بود. قوانین و مقرراتی که بر مبنای نگاه به بازارهای داخلی وضع شده اند نمی توانند با شرایط جدید همخوانی داشته باشند. دیوان سالاری (بوروکراسی)، تصدی گری و مالکیت وسیع دولت در اقتصاد، عدم توجه به شایسته سالاری در تشکیلات و سازماندهی فعالیتهای دولت، استفاده از روشهای سنتی در مبادلات و انجام امور حاکمیتی و ضعف در اطلاع رسانی و بی توجهی به قواعد و

استانداردهای جهانی از جمله مقوله هایی هستند که باید به سرعت مورد اصلاح قرار گیرند.

ب (فرصتها

ادغام در اقتصاد جهانی، در کنار چالشها، فرصتهایی را نیز به ما عرضه خواهد کرد که مهمترین آنها در صورت عملکرد صحیح، عبارتند از:

۱- جذب سرمایه و فناوری خارجی

با جهانی شدن اقتصاد کشور و رفع موانع موجود، ورود سرمایه خارجی به دلیل مزیت های نسبی موجود و بالقوه افزایش خواهد یافت که نتیجه این ورود سرمایه می تواند افزایش سرمایه گذاری و اشتغال در کشور و نوسازی صنایع باشد. هم چنین خصوصی سازی شرکتهای دولتی و بهبود مدیریت آنها می تواند تسریع و تقویت شود.

۲- بروز مزیت های رقابتی، توسعه صادرات غیرنفتی و کاهش اتکاء به صدور نفت خام در حال حاضر، حمایت از صنایع داخلی، منابع را به سمت تولید برای بازار داخلی هدایت می کند اما با منطقی شدن این حمایتها، بخش بزرگتری از منابع به سمت تولیدات صادراتی جهت گیری خواهد شد.

۳- رقابتی شدن اقتصاد و افزایش رفاه مصرف کنندگان

باز شدن اقتصاد، تحریف و اختلال در قیمت ها را اصلاح خواهد کرد و با منطقی شدن حمایتها و تضعیف انحصارات، اقتصاد رقابتی تر خواهد شد. طبعاً مصرف کنندگان داخلی از این امر بیشترین بهره را خواهند برد و رفاه آنها افزایش خواهد یافت.

۴- شفافتر شدن و ایجاد ثبات در قوانین و مقررات کشور

انطباق با قوانین و مقررات بین المللی در کنار هزینه هایی که به اقتصاد کشور تحمیل می کند، منافی را نیز فراهم خواهد کرد.

اول اینکه به قوانین و مقررات داخلی ما ثبات و شفافیت خواهد بخشید. زیرا دیگر نخواهیم توانست آنها را به میل خود تفسیر و یا به صورت مکرر تغییر دهیم.

دوم، ثبات و شفافیت قوانین و مقررات برای سرمایه گذاران خارجی و داخلی زمینه بهتری برای برنامه ریزی و سرمایه گذاری فراهم خواهد کرد.
سوم: برنامه ها و سیاستهای اقتصادی دولت در این چارچوب اعتبار بیشتری خواهد داشت.

۵- ایجاد تعامل منطقی بین سیاست و اقتصاد
در یک اقتصاد نیمه بسته معمولاً سیاست بر اقتصاد غلبه دارد و اغلب، منافع سیاسی تعیین کننده روابط اقتصادیست. در نتیجه روابط اقتصادی هر لحظه در معرض خطر تحولات سیاسی قرار دارد و این امر برای عاملان اقتصادی به مفهوم بالا بودن ریسک و هزینه انجام مبادلات است. اما در یک اقتصاد جهانی شده، منافع اقتصادی دست کم به میزان منافع سیاسی اهمیت دارد و از تحمیل سیاست بر اقتصاد تا حد زیادی جلوگیری می شود.

۶- تسریع در اصلاحات ساختاری
انجام اصلاحات ساختاری نظیر خصوصی سازی، رفع انحصارات، اصلاح قوانین و مقررات، واقعی کردن قیمتها و منطقی کردن حمایتها در یک اقتصاد نیمه بسته بسیار دشوار است، زیرا منافع برخی از گروهها را به خطر می اندازد. اما افزوده شدن الزامات جهانی، این امکان را فراهم می کند که این اصلاحات با سرعت و اعتبار بیشتر به اجرا درآید.

۷- ارتقای سطح علمی تصمیم گیری ها
جهانی شدن نقش تعیین کننده ای در جهانی شدن علوم و انتشار سریع آمار و اطلاعات دارد. علاوه بر این با انتشار سریع جدیدترین یافته های علمی، زمینه را برای

کاهش فاصله علمی بین کشورها فراهم کرده است. تصمیم گیری به ناچار باید با استفاده از علوم و فنون جدید اتخاذ شود از این رو شایسته سالاری و ارتقای سطح علمی تصمیم گیری ها یکی دیگر از فرصتهای جهانی شدن است.

به رغم تمامی چالشها و فرصتهایی که ذکر شد، به نظر می رسد که پیوستن به روند جهانی شدن اقتصاد امری گریزناپذیر است چرا که اکثر تبعات آن در هر صورت به ما تحمیل خواهد شد و کناره گرفتن از این روند ما را از چالشهای مذکور مصون نگاه نخواهد داشت و می توان گفت ادامه وضع موجود ما را با پیامدهای به مراتب نامطلوبتر مواجه خواهد ساخت. به عبارت دیگر ادامه وضعیت موجود موجب درونگرا تر شدن هر چه بیشتر اقتصاد خواهد شد. در نتیجه از حضور در مجامع و موافقتنامه های اقتصادی بین المللی با تبعات اقتصادی و تجاری خاص برکنار خواهیم ماند و به جای حضور فعال در این مجامع و تلاش در جهت تطبیق تصمیمات آنها با منافع ایران، تنها پذیرای تحمیلی این تصمیمات خواهیم شد.

بخش دوم : بیمه

۲-۲-۱) مقدمه

بیمه به عنوان فعالیتی که یکی از مشکلات و مسائل اساسی در هر اقتصاد یعنی ریسک و عدم اطمینان را از میان بر می دارد و آنرا به اطمینان تبدیل می کند، دارای اهمیت بسیار زیادی است و در تمام مسائل از موضوعات فردی گرفته تا سرمایه گذاریهای کلان دخالت دارد. بیمه فعالیتی است که در سطح وسیعی همراه و همپای فعالیتهایی از قبیل حمل و نقل، بازرگانی، سرمایه گذاری و ... است، که عمده این فعالیتهای به درون مرزها محدود نمی شود. بنابراین این فعالیت در مقیاس وسیعی در ماوراء مرزها به فعالیت می پردازد و نمی تواند بدون توجه به تغییرات و تحولات جهانی که به هر طریقی بر فعالیت سایر بخشها و ریسک و عدم اطمینان آنها تأثیر می گذارد به فعالیت خود ادامه دهد.

در این زمینه مقررات مناسب می تواند به مشتریان صنعت بیمه اطمینان لازم را بدهد. به طور کلی ملاحظاتی همچون آزادسازی، کاهش مقررات دست و پا گیر، شفاف سازی اطلاعات و حمایت از بیمه گذار بهترین راه حل های ممکن برای رقابتی کردن بازار بیمه ای، افزایش کارایی و کیفیت خدمات، گسترش بازار و دیگر آثار مثبت در جهت افزایش رفاه خانوار و جامعه اند. این امر علاوه بر ارتقای سطح رفاه جامعه سبب افزایش اشتغال، گسترش حجم مبادلات، متنوع تر شدن تولید، رونق اقتصادی و در نهایت افزایش رشد اقتصادی می گردد.

۲-۲-۲) تعریف واژه بیمه

واژه بیمه که در زبان فرانسه assurance و در زبان انگلیسی Insurance نامیده می شود معلوم نیست از چه تاریخی مصطلح شده و غرض از استعمال آن چه بوده است.

لغت شناسان معتقدند که واژه های انگلیسی و فرانسه از ریشه لاتینی Securus که به معنای اطمینان است گرفته شده. واژه بیمه در اغلب زبانهای دیگر نیز از همین ریشه مشتق شده است. در حالیکه تصور نمی رود که واژه بیمه در فارسی خود از ریشه های عربی، ترکی، یونانی، روسی یا لاتین باشد گو اینکه واژه های بسیاری در زبان فارسی از این زبانها گرفته شده است، باین همه به نظر می رسد که ریشه اصلی همان بیم است زیرا عامل اساسی انعقاد عقد بیمه، ترس و گریز از خطرات و به سبب همین ترس و به منظور حصول تأمین، عقد بیمه وقوع می یابد.

۲-۲-۳) تعریف بیمه

آلفرد مارشال در کتاب اصول علم اقتصاد (۱۸۹۰) می گوید: بیمه قیمتی است که ما برای رهایی از عدم اطمینان می پردازیم.

براساس ماده یک قانون بیمه ایران مصوب سال ۱۳۱۶ بیمه چنین تعریف شده است: بیمه عقدیست که به موجب آن یک طرف تعهد می کند در ازاء پرداخت وجه یا وجوهی از طرف دیگر در صورت وقوع یا بروز حادثه، خسارت وارده را برای او 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 می نامند.

۲-۲-۴) تعریف صنعت بیمه

یکی از تعاریف صنعت یعنی بکارگیری مواد اولیه و تبدیل آنها به اشیای دیگر برای کسب درآمد و ثروت با عنایت به این تعریف چگونه است که بیمه را صنعت می دانند؟ بیمه در تثبیت سرمایه و جایگزین کردن اموال و اشیایی که دستخوش آسیب دیدگی بوده یا تلف شده اند نقش اساسی دارد، مؤسسه هایی را که در کار صنعت و تولید هستند را نگه می دارد و از وقفه در تولید پیشگیری می کند. موج توقف یک واحد

تولیدی به بسیاری از مؤسسه های دیگر می رسد و در میزان تولید و فعالیت اقتصادی آنها اثر می گذارد و این امر در بازار عرضه و تقاضا و قیمت کالاهای تولید شده این مؤسسه ها مؤثر واقع می گردد. بنابراین بیمه ابزار و وسیله ای است در خدمت اقتصاد و صنعت و بدین لحاظ بیمه خود عاملی از عوامل تولید دانسته شده و نام صنعت بر آن نهاده اند.

۲-۲-۵) تقسیم بندی انواع بیمه

با توجه به انواع ریسک، قراردادهای بیمه نیز انواع متعددی دارد. ماهیت حقوقی بیمه نامه ها در کلیه موارد یکسان نیست و گهگاه می توان تفاوت هایی بین آنها تشخیص داد. برای تقسیم بندی انواع بیمه ها روش های مختلفی ارائه شده است. طبقه بندی مورد استفاده در زیر بر مبنای کاربرد بیمه در زمینه های مختلف انجام گرفته و در عین حال مبین وجود تفاوت های حقوقی بین آنها نیز هست به طور کلی بیمه در دو زمینه کلی زیر مورد استفاده قرار می گیرد.

۱- بیمه های اجتماعی

۲- بیمه های بازرگانی

بیمه های اجتماعی (اجباری)

بیمه های اجتماعی که «بیمه های اجباری» یا «بیمه های ناشی از قانون» نیز خوانده می شود بیشتر در مورد کارگران و طبقات کم درآمد جامعه کاربرد دارد؛ یعنی افرادی که از یک سو نیروی تولیدی جامعه محسوب می شوند و از دیگر سو، خود کمتر به فکر تأمین آینده و معیشت خویش هستند. در نتیجه دولت در جهت حمایت از این قشر به موجب قانون، ایشان را زیر چتر حمایت بیمه های اجتماعی قرار می دهد.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoochn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

ویژگی بیمه های اجتماعی این است که اولاً شخص دیگری (کارفرما) در پرداخت قسمت اعظم حق بیمه مشارکت دارد و درصد کمتری را بیمه شده می پردازد؛ ثانیاً برخلاف بیمه های بازرگانی که حق بیمه متناسب با ریسک تعیین می شود، در بیمه های اجتماعی حق بیمه درصدی از حقوق یا دستمزد بیمه شده است و ارتباطی با ریسک ندارد.

بیمه های بازرگانی (اختیاری)

به بیمه های بازرگانی «بیمه های اختیاری» هم اطلاق می شود و در آن بیمه گذار به میل خود و آزادانه به تهیه انواع پوششهای بیمه ای بازرگانی اقدام میکند. در بیمه های بازرگانی، بیمه گذار و بیمه گر در مقابل هم متعهد هستند، بیمه گر در مقابل دریافت حق بیمه از بیمه گذار، تأمین بیمه ای در اختیار وی قرار می دهد.

بیمه های بازرگانی با توجه به نوع و طبیعت خطر، به دو دسته بزرگ بیمه های دریایی و غیر دریایی تقسیم می شود. تقسیم بندی دیگری که تقریباً منسوخ شده است و مورد استفاده نیست، تقسیم به بیمه های اموال و اشخاص است. بازارهایی نیز وجود دارند که به موجب آنها بیمه های بازرگانی به دو دسته بیمه های زندگی و غیر زندگی تقسیم می شوند. اصولاً بازارهای بیمه ای با توجه به قوانین و مقررات بیمه ای و ساختار بازار از تقسیم بندیهای مختلط استفاده می کنند. بیمه های بازرگانی در اینجا به بیمه های اشیاء، مسئولیت، زیان پولی و بیمه اشخاص به شرح زیر تقسیم شده اند.

- بیمه های اشیاء

در این نوع بیمه، موضوع تعهد بیمه گر شیئی است، یعنی آنچه قابل تقویم به وجه نقد است. بیمه اشیاء قراردادی برای جبران زیان وارده و پرداخت غرامت است. نتیجه این می شود که بیمه گذاری که متحمل زیانی شده است نمی تواند غرامتی بیشتر از مرز واقعی دریافت کند، یعنی وضعی بهتر و مساعدتر از زمان قبل از حادثه داشته باشد.

از مهمترین ویژگی انواع بیمه های اشیاء خسارتی بودن آنهاست. حداکثر تعهد بیمه گر تا سقف مبلغ بیمه شده خسارت وارده به بیمه گذار است. به عبارت دیگر بر اثر تحقق خطر بیمه شده وضعیت مالی بیمه گذار، نامتعادل می شود که بیمه گر این وضعیت نامتعادل را برطرف می کند.

بیمه اشیاء متنوع ترین شاخه بیمه های بازرگانی است. بر اثر پیشرفت تکنولوژی و ورود انواع محصولات و فراورده های صنعتی و غیره، با وجود اینکه تسهیلات و رفاه اجتماعی برای مردم به همراه دارد، پتانسیل خسارت را نیز با خود به ارمغان می آورد.

بیمه گران طرحها و پوششهای بیمه ای را برای جبران خسارت و زیانهای احتمالی ناشی از اینگونه خطاها به بازار بیمه عرضه می کنند. در نتیجه انواع بیمه های اشیاء به طور مرتب درحال افزایشند که در زیر به تعدادی از آنها اشاره می شود.

بیمه آتش سوزی، انفجار ، صاعقه و خطرهای اضافی نظیر سیل، زلزله، طوفان، شکست شیشه ترکیدگی لوله آب، ضایعات ناشی از برف و باران، دزدی، بیمه اتومبیل (بدنه، سرنشین، شخص ثالث) بیمه محصولات کشاورزی، بیمه هواپیما، بیمه مهندسی، بیمه کشتی، بیمه حمل و نقل کالا، بیمه زمینی ، بیمه دریایی (کشتی و کالا)، بیمه هوایی، بیمه کامپیوتر، بیمه سفینه های فضایی.

- بیمه مسئولیت

بیمه مسئولیت بیمه ای است که مسئولیت مدنی بیمه گذار را در قبال اشخاص ثالث بیمه می کند. بنابر یک اصل حقوقی، هر کس مسئول زیان و خسارتی است که به جان و مال اشخاص دیگر وارد می آورد.

- بیمه زیان پولی

در بیمه زیان پولی، موضوع بیمه میزان معینی پول است که بیمه گر به دلیل عدم ایفای تعهد بیمه گذار می پردازد. انواع بیمه های زیان پولی عبارتند از:

بیمه اعتبار، بیمه تضمین، بیمه عدم النفع، بیمه صداقت و امانت

- بیمه اشخاص

در بیمه اشخاص، موضوع تعهد بیمه گر، فوت یا حیات یا سلامت بیمه شده است. در بیمه اشخاص بیمه گر نمی تواند غرامت وارده به بیمه شده را برآورد کند. تعیین سرمایه بیمه بر عهده بیمه گذار است.

۲-۲-۶) تاریخچه بیمه^۱

نخستین نوع بیمه که قبل از سده نوزدهم مورد عمل قرار گرفته، بیمه باربری دریایی است. بقیه رشته ها کم و بیش بعد از انقلاب صنعتی به تدریج از این زمان به بعد شروع شده است. دومین رشته، بیمه آتش سوزیست که بعد از آتش سوزی مهیب لندن به فکر اندیشه گران رسید. عموماً با پیشرفت تکنولوژی و ورود فرآورده های صنعتی، با وجود رفاهی که برای بشر به ارمغان می آورند خطرهای جانی و مالی نیز در پی دارند.

بیمه گران مدام در فکر ارائه تأمین بیمه ای برای این دسته از خطرها هستند. اینکه کدام قوم یا ملت، نخستین بار با بیمه آشنا شد معلوم نیست. برخی، دریانوردان فنیقی را مبتکر بیمه دریایی می دانند. بدین صورت که دریانوردان از بازرگانان وام دریافت می کردند و هر گاه دریانورد بدهکار با موفقیت سفر خود را پایان می برد موظف بود که اصل و بهره وام دریافتی را ظرف مدت معین به بازرگانان طلبکار بپردازد.

در طی این مدت کالای دریانورد در گرو بازرگان بود و اگر به موقع موفق به دریافت طلب خود نمی شد می توانست کالا را حراج کند. ولی اگر کشتی دریانورد با حوادث دریا مواجه می شد یا دزدان دریایی حمله ور می شدند و کالا به غارت می رفت وام دهنده حقی در مورد اصل و بهره وام پرداختی نداشت. بنابراین بازرگان وام دهنده، خطر را تقبل می کرد یعنی برگشت اصل و بهره وام در گرو سالم به مقصد رسیدن کالا بود. بهره

این نوع وام عادی بود و این مابه التفاوت بین میزان بهره وام عادی و وام دریایی را می توان حق بیمه خطری محسوب کرد که بازرگان وام دهنده به عهده گرفته بود. این نوع وامها را در تاریخ و پیدایش بیمه، بیمه وامهای دریایی نامیده اند که در سده های پنجم و ششم قبل از میلاد مسیح در مدیترانه شرقی که مرکز تجارت اروپای آن زمان بود رواج داشت. بدین صورت که سرمایه داران یونانی به صاحبان کشتیها و مال التجاره ها وام با نرخی بالاتر از وام عادی پرداخت می کردند. حتی برخی تاریخ نگاران اعتقاد دارند که سابقه این نوع وامها به دو هزار سال قبل از میلاد می رسد که بین بازرگانان و دریانوردان هندی متداول بود. برخی معتقدند که تقسیم ریسک را که امروزه یکی از ویژگیهای مهم حرفه و بیمه گری است. چینیها در سه هزار سال قبل از میلاد رعایت می کرده اند. بدین ترتیب که دریانوردان چینی مال التجاره خود را به جای حمل با یک کشتی یا قایق، با چندین کشتی و قایق حمل می کردند که هر گاه یکی یا چند وسیله دچار مخاطرات دریا شد یا دزدان دریایی به غارت بردند. کشتیها و قایقهای دیگر سالم به مقصد برسند و خسارت وارده به حداقل ممکن کاهش یابد.

این همان اصل پراکندگی ریسک در اقصی نقاط جهان است که امروزه بین بیمه گران و بیمه گران اتکایی متداول است و رعایت می شود.

نوع دوستی، نوع پروری از ارکان اصلی پیدایش بیمه بوده است. صندوقهای تعاونی نظیر صندوق کمک به بازماندگان سربازان و رزم آورانی که در مصاف با دشمن کشته می شدند، یا صندوق پرداخت هزینه کفن و دفن برای کسانی که از دنیا می رفتند و بازماندگانشان توان مالی تأمین هزینه ها را نداشتند در زمانهای قدیم رایج بوده است. کلاً امر تعاون بسیار قدیمی است زیرا همه پیشوایان مذاهب و ادیان نیز کراراً به آن اشاره کرده اند.

تعاون و نوعی بیمه که به آن بیمه متقابل می توان اطلاق کرد، در قرون وسطی نیز رایج بود. تا سده چهاردهم میلادی اصولاً بیمه به صورت تعاون و کمک متقابل وجود داشت و در حمل و نقل دریایی نیز بیمه برای کشتی و محموله به صورت بیمه وام دریایی و نظایر آن جزو قرارداد حمل و نقل محسوب می شد و بیمه به شکل معامله و قرارداد مستقل مطرح نبود.

۲-۲-۶-۱) تاریخچه بیمه در ایران

پیدایش «نهاد بیمه» در ایران در سده بیستم، شکل و تبلور جدید تعاون و مشارکت ملی است که به صورت سازمان یافته و علمی در جامعه ما رشد و رواج پیدا کرده است و هر روز آثار و پیامدهای نیک و کارساز آن در زندگی اجتماعی و اقتصادی ما آشکارتر و چشمگیر تر می شود. در واقع با آمدن ماشین به ایران و صنعتی شدن جامعه ایرانی شرایط اقتصادی و اجتماعی ما نیز دگرگون شد و ضرورت تأمین و تضمین ریسکهای ناشی از زندگی صنعتی موجب پیدایش، رواج و گسترش بیمه در ایران شد.

آغاز فعالیت جدی در زمینه بیمه را می توان سال ۱۳۱۰ هجری شمسی دانست زیرا در این سال قانون و نظامنامه راجع به ثبت شرکتها در ایران به تصویب رسید و متعاقب آن بسیاری از شرکتهای بیمه خارجی از جمله گسترخ، آلیانس، ایگل استار، یوکشایر، رویال، ویکتوریا، ناسیونال سوئیس، فنیکس، اتحاد الوطنی و ... اقدام به تأسیس شعبه یا نمایندگی در ایران کردند.

گسترش فعالیت شرکتهای بیمه خارجی، مسئولان کشور را متوجه ضرورت تأسیس یک شرکت بیمه ایرانی کرد و در شانزدهم شهریور سال ۱۳۱۴ شرکت سهامی بیمه ایران با سرمایه بیست میلیون ریال توسط دولت تأسیس و فعالیت رسمی خود را از اواسط آبانماه همان سال آغاز نمود. تأسیس شرکت سهامی بیمه ایران را می توان نقطه

عطفی در تاریخ فعالیت بیمه ای کشور دانست. زیرا از آن پس دولت با در اختیار داشتن تشکیلات اجرایی مناسب قادر به کنترل بازار و نظارت بر فعالیت مؤسسات بیمه خارجی گردید.

اولین شرکت بیمه خصوصی ایرانی به نام بیمه شرق در سال ۱۳۲۹ هجری شمسی تأسیس گردید. پس از آن تا سال ۱۳۴۳ به تدریج هفت شرکت بیمه خصوصی دیگر به نامهای آریا، پارس، ملی، آسیا، البرز، امید و ساختمان و کار به ترتیب تأسیس و به فعالیت بیمه ای پرداختند. از سال ۱۳۱۶ کلیه شرکتهای بیمه موظف گردیدند ۲۵ درصد از امور بیمه ای خود را به صورت اتکایی اجباری به شرکت بیمه ایران واگذار نمایند. این واگذاری عمدتاً از طریق ارسال لیستهایی به نام بردرو که حاوی کلیه اطلاعات راجع به بیمه نامه های صادره و خسارتهای پرداخت شده توسط این شرکتهای بود، انجام میگرفت. بدیهی است ارائه اطلاعات به شرکت بیمه رقیب هیچ گاه نمی توانست مورد رضایت و علاقه شرکتهای بیمه واگذارنده باشد. از سوی دیگر با افزایش تعداد شرکتهای بیمه، ضرورت اعمال نظارت بیشتر دولت بر این صنعت و تدوین اصول و ضوابط استاندارد برای فعالیتهای بیمه ای به منظور حفظ حقوق بیمه گذاران و بیمه شدگان احساس می گردید. به همین جهت در سال ۱۳۵۰ بیمه مرکزی ایران به منظور تحقق اهداف فوق تأسیس شد.

تأسیس بیمه مرکزی ایران، قوام بیشتری به صنعت بیمه کشور داد و از آن پس شورای عالی بیمه که یکی از ارکان بیمه مرکزی ایران می باشد، ضوابط و مقررات مختلفی را در رابطه با نحوه انجام عملیات بیمه ای در کشور و نرخ و شرایط انواع بیمه نامه ها تصویب نمود.

رشد سریع اقتصادی ناشی از افزایش قیمت نفت و به تبع آن حجم سرمایه گذاریها موجب توسعه بازار بیمه کشور در دهه ۱۳۵۰ گردید و مجدداً شرکتهای بیمه خارجی را علاقمند به سرمایه گذاری در ایران نمود. به طوریکه در سالهای ۱۳۵۳ و ۱۳۵۴، چهار شرکت بیمه جدید، به نامهای تهران، دانا حافظ، ایران و آمریکا (توانا) با مشارکت سرمایه گذاران خارجی تأسیس گردید و به این ترتیب تعداد شرکتهای بیمه ایرانی به عدد ۱۳ رسید.

۲-۲-۶) جایگاه صنعت بیمه بعد از انقلاب اسلامی^۱

مؤسسات بیمه کشور تا قبل از پیروزی انقلاب اسلامی با ترکیبی از یک شرکت دولتی، دوازده شرکت خصوصی و دو مؤسسه بیمه خارجی به صورت نمایندگی در سطح کشور فعالیت می کردند. در چهارم تیر ۱۳۵۸ بنابر تصمیم شورای انقلاب دوازده شرکت خصوصی ملی اعلام شدند و پروانه فعالیت دو نمایندگی خارجی بیمه نیز لغو گردید. بدین ترتیب براساس مقررات قانون ملی شدن مؤسسات بیمه و مؤسسات اعتباری، تصدی امر بیمه و اداره دوازده شرکت بیمه ملی شده به دولت واگذار شد و با تصویب قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران در ۲۴ آبان ۱۳۵۸ که طی آن نظام اقتصادی کشور به سه بخش دولتی، تعاونی و خصوصی تقسیم گردید، صنعت بیمه در جوار شماری از صنایع مهم به صورت مالکیت عمومی در بخش دولتی در اختیار دولت قرار گرفت.

در سالهای ۱۳۶۰ و ۱۳۶۱ صدور بیمه نامه در ده شرکت بیمه ملی شده به نامهای امید، شرق، پارس، آریا، ساختمان و کار، تهران، حافظ، دانا، ملی و توانا متوقف گردید و تنها سه شرکت بیمه ایران، آسیا و البرز به فعالیت جاری خود ادامه دادند. در سال

۱۳۶۷ به موجب قانون اداره امور شرکتهای بیمه، مالکیت سهام شرکتهای بیمه آسیا و البرز به دولت منتقل شد و با ادغام ده شرکت بیمه دیگر، شرکتی دولتی به نام بیمه دانا شکل گرفت تا منحصراً در زمینه بیمه های اشخاص فعالیت نماید. شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری نیز با مشارکت بیمه مرکزی ایران، شرکتهای بیمه و بانکها در سال ۱۳۷۳ تأسیس و در زمینه بیمه های اعتباری و تضمینی در چارچوب اساسنامه مصوب فعالیت می نماید. در ششم شهریور ۱۳۸۰، قانون تأسیس مؤسسات بیمه غیردولتی توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسید. شورای عالی بیمه نیز در اجرای بند ۵ ماده ۱۷ قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری، ضوابط تأسیس مؤسسات بیمه غیردولتی را در ۲۱ ماده و ۵ تبصره در تاریخ ۸۰/۱۱/۱ به تصویب رساند. در سال ۸۱ شرکتهای بیمه خصوصی در مناطق آزاد تأسیس شدند و از سال ۱۳۸۲ نیز بیمه های غیردولتی در تهران و با اجازه فعالیت در سراسر کشور کار خود را آغاز کردند.

۲-۷) نظریه بیمه و اقتصاد

پیشرفت بیمه با توسعه اقتصادی یک کشور مقارن است. ترمیم وضع اقتصادی یک کشور و افزایش مبادلات و ترقی سطح زندگی و توسعه سرمایه گذاری موجب پیشرفت بیمه در آن کشور می شود و متعاقباً پیشرفت و اشاعه بیمه نیز به بهبود و افزایش رفاه آحاد ملت و حفظ ثروت ملی و تشکیل پس اندازهای بزرگ کمک می کند. تشخیص اینکه کدامیک عامل توسعه و اصلاح وضع دیگر است کار ساده ای نیست، اما می توان گفت که اگر اقتصاد یک کشور از طریق عرضه انواع پوششهای بیمه مورد تأمین قرار نگیرد، اقتصاد در معرض تهدید خطرهای بیشمار قرار خواهد گرفت. با وقوع هر حادثه و پیشامد هر خطری بخشی از دارائی ها و ثروت ملی نابود شده و از بین می رود.

۲-۲-۸) تأثیر صنعت بیمه بر فعالیت اقتصاد کلان^۱

از دو نظر تأثیر صنعت بیمه بر فعالیت اقتصاد کلان را می‌توان تجزیه و تحلیل کرد.

۱- نقش آن در جبران خسارت

۲- نقش آن به عنوان یک نهاد سرمایه گذار

در سطح کلان، صنعت بیمه با ایجاد ارزش افزوده به تشکیل درآمد ملی کمک می‌کند. خدماتی که بیمه گر به عنوان یک واسطه ارائه می‌کند و آگاهی و شناخت از هزینه بیمه، به سنجش میزان تلاش جامعه برای مجهز شدن به سیستم بیمه کمک می‌کند. بر اساس تفاضل حق بیمه وصول شده از تعهدات محقق شده (و در نهایت جبران پولی خسارت) ارزش افزوده بدست می‌آید. این ارزش افزوده به پرداخت حقوق و کارمزد، سودهای سهام و مالیاتهای غیرمستقیم اختصاص می‌یابد. رقم باقی مانده، سود (یا زیان) ناخالص عملیات بیمه را نشان می‌دهد. سهم بخش بیمه در حجم اشتغال در هر کشور نیز تفاوت اساسی بین کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه را نشان می‌دهد.

بیمه یک فرآیند واسطه گری مالی نیز هست زیرا چرخه تولید برای بیمه معکوس است. پرداخت، قبل از ارائه خدمات صورت می‌گیرد و بنابراین شرکت بیمه در ازای ایفای تعهداتش در قبال بیمه‌گذاران ذخایری گرد می‌آورد. (ذخایر فنی)

توسعه بیمه در ابعاد مختلف سبب اطمینان و آرامش و در نتیجه تسهیل و تسریع در امر سرمایه‌گذاری می‌شود. چون بیمه هزینه نیست بلکه نوعی سرمایه‌گذاری است و باید مردم از مزایای این سرمایه‌گذاری آگاه شوند. گسترش بیمه موجب بالارفتن درجه خوداتکایی افراد می‌شود و به همین نسبت از هزینه‌های دولتی که صرف این امور

می شود می کاهد. این هزینه ها در امور زیربنایی کشور به مصرف می رسد و پایه های رشد و توسعه اقتصادی محکم تر می گردد.

توسعه اقتصادی را اگر تحولی در ساختارهای فرهنگی - اجتماعی - سیاسی که متضمن یک رشد مستمر و خودجوش باشد تعریف کنیم و افزایش رفاه، گسترش عدالت اجتماعی را از نتایج معین توسعه اقتصادی بدانیم در این صورت به یقین بیمه که اتلاف سرمایه های ملی در برابر حوادث طبیعی و غیر طبیعی را جبران کرده، برای سرمایه گذاران در جریان تولید ملی کشور، امنیت خاطر و تضمین اقتصادی به وجود می آورد، صادرات کشور را با تشویق و تأمین خاطر صادرکنندگان گسترش می دهد، قطعاً نقش تعیین کننده ای در روند توسعه اقتصادی یک کشور بازی می کند.

بیمه های بازرگانی بخش مهمی از موانع توسعه اقتصادی را از بین می برند و روند آنرا تسریع می بخشند رابطه تنگاتنگی بین توسعه کشورها و رشد صنعت بیمه آنها وجود دارد، نگاهی به سهم حق بیمه کشورها در مجموع تولید ناخالص داخلی (GDP) آنها بهترین مؤید این نکته است که در سطوح بالای توسعه این سهم بالاتر است. اگر بیمه پایای توسعه اقتصادی پیش نرود مانعی در برابر رشد شتابان اقتصادی ایجاد خواهد کرد.

از طرفی بخشهای مختلف اقتصادی با تأثیر متقابل، در رشد و توسعه مؤثرند. در این میان بخش بیمه با ارائه خدمات و ارتباط منطقی بیشتر با سایر بخشها، از راه گردآوری حق بیمه های اندک از گروههای مختلف اقتصادی و پرداخت به موقع خسارت می تواند از زندگی اجتماعی انسانها محافظت کند. بیمه هم چنین با ایجاد آسایش خاطر در نزد کارآفرینان و صاحبان پیشه می تواند در افزایش تولید، کاهش واردات از بازارهای جهانی و گسستن بندهای وابستگی، نقشی مؤثر در توسعه اقتصادی ایفا کند. بنابراین از یکسو

بیمه با هموار کردن راه سرمایه گذاری، کاهش ریسک در سرمایه گذاری و شرکت در سرمایه گذاری (از محل ذخایر فنی) باعث افزایش بهره وری در دیگر بخشهای اقتصادی می شود و از دیگر سو، رشد و توسعه دیگر بخشهای اقتصادی نیز موجبات تقویت و توسعه صنعت بیمه را فراهم می سازد.

همچنین برای تحول اقتصادی و زمینه سازی برای فعالیت مردم و واگذاری کارهای مردم به مردم، یکی از زمینه هایی که باید فراهم شود به طور یقین این است: امنیت قضایی، امنیت اجتماعی، امنیت حقوقی، ... و شکی وجود ندارد که بیمه می تواند مهم ترین وجه امنیت، یعنی امنیت اقتصادی را فراهم، و از اینرو بستر مناسبی برای فعالیتهای اقتصادی مهیا کند. بعضی از خدمات مانند خدمات بانکی و خدمات بیمه ای که معمولاً با یکدیگر به کار برده می شوند، جزو فعالیتهای اولیه اقتصاد سالم و مطمئن هستند.

۲-۹) تأثیر بر موازنه ارزی^۱

بیمه اتکایی یعنی توزیع جهانی ریسک؛ مکانیسم آن به طور کلی بدین صورت است که هر شرکت بیمه می تواند با توجه به امکانات مالی خود تا حد معینی خطر قبول کند. لذا تمام بیمه گران ناگزیرند یا از قبول بیمه با ارزشهای زیاد خودداری کنند یا برای هر مورد بیمه ای، اعم از بزرگ و کوچک (از نظر ارزش)، بیمه نامه ای صادر و آن قسمت از ارزش مورد بیمه را که مازاد بر ظرفیت آنهاست به بیمه گران دیگر واگذار نمایند. این عمل به بیمه اتکایی معروف است. طبیعی است که قسمتی از حق بیمه نیز متناسب با مبلغ واگذار شده باید به بیمه گر اتکایی پرداخت شود.

ممکن است بیمه گر اتکایی، یک شرکت بیمه داخلی باشد، ولی در مواردی که ارزش مورد بیمه بسیار زیاد است یک یا چند بیمه گر اتکایی بازار داخلی نیز نمی‌توانند تأمین کافی به بیمه گر صادر کننده بیمه نامه بدهند و این بیمه گر ناگزیر از مراجعه به شرکتهای بیمه اتکایی خارجی است. بنابراین نیاز به بیمه اتکایی برای هر کشوری قطعی است و به این ترتیب قسمتی از حق بیمه ها به صورت ارز از کشور خارج می‌شود.

البته بیمه گران یک کشور می‌توانند از کشورهای دیگر معامله بیمه اتکایی قبول کنند و به این ترتیب تعادلی در مبادلات ارزی اختصاص یافته بابت عملیات اتکایی به وجود آورند. تحمل هزینه ارزی بابت عملیات اتکایی برای کشورهای صنعتی، مسأله عمده ای به وجود نمی‌آورد زیرا این کشورها با درآمدهای سرشار ارزی که دارند می‌توانند این هزینه را تأمین کنند. ضمناً باید توجه داشت که در این کشورها موسسه های بیمه داخلی، خود دارای فعالیت وسیع و بنیه مالی قوی هستند و لذا از یک سو نیاز آنها به تأمین بیمه اتکایی از خارج کمتر است و از سوی دیگر، می‌توانند از کشورهای دیگر معاملات بیمه اتکایی قبول کنند و درآمد تحصیل نمایند. لذا مانده بدهی ارزی آنها از این طریق به رقم بسیار بزرگی نمی‌رسد اما مسأله برای کشورهای در حال توسعه اهمیت و شدت بیشتری دارد. زیرا این کشورها به سبب مشکلاتی که در تأمین ارز دارند، هزینه ارزی بابت عملیات اتکایی به هر میزان که باشد برای آنها سنگین است. در کشورهای توسعه نیافته، افزون بر ضعف اقتصادی و دشواری تحمل هزینه ارزی، یک واقعیت دیگر هم به وخامت اوضاع کمک می‌کند و آن اینکه مؤسسه های بیمه در این کشورها از جهات مختلف از جمله وضع مالی، توسعه فعالیت و سطح اطلاعات فنی ضعیف هستند و لذا ناگزیرند مقدار بیشتری از معاملات بیمه ای خود را به صورت

اتکایی به خارج از کشور واگذار کنند و ضمناً امکاناتی برای قبول بیمه اتکایی از خارج ندارند. ولی به هر حال نیاز به پوشش اتکایی دارند و باید تأمین نمایند.

۲-۱۰) بیمه و ایجاد اطمینان برای سرمایه گذاری در صنایع جدید
در یک دوره توسعه و رشد، ایجاد صنایع بزرگ و حمایت از صنایع موجود، یکی از نقشهایی است که صنعت بیمه می تواند به خوبی در خدمت توسعه باشد. امروزه بدون پوششهای لازم بیمه ای ایجاد واحدهای بزرگ اقتصادی و تمرکز دارایی ها در یک محل به منزله واحد تولیدی عاقلانه نیست.

ورود شرکتهای بیمه برای سرمایه گذاریهای بزرگ نه تنها ریسک پذیری برای انجام اینگونه سرمایه گذاریها را کاهش می دهد و اطمینان لازم را در به وجود آمدن سرمایه گذاریهای زیربنایی کشور فراهم می کند، بلکه در مواقعی که اینگونه سرمایه گذاریها یا پروژه ها مواجه با خطر هستند، اگر تحت پوشش بیمه قرار گیرند، می تواند با یک مکانیزم ساده کمک کند که نتایج حاصل از اینگونه خطرهای متوجه بودجه عمومی نشود.

۲-۱۱) تضمین اجرای طرحهای سرمایه گذاری به کمک انواع بیمه^۱
طرحهای سرمایه گذاری بزرگ از جمله احداث واحدهای صنعتی یا عملیات ساختمانی سدها و بندرها در مرحله اجرا و آزمایش با خطرهای بسیار متنوعی مواجه هستند. خسارتهای ناشی از این خطرهای نه تنها موجب افزایش هزینه ها و تأخیر در اجرا می شود بلکه گهگاه موجب اتلاف کلیه منابع مالی اختصاص یافته به طرح می گردد و اجرای آنرا به کلی منتفی می سازد. برای مقابله با این خطرهای، پوششهای بیمه ای خاص وجود دارند که عملاً اجرای موفق طرح را تضمین می کنند.

در کلیه قراردادهای مقاطعه کاری، پیمانکار باید به استحصال بیمه با پوشش کامل و در مقابل کلیه خطرهای طبیعی و غیر طبیعی ملزم شود تا این خطرها نتواند مانع اجرای طرحهای عمرانی و صنعتی شوند و منابع مالی را که با زحمت بسیار فراهم شده است تلف سازند.

همچنین گهگاه در حین اجرای اینگونه طرحها، به اشخاص ثالث خسارتهای سنگین وارد می‌آید و حوادثی نظیر سیل در پروژه های سد سازی یا انفجار در طرحهای احداث کارخانه ها، به ویژه در مراحل پایانی و آزمایشی می‌تواند موجب ویرانی اموال مجاور گردد یا سبب آلودگی محیط زیست و به تلفات جانی نیز بینجامد.

اشخاص ثالث زیان‌دیده برای جبران خسارتهای خود به پیمانکار مراجعه خواهند کرد و چه بسا تمام یا بخش عمده منابع مالی اختصاص یافته به طرح باید بابت این خسارتهای پرداخت شود و طرح ناتمام و ناموفق بماند.

بنابراین می‌توان گفت که بیمه نه تنها موجبات کاهش ریسک پذیری در سرمایه گذاری را فراهم می‌سازد و خود عامل مهمی در تسهیل سرمایه گذاری به شمار می‌رود بلکه در صورت وقوع حادثه و خطر، صیانت و تأمین مالی مجدد سرمایه گذاری را بر عهده می‌گیرد.

۲-۲-۱۲) بیمه و صادرات

بیمه به منزله تأمین کننده امنیت مالی برای فعالیتهای بازرگانی در سطح گسترده با جبران خسارت و زیانهای مالی، بازرگانان را در مقابل بی تعادلی مالی ناشی از تحقق ریسکهای احتمالی حمایت می‌کند.

بیمه به منزله تأمین کننده امنیت مالی برای فعالیتهای بازرگانی در سطح گسترده با جبران خسارت و زیانهای مالی، بازرگانان را در مقابل بی تعادلی مالی ناشی از تحقق

ریسکهای احتمالی حمایت می کند. بیمه گذار تنها مبلغ اندکی متناسب با ریسک در مقایسه با پتانسیل خسارت، حق بیمه می پردازد و با خیالی آسوده، بی آنکه بخشی از سرمایه و ذخایر خود را برای جبران خسارت و زیان مالی ناشی از تحقق انواع خطرهای راکد بگذارد، می تواند از تمام امکانات مالی خود در گسترش و توسعه فعالیت خویش بهره گیرد. انتقال ریسکهای احتمالی به دوش بیمه گر، توانایی بازرگانان را افزایش می دهد.

عوامل متعددی در موفقیت یک بازرگان اثر مستقیم دارند و در صورت نداشتن پوشش بیمه ای لازم نمی تواند از کلیه امکانات مالی خود در جهت فعالیت بازرگانی خویش استفاده کند.

بیمه نقش مؤثری در توسعه تجارت و بازرگانی دارد و سبب افزایش اعتبار بیمه گذار می شود.

صادرات فیزیکی از عوامل مهم و مؤثر در ارزیابی تراز بازرگانی در کشورهای در حال توسعه است. هر اندازه که صادرات از واردات فزونی گیرد، تراز مثبت تر ارزیابی می شود و این امر موجب افزایش سطح درآمدها و غنی تر شدن اقتصاد خواهد شد. افزایش میزان درآمدها، زمینه های سرمایه گذاریهای کلان را در میان مدت و بلندمدت فراهم می کند.

ایجاد فضای مناسب برای توسعه سرمایه گذاریها و اطمینان از سوخت نشدن آنها زمینه اشتغال و به خدمت گیری نیروهای مستعد در جریان تولید و شکوفایی اقتصاد را به همراه خواهد داشت.

کالای صادراتی از لحظه ای که برای صدور به خارج از کشور بسته بندی می شود در معرض خطرهای وسیع و گوناگونی قرار می گیرد، لذا اخذ پوشش بیمه ای مناسب

می تواند ضایعات مالی و اقتصادی را خنثی کند و یا به حداقل کاهش دهد، زیرا تجارت بین المللی بدون استفاده از خدمات بیمه گران در جهت حفظ سرمایه و دارائیها ممکن نیست و پوشش بیمه ای مناسب از قبیل بیمه حمل و نقل، بیمه خطرهای سیاسی و اقتصادی کالاهای فروخته شده یکی از حلقه های این زنجیر است. در بخش صادرات و سرمایه گذاریهای خارجی که از اهم برنامه های استراتژیک توسعه در کشورهای در حال توسعه محسوب می شود، بیمه های اعتباری در جبران کردن زیانهای ناشی از توزیع خطرهای سیاسی اقتصادی که ماهیت اعتبار را تهدید می کنند نقش عمده خود را در سرعت بخشیدن به آهنگ توسعه یافتگی به خوبی ایفا می کند.

بیمه اعتبار یکی از زیر مجموعه های بیمه زیان پولی است. زیان پولی بیمه ای است که موضوع آن تأمین بیمه ای برای جبران زیانهای پولی غیر مادی بیمه گذار مانند از دست دادن درآمد، سود، منفعت، اجاره بها یا کاهش ارزش به شکل پولی است.

به طور کلی در ضرورت ارائه خدمات بیمه های اعتباری هیچ تردیدی وجود ندارد لیکن در کشورهای در حال توسعه با توجه به مکانیسم های حاکم بر اقتصاد آنها و به ویژه آن گروه از کشورهایی که درآمدهای متکی به فروش منابع تولید (نظیر کشورهای نفت خیز) است سرلوحه برنامه های توسعه استراتژیک آنها حمایت از صادرات غیرنفتی است. در واقع توسعه صادرات غیرنفتی اهرمی تعیین کننده در آینده اقتصادی آنهاست و نیاز به خدمات بیمه ای اعتباری که می تواند مشوق این امر باشد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. تشویق به امر صادرات بدون پشتوانه منطقی و اجرایی که بتواند اعتبار صادرکنندگان را مورد تأمین قرار دهد و اطمینان عملی به صادرکنندگان ببخشد فقط جنبه نظری خواهد داشت. در کنار همه ملاحظات که برای توسعه صادرات غیرنفتی

ضروری است، خدمات بیمه های اعتبار صادرات آهنگ این توسعه را تسریع خواهد کرد.

برای بسیاری از کشورها توسعه صادرات بالاترین هدف در جهت نیل به توسعه اقتصادی است. بازار جهانی بازاری رقابتی و فشرده است و صادرکنندگان در شرایط مساوی نیستند. کشورهای توسعه یافته که در زمینه صادرات صاحب تجربه و شهرت هستند با در اختیار داشتن امکانات وسیع مالی و فنی و سازمانهای تخصصی، صادرکنندگان خود را مورد حمایت همه جانبه قرار می دهند. در نتیجه صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه که اغلب صادرکننده مواد اولیه هستند، نه امکانات فنی و مالی در خور توجه دارند نه تجربه صادرات و نه اطلاعات کافی از بازارهایی که کالا به آنها صادر می کنند. بنابراین در وضعیت ضعیفی قرار دارند و به هیچ وجه قادر به رقابت با رقبای دیگر نیستند. لذا در این کشورها صادر کننده باید به طور همه جانبه مورد تشویق و حمایت قرار گیرد. استفاده از روشهایی نظیر بیمه اعتبار می تواند نقش مهمی در نیل به هدفهای توسعه این کشورها داشته باشد.

بیمه مرکزی ایران نیز در یک بررسی همه جانبه در بازار موجود و امکانات بالقوه ای که وجود داشته و هنوز مورد بهره برداری واقع نشده است ضمن در نظر گرفتن اولویتهای اقتصادی دولت، به ویژه تأکید دولتمردان بر توسعه اقتصادی و صادرات غیرنفتی به تأسیس شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری اقدام کرد تا این شرکت به عرضه پوششهای بیمه ای مورد نیاز صادرکنندگان کالا و خدمات بپردازد. زیرا صادرکنندگان عموماً قادر نیستند این گونه پوششها را از شرکتهای بیمه بازرگانی دریافت دارند؛ عرضه نشدن پوششهای مورد نیاز هم، باعث افزایش سوخت ملی در زمینه صادرات کالا و خدمات و سرمایه گذاری می شود.

۲-۲-۱۳) نقش پس اندازی بیمه

به طور کلی رشد اقتصادی به افزایش کمی و مداوم تولید یا درآمد سرانه کشور اطلاق

می شود. چهار عامل ۱- جمعیت ۲- منابع طبیعی ۳- سرمایه ۴- تکنولوژی، نقش

اساسی در فراگرد رشد دارند که از این میان سرمایه یا منابع مالی نقش بسیار مهمی ایفا می کند.

فراهم کردن سرمایه به سرمایه گذاری نیاز دارد و سرمایه گذاری نیز از محل پس انداز

انجام می گیرد. پس انداز عنصر اساسی شکل گیری سرمایه گذاریهای اقتصادی و

سرمایه گذاریهای اقتصادی نیز نیروی محرکه رشد اقتصادی است و بدین ترتیب

افزایش پس انداز امکان رشد بیشتر اقتصادی را فراهم می نماید. از یک سو، سرمایه

گذاریهای جدید، به کارگیری منابع انسانی و غیر انسانی را در جهت افزایش تولیدات

امکانپذیر می کنند و بدین طرق دستیابی به هدف اشتغال کامل عوامل تولید را ممکن

می سازند. افزایش تولید و عرضه کل باعث جلوگیری از رشد بی رویه قیمتها می شود و

مهارى برای تورم خواهد بود به این ترتیب هدف ثبات قیمتها نیز قابل حصول می شود.

از دیگر سو، افزایش پس انداز که بخش بزرگی از آن متعلق به افراد ثروتمند جامعه

است با شرط وجود فضایی سالم برای رقابت سرمایه گذاران از طریق ایجاد اشتغال و

فرصتهای پیشرفت برای افراد کم درآمد جامعه و نیز از طریق کاهش نرخ تورم به توزیع

متناسب درآمدها و ثروتها کمک می کند. بدین ترتیب رشد و توسعه اقتصادی که منشأ

آن پس اندازهای مالی بوده است، رفاه اجتماعی را به دنبال خواهد داشت و این هدف

اساسی دولتها را تأمین می کند. خدمات بیمه هم از حیث جمع آوری وجوه پس انداز و

هم از لحاظ هدایت این پس اندازها به کانالهای صحیح سرمایه گذاری ممکن است به

توسعه و رفاه اقتصادی کمک کنند بدون وجود عملکرد مناسب در هر دو بخش یاد

شده صنعت بیمه نقش حیات بخش خویش در جهت ایجاد رفاه اقتصادی را ایفا نخواهد کرد. در اینجا باید به این نکته اشاره کرد که بیمه های زندگی (بیمه هایی که برای آینده طراحی می شوند) بیشتر نقش پس اندازی دارند. این نوع بیمه بدلیل اینکه در مورد حوادث، بیماریها، آینده فرزندان و پیش بینی های لازم را به عمل می آورد موجب رفاه است و امید به زندگی را در جوامع مختلف افزایش میدهد و اثر مثبت بر زندگی اجتماعی مردم دارد.

در کشورهایی که توانسته اند بازار سرمایه خود را توسعه دهند به بیمه های زندگی اهمیت بیشتری داده اند (چرا که خصلت پس اندازی دارد، بیشتر برای آینده است و کمتر به دولت تکیه دارد) به عبارت دیگر، در کشوری که از نظام تأمین اجتماعی دور شده است این نسبت بیشتر و در کشوری که به نظام تأمین متکی مانده این نسبت کمتر است.

در کشور ما نسبت حق بیمه زندگی به تولید ناخالص داخلی بسیار پایین است به عنوان مثال در سال ۸۱ نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی ۱/۰۲ درصد گزارش شده که این نسبت برای بیمه های غیر زندگی ۰/۹۲ درصد و برای بیمه های زندگی فقط ۰/۱ درصد است. یکی از دلایل این امر مسأله تورم در کشور است. در زمان تورم، افراد سعی می کنند در قسمتهایی سرمایه گذاری کنند که سود را در کوتاه مدت بدست آورند و عملاً سرمایه گذاری برای اهداف بلند مدت کاهش می یابد. از این رو تورم بیمه هایی از قبیل بیمه عمر یا بیمه ساختمانی و سایر بیمه ها که جنبه بلندمدت داشته باشد را کاهش می دهد.

۲-۲-۱۴) مروری بر تحولات صنعت بیمه در ایران

بیمه به شکل سنتی آن به مفهوم وجود نوعی تعاون و همیاری اجتماعی به منظور سرشکن کردن زیان فرد یا افراد معدود بین همه افراد گروه یا جامعه، در ایران سابقه‌ای طولانی داشته و همواره مردم این مرز و بوم برای کمک به جبران خسارتهای ناخواسته‌ای که برای دیگر هموطنان و حتی مردم دیگر کشورها پیش می‌آید فعال و پیشگام بوده‌اند. با این وجود بیمه به شکل حرفه ای و امروزی آن برای اولین بار در سال ۱۲۶۹ هجری شمسی در کشور ما مطرح شد. در این سال امتیاز فعالیت انحصاری در زمینه بیمه و حمل و نقل برای مدت ۷۵ سال به یک فرد تبعه روس بنام «لازار پولیاکوف» واگذار شد. اما نامبرده جهت آغاز فعالیت قادر به تأسیس شرکت بیمه مورد نظر نگردید و متعاقباً در سال ۱۲۸۹ هجری شمسی دو شرکت بیمه روسی اقدام به تأسیس نمایندگی بیمه جهت بازدید و پرداخت خسارت در ایران کردند. آغاز فعالیت جدی در زمینه بیمه را می‌توان سال ۱۳۱۰ هجری شمسی دانست چرا که در این سال قانون ثبت شرکتها تصویب شد و صورت قانونی و نظام نامه ای بخود گرفت.

در سال ۱۳۱۴ نخستین شرکت بیمه ایرانی به نام «شرکت سهامی بیمه ایران» با سرمایه بیست میلیون ریال توسط دولت تأسیس شد.

شرکت بیمه ایران در آغاز فعالیت، به ویژه با توجه به این که دولت نقش اساسی در شکل گیری و تداوم آن داشت، جهشی در صحنه بیمه ای کشور ایجاد کرد ولی تا سال ۱۳۲۶ تحول عمده ای بچشم نخورد. اولین اجبار در زمینه بیمه مربوط به بیمه های باربری بود که به تصویب مجلس رسید و مقرر گشت که برای واردات حتماً باید در بانک گشایش اعتبار شود، با تأکید بر این نکته که فقط مؤسسات بیمه ای که در ایران

ثبت شده اند می توانند چنین بیمه هایی صادر کنند. این خود تحولی به حساب می آید و فعالیتهای اقتصادی را به سمت بیمه سوق داد.

در سالهای آغازین دهه ۱۳۴۰، ارقام مربوط به درآمد نفت، کم درشت و درشت تر شد و فروش نفت، نقش عمده ای در اقتصاد کشور پیدا کرد. از آن سالها به بعد فعالیت بیمه ای رشد تدریجی داشت که در سال ۱۳۴۸ به دلیل افزایش وسائل نقلیه در کشور، قانون بیمه اجباری شخص ثالث به تصویب مجلس رسید و در سال ۱۳۵۰ بیمه مرکزی ایران تأسیس شد.

قبل از تأسیس بیمه مرکزی ایران، فعالیتهای بیمه ای افت و خیزهایی داشته و شرکتهای خارجی نیز فعال بوده اند. حدود هفت شرکت بیمه خصوصی نیز وجود داشت ولی این شرکتهای فعالیت جدی نداشتند چرا که ۷۵ درصد بازار در اختیار دولت بود و دولت هم بیمه خود را در اختیار شرکت سهامی بیمه ایران قرار میداد، یعنی شرکتهای خصوصی بیش از ۲۵ درصد بازار بیمه را در دست نداشتند. در سال ۵۳ قیمت نفت چهار برابر شد و افزایش شدیدی در درآمدهای نفتی کشور به وجود آمد. واردات بالا گرفت و سرمایه گذارهای وسیع و شروع جدید استراتژی جایگزین واردات در کشور، باعث شد که بیمه در کشور توسعه یابد.

در سال ۱۳۵۷ به دلیل وقوع انقلاب اسلامی ایران، تقریباً فعالیت شرکتهای بیمه به حالت تعلیق درآمد. طی سالهای ۱۳۶۷-۱۳۵۷ خلاء بزرگی در صنعت بیمه به وجود آمد و در حالیکه در این دهه تمام دنیا در حال پیشرفت و توسعه بود، در ایران بیمه فعالیت چندانی نداشت و در بلا تکلیفی به سر می برد. در سال ۱۳۶۷ قانون اداره شرکتهای بیمه در مجلس تصویب شد و از آن سال بود که تقریباً نظام بیمه ای کشور شکل گرفت، هر چند که ساختار مناسبی نداشت.

تا سال ۱۳۷۳ صنعت بیمه رشد خوبی داشت ولی این رشد تقریباً بی برنامه بود، تا اینکه اولین برنامه پنج ساله صنعت بیمه در سال ۱۳۷۳ تدوین شد.

اولین برنامه ۵ ساله صنعت بیمه با چشم اندازی مثبت در زمینه های تعمیم بیمه، توسعه فرهنگ بیمه، افزایش حق بیمه سرانه و افزایش نفوذ بیمه در کشور، در بیمه مرکزی ایران طراحی شد.

با این امید که طی ۵ ساله منتهی به سال ۷۷ به برخی از اهداف تعیین شده دسترسی پیدا کند. تحولاتی که در این مدت صورت گرفت خوب اما نسبی بود. و سپس برنامه پنج ساله دوم به اجرا درآمد.

در شهریور ماه سال ۱۳۸۱ طرح تأسیس مؤسسات بیمه دولتی در مجلس شورای اسلامی از مرحله تصویب گذشت و پس از اصلاحات مورد نظر شورای نگهبان، قانون آن برای اجرا ابلاغ شد. در سال ۱۳۸۱ شرکتهای بیمه خصوصی در مناطق آزاد تأسیس شدند و اکنون دو شرکت بیمه مستقیم و یک شرکت بیمه اتکایی در این مناطق فعالیت می کنند.

از سال ۱۳۸۲ نیز بیمه های غیر دولتی در تهران و با اجازه فعالیت در سراسر کشور کار خود را آغاز کرده اند. این شرکتها اگر چه در مقایسه با شرکتهای دولتی که از دهها سال پیش در ایران فعالیت می کنند شرکتهای نوپایی هستند اما در نخستین سال فعالیت خود (در سال ۱۳۸۲) موفق شدند که حدود ۳ درصد از بازار بیمه کشور را به خود اختصاص دهند. انتظار می رود که شرکتهای غیردولتی با توسعه فعالیت برای دریافت سهم بیشتری از بازار کشور سبب افزایش رقابت در این بازار شوند و علاوه بر شکستن انحصار چند شرکت دولتی بر بازار در نهایت چتر بیمه را در کشور بگسترانند.

اما آنچه اکنون لازم است تدوین یک برنامه عملیاتی برای چگونگی دستیابی به هدف خصوصی سازی است که متأسفانه تاکنون فاقد آن بوده ایم. باید بدانیم هدف نهایی از خصوصی سازی چیست؟ مکانیزم های اجرایی آن کدامند؟ بیمه مرکزی ایران برای تحقق نهایی آن چه اقداماتی را باید در پیش گیرد؟ برای مثال اتحادیه اروپا ۱۰ الی ۱۵ سال قبل از اینکه موجودیت رسمی پیدا کند، قوانین و مقررات و آئین نامه های مالی، بانکی، پولی و خود را تدوین نمود و به نقد کارشناسی گذاشت و نهایی کرد. در حالیکه ما بعد از تصویب قانون، هنوز اهداف خصوصی سازی و فرآیند آنرا مشخصی نکرده ایم و هیچ کس نمی داند تا ۵ سال آینده چه برنامه و مراحل کاری وجود دارد و به کجا خواهیم رسید؟

خصوصی سازی چند جنبه دارد که همگی باید به صورت موزون و هماهنگ با هم انجام شوند در غیراین صورت به نتیجه مطلوب نخواهیم رسید. در حال حاضر در بخش صدور مجوز برای تأسیس شرکتهای بیمه خصوصی به سرعت در حال جلو رفتن هستیم یعنی از یکسال گذشته تاکنون ۱۱ شرکت بیمه خصوصی را به ثبت رسانده ایم ولی در بقیه بخشها مانند بستر سازی برای آئین نامه ها، قوانین و مقررات و ... اصلاً با همان سرعت پیش نرفته ایم. یعنی تمام جنبه های خصوصی سازی در صنعت بیمه موزون هماهنگ و همزمان جلو نرفته است. ما در ایجاد زمینه های لازم برای خصوصی سازی به طور کامل عقب هستیم فقط در جنبه صدور مجوز سرعت داشته ایم. جنبه های نظارتی ما اصلاً تغییر نکرده است و در بحث آئین نامه ها و مقررات کنترلی، اهداف، سودآوری و سایر موارد پیشرفتی نداشته ایم. در این قسمت به مواردی اشاره می کنیم که باید به تدریج در جهت ایجاد فضای رقابتی در بازار بیمه نسبت به بررسی و انجام آنها اقدام شود:

۱- ایجاد نظام جامع آماری صنعت بیمه

بیمه بر اساس تئوری احتمالات و قانون اعداد بزرگ استوار است. بیمه گر باید بتواند تعداد زیادی از ریسکهای مشابه و متجانس را در هر طبقه از ریسکهای بیمه شده جمع آوری کند تا پرتفوی متعادل داشته و بتواند بر این اساس حق بیمه را محاسبه نماید. هم اکنون شرکتهای بیمه آمارهایی را تهیه می نمایند که این آمارها فاقد یک برنامه ریزی آماری جهت استفاده برای محاسبه نرخ بیمه طبقات مختلف ریسک است. لذا برنامه ریزی نظام جامع آماری برای کل صنعت بیمه از ضروریات است. در این خصوص لازم است بیمه مرکزی ایران آئین نامه نظام جامع آماری را تدوین کرده و پس از تصویب شورای عالی بیمه به شرکتهای بیمه ارائه دهد. چون مهم ترین ابزار صنعت بیمه برای کلیه تصمیم های فنی در هر رده، در اختیار داشتن، آمار و اطلاعات است.

۲- روز آمد شدن تعرفه ها

روش نظارتی بیمه مرکزی ایران در حال حاضر تعرفه ای است. رعایت نرخهای مندرج در تعرفه های مصوب شورای عالی بیمه به عنوان حداقل نرخ از طرف کلیه شرکتهای بیمه الزامی است و در مواردی که برای یک ریسک خاص نرخ در تعرفه پیش بینی نشده باشد باید شرکت بیمه نرخ مورد نظر خود را به تأیید بیمه مرکزی ایران برساند. در بسیاری از بازارهای بیمه ای هم اکنون سیستم نظارت مالی (حد توانایی ایفای تعهدات)^۱ جایگزین نظارت تعرفه ای شده است. در یک بازار رقابتی نظارت تعرفه ای کارایی مطلوب را ندارد و کنترل آن مشکل است.

با ورود بخش خصوصی به صنعت بیمه کارایی تعرفه کاهش می یابد چرا که شرکت بیمه خصوصی می خواهد با ارزیابی دقیق ریسک و تعیین حق بیمه فنی و کنترل هزینه

¹ - Solvency Margin

ها نرخ رقابتی را به مشتری عرضه نماید و با ارائه خدمات مطلوب رضایت مشتری را جلب کند. در حالیکه وجود تعرفه از ابتکار عمل بخش خصوصی می‌کاهد. در نظارت مالی شرکت بیمه در تعیین حق بیمه آزادی عمل دارد و می‌تواند هر نرخ را که فنی می‌داند در جو رقابتی اعمال نماید. ارگان نظارتی زمانی وارد عمل می‌شود که شرکت از نظر مالی دچار مشکل شود.

تعرفه های فعلی کارایی مطلوبی ندارند، زیرا تعرفه ای کارایی مطلوب دارد که هر دو سال یکبار مورد بازبینی و اصلاح قرار گیرد در حالیکه تعرفه های فعلی اولاً ناقص هستند، ثانیاً مدت طولانی است که اصلاح نشده اند. بنابراین تعرفه ها باید در اولین فرصت مورد بازبینی قرار گیرند و با توجه به آمار و اطلاعات کارمزدها و هزینه های بازار ظرف ۵ سال گذشته اصلاح شوند تا فضای رقابتی مناسبی برای صنعت بیمه‌رو به تحول ایجاد شود.

مطلب دیگر حق بیمه ریسکهایی است که در تعرفه برای آنها نرخ پیش بینی نشده است. با توجه به مقررات برای این دسته ریسکه‌ها، شرکت بیمه باید نرخ خود را به تأیید بیمه مرکزی ایران برساند. در این زمینه تاکنون برای شرکتهای دولتی مشکل جدی پیش نیامده است چرا که با هماهنگی و تشکیل جلسات، نرخ و شرایط پیشتهادی مورد بررسی قرار گرفته و بیمه نامه صادر شده است.

این شیوه در بازار رقابتی با حضور بخش خصوصی عملاً قابل اجرا نیست. شرکت بیمه باید بتواند در اولین فرصت نرخ و شرایط خود را به مشتری اعلام کند. در یک بازار رقابتی تصمیم گیری باید در یک فاصله زمانی کوتاه انجام شود. یکی از روشهایی که می‌توان برای حل مشکلاتی نظیر این مسأله به کار گرفت، فعال شدن سندیکای بیمه گران است.

در بازار رقابتی، بیمه گران به دنبال جذب مشتری هستند و بیمه گذار هم به دنبال تأمین پوشش مورد نیاز خود از بیمه گری است که پایین ترین نرخ را برای مطلوب ترین پوشش پیشنهاد نماید. معمولاً شرکتهای بیمه بخصوص شرکتهای بیمه کوچک، برای حفظ سهم خود از بازار سعی در شکستن نرخهای تعرفه را دارند. این در حالی است که تعرفه ها مدت مدیدی است که با توجه به تحولات بازار مورد بازنگری قرار نگرفته اند. پیشنهاد می شود که تعرفه ها روز آمد شده و با شرایط جدید بازار تطبیق داده شوند و بیمه مرکزی ایران بر اجرای آن نظارت نماید.

۳- بازدید اولیه، مدیریت ریسک، ارزیابی خسارت

گاهی میزان و نحوه پرداخت خسارت موجب عدم رضایت بیمه گذاران است و همین امر جلوی رشد و توسعه بیمه را به طور جدی سد می کند. تأخیر در پرداخت خسارت ممکن است دلایل عدیده ای داشته باشد که نداشتن پرسنل متخصص و ارزیاب خسارت یکی از آنهاست. در صدور بیمه نامه توجه جدی مبذول نمی شود. اطلاعات ناقص است، گزارش بازدید اولیه کامل نیست چک لیست بازدید موقت تکمیل نشده. در حقیقت بیمه گذار نیز بعضاً نه نیاز بیمه ای خود را می داند و نه قادر است اطلاعات مورد نیاز بیمه گر را در اختیار او قرار دهد. از طرفی بیمه گر نیز به تنهایی قادر نیست همه این اقدامات را رأساً انجام دهد.

شرکتهای مدیریت ریسک و ارزیاب خسارت بهترین امکانات در این خصوص هستند. اگرچه فعالیت این نوع شرکتهای قبلاً هم منع قانونی نداشته ولی بخش دولتی در رفتار با این نوع خدمات با احتیاط عمل می کند. این در حالیست که با رقابتی شدن بازار استفاده از خدمات آنها وسعت خواهد یافت. بنابراین انتظار می رود بازار آینده تعدادی از

شرکتهای مدیریت ریسک و ارزیابان حرفه‌ای خسارت را به خدمت گیرد. صنعت بیمه بهتر است فضای مناسبی را برای فعالیت این قبیل شرکتها فراهم نماید

۴- واسطه های فروش و بازاریابان.

بیمه را باید فروخت. به ندرت کسی برای خرید بیمه نامه مراجعه می‌کند. مشتری فقط برای خرید بیمه های اجباری نظیر شخص ثالث مراجعه می‌نماید. سایر انواع متنوع بیمه ها را نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان با مراجعه به تک تک مشتریان با ایجاد انگیزه و تقاضا می‌فروشند.

شرکت بیمه مستقیماً بیمه نامه صادر نمی‌کند بلکه مشتریان عمدتاً نیاز بیمه ای خود را از شبکه فروش تهیه می‌نمایند. اکنون شبکه فروش شرکتهای بیمه دولتی گسترده است ولی با ورود بخش خصوصی باید برنامه ریزی جامعی برای توسعه این شبکه به همراه آموزش و کارآموزی آنها بخصوص برای بیمه های اشخاص انجام گیرد. در حقیقت بجای گسترش این شبکه از نظر تعداد نمایندگان و کارگزاری حقیقی و حقوقی بهتر است برنامه ریزی به نحوی باشد که تعدادی شرکتهای نمایندگی و کارگزاران بزرگ داشته باشیم و آنها بتوانند بازاریابان و فروشندگان حرفه ای را انتخاب و تربیت کنند.

تجربه کشورهای موفق در امر فروش بیمه نشان می‌دهد که فروشندگان و بازار یابان مهمترین نقش را در جذب مشتری دارند. یک فروشنده و بازار یاب حرفه ای به درستی می‌داند که مشتریان خود را چگونه انتخاب کند، بیمه مورد نظر را در چه زمانی و به چه نحوی عرضه نماید. در بخش وصول و جمع آوری حق بیمه نیز واسطه ها نقش بسیار مؤثری دارند بخصوص در بیمه های عمر و هم چنین در مورد یادآوری به مشتریان برای تجدید بیمه نامه خود. در نهایت چون واسطه های بیمه اطلاعات جامع و

کاملی از دو طرف قرارداد (بیمه گر و بیمه گذار) داشته و از دانش فنی و حرفه ای کافی برخوردارند، متناسب با نیاز بیمه گذار ، پوشش مطلوبی برای بیمه گر تهیه می کنند. بنابراین واسطه های بیمه در گسترش، تعمیم و بسط بیمه نقش ارزنده ای ایفا می کنند. برنامه ریزی، سازماندهی و تجدید نظر در مقررات واسطه گری بیمه با آغاز فعالیت بخش خصوصی ضرورت دارد.

۵-فراگیر شدن بیمه

صنعت بیمه با توجه به ساختار دولتی و بور و کراسی حاکم بر شرکتهای بیمه که اجتناب ناپذیر است توانسته خدمات شایان توجهی را به بازار عرضه نماید ولی به هر حال آزادی عمل شرکت بیمه دولتی محدود می باشد.

شرکت بیمه دولتی به راحتی نمی تواند نیروی انسانی مورد نیاز خود را استخدام کند، پرداختها در چارچوب قانون است. نمی تواند به سادگی از خدمات مشاوره و کارشناسی بازنشستگان صنعت بیمه استفاده نماید و از این قبیل محدودیتها، بخش خصوصی این محدودیتها را ندارد. با ورود بخش خصوصی اختیارات شرکتهای بیمه دولتی نیز باید مورد تجدیدنظر قرار گیرد، تا فضای رقابتی کاملی بر بازار حاکم شود.

در این راستا بیمه را باید گسترش داد. آنها با شناخت نیازهای طبقات مختلف جامعه متناسب با توان مالی آنها. فراگیر شدن بیمه موجب کاهش هزینه های رفاهی دولت می شود.

باید از گسترش سازمانهای رفاهی دولتی و نهادهای ارائه کننده خدمات و کمک های اجتماعی اجتناب شود و به مصلحت و صرفه جامعه است که این بار روی دوش صنعت بیمه بازرگانی باشد.

۶- سرمایه گذاری ذخایر و منابع مالی شرکتهای بیمه

بین دریافت حق بیمه و ایفای تعهد از طرف شرکت بیمه، فاصله زمانی قابل توجهی وجود دارد، بخصوص در بیمه های عمر و پس اندازی که بخش عمده ای از حق بیمه وضعیت پس اندازی دارد و بخش کوچکی از آن حق بیمه ریسک است. شرکت بیمه به بخش پس اندازی آن بر اساس نرخ بازدهی سرمایه در بازارهای مالی سود می دهد. تعهد شرکت بیمه نیز در طول اعتبار قرار دارد یا حتی پس از تحقق خطر تا زمان پرداخت خسارت به دلیل تورم یا عوامل دیگر افزایش می یابد.

بنابراین منابع مالی عظیمی تحت عنوان ذخایر قانونی، ذخایر ریاضی، ذخایر خسارتهای معوقه، ذخایر احتیاطی و در اختیار شرکتهای بیمه است. اصل و بخش عمده ای از درآمد ناشی از این منابع مالی به بیمه گذاران و بیمه شدگان هر رشته بیمه ای تعلق دارد که باید در زمان مقرر به صورت تعهدات شرکت بیمه برگشت داده شود. به همین دلیل مدیریت پر تفوی سرمایه گذاری برای شرکتهای بیمه اهمیت فراوانی دارد. از آنجائی که ایفای تعهدات شرکتهای بیمه پس از تحقق خطر بیمه شده میسر است و زمان آن مشخص نیست، به همین منظور شرکت بیمه باید نقدینگی کافی روزمره ای را برای انجام تعهدات خود داشته باشد، یا بخشی از سرمایه گذاریهای آن از نوعی باشد که به سهولت قابل تبدیل به وجه نقد باشد، لذا شرکتهای بیمه در بازارهای مالی برای خود پرتفوی سرمایه گذاری تشکیل می دهند. از طرف دیگر ارگان نظارتی جهت حفظ حقوق بیمه گذاران و بیمه شدگان بر این سرمایه گذاری ها باید نظارت کامل داشته باشد. حفظ تعادل پرتفوی سرمایه گذاری و نظارت بر آن بسیار مهم است. در ایران آئین نامه سرمایه گذاری مؤسسات بیمه مصوب شورای عالی بیمه و نظارت آن با بیمه مرکزی ایران است. این آئین نامه از جمله آئین نامه هایی است که باید مورد تجدید نظر

کارشناسی قرار گرفته و با توجه به ساختار بازارهای مالی فعلی روزآمد شود. بخش خصوصی به دلیل اهمیت سرمایه گذاری، پرتفوی سرمایه گذاری خود را مدیریت بهینه می کند و حداکثر تلاش خود را در جهت افزایش بازدهی سرمایه گذاری ها انجام می دهد. در همین راستا، باید تا حدودی آزادی عمل لازم به شرکتهای بیمه داده شود تا بتوانند خلاقیت و نوآوری داشته باشند ضمن اینکه حقوق بیمه گذاران نیز حفظ شود.

۷- قانون و مقررات جدید

قانون بیمه در سال ۱۳۱۶، قانون بیمه مسئولیت بدنی دارندگان وسایل نقلیه موتوری زمینی سال ۱۳۴۸، قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری مصوب سال ۱۳۵۰، قانون ملی شدن مؤسسات بیمه در سال ۱۳۵۸ و قانون نحوه اداره شرکتهای بیمه در سال ۱۳۶۷ به تصویب رسیده است. صنعت بیمه در جهان بخصوص در سالهای اخیر تحولات چشمگیری داشته است به طوریکه آزاد سازی و خصوصی سازی موجب اصلاح و تغییر قانون و مقررات بیمه ای شده است. این تغییر عمده تاً آزادی عمل شرکتهای بیمه را توسعه داده و نظارت دولت را نیز جدی تر کرده است. حضور صنعت بیمه در بازارهای مالی به همراه صنعت بانکداری و بازار سهام در شکوفایی اقتصاد کشورها نقش ارزنده ای داشته و همکاری این سه عنصر بازارهای مالی موجب شده است نقش مکمل یکدیگر را ایفا کنند. بخشی از عملیات بانکی را بیمه ها انجام می دهند که بیمه های اعتباری و تضمینی از این دسته اند. بانکداری نیز به ارائه خدمات بیمه ای کمک شایانی می نماید. ریسک های مالی در بورس عرضه می شود. امروزه شرکتهای بیمه در جهان خود را تاجر دانسته و بر اساس نیاز مشتری خدمات را عرضه می نمایند. در این خصوص قوانین و مقررات خود را بر اساس تحولات بازار تعدیل کرده اند. بنابراین بازار

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooch.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

بیمه ما نیز نیازمند اصلاح در قوانین و مقررات است. شاید ضروری نباشد همه قوانین و مقررات را فوراً اصلاح کنیم بلکه باید با برنامه ریزی و تضمین اولویت با توجه به تحولات آینده، ابزارهای قانونی را نیز فراهم کنیم و کلیه فعالین بازار بیمه می توانند در برنامه ریزی و طراحی آن نقش ایفا کنند

۸- آئین نامه نظارت مالی

هم اکنون شیوه نظارتی بیمه مرکزی ایران نظارت تعرفه ای است. با شروع فعالیت بخش خصوصی بیمه، نظارت تعرفه ای هم دشوار خواهد بود و هم کارایی مطلوب را ندارد، ولی اجتناب ناپذیر است باید در بدو امر با نظارت تعرفه ای بازار را نظم داد مشروط بر اینکه تعرفه ها مورد تجدید نظر قرار گرفته و بر اساس آمار و اطلاعات سالهای اخیر نرخ طبقات ریسک تعیین شده و به تصویب شورای عالی بیمه برسد. به نظر می رسد همزمان با نظارت تعرفه ای با تعرفه های جدید، مناسب است که آئین نامه نظارت مالی نیز تهیه و تصویب شود. در این خصوص می توان از تجربه کشورهای مشابه استفاده کرد. در نظارت مالی فعالیت شرکت بیمه با ضرائب خاصی سنجیده می شود و مرز این ضرائب در حقیقت خط قرمز محسوب می شود که نشان میدهند شرکت بیمه در حاشیه امنیت مطلوب قرار دارد یا خیر؟ هم چنین آیا توانایی مالی ایفای تعهدات خود را دارد؟

۹- آئین نامه احراز صلاحیت فنی و مالی مدیران شرکتهای بیمه

بیمه عمدتاً مدیریتی است. مدیران و نیروی انسانی متخصص و ماهر در مقایسه با منابع مالی درجه اهمیت بالاتری دارند. چون اصل بر این است که شرکت بیمه از محل جمع آوری حق بیمه از جامعه کثیر بیمه گذاران هر رشته، پرتفویی را تشکیل می دهد و منابع مالی حاصله را در بازار سرمایه به کار انداخته و در زمان تحقق خطرهای بیمه شده به بخشی از جامعه بیمه گذاران، خسارت پرداخت می کند و در بیمه های عمر سرمایه بیمه نامه را به بیمه شده یا استفاده کننده از بیمه نامه پرداخت می نماید. در حقیقت کار اصلی بیمه گر اداره یک نوع صندوق تعاونی به صورت حرفه ای است که اعضای آنرا بیمه گذاران هر رشته تشکیل می دهد. در اداره این صندوق سرمایه لازم

است ولی کافی نیست. مدیریت مهم ترین ابزار اداره یک شرکت بیمه به طور حرفه‌ای است. به همین دلیل است که در ارزیابی سهام شرکتهای بیمه ارزش ویژه را که ناشی از در اختیار داشتن نیروی انسانی متخصص و ماهر است را در نظر می‌گیرند. از آنجایی که مدیران نقش اصلی را در اداره یک شرکت بیمه به طور حرفه‌ای در بازار رقابتی دارند بنابراین باید دارای صلاحیت فنی و مالی در حد قابل قبولی باشند. به نظر میرسد ضروری باشد که حداقل شرایطی برای احراز مدیریت در شرکتهای بیمه تعیین شود.

۱۰- نقش بیمه مرکزی ایران.

صنعت بیمه رقابتی نیازمند نظارت و کنترل دولت است. بیمه مرکزی ایران با در اختیار داشتن ابزارهای قانونی، هدایت صنعت بیمه را بعد از ورود بخش خصوصی به صحنه فعالیت با قدرت تمام بیش از گذشته به عهده گرفته و فعالیت این صنعت را در بازار رقابتی سالم در جهت توسعه و گسترش هدایت می‌کند.

مسئولیت اصلی بیمه مرکزی ایران حمایت از منافع بیمه گذاران و بیمه شدگان است. باید اطمینان حاصل شود که بیمه گذاران و سایر اشخاص ذینفع در قراردادهای بیمه‌ای، خسارت و غرامت خود را بدون هیچگونه تأخیر و دلیل غیر موجه دریافت می‌دارند. نقش دیگر بیمه مرکزی ایران توجه جدی به بازارهای مالی در خصوص سرمایه گذاری صنعت بیمه است. در حقیقت شرکتهای بیمه دارای حجم عظیمی از سرمایه حاصل از حق بیمه ذخایر ریاضی و فنی در بیمه‌های عمر و غیر عمر هستند. چنین حجم عظیمی از منابع مالی نه تنها از نقطه نظر حفظ حقوق بیمه گذاران، بلکه به منظور کمک به رشد و توسعه اقتصادی و ایجاد اشتغال در کشور اهمیت به سزایی دارد که باید در مسیر صحیح سرمایه گذاری و هماهنگی با برنامه ریزی کلان دولت هدایت شود. بیمه مرکزی ایران علاوه بر کنترل و ایجاد هماهنگی در فعالیت و سرمایه گذاری

شرکتهای بیمه، نحوه تأسیس شرکتهای بیمه جدید، تهیه تعرفه ها، آئین نامه ها، دستورالعمل ها، بخش نامه ها و تنظیم و تصویب مقررات برای فعالیت کارگزاران و نمایندگان بیمه، جلوگیری از رقابت ناسالم را نیز به عهده دارد. اگر ورود بخش خصوصی به بازار تحت مقررات صحیح و دقیق به درستی هدایت نگردد و تهمیدات لازم اندیشده نشود تحولات ایجاد شده ممکن است منجر به نابسامانی شود.

۲-۲-۱۵) بررسی شاخصهای ارزیابی فعالیت صنعت بیمه طی سالهای ۱۳۸۱-

۱۳۵۰

یکی از شاخصای مهمی که نشاندهنده وضعیت بیمه در یک کشور می باشد، شاخص «حق بیمه سرانه» است. حق بیمه سرانه از تقسیم حق بیمه کل به جمعیت کشور بدست می آید. این شاخص نشان می دهد که هر فرد سالانه چه مقدار صرف بیمه می کند. هر چه متوسط وجوه صرف شده بیمه بیشتر باشد، مبین آشنایی بیشتر مردم و اهمیت بیمه در نزد آنان است.

شاخص دیگری که نقش صنعت بیمه را در یک اقتصاد نشان می دهد، «نسبت، حق بیمه دریافتی به تولید ناخالص داخلی» است. از آنجا که بیمه جزء فعالیتهای خدماتی به شمار می رود لذا هر چه یک کشور در مراحل بالاتری از پیشرفت و توسعه قرار داشته باشد نسبت مزبور در آن کشور بالاتر است.

برای بررسی تغییرات حق بیمه سرانه، نمودار مربوطه به دو دوره ۱۳۷۰-۱۳۵۰ و ۱۳۸۱-۱۳۷۱ تقسیم شده است تا نوسانات ایجاد شده بهتر نشان داده شوند.

طبق نمودار طی دوره ۱۳۷۰-۱۳۵۰ حق بیمه سرانه نوسانات بیشتری را نسبت به دوره ۱۳۸۱-۱۳۷۱ نشان می دهد. که عمدتاً مربوط به سالهای ۱۳۶۷-۱۳۵۷ می باشد. علت چنین نوساناتی به تغییرات حق بیمه دریافتی بر می گردد. وقوع انقلاب ایران در سال

۱۳۵۷ و تحولات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی ناشی از آن، بازار بیمه کشور را تحت تأثیر قرار داد. توقف فعالیت کارخانجات و واحدهای اقتصادی، موجب رکود نسبی در اقتصاد کشور گردید و در نتیجه رشد منفی حق بیمه را در سال ۱۳۵۸ موجب شد. معه‌ذا با تثبیت ارضاع سیاسی- اقتصادی کشور از سال ۱۳۵۹ مجدداً روند حق بیمه دریافتی سیر صعودی بخود گرفت و این روند تا سال ۱۳۶۲ ادامه یافت.

شروع جنگ در شهریور ۱۳۵۹، محاصره اقتصادی کشور و متعاقب آن کاهش قیمت جهانی نفت از سال ۱۳۶۳، شرایط ویژه ای را به اقتصاد کشور حاکم کرد. با این وجود صنعت بیمه توانست با ارائه پوششهای بیمه ای جدید، مانند بیمه خطر جنگ، بیمه ديه وامثالهم و نیز گسترش پوششهای بیمه‌ای موجود، از کاهش شدید حق بیمه جلوگیری نموده و بازار بیمه کشور را تا سال ۱۳۶۶ در حالت ثبات نسبی نگه دارد.

از سال ۱۳۶۸ شاهد آغاز دوران جدیدی در روند رشد حق بیمه بازار می‌باشیم به طوریکه متوسط نرخ رشد حق بیمه دوره ۱۳۶۸ الی ۱۳۷۰ به حدود ۵۰ درصد بالغ می‌گردد. عمده ترین دلایل این رشد را می‌توان به شرح زیر بر شمرد:

۱- پایان یافتن جنگ و آغاز دوران سازندگی

۲- شروع و یا اتمام بسیاری از پروژه های عمرانی

۳- بهبود قیمت جهانی نفت و به تبع آن افزایش حجم صادرات نفتی و غیر نفتی کشور

۴-افزایش چشمگیر حجم واردات.

۵-ارائه طرحهای جدید بیمه ای از قبیل انواع بیمه های اتومبیل، عمر، حادثه کارکنان دولت و.....

طی دوره ۱۳۷۰-۱۳۵۰ متوسط حق بیمه سرانه ۸۹۱/۵ ریال و حداقل و حداکثر آن به ترتیب ۱۵۰/۶ ریال (در سال ۱۳۵۰) و ۲۷۱۵/۳ ریال (در سال ۱۳۷۰) می‌باشد.

طی سالهای ۱۳۷۱-۱۳۸۱ حق بیمه سرانه سیر صعودی رو به تزایدی داشته و متوسط حق بیمه سرانه طی این دوره ۴۵۱۷۴/۲ ریال می باشد که در دامنه ای بین ۳۷۶۷ ریال (در سال ۱۳۷۱) و ۱۳۸۸۰۸ ریال (در سال ۸۱) نوسان نموده است.

اگر چه شاخص حق بیمه سرانه بعنوان یکی از ابزارهای اندازه گیری رشد صنعت بیمه در هر کشور شناخته می شود و در سطح جهانی با تبدیل به ارزشهای بین المللی، سطح رشد بیمه را در کشورهای مختلف نشان می دهد لیکن در سطح ملی این شاخص تحت تأثیر عواملی مثل تورم و کاهش ارزش پول قرار دارد. بنابراین رشد این شاخص (به پول ملی) را نمی توان نشانه رشد بیمه در جامعه به حساب آورد. به همین جهت در کنار این شاخص از معیار دیگری بنام نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی (شاخص نفوذ بیمه ای) استفاده می گردد. این نسبت از تقسیم کل حق بیمه دریافتی به تولید ناخالص داخلی بدست می آید و نشان می دهد که صنعت بیمه چه نقشی در تولید ناخالص کشور ایفا کرده و چه سهمی از آنرا بر عهده دارد. بدین لحاظ مبنای قابل اطمینان تری جهت اندازه گیری میزان رشد بیمه و نیز مقایسه آن با دیگر کشورها بدست می دهد و بعنوان کاراترین شاخص ارزیابی فعالیت بیمه در تمام کشورها مورد استفاده قرار می گیرد.

جدول و نمودار پیوست نشان می دهد که شاخص نفوذ بیمه ای با نوسانات زیادی طی دوره

۱۳۵۰-۱۳۸۱ همراه بوده است. این شاخص در سال ۱۳۵۵ به نقطه اوج خود طی دوره ۱۳۵۰-۱۳۷۰ میرسد. (۵۶/۰ درصد) این شاخص طی سالهای ۵۷-۵۶ با نوسان ملایمی همراه است اما در سال ۱۳۵۸ به شدت سقوط می کند به طوریکه از ۵۳/۰ درصد در سال ۵۷ به ۳۵/۰ درصد در سال ۵۸ کاهش می یابد و علی رغم نوسان مربوط

به سالهای ۶۱-۵۹، سیرنزولی مداوم خود را تا سال ۶۷ ادامه میدهد. در این سال این شاخص به حداقل خود یعنی ۰/۲۱ درصد طی دوره ۱۳۷۰-۱۳۵۰ میرسد و از آن پس مجدداً رو به افزایش می‌رود. به جز در سال ۱۳۷۹ که علی‌رغم رشد ۳۵/۳ درصدی حق بیمه‌های دریافتی صنعت بیمه بدلیل تغییر در روش محاسبه تولید ناخالص داخلی (GDP) این شاخص کاهش نشان می‌دهد. آنچه در اینجا مورد توجه است آنست که در سال ۱۳۵۴ نسبت حق بیمه دریافتی به تولید ناخالص داخلی معادل ۰/۵۶ درصد است و ما تازه بعد از ۲۲ سال یعنی در سال ۱۳۷۷ به آن نسبتی که در سال ۵۴ داشتیم رسیدیم. علت هم این است که در ۱۰ سال منتهی به سال ۶۷ فعالیت بیمه‌ای رونق چندانی نداشت. هم چنین در سال ۱۳۸۱، شاخص نفوذ بیمه‌ای به ۱/۰۲ درصد افزایش یافته و برای اولین بار از مرز ۱ درصد عبور کرده است.

جدول (۲-۲-۱) آمار شاخصهای ارزیابی فعالیت صنعت بیمه در دوره ۱۳۸۱-

۱۳۵۰

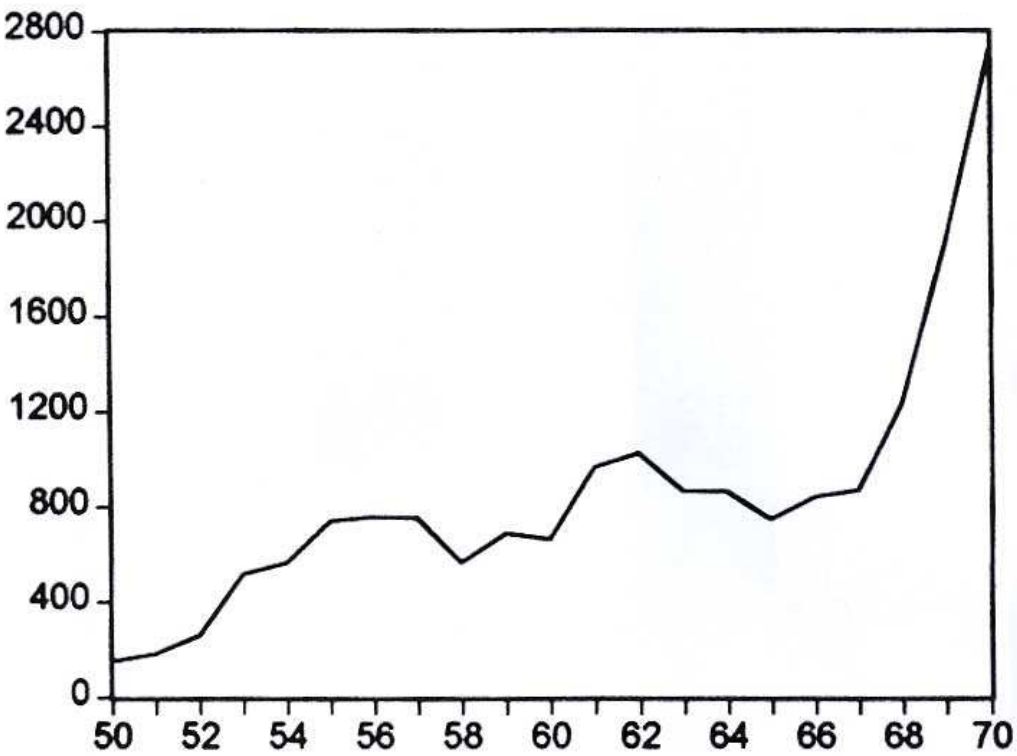
نسبت حق بیمه به GDP (درصد)	حق بیمه سرانه (ریال)	سال	نسبت حق بیمه به GDP (درصد)	حق بیمه سرانه (ریال)	سال
۰/۲۲	۸۴۲/۴	۶۶	۰/۴۹	۱۵۰/۶	۵۰
۰/۲۱	۸۶۹	۶۷	۰/۴۹	۱۸۳/۱	۵۱
۰/۲۵	۱۲۳۳/۵	۶۸	۰/۴۹	۲۶۰	۵۲
۰/۳	۱۸۹۸/۷	۶۹	۰/۵۵	۵۱۸/۵	۵۳
۰/۳۴	۲۷۱۵/۳	۷۰	۰/۵۶	۵۶۳/۸	۵۴
۰/۳۴	۳۷۶۷	۷۱	۰/۵۶	۷۴۰	۵۵
۰/۳۹	۶۴۳۷	۷۲	۰/۵۱	۷۵۷/۵	۵۶
۰/۳۹	۸۳۰۶	۷۳	۰/۵۳	۷۵۲/۳	۵۷
۰/۴۸	۱۵۰۳۵	۷۴	۰/۳۵	۵۶۶/۸	۵۸
۰/۵۳	۲۱۰۸۳	۷۵	۰/۴۲	۶۸۸/۸	۵۹
۰/۵۵	۲۵۳۰۹	۷۶	۰/۳۵	۶۶۲/۲	۶۰
۰/۶۲	۳۲۶۵۷	۷۷	۰/۴	۹۶۵/۸	۶۱
۰/۷۲	۴۷۸۵۳	۷۸	۰/۳۵	۱۰۲۴/۵	۶۲
۰/۷	۶۳۶۰۰	۷۹	۰/۲۸	۸۶۴/۷	۶۳
۰/۸۷	۸۸۸۸۷	۸۰	۰/۲۷	۸۶۴/۳	۶۴
۱/۰۲	۱۳۸۸۰۸	۸۱	۰/۲۴	۷۴۸/۹	۶۵

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

www.kandooocn.com
www.kandooocn.com
www.kandooocn.com

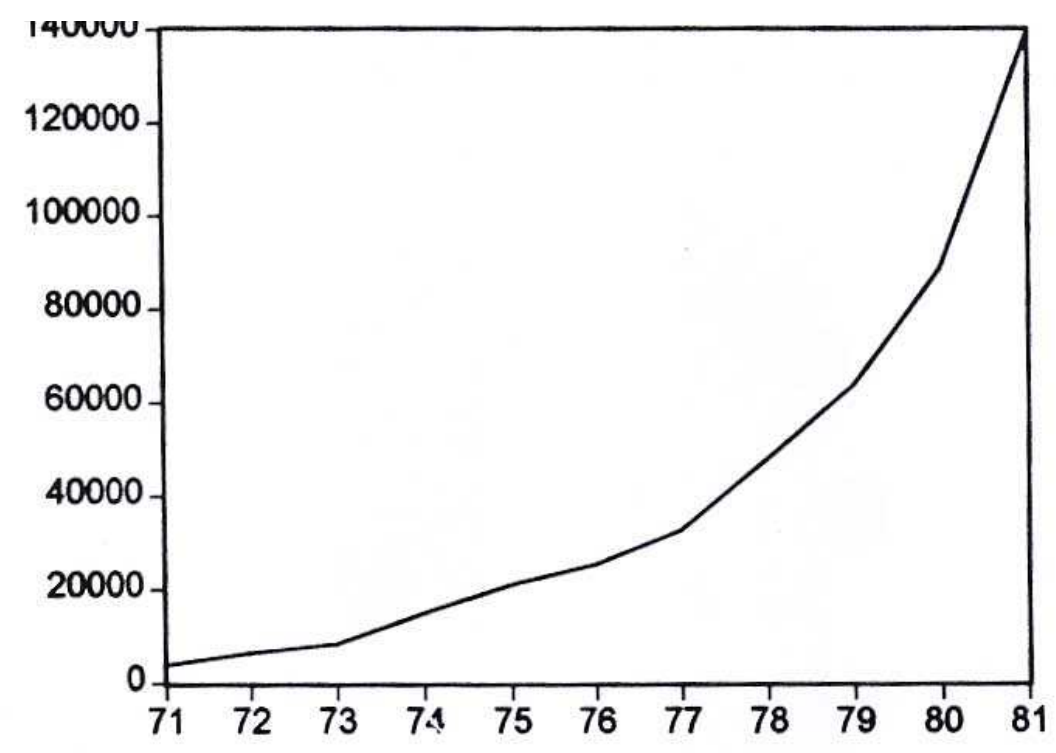
جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

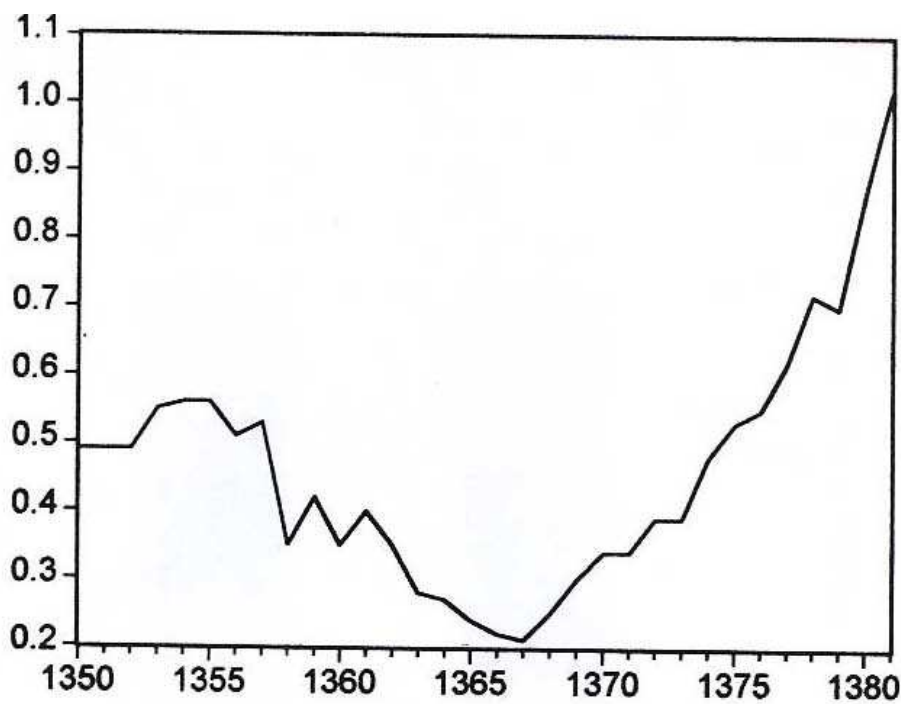
() : ()



جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

() : ()



$$(\quad - \quad) \quad : (\quad)$$


۲-۲-۱) وضعیت صنعت بیمه در جهان و در مقایسه با ایران

سرانه حق بیمه ایران در مقایسه با کشورهای منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی در سال ۲۰۰۰، نشان میدهد که ایران از لحاظ رشد صنعت بیمه نسبت به متوسط کشورهای منطقه و همسایگان از موقعیت مناسبی برخوردار نمی باشد. به عنوان مثال حق بیمه سرانه کشور ترکیه و سهم آن از بازار جهانی بیش از ۶ برابر ایران است. حق بیمه سالانه جهانی در سال ۹۸، ۲ هزار میلیارد دلار بود که ۹۰ درصد آن مربوط به کشورهای توسعه یافته و ۲۰ درصد آن را ژاپن به تنهایی دریافت کرده است. در سال ۲۰۰۰ این سهم از بازار جهانی به حدود ۲۱ درصد رسیده است و بعد از امریکا (۳۵ درصد از حق بیمه جهان در سال ۲۰۰۰ مربوط به این کشور بوده است) رتبه دوم را از این جهت از آن خود نموده است. ایران در این سال حائز رتبه ۵۵ بوده و ۰/۰۲ درصد از سهم کل بازار جهانی بیمه را به خود اختصاص داده است و با این رتبه پس از کشورهایی مثل مصر و امارات متحده عربی قرار می گیرد. در سال ۲۰۰۰ حق بیمه دریافتی در ایران، معادل ۵۰۸ میلیون دلار بوده است).

۲-۲-۱۶) علت های اساسی عدم توسعه بیمه در ایران^۱

باید گفت که تنها دلیل عدم توسعه بیمه در ایران دولتی بودن آن نیست. عواملی که به عدم توسعه بیمه در ایران می انجامد عبارتند از:

توسعه بیمه هم دوش توسعه اقتصادی است. بدین معنی که توسعه بیمه در گرو توسعه اقتصادی و معلول آنست نه عامل آن. تولیدکنندگان، بازرگانان و اقشار مختلف مردم در یک بازار پررونق اقتصادی با این برداشت که بیمه یک نیاز مبرم است برای تأمین آن به شرکتهای بیمه روی می آورند.

با وجود این باید اضافه کنیم که بیمه در بدو امر و در نخستین جهش، معلول توسعه اقتصادی است؛ ولی در مراحل بعد و پس از استقرار پایه‌های اقتصاد، بر توسعه اقتصادی تأثیر می‌گذارد و به عاملان اقتصادی جرأت و جسارت خطر کردن - خطری که قابل بیمه شدن است - را میدهد.

کیفیت خدمات بیمه گران اعم از دولتی یا خصوصی در مقام رقابت در جلب مشتریان مؤثر است. ولی این تأثیر بخشی به عنوان یک عامل کارساز، بعد از مرحله ورود به توسعه اقتصادی رخ می‌نماید.

۲- برخی با استناد به اینکه چون نسبت حق بیمه به درآمد ملی ایران (۱/۰۲ درصد) بسیار پائین تر از حد استاندارد جهانی (۷/۵۲ درصد) است می‌توان نتیجه گرفت که شرکتهای بیمه دولتی نتوانسته‌اند یا نخواسته‌اند گامهای بلندی برای توسعه بیمه و جلب مشتریان بردارند و به همین دلیل فعالیتهای بیمه‌ای در سطح نازل باقیمانده است. بر پایه این استدلال اینگونه اظهار نظر می‌شود که راه علاج واقعه، تأسیس شرکتهای بیمه خصوصی است و شاه کلید توسعه بیمه در ایران در این امر خلاصه می‌شود.

حال می‌خواهیم بدانیم مقایسه حق بیمه در ایران نسبت به کشورهای صنعتی و یا نسبت به متوسط حق بیمه جهانی درست است یا خیر؟ حق بیمه تابعی از درآمد ملی و در آمد سرانه است و هر دو تابع توسعه و رشد اقتصادی و به کارگیری تکنولوژی می‌باشند.

در کشوری که اکثریت مردم آن با زحمت بسیار حداقل معاش ضروری خود را تأمین و به حکم اضطرار هزینه‌های لازم را از برنامه معاش خود حذف می‌کند، چگونه می‌توانند قسمتی از درآمد خود را به تأمین حق بیمه پوششهای بیمه‌ای اختصاص

دهند؟ نمی توان گفت که چون درآمد ملی یک کشور به طور مثال یک دهم درآمد ملی کشور دیگری است باید حق بیمه کشور اول برابر یک دهم حق بیمه کشور دوم باشد. این نتیجه گیری خطا و دور از واقعیت است. باید دید توزیع درآمد ملی برای سرمایه گذاری در تولید و اشتغال به کار گرفته می شود؟ سمت و سوی سرمایه ها چیست؟ بیشتر در جهت زدودن فقر و حفظ منافع و تقویت خدمات اجتماعی به کار گرفته می شود یا منافع آنی صاحبان سرمایه را تأمین می کند؟

۳- شرکتهای خصوصی بیمه چه می توانند بکنند تا بیمه رونق یابد و آستانه آنها مأمّن بیمه گذاران شود؟ پاسخ این است که این شرکتها، روابطی پسندیده با بیمه گذاران برقرار می کنند، خسارات را به موقع می پردازند، از کار فرو بسته آنها گره گشایی می نمایند و صرفاً بر ضوابط خشک تکیه نمی کنند.

اگر علی رغم کوشش قوای مقننه و مجریه برای فراگیری نوعی از بیمه مسئولیت (بیمه مسئولیت مدنی دارندگان وسایط نقلیه موتوری زمینی) و به کار گیری تمام تدابیر در این نوع بیمه ، تا بحال نتیجه مطلوب حاصل نشده، این امر گواه بر این است که اساساً مشکل در جای دیگری است نه در دولتی یا خصوصی بودن بیمه؟

از حدود پنج میلیون و پانصد هزار وسیله نقلیه در ایران، حدود سه میلیون وسیله نقلیه دارای بیمه شخص ثالث هستند. به طور متوسط در یکسال حدود چهارصد هزار تصادف داشته ایم که با فرض تساوی نسبت. سهم وسایل نقلیه بیمه نشده حدود ۴۴ درصد تصادفات است. اگر بنا به علل متعدد و مسائل پیچیده اجتماعی و اقتصادی وضعیت این بیمه بدین گونه باشد، در مورد سایر انواع بیمه چه انتظاری می توان داشت؟ بیمه نکردن وسایل نقلیه در قبال خسارتهای وارده به اشخاص ثالث از بی اطلاعی و عدم وقوف به عواقب کار نیست بلکه سطحی نگری، اندیشه های نادرست، پیروی از عادت و

آسان گیری از جمله عوامل مؤثر هستند؛ ولی علت اساسی کافی نبودن درآمد و ضعف بنیه مالی است.

۲. در اینجا با نگاهی به بیمه عمر به شرط حیات که در کشورهای صنعتی از رشد و توسعه بسیاری برخوردار است موضوع را بررسی می کنیم.

بیمه گذاران بیمه عمر به شرط حیات به حق دو انتظار دارند: نخست اینکه در قرارداد بیمه نقش تورم حذف شود و دوم اینکه سرمایه ای که در پایان مدت توسط بیمه گر پرداخت می شود تا میزان قابل توجهی بیش از حق بیمه های پرداخت شده باشد.

با وجود تلاش شرکتهای بیمه دولتی در حد مقدور برای برآوردن این دو انتظار و ایجاد جاذبه قومی برای این نوع بیمه، تورم و اوضاع اقتصادی در کشور به گونه ای است که این بیمه توسعه نیافته است واقعیت امر این است که، اکثر اعضای جامعه، توانایی پرداخت حق بیمه این نوع بیمه را ندارند و اقلیتی که توانائیش را دارند در امور دیگری که سود در آن بیشتر و سریعتر بدست می آید سرمایه گذاری می کنند. کسانی هم که سرمایه اندکی دارند به خرید و فروش اتومبیل یا موبایل و امثال آن می پردازند.

در توسعه این بیمه، بخش خصوصی چه نقش اضافی می تواند داشته باشد؟ اگر بخواهد خدمت بیشتری به عهده گیرد باید بر میزان سود و شرکت در منافع بیفراید. این امر مستلزم آنست که شرکتهای بیمه خصوصی بتوانند در مراکزی سرمایه گذاری کنند که سود بالایی داشته باشد به عبارت دیگر سرمایه گذاری در کارهای دلالتی و پرداخت وام با بهره زیاد که قطعاً مطلوب نیست. دو نمونه یاد شده بیانگر این واقعیت است که علل اقتصادی و اجتماعی در توسعه بیمه مؤثر و کارساز هستند. توسعه بیمه در ایجاد بخش خصوصی بیمه نیست و مقایسه صنعت بیمه ایران و کشورهای صنعتی جهان، مؤلفه های لازم را ندارد و واقعیتها را نشان نمی دهند.

۲-۲-۱۷) جایگاه صنعت بیمه در تجارت الکترونیکی

صنعت بیمه به عنوان یکی از بخشهای مهم اقتصاد کشور، از جایگاه ویژه ای برخوردار است. در حال حاضر خدمات بیمه در دنیا به ۲ روش سنتی (کشورهای در حال توسعه) و الکترونیکی (کشورهای توسعه یافته) ارائه می شود. در عصر اطلاعات صنعت بیمه باید الکترونیکی شود و همزمان با آن زیر ساختهای لازم نیز فراهم گردد. در حال حاضر، صنعت بیمه در ایران به روش سنتی اداره می شود و سیستم موجود نیز جوابگوی حجم بالای فعالیتهایی که در این صنعت انجام می گیرد، نیست. با وجود اینکه شرکتهای رقیب در خارج سعی می کنند کلیه فعالیتهای خود را به سمت الکترونیکی شدن هدایت کنند، رقابت برای شرکتهای ایرانی دشوار است. در صورت آماده بودن بسترهای لازم شرکتهای بیمه می توانند به این فناوری روی آورند. در سالهای اخیر ۱۱ شرکت بیمه خصوصی در ایران آغاز به کار کرده اند. این شرکتها در صدد سودآوری و جذب بیشتر مشتری هستند و برای استفاده از فناوری اطلاعات سرمایه گذاری می کنند. در صحنه رقابت، هر شرکت بیمه سعی می کند خدمات خود را به نحو احسن به مشتریان ارائه کند و برای حفظ بیمه گذاران خود، نرخ حق بیمه ها را تا حد امکان پائین نگه دارد تا بتواند به حیات خود ادامه دهد. با استفاده از بیمه های الکترونیکی می توان هزینه ها را کاهش داد و جذابیت لازم را برای مشتریان ایجاد کرد. بیمه مرکزی ایران برای هدایت شرکتهای بیمه رسالت سنگینی را بر عهده دارد. بیمه مرکزی باید برخی از دستورات را برای تسریع در فعالیتهای اصلاح کند و شرکتها را به سوی نوآوری سوق دهد.

در حال حاضر شرکتهای بیمه به دلیل استفاده از روشهای سنتی، فاقد کارایی لازم هستند و همین امر باعث شده در معرض خسارتهای جبران ناپذیری قرار گیرند. همچنین باید گفت که نگرانی از تهدید شغلی در صنعت بیمه به دلیل ورود فناوری

اطلاعات بی مورد است. زیرا با گسترش فناوری اطلاعات و الکترونیکی شدن فعالیتهای بیمه‌ای، فرهنگ کار و شکل وظایف تغییر می‌کند و بازار کار با ثباتی فراهم می‌گردد. در این میان آموزش دست اندرکاران برای استفاده از تکنولوژی اطلاعات یک امر ضروریست.

۲-۱۸) آزاد سازی و خصوصی سازی صنعت بیمه

با توجه به مطالب گفته شده، نقش صنعت بیمه در عرصه اقتصادی به حدی اهمیت دارد که همچون ابزار کلان اقتصادی نه تنها برای تولید خدمات بیمه‌ای بلکه برای اهدافی نظیر اشتغال، منبع عرضه وجوه برای سرمایه گذاری، توسعه صادرات و افزایش ارزآوری خارجی نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

با توجه به بحث جهانی شدن اقتصاد، پیوستن معدود کشورهای باقی مانده جهان به سازمان تجارت جهانی، روند رو به گسترش محصولات بیمه‌ای، رشد مستمر در حق بیمه، نقش رو به گسترش صنعت بیمه در بازار سرمایه، پررنگ‌تر شدن ارتباط متقابل بیمه و بانک و ، صنعت بیمه در گذار از ساختار سنتی به ساختار جدید، به تقویت همراه با بازنگری نهاد نظارت کننده بیمه برای تضمین حمایت از بیمه‌گذاران، جلوگیری از رقابتهای ناسالم و ارزیابی برنامه های مالی شرکتهای بیمه نیاز دارد. حرکت به سمت رقابت بیشتر، کشورهای مختلف را به سمت تجدید ساختار بارز بیمه و نظام مقرراتی آن سوق می‌دهد. خصوصی سازی و کاهش مقررات که اغلب در پی پذیرش تعهدات تجارت بین‌المللی ایجاد می‌شود، بیمه گران را به اصلاح استراتژیهای تجاری و کشورها را به تغییر ساختار مقرراتی وادار می‌کند.

۲-۲-۱۸-۱) خصوصی سازی چیست؟^۱

خصوصی سازی و آزاد سازی وجه غالب کلیه نظریات اقتصادی و راهکارهایی بوده است که در دو دهه ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ به ویژه از سوی صندوق بین الملل پول، بانک جهانی و سایر مراکز اقتصادی بین الملل شدن اقتصاد، این پدیده ها از اهمیتی بیش از پیش برخوردار شده اند. پس از یک دهه سرمایه گذارهای وسیع دولتی در جهت جایگزین ساختن واردات بر مبنای مدل های توسعه ای ساختار گرا، وابستگی و نئومارکسیسم در دهه ۱۹۶۰ و تبعات آن در دهه ۱۹۷۵ که به بحران بدهی ها (Debt crisis) منجر شد و از طرف دیگر تلاش همه جانبه ای که از سوی بخش عمده مکتب آنگلو ساکسون در ارائه نظریات علمی برای توجیه علمی خصوصی سازی انجام پذیرفت، سبب شد تا خصوصی سازی در بعضی موارد به صورت افراطی، راهی که به بهشت موعود و کعبه آمال کشورهای در حال توسعه منتهی می شود، معرفی گردد.

باید توجه داشت که خصوصی سازی و آزاد سازی بنا بر نظریات قاطع علمی و دلایل انکار ناپذیر تجربی از بدیهی ترین اصول حرکت سالم اقتصادی در هر نظامی بوده ولی باید توجه داشت که پیمودن آن نه تنها سهل و آسان نبوده بلکه با مشکلات و چالش های بیشماری نیز مواجه است.

در این جهت لازم است تا با مطالعه در باب مشکلات احتمالی این روند از جنبه های گوناگون اثرگذاری بر شرکتهای داخلی، صنعت بیمه داخلی و جنبه های عدم قانونمندی این عوامل و اثر آن بر محیط داخلی، مشکلات احتمالی را به حداقل رساند.

ایده اصلی خصوصی سازی این است که فضای رقابت و نظام حاکم بر بازار، بنگاهها و واحدهای خصوصی را مجبور سازد تا نسبت به بخش دولتی عملکرد کاراتری داشته

باشند. بر پایه این ایده، تعاریف، مفاهیم و نظریه‌های متعددی که در برگیرنده این دو اهداف مختلف خصوصی سازیست ارائه شده که شماری از آنها در ذیل می‌آید.

خصوصی سازی عبارتست از فراگیرد انتقال مالکیت و کنترل مؤسسات تجاری از دولت به بخش خصوصی که به آن (Privitization) خصوصی کردن گفته می‌شود.

بر اساس تعریف فریدمن نیز خصوصی سازی معرف اصلاحاتی است که توزیع مجدد درآمد را ضروری می‌سازد و باعث تغییر در الگوی اشتغال می‌گردد.

واژه خصوصی سازی شامل روشهای متعدد و مختلف برای تغییر رابطه بین دولت و بخش خصوصی است از جمله: ضد ملی کردن و یا فروش دارایی های متعلق به دولت، مقررات زدایی و یا حذف ضوابط محدود کننده و معرفی رقابت در انحصارهای مطلق دولتی و واگذاری تولید کالاها و خدماتی که توسط دولت تأمین می شوند به بخش خصوصی.

با ژرفکاوی بیشتر در تعاریف، خصوصی سازی را می‌توان بر حسب درجه و میزان انتقال مالکیت از بخش دولتی به بخش خصوصی، به سه گونه زیر تقسیم نمود:

الف) مقررات زدایی و آزادسازی

در این نوع خصوصی سازی، دولت انحصارگر مورد تهاجم نظریه پردازان قرار می‌گیرد و ایده اصلی این است که برای خارج شدن از حالت انحصار باید با حذف مقررات زاید، شرایط ورود بخش خصوصی به صنایع انحصاری را هموار کرد.

ب) خصوصی سازی مدیریت

در این نوع خصوصی سازی، ایده اصلی این است که سازمانهای بزرگ همانند بسیاری از امپراطوریهای عظیم، به دلیل انبوه «وظایف روزمره» و «روزمرگی وظایف» در بسیاری از فعالیتهای توانمندیهای لازم را ندارد. بنابراین باید به کوچک سازی پردازیم. یعنی

شعار زیبای شوماخر اقتصاددان آلمانی را تحقق بخشیم که می گوید: کوچک زیبا است.

پ) خصوصی سازی مالکیت

در این نوع خصوصی سازی، کلیه حسابهای مالی شرکت بررسی می شود و ضمن شفاف سازی، سهام شرکت در معرض فروش عمومی قرار می گیرد.

۲-۲-۱۹) ملاحظات سیاستگذاری برای بازارهای در حال توسعه^۱

حرث به سوی آزاد سازی و مقررات زدایی در بازار بیمه ضرورت اجتناب ناپذیری برای کشورهای در حال توسعه است. آزاد سازی و مقررات زدایی گسترده در صنعت بیمه به ویژه زمانی که در چارچوب موافقت نامه عمومی تجارت خدمات (GATS) برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO) انجام می گیرد، بازارهای بیمه کشورهای در حال توسعه را در معرض تلاطم و تغییرات زیادی قرار می دهد.

از طرفی آزاد سازی چه در نتیجه یک موافقتنامه تجاری یا فشار توسعه نیز بیانگر رقابتی تر شدن بازار بیمه می باشد. در این قسمت به خط مشی های مختلف، روی توسعه یک بازار رقابتی و تبعات آن برای کشورهای در حال توسعه اشاره خواهد شد.

الف) آزاد سازی: ابزاری برای گسترش رقابت

بسیاری از کشورهای در حال توسعه گام های بلند زیادی برای آزاد سازی بازار بیمه خود برداشته اند، در حالی که کشورهایی نیز راه زیادی در این زمینه در پیش دارند. برای فراهم آوردن حداکثر استفاده برای مؤسسات و مشتریان، هر کشوری باید اقدامهایی را که برای ایجاد یک بازار بیمه کاملاً رقابتی لازم است را ارزیابی کند. یک روش رقابت گرا برای تعیین اینکه آیا ورود شرکتهای بیمه دیگری لازم است یا خیر به

بازار اتکا می کند نه به دولت. در نهایت بهترین داور برای اینکه کدامین شرکهای بیمه بهترین هستند و باید در بازار فعالیت کنند، انتخابهای مشتریان آگاه است.

ب) کاستن از مقررات: ابزاری برای گسترش رقابت

نخستین و اساسی ترین گام به سمت کاستن معقول از مقررات، مجاز و منعطف ساختن بیمه گران برای پاسخ گفتن به نیازهای مشتریان به گونه ای است که در این زمینه با ممنوعیتها و محدودیتهای کمتری مواجه باشند. نیروهای بازار باید بیمه گران را تشویق کنند تا محصولات را با شرایطی تولید و عرضه نمایند که بیشترین منافع را برای مصرف کنندگان داشته باشد.

بیمه گذاران آگاه باید از خرید بیمه از بیمه گرانی که کارایی لازم و توان پاسخ گفتن به نیازهایشان را ندارند بکاهند.

پ) کار برد شناخت برای گسترش رقابت.

در یک بازار رقابتی، شیوه‌های دسترسی به بازار به هر شکلی که باشد، شفافیت مقرراتی از اهمیت تعیین کننده‌ای برخوردار است. شفافیت عبارت است از اینکه ضوابط و مقررات اساسی مربوط به فعالیت و دسترسی به بازار به طور کامل و روشن تضمین شود و به سادگی در اختیار استفاده کنندگان قرار گیرد. این بدان معناست که اطلاعات مقرراتی مربوط به شرایط ورود و رقابت به آسانی در دسترس تمامی بیمه‌گران و متقاضیان بالقوه ورود به بازار قرار دارد. این امر هم چنین مستلزم آنست که تمامی گروه‌های ذینفع فرصت اظهار نظر در مورد مقررات پیشنهادی را داشته باشند و مقررات نیز بعد از طی مراحل تصویب به طور گسترده‌ای در اختیار متقاضیان قرار گیرد.

ت) کاربرد رفتار ملی (برخورد یکسان) برای گسترش رقابت.

بعد از آنکه به بیمه‌گران اجازه ورود داده می‌شود، اصل رفتار ملی برای اطمینان از ایجاد فرصت رقابت مطلوب کاربرد خواهد داشت. از محدودیتهای مداوم سرمایه‌گذاری و اعمال مقررات متفاوت در خصوص اعسار پذیری به منزله نمونه‌هایی که با اصل رفتار ملی در تعارض است یاد می‌شود.

ث) نیاز به مقررات قوی برای نظارت

انتظار می‌رود که سه روند آزاد سازی، جهانی شدن و کاستن از مقررات موجب ایجاد رقابت بیشتر در بازارها شود که باعث ایجاد انگیزه برای ابتکار و افزایش کارایی می‌شود. همزمان فشار روی بیمه‌گران برای ادغام یا وارد شدن به شکلهای مختلف توافقهای حرفه‌ای زیاد می‌شود. چنین اقدامهایی ممکن است به رفتارهای ضد رقابتی و خنثی شدن منافع منجر شود که از افزایش کارایی مورد انتظار ممکن بود ایجاد گردد.

دولتها قوانین رقابت را برای جلوگیری از ایجاد چنین وضعیتهای نامناسب در بازار وضع و اجرا می کنند اقدامهای تبانی بین بیمه گران را دولت ممنوع کرده باشد یا نه، مانع گسترش رقابت و عملکرد مطلوب نیروهای بازار در جهت افزایش کارایی اقتصادی و ابتکار می شود. در بازارهایی که فعالیتهای سازشی و تبانی مانع رقابت بازار بوده باید مقررات رقابت تقویت شود.

(ج) حمایت مصرف کنندگان

هر چه بازار رقابتی تر باشد، مقررات حمایتی در آن از اهمیت بیشتری برخوردار می شود. اینکه برخی از بیمه گران در بازارهای رقابتی با مشکلات مالی مواجه می شوند اجتناب ناپذیر است. نمی توان و لازم نیست که جلوی تمام ورشکستگی ها را گرفت. وظیفه ظریف و حساس دولت این است که خسارت ناشی از ورشکستگی بیمه گران را برای مصرف کنندگان به حداقل برساند البته بدون اینکه اقدام دولت در این زمینه برای بیمه گران علامتی باشد که مدیریت نادرست یا فعالیتهای نامطلوب آنان تحمل خواهد شد.

(د) راه رسیدن به بازار رقابتی

آزاد سازی و کاستن از مقررات مستلزم اجرای یک استراتژی مستدل و دقیق است که تمامی عوامل ضروری را در بر می گیرد. و هدفها باید روشن باشد و سیاستها معین شود تا بازار را به سمت رقابت مطلوب سوق دهد. همزمان سیاستگذاران باید مواظب باشند که از ایجاد انتظارات غیرواقعی در مورد منافع مدل رقابتی بازار اجتناب ورزند.

مقرراتی که در شرایط آزادسازی و کاستن از مقررات وضع می شود باید طوری باشد که از مداخله مکرر و بررسی جزئیات خودداری شود ولی در عین حال از قبل قویتر و گل چین شده تر باشد. می توان انتظار داشت که آزاد سازی و کاستن از مقررات و حرکت

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

بازار به سمت افزایش کارایی با خطرهای مالی بیشتری برای بازار توأم باشد. در حقیقت

نیاز به مقامات نظارتی برای پشتیبانی و خط مشی تصمیم‌گیری در زمینه های وضع

مقررات عمومی و هدایت بازار از اهمیت بیشتری برخوردار می شود.

بخش ۳: مطالعه موردی

۲-۳-۱) مقدمه

در این بخش تعهدات آزادسازی مندرج در جداول ملی چند کشور منتخب شامل ترکیه، چین، مالزی و اتحادیه اروپا را مورد بررسی قرار می دهیم. به طور کلی، با وارد کردن بخش یا زیربخش خدماتی در جداول ملی یک کشور، آن کشور نشان می دهد که در تجارت در آن بخش تعهدات دسترسی به بازار و رفتار ملی ر اعمال خواهد کرد. معهدا آزاد است محدودیتهایی را که تحت آن دسترسی به بازار یا رفتار ملی را برای هر یک از چهار شیوه انجام تجارت بین المللی خدمات اعطاء می کند نشان دهد.

این محدودیتها می تواند به ۲ شکل اعمال شود:

افقی، شامل کل خدمات یا بخشی (خاص) مختص یک بخش

در این قسمت تعهداتی که کشورهای مورد بررسی در جداول بخشی خود در زیر بخش بیمه و خدمات مرتبط با آن تقبل نموده اند را ارائه می نمائیم.

۲-۳-۲) تعهدات خاص^۱

علاوه بر تعهدات عمومی که در فصل دوم مورد بحث قرار گرفت، اعضا باید از طریق فرآیندی که به تنظیم جدول تعهدات معروف است (تنظیم جدول رسمی تعهدات، بخشی از موافقتنامه خدمات محسوب می شود) تعهدات آزاد سازی خاص بسپارند. طبق ماده ۲۰ موافقتنامه، انعطاف پذیری ویژه ای برای فرآیند تنظیم این جدول وجود دارد. ابتدا هر عضو بخشهای خدماتی را که علاقمند به حفظ وضع موجود^۲ یا

² - standstill

آزادسازی^۱ آنها می باشد مشخص می نماید. سپس عضو مورد نظر شرایطی را که طبق آن دسترسی خدمات و عرضه کنندگان خدمات به بازارش را مجاز خواهد نمود بیان می کند. این در حالی است که هر گونه اعمال محدودیت برای بخشهای حاضر و یا برای کلیه بخشها ممکن خواهد بود.

در موافقتنامه خدمات برخلاف گات، هیچ تعهد عمومی برای تعمیم دسترسی به بازار یا رفتار ملی به سایر اعضا وجود ندارد. این تکالیف به صورت بخشی مورد مذاکره قرار می گیرند و در جدول تعهدات اعضا درج خواهند شد. این تعهدات حداقل سطح رفتار خدمات و عرضه کنندگان خدمات را نشان می دهد و بیشتر شبیه به تثبیت تعرفه در گات است.

حداقل سطح تعهدات مذکور می تواند بدون تغییر باقی بماند یا در نتیجه تعهدات بعدی که در خلال مذاکرات بخشی (مثل مذاکرات خدمات مالی) و یا دور بعدی مذاکرات (که از ژانویه سال ۲۰۰۰ آغاز شده است) سپرده می شوند بیشتر آزادسازی شده و ارتقا یابد.

با توجه به طبیعت موافقتنامه خدمات جداول تعهدات به طور مستمر در حال تغییرند.

۲-۳-۳) نحوه تنظیم جدول تعهدات

اعضاء با توجه به بخشهای خاص خدمات، در دو سطح باید تصمیم گیری کنند.

اول اینکه آیا تعهدی در خصوص بخش خاص خدماتی متقبل شوند و در جدول بگنجانند و دوم اینکه در صورت تمایل به سپردن تعهد در یک بخش خدماتی خاص چه تعهدی بپردازند؟

¹ - rollback

اگر عضوی برای بخش خاصی از خدمات خود تمایل به سپردن تعهد نداشته باشد، می تواند در هر زمان آزادانه عمل کند یا محدودیتهای خود را اعمال نماید. اما اگر این عضو در بخش خدماتی خاصی تعهد بسپارد و آنرا در جدول تعهدات خود درج نماید از آن پس مکلف به رعایت شفافیت در سیاستها و مقررات جاری خود می باشد و در صورتی که بخواهد تفسیری در این قوانین و مقررات اعمال کند، باید اعضای دیگر را مطلع نماید.

کلیه جداول تعهدات دو بخش دارند و هر کدام دارای دو ستون مجزا برای محدودیتها و شرایط دسترسی به بازار و هم چنین مشخصات و شرایط رفتار ملی می باشند.

الف) تعهدات افقی که شامل کلیه بخشهای خدماتی و کلیه شیوههای عرضه می باشد.

ب) تعهدات خاص (بخشی) که محدودیتهای مورد نظر را با شیوه های عرضه خدمات در هر بخش خاص خدماتی اعمال می نمایند. بنابراین بررسی تعهدات هر عضو با بررسی هر دو سطح تعهدات امکانپذیر است.

- تعهدات دسترسی به بازار:

وقتی عضوی در خصوص بخشی خاص تعهد می پذیرد باید برای هر کدام از شیوههای عرضه خدمات محدودیتهای مربوطه در خصوص دسترسی به بازار را معلوم کند. و اگر محدودیتی ندارد نیز اعلام نماید.

مقررات دسترسی به بازار در حقیقت رعایت اصل عدم تبعیض بین خدمات و عرضه کنندگان خدمات را الزامی میداند. اعضا محق هستند محدودیتهایی بر دسترسی به بازار اعمال نمایند، به شرط آنکه در جدول تعهدات خود ذکر کرده و آنرا به گونه ای غیر تبعیض آمیز اعمال نمایند و این محدودیتها جزء یکی از محدودیتهای کمی و حقوقی زیر باشند:

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

- تعداد فعالیتهای خدماتی

- ارزش مبادلات خدمات یا داراییها

- تعداد کل عملیات یا مقدار کل ستانده خدماتی

- تعداد اشخاص حقیقی عرضه کننده خدمات

- مشارکت سرمایه خارجی

- انواع خاص شخصیت حقوقی

- تعهد رفتار ملی

قاعده رفتار ملی خواستار عدم تبعیض بین خدمات و عرضه کنندگان خدمات خارجی و داخلی در زمان ورود خدمات و عرضه کنندگان خدمات خارجی به بازار داخلی است. با وجود این، موانعی برای ایجاد فرصت برابر رقابت بین عرضه کنندگان خدمات داخلی و خارجی وجود دارد که برخلاف قاعده رفتار ملی به اجرا در می آید. به عنوان مثال و می توان به یارانه های دولتی که صرفاً به عرضه کنندگان داخلی (مثلاً برای تحقیق و توسعه، ارائه خدمات روستایی یا توسعه بازار صادرات) تعلیق می گیرد، اشاره کرد. عدم تبعیض بیشتر مبتنی بر رفتار منصفانه است تا رفتار برابر و به برابری فرصت های رقابتی معروف است. اصطلاحات مورد استفاده در ستونهای مربوط به دسترسی به بازار و رفتار ملی در جدول تعهدات عبارتند از:

بدون محدودیت^۱: این اصطلاح به معنی آنست که هیچ محدودیتی که مغایر با مقررات مربوط به دسترسی به بازار و رفتار ملی باشد برای خدمات و عرضه کنندگان خدمات وجود ندارد.

مشمول تعهد نمی باشد^۲: این اصطلاح به معنی آن است که اقدامات مغایر با مقررات دسترسی به بازار یا رفتار ملی مذکور در موافقت نامه خدمات اعمال خواهد شد یا اقدامات جدیدی اعمال می گردد.

در عمل ممکن نیست و مشمول تعهد نمی باشد^۳: یعنی ارائه خدمات در شیوه خاصی از عرضه به دلیل اینکه ممکن یا عملی نیست، مشمول تعهد نمی باشد.

1- none

2- unbound

3- unbound *

۲-۳-۴) بررسی تعهدات‌های سپرده شده در بخش خدمات بیمه در چند

کشور منتخب

الحاق به سازمان تجارت جهانی علاوه بر تعهد در حوزه‌های کالایی و مالکیت فکری مستلزم سپردن تعهد به آزاد سازی تجارت خدمات نیز می‌باشد. این آزاد سازی در چارچوب قواعد موافقتنامه تجارت خدمات (GATS) صورت می‌گیرد. هر چند که تعهدات کشورها همگی در چارچوب این موافقتنامه انجام می‌گیرد اما با یکدیگر تفاوت‌های قابل توجهی دارند لذا آشنایی با تعهدات کشورها در حوزه‌های مختلف خدماتی جهت شناخت الزامات الحاق ضروریست در این قسمت جدول تعهدات خاص سپرده شده توسط کشورهای ترکیه، مالزی، و اتحادیه اروپا را در بخش خدمات بیمه به طور مختصر مورد بررسی قرار می‌دهیم. سپس تجربه کشور چین در آزادسازی خدمات بیمه را بطور مشروح تر مورد مطالعه قرار خواهیم داد.

جدول (۲-۳-۱): تعهدات خاص کشور ترکیه در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
بیمه	عبور از مرز	بدون محدودیت	
	مصرف در خارج	بدون محدودیت	
	حضور تجاری (سرمایه گذاری مستقیم خارجی)	شرکتهای بیمه و بیمه اتکایی باید به شکل شرکت سهامی عام یا یک شرکت تعاونی عمل نماید شرکتهای بیمه و بیمه اتکایی خارجی می توانند در ترکیه شعبه احداث نمایند. تأسیس شرکتهای بیمه و بیمه اتکایی یا افتتاح شعبه شرکتهای بیمه و بیمه اتکایی خارجی باید با کسب مجوز قبلی باشد. دریافت یا انتقال سهام به میزان ۱۰ ، ۲۰ ، ۲۳ و ۵۰ درصد باید با کسب اجازه باشد. تأسیس یا افتتاح شعبه شرکتهای واسطه گری بیمه و بیمه اتکایی موکول به کسب مجوز می باشد. چنین شرکتهایی به شکل یک شرکت سهامی عام یا با مسئولیت محدود عمل کرده و باید دارای حداقل سرمایه پرداخت شده باشند.	بدون محدودیت

بدون محدودیت	<p>استخدام اشخاص حقیقی در امر واسطه گری بیمه باید با کسب مجوز باشد. هم چنین این اشخاص باید در ترکیه اقامت داشته و حداقل دارای ۵ سال سابقه کار در این زمینه در کشور خود بوده باشند.</p> <p>حضور اشخاص حقیقی خارجی که به نحوی دربردارنده خدمات فرعی بیمه اند، تنها در صورت کار در امر مشاوره مدیریت ریسک امکان پذیر می باشد.</p>	حضور موقت اشخاص
--------------	--	-----------------

منبع: سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۲-۳-۱): تعهدات خاص کشور ترکیه در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیت های دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتها در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	عبور از مرز مصرف در خارج	<p>(a) برای شیوه های (۱ و ۲) مشمول تعهد نیست به استثناء: بیمه بدنه هواپیما، هلی کوپتر و کشتی هایی که به وسیله وام خارجی خریداری شده اند یا تحت قرار داد اجاره، اجاره شده اند.</p> <p>(b) بیمه مسئولیت دریایی</p> <p>(c) بیمه حمل و نقل کالاهای صادراتی و وارداتی</p> <p>(d) بیمه حوادث، بیماری و وسائل نقلیه موتوری در طول سفر به خارج</p>	بدون محدودیت بدون محدودیت
(a) بیمه های مستقیم (i) غیر زندگی	حضور تجاری	بدون محدودیت	بیمه اجباری دارندگان وسایل نقلیه موتوری تنها می تواند توسط شرکت های بیمه ای که اکثریت سهامشان مربوط به شهروندان ترکیه ای است انجام شود.

بدون محدودیت	بدون محدودیت	حضور موقت اشخاص	
بدون محدودیت	مشمول تعهد نیست	عبور از مرز	ii) بیمه های زندگی
بدون محدودیت	بدون محدودیت	مصرف در خارج	
	درصد معینی از حق بیمه های پرداخت شده از درآمد ناخالص کسر می شود تا در آمد مشمول مالیات مشخص گردد. به منظور استفاده از این تسهیل اسناد بیمه زندگی باید با شرکتهای بیمه یا شعب شرکتهای بیمه خارجی تأسیس شده در ترکیه منعقد شوند	حضور تجاری	
بدون محدودیت	بدون محدودیت	حضور موقت اشخاص	

منبع: سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۲-۳-۱): تعهدات خاص کشور ترکیه در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
a) بیمه اتکایی	عبور از مرز مصرف در خارج	a) برای شیوه های (۱) و (۲): حق بیمه های غیرزندگی پس از حفظ ارزش، مشمول یک درصد معینی واگذاری اجباری نزد شرکت بیمه تکایی Milli می شوند. چنانچه میزان ابقا شده شرکت بیمه به ۷۵٪ برسد واگذاری اجباری کنسل می شود.	بدون محدودیت بدون محدودیت
	حضور تجاری حضور موقت اشخاص	بدون محدودیت بدون محدودیت	بدون محدودیت بدون محدودیت

(c)	عبور از مرز مصرف در خارج	شیوه های (۱ و ۲) برای نمایندگان بیمه وابسته (آژانسها و تولید کننده ها) مشمول تعهد نیست، نمایندگان بیمه وابسته تنها می توانند از طرف شرکتهای بیمه صاحب امتیاز در ترکیه عمل نمایند.	بدون محدودیت بدون محدودیت
	حضور تجاری	واسطه های بیمه و بیمه اتکایی و آژانسهای صاحب امتیاز فقط در زمینه تجارت مرتبط با بیمه می توانند فعالیت نمایند	بدون محدودیت
	حضور موقت اشخاص	مشمول تعهد نیست بجز در مورد پرسنل اداری و فنی	
(d)	عبور از مرز مصرف در خارج	برای شیوه های (۱ و ۲) بدون محدودیت است بجز در مورد کارشناسان آماری بیمه	بدون محدودیت بدون محدودیت
	حضور تجاری	بدون محدودیت	بدون محدودیت
	حضور موقت اشخاص	بدون محدودیت به استثنای کارشناسان آماری بیمه	بدون محدودیت

منبع: سایت اینترنتی WTO

جدول (۲-۳-۲): تعهدات خاص کشور مالزی در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
-------------------	-----------	------------------------------------	--

شرکتهای بیمه مستقیم	عبور از مرز مصرف در خارج	برای شیوه های (۱ و ۲) در عمل ممکن نیست و مشمول تعهد نمی باشد بجز در موارد تصریح شده در جدول	(۱ و ۲) در عمل ممکن نیست و مشمول تعهد نمی باشد بجز موارد تصریح شده در جدول
حضور تجاری		سهام شعب خارجی نباید بیش از ۵۱ درصد باشد این شرط هم چنین در مورد سهامداران شرکتهای بیمه مشترک که صاحبان اصلی این شرکتها هستند نیز صدق می کند مشروط بر اینکه مجموع سهام خارجی این شرکتها از ۵۱٪ تجاوز نکند	بدون محدودیت است بجز در موارد ذکر شده در بخش افقی
حضور موقت اشخاص		بدون محدودیت	بدون محدودیت
تمام خدمات مالی (شرکتهای بیمه مستقیم)		<p>(۳) تملک برای یک شرکت بیمه خارجی دارای بیش از ۵٪ سهام در شرکت بیمه مشترک باید در بردارنده حداقل یکی از معیارهای زیر باشد:</p> <p>(a) شرکت بیمه خارجی توانایی ایجاد سهولت در امر تجارت و شرکت در امور مالی در جهت گسترش و توسعه اقتصاد مالزی را داشته باشد.</p> <p>(b) کشور شرکت بیمه خارجی دارای مناسبات مهم تجاری و علاقمند به سرمایه گذاری در مالزی باشد.</p>	

ادامه جدول (۲-۳-۲) : تعهدات خاص مالزی در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
تمام خدمات مالی (شرکتهای بیمه مستقیم)	حضور تجاری	<p>(۳) c. کشور شرکت بیمه خارجی نمایندگی مهمی در صنعت بیمه مالزی نداشته باشد.</p> <p>(d) شرکت بیمه خارجی توانایی ایجاد دانش فنی (Know-how) که منجر به پیشرفت و رونق اقتصاد مالزی می شود را داشته باشد.</p> <p>یک شرکت بیمه اجازه دریافت بیش از ۵٪ سهام را ندارد:</p> <p>(a) در شرکت بیمه دیگر در مالزی که همان طبقه تجارتی بیمه را انجام می دهد. یا در</p> <p>(b) یک شرکت واسطه گری بیمه افرادی که بیش از ۵٪ سهم از یک شرکت بیمه دارند نمی توانند بیش از ۵٪ سهم در:</p> <p>(a) در شرکت بیمه دیگری که همان طبقه کاری را انجام می دهد.</p> <p>(b) در یک شرکت واسطه گیری بیمه</p>	
حضور موقت اشخاص		<p>(۴) مشمول تعهد نیست بجز در موارد زیر:</p> <p>(a) حضور موقت اشخاص حقیقی فقط در جایگاه عرضه از طریق روش حضور تجاری</p> <p>(b) یک مدیر ارشد برای شعبه های شرکتهای بیمه خارجی و شرکتهای بیمه مشترک با مجموع سهام ۵۰٪ یا بیشتر</p>	<p>(۴) مشمول تعهد نیست بجز برای اشخاص حقیقی که در محدوده بازار جای می گیرند.</p>

منبع: سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۲-۳-۲) : تعهدات خاص کشور مالزی در بخش خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
تمام خدمات مالی (شرکتهای بیمه مستقیم)	حضور موقت اشخاص	<p>(b) وجود یک مدیر ارشد و کارآمد با برخورداری از علم و دانش کافی برای ایجاد، کنترل و اجرای صحیح خدمات مالی.</p> <p>(c) سه متخصص یا کارشناس برای هر موسسه در حوزه های زیر:</p> <p>(i) صدور سند بیمه</p> <p>(ii) تکنولوژی اطلاعات</p> <p>(iii) کارشناسی آماری بیمه</p>	

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

جدول (۳-۳-۲) : تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
-------------------	-----------	------------------------------------	--

<p>بیمه و خدمات مرتبط با بیمه</p>	<p>عبور از مرز</p>	<p>A: هر گونه فعالیت به نمایندگی (از طرف) شرکت فرعی تأسیس نشده در اتحادیه اروپا یا از طرف یک شعبه تأسیس نشده در اتریش ممنوع است بجز در مورد بیمه اتکایی بیمه اجباری هوایی فقط تنها به وسیله شرکت فرعی تأسیس شده در اتحادیه اروپا یا توسط شعبه ایجاد شده در اتریش انجام می گیرد.</p> <p>DK: صدور بیمه اجباری حمل و نقل هوایی تنها به وسیله شرکت های تأسیس شده در اتحادیه امکان پذیر است.</p> <p>هیچ فرد یا شرکتی (از جمله شرکت های بیمه) نمی توانند برای اهداف تجاری در دانمارک به نحوی عمل کنند که بر بیمه مستقیم اثر گذارند. حال چه برای افراد مقیم در دانمارک، یا برای کشتی های دانمارکی یا برای اموال و اشیاء در دانمارک. مگر آنکه شرکت های بیمه دارای مجوز از طریق قوانین دانمارک یا مراجع ذیصلاح باشند.</p> <p>D: رویه های بیمه اجباری هوایی تنها به وسیله شرکت های فرعی تأسیس شده در اتحادیه یا به وسیله یک شعبه تأسیس شده در آلمان قابل صدور است.</p> <p>اگر یک شرکت بیمه خارجی اقدام به تأسیس شعبه در آلمان کرده باشد، می تواند قراردادهای مرتبط با بیمه حمل و نقل بین المللی را تنها از طریق شعبه تأسیسی در آلمان انجام دهد.</p>	<p>A: حق مالیات بیشتر برای قراردادهای بیمه ای که توسط یک شرکت فرعی تأسیس نشده در اتحادیه اروپا یا به وسیله یک شعبه تأسیس نشده در اتریش انجام می شود برقرار می گردد (بجز در مورد بیمه اتکایی) که البته معافیت های هم در این مورد وجود دارد.</p>
-----------------------------------	--------------------	---	--

منبع: سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۲-۳-۳): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	عبور از مرز	<p>E, I: مشمول تعهد برای عملکرد آماری نیست</p> <p>FIN: تنها بیمه‌گران دارای شرکت در ناحیه اقتصادی اروپا یا صاحب شعبه در فنلاند اجازه عرضه خدمات بیمه‌ای را دارند.</p> <p>ارائه خدمات بیمه‌ای گارگزاران تنها در یک مکان ثابت تجاری در ناحیه اقتصادی اروپا امکانپذیر می‌باشد.</p> <p>F: بیمه ریسکهای مربوط به حمل و نقل زمینی فقط به وسیله شرکت‌های بیمه تأسیس شده در اتحادیه اروپا انجام شدنی است.</p> <p>I: بیمه ریسکهای مربوط به صادرات c.i.f ساکنان ایتالیا تنها به وسیله شرکت‌های تأسیس شده در اتحادیه اروپا ممکن است.</p> <p>بیمه حمل و نقل کالاها، بیمه وسایل نقلیه و بیمه مسئولیت مربوط به ریسکهای واقع شده در ایتالیا تنها به وسیله شرکت‌های بیمه تأسیس شده در اتحادیه امکان پذیر است.</p> <p>این موضوع واردات بین‌المللی کالا به داخل ایتالیا را شامل نمی‌شود.^۱</p>	

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

منبع: سایت اینترنتی WTO

F: Finland
I: Italy

P: Portugal

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

منبع: سایت اینترنتی WTO

DK: Denmark
S: Sweden
A: Austria

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

ادامه جدول (۲-۳-۳): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتها
--------	-----------	------------------------------------	------------------

زیر بخش		در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	مصرف در خارج	<p>DK: هیچ فرد یا شرکتی (از جمله شرکتهای بیمه) نمیتواند برای اهداف تجاری در دانمارک به نحوی عمل کند که بر بیمه مستقیم اثر گذارد. حال چه برای افراد مقیم در دانمارک یا برای کشتیهای دانمارکی یا برای اموال و اشیاء در دانمارک. مگر آنکه شرکتهای بیمه دارای مجوز از طریق قوانین یا مراجع ذیصلاح دانمارک باشند.</p> <p>D: رویه های بیمه اجباری هوایی تنها به وسیله شرکتهای فرعی تأسیس شده در اتحادیه یا به وسیله شعبه های تأسیسی در آلمان ممکن است.</p> <p>اگر یک شرکت بیمه خارجی اقدام به تأسیس شعبه در آلمان کرده باشد می تواند قراردادهای مربوط با بیمه حمل و نقل بین المللی را تنها از طریق شعبه تأسیس شده در آلمان انجام دهد.</p> <p>F: بیمه ریسکهای مرتبط با حمل و نقل زمینی تنها به وسیله شرکتهای بیمه تأسیس شده در اتحادیه ممکن است.</p> <p>I: بیمه ریسکهای مربوط به صادرات c.i.f ساکنان ایتالیا تنها به وسیله شرکتهای تأسیسی در اتحادیه اروپا امکان پذیر است.</p>

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

منبع: سایت اینترنتی WTO

www.kandooocn.com
www.kandooocn.com
www.kandooocn.com

ادامه جدول (۲-۳-۳): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	مصرف در خارج	<p>I: بیمه حمل و نقل کالاهای، وسایل نقلیه و بیمه مسئولیت مرتبط با ریسکهای واقع شده در ایتالیا به وسیله شرکتهای بیمه تأسیس شده در اتحادیه امکانپذیر است این امر واردات بین المللی کالا به داخل ایتالیا را شامل نمی شود.</p> <p>P: بیمه حمل و نقل دریایی و هوایی که در بردارنده حمل و نقل کالاهای، خطوط هوایی و مسئولیت هستند تنها به وسیله شرکتهای تأسیسی در اتحادیه اروپا ممکن است.</p> <p>تنها افراد یا شرکتهای تأسیس شده در اتحادیه اروپا می توانند به عنوان نمایندگان بیمه در پرتغال عمل نمایند.</p> <p>A: جواز شعبه های بیمه گران خارجی در صورتی که در کشور خودشان فاقد جواز قانونی برای عملیات بیمه ای باشند نادیده گرفته خواهد شد.</p>	<p>FIN: نماینده شرکت بیمه خارجی باید ساکن فنلاند باشد مگر اینکه آن شرکت دارای دفتری در منطقه اقتصادی اروپا باشد.</p>

حضور تجاری

I: Italy
P: Portugal

FIN: Finland

منبع: سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۳-۳-۲): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
-------------------	-----------	------------------------------------	--

<p>بیمه و خدمات مرتبط با بیمه</p>	<p>حضور تجاری</p>	<p>B: هر گونه پیشنهاد عمومی برای کسب سهام بلژیکی از طرف شخص، یا هر موسسه خارج از قلمرو یکی از اعضای اتحادیه اروپا موکول به اعطای مجوز از وزارت دارایی است.</p> <p>E: قبل از تأسیس شعبه یا نمایندگی در اسپانیا به منظور ارائه رشته معینی از بیمه، بیمه گر خارجی باید در کشور خودش در همان رشته حداقل ۵ سال سابقه کار داشته باشد.</p> <p>GR, E: حق تأسیس، نمایندگی بیمه یا حضور دائمی شرکتهای بیمه را پوشش نمی دهد بجز در مواردی که ادارات به شکل نمایندگی یا شعبه تأسیس شده باشند.</p> <p>FIN: مدیر عامل و حداقل یکی از مؤسسات و یکی از اعضای هیأت مدیره و هیأت نظارتی شرکت بیمه باید ساکن منطقه اقتصادی اروپا باشند.</p> <p>به بیمه گران خارجی مجوز تأسیس شعبه برای انجام بیمه های اجتماعی قانونی (بیمه عمر مستمری و بیمه حوادث) داده نمی شود.</p>	<p>S: موسس یک شرکت بیمه باید یک شخص حقیقی ساکن در منطقه اقتصادی اروپا باشد یا یک شخصیت حقوقی در منطقه اقتصادی باشد.</p>
-----------------------------------	-------------------	--	---

منبع: سایت اینترنتی WTO

B: Belgium
GR: Greece
E: Spain
FIN: Finland
S: Sweden

ادامه جدول (۲-۳-۳): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	حضور تجاری	<p>F: تأسیس شعب تابع اعطای مجوز خاص برای نماینده شعبه است.</p> <p>I: انجام خدمات آماری بیمه (اکچوئری) از طریق اشخاص حقیقی امکانپذیر است. اعطای مجوز تأسیس شعبه در نهایت پس از ارزیابی مقامات نظارتی انجام می شود.</p> <p>IRL: حق تأسیس شامل ایجاد دفاتر نمایندگی بیمه نمی شود.</p> <p>P: شرکتهای خارجی تنها از طریق یک شرکت شکل گرفته تحت قانون کشورهای عضو اتحادیه اروپا می توانند به واسطه گری بیمه بپردازند. به منظور تأسیس شعبه در پرتغال، شرکتهای خارجی مستلزم دارا بودن حداقل ۵ سال تجربه عملی در زمینه مورد نظر باشند.</p> <p>S: شرکتهای خارجی فقط به عنوان یک شرکت فرعی یا از طریق یک نماینده مقیم می توانند تأسیس شوند و عمل نمایند.</p>	

F: France
I: Italy
IRL: Ireland
P: Portugal

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

منبع: سایت اینترنتی WTO

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

ادامه جدول (۲-۳-۳): تعهدات خاص اتحادیه اروپا در مورد خدمات بیمه

بخش یا	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتها
--------	-----------	------------------------------------	------------------

زیر بخش		در مورد رفتار ملی
بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	حضور موقت اشخاص	<p>مشمول تعهد نیست مگر تحت شرایط خاص</p> <p>A: مدیریت شعب مرکب از دو شخص حقیقی مقیم استرالیا باشد.</p> <p>DK: نماینده کل شعبه بیمه نیاز خواهد داشت که دو سال در دانمارک ساکن باشد مگر آنکه تابع یکی از کشورهای عضو اتحادیه اروپا باشد، ممکن است معافیهایی در این زمینه داده شود. اقامت داشتن برای مدیران و اعضای هیأت مدیره شرکت ضروریست.</p> <p>معافیهایی نیز ممکن است در این زمینه ایجاد شود که البته بر پایه هیچگونه تبعیضی نخواهد بود.</p> <p>E,I: مقیم بودن برای کارشناسان آماری بیمه ضروریست.</p>

A: Austria
 DK: Denmark

منبع: سایت اینترنتی WTO

- تعهدات اضافی سپرده شده توسط اتحادیه اروپا در بخش خدمات بیمه

۱- اتحادیه اروپا اعضایش بر همکاری نزدیک و مستمر تأکید کرده و تمام تلاش خود را

در جهت اصلاح و بهبود استانداردهای نظارتی انجام خواهند داد.

۲- اعضای اتحادیه تمام کوشش خود را به کار خواهند بست تا در عرض ۶ ماه تقاضا

نامه های تکمیلی برای دریافت مجوز صدور بیمه نامه های مستقیم از طریق تأسیس

شرکتهای فرعی در یکی از کشورهای عضو اتحادیه و مطابق با قانون آن کشور را مورد

رسیدگی قرار دهند. هم چنین در صورت عدم قبول تقاضا نامه مقامات آن کشور دلایل

خود را بیان خواهند کرد.

۳- مقامات نظارتی کشورهای عضو اتحادیه اروپا تمام تلاش خود را به کار خواهند بست

تا بدون هیچگونه تأخیر بی جهت پاسخگوی تقاضا نامه های متقاضیان برای کسب جواز

صدور قراردادهای بیمه مستقیم از طریق تأسیس شرکتهای فرعی باشند.

۴- اتحادیه اروپا و اعضایش تمام تلاش خود را برای رسیدگی به هر سؤال یا تردیدی در

مورد عملکرد هموار بازار داخلی بیمه به کار خواهند بست و تمام جریاناتی را که ممکن

است در بازار داخلی بیمه اتفاق بیفتد را بررسی خواهند کرد.

جدول (۲-۳-۴): تعهدات خاص کشور چین در خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
تمام انواع بیمه و مرتبط با بیمه (a) زندگی، درمان یه عمر مستمری/ بیمه بازنشستگی (b) بیمه غیر زندگی (c) بیمه اتکایی (d) خدمات فرعی بیمه	عبور از مرز مصرف در خارج	مشمول تعهد نیست بجز برای: (a) بیمه اتکایی (b) بیمه ریایی بین المللی، بیمه هواپیمایی و حمل و نقل (c) واسطه گری برای فعالیتهای تجاری با ریسک بالا، بیمه های دریایی بین المللی، هواپیمایی و حمل و نقل و بیمه اتکایی برای واسطه گری مشمول تعهد نیست برای دیگر موارد بدون محدودیت است.	بدون محدودیت بدون محدودیت
حضور تجاری	A: مشکل تأسیس بیمه گران غیر زندگی خارجی اجازه افتتاح شعبه یا سرمایه گذاری مشترک را با مالکیت خارجی ۵۱٪ دارند و ۲ سال پس از الحاق چین در سازمان جهانی تجارت به بیمه گران غیر عمر اجازه تأسیس بی قید و شرط شرکت فرعی داده می شود. پس از الحاق، بیمه گران خارجی عمر با ۵۰٪ سرمایه گذاری خارجی مجاز به فعالیت در چین خواهند بود. در زمینه واسطه گری بیمه ریسکهای بزرگ و واسطه گری بیمه اتکایی، بیمه حمل و نقل و	بدون محدودیت است بجز برای: شرکتهای بیمه موظفند که ۲۰ درصد کلیه خطوط بیمه ای غیر زندگی و بیمه های حوادث و درمان را نزد شرکت بیمه اتکایی چین بیمه نمایند. این میزان طی ۴ سال کاهش یافته و در پایان سال چهارم به صفر می رسد.	

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

منبع : سایت اینترنتی WTO

www.kandooocn.com
www.kandooocn.com
www.kandooocn.com

ادامه جدول (۲-۳-۴): تعهدات خاص کشور چین در خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتهای در مورد رفتار ملی
تمام انواع بیمه و مرتبط با بیمه (ادامه از صفحه قبل)	حضور تجاری	بیمه دریایی و زمینی در بدو الحاق فعالیت در این رشته برای خارجیان به صورت سرمایه گذاری مشترک با حداکثر ۵۰ درصد سهام خارجی مجاز است. این سهم سه سال پس از الحاق چین به WTO به ۵۱ درصد افزایش می یابد و به فاصله ۵ سال پس از الحاق، تأسیس شرکتهای واسطه بیمه با صد در صد سرمایه گذاری خارجی مجاز خواهد شد.	
		B. پوشش جغرافیایی در آغاز الحاق به بیمه گران خارجی زندگی. غیر زندگی و کارگزاران بیمه تنها اجازه فعالیت در ۵ شهر چین داده می شود و سپس دو سال بعد از الحاق چین به WTO در پکن و شهر دیگر و در پایان سال سوم در تمام کشور مجاز به فعالیت خواهند بود.	
		C. حوزه فعالیت در این زمینه نیز در بدو الحاق اجازه صدور بیمه در ریسکهای بزرگ بدون محدودیت جغرافیایی داده شده است همچنین به واسطه های خارجی اجازه داده شده تا در کنار واسطه های چینی با شرایط مشابه فعالیت نمایند.	

منبع : سایت اینترنتی WTO

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

ادامه جدول (۲-۳-۴): تعهدات خاص کشور چین در خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتها در مورد رفتار ملی
-------------------	-----------	------------------------------------	---------------------------------------

تمام انواع بیمه و مرتبط با بیمه	حضور تجاری	C. حوزه فعالیت
		<p>بیمه‌گران خارجی غیر عمر در بدو الحاق اجازه دارند که برای شرکتهای چینی در خارج بیمه نامه صادر نمایند و هم چنین در زمینه بیمه های اموال، مسئولیت و بیمه‌های اعتباری در چین فعالیت نمایند. یکسال پس از الحاق اجازه فعالیت در انواع خدمات بیمه‌ای فردی (نه گروهی) به خارجیان داده می‌شود. سه سال پس از الحاق به WTO به بیمه‌گران خارجی اجازه صدور بیمه‌های درمانی گروهی بیمه‌های مستمری اعطا می‌شود.</p> <p>در بدو الحاق بیمه‌گران خارجی اجازه ارائه خدمات بیمه اتکایی برای بیمه‌های زندگی و غیر زندگی را از طریق شعبه، سرمایه‌گذاری خارجی، ایجاد شرکتهای فرعی با مالکیت خارجی بدون محدودیت جغرافیایی و محدودیت مقداری را دارند.</p>

منبع : سایت اینترنتی WTO

ادامه جدول (۲-۳-۴): تعهدات خاص کشور چین در خدمات بیمه

بخش یا زیر بخش	شیوه عرضه	شرایط و محدودیتهای دسترسی به بازار	شرایط و صلاحیتها در مورد رفتار ملی
انواع بیمه و خدمات مرتبط با بیمه	حضور تجاری	<p>D. صدور مجوز</p> <p>صدور مجوز بیمه‌ای در چین بدون الزامات بررسی و نیاز سنجی اقتصادی و محدودیتهای مقداری صورت می‌گیرد و ضوابط آن طبق جدول تعهدات خاص این کشور بدین شرح است:</p> <p>- سرمایه‌گذار باید شرکت بیمه خارجی با بیش از ۳۰ سال سابقه فعالیت در کشوری عضو سازمان جهان تجارت باشد.</p> <p>- باید دو سال متوالی دفتر نمایندگی آن در چین فعال بوده باشد.</p> <p>- باید بیش از ۵ میلیارد دلار دارایی داشته باشد و به استثناء شرکتهای کارگزاری بیمه (حداقل سرمایه برای این شرکتهای ۵۰۰ میلیون دلار است) این حد نصاب طی ۴ سال بعد از الحاق چین به WTO به تدریج به ۲۰۰ میلیون دلار کاهش می‌یابد.</p>	

حضور موقت اشخاص	مشمول تعهد نیست	مشمول تعهد نیست
--------------------	-----------------	-----------------

منبع : سایت اینترنتی WTO

۲-۳-۵) تجربه چین در آزادسازی خدمات بیمه و الحاق به سازمان تجارت جهانی

بررسی تجربه کشورهایی که اخیراً عضویت سازمان تجارت جهانی درآمده‌اند در بخش بیمه و شناخت چالشها و فرصتهای بازار بیمه این کشورها در برآورد تبعات الحاق ایران در این بخش کمک مؤثری محسوب می شود و باید مورد توجه بیمه مرکزی ایران، وزارت امور اقتصادی و دارایی و شرکتهای بیمه قرار گیرد. در این بخش بازار بیمه کشور چین و تجربه این کشور در الحاق به سازمان جهانی تجارت (WTO) را مورد بررسی قرار می دهیم. انتخاب چین به این علت است که خدمات بیمه پرچالشترین حوزه مذاکراتی الحاق در فرآیند ۱۵ ساله الحاق این کشور بوده است و اینکه این بازار به واسطه سابقه انحصار و محدودیت گسترده شباهتهایی با بازار بیمه ایران دارد.

۲-۳-۵-۱) صنعت بیمه چین

الف) تاریخچه:

قبل از سال ۱۹۴۹ صنعت بیمه چین بیشتر توسط شرکتهای خارجی که در شانگهای فعالیت می کردند، کنترل می شد. بزرگترین شرکت بیمه AIG، در سال ۱۹۴۹ در شانگهای تأسیس شد. با تحولات سیاسی چین و ایجاد نظام سوسیالیستی در سال ۱۹۴۹، با تأسیس شرکت بیمه خلق چین که از ادغام چند شرکت داخلی تشکیل شد و انحصار فعالیتهای بیمه‌ای را در چین بدست گرفت. تمامی شرکتهای بیمه خارجی منحل شدند. در نظام سوسیالیستی که شعار آن «امنیت اجتماعی از گهواره تا گور برای

تمامی مردم» بود، وجود شرکتهای بیمه زائد محسوب شد و لذا در سال ۱۹۵۸ شرکت بیمه خلق چین نیز منحل گردید. ۲۱ سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۹ با اعمال سیاست «اصلاحات و درهای باز» شرکت بیمه خلق چین مجدداً کار خود را آغاز کرد و تا سال ۱۹۸۸ به صورت انحصاری بازار بیمه چین را در اختیار گرفت. از سال ۱۹۹۸ ورود خارجیان به بازار بیمه چین از منطقه شین زن آغاز شد و اجازه فعالیت جدی از سال ۱۹۹۲ به خارجیان داده شد. در سال ۱۹۹۸ هیأت دولت مسئولیت نظارت را از بانک خلق چین (PBOC)^۱ به کمیسیون قانونگذاری بیمه چین (CIRC)^۲ محول نمود. این نهاد قدرتمند به تجدید نظر در قوانین ملی بیمه سرعت بخشیده و قدرت نظارت مؤثر بر تحولات بازار را از طریق ارتباط مستقیم با بالاترین مجاری قدرت داراست. به طور مشخص این کمیسیون بر اساس مجوزهای رسمی، اختیاراتی را برای «تنظیم سیاستها، تقویت قوانین، مجازات فعالیتهای غیر قانونی، حمایت از حقوق و منافع بیمه گذاران، بهبود رقابت و ایجاد یک نظام ارزیابی ریسک» دریافت کرده است. صنعت بیمه چین نقش مؤثری را در اقتصاد نوین چین ایفا می کند. بیمه مؤسسات را در مقابل خطراتی از قبیل ورشکستگی، آتش سوزی، بلایای طبیعی حفظ می کند. افراد نیز در مواردی همچون حفظ سلامت، زندگی، دارایی و حقوق بازنشستگی به خدمات مالی نیاز دارند. صنعت بیمه هم چنین خدمات واسطه ای مهمی را همچون انتقال بودجه از بیمه گذار به بیمه گر را فراهم می سازد و این نیاز حیاتی چین در جهت توسعه اقتصادی می باشد. از زمانی که اقتصاد چین از قالب برنامه ریزی شده

^۱- People's Bank of china

^۲- China Insurance regulatory commission.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

متمرکز به یک اقتصاد بازار آزاد تبدیل شده توسعه خدمات بیمه در جهت دگرگونی اقتصادی مستمر ضروری می باشد.

شرکتهای بیمه خارجی از سوی دولت چین دعوت شده اند تا نقش مهم و فزاینده ای را البته به صورت کنترل شده در نوسازی اقتصاد چین ایفا کنند. دولت چین از یک طرف صنعت بیمه را برای سرمایه گذاری خارجی و مساعدت مالی آزاد گذاشته و از طرف دیگر سرعت و حیطة مشارکت خارجی را کنترل می کند تا صنعت بیمه داخلی نوپای چین را محافظت کرده و رشد صنعت بیمه را با تقاضای جامعه در خصوص خدمات بیمه ای تطبیق دهد.

ج- پتانسیل بازار:

شرکتهای خارجی ترغیب شده‌اند تا بر حسب میلشان در بزرگترین بازار بالقوه بیمه در جهان شرکت نمایند. در سال ۱۹۸۰ مجموع حق بیمه معادل ۷۷/۴ میلیون دلار بود. در این سال بازار بیمه چین رشدی معادل ۲۶٪ داشت به طوری که در سال ۲۰۰۰ مجموع حق بیمه به ۱۹/۲ میلیارد دلار و پیش‌بینی شده بود که تا سال ۲۰۰۵ نرخ رشد حق بیمه ۱۲٪ باشد و به ۳۳/۷ میلیارد دلار رسید افزایش یابد. با این وجود، بازار بیمه چین هنوز در مقایسه با بازارهای بیمه خارجی کوچک و هم چنان نوپاست. تجربه مدیریت شرکتهای بیمه و فرهنگ بیمه در این کشور چندان توسعه یافته نیست. برای مثال حق بیمه سرانه در سال ۲۰۰۰ معادل ۱۵/۳۰ دلار بود در حالیکه متوسط حق بیمه در جهان معادل ۳۸۵ دلار بود هم چنین نفوذ در بازار معادل ۱/۷۹ درصد بوده که در مقایسه با شاخص جهانی ۷/۵۲ درصد اندک است.

۲-۳-۵) بیمه‌گران خارجی در چین

بعد از اینکه چین درهای خود را به روی اقتصاد جهانی باز کرد از شرکتهای بیمه خارجی دعوت کرد تا در صنعت بیمه نوین چین مشارکت داشته باشند. اگر یک شرکت خارجی متقاضی مجوز کار در چین باشد باید ضوابط رسمی زیر را داشته باشد:

- ۱- یک اداره نمایندگی را در چین به مدت ۲ سال تأسیس نموده باشد.
- ۲- دارایی‌های شرکت مادر باید بالغ بر ۵ میلیارد دلار در سال تا قبل از تقاضا برای مجوز باشد.
- ۳- باید حداقل ۳۰ سال تجربه مداوم در زمینه بیمه‌گری در کشوری عضو سازمان جهانی تجارت را داشته باشد.
- ۴- کشور متقاضی باید دارای سیستم نظارتی و کنترل مالی با ثبات باشد.

هم چنین شرکت باید با ارائه سمینار مالی و راه اندازی مؤسسات تحقیقاتی و انجام تحقیقات مالی در مؤسسات آموزشی چین و آموزش کارمندان چینی تعهد بلند مدت خود را به کشور چین ثابت نمایند.

۲-۳-۵-۳) تأثیر توافق نامه WTO بر صنعت بیمه چین

توافقنامه WTO چین در برگیرنده تعهداتی جهت افتتاح صنعت خدمات مالی چین همچون بازار بیمه می باشد. این تعهدات عبارتند از:

۱- چین به شرکتهای بیمه اموال و حوادث اجازه بیمه ریسکهای ملی در اندازه بزرگ را بر اساس توافقات صورت گرفته خواهد داد.

۲- چین زمینه فعالیت برای بیمه گران خارجی در رشته های بیمه عمر مستمری و گروه درمانی که ۸۵٪ کل حق بیمه ها را طی ۵ سال پس از پیوستن به WTO تشکیل می دهد، خواهد داد.

۳- دولت چین هم چنین اجازه ۵۰٪ حق مالکیت را به خارجیان خواهد داد و الزامات شرکتهای بیمه مشترک در مورد بیمه گران عمر خارجی را حذف کرده و محدودیتهای شعبات داخلی را کاهش خواهد داد.

۴- دولت چین برای بیمه های غیرعمر، ۵۱ درصد مالکیت خارجی را بر اساس توافقات صورت گرفته WTO خواهد داد.

۵- دولت چین به تنهایی مجوزهایی را برای فعالیتهای بیمه ای بر اساس ملاکهای احتیاطی بدون نیازهای اقتصاد سنجی یا محدودیتهای کمی در مورد تعداد مجوزهای صادر خواهد کرد.

تعهدات دیگر به سازمان جهانی تجارت شامل :

۱- شعبات داخلی بدون توجه به محدودیتهای جغرافیایی مجاز به فعالیتند.

۲- بر اساس توافق صورت گرفته بیمه اتکایی. بیمه نامه‌های کلی و بیمه ریسک تجاری در مقیاس بزرگ می‌توانند به طور عمومی عرضه شوند.

۳- هم چنین به واسطه‌های خارجی اجازه داده می‌شود در کنار واسطه‌های چینی با شرایط مشابه فعالیت کنند.

۲-۳-۵-۴) اقدامات صنعت بیمه چین برای توافق نامه WTO

دولت چین اقدامات و گامهای بسیاری برداشته است تا بازار بیمه چین را برای رقابت پس از قرارداد WTO آماده سازد.

الف) دولت چین از طریق قوانین جدید CIRC بر ای مؤسسات بیمه به طور کلی و هم چنین مؤسسات بیمه خارجی، ساختار قانونی را بهبود می‌بخشد.

ب) چین برای اینکه ساختار بازار بیمه‌اش را توسعه بخشد اقدامات وسیعی از جمله تأیید سه کارگزار بیمه چین توسط CIRC، تأسیس ۳۳ نمایندگی متخصص چین و هم چنین از طریق تأییدیه ارزیابی خسارت (ضرر و زیان) جهت توسعه بازار واسطه بیمه انجام داده است.

ج) برای آماده‌سازی شرکتهای چینی در رقابتهای آینده بازار با ورود شرکتهای بیمه خارجی، CIRC شرکتهای بیمه داخلی را تشویق نموده است تا در صدد کارآموزی تخصصی بین المللی برای افزایش سرمایه پایه بر آیند.

د) دولت چین آموزش و دیگر ابزار پشتیبانی را برای شرکتهای بیمه چینی تدارک دیده است CIRC کلاسهای مختلفی را برای مدیران ارشد شرکتهای بیمه چینی برگزار کرده تا آنها را برای مدیریت بهتر در شرایط رقابتی آینده یاری دهد.

۲-۳-۵-۵) نتیجه‌گیری

صنعت بیمه چین در ۲۰ سال اخیر و به ویژه از سال ۱۹۹۲ که FDI (سرمایه گذاری مستقیم خارجی) در بازار صورت گرفت بسیار سریع پیشرفت کرده است. FDI از نظر تخصص در صنعت و همچنین از نظر سرمایه خارجی چین را یاری داده است. توافق نامه WTO اقدامات اصلاحی دیگری را برای آماده سازی بازار بیمه داخلی چین در برابر مشارکت و رقابت افزایشی خارجیان انجام داده است. با وجود توافق نامه WTO دولت چین نظارت کافی اعمال خواهد نمود تا حداقل حفاظت از صنعت نوپای چین را تضمین نماید.

بازار بیمه چین با سرعت معقولی مسیر رشد را طی خواهد کرد. و شرکتهای بیمه خارجی و داخلی هر دو در این مسأله سهیم خواهند بود.

بررسی تجربه چین و فشاری که به این کشور برای سپردن تعهد در این بخش تحمیل شده نشان می دهد که میزان تعهداتی که کشورها ممکن است پس از طی فرآیند الحاق بپردازند تابع عوامل مختلفی است که جذابیت بازار، میزان حمایت از بازار داخلی قبل از الحاق، میزان توسعه بازار قبل از الحاق و قابلیت های رشد بازار و البته قدرت چانه زنی کشورها در مذاکرات از آن جمله است.

از آنجایی که بیمه در ایران بیش از دو دهه در اختیار شرکتهای دولتی بوده است و به واسطه ساختار انحصار چند جانبه و دولتی بازار و ضعف رقابت صنعت بیمه و مقررات سنگین از لحاظ کارایی و فن آوری، پیشرفتهای مناسبی نداشته است. مجموعه این عوامل به همراه بزرگی بازار از لحاظ جمعیت و درآمد ملی بازار بیمه ایران را برای شرکتهای بیمه خارجی به بازاری بکر و دارای توان رشد بالا تبدیل می کند. لذا دور از انتظار نیست که مذاکرات الحاق از لحاظ گشایش بازار بیمه کشور ما با انتظارات بالای

سایر کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت مواجهه شود از این لحاظ آماده سازی بازار بیمه کشور برای الحاق به WTO قبل از الحاق ضروریست.

تصویب قانون تأسیس شرکتهای بیمه غیر دولتی در سال ۱۳۸۱ و تأسیس شرکتهای بیمه خصوصی گام مهمی برای آماده سازی بازار و ارتقاء توان رقابتی صنعت بیمه کشور محسوب می شود و بازار را تا حدودی برای ورود شرکتهای خارجی آماده می سازد. اما لازم است که به دنبال این اقدام بسترسازیهایی لازم نیز صورت گیرد. تقویت بازار سرمایه کارآمد یکی از ابزارهای اصلی رشد صنعت بیمه است. در سطح دنیا شرکتهای بیمه عمده سود خود را نه از طریق کار بیمه گری بلکه از محل سرمایه گذاری حق بیمه ها کسب می کنند. از اقدامات دیگر که باید برای آماده سازی بازار صورت گیرد حذف مقررات دست و پا گیر فعالیت شرکتهای بیمه و حذف سیستم تعیین تعرفه از سوی بیمه مرکزی و کاهش سهم بیمه اتکایی انحصاری بیمه مرکزی ایران است. باید شیوه نظارت به شیوه های جدید نظارتی که در حال حاضر در دنیا رایج است و منطبق با استانداردهای بین المللی است تغییر یابد.

۳-۱) مقدمه

بسیاری از مطالعات اخیر که در زمینه اقتصاد صورت گرفته بر اساس روش مدل‌های panel data بوده است. بدین ترتیب که چندین کشور، بنگاه، خانوار و . . . را در طول زمان مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار داده‌اند. این روش در دو دهه اخیر در میان متخصصان اقتصاد سنجی و مطالعات کاربردی اقتصادی توجه زیادی را به خود معطوف کرده است. این پیشرفت را شاید بتوان در سه پدیده متمایز به وقوع پیوسته در این دو دهه جستجو کرد: در دسترس قرار گرفتن آمار و اطلاعات Panel با حجم وسیعی از مشاهدات، توسعه مبانی نظری این روشها از طریق فعالیتهای پژوهشی متخصصان اقتصاد سنجی و آماردانان و نهایتاً توسعه ابعاد سخت افزاری رایانه‌ها را می‌توان از عوامل مهم پیشرفت این روشها برشمرد.

۳-۲) نوع و روش تحقیق:

با توجه به دسته‌بندی تحقیقات به سه نوع بنیادی، کاربردی و توسعه‌ای باید ابراز داشت که نوع تحقیق فوق از نوع کاربردی است و روش تحقیق نیز از نوع تحلیلی-توصیفی می‌باشد. به طور کلی در این نوع تحقیقات سعی می‌شود به بررسی آنچه که اتفاق می‌افتد یا قرار است اتفاق بیفتد پرداخته شود. به عبارت دیگر محقق هیچ نقشی در نوع، میزان متغیرها و موفقیت آنها ندارد.

۳-۳) جامعه آماری:

در این پایان نامه جامعه آماری شامل کشورهای در حال توسعه عضو سازمان تجارت جهانی می‌باشد که به صورت ترکیبی از سری‌های زمان (۲۰۰۳-۱۹۹۰) و داده‌های

مقطع

(۱۰ کشور عضو) برای هر یک از متغیرهای مطروحه در مدل جمع آوری شده‌اند. در نتیجه برای هر متغیر $14 = 14 * 10$ مشاهده خواهیم داشت.

کشورهای نمونه مورد بررسی با علائم اختصاری مربوطه به شرح ذیل به کار خواهند رفت: مصر (EGY) هندوستان (IND)، اندونزی (INDO)، ونزوئلا (VEN)، مالزی (MAL)، پاکستان (PAK)، سنگاپور (SIN)، ترکیه (TUR) فیلیپین (PHI) و اروگوئه (URU).

۳-۴) اطلاعات آماری مورد استفاده در مدل‌های panel data

چنانچه داده های مقطعی استخراج شده از واحدهای مقطعی متفاوت را در سالهای مختلف در کنار هم قرار دهیم، با داده‌های از نوع panel مواجه می شویم، نحوه آرایش داده‌ها در کنار هم می تواند به دو صورت انجام شود.

در نوع اول، داده‌های یک واحد مقطعی برای T سال را در کنار هم قرار می‌دهیم و سپس این عمل را برای واحد مقطعی دوم و ... تکرار می‌کنیم. برای مثال داده‌های حاصل از کشورهای در حال توسعه عضو سازمان تجارت جهانی در سالهای مختلف را می‌توان بدین صورت نوشت:

کشور	سال	متغیر مورد مطالعه
ترکیه	۱۹۹۰	درآمد ملی
ترکیه	۱۹۹۱	درآمد ملی
	:	:
ترکیه	۲۰۰۳	درآمد ملی

مصر	۱۹۹۰	درآمد ملی
مصر	۱۹۹۱	درآمد ملی
:	:	:
مصر	۲۰۰۳	درآمد ملی

نوع دوم آرایش داده‌ها در کنار یکدیگر، قراردادن داده‌های واحدهای مقطعی در هر سال در کنار هم است به گونه ای که این روند برای سالهای بعد نیز تکرار می‌شود. در این حالت نحوه چیدن داده‌های مذکور بدین شکل است:

کشور سال متغیر مورد مطالعه

ترکیه	۱۹۹۰	درآمد ملی
مصر	۱۹۹۰	درآمد ملی
:	:	:
هند	۱۹۹۰	درآمد ملی
ترکیه	۱۹۹۱	درآمد ملی
مصر	۱۹۹۱	درآمد ملی
:	:	:
هند	۱۹۹۱	درآمد ملی

یک عامل کلیدی در کنار هم گذاشتن این اطلاعات، فرض استقلال شرطی است. وقتی پیش فرض ما این است که مشاهدات در هر دو بعد (زمان و مقطع) از یکدیگر مستقل هستند، می توان شکل داده های نوع اول را برگزید. در حالتی که پیش فرض استقلال مشاهدات تنها در یک بعد مطرح است، گزینه داده های نوع دوم برای قرار دادن داده های سری زمانی و مقطعی در کنار هم مناسب است.

۳-۵) مزایای استفاده از مدل های Panel Data

۱- مدل های Panel Data قادر به توضیح و کنترل عدم تجانس موجود بین واحدهای مقطعی مورد بررسی می باشد که در سری های زمانی و مقطعی توان کنترل این عدم تجانس ها وجود ندارد و در نهایت نتایج بدست آمده از این سریها تورش دار خواهند بود.

۲- مدل های Panel Data داده های حاوی اطلاعات مفیدتر، با قابلیت تغییرپذیری بیشتر، هم خطی کمتر میان متغیرها، درجات آزادی بیشتر و در نهایت، با کارایی بالاتر را ارائه می دهد. معمولاً اغلب سری های زمانی دچار هم خطی مرکب هستند.

۳- مدل های Panel Data پویایی متغیرهای مورد بررسی را که دارای ساختاری پویا می باشند را نیز بررسی می کند. متغیرهایی مانند ادوار بیکاری، گردش کار، تحرک درآمدی و در اینگونه مدلها بهتر بررسی می شوند. ولی داده هایی که به صورت مقطعی و ایستا توزیع شده اند مقدار زیادی از تغییرات را نیز مخفی می کنند.

۴- مدل های Panel Data اثراتی را که در سری های زمانی و مقطعی محض به سادگی قابل رؤیت نیستند را تشخیص داده و اندازه گیری می کند.

۵- مدل‌های Panel Data قادر به تصریح و آزمون مدل‌های رفتاری پیچیده‌تری نسبت به سری‌های زمانی و مقطعی محض می‌باشند. به عنوان مثال کارایی فنی در این مدل‌ها بهتر مطالعه و تصریح می‌شود. هم چنین محدودیتهایی که در مطالعات سری‌های زمانی بر روی مدل‌های وقفه توزیعی اعمال می‌شوند، در مدل‌های Panel Data کمتر می‌باشد.

۶- در مدل‌های Panel Data معمولاً بر روی واحدهای مقطعی مانند بنگاه‌ها، خانوارها و به عنوان واحدهای خرد اقتصادی تأکید می‌شود. در این حالت متغیرهای زیادی با دقت بیشتری اندازه‌گیری می‌شوند ضمن آنکه تورش منتج شده از بررسی این واحدهای مقطعی به صورت یکجا نیز حذف خواهد شد.

۳-۶) روش‌های تخمین مدل‌های Panel Data

برآورد روابطی که در آنها از مجموعه Panel Data استفاده شده غالباً با پیچیدگی‌های مواجه است. در حالت کلی چارچوب اصلی برای اینگونه مدل‌ها به صورت زیر است:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{it} + U_{it} \quad i = 1, 2, \dots, N; t = 1, 2, \dots, T$$

i نشاندهنده واحدهای مقطعی مثل خانواده‌ها، دهک‌های درآمدی و می‌باشد و t نیز دلالت بر زمان دارد. (تعداد سری‌های زمانی)

Y_{it} متغیر وابسته برای i امین واحد مقطعی در سال t ام با ابعاد $(T \times 1)$ و ماتریس X_{it} شامل مشاهداتی از متغیرهای توضیحی بدون عرض از مبدأ با ابعاد $(K \times T)$ می‌باشند. β هم ماتریس پارامترهای مجهول با ابعاد $(k \times 1)$ می‌باشد.

در اغلب مدل‌های Panel Data جزء اختلال مدل (U_{it}) به صورت زیر تعریف می‌شود:

$$U_{it} = \mu_i + V_{it}$$

μ_i آن دسته از ویژگیهای خاص مربوط به هر مقطع (i امین واحد) بوده که در مدل وارد نشده و در طول زمان نیز ثابت است. به عبارت دیگر μ_i نشاندهنده تفاوت‌های موجود در α یا عرض از مبدأ در بین واحدهای مختلف مقطعی است.

با جایگزین U_{it} در رابطه صفحه قبل خواهیم داشت:

$$Y_{it} = (\alpha + \mu_i) + \beta_i X_{it} + V_{it} \quad (1)$$

و با فرض آنکه $\alpha_i = \alpha + \mu_i$ باشد آنگاه:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + V_{it}$$

رابطه (۱) را برای i امین واحد مقطعی در شکل غیرماتریسی به صورت زیر می توان نوشت:

$$Y_{it} = (\alpha + \mu_i) + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{it} \quad (2)$$

رابطه فوق خلاصه شده مجموع T معادله هم زمان برای i امین واحد مقطعی به شکل زیر می باشد:

$$Y_{i1} = (\alpha + \mu_i) + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{ki1} + V_{i1}$$

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

$$Y_{i2} = (\alpha + \mu_i) + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{ki2} + V_{i2}$$

$$\begin{matrix} \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \end{matrix}$$

$$Y_{iT} = (\alpha + \mu_i) + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kiT} + V_{iT}$$

دستگاه معادلات فوق را به روشی دیگر اما واضح تر در شکل ماتریسی می توان به صورت

زیر نوشت:^۱

$$\begin{matrix} \begin{pmatrix} Y_{i1} \\ Y_{i2} \\ \vdots \\ Y_{iT} \end{pmatrix} \\ T \times 1 \end{matrix} = (\alpha + \mu_i) \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} + \begin{matrix} \begin{pmatrix} X_{li1} & X_{2i1} & \cdots & X_{ki1} \\ X_{li2} & X_{2i2} & & X_{ki2} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{liT} & X_{2iT} & \cdots & X_{kiT} \end{pmatrix} \\ T \times k \end{matrix} \times \begin{matrix} \begin{pmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \vdots \\ \beta_k \end{pmatrix} \\ K \times 1 \end{matrix} + \begin{matrix} \begin{pmatrix} V_{i1} \\ V_{i2} \\ \vdots \\ V_{iT} \end{pmatrix} \end{matrix}$$

که در

$$V_{it} = (V_{i1}, V_{i2}, \dots, V_{iT})', J_T = (1, 1, \dots, 1)', Y_{it} = (Y_{i1}, Y_{i2}, \dots, Y_{iT})'$$

و X_{kit} نیز k امین متغیر توضیحی برای i امین واحد مقطعی در سال t ام می باشد.

شکل خلاصه شده آن برای i امین واحد مقطعی بدین صورت است:

$$Y_{it} = (\alpha + \mu_i)J_t + X_{it}\beta + V_{it} \quad (3)$$

رابطه بدست آمده در واقع همان مدل شماره (۱) بوده که می توان آنرا برای تمام

واحدهای مقطعی یعنی برای NT مشاهده به صورت زیر نوشت:^۲

$$Y = (\alpha + \mu_i)j_{NT} + X\beta + V = \alpha J_{NT} + X\beta + U = Z\delta + U \quad (4)$$

که در اینجا Y و V بردارهای ستونی با ابعاد $(NT \times 1)$ ، X ماتریس با ابعاد $(NT \times K)$

$Z = [J_{NT} X]$ با ابعاد $[NT \times (K+1)]$ ، $\delta' = (\alpha', \beta')$ نیز همان J_T با ابعاد

$(NT \times 1)$ می باشد.

^۱- Johnston, J.1997. "Econometrics methods", Fourth Edition, Mc Graw- Hill Co

^۲- Baltagi, BadiH. 1995. "Econometric Analysis of panel Data", John Wiley and Sons.

رابطه $U_{it} = \mu_i + V_{it}$ را نیز می توان برای NT مشاهده به صورت $U = Z_{\mu}\mu + V$ نوشت که در آن:

$$U' = (U_{i1}, \dots, U_{it}, U_{21}, \dots, U_{2T}, \dots, U_{N1}, \dots, U_{NT})$$

$$\mu' = (\mu_1, \dots, \mu_N), V' = (V_{11}, \dots, V_{1T}, \dots, V_{N1}, \dots, V_{NT})$$

بوده که با جایگذاری آن در رابطه (۴) خواهیم داشت:

$$Y = Z\delta + Z_{\mu}\mu + V \quad (5)$$

Z_{μ} ماتریس متشکل از عناصر صفر و یک است که به صورت $Z_{\mu} = I_N \times J_T$ با ابعاد $(NT \times N)$ به شکل زیر نوشته می شود:

$$Z_{\mu} = \begin{bmatrix} J_t & O & \dots & O \\ O & J_t & \dots & O \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ O & O & O & J_t \end{bmatrix}$$

علامت صرف Kronecher می باشد و رابطه $I_N \otimes J_T$ نیز بدین معناست که ماتریس J_T می یابد در تک تک عناصر ماتریس I_N ضرب شود.

روش تخمین مدل های Panel Data به ثابت یا تصادفی بودن μ_i بستگی دارد که بر این اساس می توان اینگونه مدلها را به دو حالت اثرات ثابت و اثرات تصادفی تقسیم نمود اما قبل از توضیح این دو حالت لازم است حالتی خاص را که در آن $\mu_i = 0$ است را توضیح دهیم. به عبارت دیگر اگر فرض کنیم که عرض از مبدأ ها یا همان α_i ها برای تمام واحدهای مقطعی یکسان باشد و اینکه جمله اختلال U_{it} یا همان V_{it} قادر

است تا تمام تفاوت‌های میان واحدهای مقطعی و زمان را دریافت و توضیح دهد، در این حالت:

$$Y_{it} = \alpha + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{it}$$

در خصوص روش تخمین مدل مذکور می‌توان گفت که روش OLS تخمین‌های کارا و سازگاری از α و β_k بدست می‌دهد. حال مدل‌های اثرات ثابت و تصادفی را بررسی می‌کنیم.

۳-۶-۱) اثرات ثابت^۱

در صورتی که μ_i ثابت باشد یا به عبارت دیگر تفاوت در ساختار واحدهای مقطعی به طور ثابت عمل کند، می‌توان تفاوت در واحدها را به وسیله مدل اثرات ثابت که با روش OLS برازش می‌شود روشن ساخت در این مدل فرض می‌شود که X_{it} و V_{it} در تمامی زمانها و واحدهای مقطعی متفاوت، نسبت بهم مستقلند.

هم چنین جزء اختلال V_{it} نیز دارای توزیع نرمان با میانگین صفر و واریانس σ^2_v می‌باشد یعنی:

$$V_{it} \approx \text{IID}(0, \sigma^2_v)$$

در اینجا لازم است به نکته مهمی اشاره شود و آن اینست که روش تخمین مدل اثرات ثابت به روش حداقل مربعات مجازی نیز معروف است، چرا که در واقع به معرفی متغیرهای مجازی می‌پردازد که بیانگر آثار عوامل حذف شده‌ای است که مربوط به

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

خصوصیات هر یک از واحدها به صورت انفرادی بوده و به صورت عرض از مبدأ α_i وارد مدل می گردند.

در واقع می توان مدل شماره (۲) را در حالت اثرات ثابت به صورت زیر نوشت:

$$Y_{it} = \sum_{j=1}^n \alpha_i D_{jt} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{it}$$

که در اینجا متغیر D_{jt} ، متغیر مجازی است که به صورت زیر تعریف می‌شود:

$$D_{jt} = 1 \quad \text{اگر } i = J$$

$$D_{jt} = 0 \quad \text{اگر } i \neq J$$

به عبارت دیگر عرض از مبدأ هر واحد مقطعی، ضریب متغیر مجازی است که به طور همزمان برای یک واحد مقطعی تحت بررسی کمیت ۱ و برای سایر واحدهای مقطعی کمیت صفر را اختیار می‌کند. مدل فوق شکل خلاصه شده مجموعه T معادله همزمان برای i امین واحد مقطعی به صورت زیر می‌باشد:

$$Y_{i1} = \alpha_1 D_{11} + \alpha_i D_{21} + \dots + \alpha_i D_{n1} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{i1}$$

$$Y_{i2} = \alpha_1 D_{12} + \alpha_i D_{22} + \dots + \alpha_i D_{n2} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{i2}$$

$$\vdots \quad \vdots \quad \vdots \quad \dots \quad \vdots$$

$$\vdots \quad \vdots \quad \vdots \quad \dots \quad \vdots$$

$$\vdots \quad \vdots \quad \vdots \quad \dots \quad \vdots$$

$$\vdots \quad \vdots \quad \vdots \quad \dots \quad \vdots$$

$$Y_{iT} = \alpha_1 D_{1T} + \alpha_i D_{2T} + \dots + \alpha_i D_{nT} + \sum_{k=1}^k \beta_k X_{kit} + V_{iT}$$

در شکل ماتریسی نیز متغیر D_{jt} همان ماتریس J_t می‌باشد که در رابطه (۳) برای هر واحد مقطعی تعریف شده است.

مجدداً رابطه شماره (۵) را در نظر می گیریم:

$$Y = Z\delta + Z_{\mu}\mu + V$$

ماتریس Z_{μ} نیز در اینجا و در این مدل یعنی مدل اثرات ثابت، ماتریس متغیرهای مجازی نامیده می شود که برای بدست آوردن μ_i ها یا همان تفاوت در ساختار واحدهای مقطعی از آن استفاده می شود.

۳-۶-۲) اثرات تصادفی

در صورتیکه μ_i تصادفی باشد یا به عبارت دیگر تفاوت در ساختار و واحدهای مقطعی جنبه تصادفی داشته باشد که به مدل اجزای واریانس نیز معروف است.

در این مدل فرض می شود که μ_i و V_{it} مستقل از هم بوده و هم چنین X_{it} در تمامی زمانها و واحدهای مقطعی متفاوت، هم از μ_i و هم از V_{it} مستقل می باشد. در اینجا بدین دلیل که μ_i تصادفی است، فرض شده که دارای توزیع نرمال به صورت $\mu_i \approx \text{IID}(0, \sigma_{\mu}^2)$ است. V_{it} نیز همانند مدل اثرات ثابت دارای توزیع نرمال به صورت $V_{it} \approx \text{IID}(0, \sigma_v^2)$ می باشد.

در حالت تصادفی بودن μ_i واریانسهای مربوط به مقاطع مختلف با هم یکسان نبوده و مدل دچار واریانس ناهمسانی می باشد که در این صورت روش تخمین آن روش حداقل مربعات تعمیم یافته (GLS) خواهد بود. در این حالت گر چه برآوردکننده های OLS نارایب هستند لیکن برآوردکننده های کارایی نمی باشند. در روش OLS در مسیر مینیم کردن مجموع مجذور پسماندها وزنی مساوی برای اختلالها یا پسماندهای هر

گروه از مشاهدات قائلیم، در حالیکه در حالت واریانس ناهمسانی پسماندهایی که از توزیعی با واریانس کوچکتر بدست می آیند مسلماً اطلاع دقیق تری را نیز از محل و موقعیت خط رگرسیون می دهند و لذا منطقاً باید برای آنها وزن بیشتری قائل شویم. از آنجا که روش OLS این امر را نادیده می گیرد، بدین مفهوم است که از اطلاعات نمونه بطور کارا استفاده نمی کند و همین امر توجیهی برای عدم کارایی برآورد کننده های OLS در حالت وجود واریانس ناهمسانی است. برای از بین بردن این مشکل باید از روش حداقل مربعات وزنی یا GLS استفاده شود که باعث می گردد به واحدهای مختلف وزن های متفاوت در برآورد داده شود و مشکل ناهمسانی واریانس مرتفع گردد.

۷-۳) آزمون اثرات ثابت (Testing for Fixed Effect)^۱

سؤالی که اغلب در مطالعات کاربردی مطرح شود این است که آیا شواهدی دال بر تفاوت میان عرض از مبدأ واحدهای مختلف مقطعی وجود دارد یا اینکه مدل برای تمامی واحدهای مقطعی یکسان است و به سادگی می توان عرض از مبدأ را برای همه واحدهای مقطعی یکسان در نظر گرفت؟ این سوال را می توان به صورت فرضیه زیر مطرح کرد:

$$H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 \dots \dots \dots = \alpha_N$$

$$H_1 : \alpha_1 \neq \alpha_2 \dots \dots \dots \neq \alpha_N$$

فرضیه مذکور را می توان به عنوان مجموعه ای از قیود خطی بر روی ضرائب در نظر گرفت و برای آزمون آن می توان از آماره F به شکل زیر استفاده کرد:

$$F = \frac{(RRSS - URSS)/(N - 1)}{URSS/(NT - N - K)}$$

که در آن RRSS مجموع مجذور پسماندهای حاصل از برازش رگرسیون مقید یعنی مدلی که در آن تمامی عرض از مبدأها برای واحدهای مختلف مقطعی یکسان است و URSS مجموع مجذور پسماندهای حاصل از برازش رگرسیون نامقید یعنی مدلی که در آن عرض از مبدأ برای واحدهای مختلف مقطعی متفاوت است (اثرات ثابت) می باشد.

$N-1$ تعداد قیود خطی، $(NT-N-K)$ درجه آزادی مدل نامقید است. که اگر آماره F بدست آمده بزرگتر از F جدول باشد آنگاه فرضیه صفر مبنی بر یکسان بودن عرض از مبدأها برای واحدهای متفاوت مقطعی رد می شود، به عبارت دیگر مدل اثرات ثابت مورد برازش قرار می گیرد. سؤال دیگری که در اینجا مطرح می شود این است که آیا تفاوت در عرض از مبدأ واحدهای مقطعی به طور ثابت عمل می کند یا اینکه دارای عملکردهای تصادفی می باشد. به عبارت دیگر آیا می توان تفاوت در ساختار واحدهای مقطعی را به وسیله مدل متغیر مجازی (اثرات ثابت) که با روش OLS برازش می شود روشن ساخت یا اینکه تفاوتها جنبه تصادفی داشته و برای تشریح آن باید از مدل اجزای واریانس (اثرات تصادفی) استفاده کرد.

جهت تصمیم گیری در مورد به کارگیری روش اثرات ثابت و یا تصادفی باید توجه داشت که روش اثرات ثابت معمولاً هنگامی کارایی دارد که جامعه آماری ما بر روی تعداد خاصی از بنگاهها، خانوارها و یا کشورهایی خاص مانند کشورهای عضو OECD و به عنوان واحدهای مقطعی مورد بررسی متمرکز شود و هدفمان نیز محدود به

بررسی رفتارهای این واحدهای مقطعی باشد. که در این صورت تصریح مدل مورد بررسی به روش اثرات ثابت مدلی مناسب خواهد بود.

در صورتی که اگر از بین جامعه آماری با حجم وسیعی نمونه‌هایی به صورت تصادفی (نمونه‌گیری) انتخاب شوند، آنگاه مدل اثرات تصادفی یا به عبارت دیگر تصریح مدل به روش اثرات تصادفی مناسب می باشد.

هم چنین وقتی که اثرات یا همان μ_i ها با متغیرهای توضیحی غیر مرتبط باشند تخمین زنده‌های اثرات تصادفی، کارا، سازگار و تخمین زنده‌های اثرات ثابت، سازگار می‌باشند و زمانی که اثرات با متغیرهای توضیحی مرتبط باشند تخمین زنده‌های اثرات ثابت، کارا و سازگار و تخمین زنده‌های اثرات تصادفی، سازگار می‌باشند.

در این پایان نامه چون جامعه آماری مورد بررسی کشورهای در حال توسعه‌ای می باشند که از ابتدای سال ۱۹۹۵ به عضویت سازمان تجارت جهانی درآورده‌اند بدلیل عدم وجود آمار و اطلاعات در مورد الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی از نتایج حاصل از پیوستن کشورهای در حال توسعه منتخب به WTO استفاده شده است. و هدف نیز بررسی رفتار شاخصهای عملکرد صنعت بیمه این کشورها می‌باشد، تصریح مدل‌های مطروحه به روش اثرات ثابت صورت گرفته است.

۳-۸) تصریح مدل جهت بررسی اثرات عضویت در سازمان تجارت جهانی بر روی عملکرد صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه

برای اندازه‌گیری درجه رشد و توسعه بیمه و ایجاد امکان مقایسه کشورها با یکدیگر از دو شاخص حق بیمه سرانه و نسبت حق بیمه به تولید ناخالص داخلی (شاخص نفوذ

بیمه‌ای) و در مرحله سوم نیز از شاخص میزان سهم جهانی (سهم از بازار حق بیمه جهانی) استفاده می‌شود.

در اینجا برای سنجش عملکرد صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه عضو WTO از سه شاخص فوق به عنوان متغیرهای وابسته استفاده شده و اثرات عضویت در WTO بر روی هر کدام از آنها بررسی شده است. عضویت در سازمان نیز به صورت متغیر موهومی در هر یک از مدلها به صورت زیر تعریف می‌شود.

$$DUM = 0 \quad (۱۹۹۰-۱۹۹۴)$$

برای سالهای قبل از عضویت در WTO

$$DUM = 1 \quad (۱۹۹۵-۲۰۰۳)$$

برای سالهای بعد از عضویت در WTO

مدل مورد بررسی برای هر یک از شاخص‌ها از نوع مدل‌های Panel date بوده که روش بررسی و تخمین هر مدل نیز روش اثرات ثابت یا حداقل مربعات مجازی می‌باشد.

-- تصریح مدل جهت بررسی تأثیر عضویت در WTO بر روی شاخص نفوذ

بیمه‌ای کشورهای در حال توسعه

$$\ln IPI_{it} = \alpha_i + \beta_1 \ln Prep_{it} + \beta_2 \ln APT_{it} + \beta_3 Dum + \beta_4 (DUM \cdot \ln APT_{it}) + V_{it}$$

$$\alpha_i = \alpha + \mu_i$$

IPI شاخص نفوذ بیمه‌ای است که بیانگر اهمیت صنعت بیمه یک کشور است. Prep

تراکم بیمه و APT نسبت حجم تجارت خارجی به تولید ناخالص داخلی (درجه باز

بودن یا آزادی اقتصاد)، V جزء اختلال مدل و Ln لگاریتم طبیعی است. با توجه به

رابطه مثبت تقاضا برای خدمات بیمه و شاخص نفوذ یا اهمیت بیمه انتظار می‌رود که

علامت ضریب β_1 مثبت باشد. هم چنین با عنایت به رابطه مثبت بین متغیرهای کلان اقتصادی نظیر حجم تجارت خارجی با نفوذ و اهمیت بیمه در اقتصاد ملی و اینکه جهانی شدن اقتصاد و گسترش روابط تجاری بین المللی، تقاضا برای پوششهای مختلف و جدید بیمه‌ای مناسب را برای ایجاد بستری مناسب و ایمن افزایش خواهد داد، می‌توان به رابطه مثبت (انتظاری) بین نفوذ بیمه در اقتصاد و بخشهای مختلف اقتصادی از جمله تجارت خارجی پی برد. به عبارت دیگر انتظار می‌رود که در مدل ذکر شده علامت ضریب β_2 نیز مثبت باشد. ضریب β_3 نیز نشان دهنده رابطه عضویت در WTO با شاخص نفوذ بیمه‌ای است. ضریب β_4 به ضریب زاویه تفاضلی معروف بوده که دلالت بر تغییر اثر متغیر APT به روی متغیر وابسته IPI کشورهای در حال توسعه پس از عضویت در WTO دارد.

- تصریح مدل جهت بررسی تأثیر عضویت در WTO بر حق بیمه سرانه

کشورهای در حال توسعه:

$$\ln \text{prep}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \ln \text{GNI}_{it} + \beta_2 \text{DUM} + \beta_3 (\text{DUM} \cdot \ln \text{GNI}_{it}) + v_{it}$$
$$\alpha_i = \alpha + \mu_i$$

ضریب β_1 بیانگر نسبت در صد تغییر در حق بیمه سرانه (تقاضا برای پوششهای مختلف بیمه ای) به در صد تغییر در درآمد ملی است. درحقیقت می توان گفت β_1 کشش در آمدی تقاضا برای بیمه است.

ضریب β_2 نشاندهنده رابطه عضویت در WTO با حق بیمه سرانه و ضریب β_3 ، ضریب زاویه تفاضلی است که دلالت بر تغییرات کشش در آمدی پس از عضویت در WTO دارد. به عبارتی نشاندهنده اختلاف بین دو دوره قبل و بعد از عضویت میباشد.

-تصریح مدل جهت بررسی تأثیر عضویت در WTO بررسی سهم حق بیمه از

کل بازار بیمه جهانی

$$\ln \text{SHW}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{pre}_{it} + \beta_2 \text{DUM} + v_{it}$$
$$\alpha_i = \alpha + \mu_i$$

SHW سهم از بازار جهانی حق بیمه، Pre حق بیمه های دریافتی و v جزء اختلال

مدل است.

انتظار بر این است که ضریب β_1 مثبت باشد. چرا که رابطه مستقیمی بین حق بیمه های دریافتی در یک کشور و سهمش از بازار جهانی حق بیمه وجود دارد. یعنی هر چه حق بیمه های دریافتی در یک کشور افزایش یابد سهم کشور مورد نظر از بازار جهانی حق بیمه افزایش خواهد یافت. به طور مثال در سال ۲۰۰۳، آمریکا با تولید ۱/۰۵۵/۴۹۸ میلیون دلار حق بیمه رتبه اول را در جهان به خود اختصاص داده است. و

سهمش از کل بازار بیمه جهانی ۳۵/۸۹ درصد می باشد. هم چنین ژاپن با تولید ۴۷۸/۸۶۵ میلیون دلار حق بیمه، رتبه دوم را کسب کرده است و سهمش از کل بازار بیمه جهانی ۱۶/۲۸ درصد می باشد. در اینجا باید گفت که سهم کشورهای در حال توسعه از بازار بیمه جهانی بسیار ناچیز می باشد مثلاً سهم کشور ایران از بازار بیمه جهانی در سال ۲۰۰۳ تنها ۰/۰۵ درصد می باشد. هم چنین این سهم برای کشورهای سنگاپور، مالزی، اندونزی و پاکستان در سال ۲۰۰۳ به ترتیب ۰/۳، ۰/۱۹، ۰/۱۱، ۰/۱ درصد می باشد. ضریب β_2 نیز نشانه‌ده رابطه عضویت در WTO با سهم از بازار جهانی حق بیمه می باشد.

۳-۹) روش استفاده از داده های آماری مدل های Panel Data

در بسته کامپیوتری Eviews اطلاعات و آمار گردآوری شده هر کدام از متغیرها برای کشورهای مختلف طبق چار چوب زیر مرتب و برای نشان دادن هر کدام از آنها از علامت (?) در آخر متغیر استفاده شده تا نشان داده شود که این اطلاعات مربوط به داده های مرتب شده کشورهای مختلف است. به عنوان مثال شاخص نفوذ بیمه ای برای کشور به شکل زیر عمل می شود:

obs	(IPI?)
- EGY - 1990	(IPI?)
- EGY - 1991	(IPI?)
⋮	⋮
- EGY - 2003	(IPI?)
- IND - 1990	(IPI?)
⋮	⋮
- IND - 2003	(IPI?)

۳-۱۰) خلاصه و جمع بندی

تلاش این فصل در جهت معرفی روش تحقیق بود که در این راستا ابتدا جامعه آماری مورد استفاده در این پایان نامه و سپس اطلاعات آماری مورد استفاده یا نحوه آرایش داده ها در کنار هم در مدل های Panel Data بیان گردید. در مرحله بعد روش های تخمین مدل های Panel Data از نظر تئوریک به تفصیل مورد بررسی قرار گرفت که در این رابطه نیز دو روش اثرات ثابت، (Fixed Effect) و اثرات تصادفی (Random Effect) به همراه خصوصیات مربوط به هر کدام از این روش ها، معرفی و بررسی شدند. و در نهایت به بررسی مبانی نظری و تئوریک مدل های تصریح شده مربوط به فرضیات پرداخته شد.

۴-۱) مقدمه:

در این بخش مدلهای مطرح شده در فصل سوم برای بررسی اثرات عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی بر روی عملکرد صنعت بیمه در قالب سه فرضیه فرعی در نظر گرفته شده که با بررسی هر کدام از این فرضیات و بسط و تعمیم نتایج آنها به فرضیه اصلی یعنی رونق و بهبود عملکرد صنعت بیمه پس از الحاق به WTO، این فرضیه نیز مورد بررسی قرار خواهد گرفت. از آنجا که ایران هنوز به عضویت سازمان تجارت جهانی در نیامده و به دلیل نبود آمار و اطلاعات در زمینه الحاق ایران به WTO، در این پایان نامه سعی شد تا با مطالعه و بررسی سه شاخص ارزیابی صنعت بیمه در ۱۰ کشور در حال توسعه عضو سازمان تجارت جهانی (مصر، هند، اندونزی، مالزی، پاکستان، فیلیپین، سنگاپور، ترکیه، اروگوئه و ونزوئلا). پس از عضویت در WTO و پذیرش موافقتنامه تعرفه و خدمات (GATS) به دلیل داشتن ماهیتی تقریباً مشابه با اقتصاد ایران و تعمیم نتایج حاصل از تجارت آنها به ایران، تأثیر عضویت ایران در WTO را بر صنعت بیمه کشور مورد بررسی قرار دهیم. و ببینیم که آیا الحاق به سازمان تجارت جهانی تأثیری بر صنعت بیمه خواهد داشت یا خیر و اگر مؤثر است این تأثیر به چه شکل خواهد بود، مثبت یا منفی؟

هم چنین در هر فرضیه برای اثبات برابری یا عدم برابری عرض از مبدأ در کشورهای منتخب از آزمون F، آزمون برابری عرض از مبدأها استفاده شده است. و مدلهای نیز به شکل لگاریتم طبیعی مورد استفاده قرار گرفته اند.

روش بررسی هر یک از مدلهای مطروحه در فرضیه ها روش مدلهای Panel Data (روش اثرات ثابت) می باشد

۴-۲) آزمون فرضیه ها:

۴-۲-۱) فرضیه فرعی شماره ۱:

عضویت در سازمان تجارت جهانی باعث افزایش شاخص نفوذ بیمه ای در کشورهای در حال توسعه H_0 : (ایران) می شود.

عضویت در سازمان تجارت جهانی باعث کاهش شاخص نفوذ بیمه ای در کشورهای در حال توسعه H_1 :

توسعه (ایران) می شود.

- آزمون برابری عرض از مبدأها:

آماره F محاسبه شده برای مدل مورد بررسی با درجات آزادی ۹ و ۱۲۶ برابر با $5/3$ می باشد که از آماره F جدول در سطح معنی دار $0/95$ یعنی $1/88$ بزرگتر است در نتیجه فرضیه یکسان بودن عرض از مبدأ برای کشورهای مختلف رد می شود می توان فرض کرد که عرض از مبدأ برای کشورهای مختلف متفاوت است.

- صحت آماری تخمین:

آماره t بدست آمده برای ضرائب در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنی دار است و مخالف صفر. آماره F محاسبه شده نیز دال بر معنی دار بودن کل رگرسیون می باشد.

مقدار بحرانی آماره دوربین-واتسون با $K=4$ و $n=140$ برابر با $d_L=1/69$ و $d_U=1/78$

d_U که با توجه به آماره محاسبه شده $D.W=1/09$ عدم خود همبستگی مدل تأیید نمی شود یعنی آماره بدست آمده بین دو مقدار $d_U < D.W < 4-d_U$ قرار نمی گیرد.

برای رفع خود همبستگی مدل، $AR(1)$ را به عنوان یک متغیر مستقل جدید وارد مدل می کنیم (متغیری که با استفاده از آن و از طریق روش کوکران-اورکات خود

همبستگی در جمله اختلال رفع می شود می شود. هنگامیکه $AR(1)$ را به مدل اضافه می کنیم مثل این است که وقفه متغیر وابسته از درجه یک را به مدل اضافه کرده ایم.)
با این کار خود همبستگی مدل رفع می شود و همانطور که در جدول نیز مشاهده گردید، این متغیر در سطح اطمینان ۰/۹۵ درصد نیز معنی دار می باشد.
 R^2 (ضریب تعیین) مدل ۰/۹۶ درصد می باشد و بدین معنی است که ۹۶ درصد از تغییرات متغیر وابسته (شاخص نفوذ بیمه) به وسیله متغیرهای مستقل در مدل توضیح داده می شود. از آنجا که R^2 نزدیک به عدد یک می باشد می توان گفت که قدرت توضیح دهنده مدل بالاست.

- تجزیه و تحلیل نتایج :

همانطور که در جدول نیز مشاهده می گردد ضریب β_3 یا همان ضریب متغیر مجازی ۰/۱۳ - می باشد. که از لحاظ آماری نیز معنی دار است. از آنجا که متغیر مجازی (DUM) معنی دار است بنابراین می توان نتیجه گرفت که پیوستن به WTO بر شاخص نفوذ بیمه ای کشورهای در حال توسعه مورد بررسی تأثیر گذار بوده و هم چنین از آنجا که علامت این ضریب منفی می باشد، اینگونه استنباط می گردد که این تأثیر منفی است یعنی عضویت در WTO باعث کاهش در شاخص نفوذ بیمه ای شده است. در نتیجه می توان فرضیه H_0 را رد کرد کششهای محاسبه شده نیز دارای علامت مورد انتظار و معنی دار می باشد. ضریب β_1 ۰/۴۳ می باشد و بیانگر آنست که با یک درصد افزایش در حق بیمه سرانه (تقاضا برای پوششهای بیمه ای)، شاخص نفوذ ۰/۴۳ درصد افزایش می یابد.

ضریب β_2 کشش محاسبه شده برای APT (نسبت حجم تجارت خارجی به تولید ناخالص داخلی) نیز دارای علامت مورد انتظار (مثبت) و دارای استنباط آماریست.

مقدار ضریب β_2 قبل از عضویت در WTO برابر با ۰/۲۵ می باشد که بیانگر این مطلب است که قبل از الحاق به WTO یعنی زمانی که $DUM=0$ است یک درصد افزایش در درجه بازبودن اقتصاد، باعث میشود که شاخص نفوذ بیمه ای ۰/۲۵ افزایش یابد.

ضریب β_4 دلالت بر میزان اختلاف بین کشش محاسبه شده متغیر توضیحی (درجه باز بودن اقتصاد) در دو دوره قبل و بعد از عضویت است. این کشش بعد از عضویت به میزان ۰/۰۹ افزایش یافته. یعنی بعد از عضویت در WTO یک درصد افزایش در درجه بازبودن اقتصاد، شاخص نفوذ بیمه ای را به میزان ۰/۳۴ افزایش داده است. برای مثال مدل مطرح شده برای دو کشور مصر و هند در دو زمان قبل و بعد از عضویت در سازمان تجارت جهانی به این صورت خواهد بود:

$$\text{LnIPI}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{Lnprep}_{it} + \beta_2 \text{LnAPT} + \beta_3 \text{DUM} + \beta_4 (\text{DUM} \cdot \text{LnAPT}_{it}) + v_{it}$$

قبل از عضویت در WTO (مصر)

$$\text{LnIPI} = -0/87 + 0/43 \ln \text{prep} + 0/25 \ln \text{APT}$$

$$\text{LnIPI} = -0/87 + (-0/13) + 0/43 \ln \text{prep} + 0/25 + 0/09 \ln \text{APT}$$

بعد از عضویت در WTO (مصر)

$$\text{LnIPI} = -1 + 0/43 \ln \text{prep} + 0/34 \ln \text{APT}$$

قبل از عضویت در WTO (هند)

$$\text{LnIPI} = 0/46 + 0/43 \text{Lnprep} + 0/25 \text{LnAPT}$$

$$\text{LnIPI} = 0/46 + (-0/13) + 0/43 \text{Lnprep} + 0/25 + 0/09 \text{LnAPT} \Rightarrow$$

بعد از عضویت در WTO (هند)

$$\text{LnIPI} = 0/33 + 0/43\text{Lnprep} + 0/34\text{LnAPT}$$

در حقیقت همانطور که ملاحظه می شود پس از عضویت در سازمان تجارت جهانی عرض از مبدأ کشورهای مورد بررسی (برای نمونه مصر و هند) کاهش یافته است. و بر این اساس نتیجه می گیریم که پس از الحاق به WTO شاخص نفوذ بیمه ای کشورهای در حال توسعه مورد بررسی کاهش یافته (هر چند جزئی)، اما از طرفی با توجه به افزایش ضریب متغیر توضیحی (در اینجا درجه بازبودن اقتصاد) بعد از عضویت در WTO می توان گفت که شدت تأثیر گذاری متغیر توضیحی بر متغیر وابسته (شاخص نفوذ بیمه) نسبت به قبل از عضویت افزایش خواهد یافت.

۴-۲-۲) فرضیه فرعی شماره ۲:

عضویت در سازمان تجارت جهانی باعث افزایش در حق بیمه سرانه کشورهای در حال توسعه : H_0 (ایران) می گردد.

عضویت در سازمان تجارت جهانی باعث کاهش در حق بیمه سرانه کشورهای در حال توسعه : H_1 (ایران) می گردد.

- آزمون برابری عرض از مبدأها:

آمار F محاسبه شده برای مدل مورد بررسی با درجات آزادی ۹ و ۱۲۷ برابر است با ۷۵ که بزرگتر از F جدول در سطح ۰/۹۵ درصد یعنی ۱/۸۸ می باشد. در نتیجه فرضیه یکسان بودن عرض از مبدأ برای کشورهای مختلف رد می شود و می توان فرض کرد که عرض از مبدأ برای کشورهای مختلف، متفاوت باشد.

- صحت آماری تخمین:

آماره t محاسبه شده برای ضرائب در سطح اطمینان $0/95$ درصد معنی دار و مخالف

صفر است. آماره F محاسبه شده نیز دال بر معنی دار بودن کل رگرسیون می باشد.

مقدار آماره دوربین-واستون با $k=3$ و $n=140$ برابر با $d_L=1/69$ و $d_U=1/77$

میباشد که با توجه به آماره محاسبه شده $D.W=1/03$ عدم خود همبستگی مدل

تأیید نمی شود. برای رفع خود همبستگی مدل، $AR(1)$ رابه عنوان یک متغیر مستقل

جدید وارد مدل می کنیم. بدین ترتیب خود همبستگی در مدل رفع می شود و متغیر

AR نیز در سطح اطمینان $0/95$ درصد دارای اعتبار آماريست.

R^2 (ضریب تعیین) نیز در این مدل بسیار بالا و $0/99$ می باشد. یعنی 99 درصد از

تغییرات متغیر وابسته (حق بیمه سرانه) توسط متغیرهای مستقل در مدل توضیح داده

می شود.

- تجزیه و تحلیل نتایج:

در اینجا نیز ضریب متغیر موهومی (DUM) منفی و برابر با ۰/۴۹ - می باشد و از لحاظ آماری نیز معنی دار است. در نتیجه می توان گفت که پیوستن به سازمان تجارت جهانی بر روی حق بیمه سرانه کشورهای در حال توسعه مؤثر است اما از آنجا که علامت این ضریب منفی است، تأثیر آن منفی می باشد. یعنی با عضویت کشورهای مورد بررسی در WTO، حق بیمه سرانه کاهش یافته است. در نتیجه می توان فرضیه H_0 را رد کرد.

ضریب β_1 (کشش درآمدی) نیز معنی دار و برابر با ۰/۸ می باشد. یعنی در سالهای قبل از عضویت (DUM=0) یک درصد افزایش در درآمد ملی تقاضا برای پوششهای بیمه ای را در کشورهای در حال توسعه مورد بررسی ۰/۸ افزایش میدهد. ضریب β_3 دلالت بر میزان اختلاف بین کشش درآمدی محاسبه شده در دوره قبل و بعد از عضویت در WTO به میزان ۰/۱۲ دارد.

یعنی کشش درآمدی نمونه مورد بررسی پس از عضویت به ۰/۹۲ رسیده است.

- برای مثال مدل مطرح شده برای دو کشور مصر و هند در دوره قبل و بعد از عضویت در سازمان تجارت جهانی بدینگونه خواهد بود:

$$\text{Lnprep} = \alpha_i + \beta_1 \ln \text{GNI}_{it} + \beta_2 \text{DUM} + \beta_3 (\text{DUM} \cdot \text{LnGNI}_{it}) + v_{it}$$

$$\text{Lnprep} = -1/39 + 0/8 \text{LnGNT} \quad \text{WTO (مصر) قبل از عضویت در}$$

$$\text{Lnprep} = -1/39 + (-0/49) + 0/8 + 0/12 \text{LnGNI} \Rightarrow$$

$$\text{Lnprep} = -1/88 + 0/92 \text{LnGNI} \quad \text{WTO (مصر) بعد از عضویت در}$$

بازار جهانی، حق بیمه می شود.

- آزمون برابری عرضه از مبداها.

آماره F محاسبه شده برای مدل مورد بررسی با درجات آزادی ۱۲۸ و ۹ برابر با ۴/۱ می باشد که در مقایسه با F جدول یعنی ۱/۸۸ بزرگتر است در نتیجه فرضیه H_0 مبنی بر یکسان بودن عرض از مبدا برای کشورهای مختلف رد می شود.

- صحت آماری تخمین:

در اینجا هم آماره های t محاسبه شده برای تمامی ضرائب در سطح اطمینان ۰/۹۵ درصد معنی دار و مخالف صفر می باشد. آماره F نیز دال بر معنی دار بودن کل رگرسیون است.

مقدار بحرانی دوربین- واتسون با $k=2$ و $n=140$ برابر است با $d_u = 1/76$ و $d_L = 1/70$. با توجه با آماره محاسبه شده یعنی $D.W = 1/53$ و نزدیکی این مقدار به d_u با کمی تخفیف می توان عدم همبستگی مدل را تأیید کرد.

R^2 (ضریب تعیین) مدل نیز بالا و برابر با ۰/۹۷ می باشد. در نتیجه می توان گفت قدرت توضیح دهنده مدل بالاست.

- تجزیه و تحلیل نتایج:

در اینجا نیز ضریب متغیر موهومی (DUM) از لحاظ آماری معنی دار و علامتش منفی است. یعنی در اینجا نیز عضویت در WTO باعث کاهش سهم کشورهای در حال توسعه از بازار جهانی حق بیمه شده است.

در نتیجه می توان فرضیه H_0 را رد کرد.

هم چنین ضریب β_1 نیز مثبت و معنی دار می باشد. یعنی یک درصد افزایش در حق بیمه های دریافتی باعث ۰/۷ درصد افزایش در سهم از بازار جهانی حق بیمه می شود.

- مدل مطرح شده برای دو کشور مصر و هند در دو دوره قبل و بعد از عضویت در

:WTO

$$\text{LnSHW}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{LnPre}_{it} + \beta_2 \text{DUM} + v_{it}$$

$$\text{LnSHW} = -8/03 + 0/7 \text{LnPre} \quad \text{قبل از عضویت در WTO (مصر)}$$

$$\text{LnSHW} = -8/03 + (-0/2) + 0/7 \text{LnPre}$$

بعد از عضویت در WTO (مصر)

$$\text{LnSHW} = -8/23 + 0/7 \text{LnPre}$$

$$\text{LnSHW} = -7/2 + 0/7 \text{Pre} \quad \text{قبل از عضویت در WTO (هند)}$$

$$\text{LnSHW} = -7/2 + (-0/2) + 0/7 \text{Pre} \Rightarrow$$

بعد از عضویت در WTO (هند)

$$\text{LnSHW} = -7/4 + 0/7 \text{Pre}$$

در اینجا نیز بعد از پیوستن به سازمان تجارت جهانی سهم کشورهای در حال توسعه

(برای نمونه مصر و هند) کاهش یافته است. (بدلیل کاهش در عرض از مبدأ)

همانطور که ملاحظه گردید، هر سه فرضیه فرعی در سطح اطمینان ۰/۹۵ رد شدند. با بررسی و مشاهده ضرائب محاسبه شده مربوط به عرض از مبدأ ها به این نتیجه میرسیم که پس از عضویت در سازمان تجارت جهانی، طی سالهای ۲۰۰۳-۱۹۹۵ شاخصهای عملکرد صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه مورد بررسی نسبت به سالهای قبل از عضویت اندکی کاهش داشته است. به عبارت دیگر می توان گفت که در کوتاه مدت و در مراحل نخستین عضویت در سازمان تجارت جهانی، شاهد کاهش در هر یک از شاخصها هستیم.

در مورد ایران نیز باید گفت که با توجه به نتایج بدست آمده از تجارت کشورهای در حال توسعه مورد بررسی به دلیل ویژگیهای مشابه اقتصاد ایران با این کشورها از جمله بازار داخلی وسیع، ناپایداری اقتصادی وانتظارمان براین است که در صورت الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی، در کوتاه مدت شاهد کاهش در شاخصهای عملکرد صنعت بیمه در کشورمان باشیم و لاقلاً در کوتاه مدت الحاق به WTO تأثیر مثبتی بر روی عملکرد صنعت بیمه در کشور نداشته باشد. یعنی در مورد فرضیه اصلی (بهبود عملکرد صنعت بیمه) باید گفت که حداقل در کوتاه مدت این اتفاق نخواهد افتاد اما در بلندمدت در صورت اتخاذ سیاستهای مناسب شاهد افزایش کارایی صنعت بیمه خواهیم بود. در فصل بعد به طور مشروح تر مسأله را مورد بررسی قرار می دهیم.

۵-۱) مقدمه:

عضویت در سازمان تجارت جهانی در واقع ورود به یک صحنه رقابتی است، صحنه رقابتی که اعضا بر اساس کارائی و توانایی خود به بازارهای مختلف دست می یابند و یا جای خود را به رقبای کاراتر می دهند.

اصولاً بخشهای خدماتی در ایران مانند بیمه که حتی در سطح داخل کشور بدون رقیب و با حمایتهای وسیع دولتی و اهداف تقریباً متفاوت با سودآوری به فعالیت می پردازند، در صورت عضویت در سازمان تجارت جهانی و ورود به بازارهای بین المللی باید به مصاف رقبائی بروند که از امکانات وسیعی مانند شیوه های مدیریتی و بازاریابی کاراتر، تکنولوژی برتر، شهرت بیشتر و ... استفاده می کنند و در صحنه رقابت جهانی در طول سالیان دراز آبدیده شده اند. در این مصاف انتظار می رود که رقبای خارجی با ارائه شیوه های کاراتر، بتوانند به بازارهای داخلی دست یابند.

در این بخش، با توجه به آزمون فرضیه های مطرح شده در فصل چهارم و نتایج بدست آمده به ارائه نظرات و پیشنهادهای خود خواهیم پرداخت.

۵-۲) نتیجه گیری:

همانطور که در فصل پیش، در قسمت تجزیه و تحلیل نتایج گفته شد، الحاق به سازمان تجارت جهانی در کوتاه مدت تأثیر مثبتی بر روی صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه مورد بررسی نداشته است. به طوری که با بررسی و مشاهده ضرایب محاسبه شده مربوط به عرض از مبدأها به این نتیجه رسیدیم که بعد از عضویت در WTO، طی سالهای ۲۰۰۳-۱۹۹۵ شاخهای عملکرد صنعت بیمه کشورهای نمونه مورد بررسی نسبت به سالهای قبل از عضویت اندکی کاهش داشته است.

علت این موضوع را هم می توان اینگونه بیان کرد که در مراحل نخستین عضویت به دلیل عدم همسویی کامل با مقررات سازمان تجارت جهانی و در نتیجه پدیدار شدن آثار و تبعاتی که رفع آنها نیاز به زمان دارد، شاهد کاهش در هر یک از شاخصها بوده ایم. هم چنین نتایج بدست آمده برای کشش های محاسبه شده در هر یک از فرضیات در دو حالت عضویت (سالهای ۲۰۰۳-۱۹۹۵) و عدم عضویت (سالهای ۱۹۹۴-۱۹۹۰) در WTO، نشان دهنده افزایش کارآیی و اهمیت صنعت بیمه کشورهای در حال توسعه عضو WTO است. مثلاً در فرضیه شماره یک پس از عضویت در WTO یک درصد افزایش در درجه باز بودن اقتصاد باعث افزایش بیشتری در شاخص نفوذ بیمه ای شده است و یا در فرضیه شماره دو در مورد کشش درآمدی نیز قضیه به همین شکل است یعنی با افزایش یک درصدی درآمد ملی شاهد افزایش بیشتری در حق بیمه سرانه نسبت به دوره عدم عضویت آنها هستیم.

در مورد فرضیه دوم نکات زیر قابل توجه است:

با توجه به اینکه کشش درآمدی محاسبه شده با عضویت در سازمان تجارت جهانی، افزایش یافته است، این بدان معنی است که از ابتدای عضویت در WTO سهم بیشتری از افزایش درآمد (با فرض ثبات سایر شرایط) برای خرید خدمات مختلف بیمه ای اختصاص یافته است و سهم کمتری از این افزایش درآمد صرف خرید غذا، تأمین معاش و... شده است که می توان اینطور تفسیر کرد که هر چه سهم تخصیص یافته برای غذای یک خانوار یا یک ملت از درآمد کمتر باشد، رفاه آن خانوار یا ملت بیشتر است. در نتیجه عضویت در WTO باعث افزایش رفاه اجتماعی (هر چند جزئی) در کشورهای مورد بررسی شده است.

حال با توجه به نتایج بدست آمده از تجارب کشورهای مورد بررسی، برای صنعت بیمه ایران نیز انتظارمان بر این است که در کوتاه مدت، پیوستن به سازمان تجارت جهانی بر عملکرد صنعت بیمه تأثیر مثبتی نخواهد داشت. یکی به دلیل عدم همسویی کامل با مقررات سازمان و دیگر اینکه بخشهای خدماتی ایران از جمله بخش بیمه با الحاق به سازمان تجارت جهانی با رقبای قدرتمندی مواجه خواهند شد. در این میان عرضه کنندگان خدمات بیمه در داخل باید به رقابت با عرضه کنندگان خارجی این خدمات پردازند و خریداران تنها زمانی از خدمات شرکتهای داخلی استفاده می کنند که با کیفیت یکسان، ارزانتر تولید شوند. یعنی در صنعت بیمه، بازاری بوجود خواهد آمد که براساس رقابت است و آن مؤسسه ای (چه داخلی و چه خارجی) می تواند موفق باشد که براساس کارایی و توانایی خود، خدمات بهتر با هزینه کمتر ارائه دهد و در زمینه بازاریابی، تبلیغات، مهارتهای بیمه ای، سرمایه و مدیریت وضعیت بهتری داشته باشد این درحالیست که صنعت بیمه در ایران به علت انحصاری بودن (بیش از دو دهه) و بالطبع نبود انگیزه، خلاقیت و نوآوری نتوانسته صنعت بیمه سنتی رابه صنعت بیمه نوین و کارآمد با بیمه های متنوع و مورد نیاز جامعه تبدیل نماید. تعداد کم شرکتهای بیمه آنهم با ساختاری دولتی موجب شده است که پتانسیل و نیاز اقشار مختلف جامعه موردتوجه جدی قرار نگیرد و برنامه ریزی دراز مدت انجام نشود.

در حقیقت در ایران میزان فروش بیشتر مورد توجه است تا مشتری محوری و ارائه خدمات بهتر. در زمینه عرضه انواع خدمات بیمه، شرکتهای بیمه با مشکلات فراوانی دست به گریبانند. از جمله تنوع پوشش های بیمه ای، نحوه محاسبه حق بیمه خطرهای پیشنهادی، شرایط مذکور در بیمه نامه ها و نحوه برآورد و جبران خسارت به طور مثال با وجود طولانی بودن سابقه بیمه در ایران هنوز حرکتی در جهت بیمه

نمودن رانندگان به جای وسیله نقلیه انجام نشده است. در حالیکه در اکثر کشورهای صاحب بیمه که سابقه کمتری از فعالیت بیمه نسبت به ایران دارند، محاسبه حق بیمه (در مورد بیمه اتومبیل اعم از شخص ثالث و بدنه) براساس خصوصیات راننده و یا رانندگان وسیله نقلیه صورت می گیرد.

اصولاً محاسبه حق بیمه براساس تعرفه یکسان مشکل زاست. بیمه گری در این صورت نه یک فن است نه نیاز به دانش خاص دارد. بلکه داشتن سواد خواندن و نوشتن و کمی تجربه صدور کمک می کند که بیمه نامه تنظیم شود.

همچنین علی رغم تصویب قانون خصوصی سازی، هنوز اهداف خصوصی سازی و فرآیند آن مشخص نشده و بستر سازهایی لازم صورت نگرفته است.

بنابراین با توجه به مطالبی که گفته شد، صنعت بیمه در ایران با مشکلات عدیده ای مواجه است که بر طرف ساختن آنها زمان بر و منوط به شناسایی صادقانه ناهنجاریها و اتخاذ سیاستهای بلندمدت است. بنابراین آنچه انتظار می رود آنست که با الحاق به سازمان تجارت جهانی شرکتهای خارجی با توجه به این امر که عملکرد شرکتهای بیمه داخلی ضعیف بوده و قسمت عمده ای از بازار اشباع نشده، (به طور مثال ۹۲٪ از منازل مسکونی فاقد پوششهای بیمه ای هستند و علی رغم اجباری بودن بیمه شخص ثالث تقریباً ۴۰٪ از رانندگان فاقد آنند) براحتی بتوانند جای خود را در صنعت بیمه کشور باز کنند. و همچنین شرکتهای بیمه ای بزرگ که دارای سرمایه زیاد، حجم مشتری بالا و کارایی بیشتر می باشند خواهند توانست با ارائه نرخهای بیمه ای به مراتب پائین تر و محصولات متنوع تر و با کیفیت برتر نسبت به مؤسسات داخلی، مشتریان را به سمت خود جلب نمایند. در مجموع باید گفت که اگر چه ارائه خدمات بهتر و ارزانتر به نفع

مصرف کننده است اما به نظر می‌رسد که بخشهای بیمه داخلی در این رقابت، حداقل در کوتاه مدت منتفع نگردند.

مطلب مهمی که اینجا لازم است گفته شود آنست که اگر چه هزینه های تعدیل اقتصادی در شرایط تن دادن به الزامات جهانی شدن از جمله عضویت در سازمان تجارت جهانی غیرقابل انکار است و پیوستن به این سازمان رقیبان پرقدرتی را برای تولیدکنندگان کالا و خدمات داخلی به میدان خواهد آورد اما شواهد نشان می دهد که این هزینه ها در مقابل منافع بلندمدت فرآیند مذکور ناچیز است. چرا که دور ماندن از فرآیند جهانی شدن، کشور را با وضعیت به مراتب بدتری رو به رو خواهد ساخت.

اما انتظار بر این است که در صورت آزادسازی و مقررات زدایی بازار بیمه به صورت گام به گام و با تأمل لازم و استفاده از برنامه زمان بندی شده در این راستا، شاهد شکوفایی و رونق صنعت بیمه در بلندمدت باشیم.

چرا که الحاق به سازمان تجارت جهانی به معنی افزایش رقابت و افزایش تقاضای خدمات بیمه ای در اثر پیشرفتهای صنعتی در کشور است. آنچه در این جا مهم است این ادعاست که مؤسسات غیر کارا نمی توانند در چنین شرایطی به حیات خود ادامه دهند. زیرا مکانیزم بازار آنها را از بازار خارج خواهد کرد. در چنین بازاری مؤسسات کارا تر خدماتشان را با قیمتهای مناسب تر و با کیفیت بهتر ارائه می کنند. که این امر افزایش کارایی صنعت بیمه و افزایش قدرت انتخاب مصرف کننده و بالطبع رفاه مصرف کننده را در پی خواهد داشت. البته افزایش کارایی صنعت بیمه می تواند ناشی از افزایش فعالیتهای اقتصادی و پویایی اقتصاد به دلیل افزایش حجم مبادلات داخلی و خارجی نیز باشد. چرا که با عضویت در سازمان تجارت جهانی مرزهای اقتصادی شکسته می شود و صنایع مختلف کشورها به جای رقابتهای داخلی وارد رقابتهای

جهانی خواهند شد. و این امر مستلزم آنست که از تمام نیروهای بالقوه و پتانسیل های موجود به نحو احسن استفاده شود. و بخش بیمه نیز با سایر فعالیتهای اقتصادی هماهنگ گردد.

بنابراین به طور خلاصه می توان گفت که افزایش کارایی فعالیتهای بیمه ای، متنوع تر شدن پوششهای بیمه ای، گسترش بازار، انتقال تکنولوژی، افزایش سرمایه گذاری و بالطبع ایجاد فرصتهای شغلی بیشتر و افزایش رفاه و قدرت انتخاب مصرف کننده از مهمترین پیامدهای آزادسازی بازار بیمه خواهد بود.

در نهایت باید گفت که الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی از نقطه نظر بخش خدمات بیمه اقدامی بسیار شایسته است منوط به اینکه ابتدا شرایط الحاق به وجود آید و قوانین و مقررات موزون و هم راستا با قوانین و مقررات حاکم بر سازمان تجارت جهانی تصویب شود، تا قدرت چانه زنی ایران در ارتباط با طرفهای تجاری افزایش یابد و جدول تعهدات مناسبی به تصویب برسد. تا هنگامیکه کشور در عرصه بین المللی قرار گرفت بتواند از موقعیت اتخاذ شده حداکثر استفاده را ببرد. همچنین پذیرش ایران به عنوان عضویت ناظر در سازمان تجارت جهانی نیز می تواند شرایطی را فراهم کند تا با حضور در جلسات این سازمان بتوانیم با شیوه های چانه زنی و مذاکره اعضا بیشتر آشنا شویم. و در زمان عضویت با آمادگی بیشتری وارد این سازمان گردیم.

۳-۵) رهنمودها:

یکی از مشکلات صنعت بیمه در ایران عدم کارایی تکنولوژیکی است. صرف دانش عمومی برای ارتقاء صنعت بیمه کافی نیست، بلکه باید بخش دانش عملی (know and How) را نیز به خدمت گرفت. این دانش عملی تنها از طریق مشارکت مؤسسات بیمه ای پیشرفته با مؤسسات بیمه داخلی امکان پذیر است. این دانش یک کالای

اقتصادی است و شرکتهای خارجی تنها با شراکت در یک بازار حاضر به انتقال بخشی از دانش عملی خود هستند. یک راه حل برای این مشکل، انجام سرمایه گذاری مشترک با شرکتهای خارجی است تا بدین وسیله امکان دسترسی به تکنولوژی آنها فراهم گردد.

همچنین تعرفه و شرایط یکنواخت که به علت دولتی بودن شرکتهای بیمه، اجتناب ناپذیر بوده است موجب شده که شرکتهای بیمه میدان محدودی برای رقابت داشته باشند و در اغلب موارد پرتفوی موجود بین شرکتهای بیمه جا به جا شود و کمتر تولید پرتفوی جدید صورت گیرد. هم چنین با آنکه اخیراً اقداماتی برای خصوصی سازی صنعت بیمه در کشور انجام شده ولی ساختار دولتی آن کاملاً حفظ شده و بازار در تعیین عرضه و تقاضای آن و در نتیجه قیمت و مقدار بازاری خدمات نقشی ندارد.

حرکت صنعت بیمه ایران باید به سمت بازار بدون تعرفه باشد و نحوه نظارت بیمه مرکزی ایران نیز از نظارت تعرفه ای به نظارت مالی تغییر کند. مسیری که اغلب کشورهای در حال توسعه بعد از آزادسازی و خصوصی سازی صنعت بیمه آنرا تجربه کرده اند. ولی حذف نهایی تعرفه زمانی امکان پذیر است که بازار دوره گذار خود را سپری کند، روند آزادسازی و خصوصی سازی به نتیجه برسد و مقررات لازم تصویب یا متناسب با نیاز بازار اصلاح گردد.

حذف تعرفه قبل از شکل گیری بازار رقابتی و تعیین تکلیف شرکتهای بیمه دولتی، آنها را با مشکل مواجه می کند. شرکتهای بیمه داخلی نیز در این مدت فرصت خواهند داشت که خویش را چنان مهیا و تجهیز نمایند که بتوانند با بازار رقابتی بدون تعرفه هماهنگ شوند و با هدایت بیمه مرکزی ایران برای رقابت با شرکتهای بین المللی که آنها را به چالش فرا می خوانند، برنامه ریزی نمایند.

هم چنین برای ورود به بازار رقابتی باید با یک برنامه ریزی سیستماتیک براساس استانداردهای لازم در بازار رقابتی، نیروی انسانی متخصص تربیت کنیم. چرا که شرکتهای بیمه قبل از اینکه متکی به سرمایه و ذخایر خود باشند متکی به نیروی انسانی متخصص خود هستند. اصولاً شرکتهای بیمه بیشتر مدیریتی هستند تا سرمایه ای. البته نقش سرمایه و ذخایر در میزان ریسک پذیری و نگهداری ریسک امری بدیهی است و به شرکت اعتبار می بخشد اما استفاده بهینه و مطلوب از این سرمایه گذاری نیازمند در خدمت داشتن مدیریت و نیروی انسانی متخصص و کارآمد است.

در اینجا باید گفت که فعالیت محدود در بخش بیمه های سنتی در شرایط بازار رقابتی بدون تعرفه ادامه حیات شرکتهای داخلی را به مخاطره می اندازد. موفقیت آینده صنعت بیمه در ایران در گرو برنامه ریزی، ارتقای تدریجی سطوح کمی و کیفی فعالیتها، طراحی و ارائه پوششهای جدید براساس نیاز مشتری، استفاده بهتر و بهینه تر از بیمه های عمر و خدمت گرفتن ابزارهای مؤثر بازاریابی و شبکه فروش است. اگر خواهان یک صنعت بیمه قوی و دارای قدرت حضور در بازارهای بین المللی هستیم باید استراتژی جدیدی با فرهنگ رقابتی قوی طراحی نمائیم و هرگونه حمایت از صنعت بیمه و برقراری تعرفه در بازار را محدود به زمان کوتاهی کنیم.

با توجه به اینکه در حال حاضر بیش از ۹۵٪ تجارت جهانی توسط کشورهای عضو سازمان صورت می گیرد ایران نیز به هیچ وجه نمی تواند از تأثیرات جهانی شدن اقتصاد در امان بماند. بخصوص به دلیل ویژگیهای اقتصاد ایران که از یک طرف واردکننده حجم عظیمی از کالاها و خدمات از کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی است و از طرف دیگر به دلیل ساختار تک محصولی صادرات خود و وابستگی سایر

بخشها به ویژه صنایع مختلف به بخش دولت و درآمدهای ارزی آن، وابستگی شدیدی به اقتصاد جهانی دارد.

بنابراین باید شرایط الحاق را فراهم کرد و قوانین و مقررات کشور را به سمت قوانین و مقررات سازمان تجارت جهانی سوق داد. همانطور که در فصل دوم نیز بیان شد در بخش خدمات بیمه تناقضهایی در قوانین و مقررات ایران با سازمان تجارت جهانی وجود دارد که باید به رفع آنها در اسرع وقت اقدام کرد.

چرا که هر چه عضویت دیرتر انجام شود، کشورهای متقاضی مجبور به پذیرش تعهدات سنگینتری خواهند شد.

در پایان باید گفت که عصر جهانی شدن، عصر سرعت در اتخاذ تصمیم و بهره‌گیری از فرصت‌های زودگذر است. چرا که در صورت تأخیر ما، رقبا در بهره‌گیری از آن تردید نخواهند کرد. بنابراین ساختار اجرایی، مدیریتی و سیاستگذاری ما باید آنقدر کارا و منعطف باشد که بتواند به سرعت از این فرصتها استفاده نماید.

- منابع فارسی

۱. ابراهیمی، احمد، فناوری اطلاعات، تجارت الکترونیک و بیمه‌های الکترونیکی،

فصلنامه آسیا، تابستان، ۱۳۸۳

۲. ابوترابی، اصغر (گزارشگر)، ICT اولویت نخست، فصلنامه آسیا، تابستان، ۸۳

۳. «اثرات عضویت در WTO بر صنعت بیمه چین»، ترجمه علی میری زاده، تازه

های جهان بیمه، شماره ۷۷، آبان، ۱۳۸۳

۴. آسوده، سیدمحمد، تجدید ساختار مقررات برای بازارهای بیمه در حال توسعه،

فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۴۵، بهار، ۱۳۷۶

۵. ادیب، محمد حسین، سازمان تجارت جهانی نمایی خودمانی، صنایع پلاستیک،

شماره ۱۶۹، خرداد، ۱۳۸۱

۶. اکبر زاده، رضا، خصوصی سازی در صنعت بیمه فرصتها و تهدیدها، فصلنامه صنعت

بیمه، شماره ۵۹، پاییز، ۱۳۷۹

۷. امیر اصلانی، اسدالله، تأثیر آزاد سازی و خصوصی سازی صنعت بیمه بر کارایی

شرکتهای بیمه، فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۶۰، زمستان، ۱۳۷۹

۸. اوترویل، ژان فرانسوا، «مبانی نظری و عملی بیمه»، ترجمه عبدالناصر همتی - علی

دهقانی، تهران: بیمه مرکزی ایران، ۱۳۸۱

۹- ایران، ۸۴/۳/۷، ص ۲۱،

۱۰- «بازار بیمه کشورهای در حال توسعه پس از موافقتنامه عمومی تجارت خدمات»،

ترجمه علی اعظم محمدبیگی، فصلنامه صنعت بیمه.

۱۱. بهکیش، محمد مهدی، اقتصاد ایران در بستر جهانی شدن، چاپ دوم، تهران:

قفسوس، ۱۳۸۱

۱۲. بیدرام، رسول، همگام با اقتصاد سنجی، چاپ اول، تهران: منشور بهرووری، ۱۳۸۱

۱۳- بیمه مرکزی، گزارش آماری عملکرد صنعت بیمه، ۱۳۷۰

۱۴. بیمه مرکزی ایران، گزارش آماری عملکرد صنعت بیمه، ۱۳۸۱

۱۵. "تجارت خدمات در سازمان تجارت جهانی"، ترجمه مسعود کمالی اردکانی - میترا

نصیری، چاپ اول، تهران: چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۳

۱۶- "تحولات آرام صنعت بیمه چین"، ترجمه مهناز سیحون - علیرضا معینی،

فصلنامه آسیا، تابستان، ۱۳۸۳

۱۷. پاکدامن، رضا، رفتار ویژه با کشورهای در حال توسعه در نظام حقوقی سازمان

تجارت جهانی، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

۱۸. حبیبی. فاتح، تصریح و تخمین مدل تقاضای توریسم ایران با استفاده از

PoolIng data پایان نامه کارشناسی ارشد رشته اقتصاد، دانشگاه تهران، ۱۳۸۱

۱۹. خرمی، محمد مظفر (گزارشگر)، خصوصی سازی و آزاد سازی صنعت بیمه،

فصلنامه آسیا، شماره ۱۷، زمستان، ۷۹

۲۰. خسروی نژاد، علی اکبر، برآورد تابع تقاضای نان برای خانوارهای شهری ایران (

کاربردی از مدلهای با اطلاعات ادغام شده)، فصلنامه پژوهشها و سیاستهای اقتصادی

شماره ۲۰، ۱۳۸۰

۲۱. دبیرخانه آنکتاد، چگونگی الحاق به سازمان تجارت جهانی، مترجمان ابوالقاسم

بنیات و دیگران، چاپ اول، تهران: چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۱

۲۲. دفتر مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تحولات بیمه های بازرگانی در ایران از آغاز تا

سال ۱۳۷۰، چاپ اول، تهران: بیمه مرکزی ایران، ۱۳۷۲

۲۳. دقیقی اصل، علیرضا، یک مدل پیشنهادی برای آزاد سازی و خصوصی سازی

صنعت بیمه، شماره ۵۹، پائیز، ۱۳۷۹

۲۴. دنیای اقتصاد، ۸۴/۳/۷ و ۸۴/۳/۹، ص ۵،

۲۵. رشیدی، ع، عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی تحلیلی از نظرات موافق و

مخالف، اتاق بازرگانی، شماره ۱۱،

۲۶. رفعتی، محمد رضا و دیگران، جهانی شدن و اقتصاد ایران، بررسیهای بازرگانی،

شماره ۶، خرداد و تیر، ۱۳۸۳

۲۷. رفیعیان، ضیاء، علتهای اساسی عدم توسعه بیمه در ایران، فصلنامه آسیا، تابستان

۱۳۸۰،

۲۸. رقابت و همکاری در بازار آینده، فصلنامه آسیا، شماره های ۳۲ و ۳۳، پائیز و

زمستان، ۱۳۸۳

۲۹. رضا زاده، بهرام، تنگناهای رقابتی کشور در پیوستن به سازمان تجارت جهانی و

استراتژیهای مؤثر، فصلنامه مطالعات مدیریت، شماره ۳۰، بهار و تابستان، ۸۰،

۳۰. رضویان، محمد تقی و بهاری جوان. معصومه و آذری محبی، رضا، تدوین

سیاستهای بهینه تجارت خارجی ایران (صادرات) برای پیوستن به سازمان تجارت

جهانی، پژوهشنامه اقتصادی، ص ۴۰-۱۳

۳۱. سرافراز، لیلا، بررسی موانع قانونی پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی با

نگرشی بر سیاستهای بازرگانی موجود در زمینه ماشینها و دستگاههای برقی، اطلاعات

سیاسی اقتصادی، شماره ۱۷۸-۱۷۷، خرداد و تیر، ۱۳۸۱

۳۲. سوادیان، ه، بررسی تأثیر پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی بر صادرات صنایع

نساجی، پایان نامه کارشناسی ارشد رشته اقتصاد، دانشگاه تهران، ۱۳۷۹

۳۳. صادقیان، علی، چشم انداز دور جدید مذاکرات تجاری چند جانبه، مجله اقتصادی،

دور دوم، سال اول، ص ۳۷-۴۰

۳۴. صفدری، جواد، راهکارهای مشارکت بخش خصوصی در صنعت بیمه، فصلنامه

صنعت بیمه، شماره ۵۹، پائیز ۱۳۷۹

۳۵. ضمیری، معصوم، مؤسسات بیمه و بازار سرمایه، فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۳۹،

پائیز ۷۴

۳۶. عبده تبریزی، حسین، نقش صنعت بیمه در بازارهای سرمایه جهانی شده، بورس،

آذر ۸۰

۳۷. عظیمی، حسین، بیمه، توسعه و زندگی اقتصادی در جامعه، فصلنامه صنعت بیمه،

شماره ۵۱، پائیز ۱۳۷۷

۳۸. قادر، کریمی راد، فرهنگ کاربردی صنعت بیمه، انگلیسی-فارسی / فارسی،

انگلیسی، تبریز: گلباد، ۱۳۸۱

۳۹. کدخدایی، حسین، نقش پس اندازی بیمه در اقتصاد خانوار، فصلنامه صنعت بیمه،

شماره ۵۱، پائیز ۱۳۷۷

۴۰. کریمی، آیت، کلیات بیمه، تهران: بیمه مرکزی ایران، ۱۳۷۶

۴۱. ———، تمهیدات لازم برای حضور موفق بخش خصوصی در بازار بیمه،

فصلنامه آسیا، شماره ۱۹، تابستان ۱۳۸۰

۴۲. ———، ضرورت ایجاد بازار رقابتی بدون تعرفه در صنعت بیمه کشورهای

در حال توسعه، فصلنامه صنعت بیمه، تابستان ۸۳

۴۳. ———، تحلیلی بر خصوصی سازی صنعت بیمه، فصلنامه صنعت بیمه، سال

۹، شماره ۳۵، پائیز ۱۳۷۳

۴۴. کمالی اردکانی، مسعود، موافقتنامه عمومی تجارت خدمات (جزوه آموزشی)، دفتر

نماینده‌گی تام الاختیار تجاری جمهوری اسلامی ایران، تابستان ۱۳۸۳

۴۵. کمیجانی، اکبر، تحلیلی پیرامون تجارت و تجربه عملی پیوستن برخی از کشورها به سازمان تجارت جهانی و آثار اقتصادی الحاق ایران به آن، وزارت امور اقتصادی و دارایی، ۱۳۷۴

۴۶. _____، نگاهی اجمالی به شکل‌گیری سازمان تجارت جهانی و تحلیلی از جنبه های حقوقی و اقتصادی ناشی از الحاق ایران به WTO، پژوهشها و سیاستهای اقتصادی، زمستان ۱۳۷۵

۴۷. محقق زاده، فاطمه، تحلیل تفصیلی آثارالحاق ایران به سازمان تجارت جهانی بر روی صنعت بیمه کشور، پایان نامه کارشناسی ارشد رشته برنامه ریزی و تحلیل سیستمهای اقتصادی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات، ۱۳۸۲

۴۸. محمود صالحی، جانعلی، حقوق بیمه، تهران: بیمه مرکزی ایران، ۱۳۸۱

۴۹. مدنی اصفهانی، محبوبه، وضعیت موافقتنامه عمومی تجارت خدمات و مشکلات پذیرش آن از سوی ایران، پژوهشنامه اقتصادی

۵۰. مرزبان، حسین، ضرورت خصوصی سازی جهت کارانمودن بیمه در ایران، فصلنامه صنعت بیمه، پائیز ۱۳۷۹

۵۱. مدیریت آموزش و انتشارات، مجموعه قوانین و مقررات بیمه‌های بازرگانی، چاپ ششم، تهران: بیمه مرکزی ایران، ۱۳۸۲

۵۲. مرکز تجارت بین‌الملل، آشنایی با قوانین سازمان تجارت جهانی (۸۸ پرسش و پاسخ)، ترجمه گروه کارشناسان مذاکرات تجاری در نمایندگی تام الاختیار تجاری جمهوری اسلامی ایران، چاپ اول، تهران: چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۱

۵۳. مرکز تحقیقات بیمه ای، مقدمه ای بر تجربه آزاد سازی و خصوصی سازی بیمه در

آس_____یا

(۱۰ کشور منتخب)، اسفند، ۱۳۸۰

۵۴. "مناسب ترین بازارها برای خدمات بیمه ای"، ترجمه محمد علی فنایی، روش،

سال ۹، فصلنامه مطالعات مدیریت، شماره ۳۰، بهار و تابستان، ۱۳۸۰

۵۵. میراحسنی، منیر السادات، ارزیابی امکان استفاده از توانمندیهای صنعت بیمه ایران

برای حمایت از بنگاههای تولیدی پس از ورود به سازمان تجارت جهانی، پایان نامه

کارشناسی ارشد رشته برنامه ریزی و تحلیل سیستمهای اقتصادی، دانشگاه آزاد اسلامی

واحد علوم و تحقیقات، ۱۳۸۲

۵۶. نادران، الیاس ونصیری اقدم، علی، تأثیر خصوصی سازی و آزاد سازی صنعت بیمه

بر کارایی صنعت بیمه و شرکتهای فعال در آن، فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۵۹، پائیز

۱۳۷۹،

۵۷. "نگاهی به صنعت بیمه ترکیه"، ترجمه مریم حاجی بابایی، فصلنامه آسیا، زمستان

۱۳۸۰،

۵۸. نصیری، میترا، بررسی الزامات الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی در بخش

خدمات بیمه، مقاله ارائه شده در "همایش توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و

عضویت در سازمان تجارت جهانی"، مهر ۱۳۸۲

۵۹. _____، بررسی جدول تعهدات ویژه خدمات بیمه در برخی از کشورهای تازه

ملحق شده به سازمان تجارت جهانی، نمایندگی تام الاختیاری تجاری جمهوری

اسلامی ایران، اسفند ۱۳۸۰

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

۶۰. نقش شرکتهای بیمه خارجی در صنعت بیمه در حال ظهور چین"، ترجمه انصاری،

تازه های جهان بیمه، شماره ۸۰، بهمن ۱۳۸۳

۶۱. نوازنی، بهرام، ایران و پیامدهای جهانی شدن یا جهانی سازی، اطلاعات سیاسی

اقتصادی، شماره ۱۸۹-۱۸۸،

۶۲. نوفرستی، محمد، آمار در اقتصاد و بازرگانی، جلد دوم، چاپ هشتم، تهران: رسا،

۱۳۸۰،

۶۳. هژیرکیانی، کامبیز، اقتصاد سنجی و کاربرد آن، چاپ دوم، تهران: ققنوس، ۱۳۷۷

۶۴. همتی، عبدالناصر، جایگاه بیمه در اقتصاد ایران، فصلنامه صنعت بیمه، شماره ۴۹،

بهار ۱۳۷۷.

– منابع انگلیسی

1. Baltagi, Badi H., Econometric Analysis of panel Data. 1995.
2. CHen JI And STEVE THOMAS, WTO and china's financial Services Sector, 2002
3. WWW.SWISSRE.COM
4. WWW.WTO.Org

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

Filename: Document1
Directory:
Template: C:\Documents and Settings\hadi tahaghoghi\Application
Data\Microsoft\Templates\Normal.dotm
Title: 1-1)
Subject:
Author: SinaSoft
Keywords:
Comments:
Creation Date: 3/19/2012 12:00:00 AM
Change Number: 1
Last Saved On:
Last Saved By: Novin Pendar
Total Editing Time: 0 Minutes
Last Printed On: 3/19/2012 12:00:00 AM
As of Last Complete Printing
Number of Pages: 215
Number of Words: 33,957 (approx.)
Number of Characters: 193,559 (approx.)