

## بیمه اعتبار تجاری، راهکاری برای جلوگیری از شکست شرکت‌های کوچک و متوسط در بحران کسب و کار ناشی از شیوع بیماری کرونا

دیبا جعفری<sup>۱\*</sup>

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۴/۰۱

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۶/۱۰

### چکیده

کرونا یا کووید-۱۹، با تعطیلی اجباری و ناگزیر کسب و کارها، منجر به عدم توفیق بسیاری از آنها در کسب درآمد و مآلاً پرداخت بدهی‌هایشان شده است. این رخداد به جهت ارتباط زنجیره‌ای کسب و کارها با هم، می‌تواند شکستی سلسله‌وار را به فعالان عرصه تجارت تحمیل نماید که شرکت‌های کوچک و متوسط در این میان، عموماً نوباترین، نحیف‌ترین و در نتیجه آسیب پذیرترینند. با این شرح، چنانچه بهای معاملات به صورت نقدی پرداخت نگردیده باشد - که عموماً نیز این‌گونه است - اختلال در دریافت مطالبات شرکت‌ها می‌تواند آن‌ها را به ورطه نابودی بکشاند. بیمه اعتبار تجاری به مثابه طریقی برای مدیریت ریسک ناشی از دریافتی‌های اعتباری، در این کوران حوادث به یاری شرکت‌های کوچک و متوسط می‌شتابد و زمینه بهره مندی آن‌ها از منبع اطلاعاتی عظیم، جهت گزینش مشتریان بالقوه و مدیریت قراردادهای مشتریان بالفعل را فراهم خواهد آورد، دستیابی آن‌ها به تأمین مالی را تسهیل خواهد نمود و خلاء ناشی از عدم بازپرداخت دیون توسط مشتریان را پر می‌نماید و همچنین با پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری، زمینه رقابت و توسعه فعالیت در عرصه بین‌المللی برای این شرکت‌ها را هموار می‌نماید.

**واژه‌های کلیدی:** اعتبار تجاری، بیماری کرونا، بیمه اعتبار، شرکت‌های کوچک و متوسط

**طبقه بندی JEL:** G22, L25

<sup>۱</sup> دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول: s\_jafari@sbu.ac.ir)

## مقدمه

ویروس کرونا یا کووید ۱۹ را امروزه شاید بتوان آشناترین نام در میان آحاد مردم جهان دانست. ویروسی که با همه‌گیری‌اش نه تنها تجارت و کسب و کار را در سطح بین‌المللی متأثر نمود، بلکه بر تمامی ابعاد زندگی انسان‌ها سایه افکنده و با توجه به عدم کشف واکسن و درمان آن تاکنون، آینده را نیز به چالش می‌کشد.

این ویروس علاوه بر اینکه منجر به سلب حیات شمار زیادی از انسان‌ها شده است و کماکان نیز هر روزه تعداد زیادی را به کام مرگ می‌برد، زندگی روزانه مردم را تغییر داده و تأثیرات عمیقی بر اقتصاد دنیا داشته است تا به حدی که اثر آن بر رشد اقتصاد جهانی مورد بررسی قرار گرفته و در سناریوهای مختلفی تأثیر آن در کاهش تولید ناخالص ملی و کوچکتر شدن اقتصاد کشورها ارزیابی شده است (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ب).<sup>۱</sup>

در بحرانی اینچنین، که تمامی فعالان در عرصه اقتصاد با آن دست به گریبان هستند و امواج آن قاطبه شرکت‌ها اعم از بزرگ و کوچک را به تلاطم می‌کشاند، کسب و کارهای کوچک و متوسط به جهت آسیب‌پذیری‌شان (رمضانی و دیگران، ۱۳۹۸) در این ایام بیشتر مورد امعان نظر قرار گرفته‌اند؛ آنگونه که نهادهایی نظیر سازمان همکاری و توسعه اقتصادی اختصاصاً نتایج بررسی وضعیت آن‌ها در این خصوص را منتشر نموده و شرکت‌های کوچک و متوسط را در مرکز تهاجم بیماری کرونا دانسته‌اند (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ الف).

به عبارت دیگر بحران حاضر که دامن‌گیر کل اقتصاد جهان شده است؛ شرکت‌های کوچکتر را به سادگی به خاک می‌کشاند. بر این اساس دولت‌ها با توجه به ظرفیت شرکت‌های کوچک و متوسط برای هدایت اقتصاد (لوید ریزن و دیگران، ۲۰۰۹)<sup>۲</sup> و شکنندگی آن‌ها در اثر اقتضائات مربوط به اندازه‌شان، تدابیری اندیشیده‌اند.

کنار آمدن با هزینه‌ها برای شرکت‌های کوچک دشوارتر است چرا که آن‌ها با تأمین‌کنندگان محدودتری سر و کار دارند. همچنین هزینه‌های تطبیق با شرایط به دلیل زیرساخت‌های اندک ممکن است بیشتر باشد. حسب برآوردهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، بیش از نیمی از شرکت‌های کوچک و متوسط با مشکل از دست دادن درآمدشان مواجه هستند، یک سوم آن‌ها احتمالاً بدون کمک‌های دولتی تا یک ماه دیگر از چرخه کسب

<sup>۱</sup>. OECD

<sup>۲</sup>. Lloyd-Reason et al

و کار خارج خواهند شد و زمان این اتفاق برای تا یک دوم آن‌ها، سه ماه دیگر خواهد بود<sup>۱</sup> (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ الف).

علی‌رغم افول کلی کسب و کار، صنعت بیمه در این دوران با اقبال شدیدی در سطح دنیا مواجه شده است. هم‌انگونه که اشخاص حقیقی در پی بیمه‌های درمان و عمر برای جبران خسارات احتمالی ناشی از رواج بیماری هستند، بیمه‌هایی از قبیل بیمه‌های اعتبار برای پوشش خسارت‌های شرکت‌های تجاری، جایگاه خاصی پیدا نموده است.

نگارنده برآن است کسب و کارهایی که از پوشش بیمه اعتبار تجاری برخوردارند، در شرایط بحران کنونی به احتمال زیاد از مهلکه خواهند جست. این مهم علاوه براینکه از شکست بخش مهمی از اقتصاد جلوگیری می‌نمایند، مجال جدیدی برای بیمه‌های اعتبار علی‌الخصوص در کشورهای چون ایران که این محصول بیمه‌ای چندان شناخته شده نیست؛ فراهم خواهد آورد.

از سوی دیگر رکود در بازارهای داخلی تولیدکنندگان کالا و خدمات را به سوی صادرات سوق خواهد داد و این خود مستلزم بیمه اعتبار صادرات خواهد بود. کمالینکه برخی از کشورها در برنامه‌هایی که برای مبارزه با تبعات اقتصادی بیماری ارائه داده‌اند؛ تسهیل صادرات در قالب بیمه‌های اعتبار صادرات را گنجانیده‌اند.

مفاهیم مورد بحث این نوشتار علی‌رغم اهمیت آن، چندان مورد فحص محققان ایرانی قرار نگرفته و ادبیات در این خصوص به غایت نحیف بوده و مقالات معدودی به موضوع بیمه اعتبار و شرکت‌های کوچک و متوسط به صورت جداگانه پرداخته اند. البته که شرایط ناشی از شیوع بیماری کووید ۱۹ و ارزیابی موضوع در این بستر از بداعت دو چندان برخوردار است.

این نوشتار با شرح مختصری از بیمه اعتبار تجاری آغاز کرده و سپس مفهوم شرکت‌های کوچک و متوسط و اهمیت آن‌ها را مورد بحث قرار خواهد داد. بحران عارض در نتیجه شیوع ویروس کرونا و کارگشایی بیمه اعتبار در این خصوص مباحث بعدی خواهند بود.

## ۱- بیمه اعتبار تجاری

امروزه پرداخت نقدی ثمن علی‌الخصوص در تجارت فرامرزی امری نادر است. ( شیروی، ۱۳۹۲) لزوم تهیه و تولید کالا حسب سفارش خریدار، حمل کالا، تبدیل ارز، نقش بانک‌های چند کشور وجود اسناد پرداخت پیچیده،

---

<sup>۱</sup>. زمان بازنگری گزارش یاد شده از حیث برآورد مبداء زمان‌های مذکور در آن، ۲۰ آوریل ۲۰۲۰ می‌باشد.

لزوم ارزیابی فنی کالاها از حیث کیفیت و تطابق با موضوع سفارش، همگی از عواملی هستند که پرداخت را به سوی زمان‌دار بودن سوق می‌دهند. اعتبار تجاری به این شرکت‌ها کمک می‌کند تا در روزگار کنونی و شرایط بحران اقتصادی از بین نرفته و باقی بمانند (مک‌گینس و دیگران، ۲۰۱۸).<sup>۱</sup>

وانگهی عرف تجاری و اقتضائات صنعت خاص، سابقه رابطه تجاری پیشین و شهرت مشتری، استراتژی‌های شغلی، تعدد ارائه‌کنندگان کالاها و خدمات و ضرورت ارائه شرایط پرداخت مناسب به منظور ترغیب خریداران، شرکت‌ها را ناگزیر از پذیرش پرداخت مؤجل می‌نماید.<sup>۲</sup> (کمیسیون اروپا، ۲۰۱۴) به عنوان یک پیش فرض امروزه، بدون اعتبار، کسب و کار تجاری وجود ندارد و متأسفانه هیچ اعتباری بدون ریسک وجود ندارد (ژو، ۲۰۱۳).<sup>۳</sup>

مزید بر عوامل فوق، شرکت‌های کوچک و متوسط، در رویارویی با مشتریان خویش از قدرت چانه‌زنی کمتری برخوردار بوده و بیش از شرکت‌های بزرگتر، در برابر مشتریان خویش شرایط پرداخت موجل بر آن‌ها تحمیل می‌گردد. (ویلیسون و سامرز، ۲۰۰۲)<sup>۴</sup> با این وصف، تجار، علی‌الخصوص شرکت‌های کوچک و متوسط، لاجرم می‌بایست زمانی جهت دریافت بهای کالاها و خدمات انتظار بشکنند. اینگونه شرکت‌ها با فراهم آوردن امکان پرداخت اعتباری و در نتیجه مسدود کردن آن میزان از دارایی خود نزد خریدار، در واقع منابع مالی خریدار را فراهم می‌آورند این اقدام اگر چه احتمال فروش محصولات فروشندگان را بالامی‌برد لکن ریسک عدم پرداخت را بر دوش شرکت‌ها می‌نهد. اعتبار تجاری در واقع تأمین مالی است که از سوی تأمین‌کننده برای تسهیل کردن معامله کالا و خدمات ارائه می‌شود. این شرکت‌ها به عنوان یک واسط مالی<sup>۵</sup> ایفای نقش می‌نمایند تا منابع مالی را برای سایر شرکت‌ها فراهم آورند تا بدین منظور محصول خود را به فروش برسانند. در میان مزایای متعددی که اعتبار دارد، فراهم آوردن انعطاف مالی سرآمد است. (دنیلسون و اسکات، ۲۰۰۷)<sup>۶</sup> به مشتریان کمک می‌نماید تا بر مشکلات مالی آن هنگام که امکان تأمین مالی از موسسات مالی وجود ندارد؛ فائق شوند.

به تبع این اعطای اعتبار، خسارت مالی ناشی از عدم پرداخت و عدم ملاتت مشتری می‌تواند به مشکلات اساسی مالی برای اعتبار دهنده منجر شده و یا حتی منتهی به ورشکستگی گردد. بیمه اعتبار، ابزاری برای مدیریت چنین شرایطی است تا هم ارائه‌کنندگان کالا و خدمات از بیم عدم پرداخت معاملات اعتباری، مشتریان خویش را از دست ندهند و هم در صورت عدم پرداخت، مشکلات جدی اقتصادی گریبانگشان نشود.

<sup>1</sup>. McGuinness

<sup>2</sup>. European Commission

<sup>3</sup>. Jus

<sup>4</sup>. Wilson and Summers

<sup>5</sup>. financial intermediaries

<sup>6</sup>. Danielson and Scott

بیمه اعتبار محصولی بیمه‌ای است که کسب و کارها آن را برای حفاظت خویش از ریسک قصور خریدار از تعهدات پرداخت خریداری می‌نمایند. (انجمن بین‌المللی بیمه‌گران اعتباری و تضمین؛ ۲۰۱۵)<sup>۱</sup> این بیمه ریسک ناشی از قصور و عدم پرداخت خریدار را هنگامی که تأمین‌کننده کالا یا خدمات فروش آن‌ها را با ثمن مؤجل بر عهده گرفته است، پوشش می‌دهد. (کمیسیون اروپا، ۲۰۱۴) بیمه اعتبار را بیمه حساب‌های قابل دریافت<sup>۲</sup> یا بیمه بدحسابی<sup>۳</sup> نیز نامیده‌اند. قصور اعتبارگیرنده، اعم از اینکه علی‌رغم فرارسیدن سررسید مقرر از پرداخت امتناع نماید<sup>۴</sup> و یا اینکه ورشکسته گردد؛ تحت پوشش بیمه اعتبار می‌باشد.

لازم به توضیح است، منظور از بیمه اعتبار، اعتبار تجاری بوده و تنها اعتبار اعطایی به اشخاص حقوقی می‌تواند تحت پوشش بیمه اعتبار قرار گیرد و بر این مبنا بیمه اعتبار تجاری با آنچه که از بیمه اعتبار مصرف‌کننده مطمح نظر است - بیمه عمر<sup>۵</sup>، بیمه حوادث<sup>۶</sup> و بیمه سلامت<sup>۷</sup> اعتبار - متفاوت بوده و نمی‌بایست با هم خلط گردد. در این بیمه‌ها اعتبارگیرنده مصرف‌کننده، به منظور پوشش دادن حوادث، مرگ و از کارافتادگی که منتهی به عدم پرداخت اقساط اعتبارش شود، بیمه خریداری می‌نماید. همچنین ممکن است اعتباردهنده، اعتبارگیرنده را بیمه نموده و خود را به عنوان ذینفع آن تعیین کند (حقیقی و دیگران، ۱۳۹۳).

## ۲- شرکت‌های کوچک و متوسط و اهمیت آن‌ها

امروزه رویکرد جهانی که به برپایی و تقویت شرکتهای بزرگ تمایل داشت؛ به نحو بارزی تغییر نموده و تقویت و حمایت از شرکتهای و صنایع کوچک و متوسط به منظور توسعه اقتصادی، سرلوحه اقدامات کشورها قرار گرفته است (کمیسیون اروپا، ۲۰۰۳). از آنجایی که نبض اقتصاد در بسیاری از کشورها با شرکتهای کوچک و متوسط می‌تپد، حمایت از این شرکتهای و جلوگیری از آسیب به آن‌ها در شرایط بحرانی از اهم اقدامات دولت‌هاست. در این بخش، مفهوم شرکتهای کوچک و متوسط و اهمیت آن‌ها مورد بحث قرار خواهد گرفت.

### ۲-۱- تعریف شرکتهای کوچک و متوسط

شاخص‌های عدیده‌ای برای تعیین اندازه شرکتهای تاکنون ارائه شده است؛ (ابراهیمی و دیگران، ۱۳۹۳) که تعداد کارکنان را می‌توان پر اقبال‌ترین این شاخص‌ها دانست. (نیکونگولو و دیگران، ۲۰۱۰) البته میزان سرمایه‌گذاری

<sup>۱</sup>. International Credit Insurance & Suerty Association

<sup>۲</sup>. account Receivables

<sup>۳</sup>. bad debt insurance

<sup>۴</sup>. Protracted Default

<sup>۵</sup>. Credit life

<sup>۶</sup>. Credit accident

<sup>۷</sup>. Credit health insurance

و گردش مالی (عطاردیان، ۱۳۸۷: ۷۸) حجم فروش و ظرفیت‌های تولیدی (قاسمی و علمی‌مقدم، ۱۳۸۸) نیز مفاهیمی هستند که در کنار تعداد کارکنان می‌توانند مقیاسی دقیق‌تر از اندازه یک شرکت به دست دهند.

اگرچه تعداد کارکنان رایج‌ترین ضابطه در این خصوص است (هر و تتکون، ۲۰۱۷)<sup>۱</sup>، این تعداد در کشورهای مختلف متفاوت می‌باشد. بر مبنای تعریف اتحادیه اروپا، شرکت‌های کوچک آن‌هایی هستند که تعداد کارکنان آن‌ها کمتر از ۵۰ نفر و گردش مالی یا ترازنامه سالانه آن‌ها کمتر از ده میلیون یورو و شرکت‌های متوسط شرکت‌های دارای پرسنل کمتر از ۲۵۰ نفر و گردش مالی سالانه کمتر از ۵۰ میلیون یا ترازنامه سالانه کمتر از ۴۳ میلیون یورو هستند. (اتحادیه اروپا، ۲۰۱۵) این در حالی است که در ایالات متحده آمریکا شرکت‌های دارای کمتر از ۵۰۰ تن کارمند را کوچک می‌انگارند.<sup>۲</sup>

در ارزیابی شرکت‌های کوچک و متوسط منابع در دسترس برای یک شرکت را نیز باید در نظر آورد؛ چه بسا شرکتی علی‌رغم کوچک بودن اندازه‌اش با هر یک از ضوابط فوق‌الذکر، به جهت ارتباط، شراکت و یا مالکیت یک شرکت بزرگتر در حقیقت واجد مفهوم شرکت‌های کوچک و متوسط نباشد. لذا پیشنهاد شده است دو مفهوم اندازه و منابع (ارتباط با شرکت‌های بزرگتر) ملحوظ نظر قرار گیرد (اتحادیه اروپا، ۲۰۱۵).

## ۲-۲- دلایل اهمیت شرکت‌های کوچک و متوسط

اهمیت این دسته از شرکت‌ها از سویی در گرو شمار پرتعداد آن‌هاست که بخش عظیمی (بیش از ۹۰٪) از شرکت‌های فعال در عرصه اقتصادی و صنعتی کشورها را تشکیل می‌دهند و بین ۵۵ تا ۹۹ درصد تولید ناخالص ملی را در کشورهای مختلف برعهده دارند. (اونگوری و میگیرو، ۲۰۱۰)<sup>۳</sup> از سوی دیگر ثمرات آن‌ها در عرصه اشتغال، جذب سرمایه‌گذاری، فعال‌سازی اشتغال محلی و ثبات اجتماعی و نیز فراهم‌آوردن عرصه رقابتی در بازار شایان توجه است.

<sup>۱</sup>. Herr and Nettekoven

<sup>۲</sup>. در ایران تعاریف متعددی از شرکت‌های کوچک و متوسط ارائه شده است. بر اساس تعریف وزارت صنعت معدن و تجارت و وزارت جهاد کشاورزی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، واحدهای صنعتی و خدماتی هستند که کمتر از 51 نفر پرسنل دارند. اداره آمار بانک مرکزی واحدهای با کمتر از ۱۰ نفر پرسنل را خرد، ۱۰ تا ۴۹ نفر پرسنل را کوچک، ۵۰ تا ۹۹ نفر پرسنل را متوسط و بیش از ۱۰۰ پرسنل را بزرگ می‌داند. این در حالی است که حسب شیوه‌نامه حمایت از صنایع کوچک و متوسط از منابع داخلی شرکت شهرک‌های صنعتی، واحد صنعتی کوچک به واحد صنعتی دارای پروانه بهره‌برداری از مراجع ذیصلاح با تعداد نیروی انسانی کمتر از ۵۰ نفر و واحد متوسط به واحد با تعداد نیروی انسانی بین ۵۰ تا ۱۵۰ نفر اطلاق می‌شود.

<sup>۳</sup>. Ongori, Migiro,

نقش این شرکت‌ها آنچنان پررنگ است که آن‌ها را ستون فقرات پیشرفت‌های اجتماعی اقتصادی نامیده اند. (سلمان صلاح و اولی دوبیسی، ۲۰۰۶) این شرکت‌ها در جذب سرمایه گذاری به عنوان شرط لازم برای توسعه کشورها، اثر چشمگیری دارند. (کرمی و دیگران، ۱۳۹۶) از این روی که علی‌العموم، بخش خصوصی قادر به سرمایه‌گذاری عظیم در قالب شرکت‌های بزرگ نبوده و این دسته از شرکت‌ها مجال سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به شمار می‌رود. (میربرگ کار، ابراهیمی، ۱۳۹۶) این مهم خود منجر به رواج اقتصاد محلی (گودرو و هربرت، ۲۰۱۳)<sup>۲</sup>، اشتغال‌زایی (نیپیر و دیگران، ۲۰۰۶)<sup>۳</sup> و مآلاً توزیع همگون درآمد در مناطق و اقشار مختلف گردیده و به ثبات اجتماعی در منطقه‌های که در آن فعالیت می‌نمایند، کمک می‌کند. همچنین پراکندگی فرصت‌ها در میان مردم جامعه و توسعه دموکراسی مدنی و توسعه سیاسی از ثمرات آن می‌باشد. (شهبازی غیائی، ۱۳۹۱) فعالیت این شرکت‌ها، انحصار شرکت‌های بزرگ را در می‌نوردد و فضا را برای رقابت فراهم می‌نماید. (ابراهیمی و سلیمانی، ۱۳۹۵) آن‌ها به جهت اثری که در تقویت رقابت در بازار دارند، منجر به ایجاد اقتصادی شفافتر، سالمتر و رقابتی‌تر خواهند گردید. (شهبازی غیائی، ۱۳۹۱) ضمن اینکه کوچکی نسبی شرکت‌ها می‌تواند با رهایی آن‌ها از موانع بوروکراتیک (نوری و دیگران، ۱۳۹۵) بر انسجام ساختار و مدیریت و قدرت و سرعت تصمیم‌گیری آن‌ها افزوده و زمینه فعالیت بهینه آن‌ها را فراهم آورد. (شهبازی غیائی، ۱۳۹۱) ره‌آورد این شرکت‌ها افزایش اشتغال، افزایش صادرات، ورود تکنولوژی و دانش جدید و بالارفتن تولید ناخالص خواهد بود (نیگو، ۲۰۱۶)<sup>۴</sup>.

### ۳- بحران ناشی از شیوع بیماری کرونا برای شرکت‌های کوچک و متوسط

ویروس کرونا یا کووید-۱۹، از دسامبر ۲۰۱۹ از چین آغاز شد و البته آثار سوء آن محصور به چین نماند. مسری بودن بیماری و انتقال آن از مرزهای چین به سایر کشورها، اقصی نقاط جهان را به صورت مستقیم با این ویروس مواجه نمود و علاوه بر تلفات انسانی در کشورها، تبعات اقتصادی نظیر تعطیلی‌های اجباری کسب و کارها را نیز دامنگیر آن‌ها نمود که مسلماً اثرات سوء چشمگیری بر تولید ناخالص داخلی کشورها خواهد گذارد. (والمسلی و دیگران، ۲۰۲۰)<sup>۵</sup> و دستیابی آن‌ها به تولید ناخالص داخلی پیش‌بینی شده را دچار اشکال خواهد نمود. (اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اصفهان، ۱۳۹۹) حسب تخمین‌های صورت گرفته بر مبنای سناریوی

<sup>1</sup>. Salman Salah and Oly Ndubisi.)

<sup>2</sup>. Goudreault And Herbert

<sup>3</sup>. Napieret

<sup>4</sup>. Neagu

<sup>5</sup>. Walmsley

تعطیلی سه ماهه، بالغ بر ۲۰٪ کاهش در تولید ناخالص ملی و ضرری بالغ بر ۴٫۳ تریلیون دلار را به اقتصاد آمریکا تحمیل خواهد کرد. (والمسلی و دیگران، ۲۰۲۰) این روند همچنین منجر به افول دهشتناک قیمت نفت شده است (عجمی، ۲۰۲۰) <sup>۱</sup> که خود، عامل بسیاری از محاسبات در اقتصاد کشورها و تجارت بین‌الملل است. علاوه بر این از آنجایی که دنیا، با جهانی شدن بیشتر در هم تنیده شده است (گنگوار و دیگران، ۲۰۲۰) <sup>۲</sup> به جهت نقش کشور چین به عنوان تولیدکننده و تأمین‌کننده مواد خام و حلقه واسط بسیاری از محصولات، (آنکتاد، ۲۰۲۰) <sup>۳</sup> کاهش تولید در چین به کشورهای دیگر نیز سرایت نموده و زنجیره تأمین جهانی را با نوسان و کاهش تولید مواجه می‌نماید. (دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، ۱۳۹۹) براین‌منا کاهش تولید، بین یک‌چهارم تا یک‌پنجم در بسیاری از کشورها پیش‌بینی شده است. (سازمان همکاری توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ الف) به تبع تغییر در امکان تولید، کمبود قطعات و کالاهای واسطه‌ای، صادرات کشورها نیز متأثر شده است (آنکتاد، ۲۰۲۰). صنعت هتلداری و گردشگری، صنایع مربوطه به رستوران‌ها، تهیه و توزیع غذا، شرکت‌های خدماتی، صنعت پوشاک، صنعت حمل و نقل و صنعت تبلیغات با بیشترین کم‌اقبالی در این دوران مواجه شده‌اند. افت در میزان فروش، به تعدیل نیرو و بحران اشتغال و تبعات منفی آن انجامیده و منجر به افزایش تعداد چک‌های برگشتی و مطالبات مشکوک‌الحصول خواهد شد.

بسیاری از فعالان در این عرصه‌های مواجه با رکود، شرکت‌های کوچک و متوسط هستند که البته واجد اهمیت فراوانی برای اقتصاد کشورها بوده و شکست آن‌ها می‌تواند اثر عمده‌ای بر اقتصادهای ملی و چشم‌انداز رشد جهانی داشته باشد و حتی می‌تواند منجر به اختلال در سیستم بانکی گردد (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ الف).

لازم به توضیح است که مشاغل خرد به شوک در عرضه و تقاضا بیشتر حساس بوده (همان) و سطح تاب‌آوری کمتری دارند. (اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اصفهان، ۱۳۹۹) این امر نشأت گرفته از عوامل متعددی منجمله، محدودیت در سرمایه و نیروی انسانی و وابستگی شکننده آن‌ها به نقدینگی برای بقا می‌باشد. با توجه به این مهم که بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط، شرکت‌های تازه کار بوده و به این جهت، فاقد درآمد اولیه نیز می‌باشند؛ از سویی کاهش تقاضا، منجر به کاهش شدید نقدینگی آن‌ها گردیده و از سوی دیگر، هزینه‌های

<sup>۱</sup>. Ajami

<sup>۲</sup>. Gangwar

<sup>۳</sup>. UNCTAD



تطبيق با شرایط به عنوان مثال هزینه زیرساخت‌های اینترنتی و اطلاعاتی، بر آن‌ها گران می‌آید. از این روی، در بحران پیش‌آمده بیشتر از شرکت‌های بزرگتر آسیب دیده و دقیقاً به همین جهت است که بسیاری از دولت‌ها، ارائه نقدینگی مورد نیاز شرکت‌ها را به منظور جلوگیری از اضمحلال آن‌ها و از دست دادن اشتغال در دستور کار خود قرار داده‌اند. شایان ذکر است از آنجایی که گمانه‌ها بر توسعه مشکل و تداوم بیماری است؛ اقدامات دولت‌ها تنها محدود به دوران کرونا نبوده و با توجه به تبعات این بیماری بر کسب و کار در پی اندیشیدن تمهیداتی برای دوران پسا کرونا نیز هستند.

#### ۴- کارگشایی بیمه اعتبار برای شرکت‌های کوچک و متوسط

##### ۴-۱- فراهم آوردن منبع اطلاعاتی موثق

موانع اطلاعاتی، عدم دسترسی به انواع اطلاعات اعم از اطلاعات بازاریابی، وضعیت مالی مشتریان بالقوه و بالفعل (امین بیدختی و زرگر، ۱۳۹۰: ۳۷) از چالش‌های مهم پیش روی شرکت‌های کوچک و متوسط می‌باشند. اطلاعات همواره یکی از نیازمندی‌های اساسی شرکت‌های کوچک و متوسط بوده است؛ به نحوی که برخی از کشورها به منظور تقویت این دسته از شرکت‌ها، در پی تأسیس نهادهایی به منظور فراهم آوردن این کالای پرارزش بوده‌اند (جیمز و دیگران، ۲۰۱۵).

از آنجایی که با وقوع معامله اعتباری، ریسک ملاتت خریدار و همچنین تمایل و امکان پرداخت بهای کالا و خدمات، بر دوش فروشنده خواهد افتاد، میزان توفیق شرکت فروشنده در دستیابی به ثمن، به کفایت اطلاعات وی در خصوص خریدار و وضعیت اعتباری وی بستگی خواهد داشت. بیمه اعتبار علاوه بر فراهم آوردن پوشش بیمه در صورت بدحسابی، امکان استفاده از مجموعه‌ای از اطلاعات، مبتنی بر تجربه تعداد زیادی از فروشندگان که در خود شرکت بیمه و یا آژانس‌های اعتباری مرتبط با آن وجود دارد؛ برای بیمه شده فراهم می‌آورد. (کمیسون اروپا، ۲۰۱۴) این منابع اطلاعاتی شرکت‌ها را در شناسایی و ارزیابی مشتریان بالقوه و بالفعل خود یاری خواهد کرد و یک سیستم اخطار پیش‌رس برای مدیریت ریسک آن‌ها به شمار می‌رود.

اطلاعات همواره ذی‌قیمت بوده و هست. لکن در شرایط کنونی با وقوع بیماری همه‌گیر کرونا، اهمیت اطلاعات از وضعیت خریداران، بیش از پیش گردیده است. چه اینکه احتمال دسترسی شرکت‌های بیمه و نیز شرکای اطلاعاتی آن‌ها نظیر شرکت‌های سنجش اعتبار به اطلاعات صحیح و به روز و نیز صحت تخمین‌های آن‌ها در خصوص وضعیت شغلی و مالی شرکای احتمالی در شرایط بحرانی، ممکن است به مراتب بیش‌تر از شرکت‌های کوچک و متوسط باشد که از امکانات و نیروی انسانی کمتری در این راستا بهره‌مند می‌باشند.

اطلاعات مكتسبه از بیمه‌گرهای اعتباری از چندین سو به یاری شرکت‌ها می‌شتابد؛ با بررسی وضعیت متقاضیان خرید و عندالافتضاء تعیین حد اعتباری<sup>۱</sup> و اعتبار صلاحیدی<sup>۲</sup> آن‌ها را در اتخاذ تصمیم برای شیوه انعقاد قرارداد و مطالبه وثایق مناسب و گزینش مشتریانی که به احتمال بیشتری تعهد خود را ایفا خواهند نمود، مدد می‌نماید. همچنین اطلاعات و مشاوره واصله از بیمه‌گر در خصوص قراردادهای در جریان، بیمه‌گذار را قادر به مدیریت صحیح وضعیت اقتصادی‌اش می‌نماید. به عنوان مثال، در صورت اطلاع از عدم تمکن خریدار برای پرداخت بها از ارسال کالاها اجتناب و یا حق حبس مالکیت<sup>۳</sup> خویش را اعمال می‌نماید، یا به وثایق خریدار نظیر گارانتی شرکت مادر و وثایق بانکی دست می‌یازد (جوس، ۲۰۱۳)<sup>۴</sup> و یا با ورود به موقع در صف غرما، در پی مطالبه طلب خویش می‌رود و البته در صورت حصول شرایط مندرج در قرارداد بیمه، در صورت عدم پرداخت، بیمه‌گر نسبت به پرداخت اقدام می‌نماید.

فی‌الجمله، دسترسی به اطلاعات، منجر به کاهش خطرپذیری شرکت‌های کوچک و متوسط شده و نهایتاً بر توسعه کمی و کیفی آن‌ها خواهد افزود. (شهبازی غیائی، ۱۳۹۱) اما اطلاعات واصله از بیمه‌گر اعتباری از این حیث برای شرکت‌های کوچک و متوسط حائز اهمیت بیشتری است که این دسته از شرکت‌ها به دلیل اندازه کوچک خود، فاقد زیرساختها و نیروی انسانی مورد نیاز جهت رصد ریسک می‌باشند.

#### ۴-۲- تثبیت وضعیت مالی و تسهیل دسترسی به منابع مالی

شرکت‌های کوچک و متوسط، معمولاً از سرمایه کمتری به نسبت شرکت‌های بزرگتر برخوردار هستند که آن‌ها را آسیب‌پذیرتر می‌نماید. علی‌الخصوص اینکه بالغ بر یک پنجم دارایی‌های لحاظ شده در ترازنامه شرکت‌ها، در قالب اعتبار تجاری است که عدم وصول آن می‌تواند دارایی و وضعیت مالی یک شرکت را به شدت متأثر نماید. (ریسترا، ۲۰۰۳)<sup>۵</sup> در شرایط بحرانی کنونی که بسیاری از جِرف و مشاغل با دشواری در پرداخت‌های مالی و حتی ورشکستگی مواجه شده‌اند؛ بیمه اعتبار همچون سپری مستحکم، با پوشش موارد عدم پرداخت و پرداخت دیر هنگام به جریان نقدی و وضعیت مالی شرکت فروشنده ثبات خواهد بخشید (صحت و دیگران، ۱۳۹۰) و سرمایه در گردش را که به مثابه جریان خون در رگ‌های یک شرکت است، تضمین خواهد نمود (نوری و دیگران، ۱۳۹۵).

<sup>1</sup>. Credit limit

<sup>2</sup>. Jurisdictional limit

<sup>3</sup>. Retention of title (ROT)

<sup>4</sup>. Jus

<sup>5</sup>. Riestra

این مهم همچنین تأمین مالی شرکت‌ها از جانب بانک‌ها و موسسات مالی - که امروزه به دلیل شرایط حادث دشوارتر و سختگیرانه‌تر شده است - را تسهیل می‌نماید. لازم به توضیح است، تبعیضات ناشی از اندازه و مالکیت، پایه مالی ضعیف‌تر و فقدان وثیقه‌های مورد نیاز، شرکت‌های کوچک و متوسط را با مشکلاتی جهت تأمین مالی روبه‌رو می‌نماید. (آقایی و دیگران، ۱۳۹۳) آن‌ها بیشتر به تأمین مالی از جانب بانک‌ها وابسته اند (آیگاری، ۲۰۰۷)<sup>۱</sup> درحالی که شرکت‌ها بزرگ و صنایع دولتی از سویی به منابع مالی متعددی دسترسی دارند و از سوی دیگر امکان بهره‌مندی آن‌ها از تأمین مالی بانک‌ها به جهت احتمال ورشکستگی کمتر و دسترسی آن‌ها به وثایق لازم، با نرخ کمتری فراهم است. (آقایی و دیگران، ۱۳۹۳) از این روی تأمین مالی را چالش برانگیزترین مسئله پیش روی این دسته از شرکت‌ها و حیاتی‌ترین آن‌ها دانسته‌اند (همان).

دشواری و هزینه‌بری رصد شرکت‌های کوچکتر برای بانک‌ها، یکی از دلایل اکراه بانک‌ها برای وام‌دادن به آن‌هاست. (رویز، ۲۰۰۹)<sup>۲</sup> چه اینکه بانک‌ها که تأمین‌کننده منابع مالی برای شرکت‌ها هستند با بدبینی بیشتری به دریافتنی‌ها می‌نگرند. وجود بیمه اعتبار از آنجایی که بازگشت قسمت اعظم اعتبار اعطایی به مشتریان را تضمین می‌نماید؛ بانک‌ها را جهت تأمین مالی شرکت‌ها اقناع می‌نماید. ضمن اینکه امکان درج نام بانک و یا موسسه تأمین مالی به عنوان ذی‌نفع بیمه نیز وجود دارد. مضاف بر این داشتن بیمه اعتبار به منزله رعایت حداقل‌هایی در کسب اطلاع از وضعیت اعتباری مشتریان، انتخاب و انعقاد قرارداد با آن‌هاست که برای بانک‌ها تا حدودی دلگرم‌کننده است. درواقع بیمه اعتبار به منزله رویکردی جهت کاهش ریسک، به شرکت‌ها در زمینه تأمین مالی یاری می‌رساند<sup>۳</sup> (ابونی، ۲۰۱۵).

در شرایط کنونی که تعطیلی اجباری و ناگزیر در اثر شیوع بیماری کرونا، احتمال شکست شرکت‌ها را افزایش داده است؛ جبران اعتبارات بازپرداخت نشده از ناحیه شرکت‌های بیمه، می‌تواند برای شرکت‌های تجاری، علی‌الخصوص شرکت‌های کوچک و متوسط نجات‌بخش باشد و آن‌ها را از زمین خوردن در این تسلسل شکست، برهاند. از سوی دیگر، به دلیل شرایط پیش آمده، بانک‌ها و موسسات اعتباری نیز با تردید بیشتری نسبت به متقاضیان وام می‌نگرند و نقش بیمه‌های اعتبار در اطمینان‌بخشی به تأمین‌کنندگان مالی، پررنگ‌تر شده است.

---

<sup>1</sup>. Ayyagari

<sup>2</sup>. Ruis

<sup>3</sup>. Abonyi

### ۳-۴- فراهم آوردن امکان رقابت و توسعه فعالیت‌ها در عرصه بین‌المللی

رقابت را به مثابه عنصر شاکله بازار (غمامی و اسماعیلی، ۱۳۸۹) دانسته‌اند. در دنیای تجارت کنونی رقابت نه تنها بر قیمت بلکه بر پایه اعتبار رخ می‌دهد. به عبارت دیگر شرکت‌ها با فراهم آوردن اعتبار برای مشتریان خویش، در برابر رقبا قادر به فروش بهتر کالاها و خدماتشان می‌باشند و این خود می‌تواند سهم شرکت‌ها در بازار را افزایش دهد (کردستانی و دیگران، ۱۳۹۷).

با بیمه اعتبار فروشنده می‌تواند با این اطمینان که حتی در صورت بدحسابی خریدار، حداقل بین ۷۰ تا ۹۰ درصد مبلغ کالا یا خدمات فروخته‌شده به وی باز خواهد گشت؛ به منظور پیشی گرفتن بر رقبا، محصولات خود را با شرایط اعتباری عرضه نماید. در واقع اینگونه آن‌ها مشتریان‌شان را ترغیب می‌نمایند به جای اینکه به دنبال تهیه اعتبار اسنادی برای خرید کالاها باشند از خط اعتباری آن‌ها استفاده نموده و کالاها و خدماتشان را دریافت نمایند (ریسترا، ۲۰۰۳).<sup>۱</sup>

با این شرح، کسب اطلاعات مربوط به وضعیت اعتبار مشتریان، ارزیابی میزان ریسک خریداران و اخذ بیمه اعتبار به منظور پوشش آن، به شرکت‌های کوچکتر امکان فعالیت و رقابت در بازار را می‌دهد. در شرایط بحرانی و با استفاده از اطلاعات مطروحه در بند اول، بیمه اعتبار، مجال جذب محدود مشتریان قادر به پرداخت را فراهم می‌آورد.

عرصه این رقابت هم محیط داخلی و هم بین‌المللی می‌تواند باشد. لکن عمدتاً این شرکت‌های بزرگتر هستند که تمایل و امکان صادرات محصولات خود دارند (ابراهیمی و دیگران، ۱۳۹۳) در واقع منابع مالی، انسانی و حجم تولید آن‌ها را به صادرات آن سوق می‌دهد. اما محدودیت‌های شرکت از یک سو و پیچیدگی (بالا زاده و دیگران، ۱۳۹۷) و هزینه‌های بالای مبادله (کاردوزا، ۲۰۱۶)<sup>۲</sup> انجام معامله خارج از مرزهای یک کشور ممکن است شرکت‌های کوچکتر را از فعالیت ورای مرزها باز دارد. صادرات می‌تواند به صورت موردی، صادرات از طریق نماینده، از طریق شعبه و یا تولید در یک کشور خارجی صورت گیرد (دهدشتی شاهرخ، ۱۳۸۶).

بین‌المللی شدن برای شرکت‌های کوچکتر به مثابه مواجهه با فضای رقابت ورای مرزهای یک کشور، هم تهدید و هم فرصت است. (رضوی، ۱۳۹۸) در واقع بازارهای خارجی هم از حیث منابع مالی، مساعی و دانش و هم از حیث ویژگی‌های قانونی برای این شرکت‌ها چالش به شمار می‌آید (طباطبایی و اژدری، ۱۳۸۷).

<sup>۱</sup>. Riestra

<sup>۲</sup>. Cardoza

محدودیت‌ها و موانع پیش روی شرکت‌ها در فعالیت بین‌المللی دو دسته است؛ موانع بیرونی که مشتمل بر محدودیت‌هایی است که خارج از کنترل شرکت‌هاست و در واقع شرکت‌ها با آن مواجه شده و دست و پنجه نرم می‌نمایند؛ نظیر ناپایداری سیاسی، عوامل قانونی، جنگ و ... و موانع درونی ناظر بر محدودیت‌های شرکت در دستیابی به عوامل ذی مدخل نظیر دانش و اطلاعات کافی، تجربه، سرمایه و منابع مالی است (نوروزی و دیگران، ۱۳۹۸).

شرکت‌های بزرگ بیمه اعتبار که در عرصه بین‌المللی مشغول فعالیت هستند، با فراهم آوردن منابع اطلاعاتی و مساعدت مشاوران و متخصصان بیمه و همچنین پوشش خسارت در صورت بدحسابی به شرکت‌ها در فائق آمدن بر موانع درونی خود و گسترش فعالیت به بازارهای جدید و مشتریان جدید یاری می‌رسانند. همچنین سازمان‌های توسعه صادرات که همواره در پی حمایت از شرکت‌های کوچک و متوسط در این مهم بوده اند (ابراهیمی و دیگران، ۱۴۳: ۱۳۹۳) و برخی شرکت‌های بیمه اعتبار خصوصی با پوشش ریسک‌های سیاسی، اهم موانع بیرونی این شرکت‌ها را از مسیر صادرات برمی‌دارند.

لازم به توضیح است با توجه به بحران رخ داده به جهت شیوع بیماری کرونا، یافتن بازارهای جدید و صادرات یکی از راهکارهای کشورها برای مساعدت به شرکت‌های کوچک و متوسط شناخته و پیشنهاد شده است.

## نتیجه‌گیری

شیوع بیماری کرونا، علاوه بر اینکه سالمندان و افراد دارای بیماری زمین‌های و حتی سایر افراد جامعه را تهدید می‌نماید، حیات کسب و کارها علی‌الخصوص شرکت‌های کوچکتر را به مخاطره می‌افکند. (دفتر توسعه کارآفرینی معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت کار، ۱۳۹۹) امروزه سرنوشت اقتصاد کشورها به هم گره خورده است چه اینکه میل محیط تجارت بین‌الملل به سوی گسترش بازارها، منجر به افزایش یکپارچگی و جهانی شدن گردیده است. (طالبی و دیگران، ۵۶: ۱۳۸۹) بر این مبنا هم آنگونه که اپیدمی کووید-۱۹ به سرعت با درگیر نمودن کشورهای دور و نزدیک جهان به یک پاندمی بدل شد، صعوبت اقتصادی ناشی از آن نیز مرزهای کشورها را در نوردیده و اقتصاد کل کشورها را دچار خواهد نمود. اختلال در زنجیره‌های تأمین بین‌المللی، افول صنعت گردشگری، توریسم و حمل و نقل، کاهش تولید و کندی و توقف روند صادرات در زمره این تبعات می‌باشد.

حسب گزارش اخیر بانک جهانی، شیوع بیماری کرونا، بزرگترین شوک اقتصادی در دهه حاضر را به اقتصاد کشورها تحمیل نموده و اقتصاد جهان را ۵٫۲ درصد کوچک‌تر می‌نماید. در نتیجه آن، جهان در عمیق‌ترین رکود در ۸۰ سال اخیر می‌رود. (بانک جهانی، ۲۰۲۰) مسلماً دشواری‌ای در این حد، کل اقتصاد کشورها را متأثر خواهد

نمود اما شرکت‌های کوچک و متوسط در این تند باد، بیشتر بر خود خواهند لرزید. دولت‌ها به منظور سرپا نگه داشتن اقتصاد خود ناگزیر از تمهید برنامه‌های حمایتی در عرصه‌های مختلف علی‌الخصوص به نفع این دسته از شرکت‌ها می‌باشند. (اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اصفهان، ۱۳۹۹) تعویق پرداخت اقساط<sup>۱</sup>، معافیت و اعطای مهلت جهت پرداخت مالیات، کاستن از نرخ بهره، توقف جریمه دیرکرد، افزایش انگیزه برای نهادهای مالی در تأمین مالی شرکت‌ها و تسهیل اعطای وام در زمره سیاست‌های حمایتی دولت‌ها هستند که می‌توانند از توابع شیوع بیماری بکاهند (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۲۰۲۰ ب).

اهمیت بیمه اعتبار تجاری، در دوران بحران حاضر بیش از پیش رخ می‌نماید. از آنجایی که بیمه‌گر در صورت عدم پرداخت بهای کالاها و خدمات، میزان زیادی از خسارات را به فروشنده پرداخت می‌نماید و وی را از شکست به دلیل عدم دریافت مطالباتش در موعد مقرر می‌رهاند، همچنین با امکان پوشش ریسک‌های تجاری و سیاسی در فعالیت شرکت‌های تجاری علی‌الخصوص در ورای مرزهای کشورشان نقش مهمی ایفا می‌نماید. کارایی این نهاد برای شرکت‌های کوچک و متوسط می‌تواند به مراتب بیشتر باشد چه اینکه امکان اتصال و بهره‌مندی آن‌ها را به مجموعه‌ای از اطلاعات ذی‌قیمت و همچنین نیروی متخصص جهت تعیین و تشخیص ریسک، وصول مطالبات، که چه بسا تنها شرکت‌های بزرگ را یارای دسترسی به آن است؛ فراهم می‌آورد. (امین بیدختی و زرگر، ۱۳۹۰) تمامی این عوامل، منجر به تاب‌آوری بیشتر شرکت‌های کوچک و متوسط بهره‌مند از بیمه اعتبار، در شرایط اقتصادی کنونی و کاستن از احتمال شکست آن‌ها می‌گردد. به عبارت آخری، شرکت‌هایی که در حال حاضر از بیمه اعتبار برخوردارند، مزیت چشمگیری به نسبت هم‌عنانان خود بهره‌مند هستند. علی‌الخصوص اینکه حسب برآورد صورت گرفته توسط صندوق مالی بین‌الملل امروزه حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد از تجارت جهانی به نوعی بر واسطه‌گری بانک‌ها و یا بیمه‌های اعتبار خصوصی و یا صادراتی متکی است (وندر ویر، ۲۰۱۵)<sup>۲</sup>.

وانگهی از آنجایی که کشورها تأمین نقدینگی، تحریک تقاضا، تقویت صادرات و یافتن بازارهای جدید را از مهمترین رویکردهای عبور از بحران ناشی از شیوع کرونا می‌دانند، استراتژی‌هایی در قالب برنامه‌های حمایتی صادرات محور<sup>۳</sup> ارائه نموده‌اند که بیمه اعتبار صادرات یکی از اهم آن‌هاست. در واقع از آنجایی که اکثر بیمه‌گرهای صادراتی علی‌الخصوص بیمه ریسک سیاسی، دولتی و یا وابسته به دولت هستند، رویکرد دولت نسبت به ارائه بیمه اعتبار در صدور محصولات می‌تواند، به یافتن بازارهای جدید و خروج از رکود کمک نماید. همچنین

<sup>۱</sup>. حسب بخشنامه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۹۸/۴۳۵۶۵۲ مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۱۵ اقساط وام‌های سررسید شده پس از دوره بازپرداخت، دریافت خواهد شد و بابت دوران تنفس و تأخیر در بازپرداخت نیز جریمه اخذ نخواهد شد.

<sup>۲</sup>. Van der Veer

<sup>۳</sup>. Exort- oriented

درخصوص بیمه‌های اعتبار داخلی ارائه شده توسط بیمه‌گرهای خصوصی نیز دولت‌ها با پذیرش نقش بیمه‌گر اتکایی، هم می‌توانند بر رغبت بیمه‌گران بر ارائه این نوع بیمه در این شرایط بحرانی بیافزایند. چه اینکه ریسک بیمه‌گر نیز در شرایط حاضر به مراتب بالا رفته و این خود از انگیزه بیمه‌گران در ارائه این خدمت خواهد کاست و هم فرصت حمایت آگاهانه و کم هزینه‌تر از شرکت‌ها را فراهم خواهند آورد.

اگرچه حدوث شرایط حاضر، بستری جدید برای شناساندن بیمه اعتبار به فعالان در عرصه اقتصاد کشور ما به نظر می‌رسد، اما نکته‌ای که نباید در این میان مغفول بماند؛ بالا رفتن بیش از حد ریسک و ضرر شرکت‌های بیمه است. بر این مبنای سازمان همکاری توسعه اقتصادی، عظیم‌ترین خسارت وارده بر صنعت بیمه را از جانب کسب و کارها و مستخدمان آن‌ها محتمل دانسته است. (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی؛ ۲۰۲۰ج) شرکت «پینگ آن» بزرگترین شرکت بیمه‌ای چین در گزارشی به نام «شرکت‌های بیمه آسیایی در تلاطم بازارهای جهانی بعد از کرونا» بخش‌هایی از صنعت بیمه نظیر بیمه‌های سلامت، بیمه تجاری و بیمه گردشگری را در آستانه ضرر دانسته‌اند (شبکه نوآفرینی پلنت، ۱۳۹۸) البته شایان ذکر است، حسب برآوردها به دلیل تغییر سبک زندگی، به عنوان مثال کاهش رفت و آمدها، تصادفات و ضرب و جرح افراد، سود قابل توجهی برای شرکت‌های بیمه کسب شده است که تا حدودی می‌تواند بالا رفتن ریسک در بخش پوشش بیمه‌های اعتبار تجاری را پوشش دهد (دفتر توسعه کارآفرینی معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال وزارت کار، ۱۳۹۹).

اما در هر حال توفیق در این خصوص، مستلزم مدیریت قوی در شرکت‌های بیمه، تعدیل حق بیمه‌ها به دلیل بالا رفتن خطر و نیز اقدامات حمایتی دولت‌ها منجمله در قالب عمل به‌عنوان بیمه‌گر اتکایی است (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی ۲۰۲۰ج).

موضوع بیمه اعتبار، هم در عمل و هم در ادبیات علمی کشور ما، تا حدود زیادی نابخردار و مستلزم تفقه از جنبه‌های مختلف می‌باشد. وقوع پاندمی کرونا و رکود اقتصادی ناشی از آن که منجر به تعطیلی ناخواسته بسیاری از کسب و کارها و دشواری در پرداخت دیون شده است، اهمیت بیمه اعتبار را بیش از پیش نمایان ساخته است. با این شرح، در عمل و در بحرانی که آغاز آن پیدا و پایان آن ناپیداست؛ شرکت‌هایی که از بیمه اعتبار برخوردار هستند به احتمال بیشتری، خواهند رست.

علی‌الاحوال موضوعات مرتبط زیادی نظیر بررسی بیمه‌پذیری حوادث ناشی از اپیدمی و پاندمی، انواع حمایت‌های قابل ارائه برای شرکت‌های کوچک و متوسط، تأثیر وقوع بیماری کرونا بر شاخص‌های کسب و کار کشورها،

نقش بیمه‌های اعتبار صادرات در فعالیت بین‌المللی شرکت‌های کوچک و متوسط، شیوه مدیریت ریسک شرکت‌های بیمه در شرایط رخ داده از بیماری کرونا، محتاج بحث و بررسی است.

### منابع

- آقایی، محمد علی، احمدیان، وحید، جهاز آتشی، اکبر (۱۳۹۳)، عوامل موثر بر ساختار سرمایه در شرکت‌های کوچک و متوسط ایرانی، *پژوهش‌های حسابداری مالی و حسابرسی*. ۲۲، ص ۱۷۵-۲۱۲.
- ابراهیمی، اسماعیل، رهنما، افشین، توانا زاده، سمیه (۱۳۹۳)، ارزیابی تأثیر عوامل موثر بر توسعه صادرات در کشورهای کوچک و متوسط، *مطالعات کمی در مدیریت*. ۱۸، ص ۱۴۱ - ۱۶۲.
- ابراهیمی، فرید، سلیمانی، غلامرضا (۱۳۹۵)، برنامه‌ها و اقدامات کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه به منظور توسعه بازار بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط، *مطالعات مدیریت و کارآفرینی*. ۲ (۳)، ص ۱۳۳ - ۱۴۰.
- اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اصفهان (۱۳۹۹). ارزیابی اثر بیماری کرونا بر اقتصاد ایران، گزارش اول فروردین . Available at: <https://www.eccim.com>
- امین بیدختی، علی اکبر، زرگر، سید مجتبی (۱۳۹۰)، آسیب شناسی بنگاه‌های کوچک و متوسط و بیان راهبردهای عملی برای حمایت از آن‌ها، *فرآیند مدیریت و توسعه*، ۷۸، ص ۱۲۵ - ۱۵۶.
- بالازاده، پیمان؛ مرادی، محمود؛ پاکیده، کیخسرو (۱۳۹۷). آسیب‌شناسی و شناسایی تواناسازهای حمایتی از صادرات شرکت‌های کوچک و متوسط، *بررسی‌های بازرگانی*. ۸۸ و ۸۹، ص ۸۲ - ۹۳.
- حقیقی کفاش، مهدی؛ موسوی مرادی، موسی؛ امینی، صفی‌آر؛ بهرامی، امیر (۱۳۹۳)، امکان‌سنجی توسعه بیمه‌های اعتباری در صنعت بیمه، طرح پژوهشی، پژوهشکده بیمه.
- دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران با همکاری خبرگزاری جمهوری اسلامی (۱۳۹۹)، بحران کرونا و اقدامات ابتکاری شرکت‌ها و کسب و کارها، available at: <https://www.irna.ir/news>
- دهدشتی شاهرخ، زهره (۱۳۸۶). عوامل موثر بر عملکرد صادراتی شرکت‌های کوچک و متوسط، *مطالعات مدیریت، بهبود و تحول*. ۵۵، ص ۹۵-۱۱۸.
- رضوی، سیدهنگامه (۱۳۹۸). بررسی تأثیر بین‌المللی‌سازی شرکت‌های کوچک و متوسط بر نوآوری، *رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری*. ۱۱، ص ۱-۱۹.



بیمه اعتبار تجاری، راهکاری برای جلوگیری از شکست شرکت‌های کوچک و متوسط ... ————— ۱۸۹

رضائی، محمد؛ رجب زاده قطری، علی؛ آذر، عادل؛ خدیور، آمنه (۱۳۹۸)، بین‌المللی شدن صنایع کوچک و متوسط، ابزار و استراتژی‌های جامع، **مدیریت کسب و کارهای بین‌المللی**، ۲(۱)، ص ۱۷۷-۱۹۷.

شهبازی غیائی، موسی (۱۳۹۱)، توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران؛ راهکارها و پیشنهادات سیاستی، **راهبرد توسعه**، ۳۰، ص ۹۱-۱۱۱.

شبکه نوآفرینی پلنت (۱۳۹۸). بحران کرونا و نوآوری در صنعت بیمه، شماره پنجم، اسفند.

شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۲)، حقوق تجارت بین‌الملل، تهران: انتشارات سمت.

صحت، سعید؛ نظرمند، آسیه؛ احسان‌فر، گلشن (۱۳۹۰). توسعه بیمه در بازار پول و سرمایه: موانع و راهکارها، **تازه‌های جهان بیمه**، ۱۵۴، ص ۵-۲۲.

عطاردیان، امیر (۱۳۸۷)، توسعه صادرات در بنگاه‌های کوچک و متوسط، **کار و جامعه**، ۱۰۳، ص ۷۷-۸۳.

غمامی، سیدمحمد مهدی؛ اسماعیلی، محسن (۱۳۸۹). مطالعه تطبیقی نظام حقوقی رقابت در ایران و فرانسه، **پژوهشنامه حقوق اسلامی**، ۳۲، ص ۱۵۳-۱۸۸.

قاسمی، علی؛ علمی‌مقدم، مصطفی (۱۳۸۸). افزایش رقابت پذیری بنگاه‌های کوچک و متوسط و تأمین مالی آن‌ها با تأکید بر توسعه رویکرد خوشه‌ای، **مجله اقتصادی**، ۹۳ و ۹۴، ص ۷۱-۹۰.

کردستانی، غلامرضا، الدیس، علی، صابر، امیر (۱۳۹۷). بالا بودن رشد فروش، رهبری در صنعت و تأثیر رقابت در بازار محصول بر سرمایه‌گذاری شرکت، **چشم‌انداز مدیریت مالی**، ۲۲، ص ۲۹-۴۹.

طالبی، کامبیز، تاج‌الدین، مهدی، سمیع‌زاده، مهدی (۱۳۸۹). بررسی ارتباط بین عوامل محیطی و بین‌المللی شدن شرکت‌های کوچک و متوسط؛ مطالعه موردی: صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات، **توسعه کارآفرینی**، ۹، ص ۵۵-۸۰.

طباطبایی، سعادت، اژدری، علی‌اصغر (۱۳۸۷)، **سیاست‌های حمایتی از صنایع کوچک در ایران (با رویکرد افزایش توان صادرات)**، چاپ اول، تهران، انتشارات نگاران شهر.

میربرگ‌کار، سیدمظفر، ابراهیمی، پژمان (۱۳۹۶)، تأثیر دولت‌ها بر تأمین منابع مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصاد سیاسی کسب و کار، **سیاست جهانی**، ۲۱، ص ۲۰۹ تا ۲۳۱.

نوری، روح‌الله، فتحی، سعید، یگانه، لیلا (۱۳۹۵)، شناسایی علل مشکلات تأمین سرمایه در گردش در شرکت‌های کوچک و متوسط کشور، **مدیریت دارایی و تأمین مالی**، ۴(۱۴)، ص ۱-۱۶.

نوروزی، حسین؛ داودآبادی، فاطمه؛ بهامین، فریبا (۱۳۹۸). بررسی تأمین سرمایه اجتماعی بر بهره‌برداری از فرصت‌های کسب و کار بین‌المللی شرکت‌های کوچک و متوسط، *مدیریت کسب و کار بین‌المللی*، ۲(۱)، ص ۴۵-۶۵.

Abonyi, G. (2015), 'Best Policy Practices for Internationalization of SMEs' Trade and Investment for ASEAN and East Asia', in Oum, S. P. Intarakumnerd, G. Abonyi and S.Kagami (eds.), *Innovation, Technology Transfers, Finance, and Internationalization of SMEs' Trade and Investment*, ERIA Research Project Report FY2013, No. 14. Jakarta: ERIA.

Ajami, Riad (2020). Globalization, the Challenge of COVID-19 and Oil Price Uncertainty, *Journal of Asia-Pacific Business*, DOI: 10.1080/10599231.2020.1745046.

Ayyagari, M., Beck, T., Demircuc-Kunt, A. (2007), Small and Medium Enterprises Across the Globe, *Small Business Economics* , 29(4):415-434.

Cardoza, G., Fornes, G., Farber, V., Gonzalez Duarte, R., & Ruiz Gutierrez, J. (2016). Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru. *Journal of Business Research*, 69(6), 2030-2039.

Danielson, Morris G., Scott ,Jonathan A,(2007), A Note on Agency Conflicts and the Small Firm Investment Decision, *Journal of Small Business Management*,. 45(1), 157-175 .

Directorate-General for Enterprise European Commission (2014) Credit insurance for European SMEs–A guide to assessing the need to manage liquidity risk, Ref. Ares (2014) 78098 .

European Commission, Directorate General, Economic and Financial Affairs. (2020).Policy measures taken against the spread and impact of the coronavirus, available. at [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/policy\\_measures\\_taken\\_against\\_the\\_spread\\_and\\_impact\\_of\\_the\\_coronavirus\\_14042020.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/policy_measures_taken_against_the_spread_and_impact_of_the_coronavirus_14042020.pdf).

European Commission. (2015). User guide to the SME definition, Ref. Ares (2015)1914862, 06/05/2015, available at file:///C:/Users/Dell/Downloads/sme-definition-user-guide-2015.pdf.

- International Credit Insurance & Surety Association. (2015). *Guide to Trade Credit Insurance*, UK: Anthem Press.
- Gangwar P.K., Shaikh M. A., Devi P. S.(2020), A Critique on Covid-19 with reference to India in global business platform, *International Journal for Research in Applied Science & Engineering Technology* (IJRASET), Volume 8 Issue IV, April , Available at [www.ijraset.com](http://www.ijraset.com).
- Kongolo-Bakenda, J.-M., Anderson, M., Ito, J., & Garven, G. (2010). Structural and competitive determinants of globally oriented small and medium-sized enterprises: An empirical analysis. *Journal of International Entrepreneurship*, 8, 55–86.
- Lloyd-Reason, L., Ibeh, K., Deprey, B. (2009). Top barriers and drivers to SME internationalisation. Report for OECD, available at: <https://strathprints.strath.ac.uk/15845/>.
- McGuinness, G., Hogan, T., Powell, R. (2018), European Trade Credit Use and SME Survival, *Journal of Corporate Finance*, 49, 81-103.
- Napier, G. , Schwaag Serge,S. Wise, E. (2004) Innovation and Technology Policies for SME Development IN Turkey, Opportunity For Private Sector Involvement , Malmö: *International Organization for Knowledge Economy and Enterprise development*.
- Neagu, Cibela(2016), “The Importance and Role of Small and Medium-sized Businesses”, *Theoretical and Applied Economics*. 3(608), 331-338.
- OECD. (2020 a). Coronavirus (COVID-19): SME policy responses, available at <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>.
- OECD. (2020 b). Interim Economic Assessment, Coronavirus: The world Economy at risk, available at <https://www.oecd.org/berlin/publikationen/Interim-Economic-Assessment-2-March-2020.pdf>.
- OECD. (2020 c), Initial assessment of insurance coverage and gaps for tackling COVID-19 impacts, April , available at: [www.oecd.org/finance/insurance](http://www.oecd.org/finance/insurance).
- Ongori, H., Migiro, S. O. (2010), Information and communication technologies adoption in SMEs: literature review", *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 1756-1396.

- Walmsley, T., Rose, A. Wei, D. (2020), Impacts on the U.S. Macro economy of Mandatory Business Closures in Response to the COVID-19 Pandemic, available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3570117](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3570117).
- Ruis, A., Stel, A. V., Tsamis, A., Verhoeven, W., Whittle, M. (2014) Cyclicity of SME finance: Literature survey, data analysis and econometric analysis, Zoetermeer:European Commission.
- Enterprise and Industry, available at: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/2531/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>.
- Salman Saleh, A., Oly Ndubisi, N.(2006), An Evaluation of SMEs Development in Malaysia, *International Review of Business Research Paper*, 2(1), 1-14.
- San Jose Riestra, Amparo,(2003), Credit Insurance in Europe, Impact Measurement and Policy Recommendation, *CEPS research report in finance and banking*, no31, available at <http://www.ceps.be>.
- UNCTAD. (2020). Global Trade Impact of Coronavirus(covid-19) epidemic, available at: <https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcinf2020d1.pdf> .
- Van der Veer, Koen J. M. (2015). The Private Export Credit Insurance Effect on Trade, *The Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 601-624.
- Wilson, N., Summers, B. (2002), Trade Credit Offered by Small Firms: Survey, Evidence and Empirical Analysis, *Journal of business finance and accounting*. 29 (3-4), 317-351.
- World Bank (2020), The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World, available at: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world>.