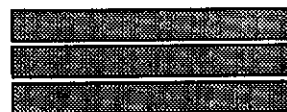


کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی

IRANIAN NATIONAL COMMITTEE
INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE



سه جنبه اصلی را در نظر داشت:
(۱) نحوه انتصاب داوران، (۲) آیین
دادرسی مورد عمل داوران، و (۳)
موقعیت طرف‌هایی که طرف اختلاف
نیستند و در داوری شرکت نمی‌جویند.

(۱) انتصاب داوران

گنجاندن شرط داوری متعارف و
طرف‌داری قرارداد چند جانبه بدون
تعدیل و اصلاح، ممکن است عواقب
وخیمی ببار آورد. یکی از نمونه‌های
برجسته بنگونه عواقب دعوی داتکو
(DUTCO) است که منجر به صدور
رای مورخ ۷ آبان ۱۹۹۲ توسط
دیوان عالی کشور فرانسه شد.

در قرارداد کمیسیون سه طرف یعنی
داتکو، بی‌کی‌ام‌آی (BKMI) و
زمینس منعقد شد. مورد مقرر گردیده
بود که اختلافات از طریق ارجاع به
داوری طبق مقررات داوری اتاق
بازرگانی بین‌المللی توسط سمفزر
داور حل و فصل شود. محل داوری نیز
در پاریس تعیین شد. در نتیجه
بروز اختلاف داتکو علیه BKMI
وزمینس به دیوان داوری اتاق بازرگانی
بین‌المللی مراجعه و درخواست داوری
کرد.

مطابق مقررات داوری اتاق بازرگانی
بین‌المللی هر یک از طرفین باید یک
داور معین کند و داور سوم توسط
دیوان داوری اتاق تعیین می‌شود.
داتکو داور خود را انتخاب و معرفی
کرده بود ولی BKMI و زمینس از
انتخاب یک نفر داور مشترک امتناع
کردند و خواستار آن شدند که هر یک
مستقل از دیگری و جداگانه یک نفر داور
معرفی کنند. دیوان داوری ایمن
درخواست را در حکم امتناع از معرفی
داور تلقی و تهدید کرد که مطابق ماده

۴-۲ مقررات داوری ICC خود
راساً از طرف آنان داور دوم را تعیین
خواهد کرد. در برابرین تهدید،
زمینس و BKMI ضمن حفظ حق
اعتراض بتعیین یک نفر داور مشترک
موافقت کردند و پس از انتخاب داور
سوم داوری به جریان افتاد. رای
داوری بمنفع داتکو صادر گردید ولی
مسائل مربوط به شرط داوری دوباره
 مطرح شد. براساس درخواست زمینس
دادگاههای فرانسه باین استدلال
که دیوان داوری اتاق بازرگانی
بین‌المللی حق نداشتند زمینس
را بپذیرد داور مشترک مجبور کند،
رای را باطل کردند. در مرحله
فرجامی، دیوان عالی کشور فرانسه نظر
داد که کلیه طرف‌های یک قرارداد داوری
در تشکیل هیئت داوری از حق مساوی
برخورد ارند و نیز برای عقیده هر که از
این حق فقط پس از بروز اختلاف
می‌توان اعتراض کرد و در نتیجه هرگونه
شرط قراردادی که پیش از بروز اختلاف
دو طرف را ملزم به انتصاب یک داور
کنندگان لم‌یکن خواهد بود. باین
ترتیب وقت و پولی که DUTCO برای
طرح و تعقیب ادعاهای خود صرف کرده
بود به در رفت. رای داوری غیر قابل
اجراء بود و دیوان عالی کشور فرانسه
دعوی را به محاکم فرانسه ارجاع کرد تا
آنها از سر نو مورد رسیدگی قرار دهند.
هر چند که پرونده DUTCO فقط
در مورد داوری‌هایی که در فرانسه برگزار
می‌شوند ارتباط مستقیم پیدا
می‌کند، ولی این تصمیم دیوان عالی
کشور فرانسه تصمیم پراهمیتی است که
ممکن است در کشورهای دیگر نیز آن
پیروی شود و بدین لحاظ نباید آنرا
نادیده گرفت. پس برای پرهیز از
گرفتار شدن در چنین مخمصه‌ای چه باید
کرد؟

شرط داوری در قراردادهای چند جانبه

اجرای رای داوری می‌شود، جریان
داوری را با تاخیر مواجه سازد یا اساساً
ادامه آن را غیر ممکن سازد.
این امر بطور خاص در مورد داوری‌های
ناشی از قرارداد های چند جانبه
بیشتر مصداق پیدا می‌کند، زیرا که
مقررات داوری و شرط‌های داوری -
استاندارد در سطح بین‌المللی عموماً
و غالباً "بر اساس این فرض تدوین
می‌شود که هر اختلاف فقط بدو طرف
دارد.

در هنگام تدوین شرط داوری برای
قراردادهای چند جانبه باید اقل

در مقایسه با طرح دعوی در محاکم
قضائی، شاید داوری مزیت‌های
بالمقوه بسیاری داشته باشد.
مزیت‌هایی مانند محرمانه بودن،
سرعت، هزینه کمتر، انتخاب داوران،
برگزاری داوری در محلی بیطرف،
قابلیت اجرا و امثال ذلک. ولی اگر شرط
داوری بدقت تدوین نشود، خواننده‌ای
که مصمم به ایجاد مانع بر سر راه جریان
داوری است می‌تواند با توسل به
ایرادات گوناگون چمنزد هیئت داوری
وجه نزد دادگاه‌های محل داوری یا
دادگاه‌های محلی که در آن درخواست

راه حل های ممکن

در مواردی کمی بیش از دو طرف وجود دارند، چنانچه به هر یک از طرفها اجازه داد شود کمیکنفران و تعیین کنند ممکن است تعداد اعضا هیئت داوروی زوج از کار درآید و در نتیجه، در صورت تساوی رأی داوران، هیئت داوروی عاجز از اتخاذ تصمیم خواهد بود. هر چند کمی توان این بن بست را از طریق توافق در مورد انتخاب یک سرداور یا با دادن رای قاطع به یکی از داوران شکست ولی این طریق عموماً چند ان مطلوب نخواهد بود.

بعلاوه اگر دو هم آوردن سداور در یک زمان و یک محل خود بقدر کافی دشوار هست. در مورد هیئت های داوروی مرکب از چهار نفر یا بیشتر وضع حتماً "مشکل آفرین تر خواهد بود". تشکیل جلسات رسیدگی و تبادل نظر دشوارتر می شود، مگر تا به هیئت داوروی و الزام به تکثیر اوراق و امور اداری عمومی بشدت افزایش پیدا می کند و نیز هزینه های داوروی حداقل در برخی زمینه ها افزود می گردد.

در اغلب موارد راه حل مطلوب آن است که اصل انتصاب داور توسط هر طرف یکسره به کناری گذارده شود و توافق شود که قطع نظر از تعداد طرفها هیئت داوروی مرکب از سداور خواهد بود که توسط مرجعی مستقل انتخاب می شوند. هر چند که ممکن است برای برخی از طرفها از کف دادن فرصت نصب داور خودشان خوشایند نباشد ولی امتیاز این روش آنست که تمامی طرفها در تشکیل هیئت داوروی از حق مساوی برخوردار خواهند بود و در نتیجه احتمالاً قابل اجرا بودن رای صادره و مصونیت آن از ایراد افزایش می یابد.

(۲) آئین رسیدگی

بر خلاف آئین دادرسی در مراجع قضائی اغلب کشورها که عموماً "مفصل هستند و به جزئیات تا امور می پردازند، مقررات بیشتر رژیم های داوروی بین المللی عموماً "متعرض اختلافات چند جانبه نمی شوند یا به شارتی مختصر بندان بسنده می کنند.

آنچه که در عمل رخ می دهد آن است که داوران با اتکاء به اختیارات گسترده ای که در اغلب موارد مقررات داوروی های بین المللی بدانان می دهد، تصمیماتی را که خود مقتضی یا لازم می دانند برای انجام منصفانه و موثر امر داوروی اتخاذ می کنند. ولی برای محدود ساختن مخاطراتی که از این حیث ممکن است جریان داوروی با آن مواجه شود و بخصوص برای کاستن از احتمال اینکه داوران در این زمینه به زیاده روی بیاقتند می توان در قرار داد داوروی شرط کرد که در مواردی که مقررات داوروی منتخب ساکت است داوران همواره باید با در نظر داشتن روح آن مقررات اقدام کنند.

(۳) اثر رای بر طرفهائی که در

داوروی دخالت ندارند

هر چند که برای داوروی فقط نسبت به طرفهائی که در داوروی مشارکت داشته اند موثر است و در حق طرفهائی که در آن دخالت نداشته اند بلا تاثير است، مع هذا ممکن است رای صادره بر نحوه اجرای قرارداد توسط کلیه طرفهادر آتی تا اثر بگذارد. بنا بر این در شرط داوروی چند جانبه باید پیش بینی شود که هر یک از طرفهائی قرارداد باید این فرصت را داشته باشد که در داوروی شرکت جوید حتی در مواردی که خواهان

اصلی علیها و مستقیماً ادعائی طرح نکرد باشد. این روش به هر یک از طرفهائی قرارداد امکان خواهد داد که در داوروی مشارکت جوید و در نتیجه به موثر تر بودن رای نسبت به کلیه طرفهائی قرارداد کمک خواهد کرد.

یک امکان دیگر عبارتست از توافق صریح در شرط داوروی مبنی بر اینکه هر تصمیم هیئت داوروی نسبت به کلیه طرفهائی قرارداد قطع نظر از اینکه در داوروی دخالت داشته اند یا نه موثر خواهد بود. هدف از چنین شرطی آنست که خطر تشکیل هیئت های داوروی متعدد تحت یک قرارداد واحد و خطر صدور رأی مغایر در مورد مسائل مشابه کاهش یابد. ولی این روش متضمن این مخاطرات است که رای داوروی صادره بطور مستقیم بر حقوق و تعهدات طرفی که در داوروی مشارکت نداشته است اثر بگذارد. و به لحاظ محروم ماندن آن طرف از حق دفاع در کلیه مراحل رسیدگی، مطابق اصول پذیرفته شده داوروی بین المللی، غیر قابل اجرا از کار درآید.

داوروی در عین آنکه مواجداً امتیازات تجاری و عملی بسیاری است،

محدودیت های خود را نیز دارد، به خصوص در زمینه داوروی های چند جانبه که در این مختصر بررسی جنبه های آن مورد کنکاش قرار گرفت. این عرصه از حقوق عرصه ای پیچیده و دائماً "در حال دگرگونی است و هرگاه که در قرارداد ای چند جانبه اختیار کردن داوروی برای حل اختلافات مورد نظر قرار گیرد باید حداقل اکثر میزان دقت و توجه ملحوظ شود تا شرط داوروی عملاً قابل اجرا باشد. در عین آنکه اغلب دشواری ها را با دقت در تدوین متن قرارداد می توان از میان برداشت در مواردی هم دشواری های احتمالی چند ان بزرگ و عواقب آن چندان خطرناک است که شاید در این باره نادیده نگذارد که شاید وزنه مخاطرات احتمالی از مزیت های داوروی چند جانبه سنگین تر باشد و در نتیجه متوجه و نیروی خود را بر حصول توافق در مورد ارجاع اختلاف به دادگاههای کشور که مورد قبول همه طرفه ها باشد متمرکز سازند هر چند که این راه حل ممکن است در نگاه اول چندان خوشایند بمنظر نرسد.

از: مصطفی شهابی

اعتبارات اسنادی صادراتی، مشکلات

و راه حل ها

بین المللی اشاره گردید.

اینک باید به مشکلاتی که یک صادرکننده در استفاده از اعتبار اسنادی صادراتی جهت مبادله اسناد و دریافت وجه کالای صادراتی از بانک معامله کننده اسناد و تسویه تعهدات

در بحث های پیشین به پاره ای از مشکلات صادرکنندگان غیر نفتی کشور در ارتباط با اعتبارات اسنادی صادراتی و بی توجهی صادرکنندگان ایرانی به معنای و مزایای استفاده از این روش پرداخت رایج در معاملات

ارزی صادراتی خود دارد اشاره کرد و را محلهای ممکن را هم مدنظر قرارداد. آنچه کمدر عمل اتفاق می افتد این است کمپس از توافق طرفین معامله در اجرای قرارداد، خریدار باید بر اساس شرایط توافق شده (۲) اذیت، به بانک کارگزار خود مراجعه نماید و تقاضای گشایش اعتبار اسنادی به نفع صادر کننده مایرانی را کند.

بانک خریدار بر اساس مندرجات دستورات خرید اربصد ورا اعتبار اسنادی و ابلاغ آن با از طریق بانک ابلاغ کنند (۳) ایرانی ویا به طور مستقیم به صادرکننده مایرانی اقدام می نماید. جهت تجزیه و تحلیل مسائل مطروحه بهتر است هر دو روش را مورد ارزیابی قرار دهیم و مشکلات هر یک را مطالعه و سپس راه حل های موجود را بررسی کنیم.

در روش اول اعتبار اسنادی گشایش شده به یکی از روشهای زیر به بانک ابلاغ کننده ایرانی واصل می شود.

- ۱- روش کتبی از طریق پست (۵)
- ۲- روش تلگرافی یا تلکس کوتاه (۶)
- ۳- روش تلگرافی یا تلکس کامل (۷)
- ۴- روش SWIFT (۸)

بانک ابلاغ کننده مایرانی پس از دریافت متن اعتبار اسنادی گشایش شده، در صورت تاخیر یا ابدا اعتبار را توجه به مسئولیت های مندرج در ماده ۷ مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی (یو-سی-پی) (۹) عین متن اعتبار اسنادی دریافت شد همراه آنها نامای به صادرکننده مایرانی ابلاغ و معمولاً موارد زیر را خاطر نشان مینماید.

۱- اعتبار اسنادی مذکورید و قبول هیچگونه مسئولیتی از جانب بانک ابلاغ کننده به صادرکننده ایرانی ابلاغ میشود.

۲- در صورتیکه صادرکننده مینماید دلیلی قادر به استفاده از اعتبار اسنادی نیست مراتب را فوراً (۱۰) به خریدار و بانک اطلاع دهد.

۳- یک نسخه اضافی از اسناد حمل مندرج در شرایط اعتبار جهت بایگانی در سوابق بانک ابلاغ کننده ارسال شود.

صادرکننده پس از دریافت متن اعتبار اسنادی صادراتی که معمولاً "بدون توجه به مفاد ناممکن ابلاغ کنند مایرانی و شرایط اعتبار اسنادی رسیده است اقدام به تهیه کالا و حمل آن و از اتمام اسناد به بانک نماید دریافت وجه اسناد می نماید.

مشکل اصلی صادرکننده ماهم از همین نقطه شروع و سپس سناریوی تکراری بروز مشکلات عدیده و عدم دریافت به موقع وجه اسناد حمل صادراتی بین صادرکننده و بانک آغاز می شود. اگر موافق باشید با هم به این سناریو بودلیل مشکلات بوجود آمدن و راه حل های قابل ارائه جهت احتراز از بروز این مشکلات مکسرر بپردازیم.

اولین موضوعی که مورد گله و شکایت صادرکننده است، تصریح بانک ابلاغ کننده مایرانی به عدم قبول هرگونه مسئولیت از جانب بانک در ارتباط با اعتبار اسنادی صادراتی ابلاغ شده است.

دلیل درج چنین مطلبی در نامه بانک و راه حل آن چیست؟ برای درک موضوع باید به مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی و مفاد مندرج در ماده ۹ مقررات مذکور رجوع کرد.

بر اساس این ماده اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت تعهد قطعی بانک گشایش اعتبار است، مشروط بر اینکه

اسناد مقرر ظرف مهلت تعیین شده در اعتبار و طبق مواد و شرایط اعتبار به بانک ارائه شود.

آیا به نظر شما در این عبارات صحبت از تعهد قطعی بانک ابلاغ کننده اعتبار شده است؟ یا صراحتاً "به تعهد قطعی بانک گشایش اعتبار را صادر میس. به عبارتی دیگر اگر اعتبار اسنادی مستقیماً توسط بانک گشایش شده صادرکننده ابلاغ شده باشد با حالتی که اعتبار اسنادی توسط بانک دیگری گشایش شده است به نفع اعتبار ابلاغ شود که از نظر مسئولیت پرداخت وجه توسط بانک ابلاغ کننده تفاوت وجود دارد.

یعنی اگر اعتبار اسنادی مستقیماً ابلاغ شده باشد بانک گشایشنده اعتبار و بانک ابلاغ کننده یکی است بنا بر این دیگر بانک ابلاغ کننده نمی تواند و نباید به عبارت "بدون هیچگونه مسئولیتی از جانب بانک" در ابلاغیه خود اشاره کند.

اما اگر ابلاغ اعتبار توسط بانک دیگری صورت می گیرد بانک مذکور حق دارد بر اساس مفاد ماده مذکور از طریق مقررات UCP بگوید که ابلاغ اعتبار هیچگونه تعهدی برای وی ایجاد نمی کند آیا مشکل مذکور را محلی هم دارد؟ به عبارت دیگر صادرکننده چه باید بکند که بانک ابلاغ کننده فقط حاوی پیام بی مسئولیتی در معامله اسناد حمل نباشد.

به نظر شما پاسخ چیست؟ آیا می توان راه محلی پیدا کرد که بانک ابلاغ کننده حق درج چنین مطلبی را از خود سلب کند؟ ادامه دارد

از: محمد صالح ذوقی



- پس نوشتها
- 1- NEGOTIATING BANK
 - 2- AGREED TERM OF PAYMENT
 - 3- ADVISED, NOTIFYING BANK
 - 4- HAND ON LIC
 - 5- MAIL CONFIRMATION
 - 6- PRE-ADVICE - SHORT TELEX.
 - 7- FULL TELEX.
 - 8- SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATION
 - 9- UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDIT
 - 10- ISSUING BANK

خدمات صندوق های ضمانت صادرات

در بحث از انواع خدمات صندوق های ضمانت صادرات و همچنین شرکت های بیمه اعتبار راجع به تضمین برگشت قیمت کالا های صادراتی توضیح داده شد و اجمالاً " روشن شد که با اعطای پوشش خطر عدم وصول مطالبات بابت قیمت صادرات به چه صورت عمل می شود و چه خطراتی مشمول پوشش هستند. در این شماره به بحث در مورد تضمین وصول مطالبات بابت خدماتی که به مشتریان خارجی ارائه می شود می پردازیم.

تضمین مطالبات بابت صادرات خدمات

یک منبع مهم درآمد ارزی برای کشورها فروش خدمات است که در موازنه ارزی و ساختار اقتصادی بسیاری از کشورهای اعم از توسعه یافته و در حال توسعه ترحیاتی دارد. بعضی از کشورهای در حال توسعه با اعزاز کارگزاران در کشورهای صنعتی درآمد ارزی قابل ملاحظه کسب می کنند که البته این امر عوارض فرهنگی و اجتماعی فراوانی به دنبال دارد ولی به هر حال برای بسیاری از کشورهای آسیائی و آفریقائی شاید عمده ترین محل درآمد ارزی باشد. اما کشورهای توسعه یافته با اجرای طرح های صنعتی و عمرانی در کشورهای دیگر دست مزد قابل ملاحظه کسب می کنند که رقم بعضی از آنها صد ها میلیون دلار است. سودآوری صادرات این گونه خدمات به مراتب بیشتر از صادرات کالا است که غالباً " هزینه بازاریابی زیادتری را طلب می کند. به هر حال اینگونه زمینه صادرات خدمات به

خصوص اگر خدمات مورد نظر از نوع تکنولوژی پیش رفته و تقریباً " انحصاری باشد نه تنها نیاز به هزینه بازاریابی ندارد بلکه قیمت و شرایط خدمت توسط کشور صادرکننده تعیین و تحمیل می شود و بدیهی است که درآمد سرشاری دارد.

صندوق خدمات اگر با سرمایه گذاری کشور صادرکننده یا به عبارت دیگر اگر با اعطای اعتبار درآمدت همراه نباشد از نظر وصول قیمت آن با خطر کمتری مواجه است زیرا این گونه خدمات در طول زمان و به تدریج انجام می شود. کوتاهی کشور دریافت کننده خدمات در پرداخت بدیهی خود در سرسیدهای معین با عکس العمل سریع انجام دهند خدمات مواجهمی شود و لذا همیشه مطالبات موقوفه حجم اندکی خواهد داشت ولی اگر طرح های مورد عمل درآمدت و توافق با سرمایه گذاری کشور فروشنده خدمات باشد بدیهی است بهای خدمات مدت زمانی پس از انجام آنها قابل دریافت است و لذا خطر عدم وصول مطالبات جدی و شدید می باشد.

لازم به تذکر است که معمولاً " دریافت کنند خدمات مورد بحث، بخش دولتی است که در نظرسر دارد طرح های بزرگ صنعتی و عمرانی خود را با کمک فنی و مالی کشورهای دیگر به انجام برساند و غالباً " روابط سیاسی موجود بین دو کشور مؤثر در انتخاب پیمانکار و مجری طرحها می باشد و لذا شاید بتوان گفت که خطر عدم وصول مطالبات در مورد خدمات، کمتر از خطر مربوط به صادرات کالا باشد. به هر حال در این خصوص خطرات سیاسی بیش از خطرات تجارتنی اهمیت دارد.

انواع خدماتی که توسط کشورهای توسعه یافته عرض می شود اجمالاً " به ترتیب زیر است:

۱- مطالعه مقدماتی و تهیه طرح های صنعتی و عمرانی با توجه به نیازهای منطقه و استعداد های کشور دریافت کننده خدمات. در این خصوص انجام دهنده خدمات بهای کار تحقیق و طراحی را که انجام داده است دریافت می کند و در اجرای طرح خالصی ندارد و بدیهی است که پرداخت مطالبات او مشروط به انجام و با توفیق طرح نیست.

۲- ارائه خدمات مشاوره و نظارت برای تهیه و اجرای طرحها و این معمولاً در حالتی است که در کشور محل اجرای طرح، کارشناسان و امکانات لازم برای تهیه طرح و اجرای آن موجود باشد معهذ این لحاظ کیفیت فنی طرح و صنعت در تجربه صلاحیت است که از مشاوره مؤسسات ذیصلاحیت خارجی و یا نظارت آنها استفاده شود. این گونه خدمات معمولاً " برای طرح های حساس و پیرامون دریافت می شود. مثلاً " در کشور ما اخیراً " سطح دانش و قابلیت اجرایی کارشناسان به حدی رسیده است که در تهیه طرح و به خصوص در اجرای بعضی طرح های بزرگ و مهم از جمله احداث نیروگاهها و حتی پالایشگاهها نیاز به کارشناسان خارجی را منتفی ساخته است معهذ این از خدمات مشاوره و نظارت آنها که بالنسبه هزینه بسیار مختصرتری را در بر دارد استفاده می شود به عبارت دیگر در برخی زمینه ها نیازمند به خرید تکنولوژی از کشورهای صنعتی هستیم و بدیهی است که درآمد این نیاز هم بر طرف خواهد شد همچنانکه در زمینه سازی و راه سازی مطلقاً " از خدمات فنی غیر محلی استفاده نمی شود.

۳- اجرای بعضی طرحها نیازمند فعالیت مستقیم پیمانکاران خارجی است که بیشترین هزینه ها را در بر دارد. در بعضی از کشورهای جهان سوم پیمانکاران داخلی ظرفیت انجام طرح های متوسط و بزرگ را ندارند و لذا ناگزیر به استفاده از خدمات خارجیان هستند. ضعف این کشورها در اجرای طرحها به حدی شدید است که پیمانکاران خارجی حتی ناگزیر است علاوه بر مهندسی و کارشناسان مجرب برای کارهای بسیار ساده نیز پرسنل خارجی وارد کند تا مثلاً " کارهای لوله کشی و جوشکاری را انجام دهند و به این جهت است که اجرای طرحها برای کشورهای جهان سوم بسیار گران تمام می شود. ناگفته نماند که در اجرای طرح های ساده در کشورهای جهان سوم رقابت شدیدی بین پیمانکاران کشورهای صنعتی وجود دارد معمولاً " این پیمانکاران از جانب دولت های خود حمایت می شوند تا آنجا که در مذاکرات سیاسی و بازرگانی بین کشورهای بخشی از مطالب مورد بحث به این امر اختصاص دارد. در سالهای اخیر پیمانکاران بعضی از کشورهای جهان سوم نیز اطلاعات و امکانات اجرای طرح در خارج از کشور خود را به دست آورد مانند آنچه که پیمانکاران کشورهای مثل کره جنوبی، برزیل، ترکیه درآمدهای قابل توجهی از این رهگذر به دست می آورند. پیمانکاران ایرانی نیز پس از انقلاب فعالیت های بیرونی مرزی خود را شروع کردند. بدیهی است در راهیابی به بازارهای کار خارجی دولت مشوق آنها بود است تاکنون پیمانکاران ایرانی قرارداد هایی برای انجام طرح های

خسارت‌های تبعی

تا پنج برابر بیش از دونه اول است. در جداول زیر خسارت‌های یکدرموسات تولیدی قابل مشاهده است و تحت چهار عنوان گروه بندی شده‌اند، ارائه شده است.

۱- خسارت مستقیم وارد به داراییها و اموال به علت:

- آسیب دیدگی ساختمانیها، ماشین آلات، تجهیزات و تأسیسات
- آسیب دیدگی مواد اولیه، کالای در دست ساخت و تمام شده
- آسیب دیدن کالای در حال حمل
- از بین رفتن اسناد و مدارک و یا اوراق بهادار مهم
- آسیب دیدگی تجهیزات فرآوری داده‌ها، نرم افزارها و اطلاعات
- آسیب دیدگی خودروها

۲- خسارت غیر مستقیم به تبع آسیب دیدگی داراییها به علت:

- ازدست رفتن درآمد / سود به علت آسیب دیدگی تجهیزات و ساختمانیها
- افزایش موقت هزینه‌های جاری تسهیلات و تجهیزات مورد نیاز برای ادامه تولید
- پذیرش هزینه‌های اضافی بابت تسریع در بازسازی داراییها

۳- خسارت ناشی از مسئولیتها و تعهدات ایجاد شده به علت:

- جراحات جسمانی وارد به دیگران در نتیجه استفاده از محصولات تولید شده
- تخریب محیط زیست ناشی از عملیات و یا محصولات تولید کننده
- آسیب به داراییها و یا جراحات جسمانی به اشخاص ثالث ناشی از شرکت خودروها
- بیماریهای شغلی و یا جراحات شغلی

۴- خسارت ناشی از لطمات وارد به پرسنل به شکل:

تولید کنندگان (کالا و خدمات) در جریان فعالیت روزمره خود در معرض ریسکهای گوناگونی قرار می‌گیرند. گروهی از این ریسکها علی‌رغم آنکه حامل پیام‌زبان و ضرر محتمل برای تولید کننده هستند اما از خصلت ایجاد فرصت برای سودآوری و منفعت نیز برخوردارند. این گونه‌ها ریسکها را به زبان متعارف ریسکهای تجاری یا اقتصادی می‌نامیم. مؤسسات با استفاده از مدیران، حسابداران، مهندسان و دیگر متخصصین و رزیده‌ها سعی می‌کنند که زیان و ضرر محتمل از این ریسکها را تحت کنترل در بیاورند و امکان سودآوری ناشی از آنها را افزایش دهند. تولید کنندگان از ناچیز دیگری از ریسکها نیز تهدید می‌شوند که برخلاف گروه قبلی فقط خسارتها را در بطن خود پرورش می‌دهند و امکان منفعتی از آنها متصور نیست. این گروه از ریسکها را "خالص"، "حقیقی" و "بیمه‌ناهی" می‌نامند. عنوان آخر به واقع دلالت بر محیطه فعالیت بیمه‌دار دارد. هر چند باید دانست که تمامی ریسکهایی از این دست الزاماً بیمه پذیر نیستند. همچنین باید دانست که خسارت‌های ناشی از این ریسکها نیز یک دستی و همانندی ندارند. انواع خسارت‌های ناشی از ریسکهای حقیقی را در دونه تلف داراییها و لطمات جانی نباید خلاصه کرد. بلکه خسارتی که به علت ازدست رفتن منافع و درآمدها وارد می‌شود و همچنین پرداخت‌هایی که از باب ایجاد تعهدات در قبال دیگران انجام می‌گیرد را نیز باید به‌د و مورد قبل افزود. تجربه عموماً نشان داده است که در اغلب موارد فشار مالی خسارت‌های این دو مورد

خدمات قابل توجهی به این گونه کشورها ارائه دهند و این خود یک زمینه مناسب برای فعالیت بروی مرزی خواهد بود.

در خصوص صدور خسارت پوشش‌هایی که صدوقهای ضمانت صادرات و ویسا شرکت‌های بیمه اعتبارارائه می‌دهند عیناً "مشابه پوششهای مربوط به صادرات کالا است. با این تفاوت که در خصوص خدمات بعضاً "اعتبارهای دراز مدت از طرف بانگها و مؤسسات اعتباری کشور صادر کنند ما عطاء می‌شود و خریدار بهای خدمات را با اقساط طولی مدت می‌پردازد و لذا پوشش بیمه اعتباراراهمیت بیشتری دارد. ممکن است اعتبارات مورد نیاز از کشوری غیر از محل صدور خدمات تامین شود که در این صورت مداخله صدوق هر دو کشور برای ارائه ضمانت مورد نیاز ضرورت می‌یابد.

در مورد صدور خدمات، هم خطرات تجارتی مطرح است و هم خطرات سیاسی عیناً "تظییر آنچه در باره صدور کالا در شماره قبل توضیح داده شد و هر دو نوع این خطرات توسط صدوقهای ضمانت تحت پوشش قرار می‌گیرند. از دکتر غلامحسین جباری

عمرانی و صنعتی در کشورهای مالزی، لیبی، پاکستان و بعضی کشورهای عربی منعقد کرد و نقد و قابلیت کارشناسان، بیمه‌نگاران ایرانی در بازارهای کار بین‌المللی مطرح شد. منتظر است. انتظار می‌رود در آینده در آرزوی کشور از این طریق به حد قابل توجهی برسد. بهر تقدیر یکی از لوازم کار برای بیمه‌نگاران ایرانی ضمانت وصول مطالبات آنها بابت خدماتی است که در خارج از کشور ارائه می‌دهند. خوشبختانه موجود صدوق ضمانت صادرات و شرکت بیمه اعتباری صادراتی و سرمایه‌گذاری که اخیراً تأسیس شده است ضمانت لازم را به این بیمه‌نگاران ارائه می‌دهد. گرچه بعضی از بیمه‌نگاران از مؤسسات تحت پوشش سازمان‌های دولتی و عمومی هستند ولی آنها نیز در پیشبرد موفقیت آمیز فعالیت بروی مرزی خود نیازمند به ضمانت‌های مورد بحث مسأ هستند.

۴- فروش ماشین‌آلات و قطعات آنها نیز یکی از زمینه‌های فعالیت برون مرزی است. در مورد بعضی از صنایع، کارا جرای یک طرح و تهیه ماشین آلات و تأسیساتی که با پستی نصب شود به یک بیمه‌نگار واگذار می‌شود. زیرا تولید این ماشین‌آلات توسط مؤسساتی انجام می‌شود که با بیمه‌نگاران متخصص ارتباط نزدیک دارند و احیاناً "تولید کنند موسایل و مجری طرح هر دو وابسته به یک گروه مالی هستند. بدیهی است در جمعیت از کشورهای خریدار خدمت متناسب با سطح پیشرفت صنعت و تکنولوژی در آن کشور است. در بعضی از کشورهای جهان سوم امکانات لازم برای وسایل ابتدائی صنعتی نیز وجود ندارد صنایع ایرانی و بیمه‌نگاران ایرانی می‌توانند با همکاری یکدیگر

تولید از دست رفته به علت فوت، از کار افتادگی، استعفا و یا بازنشستگی کارکنان حساس و مهم.

هزینه‌های مرتبط با جایگزینی پرسنل از دست رفته مانند هزینه‌های کارایی، آموزش و غیره.

همانطور که ملاحظه می‌شود خسارت‌های ناشی از صدمات وارد به اموال تنها زیان‌هایی نیستند که سازمان‌ها در معرض آنها قرار دارند. پیمان‌های مالی وقوع یک حادثه در مورد ساسات تولیدی و تجاری در اغلب موارد گسترده‌تر از آن است که گذرید و امر به نظر می‌آید. یکی از معمول‌ترین زیان‌هایی که نادیده مانده است می‌شود. درآمدها و سودی است که از دست می‌رود و در صورت رخ دادن حادثه مؤه سسیمی توانست موفق به کسب آن بشود. عمده‌ترین شکل از دست رفتن درآمد ها که در پیکر یک واقعیت صدایی رخ می‌دهد اشکال زیر برمی‌آید که به خود بگیرد: از دست دادن اجاره، وقفه در عملیات مؤه سسه، وقفه در عملیات فروشندگان مواد اولیه یا مصرف کنندگان محصولات مؤه سسه، از دست دادن سود مربوط به کالای ساخته شده کاهش دریافت اجزای حیاتی در یافتی. اگر ساختن به صورت اتفاقی دچار خسارت شود و یا از بین برود و مستأجر مسئولیتی برای پرداخت اجاره در طول مدتی که ملک غیر قابل سکونت است نداشته باشد، در این صورت مالک علاوه بر خسارت وارد به ملک معادل مال الاجاره (با کسر هزینه‌های متوقف شده) زیان می‌بیند.

آسیب دیدن دارایی‌ها و اموال مؤه سس نیز به همین صورت می‌تواند موجب ایجاد وقفه در عملیات روزمره سازمان بشود. نوع دارایی‌ها صد مه دیدن‌های کلیدی را برای تعلیق

عملیات فراهم می‌آورند بسته به نوع فعالیت مؤه سسه متفاوت از یکدیگر هستند ولیکن معمولاً "زیان ناشی از تعلیق در بخش تجاری و خدمات بر حسب کاهش در میزان فروش و وقفه در تولید بر حسب تولید از دست رفته محاسبه می‌شود.

در صورت آسیب دیدن محصولات تولید شده مؤه سسه و انواع خسارت درآمدی مواجه می‌شود. نخست آنکه، سود خالصی را که در صورت فعال بودن می‌توانست به دست آورد از دست می‌دهد. در عین حال علیرغم اینست کامل‌آفت، میزان تولید بخشی از هزینه‌های ثابت کما فی السابق ادامه می‌یابند. پرداخت حداقل بخشی از هزینه‌های پرسنلی، هزینه‌های بهره بانکی، استهلاک اموال آسیب ندیده و غیره از جمله این هزینه‌ها هستند. مدت زمان تعطیلی یا افت عملیات تولیدی بسته به این که چنانچه خسارت، یا نبودن قرار دارند متفاوت خواهد بود. طبیعی است که طول مدت تعطیلی ارتباط مستقیمی با زیان ناشی از اینست یا افت تولید دارد و به این ترتیب باید مدت زمان پس از بازگشایی و یا آغاز مجدد فعالیت تا زمان رسیدن به ظرفیت کامل قبلی را نیز افزود.

بدین ترتیب ملاحظه می‌شود که از نظریه مؤه سسه تولیدی و وقفه در تولید زمانی رخ می‌دهد که خللی در پروسه تولید واقع شده باشد و این امر الزاماً شاید ارتباطی با فروش نداشته باشد. ولیکن در صورت تلف شدن محصولات تمام شده منافع حاصل از این کالاها از دست خواهد رفت. مؤه سسه ممکن است به دنبال یک خسارت اتفاقی در مواردی با افزایش هزینه‌ها مواجه شود. این

هزینه‌ها معمولاً عبارتند از: از دست رفتن مال الاجاره، هزینه‌های اضافی، فعال نگه داشتن امور روزانه مؤه سسه و هزینه‌های از لغو یک قرارداد پسر منفعت. در مورد هزینه‌های اضافی باید توضیح داد که برخی از مؤه سسات بنا بر ضرورت حفظ رابطه با مشتریان، ادا فعالیت را به هر نحوی مقتضی می‌دانند. مشتریان این گروه از مؤه سسات که عموماً "سازمان‌های خدماتی هستند در صورت پراکنده شدن و مراجعت آنها به دیگرز قیا امکان بازگشتان ضعیف خواهد بود. بنا بر این این مؤه سسات ترجیح می‌دهند که ولو با صرف هزینه‌های بیشتر فعالیت‌های خود را ادامه دهند. این گونه هزینه‌های اضافی می‌تواند اشکال مختلفی به خود بگیرد. هزینه حمل و نقل به یک مکان جدید و هزینه افزایش یافتن اجاره در این مکان، هزینه تسریع در دریافت مواد اولیه، پرداخت‌های اضافی برای تعمیرات و یا سازی‌ها از جمله هزینه‌های اضافی هستند. معمولاً "میزان این نوع هزینه‌ها در دوره زمانی ۳ یا ۶ روز - متعاقب وقوع حادثه اصلی بیشتر از ما بقی دوره بازسازی است. همانطور که ملاحظه می‌شود وقوع حوادث علاوه بر خسارت‌های مستقیم خسارت‌های غیر مستقیمی را نیز با خود به همراه می‌آورند که از دامنه تنوع گسترده‌ای برخوردارند. برخلاف خسارت‌های مستقیم تأرتبعی یک حادثه در بد و امر مشهود نیستند. کارفرمایان معمولاً "بر حسب تجربه قبلی تا حدودی با نوع خسارت‌های مستقیمی که مؤه سسات آنها را تهدید می‌کند آشنا هستند و از گونه‌های خسود آگاهی در مورد این ریسک‌ها برخوردارند که در این صورت از طریق خرید بیمه‌های مربوط تأمین‌های لازم را به دست

می‌آورند. طبیعتاً "پوشش چینی بیمه‌ها بی‌نیز فقط خسارت‌های مستقیم محتمل را شامل می‌شود. حال آنکه خسارت‌های مستقیم محتمل می‌تواند متعاقب وقوع خسارت اصلی مانند یک خوراک‌های مالی باقی‌مانده مؤه سسه را به تحلیل ببرد. از این لحاظ برنامه ریزی برای تأمین مالی چینی خسارت‌های رازا اهمیت ویژه‌ای برای مؤه سسات صنعت بر خوردار است. در این مورد نیز بیمه‌مجدداً "یکی از ابزار برنامه ریزی مالی و شاید ملموس‌ترین آنها محسوب می‌شود. این پوشش، بیمه عدم النفع نامید می‌شود که به طرف مختلفی می‌تواند ارائه شود. روش معمول در بازار بیمه آن است که چنین پوشش‌هایی را به واسطه وجود بیمه‌نامه دیگری معمولاً "بیمه نامه آتش سوزی است در اختیار مصرف کنندگان قرار می‌دهند، چرا که پرداخت هرگونه خسارتی از سوی این بیمه‌نامه منوط به به وقوع یک حادثه اصلی دیگری است که عادتاً آن نیز می‌باید بیمه شده باشد. باین لحاظ آنها را پوشش‌های تبعی نیز می‌نامند.

از نادر مظلومی



تحولات اخیر در وظایف مدیران حمل و نقل مؤسسات

شرح وظایف و مسئولیت‌های مسئولین حمل و نقل و توزیع در مؤسسات صنعتی و غیرصنعتی در سال‌های اخیر دچار تغییرات و تحولات عمده‌ای شده است. در این گونه‌ها، سسات حمل و نقل توزیع بخش عمده‌ای از ادارات پشتیبانی یا تدارکات را تشکیل می‌دهد و معمولاً بخشی از آن ادارات محسوب می‌گردد. مدیران بخش حمل و نقل در صورت گرفتن ارتقاء در مسئولیت‌های اداره قیمت تدارکات انجام وظیفه نمی‌نمایند. بر اساسی مطالعات انجام شده ماخیز در ایالات متحده آمریکا این تحولات را می‌توان به شرح ذیل لیست نمود:

- ۱- به علت تحولات عمده‌ای که در وظایف ادارات توزیع و حمل و نقل مؤسسات بعمل آمده عنوان شغلی مدیران این دوا تراز " رئیس " به " مدیر " و حتی در مواردی به معاون مدیرعامل ارتقاء پیدا کرده است. بر اساس همین تغییر عنوان شغلی میزان حقوق این مدیران نیز افزایش پیدا کرده است.
- ۲- مسئولیت مدیران حمل و نقل و توزیع نیز افزایش چشمگیری پیدا کرده است. در سال‌های قبل مسئولیت این مدیران بسیار محدود و شامل فعالیتهایی از قبیل حمل و نقل و انبارداری بود و نقش عمده‌ای در رابطه با سایر فعالیت‌های مؤسسه نداشتند. امروزه این وضع تغییر یافته و مسئولیت‌هایی از قبیل خدمات مشتریان، بسته‌بندی، نگهداری موجودی انبارها، جایابی مواد و هماهنگی با قسمتهای تولید و بازاریابی نیز به حیطه وظایف این مدیران اضافه شده است.

- ۳- در سال‌های اخیر از نقطه نظر سطح تحصیلات نیز تغییرات عمده‌ای در سطح مدیران توزیع و پشتیبانی بوجود آمده است. در سال‌های قبل تعداد زیادی از این مدیران دیپلم دبیرستان داشتند در حالیکه امروزه اکثریت آنها دارای مدرک لیسانس و حتی فوق لیسانس می‌باشند.
- تغییر دیگر در زمینه سسات متوسط سن این دسته مدیران به نسبت سال‌های قبل پایین آمده و امروزه این مسئولین جوان تراز گذشته می‌باشند. علت این امر این است که بین فعالیتهای در مؤسسات سه قدری سریع پیشرفت کرده که نیاز به پرسنل جدید بوجود آمده و لذا پرسنل قدیمی تر سریعتر ارتقاء پیدا کرده و زودتر به مدارج بالاتر می‌رسند.
- تغییر دیگر افزایش نقش زنان می‌باشد. در گذشته این دسته مدیران فقط از میان مردان انتخاب می‌شدند در صورتیکه در سال‌های اخیر تعداد زنان فعال در این دوا نیز افزایش پیدا کرده است.
- ۴- نوع و شکل کار در این دوا نیز در چهار تغییرات مهمی شده است:
 - ۱- سال‌های قبل این مدیران بیشتر مشغول انجام امور روزمره و حمله مشکلات و مسائل بودند در حالیکه امروزه بیشتر به امر برنامه‌ریزی و تعیین استراتژی‌های آینده مشغول می‌باشند. این برنامه‌ریزی‌ها بیشتر شامل ارتقاء سروسازی مناسبتر به مشتریان و پویا بین نگهداشتن هزینه‌ها می‌باشد. امروزه بسیاری از مؤسسات از امر توزیع به عنوان یک هزینه بازاریابی استفاده می‌کنند و لذا

مسئولین مربوطه نیاز به برنامه ریزی بیشتری در این زمینه‌ها دارند.

- ۵- در گذشته هدف اصلی مؤسسات توزیع مناسب با هزینه مناسب بود در حالیکه امروزه با وجود بیکه هنوز مسئله قیمت تمام شده نقش مهمی بازی می‌کند ولی همانطور که ذکر شد مسئله ساسی امروزه اهمیت کمتری یافته است. به عنوان مثال، نقش مفهوم استفاده موثر از موجودی کالا JIT - JUST IN TIME مورد استفاده بیشتر مؤسسات قرار می‌گیرد. لذا هدف عمده مسئولین توزیع این است که بتوانند محصول را به موقع به تولید کنند تحویل دهند.
- تغییر مهم دیگری که امروزه در این رشته در شرف تکوین است استفاده بیشتر از سیستم‌های الکترونیکی

(ELECTRONIC DATA INTERCHANGE) EDI

در سفارش کالای می‌باشد. در بسیاری موارد مشتریان مؤسسه سفارشات خود را از طریق سیستم‌های الکترونیکی ارسال می‌نمایند که باعث صرفه‌جویی فراوانی در وقت می‌گردد و لذا بخش توزیع می‌باستی به نحوه‌ای عمل نماید که بتواند از این تغییرات استفاده نمود و به سرعت سفارش را ارسال نماید. امروزه وظیفه و مسئولیت بخش توزیع و پشتیبانی در مؤسسات فقط به عنوان موزع کالا و محصولات شرکت نیست بلکه مدیران این بخش نشان داد مانده‌ها را از نقش مهمی در امور عمده شرکت مانند خدمات مشتریان، بالارفتن فروش، بازاریابی مؤسسه و نه تنها افزایش سود مؤسسه دارند. از دکتر شهباز شهبازی

اطلاعیه اتاق

در باره قرارداد های بازرگانان و صاحبان صنایع

بدینوسیله اعلام می‌گردد: متن تمامی قراردادهایی که در آنها طرفین قرارداد اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران را بعنوان داور (حکم) برای پایان دادن به اختلافات احتمالی خود بر می‌گزینند، باید پیش از امضاء به اطلاع اتاق ایران برسد و موافقت قبلی اتاق با پذیرش مسئولیت داور (حکمیت) کسب گردد. در غیر این صورت، اتاق ایران ملزم به قبول داور (حکمیت) نخواهد بود.

مرکز تنظیم قراردادها، سازش و داوری اتاق ایران