

# کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی

IRANIAN NATIONAL COMMITTEE  
INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE



## خصوصی سازی راهی به سوی تکامل صنعت بیمه

قسمت (۴)

در شماره قبل ضمن تاکید بر اهمیت خصوصی سازی به تفاوت های بارز و آشکار بین این دو نظام، یعنی نظام انحصار دولتی با نظام بخش خصوصی اشاره کرده بطور خلاصه به طرق دستیابی به اهداف و شیوه های استفاده بهینه از منابع مالی و فنی و تخصصی را در دوشیوه متفاوت مدیریتی بررسی کردیم. اینک بهتر است به مزایا و محسنتات شرکتهای بیمه بخش خصوصی آشنا شده

و آنها را در کنار هم قرار داده و از مجموعه آنها تصویر روشنی بعنوان خصوصیات یک شرکت بیمه مطلوب بدست دهیم شاید این گونه الگوها در آینده کمک به تأسیس شرکتهای بیمه در بخش خصوصی بنمایند. برای ارائه تصویر روشن از خصوصیات یک شرکت بیمه مطلوب باید به عواملی مانند ساختار و سرمایه توجه کرد که بطور خلاصه به بحث درباره آنها خواهیم پرداخت.

### بخش الف: ساختار

شرکتهای بیمه برای ایفاء نقش خود در بازار بیمه با موضوعات و مسائل مختلفی روبرو می باشند برخی از این عوامل در اختیار و کنترل شرکت بیمه می باشد که به آن عوامل کنترل پذیر می گویند و بطور طبیعی برخی از موضوعات و مسائل خارج از کنترل یک مؤسسه بیمه می باشد که به آنها عوامل غیر قابل کنترل و یا عوامل کنترل ناپذیر می گویند.

شرکتهای بیمه در سیر تحول صدساله اخیر خود در کشورهای اروپایی چهار مرحله را تجربه نمودند که انتقال از هر مرحله به مرحله دیگر موجب رشد و توسعه فعالیت آنها شده است، در حالیکه سابقه تاریخی در کشور ما حداکثر به حدود ۶۰ سال قبل باز می گردد.

اولین مرحله را با اصطلاح مرحله کالاهای نامیدند. در این مرحله مؤسسات بیمه بدون توجه به نیاز بازار شرایط قراردادهای بیمه خود را تهیه می نمودند و در صورت مراجعه بیمه گذاران در این

حدود حاضر به انعقاد قرارداد بودند. نواقص در این مرحله بتدریج ظاهر شد و مؤسسات بیمه آگاه شدند که فقط به لطف اجبار می توانستند آنچه خود مایلند بفروشند و یا از بین رفتن انحصارات و یا قوانین محدودکننده که خرید یک نوع خاصی از بیمه را اجباری نموده بود و آگاه شدن جامعه و علی الخصوص قانونگذاران و از بین رفتن اینگونه امتیازات غیر معقول و اقتصادی می بایست راه حل دیگری را برگزینند و بدین ترتیب بود که به مرحله دوم وارد شدند.

مرحله دوم در واقع مرحله فروش گرائی است. در این مرحله مؤسسات بیمه با بکارگیری نیروی فروش، یعنی فروشندگان قابلی که با کلام و ایجاد حسن رابطه با افراد جامعه قادر بودند کالای تولید شده مرحله اول را (یعنی بیمه نامه) را بفروش برسانند. طبیعی می نمود که این

مرحله نمی توانست مدت زیادی به درازا بکشد، زیرا جامعه از بی فایده بودن خدمتی که بنام پوشش بیمه خریداری نموده بودند پس از مدتی آگاه شدند و عرضه بیمه در جامعه مجدداً بازگود و کاستی روبرو شد.

مرحله سوم را باید پدید آمدن تحول واقعی در بیمه دانست. در این مرحله مؤسسات بیمه با علم "بازاریابی" و کاربرد آن آشنا شدند و متوجه اهمیت تحقیقات و پژوهشهایی که باید در جهت شناخت نیازهای بیمه ای جامعه بکار برد شدند. فارغ التحصیلان دانشگاهها در رشته های مختلف اقتصادی، بازرگانی و خدمات گرفته شدند و عصر جدید وطلاتی برای بیمه آغاز شد. در این مرحله که بدان "مشتري گرائی" می گویند، بیمه گران پس از آگاهی از نیاز جامعه کالاهای خود در تهیه و به جامعه عرضه می کردند. چنین تحولی با استقبال فراوان روبرو شد و بنظر میرسد یکی از خصوصیات بارز مؤسسات بیمه در دهه های اخیر خصلت "مشتري گرائی" آنان باشد.

اخبار این مرحله سیر تکاملی خود را نیز طی نموده و وارد مرحله چهارم که بدان مرحله "بازار گرائی" می گویند شده است. در این مرحله مؤسسات بیمه با بکارگیری گسترده تحقیقات به شناخت راه حل های اساسی در حیطه موضوعات ریسک پذیر پرداخته اند زیرا افراد جامعه خود به تنهایی قادر به کشف آن نیستند و بیمه گران با ارائه کالاهای جدید خود با نرخهای مناسب راه حل مناسب مقابله با این مشکلات را به جامعه پیشنهاد می نمایند.

به جهت خلاصه کردن این مطالب لازم است که مجدداً به دو عامل کنترل پذیر و غیر قابل کنترل توجه نماییم.

عوامل کنترل پذیر در یک مؤسسه بیمه (با توجه به محدودیت منابع) عبارتند از:  
- منابع انسانی، مالی و تکنولوژی  
- اهداف

- ساختار  
- عوامل غیرقابل کنترل در یک شرکت بیمه مطلوب عبارتند از:  
- عادات، سن، رفتار و بطور خلاصه فرهنگ جامعه  
- منابع طبیعی  
- دولت و قانونگذار  
- رقبا، سیاست‌های اقتصاد کلان کشور  
چگونگی برخورد یک شرکت بیمه مطلوب با عوامل دوم بستگی کامل به بستر اقتصادی دارد که دولت برای توسعه فعالیت بیمه فراهم نموده است.

### بخش دوم - سرمایه:

- برای حجم عملیاتی که می‌خواهند انجام دهد کافی باشد.  
- توزیع مالکیت، که تصمیم‌گیری فردی را محدود نماید.  
- سرمایه گذار آگاه به بازده بلندمدت سرمایه گذاری باشد.  
- سرمایه گذاری باید در حدی صورت پذیرد که تازسیدن به مرحله سودآوری و یا امکان برداشت سهامداران نیاز به افزایش سرمایه نباشد.

### ب - مدیریت:

مؤسسين باید از بین افراد شناخته شده با سابقه فعالیت در امور بازرگانی و تجاری و ترجیحاً در بخش خدمات باشند.  
مدیران باید صلاحیت‌های اداره و رهبری مؤسسه رایجه اتکاء دانش تخصصی و تجربیات شناخته شده داشته باشند.  
برنامه ریزی باید بنحوی صورت پذیرد که:  
- از منابع اطلاعاتی حوزه فعالیت برداشت و تجزیه و تحلیل درستی بعمل آید بطوریکه اهداف کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت با شفافیت کامل تعیین شود.  
- برنامه‌های استراتژی، عملیاتی و تاکتیکی در هر مرحله از قبل بررسی و معین شود.  
هرم سازمانی باید بنحوی طراحی شود که:

- خط مشی کلی شرکت با تعیین سیاست‌های بازرگانی در بالاترین سطوح شرکت (مجمع عمومی، هیأت مدیره) تعیین گردد.  
در سطح استراتژیک اهداف بصورت کمی تدوین شود و در سطح عملیاتی پاسخهای لازم به سوالات زیر داده شود.  
- چه موضوعی باید انجام گردد.  
- توسط چه کسی و یا کسانی انجام شود.  
- در کجا باید چنین کاری صورت پذیرد.  
- در چه زمانی و یا چه زمان بندی انجام شود.  
و در نهایت بصورت تکنیکی جواب "چطورها" داده شود و انواع تولیدات و فرآورده‌های شرکت با توجه به راهبردهای یادشده فوق شکل گیرد بطوریکه:  
- در اداره شرکت از تکنولوژی سازگار با امکانات کشور و نیروهای کارآمد استفاده شود و با گستره فعالیت شرکت نیاز به بازسازی مجدد سازمان بطور کامل نباشد.  
در ایجاد بخش فروش (توزیع) از:  
- شبکه‌های موجود غیربیمه‌ای استفاده شود.

- شبکه‌های جدید را فعال نماید.

کلیه فعالیتها باید جهت دار باشد و سلسله مراتب مدیریت صرفاً به منظور ایجاد رابطه صحیح بین خط مشی و فعالیت شکل یابد. آنچه دارای اهمیت فراوانی است کنترل در تمام مراحل است زیرا اعمال کنترل از به خطا رفتن و یا کند شدن فعالیت شرکت جلوگیری بعمل می‌آورد و آسیب پذیری کل سیستم را به حداقل ممکن می‌رساند.

### نتیجه گیری و جمع بندی:

با توجه به مطالب عنوان شده بنظر میرسد دولت در سیاست‌گذاری‌های کلان اقتصادی خود نقش بخش خصوصی را بدرستی تشخیص داده است و در جهت ایجاد شرایط لازم برای فعالیت این بخش می‌باشد.  
در مورد فعالیت بخش خصوصی در بیمه

این امر باید با ملاحظات خاصی صورت پذیرد بطوریکه جنبه‌های مثبت و کاربردی بخش خصوصی با نظارت دولت شکوفا و از جنبه‌های زیان آور آن جلوگیری شود. آنچه سایر کشورها تجربه کرده‌اند این واقعیت روشن است که با دخالت بخش خصوصی و فعال شدن آن در بازار زمینه فروش و واگذاری شرکت‌های بیمه دولتی به بخش خصوصی فراهم خواهد گردید. البته برای پیاده کردن این شیوه باید قوانین نظارتی بطور کامل اجرا گردد تا از تعارض و عدم هماهنگی بین بخش دولتی و خصوصی که احتمالاً در جهت بیرون راندن رقبای جدید از بازار بدید خواهد آمد جلوگیری شود. روند فعالیت و پویایی شرکت‌های بیمه در بخش خصوصی به همراه توان افزایش کارائی و بهره‌وری باعث خواهد گردید که دولت به

اهداف اقتصاد کلان خود دست یابد. بیمه در اغلب کشورهای در حال توسعه و در مالکی که هنوز در قید و بند انحصار دولت قرار دارد به دلیل فقدان انگیزه برای کار و فعالیت بیشتر، فقدان نظام نظارت صحیح و دقیق به دلیل این که مدیران منصوب از جانب دولت مرتباً در حال تغییر هستند، عدم نوآوری در عرضه تولیدات متنوع مبتنی بر نیازهای بازار کارائی خود را از دست داده است.  
اگر نگاهی به نظام بیمه‌ای کشورهای بلوک شرق چه قبل از فروپاشی و چه بعد از آن بیفتکنیم به بعد فاجعه پی خواهیم برد زیرا در این کشورها عقب ماندگی در کلیه سطوح آن اعم از تولید و دانش فنی و شیوه‌های مدیریتی وجود دارد.

از نهادی دستباز

## بحران در حمل و نقل دریایی بین‌المللی

- مسایل مهم در صنعت حمل و نقل دریایی بین‌المللی  
- چگونگی رفع کمبود ناوگان دریایی بین‌المللی، مسئله تأمین مالی آن  
- بحران موجود در حمل و نقل دریایی بین‌المللی و نحوه برخورد با آن

### حمل و نقل دریایی بین‌المللی در حال حاضر

در طول سال ۱۹۹۳ ناوگان دریایی بین‌المللی دارای ظرفیت موجود معادل ۶۵۷ میلیون تن DEAD WEIGHT \* (DWT) و ظرفیت در دست سفارش معادل ۴۰ میلیون تن "DWT" در ۴۰ کشور مختلف دنیا بوده است (جدول ۱). در

پیرو مقاله تحت عنوان "حمل و نقل دریایی در پایان قرن - بهم ریختگی و تنوع" نوشته هانس جی پیتز از بانک جهانی که توسط آقای هادی دستباز ترجمه و در شماره تیرماه هفته نامه اتاق بازرگانی به چاپ رسید، اینک ترجمه مقاله دیگری از این نویسنده تحت عنوان "بحران در حمل و نقل دریایی بین‌المللی" ارائه میشود که نظر به طولانی بودن آن به شرح ذیل در این شماره، شماره های آتی نامه اتاق بازرگانی به چاپ خواهد رسید:

- حمل و نقل دریایی بین‌المللی در حال حاضر  
- توسعه تجارت دریایی بین‌المللی در دهه گذشته و چگونگی هماهنگی ناوگان دریایی با آن

جدول شماره ۱

ناوگان موجود بازرگانی بین‌المللی و تعداد سفارشات در دست ساخت

ناوگان موجود		ناوگان سفارش داده شده		طبقه بندی
تعداد	تن DWT	تعداد	تن DWT	
۱۶۰۹۴	۹۲۹۸۲	۴۲۸	۲۶۵۶	کشتیهای حامل کالای متفرقه
۱۲۸۱	۲۹۹۹۴	۱۹۷	۵۵۰۲	کشتیهای کانتینری (انواع مختلف)
۷۹۷۷	۲۸۵۳۸۰	۶۲۰	۳۷۶۷۲	تانکر (انواع مختلف)
۵۰۳۷	۲۴۰۱۶۱	۲۵۲	۱۸۱۷۶	کشتیهای مخصوص حمل کالاهای
۱۰۲۴	۸۱۴۶	۷۶	۵۲۳	فله و حجیم
۳۱۴۰۳	۶۵۶۶۶۳	۱۵۷۳	۶۴۵۲۹	کشتیهای رورو
				جمع کل

جدول شماره ۲

ناوگان تجاری جهان

روند مالکیت و ثبت کشتی و شناورهای بالای ۳۰۰ تن ظرفیت ناخالص و ظرفیت به DWT در ۳۱ دسامبر ۱۹۹۱

کشور متبوع	پرچم ملی	پرچمهای خارجی	جمع	درصد پرچمهای خارجی از کل	درصد سهم از کل تناژ جهانی
یونان	۴۱۸۵۹۰۹۹۸	۵۲۵۴۹۰۳۱۳	۹۴۴۰۹۰۳۱۱	۵۵/۷	۱۴/۸
ژاپن	۳۲۰۹۵۱۰۱۹۶	۴۹۰۸۳۶۰۷۱۹	۸۲۰۷۸۷۰۹۱۵	۶۰/۲	۱۳/۰
آمریکا	۱۸۰۳۰۷۵۷۷۶	۴۳۰۱۰۸۰۱۵۴	۶۱۰۴۱۵۰۷۳۰	۷۰/۲	۹/۷
نروژ	۳۷۰۸۳۸۰۵۵۶	۱۸۰۹۳۴۰۸۵۰	۵۶۰۷۷۲۰۹۰۶	۳۳/۴	۸/۹
هنگ کنگ	۳۸۱۷۶۶۶۴	۲۸۰۲۵۸۰۷۸۳	۳۲۰۱۴۶۰۴۴۷	۸۷/۹	۵/۱
اف - اس - یو	۲۷۰۳۳۳۰۷۸۳	۲۵۰۷۹۰۲۰۳	۲۹۰۸۱۲۰۹۸۶	۸/۷	۴/۷
چین	۱۹۰۵۵۰۹۴۸	۶۰۰۵۸۰۷۳۵	۲۵۰۹۱۴۰۶۸۳	۳۳/۴	۴/۱
انگلستان	۵۸۰۷۰۵۲۹	۱۷۰۵۷۰۰۲۷۳	۲۳۰۳۴۰۸۰۲	۷۵/۰	۳/۷
کره جنوبی	۱۱۰۴۱۴۰۴۲۲	۶۰۳۶۱۰۰۳۶	۱۷۰۷۷۵۰۳۶۰	۳۵/۸	۲/۸
آلمان	۶۵۵۵۶۱۱	۸۰۹۶۷۰۸۲۹	۱۵۰۵۳۳۰۴۴۰	۵۷/۸	۲/۴
دانمارک	۷۰۷۶۳۰۶۵۳	۴۰۹۲۷۰۱۶۹	۱۲۰۶۹۰۸۲۱	۳۸/۸	۲/۰
ایتالیا	۹۰۹۰۰۳۲۰	۱۶۶۳۰۵۴۱	۱۱۰۵۶۳۰۸۶۱	۱۴/۴	۱/۸
تایوان	۷۰۳۶۸۰۹۱۴	۴۰۱۰۸۵۵۳	۱۱۰۴۷۷۰۴۶۷	۳۵/۸	۱/۸
هندوستان	۱۰۰۲۰۳۰۶۳۳	۶۱۰۰۱۴۴	۱۰۰۸۱۳۰۷۶۷	۵/۶	۱/۷
برزیل	۹۰۳۵۶۰۰۸۲	۴۴۳۰۱۱۲	۹۰۷۹۹۰۱۹۴	۴/۵	۱/۵
سوئد	۳۰۳۴۲۰۹۵	۵۰۷۱۷۰۳۸۷	۹۰۶۰۰۲۸۲	۶۳/۱	۱/۴
ایران	۸۰۳۷۴۰۳۶۳	۱۸۰۸۶۳	۸۰۳۹۲۰۳۲۶	۰/۲	۱/۳
ترکیه	۷۰۱۷۰۹۷۴	۵۶۱۰۳۸۱	۷۰۷۳۲۰۲۵۵	۷/۴	۱/۲
سنگاپور	۴۰۹۷۲۰۳۶۷	۲۰۶۶۸۰۱	۷۰۰۳۹۰۱۶۸	۲۹/۴	۱/۱
فرانسه	۲۰۹۷۱۰۳۰	۳۰۵۰۱۰۳۳	۶۰۱۷۲۰۰۶۳	۵۱/۹	۱/۰
جمع	۲۷۶۰۹۴۰۵۰۵	۲۵۷۰۵۴۲۰۷۷۹	۵۳۳۰۴۸۸۰۶۸۴	۴۸/۲	۸۴/۰

مأخذ: سرویس اطلاعات دریائی نوبلز - لندن

طول سال ۱۹۹۲ حدود ۴/۱ میلیارد تن کالا به وسیله ناوگان دریایی بین‌المللی حمل شده که معادل ۱۷/۵ میلیارد تن امایل بوده است. حدود ۴۰ درصد این کالاهای محصولات نفتی خام و پالایش شده و ۴۰ درصد دیگر محصولات حجیم و خشک شامل سنگ آهن، ذغال سنگ و غلات و سایر محصولات کشاورزی بوده است. تنها حدود یک پنجم این محصولات از نوع متفرقه GENERAL CARGO بوده که عمدتاً به وسیله کانتینر حمل می‌شوند می‌باشد.

با توجه به اینکه در این مدت حجم محصولات مایع و کالاهای خشک و حجیم بیش از سایر انواع محصولات بوده لذا بیشتر کشتی‌های فوق به صورت چارتر مورد استفاده قرار گرفته‌اند. نکته قابل توجه این است که در حمل کالاهای عمومی نقش کشتی‌های نامنظم (TRAMP) نسبت به نقش کشتی‌های متعلق به شرکت‌های کشتیرانی خطوط منظم که بر مبنای کنفرانس‌های دریایی فعالیت می‌کنند در مقایسه با سالها قبل کاهش پیدا کرده است. این پدیده تمایل شرکت‌ها را به طرف استقلال عمل که امروزه به وسیله بسیاری از شرکت‌های حمل و نقل دریایی بخصوص حمل‌کننده‌های کانتینری پیش گرفته شده تأیید می‌نماید. در ایسن روش شرکت‌ها مستقیماً نرخ حمل را با صاحبان کالا توافق می‌نمایند و از این طریق عملاً مصوبات کنفرانسها را ندیده می‌گیرند. این توافقها معمولاً برای یک بار حمل به عمل نمی‌آید، بلکه مدت زمان طولانی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

نکته دیگری که می‌تواند در این مدت مورد توجه قرار گیرد روندی است که در وضع مالکیت کشتی‌ها بوجود آمده است.

صاحبان کشتیها در کشورهای یونان، ژاپن، آمریکا، نروژ و هنگ کنگ مالکیت بیش از ۵۰ درصد ناوگان بین‌المللی را

## نکاتی چند در ارتباط با قراردادهای خرید یا فروش بین‌المللی

- کمیت و کیفیت کالا یا خدمات
- قیمت واحد و قیمت کل کالا یا خدمت
- نوسان یا عدم نوسان کمیت و قیمت کالا یا قیمت واحد کالا
- مدت اعتبار قیمت مندرج در قرارداد
- نوع رز قرارداد
- نوع بسته‌بندی کالا
- روش حمل و نقل کالا و وسیله حمل
- مجاز بودن حمل تدریجی کالا یا منع حمل قسمتی
- مجاز یا غیر مجاز بودن انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر
- شرط تحویل کالا در قرارداد براساس اصطلاحات INCOTERMS
- مبدأ ساخت و حمل کالا
- نحوه و تناژ بارگیری در بندر مبدأ و تخلیه در بندر مقصد
- شرط خسارت معطلی (دموراز) در بنادر بارگیری تخلیه
- مقصد کالا
- شرط بیمه کالا
- شرط بازرسی کالا (دامنه بازرسی و پرداخت هزینه بازرسی)
- شرایط پرداخت
- پیش بینی شرایط عدم حمل کالا (در واردات) و عدم پرداخت وجه کالا (در صادرات)
- تعیین نحوه پرداخت هزینه‌های بانکی در کشور خریدار، در کشور فروشنده، در کشور ثالث (بانک پوشش دهنده وجه) (۳)
- شرایط و زمان تحویل کالا یا ارائه خدمات
- خسارت یا جریمه تأخیر در تحویل کالا یا خدمات
- اسناد مورد نیاز جهت ارائه به بانک معامله کننده اسناد (۴)
- تضمین‌ها و ضمانت‌های مورد نیاز
- خدمات احتمالی پس از فروش

شاید سخن به‌گزار نباشد، که تنظیم قرارداد جامع و کامل خرید یا فروش کالا یا خدمت، که همه نکات لازم در آن رعایت شده باشد، یک هنر است. در کشورها، البته به‌جز در موارد استثناء، متأسفانه کمتر دیده می‌شود که خریدار یا فروشنده، واردکننده یا صادرکننده، بازرگان یا متصدی حمل، بیمه‌گر یا بیمه‌گذار در قراردادهای فی‌مابین کلیه مسائلی را که احتمالاً ممکن است در جریان خرید یا فروش پیش آید در نظر بگیرند و بویژه شرایط تجاری و مقررات بازرگانی خاص را در تنظیم قرارداد ملحوظ نمایند.

اصولاً به‌عنوان یک عرف تجاری در واردات و صادرات کشور، صدور پروفرا توسط فروشنده جایگزین قرارداد خرید یا فروش گردیده است و این سند اغلب به اخصصار و بدون رعایت مصالح کامل طرفین قرارداد تنظیم می‌شود.

بدیهی است که قراردادهای تجاری باید شامل مشخصاتی باشند که در صورت بروز اختلاف و عدم اجرای مفاد قرارداد توسط یک طرف توجیه منطقی و مستند لازم جهت تأمین مصالح طرف درگیر را دربرداشته باشد.

یکی از مسائلی که باید در تنظیم قرارداد یا صدور پروفرا محتملاً مورد توجه خریدار یا فروشنده قرار گیرد نوع ارز (۳) مورد مبادله است. اما قبل از پرداختن به این مهم لازم است به نکات عمده و اساسی که باید در قراردادهای تجاری مورد توجه قرار گیرد اشاره شود:

- مشخصات طرفین قرارداد شامل نام و آدرس کامل و دقیق و محل اقامت قانونی
- تاریخ و شماره قرارداد
- نوع و مشخصات کالا یا خدمت مورد سفارش

مؤسسات در مراکز مهم دریایی دنیا مانند لندن، هنگ کنگ، نیویورک و سنگاپور مستقر هستند و استفاده کنندگان از خدمات آنها از کشورهای مختلف اعم از توسعه یافته و درحال توسعه می‌باشند. با توجه به استفاده از پرچم‌های FOG و استفاده از خدمات مؤسسات حرفه‌ای تشخیص مالکیت واقعی کشتی‌ها امر مشکلی می‌باشد. اضافه براین مؤازر گاهی کشتی‌ها تحت رهن بانگهای بین‌المللی هستند که خود امر تشخیص مالکیت آنها را پیچیده‌تر می‌نماید. امروزه افرادی از ملیت‌های مختلف در مالکیت و اداره کشتیها نقش دارند به نحوی که انتساب کشتی را به یک کشور یا افراد خاص مشکل می‌نماید. می‌توان عنوان نمود که کشتیرانی بین‌المللی در دهه ۹۰ در مقایسه با گذشته پیچیدگی خاصی پیدا کرده است.

مترجم: دکتر شهناز شهنازی

# DWT عبارت است از وزن محموله، آب، سوخت و سایر وسایل موجود در کشتی زمانی که کشتی تا حد آب‌خور در آب فرورفته است. (وزن جابجایی کشتی)

داشته‌اند. بایستی توجه داشت که رژیم موجود در مورد ثبت کشتی‌ها مالکیت واقعی آنها را نشان نمی‌دهد. امروزه حدود ۵۰ درصد از کشتی‌ها تحت پرچم کشورهای بی‌بیشتری برای صاحبان آنها فراهم می‌آورند. این روش را استفاده از پرچم ثبت آزاد "FLAG OF CONVENIENCE" "FOC'S" می‌نامند. این تسهیلات اعم از پرداخت مالیات کمتر به دولت‌ها، حقوق و مزایای کمتر به خدمه کشتی، عدم شناسایی اتحادیه‌های کارگری، و حتی مقررات ساده‌تر راجع به طبقه‌بندی کشتیها می‌باشد. در این مدت از پرچم کشورهای لیبریا، پاناما، قبرس و باهاماس بیشتر استفاده شده است.

نکته دیگر وضعیت مالکیت کشورهای درحال توسعه در مقابل کشورهای توسعه یافته در این دوره می‌باشد. کشورهای در حال توسعه در طول دهه گذشته موفق به دو برابر کردن مقدار مالکیت خود شده‌اند و امروزه مالک حدود ۲۵ درصد کشتی‌های بین‌المللی می‌باشند. که حدود دوسوم آن متعلق به آسیایبها می‌باشد. لازم است توضیح داده شود که در کشورهای که سیاستهای آزادتری در تنظیم امور کشتیرانی دارند مالکین کشتی‌ها بیشتر می‌توانند از پرچم FOC استفاده کنند. چین، اندونزی و کره جنوبی از مثال‌های بارز این امر می‌باشند.

نکته مورد توجه دیگر مدیریت کشتی‌ها است. در این دوره بسیاری از مالکین کشتی‌ها اداره کشتی‌های خود را به سازمانهای حرفه‌ای که در امر عملیات و بازاریابی تخصص دارند واگذار نموده‌اند. این مؤسسات اکثراً شرکتهای خصوصی هستند که در امر مالکیت دخالت ندارند و بر اساس قراردادی اداره امور کشتی‌ها را به عهده می‌گیرند و تعهد بازده بیشتری را برای صاحبان آنها می‌نمایند. قسمت اعظم تانکرها و کشتیهای فله‌بر بدین صورت عمل نموده‌اند. بیشتر این

- کمیسیون‌ها و تحقیقات  
- عوامل قهری  
- انتخاب بانک  
- قانون حاکم بر قرارداد و دادگاه صالح  
- شرایط داوری  
- نحوه فسخ قرارداد  
- ابطال قرارداد  
بدیهی است که نکات فوق با توجه به نوع وحجم و ارزش معامله و میزان شناخت

از طرف قرارداد انتخاب شود.

ادامه دارد

- 1- INTERNATIONAL SALIES/PURCHASE CONTRACT
- 2- CURRENCY
- 3- REIMBURSING BANKE
- 4- NEGOTIATING BANKE

محمد صالح ذوقی

## رقابت جهانی در خطوط هواییمایی (قسمت اول)

نویسنده: وندی هال و پیتر باو از خط هوایی KLM

اگر چه اندیشه رقابت زدایی در خطوط هواییمایی با استقبال فراوان مواجه شده است، اما موانع بسیار جدی بر سر راه آن موجود است. سعی در به کارگیری اصول بازار آزاد به شیوه آمریکائی در سایر کشورهای جهان ناموفق بوده است. ما باید این واقعیت را بررسی نماییم که آیا آمادگی وجود دارد که نتایج ناشی از رقابت در بازار آزاد را پذیرا باشیم که مفهوم آن از دست دادن و کاهش در تعداد ظرفیت حمل‌کنندگانی است که با پرچم ملی در فعالیت هستند. اگر حاضر به پذیرش این واقعیت نیستیم، باید یک بازار آزاد تعدیل شده در رقابت با خطوط هواییمایی را ایجاد نماییم.

مقررات زدایی در خطوط هواییمایی جهان با استقبال مواجه شده است، اما علیرغم بعضی از بدبینی‌های موجود، صنعت هواییمایی اصولاً بر این موافقت دارد که مقررات زدایی در ایالات متحده آمریکا سرانجام منجر به یک سیستم کارآمد و بهتری شده است. در حالی که سعی و کوشش برای به کارگیری اصول رقابت بازار آزاد در جهان موفقیت کمتری

مطلق آن و با تأکید بر نحوه و شیوه‌های رقابت تغییر جهت خواهد داد. در رقابت، نقطه عطف و توجه، شیوه اجرایی شرکت در ارتباط با رقیبانش و تغییر مسیر احتمالی آن قرار دارد.

در این حالت شرکت‌های توانمند و قوی بر جای خواهند ماند در حالیکه رقیبای ضعیف از مرحله رقابت بازمانده و نابود خواهند شد. در نتیجه منابع اقتصادی به سوی شرکت‌های توانمندی جریان خواهد یافت که پس از فرونشستن گردوغبار ناشی از تغییر و تحولات، با یک سیستم با ثبات و مناسب ظاهر خواهند گردید، جایی که تعداد اندکی از بزرگترین و قوی‌ترین‌ها به رقابت با یکدیگر ادامه خواهند داد که البته این امر با اشفته‌گی کمتری صورت خواهد پذیرفت.

امر مقررات زدایی در بسیاری از صنایع صورت پذیرفته است. صنایع اتومبیل، صنایع سازنده تکنولوژی ارتباط جمعی و صنایع شیمیایی از نمونه‌های بارز این دسته‌اند. رقابت بازار آزاد در این صنایع باعث ایجاد یک گزینش طبیعی اقتصادی بین قوی و ضعیف گردیده است. چند شرکت عمده بزرگ در اطراف و اکناف جهان توانسته‌اند در عرصه رقابت باقی مانده و به حیات خود ادامه دهند. در سایه اینگونه تجارب به دست آمده، آیا می‌توان صنعت هواییمایی را هم به همین طریق اداره نمود؟ اگر قرار است که مقررات زدایی صورت پذیرد، چه تضمینی وجود دارد که کارآیی بیشتری داشته باشد؟

صنعت هواییمایی تجربه اندکی از رقابت در بازار آزاد را در اختیار داشته است و آن هم در بازار داخلی ایالات متحده آمریکایی یعنی تنها موردی که مورد آزمون این صنعت قرار گرفته است. از خطوط هوایی در سال ۱۹۷۰ مقررات زدایی گردید و سیستم رقابت بازار آزاد پدید آمد. شرکت‌های حمل و نقل هوایی پوشش‌های فوق‌العاده زیادی را برای

مشتریان خود از طریق ارتباط با مرکز پدید آوردند.

نتایج حاصله گواهی مشهودی بر مؤثر بودن مقررات زدایی می‌باشد. خطوط هواییمایی همان‌گزینش اقتصادی را که در سایر صنایع پدید آمد تجربه کردند و علیرغم نظریات نامساعد، پذیرفته شد که مقررات زدایی باعث کارآمدی بیشتر خطوط هوایی در ایالات متحده آمریکا شده است.

### آمریکا پیشتاز و اروپا دنباله‌رو

جهان هواییمایی با دقت و وسواسی فراوان شیوه مقررات زدایی انجام شده در بازار داخلی آمریکا را، تحت نظر گرفت، و چون نتیجه آن آشکار شد، میل و اشتیاق تا به آن حد افزایش یافت که اصول رقابت بازار آزاد به سایر بازارها و خطوط هوایی جهان هم تسری پیدا کرد.

تحرك و حرکت ایجاد شده در جهت به نفع آزادسازی صرفاً ناشی از موفقیت ایالات متحده آمریکا نبوده است. اتحادیه اروپا نیز به شکل و فرمی دارد تا بتواند یک بازار واحدی را در اروپا ایجاد نماید. آزادسازی در بازار، در صنعت اتومبیل‌سازی، ساخت ابزار و ادوات ارتباط جمعی و شیمیایی پدید آمد و یک بار دیگر این سؤال مطرح گردید که چرا نتوانیم این تجربه را به همان صورت در صنعت هوایی جهان تجربه کنیم؟ ایالات متحده آمریکا اثبات کرده است که این امر متصور و امکان پذیر است.

کشورهای اروپایی به طور چشم‌گیر و روزافزونی به ایده و فکر مقررات زدایی بازار خطوط هواییمایی اروپا اندیشه می‌کنند. اصول رقابت بازار آزاد به تدریج و از طریق یک سری مراحل و مقدمات معمول در روند آزادسازی به بازار معرفی گردید؛ اگرچه تمامی اعضای اروپای متحد از این جنبش طرفداری کرده بودند اما انگلستان و هلند از اولین کشورهای بودند که اصول بازار آزاد را پذیرا شدند، در

## تشویق ریالی صادرکنندگان براساس روش

« خالص ارزش افزوده ارزی »

### حاصل از صادرات

انتقال مذکور می‌باشد. در همین رابطه اعلام حذف پیمان ارزی در سال ۱۳۷۰ بنظر نگارنده یکی از حرکات شتاب زده در این راستا بوده است و نظریه وجود کاستی یا تنگناهای دیگر در سایر مراحل الگوی توسعه صادرات (که ناشی از ساخت داخلی تشکیلات تجارت بین‌الملل در کشور وسازماندهی تمام عوامل درگیر در آن مطابق با الگوی جایگزینی واردات بوده است)، از یک طرف، و عدم وجود ثبات و اطمینان در سیاستهای سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی کشور از طرف دیگر اجرای طرح "حذف پیمان ارزی" بابت صادرات کالاهای غیرنفتی نتوانسته اثر مثبت و مؤثری در تراز بازرگانی کشور داشته باشد و لذا ملاحظه آمار و ارقام مربوط به اینگونه مبادلات، اعاده سیستم سپردن تعهد بابت ورود ارز حاصل از کالای صادراتی را اجتناب‌ناپذیر گردانده است.

در این باره همانگونه که خاطر نشان گردید اتخاذ رویه فوق بهیچوجه به معنای رد سیاست توسعه صادرات نیست و جمهوری اسلامی ایران بمنظور ایفای رسالت‌های جهانی خود و تأمین رفاه و بمنظور رهایی احاد افراد کشور از ستم اقتصادی بیگانان، و همچنین تحقق درآمد ۲۷ میلیارد دلاری پیش‌بینی شده در دومین برنامه ۵ ساله توسعه اقتصادی فرهنگی اجتماعی کشور، چاره‌ای ندارد جز توسعه صادرات غیرنفتی و اصلاح ترکیب درآمدهای ارزی کشور و فاصله گرفتن از وابستگی اقتصادی به نفت و خروج از جرگه کشورهای تک محصولی. لذا ضمن تأکید بر ضرورت و اهمیت استراتژیک صادرات غیرنفتی در برنامه‌های توسعه اقتصادی کشور و

سیاستهای ارزی متخذه در آخرین روزهای اردیبهشت‌ماه، ضمن کاهش تب داغ بازار معاملات ارزی، سوالات بی‌شماری را در باره آینده توسعه اقتصادی کشور در اذهان عمومی و کارشناسان مالی - اقتصادی ایجاد کرده است.

با تبیین سیاستها و اهداف موردنظر و اعلان آنها در سطح جامعه می‌توان به پرسشهای متعدد ناشی از کم اطلاعاتی برخی مؤسسات اقتصادی و حرکت انفعالی آنها پاسخ منطقی داد تا شفافیت لازم برای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی تولیدی بنگاههای اقتصادی در بخشهای دولتی و خصوصی، فراهم آید.

هنوز مدت زیادی از اتخاذ سیاست تعدیل اقتصادی و ضرورت جهت‌گیری الگوی توسعه اقتصادی کشور از جایگزینی واردات به "توسعه صادرات" نمی‌گذرد که عملاً و به درستی سیاست تثبیت نرخ ارز اعلام می‌گردد. اگرچه سیاست متخذه اخیر را فی‌نفسه نمی‌توان و نباید به عنوان رد سیاست تعدیل اقتصادی یا فراموش کردن الگوی "توسعه صادرات" تلقی نمود، لیکن باید اذعان داشت تأخیر در اجرای سیاست تعدیل در شرایط پیش‌آمده امری اجتناب‌ناپذیر و بعبارت دیگر مؤید این واقعیت است که حرکت از یک الگوی توسعه به الگوی دیگر مستلزم گذر از یک دوران انتقالی برنامه‌ریزی شده و بسط‌سازی مناسب برای اجرای الگوی جدید می‌باشد. حال آنکه بازننگری تحولات و برنامه‌ریزیهای اقتصادی انجام شده طی سالهای اول برنامه ۵ ساله اقتصادی کشور، حاکی از تلاش دلسوزانه مسئولین برای هرچه کوتاهتر کردن دوران

پیگیری سیاستی و راهی دارد که به تدریج به آزادسازی خطوط هواپیمایی منجر گردد. شیوه انجام کار اروپاییها بر این تأکید دارد که باید از رقابت دیوانه وار و آشفته‌ای که در بازار ایالات متحده آمریکا صورت پذیرفت خودداری شود.

سوالات جدی در این زمینه مطرح می‌شود از جمله: آیا رقابت بازار آزاد می‌تواند تابع نظم و قاعده کافی باشد و یا اینکه اینگونه شرایط ذاتاً متغایر اصل رقابت هستند. یکی از رؤسای خطوط هوایی به نام ریچارد برانسون می‌گوید، رقابت هرگز تابع نظم و قاعده معینی نیست و هرگاه سعی شده که آن را به نظم کشند همین باعث پدید آمدن مقررات بیشتری در سایر زمینه‌های آن گردیده است.

سعی و کوشش برای آزادسازی بازارهای داخلی به صورت آشفته‌ای درآمده است. رکود اقتصادی ضربات زیادی بر بیکر خطوط هواپیمایی اروپا وارد آورد که باعث بروز ضرر و زیان‌های سنگینی در این زمینه گردیده است. در اوایل سال ۱۹۹۰ خطوط هواپیمایی در مجموع متحمل سنگین‌ترین ضرر و زیان در تاریخ پیدایش خود شدند. نیروهای مقاوم و مخالف آزادسازی در صحنه رقابت پدید آمدند. خطوط هوایی نیاز به تقدینگی برای بقای خود در زمان پیدایش رکود اقتصادی داشتند که در واقع این امر متغایر با اصول رقابت در بازار آزاد بوده است.

بعضی از شرکت‌های بزرگ و بسیاری از شرکتهای متوسط از سوسید مستقیم دولتها که رقم بسیار بالایی را تشکیل می‌داد بهره مند شدند. فشار پذیرش صنعتی رقابت در بازار آزاد صرفاً توسط چند تن از رقبای اصلی مورد پذیرش واقع شد.

این بحث ادامه دارد  
مترجم: هادی دستباز

نتیجه، خطوط هوایی انگلیس (بریتش ایرویز) و (کال‌ام) اقداماتی را در جهت آماده‌سازی خود برای این نبرد صورت دادند.

سه عامل اضافی دیگر هم زمان پدید آمدن تا رقابت بازار آزاد را با شدت بیشتری به جلو براند. تمامی این عوامل تقریباً عوامل اقتصادی کلان بودند تا مسایل مربوط به خطوط هوایی، اما قابل ذکر است که اثرات جنبی آن بر صنعت خطوط هوایی بسیار زیاد بوده است.

اولین فشار وارده، ناشی از سقوط و فروپاشی کمونیزم در جهان بوده است و آن دسته از افرادی که به وضوح نپذیرفته بودند که نظام کمونیستی یک سیستم اقتصادی موفق نبوده است، اکنون تلویحاً بر این واقعیت صحه نهاده‌اند.

دومین عامل مهم پایان یافتن و تکامل مذاکرات دور اورگوئه (GATT URUGUAY ROUND) بوده است. نتایج مذاکرات گات از حالت تئوری تبدیل به متون مدون گردید. آزادسازی تجارت جهانی با یک هدف شناخته شده عمومی، شکل پذیرفت. گات شکل‌هایی خود را به دست آورد و به صورت کانال‌هایی حرکت‌های جهانی را به سوی رقابت بازار آزاد هدایت نمود.

سومین عامل که باعث اعمال فشار گردید، اندیشه نوین و در واقع مد روزی بود که شرکت‌های متعلق به دولت را خصوصی نمایند که در واقع بعضی از این شرکتها تحت فشار رکود اقتصادی هم قرار داشتند. دولت‌ها دیگر دارای امکانات نامحدود برای حمایت و کمک‌رسانی به همه صنایع نیستند. منابع احتمالی مالی برای جذب سرمایه‌های جدید از رقابای جهانی متصور است.

اما سؤال در این است که آیا رقابت‌ها می‌تواند منظم باشد؟

رقابت خطوط هوایی مستقیماً تحت تأثیر نیروی فزاینده ناشی از رقابت بازار آزاد قرار دارد. اروپای متحد تصمیم به

همچنین تأیید سیاست فروش صدرصد ارزش حاصل از صادرات توسط صادرکنندگان به سیستم بانکی لازم است خاطر نشان گردد کلید موفقیت سیاستهای متخذ، در نرخ مؤثر ارز حاصل از صادرات نهفته است و چنانچه درآمد ریالی صادرکننده از محل فروش ارز صادراتی تکافوی هزینه‌های تولید، بسته‌بندی، حمل و نقل و هزینه‌های مالی مربوطه را ننماید، صادرات کشور با خطر جدی مواجه خواهد شد.

بدین منظور لازم است ضمن تأکید بر اجرای سیاست اخیر و همچنین بدون تغییر نرخ ۳۰۰ ریال برای هر دلار بعنوان نرخ پایه ارز، تدابیر مقتضی برای حمایت از صادرات غیرنفتی اتخاذ گردد. لذا در راستای سیاست تشویق صادرکنندگان به ترتیب پیش‌بینی شده در بخشنامه بانک مرکزی بنظر می‌رسد علاوه بر توجه به عامل "مدت زمان" تسویه تعهدات صادرکننده، پرداختن به عامل ملموس‌تری مانند "خالص ارزش افزوده ارزی" حاصل از صادرات به عنوان فاکتور اصلی تعیین میزان تشویق ریالی، تدبیر بسیار مؤثر و کارساز خواهد بود.

بدین ترتیب که با کمک و همیاری وزارتخانه‌های صنعتی ذیربط میزان در صورت اتخاذ چنین سیاستی حصول اهداف زیر میسر خواهد گردید.

۱- صرفه‌جویی ارزی در سطح مواد اولیه و ماشین آلات در واحدهای صادراتی موجود

۲- ایجاد تحرک و پویایی بیشتر در شناخت مزیت‌های نسبی بصورت خودجوش توسط بنگاههای اقتصادی

۳- قابل رقابت شدن صادرات کشور در چرخه اقتصاد و تجارت بین‌الملل

۴- حذف انگیزه کم نشان دادن قیمت صادراتی بابت تعهد ارزی ناشی از انجام صادرات و اصلاح خودبخود قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی به مرور زمان و حذف

هزینه‌های اجرایی آن

۵- حذف رقابت‌های غیراصولی در

صحنه تجارت بین‌الملل

۶- افزایش سطح درآمد ارزی و کمک به

موازنه و بهبود تراز پرداختهای کشور

۷- افزایش اشتغال

۸- و اثرات مثبت دیگر

در این باره لازم به ذکر است که در صورت عدم اتخاذ تصمیمات تشویقی لازم، این احتمال وجود دارد که صادرات غیرنفتی در بخشی از فعالیتهای اقتصادی

بانک و کاستی مواجه شده و علی‌رغم افزایش تعهد ارزی صادرکنندگان از ۵۰ درصد به صدرصد، (که سیاست بحق صحیح و ضروری در شرایط اقتصادی کشور بوده و هست) تأثیر مثبتی برتر از پرداختهای ارزی کشور نگذارد.

مدل مقدماتی جهت استخراج جداول جایزه ریالی صادرکنندگان براساس محاسبات زیر طراحی گردیده است.

محاسبات مربوط به استخراج جداول جایزه ریالی مفروضات:

\* ارزیابی جمعی کالای صادراتی

$x = 100$  دلار  $P$  و معادل ریالی آن  $Px =$

\* "جایزه ریالی" جمع شونده به ازای هر ۵

درصد افزایش "خالص ارزش افزوده

ارزی"  $J$

\* قیمت پایه ارز برای هر دلار ارزی بری

جمعی  $= 300$  ریال  $r =$

\* درآمد ارزی حاصل از صادرات  $T$  و

معادل ریالی آن  $Tj$

\* خالص ارزش افزوده ارزی  $T = P = R$

یا  $T = P + R$  و معادل ریالی آن

$Tj = Pr + Rj$

\* درصد ارزش افزوده ارزی  $VA \times 100 = R/P$

\* نرخ مؤثر هر دلار صادراتی برای

صادرکننده  $Ej = Tj/T =$

\* جمع کل جایزه ریالی  $C = Rj - Rr =$

\* برای محاسبه معادل ریالی  $R$  یا  $Rj$  از

فرمول تصاعد حسابی بشرح  $S = n/2$

$[2a + (n-1)d]$  استفاده می‌کنیم که

در آن  $(j) d = 5/100 p$  و  $n = VA$

$a = 5/100 P(100)$  خواهد بود.

\* چنانچه در فرمول فوق، حاصل تقسیم

$VA$  بر ۵ عدد صحیح نباشد، یا بعبارت

دیگر  $VA/5 = n + b$  باشد که  $b$  عدد

کمتر از یک است، خواهیم داشت:  $(+)$

$$1) Rj = Rjn + Rjb$$

\* معادل ریالی خالص ارزش افزوده ارزی

بابت عدد صحیح  $n$  برابر است با:

$$2) Rjn = n/2 [2a + (n-1)d]$$

\* معادل ریالی خالص ارزش افزوده ارزی

بابت عدد اعشاری معادل است با:

$$Rj(b) = Rb(e) = b$$

\* قدر مطلق ارزی "خالص ارزش افزوده

ارزی" بابت  $b = (5/100) P(b) = Rb$

\* معادل ریالی نرخ ارز مربوط به ارز

حاصله بابت درصد اضافی نسبت به عدد

صحیح  $e = n$

\*  $e$  نیز از فرمول  $J = r + (n+1)$

بدست می‌آید.

طبق محاسبات فوق و حسب سیاستهای

اقتصادی موردنظر یا تغییر پارامترهای

تعریف شده مثل نرخ پایه یا مبلغ جایزه

برای هر ۵ درصد می‌توان جدولی تنظیم

نمود که قابل اصلاح و تغییر می‌باشد.

همانگونه که خاطر نشان گردید این گونه

جداول پایه بوده و حسب ضرورت

بمنظور توسعه بازارهای خاص و یا

کالاهای ویژه در مقاطع مختلف و یا

حسب مراحل مختلف توسعه اقتصادی

کشور می‌توان تبصره‌های لازم به جدول

اضافه و پالایش‌های موردنظر را انجام

داد.

پس از تهیه جدول موصوف، امکان

ارزیابی و برآورد مبلغ جایزه تشویق

صادرات میسر میشود و بودجه موردنیاز

پیش‌بینی می‌گردد.

با اجرای طرح، در نرخ پایه ارز بشرح

اعلامی از سوی بانک مرکزی تغییری پیش نمی‌آید، و اطلاعات مکتسبه از اجرای طرح و بودجه ریالی موردنیاز از مؤلفه‌های تغییر نرخ پایه برای بعد از سال ۱۳۷۴ می‌تواند باشد.

از: مصطفی بهشتی روی



## پیش‌گیری از بروز اختلافات در روابط بازرگانی

دقت و سرعت عمل از عوامل توسعه روابط بازرگانی است. بالعکس بی دقتی و سهل انگاری در تنظیم رابطه حقوقی و مالی با طرف معامله موجب کندی کاروانلاف وقت و بخصوص موجب بروز اختلاف میشود. حل اختلافات حقوقی در مراجع قضائی مستلزم تشریفات و صرف وقت و تحمل هزینه‌های بسیار است و اگر رابطه جنبه بین‌المللی داشته باشد این تشریفات و هزینه‌ها چند برابر میشود. در حل اختلافات مربوط به بازرگانی بین‌المللی چند مسئله ابتدائی مطرح میشوند که هر یک به تنهایی معضل بزرگی هستند. از جمله این مسائل تشخیص قانون حاکم بر معامله و دادگاه صلاحیتدار برای رسیدگی به اختلاف است.

بدیهی است قید شرط داوری در قراردادها و یا توافق بعدی طرفین قرارداد به ارجاع اختلاف به داوری تا حدود بسیار زیادی از طولانی شدن مدت حل اختلاف میکاهد ولی فراموش نباید کرد که در حال حاضر اجراء آراء داوری در اغلب کشورهای جهان به آسانی میسر نیست و گردشگاههای قضائی حمایت نکنند بامشکل مواجه میشود. رواج این روش که موسسات تجارتي جزیر و مناطق آزاد را برای ثبت و آدرس حقوقی خود انتخاب میکنند، با توجه به این امر که در این مناطق قوانین تجاری روشنی وجود ندارد، احتمال بروز اختلاف در قراردادهای منعقد با این مؤسسات شدیدتر میسازد. این مطلب معمولاً در موقع انتقاد قرارداد از دید بازرگانان دور می‌ماند. بازرگانان بخصوص اگر فعال در دادوستد بین‌المللی هستند باید بدانند که احاطه و تسلط به اطلاعات مربوط به حرفه آنها اگرچه لازم و شرط موفقیت در کار است ولی

کافی نیست. بازرگانی بین‌المللی با مسائل پیچیده و ظرفی همراه است. توجه به نکات زیر اهمیت بسیار دارد:

- بازرگان باید در انتخاب طرف معامله خود با دقت زیاد اقدام کند. کتابهای راهنما که توسط اتاق‌های بازرگانی کشورهای منتشر میشود و همچنین اطلاعات موجود در بخش‌های بازرگانی سفارت خانه‌ها اطلاعات مفیدی در دسترس جامعه بازرگانی میگذارد.

- اطلاعات قابل توجهی در مورد وضعیت اقتصادی کشورهای مختلف در مقالات نشریات بین‌المللی و بازرگانی دیده میشود مطالعه این نشریات برای بازرگان مفید است.

- شرکت در نمایشگاههای بین‌المللی موجب میشود که بازرگان از یک طرف در انتخاب کالای مورد نظر خود دست بازتری داشته باشد و از طرف دیگر از کیفیت و خصوصیات کالاهای مشابهی که توسط رقبا و تولید میشود مطلع گردد. پس از آنکه بازرگان با توجه به اطلاعاتی که بدست آورده است طرف معامله خود را انتخاب کرده بود یا بستی توصیه‌های زیر را مورد توجه قرار دهد.

۱- سعی کند بین او و طرف معامله نوعی قرارداد کتبی امضاء و مبادله شود. اغلب معاملات صرفاً بر مبنای پروفرمای ارسالی از طرف فروشنده صورت میگیرد. پروفرما معمولاً دارای حداقل اطلاعات مربوط به شرایط معامله است و بسیاری از مسائل حقوقی بلا تکلیف می‌ماند.

۲- در قراردادهای متوسط و بزرگ حتماً از مشاورت اشخاصی که در حقوق بازرگانی بین‌المللی تسلط دارند استفاده شود. توجه زیاد به مسائل مالی مربوط به معامله موجب آن نشود که مسائل حقوقی فراموش گردد.

۳- از فرم‌های استاندارد بین‌المللی حداقل استفاده به عمل آید. بعضی از اسناد مهم در داد و ستدهای بین‌المللی به صورت متداول شکل توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی تهیه و در دسترس جامعه بازرگانی بین‌المللی قرار داده شده است. از جمله اینکوترمز ۱۳ نمونه قرارداد فروش تنظیم کرده است که بازرگانان میتوانند با توجه به علایق و نظرات خود امکانات موجود یکی از آنها را عیناً انتخاب و به عنوان متن قرارداد بکار ببرند. بعید نیست که شرایط توافق شده بین طرفین دقیقاً بایکی از ۱۳ نمونه قرارداد اینکوترمز مطابقت نداشته باشد. البته طرفین الزامی به رعایت دقیق متن نمونه ندارند و میتوانند با توافق یک یا چند شرط را تغییر دهند و یا شرایطی بر آن بیفزایند.

اتاق بازرگانی بین‌المللی تاکنون فرم‌های استاندارد برای قرارداد خرید و فروش (INCOTERMS) و انجام عملیات بانکی مربوط به بازرگانی بین‌المللی (UCP) و بارنامه حمل کالای (FIATA) تنظیم کرده که همگی مورد استقبال وسیع قرار گرفته‌اند. در زمینه بعضی دیگر اسناد هنوز اقدامی از طرف اتاق موزور نشده است. از جمله بنظر میرسد تنظیم فرم‌های استاندارد برای بیمه‌های حمل و نقل و یا بیمه‌های مسوولیت تولید (که بتدریج اهمیت بیشتری پیدا میکنند) یک نیز مسلم باشد. در حال حاضر شرکتهای بیمه در هر کشور متن خاصی را تهیه و مورد عمل قرار میدهند که البته همه آنها اصول مشترک دارند اما در جزئیات متفاوت می‌باشند در بعضی از کشورهای بخصوص در کشورهای جهان سوم بیمه گران فرم‌های مورد عمل کشورهای اروپائی را عیناً مورد استفاده قرار میدهند که بعضاً با قوانین و مقررات حاکم در کشور محل تضادهائی دارند و ایجاد اشکال میکنند.

۴- پیش بینی شرط داوری در قراردادها از

توصیه‌های اولیه‌ای است که به بازرگانان میشود. رفع اختلافات در مراجع قضائی کشورهای مشکلات بی‌شماری دارد که از جمله آنها، هزینه زیاد و زمان طولانی است. اگر طرفین قرارداد داوری یکی از موسسات بین‌المللی را بپذیرند اختلافات احتمالی آنها با سرعت بیشتر و هزینه کمتر رفع خواهد شد. و در چند دهه اخیر سازمان‌های مجهز داوری خدمات زیادی به جامعه بازرگانی بین‌المللی نموده‌اند. معروفترین و مجهزترین سازمان داوری بین‌المللی دیوان داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی است که در پاریس مستقر میباشد.

از دکتر غلامحسین جباری