

## بسمه تعالی

### مقدمه

در جهان امروز هر جامعه ای که بخواهد به پیشرفت روز افزون و رفاه بیشتری دست یابد ناگزیر از تبادل کالاها و خدمات با جوامع دیگر است یعنی در مواردی که مزیت نسبی دارد و به قیمت ارزانتری تولید می کند کالا و خدمت صادر و در مواردی که مزیت نسبی ندارد و فراهم کردن آنها در داخل مشکل و پرهزینه است کالا و خدمت را از جوامع دیگر وارد می کند . با توجه به این واقعیت است که بحث خرید و فروش کالاها و خدمات در سطح بین المللی مطرح می گردد .

خریدار و فروشنده هنگام عقد یک **قرارداد فروش** بین المللی با نگرانیهایی مواجه هستند لذا لازم است ملاحظاتی را در قراردادهای و توافقات خود لحاظ نمایند .

صادر کننده ها و وارد کننده ها اعم از اشخاص حقیقی یا حقوقی که در کشورهای مختلف و بعضاً بسیار دور از هم زندگی می کنند شناخت کافی از یکدیگر ندارند و لذا در یک معامله تجاری که کالا یا خدمت با پرداخت پول تسویه می شود **نگران صحت انجام معامله و پرداخت** هستند :

الف- خریدار مایل است کالاهای خریداری شده را در زمان معین و مقرر در قرارداد ، صحیح و سالم دریافت داشته و در ضمن ترجیح می دهد قبل از انتقال مالکیت کالا به او و حمل آن ، قیمت آن را پرداخت ننماید .

ب- فروشنده ، از طرف دیگر ، تمایل دارد مطمئن شود قبل از فروش کالا حتماً وجه آن را دریافت می کند و به خصوص در قراردادهای بین المللی ، ترجیح می دهد حتی قبل از آن که کالا از کنترل او خارج شود وجه آن را دریافت دارد . هیچ یک نمی توانند به دیگری اعتماد کنند زیرا این عمل **ریسک** فراوانی دارد و ممکن است اندوخته چندین ساله اش را بر باد دهد . پس چه کار باید کرد ؟ چگونه ریسک اینگونه معاملات را باید از بین برد ؟

این تضاد منافع ، عدم آشنایی و عدم اعتماد خریدار و فروشنده به یکدیگر باعث آن شده است که مکانیسم هایی برای کنترل ریسک های مترتب بر معاملات بین المللی به وجود آید در این نوشتار پس از توضیح و تشریح انواع ریسک به چگونگی اعمال مکانیزهای لازم برای آنها پرداخته می شود .

عمده ترین انواع ریسک در تجارت بین الملل عبارتند از :

### ۱- ریسک سیاسی (political risk)

به این معنی است که وارد کننده (و یا صادر کننده) در نتیجه رویدادها و اتفاقات سیاسی یا اقدامات مقامات رسمی که ذیلاً به آنها اشاره می گردد از انجام تعهدات خود منع می شود . از جمله اتفاقات فوق الذکر می توان به موارد زیر اشاره نمود :

war	جنگ
revolution	انقلاب
import ban	تحریم واردات
confiscation	مصادره یا ضبط توسط دولت
boycott	بایکوت (تحریم معامله با کشوری خاص)
protectionism	حمایت از تولید داخلی
surrendering political sovereignty	از دست دادن حاکمیت سیاسی
non-renewal of export or import licenses	ابطال یا عدم تجدید مجوز صادرات و واردات

### ۲- ریسک انتقال ارز (transfer risk)

منظور از این ریسک آن است که وارد کننده یا صادر کننده به دلایل زیر قادر به انتقال ارز به خارج از کشور نیستند :

- نمی تواند پول ملی خود را به ارز مورد نظر تبدیل کند .

- حتی در صورت امکان تبدیل پول ملی به ارز مورد نظر ، باز هم به علت اقدامات دولت و بخش عمومی و خارج از اراده خویش ، از قبیل ممنوعیت انتقال ، استهمال و ... قادر به انتقال ارز به خارج از کشور نیستند . یعنی وارد کننده ارز دارد و قصد پرداخت آن به فروشنده (خریدار) را هم دارد ولی دولت یا خروج ارز از کشور را ممنوع می کند یا مثلاً اولویت بندی نموده و پرداخت را با اقساط زمان بندی طولانی پرداخت می کند . (به مجموع دو ریسک سیاسی و انتقال ارز ، ریسک کشوری هم می گویند.)

### ۳- ریسک اعتباری (credit risk)

**الف) ریسک اعتباری وارد کننده :** معنی این ریسک آن است که وارد کننده تمایل و یا توانایی پرداخت وجه کالا یا خدمات دریافتی را ندارد . یعنی یا توان مالی او ضعیف است و پول کافی برای پرداخت ندارد و یا اینکه پول کافی دارد ولی قصد پرداخت ندارد (بد حسابی) .

**ب) ریسک اعتباری صادر کننده :** این ریسک زمانی مطرح می شود که صادر کننده بخواهد بخشی از بهای کالا یا خدمت را پیشاپیش دریافت نماید . در صورتیکه فروشنده به تعهد خود مبنی بر ارسال کالا عمل ننماید باید وجه پیش دریافتی را (همراه با بهره پیش بینی شده) به وارد کننده مسترد نماید . لیکن خریدار با ریسک اعتباری صادر کننده مواجه است یعنی ممکن است صادر کننده حتی مبلغ پیش دریافتی فوق الذکر را نیز مسترد ننماید گاه به علت مشکلات مالی و یا بد حسابی .

### ۴- ریسک تولید (manufacturing risk)

منظور از این ریسک آن است که فروشنده کالای مورد سفارش خریدار را (با خرید مواد اولیه و پرداخت هزینه های تولید مانند هزینه کارگران و مهندسان و غیره) تولید و آماده نماید ولی در این مرحله وارد کننده سفارش خود را ناگهان ابطال و یا یک طرفه اصلاح کند . در چنین حالتی صادر کننده مجبور است خریدار دیگری برای کالای تولید شده پیدا کند که ممکن است ناچار به قبول «قیمت فروش» پایین تری برای کالای مذکور گردد . بویژه اگر کالای تولید شده سفارشی بوده و مصرف عمومی نداشته باشد .

### ۵- ریسک اجرای قرارداد (performance risk)

یعنی فروشنده آنطور که در قرارداد فروش یا پروفورما تعهد کرده است قرارداد را اجرا نکند . مثلاً یا اساساً کالا را ارسال نکند و یا کالای ارسالی کیفیت مطلوب را نداشته باشد .

### ۶- ریسک تبدیل ارز (exchange risk)

ارز قرارداد در برابر ارز صادر کننده یا وارد کننده (مثلاً پول ملی آنها) با نوسان شدید مواجه شود (Appreciation and depreciation of a currency or fluctuations) و قیمت کالا را برای وارد کننده بسیار گرانتر و برای صادر کننده بسیار ارزانتر و سودمندی ناشی از این معامله را برای آنها از بین ببرد .

## ۷- ریسک حمل کالا (shipment risk)

ریسک زمانی که کالا در مسیر حرکت به سوی مقصد از بین برود یا خسارت ببیند .

## ۸- ریسک معاملاتی (Transactional Risk)

ریسک دیگری که نباید فراموش شود ریسک معاملاتی است ، ریسک ناشی از سوء تعبیر از شرایط قرارداد ، عدم انطباق اقدامات طرفین با شرایط قرارداد یا با مقررات دیگر از قبیل شرایط اعتبار ، مقررات گمرکی ، مقررات صادرات و واردات و غیره .

## ۹- ریسک مناقصه

همچنین خریدار قبل از مناقصه باید به فکر ریسک مناقصه هم باشد که در مثال زیر به آن اشاره خواهد شد .

## ۱۰- ریسک پستی (Mailing Risk)

فروشنده باید اسناد را برای خریدار ارسال نماید پس هر دو طرف باید از وجود ریسک پستی اطلاع داشته باشند ، ریسک شامل زمانی است اسناد در مسیر ارسال مفقود شود .

در معاملات بین المللی ، این ریسکها باید به دقت مورد ارزیابی قرار گیرند . همچنین در تجارت بین المللی ثبات سیاسی ، اقتصادی و شرایط قانونی کشور طرف معامله که شرط لازم برای تضمین نسبی معامله است از اهمیت بالایی برخوردار است . منظور از شرایط قانونی این است که قوانین کشور وارد کننده کالا یا خدمات بگونه ای باشد که مانع از خروج ارز نشده و یا سبب ضبط آن نگردد البته شرایط فوق را می توان در قالب ریسک کشوری ارزیابی نمود .

برای اینکه مبحث ریسکها به خوبی ملموس و مفهوم گردد با یک مثال موضوع را پیگیری می کنیم :

### مثالی در مورد تجارت بین المللی و ریسکهای آن و چگونگی پوشش این ریسکها

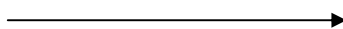
اسامی و تعاریف اهم ریسکها را به صورت تئوری و کلی بیان کردیم . اینک برای درک بهتر ریسکهای مذکور در تجارت بین المللی و راه های پوشش و کاهش آنها ، با یک مثال ، موضوع را ملموس تر و گام به گام بررسی می کنیم . برای این منظور فرض می کنیم یک خریدار ایرانی قصد خرید ماشین آلاتی را دارد . این خریدار قبل از هر چیز از چند فروشنده از جمله یک فروشنده

سوئسی می خواهد قیمت پیشنهادی خود را ارائه نمایند (مناقصه). فروشنده سوئسی پیشنهاد فروش ماشین آلات مذکور را به قیمت ۵.۰۰۰.۰۰۰ یورو ارائه می دهد.

### الف - مناقصه (Tender)



فروشنده سوئسی



خریدار ایرانی

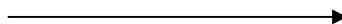


Offer

در این مرحله خریدار ایرانی با ریسک مناقصه (**Tender Risk**) مواجه است. منظور از ریسک مناقصه این است که فروشنده قبل از پایان سررسید مناقصه منصرف گردد و یا زمانی که پیشنهاد فروشنده پذیرفته شد، وی قیمت را بالا ببرد و یا در این مرحله از پیشنهاد خود منصرف شود یعنی از امضای قرارداد یا ارائه ضمانتنامه بعدی (که معمولاً ضمانتنامه حسن انجام کار است) امتناع ورزد.

### کاهش ریسک مناقصه بوسیله: ضمانتنامه شرکت در مناقصه - Tender bond/Bid Bond

فروشنده سوئسی



خریدار ایرانی



Offer

ضمانتنامه شرکت در مناقصه

دستور صدور ضمانتنامه

شرکت در مناقصه

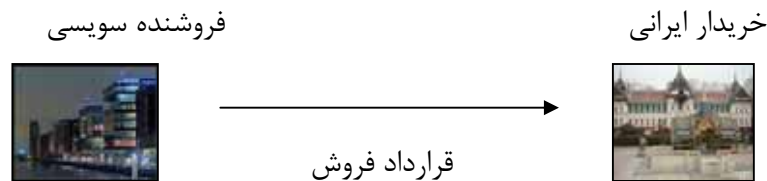


بانک سوئسی

یک ضمانتنامه شرکت در مناقصه - Tender bond / Bid Bond صادره توسط فروشنده سوئسی به نفع خریدار ایرانی این اطمینان را به خریدار می دهد که فروشنده به سادگی نمی تواند از اجرای پیشنهاد خود امتناع ورزد.

## ب- قرارداد منعقد می شود

خریدار ایرانی با پیشنهاد فروشنده سویسی موافقت می کند و طرفین یک قرارداد فروش را امضاء می کنند. ارزش این قرارداد ۵.۰۰۰.۰۰۰ یورو با ۲۰٪ پیش پرداخت ظرف یک ماه بعد از امضاء قرارداد است.



در این مرحله :

الف) فروشنده سویسی با **ریسک تولید - manufacturing risk** مواجه است، یعنی ممکن است خریدار قرارداد فروش را یکطرفه باطل نموده یا تغییر بدهد در حالیکه فروشنده قبلاً هزینه های تولید را متحمل شده است. اگر خریدار قرارداد را باطل نماید، فروشنده مجبور خواهد شد یک خریدار جایگزین پیدا کند که ممکن است کار مشکلی باشد به ویژه اگر ماشین آلات سفارشی باشد یعنی برای مصرف عمومی ساخته نشده باشد.

ب) همچنین با توجه به عدم شناخت کافی از خریدار، فروشنده با **ریسک اعتباری** او نیز مواجه است یعنی احتمال عدم پرداخت از طرف خریدار خواه بعلت ضعف مالی باشد خواه نداشتن اراده پرداخت وجود دارد.

ج) هم خریدار و هم فروشنده با ریسک ارزی (currency risk) مواجه هستند. چون فروشنده سویسی پیشنهاد فروش خود را به یورو (EUR) می دهد، خریدار ایرانی که معاملات داخلی خود را به ریال انجام می دهد بالقوه با ریسک ارزی - currency risk یعنی ریسک نوسان شدید نرخ یورو به ریال که ممکن است موجب ضرر و زیان برای خریدار گردد مواجه است. از طرف دیگر فروشنده سویسی هم با همان ریسک مواجه است زیرا پول ملی خودش فرانک سویس است. بسته به امکانات بازار ارز خارجی در کشور، فروشنده سویسی می تواند از طریق پیش خرید ارز خارجی (forward foreign exchange contracts) و ... خود را از این ریسک مصون دارد. خریدار ایرانی هم با توجه به نبود امکانات بازار ارز خارجی در ایران حداقل در زمان

گشایش اعتبار اسنادی می تواند با استفاده از مقررات ارزی جاری یعنی بند ۴-۳ بخشنامه شماره ۶۰/۱۰۸۷ مورخ ۱۳۸۳/۵/۱۷ (۶۰/۱۰۰۷ مورخ ۱۳۸۶/۲/۱۹) ریسک مذکور را پوشش دهد . لازم به توضیح است که پوشش ریسک مذکور بستگی به مبلغی دارد که خریدار بصورت نقد به بانک گشایش کننده اعتبار اسنادی پرداخت می کند . طبیعی است ریسک نوسان مربوط به مبلغی که پیشاپیش و نقداً پرداخت نشود به عهده خریدار است .

### کاهش ریسک تولید بوسیله : دریافت بخشی از بهای کالا بصورت پیش دریافت .

این عمل می تواند به فروشنده سویسی اطمینان دهد که خریدار به سادگی نمی تواند قرارداد فروش را باطل کند یا تغییر دهد .

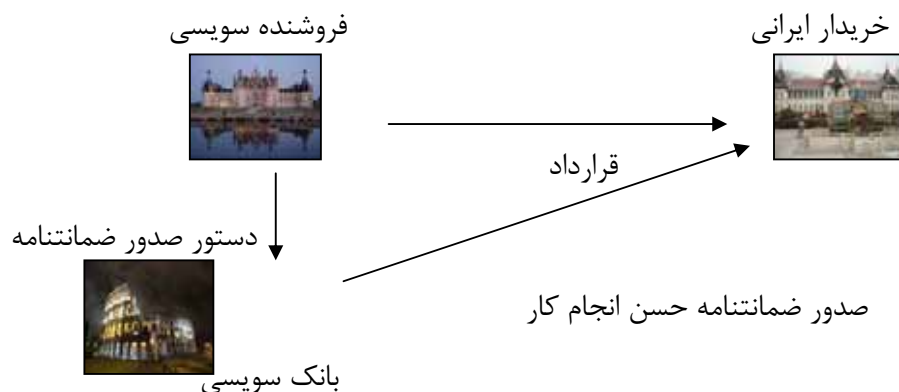
### کاهش ریسک اعتباری بوسیله : یک اعتبار اسنادی (یا یک ضمانتنامه پرداخت).

زیرا در صورت گشایش اعتبار اسنادی ، دیگر او با خریدار طرف معامله نمی باشد بلکه بانک گشایش کننده متعهد پرداخت خواهد بود . بنا بر این هر دو ریسک تولید و اعتباری برای فروشنده پوشش داده می شود .

از طرف دیگر خریدار ایرانی با **ریسک اجرا (performance risk)** مواجه است ، ریسکی که فروشنده سویسی کالا را تحویل ندهد و یا کالای تحویلی مطابق آنچه که در قرارداد آمده است نباشد .

کاهش ریسک بوسیله : ضمانتنامه حسن انجام کار – Performance Bond + بازرسی کالا قبل

از حمل (preshipment inspection)



## یک ضمانتنامه حسن انجام کار

فروشنده به نفع خریدار ایرانی ، تحویل کالا توسط فروشنده طبق تعهدات قبلی ، را تضمین می کند

صادر توسط **(Performance Bond یا PBG = performance bank guarantee)** . اگر کالا تحویل نگردد و یا مطابق قرارداد نباشد ، خریدار وجه ضمانتنامه را وصول کرده و هزینه ها

و خسارت های ناشی از عدم تحویل و یا نقص کالای تحویلی را جبران می کند . همچنین **بازرسی**

**کالا قبل از حمل (pre – shipment inspection)** توسط یک موسسه بازرسی معتبر بین

المللی می تواند این ریسک را کاهش دهد .

### ج- پیش پرداخت

خریدار ایرانی مبلغ ۱.۰۰۰.۰۰۰ یورو به صورت پیش پرداخت به فروشنده پرداخت می کند .

فروشنده سوئیسی



خریدار ایرانی



پیش پرداخت

معنی این کار آن است که خریدار با **ریسک اعتباری (credit risk)** فروشنده مواجه می شود ،

ریسک اینکه فروشنده سوئیسی در صورتی که کالا را کلاً یا به صورت جزئی تحویل نداده باشد نتواند

و یا نخواهد مبلغ پیش پرداخت مربوطه را هم مسترد نماید . همزمان خریدار ایرانی با **ریسک**

**سیاسی (political risk)** کشور فروشنده هم مواجه است یعنی حوادث سیاسی از قبیل جنگ ،

انقلاب ، تحریم مانع از استرداد مبلغ پیش پرداخت توسط فروشنده سوئیسی گردد . همینطور

**ریسک انتقال (transfer risk)** هم متوجه خریدار است یعنی فروشنده سوئیسی به دلایل

ممنوعیت انتقال یا پرداخت ، بلوکه شدن ارز خارجی ، استهسال بدهی های خارجی و ... نتواند وجه

پیش پرداخت شده را به یورو (EUR) مسترد نماید . ممکن است وقتی که یک فروشنده سوئیسی

بدهکار است صحبت از ریسک سیاسی و انتقال چندان مناسب نباشد ولی ما در اینجا از دید خریدار

به قضیه نگاه می کنیم و اگر نام کشور فروشنده را عوض کنیم ممکن است ریسکهای مذکور کاملاً

معنی دار شوند لذا خریدار حداقل باید از ریسکهای موجود در چنین عملی آگاه باشد حتی اگر او

نهایتاً به این نتیجه برسد که این ریسکها قابل اغماض هستند .



کاهش ریسک بوسیله : ضمانتنامه پیش پرداخت = Advance Payment Guarantee

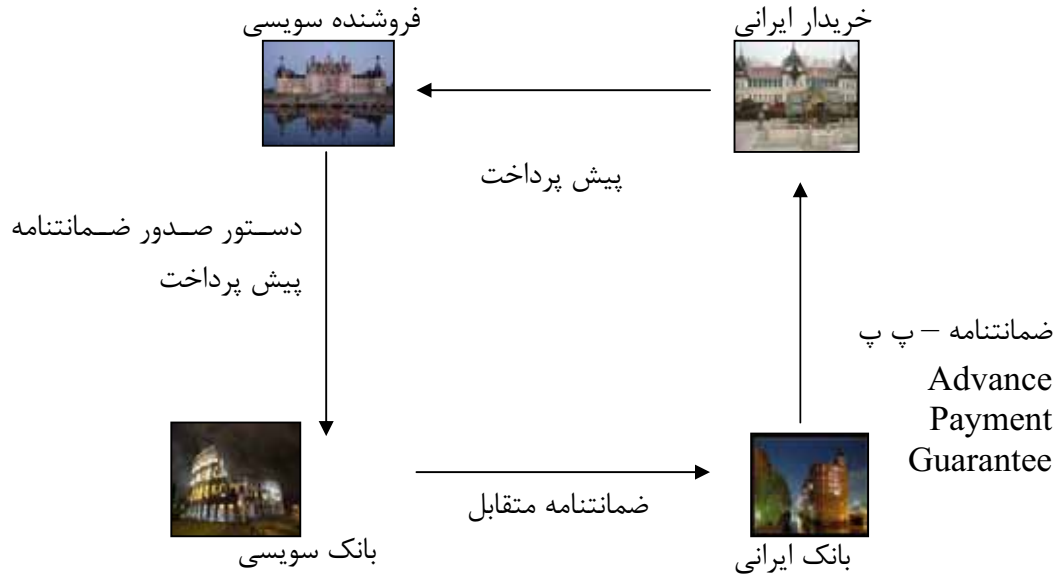
APG



یک ضمانتنامه پیش پرداخت (Advance Payment Guarantee = APG) صادره توسط بانک فروشنده سوئیسی به نفع خریدار ، محافظت و پوشش کافی در مقابل ریسک اعتباری (credit risk) فروشنده را به خریدار خواهد داد هر چند این ضمانتنامه اگر مستقیم (Direct Guarantee) باشد ریسک سیاسی و ریسک انتقال را پوشش نمی دهد (ضمانتنامه شرکت در مناقصه مستقیم هم چنین خاصیتی دارد یعنی ریسکهای سیاسی و انتقال را برای خریدار پوشش نمی دهد) .

برای پوشش دادن ریسکهای سیاسی و انتقال نیاز به یک ضمانتنامه غیرمستقیم (Indirect Guarantee) می باشد

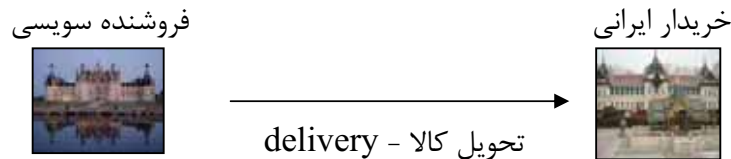
## ضمانتنامه غیرمستقیم - Indirect Guarantee



بانک ایرانی براساس ضمانتنامه متقابل دریافتی از بانک سوئیسی ، ضمانتنامه خودش را صادر خواهد نمود .

## د- تحویل کالا - Delivery

در مرحله بعد فروشنده سوئیسی ماشین آلات را با حمل بوسیله کشتی به ایران تحویل می دهد .

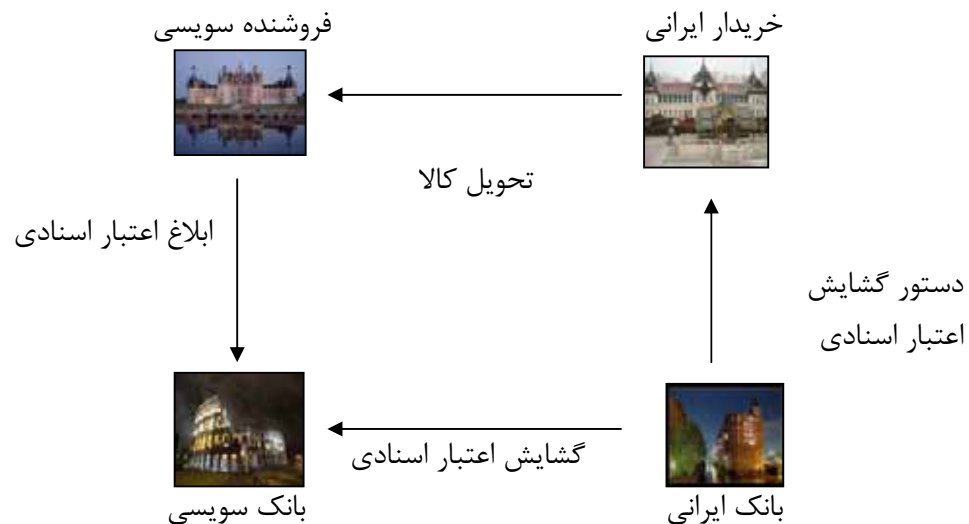


اکنون این فروشنده سوئیسی است که با ریسک اعتباری (credit risk) مواجه می شود ، ریسکی که خریدار ایرانی نتواند یا نخواهد ارزش ماشین آلات را بپردازیم .

همچنین فروشنده با ریسک سیاسی یعنی اینکه خریدار بواسطه حوادث سیاسی از قبیل جنگ ، انقلاب ، تحریم و غیره نتواند پرداخت را انجام دهد مواجه است . همچنین ریسک انتقال ، ریسکی که خریدار ایرانی به دلایلی از قبیل ممنوعیت انتقال یا پرداخت ارز (EUR) ، بلوکه شدن ارز و یا

استهمال بدهی های ایران نتواند یورو پرداخت کند . همانطور که قبلاً اشاره گردید چاره کار به شرح زیر است :

کاهش ریسک اعتباری خریدار بوسیله : اعتبار اسنادی - Letter of Credit



یک اعتبار اسنادی (Letter of Credit) که با اسامی مختلف ، "Letter" ، "D/C" ، "L/C" ، "Documentary" ، of Credit" نیز شناخته می شود صادره توسط بانک خریدار ایرانی به نفع فروشنده سوئیسی ، وی را در برابر ریسک اعتباری خریدار (و همچنین ریسک تولید) پوشش می دهد اما نه در برابر ریسکهای سیاسی و انتقال کشور خریدار . همچنین ریسک اعتباری مربوط به خود بانک گشایش کننده هم بدون پوشش می ماند . اگر بانک گشایش کننده ایرانی ورشکست گردد و یا به هر دلیلی در اعسار قرار گیرد ، فروشنده سوئیسی پولی را دریافت نخواهد کرد . به عنوان اطمینان و پوشش در برابر این ریسکها یک اعتبار اسنادی غیرقابل برگشت تایید شده (confirmed, irrevocable letter of credit) ضروری می باشد .

کاهش ریسک بوسیله :

Confirmed, irrevocable Letter of Credit – اعتبار اسنادی تایید شده