

شناخت ریسکهای معاملاتی در بیع بین الملل و راهکارهای حقوقی کاهش آن

دکتر جلیل مالکی^۱، رضا عرب زاده^۲، احسان لامع^۳

۱. استاد یار و عضو هیئت علمی دانشکده حقوق دانشگاه آزاد تهران مرکز

۲. کارشناس ارشد حقوق مالکیت فکری دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی

۳. کارشناس ارشد حقوق تجارت بین الملل

نام و نشانی ایمیل نویسنده مسئول:

نام و نام خانوادگی: دکتر جلیل مالکی

چکیده

معاملات تجاری در سطح بین الملل ریسکهای خاصی دارد، چون شرکتهایی که وارد این معاملات می شوند، به دلایل مختلف از جمله عدم مطالعه حقوق و قوانین کشور مقابل و عدم پیش بینی ریسکهای ناشی از بحران اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و غیره و همچنین به دلیل این که فرآیند ارسال کالا و دریافت مبلغ میان کشورهای دور دست ریسک بالاتری نسبت به معاملات داخلی دارد، متحمل آثار زیانبار و گاهی غیر قابل جبران می شوند. برنامه ریزی و آگاهی از راهکارهای حقوقی کاهش و جلوگیری از ریسک می تواند راههای معامله بی خطر را هموار کند. ریسکها را می توان به طرف دیگر قرار داد انتقال داد یا احتمال آن را به حداقل رساند. در این مقاله به بررسی انواع ریسکهای معاملاتی در قراردادهای بیع بین الملل پرداخته می شود. همچنین راهکارهای حقوقی کاهش و جلوگیری از آنها پیشنهاد می گردد. وجود یک وکیل بین المللی در وهله اول می تواند به شناسایی این ریسکها و جلوگیری از آسیبهای مالی جلوگیری کند. اما بسیاری از ریسکها غیر قابل پیش بینی است که در این مقاله به برخی از راهکارهای شناسایی آنان اشاره شده است

واژگان کلیدی: ریسکهای معاملاتی، تجارت بین الملل، راهکارهای حقوقی، بازارهای خارجی

مقدمه

بسیاری از اقتصاددانان و نخبگان تجاری معتقدند که هیچ تجارتی صرفاً داخلی نیست و کوچکترین شرکتها هم تحت تأثیر رقابت و رویدادهای جهانی قرار می‌گیرند. واقعیت‌های جهان مدرن تمام تجارت‌ها را بین‌المللی می‌کند. تغییرات اقتصادی و سیاسی در یک کشور، دیگر نمی‌تواند بدون ایجاد طنین در سرتاسر بازارهای جهانی اتفاق بیافتد. عملیات تروریستی در لندن یا فلیپین در بازارهای بورس بازتاب می‌یابد و کل اقتصاد آن‌ها را به زانو درمی‌آورد. جنگ در خاورمیانه کشتی‌های بین‌المللی را متوقف می‌کند. جنگ مدنی در قاره آفریقا قیمت خانه‌ها را در لندن و نیویورک تحت تأثیر قرار می‌دهد. تغییرات نرخ سود در آلمان جریان سرمایه‌گذاری و نرخ تبادلات ارزی در آمریکا را متأثر از خود می‌کند. هر گونه گسیختگی در زنجیره تأمین کارخانه‌های تولیدی زنجیره‌ای از خطوط مونتاژ را در مسافتهای دور به حال توقف درمی‌آورد (Romein, A, 2003).

وابستگی متقابل بازارهای مالی، جریان سرمایه در سرتاسر جهان و هماهنگی سیاست‌های اقتصادی بین‌الملل تأثیر بسزایی در اقتصاد جهانی داشته است. شرکت‌های بزرگ چندملیتی اکنون مردم، پول و تکنولوژی را در یک چشم به هم‌زدن فراتر از مرزها جابجا می‌کنند، اما این جا به جایی‌ها مشمول ریسک‌هایی که است که متوجه خریداران و فروشندگان در معامله می‌شود.

برای شرکت‌های تازه وارد به بازار خارجی، شیوه ورود ممکن است به یک رشته ملاحظات از جمله تبحر و تجربه خارجی آنان، ماهیت محصولات و خدمات، تعهدات منابع سرمایه‌ای و میزان ریسکی که می‌خواهند متحمل شوند، بستگی دارد.

فرآیند کنترل معاملات تجاری بین‌المللی فرایند مدیریت ریسک قلمداد می‌شود. ریسک‌های تجاری در کشورهای به سرعت در حال پیشرفت، در اروپای شرقی، در جمهوری‌های تازه استقلال یافته شوروی سابق و در چین بیشتر از سایر کشورها است. معضلات اقتصادی و اجتماعی در این مناطق، احتیاط و تجربه را لازمه ورود به بازار آنها می‌داند. با مطالعه حقوق تجارت بین‌الملل، می‌توان برای شناخت ریسک‌ها و معضلات و برنامه ریزی راهبردی تجاری آمادگی پیدا کرد.

۲. مفهوم ریسک

ریسک یا مخاطره در واقع مبانی را برای فرصتی فراهم می‌کند (خیری، گیتی نژاد، اخوان فر ۱۳۹۴). مفهوم ریسک از اوایل قرن حاضر وارد ادبیات مدیریت مالی گشته است. چرخ عمر این مفهوم از سطح مبانی نظری شروع شده و سپس به سطح ارائه الگوهای فکری متفاوت از ریسک رسید. بعد از سیر این دو مرحله از سطوح تحلیل‌های ذهنی به تحلیل‌های عینی رسیده و با بهره‌گیری از آمار و ریاضی به اندازه‌گیری ریسک به صورت کمی منتهی شده است.^۱

مارکوویتس (Harry Markowitz: 1927-Live) دانشمند آمریکایی، اولین کسی بود که مقوله ریسک را کمی کرد. وی اعلام داشت که تصمیم‌های مالی باید براساس ریسک بازده انجام شود. یعنی در یک سطح مشخص بازده، کمترین ریسک و در یک سطح مشخص ریسک، بیشترین بازده را نصیب سرمایه‌گذار می‌کنند.^۲

^۱. ویلیامز، چستر آرتور و هاینز، ریچارد؛ مدیریت ریسک، داور ونوس و حجت‌الله گودرزی، تهران، نگاه دانش، ۱۳۸۲، اول، ص ۳۲.

^۲. راعی، رضا و سعیدی، علی؛ مبانی مهندسی مالی و مدیریت ریسک، تهران، سمت، ۱۳۸۷، چاپ سوم، ص ۴۶.

۳. مفهوم حقوقی ریسک

ریسک در قلمرو مسائل حقوقی دارای مفاهیم متعددی است و صرفاً معادل کلمه غرر نیست؛ زیرا غرر در حقوق اسلامی و به تبع آن در حقوق مدنی ایران، با توجه به منشاء و موارد آن، غیر از ریسک مصطلح و متداول است و تنها در برخی موارد مطابقت دارد؛ مثلاً جایی که مورد معامله برای طرفین مجهول باشد (از جهت اوصاف و کیفیت و امثال آن) و در نتیجه جهل به آن، خطر و زیان و خسارتی متوجه یک طرف یا طرفین قرارداد شود، در این وضعیت ریسک می تواند به معنای غرر (احتمال خسارت) باشد. (John Adams & Roger Brown, 1988) به طور عمده این واژه در مفهوم حقوقی در حقوق خارجی (حقوق انگلیس و برخی از کشورها) به معنای «مسئولیت»، «قبول مخاطره»، «خطرات»، «معامله یا حمل کالا به شرط مسئولیت صاحب کالا» است که در این مفاهیم معمولاً به صورت ترکیب با کلمات دیگر به کار برده می شود و هیچ مطابقتی با مفهوم اصطلاحی غرر ندارد؛ برای نمونه در قانون ۱۹۷۹ بیع کالا در حقوق انگلیس، ریسک به معنای «مسئولیت» آمده است و در کنوانسیون راجع به قانون اعمال بر قراردادهای بیع بین المللی کالا، این کلمه به معنای «خطرات مربوط به کالا» ذکر شده است. (رفیعی، ص ۱۳۸۹، ۳)

۴. تعریف ریسک معاملاتی^۳

معنای لغوی ریسک معاملاتی می تواند احتمال ضرری باشد که یک ممکن است متوجه یک شرکت یا شخص بازرگان در ارتباط با امر تجاری در کشوری بیگانه شود. این امر تجاری می تواند خود را به دلیل تغییرات ارزی و سیاسی و اقتصادی و غیره خود را بروز دهد. بنابراین ریسک معاملاتی به تاثیر تغییرات بر تعهدات قراردادی و غیرممکن شدن یا سخت شدن ایفای تعهدات گفته می شود. این ریسک در واقع مسیر ایفای تعهدات را به صورت معکوس عوض می کند.^۴

سرمایه گزاران و بازرگانانی که در کشورهای خارجی به فعالیت واردات و صادرات یا سرمایه گذاری می پردازند، احتمال رویارویی با چنین ریسک ها را دارند که می تواند پیامدهای شدید مالی برای آنها داشته باشد.^۵

۵. انواع ریسکهای معاملاتی

ریسکهای معاملاتی را نمی توان به طور دقیق نام برد یا تعداد مشخص کرد. این ریسکها در کشورهای و مناطق مختلف به شیوه مختلف می توانند خود را بروز دهند. شاید ریسکهایی که در کشورهای در حال پیشرفت وجود دارد هرگز خود را در کشورهای پیشرفته خود را نشان ندهد. همچنین سرمایه گذاری در کشور پیشرفته ای مثل کره جنوبی که همواره مورد تهدید موشکهای اتمی همسایه خود است، می تواند به مراتب بسیار خطرناکتر از یک کشور دیکتاتوری جهان سومی باشد. اما برخی از ریسکها شناخته و بدیهی تر هستند که در این بخش به آنها پرداخته می شود.

۵.۱. ریسک سیاسی^۶

ریسک سیاسی را عموماً ریسک منافع تجاری شرکت می نامند، که ناشی از بی ثباتی سیاسی یا شورش داخلی، تغییر سیاسی، جنگ یا تروریسم در کشوری است که شرکتی در آن به تجارت مشغول است. ریسک سیاسی گاهی نه همیشه

^۳. Transaction risk

^۴. Levi, Maurice D. (2005). International Finance, 4th Edition. New York, NY: Routledge.

^۵. Homaifar, Ghassem A. (2004). Managing Global Financial and Foreign Exchange Risk. Hoboken,

^۶. Moosa, Imad A. (2003). International Financial Operations: Arbitrage, Hedging, Speculation, Financing and Investment. New York, NY: Palgrave Macmillan

^۷. Political Risk

غیر قابل پیش بینی است و در کشورهایی که دستخوش تغییرات سیاسی با اقتصادی سریع هستند، این ریسک بسیار بالاست. این ریسک ها شامل اقدامات و رفتارهای معکوس دولت های خارجی و سیاست های نهاده شده دولت داخلی شرکت می شود.

برای مثال، شرکت آمریکایی که دارای شرکت های تابع در خاورمیانه است، ممکن است با محدودیت های قوانین کشور آمریکا در انجام تجارت در آنجا مواجه شود، چون در برخی از این کشورها تروریسم بیداد می کند. ریسک سیاسی می تواند بر تمام جنبه های تجارت بین الملل از قبیل حق ارسال کالا به کشور دیگر یا مالکیت و راه اندازی کارخانه در آن کشور یا مصون بودن کارکنان خارجی از اقدامات تروریستی، تاثیر بگذارد.

ریسک سیاسی می تواند ریسک ژئوپولیتیکی خوانده شود و بالاترین ریسک سیاسی کشور، جنگ، قرار گرفتن در منطقه سیاسی و تحریم اقتصادی می تواند از جمله ریسک های سیاسی قلمداد گردد (Atchison, David W, 2003)

۵.۱.۱. علل ریسک سیاسی

تغییرات سیاسی می تواند منجر به ایجاد یک محیط خصمانه برای معاملات تجاری تلقی شود. بی ثباتی در مسئله خاص در کشورهایی است که دستخوش تغییرات سریع در دولت هستند. خواه دولت دموکراتیک باشد یا کشورهای در حال توسعه کم دموکراتیک. با تغییر دولت ها، امکان تغییر سیاست های بازرگانی، سرمایه گذاری، مالیاتی و اقتصادی وجود دارد. هرگاه تغییرات ناشی از انتخابات دموکراتیکی باشد، تاثیر تجارت معمولاً تدریجی است. در ایتالیا از جنگ جهانی دوم به بعد، دولت های دموکراتیک متفاوتی سرکار آمده اند. همین شرکت های تجاری را مجبور نموده تا خود را با سیاست اقتصادی دولت جدید وفق دهند. این تغییرات در کشورهای در حال توسعه به مراتب زیاده تر است. با این که منافع تجارت خارجی ممکن است نگرش متفاوتی اتخاذ کند، ممکن است سالها دولتی از سرمایه گذاری خارجی، محصولات خارجی و فرهنگ غربی استقبال کند، اما به یک شب اوضاع برگردد و نفوذ هرگونه عوامل خارجی با محدودیت روبرو شود. کشورهایی مانند کوبا، لیبی، ایران و عراق نمونه بارزی هستند. در گذشته شرکت های آمریکایی روابط دوستانه و سرمایه گذاری وسیع در این کشورها داشتند. اما بعد از دگرگونی سیاسی، هریک از این کشورها آمریکا را به دید دشمن نگریند (شافر و همکاران ۲۰۰۷).

تغییر در دولت می تواند بر اثر انقلاب مردمی یا کودتای نظامی بوجود آید. در دهه ۱۹۵۰ انقلاب های کمونیستی موجب تغییرات ناگهانی در برخی دولت ها شد. به صدارت رسیدن فیدل کاسترو در کوبا مثال بارزی است. اموال شرکت های آمریکا در کوبا توقیف شد و از این سرزمین بیرون رانده شدند. تغییرات در کشورهای اسلامی مانند انقلاب اسلامی ایران در اواخر دهه هفتاد که شاه دیکتاتور مخلوع شد، موجب تغییرات سیاسی شگرفی شد و قراردادهای تجاری آمریکایی با این کشورها لغو گردید.

۵.۱.۲. ریسک جنگ و خصومت های بین المللی^۸

وقوع جنگ یا انقلاب می تواند با ایجاد اختلال در حمل و نقل و ارتباطات بهترین طرح های تجاری را از هم بپاشد. برای نمونه می توان به جنگ مصر و اسرائیل در سال ۱۹۵۶ اشاره کرد که مصر کانال سوئز را بر مقابل کشتی های بین المللی بست و چون مهمترین آبراه بسته شده، کشتی های باربر «دماغه امیدنیک»^۹ را در انتهای جنوبی را دور می زد که یک سفر بسیار هزینه بر با مسافت بسیار زیاد بود و شرکت هایی را که از این کانال استفاده می کردند، دچار خسران زیاد نمود.

^۸ .The risk of war and international hostilities

^۹ . شبه جزیره صخره ای است واقع در ساحل جنوبی افریقای جنوبی مشرف به اقیانوس اطلس

در دنیای امروزی هم می‌تواند تاثیر جنگ بر تجارت را در نزاع بالکان‌ها در دهه نود و جنگ‌ها در آفریقا و اقدامات آمریکا در خاورمیانه را مشاهده کرد (شافر و همکاران ۲۰۰۷).

۵.۳. ریسک اقتصادی^{۱۰}

ریسک عدم پرداخت ثمن کالا از جانب خریدار، وارد آوردن خسارت به کالا یا تلف کردن آن، اختلاف در قرارداد یا رد کالا از جانب خریدار تنها ریسکهای اقتصادی معاملات به حساب می‌آیند (chemawat & Reiche 2011).

ریسک اقتصادی تاثیر بلندمدت نوسانات نرخ ارز بر جریان نقدینگی و در حالت کلی ارزش بازاری شرکت را منعکس می‌کند. نوسانات بلندمدت نرخ ارز، تاثیر عمیقی بر جریان نقدی شرکت برجای می‌گذارد، زیرا این امر می‌تواند توانایی شرکت را در ایجاد جریان نقدی (از طریق تاثیر در سطوح فروش، قیمت‌ها و هزینه‌ها) متاثر سازد. ارزش بلندمدت بازاری شرکت نیز از طریق تغییرات نرخ ارز تهدید می‌شود. (Dhanani, 2003)

اصطلاح ریسک علاوه بر مفهوم حقوقی، مفهوم اقتصادی نیز داشته و در تجارت و فعالیت‌های اقتصادی رایج می‌باشد، و از این نظر در مفهوم حقوقی با ریسک تفاوت ماهوی و اساسی دارد؛ زیرا در مفهوم حقوقی به معنای «مسئولیت» و «معامله یا حمل کالا به شرط مسئولیت صاحب کالا» و امثال آن می‌باشد، ولی در قلمرو اقتصادی «یک تصمیم، هنگامی با ریسک همراه است که نتایج محتمل مختلفی با احتمالات مفروض و معینی بر آن مترتب باشد. بدین ترتیب ریسک با «عدم قطعیت» که گویای مجموعه نتایجی است که احتمالات معینی را نمی‌توان به آن نسبت داد، تفاوت دارد». (مریدی و نوروزی ص ۳۹۲)

تصمیم‌گیری درباره پذیرفتن نتایج یک فعالیت اقتصادی که دارای دو حالت است، ریسک محسوب می‌شود؛ زیرا محتمل است بیش از یک حالت در آن وجود داشته باشد و نابرابری نتایج به هر حال قابل محاسبه و پیش‌بینی است. اصطلاح ریسک، دارای مفهوم گسترده‌تر و در عین حال دقیق‌تری از کاربرد متداول آن است. یک وضعیت ریسکی در تداول روزمره معمولاً حالتی است که در آن، یکی از نتایج تصمیم‌گیری با زیان همراه باشد (رفیعی محمد تقی، ص ۱۸).

به عنوان مثال، یک سرمایه‌گذار که دو سود به مقدار مختلف از دو راه سرمایه‌گذاری انتظار داشته باشد (یکی ۱۰ میلیون و دیگری ۵۰ میلیون ریال) خود را در یک موقعیت ریسکی نمی‌بیند، در حالی که در واقع در چنین وضعیتی قرار گرفته است. بر عکس ناممکن بودن اختصاص احتمالات معین به یک تصمیم، گویای این واقعیت است که بسیاری از وضعیت‌ها به مفهوم واقعی خود ریسکی محسوب نمی‌شوند و به وضعیت عدم قطعیت نزدیک‌ترند. (مریدی و نوروزی، ص ۳۸۲)

در قلمرو فعالیت اقتصادی، نوعی ریسک وجود دارد که اندازه‌گیری آن با هیچ روشی ممکن نیست. علاوه بر این، ترس از خسارت و امید به دست آوردن سود، هر دو با این نوع ریسک همراه‌اند؛ به عنوان مثال، کالایی که یک تولیدکننده امروز تصمیم به تولید آن می‌گیرد، چند ماه بعد برای فروش در بازار عرضه خواهد شد؛ درآمد این تولیدکننده در حال حاضر دقیقاً معلوم نیست و فقط می‌توان آن را تا حدودی حدس زد. از طرف دیگر، هزینه تولید این کالاها معلوم و مشخص است و باید در حال حاضر پرداخت شود. (صدیقی، ص ۲۴)

¹⁰ .Economic risk

به هرحال، هر تولید کننده و تاجری با توجه به اوضاع و شرایط اقتصادی، محاسباتی انجام می دهد که ممکن است صحیح یا غلط باشد که در نتیجه ممکن است سودی به دست آورد و یا خسارت و ضرری متحمل شود، در هر صورت نمی توان میزان سود و زیان را در زمان تولید به طور دقیق پیش بینی نمود. این نمونه ای از عدم اطمینان و ریسک محض اقتصادی است (رفیعی، ص ۱۸).

نوع دیگری از ریسک وجود دارد که فقط شامل ترس از زیان می شود، در حالی که هیچ گونه احتمالی از به دست آوردن سود در آن نیست. وقوع چنین احتمال خطرهایی قابل محاسبه و اندازه گیری است؛ به عنوان مثال، یک تولید کننده شیشه آلات و لوازم بلوری یقین دارد که بعضی از مصنوعات بلوری او طبعاً خواهند شکست. (صدیقی، ص ۲۵)

برخی از ریسکهای اقتصادی عبارتند از رویدادی که شرایط کلان اقتصادی مانند تبدیل نرخ ارز، ثبات سیاسی، مقررات اداری حاکم بر معاملات در کشور خارجی را تحت تاثیر قرار می دهد (Ghanni De, Honohan&IZ 2003). رشد اقتصادی یک کشور که دارای ثبات اقتصادی است در قیاس با کشورهایی که نوسان اقتصادی دارند، مامن بهتری برای تجارت به حساب می آید (Love&Lottimore, 2003)

ریسکهای اقتصادی تجارت بین الملل می تواند به طرق گوناگون بازتاب یابد که از جمله آن می توان به تملک عین مال از طرف دولت خارجی یا تغییرات تعرفه و عوارض گمرکی اشاره کرد (Chemawat&Reiche, 2011)

۵.۴. ریسک پرداخت یا اعتبار^{۱۱}

دوتا از واضح ترین شکل ریسکهای معاملاتی در بیع بین المللی کالا عبارتند از ریسک تحویل و ریسک پرداخت (شافر و همکاران ۲۰۰۷، ص ۱۶۲). ابتدا ریسک پرداخت توضیح داده می شود. هرگاه خریداری به تعهدات خود در قرارداد فروش عمل نمی کند و از پرداخت مبلغ قرارداد امتناع می کند، مرتکب ریسک پرداخت می شود که اغلب به آن ریسک اعتبار می گویند. ریسک پرداخت در یک معاملات ناشی از عدم پرداخت به موقع و مطابق تعهدات مالی قراردادی است که طرف مقابل را دچار ضرر و زیان می کند. نوع و میزان این ضرر پیامدهای قصور خریدار در عقد بین المللی می تواند بسیار فاجعه باشد. چون شرکتی که عموماً متحمل هزینه زیاد در فروش کالا به خارج می شود، عدم انجام تعهدات مالی می تواند به مفهوم ضرر گراف تلقی شود. در فروش بین المللی کالا هزینه های سفر، بازاریابی خارجی و تبلیغات، تامین لیسانس خارجی، داشتن مشاورین خارجی، هزینه های توزیع کننده و کمیسیون های نماینده بسته بندی و بیمه کالا، هزینه های ارتباطی و هزینه های فورواردر، هزینه های اضافی به حساب می آیند. یکی از ملاحظات اصلی در این زمینه، حمل هوایی یا کرایه دریایی است. برای مثال هزینه کرایه بار دریایی با وزن و حجم زیاد تعیین می شود. بنابراین، نمی توان محموله های سنگین فله ای تفکیک کرد یا تخلیه هوا و آب و کالا پیش از آن که هزینه بارگیری گران تمام شود، از حجم آن کاست (ریچارد شافر، آگوستی و دیگران ۲۰۰۷).

در برخی موارد، هزینه های کرایه برابر با ارزش جایگزینی خود کالا است. که مدیر صادراتی که نمی تواند خریدار جایگزینی را در کشور خارجی بیابد، مجبور است کالا را در بندر خارجی رها کند تا متحمل هزینه های بازگشتی آن شود.

عدم پرداخت یا قصور خریدار می تواند معاملات فروش به دلایل مختلف اتفاق بیافتد. شاید خریدار به این نتیجه برسد که می تواند کالاهای ارزانتری از منبع دیگر خریداری کند. شاید نوسانات ارزی سودهای پیش بینی شده خریدار را به کلی زیر و رو کند. احتمال دارد که خریدار دچار ورشکستگی شود. یک فروشنده به هر دلیلی باید برای این ریسک های پتانسیل برنامه ریزی کند. اگر فروشندگان نتوانند چنین کاری انجام دهند تجارت جهانی به زودی دچار وقفه وحشتناک می شود.

¹¹. Payment or Credit risk

۵.۵. ریسک تحویل^{۱۲}

ریسک معاملاتی که یک خریدار از کالای مورد نیاز را مطابق قرارداد دریافت نمی کند، ریسک تحویل خوانده می شود. ریسکی است که متوجه خریدار می شود و فروشنده از ارسال کالا مطابق قرارداد امتناع می کند (Kamisan, 2001, p 94). این امر می تواند ناشی از یک ارسال دیر یا عدم ارسال یا ناشی از ارسال کالایی باشد که با مشخصات قراردادی مطابقت ندارد. همچنین می تواند ناشی از شرایط معکوس کار، اعتصاب های کارگری، فاجعه دریایی یا اعمال غیر اخلاقی فروشنده باشد. در تجارت بین الملل موارد بسیار زیادی از کلاهبرداری های کلان دیده می شود. خریداران به هر دلیل باید ریسک معامله با عرضه کنندگان خارجی را ارزیابی کنند. گزارش اعتبار تجاری، مراجع تجاریف نمونه های محصول و بازدید از کارخانه در ارزیابی یک فروشنده بسیار مهم است. یک مدیر مجرب خرید شرکت بین المللی باید این عبارت را ملکه ذهن خود قرار دهد که هیچ چیز نمی تواند جایگزین شناخت فروشنده شود (ریچارد شافر، آگوستی و دیگران، ۲۰۰۷، ص ۱۶۷).

۵.۶. ریسک ارز و نرخ تبدیل ارز^{۱۳}

ریسک ارز نوعی از ریسک است که شرکت در نتیجه خریدف فروش، حفظ ارز خارجی یا انجام معاملات بین المللی در کشور خارجی در معرض آن قرار می گیرند. ریسک ارز شامل (۱) ریسک نرخ تبدیل، (۲) ریسک کنترل ارز است. سایر ریسک ها مانند ریسک تورم، ریسک خرج نرخ بهره هستند که در بحث این کتاب نمی گنجد. بسیاری از معاملات تجارت بین الملل شامل استفاده یا انتقال ارز خارجی است. ریسک ارز زمانی ایجاد می گردد که یک شرکت باید ارزی را به ارز کشور دیگر پیش از استفاده آن تبدیل کند (شافر و همکاران، ص ۳۵).

ریسک نوسانات نرخ ارز یکی از ریسک های عمده برای شرکت هایی است که در عرصه بین المللی فعالیت می کنند، اما مدیریت آن هم یکی از مولفه های کلیدی در مدیریت مالی به شمار می آید. هدف شرکت در این مورد حداقل سازی زیان ناشی از نوسانات نرخ های ارز و حداکثر کردن درآمد حاصل از این نوسانات است. در نظر گرفتن این نکته که نوسان در نرخ ارز اثراتی بر قیمت سایر دارایی های مالی دارد نیز ضروری است. در واقع نوسانات قیمت دارایی هایی نظیر سهام، املاک و طلا بیشتر متاثر از ریسک های نظام مند است که یکی از این ریسک ها نوسانات نرخ ارز است (روزنامه دنیای اقتصاد).

۵.۶.۱. ریسک نرخ ارز

ریسک نرخ ارز ناشی از نوسانات در ارزش نسبی ارزهای خارجی نسبت به یکدیگر به هنگام خرید و فروش در بازارهای مالی بین المللی است. در واقع هر معامله تجاری بین المللی تحت تاثیر ریسک نرخ ارز قرار می گیرد. به یک مثال ساده دقت شود. فرض کنید یک شرکت مستقر در آمریکا اجناسی به شرکتی مستقر در فرانسه می فروشد. در معاملات واردات و صادرات یکی از طرفین معامله با ارز دیگری معامله می کند. همین طرف که با ارز دیگری معامله می کند ریسک نرخ ارز متوجه او می شود. اگر قرارداد نیاز به پرداخت دلاری با ارسال کالا در طی شصت روز باشد، آن وقت تا کالا در این مدت به دست وارد کننده فرانسوی برسد، در معرض ریسک قرار دارد. اگر شرکت فرانسوی منبع درآمد به دلار نداشته باشد، باید از یک بانک فرانسوی دلار را به نرخ روز معامله خرید کند. اگر در این دوره ارزش یورو نسبت به دلار کاهش یابد، آن وقت برای خرید همان مقدار دلاری که باید به شرکت آمریکایی پرداخته شود، یوروی بیشتری لازم است. به

¹² . Delivery risk

¹³ . Currency and Exchange risks

همین شکل، اگر ارزش یورو در برابر یورو افزایش پیدا کند، شرکت فرانسوی کالای خود را ارزان تر از آنچه توقع داشت، تحویل می گیرد. نوسان ارز به هر طرفی که باشد، صادر کننده آمریکایی در پی آن است که ریسک را به سمت خریدار فرانسوی انتقال و سوق دهد. شرکت آمریکایی در قبال کار نیروی انسانی، تاسیسات زیربنایی، مالیات و سایر هزینه ها دلار خرج می کند و در قبال کالای فروخته شده هم دلار می گیرد. از طرف دیگر اگر شرکت آمریکا کالاهای خود را بنا به درخواست مشتری به یورو قیمت گذاری کند، آن وقت ریسک نرخ ارز متوجه او می شود. همانطور که از این مثال دیده می شود، نرخ تبادل ارزی می تواند تاثیر شگرفی بر تصمیمات تجاری و سرمایه گذاری های صورت گرفته توسط شرکت ها داشته باشد و بنابراین بر جریان پول در داخل و خارج کشورها تاثیر می گذارد.

۵.۶.۲. ریسک کنترل ارز

برخی از کشورها به خصوص کشورهای در حال توسعه که در آن دسترسی به ذخایر ارزی آماده محدود است، معاملات ارزی هم محدودیتی دارد. به منظور حفظ ارز خارجی کم که برای معاملات بین المللی مانند واردات کالاهای اساسی در نظر گرفته می شود، این کشورهای میزان ارز خارجی را که آن ها به شرکت های خصوصی می فروشند، محدود می کنند. این محدودیت می تواند موجب مشکلاتی برای صادر کننده ای باشد که منتظر دریافت مبلغ کالا از مشتری خارجی است که این مشتری دلار لازم را نمی تواند تامین کند. شدیدترین شکل محدودیت ارزی، ارز بلوکه^{۱۴} شده است. این شکل از ارز به کشورهای بلوک شرق شوروی سابق برمی گردد که نمی توانستند به طور قانونی از کشور صادر کننده ارز، انتقال دهند.

یک شرکت چند ملیتی که درآمدش در کشوری است که با محدودیت ارز روبرو است، ممکن است در انتقال یا عودت درآمدها هم به کشور خود با محدودیت مواجه شود. عودت سود و سهام ممکن است محدود به بخش کوچکی در عایدات باشد یا میزان بسیار بالایی از مالیات بر آن وضع گردد. کار در چنین محیطی یکی از بزرگترین چالش ها را در برابر مدیران مالی شرکت چند ملیتی می گذارد.

کشورهای صنعتی شده به ندرت کنترل های ارزی مورد در گذشته داشته اند و تنها در زمان بحران پولی مالی دست به این کار زده اند.

۵.۷. سایر ریسکها

۵.۷.۱. ریسک اموال یا دریایی.

یک شکل خاص از ریسک تحویل به ریسک اموال یا ریسک دریایی معروف است که قابلیت ضرر و خسارت به محموله با کرایه را به هنگام حمل و نقل در مسافت های بسیار زیاد دارد. بین زمانی که طرفین در ابتدا قرارداد خود را منعقد می کنند و زمانی که کالاها وارد مقصد می شوند، اتفاقات غیر قابل پیش بینی ممکن است موجب وارد شدن زیان به طرف یا طرف هایی از قرارداد گردد. برای مثال هويا دريا يا هوای نمکی، غرق شدن کشتی، برخورد هواپیما، گندیدن مواد غذایی، حمله حشرات به غلات و اعتصاب کارگران که می تواند باعث تاخیر در حرکت کشتی شود می تواند موجب ایراد خساراتی شود. برخی از این خسارت ها شگفت آور هستند. فرض کنید که صادر کننده ای کالایی را با کشتی اقیانوسی ارسال می کند. کشتی در بندرگاه به صخره می خورد و بدنه اش آسیب می بیند. چون کاپیتان متوجه نشده بود و فرمان را به سمت چرخانده بود. وقتی صادر کننده فهمید که نه تنها نمی تواند خسارتی از حمل کنند بگیرد، بلکه در خسارت وارد به مالک کشتی، نجات سرنشینان و حتی نجات محموله هایی که متعلق به دیگران بود، سهیم است، حیرت زده شد (ریچارد شافر، آگوستی و دیگران).

۵.۷.۲. دزدی و حمل کانتینری.

سرقت و دزدی سالهای سال برای تجار بین المللی معضلی بوده است. در روزهای حمل و نقل وقتی که محموله ها به صورت جعبه ای یا پالتی بار یا بارگیری می شوند، به سرقت رفتن آنها نسبتا آسان بود. با این حال، در چند دهه گذشته، عمل ارسال کالا تغییر فاحشی کرده است. امروزه تقریباً تمام کالاها در کانتینرها بزرگ مهم و موم شده، توسط شیپر حمل و نقل می شود. و تنها خریدار یا مقامات گمرکی مجاز به باز کردن آن هستند. این عمل به کاهش خسارت و سرقت بار کمک کرده است البته سرقت هنوز هم معضل بزرگی است. به خصوص در بندر کشورهای در حال توسعه. گفته شده است که در سالهای اخیر هیچ متصدی حمل تلفن های همراه آمریکایی به مقصد آمریکا لاتین نمی تواند روی جعبه ها یا بسته ها علامتی بگذارند که نشان از محتوای آن داشته باشد، چون در این صورت هرگز به مقصد نمی رسند (ریچارد شافر، آگوستی و دیگران ص ۵۶).

مسافت و ارتباطات. ریسک تجارت در کشور خارجی متفاوت از ریسک های داخلی است. مسلماً تجارت داخلی که دارای عرف مشترک، پول مشترک و قوانین تجاری متحدالشکل و سیستم ارتباطات شبکه ای مشابه و غیره هستند، بسیار آسان است تا با یک کشور خارجی و دور دست. این تشابه ها در کشور دور دست وجود ندارد و آنچه با آن مواجه می شود خلاف موارد فوق است: مشکلات در برقراری ارتباط، موانع زبانی و فرهنگی، تفاوت ها در قوانین اخلاقی و مذهبی، وجود قوانین عجیب و غریب و مقررات دولتی و همچنین ارز خارجی. تمام این عوامل بر ریسک های انجام تجارت در خارج تاثیر می گذارند.

فروش رو در رو. طرفین معاملات بین الملل باید به دنبال روش های کاهش مسافت بین خود باشند. از مدیران فروش بین المللی باید اهمیت ملاقات های رو در رو را جویا شد که به احتمال زیاد پاسخ این خواهد بود که شما از میان چهار دیواری دفتر خود نمی توانید محصولات را به جهان عرضه کنید. با این که وجود اینترنت و ارتباطات مدرن افراد، بازرگانان را نسبت به گذشته بسیار به هم نزدیک کرده است، با این حال، هیچ چیزی نمی تواند جایگزین ملاقات های رو در رو باشد. تجارت در آسیا ممکن است نیاز به سفرها و سالها مذاکره مستمر باشد تا طرفی بتواند به هم اعتماد کنند. ملاقات های رو در رو برای مذاکرات بسیار ضروری است، چون موجب می شود تا طرفین نیازهای، قابلیت ها و محصولات و خدمات خود را بهتر توصیف کنند. آن ها می توانند ارتباط بهتری برقرار کنند و موقعیت های خود را توضیح دهند و مهمتر این که با قصد و نیت، بینش و صداقت هم بهتر آشنا شوند. این مزایای ملاقات رو در رو در بانکداری و صنایع دیگر نیز کاربرد مفیدی دارد. بانکداران بین المللی اغلب برای ملاقات با بانکداران خارجی، نمایندگان دولت و مشتریان خارجی سفرهای خارجی زیادی می کنند، بنابراین می توانند شخصا ریسک های وام دهی یا سیار تجارت بانکی را بهتر ارزیابی کنند.

۵.۷.۳. تفاوت های فرهنگی و زبانی.

با حرکت اقتصاد جهان به سوی جهانی سازی، تفاوت های فرهنگی و زبانی مانع کمتری بر تجارت بین المللی می شود. این که زبان انگلیسی به طور گسترده در سرتاسر جهان در عرصه تجارت زبان مشترکی است، با این حال، زبان معاملات خاصی، هنوز هم به نوع زبان منطقه جهان بستگی دارد. در مورد واردات و صادرات اگر شما خریدار باشید، فروشنده به دنبال آن است که بتواند با زبان خودتان با شما ارتباط برقرار کند، اگر فروشنده هستید، که شما باید بتوانید با زبان مشتری با وی ارتباط برقرار کنید. اما بحث این جا است که یک شرکت نمی تواند که به زبان های کشورهای مختلف مسلط باشد. این درست است، ولی برای مدیر فروش بین المللی که صرفاً در یک یا دو بازار فعالیت می کند، صحت ندارد. برخی سمت ها نیازمند سطح بالایی از دانش زبان است. در برخی از مذاکرات قراردادی یا فروش کالا تسلط به زبان خارجی ضروری است. وقتی شرکتی به دنبال نفوذ بیشتر بر بازار خارجی است، مثلاً وقتی برای اعطای

لیسانس یا انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری پای میز مذاکره می‌نشینند، بسیار مهم است که بتواند با زبان بومی آن کشور صحبت کند. قراردادهایی از این قبیل اغلب به زبان هر دو طرف نوشته می‌شود و بنابراین استفاده از وکلای خارجی ضروری می‌شود. در سایر دیگر صرفاً کنوانسیون‌های اجتماعی حاکم است. شما باید نحوه معرفی، آداب و معاشرت، نشان دادن این که وقت مقابل را می‌گیرید، زبان آن‌ها را فرا بگیرید. به هنگام فروش در یک کشور خارجی، استفاده از نمایندگان فروش داخلی و توزیع کنندگان مشکلات زبانی و فرهنگی را حل می‌کند. آنها همچنین مشاوران خوبی در کنترل تفاوت‌های فرهنگی در کشور خود هستند، به علاوه بسیاری از کشورهای به سمت استفاده از حقوق متحد الشکل حرکت میکنند. قوانین و مقررات حقوقی که بسیاری از کشورها به آن پیوسته و به توافق رسیده‌اند.

۵.۷.۴. ریسک‌های قوانین و محاکم خارجی.

این ضرب المثل برای همه آشنا است. «خواهی نشوی رسوا هم‌رنگ جماعت شو». شما خواه در تلاش باشید که با همکاران تجاری خود در یک فرهنگ بیگانه شرایط را کنترل کنید، برنامه‌های بیگانه را کنترل کنید، برنامه‌های بازاریابی برای محصول خود در آنجا طرح ریزی کنید، یا بدون رویایی با قوانین داخلی تجارت کنید، باید این ضرب المثل قدیمی را به مثابه واقعیت بپذیرید.

ما همه مسئول هستیم که رفتار خودمان با قوانین دولت یا کشوری که در آن حضور داریم وفق دهیم. قوانین کیفری هر کشوری با توجه به سنن اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و تاریخی متفاوت است. بسیاری از قوانین که در برخی از کشور جنبه کاملاً حقوقی و قانونی دارد، می‌تواند در کشور دیگری غیر قانونی باشد. در واقع بسیاری از مسافران خارجی ممکن است بدون آگاهی قانونی را نقض کنند. همین امر در مورد حقوق قراردادهای هم صدق می‌کند. ذکر تعارض و تفاوت‌های قانونی کشورها غیر ممکن است. برای مثال، بهره‌وام از نظر فقه اسلامی، مشروع نیست. چیزی که در تجارت غربی بخشی از زندگی روزانه را تشکیل می‌دهد. بدتر اینکه بسیاری از قوانین خارجی قابل دسترس یا قابل فهم برای بیگانگان نیستند. برخی از این قوانین نانوشته بوده و فقط ساکنان محلی آنان را بلد هستند.

به مورد دیگری اشاره می‌کنیم. در آمریکا هیچ فردی به فکرش هم خطور نمی‌کند که برای گشودن یک فروشگاه خرده فروش نیاز به مجوز دولتی باشد. درست است، در آمریکا مجوز مالیات فروش اجباری است، اما مجبور نیستیم برای باز کردن یک فروشگاه دنبال مجوز دولتی باشیم. اما در بسیاری از کشورها از جمله کشورهای اروپایی که سابقه بلند اتحادیه‌های تجاری قوی اتحادیه صنف مغازه داران و کارآموزان را دارند، شرایط بسیار متفاوت است. در کشوری مثل ایتالیا اخذ مجوز از شهرداری و کمیته‌های قبل از باز کردن فروشگاه الزامی است.

حل و فصل اختلافات بین شرکت‌ها در تجارت بین المللی به نسبت تجارت داخلی مشکل‌تر است. طرح دعوی در یک دادگاه خارجی هم هزینه بر است و هم زمان‌بر. به علاوه قوانین کشور خارجی می‌تواند بسیار متفاوت از قوانین کشور محل تجارت باشد. در حقوق قراردادهای، جرایم، مسئولیت مدنی، مالکیت فکری، وثیقه‌ها و سرمایه‌گذاری اختلاف‌هایی می‌تواند وجود داشته باشد. مسئله زبان و منطق هم معضل دیگری است. برای اقامه دعوی باید وکلایی از کشور محل تجارت انتخاب کرد. حضور مداوم در دادگاه‌ها هزینه زیادی می‌طلبد. پروژه‌های بین المللی مسائل پیچیده آیین دادرسی و رسیدگی دارند. محاکم کدام کشور باید به پرونده رسیدگی کند؟ قانون کدام کشور حاکم است؟ وضعیت شهود یا ثبت تجاری در آن کشور به چه صورتی است؟ آیا در برخی کشورهای بی طرف پرونده به داوری ارجاع می‌گردد؟ وقتی که شرکتی با طرف خارجی بر سر عقد قراردادی مانند فروش کالا یا اعطای فرانشیز تجاری به مذاکره می‌نشینند، هر دو طرف معمولاً قصد دارند تا روی این موضوعات توافق کنند، بنابراین مشاوره با وکیل و توصیه مشاوران حقوقی در این مرحله بسیار اهمیت دارد.

۶. راهکارهای حقوقی کاهش ریسکها

اولین گام در کاهش ریسکهای بیع بین الملل این است که شرکتها باید منشاء ریسکهای احتمالی را مشخص کنند و بعد اقدام به مدیریت و به حداقل رساندن آن ریسکها بنمایند. مدیریت ریسکها در بیع بین الملل فرایند تامل و تفکر منظم در مورد تمام پیامدهای احتمالی نا مطلوب پیش از رویداد و بعد ارایه راهکاری است که از این ریسکها اجتناب کرده. یا آنها را به حداقل می‌رساند یا به شرکتها کمک می‌کند که بتوانند از پس آثار آن بربایند. (Alemannoa, 2012).

در فرآیند مدیریت ریسک شش عنصر اساسی وجود دارد: ۱. ایجاد زمینه ریسک ۲. شناسایی ریسک ۳. ارزیابی پیامدهای احتمالی ریسک. ۴. بسط راهبردهای کاهش این ریسکها. ۵. نظارت و ارزیابی پیامدها ۶. اعلام و مشاوره با شرکای مربوطه (leeE.S.2013). خیلی مهم است که تمام کارکنان شرکت از وجود ریسکهای احتمالی با خبر باشند. کاهش ریسک یعنی شناخت ریسکهایی که می‌تواند روی اهداف تجاری تاثیر بگذارد و اقدام مناسب در جهت کاهش آن ریسکها تا سطح مناسب. شناسایی برخی ریسکها اهمیت بسیار فراوانی دارند. با توضیحاتی که در بالا داده شده، ریسکهای سیاسی و اقتصادی بیشترین آسیبها را متوجه شرکت‌های بزرگ می‌کنند. ابتدا به راهکارهای مقابله با این دو ریسک پرداخته می‌شود. مدیران بین المللی پیش از هر اقدامی اغلب باید از مشاوره حرفه‌ای و کلاء، بانکداران، دلالان گمرکی و سایرین کمک بگیرند تا با یاری آنها اقدام به کاهش و جلوگیری از ریسک بنمایند.

۶.۱. برنامه ریزی برای معامله

برنامه‌ریزی می‌تواند به کاهش ریسکها در موارد فوق با تحقیق، احتیاط، مذاکرات قراردادی، بیمه یا اعتماد به افراد متخصص کمک کند. ریسکها را می‌توان به طرف مقابل قرارداد انتقال یا به دلال و واسطه انتقال داد (Roth , P.M , 1979). برای درک بهتر مباحث فوق سه مثال از ریسکهای ترکیبی و شیوه کنترل آنها در این قسمت آورده می‌شود:

- یک شرکت وارد کننده چادرهای اردویی تصور می‌کرد که نرخ تعرفه گمرکی چادر مانند نرخ کالاهای ورزشی است، اما خیلی دیر متوجه این شد که نرخ تعرفه آن در گروه محصولات متفرقه نساجی است و مجبور به پرداخت عوارض گمرکی بسیار بالا شد. حال اگر این وارد کننده به هنگام مذاکره و عقد قرارداد فروشنده را مجبور به پرداخت عوارض در موقع تحویل کالا می‌کرد، دچار زیان مالی زیاد نمی‌شد. اگر فرض را بر این بگذاریم که فروشنده حاضر به پرداخت نبود، وارد کننده می‌توانست با یک کارشناس امور گمرکی یا وکیلی که از میزان نرخ عوارض مطلع بود مشاوره بگیرد. یا می‌توانست استعلامی از اداره گمرک بگیرد.

- مالک یک کشتی بارگیری که از آسیا بار زده بود، از اعلام ارزش واقعی بار خود در اسناد بارگیری خودداری کرد و موقع تخلیه کالا، خساراتی به کشتی حمل وارد شد و توانست تنها پانصد هزار دلار از بیمه دریافت کند. این در حالی است که مالک کشتی می‌توانست در طول مذاکره نوع ارسال کالا را در بارنامه به نوعی به نفع خود تمام کند و خریدار را ملزم به تقبل زیان و ضرر ناشی از بارگیری و ارسال کالا نماید. یا این که می‌توانست به مشاوره شرکت‌های بیمه دریایی یا حتی فرواردر مجاز متوسل شود.

- یک شرکت آمریکایی کالایی را در قبال تعهد غیرقابل برگشت از یک بانک معروف به مشتری ارسال می‌کند و قرار می‌شود که بانک به محض رویت مالکیت اسناد، مبلغ را پرداخت کند. بعد از این که کشتی نیمی از مسیر را می‌پیماید، صادر کننده متوجه می‌شود که نمی‌تواند مبلغ کالا را آن گونه که تعهد شده، دریافت کند، چون بارگیری بر روی کشتی

یک روز با تاخیر صورت گرفته بود. در این مثال اگر صادر کننده آمریکایی آگاه بود که موعد بارگیری احتمالا به عقب می‌افتد، تلاش می‌کرد تا از بانک خریدار مهلت اضافی بگیرد.

مذاکرات قراردادی نقش تعیین کننده‌ای در کاهش ریسک دارد. ریسکها را می‌توان با اتکا به بیمه‌شوندگان، بانکها، و واسطه‌گران متخصص به حداقل رساند (ریچارد شافر و همکاران، ص ۳۳).

۲.۶ ریسک سیاسی

کنترل ریسک سیاسی مستلزم برنامه‌ریزی و هوشیاری است. ابتدا شرکتها باید شناخت کافی از امور داخلی یک کشور داشته باشند. مسائل مهمی می‌توانند مطرح شوند: آیا کشور از نظر سیاسی ثبات دارد؟ آیا دموکراسی بر آن کشور حاکم است؟ آیا آن کشور درگیر نزاعهای قومی و مذهبی نیست؟ با اقلیتها چطور برخورد می‌شود و کشورهای دموکراتیک تر جهان چه نگرشی نسبت به رفتار آنان دارند؟ شرایط اقتصادی کشور چگونه است؟

شرکتها باید از سیاستهای منطقه‌ای آن کشور آگاه باشند. آیا منطقه ثبات دارد؟ آیا کشورهای همسایه در منطقه با هم در جنگ هستند؟ آیا احتمال دارد که نزاعهای مرزی به جنگ ختم شود؟ این ملاحظات به خصوص در خاورمیانه بسیار مهم است. در نهایت باید به امور بین الملل توجه کرد. آیا حد آن کشور معیارها و استانداردهای حقوق بشر بین الملل رعایت می‌شود؟ آیا آنان کشور عضوی از سازمانهای بین المللی است؟ آیا آن کشور حقوق بین الملل را رعایت می‌کند؟

توافقنامه‌های سرمایه‌گذاری بین المللی بیشتر از سایر قراردادهای دیگر از جمله بیع کالا در معرض ریسکهای سیاسی هستند. به همین خاطر در این توافقنامه تلاش می‌شود تا همه گونه ریسکهای سیاسی شناسایی و به حداقل برسد. کانادا و آمریکا با بسیاری از کشورها توافقنامه‌های سرمایه‌گذاری امضا کرده‌اند و یکی از مهمترین موضوعاتی که در آن توافقنامه گنجانده می‌شود این است که اگر دارایی شرکتهای آمریکایی و کانادایی در کشورهای سرمایه‌گذاری شده از بین برود، آن کشورها متعهد به جبران مالی هستند و مقرر می‌گردد که مبلغ این جبران خسارت منصفانه و عادلانه تعیین خواهد شد. مطابق فصل ۱۱ نفتا (Nafta)^{۱۵} شرکتها می‌توانند از دولت‌های نفتا در صورتی که «معامله منصفانه و عادلانه» را نادیده بگیرند و باعث خسارت گردد، شکایت کنند. این نوع توافقنامه‌ها تا حدی می‌توانند بازگشت سرمایه را تضمین کنند (David W. Conklin, 2011, 22).

بیمه ریسک سیاسی می‌تواند راهکار بعدی کاهش این نوع از ریسکها باشد. بیمه و ریسک سیاسی می‌تواند شرکتها را در برابر پیامدهای خاص مانند مشکلات بازگشت سرمایه، مصادره یا جنگ و شورش پوشش دهد. سازمانها یا شرکتها چنانچه ریسک سیاسی را نادیده بگیرند، دچار اشتباه فاحشی می‌شوند. بحرانهایی مانند بهار عربی در سالهایی که گذشته یا توافقی که امروز در کشور ترکیه می‌افتد که خود حاکمیت تن به آن‌ها می‌دهد، هشدار بزرگی بر شرکتها و سازمانها است که ریسکهای سیاسی را کوچک نشمارند. اگر دولت ایران اقدام به بستن تنگه هرمز نماید، تاثیر مستقیمی بر قیمت نفت خواهد داشت که قطعاً شرکت‌های زیادی متضرر می‌شوند. ریسکهای سیاسی صرفاً متوجه کشورهای جهان سوم نیست. با پیروی ترامپ در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و اقدامات وی در جهت ملی سازی ریسک سیاسی بزرگ برای این کشور محسوب می‌شود. ملی سازی یکی از موانع بزرگ تجارت بین الملل است. بسیاری از شرکتها به ریسکهای مالی و بازار توجه می‌کنند و اصلاً به ریسکهای سیاسی اهمیت نمی‌دهند و با بروز دغدغهای فوق به یک باره به بحران می‌رسند. مدیریت ریسکهای سیاسی شرکتها را قادر می‌سازد تا با اقتداد وارد بازارهای جدید و محیط تجاری گردند (Ibid, 24).

^{۱۵} . توافقنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی که کشورهای کانادا، مکزیک و آمریکا آن را امضا کرده‌اند.

راهکارهای زیادی برای کاهش یا جلوگیری از ریسک‌های سیاسی وجود دارد. آسان‌ترین راه پیش از هرگونه انجام معامله یا سرمایه‌گذاری، انجام تحقیق در خصوص ریسک‌پذیری کشور است. کاملاً واضح است که سرمایه‌گذاری یا صادرات کالا به کشوری مثل افغانستان که ثبات سیاسی و اقتصادی ندارد با کشوری مثل هلند یا آلمان که ثبات اقتصادی سیاسی بالایی دارند، بسیار متفاوت است.

رویکرد بعدی استخدام مشاورین حقوقی است تا در خصوص قوانین داخلی آن کشور اطلاعات جامع ارایه بدهد. داشتن مشاور حقوقی از ابتدای شروع کار تجاری یا سرمایه‌گذاری برای شرکت‌ها بسیار اهمیت دارد. وکیل یا مشاور حقوقی شرکت می‌توند در خصوص شروط جبران خسارات ناشی از ریسک سیاسی با طرف مقابل به مذاکره بنشیند. مشکل بزرگ در تجارت بین الملل برای بسیاری از شرکت‌های چند ملیتی و سرمایه‌گذار نظام حقوقی کشور میزبان است که چندان توسعه یافته و مطابق با عرف بین الملل نیست. به طوری که بروز یک انقلاب می‌تواند تمام اقدامات دولت قبل را پایمال کند.

با توجه به آن چه در بالا گفته شد می‌توان چنین نتیجه گرفت که ریسک سیاسی قابل اجتناب نیست، بلکه می‌توان آن را با مطالعه و آگاهی مدیریت کرد. گفته شده که یکی از راه حل‌ها تحت پوشش بیمه سیاسی درامدن است. با این حال این بیمه هم تضمین نمی‌کند. که بلافاصله پس از رویداد ریسک سیاسی بتوان خسارات وارده را از بیمه گرفت.

بنابراین مدیران بین المللی باید هم سو با امور حرکت کنند که می‌تواند بر فعالیت‌ها و منافع آن‌ها در سرتاسر جهان تاثیر بگذارد. دسترسی به آخرین اطلاعات ضروری است. مرور مجلات و روزنامه‌های اقتصادی، سیاسی مهم است. مطالعه تحلیل‌های سیاسی قوی ارزیابی‌ها و پیش بینی‌هایی از ثبات آینده ارایه می‌دهد. شرکت‌های مشاوره ریسک، گزارش‌های صنعت بیمه، گزارش بنگاه‌های دولتی و مشاوره با بانک‌های معتبر بین المللی و سیار شرکت‌های کشتیرانی را می‌تواند منابع مهم کسب اطلاعات تلقی شود. در برخی موارد، بیمه ریسک سیاسی برای شرکت‌های سرمایه‌گذار در کشورهای خارج پیشنهاد می‌گردد. شرکتی که با برنامه‌ریزی راهبردی حرکت می‌کند به هنگام توسعه تجارت جهانی خود و انجام معاملات باید به این مسائل و اطلاعات توجه کند.

۶.۳. ریسک‌های اقتصادی

ثبات اقتصادی برای انجام معامله یا سرمایه‌گذاری بسیار مهم است. برخوردار بودن یک کشور از سیستم و بخش بانکی قوی نشان از ثبات اقتصادی دارد. بدون سیستم بانکی قوی تبادل ارز در کشور به مشکل برخورد می‌کند. یکی از چالش‌های مستمر بسیاری از نهادهای مالی در همه جای دنیا این است که بانک از سپرده‌گذاران کوتاه مدت قرض می‌گیرند و به بلندمدت قرض می‌دهند. این امر بانک‌ها را در معرض این ریسک قرار می‌دهد که احتماً دارد سپرده‌گذاران پول‌های خود را از بانک بیرون بکنند و بانک‌ها با بحران‌هایی روبرو شوند که منجر به بحران کلی در اقتصاد شود (David Conklin, 2002).

برای ورود به بازارهای خارجی باید شرایط داخلی برای ریسک‌های صنعتی مانند نقطه قوت رقیبان، ظرفیت و قابلیت عرضه کنندگان و مشتری و ریسک تازه واردها به بازار باید به خوبی تحلیل گردد. برای بسیاری از شرکت‌های خارجی، یک مثال از ریسک صنعتی می‌تواند سختی یافتن عرضه کنندگانی گردد که توانایی عرضه کالاها یا خدمات یا کیفیت داشته باشند.

۶.۴. ریسک نرخ ارز

بسیاری از بانکداران بین‌المللی مدعی هستند که پیش‌بینی نوسانات ارز مشکل‌تر از پیش‌بینی بازار بورس است. توانایی یک شرکت در مدیریت ریسک ارز آن به اندازه تجربه و منابع جهانی شرکت بستگی دارد. یک شرکت کوچک داخلی ممکن است دست به پوشش ریسک^{۱۶} (هдж کردن) نزند. یک شرکت زمانی پوشش ریسک می‌کند که معمولاً با یک بانک قراردادی منعقد می‌کند که موضوع آن خرید ارز خارجی است و باید با قیمت توافق شده در تاریخ آتی تحویل داده شود. شرکت‌های چند ملیتی همچنین برای مدیریت ریسک نرخ ارز هزینه‌های دیگری که پیچیده‌تر و پخته‌تر است، دارند. برای مثال شعبه‌های یک شرکت چند ملیتی ممکن است ارز داخلی مازاد داشته باشد که حاصل از عایدات آن کشور است. این دارایی‌ها می‌توانند از شرکت‌های تابع که متعلق به شرکت مادر است جهت استفاده به هر جای دیگر دنیا انتقال داده شود. برخی از کشورها به داد و ستد ارز خارجی اشتغال دارند. این معاملات ریسک دار مستلزم داشتن تجربه، مهارت، و به قول بازرگانان «اعصاب آهنین» است (شافر و همکاران، ۱۳۹۴، ۲۵).

۶.۵. وکلای بین‌المللی

مشاورین حقوقی و وکلایی که در عرصه بین‌الملل در زمینه تجارت فعال هستند می‌توانند در شرکت‌های چند ملیتی یا در معاملات مهم بیع به کارگرفته شوند. این به کارگیری می‌تواند به صورت استخدام یا صرفاً اخذ مشاوره باشد. باید دقت شود که مشاورین یا وکلایی که استخدام می‌شوند باید در زمینه‌های کاری مربوط و قوانین واردات و صادرات، قوانین گمرکی و تعرفه‌ها، قوانین مهاجرت و ملیت، نحوه اخذ مجوز مالکیت فکری، قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی، قوانین ضد رقابت بین‌المللی، تهیه پیش‌نویس و مذاکرات قراردادهای بین‌المللی و سایر موضوعات قانونی تبحر لازم را داشته باشد. وکلای خصوصی معمولاً در شهرهای بزرگ سکونت می‌کنند و با وکلای خارجی در ارتباط هستند. وکلایی که به استخدام شرکت‌های بزرگ در می‌آیند، مدام به مدیران مشاوره می‌دهند و خط مشی‌های داخلی شرکت را گسترش می‌دهند، در خصوص روابط داخلی و خارجی دولت اطلاعات کافی دارند، به نوع طرح دعوی در کشور مورد نظر آگاهی دارند، مسئولیت مسائل بین‌المللی مالیات را بر دوش می‌گیرند و با مشاورین خارجی همکاری می‌کنند.

۶.۶. فورواردر^{۱۷} / دلال‌های گمرکی^{۱۸}

وظیفه فورواردر کالا یا دلال گمرکی تسریع در حمل و نقل فیزیکی کالا یا آماده‌سازی ارسال یا اسناد گمرکی است. انجام کارهای مربوط به اسناد واردات و صادرات کاغذ یا به نوعی کاغذ بازی‌های لازم بسیار هزینه بر است. با این‌که هر بازرگانی نیاز به شناخت ماهیت حقوقی و اهمیت تمام اسناد مورد استفاده جهت بیع کالا و انتقال پول در معاملات بین‌المللی دارد، با این حال بسیاری از امور اسنادی را فورواردر انجام می‌دهد. فورواردرها درواقع به مثابه نماینده ارسال‌کننده کالا (فروشنده) برای صادرات عمل می‌کند. آن‌ها با انجام تمام این امور در واقع به یاری ثبات محموله، انجام تشریفات بیه‌نامه دریایی، رزرو فضای حمل با حداقل کرایه و گاهی آماده‌سازی اسناد وصولی بانک که با رویت آن‌ها مبلغ کالا پرداخت می‌شود، می‌شتابد. معمولاً در بسیاری از امور یک وکیل خوب و با تجربه این واسطه‌ها را همراه می‌کند تا خدمات خود را به نحوی انجام دهد که هم به نفع صادرکننده و هم واردکننده باشد. البته موسساتی هم هستند که با کادر مجرب این مسئولیت‌ها را بر گردن می‌گیرند (Shafer, 2007, 173).

¹⁶ . Hedge

¹⁷ . Forwarder

¹⁸ . Customs Brokers

۶.۷. بانک‌های بین‌المللی

اینک نقش به سزایی در تمام معاملات بین‌المللی ایفا می‌کند. بسیاری از اسناد ارسال کالا و پرداخت پول بین بانک‌ها رد و بدل می‌شود و همین امر امور بین‌الملل را با اعتماد بیشتر پیش می‌برد. آن‌ها نه تنها منشأ تامین منابع مالی هستند، بلکه خدمات بانکداری تخصصی و تبدیل عرض در عرصه بین‌المللی عرضه می‌کنند. برخی از بانک‌ها از نیروهای متخصص بسیار ارزنده برخوردارند که می‌توانند با ارایه مشاوره در زمینه تجارت بین‌الملل مسیر انجام معاملات را هموار سازند.

۷. نتیجه گیری

قرارداد فروش در سرتاسر جهان به عنوان مکانیزم حقوقی انجام تجارت در کالاها شناخته شده است. قرارداد خرید و فروش توافق بین خریدار و فروشنده بیانگر قصد طرفین برای متعهد شدن نسبت به شروط آن است. طرفین را متعهد می‌سازد تا انجم بخشی از معامله را بر عهده بگیرند و آن‌ها را رد قبلاً نقض تعهد قراردادی مسئول می‌سازد. قرارداد فروش اصل است، چون حقوق و مسئولیت‌هایی در آن قید می‌شود که می‌تواند تا آینده ادامه داشته باشد.

در ابتدای این تحقیق گفته شد که مدیریت تجارت بین الملل مدیریت ریسک است. این عبارت در این فصل عینیت بیشتری خواهد یافت و حکایت‌هایی تعریف خواهد شد که فروشندگان کالایی را با آن طرف دنیا فرستاده‌اند و خریدار با وجود توافق کتبی از تحویل گرفتن آن خودداری کرده یا ناپدید شده است. همین ریسک می‌تواند متوجه خریداری شود که از پیش پولی را پرداخت کرده و موقع دریافت کالا با مشتری آن و آشغال روبرو می‌شود. ریسک‌ها به همین‌ها ختم نمی‌شوند. تقریباً هر روز گزارشتاتی از خسارت وارده به دلیل آب و هوا، تلف، آلودگی با آب نمک یا مواد شیمیایی، هجوم حشرات، بسته بندی نامناسب و غیره به گوش می‌رسد.

این‌ها فقط چند مورد از ریسک‌های معاملاتی موجود در بیع بین المللی است. محیط تجاری از زمان خاتمه جنگ جهانی دوم تغییرات اساسی پیدا کرده است. مدیران بین المللی و تاجران برای این که بتوانند همگام با رقابت بازارهای جهانی حرکت کنند، لازم است که با اقتصاد، فرهنگ، سیاست و حقوق آشنایی داشته باشند. شرکت‌های چند ملیتی راهبردهای تجاری اتخاذ کرده‌اند که جنبه جهانی دارد. حتی شرکت‌های کوچک متوسط تولید کننده یا خدماتی رقابتی مهم در بازارهای بین المللی به حساب می‌آیند و در آینده نیز مهم تر جلوه خواهند کرد.

منابع

الف) فارسی

کتاب

- ریچارد شافر و همکاران، حقوق معاملات بین المللی، مترجم احسان لامع، زیر نظر دکتر جلیل مالکی، انتشارات تی آرا، ۱۳۹۴
- ویلیامز، چستر آرتور و هاینز، ریچارد؛ مدیریت ریسک، داور ونوس و حجت‌الله گودرزی، تهران، نگاه دانش، ۱۳۸۲، اول، ص ۳۲.
- راعی، رضا و سعیدی، علی؛ مبانی مهندسی مالی و مدیریت ریسک، تهران، سمت، ۱۳۸۷، چاپ سوم، ص ۴۶.
- سیاوش مریدی و علیرضا نوروزی، فرهنگ اقتصادی، کتابخانه وزارت امور خارجه ص ۳۹۲

مقالات

- محمد تقی رفیعی، مطالعه تطبیقی غرر در معامله در حقوق اسلام و ایران و کنوانسیون بیع بین المللی، سایت <http://www.tebyan.net>
- محمد نجات الله صدیقی، بیمه در سیستم اقتصادی اسلام، ترجمه واحد ترجمه مرکز مطالعات و تحقیقات اسلامی، ص ۲۴

ب) انگلیسی

Books

- David W. Conklin(2011), *The Global Environment of Business: New Paradigms for International Management*, Thousand Oaks California
- John Adams & Roger Brown (1988), *Understanding contract law*, Fontana press, P.107
- Levi, Maurice D. (2005). *International Finance*, 4th Edition. New York, NY: Routledge.
- Moosa, Imad A. (2003). *International Financial Operations: Arbitrage, Hedging, Speculation, Financing and Investment*. New York, NY: Palgrave Macmillan
- Schaffer, Richard (2007), *International Business Law and its Environment*, South-western, seven Edition

Articles

- Alemanno A. , Den Butter F., Nijssen A., Torriti J., (2012), *Better Business Regulation in a Risk Society*, Springer Science & Business Media, London

- Alpa Dhanani (2003), "Foreign *Exchange Risk Management*": A Case in the Mining Industry, *The British Accounting Review*, 35, pp. 35-63.
- Atchison, T. J., David W, B., & David J, T. (2003). "Employee benefit programs" [Web log comment]. Retrieved from <http://www.eridlc.com/index.cfm?fuseaction=textbook.chpt20>
- David W. Conklin(2001), Analyzing and managing country risks, available in <http://iveybusinessjournal.com>
- Gianni De, N., Honohan, P., & Ize, A. (2003), "Dollarization of the banking system: Good or bad? August 2003, doi: JEL Classification Numbers: E52, F36, and G21
- Ghemawat, P., & Reiche, S. (2011). "National cultural differences and multinational business, Informally published manuscript", GLOBE course at IESE Business School, Available from Globalization Note Series Retrieved from <http://www.aacsb.edu/resources/globalization/globecourse/contents/readings/national-cultural-differences-and-multinational-business.pdf>
- Homaifar, Ghassem A. (2004). "Managing Global Financial and Foreign Exchange Risk. Hoboken",
- Lee E. S., (2013), Management of International Trade, Springer Science & Business Media, London;
- Love, P., & Lattimore, R. (2009), "International trade free, fair and open", Retrieved from <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/0109121e.pdf?expires=1362415429>
- M. B. A. van Asselt, Versluis E., Vos E., (2013), Balancing Between Trade and Risk: Integrating Legal and Social Science Perspectives, Routledge, New York.
- Nicholas , B , (1989) , "The Vienna convention on International sales law" , 105 Quarterly Review201.
- Ramberg , J , (2005) , "To What Extent Do INCOTERMS2000 Vary Articles" 67(2), 68 AND69 , journal of law and commerce25.
- Romein , fA ,(2003) , "The passing of Risk: A comparison between the passing of risk under the CISG and German law" , <http://cisgw3.Law.Pace.edu/>
- Roth , P.M , (1979) , "The passing of Risk" , American Journal of comparative Law.