

ضرورت رویکرد تخصصی بیمه‌گران به انتقال ریسک در حمل و نقل بین‌المللی کالا

مرتضی گودرزی^۱

ملک رضا ملک پور^۲

چکیده

یکی از حساس‌ترین موضوعات در مبادلات بین‌المللی کالا موضوع انتقال ریسک از فروشنده به خریدار است. اهمیت مبحث انتقال ریسک باعث شده است که در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین)، اینکوترمز ۲۰۱۰، و حقوق داخلی کشورها به صورت ویژه بدان پرداخته شود. اهمیت نقطه انتقال ریسک از آن روست که تلف یا آسیب دیدن کالا، پیش یا پس از انتقال ریسک، پیامدهای بسیار متفاوتی خواهد داشت؛ اینکه کالا در چه مقطعی آسیب دیده یا تلف شده باشد، شخص زیان‌دیده را تعیین می‌کند. از آنجایی که طرفین خریدار و فروشنده هر یک تمایلی به پذیرش مسئولیت و قبول خسارت ندارند، غالباً سعی می‌نمایند طرف مقابل را به پذیرش خسارت وادار نمایند. تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی ممکن است با شکست بیمه‌گذار خاتمه یابد.

آشنایی کارشناسان بیمه با سازوکار کلی تجارت بین‌المللی و مقررات و قواعد حاکم بر مبادلات تجاری نظیر کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا، اینکوترمز ۲۰۱۰ و قوانین حاکم بر قرارداد، و همچنین مطالعه موردی چندین پرونده واقعی، دیدگاه روشنی برای تصمیم‌گیری در خصوص موارد مشابه با موضوع انتقال ریسک ایجاد می‌نماید. برخی مواقع خسارات وارده به کالا در شمول تعهدات شرکت بیمه نیست، اما شرکت بیمه می‌تواند با داشتن مواضع اصولی و روشن، یاری‌گر بیمه‌گذار در عرصه تجارت بین‌المللی باشد و در جایگاه تخصصی و حرفه‌ای خود، از تحمیل ناحق خسارت به وی جلوگیری نماید.

تعامل سازنده و مبتنی بر اعتماد میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار هنگام تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی در انتقال ریسک حمل کالا، به نفع طرفین بیمه‌گر و بیمه‌گذار و در امتداد حفظ سرمایه ملی خواهد بود.

واژگان کلیدی: انتقال ریسک، تقابل منافع، اینکوترمز ۲۰۱۰، کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا

مقدمه

بیمه حمل و نقل کالا (بیمه باربری) در ایران همچون سایر رشته‌های بیمه‌ای براساس قانون بیمه و شرایط پیوست آن صادر می‌شود. از لحاظ سازوکار صدور بیمه‌نامه و شرایط حاکم بر قرارداد بیمه، این رشته بیمه‌ای با سایر رشته‌ها تفاوت شکلی ندارد و از شرایط یکسانی با سایر رشته‌ها برخوردار است. با این حال، رشته بیمه حمل و نقل کالا از این حیث که کالایی را تحت پوشش قرار می‌دهد که در طول زمان شروع پوشش بیمه‌ای از ید اختیار بیمه‌گذار خارج است، با سایر رشته‌های بیمه‌ای متفاوت است. در این رشته، بیمه‌گذار کالایی را تحت پوشش قرار می‌دهد که هیچ کنترل مستقیمی بر کیفیت و کمیت کالا ندارد. کالای مورد بیمه ممکن است حتی در زمان انعقاد قرارداد بیمه وجود عینی نشده باشد و پس از درخواست خریدار، فروشنده نسبت به تولید آن اقدام نماید و آن را در اختیار خریدار قرار دهد. در یک چنین شرایطی، نقل و انتقال صحیح کالا در درون یک سازوکار منسجم و منظم الزامی است تا خریدار بتواند به واسطه آن کالای خریداری شده را از آن سوی مرزهای کشور خود و حتی در طولانی‌ترین مسیرهای حمل در سراسر دنیا به سلامت منتقل نماید. آشنایی با فرایند پیچیده خرید خارجی، همان‌طور که برای بیمه‌گذاران (واردکنندگان یا صادرکنندگان) لازم است، برای کارشناسان بیمه حمل و نقل نیز (با رویکرد بیمه‌ای) از اهمیت فراوانی برخوردار است.

با طی سالیان متمادی، سازوکار نقل و انتقال کالا روزبه‌روز توسعه یافته و همزمان با گسترش نقل و انتقال کالا، اقدامات گسترده‌ای توسط دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی جهت سهولت جابجایی کالا صورت گرفته است. رویکرد دولت‌ها و سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی با گذر زمان و گسترش حجم نقل و انتقال بر آن بوده است که فرایند خرید و فروش کالا در درون یک سازوکار منسجم، دقیق و قدرتمند تعریف شود تا به واسطه آن خریداران و فروشندگان بتوانند با کمترین ریسک و با بالاترین ضریب اطمینان به امر داد و ستد بپردازند. در امتداد همین امر، سازمان ملل متحد، به‌ویژه از طریق کمیسیون حقوق بین‌المللی تجارت (UNCITRAL)، کوشش زیادی به عمل آورده است. یکی از بهترین تلاش‌ها در این زمینه کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا می‌باشد که در سال ۱۹۸۰ تدوین یافت (شیرویی، ۱۳۹۲). اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) نیز به‌عنوان تنها نماینده بخش خصوصی در جهان، نقش منحصر بفردی در زمینه تسریع و تسهیل مراودات تجاری در سطح بین‌المللی، از طریق تلاش در استانداردسازی سیاست‌ها و مقررات - از جمله مقررات بازرگانی بین‌المللی (INCOTERMS) و مقررات بانکداری بین‌المللی مانند اعتبارات اسنادی، ضمانت‌نامه‌ها و ...، همچنین اداره بزرگترین مرکز داوری تجاری بین‌المللی ایفا نموده است. اتاق بازرگانی بین‌المللی علاوه بر تدوین و پیشنهاد سیاست‌های مبتنی بر رقابت و ضابطه‌مند کردن مبادلات از طریق مقررات، نقش مهمی در ایجاد ارتباط بین بازرگانان و کارآفرینان صنعتی و معدنی در سراسر جهان دارد و زمینه ارتباط گسترده‌تر تشکلهای کارفرمایی در جهان را فراهم می‌آورد (پایگاه اینترنتی اتاق بازرگانی بین‌المللی). همچنین، بانکها و بیمه‌ها و گمرکات نیز در این فرایند مشارکت گسترده‌ای ایفا می‌نمایند به طوری که امروزه تصور داد و ستد بین‌المللی بدون هریک از این نهادها و سازمانها دشوار خواهد بود.

علی‌رغم تدوین و تنظیم مقررات و تعبیه سازوکارهای دقیق و منسجم، موضوع نقل و انتقال کالا در پاره‌ای از مواقع با مشکلاتی مواجه می‌شود و میان فروشنده و خریدار اختلافاتی پیش می‌آید که به ناگزیر موارد اختلافی یا با موضع قدرت یکی از طرفین و یا با ارجاع موضوع اختلاف به محاکم قضایی و داوری فیصله می‌یابد. یکی از مهمترین مواردی که معمولاً روابط میان فروشنده و خریدار را تحت تأثیر قرار می‌دهد هنگامی است که کالا در جریان حمل به هر دلیلی آسیب می‌بیند.

اینکه زیان وارده به کالا متوجه خریدار است یا فروشنده، از جوانب گوناگون مورد نظر کارشناسان قرار گرفته است و یکی از سرفصل‌های مطرح در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین) و مقررات اینکوترمز و حقوق داخلی با موضوع بسیار مهم "ریسک" مورد توجه ویژه قرار گرفته است.

اهمیت این موضوع از آن رو است که زیان وارده به کالا می‌تواند به شدت هریک از طرفین خریدار و فروشنده را به چالش کشانده و سرمایه وی را در معرض تهدید قرار دهد. از این رو، در امان ماندن از پیامدهای ناشی از زیان وارده به کالا از سوی هر یک از طرفین خریدار و فروشنده در اولویت اول آنها قرار می‌گیرد. هر یک از آنها سعی می‌نمایند مادامی که ریسک حمل کالا متوجه آنها است پیگیری و حساسیت لازم را در خصوص سلامت کالا انجام داده تا سرمایه خود را از دست ندهند. و در مقابل، هنگامی که ریسک به طرف دیگر منتقل شد، خود را از مسئولیت زیان وارده به کالا مبرا می‌دانند. بنابراین نقطه انتقال ریسک، موضوعی است که می‌بایست مورد توجه کارشناسان بازرگانی و بیمه‌گذاران قرار بگیرد. شرکتهای بیمه نیز که ریسک مشتریان خود را بیمه می‌نمایند، لازم است ماهیت ریسک را در رشته بیمه حمل و نقل شناخته و در ارزیابی و پرداخت خسارت، رویکردی کارشناسانه به فروش بین‌المللی کالا داشته باشند و قوانین و مقررات بین‌المللی حاکم بر روابط بیمه‌گذار خود با طرف خارجی را لحاظ نمایند.

تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی

در روابط و معاملات تجاری بین‌المللی، ایجاد اختلاف میان خریدار و فروشنده همواره محتمل است، بدون شک هرچه میزان معاملات تجاری در سطح بین‌المللی افزایش می‌یابد اختلافات تجاری نیز بیشتر بروز پیدا می‌کنند. هنگامی که زیانی به کالا وارد می‌آید و یا از حوادث مرتبط با حمل کالا، هزینه‌ای به هریک از طرفین تحمیل می‌شود، ممکن است برای تعیین شخص زیان‌دیده (از میان خریدار و فروشنده) اختلافاتی پیش آید و هر یک از طرفین سعی نمایند در جهت حفظ منافع خود از زیر بار خسارت شانه خالی کنند. از آنجایی که تعیین شخص زیان‌دیده در جریان حمل بین‌المللی از اهمیت و حساسیت بالایی برخوردار است، غالب نظام‌های حقوقی و سازوکارهای بین‌المللی و کنوانسیون‌های مرتبط به فروش بین‌المللی کالا به آن توجه ویژه‌ای داشته‌اند و به مبحث ویژه‌ای تحت عنوان "انتقال ریسک" پرداخته‌اند. تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی در هنگام انتقال ریسک حمل کالا از خریدار به فروشنده باعث شده است پرونده‌های متعددی در خصوص اختلاف خریدار و فروشنده در محاکم قضایی تشکیل گردد.

در نقطه انتقال ریسک، وقوع خسارت قبل و یا بعد از آن حائز اهمیت اساسی است چرا که تعیین محل وقوع آن تعیین کننده شخص زیان‌دیده است. بنابراین تعیین نقطه انتقال ریسک و مواظبت بر شرایط آن می‌تواند طرف ذیحق را از پذیرش خسارت مبرا نماید. آنچه که باعث پیچیدگی موضوع می‌شود، صرفاً وجه بین‌المللی بودن خرید و فروش کالا نیست، بلکه حاکم بودن نظامات حقوقی مختلف، ابهام در روابط حقوقی میان طرفین و بعضاً پیچیده بودن تعیین نقطه انتقال ریسک است. پیچیده شدن موضوع انتقال ریسک، هنگامی که کالا زیان می‌بیند و یا هزینه اضافی برای حمل کالا ایجاد می‌شود، باعث به وجود آمدن صحنه کارزاری می‌شود که هر یک از طرفین سعی نمایند پیامدهای زیان وارده را برعهده دیگری واگذار نمایند. فروشندگان و خریداران خارجی معمولاً در مواجهه با طرف ایرانی خود سعی می‌نمایند که پیامدهای زیان وارده را به طرف ایرانی خود منتقل نمایند و در این مواقع چنانچه طرف ایرانی به‌دلیل در موضع ضعف قرار داشته باشد، احتمال پذیرش خسارت بالاتر خواهد بود. در چنین مواقعی، آنچه که در عمل مشاهده می‌شود این است که غالب

بیمه‌گذاران (ایرانی) سعی می‌نمایند برای احتراز از دشواری تقابل با طرف خارجی و استیفای حقوق خود، موضوع را به شرکت بیمه ارجاع دهند. به فرض تحت پوشش بودن زیان وارده به کالا و پرداخت خسارت توسط شرکت بیمه، بیمه‌گذار ممکن است با مشکلات متعددی روبرو شود؛ اولاً در بسیاری از مواقع کالای آسیب‌دیده تعمیر شده، همان کیفیت کالای اولیه را نخواهد داشت، ثانیاً خسارت پرداختی در پاره‌ای از مواقع ممکن است با زیان واقعی تفاوت داشته باشد، ثالثاً پیامدهای دیگری نظیر اخلال در برنامه کسب‌وکار بیمه‌گذار و ازدست‌دادن مشتریان وی ایجاد می‌شود.

بنابراین رسیدگی به موضوع خسارت هنگام تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی، اگرچه در وهله اول برعهده بیمه‌گذار است و لازم است اقدامات و تمهیدات لازم برای جلوگیری از تحمیل ناحق خسارت به عمل آورد، لکن با ورود شرکت بیمه به موضوع خسارت و بررسی تخصصی آن، می‌توان با یک تعامل سازنده میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار به نتیجه بهتری دست یافت و با پرهیز از پذیرش خسارت نا حق توسط بیمه‌گر و بیمه‌گذار، در هر صورت از سرمایه ملی کشور محافظت کرد.

متأسفانه بسیاری از کارشناسان صنعت بیمه به موضوع بیمه حمل‌ونقل رویکرد بین‌المللی ندارند و هنگام وقوع خسارت با بیمه‌گذار وارد یک موضوع بحث برانگیز می‌شوند که نتیجه آن دلخوری بیمه‌گذار و شکست یکی از طرفین بیمه‌گر و بیمه‌گذار است. بنابراین لازم است با شناخت رویه‌ها، قوانین، و حقوق حاکم بر روابط میان فروشنده و خریدار تعامل سازنده‌ای میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار به وجود آورد. برخی مواقع حتی ممکن است خسارات وارده به کالا در شمول تعهدات شرکت بیمه نباشد، اما شرکت بیمه می‌تواند با داشتن مواضع اصولی و روشن، یاریگر بیمه‌گذار در عرصه تجارت بین‌المللی باشد و در جایگاه تخصصی و حرفه‌ای خود، از تحمیل ناحق خسارت به وی جلوگیری نماید.

در ادامه، جهت تبیین موضوع، مبحث نقطه انتقال ریسک در حقوق و مقررات بین‌المللی مورد بررسی قرار می‌گیرد. ارائه چند نمونه مطالعه موردی در خصوص خسارات وارده به کالا در محدوده انتقال ریسک و دعوای طرفین خریدار و فروشنده بر سر تعیین طرف زیان‌دیده (با ذکر مثال‌های روشن و پرونده‌های خاصی که در مورد آنها چه از طریق داوری چه از سوی دادگاه‌های مختلف رای صادر شده است) روشن‌کننده ضرورت شناخت و آشنایی عمیقتر با سازوکارها، قوانین و مقررات موضوعه در مبادلات بین‌المللی کالا است.

نقطه انتقال ریسک

از جمله مهمترین موارد بحث برانگیز در مبادلات بین‌المللی کالا، موضوع انتقال ریسک از فروشنده به خریدار است. چنانچه در جریان حمل آسیمی به کالا وارد آید، برای طرفین خریدار و فروشنده مهم است که بدانند خسارت و زیان وارده به کالا را چه کسی باید متحمل شود.

بررسی حقوق تطبیقی نشان می‌دهد که به‌طور کلی در نظام‌های مختلف حقوقی برای انتقال ریسک سه روش کلی وجود دارد. شناخت هر یک از روش‌های انتقال ریسک در نظام حقوقی مربوطه و قوانین و مقررات حاکم، تأثیر به‌سزایی در حفظ حقوق بیمه‌گذار دارد و از آنجایی که شرکت‌های بیمه نیز در رشته بیمه حمل‌ونقل در فرایند مبادلات بین‌المللی کالا مشارکت می‌کنند، شناخت روش‌های انتقال ریسک و تسلط بر پیچیدگی‌های فرایند خرید و فروش بین‌المللی و بویژه مفهوم انتقال ریسک از اهمیت اساسی برخوردار است (اصغری آق مشهدی و مهاجر، ۱۳۸۴ و شیروبی، ۱۳۹۲):

۱. زمان انعقاد قرارداد: انتقال ریسک هنگام انعقاد قرارداد در ماده ۶۸ کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا مقرر شده است. این روش در حقوق سوئیس، اسپانیا و هلند پذیرفته شده است.
۲. زمان انتقال مالکیت: در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا به زمان انتقال مالکیت نشده است، اما در برخی نظام‌های حقوقی مورد توجه قرار گرفته است؛ به‌عنوان مثال، این روش در حقوق فرانسه، ایتالیا و انگلستان پذیرفته شده است.
۳. زمان تحویل (تسلیم): تعیین زمان تحویل برای مشخص نمودن نقطه انتقال ریسک می‌تواند موضوع مواد ۶۷ و ۶۹ کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا است. این روش در کشورهای جمهوری اسلامی ایران، آلمان، یونان، سوئد، و آمریکا نیز پذیرفته شده است.

نقطه انتقال ریسک در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا - ۱۹۸۰ وین

فصل چهارم کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (مواد ۶۶ تا ۷۰) به موضوع انتقال ریسک اختصاص یافته است. ماده ۶۷ به بررسی انتقال ریسک در قرارداد متضمن حمل کالا، ماده ۶۸ به بررسی انتقال ریسک کالای فروخته‌شده در حال حمل و ماده ۶۹ به بررسی انتقال ریسک در قراردادی که متضمن حمل کالا نیست، می‌پردازد (شیرویی، ۱۳۹۲).

در کنوانسیون وین روش دوم (انتقال ریسک با انتقال مالکیت) پذیرفته نشده است. زیرا کنوانسیون راجع به انتقال مالکیت قاعده‌ای ندارد و از آنجا که اختلافاتی در سیستم‌های حقوقی در این زمینه وجود داشته کنوانسیون آن را مسکوت گذاشته است. اما از دو روش دیگر، کنوانسیون زمان تحویل کالا را به‌عنوان قاعده اصلی در انتقال ریسک پذیرفته است (ماده ۶۷ کنوانسیون) و به‌طور استثنایی و به‌عنوان قاعده فرعی در برخی موارد روش اول (زمان انعقاد عقد) را قبول کرده است (ماده ۶۸ کنوانسیون). انتقال ریسک همزمان با تسلیم کالا به خریدار، با مصالح و ملاحظات تجاری و قواعد و اصول حقوقی سازگاری کامل دارد، در توجیه روش پذیرفته‌شده در کنوانسیون (زمان تحویل) گفته شده است کسی که کالا تحت تصرف و کنترل اوست، برای جلوگیری از خطرات و یا اندیشیدن تمهیداتی برای رفع ضرر از قبیل مراجعه به کارشناس یا بیمه‌گر در وضعیت بهتری قرارداد و منصفانه است که ریسک کالا هم بر دوش او باشد مگر اینکه طرفین به نحو دیگری تراضی کرده باشند. (شیرویی، ۱۳۹۲ و علومی یزدی، ۱۳۸۰).

قواعد کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (CISG) درباره انتقال ریسک تنها هنگامی اعمال خواهد شد که طرفین هیچ‌گونه ترتیب صریح با ضمنی قبلی راجع به مسأله اتخاذ نکرده باشند، زیرا کنوانسیون، دارای جنبه تکمیلی است، به این معنی که طرفین می‌توانند اعمال مقررات CISG را به‌طور کامل کنار بگذارند^۱ (شیرویی، ۱۳۹۲) یا طبق ماده ۶ کنوانسیون بر زمان انتقال ریسک تراضی نمایند. اختیار طرفین مطلق بوده و هر زمانی، می‌تواند به‌عنوان زمان انتقال ریسک مورد توافق قرار گیرد (علومی یزدی، ۱۳۸۰).

۱. ماده‌ی ۴ کنوانسیون مقرر می‌دارد: مقررات این کنوانسیون صرفاً ناظر بر انعقاد قرارداد فروش و حقوق و تعهداتی که برای طرفین در اثر چنین قراردادی ایجاد می‌شود بوده و ارتباطی به طور خاص با موارد زیر ندارد مگر خلاف آن تصریح شده باشد: (الف) اعتبار قرارداد یا هر یک از شرایط آن یا اعتبار هرگونه عرف مربوط. (ب) اثری که ممکن است قرارداد نسبت به مالکیت داشته باشد.

اثر انتقال ریسک (ماده ۶۶ کنوانسیون)

ماده ۶۶ کنوانسیون مقرر می‌دارد: "تلف یا خسارت وارده بر کالا، بعد از انتقال ریسک به خریدار، موجب براءت وی از ایفاء تعهدش مبنی بر پرداخت ثمن نمی‌شود، مگر اینکه تلف یا خسارت مذکور ناشی از فعل یا ترک فعل فروشنده باشد." این ماده طلیعه فصل چهارم کنوانسیون و راجع به انتقال ریسک است که آثار اصلی انتقال ریسک را بیان می‌دارد. اصول بعدی که در این فصل آمده در رابطه با لحظه انتقال ریسک (اصل ۶۷ تا ۶۹) و رابطه بین انتقال ریسک و نقض اساسی قرارداد است (ماده ۷۰) (اصغری آق مشهدی و مهاجر، ۱۳۸۴ و شیروی، ۱۳۹۲)

معنای ریسک در این فصل از کنوانسیون مشتمل بر هر گونه تلف یا خسارت وارده به کالا در اثر هر رویدادی است که هیچ یک از طرفین مسئول وقوع آن نبوده‌اند. چنین تلف یا خسارتی ممکن است به دلیل سرقت، فساد کالا، تقلیل کیفیت کالا، خسارت ناشی از انبار داری یا بسته‌بندی نا مناسب و غیر آن باشد. خریدار می‌بایست کالای خسارت دیده را قبول کند و قیمت را پرداخت نماید، زیرا تلف اتفاقی بوده است. در این مورد خریدار نمی‌تواند فروشنده را به عدم اجرا متهم کند و انجام تعهدات خود را نفی کند. ممکن است به نظر برسد که این یک قاعده سختگیرانه علیه خریدار است، اما در تجارت بین‌الملل همیشه احتمال حوادث پیش‌بینی نشده وجود دارد. مخصوصاً در خرید و فروش‌های بین‌المللی که بر حسب ماهیت خود یک حوزه پر خطر است و برای خریدار بیشتر متعارف است که همان طرفی باشد که ریسک تلف را متحمل می‌شود. بنابراین ماده ۶۶ کنوانسیون به وضوح اعلام می‌دارد که خریدار بعد از انتقال ریسک به او به پرداخت قیمت کالا متعهد است. در این قسمت، معنای دقیق عبارت "فعل یا ترک فعل فروشنده" از اهمیت بالایی برخوردار است. چرا که طبق ماده ۶۶ کنوانسیون، بعد از انتقال ریسک به خریدار در صورتی که در اثر فعل یا ترک فعل فروشنده کالا تلف شود یا خسارت ببیند، خریدار تعهدی در قبال پرداخت ثمن معامله ندارد. در خصوص معنای دقیق عبارت "فعل یا ترک فعل فروشنده" دو دیدگاه مختلف وجود دارد که به این سؤال پاسخ می‌دهند. اولین دیدگاه آن است که عبارت فعل یا ترک فعل به معنی نقض تعهدات فروشنده به موجب قرارداد فروش یا کنوانسیون است. دیدگاه دوم متضمن این مطلب است که فعل یا ترک فعل فروشنده ضرورتاً نمی‌بایست دارای ماهیت نقض قراردادی باشد، بلکه هر حادثه‌ای می‌تواند باشد که فروشنده در قبال آن مسئول است و منجر به تلف یا خسارت به کالا می‌شود. در مواردی مثل این فروشنده یا به موجب قانون حاکم بر قرارداد یا به موجب کنوانسیون و یا به موجب قواعد مسئولیت مدنی، مسئول خواهد بود. بر طبق دیدگاه دوم می‌بایست ماده ۶۶ به نحوی تفسیر شود که در مواردی که رفتار فروشنده به موجب قانون قرارداد، غیر قانونی نیست، (نقص تعهدات) اما ممکن است به موجب حقوق مسئولیت مدنی غیر قانونی باشد، در برگیرد، پس ریسک با فروشنده باقی می‌ماند (شیروی، ۱۳۹۲).

انتقال ریسک در موارد متضمن حمل کالا (ماده ۶۷ کنوانسیون)

انتقال ریسک در خرید و فروش‌های متضمن حمل کالا در کنوانسیون وین در یک ماده مستقل یعنی ماده ۶۷ تنظیم شده است و از آنجا که خرید و فروش‌های بین‌المللی متضمن حمل کالا معمول‌ترین وضعیت در قراردادهای فروش بین‌المللی است، ماده‌ی ۶۷ حکم کلی انتقال ریسک بر طبق کنوانسیون را تشکیل می‌دهد. پاراگراف اول از ماده‌ی ۶۷، دو قاعده را ایجاد می‌کند (کریم کاشی، ۱۳۷۹ و شیروی، ۱۳۹۲):

الف، اگر قرارداد فروش متضمن حمل کالا باشد و فروشنده ملزم به تسلیم آنها در محل معینی نباشد، ریسک وقتی به خریدار منتقل می‌شود که کالای مطابق با قرارداد فروش به اولین حمل‌کننده جهت ارسال به خریدار تسلیم شود.

ب، در صورتی که فروشنده ملزم به تسلیم کالا به متصدی حمل و نقل در محل معینی باشد تا زمانی که کالا تسلیم متصدی حمل و نقل در محل مزبور نشود ریسک به خریدار منتقل نمی‌شود.

تسلیم کالا به اولین متصدی حمل و نقل

در رابطه با قاعده‌ی اول ماده‌ی ۶۷ که در بالا بیان شد، اولاً می‌بایست بررسی شود که کدام قرارداد فروش مستلزم دخالت وسایل حمل است. به این معنا که چه نوع فرایند حمل و نقلی باید مد نظر قرار بگیرد. پاسخ به این سؤال باید چیزی فراتر از این موضوع بدیهی باشد که کالا بر یک کامیون، قطار، کشتی یا هواپیما به منظور اینکه برای خریدار ارسال شود، بارگیری گردد. به علاوه فروش مستلزم حمل کالا به این معناست که فروشنده باید همان کسی باشد که اختیار یا تعهد تهیه حمل کالا و انجام اقدامات ضروری برای ارسال کالا به خریدار را برعهده دارد. ثانیاً عبارت، بر طبق قرارداد فروش، ممکن است مبهم باشد به مفهومی که می‌تواند به این معنی تفسیر شود که انتقال ریسک وقتی نافذ است که با رعایت قرار داد فروش باشد، اگر چه معنای درست، آن است که تسلیم می‌بایست مطابق با قرارداد باشد.

مسئله‌ای که راجع به موضوع حمل و نقل مطرح می‌شود، مربوط می‌شود به مفهوم "اولین متصدی حمل و نقل" آیا کافی است که فروشنده عملیات حمل را خودش با وسایل حمل خود و با خدمه‌ی خود انجام دهد یا اینکه عملیات حمل می‌بایست به وسیله‌ی یک متصدی حمل مستقل انجام شود؟

بر مبنای نظر برخی کارشناسان، عملیات حمل باید به وسیله یک شخص ثالث انجام شود و بنابراین در مواردی که حمل کالا به وسیله‌ی خود طرفین انجام می‌شود، در محدوده‌ی ماده‌ی ۶۷ قرار ندارد. به علاوه موضوع عمل، شخص ثالث باید انجام حمل باشد یعنی یک متصدی حمل مستقل باشد. زیرا پاراگراف ۱ ماده ۶۷ "وقتی کالابه اولین متصدی حمل تسلیم می‌شود... اگر فروشنده مکلف باشد که کالا را به یک متصدی حمل تحویل دهد" صریحاً اظهار می‌دارد که، فرض می‌شود فروشنده کالا را به یک متصدی حمل و لذا به یک شخص ثالث تحویل داده است زیرا ممکن نیست که کالا برای حمل به خود شخص فروشنده تحویل داده شود. کارشناسان دیگری نیز از این دیدگاه حمایت می‌کنند به این دلیل که برای انتقال ریسک به خریدار باید، عملیات حمل به وسیله‌ی یک متصدی حمل مستقل و نه به وسیله‌ی خدمه‌ی فروشنده انجام شود. در واقع سیاستی که در پشت این دیدگاه وجود دارد ساده است؛ اگر فروشنده در طول عملیات حمل که به وسیله‌ی خودش انجام شده است ریسک را برعهده نگیرد، در صورت تلف یا خسارت اتفاقی به کالا، خریدار همیشه فروشنده را به عدم اجرای مراقبت‌های لازم نسبت به کالا متهم می‌کند، که در این صورت احتمال مناقشه میان طرفین و طرح دعوا افزایش می‌یابد. در واقع در این موارد زمینه برای ایرادهای گوناگون از طرف خریدار بر رفتار فروشنده هنگام حمل کالا باز می‌باشد. به همین دلیل است که کنوانسیون نظریه تسلیم کالا به متصدی حمل را برای انتقال ریسک از فروشنده به خریدار پذیرفته است (شیروی، ۱۳۹۲).

۱. در مورد مفهوم اولین متصدی حمل و نقل دو دیدگاه وجود دارد، یک دیدگاه این نظر را تقویت می‌کند که متصدی حمل و نقل حتماً باید بین‌المللی باشد و متصدی حمل داخلی مشمول ماده ۶۷ قرار نمی‌گیرد و موجب انتقال ریسک بر مبنای قاعده‌ی اول ماده ۶۷ نمی‌شود، دیدگاه دیگر این است که متصدی حمل داخلی نباید متفاوت از متصدی حمل بین‌المللی تلقی شود، و تحویل کالا به او موجب انتقال ریسک می‌شود.

تسلیم کالا به متصدی حمل و نقل در محل معین

جمله‌ی دوم از پاراگراف اوّل ماده ی ۶۷ کنوانسیون مقرر می‌دارد که اگر فروشنده ملزم به تسلیم کالا به متصدی حمل و نقل در محلّ معینی باشد تا زمانی که کالا تسلیم متصدی حمل و نقل در محل مزبور نشود ریسک به خریدار منتقل نمی‌شود. این قاعده، در واقع مشکل خاصی را ایجاد نمی‌کند و در وضعیت‌هایی اعمال می‌شود که طرفین بر تحویل کالا در یک مکان خاص توافق کرده‌اند. در این وضعیت‌ها در هنگامی که کالا به اولین متصدی حمل تحویل می‌شود، ریسک منتقل نمی‌شود، بلکه ریسک با تحویل کالا به متصدی حمل در مکان مورد توافق منتقل می‌گردد و اگر مکان به‌طور کلی توصیف شده باشد، فروشنده حق تعیین آن را دارد. جالب است ببینیم که دادگاه‌ها این حکم ماده ی ۶۷ را چگونه تفسیر کرده‌اند؛ در واقع یک دادگاه اسپانیایی در یک مورد قرارداد مستلزم فروش برش‌های فلزی میان فروشنده ایتالیایی و خریدار اسپانیایی اتخاذ تصمیم نموده است؛ قرارداد مطابق با اینکوترمز ۱۹۹۰ منعقد شده بود، وقتی که کالا به مقصد رسید معلوم شد که معیوب^۱ می‌باشد. اما وقتی که کالاها در بندری در ایتالیا بر روی کشتی بارگیری شدند، ناخدای کشتی وضعیت کالا را با امضاء سند حمل که متضمن علامت "سالم روی عرشه"^۲ بود، تأیید کرد. که به معنی وضعیت بی‌نقص و سالم کالا است. دادگاه بعد از توجه به نوع قرارداد تصمیم گرفت که ریسک (برطبق مواد ۳۱ و ۶۷ کنوانسیون وین) از وقتی که کالا بر روی کشتی در بندر مبدا بارگیری شده، به خریدار منتقل شده است. صرفنظر از اینکه آیا خریدار کالا را بیمه کرده است یا خیر (شیروی، ۱۳۹۲).

این قسمت از ماده ی ۶۷ مقرر ای ندارد تا در موردی که فروشنده قادر نیست بخاطر قصور خریدار کالا را تسلیم نماید ارائه طریق کند. برای مثال اگر فروشنده ملزم باشد کالا را در یک کشتی بارگیری نماید و خریدار تعهد نموده باشد که کشتی‌ای را که باید در آن بارگیری شود مشخص نماید، نتیجه‌ی آن این خواهد شد که اگر خریدار موفق به مشخص نمودن کشتی مربوطه نشود فروشنده نمی‌تواند کالا را ارسال دارد و ریسک کالا از جمله فاسدشدن آن برعهده فروشنده باقی می‌ماند و تنها چاره‌اش این خواهد بود که مدعی خسارت شود، زیرا ماده ی ۷۰ هم آن‌طور که بیان خواهیم کرد قابل اعمال نیست. بدین معنا که فروشنده تعهدش را برای تحویل کالا هنگامی به انجام می‌رساند که آن را پس از ترخیص برای صدر و در محل یا نقطه مقرر در اختیار حمل‌کننده تعیین شده از طرف خریدار قرار دهد. چنانچه در مورد هیچ نقطه مشخصی توافق نشده باشد یا نقاط متعددی وجود داشته باشد، فروشنده می‌تواند نقطه‌ای را در محل تحویل بر گزیند که به بهترین وجه منظورش را تأمین کند.

بند ۲ ماده ۶۷ کنوانسیون مقرر می‌دارد: "با این وصف تا زمانی که کالاها موضوع قرارداد خواه از طریق علامت‌گذاری روی آنها، خواه به وسیله بار نامه‌ها و یا خواه با اخطار به مشتری یا نحوه دیگر، کاملاً مشخص نشده باشد، ریسک به مشتری منتقل نخواهد شد". در این رابطه باید گفت که چون در بسیاری از موارد کالا به‌صورت فله و برای چند خریدار فرستاده می‌شود، در این صورت ریسک کالا تا مشخص شدن کالای مشتری برعهده فروشنده است. برخی روش‌های مشخص نمودن کالا نیز، در بند ۲ ماده ۶۷ کنوانسیون بیان شده است. لزوم مشخص نمودن کالا به خاطر جلوگیری از تقلب فروشنده در فرضی است که بخشی از کالای ارسالی تلف شده باشد، چرا که فروشنده ممکن است مدعی شود که همان مقدار تلف شده مال مشتری بوده است (اصغری آق مشهدی و مهاجر، ۱۳۸۴ و شیروی، ۱۳۹۲).

انتقال ریسک در فروش کالای در حال حمل (ماده ی ۶۸ کنوانسیون)

کنوانسیون ماده ی مستقلی درباره ی انتقال ریسک کالایی که در طی حمل فروخته می شود، دارد. فروش در طول حمل به این معنی است که کالا درحالی که معمولاً در یک کشتی یا قطار یا روی کامیون نگهداری می شود، فروخته شود. این غالباً در جایی است که فروشنده به طور مثال محموله های بزرگ نفت، گاز، پتروشیمی، گندم و فلزات و به طور کلی کالاهایی که به طور فله (کلی) حمل می شود را خریداری کرده است و سفر دریایی به طرف یک مقصد بدون اینکه سابقاً کالا به فروش رفته باشد و بدون اطلاع از هویت گیرندگان کالا آغاز می شود. پس قراردادهای فروش درحالی که کالا در طول حمل است، منعقد می شود و در بیشتر موارد کالا در اوقات مختلف تا مقصد نهایی به فروش خواهد رفت (اصغری آق مشهدی و مهاجر، ۱۳۸۴ و شیروی، ۱۳۹۲).

کنوانسیون در ماده ۶۸ به انتقال ریسک در فروش کالای در حال حمل می پردازد، در این ماده با عدول از قاعده اصلی تسلیم، ریسک از لحظه انعقاد قرارداد به خریدار منتقل می شود و تنها در شرایط خاص، ریسک از لحظه تسلیم کالا به متصدی حمل که اسناد متضمن قرارداد را صادر کرده است، انتقال می یابد. فروش کالا در حال ترانزیت (به ویژه در ترانزیت دریایی) ناشی از یکی از ویژگی های بارنامه که به عنوان دلیل مالکیت کالا می باشد، است. این ویژگی بارنامه دریایی قابلیت انتقال آن را از دارنده ی اصلی به اشخاص دیگر فراهم می کند. این ویژگی یکی از اساسی ترین ارکان تجارت خارجی است. گاهی بارنامه های دریایی، خصوصاً بارنامه های محمولات نفتی ده ها بار مورد نقل و انتقال قرار می گیرد. برخلاف بارنامه های هوایی، ریلی و جاده ای که صرفاً رسید کالا هستند بارنامه ی دریایی دلیل مالکیت محسوب می شود. وجود بارنامه در ید دارنده دلیل مالکیت دارنده بارنامه نسبت به موضوع بارنامه است. بارنامه های حمل و نقل مرکب می توانند در قالب قابل انتقال و یا غیر قابل انتقال تنظیم گردند. با انتقال بارنامه از طریق ظهنویسی نه تنها مالکیت کالا به انتقال گیرنده منتقل می شود، بلکه کلیه ی حقوق و تعهدات دارنده بارنامه ی دریایی نیز به گیرنده انتقال می یابد (شیروی، ۱۳۹۲).

حال باتوجه به بررسی مختصری نسبت به چگونگی فروش کالا در حال ترانزیت، باید گفت که کنوانسیون وین در چنین فرضی (یعنی فروش کالا در حال حمل) از قاعده ی اصلی تسلیم برای انتقال ریسک عدول کرده و دو راه حل را در ماده ی ۶۸ مقرر می دارد (کریم کاشی آرانی، ۱۳۸۲ و شیروی، ۱۳۹۲):

۱. به عنوان قاعده ی نخستین در بخش اول مقرر می دارد که ریسک از لحظه انعقاد قرارداد به مشتری منتقل می شود.
۲. اگر اوضاع و احوال ایجاب کند، ضمان از تاریخی به خریدار منتقل می شود که کالا به متصدی حمل و نقل که اسناد مربوط به قرارداد حمل و نقل را صادر می کند تسلیم می شود. علی رغم این، اگر فروشنده در زمان انعقاد قرارداد نسبت به تلف کالا یا خسارت وارده به آن مطلع بوده یا باید اطلاع می داشت و مراتب را برای خریدار افشا ننموده باشد ریسک تلف یا خسارت وارده برعهده وی خواهد بود.

نقطه انتقال ریسک در اینکوترمز ۲۰۱۰

امروزه تقریباً در تمامی معاملات تجاری در سطح بین المللی استفاده از اصطلاحات اینکوترمز رواج فراگیر دارد. بکارگیری اینکوترمز روش مناسبی است برای کاهش مشکلات فوق و کاهش نارسایی ها و مشکلات یادشده می باشد و نقش تعیین کننده ای در تبیین وظایف و مسئولیت های طرفین یک قرارداد یعنی خریدار و فروشنده ایفا می نماید و به ویژه با

تأکید بر نقطه انتقال ریسک و نحوه تقسیم هزینه‌ها در جریان یک معامله، کمک شایان توجهی به بازرگانان و کارشناسان در حل و فصل مشکلات تجاری به عمل آورده است (اینکوترمز ۲۰۱۰).

اتاق بازرگانی بین‌المللی در سال ۱۹۳۶ برای اولین بار سعی نمود با تدوین شرایط بازرگانی بین‌الملل (INCOTERMS) نحوه تقسیم هزینه‌ها، مسئولیت‌ها، و ریسک‌های معامله بین طرفین را در قالب چند اصطلاح استاندارد و مشخص ساماندهی نماید. تدوین اینکوترمز در واقع از دهه ۱۹۲۰ میلادی آغاز گردید و در سال ۱۹۲۸ جزوه‌ای تحت عنوان شرایط تجاری (Trade terms) توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی منتشر شد. این جزوه بعدها پایه‌ای برای انتشار اینکوترمز ۱۹۳۶ (شامل ۶ شرط) شد. اینکوترمز بعداً در سالهای ۱۹۵۳ (شامل ۸ شرط)، ۱۹۶۷ (شامل ۱۰ شرط)، ۱۹۷۶ (شامل ۱۱ شرط)، ۱۹۸۰ (شامل ۱۴ شرط)، ۱۹۹۰ (شامل ۱۳ شرط)، ۲۰۰۰ (شامل ۱۳ شرط)، و نهایتاً در سال ۲۰۱۰ (۱۱ شرط) به منظور انطباق با روش‌های معمول تجارت بین‌المللی جاری مورد بازنگری قرار گرفت. نسخه سال ۲۰۲۰ اینکوترمز نیز در دست بررسی و مطالعه کارشناسان عرصه‌های گوناگون مرتبط با فروش بین‌المللی می‌باشد. اینکوترمز اگرچه در بین قراردادهای بین‌المللی به قرارداد فروش می‌پردازد، اما دیگر جوانب تجارت همچون حمل، بیمه، بازرسی، امور گمرکی، و ترخیص کالا را نیز مورد اشاره و تأثیر قرار می‌دهد. به‌عنوان مثال، در مجموعه قواعد اینکوترمز، یک بند از بندهای آن به موضوع بیمه اختصاص یافته است. نسخه اینکوترمز ۲۰۱۰ نیز نخستین نسخه از مقررات اینکوترمز است که بازنگری انستیتو بیمه گران باربری و دگرگونی‌های ایجادشده در کلوزهای بیمه باربری را مورد توجه قرار داده است. مقررات اینکوترمز ۲۰۱۰، اطلاعات مربوط به وظایف بیمه‌ای را در بندهای الف ۳ و ب ۳ قرار داده است، که به قراردادهای حمل و بیمه می‌پردازد. این شرایط از مواد مشابه الف ۱۰ و ب ۱۰ اینکوترمز ۲۰۰۰ منتقل شده‌اند که به‌صورت کلی‌تری تهیه شده بودند. متن به‌کاررفته در مواد الف ۳ و ب ۳ در ارتباط با بیمه نیز در جهت شفاف سازی وظایف طرفین در این خصوص است (اینکوترمز ۲۰۱۰).

مقررات اینکوترمز در طی دهه‌های متمادی و براساس سنت اتاق بازرگانی بین‌المللی از سال‌های ۱۹۸۰ به بعد، هر ده سال یکبار توسط کارشناسان و صاحب‌نظران تجارت بین‌المللی مورد تجدید نظر و بازنگری قرار گرفته و سعی شده است که این مقررات با ارزش، همگام با تغییرات ایجادشده در روش‌های حمل و نقل، بیمه، بانکداری و به‌ویژه تحولات سریع در ارتباطات، مورد بازنگری قرار گیرد و استفاده بهینه از تکنولوژی در تهیه اسناد را هموار نماید و نگرانی ایجادشده در پی استفاده از پدیده مکاتبات الکترونیکی را برطرف کند و بالاخره نیاز روزافزون بازرگانان را به داشتن برداشت یکسان از مسئولیت‌ها و شرایط قراردادی تأمین نماید (اینکوترمز، ۲۰۱۰).

کاربرد اینکوترمز

اینکوترمز در یک بیان ساده، فرایند پیچیده مبادلات تجاری را ساماندهی و ساختارمند می‌کند و از سرگردانی و بلا تکلیفی خریدار و فروشنده جلوگیری می‌نماید. اینکوترمز چگونگی تقسیم مسئولیت‌ها، تعهدات، هزینه‌ها، و خطرات فرایند مبادله میان خریدار و فروشنده را به شکل استاندارد مشخص می‌نماید. در واقع، قواعد اینکوترمز یک سری راه‌حل از قبل اندیشیده‌شده برای سامان‌دادن و استاندارد سازی رابطه خریدار و فروشنده است. اگرچه اینکوترمز به کاهش اختلافات و تنش‌ها میان خریدار و فروشنده کمک می‌کند و با مشخص کردن تعهدات، ریسک‌ها، و مسئولیت‌های خریدار و فروشنده

به برداشت روشن و یکسان از روابط طرفین کمک می‌کند، اما به موضوع مالکیت کالا و زمان انتقال مالکیت از فروشنده به خریدار نمی‌پردازد و به آن موارد ورود نمی‌کند (اینکوترمز، ۲۰۱۰).

اینکوترمز در سه حوزه اساسی شامل هزینه‌ها، تعهدات، و ریسک‌ها به ابهام‌زدایی در روابط خریدار و فروشنده می‌پردازد و سعی می‌نماید سهم هر یک از طرفین معامله را در هر حوزه به صورتی واضح و مشخص بیان نماید. تقسیم و تسهیم سه حوزه فوق در سه منطقه جغرافیایی قابل بررسی می‌باشد: قلمرو کشور فروشنده، قلمرو مناطق بین‌المللی، و قلمرو کشور خریدار. بنابراین در اینکوترمز سه حوزه هزینه‌ها، تعهدات، و ریسک‌ها در سه منطقه جغرافیایی قلمرو کشور فروشنده، خریدار و مناطق بین‌المللی باتوجه به نوع شرط اینکوترمز قابل بررسی می‌باشد (همان).

در بازرگانی بین‌المللی، تجار با چند دسته ریسک از جمله ریسک فیزیکی، ریسک ارزی، ریسک سیاسی، و ... روبرو هستند. موضوع اساسی که در اینکوترمز مورد اشاره قرار می‌گیرد خطرات یا ریسک ناشی از حمل‌ونقل و آسیب دیدن کالا (ریسک فیزیکی) است. محل انتقال ریسک‌ها از فروشنده به خریدار تأثیر زیادی بر قرارداد دارد.

در اینکوترمز ۲۰۱۰ نیز موضوع انتقال ریسک در بندهای الف - ۵ و ب - ۵ مورد اشاره قرار گرفته است. غالباً نقطه انتقال ریسک بر اساس قواعد اینکوترمز تعیین می‌شود و چنانچه براساس قواعد آن عمل نشود قاعداً هر یک از طرفین میبایست نسبت به تعیین نقطه انتقال ریسک اقدام نمایند. یعنی لازم است هر یک از طرفین بدانند که تا چه زمانی ریسک حمل کالا از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود. به تعبیر دیگر لازم است مشخص شود که زمانی که به کالا وارد می‌شود چه زمانی برعهده فروشنده است و چه زمانی برعهده خریدار.

در تمامی اصطلاحات اینکوترمز ریسک زیان وارده به کالا قبل از تحویل در محل مقرر مورد توافق برعهده فروشنده و ریسک زیان وارده به کالا بعد از تحویل در محل مقرر مورد توافق برعهده خریدار می‌باشد. به‌عنوان مثال، در اصطلاح FOB (تحویل روی عرشه) خسارات وارده به کالا قبل از استقرار کالا بر روی عرشه کشتی برعهده فروشنده، و خسارات وارده بر کالا پس از استقرار بر روی عرشه برعهده خریدار خواهد بود (اینکوترمز، ۲۰۱۰).

انتقال ریسک در حقوق داخلی کشورها

همانطور که اشاره شد، در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا و اینکوترمز، نقطه انتقال ریسک براساس تحویل کالا تعیین می‌شود و مالکیت کالا در تعیین نقطه انتقال ریسک تعیین کننده نیست. تاریخ انعقاد قرارداد نیز در اینکوترمز در تعیین نقطه انتقال ریسک تأثیر گذار نیست و در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا فقط هنگامی که کالا در حین حمل فروخته شود، ریسک منتقل می‌شود. یکی از عواملی که باعث شده است در قواعد و مقررات بین‌المللی، مالکیت در انتقال ریسک تأثیر نداشته باشد، اختلاف کشورها در حقوق داخلی در این حوزه باشد. لذا در مقررات بین‌المللی به تعیین نقطه انتقال ریسک پرداخته شده است. با این حال، اگرچه ریسک و مالکیت همیشه ضرورتاً همزاد و همراه نیستند (داراب پور، ۱۳۹۴)، بررسی حقوق داخلی برخی کشورها نشان می‌دهد با انتقال مالکیت، ریسک نیز منتقل می‌شود. به‌عنوان مثال در حقوق فرانسه، ایتالیا و انگلستان با انتقال مالکیت کالا، ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود. براین اساس، مراجعه به قانون حاکم بر قراردادها در تعیین محل و زمان انتقال ریسک مهم می‌باشد. با شناخت این موضوع باید به روابط میان طرفین فروشنده و خریدار و قوانین و مقررات حاکم بر روابط میان آنها مراجعه نمود. چنانچه در یک موضوع اختلافی با موضوع انتقال

ریسک، به حقوق داخلی کشورهای که ریسک با مالکیت منتقل می‌شود، مراجعه گردد، معیار انتقال ریسک از فروشنده به خریدار انتقال مالکیت خواهد بود.

نقطه انتقال ریسک در بیمه حمل و نقل

در دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های مربوط به بیمه حمل و نقل کالا، به مفهوم نقطه انتقال ریسک اشاره‌ای نشده است و به جای آن بر نفع بیمه‌ای تاکید شده است. حال سوال اینجاست که اگر بیمه‌گذار می‌بایست هنگام بروز خسارت، نسبت به کالای مورد بیمه نفع بیمه‌ای داشته باشد، ملاک تعیین نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار هنگام وقوع خسارت چیست؟ آیا ملاک و معیار بیمه‌گر مالکیت است؟ آیا دارا بودن اسناد حمل و خرید نفع بیمه‌ای خریدار را نشان می‌دهد، یا باید به تسلیم کالا در نقطه توافق شده میران خریدار و فروشنده توجه نمود؟ متأسفانه در صنعت بیمه توجهی به این موضوع نشده است و بنابراین موضوعاتی که می‌تواند پیرامون آن به بحث گذارده شوند مسکوت مانده‌اند.

همانطور که اشاره شد، در دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های مربوط به بیمه حمل و نقل کالا، به مفهوم نقطه انتقال ریسک اشاره‌ای نشده است و به جای آن بر نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار یا ذی‌نفع و یا کسی که بیمه‌نامه به او منتقل شده است، تاکید شده است. بنابراین در صنعت بیمه، مهم این است که بدانیم آیا بیمه‌گذار و یا ذی‌نفع، نفع بیمه‌ای داشته‌اند یا خیر؟ منظور از نفع بیمه‌ای این است که بیمه‌گذار و یا ذی‌نفع بیمه‌نامه از حفظ کالا منتفع شده و با از بین رفتن کالا زیان ببیند (کریمی، ۱۳۹۰).

در بیمه حمل و نقل، بیمه‌گذار شخص حقیقی یا حقوقی مذکور در بیمه‌نامه می‌باشد که پوشش بیمه را خریداری نموده و متعهد به پرداخت حق بیمه آن است. بنا بر ماهیت رشته بیمه حمل و نقل، ممکن است در بیمه‌نامه باربری نام شخص دیگری در بیمه‌نامه با عنوان "ذی‌نفع" ذکر گردد که نسبت به خود بیمه‌گذار در اولویت دریافت خسارت قرار گیرد. علاوه بر بیمه‌گذار و ذی‌نفع، کسی که بیمه‌نامه به او منتقل شده است نیز از منافع بیمه‌نامه حمل و نقل استفاده نماید و در عمل، وی نیز ذی‌نفع بیمه‌نامه می‌شود. در هر صورت در بیمه حمل و نقل شخصی می‌تواند ادعای خسارت نماید که قرارداد بیمه توسط او یا از سوی او منعقد شده یا بیمه‌نامه به او منتقل شده باشد و هنگام بروز خسارت، نسبت به کالای مورد بیمه نفع بیمه‌ای داشته باشد (آیین‌نامه شماره ۷۹ بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران).

برای تبیین موضوع و تعیین نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار در رشته حمل و نقل، می‌بایست به یک مفهوم وسیع‌تر که در مجامع بین‌المللی بر آن توجه و تمرکز می‌نمایند مراجعه نمود و آن مفهوم "ریسک" و نقطه انتقال آن است. انتقال ریسک در کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به فروش بین‌المللی کالا (مصوب ۱۹۸۰ - وین)، اصطلاحات (شرایط) بازرگانی بین‌المللی (INCOTERMS) مورد بحث قرار گرفته، و در رشته بیمه حمل و نقل بین‌المللی نیز می‌بایست مورد توجه بیمه‌گران کالا قرار بگیرد. اگر بپذیریم برای تعیین نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار می‌بایست به نقطه انتقال ریسک توجه خاص داشته باشیم، نقطه‌ای که ریسک به بیمه‌گذار منتقل می‌شود، اهمیت حیاتی پیدا می‌کند. نقطه انتقال ریسک از فروشنده به خریدار همچنان که برای هر یک از طرفین فروش اهمیت وافر پیدا می‌کند برای شرکت‌های بیمه نیز که به دنبال نقطه انتقال ریسک هستند اهمیت شایان توجهی خواهد داشت.

در مقابل مفهوم ریسک، مفهوم "مالکیت" از درجه اهمیت کمتری برخوردار است. در مباحث حقوق خصوصی در باب فروش بین‌المللی کالا نیز مفهوم مالکیت اهمیت کمتری نسبت به مفهوم ریسک دارد تا جایی که در کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به فروش بین‌المللی کالا (مصوب ۱۹۸۰ - وین) و اصطلاحات (شرایط) بازرگانی بین‌المللی (INCOTERMS) بحثی از

مالکیت به میان نمی‌آید بلکه مهم نقطه انتقال ریسک است. بنابراین شرکت‌های بیمه هنگام پرداخت خسارت نیازی به دریافت شواهدی برای احراز مالکیت بیمه‌گذار ندارند. چرا که در برخی مواقع امکان اثبات مالکیت دشوار و بحث برانگیز است. در پاره‌ای مواقع نیز فروشندگان علی‌رغم اینکه کالا را برای خریدار ارسال نموده و ریسک را به وی منتقل نموده‌اند، حق حفظ مالکیت (Retention of Title) را برای خود محفوظ می‌دارند که یکی از مهمترین دلایل آن اطمینان حاصل نمودن فروشنده از دریافت مبلغ فروش کالا است. بنابراین در کنوانسیون و اینکوترمز نگه داشتن اسناد و مدارک از سوی فروشنده، مانع انتقال ریسک از فروشنده به خریدار نیست (کریم کاشی آرانی، ۱۳۸۲).

نقش شرکت‌های بیمه هنگام تقابل منافع بیمه‌گذار با طرف خارجی

شرکت‌های بیمه همانند بانک‌ها، گمرکات و سایر نهادهای دولتی در فرایند فروش بین‌المللی کالا نقش ایفا می‌نمایند. شخص واردکننده یا صادرکننده کالا با خرید بیمه‌نامه حمل و نقل (بیمه باربری) برای حفظ سرمایه خود بر شرکت بیمه اتکا می‌کند؛ به این امید که هنگام وقوع خسارت، شرکت بیمه نسبت به جبران خسارت اقدام نماید. علی‌رغم اینکه شرکت‌های بیمه با دریافت حق بیمه موظف به ارائه خدمات به مشتریان خود می‌باشند، اما باید توجه داشت که پوشش شرکت‌های بیمه (در سراسر جهان) کامل نیست. کلوذهای سه‌گانه انستیتو بیمه گران لندن طیف مختلفی از خطرات را پوشش می‌دهند و در مقابل طیف گوناگونی از استثنائات را به همراه خود دارند.

برخی مواقع، خساراتی به کالای در حین حمل وارد می‌شود که پیش از آنکه موضوع ایفای تعهد شرکت بیمه به میان آید، بحث سوء استفاده طرف خارجی از روابط فی مابین با بیمه‌گذار مطرح می‌شود. متأسفانه شواهد فراوانی وجود دارد که فروشندگان و خریداران خارجی در مواجهه با طرف ایرانی خود سعی می‌نمایند که پیامدهای زیان وارده به کالا را به طرف ایرانی منتقل نمایند و در این مواقع چنانچه طرف ایرانی در موضع ضعف قرار داشته باشد، احتمال پذیرش خسارت بالاتر خواهد بود. بسیار اتفاق می‌افتد خریدار خارجی پس از دریافت کالا، از پذیرش خسارت آن امتناع می‌نماید و درحالی‌که ریسک از قبل به وی منتقل شده است اما جبران خسارت را به‌عهده فروشنده ایرانی واگذار می‌نماید. همچنین، موارد بسیاری را می‌توان مثال زد که فروشنده خارجی قبل از آنکه ریسک را به خریدار ایرانی منتقل نماید، خسارات وارده به کالا را برعهده وی می‌گذارد. پذیرش خسارت از سوی بیمه‌گذار ناشی از مجموعه شرایطی است که در کنار هم باعث می‌شوند که طرف ایرانی شکست را پذیراشده و پیامدهای زیان وارده را بپذیرد. از جمله این عوامل می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. عدم اطلاع بیمه‌گذار و اکتفاء وی به قرارداد بیمه: بی‌اطلاعی خریدار از شرایط فروش بین‌المللی کالا باعث می‌شود بیمه‌گذار (چه در نقش خریدار و چه در نقش فروشنده) بدون ملاحظه روابط فی مابین با طرف خارجی و وظایف و تعهدات طرفین، موضوع خسارت وارده را به شرکت بیمه ارجاع دهد. غافل از اینکه شرکت بیمه موظف به پرداخت خسارت به بیمه‌گذار در شرایطی است که وی هنگام وقوع خسارت نفع بیمه‌ای داشته باشد. بنابراین همان‌طور که بیمه‌گذار از شرکت بیمه خسارت مطالبه می‌نماید، قبل از آن می‌بایست از طرف خارجی نیز انجام وظایف محوله را مطالبه نماید. آشنایی با حقوق حاکم بر روابط طرفین، آشنایی با کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین) آشنایی با مقررات اینکوترمز و آشنایی با حدود و ثغور تعهدات شرکت بیمه، بیمه‌گذار را در شرایطی قرار می‌دهد که می‌تواند با آگاهی بهتری تصمیم‌گیری نماید.

۲. نبود قرارداد میان خریدار و فروشنده: متأسفانه در غالب مواقع، امر خرید و فروش بین‌المللی کالا با طرف‌های خارجی بدون ثبت قرارداد مستحکم و روشن انجام می‌گیرد و طرفین صرفاً براساس پیش فاکتور (پروفرما) به داد و ستد می‌پردازند. اگرچه غالباً کالای مورد معامله بدون هیچ مشکلی از کشور فروشنده به کشور خریدار منتقل می‌شود؛ اما چنانچه خسارتی به کالا وارد آید، استناد به پروفرما به تنهایی کافی نمی‌باشد. چرا که برخی مواقع، کیفیت حادثه به نحوی است که با اطلاعات مختصر موجود در پروفرما نمی‌توان به نتیجه‌ای دست یافت. به‌عنوان مثال، ذکر اصطلاحات اینکوترمز به تنهایی، در پروفرما تأمین‌کننده منافع طرفین نمی‌باشد و لازم است در متن قرارداد به جزئیات وظایف، ریسک و تعهدات طرفین اشاره شود. به‌همین منظور، اتاق بازرگانی بین‌المللی نمونه قرارداد فروش بین‌المللی کالا را برای استفاده طرفین تدوین و پیشنهاد نموده است. واضح است در متن قرارداد فی‌مابین، ممکن است به روشنی به وظایف فروشنده و خریدار اشاره شده باشد که همین موضوع می‌تواند مورد استفاده کارشناسان بیمه نیز قرار گیرد. همچنین، این امکان وجود دارد که طرفین در متن قرارداد در خصوص موضوعاتی به توافق برسند که در صورت عدم ثبت قرارداد، مسکوت می‌ماند و هنگام وقوع خسارت در دسر ساز می‌شوند. به‌عنوان مثال، طبق مقررات اینکوترمز، هیچ یک از طرفین فروشنده و خریدار هیچ گونه تعهدی در قبال یکدیگر برای انعقاد قرارداد بیمه (به‌جز در اصطلاحات CIF و CIP) ندارند، باین‌حال، ممکن است طرف خارجی در قرارداد شرط نماید که نام وی در بیمه‌نامه درج شود و خسارات قبل از انتقال ریسک نیز به نفع او تحت پوشش قرار گیرد. اکتفای طرفین، به تبادل پروفرما، نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار، ذی‌نفع و یا کسی که بیمه‌نامه به او منتقل شده است را نشان نمی‌دهد. به‌عنوان مثال، عموماً در شرط تحویل FOB هیچ توافقی در پروفرما در خصوص انعقاد قرارداد بیمه صورت نمی‌گیرد. در یک مورد حمل صادراتی، با شرط تحویل FOB پس از انتقال ریسک، شرکت بیمه درک روشنی از شخص ذی‌نفع ندارد. از یک طرف بیمه‌نامه را بیمه‌گذار ایرانی خریداری نموده است، نام شخص ذی‌نفع در بیمه‌نامه درج نمی‌گردد و پس از انتقال ریسک و در مسیر حمل کالا آسیب می‌بیند. آیا خسارت وارده را بیمه‌گذار ایرانی باید متحمل شود و یا طرف خارجی که ریسک به او منتقل شده است؟

۳. نوع ارتباط خریدار و فروشنده: برخی مواقع، در اثر شرایط محیطی (نظیر تحریم و بالابودن ریسک سیاسی) و یا نیاز مبرم به ارتباط با طرف خارجی، بیمه‌گذار در موضع ضعف قرار گرفته و هنگام بروز خسارت، از قدرت چانه‌زنی پایین برخوردار باشد. چنانچه طرف خارجی در موضع قدرت قرار داشته باشد می‌تواند از زیر بار برخی تعهدات شانه خالی کرده و بیمه‌گذار را به ناحق متحمل هزینه نماید. به‌عنوان مثال، طرف خارجی ممکن است قبل از آنکه ریسک را منتقل نموده باشد، کالای خریداری شده از سوی بیمه‌گذار را به‌صورت معیوب و ناقص تحویل دهد و از بیمه‌گذار بخواهد خسارت وارده را از شرکت بیمه مطالبه نماید. این در حالی است که شرکت بیمه براساس قوانین بیمه‌ای عمل می‌نماید و هنگامی که بیمه‌گذار نفع بیمه‌ای نداشته باشد، خسارتی به وی پرداخت نمی‌کند.

۴. تأثیر شرایط پرداخت وجه: در کنار شرایط بالا، شرایط پرداخت وجه در پذیرش یا عدم‌پذیرش خسارت وارده به کالا قبل و یا بعد از انتقال ریسک بی‌اثر نیست. هنگامی که بیمه‌گذار کالایی را از فروشنده خارجی خریداری می‌نماید و وجه آن را به پیش‌پرداخت می‌نماید، در موضع ضعف قرار گرفته و ممکن است شرایط تحمیلی فروشنده را به ناحق بر گردن بگیرد. اما چنانچه بیمه‌گذار موظف باشد وجه کالا پس از دریافت کالا پرداخت نماید، امکان این که بیمه‌گذار از قدرت چانه‌زنی بالاتری برخوردار باشد، بیشتر است. شرایط تحریم و با افزایش ریسک‌های سیاسی و اقتصادی باعث می‌شود که بیمه‌گذار ایرانی مجبور باشد یا تضامین لازم را برای پرداخت وجه کالا به طرف خارجی ارائه نماید و یا وجه

کالا پیش پرداخت نماید تا اطمینان فروشنده را جلب نماید. در این شرایط، بیمه‌گذار در موضع ضعف قرار می‌گیرد و مجبور می‌شود بدون چانه‌زنی با طرف خارجی، موضوع خسارت را به شرکت بیمه ارجاع نماید. چنانچه در اثر عوامل بالا و یا عوامل دیگری، بیمه‌گذار ایرانی نتواند طرف خارجی را مجاب نماید که نسبت به ایفای تعهدات خود پایبند باشد، به ناگزیر جبران خسارت را از شرکت بیمه‌گر ایرانی درخواست می‌کند. می‌توان پیش‌بینی نمود که شرکت‌های بیمه در چنین مواقعی وارد یک موضوع پیچیده‌ای می‌شوند که عدم جبران خسارت، موجب نارضایتی بیمه‌گذار می‌گردد، و پذیرش جبران خسارت نیز به مثابه زبانی به سرمایه ملی مملکت خواهد بود. چنانچه کارشناسان بیمه حمل و نقل در شرکت بیمه با رویکرد بین‌المللی با احاطه به قوانین و مقررات حاکم بر فروش بین‌المللی کالا، موضوع را بررسی نمایند می‌توانند در امتداد منافع شرکت بیمه و نیز در حفظ سرمایه ملی مملکت مؤثر عمل نمایند و بیمه‌گذار را در استیفای حقوق خود از طرف خارجی یاری نمایند.

رویکردهای کارشناسانه آنها به زیان وارده به کالا در جریان حمل بین‌المللی مکمل تلاش بیمه‌گذار در حفظ سرمایه خود می‌باشد. و هنگامی که منافع بیمه‌گذار در تقابل با منافع طرف خارجی قرار می‌گیرد، مواضع روشن شرکت‌های بیمه می‌تواند در تصمیم‌گیری صحیح و به موقع بیمه‌گذار مؤثر باشد. تعامل سازنده بیمه‌گر و بیمه‌گذار می‌تواند بیمه‌گذار ایرانی را از پذیرش خسارت‌هایی که برعهده او نیست وارهاند و جبران خسارت را برعهده طرف خارجی قرار دهد.

مطالعه موردی ۱

شرکت حامیان خشکبار ایران که در زمینه صادرات خشکبار فعالیت می‌نماید در تاریخ ۱۳۹۴/۱۰/۲۹ محموله صادراتی خمیر خرما به ارزش ۳,۶۹۶ دلار (معادل ۱۳۳,۰۵۶,۰۰۰ ریال) به مقصد مالزی را نزد شرکت بیمه الف با شرط تحویل CIF با پوشش کلوز A بیمه نمود. در تاریخ ۱۳۹۴/۱۰/۲۹ محموله به متصدی حمل بین‌المللی تحویل شد. هنگامی که کالا در مقصد به خریدار تحویل داده شد، خریدار متوجه شد که سقف کانتینر سوراخ شده و آب باران باعث خیس خودگی تمام محموله شده است. از این رو، به شرکت حامیان خشکبار ایران اعلام نمود که کالا آسیب دیده است و قابل استفاده نمی‌باشد و از پذیرش کالا خودداری نمود. شرکت حامیان خشکبار ایران نیز بلافاصله به شرکت بیمه اعلام خسارت نمود. کارشناس ارزیاب شرکت بیمه با بررسی پرونده از بیمه‌گذار درخواست کرد که علت و زمان وقوع حادثه را معلوم و اسناد و مدارک آن را به شرکت بیمه تحویل نماید. بیمه‌گذار اعلام نمود هیچ گونه مدرکی دال بر زمان و مکان وقوع حادثه ندارد و اسناد و مدارک وی از قبیل گواهی بازرسی، عکس‌های هنگام بارچینی در کانتینر و بارنامه نشان می‌دهد که کالا سالم به متصدی حمل تحویل شده است. کارشناس ارزیاب شرکت بیمه با استناد به اینکه ریسک از فروشنده (شرکت حامیان خشکبار ایران) به خریدار مالزیایی منتقل شده است، بنابراین آن کسی که زیان دیده است خریدار مالزیایی است نه فروشنده و لازم است مشخص شود که خریدار در خصوص بیمه ریسکی که به وی منتقل شده است اقدامی نموده است یا خیر. علی‌رغم مکاتباتی که از سوی بیمه‌گذار و شرکت بیمه با خریدار صورت گرفت، پاسخی دریافت نشد. کارشناس ارزیاب پس از طولانی شدن پرونده از یک طرف و اصرار بیمه‌گذار مبنی بر زیان دیدن وی در این پرونده طی گزارش تنظیمی به شرکت بیمه میزان خسارت را به دلیل عدم ارائه اسناد و مدارک زمان و مکان وقوع خسارت و روشن نبودن نفع بیمه‌ای بیمه‌گذار، و با لحاظ جایگاه بیمه‌گذار نزد شرکت بیمه، پیشنهاد نمود ۵۰٪ ارزش محموله به عنوان خسارت در وجه بیمه‌گذار پرداخت گردد.

تحلیل: علی رغم اعلام کارشناس ارزیاب بیمه گر مبنی بر انتقال ریسک از بیمه گذار به خریدار خارجی، شرکت حامیان خشکبار ایران به منظور حفظ مشتری (و با فرض اینکه تمام خسارت را از شرکت بیمه دریافت خواهد کرد) با شرکت بیمه همکاری نکرد و با رد نظر بیمه گر مبنی بر داشتن نفع بیمه ای هنگام خسارت مدعی بود که شرکت بیمه می بایست خسارت را پرداخت نماید و هیچگاه با مشتری خود در خصوص مقررات حاکم بر روابط فی مابین به مذاکره ننشست. در نتیجه، شرکت بیمه بنابر اسناد و مدارک موجود در پرونده ۵۰٪ خسارت را پرداخت نمود و بیمه گذار به ناچار با پذیرش مبلغ خسارت، ۵۰٪ مابقی را خود بر عهده گرفت.

مطالعه موردی ۲

شرکت "صنعت کاران عصر" در تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۱۷ محموله وارداتی به ارزش ۲۶۰,۰۰۰ دلار از مبدأ چین بندر شانگهای به مقصد ایران (تهران) را نزد شرکت بیمه ب با شرط تحویل FOB با پوشش کلوز A بیمه نمود. در تاریخ ۱۳۹۰/۱۲/۰۵ فروشنده به بیمه گذار (صنعت کاران عصر) اعلام نمود که یکی از بسته های محموله هنگام بارگیری به کشتی و چنگال جرثقیل رها شده و با برخورد به کف اسکله از بین رفته است و لذا از وی درخواست نمود که به شرکت بیمه اعلام خسارت نماید. شرکت بیمه به محض اطلاع از کیفیت حادثه به بیمه گذار اعلام نمود که بهترین اقدام این است که به فروشنده اعلام نماید شرکت بیمه به علت عدم انتقال ریسک به خریدار از بررسی موضوع و پرداخت خسارت امتناع نموده است. بیمه گذار نیز با اعلام موضوع، از فروشنده درخواست نمود نسبت به ارسال مجدد کالا اقدام نموده و یا بابت خسارت وارده مبلغ کمتری دریافت نماید. فروشنده با درخواست بیمه گذار موافقت نمود.

تحلیل: شرکت "صنعت کاران عصر" برخلاف شرکت حامیان خشکبار ایران با شرکت بیمه همکاری نمود و با فروشنده به مذاکره پرداخت. استدلال متقن خریدار باعث شد فروشنده از تحمیل خسارت به خریدار منصرف شده و زیان وارده را خود بر عهده بگیرد. شرکت صنعت کاران عصر با بررسی نظر منطقی شرکت بیمه گر، و عمل براساس نظر وی، از پذیرش خسارت رهایی یافت.

مطالعه موردی ۳

در خصوص ضرورت رجوع به قرارداد و توافقات فی مابین فروشنده و خریدار، مطالعه پرونده ای که توسط کمیسیون داوری بازرگانی و اقتصادی بین المللی چین در باره آنداوری شده است، قابل تأمل است. در سال ۱۹۹۲ توافقی میان فروشنده چینی و خریداری از کالیفرنیا برای فروش ۱۰۰۰۰ کیلوگرم ترکیبات شیمیایی با شرط تحویل CIF نیویورک وجود داشت. خریدار، براساس توافق فروشنده را از حساسیت محموله به دمای بالا آگاه می نماید و از او می خواهد تا اطمینان حاصل نماید که محموله در یک مکان سرد انبار می شود. به علاوه از او می خواهد تا محموله را از طریق یک خط مستقیم ارسال نماید، فروشنده تأیید می نماید که دمای هوا در بندر مناسب است اما وقتی که محموله بعد از انتقال ریسک در بندر هنگ کنگ به نیویورک رسید، بخش زیادی از آن به دلیل افزایش دما در طول سفر دریایی ذوب شده و نشست کرده بود. مصرف کننده نهایی، محموله ای ارسال شده را رد می نماید. از این رو، خریدار، فروشنده را از خسارت مطلع می نماید. با توافق بر حل اختلاف، فروشنده متعهد می شود ۶۰۰۰۰ دلار آمریکا به عنوان خسارت پرداخت کند که از آن مبلغ، ۲۰۰۰۰ دلار به طور نقدی پرداخت خواهد شود و مابقی در معاملات بعدی فی مابین، جبران خواهد شود. اما فروشنده وجه نقدی

پرداخت نکرد و معاملات بعدی نیز میان آنها منعقد نشد، خریدار براساس کمیسیون داوری، پرداخت ۶۰۰۰۰ دلار آمریکا به اضافه منافع و خسارات را مطالبه کرد.

داوران تصمیم گرفتند که فروشنده برطبق ماده‌ی ۶۶ کنوانسیون مسئول پرداخت خسارت است. علی‌رغم اینکه برطبق شرط CIF ریسک هنگامی منتقل شود که کالا بر روی عرشه کشتی قرار گیرد، در مورد اخیر یک توافق قراردادی خاص به‌طور جداگانه راجع به وضعیت دما در طول مطالبه وجود داشته است. فروشنده، تعهدات خود را طبق توافق قراردادی فی‌مابین رعایت نکرده بود؛ زیرا او دستورات کافی و کامل به متصدی حمل نداده بود و به جای اینکه ترتیبی برای ارسال مستقیم کالا بدهد، برعکس کالا را از طریق هنگ کنگ ارسال کرد که به فساد کالا منجر شد. بنابراین همان‌طور که ماده‌ی ۶۶ کنوانسیون مقرر داشته است، خسارت به وسیله‌ی فعل یا ترک فعل فروشنده ایجاد شده است و در نتیجه ریسک به خریدار منتقل نشده است (شیرویی، ۱۳۹۲ و Valiotti, Zoi, 2003)

تحلیل: هنگام بروز اختلاف میان طرفین خریدار و فروشنده، رجوع به شرط تحویل اینکوترمز، کفایت نمی‌کند. در مورد پرونده مزبور، مفاد قرارداد منعقدشده میان خریدار و فروشنده، به روشنی وظایف فروشنده را مشخص نموده است. در قرارداد میان طرفین دستورات خریدار به فروشنده در خصوص وضعیت نگهداری و حمل کالا رعایت نشده بود. هیأت داوری نیز بر همین اساس و با استناد به ماده ۶۶ کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا، فروشنده را مقصر معرفی نمود چرا که وظایف خود عمل ننموده است و بنابراین ریسک را به خریدار منتقل نکرده و بنابراین فروشنده مسئول زیان وارده به کالا می‌باشد.

مطالعه موردی ۴

براساس یک پرونده دیگر، خریدار آمریکایی با فروشنده آلمانی قراردادی برای فروش یک دستگاه MRI منعقد می‌نماید. دستگاه MRI به نحو مطلوبی به متصدی حمل تحویل می‌شود. وقتی که دستگاه MRI به مقصد آمریکا می‌رسد، مشخص می‌شود که کالا آسیب‌دیده و نیازمند تعمیر اساسی است. شرط تحویل کالا در قرارداد اشاره داشت به اینکه کالا می‌بایست مطابق شرط CIF نیویورک حمل شود. براساس اینکوترمز، این بدان معنا است که فروشنده مسئول پرداخت هزینه‌ها، کرایه و پوشش بیمه برای ارسال کالا به مقصد بندر ذکر شده در قرارداد است، و در آن زمان در بندر مبدأ ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود.

خریدار پرونده را به دادگاه آمریکا ارجاع نمود تا بتواند خسارت وارده به کالا را دریافت نماید. وی ادعا نمود که ریسک خسارت برعهده فروشنده است زیرا تا زمانی که آخرین پرداخت برای کالا پرداخت نشود مالکیت کالا به خریدار منتقل نمی‌شود. فروشنده در پاسخ اعلام کرد براساس تعریف اینکوترمز از اصطلاح CIF ریسک در بندر مبدأ به خریدار منتقل می‌شود. خریدار نیز اعلام نمود که تعریف اینکوترمز قابل کاربرد نیست چرا که به‌صورت واضح در قرارداد به‌کار نرفته است. در نهایت دادگاه رأی خود را صادر نمود؛ اینکوترمز به‌صورت عرف گسترده قابل اعمال می‌باشد و حتی اگر طرفین صریحاً به تعریف آن اشاره نکرده باشند، در قرارداد باید آنها را قابل اعمال دانست.

ادعای خریدار نیز مبنی بر اینکه ننگ داشتن حق مالکیت در قرارداد تعیین کننده نقطه انتقال ریسک در شرط تحویل CIF می‌باشد، از سوی دادگاه رد شد. دادگاه با استناد به بند ب ماده ۴ کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (CISG) اعلام کرد که ریسک بدون توجه به اینکه چه کسی مالک کالا می‌باشد، منتقل می‌شود. مفاد این بند با مفاد بند ۱ ماده ۶۷ کنوانسیون که

بیان می‌دارد نگره داشتن اسناد مالکیت کالا تاثیری بر انتقال ریسک ندارد، همخوانی دارد. بنابراین نیازی نیست که انتقال ریسک و انتقال مالکیت در یک زمان روی دهد.

تحلیل: موضوع انتقال ریسک و مالکیت نزد بیمه‌گران نیز واجد اهمیت است. آنچه برای بیمه‌گران مهم می‌باشد این است که بیمه‌گذار یا ذی‌نفع و یا کسی که بیمه‌نامه به وی منتقل شده است می‌بایست هنگام وقوع خسارت نفع بیمه‌ای داشته باشد. در اینجا، هنگامی که ریسک منتقل می‌شود، بیمه‌گذار نفع بیمه‌ای پیدا می‌نماید و بنابراین نیازی به اثبات مالکیت نیست. در مواقعی که کالا در حین حمل فروخته می‌شود (ماده ۶۸ کنوانسیون) طبیعی است که اسناد و مدارک فروش و حمل به نام شخص دیگری ثبت شده است، اما با خرید کالای در حین حمل توسط خریدار، ریسک به وی منتقل می‌شود و چنانچه بیمه‌نامه به وی منتقل شده باشد، خسارت زبانی که به کالا وارد می‌شود به او پرداخت می‌گردد.

نکته مهم دیگری که باید در اینجا به آن اشاره کرد، توجه به قرارداد و توافقات میان بیمه‌گذار با طرف خارجی است. ممکن است براساس توافقات میان طرفین، ریسک با مالکیت منتقل شود. با فرض چنین شرطی، لازم است به قانون حاکم بر قرارداد مراجعه نمود

نتیجه‌گیری

در این مقاله، فرایند خرید و فروش در عرصه بین‌المللی با رویکرد بیمه‌ای مورد بررسی قرار گرفت. از آنجایی که شرکت‌های بیمه فروشندگان و خریداران در عرصه بین‌المللی را در موضوع تخصصی خود یاری می‌دهند، به نوعی یکی از ذی‌نفعان فرایند خرید و فروش بین‌المللی به‌شمار می‌رود و همانند بانک‌ها، گمرکات، سازمان‌های ناظر بر بهداشت و سایر نهادهای ناظر و سیاست‌گذار در مبادلات بین‌المللی کالا مشارکت می‌نمایند.

شرکت‌های بیمه از آنجایی که تلف یا آسیب فیزیکی و یا هزینه‌های مرتبط با آن را تحت پوشش قرار می‌دهند، و بنابر ماهیت فعالیت خود دارایی و سرمایه بیمه‌گذار را تحت پوشش قرار می‌دهند، از اهمیت خاصی برای مشتریان خود برخوردار هستند. اگرچه شرایط و مقررات فنی حاکم بر روابط میان شرکت بیمه و بیمه‌گذار براساس مجموعه شرایط انستیتو بیمه‌گران لندن تنظیم شده و در غالب کشورهای جهان مورد استفاده قرار می‌گیرد، و شرکت‌های بیمه براساس آن در خصوص ارائه خدمات و پرداخت خسارت تصمیم‌گیری می‌نمایند. اما بررسی بازار بیمه حمل‌ونقل در عمل نشان می‌دهد که حفظ سرمایه بیمه‌گذار فقط با ارائه پوشش بیمه‌ای محقق نمی‌شود، بلکه گستردگی و پیچیدگی بازار تجارت بین‌المللی و وجود مقررات گوناگون در عرصه بین‌المللی و حقوق داخلی کشورها نیز اهمیت بالایی دارد. در وهله اول، خریداران و فروشندگان، و در مراتب بعدی سازمان‌های ذیربط در تبادل بین‌المللی کالا باید بر گستردگی و پیچیدگی بازار تجارت بین‌المللی واقف باشند و با قواعد و مقررات و قوانین حاکم بر روابط میان طرفین آشنا باشند تا بتوانند به‌درستی تصمیم‌گیری کنند و بتوانند در عرصه تخصصی خود با مهارت عمل نموده و با تصمیمات و مواضع روشن و به‌موقع در جایگاه خود مؤثر باشند.

در این میان، شرکت بیمه که با ریسک بیمه‌گذار در ارتباط است جایگاه خطیری دارد. رویکردهای کارشناسانه بیمه‌گران به زیان وارده به کالا در جریان حمل بین‌المللی مکمل تلاش بیمه‌گذار در حفظ سرمایه خود می‌باشد. در رشته بیمه حمل‌ونقل، خدمات بیمه‌ای نمی‌تواند صرفاً در صدور و پرداخت خسارت منحصر شود. برخی مواقع خسارات وارده به کالا در شمول تعهدات شرکت بیمه نیست، اما شرکت بیمه می‌تواند با داشتن مواضع اصولی و روشن، یاریگر بیمه‌گذار در

عرصه تجارت جهانی باشد، این نه فقط به نفع بیمه‌گذار بلکه به نفع خود بیمه‌گر نیز می‌باشد. در بازار تجارت جهانی، برخی مواقع، خساراتی به کالای در حین حمل وارد می‌شود و یا هزینه‌هایی ایجاد می‌شود که پذیرش هزینه‌های سنگین آن از سوی هر یک از طرفین خریدار و فروشنده دشوار می‌شود. تجربه نشان داده است که در چنین شرایطی هر یک از طرفین سعی می‌نمایند از زیر بار پذیرش خسارت و هزینه‌های مرتبط با آن شانه خالی کنند. مشارکت فعال و حرفه‌ای بیمه‌گران در چنین مواقعی که فروشنده‌گان و خریداران خارجی در مواجهه با طرف ایرانی خود سعی می‌نمایند که پیامدهای زیان وارده به کالا را به طرف ایرانی منتقل نمایند، می‌تواند بسیار سازنده و به نفع بیمه‌گر و بیمه‌گذار و در جهت حفظ سرمایه ملی باشد. هنگامی که منافع بیمه‌گذار در تقابل با منافع طرف خارجی قرار می‌گیرد، مواضع روشن شرکت‌های بیمه می‌تواند در تصمیم‌گیری صحیح و به موقع بیمه‌گذار مؤثر باشد. تعامل سازنده بیمه‌گر و بیمه‌گذار می‌تواند بیمه‌گذار ایرانی را از پذیرش خسارت‌هایی که برعهده او نیست وارهاوند و جبران خسارت را برعهده طرف خارجی قرار دهد.

همانطور که اشاره شد یکی از موضوعات حساس در خرید و فروش بین‌المللی کالا موضوع انتقال ریسک است. مبحث انتقال ریسک از جمله موضوعات و سرفصل‌های مهم در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین)، اینکوترمز ۲۰۱۰، و حقوق داخلی کشورها می‌باشد. همانطور که اشاره شد پیچیدگی و گستردگی روابط خرید و فروش بین‌المللی کالا لازم است در وهله اول، بیمه‌گذاران و در مرحله بعد، بیمه‌گران در رشته بیمه حمل و نقل با مقررات و قواعد بین‌المللی ناظر بر فروش بین‌المللی کالا آشنایی داشته باشند تا هنگام تقابل منافع خود با طرف‌های خارجی بتوانند در استیفای حقوق خود به درستی عمل نمایند. تجربه شرکت‌های بیمه در رسیدگی به پرونده‌های خسارت می‌تواند با ممزوج شدن به دانش فرایند خرید و فروش بین‌المللی کالا، کمک ارزشمندی به بیمه‌گذاران نماید و چه در صورت پرداخت خسارت و یا در عدم پرداخت خسارت بتوانند تجربیات و مواضع روشن خود را در اختیار بیمه‌گذار قرار دهند. بررسی پرونده‌های واقعی از اختلافات خریداران و فروشنده‌گان در خرید و فروش بین‌المللی کالا نشان می‌دهد که موضوع انتقال ریسک در رشته بیمه حمل و نقل می‌بایست به صورت جدی مطرح نظر بیمه‌گران قرار گیرد. ارتقاء دانش کارشناسان جوان بیمه به همراه مستندسازی تجربیات پیشکسوتان بیمه حمل و نقل می‌تواند نتایج ارزشمندی برای بیمه‌گران و بیمه‌گذاران در پی داشته باشد.

پیشنهادها

با آشنایی با مقررات و رویه‌های موجود در فروش بین‌المللی کالا، و بررسی پرونده‌های واقعی از اختلافات میان خریدار و فروشنده در انتقال ریسک کالای در حین حمل، می‌توان به دید روشنتری از واقعیت فروش بین‌المللی کالا دست یافت. خیلی از مواقع، مسئولیت شرکت بیمه اقتضاء می‌نماید در کنار بیمه‌گذار ایستاده و موضوع خسارت را با رویکرد بین‌المللی بررسی نموده، و از تحمیل ناحق خسارت به بیمه‌گذار جلوگیری نماید. درغیراین صورت، ممکن است بیمه‌گذاری که در موضع ضعف قرار می‌گیرد و به ناچار خسارت را متحمل می‌شود، تنها امید خود را در جبران خسارت در مراجعه به شرکت بیمه ببیند.

براساس چند مورد پرونده واقعی از اختلافات میان خریداران و فروشنده‌گان در انتقال ریسک حمل کالا می‌توان پیشنهادات زیر را ارائه کرد؛ ضمن اینکه مستندسازی تجربیات انبوه کارشناسان بیمه حمل و نقل می‌تواند منبع ارزشمندی برای کارشناسان جوان باشد:

۱. پیشنهاد می‌گردد کارشناسان با تجربه صنعت بیمه با گروهی از کارشناسان حمل و نقل بین‌المللی، کارشناسان حقوق خصوصی، بازرگانان فعال و متبحر در مبادلات بین‌المللی کالا زیر نظر بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران گرد هم آیند و با بررسی تجربیات خود در موضوع انتقال ریسک و مسائل پیرامون آن به بحث و تبادل نظر بپردازند. نتیجه بررسی تخصصی این موضوع می‌تواند در قالب آیین‌نامه و یا نظر مشورتی صنعت بیمه در اختیار بیمه‌گران و بیمه‌گذاران قرار گیرد.
۲. همچنان که در سایر رشته‌های بیمه‌ای، مثلاً در بیمه آتش‌سوزی، کارشناس بیمه گر پس از بررسی محل مورد بیمه، یک سری توصیه‌های ایمنی را به بیمه‌گذار پیشنهاد می‌نماید، در رشته بیمه حمل و نقل نیز، پیشنهادات و نکات تخصصی بیمه‌گران در رابطه با مبادلات بین‌المللی کالا می‌تواند برای بیمه‌گذاران راهگشا باشد. نتیجه بحث و تبادل نظر کارشناسان عرصه های گوناگون در بند یک می‌تواند به غنای پیشنهادات بیمه‌گران بیافزاید.
۳. با بررسی پرونده‌های واقعی و با اخذ نظر کارشناسان در بند ۱، می‌توان بخشی از بندهای شرایط عمومی بیمه حمل و نقل را مورد بازبینی قرار داد. بندهایی نظیر تعریف بیمه‌گذار و ذی‌نفع، شروع و خاتمه پوشش بیمه‌ای می‌توانند مورد بازبینی قرار گیرند، و حتی در همین امتداد، بندهایی جهت وضوح موازین بیمه‌ای به شرایط عمومی بیمه حمل و نقل اضافه گردد.
۴. بیمه‌گران و بیمه‌گذاران لازم است از رویکرد سنتی به تجارت بین‌المللی به در آیند، ضرورت این تغییر داشتن یک نگاه و رویکرد بین‌المللی به خرید و فروش خارجی است. لازمه رویکرد بین‌المللی بیمه‌گران و بیمه‌گذاران به تجارت خارجی، آشنایی عمیق تر با سازوکار کلی تجارت بین‌المللی و شناخت سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی مؤثر بر تجارت خارجی است. آشنایی با نقش اتاق بازرگانی بین‌المللی و مقررات تنظیمی آن نظیر UCP, INCOTERMS، و نیز آشنایی با عملکرد و رویه‌های کاری دیوان داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی لازم است. آشنایی با کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین) که توسط کمیسیون حقوق بین‌المللی تجارت (UNCITRAL) وابسته به سازمان ملل تنظیم شده است، ضروری است. شناخت کلی رویه‌های تجاری مستحکم و دقیق و آشنایی با نقش و کارکرد قوانین حاکم بر قراردادها در تجارت بین‌الملل به بیمه‌گران و بیمه‌گذاران در انجام حرفه‌ای وظایف خود کمک شایانی می‌نماید. بسیاری از مواقع، ضعف دانش و ناآگاهی بیمه‌گران و بیمه‌گذاران در موضوعات فروش بین‌المللی کالا باعث می‌شود، طرفین با ابهامات فراوانی روبرو شوند و یکدیگر را به دیده شک و تردید بنگرند. در نتیجه گاهی پرونده‌هایی نزد شرکت‌های بیمه تشکیل می‌شود که ابهامات طرفین موجب اطاله ارزیابی و بررسی پرونده می‌شود. با ایجاد یک نگاه تخصصی با رویکرد بین‌المللی به این رشته بیمه‌ای می‌توان از بروز چنین مشکلاتی در صنعت بیمه جلوگیری کرد. خط مشی‌گذاری نهاد ناظر (بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران) در این مسیر بسیار تأثیرگذار است.
۵. شاید تصور شود که تجار و بازرگانان بیشتر از هر کس دیگری نسبت به وظایف و تعهدات خود در فروش بین‌المللی کالا آگاهی دارند. این یک نگاه خوش‌بینانه است. شواهد زیادی وجود دارد که ارتباط حقوقی میان بیمه‌گذار با طرف خارجی با ضعیف‌ترین شکل ممکن بسته می‌شود و هنگامی که حادثه‌ای روی می‌دهد، عدم آگاهی و ضعف بیمه‌گذار ایرانی باعث می‌شود که به ناحق متحمل هزینه‌هایی شود و آن را از شرکت بیمه مطالبه نماید. پیشنهاد می‌شود در غالب مواقع بیمه‌گذار را نه در مقام یک تاجر حرفه‌ای بلکه به شخصی که با گذر زمان و به‌صورت آزمون و خطا به امر تجارت پرداخته است ببینند. بنابراین می‌توان با جلب اعتماد بیمه‌گذار، هنگامی که با وقوع خسارت، منافع وی در تقابل با منافع طرف خارجی قرار می‌گیرد، فعال‌تر عمل نمود. سیاست‌گذاری کلان در صنعت بیمه مبتنی بر تعامل بیمه‌گر و بیمه‌گذار و افزایش توان و تخصص بین رشته‌ای کارشناسان بیمه حمل و نقل و حتی بیمه‌گذاران می‌تواند گامی رو به جلو در جهت حفظ سرمایه ملی کشور و در امتداد ارتقاء وجهه صنعت بیمه باشد.

منابع

۱. کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی. اتاق بازرگانی بین‌المللی. <http://www.icc-iran.com> [۱۳۹۶/۰۶/۱۰]
۲. اصغری آق‌مشهدی، ف و مهاجر (۱۳۸۴). انتقال ریسک در قراردادهای فروش متضمن حمل کالا (مطالعه تطبیقی در کنوانسیون وین ۱۹۸۰ و حقوق ایران). فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۳۵، ۱۲۳-۱۰۱
۳. اینکووترمز ۲۰۱۰، مقررات اتاق بازرگانی بین‌المللی برای استفاده از اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی و داخلی. ترجمه محمد صالح ذوقی و مجید زند میرآلودند. تهران: انتشارات جنگل، کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی
۴. بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران. آیین‌نامه شماره ۷۹. <http://www.centinsur.ir>. [۱۳۹۶/۰۶/۱۸]
۵. شیروی، س (۱۳۹۲). بررسی تطبیقی قواعد انتقال ریسک در کنوانسیون فروش بین‌المللی کالا (وین ۱۹۸۰) و اینکووترمز ۲۰۰۰. <http://nashreedalat.ir> {۱۳۹۶/۰۷/۱۵}
۶. داراب پور، م و داراب پور، م. (۱۳۹۴). وضعیت حقوقی انتقال گیرنده در اموال مشمول شرط حفظ مالکیت. فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی، دوره ۴۵، شماره ۲: ۲۰۶-۱۸۷
۷. علومی یزدی، ح. (۱۳۸۰). مفهوم تسلیم و ارتباط آن با انتقال مالکیت و ریسک (ضمان معاوضی) در عقد بیع. پژوهش حقوق و سیاست، شماره ۵
۸. کریم کاشی، ر.، ۱۳۷۹، انتقال ضمان در بیع بین‌المللی کالا (مطالعه تطبیقی)، نشریه دادرسی، شماره ۲۴
۹. کریم کاشی آرانی، ر. (۱۳۸۲). انتقال ضمان در بیع بین‌المللی کالا. مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، شماره ۶۰.
۱۰. کریمی، آ. (۱۳۹۰). کلیات بیمه. تهران. پژوهشکده بیمه.
۱۱. محترم قلاتی، ر و محترم قلاتی، ا و قلی‌زاده، ز (۱۳۹۱). کاربرد اینکووترمز ۲۰۱۰ در تجارت بین‌الملل. تهران: انتشارات آترا.
12. Valiotti, Z, 2003. *Passing of Risk in international sale contracts: A comparative examination of the rules on risk under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna 1980) and INCOTERMS 2000*. <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/valiotti1.html> {25/07/1396}
13. <http://www.unilex.info/case.cfm?id=730> {25/07/1396}