

# آشنایی با شرایط استاندارد خریدهای خارجی (اینکوترمز)

تهیه و تنظیم: علی اصغر همدانی

## اشاره

کشورهای مختلف، با دارا بودن مزیت‌های نسبی، از قبیل وفور برخی اقلام، دستمزد پایین، برتری‌های فن‌آوری و ... می‌توانند مازاد تولیدات خود را با یکدیگر مبادله کنند و در مجموع از حداقل منابع حداکثر بهره‌وری را حاصل نمایند در این راستا اتاق بازرگانی بین‌المللی موسوم به (ICC) برای تسهیل مناسبات بازرگانی کشورها، اصطلاحات استاندارد را تدوین نموده است تا از طریق بکارگیری آن اصطلاحات موانع موجود فرا راه این مناسبات، مرتفع گردند. مقاله حاضر به تبیین این روش‌های متعارف بین‌المللی پرداخته و خوانندگان را با کلیات آن آشنا می‌سازد.

در فرآیند خریدهای خارجی، بین طرفین قرارداد، به دلایل زیر اختلاف زیادی وجود دارد:

- اختلاف مسافت و فاصله طولانی جغرافیایی بین مبدأ و مقصد؛  
- اختلاف زبان؛

- اختلاف در سیستم‌های حکومتی و سیاسی؛

- اختلاف در سیستم‌های اقتصادی و پولی؛

- اختلاف در سیستم‌های حقوقی و قوانین و مقررات؛

- اختلاف در سیستم‌های اعتقادات و ادراکات؛

- عدم اعتماد و فقدان شناخت متقابل.

بدیهی است، هر یک از عوامل فوق ممکن است مانعی جدی بر سر راه مبادلات بین‌المللی و یا تسهیل مناسبات تجاری باشد. از سوی دیگر عقلایی بودن "اصل مزیت نسبی" و ضرورت بهره‌گیری از منابع محدود برای تأمین نیازهای نامحدود اقتضا می‌کند که موانع موجود در مسیر معاملات بین‌المللی و خریدهای خارجی شناسایی و مرتفع گردند.

فن‌آوری مزیت نسبی کشورها به دلیل نرخ دستمزد پایین‌تر، امتیازات فن‌آوری، وفور اقلام خاص (مثلاً شکر در کوبا و قهوه در برزیل) است که هر یک از این امتیازات به معنای کاهش قیمت تمام شده برای کشور مربوط خواهد بود.

در این راستا، اتاق بازرگانی بین‌المللی موسوم به ICC که از سازمان‌های وابسته به سازمان ملل متحد است از سال ۱۹۳۶ مبادرت به تدوین اصطلاحات استاندارد نموده تا از طریق بکارگیری این شرایط یا اصطلاحات تعریف شده، حدود خطرپذیری، مسئولیت و هزینه‌های هر یک از طرفین قرارداد به‌طور شفاف روشن گردد و زمینه‌های بروز اختلاف و سوء تفاهم از بین برود.

این شرایط یا اصطلاحات استاندارد، موسوم به «اینکوترمز» است که به معنای شرایط یا اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی می‌باشد.

تعداد این اصطلاحات سیزده تاست که به ترتیب از حداقل مسئولیت برای فروشنده و به تبع آن حداقل قیمت پایه برای کالا (Exworks) شروع و تا حداکثر مسئولیت برای فروشنده و حداکثر قیمت پایه برای کالا (D.D.P) خاتمه می‌یابد.

برای تبیین بیشتر اصطلاحات اینکوترمز، ضروری است که مسئولیت‌ها و هزینه‌هایی را که از زمان عقد قرارداد تا زمان تحویل نهایی کالای موضوع قرارداد وجود دارند، مورد شناسایی قرار گیرند. این مسئولیت‌ها یا هزینه‌ها که در طول فرآیند تدارک تا مرحله تحویل کالا در مقصد بوقوع می‌پیوندند، به‌قرار زیر می‌باشند:

- مسئولیت تهیه کالا مطابق با شرایط قرارداد (Cost با حرف اختصاری C)؛

- مسئولیت و هزینه اخذ مجوزها و انجام تشریفات گمرکی کالا (Duty ، با حرف اختصاری D)؛

- هزینه بسته‌بندی کالا؛

- هزینه بیمه ( *Insurance* ) با حرف اختصاری *I*؛

- هزینه بازرسی پیش از حمل کالا؛

- هزینه عقد قرارداد حمل کالا ( *Freight* ) با حرف اختصاری *F*؛

- هزینه بارگیری کالا (در مبدأ)؛

- هزینه آسیب کالا قبل از بارگیری؛

- هزینه آسیب کالا بین راه؛

- هزینه آسیب کالا پس از تخلیه؛

- هزینه تخلیه کالا (در مقصد)؛

- هزینه اخذ مجوز و انجام تشریفات گمرکی ورود کالا (در مقصد).

بدین ترتیب با یک ماتریس (۱۲ \* ۱۳) مواجه هستیم که متشکل از سیزده ردیف یا سطر و دوازده ستون می‌باشد. در ردیف‌های این ماتریس نام اختصاری اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی (اینکوترمز) را در پیش رو داریم و در ستون‌های دوازده‌گانه این ماتریس، یکایک هزینه‌ها و مسئولیت‌های موجود در فرآیند خرید خارجی درج می‌شوند.

در هر یک از اصطلاحات مورد بحث، ترکیب خاصی از تقسیم مسئولیت‌ها بین طرفین معامله وجود دارد. نکته بسیار مهم برای فهم صحیح اینکوترمز آن است که مبنای تبیین و تقسیم این مسئولیت‌ها، حدود مسئولیت فروشنده است. بدین معنا که با فرض مشخص بودن حدود مسئولیت‌ها و هزینه‌ها (دوازده مورد) در هر یک از شرایط، حدود مسئولیت فروشنده تعیین می‌گردد و عملاً ذکری از مسئولیت‌های خریدار به میان نمی‌آید. بنابراین، مفهوم مکمل مسئولیت‌های بیان شده برای فروشنده، مسئولیت‌هایی خواهد بود که بر عهده خریدار قرار دارد.

موضوع را با ذکر یک مثال ساده تشریح می‌کنیم:

در یک قرارداد خرید خارجی، قیمت پایه پیشنهادی عرضه کننده یک دلار برای هر قلم کالا و با شرایط *(C&F)* می‌باشد. معنای این پایه قیمت پیشنهاد شده از سوی فروشنده آن است که مسئولیت‌های تدارک و بسته‌بندی کالا *(Cost)*، حمل کالا *(Freight)* و خسارات قبل از بارگیری، حین بارگیری و عوارض صدور کالا به عهده فروشنده است و معنای مکمل آن این است که بقیه مسئولیت‌ها به عهده طرف مقابل یعنی خریدار می‌باشد.

بنابراین، در هر قرارداد خرید خارجی، بین حدود مسئولیت فروشنده و خریدار، رابطه معکوس برقرار است. یعنی هر قدر تعداد مسئولیت‌های فروشنده او بیشتر باشد، تعداد مسئولیت‌های خریدار کاهش می‌یابد و بالعکس.

از سوی دیگر، بین حدود مسئولیت فروشنده و "قیمت پایه" پیشنهادی‌اش هم رابطه مستقیم برقرار است، بدین صورت که هر چه حدود مسئولیت‌های وی بیشتر باشد، قیمت پایه پیشنهادی او نیز بالاتر خواهد بود و بالعکس.

بدین ترتیب در ساده‌ترین شکل موضوع، با پیوستاری روبرو خواهیم بود که در یک سوی آن حداقل مسئولیت برای فروشنده (همراه با حداقل قیمت پایه) و در طرف مقابل حداکثر مسئولیت برای فروشنده (توام با حداکثر قیمت پایه) قرار دارد.

#### *D.D.P EX.Works*

- + قیمت پایه

- + مسئولیت فروشنده

#### *D.D.P و EX.Works پیوستار حدود مسئولیت فروشنده در روش‌های*

*EX.Works* تحویل در محل کار (محل تعیین شده)، به معنای آن است که فروشنده کالا را در محل خود، یعنی، کارگاه، کارخانه، انبار و غیره به خریدار می‌دهد و همین جا وظیفه‌اش به پایان می‌رسد، البته هزینه بررسی، بسته‌بندی و علامت گذاری کالا به عهده فروشنده است.

*D.D.P* یعنی تحویل کالا در حالتی که عوارض گمرکی آن پرداخت شده باشد. وظیفه فروشنده در مورد تحویل کالا هنگامی

به پایان می‌رسد که کالا را در محل مقرر در کشور مقصد، به خریدار تحویل دهد.

شایان ذکر است که اینکوترمز در طول عمر خود بارها به دلیل ضرورت سازگاری با شرایط نوین ناشی از پیشرفت فن آوری و تغییر موقعیت‌ها دچار تغییرات متعددی گردیده است که آخرین تغییر اعمال شده (اینکوترمز ۱۹۹۰) در راستای تطبیق آن با بکارگیری رایانه در معاملات خارجی (E.D.I) بوده است. سیزده اصطلاح موجود در اینکوترمز ۱۹۹۰ در این چهار گروه: گروه E یک اصطلاح؛ گروه F سه اصطلاح؛ گروه C چهار اصطلاح و گروه D پنج اصطلاح، دسته‌بندی شده‌اند.

### کدامیک از شرایط اینکوترمز اقتصادی‌تر است؟

می‌توان گفت که پاسخ قطعی برای این پرسش وجود ندارد و هر یک از طرفین معامله براساس مقدرات و محدودیت‌ها و خط‌مشی‌های خود و دولت متبوعه‌شان، به بررسی و انتخاب شرایط مناسب می‌پردازند. اما از نظر حفظ منافع ملی، بهتر است روش‌هایی انتخاب گردد که حداقل پرداخت را در پی داشته و موجب فعال‌تر شدن عوامل داخلی اقتصادی گردند. مثلاً؛ اگر پایه قیمت توافق شده EX. Works باشد در این صورت چون هزینه بیمه، بارگیری، حمل، تخلیه، خسارات احتمالی، عوارض گمرکی و ... به عهده خریدار می‌باشد، بنابراین، خریدار ایرانی می‌تواند از طریق عقد قرارداد حمل و بیمه و بازرسی و ... با مؤسسات ایرانی، از سرازیر شدن منابع ارزی کشور به سوی بیگانگان پیشگیری کند.

عکس این قضیه نیز هنگامی صادق است که در قراردادهای خارجی، در موضع فروشنده (صادر کننده) قرار بگیریم. هر چند طرفین قرارداد در این رابطه ملزم به رعایت قوانین و مقررات دولت‌ها هستند و معمولاً این دولت‌ها هستند که تعیین کننده برخی شرایط در معاملات خارجی تجاری اتباع خود می‌باشند.

آخرین نکته در مورد اینکوترمز آن است که مقررات حاکم بر آن قطعی نیست و طرفین می‌توانند براساس توافقات خود هرگونه تبصره یا استثنایی را بر آن وارد نموده و در قرارداد منعقد درج نمایند.

اصطلاح (شرایط)	هزینه و مسئولیت	تهیه کالا	بسته بندی	آسیب قبل از بارگیری	آسیب کالا در بین راه	آسیب کالا پس از تخلیه	هزینه بارگیری	هزینه ترخیص کالا در مبدأ	هزینه حمل	هزینه بیمه	هزینه تخلیه کالا	هزینه بازرسی	هزینه ترخیص کالا در مقصد	گروه‌های چهارگانه
۱- EX Works	تحویل کالا در محل کار													گروه E
۲- FAS	تحویل کالا در کنار کشتی													گروه F
۳- FCA	تحویل کالا در محل مقرر به حمل کننده						بر صورت توافق							گروه F
۴- FOB	تحویل کالا در روی عرشه			تاروی عرشه										گروه F
۵- C&F	قیمت کالا و کرایه حمل تا بندر مقصد			تاروی عرشه										گروه C
۶- CIF	قیمت کالا و کرایه حمل تا بندر مقصد و بیمه			تاروی عرشه								اگر در قرارداد باشد		گروه C
۷- CPT	پرداخت کرایه حمل تا بندر مقصد													گروه C
۸- CIP	پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد													گروه C
۹- DAF	تحویل کالا در مرز						تا مرز	تا مرز						گروه D
۱۰- DES	تحویل کالا روی عرشه در بندر مقصد													گروه D
۱۱- DEQ	تحویل کالا روی اسکله در بندر مقصد													گروه D
۱۲- DDU	تحویل کالا در محل مقرر در مقصد بدون پرداخت حقوق گمرکی و ترخیص													گروه D
۱۳- DDP	تحویل کالا در محل مقرر در مقصد با پرداخت حقوق گمرکی و ترخیص													گروه D

«ماتریس مسئولیت‌های فروشنده در پایه قیمت‌های سیزده گانه اینکوترمز»

پی‌نوشت

- 1- International chamber of commerce.
- 2- Comparative Advantage principle.
- 3- Terms.
- 4- "International Commercial Terms"

5- *Delivered Duty Paid.*

6- *Electronic Data Interchange.*

#### منابع و مأخذ

- ۱- ابراهیم‌زاده علی‌رضا، خرید خارجی، [ تهران: نشر میترا، ۱۳۷۳.
  - ۲- علی رازینی، ابراهیم، راهنمای کاربردی واردات، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۷۴.
  - ۳- گنابادی محمود، مدیریت خرید و سفارش‌های خارجی، تهران: مرکز آموزش مدیریت دولتی، ۱۳۷۵.
- 1- Zenz, Gary I. (1994), *Purchasing and the Management of Materials* . New york: John willey & sons.