



در این شماره می‌خوانید:

- اعتبارات اسنادی و ارتباط آن با قرارداد، پس از تحریم‌ها
- آماده شوید: پنج نکته مهم برای موفقیت در رقابت ۲۰۱۶ میانجی‌گری تجاری ICC
- تداوم موفقیت آکادمی پیشرفته داوری ICC
- تشکیل کارگروهی جدید در ICC
- اخبار سمینارهای کمیته ایرانی ICC
- معرفی کتاب: «راهنمای URDG 758»

## کمیته ایرانی ICC برگزار می‌کند: سمینار «روش‌های حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی»

کمیسیون امور حقوقی و داوری  
(Arbitration) کمیته ایرانی اتاق بازرگانی  
بین‌المللی (ICC) در نظر دارد، سمیناری را  
تحت عنوان «روش‌های حل و فصل اختلافات  
تجاری بین‌المللی» برگزار نماید.

سخنرانان: «محسن محبی» و «حمیدرضا  
اصلانی»

زمان: سه‌شنبه، ۲۰ بهمن‌ماه ۱۳۹۴ ساعت: ۸:۳۰  
الی ۱۲:۳۰

محل برگزاری: خیابان طالقانی شماره ۱۷۵، اتاق  
بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

ارتباط با دبیرخانه: تلفن ۸۸۸۹۹۲۸۳، فکس  
۸۸۸۹۳۰۸۴، ایمیل [ICCIran@icc-iran.org](mailto:ICCIran@icc-iran.org)

از علاقه‌مندان دعوت می‌شود برای نام‌نویسی در  
سمینار فوق، هزینه شرکت در دوره (مبلغ  
۱.۶۵۰.۰۰۰ ریال برای اعضای کمیته ایرانی و  
۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای غیراعضا) را حداکثر تا تاریخ  
شنبه، ۱۷ بهمن ماه ۱۳۹۴ به شماره حساب  
۱۵۵۰۰۵۰۰۹۲ کد شناسه ۹۴۱۴۰۹ نزد بانک ملت  
شعبه وزارت نفت (کد ۶۳۲۵/۵) به نام کمیته ایرانی  
اتاق بازرگانی بین‌المللی واریز و اسامی  
شرکت‌کنندگان را به همراه تصویر فیش واریزی به  
دبیرخانه کمیته ایرانی ارسال نمایند.

برنامه دوره و بروشور مرتبط با آن در سایت کمیته  
ایرانی ([www.icc-iran.org](http://www.icc-iran.org))، بخش آموزش، در  
دسترس است.



## اعتبارات اسنادی و ارتباط آن با قرارداد، پس از تحریم‌ها

دفتر خدمات مشورتی کمیته ایرانی ICC، به منظور حفظ منافع حرفه‌ای  
اعضا و دست‌اندرکاران عرصه‌های گوناگون بازرگانی بین‌المللی و بهره‌گیری  
بهینه از توان کارشناسی موجود در بدنه کمیسیون‌های تخصصی و خدمات  
مشورتی کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی، اقدام به برگزاری سلسله  
نشست‌های پرسش و پاسخ برای گشایش مشکلات ایجاد شده کرده است.

اینک این دفتر، سی و هشتمین نشست پرسش و پاسخ خود را به ریاست «محمد  
صالح ذوقی» و با حضور «مجید زند میرآلود»، به ترتیب مدیر ارشد و مشاور عالی  
دفتر خدمات مشورتی کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، و با موضوع  
«اعتبارات اسنادی و ارتباط آن با قرارداد، پس از تحریم‌ها» در روز سه‌شنبه،  
۲۰ بهمن ماه سال ۱۳۹۴ ساعت ۱۴ لغایت ۱۶ در ساختمان شماره ۲ اتاق بازرگانی،  
صنایع، معادن و کشاورزی تهران (خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)- کوچه ۲۱- پلاک  
۱۰- طبقه ششم) برپا می‌گردد.

علاقه‌مندان برای ثبت‌نام و حضور در جلسه، مبلغ ۱.۰۰۰.۰۰۰ ریال برای اعضای  
کمیته ایرانی و ۱.۲۰۰.۰۰۰ ریال برای متقاضیان غیرعضو را به حساب شماره  
۱۵۵۰۰۵۰۰۹۲ (کد شناسه ۵۰۰۰۲۵) نزد بانک ملت شعبه وزارت نفت (کد  
۵/۶۳۲۵) به نام کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) واریز و اسامی  
شرکت‌کنندگان را به همراه تصویر فیش واریز به شماره فاکس ۸۸۱۰۷۸۷۰ و یا به  
به آدرس ایمیل [ettehadieh@icc-iran.com](mailto:ettehadieh@icc-iran.com) ارسال نموده و از طریق شماره  
تلفن ۸۸۷۲۸۰۷۷ تاییدیه آن را کسب فرمایید.

## آماده شوید: پنج نکته مهم برای موفقیت در رقابت ۲۰۱۶ میانجی‌گری تجاری ICC

یازدهمین دوره «رقابت بین‌المللی میانجی‌گری تجاری»<sup>۱</sup> اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، تا کمتر از دو هفته



دیگر، برگزار می‌شود. ICC با همکاری جمعی از متخصصین و بهره‌گیری از تجربیات شرکت‌کنندگان قبلی، مجموعه ابزارهایی را برای کمک به شرکت‌کنندگان، گردآوری نموده است تا به بهترین شکل برای شرکت در رقابت‌ها، آماده شوند. در ادامه، به پنج نکته مهم برای شرکت در این رویداد سرنوشت‌ساز، اشاره شده است.

(۱) آماده باشید

لزوم آمادگی برای این رقابت، امری واضح است، اما اهمیت آن را نباید نادیده گرفت. درک ضرورت‌ها و محدودیت‌ها، تضمین می‌کند که با هیچ موضوع غافلگیرکننده‌ای، مواجه نمی‌شویم. رونالد آستن (Ronald Austin)، رئیس «گروه کاری مقررات رقابت»<sup>۲</sup>، گفت: «در ابتدا، مطمئن شوید که مقررات، ضمایم و به علاوه، همه اطلاعات عمومی و محرمانه مسائل را مطالعه و کاملا درک کرده‌اید. ما زمان زیادی را صرف این مقررات کرده‌ایم و این قوانین، هر سال، بیشتر و بیشتر بهبود می‌یابند تا از دقت و سازگاری آنها، اطمینان حاصل شود.»

همچنین، برای یک هفته اقامت در کشور خارجی، آگاهی از نیازهای روحی و جسمی، بسیار مهم است. مواردی مانند شرایط زمانی منطقه، جریان زندگی، زبان، حمل و نقل، مکان‌های برگزاری رویداد و حتی غذا را مدنظر داشته باشید. از قبل، درباره نحوه تردد در پاریس، به خصوص، طی مسیر بین محل اقامت تا محل رویداد، مطالعه کنید. سر وقت بودن، آشنایی با محلی که باید آنجا حاضر شوید و نحوه رسیدن به آن محل، ممکن است مواردی جزئی به نظر برسند اما شروع موفق را رقم می‌زنند.

(۲) تمرین کنید، تمرین کنید، تمرین کنید

برندان شریسنگوست (Brandon Schrecengost)، عضو تیم برنده رقابت ۲۰۱۵ میانجی‌گری ICC، گفت: «من فکر می‌کنم، اقدام مهم ما به عنوان یک تیم، این بود که هر مسئله را چند مرتبه با مربی‌مان مرور می‌کردیم و دیدگاه ما تا حد امکان، واقعا اصلاح می‌شد.» نمونه مسائل را بارها و بارها تمرین کنید تا مهارت‌های شما تقویت شوند و اعتماد، پیدا کنید. ایجاد شرایط واقعی شبیه رقابت نیز برای آزمون عملکرد شما، مفید است. اگر از هم‌اکنون ایده‌ای درباره آنچه در انتظار شماست داشته باشید، کمتر احتمال می‌رود که در رقابت واقعی، غافلگیر شوید.

زبان انگلیسی را تمرین کنید و کلمات را آگاهانه به کار ببرید. دیگو فالک (Diego Faleck)، مربی تیم فونداکائو جتولیو ورجس (Fundacao Getulio Vargas) در دانشکده حقوق «سائوپائولو» و عضو گروه کاری مقررات رقابت، گفت: «به‌خصوص برای غیرانگلیسی زبان‌ها، تمرین تلفظ و به‌کارگیری بهترین واژگان، یک ضرورت مهم، محسوب می‌شود.» مدت زمانی که برای بهبود دایره لغات خود صرف می‌کنید، وجه تمایز شما در رقابت، خواهد بود.

(۳) درک کنید «به چه علت»

رزمری هاوول (Rosemary Howell)، مربی دانشکده «نیو ساوت ولز» در استرالیا و عضو گروه کاری مقررات رقابت، گفت: «بسیاری فعالیت‌ها در میانجی‌گری برای وکلا و دانشجویان حقوق، ضدشهودی هستند. به جای فکر کردن درباره آنچه می‌خواهید انجام دهید و شیوه‌های لازم برای اجرای برنامه، به این فکر کنید که برای چه اینجا هستید و به چه علت، چنین اقدامی را انجام می‌دهید.» می‌بایست، یک دلیل استراتژیک، پشت اقدامات شما باشد. آگاهی و فهم این دلیل، کلید موفقیت شما خواهد بود. هاوول اضافه کرد: «دومین موردی که باید به خاطر داشته باشید، "تمایلات" هستند. به جای پرداختن به جایگاه طرفین مسئله، بر علت آنچه که آن‌ها مطالبه می‌کنند، متمرکز شوید (جایگاه طرفین، فقط به شما نشان می‌دهد که آن‌ها به دنبال چه هستند و فرصت استفاده از روشی متمایز و احتمالاً جالب‌تر در برآوردن تمایلات‌شان را از شما سلب می‌کند). یادگیری حرکت از "جایگاه‌ها" به "تمایلات"، میانجی‌گران ارشد و مذاکره‌کنندگان را متمایز می‌سازد.

#### ۴) برنامه خود را بدانید، اما قادر به انطباق باشید

استراتژی داشته باشید؛ اما بدانید لحظاتی پیش می‌آید که نیاز دارید افکار خود را منحرف سازید. دیگو فالک گفت: «شغل طراحان پرسش‌های موردی، ایجاب می‌کند که شما را غافلگیر کنند، اما دانشجویان باید مطمئن باشند که قادر به انطباق هستند.» از مهارت‌های حل مسئله خود استفاده کنید و انعطاف‌پذیر باشید. اگر احساس شکست کردید، به توضیحات، توجه کنید یا یک "پرسش باز"، درخواست نمایید. این اقدام ممکن است موثرتر از مشارکت در مباحثه باشد. بهترین چارچوب‌بندی را برای یک پرسش، انتخاب کنید و حقیقتاً به برداشت طرف مقابل، بیان‌دیشید.

#### ۵) ذهن خود را باز نگه دارید

آستن گفت: «این نکته، نه تنها در "مدیتیشن" بلکه در زمان حضور در یک مکان جدید و در تعامل با افراد مختلف از سراسر جهان، به کار می‌رود.» سعی کنید در ذهن خود، نسبت به اشخاص یا اشیاء، پیش‌داوری نداشته باشید و ذهن شما نسبت به شخص یا موضوعی که با آن مواجه هستید، باز باشد. چنانچه با نگرش سازنده یا از زاویه‌ای دیگر به ایده‌ها و قضاوت‌ها بپردازید، ممکن است تغییر کنند.

در حال حاضر، شما پنج قانون اول برای شرکت در رقابت را در اختیار دارید، اما همچنان هماهنگ بمانید! پنجشنبه آینده، به پنج نکته کاربردی دیگر می‌پردازیم تا به تیم‌های شرکت‌کننده کمک کنیم که در طول «هفته رقابت»، به بهترین شکل ظاهر شوند.

۱ International Commercial Mediation Competition

۲ Working Group on Competition Rules

## تداوم موفقیت آکادمی پیشرفته داوری ICC



آکادمی پیشرفته داوری ICC برای مرکز و شرق اروپا، پس از برگزاری هشت کارگاه آموزشی طی دو سال (هر سه ماه یک‌بار) در تاریخ ۱۸ دسامبر ۲۰۱۵ (۲۷ آذر ۱۳۹۴) خاتمه یافت. این آکادمی در شهرهای استانبول، پراگ و پاریس برگزار شد.

این کارگاه‌های جامع یک روزه آموزشی در تاریخ ۲۸ مارس ۲۰۱۴ (هشتم فروردین ۱۳۹۴) آغاز شد. دوره‌های مذکور توسط ولادیمیر خوالی (Vladimir Khvalei)،

ICC شریک تجاری شرکت Baker & McKenzie، نائبرئیس دیوان بین‌المللی داوری و عضو موسسه قوانین کسب و کار جهانی ICC به همراه گالینا زوکوا (Galina Zukova)، وکیل و مشاور سابق دیوان بین‌المللی داوری ICC تنظیم شده و با حضور جمعی از متخصصین مجرب به منظور مشاوره و آموزش شرکت‌کنندگان برپا گردید.

آکادمی بین‌المللی داوری ICC، برنامه‌های آموزشی حرفه‌ای و بی‌نظیری را برای متخصصان در سطوح مختلف برگزار نموده و فرصتی مناسب برای داوران جوان به منظور آشنایی با تکنیک‌ها و رویه‌های داوری در سطح بین‌المللی فراهم می‌سازد. این دوره‌ها به میزبانی موسسه قوانین کسب و کار جهانی و دیوان داوری ICC برگزار می‌شود.

آندریا سیمولسکو (Andreea Simulescu)، شریک تجاری در موسسه Leaua & Asociatii گفت: «آکادمی پیشرفته داوری ICC بدون شک جامع‌ترین و مختصرترین برنامه آموزشی و کاربردی در رویه‌های داوری است. این دوره با هشت کارگاه آموزشی و بهره‌گیری از تجارب متخصصان پیشرو، فرصتی بی‌نظیر برای تبادل ایده‌ها و یادگیری فنون در این زمینه، ایجاد می‌نماید.»

انتصاب داوران، صلاحیت مرجع رسیدگی (دیوان داوری)، مدیریت موردی، اقدامات تامینی (نظیر دستور موقت و تامین دلیل)، تودیع خسارت احتمالی، روش‌های سریع حل و فصل اختلاف و بسیاری از مسائل مطرح در داوری از موضوعات مورد بررسی این دوره‌ها بود.

همچنین در این دوره‌های آموزشی به ۴۱ شرکت‌کننده از ۱۴ کشور گواهی‌نامه شرکت در این دوره اعطا گردید. دوره آموزشی بعدی این آکادمی در سال ۲۰۱۶ در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا و ترکیه برگزار خواهد شد.

## تشکیل کارگروهی جدید در ICC

اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، خبر تشکیل کارگروه میان‌رشته‌ای با عنوان «الزامات بسته‌بندی و برچسب‌زنی» به ریاست آندرز استنلاند (Anders Stenlund)، نایبرئیس کمیسیون بازاریابی و تبلیغات ICC را اعلام کرد.



در جلسات اخیر کمیسیون مالکیت فکری و کمیسیون بازاریابی و تبلیغات اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در ماه اکتبر و دسامبر ۲۰۱۵، تصمیم به تشکیل این کارگروه در راستای رسیدگی به تاثیر الزامات بسته‌بندی و برچسب‌زنی، گرفته شد.

### اهداف ایجاد این کارگروه عبارتند از:

- تمرکز بر تعامل بین برچسب‌زنی اجباری و بسته‌بندی تجاری (هنگامی که الزامات برچسب‌زنی با توجه به شکل، قالب و یا طراحی در تداخل با استفاده قانونی از کالا و بهره‌برداری از دارایی نام تجاری و سایر اهداف است).
- مرور کلی تحولات مختلف قانونی و نظارتی در این زمینه
- تجزیه و تحلیل اثرات این کمیسیون بر حقوق مالکیت فکری، بازاریابی، رقابت و سایر زمینه‌ها شامل تجارت و نوآوری
- بررسی پیشنهادهای مناسب و کاربردی

این کارگروه گزارش فعالیت‌های خود را به دو کمیسیون مالکیت فکری و کمیسیون بازاریابی و تبلیغات ارائه می‌دهد.

## آموزش پیشرفته اینکوترمز ۲۰۱۰ Masterclass on Incoterms 2010

بررسی اجمالی مبانی و یادگیری همراه با کار، کارگاه های آموزشی



### کمیته ایرانی ICC برگزار می کند: سمینار «آموزش پیشرفته اینکوترمز ۲۰۱۰»

کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی (ICC) در نظر دارد، «آموزش پیشرفته اینکوترمز ۲۰۱۰» را به مدت ۸ ساعت برگزار نماید.

مدرس: «محمد صالح ذوقی» و «ملک رضا ملک پور»

زمان: روزهای سه شنبه و چهارشنبه ۴ و ۵ اسفند ماه ۱۳۹۴، ساعت: ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

محل برگزاری: خیابان طالقانی شماره ۱۷۵، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

ارتباط با دبیرخانه: تلفن: ۸۸۳۰۶۱۲۷ فکس: ۸۸۳۰۸۳۳۰ ایمیل: ICCIran@icc-iran.org

از علاقه مندان دعوت می شود برای نام نویسی در دوره آموزشی فوق، هزینه شرکت در دوره (مبلغ ۲.۸۵۰.۰۰۰ ریال برای اعضای کمیته ایرانی و ۳.۶۰۰.۰۰۰ ریال برای غیراعضا) را حداکثر تا تاریخ شنبه، اول اسفند ماه ۱۳۹۴ به شماره حساب ۱۵۵۰۰۵۰۰۹۲ کد شناسه ۹۴۱۰۷۶ نزد بانک ملت شعبه وزارت نفت (کد ۶۳۲۵/۵) به نام کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی واریز و اسامی شرکت کنندگان را به همراه تصویر فیش واریزی به دبیرخانه کمیته ایرانی ارسال نمایند.

برنامه دوره و بروشور مرتبط با آن در سایت کمیته ایرانی ICC (www.icc-iran.org)، بخش آموزش، در دسترس است. همچنین علاقه مندان می توانند با مراجعه به بخش ثبت نام آنلاین در سایت فوق نام نویسی نمایند.

### کمیته ایرانی ICC برگزار می کند: سمینار «حمل و نقل و اینکوترمز ۲۰۱۰»

## سمینار حمل و نقل و اینکوترمز ۲۰۱۰

(با تمرکز بر نقش حمل و نقل ریلی در ترانزیت کالا)

## Transportation & Incoterms 2010



کمیسیون تسهیلات گمرکی و تجاری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی (ICC) در نظر دارد، سمیناری را تحت عنوان «حمل و نقل و اینکوترمز ۲۰۱۰، با تمرکز بر نقش حمل و نقل ریلی در ترانزیت کالا» برگزار نماید.

▪ سخنرانان: «محمود رستم افشار»، «ملک رضا ملک پور»

▪ زمان: دوشنبه و سه شنبه، ۱۲ و ۱۳ بهمن ماه ۱۳۹۴، ساعت: ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

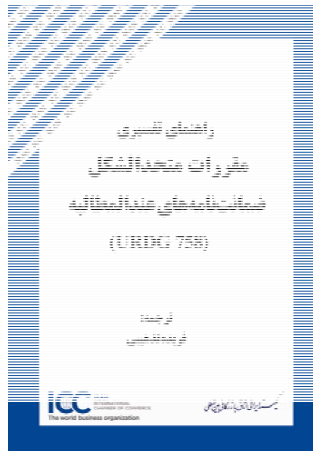
▪ محل برگزاری: خیابان طالقانی شماره ۱۷۵، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

▪ ارتباط با دبیرخانه: تلفن: ۸۸۳۰۶۱۲۷ فکس: ۸۸۳۰۸۳۳۰ ایمیل: ICCIran@icc-iran.org

از علاقه مندان دعوت می شود برای نام نویسی در سمینار فوق، هزینه شرکت در سمینار (مبلغ ۲.۸۵۰.۰۰۰ ریال برای اعضای کمیته ایرانی و ۳.۶۰۰.۰۰۰ ریال برای غیراعضا) را حداکثر تا تاریخ چهارشنبه، ۷ بهمن ماه ۱۳۹۴ به شماره حساب ۱۵۵۰۰۵۰۰۹۲ کد شناسه ۹۴۰۴۰۲ نزد بانک ملت شعبه وزارت نفت (کد ۶۳۲۵/۵) به نام کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی واریز و اسامی شرکت کنندگان را به همراه تصویر فیش واریزی به دبیرخانه کمیته ایرانی ارسال نمایند.

## راهنمای URDG 758 در کمیته ایرانی ICC

کمیته ایرانی ICC راهنمای نسخه تجدیدنظر شده مقررات متحدالشکل ضمانتنامه‌های عندالمطالبه (URDG 758) را که به همت دبیر کمیسیون بانکداری کمیته ایرانی ICC، «فریده تذهیبی»، ترجمه شده است، به بازار عرضه کرد.



نسخه تجدیدنظر شده مقررات متحدالشکل ضمانتنامه‌های عندالمطالبه (URDG) موسوم به شماره ۷۵۸ در اول جولای ۲۰۱۰ اجرایی شد و نخستین بار در سال ۱۳۸۹ با ترجمه دبیر کمیسیون بانکی ایرانی ICC، «فریده تذهیبی»، منتشر گردید.

هم اکنون راهنمای URDG 758 که بسیار فراتر از یک راهنمای معمول بوده و در واقع دایره‌المعارف ضمانتنامه‌ها در سطح بین‌المللی است. راهنمای مذکور، به همت تذهیبی، که خود عضو گروه (هفت نفره) بین‌المللی تهیه متن در کمیسیون بانکی اتاق بازرگانی بین‌المللی است، ترجمه شده است.

این راهنما یک کتاب ساده نبوده و از آن جا که موضوع ضمانتنامه‌ها دارای جنبه‌های متفاوت از جمله پیامدهای خاص حقوقی است. توصیه می‌گردد که هر کاربر، هر فعال دنیای تجارت و البته هر بانکداری که به امور مربوط به ضمانتنامه‌ها اشتغال دارد، اصل مقررات و راهنما را همواره در دسترس داشته باشند. راهنما نه تنها به تشریح علل و نحوه کاربرد هر ضابطه مندرج در URDG 758 می‌پردازد، بلکه مطالعه تطبیقی با سایر مقرراتی که برای تنظیم ضمانتنامه‌ها وجود داشته یا دارد را نیز در بر می‌گیرد.

به طور حتم، ترجمه چنین متنی مستلزم دقت، احاطه و نیز تخصص فراوان به امور ضمانتنامه‌ها است. مشارکت فعال مترجم برای تهیه متن مقررات، نشان از غنای اصل متن دارد. این کتاب ارزشمند که از آن می‌توان به عنوان یک جنگ ضمانتنامه یاد کرد به همت نامبرده تهیه گشته و در دسترس علاقه‌مندان به آگاهی از نحوه صدور و اجرای ضمانتنامه‌های عندالمطالبه قرار گرفته است.

راهنمای مذکور در پنج بخش تنظیم شده و در هر بخش مثال‌های عملی که در کل راهنما آمده است. شرح تحلیلی مقررات ضمانتنامه‌ها پویایی خاص به راهنما بخشیده و آن را از حالت خشک و بی‌روح درآورده است. هر بخش طوری تنظیم شده که به‌خودی‌خود مستقل باشد به نحوی که بررسی جامعی تحت عنوان همان بخش ارائه می‌شود بدون این که کاربران مجبور باشند برای درک مفاهیم آن به بخش‌های دیگر مراجعه کنند.

راهنمای کاربردی حاضر می‌تواند کمک بسیار ارزشمندی برای کاربران، بازرگانان، صنعتگران، صادرکنندگان، بانک‌ها و کارشناسان آن‌ها باشد.

کتاب مذکور در ۶۸۸ صفحه با تیراژ ۱۰۰۰ نسخه تهیه و چاپ شده و روانه بازار کتاب گشته است.