



## کمیته ایرانی ICC برگزار می‌کند:

### سمینار «مبارزه با فساد»

کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در نظر دارد دوره آموزشی «مبارزه با فساد» را به مدت ۸ ساعت برگزار نماید.

سخنرانان: «محمد مهدی بهکیش»، «محمد صالح ذوقی»، «ملک‌رضا ملک‌پور» و «فریده تذهیبی»

زمان: سه‌شنبه و چهارشنبه، ۱۱ و ۱۲ اسفندماه ۱۳۹۴، ساعت: ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

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

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

از علاقه‌مندان دعوت می‌شود برای نام‌نویسی 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 شنبه، ۸ اسفند ماه ۱۳۹۴ به شماره حساب ۱۵۵۰۰۵۰۹۲ کد شناسه ۹۴۱۵۱۷ 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 وبسایت کمیته ایرانی (www.icc-iran.org)، بخش آموزش، در دسترس است.

در این شماره می‌خوانید:

- کمیسیون بانکی ICC در سالی که گذشت
- متمرکز شوید: پنج نکته مهم برای موفقیت در رقابت ۲۰۱۶ میانجی‌گری تجاری ICC (بخش ۲)
- خصوصیات اصلی میانجی‌گران برجسته
- چاپ دو نشریه جدید، همزمان با هفته میانجی‌گری ICC
- اعتبارات اسنادی و ارتباط آن با قرارداد، پس از تحریم‌ها
- اخبار کمیته ایرانی ICC
- معرفی کتاب: «اصول و کلیات بیمه باربری و کاربرد آن»



## کمیسیون بانکی ICC در سالی که گذشت

### راهبری

کمیسیون بانکی در سال ۲۰۱۵ به استقبال مدیران، کارکنان و اعضای هیئت مشورتی جدید رفت:

- دانیل شمند (Daniel Schmand)، به سمت رئیس جدید کمیسیون بانکی؛ امیلی اکرنر (Emily O'Connor)، به عنوان مدیر اجرایی جدید سیاست‌ها؛ وینود مداوان (Vinod Madhavan) و مایکل رونتامیتیس (Michael Vrontamitis)، به سمت اعضای جدید هیئت مشورتی و دنیا بورویانا (Doina Buruiana)، به عنوان عضو جدید تیم دبیرخانه منصوب شدند.
- نیل چنتری (Neil Chantry)، پس از سال‌ها فعالیت به عنوان عضو ارزشمند در کمیسیون بانکی از HSBC بازنشسته شد و از سمت ریاست کمیته اجرایی و گروه سیاست‌ها و ریسک‌های جرایم مالی کناره‌گیری کرد.
- هیئت مشورتی، اصطلاحات مرجع به روز شده را که در بسیاری از پروژه‌های کمیسیون بانکی تاثیرگذار است، تصویب کرد.

### فعالیت‌های کمیسیون بانکی ICC

#### ۲۰۱۵ سالی پر از فعالیت

- موفقیت فوق‌العاده نشست سالانه در سنگاپور با سبکی جدید و با حضور ۶۱۷ شرکت‌کننده، ۲۰ حامی مالی، ۸ شریک رسانه‌ای و ۸ شریک سازمانی

- آماری تازه از تعداد شرکت‌کنندگان در نظرسنجی جهانی پیرامون تامین مالی تجارت با حضور ۴۸۲ شرکت‌کننده از بانک‌ها و ۱۶ مورد از شرکای سازمانی
- چشم‌اندازی مهیج برای توانمندی‌ها و دامنه جدیدا توسعه یافته برای ثبت تجاری ۱۳ میلیون معامله از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۴ با درآمدی بالغ بر ۶/۷ تریلیون دلار (آمریکا)
- بهبود مداوم فرآیند نظرات
- اصلاح و تجدیدنظر مقررات DOCDEX به موجب تقویت عرصه، شفافیت و کارایی ابزارهای مستندسازی حل و فصل اختلافات
- دستورالعمل‌های جدید برای ایجاد توافق‌نامه‌های تعهد پرداخت بانکی (BPO)<sup>۱</sup> مشتری
- حمایت از قانون‌گذاران منطقه‌ای و بین‌المللی، مشتمل بر کمیسیون اروپایی، کمیته بازل و بانک تسویه بین‌المللی در تمامی موضوعات شامل بهبود سرمایه، کاهش ریسک و قید وثیقه در الزامات موردنیاز برای بدهی‌های تامین مالی تجارت.
- راه‌اندازی انجمن جدید و جهانی تامین مالی صادرات ICC، به عنوان بستری جهانی برای بانک‌های متوسط و بزرگ تامین مالی صادرات
- کمیسیون بانکداری منطقه‌ای ICC در خاورمیانه و شمال آفریقا، شریکی مهم در هفته جهانی توسعه تجارت که به منظور راه‌اندازی نظرسنجی سالانه در دومی برگزار شد، بود.

## مشارکت‌ها

### همکاری با شرکا و همکاران جهانی، همچنان سنگ بستر فعالیت ماست

- همکاری نزدیک با آکادمی ICC برای آموزش دقیق و مناسب بانکداری و تامین مالی تجارت
- مشارکت مداوم با گروه کارشناسان سازمان تجارت جهانی (WTO)<sup>۲</sup>، به طور ویژه در حوزه کاهش ریسک
- ثبت تعدادی از شرکا و حامیان مالی برای حمایت از نشریات و رویدادهای کمیسیون بانکی

## جوایز

### به منظور دریافت جوایز جهت به رسمیت شناختن اعضای متعهد به فعالیت در سال ۲۰۱۵ خرسندیم

- مدال نقره جوایز تعالی بررسی تجارت و خرید دین (TFR)<sup>۳</sup> برای بهترین خدمات تجاری غیربانکی
- بهترین مبتکر جهانی دیجیتال در تامین مالی تجارت از جوایز جهانی تامین مالی تجارت

## برای آینده با ما همراه باشید

### نگاهی به آینده و بسیاری از پروژه‌های هیجان‌انگیز سال ۲۰۱۶

- تعاریف استاندارد برای تکنیک‌های تامین مالی زنجیره تامین، توسط مجمع جهانی تامین مالی زنجیره تامین نهایی شده است.

رویدادها: اجلاس تامین مالی زنجیره تامین آکادمی ICC در تاریخ ۹ و ۱۰ مارس برابر با ۱۹ و ۲۰ اسفند ماه ۱۳۹۴ در سنگاپور تشکیل می‌شود. همچنین اجلاس سالانه کمیسیون بانکی ICC در روزهای ۴ تا ۷ آوریل مصادف با ۱۵ تا ۱۸

فروردین ماه ۱۳۹۵ در ژوهانسبورگ- آفریقای جنوبی برپا خواهد شد و نشست فنی کمیسیون بانکی ICC نیز ۷ تا ۹ نوامبر ۲۰۱۶ (مطابق با ۱۶ تا ۱۸ آبان ماه ۱۳۹۵) در رم- ایتالیا خواهد بود.

• نظرات و تصمیمات DOCDEX و مجموعه‌ای از انتشارات ICC از طریق کتابخانه دیجیتال ICC در دسترس خواهد بود.

۱ BPO: Bank Payment Obligation

۲ WTO: World Trade Organization

۳ TFR: Trade and Forfeiting Review

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

### (بخش ۲)



یازدهمین دوره «رقابت بین‌المللی میانجی‌گری تجاری»<sup>۱</sup> اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)، به زودی برگزار می‌شود. در شماره قبلی، به پنج مورد از بهترین شیوه‌های آمادگی برای شرکت در این رقابت، اشاره کردیم. اکنون، برای ایجاد تمرکز و آمادگی بیشتر، به بیان پنج نکته دیگر می‌پردازیم.

#### (۱) فرصت آرام کردن ذهن را دریابید

با وجودی که بر آمادگی، تاکید بسیار شده است، شناخت زمان استراحت نیز به همان اندازه اهمیت دارد. آگاهی از این که چه موقع، مشکلات، تحلیل‌ها و تنش‌ها را از خود دور کنید، به شما در مقابله با فشارها کمک می‌کند. زمانی را به گفت‌وگو با هم‌تیمی‌های خود اختصاص دهید و فارغ از بحث رقابت، به صحبت درباره موضوعات سرگرم‌کننده دیگر، بپردازید. صرف مدت زمان لازم برای آرام کردن ذهن، شما را قادر می‌سازد تا دوباره روی کاری که انجام می‌دهید، متمرکز شوید.

#### (۲) برای دستیابی به حداکثر عملکرد، به خواب کافی نیاز دارید

مطلب بالا احتمالاً در مورد خواب نیز صدق می‌کند. برندان شریسنگوست (Brandon Schreengost)، عضو تیم برنده رقابت ۲۰۱۵ میانجی‌گری ICC، گفت: «نخوابیدن ساده است؛ اما در این رقابت طولانی، به شما یا تیم‌تان کمک نخواهد کرد.» اگر ذهن شما خسته باشد، نمی‌توانید در انجام کارها، به بهترین شکل از توانمندی‌های خود بهره‌گیری کنید. خواب کافی، استرس را دور می‌کند و موجب افزایش تمرکز و تقویت حافظه می‌شود؛ که همگی اثرات مثبتی در پی دارند. از این موضوع، به نفع خود استفاده کنید.

#### (۳) مربی و هم‌تیمی‌هایتان را بشناسید

شما در این رقابت، به عنوان یک تیم شرکت می‌کنید؛ اما باید انفرادی عمل کنید. وسعت بخشیدن به روابط قوی در گروه، ایجاد اعتماد می‌کند. شریسنگوست، وجود اعتماد در تیم را امری ضروری خواند و آزادی عمل موثر در حل مسئله را از نتایج قابل توجه آن برشمرد. به‌خصوص، هنگامی که احساس خستگی می‌کنید و تحت فشار زیادی قرار دارید، همبستگی با دیگر اعضای گروه، ضرورت می‌یابد. در ارتباط با مربی نیز این مسئله وجود دارد. رونالد آستن (Ronald Austin)، رئیس «گروه

کاری مقررات رقابت»، گفت: «اجازه دهید که مربی شما، دوست، پشتیبان و مشاورتان باشد.» به آنچه می‌گوید، گوش فرادهید. مربیان، از تجربه و تخصص لازم برای راهنمایی شما، برخوردارند.

#### ۴) تکنیک‌های رهایی از استرس را بشناسید

قدرت مدیریت استرس را دست کم نگیرید. حضور در محیط پرتنش، می‌تواند آسیب‌ها و حالات منفی بوجود آورد که همگی مخمل عملکرد شما هستند. بر این اساس، یافتن یکی از روش‌های کنترل اضطراب، ضروری است. کنترل اضطراب در افراد متفاوت به شیوه‌های گوناگونی صورت می‌گیرد. رزمی هاول (Rosemary Howell)، مربی دانشکده «نیو ساوت ولز» در استرالیا و عضو گروه کاری مقررات رقابت، گفت: «به شیوه‌ای عمل کنید که توجه شما را به جسم خود و استرسی که متحمل می‌شوید، تقویت کند و آگاهانه استرس را از شما دور نماید.» این شیوه می‌تواند شامل تمرین تمرکز بر تنفس، مدیتیشن، خندیدن یا آگاهی نسبت به نگرانی‌ها و اندیشیدن درباره روش‌هایی باشد که شما را به لحاظ فیزیکی در وضعیت بهتری قرار می‌دهند. انجام بازی نیز از جمله روش‌هایی است که استرس و انرژی عصبی شما را تخلیه می‌کند. زمانی را به انجام شیوه‌هایی اختصاص دهید که روی شما موثر هستند.

#### ۵) از مزایای این تجربه، بهره‌مند شوید

در مجموع رویدادهای هفته میانجی‌گری، به ایجاد روابط و مهارت‌هایی می‌انجامد که ماندگار هستند. همه افراد بر این مطلب اتفاق نظر دارند که: تا حد امکان از این تجربه عالی، بهره‌گیرید. ذهن خود را باز کنید و افکارتان را به چالش بکشید. مزایای این جمع بین‌المللی و منحصر به فرد متشکل از متخصصین و همکاران خود را غنیمت شمارید. چنین گروه فوق‌العاده‌ای هر روز در اطراف شما نخواهد بود؛ و سرانجام، بکوشید که پاریس و محیط زیبای آن را تجربه کنید.

۱ International Commercial Mediation Competition

۲ Working Group on Competition Rules

## خصوصیات اصلی میانجی‌گران برجسته



موفقیت، یک اتفاق نیست، بلکه تلاشی مستمر است که به خوبی با شور و اشتیاق به ثمر می‌نشیند. رقابت بین‌المللی میانجی‌گری تجاری اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) آغاز شده است. در ادامه، نگاهی اجمالی به برخی از خصوصیات اصلی میانجی‌گران در سراسر جهان خواهیم داشت:

دستیابی به سطح ثابتی از دانش درباره تاریخچه و ماهیت اختلاف

آمادگی، پاسخ‌گویی به همه چیز است. برخورداری از دستورالعمل و ساختاری ثابت از حقایق و اختلافات، میانجی‌گران را در هدایت طرفین برای حل و فصل اختلافات کمک می‌کند. ویلیام وود کیو. سی. (William Wood QC) که در لیست ۱۰ نفره از برترین افراد در میانجی‌گری تجاری بین‌المللی در سال ۲۰۱۱ قرار دارد، گفت: «اطلاعات، ابزاری قدرتمند در میانجی‌گری است و هیچ چیز بی‌ربط نیست.» درک پرونده برای دستیابی به نتایج مثبت ضروری است، هر چند همه متخصصان آماده تغییر هستند. این آگاهی برای تشویق طرفین جهت کمک به خودشان استفاده می‌شود.

## ایجاد فضای باز و مثبت

تعیین حدود و دستورالعمل‌ها برای طرفین به منظور ایجاد محیطی سازنده و قابل‌احترام در محوریت است. در صحنه‌ای طرفین می‌توانند احساس امنیت کنند که برای آنها فرصت قرار گرفتن در موقعیتی که شایستگی آن را دارند فراهم باشد.

بیرجیت سمبت گلسنر (Birgit Sambeth Glasner)، میانجی‌گر و وکیل مشهور و یکی از شرکای شرکت Altenburger در ژنو گفت: «این محیط به آنها در شکل‌دهی ایده‌ها با یکدیگر کمک می‌کند.»

## درک سریع ماهیت اختلاف

جهت دستیابی به جزییات اصلی، می‌توانید مشکلات را که باعث به بن‌بست رسیدن اختلافات می‌شوند را نشان دهید. تیری گابری (Thierry Garby)، میانجی‌گر و داوری که پیش از این وکیل بوده و همچنین مدرس مذاکره و میانجی‌گری، گفت: «آنچه که از آنها می‌خواهیم بگویند، داستان رابطه تجاری آنها است. به درون داستان می‌رویم و همیشه در مورد انتظارات و احساسات مثبتی که در آغاز وجود دارد گفت‌وگو می‌کنیم. سپس دلخوری‌ها و اختلافات بروز می‌کنند. بدین ترتیب گام به گام مشکلات واقعی را خواهیم شناخت. مشخص کردن تمامی جزئیات و توانمند ساختن طرف مقابل جهت توجه به این اطلاعات، اغلب به دستیابی به راه‌حل منجر می‌شود.»

## کاملاً خنثی و بی‌طرف باشید و تمامی مطالب و اطلاعات را به طرفین منتقل سازید

از آنجا که میانجی‌گری، فعالیتی داوطلبانه است. میانجی‌گران می‌بایست معقول، آگاه و مهم‌تر از همه قابل‌اعتماد باشند. گلسنر گفت: «میانجی‌گری نیازمند باز بودن و عدم پیش‌داوری است.» هر نشانه‌ای از تعصب محسوس به هر یک از طرفین، از اعتماد به میانجی‌گران و امکان تفاهم و توافق با طرف مقابل می‌کاهد. ذهنیت خنثی، پاسخی به یک جلسه میانجی‌گری موفق است. کنار گذاشتن تعصبات، آرای شخصی و آگاهی از اقناع و نفوذ طرفین، هر چند از طریق به چالش کشیدن، موجب افزایش پذیرش و هموار ساختن مسیر مصالحه و آشتی است.»

## صبر و استقامت

جلسه میانجی‌گری، یک روز پراسترس و پرکار برای همه طرفین درگیر آن است. اما این وظیفه میانجی‌گران است، که آرامش را برقرار سازند. مذاکره کردن بدون پیش‌داوری و با حضور کامل ذهنی در تمام مدت، در کل روند بسیار حائز اهمیت است. گلسنر گفت: «این امر به طرفین امکان می‌دهد تا فرصتی را برای درک یکدیگر به دست آورند. آنها نیازمند زمانی برای بررسی هستند. احتمال دستیابی به درک در حین بررسی وجود دارد، در حالی که ممکن است از نگاه من بی‌اهمیت به نظر برسد. میانجی‌گر می‌بایست ذهن خود را رها ساخته و بر نیازهای آنها نسبت به نیازهای طرفین تمرکز نماید.»

---

## چاپ دو نشریه جدید، همزمان با هفته میانجی‌گری ICC

---

همزمان با هفته میانجی‌گری ICC (چهارم تا دهم فوریه ۲۰۱۶ برابر با ۱۵-۲۱ بهمن ماه ۱۳۹۴) دو نشریه جدید میانجی‌گری توسط ICC توزیع می‌شود.

### «توافق! مذاکره/میانجی‌گری در قرن بیست و یکم»، نوشته تیری گابری (Thierry Gabry)

یک پژوهش علمی در نیمه دوم قرن بیستم، وجود مکانیسم‌های روانی در شکل‌گیری یک توافق را آشکار ساخت. میانجی‌گری به منظور رفع تنگنمایی آغاز شد که مذاکره قادر به حل آنها نبود. این کتاب، نشان می‌دهد که این‌گونه یافته‌ها، چگونه به روش قدرتمندی در مذاکره قراردادهای و معاهدات و حل و فصل انواع اختلافات، منتج شده‌اند.

نویسنده با بیش از ۳۰ سال تجربه در مذاکره و میانجی‌گری، بر اهمیت توجه به احساسات و استفاده از آن به عنوان عوامل سازنده در حل و فصل اختلافات، تاکید می‌کند.

این کتاب، به روشی آسان برای مطالعه و با استناد به بسیاری از منابع معروف، نگاشته شده و مورد استقبال تمامی متخصصین مذاکره و میانجی‌گری، وکلا، مشاوران شرکتی، مدیران کسب و کار، نمایندگان اتحادیه‌ها و انجمن‌ها، مدیران پروژه، میانجی‌گران و ... قرار خواهد گرفت.

## AGREED!

Negotiation/mediation in the 21st century



By Thierry Garby  
Foreword by Thomas Stipanowich

این نشریه، به دو زبان انگلیسی و فرانسوی و با بهای ۶۵ یورو، توزیع می‌شود.

### «شیوه میانجی‌گری»<sup>۱</sup>، ویراستار: گرگ باند (Greg Bond)

۸ فرهنگ، ۱۶ نمونه موردی، ۱۲۸ راهکار خلاقانه

کتاب شیوه میانجی‌گری، روایت گفت‌وگو میان متخصصین مجرب میانجی‌گری با ملیت‌ها و پیشینه‌های گوناگون است که دیدگاه‌های خود را پیرامون نمونه‌های موردی از سراسر جهان به اشتراک می‌گذارند. هشت نفر میانجی‌گر با دیدگاه‌های متعدد، شانزده نمونه موردی و ۱۲۸ پاسخ و راهکار را مطرح نموده‌اند. هر نمونه بر یک «لحظه میانجی‌گری» تمرکز دارد که میانجی‌گران از خود می‌پرسند: اقدام بعدی چیست؟

همکاران این گفتگو، از استرالیا، برزیل، آلمان، هلند، پاکستان، سنگاپور، انگلستان و ایالات متحده آمریکا و همگی آنها متخصصین میانجی‌گری در حوزه‌های مختلف شامل میانجی‌گری تجاری، میانجی‌گری اجتماعی، میانجی‌گری محل کار و میانجی‌گری خانوادگی هستند. ویراستار کتاب، گرگ باند (Greg Bond)، میانجی‌گر مجرب و مدرس «دانشکده فنی ویلدائو» در برلین آلمان است.

بهای این کتاب، ۶۵ یورو است.

۱ Agreed! Negotiation/ Mediation in the 21<sup>st</sup> century

۲ Mediation Practice

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

دفتر خدمات مشاورتی 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 مشاورتی 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 میرآلوند»، به ترتیب مدیر ارشد و مشاور عالی دفتر خدمات مشاورتی 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 ۶۳۲۵/۵) 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 آدرس ایمیل [ettahadieh@icc-iran.com](mailto:ettahadieh@icc-iran.com) ارسال نموده و از طریق شماره تلفن ۸۸۷۲۸۰۷۷ تاییدیه آن را کسب فرمایید.

## اخبار کمیته ایرانی ICC

### آموزش پیشرفته اینکوترمز ۲۰۱۰ Masterclass on Incoterms 2010

بررسی اجمالی مبانی و یادگیری همراه با کار، کارگاه‌های آموزشی



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

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

مدرس: «محمد صالح ذوقی» و «ملک‌رضا ملک‌پور»

زمان: روزهای سه‌شنبه 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](mailto:ICCIran@icc-iran.org)

از علاقه‌مندان دعوت می‌شود برای نام‌نویسی 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 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 ICC ([www.icc-iran.org](http://www.icc-iran.org))، بخش آموزش، در دسترس است. همچنین علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به بخش ثبت‌نام آنلاین در سایت فوق نام‌نویسی نمایند.

### کمیسیون تسهیلات گمرکی و تجاری تشکیل جلسه می‌دهد

جلسه کمیسیون تسهیلات گمرکی و تجاری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی، روز دوشنبه، مورخ ۱۳۹۴/۱۱/۱۹ ساعت ۱۴:۳۰ در سالن جلسات طبقه ششم اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران (به آدرس خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی، شماره ۱۷۵) برگزار می‌گردد.

در این نشست، گزارش و بررسی اخبار روز حمل و نقل؛ گزارش برگزاری همایش اینکوترمز و حمل و نقل؛ گزارش نهایی موضوع راه‌آهن توسط «ابوذر عبدی» و ادامه بحث درخصوص نحوه ایجاد تسهیلات گمرکی ارائه و مورد بحث و گفت‌وگو قرار خواهد گرفت.

## معرفی کتاب:

### کتاب «اصول و کلیات بیمه باربری و کاربرد آن»

کتاب «اصول و کلیات بیمه باربری و کاربرد آن» تالیف محمد جواد محمدیان امامی، عضو کمیسیون بیمه کمیته ایرانی ICC تجدید چاپ و روانه بازار کتاب شد.

بیمه باربری به سبب قابل تحمل کردن ریسک‌های ناشی از حمل محمولات برای طرفین یک معامله تجاری، یکی از



حلقه‌های مهم در زنجیره مدیریت بازرگانی خارجی به شمار می‌آید. بدین لحاظ آشنایی با قواعد حاکم بر قراردادهای بیمه باربری می‌تواند در فرجام حمل و تبادل یک محموله، به ویژه اگر شامل حمل دریایی است؛ نقش به‌سزایی را بازی کند. پیچیدگی‌های تکنیکی و حقوقی در بیمه نامه‌های باربری و حمل دریایی کالا بسیار است. به همان نسبت دانش بیشتری نیز برای اداره آن مورد نیاز است. در کتاب حاضر سعی شده است که با تفسیر و تحلیل شرایط قراردادهای بیمه‌های باربری و به ویژه «کلوزهای» آن و ادای توضیحات کافی در مورد روزآمدی آنها، اطلاعات مورد نیاز در اختیار خوانندگان کتاب قرار گیرد. کتاب «اصول و کلیات بیمه باربری و کاربرد آن» در سه بخش تنظیم شده است: بخش اول سعی دارد مسائل و موضوعات مورد علاقه کارکنان بازرگانی خارجی، کارکنان ادارات بیمه باربری شرکت‌های بیمه و علاقه‌مندان به فراگیری بیمه‌های باربری و اشخاصی را که سعی دارند خود را برای گذراندن امتحانات نمایندگی بیمه و کارگزاری بیمه آماده کنند؛ ارائه دهد. بخش دوم کتاب به بررسی فنی و تجزیه و تحلیل قراردادهای بیمه

باربری پرداخته و با کالبدشکافی شرایط به کار گرفته شده در کلوزهای بیمه باربری، مفاهیم مورد نظر تدوین‌کنندگان کلوزهای بیمه و بیمه‌گران را توضیح داده است. این بخش می‌تواند مورد استفاده کارشناسان، مدیران و داوران و تعدیل‌گران و برآوردکنندگان خسارات بیمه‌های باربری قرار گیرد. بخش سوم کتاب اختصاص به بررسی مقایسه‌ای کلوزهای بیمه باربری ۱۹۸۲ و ۲۰۰۹ دارد و با ارائه موردکاوی‌های تخصصی، زمینه تغییرات به وجود آمده در کلوزهای مربوطه را بررسی می‌کند. مطالعه این کتاب به علاقه‌مندان به موضوعات فوق توصیه می‌گردد.

کتاب مذکور در قطع وزیری در ۲۲۴ صفحه با تیراژ ۵۰۰ نسخه برای بار دوم تجدید چاپ و روانه بازار کتاب گشته است.