



دانشگاه آزاد اسلامی

واحد کرج

دانشکده مدیریت و حسابداری

جزوه درس امور مالی بین المللی

گروه: حسابداری

مدرس: دکتر اکبر صفدری

نیمسال اول تحصیلی ۹۲-۱۳۹۱

بسمه تعالی

۱. نظریات مالی بین المللی ۲
 - ۱.۱. نظریه مر کانتیلیسم
 - ۱.۲. نظریه برتری مطلق
 - ۱.۳. نظریه برتری نسبی
 - ۱.۴. نظریه مزیت های پیشتاز بودن
 - ۱.۵. نظریه رقابت ملی
۲. جنبه های سیاسی مالی بین الملل ۷
 - ۲.۱. ضرورت دخالت دولت در تجارت خارجی
 - ۲.۲. تغییر در روند دخالت دولت ها
 - ۲.۳. روش های و ابزار های سیاست گذاری در تجارت خارجی
۳. اتحادیه های اقتصادی در جهان ۱۳
 - ۳.۱. عوامل موثر بر ادغام اقتصادی و سیاسی کشورها
 - ۳.۲. سازمان تجارت جهانی (WOT)
 - ۳.۳. گات (GAT)
 - ۳.۴. اتحادیه اروپا
 - ۳.۵. همکاری اقتصادی آسیا و اقیانوس آرام
 - ۳.۶. اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا
 - ۳.۷. موافقت نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی
 - ۳.۸. اتحادیه کشورهای آمریکای لاتین
 - ۳.۹. بازار مشترک جنوب و شرق آفریقا
 - ۳.۱۰. جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا
 - ۳.۱۱. صندوق بین المللی پول (IMF)
 - ۳.۱۲. بانک جهانی
 - ۳.۱۳. سازمان کشورهای صادر کننده نفت
 - ۳.۱۴. شرکت های چند ملیتی
۴. استراتژی های بازرگانی در عرصه جهانی ۵۸
 - ۴.۱. جهانی شدن
 - ۴.۲. استراتژی بین المللی
 - ۴.۳. استراتژی چند کشوری (چند محلی)
 - ۴.۴. استراتژی جهانی
 - ۴.۵. شراکت استراتژیک در قلمرو جهانی
 - ۴.۶. ماهیت شراکت استراتژیک بین المللی (جهانی)
۵. تراز پرداخت های خارجی ۶۰
 - ۵.۱. تراز پرداخت ها
 - ۵.۲. ساختار تراز پرداخت های خارجی
۶. روش های پرداخت در تجارت بین الملل ۶۲
 - ۶.۱. روش پیش پرداخت (Cash-in-Advance)
 - ۶.۲. روش حساب باز (Open Account)
 - ۶.۳. وصولی اسنادی (Documentary Collection)
 - ۶.۴. اعتبار اسنادی (Documentary Letter of Credit)
۷. ارز ۶۸
 - ۷.۱. انواع اشکال نمایش نرخ ارز
 - ۷.۲. اعلام نرخ ارز بوسیله بانک مرکزی ایران
 - ۷.۳. بازار ارز : فارکس (foreign exchange market)
 - ۷.۴. انواع وسایل نقل و انتقال ارزی
 - ۷.۵. سوئیفت

۱. نظریات مالیه بین المللی

از همان آغاز پیدایش علم اقتصاد مبادلات بین المللی هم مورد بحث قرار گرفته است. مکتب اقتصادی است که در مورد تجارت خارجی سخن گفته و سیاست تشویق صادرات و کاهش واردات و در نهایت افزایش یافتن تراز تجاری کشورها را مورد تأکید قرار داده است.

۱.۱. نظریه مرکانتیلیسم

اولین نظریه ای که در مورد تجارت بین الملل ارائه شده در اواسط قرن شانزدهم و در انگلستان بوده است. این نظریه که به نام مرکانتیلیسم شهرت یافت ذخایر طلا و نقره را به عنوان پایه ثروت ملی و عاملی تعیین کننده در برقراری مبادلات خارجی کشورها می دانست.

۱.۱.۱.۱. تراز اصلی نظریه مرکانتیلیسم

این بود که هر کشوری بابت کوشش کند تا بیش تر صادر نماید و کم تر وارد نماید تا در نهایت به مازدا تر از بازرگانی دست یابد. از آنجائیکه وسیله پرداخت بین المللی طلا یا نقره بود بنابراین مازاد تجاری کشور به افزایش ذخایر فلزات قیمتی از جمله طلا و نقره می انجامید که به نوبه خود موجب افزایش ثروت ملی و تقویت جایگاه اقتصادی کشور در عرصه جهانی می گردید.

۱.۱.۱.۲. بررسی نقاط ضعف نظریه مرکانتیلیسم از دیدگاه هیوم

دیوید هیوم موضوع تأکید بر مازاد تراز تجاری را که یکی از جنبه های نظریه مذکور می باشد به صورت زیر مورد نقد قرار داده است. هنگامی که انگلستان در تجارت با فرانسه به مازاد تجاری دست می یابد بر موجودی طلای او افزوده می شود که این خود به افزایش حجم پول و بالا رفتن سطح تقاضا در این کشور می انجامد. این رویدادها باعث گران شدن کالاهای صادراتی کشور مذکور گردیده و در نتیجه تقاضای خارجی برای این کالاها رو به کاهش می گذارد. نتیجه نهایی این تحلیل اینست که مازاد تراز بازرگانی یک کشور نمی تواند امری دائمی باشد زیرا منجر به افزایش حجم به افزایش حجم پول، بالا رفتن تقاضا، گران شدن کالاها برای خریداران خارجی و در نهایت کاهش صادرات آن کشور می گردد.

۱.۲. نظریه برتری مطلق

آدام اسمیت بر این باور بود که هر کشور باید در تولید کالاهایی تمرکز یابد که در آن ها نسبت به سایر کالاها از مزیت مطلق برخوردار است و همچنین کالاهایی را وارد نماید که کشورهای دیگر نسبت به او دارای برتری باشند. مثال: ایران و هند دو کشور آسیایی هستند که با توجه به شرایط طبیعی و موقعیت صنعتی هر دو توانایی تولید نخ طبیعی و نخ مصنوعی را دارند اما کارآمدی آن ها در تولید این دو کالا متفاوت است. ایران برای تولید ۱ تن نخ طبیعی باید ۶۰ واحد و برای

تولید ۱ تن نخ مصنوعی باید ۴۰ واحد از منابع اقتصادی خود را به کار گیرد بنابراین اگر ۲۴۰ واحد منابع داشته باشد می تواند ۶ تن نخ مصنوعی یا ۴ تن نخ طبیعی تولید کند.

کشور هند با توجه به برخورداری از شرایط طبیعی و جغرافیایی مساعد در تولید نخ طبیعی نسبت به ایران برتری دارد و برای تولید ۱ تن از آن باید ۴۰ واحد منابع اقتصادی و برای ۱ تن نخ مصنوعی باید ۶۰ واحد از این منابع را به کار برد. با این فرض که هند هم ۲۴۰ واحد منابع در اختیار دارد می تواند ۶ تن نخ طبیعی یا ۴ تن نخ مصنوعی تولید کند. نمودارهای فوق نشان می دهد که ایران در تولید نخ مصنوعی نسبت به هند مزیت مطلق دارد و هند در تولید نخ طبیعی نسبت به ایران از برتری مطلق برخوردار است. با توجه به این شرایط اگر ایران منابع خود را در تولید نخ مصنوعی و هند در تولید نخ طبیعی به کار گیرند و بخشی از تولیدات خود را با یکدیگر مبادله نمایند می توانند امکانات بیش تری را در اختیار جامعه قرار دهند.

۱.۳. برتری نسبی

نظریه مزیت مطلق آدام اسمیت اگر چه به درک رفتار کشورها در مبادلات بین المللی کمک زیادی نموده است، اما سئوالاتی را در ذهن اقتصاددانهای پس از اسمیت مطرح نمود. یکی از این سئوالات این بود که اگر یک کشور در تولید همه کالاها نسبت به سایر کشورها برتری مطلق داشته باشد آنگاه چه نقشی در مبادلات بین المللی می تواند دارا باشد. دیدگاه اسمیت این بود که چنین کشوری نمی تواند در مبادلات خارجی منفعی بدست آورد پس احتمالاً در این مبادلات شرکت نخواهد کرد.

۱.۳.۱.۱ دیدگاه ریکاردو

پس از مدتی دیوید ریکاردو با بررسی و نقد تئوری مزیت مطلق نشان داد که این دیدگاه درست نیست. ریکاردو در کتاب اصول اقتصاد سیاسی که در سال ۱۸۱۷ منتشر شد ادعا نمود که وقتی کشوری در تولید همه کالاها از برتری مطلق برخوردار باشد می تواند کالاهایی را که در آن ها بیشترین کارایی را دارد تولید و صادر کند و در مقابل کالاهایی را که کارآمدی کم تری در آن ها دارد از خارج وارد نماید. با اجرای چنین سیاستی این کشور هم از مبادلات خارجی منفعی کسب خواهد کرد. مثال: دو کشور تایلند و کره جنوبی را در نظر بگیرید که هر دو امکان تولید گندم و برنج را دارا هستند اما شرایط آن ها در تولید این دو کالا متفاوت است. تایلند در تولید هر دو کالا از مزیت مطلق برخوردار است. در این کشور با ۱۰ واحد منابع تولیدی ۱ تن گندم و با ۱۳/۵ واحد منابع ۱ تن برنج تولید می شود. بنابراین هرگاه این کشور ۲۰۰ واحد منابع تولیدی در اختیار داشته باشد می تواند ۲۰ تن گندم یا ۱۵ تن برنج تولید نماید. هم چنین می تواند به تولید ترکیبی از این دو کالا بپردازد.

اکنون فرض کنید این دو کشور تمایلی برای انجام مبادله با یکدیگر نداشته و قصد دارند از هر دو کالا تولید نمایند. در راستای این هدف نیمی از منابع خود را صرف تولید گندم و نیمی دیگر را به تولید برنج اختصاص می دهند. در این حالت تایلند می تواند به ۱۰ تن گندم و ۷/۵ تن برنج یعنی جمعاً به ۱۷/۵ تن از دو محصول دست یابد و کشور کره هم می تواند

موفق به تولید ۲/۵ تن گندم و ۵ تن برنج یعنی جمعاً ۷/۵ تن کالا گردد. با توجه به این شرایط ممکن است چنین برداشت کنیم که چون کشور تایلند در تولید هر دو کالا نسبت به کره جنوبی برتری مطلق دارد. بنابراین دلیلی برای انجام مبادله با این کشور نخواهد داشت. اما واقعیت اینست که تایلند در زمینه تولید گندم نسبت به کره مزیت نسبی دارد یعنی این که توان تولیدش در گندم ۴ برابر کره جنوبی است اما در تولید برنج فقط ۱/۵ برابر. پس می توان گفت که تایلند به صورت مقایسه ای یا نسبی در تولید گندم کار آمدتر از تولید برنج می باشد و اگر همه منابع خود را در تولید گندم به کار گیرد و آنگاه بخشی از محصول خود را به کره جنوبی مبادله نماید منافع بیش تری بدست می آورد.

۱.۳.۱.۲. نمایش برتری نسبی در تولید و تجارت خارجی

در حالت اول یعنی بدون انجام مبادله یعنی بین دو کشور، تایلند می تواند ۱۰ تن گندم و ۷/۵ تن برنج تولید نماید یعنی اینکه به ۱۷/۵ تن از این دو کالا دست می یابد. در حالت دوم یعنی تولید تخصصی و انجام مبادله تایلند به ۱۱ تن گندم و ۷/۷۵ تن برنج یعنی جمعاً ۱۸/۷۵ تن از هر دو کالا دست می یابد که بیش تر از حالت اول می باشد. کره جنوبی هم در حالت اول توانایی تولید ۲/۵ تن گندم و ۵ تن برنج را داشته که جمع آنها ۷/۵ تن می شود در حالی که در حالت دوم با روی آوردن به تولید تخصصی و مبادله با تایلند به ۴ تن گندم و ۶ تن برنج یعنی جمعاً ۱۰ تن از هر دو کالا دست پیدا می کند که بیش تر از حالت اول می باشد. توجه داشته باشیم که تایلند در حالت دوم ۱۵ تن گندم و ۳/۷۵ تن برنج تولید نموده است.

۱.۴. نظریه هکچر - اهلین

تئوری ریکاردو این نکته را مورد تأکید قرار می دهد که مزیت نسبی کشورها در تولید و تجارت کالاها ناشی از تفاوت در بهره وری آن هاست. این که آیا هند نسبت به ایران در تولید برنج برتری دارد یا کشور غنا از کره جنوبی در تولید کاکائو کارآمدتر است یا نه به این بستگی پیدا می کند که این کشورها تا چه اندازه منابع خود را با بهره وری بالا به کار می گیرند. هکچر در سال ۱۹۱۹ و اهلین در سال ۱۹۳۳ بر پایه بررسی های خود نظریه دیگری را در زمینه مزیت نسبی ارائه نمودند. این دو اقتصاددان سوئدی چنین استدلال نمودند که مزیت نسبی از تفاوت در میزان بهره مندی کشورها از منابع ملی (عوامل طبیعی تولید) حاصل می شود. منظور آن ها از این عوامل به طور مشخص زمین و کار و سرمایه بود. کشورها از نظر میزان برخورداری از منابع طبیعی متفاوت هستند و در نتیجه هزینه های عوامل تولید آن ها هم متفاوت می گردد. هر چه يك عامل تولید فراوانتر باشد هزینه تامین آن هم کم تر خواهد بود. برپایه نظریه هکچر و اهلین کشورها کالاهایی را صادر می کنند که در تولید آن ها از عوامل تولید فراوان کشور به میزان زیادی استفاده شده است و در مقابل کالاهایی را وارد می کنند که در تولید آن ها عوامل کمیاب آن کشور زیاد به کار رفته باشد. تئوری هکچر و اهلین کوشیده است تا الگوی تجارت بین الملل را آنگونه که در عرصه اقتصاد جهانی مشاهده می کنیم توضیح دهد.

۱.۵. نظریه مزیت های پیشتاز بودن

تئوری جدید تجارت بین الملل در اوائل دهه ۱۹۷۰ مطرح شده است. توسعه این نظریه از آنجا آغاز می شود که اقتصاد دانان فرضیه بازدهی نزولی در زمینه تخصص گرایی را که در نظریات قبلی به آن اشاره شده بود مورد سوال قرار دادند. آن ها چنین استدلال نموده اند که در بسیاری از صنایع که امکان صرفه جویی مقیاس در آن ها زیاد است، تخصص گرایی یا تولید تخصصی باعث افزایش بازدهی می شود. نظریه پردازان جدید هم چنین استدلال نموده اند که به دلیل زیاد بودن مقدار هزینه های ثابت تولید و در نتیجه بالا بودن صرفه جویی های مقیاس، تقاضای جهانی تنها می تواند از تعداد معدودی شرکت ها در صنایع مختلف حمایت نماید. در صنعت هواپیما سازی و تولید هواپیماهای جت تجاری این وضعیت کاملاً مشاهده می شود.

بر پایه این تئوری هر کشور ممکن است تمرکز خود را بر تولید کالایی بگذارد که شرکت های تولید کننده آن کالا در آن کشور از نوع شرکتهای پیشتاز در صنعت مربوطه تلقی شوند و از مزیت پیشتاز بودن برخوردار شده باشند. به بیان دیگر مزیت یا برتری که یک کشور در عرصه تجارت جهانی کسب می کند ناشی از موقعیت شرکت های تولید کننده آن کشور است که به دلیل پیشتاز بودن در صنعت مورد نظر از نوعی مزیت رقابتی و استراتژیک برخوردار شده اند. به هر حال نظریه جدید اظهار می دارد که یک کشور ممکن است در صادرات یک کالا تسلط پیدا کند تنها به این دلیل است که یک یا چند شرکت بزرگ و پیشتاز در صنعت مورد نظر در این کشور قرار دارند این تئوری با نظریه وفور عوامل تولید که بوسیله هکچر و اهلین ارایه شده متفاوت می باشد. البته باید توجه داشت که نظریه جدید با کلیت تئوری برتری نسبی ریکاردو مغایرت ندارد ولی با نظریه وفور عوامل تولید متفاوت است. به طور خلاصه می توان گفت که صرفه جویی مقیاس، تولید بهره برداری از منابع تولید را کارآمدتر می نماید و این موضوع شرکت های پیشتاز در صنعت را از نوعی مزیت برخوردار می سازد که بنوبه خود موجب برتری نسبی کشور مذکور در تولید و صادرات کالایی مورد نظر می شود.

۱.۶. مزیت رقابت ملی

در سال ۱۹۹۰ مایکل پورتر از دانشکده مدیریت بازرگانی دانشگاه ها روارد نتایج یک تحقیق گسترده را انتشار داد که هدف آن پاسخ به این سوال بود که چرا برخی کشورها یا ملت ها در رقابت بین المللی موفق و برخی دیگر ناموفق بوده اند. تز آقای پورتر اینست که در هر کشور چهار عامل اصلی محیطی را شکل می دهد که در آن شرکت های محلی به رقابت پرداخته و این عوامل موجب افزایش یا کاهش مزیت رقابتی کشور مورد نظر می گردد. این عوامل عبارتند از:

- ۱) ماهیت تقاضای داخلی برای کالاهای خدماتی که بوسیله صنایع کشور تولید و عرضه می شوند.
- ۲) وجود صنایع مرتبط و حمایت کننده وجود و یا عدم وجود صنایع تامین کننده عوامل مورد نیاز موسسات صنعتی در کشور که البته دارای قدرت رقابتی بین المللی هم باشند.
- ۳) نوع استراتژی، ساختار و توان رقابتی شرکت های صنعتی و تجاری کشور.
- ۴) برخوردار بودن از منابع اقتصادی - طبیعی وفور عوامل تولید برخوردار بودن از مواهب طبیعی - اقتصادی و عوامل تولید در کانون تئوری هکچر و اهلین قرار دارد. اگر چه

پر تر در این زمینه دیدگاه خیلی جدیدی ارائه نکرده اما کوشیده است تا خصوصیات عوامل تولید را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهد.

۱.۶.۱.۱. عوامل پیشرفته

او بر این باور است که عوامل پیشرفته برای کسب مزیت رقابتی اهمیت زیادی دارند. معمولاً عوامل یا منابع اولیه و پایه ای به صورت طبیعی بوجود آمده و یا بوسیله طبیعت ارزانی شده اند اما عوامل پیشرفته حاصل سرمایه گذاری بوسیله افراد، شرکت ها و دولت ها می باشند. بنابراین سرمایه گذاری های دولتی در زمینه های آموزش پایه و عالی و نیز بهبود مهارت های عمومی و سطح دانش افراد جامعه و تشویق انجام تحقیقات پیشرفته در قلمرو آموزش عالی می تواند کیفیت عوامل پیشرفته را ارتقاء دهد.

۱.۶.۱.۲. شرایط تقاضا

پورتر نقشی را که تقاضای داخلی در ایجاد نیروی لازم برای مزیت رقابتی ایفا میکند را مورد تأکید قرار می دهد شرکت ها معمولاً بیشترین حساسیت را نسبت به نیازهای نزدیک ترین مشتریان خود دارند. بنابراین مشخصات تقاضای داخلی در شکل دادن به نوع و اجزاء کالاهای تولید شده در داخل و تشویق نو آوری و کیفیت حائز اهمیت است.

۱.۶.۱.۳. صنایع مرتبط و حمایت کننده

سومین عنصر با اهمیت در ایجاد مزیت ملی برای یک صنعت وجود صنایع مرتبط و حمایت کننده ای است که در مقیاس بین المللی دارای توان رقابتی هستند.

۱.۶.۱.۴. استراتژی و ساختار شرکت و رقابت در محیط

چهارمین عنصر کلی مزیت رقابتی ملی در مدل پورتر استراتژی، ساختار و حالت رقابتی شرکت ها در داخل کشور می باشد. پورتر در این جا به دو نکته اصلی اشاره می کند. اول این که کشورها با ایدئولوژیهای مدیریتی مشخص شناسایی می گردند که آن ها را در کسب مزیت رقابتی ملی کمک می کند یا نمی کند. دوم چگونگی فضای رقابتی حاکم بر کشورهاست.

۲. جنبه های سیاسی مالیه بین الملل

۲.۱. ضرورت دخالت دولت در تجارت خارجی

دلایل اصلی برای پشتیبانی از دخالت دولت در بازرگانی خارجی را می توان بشرح زیر بیان نمود:

۱. روابط اقتصادی و بازرگانی با دنیای خارج باید با خط مشی های سیاسی و الگوی روابط خارجی کشور همسو و سازگار باشد و اگر احساس گردد که انجام امور تجارت خارجی بوسیله بخش خصوصی مانع این همسویی می گردد آنگاه ممکن است دولت تصمیم به ایفای نقش بگیرد.
۲. واردات و صادرات کالاها و خدمات و جابجایی عوامل تولید و تکنولوژی می تواند امنیت ملی کشور را تحت تاثیر قرار دهد. با درک این واقعیت هر گاه تسلط کامل بخش خصوصی بر بازرگانی خارجی با اهداف امنیت ملی تعارض پیدا کند دخالت و نظارت دولت در امور تجارت خارجی قابل توجیه می باشد.
۳. مقدار واردات یا صادرات کالاها بر وضعیت عرضه و تقاضای آن ها در بازارهای داخلی اثر میگذارد و میتواند منجر به عدم تعادل و نوسانات شدید قیمت در این بازارها گردد. چون ممکن است بخش خصوصی صرفاً به خطری سودآوری نسبت به تعادل بازار و رفاه مصرف کنندگان جامعه احساس مسئولیت نکند دخالت دولت در این زمینه قابل قبول است.
۴. افزایش صادرات يك کالا ممکن است موجب استخراج یا برداشت بی رویه از برخی منابع ارزشمند یا کمیاب اقتصادی کشور گردد و در نتیجه صنایع و واحدهای تولیدی داخلی را در دسترسی به این منابع یا عوامل تولید با مشکل روبرو نماید.
۵. مبادله برخی از کالاها و خدمات با دنیای خارج با تندرستی و بهداشت جامعه ارتباط پیدا می کند. این موضوع در مورد واردات محصولات کشاورزی و مواد غذایی و دارویی و کالاهای مرتبط با آن ها بیشتر مطرح می شود.
۶. برای بسیاری از کشورها به ویژه کشورهای کم تر توسعه یافته کسب در آمد ارزی و تعادل در بازار ارز يك هدف اقتصادی مهم تلقی می شود. از آنجائیکه عرضه و تقاضای ارز در کشور عمدتاً به مقدار یا ارزش صادرات و واردات آن بستگی دارد بنابراین ممکن است تحقق هدف مذکور ایجاب نماید که دولت نقش یا دخالت خود را در زمینه تجارت خارجی گسترش دهد.

۲.۲. تغییر در روند دخالت دولت ها

نقش و دخالت دولت ها در تجارت خارجی با انگیزه ها و هدف های مختلف و با به کارگیری روش ها و ابزارهای کمی و کیفی بدون این که پیمان یا توافقی بین کشورها بوجود آید تا سال های پس از جنگ جهانی دوم ادامه یافت. در پایان دهه ۱۹۴۰ برای اولین بار يك نهاد تجاری بین المللی به نام گات بر پایه توافق عمومی در مورد تعرفه و تجارت شکل گرفت. در چهارچوب این نهاد گفتگوهای زیادی بین کشورهای عضو در راستای قانونمند کردن دخالت های دولت ها و جلوگیری از گسترش سیاست های حمایت گرایی و جنگ تعرفه ها انجام گرفت.

در یکی از این دوره های مذاکره که تا سال ۱۹۹۵ ادامه یافت تعداد ۱۲۰ کشور به پیمان جدیدتری دست یافتند که بر پایه آن سازمان جهانی تجارت یعنی WTO تاسیس گردید. این نهاد اقتصادی جدید بر اساس همان اصول و منشور گات GATT

طراحی شده اما تکامل یافته تر از آن است و تعداد بیشتری از کشورها اعم از توسعه یافته صنعتی و کم تر توسعه یافته را در بر می گیرد. اگر این نهاد جهانی بتواند با از میان برداشتن برخی مشکلات عمده که در راه است همکاری اکثریت کشورها را جلب نموده و به هدف های تعریف شده خود دست یابد آنگاه می توان انتظار داشت که موضوع دخالت دولت در بازرگانی بین المللی و سیاست گذاریهای بیجا به تدریج کمرنگ شده و تجارت آزاد با توجه به شرایط امروز در عرصه جهانی استقرار یابد.

۲.۳. روش ها و ابزارهای سیاست گذاری در تجارت خارجی

این ابزارها شامل تعرفه های گمرکی، سوبسیدها، سهمیه ها و واردات، محدودیت های داوطلبانه صادراتی، سیاست های ضد دامپینگ و تدابیر اداری می باشند.

۲.۳.۱. تعرفه های گمرکی

تعرفه نوعی مالیات غیر مستقیم است که از واردات دریافت می گردد. این مالیات که حقوق یا عوارض گمرکی هم نامیده می شود به دو روش محاسبه و دریافت می گردد:

۱. **تعرفه معین:** این تعرفه به عنوان یک مبلغ ثابت برای هر واحد کالای وارداتی محاسبه می شود به عنوان مثال برای یک تن تیر آهن وارداتی ۲۰۰/۰۰۰ ریال یا برای یک حلقه لاستیک تراکتور ۱۰۰/۰۰۰ ریال به صورت ثابت دریافت می گردد.

۲. **تعرفه نسبی:** که به عنوان درصدی از ارزش کالای وارداتی وصول می شود. به عنوان مثال ۳۰٪ ارزش یک اتومبیل وارداتی به عنوان تعرفه دریافت می گردد این روش بیش تر در مورد آن دسته از کالاهای وارداتی که دارای انواع مختلف با ارزش های متفاوت می باشند به کار می رود.

۲.۳.۲. آثار برقراری تعرفه گمرکی

۱. وصول تعرفه به نفع دولت تمام می شود زیرا به افزایش درآمدهای عمومی می انجامد.

۲. برای تولید کنندگان داخلی درآمد و سود بیش تری ایجاد می کند.

۳. مصرف کنندگان جامعه زیان می بینند زیرا مجبور می شوند برای خرید کالاهایی که بر ورود آن ها حقوق گمرکی وضع شده پول بیش تری بپردازند. بدیهی است که این اقدامات باعث پایین آمدن سطح رفاه مصرف کنندگان جامعه می شود.

۴. اقتصاد کلان جامعه با نوعی زیان روبرو می شود که می توان آنرا فرصت از دست رفته برای اقتصاد ملی دانست. با این فرض که کالای وارداتی در کشورهای خارج ارزانتر تولید می شود و با صرف مبالغ کم تری میتوان آنرا وارد نمود تحمل هزینه های بیش تر برای تولید آن ها در داخل نوعی هزینه فرصت برای کشور ایجاد می کند.

۲.۳.۲.۱. یارانه ها

یارانه پرداختی است که از طرف دولت به افراد، گروه های اجتماعی و یا موسسات تجاری و صنعتی کشور پرداخت می شود. یکی از گونه های این یارانه ها پرداختی است که به تولید کنندگان داخلی انجام می گیرد و می تواند به صورت یارانه نقدی، وام های کم بهره، معافیت های مالیاتی و سهم شدن دولت در سرمایه شرکت های داخلی باشد. در کشورهای کم تر توسعه یافته مانند ایران هم سیاست اعطای یارانه به تولید کنندگان در راستای افزایش صادرات متداول می باشد. با توجه به همه مشکلات اقتصادی و نارسایی هایی که در عرصه بازار و صنعت در این کشورها وجود دارد دولت ها اعطای یارانه را روشی موثر برای تشویق صادرات تلقی نموده اند.

۲.۳.۲.۲. سهمیه بندی واردات

تعیین سهمیه برای واردات نوعی دخالت مستقیم دولت در امر واردات است. استفاده از این ابزار بدین گونه است که دولت با توجه به شرایط اقتصادی و تجاری کشور به منظور پشتیبانی از صنایع داخلی، جلوگیری از خروج ارز و برقراری تعادل در تراز بازرگانی برای ورود کالاهای خاصی سهمیه تعیین می کند. به بیان دیگر دولت حداکثر مقدار از یک کالا را که مجاز به ورود به کشور است تعیین و اعلام می کند.

۲.۳.۲.۳. سهمیه بندی در راستای توسعه ظرفیت های داخلی

سهمیه بندی سیاستی است که بر اساس آن کشور وارد کننده یک کالا مقرر می دارد که بخش مشخصی از کالا در داخل کشور تولید گردد. این سهم یا بخش به صورت فیزیکی و مقداری بیان می شود مثلاً مقرر می گردد که ۶۰٪ از قطعات کالای وارداتی باید در داخل تولید شود.

دامپینگ

در قلمرو تجارت بین الملل دامپینگ به معنای فروش کالا در یک بازار خارجی به قیمتی پایینتر از هزینه های تولید آن و کم تر از ارزش منصفانه بازار می باشد.

۲.۳.۲.۴. سیاست های ضد دامپینگ

شرکت های بازرگانی ممکن است مازاد تولیدات خود را با روش دامپینگ در بازارهای خارجی سرازیر نمایند که در این حالت وجود مازاد تولیدی استفاده از این روش را توجیه می کند. گاهی اوقات هم شرکت های تولید کننده در یک کشور ممکن است بخش عمده ای از سود حاصل از فروش در بازار داخلی را برای جبران زیان ناشی از دامپینگ در بازار خارجی اختصاص دهند با این هدف که رقبا را در بازار خارجی از میدان خارج سازند.

۲.۳.۲.۵. سیاست های اداری

علاوه بر روش‌ها و ابزارهای رسمی و تعریف شده که در قلمرو سیاستگذاری تجاری به کار می‌روند گاه برخی سیاست‌ها یا شیوه‌های اداری و غیر رسمی نیز در کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد این شیوه‌های در واقع نوعی مقررات بروکراتیک هستند که ورود کالاهای خارجی را با مشکلات اداری روبرو ساخته یا آنرا کند مینمایند.

۲.۳.۲.۶. معایب سیاست‌های محدود کننده واردات

به کارگیری سیاست‌های محدود کننده واردات مزایایی برای کشورها دارد اما نباید پیامدهای منفی آن‌ها را نادیده گرفت. جلوگیری از واردات در بسیاری موارد باعث افزایش قیمت کالای وارداتی و قیمت قطعات مورد نیاز صنایع داخلی می‌گردد که در نهایت باعث افزایش هزینه‌های تولید و کاهش توان رقابتی این صنایع در عصر جهانی شدن می‌گردد.

۲.۳.۲.۷. امنیت ملی

از دیدگاه دولت‌ها حمایت از صنایعی که برای امنیت ملی اهمیت دارند امری ضروری است. در این زمینه صنایعی که فعالیت آن‌ها به دفاع و امنیت کشور ارتباط پیدا می‌کند مانند صنایع هوا-فضا، الکترونیک، کامپیوتر مدارهای نیمه هادی و صنایع بخش انرژی و نظایر آن‌ها معمولاً از پشتیبانی دولت برخوردار می‌گردند وجود ادامه حیات و توان رقابتی این گونه صنایع برای دولت با اهمیت است زیرا تامین کننده بخشی از کالاهای مورد نیاز امور دفاعی و نظامی کشور می‌باشند.

۲.۳.۲.۸. مبارزه تجاری

از جمله رفتارهایی که در عرصه تجارت بین الملل متداول شده استفاده از این سیاست‌ها به عنوان یک اهرم سیاسی در تنظیم روابط بازرگانی با دنیای خارج می‌باشد اگر چه ممکن است این گونه رفتارها با اخلاقیات در تجارت سازگار نباشد اما به هر حال بوسیله گروهی از دولت مردان و دست اندر کاران بازرگانی بین الملل پذیرفته شده است.

۲.۳.۲.۹. حمایت از مصرف کنندگان

امروزه در اکثر کشورها مقررات و سیاست‌های تجاری در زمینه‌های تولید، واردات و عرضه محصولات خاصی که با سلامت و رفاه جامعه سروکار دارند وضع شده است هدف از به کارگیری این سیاست‌ها جلوگیری از ورود و مصرف کالایی است که برای تندرستی جامعه زیان آور می‌باشند.

۲.۳.۲.۱۰. پیشبرد هدف‌های سیاست خارجی

البته استفاده از این سیاست ها معمولاً برای کشورهای که از قدرت اقتصادی زیادی برخوردار بودند بیش تر امکان پذیر بوده است. در نظر گرفتن امتیازات تجاری و یا برقرار نمودن مجازاتهای اقتصادی برای يك کشور خاص از نمونه های متداول در این زمینه می باشد. کشورهای قدرتمند معمولاً برای جلب همکاری سیاسی کشورهای دیگر و یا برای تشویق آن ها به پیروی از يك خط مشی بین المللی از درجه سیاست گذاری بازرگانی وارد شده اند.

۲.۳.۲.۱۱. نظریه صنایع نوپا

حمایت از صنایع نوپا یکی از قدیمترین نظریاتی است که در تائید دخالت دولت در بازرگانی خارجی ارایه شده است این نظریه برای اولین بار بوسیله الکساندر همیلتون در سال ۱۷۹۲ مطرح گردید. بر پایه این استدلال بسیاری از کشورها در حال توسعه در زمینه تولید کالا ها از مزیت رقابتی بالقوه برخوردارند اما صنایع آنها به خاطر نوپا بودن در سال های اولیه نمی تواند با صنایع جا افتاده کشورها صنعتی رقابت نماید. بنابراین به منظور فراهم نمودن فرصت مناسب برای این صنایع نوپا که بتوانند روی پای خود ایستاده و توانمندی لازم را کسب کنند دولت ها می توانند با استفاده از روش ها و ابزارهایی مانند وضع کردن تعرفه گمرکی، سهمیه بندی واردات و پرداخت سوبسید و سایر روش های مشابه حداقل در يك دوره کوتاه از این صنایع حمایت کنند تا توانایی روبرو شدن با رقابت بین المللی را بدست آورند.

۲.۳.۳. انتقادات نسبت به دخالت دولت در امر حمایت از صنایع نوپا

علی رغم پشتیبانی که از این نوع سیاست ها بعمل آمده باید گفت که برخی از اقتصاددان ها به گونه ای انتقادی به آن ها نگریده و دو نکته مهم را مورد تاکید قرار داده اند. اجرای سیاست های حمایتی تنها هنگامی قابل توجیه است که بتواند به افزایش کارایی صنعت بیانجامد. در حالی که تجربیات کشورها حاکی از اینست که اجرای این سیاست ها در بسیاری موارد برای افزایش کارایی صنایع نوپا اثر بخش نبوده است. لزوم حمایت دولت با این فرضیه مطرح شده است که صنایع نوپا توانایی دریافت وام و اعتبار از بازارهای آزاد سرمایه را برای انجام سرمایه گذاری های دراز مدت موثر ندارند و به پشتیبانی مالی دولت نیازمندند.

۲.۳.۴. سیاست تجاری استراتژیک

بحث سیاست تجاری استراتژیک بوسیله نظریه پردازان جدید ارایه شده است بر پایه این نظریه در آن دسته از صنایعی که بازار جهانی تنها برای چند شرکت بزرگ و توانمند فرصت های جذاب تولید و فروش فراهم می سازد يك کشور در حالتی می تواند صادر کننده عمده باشد که شرکت هایش از مزیت پیشتاز بودن برخوردار باشند. در این زمینه معمولاً شرکت بوئینگ به عنوان يك نمونه مطرح می شود.

۳. اتحادیه های اقتصادی در جهان

۳.۱. عوامل موثر بر ادغام اقتصادی و سیاسی کشورها

عوامل چندی کشورها را به همکاری اقتصادی و توسعه روابط بازرگانی و ایجاد شکل های تجاری تشویق می نمایند که شامل: اشتراك فرهنگي، زبان مشترك، تاريخ مشترك، هم مرز بودن، همسايه بودن، منافع مشترك و نظاير آن مي باشد. اين

عوامل و مشخصه ها زمینه را برای کاهش موانع تجاری و توسعه مبادلات بازرگانی در راستای دستیابی به منافع متقابل میان کشورها فراهم نموده است.

۳.۱.۱. فرهنگ مشترك

مردمان کشورهایی که در همسایگی یکدیگر قرار دارند و یا در يك دوره زمانی زیر پوشش حکومت واحدی بوده اند معمولاً از نظر زبان، سنت های اجتماعی، آداب و رسوم و مذهب دارای تشابهات زیادی هستند. این وضعیت در بسیاری از مناطق جهان دیده می شود همچنانکه در خاورمیانه و آفریقای شمالی زبان عربی و دین اسلام رایج بوده و زندگی روزمره مردم و نیز محیط بازرگانی کاملاً تحت تاثیر این دو عامل قرار گرفته است.

۳.۱.۲. سابقه تسلط نظامهای سیاسی در يك منطقه

در دوره هایی از تاریخ با شکل گیری يك نظام سیاسی مقتدر تعدادی از کشورها یا جوامع در يك منطقه زیر چتر حکومت واحدی درآمده و با گذشت زمان، یکسانی فرهنگی در میان مردمان آن منطقه بوجود آمده است. تسلط سیاسی، اقتصادی و فرهنگی اتحاد شوروی سابق بر منطقه وسیعی از اروپای شرقی و آسیای شمالی موجب گسترش زبان روسی و بسیاری از جلوه های فرهنگی و اقتصادی نظام سوسیالیستی در کشورهای این منطقه گردید.

۳.۱.۳. نزدیکی جغرافیایی کشورها

نزدیکی منطقه ای نیز یکی از عوامل مهم زمینه ساز برای توسعه همکاری های اقتصادی بین کشورها بشمار می آید. اگر چه هم مرز بودن و همسایگی الزاماً از پیش نیازهای شکل گیری اتحادیه های اقتصادی نیست اما به خاطر این که می تواند نقش موثری در ارتباطات و حمل و نقل بین دو کشور داشته باشد به پیدایش مشارکت های اقتصادی منطقه ای کمک می کند.

۳.۱.۴. ویژگی های اقتصادی

بررسی های انجام گرفته نشان می دهد که کشورهایی که از نظر سطح توسعه اقتصادی شباهت بیش تری به یکدیگر دارند در تاسیس نهادهای اقتصادی مشترك و استمرار فعالیت آن ها نسبت به کشورهای که تفاوت های اقتصادی آن ها زیاد است موفقیت بیش تری کسب نموده اند.

هنگامی که چندین کشور با وضعیت اقتصادی متفاوت به تشکیل اتحادیه می پردازند معمولاً اعضاء قدرتمند و بزرگ مجموعه در فرآیند این همکاری های منافع بیش تری بدست آورده که در واقع بخشی از آن به قیمت زیان اعضاء کوچک و ضعیف حاصل می گردد. این گونه پیامدها موجب می شود که کشورهای کوچک عضو تمایل چندانی به ادامه فعالیت های مشترك اقتصادی نداشته باشند.

۳.۱.۵. ویژگی های مشترك اقتصادی اعضا

مطالعات انجام شده نشان می دهد که موفقیت بازار مشترک یا اتحادیه اروپا بیش از هر چیز مرهون ویژگی های مشترک اقتصادی اعضاء آن می باشد که از موارد عمده آن می توان مشخصه های زیر را برشمرد:

۱. وجود يك زیر بنای صنعتی توسعه یافته و نرخ بهره وری تولیدی بالا که به يك تولید ناخالص داخلی سرانه قابل توجه انجامیده است.
۲. وجود يك زیر بنای پیشرفته و گسترده حمل و نقل و ارتباطات که توسعه فعالیت های تولیدی و تجاری و انجام مبادلات بازرگانی محلی و منطقه ای را امکان پذیر نموده است.
۳. وجود يك جامعه مصرف کننده مرفه که توانایی و قدرت خرید کالاها و خدمات تولید شده در سازمان های صنعتی و تجاری اروپا را به خوبی داراست.

۳.۲. سازمان تجارت جهانی (WOT)

ایجاد سازمان جهانی تجارت در آخرین سالهای قرن بیستم توأم با پیشرفتهای چشمگیر صنعت اطلاعات و مخابرات تحول عظیمی در ارتباطات تجاری به وجود آورد. فناوری تجارت الکترونیکی همراه با نگرش بین المللی دایر بر از بین رفتن مرزهای اقتصادی به خصوص پس از فروپاشی نظام های بسته منطقه ای و ایجاد جغرافیای باز جهان گرایی اقتصاد را موجب و باعث پدید آمدن دهکده جهانی گردید. این سازمان که به عنوان یک سازمان بین المللی متولی مدیریت نظام تجاری چندجانبه جهان عمل می کند در حال حاضر دارای ۱۴۸ عضو رسمی است و ۳۳ کشور نیز فرآیند الحاق به آن را طی می کنند. از سوی دیگر این ۱۴۸ کشور تقریباً ۹۰ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده اند. با توجه به مقررات این سازمان در برخی موارد کشورهای عضو می توانند تا ۶۰۰ درصد بر کالاهای وارداتی از کشورهای غیر عضو تعرفه ببندند.

به عبارت دیگر عضو نبودن در این سازمان به معنای انزوای بین المللی و ناتوانی از صادر کردن کالا به سایر کشورهاست و از آن جا که قوانین و مقررات سازمان جهانی تجارت از پشتیبانی کشورهای عضو برخوردار است و نتیجه حدود هفتاد سال مذاکرات سخت و مداوم و جدی میان کشورهاست نمی توان آن را نادیده گرفت. پایه و اساس این سازمان بر تفکر اقتصاددانان غرب پی ریزی شده است. کشورهایی که در آن ابزارهای نظام سرمایه داری در بخش های مختلف تولیدی و خدمات و پولی و مالی و اجتماعی و فرهنگی به گونه ای هماهنگ با سازمان جهانی تجارت تدریجاً طی ۵ قرن رشد و تکامل یافته است. به هر حال این سازمان از ابتدای ۱۹۹۵ به عنوان جانشین موقت تعرفه و تجارت آغاز به کار کرد و مقر آن هم در شهر ژنو سوئیس است.

۳.۲.۱. اهداف سازمان جهانی تجارت:

۱. مدیریت و نظارت بر اجرای ۲۸ موافقتنامه
۲. مجمعی برای مذاکرات تجاری چند جانبه
۳. سازوکار حل و فصل اختلافات تجاری
۴. بررسی و ارزیابی سیاستهای تجاری اعضا

۵. همکاری با دیگر سازمانهای بین المللی در زمینه اقتصاد جهانی
۶. کمک به کشورهای درحال توسعه و اقتصادهای درحال گذار جهت برخورداری از مزایای نظام تجارت چند جانبه

۳.۲.۲. اصول سازمان جهانی تجارت

۱. اصل دولت کامله الوداد: طبق این اصل چنانچه هر نوع مزیت و امتیازی که به یکی از کشورهای عضو از طرف کشوری در نظر گرفته شود باید آن را در مورد سایر کشورها نیز تسری دهد. امتیازات و تسهیلاتی که در رابطه با حقوق و عوارض گمرکی و دیگر شرایط تجاری به کشور دیگر اعطا می شود خود به خود به سایر کشورهای عضو تسری پیدا خواهد کرد که این اصل در مورد اتحادیه های منطقه ای و مناطق تجارت آزاد صدق نمی کند.
۲. اصل تسری رفتار داخلی: این اصل در واقع مکمل اصل دولت کامل الوداد است. بدین صورت که باید مقررات مربوط به کالاهای خارجی یکسان باشد طبق این ماده دولت نمی تواند به منظور خنثی کردن اثر کاهش تعرفه های گمرکی مقررات تبعیض آمیز در مورد کالاهای خارجی و داخلی وضع کند.
۳. اصل مشورت: هر نوع تغییرات مربوط به تعرفه های گمرکی باید از طریق مذاکرات و اظهارنظرهای کشورهای عضو صورت گیرد تا به برخی از کشورها خسارت وارد نگردد.
۴. اصل ممنوعیت برقراری محدودیتهای مقداری: برقراری محدودیتهای مقداری یکی از حربه های سیاست تجاری کلاسیک است. سازمان جهانی تجارت وضع محدودیتهای تجاری را از راه تعیین سهمیه بر صادرات و واردات برای کشورهای عضو منع می کند. ولی در مورد اجرای این اصل نیز استثنائاتی چند وجود دارد که از آن جمله می توان مورد کسری تراز پرداختها و تجارت با کشورهای درحال توسعه را نام برد.
۵. تنظیم قواعد و مقررات صادراتی: سازمان جهانی تجارت ممنوعیتی را در مورد اقداماتی که با هدف افزایش حجم صادرات صورت می گیرد در نظر نگرفته است ولی اگر کشوری از راه اعطای اعانات در جهت گسترش و افزایش صادرات اقدام کند مکلف است مراتب را به سازمان جهانی تجارت اطلاع دهد. البته در اساس نامه اصلاح شده آن در ۱۹۹۵ و در مذاکرات دور توکیو سعی شد که مقررات شدیدتری راجع به پرداخت اعانات برای گسترش صادرات وضع گردد.
۶. کاهش عوارض گمرکی: این کار به منظور کاهش دادن بهای کالاهای وارداتی در کشور واردکننده صورت می گیرد و مصرف کنندگان را قادر می سازد تا کالاهای خارجی را با بهای نزدیک به قیمت تمام شده خریداری کنند. در مواردی تکنولوژی پیشرفته و مواد اولیه ارزان باعث می شود که قیمت کالایی به مراتب از قیمت کالایی مشابه داخلی ارزانتر باشد.
۷. اصل حفظ رفتار متفاوت و ویژه با کشورهای درحال توسعه.

۳.۲.۳. اعضای سازمان جهانی تجارت

اعضای اصلی: می‌توانند از همه حقوق مندرج در اساسنامه جهانی تجارت بهره مند شوند و ملزم به اجرای قطعنامه های صادره از طرف سازمان هستند.

اعضای ناظر: این کشورها با پرداخت سالانه ۱۵۰۰ فرانک سوئیس از مدارک و اسناد سازمان استفاده و در جلسات آن شرکت می‌کنند ولی تعهدی در اجرای قطعنامه های آن ندارند. کشورهای ناظر مانند اعضا باید گزارش سیاست تجاری خارجی و تحولات آن را به این سازمان تسلیم کنند و هر سال مبلغی به عنوان کمک دواطلبانه به آن بپردازند.

اعضای دوفاکتو: اعضای تحت الحمایه هستند یعنی کشورهای استقلال یافته ای که موافقتنامه از قبل شامل حال آنها (هنگامی که مستعمره یکی از کشورهای عضو سازمان بوده اند) شده است و حال می‌توانند با حمایت و اعلامیه صادر شده از سوی کشور استعمارگر سابق و البته ارائه درخواست به صورت عضو اصلی سازمان درآیند.

عضویت موقت: این وضع تنها درباره تونس مصداق دارد. این کشور چندین سال به دلایل خاص اقتصادی-سیاسی-اجتماعی خود از این وضع استفاده کرد و به گفته یکی از مسئولان سازمان جهانی تجارت مورد تونس را می‌توان یک تصادف تاریخی در طول عمر این سازمان دانست. تفاوت عضو کامل و موقت در این است که عضو موقت از حق رای و دیگر حقوق اعضای کامل بویژه امتیازات تعرفه ای محروم است.

در حال حاضر ۱۴۸ کشور عضو رسمی و ۳۳ کشور نیز عضو ناظر هستند. اعضای ناظر باید مذاکرات مربوط به عضویت رسمی خود را در طول ۵ سال از زمان پذیرفته شدنشان به عنوان عضو ناظر با سازمان شروع کنند.

۳.۲.۴ ساختار و تشکیلات سازمان جهانی تجارت

۱. **کنفرانس وزیران:** این نهاد که از نمایندگان کلیه دولتهای عضو تشکیل می‌شود عالیترین رکن سازمان به شمار می‌آید. اجلاسهای این کنفرانس حداقل هر دو سال یکبار برگزار می‌گردد. کنفرانس مذکور مدیر کل سازمان و حدود وظایف و اختیارات او را تعیین می‌کند.
۲. **شورای عمومی:** از نمایندگان کلیه دول عضو تشکیل شده است. در فواصل اجلاسهای بین المللی کنفرانس وزیران وظایف آن را برعهده دارد. وظیفه دیگر این شورا هدایت کلی و نظارت بر نحوه فعالیتهای شوراها "تجارت کالا-تجارت خدمات" و "رکن بررسی خط مشی تجاری" را برعهده دارد و جهت ایفای مسئولیتهای خود مبادرت به تشکیل جلساتی می‌کند.
۳. **هیئت حل اختلاف:** به منظور مشورتهای لازم و حل اختلاف میان دولتهای عضو هیئتهای رسیدگی خاص و مراجع تجدیدنظر تشکیل می‌شود. تصمیمات این هیئت برای کلیه کشورهای عضو لازم الرعایه است.
۴. **هیئت بررسی خط مشی تجاری:** عمده ترین وظایف این هیئت عبارتند از: بررسی خط مشی ها و رویه تجاری همه اعضا از لحاظ تاثیر آنها بر نظام چند جانبه تجاری و ارزیابی عملکرد مکانیسم بررسی خط مشی تجاری است.

۵. **شوراهای تخصصی:** این سازمان دارای شوراهای تخصصی متعدد است که از آن جمله می توان به شورای تجارت کالا - شورای تجارت خدمات و شورای جنبه های مرتبط با تجارت حقوق مالکیت معنوی اشاره کرد.
۶. **کمیته های تخصصی:** کنفرانس وزیران در جهت اجرای وظایف خود کمیته های تخصصی مختلفی را ایجاد می کند. از جمله مهم ترین کمیته ها می توان کمیته تجارت و توسعه-کمیته محدودیتهای ترازپرداختها-کمیته بودجه مالی و تشکیلاتی را نام برد.
۷. **دبیرخانه:** مدیرکل ریاست دبیرخانه را برعهده دارد و از طرف کنفرانس وزیران نیز منصوب می شود.

۳.۲.۵. فرآیند الحاق به سازمان جهانی تجارت

عضویت در سازمان جهانی تجارت شامل عضویت ناظر و عضویت کامل است. هدف از عضویت ناظر در WTO آشنایی بیشتر عضو ناظر با فعالیت های سازمان و کسب آمادگی برای الحاق است.

بر اساس ماده ۱۲ موافقتنامه تأسیس سازمان جهانی تجارت، الحاق به این سازمان تحت شرایط مورد توافق سازمان با دولت متقاضی الحاق صورت خواهد گرفت. بنابراین فرآیند الحاق به سازمان اساساً يك فرآیند مذاکره است. مراحل این فرآیند را طبق سندی که از سوی دبیرخانه سازمان جهانی تجارت منتشر شده است (wt/acc/۱) می توان چنین برشمرد:

گروه کاری: با پذیرش درخواست الحاق، گروه کاری کشور مزبور تشکیل می گردد که عضویت در آن برای همه اعضای ذینفع آزاد است. وظیفه گروه کاری بررسی شرایط الحاق و ارائه توصیه هایی به شورای عمومی یا نشست وزیران است. رئیس گروه کاری متعاقب مشورت های رئیس شورای عمومی با کشور متقاضی الحاق و اعضای گروه کاری تعیین می گردد.

رژیم تجاری: کشور متقاضی الحاق، یادداشت مشروح رژیم تجارت خارجی خود و اطلاعات آماری مربوطه را جهت توزیع بین کلیه اعضاء تسلیم می دارد. رژیم تجاری شناسنامه اقتصادی آن کشور است. بنابراین باید در آن وضعیت موجود قوانین و مقررات تجاری به طور دقیق ارائه شود.

دبیرخانه مطابقت ساختار یادداشت با طرح کلی سازمان درباره رژیم تجاری را بررسی می کند و نظر خود را به متقاضی و اعضای گروه کاری اعلام می دارد. پس از توزیع یادداشت از اعضای گروه کاری دعوت می شود که سوالات خود را به منظور روشن کردن نحوه اجرای رژیم تجارت خارجی متقاضی به صورت مکتوب ارائه نمایند. جوابها نیز باید به صورت مکتوب و برحسب عناوین به همان نحو که در ساختار یادداشت آمده است باشد.

مذاکرات دوجانبه و چندجانبه: پس از آنکه بررسی رژیم تجاری به اندازه کافی پیشرفت نمود، اعضای گروه کاری می توانند مذاکرات دوجانبه درباره دسترسی به بازار کالاها و خدمات درباره شرایط دیگری که باید مورد توافق قرار گیرد را شروع نمایند. مذاکرات دوجانبه درباره جدول امتیازات و تعهدات کالایی و جدول تعهدات ویژه در زمینه خدمات با طرح پیشنهادی اعضای ذینفع یا کشور متقاضی به عنوان مبنای مذاکرات جریان می یابد.

پس از به نتیجه رسیدن مذاکرات دوجانبه، جدول امتیازات و تعهدات گات ۱۹۹۴ و جدول تعهدات ویژه در مورد موافقتنامه عمومی تجارت خدمات تهیه و بصورت چندجانبه بررسی و به عنوان بخشی از پیش‌نویس پروتکل الحاق ضمیمه آن می‌شود.

گزارش گروه کاری، پروتکل الحاق و لازم‌الاجرا شدن آن: هنگامی که مذاکرات در مورد جدول کالاها و خدمات به نتیجه رسید، گروه کاری گزارش خود را همراه با پیش‌نویس تصمیم و پروتکل الحاق به شورای عمومی یا نشست وزیران تقدیم می‌کند. این گزارش مشتمل بر خلاصه‌ای از مباحثات انجام شده در گروه کاری است و پروتکل الحاق شامل شرایط مورد توافق بین کشور متقاضی و اعضای گروه کاری در خصوص الحاق است و مفاد آن منعکس‌کننده وضعیت خاص متقاضی می‌باشد. پس از اینکه شورای عمومی یا نشست وزیران، گزارش گروه کاری را تأیید کرد و پیش‌نویس تصمیم با اکثریت آراء مثبت اعضای سازمان جهانی تجارت به تصویب رسید.

پروتکل الحاق ۳۰ روز پس از پذیرش متقاضی که از طریق امضاء و در صورت نیاز به تأیید مجلس از طریق سپردن اسناد تصویب صورت می‌گیرد لازم‌الاجرا می‌گردد.

۳.۲.۶. درخواست عضویت ایران در: WTO

ایران با وجود برخورداری از عضویت ناظر در جلسات طرفهای متعاهد و شورای نمایندگان گات تا پایان عمر گات خواستار عضویت کامل در این نهاد بین‌المللی نشد ولی با تأسیس سازمان جهانی تجارت نسبت به تمدید عضویت ناظر خود از گات به این سازمان اقدام کرد و در ژوئیه ۱۹۹۵ درخواست عضویت ناظر خود را تسلیم دبیرخانه سازمان جهانی تجارت کرد.

در این درخواست که نخستین درخواست عضویت ناظر از سازمان جهانی تجارت محسوب می‌شود ایران با اشاره به برخورداری خود از عضویت ناظر در گات و مطابق با پیوست دوم آیین‌نامه شورای عمومی و به همراه ارائه یادداشتی از سیاست‌های اقتصادی و تجاری خود، خواستار عضویت ناظر در سازمان جهانی تجارت شد و به علاوه سازمان را مطلع ساخت که درخواست الحاق خود را تحت بررسی دارد. اما درخواست عضویت ناظر ایران هیچگاه مورد بررسی شورای عمومی قرار نگرفت.

یک سال بعد، در ژوئیه سال ۱۹۹۶، درخواست الحاق ایران تسلیم مدیر کل سازمان شصت‌ماهه پس از آن، در اکتبر سال ۱۹۹۶ و در آستانه برگزاری نخستین نشست وزیران سازمان جهانی

تجارت در سنگاپور ایران خواستار برخورداری از وضعیت ناظر در نشست وزیران سنگاپور شد. این درخواست مورد بررسی نشست شورای عمومی در نوامبر ۱۹۹۶ قرار گرفت. در این نشست رئیس جلسه شورای عمومی پس از طرح درخواست ابراز داشت که بر مبنای مشورت‌هایی که انجام داده است متأسفانه باید به اطلاع شورا برساند که در خصوص پذیرش این درخواست اجماع وجود ندارد.

درخواست الحاق ایران نیز تا نزدیک به ۵ سال بعد در دستور کار جلسات شورای عمومی قرار نگرفت و سرانجام در ماه مه سال ۲۰۰۱ برای نخستین بار در دستور کار شورای عمومی سازمان جهانی تجارت قرار گرفت و از آن زمان تا مدت نزدیک به ۴ سال با وجود حمایت گسترده اعضای سازمان جهانی تجارت به دلیل مخالفت آمریکا اجماع شورای عمومی با آغاز فرایند الحاق ایران که به منزله اعطای عضویت ناظر در سازمان جهانی تجارت است بدست نیامد.

این درخواست در ۲۶ مه ۲۰۰۵ (۵ خرداد ۱۳۸۴) برای بیست و سومین بار مورد بررسی شورای عمومی سازمان جهانی تجارت قرار گرفت و این بار آمریکا از مخالفت خود دست برداشت و درخواست با اجماع به تصویب رسید و ایران وارد فرایند الحاق گردید.

۳.۲.۷. ضرورت پیوستن ایران به WTO

سازمان جهانی تجارت اکنون ۱۴۸ عضو دارد که بیش از ۹۶ درصد تجارت جهانی را در دست دارند. بنابراین، تقریباً کل تجارت جهانی در دست اعضای این سازمان و تابع قواعد و مقررات آن است و اعضای این سازمان حتی با کشورهای غیر عضو هم حاضر نیستند در چارچوبی نازل تر از این قواعد و مقررات رابطه داشته باشند.

به عبارت دیگر، قواعد و مقررات WTO به هنجارهای بین المللی در زمینه تجارت تبدیل شده است و ما چه عضو این سازمان باشیم یا نباشیم چاره ای جز رعایت آنها نداریم و به همین دلیل، دیگر صحبت کردن از الحاق یا عدم الحاق به WTO معنا ندارد و قرار داشتن در خارج از این سازمان به معنای انزوای بین المللی است.

این در حالی است که عضویت در WTO ضمن میسر ساختن بهره برداری از فواید و امتیازات آن باعث می شود که بتوانیم در تصمیم گیری های این سازمان و تدوین و وضع قواعد و مقررات تجارت بین الملل نقش داشته باشیم و فقط قاعده پذیر نباشیم. از طرف دیگر، بیش از سه چهارم اعضای WTO را کشورهای در حال توسعه و کم توسعه یافته تشکیل می دهند و خود این امر نشان می دهد که آنها به رغم برخی نگرانی ها به این سازمان اعتماد کرده اند. ضمن اینکه امکان خروج از این سازمان نیز هر لحظه وجود دارد. بنابراین، ایران هیچ چاره ای جز پیوستن به این سازمان به عنوان یکی از مظاهر جامعه جهانی ندارد و هر راه دیگری متضمن هزینه هایی به مراتب بیشتر است.

به علاوه، الحاق به WTO با گشودن بازارهای خارجی به روی کالاهای ایرانی و تسهیل جذب سرمایه گذاری خارجی راهی است برای تحقق سیاست جهش صادراتی که در قانون برنامه سوم ایران پیش بینی شده است. به هر حال براساس ملاحظات مذکور بود که ایران در سال ۱۳۶۵ تقاضای الحاق به WTO را به این سازمان ارائه داد که از آن زمان تاکنون با مخالفت آمریکا روبه رو شده و جلوی شروع مذاکرات الحاق ایران گرفته شده است. بنابراین، برای پیشبرد فرایند الحاق ایران به WTO باید موانع سیاسی برطرف شود و دستگاه دیپلماتیک کشور فعال تر عمل کند. محصولات که در حال حاضر صادر و یا امکان صدور آنها وجود دارد در صورت الحاق به WTO به مراتب راحت تر و مطمئن تر به بازارهای

خارجی راه پیدا خواهند کرد. در حوزه های مختلف کالا، خدمات و مالکیت فکری یعنی سه حوزه اصلی تحت پوشش WTO وضعیت ما در حال حاضر به قرار زیر است:

در زمینه تجارت کالا، صادرات غیرنفتی ایران حدود ۵ میلیارد دلار است که حدود ۵۰ درصد آن را صادرات کالاهای صنعتی تشکیل می دهد. اقلام صادراتی عمده ما هم عبارتند از انواع منسوجات و پوشاک از جمله فرش (۲۲ درصد کل صادرات غیرنفتی)، محصولات کشاورزی به ویژه پسته و زعفران. . . (۱۸ درصد)، مواد معدنی (۱۸ درصد)، انواع فلزات (۱۰ درصد)، محصولات صنایع شیمیایی (۱۰ درصد)، محصولات صنایع غذایی (۳/۵ درصد)، انواع مصالح ساختمانی (۲/۵ درصد) و وسایل نقلیه و تجهیزات حمل و نقل (۲درصد) که قطعاً با کاهش موانع موجود، صادرات این اقلام افزایش خواهد یافت .

در زمینه تجارت خدمات هم باید گفت که صادرات خدمات ما بیش از ۲ میلیارد دلار است که فعلاً به خصوص در بخش های توریسم، خدمات فنی و مهندسی از جمله خدمات ساختمانی و حمل و نقل به ویژه حمل و نقل جاده ای، ظرفیت های خوبی برای توسعه تجارت خدمات ایران وجود دارد. در زمینه مالکیت فکری هم به طور بالقوه و بالفعل می توانیم محصولات زیادی را برای عرضه به بازارهای خارجی داشته باشیم:

از آثار مکتوب و آثار سمعی - بصری از جمله فیلم های سینمایی و محصولات صنعتی چون فرش و صنایع دستی گرفته تا سنتی نرم افزار و اختراعات و طرح های صنعتی. الحاق به WTO باعث حمایت از این محصولات در بازارهای خارجی و جلوگیری از تکثیر و استفاده غیرمجاز از آنها و لطمه به تولیدکنندگان و پدیدآورندگان ایرانی می گردد .

به طور کلی، محصولات مشمول حقوق مالکیت فکری عبارتند از آثار مربوط به کپی رایت (از کتاب و نرم افزار تا آثار سمعی - بصری)، اختراعات، علائم تجاری، علائم جغرافیایی گونه های گیاهی و غیره. در واقع، بالحاق به WTO و در نتیجه کاهش موانع تجارت خارجی، نه تنها راهیابی محصولات صادراتی فعلی ما به بازارهای خارجی تسهیل خواهد شد بلکه محصولاتی هم که در اثر موانع موجود امکان صدور نیافته اند امکان صدور خواهند یافت و پیوستن به WTO به پیشرفت سیاست جهش صادراتی ایران کمک خواهد کرد .

۳.۲.۸. آثار منفی عدم عضویت در سازمان جهانی تجارت

هر کشوری که به عضویت سازمان جهانی تجارت درنیاید صادرات تقریباً برایش غیر ممکن خواهد شد. سازمان تجارت جهانی برای کشورهای عضو آن نیستند تعرفه های سنگین وارداتی وضع خواهد کرد که این تعرفه ها تا ۶۰۰٪ نیز خواهد بود. اگر یک کشور به عضویت این سازمان درنیاید ظرف ۵ سال آینده تجارت با کشورهای عضو برایش تقریباً غیرممکن می گردد و تنها امکان تجارت با کشورهای مثل افغانستان - سومالی و... برایش باقی میماند. عدم عضویت در سازمان جهانی تجارت به مفهوم گونه ای انزوا در اقتصاد جهانی خواهد بود. عدم عضویت در این سازمان به مفهوم تقریبی بریدن از اقتصاد جهانی است و این هزینه را کشورهای باید پردازند که گرایش به عدم عضویت در این سازمان جهانی را دارند.

۳.۲. گات (GAT)

تاملی در وضع اقتصادی جهان و مناسبات اقتصادی بین المللی نشان می دهد که پیشینه تلاش برای تشکیل یک سازمان بین المللی ناظر بر بازرگانی جهانی حتی به پیش از جنگ جهانی دوم برمیگردد. جنگ جهانی اول اروپا را با نابسامانیهای عظیم اقتصادی مانند کسری موازنه تراز پرداختها و تورم و اختلال در مبادلات بازرگانی و بیکاری گسترده روبرو کرد و سبب شد که دولتهای اروپایی و همچنین آمریکا به اتخاذ سیاستهای حمایتی شدید برای حمایت از صنایع داخلی و اقدامات تلافی جویانه در قبال شرکای تجاری خود متوسل شوند. پس از جنگ جهانی اول نخستین گردهمایی بین المللی به منظور مذاکره درباره مسائل مربوط به تولید و تجارت در سال ۱۹۲۷ زیر نظر جامعه ملل در شهر ژنو برگزار شد.

در این کنفرانس که نمایندگان حدود ۵۰ کشور حضور داشتند هدف اول آن بود تا تضادهایی را که باعث بروز جنگ شده حتی المقدور از راه همزیستی سیاسی و نیز اتخاذ سیاستهای آزادانه تر و توسعه همکاری متقابل در زمینه های اقتصادی از میان بردارند. در آن هنگام با گذشت حدود ۱۰ سال از خاتمه جنگ اول اروپا توانسته بود با ترمیم خرابیها بر عواقب ناگوار جنگ تا حد زیادی چیره شود. از سوی دیگر افزایش تولیدات صنعتی و امکانات بالقوه مبادلات تجاری یک آینده روشن را نوید می داد. اما در عین حال اعمال سیاستهای حمایتی از طرف دولتها و وجود محدودیتهای متعدد در مبادلات بین المللی در عمل موانعی در راه شکوفایی تجارت ایجاد کرده بود. در چنین شرایطی مذاکرات و توصیه های کنفرانس ژنو بر این مبنا قرار گرفت که موانع تجاری باید برطرف شود و دولتها سیاستهای حمایتی را تعدیل کنند. اما اعلامیه پایانی اجلاس ژنو عملا تمهیدی برای حفظ ظاهر امر بود. در نتیجه آرزوهایی که برای آزادی تجارت مطرح شده بود جامه عمل نپوشید و دول شرکت کننده در کنفرانس به جای حرکت در یک سیر هماهنگ هر یک در پی حمایت از منافع خود برآمدند و چندی بعد نیز بحران بزرگ ۱۹۲۹ تمام امیدها را به یاس تبدیل کرد.

سپس جنگ جهانی دوم شروع شد و خرابیهای ناشی از این جنگ قدرت اقتصادی و تولیدی کشورها را به شدت کاهش داد و ترکیب و جهت مبادلات بازرگانی را دچار تغییرات وسیعی کرد. کشورهای صنعتی غرب در صدد برآمدند که حتی قبل از پایان جنگ اقداماتی را برای پایه گذاری یک نظام مالی و پولی و تجارت برای تامین نیازهای دوران پس از جنگ به عمل آورند. لذا در منشور آتلانتیک (۱۹۴۱) و موافقتنامه وام-اجاره (۱۹۴۲) ایجاد یک نظام تجاری جهانی بر مبنای اصل عدم تبعیض و مبادله آزاد کالا و خدمات پیشنهاد شده بود. در سال ۱۹۴۴ و قبل از پایان جنگ کنفرانسی با شرکت نمایندگان ۴۴ کشور در تشکیل و طی آن موافقتنامه تاسیس صندوق بین المللی پول و بانک جهانی ترمیم و توسعه امضا شد. در سال ۱۹۴۶ کنفرانسی برای بررسی مسائل مربوط به رفع محدودیتهای تجاری و کاهش حقوق گمرکی و به طور کل مسائل تجارت بین المللی در لندن تشکیل شد که به سبب مخالفت کشورهای شرکت کننده بدون دستیابی به نتیجه پایان یافت. چندی بعد در شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل اندیشه تشکیل یک گردهمایی پیرامون تجارت جهانی به وجود آمد و کمیته ای مرکب از نمایندگان آمریکا و کانادا و انگلستان و فرانسه و بلژیک و هلند و لوگزامبورگ مامور تدارک مقدمات شد.

سرانجام کنفرانس در سال ۱۹۴۸ با حضور نمایندگان ۵۶ کشور در هاوانا پایتخت کوبا تشکیل شد. در این کنفرانس بسیاری از کشورها از جمله کشورهای درحال توسعه با منشور سازمان تجارت جهانی به مخالفت برخاستند و در نتیجه بحث و تبادل نظر تعداد زیادی پیشنهاد به منشور اضافه شد. یکی از بخشهای منشور تجارت جهانی یک قرارداد ۳۴ ماده ای بود که بین ۲۴ کشور عمدتاً صنعتی امضا شد. این قرارداد همان موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت "گات" است. از ۵۳ دولتی که منشور هاوانا را امضا کردند تنها دو کشور استرالیا و لیبریا توانستند آن را از تصویب پارلمان های خود بگذرانند. زیرا کشورهای در حال توسعه منشور را در جهت منافع کشورهای صنعتی می دانستند و بالعکس. به این ترتیب منشور هاوانا راه به جایی نبرد و طرح تشکیل سازمان بین المللی تجارت هرگز صورت واقعیت نیافت. اما گات که به عنوان یک قرارداد موقت در فصل چهارم منشور هاوانا منظور شده بود به عنوان تنها یادگار این کوششها باقی ماند.

۳.۳.۱. اهداف گات

۱. حذف تدریجی موانع تجارت بین المللی و تعرفه های گمرکی
۲. رفع تبعیض در مبادلات بین المللی و گسترش آزادی تجارت بدون مرز
۳. ارتقا سطح زندگی در کشورهای عضو
۴. فراهم آوردن امکانات اشتغال کامل
۵. افزایش درآمدهای واقعی و سطح تقاضا
۶. بهره برداری موثرتر از منابع جهانی و گسترش تولید و تجارت بین المللی است

در متن اولیه موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت و قبل از اصلاحیه ۱۹۶۵ توجه چندانی به مشکلات خاص کشورهای درحال توسعه نشده بود. در سالهای اولیه تاسیس گات بسیاری از کشورهای کمتر توسعه یافته به دلیل مشکلات تراز پرداختهای خود محدودیتهای کمی بر واردات اعمال می کردند و جالب اینکه کشورهای توسعه یافته نیز به همین علت از محدودیتهای کمی بهره می بردند. در اواسط دهه ۵۰ نشانه هایی از تغییر در دیدگاه های گات به سود کشورهای کمتر توسعه یافته آشکار شد و این کشورها فعالیت گسترده ای را در احقاق حقوق خود آغاز کردند. پس از فعل و انفعالات ۱۹۶۳ ۲۱ کشور کمتر توسعه یافته خواستند اقدامات زیر را در مورد صادرات کشورهای توسعه یافته به کار بندند: ۱- عدم اعمال تعرفه ها و موانع غیر تعرفه ای جدید ۲- حذف محدودیتهای کلی غیر قانونی بر واردات ۳- بخشودگی عوارض به منظور ورود محصولات گرمسیری ۴- تنظیم جدول کاهش و حذف تعرفه ها بر محصولات ساخته شده و نیمه ساخته ۵- حذف مالیات داخلی بر کالاهایی که تمام یا بیشتر آن در کشورهای توسعه یافته تولید می شود

این تلاشها در سال ۱۹۶۵ منجر به افزودن فصل جداگانه ای به موافقتنامه تحت عنوان "تجارت و توسعه" شد. اگرچه کشورهای توسعه یافته عضو گات در نهایت به اصلاح مقررات این سازمان رضایت دادند اما کشورهای توسعه نیافته همچنان از نظام تجاری بین المللی احساس نارضایتی می کردند. البته علی رغم این نارضایتی ها عضویت کشورهای کمتر توسعه یافته در گات روبه افزایش رفت.

۳.۳.۲. مذاکرات ادواری گات

عمده فعالیتهای گات انجام مذاکرات تجاری به منظور کاهش و تثبیت تعرفه های گمرکی و دیگر موانع تجاری موجود برسر راه مبادلات بین المللی بوده است. از سال ۱۹۴۷ تا ۱۹۹۴ علاوه بر نشستهای سالانه جمعاً ۸ دور مذاکره بین کشورهای عضو به عمل آمده که به قرار زیر می باشند:

۱. مذاکرات ژنو ۱۹۴۷
۲. مذاکرات آنسی ۱۹۴۹
۳. مذاکرات تارکی (تورکوای) ۱۹۵۱
۴. مذاکرات ژنو ۱۹۵۶
۵. مذاکرات دیلن (ژنو) ۱۹۶۱-۱۹۶۲
۶. مذاکرات دورکندی (ژنو) ۱۹۶۷-۱۹۶۴
۷. مذاکرات دورتوکیو ۱۹۷۹-۱۹۷۳ ۸
۸. مذاکرات دور اوروگوئه ۱۹۹۴-۱۹۸۶

مذاکرات دور اروگوئه: در این دور از مذاکرات برای اولین بار تجارت خدمات نیز در مفاد مذاکرات گنجانده شد. مقرر شد در این گفتگوها ۱۵ مساله تجاری مورد بررسی قرار گیرد و مقرراتی هم برای آنها وضع گردد. در آوریل ۱۹۹۱ ساختار جدید مذاکراتی مورد توافق قرار گرفت که طی آن گروههای مذاکراتی به ۷ گروه به شرح زیر تقسیم یافت:

۱. دسترسی به بازار (تعرفه ها تدابیر غیر تعرفه ای محصولاتی که دارای منشا طبیعی هستند و محصولات گرمسیری)
۲. منسوجات و پوشاک
۳. کشاورزی
۴. ضوابط تجاری سرمایه گذاری
۵. جنبه های تجارت مالکیت فردی
۶. نهادها
۷. خدمات

مذاکرات دور اروگوئه از لحاظ وسعت و تنوع دستور کار و همچنین نقش فعالانه کشورهای در حال توسعه در آن یکی از مهمترین مذاکرات ادواری گات بوده است. حساسیت این مذاکرات به حدی بود که بقای گات به نتایج آن بستگی داشت. در صورتیکه مذاکرات دور اروگوئه به شکست می انجامید بلوک بندیهای اقتصادی تقویت شده و کشورهای مختلف به طور روز افزونی به یارانه ها و تعرفه های تجاری متوسل می شدند تا تولیدکنندگان خود را در رقابتهای جهانی حمایت نمایند لذا مردم باید مالیات بیشتری می پرداختند و تورم در سطح جهان رو به افزایش می رفت. به علت عدم دسترسی کامل به بازارهای جهانی تولیدکنندگان در اغلب موارد نمی توانستند به مقیاس وسیع تولید نمایند. در نتیجه هزینه واحد تولید افزایش می یافت. کشورهای در حال توسعه نیز که صادرات محصولات کشاورزی و منسوجاتشان به کشورهای صنعتی با مانع

روبرو می شد مجبور بودند که بیشتر به کمکهای خارجی وابسته گردند و تواناییهای آنها برای بازپرداخت بدهیهای خارجی نیز کاهش می یافت و به طور کلی رکود شدیدی بر تجارت بین المللی حاکم می گردید. از سوی دیگر مذاکرات دور اروگوئه دورنمای خوبی را برای کشورهای صنعتی جهان و بویژه اعضای جامعه اروپا و امریکا تصویر می کرد. اما علیرغم این مذاکرات بیش از ۷ سال ادامه داشت. سرانجام سند نهایی دور اروگوئه در ۱۵ آوریل ۱۹۹۴ (۲۶ فروردین ۱۳۷۴) در مراکش امضا و مقدمات تشکیل سازمان جهانی تجارت فراهم شد.

۳.۳.۳. اعضای گات

امضا کنندگان اولیه پیمان گات را باید کشورهای مشترک المنافع استرالیا بلژیک برزیل برمه کانادا سیلان شیلی کوبا چکسلواکی فرانسه هند لبنان لوکزامبورگ هلند زلاندنو نروژ پاکستان زیمبابوه سوریه آفریقایی جنوبی انگلستان ایرلند شمالی و آمریکا دانست. تا ماه مارس ۱۹۹۳ تعداد ۱۰۸ کشور از اعضای رسمی گات محسوب می شدند و ۲۵ کشور دیگر نیز که قبلاً مستعمره قدرت های بزرگ بودند به طور غیررسمی به عضویت گات درآمدند. طبق ماده ۳۳ اساسنامه گات پذیرش عضو جدید به دوسوم آرا کشورهای عضو نیاز دارد (البته کشورهای عضوی که با پیوستن یک کشور معین به گات موافق نیستند مجاز خواهند بود که از اجرای مفاد گات و اعطای امتیازات تعرفه ای در قبال این کشور خودداری کنند) نکته قابل توجه این که تقاضای ژاپن برای الحاق به گات از آنجا که این کشور رقیب خطرناک برای دیگر اعضا به حساب می آمد ابتدا با مخالفت بسیاری از کشورهای روبرو شد. اما در نهایت حدنصاب دوسوم آرا برای پذیرش ژاپن در گات در ۱۹۵۵ حاصل شد. با این حال کشورهای استرالیا و بلژیک و برزیل و کوبا و فرانسه و هائیتی و لوکزامبورگ و هلند و زلاندنو و آفریقای جنوبی و انگلستان از اجرای مفاد در مقابل ژاپن خودداری کردند. هرچند که در سالهای بعد و در پی توافقات دوجانبه این مشکلات برطرف شد. اعضای گات بر چهار دسته تقسیم می گردند:

۱. اعضای اصلی که میتوانند از تمامی حقوق منظور شده از جانب سازمان تجارت جهانی بهره مند گردند و ملزم به اجرای دقیق تعهدات خویش در قالب گات و تعهدات صادره از آن هستند.
۲. اعضای ناظر که با پرداخت سالانه ۱۵۰۰ فرانک سوئیس از کلیه مدارک و قطعنامه های مصوبات گات استفاده می کنند اما متعهد به اجرای آن نیستند همانند ایران که تا مدتها عضو گات بود تا با آخرین تصمیم شورای گات در ۱۹۹۲ مدت زمان حضور کشورهایی چون ایران به مدت ۵ سال محدود گردید که پس از خاتمه این مدت کشور مورد نظر باید تکلیف خود را روشن کند یعنی اینکه یا عضو رسمی گردد و پیش نویس عضویت در گات را ارائه دهد تا به تصویب رسد یا اینکه دلایل عدم عضویت خود را شرح دهد. اعضای ناظر باید گزارش سالانه اقتصادی و تجاری خویش را هر ساله تسلیم گات نمایند و مبلغی را به عنوان یارانه داوطلبانه به گات پرداخت نمایند.
۳. اعضای که سابق مستعمره کشوری بودند و اکنون استقلال یافته اند و قادر به عضویت در گات با استناد به حمایت از اطلاعات تحت الحمایه قبلی نمایند که در دوره مستعمره بودن خویش به امضا رسیده است که البته در این حالت میتوانند از حمایت کشور مورد نظر مورد اشاره نیز برخوردار گردند.

۴. عضویت مشروط که از حق رای و دیگر حقوق اعضای کامل گات مانند امتیازات تعرفه ای محروم است و به عنوان عضوی چون ناظر پایین دست حضور دارد مانند تونس.

۳.۳.۴. منافع عمومی عضویت در گات:

۱. برخورداری از اصل عدم تبعیض
۲. دسترسی مداوم و مطمئن به بازارها
۳. مشاوره و حل و فصل اختلافات تجاری
۴. مجمعی برای مباحثات چند جانبه و خصوصی
۵. برخورداری از آزادی عمل نسبی در سیاستهای تجاری
۶. برخورداری از کمکهای فنی

۳.۳.۵. عضویت ایران در گات

پس از تشکیل کنفرانس هاوانا آقای عبدالله انتظام نماینده دائم ایران در سازمان ملل متحد نیز در این کنفرانس حضور داشت. بنابراین ایران با امضای منشور هاوانا رسماً به عضویت ناظر در گات درآمد که تا پایان سال ۱۹۹۳ ادامه داشت. تا قبل از مذاکرات دور اروگوئه که از سال ۱۹۸۶ شروع شد گات مجمعی بود بین کشورهای پیشرفته صنعتی برای مذاکره در مورد کالاهای صنعتی و تعرفه ها جهت دسترسی به بازارهای یکدیگر با این ترتیب کشورهای در حال توسعه که عمدتاً صادرکننده منسوجات و محصولات کشاورزی بودند نفعی از الحاق به مذاکرات نمی بردند و به همین دلیل این کشورها و از آن جمله ایران عملاً در گات غیرفعال شدند.

در زیر دلایل اصلی غیرفعال شدن ایران به طور مختصر شرح داده می شود. اصولاً کشورهای در حال توسعه از دو استراتژی جایگزینی واردات و استراتژی توسعه صادرات برای صنعتی شدن استفاده می کنند. در استراتژی اول صنعتی شدن بدون تعامل با اقتصاد جهانی مورد توجه است حال آنکه استراتژی توسعه صادرات صنعتی شدن را در تعامل با اقتصاد جهانی دنبال می کند. ایران در دهه های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ که برنامه های توسعه سوم چهارم و پنجم را دنبال می کرد سیاست جایگزینی واردات را استراتژی اصلی خود قرار داده بود. این استراتژی نیازمند حمایت از صنایع داخلی و وضع تعرفه های بالای وارداتی بود. بنابراین ایران عنایت خاصی به گات نداشت. علت دیگر این بود که ایران صادرکننده نفت بود که اساساً در دستور مذاکرات گات نبود در واقع کشورهای غربی نمی خواستند مسئله به این مهمی را وارد مذاکرات کنند. کشورهای عضو اوپک یا در گات عضو نبودند و یا بحث نفت را از منظر تعرفه ها دنبال نمی کردند. دلیل دیگری که مانع از احساس نیاز به عضویت در گات میشد این بود که ایران از امتیازاتی که کشورهای پیشرفته غربی به اعضای گات می دادند برخوردار بود.

از جمله این امتیازات برخورداری از کاهش تعرفه ها بود. به عبارت بهتر ایران از مزایای اصل دولت کامل الوداد برخوردار بود. این بدان مفهوم است که امتیازاتی که کشورها به هم می دهند به همان دو کشور منحصر نمی ماند و هر توافق دوجانبه باید به توافق چندجانبه تبدیل شود. بنابراین ایران بدون پذیرفتن پاره ای از محدودیتها از بزرگترین مزیت

گات بهره مند بود. بعد از وقوع انقلاب اسلامی در دهه اول هیچ فعالیتی برای عضویت در گات صورت نگرفت. در آن سالها نگرش حاکم بر کشور آن بود که سازمانهای بین المللی ابزار دست امپریالیسم و لاجرم ابزاری برای سلطه هستند. عضویت در این سازمانها نیازمند سیاستهای اقتصادی بلند مدت و حساب شده ای است. برای جمهوری اسلامی ایران که دائما مواجه با بحرانهای سیاسی و اقتصادی بود امکان اتخاذ چنین سیاستی وجود نداشت در آن زمان ایران می توانست به عنوان عضو ناظر در جلسات گات شرکت کند که با توجه به همان نوع نگاه به سازمانهای بین المللی این کار صورت نگرفت. این نگاه بعد از پایان جنگ و شروع دوران سازندگی تا حد زیادی تغییر کرد. با خاتمه جنگ و تشکیل "دولت سازندگی" توجه جدی به کلیه مجامع بین المللی و حضور فعال و موثر در آنها در دستور کار اکثر وزارتخانه ها از جمله وزارت بازرگانی قرار گرفت.

گات مهمترین تشکلی بود که در سطح جهانی مسائل مربوط به تجارت و تعرفه های گمرکی را به صورت تخصصی تعقیب می کرد و وزارت بازرگانی به لحاظ مسئولیت خاص خود بیشترین ارتباط کاری را با این سازمان داشت. در این زمان مذاکرات دور اروگوئه به عنوان جامع ترین مذاکرات تجاری تاریخ گات در جریان بود. مهمترین هدف کشورهای عضو تاسیس سازمانی جدید با مسئولیتهای بیشتر برای نظارت بر موافقت نامه های تجاری بود. در جلسه مورخ ۱۵/۵/۷۰ کمیسیون اقتصاد هیات دولت مقرر گردید که وزارت بازرگانی با تشکیل کمیته ای مرکب از نمایندگان سازمان برنامه و بودجه بانک مرکزی و وزارتخانه های اقتصاد و دارایی و امور خارجه تبعات الحاق به گات را بررسی کنند. گروه کاری مورد نظر در وزارت بازرگانی تشکیل شد. چارچوب بررسی مشخص گردید و مطالعاتی توسط هر یک از سازمانها صورت گرفت. نظرات اعضای گروه طی چند جلسه مورد بحث قرار گرفت. نتیجه این بررسیها پس از تلفیق نظرات کتبی سازمانهای عضو در تاریخ ۲۸/۱۰/۷۰ به کمیسیون محترم اقتصادی دولت ارائه گردید. در این گزارش اهم نظرات به صورت زیر خلاصه گردیده بود:

۱. در شرایط فعلی و در کوتاه مدت الحاق به گات از نظر اقتصادی نفعی برای ایران ندارد و موجب کاهش درآمد دولت می گردد.
۲. پاره ای از قوانین و مقررات کشور با برخی از اصول موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت در تعارض است و الحاق به گات مستلزم تغییرات در این قوانین است.
۳. ایران در اجلاسهای گات به صورت ناظر مشارکت نماید و از این فرصت در جهت شناخت دقیق مقررات حاکم بر سازمان مذکور و نظام رو به تحول تجارت بین المللی و چگونگی برخورد اقتصاد کشور با این نظام و همچنین تربیت نیروهای کارآمد برای انجام مذاکرات و چانه زنیهای بین المللی استفاده گردد.

۴- با توجه به سیاستهای جدید اقتصادی کشور تحولات سریعی که در تجارت و اقتصاد بین المللی در شرف وقوع است و با در نظر گرفتن اهمیت حضور ایران در تصمیم گیریهای بین المللی از جمله در تصمیمات متخذه در گات به نظر اکثریت سازمانهای ذیربط می توان تقاضای الحاق به گات را تسلیم دبیرخانه سازمان کرد. نهایتا هیئت وزیران در یکی از جلسات خود در تیرماه ۷۲ تصمیم گرفت که بررسی نهایی موضوع به بعد از پایان مذاکرات دور اروگوئه و مشخص شدن

محتوای نهایی این دور از مذاکرات موکول گردد. همانطور که قبلاً گفته شد با تصویب و آغاز به کار سازمان جهانی تجارت نقش گات به عنوان یک نهاد بین المللی پایان یافت و موافقتنامه های آن در چارچوب سازمان جدید دنبال شد.

۳.۳.۶. تفاوت‌های گات با سازمان جهانی تجارت

۱. گات در واقع مجموعه ای از قواعد و مقرراتی بود که هرگز از یک مبنای حقوقی به عنوان یک نهاد بین المللی برخوردار نبود و به طور موقت شکل گرفته بود. در حالیکه سازمان جهانی تجارت یک نهاد بین المللی با ساختار سازمان دائمی است.
۲. مقررات گات تنها شامل تجارت کالاها بود در حالیکه موافقتنامه های سازمان جهانی تجارت علاوه بر تجارت کالاها تجارت خدمات و جنبه های تجاری حقوق مالکیت فکری را نیز دربرمیگیرد.
۳. نظام حل و فصل اختلافات سازمان جهانی تجارت از سرعت بیشتری نسبت به گات برخوردار است. در این نظام که جنبه خودکار دارد احتمال کارشکنی و تاخیر کمتر است. همچنین یک نهاد برای فرجام خواهی و بررسی نظرات هیئت حل و فصل اختلافات نیز در آن وجود دارد.

۳.۴. اتحادیه اروپا

اتحادیه اروپا یک اتحادیه اقتصادی-سیاسی است که از ۲۸ کشور اروپایی تشکیل شده است. منشا اتحادیه اروپا به جامعه اقتصادی اروپا که در سال ۱۹۵۷ با توافقنامه رم بین ۶ کشور اروپایی شکل گرفت، باز می‌گردد. از آن تاریخ با اضافه شدن اعضای جدید، اتحادیه اروپا بزرگتر شد. در سال ۱۹۹۳، توافق ماستریخت چارچوب قانونی کنونی اتحادیه را پایه گذاری کرد. اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۹ واحد پول مشترکی به نام یورو را معرفی کرد که تاکنون در ۱۷ کشور جایگزین پولهای ملی شده است. اتحادیه اروپا با ۵۰۰ میلیون شهروند ۳۱٪ تولید ناخالص داخلی سال ۲۰۰۷ در جهان را تولید کرده است. (۱۵,۸ تریلیون دلار) ۲۱ کشور از اعضای اتحادیه اروپا عضو ناتو می‌باشند.

اتحادیه در حال حاضر بازار واحد مشترکی دارد که موارد زیر را در بر می‌گیرد: اتحادیه گمرکی، واحد پول -یورو- که تحت اداره بانک مرکزی اروپاست (تا کنون ۱۷ کشور از ۲۷ کشور عضو آن را پذیرفته‌اند)، سیاست مشترک کشاورزی، سیاست مشترک تجارت و سیاست مشترک شیلات. سیاست مشترک خارجه و امنیت نیز به عنوان دومین ستون از سه ستون اتحادیه اروپا شکل گرفت. پیمان شنکن کنترل رودید را لغو کرد، ایستهای گمرکی نیز در بسیاری از مرزهای داخلی برداشته شد و امکان رفت و آمد شهروندان اتحادیه اروپا برای زندگی، مسافرت، کار و سرمایه گذاری بیشتر شد.

مهمترین نهادهای اتحادیه اروپا عبارتند از: شورای اتحادیه اروپا، کمیسیون اروپا، دادگاه اروپا، کنگره اروپا، شورای اروپا و بانک مرکزی اروپا. اصل و ابتدای پارلمان اروپا بر می‌گردد به دهه ۱۹۵۰ و معاهده‌های پایه گذاری، از سال ۱۹۷۹ اعضای این اتحادیه توسط نمایندگان کشورهای عضو انتخاب می‌شوند. هر ۵ سال یکبار انتخابات برگزار می‌شود که شهروندان کشورهای عضو اتحادیه اروپا می‌توانند در آن شرکت کرده، رای دهند. فعالیتهای اتحادیه اروپا اکثر سیاستهای عمومی را تحت پوشش قرار می‌دهد، از سیاست اقتصادی گرفته تا امور خارجه، دفاع، کشاورزی و تجارت. با این حال، گستره قدرت آن در حوزه‌های مختلف بسیار متفاوت است. در برخی حوزه‌ها اتحادیه مانند فدراسیون عمل می‌کند

(برای مثال در مسائل پولی، کشاورزی، تجاری، محیط زیست و سیاستهای اقتصادی و اجتماعی) و در دیگر حوزه‌ها مانند یک سازمان بین‌المللی (برای مثال در امور خارجه)

۳.۴.۱. موقعیت

اعضای اتحادیه اروپا این اتحادیه را کاملاً مقتدر و مستقل ساخته‌اند (بیش از تمامی دیگر سازمانهای بین‌المللی غیر مستقل). در برخی حوزه‌ها اتحادیه اروپا همچون فدراسیون یا کنفدراسیون عمل می‌کند، با این حال، از لحاظ حقوقی، کشورهای عضو "رئیس معاهده‌ها" هستند بدین معنی که اتحادیه این قدرت را ندارد که بدون توافق اعضا و از طریق معاهده‌های بین‌المللی، از کشورها قدرت بگیرد و به قدرت خود اضافه کند. به علاوه، در بسیاری از حوزه‌ها، به خصوص حوزه‌های مهم و کلیدی مانند امور خارجه و دفاع، کشورهای عضو تنها از مقدار کمی از استقلال و اقتدار ملی خود صرف نظر کرده‌اند، به دلیل این ساختار منحصر به فرد اکثراً اتحادیه اروپا را پدیده‌ای بی نظیر تلقی می‌کنند.

در ۲۹ اکتبر ۲۰۰۴، سران دولتهای کشورهای عضو اتحادیه اروپا معاهده‌ای که قانون اساسی اروپا را وضع می‌کند به امضا رساندند که بعداً ۱۳ کشور عضو آن را تصویب کردند. اما در اغلب موارد، تصویب بیشتر براساس عملکرد پارلمانی است تا رای عمومی، که این فرآیند در ۲۹ می ۲۰۰۵، زمانی که رای دهندگان فرانسه قانون اساسی را با ۵۵٪ به رد کردند نامشخص و متزلزلی باقی ماند. سه روز پس از رفراندوم فرانسه در مورد قانون اساسی اروپا، هلند نیز طی رفراندومی با ۶۱٪، قانون اساسی اروپا را رد کرد.

بنابراین وضعیت فعلی و آتی اتحادیه اروپا همچنان موضوع بحثهای جنجال برانگیز سیاسی خواهد بود و کشورهای عضو هرکدام دیدگاه متفاوتی نسبت به آن دارند: برای مثال، در انگلستان یک همه پرسی نشان داد که ۵۰٪ از مردم نسبت به اتحادیه اروپا بی تفاوتند و ۲۰٪ به حزبهایی رای دادند که می‌خواستند در انتخابات ۲۰۰۴ اتحادیه اروپا از این اتحادیه کناره بگیرند. نظر عموم مردم در دانمارک و اتریش نیز تردیدآمیز است. با این حال سایر کشورها بیشتر طرفدار یکپارچه سازی اتحادیه اروپا هستند. بلافاصله پس از اینکه فرانسه و هلند به قانون اساسی رای منفی دادند. کردنداچی از لوکزامبورگ رای مثبت داد. معنای واقعی عبارت "یکپارچه سازی اتحادیه اروپا" نیز خود موضوع بحث و مناظره است.

۳.۴.۲. مسائل جاری

مسائلی که در حال حاضر اتحادیه اروپا با آن روبروست عبارتند از عضویت، ساختار، فرآیندها و سیاستها که موفقیت و آینده قانون اساسی و توسعه و گسترش اتحادیه در شرق و جنوب، مسائل مربوط به درستکاری و امانتداری مالی و پاسخگویی و دموکراتیک، پایداری نسبی اقتصادی، تجدید نظر در قوانین "معاهده رشد و ثبات" و بودجه آتی و سیاست مشترک کشاورزی را در بر می‌گیرد.

در شورای اروپا در دسامبر ۲۰۰۵، نشستی که هر ۶ ماه یکبار با حضور سران دولتها و دول کشورهای عضو اتحادیه برگزار می‌شود، در مورد چگونگی تخصیص بودجه اتحادیه اروپا برای ۷ سال آینده (۲۰۱۳-۲۰۰۷) تصمیماتی اتخاذ

شد. همچنین پس از اینکه اعضای اتحادیه در مورد بودجه بر سر یک و چهل و پنج هزارم درصد از تولید ناخالص داخلی اروپا توافق کردند "چشم اندازهای مالی" نیز تعریف شد.

نخست وزیر انگلستان، تتی بلر، علی‌رغم قولی که به پارلمان داده بود پذیرفت تا تخفیف انگلستان را که مارگارت تاجر در سال ۱۹۸۴ مورد مذاکره قرار داده بود دوباره مورد بررسی و تجدید نظر قرار دهد. رئیس‌جمهور فرانسه، ژاک ژیراک، اظهار داشت که افزایش بودجه به اروپا این امکان را می‌دهد تا سیاستهای مشترک را مانند سیاست مشترک کشاورزی، سیاست برنامه ششم توسعه تحقیقات و فن‌آوری را تامین اعتبار نماید، با این حال تقاضای فرانسه برای کاهش مالیات بر ارزش افزوده رد شد.

مسائل جنجال برانگیز در طی منازعات مربوط به بودجه عبارتند از تخفیف به انگلستان، منافع فرانسه از سیاست مشترک کشاورزی، کمکهای گسترده آلمان و هلند به بودجه اتحادیه اروپا و اصلاح صندوق اعتبارات توسعه منطقه‌ای اروپا. بسیاری از مفسران بر این باورند که این مناظرات نشان دهنده این است که میان دولتهایی چون فرانسه و آلمان که خواهان بودجه بیشتر و اتحادیه‌ای فدرالتر هستند و دولتهایی همچون انگلستان که بودجه کمی می‌خواهند اما متقاضی اعتبارات گسترده برای تحقیقات و فن‌آوری اند (و شعارشان هم مدرنیزه شدن است) شکاف عمیقی وجود دارد. معاهده‌ای که قانون اساسی اروپا را وضع می‌کند و عموماً "قانون اساسی اروپا" نامیده می‌شود، معاهده ایست بین‌المللی با هدف تدوین قانون اساسی برای اتحادیه اروپا. ناکامی این قانون (اساسی) برای جلب حمایت عمومی در برخی کشورهای عضو (فرانسه و هلند) سبب شد که سایر کشورها نیز تصویب قانون اساسی را متوقف سازند و یا به بعد موکول کنند و بدین ترتیب آینده این قانون نامشخص مانده‌است.

اگر که این قانون تصویب شده بود، معاهده از یک نوامبر ۲۰۰۶ قابل اجرا می‌شد با این حال، در ماه می ۲۰۰۶، اتریش، بلژیک، قبرس، استونی، آلمان، یونان، اتریش، ایتالیا، لتونی، لیتوانیا، لوکزامبورگ، مالتا، اسلواکی، اسلونی و اسپانیا به قانون اساسی رای مثبت دادند و آن را به تصویب رساندند. کشورهای بلغارستان و رومانی نیز که از ۲۰۰۷ عضو اتحادیه خواهند بود، پیشاپیش معاهده قانون اساسی را پذیرفته‌اند و معاهده پذیرششان را هم تصویب کرده‌اند.

۳.۴.۳. پیدایش و تاریخچه

تلاشهایی صورت گرفته تا تاریخ گذشته اروپا را که موکد اعتبار هویت ملی اروپاست بازسازی کنند. امپراطوری روم را که در مدیترانه متمرکز بود بنا به دلایلی چند نمی‌توان تمثیل مناسبی برای اتحادیه اروپا دانست: این دو نهاد سیاسی موقعیت جغرافیایی یکسانی نداشتند، امپراطوری روم بخشهایی از آفریقا و آسیا را شامل می‌شد، اما بخش وسیعی از آلمان، اسکانداوی، اسکاتلند و شرق اروپا را در بر نمی‌گرفت، امپراطوری روم با توسل به زور گسترش پیدا کرد، به وسیله ایالتی مرکزی کنترل می‌شد و از تعداد معدودی از ایده‌آلها و ساختارهای اتحادیه اروپا برخوردار بود.

امپراطوری فرانک در پارلمان و امپراطوری روم مناطق وسیعی را تحت دولتی نه چندان مستحکم صدها سال یکپارچه و متحد نگه داشتند. شاید اتحادیه گمرکی در سده ۱۸۰۰ و در دروه تصدی ناپلئون I فرانسه برای مقایسه مناسبتر باشد، اما آنهایی که طرفدار گسترش اتحادیه اروپا هستند احتمالاً بر این عقیده اند که هرچه کمتر در مورد کشورگشایی های نازیهای آلمان در دهه ۱۹۴۰ صحبت کنیم بهتر است.

با در نظر گرفتن زبانهای اروپا، فرهنگها و گروههای قومی آن، این تلاشها اغلب متضمن اشغال نظامی کشورهای مخالف که سبب بی ثباتی می شدند بود. بقیه صدها سال پا برجا ماندند و دروههایی از پیشرفت فن آوری و اقتصادی و صلح را رواج دادند. یکی از نخستین پیشنهادها برای برقراری اتحاد صلح آمیز از طریق همکاری و برابری اعضا را ویکتور هوگویی صلحگرا در سال ۱۸۵۱ بیان نمود. پس از فاجعه جنگ جهانی اول و جنگ جهانی دوم، انگیزه برای تشکیل اتحادیه اروپا بیشتر شد و این انگیزه ناشی از تصمیم به بازسازی اروپا و از بین بردن احتمال جنگی دیگر بود. این احساس در نهایت منتهی شد به شکل گیری جامعه ذغال سنگ و فولاد اروپا توسط کشورهای آلمان، فرانسه، ایتالیا و نبه لوکس (هلند، بلژیک، لوکزامبورگ). این امر از طریق معاهده پاریس (۱۹۵۱)، که در آوریل ۱۹۵۱ به امضا رسید و از ژولای ۱۹۵۲ به اجرا درآمد میسر گردید.

نخستین اتحادیه گمرکی در ابتدا "جامعه اقتصادی اروپا" (که به طور غیر رسمی در انگلستان "بازار مشترک" نامیده می شود) نام داشت و با معاهده روم در سال ۱۹۵۷ شکل گرفت و از یکم ژانویه ۱۹۵۸ به اجرا درآمد. این اتحادیه بعدها به "جامعه اروپا" تغییر نام دارد که طبق معاهده مستریچت نخستین ستون اتحادیه اروپا محسوب می شود. اتحادیه اروپا متحول شد و از یک سازمان تجاری به مشارکتی سیاسی و اقتصادی مبدل گشت. رئیس جمهور سابق فرانسه و لری جیسکار و استانیك در مقام رئیس کنوانسیون آینده اروپا پیشنهاد داد که نام اتحادیه اروپا را به اروپای متحد تغییر دهند که البته تصویب نشد. بخشی از فرآیند ایجاد هویتی ملی برای اتحادیه اروپا می تواند تاریخی از اروپا به دست دهد که وجود اتحادیه اروپا را توجیه می سازد. بعضاً به دلیل فقدان این بخش از تاریخ است که در میان برخی از شهروندان کشورهای عضو اتحادیه احساسات ضد اروپایی وجود دارد. در هر حال، ارزش واقعی اتحادیه اروپا در گرو این است که چگونه اتحادیه اروپا بتواند آینده اتحادیه را ارتقا بخشد نه اینکه چگونه گذشته آن را توجیه نماید.

۳.۴.۴. کشورهای عضو

اتحادیه اروپا هم اکنون شامل ۲۸ کشور مستقل است که مجموعاً ایالت های عضو خوانده می شوند و عبارت اند از: آلمان، اتریش، اسپانیا، استونی، اسلواکی، اسلونی، انگلیس، ایتالیا، ایرلند، بلژیک، بلغارستان، پادشاهی متحده پرتغال، جمهوری چک، دانمارک، رومانی، سوئد، فرانسه، فنلاند، قبرس، لاتویا، لوکزامبورگ، لهستان، لیتوانی، مالت، مجارستان، کرواسی، هلند و یونان

۳.۴.۵. توسعه اتحادیه اروپا

حامیان اتحادیه اروپا چنین استدلال می‌کنند که رشد اتحادیه اروپا می‌تواند قدرتی برای برقراری صلح و دموکراسی باشد. آنها معتقدند که جنگ‌هایی که در تاریخ اروپا به صورت دوره‌ای تکرار می‌شد و مشخصه اروپا محسوب می‌گردید با تشکیل "جامعه اقتصادی اروپا" (که بعداً اتحادیه اروپا نام گرفت) در دهه ۱۹۵۰ متوقف گردید. آنها همچنین بر این باورند که در اوایل دهه ۱۹۷۰، کشورهای یونان، اسپانیا و پرتغال کشورهای دیکتاتوری بودند، اما علاقه جوامع تجاری این سه کشور به عضویت در اتحادیه اروپا انگیزه‌ای قوی برای برقراری دموکراسی در این کشورها شد. دیگران معتقدند که برقراری صلح در اروپا پس از جنگ جهانی دوم بیشتر بنا به دلایل دیگری می‌باشد مانند تعدیل تاثیرگذاری آمریکا و ناتو، نیاز به نشان دادن عکس‌العملی یکپارچه به تهدیدات شوروی، نیاز به بازسازی پس از جنگ جهانی دوم، خستگی عموم از جنگ و اینکه کشورهای دیکتاتوری ذکر شده بنا به دلایلی کاملاً متفاوت منحل شدند.

تقریباً در سالهای اخیر، اتحادیه اروپا نفوذ خود را در شرق گسترش داده است. کشورهای چندی را که قبلاً در پس «میله‌های آهنین» بودند به عضویت پذیرفته و در نظر دارد عضویت تعداد دیگری از کشورها را نیز قبول نماید. امید آن می‌رود که عضویت این کشورها، همانطور که در مورد ورود اسپانیا، پرتغال و یونان در دهه ۱۹۸۰ رخ داد، سبب افزایش و تحکیم ثبات سیاسی و اقتصادی شود.

با استمرار توسعه اتحادیه اروپا در شرق، پذیرش کشورهای متقاضی عضویت جنجال برانگیزتر خواهد شد. همانطور که قبلاً توضیح داده شد، اتحادیه اروپا مذاکراتش را با رومانی و بلغارستان در خصوص پذیرش تقاضای عضویت به انجام رساند و این دو کشور در سال ۲۰۰۷ به اتحادیه پیوستند. با این حال، رد اساسنامه اتحادیه اروپا از جانب فرانسه و هلند و همچنین رشد اقتصادی ضعیف اتحادیه اروپا، توانایی اتحادیه را برای پذیرش کشورهای جدید و فقیرتر، پس از رومانی و بلغارستان به کشورهای مهم اقتصادی اتحادیه اروپا نظیر انگلستان، آلمان، ایتالیا و فرانسه نیز به این تردید دامن زده است. به نازگی این کشورها توانسته‌اند جریان عمده ورود از کشورهای عضو مانند لهستان و جمهوری چک (به خصوص در انگلستان و آلمان) کنترل کنند، هرچند که در اکثر موارد ورود به این کشورها اغلب مورد استقبال قرار گرفته است زیرا این مهاجران در بازار کار قدیم به انجام کارهایی با دست مزد کم می‌پردازند و یا در زمینه‌هایی مانند خدمات ساختمانی یا لوله کشی که در سطح ملی با کمبود افراد ماهر مواجه هستند مشغول به کار می‌شوند. با این حال این کشورهای بزرگ اقتصادی از این می‌ترسند که ممکن است نتوانند بیش از این مهاجران اقتصادی را که پیش بینی می‌شود تعداد آنها از ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ به صدها هزار نفر برسد کنترل و اداره نمایند. رومانی و بلغارستان نیز از این می‌ترسند که متضرر "کاهش مغزهای نیروی کار ماهر و متخصص شوند، مشابه آنچه که هم اکنون افرادی که از کشورهای عضو در سال ۲۰۰۴ وارد شده‌اند با آن مواجه هستند.

۳.۴.۶. محل استقرار نهادهای اتحادیه اروپا

به محض اینکه جامعه اقتصادی اروپا (EEC) شکل گرفت درگیریهایی سیاسی و حقوقی بر سر اینکه نهادهای این سازمان در کجا مستقر شوند آغاز شد. کشورهای عضو به ویژه از زمانی که مفهوم "حوزه اروپا" که از جانب جین منت مطرح شد

مورد توجه و حمایت کمی قرار گرفت. در مورد محل استقرار دائم نهادها به توافق نمی‌رسیدند. از سال ۱۹۵۸، کمیسیونهای EEC و آژانس انرژی اتمی اروپا (EAEC) در بروکسل مستقر شدند.

تا زمانی که بالاخره کشورهای عضو در مورد مکانی واحد برای استقرار دائم نهادهای EEC به توافق رسیدند، مقامات اروپایی در بروکسل، لوکزامبورگ و استرازابورگ پراکنده بودند که این امر سبب افزایش قابل هزینه‌های بالا تری شده بود. بروکسل به عنوان محل استقرار «کمیسیون واحد» و «شورای وزیران» انتخاب شد. این امر در عمل بدین معنا بود که اکثر مقامات اروپا در این دو مرکز مشغول به کار بودند. لوکزامبورگ درصد جبران خسارات ناشی از دست دادن قدرت مرکزی و جابجایی «شورای ویژه وزیران جامعه ذغال سنگ و فولاد اروپا به بروکسل برآمد. با این حال، لوکزامبورگ به محل دائم استقرار بانک سرمایه‌گذاری اروپا (EIB) تبدیل شد و به لوکزامبورگ اطمینان داده شد که برخی از نشستهای شورای وزیران در آوریل، ژوئن و سپتامبر در این شهر برگزار خواهد شد.

دادگاه، اداره مرکزی آمار، اداره انتشارات رسمی اجتماعات اروپا، کمیته مشاوره و خدمات مالی جامعه ذغال سنگ و فولاد اروپا و دبیرخانه مجمع کنگره در لوکزامبورگ باقی ماندند. در این ضمن فرانسه از دست برداشتن از ادعای خود مبنی بر اینکه استرازابورگ جایگاه مناسبی برای مجمع کنگره است اجتناب می‌کرد. در این زمینه مصالحه‌ای نامناسب و با صرف هزینه بسیار انجام گرفته که به موجب آن قرار شد اعضای کنگره در جلسه‌ای عمومی در استرازابورگ با یکدیگر دیدار داشته باشند اما جلسات و نشستهای کمیته‌های کنگره در بروکسل برگزار شود. قرار شد که جلسات عمومی ای در لوکزامبورگ، که محل استقرار دبیرخانه کنگره اروپا است، نیز برگزار گردد.

اتحادیه اروپا هیچ مرکز (پایتخت) رسمی ندارد و نهادها و ارگانهای آن در شهرهای مختلف پراکنده است:

بروکسل: پایتخت فعلی اتحادیه اروپا محسوب می‌شود و محل استقرار «کمیسیون اروپا» و شورای وزیران است. همچنین محل برگزاری نشستها و جلسات کوچک کمیته‌های کنگره اروپاست. و (از سال ۲۰۰۴) شهر میزبان تمامی جلسات «شورای اروپا» بوده است.

استراسبورگ: محل استقرار پارلمان اروپا و نیز محل برگزاری نشستهای عمومی سالانه است که ۱۲ هفته به طول می‌انجامد. این شهر همچنین محل استقرار شورای اروپا و دادگاه حقوق بشر اروپاست، این دو نهاد از اتحادیه اروپا جدا شده‌اند.

لوکزامبورگ: محل استقرار دادگاه اروپا، دبیرخانه پارلمان اروپا و بانک سرمایه‌گذاری اروپاست.

۳.۴.۷. چارچوب حقوقی

قانون اتحادیه اروپا متشکل از تعداد زیادی ساختارهای حقوقی و نهادی است که بر یکدیگر همپوشانی دارند. این امر نتیجه این است که معاهده‌های بین‌المللی یکی از دیگری به تعریف این قانون می‌پردازند و هرکدام قوانین قبلی را اصلاح و تکمیل می‌کنند. در سالهای اخیر، تلاشهای قابل توجهی برای ساده کردن و تحکیم کردن معاهده‌ها انجام گرفته که این

تلاشها با نسخه نهایی معاهده‌ای که قانون اساسی اروپا را تدوین می‌کند به اوج خود رسید. در صورتیکه این معاهده پشتیبانی تصویب شود، جایگزین معاهده‌های قبلی که همپوشانی بسیار دارند و اساسنامه فعلی اتحادیه اروپا را تشکیل می‌دهند خواهد شد.

نخستین معاهده اتحادیه اروپا، معاهده پاریس (۱۹۱۵) بود (که از ۱۹۵۲ قابل اجرا شد) که جامعه ذغال سنگ و فولاد اروپا میان گروهی متشکل از ۶ کشور اروپایی راه اندازی کرد. از زمان انقضای این معاهده، فعالیت‌های آن توسط دیگر معاهده‌ها دنبال می‌شود. از سوی دیگر، معاهده دوم در سال ۱۹۵۷ همچنان به قوه خود باقی و قابل اجراست. هرچند که از آن زمان تاکنون توسط معاهده‌هایی چند به ویژه معاهده ماستریچت در سال ۱۹۹۲ - که نخستین بار نام اتحادیه اروپا را برای این سازمان برگزیده - اصلاح شده‌است. جدیدترین اصلاحاتی که در مورد معاهده دوم صورت گرفته به عنوان بخشی از معاهده پذیرش ۲۰۰۳، معاهده پذیرش ۱۰ کشور جدید به عنوان عضو که از یک می ۲۰۰۴ قابل اجرا شد، پذیرفته گشت. کشورهای عضو اتحادیه اروپا اخیراً در مورد متن معاهده جدیدی که قانون اساسی اروپا را تدوین می‌کند | معاهده قانون اساسی، به توافق رسیده‌اند که اگر کشورهای عضو این معاهده را تصویب کنند، نخستین قانون اساسی رسمی اتحادیه اروپا خواهد بود و جایگزین تمامی معاهده‌های قبلی خواهد شد. هرچند که اکثر کشورها این معاهده را نپذیرفته‌اند، اما فرانسه در یک همه پرسی در ۲۹ می ۲۰۰۵، با اکثریت ۵۵٪ و نیز هلند در همه پرسی یک ژوئن ۲۰۰۵ با اکثریت ۶۲٪ این معاهده را رد کردند.

اگر همه کشورهای عضو به قانون اساسی رای مثبت ندهند و این قانون تصویب نشود، لازم خواهد بود که مجدداً در مورد آن مذاکراتی صورت گیرد. بسیاری از سیاستمداران و مقامات بر این عقیده‌اند که ساختارهای پیش قانون اساسی فعلی در سطح متوسط برای اتحادیه‌ای متشکل از ۲۷ کشور عضو (که این تعداد رو به افزایش است) کارآمد نخواهد بود. سیاستمداران ارشد در برخی از کشورهای عضو (علی‌الخصوص فرانسه) پیشنهاد کرده‌اند که اگر تنها تعداد معدودی از کشورها این قانون را تایید نکنند، سایر کشورها باید بدون آنها (کشورهای مخالف) به کار خود ادامه دهند و احتمالاً «تجمعی نوین و پیش‌تاز» و یا «اتحادیه داخلی از کشورهای عضو متعهدتر» تشکیل دهند.

۳.۴.۸. نقش جامعه اروپا در داخل اتحادیه

مجامع اروپا: جامعه اروپا به علاوه جامعه انرژی اتمی اروپا [عبارت مجامع اروپا جمعاً دو سازمان اشاره دارد: جامعه اقتصادی اروپا (که هم اکنون جامعه اروپا خوانده می‌شود) و جامعه انرژی اتمی اروپا (که یوراتم نیز نامیده می‌شود) و هرکدام متعاقب معاهده جداگانه‌ای در دهه ۱۹۵۰ تشکیل شدند. سازمان سومی با عنوان جامعه ذغال سنگ و فولاد اروپا نیز قبلاً جزئی از مجامع اروپا به حساب می‌آمد اما از سال ۲۰۰۲ با اتمام (انقضای) معاهده آن، این سازمان نیز از بین رفت. از سال ۱۹۶۷، مجامع اروپا از نهادهای مشترکی به ویژه شورای اروپا، کنگره اروپا، کمیسیون و دادگاه اروپا، برخوردارند. در سال ۱۹۹۲، جامعه اقتصادی اروپا، که در آن زمان هر سه سازمان فوق‌الذکر بیشترین میزان فعالیت خود را داشتند، به موجب معاهده ماستریخت به "جامعه اروپا تغییر نام داد.

مجامع اروپا یکی از سه ستون اتحادیه اروپا محسوب می‌شدند، مهمترین ستون و تنها ستونی که در حله اول از طریق نهادهای فراملی فعالیت می‌کند. دو ستون دیگر - سیاست مشترک خارجه و امنیت (CFSP) و همکاری مشترک پلیس و قوه قضایه در امور کیفری - (PJCC) تقسیم بندی‌های ضعیفتر میان دولتی هستند. جای تعجب دارد که این دو ستون بسیار مورد توجه جامعه اروپا بوده‌است.

۳.۴.۹. تاثیرات معاهده قانون اساسی

در صورتیکه معاهده پیشنهادی جدید که قانون اساسی اروپا را وضع می‌کند تصویب شود، این معاهده به ساختار سه ستونی خاتمه خواهد داد و در نتیجه تمایز میان اتحادیه اروپا و جامعه اروپا از بین می‌رود و تمامی فعالیت‌های جامعه اروپا تحت توجهات اتحادیه اروپا قرار می‌گیرد و شخصیت حقوقی جامعه اروپا به اتحادیه تبدیل می‌شود. با این حال، یک محدودیت وجود دارد: به نظر می‌رسد که یوراتم (جامعه انرژی اتمی اروپا) همچنان به عنوان سازمانی مجزا که به وسیله معاهده‌ای مجزا داده می‌شود باقی خواهد ماند. (و این امر بدین دلیل است که بحث و جدال شدیدی که مسئله انرژی هسته‌ای به راه انداخته و نیز بی اهمیتی نسبی یوراتم، سبب شده که مجزا نگه داشتن یوراتم در جریان اصلاح قانون اساسی اتحادیه اروپا به مصلحت تلقی شود.

۳.۴.۱۰. بازار واحد

بسیاری از سیاست‌های اتحادیه اروپا به ایجاد و حفظ بازاری واحد و کارآمد مرتبط است. تلاش‌های قابل توجهی برای وضع استانداردهای هماهنگ صورت گرفته تا سودهای اقتصادی از طریق ایجاد بازارهای بزرگتر و کارآمد حاصل شود. بازار واحد ابعاد داخلی و خارجی دارد:

۳.۴.۱۱. سیاست‌های داخلی

تجارت آزاد کالاها و خدمات در میان کشورهای عضو.

قانون رقابت اتحادیه اروپا که فعالیت‌های ضد رقابتی شرکتها را از طریق قانون ضد اعتماد و کنترل ادغام و فعالیت‌های ضد رقابتی کشورهای عضو را از طریق نظام کمک‌های ایالتی کنترل می‌کند.

معاهده شنکن حذف نظارت بر مرزهای داخلی و نیز هماهنگ سازی نظارت بر مرزهای خارجی را میان کشورهای عضو میسر ساخته‌است. این معاهده انگلستان و ایرلند را که تنزل داشته‌اند حذف می‌کند اما کشورهای غیر عضو در اتحادیه اروپا را، ایسلند و نروژ، در بر می‌گیرد. سوئیس نیز در سال ۲۰۰۵ به قرار گرفتن در منطقه شنکن رای مثبت داد.

آزادی شهروندان کشورهای عضو برای زندگی و کار همراه با همسران و فرزندان‌شان در هر جایی از اتحادیه اروپا، مشروط بر اینکه خود بتوانند از خود حمایت کنند. (این مسئله در مورد کشورهای منطقه اقتصادی اروپا و سوئیس نیز

صادق است). این امر نابسامانی شدیدی را به دنبال داشته، زیرا مزایای رفاه اجتماعی مربوط به خانواده را کشور عضو می‌تواند در محل استخدام شهروند اتحادیه اروپا پرداخت نماید، حتی زمانی که خانواده کارمند مورد نظر در جای دیگری از اتحادیه ساکن باشند.

۳.۴.۱۲. پیمان شنگن

پیمان شنگن موافقت نامه‌ای است که به برداشته شدن مرز بین چندین کشور اروپایی انجامید و امکان مسافرت بدون روادید بین این کشورها را فراهم کرد. این پیمان در سال ۱۹۸۵ بین پنج کشور اروپای غربی به امضا رسید، و کشورهای دیگر به تدریج به این پیمان ملحق شدند. در حال حاضر پیمان شنگن شامل ۲۵ کشور اروپایی است.

۳.۴.۱۳. اقتصاد

اگر اتحادیه اروپا را سازمانی واحد تصور کنیم، این اتحادیه با فهرستی از کشورهایی که در سال ۲۰۰۵، ۱۲۴۲۷۴۱۳ میلیون دلار آمریکا تولید ناخالص داخلی داشته‌اند و از تعادل «موازنه قدرت خرید» استفاده می‌کنند، بزرگترین اقتصاد جهان را داراست. از آنجا که تعداد کشورهای اروپایی که به اتحادیه سیاسی می‌پیوندند رو به افزایش است و نیز با توجه به اینکه کشورهای جدید معمولاً از حد متوسط اتحادیه اروپا پایین تر هستند (فقیرترند) و این ظرفیت را دارند که با سرعت بیشتری رشد کنند، انتظار می‌رود که اقتصاد اتحادیه اروپا ظرف دهه آینده افزایش چشمگیر داشته باشد. شورای اروپا برآوردهای انجام شده در ۱۷ دسامبر ۲۰۰۵ را منتشر ساخت که نشان داد اقتصاد اتحادیه اروپا تقریباً ۱/۵٪ در سال ۲۰۰۵ و ۲/۳٪ در سال ۲۰۰۶ افزایش داشته که از رشد پیش بینی شده بیشتر بوده است. گزارش کامل کمیسیون اروپا در ۸ می ۲۰۰۶.

۳.۵. اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا

این اتحادیه در سال ۱۹۶۷ تاسیس گردید و در حال حاضر اعضاء آن شامل کشورهای: مالزی، اندونزی، سنگاپور، تایلند، فیلیپین، لائوس، ویتنام، برونئی و میانمار می باشند.

کشورهای میانمار، لائوس و ویتنام که در سال های اخیر به این مجموعه پیوسته اند به دلیل وضعیت خاص اقتصادی و مشکلاتی که دارند فعالیت این اتحادیه را تا اندازه ای تضعیف نموده اند. هدف های اساسی این اتحادیه توسعه تجارت آزاد بین اعضاء و گسترش همکاری در زمینه سیاست های صنعتی آن ها می باشد.

۳.۶. همکاری اقتصادی آسیا و اقیانوس آرام

پیمان همکاری اقتصادی آسیا و اقیانوس آرام به پیشنهاد استرالیا در سال ۱۹۹۰ پایه گذاری شد. او پک در حال حاضر دارای ۱۸ عضو از جمله کشورهای با اقتصاد بزرگ مانند ایالات متحده آمریکا، چین و ژاپن می باشد. این کشورها بر روی هم در حدود نیمی از تولید ناخالص جهانی و ۴۰٪ از تجارت بین المللی را در اختیار دارند.

۳.۷. موافقت نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی

در سال ۱۹۸۸ ایالات متحده آمریکا و کانادا در زمینه یک پیمان تجارت آزاد به توافق رسیدند هدف این اتحادیه حذف همه تعرفه های گمرکی در تجارت دو جانبه این دو کشور تا سال ۱۹۹۸ بوده است.

اتحادیه تجارت آزاد آمریکای شمالی

این اتحادیه در تاریخ اول ژانویه ۱۹۹۴ جنبه قانونی پیدا کرد. محتوای این پیمان شامل موارد زیر است:

۱. از میان برداشتن تعرفه گمرکی مربوط به ۹۰٪ از کالاهایی که بین سه کشور آمریکا، کانادا و مکزیک مبادله می شود تا پایان یک دوره ۱۰ ساله.
۲. برداشتن اکثر تعرفه ها در مورد خدماتی که بین سه کشور جریان می یابد. به عنوان مثال امکان دستیابی موسسات مالی به بازارهای مکزیک تا سال ۲۰۰۰.
۳. حمایت از حقوق مالکیت معنوی.
۴. از میان برداشتن اکثر محدودیت های مربوط به سرمایه گذاری مستقیم خارجی بین کشورهای عضو. در این زمینه استثنائاتی در مورد صنایع انرژی و راه آهن مکزیک و شرکت های هواپیمایی و صنایع ارتباطی آمریکا و کانادا در نظر گرفته شده است.
۵. الزام در به کاربردن استانداردهای محیطی ملی که اساس علمی دارند.
۶. تشکیل دو کمیسیون تخصصی که از اختیارات لازم برای اعمال نظارت بر تصمیمات تجاری اتخاذ شده بویژه هنگامیکه جنبه های تدرستی و حقوق اجتماعی مطرح می باشند برخوردار باشند.

۳.۸. اتحادیه کشورهای آمریکای لاتین

اتحادیه کشورهای آمریکای لاتین در سال ۱۹۸۰ به عنوان جایگزین اتحادیه قبلی یعنی لافتا تشکیل گردید. منطقه تجارت آزاد آمریکای لاتین - لاتفا که در دهه ۱۹۶۰ تشکیل شده بود به دلیل تفاوت ها و تعارض های اقتصادی و سیاسی در میان کشورهای عضو و برخی از مشکلات مالی آن ها مانند بدهی های سنگین نتوانست به موفقیت دست یابد. و بهمین خاطر اتحادیه جدیدی بنام لائیا تاسیس گردید. در حال حاضر اعضاء اتحادیه لائیا شامل آرژانتین، بولیوی، برزیل، شیلی، کلمبیا، اکوادور، مکزیک، پاراگوئه، پرو، اورو گوئه و نزوئلا می باشند. بر اساس مقررات و سیاست های این اتحادیه کشورها عضو تشویق شده اند که در زمینه کاهش موانع تعرفه ای و غیر تعرفه های به توافق های دو جانبه و چند جانبه دست یابند.

۳.۹. بازار مشترک جنوب و شرق آفریقا

بازار مشترک جنوب و شرق آفریقا به دنبال یکپارچگی کامل اقتصادی است که در چهارچوب آن جریان آزاد نیروی کار و سرمایه تا سال ۲۰۰۴ رفت و آمد آزاد اهالی این کشورها تا سال ۲۰۱۴ و ایجاد اتحادیه پولی تا سال ۲۰۳۵ امکان پذیر

می گردد. البته می توان انتظار داشت که با توجه به عدم ثبات سیاسی و اقتصادی در منطقه مذکور این سازمان با موانع سیاسی - اقتصادی زیادی در راه دستیابی به هدف های خود روبرو می گردد. مشکلاتی که کشورهای عضو با آن ها روبرو هستند شامل عدم پیروی جدی از سیاست کاهش تعرفه های و نگرانی های مربوط به درآمد های گمرکی آن ها می باشد.

۳.۱۰. جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا

هدف از تشکیل این نهاد یکپارچگی کامل اقتصادی کشورهای عضو بوده است. در حال حاضر اعضای این اتحادیه می کوشند تا در مورد موانع یا مشکلاتی که در راه فرآیند ادغام آن ها وجود دارد چاره ای باندیشند این موانع عمدتاً به ناآرامی های اجتماعی، تعارض های منطقه ای، عقب ماندگی اقتصادی و موضوع تسلط کشور نیجریه در گروه مذکور مربوط می باشند.

۳.۱۱. صندوق بین المللی پول (IMF)

۳.۱۱.۱. زمینه پیدایش و شکل گیری

منشور صندوق بین المللی پول همراه اساسنامه آن در کنفرانس پولی و مالی بین المللی که در ژوئن ۱۹۴۴ میلادی در برتن وودز ایالت نیوهمپشیر آمریکا برگزار شد، مورد موافقت اصولی قرار گرفت و در ۲۷ دسامبر ۱۹۴۵ میلادی مواد موافقتنامه کنفرانس برتن وودز (منعده ژوئیه سال ۱۹۴۴ میلادی) توسط ۲۲ کشور که ۸۰ درصد سهم کل بودجه صندوق را در اختیار داشتند، به امضاء رسید. مواد موافقتنامه بعدها در سالهای ۱۹۶۹ و ۱۹۷۸ میلادی اصلاح شد که این دو را از وقایع مهم تاریخی صندوق، به شرح زیر نام می بریم:

۱. در ژوئن ۱۹۶۹ میلادی اولین اصلاحیه در اساسنامه صندوق به منظور تخصیص حق برداشت خصوصاً [۲][۲] (SDRS) به کشورهای عضو، تصویب و سپس اولین تخصیص حق برداشت مخصوص در اول ژانویه ۱۹۷۰ میلادی انجام شد.

۲. در آوریل ۱۹۷۸ میلادی با به رسمیت شناختن نرخهای شناور ارز، اقداماتی برای حذف نقش طلا در سیستم بین المللی پول صورت گرفت و SDRS به عنوان اصلی ترین دارایی ذخیره ای اعلام شد.

پس از دومین اجلاس "گروه ۷۷" که در سال ۱۹۷۱ میلادی منعقد شد، کشورهای در حال توسعه موافقت کردند از میان خود گروهی متشکل از ۲۴ کشور را مامور بررسی جنبه های گوناگون موجود در سیستم پولی بین المللی نمایند تا پس از بررسیهای لازم، به تعیین موضوع مشترک کشورهای عضو گروه ۷۷ در رابطه با مسایل پولی بین المللی بپردازد. گفتنی است در گروه ۲۴ از هر یک از ۳ قاره آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین هشت کشور عضویت دارند. برای تشکیل این صندوق، کشورها متعهد به اعمال برخی سیاستهای پولی و ارزی شدند که اجرای این سیاستها نتایجی را به همراه داشت. کشورهای عضو صندوق بین المللی پول متعهد شدند که:

۱. نرخ برابری پول خود را در مقابل دلار (یا طلا) تعیین کرده و ارزش پول خود را در محدوده نوسان يك درصد حفظ نمایند. در نتیجه، جهت ثبات نرخ ارز، اجتناب از تغییر برابری پولها و ایجاد نظم در بازار ارز، دامنه نوسانات نرخ مبادله محدود شد.
۲. مبادلات طلا توسط کشورها باید در شرایط صندوق بین‌المللی پول صورت گیرد و این مبادلات توسط يك ارز واسطه‌ای (دلار بعنوان ارز شناخته شده معتبر) صورت بگیرد.
۳. بانکهای مرکزی کشورهای عضو صندوق بین‌المللی پول به طور غیرمستقیم عهده‌دار حفظ ارزش دلار گردیدند. زیرا کشورهای عضو در حفظ نرخ تبدیل پولها به یکدیگر متعهد شده بودند. از طرفی، کشورها متعهد گردیدند که هر مقدار دلاری که به آنها عرضه می‌شد، خریداری کنند و در مقابل، دولت آمریکا می‌توانست کسری تراز پرداخت داشته باشد و به هر میزان که بخواهد، دلار چاپ و منتشر کند.

نتیجه این موافقت نامه برای کشورهای دیگر این بود که با برقراری رابطه جدیدی میان پول خود و دلار، ارزش برابری پول خویش را تغییر دهند و به این سان پایه "سیستم نرخهای ثابت تعدیل پذیر" ریخته شد. از طرف دیگر، آمریکا به علت وابستگی ارزش دلار به طلا، قادر به تغییر ارزش برابری دلار نبود اما توانست با چاپ دلارهای فراوان، موسسات اقتصادی بیشماری را در جهان خریداری کند و سلطه مالی و اقتصادی خود را بر بسیاری از کشورهای جهان تحمیل نماید.

۳.۱۱.۲. اهداف صندوق بین‌المللی پول

اهداف صندوق بین‌المللی پول عبارت است از:

۱. پیشبرد همکاریهای بین‌المللی از طریق يك نهاد دائم که موظف است برای مشاوره و تشریح مساعی در امور پولی بین‌المللی تشکیلات لازمی را تأمین کند.
۲. تسهیل، توسعه و رشد متعادل تجارت جهانی و در نتیجه مشارکت در پیشبرد و به ثمر رساندن افزایش اشتغال و درآمد واقعی و نیز مشارکت در توسعه و پیشبرد منابع تولیدی کلیه کشورهای عضو به منظور رسیدن به تعادل اقتصادی.
۳. بهبود ثبات تبادل ارزی به منظور ابقای ترتیبات تبادل منظم ارز میان اعضا و پیشگیری از کاهش ارزش پول ناشی از رقابت بین کشورهای عضو صندوق.
۴. مشارکت در ایجاد يك سیستم چند جانبه پرداختها، در رابطه با معاملات جاری میان کشورهای عضو و از میان برداشتن محدودیتهای تبادل ارز خارجی که رشد تجارت آزاد جهانی را مختل می‌کند.
۵. ایجاد اعتماد و اطمینان در میان کشورهای عضو از طریق در اختیار قرار دادن منابع پولی عمومی به طور موقت و تحت شرایط ضمانتی مناسب و در نتیجه، ایجاد امکان برای کشورهای عضو جهت اصلاح و تصحیح تراز پرداختها بدون توسل به اقداماتی که بعضاً موجب کندی تجارت جهانی می‌شوند و برای پیشرفتهای ملی و یا بین‌المللی مخرب هستند.

۶. همچنین صندوق وظیفه دارد که در موازنه پرداختهای بین المللی، در کوتاهترین زمان ممکن، تعادل بوجود آورد.

۷. صندوق مسئول نظارت بر اجرای موثر و کارایی سیستم پولی بین المللی بوده و برای انجام این مسئولیت، اجرای تعهدات پذیرفته شده توسط کشورهای عضو را در مورد همکاری با صندوق و با یکدیگر جهت تضمین ترتیبات تبادل منظم ارزی و پیشبرد یک سیستم باثبات نرخ مبادله، تحت نظارت دارد. کشورهای عضو می توانند رژیمهای نرخ مبادله مختلفی از قبیل رژیم نرخ مبادله شناور و یا رژیم نرخ مبادله شناور اداره شده و یا ثابت شده را برگزینند ولی باید صندوق را از ترتیبات اتخاذ شده مطلع کنند.

۳.۱۱.۳. افزایش سرمایه

در اوایل دهه ۱۹۶۰م نیاز به افزایش منابع سرمایه ای صندوق کاملاً احساس می شد، و از این رو بود که کشورهای گروه ۱۰ یا کلوپ پاریس، یعنی آمریکا، انگلیس، آلمان غربی، فرانسه، بلژیک، هلند، ایتالیا، سوئد، کانادا و ژاپن با امضاء «موافقتنامه عمومی وام گیری» اعتباری به میزان ۶/۵ میلیارد حق برداشت مخصوص در اختیار صندوق نهادند تا در مواقع مقتضی از آن استفاده کند. علاوه بر این، سوئیس نیز که به عضویت صندوق در نیامده بود معادل ۲۰۰ میلیون دلار اختصاص داد. کشورهای عضو به هنگام رویارویی با مشکلات می توانند برای دریافت وام های اضطراری نیز با صندوق به مذاکره بپردازند. به هر حال در این مورد صندوق بین المللی پول نمی تواند از پول معینی بدون اجازه کشور وام دهنده استفاده کند.

در سپتامبر سال ۱۹۶۷م، در اجلاس ریودوژانیرو، بر اصول کلی ایجاد پول کاغذی بین المللی توافق شد و در سال ۱۹۶۸م پیشنهادهایی برای اصلاح مفاد موافقتنامه صندوق ارائه گردید. این طرح در ژوئیه سال ۱۹۶۹م به تصویب رسید. طبق این طرح، افزایش سالانه اعتبارات بین المللی باید با «حق برداشت مخصوص» به نسبت سهمیه اعضا در میان آنها توزیع شود. از این روش نخستین بار در اول ژانویه سال ۱۹۷۰ میلادی برای توزیع ۳/۵ میلیارد دلار اعتبار استفاده شد.

۳.۱۱.۴. تغییرات

در سال ۱۹۷۶ طبق موافقتنامه جامائیکا تجدید نظر عمده ای در مفاد موافقتنامه صندوق به عمل آمد:

لغو ضرورت پرداخت ۲۵ درصد سهمیه به صورت طلا و کنار گذاردن طلا به عنوان واحد محاسباتی حق برداشت مخصوص. در همین رابطه صندوق اجازه یافت تا همه موجودی طلای خود را بفروشد و وجوه حاصل را صرف کمک مالی به کشورهای در حال توسعه کند. در این میان، توجه صندوق معطوف به رواج حق برداشت مخصوص به منزله ی عامل اصلی ذخیره دارایی در نظام بین المللی بود.

لغو پایبندی به ارزش اسمی تثبیت شده ارز، مندرج در موافقتنامه اولیه ی صندوق. افزایش قیمت نفت در سال ۱۹۷۳م فشار زیادی بر تراز پرداخت های کشورهای مصرف کننده نفت آورد و لذا صندوق بین المللی پول از طریق اجرای طرح تسهیلات اعطای وام نفتی اقدام به بازگرداندن دریافتی های مازاد اوپک به بازار جهانی پول کرد.

در سال ۷۵-۱۹۷۴ کلاً ۶/۹ میلیارد حق برداشت مخصوص صرف این تسهیلات شد که عمدتاً با وام گیری از اوپک تامین گردید، ولی در سال ۱۹۷۶ میلادی طرح مزبور دچار اختلال شد .

۳.۱۱.۵. عضویت ایران

دولت ایران جزو ۴۴ کشور دعوت شده به کنفرانس برتن وودز در سال ۱۹۴۴م بود و اعضای هیئت چهار نفره اعزامی آن در کمیسیون های مربوط به تهیه اساسنامه صندوق بین المللی پول و بانک جهانی شرکت داشتند .

نخستین استفاده ایران از منابع مالی صندوق در سال ۱۳۳۰ در اثر مشکلات ارزی حاصل از ملی شدن صنعت نفت بود که دولت در مقابل سفته های ریالی معادل ۲۵ درصد سهمیه اعتباری خود در صندوق، دلار به دست آورد. به دلیل کوتاهی مدت اعتبارات صندوق، دولت ایران موظف بود هر ساله بخشی از اعتبار مزبور و دیگر اعتبارات دریافتی خود به دلار را بازخريد کند. از نتایج عضویت ایران در صندوق بین المللی پول و بانک جهانی، موظف شدن دولت به محاسبه جداول موازنه پرداخت های کشور بود که نخستین بار بنا به درخواست صندوق انجام گرفت و دولت متعهد به ارائه اطلاعات اقتصادی لازم به صندوق شد.

۳.۱۱.۶. عملکرد صندوق بین المللی پول

از ابتدای تشکیل صندوق بین المللی پول ، تلاش بر این بوده که کشورهای عضو بتوانند برای هماهنگی و تعیین خط مشی سیاستهای مالی و پولی خود در این مرکز بین المللی با یکدیگر هماهنگی و تبادل نظر کنند. صندوق علاوه بر نظارت دقیق بر سیستم پولی بین المللی، با مشکلات پولی و ارزی هر يك از کشورهای عضو در ارتباط است و سیاستهای حمایتی و تعرفه‌ای را که کشورهای عضو صندوق در مبادلات خود رعایت می‌کنند، تحت مراقبت قرار می‌دهد.

به طور کلی، صندوق بین المللی پول به دنبال تامین مالی و ایجاد تعدیل و تعادل در تراز پرداختهای کشورهای عضو است. همچنین کشورها هنگام عضویت توافق می کنند که مجموعه‌ای از رفتارهای اقتصادی را در سیاستها و قوانین اقتصادی خود جای دهند. در راستای ایجاد سیستم‌های چندجانبه پرداخت‌ها به منظور پاسخگویی به نقل و انتقالات پولی بین کشورهای عضو و ایجاد تعادل و ثبات در نرخ برابری ارزها در جهت جلوگیری از آسیب‌پذیری رشد تجارت جهانی که از اهداف صندوق بین المللی پول است کشورهای عضو تعهد دارند با یکدیگر مساعدت کنند و از ایجاد محدودیتهایی که سد راه پیشرفتهای ملی و بین المللی می‌شود، بپرهیزند. در حالی که کشورهای عضو در انتخاب نوع ترتیبات ارزی خود آزاد هستند، صندوق نیز وظیفه کنترل سیاستهای ارزی این کشورها و نظارت بر سیستم بین المللی پول را به عهده دارد.

در اکتبر ۱۹۹۵ کمیته داخلی هیأت اجرایی صندوق تصمیماتی را در خصوص فعالیت دفتر اجرایی به منظور تقویت نقش صندوق در حمایت از اعضاء در مواقعی که به کمک‌های اضطراری نیاز دارند، اتخاذ کرد. به همین منظور يك مکانیزم مالی اضطراری معرفی شد تا صندوق بتواند مسوولیت‌های خود را در قبال بحران‌های مالی واقعی ایفا کند و توانایی مقابله با آنها را داشته باشد.

صندوق می‌تواند عدم تعادل تراز پرداخت‌های کشورهای عضو را با ذخیره ارزی خود از طریق وام دهی تصحیح کند. کشورهای عضو با شرایط خاصی می‌توانند از ذخایر ارزی صندوق جهت تصحیح تراز پرداخت‌های خود استفاده نمایند، بدون آنکه مانعی برای تجارت آزاد بین‌المللی بوجود آورند. البته کشورهای عضو متعهد می‌شوند که مبالغ دریافتی را در زمان معین به صندوق پرداخت کنند و به این ترتیب ذخایر ارزی صندوق به طور دورانی و با توجه به نیاز مبرم کشورهای عضو مورد استفاده قرار می‌گیرد. این نکته اهمیت دارد که سیاست‌هایی که کشورهای عضو در رابطه با استفاده از منابع مالی صندوق پیش می‌گیرند، آنها را قادر می‌سازد که به منابع مالی بین‌المللی دست یابند. به این سان که اگر سیاست‌های اصلاحی و تعدیلی کشورهای استفاده‌کننده از ذخایر صندوق موفق باشد، به اعتبارات اقتصادی آنها افزوده و بازارهای پولی بین‌المللی به روی آنها گشوده خواهد شد. از اینرو، کشورهای عضو برای تقویت و بالابردن اعتبار خود در سطح بین‌المللی، می‌کوشند سیاست‌های موفقی را در ارتباط با صندوق دنبال کنند و اگر در این کار موفق شدند، جریان سرمایه به داخل این کشورها بسیار بیشتر از مبالغی خواهد بود که مستقیماً از طرف صندوق پرداخت می‌شود. شایان ذکر است که برخلاف تصور عامه، اعتبارات صندوق به کشورهای عضو زیاد نیست و حداکثر آن در مراحل اولیه ۱۱۰ درصد سهام، آن هم در چند قسط و با شرایطی خاص می‌باشد. بنابراین، اخذ وام کشورها از صندوق، علاوه بر ایجاد تعادل اقتصادی، می‌تواند به دلیل دسترسی به بازار پول بین‌المللی نیز قلمداد شود.

یکی دیگر از عملکردها و فعالیت‌های IMF در خصوص، ایجاد حق برداشت مخصوص یا SDR می‌باشد. حق برداشت مخصوص (SDR) در سال ۱۹۷۰ به جای طلا در نقل و انتقالات بین‌المللی معرفی شد. در واقع SDR، ذخیره اصلی دارایی در سیستم مالی بین‌المللی شد. اگرچه تا سال ۱۹۷۷ در واقع چنین جایگزینی اتفاق نیفتاد، اما حق برداشت مخصوص (SDR) در سهم‌الشرکه اعضاء و تخصیص آن مورد استفاده بوده است.

صندوق بین‌المللی پول از زمان ایجاد SDR در سال ۱۹۷۰ در مجموع ۲۱ میلیارد و ۴۳۳ میلیون SDR به کشورهای عضو به تناسب سهمشان در صندوق اختصاص داد. در سپتامبر ۱۹۹۷ در نشست سالانه دفتر اجرایی IMF، قطعنامه‌ای درباره تخصیص ویژه ۲۱ میلیارد و ۴۰۰ میلیون SDR به تصویب رسید و بر همین مبنا ارزش هر SDR به نسبت سهمیه ۲۹/۳۲ درصد برای تمام کشورهای عضو تعیین گردد.

این قطعنامه پس از پذیرش و تایید ۶۰ درصد کشورهای عضو که ۸۵ درصد حق رأی در صندوق را داشتند، به اجرا درآمد. از سال ۱۹۷۴ تا ۱۹۸۰ ارزش SDR بر مبنای نرخ برابری بازار برای سبدهی متشکل از ۱۶ ارز متعلق به کشورهای عضو صندوق که بزرگترین صادرکنندگان کالاها و خدمات بودند، تعیین می‌گردید. اما از سال ۱۹۸۱ ارزش SDR بر مبنای ۵ ارز عمده (فرانک فرانسه، مارک آلمان، ین ژاپن، پوند انگلیس و دلار آمریکا) تعیین می‌شود. اگر چه وزن هر یک از این ارزها در سبد ارزی که SDR را تشکیل می‌دهد، متفاوت است، اما این ارزش هر پنج سال مورد بازبینی قرار می‌گیرد.

۳.۱۱.۷ شرایط صندوق بین‌المللی پول برای پرداخت وام به کشورها

صندوق بین‌المللی پول برای در اختیار گذاشتن وام به کشورها شرایطی دارد که برخی از آنها عبارتند از:

۱. کاهش حجم پول داخلی
۲. کاهش ارزش پول داخلی
۳. پایین آوردن سطح دستمزدها
۴. تسهیل بازرگانی و سرمایه‌گذاری خارجی
۵. افزایش نرخ بهره
۶. کاهش هزینه‌های دولتی
۷. کاهش تعرفه‌های گمرکی و حذف یارانه

شرایط صندوق برای پرداخت وام به ادعای خود به منظور ایجاد تعادل اقتصادی در کشور وام‌گیرنده است. کشورهای برزیل و مجارستان در سال ۱۹۸۳ با شرایط صندوق در زمینه سیاست‌های پولی و بودجه‌ای موافقت کردند و با این ترتیب هر دو کشور در اقتصاد کشورشان اصلاحات زیادی انجام دادند. در همین راستا، ارزش برابری پول برزیل در برابر دلار آمریکا ۲۳ درصد کاهش یافت و دستمزدها در کشور مجارستان به مقدار قابل ملاحظه‌ای تقلیل پیدا کرد. کشور لهستان به منظور استفاده از منابع صندوق، به حذف یارانه‌ها مبادرت ورزید که این اقدام باعث شد در سال ۱۹۸۷ بهای مواد غذایی در این کشور به شدت افزایش یابد.

البته شرایط تحمیلی اقتصادی صندوق بین‌المللی پول مخالفان بسیاری دارد و این شرایط را عامل وابستگی بیشتر کشورها به جهان خارج و کندی رشد و توسعه اقتصادی می‌دانند. در این رابطه، "پاسکال ارتر" در کتاب بدهی جهان سوم (در صفحه ۱۵۱) می‌نویسد: "حذف یارانه مواد غذایی اساسی، به همان اندازه برای بینوایان مصیبت‌بار است که برای آرامش اجتماعی زیانبار. چنین مسئله‌ای را شورشی‌های تونس، نیجریه، مراکش و برزیل نشان داده است. آیا این عدم ثبات به توان پرداخت کشورهای وام‌گیرنده لطمه نمی‌زند؟ کاهش واردات، تولید و اشتغال دور باطل و خطرناکی است. به ویژه باید به خاطر داشت که یک بحران اقتصادی می‌تواند بحران اجتماعی و سپس به بحران سیاسی منجر شود".

۳.۱۲. بانک جهانی

بانک جهانی متشکل از پنج موسسه مستقل و در عین حال هماهنگ با سیاست‌های کلی بانک می‌باشد که عبارتند از:

۱. بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه (International Bank for Reconstruction and Development ، IBRD)
- به کشورهای در حال توسعه خدمات وام‌دهی و کمک‌های فنی و تکنیکی خود را ارائه می‌دهد.
۲. موسسه مالی بین‌المللی (International Finance Corporation) IFC در سال ۱۹۵۶ میلادی با هدف حمایت از فعالیت‌های بخش خصوصی در کشورهای عضو تأسیس شد. این موسسه وظایف حمایتی بانک در قبال بخش خصوصی کشورهای عضو را عهده‌دار شده است.

۳. موسسه بین‌المللی توسعه (International Development Association) IDA در سال ۱۹۶۰ میلادی با هدف فعالیت در کشورهای بسیار فقیر آغاز به کار کرد. این موسسه در حال حاضر به کشورهای با درآمد سرانه کمتر از ۸۶۰ دلار وام‌های با بهره کم اعطا می‌کند.

۴. مرکز بین‌المللی حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری (International Center for Settlement of Investment Disputes) ICSID، وظیفه داوری و حل و فصل اختلافات فی‌مابین سرمایه‌گذاران خارجی و کشورهای عضو را بر عهده دارد.

۵. موسسه تضمین سرمایه‌گذاری‌های چند جانبه MIGA، (Multilateral Investment Guarantee Agency)، در سال ۱۹۸۸ میلادی فعالیت خود را آغاز کرد و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه را در دستور کار خود قرار داده است. بر اساس اساسنامه، این موسسه ریسک‌های غیر اقتصادی (سیاسی) در کشورهای در حال توسعه را پوشش می‌دهد. این ریسک‌ها عبارتند از: ریسک مصادره اموال، ریسک نقض قرارداد، ریسک انتقال یا تبدیل ارز و ریسک جنگ یا شورش‌های داخلی.

در حال حاضر بانک جهانی با نام رسمی گروه بانک جهانی شامل ۵ سازمان زیر مجموعه صدرالذکر است و در مکاتبات رسمی بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه (IBRD) و موسسه توسعه بین‌المللی (IDA) در مجموع به عنوان بانک جهانی (The World Bank) شناخته می‌شوند. در شرایط کنونی هدف اصلی بانک جهانی کاهش فقر در جهان است. ایران در تمام نهادهای بانک به استثنای ICSID عضو می‌باشد.

۳.۱۲.۱ بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه (IBRD)

پس از پایان جنگ جهانی دوم، در کنفرانس بین‌المللی برتون وودز نیوهمپشایر آمریکا در ۱۹۴۴ نمایندگان ۴۴ کشور اساسنامه صندوق بین‌المللی پول را به همراه پیشنهاد تاسیس بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه تصویب کردند. ایران نیز یکی از ۴۴ کشور شرکت‌کننده در کنفرانس بود که از طرف ایران ابوالحسن ابتهاج در این کنفرانس حضور داشت.

نتایج حاصل از کنفرانس برتون وودز ایجاد صندوق بین‌المللی پول و بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه بود. این بانک با هدف پاسخگویی به مشکلات اقتصادی کشورهای آسیب‌دیده از جنگ تشکیل شد و از نظر طراحان اولیه وظیفه آن کمک به بازسازی بود و نه توسعه. با بازسازی ویرانه‌های ناشی از جنگ جهانی دوم و سامان یافتن اقتصاد کشورهای مذکور، هدف آن بانک به کاهش فقر در کشورهای در حال توسعه با درآمد متوسط تغییر یافت. با این حال کشورهای در حال توسعه ای که در کنفرانس حضور داشتند معتقد بودند که ارجحیت به بازسازی داده شود و منابع اندکی جهت اهداف توسعه

ای هزینه شود. در نهایت کشورهای آمریکای لاتین پیشنهاد کردند که در اساسنامه بانک به طور مساوی روی بازسازی و توسعه تاکید شود.

مطابق ماده اول اساسنامه بانک بین المللی ترمیم و توسعه، بانک جهانی ۵ هدف اصلی را دنبال می‌کند.

۱. مساعدت در ترمیم و توسعه کشورهای عضو از طریق سرمایه گذاری در امور تولیدی
۲. تشویق سرمایه گذاری خارجی از طریق تضمین یا مشارکت در اعطای وامها.
۳. تشویق رشد متوازن و بلند مدت تجارت بین‌الملل و حفظ تعادل در موازنه پرداختها از طریق تشویق سرمایه گذاری بین المللی.
۴. اعطای وام یا تضمین با اولویت های بالا در کشورهای عضو.
۵. هدایت فعالیتها با توجه به تاثیر سرمایه‌گذاری بین‌المللی بر شرایط اقتصادی کشورهای عضو و کمک به ایجاد یک دوره تحول در اقتصاد پس از جنگ کشورها .

۳.۱۲.۱.۱. نوع تسهیلات اعطائی:

ارائه وام و یا کمکهای بلاعوض تسهیلات مالی و همچنین با ارائه خدمات مشاوره ای، کمکهای فنی و یا برگزاری سمینارها و کنفرانسها دانش و تجربیات خود را به کشورهای عضو منتقل می نماید. بهره‌گیری از کمکهای فنی و مشاوره ای کارشناسان برجسته بانک، از مزایای مهم همکاری بانک می‌باشد که باعث می‌شود مجریان پروژه‌ها و کارشناسان داخلی به واسطه این همکاری‌ها، با آخرین تحولات تکنولوژیکی و اقتصادی جهان آشنا شوند. از سوی دیگر این همکاری‌ها می‌تواند آثار مثبت بین‌المللی نیز به همراه داشته باشد. چرا که عملکرد خوب ایران در همکاری‌های متقابل با بانک جهانی، باعث افزایش اعتبار، حیثیت و وجهه ایران در آن بانک به عنوان یکی از معتبرترین موسسات مالی بین‌المللی خواهد شد.

ایران با توسعه همکاری با این موسسه معتبر بین‌المللی نه تنها از منابع مالی تقریباً ارزان قیمت آن موسسه بهره‌مند می‌گردد بلکه سایر خدماتی که ره آورد این همکاری‌ها می‌باشد نیز نصیب کشور می‌گردد (همانند خدمات مشاوره ای، فنی، انتقال دانش، بورسهای تحصیلی احتمالی و تجربه کارشناسان خبره آن بانک). بانک جهانی حتی در فرآیند تدوین و آماده‌سازی پروژه‌های مشترک خود، براساس نظر و مشورت کارشناسان داخلی به تعدیل رهیافت‌های خود نیز می پردازد و پروژه‌های مشترک را براساس ویژگیهای خاص هر کشور تدوین و اجرا می‌کند. بانک بر این عقیده است که کارآمدترین استراتژی توسعه، استراتژی است که براساس اولویت‌های توسعه‌ای کشور تدوین شود. علاوه بر این، بانک جهانی مطابق اساسنامه خود حق ندارد ملاحظاتی سیاسی را در تصمیم‌گیری‌های خود دخالت دهد.

۳.۱۲.۱.۲. نحوه ارائه تسهیلات:

برای تعیین طرح‌ها و مشخص نمودن اولویت‌های سرمایه‌گذاری، بانک معمولاً هیأتی را به کشور عضو اعزام می‌کند تا طرح‌های پیشنهادی و اولویت‌دار کشور را با مقامات ذیصلاح (سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و دستگاه‌های اجرایی ذیربط) مورد بررسی قرار دهد.

۱. گزارشی از سوی بانک جهانی تحت عنوان استراتژی همکاری با کشور عضو (CAS) شامل پروژه های مورد توافق بانک جهانی و کشور عضو تدوین می شود.
۲. پس از تصویب گزارش فوق‌الاشاره توسط هیات مدیره بانک جهانی، سند مذکور بنای همکاری سه ساله آینده بانک جهانی و ایران را تشکیل می دهد .
۳. سپس گروه کارشناسان پروژه ها را یک به یک از جنبه های مالی، فنی، مدیریتی و اقتصادی بررسی می‌کنند.
۴. مجوزهای لازم داخلی از قبیل مصوبه شورای اقتصاد، تائیدیه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور جهت پیش‌بینی ردیف بودجه ریالی و ارزی وام برای سال‌های جذب و بازپرداخت وام توسط دستگاه اجرایی باید اخذ و ارائه گردد.
۵. پس از آنکه کشور وام گیرنده و بانک درباره کلیه اجزاء هر یک از طرحها به توافق رسیدند مذاکرات وام با حضور مقامات کشور وام گیرنده و بانک جهانی به منظور توافق نهایی بر روی سند موافقت‌نامه وام صورت می‌گیرد .
۶. پیشنهاد اعطای وام برای تصویب به هیات مدیره بانک ارائه می‌گردد و همراه با پیشنهاد اعطای وام، گزارش‌های کاملی درباره وضعیت اقتصادی کشور وام گیرنده، شرح فنی طرح پیشنهادی و جنبه‌های حقوقی قرارداد وام به هیات مدیره ارائه می شود .
۷. پس از تصویب و صدور مجوز اعطای وام، مجوز امضای موافقت نامه وام و یا تضمین وام از هیات محترم دولت اخذ و سپس نماینده دولت موافقت نامه وام را امضاء می نماید و پروژه مورد نظر وارد مرحله اجرایی می‌گردد .
۸. دو ماه پس از تصویب وام در هیات مدیره بانک جهانی کشور درخواست کننده وام ملزم به پرداخت Commitment Fee خواهد بود .
۹. در طول مدت زمان اجرای پروژه گزارش‌هایی توسط بانک از پیشرفت پروژه تهیه می‌گردد و براساس پیشرفت عملی پروژه مبلغ وام به صورت نظارت شده و مرحله به مرحله در حساب خاصی که توسط کشور میزبان به همین منظور افتتاح می شود واریز می‌گردد .
۱۰. در پایان مراحل اجرایی، گزارش ارزیابی از نتایج و تجارب حاصله و نیز پیشنهادهای به منظور اجرای پروژه های جدید تهیه خواهند شد که گزارشات مربوطه در همکاریهای آتی کشور با بانک و نیز انعکاس توان اجرایی کشور بسیار موثر می‌باشند.

۳.۱۲.۱.۳ شرایط اعطای تسهیلات:

وامهای بانک مذکور برای گروه کشورمان دارای یک مهلت سه تا پنج ساله (grace period) می باشد و مدت بازپرداخت آن حسب نوع پروژه می تواند بین ۱۲ تا ۱۷ سال باشد. یک درصد از مبلغ وام در ابتدای امر به عنوان هزینه اولیه (Front end Fee) از مبلغ وام به نفع بانک جهانی برداشت می شود. حق تخصیص وام برای کشور (Commitment Fee) معادل ۰/۷۵٪ در سال برای آن بخش از وام می باشد که هنوز جذب نشده است. براساس آخرین مصوبات هیات مدیره بانک جهانی معمولاً ۰/۵٪ حق تخصیص مذکور بخشیده می شود و تنها ۰/۲۵٪ حق تخصیص قابل پرداخت خواهد بود. هزینه آن بخش از وام نیز که جذب می شود معادل ۰/۷۵ + LIBOR می باشد که معمولاً ۰/۲۵٪ مبلغ مذکور به عنوان جایزه خوش حسابی بخشیده می شود. به هر حال هزینه متوسط وامهای بانک جهانی با در نظر گرفتن تمام هزینه های مربوطه مجموعی از درصدهای موصوف و نرخ LIBOR خواهد بود.

به منظور احراز شرایط دریافت وام از بانک جهانی معمولاً یک تا دو سال زمان برای شناسایی و آماده سازی هر پروژه لازم است و طبق تجربه ای که در مورد وامهای قبلی وجود دارد، اجرای پروژه ها بین ۵ تا ۷ سال به طول می انجامد.

۳.۱۲.۱.۴ همکاری ایران و بانک جهانی:

وزارت امور اقتصادی و دارایی از طریق سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران، هماهنگ کننده کلیه فعالیتهای گروه بانک جهانی (World Bank Group) در ایران بوده، وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی به عنوان نماینده دولت جمهوری اسلامی ایران (Governor) در هیات عامل و جناب آقای دکتر خزاعی، معاون محترم وزیر در امور بین الملل نیز به عنوان جانشین نماینده (Alternate Governor) در تصمیم گیری های هیات نمایندگان شرکت می نمایند. هدف اصلی بانک جهانی، کاهش فقر، توسعه پایدار و بهبود استانداردهای زندگی کشور های عضو می باشد و یکی از پیشروترین موسسات توسعه ای جهان در این زمینه می باشد. این بانک از طریق ارائه وام، خدمات مشاوره ای، کمکهای فنی، انتقال دانش، حمایت از رشد بازار های سرمایه خصوصی و کمک به توسعه بخش خصوصی، کمک به توسعه سرمایه گذاری مستقیم خارجی و تشویق جریان سرمایه گذاری مستقیم به کشور های در حال توسعه از طریق فراهم نمودن ضمانت برای سرمایه گذاران در خصوص ریسکهای غیر تجاری، سعی دارد در پیشرفت و توسعه کشورهای عضو همکاری نماید.

کشورمان در تاریخ ۱۳۲۴/۱۱/۱۷ به عضویت بانک جهانی درآمد و از طریق پذیرهنویسی سهام بانک، هم اکنون دارای ۲۳/۶۸۶ سهم (۱/۴۸ درصد از کل سهام بانک جهانی) به ارزش ۲.۸۵۷ میلیون دلار آمریکا، می باشد. بابت این میزان سهم، مبلغ ۱۷۵.۸ میلیون دلار از سوی ایران به بانک پرداخت شده و مابقی تنها در صورت نیاز بانک به تقویت منابع مالی خود و بر اساس روال قانونی خاصی پرداخت خواهد شد. بر اساس این میزان سهام، قدرت رای ایران در بانک جهانی برابر با ۱/۴۸ درصد از کل آراء می باشد.

ایران از زمان عضویت در بانک جهانی تاکنون با استفاده از منابع مالی آن بانک اقدام به اجرای ۳۳ پروژه تا پیش از انقلاب اسلامی به ارزش ۱۲۱۰ میلیون دلار و ۱۵ پروژه بعد از انقلاب اسلامی به ارزش ۲۲۰۲ میلیون دلار نموده

است. پروژه های مذکور عمدتاً در بخشهای آب و فاضلاب، حمل و نقل، انرژی، بهداشت، حمایت‌های اجتماعی و بازسازی مناطق زلزله‌زده بوده است. همچنین، جمهوری اسلامی ایران توانسته است برای اجرای ۴ پروژه دیگر، از کمک‌های بلاعوض آن بانک به میزان ۱/۸ میلیون دلار استفاده نماید.

بانک جهانی پس از انقلاب، در تابستان سال ۱۳۶۹ به دنبال وقوع زلزله در استان‌های گیلان و زنجان و با تدارک پروژه اضطراری بازسازی مناطق زلزله زده فوق‌الذکر و پس از نهایی شدن گزارش وضعیت اقتصادی جمهوری اسلامی ایران، در بهار سال ۱۳۷۱ به طور رسمی ارتباط کشورمان را مجدداً از سر گرفت.

بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه به کشورهای عضو با درآمد متوسط، از جمله ایران و یا به سازمان‌های دولتی یا خصوصی این کشورها در قالب وام مستقیم به دولت و یا با تضمین دولت وام پرداخت می‌کند. تخصیص وام به بخش خصوصی چنانچه با نظارت دولت باشد و از قبل پیش‌بینی‌های لازم برای بازپرداخت اصل و فرع تسهیلات تدارک شده باشد، بلامانع می‌باشد. لازم به ذکر است که ایجاد تعهد در قوانین برنامه توسعه و متعاقب آن در بودجه سنواتی مشخص می‌گردد و استفاده از وام‌های بانک جهانی نیز در چارچوب مربوطه امکانپذیر می‌باشد.

۳.۱۲.۱.۵. پروسه اخذ وام

در حال حاضر با توجه به تجربیات پیشین، سقف استفاده از وام‌های بانک جهانی در هر سال تا سقف ۵۰۰ میلیون دلار پیش بینی می‌شود و سقف وام اختصاصی برای هر طرح متغیر می‌باشد و به نوع پروژه بستگی دارد، چنانکه در برخی طرحها این رقم حدود ۲۰ میلیون دلار و در برخی بیش از ۲۰۰ میلیون دلار بوده است که می‌توان گفت سقف مشخصی برای این منظور پیش بینی نشده و چنانچه طرحها مکمل یکدیگر باشند رقم اختصاص یافته برای چند پروژه ای که در یک راستا باشند می‌تواند از این رقم نیز افزایش یابد.

اختصاص مبلغ وام تنها مختص به پروژه های جدید و یا دولتی نیست و این وام به طرحهای نیمه تمام یا خصوصی نیز در صورت احراز شرایط مورد نظر دریافت وام از بانک جهانی می‌تواند تعلق گیرد. اما این نکته حائز اهمیت است که در کلیه طرحها بدون توجه به نوع آن، مطالعات فنی و شناسایی طرح باید همانند کلیه طرحهای دیگر صورت پذیرد.

از آنجا که انتخاب پروژه‌ها با مطالعات کافی اقتصادی، مالی و مدیریتی (Feasibility Study) همراه است، نتایج بررسی پروژه‌هایی که با کمک بانک در کشورهای در حال توسعه به مرحله اجرا گذارده شده، گویای موفقیت نسبتاً خوب این پروژه هاست.

کشورها در اجرای پروژه های مختلف با همکاری بانک جهانی از عملکردهای مختلفی برخوردار بوده‌اند به طوری که برخی از پروژه‌ها با عملکرد بسیار خوب ارزیابی شده و برخی دیگر نیز از عملکرد مطلوبی برخوردار نبوده‌اند. با نگاهی به جداول آماری بانک جهانی می‌توان به وضوح دریافت که کشور ما در پروژه ها و برنامه های خود در مجموع وضعیت بهتری در مقایسه با کشورهای همسایه خود از نظر جذب وام‌های اعطایی داشته است.

مراحل استفاده از تسهیلات اعتباری خارجی:

طرحهای دولتی:

معرفی پروژه و همچنین تهیه و ارسال گزارش کامل توجیه فنی، اقتصادی و مالی طرح (Feasibility Study) به زبان انگلیسی توسط متقاضی تسهیلات (حداقل شش ماه قبل از سالی که پروژه مورد نظر بایستی توسط بانک مذکور مورد بررسی قرار گیرد) توسط رئیس دستگاه مربوطه به سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور.

۱. تائید طرح توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی و مبادله موافقتنامه با سازمان مذکور، لحاظ نمودن بخش ریالی بودجه مورد نیاز طرح در بودجه سنواتی دستگاه مربوطه و همچنین پیش بینی ریالی جهت بازپرداخت اصل و هزینه های تبعی تسهیلات اخذ شده در بودجه سنواتی دستگاه مربوطه .
۲. معرفی رسمی طرح به وزارت امور اقتصادی و دارایی (سازمان سرمایه گذاری) از سوی سازمان مدیریت و برنامه ریزی به همراه جدول زمانی اجرای پروژه و مدارک بندهای (۱) و (۲) فوق.
۳. اخذ مصوبه شورای اقتصاد جهت طرح مذکور .
۴. اخذ گواهی مسدودی حساب ارزی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران .
۵. اخذ مصوبه هیات وزیران در خصوص: مجاز بودن دستگاه جهت استفاده از تسهیلات بانک جهانی، مجاز بودن امضاء و مبادله موافقتنامه اخذ تسهیلات توسط متقاضی و همچنین مجاز بودن وزارت امور اقتصادی و دارایی جهت صدور ضمانتنامه .
۶. امضاء موافقتنامه اخذ وام با بانک جهانی، صدور ضمانتنامه و لازم الاجرا شدن موافقتنامه مذکور.

طرحهای بخش خصوصی:

الف) در مورد طرحهای بخش خصوصی که با ضمانت دولت انجام می شود علاوه بر ارائه گزارش کامل مطالعه امکان سنجی پروژه به زبان انگلیسی لازم است مدارک ذیل ارائه گردد :

۱. ارائه تائیدیه مقررات ارزی و مالی مصوب بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و گواهی ثبت آماری .
۲. ارائه تائیدیه سیستم بانکی (بانک عامل) دایر بر تودیع وثایق کافی جهت تامین و پوشش اقساط بازپرداخت تسهیلات مالی شامل اصل و فرع هزینه های مربوط در سررسید.

ب) در مورد طرحهای بخش خصوصی که فاقد تضمین دولت هستند، لازم است که مستقیماً با IFC مکاتبه شود.

۳.۱۲.۲. موسسه مالی بین المللی (IFC) International Finance Corporation

موسسه مالی بین‌المللی (International Finance Corporation) یکی از اعضای گروه بانک جهانی است که در سال ۱۹۵۶ تاسیس شد. این موسسه با ارائه خدمات سرمایه‌گذاری و مشاوره‌ای به پروژه‌های بخش خصوصی که دارای طرح توجیه مناسب هستند باعث رونق بخش خصوصی می‌شود. توسعه بخش خصوصی در راستای هدف و شعار بانک جهانی در خصوص توسعه و کاهش فقر می‌باشد به گونه‌ای که توسعه بخش خصوصی را عاملی مثبت در روند فقرزدایی و رشد اقتصادی دانسته و آن را عامل درون‌زای توسعه معرفی می‌کنند.

مطابق اساسنامه IFC رئیس این موسسه، رئیس بانک جهانی است که قائم مقام او در IFC به عنوان مدیر اجرایی ایفای نقش می‌کند. در فعالیت‌های اجرایی IFC دو معاون به مدیر اجرایی کمک می‌کنند، معاونت سهام و ریسک و معاونت اجرایی. مدیران مناطق جغرافیایی (آسیا و اقیانوسیه، اروپا و آسیای مرکزی، خاورمیانه و شمال آفریقا، جنوب صحرا و آفریقا، آمریکای جنوبی و منطقه کارائیب) نیز زیر نظر دو معاون فوق‌فعالیته می‌کنند. در حال حاضر کشورهای اهدا کننده منابع مالی و سهامداران عمده در تصویب پروژه‌ها نقش اساسی دارند.

۳.۱۲.۲.۱. تسهیلات اعطایی:

IFC بر پایه کسب منفعت و سود فعالیتهای خود را شکل می‌دهد. به گونه‌ای که در پروژه‌های خیریه و یا پروژه‌هایی که دارای توجیه پذیری و سودآوری مناسبی نیستند مداخله نمی‌کند.

موسساتی برای استفاده از خدمات IFC مناسب هستند که یا متعلق به بخش خصوصی بوده و یا دست‌کم ۵۱ درصد سهام آن را بخش خصوصی در اختیار داشته و توسط بخش خصوصی مدیریت شوند. تنها استثنا در این زمینه شرکت‌های دولتی هستند که در حال خصوصی شدن بوده و در مرحله آماده شدن برای گذار به سمت خصوصی شدن می‌توانند از خدمات IFC بهره‌مند شوند. همچنین پروژه باید در یک کشور در حال توسعه عضو IFC اجرا شود. با اینحال اگر پروژه‌ای در یک کشور صنعتی اجرا شود ولی منافع آن به کشورهای در حال توسعه نیز تعلق گیرد امکان استفاده از تسهیلات IFC را خواهد داشت.

سقف مشارکت IFC در پروژه‌های جدید ۲۵ درصد کل مبلغ پروژه است. این سقف برای حالت‌های خاص می‌تواند تا ۳۵ درصد نیز باشد. برای گسترش پروژه‌های در حال فعالیت IFC می‌تواند تا ۵۰ درصد در هزینه‌های گسترش شرکت نماید مشروط بر اینکه رقم کل مشارکت IFC بیش از ۲۵ درصد کل پروژه در قبل و بعد از گسترش نباشد.

IFC هیچیک از خدمات خود را به رایگان عرضه نمی‌کند و در هر فعالیت کارمزد خود را مطالبه خواهد کرد. با اینحال به دلیل اینکه IFC بدون کسب ضمانتنامه‌های دولتی به فعالیت اقتصادی می‌پردازد در ریسک‌های مربوط به هر پروژه نیز سهیم خواهد بود، به این ترتیب همانند موسسات مالی تجاری عمل می‌کند IFC. در قبال مشارکت مالی در پروژه‌های بخش خصوصی درخواست ضمانتنامه دولتی یا بانکی نمی‌کند و توجیه پذیر بودن طرح و همچنین نرخ بازده مناسب پروژه بر اساس ارزیابی موسسه، برای سرمایه‌گذاری این موسسه در یک پروژه کفایت می‌کند.

خدماتی که توسط IFC ارائه می شوند، عبارتند از :

۱. اعطای وام از محل منابع داخلی IFC
۲. مشارکت سرمایه گذاری در پروژه های بخش خصوصی
۳. اعطای وام سندیکایی
۴. خدمات مدیریت ریسک
۵. خدمات جذب سرمایه گذار برای پروژه های بخش خصوصی
۶. مشاوره و کمک های فنی

توضیح این نکته ضروری است که عدم نیاز به تضمین دولت در پروژه های IFC به معنی عدم اطلاع وزارت امور اقتصادی و دارایی نیست. مطابق اساسنامه موسسه هر قرارداد مالی زمانی لازم الاجرا خواهد شد که وزیر امور اقتصادی و دارایی و یا نماینده وی عدم مخالفت خود را با انعقاد قرارداد اعلام نماید.

۳.۱۲.۲.۲. ایران در IFC

ایران در سال تاسیس IFC - ۱۳۳۵ شمسی - با خرید ۳۷۲ سهم به عضویت آن درآمد. با گذشت زمان ایران سهام دیگری از این موسسه را خریداری کرد که در حال حاضر تعداد سهام ایران ۱۴۴۴ سهم معادل شش صدم درصد از کل سهام موسسه است.

سازمان سرمایه گذاری به نمایندگی از دولت جمهوری اسلامی ایران وظیفه هماهنگی فیما بین IFC و دستگاههای داخلی را بر عهده دارد .

توضیح این نکته ضروری است که عدم نیاز به تضمین دولت در پروژه های IFC به معنی عدم اطلاع وزارت امور اقتصادی و دارایی نیست. مطابق اساسنامه موسسه هر قرارداد مالی زمانی لازم الاجرا خواهد شد که وزیر امور اقتصادی و دارایی و یا نماینده وی عدم مخالفت خود را با انعقاد قرارداد اعلام نماید.

۳.۱۲.۳. موسسه توسعه بین المللی (IDA)

پس از تاسیس بانک بین المللی ترمیم و توسعه بانک جهانی به سال ۱۹۴۴ و دستیابی به اهداف اولیه از تاسیس موسسه موصوف که همانا بازسازی و احیای اقتصادی کشورهای اروپایی آسیب دیده از جنگ جهانی دوم بود، در سال ۱۹۵۰ اعضای بانک جهانی تصمیم گرفتند، جهت سرعت بخشیدن به رشد و توسعه کشورهای فقیر و کم درآمد، کمک های بلاعوض و وام های بدون بهره به کشورهای مذکور اعطا شود. در نهایت موسسه توسعه بین المللی International Development Association، در سال ۱۹۶۰، با اجماع نظر کلیه کشورهای عضو به عنوان بخشی از بانک بین المللی ترمیم و توسعه، ایجاد شد و هر کشور پیش از عضویت در IDA می بایست در وهله نخست به عضویت IBRD

درآمده باشد، زیرا علاوه بر همسان بودن کارمندان، تیم اجرایی و مقر این دو موسسه، عملکرد و فعالیت آنها تحت شرایط و استانداردی مشابه، به یک رییس کل مشترک ارایه می گردد. با این حال منابع، میزان و نحوه ارایه تسهیلات اعتباری در IDA و IBRD با هم متفاوت است. تا آغاز سال ۲۰۰۶ میلادی، ۱۶۵ کشور به عضویت موسسه بین المللی توسعه درآمده اند.

پس از لازم الاجرا شدن موافقتنامه موسسه فوق، به سال ۱۹۶۰، با اعطای نخستین وام به کشورهای شیلی، هندوراس، هند و سودان فعالیت آن در سال ۱۹۶۱ میلادی، رسماً آغاز گردید. هم اکنون IDA به کشورهایهایی که بر اساس آخرین ارزیابی این موسسه در پایان سال ۲۰۰۵ از کشورهای فقیر و کم درآمد، عایدی روزانه هر فرد کمتر از ۱/۰۲۵ دلار بوده و به دلیل ناتوانی ساختار اقتصادی- مالی، توان اخذ وام و تسهیلات اعتباری از IBRD را نداشته باشند، تسهیلات مالی بدون بهره یا با نرخ بهره ناچیز و دوره بازگشت طولانی اعطا می کند. در حال حاضر ۸۱ کشور جهان بر اساس تقسیم بندی جغرافیایی بانک جهانی به صورت بخش آفریقایی، شرق قاره آسیا، کشورهای واقع در آمریکای لاتین و حوزه دریای کارائیب، کشورهای واقع در قاره اروپا و آسیای مرکزی، کشورهای واقع در خاورمیانه و شمال آفریقا (پیوست ۱)، با دارا بودن ۲/۵ میلیارد نفر جمعیت (نیمی از جمعیت کشورهای در حال توسعه)، حائز شرایط دریافت کمک مالی موسسه IDA می باشند. این در حالی است که قریب به ۱/۵ میلیارد نفر آنها با درآمدی کمتر از ۲ دلار در روز به حیات خود ادامه می دهند.

منابع مالی IDA از طریق دریافت حق عضویت، اعانات و مساعدت های مالی اعضای ثروتمند به عنوان کشورهای عمده تامین کننده منابع IDA (پیوست ۲) و نیز تجمیع جریمه دیرکرد کشورهای بهره مند از وام های IBRD در جذب منابع متعلقه (Commitment Fee)) و پرداخت به موقع اقساط تامین می شوند. کشورهای اعطاکننده منابع مالی به IDA هر سه سال یکبار به منظور بررسی وضعیت موجودی های موسسه موصوف و تامین دوباره منابع صندوق مالی IDA از طریق اهدای کمک های دولت کشورهایشان، گردهم می آیند، نشست آتی این گروه ۳۰ ژوئن ۲۰۰۸ خواهد بود. توضیح اینکه برخی از کشورها نظیر ترکیه و کره جنوبی که هم اکنون جزء گروه اهداکنندگان منابع به IDA قلمداد می شوند، در گذشته جزو وام گیرنده از این موسسه، محسوب می شده اند. موسسه IDA از سال ۱۹۶۰ تاکنون، ۱۷۰ میلیارد دلار به ۱۰۸ کشور واجد شرایط، کمک مالی پرداخت نموده است. این مساعدت ها به منظور تامین اهداف ذیل به کشورهای عضو و دارای شرایط اهدا می شوند:

۱. ارتقاء کیفیت تحصیلات پایه در کشورهای کم درآمد و فقیر،
۲. افزایش و فراگیر نمودن خدمات و امکانات اولیه بهداشت و سلامت در جوامع،
۳. کاهش آلودگی هوا،
۴. حفاظت از محیط زیست،
۵. انجام اصلاحات، بهبود و ارتقاء ساختار اقتصادی کشورهای توسعه نیافته و در حال توسعه فقیر به ویژه در بخش خصوصی.

انتظار می رود، ماحصل این کمک‌ها، دستیابی کشورهای عضو به توسعه پایدار، ایجاد اشتغال، افزایش درآمد و بهبود شرایط زندگی در آنها، باشد.

اعتبارات اعطائی IDA، با حداکثر ده سال دوره تنفس و موعد سررسید ۲۰، ۳۵ یا ۴۰ ساله و فاقد سود متعلقه بوده و تنها سود متعلقه به این اعتبارات هزینه اداری ۰/۷۵ درصد برای خدمات اداری و مدیریتی ارائه شده، در خلال انجام طرح می باشد. تسهیلات IDA بر اساس رده بندی درآمدی کشورهای عضو، میزان موفقیت و رتبه بندی کشورها در مدیریت طرح های مشترک پیشین و تعداد پروژه های اولویت دار کشورها با این موسسه، اعطا می گردند. در حال حاضر و برپایه آمار سال مالی ۲۰۰۶، کشورهای پاکستان با ۱۱۸۳ میلیون دلار، ویتنام با ۷۶۸ میلیون دلار، تانزانیا با ۷۵۱ میلیون دلار، اتیوپی با ۵۰۵ میلیون دلار، هند با ۵۰۰ میلیون دلار، بنگلادش با ۴۶۲ میلیون دلار، نیجریه با ۴۲۲ میلیون دلار، جمهوری دموکراتیک کنگو با ۳۶۵ میلیون دلار، غنا با ۳۵۵ میلیون دلار و افغانستان با ۲۴۰ میلیون دلار، بالاترین میزان دریافت تسهیلات مالی از این موسسه را به خود اختصاص داده اند. توضیح اینکه کشورهای نظیر هند و مالزی به دلیل فراوانی جمعیت فقرا حائز شرایط برخورداری از کمک های مالی IDA و به دلیل داشتن ساختار اقتصادی معتبر و کارآمد دارای شرایط برخورداری از کمک های مالی IBRD نیز هستند.

از سوی دیگر، در تاریخ ۱۵ ژانویه سال ۲۰۰۴ میلادی، هیات مدیره اجرایی بانک بین المللی ترمیم و توسعه (IBRD) و مدیران اجرایی موسسه بین المللی توسعه (IDA) با اکثریت آراء، نسبت به ایجاد گروه کشورهای کم درآمد واقع در مزیقه و تنگناهای اقتصادی اقدام نمودند، ۱۳ کشور واقع در گروه LICUS، شامل آنگولا، برونئی، جمهوری آفریقای مرکزی، کومور، گینه، بیسائو، هاییتی، لیبیریا، گینه نو، سومالی، سودان، تاجیکستان، توگو و زامبیا می باشد که از شرایط همسان اقتصادی - اجتماعی برخوردارند.

کشور ایران در تاریخ ۱۰ اکتبر سال ۱۹۶۰ به این موسسه پیوست. ۱۶۵ کشور عضو IDA در ۲۴ گروه کشوری، تقسیم می شوند و ایران در گروه ۱۹ تقسیمات IDA در کنار کشورهای پاکستان، افغانستان، الجزایر، غنا، مراکش و تونس به سرپرستی پاکستان (آقای شجاع شاه) قرارداد (پیوست ۳). حق اشتراک کشورمان ۱۵/۴۵۵ دلار بوده که ۰/۱ درصد از کل منابع IDA را تشکیل می دهد.

۳.۱۲.۴. میگا، آژانس چند جانبه تضمین سرمایه گذاری Multilateral Investment

Guarantee Agency(MIGA)

حوادثی که در سال های ابتدای دهه ۱۹۸۰ در سطح اقتصاد جهان به وقوع پیوست، کاهش سرمایه گذاری مستقیم خارجی (FDI) را در پی داشت که از مهمترین علت های آن افزایش خطرات (ریسک های) غیر تجاری یا سیاسی در دنیا بود. شایعترین خطراتی که سرمایه گذاری مستقیم خارجی را به ویژه در کشور های در حال توسعه تهدید می کرد، جنگ بین کشورها یا شورش های داخلی، نقض قراردادهای دولتی با سرمایه گذاران خارجی و همچنین مصادره اموال و دارایی های سرمایه گذار بود. بروز این وضعیت موجب کاهش شدید میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی در دنیا شد.

اقتصاددانان مطرح دنیا با مشاهده این وضعیت به فکر تاسیس موسسه ای بین المللی برای جلوگیری از روند فوق افتادند و در این میان تلاش یک اقتصاددان مصری به نام دکتر شیبانی بسیار موثر و حائز اهمیت بود. به این ترتیب میگا موسسه تضمین سرمایه گذاری چند جانبه Multilateral Investment Guarantee Agency در ۱۲ آوریل ۱۹۸۸ به عنوان بازوی بیمه ای گروه بانک جهانی تاسیس شد.

بر اساس این عقیده که موسسه ای وابسته به بانک جهانی با هدف ارائه خدمات عملیاتی و مشاوره ای در ترغیب و حمایت سرمایه گذاری خارجی میتواند به نحو موثرتری منافع مالی و سیاسی کشورهای در حال توسعه و هم کشورهای صنعتی را در جهت توسعه از طریق سرمایه گذاری مستقیم خصوصی جلب نماید، رئیس وقت بانک جهانی پیشنهاد تشکیل چنین موسسه ای را در اجلاس بانک مطرح نمود. این پیشنهاد در هیات مدیره بانک مطرح و بالاخره در سال ۱۹۸۵ نسبت به تاسیس میگا توافق حاصل گردید.

مدیران اجرایی بر اساس گزارش مقدماتی کارشناسان بانک، پیش نویس معاهده تاسیس موسسه (اساسنامه) را تهیه نموده و این پیش نویس در ماه مارس ۱۹۸۵ برای بررسی و اظهار نظر دولت های عضو ارائه شد. از ژوئن تا سپتامبر سال ۱۹۸۵، مدیران اجرایی با همکاری کارشناسان فنی دولتهای عضو کمیته ای را برای بررسی و اصلاح پیش نویس معاهده مزبور تشکیل داده تا بالاخره پیش نویس نهایی در ماه سپتامبر ۱۹۸۵ در اجلاس سالیانه بانک در سنول (کره جنوبی) به تصویب هیات نمایندگان دولتها (Board of Governors) رسید و برای امضاء و سپس تصویب قانون به هر یک از کشورهای عضو بانک ارائه گردید.

بدین ترتیب، موسسه سرمایه گذاری چند جانبه بعنوان جدیدترین عضو گروه بانک جهانی در سال ۱۹۸۸ تاسیس و عملیات خود را رسماً از سال مالی ۱۹۹۰ آغاز نمود.

گروه بانک جهانی در حقیقت با تاسیس میگا و ایجاد پوشش بیمه ای برای ریسک های غیر تجاری به دنبال افزایش سرمایه گذاری خارجی در جهان بود و در ادامه نیز تا حد نسبتاً زیادی به این مهم نایل آمد. در حال حاضر ۱۶۴ کشور عضو میگا شده اند که بیانگر قدرت اثر گذاری این موسسه در فرایند سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جهان است. نکته قابل توجه آن که میگا تنها سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه را پوشش می دهد و هم اکنون نیز فعالیت خود را بر تشویق سرمایه گذاری خارجی و حمایت از بخش خصوصی در این کشورها متمرکز کرده است.

۳.۱۲.۴.۱. استفاده از تضمین میگا

میگا (آژانس چند جانبه تضمین سرمایه گذاری) به عنوان یکی از اعضای گروه بانک جهانی در واقع نوعی موسسه بیمه می باشد و تفاوت عمده آن با دیگر موسسات بیمه ملی یا بین المللی اول در مقررات خاص حاکم بر آن و دوم در نوع ریسک های تحت پوشش است. میگا ریسک های غیر تجاری را تحت پوشش قرار میدهد. مقررات حاکم بر استفاده از تضمین های میگا را می توان به سه بخش تقسیم بندی نمود.

۳.۱۲.۴.۲. ایران درمیگا

در ۵ فوریه ۱۹۹۸ (۱۷ بهمن ۱۳۷۶) تقاضای عضویت ایران در میگا توسط جناب آقای دکتر نمازی وزیر وقت امور اقتصادی و دارایی به این موسسه ارسال شد که در ۶ آوریل ۱۹۹۸ این تقاضا نامه از سوی میگا پذیرفته شد. در ۵ مارس ۲۰۰۲ (۱۴ اسفند ۱۳۸۰) معاهده میگا توسط جناب آقای دکتر خزاعی به نمایندگی از دولت جمهوری اسلامی ایران امضا شد. در ششم مهر ماه ۱۳۸۱ معاهده عضویت به تصویب هیات وزیران رسید که این مصوبه در تاریخ ۲۵ خرداد ۱۳۸۲ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. در مورخه چهارم تیر ماه ۱۳۸۳ و پس از تصویب الحاق به این معاهده در سوی شورای نگهبان، جمهوری اسلامی ایران رسماً عضو این موسسه شد.

۳.۱۲.۵. (ICSID) مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری

مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری در سال ۱۹۶۶ با هدف ارتقاء روند سرمایه گذاری در سطح جهان تاسیس شد. این مرکز دارای یک شورای اداری و یک دبیرخانه می باشد. ریاست شورای اداری بر عهده رئیس بانک جهانی است و از هر کشور یک نماینده در این شورا حضور دارد. وظایف و خدمات مرکز شامل ارائه خدمات مشاوره ای، تحقیقاتی و انتشاراتی در خصوص قوانین سرمایه گذاری خارجی می باشد اما مهمترین و اصلی ترین وظیفه این مرکز حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری است. از دیگر فعالیتهای مرکز حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری می توان به جمع آوری قوانین سرمایه گذاری کشورهای مختلف دنیا اشاره نمود که توسط کارکنان این مرکز به روز می شوند و با استفاده از این تجربیات از آوریل سال ۱۹۸۶ همه ساله دو بار مجله ای تحت عنوان «بررسی قوانین سرمایه گذاری» توسط ICSID منتشر می گردد که در حال حاضر یکی از بیست مجله مطرح حقوقی و بین المللی ایالات متحده می باشد. از سال ۱۹۷۸ نیز، مرکز مذکور قوانینی جهت تسهیل حل و فصل اختلافات به قوانین گذشته خود افزوده است. از جمله این قوانین می توان به موارد ذیل اشاره نمود:

۱. چنانچه یکی از طرفهای درگیر در سرمایه گذاری عضو ICSID نباشند، مانعی جهت استفاده از خدمات این مرکز وجود نخواهد داشت.
۲. چنانچه اختلافات مربوط به سرمایه گذاری نباشند، به شرطی که مربوط به تجارت و مبادلات بوده و خصیصه یا ترکیبی از ویژگی های سرمایه گذاری را داشته باشند که تمایز آنها را با یک مبادله تجاری معمولی مشخص نمایند، می توان از خدمات ICSID بهره برد.

اجلاس سالانه ICSID همزمان با اجلاس سالانه بانک جهانی و صندوق بین الملل پول تحت عنوان اجلاس سالانه شورای اداری ICSID تشکیل می گردد و حضور اکثریت اعضاء جهت رسمیت بخشیدن به جلسات آن الزامی است. عضویت در این مرکز، متعاقب عضویت در بانک جهانی صورت می پذیرد و هر کشوری که به عضویت IMF و متعاقب آن بانک جهانی

درآمده باشد، می‌تواند به عضویت گروه‌های زیر مجموعه بانک همچون ICSID نیز در آید. در این خصوص نیازی به اعلام رسمی و یا ارسال تقاضا نامه رسمی جهت عضویت از سوی کشور متقاضی نمی‌باشد و روند عضویت هر کشوری در این مرکز شامل امضاء و تایید کنوانسیون ICSID می‌باشد که این روند به محض عضویت کشورها در بانک قابل اقدام خواهد بود.

از جمله تفاوت‌های عضویت در ICSID نسبت به سایر موسسات وابسته به بانک جهانی، نوع موافقت نامه مبادله شده بین این موسسات و کشور عضو در زمان عضویت می‌باشد، به گونه‌ای که جهت عضویت در IBRD ، IDA و یا IFC موافقت نامه‌ای بین دو طرف باید به امضاء برسد اما جهت عضویت در MIGA و ICSID نیاز به امضاء کنوانسیون می‌باشد. حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری از طرف ICSID تنها در مواقعی قابل طرح خواهد بود که در موافقت نامه های سرمایه‌گذاری به داوری این مرکز جهت حل اختلافات اشاره شده باشد و چنانچه کشوری نیازمند استفاده از خدمات ICSID نباشد، این دعوی باید از طرف کشور میزبان و سرمایه گذار مورد پذیرش قرار گیرد و طرفین نسبت به موضوع به اجماع نظر برسند.

در حال حاضر ۱۴۳ کشور به عضویت این مرکز در آمده اند که جدیدترین عضو آن کشور سوریه می‌باشد که در تاریخ ۲۴ فوریه ۲۰۰۶ به عضویت ICSID در آمده است.

از موارد قابل تاملی که طی بررسی فایل‌های مربوط به ICSID به چشم می‌خورد، عضویت دولت افغانستان در این مرکز در سال ۱۹۶۸ (۲۵ جولای) می‌باشد. این امر با عنایت به شرط ناپایداری قبلی افغانستان و وجود سرمایه‌گذاری‌های خارجی نا کافی در آن کشور می‌تواند روند سرمایه‌گذاری در آن کشور را تا حدی اطمینان بخش تر نماید. عضویت در این مرکز نه تنها از جهت حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری حائز اهمیت خواهد بود، بلکه استفاده از دانش و تجربیات بین‌المللی ICSID جهت افزایش ظرفیت سازی و بهبود توان بالقوه کشور مثمر ثمر می‌باشد.

عضویت در ICSID از جهت بالا بردن اعتبار بین‌المللی کشور و اطمینان دادن به سرمایه گذار خارجی، حائز اهمیت می‌باشد. در چنین شرایطی، سرمایه گذار اعتماد کافی به دولت سرمایه پذیر خواهد داشت و اطمینان دارد که در صورت بروز هرگونه اختلافی، مشکل را می‌تواند با مراجعه به این مرکز (که جزو مراکز بین‌المللی حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری می‌باشد) به راحتی مرتفع نماید.

۳.۱۳. سازمان کشورهای صادر کننده نفت

در سال ۱۹۵۹ ایران و ونزوئلا به کنفرانس نفتی کشورهای عربی که در قاهره تشکیل شد پیوسته و مذاکرات و توافق های انجام گرفته در این گرد هم آیی زمینه تاسیس سازمان کشورهای صادر کننده نفت یعنی اوپک را فراهم ساخت.

۳.۱۳.۱. قیمت نفت:

رویدادهای سیاسی و اقتصادی دهه ۱۹۷۰ باعث شد که قیمت نفت از بشکه ای ۳ دلار در سال ۱۹۷۳ به حدود ۱۲ دلار در سال ۱۹۷۴ و سپس به دنبال تحولات خاور میانه و از جمله رخداد انقلاب اسلامی ایران به ۳۵ دلار در سال ۱۹۸۰ افزایش یابد.

۳.۱۳.۲. پیامدهای افزایش قیمت نفت

این افزایش سریع قیمت نفت خام و سایر انرژی ها پیامدهایی به شرح زیر را نیز در برداشته است:

۱. بر پایه باور برخی از تحلیل گران اقتصادی گران شدن انرژی به تشدید رکود و بیکاری در کشورهای صنعتی وارد کننده نفت انجامید.
۲. تمایل کشورهای صنعتی به سرمایه گذاری برای کشف منابع جدید نفت در کشورهای غیر اوپک بیش تر شد.
۳. کشورهای صنعتی و خریداران عمده نفت خام برنامه ها و سیاست هایی را در راستای صرفه جویی در مصرف انرژی و یافتن گزینه های جدید انرژی طراحی و اجرا نمودند.

۳.۱۴. شرکت های چند ملیتی

شرکت چند ملیتی مفهومی است که از اوایل دهه ۱۹۳۰ به بعد در فرهنگ تجارت بین الملل نمایان شد و پس از چند دهه به صورت واژه ای آشنا در آمد. تا قبل از گسترش این نوع موسسات تعدادی شرکت بین المللی در عرصه اقتصاد جهانی حضور داشته و فعالیت های تولیدی - تجاری خود را به خارج از مرزهای ملی کشور خود توسعه می دادند. مزایایی که شرکت های چند ملیتی از آن ها برخوردارند:

۱. شرکت چند ملیتی می تواند از تفاوت های ناشی از شرایط کشورها به خوبی بهره برداری نماید. با توجه به این که شرکت چند ملیتی در چندین کشور دارای شعبه می باشد، می تواند بر اساس مزیت های نسبی موجود در کشورها و نیز فرصت های اقتصادی و تجاری که در مناطق مختلف ایجاد می شود به انجام سرمایه گذاری و برپایی واحدهای تولیدی اقدام نماید.
۲. شرکت چند ملیتی به دلیل بر خورداری از امکانات وسیع مالی، فنی و مدیریتی می تواند برای ورود به بازارهای بین المللی و فعالیت در آن ها از استراتژی ها و روش های بازاریابی مختلفی استفاده نماید. توانمندی های بازاریابی و دسترسی به اطلاعات تجاری برای این شرکت ها امکان برخوردار شدن از مزایای اقتصادی و بازرگانی در عرصه بازارهای جهانی را فراهم می سازد.
۳. شرکت چند ملیتی با گسترش فعالیت های خود در قلمرو جهانی و با به کارگیری روش قیمت گذاری انتقالی می تواند به حداکثر نمودن درآمد های خود بپردازد.
۴. برخوردار بودن از یک شبکه عرضه بین المللی: دارا بودن تاسیسات تولیدی در نقاط مختلف جهان و فعالیت شعبه های شرکت چند ملیتی در چندین کشور این زمینه را فراهم می سازد که این شرکت یک کالای جدیدی را به طور

هم زمان در چندین بازار خارجی عرضه نماید. وجود این شعبه ها امکان دسترسی شرکت را به بازارها و شبکه های توزیع و فروش کشورهای مختلف افزایش می دهد.

۵. سایر مزایای شرکت های چند ملیتی: منابع مالی، فن آوری و مدیریتی شرکت های چند ملیتی امکان دستیابی آن ها به جایگاه رقابتی مناسب در بازارهای بین المللی را فراهم می سازد. تولید در مقیاس وسیع امکان کاهش هزینه های تولید را بوجود می آورد.

۴. استراتژی های بازرگانی در عرصه جهانی

۴.۱. جهانی شدن

یک موسسه صنعتی یا تجاری را هنگامی جهانی می نامیم که همه جهان را در قلمرو فعالیت خود می داند. دیدگاه مدیرانش تنها به محیط های محلی، ملی و منطقه ای محدود نمی شود بلکه درگستره جهانی می اندیشند، تحلیل می کنند، تصمیم می گیرند و سیاست گذاری و برنامه ریزی می نمایند. جهانی شدن یعنی گرایش یا جهت گیری بسوی یک اقتصاد جهانی یکپارچه که وابستگی درونی آن بیش از گذشته باشد و شامل دو عنصر جهانی شدن بازارها و جهانی شدن تولید می باشد. در این جا هر کدام از این دو جنبه را مورد مطالعه قرار می دهیم.

۴.۱.۱. جهانی شدن بازارها

جهانی شدن بازارها به این معناست که بازارهای ملی و بازارهایی که به طور سنتی و تاریخی جداگانه بوده اند به صورت یک بازار جهانی درآیند. گروهی از صاحب نظران بر این باورند که سلیقه ها و ترجیحات مصرف کنندگان در کشورهای مختلف با سرعت بیش تری در دنیای امروز به هم نزدیک می شود و به نرم ها و خصوصیات جهانی تبدیل می گردد.

۴.۱.۲. جهانی شدن تولید

جهانی شدن تولید یعنی گرایش شرکت ها به تامین کالاها و خدمات مورد نیاز خود از مناطق مختلف جهان بمنظور بهره مند شدن از مزیت تفاوت های ملی در رابطه با هزینه و کیفیت عوامل تولید از جمله نیروی کار، انرژی، زمین و سرمایه. با این روش شرکت ها می کوشند تا هزینه های خود را کاهش داده و کیفیت و کارایی محصولات خود را افزایش دهند و امکان رقابت موثر آن ها را با کلاهای رقیب در بازارها فراهم نمایند.

۴.۲. استراتژی بین المللی

شرکت هایی که یک استراتژی بین المللی را دنبال می کنند، می کوشند تا با روش انتقال کالا و مهارت های ارزشمند به کشورهای دیگر که در آنجا رقابتی داخلی از این کالاها و مهارت ها برخوردار نیستند، برای خود درآمد و ارزش ایجاد کنند. بسیاری از شرکت های بین المللی با تولید کالاهای متمایز در داخل و انتقال آن ها به بازارهای جدید خارجی برای خود درآمد کسب نموده اند.

۴.۳. استراتژی چند کشوری (چند محلی)

شرکت هایی که استراتژی چند ملیتی را دنبال می کنند می کوشند تا پاسخ گویی نسبت به بازارهای محلی را به حداکثر برسانند. یکی از خصوصیات این شرکت ها اینست که هم کالاها و هم استراتژی بازاریابی خود را برای انطباق با شرایط محلی در هر کشوری با نیازهای مشتریان سازگار می نمایند. به طور کلی این استراتژی برای شرایطی که در آن فشارهای زیادی برای پاسخ گویی محلی (سازگار شدن با شرایط هر کدام از بازارها یا کشورها) و فشار کم برای کاهش هزینه وجود دارد، مناسب می باشد.

۴.۴. استراتژی جهانی

شرکت هایی که یک استراتژی جهانی را دنبال می کنند می کوشند تا از طریق حربه کاهش هزینه که از اثرات منحنی یادگیری و صرفه جویی ها مکانی سرچشمه می گیرد، سودآوری خود را افزایش دهند. یعنی از آن ها از استراتژی هزینه پایین پیروی می نمایند. این شرکت ها فعالیت های تولیدی، بازاریابی و تحقیق و توسعه خود را در چند مکان مناسب متمرکز می سازند. شرکت های جهانی می کوشند که در ارایه کالا و فعالیت های بازاریابی خود از روش انطباق استفاده نکنند.

۴.۵. شراکت استراتژیک در قلمرو جهانی

در مباحث بازاریابی بین الملل از گزینه های مختلفی مانند صادرات کالا، اعطای امتیاز تولید، فعالیت های مشترک و انواع مالکیت هایی که شرکت ها به طور سنتی برای ورود با بازار یا توسعه عملیات بین الملل خود از آن ها استفاده می کنند، نام برده می شود.

۴.۶. ماهیت شراکت استراتژیک بین المللی (جهانی)

برای توضیح انواع جدید همکاری های استراتژیک واژه ها یا نامهای متفاوتی به کار می رود که شامل موارد زیر هستند موافقت نامه های همکاری، پیمانهای استراتژیک، پیمانهای استراتژیک بین المللی، شرکت های استراتژیک جهانی. همه این واژه ها اشاره می کند به پیوند بین شرکت هایی از کشورهای مختلف که به صورت گروهی اهداف مشترکی را دنبال می نمایند. طیف وسیعی از موافقت های بین شرکتی از نوع فعالیت مشترک می باشد. می توان گفت که همکاری های استراتژیک دارای سه خصوصیت می باشند:

۱. شرکاء یا طرفین موافقت نامه پس از تشکیل این پیمان به صورت مستقل باقی میمانند.
۲. شرکاء هم در منافع این پیمان همکاری سهیم می شوند و هم در کنترل عملکرد فعالیت هایی که مورد موافقت قرار گرفته اند.
۳. شرکاء یا طرفین موافقت نامه به طور مستمر در زمینه تکنولوژی، کالاها و سایر جنبه های استراتژیک مشارکت مستمر دارند.

۵. تراز پرداخت های خارجی

۵.۱. تراز پرداخت ها

تراز پرداخت ها صورتحسابی است که در قلمرو حسابداری ملی برای هر کشور تنظیم می گردد. این صورتحساب یکی از ابزارهای مهم تحلیلی در قلمرو اقتصاد کلان و تجارت خارجی است که می تواند نشان دهد اقتصاد کشور با چه شرایطی روبرو است و سیاست ها و تدابیر دولت در بخش تجارت خارجی چه شرایطی را برای اقتصاد ملی پیش می آورد.

۵.۲. ساختار تراز پرداخت های خارجی

به طور کلی داد و ستدهای یک کشور یا با جهان خارج را می توان در دو دسته جداگانه تقسیم نمود. دسته اول معاملاتی که جنبه تجاری دارند و به خرید و فروش کالاها و خدمات مربوط می شوند. در این بخش صادرات کالاها و خدمات کشور به خارج منجر به دریافت ارزی یا درآمد ارزی می شود و واردات کالاها و خدمات از خارج به پرداخت ارزی یا مخارج ارزی می انجامند.

۵.۲.۱. حساب جاری

آن بخش از تراز پرداخت ها که با صادرات و واردات کالاها و خدمات کشور سر و کار پیدا می کند تراز جاری نامیده می شود. اقلام اصلی این حساب شامل کالاها و خدمات و انتقال های یک طرفه می باشد. کالاها و خدمات نیز خود به دو بخش مرئی و نامرئی تقسیم می شود.

۵.۲.۲. حساب سرمایه

حساب سرمایه تغییرات خالصی را که در مقدار دارایی ها و بدهی های بین المللی یک کشور در مدت زمان یکسال رخ می دهد ثبت می نماید. خرید سهام، اوراق قرضه و سایر دارایی های مالی یک کشور بوسیله خارجیان به معنای ورود سرمایه به آن کشور است و در مقابل آن بدهی های بلندمدت اهالی کشور به خارجیان افزایش می یابد که شامل پرداخت سود سهام، بهره وام ها و اوراق قرضه، اجاره سایر دارایی ها و بازپرداخت اصل مبلغ اوراق قرضه در سررسید آن ها خواهد بود. اقلام اصلی حساب سرمایه شامل (الف) سرمایه گذاری مستقیم (ب) سرمایه گذاری پورت فولیو (سرمایه گذاری در اوراق بهادار) و (ج) جریان بین المللی سرمایه کوتاه مدت می باشد.

۵.۲.۳. حساب ذخایر دولتی شامل:

۱. صادرات و واردات طلا
۲. تغییر در مقدار ذخایر ارزی دولتی
۳. کم و زیاد شدن میزان بدهی های کشور به بانک های خارجی می باشد.

۵.۲.۴. تعادل و عدم تعادل در تراز پرداخت ها

تراز پرداخت ای خارجی می تواند با سه حالت روبرو شود:

۱. دریافت های ارزی با پرداخت های ارزی برابر باشند که نشان دهنده تعادل است
۲. دریافت های ارزی بیش از پرداخت های ارزی باشد که بیان کننده مازاد است
۳. دریافت های ارزی کم تر از پرداخت ها باشد که به معنای کسری است.

۵.۲.۵. تراز پرداخت های خارجی

۱. حساب جاری
۲. صادرات و واردات کالا
۳. صادرات و واردات خدمات
۴. پرداخت های یک جانبه به خارج یا از خارج
۵. خالص حساب جاری
۶. حساب جاری سرمایه
۷. انجام سرمایه گذاری مستقیم در خارج

۸. انجام سرمایه گذاری مستقیم خارجی در داخل کشور
۹. انجام سرمایه گذاری در بازارهای مالی خارج
۱۰. انجام سرمایه گذاری خارجی در بازارهای مالی داخل
۱۱. سرمایه گذاری کوتاه مدت در خارج
۱۲. سرمایه گذاری کوتاه مدت خارجی در داخل کشور
۱۳. خالص حساب سرمایه
۱۴. حساب ذخایر دولتی
۱۵. صادرات و واردات طلا
۱۶. افزایش یا کاهش ذخایر ارزی
۱۷. افزایش یا کاهش بدهی های بانک های خارجی (بانک های مرکزی)
۱۸. خالص ذخایر دولتی

۶. روش های پرداخت در تجارت بین الملل

برای موفقیت در بازار رقابتی بین المللی، صادرکنندگان بایستی روش پرداخت مناسبی در مراودات تجاری خود انتخاب نمایند تا از يك سو ریسک عدم پرداخت را به حداقل برسانند، از سوی دیگر با نیازهای واردکننده نیز سازگاری داشته باشد. چهار روش پرداخت عمده در تجارت بین الملل مورد استفاده قرار می گیرد:

۱. پیش پرداخت **Cash-in-Advance**
۲. حساب باز (نسیه) **Open Account**
۳. وصولی اسنادی **Documentary Collection**
۴. اعتبار اسنادی **Documentary Credit**

در تجارت بین الملل همیشه احتمال محقق نشدن پیش بینی های آینده (ریسک) وجود دارد. این موضوع موجب عدم اطمینان فروشنده از دریافت وجه و عدم اطمینان خریدار از دریافت کالای موضوع قرارداد می گردد.

بنابر این فروشندگان ترجیح می دهند قبل از ارسال کالا یا ارائه خدمات، مبلغ قرارداد را اخذ نمایند، در حالی که خریداران تمایل دارند هر چه زودتر کالا را دریافت کنند، اما تا آنجا که می توانند وجه قرارداد را دیرتر پرداخت کنند، ترجیحاً پس از اینکه کالای خریداری شده را به فروش برسانند. لذا ضروری است در خلال مذاکرات و یا قبل از انعقاد قرارداد تجاری، فروشندگان و خریداران با توجه به میزان ریسک در هر یک از روشهای پرداخت گزینه مورد نظر خود را انتخاب نمایند. در این بخش، روش پیش پرداخت و حساب باز به صورت اجمالی و روش های وصولی اسنادی و اعتبار اسنادی که بانک به عنوان یکی از طرفین مرادده، نقش موثری دارد، به تفصیل توضیح داده می شود.

۶.۱. روش پیش پرداخت (Cash-in-Advance)

در این روش، واردکننده (خریدار) پس از انعقاد قرارداد تجاری، مبلغ کالا یا خدمات موضوع قرارداد را به صورت کامل و یا بخشی از آن را پیش پرداخت و صادرکننده (فروشنده) نسبت به ارسال کالا و یا ارائه خدمات اقدام می نماید. پرداخت وجه نیز عمدتاً از طریق حواله یا کارت اعتباری صورت می پذیرد. پیش پرداخت، مطمئن ترین و مطلوبترین روش پرداخت برای صادرکننده و پرخطرترین روش پرداخت برای واردکننده است. اصرار صادرکنندگان برای استفاده از این روش پرداخت، می تواند به از دست دادن مشتریان در بازار رقابتی منجر شود و در اینگونه موارد، واردکنندگان با سابقه و پرتجربه که از وجهه اعتباری خوبی در بازار بین المللی برخوردار هستند، عموماً از مرادده تجاری منصرف می شوند. اما در موارد یادشده زیر، ارجح است که فروشنده از روش پیش پرداخت استفاده نماید.

۱. مشتری جدید است و یا مدت کوتاهی است که به فعالیت تجاری اشتغال دارد.
۲. اهلیت اعتباری خریدار مورد تردید، نامناسب و یا نامطلوب است.
۳. ریسک سیاسی و تجاری کشور خریدار، بالا ارزیابی می شود.
۴. کالای موضوع قرارداد منحصر به فرد است و از تقاضای بسیار بالایی برخوردار است.
۵. فروش محصولات از طریق اینترنت صورت می پذیرد، لذا استفاده از این روش اجتنابناپذیر است.

۶.۲. روش حساب باز (Open Account)

در این روش، پس از انعقاد قرارداد تجاری و قبل از پرداخت مبلغ قرارداد، کالای موضوع قرارداد ارسال و به خریدار تحویل می گردد. پرداخت وجه نیز پس از تحویل یا فروش کالا و یا پس از مدت معینی صورت می پذیرد. بی تردید، این روش مطلوبترین روش پرداخت برای خریدار است، در حالی که برای فروشنده این ریسک وجود دارد که خریدار پس از دریافت کالا و یا ارائه خدمات، مبلغ قرارداد را پرداخت نکند. به دلیل رقابت موجود در بین صادرکنندگان از یکسو و نیز متداول بودن تامین مالی خریداران توسط فروشندگان از سوی دیگر، استفاده از این روش پرداخت در تجارت بین الملل، از حجم بالایی برخوردار است. بنابراین صادرکنندگانی که تمایلی به استفاده از این روش ندارند، ممکن است بازار فروش خود را از دست بدهند. اگر چه

استفاده از این روش حجم فعالیت تجاری را افزایش می دهد، اما ارزیابی دقیق ریسک سیاسی، اقتصادی و تجاری کشور خریدار ضرورت دارد. نکات کلیدی در روش پرداخت حساب باز:

۱. کالا، همراه با اسناد حمل مرتبط، مستقیماً برای خریدار ارسال می گردد و مبلغ آن پس از مدت توافق شده در قرارداد پرداخت می شود.
۲. فروشنده بایستی کاملاً اطمینان حاصل نماید که خریدار کالای دریافت شده را می پذیرد و در سررسید توافق شده، مبلغ قرارداد را پرداخت می کند.
۳. شرط پرداخت حساب باز امکان رقابت موفق در بازار را فراهم می نماید، مشروط بر اینکه ریسک های احتمالی با استفاده از یکی از بدیل های تامین مالی مانند Factoring کاهش یابد.

۶.۳. وصولی اسنادی (Documentary Collection)

وصولی اسنادی را می توان تحویل اسناد توسط بانک به خریدار، در مقابل پرداخت و یا قبولی خریدار تعریف نمود. از نظر مقررات متحدالشکل وصولی ها، "وصول" به معنای انجام امور مربوط به اسناد توسط بانک ها وفق مقررات دریافت شده است به منظور:

الف- دریافت وجه یا قبولی، یا

ب- تحویل اسناد در قبال پرداخت و یا قبولی، یا

ج- تحویل اسناد بر اساس الزامات و یا شرایط دیگر.

بانک به عنوان واسطه امین بین فروشنده و خریدار، اسناد را – که دلالت بر حمل واقعی کالا و یا انجام خدمات دارد- به درخواست فروشنده و در مقابل پرداخت وجه و یا قبولی، به خریدار تحویل می دهد. تعهد بانک در ارتباط با انجام امور وصولی، صرفاً محدود به ارسال و تحویل اسناد در قبال پرداخت و یا قبولی است. بر خلاف اعتبارات اسنادی، بانک هیچگونه مسئولیتی در قبال عدم تمایل و یا عدم توان خریدار بر ایفای تعهداتش ندارد.

با وجود مزایای یاد شده، چنانچه خریدار از قبول اسناد و یا برات خودداری نماید، پیدا نمودن خریدار دیگر و یا برگشت کالا برای فروشنده هزینه هایی تحمیل خواهد نمود.

۶.۳.۱. طرف های ذی ربط در عملیات وصولی اسنادی

۱. واگذارنده یا اصیل- Principal: فردی است که انجام وصولی را به بانک واگذار می نماید که عموماً فروشنده (صادرکننده) است.
۲. بانک ارسال کننده – Remitting Bank: بانکی است که اصیل انجام امور وصولی اسنادی را به آن واگذار می کند.

۳. بانک وصول کننده – Collecting Bank : هر بانکی به جز بانک ارسال کننده که در امر وصولی نقش دارد.

۴. بانک ارائه کننده – Presenting Bank : بانک وصول کننده ای است که اسناد را به برات گیر ارائه می دهد.

۵. برات گیر - Drawee : شخصی است که اسناد، وفق دستور وصولی، باید به وی ارائه گردد.

۶.۴. اعتبار اسنادی (Documentary Letter of Credit)

اعتبار اسنادی تعهدی از بانک است که به خریدار و فروشنده داده می شود. تعهد می شود که میزان پرداختی خریدار به فروشنده بموقع و با مبلغ صحیح به دست فروشنده خواهد رسید. هرگاه که خریدار قادر به پرداخت مبلغ خرید نباشد، بانک موظف است باقیمانده یا تمام مبلغ خرید را بپردازد. اعتبارات اسنادی اغلب در معاملات بین المللی به منظور اطمینان از دریافت مبالغ پرداختی مورد استفاده قرار می گیرد.

بدلیل ماهیت معاملات بین المللی که شامل عواملی همچون مسافت و تفاوت قوانین کشورها و...، اعتبارات اسنادی یک جنبه بسیار مهم در تجارت بین المللی شده است. بانک همچنین به نیابت از خریدار که نگهدارنده اعتبارات اسنادی است تا زمان دریافت تأییدیه که کالاهای خریداری شده حمل شده اند وجه را پرداخت نخواهد کرد.

مزایای اعتبارات اسنادی:

۱- اطمینان فروشنده از اینکه پس از ارایه اسناد حمل وجه اعتبار را مطابق شرایط اعتبار از بانک کارگزار یا تأیید کننده دریافت میکند.

۲- امکان کنترل تاریخ حمل و تحویل نهایی کالا.

۳- تحویل اسناد حمل مطابق با مفاد موافقت اولیه تحت شرایط قرارداد میان طرفین

۴- اطمینان از اینکه پرداخت وجه اعتبار به فروشنده فقط بعد از انتقال و فک مالکیت کالا از وی صورت میگیرد.

۵- امکان کسب تسهیلات بیشتر برای فروشنده در مقابل اعتبار گشایش یافته برای تهیه کالای سفارش شده.

۶- تعهد بانک برای پرداخت بها در معاملات بجای فرد فروشنده

در مورد اعتبارات اسنادی از جهات مختلف، تقسیماتی وجود دارد که مهمترین آنها به شرح زیر میباشد:

در رابطه با اعتبارات اسنادی در ایران باید خاطر نشان کرد که به دلیل محدودیتهای وضع شده توسط بانک مرکزی انواعی از این اعتبارات غیر قابل استفاده در ایران میباشد و یا احتیاج به مجوز بانک مرکزی دارد.

۶.۵. انواع اعتبار اسنادی

۶.۵.۱. اعتبار اسنادی وارداتی یا صادراتی: به اعتباری که خریدار برای واردات به کشور خود گشایش می کند اعتبار وارداتی و این اعتبار از لحاظ فروشنده کالا که در کشور دیگر قرار دارد اعتبار صادراتی میباشد.

۶.۵.۲. اعتبارات اسنادی قابل برگشت **Revocable L/C**: در این نوع اعتبار، خریدار و یا بانک گشایش کننده اعتبار میتواند بدون اطلاع ذینفع، هرگونه تغییر یا اصلاحی در شرایط اعتبار بوجود آورد (بدون اجازه فروشنده) واضح است از این نوع اعتبار استفاده چندانی نمیشود زیرا فروشنده اطمینان لازم را نسبت به پایدار ماندن اعتبار و انجام تعهدات خریدار ندارد.

۶.۵.۳. اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت **Irrevocable L/C**: در اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت هرگونه تغییر شرایط اعتبار از جانب خریدار یا بانک گشایش کننده اعتبار موکول به موافقت و رضایت فروشنده بوده. فروشنندگان معمولاً از این گونه اعتبار استقبال بیشتری میکنند. براساس آخرین مقررات اتاق بازرگانی بین الملل در صورت عدم تصریح و سکوت در اعتبار اسنادی مبنی بر قابل برگشت یا غیر قابل برگشت بودن آن، اعتبار غیر قابل برگشت خواهد بود.

۶.۵.۴. اعتبار اسنادی تایید شده **Confirmed L/C**: اعتباری است که خریدار ملزم میشود تا اعتبار صادره از سوی بانک خود را به تایید هر بانک معتبر دیگر که مورد نظر فروشنده است، برساند. این نوع اعتبار اسنادی حاکی از اطمینان نداشتن به حیثیت اعتباری بانک صادر کننده و یا وضعیت متزلزل سیاسی یا اقتصادی کشور خریدار است. هم اکنون بسیاری از فروشنندگان خارجی تقاضای اعتبارات تایید شده از خریداران ایرانی میکنند که این مسئله به دو دلیل میباشد اولاً وضعیت سیاسی و اقتصادی متزلزل ثانیاً در سالهای پس از جنگ ایران و عراق بدلیل کمبود ارز در سیستم بانکی کشور، بانک مرکزی خریداران را به به گشایش اعتبارات یوزانس (نسیه) ترغیب کرد در حالیکه بانک مرکزی در زمان سررسید اعتبارات توانایی پرداخت مبلغ اعتبار را نداشت که باعث تاخیرهای بلند مدت در پرداخت مبلغ اعتبارات به فروشنندگان شد که باعث بی اعتمادی فروشنندگان به بانکهای ایرانی شد.

۶.۵.۵. اعتبار اسنادی تایید نشده **Unconfirmed L/C**: این نوع اعتبار در شرایط متعارف و بدون نیاز به تایید بانک دیگری گشایش می یابد. اگر در شرایط اعتبار کلمه **Confirmed** ذکر نشود آن اعتبار تایید نشده تلقی میشود.

- ۶.۵.۶. **اعتبار اسنادی قابل انتقال (Tranferable L/C):** به اعتباری گفته میشود که طبق آن، ذینفع اصلی حق دارد همه یا بخشی از اعتبار گشایش شده را به شخص یا اشخاص انتقال دهد. در واقع این نوع اعتبار یک امتیاز برای فروشنده محسوب میشود.
- ۶.۵.۷. **اعتبار اسنادی غیر قابل انتقال (Untransferable L/C):** به اعتباری گفته میشود که ذینفع حق واگذاری کل یا بخشی از آن را به دیگری ندارد. در تجارت بین الملل عرف بر غیر قابل انتقال بودن اعتبار است و همچنین در ایران برای گشایش اعتبار قابل انتقال نیاز به مجوز بانک مرکزی میباشد.
- ۶.۵.۸. **اعتبار اسنادی نسیه یا مدت دار (یوزانس) (Usance L/C):** اعتباری است که وجه اعتبار بلافاصله پس از ارائه اسناد از سوی ذینفع، پرداخت نمیشود بلکه پرداخت وجه آن، بعد از مدت تعیین شده صورت میگیرد. در واقع فروشنده به خریدار مهلت میدهد که بهای کالا را پس از دریافت و فروش آن بپردازد. معامله یوزانس معمولاً در کشورهایی انجام میگیرد که کمبود ارز دارند.
- ۶.۵.۹. **اعتبار اسنادی دیداری (At Sight L/C):** اعتباری است که طبق آن بانک ابلاغ کننده پس از رویت اسناد حمل ارایه شده از طرف ذینفع (فروشنده)، در صورت رعایت تمامی شرایط اعتبار از سوی وی، بلافاصله وجه آن را پرداخت میکند.
- ۶.۵.۱۰. **اعتبار اسنادی پشت به پشت (اتکایی) (Back to Back L/C):** این نوع اعتبار اسنادی متشکل از دو اعتبار جدا از هم است. اعتبار اول به نفع ذینفع گشایش می یابد که خود به هر دلیلی قادر به تهیه و ارسال کالا نیست. به همین جهت با اتکا بر اعتباری که به نفع وی گشایش یافته است اعتبار دیگری برای فروشنده دوم (ذینفع دوم) که میتواند کالا را تهیه و ارسال کند، از طرف ذینفع اول گشایش می یابد.
- ۶.۵.۱۱. **اعتبار اسنادی ماده قرمز (Red Clause L/C):** در این نوع اعتبار فروشنده میتواند قبل از ارسال کالا، جوهری را بصورت پیش پرداخت از بانک ابلاغ کننده یا تایید کننده دریافت کند. علت این نام گذاری آن است که اولین بار که این اعتبار گشایش یافت بانک بازکننده اعتبار برای جلب توجه بانک ابلاغ کننده شرایط اعتبار را که به مقداری از وجه اعتبار را به عنوان پیش پرداخت به ذینفع پرداخت میکند را با جوهر قرمز نوشت که از آن به بعد به اعتبار ماده قرمز معروف شد.
- ۶.۵.۱۲. **اعتبار اسنادی گردان (Revolving L/C):** اعتباری است که پس از هر بار استفاده ذینفع از اعتبار، همان مبلغ اسناد تا سطح اعتبار اولیه افزایش می یابد در واقع بدون احتیاج به افتتاح یا اصلاح اعتبار جدید، اعتبار موجود خود به خود تجدید میشود.

۷. ارز

ارز یعنی ارزش ، بها ، نرخ و سندهای تجاری که ارزش آن ها به پول های بیگانه معین شده باشد. ارز در اصطلاح به پولهای رایج خارجی اطلاق می شود . به دیگر سخن در يك کشور از پول سایر کشورها یا عنوان ارز یاد می شود. ارز یعنی پول خارجی و اضافه نمودن واژه پس از واژه ارز لزومی نداشته کافی است بگوئیم ارز و مفهوم خارجی در معنای ارز مستتر می باشد.

چون اسکناس و سکه بخشی از پول هر کشور را تشکیل می دهند ، لذا ارز فقط به اسکناس و مسکوک خارجی محدود نشده و چک بانکی ، حواله ، چک مسافرتی ، سفته ، برات را هم شامل می شود. در سیستم بانکی ایران کلیه ارزها قابل معامله نمی باشد . بر این اساس (طبق بند الف و ز ماده ۷ قانون پولی و بانکی کشور مصوب تیر ماه ۱۳۵۱) ارزها به ۲ دسته قابل تقسیم می باشد:

۱. ارز قابل معامله

۲. ارز غیر قابل معامله

ارز قابل معامله به ارزی گفته می شود که از نظر بانک مرکزی ایران ، شعب ارزی بانک ها مجاز به خرید و فروش آن می باشد. به ارزهایی که در شعب ارزی بانکهای ایران قابل خرید و فروش نباشند ، ارز غیر قابل معامله گفته می شود. به پول خارجی ارز و نحوه تبدیل آن به پول خارجی دیگر معامله ارزی می گویند ، لذا در معاملات ارزی دو پول دخالت دارند که به نرخ مبادله آن ها نرخ ارز گفته می شود. بر این اساس نرخ ارز تنها یک عدد می باشد.

نرخ ارز عددی است که قیمت واحد پولی کشوری را بر حسب واحدها پول کشور دیگر در زمان مشخصی نشان می دهد. به کمک نرخ ارز پول کشورها قابل تبدیل به یکدیگر می باشد. بدین ترتیب در نرخ ارز پول دو کشور مداخله می نماید. به یکی از دو پول مذکور ارز پایه (base currency) و به دیگری پول متغیر (variable or offered currency) گفته می شود. بنابراین ارز پایه یعنی واحد پولی خارجی ثابت باقی می ماند و تغییرات نرخ ارز از طریق پول ملی متغیر نشان داده می شود.

۷.۱. انواع اشکال نمایش نرخ ارز:

نرخ ارز به طور کلی به صورت ۴ شکل قابل مشاهده است:

۱. **روش مستقیم (Direct Quotation)** : در این روش اعلام نرخ ارز که بیشتر بانک ها از آن پیروی میکنند واحد ارزها ثابت و پول محلی تغییر می کند. در این روش ارزها را باید به مثابه واحد کالاها تلقی نمود که ارز مبین قیمت ها آنها می باشد. زیرا قیمت عبارت است از مقدار پولی که با یک واحد کالا یا خدمت قابل تعویض می باشد.

۲. **روش غیر مستقیم (Indirect Quotation)** : روش غیر مستقیم: در روش غیر مستقیم اعلام نرخ ارز که بانکهای کشورهای نظیر هندوستان و انگلستان از آن پیروی می کنند ، قیمت واحد پول کشورها بر حسب پول سلیر کشورها (ارز) بیان می شود. به عبارتی روپیه هند یا پوند انگلستان پول پایه و ارز پول متغیر خواهد بود.

۳. **روش دلار پایه (USD Base currency)** : روش دلار پایه : این روش اعلام نرخ ارز در واقع همان روش غیر مستقیم اعلام نرخ ارز با این تفاوت که ارز پایه دلار آمریکا است.

۴. **روش متقاطع (Cross Quotation)**: در این روش نرخ ارز ارزش یک واحد بر حسب ارز دیگر اعلام می شود به عبارت دیگر ارز پایه ثابت نمی باشد. این روش اعلام نرخ ارز بیشتر توسط دلالان (Dealers) ارز کاربرد داشته و بدان عمل می نمایند.

۷.۲. اعلام نرخ ارز بوسیله بانک مرکزی ایران:

به طوری که بیان شد نرخ ارز توسط بانک مذکور به روش مستقیم اعلام می شود. در حال حاضر اداره بین المللی بانک مرکزی ایران حدود ساعت ده صبح در روزهای کاری بانکی جدول نرخ ارز را منتشر می نماید. اداره بانک مرکزی ایران نرخ مرجع ارز شانزده ارز عمده را به روش مستقیم اعلام می کند. نرخ مرجع ارز در واقع میانگین نرخ خرید و فروش ارز می باشد. بانکهای کشور مانند بانک ملی، سپه و با توجه به نرخ مرجع اقدام به تهیه و انتشار جدول نرخ ارز حاوی نرخ های خرید و فروش می نماید. تفاوت بین نرخ خرید و فروش ارز کارمزد بانک را تشکیل می دهد. این کارمزد در مورد دلار آمریکا حداقل و در مورد ارزهایی که تقاضا برای آنها کمتر است بیشتر است. در سایت بانک مرکزی www.cbi.ir نرخ ۵ ارز عمده قابل مشاهده است. دلار آمریکا، یورو یکصد ین ژاپن، پوند استرلینگ و فرانک سوئیس.

۷.۳. بازار ارز : فارکس (foreign exchange market)

بازار ارز یا به اختصار بازار فارکس بازاری است که در آن عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان به خرید و فروش ارز می پردازند. بازار ارز را نباید در حکم مکان یا محلی تلقی کنیم بلکه آن را باید در حکم مکانیسمی دانست که خریداران و فروشندگان ارز برای انجام معامله ارزی به یکدیگر نزدیک می کند. بازار ارز نیز همانند هر بازاری از عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان تشکیل شده است اما از دیلرها به عنوان یک گروه یاد شده است. دیلرهای ارز اغلب در حالی عرضه کننده ارزی هستند که متقاضی همان ارز با نرخی دیگر می باشند. عرضه کنندگان ارز عبارتند از صادر کنندگان کالاها، شرکتهای حمل و نقل دریایی، هوایی، زمینی، سفارت خانه ها و کنسولگری ها، شرکتهای خارجی، دانشجویان، تجار، توریست ها و در مقابل تقاضا کنندگان ارز عبارتند از واردکنندگان کالا، شرکتهای حمل و نقل، بیماران، تجار، توریست ها و

دلالت ارز نقش مهمی در بازار ارز دارند. کار دلالت ارز آن است که خریدار و فروشنده ارز را به هم نزدیک نماید. چون سرمایه دلال محدود است به حساب خود وارد معامله ارزی نمی شود و فقط برای مشتریان اقدام به انجام معامله می نمایند. وظیفه و کار اصلی بازار ارز تبدیل ارزی انتقال قدرت خرید از کشوری به کشور دیگر می باشد. به علاوه بازار ارز اعتبارات کوتاه مدت برای تامین مالی تجارت خارجی را تامین می نماید. بازار ارز امکانات لازم برای اجتناب از خطرات ارزی و تسهیل امر تجارت را در اختیار تجار می گذارد.

به طور کلی بانکها، شرکتهای نمایندگی، دلالان، تجار و برخی از اشخاص مانند سوداگران بازار باز ارز را تشکیل می دهند که به وسیله تلفن، سوئیفت، تلگراف، تلکس و یا پست دائماً با یکدیگر در تماس هستند بدین ترتیب بازار ارز یک بازار جهانی است و به مکان مشخصی اطلاق نمی گردد. عینیت این بازار در سیستم تجهیزات ارتباطی قابل مشاهده می باشد. وقتی که از بازار ارز بخصوص صحبت می شود مانند بازار دلار منظور کلیه مکانهایی خواهد بود که در آنجا دلار مبادله می شود. بدین ترتیب بازار لندن، پاریس، نیویورک، توکیو، دوبی، تهران، شیراز، کراچی، بمبئی، مسکو و خلاصه کلیه مکانهایی که دلار خریداری یا فروخته می شود را در بر می گیرد.

معاملات در بازار ارز به صورت نقد (spot) یا سلف (forward) انجام می شود. در معاملات نقدی، ارز به هنگام انجام معامله با حداکثر تا ۴۸ ساعت بعد از تاریخ انعقاد قرارداد بین بانک و مشتری قابل تحویل است. چنانچه مشتری در معاملات نقدی توریست باشد، تحویل و تحول به هنگام انجام معامله صورت می گیرد. اما زمانی که بانکی دیگر ارز نقد خریداری می نماید، قاعدتاً بانک فروشنده بعد از تاریخ انعقاد قرارداد دو روز کاری برای تحویل ارز به بانک خریدار مهلت خواهد داشت. در معاملات سلف بر عکس معاملات نقدی ارز در سر رسید قابل تحویل و تحول می باشد.

معاملات سلف ارز به معاملات ثابت (fixed forward) و اختیاری (option forward) قابل تفکیک می باشد. در معاملات سلف ثابت تاریخ یا زمان سر رسید برای تحویل و تحول ارز مورد معامله دقیقاً مشخص می باشد. در معاملات سلف اختیاری مشتری که با بانک قرارداد سلف ارزی منعقد کرده است، این فرصت را دارد که تا تاریخ سر رسید طبق نرخ ارز توافق شده به انجام معامله با بانک اقدام نماید. چنانچه مشتری تا سر رسید نسبت به تحویل و تحول ارز با بانک اقدام ننماید نرخ ارز توافق شده معتبر نخواهد بود و بانک با نرخ جدید با مشتری وارد معامله خواهد شد.

۷.۴. عملیات در بازار ارز:

۷.۴.۱. آربیتراژ ارز (Arbitrage): هرگاه کسی مالی را از بازاری بخرد و فوراً آن را در بازار دیگری به منظور استفاده از تفاوت قیمت بفروشد این کار را آربیتراژ مینامند. آربیتراژ ارز یعنی خرید ارز از آنجایی که ارزانتر است و فروش همان زمان در جایی که گرانتر است. عاملان ارزی با عمل آربیتراژ نرخ ارز را در مکانهای مختلف یکسان می نمایند. در واقع با عمل آربیتراژ می توان از بازار جهانی ارز صحبت نمود. آربیتراژ ارز زمانی سودآور خواهد بود که تفاوت مکانی نرخ ارز از هزینه نقل و انتقال ارز بیشتر باشد. بدیهی است تا زمانی که تفاوت نرخ ارز (exchange rate differential) از هزینه مورد اشاره بیشتر باشد عمل آربیتراژ ارز سودآور بوده و تداوم خواهد یافت.

۷.۴.۲. آربیتراژ بهره: منظور از آربیتراژ بهره انتفاع از بهره بالاتر است از این رو تفاوت بین نرخ های بهره دو بازار پولی موجب انجام معامله تحت عنوان آربیتراژ بهره می گردد به طوری که در این عملیات انتقال وجوه نقد از یک مرکز پولی و یک پول مثلاً بانکهای انگلستان و پوند به مرکز پولی و پول دیگر بانکهای آمریکایی و دلار برای کسب نرخ بهره بالاتر و این امر تا زمانی که نرخ بهره در ۲ بازار برابر باشد ادامه پیدا می کند.

۷.۴.۳. آربیتراژ بهره با پوشش: همان آربیتراژ بهره است با این تفاوت که در آربیتراژ با پوشش بهره افرادی که به دنبال انتفاع از نرخ بهره هستند ممکن است در مقابل به دلیل تغییر برابری پولهای خارجی (پوند به دلار) متضرر شوند لذا این افراد سعی می کنند در کنار انجام عملیات آربیتراژ بهره و برای جبران ضرر های احتمالی اقدام به خرید سلف ارز از بازار نمایند تا احیاناً در صورت تغییر برابری مثلاً پوند به دلار جلوی ضررهای احتمالی را بگیرند.

۷.۴.۴. هجینگ ارزی (hedgings): هجینگ از نظر لغوي يعني همان فروش تامینی است به عبارت دیگر در روشی که باعث شود خطرات احتمالی در تغییر برآوردی قیمت‌ها به حداقل ممکن کاهش یابند به آن هجینگ گویند. هجینگ ارزی بیشتر توسط صادر کنندگان صورت می‌گیرد به طوری که حاملان ارز در بازار سلف ارز به نرخ ارز اقدام به معامله نمایند در واقع در حال حاضر چون ارزها در بازار ارز از ثبات نرخ برابری ارز برخوردار نمی‌باشند و کسانی که در آینده دریافت یا پرداخت ارزی دارند با خطر تغییر برابر ارزها مواجه هستند لذا عاملان ارزی و بیشتر وارد کنندگان و صادر کنندگان با عمل هجینگ خود را در مقابل نوسانات آتی نرخ های ارزی بیمه می‌کنند.

۷.۴.۵. سوداگری ارزی (speculation): سوداگری ارزی در حقیقت همان هجینگ ارزی است با این تفاوت که سوداگر به قصد انتفاع اقدام به معامله ارزی در بازار سلف ارز می‌نماید سوداگر ارز بیشتر در بازار سلف ارز صورت می‌گیرد. به طور کلی در حالی که هجینگ کننده قصد پوشش از نوسانات نرخ ارز اقدام به معامله ارزی می‌نماید سوداگر ارز خطر نوسانات آتی نرخ ارز را می‌پذیرد تا سودی نصیب خود کند. باید به این نکته توجه داشت که هر چند سوداگری ارز علی‌الوصول در بازار سلف ارز صورت می‌گیرد، اما در برخی مواقع سوداگران ارز در بازار نقدی اقدام به معامله می‌نمایند.

۷.۴.۶. سوآپ (swap): سوآپ عبارت است از خرید نقدی ارز و فروش همان ارز در بازار سلف ارز و برعکس. به عبارت دیگر انجام ۲ معامله ارزی در یک زمان اما با سررسید های مختلف به عبارت دیگر همان خرید نقدی ارز و فروش وعده دار همان ارز یا خرید وعده دار ارز و فروش نقدی همان ارز. با سوآپ خطر تغییرات نرخ ارز از بین می‌رود به عبارتی سوآپ ارز موجب بیمه معاملات ارزی می‌شود. اصولاً سوآپ ارز بین بانکهای مرکزی کشورها طبق قراردادهای قبلی انجام می‌شود بدین ترتیب معاملات سوآپ بانکهای مرکزی این امکان را می‌دهد تا نسبت به حفظ نرخ برابری ارز اقدام کنند. لذا سوآپ ارز یک نوع استقرار ارز می‌باشد.

۷.۵. تحلیل بازار فارکس:

تبادل ارز خارجی است و به عبارتی مبادله ارزهای مختلف در بازار ارز فارکس گفته می‌شود که یکی از بزرگترین و کاملترین و پویا ترین بازارهای در بین بازارهای مالی است به طوری که در این بازار روزانه حدود ۱/۶ الی ۱/۷ تریلیون دلار ارز به صورت ۲ به ۲ یا جفتی مورد معامله قرار می‌گیرد که از نظر اهمیت می‌توان گفت حدود ۳ برابر معاملات در بازار سهام یا بورس کالا است و از نظر تاریخی بازار فارکس شروع بر می‌گردد به سال ۱۹۷۱ که در آن مقطع پایه پولی از طلا به sdr تغییر شکل یافت و کشورهای مختلف دنیا در غالب جلساتی که تشکیل شد و در منطقه برتون وودز آمریکا نهایی شد به جای پول طلا ترکیبی از عرضهای مهم دنیا به عنوان سبد ارزی صندوق بین المللی پول تعیین شد. باید اشاره نمود که بازار فارکس یک مکان مشخصی از نظر فیزیکی ندارد و در سراسر جهان و از طریق کامپیوتر، اینترنت و تلفن در طول شبانه روز قابل دست یابی است.

فرآیند کار فارکس در طی هفته از دوشنبه تا شنبه و در طی ۲۴ ساعت شبانه روز قابل دست یابی است به طوری که به ترتیبی که اشاره می شود بازارهای مهم جهان در سراسر جهان از نیوزلند شروع سپس استرالیا، ژاپن، هنگ کنگ، سنگاپور، بحرین، فرانکفورت، زوریخ، پاریس، لندن، نیویورک، شیکاگو، لس آنجلس.

در بازار فارکس ارزها به صورت جفتی یا ۲ به ۲ معامله می شوند به طوری که از طریق بدهکار کردن حسابها ی بانکی به سادگی امکان انجام معامله وجود دارد و همانطور که مطرح شد با توجه به این که بازار فارکس مکان فیزیکی مشخصی ندارد لذا از طریق تلفن یا شبکه الکترونیکی سوئیفت می شود وارد بازار فارکس شد. در بازار فارکس عوامل مختلفی حضور دارند از مهمترین آنها می توان به بانکها، همچنین شرکتهای چند ملیتی، بیمه، صندوقهای بازنشستگی، شرکتهای صادرات و واردات و نیز سفته بازان و کارگزاران و بالاخره سایر اعضای حقیقی می توانند در این بازار حضور و لذا اقدام به معامله کنند. در بازار فارکس بیش از ۸۵٪ از معاملات بر روی ارزهای اصلی مانند دلار آمریکا، ین ژاپن، یوروی اروپا، پوند انگلیس، فرانک سوئیس، دلار کانادا و استرالیا.

نحوه ورود به بازار فارکس را می توان به این شکل مطرح کرد که چون بازار فارکس یک بازار بین بانکی است لذا اهمیت این نهاد پولی بسیار مهم و ضروری است اما در کنار بانکها حضور کارگزاران و سفته بازان برای عملی شدن هر معامله ارزی نیز حائز اهمیت است. چراکه کارگزاران این امکان را فراهم می آورد که اشخاص اقدام به معامله ارزی بنمایند که البته برای عملی شدن این معامله کارگزاران از طریق سیستم های نرم افزاری خاص که در اختیار دارند می توانند رمزی را جهت ورود مشتریان به بازار فارکس ارائه نمایند با این اوصاف حضور و وجود کارگزاران برای عملی شدن هر معامله لازم و ضروری است. بدین شکل که برای عملی شدن معامله ارزی بایستی مشتری با یک کارگزار بازار فارکس وارد معامله شود و قرار داد منعقد کند و مبلغی را به عنوان سپرده در بانکی که کارگزار تعیین می کند سپرده گذاری کند و در حقیقت این سپرده به عنوان پشتوانه انجام معامله خواهد بود که البته این حساب به نام خود مشتری خواهد بود و بدین صورت است که مشتری با تایید ی که کارگزار از طریق ارائه رمز نرم افزار ویژه انجام خواهد داد مشتری می تواند اقدام به مبادلات ارزی نماید البته باید خاطر نشان کرد سفارش مشتری شامل ۴ جزء است نوع ارز قیمت تعیین خرید یا فروش و سایز معامله واسطه همین ۴ جزء کارگزار اقدام به اخذ کمیسیون می نماید.

۷.۵.۱. مزایای بازار فارکس:

۱. **شبانه روزی بودن:** یعنی مشتری می تواند در هر لحظه ای که می خواهد با توجه به موقعیتهای جفتیهای ارزی اقدام به شکار، جفتیهای ارزی سود آور نماید.

۲. نقد بودن

۳. **مدیریت ریسک:** این بازار از نظر مبحث ریسک حساس تر و با اهمیت تر از سایر بازارها است به طوری که اگر دقت و تدابیر کاملی اندیشیده نشود می تواند ضررهای جبران ناپذیری را به بار آورد لذا پیش بینی ریسک و بررسی وضعیت بازار می تواند تا حدود زیادی جلوی ضررها را بگیرد. قابل توجه این که روزانه حدود

- ۱۸۰۰۰ بار تغییر در نرخ برابری ارز اتفاق می افتد و به همین جهت است که تجزیه و تحلیل ریسک نقش مهمی در بدست آوردن معاملات سود آور دارد.
۴. **بحث کارایی:** با توجه به این که تمام اطلاعات و داده های مورد نیاز از طریق اینترنت (به صورت جداول مربوط به داده های معاملات ارزی در گذشته) وجود دارد لذا این اطلاعات کامل موجب می شود مشتریان و کارگزاران پوزیشن های مختلفی که جالب و سودآور هست انتخاب شود.
۵. **دوطرفه بودن:** بازار فارکس جزو نادر بازارهایی است که فرد می تواند در ۲ طرف بازار اقدام به معامله نماید به عبارتی دیگر کارگزار یا مشتری هم در حالت صعودی و نزولی قیمتها می تواند به معامله ارزی بپردازد.
۶. **درگیر نبودن تمام سرمایه:** باید خاطر نشان کرد که سرمایه گذاری ضرورتی ندارد که کل منابع مالی خود را یکجا در یک معامله به کار گیرید لذا می توانید برای شروع معامله فقط از ۱۰ یا ۱۵٪ سرمایه خود استفاده کنید و در شرایطی که معامله سود آور باشد مقدار بیشتری از اعتبار خود را جهت انجام معامله به کار گیرید.
۷. **امکان کنترل ضرر و سود:** با توجه به این که معاملات ارزی به صورت الکترونیکی انجام میشود شخص قادر است هر لحظه که بخواهد معامله را خاتمه دهد و در صورتی که به هدف خود از میزان سود دست یابد و یا در صورت شروع ضرر احتمالی پوزیشن ارزی ایجاد شده را ببندد.
۸. **مارجین (سود ناویژه):** معمولاً تجارت ارزهای خارجی همواره با یک در صد مارجین (تفاوت) در دسترس است بدین معنا که تریدر (سرمایه گذار) می تواند پوزیشن به ارزش یک میلیون دلار را فقط با داشتن تنها ۱۰۰۰ دلار در حسابش کنترل کند که البته به این موضوع اعتبار مضاعف (لوریج) نیز گفته می شود به طوری که سرمایه گذار با هماهنگی و همکاری کارگذار اقدام به افتتاح حساب و سپرده گذاری می کند در صورت اعتماد و پذیرش فرد توسط کارگذار تا ۱۰۰ برابر موجودی خود می تواند پوزیشن های مختلفی به معامله ارزی بپردازد. در بازار فارکس ۹۹٪ تلاش می کنند تا ۱٪ سود ببرند و به همین منظور هست که سرمایه گذار بایستی با تحلیل های تاکتیکی و ساختاری بتواند در این بازار حساس و بسیار پر خطر موفق عمل نماید.

۷.۶. مکانیسم انجام معاملات در بازار فارکس

همانطور که می دانید در بازار سهام عملیات خرید و فروش از طریق کارگزاران انجام می شود. در واقع کارگزاران سفارشات مشتری را انجام می دهند و بابت حق العمل خود کمیسیون دریافت می کنند. در بازار فارکس هم به همین منوال است یعنی کارگزاران از طریق شبکه های الکترونیکی به بانک ها متصل می شوند و در هر لحظه نرخ های ارز را از بانک های مختلف جمع آوری می کنند و سپس از طریق نرم افزار اختصاصی معامله که در اختیار مشتریان خود قرار داده اند نرخ های ارز را بواسطه شبکه اینترنت به نرم افزار فوق الذکر ارسال می نمایند. مشتریان نیز سفارشات خود را از طریق همان نرم افزار به کارگزار مربوطه ارائه می کنند البته استفاده از تلفن برای انجام این عملیات امکان پذیر است اما معمول نیست.

سفارش مشتری شامل چهار جزء می باشد:

۱. نوع ارز،
۲. قیمت،
۳. تعیین خرید یا فروش
۴. سایر معامله.

بر اساس همین چهار متغیر کارگزار اقدام می کند. ولی کارگزاران بازار ارز همانند کارگزاران بازار سهام کمیسیون دریافت نمی کنند بلکه اختلاف قیمت خرید و فروش به عنوان درآمد آنها محسوب می شود. برای انجام معاملات ارزی مشتری باید با یک کارگزار قرارداد بسته و مبلغی را به عنوان سپرده در بانکی که کارگزار مشخص می کند، سپرده گذاری کند. این سپرده به عنوان پشتوانه انجام معاملات می باشد و به نام خود مشتری تحت تصرف او می باشد. سپس کارگزار نام کاربری و رمز ورود به حساب را به مشتری می دهد تا بوسیله آنها مشتری بتواند از طریق نرم افزاری که در اختیارش قرار گرفته از طریق شبکه اینترنت به حساب شخصی خود دسترسی پیدا کند و به انجام مبادلات ارزی مبادرت ورزد و هر گونه تغییری که در اثر انجام معاملات ارزی حاصل می شود را به طور آبی در حساب خود ملاحظه نماید.

۷.۷. انواع تحلیل ها در بازار فارکس:

۱. **تکنیکال (فنی) :** نمودارها و چارت ها و جداول: تحلیل تکنیکال عبارتست از بررسی و تحلیل حرکات و مسیر نرخ در گذشته برای پیش بینی جهت حرکت در آینده (نزدیک) تکنیکالیست ها را گاهی چارتیست نیز می نامند زیرا آنها فقط به چارت ها توجه کرده و برای پیش بینی فقط از آنها کمک می گیرند و به سایر روش های تحلیل اعتماد ندارند. تحلیل تکنیکال برای تمام بازارهایی که قیمت در آنها تحت تأثیر عرضه و تقاضا تعیین می شود کاربرد دارد. تحلیل تکنیکی دقیقاً شبیه پیش بینی هواشناسی است. همان طور که هواشناس از روند گذشته و جاری هوا برای پیش بینی آن در آینده استفاده می کند، سرمایه گذار نیز از تحلیل تکنیکی و روند گذشته و جاری قیمت سهام برای پیش بینی قیمت های آتی بهره می برد.
۲. **فاندامنتال (ساختاری) :** عوامل و شرایط اجتماعی و اقتصادی و فرهنگی و سیاسی تحلیل فاندامنتال بررسی و مطالعه تمام عواملی می باشد که بطور مستقیم یا غیر مستقیم بر میزان عرضه و تقاضا اثر می گذارند. تفاوت اصلی تحلیل تکنیکال با تحلیل فاندامنتال در نوع نگرش و تفسیر به نوسانات بازار می باشد. تحلیل گر تکنیکال معلول گرا و تحلیل گر فاندامنتال علت گرا می باشد. به عبارتی تحلیل تکنیکال مبتنی بر قیمت و حجم معاملات است و دلایل تغییر قیمت را نادیده می گیرد. در حالی که در تحلیل فاندامنتال همه عواملی که منجر به تغییر عرضه و تقاضا می شوند مورد مطالعه قرار گرفته تا ارزش جاری و آینده ارزها در برابر یک دیگر بدست آید. تعیین قیمت در بازار به انتظارات معامله گران از آینده قیمت بستگی دارد.

به طور کلی عوامل اقتصادی، سیاسی و مالی، ترس و نگرانی، بحران ها، امید و آرزو مسایلی هستند که انتظارات معامله گران بازار را تغییر می دهند که این امر موجب عدم تعادل بین عرضه و تقاضا و در نتیجه تغییر قیمت ها تا رسیدن به

تبادل می‌گردد. هدف معامله گر فاندامنرال تشخیص همین عدم تعادل ها و معامله در جهت رسیدن قیمت به نقطه تعادل (و متعاقباً کسب سود) می باشد

۷.۸. چند مفهوم مهم بازار فارکس:

۱. **ضریب اهرمی: (leverage)** حداکثر ضریب اعتباری که بروکر برای انجام معامله در اختیار شما قرار می دهد که بدان لوریج یا ضریب اهرمی گفته می شود و معمولاً بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ است.

۲. **(Pip واحد نوسانات قیمت):** کوچکترین واحد ارزی را pip گویند. مثلاً اگر قیمت خرید و فروش دلار آمریکا با یورو ۱/۲۵۶۱ باشد و بعد از يك لحظه این عدد به ۱/۲۵۶۴ برسد به ۳ واحد تغییر ۳ واحد پیپ (pip) گفته می شود البته این پیپ point هم گفته می شود به عبارتی پیپوننت ۱ (piont) هرده هزارم برابری نرخ ارز می باشد پیپ یا پیپوننت می توانند ناشی از تفاوت های نرخ خرید و نرخ فروش ارزها باشد.

۳. **به تفاوت بین نرخ خرید و فروش اسپرد (spread) گفته می شود.** عوامل موثر در ایجاد اسپرد می تواند موارد مختلفی از جمله:

۱. مقادیر ارزی که بانکها برای خرید یا فروش در نزد خود نگهداری می کنند که می توانند به عنوان درآمد برای بانک لحاظ شود.

۲. هزینه

۳. کارمزد

۴. حق بیمه کل ساختمان بانک و سایر حق بیمه ها.

۷.۹. انواع وسایل نقل و انتقال ارزی:

اسکناس و مسکوک یا تراول چکها: وقتی که اسکناس و مسکوک وسیله نقل و انتقال مالکیت مبلغ شخصی از شخصی به شخص دیگر باشد. انتقال با قبض و اقباض صورت می گیرد خرید و فروش ارز به صورت اسکناس و مسکوک بیشتر به صورت نقدی و در بازار های نقدی ارزی و در حجم محدود صورت می گیرد.

چک ارزی: یکی دیگر از وسایل انتقال وجوه ارزی از کشوری به کشور دیگر است وقتی شخص مایل باشد مبلغ معینی را به ذینفع مستقیماً و بدون دخالت واسطه پرداخت نماید از چک ارزی استفاده می کند معمولاً در انتقالات تجاری نیز چک ارزی در حجم محدود و برای مصارف شخصی مورد استفاده قرار می گیرد. باید یادآور شد در زمان ارائه چک ارزی به بانک مقصد (پرداخت کننده) این بانک فوراً مبلغ مذکور در چک را به شخص ارائه دهنده چک پرداخت نمی کند به طوری که این بانک پس از طی مراحل مربوط به صدور اعلامیه به بانک صادر کننده چک و اطمینان از صحت برگ چک و مبلغ آن و پس از کسر کارمزد اقدام به واریز وجه چک به دارنده آن می نماید.

حواله ارزی : حواله ارزی دستور پرداخت ارزی است که يك بانک بنا به تقاضاي مشتري و پس از وصول وجه آن عهده يکي از بانکهاي خارج از کشور به اشکال مختلف از جمله کتبي ، تلگرافي ، تلکس و يا سوئیفتي اقدام به صدور و از آن بانک مي خواهد با مبلغی معیني ارز به ذینفع پرداخت کند.

الف) تلگرافي: حالت تلگراف که بیشتر در مقاطع زمانی گذشته متداول بود توسط شرکت مخابراتي صورت مي گرفت این روش نسبت به بقیه اشکال انتقال ارز از سرعت کمتری برخوردار بود.

ب) تلکسی: انتقال ارز از طریق تلکس معمولاً بین ۲ بانک صورت مي گرفت از نظر سرعت نسبت به تلگراف بهتر ولي نسبت به سوئیفتي از سرعت پایینی برخوردار بود.

ج) سوئیفتي : (swift) سوئیفت در حقیقت يك شبکه بین بانكي جهانی است که (جامعه جهانی ارتباطات مالي و پولي بین بانكي) به عبارت دیگر (Society Worldwide Interbank Financial Telecommunication) swift يك شبکه مالي بین المللي بین بانكي است که پیامهاي مالي را از طریق ابزارهاي الکترونيکي جا به جا مي کند به طوري که این روش از نقل و انتقال ارزی از همه اشکال نقل و انتقال ارز به صورت حواله ارزی هم سریعتر، دقیقتر و مطمئن تر مي باشد و از طرف دیگر در طول سال و در ۲۴ ساعت شبانه روز بدون تعطیلي اقدام به ارائه خدمات مالي بین المللي بین بانكي هاي کشورهای عضو این شبکه مي نماید. شایان ذکر است که بگوئیم سوئیفت فقط يك سخت افزار نیست بلکه يك فرآیند نرم افزاري است که به طور منظم در سطح جهانی اقدام به ارائه خدمات مي نماید. در حال حاضر ۶۵۰۰ عضو از خدمات مالي بین بانكي و جهانی سوئیفت در بیش از ۱۷۸ کشور دنیا و با ارسال حدود ۴ میلیون پیام در طول روز از این شبکه استفاده مي کنند.

۷.۱۰. انواع پیامهای سوئیفتی:

به منظور سهولت در امر مخابره و دریافت پیام بین سوئیفت و اعضا با یکدیگر، سوئیفت مبادرت به طبقه بندی پیامهای مختلف در ده گروه صفر تا ۹ به شرح زیر کرده است که گروه صفر پیامهای سیستمی بین اعضا و سوئیفت و گروه یک تا نه پیامهای مالی بین اعضا هستند:

۱. پیامهای گروه صفر: بین اعضا و سوئیفت.
۲. پیامهای گروه یک: انتقال وجوه بین حساب مشتریان، اعلامیه چک، دستور عدم پرداخت چک و ...
۳. پیامهای گروه دو: انتقال وجوه بین بانکها و بین حسابهای مختلف یک بانک.
۴. پیامهای گروه سه: تأییدیه معاملات ارزی.

۵. پیام‌های گروه چهار: وصولی‌ها.
۶. پیام‌های گروه پنج: سهام و اوراق قرضه.
۷. پیام‌های گروه شش: فلزات گران‌بها، وام‌های سندیکایی.
۸. پیام‌های گروه هفت: اعتبار اسنادی، ضمانت‌نامه.
۹. پیام‌های گروه هشت: تراول چک.
۱۰. پیام‌های گروه نه: صورت‌حساب، اعلامیه بدهکار و بستانکار.
۱۱. عضویت بانک‌های ایرانی در سوئیفت:

۱. سال ۱۳۶۴: کارشناسان بانک مرکزی بررسی‌های اولیه را برای عضویت بانک‌های ایرانی در سوئیفت انجام دادند. ارزیابی مطلوب و پیشنهاد عضویت بانک‌های ایرانی داده شده، ولی با توجه به وقوع جنگ تحمیلی و اولویت‌های اساسی‌تر به تعویق افتاد.
۲. سال ۱۳۶۹: بانک مرکزی هیأتی را مأمور هماهنگی با بانک‌های تجاری به منظور عضویت در سوئیفت کرد.
۳. سال ۱۳۷۰: پس از هماهنگی‌های لازم با بانک‌های تجاری تقاضای عضویت سیستم بانکی ایران توسط بانک مرکزی به سوئیفت ارایه شد.
۴. سال ۱۳۷۱: پس از ارایه سه پیش شرط عضویت به سوئیفت، بانک مرکزی به همراه پنج بانک تجاری صادرات، ملی، تجارت، ملت و سپه در آذرماه پذیرفته شد.
۵. سال ۱۳۷۲: پس از راه‌اندازی سایت، خرید تجهیزات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و نصب آن‌ها در چهاردهم آذرماه به شبکه سوئیفت ملحق شدیم.
۶. سال ۱۳۶۷: قبول عضویت و الحاق بانک توسعه صادرات.
۷. سال ۱۳۷۷: قبول عضویت بانک صنعت و معدن و تقاضای عضویت بانک رفاه کارگران.
۸. سال ۱۳۷۸: الحاق بانک صنعت و معدن و رفاه کارگران.

International Monetary Fun	IMF	صندوق بین المللی پول	۱
General Agreement on Tariff and Trade	GATT	موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت	۲
Special Drawing Right	SDR	حق برداشت مخصوص	۳
Enhanced Structural Adjustment Facility	ESAF	تسهیلات تعدیل ساختاری گسترده	۶
Exchange Rate Mechanism	ERM	نرخ مبادله ارز اروپا	۷
Multilateral Developing Bank	MDB	بانک های توسعه چند جانبه	۱۰
International Development Association	IDA	موسسه بین المللی توسعه	۱۱
Asian Development Bank	ADsB	بانک توسعه آسیا	۱۲
International Finance Corporation	IFC	شرکت مالی بین المللی	۱۳
International Center for Settlement of Investment Disputes	ICSID	مرکز بین المللی حل اختلافات سرمایه گذاری	۱۴
Multilateral Investment Guarantee Agency	MIGA	موسسه بین المللی تضمین چند گانه سرمایه گذاری	۱۵
Operations Evaluation Dept	OED	اداره ارزش یابی عملیات	۱۶
International Chamber of Commerce	ICC	اتاق بازرگانی بین المللی	۱۸

Bank for International Settlement	BIS	بانک تسویه بین المللی	۱۹
Organisation of European Economic Cooperation	OEEC	سازمان اروپایی همکاری اقتصادی	۲۰
Organisation for Economic Cooperation and Development	OECD	سازمان همکاری اقتصادی و توسعه	۲۱
Union of European Payments	UEP	اتحادیه اروپایی پرداخت ها	۲۲
European Monetary Agreement	EMA	قرارداد پولی اروپایی	۲۳
United Nations Conference on Trade and Development	UNCTAD	کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد(انکتاد)	۲۵
International Trade Center	ITC	مرکز تجارت بین المللی	۲۶
United Nations Development Program	UNDP	برنامه توسعه ملل متحد	۲۷
United Nations Economic and Social Council	ECOSOC	شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل	۲۸
World Trade Organisation	WTO	سازمان تجارت جهانی	۲۹
Trade Related Intellectual Property Rights	TRIPS	حقوق مالکیت معنوی در تجارت	۳۰
General Agreement on Trade Services	GATS	قرار داد عمومی تجارت خدمات(گاتس)	۳۱
Trade Negotiations Committee	TNC	کمیته مذاکرات تجاری	۳۲
Group Negotiating on Services	GNS	گروههای مذاکره درباره خدمات	۳۳
European Free Trade Association	EFTA	اتحادیه تجارت آزاد اروپا	۳۴
International Court of Justice	ICJ	دیوان عدالت بین المللی	۳۵
United Nations Drug Control Program	UNDCP	برنامه ملل متحد برای کنترل بین المللی مواد مخدر	۳۶
Food and Agriculture Organisation	FAO	سازمان خواربار و کشاورزی	۳۷
World Food Program	WFP	برنامه غذای جهانی	۳۸
International Labour Organisation	ILO	سازمان بین المللی کار	۳۹
International Civil Aviation Organisation	ICAO	سازمان بین المللی هواپیمایی کشوری(ایکائو)	۴۰
Universal Postal Union	UPU	اتحادیه جهانی پست	۴۱
International Atomic Energy Agency	IAEA	آژانس بین المللی انرژی اتمی	۴۳
United Nations Industrial Development Organisation	UNIDO	سازمان توسعه صنعتی ملل متحد	۴۵
International Fund for Agricultural Development	IFAD	صندوق بین المللی توسعه کشاورزی	۴۶
Economic Cooperative Organisation	ECO	سازمان همکاری اقتصادی(اکو)	۴۷
Central Treaty Organisation	CENTO	سازمان پیمان مرکزی(سنتو)	۴۸
Regional Cooperation for Development	RCD	همکاری منطقه ای توسعه	۴۹
European Free Trade Association	EFTA	اتحادیه تجارت آزاد اروپا	۵۰
Organisation of Petroleum Exporting Countries	OPEC	سازمان کشورهای صادر کننده نفت(اوپک)	۵۱
Association of South-East Asian Nations	ASEAN	آسه آن	۵۲
Asian Pacific Economic Cooperation	APEC	سازمان همکاریهای اقتصادی کشورهای آسیا و اقیانوسیه(آپک)	۵۳
Organization of Islamic Conference	OIC	سازمان کنفرانس اسلامی	۵۴
Islamic Development Bank	IDB	بانک توسعه اسلامی	۵۵
European Coal and Steel Company	Eu&SC	جامعه اروپایی فولاد و زغال سنگ	۵۶
European Atomic Energy Community	Euratom	جامعه انرژی اتمی اروپا	۵۷
South Asian Association for Regional Corporation	SAARC	اتحادیه جنوب آسیا برای همکاری های منطقه ای (سارک)	۵۸
North American Free Trade Agreement	NAFTA	پیمان تجارت آزاد آمریکای شمالی(نفتا)	۵۹
Organization of American States	OAS	سازمان کشورهای قاره آمریکا	۶۰
Regional Agreement Treaties	RATs	توافقنامه های تجاری منطقه ای	۶۲

منابع

۱. گلریز ، حسن ، ۱۳۷۲ ، سازمانهای پولی و مالی بین الملل ، موسسه بانکداری ایران
۲. مشیکی ، اصغر ، ۱۳۷۳ ، سازمانهای پولی و مالی بین الملل
۳. Akgüç, Öztin, Finansal Yönetim, Genişletilmiş, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: ۶۳, İstanbul, ۲۰۰۰
۴. Alexander, Gordon J., William F. Sharpe, Jeffrey V. Bailey; Fundamentals of Investments, ۳rd Edition, Prentice Hall, ۲۰۰۰
۵. Apak, Sudi, Uluslararası Bankacılık ve Finansal Sistemler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, ۱۹۹۳.
۶. Apak, Sudi, Uluslararası Finansal Teknikler, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul, ۱۹۹۲.
۷. Brealey, Richard A., Stewart C. Myers, Principles of Corporate Finance, McGrawHill, ۲۰۰۲
۸. Ceylan, Ali, Finansal Teknikler, Ekin Yayınları, ۳. Baskı, Bursa ۱۹۹۸
۹. Ceylan, Ali, İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Yayınları, ۶. Baskı, Bursa, ۲۰۰۰.
۱۰. Copeland, Tom; Koller, Tim; Jack Murrin, Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, Wiley, ۲۰۰۲.
۱۱. Çabuk, Adem, Finansal Tablolar Analizi, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, ۱۹۹۳.
۱۲. Damodaran, Aswath, Damodaran on Valuation, Wiley, ۲۰۰۶.
۱۳. Eastaway, Nigel; Booth, Harry, Practical Share Valuation, Butterworths, London ۱۹۸۳.
۱۴. Figleksi, Stephen; Silber, William; Marti Subrahmanyam Financial Options: From Theory to Practice, McGraw-Hill, ۱۹۹۲
۱۵. Francis, Jack Clark, Management of Investments, Mc-Graw-Hill Inc., New York, ۱۹۸۸.
۱۶. Karacan, Ali İhsan, Finans Ekonomi ve Politika, Creative Yayıncılık, İstanbul, ۱۹۹۷.