حقوق بازرگانی بین الملل

فهرست مطالب

مقدمه ۶

فصل اول-حقوق وجایگاه حقوق بازرگانی بین ملل..... ۷

تقسیم بندی فعالیتهای تجاری..... ۷

تعریف حقوق و منابع تهیه و تدوین آن..... ۹

منابع حقوق تجارت در ایران وسایر قوانین و آیین نامه های مرتبط با آن..... ۹

تقسیم بندی علم حقوق..... ۱۴

تعاریف حقوق تجارت یا بازرگانی بین الملل..... ۱۵

الف:حقوق تجارت بین الملل..... ۱۶

ب:حقوق بازرگانی بین الملل..... ۱۷

ج:حقوق اقتصادی بین الملل..... ۱۷

د:حقوق بازرگانی فراملی..... ۱۸

ه:حقوق کسب و کار بین الملل..... ۱۸

و:حقوق معاملات بین الملل..... ۱۸

ی:منابع حقوق تجارت بین الملل..... ۱۹

تقسیم بندی موضوعات حقوقی از نظر مکانی..... ۲۴

نحوه یکسان سازی و تدوین قوانین و مقررات..... ۲۴

فصل دوم-برخی دیدگاه ها و سیاست های بازرگانی بین الملل..... ۲۷

مکتب سوداگران یا مرکانت لیست ها..... ۲۷

دیدگاه آدام اسمیت (مزیت مطلق عامل رشد تجارت)..... ۳۰

دیدگاه ریکاردو (مزیت نسبی عامل رشد تجارت)..... ۳۱

نظرات حمایت گرایی از تجارت..... ۳۱

مالتوس..... ۳۱

آلفرد مارشال..... ۳۲

اوهلین..... ۳۲

رائول پربیش..... ۳۲

روستو..... ۳۳

مزایای تجارت خارجی..... ۳۳

رابطه بازرگانی با متغیر ها و مفاهیم اصلی حساب های ملی و کلان اقتصادی..... ۳۴

نقش چرخه اقتصادی در فرآیند درآمدها و تولید..... ۳۵

انگیزه های اصلی در توسعه بازرگانی بین الملل..... ۳۷

فصل سوم- بررسی تحولات تجاری بین الملل و آمادگی جهت فضا سازی مناسب تولید و تجارت..... ۳۹

عوامل مسلط در شکل گیری نظام جدید اقتصاد جهانی..... ۴۱

جهانی شدن تجارت و دگرگونی در فضای بین الملل..... ۴۲

عوامل مهم دگرگونی در فضای بین المللی و توجه به حقوق بازرگانی بین الملل..... ۴۴

جمع بندی تحولات تجاری بین الملل..... ۴۵

وضعیت تجارت جهانی از دیدگاه آمار..... ۴۵

حجم تجارت کالا و خدمات تجاری از دیدگاه آمار..... ۵۰

فصل چهارم- استراتژی های رشد و توسعه تجاری اقتصادی..... ۵۳

استراتژی جانشینی واردات(خودکفایی)..... ۵۴

دلایل نظری توجیه استراتژی جایگزینی واردات..... ۵۶

اهرم های اجرایی استراتژی جایگزینی واردات..... ۵۷

انتقادات بر استراتژی جایگزینی واردات.....۵۸
دیدگاه نورکس،روزنشتاین و جاگریش با گواتی در مورد استراتژی جایگزینی واردات.....۵۸
استراتژی نیل به خود اتکایی(توسعه صنایع وابسته به منابع).....۶۲
استراتژی تأمین نیازهای اساسی.....۶۲
استراتژی توسعه صادرات.....۶۲
مزایای استراتژی صادرات.....۶۵
ابزارها و اهرمهای استراتژی توسعه صادرات.....۶۵
استراتژی توسعه صنعتی در خدمت اشتغال،توزیع درآمد و زندگی بهتر.....۶۶
استراتژی توسعه صنعتی در خدمت تعادل منطقه ای.....۶۷
استراتژی توسعه صنایع سنگین.....۶۷
استراتژی توسعه صنعتی در خدمت ارتقای دانش فنی و تکنولوژی.....۶۷
اقدامات و تجربیات برخی از کشورها در راستای استراتژی توسعه صادرات.....۶۷
وجوه تشابه تجربیات.....۶۸
اصول مشترک در راهبردهای توسعه صادرات.....۶۹
جمع بندی استراتژی های رشد و توسعه تجاری صنعتی.....۷۴
چکیده اقدامات برخی از کشورها جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات.....۷۵
فصل پنجم-آشنای با برخی مفاهیم و واژهای اساسی در بازرگانی خارجی.....۸۵
مقدمه.....۸۵
اینکوترمز.....۸۵
مناطق آزاد تجاری.....۸۶
تجارت متقابل و شیوه های مهم آن.....۸۶
صادرات و مراحل انجام آن.....۸۶
واردات و مراحل انجام آن.....۸۷
روش های پرداخت در معاملات بازرگانی.....۸۹
تعاریف و اصطلاحات گمرکی.....۹۰
سیستم هماهنگ توصیف و کد گذاری کالا (hs).....۹۱
شرایط صدور و تمدید کارت بازرگانی.....۹۱
نام تجاری(brand).....۹۴
دلالی.....۹۴
حق العمل کاری.....۹۵
قرارداد حمل و نقل.....۹۶
قائم مقامی و نمایندگی تجاری.....۹۷
نماینده تجاری.....۹۷
فصل ششم-شیوه تنظیم، اصول و انواع قراردادهای تجاری.....۹۹
نکات قابل توجه در یک قرارداد داخلی و خارجی.....۹۹
اصول قراردادهای فروش بین المللی کالا.....۱۰۱
تعریف قرارداد.....۱۰۱
شرایط موثر در صحت انعقاد قرارداد.....۱۰۱
اصول قابل مراعات در انعقاد قرارداد.....۱۰۱
چارچوب پیشنهاد قرارداد.....۱۰۱
شرایط عمومی قراردادها شامل:.....۱۰۲
قراردادهای الحاقی.....۱۰۲
اسناد توافق شده.....۱۰۳
قبول پیشنهاد یا قرارداد اولیه.....۱۰۴
تعهدات فروشنده نسبت به خریدار:شامل انتقال مالکیت،تحویل کالا،زمان تحویل،محل تحویل،تحویل اسناد(مالکیت،گواهی یا رسید و....).....۱۰۴

تعهدات خریدار نسبت به فروشنده(پرداخت قیمت کالا به فروشنده،قبول کالا، جبران خسارت از دو طرف).....۱۰۵
فصل هفتم-انواع قراردادهای سرمایه گذاری،تجاری و تکنولوژی در حقوق بازرگانی بین الملل.....۱۰۷
۱- قراردادهای کلید در دست.....۱۰۷turnkey
۲- قراردادهای طراحی،تامین تجهیزات.....۱۰۷equipment+pianning
۳- قراردادهای طراحی،تامین تجهیزات،ساخت
۴- قراردادهای احداث،بهره برداری و انتقال.....۱۰۸build-operate-transfer
۵- قراردادهای احداث،تملک، بهره برداری.....۱۱۰
۶- قراردادهای ساخت، تملک، بهره برداری،انتقال.....۱۱۰
۷ - قرارداد احداث ،انتقال،بهر ه برداری.....۱۱۰
۸ -قراردادهای احداث،اجاره و انتقال.....۱۱۱
۹-قراردادساخت و انتقال.....۱۱۱
۱۰-قراردادهای تامین مالی (فاینانس)ریفاینانس.....۱۱۱
۱۱-قراردادهای نوسازی،مالکیت،راه اندازی و انتقال مالکیت.....۱۱۶
۱۲-قراردادهای بازسازی،مالکیت، وراه اندازی.....۱۱۶
۱۳-تجارت متقابل.....۱۱۶
تعریف تجارت متقابل.....۱۱۶
انواع روش های تجارت متقابل.....۱۱۶
۱-معاملات تهاتری ساده(کالا با کالا).....۱۱۷
۲-خرید متقابل.....۱۱۷
۳-قراردادهای افست.....۱۱۸
۴-قراردادهای خرید از پیش.....۱۱۸
۵-قراردادهای تعویض کالای مشابه (سوآپ).....۱۱۹
۶-قرارداد واگذاری تهاتری.....۱۱۹
۷-قراردادمعاوضه دیون.....۱۱۹
۸-قراردادبیع متقابل.....۱۲۰
انواع قراردادهای انتقال فناوری.....۱۲۲
فرآیند انتخاب و انتقال تکنولوژی.....۱۲۴
عمق و دامنه انتقال.....۱۲۴
اجزا و عناصر یک قرارداد انتقال تکنولوژی.....۱۲۵
انواع روش ها و قراردادهای انتقال تکنولوژی.....۱۲۶
قراردادهای انتقال تکنولوژی.....۱۲۷
آشنای با برخی از قراردادهای انتقال تکنولوژی :مانند خرید حق انتقال اختراع،پروانه بهره برداری لیسانس،دانش فنی فروش و وارد کردن کالای سرمایه ای،امتیاز فعالیت تجاری و توزیع،توافقات مشاور،پروژه کلید دردست
ضوابط عام حاکم بر قراردادهای انتقال دانش فنی.....۱۳۰
شروط قراردادهای انتقال دانش فنی:شامل تعریف کالا یا خدمات،دانش فنی مورد توافق،تعیین محدوده جغرافیای،زمان تولید تجاری ،تعهدات منتقل کننده دانش فنی،تعهدات گیرنده دانش فنی،مسئولیت در قبال کالا و تضمین خسارات،بهسازی و اختراعات،بازرسی و اطلاع،نوع ارز قابل پرداخت،رازداری و محرمانه نگاه داشتن،مدت قرارداد،فسخ و خاتمه قرارداد،آثار فسخ و خاتمه قرارداد،قانون حاکم،شرط داوری،فورس ماژور اصلاح قرارداد،واگذاری یا انتقال حقوق قرارداد
فصل هشتم-جنبه های حقوقی در قراردادهای بین المللی.....۱۳۷
مبحث اول:مقررات ملی کشور وارد کننده کالا یا خدمات.....۱۳۸
الف:حقوق تعرفه ای.....۱۳۸
ب:محدودیت های کمی.....۱۳۸
جنبه های که دولت را راغب به وضع مقررات بر واردات کالاها نموده.....۱۳۹
الف:استاندارد کالاها.....۱۴۰
ب:سیاست های اقتصادی.....۱۴۰
ج:ملاحظات سیاسی.....۱۴۱

د:مقررات ارزی.....۱۴۲
ه:مقررات بازرسی کالا.....۱۴۲
و:مقررات ناظر بر حمل و نقل کالا.....۱۴۲
مبحث دوم:مقررات ملی کشور صادر کننده کالا یا خدمات.....۱۴۳
الف:مقررات ارزی صادرات.....۱۴۴
ب:مقررات بهداشتی.....۱۴۴
ج:مقررات محدود کننده صدور اشیای نفیس تاریخی و فرهنگی.....۱۴۵
د:ملاحظات سیاسی.....۱۴۵
مبحث سوم:مقررات ملی کشور واسط.....۱۴۶
مبحث چهارم:سازمان بین المللی تاثیر گذار بر تجارت بین الملل.....۱۴۷
سازمان ملل متحد.....۱۴۸
سازمان جهانی تجارت.....۱۴۸
کنفرانس تجارت و توسعه(آنکتاد).....۱۴۸
سازمان جهانی غذا و کشاورزی (فائو).....۱۴۹
سازمان بین المللی دریا نوردی.....۱۴۹
سازمان جهانی مالکیت فکری.....۱۴۹
کمیسیون حقوق تجارت بین الملل.....۱۴۹
سازمان همکاری اقتصادی و توسعه.....۱۴۹
اتحادیه بین المللی حمل و نقل هوایی(یاتا).....۱۴۹
سازمان بین المللی استاندارد.....۱۵۰
اتحادیه اروپایی(eu).....۱۵۰
اتاق بازرگانی بین المللی.....۱۵۰
مبحث پنجم:ر مقررات بین المللی.....۱۵۰
مقررات اتحادیه ها و پیمان منطقه ای.....۱۵۰
الف: احساسات عمومی.....۱۵۱
ب:سیاست عمومی.....۱۵۱
ج:امنیت عمومی.....۱۵۲
د:حفاظت از میراث ملی.....۱۵۲
ه:حفاظت از سلامتی و حیات انسان ،حیوان و نباتات.....۱۵۳
و:ملاحظات اقتصادی.....۱۵۳
۲-مقررات بین المللی.....۱۵۳
الف:مقررات بین المللی حمل و نقل کالا.....۱۵۳
ب:کنوانسیون بین المللی خطوط حمل بار.....۱۵۵
ج:کنوانسیون بین المللی کانتینرهای ایمن.....۱۵۵
د:کنوانسیون ورشو.....۱۵۶
ه:مقررات بین المللی اعتبار اسنادی.....۱۵۷
و:کنوانسیون قراردادهای فروش بین المللی کالا.....۱۵۸
ز: کنوانسیون پاریس ۱۵۸
ح:معاده همکاری در زمینه حقوق ثبت اختراع.....۱۶۰
ط:موافقتنامه راجع به جنبه های مرتبط با تجارت حقوق دارایی فکری.....۱۶۰
فصل نهم: اعتبارات اسنادی.....۱۶۳
تعریف اعتبارات اسنادی.....۱۶۳
مزایای اعتبارات اسنادی.....۱۶۳
دلایل استفاده از اعتبارات اسنادی.....۱۶۳

روش های پرداخت مستقیم توسط خریدار..... ۱۶۴
برات چیست..... ۱۶۴
وسایل تضمین پرداخت..... ۱۶۴
انواع اعتبارات اسنادی..... ۱۶۵
تقاضای وارد کننده برای گشایش اعتبارات اسنادی..... ۱۷۰
وظیفه صادر کننده به مجرد دریافت اعتبارنامه..... ۱۷۰
خطرهای که صادر کننده باید از آنها اجتناب کند..... ۱۷۲
ضمانت نامه های بانکی..... ۱۷۳
بیمه اعتبار صادراتی و ضمانت نامه اعتبار صادراتی..... ۱۷۴
مجموعه قوانین و مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی..... ۱۷۵
فصل دهم-متن فارسی داوری اتاق بازرگانی بین المللی و ضمائیم آن..... ۱۹۵
فصل یازدهم-کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین المللی کالا (مورخ ۱۹۸۰)..... ۲۱۷
فصل دوازدهم-اینکو ترمز..... ۲۴۱
فصل سیزدهم-سازمان همکاری اقتصادی اکو..... ۲۴۶
فصل چهاردهم-کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل متحد..... ۲۵۵
فصل پانزدهم-سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۲
اهداف سازمان..... ۲۶۲
وظایف سازمان..... ۲۶۲
اصول اساسی..... ۲۶۳
ارکان سازمان..... ۲۶۴
عضویت در سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۶
عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۶
پیشینه تدوین گزارش رژیم تجاری ایران..... ۲۶۶
مراحل الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۷
دلایل جمهوری اسلامی ایران برای عضویت در سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۷
فهرست اعضای سازمان تجارت جهانی..... ۲۶۸
فرصت ها و تهدیدها..... ۲۷۵
ملاحضات خاص..... ۲۷۶
سیاست ها..... ۲۷۶
فصل شانزدهم-قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی..... ۲۷۸
جایگاه قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی..... ۲۷۸
مهمترین نکات قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی..... ۲۷۹
قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی..... ۲۸۲
آیین نامه اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی..... ۲۸۷
فرآیند کلی بررسی در خواست های سرمایه گذاری خارجی..... ۲۹۷
مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری..... ۳۰۰
فصل هفدهم-تحریم های اقتصادی بازرگانی بر علیه ایران..... ۳۰۴
تعریف تحریم..... ۳۰۵
انواع تحریم و مراحل آن..... ۳۰۵
بررسی حوزه های تاثیر و اهمیت آنها..... ۳۰۹
فرصت ها و تهدیدهای ناشی از تحریم..... ۳۱۰
ارایه راهکار ها و پیشنهادهای اجرایی برای برون رفت از تحریم..... ۳۱۱
نتیجه..... ۳۱۲
فهرست منابع..... ۳۱۳

فصل اول: حقوق و جایگاه حقوق بازرگانی بین الملل

تقسیم بندی فعالیت های تجاری:

با توجه به گستردگی و پیچیدگی های مناسبات اقتصادی و روابط بین الملل و تقویت نهادها و سازمان های جهانی، قالب های حقوقی بازرگانی بین المللی نیز نسبت به گذشته تغییرات زیادی نموده است. امروزه, افزون بر قوانین و مقررات داخلی که جنبه های حقوق خصوصی روابط قراردادی صادرکنندگان و واردکنندگان و همین طور جنبه های حقوق عمومی این روابط مانند مقررات گمرکی, ارزی, تشویق صادرات و محدودیت واردات را تعیین می کند, مجموعه ای از مقررات بین المللی درخصوص روابط بازرگانی، شکل گرفته است. کشورهای مختلف جهان نیز باید از مجموعه این قوانین و مقررات، تبعیت کنند و آنها را در مناسبات خود به کار گیرند.

تا قبل از جنگ جهانی دوم, سیاست ها و قوانین بازرگانی اصولاً به طور جداگانه و میان دو کشور تهیه و تنظیم می شد و به طور متقابل عملی می شد, ولی پس از جنگ جهانی دوم , همکاری های بین کشورها , به صورت قاعده درآمد و سازمان های بین المللی و منطقه ای مهمی برای کفالت مذاکرات چند جانبه و نظارت بر اجرای آنها نیز به وجود آمد. موضوع جهانی شدن باعث افزایش سریع وابستگی های اقتصادی کشورها به یکدیگر و ادغام سیاست های آنها، رشد بی سابقه شرکت های چند ملیتی، توسعه شبکه های بین المللی تولید و توزیع کالا و خدمات، گسترش فناوری های جدید به خصوص در بخش رایانه، ارتباطات و اینترنت، تغییر در ماهیت نیروی کار و به وجود آمدن نقش آفرینان و کار آفرینان جدید در صحنه های بین المللی مثل سازمان های فرامرزی شده و موضوع جهانی شدن را حاصل کرده است. امروزه جهانی شدن به سه شکل دیده می شود. جهانی شدن بازارها، جهانی شدن شرکت ها و جهانی شدن حقوق مترتب بر آنها

آنچه توانسته است جهانی شدن را تا اندازه ای قانونمند و هدفمند نماید،تدوین قوانین و مقررات و قراردادها ی جهانی و منطقه ای، پیوند های منطقه ای و رعایت سلسله مراتب در آنها مثال اتحادیه اروپا و نظم حاکم بر آنها، ایجاد شبکه بین المللی از موسسات و سازمان های دولتی، خصوصی و NGO و درنهایت استقرار نظام حقوقی بازرگانی مور قبول است.

به همین دلیل نقش حقوق بازرگانی بین الملل نیز بیش از گذشته , مورد توجه قرار گرفت و کشورها به ناچار با عنایت به توسعه ارتباطات، اطلاعات، تعاملات، مناسبات و معادلات بین المللی در حوزه های مختلف سیاسی , اقتصادی , بازرگانی , فرهنگی و اجتماعی و حتی با رعایت مسایل ژئوپلتیکی , از آنها تبعیت می کنند و یا به تدریج شرایط و نهادهای لازم را برای اجرای آنها فراهم می سازند که از آن جمله می توان موارد زیر را نام برد که در حقوق بازرگانی بین المللی و در این مجموعه مورد توجه قرار می گیرد.

تجارت به معنای واردات و صادرات کالاها و خدمات در سطح جهانی است که در سال های(۱۴-۲۰۱۱) حجم تجارت بین‌المللی کالا در حدود ۴۰-۳۵هزار میلیارد دلار و تجارت خدمات ۸-۷هزار میلیارد دلار در آمارهای جهانی ذکر شده است. در حال حاضر تنوع فعالیت های تجاری در جهان نیز به شدت افزایش یافته است. در طبقه‌بندی‌های بین المللی، فعالیت‌های تجاری را به شش گروه تقسیم می‌کنند.

گروه اول: خرید و فروش کالا است که اصولاً مبتنی بر تولید صنعتی، کشاورزی، مصرفی و ... استوار است که توسط واحدهای صنعتی بطور مستقیم یا ایجاد شرکتهای فروش و بازاریابی، ایجاد نمایندگی و شعب، عاملیت تجاری و ... انجام می‌شود.

گروه دوم: مربوط به خرید و فروش خدمات است که شامل مبادلات فنی و مهندسی و مشاوره بازرگانی، مالی، حقوقی و ... است.

گروه سوم: مربوط به فعالیت‌های مالی است که به سرعت در جهان تجارت رشد کرده است. مانند گشایش اعتبارات اسنادی، صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی و تأمین مالی خریدها و پروژه‌ها.

گروه چهارم: مربوط به حمل‌ونقل دریایی، هوایی، ریلی، جاده‌ای و لوله‌ای و اصول حاکم بر آن مانند بیمه و شرایط قرارداد

گروه پنجم: شامل بهره‌برداری، واگذاری و اعطای امتیاز از مالکیت‌های معنوی مانند علائم تجاری، تکنولوژی و دانش فنی است.

گروه ششم: مربوط به سرمایه‌گذاری، تشکیل مشارکت‌ها Joint venture و قراردادهای مختلف پروژه‌ها و همکاری‌های اقتصادی و فنی است.

درقانون تجارت ایران، تاجر، فعالیت ها و معاملات تجاری چنین تعریف شده است :

براساس ماده ۱- قانون تجارت سال ۱۳۱۱ هجری شمسی که تاکنون (سال۳ ۱۳۹) معتبر است ، تاجر کسی است که شغل معمولی خود را معاملات تجاری قرار دهد و در ماده (۲) نیز معاملات و فعالیت های تجاری تعریف شده است که از آن جمله عبارتند از :

خرید یا تحصیل هر نوع مال منقول به قصد فروش یا اجاره اعم از این که در آن تصرفاتی شده باشد یا نشده باشد ، تصدی به حمل و نقل ، از راه خشکی یا آب و هوا ، هر قسم عملیات دلالی یا حق العمل کاری (کمیسیون) و یا عاملی و تصدی به هر نوع تاسیسات که برای انجام بعضی امور ایجاد می شود، تاسیس و به کار انداختن هر قسم کارخانه، مشروط بر این که برای رفع حوائج شخصی نباشد ، تصدی به عملیات حراجی ، نمایشگاه های عمومی ، عملیات حراجی و بانکی ، معاملات برواتی ، عملیات بیمه بحری و غیربحری (دریایی و غیردریایی) ، کشتی سازی و خرید و فروش کشتی و کشتیرانی داخلی یا خارجی و معاملات آنها.

در لایحه تجارت که در سال های اخیر جهت بررسی و تصویب به مجلس شورای اسلامی فرستاده است ، براساس ماده (۱) تاجر شخصی است که به منظور کسب منفعت مادی ، برای خود به فعالیت تجارتی، اشتغال دارد.

در ماده ۲- لایحه جدید تجارت، فعالیت های تجاری به چهار گروه تقسیم شده است و از این نظر، این تعریف کامل تر و جامع تر به نظر می رسد.

این چهار گروه عبارتند از :

الف- هر گونه فعالیت توزیعی یا خدماتی، مانند :

خرید یا تحصیل هر نوع مال جاندار یا بی جان ، مادی و یا غیرمادی به قصد فروش یا اجاره ، هرچند که از طریق شبکه های الکترونیک و در فضای مجازی انجام شده باشد ، تصدی به هر نوع تاسیساتی که برای تسهیل زندگی و تدارک و عرضه کالا یا خدمات ایجاد شود . از قبیلامانت فروشی ها ، انبارهای عمومی ، بنگاه های کاریابی و تامین خدمه، آب رسانی، گازرسانی ،برق رسانی، خدمات رایانه ای، تهیه و رساندن ملزومات مانند ؛ تدارک نیازهای روزانه منازل و اماکن و سوخت و انرژی مورد نیاز کارخانجات، کشتی ها ، سفاین و امثال آنها، تصدی به هر نوع تاسیسات، از قبیل مجتمع های تفریحی یا ورزشی، هتل ها ، مهمانسراها ، کمپینگ ها، پارکینگ های عمومی، سالن های مختص جشن ها و میهمانی ها و کنفرانس ها ، سالن های آرایش و زیبایی و مجتمع های خدمات بهداشتی، داروخانه ها و موسساتی که خدمات تبلیغی و مهندسی و فنی ارائه می دهند.

ب- هرگونه فعالیت تولیدی یا صنعتی ، مانند :

تاسیس و بهره برداری از هر قسم کارخانه، اعم از تاسیسات تبدیل یا تولید هر نوع مواد مصرفی و مواد اولیه و ساخت انواع ماشین آلات صنعتی، تولیدی، کشاورزی و بهداشتی، انواع خودروها،کشتی ها، هواپیماها و هاورکرافت ها و معاملات راجع به آنها.

تاسیس و بهره برداری از مجتمع های کشاورزی، دامپروری، پرورش ماهی و زنبور عسل و پرورش طیور و کشتارگاه ها و امثال آنها، تصدی به هر نوع عملیات حمل و نقل کالاها یا مسافر از راه خشکی یا آب یا هوا به هر نحو که باشد، بهره برداری از معادن، در خشکی باشد یا در آب اعم از معادن مربوط به جمادات ، مایعات و یا گازها و همچنین تصدی به هر قسم نمایشگاه عمومی از قبیل سینماها، تئاترها، سیرک ها، باغ وحش ها، استادیوم های ورزشی، فرهنگسراها، موزه ها، نمایشگاه های منطقه ای یا بین المللی کالاها، صنایع و امثال آنها.

ج : هرگونه فعالیت مالی ، مانند :

تصدی به عملیات بانکی ، صرافی، موسسات مالی و اعتباری و صندوق های قرض الحسنه و عملیات بورس و بیمه و هر نوع عملیات برواتی اعم از صدور و انتقال یا ظهرنویسی برات یا سفته اعم از کاغذی و الکترونیکی

د : هرگونه فعالیت معاضدتی و واسطه ای ، مانند :

تصدی به عملیات دلالی و تسهیل معاملات منقول یا غیر منقول، همچنین تصدی به هر قسم حق العمل کاری، نمایندگی تجارتی و عملیات حراجی

تعریف حقوق و منابع تهیه و تدوین آن:

حقوق جمع حق است که اصطلاحاً دو معنی را در ذهن متبادر می کند.

1. **کلیه سلطه‌ها و امتیازات و توانایی‌های قانونی که فرد در اجتماع، در برابر دیگران دارا است. این حق را فردی یا ذاتی گویند. مانند حق تملک، حق دفاع و آزادی.**
2. **کلیه اصول، قوانین و قواعدی که روابط افراد را با هم و با جوامع قانونی تنظیم می‌کند. در این معنی، حقوق را عینی یا خارجی گویند. مانند قانون مدنی.**

منابع حقوق:

منبع و منشأ اصلی حقوق، اصول و قوانین موضوعه است که در حقوق تجارت که از جمله حقوق خصوصی است از آن استفاده می شود. از آن جمله، مصوبات قوه مقننه (مجلس شورای اسلامی) در ایران و پس از آن تأیید توسط شورای نگهبان قانون اساسی است. بدیهی است منابع حقوق تجارت در ایران، متنوع است که از آن جمله عبارتند از

- **قوانین قبلی تجارت در ایران و سایر قوانین و آئین‌نامه‌های مرتبط با آن.**
- **دیدگاه‌ها و احکام اسلام در باب تجارت و حقوق مترتب بر آن مانند قرآن و قوانین بالادستی، قانون اساسی .**
- **عرف تجارت: مجموعه قواعد، رسوم و آداب متداول بازرگانی که مشابه قانون است.**

مجموعه قواعد و رسوم و آداب متداول بازرگانان که قوت قانونی دارد، زیرا قانون، عرف تجارتی را قبول دارد. به این معنی، در مواردی که نسبت به موضوع معینی، قانونی نباشد، حکم آن با عرف است.عُرْف در لغت به معنای شناسایی است . عرف روش خاصی است که افراد در مسئله معینی پیروی می‌کنند، بدون آنکه در قانون ذکری از آن رفته باشد. عرف قانون نا نوشته است. برای نمونه؛ شیوه درود گفتن یا دست دادن که در جوامع گوناگون تفاوت‌هایی دارد؛ تهیه جهیزیه عروس و.... بر پایه عرف تعیین می‌شود. درجوامع مختلف قواعد عرفی به طور مطلق، پیش از قانون وجود داشته است. در جوامع جدید؛ قانون؛ محصول رای نمایندگان

مجلس است و عرف حقوقی نیز از چنین اعتباری برخوردار است. در حالی که عرف جامعه شناختی؛ زاییده هنجارهای اجتماعی است که در بین مردم پایدار مانده است؛ به نحوی که تخلف از آن منجر به واکنش اجتماعی شده و فرد را به صورت کج روی اجتماعی درمی آورد. عرف در حقوق؛ هرچند از هنجارهای اجتماعی نشات می گیرد، اما اوصاف دیگری نیز، از قبیل: الزامی بودن، پایداری و دوام و ضمانت اجرایی داشتن از دیگر خصایص آن محسوب می شود.گرچه در نگاه دقیق، عرف جامعه شناختی با معنای حقوقی آن تفاوت دارد و در هر علمی به معنای خاص خودش است، اما به نظر می رسد، عرف حقوقی که در نزد حقوق دانان بعدها به عنوان منابع حقوقی مطرح گردید، از عرف جامعه شناختی اخذ شده است; بدین معنی که قواعدی در بین مردم دارای احترام بوده و سرپیچی از آن نوعی انحراف اجتماعی تلّقی می گشت که جامعه شناسان این قواعد را به صورت هنجارهای اجتماعی مطرح کردند، اما حقوق دانان به تدریج به این نتیجه رسیدند که غیر از مسائل قانونی که برای نظم در جامعه به آن نیاز است، در مواقعی؛ قواعدی در بین مردم مورد احترام است که در مراکز قانونی به صورت مدون جعل نشده است. در حالی که جامعه برای آن اعتبار قایل است و لذا بر آن شدند که این قواعد عرفی اجتماعی را در مراحل بعدی جزو منابع حقوقی به شمار آورند. علاوه بر این، حقوق دانان معنای «عرف» و «رسم» در جامعه شناسی را نادیده گرفته و در مواقعی این دو را کنار هم قرار داده و مترادف هم به کار می برند. در حالی که جامعه شناسان بین «عرف» و «رسم» تفاوت قایل می شوند.بنابراین عرف؛ دارای مصداق واحدی است، اما با دو منظر می توان از آن تعبیر دوگانه ای داشت. اگر قواعد عرفی به محک رای و تصویب قانون گذار نرسد، از آن به عنوان عرف جامعه شناسی تعبیر می شود، اما اگر این قواعد عرفی مورد تایید قانون گذار قرارگیرد، از آن تعبیر به عرف حقوقی خواهد شد.

به سخن دیگر، عرف، عادت‌ها و رسومی است که نخبگان و عقلای جامعه آن را به طور کلی پذیرفته‌اند و آن را روا می‌دارند. یا به تعریف دیگر عرف به مجموعه‌ای از توافق‌ها ؛ معیارها و هنجارها گفته می‌شود که از سوی عموم پذیرفته شده باشد. بر پایه یک تعریف، مواردی شامل عرف می‌شود که:

- فرد خاصی برای ایجاد آن تلاش ننموده، بلکه جامعه آن را به دست آورده‌است.
- جستجو برای شناسایی آن ضرورت ندارد، بلکه خود آشکار و هویدا می‌باشد.
- هر یک از مردم به آسانی آن را می‌شناسند و نیازی به توضیح ندارد.

آن‌چه بر پایه عرف پذیرفته شده باشد را "عرفی" یا "قراردادی" می‌نامند و آن‌چه برای مدتی و به‌طور موقت به صورت یک عرف درآید را "باب" یا "مد روز" نیز می‌نامند. به‌طور کلی؛ فرق عرف با قانون در این است که اولاً واضع عرف؛ اجتماع می‌باشد و در واقع آن را واضع معین و مشخصی نیست. ثانیاً مانند قانون، مدون نمی باشد.

هرچند در قانون به طور آشکار و ویژه از عرف ذکری به میان نمی‌آید؛ اما به نحوی مورد حمایت و ملاک عمل قرار داده شده و ضمانت اجرایی برای آن تعیین می‌شود. اساس بیشتر قوانین، عرف بوده و به ویژه بخش اعظم قوانین آنگلوساکسون را عرف تشکیل می دهد. در فقه اسلام در تعیین موضوع معاملات و احکام، عرف معتبر است. علمای حقوق معمولاً عرف را در کنار قانون، رویه قضایی و دکترین حقوقی را نیز یکی از منابع حقوق محسوب می‌کنند. با این حال در نظام‌های پیشرفته حقوق داخلی، معمولا از استناد به عرف خودداری شده و آن را عنصری مزاحم و نسبتا بی‌اهمیت بشمار می‌آورند، اما در عرصه بین‌المللی، حداقل تاکنون، عرف یک منبع پویا بوده و نقش برجسته‌ای در تدوین و شکل‌گیری حقوق بین‌الملل ایفا کرده‌است. در فقه اسلامی؛ هرچند عرف در ردیف منابع چهارگانه حقوق اسلامی(قرآن؛ سنت؛ اجماع؛ عقل و خرد) ذکر نشده؛ اما مطالعه آثار فقها نشان می‌دهد که عرف را هم مثل کتاب و سنت از ادله و منابع استنباط احکام به شمار می‌برند. مرحوم طبرسی در مجمع البیان می فرماید: عرف ضدکلمه

نکر(کار زشت) است، هر خصلت نیکویی که عقل خوبی؛ آن را تشخیص دهد و نفس به آن آرامش یابد؛ عرف گویند. اما در اصطلاح برای عرف؛ تعاریف زیادی بیان کرده اند، از جمله در اصطلاح فقها: «عرف عبارت است از روش مستمر قومی در گفتار یا رفتار، که به آن عادت و تعامل نیز می گویند. توضیح اینکه فقهای ما از گذشته بیشتر از کلمه "عرف" استفاده کرده‌اند و آن را در معانی مختلفی به کار برده‌اند. این معانی مختلف به نحوه استعمال و مورد آن بستگی داشته است. آنها گاهی عرف را در مورد عقلا به کار برده‌اند و گفته‌اند: عرف عقلا چنین است.... مقصود آنها از عرف عقلا، سیره عقلا بوده است و گاهی عرف را به معنای ارتکاز به کار گرفته‌اند .«عرف» به معنای سیره نیز به کار می رود. ارتکاز عبارت است ازایستادن و ثابت شدن یا رسوخ مفهومی خاص در ذهن گروهی یا اکثر و یا همه مردم، مانند ارتکاز محترم بودن قرآن و کعبه نزد مسلمانان و ارتکاز حرمت داشتن امامان معصوم علیهم السّلام نزد مسلمانان به ویژه شیعیان.

- **رویه قضایی:**

رویه های قضائی که در نتیجه آراء هیأت عمومی دیوان کشور حسب روشن نمودن یک موضوع ابلاغ می‌شود. رویه در لغت به معنای نظر؛ تفکر در امور، فکر و تامل در کار و اندیشه است. قضاء در لغت به معنای حکم کردن، ادا کردن، گزاردن و روا کردن است. آرای صادره شده در هیئت عمومی دیوان (تمیز) خواه به صورت اصراری یا فشار باشد؛ خواه به صورت لازم‌الاتباع، راروبه قضایی و رویه تمیز گویند. رویه قضایی، به آن نوع از تصمیمات دیوان عالی کشور اطلاق می‌شود که برای دادگاه های مادون، لازم الاتباع باشد و عدم رعایت آنها از طرف محاکم دادگستری، موجب نقض حکم می‌گردد.

به منظور ایجاد وحدت رویه قضایی، هیئت عمومی دیوان عالی کشور با ترکیب کامل حداقل سه چهارم از روسا و مستشاران و اعضای معاون کلیه شعب دیوان مزبور با ریاست رئیس دیوان یا معاون وی و با حضور دادستان کل کشور یا نماینده وی تشکیل می‌گردد، تا موضوع مورد اختلاف را بررسی کرده و تصمیم نهایی را اتخاذ کنند. آرای وحدت رویه قضایی نسبت به احکام قطعی بی‌اثر است، اما در موارد مشابه برای شعب دیوان عالی کشور و دادگاه ها لازم‌الاجرا است. آرایی که از وحدت رویه قضایی صادر می‌شود؛ در صورتی که مطابق شرع باشد؛ برای کلیه شعب دیوان عالی کشور و دادگاه ها لازم‌الاتباع است.
همانطور که از مفهوم و تعریف رویه بر می آید؛ نظریاتی مشترک است که در طول زمان؛ بر مبنای روح قانون و نظر واقعی قانونگذار؛ توسط مراجع رسمی اعم از قضایی و یا غیر قضایی و یا حتی مراجع شبه قضایی متداول می گردد و خود به خود زمینه وضع قانون جدید در آینده و منطبق با آن رویه یا تغییرمنطقی قانون را فراهم می کند. بنابراین می تواند به نحو مؤثری در شکل گیری قانون نقش داشته باشد .

پس رویه؛ ناظر بر شکل گیری عرفی قواعد مربوط به آیین دادرسی کیفری است که در طول زمان شکل گرفته است. هرچند در قانون به طور صریح نیامده؛ اما در طول زمان به صورتی تبیینی در رویه شکل گرفته است. به نحوی که اجرای آن رویه را دقیقاً اجرای قانون دانسته و سرپیچی از آن را تخلف می دانند. لازم به ذکر است که برخی از این رویه ها ممکن است با قوانین آتی التصویب منافات داشته باشد یا حتی در تعارض باشد.

- **فتاوی و استفسار از علما و حقوق‌دانان** یعنی راهنمائی و تفسیر خواستن برخی قوانین.

، فتوا به معنی صدور حکم شرعی و استفسار یعنی توضیح و راهنمایی و تفسیر خواستن برخی از قوانین و یارفع ابهامات موجود از حقوق دانان با تجربه و صلاحیت دار

فتوا به معنای بیان حکم خدا به و سیله فقیه یا مفتی است. معنای استفتاء یا درخواست فتوا یعنی سؤال کردن و کسب نظر مجتهد درباره حکم شرعی یک مسئله می‌باشد. هنگامی که شخصی نظر فقه اسلام را در انجام عملی نداند، به یک مجتهد رجوع می‌کند و نظر فقه را در آن مورد جویا می‌شود. مجتهد هم بر اساس منابع فقهی (که در فقه شیعه عبارت از کتاب، سنت، اجماع و عقل می‌باشند؛ پاسخ استفتاء کننده را می‌دهد . فتوا عبارت است از خبر دادن از حکم کلی الهی در موضوعات کلی به استناد دلائل چهار گانه در فقه؛ اعم از آن که به صورت خبر القا شود یا به صورت امر. به عنوان مثال؛ فقیه پس از بررسی ادله و تحقیق وتفحص کامل به حکمی از احکام الهی دست می یابد، سپس نظر خود را به این صورت اظهار می کند که مثلاً » : شراب حرام است» با تعریفی که از فتوا و حکم ارائه شد؛ به تفاوت های این دو می توان پرداخت.

- فتوا از مقولهٔ اخبار است (اخبار از حکم الهی)، ولی حکم از مقوله انشاء، یعنی حکم از آن جهت که حکم است، یک واقعیت عینی است. به بیان روشن تر، فتوا بیان حکم شرعی کلی است و کاری با تطبیق آن بر مصداق ندارد، ولی در حکم؛ علاوه بر حیث فتوایی، تطبیق بر مصداق هم گنجانده شده که حیث دستوری و اجرایی قضیه است.
- در فتوا به لحاظ کلی بودن، مصالح و شرایط خاص مکلفین مد نظر قرار نمی‌گیرد، ولی در حکم به لحاظ این که مصداقی، موردی و جزئی است؛ شرایط و مصالح مکلفین و اشخاص حقیقی یا حقوقی در نظر گرفته و رعایت می‌شود، اعم از این که حکم قضایی باشد؛ یاحکم سیاسی و اجتماعی.

گستره فتوا معمولاً محدود و نسبی است، ولی گسترهٔ حکم، مطلق است؛ یعنی فتوا فقط در حوزه خودِ مرجع فتوا دهنده و مقلدان او لازم الاجرا است و تنها بر آنها حجت شرعی و تکلیف‌آور است، در حالی که حکم حاکم اسلامی بر همه مردم و مقلّدان همه فقها و مراجع و حتی بر خود فقها و مراجع دیگر نیز تا زمانی که اشتباهش معلوم نشد، حجت شرعی و واجب الاتباع است . بنابر نظر عده ای از فقها؛ حکم حاکم بر همه لازم الاجرا نیست. برخی فتوا را حکم استنباط جهان‌شمول دین در یک زمینه با مراجعه به منابع دینی و بهره گیری از شیوه های شناخته شده‌ی استنباط می دانند. ولی آنچه در حکومت اسلامی توسط رهبر اعتبار می‌شود، »حکم« نام دارد. رهبر با توجه به احکام کلّی الهی و نظام های اسلامی و با التفات و دقّت در شرایط موجود، وظیفه ای را نسبت به مسئله ای خاصّ برای همگان یا گروهی از افراد یا فرد خاصّی مشخّص می کند. از نگاه شارع؛ اطاعت از احکام کلّی الهی و فتوای فقیه جامع‌شرایط، مانند پیروی از احکام رهبر و ولیّ امر، لازم و مشروع است. با این تفاوت که فتوای فقیه برای خود او و مقلّدانش لازم الاّتباع می باشد، در حالی که همگان باید از حکم رهبر؛ اطاعت کنند. مانند حکم امام خمینی (ره) در مورد ارتداد سلمان رشدی و واجب بودن قتل او به دلیل نوشتن کتاب آیات شیطانی؛

این کتاب با حمله به پایه‌های اعتقادی و ایمانی مسلمین و با تمسخر و استهزا و توهین به مقدسات اسلامی و قرآن کریم و حضرت رسول اکرم (ص) قصد داشت با وهن پایه‌های دین و مذهب، زمینه‌های نفوذ انقلاب اسلامی و بازیافت هویت اسلامی را در میان جوامع اسلامی، سد کند. توزیع این کتاب خشم مسلمانان جهان را بر انگیخت. در مهرماه سال ۱۳۶۷، مسلمانان هند و پاکستان با تظاهرات علیه سلمان رشدی که خود هندی الاصل و تبعه انگلیس بود، نفرت خود را از انتشار کتاب آیات شیطانی اعلام کردند. در ۲۵ دی ۱۳۶۷، مسلمانان شهر برادفورد انگلیس، نسخه‌هایی از آیات شیطانی را سوزاندند و در ۲۴ و ۲۵ بهمن همان سال در جریان تظاهرات مردم پاکستان و هند علیه این کتاب، دست کم هفت نفر کشته شدند. حضرت امام خمینی(ره) به مثابه رهبری روشن بین و شجاع، فتنه جهان استکبار را با صدور حکم ارتداد و مهدور الدم بودن نویسنده و ناشرین آن، به خود آنان بازگرداندند. با صدور فتوای تاریخی امام(ره) موجی توفنده از امت مسلمان در مصاف با کفر پدید آمد.. متن فتوای امام خمینی(ره) علیه کتاب آیات شیطانی: بسمه تعالی انا لله و انا الیه راجعون به اطلاع مسلمانان غیور سراسر جهان می‌رسانم؛ مؤلف کتاب «آیات شیطانی» که علیه اسلام و پیامبر و قرآن، تنظیم شده است، همچنین ناشرین مطلع از محتوای آن، محکوم به اعدام می‌باشند. از

مسلمانان غیور می‌خواهم تا در هر نقطه که آنان را یافتند، سریعا آنها را اعدام نمایند تا دیگر کسی جرأت نکند به مقدسات مسلمین توهین نماید و هر کس که در این راه کشته شود، شهید است ان شاء الله. ضمناً اگر کسی دسترسی به مؤلف کتاب دارد؛ ولی خود قدرت اعدام او را ندارد، او را به مردم معرفی نماید تا به جزای اعمالش برسد. والسلام علیکم و رحمهٔ الله وبرکاته روح الله الموسوی الخمینی ۲۹ بهمن ۱۳۶۷/ ۱۱ رجب ۱۴۰۹هجری قمری. کتاب آیات شیطانی را اول بار انتشارات پنگوئن به سالِ ۱۹۸۸ چاپ کرد.

یا صدور حکم آیت الله میرزای شیرازی برای تحریم تنباکو در سال ۱۲۶۷شمسی پس از اعطای امتیاز انحصارکاشت؛ داشت و برداشت توتون و تنباکو به کمپانی رژی انگلیسی و شخص تالبوت در چهار شهر ایران در زمان ناصرالدین شاه و پس از سفر وی به اروپا و انگلستان، مردم به پیشتازی چهار نفر ازمجتهدین و شاگردان میرزای شیرازی دست به اعتراضات گسترده ای زدند. در تهران شیخ فضل الله نوری، در اصفهان آقانجفی اصفهانی، در شیراز سید علی‌اکبر فال اسیری و در تبریز میرزا جواد مجتهد تبریزی از رهبران این جریان بودند. حکم تاریخی او در معاهده انحصار تنباکو در زمان ناصرالدین شاه چنان مردم را به صحنه کشاند که شاه قاجار، مجبور به فسخ قرارداد تنباکو گردید. با صدور این حکم، مردم مبارزه سیاسی علیه قرارداد استعماری مذکور را یک وظیفهٔ شرعی دانسته و به مخالفت شدید پرداختند. به‌طوری که ناصرالدین شاه مجبور شد با پرداخت ۵۰۰ هزار لیر انگلیسی غرامت، این قرارداد ننگین را فسخ کند. قرار بود با اجرای این قرارداد ۲۰۰هزار انگلیسی به ایران مهاجرت و ضمن انجام امور کشاورزی به ساخت کلیسا و اجرای چند طرح اقدام کنند. سرانجام حکم تاریخی تحریم از سوی میرزای شیرازی از سامرا درعراق صادر شد. متن حکم بدین شرح است:

«بسم‌الله الرحمن الرحیم. الیوم استعمال تنباکو و توتون بای نحو کان در حکم محاربه با امام زمان علیه‌السلام است. حرره الاقل محمدحسن الحسینی شیرازی.» میرزای شیرازی در سال ۱۱۹۴ هجری شمسی در شیراز به دنیا آمد و در سال ۱۲۷۳ هجری شمسی در سامره به علت بیماری سل و اقدام یک پزشک مشکوک در گذشت و در جوار مرقد حضرت علی (ع) در نجف دفن شد.معروف است که شیخ مرتضی انصاری بارها می گفت که من درسم را برای سه نفر می گویم: محمدحسن شیرازی، میرزا حبیب الله رشتی و آقاحسن تهرانی میرزای شیرازی در سال ۱۲۴۳ هجری شمسی پس از فوت شیخ انصاری، مرجع تقلید شیعیان جهان شد و نزدیک به ۳۰ سال در این مقام به رفع مشکلات مردم و اداره حوزه‌های علمیه مشغول بود.

- قانون مدنی ایران:

قانون مدنی ایران که مشتمل بر سه جلد و ۱۳۳۵ ماده است. ، این قانون، در مـواردی کـه حکـم خاصـی، در قوانین تجارتی نباشد، شامل امور بازرگانی و روابط بازرگا نان می شود.

قانون مدنی؛ مجموعه‌ای از مواد قانونی است که اساسی‌ترین قواعد قانونی حاکم بر ارتباطات اشخاص با یکدیگر را در جامعه بیان می‌کنند. مهمترین مسائلی که در قانون مدنی هر کشور به آنها پرداخته می‌شود، عبارتند از: احوال شخصیه اعم از اهلیت و وضعیت، قراردادها و عقود (مختصات و شرایط صحت)، مسئولیت مدنی، حقوق تعهدات و حقوق خانواده اعم از ازدواج، طلاق؛ اموال و تملک؛ مالکیت؛ اراضی؛ عقد و معاملات؛ شرایط عقد و فسخ؛ ضمان؛ غصب؛ اتلاف؛ تسبیب؛ بیع؛ معوض؛ اجاره؛ مضاربه؛ جعاله؛ شرکت؛ وکالت ؛ حواله؛ صلح؛ وصایا؛ اثبات دعوی و اقرار؛ شاهد شدن و شهادت؛ ارث و....

قانون مدنی در کشورهای مختلف؛ معمولاً قدمت زیادی دارد و به عنوان پیکره اصلی حقوق خصوصی کشورها کمتر دستخوش تغییرات عمده می‌شوند. وظیفه اصلی این قانون؛ تنظیم روابط قراردادی و خارج از قرارداد اشخاص جامعه است، اما در عمل سایر شاخه‌های حقوق را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. قانون مدنی ایران متشکل از سه جلد است: جلد اول- در اموال (مصوب ۱۳۰۷)؛ جلد دوم- در اشخاص (مصوب ۱۳۱۳ و ۱۳۱۴)؛ جلد سوم- ادله اثبات دعوا. این قانون برگرفته از حقوق اسلام، به ویژه فقه امامیه است که شکل امروزی و مدون آن، به همراه محتوای برخی مواد، تقلیدی از قوانین اروپایی، به ویژه قانون مدنی فرانسه و تا حدودی سوییس است. این قانون از مشهورترین و مهم ترین متون درسی حقوق است که نوشته های حقوقی بسیاری پیرامون آن وجود دارد. برخی از مفاد این قانون در سال های ۱۳۶۱و۱۳۶۳و۱۳۷۰ و...اصلاح و بروز آوری شده است.

- **پیمان‌های بین‌المللی که منبع حقوق تجارت داخلی و تجارت خارجی است.**
- **قوانین سایر کشورها.**

اگرچه واژه حقوق دارای معانی متعدد است، اما مراد از آن در رشته حقوق عبارت است از " مجموع قواعد الزامی حاکم بر روابط افراد یک جامعه نسبت به یکدیگر و نسبت به حکومتشان و نسبت به دیگر جوامع" و اگر بخواهیم آن را کامل‌تر کنیم باید اضافه کنیم " و نسبت به طبیعت"

روشن است که حقوق ازجمله علوم انسانی و اجتماعی است. قوام یک بحث حقوقی به الزامی بودن آن و همچنین به فردی نبودن آن بستگی دارد. مراد از الزامی بودن، ضمانت اجرایی داشتن است. به این معنی که در صورت انجام ندادن یک قانون بتوان با فرد به عنوان "مجرم" برخورد نمود و مراد از فردی نبودن، اینست که حقوق، کاری به افکار و اعمال یک فرد تا وقتی که مربوط به جامعه- شامل افراد دیگر، حکومت، طبیعت نشود، ندارد.

تقسیم بندی علم حقوق:

در علم حقوق دو تقسیم بندی معروف وجود دارد:

حقوق عمومی و حقوق خصوصی. حقوق داخلی و بین‌الملل.

حقوق عمومی، قواعدی است که در روابط حکومت و مأموران آن با مردم اعمال می‌شود و همچنین قواعد مربوط به روابط نهادهای مختلف حکومت با هم و نیز قواعد مربوط به روابط دولت ها با هم.

حقوق خصوصی، مجموع قواعد حاکم بر روابط افراد نسبت به یکدیگر است.

شعبه‌های حقوق عمومی:

۱) حقوق بین‌الملل عمومی: رشته‌ای از علم حقوق است که از روابط دولت‌ها با هم بحث می‌کند و گاه از آن به حقوق بشر هم تعبیر می‌شود.

۲) حقوق اساسی: مجموعه قواعد حقوقی است که بر پایه جهان‌بینی و شناختی از انسان و جامعه مشروعیت می‌یابد و اهداف و وظایف و اقتدارات حکومت را در برابر مردم تبیین می‌کند. منبع اصلی حقوق اساسی ما قانون اساسی جمهوری اسلامی است.

۳) حقوق اداری: مجموعه قواعد مربوط به اشخاص حقوقی اداری و تشکیلات و وظایف ادارات دولتی و شهرداری‌ها و روابط این سازمان‌ها با هم و با مردم است.

۴) حقوق جزا: مجموعه قواعدی است که از چگونگی مجازات اشخاص از طرف حکومت بحث می‌کند. البته در حقوق جزا تنها سخن از جرایم ضدحکومتی یا حقوق عمومی نیست و بسیاری از قواعد آن از حقوق خصوصی اشخاص در برابر هم حمایت می‌کند. به همین جهت برخی حقوق جزا را ترکیبی از حقوق عمومی و خصوصی دانسته‌اند.

در حقوق جزا به شخصیت و هویت فرد مجرم چندان توجه نمی‌شود و جرم، مجرد از بزه‌کار بررسی می‌شود و تعیین کیفر می‌گردد. به خلاف جرم‌شناسی که کاملاً مربوط به شخصیت مجرم می‌شود.

۵) حقوق مالیه: قواعد مربوط به وضع مالیات‌ها و عوارضی که مأموران دولت از افراد مطالبه می‌کنند و همچنین مقررات ناظر به بودجه عمومی و وظایف دیوان محاسبات.

شعبه‌های حقوق خصوصی:

۱) حقوق مدنی

مهمترین و معروف‌ترین بخش حقوق خصوصی، حقوق مدنی است که در آغاز شامل تمام رشته‌های حقوق خصوصی بود و به قول برخی، بنای حقوق خصوصی و مادر سایر شعبه‌هاست.

حقوق مدنی، روابط اشخاص را تنها از این لحاظ که عضو جامعه هستند، تنظیم می‌کند. به عبارت دیگر حقوق مدنی، شامل روابط مالی و خانوادگی افراد جامعه با یکدیگر است.

۲) حقوق تجارت: مجموع قواعدی است که بر روابط تجار و اعمال تجاری حکومت می‌کند.

۳) حقوق کار: حقوق کار بر همه روابط حقوقی ناشی از انجام کار برای دیگری حاکم است.

(البته عده ای این بخش را امروزه جزء حقوق عمومی می‌دانند. چراکه نقش دولت را در حقوق کار به عنوان یک رکن اساسی تلقی می‌کنند.)

۴) حقوق بین‌الملل خصوصی:

این حقوق رابطه اشخاص را در زندگی بین‌المللی تنظیم می‌کند. مباحثی مانند تابعیت و حقوق اقلیت‌ها و بحث اینکه روابط حقوقی اشخاص در زندگی بین‌الملل، تابع چه قانونی است (این بحث به تعارض قوانین است) در این بخش قرار می‌گیرد. {۴}

تعاریف حقوق تجارت یا بازرگانی بین‌الملل:

امروزه همه متفق‌القولند که تجارت در توسعه و رشد اقتصادی دارای اهمیتی انکارناپذیر است. تجارت بین‌الملل منجر به تقسیم بین‌المللی کار و تخصص در بین کشورها شده و زمینه افزایش ارتباطات را در جهان فراهم آورده است. در حال حاضر کشوری از نظر اقتصادی و رفاه عمومی پیشرو است که بتواند در تجارت بین‌الملل نقش موثری ایفا کند.

به دلیل اهمیت تجارت بین‌الملل و آمیخته‌بودن آن با مسائل مختلف حقوقی، در دانشکده‌های حقوق، رشته‌ای به نام حقوق تجارت بین‌الملل تاسیس شده است. حقوق تجارت بین‌الملل را می‌توان مجموعه‌ای از اصول، قواعد و رویه تجاری حاکم بر مبادلات تجاری میان اشخاص (حقیقی و حقوقی) دانست که از خصیصه فرامرزی برخوردار است، یعنی دارای عنصری خارجی است.

در متون خارجی و ادبیات حقوقی، از این رشته، تحت یکی از این شش عنوان یاد میکنند.

الف: حقوق تجارت بین‌الملل	International Trade Law
ب: حقوق بازرگانی بین‌الملل	International Commercial Law
ج: حقوق اقتصادی بین‌الملل	International Economic Law
د: حقوق بازرگانی فراملی	Transnational Commercial Law
ه: حقوق کسب‌وکار بین‌الملل	International Business Law
و: حقوق معاملات بین‌الملل	International Commercial Transaction Law

برای اطمینان از اینکه کدامیک از شش عنوان یاد شده، دقیقاً بازتاب همان چیزی است که از حقوق بازرگانی یا تجارت بین‌الملل در ذهن متبادر می‌شود. بطور اختصار به تعریف هریک از آنها پرداخته می‌شود.

الف: تعریف حقوق تجارت بین‌الملل:

- در مجموع حقوق تجارت بین‌الملل را می‌توان مجموعه‌ای از قواعد و احکام حاکم بر مبادلات تجاری بین اشخاص حقیقی و حقوقی دانست که واجد خصیصه برون مرزی یا فرامرزی و یا دارای عنصر خارجی است که موضوعاتی مانند قراردادهای بین‌المللی، اصطلاحات تجاری حمل‌ونقل، بیع بین‌المللی کالاها و خدمات، سازمان تجارت جهانی، داوری بین‌المللی، اعتبارات اسنادی، سازمان‌های مؤثر در تجارت بین‌الملل، تجارت الکترونیک، حمل‌ونقل هوایی، دریایی، لوله‌ای، انرژی و ... معمولاً در این رابطه مورد بحث و گفتگو قرار می‌گیرد.
- در گزارش سال ۱۹۶۶ دبیر کل سازمان ملل متحد، حقوق تجارت بین‌الملل، به مجموعه قواعد و مقرراتی اطلاق می‌شود که حاکم بر آن دسته از روابط بازرگانی است که در عین حال، که دارای ماهیت حقوق خصوصی است، به کشورهای گوناگون مربوط می‌شود، از جمله خرید و فروش بین‌المللی کالا که شامل مباحث تشکیل قرارداد،

قراردادهای نمایندگی و سایر ترتیبات فروش انحصاری است، اسناد نقل و انتقال، اعتبارات تجاری بانک‌ها، قوانین بین‌المللی بیمه، حمل و نقل و ... .

پس روابط بازرگانی و تجاری که در داخل محدوده‌های مرزی و ملی انجام می‌شود، از سطح قلمرو و حقوق بازرگانی بین‌الملل خارج است و از طرف دیگر این حقوق شامل مباحثی است که دارای ماهیت حقوق خصوصی است. مگر مواردی که در حوزه معاهدات و حقوق عمومی است که از این نظر به حقوق اقتصادی بازرگانی ارتباط می‌یابد. مانند قوانین مؤثر داخل کشورها بر تجارت بین‌الملل از جمله قوانین و مقررات صادرات و واردات به گمرک، کار، مالیات، سرمایه‌گذاری خارجی، مناطق آزاد و ... .

ب: حقوق بازرگانی بین‌المللی:

- حقوق بازرگانی بین‌المللی، به مجموعه‌ای از قواعد حقوقی، معاهدات و کنوانسیون‌های بین‌الملل، مقررات داخلی و عرف‌ها و رویه‌های بازرگانی اطلاق می‌شود که روابط بازرگانی بین‌الملل را تنظیم می‌کند.

حقوق بازرگانی بین الملل دو دسته موضوعات کلی را شامل می‌شود. دسته اول شامل مباحث قراردادی است که تجار و شرکت‌های تجاری برای انجام فعالیت‌های تجاری به آن متوسل می‌شوند. مانند مجوزهای بهره‌برداری (لیسانس) اجاره به شرط تملیک، نمایندگی، قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری، شیوه‌های پرداخت حمل‌ونقل.

دسته دوم: مقررات ارشادی و مداخله‌جویانه دولت در مبادلات تجاری و اقتصادی مانند سرمایه‌گذاری خارجی، حمایت از صنایع داخلی، آزادسازی تجارت کالاها و خدمات، مبارزه با ایجاد انحصارات و کنترل ورود و خروج ارز.

ج: حقوق اقتصادی بین‌المللی:

حقوق اقتصادی، به قواعد، قوانین و مقرراتی اطلاق می‌شود که به موجب آن دولت در فعالیت‌های اقتصادی، بازرگانی، مالی دخالت کرده و برای نیل به اهداف مشخص، آن فعالیت‌ها را محدود و یا به آن جهت می‌بخشد. در حالی که در حقوق بازرگانی، به افراد آزادی عمل داده می‌شود تا بتوانند نیازهای تجاری و بازرگانی خود را با حفظ الزامات مربوط به نظم عمومی و اخلاق حسنه، حسب نیاز خود تنظیم کند. حقوق اقتصادی بیشتر نقش دولت را در تنظیم روابط تجاری و بازرگانی تبیین و تعیین می‌کند. مانند قوانین ارزی، قیمت گذاری، جلوگیری از احتکار و انحصار، ملی کردن برخی از فعالیت‌های اقتصادی، حمایت از تولید و مصرف کننده، در حقوق اقتصادی بین‌المللی، مباحثی مانند موارد زیر مطرح می شود.

سازمان‌های اقتصادی، تجاری بین‌المللی مانند W.T.O

ایجاد مناطق آزاد تجاری بین کشورها (مانند اتحادیه اروپا و نفتا)

North American FreeTrade Association(NAFTA)

پیمانهای منطقه‌ای اکو Economic Cooporation Organization

مقررات بین‌المللی راجع به کنترل و تنظیم تجارت کالا و خدمات، تعهدات کشورها در اتخاذ سیاست‌های تجاری، نظم نوین اقتصادی بین‌المللی و ... مطرح می‌شود.

د: حقوق بازرگانی فراملی:

حقوق بازرگانی فراملی، مجموعه‌ای از حقوق بین‌المللی عمومی، حقوق بین‌الملل خصوصی و سایر قوانین و مقررات مربوط را شامل می‌شود. مانند قوانین و مقررات متحدالشکل، اصول حقوقی مشترک، مقررات سازمان‌های بین‌المللی، عرف‌ها و رویه‌های تدوین شده شرایط عمومی داوری.

ه: حقوق کسب‌وکار بین‌المللی:

در حقوق کسب‌وکار، علاوه بر مباحث حقوق بازرگانی، مباحث دیگری نیز مطرح می‌شود. این رشته، نه تنها فقط کلیه فعالیت های اقتصادی از تولید، توزیع، مصرف را فراگرفته، بلکه به کلیه فعالان اقتصادی و تجاری، کارآفرینان، تجار، شرکت های تجاری، محیط کسب‌وکار از منظر اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، تکنولوژیکی و حتی ژئوپلتیکی می‌پردازد. در محیط کسب‌وکار قوانین و مقررات حقوق بازرگانی، حقوق شرکت ها، حقوق رقابت، حقوق ورشکستگی، مالیاتی، حقوق قراردادها، وصول مطالبات، ضمانت‌نامه‌ها، حسابرسی، داوری و ... را شامل می‌شود.

برخی حقوق کسب‌وکار بین‌الملل را به سه بخش تقسیم می‌کنند.

۱. مسایل قراردادی شامل مباحث مربوط به انعقاد قراردادهای خرید و فروش کالا و خدمات، انعقاد قراردادهای نمایندگی و توزیع، پرداخت های بین‌المللی مثل اعتبار اسنادی و تأمین منابع مالی.
۲. مسایل حل و فصل اختلافات مانند انتخاب قانون حاکم، انتخاب مرجع حل و فصل اختلافات، داوری بین‌الملل، رسیدگی قضایی بین‌الملل، تعیین قوانین و مقررات ناظر به حل و فصل اختلافات
۳. مقررات کنترل کننده مانند مقررات صادرات و واردات، مقررات ارزی، مالیاتی، تشکیل شرکت‌ها، انحلال و ورشکستگی شرکت‌ها، رقابت و مبارزه با انحصارات، قوانین زیست محیطی و ... .

و: حقوق معاملات بین‌المللی: International Commercial Transaction Law

حقوق معاملات بین‌المللی، عبارت دیگری است که در روابط بازرگانی و تجاری بین‌المللی از آن استفاده می‌شود. عده‌ای اعتقاد دارند که مسایل حقوق خصوصی تجارت بین‌الملل یا بازرگانی بین‌المللی، عمدتاً حول و حوش معاملات بین‌المللی است و بنابراین بهتر است به جای کاربرد عبارات حقوق تجارت بین‌الملل یا حقوق بازرگانی بین‌الملل، از واژه معاملات بین‌الملل، استفاده کرد. بر اساس این دیدگاه، عمده مسایل حقوق خصوصی تجارت بین‌المللی مربوط به خرید، فروش کالا و خدمات، نمایندگی، توزیع، قراردادهای مشارکت در تولید و سایر قراردادها و معاملات می‌باشد که در فراسوی مرزهای ملی، انجام می‌گیرد. بنابراین قواعد، اصول و مقرراتی که ناظر به انجام معاملات فرامرزی می‌باشد، حقوق معاملات بین‌المللی را تشکیل می‌دهد.

منابع حقوق تجارت بین‌الملل:

در حقوق تجارت و بازرگانی داخلی منابع حقوقی مربوطه گفته شد. در اینجا ضروری است که منابع حقوق تجارت بین‌الملل مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گیرد: این منابع عبارتند از:

۱. معاهدات(TREADY) دو یا چند جانبه بین‌المللی، کنوانسیون ها، موافقت نامه ها، یادداشت های تفاهم ،عهدنامه ها، قراردادها و...
۲. رویه‌های تجاری بین‌المللی
۳. اصول کلی حقوقی
۴. حقوق عرفی بازرگانی
۵. مقررات سازمان‌های تجاری منطقه‌ای و جهانی
۶. قوانین و مقررات تجارت داخل کشورها

در اینجا به طور اختصار به شرح هر یک از آنها پرداخته می شود.

۱- مفهوم معاهدات و.....

اصولاً آن دسته از موافقت‌نامه‌های بین‌المللی که اصولا بین دولت‌ها و یا بین یک دولت و یک سازمان بین‌المللی در جهت اعمال حاکمیت منعقد می‌شود. معاهده (treaty) گویند. کنوانسیون وین، معاهده را چنین تعریف کرده است: "معاهده عبارت است از یک توافق بین‌المللی که بین کشورها به صورت کتبی منعقد می‌شود و مشمول حقوق بین‌المللی است".

معاهدات ممکن است حاوی تعهدات مشخص و الزامات حقوقی معین برای اعضا باشد. مانند کنوانسیون (convention)، منشور (charter)، پروتکل (protocol)، کد (code) یا چارچوب کلی تعهدات اعضا را ترسیم کند. مثل کنوانسیون چهارچوب (framework convention) و کنوانسیون ملی (outline convention) معاهدات می‌تواند دو یا چند جانبه باشد. معاهدات دوجانبه صرفاً بین دو کشور و یا یک کشور و یک سازمان بین‌المللی منعقد می‌شود. در حالی که در معاهدات چندجانبه، تعداد کشورهای عضو بیش از دوتا است. در این نوع معاهدات، کشورها به هم امتیازات و تعهداتی می‌دهند مانند تسهیل تجارت، جلوگیری از مالیات مضاعف، حمل‌ونقل، حقوق گمرکی، حمایت از سرمایه‌گذاری معاهدات چندجانبه مانند کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع بیع بین‌المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ معاهدات مربوط به سازمان جهانی تجارت WTO

کنوانسیون:

عبارت است از معاهدات و توافق نامه هایی که به صورت دو یا چند جانبه بین نمایندگان تام الاختیار کشورها جهت رسیدن به یک هدف مشترک و مشخص منعقد می شود.کنوانسیون در اصطلاح حقوق بین الملل به اسناد چند جانبه بین المللی اطلاق می شود که از نظر شکلی شبیه معاهده است و مسائلی را در بر می گیرد که مورد قبول تعداد زیادی از دولت ها است. در برخی مواقع کنوانسیون به قرارداد بین المللی؛ مقاوله نامه بین المللی؛ عهد نامه بین المللی و مانند اینها نیز ترجمه می شود, ولی در مجموع به معنای توافق چند کشور برای ایجاد ضوابط و قواعدی در عرصه بین المللی و طی سندی مکتوب است.

اصولا در زمان تنظیم یک کنوانسیون به نوشتن مقدمه و اهداف و انگیزه از انعقاد معاهدات؛ عبارات و اصطلاحات؛ متن کامل معاهده و اقدامات اجرایی؛ نحوه تبادل اطلاعات فیمابین؛ مرکزیت و مقر دبیرخانه برای پیگیری امور؛ نحوه برگزاری نشست ها و کنفرانس وزرا و مسئولین مرتبط با کنوانسیون؛ نحوه خروج از کنوانسیون؛ مرجع نگهدارنده اسناد و تصمیمات متخذه به عنوان مرجع امانتدار مثلا دفاتر سازمان ملل متحد؛ زبان یا زبان های کنوانسیون و نوشتن اسناد مربوط باید توجه شود.

از جمله کنوانسیون ها در زمینه امور گمرگی می توان کنوانسیون ایجاد شورای همکاری گمرکی مصوب دسامبر ۱۹۵۰ سازمان جهانی گمرک؛کنوانسیون طبقه بندی کالاها (نمانکلاتور) در جداول تعرفه گمرکی و متعاقبا اجرایی شدن سیستم هماهنگ شده HS در سال ۱۹۸۸؛کنوانسیون ارزش بروکسل یا تعیین ارزش کالا برای مقاصد گمرکیBDV؛ کنوانسیون ساده و هماهنگ کردن روش های گمرکی (کیوتو) در راستای ساده کردن فرایندهای انجام امور گمرکی و افزایش کارآیی تجاری؛ استاندارد کردن تعاریف و اصطلاحات و تشریفات گمرکی؛ کنوانسیون بین المللی کمک های متقابل اداری برای پیشگیری؛ بازرسی و پیگرد تخلفات گمرکی (نایروبی) و مبارزه با قاچاق اشیای هنری و عتیقه و سایر اموال فرهنگی؛ کنوانسیون گمرکی ترانزیت بین المللی کالا (ITI)، کنوانسیون بین المللی تسهیل ترافیک دریایی (FAL)، کنوانسیون بین المللی کانتینرهای ایمن(CSC) ، کنوانسیون بین المللی حمل و نقل کالا با راه آهن(CIM)، کنوانسیون حمل و نقل بین المللی با ریل(COTIF) و... را نام برد.

پروتکل نیز اصلاحیه یا الحاقیه ای است که به همراه کنوانسیون به تصویب رسیده و یا در مورد کنوانسیونی است که قبلا مصوب شده است. این الحاقیه می تواند صورت جلسه کنفرانس یا اجلاس باشد که نمایندگان کشورها موافقت خود را در آن اعلام نموده اند یا سندی است که حاوی اعتبار نامه امضا کنندگان و اعلامیه ها و قیود و شرایطی است که کشورها در هنگام امضا؛ مجاز به تصریح آن می باشند. پروتکل می تواند بین دولت ها و مامورین ذی صلاح و منتخب دولت ها مانند مرز بان های دو طرف مبادله شود.

پیمان به بعضی از معاهدات که اهمیت زیادی داشته و جنبه بین المللی فراوان دارد و برای موضوع خاصی منعقد می گردد, اطلاق می شود.

موافقتنامه:

معاهده ای است که روابط دو دولت را در زمینه های مختلف اقتصادی؛ تجاری؛ فرهنگی؛ مالیاتی؛ حمل ونقل و غیره تنظیم و تعهدات دو جانبه را ایجاد می کند.

یاد داشت تفاهم؛:

به معاهده دو جانبه ای اطلاق می شود که نمایندگان دو دولت بر سر موضوعات خاصی که معمولا مبادلات اقتصادی؛ بازرگانی؛ صنعتی و غیره را در بر می گیرد؛ به توافق هایی نایل می شوند و به موجب آن سایر معاهدات خود را منعقد می کنند و یا کمیسیون های مشترک خود را در آینده تشکیل می دهند.

قرارداد؛

توافقی است بین دو دولت یا چند طرف که اجباری را بر اجرا یا عدم اجرای موضوع بخصوص ایجاد نماید.

مقاوله نامه؛

معاهده ای است که به موجب آن طرفین متعاهد؛ اختلافی را به حکمیت یا داوری ارجاع می دهند.

عهد نامه بین المللی:

یک سند حقوقی رسمی است که در جامعه بین المللی مانند قانون و قرارداد در جوامع داخلی؛ تعهداتی را ایجاد می کند. بنابراین قراردادهایی که طرفین متعهد یا یکی از آنها دولت نباشد؛ عهد نامه محسوب نمی شود.

قراردادبین المللی:

قراردادبین المللی عبارت است از عقدی که جهت خرید و یا هر نوع تعهد دیگری در مورد انتقال کالا و یا خدمات و غیره، بین دو یا چند شخص حقیقی یا حقوقی و یا سازمان دولتی در دو کشور مختلف منعقد می شود.

قرارداد بین المللی تابع حقوق داخلی یک یا چند کشور است و مشمول قواعد حقوقی بین الملل عمومی نمی شود (دولت ها). به عبارت دیگر، روابط بازرگانی بین المللی، تابع یک نظام حقوقی مافوق ملی نیست، بلکه قواعد حل تعارض قوانین ملی، این گونه روابط را در محدوده یک نظام حقوقی معین متمرکز می کند. پس قراردادهای بین المللی بین ملت ها عمدتا منعقد می شود یعنی اشخاص حقیقی و حقوقی ملت ها،به بیانی این نوع قراردادها تابع حقوق مدنی است، لذا صرفا به اعتبار اختلاف در تابعیت طرفین قرارداد، بین الملل محسوب می شوند.

بر طبق نظریه شورای نگهبان قانون اساسی، انعقاد قراردادهای بین المللی به دلیل انعقاد بین اشخاص حقیقی یا حقوقی و یا دولت و شخص حقیقی و حقوقی ، نیاز به تصویب در مجلس شورای اسلامی و تایید شورای نگهبان ندارد و مشمول اصل (۷۷)قانون اساسی نیست. بدیهی است قراردادهای بین دول مثلا آزادی گروگان های آمریکایی پس از تسخیر لانه جاسوسی آمریکا، معاهدات همکاری های فنی،آموزشی و اقتصادی بین دولت ها، عضویت در سازمان های بین المللی و ....نیاز به تصویب در مجلس شورای اسلامی دارد..عهد نامه ها یا مقاوله نامه ها(قول و تعهدات بین دو دولت) بر مبنای مصوبه هر دو مجلس کشور رسمیت می یابد. لذا تغییر، اصلاح، فسخ و استمرار آن نیز باید از همان طریق باشد، چون جنبه قانون دارد و موضوعی است که به تصویب قوه مقننه رسیده است. مندرجات عهد نامه ها، مادام که فسخ نشده، دارای قدرت قانونی است و کلا و بلا استثنائ لازم الاجراست.

۲- رویه تجاری بین‌المللی:

رویه تجاری بین المللی، به عملکردها و هنجارهای رفتاری اطلاق می‌شود که بین تجار و شرکت‌های تجاری ایجاد شده و تا اندازه‌ای قدرت الزام‌آور، پیدا کرده است. رویه های تجاری همانند عرف بین‌المللی در حقوق بین‌المللی، از جهت قلمرو و شفاف بودن متفاوت است. به عنوان نمونه، یک رویه تجاری ممکن است از جهت جغرافیایی به منطقه خاصی متعلق باشد، یا به حرفه و تجارت مشخصی و یا در بازار خاصی، رایج باشد. مانند رویه‌های تجاری در پرداخت های بین‌المللی

۳- اصول کلی حقوقی

اصول کلی حقوقی، به آن دسته از قواعد و اصولی گفته می‌شود که جنبه عام دارد و توسط کشوری گوناگون مورد شناسائی قرار گرفته است. برخلاف رویه تجاری که ممکن است مربوط به یک موضوع یا حوزه خاص باشد، اصول کلی حقوقی در رشته و کشورهای مختلف، مطرح می‌شود. برخی از این اصول عبارتند از اصل لزوم قراردادها و وفاداری به مفاد آن، توجه به اصول قاهره (فورس ماژور)، رفع اختلافات، نحوه پرداخت ها و نظارت بر اجرا و ... .

۴- حقوق عرفی بازرگانی

در گذشته، تجار برای رفع اختلافات خود، وفق عرف و یا از طریق مجامع امور صنفی خود، مسایل را حل‌وفصل می‌کردند. به تدریج با گسترش تجارت و روابط اقتصادی و بازرگانی بین کشورها، از مضامین عرف نیز برای تهیه و تنظیم قوانین بازرگانی بین‌المللی استفاده شد که از آن جمله اولین قانون حمل‌ونقل دریایی در سال ۱۲۰۵ میلادی در ونیزایتالیا از آن نمونه است. پس از جنگ جهانی دوم این موضوع، بیشتر مورد توجه قرار گرفت و بر تهیه و تدوین اصول متحدالشکل برای کشورها تأثیرگذار شد.

۵- مقررات سازمان‌های تجاری منطقه‌ای و جهانی

به وجود آمدن و ایجاد پیوندهای اقتصادی و بازرگانی بین مناطق و انعقاد قرارداد بین آنها و تهیه و تدوین قراردادها و اصول پذیرفته شده آنها، طبیعتاً بستر لازم را برای بهره‌برداری از آن اصول جهت تدوین قوانین جهانی فراهم کرده است. مانند قوانین و مقررات حاکم بر کشورهای عضو WTO:

این سازمان ها، منبع مهم حقوق تجارت، خاصه در امور تجارت خارجی و بین المللی است، زیرا از طرف مراجع بین المللی و دولت ها پذیرفته شده است. مثل قرارداد اتحادیه پاریس در مورد حمایت مالکیت صنعتی و تجاری، قوانین حمل و نقل دریایی، هوایی، زمینی (ریلی و جاده ای)، انعقاد قراردادهای تعرفه های تجاری فیما بین کشورها و بلوک ها و ... از طرفی با جهانی شدن تجارت و بازرگانی؛ ارائه تسهیلات و نوین سازی و استاندارد نمودن فعالیت ها و رویه های تجاری مانند امور گمرکی و حمل و نقل؛ بیش از پیش ضروری به نظر می رسد. سازمان های بین‌المللی انواع مختلفی دارد. سازمان های بین‌المللی می توانند بر اساس منطقه جغرافیایی؛ اعضا و یا بر اساس موضوع تخصصی و یا بر اساس نوع اعضا تقسیم بندی شود. سازمان های بین المللی یا دولتی هستند و یا غیر دولتی. سازمان هایی که دولت ها و یا یکی از وزارتخانه ها و نهادهای دولتی عضو آن هستند؛ را سازمان بین المللی بین دولتی می گویند. معروفترین سازمان بین المللی بین دولتی؛ سازمان ملل متحد (سازمان ملت های متحد) است. سازمان های وابسته در ارتباط با بازرگانی عبارتند از:

اتاق بازرگانی بین‌المللی؛ اتحادیه اروپا؛ اتحادیه بین‌المللی تعاون؛ اتحادیه بین‌المللی حفاظت از محیط زیست؛اتحادیه همکاری‌های منطقه‌ای جنوب آسیا ؛ اتحادیه کشورهای دریای مدیترانه؛ اتحادیه کشورهای مشترک‌المنافع؛ اوپک؛ جی۷ ؛ دیده بان جهانی کارآفرینی؛ سازمان بهداشت جهانی؛ سازمان بین‌المللی دریانوردی؛ سازمان بین‌المللی کار؛ سازمان تجارت جهانی؛ سازمان جهانی هواشناسی؛ سازمان ملل متحد؛ سازمان همکاری اسلامی؛ سازمان همکاری اقتصادی و توسعه؛ سازمان همکاری شانگهای؛ سازمان همکاری‌های اقتصادی آسیا و اقیانوسیه؛ شورای همکاری خلیج فارس؛ صندوق بین‌المللی توسعه کشاورزی؛ یاتا (سازمان هواپیمایی بین المللی)؛ یونیدو و....

سازمان‌های وابسته به مجمع عمومی سازمان ملل متحد مانند:

آنکتاد (**UNCTAC**) **کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (UNCTAD: United Nations Conference on Trade Development and سازمان بین االملی استاندارد(ISO)**

مرکز تجارت بین‌المللی آی تی سی **آنکتاد (UNCTAD/WTO)**؛ برنامه کنترل مواد مخدر ملل متحد (**UNDCD**)؛ برنامه محیط زیست سازمان ملل متحد (**UNEP**) ؛ برنامه عمران ملل متحد (**UNDP**)؛ داوطلبان ملل متحد (**UNV**)؛ صندوق توسعه سرمایه ملل متحد (**UNCDE**)؛ برنامه جهانی غذا (**WFPI**)؛ سازمان تغذیه و خوار و بار جهانی(**FAO**)؛ سازمان بین المللی کار(**ILO**)؛ سازمان بین المللی **هواپیمایی کشوری(ICAO)**؛ سازمان بین المللی دریانوردی(**IMO**)؛ برنامه توسعه ملل متحد؛ سازمان توسعه صنعتی ملل متحد(**یونیدو**)**UNIDO**؛ اتحادیه بین المللی پست(**UPU**)؛ سازمان بهداشت جهانی (**WHO**)؛ سازمان مالکیت معنوی؛ سازمان جهانی هواشناسی

سازمان های مالی تجاری مانند؛

بانک توسعه آفریقا **African Development Bank** ؛ بانک توسعه آسیا **Asian Development Bank** ؛ بانک بین المللی اسکان **Bank for International Settlements**

بانک توسعه و تجارت دریای سیاه **BSTDB) Black Sea Trade and Development Bank** بانک توسعه کارائیب (**CDB) Caribbean Development Bank**

بانک توسعه بین آمریکایی **Inter-American Development Bank** ؛ دفتر بین المللی وزن و اندازه (**BIPM) International Bureau of Weights and Measures** بنیاد بین المللی توسعه کشاورزی (**IFAD) International Development Fund for Agricultural** سازمان بین المللی حق توسعه (**IDLO) International Development Law Organization** ؛ بنیاد پولی بین المللی (**IMF) International Monetary Fund** ؛ بانک توسعه اسلامی (**IDB) Islamic Development Bank**

بنیاد توسعه نوردیک (**NDF) Nordic Development Fund** ؛ بانک سرمایه گذاری نوردیک **NIB) Nordic Investment Bank**

بنیاد اوپک برای توسعه بین المللی (**Development OPEC Fund) OPEC Fund for International**

سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه (**OECD) Organization for Economic Co-operation and Development**

سازمان کشورهای صادر کننده نفت (**OPEC) Organization of Petroleum-Exporting Countries**

بانک توسعه غرب آفریقا (**BOAD) West African Development Bank** ؛ گروه بانک جهانی **World Bank Group** ؛ بانک بین‌المللی بازسازی و توسعه (**IBRD**)

انجمن توسعه بین‌الملل (**IDA**) ؛ مؤسسه مالی بین‌المللی (**IFC**) ؛ آژانس چندجانبه تضمین سرمایه‌گذاری (**MIGA**) ؛ مرکز بین‌المللی حل و فصل اختلافات سرمایه‌گذاری (**ICSID**)

سازمان جهانی گمرک **World** Customs Organization (**WCO**) ؛ سازمان تجارت جهانی (**WTO**) **World Trade Organization**

سازمان های حقوقی مانند سازمان حقوقی مشورتی آسیایی آفریقایی؛ (پلیس بین‌الملل) **International Criminal Police Organization Interpol** ؛

۶- قوانین و مقررات تجارت داخلی کشورها

از جمله منابع دیگر حقوق تجارت بین‌الملل، قوانین داخلی کشورهایی است که با فعالیت های بازرگانی و اقتصادی مورد نظر مربوط است که اصولاً به دو گروه حقوق عمومی و حقوق خصوصی تقسیم می‌شود.

حقوق عمومی: عبارت است از اینکه هر دولتی برای تنظیم فعالیت های اقتصادی و بازرگانی در کشور خود و تحقق سیاست ها و اهداف اقتصادی، اجتماعی خاص، قوانین و مقرراتی را وضع می‌کند. در این ارتباط برخی از فعالیت ها ممنوع، برخی مشروط و برخی مجاز است. مهمترین این قوانین عبارتند از واردات و صادرات، سرمایه‌گذاری خارجی، تشکیل شرکت ها و شعب و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، مقررات راجع به برقراری عوارض و مالیات ها، خرید و فروش و انتقال ارزو معاملات بانکی، قانون کار، فعالیت مناطق آزاد تجاری و مناطق ویژه اقتصادی، برگزاری مناقصات.

حقوق خصوصی: در ایران اصولاً قوانین مرتبط با حقوق خصوصی اندک است و از مهمترین آنها، قانون مدنی و مقررات مربوط به انعقاد قراردادها، حقوق و تکالیف طرفین و یا موارد انحلال عقود است و قانون داوری تجاری بین‌المللی ایران که بر اساس قانون نمونه داوری آنستیرال اصلاحی ۲۰۱۰ UNCITRAL ARBITRATION RULES که با اعمال اصلاحاتی به تصویب مجلس شورای اسلامی ایران رسیده است. چنانچه طرفین اختلاف، توافق کنند که اختلافات خود را از طریق داوری حل‌وفصل نمایند، مشروط بر اینکه این داوری طبق قانون مزبور بین‌المللی تلقی شود، در این صورت، قانون داوری تجاری بین‌المللی ایران، ناظر به این داوری است. چنانچه داوری مزبور بین‌المللی تلقی نشود و یک داوری داخلی باشد، در این صورت داوری مزبور، تابع مقررات آئین نامه دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب اسلامی مصوب سال ۱۳۷۹ می‌باشد. داوری انستیرال برای بروز کردن مقررات داوری در باب داوری و نیز هماهنگی آنها با الزامات داوری تجاری است.

ضرورت یکسان سازی مقررات ناظر به حقوق تجارت بین‌الملل و سازمان های مربوط.

از دیرباز ضرورت وجود مقررات متحدالشکل در سطح داخلی و خارجی کاملاً مشهود بوده است. به ویژه در چند دهه اخیر که حجم روابط و تجارت بین‌الملل به شدت افزایش یافته و وابستگی ها و درهم‌آمیزی های اقتصادی، سیاسی، تجاری در میان ملل و دولت های مختلف، رو به فزونی رفته است. در گذشته نه چندان

دور، کشورها بیشتر مایل به ایجاد حقوق مشترک بر مبنای ملی‌گرایی بودند و تقریباً تا قرن نوزدهم چنین موضوعی را می توان مشاهده کرد. با افول این اندیشه به تدریج میل به یکسان سازی مقررات حقوقی، افزایش یافت که از آن جمله کشورهای پیشرو را می‌توان فرانسه در سال ۱۸۰۴، با تدوین قانون مدنی ناپلئون، آلمان در سال ۱۸۹۶، ایتالیا در سال ۱۸۶۵، سوئیس در سال ۱۸۸۱، چک و اسلواکی در سال ۱۹۳۹، لهستان در سال ۱۹۳۴ و ... به یک نوع وحدت حقوقی رسیدند. پس از جنگ جهانی دوم، این روند، رشد سریعتری یافت و در حال حاضر قوانین و مقررات مختلفی در جهان در راستای اجرای حقوق بازرگانی بین‌الملل از سوی نهادها و سازمان‌های مسئول، تدوین و تبیین و تصویب شده است که بسیاری از کشورها به این قوانین و مقررات احترام می‌گذارند.

تقسیم بندی موضوعات حقوقی از نظر مکانی:

موضوعات حقوقی را از نظر مکانی به سه دسته می‌توان تقسیم کرد:

الف: موضوعات حقوقی صرفاً داخلی که ایجاد، استمرار و پایان آنها در داخل مرزهای یک کشور اتفاق می‌افتد و تبعات و آثار آن، فرامرزی نیست، مثلاً تعیین تکلیف ثروت و دارایی یک فرد متوفی در یک کشور و رعایت مسائل حقوقی و تعهدات مالی که ارتباطی با بیرون از کشور خود و یا بعضاً خارج از شهر خود نداشته است.

ب: موضوعاتی که آثار و تبعات آن، به دلایلی به خارج از مرزها کشیده می شود. مثل انعقاد یک قرارداد بین‌المللی یا ورشکستگی یک شرکت تجاری که اموال، تعهدات یا دیونی در سایر کشورها دارد. البته ممکن است کشورها در این خصوص بنا به دلایلی هیچ تلاشی برای هماهنگی با مقررات سایر کشورها، انجام ندهند که قطعاً هزینه‌هایی را برای آنها در پی خواهد داشت.

ج. موضوعاتی که وجود مقررات ملی، به تنهایی برای نظم و انضباط آنها کافی نیست و حتماً باید از طریق وضع مقررات یکسان و هماهنگی با سایر کشورها، چنین موضوعاتی را تحت نظم بین‌المللی درآورده تا به اهداف مطلوب در سطح منطقه‌ای و جهانی رسید. مانند قوانین مبارزه با قاچاق مواد مخدر، قاچاق انسان، رعایت حقوق بشر، مبارزه با سلاح های کشتار جمعی شیمیایی و میکروبی و رادیواکتیو (ش.م.ر)، پولشویی و ...

نحوه یکسان سازی و تدوین قوانین و مقررات:

موضوع نحوه یکسان سازی قوانین و مقررات در سطح ملی و بین المللی متفاوت است.

۱-در سطح ملی: بر اساس انجام فرایند رعایت قانون اساسی آن کشورها، انجام می شود. با توجه به شناخت منابع مورد نیاز و انجام تحقیقات و بررسی های لازم، باید قوانین، به تصویب قوه مقننه برسد و به دولت ابلاغ و در آن راستا، آیین نامه های اجرایی مربوط تهیه گردد. در ایران، قوه مقننه، مسئول قانون گذاری است که پس از تصویب باید به تایید شورای نگهبان قانون اساسی برسد. در صورت اختلاف بین مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان، مجمع تشخیص مصلحت نظام، تصمیم گیری خواهد کرد. در مباحث تجارت نیز در حال حاضر، قانون تجارت الکترونیک، به تصویب رسیده است و موضوعات حقوقی امضای الکترونیکی ویا مستند سازی بر اساس داده های الکترونیکی در حال انجام و بررسی است.

۲-درسطح بین الملل :

یکسان سازی مقررات حقوقی در سطح بین المللی از طریق تدوین، معاهدات و کنوانسیون های بین المللی و پذیرش آنها از سوی کشورها، انجام می گیرد. در این رابطه، سازمان ها و موسسه های بین المللی فراوانی وجود دارندکه می کوشند از طریق تهیه معاهدات، بخشی از مقررات حقوقی کشورهای عضو را یکسان و هماهنگ کنند. در این ارتباط، نکات زیر قابل توجه است:

۲-۱ - برخی از معاهدات و کنوانسیون های بین المللی، تعهدات مشخصی را به کشورهای عضو تحمیل می کنند و آن کشورها باید آنها را اجرا کنند. مانند الحاق کشورها به معاهدات و کنوانسیون های رعایت حقوق بشر،حقوق کودکان،حقوق زنان، اقلیت های مذهبی، نمایندگان سیاسی مستقر در کشورها

۲-۲ - پذیرش برخی دیگر از معاهدات و کنوانسیون ها و ملحوظ کردن آنها در قوانین و مقررات ملی کشورها توسط دولت ها مانند قوانین اینکوترمر(حمل و نقل کالا)

۲-۳- پذیرش برخی قوانین توسط نهادها، تشکل ها(NGO) و موسسات به صورت داوطلبانه ودر مجموع پذیرش عرفی آنها که تحت عنوان حقوق عرفی بازرگانی معروف است، مانند رعایت اصول وچارچوب انعقاد قرارداد و روشن نمودن کلیه مفاد قرارداد برای کاهش خطرات وصحت مفاهیم مفاد مربوط که به رعایت اصل لزوم قراردادها و اصل آزادی قراردادها برای کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی مورد پذیرش است. همچنین قبول اصل حل و فصل اختلافات تجاری از طریق سازش یا میانجیگری و داوری که از سوی سازمان های بین المللی تهیه و در اختیار افراد گذاشته شده است که از آن جمله، مقررات داوری آنسیترال یا مقررات داوری اتاق تجاری بین المللی را می توان نام برد.

نمونه سازمان های بین المللی موثر در یکسان سازی قوانین و مقررات حقوقی بازرگانی بین الملل:

در قرن بیستم، تعداد زیادی سازمان و موسسه بین المللی تاسیس شد که در زمینه ایجاد مقررات متحدالشکل و هماهنگ در سطح بین المللی فعال هستند و موفقیت های زیادی را نیز به دست آورده اند که در اینجا به برخی از آنها، اشاره می شود:

الف : سازمان های جهانی:

۱-کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل متحد (آنسیترال)

United nations commission on international trade law(uncitral)

این کمیسیون در سال۱۹۶۶ توسط مجمع عمومی سازمان ملل جهت بهبود و توسط ساختارهای حقوقی تجارت بین الملل تاسیس شد. مهمترین ماموریت آن یکسان سازی و نوسازی حقوق تجارت بین المللی، حمل و نقل، ور شکستگی، تجارت الکترونیکی، پرداخت های بین الملل، تضمین معاملات بین الملل و تامین کالاها و خدمات است. آنسیترال از نهادهای وابسته به سازمان ملل متحد است که اعضای اولیه آن ۲۹کشور و هم اکنون بیش از ۶۰ کشور است که از کلیه مناطق جغرافیای دنیا انتخاب و هر سه سال یکبار مورد بررسی قرار می گیرد.مرکز آن نیز در نیویورک است.

در روش های قانون گذاری، آنسیترال از طریق تهیه کنوانسیون، اقدامات زیادی را انجام داده است که برخی از آنها عبارتند از:

-کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص قراردادهای فروش بین المللی کالا در سال،۱۹۸۰موضوع انعقاد بیع بین المللی کالا، حقوق و تعهدات بایع(فروشنده) و مشتری و ضمانت اجراء تعهدات.

-کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص حمل کالا از طریق دریا در سال۱۹۷۸ برای یکسان سازی رژیم حقوقی واحد صاحبان کشتی، متصدیان حمل و نقل دریای، صاحبان کالا.

- کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص برات و سفته بین المللی در سال ۱۹۸۸، به منظور ایجاد رویه واحدی جهت صدور و استفاده از برات وسفته .

- کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص ضمانت نامه های مستقل و اعتبارات اسنادی تضمینی در سال۱۹۹۵

- قانون نمونه داوری آنسیترال در سال۱۹۸۵و اصلاحیه۱۹۹۶ که در ایران در سال ۱۳۷۶ به تصویب مجلس شورای اسلامی ایران نیز رسید واصلاح مجدد آن در سال ۲۰۱۰میلادی

- قانون نمونه تجارت الکترونیک آنسیترال در سال ۱۹۹۶ در مورد نحوه استفاده از وسایل مدرن الکترونیک و ارتباطات ذخیره اطلاعات و داده ها مانند پست الکترونیکی، در ایران در سال ۱۳۸۲ نیز این قانون به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید.

- قانون نمونه آنسیترال در خصوص ورشکستگی فرامرزی در راستای مقررات بدهکاران و نحوه تسویه حساب آنها.

- قانون نمونه آنسیترال در خصوص انتقالات بین المللی اعتبارات اسنادی راجع به انتقالات وظهرنویسی اعتبارات اسنادی در سال ۱۹۷۷.

- قانون نمونه آنسیترال در خصوص تهیه تجهیزات ساخت و خدمات از قبیل ضرورت انجام مناقصات، نظم در خریدهای دولتی

۲- موسسه بین الملل یکسان سازی حقوق خصوصی رم:

این موسسه ، سازمان بین دولتی مستقلی است که در سال ۱۹۴۰ از طریق معاهده چند جانبه، جایگزین کمیته بین الملل رم شد که در سال ۱۹۲۶ به عنوان یکی از ارگان های جامع ملل تشکیل شده بود، هدف این موسسه، بررسی راه های وحدت بخشیدن و هماهنگ کردن حقوق خصوصی کشورها و آماده کردن کشورها برای پذیرش تدریجی مقررات متحدالشکل حقوق خصوصی است. برخی از فعالیت های این موسسه عبارتند از:

- کنوانسیون انعقاد قراردادهای فروش بین المللی کالا در لاهه۱۹۶۴

- کنوانسیون بین المللی مربوط به قراردادهای مسافرت، بروکسل۱۹۷۰

- کنوانسیون بین الملل تامین مالی از طریق اجاره به شرط تملیک، آتاوا۱۹۸۸

- کنوانسیون اشیاء فرهنگی مسروقه یا غیر قانونی صادر شده، رم۱۹۹۵

۳-کنفرانس لاهه مربوط به حقوق بین الملل خصوصی در سال ۱۸۹۳ به منظور برقراری وحدت حقوقی، صلاحیت دادگاه های تعارض قوانین، وضعیت و حمایت از اطفال، روابط بین زوجین، وصیت وراث، آئین دادرسی مدنی فرزند خواندگی، طلاق و...

۴- اتاق تجاری بین المللی سازمانی غیر دولتی است که در سال۱۹۱۹ در شهر آتلانتیک تاسیس شد و دفتر مرکزی آن هم اکنون در پاریس است. این سازمان مرکب از هزاران شرکت و سازمان تجاری و اقتصادی بیش از۱۳۰کشور است. در اکثر کشورها، اتاق های بازرگانی فعال هستندکه عضو این اتاق بین المللی نیز می باشند. اهداف این اتاق ها، هماهنگ کردن رویه های تجاری، توسعه تجارت و سرمایه گذاری، تشویق اتخاذ سیاست های اقتصادی و تجاری درهای باز، تهیه و تدوین اصطلاحات تجاری، مانند اینکوترمز،تهیه و تدوین مقررات و رویه های متحدالشکل اعتبارات اسنادی و... است که در این زمینه اقدامات زیادی را انجام داده است.

۵- فدراسیون بین‌الملل مهندسان مشاور فیزیک

Federation international des ingeniers-coselies

این فدراسیون ابتدا در سال ۱۹۱۳ توسط سه انجمن مهندسان مشاور در اروپا تاسیس شد و خدمات زیادی را در ارتباط با تهیه شرایط عمومی و قراردادهای استاندارد در زمینه ساخت و سازهای عمرانی و ساخت کارخانجات، ارائه خدمات مهندسی مشاوره و... انجام می دهد.

ب: سازمان های منطقه ای:

این سازمان ها بیشتر در مناطق فعال هستند که از آن نمونه می توان، موارد زیر را نام برد:

۱- کمیسیون اقتصادی اروپا وابسته به سازمان ملل متحد.

The united nations economic commission for europe(ECE)

هدف این کمیسیون، ارتقاء سطح همکاری اقتصادی بین اعضا است. مانند عرضه تاسیسات و ماشین آلات برای صادرات، نصب تاسیسات، صادرات کالاها و استاندارد کردن آنها و...

۲-اتحادیه اروپا:

سیستم حقوقی این اتحادیه بر این مبنا، استوار است که قوانین و مقررات اتحادیه به طور یکسان در کلیه کشورهای عضو به اجرا در آمده و یک نوع وحدت و یا مشابهت حقوقی بین کشورهای عضو، حاصل گردد.

۳-سازمان هماهنگ کننده قوانین تجاری، اقتصادی آفریقا در سال ۱۹۹۳ و مرکب از ۱۷کشور آفریقایی، هدف این سازمان ایجاد مقررات مدرن و متحدالشکل در زمینه فعالیت های تجاری و اقتصادی در آفریقا برای توسعه و تشویق سرمایه گذاری و رشد اقتصادی است.

فصل دوم:برخی دیدگاه ها و سیاست های بازرگانی بین الملل

در این فصل برخی از دیدگاه های علمای اقتصادی در مورد علل و عوامل توجه به مسایل اقتصادی و تجاری و به ویژه در سطح بین الملل به طور اختصار بیان می شود.

مکتب سوداگران یا مرکانتلیست ها:

تجارت بین المللی, بخشی از کل تجارت است که در جهان امروز پدیده ای گسترده و بعضاً فریبنده به شمار می آید. هرچند تجارت بین الملل در طول زمان , زمینه رشد و توسعه اقتصادی و افزایش درآمد را برای برخی از کشورها فراهم کرده است , ولی آلودگی های تجارت جهانی با لکه های ننگی چون تجارت برده از آفریقا و آسیا به سرزمین های دیگر , استعمار و عقب ماندگی کشورها نیز مواجه شده است. طبیعتاً تجارت بین المللی از زمان های دور وجود داشته است. بازرگانان خطرپذیر , ابریشم ایران را به هندوستان , فلفل و ادویه جات هندوستان را به ایران , عقیق یمانی را به هند و ایران و چین و سایر بلاد می فرستادند.

تجارت و بازرگانی جهان قبل از انقلاب صنعتی در اروپا از محدویت های خاصی برخوردار بود . فقدان تولید انبوه, نداشتن راه های ارتباطی زیاد و مناسب, نبود قوانین و مقررات جامع و فراگیر , اقتصاد خودمصرفی و یا ملی و منطقه ای , کمبود نهادهای تجاری , نداشتن نیروهای متخصص و نبود سیاست های درازمدت ار جمله مسایل اساسی آن دوران است.

با گسترش انقلاب صنعتی , افق تازه ای در تقسیم کار و تخصص به وجود آمد , به طوری که مبادلات تجاری در چارچوب انتقال مازاد تولید از یک نقطه جغرافیایی به منظور جبران کمبود مصرف در نقطه جغرافیایی دیگر محدود نماند. تفکر و مکتی سوداگران از آن نمونه است.

مکتب سوداگرایی یا مرکانتیلیسم (به فرانسوی: Mercantilisme) از قرن شانزدهم تا نیمه قرن هجدهم رواج داشت و بیشترین سهم را در ایجاد خصلت تهاجمی خصومت و رقابت و استعمار در نظام اقتصادی سرمایه داری داشت. نظریات مکتب مرکانتیلیست اگر چه متناسب با رونق تجارت و اهمیت روزافزون مبادلات بین‌المللی شکل گرفته‌است،

اما به نوبه خود در تکامل نظام اقتصادی سرمایه داری تجاری و حتی ایجاد زمینه برای پیدایش نظام اقتصادی سرمایه داری صنعتی نقشی در خور توجه داشت.

در زمان مرکانتیلیسم یعنی مدت زمان بین قرون ۱۶ تا ۱۸، استدلال می‌شد که موقعیت حد مطلوب برای یک کشور در ارتباط با تجارت خارجی، وقتی حاصل است که آن کشور بتواند صادرات خود را افزایش و واردات را کاهش دهد. مرکانتیلیست‌ها طرفدار وضع قوانین در جهت برقراری عوارض گمرکی و موانع تجاری بوده و اعتقاد داشتند که از این طریق می‌توان وضعیت یک کشور را در سطح بین‌الملل بهبود بخشید. سیاست‌های اقتصادی مرکانتیلیست ها در اواخر قرن ۱۸ مورد نقد قرار گرفت. دیوید هیوم عقیده داشت که مرکانتیلیسم ممکن است در کوتاه مدت وضعیت تجاری را بهبود بخشد، ولی این امر در دراز مدت به زیان کشور خاتمه می‌یابد.

این مکتب، مجموعه نظریاتی منسجم ندارد و بیشتر ارائه دهنده نوعی اقتصاد سیاسی است و بیشتر به تعیین جهت سیاست اقتصادی می‌پردازد. هدف‌های سیاست های اقتصادی این مکتب در رسیدن کشور به ثروت و شهرت خلاصه می‌شود و چون تنها عامل ایجاد ثروت را تجارت می‌داند، بیشترین مقررات را در همین زمینه وضع می‌نماید. تمام این مقررات در جهت ایجاد تراز تجاری مثبت است که خود موجب مثبت شدن تراز پرداخت ها می‌شود. مثبت شدن تراز تجاری کشور از دید مرکانتیلیست‌ها از طریق جاری شدن طلا از کشورهای دیگر به کشور خودی است که همزمان موجبات تضعیف کشوری که طلا از آن خارج شده و قدرت یافتن کشوری که طلا به آن وارد شده،می‌شود. بر همین اساس مرکانتلیست‌ها بر ممنوعیت‌هایشان بر سه زمینه متمرکز بود:

- ۱- ممنوعیت ورود کالاها به صورت آماده و ساخته شده که باعث بیکاری در کشور می‌شد.
- ۲- ممنوعیت صدور مواد خام از کشور که باعث تضعیف صنعت به علت نبود مواد اولیه در داخل کشور می‌شد.
- ۳- ممنوعیت مهاجرت نیروهای متخصص به خارج از کشور.

همچنین پیشنهادهای ایشان نیز طبعاً بر سه مورد متمرکز بود:

- ۱- صدور کالاهای ساخته شده و آماده مصرف به خارج که موجب اشتغال زایی در داخل کشور می‌شد.
- ۲- واردات مواد خام اولیه برای در اختیار بنگاه های تولیدی قرار دادن و در نهایت افزایش تولید.
- ۳- جذب نیروهای متخصص خارجی به کشور که همزمان با پیشرفت تولید داخلی به پسرفت کشور مهاجر فرست منجر می‌شد.

اغلب کشورهای اروپایی که دارای نظام سرمایه داری تجاری بودند، برای کسب قدرت و برخورداری از تراز تجاری مثبت اقدام به اعمال سیاست های مرکانتیلیستی نمودند و بزودی تضاد منافع و درگیری میان آنها شدت یافت. جنگ هایی که بین کشورهای اروپایی مانند جنگ های هلند و انگلستان یا انگلستان و فرانسه و همچنین مابین پرتقال و اسپانیا به وقوع پیوست، ناشی از همین تضاد منافع حاصل از تفکر مرکانتیلیستی بود. پیشتازان این مکتب در فرانسه "کلبر" و "ژان بدن" و در انگلستان "الیزابت اول" و "کرامول"، در هلند "دلاکورت"، در آلمان "فریدریش دوم" و "ماریا ترزیا "بودند. بعدها بتدریج این اهداف از طریق استعمار کشورهای آسیایی و آفریقایی تامین شد که از آن جمله می‌توان به مستعمرات انگلیس و هلند و اسپانیا و ایتالیا و فرانسه و آلمان درآفریقا و آسیا مانند هند و آفریقای جنوبی اشاره نمود. به این شکل کشورهای سرمایه داری توانستند همزمان با تامین مواد خام اولیه به قیمت ناچیز و

استفاده از نیروی کار ارزان قیمت و حتی برده داری از مستعمرات خویش، بازارهای فروش وسیع برای کالاهای ساخته شده خود را در این کشورها پیدا کنند و بدین شکل اقتصاد خود را رونق ببخشند.

در منطق انقلاب صنعتی، تجارت , نتیجه تقسیم کار بود و اینکه اگر کسی بهتر تولید کند تا نیاز مصرفی مردم را تامین کند , از قدرت بیشتر برخوردار است. مکتب مرکانتلیستی از نمودهای انقلاب صنعتی است که بر نکات زیر تأکید داشته است :

۱. مرکانتلیست ها یا سوداگران از جمله مکاتبی بودند که تاکید بر تجارت و جمع آوری طلا داشتند. آنها از اواخر قرن ۱۵ تا ۱۸ تحولات زیادی را در تجارت بین الملل به وجود آوردند .
۲. اصولاً رابطه بین ملت ها و کل تجارت را رابطه ای می دانند که موضوع سود و زیان یا برد و باخت را دنبال می کند.
۳. مرکانتلیست ها برای رسیدن به اهداف و آمال خود ,بنیانگذار و ابداع کننده سیاست های استعماری نو بودند.
۴. آنها از طریق تجارت بین الملل , مواد اولیه ارزان و نیروی انسانی را به دست می آوردند و در صنایع خود به تولید می پرداختند و با تجارت خود , طلا از کشورهای دیگر دریافت می کردند.
۵. مرکانتلیست ها , تجارت را مثل قمار می دانستند که افزایش ثروت برنده (مسکوک طلا) از کاهش ثروت بازنده , تامین می شود و بر کل ثروت جهانی (ذخایر طلا) اثر ندارد.

کشور انگلستان ازمهمترین و سردمداران مکتب سوداگری بوده است . در آن دوران , در انگلستان , افزایش قدرت دولت , پس از حضور استبداد غربی در سایر کشورها و اتحاد آن با طبقات سرمایه داری تجاری, زمینه رشد این رویکرد را فراهم کرد، ولی از اواسط قرن ۱۸ با مخالفت شدید روشنفکران اقتصادی مواجه شد . این کشور با ایجاد کمپانی هند شرقی رسما از طریق توسعه تجارت، مکتب جدید "نواستعماری " یا " نیو کلنیانیزم" را ایجاد و در جهان فراگیر کرد.

کمپانی هند شرقی بریتانیا (The British East India Company) و یا شرکت جان (John Company)، یک شرکت سهامی عام بود که ملکه الیزابت اول در ۳۱ دسامبر ۱۶۰۰میلادی یک امتیازنامه سلطنتی را با هدف کسب امتیازهای تجاری در هندوستان به آن اعطا کرد. امتیاز نامه شاهی به شکلی موثر، کمپانی معظم هند شرقی نوظهور را به سوی انحصار۲۱۰ ساله همه تجارت در هند شرقی رهنمون شد. کمپانی از یک مسئله تجاری مخاطره آمیز به چیزی تبدیل شد که در عمل، زمام امور هندوستان را با بر عهده گرفتن نقش پشتیبان حکومتی و نظامی، تا هنگام انحطاط درسال ۱۸۵۸ در دست داشت. این کمپانی مستقر در لندن، مسئول آفرینش استعمار بریتانیا بود. کمپانی درسال ۱۷۱۷، فرمانی سلطنتی از فرمانروای گورکانی هندوستان دریافت کرد که این کمپانی را از پرداخت عوارض واردات کالا به بنگال معاف می‌کرد؛ این یک مزیت اقتصادی قطعی در بازار هندوستان به شمار می‌رفت. پیروزی قطعی "سر روبرت کلیو" انگلیسی در نبرد "پلاسی" درسال ۱۷۵۷ میلادی در ناحیه بنگال هندوستان در زمان میرزا محمد سراج الدوله، نواب بنگال هند باعث قدرت یافتن بیشتر انگلیسی ها گردید، و این موضوع عامل اصلی در بنیان‌گذاری نیروی نظامی و نیروی اقتصادی کمپانی هند شرقی بود. پس ار آن نیز فرانسوی‌ها در حدودسال ۱۷۶۰، به بیرون از هندوستان، به استثنای شماری از تجارت خانه‌ها در کرانه‌هایی همانند پوندیچری شهری در جنوب هند، رانده شدند.

کمپانی برای توجیه حضور خود به راه‌های توسعه میان هندوستان و بریتانیای کبیر توجه نشان می‌داد. با قدرت یافتن آن در اوایل سال ۱۶۲۰، کمپانی، ادعای مالکیت بر منطقه ای در آفریقای جنوبی، را مطرح کرد، سپس دست به اشغال و فرمانبر کردن منطقه سنت هلن جزیره ای در جنوب غربی آفریقا زد. کمپانی در هنگ کنگ و سنگاپور نیز چنین کرد؛

کاپیتان "کید" را به کار گرفت تا از دزدی دریایی جلوگیری شود و دست به برداشت محصول چای، پنبه و کنف در هندوستان زد. از دیگر رویدادهای قابل توجه در تاریخ کمپانی، آن بود که، ناپلئون را در "سنت هلن" زندانی کرد . جنگ تریاک با چین نیز از رویدادهایی است که عاملش کمپانی هند شرقی انگلستان بود که به آن کشور از هند تریاک صادر می کرد و منجر به شکست چینی ها و تصرف هنگ کنگ و دریافت امتیازهای متعدد از چین شد.

۲۷۷ سال پس از ایجاد کمپانی هند شرقی و تصرف تدریجی شبه قاره هند توسط انگلیسی ها، ملکه ویکتوریا، یکم ژانویه سال ۱۸۷۷ میلادی خودرا پادشاه انگلستان و امپراتور هند اعلام کرد و این سمت در خاندان سلطنتی انگلستان تا سال ۱۹۴۷ یعنی ۶۷ سال پیش باقی بود.

بسیاری از مسائل جاری مشرق زمین ناشی از استعمار انگلستان بر هند است که به خاطر حفظ این کشور از تعرض سایر قدرت های اروپایی، از انجام هر توطئه ای در ایران، ایران خاوری (افغانستان) و همه خاورمیانه، آسیای میانه و آسیای جنوبی خودداری نورزید.

تاجران انگلیسی و هندی هر از چندی با همتایان هلندی، فرانسوی و پرتغالی خود در اقیانوس هند درگیر می‌شدند. یک رویداد تعیین کننده که توجه جهانگیر امپراتور گورکانی را به کمپانی جلب کرد، پیروزی آن‌ها بر پرتغالی‌ها در نبرد سوالی در ۱۶۱۲ بود. شاید با پی بردن به پوچ بودن جنگ‌های تجاری در دریاهای دور، انگلیسی‌ها تصمیم گرفتند تا جای پایی در سرزمین هندوستان بیابند، با تحریم رسمی هر دو کشور، از پادشاه خواستند تا دست به فرستادن ماموران سیاسی بزند. در ۱۶۱۵، سر توماس رو از سوی جیمز اول پادشاه انگلستان مامور شد تا جهانگیر امپراتور گورکانی هند را ببیند . جهانگیر بر بیشتر شبه قاره هند و نیز افغانستان امروزی فرمان می‌راند. هدف از این ماموریت تنظیم پیمان نامه‌ای تجاری بود که به کمپانی، حقوق انحصاری ساخت کارخانه در سورات و دیگر نواحی را می‌داد. در برابر، از کمپانی خواسته شد تا تحفه‌ها و هدایایی از فروشگاه‌های اروپایی را به درگاه امپراتور پیش کش کند. این ماموریت کاملاً موفقیت آمیز بود و جهانگیر از طریق "سر توماسرو" نامه‌ای به پادشاه فرستاد. او نوشت:

در راستای آن چه ضامن دوستی به قدرت شاهی شما است، من به همه بندرها و مملکت‌های قلمرو خودم فرمان داده‌ام تا پذیرای هر بازرگان از ملت انگلیس باشند که ایشان دوستان من اند؛ در هر جایی که خواستند زندگی کنند، هر طور که خواستند و به هر بندری که خواستند بروند. نه پرتغال، نه هیچ کس دیگر، حق تعرض به آن‌ها را ندارد و در هر شهری که خواستند بمانند، من به هر یک از فرمانداران و ناخداها فرمان داده‌ام تا حلقه به گوش آن‌ها باشند؛ تا هر چند و چون که خواستند بخرند، بفروشند و ببرند به کشورشان.

برخی اعتقاد دارند که شهر های بمبئی و مدرس هندوستان توسط انگلیسی ها ایجاد و رشد کرد و آنان توانستند یک نوع نظام اداری و بورکراسی جدید را بر این کشور حاکم کنند و زبان آنها را که عمدتا اردو و فارسی بود، به انگلیسی تغییر دهند. کمپانی هندشرقی بعدا با افزایش قدرت دریایی و تجاری خود به سرزمین های خاورمیانه نیز نفوذ کرد و مقدمات دستیابی به منابع آنها را دنبال نمود و با کشف نفت جایگاه خود را در قدرت های سیاسی و اقتصادی این منطقه نیز تثبیت نمود.

دیدگاه آدام اسمیت : (مزیت مطلق عامل رشد تجارت)

عامل دیگر در توسعه تجارت بین الملل , اصل تقسیم کار آدام اسمیت پدر علم اقتصاد جدید انگلیسی الاصل است. او مبنای کار خود را در چارچوب مسایل زیر مطرح کرد و از گروه کلاسیک های اقتصادی است که تجارت را موتور توسعه می داند.

۱. مبنای تجارت بر تقسیم کار و تخصص استوار است. تخصص هزینه ها را کاهش می دهدتقسیم کار جهانی , هزینه تولید را کاهش و یاعث تخصیص بهینه منابع می شود.
۲. به جای اینکه ملت ها به خودکفایی یا خودبسندگی **Self sufficiency** برسند , ضروری است تا از تولید کالاها و خدماتی که آنها گرانتر از دیگران تولید می کنند, خودداری کنند.
۳. بهتر است دولت ها در تجارت و بازرگانی دخالت نکنند و بگذارند دست نامرئی بازار **Invisible hand** خود مسیر صحیح تقسیم کار را پیدا کند.
۴. پس لازم است کشورها , کالایی را که گرانتر تولید می کنند , از دیگران خریداری کنند و در عوض , اضافه تولید کالایی را که ارزانتر تولید می کنند , به دیگران بفروشند.
۵. کشوری که تمام کالاها را از کشورهای دیگر , ارزانتر تولید می کنند, دارای مزیت مطلق در تولید تمام کالاها است.

در نهایت به دلیل فقدان تکنولوژی و آموزش و نیروی انسانی در کشورهای عقب مانده , آنها تبدیل به فروشنده مواد ارزان قیمت از جمله مواد اولیه خام کشاورزی , معدنی شدند و کشورهای پیشرفته , به کشورهای تولیدکننده دارای فناوری پیشرفته که روز به روز بر تراز تجاری آنها افزوده شد و برعکس آثار منفی آن بر تجارت و اقتصاد کشورهای عقب افتاده یا جهان سوم آن موقع , افزوده گشت.

وی معتقد بود که برای توسعه اقتصادی باید درهای کشورها, بر روی کالاها و خدمات تولیدی دیگر باز باشد تا از این طریق با تولیدات جدید آشنا شده و زمینه رشد و توسعه را فراهم بازند. ضمناً هر کالایی که هزینه تولید آن بیش از قیمت خرید باشد , نباید تولید شود .

دیدگاه ریکاردو: (مزیت نسبی عامل رشد تجارت)

ریکاردو نیز از نظریه پردازان اقتصاد کلاسیک است که برای مبادله کالاها بین کشورها، تفاوت نسبی در هزینه های تولید را ملاک می داند. یعنی اگر کشوری در تولید مثلا دو نوع کالا ، دارای عدم مزیت مطلق در مقایسه با کشور دیگر باشد، باز داد و ستدی که حاوی منافع متقابل برای هر دو طرف است ، می تواند صورت گیرد. می در تحلیل های خود ، بر مسایل زیر اشاره و تأکید نموده است :

۱. تجارت بین الملل را در چارچوب نظریه اصلی ارزش و کار خود مورد تجزیه و تحلیل قرار داد و نظریه مزیت نسبی Theory of Comparative Advantage را ارائه کرد .
۲. توانست از آدام اسمیت , بسیار فراتر رفته و مزیت تجارت آزاد Free trade بر عدم تجارت را نه تنها در شرایط قیمت های ارزانتر و گرانتر در دو کشور , بلکه در قیمت ها و هزینه های نسبی آنها جستجو کند.
۳. بر این اساس , هزینه تولید به وسیله کار تعیین می شود و ریشه اختلاف می تواند در کیفیت تخصص و کار تولیدی باشد.
۴. او اعتقاد داشت تا جایی که بتوان از نیروهای کار در شرایط موجود تولید و تجارت جهانی استفاده بهتری را به عمل آورد, امکان رقابت وجود دارد.
۵. تقسیم کار نباید در مرزهای ملی متوقف شود , بلکه توقف آن در جایی است که در صحنه مبادلات بین المللی , از نیروی کار جز در تولیدات موجود , استفاده بهتر نتوان کرد.

نظریات حمایت گرایی از تجارت :

مالتوس :

مالتوس , اعتقاد دارد که رشد اقتصادی به طور خودکار , روی نخواهد داد , بلکه برای حرکت و جریان رشد اقتصادی نیاز به تلاش های همه جانبه اقشار مختلف جامعه است .

او معتقد است که رشد جمعیت نمی تواند بدون افزایش ثروت باشد . با رشد اقتصادی و سرمایه گذاری , جمعیت زیادتر می شود . از طرفی تقاضای موثر در جامعه را می توان از طریق توزیع عادلانه تر ثروت و درآمد ملی , توسعه و تجارت داخلی و خارجی افزایش داد .

این تجارت است که از طریق افزایش خواسته ها , سلیقه ها و تمایل مردم باعث ازدیاد مصرف می شود .

آلفرد مارشال :

آلفرد مارشال از نظریه پردازان اقتصاد و تجارت در حوزه نئوکلاسیک ها است که دخالت دولت را تا اندازه ای در تجارت , لازم می داند .

او علت گسترش تجارت خارجی را سوپاپ اطمینان برای عقب انداختن مرحله رکود در کشورهای پیشرفته اروپایی قرن ۱۹ و عامل توسعه صنایع در نقاط دیگر دنیا مطرح می کند .

پس از جنگ جهانی دوم و بوجود آمدن بلوک شرق و غرب , رقابت شدیدی در نظام بازرگانی بین المللی بوجود آمد و هر یک از کشورهای عضو بلوک ها , از سیاست های تولید , مصرف , توزیع و تجارت خارجی استفاده کردند که عملاً این وضعیت تا دو دهه قبل کاملاً ادامه داشت .

از بزرگترین تئوریسین های این دوره , کینزاست که از محوری ترین مشخصه های نظرات وی , افزایش نقش دولت در اقتصاد و توجه به تابع مصرف است . بر خلاف کلاسیک ها که برای رشد سرمایه گذاری , رشد پس انداز را تجویز می کردند , وی مصرف را مورد توجه قرار داد و معتقد بود که افزایش مصرف , اشتغال را بالا برده و سطح سرمایه گذاری و توسعه تجارت و بازرگانی را افزایش می دهد .

اوهلین :

اوهلین که از طرفداران نظرات نئوکلاسیک است می گوید" هر کشوری کالاهایی را صادر می کند که برای تولید آنها از منابع زیاد خود , نسبتاً به مقدار فراوان استفاده کرده است و کالاهایی را وارد می کند که عوامل تولید آنها در کشور کمیاب است . این اختلاف باعث افزایش مبادله بین الملل می شود" .

با توسعه تجارت در جهان , برخی از اندیشمندان با بررسی نظرات موافق و مخالف , موضوع دخالت دولت را در تجارت مطرح کردند.

حمایت گرایی , اصولاً بستن تعرفه و برقراری سهمیه بر واردات است و از اواخر قرن ۱۸ برای حفظ و ترقی اقتصاد داخلی در مقابل اقتصاد خارجی عنوان گردید. الکساندر هامیلتون و فردریک لسیت از جمله نظریه پردازان اصلی حمایت گرایی در تجارت بین الملل هستند.

نظرات رائول پربیش

رائول پربیش از جمله مدافعان حمایت گرایی در تجارت کشورهای در حال توسعه است در اواسط قرن ۲۰ محسوب می شود که مجموع نظرات وی را می توان به شرح زیر خلاصه کرد.

۱. او معتقد است که سیر رابطه مبادله به زیان کشورهای در حال توسعه است و قیمت کالاهای اولیه و مواد خام صادراتی این کشورها به طور متوسط، نسبت به قیمت های واردات صنعتی آنها کاهش می یابد.

۲. او برای بهبود رابطه مبادله؛ بستن تعرفه و سهمیه بر واردات را موثر می داند و چنین می گوید که محدودیت واردات از سوی کشورهای در حال توسعه , تقاضا برای فرآورده های صنعتی را نیز کاهش می دهد و می تواند بستر لازم را برای کاهش قیمت کالاهای صنعتی کشورهای پیشرفته و بهبود تراز تجاری کشورهای در حال توسعه فراهم سازد.
۳. سوبسید (یارانه) برای صادرات باعث تشویق آن می گردد و مثل این است که دولت، بخشی از هزینه های تولید را به تولیدکننده پرداخت می کند تا بتواند در بازارهای رقابتی , امکان رقابت داشته باشد.

دیدگاه روستو :

روستو در سیر تکامل تولید و تجارت , مراحل رشد و تاریخی یک کشور را موثر می داند. وی اعتقاد دارد که اصولاً کشورها با توجه به درجه پیشرفت و حضور در بازار سه مرحله را طی می کنند :

- مرحله تجمع وتراکم سرمایه
- مرحله صدور کالا
- مرحله صدور سرمایه

جهان غرب با توجه به سابقه خود در امر تولید و تجارت به ویژه پس از انقلاب صنعتی , این مسیر را طی کرده است که الان به عنوان کشورهای برتر اقتصادی و تجاری مطرح هستند .

آنها ابتدا مازاد دارایی ها و تراکم سرمایه را از تجارت بدست آوردند و با افزایش دانش و تکنولوژی و ایجاد سازمان ها , نهادها و مقررات , سیاستهای تجارت را بر کشورهای دیگر غالب کردند .

وی برای توجیه جریان توسعه اقتصادی , از دیدگاه تاریخی نیز استفاده می کند , او برای توسعه اقتصادی پنج مرحله را تشخیص داد و معتقد بود که هر یک از کشورهای جهان در یکی از مراحل رشد اقتصادی قرار دارند که به ترتیب عبارتند از :

۱. جامعه سنتی **Traditional society**
۲. جامعه ما قبل جهش **Pre – take – off condition** مانند امکان افزایش صادرات و ایجاد زیرساخت ها
۳. جامعه جهش دار **Take off** مانند امکان افزایش نرخ بازدهی سرمایه و توسعه بخش های اقتصادی
۴. حرکت به سوی بلوغ اقتصادی **the drive to maturity** مانند تخصص کارکنان , گسترش مالکیت بخش خصوصی , ایجاد نهادهای تجاری , امنیت اقتصادی و ...
۵. دوران مصرف انبوه و تجارت **the age of righ mas consumption** مانند شهرنشینی و گسترش مراکز علمی , بازرگانی , تکنولوژی , عضویت در نهادهای بین المللی و اجرای تعهدات و معاهدات مالی , پولی , ارزی , گمرکی , توسعه اطلاعات و فناوری , ارتباطات , بهبود دانش مدیریت در حوزه های مختلف , نوآوری واصلاح فضای کسب و کار ...

با توجه به توضیحات فوق می توان مزایای تجارت خارجی را چنین تعریف کرد :

مزایای تجارت خارجی :

همان طور که قبلا گفته شد، تجارت خارجی معمولاً به کل واردات **Import** و صادرات **Export** گفته می شود که ارتباط متقابل با دنیای خارج دارد که می تواند مزایای زیادی را برای کشور و جوامع در بر داشته باشد.

- تجارت خارجی , ابزار های لازم نظیر کالاهای سرمایه ای , ماشین آلات , مواد خام و مواد نیمه خام را برای توسعه اقتصادی فراهم می کند .
- تجارت خارجی وسیله ای برای انتشار اطلاعات تکنولوژیکی , استعدادهای مدیریتی و کارفرمایی است.
- تجارت خارجی , ماشین تحرک و جابجایی بین المللی سرمایه از ممالک توسعه یافته به کشورهای عقب مانده است .

-تجارت آزاد خارجی یا بین المللی – بهترین سیاست ضد انحصاری و بهترین تضمین برای بقای درجه سالم رقابت تجاری است .

-صادرات بر اقتصاد کشورها , دارای اثراتی است:

- صادرات , جزیی از تقاضای سایر کشورها برای تولیدات داخلی است که حاصل آن کسب درآمدهای ارزی است که می تواند آثار تکاثری ثروت و درآمد را در یک کشور ایجاد کند. به ویژه در شرایطی که کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی باشند و باعث افزایش تولید کمی و کیفی و بهره برداری از تکنولوژی های روز و ارتقاء سطح درآمد ملی گردد. هر چه بازارهای خارجی رونق یابد تا زمانی که این مزیت نسبی موجود باشد , امکان افزایش عرضه در داخل وجود دارد و مازاد آن در خارج به فروش خواهد رفت. $S > D$ یا عرضه بیشتر از تقاضا است .

- **واردات بر اقتصاد کشورها نیز دارای اثراتی است:**

- واردات برعکس صادرات , نیاز و تقاضا به یک یا چند نوع کالای خارجی است . چون عرضه آنها در داخل کمتر از تقاضا است $S < D$ به بیانی دیگر واردات , خرید کشور، از فرآورده های خارجی است که برای انجام آن به پول خارجی , نیاز است و برای تهیه پول خارجی , باید معادل ریالی آن تهیه شود تا بتوان ارز خریداری شده را به فروشنده خارجی تحویل داده و کالا و خدمات مورد نیاز را دریافت نمود.:

۱. از حجم پول داخلی , می کاهد و از سوی دیگر بر حجم عرضه داخلی می افزاید.
۲. از فشار تورمی کم می کند و از میزان افزایش قیمت ها چه به صورت واقعی یا روانی کاسته می شود.
۳. واردات بدون ضابطه می تواند باعث خروج درآمد از کشور و کاهش درآمد ملی شود.
۴. واردات اگر در راستای تامین کالاهای واسطه ای و سرمایه ای باشد , به این معنی که در جهت تقویت تولید به کار رود، زیربنای توسعه صنعتی و بازرگانی را به وجود می آورد , در غیر این صورت , میل به مصرف و کاهش ذخایر ارزی را شامل می شود.
۵. اقتصاد کلان یک کشور به شدت تحت تاثیر تجارت جهانی است و معمولاً از طریق حجم خالص صادرات به عنوان یکی از شاخص های کلان اقتصادی , ارزیابی می شود.

GNP = Gross National Product

مجموعه ارزش کلیه کالاها و خدمات نهایی در یک کشور اعم از سرمایه گذاری های ایران در خارج و یا خارجیان در ایران که تابع مرز جغرافیایی نیست , ولی GDP تابع مرز جغرافیایی کشور است.

GNP = C+I+G+(X-M)

تولید ناخالص ملی براساس موارد زیر یا از رابطه هزینه یا مخارج قابل محاسبه است :

C= ارزش و اندازه کلیه کالاها و خدمات مورد مصرف بخش خصوصی (خانوارها) در یک دوره مالی

I = ارزش مجموع سرمایه گذاری های ثابت که شامل خرید کالاهای سرمایه ای و تجهیزات است

G = ارزش مجموع مصارف بخش دولتی و موسسات وابسته در طول یک دوره مالی

X – M خالص صادرات منهای واردات

رابطه بازرگانی با متغیرها و مفاهیم اصلی حساب های ملی و کلان اقتصادی :

در اقتصاد کلان , متغیرهای گوناگونی وجود دارند که از آن جمله می توان موارد زیر را نام برد :

درآمد ملی یا محصول ملی , سطح عمومی قیمت ها , سطح عمومی اشتغال و بیکاری , نرخ بهره , تراز پرداخت ها , نرخ ارز و . . .

نقش چرخه اقتصادی در فرآیند درآمدها و تولید :

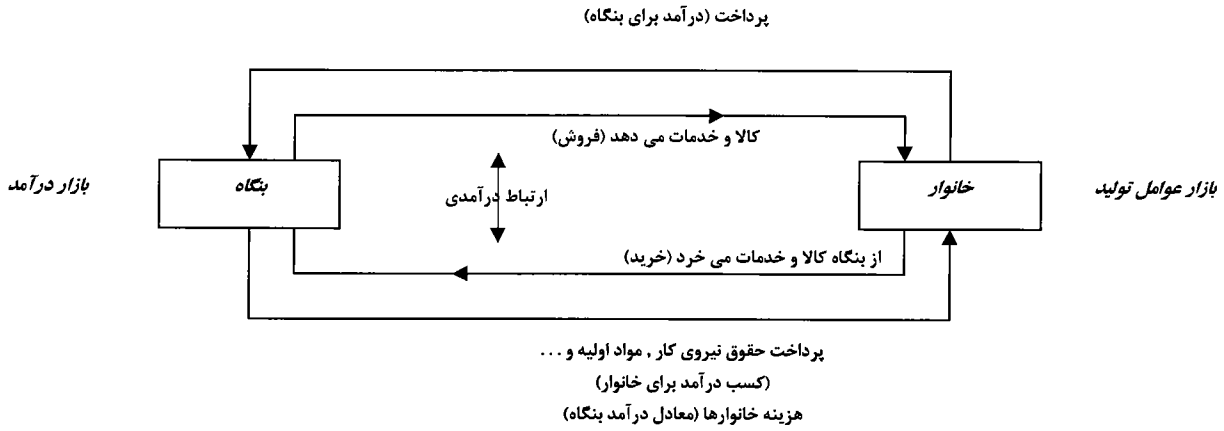
آنچه در اقتصاد کلان , مورد مطالعه و بررسی قرار می گیرد , مجموعه روابطی است که بین عوامل موثر در اقتصاد شکل می گیرد. در این چرخه عوامل زیر وجود دارد :

۱. خانوارها
۲. بنگاه ها
۳. بازارها (بازار کالا , خدمات , مالی , سرمایه ای)
۴. دولت (هزینه های دولتی و مالیات)

چرخه یا جریان اقتصادی , مجموعه روابط و فعل و انفعال ها و فعالیت هایی هستند که بین مجموعه عوامل اقتصادی در سطح ملی (خانوارها و بنگاه ها) جریان پیدا می کند و منجر به اشتغال , تولید و درآمد می شود.

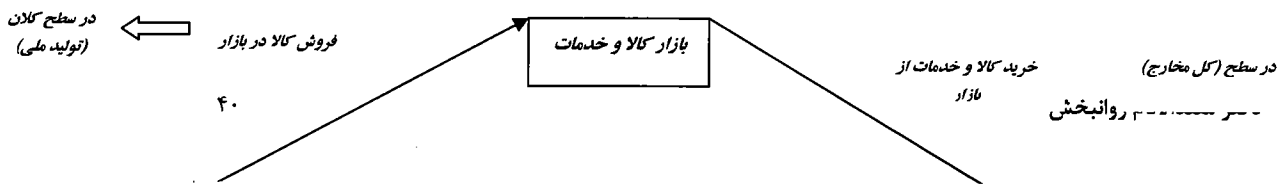
دولت نیز به عنوان یک نهاد قانونی , متناسب با سطح رشد اقتصادی , اجتماعی و سیاسی در امور کلان اقتصادی دخالت می کند تا بتواند روابط اقتصادی را در سطح جامعه تنظیم و هدایت نماید و حتی المقدور از دخالت , جلوگیری کند.

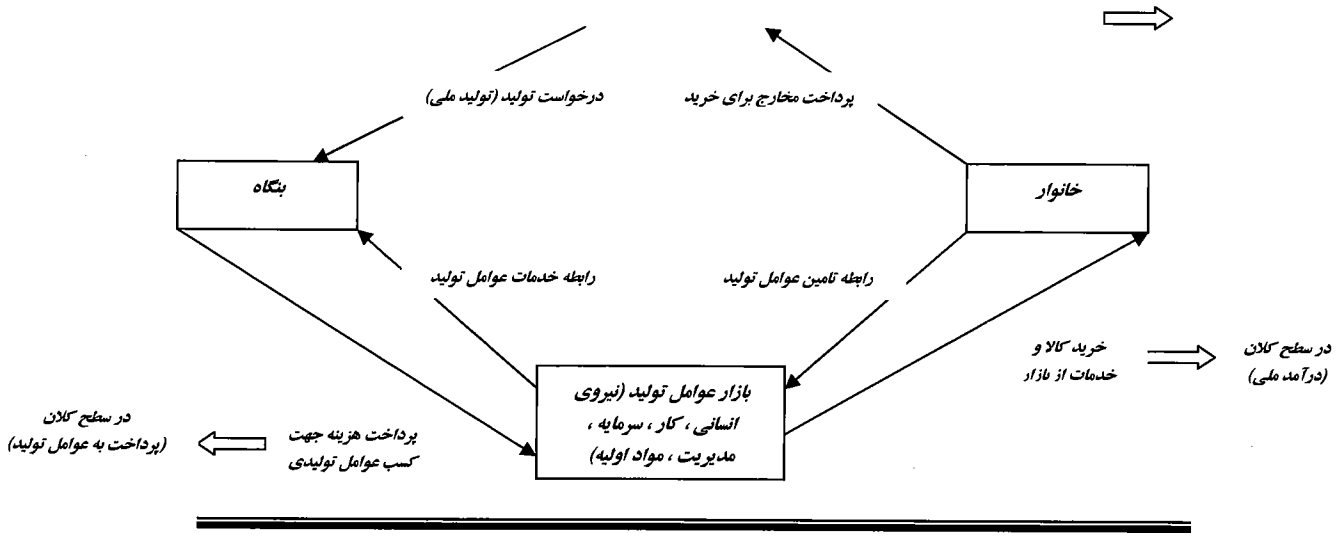
(نمودار چرخه اقتصادی در سطح خرد، فقط یک بنگاه و یک خانواده)



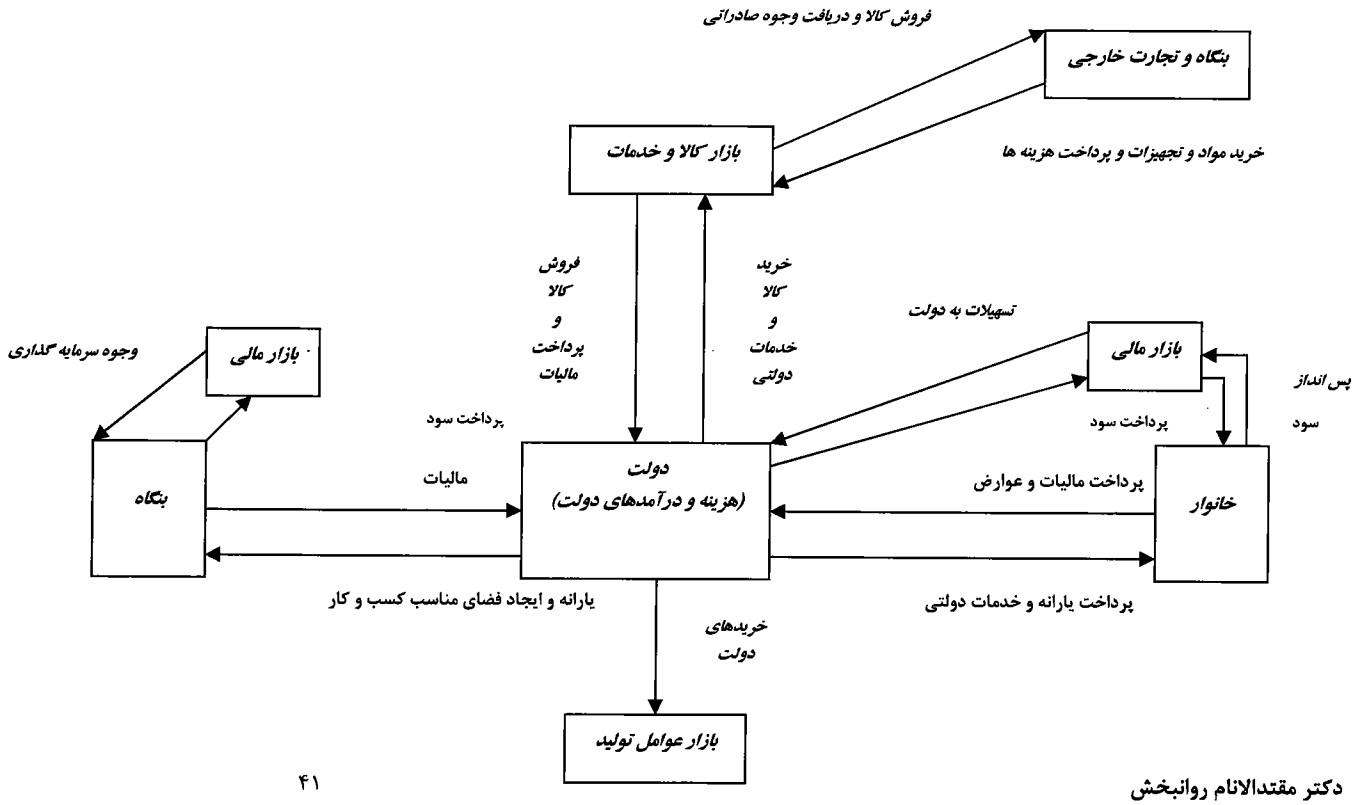
در اینجا , بازار عوامل تولید یعنی خانوارها , خدمات عوامل تولیدی را عرضه می کنند (جریان حرکت عقربه ساعت) و در مقابل پول می گیرند (در مسیر ضد حرکت عقربه های ساعت) و درآمد کل , دریافت خانوارها در مقابل خدماتی است که عرضه می کنند.

نمودار چرخه اقتصادی در سطح کلان بدون نقش دولت (چند بنگاه و چند خانوار)





نمودار چرخه اقتصادی در سطح کلان با نقش دولت و رابطه با خارج (بازرگانی بین المللی)



این چرخه کامل اقتصادی در یک کشور منجر به موضوع تولید یا درآمد یا محصول (ناخالص , خالص) می شود که یکی از موضوعات و مفاهیم اصلی تحت عنوان حساب های ملی و کلان اقتصادی مطرح می گردد که ساختار کلان آن به شرح زیر است :

انگیزه های اصلی در توسعه بازرگانی بین المللی :

دلایل و انگیزه های اصلی توسعه بازرگانی بین الملل مختلف هستند که از آن جمله عبارتند از :

۱. رشد و توسعه کمی و کیفی فروش و ایجاد درآمد و برقراری رفاه برای جامعه و محرک مهم رشد اقتصادی
۲. جذب منابع جدید برای سرمایه گذاری و موتور جابجایی سرمایه
۳. متنوع کردن منابع خرید و فروش و جلوگیری از انحصارات بازار و ایجاد رقابت آزاد
۴. انتقال تکنولوژی (دانش فنی , مهارت , مدیریت و اطلاعات و ...)
۵. اهداف سیاسی درازمدت
۶. اهداف فرهنگی و اجتماعی
۷. اهداف نظامی، دفاعی و امنیتی
۸. تقویت قدرت های منطقه ای
۹. تغییر در توزیع جغرافیایی سرمایه گذاری و تجارت
۱۰. ایجاد تعادل در تراز پرداخت ها و بهبود شرایط اقتصادی

همانطور که قبلاً آورده شد، "دادوستد بین الملل، شامل همه انواع بده و بستان هایی است که درآن دویاچند کشور شرکت دارند.این رابطه دادوستدی ممکن است،توسط دولت یا بخش خصوصی انجام شود. اگربخش خصوصی آن راانجام دهد،عملیات باهدف سودبری انجام می شود. ولی دادو ستد دولت ها درسطح بین المللی، لزوما"برای کسب سود نیست. انگیزه های عمده دردادوستد به توسعه فروش(۱)،جذب منابع (۲)، و متنوع کردن منابع خرید و فروش (۳)، برمی گردد." *

داد و ستد با خارج از کشور تحت عنوان "صادرات و واردات" نیز تعبیر می شود. صادرات کالا. خروج کالاهای قابل لمس از یک کشور و واردات کالا، ورود کالاهای قابل لمس به یک کشور است. اخیرا" صادرات خدمات فنی و مهندسی، سرمایه و نیروی انسانی با توجه به تحولات بازارهای جهانی بیش از گذشته در نظام اقتصاد بین الملل چهره خود را نشان می دهد. خدمات بانکی، بیمه و اجاره، استفاده از دارایی های خارجی مثل حق الامتیاز، علامت تجاری، حق اختراع، حق تقلید و طبع (مالکیت معنوی) که تحت عنوان موافقت نامه های اجاره ای از آن یاد می شود، جای خود را نیز کاملا" باز کرده است.

واردات وصادرات معمولا"(ولی نه همیشه) اولین نوع عملیات خارجی است که یک شرکت یادولت انجام می دهدو این دادو ستداصلی ترین منبع درآمدوهزینه بین المللی برای بیشتر کشورها است.

داد و ستد در طول تاریخ تغییرات زیادی پیدا کرده است. امروز با عنایت به گسترش روزافزون مرزهای تکنولوژیکی وجغرافیایی، همراه با تحول درنهادها، محیط رقابتی جهانی بوجود آمده است که روز بروز عرضه را بر فعالیت کشورهای درحال رشد تنگ تر می کند.

این مهم نیازمند انجام مطالعه ای دقیق با رعایت کلیه نکات استراتژیک وتحلیلهای محیط ملی و بین المللی است.شرایط نامطمئن تحولات خارجی، قدرت شرکت های بزرگ چندملیتی، جابجایی سرمایه ها، ایجاد نهادهای توانمند و تاثیر گذار و بعضا"محدود کننده فعالیت های تجاری برای بسیاری از کشورهاکه از قافله صنعتی شدن عقب مانده اند، شرایط سخت و دشواری رابرای سیاست گذاران و همچنین بنگاه های اقتصادی بوجود آورده است.

دخالت عوامل سیاسی، اقتصادی، ژئوپلتیکی ومسائلی چون حقوق بین الملل، امضاء توافقنامه های بین المللی، منطقه ای ویا چندجانبه، انحصارگرایی ها و قطب بندی ها وبلوک بندی ها همه از آن نمونه است. درجهان تجارت امروزی آنقدرمتغیرهای انسانی، عملیاتی و حقوقی، سیاسی و اقتصادی وجود دارند که بحث جامع علت ومعلولی درباره آنها به سادگی امکانپذیر نیست. از تفاوت های فیزیکی جوامع مانند رنگ پوست، قد، وزن و شکل بدن، رنگ و وفورمو، گروه خونی و تفاوت های گروهی و اجتماعی مانند طرز تلقی ها، ارزش ها و اعتقادات گرفته تا میزان قدرت اقتصادی، سیاسی و تکنولوژیکی و توان اطلاعاتی و علمی، تحقیقاتی، داشتن ارتباطات قومی و گسترده، تمکن مالی، وسایل حمل و نقل و سایر موارد دیگر.

ان دی– دانی لز،-لی اچ رادیو،ترجمه محمد هادی نژاد حسینیان- دادو ستدبین المللی موسسه خدمات فرهنگی رسا، ۱۳۷۵

1.Sales Promotion

2.Resource Acquisition

3.Diversifications

*برداشت از : UNIDO, 1998 the Globalization of Industry : Implications for Developing countries, Beyond 2000

*برنامه راهبردی توسعه صنعتی ایران ، افق ۱۴۰۰ شمسی – وزرات صنایع ۱۳۷۷

*پل-ر-کروگمن ترجمه گروه مترجمین : سیاست استراتژیک تجاری و اقتصادبین الملل جدید، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی ۱۳۷۸

تمام این مسایل درمجموع مزیت ها و عدم مزیت ها. قوت ها و ضعف ها، فرصت ها و تهدیداتی را برای جوامع مختلف در رابطه با دادو ستد بین المللی فراهم کرده است. بحث از مزیت مطلق، مـزیت طبیعی، مـزیت اکتسابی، تنوع منابع، صرفه جـویی مقیاس، مـزیت نسبی، نظریه نسبت های عوامل، روش های تولید. چرخه زندگی محصول، زوج های بازرگانی. وابستگی متقابل، فرصت های صادراتی و وارداتی، موانع تجاری، تعرفه های بازرگانی و من حیث المجموع دیدگاه ها و نظریات سیاست تجاری، حاصل این تغییر و تحولات است.

به همین دلیل درتصویر سازی ها و برنامه ریزی های بلندمدت، تبیین فضای بین المللی و تحولات گرایش ها و چشم اندازهای اقتصاد جهانی به منزله محیط حاکم برتحولات اقتصاد ملی، شرط لازم برای ارائه واقع گرایانه هدف ها، راهبردها و سیاست های توسعه به شمار می رود.

اهمیت این مطلب ازآن باب است که برپایی جامعه ای پیشرفته، برخوردارازصنعتی نیرومند، پویا، رقابت پذیر و قابل انعطاف در شرایط جدید بین المللی، تنها ازطریق شناخت قانونمندی ها، الزامات وگرایش هاو دگرگونی های اقتصاد جهانی وبه ویژه وابستگی های متقابل، رقابت ژرف وگسترده، پیوند بین سرمایه گذاری، تجارت وانتقال تکنولوژی، تخصصی شدن وتقسیم بین المللی کارو.. میسرخواهد بود.

این نکته شایان توجه است که در فرآیند جهانی شدن تولید و تجارت و همگرائی های منطقه ای و در شرایط جدید شکل گیری جهان چند قطبی ، گسترش بازارها، روندهای برون گرایی و معطوف به صادرات، آزادسازی و خصوصی سازی توام با راهبری و ارشاد دولت، مبادلات تجاری بین بنگاهی را باید به منزله عامل مسلط در نظام تولید صنعتی و تجارت خارجی، به شمار آورد. از همین روی هدف گذاری های صنعتی – تجاری ناگزیر باید با پذیرش و انطباق با ضرورت های دوران کنونی و آینده انجام شود.

در همیـن حال باید در نظـرداشت که فرآیند درهم آمیـزی های بین المللـی به ویـژه از بعـد اقتصادی – تجاری در دو قرن گذشته تا سال های دهه ۱۹۸۰، به گونه ای سازمان یافته بود که تنها منافع و مصالح کشورهای پیشرفته صنعتی را به زیان کشورهای کم رشد و توسعه نیافته تامین می کرد. ویژگی مسلط این فرآیند، ادغام غیر متقارن و وابستگی های یک سویه کشورهای اخیر به جهان صنعتی بوده است. این مطلب بدین معنا است که تا دو سه دهه پیش، جریان مبادلات اقتصادی – تجاری بین المللی عمدتا" بر پایه صدور مواد خام و انرژی از سوی کشورهای کم رشد و متقابلا" ورود کالاهای ساخته شده و سرمایه و تکنولوژی در رشته های محدود و مرتبط با منابع طبیعی، سازمان یافته بود. نتیجه چنین فرآیندی طبعا" وابستگی های یک سویه کشورهای درحال توسعه به کشورهای پیشرفته صنعتی بوده است. به تعبیر دیگر این گونه سازمان یابی جهانی درگذشته، عملا" موانعی را در راه توسعه صنعتی کشورهای کم رشد ایجاد می کرد.

با گستردگی ارتباطات بین المللی، به ویژه پیشرفت های علمی، فنی و اطلاعاتی و عمومی شدن این فرآیند در سطح جهان و تسهیلاتی که برای جریان انتقال کالا، تکنولوژی، سرمایه و دانش به وجود آمده است، اینک موضوع فاصله اقتصادی بین کشورها و جای گیری مکان تولید صنعتی از بین رفته و درنتیجه فرصت های مناسبی برای کشورهای درحال توسعه و مشارکت موثرترشان در تقسیم کار بین المللی و ارتباط متقارن و گسترده تر تجاری – اقتصادی فراهم شده است .

تجربه سـه دهه اخیر کشورهای نوخاستـه صنعتی به وضـوح نشان می دهد که پدیده درهم آمیزی کشورهای درحال توسعه با اقتصاد بین المللی، می تواند از کشوری توسعه نایافته جامعه ای صنعتی و پیشرو با حجم تولید و صادرات انبوه ایجاد کند. پیوستن کشورهای مسلمان و متکی به تولید و صدور نفت و گاز مالزی و اندونزی در سال های اخیر به جرگه کشورهای نوخاسته صنعتی نیز موید تاثیر و دخالت عامل درهم آمیزی بین المللی در فرآیند صنعتی شدن است.

در همین حال تحولات و دگرگونی های سریعی که در روابط و ساختارهای سیاسی – اقتصادی بین المللی از شروع دهه ۸۰- به ویژه در سال های اخیر- رخ داده و گرایش ها و روندهایی که در فرآیند این تغییرات شکل گرفته است، بازنگری در دکترین و اصول رشد و توسعه را خصوصا" در عرصه صنعت گستری، متناسب با این گرایش ها و روندها ضروری می سازد.

عوامل مسلط در شکل گیری نظام جدید اقتصاد جهانی :

مهمترین عوامل مسلط در شکل گیری نظام جدید اقتصاد جهانی را می توان چنین خلاصه کرد:

۱- گسترش و تعمیق وابستگی های متقابل جهانی در زمینه های انتقال سرمایه و منابع مالی، مبادلات اطلاعات، تکنولوژی، انرژی و کالا و ...

۲- رشدشتابان پیشرفت های علمی، اطلاعاتی و تکنولوژیکی و تحول سریع مبانی فنی تولید.

۳- گسترش اندازه و حجم تجارت جهانی کالاها و خدمات و توسعه گستره امکانات رشد کشورهای مختلف به ویژه ممالک توسعه یابنده در حال صنعتی شدن.

۴- جهانی شدن تولید از طریق جریان های انتقال سرمایه، تکنولوژی، نیروی انسانی، مدیریت و درهم آمیزی بازارها توسط شرکت های فراملیتی

۵- شکل‌گیری قطب های قدرت جدید اقتصادی(آمریکا، اروپا وآسیای شرقی) وهمزمان تفاهم سیاسی برای رهبری جمعی اداره اقتصادجهانی درکناروجودرقابت وتعارض های تجاری.

۶- اهمیت یافتن نقش نهادهای بین المللی به ویژه نهادهای مالی ، تجاری و سیاسی (کنسرسیوم ها وکلوب های وام واعتبار ، سازمان تجارت جهانی ، سازمان ملل متحد و نهادهای وابسته به آن)

۷- فروپاشی اتحاد شوروی، پایان یافتن جنگ سرد و کاسته شدن از تنش ها و رقابت های سخت سیاسی، تضعیف ایدئولوژی و نهادهای اقتصاد دولتی و گرایش به سمت اقتصاد بازار مبتنی بر رقابت

۸- احیای جریان همگرائی های منطقه ای و تشکیل اتحادیه های اقتصادی – تجاری نظیر اتحادیه اروپا، نفتا، آپک، آسه آن، اکو و ...

۹- تجربیات موفق کشورهای نوخاسته صنعتی در عرصه تولید و تجارت خارجی از طریق روی آوردن به استراتژی های برون گرا و معطوف به گسترش صادرات در برابر توقف نسبی ناشی از اتخاذ و اعمال استراتژی های درون گرای مبتنی بر جایگزینی واردات و کم رنگ شدن ایده های خودکفایی، خود اتکایی، درون نگری و نظایر آن (مثال کشورهای چین و هند با بیش از ۲ میلیارد نفوس).

۱۰- گرایش به رشد صنعتی معطوف به صادرات و به تبع آن ضرورت ارتقاء توانمندی های تکنولوژیک، افزایش قدرت رقابت پذیری و نفوذ در بازارهای بین المللی به منزله یگانه راه صنعتی شدن در فضای جدید بین المللی

۱۱- رشد سریع جریان سرمایه گذاری خارجی، ظهور بنگا ه ها و گروه های صنعتی رقابتی و همزمان در هم آمیزی سرمایه ها، ائتلاف ها و پیمانهای استراتژیک بین بنگاهی، سرمایه گذاری های مشترک، فروش مجوزها و لیسانس تولید و افزایش شماره موافقتنامه های انتقال تکنولوژی

۱۲- ضرورت بکارگیری ضوابط رشد و توسعه پایدار و ملاحظات زیست محیطی به منزله عامل بازدارنده و تعدیل کننده اثرات تخریبی رشد بلند مدت اقتصاد چهانی

پیش بینی های انجام شده از سوی نهادهای بین المللی حکایت ازآن دارد که ظرف دهه ۱۹۹۶ تا ۲۰۱۵ میلادی، رشد کل اقتصاد جهان سالانه به طور متوسط ۳/۵ درصد، اقتصادهای درحال توسعه ۵/۳ درصد، خاورمیانه و شمال آفریقا ۲/۹درصد و آسیای شرقی- با بالاترین نرخ رشد دراین دوره –۷/۹ درصد خواهد بود.

ایران با داشتن موقعیت استراتژیک و ژئواکونومیک و مدیریت معطوف به رشد و سازندگی خردگرایانه، توانایی آنرا خواهد داشت که درصورت نهادسازی، فضاسازی های مناسب ملی – منطقه ای و پذیرش قانونمندی های توسعه در چارچوب گرایشها و روندهای درهم آمیزی جهانی، به رشـدی بالاتر از رشد متـوسط منطقه دست یابد. چنیـن حرکتی بی تردید زمینه های مادی تحقق آرمان های والای جمهوری اسلامی ایران را فراهم خواهد ساخت و دستیابی به امنیت و اقتدار ملی را درعرصه چالش های بین المللی تضمین خواهد کرد.

جهت گیری های اصلی برنامه توسعه صنعتی و صادرات ایران باید با توجه به گرایش ها و روندهای آینده اقتصاد جهانی و تحولات آتی در ساختار مناسبات بین المللی و منطقه ای برای دستیابی به جامعه ای پیشرفته و برخوردار از صنعتی نیرومند، پویا و رقابت پذیر و قابل انعطاف براساس تصویرسازی از موقعیت کنونی و آینده اقتصاد کشور، شکل گیرد.

محورهای استراتژیک این برنامه درشرایط جدید بین المللی، با توجه به اهمیت ایجاد مشاغـل مولد، رشد تولید دراقتصاد ملی، ضرورت تحول در مبانی فنی تولید و افزایش بهره وری ، وجود رقابت شدید و گسترده در عرصه تجارت جهانی و سرانجام قطع وابستگی به نفت، ناگزیر باید بر بنیاد اقتصادی باز، رقابتی و معطوف به تولید انبوه و صادرات کالاهای ساخته شده صنعتی تکیه کند. ایجاد نظم تولیدی مبتنی بر گسترش و تعمیق جریان توسعه صنعتی درکشور و رشد پیوسته و فزاینده صادرات، به ویژه صادرات صنعتی، مستلزم نهادسازی و بازآرایی اقتصاد ملی، توسعه منابع انسانی و تحول تکنولوژیک، بسترسازی برای گسترش رقابت بر تکیه بر آزادسازی اقتصادی، به کارگیری مکانیزم بازار، خصوصی سازی و توسعه بخش خصوصی، محدودکردن اعمال تصدی و کاهش سهم دولت در اقتصاد ملی، دگرگونی در شیوه دخالت های دولت در فعالیت های اقتصـادی و جهت دادن آن به مـدیریت استراتژیک و برنامـه ریزی های کلان، توام با ظرفیت سازی در داخل دولت برای ارتقاء کیفی سیاست گذاریها و اداره امور اقتصادی – اجتماعی کشور و در نهایت آفرینش محیطی اطمینان بخش برای کارگزاران اقتصادی و سرمایه گذاران داخلی و خارجی است.

با این توصیف، جایگاه و موقعیت راهبردی بخش صنعت در توسعه اقتصادی کشور ایجاب می کند که مطالعات مربوط به این بخش در چارچوب مطالعات جامع اقتصاد ملی و در ارتباط با سایر بخش ها و فعالیت ها سازمان یابد.

جهانی شدن تجارت و دگرگونی در فضای بین المللی :

رشد شتابان کشورهای نوخاسته صنعتی و تکیه این کشورها بر ایجاد مزیت های رقابتی با هدف گسترش صادرات صنعتی در دو دهه اخیر به روندها و الگوی رشدی شکل داده است که ویژگی اصلی آن افزایش سهم ارزش افزوده صنعت در تولید ناخالص داخلی و همچنین افزایش نسبت صادرات و بخصوص صادرات صنعتی به تولید ناخالص داخلی است و این مطلب را می توان نخستین مرحله جهانی شدن کشورهای درحال توسعه قلمداد کرد. درعین حال افزایش نقش گروه ها و بنگاه های صنعتی در کشورهای درحال توسعه و موفقیت این گروه ها و بنگاه ها در زمینه رشد تولید و صادرات، موجبات توسعه و تعمیق این فرآیند را فراهم آورده است. این جریان با رشد سرمایه گذاری مستقیم خارجی، سرمایه گذاری های مشترک و تقویت پیوندهای تکنولوژیک و بازاریابی بین شرکتهای فراملیتی کشورهای پیشرفته صنعتی با بنگاه های وابسته و غیر وابسته درکشورهای در حال توسعه، گسترش داد و ستدهای سهام و اوراق بهادار و درهم آمیزی تولید و توزیع، تحقیق و توسعه و سایر فعالیت های بنگاهی و همچنین تبادل اندیشه ها، جریان اطلاعات و تعمیم الگوهای مصرفی مشابه در سطح بین المللی توام بوده است.

عوامل موثر بر جهانی شدن:

جهانی شدن، حاصل دگرگونی در فضای بین المللی و تاثیرات آن بر واکنش ها و فعالیت های اقتصادی بنگاهی‌است. حداقل چهارعامل عمده براین مطلب تاثیرگذاربوده است:

- تغییرات سیاستی در اقتصاد جهانی بویژه آزاد سازی تجارت و جریان های سرمایه، کنترل زدائی در بازارها، خصوصی سازی و اثرات آن از جهت ایجاد فرصت های جدید سرمایه گذاری در اکثر کشورها.
- آهنگ سریع پیشرفت های تکنولوژیک و تاثیرات آن از لحاظ تغییر شرایط و قواعد بازی برای شرکت های فراملیتی و کشورهای میزبان و همچنین رشد فعالیت های بنگاهی در کشورهای در حال توسعه
- ساختارهای جدید سازمانی در درون بنگـاه ها متاثر از پیشـرفت های تکنـولوژیک در صنایع اطلاعات و ارتباطات
- انتقال قدرت اقتصادی از شمال و غرب به کشـورهای در حـال توسعه بویژه درآسیا که در عین حال، هم نتیجه جهانی شدن و هم عامل آن بوده است.

در دهه های ۱۹۷۰ دگرگونی در فضای بین المللی ۱۹۸۰، گسترش پیوسته حجم تجارت و مبادلات و رشد فزاینده جریان های سرمایه بین المللی، در ساختار وابستگی های متقابل اقتصاد جهان تاثیری اساسی گذاشته است. آزادسازی بازارهای مالی و تکنولوژی اطلاعات، موجبات جهانی شدن بازارهای مالی را فراهم آورده است. معاملات و مبادلات مالی اکنون برای خود حیات مستقلی یافته اند و پیوندشان با روانه ها و جریان های تولید و توزیع کالاها و خدمات گسسته شده است. توام با این تحولات، دگرگونی های عمده ای نیز درمضمون و جهت مبادلات بین المللی به وقوع پیوسته است. پیدایش حوزه تجاری پاسیفیک شمالی به منزله بزرگترین منطقه بازرگانی جهان و حوزه آتلانتیک شمالی درمقام بعدازآن و تغییر محتوای تجارت بین المللی به زیان صادرات کالاها و مواد اولیه و به سود خدمات تکنولوژیک سطح بالا و محصولات صنعتی، از جمله همین تحولات است. طی دهه ۱۹۸۰ برای نخستین بار در تاریخ معاصر، ایالات متحده به کشوری بدهکار تبدیل شد. ژاپن اکنون به بازیگری عمده در صحنه اقتصادی و مالی جهان تغییر وضعیت داده است. اروپا می رود که به یک واحد اقتصادی تبدیل شود و درجمهوری های تازه زاده شده اتحاد جماهیر شوروی سابق و دراروپای شرقی، تحولات بنیادی عمیقی در جریان است. درآسیا چند کشور نوخاسته تازه صنعتی شده به تدریج به جرگه کشورهای پیشرفته می پیوندند.

Malcom Waters, Globalization. London. Routledge 1995

- مردانی گیوی،اسماعیل-مریدی، سیاوش، مالکوم واترز- سازمان مدیریت صنعتی ۱۳۷۹ برداشت از صفحات ۱۴۲-۱۲۰۰
- برنامه راهبردی توسعه صنعتی ایران، افق ۱۴۰۰ شمسی - وزارت صنایع ۱۳۷۷

عوامل مهم دگرگونی در فضای بین المللی و توجه به حقوق بازرگانی بین الملل: :

مهمترین روندها و گرایش های موجود در زمینه دگرگونی در فضای بین المللی را می توان چنین برشمرد:

شکل گیری جهان سه قطبی و یا چند قطبی از ابعاد اقتصادی و تجاری :

- انتقال مرکز ثقل اقتصاد جهان به آسیا، در سال ۱۹۶۰، سهم آسیای شرقی در تولید اقتصادی جهان ۴ درصد بود و درسالهای اخیر،این سهم به ۲۵ درصد افزایش یافته است.
- تولید ناخالص ملی اروپا و ایالات متحده آمریکا دردودهه اخیر سالانه ۲/۵ درصد افزایش یافته ،درحالی که درکشورهای آسیای شرقی این رشد سالانه ۶/۵تا ۷/۵درصد بوده است.
- قاره آسیا به ویژه آسیای جنوب شرقی حدود ۳۵ تا ۴۵ درصد افزایش واردات سالانه را به خود جذب می کند و درحال حاضر ۴۵ درصد از ذخایر خارجی جهان، در بانک های مرکزی این کشورها هستند.

توسعه بازارهای مالی :

- حجم روزانه معاملات ارزی از ۲۰۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۵ به بیش از ۲۳۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ رسیده است.
- همگرایی های منطقه ای در زمینه تنظیم سیاست های پولی و مالی افزایش یافته و به تعبیری، از حاکمیت سیاست های ملی کاسته شده است.

گسترش تجارت ، سرمایه گذاری و وابستگی های متقابل بین المللی :

- سهم تجارت در تولید ناخالص جهان از ۲۱ درصد در سال ۱۹۶۰ به ۴۶ درصد در سال ۲۰۱۰ رسیده است.
- تقسیم کار و تخصصی شدن بسیاری از فعالیت ها و رعایت مزیت های نسبی، باعث جابجایی سرمایه گذاریها شده است .
- دردهه اخیر. جریان سرمایه گذاری مستقیم خارجی، حدود سه تا چهار برابر سریعتر از تجارت جهانی رشد کرده است.

گسترش بازار و رقابت بین المللی :

با پایان یافتن جنگ سرد و استقرار سیستم های سیاسی و اقتصادی جدید به ویژه در بلوک شرق سابق، آزادسازی اقتصادی و درهم آمیزی ها در بسیاری از کشورها رو به افزایش است و وابستگی تجاری و اقتصادی بین کشورها بشدت توسعه یافته و نگرش های جدیدی را از انتخاب و اجرای استراتژی های جایگزینی و اردات به توسعه صادرات و ایجاد رقابت بوجود آورده است.

جهانی شدن فعالیت های بنگاهی :

جهانی شدن بنگاه ها مانند جهانی شدن بازارهای مالی، آزاد سازی ها و کنترل زدایی ها و اصلاح ساختارهای مدیریتی در حال افزایش است، رقابت اصولا" دیگر در مرزهای ملی تعریف و تفسیر نمی شود، بلکه در مرزهای منطقه ای و جهانی است. بسیاری از بنگاه های اقتصادی برای کاهش فاصله تکنولوژیک خود ناچار به ادغام ها و استقرار نظام های جدید مالکیتی و مدیریتی شده اند که از آن جمله ادغام بسیاری از شرکت های خودروسازی و قطعه سازی در جهان را در دهه اخیر می توان نام برد.

استقرار عملیات ساخت و مونتاژ (تولید) در خارج از مرزهای ملی، تامین نهاده ها و قطعات و اجزاء مورد نیاز تولید با بهره گیری از روشهای پیمانکاری فرعی، سرمایه گذاری مشترک، فروش لیسانس از آن نمونه است.

آزادسازی، توسعه بخش خصوصی و کاهش سهم و نقش دولت ها :

در حال حاضر، بسیاری از دولت ها به ویژه در کشورهای در حال توسعه، تلاش مضاعفی را در راستـای کاهش سهم و میزان دخـالت خود در امـور اقتصادی دنبال می کنند و خصوصی سازی را در راس برنامه های خود قرار داده اند.

سازمان های بین المللی پولی و مالی جهان از جمله صندوق بین المللی پول و بانک جهانی، مقررات سازمان تجارت جهانی .W.T.O ، پیمان های منطقه ای و..... همه در راستای استقرار این سیاست در جهان تلاش می کنند.

نظامهای نوین سازماندهی صنعتی :

تغییرات حدید در بازارهای تجاری واقتصادی از جمله جهانی شدن بازارهای مالی، کنترل زدایی و آزاد سازی اقتصادی، بهره گیری از تکنولوژی های جهانی و تسریع در توسعه اطلاعات و ارتباطات و روند در هم وآمیزی هایی بین المللی، نظام های نوین سازماندهی صنعتی، قابل انعطاف و رقابت پذیر را الزامی کرده است، از آن جمله می توان کاهش متوسط سیکل تولید، افزایش هزینه های تحقیق و توسعه R&D، شبکه ای کردن بخش تولید با توجه به مزیت ها و اصل صرفه جویی ناشی از مقیاس، اجرای سیستم های مدولار و انعطاف پذیر تولید و را نام برد.

همگرائی های منطقه ای :

بسیاری از تعارضات سیاسی و ایدئولوژیکی، جای خود را به رقابت های تجاری و همکاری های اقتصادی داده است. گذر از موقعیت ژئوپولتیک (موقعیت جغرافیایی، سیاسی) به عصر ژئواکونومیک(موقعیت جغرافیایی، اقتصادی) در حال انجام است. نمونه های آن را می توان در توسعه و گسترش اتحادیه اروپا، ناتو در رابطه با امنیت جهانی. همکاری های اقتصادی چین و ایالات متحده آمریکا، پیمان نفتا (ایالات متحده آمریکا، کانادا، مکزیک) ، اتحادیه آسه، آپک(اتحادیه همکاری اقتصادی آسیا، پاسیفیک) مشاهده کرد.

جمع بندی تحولات تجاری بین الملل :

این بخش در رابطه با بیان تغییر و تحولات تجارت در سال های اخیر تنظیم و تدوین شده است. بدون شک و ورود به بازارهای بین المللی، بدون آشنایی با همگرایی های جدید و دگرگونی در فضای بین المللی مقدور نیست.این دگرگونی ها عبارتند از :

شکل گیری جهان سه قطبی از ابعاد اقتصادی و تجاری (ایالات متحده آمریکا، اروپا، آسیا با تاکید بر آسیای جنوب شرقی) توسعه بازارهای مالی تجاری، سرمایه گذاری و وابستگی های متقابل بین المللی گسترش بازارها بهمراه رقابت های شدیدتر بین المللی. جهانی شدن فعالیت بسیاری از بنگاه های اقتصادی و ادغام آنها جهت حضور فعال تر در بازاره آزادسازی، گسترش بخش خصوصی و کاهش سهم و نقش دولت ها در امور اقتصادی و تجاری ، سازماندهی های جدید صنعتی و استقرار سیستم های جدید مدیریتی ار جمله سیستم های مدولار و انعطاف پذیر تولید ، همگرایی های منطقه ای و کاهش بسیاری از تعارضات سیاسی و ایدئولوژیکی ، تمام این مسایل، مزیت ها و عدم مزیت ها، فرصت ها و تهدیداتی را برای کشورما بوجود آمده است که باید با دیدی استراتژیک به آن نگریست ، از آنجا که نخستین مرحله جهانی شدن را می توان افزایش نسبت صادرات به خصوص صادرات صنعتی به تولید ناخالص داخلی دانست که خود ناشی از قبول بسیاری قوانین تجارت بین الملل و سرمایه گذاری های زیاد در فناوری های صنعتی، رشد سرمایه گذاری های داخلی وخارجی، بهبود کمی و کیفی تولیدات و در مجموع توان رقابت پذیری صنایع یک کشور است، لذا کشورهای در حال رشد و از جمله ایران، باید بستر لازم را برای بهره گیری از فرصت های بین المللی تجاری فراهم سازند. برخی از این فرصت ها عبارتند از استفاده از سرمایه گذاری های خارجی، بهره گیری از تجارب و توانمندی های صنعتی و تجاری سایر کشورها به ویژه کشورهای اروپایی و آسیایی، گرایش به رشد صنعتی معطوف به صادرات و ارتقاء توانمندی های تکنولوژیک، بهره مندی منطقی از موقعیت استراتژیک و ژئواکونومیک ایران، دسترسی به بازارهای آسیای میانه، استفاده مطلوب از ذخایر طبیعی و تبدیل آنها به کالاهای باارزش افزوده بالاتر.

وضعیت تجارت جهانی از دیدگاه آمار:

سازمان تجارت جهانی در آخرین گزارش خود پیش‌بینی کرد در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی ارزش تجارت در دنیا با نرخ متوسطی رشد کند. این نرخ رشد برای سال ۲۰۱۴ میلادی برابر با ۴/۷ درصد و برای سال ۲۰۱۵ میلادی برابر با ۵/۳ درصد پیش‌بینی‌شده است. با وجود اینکه رشد ۴/۷درصدی ارزش تجارت در دنیا در سال ۲۰۱۴ میلادی بیشتر از دو برابر نرخ رشد تجارت در سال ۲۰۱۳ میلادی است، ولی این نرخ نسبت به متوسط نرخ رشد تجارت در ۲۰ سال گذشته کمتر است. سازمان تجارت جهانی متوسط نرخ رشد تجارت در دنیا طی ۲۰ سال گذشته را برابر با ۵/۳ درصد اعلام کرده است. در سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ میلادی متوسط نرخ رشد ارزش تجارت در دنیا هرساله برابر با ۲۰/۱ درصد بوده است که رقم بسیار کمی است و به دلیل رکود اقتصادی در کشورهای صنعتی به‌خصوص آمریکا و اروپاست.

کاهش نرخ رشد تجارت در دنیا در سال ۲۰۱۳ میلادی به دلیل ترکیبی از کاهش واردات کالاهای مصرفی در اقتصادهای صنعتی و توسعه‌یافته (کاهش ۰/۲درصدی واردات) و رشد اندک واردات در کشورهای در حال توسعه دنیاست (رشد ۴/۴درصدی در کشورهای در حال توسعه). در بخش صادرات وضعیت به گونه دیگری است. در سال ۲۰۱۳ میلادی هر دو دسته کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه دنیا شاهد افزایش اندکی در درآمدهای صادراتی خود بودند. درآمد صادراتی اقتصادهای توسعه‌یافته دنیا در سال گذشته ۱/۵ درصد و در کشورهای در حال توسعه دنیا ۳/۳ درصد رشد کرد.

"رابرتو آزودو" رئیس سازمان تجارت جهانی اعلام کرده است «طی دو سال گذشته وضعیت تجارت در دنیا چندان امیدوارکننده نبود. اما با توجه به انتظار رشد اقتصادی در دنیا پیش‌بینی می‌شود، در سال ۲۰۱۴ میلادی تجارت در جهان رشد کرده و این روند مثبت و امیدوارکننده در سال بعد هم ادامه داشته باشد. دلیل این مساله را می‌توان افزایش نرخ رشد اقتصادی جهان و اصلاح زیرساخت‌های مالی و اقتصادی دنیا دانست. اما این آغاز کار است. باید از همین الان به فکر تصویب توافقنامه‌ها و قراردادهای بین‌المللی تازه بود تا تجارت در جهان تسهیل گردد.. این توافقنامه‌ها می‌تواند اقتصاد را به سمت رشد بیشتری هدایت کند.» رئیس سازمان تجارت جهانی تاکید کرده هر عاملی که در مسیر رشد تجارت در دنیا اختلال ایجاد کند، می‌تواند به اقتصاد لطمه بزند. به همین دلیل سیاست‌های اخیر هند که مانع از تجارت آزاد محصولات صنعتی می‌شوند و سیاست‌هایی که برخی از کشورها به بهانه حمایت از اقتصاد داخلی اجرا می‌کنند، همگی می‌تواند آسیب‌های جدی به بازار تجاری و اقتصادی دنیا وارد کند.

سازمان تجارت جهانی در این گزارش اعلام کرد متوسط نرخ رشد صادرات در دنیا در فاصله سال‌های ۱۹۹۳ تا ۲۰۱۳ میلادی برابر با ۵/۲ درصد بوده است. در حالی که متوسط نرخ رشد تولید ناخالص داخلی دنیا در همین فاصله زمانی برابر با سه درصد بوده است. نگاهی به این آمارهای اقتصادی نشان می‌دهد طی ۱۰ سال گذشته همواره نرخ رشد صادرات بیشتر از نرخ رشد اقتصاد بوده است، ولی رکود اقتصادی در هر سالی باعث ایجاد شوکی منفی به تجارت شده است و عاملی تقویت‌کننده در جهت تنزل نرخ رشد اقتصادی و بحران مالی بوده است. طبق این گزارش در سال‌های ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ میلادی فاصله بین نرخ رشد صادرات و نرخ رشد اقتصادی بیشترین میزان ممکن بوده است و دلیل این مساله را می‌توان از بین رفتن تدریجی آثار رکود اقتصادی و تلاش جهانی برای بیشتر شدن نرخ رشد تجارت و تسهیل شرایط تجاری دنیا دانست. پیش‌بینی می‌شود در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی متوسط نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در دنیا بالغ بر سه درصد و متوسط نرخ رشد تجارت هم بین ۴/۷ درصد تا ۵/۳ درصد باشد.

دلایل کاهش نرخ رشد تجارت جهانی درسال ۲۰۱۳ میلادی :

عوامل مختلفی روی تضعیف شرایط تجاری و اقتصادی دنیا در سال ۲۰۱۳ میلادی موثر بودند که از جمله این عوامل می‌توان به تداوم رکود اقتصادی در کشورهای عضو منطقه یورو، نرخ بالای بیکاری در کشورهای عضو منطقه یورو (به استثنای کشور آلمان که در سال‌های اخیر رشد اقتصادی و تجاری بالایی داشته است)، عدم اطمینان در مورد زمان دقیق توقف طرح تزریق فدرال رزرو آمریکا به اقتصاد و تغییر سیاست پولی این کشور اشاره کرد. سومین عامل یعنی سیاست‌های پولی در آمریکا و توقف تزریق به اقتصاد این کشور روی سیاست بازار مالی در کشورهای در حال توسعه دنیا اثرگذار بود و این مساله در نیمه دوم سال ۲۰۱۳ میلادی با اهمیت‌تر از دوره‌های دیگر بود.

برآورد رشد ۲/۱درصدی تجارت در دنیا در سال ۲۰۱۳ میلادی به متوسط حجم کالاهای صادر و واردشده در کشورهای مختلف دنیا اطلاق می‌شود که با توجه به تفاوت‌های موجود بین نرخ تورم و نرخ ارز در کشورهای مختلف دنیا تعدیل شده باشند. این برآورد سازمان تجارت جهانی نسبت به برآورد قبلی این سازمان که برابر با ۲/۵ درصد بوده است،کاهش داشت. ولی این کاهش را می‌توان در بیشتر بودن نرخ کاهش رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه دنیا به‌خصوص اقتصادهای در حال گذار در سال ۲۰۱۳ میلادی نسبت به برآوردهای گذشته دانست.

در سال ۲۰۱۳ میلادی ارزش دلار استفاده‌شده برای صادرات کالاهای مصرفی در دنیا با ۲/۱ درصد افزایش به ۱۸/۸ هزار میلیارد دلار رسید که این نرخ رشد، اندکی کمتر از نرخ رشد حجم صادرات در دنیا بوده است. در سال گذشته نرخ رشد ارزش دلار استفاده‌شده برای صادرات ۲/۱ درصد و نرخ رشد حجم صادرات برابر با ۲/۴ درصد اعلام شده است. در نتیجه این تفاوت در دو نرخ اعلام‌شده، قیمت کالاهای صادراتی در دنیا در سال ۲۰۱۳ میلادی کاهش یافت و این روند کاهشی در سال ۲۰۱۳ میلادی هم ادامه پیدا کرد. در سال گذشته نرخ رشد ارزش خدمات صادراتی در دنیا برابر با ۵/۵ درصد بود و ارزش خدمات صادراتی در جهان به ۴/۶ هزار میلیارد دلار رسید.

این برآوردها همگی بر مبنای نرخ رشد سه‌درصدی تولید ناخالص داخلی دنیا در سال‌های پیش‌رو ارائه شده است. گزارش‌های سازمان‌های بین‌المللی نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۵ میلادی در خوش‌بینانه‌ترین حالت ارزش تولید ناخالص داخلی دنیا ۳/۱ درصد افزایش پیدا می‌کند و در حالت بدبینانه اقتصاد دنیا با نرخ ۲/۸ درصد رشد می‌کند. "کارن استوارت" یکی از تحلیلگران بازار تجاری در دنیا می‌گوید: «رشد تجارت در اقتصادهای صنعتی و توسعه‌یافته دنیا که به دلیل خروج این کشورها از رکود اتفاق افتاده است عاملی است که می‌تواند رشد اقتصادی جهان را تقویت کند. اما باید در نظر گرفت که احتمال توقف طرح‌های تزریقی و حمایتی از اقتصاد در کشورهای صنعتی می‌تواند خود شوکی بر بازار وارد آورد که این شوک بازار را دوباره متشنج خواهد کرد. حال سوال اینجاست که آیا بازار و فضای اقتصادی امروز دنیا توانایی مقابله با این شوک را دارد یا خیر؟»

وی می‌افزاید: «در سال‌های اخیر خطرات اقتصادی کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته در دنیا کاهش چشمگیری پیدا کرده است. مثلاً کاهش بدهی‌های دولتی در اقتصادهای اروپایی، کاهش مشکلات مالی و بانکی در اسپانیا و ایتالیا و فرانسه و در نهایت توسعه نظام مالی در آمریکا همگی باعث بهبود زیرساخت‌های مالی در جهان شده است و انتظار می‌رود این روند ادامه پیدا کند. در شرایط فعلی وضعیت اقتصادهای در حال توسعه دنیا اهمیت بیشتری پیدا کرده است. کسری بالای حساب جاری در کشورهایی از قبیل هند و ترکیه، بحران‌های پولی در کشورهای آمریکای لاتین به‌خصوص آرژانتین، سرمایه‌گذاری بیش از حد در ظرفیت‌های تولیدی، تعادل ایجاد کردن در اقتصادهای در حال توسعه و تکیه بیشتر به مصرف داخلی و تمرکز کمتر روی تقاضای خارجی همگی از مسائل امروز در کشورهای در حال توسعه دنیاست که می‌تواند اقتصاد دنیا را تحت تاثیر قرار دهد.»

فاکتور مهم دیگری هم که در این عرصه مورد توجه قرار می‌گیرد، ریسک‌های ژئوپولتیکی است که خود به بی‌ثبات شدن فضای اقتصادی دنیا دامن می‌زند. این ریسک‌ها در سال‌های اخیر بیشتر هم شده است. درگیری‌های داخلی و جنگ‌های بین منطقه‌ای در خاورمیانه و آسیا و اروپای شرقی که زمینه را برای افزایش قیمت انرژی در جهان فراهم می‌کند، مساله‌ای است که باید مد نظر قرار داده شود. این خطرات ژئوپولتیکی می‌تواند در مسیر تجارت دنیا هم اختلال ایجاد کند و رشد را متوقف کند. اما از آنجا که زمان و مکان وقوع این بحران‌ها غیرقابل پیش‌بینی است و تاثیر آنها را نمی‌توان از قبل برآورد کرد، معمولاً در ارزیابی‌ها توجهی به این ریسک‌ها نمی‌شود و به عنوان فاکتوری در مدل‌ها وارد نمی‌شود.

سازمان تجارت جهانی به همراه صندوق توسعه و تجارت سازمان ملل متحد آمارهایی در مورد وضعیت تجارت در دنیا در دوره‌های زمانی کوتاه‌مدت ارائه داده‌اند که از جمله قابل استفاده‌ترین آمارها می‌توان به شاخص‌های حجم تجارت کالاهای مصرفی در دنیا در فصل‌های مختلف اشاره کرد. طبق آمارهای موجود بعد از یک دوره سه‌ماهه (یک فصل) رشد ثابت، صادرات در کشور آمریکا تا انتهای سال ۲۰۱۳ میلادی روند رشد باثباتی را تجربه کرد. در مقابل صادرات از کشورهای عضو اتحادیه اروپا به دیگر کشورهای دنیا مثلاً صادرات به دیگر کشورهای اروپایی غیرعضو اتحادیه- در

فصل اول سال ۲۰۱۳ میلادی با نرخ بیشتری افزایش یافته است. .ولی در فصول دیگر سال این نرخ رشد تضعیف شده است و در نهایت نرخ رشد منفی شده است. تجارت بین کشورهای عضو اتحادیه اروپا -مثل صادرات کالاهای تولیدی اتحادیه اروپا به دیگر اعضای این اتحادیه- در فصل سوم سال ۲۰۱۳ میلادی اندکی رشد کرد، ولی نرخ رشد آن در دوره‌های دیگر تقریباً ثابت بود. در نهایت باید توجه داشت که صادرات از کشورهای در حال توسعه قاره آسیا وضعیت باثباتی نداشته است و در دوره‌هایی این رشد مثبت و در دوره‌هایی هم منفی بوده است.

در حالت کلی صادرات کالاهای مختلف در نیمه دوم سال ۲۰۱۳ میلادی در کشور آمریکا ۳/۳ درصد رشد کرد و صادرات در داخل کشورهای عضو اتحادیه اروپا دو درصد و صادرات کشور ژاپن ۱/۲ درصد ارتقا یافت. در حالی که نرخ رشد صادرات کشورهای در حال توسعه قاره آسیا در این سال برابر با صفر درصد بود و صادرات کشورهای عضو اتحادیه اروپا به کشورهای اروپایی غیرعضو این اتحادیه ۱/۵ درصد کاهش یافت.

در بخش واردات، واردات کالاهای مصرفی به اعضای اتحادیه اروپا سیر کاهشی داشته است که دلیل آن بحران اقتصادی در اروپا و بحران مالی در این کشورها بود. ولی نرخ رشد واردات کشورهای آمریکا و ژاپن در این دوره مثبت بود و کشورهای در حال توسعه قاره آسیا در همین بازه زمانی، رشد با ثباتی را تجربه کردند و تنها در فصل آخر سال قبل، روند رشد واردات در این گروه از کشورها منفی شد. در نیمه دوم این دوره، تقاضا برای واردات در برخی از بازارهای بزرگ رشد کرد که این رشد برای ژاپن بیشترین نرخ را داشت. نرخ رشد واردات برای ژاپن در این دوره برابر با ۳/۳ درصد و برای ایالات متحده آمریکا برابر با ۲/۲ درصد بود. در حالی که واردات کالاهای مصرفی تولید اتحادیه اروپا به اعضای داخلی این اتحادیه ۱/۸ درصد و به کشورهای اروپایی غیرعضو اتحادیه ۰/۲ درصد رشد داشته است. در این میان تنها کشورهای در حال توسعه آسیایی شرایط متفاوتی را تجربه کردند. این کشورها در نیمه دوم سال ۲۰۱۳ میلادی شاهد منفی شدن نرخ رشد واردات و رسیدن آن به منفی ۰/۲ درصد بودند. پیش‌بینی می‌شود با بهبود شرایط اقتصادی اعضای اتحادیه اروپا و ارتقای نرخ رشد اقتصادی دنیا درآمد وارداتی در دنیا رشد کند. زیرا هم‌اکنون اعضای اتحادیه اروپا ۳۲ درصد از واردات داخل این اتحادیه و ۱۵ درصد از واردات دنیا را به خود اختصاص داده‌اند و بهبود شرایط مالی در این کشورها موجب می‌شود اقتصادهای این قاره شاهد افزایش تقاضا برای کالاهای مصرفی و به دنبال آن رشد واردات باشند.

نکته جالب در این گزارش اینجاست که برای دومین بار طی دو سال گذشته - سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ میلادی - تجارت کالاهای مختلف در دنیا با نرخی کمتر از انتظار رشد کرد که برخی دلیل این مساله را کمتر از انتظار بودن نرخ رشد تولید ناخالص داخلی دنیا می‌دانند. با وجود اینکه تجارت در این کشورها می‌تواند با سرعتی کمتر یا بیشتر از تولید ناخالص داخلی رشد کند، ولی از دهه ۱۹۹۰ میلادی تاکنون همواره نرخ رشد تجارت کالاهای مختلف در دنیا دو برابر نرخ رشد تولید ناخالص داخلی -بر مبنای نرخ‌های بازاری- بود. در سال ۲۰۱۲ میلادی نرخ رشد تجارت در دنیا برابر با نرخ رشد تولید ناخالص داخلی بود و در سال ۲۰۱۳ میلادی هم همین روند در جهان مشاهده شد. حال این سوال وجود دارد که آیا این روند در سال جاری و سال آینده هم ادامه پیدا می‌کند یا فضای تجاری دنیا به شرایط عادی بازمی‌گردد؟ تحلیلگران اقتصادی در پاسخ به این سوال به وضعیت اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته اشاره می‌کنند و بر این باورند که اگر نرخ رشد اقتصادی در کشورهای توسعه‌یافته افزایش یابد و تقاضا برای انواع کالاهای مصرفی در این کشورها بیشتر شود، حجم و ارزش تجارت هم در دنیا رشد می‌کند. کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته دنیا از قبیل آمریکا و اعضای اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان کالاهای مختلف در دنیا هستند و خروج این اقتصادها از رکود می‌تواند بازار را با شدت زیادی تحت تاثیر قرار دهد.

روند تغییرات متوسط نرخ رشد تجارت در دنیا طی ۱۰ سال گذشته و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی دنیا و نسبت این تغییرات نشان می دهد که نرخ رشد تجارت به نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۰۰ میلادی به حداکثر خود رسیده است، ولی از آن سال تاکنون سیر نزولی داشته است و در سال ۲۰۱۳ میلادی به کمتر از ۱/۷ درصد تنزل پیدا کرده است. مطالعات تاریخی نشان می‌دهد تجارت در دوره‌هایی که ارزش تولید ناخالص داخلی روند نزولی داشته

است، کاهش یافت و تنها در دوره‌هایی رشد کرد که اقتصاد رشد کرد یا اینکه امید به رشد اقتصادی وجود داشت. فاکتورهای ساختاری از قبیل گسترش زنجیره‌های عرضه، ترکیبات کالایی عرصه تجارت در دنیا و سیاست‌های حمایت از اقتصاد داخلی از عواملی هستند که باعث کاهش نسبت رشد تجارت به تولید ناخالص داخلی می‌شوند. با وجود اینکه در گذشته همواره نسبت ۱ به ۲ در نرخ رشد تجارت به نرخ رشد تولید ناخالص داخلی وجود داشته است، ولی نمی‌توان اطمینان داشت که این روند بعد از اطلاع از شرایط اقتصادی در دنیا و خروج از رکود همچنان ادامه خواهد داشت و تنها و تنها بعد از مشاهده واقعیت‌های اقتصادی سال‌های آینده می‌توان اطمینان پیدا کرد که روند گذشته با یک دوره وقفه ادامه پیدا می‌کند.

پیش‌بینی نرخ رشد تجارت در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی

پیش‌بینی سازمان تجارت جهانی در مورد رشد تجارت کالاهای مختلف در دنیا در سال ۲۰۱۴ میلادی برابر با ۴/۷ درصد است که از نرخ رشد متوسط تجارت طی ۲۰ سال گذشته یعنی در فاصله سال‌های ۱۹۹۳ تا ۲۰۱۳ میلادی کمتر است و حتی از متوسط نرخ رشد تجارت قبل از بحران اقتصادی در فاصله سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۸ میلادی هم کمتر است. متوسط نرخ رشد تجارت طی ۲۰ سال گذشته برابر با ۵/۳ درصد و متوسط نرخ رشد تجارت قبل از رکود اقتصادی در دنیا برابر با شش درصد بوده است. مطالعات نشان می‌دهد، بحران اقتصادی سال‌های اخیر زمینه را برای انتقال نمودار رشد تجارت دنیا به سمت پایین فراهم کرده باشد و این انتقال نه یک انتقال موقتی، بلکه یک انتقال دائمی خواهد بود. از طرف دیگر متوسط نرخ توسعه تجارت در سه سال اخیر یعنی از سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳ میلادی برابر با ۳/۴۲ درصد بوده است و انتظار می‌رود در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی متوسط رشد تجارت در دنیا به بالغ بر چهار درصد ارتقا یابد. ولی حتی در صورت تحقق این پیش‌بینی، رشد چهاردرصدی تجارت برای از بین بردن فاصله موجود بین رشد تجارت و رشد تولید ناخالص داخلی کم است.

اختلاف بین روند رشد تجارت دنیا قبل از بحران اقتصادی و وضعیت کنونی تجارت دنیا در حال افزایش یافتن است. این شکاف در سال ۲۰۱۳ میلادی به ۱۷ درصد سطح روند رسید و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۱۴ میلادی به ۱۹ درصد افزایش یابد. در صورت تحقق این برآورد حجم تجارت در دنیا به سطحی کمتر از سطح تجارت پیش از وقوع رکود اقتصادی دنیا در سال ۲۰۰۹ میلادی می‌رسد و وضعیتی ایجاد می‌شود که به آن «فروپاشی بزرگ تجاری دنیا» می‌گویند.

در سال ۲۰۱۲ میلادی رکود اقتصادی اتحادیه اروپا اثر بسیار مخربی روی حجم تجارت در دنیا بر جای گذاشت که دلیل آن را می‌توان سهم بالای اتحادیه اروپا در تجارت جهانی دانست (تقریباً یک‌سوم کل تجارت دنیا در دست اعضای اتحادیه اروپاست و این تجارت شامل تجارت بین اعضای اتحادیه و حتی با کشورهای غیرعضو اتحادیه می‌شود). در سال‌های گذشته روند بازسازی اقتصادی کشورهای اروپایی بیشتر از انتظار بود و همین رشد بیشتر از انتظار سبب شد تا اروپا جایگاه بسیار بااهمیتی در عرصه تجاری دنیا داشته باشد و این جایگاه هر ماه هم بیشتر شود.

وضعیت اقتصاد دنیا و تجارت در سال ۲۰۱۳ میلادی تا فصل اول سال ۲۰۱۴ میلادی

رشد اقتصادی

روند رشد اقتصادی در کشورهای صنعتی در سال ۲۰۱۳ میلادی متغیر بوده است. رکود اقتصادی سال ۲۰۱۲ میلادی در اعضای اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۳ میلادی هم ادامه پیدا کرد و سبب شد تا ارزش تولید ناخالص داخلی اعضای این اتحادیه در فصل اول سال ۲۰۱۳ میلادی ۰/۲ درصد تنزل پیدا کند. متوسط نرخ رشد اقتصادی این کشورها در سال ۲۰۱۳ میلادی بین ۱/۲ تا ۱/۷ درصد بوده است. برخلاف این عملکرد، ایالات متحده آمریکا شاهد رشد اقتصادی فصلی در دوره‌های مورد مطالعه بود و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی این کشور در فصل سوم سال قبل به مرز ۴/۱ درصد رسید. این در حالی است که در فصول دوم و چهارم سال ۲۰۱۳ میلادی اقتصاد این کشور رشد ۲/۵درصدی تولید ناخالص داخلی را مشاهده کرد. در نتیجه این تحولات اقتصادی، فدرال‌رزرو آمریکا در دسامبر سال ۲۰۱۳ میلادی اعلام کرد از ژانویه سال ۲۰۱۴ میلادی دور سوم تزریق به اقتصاد را متوقف می‌کند و عکس‌العمل اولیه بازار به این خبر نه‌تنها در اقتصادهای صنعتی بلکه در اقتصادهای در حال توسعه وارد شدن شوکی به بازار مالی و صنعتی بود.

تجربه کشور ژاپن هم در این دوره جالب توجه بود. این کشور که با استفاده از سیاست‌های پولی و مالی تلاش می‌کرد تا اقتصاد داخلی را احیا کند و از بحرانی شدن شرایط اقتصادی جلوگیری کند، موفق شد در دو فصل اول سال ۲۰۱۳ میلادی رشد بالغ بر ۲/۳درصدی را در اقتصادش تجربه کند، ولی در فصول پایانی سال، رشد اقتصادی این کشور به کمتر از یک درصد رسید. اقتصادهای صنعتی دنیا در سال ۲۰۱۳ میلادی، رشد ۱/۱درصدی تولید ناخالص داخلی را مشاهده کردند که کمتر از رشد ۱/۳درصدی اقتصادی در سال ۲۰۱۲ میلادی و رشد ۱/۵درصدی تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۱ میلادی بود.

در سال ۲۰۱۳ میلادی اقتصادهای در حال توسعه دنیا نیز شاهد ورود شوک‌های مالی بودند. البته برخی از کشورها بیشتر از دیگر کشورها این شوک را تجربه کردند. کشورهای مشترک‌المنافع یا اعضای **CIS** در سال ۲۰۱۲ میلادی کاهش ۰/۱ درصدی تولید ناخالص داخلی خود و رسیدن نرخ رشد تولید ناخالص داخلی به ۴/۴درصد را تجربه کردند. این در حالی است که در سال ۲۰۱۱ میلادی ارزش تولید ناخالص داخلی این کشورها بالغ بر ۵/۷ درصد بود و در سال ۲۰۱۲ میلادی به ۴/۵ درصد رسیده بود.

رشد سیال بودن بازارهای مالی در بازارهای در حال گذار به‌خصوص کشورهایی که بیشترین کسری حساب جاری را دارند، افزایش زیادی پیدا کرده است. این وضعیت در کشور هند بیش از دیگر کشورها مشاهده شد و از ۲/۶ درصد در فصل دوم سال ۲۰۱۳ میلادی به بالغ بر ۷/۲ درصد در فصل سوم این سال رسید. ولی در فصل آخر سال دوباره به ۳/۹ درصد کاهش یافت. (تمامی نرخ‌ها سالانه هستند). به دنبال انتشار خبر توقف طرح تزریق به اقتصاد در آمریکا و برخی دیگر از کشورهای توسعه‌یافته، بازار ارز در کشورهای در حال توسعه به شدت تحت تاثیر قرار گرفت. به عنوان مثال ارزش روپیه کشور هند ۱۴/۵ درصد بین آوریل تا سپتامبر سال ۲۰۱۳ میلادی کاهش یافت. در این بازه زمانی ارزش پزوی کشور آرژانتین، لیره کشور ترکیه و روپیه کشور اندونزی هم در برابر دلار آمریکا کمتر شد. پژوهش‌ها نشان می‌دهد شوک‌های سیاسی در کشورهای سوریه و ترکیه و تایلند هم در این عرصه بسیار اثرگذار بوده است و اقتصاد و بازار ارز را به شدت تحت تاثیر قرار داد.

از طرف دیگر کشور چین که مدت‌ها انتقادات زیادی در مورد سیاست‌های مالی و پولی‌اش دریافت می‌کرد، در ماه‌های آغازین سال ۲۰۱۴ میلادی اعلام کرد اقدام به کاهش نقش دولت در بازار ارز می‌کند و ارزش پول خود را افزایش می‌دهد. در نتیجه ارزش یوان کشور چین در این بازه زمانی ۱/۵ درصد رشد کرد که خبر خوبی برای بازار ارز دنیا بود. ولی با توجه به ارزش واقعی یوان در بازار هنوز کارهای بیشتری باید در این عرصه انجام شود.

به گزارش سازمان تجارت جهانی در میان قاره‌ها و مناطق جغرافیایی مورد مطالعه، قاره آسیا بیشترین نرخ رشد تولید ناخالص داخلی را در سال ۲۰۱۳ میلادی داشته است. در سال گذشته ارزش تولید ناخالص داخلی در این قاره برابر با ۴/۲ درصد بود که تقریباً برابر با نرخ رشد آن در دو سال گذشته بوده است. دومین منطقه‌ای که بیشترین نرخ رشد تولید ناخالص داخلی را تجربه کرد قاره آفریقا بود. در سال گذشته ارزش تولید ناخالص داخلی قاره آفریقا برابر با ۳/۸ درصد رشد کرد و نرخ رشد اقتصادی در خاورمیانه برابر با سه درصد بود. نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در کشورهای جنوب و مرکز آمریکا در سال قبل برابر با سه درصد بوده است و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در کشورهای مشترک‌المنافع به دو درصد رسید. در سال ۲۰۱۳ میلادی نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در آمریکای شمالی برابر با ۱/۸ درصد و در اروپا برابر با ۰/۳ درصد بود.

حجم تجارت کالا و خدمات تجاری از دیدگاه آمار:

حجم تجارت کالا از نظر متوسط حجم کالاهای صادراتی و وارداتی در سال ۲۰۱۳ میلادی ۲/۱ درصد رشد کرد. ولی تفاوت بین صادرات و واردات در این دوره زمانی بسیار بزرگ بوده است. در این سال حجم صادرات در دنیا ۲/۴ درصد

تجارت جهانی کالا و خدمات، جمعیت و سهم از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۰

رتبه	کشور	جمعیت	سهم از جمعیت جهان	حجم تجارت بین‌المللی(مجموع صادرات و واردات کالا و خدمات)	مجموع صادرات کالا و خدمات	سهم از صادرات جهان	مجموع واردات کالا و خدمات	سهم از واردات جهان	سهم از تولید ناخالص داخلی جهان	تراز بازرگانی
		میلیون نفر	درصد	میلیارد دلار	میلیارد دلار	درصد	میلیارد دلار	درصد	درصد	میلیارد دلار
۱	آمریکا	۳۰۹	۴,۵	۴۱۹۹,۳	۱۸۲۷,۹	۹,۷	۲۳۷۱,۴	۱۲,۵	۹,۲	-۵۴۳,۶
۲	چین	۱۳۳۸	۱۹,۴	۳۳۳۸,۳	۱۷۴۹,۰	۹,۲	۱۵۸۹,۳	۸,۴	۲۳,۵	۱۵۹,۶
۳	آلمان	۸۲	۱,۲	۲۸۴۹,۶	۱۵۱۴,۸	۸,۰	۱۳۳۴,۷	۷,۱	۵,۳	۱۸۰,۱
۴	ژاپن	۱۲۷	۱,۸	۱۷۶۱,۱	۹۱۱,۱	۴,۸	۸۵۰	۴,۵	۸,۷	۶۱,۱
۵	فرانسه	۶۵	۰,۹	۱۳۸۸,۶	۶۵۷,۱	۳,۵	۷۳۱,۴	۳,۹	۱,۲	-۷۴,۳
۶	انگلستان	۶۲	۰,۹	۱۳۸۵,۱	۶۵۵,۹	۳,۵	۷۲۹,۲	۳,۹	۴,۱	-۷۳,۳
۷	هلند	۱۷	۰,۲	۱۱۵۶,۹	۶۱۰,۷	۳,۲	۵۴۶,۲	۲,۹	۱,۶	۶۴,۴
۸	ایتالیا	۶۰	۰,۹	۱۱۴۳,۴	۵۴۵,۷	۲,۹	۵۹۷,۸	۳,۲	۳,۳	-۵۲,۱
۹	جمهوری کره	۴۹	۰,۷	۱۰۷۴,۸	۵۵۳,۷	۲,۹	۵۲۱,۱	۲,۸	۲,۴	۳۲,۵
۱۰	هنگ‌کنگ	۷	۰,۱	۹۹۹,۲	۵۰۶,۹	۲,۷	۴۹۲,۴	۲,۶	۰,۷	۱۴,۵
۱۱	بلژیک	۱۱	۰,۲	۹۶۶,۸	۴۹۸,۱	۲,۶	۴۶۸,۷	۲	۳,۶	۲۹,۵
۱۲	کانادا	۳۴	۰,۵	۹۳۹,۲	۴۵۵,۸	۲,۴	۴۸۳,۴	۲,۶	۰,۴	-۲۷,۶
۱۳	سنگاپور	۵	۰,۱	۸۷۱,۴	۴۶۴,۲	۲,۵	۴۰۷,۳	۲,۲	۲,۵	۵۶,۹
۱۴	هند	۱۲۲۵	۱۷,۸	۷۷۷,۴	۳۴۴,۷	۱,۸	۴۳۲,۷	۲,۳	۰,۳	-۸۸,۰
۱۵	اسپانیا	۴۶	۰,۷	۷۷۱,۸	۳۶۹,۹	۲,۰	۴۰۱,۹	۲,۱	۱,۶	-۳۲,۰
۱۶	روسیه	۱۴۲	۲,۱	۷۶۶,۷	۴۴۴,۴	۲,۳	۳۲۲,۲	۱,۷	۲,۲	۱۲۲,۲
۱۷	مکزیک	۱۱۳	۱,۶	۶۳۹,۹	۳۱۳,۲	۱,۷	۳۲۶,۶	۱,۷	۰,۷	-۱۳,۴
۱۸	چین‌تایپه	۲۳	۰,۳	۶۰۳,۴	۳۱۴,۲	۱,۷	۲۸۹,۲	۱,۵	۰,۷	۲۵,۰
۱۹	استرالیا	۲۲	۰,۳	۴۹۴,۰	۲۵۴,۴	۱,۳	۲۳۹,۶	۱,۳	۲,۰	۱۴,۸
۲۰	سوئیس	۸	۰,۱	۴۹۰,۰	۲۷۹,۱	۱,۵	۲۱۰,۹	۱,۱	۳,۲	۶۸,۲
۲۹	ایران	۷۴	۱,۱	۱۷۰,۲	۹۲,۱	۰,۵	۷۸,۱	۰,۴	۰,۵	۱۴,۰
	سایر کشورها	۳۰۷۴	۴۴,۶	۱۱۰۵۱,۴	۵۵۵۴,۵	۲۹,۴	۵۴۹۶,۸	۲۹,۱	۲۲,۳	
	کل کشورها	**۶۸۹۴**	**۱۰۰,۰**	**۳۷۸۳۸,۳**	**۱۸۹۱۷,۴**	**۱۰۰,۰**	**۱۸۹۲۱**	**۱۰۰,۰**	**۱۰۰,۰**	

ماخذ:پایگاه داده مرکز تجارت بین المللی و پایگاه داده سازمان ملل

رتبه	کشور	صادرات خدمات	سهم از کل صادرات خدمات	واردات خدمات	سهم از کل واردات خدمات	نسبت صادرات به واردات خدمات	نسبت صادرات خدمات به جمعیت	حساب خدمات
		میلیون دلار	درصد	میلیارد دلار	درصد	نسبت	دلار به ازای هر نفر	میلیارد دلار
۱	آمریکا	۵۵۱	۱۴,۳	۴۰۵	۱۱,۳	۱,۴	۱۷۸۰	۱۴۵,۸
۲	انگلستان	۲۵۰	۶,۵	۱۶۷	۴,۷	۱,۵	۴۰۱۶	۸۳,۳
۳	آلمان	۲۴۴	۶,۳	۲۶۸	۷,۵	۰,۹	۲۹۸۰	-۲۴,۲
۴	چین	۱۷۱	۴,۴	۱۹۳	۵,۴	۰,۹	۱۲۸	-۲۲,۱
۵	فرانسه	۱۴۵	۳,۸	۱۳۲	۳,۷	۱,۱	۲۲۳۶	۱۳,۲
۶	ژاپن	۱۴۱	۳,۷	۱۵۷	۴,۴	۰,۹	۱۱۰۹	-۱۶,۱
۷	هند	۱۲۴	۳,۲	۸۳	۲,۳	۱,۵	۱۰۲	۴۱,۶
۸	اسپانیا	۱۲۴	۳,۲	۸۷	۲,۴	۱,۴	۲۶۸۸	۳۶,۸
۹	هلند	۱۱۸	۳,۱	۱۰۶	۳,۰	۱,۱	۷۱۰۲	۱۱,۸
۱۰	سنگاپور	۱۱۲	۲,۹	۹۶	۲,۷	۱,۲	۲۲۱۲۲	۱۵,۸
۱۱	هنگ کنگ	۱۰۶	۲,۷	۵۱	۱,۴	۲,۱	۱۵۰۲۰	۵۵,۲
۱۲	ایتالیا	۹۹	۲,۶	۱۱۱	۳,۱	۰,۹	۱۶۳۴	-۱۲,۰
۱۳	ایرلند	۹۸	۲,۵	۱۰۷	۳,۰	۰,۹	۲۱۸۵۶	-۹,۴
۱۴	جمهوری کره	۸۷	۲,۳	۹۶	۲,۷	۰,۹	۱۷۶۶	-۸,۶
۱۵	بلژیک	۸۷	۲,۳	۷۹	۲,۲	۱,۱	۷۹۹۰	۸,۵
۱۶	سوئیس	۸۳	۲,۲	۳۵	۱,۰	۲,۴	۱۰۶۶۵	۴۸,۸
۱۷	کانادا	۶۹	۱,۸	۹۱	۲,۵	۰,۸	۲۰۲۷	-۲۲,۱
۱۸	لوکزامبورگ	۶۷	۱,۷	۳۷	۱,۰	۱,۸	۱۳۱۲۷۱	۳۰,۰
۱۹	سوئد	۶۶	۱,۷	۴۸	۱,۳	۱,۴	۷۰۶۴	۱۷,۹
۲۰	دانمارک	۶۰	۱,۶	۵۲	۱,۴	۱,۲	۱۰۸۹۵	۸,۶
۲۹	ایران	۸	۰,۲	۲۳	۰,۷	۰,۴	۱۱۲	-۱۵,۱
	سایر کشورها	۱۰۵۰	۲۷,۲	۱۱۶۰	۳۲,۴	۰,۹	۳۱۳	-۱۱۰,۴
	کل کشورها	۳۸۶۲	۱۰۰,۰	۳۵۸۵	۱۰۰,۰	۱,۱	۵۶۰	

فصل چهارم : استراتژی های رشد و توسعه تجاری ، اقتصادی :

حدود یک قرن است که بسیاری از کشورهای جهان سوم با انبوهی از الگوها، نظرات و تجربیات توسعه و برنامه ریزی در گذرگاه های رشد، مواجه هستند. هرکدام با توجه به شرایط و مقتضیات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی خود از استراتژی های خاصی پیروی و یا تلفیقی از استراتژی ها را آزمایش و به مورد عمل گذاشته اند.
طبیعی است که این شرایط برای همه کشورها یکسان نیست و تابعی از امکانات و فضای داخلی و خارجی آنها است. در بعد داخلی مانند منابع مختلف مالی، انسانی و طبیعی، قوانین و مقررات، نهادهای اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و فرهنگی، جمعیت و عوامل مرتبط با آن، موقعیت جغرافیایی و .... در بعد خارجی جایگاه یک نظام در روابط بین الملل و اقتصاد جهانی.

درمجموع انتخاب یک استراتژی با توجه به نقاط قوت و ضعف داخلی و فرصت ها و تهدیدات خارجی قابل انتخاب و اجرا است. لذا دولت ها با توجه به عوامل داخلی و خارجی، سیاست بازرگانی خود را انتخاب می کنند. منظور از سیاست بازرگانی عبارت است از، میزان مداخله در بازرگانی خارجی و کنترل اقلام بازرگانی، موازنه پرداخت ها، میزان دخالت دولت در امور اقتصادی و تجاری که خود تابعی از سیاست های کلان اقتصادی کشورها است .

در حال حاضر، روابط بین کشورهای توسعه یافته و درحال توسعه عامل مهمی در انتخاب استراتژی های توسعه است. دلیل این مسئله آن است که کشورهای قدرتمند، برنامه ها و سازمان های توسعه را به سمتی سوق می دهند که با نقش جهانی و منافع آنها، تطابق داشته باشد.

این کشورها، توان انجام این سمت دهی را به علت مالکیت ابزارهای توسعه، دارا هستند. از سوی دیگر به وجودآمدن تغییرات و پیشرفت تکنولوژیکی بالا در سطح ارتباطات و حمل ونقل، خصوصا" در دهه اخیر، باعث شده است که کشورها، بیشتر به هم مرتبط شده و ازتغییرات یکدیگر مطلع و تحت تاثیر قرارگیرند.

روابط میان کشورها، بسیار پیچیده شده و باعث گردیده که هریک از آنها وابسته به تصمیمات و محتوی سیاسی، اقتصادی و تکنولوژیکی دیگری شود. این وابستگی، به نوبه خود، نگرانی ها و اتکای متقابل را ایجاد کرده است، به طوری که هر تصمیم گیری در یکی، توجه و نگرانی عواقب آن تصمیم گیری را در کشوردیگر، باعث می شود. لذا یک استراتژی توسعه مطلوب، ممکن است توسط دولت های قدرتمند، حمایت شود و یا به علت وجود سیاست های نامطلوب برای آنها، به وسیله ابزارهای مختلف متوقف و یا به بی راهه هدایت شود.
لذا در اینجا ذکر این نکته ضروری است که در جهان پر تحول امروزی، سیاست های توسعه نه فقط توسط نخبگان و سیاستمداران و برنامه ریزان توسعه کشورها، بلکه تحت تاثیر فرآیند جهانی شدن و توسعه ارتباطات و اطلاعات و حتی آژانس های موثر در توسعه یعنی سازمان های اقتصادی بین المللی و شرکت های چند ملیتی تدوین و اتخاذ می شود. در دو یا سه دهه اخیر این روند را بیش از گذشته در مناسبات تجاری و صنعتی کشورها می بینیم. حرکت از انتخاب و اجرای استراتژی جایگزینی واردات به توسعه صادرات از آن نمونه است.

برخی از سازمان ها و بانک های تاثیر گذار بر روند توسعه کشورها علاوه بر پیمان های منطقه ای و بین المللی و قدرت شرکت های چند ملیتی، فشارها و تحریم های اقتصادی و سیاسی، عبارتند از :

(۱)- بانک بین المللی برای بازسازی و توسعه (بانک جهانی)

1. International Bank for Recentsruction and Development (World Bank)

(۲)- برنامه های توسعه سازمان ملل متحد

2. United Nations Development Programs (UNDP)

(۳)- سازمان بین المللی توسعه ملل متحد

3. United Nations International Development Organization (UNIDO)

(۴)- سازمان بین المللی کار

4.International Labour Organization (ILO)

(۵)- صندوق بین المللی پول

5. International Monetary Fund (IMF)

(۶)- کنفرانس ملل متحد در تجارت و توسعه

6.United Nations Counference on Trade and Development (UNCTAD)

(۷)- سازمان تجارت جهانی

7. World Trade Organization (W.T.O)

دراینجا به برخی از اهم استراتژیهای رشد و توسعه اقتصادی و تجاری اشاره می شود.

استراتژی جانشینی واردات (خودکفایی) (۱)

استراتژی جانشینی واردات*، راهی برای توسعه اقتصادی است که در چارچوب راهبرد نظر به درون یا سمت گیری به درون** قرار می گیرد. این سیاست بطور عمده در دو دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، اعتلا پیدا کرد. دلایل آن نیز از یک سو، کاهش تقاضای جهانی برای کالاهای اساسی و مواد خام، کسری رو به تزاید تراز پرداخت ها و بالاخص تراز بازرگانی کشورهای رو به توسعه و از سوی دیگر اعتقاد به جادوی سیاست مذکور برای صنعتی شدن این کشورها بوده است که بطور عمده از طریق مجامع مالی بین المللی مورد تاکید قرار می گرفت. روحیه استقلال طلبی، عدم وابستگی و رشد صنایع نو پا به ویژه پس از جنگ جهانی دوم نیز از جمله دلایل توجه به این استـراتژی بوده و هست، اجـرای طرح های اقتصادی چون طرح مارشال توسط ایالات متحده آمریکا و کمک به بازسازی ناشی از خسارات جنگ، اعطای کمک به کشورهای جهان سوم و اجرای برنامه های توسعه نیز از دلایل تشویق انتخاب و اجرای این استراتژی به ویژه در کشورهای درحال توسعه و جهان سوم بوده است.

اولین بار این استراتژی توسط **رائول پربیش** مطرح و به عنوان تز کمیسیون اقتصادی آمریکای لاتین ملل متحد ((Economic Commision of Latin America (ECLA)) دهه ۱۹۵۰ به اجراء در آمد.

وی اعتقاد داشت که رابطه مبادله خارجی کالاها، به نفع فرآورده های کارخانه ای و به ضرر مـواد خام اولیه که عملا" واردات و صادرات کشورهای رو به توسعه را تشکیل می دهد، تغییر می کند و براین اساس لازم است این گونه کشورها، برای بهبود رابطه مبادله یا جلوگیری از زوال بیشتر، اقدام به افزایش تعرفه کالاهای وارداتی بنمایند تا با کاهش کلی تقاضا، بتوانند از منافع عدم ورود جنس خارجی به نفع تولید داخلی کاهش قیمت واردات بهره مند شوند (۲)

(۱)- دکتر مدنی – امیرباقر- استراتژیهای توسعه اقتصادی، مقایسه روشهای توسعه ایران با کره جنوبی، مرکز خدمات چاپ و نشر ۱۳۷۰ صفحه ۱۷

*- Import Substitution Strategy

**-Inward – Looking Strategy & Inward Orientation

(۲)- اخـوی، احمد، تجـارت بین الملل، استراتژی بازرگانی و توسعه اقتصادی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی، خرداد ۷۳ سفحه ۱۱۷

دلایل نظری توجیه استراتژی جایگزینی واردات :

توجیهات این استراتژی را به شرح زیر می توان خلاصه کرد: (۱)

(۱)- ایـن سیاست یا استـراتژی، کنترل دولت بر تولید و مصرف داخلی را افزایش می دهد و لذا از این طریق می توان از ورود تکنولوژی و فرآورده های نامناسب جلوگیری کرد.

(۲)- این استراتژی منبع درآمد قابل اطمینانی برای سود بازرگانی و عوارض گمرکی و مالیات بر واردات است.

(۳)- این استراتژی می تواند زمینه تعادل را در تراز پرداخت ایجاد کند.

(۴)- این استراتژی می تواند از طریق دیوار تعرفه در مقابل کالاهای وارداتی، زمینه اطمینان سرمایه گذاری داخلی را در رشته هایی که دولت تعیین و حمایت می کند، فراهم سازد.

(۵)- این استراتژی زمینه خودکفایی در برخی از محصولات، به ویژه تولیدات مصرفی را با استفاده از منابع داخلی و افزایش فرهنگ صنعتی و اشتغال را نیز دنبال می کند و قدرت رقابت تولیدات داخلی را با تـولیدات خـارجی که از طـریق تعـرفه گمـرکی حمایت می شوند، بوجود می آورد. البته از آنجا که کشورهای جهان سوم در مراحل اولیه صنعتی شدن، لازم است از برخی صنایع نوپا حمایت به عمل آورند، تردیدی نیست، آنچه مورد بحث و اختلاف نظر دراین رابطه است، میزان، مدت زمان تعرفه و انتخاب صنایعی است که باید مورد حمایت قرارگیرند. در غیر این صورت همانطوری که تجربه نشان داده است هرچه کنترل اقتصادی، بیشتر اعمال شود، هزینه تولید و قیمت ها افزایش می یابد و ادامه حمایت در بلند مدت، به هدر دادن منابع، بی کفایتی و عدم کارآیی اقتصادی منجر خواهدشد.

۱-برداشت از : اخوی – احمد، تجارت بین الملل، استراتژی بازرگانی و توسعه اقتصادی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی- خرداد ۱۳۷۳ صفحات ۱۱۸و ۱۱۹

* برداشت از: اشمیت ، هوبرت ترجمه محسن طلایی-استراتژی صنعتی درکشورهای کم توسعه -بهار۱۳۶۵

* برداشت از:تودارو-مایکل-توسعه اقتصادی در جهان سوم، ترجمه غلامعلی فرجادی- وزارت برنامه و بودجه ۱۳۶۴

اهرم های اجرایی استراتژی جایگزینی واردات [۱و۲] :

اهرم های اجرایی استراتژی جایگزینی واردات را می توان به شرح زیر خلاصه کرد:

- حمایت گرایی از طریق تعرفه و محدودیت های مقداری واردات جهت افزایش قیمت کالاهای وارداتی و کاهش قدرت رقابت آنها با تولیدات داخلی، اصلاح تراز پرداخت ها
- ایجاد مراکز تهیه و توزیع کالا بمنظور ایجاد کنترل ها و تدوین و اجرای ضوابط واردات و دخالت مستقیم در خرید کالا
- پرداخت سوبسید (یارانه) به صنایع داخلی و افزایش توان آنها در کاهش قیمت و بالا بردن قدرت رقابتی صنایع .
- ازدیاد تشریفات ورود کالا از جمله بازرسی کالا جهت تاخیر درواردات و افزایش هزینه های وارداتی .
- وضع استانداردها و دقت در اجرای آنها، استانداردها خود می توانند به صورت مانعی برسر واردات عمل کنند. این استانداردها می توانند شامل کیفیت محصول وارداتی، یکسان بودن کیفیت در نمونه های مختلف یا غیر معنی دار بودن اختلاف آنها، نوع برچسب، راهنمای مصرف، خدمات پس از فروش، ضمانت نامه ها و نظایر آن باشد.
- دریافت اعتبارات و تضمینی برای واردات و محدود کردن اعتبارات اسنادی و ارسال حواله
- دو نرخی یا چند نرخی کردن ارز: بانک مرکزی برای واردات کمتر، ارز را با نرخ گرانتر تخصیص می دهد.
- تقویت و افزایش توزیع داخلی کالاها
- معافیت های مالیاتی برای صنایع نوپای داخلی
- نظام بخشیدن به سیستم توزیع کالا برای حمایت از تولیدات داخلی
- مشارکت یا سرمایه گذاری مستقیم دولت در فعالیت های تحقیق و توسعه
- اعطای تسهیلات و اعتبارات بانکی با نرخ سود نازل به تولید کنندگان داخلی
- تقبل هزینه های فرصت های آموزشی و مطالعاتی داخلی و خارجی برای متخصصین شاغل در صنایع مورد حمایت.

---

(۱)برداشت از: ابزارهای رایج در سیاستهای بازرگانی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی- نشریه داخلی- بی تاریخ -صفحه ۶

(۲) برداشت از : هیئت -ضیاء الدین، اقتصاد بین الملل- جلد دوم - سیاست مبادلات بین المللی بازرگانی خارجی ایران ، انتشارات امیرکبیر۱۳۵۶

انتقادات بر استراتژی جایگزینی واردات (۱) :

بسیاری از کارشناسان اقتصادی براین باور هستند که راهبرد جایگزینی واردات از لحاظ اقتصادی، قابل دفاع نیست. در اینجا به برخی از آنها اشاره می شود.

حمایت تعرفه ای، لزوما" با گسترش صنعتی مرتبط نیست. به این معنی که در مرحله اول راهبرد جانشینی واردات، معمولا" تولید کالاهای واسطه ای و سرمایه ای با حمایت کمتری صورت می گیرد. خود این مسئله، می تواند باعث افزایش زیادتر واردات گرددکه اگر صادرات کالاها ثابت باقی بماند، وضعیت تراز پرداخت ها، بدتر خواهد شد و رسیدن به مرحله دوم راهبرد جایگزین واردات مشکلترخواهد شد و دولت برای تکمیل حلقه های مفقوده صنعتی باید از منابع مالی لازم دیگری بهره بگیرد که عمدتا" از منابع طبیعی و یا صدور مواد اولیه جبران می شود.

به همین دلیل توجیهی نیز برای کاهش وابستگی به اقتصاد بین الملل وجود ندارد و احتمال آسیب پذیری دیده می شود.

حمایت گرایی در شرایط ثابت، باعث افزایش قیمت نسبی کالاهای جانشین واردات در داخل به دلیل تولید با هزینه بالا و به طور اخص قیمت نسبی فرآورده های صنعتی نسبت به فرآورده های کشاورزی می گردد و می تواند سطح زندگی کشاورزان را نسبت به قبل از اعمال سیاست کاهش دهد. کاهش درآمد و قدرت خرید کشاورزان، باعث تشدید مهاجرت آنان از مناطق کشاورزی به مناطق صنعتی و خدماتی یعنی از روستا به شهر خواهد شد.

پایین بودن رشد بهره وری در کشاورزی نیز نهاده های لازم را برای صنایع تبدیلی کاهش می دهد.

برای کاهش هزینه واردات به پول داخلی در استراتژی جانشین واردات، معمولا" نرخ برابری پول داخل بالاتر از حالت تعادلی است، به این معنی که به رغم تورم بیشتر و کاهش سریعتر ارزش پول داخلی، نسبت به خارج، نرخ برابری رسمی و ثابتی برای برابری اعمال می شود. به این ترتیب مواد اولیه و کالاهای سرمایه ای

مورد نیاز صنایع جانشین واردات، به پول داخلی ارزانتر تمام شده و از کاهش حاشیه سود جلوگیری می شود. برعکس واردات، قیمت صادرات افزایش می یابد و ازحجم ارزش صادرات کاسته می شود.

- عمده صنایع به لحاظ تمرکز بر بازار داخل و تنگناهای تهیه و تامین مواد اولیه، زیر ظرفیت کار می کنند، لذا به رفع مشکلات اشتغال نیز نمی پردازند و هزینه تولید را بالا می برند.

علیرغم نکات فوق الذکر باید دانست که استراتژی جانشینی واردات، سیاستی است که جوهر و اصالت آن، در تمایل به حفظ هویت ملی و کسب توسعه اقتصادی مستقل است و بالقوه می تواند به همان اندازه راهبردهای دیگر، نتایج جزیی غیرمطلوب یا زیان بخش داشته باشد. اگر بنا است به توسعه اقتصادی مستقل رسید، باید هزینه آن نسبت به توسعه اقتصادی غیر مستقل را پذیرفت.

اجرای این سیاست در شرایط جنگی و زمانهای خاص که یک کشور از تجارت آزاد محروم است، چاره ساز می باشد و مهمتر آنکه با توجه به محدودیت صادرات در زمان جنگ و مضایق شدید ارزی و نیاز غیر قابل گذشت جامعه به خرید سلاح از خارج، دولت باید کنترل واردات را بعهده گیرد. ضمن اینکه نیازهای داخلی و ضروری مردم را تامین کند. به هرحال قضاوت در مورد راهبرد جانشینی واردات، مطلق نیست .

---

(۱) اخوی- احمد-تجارت بین الملل، استراتژی بازرگانی و توسعه اقتصادی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی – خرداد ۷۳ صفحات ۱۴۰-۱۲۸

دیدگاه نورکس، روزنشتاین و جاگدیش باگواتی درمورد استراتژی جایگزینی واردات (۱) :

۱- جاگدیش باگواتی اقتصاددان هندی الاصل و استاد دانشگاه کلمبیا نیویورک است وی خودرا ازنوادگان دانشمندان توسعه اقتصادی می داندومی گوید برخی ازتئوریسین های اقتصادی را باید از پیشگامان و پدربزرگان نظریات توسعه دانست. افرادی مانند رائول پر بیش، روز نشتاین، رودان، راگنار نرگس، آرتور لوئیس، اینها همانند کـریستیف کلمب هستند که قاره آمریکا را کشف کرد. دانشمندان پس از آنها که توانسته اند در مورد مسایل توسعه و استراتژیهای آن بحث کنند از پدران، پسران و نوادگان محسوب می شوند.

وی می گوید، " در خلال سال های رکود جهانی، افکار قبلی من تغییرکرد، ابتدا، پیرو مکتب نئوکلاسیک ها و مخالف حمایت های بازرگانی بودم ولی پس از آن معتقد به لزوم برقراری سیاست حمایت های بازرگانی شدم، درکشورهای درحال توسعه، ازدیاد بیشتر صادرات کالاهای اولیه، موجب کاهش قیمت ها می شود، لذا این سوال در ذهن جای گرفت که برای رهایی از این معضل، منابع تولیدی را چگونه می توان به کارگرفت؟

نارسایی کشش پذیری تقاضا یا **Elasticity Pessimism** در کشورهای در حال توسعه در مقابل کشورهای توسعه یافته باعث می شود تا واردات این نوع کالاها توسط کشورهای صنعتی به کاهش قیمت واحد کالاهای اولیه منجر شود در نتیجه افزایش صادرات این نوع کالاها (که قسمت اعظم صادرات کشورهای درحال توسعه را شامل می شود) همواره با کاهش قیمت واحد آن و در نتیجه بدتر شدن رابطه مبادله بازرگانی به ضرر کشورهای در حال توسعه می انجامد و عواید صادراتی آنها را تحت فشار قرار می دهد.

باگواتی، اعتقاد دارد که آنچه باید مورد توجه قرار گیرد، استراتژی جایگزینی واردات از طریق صنعتی شدن براساس عوامل بازار است. با گواتی در این رابطه استراتژی توسعه چهار کشورآسیایی یا دارو دسته چهارتایی **Gang of Four** یعنی کشورهای تایوان، کره جنوبی، سنگاپور و هنگ کنگ را پیشنهاد می کند که با اتخاذ استراتژی جایگزینی واردات بتدریج و هماهنگ با صنعتی شدن و بهره گیری از عوامل بازار، بستر لازم را برای توسعه صادرات به سهولت فراهم کردند و بایک حرکت برنامه ای، انعطافی و آرام در مسیر تحولات اقتصادی بازار جهانی و اجرای استراتژی توسعه صادرات غلطیدند.

پس سوال این است که استراتژیهای تجاری برای بهره گیری از منافع اقتصادی و استفاده مطلوب از ظرفیت ها و رشد کمی و کیفی تولیدات چه خواهد بود؟ به ویژه استـراتژیهای تجاری در کشـورهای درحال توسعـه تا ازاین طریق ضمن افزایش بهره وری و ایجاد پایگاههای ساخت، کارآیی و بهبود تخصیص بهینه منابع نیز حاصل آید.

با توجه به توضیحاتی که در رابطه با استراتژیهای تجاری " جانشینی واردات " و توسعه صادرات گفته می شود در اینجا (۱) به نظریه آقای باگواتی **Bhagwati** پرداخته می شود.

با گواتی استراتژی های فوق الذکر را نه در عرض ، بلکه در طول یکدیگر می داند و سیاست بازرگانی را به ۵ مرحله تقسیم می کند. (۱)

مرحله اول :

محدودیت مقداری **Quantitative Restriction** یا تعرفه های غیر بازاری، محدودیت مقداری یعنی ایجاد سقف معین برای کالا یا کالاهای خاص جهت واردات و صادرات

مرحله دوم :

بستن تعرفه و بهره گیری از تعرفه های تجاری (تعرفه های بازاری)

این مرحله تا اندازه ای پیشرفته تر و درعین حال پیچیده تر نسبت به محدویت مقداری است و گاه این مرحله توام با اقدامات مکمل یعنی بازپرداخت حقوق گمرکی وارداتی در رابطه با فرآورده های صادراتی، استفاده می شود. به طوری که برای مثال با بالاتر نگهداشتن نرخ ارز برای صادرات نسبت به واردات، از صادرات و تولیدات داخلی‌حمایت می‌شودواغلب سیستم چن‌دنرخی‌ارزدراین‌مرحله نیز بکارگرفته می شود.

مرحله سوم :

دراین مرحله، تعرفه‌ها، ترکیبی‌عقلایی پیدا می‌کند ودرجهت آزادسازی تجارت خارجی سیری کاهشی می یابد یا بهتراست گفته شود به جای استفاده از تعرفه بطور غالب، از کاهش ارزش پول و مقررات زدایی و تسهیل واردات جهت رقابت استفاده می شود. طی مراحل اول ودوم سیاست بازرگانی یاد شده، معمولا" صنایع نوزاد و نیمه جان فرصت می یابند درجه استفاده از ظرفیت های موجود را بالا برده واز صرفه جویی های ناشی از مقیاس بهره مند شوند و قدرت رقابت پیدا کنند. در مرحله سوم، زمان هماوردی با فرآورده های مشابه بازارجهانی فرا می رسد که این مرحله ضامن حرکت وتلاش فزاینده صنایع برای بهترشدن است که درغیرآن صورت،مسکن تعرفه وحمایت گرایی، عملا" به تریاک صنعت تبدیل می شود، چرا که صنعت، معتاد به حمایت و یارانه می شود و از زندگی قائم بالذات و مسابقه در میدان فروش جهانی محروم می شود.

مرحله چهارم :

این مرحله اوج موفقیت آمیز مرحله سوم یعنی اصلاحات ساختاری در جهت آزادسازی اقتصاد و تجارت است که تقریبا" از تمامی ابزارهای اقتصادی در برخورد با انگیزه ها و مشوق ها بطور یکسان عمل می شود و دولت سعی می کند نسبت به تولید داخل و واردات و صادرات نیز از نرخ برابری موثر یکسان ارز استفاده شود.

مرحله پنجم :

مرحله ای است که دیگر در حساب های جاری کشور، قابلیت تبدیل کامل برقرار می شود و برای تنظیم تراز پرداخت ها، محدویت های کمی به کار گرفته نمی شود. نرخ ارز عمدتا" به صورت شناور مدیریت شده و یا ثابت قابل تبدیل است و به ندرت ممکن است از کاهش و افزایش نرخ برابری داخلی برای نیل به بهبود تراز پرداخت ها، استفاده شود و آنچه در این موارد، بیشتر مورد استفاده قرار می گیرد، سیاست های پولی و مالی است.

۲- روزنشتاین رودان نیز مانند راگنار نرگس اعتقاد داشت که ابتدا باید سرمایه گذاری های لازم در رشته های صنعتی در داخل صورت گیرد تا رشد هماهنگ و متوازن انجام شود.

برای این کار باید بدنبال کشش پذیری تقاضا در بازار داخل بود (اقتصاد بسته و بدون بازرگانی خارجی) اینها همه متکی بر استراتژی جایگزینی واردات است که آنها را می توان به سه دسته تقسیم کرد.

برنامه جایگزینی واردات متکی بر برنامه ریزی : یعنی از طریق اجرای سیاست های خاص صدور پروانه های صنعتی و تخصیص ارز یارانه ای و... (نظریه نورگس، اقتصاددان سوئدی)

برنامه جایگزینی واردات متکی بر عوامل بازار: یعنی از طریق حمایت های گمرکی و بازرگانی که اهرم کنترل کننده صرفا" از طریق تعرفه ها، صورت می گیرد (نظریه ها برلر، اقتصاددان اتریشی و استاد دانشگاه هاروارد آمریکا)

نوع سوم جایگزینی واردات: که مشکل اساسی توسعه را سرمایه گذاری می داند و تاکید بر قطع واردات دارد تا از این طریق بازاری آماده درداخل کشور ایجاد گرددو سرمایه گذاران داخلی از فرصت استفاده کنند. در اینجا استراتژی سوزاندن **Slash and Burn** که بیشتر در کشاورزی مطرح است، مصطلح می شود. یعنی استراتژی جایگزینی واردات براساس کاهش شدید و اردات و حصول رشد اقتصادی که اصولا" این استراتژی با عقل سلیم اقتصادی که استفاده از تحلیل هزینه – فایده را تجویز می کند، منافات دارد. بعداز جنگ جهانی دوم بسیاری از کشورها از این نظریه استفاده کردند که خسارات زیادی را متحمل شدند. این نظریه مربوط به هیرشمن است .

جرالد.ام.مایر- دادلی سیرز-ترجمه دکتر سید علی اصغر هدایتی- علی یاسری، پیشگامان توسعه ، سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت) ۱۳۶۸ صفحات ۲۶۹-۲۸۰

به هرحال سیاست جایگزینی واردات ، ضایعات اقتصادی سنگینی را بوجود آورد که بسیاری از سازما نهای بین المللی مانند **OECD** (سازمان توسعه و همکاری اقتصادی) گزارشات زیادی را در مورد آن تهیه و منتشر کرده اند.

۳- **راگنار نورگس** به این نتیجه رسید که کشورهای در حال توسعه با این امکان روبرو هستند که تجارت دیگر نمی تـواند نقش موتور رشد و تـوسعه برای آنها داشتـه باشد. لـذا وی از سیـاست درون گرایانه رشد متوازن که برمبنای صنعتی شدن از طریق جایگزینی واردات طرح ریزی شده بود، جانبداری کرد. وی توجیه کرد که بدون داشتن مزایای رابطه مبادله ثابت، رشد اقتصادی باید منعکس کننده تقاضای داخلی باشد.

راگنار نورکس از جمله افرادی است که پدیدهٔ توسعه نیافتگی را در گرداب «دورهای باطل فقر» تحلیل می‌کند. او در این زمینه به صراحت می‌گوید: «سطح درآمدهای پایین در کشورهای توسعه نیافته، بازتاب بازدهی و قدرت تولید پایین این کشورها است. البته این بازدهی پایین نیز ناشی از کمبود سرمایه می‌باشد و کمبود سرمایه نیز به نوبهٔ خود، معلول محدود بودن ظرفیت پس‌انداز جامعه است. بنابراین دور باطل کامل می‌شود». نورکس در شمار آن دسته از صاحب‌نظران توسعهٔ اقتصادی قرار می‌گیرد که نقش تجارت بین‌المللی را در ایجاد راه رهایی از بازارهای محدود داخلی انکار می‌کنند. به این ترتیب او با نقش خودکار بازرگانی بین‌المللی در این زمینه به مخالفت می‌پردازد و در مقابل به نقش بازارهای داخلی در ایجاد توسعهٔ اقتصادی توجه می‌کند. وی معتقد است که: «انگیزه به سرمایه‌گذاری بستگی به حجم و وسعت بازار دارد و در واقع با توجه به حجم و وسعت بازار است که، حدود سرمایه‌گذاری‌ها تعیین می‌شود. این تعبیر نوینی است از نظریهٔ آدام اسمیت در این باره که، حدود تقسیم کار به وسیلهٔ وسعت بازار تعیین می‌شود. اما وسیلهٔ مؤثر در تعیین حجم و وسعت بازار همان قدرت تولید یا میزان بازدهی است. به عبارت دیگر، ظرفیت خرید در بازار به معنای ظرفیت تولید است. البته بدون تردید بازدهی تولید، به میزان به کارگیری سرمایه در تولید بستگی دارد. اما در نظر هر کارفرمایی حدود کاربرد سرمایه به وسعت بازار بستگی دارد و هر چه بازار کوچک‌تر باشد، سرمایه‌گذاری محدودتر خواهد بود. این نیز دور باطل دیگری است که باید به آن توجه کرد»

نورکس بعد از تشخیص این دورهای باطل، در مقابل این پرسش همیشگی قرار می‌گیرد که، چگونه می‌توان از این دورهای باطل رهایی یافت؟ او در تلاش برای پاسخ گفتن به این پرسش نظریهٔ رودن را مورد تأیید قرار می‌دهد و در شمار طرفداران «دکترین رشد متعادل» قرار می‌گیرد. نورکس معتقد بود نمی‌توان بر سرمایه‌گذاری‌های مجزا و انفرادی حساب کرد و از این بعد، نظر رودن را در سال ۱۹۵۳ کامل کرد. شاید همین امر موجب شده است تا رودن، بعدها در سال ۱۹۵۷، به تکمیل نظریه خود بپردازد.

جوهر و اساس بحث نورکس این است که برای رهایی از چنگال تسلسل‌های باطل، فعالیتی همه جانبه لازم است: «تنها راه فرار از این دورها، کاربرد همزمان سرمایه در دامنهٔ وسیعی از صنایع مختلف می‌باشد. این همان راه فرار از بن‌بست است. زیرا، حاصل کار پیدایی بازار وسیع همه جانبه است. اغلب صنایع که مصرف انبوه را فراهم می‌آورند، از این حیث که برای یکدیگر بازار به وجود می‌آورند، مکمل یکدیگر محسوب می‌شوند (و یکدیگر را حمایت می‌کنند). بنابراین، دستیابی به رشد متعادل، مستلزم یک «رژیم خاص است . راه‌حل فرار از دور باطل، الگوی سرمایه‌گذاری متعادل در صنایع مختلف است. از این طریق کارگران با قدرت تولیدی بیشتری کار می‌کنند، سرمایه افزایش می‌یابد، تکنیک‌های تولید بهبود می‌یابد و هر صنعت مشتری دیگری می‌شود. .... در زمانی که افزایش قابل توجهی در سطح تقاضای جهانی برای محصول اولیهٔ صادراتی به چشم نمی‌خورد، کشورهای کم درآمد می‌توانند فرایند توسعه را از طریق افزایش تقاضای داخلی دنبال کنند. افزایش تقاضای داخلی مستلزم بالا بردن قدرت و توان تولیدی جامعه است، چرا که قدرت خرید حقیقی را در جامعه افزایش می‌دهد و بازار لازم را به وجود می‌آورد. به این ترتیب، استفاده از الگوی حمایت متقابل سرمایه‌گذاری‌ها در خطوط مختلف تولیدی می‌تواند بر وسعت بازار بیافزاید و اقتصاد داخلی را از عقب ماندگی نجات دهد.

نورکس معتقد است که راه نجات از تسلسل‌های باطل را نمی‌توان در رشد نامتوازن جستجو کرد. وی صراحتا بیان می‌کند: «پیشرفت از طریق توسعهٔ یک بخش غیرممکن است. زیرا، اگرچه روند سرمایه‌گذاری مجرد و افزایش

قدرت تولید در یک صنعت به تنهایی نیز، آثار مثبتی بر سایر رشته‌های تولیدی و اقتصادی دارد و نمی‌توان انکار کرد که با وجود مکانیزم قیمت‌ها سایر بخش‌ها نیز به پی‌گیری روند توسعه وادار می‌شوند. اما، نتیجه این کار توسعه و پیشرفت با آهنگ کند و آهسته خواهد بود. مکانیزم قیمت‌ها

استراتژی نیل به خود اتکایی (توسعه صنایع وابسته به منابع) (۱) :

این استراتژی با توجه به منابع قابل دسترس در کشور انتخاب می شود و می تواند زمینه تقویت و پیوندهای بین بخشی و بین صنایع را به خوبی فراهم آورد. صنایع محور وابسته به منابع موجود در چارچوب این استراتژی، در اولویت قرار می گیرد.

گزینش این استراتژی در شرایطی منطقی و موفقیت آمیز است که:

- پایه منافع صنعت از قبیل مواد معدنی، محصولات کشاورزی، جنگلی، دامی، آبی و... به خوبی شناسایی شده باشد.
- تکنولوژی های تولید یک کالای معین از یک ماده اولیه و منبع طبیعی، شناسایی شده باشد.
- محصولات مختلفی که از کاربرد یک ماده اولیه معین قابل تولید است، ارزیابی و شناسایی شده باشد، تا بتوان طیف گسترده ای از کالاها را به اتکاء یک منبع طبیعی تولید کرد.

نسبت به مواد اولیه مختلفی که به صورت جایگزین در تولید یک کالای معین قابل استفاده اند، علم و آگاهی وجود داشته باشد.

عمده صنایع وابسته به منابع که دراین استراتژی مورد توجه قرار می گیرد عبارتند از:

صنایع تبدیلی کشاورزی (غذایی و نساجی)، صنایع چوب و کاغذ، صنایع شیمیایی و پتروشیمی، صنایع فرآورده های کانی غیر فلزی، صنایع آهن و فولاد، صنایع فلزات غیر آهنی .

در اتخاذ این استراتژی، هدف اصلی کاهش قدر مطلق مشارکت کشور در بازار بین المللی تا حد صفر نیست، بلکه انتخاب فرآیندی است که طی آن خود اتکایی، بصورت تصاعدی افزایش یافته و یا به عکس، وابستگی ها کاهش یابد. این استراتژی در کشورهایی که بیش از چند ماده خام طبیعی ندارند قابل اعمال است و حتی مواردی وجود دارد که ظرفیت جدید صنعتی را برپایه استفاده از مواد خام وارداتی احداث کرده اند.

استراتژی تامین نیازهای اساسی* :

استراتژی تامین نیازهای اساسی در کشورهای درحال توسعه، به دلیل وجود فقر و محـرومیت در زمینه های مختلف مانند تغـذیه، مسکن، بهداشت و آموزش به عنوان استراتژی توسعه در برنامه های بلند مدت و میان مدت مطرح گردید. در چارچوب این استراتژی، اولویت به هزینه ها و سرمایه گذاریهایی داده می شود که نیازهای اساسی جمعیت، به ویژه فقر را در زمینه های مختلف از بین ببرد و یا کاهش دهد.

معمولا" در چارچوب این استراتژی، صنایع کوچک و دستی می توانند نقشی کلیدی را در توسعه صنعتی کشورهای کم توسعه باز می کنند زیرا، این صنایع به سرمایه اندکی نیاز دارند و توسط کار آفرینان ایجاد می شود. تولیدات این صنایع را می توان به مواد اولیه محلی به ویژه مواد اولیه کشاورزی، پیوند زد و به عمل آوری محصولاتی چون غلات، چربی ها، روغن ها، لبنیات ، ماهی ، گوشت، میوه و سبزیجات پرداخت.

استراتژی توسعه صادرات (۱) :

در طول دو قرن گذشته، اقتصاد دانان زیادی، بر اهمیت صادرات در رشد اقتصادی تاکید داشته اند " از کلاسیک ها، آدام اسمیت** ، تجارت خارجی را وسیله ای برای گسترش بازار داخلی، تقسیم کار و افزایش تولید دانسته است.

نئوکلاسیک ها* نیز از تاثیر آن بر رشد اقتصادی غافل نبوده اند. آلفرد مارشال در نوشته های خود به اهمیت بازرگانی بین الملل در رشد اشاره کرده است. رابرتسون، تجارت را موتور رشد عنوان می کند. از اقتصاد دانان جدید، نورکس، کیندل برگر و بسیاری دیگر به مطالعه رابط بین رشد صادرات و افزایش تولید ناخالص ملی پرداخته و وجود چنین رابطه ای را مورد تایید قرار داده اند.

" نورگس" بازرگانی خارجی را در اروپای قرن ۱۹ موتور رشد نامیده است. " برگر" زمانی که تقاضای داخلی برای جذب تولیدات، در حال افزایش نباشد، صادرات را عامل تعادل اقتصادی می داند، یعنی افزایش تقاضای برون مرزی، به رونق درون مرزی، دامن می زند."

راهبردجانشینی صادرات در چارچوب راهبرد نظریه خارج مطرح است.(۱) و چنانچه رشد اقتصادی، تحت تاثیر صادرات بدست آمد باشد" رشد متکی به صادرات" (۲) نامیده می شود. اگر شکل توسعه اقتصادی تابع بازرگانی خـارجی و به ویـژه بازارهای

صـادراتی شود، به طـوری که در تمـامی متغیرهـای اقتصادی بطـور مستقیـم و غیر

مستقیم، به نحوی تحت تاثیر توان اقتصاد رقابت خارجی ومزیت های نسبی اقتصادودرچارچوب تقسیم کار بین المللی تعیین گردد آن را" توسعه برون نگر"(۳) نامند.

---

*- Export Substitution Strategy or The Policy of Export Substitution
*- Adam Smith
*- Neoclassic

(۱) -دکترمدنی-امیرباقر-استراتژیهای توسعه اقتصادی-مرکز خدمات چاپ ونشر ۱۳۷۰ صفحه ۳۹

(۱)- The Strategy of Outword Oriented
(۲)-Export Oriented Growth
(۳)Outward – Looking Development.

" استراتژی توسعه صادرات، معرف گرایش به آزادی در تجارت بین الملل است. این سیاست نشان می دهد یک ملت تا چه حد متوجه بازارهای خارجی و تابع نیازهای آن است. شاخص دیگر، تجویز و تشویق واردات است که بطورخودکار، به کالاهایی محدود می شودکه درخارج مرغوبتر و به طور نسبی، ارزانتر تولید می شود.

مجموع این دو سیاست که با نسبت تجارت خارجی در تولید ناخالص داخلی، اندازه گیری می شود، درجه باز بودن اقتصاد را اندازه گیری می کند به طوری که هر قدر سهم صادرات و واردات از **GDP** بزرگتر باشد اقتصاد بازتر است". (۴)

صادرات از گذشته های دور از جمله وسایل کسب درآمد و رشد اقتصاد بوده است ولی امروز منظور از این استراتژی، راهبردی بازرگانی و تجاری است که کشور را سریعتر به اهداف توسعه صنعتی و اقتصادی خود برساند. برای کشورهای رو به توسعه فعلی، سیاست مذکور و سیله ای برای توسعه صنعتی است ولی برای کشورهای توسعه یافته خود نتیجه رشد و توسعه است که درمجموع مزایای زیر را بدنبال دارد.

اکثـر کشورهای صنعتـی و درحال توسعه، از سالهای پیش این استراتژی را دنبال کرده اند. تجربه کشورهای جنوب شرقی آسیا از آن نمونه است. لکن این سیاست، مرحله ای و براساس نیاز واقعی آن کشور در جهت اعتلای رشد صنعتی بوده است.

بدیهی است انتخاب و اجرای این استراتژی نیاز به زیر ساخت فنی نسبتا" کارآمد دارد و کشورهایی که در این زمینه موفق بوده اند غالبا" مرحله جایگزینی واردات را به خوبی پشت سرگذاشته اند. از جمله معایب این استراتژی، آسیب پذیری اقتصاد کشورهایی است که صادرات خود را در ارتباط با سیاستهای پولی و مالی داخلی کشورهای توسعه یافته قرار می دهند.

زیرا کشـورهای توسعه یافته، زمانی که در داخل کشور خود با تورم فزاینده مواجه می شوند، با استفاده از سیاست های سنتی اقتصاد کلان، در مورد محدود کردن تقاضای کل و کوشش در کنترل مزدها و قیمت ها، تورم را تا حدی کنترل می کنند.

" میشـل پورتر" معتقد است، استراتژی توسعه صادرات در کشورهای درحال توسعه ای که قادر به ایجاد و خلق مزیت نسبی در تولید، عرضه و بازاریابی محصولات صنعتی و ارتقاء توان تکنولوژیکی خود نیستند، با موفقیت روبرو نخواهد شد. این استراتژی، وقتی در عمل از تضمین کافی برای موفقیت برخوردار می شود که اولا" سیاست های اقتصادی در سطح کلان، زمینه را برای بنگاه های اقتصادی و صنعتی فراهم نماید. تا محصول خود را با کیفیتی تولید و به قیمتی عرضه نمایند که هم در بازار داخـلی و هم دربازار جهانی از رقابت مندی برخوردار گردد. ثانیا" در سطح خود، بنگاه ها با نوآوری و برنامه ریزی بتوانند به قلمرو محصولات جدید و قابل عرضه در بازارهای خارجی وارد شوند.

ایده های پورتر دراین استراتژی موارد زیر را بیان می کند.

- به جای مزیت نسبی، مزیت رقابتی
- سرچشمه مزیت، نوآوری است نه برخورداری از عوامل
- نوآوری محلی است نه جهانی

بنگاه ها با هم در رقابت اند، نه ملت ها " (۱)

---

(۴) - پور مقیم - سیدجواد، تجارت بین المللی، نظریه ها و سیاستهای بازرگانی - نشرنی ۱۳۶۹

Porter, Micheal, the Competitive Advantage of Nations, the Free Press, N.Y.1990

مزایای استراتژی صادرات :

بطور خلاصه **مزایای این استراتژی** را می توان به شرح زیر بیان کرد.

- توسعه صادرات، مبتنی برتجارت آزاد بین الملل است که به رغم مدافعان، حتی با موانع موجود بر سرراه تجارت جهانی، تضمین کننده کارآیی و تولید بالاتراست.
- توسعه صادرات، مرزهای بازار فروش را باز می کند و برخلاف محدود کردن تقاضا
- در استراتژی صادرات ، بسیاری از صنایع و ظرفیت ها، با بهره وری بالا و رعایت اصل صرفه جویی و کیفیت، به تولید خود ادامه می دهند.
- توسعه صادرات باعث تشدید رقابت کالاهای داخلی و خارجی و تنوع در تولید، قیمت مناسب و کیفیت مشتری گرا است.
- توسعه صادرات لازمه اش آزادی تقریبا" کامل واردات است ولی از آنجا که باید تولید مناسب مشتری تولید شود واردات با کیفیت نیز انجام می گیرد و از منابع مالی و اعتباری نیز به خوبی استفاده می شود.
- توسعه صادرات باعث ارتقاء فناوری و انتقال آن می شود. توسعه صادرات تا آنجا که فروش در بازارهای داخلی و خارج انگیزه و مشوق یکسان ایجاد می کند، باعث هدایت اقتصاد به تولید و فروش محصولاتی می شود که کشور در آنها دارای مزیت نسبی است و یا می توان با بهره گیری از استعدادها و توانمندیها، مزیت های جدیدی خلق کرد.
- توسعه صادرات بتدریج زمینه را برای تعادل در تراز پرداخت ها و بهبود ساختار بازرگانی خارجی بوجود می آورد.
- توسعه صادرات اعتماد بیشتر خارجیان نسبت به پول داخلی و کل اقتصاد و تجارت کشور را بالا می برد و در شرایط ثبات، به رشد سرمایه گذاریهای خارجی در کشور کمک می کند.
- سیاست توسعه صادرات، در اجراء دخالت کمتر دولت درامور اقتصادی را بدنبال دارد. چارچوب دخالت کمتر، نوعی لیبرالیزه کردن (آزادسازی) اقتصادی است که نسبت به منافع سرمایه خارجی و انتقال آن جانبدار است.
- توسعه صادرات معمولا" به ایجاد برابری واقعی پول داخلی کمک می کند.
- توسعه صادرات باعث اعتماد به نفس جامعه صنعتی کشور، احترام به قوانین و مقررات، توسعه ارتباطات سیاسی و اقتصادی و افزایش رفاه عمومی، ایجاد اشتغال سالم و رشد خلاقیت و نوآوری و رقابت سالم و افزایش کارآیی، حذف بوروکراسی های زاید، بهره گیری از فناوری اطلاعات و ... می شود.
- توسعه صادرات باعث ایجاد ارزش افزوده با استفاده از منابع داخلی و یا ورود قطعات و مواد واسطه ای جهت تولید و فروش به خارج می شود، اتخاذ این سیاست در کشورهای مختلف با توجه به منابع و عوامل تولید آنها متفاوت است.

ابزارها و اهرم های استراتژی توسعه صادرات :

ابزارها و اهرم های اجرایی استراتژی توسعه صادرات را می توان بشرح زیر خلاصه کرد:

- **کاهش نرخ برابری پول داخلی همراه با آزادسازی تجارت خارجی**

توضیح اینکه آزادسازی تجارت، محدودیت های مقداری و مقرراتی واردات و صادرات را کاهش می دهد و در سیاست توسعه صادرات معمولا" تا حد تغییر ساختار انگیزشی به نفع صادرات جلو می رود. به این ترتیب واردات گرانتر ولی آزادتر می شود، درحالی که صادرات ارزانتر شده و فعالیتی پرسود می گردد.

- **اتخاذ روش های مالی مناسب حمایتی از صادرات**

- روش های مالی حمایت از صادرات شامل ابزارهای مالی کمک دولت به صادرکنندگان در مقایسه با سایر سرمایه داران است یکی از این سیاست ها، معاف کردن صادرات و درآمدهای صادراتی از مالیات است.
- روش دیگر حمایت، پرداخت یارانه از سوی دولت به صادرات و محصولات صادراتی است که برای صادرکننده این امکان را فراهم می کند تا کالا را معادل یارانه آن از عرضه کنندگان داخلی گرانتر از قیمت جهانی خریداری کند در این صورت قیمت خرید کالای صادراتی افزایش یافته و باعث ازدیاد تولید و کاهش مصرف داخلی می شود.
- دادن نهاده های مورد نیاز تولید به نرخ ارزانتر، به طور مثال صنایع انرژی برحسب نیاز برق و یا گاز ارزان عرضه شود و یا آنکه زمین و برخی تاسیسات لازم در اختیار صنایع متقاضی مناطق آزاد تجاری صنعتی گذارده شود.
- اعطای اعتبارات و تسهیلات ارزان و آسان که باعث افزایش کارآیی سرمایه گذاری ها می گردد و توجیه اقتصادی طرحهای صادراتی را بدنبال دارد.
- دادن امکانات حمل و نقل، بسته بندی، بازرسی و کنترل کیفیت، تبلیغات و....
- ارائه خدمات مشاوره ای بازرگانی و تجاری و اطلاعاتی
- اصلاح نظام بانکی، پولی و مالی
- ضمانت صادرات و تضمین دولت به جبران زیان صادرکنندگان جهت حمایت از صادرات تا اندازه ای که باعث کاهش رقابت دربازار و کم کردن انگیزه تلاش نشود.
- ایجاد مراکز و یا نهادهای رسمی توسعه صادرات که معمولا" در خارج از کشور ایجاد می شود.
- توسعه نمایشگاه های داخلی و خارجی
- تسهیل در امر سرمایه گذاری خارجی و ایجاد شرایط مطلوب برای جذب آن

با توجه به مواردی که در بالا ذکر شد بطور کلی عوامل و ابزار موفقیت استراتژی توسعه صادرات عبارتند از :

- عزم و تعهد دولت نسبت به فراهم کردن زمینه های تشویقی و حمایتی از صنایع صادرات کالاهای صنعتی
- همه جانبه و فراگیرکردن اجرای این استراتژی بطوری که در برگیرنده سیاست های سازگار در مورد تمام عوامل پولی، بانکی، مالی، صادرات و واردات گردد.
- استمرار ثبات سیاسی و قانونی در درازمدت جهت اجرای صحیح این استراتژی
- مهیا بودن عوامل و منابع لازم از قبیل نیروی انسانی ماهر، نیروی کارآفرین پایه صنعتی مناسب، زیر بناهای کافی، دستمزدهای قابل تحمل، دسترسی به سرمایه، مقیاس مطلوب بازار و برخورداری از توانایی جذب و توسعه تکنولوژی[1]

دیگر استراتژی های توسعه صنعتی :

علاوه بر استراتژی های توسعه صادرات و جایگزینی واردات، از استراتژی های دیگری که از شهرت کمتری برخوردار هستند، می توان موارد زیر را نام برد :

استراتژی توسعه صنعتی در خدمت اشتغال، توزیع درآمد و زندگی بهتر :

در این جهت گیری، هدف اصلی عبارت از ایجاد فرصت های شغلی و تامین نیازهای اساسی مردم می باشد. دراین نوع استراتژی، تلاش خواهد شد که از این رهگذر، تولیدات صنعتی نیز افزایش یابد. محور اصلی برنامه ریزی، ایجاد کارگاه های مختلف صنعتی کوچک است تا از این رهگذر، بتوان نسبت به کاهش بیکاری اقدام کرد. بدیهی است واحدهای کوچک دارای مزایا و معایبی هستند. از جمله مزایای آنها می توان استفاده از سرمایه گذاری های اندک و بکارگیری آنها، ایجاد فرصت شغلی، تامین نیازهای داخلی، تعداد کم

---

(۱) - استراتژی توسعه صادرات صنعتی، جلداول، انجمن مدیران صنایع ایران- مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی - پاییز ۱۳۷۶ صفحه ۱۵۴

نیروی انسانی را نام برد. از معایب این واحدها نیز می توان کمبود سرمایه، امکانات اندک برای انتقال دانش فنی، عدم توان رقابت در بازارهای بین المللی و منطقه ای، عدم استفاده از سیستم های مدیریتی، تحقیقاتی و اطلاعاتی را ذکرکرد. البته در صورت تقویت تشکل های صنعتی و پیوند واحدهای کوچک با بزرگ و استفاده از آنها در امور پیمانکاری می توان ارتباط و حلقه مناسب پیوند واحدهای کوچک، تامین کننده و مشتری نهایی را ایجاد و موفقیت های زیادی را کسب کرد.

استراتژی توسعه صنعتی در خدمت تعادل منطقه ای :

در این نوع استراتژی، هدف اصلی، حذف عدم تعادل های منطقه ای و محرومیت زدایی است و سیاستگذاری ها به گونه ای خواهد بود که مناطق غیر برخوردار را توسعه دهد و به منظور افزایش در آمد سرانه منطقه و همچنین ایجاد اشتغال، سرمایه گذاریهای صنعتی بیشتری را به سمت این مناطق سوق دهد. در این راستا، به منظور تشویق سرمایه گذاران خصوصی برای سرمایه گذاری در این مناطق، از ابزارهایی نظیر: کاهش مالیات ها، حذف مالیات برای فعالیت صنعتی در این مناطق و یا سایر تسهیلات اعتباری استفاده می شود.

استراتژی توسعه صنایع سنگین :

هدف اصلی در این نوع جهت گیری، ایجاد و توسعه صنایع مادر و اساسی کشور به منظور پویایی سایر زیر بخش های صنعتی می باشد و از این راه، سعی خواهد شد که تولیدات صنعتی را ریشه دار نموده و در نهایت، ارزش افزوده بیشتری را از ناحیه صنعت به تولید ناخالص ملی کشور وارد کرد.

در این استراتژی، از ابتدا سعی در ایجاد صنایع سنگین و بزرگ و پس از آن احداث صنایع مصرفی و سایر صنایع است. این استراتژی در کشورهای سوسیالیستی (بلوک شرق) از سال ۱۹۲۸ به بعد، یعنی در طول مدت برنامه ریزی استالین در شوروی و پس از آن در اروپای شرقی و برخی از کشورهای جهان سوم دنبال شد. تز طرفداران استراتژی صنایع سنگین براین اصل استوار است که پایه و اساس صنعتی شدن هرکشور را صنایع مادر تشکیل می دهد و بدون ایجاد آن، صنعتی شدن و رسیدن به خودکفایی امکان پذیر نخواهد بود. یکی از مشکلات اجرای این استراتژی، هزینه بالای سرمایه گذاری، نیاز به دانش فنی بالاو بازار قابل اطمینان است. از طرفی بدلیل جود صنایع بزرگ در کشورهای پیشرفته، ایجاد این صنایع بدون بررسی دقیق درکشورهای جهان سوم، امکان رقابت لازم را نیز در برندارد. همچنین به علت عدم توان مدیریت صحیح، این واحدها دارای نیروی انسانی زیاد، پایین بودن میزان تولید در مقایسه با ظرفیتهای ایجاد شده و هزینه های بالاسری فراوانند.

استراتژی توسعه صنعتی در خدمت ارتقای دانش فنی و تکنولوژی :

این نوع جهت گیری صنعتی، بیشتر به منظور پویایی در تولیدات صنعتی از طریق انجام هزینه های تحقیق و توسعه و همچنین، سرمایه گذاری در زمینه طراحی، مهندسی و طراحی ساخت، دنبال می شود. دراین استراتژی، سعی بر این است که با صرفه ترین شیوه های تولید صنعتی در کشور ابداع گردد.

اقدامات و تجربیات برخی از کشورها در راستای استراتژی توسعه صادرات(۱) :

درانتخاب راهکارها هرگز نمی توان نقش تجربه را نادیده گرفت.آنچه که دیگران با آزمونها، خطاها و تکرار آموخته اند به هردلیل — اگرنه بصورت قطعی و غیر قابل تغییر، ارزش آن را دارد که لااقل درگزینش شیوه ها، روشها و تدوین سیاست ها و استراتژی ها مورد استفاده و بهره برداری قرار گیرد، ضمن اینکه نمی توان از شرایط و مقتضیات بومی و محیطی غفلت کرد و آنها را در نظر نگرفت.

بعداز جنگ جهانی دوم، در اقتصاد جهان تحولاتی رخ داد که هم به تفکر حاکم بر اقتصاد اثر گذاشت و هم الگوها و مدلهای تازه ای برای رشد و توسعه ارائه نمودکه نمونه موفق آنها کشورهایی هستند که در سه دهه اخیر

به یکباره سر برافراشتند و به " گروه کشورهای تازه توسعه یافته " معروف شده اند. باور بسیاری بر آن است که عملکرد این کشورها به یک معجزه شبیه است.

برای شناسائی عوامل و عناصری که در رشد و توسعه این کشورها موثر بوده اند برخی از کشورها عمدتا" کشورهای آسیای جنوب شرقی انتخاب شدند تا اصولی را که برای رسیدن به پیشرفت و توسعه صادرات بکار گرفته اند و شرایطی که از آنها بهره جسته اند، مورد بررسی و مطالعه واقع شود.

در اینجا ابتدا لازم است، به مشابهت هایی که این کشورها – لااقل اکثرشان- در مسیر رشدو توسعه داشته اند، اشاره شود و سپس اصول و مبانی توسعه آنها در انتخاب راهبردهای اصلی مورد بحث قرار گیرد.

وجوه تشابه تجربیات :

۱- کلیه این کشورها به نوعی به دریاهای آزاد راه داشته اند و در واقع در یک فضای باز جغرافیایی تنفس کرده اند و با استفاده از این امتیاز، ارتباط اقتصادی و سیاسی آنها به خوبی برقرار شده و وسایل مبادلات تجاری و تکنولوژیکی و سیاسی را در اختیارشان قرار داده است.

۲- کشورهای مورد مطالعه، لااقل بیشترشان، همواره از کشورهایی بوده اند که در معرض خطر مستقیم کمونیسم و یا در همجواری نزدیک با آن بوده اند و در نتیجه از کمکهای غرب به ویژه ایالات متحده آمریکا و سرمایه داری جهانی منتفع گردیده و بخشی از کمبودهای سرمایه گذاری خود را از این طریق جبران کرده اند. در این میان کشور تایلند علاوه بر آمریکا، از حمایت های چین نیز سود جسته است.

۳- تمامی این کشورها در سه دهه اخیر شروع به رشد کرده اند و ابتدا نیز حکومتی متمرکز و دولتی، در مواردی خود کامه، زمام امور را در این کشورها دردست داشته و یک نوع ثبات و آرامش، چه سیاسی، اقتصادی و بیشتر سیاسی، در آن کشورها برای تمرکز در تصمیم گیری و برنامه ریزی برقرار شده است.

۴- این کشورها در مقابل توصیه های کارشناسان اقتصادی و سازمانهای مالی و تجاری بین المللی مانندبانک جهانی و صندوق بین المللی پول، گوش شنوایی داشته اند و غالبا" رشد خود را در سیاست جایگزینی واردات آغاز نموده و سپس به سیاست توسعه صادرات رو آورده اند.

۵- تغییرات ساختاری این کشورها در جهت بهبود اقتصاد حرکت کرده و به آنها امکان داده است که فضای لازم را برای این منظور آماده سازند. درجهت فضاسازی توجه خاص به آموزش نیروی انسانی و تحقیق و توسعه نموده اند که همین توجه خاص زمینه چرخش های مناسبی را در سیاستهای راهبردی آنان به وجود آورده و به علمی کردن رفتارها، برنامه ها، نگرش ها و زمینه هایی لازم برای پیشرفت علم و تکنولوژی کمک کرده است.

---

(۱) استراتژی توسعه صادرات صنعتی ایران –مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران- ۱۳۷۶

۶- کشورهای مورد مطالعه، بستر مناسبی جهت جذب سرمایه های خارجی و به ویژه شرکتهای چند ملیتی بوده اند. این بستر از دوسو ایجاد و تقویت شده است:

اول – حمـایت غرب از این کشـورها که هم سرمایـه گذاران خود را ترغیب به سرمایه گذاری در این کشورها نموده اند و هم سازمانهای مالی جهانی را تشویق به اعطای کمک به آنان کرده اند.

دوم- پذیرایی مناسب این میزبانان (همانند عرضه نیروی کار ارزان قیمت، تسهیلات مالی، بخشودگی های مالیاتی، تاسیس زیر بنای مناسب مانند خدمات بندری و شبکه حمل و نقل) که در میهمانان انگیزه های بسیاری را فراهم کرده است. بنابراین کشورهای مورد مطالعه با قبول سرمایه های خارجی قادرشده اند که به بازارهای فروش نزدیک شوند و حتی بعضا" احساس صاحب خانگی در این بازارها بنمایند و در ضمن، کمبود سرمایه گذاری داخلی را که ناشی از کمبود پس انداز ملی بوده است جبران کنند.

۷- تمامی این کشورها، کشورهای کشاورزی بوده اند و در نخستین مرحله رشد، حمایت از بخش کشاورزی و اقتصادی کردن این فعالیت را به عنوان محورهای اصلی توسعه خود انتخاب کرده و صنایع وابسته به آن را مورد حمایت قرار داده اند ولی در سال های بعد، سهم بخش کشاورزی را به سود سهم صنایع- به ویژه صنایع سنگین و یا صنایع مرتبط با انرژی (البته در کشورهای نفت خیز) تقلیل داده اند.

۸- سرمایه گذاری ها- در ابتدا، بیشتر حمایت شده و یا هدایت شده و یا اساسا, راسا" توسط دولتها صورت گرفته و سپس به گسترش سرمایه گذاری های بخش خصوصی توجه شده است. دراین کشورها- در مراحل بعدی- دخالت مستقیم دولت در امور تولیدی فقط منحصر به صنایعی شده است که به رغم مزیت نسبی به دلیل حجم کلان سرمایه گذاری فعالیت در آن از عهده بخش خصوصی خارج بوده است.

۹- تشکلهای کارگری در اغلب این کشورها- لااقل در ابتدای فرآیند رشد وسالهای دهه اول و نیمه اول دهه دوم سه دهه اخیر- غالبا" ضعیف و فاقد قدرت چانه زنی بوده اند و در کشورهایی که این نهادها قوی بوده اند دولتها با اتخاذ سیاست های مناسب توانسته اند این تشکل ها را در کنار خود داشته باشند و امروزه یکی از عواملی که برای بعضی از این کشورها نگران کننده شده است قدرت گرفتن تشکل های کارگری و انتظارات آنها برای افـزایش مزد و دریافت مزایـای بیشتر می باشد که به تدریج مزیت ارزان بودن مزد را از این کشورها سلب می کند.

۱۰- وجود فرهنگی قوی- لااقل در کشورهای آسیایی- مسئولیت پذیری، مقبولیت کار به عنوان یک ارزش، وابستگی عاطفی به میهن ونظام (ناسیونالیسم)، قیام وخیزش برای جبران سرخوردگی های سیاسی و اقتصادی گذشته و اثبات وجود زمینه های مناسب را برای دولتها از نظر اجرای سیاست های اقتصادی فراهم کرده است.

۱۱- کلیه این کشورها اقدام به برنامه ریزی برای آینده نموده اند. برنامه ها عمدتا" پنج ساله و میان مدت بوده اند و خطوط کلی برنامه ها در طول سالهای اجرایی برنامه رعایت شده است. گرچه دربعضی از کشورها مانند تایلند، اندونزی و مالزی دستاورد برنامه ها با پیش بینی ها تطابق نداشته ولی به هرحال نتایجی که دست یافته اند(از نظر رشد تولید ناخالص و رشد درآمد سرانه) قابل توجه و چشمگیر بوده است.

۱۲- و بالاخره لیبـرالیزه کردن و دموکراتیزه کردن فضای سیاسی در دهه سوم دوران رشد است. به عبارت دیگر مردم در تصمیم گیری های اقتصادی و سیاسی به نوعی مشارکت داده شده اند و از تجربه، دانش و توانائی های آنها در انتخاب بهترین راه کارها سود جسته اند.

اصول مشترک در راهبردهای توسعه صادرات :

این کشورها علیـرغم مشابهـت هایی که در بالا به آنها اشـاره شد، یک سلسلـه تفـاوتها و اختلافـاتی در انتخاب روشها و سیاستهـا- بنابه مقتضیـات و الزامـات کشورشان- باهمدیگر دارند، ولی در بیشتر موارد اصولی که ذیلا" مورد بحث قرار خواهد گرفت، در تمام و یا غالب این کشورها، رعایت شده است:

۱- سیاست گذاری اقتصادی :

همه این کشورها، سیاست اقتصاد باز را در نهایت پذیرفته اند. گرچـه در بعضی از کشورها از طـریق اعمال موانع غیر تعرفـه ای هنوز بخشی از صنایع داخلی مورد حمـایت قرار می گیرد ولی در مجموع به این اعتقاد رسیده اند که لازمه حضور در جهان و در بازارهای جهـانی، پذیرش اصـل رقابت و رقابـت آمیزکردن تولیـدات داخلی است.

در این جهت می توان به چند اقدام مشخص اشاره کرد:

۱-۱-تجدید نظر در سیاستهای حمایتی و منطقی کردن سیاستهای اقتصادی.

۱-۲-تعدیل در نرخ ارز و ایجاد قابلیت تغییر در پول ملی

۱-۳- لغو نظام قیمت گذاری.

۱-۴- کاهش پرداخت یارانـه های مستقیم به جامعـه همراه با حمـایت از گروههای فاقد درآمد و آسیب پذیر.

۱-۵-پذیرش مکانیسم بازار.

۲- قانون گذاری و اجرای قانون :

قـوانین در این کشورها در سمت و سو و جهت های زیر سیرکرده است:

۲-۱- .ساده کرده قوانین و قابل فهم کردن آن.

۲-۲- کـاهش اقتـدار بخش دولتی و واگذاری بعضی از تصمیمات به تشکلهـای مردمی و حرفه ای

۲-۳- اشاعه فرهنگ احترام به قوانین، مقـررات و رعـایت کامل حاکمـیت قانون توسط بخشهای دولتی و عمومی.

۲-۴- یکسـان سازی مقـررات حاکم بر اقتصـاد بخش دولتی و خصـوصی (با بنگاههای اقتصادی فارغ از مالکیت آن به یکسان رفتار می شود).

۲-۵- کاهش موانع و بازدارنده ها در قوانین در جهت سرعت بخشیدن به فرآیند اقدامات و فعالیتها.

۳- توسعه و تقویت سرمایه گذاری :

سرمایه گذاری به عنوان رکن اصلی در رشد وتوسعه در این کشورها تلقی شده و با اتخاذ سیاست های زیر به گسترش آن پرداخته اند:

۳-۱- سرمایه گذاری در زمینه های زیر بنایی توسط دولت و در فعالیت های تولیدی با حضور فعال بخش خصوصی.

۳-۲- حذف مراحل پیچیده، محدودیت ها و موانع بوروکراتیک و تشریفات سرمایه گذاران خارجی و صدور مجوز سرمایه گذاری مستقیم و کامل (صد درصد سهم خارجیان) به سرمایه گذاران خارجی.

۳-۳- سرمایـه گذاری در تربیت مدیران، کادرهای میانـی به ویژه تکنسین ها و کارگران ماهر و متخصص.

۳-۴- تامین مالی و سرمایه برای تحقیق و توسعه، به ویژه در زمینه پژوهشهای کاربردی.

۳-۵- سرمایه گذاری در جهت جمع آوری اطلاعات و آگاهی های مورد نیاز بخش تولید.

۴- ساختار دولت :

علیرغم سیاست تمرکزگرایی در دهه های اول و دوم توسعه، ساختار دولت در این کشورها به تدریج به سوی بـازسازی و اصلاح بخش دولتی در جهت کـاهش نقش دولت در تولید و کوچک کردن آن معطوف گردید.

۴-۱- حذف تشکیلات غیر ضرور و هم عرض با اذغام وزارتخانه ها و سازمان های موازی

۴-۲- کاهش نقش دولت در امور اجرائی و تاکید بر نقش اعمال بر حاکمیت.

۴-۳- کاهش کنترل ها و نظارت های حاکم بر اقتصاد

۴-۴- اعمال اقتدار دولت در پیشرفت برنامه های توسعه.
۴-۵-تثبیت تصمیمات، مقررات و سیاست ها در میان مدت و حتی بلند مدت.

۵-خصوصی سازی:

تمامی این کشورها بر اصل خصوصی سازی تاکید گذاشته اند و تقویت بخش خصوصی را در برنامه های خود منظور نموده اند. در جهت خصوصی سازی اقدامات زیر صورت گرفته است :

۵-۱- اصلاح وضعیت شرکت های دولتی و اقتصادی کردن آنها با حذف پرداخت کمک های دولتی به آنها.
۵-۲- فروش و واگذاری شرکتها به بخش خصوصی با تسهیلات و امتیازات قابل توجه و با انگیزه
۵-۳- تجدید نظر در ماموریت ها و هدف های شرکت های دولتی و باز داشتن شرکت ها از ورود به فعالیت های غیر اقتصادی.
۵-۴- خودداری از ایجاد سازمان های عمومی اقتصادی که به نوعی از حمایت های بی دلیل دولت بهره مند شوند.
۵-۵- جلوگیری از دخالت سازمان ها و شرکت های دولتی در تصمیم گیری ها و دوباره کاری ها.
۵-۶- واگذاری خدمات بانکی و بیمه ای به بخش خصوصی در چارچوب نظارت های کلی دولت و افزایش بانک های دولتی.

۶-تقویت بازار سرمایه :

این اصل که در واقع تکمیل اصل سرمایه گذاری است به تامین مالی برای سرمایه گذاری های جدید کمک می کند، دسترسی کشورها را به منابع مالی- داخلی و خارجی – امکان پذیر ساخته است. در زمینه تقویت بازار سرمایه این روش ها مورد عمل قرار گرفته است:

۶-۱- متنوع کردن اوراق بهادار بنگاه های اقتصادی.
۶-۲- توسعه بازار سرمایه در کلیه نقاط کشور (ایجاد مراکز خرید و فروش و اوراق بهادار در سطح کشور).
۶-۳- کمک به ایجاد سازمان ها و موسسات مالی و فعال سازی آنها مانند موسسات اعتباری، صندوق های بازنشستگی و بانک های تخصصی.
۶-۴- اعطای معافیت مالیاتی و یا تسهیلات برای نقل و انتقال سهام.

۷-استفاده از اهرم مالیاتی، پول ارزی :

که دراین زمینه می توان موارد زیر را نام برد:

۷-۱- معافیت مالیاتی درآمدهای حاصل از صادرات از ۵۰ تا ۱۰۰ درصد.
۷-۲- معافیت از مالیات برای سرمایه گذاری های جدید برای مدت مشخص با تاکید دربعضی از کشورها در زمینه سرمایه گذاری های خارجی (مانند تایلند).
۷-۳- اعطای بخشی از ارز حاصل از صادرات به صادرکننده برای جبران زیان های ناشی از تثبیت نرخ ارز.
۷-۴- قابل قبول شمردن هزینه های مربوط به بازاریابی، تبلیغات، بسته بندی و مطالعاتی در زمینه شناخت بازارهای خارجی.
۷-۵- معافیت های گمرکی برای ورود مواد اولیه مورد نیاز برای صادرات.

۸-ایجاد مناطق آزاد تجاری :

فـرآیند ایجاد و توسعه مناطق آزاد تجـاری در واقع سابقه ای نه چنـدان طولانی دارد. این مناطق روزنه ای را برای ارتباط کشور با خارج باز می کنند و با استفاده از بـرخی تسهیـلات و امکـانات خاص به توسعه صادرات یاری می رساننـد.

کشورهـایی که مورد مطالعـه قرارگرفتـه اند- بقیه اقدام به ایجاد مناطق مـزبور کرده انـد و در ایـن منـاطق ارائه خدمات زیر بنائی نظیر آب و برق، تلفـن، فرودگـاه، زمـین ارزان و مناسـب را بـه منظـور تشـویق سـرمایه گذاری– به ویژه سرمایه گذاری خارجی، توسعه داده اند. به عـلاوه این مناطـق از مقررات و قوانین خاصی– کـه عمدتـا" تسهیل کننـده و کمتـر درگیر بـوروکراسی داخلـی هستند– پیـروی می کننـد کـه مـی توانـد الگـوی اقتصاد ملی باشد.

۹-ایجاد زمینه های مساعد فرهنگی :

تجـربه نشان داده است که صنعتی شدن و در پـی آن صـادراتی شدن کشـور،مستلزم ایجاد زمینه های مساعد درداخل کشور است. به عبارت دیگراگر جامعه، سیاست هـای دولت و مطلوبیت این سیاستها را نپذیـرد، بدون شک در مقـابل آن مقـاومت کرده و یا لااقل بی تفـاوت خواهد بود. کشورهای مورد مطالعه در دوران رشد و توسعه، سعی کرده اند که حجم مقاومت ها را به شدت کاهش دهند و روحیه حاکم بر جامعه را از بی تفـاوتی و انفعـالی به فاعـل بودن و مشـارکت داشتن در کـارهای اقتصـادی تبدیـل نمایند. در این جهت سـازمان های فـرهنگی دولتی و خصوصی بسیاری در این کشورها ایجاد شده اند تا مـردم را در معرض اطلاعـات لازم از نظر درست بودن سیاست های دولت قرار دهند. در ایـن کشورهـا، کار به عنوان یک ارزش و قابل احترام تلقی شده است وافرادشهـروند بودن و شاغـل بودن در یک بنگـاه را به عنوان شـاخصی شخصیتـی می دانند و از این لحـاظ کشورهای آسیـائی جنوب شرقـی از مـدل ژاپن الهام گرفته اند.

۱۰-توسعه صادرات :

در جهت توسعه صادرات راه کارهای زیر را مورد عمل قرار داده اند:

۱۰-۱- ایجاد و تقویت شرکت های بزرگ صادراتی.

۱۰-۲- ایجاد معافیت های مالیاتی و گمرکی در زمینه صادرات.

۱۰-۳ تاکید بر استاندارد کردن کالاهای صادراتی و حفظ و بهبود کیفی تولیدات. در ایـن زمینه عـلاوه بر اقـدامات و مقـررات اجباری کردن استـاندارد، از یک سـلسلـه اهرم های تشویقی نیز استفاده شده است.

۱۰-۴- پرداخت جایزه صادرات به میزانی که بتواند انگیزه کافی را در صادرکنندگان ایجاد کند.

۱۰-۵- تامین و پرداخت اعتبارات مالی به صادرکنندگان با تاسیس بانک های صادرات.۱

۱۰-۶- اعطـای تضمین های مـالی به صادرکننـدگان و پـرداخت خسـارت هـای احتمـالی صادرکنندگان که ناشی از اعمال خریداران خارجی با تغییر در سیاست های کشورهای مقصد و یا حوادث غیر مترقبه باشد.

۱۰-۷- ایجاد بازارهای مرزی و مناطق خاص در مرزهای کشور برای انجام مبادلات مرزی.

۱۰-۸- کمک به بسته بندی کالا در چارچوب استانداردهای جهانی.

۱۱-حضور فعال در مجامع و سازمانهای بین المللی:

کشورهای مورد مطالعه پس از تجربه نه چندان مطلوبی که از انزوا طلبی داشته اند، با درک واقعیت ها و تشخیص نیازها، به بـرون گرایی و نگاه به جهـان پرداخته اند و در همین جهت به چند اقدام عمده دست زده اند.

۱۱-۱- عضویت درمجامع و سازمان های بین المللـی و منطقه ای بطوری که این کشورها در غالب سازمانهـای بین المللی حضور دارند و بصورت فعـال در تصمیم گیری های آنها مشارکت می کنند.

۱۱-۲- وسعت بخشیدن به ارتباطـات سیاسی فارغ از تقسیم بندی های سیاسی و اقتصادی و اقتدارهای موجود در جهان .

۱۱-۳- هوشمنـد بودن ودرک موقعیت های جهانی و استفاده از فرصت ها و شرایطی که پیش می آید و بهره مندی بهینه از توانائی ها و امکاناتی که در هر کشور وجود دارد

۱۱-۴- پیوستن به سازمان تجارت جهانی (W.T.O) و قبول اجرای مقررات آن

۱۲-مدیریت کارآمد اقتصادی در زمینه تولید،توزیع و صادرات با اعمال شیوه های زیر:

۱۲-۱- تقـویت مـدیریت بنگاه ها در تنظیـم تولیـد، نظـم بخشیدن به نیـروی انسانـی، تصمیم گیریهای مالی وغیره.

۱۲-۲- تغییر بافت تولید با توجه به امکانات و فرصت هایی که در بخش صنعت وجود دارد.

۱۲-۳- توسعـه علـوم و فنون جـدید در مدیریت بنگاه ها با هدایت مدیران در انتخاب و گزینش هدف های مدیریتی مناسب با فرهنگ کشور.

۱۲-۴- هدایت مصرف داخلی و متناسب با امکانـات، با هـدف گسترش صـادرات و اعمال صرفه جویی در مصرف چه در بخش دولتی و چه خصوصی.

۱۲-۵- هماهنگی و موزونی در تولید، مصرف و صادرات.

۱۲-۶- توجه به تراز بازرگانی مثبت و حرکت به جهت ایجاد تعادل در صادرات و واردات.

جمع بندی استراتژی های رشد و توسعه تجاری صنعتی :

در یکصد سال اخیر، در مورد رشد اقتصادی و تجاری کشورها الگوهای زیادی مطرح شده است. به ویژه پس از جنگ جهانی دوم، که بسیاری از کشورها، استقلال خود را بدست آورند و تلاش کردند تا با استفاده از تجربیات دیگر ممالک و بهره گیری از مقتضیات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی، بستر لازم را برای توسعه ، فراهم سازند.

در این بخش، بمنظور آشنایی با استراتژی های تجاری با استفاده از منابع مختلف برخی از آنها بشرح زیر مورد بررسی قرار گرفته است:

۱- استراتژی جانشینی واردات (خودکفایی)، دلایل نظری، اهرم های اجرایی، مزایا و انتقادات مترتب برآن

۲- استراتژی نیل به خود انکایی (توسعه صنایع وابسته به منابع)

۳- استراتژی تامین نیازهای اساسی

۴- استراتژی توسعه صادرات، دلایل نظری، مزایا، ابزارها و اهرم های اجرایی

۵- سایر استراتژی های صنعتی تجاری از قبیل :

۵-۱- استراتژی در خدمت اشتغال، توزیع درآمد و زندگی بهتر

۵-۲- استراتژی در خدمت تعادل منطقه ای

۵-۳- استراتژی صنایع سنگین

۵-۴- استراتژی در خدمت ارتقای دانش فنی و تکنولوژی

مطالعه این بخش، ذهن محقق را در مورد معایب و مزایا، چرایی و چونی انتخاب استراتژی های تجاری روشن می سازد و براین نکته تاکید دارد که در دو دهه اخیر، بسیاری از کشورها، استراتژی توسعه صادرات را برای اقتصاد خود دنبال و به اجراء گذاشته اند. چراکه این استراتژی، معرف گرایش به آزادی در تجارت بین الملل است. هرچند که برای اجرای آن نیاز به زیر ساخت های فنی نسبتا" کارآمد است و کشورهایی که در این زمینه موفق بوده اند، غالبا, مرحله جایگزینی واردات را به خوبی پست سر گذاشته اند.

از مهمترین ابزارها و اهرم های این استراتژی، کاهش نرخ برابری پول داخلی، اتخاذ روش ها و سیاست های حمایتی از صادرات، تشویق سرمایه گذاری های داخلی و خارجی، اصلاح نظام بانکی، پولی و مالی، ایجاد مراکز و نهادهای رسمی توسعه صادرات، تشویق سرمایه گذاری های داخلی و خارجی، عرم و تعهد دولت نسبت به فراهم کردن زمینه های تشویقی و حمایتی از صنایع صادراتی، توسعه مناسبات تجاری و سیاسی و همکاری های منطقه ای و بین المللی، جذب فناوری های پیشرفته و تولید با رعایت اصل صرفه جویی در مقیاس است.

صنعت قطعه سازی خودرو نیز با توجه به سیاست های حمایتی به ویژه در ده سال گذشته، بنظر می آید از امکانات ساخت و تولید مناسب برخوردارشده است و دردهه اخیر می توان با اتخاذ سیاست های مناسب حرکت تدریجی آن را از استراتژی جایگزینی واردات به توسعه صادرات آغاز کرد. تجربه کشورهای دیگر نیز که در آخر این بخش از آن استفاده شده است، (کره جنوبی، هندوستان، ترکیه، مالزی، اندونزی، برزیل) نشان دهنده امکان انتخاب و اجرای این استراتژی است که از ویژگی های تقریبا" مشابه با ایران برخوردارند.

چکیده اقدامات صورت گرفته در ترکیه جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین و کاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیتهای صادراتی	سایر اقدامات
-اجازه به صادرکنندگان در مورد در اختیار داشتن ۵۰ درصد از خالص در آمد صادراتی شان - حمایت مالیاتی از صنایع حمل و نقل آهن و فولاد . چرم و پوست منسوجات و تولیدات فلزی ماشین آلات برقی وغیربرقی فلزات غیر آهنی	-واردات بدون عوارض نهاده های مورد استفاده در تولیدات صادراتی -اعطای اعتبارات صادراتی با نرخ بهره کمتر که امور عمومی امور بسته بندی و توزیع صادرات میوه و تره بار و اعتبار برای موسسات تجاری خارجی را در بر می گیرد . -بازپرداخت مالیاتهای غیر مستقیم بر صادرات به صادرکنندگان -بازپرداخت اضافی مالیات بر صادرات انبوه	-کاهش ارزش لیر بطور مکرر -(حفظ نرخ ترجیحی ارز برای اقلام عمده صادرات .) -لغو سیستم چندگانه نرخ ارز -تنوع تولیدات و کالاهای صادراتی -تنوع بازارهای صادراتی -سفرهای متعدد هیات های اقتصادی تجاری ترک برای بازاریابی محصولاتشان -سرمایه گذاریهای مشترک با کشورهای منطقه -انجام همکاریهای فنی آموزشی و تجارت خدمات	تمرکز تمامی امور مربوط به توسعه صادرات در بخشی از سازمان برنامه ریزی دولت -افزایش سرمایه گذاریهای خارجی -ایجاد مناطق آزاد تجاری با پردازش و تولید کالاهای صادراتی - تداوم در سیاستگزاریها - جذب سرمایه از خارج - حمایت قوی و موثر دولت از صادرات	- کاهش هزینه های جاری دولت در بخش عمومی - جریان انتقال مالکیت از بخش عمومی به خصوصی - ایجاد موسسات صادراتی به شیوه کره جنوبی (ژاپنی)

چکیده اقدامات صورت گرفته در هندوستان جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین وکاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیتهای صادراتی	سایر اقدامات
- استفاده از ظرفیت بهره برداری نشده صنایع و گسترش صنایع سنگین - گسترده صنایع حمل و نقل ونیرو - مجاز داشتن صادکنندگان به حفظ بخشی از در آمد ارزی صادراتی خود جهت واردات دو برابر مواد وارداتی بکار رفته در تولیدات صادراتی و امکان فورش آن در بازار آزاد - شناسایی زمینه های سود آور سرمایه گذاری (توسط بانک توسعه صنعتی هند)	- اعطای اعتبارات برای نوسازی صنایع -کاهش مالیات صادراتی -کسر هزینه های بازاریابی و ایجاد شعب خارجی از مالیات واحد صادر کننده - باز پرداخت حقوق و عوارض گمرکی کالای وارداتی بکاررفته در صادرات -معافیت معاملات صادراتی از مالیات - طرح تامین واردات برای صادرات - تامین مواد اولیه داخلی مورد نیاز صادرات به قیمت های جهانی - تخفیف در نرخ حمل با راه آهن (از محل تولید تا بنادر صدور) - سوبسید نقدی برابر درصد ثابتی از ارزش صادراتی (به پول ملی)	- استفاده ازمعاملات تهاتری (با توجه به این مسئله که در مقابل افزایش صادرات هند این امر بدلیل واردات ماشین آلات با تکنولوژی پایین از کشورهای اروپای شرقی و شوروی به قابلیت رقابت صنایع هند لطمه زده) - کاهش ارزش روپیه - اعطای اعتبارات بلند مدت به صادر کنندگان جهت قادر ساختن آنها به ارائه اعتبار به خریداران خارجی - کمک های دولت در زمینه های بازاریابی و گرد آوری آمار و اطلاعات - اجرای برنامه ارتقاء تکنولوپی در صنایع - معافیت صنایع با تکنولوژی پیشرفته از عوارض وارداتی ماشین آلات ابزار نمونه های تولیدی ومواد اولیه و مالیات خرید های داخلی	- قبول سرمایه گذاریهای خارجی -ثبات بیشتر قوانین ومقررات - تضمین اعتبارات صادراتی -بیمه صادرات - ایجاد مناطق آزاد تجارت و پردازش و تولید کالاهای صادراتی	- ایجاد بانک توسعه صنعتی هند - ایجاد بنگاه تضمین اعتبارات صادراتی - ایجاد موسسه تحقیقات بازرگانی خارجی هند

چکیده اقدامات صورت گرفته در کره جنوبیجهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین وکاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیـتهای صادراتی	سایر اقدامات
سرمایه داری در امور زیر بنائی جاده راه آهن برق و - تبدیل در آمدهای صادراتی به گواهینامه های ارزی قابل فروش در بازار آزاد. این گواهینامه ها از امتیاز ورود برخی از اقلام ممنوع الورود بخوردار بودند . -اعطای اعتبارات ترجیحی و کاهش مالیات در برخی از منابع کلیدی - اعطای اجازه ورود ۲ برابر مواد اولیه مورد نیاز توسط صادر کنندگان و حق فروش مزاد مواد در بازار آزاد - اعطای جواز صادرات به صادر کنندگانی که بیش از یک میزان تعیین شده در سال صادرات داشته اید . - سیستم ارتباط صادرات واردات	- معافیت عوارض برای ماشین آلات وگالاهای واسطه ای مورد نیاز صنایع -کاهش تعرفه برای کالاهای نیم ساخته و لغو تعرفه برای موادی که در داخل تولید نمی شد . - بازپرداخت عوارض دریافتی به وارد کنندگان مواد خام مورد نیاز صادرات - کاهش تدریجی نرخ بهره اعتبارات صادراتی - افزایش مبلغ اعتبارات صادراتی - لغو مالیاتهای غیر مستقیم صادرات و واردات نهاده های بکار رفته در صادرات - لغو عوارض وارداتی ماشین آلات و تجهیزاتی که چه بطور مستقیم و چه غیر مستقیم در تولید کالاهای صادراتی بکار می رفت. -اعطای سوبسید های مختلف - کاهش مالیات بر در آمد صادر کنندگان -تخفیف نرخ حمل و نقل - اعطای وامهای ارزی - برقراری سیستم سپرده گذاری ارزی	- کاهش ارزش ون (won)(۱۹۶۱) - برقراری سیستم چندگانه ارز ۱۹۶۳ -کاهش ارزش ون ۱۹۶۴ -لغو سهمیه بندی واردات و کنترل ان تنها از طریق تعرفه - صادرات کالاهای جدید و با کیفیت بهتر -گسترش و تنوع بازارهای صادراتی - آغاز تجارت خدمات بخصوص در زمینه شبیه سازی تکنولوژی وارداتی - افزایش اهمیت رشته های علوم و مهندسی در دانشگاهها -افزایش بودجه تحقیقات - شناوری کنترل شده نرخ ارز کاهش ارزش ون در تمام سالهای ۸۵ - ۱۹۸۰ -افزایش سطح تکنولوژی و اتوماسیون در صنایع سنگین صادراتی . -تآسیس سازمان توسعه تجارت کره (kotra) در ۱۹۶۲ -ایجاد مدرسه عالی صادرات توسط kotra فعالیت گسترده kotra در اکثر کشورهای جهان در زمینه کرد آوری آمار و اطلاعات شرکت در نمایشگاهای بین المللی ایجاد امکانات بازدید تجار و خبرنگاران خارجی از کره جمع آوری نمونه های تولیدات خارجی وارائه به تولید کنندگان داخلی جهت شبیه سازی - ایجاد سازمانهای متعدد کنترل کیفیت کالا بر اساس استانداردهای بین المللی -ایجاد مرکز طراحی صنایع دستی و روستایی - ایجاد مراکز طراحی تحقیق در دانشگاهها - ایجاد مراکز طراحی و بسته بندی کره (صنعتی) - راهنمایی های دولتی در زمینه قیمت گذاری کالاهای صادراتی	افزایش سرمایه گذاریهای خارجی - ایجاد مناطق آزاد تجاری و پردازش و تولید کالاهای صادراتی و دادن امتیازات ویژه به سرمایه گذاران خارجی در این مناطق - بیمه اعتبارات صادراتی -بیمه عمومی صادرات - بیمه سرمایه گذاریها در خارج ازکشود	- تجدید سازمان بخش مدیریت در آمدهای دولتی -کاهش هزینه های دولتی - افزایش نرخ بهره بانکی جهت افزایش پس انداز -برنامه تثبیت قیمت ها - حمایت نسبی از تولید کنندگان داخلی اقلامی که ورودشان آزاد بود . - وام های خارجی جهت تامین سرمایه گذاریها - ایجاد موسسات عمومی اعتباری بر اساس الگوهای شرکت های عمده تجاری ژاپن

ماخذ : بررسی تطبیقی شیوه های تشویق صادرات در چند کشور منتخب موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی آبان ۱۳۶۹

چکیده اقدامات صورت گرفته در مالزی جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین وکاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیتهای صادراتی	سایر اقدامات
حمایت از صنایع با تاکید بر تکنولوژی برتر به ویژه در مناطق غیر برخوردار جهت افزایش اشتغال و در آمد صادراتی - محدودیت در واردات و افزایش صادرات - کمک های مالیاتی میان مدت و بلند مدت به صادر کنندگان - اعطای اعتبارات برای خرید ماشین آلات و بازسازی کارخانجات - امعافیت مالیاتی برای در آمدهای صادراتی - اعطای کمک های مالی جهت استفاده از سیستمهای اطلاعاتی - کمک به ایجاد شرکت های بزرگ صادراتی برای فعالیت در سطح بین المللی	تغییر ساختار اقتصادی از دولتی به خصوصی و اجرای سیاست واگذاری صنایع به بخش خصوصی - گرایش به محصولات ساخته شده با ارزش افزوده بالابجای صادرات مواد خام - منطقی کردن و بازسازی رژیم عوارض تجاری اعطای انگیزه های مالیاتی و بهبود تکنولوژی ساخت جهت کاهش هزینه ها و ارتقاء کیفیت کالاها - معافیت از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی برای ورود مواد اولیه تولیدی صادراتی - تخفیف ویژه در هزینه های انرژی و حمل ونقل برای کاهش هزینه تولید - تقبل بخشی از هزینه صادرکنندگان در زمینه مطالعات بازاریابی تبلیغات ایجاد شعبه فروش در خارج و شرکت در نمایشگاه	-دعوت از شرکت های خارجی و چند ملیتی برای سرمایه گذاری در صنایع الکترونیک و تولیدات فلزات وکائوچو -ایجاد بخش های مشاوره ای بازرگانی خارجی - همکاری با کشورهای آسه آن - عضویت در سازمانهای بین المللی بازرگانی - ایجاد منطقه آزاد تجاری	وضع قوانین در جهت حفظ مالکیت و تشویق سرمایه گذاری خارجی - انجام خدمات بیمه ای مختلف برای انجام فعالیت های صادراتی و کاهش ریسک - ایجاد شرکت های مشاوره ای حقوقی مورد نیاز -ایجاد صندوق تضمین و توسعه صادرات .	

چکیده اقدامات صورت گرفته در اندونزی جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین وکاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیتهای صادراتی	سایر اقدامات
- ساخت زیر بناها و تاسیسات صادراتی مانند فرودگاه بندر و سردخانه و... - تثبیت قوانین و مقررات برای صادرکنندگان - حمایت های مالی مشاوره ای حقوقی - بیمه کالاهای صادراتی و جبران خسارتهای سیاسی و تجاری و سرمایه گذاری - پرداخت جایزه صادراتی - اعطای تضمین های صادراتی و کمک های مالی - اعطای کمک های اطلاعاتی تجاری مورد نیاز - حمایت از تشکل های صادراتی و بهره گیری از آنها در تدوین سیاستهای مورد نیاز	- کمک به ایجاد شرک های بزرگ صادراتی و بازرگانی - بهبود سیستم مالیاتی و معافیتها از قبیل: معافیت مالیاتی بر در آمد های صادراتی معافیت از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی جهت ورود مواد خام و کالاهای واسطه ای برای تولید و صدور - تخفیف های خاص در هزینه های حمل و نقل استرداد حقوق وعوارض گمرکی کالاهای صادراتی - اعطای اعتبارات برای نوسازی صنایع صادراتی - تلاش و جلوگیری از صادرات تک محصولی	- عضویت در سازمانها و اتحادیه های بازرگانی بین المللی از جمله آسه آن – اسکاپ سازمان کنفرانس اسلامی w.t.o - کمک به انتقال تکنولوژی برای ارتقاء سطح کیفی - جلب سرمایه های خارجی و وضع قوانین حمایتی	- توسعه موسسات بانکی و اعتباری و اجازه ایجاد بانکهای خارجی - بهبود اصلاح سیاستهای پولی و مالی در جهت توسعه صادرات - احترام به مالکیت و اجرای سیاست راهبردی توسعه صادرات	

چکیده اقدامات صورت گرفته در برزیل جهت دستیابی به اهداف کلی توسعه صادرات

ایجاد امکانات و انگیزه برای صادرات	تامین وکاهش هزینه های تولید و صدور کالاهای صادراتی	افزایش قدرت رقابت بین المللی	ایجاد محیط امن برای فعالیتهای صادراتی	سایر اقدامات
- توسعه صنایع فولاد سیمان و مواد شیمیایی - اعطای اعتبارات به صنایع -واردات کالاهای سرمایه ای با نرخهای ترجیحی ارز - برقراری جوائز صادراتی -معافیت در آمد های صادراتی تولیدات صنعتی از پرداخت مالیات	- معافیت واردات مواد اولیه و کاهش واسطه ای مورد نیاز صادرات از حقوق و عوارض گمرکی -تسهیلات اعتباری برای تولید کالاهای صادراتی - معافیت از مالیات هزینه های مربوط به توسعه فروش در کشورهای خارجی - اعطای سوبسیدهای صادراتی	- کاهش ارزش پول - سیستم چند نرخی ارز - ایجاد صنایع متکی بر تکنولوژیهای پیشرفته - اعطای اعتبار یا نرخ بهره های واقعی بسیار پایین جهت قادر ساختن صادر کنندگان به ارائه اعتبار به خریداران خارجی - تنوع محصولات صادراتی	- جذب سرمایه گذاریهای خارجی - کاهش نرخ ارز در فواصل معین - ایجاد منطقه آزاد تجاری و پردازش و تولید کالاهای صادراتی	- اعمال سیاستهای ضد صادراتی در مورد اغلب صنایع غیر الویت دار

مقایسه تطبیقی سیاست های متخذه در چهار کشور کره جنوبی هند برزیل و ترکیه جهت توسعه صادرات

سیاست مورد استفاده / کشور	سیاست های سرمایه گذاری	سیاست های مالیاتی	سیاست های گمرکی (وارداتی – صادراتی)
کره جنوبی	ابتدا سرمایه گذاری در امور زیر بنایی و سپس سرمایه گذاری در صنایع سبک و منتخب از صنایع سنگین اعطای اعتبارات ترجیحی به برخی از صنایع عمده پذیرش سرمایه گذاری خارجی	- کاهش مالیات در برخی از صنایع کلیدی -لغو مالیاتهای غیر مستقیم صادرات و واردات نهاده های بکار رفته در صادرات - معافیت صدور کالا از مالیات -کاهش مالیات بر آمد صادر کنندگان	- معافیت عوارض برای ماشین آلات و کالاهای واسطه ای مورد نیاز صنایع -کاهش تعرفه برای کالاهای نیمه ساخته و لغو تعرفه برای کالاهایی که در داخل تولید نمی شد. -لغو تدریجی سهمیه بندی واردات و کنترل آن از طریق تعرفه - کاهش تریجی تعرفه های وارداتی
هند	گسترش صنایع سنگین حمل ونقل و نیرو. -ابتدا تلاش در جهت استفاده از ظرفیت های بهره برداری نشده صنایع و سپس تلاش در جهت نوسازی و ارتقاء تکنولوژی صنایع -پذیرش سرمایه گذاری خارجی	-کاهش مالیات صادراتی - کسر هزینه های بازاریابی و ایجاد شعب خارجی از مالیات واحد صادر کننده -معافیت معاملات صادراتی ازمالیات (در داخل)	-بازپرداخت حقوق و عوارض گمرکی کالاهای وارداتی بکار رفته در صادرات - معافیت صنایع با تکنولوژی پیشرفته از عوارض وارداتی ماشین آلات ابزار نمونه های تولید و مواد اولیه مورد نیاز
برزیل	توسعه صنایع سنگین اعطای اعتبارات ترجیحی جهت واردات کالاهای سرمایه ای ایجاد صنایع متکی بر تکنولوژی های پیشرفته پذیرش سرمایه گذاری خارجی	- معافیت در آمدهای صادراتی تولیدات صنعتی از پرداخت مالیات -کسر هزینه های توسعه فروش در کشورهای خارجی از مالیات صادر کنندگان	معافیت واردات مواد اولیه و کالاهای واسطه ای مورد نیاز صادرات از حقوق و عوارض گمرکی
ترکیه	تخصص بیشتر ارز به صنایع ساخت کالاهای سرما یه ای -پذیرش سرما یه گذاری خارجی - انجام سرمایه گذاری مشترک با کشورهای منطقه.	تخفیف مالیاتی به صنایع سنگین و صنایع عمده صادراتی - بازپرداخت مالیاتهای غیر مستقیم به صادر کنند گان - باز پرداخت اضافی مالیات به صادرات انبوه	واردات بدون عوارض نهاده های مورد استفاده درتولیدات صادرات

سیاست مورد استفاده / کشور	سوبسیدهای تامین مالی تولید و صدور کالاهای صادراتی	سیاست های ارزی	سیاست های رقابتی
کره جنوبی	تخفیف در نرخ حمل و نقل کالاهای صادراتی تخفیف در نرخ استفاده از برق افزایش مبلغ اعتبارات صادراتی کاهش تدریجی نرخ بهره اعتبارات صادراتی سوبسیدهای دیگر	کاهش ارزش ون بطور مکرر - برقراری سیستم چندگانه ارز -اعطای وامهای ارزی - برقراری سپرده گذاری ارزی -تبدیل در آمدهای صادراتی به گواهینامه های ارزی قابل فروش در بازار آزاد	ایجاد سازمانهای متعدد کنترل کیفیت کالاها - تولید کالاهای جدید و با کیفیت بهتر -گسترش و تنوع بازارهای صادراتی - آزادسازی واردات -افزایش سطح تکنولوژی و اتوماسیون در صنایع صادراتی - بازاریابی فعال و گسترده در اکثر کشورهای جهان
هند	تامین مواد اولیه داخلی مورد نیاز صادرات به قیمت های جهانی -تخفیف در نرخ حمل با راه آهن - پرداخت درصد ثابتی از ارزش صادرات به پول ملی له صادر کننده (سوبسیدی نقدی) -اعطای اعتبارات بلند مدت به صادرکنندگان (بالاخص صادر کنندگان محصولات مهندسی)	- کاهش ارزش روپیه -مجاز کردن صادر کنندگان به حفظ بخشی از در آمد ارزی صادراتی جهت واردات مورد نیاز	استفاده از معاملات بهاتری که ضمن گسترش بازار محصولات هند در بلند مدت موجب کیفیت پائین این محصولات شد . - اجرای برنامه ارتقاء تکنولوژی در صنایع - تلاش در کنترل کیفی بهتر کالاها - تقبل امور بازار یابی عمده از سوی دولت
برزیل	تسهیلات اعتباری برای تولید کالای صادراتی اعطای اعتبار با نرخ بهره پایین به صادر کنندگان جهت توانا ساختن آنان در ارائه اعتبار به خریداران خارجی سایر سوبسیدهای خارجی	-کاهش نرخ ارز بطور مکرر و در فواصل معین - استفاده از سیستم چند نرخی ارز	- ارتقاء تکنولوژی تولید - تنوع محصولات صادراتی
ترکیه	اعطای اعتبارات صادراتی با نرخ بهره کمتر شامل اعتبارات عمومی امور بسته بندی و توزیع صادرات میوه و تره بار و اعتبارات برای موسسات تجاری خارجی	-کاهش مکرر نرخ لیر در مقابل دلار -(حفظ نرخ ترجیحی ارز برای معدود اقلام عمده صادرات) - لغو سیستم چند نرخی ارز	- تنوع تولیدات و کالاهای صادراتی - تنوع و گسترش بازارهای صادراتی - بازاریابی فعال

استفاده / کشور	سیاست های تشکیلاتی	سیاست های آموزشی
کره جنوبی	ایجاد موسسات دولتی تجاری بر اساس الگوی شرکت های عمده تجاری در ژاپن تجدید سازمان مدیریت بخش های مولد در آمد دولت ایجاد سازمان توسعه تجارت کره (kotra) با شعب بسیار متعدد در سراسر جهان	- ایجاد مدرسه عالی صادرات -افزایش بودجه تحقیقات -تربیت پژوهشگران در زمینه شبیه سازی تکنولوژی وارداتی - ایجاد مراکز طراحی و تحقیق در دانشگاهها وتقویت کادرهای رشته های علوم ومهندسی -ایجاد مرکز طراحی و بسته بندی کره - ایجاد مرکز طراحی صنایع دستی و روستایی
هند	- ایجاد بانک توسعه صنعتی هند - ایجاد موسسه تحقیقات بازرگانی هند - ایجاد سازمان بسته بندی هند - ایجاد شورای بازرسی صادرات - ایجاد صندوق توسعه بازاریابی	- تلاش در بومی کردن تکنولوژی وارداتی - افزایش بودجه تحقیقات
برزیل	اطلاعات در ددست نیست	اطلاعاتی در دست نیست
ترکیه	تمرکز تمامی امور مربوط به توسعه صادرات در بخشی از سازمان برنامه ریزی دولت ایجاد موسسات صادراتی به شیوه کره جنوبی (در حقیقت ژاپنی) آغاز جریان انتقال مالکیت از بخش عمومی به خصوصی	- انجام همکاریهای فنی و آموزشی با سایر کشورها - افزایش بودجه تحقیقات

سیاست مورد استفاده / کشور	کاهش خطر برای صادر کنندگان	ایجاد مناطق آزاد تجاری با پردازش تولید کالاهای صادراتی (تعداد در سال ۱۹۸۶)	استقراض خارجی
کره جنوبی	-بیمه عمومی صادرات -تضمین اعتبارات صادراتی - برنامه تثبیت قیمت ها - سیاست ثابت مشوق صادرات - بیمه سرمایه گذاریها در خارج از کشور - راهنمایی های دولتی در زمینه قیمت گذاری کالاهای صادراتی	ایجاد یازده منطقه آزاد تجاری با فعالیـتهای نسبی موفق	با قروض خارجی نسبتاً بالا جهت تامین سرمایه گذاریها
هند	ثبات بیشتر قوانین و مقررات -بیمه صادرات - تضمین اعتبارات صادراتی - ارائه آمار و اطلاعات کلی از بازارهای خارجی و زمینه های سود آور سرمایه گذاری از سوی دولت	ایجاد دو منطقه آزاد تجاری اما نه چندان موفق چهار منطقه دیگر در دست ساختمان و یک منطقه تحت بررسی های اولیه است	با قروض قابل تحمل
برزیل	در مورد اغلب صنایع سیاستهای ضد تشویقی اعمال کرده است	یک منطقه ناموفق	مقروض ترین کشور در حال توسعه
ترکیه	تداوم در سیاستگزاریها کاهش تعدد مراکز تصمیم گیرد در مورد صادرات حمایت قوی وموثر دولت از صادرات	دو منطقه نسبتاً موفق دو منطقه دیگر در دست ساختمان است	یکی از مقروض ترین کشورها در خاورمیانه

فصل پنجم : آشنایی با برخی مفاهیم و واژه های اساسی در بازرگانی خارجی :

مقدمه :

زنجیره کارهای اجرائی در بازرگانی خارجی در برگیرنده امور مختلف و متفاوت و در عین حال به هم پیوسته ای است که مدیران بازرگانی خارجی و تجار و کلیه اشخاص و شرکت هائی که به نحوی با واردات و صادرات کالا سر و کار دارند لزوماً از وقوف و کاربرد آن بی نیاز نمی باشند و بالتبع آگاهی از اطلاعات مورد نیاز در بازرگانی خارجی برای نامبردگان از ضروریات امر می باشد.

این فصل با هدف ارائه مهمترین اطلاعات و مقررات و مسائل مختلف در بازرگانی خارجی تهیه شده و حاوی اطلاعات، مفاهیم و واژه های بنیادی در مسائل اجرائی بازرگانی خارجی می باشد. که امید است مورد بهره برداری همکاران محترم و جامعه بازرگانی استان قرار گرفته شود.

۱- اینکوترمز (INCOTERMS) یا شرایط تجارت بین الملل :

در دهه ۱۹۳۰ میلادی اتاق بازرگانی بین المللی (ICC) مطالعاتی را در زمینه تفسیر اصطلاحات تجاری به عمل آورد و مقرراتی را برای تفسیر یکنواخت اصطلاحات بازرگانی بین المللی در سال ۱۹۳۶ برقرار نمود که به اینکوترمز معروف گشت.

اینکوترمز که در برگیرنده اصطلاحات بازرگانی بین المللی است در واقع تعیین کننده ضوابط بین خریدار و فروشنده در معاملات تجاری است که آخرین آن اینکوترمز۲۰۱۰ می باشد که منتشر گردیده است.

اینکوترمز ۲۰۰۰ به چهار گروه اصلی طبقه بندی شده است و در ویرایش بعدی اصلاحات اندکی انجام شده است که به منابع آن باید مراجعه کرد.:

۱) گروه E : در این گروه فقط از یک واژه **EXW** به معنی تحویل کالا در نقطه عزیمت استفاده شده است. (نقطه عزیمت ممکن است محل کار، محل انبار، کارخانه، مزرعه و یا هر نقطه دیگری باشد که توافق شده است.) فروشنده کاری نمی کند مگر واگذاری کا لا در محل تعیین شده به خریدار.

۲) گروه F : که دارای سه واژه می باشد :

* FAS : کالا در کنار کشتی و روی اسکله در بندر بارگیری (مبداء) تحویل می گردد.
* FOB : کالا لزوماً باید روی عرشه کشتی و در مبداء تحویل گردد.
* FCA : کالا به شرکت حمل در نقطه یا محل تعیین شده تحویل گردد.

۳) گروه C که در این گروه فروشنده مسئولیت انعقاد قرارداد حمل و پرداخت کرایه حمل کا لا تا مقصد را بعهده دارد و شامل اجزاء زیر است :

* CFR : فروشنده مسئولیت پرداخت کرایه حمل تا بندر تعیین شده در مقصد را قبول می کند.
* CPT : تحویل کالا با کرایه و یا هر نوع وسیله نقلیه تا محل تعیین شده در مقصد انجام می شود.
* CIF : فروشنده علاوه بر کرایه حمل ، مسئولیت انعقاد قراداد بیمه و پرداخت هزینه آن تا محل تعیین شده در مقصد را نیز عهده دار می شود.
* CIP : تحویل کالا با کرایه حمل و بیمه بدون کشتی و تا محل تعیین شده در مقصد انجام می شود.

۴) گروه D : در این گروه فروشنده بیشترین مسئولیت را در معامله به عهده دارد در حالی که کمترین مسئولیت متوجه خریدار است و اجزاء آن عبارتند از :

* DES : خریدار باید کالا را برای ورود ترخیص کند. (تحویل کالا در عرشه کشتی و در مقصد)
* DEQ : ترخیص کالا در گمرک مقصد بعهده خریدار است . (تحویل کالا در اسکله و در مقصد)
* DAF : ترخیص کالا برای ورود بعهده فروشنده است. (تحویل کالا در مرز تعیین شده)
* DDU : تحویل کالا در محل تعیین شده در مقصد بدون ترخیص و بدون پرداخت حقوق گمرکی آن

* DDP : ترخیص کالا برای ورود بعهده فروشنده می باشد. (تحویل کالا در انبار خریدار یا گمرک مقصد و پرداخت تمام حقوق و عوارض مربوطه)

۲- مناطق آزاد تجاری (FREE TRADE ZONE) :

مناطق آزاد تجاری عبارت از نواحی محصور و حفاظت شده ای است که معمولاً در کنار سواحل دریاها و یا مناطقی که از جهت حمل و نقل سریع کالاها دارای امتیازات و تسهیلات ویژه ای می باشد ایجاد می گردد.

سازمان **UNIDO** وابسته به سازمان ملل متحد مناطق آزاد تجاری را اینگونه تعریف می کند : «مناطق آزاد تجاری عبارتست از محرکه ای در جهت تشویق صادرات صنعتی»

۳- تجارت متقابل (Counter trade) :

تجارت متقابل قدیمی ترین شیوه مبادلات تجاری است. در این نوع معاملات معمولاً قراردادها و مقاوله نامه هایی بین دو دولت انجام می پذیرد و بانکهای مرکزی دو دولت با افتتاح حساب های ویژه نسبت به عملیات تجاری و مالی اقدام می کنند.

شیوه های مهم تجارت متقابل عبارتند از :

الف: معاملات دو جانبه (فروشنده و خریدار) در اینگونه معاملات فروشنده یا صادرکننده در ازاء کالائی که به طرف دیگر می دهد صد در صد کالا دریافت می کند.

ب: معاملات سه جانبه (فروشنده، واسطه، خریدار)

ج : همکاری صنعتی (**Buy Back**) : در این روش یک طرف ماشین آلات و دانش فنی و امکانات تولید یک محصول را در اختیار دیگری قرار می دهد و طرف دیگر تعهد می کند پس از بهره برداری برای یک دوره زمانی معینی تمام یا بخشی از تولیدات را در اختیار او قرار دهد.

۴- صادرات (EXPORT) :

کسب درآمد ارزی یکی از مهمترین ابزارهای رشد و توسعه اقتصادی است که این مهم از طریق فروش تولیدات یا خدمات به کشورهای دیگر حاصل می شود و آن را صادرات می نامند.

انجام صادرات و فروش کالا در بازارهای خارجی از ظرافت و حساسیت های خاصی برخوردار است که عدم توجه به آنها ممکن است نابودی سرمایه های مالی و انسانی را به دنبال داشته باشد.

مراحل انجام صادرات عبارتند از :

الف: بازاریابی : اولین و مهمترین قدم در انجام صادرات است. بازاریابی یعنی شناخت بازارهای خارجی و راههای نفوذ به آن که دستیابی به این شناخت از طریق مذاکره با خریداران، استفاده از اطلاعات و آمارهای رسمی، شرکت در نمایشگاههای بین المللی، تماس با رایزن های بازرگانی در سفارتخانه ها و اتاق های بازرگانی و همچنین استعلام از موسسات بین المللی و مراکزی که در این مورد خدمات ارائه می دهند امکانپذیر است. همچنین شناسائی کالاهای رقیب و کیفیت وقیمت آنها در بازار موردنظر و استفاده از روشهای تبلیغاتی برای معرفی کالا نقش مهمی در موفقیت یک صادرکننده دارند.

ب: کسب مجوز صدور : پس از بازاریابی صادرکننده باید مجوز صدور کالا را از وزارتخانه های صنعتی یا کشاورزی و یا بازرگانی کسب نماید ولی در حال حاضر صدور اغلب کالاها نیاز به مجوز ندارد و فقط برای کالاهای خاصی مجوزهای موردی صادر می شود.

ج: تعیین قیمت صادراتی : صادرکننده برای تعیین قیمت کالاهای صادراتی خود باید به کمیسیون نرخگذاری مراجعه کند. این کمیسیون مرکب از نمایندگان وزارت بازرگانی، مرکز توسعه صادرات (سازمان توسعه تجارت

فعلی)، وزارت صنایع، گمرک ایران و بانک مرکزی می باشند. پس از تعیین قیمت صادراتی، صادرکننده ملزم است که معادل قیمت های تعیین شده ارز به بانک مرکزی معرفی نماید.

د: صدور پروفرما (پیش فاکتور) : صادرکننده باید پروفرما یا پیش فاکتور را که حاوی مشخصات کالا و فروشنده آن است برای خریدار ارسال نماید.

ر : تهیه و تدارک و بسته بندی : صادرکننده در این مرحله باید کالا را تهیه و مطابق با توافق به عمل آمده بسته بندی نماید.

و- دریافت گواهی بازرسی کالا : این گواهی که معمولاً مورد درخواست خریدار است توسط موسساتی که موارد توافق طرفین قرار گرفته است صادر می شود.

ی- صدور فاکتور و اخذ گواهی مبدأ : صادرکننده در این مرحله باید فاکتور فروش کالای خود را صادر و به تائید اتاق بازرگانی محل برساند و اتاق بازرگانی گواهی مبدأ کالا را صادر خواهد نمود.

ن- سپردن پیمان یا تعهد ارزی : صادرکننده با ارائه مدارک لازم از جمله قیمت مصوب کمیسیون نرخگذاری باید پیمان ارزی به بانک (اداره تهاتر و امور صادراتی) بسپارد.

در حال حاضر که شرایط صادرات سهل تر شده است، به جای پیمان ارزی، صادرکننده یک ورقه تعهد ارزی از بانک دریافت و پس از امضای آن متعهد به بازگرداندن ارز حاصل از صادرات می شود.

م- عقد قرارداد حمل و بیمه : صادرکننده با یکی از شرکت های معتبر حمل و نقل بین المللی قرارداد حمل امضاء می کند و همچنین کالا را تا رسیدن به مقصد بیمه می کند.

هـ - اظهار کالابه گمرک : در این مرحله کالا به گمرک حمل می شود و اظهارنامه خروجی یا صادراتی تنظیم و به گمرک ارائه می گردد. پس از ارزیابی کالا و پلمپ کردن بسته ها جواز خروجی (پروانه صادراتی) اخذ می گردد.

س- ارسال کالا : صادرکننده جواز خروجی را به شرکت حمل و نقل تحویل می دهد و شرکت مزبور براساس آن بارنامه حمل صادر و کالا را از گمرک بارگیری و به مقصد حمل می کند.

ش- دریافت واریز نامه : اگر کالا بصورت گشایش اعتبار اسنادی صادر شده باشد صادرکننده می تواند با ارائه اسناد حمل به بانک طرف حساب مراجعه و معادل ریالی مبلغ ارزی گشایش شده را به نرخ تعیین شده دریافت و گواهی یا تصدیق صدور اخذ نماید اما اگر بصورت امانی بخواهد صادر کند ، صادرکننده کالای خود را به کشورهای موردنظر حمل می نماید و در مهلت تعیین شده به فروش می رساند و ارز حاصل از فروش را به کشور باز می گرداند و گواهی صدور دریافت می کند.

۵- واردات (Import) :

واردات یعنی ورود کالا به قلمرو گمرکی یک کشور که انواع مختلفی دارد :

الف- واردات قطعی

ب- واردات موقت

ج- کالای مرجوعی

د- ترانزیت (داخلی و خارجی)

الف- واردات قطعی : دارای انواع روشها می باشد که اهم آن عبارتند از :

۱- واردات از محل ارز خریداری شده از سیستم بانکی جهت گشایش اعتبار

۲- واردات کالا با ارز آزاد جهت گشایش اعتبار

۳- واردات در مقابل صادرات از محل پروانه صادراتی به نام شخص صادرکننده (غیرقابل واگذاری)

۴- واردات در مقابل صادرات به کشورهای آسیای میانه و آفریقا با ارائه پروانه صادراتی به نام شخص صادرکننده یا به نام دیگری با واگذاری رسمی (حق واگذاری به غیر برای یکبار وجود دارد.)

۵- واردات بصورت بدون انتقال ارز از محل سرمایه گذاری خارجی پس از تائید سازمان سرمایه گذاری (وزارت امور اقتصادی و دارائی)

۶- واردات به صورت بدون انتقال ارز از محل فهرست اقلام مجاز اعلام شده.

۷- واردات به صورت بدون انتقال ارز از محل مصوبات کمیسیون ۴ نفره مستقر در وزارت بازرگانی

تشریفات ثبت سفارش واردات کالا :

۱- رعایت ضوابط فنی ثبت سفارش کالا

۲- ارائه مدارک موردنیاز برای ثبت سفارش کالا شامل کارت بازرگانی معتبر، کارت عضویت وزارت بازرگانی، اوراق ثبت سفارش به امضاء متقاضی ، اخذ مجوزهای قانونی لازم براساس کتاب مقررات صادرات و واردات، اصل پروفرما و کپی آن

۳- رعایت دستورالعمل های مربوط به صدور اصلاحیه و تمدید و ابطال ثبت سفارشات در صورت لزوم

نحوه گردش کار اجرائی ثبت سفارش :

۱- اقدام متقاضی به ثبت نام و عضویت در بانک اطلاعاتی وزارت بازرگانی از طریق تکمیل فرم ثبت نام ، ارائه مدارک موردنیاز و دریافت کارت عضویت

۲- ارائه اسناد ثبت سفارش به مسئول مربوطه در معاونت بازرگانی خارجی جهت کنترل مدارک

۳- بررسی کارشناسی مدارک و بررسی شرایط ورود کالاهای مورد تقاضا و انطباق مدارک ارائه شده با دستورالعمل های موجود و مقررات مربوطه و بررسی تعرفه کالا براساس سیستم H.S

۴- تائید مراتب در ظهر اوراق ثبت سفارش برای پرونده های کامل پس از بررسی موارد زیر :

* کنترل و تنظیم اسناد جهت مهر و شماره ۸ رقمی
* بررسی نوع معامله ثبت سفارش و انطباق جهت مهر مربوطه
* درج مهر در اوراق ثبت سفارش و اصل پروفرم
* محاسبه کارمزد و صدور فیش معادل مبلغ ارزش ریالی کالا

۵- تحویل اوراق ثبت سفارش و پروفرم و سایر اسناد به متقاضی

ب- واردات موقت :

ورود موقت نوع دیگری از واردات است و معنای آن اینست که گاهی بعضی از کالاها به منظور معینی موقتاً به کشور وارد می شوند و پس از مدتی که منظور فوق تامین شد از کشور خارج می گردند. مانند :

* کالاهای خارجی که جهت شرکت در نمایشگاههای بین المللی وارد می شوند.
* کالاهایی که برای تعمیر و تکمیل وارد می شوند.
* دستگاه های فیلمبرداری و عکسبرداری هوائی و مطالعات علمی یا فنی و غیره
* وسائط نقلیه و محفظه های مخصوص حمل کالا
* کالاهایی که طبق قراردادهای گمرکی بین المللی بطور موقت وارد می شوند.

ج- کالاهای مرجوعی :

کالاهایی هستند که وارد کشور شده و بنا به دلایلی به خارج از کشور برگردانده می شوند. کالاهای مرجوعی در اصل جزء واردات غیرقطعی و موقت طبقه بندی می شوند.

د- ترانزیت (داخلی و خارجی) :

* ترانزیت خارجی عبارت از این است که کالای خارجی به منظور عبور از خاک ایران از یک نقطه مرزی کشور وارد و از نقطه مرزی دیگر خارج شود. این نوع کالاها جزء واردات و صادرات قطعی محسوب نمی شوند.
* ترانزیت داخلی عبارت از آن است که کالای گمرک نشده از گمرکخانه مجاز به گمرکخانه دیگری حمل و نقل شود مثلاً حمل کالا از یک گمرک مرزی یا داخل کشور به گمرک دیگری در داخل کشور.

۶- روش های پرداخت در معاملات بازرگانی :

این روشها به دو گروه عمده تقسیم می شود :

۱- روش هائی که ریسک فروشنده زیاد، ولی ریسک خریدار کم است.

۲- روش هایی که ریسک خریدار زیاد، ولی ریسک فروشنده کم است.

در روش اول معمولاً فروشنده کالا را ارسال می نماید و سپس وجه آن را از خریدار دریافت می کند، ولی در روش دوم فروشنده وجه کالا را قبل از ارسال کالا از خریدار دریافت می نماید.

در حال حاضر متداولترین و مهمترین شیوه پرداخت در معاملات بازرگانی، شیوه اعتبارات اسنادی است که دارای مقررات خاصی می باشد که به مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی (**UCP- 500**) معروف است.

تعریف اعتبارات اسنادی : تعهدی است که بانک گشایش کننده اعتبار برعهده می گیرد تا در قبال اخذ اسناد معینی که مورد درخواست متقاضی اعتبار است، مطالبات ذی نفع اعتبار یا فروشنده را بپردازد. این پرداخت یا از طریق برات ارزی (**B/E**) و یا از طریق اعتبارنامه (**L/C**) صورت می گیرد.

***برات ارزی B/E** توسط صادرکننده یا فروشنده نوشته شده و از طریق بانک ذی نفع ارسال می شود و توسط خریدار یا واردکننده قبول نویسی می شود و صادرکننده می تواند با ارائه این سند به بانک، خود بلافاصله مبلغ آن را دریافت کند. این برات قابل معامله است.

* **اعتبارنامه L/C** فرم قراردادی است که به موجب آن، بانک بازکننده اعتبار بنا به درخواست خریدار یا واردکننده بانک دیگری را که بانک کارگزار نام دارد، مجاز می دارد که اگر فروشنده، اسناد حمل کالای مورد معامله را تسلیم نماید، آن بانک حداکثر میزان اعتبار را پرداخت نماید. بانک کارگزار سپس این اسناد را برای بانک خریدار ارسال می کند. اعتبارنامه برخلاف برات قابل معامله نیست.

اعتبار اسنادی یوزانس (USANCE L/C) چیست ؟

یوزانس به معنی مهلت، مدت، بهره پول و در عرف تجارت بین الملل به معنای معامله نسیه تضمین شده می باشد. هزینه یوزانس همان بهره ای است که خریدار کالا (متقاضی اعتبار) علاوه بر قیمت کالا به خاطر مهلت داده شده می پردازد.

فاینانس (Finance) چیست ؟

در مواقعی که فروشنده کالا حاضر به قبول اعتبار اسنادی یوزانس نمی گردد معمولاً خریدار از یک شرکت مالی درخواست می کند که وارد معامله شده و وجه معامله را به فروشنده نقداً پرداخت کند و در سررسید یوزانس، اصل و بهره مبلغ را از خریدار کالا اخذ نماید.

این موسسات را Financer (تامین کننده مالی یا سرمایه گذار) می گویند.

۷- تعاریف و اصطلاحات گمرکی :

گمرک (customs) : تشکیلاتی است دولتی که عهده دار اجرای قوانین گمرکی ، وصول حقوق و عوارض ورودی و صدوری ، انجام تشریفات واردات، ترانزیت و صادرات کالا می باشد.
حقوق گمرکی : حقوقی است که طبق تعرفه گمرکی وضع شده و به اجناس و کالاها هنگام ورود یا صدور از قلمرو گمرکی تعلق می گیرد.

تشریفات گمرکی : کلیه عملیاتی که باید توسط اشخاص ذینفع و گمرک انجام گیرد تا یک کالا صادر و یا وارد گردد.

ترانزیت : روش گمرکی است که براساس آن کالاها تحت نظارت گمرک، از یک گمرک به گمرک دیگر حمل می گردد.
ترخیص : به معنی خارج شدن کالا از گمرک پس از انجام تشریفات گمرکی است.

اظهارنامه گمرکی : ذکر مشخصات کامل کالا در اظهارنامه تسلیمی به گمرک را می گویند.

کابوتاژ : عبارتست از حمل کالا از یک نقطه به نقطه دیگر، در یک کشور از راه دریا یا رودخانه های مرزی

قانون امور گمرکی : مشتمل بر ۱۶۵ماده می باشد که در گمرکات کشور اجرا می گردد. درآئین نامه اجرائی آن رویه های مختلف گمرکی درخصوص واردات، صادرات، تشریفات گمرکی، ارزیابی، ترخیص، تخلفات، قاچاق گمرکی، اختلافات گمرکی و سایر مسائل گمرکی تشریح گردیده است.

کالای متروکه : مدت مجاز توقف کالاهای وارده به گمرک چهارماه بعد از تاریخ تحویل اظهارنامه و صدور قبض انبار است. درصورتی که در این فاصله برای تشریفات گمرکی مراجعه نشود، کالا متروکه محسوب می گردد؛ این مهلت در صورت درخواست صاحب مال به شرط پرداخت حق انبارداری تا ۴ ماه دیگر قابل تمدید است.

حق العمل کاری در گمرک : حق العملکار در گمرک به شخصی (حقیقی یا حقوقی) اطلاق می شود که تشریفات گمرکی کالای متعلق به اشخاص دیگر را به وکالت از طرف آن شخص در گمرک انجام دهد. این شخص حقیقی یا حقوقی بایستی پروانه حق العمل کاری از گمرک دریافت نماید.

تعرفه گمرکی : به معنی دریافت حقوق و عوارض گمرکی است که بر روی هر کالا بسته می شود بطور مثال وقتی می گویند تعرفه ورود تلویزیون ۳۰٪ است یعنی مأخذ دریافت حقوق و عوارض گمرکی این کالا ۳۰٪ می باشد.

«تعرفه» به معنی جدول طبقه بندی کالایی هم در کتاب مقررات صادرات و واردات آمده است که اصطلاح خارجی آن (Nomenclature) می باشد. مثلاً وقتی می گویند تعرفه تلویزیون ۸۵/۱۵ می باشد یعنی تلویزیون در سیستم طبقه بندی کالایی بین المللی در فصل ۸۵ و ردیف ۱۵ جای گرفته است.

سیستم هماهنگ توصیف و کدگذاری کالا (HS) :

سیستم **HS** یا جدول طبقه بندی هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا در سال ۱۹۸۳ تصویب و از سال ۱۹۸۸ لازم الاجرا گردید و یک طبقه بندی چندمنظوره است که دارای ۲۱ قسمت، ۹۶ فصل، ۱۲۴۱ شماره اصلی و ۵۱۰۹ شماره اختصاص یافته برای کالاها مـی باشد.

در سیستم HS به جای شماره های فرعی از روش یک خط فاصله و دو خط فاصله استفاده شده است و به کلیه این ردیف ها یک کد سیستم هماهنگ شده اختصاص یافته است.

تعرفه های ترجیحی : به منظور ایجاد انگیزه و برقراری تسهیلات جهت ورود و صدور کـالا برقـرار مـی شـود و حـد پائین تری از حقوق گمرکی برای گروهی از کشورها تعیین و اعمال می شود که آن را تعرفه ترجیحی می نامند.

نرخ ارز : برای محاسبه ارزش کالا جهت پرداخت حقوق و عوارض گمرکی ارزش کالا که با پول خارجی فاکتور شده است باید به ریال ایران تبدیل شود و نرخ ارز برای محاسبات گمرکی نرخ رسمی ارز در کشور می باشد کـه توسـط بانک مرکزی همه روزه اعلام و ابلاغ می شود.

۸- شرایط صدور و تمدید کارت بازرگانی :

کارت بازرگانی :

کارت بازرگانی مجوزی است که به دارنده آن اعم از شخص حقیقی یا حقوقی به موجب مـاده ۳ قـانون مقـررات صادرات و واردات داده می شود تا به امر تجارت خارجی بپردازد و توسط اتاق بازرگانی و صنایع و معادن صادر و به تائید سازمان بازرگانی هر استان می رسد. اعتبار کارت بازرگانی از تاریخ صدور یکسـال تـا پـنج سـال و بـه اختیـار متقاضی می باشد.

کاربردهای کارت بازرگانی عبارتند از :

* ثبت سفارش و ترخیص کالا
* واردات از مناطق آزاد
* مبادرت به حق العمل کاری در گمرک
* مبادرت به امر صادرات و واردات کالا بصورت تجاری

چگونگی صدور کارت بازرگانی :

کارت بازرگانی توسط شعب اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در تهران با شهرستانها به نـام متقاضـیانی کـه واجد شرایط زیر باشند برای مدت یک یا پنج سال حسب درخواست متقاضی صادرمی گـردد کـه در صـورت تائیـد توسط وزارت بازرگانی معتبر خواهد بود.

تبصره : کلیه شرکتهای تعاونی کارت بازرگانی خود را صرفاً از اتاقهای تعاون دریافت می نمایند.

شرایط دریافت کارت بازرگانی :

الف- اشخاص حقیقی ایرانی بایستی دارای شرایط زیر باشند :

۱- داشتن حداقل ۲۱ سال تمام

۲- داشتن برگ پایان خدمت نظام وظیفه یا برگ معافیت برای آقایان

۳- داشتن سه سال سابقه فعالیت تجاری یا تولیدی به تائید دو نفر از دارندگان کارت بازرگانی یـا ارائـه مـدارک دانشـگاهی یـا داشتن مجوز تولید از یکی از وزارتخانه های تولیدی

۴- داشتن محل کسب متناسب با رشته فعالیت اعم از ملکی یا استیجاری

۵- داشتن دفاتر قانونی و ارائه اظهارنامه ثبتی

۶- داشتن حساب جاری در یکی از شعب بانکهای داخلی

۷- نداشتن رابطه استخدامی با دستگاهها و سازمانهای دولتی

۸- عدم ورشکستگی به تقصیر و تقلب

۹- نداشتن محکومیت موثر کیفری

ب- اشخاص حقیقی غیرایرانی :

۱- داشتن کلیه شرایط مقرر فوق الذکر باستثنای برگ پایان خدمت نظام وظیفه

۲- داشتن پروانه کار و اقامت معتبر

۳- عمل متقابل کشور متبوع آنها در مورد ایرانیان مقیم آن کشور

ج- اشخاص حقوقی (اعم از ا ینکه تشکیل و ثبت آنها در ایران بوده یا تشکیل آنها در خارج از کشور بوده و سپس در ایران به ثبت رسیده باشند.) :

۱- مدیران عامل و رئیسان هیئت مدیره شرکتها باید دارای پروانه کار و ا قامت معتبر بوده و عدم ورشکستگی به تقصیر و تقلب و نداشتن محکومیت موثر کیفری باشند.

۲- مدیران شرکتهای تعاونی و شرکتهای دولتی و شرکتهای موضوع قانون حفاظت صنایع مشمول محدودیت نداشتن رابطه استخدامی با دستگاهها و سازمانهای دولتی نمی باشند.

۳- مدیران شرکتهای دولتی و شرکتهای متعلق به نهادهای انقلابی و شرکتهای قانون حفاظت صنایع که حکم مدیریت آنان توسط سازمانهای دولتی صادر شده باشد از ارائه گواهی نداشتن محکومیت کیفری معافند.

۴- شرکتهای باید واجد شرایط زیر باشند.

* داشتن دفاتر قانونی و ارائه اظهارنامه ثبتی
* داشتن محل کسب مناسب با رشته فعالیت (ملکی یا استیجاری)
* داشتن حساب جاری در یکی از شعب بانکهای داخلی
* عدم ورشکستگی به تقصیر و تقلب

چگونگی تمدید کارت بازرگانی :

دارنده کارت بازرگانی یا نماینده او با در دست داشتن گواهی از حوزه مالیاتی ذیربط و گواهی تغییرات در مدیریت و سایر تغییرات مربوط در صورتی که دارنده کارت حقوقی باشد جهت انجام تشریفات تمدید به اتاق بازرگانی یا اتاق تعاون مراجعه می نماید.

مدارک موردنیاز جهت صدور کا رت بازرگانی :

الف- اشخاص حقوقی :

۱- تکمیل سه برگ فرم عضویت اتاق و تعهدنامه عضویت در اتاق بازرگانی

۲- دو برگ اصل اظهارنامه ثبت نام در دفاتر بازرگانی که به گواهی اداره ثبت شرکتها رسیده باشد.

۳- اصل و کپی گواهی پلمپ دفاتر از اداره ثبت شرکتها

۴- دو برگ کپی تقاضانامه ثبت شرکتهای داخلی و شرکت نامه رسمی (برای شرکتهای با مسئولیت محدود)

۵- دو برگ کپی اظهارنامه ثبت شرکتهای سهامی خاص / عام (برای شرکتهای سهامی)

۶- دو برگ روزنامه رسمی در مورد تاسیس و تغییرات شرکت

۷- دو برگ کپی اساسنامه شرکت

۸- اصل و کپی گواهی عدم سوء پیشینه مدیرعامل

۹- دو سری کامل کپی از تمام صفحات شناسنامه مدیرعامل و رؤیت اصل آن

۱۰- چهار قطعه عکس ۴×۶ مدیرعامل (جدید- تمام رخ و ساده)

۱۱- دو برگ کارت پایان خدمت و معافیت از خدمت سربازی برای آقایان و رویت اصل آن

۱۲- تکمیل پنج برگ فرم مشخصات بازرگانی

۱۳- اصل و کپی گواهی بانک مبنی بر حسن اعتبار بانکی شرکت

۱۴- اصل و کپی فرم تعهدنامه دریافت کارت بازرگانی و تصدیق امضاء مدیرعامل توسط دفتر اسناد رسمی

۱۵- دو سری کپی از کلیه صفحات سند مالکیت ملک یا ارائه اجاره نامه محل کار

۱۶- دو برگ اصل و کپی فیش چهارصد و چهل هزار ریالی که به حساب جاری مربوطه واریز شده باشد.

تذکرات :

* کارمندان تمام وقت دستگاههای دولتی نمی توانند کارت بازرگانی دریافت نمایند.
* در صورتی که مدیرعامل نتواند برای انجام امور مربوطه شخصاً مراجعه نماید مراجعه کننده ملزم به ارائه کارت وکالتنامه رسمی و یا معرفی نامه از طرف شرکت می باشد.
* هر شخص بیش از یک کارت بازرگانی اعم از حقوقی یا حقیقی نمی تواند داشته باشد.

ب- اشخاص حقیقی :

۱- تکمیل سه برگ فرم عضویت اتاق و تعهدنامه عضویت در اتاق بازرگانی

۲- تکمیل پنج برگ فرم مشخصات بازرگانی

۳- اصل و کپی فرم بانکی مبنی بر حسن اعتبار بانکی (فرم الف)

۴- اصل و کپی فرم مشخصات فردی و اعلام معرفین (فرم ج) و کپی کارت بازرگانی بانضمام نامه کتبی از معرفین مبنی بر تائید تجاری بیش از ۳ سال (دارندگان مدارک دانشگاهی لیسانس و همچنین دارندگان مجوز تولید از یکی از وزارتخانه های تولیدی نیاز به معرف ندارند.)

۵- اصل و کپی فرم تعهدنامه دریافت کارت بازرگانی و تصدیق امضاء متقاضی توسط دفاتر اسناد رسمی (فرم د)

۶- دو برگ اصل اظهارنامه ثبت نام در دفاتر بازرگانی که به گواهی اداره ثبت رسیده باشد.

۷- اصل و کپی گواهی پلمپ دفاتر از اداره ثبت شرکتها

۸- اصل و کپی گواهی عدم سوء پیشینه

۹- چهارقطعه عکس ۴×۶ (جدید- تمام رخ و ساده)

۱۰- دو سری کامل کپی از تمام صفحات شناسنامه (سن متقاضی ۱۸ سال تمام) و رؤیت اصل آن

۱۱- دو سری کپی کارت پایان خدمت یا کپی معافیت از خدمت سربازی برای آقایان و رؤیت اصل آن

۱۲- دو سری کپی از کلیه صفحات سند مالکیت یا ارائه اجازه نامه محل کار

۱۳- اصل و کپی فیش چهارصد و چهل هزار ریال که به حساب جاری مربوطه واریز شده باشد.

تذکرات :

* عدم اشتغال تمام وقت در دستگاههای دولتی
* حضور متقاضی در کلیه مراحل الزامی است.
* هر شخص حقیقی یا حقوقی بیش از یک کارت نمی تواند داشته باشد.

نام تجارتی :

نام تجارتی که از آن علامت تجاری یا **Brand** نیز یاد می کنند ، اسم یا عنوانی است که نمایان گر یا مشخص کننده تاجر است و باید این نام به ثبت برسد .

اصولاً ، علامت تجارتی، یک نام، لغت، علامت، نشانه، طرح یا نشان تجاری است که برای شناسایی یک محصول یا خدمات یک تولیدکننده یا گروهی از تولیدکنندگان به کار می رود و برای متمایز کردن آنها از رقبایشان می باشد .

یک علامت تجاری، دارای اجزاء کاربردی و احساسی است که رابطه ای را بین مشتری و آن محصول یا خدمت برقرار می کند ، مانند چای احمد، چای گلستان، پارسی کولا، **IBM** ، زر ماکارون و ...

در نام تجاری نباید اسامی موهوم و یا مشابه برگزید و یا اسمی که خلاف نظم عمومی یا اخلاق حسنه باشد. از طرفی، پس از ثبت نام تجاری ، برای دارنده آن حق انحصاری ایجاد می شود، هیچ تاجری نمی تواند نام تجاری ثبت شده دیگران را برای فعالیت تجارتی خود انتخاب کند، خواه به صورت اسم یا علامت تجارتی باشد .

توضیح اینکه نام تجارتی **Brand** تنها به همراه مایه تجارتی (حق مالکیت معنوی یا لیسانس یا حق دانش فنی مثل نرم افزارها و ...) قابل انتقال است .

قراردادهای تجاری :

۱) دلالی (Broker) :

۱- **تعریف دلال :** دلال شخصی است که در مقابل اجرت ، واسطه انجام معاملات می شود یا برای شخصی که مایل به انجام دادن معامله ای است ، طرف معامله پیدا می کند .

۲- **دکتر ستوده در کتاب حقوق تجارت می نویسد :** مراجعه به دلال برای انجام معامله جز در معاملات بورس (بورس دلال است) ، اجباری نیست . دلال کسی است که طرفین معامله را به یکدیگر نزدیک و معرفی می کند و شرایط و خصوصیات معامله را برای طرفین تشریح کرده و سعی می کند با تطبیق منافع طرفین ، معامله را جوش دهد و برخی اوقات در تنظیم اسناد همکاری می نماید .

۳- **مرجع صدور پروانه دلالی** برای امور تجاری وزارت امور اقتصادی و دارایی و برای معاملات ملکی و مسکن ، اداره کل ثبت اسناد و املاک است .

۴- **وظایف و اختیارات دلال :**

- **انجام فعالیت های تجاری به سود خود و نه به حساب خود**
- **صداقت در انجام معامله و جلوگیری از تقلب**
- **عدم دریافت وجه یا تادیه دین از سوی یکی از طرفین معامله**
- **مسئولیت حفظ اشیاء و اسناد دریافتی**
- **حفظ نمونه های کالا تا پایان اجرای تعهدهای دو طرف (در موردی که فروش از روی نمونه باشد)**
- **امکان انجام دلالی برای چند آمر بطور همزمان**
- **تضمین اصالت امضای اسناد توسط طرفین معامله**
- **عدم ضمانت اعتبار شخصیتی و یا مالی اشخاصی که برای آنها دلالی می کند**
- **عدم مسئولیت در مورد ارزش، کیفیت و جنس موضوع مورد معامله (مگر اینکه ثابت شود تقصیر از جانب دلال است)**
- **ضمانت اعتبار معامله و اجرای تعهدهای ناشی از آن**
- **عدم دریافت اجرت دلالی مگر در پایان معامله**
- **عدم دریافت وجه از کسی برای انجام عملیات دلالی (به عنوان رشوه و ....)**
- **دریافت مخارج خاص که با دستور آمر انجام شده است .**
- **عدم فسخ حق دلالی برای دلال در صورت اقاله (بر هم زدن معامله با توافق) یا به استناد یکی از خیارات (شرایط بهم خوردن معامله)**

- **ثبت کلیه معاملات در دفتر ویژه**

توضیح : واژه خیار، مصدری است و به معنای اختیار است ، اختیاری که شخص در فسخ معامله دارد و حقی است که به دو طرف عقد یا یکی از آنها داده می شود . طبق ماده ۳۹۷ قانون مدنی، هر یک از طرفین معامله (متبایعین) بعد از عقد ، فی المجلس و مادام که متفرق نشده اند، اختیار فسخ معامله را دارند .

اقاله : هنگامی که دو طرف برای برآوردن نیازها و تامین منافع خود، با یکدیگر، عقدی را منعقد می کنند . این عقد و پیمان از آثار شرعی برخوردار است و باید به آن وفای عهد نمود، ولی ممکن است بنا به توافق یکدیگر ، اقاله یا فسخ شود . عمل حقوقی مربوطه را اقاله یا تفاسخ می گویند .

ریشه اصلی اقاله : قول یا قبل است . البته فسخ، معمولاً یک طرفه است، ولی در اقاله، دو طرف راضی به فسخ هستند و دلیل خاصی نیز برای فسخ آن مطرح نیست .

۲) حق العمل کاری : (Commission Agent) :

۱- تعریف حق العمل کاری : حق العمل کاری قراردادی است که به موجب آن شخصی که حق العمل کار نامیده می شود . بنا به درخواست دیگری که آمر نامیده می شود ، معامله یا معاملات مشخصی را در ازای کارمزدی معین ، به نام خود و به حساب آمر انجام می دهد .

۲- وظایف و اختیارات حق العمل کار :

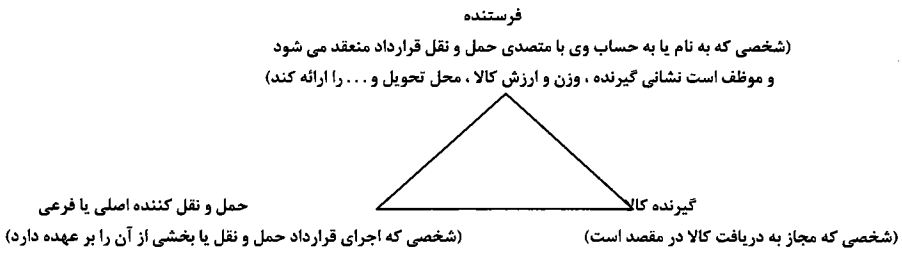
- **آگاه نمودن آمر از انجام عملیات خود بطور مستمر با ذکر مشخصات و زمان معامله**
- **اقدام در خصوص حفاظت از کالایی که ممکن است، فاسد و یا معیوب شود .**
- **فروش کالایی که بیم فساد سریع آن می رود .**
- **مسئولیت جبران تفاوت قیمت (فروش با قیمت کمتر از آنچه که آمر دستور داده است) مگر اثبات شود که برای جلوگیری از ضرر بیشتر بوده است .**
- **جبران کلیه خسارات وارده بر آمر در صورت مقصر بودن**
- **عدم استفاده از تفاوت قیمت در صورت فروش کالا با قیمت بالاتر و اطلاع به آمر**
- **جبران ناشی از فروش کالا بطور نسیه و یا پرداخت پیش پرداخت برای خرید ، مگر با هماهنگی آمر و یا بنا بر عرف باشد .**
- **عدم مسئولیت اجرای تعهدات طرف معامله ، مگر در شرایط خاص و در صورت ضمانت اجرا (مثلاً آژانس هواپیمایی ، فروشنده بلیط است ، ولی مسئول سوارشدن مسافر و انجام مسافرت نیست)**
- **دریافت کارمزد پس از انجام حق العمل کاری**
- **عدم خیانت در امانت (براساس ماده ۶۷۴ قانون مجازات اسلامی ، هرگاه اموال منقول یا غیر منقول یا اسناد تجاری مانند چک ، سفته به عنوان اجاره یا امانت یا رهن و یا وکالت با هر کار با اجرت یا بی اجرت ، به کسی داده شود و در آن خیانت کنند ، به حبس از ۶ ماه تا سه سال محکوم خواهند شد . مصادیق خیانت در امانت ، عبارتند از هدر دادن ، استعمال کردن ، تصاحب کردن ، مفقود کردن و ... (خداوند در سوره انفال آیه ۳۷ می فرماید : ان الله یامرکم ان تودالامانات الی اهلها)**
- **حق حبس (حق العمل کار در مقام وصول مطالبات خود از آمر ، نسبت به اموال موضوع معامله و قیمتی که اخذ کرده است، حق حبس (حق خودداری) دارد . اصطلاح فقهی و حقوقی حق حبس ، حق خودداری یک طرف عقد از اجرای تعهد خود است . مثل حق دریافت مهریه و عندالمطالبه که تا زمان عدم دریافت می توان زندگی مشترک را تشکیل نداد . در قراردادهای داخلی و بین المللی نیز این حق محفوظ است یعنی اگر خریداری ، پول خود را در زمان مربوط ، پرداخت نکرد ، فروشنده می تواند جنس را به دیگری بفروشد .**

- **حق فروش کالا در صورت نگهداری بیش از متعارف کالا نزد حق العمل کار (حق العمل کار می تواند اگر کالا بیش از حد متعارف نزد وی باقی مانده است و مشکلاتی را ایجاد کرده است ، با نظارت دادستان یا نماینده آن بطور مزایده به فروش برساند ، ضروری است قبلاً به اطلاع کتبی آمر برساند)**
- **طرف معامله با آمر در صورت اطلاع دادن به آمر و خریداری اجناس به حساب خود**
- **دریافت هزینه های لازم برای انعقاد معامله و اجرای تعهدات ناشی از آن ، مانند انبارداری ، هزینه حمل و نقل و بیمه از آمر و ... و ...**

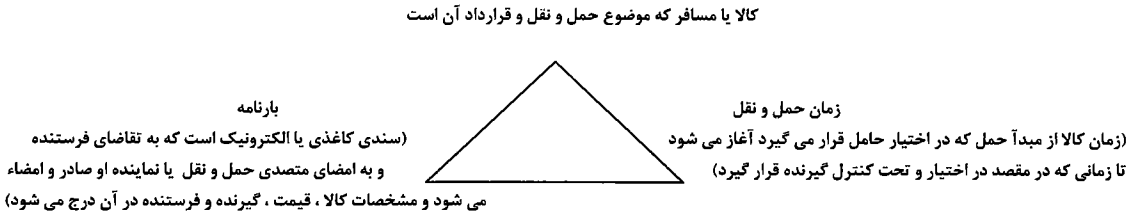
۳- قرارداد حمل و نقل :

۱. تعریف قرارداد حمل و نقل : قرارداد حمل و نقل پیمانی است که به موجب آن شخصی که متصدی حمل و نقل نامیده می شود ، در برابر دیگری تعهد می کند که در مقابل اجرت ، اشخاص یا کالاها را با شرایط معین و با وسیله معینی ، از محلی به محل دیگر حمل کند.

۲. چارچوب یک قرارداد حمل و نقل تعیین کننده روابط بین فرستنده کالا ، حمل و نقل کننده اصلی یا فرعی و گیرنده کالا است



۳. برای ارتباط صحیح بین مثلث فوق الذکر باید به سه مسئله دیگر توجه داشت.



۴. **نکات قابل توجه در یک نظام حمل و نقل :**

- ✓ **فرستنده ، باید اطلاعات صحیح را به متصدی حمل و نقل ارائه نماید ، مانند نشانی گیرنده ، محل تحویل کالا ، نوع کالا (کالای گرانبها ، حیوان ، کالاهای خطرناک و آتش زا ، تبخیر شونده ، فاسد شدنی و خورنده و ...)**
- ✓ **فرستند باید کالا را به نحو مناسب ، بسته بندی کند و عهده دار خسارت ناشی از عیوب بسته بندی باشد.**
- ✓ **فرستنده می تواند تحت شرایطی با پرداخت مخارج و خسارت به متصدی حمل و نقل ، آن را پس بگیرد مثلاً هنوز کالا به گیرنده تحویل نشده است.**

- ✓ **متصدی حمل و نقل ، اگر گیرنده کالا را تحویل نگیرد و یا مخارج آن را تادیه نکند و یا به گیرنده دسترسی نباشد ، باید مراتب را به فرستنده اعلام کند و یا برگرداند و یا به امانت با دریافت هزینه انبارداری ، نزد خود نگهداری نماید و اگر کالا فسادپذیر است ، آنرا بفروشد.**
- ✓ **متصدی حمل و نقل اجازه دارد کالای فسادپذیر را با اطلاع فرستنده به فروش برساند.**
- ✓ **اگر کالا تلف ، ناقص و یا گم شود ، متصدی حمل و نقل ، مسئول قیمت آن است ، مگر اینکه اثبات شود و به تقصیر نبوده است.**
- ✓ **متصدیان حمل و نقل اشخاص و مسافرین مسئول جبران هر گونه خسارت جانی ، مادی و معنوی آنان می باشند ، مگر اثبات شود که مقصر نبوده اند.**
- ✓ **متصدی حمل و نقل موظف است در زمان مشخص ، کالا را به گیرنده تحویل دهد و مسئول تاخیر در تحویل است. اگر ۶۰ روز پس از گذشتن موعد تحویل کالا ، به گیرنده تحویل نشود ، مدعی خسارت ، می تواند آن را تلف یا گم شده فرض کند.**
- ✓ **اگر گیرنده ، هزینه های حمل و نقل و سایر وجوهی را که متصدی حمل و نقل براساس توافق دوطرف و مقررات عرف تجارتی ادعا دارد ، قبول نکند ، حق تقاضای تحویل را نخواهد داشت.**
- ✓ **مدت زمان شکایت از متصدی حمل و نقل ، یکسال است.**
- ✓ **برای اطلاعات بیشتر در حوزه حمل و نقل ، باید به قراردادهای اجاره ای وسائط نقلیه زمینی ، هوایی یا دریایی نیز مراجعه کرد.**

۵- قائم مقامی و نمایندگی تجاری :

۱. تعریف قائم مقام تجاری Commercial Substitute

قائم مقام تجاری ، شخصی است که تاجر ، برای انجام فعالیت های تجاری خود ، به او نیابت می دهد و امضای او برای تاجر ، الزام آور است.

این سمت ممکن است کتبی داده شود یا در عمل و به طور ضمنی ، ولی در هر حال باید در دفتر ثبت تجارتی قید گردد. از طرفی این سمت ممکن است به چند نفر داده شود ، مثل قائم مقام مدیرعامل در امور تولید ، قائم مقام مدیرعامل در امور تجارت خارجی و روابط بین المللی.

عزل قائم مقام نیز باید در مرجع ثبت شرکت ها ، ثبت گردد ، در غیر این صورت ، در مقابل افراد ثالثی که از عزل مطلع نبوده اند ، نیابت ، باقی خواهد ماند. توضیح این نکته نیز ضروری است که با فوت یا محجور شدن تاجر و یا انحلال شرکت ، سمت قائم مقامی نیز پایان می یابد و تا تعیین جانشین می تواند ادامه یابد.

۲. تعریف نماینده تجارتی Commercial Agency

نماینده تجارتی ، شخص مستقلی است که بدون قرارداد اجاره خدمات در برابر تاجر اعطاء کننده نمایندگی ، تعهد می کند که در ازای دریافت اجرت نسبت به بازاریابی ، مذاکره مقدماتی یا انعقاد قرارداد خرید ، فروش و اجاره کالاها یا خدمات برای مدت محدود یا نامحدود به نام و به حساب او اقدام کند. اعطای نمایندگی ممکن است کتبی ، صریح ، ضمنی و عملی باشد.

۳- وظایف و اختیارات نمایندگی تجارتی :

- ✓ **نماینده تجارتی می تواند بدون اجازه اعطاء کننده نمایندگی ، نمایندگی اشخاص دیگر را نیز قبول کند ، مگر در رابطه با موضوعی که ایجاد رقابت می کند.**

- ✓ نماینده تجارتی باید کلیه اطلاعات و عملیات تجاری را به اعطاء کننده نمایندگی ، اعلام نماید و بالعکس اعطاء کننده نیز اطلاعات مورد نیاز و تخصصی کار را برای بازاریابی و فروش بیشتر و ارائه خدمات به مشتریان به نماینده تجارتی ، ارائه کند.
- ✓ نماینده تجارتی ، مستحق اجرت طبق قرارداد نمایندگی است و در مورد قراردادهایی که در زمان وی منعقد شده و نمایندگی وی خاتمه یافته است ، حق اجرت را دارد. از طرفی نمایندگی باید فهرست اجرت های پرداخت نشده ، را حداکثر ظرف مدت سه ماه به اعطاء کننده اعلام کند تا از این نظر دچار زیان و ضرر نشود. البته اگر نماینده در کار قصور داشته باشد ، مستحق اجرت نخواهد بود.
- ✓ قرارداد نماینده تجارتی نباید کمتر از سه ماه باشد و بیشتر از آن محدودیتی ندارد و قابل تمدید خواهد بود.
- ✓ در صورت قطع رابطه نمایندگی ، نماینده تجارتی ، مستحق دریافت خسارت برای جبران حقوق قراردادی خود می باشد.
- ✓ می توان در قرارداد نمایندگی تجاری این موضوع را درج کرد که پس از خاتمه قرارداد ، نماینده تجاری در همان فعالیت ، کار را ادامه ندهد . شرط عدم رقابت ، حداکثر تا ۲ سال پس از خاتمه قرارداد ، معتبر است.

فصل ششم : شیوه تنظیم، اصول و انواع قراردادهای تجاری بین المللی :

هدف از نوشتن قرارداد، در هر معامله ای خواه معامله جنبه داخلی داشته باشد یا بین المللی، این است که طرفین درخصوص توافقات خود در مورد ابعاد مختلف معامله، نوشته یا سندی داشته باشند. این نوشته، سند معامله طرفین است که در مقام اجرای قرارداد و بروز هر گونه مسئله و اختلاف به آن رجوع می کنند.

نکات قابل توجه در یک قرارداد داخلی و خارجی:

نکته ای که لازم به توجه است این است که در انعقاد هر قرارداد تجاری خواه بین المللی باشد و خواه داخلی ، برخی از نکات باید مورد توجه قرار گیرد، مانند :

۱- انعقاد قرارداد از نظر قانون معتبر تلقی شود و با اسناد بالا دستی مغایرت نداشته باشد.

۲- توافقات درخصوص تعهدات طرفین قرارداد از جمله زمان و مکان اجرای قرارداد انجام و شفاف باشد

۳- امکانپذیر بودن و مطابقت اجرای قرارداد با محتوای قرارداد ، مانند اینکه کمیت و کیفیت کالا مطابق با قرارداد باشد

۴- نحوه پرداخت بهای کالا یا خدمات به روشنی تبیین شود

۵- رعایت حقوق مالکیت فکری، معنوی، بیمه کالاو تضامین مورد نیاز انجام شود

اما در قراردادهای بین المللی، مسائل دیگری نیز قابل تصور است که برخی از آنها در قراردادهای تجاری داخلی مطرح نیست مانند :

بحث واردات و صادرات و رعایت مقررات دولتی مرتبط با آنها ، مانند گمرک. همچنین برخی از مسائل در قراردادهای تجاری بین المللی پررنگ تر است، مانند نحوه حل و فصل اختلافات فعلی یا آتی، که طرفین می توانند یا به دادگاه مراجعه کنند یا به دیوان داوری و یا به سایر شیوه های جایگزین حل و فصل اختلاف ، مانند میانجیگری و سازش. علاوه بر این، در موضوع قانون حاکم بر قرارداد (که به دلیل جنبه بین المللی قرارداد بحث از حقوق بین المللی خصوصی یا تعارض قوانین نیز مطرح است) اینکه قانون کدام کشور بر قرارداد تجاری بین المللی مورد نظر حاکم است و در دادگاه کدام کشور باید اختلاف ناشی از قرارداد حل و فصل شود (البته در صورتی که طرفین بخواهند برای حل و فصل اختلاف به دادگاه رجوع کنند) بحث مفصل و مهمی است که در قراردادهای داخلی چندان مطرح نیست.

از توضیح مختصر فوق برمی آید که مذاکره و تنظیم یک قرارداد تجاری بین المللی در قیاس با قرارداد داخلی از پیچیدگی بیشتری برخوردار است. به این دلیل که :

اولاً برخی از مسائل در قراردادهای بین المللی مطرح است که در قراردادهای داخل مطرح نیست.

ثانیاً طرفین معمولاً از نظر جغرافیایی از هم دور هستند و شناخت کافی از همدیگر ندارند. این امر باعث می شود که اعتماد طرفین نسبت به همدیگر کمتر باش ، مخصوصاً زمانی که اولین بار است طرفین با همدیگر آشنا و به انعقاد قرارداد مبادرت می ورزند

ثالثاً تعلقات حقوقی طرفین طبیعتاً متفاوت خواهد بود.

یک تاجر انگلیسی قاعدتاً با حقوق انگلیس آشنایی کافی دارد و یک تاجر ایرانی با حقوق ایران. به دلیل اینکه قرارداد تجاری بین المللی دارای حداقل یک عنصر خارجی است که آن را بین المللی کرده است و این عنصر خارجی می تواند تابعیت متفاوت طرفین، اقامتگاه متفاوت طرفین، محل تجارت متفاوت طرفین و یا محل سکونت متفاوت طرفین باشد، لذا حداقل دو قانون (یکی قانون فروشنده و دیگری قانون خریدار) بر آن قابل اعمال خواهد بود. اینکه قرارداد تابع کدام قانون می باشد، می تواند حقوق و تکالیف طرفین را نیز دستخوش تغییر قرار دهد.

از این رو لازم است در یک قرارداد تجاری بین المللی ، تمام مسایل مورد توجه قرار گیرد و نکات لازم در هر مورد ذکر گردد که برخی از آنها به شرح زیر است :

۱- توانمندی لازم در حقوقدان تنظیم کننده قرارداد :

همانطور که در بالا ذکر شد، تنظیم یک قرارداد تجاری بین المللی کاری است پیچیده که برای تنظیم حرفه ای آن لازم است حقوقدان به دو نوع توانمندی مجهز باشد :

۱-۱- آشنایی کافی با مسائل حقوقی مرتبط :

مسائل حقوقی مختلفی در تنظیم حرفه ای یک قرارداد تجاری بین المللی دخیل هستند از جمله : رعایت ارکان اساسی تشکیل قرارداد معتبر از نظر قانون محل انعقاد قرارداد یا در صورت لزوم از دیدگاه قانون یا کنوانسیون حاکم بر قرارداد، تعیین دقیق وظایف شامل زمان، مکان و نحوه اجرای قرارداد، زمان، مکان و نحوه پرداخت بهای موضوع مورد معامله ، به کار بردن دقیق اصطلاحات تجاری، مسائل حقوقی مرتبط با بیمه، حمل و نقل کالا، گمرک، رعایت قوانین صادرات و واردات، شیوه های جبران خسارت ، نحوه حل و فصل اختلاف، مباحث مربوط به حقوق بین الملل خصوصی (تعارض قوانین) ، آشنایی با قواعد حقوق مالکیت فکری معنوی و مسائل جزایی مرتبط از جمله جعل و کلاهبرداری و در زمان کنونی آشنایی با حقوق تجارت الکترونیکی.

اگر حقوقدانی در یک یا چند حوزه از این مسائل توان علمی لازم را نداشته باشد، در این صورت چه بسا از همان ناحیه آسیب بیند و خواسته موکلین خود را برآورده نسازد یا به ضرر آنها امتیاز دهد. طبیعی است که تسلط بر مبانی نظری در هر یک از حوزه ها امری نیست که در کوتاه مدت به بار نشیند.

۱-۲- مهارت های جانبی :

در کنار تسلط به مبانی حقوقی حوزه های مربوطه، برخی از مهارت ها نیز لازم است کسب شود که عمده آن آشنایی با شیوه مذاکره حرفه ای است. اما کسب مهارت عملی به میدان عملی نیاز دارد و با تمرین و ممارست در فضای واقعی و در کنار افراد حرفه ای به دست می آید.

بدیهی است که برای افراد غیرانگلیسی زبان مانند حقوقدانان ایرانی تسلط به زبان انگلیسی یکی از مهمترین نیازها برای توفیق در عرصه بین المللی است. چه بسا حقوقدانی دارای دانش حقوقی کافی است، اما به دلیل ناتوانی در القاء و تفهیم مطالب از انجام یک مذاکره و گاهی تنظیم یک قرارداد تجاری بین المللی موفقیت آمیز عاجز می ماند. این مطلب تنها در سطح بین المللی مطرح نیست، در حوزه داخلی نیز صادق است.

۲- استفاده از بیان حقوقی ساده و اجتناب از اختلافات بعدی

وقتی در فضای حقوقی حرفه ای صحبت می شود ، در این صورت نباید انتظار شنیدن یک جواب قطعی را داشت. افراد حرفه ای به مسائل به صورت حرفه ای نگاه می کنند و تمام احتمالات را در نظر می گیرند. لذا در بین حقوقدانان در پاسخ به مسائل حقوقی عبارت «بستگی دارد» شایع است. یعنی نگاهی خاکستری ، نه سیاه و نه سفید. یعنی جواب یکی نیست. حالات مختلف قابل تصور است و هر حالتی نیز پاسخی یا پاسخ هایی دارد. برای اجتناب از چنین احتمالاتی، باید در تنظیم قرارداد از ادبیات حقوقی جامع و در عین حال ساده و جامع استفاده کرد نه از عبارات کلی. به عنوان مثال اگر در قرارداد ذکر شود : خریدار باید خصوصیات کالا را به فروشنده اعلام کند ، در این فرض ممکن است سوال شود که مفهوم خصوصیات کالا چیست؟ اگر از وکیل خریدار سوال شود ممکن است بگوید : فروشنده باید نوع و نحوه اعلان مورد نظر خریدار را می دانست ، چرا که قبلاً چندین بار همین نوع کالا را به وی فروخته و اعلان کرده است. یعنی خریدار باید از روابط تجاری قبلی به خصوصیات کالا و نحوه اعلام آن پی می برد. اگر از وکیل فروشنده سوال شود ممکن است بگوید : خریدار باید خصوصیات مورد نظر خود را به صورت کتبی به اطلاع فروشنده برساند ، چرا که در معاملات قبلی چنین کرده بود. برای اجتناب از اختلافات نظری ، لازم

است که متن قرارداد به صورت حقوقی و نیز ساده نوشته شود. به عنوان مثال در همین فرض می توان چنین نوشت ، فروشنده ، صرف نظر از اینکه قبلاً کالایی از همین نوع را از خریدار ، خریداری کرده است یا نه ، باید به طور شفاهی ، کتبی یا به هر نحو مقتضی ، خصوصیات مورد نظر خود در خصوص کالای مورد معامله را به خریدار اعلام کند. چنین عبارت ساده ، جامع و مانع یا هر عبارت مشابه دیگر باب هر نوع اختلاف نظر و به کار بردن «عبارت بستگی دارد» را می بندد. با این حال ممکن است که در برخی از موارد به تفسیر بخش هایی از قرارداد احتیاج باشد ، در این صورت نتیجه به نظر مفسر بستگی خواهد داشت.

اصول قراردادهای فروش بین المللی کالا :

تعریف قرارداد :

قرارداد[1] ، توافقی است که به تعهدات قابل قبول از نظر حقوقی، واقعیت می بخشد و طرفین در مقابل آن متعهد هستند. خریدار (ایجاب) و فروشنده (قبول) باید دقیقاً مفاد قرارداد فیمابین را به مورد اجرا بگذارند و هیچکدام از آنها ، از قرارداد منعقده تخطی نکنند. لذا عملا یک قرارداد از تلاقی دو عنصر پیشنهاد یا ایجاب Offer وقبولAcceptanceحاصل می شود. در صورتی که پیشنهادی وجود نداشته باشد، قراردادی منعقد نمی گردد.

شرایط موثر در صحت انعقاد قرارداد :

در هر قراردادی باید از شرایط خاصی تبعیت کرد که عبارتند از: اصول قابل مراعات ،چارچوب پیشنهاد قرارداد، شرایط عمومی قرارداد، نحوه قبول پیشنهاد، تعهدات فروشنده نسبت به خریدار، تعهدات خریدار نسبت به فروشنده (۶ مورد)

۱- اصول قابل مراعات در قرارداد:

در هر قرارداد رعایت شرایط و اصول زیر ضروری است :

۱-۱- وجود دو طرف یا طرفین صلاحیت دار [2]

۱-۲- موضوع قرارداد [3]

۱-۳- متقابل بودن توافق [4]**سند به امضای طرفین رسیده باشد**

۱-۴- متقابل بودن تعهدات [5]**برمبنای اسناد و مدارک**

۱-۵- ما به ازای حقوقی[6] یا جریمه تأخیر به علت عدم انجام برخی از مفاد قرارداد

از طرفی باید دانست که در هر قرارداد اصولاً دو طرف، قرار دارند که عبارتند از :

الف : پیشنهاد کننده (ایجاب)

ب : انجام دهنده (قبول)

پیشنهادات هر دو طرف باید با توجه به نکات زیر انجام شود :

۲- چارچوب پیشنهاد قرارداد :

طرحی برای انعقاد قرارداد است که مخاطب آن یک یا چند شخص حقیقی و حقوقی معین هستند . طرح مذکور باید از موارد زیر تبعیت کند. طرح پیشنهاد یک قرارداد می تواند در قالب مناقصه و یا مزایده نیز انجام گیرد.

- باید شفاف و خالی از ابهام باشد.یا منجز و قطعی تدوین گردد. نمی توان در طرح پیشنهاد یک قرارداد، از الفاظ ابهام آمیز استفاده کرد. مثلا گفت در صورت قبول، شاید بفروشم.
- قصد پیشنهاد دهنده معلوم باشد. مذاکره اولیه، طرح پیشنهاد نیست. مثلا صدور پروفرما یا پیش فاکتور برای یک خریدار توسط فروشنده می تواند پس از مذاکره اولیه، قصد خرید و انجام یک معامله را نشان دهد.یا دریافت کاتولوگ رسمی محصولات و دعوت برای جلسه و بازدید از خط تولید و..
- موضوع کار یا کالا یا خدمات تعیین شده باشد.
- مقدار و قیمت پیشنهادی و شرایط آن و نحوه پرداخت و تغییرات و تعدیلات ... تعیین گردد.

- قابل انجام و اجرا باشد . یعنی دارای برنامه زمانی اجرا و مراحل عملیاتی مشخص باشد.
- نام و نشان پیشنهاد دهنده و محل اقامت طرفین و امکان تماس مشخص باشد .
- کمیت، کیفیت، مبداء رنگ، وزن، خصوصیات، علائم تجاری، بسته بندی، ترتیبات حمل تعیین شود.
- شرایط بیمه، ضمانت و چگونگی ریسک (خطر) و موارد اضطراری (فورس ماژور) مشخص باشد.

- مدت قرارداد وزمان وشروع و خاتمه قرارداد، محل تحویل کالا یا خدمت، مبداحمل و مقصد نهایی کالا،ذکر وسیله حمل مربوط،ارز مورد نیاز،
- نحوه پرداخت های طرفین قرارداد اعم از ریالی و ارزی(اعتبارات اسنادی، حواله یا برات اسنادی)
- زبان مکاتبات و زبان قرارداد(معمولا در دو نسخه فارسی و انگلیسی و یا...)
- شرایط انتقال: یکباره یا چند باره بودن، کلی یا جزیی، با توجه به نوع بارنامه و بسته بندی، گواهی های بهداشتی قوانین حاکم بر قرارداد مانند قانون مالیات و یا جلوگیری از دریافت مالیات مضاعف، قانون کار, حقوق و عوارض گمرکی، تعیین حقوق ورودی یعنی حقوق گمرکی که معمولا ۴ درصد ارزش کالای وارداتی است، به اضافه سود بازرگانی که هر ساله توسط هیئت وزیران تعیین می شود.
- استانداردهای مورد نظرکالا و وسیله حمل و نقل. مثلا عمر کشتی حمل کننده که معمولا نباید بیش از ۱۵ سال باشد و گواهی قابلیت دریانوردی کشتی
- نحوه بازرسی و نظارت کالا در مبدا و مقصد
- حکمیت و نحوه رفع اختلافات، فسخ قرارداد، انجام خدمات آموزشی،تعیین دیرکردو جرائم ضمانت نامه های قرارداد، نحوه پیش پرداخت ها و حسن انجام کار و....
- شرایط ضرر و زیان ناشی از کالا یا خدمت، شرایط فورس ماژور و حوادث اضطراری، مانند جنگ و آتش سوزی و.
- ارایه نمونه و یا مدل کالا (با توجه به ضرورت و نوع قرارداد)
- ضمایم تکمیلی قرارداد (شرایط عمومی قرارداد)، نقشه ها و دستورالعمل ها، روش ها، مشخصات فنی محصول یا کالا، و..

۳- شرایط عمومی قراردادها :

شرایط عمومی قراردادها در حوزه بازرگانی بین الملل دو نوع است :

الف) قراردادهای الحاقی [1] :

در اینجا پیشنهاد دهنده بطور یک جانبه شرایطی را تعیین می کند و غالباً به صورت فرم های چاپی ، تحت عنوان شرایط عمومی تجارت یا قرارداد ارائه می نماید. قرارداد ناشی از چنین پیشنهادهایی که به پیشنهاد گیرنده، تنها اختیار رد یا قبول شرایط مقرر را می دهد، غالباً قراردادهای الحاقی خوانده می شود. مثل شرایط عمومی پیمان ساخت یک سیلو، نیروگاه، اسکله، تونل، خودرو، امتیاز آب، برق، گاز، بسیاری از قراردادهای ارائه خدمات دولتی و ...

برخی از حقوقدانان برای این شرایط ایراد می گیرند و آن را از باب اضطرار می دانند که افراد بناچار قبول می کنند و ماهیت آنها را عقد نمی دانند، بلکه ایقاع می گویند . **ایقاع** نوعی عمل حقوقی است که

فقط با اراده یک نفر انجام می شود و بر خلاف عقد، به توافق دو یا چند اراده نیاز ندارد . پس می توان گفت عقد پدیده ای فقهی و حقوقی است که تحقق آن، بر اساس انشا دو طرف (خریدار و فروشنده)است مانند عقد بیع. ایقاع نیز یک عمل فقهی و حقوقی است که به صرف قصد انشا یک طرف واقع می شود. مثل طلاق توسط شوهر. اعراض نیز از همین مفاهیم عقود یک طرفه است، مثل حق بخشیدن طلب شخصی از یک نفر، قراردادهای برخی بانک ها برای دادن تسهیلات، مثل بانک مسکن که فرم هایی را در اختیار وام گیرنده قرار می دهد و او نیز مجبور به امضا است. یا اسناد زمین های اوقافی و نحوه بهره برداری و استفاده از آنها

ب) **اسناد توافق شده**[۲] :

اسناد توافق شده مواردی است که از طرف پیشنهاد دهنده و قبول کننده، با توافق حاصل می شود.

در زمان ارائه پیشنهاد، ممکن است پیشنهاد کننده صرفاً از برخی از شرکت ها یا اشخاص حقوقی و یا اشخاص حقیقی دعوت کند . اگر قصد انعقاد قرارداد را نداشته باشد ، باید ابتدا به آن یادآوری نماید که موضوع در حال بررسی است . معمولاً زمان اثریافتنی پیشنهاد موقعی است که پیشنهاد، به دست پیشنهاد گیرنده رسیده باشد و فرصت لازم برای بررسی و ارائه نظرات و مذاکره فیمابین میسر گردد.

یشنهاد گیرنده می تواند نسبت به رد یا فسخ پیشنهاد در زمان مقرر اقدام کند .

---

(1) Adhesion Contracts
(2) Agreed Document

۴- قبول پیشنهاد یا قرارداد :

قبول، اظهاری است که در آن پیشنهاد گیرنده، موافقت خود را با پیشنهاد اعلام می دارد . اعلام قبولی می تواند بصورت کتبی یا شفاهی انجام پذیرد . تنها در موارد استثنایی است که سکوت یا حالت انفعالی، خود به خود، به معنای قبولی است .

- قبول، زمانی موثر واقع می شود که پیشنهاد دهنده از اعلام موافقت، مطلع شده باشد .
- قبول همراه با تأخیر، هنگامی موثر است که اوضاع و احوال نشان دهد که جریان ارسال، فوق العاده کند بوده است که در صورت شرایط عادی و غیر اضطراری، حتماً قبولی به دست پیشنهاد دهنده می رسید .
- به عنوان قاعده ای کلی، در صورتی که پیشنهاد گیرنده، شرایط عمومی یا اضافات وخواسته های پیشنهاد دهنده را تحدید یا اصلاح کند، می تواند به عنوان یک پیشنهاد جدید مطرح شود و پیشنهاد اصلی عملاً رد شده است .
- شکل قبولی، تابع قرارداد شفاهی یا کتبی طرفین است. انعقاد قرارداد ممکن است به هر طریقی از جمله شهادت و گواهی نیز اثبات شود. در هر صورت قانون قابل اعمال بر قرارداد، تعیین می کند که آیا انعقاد قرارداد باید بصورت کتبی گواهی شود، یا اینکه تابع شرایط شکلی دیگری باشد (مانند ثبت فروش املاک در دفاتر رسمی) توضیح اینکه گاهی عمل و رفتار خود دلیل قبول انجام معامله است. مانند گشایش اعتبار اسنادی و یا قبولی بروات که منشائ پرداخت وجه کالا است، به معنای قبول تلقی می شود و لازم نیست که صراحتا برای پیشنهاد دهنده اطلاعیه خاصی برای اثبات قبول صادر کرد.البته مذاکره برای قبولی دال بر قبولی قرارداد نیست، چون فعل اصلی یا عمل امضا و یا دادن وجه اتفاق نیفتاده است.

۵- تعهدات فروشنده نسبت به خریدار :

اجرای قرارداد فروش، متضمن آن است که فروشنده هم مالکیت کالا را به خریدار انتقال دهد یا انتقال مالکیت انجام شود و هم کالای فروخته شده (مبیع) را در اختیار خریدار قرار دهد (تحویل کالا) در اینجا موضوع مالکیت و تحویل کالا مطرح است. این تعهدات عبارتند از :

۵-۱- انتقال مالکیت : بعضاً ممکن است خریدار، کالا را تحویل بگیرد، ولی هنوز مالک آن نیست و یا بر عکس که براساس قرارداد باید عمل گردد . معمولاً در اینجا ، موضوع انتقال خطر مطرح است، لحظه ای که در آن مسئولیت کالا و تقبل هزینه های وابسته به کالا ، از فروشنده به خریدار منتقل می شود که در اصطلاحات اینکوترمز از واژه های **Free on Board (FOB)** یا تحویل روی عرشه کشتی و **Cost , insurance , fright (CIF)** یا تحویل در بندر گیرنده ، مطرح می شود که هر کدام ریسک خود را دارد .

بدیهی است طرفی که مسئولیت خطرها یا ریسک کالا را بر عهده می گیرد ، باید عواقب مفقود یا فاسد شدن کالا را تقبل کند . این موضوع به هنگام بررسی مسأله بیمه کالا ، حایز اهمیت اساسی است .

- در بعضی نظام های حقوقی ، با انعقاد قرارداد ، مالکیت کالا به خریدار منتقل می شود ، مشروط بر اینکه کالای موضوع قرارداد ، به قدر کافی مشخص باشد . در برخی از نظام های حقوقی حتماً کالا باید به دست خریدار برسد تا انتقال مالکیت انجام شود .
- در برخی از قراردادها ، انتقال کامل مالکیت کالا ، در گرو وصول کل قیمت است .

۵-۲- تحویل کالا : در زمان تحویل کالا باید به موارد زیر توجه کرد :

- موافقت نامه فروش باید ، کالای خاص فروخته شده را به دقت و روشنی ، تعیین کرده باشد.
- کیفیت کالا مشخص باشد ، یا کیفیت کالای تحویلی خارج از استانداردهای مورد قبول نباشد.
- در زمان تحویل ، کالا با همان شرایط تحویل و سالم بودن به خریدار تحویل گردد ، به بیانی عیب ظاهری و پنهانی نداشته باشد .

- فروشنده مهلتی را برای بیان عیب با مدارک و مستندات برای خریدار تعیین کند . مثلاً ۲ سال یا یکسال یا شش ماه که معمولاً در ضمانت نامه کالا قید می گردد.
- در قرارداد تحویلی باید نوع بسته بندی کالا به وضوع قید شود .

۵-۳- زمان تحویل : در قرارداد باید راجع به زمان تحویل کالا توافق به عمل آید .

۵-۴- محل تحویل : فروشنده موظف است کالا را در محل مقرر در قرارداد تحویل دهد . اگر شرایط تحویل خاص باشد ، ممکن است ذکر نام شهر ، یا بندر کفایت کند ، اما در غیر اینصورت باید محل دقیق تحویل صریحاً مشخص باشد ، اگر محل قید نشود ، معمولاً محل فروشنده و یا محل تولید آن کالا ، ملاک است .

۵-۵- تحویل اسناد : هنگامی که محل تجارت خریدار و فروشنده در کشورهای مختلفی قرار دارد، کالای فروخته شده باید از یک کشور به کشور دیگر حمل گردد و همین طور فروشنده باید کلیه اسناد حمل مربوط به کالای مزبور را تحویل خریدار دهد .

در بازرگانی بین المللی دو نوع اسناد مورد استفاده قرار می گیرد .

الف : اسناد مالکیت : مجموعه اسنادی هستند که مالکیت کالا را برای خریدار ثابت می کنند مانند بارنامه دریایی که موید حمل کالا است ، رسید انبار ، این اسناد را به سه دسته تقسیم می کنند :

- اسناد حواله کرد **Order Document** شخصی که سند به حواله کرد اوست ، عملاً مالک کالا است و می تواند آن سند را پشت نویسی (ظهرنویسی) نماید و به دیگری منتقل کند .
- اسناد حمل بدون نام که عملاً دارنده آن سند ، مالک است ، مانند چک در وجه حامل
- اسناد تنظیمی با نام : در اینجا فقط سندی که به نام آن شخص صادر شده است ، معتبر است و انتقال آن فقط از طریق کتبی و صدور سند دیگر امکان پذیر است ، مانند انتقال اموال و دارایی ها و ...

ب : اسناد گواهی یا رسید : این اسناد صرفاً گواهی و تأییدات مربوط به کالا است و جنبه مالکیت را ایجاد نمی کند. مانند گواهی بازرسی در مبداء گواهی کیفیت کالا ، بیمه کالا ، گواهی بهداشت ، استاندارد ، بسته بندی ، سیاهه تجاری (فاکتور) که مقادیر و قیمت ها در آن درج شده است و بیشتر یک سند حسابداری است ، بارنامه هوایی یا سند حمل هوایی که دلالت بر انعقاد قرارداد حمل دارد ، یا قرارداد حمل راه آهن و ...

۶- تعهدات خریدار نسبت به فروشنده :

در مقابل تعهدات فروشنده ، خریدار نیز باید تعهداتی را انجام دهد که از آن جمله عبارتند از :

۶-۱- پرداخت قیمت کالا به فروشنده :

در رابطه با پرداخت قیمت کالا ، حالات زیر وجود دارد :

- طرفین قرارداد قیمت را تعیین و نهایی کرده اند .
- طرفین در قرارداد، موافقت کرده اند که تعیین قیمت توسط شخص ثالثی **Third party** و یا مطابق قیمت جاری و عرف انجام می شود .
- اگر موضوع قیمت را تعیین نکرده اند، طبق عرف تجارت همان کالا ، قیمت تعیین می شود .
- تعیین محل پرداخت قیمت
- قیمت زمان پرداخت
- پرداخت قیمت با توجه به گشایش اعتبار اسنادی (که معمولاً قبل از اجرای تعهدات فروشنده یا تحویل کالا، بر اساس توافقات انجام می شود و این نوع اعتبارات از طریق بانک های عامل اعتبارات اسنادی **LC** صورت می گیرد) .

۶-۲- قبول کالا :

خریدار باید طبق توافقات انجام شده، نسبت به قبول کالا و با توجه به نوع حمل، نسبت به تعهدات خود اقدامات لازم را بعمل آورد. در قبول کالا، این مراحل ضروری است .

- بازرسی کالا : خریدار برای حفظ حقوق خود و مطالبه خسارت احتمالی به دلیل عدم انطباق کالای دریافتی با کالای توافق شده ، باید به محض تحویل آن را بازرسی کند . این بازرسی در زمان تحویل باید با بازرسی در مبداء نیز اختلاف نداشته باشد .
- اطلاع دادن به موقوع فروشنده از موارد نقص کالا توسط خریدار که این مهم باید به فوریت انجام شود .

۶-۳- موارد درخواست خسارت از سوی فروشنده نسبت به خریدار کالا :

همانطوریکه گفته شد ، تعهدات خریدار، پرداخت قیمت و تحویل گرفتن به موقع کالا است. چنانچه خریدار اقدامات خود را به موقع انجام ندهد، فروشنده می تواند موارد زیر را پیگیری کند:

- تقاضای اجرای کامل بندهای حقوقی قرارداد از طریق ابلاغ کتبی آنها و پیگیری حقوقی
- فسخ قرارداد با توجه به مفاد امضاء شده **Avaidance of contract**
- تعلیق قرارداد **Suspension of Contract** در صورت وقوع نقص در اجرای تعهدات
- تحویل به دفعات و توآم با دریافت وجه : اگر تحویل کالا به دفعات باید انجام شود ، فروشنده در صورت مشاهده عدم اجرای تعهدات خریدار می تواند تحویل بعدی را انجام ندهد .
- دستور متوقف ساختن حمل کالای در راه

۶-۴- موارد درخواست خسارت از سوی خریدار نسبت به فروشنده کالا :

در صورتی که خریدار ، کالای تحویلی را منطبق با مفاد قرارداد نداند، می تواند عملیات زیر را انجام دهد .

- عدم تحویل کالا در مبداء یا میان راه و یا مقصد
- رد کلی یا جزیی کالا با توجه به نوع کالا (ممکن است تحویل کالا در چندین بخش پیش بینی گردد و براساس همان موافقت نامه ، تحویل هر بخش به عنوان قراردادی جداگانه در نظر گرفته می شود)
- جبران خسارت برای کالای مرجوعی (خریدار به جای رد کالا به فروشنده ، نسبت به دریافت خسارت اقدام کند)
- درخواست تعویض یا مرمت کالا
- ارسال اطلاعیه رد کالا به فروشنده (خریدار پس از دریافت کالا و بازرسی آن ، باید بدون تأخیر ، موضوع وجود نقص یا نواقص را به فروشنده اطلاع دهد و رد کالا را به وی اعلام و از وی کسب نظر کند)
- تأخیر در دریافت کالا و یا عدم دریافت
- دریافت کالا به مقدار کمتر

➢ فصل هفتم : انواع قراردادهای سرمایه گذاری ،تجاری و تکنولوژی در حقوق بازرگانی بین الملل :

در حوزه قراردادهای سرمایه گذاری تجاری، انواع قراردادها مطرح است که در اینجا به بخش مهمی از آنها مخصوصا قراردادهای انتقال تکنولوژی به طور خلاصه اشاره می شود.

۱- قرارداد کلید در دست (Turnkey)

روش کلید در دست که به آن طراحی - ساخت (Design and construct) و یا Package deal نیز نامیده می شود ، مسئولیت طراحی و اجرا را بطور کامل بر عهده پیمانکار ، می گذارد. به گونه ای که بعد از تکمیل پروژه ، کارفرما فقط با چرخاندن یک کلید می تواند بهره برداری از تأسیسات اجراء شده را آغاز نماید. در این نوع قراردادها ، علیرغم برخی محدودیت ها برای کارفرما ، با واگذاری کلیه فعالیت های پروژه مانند طراحی ، خرید تجهیزات ، عملیات ساخت ، نصب و راه اندازی به پیمانکار کلیه مسئولیت های کارفرما از ابعاد تخصصی پیچیدگی تکنولوژی ، سلب می شود.

در این روش، کارفرما یا مشاورین او، فقط در فرآیند مناقصه و نظارت عالیه بر کار پیمانکار دخالت خواهند داشت . کلید در دست، حد اعلای سپردن مسئولیت طراحی و اجرا به پیمانکار است . بنابراین نیازی نیست که مشخص شود آیا یک نقیصه به دلیل طراحی غلط بوده یا از اجرای ضعیف ناشی شده است و به عنوان یک قانون کلی، مسئولیت هر عیب و نقصی که در محدوده تعریف شده کار رخ دهد ، بعهده پیمانکار خواهد بود.

در اینجا کارفرما ممکن است پیمان کلید در دست را فقط برای قسمت مشخصی از پروژه انتخاب نماید که به عنوان نیمه کلید در دست (Partial –Turnkey) یا (Semi-Turnkey) معروف است. در واقع، بسته به میزان کاری که کارفرما بصورت مستقیم یا توسط مشاورین یا پیمانکاران دیگری مستقل از پیمانکار کلید در دست انجام می دهد، مقدار مسئولیت کارفرما، هم برای کاری که خود انجام می دهد و هم هماهنگی با وظایف پیمانکار کلید در دست، افزایش می یابد. قراردادهای کلید در دست با توجه به نوع قرارداد و میزام مشارکت مالی و اجرایی به صورت های زیر نیز اجرا می شود :

۱-۱- قراردادهای (طراحی، تأمین تجهیزات EP) و (طراحی، تأمین تجهیزات، ساخت EPC)

قراردادهای E.P.C و E.P از قابلیت های قرارداد Turnkey می باشند .

پروژه های بزرگ کشور در بخش انرژی، با الگوهای مختلفی دنبال می شوند . ملموس ترین الگوی کار، پروژه های مطرح در صنایع پتروشیمی است که در آن شرکتای ایرانی غالباً از الگوی طراحی به اضافه تأمین تجهیزات یا E.P استفاده می کنند. (Equipment + planning)

الگوی مطرح دیگر برای اجرای پروژه های صنعتی، قراردادهای طراحی به اضافه تأمین تجهیزات به اضافه اجراء عملیات ساخت (construction)یا E.P.C می باشد. اگر چه قراردادهای در قالب E.P.C نسبت به قراردادهای نوع E.P برای کارفرما به لحاظ تداوم و پیوستگی مسئولیتهای پیمانکار، از ابتدا تا پایان کار، دارای مزیت بیشتری است . امااز طرف دیگر، با توجه به اینکه این قراردادها معمولاً بصورت تأمین هزینه مالی (Finance) تأمین اعتبار و اجراء می گردند، تأمین هزینه های ریالی در این شکل برای پیمانکار همراه با مشکلات می باشد. لیکن اگر کارفرما تأمین مالی را رأساً عهده دار شود، راه حل مناسب همان روش E.P.C است .

در پروژه های E.P.C وE.P برای ارائه قیمت و یا پس از آن جهت انجام کار، طراحی های بنیادی (Basic design) لذا لازم است مطالعات اولیه (Feasibility study) همراه با طراحی های محتوایی (Conceptual design) انجام شده باشد. بدون وجود چنین مطالعات مقدماتی که بر اساس آن ، شرح نیاز با طراحی های محتوایی تثبیت گردیده باشد، ارائه قیمت در فرصت محدود مناقصه ها میسر نمی شود.

به علاوه عدم تثبیت مبانی پروژه در مدارک مناقصه ، منجر به ارائه پیشنهادات همسو توسط پیمانکاران نخواهد گردید که این وضعیت تصمیم گیری پیشنهادات دریافتی را برای کارفرما دشوار خواهد نمود . اگر چه مراحل اجرای کار بصورت مراحل متوالی می باشد، اما باید در نظر داشت که در پیمانهای E.P و E.P.C عملاً مراحل کار با یکدیگر همزمانی دارند.

مهمترین وجه تفاوت در قراردادهای E.P و E.P.C در بخش عملیات ساختمانی است. در پیمان EPC، مسئولیت پیمانکار از ابتدا تا انتها یکسره و یک پارچه است که این موضوع ، برای کارفرما بسیار حائز اهمیت است .

مسئولیت مدیریت اجرا، کنترل کیفی و کنترل پروژه در پیمان E.P.C بعهده پیمانکار است ، در حالیکه این مسئولیت در پیمان E.P به عهده کارفرما می باشد . در چنین شرایطی ، پیمانکار اصلی در انتخاب پیمانکاران جز ، دارای انعطاف بیشتری است ، در حالی که کارفرمای دولتی، معمولاً به روش مناقصه و انتخاب بر اساس حداقل قیمت و طبق مقررات عمل می نماید .

یکی از فصول مشترک و مهم که در پایان کار اجرایی پیمان E.P.C مطرح خواهد بود، نقطه بازگشت مسئولیت ها به پیمانکار اصلی برای راه اندازی کار است. بنابراین تعیین نقطه تحویل نهایی و قبولاندن آن در عمل به پیمانکار اصلی بر اساس مدارک و مشخصات فنی پروژه، از مواردی است که طبیعتاً به سادگی تحقق نمی یابد .

مشارکت اعضا در مرحله راه اندازی پروژه در دو الگوی E.P و E.P.C می تواند متفاوت باشد . در پیمانهایE.P.C مشارکت پیمانکار اصلی (General Contractor) در کار ساختمان و نصب پروژه و آشنایی تیم اجرایی وی با جزئیات نصب ، سبب می شود که در مراحل پیش راه اندازی و راه اندازی پروژه مشارکت پیمانکار اصلی تداوم یابد، بخصوص وقتی که پیمانکار اصلی یک شرکت ایرانی است ، بسیار حائز اهمیت خواهد بود ، زیرا درگیری و بار مشارکت فنی ، مدیریتی طرف ایرانی، بنحو مطلوبی تا پایان پروژه گسترش می یابد .

از طرف دیگر نقش پیمانکار اصلی در مرحله راه اندازی پیمان E.P کاهش یافته و عمدتاً محدود به اعزام کارشناسان تکنولوژیک خواهد گردید .

۱-۲- قرارداد احداث، بهره برداری، انتقالB.O.T(Build-Operate-Transfer)

قرارداد احداث، بهره برداری، انتقال، یکی از جدیدترین قراردادهای تأمین مالی با تاکید بر بخش خصوصی می باشد که از اوایل دهه ۱۹۸۰ یعنی هنگامی که دولت ترکیه اعطای امتیاز چند نیروگاه را به مناقصه گذاشت به رسانه های مالی راه یافت. در این نوع قراردادها، شرکت یا شرکت هایی در قبال امتیازاتی، به اجرای پروژه های بزرگ و سنگین به لحاظ مالی اقدام می کنند و مدت محدودی از پروژه اجرا شده منتفع گردیده و سپس پروژه یعنی مستحدثات را به طوریکه امکان فعالیت را داشته باشد، بلاعوض به طرف دیگر که عموماً دولت ها یا شرکت های وابسته به دولت می باشند، انتقال می دهند مثل ساخت نیروگاه ها، پل ها، کارخانجات فولاد، راه آهن و . . . در این نوع قراردادها چند زیرقرارداد (موافقت نامه) باید تهیه شود. مانند موافقت نامه امتیاز پروژه به طرف خارجی،

ایجاد شرکت پروژه، راه اندازی پروژه، خرید محصولات برای جبران اعتبارات و سرمایه گذاری اولیه، موافقت نامه واگذاری و انتقال در زمان و مدت مشخص و . . .

استفاده از این تکنیک، به ویژه در مورد تأسیسات زیر بنایی بتدریج توسعه یافت. بطوریکه هم اکنون این روش در کشورهای در حال توسعه مقبولیت زیادی یافته است. در این روش، ساخت و بهره برداری پروژه به مدت معینی ، توسط شرکتی که اصطلاحاً شرکت پروژه (Progect development company) نام می گیرد ، انجام می شود و انتقال پروژه به کارفرما، پس از طی مدت معینی و بعد از تحصیل درآمد لازم ، تحقق می یابد. معمولا کشور ها از طریق مذاکره و مناقصه یک شرکت به عنوان شرکت پروژه توسط سرمایه گذاران برگزیده و منتخب،شناسایی و تعیین می کنند. این شرکت صاحب امتیاز BOT است. سرمایه موسسین حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد کل سرمایه است و الباقی از طریق دریافت وام و تسهیلات و سرمایه موسسات مالی تامین می شود.

قابل ذکر است که کارفرما، باز پرداخت هیچ وامی را از طرف سرمایه گذاران یا متولیان پروژه تضمین نمی کند و با توجه به اینکه سرمایه گذاری مستقیم از بودجه دولتی نیز نمی باشد ، فشار ناشی از استقراض کاهش می یابد و علاوه بر آن ریسک های مربوط به ساخت و تکنولوژی های جدید بکار برده شده نیز ، به بخش خصوصی انتقال داده می شود . همچنین دولت یا کارفرما ، علاوه بر موارد فوق ، هم در زمان ساخت پروژه و هم در زمان بهره برداری پروژه توسط شرکت خصوصی ، منافع بسیاری از تجربه های بخش خصوصی بدست می آورد . بنابراینB.O.T در واقع یک روش مستقل قراردادهای اجرایی نیست ، بلکه بیشتر روشی برای تأمین مالی پروژه است. B.O.T می تواند از یک یا چند قرارداد پیمانکاری کلید در دست تشکیل شود. در قرارداد کلید در دست کارفرما ، اعتبارات پروژه را تامین می کند ولی در قرارداد B.O.T یک روش سرمایه گذاری است و سرمایه گذار از عواید پروژه اصل و فرع خود را دریافت می کند.

محبوبیت و مزایای فزاینده این نوع پروژه ها به دو دلیل است :

(۱) رفع کمبود سرمایه های دولتی و استقراض خارجی
(۲) تفکر اعمال مدیریت بهینه تر توسط بخش خصوصی
(۳) امکان انتقال تکنولوژی و دانش و مدیریت جدید
(۴) تسریع در اجرای پروژه ها و طرح های بزرگ

بطور خلاصه مراحل انجام B.O.T به صورت زیر می باشد .

(۱) انجام مناقصه و انتخاب شرکت برتر پس از اتمام مطالعات امکان سنجی(مالی، فنی و اقتصادی) کامل طرح توسط دولت و مذاکره بلا طرف های خارجی یا دریافت مجوز ترک تشریفات مناقصه توسط دولت و مراجع قانونی
(۲) تشکیل شرکت پروژه بصورت خصوصی با مسئولیت محدود توسط مجریان پروژه ، این شرکت خریدار ، مالک و بهره بردار خواهد بود.
(۳) تنظیم یک سند مالی جهت جمع آوری منابع مالی از طریق فروش سهام ، استقراض ، اوراق قرضه و تعهد تأمین منابع مالی
(۴) انجام پذیره نویسی (تامین سرمایه) براساس سند مالی

(۵) انعقاد قراردادهای اجرایی در کلیه حوزه ها مانندقرارداد مشاوره، قراردادایجاد کنسر سیوم، امتیازات، ساخت، بهره برداری و نگهداری، تامین تجهیزات، تامین منابع مالی، بیمه، خرید خودرو و..
(۶) نظارت بر اجرای قرارداد احداث ، بهره برداری و انتقال
(۷) بهره برداری از کلیه تاسیسات
(۸) باز پرداخت وام ها توسط شرکت پروژه
(۹) انتقال پروژه ، پس از انقضای مدت وام گیرنده

در این قرارداد، سرمایه گذار خصوصی با احتساب مخاطرات ناشی از افزایش هزینه ، تاخیر و عملکردهای خاص، پروژه را می سازد و در حالی که دولت پس از راه اندازی پروژه به ظاهر مالک آن می گردد، حق بهره برداری از پروژه به یک موسسه اجرایی (نمایندگی) منتقل می گردد . سرمایه گذار خصوصی پروژه را برای موسسه اجرایی (نمایندگی) اداره می کند و به او اجازه داده می شود که هزینه های مربوط به سرمایه گذاری خود را (اصل و فرع) در قالب یک توافقنامه دریافت نماید. در ایران احداث نیرو گاه سیکل ترکیبی ۹۰۰ مگا واتی "پره سر" در شمال کشور از این روش بوده است.

۱-۳- قرارداد احداث، تملک، بهره برداری B.O.O(Build own operate)

در این نوع قرارداد ، سرمایه گذار خصوصی نسبت به ساخت ، تملک ، راه اندازی و نگهداری پروژه برای همیشه اقدام می نماید و عوارض ، اجاره ها و سایر مخارج و درآمدهای ناشی از اجرای پروژه را به منظور بازگرداندن سرمایه و سود جمع آوری می کند. مانند ساخت نیروگاه توسط بخش خصوصی (خارجی و یا داخلی و یا سرمایه گذاری مشترک) و فروش برق به وزارت نیرو یا شرکت های تابعه و توزیع کننده

در این نوع قراردادها، دولت ممکن است بهره برداری و نگهداری پروژه را به یک دستگاه سومی محول نماید . منوط به اینکه تضمین لازم را به بخش خصوصی تأمین کننده مخارج پروژه، در خصوص متعهد بودن به اجرای قرارداد(B.O.O) و حفظ منافع سرمایه گذاری اولیه بدهد . همچنین در این نوع قرارداد، دولت مختار است نسبت به خرید محصول و یا خدمات ناشی از قرارداد(B.O.O) اقدام نماید. ضمنا دولت ها اجباری برای انتقال آن به خود ندارند.

۱-۴- قرارداد ساخت، تملک، بهره برداری، انتقال B.O.O.T(Build own operate Transfer)

در این نوع قرارداد پس از بهره برداری ، پروژه به کشور میزبان انتقال داده می شود .

۱-۵- قرارداد احداث، انتقال، بهره برداری B.T.O (Build Transfer Operate)

در این نوع قرارداد، سرمایه گذار خصوصی با احتساب مخاطرات ناشی از افزایش هزینه، تاخیر و عملکردهای خاص ، پروژه را می سازد و در حالی که دولت پس از راه اندازی پروژه به ظاهر مالک آن می گردد، حق بهره برداری از پروژه به یک موسسه اجرایی (نمایندگی) منتقل می گردد. سرمایه گذار خصوصی پروژه را برای موسسه اجرایی (نمایندگی) اداره می کند و به او اجازه داده می شود که هزینه های مربوط به سرمایه گذاری خود را (اصل و فرع) در قالب یک توافقنامه دریافت نماید.

۱-۶- قرارداد احداث، اجاره، انتقال B.L.T(Build Lease Transfer)

در این نوع قرارداد ، سرمایه گذار خصوصی ، نسبت به ساخت پروژه اقدام نموده و دولت هزینه های سرمایه گذاری بخش خصوصی را از طریق اجاره دادن پروژه تحت یک شرایط و برنامه توافق شده پرداخت می کند.

مالکیت پروژه پس از انقضای دوره اجاره، به دولت بر می گردد .

این قرارداد شامل احداث ، اجاره و واگذاری است که تابع شرایط پیمان مربوطه می باشد.

۱-۷- قرارداد ساخت و انتقالB.T(Build Transfer)

قرارداد احداث و واگذاری است که بهره برداری را کشور میزبان انجام خواهد داد و نسبت به پرداخت اصل و فرع سرمایه اقدام می نماید .

۲- قراردادهای تأمین مالی (فایناس)Finance

قراردادهای تأمین مالی (فایناس) با استفاده از منابع بین المللی، (مابین ارائه کننده تسهیلات و استفاده کننده از تسهیلات) ، پس از انجام مذاکرات لازم و قبول مفاد آن از سوی طرفین منعقد می گردد و به طور کلی شامل مفادی است که حقوق، مسئولیت ها و تعهدات طرفین را به طور شفاف معین می سازد. از آنجائی که طرفین این قراردادها در دو یا چند کشور با حوزه قضایی متفاوت مستقر می باشند ، چگونگی تنظیم بندهای حقوقی و قوانین حاکم و محل رجوع حل اختلاف، از اهمیت بسزایی بر خوردار است و لذا عمدتاً این قراردادها توسط مشاورین حقوقی تنظیم و انشاء می گردد.

بطور کلی این قراردادها شامل بندهای مربوط به تعاریف، مبلغ و چگونگی استفاده از تسهیلات، مهلت باز پرداخت و چگونگی انجام آن، چگونگی حل اختلافات، قوانین حاکم و مراجع رسیدگی به اختلافات و غیره می باشد. پس فاینانس یا تسهیلات مالی، یک اعتبار است که بانک مرکزی، از بانک های دولت های خارجی به اعتبار بانک مرکزی کشور خریدار، پرداخت می کند. این اعتبار دارای مدت زمان و نرخ بهره است و در مقابل، کشور خریدار متعهد می گردد، تولیدات کشور اعتبار دهنده را خریداری نماید. نرخ بهره سالانه بر حسب شرایط اقتصادی و ریسک کشور در زمان اعطای اعتبار تعیین می شود.

پروژه های بزرگ معمولاً توسط مشارکت چند شرکت که در قالب کنسرسیوم (Concersium) تشکیل می یابند، اجرا می شود . یکی از مراحل مهم در آغاز کار، شکل گرفتن سازمان کنسرسیوم است که نیازمند بررسی برای یافتن شرکت های همکار، تفکیک شرح کارها و تعریف مسئولیت ها بصورت مشارکت محدود، مشارکت تضامنی و یا قرارداد(Sub contract) و غیره است .

این فرآیندی است که نیازمند زمان برای شناسایی، ارزیابی ها و تفاهم اعضا در قالب کنسرسیوم می باشد . بنابراین منظور داشتن این زمان برای تشکیل کنسرسیوم می بایست در زمان بندی مناقصه های مربوطه مد نظر قرار گیرد.

ترکیب غالب در مشارکت ها می تواند متشکل از اعضای زیر باشد :

- پیمانکار اصلی یا General Contractor (G.C)
- شرکت مهندسی تکنولوژیست یا صاحب دانش فنی (Technologist)
- شرکت تأمین کننده منابع مالی برای پروژه های همراه با (Finance)

اگر کنسرسیوم بر اساس ترکیب مذکور شکل بگیرد، در این صورت ، کار با طراحی های بنیادی توسط تکنولوژیست آغاز می شود این طراحی ها البته می تواند محدود به طراحی های تکنولوژیک خط تولید گردد و طراحی های تفصیلی هم توسط پیمانکار اصلی (G.C) در همین چهارچوب انجام می شود و شامل طراحی های تجهیزات خاص خط تولید و یا (Proprietary Items) نمی گردد .

تأمین این تجهیزات خاص، می تواند در مسئولیت تکنولوژیست قرار گیرد تا در این صورت، پیوستگی مسئولیت وی از مرحله طراحی تکنولوژیک تا تأمین تجهیزات خاص حفظ می شود. بنابراین در بخش تدارکات، تقسیم کار بین پیمانکار اصلی و تکنولوژیست در چهار چوب این تعادل شکل می گیرد.

برای استفاده از تسهیلات فاینانس، شرکت های ایرانی طرف قرارداد مکلفند از طریق دستگاه اجرایی ذی ربط، طرح های مورد نظر خود را در قالب برنامه های توسعه ای بخش مربوطه انتخاب وگزارش توجیه فنی، اقتصادی و مالی آنها و موارد مشخص نیازمند تضمین دولت را برای بررسی، تأیید وصدور مجوز شورای اقتصاد به معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور ارایه کنند.

براین اساس وزارت اقتصاد ودارایی نسبت به تضمین پرداخت تعهدات قراردادی شرکت دولتی ایرانی طرف قرارداد پس از پذیرش طرح توسط هیأت سرمایه گذاری خارجی وصدور مجوز سرمایه گذاری در قالب قانون تشویق وحمایت سرمایه گذاری خارجی اقدام می کند. تضمین دولت نافی اقدام و مسئولیت شرکت های دولتی ایرانی طرف قرارداد در پرداخت تعهدات قراردادی آنها نیست. بانک مرکزی نیزموظف است بخش مالی قراردادهای مربوطه را از لحاظ انطباق روش دریافت وپرداخت با روش های سرمایه گذاری بررسی وپس از تأیید، موضوع را به شورای اقتصاد اعلام کند.

در قراردادهای فاینانس تعهدات تضمینی بازپرداخت تسهیلات دریافتی به روش های زیر امکان پذیر است.

حالت اول تأمین مالی با تعهد کامل بوده و بازپرداخت تعهدات مالی پروژه از طریق کلیه دارایی های شرکت (تضمین دارایی های ثابت) میسر می باشد.

حالت دوم تامین مالی با تعهد محدود و یا بدون تعهد محسوب شده و منبع باز پرداخت تعهدات پروژه، درآمد حاصل از فروش تولیدات و سرمایه های مربوط به طرح می باشد. این حالت مقبولیت بیشتری برای دستگاه های اجرایی دارد. در هرصورت، روش فاینانس یک روش کوتاه مدت انتقال سرمایه به کشور است، زیرا پس از فرارسیدن موعد بازپرداخت وام، می بایست اصل سرمایه به همراه سود آن برگشت داده شود، بنابراین مهمترین شرط در دریافت وام ارزی، تخصیص آن به طرح هایی است که دارای توجیه اقتصادی بوده و نرخ بازگشت سرمایه معقولی داشته باشند.

برخی ویژگی های استفاده از فاینانس:

۱- درصورت دستیابی به تسهیلات دارای نرخ پائین و بلند مدت بودن باز پرداخت، روش بسیار مفیدی می باشد(به شرط داشتن توجیه اقتصادی مناسب).

۲- چنانچه امکان فروش محصولات تولیدی بصورت کوتاه مدت و با سود بیشتر از سود فاینانس وجود داشته باشد، روش موثری محسوب می گردد .

۳- بدلیل آنکه در اکثر پروژه های بهره مند از تامین مالی اعتباری خارجی (فاینانس) مدیریت پروژه توسط طرف داخلی(ایرانی) می باشد، مشکلات بسیار زیاد در این زمینه(ناشی از شرایط خاص کشور و به ویژه در مورد پروژه های بزرگ) نهایتا تاخیر در زمانبندی طرح را بدنبال دارد و علیرغم کاهش هزینه های مالی طرح و استفاده بیشتر از امکانات داخلی، ممکن است خسارات تاخیر به قدری زیاد باشد که جبران امتیازات اولیه (بهره گیری از تامین مالی فاینانس) را نکند.

۴- در صورتی که نرخ بازده سرمایه گذاری کمتر از نرخ بهره وام دریافتی بوده و یا به میزان کمی از آن بیشتر باشد (طرحهایی که دارای توجیه اقتصادی نیستند)، استفاده از این تسهیلات توصیه نمی گردد.

۵- در کشور ما بدلیل نوسانات نسبتاً زیاد درآمدهای ارزی، بکارگیری روش فاینانس جهت تأمین مالی طرح ها بخصوص در مورد طرح های دولتی می بایست با نظارت و کنترل بیشتری همراه باشد.

۶- ریسک حاصله در هنگام دریافت وامهای خارجی برعهده اعتبار گیرنده (در اکثر موارد دولت و شرکت های دولتی) بوده و در هر صورت بازپرداخت اصل و سود حاصل از سرمایه گذاری در موعد تعیین شده الزامی است.

۷- دریافت اعتبارات فاینانس فقط جذب سرمایه فیزیکی محسوب شده و برخلاف سرمایه گذاری خارجی که در بیشتر موارد با انتقال تکنولوژی و دانش فنی همراه است، هیچگونه مزیتی در خصوص افزایش قابلیت رقابت صنعتی کشور و انباشته شدن سرمایه انسانی در نیروهای متخصص و تحصیل کرده را بدست نمی دهد.

۸- هزینه بیمه اعتبارات پرداختی به دولت و شرکتهای دولتی ایرانی بالاتر از استانداردهای بین المللی است. زیرا ریسک سرمایه گذاری از نظر خارجیها در ایران بالا بوده و به همین دلیل علاوه بر تقبل هزینه غیر متعارف بیمه، در پاره ای موارد مجبور هستیم سایر شرایط تحمیلی طرف خارجی را نیز بپذیریم (از قبیل اجبار به خرید از منابع خاص و به قیمتهای بالاتر از عرف بازار).

ماده۸۲ ـ قانون برنامه پنجم توسعه اقتصادی، اجتماعی کشور(۱۳۹۴-۱۳۹۰) با رعایت نکات زیر اجازه استفاده از معاملات فاینانس را صادر کرده است.

الف ـ استفاده دستگاه های اجرائی از تسهیلات مالی خارجی در طول برنامه در قالب قوانین بودجه سنواتی مجاز است. سهمیه‌های باقیمانده تسهیلات مصوب بیع متقابل و تسهیلات مالی خارجی (فاینانس) مربوط به برنامه‌های سوم و چهارم (با رعایت ضوابط اسلامی از جمله تصویب مجمع تشخیص مصلحت نظام) در طول برنامه پنجم نیز به قوت خود باقی است.

ب ـ به دستگاه های اجرائی اجازه داده می‌شود برای تأمین منابع مالی طرح های خود از روش بیع متقابل با رعایت اصل عدم تضمین بازگشت تعهدات ایجادشده توسط دولت، بانک مرکزی و بانک های دولتی پس از تصویب شورای اقتصاد استفاده نمایند.

ج ـ بانک های تجاری و تخصصی مجازند بدون تضمین دولت، نسبت به تأمین منابع مالی طرح های سرمایه‌گذاری بخش های غیردولتی و شهرداری ها از منابع بین‌المللی اقدام نمایند. تعیین نسبت تعهدات و بدهی های ارزی به دارائی های هر بانک به تصویب شورای پول و اعتبار می‌رسد.

د ـ در استفاده از تسهیلات مالی خارجی موضوع بندهای (الف)، (ب) و (ج) این ماده رعایت موارد زیر توسط دستگاه های اجرائی و بانکهای عامل ضروری است:

ـ تمامی طرح های دستگاه های اجرائی با رعایت سیاست های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسی با مسؤولیت وزیر و یا بالاترین مقام اجرائی دستگاه ذی‌ربط و تأیید شورای اقتصاد، باید دارای توجیه فنی، اقتصادی و مالی باشند و مجموع هزینه‌های اجرای کامل آنها از سقف های تعیین‌شده تجاوز نکند. زمان‌بندی دریافت و بازپرداخت تسهیلات هر طرح و میزان استفاده آن از ساخت داخل با توجه به ظرفیت ها، امکانات و توانایی‌های داخلی و رعایت قانون « حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی، تولیدی، صنعتی و اجرائی کشور در اجرای پروژه‌ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات مصوب۱۳۷۵/۱۲/۱۲» و نیز رعایت شرایط زیست‌محیطی در اجرای هر یک از طرح ها باید به تصویب شورای اقتصاد برسد.

ـ استفاده‌کنندگان از بیع متقابل و تسهیلات مالی خارجی شامل تسهیلات مالی خارجی (فاینانس) و وام های مستقیم باید ظرف دو ماه از زمان انعقاد قرارداد، جدول زمانی و میزان تعهدات ایجادشده و یا استفاده شده و نیز زمان‌بندی بازپرداخت بدهی ها و تعهدات ارزی خود را در اختیار بانک مرکزی قرار دهند. پس از اجرائی شدن طرح های مذکور، گزارش عملکرد طرح مشتمل بر اصل و سود وجوه دریافتی یا پرداختی و باقیمانده تعهد در فواصل سه‌ماهه به بانک مرکزی و معاونت اعلام می‌شود.

تبصره ـ استفاده‌کنندگان از وام های مستقیم موظفند در ایجاد تعهد با بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هماهنگی لازم را به عمل آورند.

د ـ تمامی معاملات و قراردادهای خارجی که بیش از یک میلیون (۱,۰۰۰,۰۰۰) دلار باشد با رعایت قوانین مربوط شامل قانون « حداکثر استفاده از توان فنی و مهندسی، تولیدی، صنعتی و اجرائی کشور در اجرای پروژه‌ها و ایجاد تسهیلات به منظور صدور خدمات مصوب ۱۳۷۵/۱۲/۱۲» تنها از طریق مناقصه محدود و یا بین‌المللی با درج آگهی در روزنامه‌های کثیرالانتشار و رسانه‌های الکترونیکی داخلی و خارجی انجام و منعقد می‌شود. موارد استثناء به تأیید کمیته سه نفره متشکل از وزیر امور اقتصادی و دارائی، معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری و وزیر وزارتخانه مربوطه یا بالاترین مقام اجرائی ذی‌ربط می‌رسد. در کلیه مناقصه‌ها، حق کنترل و بازرسی کمی و کیفی و کنترل قیمت برای کلیه کالاهای وارداتی و پروژه‌ها برای خریدار محفوظ است. وزیر یا بالاترین مقام اجرائی ذی‌ربط، مسؤول حسن اجراء این موضوع است. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران فقط مجاز به تعهد یا پرداخت بهای معاملات و قراردادهایی است که تأیید بالاترین مقام دستگاه های اجرائی، مبنی بر رعایت مفاد این بند را داشته باشد.

پس بطور خلاصه می توان گفت فاینانس(اعتبار اسنادی بلند مدت) در مواقعی که فروشنده کالا حاضر به قبول اعتبار اسنادی مدت دار نمی گردد و خریدار به خاطر فقدان نقدینگی قادر به افتتاح اعتبار اسنادی نمی باشد، معمولاً خریدار از یک موسسه مالی درخواست می کند که وارد معامله شود و وجه معامله را به فروشنده نقداً پرداخت کند. این تسهیلات بلند مدت است . قرارداد این نوع اعتبارات در صورت وجود خط اعتباری فعال، بین بانک ایرانی و خارجی (اعتبار دهنده) و تحت نظارت بانک مرکزی منعقد می شود. این تسهیلات بلند مدت بوده و بانک خارجی تا ۸۵٪ مبلغ پروفرما را به متقاضی برای پرداخت وجه اسناد گشایش یافته تخصیص می دهد. از نظر فروشنده/ذینفع، این نوع اعتبار دیداری (نقدی) می باشد.

ریفاینانس (اعتبار اسنادی کوتاه مدت):

استفاده از تسهیلات کوتاه مدت بین بانکی (معمولا یکساله) را ریفاینانس گویند. نوعی گشایش اعتبار اسنادی می باشد که فروشنده/ذینفع در زمان معامله اسناد طبق شرایط اعتبار، وجه اسناد را به صورت نقد از بانک کارگزار دریافت می نماید و خریدار با توجه به قرارداد منعقده با بانک در زمان تعیین شده در قرارداد اقدام به پرداخت وجه اسناد می نماید. حداکثر مهلت خریدار برای پرداخت وجه اسناد یک سال می باشد. به موجب بخشنامه شماره ۶۰/۱۱۱۳ مورخ ۱۳۸۳/۶/۳۱ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، استفاده از خطوط اعتباری کوتاه مدت بین بانکی حداکثر یکساله جهت گشایش اعتبارات اسنادی بابت واردات کالا را اصطلاحا" ریفاینانس" گویند.
کلیه وارد کنندگان کالا و خدمات می توانند اقدام به گشایش اعتبارات اسنادی با استفاده از خطوط اعتباری بین بانکی نمایند. وارد کننده ایرانی می تواند نسبت به خرید کالا به صورت مدت دار اقدام نماید و وجه کالای وارداتی را بصورت اقساطی پرداخت نماید. در حالیکه فروشنده، وجه کالای خود را به صورت نقدی در زمان ارائه اسناد حمل دریافت می نماید.

اعتبار خریدار (**Buyer's Credit**):

اعطای تسهیلات به خریداران یا کارفرمایان خارجی جهت خرید کالا و خدمات ایرانی در چارچوب قرارداد تأمین مالی را اعتبار خریدار می نامند. این نوع تسهیلات با هدف فراهم نمودن امکان فروش مدت دار کالا و خدمات اعطاء می گردد. خریدار/ کارفرمای خارجی تمایل دارد وجه کالا یا خدمات دریافتی را به صورت مدت دار بپردازد، در حالی که فروشنده پیمانکار ایرانی ترجیح می دهد، وجه مربوطه را بصورت نقدی دریافت کند. در اینجا بانک می تواند بصورت واسطه مالی ایفای نقش نماید. وجه مربوط را به فروشنده/ پیمانکار ایرانی بصورت نقدی پرداخت و در سررسید (های) مقرر از خریدار/ کارفرمای خارجی و یا بانک ایشان دریافت می کند.معمولا این تسهیلات به خریداران خارجی کالا و خدمات ایرانی که حداقل ۶۰٪ ارزش آن کالا ساخت ایران و یا ۶۰٪ ارزش آن خدمات توسط متخصصان ایرانی قابل ارائه باشند، پرداخت می شود. به این ترتیب که پس از صدور کالا یا خدمات مورد نظر بانک از جانب خریدار خارجی یا بانک وی حداکثر ۸۵٪ ارزش سیاهه تجاری را به صادرکننده ایرانی پرداخت می نماید و خریدار خارجی یا بانک وی، وجه مربوطه را علاوه بر سود متعلقه در سررسیدهای مقرر به بانک بازپرداخت می نماید. (فروش مدت دار)
توضیح اینکه در اعتبار خریدار، خریدار خارجی تأمین مالی می گردد و در ریفاینانس خریدار ایرانی تأمین مالی می گردد.
اعتبار خریدار، کالا یا خدمات توسط فروشنده ایرانی صادر می گردد. در ریفاینانس کالا توسط خریدار ایرانی وارد می گردد. در برخی اوقات این نوع قراردادها، در واقع قراردادهای دوجانبه تجاری و مالی است که بین دو دولت منعقد می‌شود و بر اساس آن، طرفین تعهد می‌کنند تا مبالغ معینی کالا یا خدمات را در یک دوره زمانی مشخص، تبادل کنند، بدون اینکه در این بین، عملاً پولی رد و بدل شود. بر اساس این روش، هر کشور در بانک مرکزی خود یک حساب به نام طرف دیگر باز کرده و حساب مزبور را به اندازه مبلغ مقرر، در قرارداد ، طلبکار می‌کند. **clearing account** تسویه مبالغ این دو حساب معمولاً مساوی و به یک ارز معتبر خارجی است. صادرکنندگان هر کشور به کشور دیگر، قیمت معامله خود را از بانک مرکزی کشور و به پول داخلی خود، دریافت می دارند و بانک مرکزی مربوط، حساب مزبور را به اندازه هر پرداخت، بر اساس نرخ تبدیل ارز مقرر در قرارداد ، بدهکار می‌کند تا مبلغ حساب باز شده، صفر شود. در صورتی که در پایان مدت قرارداد، در حساب ها، مبالغی باقی بماند که تسویه نشده باشد، دو بانک مرکزی این باقیمانده را تسویه خواهند کرد.

۳- قراردادهای نوسازی، مالکیت، راه اندازی و انتقال مالکیت (M.O.O.T)

اصطلاح M.O.O.T حروف اختصاری عبارات Modernize, Operate, Own, Transfer می باشد. در این نوع قراردادها سرمایه گذار ، نوسازی یکی از پروژه های خدمات عمومی یا زیربنایی و تحول تکنولوژی آن مطابق با مدرنترین تکنولوژی جهانی را متعهد شده ، در طول مدت واگذاری ، مالک پروژه گردیده و عهده دار راه اندازی آن می شود و در پایان دوره ، مالکیت پروژه را بدون هیچ دریافتی به دولت واگذار می نماید. بدیهی است که سرمایه گذار در خلال دوره واگذاری، درآمدهای راه اندازی پروژه را کسب می نماید.

۴- قراردادهای بازسازی ، مالکیت و راه اندازی (R.O.O)

اصطلاح R.O.O حروف اختصاری عبارات Rehabilitate, Operate, Own, می باشد. در این حالت ، قرارداد به منظور بازسازی یکی از پروژه های دولتی که نیاز به بازسازی و پشتیبانی داشته باشد ، بین دولت و سرمایه گذار منعقد می شود. این بازسازی می تواند در ساختمان و اثاثیه باشد ، یا در ماشین آلات ، دستگاه ها ، تجهیزات، ابزار با تکنولوژی پیشرفته و غیره.

۵- -تجارت متقابل Counter trade

موضوع تجارت متقابل در جهان امروز، تا اندازه‌ای از همان تجارت کالا با کالا یا تهاتری که در گذشته رواج داشته است، سرچشمه می‌گیرد. در دهه‌های اخیر بسیاری از کشورها به دلیل کمبود ارز، رهایی از قید استعمار، ضرورت اجرای پروژه ها و طرح های عمرانی و زیربنایی، نیاز به فناوری و دانش‌های روز از این روش انعقاد قراردادها، بهره گرفته‌اند. در ادبیات حقوق بازرگانی بین‌الملل، این نوع فعالیت‌ها، تحت عنوان "تجارت متقابل" یا ، Bater, like یا معاملات شبه‌تهاتری ، Counter- trade

، Bilaterial arrangementترتیبات دوجانبه قراردادی

شناخته می‌شود. در ایران نیز از این روش ها به ویژه پس از انقلاب اسلامی به دلیل کمبود منابع ارزی و محاصره اقتصادی تجارت موازی Parallel- trading استفاده شده است.

تعریف تجارت متقابل:

با این توضیحات، تجارت متقابل در ساده ترین شکل آن، معاوضه یک کالا با کالای دیگر است که عملاً از طریق سرمایه‌گذاری خارجی، انجام می‌شود. تجارت متقابل، در یک معنای گسترده، عملی و قابل اجرا است که مطابق آن، فروش به یک کشور خارجی، فقط در صورتی امکان دارد که فروشنده قبول کند، کالاهایی را از کشور خریدار به ارزش تجارت متقابل، شامل آن دسته از معاملاتی است که بر اساس معامله اول خریداری کرده و از کشور خریدار، صادر کند. آن یک طرف معامله، کالاها، خدمات، تکنولوژی یا چیزهای با ارزش اقتصادی دیگر را به طرف دیگر می‌فروشد و متقابلاً تعهد می‌نماید که کالاها، خدمات، تکنولوژی یا چیزهای با ارزش اقتصادی دیگر را از طرف دیگر خریداری کند.(آنسیترال ۱۹۹۳)

انواع روش‌های تجارت متقابل:

تجارت متقابل، ممکن است از جنبه‌های گوناگون مثل ماهیت و میزان تعهدات، مدت زمان اجرای قرارداد و کارکرد اقتصادی و مالی به دسته‌های مختلفی تقسیم می‌شود. مطابق با نظریه کمیسیون تجارت بین‌المللی آمریکا، کلیه معاملات تجارت متقابل را به پنج دسته تقسیم می‌کنند که عبارتند از معاوضه، خرید متقابل، بیع متقابل، افست، قراردادهای واگذاری تهاتری switch- trade.

سازمان همکاری اقتصاد و توسعه وابسته به سازمان ملل متحد (OECD) تجارت متقابل را به دو دسته کلی تقسیم می‌کند. معاملات جبرانی تجاری، (شامل معاملات تهاتری و خرید متقابل) و معاملات جبرانی صنعتی (شامل بیع متقابل و قراردادهای پایه) در مجموع، اهم روش‌های گوناگون تجارت متقابل را به شرح زیر تقسیم کرد:

معاملات تهاتری ساده Barter ، خرید متقابل Counter- purchase، بیع متقابل (بای بک) Buy-Back، افست Offset، خرید از پیش، Advance- purchase، تعویض ، Swap ، قراردادهای تسویه‌تهاتری clearing account

قراردادهای واگذاری تهاتری switch-agreement، معاوضه دیون Debt- exchange

در اینجا به اختصار به شرح هرکدام پرداخته می‌شود:

۱.معاملات تهاتری ساده:(کالا با کالا)

در معاملات تهاتری ساده، کالاها و خدماتی که تقریباً از نظر ارزش برابر هستند، با یکدیگر مبادله می‌شود. بدون اینکه وجهی رد و بدل شود. مثلاً یک شرکت چندملیتی در آمریکا، ۸ میلیون دلار مواد شیمیایی به هندوستان صادر می‌کند و به جای پول، تنباکو می‌گیرد. در این نوع معاملات باید طرفین، به همان جنس و کالا، نیازمند باشند. در این نوع معاملات باید طرفین به همان جنس یا کالا،نیازمند باشند.لذا در این نوع معاملات :

* بانک ها و موسسات اعتباری، دخالتی ندارند. چون وجهی (پولی) جابجا نمی‌شود. ولی معادل ارزش آنها، محاسبه می‌گردد.
* تمام عملیات در یک قرارداد اجرایی اولیه، تنظیم می‌شود.
* اجرای تعهدات هرکدام از طرفین، به شدت به اجرای تعهدات طرف دیگر، تأثیر می‌گذارد.
* معمولاً این نوع معاملات، کوتاه مدت است. مانند خرید صدهزار تن گوشت منجمد ایران از زلاندنو در مقابل فروش شش میلیون بشکه نفت خام به ارزش ۳۰۰ میلیون دلار در سال های قبل.
- این نوع معاملات در شرایط کمبود ارز، محاصره اقتصادی و یا جنگ بیشتر انجام می‌شود.

۲. خرید متقابل:

خرید متقابل، یک روش دیگر تجارت متقابل است که بر اساس آن، یک طرف قرارداد، کالاها یا خدماتی را به طرف دیگر صادر می‌کند، ولی مکلف است که حتماً از واردکننده نیز جنسی را خریداری کند و در قالب دو قرارداد این کار تنظیم می‌شود. یک نوع شرط خرید و فروش است و وجه آن باید از طرفین پرداخت و جابجا شود، به تعبیری کالا با کالا نیست، ولی خرید جنس در مقابل فروش جنس است. در این نوع معاملات:

* وجود دو قرارداد لازم است.
* روش پرداخت مستقل است و از نظام بانکی و مالی استفاده می‌شود.
* ممکن است نوع و ارزش کالاها و خدمات دوقرارداد، متفاوت باشد (مانند قرارداد خرید متقابل بین آمریکا و تایلند، شرکت آمریکایی دونال داگلس نسبت به فروش ۸ فروند هواپیمای اف۱۸ به تایلند متعهد شد و در مقابل ۲۵ درصد ارزش این هواپیماها را از تایلند، کالاهای دیگر خریداری کرد.
* در برخی از قراردادها، ممکن است خریدار متعهد شود که در ازای خرید کالا از طرف خارجی، مشتری لازم برای کالاها پیدا کند و امکانات و تسهیلات شامل ارائه اطلاعات مربوط به وضعیت بازار، نوع و میزان تقاضا، ارائه کمک های مربوط به نحوه بسته‌بندی و شبکه فروش و ... را به فروشنده خارجی، انجام دهد.

۳-قراردادهای افست:

قراردادهای افست، به قراردادهایی اطلاق می شود که طبق آن دولت یا نهاد دولتی، نسبت به خرید پروژه ها و یا اقلام گران قیمت و کاملاً تخصصی مثل تجهیزات پیشرفته نظامی از یک کشور صنعتی اقدام می کند، مشروط بر اینکه صادرکننده، یک یا چند مورد از تعهدات زیر را تقبل نماید.

- با صنایع داخلی کشور خریدار همکاری نموده تا بعضی از قطعات یا بخش‌هایی از پروژه در داخل کشور، تولید شود.
- از پیمانکاران داخلی کشور خریدار در ساخت پروژه استفاده کند.
- پرسنل داخلی کشود خریدار را استخدام و به آنها آموزش دهد.
- تکنولوژی و مهارت لازم را به کشور خریدار منتقل نماید.
- در یک بخش دیگر اقتصادی کشور خریدار، سرمایه گذاری کند.
- بخشی از تولیدات پروژه را از کشور خریدار صادر کند، کمک های فنی، مالی و مدیریتی نماید و ... . در

برخی از کشورها، کلیه خریدهای دولتی به شرایط قرارداد افست متکی شده است تا از طریق دولت ها، نسبت به اجرای سیاست ها و برنامه های توسعه خود اقدام کنند. این نوع قراردادها، ارتباط حلقه های مفقوده صنعتی یک کشور در حال توسعه با کشور پیشرفته است تا حداکثر استفاده از یک قرارداد بعمل آید. استرالیا و آفریقای جنوبی علیرغم نداشتن مشکل نقدینگی، از این نمونه کشورها هستند. توضیح اینکه در این نوع قراردادها، می‌توان رابطه مستقیمی با سرمایه‌گذاری های کشور خارجی در رابطه با آن بخش از سرمایه‌گذاری های انجام شده برقرار کرد و یا یک نوع رابطه غیرمستقیم که طرف خارجی صرفاً از سایر بخش ها و تولیدات غیرمرتبط با قرارداد استفاده کند. مثلاً قرارداد بین آمریکا و عربستان شامل قرارداد شرکت آمریکایی بوئینگ برای خرید آواکس و متقابلاً تعهد آمریکا به میزان ۳۵ درصد ارزش معامله برای کمک به توسعه فناوری های سایر صنایع عربستان مثل تولید سیمان و پلاستیک و ... .

۴- قراردادهای خرید از پیش:

در این نوع قراردادها، صادرکننده ای به منظور فروش کالاها یا خدمات خود، توافق می کند تا ابتدا کالاهایی را از طرف دیگر خریداری کند تا طرف دیگر از حیث مالی، بتواند کالاها و خدمات صادرکننده را خریداری کند. مثلاً طبق یک قرارداد، شرکتی از زلاندنو چند دستگاه ماشین پالایش پشم به ارزش ۸ میلیون دلار به قزاقستان فروخت و موافقت نمود تا بهای قرارداد، از طریق تحویل پشم باشد. ابتدا پشم ها برای زلاندنو ارسال شد و پس از آن ماشین آلات پشم از زلاندنو دریافت شد. این معامله نیز شبیه معامله تهاتری است. در اینجا بیشتر، تضمین فروش و در عین حال مطمئن شدن از دریافت وجه، مطرح است. برخی شرکت های آمریکایی با شرکت های آفریقایی که توان مالی ندارند، از این روش استفاده می کنند. محصولات مورد نیاز مانند توتون، تنباکو، چوب، جواهر و ... را ابتدا پیش خرید و به آمریکا وارد می کنند. سپس ماشین آلات و تجهیزات خود را به آنها می فروشند. این یک نوع وثیقه برای اخذ اعتبار از بانک ها و موسسات مالی جهت خرید کالا از شرکت های آمریکایی توسط شرکت های آفریقایی محسوب می شود و این کالاها به عنوان تضمین بانک های آمریکایی در وثیقه می ماند تا تسویه حساب شود.

۵-قراردادهای تعویض کالای مشابه (سوآپ) Swap

در این روش تعویض یا Swap، معمولاً کالاهای مشابه که در محل های فیزیکی متفاوتی قرار دارند، با یکدیگر معاوضه می شوند تا مخارج حمل و نقل کاهش پیدا کند و یا موانع حمل و نقل برطرف گردد. این روش اصولاً جهت مبادله و تعویض آن دسته از کالاهایی استفاده می شود که بدون در نظر گرفتن منبع یا محل تولید آن، مشخصه های استانداردی دارند، به نحوی که تفاوت عمده ای بین گونه های آن وجود ندارد. مثل نفت، برق، مواد شیمیایی، برخی محصولات کشاورزی و ... مثلاً عربستان از قزاقستان گندم می خرد و در عین حال، با همان استانداردها می تواند از ایران نیز گندم بخرد. ایران نیز از قزاقستان گندم می خرد، پس چه بهتر که برای کاهش هزینه حمل و نقل، گندم ایران به عربستان فرستاده شود. در چند سال پیش، یک شرکت تولید کننده فولاد در کره جنوبی، مقدار مشخصی اوره از یک شرکت آمریکایی خریداری کرد. در همان موقع یک شرکت استرالیایی، همان نوع اوره را به یک شرکت مکزیکی فروخت. این چهار طرف یک قرارداد Swap را امضا کردند که بر اساس آن، اوره از استرالیا به کره جنوبی حمل شود و در مقابل شرکت آمریکایی، اوره خود را به مکزیک حمل کند.

۶- قرارداد واگذاری تهاتری:

در بیشتر موارد، صادر کننده خارجی که طبق یک قرارداد تجارت متقابل، متعهد به خرید متقابل کالا یا خدمات، شده است، به کالاها و یا خدمات ارائه شده نیازی ندارد. فرض کنید یک شرکت فرانسوی، سازنده تجهیزات فرودگاهی در مقابل خریدار ایرانی، متعهد شده تا متقابلاً کالاهایی را که در فهرست پیوست قرارداد اصلی گنجانده شده، از ایران خریداری کرده و صادر نماید. این فروشنده فرانسوی، به هیچ عنوان به کالاهای مندرج در فهرست نیازی ندارد و لازم است این قرارداد خرید متقابل را، به دیگری واگذار کند که نیاز به کالاهای مندرج در لیست (فهرست) دارد یا توانایی دارد آنها را در بازارهای بین‌المللی بفروشد.

پس یک قرارداد واگذاری تهاتری، درواقع یک قراردادی است که بر اساس آن یکی از طرفین تجارت متقابل به جای اینکه شخصاً تعهد متقابل خود را انجام دهد، آن را به یک شخص ثالثی واگذار می‌کند تا او آن تعهد متقابل را اجرا کند. عملاً این نوع قراردادها، یک نوع قرارداد سه جانبه است. در برخی از این قراردادها می توان از یک شرکت در یک کشور ثالث، نیز استفاده کرد که این نوع معاملات، بستر لازم را برای توسعه تجارت فراهم می سازد.

۷-قرارداد معاوضه دیون:

این قراردادها بیشتر برای کشورهایی مطرح است که مشکل پرداخت بدهی دارند و نمی توانند دیگر از راهکارهایی مانند تغییر در سررسید و یا پرداخت جرائم و ... استفاده کنند، مطرح می‌شود. بر اساس این قرارداد، وام دهنده و وام گیرنده، موافقت می‌کنند که قرارداد جدید مالی امضا کنند تا بر اساس آن، بدهی قبلی با یک بدهی جدید، معاوضه شود. این بدهی (دین) جدید، ممکن است از جهت اصل بدهی، نرخ بهره و شرایط پرداخت با بدهی قبلی متفاوت باشد. بانک یا موسسه د این (طلبکار) ممکن است موافقت کند که دین خود را با دینی که

دارای بهره کمتری است، معاوضه کند، مشروط بر اینکه دین اخیر، توسط دولت آن کشور تضمین شود. لذا در این قرارداد، کشور مدیون، دیون خارجی خود را با تخفیف ، نقداً بازخرید می‌کند. برخی اوراق، به جای این روش، بدهکار مجبور می شود که به جای بدهی، سهام یک شرکت را خریداری کند و از آن به عنوان معاوضه دیون با سهام نیز یاد می‌کنند و یا به دلیل عدم توان پرداخت بدهی یک کشور ممکن است صادرات کالا را جایگزین کند که تحت عنوان معاوضه دیون با صادرات از آن یاد می‌کنند. این روش ها در کشورهای آمریکای لاتین و آفریقایی و سایر کشورهای دارای کمبود ارز و نقدینگی رواج دارد.

۸- قرارداد بیع متقابل (Buy back)

معامله بای بک یا بیع متقابل، شکلی از تجارت متقابل و یکی از شیوه های تأمین مالی سرمایه گذاری مستقیم خارجی است که در آن عرضه کننده (معمولاً از کشورهای توسعه یافته) ، تجهیزات و تکنولوژی و کارخانه کلید در دست، (Turnkey) را عرضه می کند و تعهد به بازخرید محصولات تولیدی ناشی از این تجهیزات و تکنولوژی، در ازای بهای آن را دارد و یا بهای آن را از طریق بازدهی پروژه سرمایه گذاری موضوع قرارداد، دریافت می کند. تجارت متقابل روش مناسبی برای حذف پول از معاملات بین المللی است و مناسب کشورهایی است که در پرداخت های خود، مشکلات دارند. با توجه به غیر شرعی بودن پرداخت بهره به تامین کنندگان سرمایه و منابع مالی به ویژه خارجیان، استفاده از این روش برای سرمایه گذاری و انتقال تکنولوژی مورد تاکید است.
معاملات بای بک را به سه گروه تقسیم می کنند :

- قرارداد فروش تجهیزات و تکنولوژی از طرف خارجی
- قرارداد بای بک یا قرارداد مکمل برای خرید تولیدات ناشی از اجرای طرح و پروژه
- موافقت نامه تعیین کننده چارچوب بای بک

این نوع قراردادها، ظاهراً از یکدیگر مستقل می باشند، ولی از طریق موافقتنامه یا پروتکل، به هم مرتبط می شوند. انتخاب این شیوه سرمایه گذاری در ایران، معلول محدودیت ها و مخاطرات سرمایه گذاری خارجی است که این شیوه، معمولاً دارای مفهومی وسیع تر از مفهوم آن در تجارت و اقتصاد بین الملل است. دلایل توسل به این معاملات، عمدتاً برای حفاظت از ارز کمیاب، تشویق صادرات، بازاریابی، انتقال تکنولوژی، رفع نیازهای سخت افزاری کارخانجات و طرح های ملی، افزایش توانمندی های تولیدی و ... است .

بدیهی است در انعقاد این قراردادها ، باید نکاتی را مورد توجه قرار داد .

- تعهد به بازخرید کالاهای تولیدی ناشی از سرمایه گذاری buy back
- تعیین مشخصات کامل کیفیت و کمیت تولیدات در قراردادها
- روشن نمودن حجم تعهدات ، قیمت ، نحوه واگذاری و سرمایه گذاری
- روشن نمودن برنامه زمانی اجرا و ساز و کارهای نظارت و کنترل آن
- روشن نمودن ضمانت های انجام تعهدات ، پرداخت ها و شرایط تحویل
- روشن نمودن شرایط فورس ماژور (اضطراری) در قرارداد فیمابین
- امکان فسخ و یا اصلاح قرارداد و یا رفع اختلافات فیمابین

سایر قواعد عمومی قراردادها با رعایت اصل آزادی قراردادها و حاکمیت (ماده ۱۰ قانون مدنی) قراردادهای بیع متقابل از نوع قراردادهای خرید خدمت می باشند که در کشور ما بیشتر در رابطه با پروژه های نفتی به اجرا گذاشته شده است و از مهمترین ویژگی های آنها در این حوزه (مثل حوزه نفت و گاز) می توان موارد زیر را نام برد.

۱. شریک خارجی ، نقش پیمانکار را ایفا می کند و وظیفه آن، تأمین همه سرمایه مورد نیاز عملیات اکتشاف، توسعه ، نوسازی و بازسازی میادین است .
۲. کلیه مخارج و هزینه هایی که پیمانکاران متحمل می شوند، به همراه بهره سرمایه های به کار گرفته شده و نرخ سود ، توافق شده از درآمد حاصل از فروش محصولات، باز پرداخت می شود .
۳. نرخ بازده سالانه سرمایه گذاری، متناسب با پروژه، متغیر بوده و در قالب اقساط مساوی به پیمانکار پرداخت خواهد شد .
۴. پس از پایان دوره پرداخت اصل سرمایه و سود آن، پیمانکار، دارای هیچگونه حقی در میادین نفت و گاز کشور میزان نیست .
۵. پس از پایان هیأت اجرایی پروژه و راه اندازی تولید و بهره برداری آن، کشور میزبان، کنترل عملیات را بر عهده خواهد گرفت و مسئول تأمین هزینه عملیات جاری خواهد بود .
۶. پیمانکار خارجی در این سرمایه گذاری مشترک، فاقد سهم (سهام) است .

برخی اعتقاد دارند که اوصاف قراردادهای بیع متقابل عبارتند از : عقد بودن، لازم بودن، منجز بودن، معوض بودن، ارتباط بین کالاها و تجهیزات صادراتی با کالاهای بازخرید شده، بلند مدت بودن، ولی مهمترین مسأله در این نوع معاملات، توصیف ماهیت حقوقی قراردادی است که در این زمینه منعقد می شود. بیع متقابل با نهادهای حقوقی همچون بیع، معاوضه، شرکت، جعاله، مضاربه، اجاره به شرط تملیک و صلح تشابهاتی دارد ، اما فی الواقع بیع متقابل، هیچیک از این نهادها نیست. توضیح اینکه بیشتر این قراردادها در حوزه نفت و گاز ایران و به ویژه خاورمیانه است که سرمایه گذاری آنها برای خرید محصول بسیار با صرفه است. در چند سال گذشته دولت عراق هیجده میدان نفتی خود را در جنوب کشور و اطراف بصره، با استفاده از این روش به بهر برداری رسانده است.به ویژه توسعه میدان نفتی رمیله با تولید ۱٫۶ میلیون بشکه نفت خام در روز

در آئین نامه چگونگی قراردادهای بیع متقابل غیرنفتی مصوب بهمن ماه ۱۳۷۹ هیأت وزیران، بیع متقابل به شرح زیر تعریف شده است:

"بیع متقابل یا معاملات دوجانبه، به مجموعه ای از روش های معاملاتی گفته می‌شود که به موجب آن سرمایه‌گذار تعهد می‌نماید، تمام یا بخشی از تسهیلات مالی (نقدی و غیرنقدی) را برای تأمین کالاها و خدمات مورد نیاز، شامل کالاهای سرمایه‌ای یا واسطه‌ای یا مواد اولیه یا خدمات، جهت ایجاد، توسعه، بازسازی و اصلاح واحد تولیدی یا خدماتی در اختیار سرمایه‌پذیر قرار دهد و بازپرداخت تسهیلات، شامل اصل و هزینه های تبعی آن را از محل صدور کالا و خدمات تولیدی سرمایه‌پذیر، دریافت کند". این روش، ابتدا از سوی کشورهای سوسیالیستی که دارای اقتصاد متمرکز و به فناوری های روز نیازمند بودند، اجرا شد. یک نمونه اصلی آن، قرارداد بین اتحاد جماهیرشوروی سابق با یک کنسرسیوم متشکل از شرکت های آلمانی، فرانسوی و ایتالیایی و انگلیسی است که کنسرسیوم، متعهد شد تا خط لوله گازی را از سیبری به اروپا بکشد و موافقت نمود تا گازی را که از این خط لوله، به اروپا می‌رسد، بازخرید کرده و هزینه های خود را از آن طریق مستهلک نماید.

ویژگی های این نوع معاملات عبارتند از:

- **میان مدت و یا بلند مدت بودن قرارداد با توجه به حجم، گستردگی و بزرگی پروژه**
- **سنگین بودن قراردادهای بیع متقابل برای ایجاد، توسعه و راه اندازی پروژه های سنگین**
- **ارتباط بین کالاهای صادراتی و محصولات بازخرید شده**
- **وجود دو قرارداد مستقل و مجزا**
- **معایب قراردادهای بیع متقابل:**

- **نرخ برگشت سرمایه آنها ثابت است. این مسأله ممکن است برای بخش خارجی، به خصوص در زمانی که قیمت نفت تنزل پیدا می کند، سودمند باشد؛ اما در حالت کلی انگیزه ای برای بهبود عملکرد یک پروژه، توسط شرکت خارجی ایجاد نمی کند مگر پروژهای که خارجیان نیازمند کالاها و محصولات آن هستند. لذا اکثر شرکت های خارجی از این نوع قراردادها، برای استخراج و خرید نفت استفاده می .کنند.**
- **دورهٔ کوتاه قراردادهای بیع متقابل، انگیزه چندانی برای انتقال تکنولوژی ایجاد نمی کند. چون کشور میزبان، کنترل تولید و بهره برداری را به دست می گیرد، بعضا طرف خارجی حاضر به بکارگیری تکنولوژی های برتر در معامله بیع متقابل نخواهد بود.**

لازم به توضیح است که در بخش نفت و گاز ایران، متخصصین زیادی فعالیت می کنند که در طول بیست سال گذشته از تحولات عظیم ایجاد شده در بخش نفت و گاز در سطح بین المللی دور بوده اند و توان استفاده مناسب و جذب تکنولوژی را ندارند. انتقال این تکنولوژی ها به سال ها زمان نیاز دارد. دورهٔ کوتاه مدت برخی از قراردادهای بیع متقابل فرصت لازم را ایجاد نمی کند و اگر این قراردادها برای مدت طولانی تری منعقد شود، امکان و انگیزه لازم برای انتقال دانش و مهارت های مدیریتی فراهم می آید . بیع متقابل ازجمله اقسام تجارت متقابل است که هم ویژگی های خاص خود را داراست و هم با سایر اقسام تجارت متقابل وجوه افتراق و اشتراک دارد. بیع متقابل باهیچ کدام از اقسام عقود معین درحقوق داخلی همانند بیع ، جعاله،... مطابقت ندارد و با توجه با مفاد قراردادی ، از جمله قراردادهای پیمانکاری و خدمات می باشدکه شاید بتوان آنرا با ماده ۱۰ قانون مدنی و اصل آزادی قراردادها تطبیق داد. بیع متقابل بعنوان نهادی نوین دارای ماهیت خاص می باشد که برای قراردادهای خدماتی با اوصاف خاص وتوافق امضا و اجرایی می شود.

انواع قراردادهای انتقال فناوری یا تکنولوژی : (Know-How Agreement)

امروزه تکنولوژی، عنصر بارز و کلیدی توسعه اقتصادی و اجتماعی محسوب می شود. تکنولوژی، تاثیر به سزایی در کوتاه نمودن زمان تولید و عرضه محصولات به بازار را دارد. به تعبیری، تکنولوژی را می توان مجموعه ای از آگاهی ها، دانش ها، فنون، مهارت ها، تجربیات و سازماندهی دانست که برای تولید، تجاری سازی و بهره مندی از کالاها و خدماتی که نیازهای اقتصادی و اجتماعی را تامین می کنند، مورد استفاده قرار می‌گیرند.

اصولاً بین تکنولوژی محصول و تکنولوژی فرآیند و همچنین از نگاه دیگری بین انتقال افقی تکنولوژی و انتقال عمودی تکنولوژی باید تفکیک قائل شد . **انتقال افقی تکنولوژی**، نوعی از انتقال است که به حرکت تکنولوژی از فعالیت های تحقیق و توسعه (Research and Development (R&D به موسسات بهره برداری منجر می گردد. در مقابل ، **انتقال عمودی تکنولوژی** ، فرآیند حرکت تکنولوژی از یک محل یا هدف به محل یا هدف دیگر است. انتقال بین المللی تکنولوژی در قالب قراردادهای انتقال تکنولوژی و یا سایر شیوه ها از این دسته به حساب می آیند.

در جهان حاضر به دلیل انحصاری بودن بسیاری از تکنولوژی‌ها و در اختیار بودن آنها در جامعه کشورهای سرمایه داری، انتقال تکنولوژی و انعقاد تفاهم‌نامه‌ها و قراردادها از جمله سخت‌ترین مسایل تجارت بین الملل به‌شمار می‌رود.

اصولاً کشورهای در حال توسعه برای دستیابی به تکنولوژی سه راه در پیش روی دارند.

الف: تمام تکنولوژی مورد نیاز را خریداری کنند.

ب: تمام تکنولوژی مورد نیاز را در داخل تولید کنند.

ج: برخی از تکنولوژی‌ها را در داخل تولید و برخی را از خارج خریداری کنند.

هرکدام از این سه روش معایب و مزایای خاص خود را دارد. مثلاً:

- ✓ **استراتژی خرید تمام تکنولوژی، باعث دسترسی سریع به تکنولوژی، بهره‌برداری فوری از آن و ایجاد اشتغال و درآمد و ... است. ولی نیازمند سرمایه کافی، عدم رشد و توسعه تدریجی دانش، فقدان آموزش لازم، وابستگی زیاد به صاحبان تکنولوژی و مصرف‌کننده بودن آن است.**
- ✓ **استراتژی تولید تکنولوژی در داخل باعث خوداتکایی، آموزش تدریجی، ایجاد خلاقیت و نوآوری می‌شود، ولی دسترسی به تکنولوژی بسیار کند، زمان‌بر و بعضاً کهنه و صرف منابع زیاد و غیررقابتی بودن آن است.**
- ✓ **عملاً استراتژی تولید برخی از تکنولوژی ها در داخل و برخی نیز خرید از خارج، گزینه بهینه‌ای محسوب می‌شود که اکثر کشورها از این مدل استفاده می‌کنند.**

تعریف تکنولوژی: "techno" به معنای فن و "logy" به معنی شناخت است و اصولاً تکنولوژی یک نظام یک‌پارچه است که از چهار زیرمجموعه تشکیل شده است:

1. **ابزارهای فنی، ماشین آلات و تجهیزات تولیدی، آزمایشگاهی و کنترل کیفیت و ... .**
2. **ابزار انسانی شامل نهادها برای خلق، نوآوری، طراحی و مهندسی و استفاده از دانش انسان ها**
3. **ابزار اطلاعاتی شامل سازوکارهای نظارت، پایگاه‌های اطلاعاتی برای تقویت و توسعه دانش طراحی و آزمایش و ابزارسازی و ارتقاء سطح تکنولوژی**
4. **ابزار سازمانی شامل سازماندهی امور، برنامه‌ریزی، سیاست‌گذاری و هدایت صحیح امور برای نهادینه کردن تکنولوژی در فراگرد توسعه**

پس انتقال تکنولوژی فرآیندی است که باید بتواند چهار مجموعه فوق‌الذکر را پوشش دهد و عملی است که بر مبنای آن، کشورها، اشخاص حقیقی و حقوقی در نظام تجارت بین‌الملل به دنبال آن هستند تا سرمایه‌گذاری مناسبی را انجام و بازاری را تعریف و تجارتی مناسب را در راستای توسعه اقتصادی و تجاری کشورها و ملل خود ایفا نمایند. بدیهی است این انتقال، فرآیندی پیچیده، سخت و دشوار است و به عوامل زیادی از جمله محیط و فضای کسب‌وکار ملی یک کشور، روابط آن با جهان خارج، داشتن منابع مورد نیاز، قدرت نهادینه کردن، اهداف مشخص و ... بستگی دارد.

فرآیند انتخاب و انتقال تکنولوژی:

1. **انجام مطالعات اولیه در مورد شناخت تولیدات و فرآورده‌های مورد نیاز و نیازهای تکنولوژی یک جامعه یا محصول مورد نظر**
2. **سازماندهی اطلاعات در مورد تکنولوژی درخواستی و چگونگی دسترسی به آن با توجه به سطوح آن و دارندگان تکنولوژی در بازار**
3. **کسب اطلاعات درمورد منابع موجود و منابع مورد نیاز جهت خریداری**
4. **انجام مذاکرات و ارسال درخواست‌ها، ویژگی‌ها و نیازهای مورد نظر**
5. **بررسی پیشنهادات و اطلاعات دریافتی با نیازها و خواسته های خریداران**
6. **بررسی و انتخاب مناسب‌ترین پیشنهادات و دارندگان یا صاحبان تکنولوژی با توجه به اهداف، شرایط، نیازها و ویژگی‌های خریداران**
7. **انجام مذاکرات برای انعقاد قرارداد**
8. **انعقاد قرارداد با رعایت کلیه اصول آن**

نوازشریف از مدیران و کارشناسان سابق یونیدو یا سازمان توسعه صنعتی ملل متحد، تکنولوژی را در چهار موضوع خلاصه می‌کند. انسان افزار، سخت افزار، اطلاعات افزار، سازمان یا مدیریت افزار و مراحل انتقال آن را شامل شناسایی، انتخاب، اکتساب، بکارگیری، محافظت و یادگیری جهت ارتقاء و نهادینه کردن می‌داند. مسیر اصلی انتقال تکنولوژی سرمایه‌گذاری خارجی یا FDI است که در شکل‌های مختلف نرم افزاری، سخت افزاری، مدیریتی، آموزشی، بازدید و ... خود را نشان می‌دهد. :

برخی فرایند انتخاب و مذاکره برای انتقال تکنولوژی را به طور خلاصه شامل مراحل زیر دانند. :

۱ – تعیین اهداف ، سیاست ها و راهبردهای تکنولوژیک در بنگاه؛

۲ – کسب اطلاعات از فناوری و بازار فناوری مورد درخواست

۳ – توجه به معیارهای انتخاب مناسب‌ترین فناوری؛

۴ – بررسی شرایط حقوقی و قراردادی که فرایند مذاکره را شکل می دهد؛

۵ – انعقاد نهایی قراردادهای انتقال فناوری و اجرای آن.

عمق و دامنه انتقال تکنولوژی:

انتقال مناسب فناوری یا تکنولوژی به ویژه در کشورهای در حال توسعه، می تواند سطح تکنولوژیک این کشورها را ارتقا دهد. این انتقال در قالب دو حرکت انجام می شود :

۱- کوتاه مدت : در یک حرکت کوتاه مدت ، انتقال فناوری، بنگاه دریافت کننده را قادر می سازد که ظرفیت تولید خود را نوسازی کند. در صورت تحقق نوآوریهای تولیدی، محصولات جدیدی ممکن است ساخته شوند یا کیفیت محصولات فعلی ارتقا یابد. این روش می تواند باعث به روزشدن محصولات تولیدی شده که آثار مثبتی برای مصرف کنندگان نهایی در داخل کشور یا مصرف کنندگان صنعتی خواهد داشت و حتی شاید ظرفیت رقابتی شرکت را در

بازارهای بین المللی بالا ببرد. در زمینه نوآوری های فرایندی، بنگاه دریافت کننده فناوری ، به فناوریهـای جدیـدی دست می یابد که او را قادر می سازد تا کارایی محصولات جدید را بهبود ببخشد و عملکرد انها را به روز کنـد و یـا حتی در صورت ادغام با نوآوری های محصولی، ممکن است به ساخت نسلهای جدیدی از محصولات منجر شود.

۲- بلند مدت : برای دستیابی به تاثیرگذاری شدید انتقال فناوری در توسعه فناوری داخلی، اتخاذ راهبرد درازمدت یا «گام بلندتر» ضروری است، زیرا افزایش ظرفیت تولید، الزاماً به ارتقای تکنولوژیک کشـورها و موسسـات صـنعتی منجر نمی شود. این رویکرد به مسئله ایجاد قابلیت های جدید در شرکت های داخلی برای توسعه بازارها و افزایش رقابت با عنایت با تغییرات و نفوذ تکنولوژیک توجه دارد :

اجزاء و عناصر یک قرارداد انتقال تکنولوژی :

گستره و دامنه انتقال فناوری نیز در قراردادهای مختلف با یکـدیگر تفـاوت دارنـد. در برخـی از قراردادهـا ، انتقـال فناوری صرفاً در حد دانش فنی ساخت یک محصول مشخص یا بازسازی یک خط تولید قدیمی است ، در حالی که برخی از قراردادها از جامعیت بیشتری برخوردار هستند. در شکل صفحه بعـد اجـزا و عناصـر یـک قـرارداد انتقـال فناوری جامع ، نمایش داده شده است .

از نظر عمق ، فناوری دریافتی جریان انتقال فناوری را می توان به سه مسیر تقسیم کرد. این سه مسیر در شکل ترسیم شده است.

مسیر الف: شامل خرید کالاهای سرمایه‌ای و خدمات فنی :

توان یک شرکت محلی را برای ساخت برخی محصولات توسعه می دهـد. اسـتفاده از ایـن روش ، مسـتلزم تاسیس یک کارخانه جدید یا نوسازی یک کارخانه موجود است. طبعاً این مسیر نمی تواند دریافت کننده فناوری را برای بهره برداری کارآمد از تجهیزات یا تغییر در فناوری توانمند کند. (know-show)

مسیر ب : شامل واگذاری و عرضه مهارتها و دانش فنی لازم برای بهره برداری (راه‌اندازی) و تعمیر و نگهداری

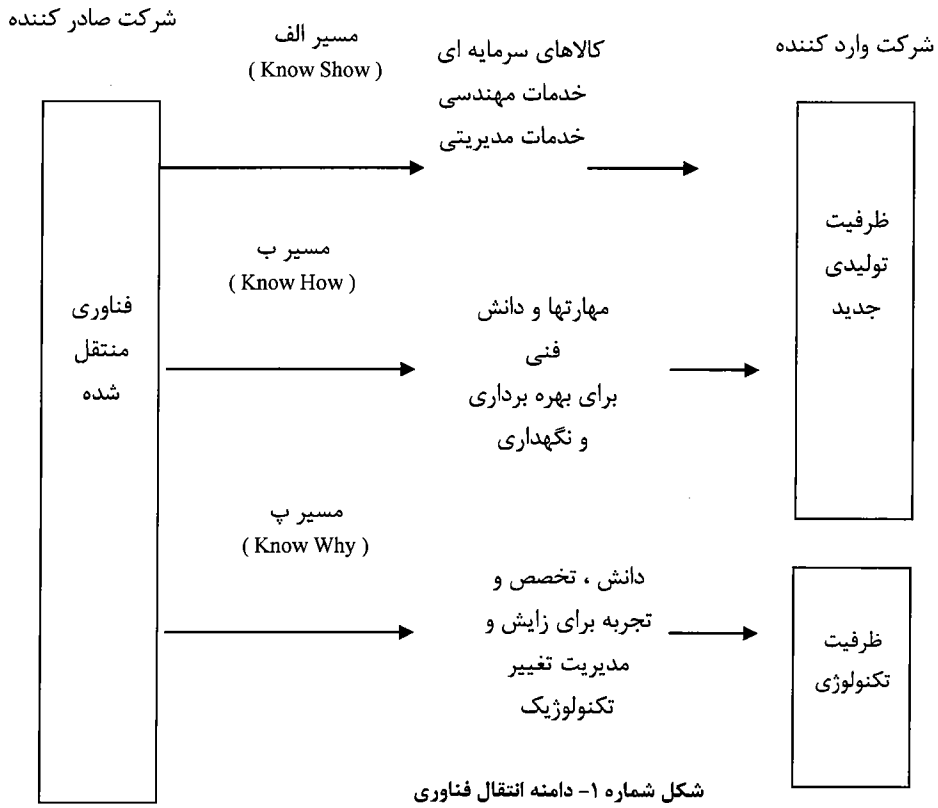
انواع مختلفی از دانش های فنی برای بهره‌برداری و نگهداری یک فراینـد تولیـدی جدیـد یـا تغییـر یافتـه ضروری است. (know-how) مسیر ب از دو طریق تحقق می‌یابد:

۱- اطلاعات مدون شده در دستورالعمل ها، جداول، فرمول ها و غیره.

۲- از طریق آموزش و هدایت عملی که می تواند به ارتقای سـرمایه هـای انسـانی دریافـت کننـده فنـاوری منجـر گردد.مسیر ب نیز نمی تواند دریافت کننده را در جایگاهی قرار دهد که قادر بـه تحـول و تغییـر در فنـاوری شـود.
مسیر پ : دربرگیرنده دانش، آگاهی ها و تخصص ها است.این مسیر برای اجرای تغییر و تحولات تکنولوژیـک ضرورت دارد و عمیق ترین سطح دانش فناوری را شامل می گردد که فراتر از دانش بهره برداری و نگهداری است.
مسیر" پ" خود شامل دو جریان اصلی است.

جریان اول متضمن دانش لازم برای درک اصول اساسی فرایندهای تولید، طراحی محصول و مواد مصـرفی است که معمولاً به آن «دانش چرایی» (**Know - Why**) می گویند. این نوع از دانـش، دریافـت کننـده را بـرای بهبود و ارتقای سیستم تولید توانمند می کند.

جریان دوم ، شامل انواع خاصی از تخصص های لازم برای اعمال اصول و قواعد ضروری طراحی و اجرای تغییرات تکنولوژیک است. مسیر پ دریافت کننده را در طولانی مدت قادر به همراهی با تحولات تکنولوژیک خواهد کرد.



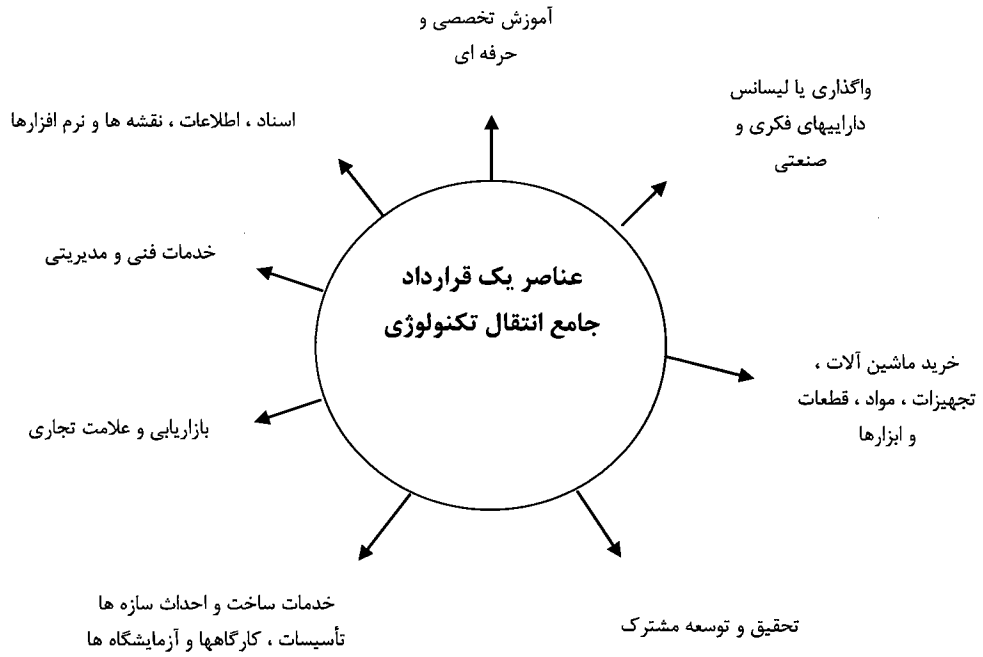
شکل شماره ۱- دامنه انتقال فناوری

انواع روش ها و قراردادهای انتقال فناوری

ابزارها، شیوه ها و روش های مختلفی برای دریافت و کسب فناوری از خارج وجود دارد. این روش ها را می توان به روش های تجاری، قراردادی و رسمی از یک طرف و روش های غیرتجاری، غیرقراردادی و غیررسمی از طرف دیگر تقسیم کرد. همچنین ابزارهای انتقال فناوری از نظر جامعیت و تاکید بر جنبه های ملموس و غیرملموس فناوری نیز قابل تقسیم هستند.

جامع ترین روش دریافت فناوری، سرمایه گذاری مستقیم خارجی[1] (FDI) است. سرمایه گذاری مستقیم خارجی نه تنها فناوری، بلکه مهارت های مدیریتی، ارتباط با بازار و همین طور سرمایه را با خود به همراه می آورد. ابزار جامع دیگری نیز وجود دارد که همانا قراردادهای «ساخت، بهره برداری و انتقال»، (BOT) نام دارند. درBOT طرف های خارجی کارخانه ها یا دیگر پروژه های بزرگ و زیربنایی را می‌سازند، مدیریت می کنند و مورد بهره‌برداری قرار می دهند تا زمانی که سرمایه گذاری آنها را جبران کند. روش هایی همچون قرارداد سازنده تجهیزات اصلی [2] (OEM) ، قرارداد سازنده طراحی اصلی [3](ODM) و پیمانکاریهای فرعی برای ساخت قطعات نیز شیوه هایی برای انتقال فناوری محسوب می گردند. در پیمانکاری فرعی دست کم مشخصات فنی واگذار می‌شود. گاهی اوقات روش های تولید، دانش فنی و کمک های فنی نیز عرضه شده و انواع خاصی از تجهیزات تولیدی و اجزا و مواد ورودی نیز طراحی می‌شوند.

FDI : Forign Direct Investment
OEM: Original Equipment Manufacturer
ODM : Original Design Manufacturer



قراردادهای انتقال تکنولوژی :

انتقال تکنولوژی به روش های گوناگونی صورت می پذیرد که آن ها را به دو دسته عمده روش های غیر تجاری و روشهای تجاری تقسیم می نمایند. آنچه در اینجا مورد بحث قرار می گیرد، یکی از انواع روش های تجاری است. بر همین اساس فهرستی از روش های تجاری در زیر آورده شده است.

قرارداد لیسانس اختراع ، قرارداد لیسانس دانش فنی ، قرارداد لیسانس دانش فنی کپی رایت ، قرارداد فرانشیز (امکان استفاده از مارک تجاری خارجی برای فروش و توزیع) ، قرارداد سرمایه گذاری مشترک ، قرارداد پروژه آماده بهره برداری ، قرارداد تحقیق و توسعه ، قرارداد طراحی و خدمات مهندسی ، قرارداد خدمات مدیریت ، قرارداد همکاری فنی ، قرارداد خدمات فنی ، قرارداد مشاوره ، قرارداد ساخت، بهره برداری و انتقال ، قرارداد سازنده با طراح اجزاء اصلی ، قرارداد پیمانکاری فرعی ، قراردادهای خرید کالاهای سرمایه ای ، سرمایه گذاری مستقیم خارجی ، قرارداد بازسازی و نوسازی ، قرارداد تعمیر و نگهداری ، کسب و ادغام ، اتحاد استراتژیک ، قراردادهای مربوط به رایانه (نرم افزار و سخت افزار) ، قراردادهای مهندسی، تامین و ساخت ، قراردادهای خرید متقابل (**Buy Back**)

باید گفت معمولاً این قراردادها کمتر به صورت مستقل مورد استفاده قرار می گیرند و در اغلب موارد با توجه به اوضاع و احوال ، ترکیبی از چند روش به عنوان یک قرارداد انتقال تکنولوژی مورد استفاده قرار می گیرد.

آشنایی با برخی از قراردادهای انتقال فناوری :

در اینجا هشت نوع قرارداد انتقال فناوری به اختصار معرفی می شوند. لازم به یادآوری است که این قراردادها کمتر به صورت مستقل و خالص تنظیم می شوند و معمولا باتوجه به اوضاع و احوال، ترکیبی از چند روش در قالب یک قرارداد انتقال فناوری دورگه (**Hybrid**) مورد بهره برداری قرار می‌گیرند.

۱ – خرید حق اختراع[1] (یا سایر حقوق مالکیت صنعتی):
یکی از ساده ترین شکلهای انتقال فناوری، خرید کامل حقوق انحصاری مربوط به یک اختراع ثبت شده از مالک آن است. وقتی که تمامی حقوق انحصاری یک اختراع ثبت شده ، بدون هیچ گونه محدودیت زمانی یا دیگر شرایط از سوی مالک آن اختراع ثبت شده به فرد یا شخص حقوقی دیگر، منتقل می شود، می گویند این حقوق «واگذار» شده است. این شیوه واگذاری در قوانین بسیاری از کشورها به رسمیت شناخته شده است. این روش همچنین در مورد واگذاری حقوق انحصاری مربوط به نمونه های اشیای مصرفی، طرحهای صنعتی و علائم تجاری و دیگر انواع مالکیتهای صنعتی استفاده می شود. امتیازی که واگذارنده به گیرنده می دهد و بابت آن وجوهی را دریافت می کند. حق الامتیاز یا رویالیتی می گویند

۲ – قرارداد پروانه بهره برداری (لیسانس): دومین شیوه حقوقی، از طریق پروانه بهره برداری است . یعنی صدور مجوز از سوی مالک یک اختراع ثبت شده به فرد یا شخص حقوقی دیگر، (در یک کشور و برای دوره زمانی اعتبارحقوق مربوط به آن اختراع) برای اجرای یک یا چند عملی که به وسیله حقوق انحصاری مربوط به حق اختراع ثبت شده مورد نظر، در آن کشور، پوشش داده می شوند. وقتی که این اجازه صادر می شود «پروانه بهره‌برداری» اعطا شده است.

یادآوری می شود که اقدامات موصوف ، ساخت یا استفاده از محصولی است که شامل آن اختراع می شود یا ساختن محصولاتی به وسیله فرایندی است که شامل آن اختراع می گردد، یا استفاده از فرایندی است که آن اختراع را در بر می‌گیرد. مفهوم «پروانه بهره برداری» یا لیسانس نیز در قوانین بسیاری از کشورها به رسمیت شناخته شده است. این روش در مورد انواع دیگر مالکیتهای صنعتی هم مورد استفاده قرار می گیرد.

۳ – قرارداد دانش فنی: سومین روش از روشهای سه گانه اصلی حقوقی برای انتقال و به دست آوردن فناوری به دانش فنی مربوط می شود. در صورتی که شروط مربوط به دانش فنی در یک نوشته یا سند مجزا و متمایز ارائه گردد ، آن سند یا نوشته ، معمولا «قرارداد دانش فنی» نامیده می شود. از طریق چنین شروطی، یک طرف یعنی عرضه کننده دانش فنی، متعهد می گردد تا دانش فنی را برای استفاده به طرف دیگر یعنی گیرنده دانش فنی، انتقال دهد. **دانش فنی** ممکن است به **شکل ملموس**، انتقال داده شود. اسناد، عکس ها، نقشه ها (اوزالید)، کارتهای رایانه ای و میکروفیلم، در میان سایر موارد، نمونه‌هایی از شکل های ملموس هستند. مثال هایی از دانش فنی که ممکن است در چنین شکل هایی منتقل شوند، عبارتند از: نقشه های مهندسی ساختمان یک کارخانه، طرحهای جانمایی تجهیزات در کارخانه، نقشه های اوزالید ماشین آلات، فهرست های قطعات منفصل، کتابچه های راهنما یا دستورالعمل های به کارگیری ماشین آلات یا مونتاژ قطعات، فهرست ها و مشخصات مواد جدید، محاسبات زمانی کارگر و ماشین، نمودار جریان کار، دستورالعمل های بسته بندی و انبارداری، گزارش های مربوط به پایداری و شرایط محیطی و شرح شغلهای مربوط به کارکنان فنی و متخصص. این دانش فنی در شکل ملموس، گاهی اوقات «اطلاعات با داده های فنی» نامیده می‌شود.

دانش فنی همچنین ممکن است در **شکل غیرملموس** منتقل شود. نمونه هایی از این شکل، این است که یک مهندس از سوی عرضه کننده دانش فنی، فرایندی را برای مهندسی از سوی پذیرنده دانش فنی، توضیح دهد ، یا یک مهندس ساخت و تولید از طرف پذیرنده دانش فنی، خط تولید شرکت عرضه کننده را بازدید کند. مثال دیگر، آموزش فنی کارکنان دریافت کننده دانش فنی در کارخانه دریافت کننده یا در شرکت عرضه کننده است. دانش فنی در شکل غیرملموس از طریق به نمایش گذاشتن یا ارائه مشاوره در زمینه تولید یا دیگر عملیات اجرایی، گاهی اوقات «**خدمات فنی**» نامیده می‌شود. دانش فنی در شکل غیرملموس از طریق آموزش فنی گاهی اوقات «دستیاری فنی» نامیده می شود. وقتی دانش فنی در شکل غیرملموس، شامل هدایت عملی عملیات ساخت و تولید یا عملیات دیگری از قبیل طراحی یا مدیریت مالی و پرسنلی یا بازاریابی، باشد. بعضا «**خدمات مدیریتی**» نامیده می‌شود.

Patent

۴ – فروش و واردکردن کالاهای سرمایه‌ای: انتقال و به دست آوردن تجاری فناوری با فروش، خرید و واردکردن تجهیزات و دیگر کالاهای سرمایه ای صورت می گیرد. ماشین‌آلات و ابزارهای لازم برای ساخت محصولات یا اجرای فرایندها نمونه هایی از تجهیزات سرمایه است. مواد خام از قبیل نفت تصفیه نشده یا اسیدفسفریک را نیز می توان جز کالاهای سرمایه ای به حساب آورد ، اگرچه این مواد ، به عنوان محصول ، شناخته می شوند، ولی در عین حال برای تولید دیگر محصولات از قبیل گازوئیل یا کودشیمیایی حسب مورد ضرورت دارند. به همین ترتیب، کالاهای واسطه‌ای همچون پنبه، نخ های پلی استر یا پارچه و چرم، که برای تولید لباس استفاده می شوند و اجزا و قطعاتی مانند تایر، باطری، رادیاتور و موتور که برای تولید خودرو، مونتاژ می شوند را نیز می‌توان کالاهای سرمایه به حساب آورد که برای ساختن دیگر محصولات، مورد نیاز هستند.

۵ – امتیاز فعالیت تجاری و توزیع: «امتیاز فعالیت تجاری» یا «توزیع» توافقات تجاری هستند که به وسیله آنها شهرت، اطلاعات فنی و تجربه یک طرف، با سرمایه طرف دیگر با هدف فروش کالا یا ارائه خدمات مستقیم به مصرف کننده، ترکیب می شود. کالاهای مورد بحث ، ممکن است همچون اسباب و وسایل خودروها یا خانه، با دوام باشند یا مانند غذای آماده یا نوشیدنیها، مصرفی باشند. خدمات ممکن است ، شامل اجاره دادن وسایل سرمایه ای همچون خودرو، کامیون یا وسایل برقی گردد و یا هتلداری، تسهیلات خشک شویی یا خدمات منشی گری را هم شامل شود. نمایندگی فروش چنین کالاها و خدماتی معمولا از علامت تجاری یا خدماتی یا یک نام تجاری و یا نماد یا طرح خاص کالاها یا خدمات استفاده می کند. صدور مجوز برای استفاده از چنین علائم یا نامهایی توسط مالک آنها معمولا با عرضه دانش فنی توسط آن مالک به شکلهای مختلف، اعم از اطلاعات فنی، خدمات فنی، همکاری فنی و خدمات مدیریتی در رابطه با تولید، بازاریابی، تعمیر و نگهداری و اداره کردن، ترکیب می شود.

۶ – توافقات مشاوره: کمک از سوی یک مشاور یا شرکت مشاوران که خدمات مشاوره یا دیگر خدمات را ارائه خواهند داد ، در رابطه با طرح ریزی یک فناوری واگذارشده و برای دریافت واقعی آن، می تواند مفید باشد. چنین توافق تجاری نه تنها به دریافت فناوری کمک می کند ، بلکه تجربه حاصله و دروسی که به هنگام درگیری با موضوع و کارکردن با مشاور یا شرکت مشاوران فرا گرفته می شود ، دانش با ارزشی است که می تواند به اجرای بهتر پروژه آتی کمک کند.

در زمینه طرح ریزی، دریافت مشاوره و خدمات ممکن است به نحوه انتخاب محصولی که قرار است ساخته شود یا بهبود پیدا کند و به فناوری مورداستفاده، به سرمایه مورد نیاز، به نوع سازماندهی تجاری یا دیگر موضوعهای مربوط به تاسیس یک واحد تجاری و به تناسب هریک از آنها با هدف یا اهداف مورد نظر مربوط شود.

خدمات مشاوره ای ممکن است اجرای یک پروژه را نیز در برگیرد. خدمات «**طراحی و مهندسی**» یک نمونه رایج است. چنین خدماتی موارد زیر را در بر می گیرد: آماده کردن یک نقشه برای محل کارخانه، طرح ساختمان کارخانه، طرح ماشین آلات یا دیگر تجهیزات، آماده کردن اسناد مناقصه برای ساختن ساختمان یا تجهیزات کارهای مهندسی ساختمان، ارزیابی پیشنهادات و توصیه در زمینه واگذاری پیمانکاریها، نظارت بر ساختن کارخانه، شامل نصب تجهیزات، نظارت بر راه اندازی و تست کردن تجهیزات، اتخاذ تصمیم در مورد کارکرد فرایند مورد استفاده، دادن مشاوره در مراحل اولیه در مورد طرز کار تجهیزات خاص یا کل کارخانه .

یک یا چند مشاور یا شرکتهای مشاوره‌ای ممکن است در ارائه خدمات مورد بحث شرکت داشته باشند. اما معمولا هر مشاور یا شرکت مشاوره ای در نوع خاصی از خدمات تخصص دارد ، از قبیل: طرح ریزی سرمایه گذاری، طراحی و مهندسی، آثار زیست محیطی، بازاریابی یا مدیریت و سازماندهی تجاری، به یک معنا، خدمات مشاوره ای نوعی از دانش فنی است. بنابراین، خدمات مزبور می تواند در چهارچوب یک قرارداد دانش فنی مخصوصا در قراردادها و توافقات خدمات فنی، قرار گیرد.

۷ – پروژه کلید در دست (آماده بهره‌برداری): در موارد خاص، دو یا چند توافق تجاری و قاعدتاً شیوه های حقوقی منبعث از آنها، ممکن است طوری ترکیب شوند، که طبق آنها طرح ریزی، ساخت و اجرای یک کارخانه، به یک عرضه کننده فناوری یا به تعداد بسیار محدودی از عرضه کنندگان فناوری، سپرده شود. بنابراین «پروژه آماده به کار» می تواند ، شامل ترتیبات جامعی از شیوه های حقوقی خاصی باشد که به وسیله آنها یک طرف متعهد می شود تا یک کارخانه صنعتی را که منطبق با استانداردهای اجرایی پذیرفته کار می کند ، به طور کامل به کار فرمای آن (دریافت کننده فناوری) تحویل دهد. معمولا در یک پروژه آماده به کار یک طرف متعهد می شود نسبت

به طراحی کارخانه صنعتی و ارائه اطلاعات فنی برای به کار انداختن آن به موکلش اقدام کند. در حالت اخیر ممکن است علاوه براین برای کسب حقوق فناوری مزبور در کارهای مهندسی عمران و برای تدارک خدمات و کمکهای فنی مربوط به ساخت کارخانه، خرید و نصب تجهیزات، مواد خام یا اجزا و قطعات، آموزش مهارتی و نظارت بر راه اندازی کارخانه، ترتیبات تکمیلی در نظر گرفته شود. این طرح «کلید در دست» نامیده می شود . به این خاطر که نتیجه نهایی پروژه این است که کلید در کارخانه صنعتی آماده به کار به کارفرما، تحویل داده می شود. این یک اقدام نمادین برای اعلام به اتمام رسیدن وظایف توافق شده میان طرفین است.

۸ – توافقات سرمایه گذاری مشترک: سرمایه گذاری مشترک دارای دو شکل اصلی است، شرکت سرمایه گذاری مشترک و سرمایه گذاری قراردادی.

شرکت سرمایه گذاری مشترک توافقی است که به وسیله آن یک شخص حقوقی مستقل براساس توافق یک یا چندطرف، ایجاد می شود. طرفین متعهد می شوند ، پول یا دیگر منابع مالی متناسب با سهمشان را در دارائیها یا دیگر سرمایه های آن موسسه حقوقی، تامین کنند. این موجودیت حقوقی ، معمولا به صورت یک شرکت با مسئولیت محدود تاسیس می شود و مستقل از هریک از طرفینی است که در ایجاد آن مشارکت کرده اند. این شرکت مالک منابعی می شود که توسط هرطرف عرضه شده است. یعنی هریک از طرفها، «مایملکی» در شرکت دارند.

از طرف دیگر، **سرمایه گذاری مشترک قراردادی**، ممکن است در مواردی که تاسیس یک شخصیت حقوقی مستقل ضرورتی نداشته باشد ، یا وقتی که ایجاد چنین موجودیتی امکان پذیر نباشد، مورد استفاده قرار گیرد. این امر در مواردی صادق است که پروژه موردنظر، شامل یک وظیفه یا فعالیت محدود گردد ، یا برای زمان محدودی باشد ، یا در شرایطی باشد که قوانین کشوری که این عملیات تجاری در آن انجام می شود، مالکیت اموال توسط بیگانگان را به رسمیت نشناسد. روابط میان طرفین در قرارداد یا توافقنامه ای که میان آنها منعقد می شود، تنظیم می گردد. شیوه های حقوقی متفاوتی برای انتقال تجاری و دریافت فناوری می تواند در هریک از انواع ترتیبات سرمایه گذاری مشترک مورد استفاده قرار گیرد. واگذاری حقوق انحصاری ، یک نوآوری ثبت شده، یک مدل کاربردی، صنعتی یا علامت تجاری به وسیله یکی از شرکا می تواند میزان آورده آن شریک در سرمایه شرکت سرمایه گذاری مشترک محسوب شود. البته این امکان برای یکی از شرکا وجود دارد که یک پروانه بهره برداری مربوط به یک اختراع ثبت شده یا دیگر موضوعات مالکیت صنعتی یا عرضه دانش فنی را به عنوان بخشی از آورده خود به شرکت سرمایه گذاری مشترک، اعطا کند. اما معمولا چنین پروانه یا عرضه دانش فنی در یک یا چند شکل، موضوع یک یا چند قرارداد خواهد بود که پس از تشکیل شرکت سرمایه گذاری مشترک، منعقد می گردد، این قراردادها میان یکی از شرکا به عنوان انتقال دهنده فناوری مورد بحث و شرکت سرمایه گذاری مشترک منعقد خواهد شد. از طریق چنین قراردادهایی ، فناوری موصوف می تواند به شرکت سرمایه گذاری مشترک منتقل گردد که بدین ترتیب شرکت، وسایل لازم جهت انجام وظایفش را به دست می آورد.

در این رابطه می توان از سرمایه گذاری های مشترک یا همکاری های متقابل **Joint Venture** استفاده کرد.

ضوابط عام حاکم بر قراردادهای انتقال دانش فنی:

اصولاً موضوع انتقال تکنولوژی، دارای یک جنبه تجاری و از طرف دیگر در ارتباط با حقوق مختلفی از جمله مالکیت فکری است. در خصوص شرایط و ضوابط مندرج در قرارداد انتقال تکنولوژی، نمی توان آن ها را بیش از یک توافق دو طرفه تعمیم داد. در واقع، در اغلب موارد شرایط و واقعیت های موجود در نوع خاصی از انتقال تکنولوژی است که نوع و نحوه نگارش این عقود را مشخص می نمایند.

یکی از شیوه های قانونی انتقال و استفاده از تکنولوژی ، بهره بردن از قرارداد انتقال دانش فنی است. چنین مقرراتی می تواند در یک قرارداد لیسانس شکل بگیرد، همانطور که امکان به وجود آمدن آنها در خارج از چنین قراردادی و به طور مستقل وجود دارد. یک قرارداد لیسانس معمولاً و به طور عادی به اعطای پروانه بهره برداری از حقوق مالکیت فکری مانند حق اختراع ، علامت تجاری، حق مولف و غیره اشاره دارد ؛ در حالی که قرارداد انتقال دانش فنی در ارتباط با انتقال اطلاعات و مهارت هایی است که هنوز مورد شناسایی و تصدیق رسمی قانون قرار

نگرفته اند. این تفاوت می تواند تاثیر بسیار زیادی بر جنبه های سرّی و محرمانه بودن قرارداد بگذارد و می تواند یکی از بارز ترین تفاوت های قراردادهای انتقال دانش فنی با قرارداد لیسانس باشد.

از طرف دیگر بین **قرارداد انتقال دانش فنی** و **قرارداد انتقال اسرار تجاری** نیز می توان تفاوت هایی قائل بود. برای نمونه باید اشاره کرد که در ادامه بحث مطالب فوق ، در موارد انتقال دانش فنی ، بحث محرمانه بودن اطلاعات بسیار کمرنگ تر از موارد انتقال اسرار تجاری است . البته دلیل این امر نیز روشن و واضح است ؛ زیرا اسرار تجاری ، به محض اینکه در معرض دید عموم قرار گرفتند و به عبارت دیگر منتشر شدند ، دیگر اسرار تجاری نیستند و مورد حمایت قانون قرار ندارند. البته به این بحث می توان ، موارد زیاد دیگری را نیز اضافه نمود که همگی ناشی از طبیعت این نوع قراردادها است و باید دانست که چنین قراردادهایی از حقوق یک کشور خاص نشات نمی گیرند و حتی مانند اصطلاحاتی چون اینکوترمز (اصطلاحات تجارت بین المللی) دست پرورده سازمان خاصی هم نمی باشند. لذا باید آنها را به نوعی حقوق فراملی دانست . این حقوق ، نه از صلاحیت قانونگذاری دولتی خاص ، بلکه از دل قراردادهای مختلفی که حقوقدانان و بازرگانان مختلف در طی ادوار مختلف منعقد نمودند ، ناشی می شود.

شروط قراردادی قراردادهای انتقال دانش فنی:

در این بخش به بررسی شرایط مختلفی که از دیدگاه حقوق دانان مختلف می تواند بر یک قرارداد انتقال دانش فنی حاکم باشد ، پرداخته می شود . اصولاً در قراردادهای انتقال دانش فنی ، عناوین زیر مورد توافق طرفین قرار می گیرد.

تعریف کالا یا خدمات ، دانش فنی مورد توافق ، محدوده جغرافیایی ، زمان تولید تجاری یا صنعتی ، تعهدات منتقل کننده دانش فنی ، تعهدات انتقال گیرنده دانش فنی ، ضمانت نامه، موارد تخلف و تضمین خسارات ، مسئولیت در قبال کالا و تضمین خسارات ، بهسازی و اختراعات ، بازرسی و اطلاع ، نحوه پرداخت قیمت ، نوع ارز قابل پرداخت و مالیات ، رازداری و محرمانه بودن ، مدت قرارداد ، فسخ و خاتمه قرارداد ، آثار فسخ و خاتمه قرارداد ، قانون حاکم ، شرط داوری ، فورس ماژور (شرایط اضطراری)، اصلاح قرارداد ، واگذاری یا انتقال حقوق قراردادی به ثالث ،

در اینجا موارد فوق به طور مختصر توضیح داده می شود :

۱- تعریف کالا یا خدمات:

ارائه تعریف دقیق و جامعی از کالا یا خدماتی که دانش فنی برای آن انتقال می یابد ، بسیار ضروری به نظر می رسد. یک تعریف بسیار وسیع می تواند انتقال دهنده را در استفاده از تکنولوژی که به هیچ وجه قصد انتقال آن را نداشته است ، مقید و محدود سازد . از سوی دیگر در خلال چنین بند هایی در قرارداد باید مشخص نمود ، آیا مدل های آتی تکنولوژی که از پیشرفت و توسعه آن نشات می گیرد ، شامل تعریف حاضر خواهند بود؟ و اینکه آیا مبالغ پرداختی شامل پیشرفت ها و توسعه های آتی نیز خواهد شد یا انتقال گیرنده باید به طور مجزا بابت مدل های ارتقا یافته تکنولوژی ، مبالغی را پرداخت نماید ؟

۲- دانش فنی مورد توافق : (Know-How Technicall)

هر انتقال تکنولوژی، شامل انتقال انواع مختلفی از تخصص ها و دانش ها است. به همین دلیل است که معمولاً در قراردادها ، دانش فنی مورد انتقال، باید به دقت تعریف گردد. این تعریف باید شامل موارد زیر باشد تا بتواند به خوبی دانش فنی را توصیف نماید.

آخرین و کامل ترین اطلاعات در ارتباط با عملکرد کالا، دادن اطلاعات و مساعدت در مورد شناسایی تهیه کنندگان مواد خام ، ماشین آلات ، لوازم یدکی و سایر موارد، راهنما و دستورالعمل های نگهداری ، طرح ها و

نقشه های مهندسی ، روش های بررسی و عیب یابی دستگاه ، پاسخ به پرسش های انتقال گیرنده دانش فنی ، مشخص نمودن هیئت نمایندگی برای بازدید در محل.

۳- تعیین محدوده جغرافیایی :

سرزمین یا محدوده جغرافیایی که در آن کالا یا خدمات به فروش خواهد رسید ، یا تحویل داده خواهد شد ، باید به دقت مشخص گردد ، به نحوی که حوزه بازارهای منتقل کننده و انتقال گیرنده به وضوح و به نحو کاملاً مشخص نشانه گذاری گردد. چنین توافقی نمی گذارد انتقال گیرنده ، به عنوان رقیب انتقال دهنده ، مطرح شود و از طرف دیگر باعث می شود ، انعطاف پذیری لازم برای انتقال دهنده جهت انتقال تکنولوژی به اشخاصی در مکان های دیگر فراهم گردد.

رویه عادی که در بسیاری از موارد اتخاذ می گردد ، این است که در کشور مورد نظر که معمولاً محل اقامت انتقال گیرنده است ، حق انحصاری برای انتقال گیرنده پیش بینی می شود و در ارتباط با سایر نقاط جغرافیایی در صورت لزوم با عنایت به قراردادهای دو جانبه ، تعیین تکلیف می گردد .

علاوه بر موارد فوق، طرفین یک قرارداد باید مشخص نمایند آیا انتقال گیرنده ، حق اعطای امتیاز مجدد Sub-licensing را دارد و به عبارتی دیگر باید چنین گفت که آیا شروط و مقررات موجود در قرارداد ، اجازه اعطای چنین حقی را به انتقال گیرنده می دهند یا خیر؟

۴- زمان تولید تجاری یا صنعتی :

آغاز زمان تولید همیشه ممکن است پس از انجام آزمایشات متعددی باشد. زمان بندی تولید تجاری یا صنعتی، از نظر پرداخت حق امتیاز می تواند بسیار حیاتی باشد که خود بر مبنای زمان فروش کالاهای تولیدی است. بر همین مبنا است که در این دسته از قراردادها اصولاً برنامه ریزی دقیقی برای مشخص نمودن زمان تولید تجاری یا صنعتی وجود دارد.

۵- تعهدات منتقل کننده دانش فنی :

تعهدات منتقل کننده دانش فنی اصولاً شامل موارد زیر می شود.

ضمانت نمودن این که محصولات تولید شده از مشخصات و خصوصیات استانداردی برخوردار خواهند بود و آزمایشات عملکردی خاصی را پشت سر گذاشته اند.

فراهم آوردن کمک های فنی در داخل یا خارج از کشور انتقال گیرنده تکنولوژی با توجه به نوع تعهدات قراردادی

فراهم آوردن چند نمونه از محصولات آزمایشی؛

فراهم نمودن امکانات و تجهیزات لازم برای انتقال گیرنده؛

آموزش دادن به کارکنان انتقال گیرنده دانش فنی؛

همکاری در نصب تاسیسات برای آزمایشات کنترل کیفیت؛

اعطای اجازه استفاده از حقوق مالکیت فکری؛

فراهم آوردن دانش برای توسعه و اصلاح و بهبود کالا؛

خرید متقابل کالا در صورت نیاز؛

اعزام نمایندگان برای بررسی و بازدید در محل.

هرکدام از موارد فوق به تناسب نیاز ، می توانند در قراردادهای مختلف وجود داشته باشند. طبعاً تعهدات انتقال دهنده ، بسیار فراتر از این موارد خواهد بود .

۶- تعهدات انتقال گیرنده دانش فنی :

موارد زیر برخی از تعهداتی است که هر انتقال گیرنده دانش فنی می تواند بر عهده داشته باشد.

تادیه مبالغ مورد توافق به انتقال دهنده دانش فنی؛ رعایت محرمانه بودن و حفظ اسرار تکنولوژی؛ بهره برداری کامل از تکنولوژی؛ رسیدن به حداقل استانداردهای لازم که از سوی انتقال دهنده مشخص می شود؛ ارائه گزارش از جزئیات تولید؛ در صورت ارتباط موضوع قرارداد با تولید، آماده سازی محل کارخانه و زیرساخت های مناسب و کافی.

۷- ضمانت نامه، موارد تخلف و تضمین خسارات :

در قراردادهای انتقال دانش فنی ، به طور معمول ، انتقال دهنده ، ضمانت هایی به انتقال گیرنده می دهد و پرداخت خسارت به وی را در موارد نقض هرگونه حقوقی در ارتباط با موارد زیر تضمین می نماید. انتقال دهنده ، مالکیت کامل و مطلق بر دانش فنی مورد نظر برای انتقال دارد یا اینکه نمایندگی تام الاختیار برای انتقال دانش فنی را دارد ، دانش فنی که تحت قرارداد ، در اختیار انتقال گیرنده قرار می گیرد و اموال فکری که پروانه استفاده از آنها اعطا می گردد ، با توجه به اظهارات انتقال دهنده ، به حقوق اشخاص ثالث ، لطمه ای نمی زند. در صورت بروز هرگونه نقض حقوق اشخاص ثالث یا طرح دعوی حقوقی در دادگاه ها ، قرارداد به طور معمول پیش بینی می کند که انتقال دهنده و انتقال گیرنده باید مشترکاً اقدامات لازم را انجام دهند ، ولی هزینه های مورد نیاز جهت چنین اقدامات حقوقی ، صرفاً به عهده انتقال دهنده خواهد بود و انتقال گیرنده در این باب مسئولیتی ندارد .

۸- مسئولیت در قبال کالا و تضمین خسارات :

مسئولیت در قبال کالا، حوزه ای است که فرضیات قضایی مختلفی در آن دخالت دارند. تعیین علت این نوع مسئولیت ، بسیار حساس و مهم است. برای مثال، آیا ایراد کالا از مرحله ساخت ناشی می شود ، یا اینکه مربوط به عیب موجود در تکنولوژی است. به نظر می رسد انتقال گیرنده ، با توجه به مسائل موجود در نظام های قضایی مختلف و نحوه برخورد آن ها با مسئولیت در قبال کالا باید در مواردی برای رهایی از مشکلات احتمالی بیمه ، چنین مسئولیت هایی را به عهده بگیرد.

۹- بهسازی و اختراعات :

امروزه با توجه به سرعت اعجاب انگیز پیشرفت تکنولوژی ، امکان دارد که کارکنان انتقال دهنده یا انتقال گیرنده دانش فنی ، اصلاحاتی را نسبت به آنچه که موضوع قرارداد است ، انجام دهند. در چنین مواقعی وظیفه خواهند داشت که اصلاحات انجام شده را به اطلاع طرف مقابل برسانند. شرطی که در این مورد تعیین تکلیف خواهد کرد ، باید پیش بینی لازم را برای ثبت این دارایی فکری جدید و شخص یا اشخاصی که حق استفاده از آن را دارند ،

داشته باشد. در موارد مشخص ، ممکن است اصلاحات یا ابداعات جدید (تکمیلی) جهت بهره برداری در سرزمین مشخصی متعلق به انتقال گیرنده باشد و در مقابل ، انتقال دهنده حق داشته باشد ، در صورت فروش چنین دانشی به خارج از سرزمین مشخص ، این قرارداد را فسخ کند.

۱۰- بازرسی و اطلاع :

انتقال گیرنده ، موافقت می نماید که اجازه دسترسی به هر نوع اطلاعات لازم را در ارتباط با تولید و سوابق و اسناد فروش ، برای انتقال دهنده فراهم نماید. این کار در مواردی که بین انتقال دهنده و انتقال گیرنده در مورد محاسبه حق امتیاز ، اختلاف وجود دارد ، بسیار سودمند است.

همچنین ممکن است مقرراتی برای وضع جرایمی در هنگام بروز اختلاف در حساب ها ، پیش بینی گردد. به علاوه هزینه این نظارت ها در مواقعی که اختلافاتی در حسابها پیدا شد ، توسط انتقال گیرنده پرداخت می شود.

۱۱- نحوه پرداخت قیمت :

مبلغی که در عوض انتقال دانش فنی ، تعیین می شود ، می تواند به عنوان یک قیمت مقطوع به صورت یکجا و یا به صورت پرداخت حق امتیاز و بر مبنای میزان فروش باشد. آنچه مسلم است طرفین باید در هنگام قرارداد بر نحوه پرداخت این عوض قراردادی توافق و نحوه آن را مشخص نمایند.

۱۲- نوع ارز قابل پرداخت و مالیات:

ارزی که پرداخت ها توسط آن انجام می پذیرد و نرخ تبدیل ارز در قراردادها ، باید صراحتاً بیان گردد. پرداخت هایی که شرکت ها در کشورهای مختلف ، بابت حق امتیاز دارند ، ممکن است مشمول مالیات گردد ، هرچند این مالیات ، خود می تواند تحت تاثیر معاهدات دو جانبه کاهش یابد. پرداخت چنین مالیاتی از طرف انتقال دهنده یا انتقال گیرنده ، همیشه یکی از محورهای مذاکره بوده است. ملاحظاتی که در زیر آورده می شود عمدتاً در چنین مذاکراتی مدّ نظر قرار می گیرد.

۱. مالیات هایی که در یک کشور توسط طرف خارجی صورت می پذیرد ، در کشور متبوع آن شرکت به عنوان یک اعتبار مالیاتی مورد قبول واقع می شود. بنابراین اگر چنین اعتبار مالیاتی وجود داشته باشد ، منطقی است که طرف خارجی مالیات را تقبل نماید تا از بار مالیاتی کل معامله کم کند.
۲. در برخی موارد، طرف خارجی ممکن است نتواند از اعتبارهای مالیاتی استفاده کند ؛ مثلاً فعالیت این شرکت در کشوری است که نرخ های پایین مالیاتی دارد. در چنین مواردی اگر مالیات ها توسط انتقال گیرنده پرداخت گردد، هیچ اعتبار مالیاتی برای طرف خارجی ایجاد نخواهد شد.

۱۳- رازداری و محرمانه نگاه داشتن :

محرمانه بودن ، بیشترین اهمیت را در هر نوع از قراردادهای انتقال تکنولوژی دارد و این اهمیت در مواردی که به دانش ثبت نشده ارتباط دارد ، بیشتر نمایان است. گزینه های زیر از جمله مواردی هستند که در این گونه قراردادها باید نام برده شوند.

نقض محرمانه بودن می تواند در خلال مذاکرات اولیه و یا در حین اجرای قرارداد انجام پذیرد؛ نقض محرمانه بودن می تواند همچنین پس از خاتمه قرارداد اتفاق افتد. بنابراین قواعد محرمانه نگاه داشتن باید پس از خاتمه یا فسخ قرارداد نیز به حیات خود ادامه دهد؛ تکنولوژی که باید محرمانه بماند، می بایست دقیقاً مشخص باشد. برای مثال، اطلاعاتی که از ابتدا در اختیار انتقال گیرنده بوده است و همچنین اطلاعاتی که در حوزه مصرف عموم

می باشد ، تحت شمول چنین قیودی قرار نمی گیرند ، میزانی که انتقال گیرنده باید در راستای محرمانه ماندن در حین اجرا یا پس از خاتمه قرارداد رعایت کند ، دقیقاً باید مشخص شود ، در مواردی که قرارداد، به صورت انحصاری منعقد می گردد ، تعهدات در زمینه حفظ محرمانه بودن بر عهده انتقال دهنده است .

جبران خسارات وارده در ارتباط با محرمانه نگاه داشتن می تواند در خود قرارداد پیش بینی گردد . در غیر این صورت و در غیاب چنین قیدی در قرارداد، حقوق قراردادها در ارتباط با جبران خسارات ناشی از نقض تعهدات، قابل اجراست. حتی ممکن است در قراردادها ، وجه التزامی به صورت مقطوع ، بین طرفین تعیین گردد تا در هنگام وقوع نقض قراردادی قابل اجرا باشد.

۱۴- مدت قرارداد :

مدت قراردادهای انتقال دانش فنی به طور کلی شامل ضابطه خاصی نیست. در عین حال ، مواردی وجود دارد که قوانین حاکم بر برخی از کشورها بر این مدت ، تاثیر گذار است. برای مثال در برخی کشورها ، پرداخت حق امتیاز باید حتماً در مدت ۱۰ سال از زمان قرارداد یا ۷ سال از زمان آغاز تولید تجاری (هرکدام که کوتاه تر باشد) انجام شود. بنابراین گفته شده است که در برخی قراردادها با توجه به قوانین موجود ، شرطی را پیش بینی می کنند که در چنین مواردی قراردادها مجدداً از ابتدا آغاز گردند تا طرفین از لحاظ اجرای تعهدات مشکلی نداشته باشند ، هرچند فرض پیش بینی نوعی خسارت عدم انجام به موقع تعهد نیز قابل انجام است.

۱۵- فسخ و خاتمه قرارداد:

میان فسخ و خاتمه قرارداد با پایان مدت قرارداد ، باید تفاوت قایل شد. نقض هرگونه تعهدی از طرف انتقال دهنده یا انتقال گیرنده می تواند موجب فسخ و خاتمه قرارداد شود. این موارد به عنوان مثال عبارتند از: عدم پرداخت مستمر حق امتیاز؛ عدم موفقیت در دستیابی به استانداردهای لازم که توسط انتقال دهنده مشخص گردیده اند؛ نقض اساسی تعهدات کلیدی (پس از در نظر گرفتن زمان کافی برای جبران خسارت)؛ ورشکستگی یا تغییر در مالکیت هرکدام از طرفین. هویت طرفین در انتقال یک تکنولوژی حیاتی است و قرارداد ممکن است در صورتی که مدیریت و مالکیت هرکدام از طرفین به رقیب واگذار شود ، فسخ گردد.

اگر قرارداد انتقال تکنولوژی بخشی از یک قرارداد مشارکت (Joint Venture) باشد ، ممکن است توافق گردد که هر نوع فسخ یا خاتمه قرارداد ممکن است منجر به فسخ یا خاتمه قرارداد مشارکت گردد و بالعکس.

۱۶- آثار فسخ و خاتمه قرارداد :

یکی از تبعات فسخ قرارداد که مهمترین درجه اهمیت را دارد ، موضوع استفاده بعدی انتقال گیرنده از تکنولوژی است. ممکن است انتقال دهنده تاکید کند که دانش فنی در قالب اسناد، تجهیزات و غیره، به انتقال دهنده اعاده گردد و انتقال گیرنده حق استفاده از آن را نداشته باشد. فسخ قرارداد اصولاً انتقال گیرنده را از تعهدات مربوط به محرمانه نگاه داشتن و یا پرداخت حق امتیاز بری نمی نماید. آنچه مشخص است ، می بایست بین فسخ قرارداد با پایان یافتن مدت زمان اجرای قرارداد تفاوت قایل شد. زیرا آنچه بدیهی است ، در حالت دوم ممکن است، انتقال گیرنده اجازه داشته باشد پس از خاتمه اجرای قرارداد نیز به ساخت کالا بر مبنای تکنولوژی ادامه دهد.

۱۷- قانون حاکم :

طرفین یک قرارداد می توانند قانون ماهوی را که بر یک قرارداد مشخص ، حکومت دارد ، انتخاب کنند و به طور معمول ، باید از روش های تعیین قانون حاکم در صورت وجود خلا ، استفاده نمایند . اما معمولا قاعده محل

وقوع عقد، بر قرارداد ها حاکم است. به هر حال باید دانست که طرفین با توجه به نیازهای خود و با استفاده از اصل آزادی اراده سعی می کنند، قانون کشوری را که برای ایشان مناسب تر است، انتخاب نمایند.

۱۸- شرط داوری :

طرفین در انتخاب نحوه حل و فصل مشکل خود آزادند و می توانند فرآیند داوری را انتخاب کنند. معمول این است که هر طرف، پیشنهاد انجام داوری در کشور خود را می دهد که در تعارض این خواسته ها معمولاً یک کشور بی طرف به عنوان محل داوری انتخاب می گردد.

برای مثال، آیین داوری اتاق بازرگانی بین المللی (ICC) می تواند مورد توافق طرفین قرار گیرد که محل داوری آن در پاریس است . اگر محل داوری در کشور انتقال گیرنده تکنولوژی نباشد و بر فرض مثال پاریس یا لندن انتخاب گردد ، انتقال گیرنده تکنولوژی باید هزینه های سنگین داوری در پاریس یا لندن را مد نظر قرار دهد و قابلیت اجرای چنین شرطی را از دید حقوق خود و حقوق کشور انتقال دهنده بررسی نماید. هزینه های سنگین ، به خودی خود، می تواند یک مانع بازدارنده باشد و بنابراین معمولاً در روابط تجاری، هرچند قواعد داوری اتاق بازرگانی بین المللی انتخاب می شود، ولی در کنار آن محل داوری کشوری نزدیک، به طرفین انتخاب می گردد تا از این هزینه ها کاسته شود.

۱۹- فورس ماژور :

این شرط با مسائلی که خارج از کنترل حادث می شود، حمایت می نماید و او را از انجام تعهدات قراردادی خود معاف می دارد. چنین شرطی نیز در قراردادهای انتقال دانش فنی مشابه هر نوع قرارداد دیگری اجرا می شود.

۲۰- اصلاح قرارداد :

طرفین یک قرارداد باید توافق نمایند که قرارداد در صورت نیاز با یک توافق کتبی دیگر و ضمیمه نمودن آن به قرارداد حاضر اصلاح شود.

۲۱- واگذاری یا انتقال حقوق قراردادی :

مقصود از واگذار کردن حقوق قراردادی، انتقال آن به اشخاص ثالث نیست، بلکه حرف از شرکت های فرعی و وابسته یکی از طرفین قرارداد است.

طرفین در هنگام عقد قرارداد ، باید توافق نمایند که آیا این قرارداد ، می تواند توسط یکی از آنها، به یک شرکت فرعی یا یکی از شرکت های موجود در گروه مشترک با طرف قرارداد یا یکی از جانشینان یا نمایندگان وی انتقال داده شود یا خیر.

فصل هشتم : جنبه های حقوقی در قراردادهای بین المللی

در مرحله قبل از امضاء قرارداد تجاری بین المللی و حتی قبل از ورود به مذاکره برای این منظور، ضرورت دارد که به موازات انجام مطالعات اقتصادی در رابطه با موضوع قرارداد، مطالعات حقوقی لازم نیز صورت گیرد. زیرا در تجارت خارجی توافقات طرفین معامله تنها بخشی از مراحل تحقیق معامله را تشکیل می دهد و بخش غالب موضوع، انطباق توافقات طرفین که در قالب بندهای قرارداد تجلی می یابد، با نظام حقوقی (و یا نظامهای حقوقی) حاکم بر قرارداد می باشد. اهمیت انجام این مطالعات حقوقی برای احراز این انطباق قبل از امضای قرارداد از آنجا روشن می گردد که در مرحله اجرای قرارداد که در بخش سوم این تحقیق ملاحظه خواهیم کرد، طرفین ناگزیر به تبعیت از مقررات ملی یک یا چند کشور و حتی مقررات بین المللی خواهند گردید.

در این مرحله چنانچه تعارضی بین وضعیت موجود با مقررات حاکم بر قرارداد وجود داشته باشد، یک یا هر دو طرف برای رفع این تعارض باید هزینه سنگینی بپردازند و در پاره ای از موارد حتی جبران این تعارض غیر عملی بوده و اساس قرارداد غیر قابل اجرا خواهد شد. طبعا اشخاصی که به پای میز مذاکره تجاری می نشینند هیچگاه بروز این چنین حالتی را انتظار ندارند. لذا ضرورت دارد با اتخاذ رویکردی علمی و تخصصی نسبت به تجارت بین الملل و توجه داشتن به کلیه مراحل تحقیق یک قرارداد بین المللی، قبل از انجام معامله، شناخت کافی از جنبه های حقوقی موضوع قرارداد به دست آورد.

جنبه های حقوقی در قرارداد بین المللی دارای دو جنبه است :

اول : جنبه های حقوقی مبتنی بر توافقات طرفین تنظیم می گردد. اگر چه ماده ۱۰ قانون مدنی طرفین معامله را برای تعیین تعهدات و اختیارات یکدیگر آزاد گذاشته است (اصل آزادی اراده متعاملین) ولیکن برای استحکام بخشیدن به این توافقات، طرفین لازم است از ساختارهای کلی قراردادهای بین المللی برای هر نوع خاص از قراردادها آگاهی داشته باشند زیرا با توجه به موضوع هر قرارداد لازم است ساختار حقوقی خاص برای همان قرارداد تنظیم شود.

برای مثال در یکی از قرارداد های بین المللی برای پروژه های صنعتی، خواسته ها و اهداف طرفین برای مشارکت و ارجاع کار و هر دو در یک قرارداد پیش بینی شده بود، در صورتی که لازم بود این دو موضوع با ماهیت مستقل در دو قرارداد مستقل مشارکت (سرمایه گذاری مشترک) و قرارداد پیمان کاری پیش بینی می گردید تا در اجرای قرارداد با مشخص بودن رابطه حقوقی طرفین معامله، اختلاف عدیده قراردادی بروز نمی کرد. بر این اساس شناخت نمونه قراردادهای بین المللی و ساختار آنها برای طرفین لازم می گردد

دوم : جنبه های قانونی حاکم بر توافقات طرفین که ممکن است در قرارداد نیز منعکس نگردد و حتی خارج از قانون حاکم بر قرارداد باشد، ولی به دلیل قرار گرفتن موضوع قرارداد در قلمرو برخی از قوانین، به صورت خودکار برقرارداد حاکم می گردند.

لذا قبل از آغاز مطالعات حقوقی راجع به معامله خارجی مورد نظر، لازم است مراجع اصلی صدور قوانین و مقرراتی که مستقیما بر قرارداد و مراحل اجرای آن تاثیر گذار خواهند بود، شناسایی گردند.

نهادهای اصلی مزبور را می توان به گروههای زیر طبقه بندی کرد :

۱. سازمان های دولتی کشور وارد کننده کالا یا خدمات
۲. سازمان های دولتی کشور صادر کننده کالا یا خدمات
۳. سازمان های دولتی کشورهایی که کالا از طریق آنها ترانزیت می گردد یا بخشی از عملیات مربوط به اجرای قرارداد مثل عملیات بانکی در آنها اجرا می گردد.
۴. سازمان های بین المللی

مبحث اول : مقررات ملی کشور وارد کننده کالا یا خدمات

امروزه قریب به اتفاق دولت ها، با اهداف مختلف مبادرت به وضع مقررات در زمینه های متعدد به منظور نظارت بر واردات کالا به کشور می نمایند که بعضا اثری بنیادی بر اصل معامله بین المللی داشته و عدم آگاهی قبلی از این مقررات در پاره ای از مواقع جبران ناپذیر خواهد بود. مثلا تصور کنید تاجری بعد از انجام مراحل پیچیده یک معامله بین المللی از جمله مذاکره و انعقاد قرارداد، پرداخت مبلغ معامله و حمل کالا در مرحله ترخیص کالا از گمرک کشور وارد کننده، با اعلام مقامات گمرک مبنی بر ممنوعیت مطلق ورود کالای مزبور به کشور مواجه می شود.

قوانین و مقررات هر کشور ممنوعیت ها و محدودیت های وارداتی را تعیین کرده است. با مطالعه آنها می توان از بروز این گونه وقایع جلوگیری به عمل آورد.

نهاد کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد (آنکتاد)[1] جهت کمک به آشنایی با محدودیت های وارداتی کشورها، خدماتی تحت عنوان سیستم اطلاعات تجاری[2] ارائه داده که متداول ترین تدابیر کنترل تجارت[3] مندرج در این سیستم عبارت اند از :

الف) حقوق تعرفه ای :

۱. عوارض گمرکی
۲. عوارض مالی[4]

ب) محدودیت های کمی :

۱. محدودیت در صدور مجوز
- استثنا قائل شدن برای صدور پرداخت پروانه جهت کالاهایی که معمولا ممنوع می باشد.
- صدور مجوز برای کالاهای خاص در صورت رعایت شرایط اجرایی مقرر
- صدور مجوز برای کالاهای خاص حسب مورد
- صدور مجوز مشروط به خرید محصولات داخلی
- صدور مجوز واردات از کشورهای شریک تجاری معین
- صدور مجوز مشروط به فراهم بودن منابع ارزی

۲. سهمیه بندی
- سهمیه بندی کالایی
- سهمیه بندی کشوری
- سهمیه بندی تعرفه ای
- سهمیه بندی مرتبط با عملکرد صادراتی
- سهمیه بندی فصلی
- سهمیه بندی که در جای دیگری مشخص نشده

۳. ممنوعیت ها
- ممنوعیت مطلق

1- U.n.conference on Trade and Development (UNCTAD)
2- Trade Information System
3- Trade Controh Measure(TCM)

۴- در ایران،عوارض مالی به صورت مستقل اخذ نمی گردد، بلکه به عنوان سود بازرگانی محاسبه و اخذ می گردد.

- ممنوعیت فصلی (محصولات کشاورزی)
- ممنوعیت موقت
- ممنوعیت برای کلیه کشورها به استثنای چند کشور معین
- ممنوعیت برای اهداف بازرگانی
- ممنوعیت برای مناطق معینی در کشور واردکننده
- ممنوعیت واردات از کشورهای خاص

برای نمونه ماده ۲ قانون مقررات صادرات و واردات ایران مصوب ۱۳۷۲/۷/۴ کالاهای صادراتی و وارداتی را به سه گروه مجاز، مشروط و ممنوع طبقه بندی و این چنین تعریف نموده است:
کالای مجاز : کالایی است که صدور یا ورود آن با رعایت ضوابط نیاز به کسب مجوز ندارد.
کالای مشروط : کالایی است که صدور یا ورود آن با کسب مجوز امکان پذیر است.
کالای ممنوع : کالایی است که صدور یا ورود آن به موجب شرع مقدس اسلام (به اعتبار خرید و فروش یا مصرف) و یا به موجب قانون ممنوع گردد.
ماده ۴۰ قانون امور گمرکی مصوب سی ام خرداد ۱۳۵۰ کالاهای ممنوع الورود را در ۱۲ گروه تقسیم نموده که عبارت اند از :

۱- کالا هایی که به موجب جدول تعرفه گمرکی یا قوانین خاص ممنوع الورود شده یا بشوند.
۲- کالا های مشمول تصویب نامه های هیأت دولت
۳- اسلحه و مهمات جنگی
۴- مواد مخدر
۵- دستگاه های مخصوص عکسبرداری و فیلمبرداری هوایی
۶- دستگاه های فرستنده
۷- نشریات، فیلم و نوار صوتی مغایر با نظم عمومی یا شئون ملی یا عفت عمومی یا مذهب رسمی کشور
۸- کالاهای دارای علائمی که آنها را مشمول بند فوق می کند.
۹- ارزهای خارجی تقلبی یا از جریان خارج شده
۱۰- بلیط بخت آزمایی
۱۱- کالاهایی که روی خود آنها و یا روی لفاف آنها نشانی یا نام بنگاه یا علامت یا مشخصات دیگری باشد که موجب اغفال خریدار و یا مصرف کننده نسبت به سازنده یا محل ساخت یا خواص یا مشخصات اصلی اجناس نامبرده بشود.

قطعنامه ۳۹/۲۴۸ مورخ ۱۹۸۵ مجمع عمومی سازمان ملل متحد "در حمایت از مصرف کننده" حاوی رهنمودهایی در زمینه کنترل اینگونه اقدامات اغفال کننده خریداران می باشد. از جمله در بند ۱۴ قطعنامه، سازمان های حمایت از مصرف کنندگان را موظف به پیگیری ادعاهای دروغین یا منحرف کننده در بازاریابی نموده است و در بند ۴۴ جهت تسهیل در شناسایی کالاهای ممنوعی که دارای ضررهای ایمنی، بهداشتی و اقتصادی برای مصرف کنندگان بوده، دولت ها را به انتشار فهرست اینگونه کالاها برای جلوگیری از ورود آنها به کشورهای دیگر موظف دانسته است.

در این مبحث به بعضی از **جنبه هایی که دولت ها را راغب به وضع مقررات بر واردات کالاها نموده و این مقررات از عمومیت بیشتری برخوردار است، اشاره می گردد.**

الف) استاندارد کالاها : هر روز بر تعداد کشورهایی که به رعایت استاندارد در کالاهای وارداتی توجه می کنند، افزوده می شود. طبق تعریفی که سازمان های بین المللی استاندارد (ISO) ارائه نموده، استاندارد عبارت است از :"مشخصات فنی یا سایر مدارک قرار گرفته در دسترس عامه که با همکاری و اجماع یا تأیید کلی تمام طرف های ذینفع تنظیم شده و مبتنی بر نتایج قطعی علم، فناوری و تجربه بوده و هدف از آن ارتقای منافع جامعه می باشد.
تشکیلات به رسمیت شناخته شده در سطح ملی، منطقه ای یا بین المللی می باشد. ابعاد حمایت از منافع جامعه در مورد استاندارد عبارتند از :

۱- حفظ ایمنی جان مصرف کنندگان
۲- حفظ منافع اقتصادی مصرف کنندگان؛ زیرا برای کالاهای غیراستاندارد باید هزینه های بیشتری برای نصب و تعمیر صرف کرد.
۳- کاهش هزینه های حمل و نقل، جابجایی و نگهداری کالاها در داخل کشور

مقررات دولتی در زمینه استاندارد کالاهای وارداتی به دو بخش استاندارد کیفی و استاندارد فیزیکی کالاها تقسیم می گردد.
استانداردهای کیفی غالبا ناظر بر محتویات (مثل مواد غذایی)، اجزا و نحوه کار محصولات (مثل ماشین آلات مکانیکی و الکترونیکی) می باشد. ولی استانداردهای فیزیکی عمدتا مواردی همچون نحوه بسته بندی، اندازه بسته ها و برچسب زنی را شامل می گردد.
به عنوان نمونه به موجب قانون بسته بندی و بر چسب زنی مطلوب مصوب ۱۹۶۶ در آمریکا، ضوابط دقیقی در این زمینه وضع گردیده است.
مجوز D.D.I یا D.D.3 برای کالا های است که از کشورهای جامعه اروپا صادر شده اند و مشمول عوارض گمرکی ترجیحی می شوند.
در کنار اسناد فوق، برخی از دولت ها به دلایل سیاسی یا اقتصادی و جهت معلوم ساختن محل تولید کالای وارداتی از کشور مبدا، ارائه گواهی ساخت را برای واردات لازم می دانند؛ زیرا در بسیاری از مواقع کشور مبدا تولید کننده اصلی کالا نبوده و کالا به صورت صدور مجدد به کشور دیگر منتقل می گردد. از اینرو شرکت های رژیم اشغالگر قدس برای ورود کالا های تولیدی خود به بازار کشورهای اسلامی که محصولات آنها را تحریم نموده اند از طریق یک کشور ثالث استفاده می نمایند.
در ایران نیز مقررات متعددی ناظر بر تهیه وتنظیم اسناد معاملات خارجی با اهداف مختلفی وضع گردیده است. از جمله این اهداف می توان لزوم نظارت بر اجرای سیاست های اقتصادی (مثل حفظ سرمایه های ارزی کشور) یا سیاسی (مثل ممنوعیت رابطه تجاری با کشورهای متخاصم) را ذکر کرد.
ب) سیاست های اقتصادی : سیاست های اقتصادی یکی دیگر از عوامل موثر در تدوین مقررات صادرات و واردات کشورها می باشد یکی از این سیاست ها، سیاست حمایت از اقتصاد و صنعت داخلی در مقابل رقابت خارجی است.
اهدافی که در این راستا دنبال می شود بدین قرار است :

۱. حمایت از صنایع
۲. حمایت از صنایع نوپا
۳. ایجاد تنوع در صنایع به منظور ثبات بیشتر و عدم وابستگی اقتصادی
۴. حمایت از دستمزد کارگران داخلی، در مقابل نیروی کار خارجی
۵. عدم وابستگی نظامی و سیاسی

بعضی از ابزارهایی که دولت ها برای اجرای سیاست های اقتصادی فوق الذکر به کار می گیرند عبارت اند از :

۱- وضع تعرفه های گمرکی
۲- وضع محدودیت هایی در کمیت کالا های وارداتی
۳- وضع مقرراتی که شرکت ها را از واردات بعضی یا همه محصولات یک کشور معین ممنوع می سازد.
۴- وضع مقررات در خصوص استاندارد و بهداشت محصولات وارداتی
۵- وضع مالیات هایی علاوه بر حقوق و عوارض گمرکی

ردیف یک از اقدامات فوق، محدودیت های تعرفه ای و ردیف های دو به بعد نیز محدودیت های غیر تعرفه ای نامیده می شوند.

ج) ملاحظات سیاسی : در پاره ای از موارد دولت ها با انگیزه های سیاسی، معاملات تجاری با گروهی از کشورها را به طور مطلق ممنوع اعلام می نمایند که در این مورد هر گونه اقدامی جهت تحقیق برای انتخاب طرف تجاری، مذاکره و قرارداد با آن، کاری عبث می باشد. لذا لازم است که بعد از مرحله انتخاب کشور طرف معامله، فهرست کشورهای ممنوع المعامله از نظر دولت های ذینفع مرور گردیده، از فکر انجام معامله با آن کشور صرف نظر گردد.

مقررات کشور ایران نیز تعداد معدودی از کشورها را به عنوان ممنوع المعامله تعیین نموده است. مثلا :

۱. ماده ۱۷ آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۳ یکی از شرایط جواز ورود کالا توسط شرکت های تعاونی مرزنشینان یا افراد مرزنشین را عدم تولید کالا در کشورهای ممنوع المعامله قید کرده است.
۲. ماده۹ آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۳ هرگونه معامله تجاری با رژیم اشغالگر قدس را ممنوع کرده است.
۳. تصویبنامه مورخ ۶۱/۵/۲۰ هیات وزیران در مورد ورود و ترخیص کالای کارگران ایرانی شاغل در کشورهای حوزه خلیج فارس، ورود کالاهای ساخت رژیم اشغالگر قدس و آفریقای جنوبی را غیرمجاز اعلام نمود، اما با توجه به تغییر ساختار حکومتی کشور آفریقای جنوبی هیأت وزیران درجلسه مورخ ۷۲/۱۰/۱۵ کلیه تحریم های برقرار شده علیه این کشور را لغو نمود.
۴. اداره سیاست ها و مقررات ارزی بانک مرکزی ایران طی بخشنامه شماره ۶۰/۱۶۵۹ مورخ ۷۱/۵/۲۱ و با استناد به نامه وزارت امورخارجه انجام هرگونه پرداخت، گشایش اعتبار اسنادی، تمدید اعتبار اسنادی و به طور کلی هرگونه عملیات بانکی با جمهوری صربستان و مونته نگرو را ممنوع نموده است.
۵. درپنجمین اجلاس سران کشورهای اسلامی که درسال ۱۹۸۷ میلادی درکویت برگزار گردید، " قانون واحده اسلامی درمورد تحریم رژیم اشغالگر قدس " به تصویب رسید که مجلس شورای اسلامی به موجب ماده واحده قانون مورخ ۷۱/۶/۲۹ الحاق دولت جمهوری اسلامی ایران به این موافقتنامه را مورد تایید قرار داد.

طبق مفاد این موافقتنامه که ملاحظات سیاسی درتدوین آن کاملا مشهود است، انجام هرگونه معامله اعم از مستقیم یا غیر مستقیم با شرکت ها یا اشخاص مقیم رژیم اشغالگر قدس یا با افراد تبعه رژیم اشغالگر قدس یا افرادی که برای رژیم اشغالگر قدس یا به نفع آن کشور کار می کنند صرف نظر از محل اقامت آنان، برای کلیه افراد حقیقی یا حقوقی ممنوع می باشد، بویژه زمانی که اینگونه قراردادها در ارتباط با معاملات بازرگانی، عملیات بازرگانی یا هرگونه مبادله ای بدون توجه به ماهیت آن منعقد می شود.

شرکت ها موسسات ملی و خارجی که در رژیم اشغالگر قدس دارای منافع، شعب یا نمایندگی هستند نیز باید از انجام هرگونه معامله با شرکت ها و اشخاص فوق الذکر خودداری کنند.
در مواد بعدی این موافقتنامه ضمن منع خرید و فروش محصولات شرکت های رژیم اشغالگر قدس، مجازات هایی برای متخلفین از این مقررات، از جمله ضبط اموال مورد معامله به نفع دولت، پیش بینی گردیده است.
د) مقررات ارزی : اگر از نظر خریدار، تحویل گرفتن کالا مهمترین رکن یک معامله محسوب می گردد، لیکن از نظر فروشنده دریافت وجه معامله از این مقام برخوردار می باشد. برخلاف معاملات داخلی، در معاملات بین المللی تشریفات زیادی در پرداخت وجه معامله وجود داشته، و عناصر بیشتری در آن دخالت دارند، به طوری که بانکداری بین المللی یکی از موضوعات مهم تجارت بین المللی محسوب می گردد. یکی از عوامل پیچیده شدن پرداخت های بین المللی ، وضع مقررات ارزی توسط دولت ها می باشد. بسیاری از کشورها برای ورود و خروج ارزهای خارجی محدودیت هایی قائل بوده و چه بسا ارزش یک معامله بین المللی از سقف تعیین شده توسط دولت فراتر رفته و لذا در پرداخت آن معامله کنندگان با مشکل مواجه گردند. این پیچیدگی به خصوص در اقتصادهایی که دارای نرخ ارز چند گانه هستند، مشهودتر است.
آشنایی با مقررات ارزی کشورهای ذی ربط، قبل از انعقاد قرارداد، از خسارات احتمالی عمده طرفین معامله جلوگیری به عمل می آورد.
درایران مقررات ارزی عدیده ای وضع گردیده که غالبا در فواصل زمانی کوتاه دچار اصلاح یا تغییر بنیادی می شوند. این موضوع برنامه ریزی برای تجارت خارجی را با مشکل مواجه ساخته است. نهادهای اصلی که در رابطه با وضع مقررات ارزی در ایران دخالت دارند عبارت اند از :

۱. مجلس شورای اسلامی
۲. هیات وزیران
۳. شورای اقتصاد
۴. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

از میان نهادهای فوق، در حال حاضر بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نقش فعالی در تهیه و تنظیم مقررات ارزی کشور به عهده دارد.
هـ) مقررات بازرسی کالا : به موازات خریداران، نهادهای دولتی نیز جهت تضمین اجرای مقررات دولتی توسط تجار، عنایت خاصی به موضوع بازرسی کالا مبذول می دارند. در حال حاضر تقریبا در ۲۵ کشور جهان سوم که فاقد پول قوی بوده و با مشکل خروج غیر قانونی ارز مواجه می باشند، بازرسی قبل از ترخیص یا بارگیری محموله در کشتی صورت می گیرد.
به عنوان نمونه طبق مقررات جمهوری خلق چین هیچگونه کالای وارداتی اجازه بازاریابی یا مصرف در داخل کشور را ندارد، مگر بعد از آنکه توسط اداره بازرسی کالا مورد بازرسی قرار گیرد. در حال حاضر ۱۵ طبقه از کالاهای وارداتی چین قانونا مشمول مقررات بازرسی می باشند که عبارتند از : ذرت، گندم، دانه های سویا، کنف خام، پنبه خام، لاستیک طبیعی، نخ های سلولزی، نخ های ترکیبی، کاغذ، کودهای شیمیایی، شکر خام، ماهی خوراکی، خز و پوست خام برای ساخت محصولات چرمی و پشم.
در ایران نیز مقررات متعددی ناظر بر بازرسی کالاهای وارداتی وضع گردیده است.
و) مقررات ناظر بر حمل و نقل کالا : عموم دولت ها برای حمل و نقل کالا خصوصا در مواردی که جنبه بین المللی داشته باشد، ضوابط و مقرراتی را مقرر نموده اند که گاهی اثر مستقیمی بر معاملات بین المللی

می گذارد. از این جهت آمادگی قبلی طرفین مذاکره برای مواجه شدن با این مقررات ضروری می باشد. بعضی از جنبه های مهمی که نهادهای دولتی را به سمت وضع مقررات در زمینه حمل و نقل بین المللی کالا سوق می دهد عبارت اند از :

۱- ایمنی کالاها و وسایل مرتبط با آن، مثل وسایل حمل کالا : این مقررات معمولا ناظر بار نحوه برچسب زنی، علامت گذاری و دستورالعمل نحوه جا به جایی محموله می باشد. بعضی از کشورها درج وزن ناخالص و در مورد مایعات حجم و بعضی دیگر درج علایم هشدار دهنده مثل " شکستنی" یا " استفاده از چنگک ممنوع " را الزامی می دانند. مثلا، ماده ۵۰ از قانون امور گمرکی ایران ناظر بر مواردی است که " کالا در حین حمل از مبدا تا هنگام تحویل به بندر یا گمرک یا در مدت توقف در اماکن گمرکی یا بندری یا ترانزیت داخلی اداری، آسیب دیده یا ضایع یا فاسد شده باشد ".

۲- ایمنی انسانها : این جنبه از مقررات حمل و نقل بیشتر در زمینه حمل و نقل کالاهای خطرناک مصداق دارد. مقررات ملی و بین المللی را در همه اشکال حمل و نقل یعنی حمل از طریق راه آهن، جاده ای، دریایی، و هوایی می توان مشاهده کرد. لیکن حمل و نقل هوایی کالاهای خطرناک که ممکن است جان صدها انسان را به مخاطره افکند، از اهمیت ویژه ای برخوردار بوده که موسسات ملی و خصوصی هوایی و سازمان های ذی ربط دولتی ضوابط دقیقی را در این رابطه به مورد اجرا می گذارند.

برای مثال، دستور هوانوردی انگلستان مصوب ۱۹۷۶، ماده ۴۱ خود را که از مقررات اتحادیه بین المللی حمل و نقل هوایی (یاتا) اقتباس گردیده، به موضوع حمل و نقل کالاهای خطرناک اختصاص داده است.

۳- حمایت از صنعت حمل و نقل داخلی : به عنوان نمونه، در سال ۱۹۸۸ دولت کره جنوبی مقرراتی مبنی بر حمل محصولات فلزی آن کشور به وسیله کشتی های با پرچم کره وضع نمود. ماده ۶ از قانون مقررات صادرات و واردات ایران مصوب ۱۳۷۲ مقرر می دارد، " الویت حمل کلیه کالاهای وارداتی کشور با وسایط نقلیه ایرانی است. دستورالعمل مربوط به استفاده از وسایل نقلیه خارجی اعم از دریایی، هوایی، جاده ای و راه آهن را شورای عالی هماهنگی ترابری کشور بر اساس آیین نامه مصوب هیأت وزیران تهیه می نماید".

۴-تنظیم ترافیک در داخل کشور : کشورها غالبا مقرراتی را نیز در زمینه توزیع محموله های وارداتی بین گمرکات مختلف کشور، حجم و وزن محموله ها و کانتینرها جهت سهولت در جابجایی در بنادر و فرودگاه ها وضع می کنند. به عنوان نمونه شورای عالی هماهنگی ترابری کشور، در دستورالعمل شماره ۷/۴۴۹/۳۱/۱ مورخ ۶۸/۷/۲۲ خود نحوه حمل کالاهای وارداتی از طریق زمین، هوا و دریا را مشخص نموده که بعضی از مفاد آن عبارتند از :

الف) گشایش اعتبار خرید و حمل کالا جهت محمولات خرده بازار که وزن آن ها ۱۸ تن و کمتر، و حجم آنها معادل ۵۵ متر مکعب است از طریق زمینی نیازی به اخذ مجوز از وزارت راه و ترابری ندارد.

ب) گشایش اعتبار خرید و حمل محمولات وارداتی با کشتی های خارجی به مقصد بنادر ایران همچنین محمولات وارداتی بالاتر از ده هزار تن که توسط کشتی های ایرانی حمل می شود منوط به اخذ مجوز از وزارت راه و ترابری می باشد.

مبحث دوم : مقررات ملی کشور صادر کننده کالا یا خدمات

تقریبا همه کشورهای جهان دارای مقررات کنترل صادرات می باشند. مقررات کنترل صادرات عبارت است از تمام تدابیر تجاری متخذه توسط کشورهای صادرکننده به منظور تاثیرگذاری مستقیم بر صادرات که بعضی از این تدابیر عبارتند از : محدودیت یا ممنوعیت در کمیت کالاهای صادراتی، مالیات های صادراتی، عوارض و غیره.

بعضی از اهدافی که دولت ها در وضع مقررات کنترل صادرات تعقیب می کنند به شرح ذیل می باشد :

۱) محدودیت یا ممنوعیت صادرات به منظور تضمین تأمین مواد و محصولات بازار داخلی
۲) تشویق صادرات با هدف افزایش عواید صادراتی یا کسب دریافت های مالی
۳) کنترل صادرات جهت اجرای برنامه ها و وظایف عادی دولت ها
۴) تشویق صادرات به منظور پیشی جستن از یک کشور خارجی
۵) کنترل صادرات به منظور حفظ منابع تمام شدنی یا جلوگیری از بهره برداری بیش اندازه از منابع طبیعی
۶) کنترل صادرات به عنوان تضمین موافقتنامه های تجاری مثل موافقتنامه های مربوط به خودداری های داوطلبانه های صادراتی
۷) سهمیه بندی به جهت محدودیت مواد اولیه در دسترس
۸) کنترل صادرات با هدف تاثیرگذاری یا مقابله با سیاستهای یک دولت خارجی

با توجه به تنوع زیاد مقررات صادرات کالا در کشورهای جهان، در این مبحث به ذکر آن دسته از مقرراتی که بین دولت ها از رواج بیشتری برخوردار بوده و احتمال مواجه شدن تجار ایرانی با این گونه مقررات بیشتر است، اکتفا می گردد.

الف) مقررات ارزی صادرات : مقررات کنترل بر ارزهای حاصل از معاملات صادراتی در کشورهایی که فاقد پول قوی بوده و شدیدا در جستجوی تامین پشتوانه ارزی می باشند از شدت بیشتری برخوردار می باشد. اگرچه این موضوع عمدتا در کشورهای در حال توسعه و کشورهای با اقتصاد برنامه ریزی شده صادق است، لیکن وضع مقررات ارزی صادرات مختص این گروه از کشورها نبوده، بلکه گاهی کشورهای توسعه یافته را نیز شامل می گردد.

به بعضی از مقررات خارجی در این زمینه ذیلا به طور اختصار اشاره می گردد. به موجب قوانین و مقررات کشور مصر، صادرات محصولاتی از قبیل پنبه، برنج و نفت صرفا توسط بخش دولتی مجاز بوده و ارز حاصله از صادرات این محصولات باید ظرف سه ماه به کشور باز گردانده و به بانک مرکزی مصر فروخته شود. به جز چند استثنا از جمله مورد قبل، تمام درآمدهای ارزی حاصل از صادرات را می توان در حساب های ارزی نگهداری کرد.

به موجب مقررات کشور هند، تمام درآمدهای ارزی حاصل از صادرات باستثنای صادرات به کشورهای بوتان و نپال مشمول کنترل ارزی می باشد. کلیه دارایی های ارزی شامل درآمدهای حاصل از صادرات باید جهت تبدیل به روپیه هند به یک صرافی مجاز ارائه گردد، مگر آنکه بانک مرکزی هند اجازه نگهداری ارزهای مزبور را به صادرکننده داده باشد یا وی هندی الاصل ولی تبعه خارج یا وی (یا زوجه خارجی وی) دارای اقامت دائم در هند نبوده و موجودی ارزی، از صادرات به دست نیامده باشد. در صورت عدم کسب درآمد صادراتی مورد نظر در مهلت مقرر، صادرکننده باید موافقت بانک مرکزی هند را کسب کند.

به موجب مقررات کشور ترکیه، صادرکنندگان موظفند ۷۰ درصد از درآمدهای ارزی خود را تسلیم دولت کرده و می توانند بقیه ارز را در حساب های ارزی بانک های خارجی نگهداری کنند. حداکثر مهلت مجاز برای تسلیم ۷۰ درصد از درآمدهای ارزی ۱۸۰ روز بعد از ارسال محموله صادراتی می باشد.

در قانون صادرات و واردات ایران مصوب ۱۳۷۲ لزوم اخذ پیمان ارزی از صادرکنندگان ایرانی حذف گردیده است. ماده ۱۳ قانون مزبور مقرر می دارد: " کلیه کالاهای صادراتی کشور (باستثنای نفت خام و فرآورده های پایین دستی آن که تابع مقررات خاص خود است) از هرگونه تعهد یا پیمان ارزی معاف می باشد ".

ب) مقررات بهداشتی : بعضی از کشورها نیز مقررات بهداشتی کالاهای صادراتی خود را صرفا محدود به تعدادی از کشورها کرده و به طور غیر مستقیم تولیدکنندگان محصولات نامرغوب و فاقد استانداردهای لازم بهداشتی را تشویق به صادرات به سایر نقاط جهان می نماید .

دراین وضعیت کشورهای جهان سوم بزرگترین قربانی استفاده از این گونه محصولات می باشند. به عنوان نمونه دولت لوکزامبورگ در مقرراتی که در شانزدهم اکتبر ۱۹۸۹ وضع نموده، مواد اولیه، مواد افزودنی و روشهای تهیه مجاز برای مربا و ژله همچنین ضوابط برچسب زنی بسته بندی های آنها را تعیین نموده، لیکن محصولات صادراتی به خارج از بازار مشترک اروپا را از این مقررات معاف کرده است.

در مقررات صادراتی ایران مواردی از لزوم رعایت جنبه های بهداشتی ایران کالاهای صادراتی دیده می شود. ازجمله می توان به مقررات سازمان حفظ نباتات وزارت کشاورزی در مورد بازدید و قرنطینه گیاهی و صدور گواهی بهداشت برای صادرات فرآورده های نباتی اشاره کرد.

ج) مقررات محدود کننده صدور اشیای نفیس تاریخی و فرهنگی : حفظ آثار و اشیای تاریخی موجود در هر کشور یکی از وظایف مهم دولت ها بوده که با استفاده از آنها نه تنها از نظر فرهنگی هویت ملی یک کشور اثبات می شود، بلکه از نظر سیاسی و بین المللی نیز می تواند ابزار تبلیغی بسیار قوی جهت معرفی جایگاه یک ملت در تمدن جهانی باشد. بر این اساس اکثر دولت ها مقررات شدیدی جهت ممانعت از تبدیل این گونه اشیا به کالاهای تجاری و خروج از کشور اعمال می کنند.

این موضوع به حدی اهمیت دارد که حتی کشورهای غربی که فاقد سابقه های تاریخی طولانی بوده و موزه های آنها مملو از میراث فرهنگی مشرق زمین است، صدور اشیای تاریخی از کشورهایشان را به شدت کنترل می کنند. به عنوان نمونه طبق مقررات صادرات کشور انگلستان، صدور عکس هایی با قدمت بیش از ۶۰ سال و ارزش هر نسخه بیش از ۴۰۰ پوند و سایر اقلام مربوط به بیش از ۵۰ سال قبل، شامل آثار هنری با ارزش ۱۶هزار پوند و بیشتر و در مورد نقاشی های تاریخی انگلیسی با ارزش ۴هزار پوند و بیشتر در کنترل دولت می باشد.

در ایران نیز مقررات محدود کننده شدیدی در خصوص صدور این گونه اشیا وضع گردیده است به موجب ماده ۱۷ قانون راجع به حفظ آثار ملی مصوب ۱۳۰۹/۸/۱۲، " کسانی که بخواهند تجارت اشیای عتیقه را کسب خود قرار دهند باید از دولت تحصیل اجازه کرده باشند. همچنین خارج کردن آنها از مملکت باید با اجازه دولت باشد و اگر کسی بدون اجازه دولت درصدد خارج کردن اشیایی که در فهرست آثار ملی ثبت شده برآید اشیای مزبورضبط دولت می شود ".

ماده ۵۱ از آیین نامه اصلاحی اجرای قانون راجع به حفظ آثار عتیقه مصوب ۱۳۱۱/۸/۲۸ هیأت وزیران نیز مقرر می دارد : " هر عتیقه که بخواهند بدون اجازه نامه صحیح از ایران خارج نمایند توقیف و ضبط دولت خواهد شد ".

ماده ۵ از قانون معافیت ورود و صدور اشیای عتیقه و آثار فرهنگی و هنری اصیل و معتبر از حقوق و عوارض گمرکی مصوب ۵۴/۴/۲۲ همچنین ماده ۱۵ از آیین نامه مربوط به ورود و صدور اموال فرهنگی مصوب ۵۴/۷/۲۸ هیأت وزیران نیز ناظر بر ممنوعیت صدور آثار ملی می باشد.

شورای انقلاب اسلامی ایران نیز در مصوبه مورخ ۵۸/۱۰/۲۲ خود صدور هرگونه اشیای عتیقه و هنری از کشور را ممنوع نمود که با توجه به قابل اطلاق بودن این مصوبه بر کلیه آثار هنری اعم از اینکه جدیدا خلق شده باشند یا در زمره صنایع دستی محسوب گردند، مصوبه مزبور دارای ایراد است.

ماده ۴۴ قانون امور گمرکی نیز تصریح می دارد که : صدور اشیای عتیقه و باستانی از کشور ممنوع است مگر با اجازه وزارت فرهنگ و هنر.

د) ملاحظات سیاسی : اصولاً مقررات کنترل و محدود کننده صادرات، اهداف مختلفی از جمله اهداف اقتصادی، بازرگانی، حقوقی و سیاسی را دنبال می کنند. مقررات صادراتی با اهداف سیاسی به دو صورت جلوه گر می شوند. اولا، ممکن است دولتی صدور کالاهایی که در تولید تسلیحات می توانند مورد استفاده قرار گیرند و به کالاهای استراتژیک شهرت دارند را به یک یا چند کشوری که دارای تضاد سیاسی با آنها می باشد منع کند. به عنوان نمونه

بعد از جنگ عراق با نیروهای پیمان ناتو، بعد از اشغال کویت در سال ۱۹۹۱ دولت ژاپن تحت فشار دولت آمریکا فهرست بلندی از محصولاتی که صدور آنها به عراق منع گردیده را منتشر نمود. این فهرست نه تنها محصولات با فن آوری پیشرفته و دارای قابلیت به کارگیری در تولید تسلیحات را شامل می شد، بلکه بعضی از کالاهای صنعتی برای مصارف عمومی لیکن با امکان کاربرد در خط تولید جنگ افزار را نیز شامل می گردید. مثلا صدور نیمه رساناها و حتی پمپهای هیدرولیکی به عراق توسط شرکت های ژاپنی منوط به کسب مجوزهای مخصوص از دولت ژاپن می باشد.

در بخش سوم قانون مدیریت اجرایی صادرات کشور آمریکا مصوب ۱۹۷۹ محدودیت صادرات در سه مورد خلاصه گردید که عبارت است از :

۱- کالاها و فن آوری هایی که به توان نظامی کشوری که برای امنیت ملی آمریکا خطرناک باشد، کمک قابل ملاحظه ای کند.

۲- کالاها و فن آوری هایی که برای پیشبرد سیاست های خارجی دولت آمریکا ضروری باشد.

۳- کالاهایی که برای حمایت از اقتصاد داخلی، محدودیت صدور آنها ضروری باشد.

دسته دیگری از کالاها که ممکن است مشمول محدود کننده صادراتی قرار گیرند، کالاهایی می باشند که علی رغم قابلیت کاربرد نظامی، به دلیل دارا بودن اهمیت اقتصادی جهت پیشبرد اهداف سیاسی مورد استفاده قرار می گیرند. از مصادیق مشهور آن ممنوعیت صادرات گندم آمریکا به شوروی سابق در اعتراض به اشغال نظامی افغانستان می باشد. تحریم نفتی کشورهای غربی توسط دولت های عرب عضو اوپک طی سالهای ۷۴- ۱۹۷۳ در اعتراض به حمایت های غرب از رژیم صهیونیستی مثال دیگری است که می توان به آن اشاره کرد.

در حال حاضر واردات اکثر کالاها و خدمات از کوبا به ایران، عراق، لیبی و سودان ممنوع بوده و هر مورد واردات از این کشورها مستلزم اخذ مجوز موردی از وزارتخانه خزانه داری آمریکاست.

در کشور انگلستان برای صادرات برخی از محصولات که در طبقه بندی اقلام موضوع امنیت ملی، یا حقوق حیوانات یا میراث ملی قرار گرفته باشند، محدودیت هایی وجود دارد و اخذ مجوز برای صادرات آنها الزامی است.

مبحث سوم : مقررات ملی کشور واسط

با توسعه تجارت بین الملل، عوامل موثر بر آن نیز گسترش یافته است. امروزه شکل بسیار سنتی مبادله تجاری دو کشور همسایه به مبادلات تجاری کشورها در قاره های مختلف تبدیل شده است. لذا برای اجرای موضوع قرارداد در اکثر موارد کشورهای ثالثی ناگزیرند نقش آفرین گردند.

عمده ترین شکل این گونه کشورها، در حالت ترانزیت کالا پدید می آید. برای نمونه برای حمل یک کالا از ایران به آلمان قلمرو جغرافیایی چند کشور باید طی شود و طبعا مقررات ملی کشور مزبور حاکم می باشد. لذا تابعیت از این مقررات برای طرفین معامله ضروری است.

برای نمونه ممکن است موضوع یک قرارداد مثل فروش نوشابه الکلی در کشورهای طرف قرارداد مجاز باشد، لیکن در کشور محل ترانزیت این معامله ممنوع بوده و حتی حمل آن به صورت ترانزیت نیز ممنوع اعلام گردد.

بسیاری از کشورهای جهان برای ترغیب کشورها به استفاده از قلمرو ایشان برای ترانزیت کالا و کسب درآمد ازاین طریق، مقررات خاصی برای ترانزیت کالا تدوین می کنند. برای نمونه آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی ایران بخش مفصلی را تحت عنوان فصل هفتم از مواد ۱۷۲ لغایت ۱۹۶ به مقررات ترانزیت کالا اختصاص داده است.

ماده ۱۷۴ آیین نامه اجرایی مزبور مقرر می دارد :

" هرگونه کالایی را که ورود قطعی آن به کشور مجاز است می توان به عنوان ترانزیت با رعایت مقررات مربوط حمل نمود، ولی ترانزیت کالایی که ورود قطعی آن به کشور طبق قوانین مخصوص ممنوع باشد. منوط به اجازه مخصوص دولت در هر مورد است ".

ماده ۱۷۵ همین آیین اجرایی نیز مقرر می دارد :

" به طور کلی کالای ترانزیتی باید از گمرک ورودی مستقیما به گمرک خروجی حمل شود. اداره گمرک می تواند کالایی را که به طور ترانزیت از ایران عبور می کند، با هزینه صاحب کالا با وسیله نقلیه ای که خود انتخاب می نماید حمل کند و یا صاحب کالا را ملزم کند بر اینکه محموله ترانزیتی را با وسایلی که گمرک انتخاب می نماید حمل کند. همچنین گمرک مختار است در هر مورد مامورانی به معیت کالا به هزینه صاحب کالا اعزام دارد .

بند ۷ از ماده ۵۰ مقررات صادرات و واردات و امور گمرکی مناطق آزاد تجاری صنعتی ج.ا.ایران (موضوع تصویبنامه های مورخ ۷۳/۳/۱۶، ۲۷/۶/۲۰، ۷۳/۱۰/۱۱، ۷۶/۵/۷۵) در رابطه با ترانزیت از طریق مناطق آزاد ایران مقرر می دارد :

" کلیه کالاهایی که از خارج کشور به مقصد مناطق آزاد یا از مناطق آزاد به مقصد کشورهای خارجی از طریق سرزمین اصلی حمل می شود تابع مقررات و تشریفات ترانزیت خارجی موضوع فصل هفتم آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی بوده و در نهایت سادگی و با کمترین تشریفات انجام خواهد شد.

تبصره - ترانزیت خارجی کالاهای ممنوعه قانونی مستلزم اخذ مجوز از شورای عالی مناطق آزاد می باشد.

بجز کشورهای ثالث از طریق ترانزیت کالا، مورد عمده دیگر، محل پرداخت موضوع قرارداد است. برای نمونه در یک قرارداد بین یک شرکت ایرانی و یک شرکت اماراتی برای انجام خدمات مهندسی، مکان پرداخت بانکی در فرانسه تعیین شده است. لذا بدون آنکه موضوع اصلی قرارداد حتی از منطقه خلیج فارس خارج گردد، مقررات کشور فرانسه به طور غیرمستقیم در رابطه با شیوه پرداخت از طریق نظام بانکداری فرانسه حاکم گردیده است.

البته برای تسهیل و توسعه تجارت بین الملل و پرهیز از چند گانگی در نظام های حقوقی کشورهای مختلف غالبا شیوه های پرداخت های بین المللی از طریق اعتبار اسنادی (L/C) صورت می گیرد و طرفین قرارداد در متن Lc مقرراتی را که در مبحث بعدی به آن اشاره خواهد شد حاکم بر Lc می نماید.

مع هذا، مقررات ملی کشوری که Lc در آن افتتاح شده است مادامی که مربوط به نظم عمومی و امنیت ملی گردد کماکان بر Lc مزبور حاکم خواهد بود و طرفین نمی توانند این گونه مقررات را مستثنی سازند.

مبحث چهارم : سازمان های بین المللی تاثیرگذار بر تجارت بین الملل

به موازات مقررات داخلی کشورهای صادرکننده و وارد کننده و واسط، دسته دیگری از مقررات یعنی مقررات بین المللی وجود دارند که بر قراردادهای بین المللی حاکم هستند و لذا باید مورد مطالعه و ملاحظه طرفین معامله قرار گیرند.

مقررات بین المللی را می توان به دو گروه اصلی تقسیم نمود :

الف- قراردادهایی که یک دولت مستقیما با یک یا چند دولت دیگر منعقد می سازد.

ب- قراردادهای بین المللی که تحت عناوینی از جمله کنوانسیون، پروتکل، میثاق و پیمان، تحت نظارت سازمان های بین المللی تنظیم می شود و غالبا تعداد زیادی از دولت ها با الحاق به آنها، مقررات و ضوابط پیش بینی شده را می پذیرند. مهمترین سازمان های بین المللی که در تدوین مقررات بین المللی در زمینه تجارت و اقتصاد نقش فعال دارند، عبارتند از :

۱.سازمان ملل متحد :

الف) مجمع عمومی : با مصوباتی از جمله میثاق بین المللی حقوق اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی مصوب ۱۹۶۶ و منشور حقوق و تکالیف اقتصادی دولت ها مصوب ۱۹۷۴ .

ب) شورای امنیت : با مصوباتی از جمله قطعنامه هایی در تحریم اقتصادی و تسلیحاتی علیه عراق که در رابطه با جنگ خلیج فارس و همچنین جنگ اخیر آمریکا با این کشور صادر گردید.

ج) شورای اقتصادی و اجتماعی : با مصوباتی از جمله مجموعه مقررات اجرایی.

۲. سازمان جهانی تجارت :

این سازمان به موجب " سند نهایی دربرگیرنده نتایج مذاکرات تجاری چند جانبه در اوروگوئه " که در ۱۵ آوریل ۱۹۹۴ در مراکش به امضای دهها عضو موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT) رسید، تشکیل گردید و از اول سال ۱۹۹۵ رسما آغاز به فعالیت کرد.

این سازمتن که از لحاظ تعداد کشورهای عضو و همچنین از لحاظ گستره موضوعات اقتصادی تحت پوشش در عمل بزرگترین نهاد تصمیم گیرنده اقتصادی جهان می باشد، مجری چندین موافقتنامه اقتصادی- بازرگانی است که کشورهای عضو طی مذاکرات طولانی در اوروگوئه به توافق رسیدند.

برخی از موافقتنامه ها عبارتند از :

- موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت،۱۹۹۴
- موافقتنامه مربوط به کشاورزی
- موافقتنامه مربوط به اعمال اقدامات بهداشتی و بهداشت نباتی
- موافقتنامه مربوط به منسوجات و پوشاک
- موافقتنامه مربوط به موانع فنی تجارت
- موافقتنامه مربوط به اقدامات سرمایه گذاری مرتبط با تجارت
- موافقتنامه مربوط به اجرای ماده ۶ موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت،۱۹۹۴
- موافقتنامه مربوط به ماده ۷ موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت ،۱۹۹۴
- موافقتنامه مربوط به بازرسی قبل از حمل
- موافقتنامه مربوط به قواعد مبدا
- موافقتنامه مربوط به رویه های صدور مجوز ورود
- موافقتنامه مربوط به یارانه ها و اقدامات جبرانی
- موافقنامه های مربوط به حفاظت ها

۳. کنفرانس تجارت و توسعه (آنکتاد) :

با مصوباتی از جمله قطعنامه مورخ ۱۹۶۸ در خصوص نظام عمومی ترجیحات[5]، قطعنامه مورخ ۱۹۷۶ در خصوص برنامه یکپارچه کالاها[6]، موافقتنامه های بین المللی در خصوص شکر، قهوه، لاستیک طبیعی و روی.

5- Generalized System of Preferences (GSP)
6- Integrated Programme for Commodities (IPC)

۴. سازمان جهانی غذا و کشاورزی (فائو) :

با مصوباتی از جمله مقررات اجرایی بین المللی توزیع و استفاده از آفت کش ها.

۵. سازمان بین المللی دریا نوردی :

این سازمان در سال ۱۹۸۲ با تغییر شکل سازمان مشورتی دریایی بین الدولی تاسیس گردید و به وضع مقررات ناظر بر حمل و نقل دریایی اشتغال دارد، از جمله کنوانسیون بین المللی برای نظارت بر اقدامات غیر قانونی علیه ایمنی کشتیرانی بین المللی مصوب ۱۹۸۸.

۶. سازمان جهانی مالکیت فکری[۷]:

این سازمان تخصصی وابسته به سازمان ملل متحد، نقش مهمی در وضع مقررات ناظر بر تجارت بین الملل داشته و تاکنون ترتیب انعقاد معاهدات متعددی بین دولت ها در زمینه حمایت از مالکیت معنوی و صنعتی اشخاص در مقابل استفاده های غیرقانونی از اینگونه اختراعات، ابداعات و آثار علمی و تحقیقاتی را فراهم ساخته است. بعضی از این معاهدات بین المللی عبارتند از :

- اتحادیه بین المللی برای حمایت از مالکیت صنعتی (مشهور به کنوانسیون پاریس) مصوب ۱۸۸۳ با اصلاحات بعدی.
- موافقتنامه راجع به طبقه بندی بین المللی ثبت اختراع مصوب ۱۹۷۱
- موافقتنامه راجع به نگهداری بین المللی طرح های صنعتی

۷. کمیسیون حقوق تجارت بین المللی :

این کمیسون در زمینه های متنوع تجارت بین المللی از جمله فروش بین المللی کالا، قوانین بین المللی کشتیرانی، پرداخت های بین المللی، داوری بازرگانی بین المللی، و آیین مصالحه[۴] قواعدی تنظیم و منتشر نموده است.

۸. سازمان همکاری اقتصادی و توسعه :

این سازمان که از ۲۴ کشور صنعتی تشکیل یافته، در زمینه های مختلف از جمله اقتصادی، انرژی، امور مالی، کشاورزی، محیط زیست، علوم و فنون، نیروی کار، آموزش و تجارت بین الملل سازمان مزبور، بررسی مباحث مربوط به روابط تجاری بین کشورهای عضو و همچنین با کشورهای غیر عضو، خصوصا کشورهای در حال توسعه می باشد. تامین بیشتر آزادسازی تجاری و جلوگیری از ظهور موانع تجاری جدید، از دیگر اقدامات این سازمان محسوب می گردد.

۹. اتحادیه بین المللی حمل و نقل هوایی (یاتا) :

یاتا یکی از سازمان های تدوین کننده مقررات حمل و نقل هوایی می باشد. یکی از اقدامات این سازمان همکاری در تصویب موافقتنامه راجع به حمل و نقل هوایی بین المللی می باشد. نحوه بسته بندی محموله های هوایی و نحوه حمل حیوانات زنده از جمله مواردی است که این اتحادیه مقرراتی در مورد آن وضع نموده است.

7- Conciliation Rules

۱۰. سازمان بین المللی استاندارد :

این سازمان در زمینه تدوین ضوابط حاکم بر استاندارد و بازرسی کالاها فعالیت دارد و مقررات آن از اعتبار بین المللی برخوردار می باشد.

۱۱. اتحادیه اروپایی (EU) :

ازجمله اقدامات این سازمان اروپایی عبارت است از: حذف موانع غیرتعرفه ای، برقراری تعرفه های مشترک گمرکی، برقراری سیاست مشترک بازرگانی، برقراری سیاست مشترک در مورد مالیات های مستقیم، حذف محدودیت های تجارت داخلی در مورد محصولات کشاورزی، وضع قواعدی در خصوص فعالیت های بنگاه های اقتصادی (رویه های تجاری محدود کننده) و دامپینگ.

۱۲.اتاق بازرگانی بین المللی[۸] :

این سازمان علی رغم اینکه یک سازمان غیر دولتی محسوب می گردد، نقش مهمی در تدوین مقرراتی جهت ایجاد وحدت رویه در فعالیت های تجاری بین المللی ایفا می کند. بعضی از اقدامات اتاق بازرگانی بین المللی عبارت است از: تنظیم عرف و رویه متحدالشکل اعتبارات اسنادی[۹]، مجموعه اصطلاحات بازرگانی بین المللی معروف به اینکوترمز[۱۰]، مقررات متحدالشکل وصولی ها[۱۱]، مقررات متحدالشکل در مورد تضمینات قرارداد[۱۲]، مقررات متحدالشکل برای سند حمل و نقل مرکب[۱۳]، قواعد دادگاه داوری اتاق بازرگانی بین المللی[۱۴] و فرم های استاندارد برای صدور اعتبارات اسنادی[۱۵].

بررسی مقررات بین المللی هر یک از سازمان های فوق الذکر مستلزم کار مستقلی بوده و از حوصله این نوشته خارج می باشد، لیکن جهت تکمیل مبحث صرفا به اشاره به بعضی از مقررات مهم بسنده می گردد.

مبحث پنجم : مقررات بین المللی

اکثر قریب به اتفاق کشورهای جهان به غیر از مقررات ملی، با الحاق به کنوانسیون ها و موافقتنامه های بین المللی، خود را متعهد به اجرای این مقررات بین المللی در قلمرو خاکشان کرده اند.

این مقررات از لحاظ جغرافیایی در دو گروه قابل طبقه بندی می باشد :

۱) مقررات اتحادیه ها و پیمان های منطقه ای :

اتحادیه ها و پیمان های منطقه ای مقررات مهم و غالبا اقتصادی در رابطه با تجارت وضع می کنند که بر جریان تجارت بین الملل تأثیر بسزایی دارند. در قالب مقررات اتحادیه های منطقه ای، کشورهای عضو برای خود دو سطح پوشش حقوقی ایجاد می کنند.

سطح اول، مقررات ملی و داخلی آنهاست و سطح دوم مقررات اتحادیه که از مرزهای اتحادیه یا پیمان منطقه ای آغاز می گردد.

سازمان همکاری اقتصادی (ECO) یکی از پیمان های منطقه ای است که جمهوری اسلامی ایران نیز در آن حضور دارد.

در حال حاضر اتحادیه اروپایی (EU) به عنوان بزرگترین اتحادیه اقتصادی اجتماعی دنیا محسوب می شود که به لحاظ حضور بزرگترین اقتصادهای صنعتی جهان در آن از جمله آلمان، فرانسه و انگلستان توجه جهانین را به خود ومعطوف ساخته است.

نظر به این که مقررات اتحادیه اروپایی برای صادرکنندگان ایرانی نیز حائز اهمیت است، لذا مقررات این اتحادیه را به طور اجمالی مورد توجه قرار می دهیم.

8- International Chamber of Commerce
9- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
10- International Commercial Terms (Incoterms)
11- Uniform Rules for Collections
12- Uniform Rules for Contract Guarantees
13- Uniform Rules for Combined Transport Document
14- Rules for ICC court of Arbitration
15- Standard forms for Issuing Documentary Credits

پیمان ماستریخت[16] نقطه عطفی در وحدت اقتصادی کشورهای عضو اتحادیه اروپایی محسوب می شود. هدف این پیمان، اروپایی بدون مرز بین کشورهای آن بوده است.

این اروپای واحد بر سه رکن استوار گردیده است :

- سه پیمان اقتصادی قبلی بین کشورهای عضواتحادیه اروپایی (رکن اقتصادی)
- سیاست امنیتی و خارجی مشترک
- همکاری در زمینه امور قضایی و امور داخلی کشورها

در زمینه وحدت اقتصادی کشورهای عضو اتحادیه اروپایی، مهمترین گام، برداشتن موانع تجاری برای مبادلات کشورهای عضو با یکدیگر بوده است، لیکن پیمان ماستریخت مواردی را به عنوان استثنائات از این آزادی تجارت بین اعضا قائل شده است.

ماده ۳۶ پیمان ماستریخت مقرر می دارد که مواد ۳۰ الی ۳۴ این پیمان به حق دولت ها از اعمال ممنوعیت ها و محدودیت ها بر واردات و صادرات کالاها به دلایل احساساست عمومی[5]، سیاست عمومی، امنیت عمومی ، حفاظت ازبهداشت انسان، حیوان و گیاه، حفاظت از میراث ملی واجد ارزش هنری، تاریخی و باستان شناسی یا حفاظت از دارایی صنعتی و بازرگانی، خدشه ای وارد نمی سازد.

الف- احساسات عمومی : در اولین تجربه در زمینه استناد به این موضوع که آیا احساساست عمومی می تواند به عنوان یکی از مصادیق ماده ۳۶ پیمان ماستریخت مورد استناد قرار گیرد، از دادگاه اتحادیه اروپایی استعلام گردید که آیا موضع دولت مبنی بر منع ورود نشریات مستهجن و غیر اخلاقی مطابق با ماده ۳۶ پیمان می باشد؟ دادگاه قضایی اتحادیه اروپایی در نظر مثبت خود اعلام داشت که حق هر دولت عضو می باشد که با توجه به مقیاس های ارزشی خود، وضعیت خدشه به احساسات عمومی را احراز کند.

ب- سیاست عمومی : این وضعیت یکی از مشکل ترین موارد برای تعریف محسوب شده است. در آرای قضات دادگاه اتحادیه اروپایی گرایشات متفاوتی دیده می شود. برای نمونه در یک قضیه قضایی، سه انگلیسی به جرم واردات غیر قانونی نقره به انگلستان مجرم شناخته شده بودند. متهمین مدعی گردیدند که مقررات ممنوعیت واردات نقره در انگلستان مغایر حق آزادی جابه جایی سرمایه به رسمیت شناخته شده در پیمان ماستریخت بوده و به همین دلیل به دادگاه اتحادیه اروپایی علیه حکم دادگاه انگلستان شکایت کردند. ولی دادگاه اتحادیه اروپایی در رای خود مقرر داشت که روش های انتقال سرمایه مواد ۳۰ الی ۳۷ پیمان برشمرده شده است و سکه های نقره وسیله ای برای پرداخت محسوب نمی شود و لذا دولت انگلستان حق وضع محدودیت در این رابطه را داشته است.

در قضیه دیگر، دولت ایتالیا اتباع سایر کشورهای عضو را ملزم به ثبت مجدد اتومبیل هایشان که در سایر کشورها ثبت گردیده بودند، در ایتالیا نموده بود و دلیل مجدد این دولت نیز کنترل اتومبیل های مسروقه و با استناد به مصادیق "سیاست عمومی" در ماده ۳۶ پیمان بود.

ولی این دلیلی دولت ایتالیا، دادگاه اتحادیه اروپایی را قانع نساخت، لذا این مصوبه دولت ایتالیا را مغایر پیمان ماستریخت دانسته و حکم به ابطال آن داد.

16- Public Morality

ج- امنیت عمومی : اولین موضوعی که از عنوان " امنیت عمومی" به ذهن متبادر می گردد، منع محصولاتی مانند مواد مخدر و اسلحه برای ارتکاب جرم است برای معامله که سلامت و ایمنی افراد و جامعه را به مخاطره می اندازد.

ولی در نظام حقوقی اتحادیه اروپایی " امنیت عمومی" تعریف وسیعتری از موارد فوق دارد، از جمله تأمین خدمات عمومی اساسی یا حتی عملکرد موثر دولت مشروط به اینکه در این حالات جابه جایی کالا دخالت داشته باشد. در یک قضیه، دولت ایتالیا وضع مقررات مربوط به پیش پرداخت واردات را به استناد عنصر امنیت عمومی و برای تضمین منافع اساسی کشور ایتالیا و حمایت از پول ملی این کشور توجیه کرده بود.

لیکن دادگاه اتحادیه اروپایی این دفاعیه را نپذیرفت و مقرر داشت که ماده ۳۶ پیمان ماستریخت باید تفسیر محدود شود و استثنائات فوق فقط با موضوعاتی با ماهیت غیر اقتصادی قابل استناد می باشد.

در قضیه ای دیگر، طبق قوانین ایرلند، وارد کنندگان نفت می بایست درصدی از نیازهای خود را از پالایشگاه نفت ایرلند تأمین کنند. به طور وضوح، امنیت تأمین محصولات نفتی برای کشور ایرلند نه تنها برای اقتصاد مالی این کشور بلکه برای استمرار خدمات اساسی حیاتی است. در حکم دادگاه اتحادیه اروپایی با بیان درک این موضوع، تعیین اینکه اقدامات حمایتی دولت ایرلند قابل توجیه می باشد یا نه، را به دادگاههای همان کشور ارجاع داد.

بنابراین تدابیر ملی باید مبتنی بر اصل تناسب باشد.

صادرات فن آوری نظامی نیز در حیطه مصادیق امنیت عمومی قرار می گیرند.

در یک قضیه، دادگاه اتحادیه اروپایی این چنین حکم داد که اگرچه مقامات کشور فرانسه مجوز صادرات برخی از محصولات نظامی را صادر کرده است، لیکن دولت لوکزامبورگ حق دارد که به ماده ۳۴ برای محدود سازی محصولات مزبور که در قلمرو آن حضور دارند، استناد ورزد.

د- حفاظت از میراث ملی : یکی از مواردی که پیمان ماستریخت برای دولت های عضو، حق وضع محدودیت در تجارت خارجی برای سایر اعضا قائل گردیده است، "حفاظت از میراث ملی" می باشد.

در دو قضیه مربوط به دولت ایتالیا، دادگاه اتحادیه اروپایی این سیاست را دنبال کرده است که حتی اقلام ارزشمند و نادر زمانی که وارد بازار داد و ستد گردند یا به منبع تأمین درآمد برای دولت تبدیل گردند وقتی اجازه خروج به آنها داده شود نمی توانند مشمول مقررات حمایتی دولت ها قرار گیرند.

ولی فقط اقلام معدودی با ارزش تاریخی غیر قابل ارزشگذاری یا اقلامی که خروج آنها از کشور ممنوع گردیده باشد، از مقررات عمومی پیمان مبنی بر آزادی جا به جایی اموال مستثنی می باشند.

به دلیل گستردگی تجارت آثار هنری در اروپا، موضوع تفکیک آثار هنری قابل مبادله از آثاری که میراث فرهنگی کشورها محسوب می شود از اهمیت خاصی برخوردار بوده است و در این رابطه مقررات مختلفی وضع گردیده است.

برای نمونه به موجب مصوبه ۳۹۱۱/۹۲ مورخ ۱۹۹۲ صادرات محصولات فرهنگی تحت کنترل یکنواخت در مرزهای اتحادیه اروپایی قرار گرفت. بنابراین صادرات این گونه محصولات با مجوز معتبر صادره در یک کشور عضو در سراسر اتحادیه آزاد خواهد بود. درخواست مجوز صادرات برای کالاهای فرهنگی که مشمول مقررات حمایت از میراث فرهنگی یا دارای ارزش هنری، تاریخی و باستانی در کشور عضو ذی ربط می باشند، صادر نخواهند شد.

مصوبه شماره ۹۳/۰۷ شورای وزیران اتحادیه نیز فهرست کالاهای فرهنگی ضمیمه مقررات شماره ۳۹۱۱/۹۲ را افزایش داد.

در مقدمه مصوبه فوق مقرر گردیده است که: "در چارچوب ماده ۳۶ پیمان ماستریخت، کشورهای عضو بعد از سال ۱۹۹۲ از حق تعریف میراث فرهنگی و اتخاذ تدابیر ضروری برای حفاظت از آنها برخوردار خواهند بود. از طرف دیگر، بازرسی و تشریفات برای اجرای این تدابیر در داخل مرزهای جامعه صورت نخواهد گرفت".

هـ- حفاظت از سلامتی و حیات انسان، حیوان و نباتات : حفاظت از سلامتی و حیات انسان، حیوان و نبات خصوصا تحت عنوان حمایت از مصرف کننده از موضوعات ریشه دار در نظام حقوقی اتحادیه اروپایی به بعد بوده است و چه در سطح ملی و چه در سطح اتحادیه، مقررات زیادی که فهرست آنها ده ها مورد را شامل می گردد وضع شده است.

نظر به اینکه عمده ترین اقلام مبادلات اتحادیه اروپایی با خارج از این اتحادیه (اعم از واردات و صادرات) کالاهای مصرفی خصوصا محصولات غذایی می باشد، لذا این مجموعه حمایتی بایستی در محور توجه جهانیان از جمله بازرگانان کشور ما قرار گیرد.

مباحث مربوط به مقررات حفاظت از انسان، حیوان و نبات آنچنان متنوع و گسترده است که کتاب ها و مقالات مستقلی در تشریح آنها نگارش گردیده است، در اینجا برای نمونه به چند سرفصل اشاره می شود :

ادوات با ولتاژ پایین، ادوات تحت فشار ساده، ایمنی اسباب بازی، محصولات ساختمانی، سازگاری مغناطیسی، ماشین آلات، جرثقیل های سقفی و مکانیزم های بالابر، وسایل حفاظت شخصی، ادوات توزین غیرخودکار، وسایل پزشکی جای دادنی فعالی، ادوات گازسوز، تجهیزات ترمینال ارتباطات راه دور، تجهیزات ایستگاه زمینی ماهواره ای، کارایی بویلرهای آب جوش، مواد منفجره برای مقاصد غیرنظامی، وسایل پزشکی، سیستم و وسایل حفاظتی برای استفاده در محیط بالقوه انفجاری، قایق های تفریحی، آسانسورها و بالابرها، یخچالهای الکتریکی خانگی، فریزرهای عمیق، تجهیزات دریایی، تون های با سرعت بالا، تجهیزات فشاری، تجهیزات و سیستم های مدیریت ترافیک هوایی، تجهیزات عارضه یابی و واکنش در بدن انسان[۱۷].

و- ملاحظات اقتصادی : به غیر از موارد فوق، اتحادیه اروپایی مقررات متعدد دیگری در رابطه با محدود سازی واردات کالا از خارج از این اتحادیه با ملاحظات اقتصادی و با درنظر گرفتن سیاست های حمایت از صنایع داخلی وضع کرده است. برای مثال این اتحادیه محدودیت های گسترده ای برای واردات منسوجات و پوشاک تحت مقررات MFA وضع نموده است.

واردات برخی ازمحصولات فلزی از روسیه و قزاقستان و برخی از تولیدات کفش و سرامیک از چین نیز تابع محدودیت هایی گردیده اند.

همچنین این اتحادیه برای واردات کفش از ویتنام و محصولات فلزی از جمهوری چک ، لهستان، رومانی و جمهوری اسلواک نیز شیوه بازرسی دوگانه [۱۸]را وضع کرده است.

همچنین برای واردات برخی از محصولات غیر از منسوجات از چین اخذ مجوز بازرسی قبل از حمل لازم است.

۲) مقررات بین المللی :

الف- مقررات بین المللی حمل و نقل کالا : با توجه به اهمیت نقش حمل و نقل در تجارت بین المللی، کنوانسیون های متعددی در زمینه حمل و نقل جاده ای، هوایی، دریایی و از طریق راه آهن منعقد گردیده که به تبع پیوستن دولت ایران به آنها، تجار، متصدیان حمل و نقل و سایر دست اندرکاران ملزم به رعایت این قواعد بین المللی شده اند.

بعضی از این کنوانسیون ها عبارت اند از :

۱۷- مجید بهزادیان،CEنشان صادرات کالا به اروپا،تهران:موسسه خدمات فرهنگی رسا،۱۳۸۱،صص۱۲۵-۱۲۶

18- Dual-Surveillance Licensing

- ✓ کنوانسیون گمرکی مربوط به حمل و نقل بین المللی کالا تحت کارنه تیر مشهور به کنوانسیون(T.I.R) تیر مصوب ۱۹۷۵.
- ✓ کنوانسیون عبور و مرور در جاده ها و کنوانسیون مربوط به علایم راه ها مصوب ۱۹۶۸.
- ✓ کنوانسیون بین المللی هواپیمایی کشوری (شیکاگو) مصوب ۱۹۴۴ و پروتکل های اصلاحی.
- ✓ کنوانسیون مربوط به یکسان کردن برخی از مقررات حمل و نقل هوایی مصوب ۱۹۱۲ و پروتکل های اصلاحی.
- ✓ کنوانسیون بین المللی خطوط حمل بار (کشتی) مصوب ۱۹۶۶.
- ✓ کنوانسیون بین المللی اندازه گیری ظرفیت کشتی ها مصوب ۱۹۶۹.
- ✓ کنوانسیون گمرکی راجع به ترانزیت بین المللی کالاها (معروف به کنوانسیون ITI) مصوب ۱۹۷۱.
- ✓ کنوانسیون مربوط به حمل و نقل بین المللی توسط راه آهن (معروف به COTIF) مصوب ۱۹۸۰.
- ✓ کنوانسیون مربوط به قرارداد حمل و نقل بین المللی کالاها در جاده ها (معروف به CMR) مصوب ۱۹۵۷ و پروتکل الحاقی به کنوانسیون مزبور مصوب ۱۹۷۸.
- ✓ یکی از کنوانسیون های مهم راجع به حمل و نقل، کنوانسیون " دوازدهم اکتبر ۱۹۲۹ ورشو مربوط به یکسان کردن برخی از مقررات حمل و نقل هوایی بین المللی " می باشد.

این کنوانسیون طی چند نوبت و به موجب پروتکل ۱۹۵۵ لاهه و کنوانسیون۱۹۶۱ گوادالاجارا (مکزیک) و پروتکل ۱۹۷۱ گواتمالا اصلاح گردیده است.

دولت ایران نیز به موجب ماده واحده مصوب ۱۳۵۳ مجلس شورای ملی سابق به کنوانسیون و پروتکل های اصلاحی ملحق گردیده است.

در ماده پنجم پروتکل ۱۹۷۱ گواتمالا مقرر گردیده است که :

۱- متصدی حمل و نقل وقتی در قبال خسارات حاصل از انحدام یا فقدان یا معیوب شدن کالا مسئول خواهد بود که حادثه ای که موجب خسارت شده هنگام حمل و نقل هوایی رخ داده باشد.

۲- عبارت حمل و نقل هوایی مندرج در بند فوق شامل مدت زمانی است که طی آن کالا در اختیار متصدی حمل و نقل است، اعم از آنکه کالا در یک فرودگاه و یا داخل یک هواپیما بوده و یا در صورت فرود هواپیما در خارج از محوطه یک فرودگاه در محلی دیگر باشد.

ماده هشتم پروتکل مزبور در بند۲ ماده ۲۲ اصلاحات زیر را منظور نموده است :

الف) در مورد حمل کالا مسئولیت متصدی حمل و نقل محدود به مبلغ ۲۵۰ فرانک به ازای هر کیلو گرم می باشد، مگر آنکه فرستنده هنگام تحویل کالا به متصدی حمل و نقل اظهارنامه خاصی برای ارزش کالا به هنگام تحویل در مقصد حمل و نقل ملزم به پرداخت مبلغی که زاید بر مبلغ اظهار شده نباشد خواهد بود مگر آنکه وی ثابت نماید که مبلغ اظهار شده بیشتر از حق واقعی فرستنده کالا به هنگام تحویل در مقصد می باشد.

ب) در صورت فقدان، معیوب شدن کالا یا تاخیر در حمل قسمتی از کالا و یا هرگونه شئ موجود در آن، برای محاسبه و تعیین مبلغی که مسئولیت متصدی حمل و نقل مربوط به آن می باشد فقط وزن کل بسته یا بسته های مربوطه منظور خواهد گردید. مع هذا وقتی فقدان، معیوب شدن و یا تأخیر در حمل قسمتی از کالا یا شئ موجود در آن، در بهای سایر بسته های مندرج در همان بارنامه حمل هوایی موثر باشد، برای تعیین حدود مسئولیت وزن کل این بسته یا بسته ها باید منظور گردد.

ب- کنوانسیون بین المللی خطوط حمل بار[19] : این کنوانسون در سال ۱۹۶۶ بین چندین کشور دنیا به امضا رسید. متن اصلی این کنوانسون از ۳۴ ماده تشکیل شده است، ولی ضمائم بسیار مفصل و تخصصی آن چارچوب توافقات متعاهدین به این کنوانسیون را به طور دقیق تر بیان می دارد.

محور اصلی این کنوانسیون قاعده مند کردن فعالیت کشتیرانی تجاری در سطح بین المللی می باشد. نظر به این که کشتیرانی تجاری کماکان نقش سنتی خود را به عنوان اصلی ترین وسیله برای نقل و انتقال محموله در تجارت بین المللی حفظ کرده است و علی رغم گسترش فوق العاده شبکه های حمل و نقل جاده ای، ریلی و هوایی، حتی در کشورهای توسعه یافته و صنعتی نیز رتبه اول را در این رابطه در اختیار دارد، لذا کنوانسیون مزبور از اهمیت خاصی در قراردادهای بین المللی برخوردار است.

ماده۳ کنوانسیون مزبور در بیان اهداف و مقررات کلی آن مقرر می دارد :

"هیچ کشتی، که کنوانسیون مزبور بر آن حاکم است، بعد از لازم الاجرا شدن این کنوانسیون به سفر بین المللی دریایی اعزام نخواهد شد، مگر اینکه بررسی و علامتگذاری شده و گواهینامه بین المللی حمل بار[20] صادر گردیده، یا عندالاقتضا طبق مقررات این کنوانسیون، گواهینامه معافیت بین المللی حمل بار برای آن صادر شده باشد.

کشتی های مشمول مقررات این کنوانسیون عبارتند از :

- کشتی های ثبت شده در کشوری که دولت آن متعهد این کنوانسیون باشد.
- کشتی های ثبت شده در قلمروهایی که کنوانسیون حاضر طبق ماده۳۲ آنها را دربرمی گیرد.
- کشتی های ثبت نشده ای که پرچم کشوری را که دولت آن متعهد این کنوانسیون می باشد، به اهتزاز درآورد.

از نظر حوزه شمول نیز، ماده ۴ همین کنوانسیون مقرر می دارد که این کنوانسیون ناظر بر کشتی هایی است که در سفر بین المللی باشند.

باتوجه به طیف گسترده ای از کشتی ها، پس از ذکر ماده ۴ در بیان کشتی های مشمول مقررات این کنوانسون، بلافاصله در ماده۵، مواردی که مشمول این کنوانسیون نمی باشد را ذکر کرده است، که به شرح ذیل می باشد :

- کشتی های جنگی
- کشتی های جدید با طول کمتر از ۲۴متر(۷۹فوت)
- کشتی های جدید با کل وزن کمتر از ۱۵۰تن
- شناورهای ماهیگیری

این ماده برخی از نقاط دنیا را از شمول مقررات این کنوانسیون خارج کرده است که مهمترین آنها برای کشور ما، دریای خزر می باشد.

ج- کنوانسیون بین المللی کانتینرهای ایمن[21] : این کنوانسیون در سال ۱۹۷۲ به تصویب رسیده و نقش مهمی در جابه جایی محموله به صورت کانتینر دارد.کنوانسیون مزبور دارای دو ضمیمه مهم فنی است :

19- International Convention on Load Lines
20- International Load Line Cortificate(1966)
21- International Convention Safe Containers(CSC)

ضمیمه شماره۱ آن راجع به "مقررات آزمایش، بازرسی،تایید و نگهداری کانتینر" بوده و مقرر می دارد که کانتینرهایی که واجد مقررات این کنوانسیون می باشند باید دارای " تأیید ایمنی CSC [۲۲] " بر آنها باشد.
طبق این مقررات برای هرنوع کانتینر ضوابط خاصی در نظر گرفته شده است.
الف)ضوابط تأیید کانتینرهای جدید از نظر نوع طرح
ب)ضوابط تأیید کانتینرهای جدید مورد به مورد
ج)ضوابط تأیید کانتینرهای موجود و کانتینرهای جدید تأیید نشده در زمان ساخت
د)ضوابط تأیید کانتینرهای اصلاح شده
در ضمیمه شماره۲ این کنوانسیون تحت عنوان "آزمایشها و الزامات ایمنی ساختاری ضوابط مهمی در رابطه با بلند کردن، روی هم چیدن، جرم بارهای متمرکز، فشارعرضی، تحمیل فشار طولی، دیواره های انتهایی و دیواره های جانبی تدوین شده است.

د- کنوانسیون ورشو[۲۳] : کنوانسیون ورشو یکی از کنوانسیون های مهمی است که در رابطه با حمل و نقل هوایی کالا وضع شده است و در ظهر بارنامه های هوایی خطوط هوایی معتبر جهان به عنوان شرایط قرارداد به مقررات این کنوانسیون ارجاع داده شده است.
عنوان کامل این کنوانسیون " کنوانسیون راجع به یکسان سازی برخی از قواعد مربوط به حمل بین المللی هوایی" است، که به دلیل تصویب در سال ۱۹۲۹ در شهر ورشو، به کنوانسیون ورشو شهرت یافته است.
در اوایل دهه ۸۰ مقررات جهانی مربوط به ترافیک دریایی موسوم به قاعده ۴۰/۴۰/۲۰ وضع گردیده که بر اساس آن نحوه ی حمل کالاها باید به این نسبت باشد :۴۰درصد از محموله به وسیله کشتی دارای پرچم کشور مقصد، ۴۰ درصد از محموله به وسیله کشتی دارای پرچم کشور مبدأ و ۲۰درصد باقیمانده مسیر به وسیله کشتی با پرچم هر کشور دیگر.
در روزهای اول اجرای این قاعده، کشورهای مجری آن مشاهده نمودند که به واسطه این که تناژ کافی جهت حمل این مقدار از ترافیک را نداشتند، نرخهای آنها افزایش یافته است و بنابراین برای اجرای این مقررات تلاش کمی صورت گرفت. لیکن در اواخر سال ۱۹۸۸ بعضی از کشورها درصدد برآمدند که از این حق به نحو دیگری استفاده نمایند. به این صورت که حق حمل ۴۰درصد از محموله را در بازار آزاد در معرض مزایده شرکت های کشتیرانی دیگر قرار می دادند.
به موازات کنوانسیون های فوق الذکر، موافقتنامه هایی را که دولت ایران مستقیما و به طور دو جانبه با دولت های دیگر منعقد می نمایند را نیز باید مد نظر داشت. بعضی از این موافقتنامه ها عبارتند از:

۱- موافقتنامه حمل و نقل بین المللی جاده ای بین دولت های جمهوری اسلامی ایران و جمهوری ایتالیا مصوب ۱۳۷۱/۶/۱۵ مجلس شورای اسلامی.
۲- موافقتنامه بین جمهوری اسلامی ایران و جمهوری اسلامی پاکستان برای معافیت متقابل موسسات از پرداخت مالیات بر درآمد حاصل از فعالیت های کشتیرانی در حمل و نقل بین المللی مصوب ۱۳۷۰/۷/۳ مجلس شورای اسلامی.
۳- موافقتنامه حمل و نقل هوایی بین دولت جمهوری اسلامی ایران و دولت فدرال اتریش مصوب ۱۳۶۹/۳/۶ مجلس شورای اسلامی.

22- CSC Safety Approval
23- Warsaw Conversion

هـ- مقررات بین المللی اعتبار اسنادی (L/C) : امروزه در تجارت بین الملل یکی از مهمترین موضوعات مطرح در جریان مذاکرات و تنظیم قراردادها، شیوه پرداخت می باشد.

نظر به اینکه خریدار و فروشنده در این نوع از معاملات در قلمرو حکومتی و قضایی مستقل از یکدیگر قرار دارند، تضمین پرداخت مهمترین دغدغه فروشنده محسوب می شود؛ زیرا همانگونه که اشاره شد قرار داشتن در دو قلمرو قضایی متفاوت مستقل از یکدیگر، پیگیری وصول مطالبات را بسیار پیچیده تر و پرهزینه تر از معاملات داخلی می کند.

بر همین اساس به منظور تسهیل در تجارت بین الملل، اتاق بازرگانی بین المللی از چندین دهه قبل اقدام به تدوین مقررات واحدی در رابطه با اعتبارات اسنادی کرده است که "عرفها و رویه های یکنواخت واحد اعتبارات اسنادی[۲۴] " نام گرفته است.

اتاق بازرگانی بین المللی با توجه به تحولات و پیشرفت ها در تجارت بین الملل، طی دوره های مختلف این مقررات را مورد تجدید نظر قرار می دهد که آخرین متن مورد تجدید نظر قرار گرفته این مقررات اعتبار اسنادی در سال ۱۹۹۳ و تحت عنوان "UCPD C 500" منتشر شده که از اول سال ۱۹۹۴ به مورد اجرا گذاشته شده است.

اهمیت و جایگاه این مقررات تدوین شده توسط اتاق بازرگانی بین المللی که یک سازمان بین المللی غیر دولتی است، در تجارت بین الملل به حدی رسیده است که مورد استناد و اجرای بسیاری از دولت ها قرار گرفته است. برای نمونه در قوانین کشور ما به موجب بخشنامه شماره ۶۰/۱۵۸۵ مورخ ۷۲/۸/۸ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مجموعه مقررات اعتبار اسنادی (UCPD C 500) برای نظام بانکداری کشور لازم الاجرا گردیده است.

لذا آشنایی با مقررات مزبور برای کلیه تجارت هایی که شیوه پرداخت قراردادهای آنها از طریق L/C می باشد، ضروری است.

یکی از نکات مهم در مورد اعتبار اسنادی، جایگاه مستقل آن از قراردادهای اصلی است. به عبارت دیگر، شرایط مندرج در یک اعتبار اسنادی، در مجموع یک قرارداد و یا تعهدنامه مستقلی برای خریدار در قبال فروشنده ایجاد می کند، لذا ضرورت دارد در تعیین شرط اعتبار اسنادی به خصوص بخش Special Conditions در مورد تعهدات و شرط ها دقیقا توجه گردد؛ زیرا برای بانک عمل کننده فقط به شرط ها و مقررات اعتبار اسنادی توجه خواهد شد و هرگونه توافقات مغایر آنها در قرارداد اصلی تاثیر نخواهد گذاشت.

در همین رابطه ماده ۳ مقررات UCPD C 500 مقرر می دارد :

"اعتبار اسنادی ماهیتا معاملاتی جدا از قرارداد (قراردادهای) فروش یا دیگر قرارداد با این قرارداد (قراردادها) سروکار نداشته و از این بابت تعهدی برای آنها ایجاد نمی گردد، حتی اگر در اعتبار، هرگونه اشاره ای به این قرارداد (قراردادها) شده باشد".

سایر موضوعات مهم مندرج در مقررات فوق الذکر عبارت اند از :

اسناد قابل ارایه، گشایش اعتبار، مسوولین بانک ابلاغ کننده اعتبار، ابطال اعتبار، مسوولیت بانک بازکننده اعتبار، انواع اعتبار، مغایرت در اسناد، ابهام در خصوص صادرکننده کالا، صادرکنندگان نامشخص یا محتوای نامشخص اسناد، بارنامه حمل دریایی، راهنامه دریایی غیرقابل معامله، بارنامه مربوط به اجاره کشتی (چارتر پارتی)، سند حمل مرکب، سند حمل هوایی، اسناد حمل مربوط به جاده، راه آهن یا آبراه داخلی، رسید پیک یا پست، اسناد بیمه، سیاهه های تجاری، حمل مرحله و پرداخت مرحله ای از اعتبار، انقضای اعتبار، اعتبار قابل انتقال.

24- Uniform Customs and Practice for Documentary Credit

و- کنوانسیون قراردادهای فروش بین المللی کالا : یکی از کنوانسیون های مهم بین المللی در زمینه تجارت بین المللی، کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص قراردادهای فروش بین المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ می باشد. در این کنوانسیون نحوه تشکیل قراردادها، فروش کالاها، تعهدات فروشنده وخریدار، انتقال خطر احتمالی و تعهدات مشترک طرفین تعیین گردیده است. به موجب ماده ۱، این کنوانسیون ناظر بر آن دسته از قراردادهای فروش کالا می باشد که کشورهای طرف قرارداد، عضو کنوانسیون بوده یا طبق حقوق بین الملل خصوصی، قانون یکی از کشورهای عضو، حاکم بر قرارداد می گردد. تا تاریخ نوزدهم اکتبر ۱۹۸۹ کشورهایی که به این کنوانسیون ملحق گردیده اند، عبارت اند از :

آرژانتین، استرالیا، اتریش، روسیه سفید، چین، دانمارک، مصر، فنلاند، فرانسه، جمهوری دموکراتیک آلمان (سابق)، مجارستان، ایتالیا، لسوتو، مکزیک، نروژ، سوئد، سوریه، آمریکا، یوگسلاوی (سابق) و زامبیا.

اگرچه جمهوری اسلامی ایران تاکنون به این کنوانسیون ملحق نگردیده است، لیکن ممکن است قراردادهای تجاری منعقده با یکی از کشورهای فوق الذکر به نحوی تنظیم گردیده باشد که قوانین آن کشورها و در نتیجه مقررات کنوانسیون را بر قرارداد حاکم نماید.

ماده ۷۸ این کنوانسیون به موضوع بهره اختصاص یافته و مقرر می دارد :

" هرگاه یکی از طرفین، ثمن یا وجوه دیگری را که پرداخت آنها به تاخیر افتاده است تادیه ننماید، طرف دیگر مستحق دریافت بهره خواهد بود بدون این که به حق او در ادعای خسارت موضوع ماده ۷۴ خللی وارد آید".

مواد ۷۴، ۷۵، ۷۶، ۷۷ کنوانسیون مزبور نیز به موضوع خسارات پرداخته که ماده ۷۴ این شرط را تعیین نموده است :

"خسارات ناشی از نقض قرارداد به وسیله یکی از طرفین عبارت است از مبلغی برابر زیان، از جمله عدم النفعی که طرف دیگر بر اثر نقض متحمل شده است. این خسارات نمی تواند از مقدار زیانی که نقض کننده در زمان انعقاد قرارداد و به مدد واقعیات و موضوعاتی که در همان موقع بدان ها واقف بوده یا می باید واقف می بوده، به عنوان اثر ممکن الحصول نقض قرارداد پیش بینی کرده یا می باید پیش بینی می کرده است، متجاوز باشد".

ز- کنوانسیون پاریس[۲۵] : مهمترین اقدام مشترک بین المللی در مورد حمایت از حقوق مخترعان، تصویب کنوانسیون حمایت از دارایی صنعتی در شهر پاریس در سال ۱۸۸۳ میلادی است که به کنوانسیون پاریس نیز شهرت یافته است. این کنوانسیون به عنوان قدیمی ترین و معتبرترین مصوبه بین المللی در زمینه دارایی صنعتی است که به ترتیب در ۱۴ دسامبر۱۹۰۰ در بروکسل، ۲ژوئن ۱۹۱۱ در واشنگتن، ۶نوامبر ۱۹۲۵ در لاهه، ۲ ژوئن ۱۹۳۴در لندن، ۳۱ اکتبر ۱۹۵۸ در لیسبون و ۱۴ ژوییه در استکهلم مورد تجدید نظر قرار گرفته و در سال ۱۹۷۹ الحاقیه ای به آن اضافه شده است.

سند نهایی کنوانسیون پاریس (با اعمال اصلاحیه ها وپیوست ها) دارای ۳۰ ماده می باشد که مهمترین موضوعات مطرح شده در آن مربوط به حقوق ناشی از ثبت اختراع، طراحی های صنعتی، علامتهای بازرگانی و خدمات، نام های بازرگانی و رقابت غیرمنصفانه است.

امتیاز کنوانسیون پاریس نسبت به سایر عهدنامه های بین المللی را در این دانسته اند که این کنوانسیون اتباع خارجی را بر اساس قاعده رفتار ملی (ماده۲۰) و حق الویت (ماده۴) قادر می سازد که در سایر کشورهای عضو اتحادیه تقاضای حمایت از دارایی صنعتی بکنند. البته، کنوانسیون حداقل حقوقی را برای اتباع اتحادیه در نظر گرفته، اما اختیارات وسیعی را به قانون گذاری داخلی کشورها برای تعیین چگونگی حمایت از حقوق دارایی صنعتی داده است.

25- U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

بنابراین، حداقل استانداردهای پیشنهادی برای درج در موافقتنامه گا ، اغلب توسط کنوانسیون پاریس تضمین نشده است. به همین دلیل، سازمان جهانی دارایی فکری که وظایف اجرایی "اتحادیه پاریس[۲۶] " (ماده ۴ کنوانسیون پاریس) را به عهده دارد، اخیرا طرح مشابهی را دنبال می کند.

به موجب این طرح، به اجرا درآوردن موافقتنامه خاص جدید در چارچوب مفاد ماده ۱۹ که قوانین داخلی حق ثبت اختراع و علامت بازرگانی را هماهنگ می سازد، صورت می گیرد.

به موجب ماده ۱ کنوانسیون پاریس، کشورهای عضو، اتحادیه حمایت از دارایی صنعتی[۲۷] را تشکیل می دهند، لیکن اعضای بنیان گذار کنوانسیون و ۹ اعضای بعدی آن توجه زیادی به ماهیت حقوقی این اتحادیه به عنوان یک سازمان بین الملل، مبذول نداشته اند.

بعضی از حقوقدانان بین المللی به صلاحیت حقوقی اتحادیه مزبور به صورتی که در کنوانسیون آمده، به عنوان یک سازمان بین المللی ایراد وارد کرده اند. با توجه به آشکار شدن نقایص کار طی مدتی که از عمر کنوانسیون پاریس گذشته، اقدام هایی در تکمیل آن به عمل آمده است. به عنوان نمونه، در رابطه با ماده ۱۹ کنوانسیون، موافقتنامه های ویژه ای زیر نظر سایر سازمان های بین المللی که مستقل از WIPO فعالیت دارند، منعقد شده است. از جمله این موافقتنامه ها "کنوانسیون اروپایی حق ثبت اختراع[۲۸] " و معاهدات در مورد دارایی صنعتی، میان کشورهای آفریقای مرکزی و نیز کنوانسیون جهانی حق نسخه برداری، که زیر نظر یونسکو است، را می توان نام برد.

در نتیجه، اعضای کنوانسیون پاریس مانع از این نخواهد شد که در پی بهبود حمایت از دارایی صنعتی در چارچوب سایر ترتیب های بین المللی باشند؛ زیرا در ماده ۱۹ کنوانسیون آمده است : "بدیهی است کشورهای اتحادیه این حق را برای خود محفوظ می دارند که میان خود برای حمایت مالکیت صنعتی، تا حدودی که با مقررات این کنوانسیون مغایرت نداشته باشد، ترتیب های خاصی مقرر دارند".

بعضی از الزام های کنوانسیون پاریس و پیوست های آن برای کشورهای عضو عبارتند از :

۱- به موجب ماده ۲، کشورها ملزم هستند همان رفتاری را که نسبت به اتباع خود در خصوص حمایت از دارایی صنعتی معمول می دارند، در مورد اتباع کشورهای عضو کنوانسیون نیز اعمال کنند.

۲- به موجب ماده ۴، حق تقدم هایی برای استفاده از حقوق دارایی صنعتی در نظر گرفته شده است.

۳- به موجب بند ۵ از ماده ۴ مکرر ۱، دوره حمایت از حق ثبت اختراع را که به واسطه حق تقدم تحصیل نشده، نمی توان کاهش داد.

۴- به موجب ماده ۵، حق اسقاط، حق ثبت اختراع سلب شده و اعطای اجباری پروانه به دلیل عدم توانایی به بهره برداری رساندن اختراع در یک دوره معین، منع شده است.

۵- ماده ۲۵ دولت های عضو را متعهد می سازد که تدابیر لازم را برای اجرای مفاد کنوانسیون در کشورهای خود اتخاذ کنند. این ماده در اصلاحیه لیسبون ۱۹۸۵ و به منظور تضمین اجرای موثر مقررات مندرج در کنوانسیون اضافه شده و در کنفرانس استکهلم ۱۹۶۷، ماده ۲۸ به عنوان بند قضایی کنوانسیون و در تکمیل آن، اضافه شده است. به موجب ماده ۲۸ دیوان بین المللی دادگستری[۲۹] صلاحیت رسیدگی به هر نوع اختلاف میان دو یا چند کشور اتحادیه را در مورد تفسیر یا اجرای کنوانسیون، دارا خواهد بود. قبول این بند (داوری دیوان) برای اعضا اختیاری است و لازم است موقع امضای آن مراتب اعلام شود. در حال حاضر ۷۲ کشور خود را متعهد به داوری دیوان دانسته و ۲۶ کشور دیگر این بند را نپذیرفته اند.

26- Paris Union
27- Union for the Protection of Industrial Property
28- European Patent Convention
29- International Court of Justice

۶- در صورتی که کشوری تعهداتش را در قبال کنوانسیون پاریس اجرا نکند، از نظر حقوق بین الملل یک تخلف بین المللی صورت داده است و کشوری که تحت تاثیر این قرار گرفته، قاعدتا می تواند تدابیر متقابلی را اتخاذ کند. البته " اصل رفتار ملی" و منع مقابله به مثل، با این امر منافات ندارد. در حقیقت، رفتار ملی حاوی صلاحدیدهای معینی برای کشورها و سیاست هایشان در قبال دارایی فکری می باشد.

مادامی که کشورها در استفاده از این حق انتخاب، تعهدات مندرج در معاهده را نقض نکنند، نمی توان عملی تلافی جویانه انجام داد. مثلا، کشوری مصلحت ملی خود را در حمایت از بعضی از اختراع ها نمی داند، نتیجتا به عنوان یک قاعده، آن کشور در محدوده صلاحدید خود باقی مانده و تعهداتش را نسبت به کنوانسیون پاریس نقض نکرده است. اما چنانچه یک کشور عضو به تعهدش مبنی بر اعطای رفتاری ملی در رابطه با حمایت از دارایی صنعتی با رعایت حق تقدم عمل نکند، آنگاه آن کشور را می توان به نقض مفاد کنوانسیون متهم کرد.

اعضایی که ماده ۲۸ کنوانسیون (بند داوری) را امضا کرده اند می توانند برای شکایت در خصوص این نقض تعهد، به " دیوان بین المللی دادگستری" رجوع نمایند، البته مشروط به این که کشور نقض کننده نیز جزء امضا کنندگان این ماده باشد. در عمل، طی ۱۰۰سال گذشته، موردی از مراجعه یک کشور عضو کنوانسیون پاریس به رویه مقرر در ماده ۲۸ کنوانسیون وجود نداشته است.

ح- معاهده همکاری در زمینه حقوق ثبت اختراع[۳۰] : دومین موافقتنامه مهم در زمینه دارایی صنعتی، " معاهده همکاری برای حقوق ثبت اختراع " می باشد که تاریخ ۱۹ ژوئن ۱۹۷۰ در واشنگتن به تصویب رسید. این موافقتنامه به ترتیب موضوع های مهمی از جمله، تشکیل "اتحادیه همکاری برای حقوق ثبت بین المللی اختراع[۳۱] " ، "مرجع تحقیق بین المللی[۳۲] " و نحوه ی بررسی های بین المللی آنها و گزارش های منتشر شده در این زمینه ها پرداخته است.

در حال حاضر ۷۸ کشور جهان از جمله ارمنستان، استرالیا، چین، کره جنوبی، گرجستان، ژاپن، قزاقستان، قرقیزستان، مغولستان، کره شمالی، نیوزلند، سنگاپور، تاجیکستان، ترکمنستان، ازبکستان، ویتنام (درآسیا و اقیانوسیه)، کانادا، ایالات متحده آمریکا، مکزیک وبرزیل (در قاره آمریکا)، کلیه اعضای اتحادیه اروپایی و ۱۹ کشور دیگر در قاره اروپا و سودان، سنگال، کنیا (در قاره آفریقا) به این معاهده ملحق شده اند.

ط- موافقتنامه راجع به جنبه های مرتبط با تجارت حقوق دارایی فکری[۳۳] : موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت، موسوم به گات، که در سال ۱۹۴۷ در زمینه بازرگانی بین المللی به تصویب رسیده و تا امروز نیز ده ها موافقتنامه و تفاهم نامه تکمیلی به آن اضافه شده، طیف وسیعی از موضوع های اقتصادی، صنعتی، بازرگانی، کشاورزی و غیره را تحت پوشش قرار داده و مقرراتی در رابطه با آنها وضع نموده که تا کنون ۱۲۴ کشور با الحاق به گات خود را متعهد به پیروی از مقررات آنها ساخته اند.

در سند نهایی دور اروگوئه، که در سال ۱۹۹۴ به تصویب رسید، یکی از موضوع های مهم، جنبه های مرتبط با تجارت حقوق دارایی فکری بود که تحت همین عنوان موافقتنامه ای به مجموعه مقررات گات اضافه شد. "موافقتنامه راجع به جنبه های مرتبط با تجارت حقوق دارایی فکری (TRIP)[۳۴] به هفت قسمت اصلی زیر طبقه بندی شده است :

30- Patent Cooperation Treaty
31- International Patent Cooperation Union
32- International Searching Authority
33- U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods.
34- Trade Related Intellectual Property (TRIP)

الف- مقررات عمومی و اصول اساسی

ب- استانداردهای مربوط به قابلیت دسترسی، حوزه شمول و کاربرد حقوق مالکیت معنوی که این قسمت هشت موضوع زیر را در بر می گیرد :

۱. حق نسخه برداری
۲. علامت های بازرگانی
۳. علامت های جغرافیایی
۴. طراح های صنعتی
۵. حق ثبت اختراع
۶. طرح های ساخت مدارهای یکپارچه
۷. حفاظت از اطلاعات افشا نشده
۸. کنترل رویه های ضد رقابتی درپروانه های قراردادی

ج- اجرای حقوق دارایی فکری

د- کسب و حفظ حقوق دارایی فکری و رویه های مربوط میان طرف ها

ح- جلوگیری از اختلافات و حل آنها

و- ترتیب های انتقالی

ز- ترتیب های نهادی و مقررات پایانی

ماده ۱موافقتنامه فوق الذکر امکان اعطای حمایت های وسیعتر را توسط اعضای گات، مشروط بر عدم تعارض با موافقتنامه مزبور، مجاز دانسته است. این ماده عبارتست از :

" اعضا بدون اینکه تعهدی داشته باشند می توانند در قوانین خود حمایتی گسترده تر از آنچه که در این موافقتنامه از آنها خواسته شده، در نظر گیرند، مشروط بر اینکه حمایت مزبور با مقررات موافقتنامه حاضر تعارض نداشته باشد".

موافقتنامه TRIP مفاد کنوانسیون برن و پاریس را به رسمیت شناخته و در قسمتی از ماده ۱ آن اعضا را ملزم به رعایت مواد ۱ تا ۲ و ماده ۱۹ کنوانسیون پاریس (سال ۱۹۶۷) در مورد اجرای قسمتهای ب، ج و د فوق الذکر(استانداردها و... اجرا و حفظ حقوق دارایی فکری) کرده و تصریح می کند که هیچ چیز در قسمت های " الف " لغایت " د " موافقتنامه TRIP به تعهداتی که اعضا ممکن است طبق کنوانسون پاریس، کنوانسیون برن، کنوانسیون رم و معاهده دارایی فکری در مورد مدارهای یکپارچه در قبال یکدیگر داشته باشند، لطمه ای وارد نخواهد کرد.

ماده ۳ موافقتنامه TRIP تحت عنوان " رفتار ملی " مقرر می دارد که " هر عضو در مورد اعضای دیگر رفتاری را اتخاذ خواهد کرد که از رفتار متخذه در قبال اتباع کشورش در خصوص حمایت از دارایی فکری با رعایت استثناهای پیش بینی شده در کنوانسیون پاریس (سال ۱۹۶۷) و ... نامطلوب تر نباشد".

ماده ۱۵ تا پایان ماده ۲۱ موافقتنامه TRIP به موضوع حمایت از علامت های بازرگانی پرداخته است. در بند ۱ از ماده ۱۵ علامت های بازرگانی این چنین تعریف شده است :

" هرگونه علامت یا ترکیبی از علامت ها که بتواند کالاها یا خدمات یک فعالیت را از کالاها یا خدمات فعالیت های دیگر متمایز کند، علامت بازرگانی به شمار خواهد آمد".

ماده ۱۶ موافقتنامه مزبور مفاد ماده ۶ مکرر کنوانسیون پاریس (سال ۱۹۶۷) را با تغییرات لازم به خدمات نیز تعمیم داده است.

ماده ۱۸ نیز دوره اولیه ثبت علامت بازرگانی را ۷ سال تعیین کرده است که برای مدت نامحدود قابل تمدید می باشد.

ماده ۲۵ و ۲۶ موافقتنامه TRIP به موضوع حمایت از طرح های صنعتی پرداخته و حداقل مدت حمایت را ۱۰ سال تعیین کرده است.

حقوق ناشی از ثبت اختراع از دیگر موضوعات مهم موافقتنامه TRIP می باشد. بند ۲ از ماده ۲۷ موافقتنامه مزبور برای دولت ها جهت امتناع از ثبت بعضی از اختراع ها در کشورشان، حقی به شرح زیر قائل شده است :

" اعضا می توانند از اختراع های قابل ثبت، اختراع هایی را مستثنی سازند که ممانعت از استفاده بازرگانی از آنها در کشورشان، برای حفظ نظم عمومی، اخلاق، حیات و بهداشت انسان، حیوان و نبات یا برای اجتناب از لطمه جدی به محیط زیست، ضرورت داشته باشد؛ مشروط بر اینکه چنین استثنایی صرفا به خاطر این نباشد که " قانون آنها " نیز استفاده ای را منع کرده است".

ماده ۳۳ موافقتنامه مزبور، مدت اعتبار حق اختراع ثبت شده را حداقل ۲۰سال از تاریخ تشکیل پرونده تعیین کرده است.

فصل نهم : اعتبارات اسنادی[1] :

اعتبار اسنادی ، تعهدی از بانک است که به خریدار و فروشنده داده می شود و تعهد می شود که میزان پرداختی خریدار به فروشنده به موقع و با مبلغ صحیح به دست فروشنده خواهد رسید .

به دلیل ماهیت معاملات بین المللی که شامل عواملی همچون مسافت و تفاوت کشورها و ... است ، اعتبارات اسنادی ، یک جنبه بسیار مهم در تجارت بین المللی شده است .

مزایای اعتبارات اسنادی :

- اطمینان فروشنده از اینکه پس از ارایه اسناد حمل ، وجه اعتبار را مطابق شرایط اعتبار ، از بانک کارگزار یا تأیید کننده دریافت می کند .
- دریافت اسناد حمل مطابق با مفاد موافقت اولیه تحت شرایط قرارداد میان طرفین و امکان کنترل های لازم برای تحویل نهایی
- امکان کسب تسهیلات بیشتر برای فروشنده در مقابل اعتبار گشایش یافته برای تهیه کالای سفارش شده
- تعهد بانک برای پرداخت بها در معاملات به جای فرد فروشنده

دلایل استفاده از اعتبارات اسنادی :

دلایل فروشنده (صادر کننده) و خریدار (وارد کننده) در مورد استفاده از اعتبارات به شرح زیر خلاصه می شود :

فروشنده (صادر کننده) :

۱- *صادر کننده مایل است قیمت کالا را هرچه سریعتر دریافت کند .*

۲- *تا زمانی که قیمت یا وجه فروش اجناس را دریافت نکرده ، اسناد مالکیت کالا مانند بارنامه دریایی را برای خریدار (وارد کننده) نفرستد .*

۳- *فروشنده در سیاهه تجاری (فاکتور فروش) خریدار را معادل قیمت و سایر هزینه های حمل ، بیمه و بازرسی بدهکار می کند.*

۴- *در این سیاهه باید اطلاعات کامل نوشته شود ، مانند تاریخ فاکتور ، نام و نشانی خریدار ، شماره سفارش ، مقدار و شرح کالا و جزئیات آن ، وزن کالا ، تعداد بسته ها ، شرایط تحویل مثلاً **Free on Board (FOB)** یا تحویل روی کشتی یا **Cast , insurance , Fright (CIF)** تحویل و حمل با بیمه و کرایه حمل شماره های مجوز صدور ورود .*

خریدار (وارد کننده) :

۱- *خریدار مایل نیست تا اطمینان از دریافت کامل کالا و بازرسی آن ، قیمت کالای خریداری شده را بطور کامل پرداخت کند .*

۲- *خریدار مایل است که سیاهه تجاری (فاکتور و صورتحساب فروش) دقیقاً مشخص و فاقد اطلاعات غلط و یا فاقد نکات غیر توافق شده باشد .*

---

(1) Letter of credit

۳- *خریدار معمولاً از فروشنده درخواست پروفرما (پیش فاکتور) دارد تا بتواند نسبت به ارایه مستندات لازم برای خرید کالا اقدام نماید . این پیش فاکتور باید مشخصات کمی و کیفی کالا ، نحوه بسته بندی آن ، قیمت هر واحد کالا ، قیمت کل ، زمان اعتبار پیش فاکتور یا مدت اعتبار و سایر هزینه های کرایه ، بیمه و شرایط پرداخت را مشخص کند.*

توجه : اگر اعتماد کامل بین خریدار و فروشنده موجود باشد ، فروشنده جنس را می فرستد و خریدار طبق قرارداد پس از تحویل جنس و بازرسی آن ، وجه مورد نظر را به فروشنده پرداخت می کند و یا پرداخت نقدی همزمان با سفارش و نه عدم تحویل کالا نیز پرداخت می شود . اگر اعتماد بین خریدار و فروشنده موجود نباشد ، معمولاً از روش ***Letter of Credit (LC)*** استفاده می شود.

روش های پرداخت مستقیم توسط خریدار :

روش های پرداخت مستقیم توسط خریدار به شرح زیر خلاصه می شود :

۱- پرداخت نقدی همزمان با سفارش کالا و قبل از دریافت آن ***Cash with order***
این روش ساده ترین روش پرداخت است که کل ریسک آن به خریدار محول شده است و قیمت کالا قبل از تحویل به فروشنده پرداخت می شود . وقتی فروشنده (صادر کننده) وجه کالا را دریافت کرد ، کالا را حمل و اسناد مربوط را مستقیماً برای خریدار ارسال می کند .

۲- پرداخت دیداری ***Sight payment*** *در این حالت طبق قرارداد ، کالا به خریدار تحویل و پس از رویت آن و دریافت سند مالکیت یا بارنامه ، وجه آن پرداخت می شود . صادر کننده معمولاً اسناد را از طریق بانک برای وارد کننده می فرستد و او نیز قیمت کالا را با ارسال چک یا حواله به فروشنده تحویل می دهد .*

۳- پرداخت از طریق برات که در حال حاضر توسط بانک عامل خریدار و فروشنده صورت می گیرد و اعتبار اسنادی نیز نامیده می شود ، برات می تواند مدت دار باشد مثلاً پس از سه ماه از تحویل کالا وجه آن پرداخت شود که باید خریدار آن را قبول و کتباً اعلام نماید.

برات چیست ؟

برات یک حواله کتبی بدون شرط است که یک شخص (برات کش ***Drawer***) برای شخص دیگری (برات گیر ***Acceptee***) می فرستند و از او می خواهد که مبلغی را عندالمطالبه (به محض درخواست) و یا در سررسید خاصی به برات کش یا به حواله کرد شخصی معین یا به حامل بپردازد .

بنابراین در برات سه طرف وجود دارد ، برات کش (صادر کننده) ، برات گیر (وارد کننده یا احتمالاً بانک) گیرنده وجه برات (فرد سوم احتمالی)

وسایل تضمین پرداخت :

وصولی اسنادی و اعتبار اسنادی دو وسیله عمده و کلاسیک برای تضمین پرداخت در معاملات تجارت خارجی هستند .

الف : وصولی اسناد :

منظور از وصولی اسناد ، عملی است که در آن صادر کننده کالا ، اسناد حمل کالا را با دستورالعمل هایی دقیق به بانک خود (ارسال کننده) ***(Remitting Bank)*** می دهد که آنها را از طریق بانک وصول کننده به وارد کننده ارایه دهد .

بانک وصول کننده ، تنها هنگامی اسناد مزبور را به خریدار تحویل می دهد که او تمامی شرایطی را که فروشنده تعیین کرده است ، اجرا نماید . مثلاً در برابر تحویل اسناد ، قیمت کالا را بپردازد یا برات کشیده شده ، توسط صادر کننده بر عهده وارد کننده را قبول نویسی کند . وصولی اسناد یک نوع حق مالکیت ایجاد می کند .

ب : اعتبار اسنادی :

اگر صادر کننده نتواند به توانایی و آمادگی خریدار برای پرداخت قیمت ، اطمینان کند و یا اگر وضعیت سیاسی ، اقتصادی و حقوقی کشور وارد کننده فاقد ثبات باشد ، صادر کننده اعتبار نامه اسنادی را انجام می دهد یعنی از طریق یک یا چند بانک نسبت به انتقال وجه اقدام خواهد کرد .

رویه صدور اعتبارات اسنادی به این گونه است که صادر کننده و وارد کننده ، قرارداد فروش را منعقد و در آن اعتبار اسنادی را به عنوان وسیله پرداخت پیش بینی می کنند . وارد کننده به بانک خود (یعنی بانک باز کننده اعتبار) دستور می دهد که اعتباری را به نفع صادر کننده گشایش نماید .

بانک باز کننده اعتبار از بانک کارگزار دیگری که معمولاً در کشور صادر کننده واقع است ، درخواست می کند که اعتبار را ابلاغ یا تأیید کند و بانک طرف صادر کننده به وی ابلاغ می کند که اعتبار اسنادی ، به نفع او گشایش یافته است .

انواع اعتبارات اسنادی :

انواع اعتبارات اسنادی عبارتند از :

۱- **اعتبارات دیداری** ***(Sight Credit)***

در این نوع اعتبار ، بانک باید به مجرد تسلیم کلیه اسناد تعیین شده ، فوراً پرداخت را انجام دهد .

۲- **اعتبارات با پرداخت معوق** ***(Deferred Payment Credits)***

در این نوع اعتبار ، بانک به محض ارایه کلیه اسناد تعیین شده ، وجه را نمی پردازد ، بلکه این عمل را پس از سپری شدن مدت تعیین شده در اعتبار انجام می دهد . این نوع اعتبار مهلتی را در اختیار وارد کننده می گذارد. در واقع فروشنده به خریدار مهلت می دهد که بهای کالا را پس از دریافت و فروش آن بپردازد . این نوع معاملات را نسیه یا ***یوزانس Usance*** نیز می گویند و برای کشورهایی انجام می شود که کمبود ارز دارند .

۳- **اعتبار قبولی** ***(Acceptance Credits)***

در این اعتبار ذینفع می تواند براتی را بر عهده بانک مشخصی ، معمولاً بانک ابلاغ کننده ، در مقابل ارایه اسناد معینی صادر نماید . به مجرد ارایه اسناد ، صادر کننده برات را پس از اینکه توسط بانک براتگیر ، قبولی نویسی شد، دریافت می کند. اگر ذینفع مایل باشد وجه برات را پیش از سر رسید در اختیار داشته باشد ، معمولاً می تواند قبولی بانک را تنزیل نماید . بدین وسیله قیمت فروش به کسر بهره فوراً در اختیار فروشنده قرار می گیرد . از سوی دیگر ، خریدار معادل مبلغ برات در سر رسید بدهکار می شود .

با توجه به نکات فوق مراحل مربوط به اعتبار قبولی به شرح زیر است :

- *متقاضی تقاضای صدور اعتبار اسنادی می کند که در آن قبولی برات در کشور ذینفع پیش بینی شده باشد .*
- *بانک بازکننده ، اعتبار را صادر می کند .*
- *بانک ابلاغ کننده اعتبار را ابلاغ می کند .*
- *ذینفع ، اسناد پیش بینی شده در اعتبار و از جمله برات را به بانک ابلاغ کننده ارایه می دهد .*
- *بانک ابلاغ کننده ، برات را قبولی نویسی می نماید و اسناد را برای بانک باز کننده ارسال می دارد .*
- *برات مدت دار تنزیل می شود .*
- *ذینفع ، وجه اعتبار را پس از تنزیل دریافت می دارد .*
- *بانک باز کننده ، اسناد را در اختیار متقاضی اعتبار می گذارد .*
- *دارنده برات مدت دار آن را در سر رسید جهت تسویه به بانک ابلاغ کننده ارایه می دهد .*
- *بانک ابلاغ کننده ، وجه را به دارنده برات می پردازد و سپس با بانک باز کننده تسویه حساب می نماید .*
- *بانک باز کننده، حساب متقاضی را بدهکار می کند .*

همچنین باید خاطرنشان ساخت که اعتبارات قبولی ، عمدتاً جهت تأمین مالی متقاضی اعتبار در نظر گرفته شده است ، ولی در عین حال اگر براتهای مدت دار تنزیل شوند ، سرمایه در گردشی را جهت تأمین مالی ذینفع فراهم می آورند . گرچه کارمزد بانکی اعتبار قبولی در مقایسه با اعتبار با پرداخت معوق زیادتر است ، اما در عین حال ذینفع از آزادی عمل بیشتری برخوردار است . در این خصوص موضوع اعتبار اسنادی تأیید شده ***Confirmed L/C*** نیز مطرح است این نوع اعتبار اسنادی ، اعتباری است که خریدار ملزم می شود تا اعتبار صادره از سوی بانک خود را به تأیید هر بانک معتبر دیگری که مورد نظر فروشنده است ، برساند .

این نوع اعتبار اسنادی ، حاکی از اطمینان نداشتن به حیثیت اعتباری بانک صادر کننده یا وضعیت متزلزل سیاسی و اقتصادی کشور خریدار است .

۴- *اعتبارات مخصوص (Special Credits) :*

علاوه بر اعتبارات اسنادی فوق الذکر که بیش از همه متداول اند ، انواع خاص دیگری ، مانند اعتبار ماده قرمز [(۱)] ، اعتبارگردان [(۲)] و اعتبار معامله ای [(۳)] نیز وجود دارند که منحصراً به آنها پرداخته می شود .

اعتبار ماده قرمز :

اعتباری است که طبق آن ذینفع می تواند قبل از ارسال کالا وجوهی را به صورت پیش پرداخت (حداکثر تا کل مبلغ اعتبار) از بانک ابلاغ کننده یا تأیید کننده دریافت دارد . علت این نامگذاری آن است که برای اولین بار بانک باز کننده اعتبار جهت جلب توجه بانک ابلاغ کننده آن را با مرکب قرمز نوشت و از آن به بعد این اصطلاح متداول گردید .

---

(1) Red Clause Credit
(2) Revelving Credit
(3) Negotiation Credit

از زمانی که ذینفع پیش پرداخت را از بانک ابلاغ کننده دریافت می دارد تا زمانی که کالا را ارسال داشته و اسناد حمل را به بانک ابلاغ کننده تحویل می دهد و تقاضای دریافت وجه اعتبار را می نماید ، مقداری بهره به پیش پرداخت تعلق می گیرد که تأدیه آن بر عهده ذینفع است . بانک ابلاغ کننده ، مبلغ پیش پرداخت و بهره متعلق به آن از کل اعتبار کسر و مابقی را به ذینفع پرداخت می نماید . اگر ذینفع قادر به اجرای قرارداد و ارایه اسناد در رأس موعد مقرر نباشد ، بانک باز کننده اعتبار مسئولیت استرداد وجه پرداختی و بهره آن را به بانک ابلاغ کننده دارد و در نهایت خریدار کالا بایستی مبالغ مزبور را بپردازد .

اعتبار اسنادی گردان :

اعتباری است که پس از هربار برداشت توسط ذینفع ، مبلغ آن خود به خود افزایش می یابد و تا انقضای مدت اعتبار در همان سطح مبلغ گشایش یافته اولیه ثابت می ماند . این اعتبار در مواقعی گشایش می یابد که خریدار به طور متوالی و با فواصل معین ، معاملاتی را با شرایط یکسان با فروشنده انجام می دهد . بدین ترتیب ، خریدار بدون نیاز به مراجعات مکرر به بانک ، فقط برای یکبار گشایش اعتبار می نماید . طبق این اعتبار به محض اینکه فروشنده اسناد حمل را ارایه داد و از اعتبار استفاده نمود ، عین آن اعتبار خود به خود برای او دوباره مفتوح می گردد .

از لحاظ نظری ، گردان بودن اعتبار می تواند از جهت مبلغ یا دوره باشد ، ولی گردان بودن مبلغ چون تعهدی غیرقابل محاسبه و پیش بینی برای خریدار و بانک به وجود می آورد ، کمتر به کار گرفته می شود و در عمل اعتبارگردان از نظر دوره ، بیشتر مورد استفاده قرار می گیرد .

اعتبار معامله ای :

اعتبار ممکن است قابل معامله باشد . در این صورت ، یا بانکی که اعتبار نزد آن موجود است ، اجازه معامله دارد (که ممکن است بانک ابلاغ کننده باشد) یا اینکه اعتبار آزادانه توسط هر بانکی قابل معامله می باشد . در صورتی که صدور برات لازم نباشد، بانک معامله کننده تنها براساس اسناد معامله می کند ، در غیر این صورت براتهای ذینفع را که عهده بانک باز کننده بوده و این بانک متعهد به پرداخت آن است از ذینفع خریداری کرده و سپس مستقیماً با بانک بازکننده تسویه حساب می نماید . در صورتی که اعتبار تأیید نشده باشد ، براتها با حق رجوع به ذینفع (در صورت عدم قبولی آنها) خریداری می شود . اما اگر اعتبار تأیید شده باشد ، این عمل بدون حق رجوع به ذینفع صورت می گیرد.

اعتبارات قابل انتقال [1] :

در بعضی از موارد ، فروشنده خود تولید کننده یا سازنده واقعی کالا نیست و در زمان فروش ، مالک آن محسوب نمی شود . وی به منظور تهیه چنین کالایی باید قیمت آن را به عرضه کننده بپردازد . اگر صادر کننده پول کافی یا تسهیلات اعتباری برای این کار نداشته باشد ، از خریدار خواهد خواست که اعتبار قابل انتقالی را به نفع او باز کند . چنین اعتباری لزوماً باید غیرقابل برگشت باشد . فروشنده با دریافت این اعتبار به بانک ابلاغ کننده یا تأیید کننده دستور می دهد که کل وجه اعتبار یا بخشی از آن را به عرضه کننده اصلی کالا یعنی ذینفع دوم اعتبار ، منتقل نماید .

در صورت انتقال اعتبار ممکن است در مبلغ اعتبار ، قیمتهای مقرر و یا ضرب الاجلهای تحویل کالا و همینطور سررسید اعتبار کاهشی انجام پذیرد. در هر حال ، دیگر مقررات اعتبار اسنادی بدون تغییر باقی می مانند . از نظر بانک ، انتقال اعتبارنامه ، معامله ای جداگانه است که از بابت آن حق دارد از صادر کننده متقاضی انتقال اعتبار ، یعنی ذینفع اولیه ، حق العمل دریافت نماید . اما در هر حال اعتبار فقط در صورتی می تواند انتقال یابد که بانک بازکننده اعتبار قابل انتقال بودن آن را تصریح کرده باشد. انتقال اعتبار به چندنفر ذینفع ثانویه (تقسیم اعتبار) تنها در صورتی مجاز است که حمل به دفعات ممنوع نشده باشد . در غیر این صورت ، اعتبار قابل انتقال فقط یکبار می تواند منتقل شود ، یعنی ذینفع دوم حق انتقال آن را به دیگری نخواهد داشت .

فروشنده مجبور نیست خریدار را از نام عرضه کننده اصلی (یعنی ذینفع دوم) و میزان سودش مطلع گرداند . ذینفع اولیه (فروشنده) حق دارد سیاهه تجاری خود را جایگزین سیاهه ذینفع ثانویه کند ، مشروط بر آنکه مبلغ آن از مبلغ اصلی مندرج در اعتبار و قیمت واحد کالا از قیمت واحد مندرج در اعتبار بیشتر نباشد . در این صورت ، ذینفع اولیه می تواند ما به التفاوت سیاهه ذینفع ثانویه و سیاهه خود را از محل اعتبار دریافت دارد . در صورتی که اعتبار انتقال یافته و طی آن ذینفع اصلی که می بایست سیاهه های خود را جایگزین سیاهه های ذینفع ثانویه نماید از انجام این کار با اولین تذکر امتناع ورزد ، بانک پرداخت کننده ، قبول یا معامله کننده حق خواهد داشت اسناد دریافتی تحت اعتبار را که شامل سیاهه تجاری و بروات ذینفع ثانویه است ، بدون اینکه مسئوولیت بیشتری در مقابل ذینفع اصلی تقبل نماید ، به بانک باز کننده اعتبار تسلیم کند . (ماده ۴۸ عرف و رویه متحدالشکل اعتبارات اسنادی)

---

(1) Transferable Credits

اعتبارات پشت به پشت (اتکایی) [1] :

ممکن است صادر کننده مایل نباشد که از خریدار درخواست گشایش **اعتبار قابل انتقال** نماید ، مبادا که از این طریق خریدار به منبع اصلی کالاها پی ببرد . بنابراین ، در مواردی که اعتبار قابل انتقال به مصلحت یا حتی امکان پذیر نباشد ، صادر کننده می تواند از بانک ابلاغ کننده یا تأیید کننده درخواست کند که اعتبار جدیدی به نفع عرضه کننده اصلی کالاهایش ، به اتکاء سند اعتبار اولی که وارد کننده (خریدار) به نفع او باز کرده است ، صادر نماید . این اعتبار جدید ، اعتبار پشت به پشت نام دارد . اگر بانک مطمئن شود که صادر کننده قادر است معامله را با موفقیت به انجام رسانده آماده خواهد بود که به شرط رعایت دیگر شرایط پیش بینی شده ، اعتبار پشت به پشت درخواستی را که یک اعتبار اسنادی جدید ، ثانوی و کاملاً مستقل است ، صادر نماید .

از آنجا که هم از نظر بانک بازکننده اعتبار دوم و هم ذینفع اول ، نخستین اعتبار گشایش یافته حایز اهمیت فراوان است ، بنابراین بایستی به صورت «غیرقابل برگشت و تأیید شده» باشد تا بانک دوم از پرداخت اعتبار اول اطمینان کافی یابد و بتواند آن را به عنوان وثیقه ای جهت اعتبار دوم قبول نماید . اگر بانک بازکننده اعتبار دوم ، خود اعتبار اول را تأیید کند ، در این مورد حداکثر تضمین فراهم می آید . بدین ترتیب ، این بانک در مقابل دریافت اسناد مربوط ، وجه اعتبار اصلی و ثانوی را می پردازد و عملاً در موقعیتی قرار می گیرد که بر کل عملیات نظارت و کنترل شایسته دارد .

مبلغ اعتبار دوم معمولاً از اعتبار اول کمتر است تا ذینفع اولیه مابه التفاوت آن را به عنوان سود خود برداشت نماید . همچنین سررسید و آخرین تاریخ حمل اعتبار دوم باید از اعتبار اول جلوتر بوده تا ذینفع اول بتواند به موقع قبل از سررسید و «آخرین تاریخ حمل» مذکور در اعتبار اول اسناد مربوط به کالا را دریافت داشته و آن را به بانک ابلاغ کننده اعتبار اول ارایه دهد . چنانچه ذینفع اول مایل نباشد که خریدار عرضه کننده اصلی را بشناسد، اسناد را به صورت بی نام یا حامل از عرضه کننده اصلی درخواست نموده و پس از دریافت اسناد مربوط به کالا آنها را به نام خریدار ظهرنویسی می کند و چنانچه نخواهد هر دو طرف یکدیگر را بشناسند ، اسناد خود را جایگزین اسناد عرضه کننده اصلی می کند . در قراردادهای زنجیره ای که چندین واسطه بین خریدار نهایی و عرضه کننده اصلی قرار دارند ، چندین اعتبار اتکایی توسط واسطه ها گشایش خواهد یافت . در چنین مواردی اعتبار اول به اعتبار ***Overriding*** موسوم می باشد .

مقررات اصلی اعتبارات اسنادی :

طبق عرف و رویه متحدالشکل اعتبارات اسنادی ، اعتبار اسنادی ، ماهیتاً معامله ای جدا و مستقل از قرارداد فروشی است که در ارتباط با آن گشایش می یابد (ماده ۳) . بنابراین ، تنها رعایت متن اعتبار برای بانک الزام آور است و بانک نمی تواند هیچ یک از مواد قراردادی طرفین را که با متن اعتبار مغایرت دارد ، مد نظر قرار دهد . بدین ترتیب، مقررات فوق میان جنبه اسنادی معامله صادراتی و جنبه کالایی آن تمایز قایل می شود و بانکها تنها با اسناد سر و کار دارند .

---

(1) Back to back credits

این نکته در قالب اصل رعایت دقیق بیان شده است . بانک تنها زمانی می تواند و باید وجه اعتبار را بپردازد که کلیه اسناد ارایه شده دقیقاً با شرایط اعتبار انطباق داشته باشند . یک دادگاه انگلیسی این قاعده اساسی را بدین ترتیب بیان می کند : « در مورد اسنادی که تقریباً همان اسناد مورد درخواست هستند و درست همان نقش را ایفا می کنند ، محلی برای تردید وجود ندارد» بانکها نه متعهد به بررسی مطابقت کالای عرضه شده با کالای مذکور در اعتبار هستد ، و نه در موقعیت لازم برای انجام این کار قرار دارند . کلیه اسناد باید عاری از تناقض باشند ، یعنی مغایرتی با یکدیگر نداشته باشند. (اصل عدم تناقض)

تقاضای وارد کننده برای گشایش اعتبار اسنادی :

دستورالعمل هایی که وارد کننده به بانک باز کننده اعتبار می دهد ، باید دقیقاً مطابق شرط مربوط به اعتبار در موافقتنامه فروش باشد . دستورالعمل چگونگی تکمیل درخواست اعتبار اسنادی به شرح زیر است :

- *اسم کامل و صحیح و نشانی ذینفع (فروشنده)*
- *مبلغ اعتبار*
- *نوع اعتبار (قابل برگشت) یا غیرقابل برگشت یا غیر قابل برگشت با تأیید بانک ابلاغ کننده*
- *آیا اعتبار از نوع اعتبارات پرداختی ، قبولی و یا معامله ای است*
- *نام شخصی که بروات ، در صورت وجود ، به عهده او صادر می گردند و ذکر سر رسید این بروات*
- *شرح مختصری در مورد کالا ، از جمله تذکر تعداد و قیمت هر واحد کالا ، در صورتی که اطلاعات مربوط در دسترس باشد .*
- *آیا کرایه حمل از پیش پرداخت می شود یا نه*
- *مشخصات اسناد مورد نیاز*
- *محل بارگیری یا ارسال یا تحویل گرفتن کالا و همین طور مقصد آن*
- *آیا انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر یا تغییر شیوه حمل کالای در راه ممنوع است .*
- *آیا حمل به دفعات ممنوع است .*
- *آخرین مهلت برای بارگیری ، ارسال یا تحویل گرفتن کالا ، در صورتی که این اطلاعات لازم باشند .*
- *تعیین مدتی پس از تاریخ صدور بارنامه یا دیگر اسناد حمل که ظرف آن اسناد مزبور باید جهت پرداخت ، قبولی یا معامله ارایه گردند .*
- *تاریخ و محل انقضای اعتبار*
- *آیا اعتبار از نوع قابل معامله است (متقاضی اعتبار باید صراحتاً این موضوع را متذکر شود)*
- *نحوه ابلاغ اعتبار ، مثلاً از طریق پست ، تلگراف یا تلکس*

در بعضی از کشورها بانکها از متقاضی می خواهند در درخواست خود قید کند که پرداخت وجه اعتبار مستلزم ارسال کلیه اسناد برای بانک بازکننده طی یک نوبت از طریق پست است .

وظیفه صادر کننده به مجرد دریافت اعتبارنامه :

ذینفع (صادر کننده) با دریافت اعتبار نامه باید بررسی کند که آیا :

- *نوع اعتبار و قیود و شرایطش منطبق با قرارداد فروش است .*
- *نام و نشانی او صحیح ذکر شده است .*
- *شرایط غیرقابل قبولی وجود ندارد .*

- *اسناد را می توان به همان شکلی که درخواست شده تهیه کرد .*
- *شرح کالا و قیمت واحد آن با قرارداد فروش انطباق دارد .*
- *مبلغ اعتبار برای تأمین کلیه هزینه های مجاز طبق شرایط قرارداد کافی است .*
- *در مواردی که اعتبار برای مثال به پول خاصی بوده یا خواستار براتی قابل پرداخت در یک بانک خارجی است وی مسئوول هزینه بهره ای که در زمان فروش کالا پیش بینی نگردیده ، شناخته نمی شود .*
- *تاریخهای انقضاء و حمل و مدتی که برای ارایه اسناد حمل پس از تاریخ صدور اسناد مزبور تعیین شده است ، برای انجام مراحل سفارش ، حمل کالا و تسلیم اسناد به بانک جهت پرداخت ، قبولی یا معامله کافی است .*
- *نقاط بارگیری و مقصد کالا به همان ترتیب توافق شده می باشد.*
- *تهیه بیمه طبق شرایط فروش است .*

قواعدی که وارد کننده (خریدار) و صادر کننده (فروشنده) باید رعایت کنند :

وارد کننده (خریدار)

قاعده اول :

دستورات وارد کننده به بانک بازکننده اعتبار ، باید روشن و دقیق بوده و در آنها بیش از اندازه به جزئیات پرداخته نشود . نمی توان از بانک انتظار داشت خواسته های خریدار را حدس بزند . همچنین بانک نمی تواند مشخصات پیچیده و اغلب تکنیکی کالا را بررسی کند .

قاعده دوم :

منظور از اعتبار ، پرداخت قیمت کالای خریداری شده است و نه نظارت بر معامله بازرگانی ، قیود و شرایط اعتبار و اسناد خواسته شده باید مطابق قرارداد فروش باشند که در واقع اعتبار بر آن مبتنی است .

قاعده سوم :

اگر بازرسی کالا قبل از حمل یا به هنگام آن درخواست شده باشد ، این بازرسی باید به یک سند مستند گردد . نوع این سند و صادر کننده آن باید دقیقاً در اعتبار ذکر شود .

قاعده چهارم :

در اعتبار نباید سندی درخواست شود که فروشنده قادر به تهیه آن نیست یا شرایطی پیش بینی شود که وی نمی تواند آنها را محقق سازد .

صادر کننده (فروشنده) :

قاعده اول :

گرچه ممکن است از دریافت اعتبارنامه تا استفاده از این اعتبار ، مدت قابل ملاحظه ای سپری شود ، اما صادرکننده نباید در مطالعه و درخواست هرگونه تغییرات ضروری در اعتبار تأخیر ورزد .

قاعده دوم :

فروشنده باید متقاعد شود که قیود و شروط و اسناد درخواستی در اعتبار با قرارداد فروش انطباق دارند . بانکها توجهی به قراردادهای فروش نداشته و در بررسی اسناد تنها شرایط اعتبار و هرگونه اصطلاحات بعدی در آن را مد نظر قرار می دهند .

قاعده سوم :

صادر کننده باید :

- *اسناد مورد نیاز را دقیقاً به همان ترتیب که در اعتبار درخواست شده است ، ارایه دهد . این اسناد باید مطابق قیود و شرایط اعتبار بوده و بر حسب ظاهر با یکدیگر تناقض نداشته باشند .*
- *اسناد را در اسرع وقت و در هر حال تا تاریخی که اعتبار ، قوت قانونی دارد و طی مهلت موجود پس از صدور این اسناد که در اعتبار تعیین می شود ، به بانک ارایه دهد .*

قاعده چهارم :

صادر کننده باید به خاطر داشته باشد که عدم رعایت شرایط تعیین شده در اعتبار یا وجود بی ترتیبی در اسناد سبب می گردد که بانک از پرداخت وجه اعتبار خودداری ورزد .

خطرهایی که صادر کننده باید از آنها اجتناب کند :

متداولترین مغایرتها به قرار زیرند که صادر کننده با توجه به آنها می تواند از خطرها اجتناب نماید:

- *بارنامه مشروط یا مقید باشد .*
- *بارنامه ترتیبی بر قرارداد اجاره کشتی باشد ، مگر اینکه چنین بارنامه ای مشخصاً اجازه داده شود .*
- *عدم وجود سندی دال بر اینکه کالا عملاً «در کشتی بارگیری» شده است .*
- *حمل و نقل بین بندرهایی که در اعتبار تصریح نشده است .*
- *کالا روی «عرشه کشتی» بارگیری شده باشد.*
- *سند بیمه ای متفاوت با آنچه در اعتبار درخواست شده است ، ارایه گردد .*
- *خطرهای تحت پوشش بیمه ، آنهایی نباشد که در اعتبار تعیین شده است .*
- *مبلغ تحت پوشش بیمه به پولی غیر از آنچه اعتبار بر اساس آن صادر شده ، تعیین گردد .*
- *بیمه به مبلغی کمتر از میزان مقرر باشد .*
- *بیمه از تاریخ قید شده در اسناد حمل نافذ نباشد .*
- *اسناد با یکدیگر مغایرت داشته باشند .*
- *شرح کالا در فاکتور با آنچه در اعتبار آمده ، فرق داشته باشد .*
- *وزن کالا در اسناد گوناگون مختلف باشد .*
- *مبالغ مذکور در فاکتور و برات متفاوت باشند .*
- *علائم و شماره ها در اسناد مختلف تفاوت داشته باشند .*
- *مبلغ اسناد از رقم مندرج در اعتبار تجاوز کند .*
- *مدت اعتبار منقضی شده باشد .*
- *اسناد به موقع ارایه نشده باشند .*
- *تأخیر در حمل*
- *کسری در حمل*
- *اسناد خواسته شده در اعتبار وجود نداشته باشد.*
- *برات بر عهده شخص دیگری کشیده شده باشد .*
- *برات در تاریخ نامعلومی قابل پرداخت باشد .*
- *بارنامه ها اسناد بیمه یا بروات به نحو صحیح ظهرنویسی نشده باشند .*
- *اسناد ارایه شده فاقد امضاء باشند ، در صورتی که چنین امضایی ضرورت داشته باشد .*

- *بارنامه معلوم ندارد که آیا کرایه پرداخت شده است یا نه .*

ضمانت نامه های بانکی به عنوان وسیله ای برای تضمین اجرای قرارداد :

هدف از تضمین پرداخت ، تضمین این امر است که صادر کننده مبلغ مورد توافق را از وارد کننده دریافت خواهد داشت . وارد کننده نیز به نوبه خود مایل است ، مطمئن شود که صادر کننده ، موافقتنامه را طبق شرایط مندرج در آن اجرا می نماید . مهمترین اسناد موجود برای تضمین اجرای قرارداد در تجارت بین المللی ، ضمانت نامه های بانکی یا اعتبار نامه های ضمانتی هستند .

۱- ماهیت و هدف ضمانت نامه های بانکی :

ضمانت نامه های بانکی به عنوان وسیله ای برای تضمین اجرای قرارداد ، معمولاً ترتیبی مکمل موافقتنامه فروش ، اما از لحاظ حقوقی مستقل از آن است . بانک متعهد می شود در صورتی که فروشنده از اجرای تعهدات قراردادی خود امتناع ورزد ، به محض درخواست یا طبق شرایطی که در قرارداد تعیین شده است ، مبلغ معینی به خریدار بپردازد. این ضمانت نامه ها برای برنده شدن در قراردادهای صادراتی به خصوص پروژه های خارجی مربوط به عرضه کالا یا خدمات یا انجام کار، نقش بسیار مهمی ایفا می کنند .

۲- انواع ضمانت نامه های بانکی :

متداولترین ضمانت نامه ها عبارتند از :

الف) ضمانت نامه شرکت در مناقصه

ب) ضمانت نامه حسن انجام کار

ج) ضمانت نامه باز پرداخت

الف) ضمانت نامه شرکت در مناقصه :

هدف از تقاضای ضمانت نامه شرکت در مناقصه ، جلوگیری از این اتفاق است که یک شرکت پیشنهادی در مورد مناقصه عرضه دارد و سپس از قبول قرارداد اعطایی خودداری کند . این ضمانت نامه ها خریداران را در مقابل خطر ارایه پیشنهادهای غیرواقعی در مناقصه توسط شرکتهایی که احساس مسئوولیت نمی کنند یا شایستگی لازم را ندارند ، حفظ می کند . در صورت وجود این نوع ضمانت نامه ها هزینه هایی که خریدار از بابت دعوت مجدد به مناقصه و ارزیابی پیشنهادها برای بار دوم متحمل می گردد و احتمالاً خسارات ناشی از تأخیر ، به وی پرداخت خواهد شد .

مبلغ ضمانت نامه ، معمولاً یک تا ۵ درصد ارزش کل قرارداد مورد ضمانت می باشد و تا زمان عقد قرارداد و یا حتی تا ارایه ضمانت نامه حسن انجام کار اعتبار دارد .

در صورتی که مضمون عنه در مناقصه برنده نشود ، یا رسید ضمانت نامه منقضی گردد و یا نامبرده تعهد خود را طبق قراردادانجام داده باشد ، اصل ضمانت نامه به بانک ارجاع داده می شود .

ب) ضمانت نامه حسن انجام کار :

منظور از ضمانت نامه یا تضمین حسن انجام کار ، اطمینان یافتن از این امر است که فروشنده کالا یا خدمات ، به تعهدات قراردادی خود عمل کند . از آن جا که فروشنده مجبور است تعهدات ناشی از ضمانت نامه انجام کار را

ایفا کند ، چه در غیر این صورت ملزم به پرداخت مبلغ آن به بانک خواهد بود، معمولاً بیشترین تلاش خود را به عمل می آورد تا مطمئن شود که کالاها یا خدمات عرضه شده دقیقاً با شرایط قرارداد انطباق دارند .

این نوع ضمانت نامه ها به نفع خریداران یا صاحب کاران داخلی برای خدماتی از قبیل نصب وراه اندازی ماشین آلات ، جاده سازی یا انجام سایر امور فنی و یا حمل کالا ، طبق شرایط و سررسید اعتبار اسنادی صادر می شود. گاهی اوقات در ضمانت نامه های حسن انجام کار قید می گردد که مبلغ ضمانت نامه به تناسب کار انجام شده تقلیل می یابد . در این گونه موارد باید صریحاً مشخص گردد که میزان کار انجام شده چگونه باید تأیید شود .

مبلغ ضمانت نامه حسن انجام کار معمولاً حدود ۵ تا ۱۰ درصد مبلغ قرارداد می باشد و اعتبار آن نیز غالباً از دو سال تجاوز نمی کند . در ضمانت نامه حسن انجام کار باید سررسید معینی ذکر گردد و از درج عبارات مبهم از قبیل «تا زمان انجام عملیات به نحو رضایت بخش» اجتناب شود . در صورتی که قرارداد در زمان تعیین شده اتمام نیابد ، مضمون له طبعاً تمایل خواهد داشت تا ضمانت نامه حسن انجام کار تمدید گردد . از این رو ، ضمانت نامه های مزبور معمولاً قابل تمدید می باشند .

ج) ضمانت نامه بازپرداخت :

ضمانت نامه بازپرداخت ، تضمینی است که اگر فروشنده شرایط قرارداد را اجرا نکرد ، هرگونه پرداخت یا پیش پرداختی که خریدار در این رابطه به عمل آورده است ، به وی مسترد گردد . ضمانت نامه باز پرداخت همچنین در صورت نقض قرارداد توسط صادر کننده ، از وارد کننده حفاظت می کند.

سرانجام ، باید خاطرنشان ساخت که در بعضی از کشورها ممکن است صادرکنندگان نتوانند از بانک کارگزار خود بخواهند که به نفع وارد کننده خارجی ضمانت نامه صادر نماید . در چنین صورتی اعتبار نامه ضمانتی صادر خواهد شد که در مقابل ارایه سندی که در آن ذکر می گردد ، قابل پرداخت خواهد بود . در آمریکا به علت وجود برخی موانع قانونی ، بیشتر از این سند به جای ضمانت نامه های بانکی استفاده می شود .

بیمه اعتبار صادراتی و ضمانت نامه اعتبار صادراتی :

مبانی بیمه اعتبار صادراتی و ضمانت نامه های اعتبار صادراتی به عدم تعادلهای داخلی مربوط می شود و در کانون آن یافتن نوعی بیمه با حق بیمه ای معقول ، برای تحت پوشش قراردادن خطرهای خاصی در تجارت بین المللی است ، زیرا در معاملات صادراتی اغلب خطرهای غیرعادی (مانند خطرهای سیاسی و انتقال پول) وجود دارند که معمولاً تحت پوشش بیمه تجاری قرار نمی گیرند . بسیاری از کشورها به منظور ترویج و تشویق صادرات ، تسهیلات بیمه اعتبار صادراتی ویژه ای را فراهم می کنند . بسیاری از طرحهای ملی در این زمینه ، خطرهایی را که در زمان انعقاد قرارداد صادراتی معمولاً می توان نزد بیمه گران تجاری بیمه کرد ، تحت پوشش قرار نمی دهند.

این گونه طرحهای ملی گرچه خود منابع مالی لازم برای صادرات را فراهم نمی کنند ، ولی با دادن ضمانت نامه به بانک تأمین کننده این منابع ، به صادر کننده در زمینه دریافت وجوه مورد نیاز برای صادرات یاری می دهند . طبق این تعهد اگر صادرکننده پرداخت های مربوط به موافقتنامه وام را ظرف مدت معینی انجام ندهد ، درصد معینی از آن جبران خواهد شد .

عدم اطمینان در تجارت بین المللی میان قیمت جهانی کالا و قیمت پیشنهادی صادر کننده شکاف ایجاد می کند . سیاستهای مورد بحث با سهیم شدن در خطر شکاف مزبور ، هزینه های مربوط به آن را برای صادر

کننده و کشور صادر کننده تقلیل می دهد ، اما در هر حال این وسایل نمی توانند آن را به طور کامل از میان بردارند .

مجموعه قوانین و مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی (UCP600) [1]

ماده ۱- کاربرد مقررات ***UCP : Article 1 : Application of UCP***

مقررات متحدالشکل اعتباراسنادی ، تجدید نظر سال ۲۰۰۷ ، نشریه شماره ۶۰۰ اتاق بازرگانی بین المللی *(ICC)* [2] مقرراتی است که اگر شمول آن در اعتبار درخواست شده باشد، درمورد هر اعتبار اسنادی (ازجمله اعتباراسنادی ضمانتی *(Stand-by)* ، تا حدی که قابل اعمال است ، لازم الاجراء است . این مقررات برای همه طرف های ذیربط الزام آور است مگر اینکه صریحا "در شرایط اعتبار اصلاح یا مستثنی شده باشد.

ماده ۲- تعاریف :

از نظر این مقررات:

بانک ابلاغ کننده: یعنی بانکی که اعتباررا بنابه درخواست بانک گشاینده ابلاغ می کند.

درخواست کننده: یعنی طرفی که اعتبار بنابه درخواست وی گشایش شده است .

روز بانکی : یعنی روزی که در آن روز بانک معمولا" برای انجام عملیات بانکی تحت این مقررات باز است.

ذی نفع: یعنی طرفی که اعتبار به نفع وی گشایش شده است .

ارایه مطابق : یعنی ارایه ای که با مفاد شرایط اعتبار، مواد معمول این مقررات و استانداردهای بین المللی عملیات بانکی مطابقت دارد.

تائید : یعنی تعهد قطعی بانک تائیدکننده ، افزون بر تعهد بانک گشاینده ، برای پذیرش پرداخت یا معامله اسنادی که مطابق با شرایط اعتبار ارائه شده باشد.

بانک تائید کننده : یعنی بانکی که بنابه درخواست یا مجوز بانک گشاینده ، تائید خود را بر اعتبار می افزاید.

اعتبار: یعنی هرگونه ترتیباتی ، به هرنام یا توصیفی ، که در بر گیرنده تعهد قطعی و برگشت ناپذیر بانک گشاینده نسبت به پذیرش پرداخت اسناد ارائه شده طبق شرایط اعتبار است.

پذیرش پرداخت : یعنی

الف) پرداخت دیداری اگر اعتبار در مقابل پرداخت دیداری قابل استفاده است.

ب) ایجاد تعهد پرداخت مدت دار و پرداخت وجه اعتبار در سررسید ، اگر اعتبار درمقابل پرداخت مدت دارقابل استفاده است.

ج) پذیره نویسی برات صادره توسط ذی نفع و پرداخت وجه آن در سررسید ، اگراعتباردرمقابل پذیره نویسی قابل استفاده است.

---

(1) UCP : Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
(2) ICC : International Chamber of Commerce

بانک گشاینده : یعنی بانکی که بنابه تقاضای درخواست کننده یا از طرف خود اعتبار را می گشاید.

معامله اسناد : یعنی خرید برات (صادره به عهده بانک دیگری به غیرازبانک مقرر) و یا اسناد ارایه شده مطابق شرایط اعتبار توسط بانک مقرر، اعم از اینکه پرداخت به موقع به ذی نفع انجام یا پیش ازروز بانکی تعیین شده در پوشش وجه ، واقع شود.

بانک تعیین شده : یعنی بانکی که اعتبار نزد آن بانک یا هربانکی قابل استفاده است.

ارائه : یعنی تحویل اسناد تحت شرایط یک اعتبار به بانک گشاینده اعتبار یا بانک تعیین شده یا اسناد ارائه شده میباشد.

ارائه کننده : یعنی ذی نفع ، بانک یا طرف دیگری که اسناد را ارایه می کند.

ماده ۳- تفاسیر / مفاهیم :

ازنظر این مقررات: واژه های مفرد تواند شامل حالت جمع و واژه های جمع شامل حالت مفرد آن نیز می گردد.

اصولاً اعتبار"برگشت ناپذیر تلقی می گردد. حتی اگر اشاره ای به این موضوع نشده باشد. امضاء اسنادمی تواند به صورت دستنویس ، فاکس ، پرفراژ شده ، مهر، نشانه یا هرگونه روش تصدیق الکترونیکی و مکانیکی دیگری باشد. درخواست سند تصدیق ، بازبینی یا گواهی شده یا نظایر آن ، با امضاء علامت یا الصاق برچسب بر روی سند اجابت شده تلقی می گردد.

شعبه های یک بانک در کشورهای مختلف ، بعنوان بانکهای مجزا تلقی می شود. اصطلاحاتی از قبیل " درجه یک "،"مشهور"،"واجد شرایط"، "مستقل"، "رسمی"،"ذیصلاح " یا "محلی" که برای توصیف صادرکننده یک سند بکار می رود ، امکان صدور سند توسط هرکسی به غیراز ذی نفع اعتبار را مجاز می کند.

به لغاتی نظیر "فوری "،"بلادرنگ " یا "هرچه زودتر" ترتیب اثر داده نخواهد شد ، مگر اینکه کاربرد آن در سند خاصی الزامی باشد.

واژه "در یا حدود" یا نظایر آن چنین تفسیر می شود که واقعه ای ظرف مدت ۵ روز تقویمی قبل تا ۵ روز تقویمی بعد از تاریخ مورد نظر، شامل تاریخ شروع و خاتمه عملیات ، رخ دهد.

واژگان "به "، "تا اینکه " "تا" ، "از" و "بین " اگر بعنوان "دوره حمل " بکار رود شامل تاریخ ذکر شده می گردد "و" لغات " قبل از" و "بعداز" شامل تاریخ ذکر شده نمی گردد.

واژگان " از" و "بعداز" هنگامیکه برای تعیین تاریخ سررسید بکار رود ، شامل تاریخ ذکر شده نمی گردد.

واژگان "نیمه اول " و "نیمه دوم " یک ماه به ترتیب به عنوان " روز اول تا پانزدهم " و " روز شانزدهم تا پایان ماه " تلقی می شود. واژگان "آغاز" ، "نیمه " ، "پایان ماه " به ترتیب به عنوان "روزاول تا دهم " ، " روزیازدهم تا بیستم " و"روز بیست و یکم تا پایان ماه" شامل کلیه تاریخ های ذکر شده تلقی می شود.

ماده ۴- اعتبارات در مقابل قراردادها :

اعتبار ، بنابه ماهیت خود ، معامله ای جدا از قرارداد فروش یا سایر قراردادهایی است که مبنای گشایش اعتبار قرارمی گیرند. قراردادهای مبنای اعتبار به هیچ وجه ارتباطی به بانکها نداشته و تعهدی برای آنها ایجاد نمی کند، حتی اگر در اعتبار هرگونه اشاره ای به اینگونه قراردادها شده باشد . در نتیجه تعهد بانک نسبت به پذیرش پرداخت معامله یا انجام هر تعهد دیگری تحت اعتبار ، تابع ادعاها یا دفاعیات درخواست کننده اعتبار که ناشی از روابط وی با بانک گشاینده یا ذی نفع است نخواهد بود.

ذی نفع اعتبار تحت هیچگونه شرایطی نمی تواند از روابط قراردادی موجود بین بانکها یا بین بانک گشاینده و درخواست کننده اعتبار بهره مند شود.

بانک گشاینده باید درخواست کننده اعتباررا از الحاق نسخه ای از قرارداد،پروفرما یا اسنادی شبیه به آن بعنوان جزء تفکیک ناپذیراعتبار منصرف کند.

ماده ۵- اسناد در مقابل کالا / خدمات / عملکردها :

بانکها براساس اسناد عمل می کنند و نه کالا ، خدمات یا عملکرد مرتبط با اسناد

ماده ۶- قابل استفاده بودن اعتبار، تاریخ انقضاء و محل ارائه اسناد :

الف) اعتبار باید مشخص کند که نزد کدام بانک قابل استفاده است یا حاکی از آن باشد که اعتبار نزد هر بانکی قابل استفاده است . اعتباری که نزد بانک تعیین شده قابل استفاده است ، نزد بانک گشاینده نیز قابل استفاده است.

ب) اعتبار باید مشخص کند که آیا در مقابل پرداخت دیداری ، پرداخت مدت دار، قبولی یا معامله قابل استفاده است.

ج) اعتبار نباید به نحوی گشایش شود که در مقابل برات صادره ، بعهده درخواست کننده اعتبار قابل استفاده باشد.

د) ۱- اعتبار باید دارای تاریخ انقضاء جهت ارائه اسناد باشد. تاریخ انقضاء اعتبار برای پذیرش یا معامله اسناد به معنای تاریخ انقضاء جهت ارائه اسناد تلقی می گردد.

ه) به جزء آنچه که در بند الف ماده ۲۹ درج شده ، ارائه اسناد بوسیله ذی نفع یا از طرف ذی نفع ، باید قبل از تاریخ انقضاء اعتبار باشد.

۲- محل بانکی که اعتبار نزد آن قابل استفاده است ، محل ارائه اسناد نیز تلقی می گردد. محل ارائه اسناد تحت اعتباری که نزد هر بانکی قابل استفاده است ، محل هر بانک است .محل ارائه اسناد در بانکی غیر از بانک گشاینده اضافه بر محل بانک گشاینده است.

ماده ۷- تعهدات بانک گشاینده :

الف) به شرط اینکه اسناد مقرر به بانک تعیین شده یا بانک گشاینده ارائه شود و اسناد مذکورمطابق با شرایط اعتبار باشد، بانک گشاینده در صورتی ملزم به پذیرش پرداخت است که:

ب) بانک گشاینده از تاریخ گشایش اعتبار ، تعهد برگشت ناپذیر پذیرش پرداخت را دارد.

ج) بانک گشاینده متعهد به پوشش وجه به بانک تعیین شده ای است که نسبت به پذیرش پرداخت یا معامله اسناد ارائه شده طبق شرایط اعتبار اقدام و اسناد مذکور را به بانک گشاینده ارسال نموده است.

پوشش وجه اسناد ارائه شده مطابق با شرایط اعتبار تحت اعتباری که در مقابل قبولی یا پرداخت مدت دارقابل استفاده است ، در سررسید الزامی است ، اعم از اینکه بانک تعیین شده قبل از سررسید نسبت به پیش پرداخت یا خرید اسناد تعیین شده مستقل از تعهد بانک گشاینده در مقابل ذی نفع است ، اقدام نموده باشد.

تعهد بانک گشاینده نسبت به پوشش وجه اعتبار نزد بانک زمانی است که :

۱- اعتبار در مقابل پرداخت دیداری ، مدت دار یا قبولی اسناد قابل استفاده باشد.

۲- اعتبار در مقابل پرداخت دیداری نزد بانک تعیین شده قابل استفاده باشد و بانک مذکور از پرداخت وجه خودداری کند .

۳- اعتبار در مقابل پرداخت مدت دار نزد بانک تعیین شده قابل استفاده باشد و بانک مذکور از تعهد پرداخت مدت دار و یا علیرغم تعهد پرداخت از پرداخت وجه در سررسید مقرر خودداری کند.
۴- اعتبار در مقابل قبولی نزد بانک تعیین شده قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده از قبولی برات صادره بعهده خویش خودداری و یا علیرغم قبولی برات از پرداخت وجه در سررسید مقررخودداری کند.
۵- اعتبار در مقابل معامله نزد بانک تعیین شده قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده از معامله خودداری کند .

ماده ۸- تعهد بانک تائید کننده :

الف) بشرط آنکه اسناد مقرر به بانک تائید کننده یا هر بانک تعیین شده دیگری ارایه و مطابقت آنها با شرایط اعتبار رعایت شده باشد، بانک تائید کننده باید:
الف) اگر اعتبار برای پرداخت دیداری ، پرداخت مدت داریا قبولی نزد بانک تائید کننده قابل استفاده باشد.
ب) اگراعتبار برای پرداخت دیداری نزد بانک تعیین شده دیگری قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده مذکورنپردازد.
ج) اگر اعتبار برای پرداخت مدت دار نزد بانک تعیین شده دیگری قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده مذکور از تعهد پرداخت مدت دار خودداری و یا علیرغم قبول تعهد پرداخت مدت دار در سررسید نپردازد.
د) اگر اعتبار برای قبولی نزد بانک تعیین شده دیگری قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده مذکوراز قبول برات صادره به عهده بانک خودداری یا علیرغم قبول برات صادره به عهده بانک در سررسید نپردازد.
ه) اگر اعتبار برای معامله اسناد نزد بانک تعیین شده دیگری قابل استفاده باشد و بانک تعیین شده مذکور اسناد را معامله نکند.
ب) بانک تائید کننده اززمان افزودن تائیدیه خود به اعتبار،به صورت برگشت ناپذیر ملزم به پذیرش پرداخت یا معامله اسناد است.
ج) بانک تائید کننده ملزم به پوشش بانک تعیین شده دیگری است که نسبت به پذیرش پرداخت یا معامله اسناد مطابق با شرایط اعتبار اقدام و اسناد مذکور را به بانک تائید کننده ارسال نموده است ، پوشش وجه اسناد ارائه شده ، مطابق شرایط اعتبار، تحت اعتباری که برای قبولی یا پرداخت مدت دار قابل استفاده است ، در سررسید الزامی است ، اعم از اینکه بانک تعیین شده دیگر قبل ازسررسید نسبت به پیش پرداخت یا خرید اسناد اقدام نموده باشد. تعهد بانک تائید کننده نسبت به پوشش وجه نزد بانک تعیین شده دیگر مستقل از تعهد بانک تائید کننده درمقابل ذی نفع است.
و) اگر بانکی از طرف بانک گشاینده اعتبار، مجاز باشد یا درخواست شده باشد تا اعتباری را تائید کند ، اما بانک مذکور حاضر به تائید اعتبار نباشد، باید بدون تاخیر مراتب را به بانک گشاینده اطلاع دهد یا اعتبار را بدون تائید ابلاغ کند. ۱- تحت شرایط زیر نسبت به پذیرش پرداخت اقدام کند . ۲- اگراعتبار برای معامله اسناد نزد بانک تائید کننده قابل استفاده باشد ، نسبت به معامله اسناد، بدون حق رجوع ، اقدام کند.

ماده ۹- ابلاغ اعتبارات و اصلاحیه های مربوط :

الف) اعتبار و هرگونه اصلاحیه اعتبار ممکن است بوسیله بانک ابلاغ کننده به ذی نفع ابلاغ شود. بانک ابلاغ کننده ای که بانک تائید کننده نباشد، اعتبار و هرگونه اصلاحیه را بدون اینکه تعهدی در پذیرش پرداخت یا معامله اسناد داشته باشد ابلاغ می کند.

ب) بانک ابلاغ کننده با ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه ، اصالت ظاهری اعتبار یا اصلاحیه را احرازکرده واذعـان دارد کـه ابلاغیه بدرستی منعکس کننده مواد و شرایط اعتبار یا اصلاحیه دریافت شده است.

ج) بـانک ابلاغ کننده ممکن است از خدمات بانک دیگری (بانک ابلاغ کننده دوم) برای ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه به ذی نفع استفاده کند. بانک ابلاغ کننده دوم با ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه ، اصالت ظاهری اعتبار را احراز کرده و اذعان دارد که ابلاغیه به درستی منعکس کننده مـواد و شرایط اعتبار یا اصلاحیه دریافت شده است.

د) بانکی که از خدمات یک بـانک ابلاغ کننده یا بانک ابلاغ کننده دوم بـرای اعتبـار اسـتفاده مـی کنـد ، بایـد از خدمات همان بانک برای ابلاغ هرگونه اصلاحیه نیز استفاده کند.

ه) اگر بانکی که از وی درخواست شده نسبت به ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه ای اقدام کند ، تصمیم به عدم ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه بگیرد ، باید بدون تاخیر مراتب را به بانکی که دستورات اعتبار، اصـلاحیه یـا ابلاغیـه را از آن دریافـت کرده اعلام نماید.

و) اگر بانکی که از وی درخواست ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه ای شـده ، نتوانـد اصـالت ظـاهری اعتبـار، اصـلاحیه یـا اطلاعیه را اثبات کند ، باید بـدون تاخیـر مراتب را به بانکی که دستورات مذکور را از آن دریافت کرده اطلاع دهد.

به هر حال اگر بانک ابلاغ کننده یا بانک ابلاغ کننده دوم تصـمیم به ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه بگیرد، باید به ذی نفع یا بانک ابلاغ کنـنده دوم اطلاع دهد که قادر به تشخیص اصالت ظاهری اعتبار، اصلاحیه یا ابلاغیه نبوده است .

ماده ۱۰- اصلاحیه ها

الف) به جزء در مواردی که در ماده ۳۸ تصریح شده اعتبار نمی تواند بدون موافقت بانـک گـشاینده ،بانـک تائیـد کننده (در صورت وجود) و ذی نفع اصلاح ویا باطل شود.

ب) بانک گشاینده از زمان صدور اصلاحیه نسبت به اصلاحیه های صادره ، تعهد برگشت ناپذیر دارد. بـــانک تائید کننده ممکن است تائید خود را به اصلاحیه اعتبار نیز تعمیم دهد و در این صورت از زمان ابلاغ اصـلاحیه ، تعهـد برگشت ناپذیر دارد. به هرحال بانک تائید کننده می تواند از افزودن تائید خود به اصلاحیه خـودداری کنـد کـه در این صورت باید مراتب را بدون تاخیر به بانک گشاینده و ذی نفع اطلاع دهد.

ج) مواد و شرایط اعتبار اصلی (یا اعتباری که شامل اصلاحیه های پذیرفته شده پیشین است) تا زمانی که ذی نفع پذیرش خود را به بانکی که اصـلاحیه مذکور را ابلاغ کرده اعلام کند ، به قوت خود برای وی ، باقی خواهـد مانـد. ذی نفع باید مراتب پذیرش یا رد اصلاحیه ای را اعلام کند.در صورت کوتاهی ذی نفع از ابلاغ چنین اعلامیـه ای ، ارائه اسنادی که شرایط آن با اعتبارواصلاحیه ای که هنوز پذیرفته نشده انطبـاق داشـته باشـد ، بـه معنـای اعـلام پذیرش اصلاحیه مذکور توسط ذی نفع است واعتبار از این زمان اصلاح شده تلقی خواهد شد.

د) بانکی که اصلاحیه اعتبار را ابلاغ می کند ، باید به بانک دریافت کننده اصلاحیه اطلاع دهد که مراتب پـذیرش یا رد اصلاحیه را اعلام نماید.

ه) پذیرش بخشی از اصلاحیه مجاز نیست و به منزله رد اصلاحیه تلقی خواهد شد

و) درج شرطی در اصلاحیه مبنی بر اینکه اصلاحیه مـذکور لازم الاجراءخواهد بود ، مگر اینکه ظرف مـدت زمـان مشخصی توسط ذی نفع رد شود ، نادیده انگاشته می شود.

تبصره : قبول یا عدم قبول اصلاحیه توسط فروشنده از نظر زمانی ، تا زمان آخرین حمل مقررشده می باشد.

ماده ۱۱- اعتبارات و اصلاحیه های مخابره شده از راه دور و پیش آگهی :

الف) مخابره رمزدار متن اعتبار یا اصلاحیه به منزله اعتبار یا اصلاحیه موثر است و هر گونه تائیدیه کتبی پیرو آن نادیده انگاشته می شود.

اگر متن مخابره شده بیانگر عبارت " جزئیات متعاقبا "ارسال خواهد شد" (یا عباراتی شبیه آن) باشد یا قید کند که شرایط پادار شدن اعتبار یا اصلاحیه ، تائیدیه کتبی است در این صورت متن مخابره شده به عنوان مدرک موثر اعتبار یا اصلاحیه تلقی نخواهد شد. بانک گشاینده باید بدون تاخیرنسبت به گشایش اعتبار یا اصلاحیه پادار که تناقضی با متن مخابره شده نداشته باشد ، اقدام کند.

ب) ابلاغ مقدماتی گشایش اعتبار یا صدور اصلاحیه (پیش آگهی) فقط زمانی توسط بانک گشاینده ارسال خواهد شد که بانک گشاینده حاضر به صدور اعتبار یا اصلاحیه پادارمربوط باشد . بانک گشاینده با ارسال پیش آگهی به نحوی برگشت ناپذیر ملزم به گشایش اعتبار یا اصلاحیه پادار، بدون تاخیر وبدون مغایرت با متن پیش آگهی است.

ماده ۱۲- تعیین بانک :

الف) به جزء در مواردی که بانک کارگزار تعیین شده همان بانک تائید کننده است ، مجوز انجام معامله یا قبولی اسناد هیچگونه الزام و تعهدی برای بانک تعیین شده نسبت به پذیرش پرداخت یا معامله اسنادایجاد نمی کند، مگر مواردی که به روشنی توسط بانک کارگزار تعیین شده ، پذیرفته و در مکاتبات با ذی نفع صریح شده باشد.

ب) بانک گشاینده با تعیین یک بانک دیگر جهت قبولی برات یا پذیرش تعهد پرداخت مدت دار، این بانک را مجاز به پیش پرداخت یا خرید برات قبول شده یا پذیرش تعهد پرداخت مدت دار می نماید.

ج) دریافت یا بررسی و ارسال اسناد توسط بانک تعیین شده که بانک تائید کننده اعتبار نباشد ، بانک مذکور را متعهد به قبولی یا معامله یا پذیرش پرداخت نمی کند.

ماده ۱۳- ترتیبات پوشش پرداخت بین بانکی :

الف) اگر در اعتباری درخواست پوشش وجه توسط بانک تعیین شده (بانک مطالبه کننده) از طرف دیگر (بانک پوشش دهنده) مقررگردد، باید در شرایط اعتبار قید شود که این ترتیبات تابع مقررات معتبرپوشش پرداخت بین بانکی اتاق بازرگانی بین دو تاریخ صدور اعتبار است.

ب) اگر در اعتبار اشاره ای به مقررات پوشش پرداخت بین بانکی اتاق بازرگانی بین المللی نشده باشد ، روش زیر قابل اعمال است:

ج) در مواقعی که بانک مطالبه کننده ، وجه اسناد را از بانک پوشش دهنده ، دریافت نکرده باشد ، بانک گشاینده اعتبار از هیچیک از تعهدات خود نسبت به پوشش وجه مبری نخواهد شد.

۱- بانک گشاینده باید اجازه پوشش پرداخت را، مطابق نحوه قابل استفاده بودن اعتبار، به بانک پوشش دهنده اعلام کند. اجازه پوشش نباید دارای تاریخ انقضاء باشد. ۲- بانک مطالبه کننده وجه، ملزم به ارائه گواهی مطابقت اسناد با شرایط اعتباربه بانک پوشش دهنده نیست . ۳- هر گونه بهره و هزینه ناشی از عدم پوشش اولین مطالبه مطابق مواد و شرایط اعتبار از بانک پوشش دهنده به عهده بانک گشایش کننده اعتبار خواهد بود. ۴- هزینه های بانک پوشش دهنده به حساب بانک گشاینده است . به هر حال اگر هزینه های پوشش پرداخت به عهده ذی نفع باشد بانک گشاینده مسئول درج این موضوع در اجازه پوشش و شرایط اعتبار است . در صورتی که هزینه های بانک پوشش دهنده به حساب ذی نفع باشد، این هزینه ها از مبلغ مطالبه شده توسط بانک مطالبه کننده به هنگام

پوشش کسر خواهد شد. اگر پرداخت پوشش داده نشود، هزینه های بانک پوشش دهنده به عهده بانک گشاینده است.

ماده ۱۴- ضوابط بررسی اسناد:

الف) بانک کارگزار و یا تعیین شده بانک تائید کننده ، در صورت وجود، هم چنین بانک گشاینده باید اسناد ارایه شده را بررسی و صرفا" براساس صورت ظاهر اسناد مشخص کنند که آیا اسناد ارائه شده مطابق با شرایط اعتبار به نظر می رسند یا خیر.

ب) بانک کارگزار و یا تعیین شده ، بانک تائید کننده ، در صورت وجود، هم چنین بانک گشاینده هر یک حداکثر به مدت ۵ روز بانکی بعد از روز ارائه اسناد فرصت دارند تا مشخص کنند که اسناد ارائه شده مطابق با شرایط اعتبار است . این مدت تمدید نمی شود یا تحت تاثیر اتفاقات روزارائه اسناد یا روز بعد از آن و روز انقضاء اعتبار و یا آخرین روز ارائه اسناد قرا نمی گیرد.

ج) ارائه اسنادی که براساس مواد ۱۹،۲۰،۲۱،۲۲،۲۳،۲۴ یا ۲۵ شامل یک یا چند نسخه اصل از سند حمل است باید توسط ذی نفع یا از طرف وی صورت گرفته و نباید دیرتر از ۲۱ روزتقویمی بعد از تاریخ حمل کالا، به شرحی که دراین مقررات آمده باشد. به هر حال اسناد نباید یرتر از تاریخ انقضاء اعتبار ارائه شود.

د) اطلاعات مندرج در اسناد هنگام تطبیق با متن اعتبار، خود اسناد و ضوابط بین المللی عملکرد بانکی نیازی به تطبیق بند به بند ندارد، ولی نباید تناقضی هم با خود اسناد ،سایراسناد تصریح شده دراعتبار یا اعتبار داشته باشد.

ه) دراسنادی به جزء سیاهه بازرگانی شرح کالا، خدمات یا عملکرد، درصورت درج، می تواند به صورت کلی بیان شود به نحوی که تناقضی با شرح آنها در اعتبار نداشته باشد.

و) اگر در اعتبار ارائه اسنادی به جزء سند حمل ،سند بیمه یا سیاهه بازرگانی درخواست شده و صادر کننده یا متن آن مشخص نشده باشد، بانک ها اینگونه اسناد را به همان صورتی که ارائه شود خواهند پذیرفت به شرط اینکه محتویات سند حاکی از انجام وظایف مندرج در سند بوده و با مفاد بند "و" ماده ۱۴ تطبیق کند.

ز) سند ارائه شده به بانک که در شرایط اعتبار ، صدور آن درخواست نشده باشد ، نادیده انگاشته شده و ممکن است به ارائه کننده سند مسترد شود.

ح) اگراعتبار شامل شرطی باشد، بدون اینکه سند قابل ارائه ای برای تطبیق با این شرط درخواست شده باشد، بانکها فرض می کنند که چنین شرطی در اعتبار درج نشده و این شرط را ندیده می گیرند.

ط) تاریخ صدور سند می تواند پیش از تاریخ گشایش اعتبار باشد ، اما نباید تاریخی پس از تاریخ ارائه اسناد صادر شود.

ی) درج آدرس ذی نفع و درخواست کننده اعتبار درهریک از اسناد تصریح شده نیازی به همخوانی با آدرس های ذکر شده در شرایط اعتبار یا اسناد دیگرمقرر در اعتبار ندارد ، اما باید در همان کشورذکر شده در شرایط اعتبار باشد. جزئیات تماس (فاکس ، تلفن ، آدرس پستی نظایر آن) ذکر شده به عنوان بخشی از آدرس ذی نفع یا درخواست کننده ندیده گرفته خواهد شد .

به هرحال هنگامی که آدرس و جزئیات تماس درخواست کننده ، به عنوان بخشی از جزئیات گیرنده کالا یا طرف ابلاغ شونده مندرج در سند حمل طبق مواد ۱۹،۲۰،۲۱،۲۲،۲۳،۲۴یا ۲۵مطرح است باید با آنچه که در شرایط اعتبار درج شده تطبیق نماید.

ک) لازم نیست فرستنده یا ارسال کننده کالا مندرج در هر یک از اسناد ذی نفع اعتبار باشد.

ل) سند حمل می تواند توسط هر شخصی به جزء حمل کننده ،مالک، فرمانده یا اجاره کننده صادر شود. به شرط آنکه سند حمل با الزامات مندرج در مواد ۱۹،۲۰،۲۱،۲۲،۲۳ یا ۲۴ این مقررات تطبیق نماید.

ماده ۱۵ -تطبیق اسناد با شرایط اعتبار :

الف) هنگامی که بانک گشاینده ، اسناد ارائه شده را منطبق با شرایط اعتبار تشخیص دهد ، باید اسناد را بپذیرد.

ب) هنگامی که بانک تائید کننده ، اسناد ارائه شده را منطبق با شرایط اعتبار تشخیص دهد ، باید اسناد را پرداخت یا معامله نموده و آنها را به بانک گشاینده ارسال نماید.

ج) هنگامی که بانک تعیین شده ، اسناد ارائه شده را منطبق با شرایط اعتبار تشخیص دهد ، باید اسناد را پذیرفته یا معامله نموده و آنها را به بانک گشاینده یا تائید کننده ارسال نماید.

ماده ۱۶- اسناد مغایر با شرایط اعتبار، قبول مغایرت و اطلاع به طرف مقابل :

الف) هنگامی که بانک کارگزار تعیین شده ، بانک تائیدکننده ، (در صورت وجود) یا بانک گشاینده تشخیص دهد که اسناد ارائه شده مغایر با شرایط اعتبار است ، می تواند از پذیرش یا معامله اسناد ، خودداری کند.

ب) هنگامی که بانک گشاینده اعتبار تشخیص دهد که اسناد با شرایط اعتبار است ، می تواند صرفا" براساس صلاحدید خود به درخواست کننده اعتبار در مورد قبول مغایرت مراجعه کند ، به هر حال این موضوع نمی تواند موجب طولانی تر شدن مدت ذکر شده دربند ب ماده ۱۴ باشد.

ج) هنگامی که بانک کارگزار تعیین شده ، بانک تائید کننده (درصورت وجود) یا بانک گشاینده ، تصمیم به رد اسناد بگیرد ، باید مراتب را طی یک اطلاعیه (یعنی ظرف ۵ روز کاری تعیین شده در قالب یک پیام عدم پذیرش اعلام شود وتمامی مغایرتها یک جا اعلام شود) به ارائه کننده اسناد اطلاع دهد.

اطلاعیه مذکور باید حاوی این مطالب باشد:

عدم پذیرش یا معامله اسناد توسط بانک و بانک طبق دستورات قبلی رسیده از سوی ارائه کننده اقدام می کند.

د) اطلاعیه درخواست شده در ماده (۱۶- ج) باید از طریق مخابرات راه دور یا در صورت عدم امکان، از طریق دیگر وسایل مخابراتی سریع ، به نحوی که دیرتر از پایان پنجمین روز بانکی بعد ازارائه اسناد نباشد، ارسال شود. (منظور خروج پیام از بانک می باشد).

ه) بانک کارگزار تعیین شده ، بانک تائید کننده (در صورت وجود) یا بانک گشاینده ، می توانند پس از ارسال اطلاعیه مندرج در بند ج ماده ۱۶ نسبت به استرداد اسناد به ارائه کننده آن اقدام نمایند. (یعنی بانک هر زمان بخواهد می تواند اسناد را به ارائه کننده عودت دهد)

و) بانک گشاینده یا تائید کننده در صورت عدم رعایت مفاد این ماده ، از ادعای عدم تطبیق اسناد با شرایط اعتبار محروم خواهند شد. (یعنی اجرای مراحل فوق حداکثر ظرف ۵ روز)

ز) هنگامی که بانک گشاینده از پذیرش اسناد یا بانک تائید کننده از قبول یا معامله اسناد ، خودداری کند و با رعایت مفاد این ماده مراتب را اعلام نمایند، حق استرداد وجه پرداخت شده به علاوه بهره مربوطه را خواهند داشت.

۲- مغایرتهایی که بانک به استناد آنها از پذیرش یا معامله اسناد خودداری کرده .

۳- بانک اسناد را تا دریافت دستورات بعدی ارائه کننده نزد خود نگهداری می کند، یا

۴- بانک گشاینده اسناد را تا دریافت اعلام موافقت درخواست کننده مبنی بر قبولی اسناد یا دریافت دستورات بعدی (از ارائه کننده اسناد قبل از موافقت با قبول اسناد) اقدام می کند یا بانک نسبت به استرداد اسناد اقدام می نماید.

ماده ۱۷- اسناد اصل و رونوشت :

الف) حداقل یک نسخه اصل از هر سندی که در شرایط اعتبار درج شده ، باید ارائه شود.

ب) بانک ،سندی را بعنوان نسخه اصل تلقی می کند که ظاهرا" دارای امضاء ، علامت ، مهر یا نشانه ای ازصادرکننده آن به صورت اصل باشد ، مگر اینکه در سند تصریح شده باشد که نسخه اصل نیست.

ج) به جزء در مواردی که در سند به نحو دیگری تصریح شده باشد، بانک سندی را به عنوان اصل تلقی می کند که:

د) اگر اعتبار،ارائه نسخ رونوشت درخواست شده باشد، ارائه نسخ اصل یا رونوشت مجاز است.

ه) اگر در اعتبار ارائه اسنادی چند نسخه ای با استفاده از عباراتی مثل " نسخه دوم " در "دو نسخه " یا "در دو نسخه رونوشت " درخواست شده باشد ، ارایه حداقل یک نسخه اصل و بقیه آن به صورت رونوشت کافی است ، مگر آنکه در سند به نحو دیگری تصریح شده باشد مثلاً :

۱- ظاهر آن حاکی از دستنویس ، تایپ ، پرفراژ یا مهر صادرکننده سند باشد، یا ۲- ظاهرآن حاکی از صدور سند بر روی سربرگ اصلی صادرکننده سند باشد، یا ۳- تصریح کند که نسخه اصل است ، مگر اینکه تصریح مذکور حاکی از اشاره بر سند ارایه شده نباشد .

ماده ۱۸ -سیاهه بازرگانی :

الف) سیاهه بازرگانی:

ب) بانک کارگزار تعیین شده ، بانک تائید کننده در صورت وجود ، یا بانک گشاینده می تواند سیاهه صادره به مبلغی بیش از مبلغ مندرج در اعتبار بپذیرد و تصمیم بانک مذکور توسط کلیه طرفین لازم الاجراء باشد، به شرط اینکه بانک مذکور مبلغی بیش از مبلغ مجاز ذکر شده در شرایط اعتبار پرداخت یا معامله نکرده باشد.

ج) شرح کالا، خدمات یا عملکرد مذکور در سیاهه بازرگانی باید با آنچه که در شرایط اعتبار درج شده ، مطابقت داشته باشد.

۱- باید ظاهرا" حاکی از صدور آن توسط ذی نفع باشد (به جزء آنچه که در ماده ۳۸ درج شده) ۲- باید به نام درخواست کننده اعتبار صادر شود (به جزء آنچه در بند ز ماده ۳۸ درج شده) ۳- باید به همان ارزی صادر شود که در شرایط اعتبار درج شده ، و ۴- نیازی به امضاء ندارد .

ماده ۱۹- سند حمل برای پوشش حداقل دو روش مختلف حمل :

الف) سند حملی که برای پوشش حداقل دو روش مختلف حمل ونقل (حمل مرکب یا چند وجهی) بکار می رود صرفنظر از اینکه به چه نامی صادر شود، باید ظاهرا "در برگیرنده این موارد باشد :

- توسط حمل کننده یا نماینده نامبرده شده تحت عنوان از طرف یا برای حمل کننده
- فرمانده یا نماینده فرمانده تحت عنوان از طرف یا برای فرمانده توضیح اینکه هرگونه امضاء توسط حمل کننده ، فرمانده یا نماینده باید به عنوان حمل کننده ، فرمانده یا نماینده بنابه مورد قابل شناسائی باشد.هرگونه امضاء توسط نماینده باید حاکی از آن باشد که آیا نماینده به عنوان "از طرف یا برای حمل کننده " سند را امضاء یا "برای یا از طرف فرمانده " است.

- عبارت چاپی یا
- مهر یا یادداشتی شامل تاریخ ارسال ، تاریخ در اختیار گرفتن یا بارگیری کالا در کشتی ، تاریخ صدور سند حمل که به ترتیب به عنوان تاریخ در اختیار گرفتن ویا بارگیری کالا در کشتی و تاریخ حمل کالا تلقی خواهد شد . به هر حال اگر سند حمل به وسیله مهر یا یادداشتی که حاکی از تاریخ ارسال ، در اختیار گرفتن یا بارگیری کالا در کشتی باشد ، این تاریخ به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

الف) سند حمل ، علاوه بر آن بیانگر محل ارسال ، در اختیار گرفتن یا بارگیری یا محل مقصد نهایی مختلف بوده

ب) سند حمل شامل عبارت " در نظر گرفته شده " یا عبارت مشابه در ارتباط با کشتی ، بندربارگیری یا بندر تخلیه باشد.

ب) از نظر این ماده ،انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر ***(Transshipment)*** به معنی تخلیه کالا از یک نوع وسیله نقلیه و بارگیری مجدد آن روی وسیله نقلیه دیگر(اعم از اینکه دو نوع مختلف وسیله نقلیه باشد) در خلال حمل و نقل از محل ارسال ، در اختیار گرفتن یا بارگیری کالا به مقصد نهایی ذکر شده در شرایط اعتبار است.

ج) ۱- اگر سند حمل به احتمال انجام انتقال کالا از یک وسیله به وسیله نقلیه دیگر ، اشاره داشته باشد،باید حمل کالا در تمام طول مسیر با همان سند واحد حمل پوشش داده شود و شامل اطلاعات زیر باشد :

۱- نام حمل کننده و امضاء آن توسط : ۲- ارسال ، در اختیارگرفتن یا بارگیری کالا در کشتی ، آنگونه که در اعتبار آمده ، ۳- محل ارسال ، در اختیار گرفتن یا بارگیری و محل مقصد نهایی طبق آنچه که در اعتبار درج شده باشد،حتی اگر: ۴- تنها نسخه اصل یا اگر در بیش از یک نسخه اصل صادر شده ، کلیه نسخ اصل طبق آنچه که در سند حمل درج شده باشد. ۵- مواد و شرایط حمل یا اشاره به منبع دیگری شامل مواد و شرایط حمل (سند حمل خلاصه شده یا پشت سفید) باشد، محتویات مواد و شرایط چنین مقرراتی بررسی نخواهد شد . ۶- هیچ گونه اشاره ای به " حمل دربست " نباشد. ضمناً سند حملی که اشاره به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر دارد، قابل قبول است ، حتی اگر انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر در اعتبار منع شده باشد.

ماده ۲۰- بارنامه :

الف) بارنامه ، به هر نامی که باشد ، باید در برگیرنده موارد زیر باشد:

- توسط حمل کننده یانماینده نامبرده شده حمل کننده برای یا از طرف حمل کننده ،
- توسط فرمانده یا نماینده نامبرده شده فرمانده برای یا از طرف فرمانده. امضاء توسط حمل کننده ، فرمانده یا نماینده به نحوی که به عنوان حمل کننده ، فرمانده یا نماینده قابل شناسایی باشد. هرگونه امضاء توسط نماینده به نحوی که نشان دهد ، آیا نماینده به عنوان " برای حمل کننده " یا از طرف " یا از طرف " حمل کننده "یا " برای فرمانده یا " از طرف فرمانده " سند را امضاء نموده است.
- طی متن چاپی بارنامه
- طی یادداشت بارگیری با اشاره به تاریخی که کالا بارگیری شده است. تاریخ صدور بارنامه به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد ، مگر اینکه بارنامه شامل یادداشت بارگیری با درج تاریخ حمل باشد که در این صورت تاریخ درج شده در یادداشت بارگیری به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد. اگر بارنامه شامل عبارت "کشتی مورد نظر" یا عبارت مشابه در ارتباط با نام کشتی باشد، یادداشت بارگیری که به تاریخ حمل و نام کشتی واقعی اشاره کند ، الزامی است.

اگر در بارنامه به بندربارگیری مندرج در اعتبار به عنوان بندر بارگیری اشاره نشده باشد ، یا اگر بارنامه شامل عبارت " مورد نظر" یا عبارت مشابه در ارتباط با بندر بارگیری باشد، یادداشت بارگیری شامل بندر بارگیری مندرج در اعتبار ، تاریخ حمل و نام کشتی الزامی است . این شرط حتی در مواردی که بارنامه دارای متن از پیش چاپ شده در ارتباط با بارگیری و حمل کالا در کشتی نامبرده شده است لازم الاجراء است.

ب) از نظر این ماده ، انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر به معنی تخلیه از یک کشتی و بارگیری مجدد روی کشتی دیگر در طی عملیات حمل و نقل از بندر بارگیری به بندر تخلیه مندرج دراعتبار است .

ج) ۱- اگر بارنامه به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک وسیله به وسیله نقلیه دیگر اشاره داشته باشد ، باید تمام طول مسیر حمل با همان بارنامه واحد پوشش داده شود

د) به شرط مندرج در یک بارنامه مبنی براینکه حمل کننده ، حق انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر را برای خود محفوظ می دارد ترتیب اثر داده نمی شود . ۱- نام حمل کننده که به نحو زیر امضاء شده باشد: ۲- بارگیری کالا در کشتی نامبرده شده در بندر بارگیری مندرج در اعتبار به نحو زیر: ۳- حمل از بندر بارگیری به بندر تخلیه مندرج در اعتبار باشد. ۴- تنها نسخه اصل بارنامه و یا اگر بارنامه در بیش از یک نسخه اصل صادر شده باشد شامل کلیه نسخ اصل طبق آنچه که در بارنامه قید شده باشد. ۵- مواد و شرایط حمل یا اشاره به منبع دیگری که شامل مواد و شرایط حمل است (بارنامه خلاصه شده یا پشت سفید) باشد. محتویات مواد و شرایط حمل مورد بررسی قرار نخواهد گرفت. ۶- هیچگونه اشاره ای به شرایط حمل دربست نباشد.

د- حتی اگر انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر به موجب اعتبار ، غیر مجاز باشد ، بارنامه ای که به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر اشاره کند قابل قبول است ، به شرط آنکه کالا در کانتینر ، تریلر یا قایق های سبک ***(Lash Barge)*** طبق آنچه که در بارنامه تائید شده حمل شود.

ماده ۲۱- راه نامه دریایی غیر قابل معامله:

الف) راه نامه دریایی غیر قابل معامله ، به هر نامی که باشد، باید ظاهرا" در برگیرنده این موارد باشد:

- توسط حمل کننده یانماینده نامبرده شده برای یا از طرف حمل کننده یا
- توسط فرمانده یا نماینده نامبرده شده برای یا از طرف فرمانده.

هر گونه امضاء توسط حمل کننده ، فرمانده یا نماینده باید به عنوان حمل کننده ، فرمانده یا نماینده قابل شناسایی باشد.

هرگونه امضاء توسط نماینده باید نشان دهد که آیا نماینده برای یا از طرف حمل کننده یا برای یا ازطرف فرمانده امضاء نموده است.

- طی متن از پیش چاپ شده
- طی یادداشت بارگیری با اشاره به تاریخی که کالا بارگیری شده است.

تاریخ صدور راه نامه دریائی غیر قابل معامله به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد ، مگر اینکه شامل یادداشت بارگیری با درج تاریخ حمل باشد که دراین صورت تاریخ درج شده در یادداشت بارگیری به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

اگر راه نامه دریایی غیر قابل معامله شامل عبارت" کشتی مورد نظر" یا عبارت مشابه درارتباط با نام کشتی باشد، یادداشت بارگیری که به تاریخ حمل و نام کشتی واقعی اشاره کند الزامی است.

اگر درراه نامه دریایی غیر قابل معامله به بندربارگیری مندرج در اعتبار به عنوان بندربارگیری اشاره نشده باشد یا اگر شامل عبارت " مورد نظر" یا عبارت مشابه در ارتباط با بندر بارگیری باشد، یادداشت بارگیری شامل بندر بارگیری مندرج در اعتبار ، تاریخ حمل و نام کشتی الزامی است.

این شرط حتی در مواردی که راه نامه دریایی دارای متن از پیش چاپ شده در ارتباط با بارگیری و حمل کالا در کشتی نامبرده شده است لازم الاجراء است.

ب) از نظر این ماده ، انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر به معنی تخلیه کالا از یک کشتی و بارگیری مجدد روی کشتی دیگر در طی عملیات حمل و نقل از بندر بارگیری به بندر تخلیه مندرج دراعتبار است .

ج) ۱- اگر راه نامه دریایی غیر قابل معامله به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگراشاره کند ، باید تمام طول مسیر حمل با همان راه نامه دریایی غیر قابل معامله واحد پوشش داده شود

د) به شرط درج شده درراه نامه دریایی غیر قابل معامله مبنی براینکه حمل کننده حق انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر را برای خود محفوظ می دارد ، ترتیب اثر داده نمی شود.

۱- نام حمل کننده که به نحو زیر امضاء شده باشد: ۳- بارگیری کالا در کشتی نامبرده شده در بندر بارگیری مندرج در اعتبار به نحو زیر: ۴- حمل از بندر بارگیری به بندر تخلیه ، مندرج در اعتبار باشد. ۵- تنها نسخه اصل راه نامه دریایی غیر قابل معامله و یا اگردر بیش از یک نسخه اصل صادر شده باشد ، شامل کلیه نسخ اصل طبق آنچه که در راه نامه دریایی غیر قابل معامله قید شده باشد. ۶- مواد و شرایط حمل با اشاره به منبع دیگری که شامل مواد و شرایط حمل است (راه نامه دریایی غیر قابل معامله خلاصه شده یا پشت سفید) باشد. محتویات مواد و شرایط حمل مورد بررسی قرار نخواهد گرفت. ۷-هیچگونه اشاره ای به شرایط حمل دربست نباشد. ۲- حتی اگر انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر به موجب اعتبار غیر مجاز باشد ، راه نامه دریایی غیر قابل معامله ای که به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک کشتی به کشتی دیگر اشاره کند قابل قبول است ، به شرط آنکه کالا درکانتینر ، تریلر یا قایق های سبک ***(Lash Barge)*** طبق آنچه که در راه نامه دریایی غیر قابل معامله تائید شده حمل شود .

ماده ۲۲ - بارنامه حمل دربست :

الف) بارنامه ، به هر نامی که باشد ، منوط به حمل دربستی (بارنامه چارتر) باید ظاهرا" در برگیرنده این موارد باشد:

۱- به نحو زیرامضاء شده باشد :

- توسط فرمانده یا نماینده نامبرده شده برای یا از طرف فرمانده یا
- توسط مالک کشتی یا نماینده نامبرده شده برای یا از طرف مالک ، یا
- توسط اجاره کننده یا نماینده نامبرده شده برای یا از طرف اجاره کننده

هرگونه امضاء توسط فرمانده، مالک ، اجاره کننده یا نماینده به نحوی که به عنوان فرمانده ، مالک ،اجاره کننده یا نماینده قابل شناسایی باشد.

هرگونه امضاء توسط نماینده باید مشخص کند که نماینده به عنوان برای یا از طرف فرمانده ، مالک یا اجاره کننده امضاء نموده است

نماینده ای که برای یا از طرف مالک یا اجاره کننده امضاء می کند ، باید نام مالک یا اجاره کننده را درج کند.

- طی متن از پیش چاپ شده

- طی یادداشت بارگیری با اشاره به تاریخی که کالا بارگیری شده است.

تاریخ صدور بارنامه حمل دربست به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد ، مگر اینکه شامل یادداشت بارگیری با درج تاریخ حمل باشد که در این صورت تاریخ ذکر شده در یادداشت بارگیری به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

۲- بارگیری کالا در کشتی نامبرده شده در بندر بارگیری مندرج در اعتبار به نحو زیر: ۳- حمل کالا از بندر بارگیری به بندر تخلیه مندرج در اعتبار باشد. بندر تخلیه می تواند شامل یک سری از بنادر یا یک نقطه جغرافیایی و به نحوی که اعتبار درج شده باشد. ۴- تنها نسخه اصل بارنامه حمل دربست یا اگر در بیش از یک نسخه اصل صادر شده باشد ، کلیه نسخ اصل طبق آنچه که در بارنامه حمل دربست قید شده باشد. ۵- بانک ، قراردادهای حمل دربست را بررسی نخواهد کرد، حتی اگر ارائه این قراردادها به موجب شرایط اعتبار الزامی باشد .

ماده ۲۳- سند حمل هوایی :

الف) سند حمل هوایی ، به هر نامی که باشد ، باید ظاهرا" در برگیرنده این موارد باشد:

- توسط حمل کننده یا ،
- توسط نماینده نامبرده شده برای یا از طرف حمل کننده.

هرگونه امضاء توسط حمل کننده یا نماینده باید به عنوان حمل کننده قابل شناسایی باشد.

هرگونه امضاء توسط نماینده باید مشخص کند که نماینده برای یا از طرف حمل کننده امضاء نموده است.

درج هر گونه اطلاعات دیگر در ارتباط با شماره و تاریخ پرواز در روی سند حمل هوایی به عنوان تاریخ حمل تلقی نخواهد شد.

ب) از نظراین ماده ، انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر به معنی تخلیه از یک هواپیما و بارگیری مجدد کالا به هواپیمای دیگر طی حمل و نقل از فرودگاه مبداء به فرودگاه مقصد ذکر شده دراعتبار است .

ج) ۱- اگر سند حمل هوایی به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک هواپیما به هواپیمای دیگر اشاره داشته و یا اینکه تصریح کند که کالا از یک هواپیما به هواپیمای دیگر منتقل خواهد شده ، باید تمام طول مسیرحمل با همان سند واحد حمل پوشش داده شود.

۱- نام حمل کننده که به نحو زیر امضاء شده باشد: ۲- اشاره کند که کالا برای حمل پذیرفته شده است . ۳- تاریخ صدور سند به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد ، مگر آنکه سند حمل هوایی شامل یادداشت مشخص تاریخ قطعی پرواز باشد، که در این صورت تاریخ ذکر شده در یادداشت به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد. ۴- فرودگاه مبداء و فرودگاه مقصد به نحوی که در شرایط اعتبار درج شده باشد .۵- نسخه اصل فرستنده یا ارسال کننده باشد ، حتی اگر در اعتبار به ارائه کلیه نسخ تصریح شده باشد. ۶- مواد و شرایط حمل یا به منابع دیگری که شامل مواد و شرایط حمل است . محتویات مواد و شرایط حمل بررسی نخواهد شد.

۲- حتی اگر انتقال کالا از یک هواپیما به هواپیمای دیگر بنابه شرایط اعتبار منع شده باشد، سند حمل هوایی که اشاره به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا داشته قابل قبول است .

ماده ۲۴- اسناد حمل جاده ای ، راه آهن یا آبراه داخلی :

الف) سند حمل جاده ای ، راه آهن یا آبراه داخلی ، به هر نامی که باشد ، باید ظاهرا" در برگیرنده این موارد باشد:

- توسط حمل کننده یانماینده نامبرده شده از طرف یا برای حمل کننده ، یا

- مبنی بر وصول کالا به وسیله امضاء ، مهر یا یادداشت حمل کننده یا نماینده نامبرده شده برای یا از طرف حمل کننده.

هرگونه امضاء ، مهر یا یادداشت یا وصول کالا توسط حمل کننده ، یا نماینده نامبرده شده باید به عنوان حمل کننده ، یا نماینده قابل شناسایی باشد.

هرگونه امضاء ،مهر یا یادداشت وصول کالا توسط نماینده باید قید کند که نماینده برای یا از طرف حمل کننده امضاء نموده یا عمل می کند.

اگر نام حمل کننده در سند حمل راه آهن قابل شناسایی نباشد ، هر گونه امضاء یا مهر شرکت راه آهن به عنوان سند امضاءشده توسط حمل کننده پذیرفته خواهد شد

ب) ۱- سند حمل جاده ای باید نسخه اصل فرستنده یا ارسال کننده باشد یا هیچگونه نشانه ای از اینکه سند برای چه کسی تهیه شده نداشته باشد.

ج) در صورت عدم ذکر تعداد نسخ اصل صادر شده بر روی سند، تعداد سند حمل ارائه شده به عنوان نسخ کامل تلقی خواهد شد.

د) از نظر این ماده ، انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر به معنی تخلیه از یک وسیله نقلیه و بارگیری مجدد در یک وسیله نقلیه دیگر در همان روش حمل و نقل طی عملیات حمل از محل بارگیری ، ارسال یا حمل به محل مقصد مندرج در اعتبار است.

ه) ۱- اگرسند حمل جاده ای ، راه آهن یا آبراه داخلی به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر اشاره شده باشد ، باید تمام طول مسیر حمل بوسیله همان سند حمل پوشش داده شود.

۱- نام حمل کننده که به نحو زیر امضاء شده باشد: ۲- تاریخ حمل یا تاریخی که کلا برای بارگیری ، ارسال یا حمل در محل قید شده در شرایط اعتبار دریافت شده است . غیر از مواردی که سند حمل شامل مهر وصول تاریخ دار، تاریخ وصول یا تاریخ حمل است ، تاریخ صدور سند حمل به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

۲- محل بارگیری و محل مقصد طبق آنچه که در شرایط اعتبار ذکر شده . ۲ -سند حمل راه آهن که به عنوان " رونوشت " مشخص شده به عنوان نسخه اصل پذیرفته خواهد شد. ۳- سند ، سند حمل راه آهن یا آبراه داخلی اعم از اینکه به عنوان نسخه اصل مشخص شده باشد یا نه ، به عنوان نسخه اصل پذیرفته خواهد شد. ۲-حتی اگر انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر در شرایط اعتبار منع شده باشد، سند حمل جاده ای ، راه آهن یا آبراه داخلی که اشاره به احتمال انجام یا انجام انتقال کالا از یک وسیله نقلیه به وسیله نقلیه دیگر کند قابل قبول است.

ماده ۲۵- رسید پیک ، رسید پست یا گواهی پست :

الف) رسید پیک حاکی از وصول کالا برای حمل ، به هر نامی که باشد ، باید ظاهرا" در برگیرنده این موارد باشد:

ب) اگر طبق شرایط اعتبار هزینه پیک باید پرداخت و یا پیش پرداخت شده باشد، بانک سند حمل صادر شده توسط خدمات پیک حاکی از اینکه هزینه های ارسال به حساب شخص دیگری غیر از گیرنده کالا است، می پذیرد.

ج) رسید پست یا گواهی پست ، به هر نامی که باشد ، باید حاکی از وصول کالا برای حمل بوده و در محلی که کالا طبق شرایط اعتبار حمل می شود، امضاء، مهر و تاریخ گذاشته شود.

۱- نام شرکت پیک سریع و مهر یا امضای آن توسط پیک در محلی که مطابق شرایط اعتبار کالا باید ازآنجا حمل گردد. ۲- تاریخ تحویل یا وصول کالا یا عبارتی شبیه به آن ، این تاریخ به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

ماده ۲۶- « حمل روی عرشه »، « بارگیری و شمارش توسط فرستنده » ، « محتویات طبق اظهار فرستنده » و « هزینه های اضافه بر کرایه حمل » :

الف) سند حمل نباید حاکی از بارگیری کالای روی عرشه کشتی باشد ، یا اشاره کند که کالا روی عرشه کشتی بارگیری خواهد شد.شرط مندرج در سند حمل مبنی بر اینکه کالا ممکن است روی عرشه کشتی بارگیری شود قابل قبول است.

ب) سند حمل حاوی شرایطی از قبیل "بارگیری و شمارش توسط فرستنده " و "محتویات طبق اظهار فرستنده " قابل قبول است.

ج) سند حمل ممکن است توسط مهر یا به نحو دیگری اشاره به هزینه هایی اضافه بر کرایه حمل داشته باشد.

تبصره : پرداخت یا عدم پرداخت چنین هزینه هائی از مبنای حمل اعتبار مشخص می گردد

ماده ۲۷- سند حمل بدون نقص *ARTICLE 27 CLEAN TRANSPORT DOCUMENT :*

بانک فقط سند حمل بدون نقص را می پذیرد . سند حمل بدون نقص سندی است که هیچگونه شرط یا یادداشتی مبنی بر معیوب بودن کالا یا بسته بندی در آن درج نشده باشد.

ماده ۲۸- سند و پوشش بیمه ای *ARTICLE 28 INSURANCE DOCUMENT AND COVERAGE* :

الف) سند بیمه از قبیل بیمه نامه ، گواهی بیمه یا اظهار نامه صادره تحت پوشش بیمه ای باز باید حاکی از صدور و امضاء آن توسط یک شرکت بیمه ، بیمه گر یا نمایندگان و کارگزاران آنها باشد.

هرگونه امضاء توسط نماینده یا کارگزار باید مشخص کند که آیا نماینده یا کارگزار "برای " یا " ازطرف " شرکت بیمه یا بیمه گر امضاء نموده است.

ب) اگر سند بیمه دربیش ازیک نسخه اصل صادر شده باشد ، کلیه نسخ اصل باید ارائه شود.

ج) بیمه نامه های موقت (Cover Notes) قابل قبول نیست.

تبصره : در یادداشت بیمه ،صادر کننده می گوید پول را گرفته ام تا کالائی را بیمه کنم ، ولی موید بیمه شدن کالا نیست . اما بیمه نامه در حکم بیمه شدن قطعی کالاست.

- تاریخ پوشش بیمه نامه باید مشخص باشد، لذا نمی تواند تاریخ آن ، بعد از تاریخ حمل باشد ، مگر اظهار کند که بیمه نامه ،پوشش خطر کالا را از زمان حمل پوشش می دهد.
- بیمه نامه تا قبل از برداشت حق بیمه آن نافذ نخواهد بود".

د) بیمه نامه به جای گواهی بیمه یا اظهار نامه بیمه به جای پوشش بیمه ای باز قابل قبول است.

ه) تاریخ سند بیمه نباید بعد از تاریخ حمل باشد ، مگر آنکه صورت ظاهر سند بیمه ، حاکی از آن باشد که پوشش بیمه ای قبل از تاریخ حمل نافذ است.

و) ۱- سند بیمه باید مبلغ پوشش بیمه ای را درج و به همان ارز اعتبار باشد.

اگر در اعتبار اشاره ای به مبلغ پوشش بیمه ای مورد نیاز نشود، حداقل پوشش بیمه ای مورد نیاز٪۱۱۰ ارزش سی آی اف یا سی آی پی کالا خواهد بود.

هنگامی که ارزش سی آی اف یا سی آی پی کالا از روی اسناد قابل تشخیص نباشد ، ارزش پوشش بیمه ای باید براساس مبلغ اسنادی که درخواست معامله یا پرداخت وجه شده یا ارزش ناخالص کالا به میزانی که در سیاهه نشان داده شده ، هر کدام که بیشتر باشد ،محاسبه شود.

ز) اعتبار باید نوع پوشش بیمه ای مورد نیـــاز و در صورت لزوم خطرات اضافی دیگری را که باید تحت پوشش قرارگیرد در بر گیرد. در صورت استفاده از اصطلاحاتی از قبیل "خطرات عادی " یا "خطرات متعارف " سند بیمه بدون توجه به خطراتی که پوشش ندارد پذیرفته خواهد شد.

ح) اگر طبق شرایط اعتبار "بیمه در مقابل تمام خطرات " مقرر شود و سند بیمه ای ارائه شده حاوی یادداشت یا شرط "در مقابل تمام خطرات " باشد ، اعم از اینکه عنوان سند بیمه "تمام خطر" باشد یا خیر ، پذیرفته خواهد شد،حتی اگر برخی از خطرات را مستثنی کرده باشد.

ط) سند بیمه می تواند به شرایط مستثنی شده اشاره کند.

ی) سند بیمه می تواند به درصد معافیت بیمه گر از پرداخت خسارت (فرانشیز) یا عدم پوشش مبلغ معینی ازخسارت وارده (مازاد) اشاره کند.

۲ -درج پوشش بیمه ای در شرایط اعتبار به صورت درصدی از ارزش کالا، ارزش سیاهه یا نظایر آن به معنای حداقل پوشش بیمه ای مورد نیاز تلقی خواهد شد. ۳- سند بیمه باید حاکی از این باشد که خطرات احتمالی حداقل از محل در اختیار گرفتن یا حمل کالا تا محل تخلیه یا مقصد نهایی به نحوی که در شرایط اعتبار درج شده تحت پوشش بیمه ای قراردارند .

ماده ۲۹- تمدید تاریخ انقضاء یا آخرین روز ارائه اسناد:

الف) اگر تاریخ انقضاء اعتبار یا آخرین روز جهت ارائه اسناد مصادف با روزی شود که بانکی که اسناد باید به آن بانک ارائه شود بنابه دلایلی غیر از آنچه که در ماده ۳۶ اشاره شده ، تعطیل باشد، تاریخ انقضاء یا آخرین روز ارائه اسناد، بنابه مورد تا اولین روز بانکی بعد از تعطیل تمدید خواهد شد.

ب) اگراسناد در اولین روز بانکی بعد از تعطیل ارائه شود ، بانک تعیین شده باید طی بیانیه ای در نامه ضمیمه اسناد به بانک گشاینده یا تائید کننده اعلام نماید که اسناد پیرو تمدید مهلت مقرر مطابق بند الف ماده ۲۹ به بانک ارائه شده است.

ج) تمدید تاریخ انقضاءاعتبار یا آخرین روز ارائه اسناد طبق بند الف ماده ۲۹ موجب آن نخواهد شد که آخرین تاریخ حمل نیز تمدید گردد.

ماده ۳۰- نوسان در مبلغ اعتبار، مقدار و قیمت واحد :

الف) لغات "در حدود" یا "تقریبا" که در ارتباط با مبلغ اعتبار یا مقدار یا قیمت واحد کالا در اعتبار به کار می رود به معنی مجاز بودن حداکثر ۱۰ درصد تفاوت ، بیشتر یا کمتر، از مبلغ ، مقدار یا قیمت واحد کالای مورد اشاره است.

ب) نوسان ۵ درصدی بیشتر یا کمتر مقدار کالا در اعتبار مجاز است ، به شرط آنکه مقدار کالا براساس تعداد واحدهای بسته بندی یا قلم به قلم مشخص نشده باشد و جمع مبالغ برداشت شده ، بیشتراز مبلغ اعتبارنباشد.

تبصره : فقط برای کالای وزنی یا فله ای ٪۵ فقط برای مقدار کالاست (یعنی مبلغ قابل پرداخت همان سقف اعتباراست)

ج) حتی درمواردی که حمل تدریجی غیر مجاز است ،نوسان ۵ درصد کمتر از مبلغ اعتبار مجاز است ، به شرط آنکه مقدار کالا،اگر در اعتبار درج شده کلا" حمل شده باشد و قیمت واحد کالا ،اگر کاهش نیافته و یا مفاد بند ب ماده ۳۰ قابل اعمال نباشد. این نوسان در مواردی که میزان مشخصی از نوسان در اعتبارتصریح شده و یا از اصطلاحات ذکر شده در بند الف ماده ۳۰ استفاده شود قابل اعمال نیست .

ماده ۳۱- حمل تدریجی یا برداشت های تدریجی :

الف) حمل بدفعات یا برداشت به دفعات از اعتبار مجاز است.

ب) اسناد ارائه شده در بیش از یک سری اسناد حمل که حاکی از حمل توسط وسایل نقلیه واحد و طی سند واحد باشد ، به شرط آنکه دارای مقصد واحد باشند ، حمل به دفعات تلقی نمی شود ، حتی اگر بارگیری کالادر تاریخ های متفاوت یا در بنادر مختلف ، محل دریافت ، در اختیار گرفتن و ارسال در نقاط مختلف باشد.

اگر اسناد ارائه شده بیش از یک سری اسناد حمل باشد، آخرین تاریخ حمل به نحوی که درهریک ازسری اسناد درج شده به عنوان تاریخ حمل تلقی خواهد شد.

اگر اسناد ارائه شده شامل یک یا چند سری اسناد حمل حاکی از حمل کالا توسط چند وسیله نقلیه تحت یک نوع روش حمل باشد ، به عنوان حمل تدریجی (حمل بدفعات) تلقی خواهد، حتی اگر وسایل نقلیه مذکور به مقصد واحد و در یک روز عزیمت نمایند.

ج) اسناد ارائه شده که شامل چند رسید پیک ، رسید پست یا گواهی پست است ، اگر رسیدهای پیک ، رسیدهای پستی یا گواهی های پستی ظاهرا" در یک تاریخ صادر شده و در همان محلی که در شرایط اعتبار به عنوان محل ارسال کالا مشخص شده ممهور ،امضاء یا به طرق دیگر گواهی شده باشند به عنوان حمل تدریجی تلقی نخواهند شد.

ماده ۳۲- برداشت اقساطی / حمل در دوره های معین :

اگر برداشت اقساطی یا حمل نوبتی در دوره های معین در شرایط اعتبار تصریح شده باشد، ولی در طول دوره مقرر برداشت قسط مربوطه از محل اعتبار صورت نگیرد و یا کالای مربوط به آن دوره حمل نشود، اعتبار برای آن قسط و اقساط بعدی قابل استفاده نخواهد بود.

ماده ۳۳ -ساعات ارائه اسناد :

بانک موظف به قبول اسنادی که خارج از ساعات کار بانک ارائه شود ، نیست.

ماده ۳۴ - عدم مسئولیت نسبت به اصالت اسناد :

بانک هیچگونه تعهد یا مسئولیتی نسبت به شکل ، کفایت ، صحت ، اصالت ، جعل یا درستی هرگونه سند یا نسبت به شرایط عمومی و خصوصی تصریح شده در یک سند یا الحاق شده بر آن ندارد. همچنین بانک هیچگونه تعهد یا مسئولیتی نسبت به شرح ، مقدار ، وزن ، کیفیت ، شرایط ، بسته بندی ، تحویل ، ارزش یا وجود کالا ، خدمات یا سایر عملکردهای مرتبط به اسناد یا نسبت به حسن نیت، فعل یا ترک فعل ، تصفیه مالی عملکرد یا اعتبار فرستنده ، حمل کننده ، گیرنده یا بیمه گر کالا یا هر شخص دیگری به عهده ندارد.

ماده ۳۵- عدم مسئولیت نسبت به مخابره و ترجمه پیام :

بانک هیچگونه تعهد یا مسئولیتی نسبت به پیامدهای ناشی از تاخیر، مفقود شدن ، مغلوط بودن یا سایر اشتباهات پیش آمده در جریان ارسال هر گونه پیام یا تحویل نامه ها و اسناد در صورتی که پیام ها ، نامه ها و اسناد مذکور طبق دستورات مندرج در شرایط اعتبار ارسال شده باشند و یا در غیاب وجود دستور مشخص در شرایط اعتبار و راسا" نسبت به ارسال و تحویل سند، نامه و پیام اقدام نموده باشد ، به عهده ندارد.

اگر بانک تعیین شده ، مطابقت اسناد ارائه شده با شرایط اعتبار را احراز و اسناد را به بانک گشاینده یا تائید کننده ارسال کند، اعم از اینکه بانک تعیین شده نسبت به پرداخت یا معامله اسناد اقدام نموده یا خیر، بانک گشاینده یا بانک تائید کننده باید نسبت به پرداخت ، معامله یا پوشش وجه به بانک تعیین شده اقدام نماید ، حتی

اگر اسناد حمل در جریان ارسال بین بانک تعیین شده و بانک گشاینده یا بانک تائید کننده یا بین بانک تائید کننده و بانک گشاینده مفقود شده باشد.

بانک هیچگونه تعهد و مسئولیتی نسبت به اشتباهات در ترجمه یا تفسیر اصطلاحات فنی به عهده نمی گیرد و می تواند شرایط اعتبار را بدون ترجمه مخابره نماید.

ماده ۳۶- فورس ماژور (*قوه قهریه* *ARTICLE 36 FORCE MAJEURE*) :

بانک هیچگونه تعهد یا مسئولیتی نسبت به پیامدهای ناشی از قطع فعالیت بانک به علت مشیات الهی ، شورش ، نا آرامی های مدنی ، اغتشاشات ، جنگ یا عملیات تروریستی و نیز اعتصابات یا دست کشیدن از کار یا هر گونه دلایل دیگری که خارج از کنترل بانک است ، به عهده ندارد.

بانک پس از شروع فعالیت مجدد ، اقدامی در مورد پرداخت یا معامله اسنادی که سررسید اعتبار مذکور در دوره توقف بانک منقضی شده به عمل نخواهد آورد.

ماده ۳۷- عدم مسئولیت نسبت به عملکرد بانکهای کارگزار :

الف) بانکی که به منظور اجرای دستورات درخواست کننده اعتبار از خدمات بانک دیگری استفاده می کند ، این عمل را به حساب و مسئولیت درخواست کننده اعتبار انجام می دهد.

ب) بانک گشاینده یا ابلا غ کننده هیچگونه تعهد یا مسئولیتی نسبت به عدم اجرای دستوراتی که داده است ، به عهده نمی گیرد ، حتی اگر خود،بانک های مذکور را انتخاب کرده باشد

ج) بانکی که دستور انجام خدماتی را به بانک دیگر می دهد ، مسئول پرداخت هر گونه کارمزد ، حق الزحمه ، هزینه ها یا مخارج انجام شده توسط بانک مذکور در ارتباط با دستورات داده شده است.

اگر دراعتبار تصریح شده باشد که هزینه ها به عهده ذی نفع اعتبار است و هزینه های مذکور قابل وصول یا کسر کردن از وجه پرداخت شده نباشد، بانک گشاینده مسئول پرداخت هزینه های مذکور است.

ابلاغ اعتبار یا اصلاحیه به ذی نفع نباید منوط به وصول هزینه ها و مخارج مربوط توسط بانک ابلاغ کننده یا ابلاغ کننده ثانوی شود.

د) متقاضی اعتبار مکلف و متعهد به جبران خسارت بانک در قبال کلیه تعهدات و مسئولیت های ناشی از عرف و قوانین خارجی خواهد بود.

ماده ۳۸ -اعتبارات قابل انتقال *ARTICLE 38 TRANSFERABLE CREDITS* :

الف) بانک هیچگونه تعهدی به انتقال اعتبار ندارد ، مگر به ترتیب و حدودی که صریحا" با آن موافقت کرده باشد.

ب) از نظر این ماده :

اعتبار قابل انتقال : یعنی اعتباری که " قابل انتقال " بودن آن مشخصا" در اعتبار ذکر شود. اعتبار قابل انتقال ممکن است بنابه درخواست ذی نفع (ذی نفع اول) کلا" یا جزأ" در اختیار ذی نفع دیگر (ذی نفع دوم) قرار گیرد.

بانک انتقال دهنده : یعنی بانک تعیین شده که اقدام به انتقال اعتبار نموده یا در صورت اعتبار قابل استفاده توسط هر بانکی *(Freely Available Credit)* بانکی است که از طرف بانک گشاینده اعتبار مشخصا" مجاز به انتقال اعتبار شده و اعتبار را منتقل کند. بانک گشاینده می تواند بانک انتقال دهنده نیز باشد.

اعتبار منتقل شده : یعنی اعتباری که توسط بانک انتقال دهنده در اختیار ذی نفع دوم قرار گرفته است.

ج) کلیه هزینه های انجام شده (از قبیل کارمزد،حق الزحمه ها، هزینه ها یا مخارج) در ارتباط با انتقال اعتبار باید توسط ذی نفع پرداخت شود ، مگر آنکه توافق دیگری در زمان انتقال اعتبار به عمل آمده باشد. یا به غیر از

مواردی که توافق دیگری در زمان اعتبار به عمل آمده ،کلیه هزینه های انجام شده (از قبیل کارمزد، حق الزحمه ها ، هزینه ها یا مخارج) در ارتباط با انتقال اعتبار باید توسط ذی نفع پرداخت شود.

د) اعتبار می تواند به بیش از یک ذی نفع دوم منتقل شود ، مشروط بر اینکه حمل یا برداشت تدریجی از اعتبار مجاز باشد.

اعتبارمنتقل شده نمی تواند به تقاضای ذی نفع دوم ، به ذی نفع های بعدی منتقل گردد. ذینفع اول به عنوان ذینفع های بعدی تلقی نمی شود.

ه) هرگونه درخواست انتقال اعتبار باید قید کند که اصلاحیه های اعتبار ، تحت چه شرایطی می تواند به ذی نفع دوم ابلاغ شود .

و) اگر یک اعتبار به بیش از یک ذی نفع دوم منتقل شده باشد، عدم قبول یک اصلاحیه به وسیله یک یا چند ذی نفع دوم ، تاثیری در معتبر بودن اصلاحیه های پذیرفته شده توسط سایر ذی نفع های اعتبارنخواهد داشت و اعتبار منتقل شده بدین ترتیب اصلاح شده تلقی خواهد شد. درارتباط با ذی نفع های دومی که اصلاحیه مربوطه را نپذیرفته اند،شرایط اعتبار بدون تغییر باقی خواهد ماند.

ز) اعتبار منتقل شده باید به نحو درستی کلیه شرایط اعتبار از جمله تائید اعتبار را منعکس کند ، به استثناء موارد زیر :

- مبلغ اعتبار ***(THE AMOUNT OF THE CREDIT)***
- هر گونه بهای واحد ذکر شده در اعتبار ***(ANY UNIT PRICE STATED THEREIN)***
- تاریخ انقضاء ***(THE EXPIRY DATE)***
- مهلت ارائه اسناد ***- THE PERIOD FOR PRESENTATION,OR***
- آخرین تاریخ حمل یا دوره حمل که هر یک از آنها یا همه آنها می تواند کاهش یافته یا محدود شود. درصدی که پوشش بیمه ای باید اخذ شود ، می تواند به ترتیبی افزایش یابد که پوشش بیمه ای تصریح شده در اعتبار یا این مواد را تامین نماید. نام ذی نفع می تواند جایگزین درخواست کننده اعتبار گردد. اما اگر در اعتبار تصریح شده باشد که نام درخواست کننده باید در هر سندی به جزء سیاهه ، درج شود ، این الزام باید رعایت گردد.

ح) ذی نفع اول حق دارد سیاهه و برات خود را جایگزین سیاهه و برات ذی نفع دوم نماید. به شرط آنکه مبلغ آن بیش از مبلغ تصریح شده در شرایط اعتبار نباشد ، در صورت جایگزینی سیاهه و برات ، به ترتیب فوق ذی نفع اول می تواند نسبت به برداشت مابه التفاوت سیاهه خود و سیاهه ذی نفع دوم ،در صورت وجود اقدام کند.

ت) ذی نفع اول می تواند در درخواست انتقال اعتبار قید کند که پرداخت یا معامله اسناد به ذی نفع دوم در محل انتقال اعتبار و تا تاریخ انقضاء اعتبار صورت می گیرد . این موضوع تاثیری در حق ذی نفع اول جهت جایگزینی سیاهه و برات خود با سیاهه و برات ذی نفع دوم و مطالبه مابه التفاوت مربوط در وجه ذی نفع اول نخواهد داشت.

اگر ذی نفع اول که باید سیاهه و برات خود را جایگزین سیاهه و برات ذی نفع دوم نماید ، از انجام این کار با اولین درخواست خودداری کند ، یا اگر سیاهه های ارائه شده توسط ذینفع اول دارای مغایرتهایی باشند که در اسناد ارائه شده توسط ذینفع دوم وجود نداشته باشند و ذینفع اول از اصلاح این مغایرتها با اولین درخواست خودداری نماید ، بانک انتقال دهنده حق خواهد داشت اسناد رسیده از ذی نفع دوم را بدون اینکه مسئولیت بیشتری در مقابل ذی نفع اول داشته باشد ، به بانک گشاینده اعتبار تسلیم نماید.

ی) ارائه اسناد به بانک انتقال دهنده باید توسط ذی نفع دوم یا از طرف وی صورت گیرد.

ماده ۳۹- واگذاری عواید :

صرف این که اعتباری فاقد عنوان قابل انتقال باشد، به حق ذی نفع در واگذاری عواید که به موجب قانون حاکم بدست آورده و یا خواهد آورد ، خللی وارد نمی کند . این ماده فقط ناظر به واگذاری مطالبات (عواید حاصل از اعتبار) بوده و ارتباطی به حقوق مربوط به انجام کار تحت خود اعتبار ندارد.

فصل دهم: متن فارسی قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) و ضمایم آن

اشاره:

دهه‌های آخر قرن بیستم، شاهد مقبولیت جهانی داوری تجاری بین‌المللی به عنوان شیوه عادی حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی، بوده است. قوانین داخلی کشورها درباره داوری روزآمد و نوتر شده است. کنوانسیون‌های بین‌المللی راجع به داوری به امضای کشورها رسیده و یا کشورها به کنوانسیون‌های موجود ملحق شده‌اند و موفقیت‌های بزرگی کسب کرده‌اند. درس داوری به یکی از دروس جاری دانشکده‌های حقوق تبدیل شده است. با توجه به این‌که موانع تجارتی و سیاسی یکی پس از دیگری برداشته می‌شود و روند جهانی شدن اقتصاد آهنگی شتابان گرفته است، مؤسسات داوری هم با درخواست‌های فزاینده دست اندرکاران تجارت بین‌المللی که خواهان قطعیت بیشتر، قابلیت پیش‌بینی، سرعت و انعطاف و نیز بی طرفی و کارآمدی بیشتر اسلوب داوری در حل و فصل اختلافات بین‌المللی می‌باشند، مواجه شده و به‌چالش‌های تازه‌ای فرا خوانده می‌شوند .

از سال ۱۹۲۳ که نظام داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی تأسیس شده موسوم به داوری *(ICC)* دیوان داوری همواره از گنجینه تجاربی که به واسطه مدیریت بیش از دوازده هزار پرونده داوری بین‌المللی بدست آورده، تغذیه نموده است. امروزه که در این داوریها اصحاب دعوی و داوران آنها از صدها کشور در گوشه وکنار دنیا با نظام‌های حقوقی گوناگون و زمینه‌های اقتصادی، فرهنگی و حتی زبان‌های مختلف برای حل و فصل دعاوی گرد هم می‌آیند، زمینه تجربه اندوزی بیشتر نیز فراهم شده است.

قواعد جدید داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی که از اول ژانویه ۱۹۹۸ (11 دی ماه ۱۳۷۶) قابل اجرا شده است، حاوی اولین اصلاحات و تغییرات اساسی در طول ۲۰ سال گذشته است که به‌دنبال بررسی‌ها و مشورت‌های مفصل و وسیعی که در سطح دنیا انجام شده، صورت گرفته است. هدف از اصلاح قواعد داوری *(ICC)* ، کاهش تأخیرها و برطرف‌کردن ابهام‌های قواعد و نیز پرکردن خلأهای آن، با توجه به تحولات موجود در رویه داوری بوده است. مع‌ذلک ویژگی‌های اصلی نظام داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی، یعنی جهانی بودن و انعطاف آن، و نیز نقش محوری دیوان داوری اتاق در اداره و نظارت بر جریان داوری، همچنان محفوظ مانده و تغییر نیافته است.

در طول سال، داوری‌های اتاق در بیش از چهل کشور دنیا به عنوان محل داوری، به زبان‌های مختلف و توسط داورانی با تابعیت‌های گوناگون از حدود شصت کشور، انجام می‌گیرد. این مراجع داوری کار خود را تحت نظارت دیوان بین‌المللی داوری اتاق که بطور هفتگی تشکیل جلسه می‌دهد، انجام می‌دهند. دیوان بین‌المللی داوری اتاق در حال حاضر ۱۱۷ عضو (قاضی) اعم از اصلی و علی‌البدل دارد که از ۷۷ کشور جهان معرفی و توسط شورای اتاق انتخاب شده‌اند. دیوان داوری *(ICC)* اتاق بطور مرتب در جریان تحولات و تغییراتی که در قوانین و رویه‌های داوری در سراسر جهان رخ می‌دهد، قرار می‌گیرد و متناسب با نیازهای متحول طرفین دعاوی و داوران روش کار خود را همسو می‌سازد. دیوان داوری *(ICC)* برای مدیریت و نظارت مستمر بر جریان داوری‌هایی که به زبان‌های گوناگون در گوشه و کنار دنیا برگزار می‌شود، از حمایت و کمک دبیرخانه‌ای که در محل اصلی اتاق بازرگانی بین‌المللی در پاریس، مستقر است برخوردار می‌باشد.

گرچه قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی مشخصاً برای داوری بین‌المللی طراحی و تدوین شده، اما در دعاوی داخلی و غیر بین‌المللی هم می‌تواند با توافق طرفین مورد استفاده قرار گیرد.

متن حاضر، فقط مشتمل بر قواعد داوری *(ICC)* مصوب ۱۹۹۸ است و به‌جای قواعد سازش اختیاری ۱۹۸۸ که قبلاً همراه قواعد داوری منتشر می‌شد، از اول ژوئیه ۲۰۰۱ قواعد «روش‌های جایگزین برای حل و فصل اختلاف» (موسوم به *ADR*) اجرا می‌شود که جداگانه منتشر شده است .

نمونه شرط داوری اتاق (ICC)

اتاق بازرگانی بین‌المللی توصیه می‌کند که برای استفاده از داوری اتاق جهت حل و فصل اختلافات از متن نمونه زیر استفاده شود :

یادآوری می‌کنیم که بهتر است طرفین ضمن شرط داوری (ماده مربوط به داوری در قرارداد) قانون حاکم بر قرارداد، تعدادِ داوران، محل داوری و نیز زبان مورد استفاده در داوری را نیز تعیین و ذکر نمایند. قواعد داوری *(ICC)* هیچ‌گونه محدودیتی برای آزادی عمل طرفین و انتخاب قانون حاکم بر قرارداد و انتخاب محل و زبان داوری قائل نشده است.

شایان توجه است که طبق قوانین بعضی کشورها،طرفین قرارداد باید شرط داوری را بالصراحه، و گاه با شیوه خاص و دقیقی، بپذیرند.

متن شرط داوری: (ICC)

«کلیه اختلافات ناشی از یا در ارتباط با این قرارداد، نهایتاً براساس قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی، توسط یک یا چند نفر داور که طبق قواعد مذکور منصوب می‌شوند، حل و فصل خواهد شد.»

"All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules".

متن رسمی قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی، متن انگلیسی و فرانسه است و قواعد مذکور به زبانهای گوناگون ترجمه شده است و اینک ترجمه فارسی آن نیز منتشر می‌شود. ترجمه فارسی قواعد داوری توسط دکتر محسن محبی عضو دیوان بین‌المللی داوری *(ICC)* انجام شده و کمیته ایرانی *(ICC)* آن را در ایران منتشر کرده است.

فهرست قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی

مقررات مقدماتی

ماده ۱. دیوان بین‌المللی داوری

ماده ۲. تعاریف

ماده ۳. ابلاغ‌های کتبی، مراسلات، مواعد زمانی

شروع داوری

ماده ۴. درخواست داوری

ماده ۵. پاسخ به درخواست داوری; دعاوی متقابل

ماده ۶. آثار موافقتنامه داوری

مرجع داوری

ماده ۷. مقررات کلی

ماده ۸ . تعداد داوران

ماده ۹. نصب و تأیید داور
ماده ۱۰. داوری چند طرفه
ماده ۱۱. جرح داوران
ماده ۱۲. تعویض داوران
جریان داوری
ماده ۱۳. تسلیم پرونده به هیأت داوری
ماده ۱۴. محل داوری
ماده ۱۵. قواعد حاکم بر رسیدگی
ماده ۱۶. زبان داوری
ماده ۱۷. قواعد حقوقی حاکم بر ماهیت
ماده ۱۸. قرارنامه داوری؛ زمان‌بندی رسیدگی
ماده ۱۹. ادعاهای جدید
ماده ۲۰. تعیین واقعیات مربوط به موضوع دعوی
ماده ۲۱. جلسات استماع
ماده ۲۲. ختم رسیدگی
ماده ۲۳. اقدامات موقت و تأمینی
رأی داوری
ماده ۲۴. مهلت صدور رأی
ماده ۲۵. صدور رأی
ماده ۲۶. رأی مبتنی بر تراضی
ماده ۲۷. بررسی رأی داوری توسط دیوان
ماده ۲۸. ابلاغ، تودیع و قابلیت اجرای رأی
ماده ۲۹. اصلاح و تفسیر رأی
هزینه‌ها
ماده ۳۰. پیش‌پرداخت برای تأمین هزینه‌های داوری
ماده ۳۱. تصمیم‌گیری در مورد هزینه‌های داوری
مقررات متفرقه
ماده ۳۲. تغییر مواعد زمانی
ماده ۳۳. اسقاط حق اعتراض
ماده ۳۴. معافیت داوران از مسؤولیت
ماده ۳۵. قاعده کلی
ضمایم قواعد داوری
ضمیمه ۱. اساسنامه دیوان بین‌المللی داوری اتاق
ضمیمه ۲. قواعد داخلی دیوان بین‌المللی داوری اتاق
ضمیمه ۳. هزینه‌ها و حق‌الزحمه داوری

قواعد داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی (قابل اجرا از اول ژانویه ۱۹۹۸ مطابق ۱۱ دی ۱۳۷۶)

مقررات کلی :

ماده ۱ ـ دیوان بین‌المللی داوری

۱. دیوان بین‌المللی داوری («دیوان») اتاق بازرگانی بین‌المللی »)اتاق»)، رکن داوری وابسته به اتاق می‌باشد. «اساسنامه دیوان» منضم به این قواعد است. (ضمیمه شماره ۱). اعضای دیوان توسط شورای اتاق منصوب می‌شوند. وظیفه دیوان عبارت است از تدارک و تمهید حل و فصل اختلافات تجاری که واجد طبع بین‌المللی باشند، بر طبق قواعد داوری اتاق («قواعد»). مع‌ذلک در صورتی که طرفین در موافقتنامه داوری خود به دیوان اجازه داده باشند، دیوان می‌تواند حل و فصل اختلافات تجاری را که فاقد طبع بین‌المللی باشد نیز مطابق این قواعد تمهید و تدارک کند.

۲. دیوان رأساً به دعاوی رسیدگی نمی‌کند. وظیفه دیوان عبارت است از اطمینان از اجرای این قواعد. دیوان، «قواعد داخلی» خود را تهیه وتدوین خواهد کرد. (ضمیمه شماره ۲ قواعد)

۳. رئیس دیوان، یا در غیاب او یا به درخواست او، یکی از نواب رئیس‌دیوان اجازه دارد تصمیمات فوری را از طرف دیوان اتخاذ نماید، مشروط به اینکه تصمیم مزبور را به اولین جلسه بعدی دیوان اطلاع دهد.

۴. همانطور که در قواعد داخلی دیوان پیش‌بینی شده، دیوان می‌تواند برای تصمیم‌گیری در موضوعات خاص اختیارات خود را به کمیته یا کمیته‌هایی مرکب از اعضای دیوان واگذار نماید، مشروط به این‌که تصمیمات کمیته مذکور به اطلاع اولین جلسه بعدی دیوان برسد.

۵. مقر دبیرخانه دیوان («دبیرخانه») که تحت ریاست دبیرکل دیوان («دبیر کل») عمل می‌کند، در محل اداره مرکزی اتاق می‌باشد.

ماده ۲ ـ تعاریف

۱. دراین قواعد :

» (1)مرجع داوری» به معنای مرجع متشکل از یک یا چند نفر داور است.

» (2)خواهان» به معنای یک یا چند خواهان، و «خوانده» نیز به معنای یک یا چند خوانده است.

» (3)رأی» از جمله شامل رأی موقت، رأی جزئی یا رأی نهایی است.

ماده ۳ ـ ابلاغ‌های کتبی، مراسلات، مواعد زمانی

۱. کلیه لوایح و سایر مراسله‌هایی که هریک از طرفهای دعوی تسلیم می‌کند و نیز مدارک منضم به آنها باید به تعداد نسخه‌های کافی تهیه شود به نحوی که یک نسخه به هر یک از طرفهای دعوی، یک نسخه به هر یک از داورها، و یک نسخه به دبیرخانه دیوان داده شود. نسخه‌ای از کلیه مراسلاتی که مرجع داوری با طرفین انجام می‌دهد، باید به دبیرخانه نیز ارسال شود.

۲. کلیه ابلاغ‌ها یا مراسلات که دبیرخانه و مرجع داوری انجام می‌دهند به آخرین آدرس طرف مربوط یا نماینده او که آدرس آن طرف محسوب می‌شود و توسط خود آن طرف یا طرف مقابل اعلام شده، ارسال می‌شود. ابلاغ‌ها یا مراسلات ممکن است از طریق تحویل دستی در قبال رسید، پست سفارشی، پست سریع، دورنگار، تلکس، تلگرام یا سایر طرق ارتباط از راه دور که متضمن ثبت و ضبط سابقه ارسال باشد، انجام گیرد.

۳. تاریخ هر ابلاغ یا مراسله، همان تاریخی محسوب می‌شود که ابلاغ یا مراسله مربوط توسط مخاطب یا نماینده او دریافت شده، یا اگر مطابق مقررات بند قبل ارسال شده، دریافت می‌گردید.

۴. مواعد زمانی مذکور در این قواعد یا مهلت‌هایی که تحت این قواعد تعیین می‌شود، از روز بعد از تاریخی که ابلاغ‌ها یا مراسلات طبق بند قبل دریافت شده تلقی می‌گردد، شروع می‌شود. اگر در کشوری که ابلاغ یا مراسله مربوط انجام شده تلقی می‌شود، روز بعد از ابلاغ، تعطیل رسمی یا روز غیرکاری باشد، مهلت از اولین روز بعد از تعطیل یا روز غیرکاری آغاز خواهد شد. تعطیلات رسمی و ایام غیرکاری جزو مهلت محسوب می‌شود. اگر آخرین روز مهلت در کشوری که ابلاغ یا مراسله دریافت شده محسوب می‌شود، مصادف با تعطیل یا روز غیرکاری باشد، مهلت در پایان اولین روز بعد از آن منقضی خواهد شد.

شروع داوری:

ماده ۴ ـ درخواست داوری

۱. طرفی که می‌خواهد به داوری مطابق این قواعد مراجعه کند، باید درخواست داوری خود را («درخواست») به دبیرخانه تسلیم‌کند و دبیرخانه موظف است وصول آن را با ذکر تاریخ وصول، به خواهان و خوانده ابلاغ کند.

۲. تاریخ وصول درخواست داوری به دبیرخانه، از جمیع جهات تاریخ شروع جریان داوری محسوب می‌شود.

۳. درخواست داوری باید، از جمله، مشتمل بر موارد زیر باشد:

الف ـ اسم کامل، مشخصات و آدرس هر یک از طرفین؛

ب ـ توضیح ماهیت اختلافات و نیز اوضاع و احوالی که منجر به بروز ادعا شده است؛

ج ـ بیان خواسته مورد تقاضا، و حتی‌المقدور ذکر مبلغ خواسته؛

د ـ ذکر قرارداد مربوط و خصوصاً موافقتنامه داوری؛

ه ـ توضیح درباره تعداد داوران و نحوه انتخاب ایشان بر طبق مواد ۸ و ۹ و ۱۰ این قواعد و نیز معرفی داور مربوط، مطابق مواد مذکور؛

و ـ اظهار نظر درباره محل داوری، قانون حاکم و زبان داوری.

۴. خواهان مکلف است درخواست داوری خود را به تعداد نسخ لازم طبق ماده (1) 3، تسلیم کند و نیز پیش‌پرداخت هزینه‌های اداری را مطابق ضمیمه ۳ این قواعد (هزینه‌های داوری و حق‌الزحمه داوران) که در تاریخ تقدیم درخواست لازم‌الاجرا است، پرداخت نماید. در صورتی که خواهان به این تکالیف عمل نکند دبیرخانه مهلتی را جهت رعایت آنها توسط خواهان تعیین خواهد کرد که در صورت عدم رعایت، پرونده بسته خواهد شد، بدون این‌که به حق خواهان برای طرح مجدد همان ادعا در تاریخ بعدی و طی درخواست داوری جدید لطمه‌ای وارد شود.

۵. دبیرخانه پس از دریافت درخواست داوری و ضمایم آن در نسخ کافی و پس از آن که پیش‌پرداخت مقرر را دریافت نمود، نسخه‌ای از آن را جهت «پاسخ به درخواست داوری» برای خوانده ارسال می‌کند.

۶. در صورتی که درخواست داوری راجع به روابط حقوقی باشد که در مورد آن قبلاً بین همان طرفین جریان داوری تحت این قواعد مطرح شده، دیوان داوری اتاق می‌تواند به درخواست یک طرف، ادعاهای مطروحه در درخواست داوری جدید را در داوری مقدم ادغام و ضمیمه نماید، مشروط به این‌که در داوری مقدم هنوز قرارنامه

داوری به امضا نرسیده باشد یا دیوان آن را تصویب نکرده باشد. اما پس از امضای قرارنامه داوری یا تصویب آن در دیوان، ادعاهای جدید صرفاً به شرط رعایت مفاد مادهٔ ۱۹ این قواعد، در داوری که در جریان است ادغام می‌شود.

ماده ۵ ـ پاسخ به درخواست داوری؛ دعاوی تقابل

۱. خوانده موظف است ظرف ۳۰ روز از تاریخ دریافت درخواست داوری از دبیرخانه، پاسخ آن را بدهد که باید، از جمله، مشتمل بر موارد زیر باشد:

الف ـ نام کامل، مشخصات و آدرس خوانده؛

ب ـ اظهار نظر درباره ماهیت اختلاف و اوضاع و احوالی که منتهی به بروز ادعا شده است؛

ج ـ پاسخ به خواسته مطروحه؛

د ـ توضیح درباره تعداد داوران و نحوه انتخاب آنها در پرتو پیشنهاد خواهان و بر طبق مواد ۸ و ۹ و ۱۰ این قواعد، و نیز معرفی داور مربوط مطابق مواد مذکور؛

هـ ـ اظهار نظر درباره محل داوری، قانون حاکم و زبان داوری.

۲. دبیرخانه می‌تواند مهلت پاسخ خوانده را تمدید نماید، مشروط به این‌که خوانده ضمن درخواست تمدید در مورد تعداد داوران و انتخاب ایشان و نیز در صورت لزوم معرفی داور طبق مواد ۸ و ۹ و ۱۰ اظهار نظر و اقدام کرده باشد. در صورت قصور خوانده در این خصوص، دیوان مطابق این قواعد اقدام و عمل می‌کند.

۳. پاسخ به درخواست داوری باید به تعداد نسخ مذکور در ماده ۳ (۱) به دبیرخانه تحویل شود.

۴. دبیرخانه نسخه‌ای از پاسخ خوانده و ضمایم آن را برای خواهان ارسال می‌نماید.

۵. هرگونه ادعای متقابل توسط خوانده باید همراه پاسخ او به درخواست داوری مطرح شود و باید حاوی موارد زیر باشد:

الف ـ توضیح ماهیت اختلاف و اوضاع و احوالی که منجر به ادعای متقابل شده است؛

ب ـ بیان خواسته متقابل و حتی المقدور ذکر مبلغ آن.

ـ خواهان باید ظرف ۳۰ روز از تاریخ دریافت دعوای متقابل که از طریق دبیرخانه برای او ارسال شده، جواب آن را بدهد. دبیرخانه می‌تواند این مهلت را تمدید کند.

ماده ۶ ـ آثار موافقتنامه داوری

۱. در مواردی که طرفین موافقت کرده‌اند به داوری تحت این قواعد مراجعه کنند، مفروض است که به قواعدی مراجعه کرده‌اند که در تاریخ شروع جریان داوری لازم‌الاجرا است، مگر این‌که توافق کرده باشند داوری مطابق قواعد موجود در تاریخ انعقاد موافقتنامه داوری انجام شود.

۲. در صورتی که خوانده از پاسخ به درخواست داوری به نحوی که در ماده ۵ این قواعد مقرر شده امتناع ورزد، و نیز در صورتی که هریک از طرفها نسبت به وجود موافقتنامه داوری یا اعتبار یا حوزه شمول آن ایراد کند ;چنانچه دیوان داوری اتاق قانع شود که علی‌الظاهر موافقتنامه داوری تحت این قواعد وجود دارد، جریان داوری ادامه خواهد یافت، بدون این‌که تصمیم دیوان در این خصوص لطمه‌ای به قابلیت استماع یا ماهیت این قبیل ایرادات وارد کند. در این صورت، اتخاذ هرگونه تصمیم (نهایی) درباره صلاحیت، با خود مرجع داوری است. در صورتی که دیوان قانع نشود که علی‌الظاهر موافقتنامه داوری وجود دارد، مراتب به طرفین ابلاغ می‌شود که ادامه داوری ممکن

نیست .در این صورت، برای هریک از طرفین این حق باقی است که درباره وجود یا فقدان موافقتنامه داوری لازم‌الاجرا به دادگاه صالح مراجعه کند.

۳. چنانچه هر یک از طرفین از شرکت در داوری یا هریک از مراحل آن قصور ورزد یا امتناع کند، علی‌رغم چنین قصور و امتناعی جریان داوری ادامه خواهد یافت.

۴. جز در مواردی که طور دیگری بین طرفین توافق شده باشد، به صرف این ادعا که قرارداد اصلی باطل و بی اعتبار بوده یا اساساً وجود ندارد، صلاحیت مرجع داوری متوقف نمی‌شود، مشروط به این‌که مرجع داوری اعتبار موافقتنامه داوری را احراز نماید. صلاحیت مرجع داوری برای تصمیم‌گیری درباره حقوق طرفین و نیز رسیدگی به ادعاها و ایرادات آنها همچنان مستقر و معتبر است، ولو این‌که قرارداد اصلی احیاناً وجود نداشته یا باطل بوده باشد.

مرجع داوری :

ماده ۷ـ مقررات کلی

۱. داور باید مستقل از طرفین داوری باشد، و [در طول داوری] مستقل باقی بماند.

۲. کسی که قرار است داور باشد، باید قبل از معرفی به این سمت یا تأیید نصب او توسط دیوان داوری اتاق، اعلامیه‌ای مکتوب مبنی بر استقلال خود امضا کند، و نیز مکلف است هرگونه واقعیت یا اوضاع و احوالی را که ممکن است (به لحاظ کیفیتی که دارند) استقلال او را در نظر طرفین با تردید مواجه سازد، نزد دبیرخانه افشا کند. دبیرخانه این قبیل اطلاعات را به‌صورت کتبی به طرفین می‌دهد و مهلتی را جهت اظهار نظر آنها تعیین می‌نماید.

۳. داور مکلف است هرگونه واقعیت یا اوضاع و احوال از نوع مذکور در بند بالا را که در جریان داوری حادث شود فوراً و به صورت کتبی به دبیرخانه و به طرفین اعلام و افشا کند.

۴. تصمیم دیوان داوری اتاق در مورد انتصاب، تأیید، جرح یا تعویض داور قطعی است و دلایل چنین تصمیمی اعلام نخواهد شد.

۵. پس از قبول سمت، داور متعهد است مسؤولیت‌های خود را مطابق این قواعد انجام دهد.

۶. مرجع داوری مطابق مفاد مواد ۸ و ۹ و ۱۰ این قواعد تشکیل می‌شود، مگر در اموری که خود طرفین طور دیگری توافق کرده باشند.

ماده ۸ ـ تعداد داوران

۱. رسیدگی و تصمیم‌گیری دربارهٔ اختلافات مطروحه توسط داور منفرد یا سه نفر داور صورت می‌گیرد.

۲. چنانچه طرفین دربارهٔ تعداد داوران توافقی نکرده باشند، دیوان یک نفر داور را به عنوان داور منفرد منصوب خواهد کرد، مگر این‌که به نظر دیوان اختلاف مطروحه طوری باشد که نصب سه نفر داور را اقتضاکند. در این صورت، خواهان باید ظرف ۱۵ روز از تاریخ ابلاغ تصمیم دیوان در این مورد، یک نفر داور تعیین و معرفی نماید و خوانده نیز باید ظرف ۱۵ روز از تاریخ وصول ابلاغیه مربوط به معرفی داور خواهان، داور خود را معرفی کند.

۳. در مواردی که طرفین توافق کرده باشند اختلافات توسط داور منفرد حل و فصل شود، می‌توانند با توافق داور منفرد را انتخاب و جهت تأیید دیوان داوری اتاق معرفی کنند. اگر طرفین نتوانند ظرف ۳۰ روز از تاریخ وصول درخواست داوری به طرف مقابل یا ظرف هر مهلت اضافی‌که دبیرخانه به آنها داده، به چنین توافقی دست یابند داور منفرد توسط دیوان منصوب خواهد شد.

۴. در مواردی که قرار است اختلافات به سه داور ارجاع شود، هریک از طرفین، حسب مورد ضمن درخواست داوری یا پاسخ آن، باید یک نفر داور خود را جهت تأیید تعیین و معرفی کند. در صورت استنکاف هریک از طرفین از معرفی داور، نصب داور برعهده دیوان است. داور ثالث که به عنوان رئیس مرجع)هیأت) داوری نیز عمل می‌کند توسط دیوان منصوب می‌شود، مگر این‌که طرفین برای نصب او ترتیبات دیگری را توافق کرده باشند که در این صورت تعیین داور ثالث موکول به تأیید او وفق مفاد ماده ۹ این قواعد خواهد بود. در صورتی که ترتیبات مورد توافق طرفین برای تعیین داور ثالث، به معرفی داور مذکور ظرف مهلتی که خود طرفین قرار داده‌اند یا دیوان تعیین می‌کند، منجر نشود، داور ثالث توسط دیوان منصوب خواهد شد.

ماده ۹ ـ نصب و تأیید داور

۱. دیوان در هنگام تأیید یا نصب داور؛ تابعیت، اقامتگاه و سایر روابط کسی را که قرار است به عنوان داور تأیید یا نصب شود با کشورهای متبوع طرفین یا سایر داوران، و همچنین در دسترس بودن و توانایی او در اداره داوری مطابق این قواعد در نظر می‌گیرد. در مواردی که دبیرکل بر طبق ماده ۹ (۲) داوران را تأیید می‌کند نیز به همین نحو عمل خواهد شد.

۲. دبیرکل می‌تواند کسانی را که توسط طرفین یا بر اساس توافق خاص ایشان معرفی می‌شوند، به عنوان داور عضو مرجع داوری، داور منفرد یا رئیس مرجع)هیأت) داوری تأیید نماید، مشروط به این‌که داور مربوط اعلامیه مستقل بودن خود را بدون ذکر هیچ قید و شرطی صادر و تسلیم‌کرده باشد یا اگر اعلامیه او حاوی قید و شرط است، مورد اعتراض واقع نشده باشد. تأیید دبیرکل در این قبیل موارد باید به اولین جلسه بعدی دیوان گزارش شود. اگر نظر دبیرکل بر عدم تأیید شخصی باشد که به عنوان داور عضو مرجع داوری، داور منفرد یا رئیس مرجع)هیأت) داوری معرفی شده، موضوع به دیوان داوری اتاق ارجاع خواهد شد.

۳. در مواردی که قرار است دیوان داوری اتاق داور منفرد یا رئیس مرجع)هیأت) داوری را نصب کند، این انتصاب را پس از اخذ پیشنهاد از کمیته ملی اتاق در کشوری که به‌نظر او مناسب باشد، انجام خواهد داد. اگر دیوان پیشنهاد کمیته ملی مربوط را نپذیرد یا کمیته ملی از ارائه پیشنهاد ظرف مهلت مقرر توسط دیوان خودداری کند، دیوان می‌تواند تقاضای خود را تکرار کند یا از کمیته ملی کشور دیگری که مناسب می‌داند، درخواست کند شخصی را پیشنهاد نماید.

۴. در مواردی که به نظر دیوان اوضاع و احوال اقتضا کند، دیوان می‌تواند داور منفرد یا رئیس مرجع (هیأت) داوری را از کشوری که کمیته ملی ندارد انتخاب کند، به شرط آن‌که هیچ یک از طرفین ظرف مهلتی که دیوان تعیین می‌کند اعتراضی نکنند.

۵. داور منفرد یا رئیس مرجع (هیأت) داوری باید تابعیت کشوری غیر از کشور متبوع طرفهای دعوی را داشته باشد. مع‌ذلک، در اوضاع و احوال مقتضی و به شرط این‌که هیچ یک از طرفها ظرف مهلت مقرر برای این منظور اعتراضی نکنند، دیوان می‌تواند داور منفرد یا رئیس مرجع (هیأت) داوری را از اتباع کشور متبوع هر یک از طرفها برگزیند.

۶. در مواردی که قرار است دیوان از جانب طرف مستنکف، داور را نصب کند این انتصاب را متعاقب اخذ پیشنهاد از کمیته ملی کشور متبوع آن طرف انجام خواهد داد. اگر دیوان پیشنهاد کمیته ملی مذکور را نپذیرد یا کمیته ملی مربوط از ارائه پیشنهاد ظرف مهلت مقرر توسط دیوان خودداری کند، یا کشور متبوع آن طرف فاقد کمیته ملی

باشد، دیوان آزاد است کسی را که خود مناسب تشخیص می‌دهد منصوب کند. دبیرخانه، مراتب را به کمیته ملی کشور متبوع آن طرف ـ در صورتی که کمیته ملی داشته باشد ـ اطلاع خواهد داد .

ماده ۱۰ ـ داوری چند طرفه

۱. در مواردی که هریک از طرفین دعوی، اعم از خواهان یا خوانده، متعدد باشد و اختلاف هم باید به هیأت داوری سه نفره ارجاع شود، خواهان‌های متعدد باید متفقاً یک داور و خواندگان متعدد نیز باید متفقاً یک داور را برای تأیید دیوان وفق ماده ۹، تعیین و معرفی نمایند.

۲. در صورت عدم معرفی داور مشترک توسط طرف مربوط و نیز در صورتی که همه طرفهای ذیربط نتوانند درباره نحوه تشکیل مرجع داوری توافق کنند، دیوان داوری اتاق همه اعضای مرجع داوری را منصوب و یکی از ایشان را نیز به عنوان رئیس هیأت تعیین می‌نماید. در این قبیل موارد، دیوان آزاد است با رعایت ماده ۹ در صورتی که رعایت آن را مناسب بداند، هرکسی را که برای داور بودن مناسب تشخیص می‌دهد، انتخاب کند.

ماده ۱۱ ـ جرح داوران

۱. جرح داور اعم از این‌که مبتنی بر ادعای عدم استقلال او یا سایر علل باشد، باید طی لایحه کتبی حاوی شرح حقایق و اوضاع و احوال مبنای جرح، به دبیرخانه تسلیم شود.

۲. برای این‌که جرح [از نظر شکلی] قابل استماع و پذیرش باشد، باید ظرف 30روز از تاریخ دریافت ابلاغیه نصب داور یا از تاریخ تأیید نصب او، یا ظرف 30روز از تاریخی که طرف جرح کننده از حقایق و اوضاع و احوال مبنای جرح مطلع شده ـ در صورتی که چنین تاریخی بعد از تاریخ دریافت ابلاغیه مذکور باشد ـ مطرح شود.

۳. دیوان درباره قابل استماع بودن جرح [از نظر شکلی] تصمیم می‌گیرد و اگر مقتضی باشد در همان زمان درباره ماهیت جرح نیز رسیدگی و اتخاذ تصمیم می‌کند، اما تصمیم‌گیری باید بعد از این باشد که دبیرخانه به داور مربوط و به طرف یا طرفهای مقابل و نیز سایر اعضای هیأت داوری امکان اظهار نظر کتبی ظرف مهلت مناسب را داده باشد. اظهار نظرهای کتبی هریک از طرفین و داوران راجع به جرح به کلیه طرفها و داوران داده می‌شود.

ماده ۱۲ ـ تعویض داوران

۱. در صورت مرگ داور، قبول استعفای او یا قبول جرح او توسط دیوان و نیز در صورت درخواست همه طرفها، داور تعویض خواهد شد.

۲. در صورتی که به تشخیص و تصمیم دیوان داور عملاً یا قانوناً از انجام مأموریت خود معذور باشد، یا وظایف خود را بر طبق این قواعد یا ظرف مهلت‌های تعیین شده انجام ندهد، دیوان رأساً به ابتکار خود او را عوض می‌کند.

۳. هرگاه دیوان بخواهد براساس اطلاعاتی که به او رسیده ماده ۱۲(۲) را اجرا کند، باید ابتدا به داور مربوط، طرفین و سایر اعضای هیأت داوری امکان اظهار نظر کتبی ظرف مهلت مناسب را بدهد و سپس اقدام نماید. این اظهار نظرها باید به همه طرفها و داوران داده شود.

۴. در مواردی که داور باید عوض شود، دیوان می‌تواند به تشخیص خود تصمیم بگیرد که برای تعویض داور از همان روش اصلی معرفی داور پیروی کند یا نه .پس از این‌که مرجع داوری مجدداً تشکیل شد، دیوان پس از کسب

نظر از طرفین تصمیم خواهد گرفت که آیا لازم است رسیدگی‌های قبلی در نزد مرجع داوری جدید تجدید شود، و اگر آری تا چه حدودی باید تجدید شود.

۵. پس از اعلام ختم رسیدگی، دیوان در صورتی‌که مناسب تشخیص دهد، می‌تواند بجای تعیین جانشین برای داور متوفی یا داوری که مطابق ماده ۱۲ (۱ (و (۲) برکنار شده، تصمیم بگیرد که همان داوران باقی مانده داوری را ادامه دهند. دیوان باید هنگام اتخاذ چنین تصمیمی، نظرات داوران باقیمانده و نظرات طرفها و نیز سایر اموری را که تحت اوضاع و احوال موجود در آن زمان مناسب بداند، ملحوظ دارد .

جریان داوری :

ماده ۱۳ ـ تسلیم پرونده به هیأت داوری

دبیرخانه، بلافاصله پس از تشکیل مرجع داوری پرونده را به آن تسلیم می‌کند، مشروط به این‌که پیش‌پرداخت هزینه‌ها که دبیرخانه در این مقطع مطالبه کرده، پرداخت شده باشد.

ماده ۱۴ ـ محل داوری

۱. محل داوری توسط دیوان تعیین خواهد شد، مگر این‌که طرفین درمورد محل توافق کرده باشند.

۲. مرجع داوری می‌تواند پس از مشورت با طرفین، جلسات استماع و ملاقات‌ها را در هر محلی که مناسب بداند برگزار نماید، مگر این‌که طرفین طور دیگری توافق کرده باشند.

۳. مرجع داوری می‌تواند در هر محلی که مناسب تشخیص دهد، شور و تبادل نظر کند.

ماده ۱۵ ـ قواعد حاکم بر رسیدگی

۱. جریان رسیدگی نزد مرجع داوری تابع این قواعد است و در اموری‌که این قواعد ساکت باشد، تابع قواعدی است که خود طرفین تعیین می‌کنند یا در صورتی که طرفین تعیین نکرده باشند، مرجع داوری تعیین می‌نماید؛ اعم از این‌که در قواعد مذکور به مقررات دادرسی در یک قانون داخلی که باید در داوری اعمال شود؛ اشاره‌ای شده باشد یا نه.

۲. مرجع داوری باید در کلیه دعاوی منصفانه و بیطرفانه عمل کند و اطمینان حاصل کند که هر یک از طرفها از فرصت معقولی برای ارائه ادعاهای خود برخوردار شده است.

ماده ۱۶ ـ زبان داوری

در صورت عدم توافق طرفین در مورد زبان داوری، مرجع داوری زبان یا زبانهای مورد استفاده در داوری را با در نظرگرفتن کلیه اوضاع و احوال مرتبط از جمله زبان قرارداد، تعیین خواهد نمود.

ماده ۱۷ ـ قواعد حقوقی حاکم بر ماهیت

۱. طرفین می‌توانند قواعد حقوقی را که مرجع داوری باید در ماهیت دعوی اعمال کند، با توافق تعیین نمایند. در غیاب چنین توافقی، مرجع داوری قواعد حقوقی را که خود مناسب تشخیص دهد، اعمال می‌نماید.

۲. در کلیه موارد مرجع داوری باید شروط قرارداد و عرف تجاری ذیربط را نیز ملحوظ نماید.

۳. مرجع داوری فقط در صورتی اختیار دارد به صورت سازش دهنده دوستانه]کدخدامنشی[عمل کند یا بر اساس «آنچه منصفانه و خوب است» [عدل و انصاف [تصمیم بگیرد که طرفین چنین اجازه‌ای را به او داده باشند.

ماده ۱۸ ـ قرارنامه داوری؛ زمان‌بندی رسیدگی

۱. همین‌که مرجع داوری پرونده را از دبیرخانه تحویل گرفت باید براساس اسناد و مدارک واصله یا با حضور طرفین، و در پرتو آخرین لوایح ایشان سندی را تنظیم کند که شرح وظایف و مأموریت آن را مشخص می‌نماید [قرارنامه داوری .[این سند باید مشتمل بر موارد زیر باشد:

الف ـ اسم و مشخصات کامل طرفین؛

ب ـ آدرس طرفین که ابلاغ‌ها و مراسلات در طول جریان داوری به آن ارسال شود؛

ج ـ خلاصه‌ای از ادعاهای طرفین و خواسته هر یک از ایشان، و تا حدودی که ممکن باشد ذکر مبلغ خواسته اصلی و خواسته متقابل؛

د ـ تعیین موضوعاتی که باید مورد تصمیم‌گیری واقع شود، [تحریر محل نزاع [مگر این‌که به نظر مرجع داوری این کار نامناسب باشد؛

هـ ـ اسم کامل، مشخصات و آدرس داوران؛

و ـ محل داوری؛

ز ـ ذکر مشخصات آیین دادرسی حاکم، و نیز اشاره به اختیار مرجع داوری برای این‌که به صورت کدخدامنشی یا بر اساس آنچه خوب و منصفانه است تصمیم بگیرد، درصورتی که چنین موردی وجود داشته باشد.

۲. قرارنامه داوری باید توسط طرفها و مرجع داوری امضا شود. مرجع داوری باید ظرف دو ماه از تاریخی که پرونده به او تحویل شده، قرارنامه داوری را که به امضای طرفین و مرجع مذکور رسیده، به دیوان تسلیم نماید. دیوان می‌تواند این مهلت را به درخواست مرجع داوری که باید مدلل باشد، یا در صورتی که آن را ضروری بداند، به ابتکار و تصمیم خود تمدید کند.

۳. اگر یکی از طرفها از مشارکت در تنظیم قرارنامه داوری یا از امضای آن امتناع ورزد، قرارنامه داوری جهت تصویب به دیوان تسلیم خواهد شد. با امضای قرارنامه داوری مطابق ماده ۱۸(۲) یا تصویب آن توسط دیوان، جریان داوری ادامه می‌یابد .

۴. در اثنای تنظیم قرارنامه داوری یا در اسرع وقت ممکن پس از آن، مرجع داوری باید بعد از مشورت با طرفین، برنامه زمان‌بندی موقت را که در نظر دارد داوری را مطابق آن انجام دهد، طی سند جداگانه‌ای تنظیم و برای طرفین و دیوان ارسال کند. هرگونه اصلاح و تغییر در برنامه زمان‌بندی موقت باید به طرفین و دیوان اطلاع داده شود.

ماده ۱۹ ـ ادعاهای جدید

پس از این‌که قرارنامه داوری امضا شد یا به تصویب دیوان رسید، هیچ‌یک از طرفها نمی‌تواند ادعای جدیدی، اعم از ادعای اصلی یا متقابل، که خارج از چارچوب آن سند باشد مطرح سازد، مگر این‌که مرجع داوری با توجه به ماهیت ادعاهای جدید و نیز با توجه به مرحله داوری و سایر اوضاع و احوال مرتبط، اجازه طرح آن را بدهد.

ماده ۲۰ ـ تعیین واقعیات مربوط به موضوع دعوی

۱. مرجع داوری باید در کوتاهترین زمان ممکن، واقعیات مربوط به موضوع دعوی را به‌طریق مناسب تعیین و احراز کند.

۲. پس از بررسی لوایح کتبی طرفین و نیز کلیه مدارک استنادی، مرجع داوری با درخواست هریک از طرفها یا در صورت عدم درخواست ایشان بنا به تشخیص خود، جلسه استماع تشکیل و اظهارات شفاهی طرفین را در حضور یکدیگر استماع می‌نماید.

۳. مرجع داوری می‌تواند اظهارات شفاهی شهود، کارشناسان منصوب طرفین یا هر شخص دیگر را، با حضور طرفین یا در غیاب طرفین مشروط به این‌که مراتب صحیحاً به ایشان ابلاغ شده باشد، استماع نماید .

۴. مرجع داوری می‌تواند پس از مشورت با طرفین، یک یا چند کارشناس را منصوب، مأموریت ایشان را معلوم و گزارش ایشان را دریافت نماید. به درخواست هریک از طرفها، باید به طرفین امکان داده شود که کارشناس منصوب دیوان را در جلسه استماع حضوری مورد سؤال قرار دهند.

۵. مرجع داوری می‌تواند هر زمان در طول جریان داوری، به هریک از طرفین ابلاغ کند که ادله و مستندات اضافی ارائه نماید.

۶. مرجع داوری می‌تواند صرفاً بر اساس مدارک کتبی که طرفین تسلیم کرده‌اند نسبت به موضوع دعوی اتخاذ تصمیم کند، مگر این‌که یکی از طرفین درخواست جلسه استماع شفاهی کند.

۷. مرجع داوری می‌تواند برای حفظ اسرار تجاری و اطلاعات محرمانه اقدامات لازم را به عمل آورد.

ماده ۲۱ ـ استماع شفاهی

۱. چنانچه قرار است جلسه استماع تشکیل شود، مرجع داوری باید با ارسال اخطاریه و با اعطای مهلت معقول، به طرفین اطلاع دهد که در روز و در محلی که برای جلسه استماع تعیین کرده، حاضر شوند.

۲. در صورتی‌که هر یک از طرفها، علی‌رغم این‌که مراتب صحیحاً به او ابلاغ شده از حضور در جلسه استماع بدون عذر موجه خودداری ورزد، مرجع داوری می‌تواند استماع را برگزار کند و ادامه دهد.

۳. اداره جلسه استماع تماماً با مرجع داوری است و همه طرفها حق دارند در آن حضور یابند. اشخاصی که سمت و نقشی در داوری ندارند، اجازه حضور در جلسه استماع را ندارند، مگر با تصویب مرجع داوری و طرفین .

۴. طرفین می‌توانند شخصاً یا از طریق نمایندگان مجاز خود، در جلسه حاضر شوند. علاوه بر این، طرفین می‌توانند از دستیاری مشاوران خود نیز در جلسه برخوردار باشند.

ماده ۲۲ ـ ختم رسیدگی

۱. مرجع داوری پس از این‌که قانع شد که طرفها از فرصت معقولی برای ارائه مطالب خود برخوردار بوده‌اند، ختم رسیدگی را اعلام می‌کند. پس از ختم رسیدگی، هیچ لایحه یا بحث و استدلال جدید و نیز هیچ دلیل جدیدی قابل طرح و ارائه نیست، مگر به تقاضای مرجع داوری یا با اجازه آن .

۲. هنگامی‌که مرجع داوری ختم رسیدگی را اعلام می‌کند، باید تاریخ تقریبی را که پیش‌نویس رأی داوری را تهیه و جهت تصویب دیوان وفق ماده ۲۷ تسلیم خواهد نمود، تعیین و به دبیرخانه اعلام کند. مرجع داوری باید هرگونه تعویق و تأخیر در این تاریخ را به دبیرخانه اعلام کند.

ماده ۲۳ ـ دستور اقدامات موقت و تأمینی

۱. جز در مواردی که طرفین طور دیگری توافق کرده‌اند، همین که پرونده به مرجع داوری تسلیم شد مرجع داوری می‌تواند به درخواست هریک از طرفین دستور اقدامات موقت یا تأمینی را که مناسب تشخیص دهد صادر کند. مرجع داوری می‌تواند صدور چنین دستوری را موکول به سپردن تأمین مناسب از جانب متقاضی کند. برحسب این‌که مرجع داوری کدام را مناسب تشخیص دهد، دستور اقدامات موقت یا تأمینی را به صورت «دستور» که باید حاوی دلایل آن نیز باشد یا به صورت«رأی»، مقرر خواهد کرد.

۲. قبل از تسلیم پرونده به مرجع داوری و در صورتی که اوضاع و احوال اقتضاکند حتی پس از آن، طرفها می‌توانند جهت اخذ دستور اقدامات موقت یا تأمینی به مراجع قضایی صالح مراجعه نمایند. مراجعه هر یک از طرفها به مراجع قضایی برای درخواست دستور اقدامات موقت یا تأمینی از دادگاه یا برای اجرای چنین دستوری که مرجع داوری صادر نموده، به منزله نقض موافقتنامه داوری یا عدول از آن نیست، و تأثیری در اختیاراتی که برای مرجع داوری مقرر شده، نخواهد داشت. تقاضای دستور اقدامات موقت یا تأمینی از مقامات قضایی و نیز دستور مقامات مذکور در این مورد باید بدون تأخیر به دبیرخانه دیوان اطلاع داده شود. دبیرخانه نیز مرجع داوری را مطلع خواهد ساخت.

رأی داوری :

ماده ۲۴ ـ مهلت صدور رأی

۱. مرجع داوری باید ظرف شش ماه رأی نهایی خود را صادر کند. این مهلت از تاریخ درج آخرین امضا ذیل قرارنامه داوری توسط مرجع داوری یا هر یک از طرفها، یا در صورت اجرای ماده ۱۸(۳) از تاریخ ابلاغ تصویب قرارنامه داوری در دیوان که دبیرخانه به مرجع داوری اطلاع داده، شروع خواهد شد.

۲. دیوان می‌تواند به درخواست مرجع داوری که موجه باشد، یا در مواردی که لازم بداند به تشخیص خود، این مهلت را تمدید کند.

ماده ۲۵ ـ صدور رأی

۱. در مواردی که مرجع داوری مرکب از بیش از یک داور است، رأی داوری با اکثریت آرا صادر می‌شود. در صورتی‌که اکثریت حاصل نشود، رئیس مرجع داوری به تنهایی رأی را صادر می‌کند.

۲. رأی داوری باید مستدل و متضمن اسباب و علل حکم باشد.

۳. مفروض است که رأی در محل داوری و در تاریخ مذکور در ذیل آن، صادر شده است.

ماده ۲۶ ـ رأی مبتنی بر تراضی

اگر پس از تسلیم پرونده به مرجع داوری مطابق ماده ۱۳ این قواعد، طرفین به مصالحه دست یابند به درخواست طرفین و با موافقت مرجع داوری، مصالحه به صورت رأی مبتنی بر تراضی ثبت و صادر می‌شود.

ماده ۲۷ ـ بررسی رأی داوری توسط دیوان

مرجع داوری باید قبل از امضای رأی، پیش‌نویس آن را به دیوان‌تسلیم کند. دیوان می‌تواند رأی را از نظر شکلی اصلاح نماید و نیز می‌تواند بدون مداخله در آزادی عمل مرجع داوری در تصمیم‌گیری و رأی، توجه آن را به پاره‌ای نکات ماهوی جلب نماید. مادام که دیوان رأی را از نظر شکلی تأیید نکرده، مرجع داوری نمی‌تواند اصدار رأی نماید.

ماده ۲۸ ـ ابلاغ، تودیع و قابلیت اجرای رأی

۱. پس از این‌که رأی صادر شد، دبیرخانه متن آن را که توسط مرجع داوری امضا شده به طرفین ابلاغ می‌کند ـ همواره مشروط به این‌که هزینه‌های داوری به‌طور کامل توسط طرفین یا یکی از ایشان به اتاق بازرگانی بین‌المللی پرداخت شده باشد.

۲. در صورت درخواست در هر زمان، نسخ اضافی رأی که توسط دبیرکل تصدیق شده، در اختیار طرفین و نه اشخاص دیگر، قرار می‌گیرد.

۳. با توجه به نحوه ابلاغ رأی که مطابق بند ۱ این ماده صورت می‌گیرد، طرفین از ابلاغ یا تودیع رأی توسط مرجع داوری، صرفنظر می‌نمایند.

۴. نسخه اصل رأی که مطابق این قواعد صادر شده، نزد دبیرخانه تودیع و نگهداری می‌شود.

۵. مرجع داوری و دبیرخانه دیوان برای انجام هرگونه تشریفات شکلی دیگری که لازم باشد، با طرفین همکاری و مساعدت می‌نمایند.

۶. رأی داوری نسبت به طرفین لازم‌الاجرا است. طرفین با ارجاع اختلاف خود به داوری تحت این قواعد متعهد می‌شوند که رأی داوری را بدون تأخیر اجرا نمایند و چنین تلقی می‌شود که حق اعتراض به رأی را، تا جایی که چنین اسقاطی معتبر باشد، ساقط کرده‌اند.

ماده ۲۹ ـ اصلاح و تفسیر رأی

۱. مرجع داوری می‌تواند به ابتکار خود اشتباه نگارشی، محاسباتی یا تایپی در رأی یا اشتباهات مشابه را اصلاح نماید، مشروط به این‌که رأی اصلاحی ظرف ۳۰ روز از تاریخ صدور، جهت تصویب به دیوان اعلام شود.

۲. تقاضای هر طرف برای اصلاح رأی در موارد مذکور در بند ۱ این ماده و نیز درخواست تفسیر رأی باید ظرف ۳۰ روز از تاریخ وصول رأی به او، به دبیرخانه تسلیم شود، و باید به تعداد نسخ کافی به شرح ماده ۳(۱) باشد. پس از تسلیم تقاضای اصلاح یاتفسیر به مرجع داوری، مرجع داوری به طرف دیگر مهلت کوتاهی که معمولاً بیش از ۳۰ روز از تاریخ دریافت تقاضای مذکور نخواهد بود، می‌دهد تا نظرات خود را ارائه نماید. در صورتی که مرجع داوری تقاضای اصلاح و تفسیر را بپذیرد، باید پیش‌نویس تصمیم خود درباره اصلاح یا تفسیر رأی را ظرف ۳۰ روز پس از انقضای مهلتی که برای اظهار نظر به طرف دیگر داده، یا ظرف هر مهلت دیگری که احیاناً دیوان می‌دهد، به دیوان تسلیم کند.

۳. رأی اصلاحی یا تفسیری به صورت الحاقیه رأی اصلی صادر می‌شود و جزئی از آن محسوب می‌گردد. مفاد مواد ۲۵ و ۲۷ و ۲۸ حسب مورد نسبت به رأی اصلاحی یا تفسیری نیز اعمال می‌گردد.

هزینه‌ها :

ماده ۳۰ ـ پیش‌پرداخت برای تأمین هزینه‌های داوری

۱. پس از وصول درخواست داوری، دبیرکل می‌تواند از خواهان بخواهد که برای تأمین هزینه‌های داوری تا مرحله تنظیم قرارنامه داوری، مبلغی را به عنوان پیش‌پرداخت موقت بپردازد.

۲. همین که عملی و ممکن باشد، دیوان مبلغ پیش‌پرداخت هزینه‌ها را به میزانی که برای تأمین حق‌الزحمه و مخارج داوران و نیز هزینه‌های اداری اتاق در رابطه با ادعای اصلی و ادعای متقابل طرفین کافی باشد، تعیین خواهد کرد. این مبلغ هر زمان در طول داوری، قابل تعدیل است. در مواردی که جدای از ادعای اصلی، ادعای متقابل هم مطرح شده دیوان می‌تواند پیش‌پرداخت هزینه‌های ادعا و ادعای متقابل را به صورت جداگانه تعیین کند.

۳. پیش‌پرداخت هزینه‌ها که دیوان تعیین می‌کند، بالمناصفه توسط خواهان و خوانده قابل پرداخت است. مبلغ پیش پرداخت موقت که خواهان در اجرای ماده 30(1) پرداخت کرده، بابت سهم او از مبلغ پیش‌پرداخت که دیوان تعیین می‌کند، منظور می‌شود. اگر طرف مربوط از پرداخت سهم خود خودداری کند، هر یک از طرفهای دیگر می‌تواند کل پیش‌پرداخت هزینه‌های مربوط به ادعای اصلی یا ادعای متقابل را بپردازد. در مواردی که دیوان پیش‌پرداخت هزینه‌ها را وفق ماده ۳۰(۲) به صورت جداگانه تعیین می‌کند، هر یک از طرفین باید پیش‌پرداخت هزینه‌های مربوط به ادعای خود را بپردازد.

۴. در صورتی‌که درخواست پیش‌پرداخت هزینه‌ها اجابت نشود، دبیرکل می‌تواند پس از مشورت با مرجع داوری، به مرجع داوری دستور دهد که‌کار خود را معلق سازد و ضمناً مهلتی را که نباید کمتر از ۱۵ روز باشد برای پرداخت هزینه‌ها تعیین می‌کند که پس از انقضای آن [در صورت عدم پرداخت] چنین تلقی می‌شود که ادعای اصلی یا متقابل مربوط مسترد شده است. اگر طرف مربوط بخواهد به این اقدام اعتراض کند، باید ظرف مهلت مذکور درخواست کند که موضوع توسط دیوان رسیدگی شود. مسترد محسوب‌شدن ادعای اصلی یا متقابل به شرح‌فوق، مانع از این نخواهد بود که طرف مربوط همان ادعای اصلی یا متقابل را بعداً طی پرونده جدیدی دوباره مطرح کند.

۵. اگر یکی از طرفها در برابر ادعای اصلی یا متقابل مدعی تهاتر شود، ادعای تهاتر هنگام تعیین پیش‌پرداخت هزینه‌های داوری، به همان صورتی که در مورد ادعای جداگانه عمل می‌شود و از این حیث که ممکن است مرجع داوری ناگزیر شود به عنوان یک موضوع اضافی به ادعای تهاتر رسیدگی نماید; ملحوظ خواهد شد.

ماده ۳۱ ـ تصمیم‌گیری در مورد هزینه‌های داوری

۱. هزینه‌های داوری شامل حق‌الزحمه و هزینه‌های داوران و هزینه اداری اتاق بازرگانی بین‌المللی است که دیوان مطابق جدول هزینه‌های داوری که در تاریخ شروع داوری لازم‌الاجرا است، تعیین می‌کند، و همچنین شامل حق‌الزحمه و هزینه‌های کارشناسانی که مرجع داوری منصوب می‌نماید و نیز مخارج معقول حقوقی و غیرحقوقی است که طرفین در جریان داوری متحمل می‌شوند.

۲. دیوان می‌تواند در صورتی که با توجه به اوضاع و احوال استثنایی پرونده لازم باشد، حق‌الزحمه داوران را بیشتر یا کمتر از مبلغی که با اعمال ضرایب جدول مربوط به دست می‌آید، تعیین کند. تصمیم‌گیری درباره هزینه‌ها به جز آنچه دیوان تعیین می‌کند با مرجع داوری است که می‌تواند هر زمان در جریان داوری نسبت به آن اتخاذ تصمیم کند.

۳. میزان هزینه‌های داوری و این‌که کدام یک از طرفین باید آن را بپردازد یا به چه نسبتی باید بپردازد، در رأی نهایی داوری تعیین می‌شود.

مقررات متفرقه :

ماده ۳۲ ـ اصلاح مواعد زمانی

۱. طرفین می‌توانند مهلت‌ها و مواعد زمانی مقرر در این قواعد را با توافق کوتاهتر نمایند. هرگونه توافق در این مورد که بعد از تشکیل مرجع داوری صورت گیرد، فقط پس از تأیید مرجع داوری مؤثر خواهد بود.

۲. اگر برای این‌که مرجع داوری یا دیوان بتوانند به‌مسؤولیتهای خود طبق این قواعد عمل کنند، به نظر دیوان لازم باشد مهلت‌ها و مواعد زمانی که مطابق ماده ۳۲(۱) تغییر یافته، تمدید شود؛ دیوان می‌تواند به ابتکار خود رأساً آنها را تمدید کند.

ماده ۳۳ ـ اسقاط حق اعتراض

در صورتی که هر یک از طرفها نسبت به تخلف از این قواعد یا قواعد دیگری که حاکم بر جریان داوری است، یا تخلف از دستوراتی که مرجع داوری صادر کرده، یا تخلف از الزامات موافقتنامه داوری در مورد نحوه تشکیل مرجع داوری یا نحوه برگزاری داوری اعتراضی نکنند و داوری را ادامه دهد، چنین تلقی می‌شود که حق اعتراض‌خود را ساقط کرده است.

ماده ۳۴ ـ معافیت داوران از مسؤولیت

داوران، دیوان و اعضای آن، اتاق بازرگانی بین‌المللی و کارکنان آن و نیز کمیته‌های ملی اتاق در قبال هرگونه فعل یا ترک فعل در رابطه با داوری، در مقابل هیچ شخصی مسؤولیتی ندارند.

ماده ۳۵ ـ قاعده کلی

در کلیه موضوعاتی که صریحاً در این قواعد پیش بینی نشده، دیوان داوری اتاق و مرجع داوری مربوط باید مطابق روح این قواعد عمل کنند و برای اطمینان از این‌که رأی داوری قانوناً قابل اجرا است، کلیه مساعی را به‌عمل آورند.

ضمیمه شماره ۱ قواعد داوری:

اساسنامه دیوان بین‌المللی داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی

ماده ۱ ـ وظیفه دیوان

۱. وظیفه دیوان بین‌المللی داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی (دیوان (عبارت است از اطمینان از اجرای قواعد داوری و نیز قواعد سازش اتاق [قواعد روش جایگزین برای حل و فصل اختلافات]۱، و برای این منظور از کلیه اختیارات لازم برخوردار است.

۲. دیوان یک رکن خودگردان است که وظایف خود را با استقلال‌کامل از اتاق بازرگانی بین‌المللی و ارکان آن انجام می‌دهد.

۳. اعضای دیوان، مستقل از کمیته‌های ملی اتاق می‌باشند.

ماده ۲ ـ تشکیل دیوان

دیوان تشکیل می‌شود از یک نفر رئیس، نواب رئیس و اعضای اصلی‌و علی‌البدل (که جمعاً اعضای دیوان نامیده می‌شوند). دیوان در انجام وظایف محوله از خدمات و کمک دبیرخانه دیوان برخوردار خواهد بود.

ماده ۳ ـ نصب اعضای دیوان

۱. رئیس دیوان را شورای اتاق بازرگانی بین‌المللی براساس پیشنهاد شورای اجرایی اتاق، تعیین می‌نماید.

۲. نواب رئیس دیوان را شورای اتاق از بین اعضای دیوان یا از بیرون منصوب می‌نماید.

۳. اعضای دیوان را شورای اتاق براساس پیشنهاد کمیته ملی مربوط منصوب می‌کند، و کمیته ملی اتاق در هر کشور یک نفر عضو در دیوان خواهد داشت.

۴. شورای اتاق می‌تواند با پیشنهاد رئیس دیوان، عضو علی‌البدل دیوان را نیز منصوب کند.

۵. مدت مأموریت اعضای دیوان سه سال است. در صورتی که عضو دیوان در موقعیتی نباشد که انجام وظیفه نماید، جانشین او برای بقیه مدت مذکور توسط شورا منصوب خواهد شد.

ماده ۴ ـ جلسات هیأت عمومی دیوان

جلسات هیأت عمومی دیوان به ریاست رئیس دیوان یا در غیاب او یکی از نواب رئیس که خود او تعیین می‌کند، اداره می‌شود. مذاکرات شور در دیوان در صورتی معتبر است که حداقل شش نفر از اعضا حضور داشته باشند. تصمیمات با اکثریت آرا اتخاذ می‌شود و در صورت تساوی آرا، رأی رئیس دیوان حاکم خواهد بود.

ماده ۵ ـ کمیته‌های دیوان

دیوان می‌تواند یک یا چند کمیته دیوان تشکیل دهد و وظایف و سازمان آنها را تعیین کند.

ماده ۶ ـ محرمانه بودن

کار دیوان محرمانه است و کلیه کسانی که تحت هر عنوانی در کار دیوان شرکت دارند، موظفند محرمانه بودن آن را رعایت کنند. مقررات راجع به کسانی که می‌توانند در جلسات دیوان و کمیته‌های دیوان شرکت‌کنند و کسانی که حق دسترسی به مطالبی که به دیوان یا دبیرخانه تسلیم می‌شود دارند، توسط دیوان وضع خواهد شد.

ماده ۷ ـ اصلاح قواعد داوری

هرگونه پیشنهاد دیوان برای اصلاح قواعد داوری قبل از این‌که جهت تصویب به هیأت اجرایی و شورای اتاق تسلیم شود، در کمیسیون داوری بین‌المللی اتاق مطرح خواهد شد.

ضمیمه شماره ۲ قواعد داوری:

قواعد داخلی دیوان بین‌المللی داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی

ماده ۱ ـ محرمانه بودن کار دیوان بین‌المللی داوری

۱. جلسات دیوان، اعم از جلسات هیأت عمومی یا جلسات کمیته دیوان، فقط برای اعضای دیوان و دبیرخانه مفتوح است.

۲. در موارد استثنایی، رئیس دیوان می‌تواند از سایر اشخاص دعوت کند که در جلسات شرکت نمایند. این قبیل اشخاص باید محرمانه بودن کار دیوان را رعایت کنند.

۳. مدارکی که به دیوان تسلیم می‌شود یا ضمن رسیدگی‌های دیوان تهیه و تنظیم می‌گردد، فقط برای اعضای دیوان و دبیرخانه و نیز اشخاصی‌که اجازه یافته‌اند در جلسات دیوان حضور یابند، ارسال می‌شود.

۴. رئیس یا دبیرکل دیوان می‌تواند به پژوهشگرانی که به کارهای علمی در زمینه حقوق تجارت بین‌الملل اشتغال دارند، اجازه دهد از آرای داوری و سایر مدارکی که جنبه عمومی دارند مطلع شوند؛ به استثنای لوایح، یادداشتها، اظهارات و مدارکی که طرفین در چارچوب جریان داوری ارائه کرده‌اند.

۵. اجازه دسترسی به آرا و مدارک موکول به آن است که استفاده کننده تعهد نماید ماهیت محرمانه مدارکی را که در اختیار او قرار می‌گیرد رعایت خواهد کرد، و از هرگونه انتشار آنها قبل از اخذ مجوز از دبیرکل دیوان، خودداری خواهد نمود.

۶. در کلیه دعاوی که به داوری تحت قواعد داوری اتاق ارجاع می‌شود، دبیرخانه متن آرا، قرارنامه‌های داوری و تصمیمات دیوان و نیز نسخه‌ای از مکاتبات مربوط را در آرشیو دیوان نگهداری خواهد کرد.

۷. کلیه مدارک، مراسلات یا مکاتبات طرفین یا داوران در پرونده‌ها امحا می‌شود، مگر این‌که یکی از طرفها یا یکی از داوران کتباً استرداد آنها را درخواست نماید. هزینه و مخارج استرداد مدارک برعهده طرف یا داور متقاضی است.

ماده ۲ ـ شرکت اعضای دیوان در داوری‌های اتاق

۱. رئیس و اعضای دبیرخانه دیوان نمی‌توانند در داوری‌های اتاق بازرگانی بین‌المللی، به‌عنوان داور یا وکیل وارد شوند.

۲. دیوان نباید نواب رئیس یا اعضای دیوان را به عنوان داور منصوب‌کند، اما پیشنهاد ایشان به عنوان داور توسط یک یا چند طرف از طرفهای دعوی یا به موجب هرگونه ترتیبات دیگری که طرفین توافق کرده‌اند، بلامانع است مشروط به این‌که پیشنهاد مذکور مورد تأیید قرار گیرد.

۳. در صورتی که رئیس، نایب رئیس یا هر یک از اعضای دیوان یا دبیرخانه تحت هر عنوان در پرونده‌های مطروحه نزد دیوان مداخله‌ای داشته باشد، باید پس از اطلاع از موضوع مراتب را به دبیرکل اطلاع دهد.

۴. افراد مذکور در بند ۳ بالا مکلفند از شرکت در بحثها یا تصمیمات دیوان درباره پرونده‌ای که در آن مداخله دارند خودداری کنند و هنگام بررسی موضوع در دیوان نیز باید جلسه را ترک نمایند.

۵. افراد مذکور در بند ۳ حق دریافت هیچ یک از مدارک یا اطلاعات اساسی راجع به پرونده‌ای را که در آن مداخله دارند، نخواهند داشت.

ماده ۳ ـ رابطه بین اعضای دیوان و کمیته‌های ملی اتاق

۱. اعضای دیوان، به لحاظ سمتی که به عنوان عضو دیوان داوری دارند، مستقل از کمیته ملی هستند که ایشان را برای انتصاب به عضویت دیوان توسط شورای اتاق، پیشنهاد کرده است.

۲. علاوه بر این، اعضای دیوان مکلفند هرگونه اطلاعات مربوط به پرونده‌ها را که به لحاظ سمت خود به عنوان عضو دیوان از آنها مطلع می‌شوند، در برابر کمیته ملی خود محرمانه تلقی نمایند، مگر در مواردی‌که رئیس دیوان یا دبیرکل از ایشان خواسته باشد که اطلاعات خاصی را به کمیته ملی خود اطلاع دهند.

ماده ۴ ـ کمیته دیوان

۱. دیوان داوری اتاق، بر طبق ماده ۱(۴) قواعد داوری و ماده ۵ اساسنامه دیوان (ضمیمه ۱)، بدین وسیله کمیته دیوان را تأسیس می‌کند.

۲. کمیته دیوان متشکل از یک رئیس و حداقل دو نفر عضو است. رئیس دیوان به عنوان رئیس کمیته نیز عمل می‌کند و در غیاب خود می‌تواند یکی از نواب رئیس را و در شرایط استثنایی یکی از اعضای دیوان را به عنوان رئیس کمیته تعیین کند.

۳. دو عضو دیگر کمیته، توسط دیوان و از بین نواب رئیس یا سایر اعضای دیوان منصوب می‌شوند. دیوان در هر جلسه هیأت عمومی، اعضای کمیته را که باید قبل از جلسه بعدی هیأت عمومی تشکیل شود، تعیین می‌کند.

۴. جلسات کمیته دیوان با دعوت رئیس آن تشکیل می‌شود و با حضور دو عضو به حد نصاب می‌رسد .

الف) موضوعاتی را که کمیته دیوان می‌تواند درمورد آنها اتخاذ تصمیم کند، دیوان مشخص می‌نماید.

ب) تصمیمات کمیته دیوان به اتفاق آرا اتخاذ می‌شود.

ج) در صورتی که کمیته نتواند در موضوعی تصمیم‌گیری نماید، یا امتناع از اظهار نظر را مرجح بداند، پرونده را همراه با پیشنهاد مناسب به جلسه بعدی هیأت عمومی دیوان محول می‌کند.

د) تصمیمات کمیته دیوان به اطلاع اولین جلسه بعدی هیأت عمومی دیوان می‌رسد.

ماده ۵ ـ دبیرخانه دیوان

۱. دبیرکل می‌تواند اجازه تأیید داور، تصدیق نسخ رأی و نیز مطالبه پیش‌پرداخت موقت را که به ترتیب در مواد ۹(۲)، ۲۸(۲) و ۳۰ (۱) قواعد داوری آمده است، در غیاب خود، به مشاور کل دیوان یا معاون دبیرکل محول کند.

۲. دبیرخانه می‌تواند با تأیید دیوان، یادداشتهای لازم و سایر مدارک را جهت اطلاع طرفین و داوران، یا در صورت لزوم جهت اداره صحیح جریان داوری، صادر کند.

ماده ۶ ـ بررسی رأی داوری

دیوان هنگام بررسی پیش‌نویس رأی داوری مطابق ماده ۲۷ قواعدداوری، الزامات امری قوانین کشور محل داوری را تا جایی که عملی باشد مورد توجه قرار می‌دهد.

ضمیمه شماره ۳ قواعد داوری:

هزینه‌ها و حق‌الزحمه داوری

ماده ۱ ـ پیش‌پرداخت هزینه‌ها

۱. درخواست شروع داوری مطابق این قواعد، باید همراه با پرداخت مبلغ ۲۵۰۰ دلار به عنوان هزینه‌های اداری باشد. این مبلغ قابل استرداد نیست و بابت پیش‌پرداخت هزینه‌ها به حساب خواهان منظور می‌شود .

۲. پیش‌پرداخت موقت که دبیرکل مطابق ماده ۳۰ (۱) این قواعد تعیین می‌نماید معمولاً نباید بیشتر از مبلغی باشد که از حاصل جمع هزینه‌های اداری، حداقل حق‌الزحمه داوران (مطابق جدول ضمیمه) که براساس مبلغ ادعا محاسبه می‌شود و نیز مخارج قابل استرداد مرجع داوری که برای تنظیم قرارنامه داوری متحمل می‌شود; به دست می‌آید. در صورتی که مبلغ ادعا مشخص و مقوّم نشده، پیش‌پرداخت موقت با نظر و تشخیص دبیرکل تعیین می‌شود. پرداخت این مبلغ توسط خواهان بابت سهم او از پیش‌پرداخت هزینه‌ها که بعداً دیوان تعیین می‌کند، منظور می‌شود.

۳. پس از امضای قرارنامه داوری یا تأیید آن توسط دیوان و نیز پس از تعیین برنامه زمانی موقت، بطورکلی مرجع داوری مطابق ماده ۳۰ (۴) فقط درباره آن قسمت از ادعا یا ادعای متقابل رسیدگی می‌کند که پیش‌پرداخت هزینه آنها پرداخت شده باشد.

۴. پیش‌پرداخت هزینه‌ها که دیوان مطابق ماده ۳۰ (۲) تعیین می‌کند شامل حق‌الزحمه داور یا داوران، سایر مخارج داوران در ارتباط با داوری و نیز هزینه‌های اداری اتاق می‌باشد.

۵. هر طرف باید سهم خود از کل پیش‌پرداخت هزینه‌ها را نقداً پرداخت نماید. اما اگر سهم او از مبلغی که دیوان هر از چندگاه تعیین می‌کند، بیشتر شود می‌تواند برای این مبالغ اضافی ضمانت‌نامه بانکی بدهد.

۶. طرفی که تمام سهم خود از پیش‌پرداخت هزینه‌ها را که دیوان تعیین نموده، پرداخته می‌تواند طبق ماده ۳۰ (۳) قواعد برای آن بخش از پیش‌پرداخت که برعهده طرف دیگر بوده ولی نپرداخته، ضمانت‌نامه بانکی بدهد.

۷. هرگاه دیوان مطابق ماده ۳۰ (۲) قواعد هزینه‌ها را به صورت جداگانه تعیین کرده باشد، دبیرخانه از هر طرف می‌خواهد که مبلغ مربوط به ادعای خود را پرداخت کند.

۸. هرگاه در نتیجه تعیین پیش‌پرداخت هزینه‌ها به صورت جداگانه، هزینه مربوط به ادعاهای هر یک از طرفین بیش از نصف کل مبلغی شود که قبلاً برای پیش‌پرداخت هزینه‌های مجموع ادعاها تعیین شده بود، (ادعا و ادعای متقابل که موضوع تفکیک هزینه‌ها است)، طرف مربوط می‌تواند برای مازاد از نصف کل هزینه‌ها ضمانت‌نامه بانکی بدهد. در صورتی که مبلغ هزینه‌ها که به صورت جداگانه تعیین شده، متعاقباً افزایش یابد حداقل نصف مبلغ اضافه شده باید به صورت نقد پرداخت شود.

۹. دبیرخانه شرایط ضمانت‌نامه بانکی را که طرفین می‌توانند مطابق مقررات بالا ارائه کنند، تعیین خواهد نمود.

۱۰. همانطور که در ماده ۳۰ (۲) قواعد داوری مقرر شده، مبلغ پیش‌پرداخت هزینه‌ها هر زمان در طول جریان داوری، قابل تعدیل است؛ و به‌ویژه با توجه به نوسان مبالغ موضوع اختلاف، تغییر در تخمین مخارج داوران، یا روند دشواری یا پیچیدگی جریان داوری، ممکن است تعدیل شود .

۱۱. قبل از این‌که کارشناسی به نحوی که مرجع داوری مقرر نموده شروع شود، طرفین یا یکی از ایشان باید پیش‌پرداختی را که مرجع داوری مشخص می‌کند و برای تأمین حق‌الزحمه و هزینه مورد انتظار کارشناس به‌نحوی‌که مرجع داوری تعیین کرده کافی باشد، پرداخت نماید. مرجع داوری مسؤول است که از پرداخت حق‌الزحمه و هزینه‌های کارشناسی توسط طرفین اطمینان حاصل کند.

ماده ۲ ـ مخارج و حق‌الزحمه

۱. دیوان، با رعایت ماده ۳۱ (۲) قواعد، حق‌الزحمه داور را مطابق جدول ضمیمه یا در صورتی که مبلغ ادعا مشخص نشده باشد به تشخیص‌خود تعیین خواهد نمود.

۲. گام تعیین حق‌الزحمه داور، دیوان مهارت او، وقت صرف شده، سرعت رسیدگی و نیز پیچیدگی دعوی را برای دست یافتن به مبلغ مناسب در محدوده‌ای که در جدول ضمیمه مقرر شده یا در موارد استثنایی (موضوع ماده ۳۱ (۲) قواعد) به مبلغی بیشتر یا کمتر از آن، در نظر خواهد گرفت.

۳. هرگاه موضوع به بیش از یک داور ارجاع شده باشد، دیوان حق دارد به تشخیص خود کل مبلغ حق‌الزحمه داور را حداکثر تا مبلغی که معمولاً بیش از سه برابر حق‌الزحمه یک داور نخواهد بود، افزایش دهد.

۴. حق‌الزحمه و هزینه‌های داوران منحصراً توسط دیوان و به نحوی‌که در این قواعد مقرر شده، تعیین می‌شود. هرگونه ترتیبات جداگانه بین طرفین و داوران در مورد حق‌الزحمه بر خلاف این قواعد است.

۵. دیوان هزینه‌های اداری هر پرونده را بر طبق جدول ضمیمه، یا در صورتی که مبلغ ادعا مشخص نشده باشد بر حسب تشخیص خود تعیین می‌نماید. دیوان می‌تواند در اوضاع و احوال استثنایی هزینه‌های اداری را به مبلغی کمتر یا بیشتر از ارقام حاصل از اعمال جدول ضمیمه تعیین کند، مشروط به این‌که معمولاً بیش از حداکثر مبلغ مذکور در جدول نشود. به‌علاوه، دیوان می‌تواند تعلیق پرونده را که طرفین یا یکی از طرفین با اطلاع طرف دیگر درخواست کرده، به پرداخت هزینه اداری به اضافه مبلغی که در جدول هزینه‌ها مقرر شده، مشروط نماید.

۶. در صورتی که جریان داوری قبل از صدور حکم نهایی خاتمه پذیرد، دیوان مخارج داوری را به تشخیص خود و با در نظر گرفتن مراحل رسیدگی که طی شده و نیز با توجه به سایر اوضاع و احوال تعیین می‌کند.

۷. در صورتی که درخواستی طبق ماده ۲۹ (۲) قواعد داوری مطرح شود، دیوان می‌تواند مبلغ پیش‌پرداختی که برای تأمین حق‌الزحمه و هزینه‌های اضافی مرجع داوری مربوط کافی باشد، تعیین کند، و تسلیم درخواست مذکور به مرجع داوری را موکول به پرداخت کامل و نقدی این مبلغ نماید. دیوان هنگام بررسی و تصویب تصمیم مرجع داوری [در مورد اصلاح یا تفسیر رأی]، حق‌الزحمه احتمالی داوران را به تشخیص خود تعیین خواهد کرد.

۸. در صورتی که قبل از داوری، به سازش [روش‌های جایگزینی برای حل و فصل اختلاف ـ (*ADR*) مراجعه شده باشد، نصف هزینه‌های اداری که برای جریان سازش پرداخت شده به حساب هزینه‌های اداری داوری منظور خواهد شد.

۹. مبالغ پرداختی به داوران شامل مالیات ارزش افزوده یا سایر مالیاتها و حقوق و عوارض دیگری که به حق‌الزحمه داور تعلق می‌گیرد، نخواهد بود .طرفین وظیفه دارند این نوع مالیاتها و عوارض را نیز بپردازند، اما بازپرداخت این مبالغ موضوعی است منحصراً بین داوران و طرفین.

ماده ۳ ـ نصب داور

۱. در ازای تقاضای نصب داور در داوری‌هایی که تحت قواعد داوری اتاق نباشد، اتاق بازرگانی مبلغی بابت حق‌الثبت از متقاضی دریافت می‌کند که بیش از ۲۵۰۰ دلار نخواهد بود. تقاضای نصب داور مادام که همراه با پرداخت این مبلغ نباشد، بررسی نخواهد شد. این مبلغ قابل استرداد نیست و متعلق به اتاق است.

۲. حق‌الثبت مذکور شامل هرگونه خدمات اضافی که اتاق در مورد نصب داور انجام می‌دهد، مانند تصمیم راجع به جرح او یا نصب جانشین وی نیز خواهد بود.

ماده ۴ ـ جدول هزینه‌های اداری و حق‌الزحمه داوران

۱. جدول هزینه‌های اداری و حق‌الزحمه داوران که ذیلاً مقرر شده، از تاریخ اول ژانویه ۱۹۹۸ نسبت به کلیه داوریهایی که در آن تاریخ یا بعد از آن شروع شوند صرفنظر از این‌که کدام قواعد اتاق حاکم بر داوری باشد، قابل اجرا است.

۲. برای محاسبه هزینه‌های اداری و حق‌الزحمه داوران در هر پرونده، مبلغ محاسبه شده برای هر قسمت از ادعا باید با مبلغ محاسبه شده برای قسمت بعدی طبق جدول جمع شود، مگر این‌که مبلغ ادعا بیش از ۸۰ میلیون دلار باشد که در این صورت هزینه‌های اداری به صورت مقطوع ۷۵,۸۰۰ دلار خواهد بود.

الف ـ جدول هزینه‌های اداری

هزینه اداری	مبلغ موضوع دعوی (به دلار)
2500 دلار	تا ۵۰,۰۰۰ دلار
3.5%	از ۵۰,۰۰۱ تا ۱۰۰,۰۰۰
1.7%	از ۱۰۰,۰۰۱ تا ۵۰۰,۰۰۰
1.15%	از ۵۰۰,۰۰۱ تا ۱,۰۰۰,۰۰۰
0.6%	از ۱,۰۰۰,۰۰۱ تا ۲,۰۰۰,۰۰۰
0.2%	از ۲,۰۰۰,۰۰۱ تا ۵,۰۰۰,۰۰۰
0.1%	از ۵,۰۰۰,۰۰۱ تا ۱۰,۰۰۰,۰۰۰
0.06%	از ۱۰,۰۰۰,۰۰۱ تا ۵۰,۰۰۰,۰۰۰
0.06%	از ۵۰,۰۰۰,۰۰۱ تا ۸۰,۰۰۰,۰۰۰
75.800 دلار	بالاتر از ۸۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار

ب ـ جدول حق‌الزحمه داوران

حق‌الزحمه داوران		مبلغ موضوع دعوی (به دلار)
حداقل	حداکثر	
17%	2500 دلار	تا ۵۰,۰۰۰ دلار
11%	2%	از ۵۰,۰۰۱ دلار تا 100.000
5.5%	1%	از ۱۰۰,۰۰۱ دلار تا 500.000
3.5%	0.75%	از ۵۰۰,۰۰۱ دلار تا 1.000.000
2.5%	0.50%	از ۱,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 2.000.000
1%	0.25%	از ۲,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 5.000.000
0.55%	0.1%	از ۵,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 10.000.000
0.17%	0.05%	از ۱۰,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 50.000.000
0.12%	0.03%	از ۵۰,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 80.000.000
0.10%	0.02%	از ۸۰,۰۰۰,۰۰۱ دلار تا 100.000.000
0.05%	0.01%	بالاتر از ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰

فصل یازدهم کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین المللی کالا (مورخ ۱۹۸۰)

اشاره :

امروزه ابعاد روابط تجاری بین المللی بیش از پیش گسترش یافته است. امکان دارد متبایعین, اتباع کشورهای مختلف باشند و یا مبیع در کشوری غیر از کشور محل فعالیت یا اقامت مشتری تسلیم گردد.

بنابراین تادیه ثمن و تسلیم مبیع با پیچیدگی هایی روبرو است و آثار ویژه ای را به دنبال خواهد داشت.

حقوق بین الملل, اصول و مقرراتی را در این زمینه پیش بینی نموده که در کشورهای مختلف و در خصوص روابط حقوقی که متضمن عنصر بین المللی است, به موقع اجرا گذارده می شود.

مقرراتی که توسط مقامات ملی وضع می شوند, ممکن است اینگونه روابط را در بر گیرند؛ ولی در واقع, این مقررات همان قواعد و اصول حقوق ملی اند و کاربرد محدودی دارند, در حالیکه برخی از مقررات بین المللی در همه کشورها رسمیت یافته و به نحو متحد الشکل به اجرا در می آیند. کنوانسیون بیع بین المللی کالا مورخ ۱۹۸۰, یک موافقتنامه برای وضع قانون متحد الشکل بین المللی در این راستا است.

به دلیل عدم موفقیت کنوانسیون های لاهه ۱۹۶۴, کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل متحد, مامور تهیه طرحی نو گردید پس از سالها کار مستمر بر روی این طرح, به تاریخ ۱۰ مارس ۱۹۸۰ کنفرانس سازمان ملل در وین پایتخت اتریش برگزار شد. در این کنفرانس , نمایندگان ۶۲ کشور با نظامهای اقتصادی, سیاسی و حقوقی مختلف و همچنین ناظران برخی سازمانهای خاص و نمایندگان سازمانهای دولتی و غیر دولتی شرکت جستند. این کنفرانس در چهارچوب کار کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل (آنسیترال) از مقررات مختلف, از جمله مقررات کنوانسیون های لاهه ۱۹۶۴ و برخی مقررات نوین راجع به بیع بین الملل بهره گرفت و کنوانسیون بیع بین المللی کالا را در ۱۱ آوریل ۱۹۸۰ به تصویب رساند.

کنوانسیون اخیر, حاصل دهها سال کوشش در جهت وضع مقررات متحد الشکل ناظر برقراردادهای بیع بین المللی کالا است. کنفرانس سابق الذکر همچنین (پروتکل اصلاحی کنوانسیون مرور زمان) را به منظور همسو کردن قلمرو آن با این کنوانسیون مورد تصویب قرار داد.

کار متخصصان شرکت کننده در کنفرانس بس دشوار بود. عدم استقبال از کنوانسیون بیع کالا مصوب ۱۹۶۴, هشداری بود تا متخصصان مزبور بیش از پیش بر دقت خود بیفزایند و با مدد گرفتن از عر ف و عادت و گرایشهای رایج تجارت بین الملل مقرراتی تدوین نمایند که موجبات سرعت وسهولت و تقویت اعتبار در روابط تجاری بین المللی را فراهم سازد و مقبولیت جهانی آن را اساس کار قرار دهد.

کنوانسیون ۱۹۸۰ بیع بین المللی کالا مشتمل بر چهار فصل و ۱۰۱ ماده است و گستره وسیعی از موضوعات حقوق بیع, بویژه انعقاد یا تشکیل قرارداد بیع, حقوق و تعهدات بایع و مشتری, انتقال ضمان معاوضی , راههای جبران خسارت ناشی از نقض قرارداد و مواد عدم مسئولیت را مورد بررسی و تحت پوشش قرار داده و ضمناً برخی از اقسام بیع را ازدایره شمول خود خارج نموده است (ماده ۲۵ کنوانسیون) مقدمه کنوانسیون،تصویب مقررات متحد الشکل ناظر بر قراردادهای بیع بین المللی کالا را با ملحوظ داشتن نظامهای مختلف اجتماعی, اقتصادی و حقوقی به منظور رفع موانع حقوق تجارت بین الملل اعتلا و توسعه تجارت بین الملل،ایجاد نظم نوین اقتصاد در عرصه بین المللی و گسترش تجارت بین الملل با رعایت برابری و نفع متقابل جهت ارتقای مناسبات دوستانه بین

دولتها, به عنوان برخی از اهداف مهم خود ذکر نموده است. بدیهی است امضای این نوع کنوانسیون ها و تبلور مقررات آنها در نظامهای حقوقی داخلی کشورها می تواند منبع بین المللی حقوق تجارت متحد الشکل گردد.

این کنوانسیون مسلماً گام مهمی در جهت استفاده از مقررات سازمان یافته و منطقی معاملات بین المللی است و حسن آن این است که از عرف و عادت و گرایشهای رایج تجارت بین الملل الهام گرفته و افزون بر این توازنی کافی بین حقوق ملی آمره و نظم عمومی و همچنین آزادی اراده طرفین بر قرار نموده است ؛ از جمله ماده ۶ کنوانسیون در این زمینه, با تفویض اختیاراتی, به طرفین حق داده است تا (شمول کنوانسیون را نفی یا از آثار هریک از مقررات آن عدول نموده و یا آنها را تغییر دهند).

به هر تقدیر, تفصیل و تحلیل پیرامون ابعاد, نوآوریها و امتیازات مختلف کنوانسیون و نقش مهم آن در توسعه و تسهیل روابط تجاری بین المللی مستلزم فرصت موسع و مجال دیگری است. ضمناً ترجمه فارسی کنوانسیون از متن انگلیسی آن به عمل آمده و چون کنوانسیون یک متن حقوقی فنی بوده و به لسان متداول در قانوننویسی تحریر یافته است،لذا به دقت و وسواس حقوقی در ترجمه متن،بیش از روانی و سلاست بیان پای بند بوده ایم هر چند تلاش فراوانی شده که مفاهیم بخوبی منتقل گردد. با این همه تردیدی نیست که ترجمه مذکور هنوز خالی از نقص و اشکال نبوده و محتاج اظهارنظر صاحبنظران خواهد بود.

دولت ایران هنوز به این کنوانسیون ملحق نشده است.

کشورهای طرف این کنوانسیون,

_ با توجه به اهداف گسترده مندرج در قطعنامه های مصوب ششمین اجلاس ویژه مجمع عمومی سازمان ملل متحد در خصوص ایجاد نظم نوین اقتصادی بین المللی و

با در نظرگرفتن اینکه توسعه تجارت بین الملل براساس برابری و نفع متقابل, عنصر مهمی در ارتقای مناسبات دوستانه بین کشورها است, و با اعتقاد به اینکه اتخاذ مقررات متحد الشکلی که ناظر بر قراردادهای بیع بین المللی کالا بوده و نظامهای مختلف اجتماعی, اقتصادی و حقوقی را مد نظر داشته باشد, به رفع موانع حقوقی در تجارت بین الملل و توسعه تجارت بین الملل کمک خواهد نمود, به شرح زیر توافق نموده اند:

فصل اول :

قلمرو اجرا و مقررات شکلی

مبحث اول

قلمرو اجرا

ماده۱

۱ . این کنواسیون ناظر بر قراردادهای بیع کالا بین طرفهایی است که محل تجارت آنها در کشورهای متفاوت با یکدیگر واقع شده باشد مشروط بر اینکه:

الف . کشورهای مزبور در زمره کشورهای متعاهد باشند, یا

ب . (رعایت) قواعد حقوق بین الملل خصوصی, منتهی به اعمال قانون یکی از کشورهای متعاهد گردد.

۲ . این واقعیت که محل تجارت طرفین در کشورهای متفاوت با یکدیگر واقع شده است مورد توجه قرار نخواهد گرفت مگر اینکه واقعیت مزبور از قرارداد و یا از معاملات بین طرفین یا اطلاعات ارائه شده توسط آنها در زمان انعقاد قرارداد یا در هر زمانی پیش از آن, استنباط گردد.

۳ . تابعیت طرفین قرارداد و نیز خصوصیت مدنی یا تجاری طرفین یا خود قرارداد در تعیین قلمرو این کنوانسیون ملحوظ نخواهد بود.

ماده ۲

کنوانسیون حاضر بر بیعهای زیر جاری نخواهد بود.

(الف) بیع کالاهائی که جهت مصارف شخصی خانوادگی یا استفاده در منازل خریده می شوند, مگر اینکه فروشنده قبل از انعقاد قرارداد یا در زمان انعقاد آن, از اینکه کالاهای مزبور برای مصارف فوق خریداری شده اند اطلاعی نداشته یا مکلف نبوده اطلاعی در این مورد داشته باشد؛

(ب) بیع از طریق حراج؛

(ج) بیع ناشی از اجرای قانون یا بیعی که به نحو دیگری به حکم قانون واقع گردد:

(د) بیع سهام سهم الشرکه, اوراق بهادار, اسناد قابل انتقال یا پول؛

(هـ) بیع کشتیها, سفاین , هاورکرافت (هوانا و) و وسایل نقلیه هوائی؛

(و) بیع نیروی برق.

ماده ۳

۱ . قراردادهای ناظر به تهیه کالائی که باید ساخته یا تولید شود بیع محسوب می شوند مگر اینکه سفارش دهنده تهیه قسمت عمده مواد لازم جهت ساخت یا تولید آن کالا را تعهد نموده باشد.

۲ . قراردادهائی که در آنها قسمت اعظم تعهدات طرفی که کالا را تهیه می کند ناظر به ارائه نیروی کار یا خدمات دیگر باشد, مشمول مقررات این کنوانسیون نخواهند بود.

ماده ۴

مقررات این کنوانسیون صرفا ناظر بر انعقاد قرارداد بیع و حقوق و تعهداتی که برای طرفین در اثر چنین قراردادی ایجاد می شود, بوده و ارتباطی خاصه با امور ذیل نخواهد داشت, مگر خلاف آن تصریح شده باشد: (الف) اعتبار قرارداد یا هریک از شرایط آن یا اعتبار هرگونه عرف مربوط ؛

(ب) اثری که ممکن است قرارداد نسبت به مالکیت کالا داشته باشد.

ماده ۵

مقررات این کنوانسیون شامل مسئولیت بایع در قبال مرگ یا صدمات بدنی ای که به سبب کالا برای افراد اتفاق می افتد, نخواهد بود.

ماده ۶

طرفین می توانند شمول مقررات این کنوانسیون را استثنا یا با رعایت ماده ۱۲ از آثار هریک از مقررات آن عدول کنند یا آنها را تغییر دهند.

مبحث دوم

مقررات کلی

ماده ۷

۱ . در تفسیر مقررات این کنوانسیون باید به خصیصه بین المللی آن و نیز به ضرورت ایجاد هماهنگی در اجرای آن و رعایت حسن نیت در تجارت بین الملل توجه شود.

۲ . مسائل مربوط به موضوعات تحت حاکمیت کنوانسیون حاضر که تکلیف آنها صراحتاً در این کنوانسیون تعیین نشده, طبق اصول کلی ای که کنوانسیون مبتنی بر آن است, در صورت فقدان اینگونه اصول طبق قانونی که حسب قواعد حقوق بین الملل خصوصی حاکم است حل و فصل خواهند شد.

ماده ۸

۱ . از نظر این کنوانسیون هرگاه یکی از طرفین نسبت به قصد طرف دیگر علم داشته باشد یا جهل او مسموع نباشد، الفاظ و سایر اعمال طرف دیگر باید مطابق قصد وی تفسیر شود.

۲ . در صورت عدم شمول بند پیشین , الفاظ و سایر اعمال هریک از طرفین محمول در استنباط افراد متعارف همان صنف در اوضاع و احوال مشابه است.

۳ . در مقام تشخیص قصد هریک از طرفین یا تعیین استنباطی که یک فرد متعارف از آن خواهد داشت باید به اوضاع و احوال ذیربط از جمله به مذاکرات رویه مقرر بین طرفین, عرف و عادت و سایر اعمال بعدی آنان توجه کافی مبذول داشت.

ماده ۹

۱ . طرفین ملتزم به هرگونه عرف و عادت مورد توافق و رویه معمول فیمابین می باشند.

۲ . فرض براین است که طرفین عرف و عادتی را که نسبت به آن وقوف داشته اند یا می باید وقوف می داشتند و آن عرف و عادت در تجارت بین الملل کاملاً شناخته شده و طرفین قراردادهای مشابه در آن نوع تجات خاص به طور منظم آن را رعایت می کنند, به نحو ضمنی بر قرارداد فیمابین یا انعقاد آن حاکم ساخته اند, مگر در مواردی که خلاف آن ثابت شود.

ماده ۱۰

از نظر این کنوانسیون:

(الف) هرگاه یکی از طرفین بیش از یک محل تجارت داشته باشد محل تجارت وی جائی خواهد بود که با در نظر گرفتن اوضاع و احوالی که قبل از انعقاد قرارداد یا در زمان انعقاد آن بر طرفین معلوم بوده یا منظور نظر آنها قرار گرفته است نزدیکترین رابطه را با قرارداد برای آن دارد؛

(ب) هرگاه یکی از طرفین فاقد محل تجارت باشد محل اقامت معمولی او ملاک خواهد بود.

ماده ۱۱

لازم نیست قرارداد بیع بطور کتبی منعقد یا مستند شود و از نظر شکلی محتاج به رعایت هیچ شرطی دیگری نیز نمی باشد وجود قرارداد, بوسیله شهود, قابل اثبات است.

ماده ۱۲

هرگاه محل تجارت یکی از طرفین در یکی از کشورهای متعاهدی که به موجب ماده ۹۶ این کنوانسیون مبادرت به صدور اعلامیه نموده است واقع باشد هیچ یک از مقررات مواد ۱۱ و ۲۹ یا فصل دوم این کنوانسیون که قرارداد بیع یا اصلاح یا اقاله آن یا ایجاب و قبول یا سایر انواع بیان اراده را به نحو کتبی اجازه می دهد شامل آن طرف نخواهد بود طرفین نمی توانند از حکم این ماده عدول کنند و یا آثار آن را تغییر دهند.

ماده ۱۳

وصف (کتبی) از نظر مقررات این کنوانسیون تلگرام و تلکس را شامل می شود.

فصل دوم

انعقاد قرارداد

ماده ۱۴

۱ . پیشنهاد انعقاد قرارداد به یک یا چند فرد معین چنانچه به اندازه کافی مشخص و دال بر قصد التزام ایجاب کننده در صورت قبول طرف مقابل باشد ایجاب محسوب است پیشنهاد در صورتی به اندازه کافی مشخص است که کالا را مشخص نموده و به نحو صریح یا ضمنی مقدار کالا و ثمن را معین یا ضوابطی جهت تعیین آندو مقرر نماید.

۲ . پیشنهاد جز در موردی که خطاب به یک یا چند فرد معین است صرفاً دعوت برای ایجاب محسوب می گردد مگر در صورتیکه پیشنهاد کننده خلاف آن را بوضوح اعلام نماید.

ماده ۱۵

۱ . ایجاب از زمان وصول توسط مخاطب ایجاب نافذ می گردد

۲ . ایجاب حتی در صورتیکه به نحو غیر قابل رجوع باشد, قابل انصراف است مشروط بر اینکه اعلام انصراف پیش از وصول ایجاب یا همزمان با آن به اطلاع مخاطب ایجاب برسد.

ماده ۱۶

۱ . مادام که قرارداد منعقد نشده است،ایجاب قابل رجوع می باشد, به شرطی که رجوع بیش از آنکه مخاطب ایجاب قبولی خود را ارسال دارد, به وی واصل گردد.

۲ . معهذا در موارد ذیل نمی توان از ایجاب رجوع کرد:

(الف) در صورتیکه ایجاب به واسطه قید زمان معین جهت قبول آن یا به علت دیگر حکایت از این داشته باشد که غیر قابل رجوع است؛ یا

(ب) هرگاه تکیه مخاطب بر ایجاب به عنوان یک ایجاب غیر قابل رجوع, امری معقول بوده و بر همان اساس عمل کرده باشد.

ماده ۱۷

ایجاب حتی اگر غیر قابل رجوع باشد, از هنگامی که رد آن از سوی مخاطب به ایجاب کننده واصل می گردد, منتفی می شود.

ماده ۱۸

۱ . الفاظ یا سایر اعمال مخاطب ایجاب که دال بر رضا به مفاد ایجاب باشد قبول محسوب است سکوت یا عدم اقدام فی نفسه دلالت بر قبول ندارد.

۲ . قبول ایجاب از لحظه ای که اعلام رضا به ایجاب کننده واصل می گردد, نافذ می شود. هرگاه اعلام رضا ظرف مدتی که ایجاب کننده تعیین نموده یا در صورت عدم تعیین مدت ظرف یک مدت متعارف به وی واصل نگردد, قبول نافذ نخواهد بود. در محاسبه مدت متعارف, به اوضاع و احوال معامله , منجمله به سرعت وسایل ارتباطی مورد استفاده ایجاب کننده توجه لازم معطوف خواهد شد. ایجاب شفاهی باید فوری قبول شود مگر اینکه اوضاع و احوال به نحو دیگری دلالت نماید.

۳ . معهذا چنانچه به موجب ایجاب یا در نتیجه رویه معمول به طرفین یا حسب عرف و عادت مخاطب بدون اعلام به ایجاب کننده بتواند با انجام عملی نظیر آنچه مربوط به ارسال کالا یا پرداخت ثمن است اعلام رضا نماید, قبول

از لحظه ای که عمل انجام می شود نافذ است مشروط بر اینکه عمل مزبور ظرف مدت مقرر در بند پیشین انجام شود.

ماده ۱۹

۱ . هرگونه پاسخ به ایجاب که ظاهراً قبول ایجاب بوده ولی متضمن اضافات محدودیتها یا سایر اصلاحات (نسبت به ایجاب) باشد به منزله رد ایجاب است و ایجاب متقابل محسوب می شود.

۲ . معهذا هرگونه پاسخ به ایجاب که ظاهراً قبول ایجاب بوده ولی متضمن شروط اضافی یا متفاوتی (نسبت به ایجاب) باشد که شرایط ایجاب را بطور اساسی تغییر ندهد قبول ایجاب محسوب می شود, مگر اینکه ایجاب کننده بدون تاخیر موجه شفاهاً یا با ارسال یادداشتی , نسبت به مغایرت اعتراض کند. چنانچه وی بدین نحو اعتراض نکند, شروط قرارداد عبارتند از شروط ایجاب به علاوه اصلاحات مندرج در قبول.

ثمن تادیه وصف و مقدار کالا, مکان و زمان تسلیم کالا حدود مسئولیت هریک از طرفین نسبت به دیگری یا حل اختلافات شروطی هستند که شرایط ایجاب را بطور اساسی تغییر می دهند.

ماده ۲۰

۱ . مهلتی که ایجاب کننده در تلگرام یا نامه برای قبول تعیین می کند از لحظه ای که تلگرام جهت مخابره تحویل می گردد یا از تاریخی که در نامه قید شده است یا چنانچه در نامه تاریخی قید نشده باشد از تاریخ منعکس در روی پاکت, آغاز میگردد مهلتی که ایجاب کننده برای قبول بوسیله تلفن, تلکس یا سایر طرق مخابراتی فوری تعیین می نماید, از زمانی آغاز می گردد که ایجاب توسط مخاطب وصول می شود.

۲ . تعطیلات رسمی یا روزهای غیر اداری در خلال مهلت قبول, جزو مهلت قبول محسوب است معهذا هرگاه آخرین روز موعد قبول در محل تجارت ایجاب کننده مصادف با تعطیل رسمی یا روز غیر اداری باشد و به آن دلیل نتوان اعلام قبول را به نشانی وی تحویل داد, مهلت تا اولین روز اداری پس از آن تمدید خواهد شد.

ماده ۲۱

۱ . چنانچه ایجاب کننده نافذ بودن قبول توام با تاخیر را بی درنگ بطور شفاهی یا با ارسال یادداشتی به اطلاع مخاطب ایجاب برساند این قبول نافذ خواهد بود.

۲ . هرگاه نامه یا نوشته دیگری که متضمن قبول توام با تاخیر است حکایت از این داشته باشد که ارسال آن در چنان اوضاع و احوالی صورت گرفته که اگر جریان انتقال به صورت عادی انجام میگرفت ظرف مدت مقرر به ایجاب کننده می رسید, این قبول یا تاخیر یک قبول نافذ محسوب می شود مگر اینکه ایجاب کننده بی درنگ بطور شفاهی یا با ارسال یادداشتی به اطلاع مخاطب ایجاب برساند که وی ایجاب خود را خاتمه یافته تلقی می کند.

ماده ۲۲

قبول به شرطی قابل انصراف است که انصراف پیش از نافذ شدن یا همزمان با نافذ شدن قبول (در غیاب انصراف) به ایجاب کننده واصل شود.

ماده ۲۲

قرارداد از لحظه ای که قبول ایجاب مطابق مقررات این کنوانسیون نافذ می شود منعقد می گردد.

ماده ۲۴

از نظر این فصل از کنوانسیون, ایجاب, اعلام قبول یا سایر انواع بیان اراده هنگام به مخاطب واصل می شود که شفاهاًبه اطلاع وی رسانده شود, یا به طریق دیگر به شخص او , به محل تجارت یا به نشانی پستی اش, و چنانچه محل تجارت یا نشانی پستی نداشته باشد به محل اقامت عادی او تحویل گردد.

فصل سوم

بیع کالا

مبحث اول

شرایط کلی

ماده ۲۵

نقض قرارداد توسط یکی از طرفین هنگامی نقض اساسی محسوب می شود که منجر به ورود چنان خسارتی به طرف دیگر گردد که او را از آنچه استحقاق انتظار آن را به موجب قرارداد داشته است, اساساً محروم کند, مگر اینکه طرفی که مبادرت به نقض قرارداد نموده است چنین نتیجه ای را پیش بینی نمی کرده و یک فرد متعارف همانند او نیز در اوضاع و احوالی مشابه, نمی توانسته است آن امر را پیش بینی کند.

ماده ۲۶

اعلام بطلان قرارداد صرفاً در صورتی نافذ است که طی یادداشتی به طرف دیگر به عمل آید.

ماده ۲۷

در مواردی که هر نوع اخطار, تقاضا یا سایر انواع مراسلات توسط یکی از طرفین مطابق این فصل و با وسایلی متناسب با اوضاع و احوال صادر یا انجام می شود, تاخیر یا اشتباه در ارسال یا عدم وصول آن او را از حق استناد به مراسلات مذکور محروم نمی سازد مگر اینکه در این فصل از کنوانسیون طور دیگری تصریح شده باشد.

ماده ۲۸

چنانچه طبق مقررات این کنوانسیون یکی از طرفین حق داشته باشد اجرای تعهدی را از طرف دیگر بخواهد دادگاه مکلف به صدور حکم نسبت به اجرای عین تعهد نیست , مگر اینکه مطابق قانون متبوع خود نسبت به قراردادهای بیع مشابهی که مشمول مقررات این کنوانسیون نیستند حکم به اجرای عین تعهد دهد.

ماده ۲۹

۱ . قرارداد می تواند به صرف تراضی طرفین, اصلاح یا اقاله شود.

۲ . یک قرارداد کتبی را که متضمن شرط اصلاح یا اقاله به نحو کتبی است نمی توان به نحو دیگری اصلاح یا اقاله نمود. معهذا امکان دارد هریک از طرفین به علت رفتار خود از استناد به این شرط, تا حدودی که طرف دیگر به چنان رفتاری اعتماد نموده است ممنوع شود.

مبحث دوم

تعهدات بایع

ماده ۳۰

بایع مکلف است به ترتیبی که در قرارداد و این کنوانسیون مقرر شده است کالا را تسلیم کند هرگونه مدرک مربوط به کالا را تحویل نماید و مالکیت کالا را انتقال دهد.

بخش اول

تسلیم کالا و تحویل مدارک

ماده ۳۱

در صورتی که بایع مکلف به تسلیم کالا در محل معین دیگری نباشد تعهد و به تسلیم, به شرح ذیل است:

الف . چنانچه قرارداد بیع متضمن حمل کالا باشد تعهد به تسلیم عبارت است از تحویل کالا به اولین موسسه حمل و نقل جهت ارسال به مشتری؛

ب . در مواردی که مشمول قسمت (الف) فوق نباشند, چنانچه قرارداد راجع به کالای معین یا کالای کلی از انبار معین یا کالای کلی که باید ساخته یا تولید شود, بوده و طرفین نیز در زمان انعقاد قرارداد اطلاع داشته اند که کالا در محل معینی قرار دارد یا باید در محل معینی تولید یا ساخته شود تعهد به تسلیم عبارت است از قرار دادن کالا در اختیار مشتری در همان محل معین؛

ج . در سایر موارد, تسلیم عبارت است از اینکه بایع کالا را در محلی که در زمان انعقاد قرارداد محل تجارت او بوده, در اختیار مشتری قرار دهد.

ماده ۳۲

۱ . در صورتیکه بایع مطابق قرارداد یا این کنوانسیون کالا را تحویل موسسه حمل و نقل نماید, ولی بوسیله علامت گذاری روی کالا یا بوسیله اسناد حمل یا به نحو دیگر, کاملا مشخص نشده باشد که کالا مربوط به قرارداد بیع است بایع مکلف است مشتری را با مشخص نمودن کالا از حمل آن مطلع نماید.

۲ . هرگاه بایع مکلف شده باشد که ترتیب حمل کالا را بدهد, باید قراردادهای لازم را جهت حمل کالا به محل تعیین شده با وسایل حمل و نقلی که مناسب اوضاع و احوال و منطبق با شرایط متعارف این قبیل حمل و نقل باشد منعقد سازد.

۳ . چنانچه بایع مکلف به بیمه کالا در رابطه با حمل آن نباشد, باید بنا به تقاضای مشتری, کلیه اطلاعات موجود را که برای قادر ساختن مشتری جهت بیمه کالا ضروری است, در اختیار او قرار دهد.

ماده ۳۳

بایع مکلف است در مواعد زیر کالا را تسلیم نماید:

الف . چنانچه در قرارداد تاریخی تعیین شده, یا براساس آن تاریخی قابل تعیین باشد, درهمان تاریخ؛

ب . چنانچه در قرارداد, مدتی معین شده یا براساس آن مدتی قابل تعیین باشد, ظرف مدت مزبور, مگر اینکه اوضاع و احوال حاکی از این باشد که تعیین تاریخ مشخص در خلال مدت مزبور با مشتری است؛ یا ج . در سایر موارد, ظرف مدت معقولی پس از انعقاد قرارداد.

ماده ۳۴

چنانچه بایع مکلف به تحویل مدارک مربوط به کالا باشد باید آنها را در زمان و مکان و نیز به شکلی که در قرارداد مقرر شده است, تحویل نماید. در صورتیکه بایع مدارک مربوط را پیش از تاریخ مقرر تحویل دهد, می تواند تا فرا رسیدن موعد, هر نوع عدم مطابقت در مدارک را رفع نماید به شرط آنکه اعمال این حق , موجب زحمت غیر معقول مشتری یا تحمیل هزینه های نامعقول بر او نباشد, معهذا هر نوع حق مطالبه خسارت به نحوی که در این کنوانسیون مقرر شده, برای مشتری محفوظ است.

بخش دوم

مطابقت کالا و ادعاهای شخص ثالث

ماده ۳۵

۱ . بایع باید کالائی را تسلیم نماید که دارای مقدار و کیفیت (جنس) و وصف مقرر در قرارداد باشد و نیز به همان ترتیبی که در قرارداد مقرر شده است بسته بندی یا ظرف بندی گردیده باشد.

۲ . جز در مواردی که طرفین به نحو دیگر توافق کرده باشند, کالا منطبق با قرارداد محسوب نمی شود مگر اینکه:

الف . متناسب با مقاصدی باشد که عرفاً کالاهائی با همان اوصاف برای مقاصد مزبور, مورد استفاده قرار می گیرند؛

ب . متناسب با هر نوع مقصود خاصی باشد که به نحو صریح یا ضمنی در زمان انعقاد قرارداد به آگاهی بایع رسیده است مگر اینکه اوضاع و احوال حاکی از این باشد که مشتری به مهارت و تشخیص بایع اعتماد نکرده یا اعتماد او به مهارت و تشخیص بایع غیر معقول بوده است؛

ج . واجد اوصاف کالائی باشد که بایع به عنوان مسطوره یا نمونه به مشتری ارائه نموده است؛

د . به ترتیب متعارف جهت این قبیل کالاها, یا در صورتیکه ترتیب متعارفی موجود نباشد, به نحوی که بقا و سلامت کالا تامین شود در ظرف گنجانده یا بسته بندی شده باشد.

۳ . هرگاه مشتری در زمان انعقاد قرارداد از عدم انطباق کالا با قرارداد (تخلف وصف) آگاه بوده یا نمی توانسته است در این خصوص نا آگاه باشد بایع نسبت به هر نوع عدم انطباق, مسئولیتی طبق مقررات سمتهای (الف) تا (د) بند پیشین نخواهد داشت.

ماده ۳۶

۱ . بایع طبق قرارداد و این کنوانسیون مسئول هر نوع عدم انطباقی است که در هنگام انتقال ضمان به مشتری وجود دارد هر چند که عدم انطباق پس از آن زمان آشکار شود.

۲ . بایع همچنین مسئول هر نوع عدم انطباق است که پس از زمان مذکور در بند پیشین حادث شود و ناشی از نقض هریک از تعهدات وی باشد, از جمله نقض هر نوع ضمانت بایع دایر بر اینکه کالا تا مدتی جهت استفاده برای مقاصد عادی یا برای برخی مقاصد خاص, مناسب خواهد بود یا خصایص یا اوصاف معینی را حفظ خواهد کرد.

ماده ۳۷

هرگاه بایع کالا را پیش از موعد مقرر تسلیم نموده باشد, تا فرا رسیدن موعد مزبور می تواند قسمتهای کسری را تحویل دهد یا هرگونه نقصانی در مقدار را جبران کند یا کالای دیگری را عوض کالای غیر منطبق تسلیم نماید یا هر نوع عدم انطباقی را در کالای تسلیم شده مرتفع سازد, مشروط بر اینکه اعمال این حق موجب زحمت غیر معقول مشتری یا تحمیل هزینه های غیر معقول بر او نباشد. معهذا هر نوع حق مطالبه خسارت به نحوی که در این کنوانسیون مقرر شده است برای مشتری محفوظ می باشد.

ماده ۳۸

۱ . مشتری باید ظرف کوتاه ترین مدتی که با توجه به اوضاع و احوال عملا ممکن باشد, کالا را بازرسی یا موجبات بازرسی آنها را فراهم نماید.

۲ . اگر قرارداد متضمن حمل کالا باشد امر بازرسی می تواند تا وصول کالا به مقصد به تعویق افتد.

۳ . هرگاه مشتری مسیر و مقصد کالای در راه تغییر دهد یا کالا را مجدداً (به مقصد دیگری) ارسال کند بدون اینکه فرصت معقولی جهت بازرسی داشته باشد و در زمان انعقاد قرارداد, بایع نسبت به امکان اینگونه تغییر مقصد یا ارسال مجدد (به مقصد دیگر) آگاهی داشته یا باید آگاهی می داشت, امر بازرسی می تواند تا وصول کالا به مقصد جدید به تعویق افتد.

ماده ۳۹

۱ . در صورتیکه مشتری ظرف مدت متعارفی پس از اینکه عدم انطباق کالا را کشف کرد،یا می باید کشف می کرد یادداشتی حاکی از تعیین نوع عدم انطباق،جهت بایع ارسال نکند, حق او در استناد به عدم انطباق کالا ساقط می شود.

۲ . در هر حال, اگر مشتری حداکثر ظرف دو سال از تاریخی که عملا کالا به او تسلیم شده است یادداشتی حاکی از عدم انطباق جهت بایع ارسال نکند،حق او در استناد به عدم انطباق ساقط می شود،مگر اینکه این مهلت با دوره تضمین کالا که در قرارداد تعیین شده است،مغایر باشد.

ماده ۴۰

هرگاه عدم انطباق مربوط به اموری باشد که بایع نسبت به آن آگاه بوده یا نمی توانسته است نا آگاه باشد و آن را به اطلاع مشتری نرسانده باشد حق استناد به مقررات مواد ۳۸ و ۳۹ را نخواهد داشت.

ماده ۴۱

بایع باید کالائی را که مصون از هرگونه حق یا ادعای شخص ثالث است تسلیم نماید مگر اینکه مشتری راضی به دریافت کالائی باشد که موضوع حق یا ادعای شخص ثالث است معهذا هرگاه این حق یا ادعا ناشی از مالکیت صنعتی یا سایر مالکیت های معنوی باشد, تعهدات بایع مشمول ماده ۴۲ خواهد بود.

ماده ۴۲

۱ . بایع باید کالائی را تحویل دهد که از هرگونه حق یا ادعای شخص ثالث ناشی از مالکیت صنعتی یا سایر انواع مالکیت معنوی که هنگام انعقاد قرارداد بایع از آنها مطلع بوده یا نمی توانسته است نسبت به آنها بی اطلاع باشد, مصون باشد, مشروط بر اینکه:

الف . اگر طرفین هنگام انعقاد قرارداد, فروش مجدد کالا یا استفاده از آن به نحو دیگر را در کشور معینی پیش بینی کرده و انتظار داشته اند در این صورت حق یا ادعای مذکور طبق قوانین همان کشور ناشی از مالکیت صنعتی یا سایر انواع مالکیت های معنوی باشد؛ یا

ب . در سایر موارد حق یا ادعای مذکور طبق قوانین کشور محل تجارت مشتری ناشی از مالکیت صنعتی یا سایر انواع مالکیتهای معنوی باشد.

۲ . تعهدات بایع حسب بند پیشین , به موارد زیر تسری نمی یابد:

الف . مشتری در زمان انعقاد قرارداد از حق یا ادعای مزبور مطلع بوده یا نمی توانسته است بی اطلاع باشد , یا

ب . حق یا ادعای مذکور ناشی از تبعیت بایع از نقشه های فنی, طرحها،فرمولها و سایر مشخصات مشابهی بوده است که توسط مشتری تهیه شده اند.

ماده ۴۳

۱ . درصورتیکه مشتری ظرف مدت معقولی پس از آنکه نسبت به حق یا ادعای شخص ثالث آگاه شد یا می یابد آگاه می شده است یادداشتی مبنی بر تعیین نوع آن حق یا ادعا جهت بایع ارسال نکند, حق استناد به مقررات مواد ۴۱ یا ۴۲ را از دست خواهد داد.

۲ . در صورتیکه بایع نسبت به حق یا ادعای شخص ثالث و نوع آن حق یا ادعا عالم باشد, حق استناد به مقررات بند پیشین را نخواهد داشت.

ماده ۴۴

با وجود مقررات بند ۱ ماده ۳۹ و بند ۱ ماده ۴۳, در صورتیکه مشتری برای عدم ارسال یادداشت لازم عذر موجهی داشته باشد, می تواند مطابق با ماده ۵۰, ثمن را تقلیل دهد یا مطالبه خسارت, بجز عدم النفع بنماید.

بخش سوم

جبران خسارات ناشی از نقض قرارداد توسط بایع

ماده ۴۵

۱ . هرگاه بایع در ایفای هریک از تعهدات خود طبق قرارداد یا این کنوانسیون کوتاهی کند, مشتری می تواند:

الف . حقوق مقرر در مواد ۴۶ تا ۵۲ را اعمال نماید؛

ب . به ترتیب مقرر در مواد ۷۴ و ۷۷ مطالبه خسارت کند.

۲ . استفاده از حق توسل به سایر طرق جبران خسارت مشتری را از هیچ حقی که ممکن است جهت مطالبه خسارت داشته باشد, محروم نمیکند.

۳ . در صورتیکه مشتری به یکی از طرق جبران خسارت ناشی از نقض قرارداد متوسل شود, دادگاه یا دیوان داوری, هیچگونه مهلت اضافی به بایع اعطا نخواهد کرد.

ماده ۴۶

۱ . مشتری می تواند ایفای تعهدات بایع را از او بخواهد, مگر اینکه به یکی از طرق جبران خسارت که با این درخواست وی منافات داشته باشد, متوسل شده باشد.

۲ . هرگاه کالا منطبق با قرارداد نباشد , مشتری در صورتی می تواند تسلیم بدل آن را درخواست نماید که مغایرت کالا متضمن نقض اساسی قرارداد باشد و درخواست بدل کالا از طریق اخطار موضوع ماده ۳۹ یا ظرف مدت معقولی پس از آن صورت گیرد.

۳ . هرگاه کالا منطبق با قرارداد نباشد مشتری می تواند از فروشنده بخواهد که عدم انطباق را با تعمیر کالا جبران نماید, مگر اینکه چنین درخواستی با توجه به اوضاع و احوال غیر معقول باشد درخواست تعمیر باید از طریق اخطار موضوع ماده ۳۹ یا ظرف مدت معقولی پس از آن صورت گیرد.

ماده ۴۷

۱ . مشتری می تواند جهت ایفای تعهدات بایع مهلتی اضافی و معقول تعیین کند.

۲ . مشتری جز در مواردی که از بایع اخطاری دایر بر اینکه بایع در مدت تعیین شده اضافی تعهدات خود را ایفا نخواهد کرد دریافت کرده باشد, نمی تواند در مدت مزبور از بابت نقض قرارداد به هیچ یک از طرق جبران خسارت

متوسل شود معهذا مشتری از هیچیک از حقوقی که ممکن است در مورد مطالبه خسارت ناشی از تاخیر در ایفای تعهد داشته باشد, محروم نخواهد شد.

ماده ۴۸

۱ . با رعایت ماده ۴۹ بایع می تواند حتی پس از موعد تسلیم , هر نوع قصور در ایفای تعهد را به هزینه خود جبران نماید به شرط آنکه بتواند این کار را بدون تاخیر غیر معقول و بدون اینکه موجب زحمت غیر معقول مشتری شود انجام دهد و باعث عدم اعتماد مشتری نسبت به باز پرداخت هزینه هایی که مشتری به صورت پیش پرداخت انجام داده است نشود معهذا هر نوع حق مطالبه خسارت برای مشتری, به ترتیبی که در این کنوانسیون مقرر شده است محفوظ خواهد بود.

۲ . هرگاه بایع از مشتری درخواست نماید تا نظر خود را در این خصوص که آیا ایفای تعهد توسط بایع را خواهد پذیرفت یا خیر اعلام نماید و مشتری ظرف مدت معقولی این درخواست را اجابت ننماید, بایع می تواند ظرف مدت منعکس در درخواست خود تعهدش را ایفا کند. مشتری ظرف مدت مزبور نمی تواند به هیچیک از طرف جبران خسارت که مغایر با ایفای تعهد بایع باشد, متوسل گردد.

۳ . اعلام بایع دایر بر اینکه ظرف مدت معینی تعهد خود را ایفا خواهد نمود, به منزله استعلام از تصمیم مشتری مطابق بند پیشین است.

۴ . تقاضا یا اخطاری که به موجب بندهای ۲ یا ۳ این ماده به عمل آمده بلااثر است مگر اینکه به مشتری واصل شده است.

ماده ۴۹

۱ . در موارد زیر مشتری می تواند قرارداد را باطل اعلام نماید:

الف .در صورتیکه عدم ایفای هریک از تعهدات بایع بموجب قرارداد یا این کنوانسیون نقض اساسی قرارداد محسوب شود ؛ یا

ب . در صورت عدم تسلیم کالا،هرگاه بایع ظرف مدت اضافی که مطابق بند ۱ ماده ۴۷ توسط مشتری تعیین شده است کالا را تسلیم ننماید یا اعلام کند که ظرف مدت مزبور, کالا را تسلیم نخواهد کرد.

۲ . معهذا در مواردی که بایع کالا را تسلیم نموده باشد, مشتری حق اعلام بطلان قرارداد را از دست خواهد داد مگر اینکه:

(الف) در صورت تاخیر تسلیم مشتری ظرف مدت معقولی پس از وقوف به انجام تسلیم اعلام بطلان کند؛

(ب) در صورت نقض هریک از تعهدات (از جانب بایع) جز تاخیر تسلیم ظرف مدت معقولی به شرح ذیل اعلام بطلان نماید:

۱. پس از اینکه نسبت به نقض, اطلاع حاصل نموده یا می باید اطلاع حاصل میکرده است؛

۲ . پس از انقضای مهلت اضافی که مطابق بند ۱ ماده ۴۷ توسط مشتری تعیین شده است یا پس از اعلام بایع مبنی بر اینکه ظرف مدت مزبور, تعهدات خود را ایفا نخواهد کرد یا .

۳ . پس از انقضای مهلت اضافی که مطابق بند ۲ ماده ۴۸ توسط بایع تعیین شده است یا پس از اعلام مشتری دایر بر اینکه ایفای تعهد را قبول نخواهد کرد.

ماده۵۰

در صورتیکه کالای تسلیم شده منطبق با قرارداد نباشد و اعم از اینکه ثمن قبلا تادیه یا نشده باشد مشتری می تواند به نسبت تفاوت ارزش کالا تسلیم شده در روز تسلیم و ارزشی که کالای منطبق با قرارداد در روز تسلیم دارا می بوده است , ثمن را تقلیل دهد معهذا هرگاه بایع مطابق مواد ۳۷ یا ۳۸ هر نوع قصور در ایفای تعهدات خود را جبران کند یا در صورتیکه مشتری مطابق مواد مذکور از قبول انجام تعهد بایع خودداری ورزد , مشتری نمی تواند ثمن را کاهش دهد.

ماده ۵۱

۱ . در صورتیکه بایع تنها قسمتی از کالا را تسلیم کند یا تنها قسمتی از کالای تسلیم شده مطابق قرارداد باشد مواد ۴۶ تا ۵۰ نسبت به بخشی که تسلیم نشده یا منطبق با قرارداد نیست, اعمال خواهد شد.

۲ . مشتری فقط در صورتی حق اعلام بطلان کل قرارداد را دارد که قصور در تسلیم همه کالا یا قصور در تسلیم کالای منطبق با قرارداد نقص اساسی قرارداد محسوب گردد.

ماده۵۲

۱ . در صورتیکه بایع کالا را پیش از موعد تعیین شده تسلیم نماید مشتری مخیر است که آن را قبض نماید یا از قبض آن امتناع ورزد.

۲ . هرگاه بایع زائد بر مقدار کالای مورد قرارداد تسلیم نماید, مشتری مخیر است که مقدار زائد را قبض نماید یا از قبض آن امتناع ورزد. چنانچه همه یا قسمتی از کالاهای زائد را قبض کند , باید ثمن آن را مطابق نرخ قرارداد تادیه نماید.

مبحث سوم

تعهدات مشتری

ماده ۵۳

مشتری مکلف است به ترتیب مقرر در قرارداد و این کنوانسیون, ثمن کالا را تادیه و کالا را قبض نماید.

بخش اول

تادیه ثمن

ماده ۵۴

تعهدات مشتری دایر بر تادیه ثمن شامل اقدامات و رعایت تشریفاتی است که حسب قرارداد یا هر نوع قانون و مقررات دیگر برای امکان تادیه ثمن لازم دانسته شود.

ماده ۵۵

هرگاه قراردادی به نحو صحیح منعقد شده باشد, ولی ثمن بطور صریح یا ضمنی تعیین نگردیده یا ضوابطی جهت تعیین ثمن پیش بینی نشده باشد, در صورت فقدان دلیل مخالف چنین فرض می شود که متعاملین بطور ضمنی ثمنی را که در زمان انعقاد قرارداد برای فروش این قبیل کالا در اوضاع و احوال مشابه در نوع تجارت مربوطه رایج بوده در نظر داشته اند.

ماده ۵۶

اگر ثمن برحسب وزن کالا تعیین شده باشد در صورت بروز تردید وزن خالص ملاک تعیین ثمن است.

ماده ۵۷

۱ . هرگاه مشتری ملزم به تادیه ثمن در محل معین دیگری نباشد,
مکلف است از ثمن را:
الف . در محل تجارت بایع به وی تا دهِ کند, یا
ب . در صورتیکه تادیه ثمن منوط به تسلیم کالا یا اسناد باشد آن را در محل تسلیم کالا یا اسناد تادیه نماید.
۲ . هر نوع افزایش هزینه ای که لازمه پرداخت (ثمن) و ناشی از تغییر محل تجارت بایع پس از انعقاد قرارداد باشد, به عهده اوست.

ماده ۵۸

۱ . هرگاه مشتری ملزم به تادیه ثمن در زمان معین دیگری نباشد, مکلف است در زمانی که بایع کالا یا اسناد استیلای بر آن را طبق قرارداد و این کنوانسیون در اختیار او قرار می دهد،ثمن را تادیه کند بایع می تواند تسلیم کالا یا اسناد مربوطه را مشروط به تادیه ثمن نماید.
۲ . هرگاه قرارداد متضمن حمل کالا باشد،بایع می تواند کالا را با قید این شرط که تسلیم کالا یا اسناد آن به مشتری, موکول به تادیه ثمن باشد, ارسال نمایند.
۳ . تا زمانی که مشتری فرصت بازرسی کالا را نیافته است, ملزم به تادیه ثمن نیست, مگر اینکه نحوه تسلیم یا تادیه مورد توافق متعاملین با قائل شدن چنین فرصتی برای او منافات داشته باشد.

ماده ۵۹

مشتری مکلف است در موعد مقرر یا قابل تعیین بوسیله قرارداد و این کنوانسیون بدون اینکه مستلزم تقاضا یا رعایت تشریفاتی از ناحیه بایع باشد, ثمن را تادیه نماید.

بخش دوم

قبض کالا

ماده ۶۰

تعهد مشتری به قبض کالا عبارت است از :
الف . انجام کلیه اقداماتی که بمنظور قادر ساختن بایع بر تسلیم عرفاً از مشتری انتظار می رود, و
ب . قبض کالا.

بخش سوم

جبران خسارات ناشی از نقض قرارداد بوسیله مشتری

ماده ۶۱

۱ . هرگاه مشتری در ایفای هریک از تعهدات خود طبق قرارداد یا این کنوانسیون کوتاهی ورزد بایع می تواند:
الف . حقوق مقرر در مواد ۶۲ تا ۶۵ را اعمال کند؛
ب . به ترتیب مقرر در مواد ۷۴ تا ۷۷ مطالبه خسارت نماید.
۲ . استفاده از حق توسل به سایر طرق جبران خسارت بایع را از هیچ حقی که ممکن است برای مطالبه خسارت داشته باشد محروم نمی کند.

۳ . در صورتیکه بایع به یکی از طرق جبران خسارت ناشی از نقض قرارداد متوسل شود دادگاه یا دیوان داوری هیچگونه مهلت اضافی به مشتری اعطا نخواهد کرد.

ماده ۶۲

بایع می تواند تادیه ثمن , قبض مبیع یا ایفای سایر تعهدات مشتری را از وی بخواهد، مگر اینکه به یکی از طرق جبران خسارت که با این درخواست وی منافات داشته باشد، متوسل شده باشد.

ماده ۶۳

۱ . بایع می تواند جهت ایفای تعهدات مشتری مهلتی اضافی و معقول تعیین کند.

۲ . جز در موردی که بایع از مشتری یادداشتی دایر بر اینکه مشتری در مهلت تعیین شده به تعهد خود عمل نخواهد کرد، دریافت نماید بایع نمی تواند در طول مهلت مزبور از بابت نقض قرارداد به هیچیک از طرق جبران خسارت متوسل شود. معهذا بایع از هیچیک از حقوقی که ممکن است در مورد دعوای خسارت ناشی از تاخیر تادیه داشته باشد, محروم نخواهدشد.

ماده ۶۴

۱ . در موارد زیر بایع می تواند قرارداد را باطل اعلام نماید :

الف . در صورتیکه عدم ایفای هریک از تعهدات مشتری بموجب قرارداد یا این کنوانسیون, نقض اساسی قرارداد محسوب شود؛ یا

ب . هرگاه مشتری ظرف مدت اضافی که مطابق بند ۱ ماده ۶۳ توسط بایع تعیین شده است، تعهدات خود را در زمینه تادیه ثمن یا قبض کالا ایفا نکند یا اعلام نماید که ظرف مدت مزبور, ایفای تعهد نخواهد کرد.

۲ . معهذا در مواردی که مشتری, ثمن را تادیه نموده باشد، بایع حق اعلام بطلان نخواهد داشت مگر اینکه:

الف . در صورت تاخیر در ایفای تعهد از طرف مشتری پیش از وقوف به انجام تعهد اعلام بطلان کند ؛ یا

ب . در صورت نقض هریک از تعهدات, غیر از تاخیر در ایفای تعهد ظرف مدت متعارف به شرح ذیل اعلام بطلان نماید:

۱ . پس از اینکه نسبت به نقض , اطلاع حاصل نموده یا می باید اطلاع حاصل می کرد ؛ یا

۲ . پس از انقضای مهلت اضافی که مطابق بند ۱ ماده ۶۳ توسط او تعیین شده است یا پس از اعلام مشتری مبنی بر اینکه ظرف مدت مزبور, تعهدات خود را ایفا نخواهد کرد.

ماده ۶۵

۱ . چنانچه حسب قرارداد, تعیین شکل اندازه یا سایر مشخصات کالا به عهده مشتری باشد و او در انجام این امر قصور ورزد, اعم از اینکه قصور در تاریخ مورد توافق صورت گیرد یا ظرف مدت متعارفی پس از وصول تقاضای تعیین مشخصات از جانب بایع , بایع می تواند بدون اینکه خدشه ای به سایر حقوقش وارد گردد, با توجه به خواسته های مشتری که ممکن است بر او معلوم باشد, راساً مشخصات کالاها را تعیین کند.

۲ . چنانچه خود بایع مشخصات کالا را تعیین کند باید جزئیات آن را به آگاهی مشتری رسانده و مدت متعارفی تعیین نماید تا ظرف مدت مزبور, مشتری بتواند در صورت تمایل مشخصات متفاوتی اعلام کند هرگاه پس از وصول چنین اعلانی , مشتری ظرف مدت مقرر مشخصات کالا را تعیین نکند مشخصات تعیین شده از طرف بایع, لازم الاتباع است.

مبحث چهارم

انتقال ضمان

ماده ۶۶

پس از انتقال ضمان به مشتری تلف یا زیان وارده به کالا موجب برائت او از تادیه ثمن نمی شود مگر اینکه تلف یا زیان وارده , ناشی از فعل یا ترک فعل بایع باشد.

ماده ۶۷

۱ . هرگاه قرارداد بیع متضمن حمل کالا باشد و بایع ملزم به تسلیم آنها در محل معینی نباشد از زمانی که کالا مطابق قرارداد بیع, جهت ارسال به مشتری تسلیم اولین متصدی حمل و نقل می شود, ضمان به مشتری منتقل می گردد. هرگاه بایع ملزم به تسلیم کالا به متصدی حمل و نقل در محل معینی باشد تا زمانی که کالا تسلیم متصدی حمل و نقل در محل مزبور نشده است ضمان به مشتری منتقل نخواهد شد.

ان امر که بایع مجاز باشد اسناد کالاها را نزد خود نگه دارد, اثری در انتقال ضمان نخواهد داشت.

۲ . با این وصف تا زمانی که کالاهای موضوع قرارداد, خواه از طریق علامت گذاری روی آنها , خواه بوسیله بارنامه ها و خواه با اخطار به مشتری یا به نحو دیگر, کاملاً مشخص نشده باشند, ضمان به مشتری منتقل نخواهد شد.

ماده ۶۸

در مورد مبیعی که در حال حمل (در راه) فروخته می شود، ضمان از تاریخ انعقاد قرارداد به مشتری منتقل می شود. معهذا اگر از اوضاع و احوال چنین بر آید از تاریخ تسلیم کالا به موسسه حمل و نقلی که اسناد مربوط به قرارداد حمل را صادر می کند, ضمان بر ذمه مشتری مستقر خواهد شد با این وصف , چنانچه بایع در زمان انعقاد قرارداد نسبت به تلف کالا یا زیان آن اطلاع داشته یا می باید اطلاع می داشت و این امر را به آگاهی مشتری نرسانده باشد ضامن تلف یا زیان خواهد بود.

ماده ۶۹

۱ . در غیر موارد مندرج در مواد ۶۷ و ۶۸ از تاریخی که مشتری کالا را قبض می کند, یا چنانچه در موعد مقرر اقدام به قبض ننماید, از تاریخی که کالا در اختیار وی قرار داده شده است و به لحاظ قصور در قبض, مرتکب نقض قرارداد می گردد, ضمان به ذمه او منتقل می شود.

۲ . معهذا چنانچه مشتری ملزم به قبض کالا در محلی غیر از محل تجارت بایع باشد، با فرا رسیدن عدم تسلیم و اطلاع مشتری از اینکه کالا در محل مزبور در اختیار او قرار داده شده است , ضمان به وی منتقل می شود.

۳ . چنانچه قرارداد راجع به کالائی باشد که در زمان انعقاد قرارداد مشخص نگردیده است، تا زمانی که مشخص نشده که کالای تحویلی مربوط به قرارداد می باشد, فرض بر این است که آن کالا در اختیار مشتری قرار نگرفته است.

ماده ۷۰

چنانچه بایع مرتکب نقض اساسی قرارداد شده باشد, مواد ۶۷, ۶۸ و ۶۹ مانع از توسل مشتری به طرق جبران خسارت ناشی از نقض که در دسترس اوست نخواهد بود.

مبحث پنجم

مقررات مشترک ناظر بر تعهدات بایع و مشتری

بخش اول

پیش بینی نقض و قراردادهای اقساطی

ماده ۷۱

۱ . چنانچه پس از انعقاد قرارداد معلوم شود که یکی از طرفین به علل زیر, بخش اساسی تعهدات خود را ایفا نخواهد نمود, طرف دیگر حق خواهد داشت اجرای تعهدات خود را معلق نماید:

الف . نقصان فاحش در توانایی متعهد به انجام تعهد یا در اعتبار او؛ یا

ب . نحوه رفتار او در تمهید مقدمه اجرای قرارداد یا در اجرای قرارداد .

۲ . چنانچه بایع پیش از ظهور جهات موصوف در بند پیشین, کالا را ارسال نموده باشد, می تواند از تسلیم آن به مشتری جلوگیری کند هر چند مشتری دارای سندی باشد که او را محق به وضع ید بر کالا می کند.

۳ . طرفی که اجرای تعهدات خود را, خواه قبل از ارسال کالا یا بعد از آن ملحق می نماید مکلف است فورا اخطار تعلیق را جهت طرف دیگر ارسال نماید و در صورتیکه طرف مزبور در زمینه ایفای تعهد خود اطمینان کافی فراهم نماید اجرای تعهد خود را از سر گیرد.

ماده ۷۲

۱ . هرگاه پیش از تاریخ اجرای قرارداد معلوم شود که یکی از طرفین مرتکب نقض اساسی قرارداد خواهد شد طرف دیگر می تواند قرارداد را باطل اعلام نماید.

۲ . طرفی که قصد اعلام بطلان دارد چنانچه وقت اقتضا کند مکلف است اخطار متعارفی به طرف دیگر بدهد تا برای او این امکان فراهم شود که اطمینان کافی جهت ایفای تعهدش بدهد.

۳ . چنانچه طرف دیگر اعلام کرده باشد که تعهدات خود را اجرا نخواهد کرد, الزامات مذکور در بند پیشین منتفی خواهند بود.

ماده ۷۳

۱ . در مورد قرارداد تسلیم کالا به نحو اقساط (به دفعات) چنانچه قصور یکی از طرفین نسبت به اجرای هر قسط, متضمن نقض اساسی قرارداد در رابطه با آن قسط باشد، طرف دیگر در رابطه با آن قسط, اختیار اعلام بطلان دارد.

۲ . چنانچه قصور یکی از طرفین در اجرای تعهدات نسبت به هریک از اقساط دلایل قانع کننده ای در اختیار طرف دیگر قرار دهد که نسبت به اقساط آتی نیز نقض اساسی قرارداد صورت خواهد گرفت, طرف اخیر حق دارد قرارداد را نسبت به آینده باطل اعلام نماید مشروط بر اینکه ظرف مدت متعارفی اقدام به چنین امری کند.

۳ . در موردی که مشتری در رابطه با هریک از دفعات تسلیم, اعلام بطلان می کند، می تواند همزمان با چنین اعلام بطلانی نسبت به فقرات انجام شده قبلی یا فقرات آتی نیز اعلام بطلان کند، مشروط بر اینکه به علت وابستگی متقابل (آحاد) کالا نتوان از آنچه تسلیم شده یا می شود در مقاصد مورد نظر طرفین هنگام انعقاد قرارداد استفاده کرد.

بخش دوم

خسارات (حاصله از عدم اجرای تعهد)

ماده ۷۴

خسارات ناشی از نقض قرارداد بوسیله یکی از طرفین عبارت است از مبلغی برابر زیان , از جمله عدم النفعی , که طرف دیگر بر اثر نقض متحمل شده است این خسارات نمی تواند از مقدار زیانی که نقض کننده در زمان انعقاد

قرارداد و به مدد واقعیات و موضوعاتی که در همان موقع بدانها واقف بوده یا می باید واقف می بوده, به عنوان اثر ممکن الحصول نقض قرارداد پیش بینی کرده یا می باید پیش بینی می کرده است, متجاوز باشد.

ماده ۷۵

هرگاه قرارداد باطل شده باشد و مشتری پس از بطلان, به شیوه ای متعارف وظرف مدتی متعارف, کالای دیگری به جای مبیع خریده باشد, یا بایع مبیع را به دیگری فروخته باشد طرفی که مدعی خسارات است می تواند تفاوت قیمت مذکور در قرارداد با قیمت حاصل از معامله جانشین و همچنین هر نوع خسارت دیگر را که بموجب ماده قبل قابل وصول باشد, مطالبه و وصول نماید.

ماده ۷۶

۱ . هرگاه قرارداد، باطل شده و برای کالا قیمت رایجی موجود باشد، طرفی که مدعی خسارت است می تواند در صورتیکه بموجب ماده ۷۵ به خرید یا فروش مجدد مبادرت ننموده باشد, تفاوت بین قیمت تعیین شده در قرارداد و قیمت رایج در زمان بطلان و همچنین سایر خسارات قابل وصول طبق ماده ۷۴ را مطالبه و وصول نماید. معهذا اگر طرفی که مدعی خسارات است، پس از قبض کالا مبادرت به ابطال قرارداد نموده باشد, قیمت رایج در زمان قبض به جای قیمت رایج در زمان بطلان, ملاک خواهد بود.

۲ . از نظر بند پیشین , قیمت رایج عبارت است از قیمت متداول در محلی که کالا می باید در آنجا تسلیم می شد یا چنانچه در آن محل قیمت رایجی موجود نباشد , با احتساب هزینه های حمل , قیمت رایج در محل دیگری که عرفاً جایگزین محل مزبور باشد.

ماده ۷۷

طرفی که به نقض قرارداد استناد می کند مکلف است حسب اوضاع و احوال در جهت کاهش زیان منجمله عدم النفع ناشی از نقض اقدامات متعارف را معمول دارد، در صورتیکه وی در انجام اقدامات فوق قصور نماید نقض کننده می تواند به میزانی که خسارت می باید تقلیل می یافته است, مدعی کاهش خسارت گردد.

بخش سوم

بهره

ماده ۷۸

هرگاه یکی از طرفین, ثمن یا وجوه دیگری را که پرداخت آنها به تاخیر افتاده است، تادیه ننماید، طرف دیگر مستحق دریافت بهره خواهد بود، بدون اینکه به حق او در ادعای خسارت موضوع ماده ۷۴ خللی وارد آید .

بخش چهارم

موارد رفع مسئولیت

ماده ۷۹

۱ . طرفی که هریک از تعهدات خود را ایفا نکرده است, چنانچه ثابت نماید که عدم ایفا به واسطه حادثه ای خارج از اقتدار او بوده و ثابت کند که نمی توان عرفاً از او انتظار داشت که در زمان انعقاد قرارداد آن حادثه را ملحوظ داشته یا از آن یا آثار آن اجتناب نموده یا آنها دفع کرده باشد, مسئول نخواهد بود.

۲ . اگر قصور طرف ناشی از قصور شخص ثالثی باشد که برای اجرای تمام یا قسمتی از قرارداد او بکار گرفته است طرف مزبور تنها در صورتی از مسئولیت معاف می باشد که:

الف ـ بموجب بند پیشین, از مسئولیت معاف باشد؛ و

ب . متصدی انجام تعهد از جانب او نیز در صورت اعمال مقررات بند پیشین بر او, از مسئولیت مبری باشد.
۳ . معافیت مقرر در این ماده ظرف مدتی که حادثه جریان دارد واجد اثر خواهد بود.
۴ . طرفی که در اجرای تعهد خود قصور می ورزد, مکلف است طی اخطاری وقوع حادثه و آثار آن را بر توانائی خود در اجرای قرارداد به آگاهی طرف دیگر برساند، چنانچه اخطار وی ظرف مدت متعارفی پس از اینکه به حادثه وقوف یافته یا می باید وقوف می یافته است به طرف دیگر واصل نشود, طرف قاصر مسئول خسارات ناشی از عدم وصول خواهد بود.
۵ . هیچیک از مندرجات این ماده مانع طرفین از اعمال هر نوع حق غیر از مطالبه موضوع این کنوانسیون نخواهد بود.

ماده ۸۰

هیچیک از طرفین نمی تواند تا جائی که قصور طرف دیگر ناشی از فعل یا ترک فعل خود او باشد، به قصور طرف دیگر استناد کند.

بخش پنجم

آثار بطلان

ماده ۸۱

۱ . بطلان قرارداد، طرفین را از انجام تعهدات موضوع قرارداد به شرط تادیه هر نوع خسارت قابل مطالبه مبری می کند بطلان تاثیری در شرایط قرارداد در مورد حل اختلافات یا بر سایر شرایط قرارداد که حاکم بر حقوق و تکالیف طرفین پس از بطلان است نخواهد داشت.
۲ . طرفی که تمام یا قسمتی از قرارداد را اجرا کرده است, می تواند از طرف دیگر اعاده آنچه را که بموجب قرارداد, تحویل یا تادیه نموده طلب کند، چنانچه هر دو طرف ملزم به اعاده باشند باید همزمان اقدام نمایند.

ماده ۸۲

۱ . چنانچه برای مشتری اعاده کالا عمدتاً به همان وضعیتی که آنها را دریافت داشته است مقدور نباشد حق اعلام بطلان یا الزام بایع به تسلیم بدل کالا را از دست خواهد داد.
۲ . بند پیشین شامل موارد زیر نخواهد بود:
الف . چنانچه عدم امکان اعاده کالا یا عدم امکان اعاده آن عمدتاً با همان وضعیتی که مشتری دریافت نموده است ناشی از فعل یا ترک فعل وی نباشد؛
ب . چنانچه تمام یا قسمتی از کالا بر اثر بازرسی موضوع ماده ۳۸ از بین رفته یا در معرض نابودی قرار گرفته باشد؛ یا
ج . چنانچه تمام یا قسمتی از کالا, پیش از اینکه مشتری عدم انطباق آن را کشف نماید یا می باید کشف میکرد, در جریان عادی کسب وی فروخته شده یا در جریان عادی استفاده مشتری مصرف شده یا تغییر شکل داده باشد.

ماده ۸۳

در موردی که مشتری مطابق ماده ۸۲ حق اعلام بطلان یا مطالبه کالای بدل از بایع را از دست می دهد, سایر طرق جبران خسارت حسب قرارداد و این کنوانسیون برای او محفوظ خواهد ماند.

ماده ۸۴

۱ . چنانچه بایع، ملزم به رد ثمن باشد، مکلف است بهره آن را از تاریخ تادیه ثمن بپردازد .

۲ . در موارد زیر مشتری مکلف است منافع حاصله از تمام یا قسمتی از کالا را تحویل بایع نماید:
الف . چنانچه مکلف به اعاده تمام یا قسمتی از کالا باشد؛ یا
ب . چنانچه اعاده تمام یا قسمتی از کالا عمدتاً با همان وضعیتی که دریافت نموده برای وی مقدور نباشد، ولی با این وصف اعلام بطلان کرده یا از بایع مطالبه بدل نموده باشد.

بخش ششم

حفظ و نگاهداری کالا

ماده ۸۵

هرگاه مشتری نسبت به قبض کالا تاخیر نماید یا در موردی که تادیه ثمن و تحویل کالا می باید به صورت همزمان صورت گیرد، مشتری در تادیه ثمن قصور ورزد و کالا در ید بایع بوده و یا به نحو دیگری بر کالا استیلا داشته باشد بایع مکلف است , حسب اوضاع و احوال, اقدامات متعارف را برای حفاظت کالا معمول دارد تا زمانی که مشتری هزینه های متعارف انجام شده را تادیه ننماید, بایع حق دارد کالا را حبس کند.

ماده ۸۶

۱ . چنانچه مشتری کالا را دریافت نموده و قصد اعمال هریک از حقوق خود را در چهارچوب قرارداد و این کنوانسیون دایر بر رد آن داشته باشد مکلف است حسب اوضاع و احوال اقدامات متعارف را برای حفاظت کالا معمول دارد تازمانی که بایع هزینه های انجام شده را تادیه ننماید, مشتری حق دارد کالا را حبس کند.
۲ . چنانچه کالای ارسال شده جهت مشتری در مقصد مورد نظر در اختیار او قرار داده شود و از حق رد استفاده کند مکلف است به نیابت از بایع کالا را در تصرف خود نگاه دارد به شرط آنکه این امر بتوان بدون پرداخت ثمن و بدون زحمت نامتعارف یا هزینه های نامعقول صورت گیرد. چنانچه بایع یا شخص ماذونی که بتواند به نیابت از او حفظ کالا را به عهده گیرد در مقصد حاضر باشد, شرط مزبور اعمال نخواهد شد . هرگاه مشتری در چهارچوب این بند, کالا را در تصرف نگاه دارد, حقوق و تعهدات او مشمول بند پیشین خواهد بود.

ماده ۸۷

طرفی که ملزم به انجام اقداماتی جهت نگاهداری کالا است می تواند آن را به هزینه طرف دیگر به انبار شخص ثالثی بسپارد, مشروط بر اینکه هزینه های متعلقه غیر متعارف نباشد.

ماده ۸۸

۱ . چنانچه طرف دیگر در تصرف کالا یا پس گرفتن آن یا در پرداخت ثمن یا هزینه های حفظ کالا به نحو غیر متعارف تاخیر ورزد, طرفی که طبق مواد ۸۵ تا ۸۶ ملزم به حفظ کالا است، می تواند آن را به طرق مقتضی بفروشد مشروط بر اینکه اخطار متعارفی مبنی بر قصد فروش جهت طرف دیگر ارسال کرده باشد.
۲ . هرگاه کالا در معرض فساد سریع باشد یا نگاهداری آن مستلزم هزینه غیر متعارف باشد، طرفی که مطابق مواد ۸۵ یا ۸۶ ملزم به حفظ آن است, مکلف است، جهت فروش آن اقدامات متعارفی معمول دارد. مشارالیه حتی الامکان مکلف است اخطاری مبنی بر قصد فروش جهت طرف دیگر ارسال نماید.
۳ . طرفی که اقدام به روش کالا می نماید، حق دارد از محل فروش, مبلغی معادل مخارج فروش و هزینه های متعارف نگاهداری کالا برای خود منظور نماید، مشارالیه مکلف است حساب باقیمانده را به طرف دیگر بدهد.

فصل چهارم

مقررات نهایی

ماده ۸۹

بدین وسیله دبیر کل سازمان ملل متحد به عنوان امین (اسناد) این کنوانسیون انتخاب می شود.

ماده ۹۰

این کنوانسیون نسبت به هیچ موافقت نامه بین المللی که قبلاً منعقد شده یا ممکن است منعقد گردد و متضمن مقرراتی راجع به موضوعات مشمول این کنوانسیون باشد, حاکمیت نخواهد داشت،مشروط بر اینکه محل تجارت طرفین در کشورهای طرف چنان موافقتنامه ای واقع شده باشد.

ماده ۹۱

۱ . این کنوانسیون در جلسه پایانی کنفرانس سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین المللی کالا جهت امضا مفتوح است و تا سی ام سپتامبر ۱۹۸۱ جهت امضای کلیه کشورها در مقر سازمان ملل واقع در نیویورک مفتوح باقی خواهد ماند.

۲ . این کنوانسیون موکول به تصویب قبول یا تائید کشورهای امضا کننده خواهد بود.

۳ . این کنوانسیون از تاریخی که برای امضا مفتوح می شود, جهت الحاق کلیه کشورهایی که جزو کشورهای امضا کننده نیستند مفتوح خواهد بود.

۴ . اسناد تصویب،قبول، تایید و الحاق باید به دبیرکل سازمان ملل سپرده شوند.

ماده ۹۲

۱ . هر یک از کشورهای متعاهد می تواند در زمان امضا تصویب،قبول،تایید یا الحاق, اعلام کند که ملزم به رعایت فصل دوم این کنوانسیون یا فصل سوم آن نخواهد بود.

۲ . هریک از کشورهای متعاهد که مطابق بند پیشین , نسبت به فصل دوم یا سوم این کنوانسیون مبادرت به صدور اعلامیه می نماید, نسبت به موضوعات فصلی که مشمول اعلامیه است, کشور متعاهد طبق بند ۱ ماده ۱ این کنوانسیون محسوب نخواهد شد.

ماده ۹۳

۱ .هرگاه یکی از کشورهای متعاهد شامل دو یا چند واحد ارضی باشد که طبق قانون اساسی آن کشور نظامهای حقوقی مختلفی در رابطه با موضوعات مطروحه در این کنوانسیون بر آنها حاکم باشند, می تواند در زمان امضا تصویب , قبول , تایید یا الحاق اعلام نماید که این کنوانسیون بر تمام واحدهای ارضی اش یا تنها بر یک واحد یا بیشتر تسری دارد و نیز می تواند هر زمان با تسلیم اعلامیه ای دیگر, اعلامیه قبلی خود را اصلاح نماید.

۲ . اعلامیه های مزبور باید به آگاهی امین کنوانسیون برسند و ضمن آنها واحدهای ارضی مشمول مقررات این کنوانسیون صریحاً تعیین گردند.

۳ . هرگاه این کنوانسیون بواسطه اعلامیه مندرج در این ماده نسبت به یک یا چند واحد ارضی کشور متعاهد, و نه همه آنها, تسری یابد،چنانچه محل تجارت یکی از طرفین در کشور مزبور واقع باشد از نظر این کنوانسیون چنین تلقی خواهد شد که محل تجارت پیشگفته در یک کشور متعاهد واقع نیست،مگر اینکه آن محل تجارت در یکی از واحدهای ارضی مشمول مقررات این کنوانسیون واقع شده باشد.

۴ . چنانچه یک کشور متعاهد مبادرت به صدور اعلامیه موضوع بند ۱ این ماده ننماید, مقررات این کنوانسیون به تمام واحدهای ارضی آن کشور تسری داده خواهد شد.

ماده ۹۴

۱ . دویا چند کشور متعاهد که نسبت به موضوعات تحت حاکمیت این کنوانسیون دارای قواعد حقوقی یکسان یا کاملاً مشابهی هستند هر زمان می توانند اعلام کنند که قراردادهای بیع یا انعقاد آنها بین طرفهایی که در آن کشورها دارای محل تجارتند, مشمول مقررات این کنوانسیون نخواهد بود اعلامیه های مزبور ممکن است مشترکاً یا به صورت اعلامیه یکطرفه متقابل صادر شوند.

۲ . یک کشور متعاهد که در خصوص موضوعات مشمول این کنوانسیون دارای قواعد حقوقی یکسان یا کاملاً مشابهی با یک یا چند کشور غیر متعاهد است هر زمان می تواند اعلام کند که قراردادهای بیع یا انعقاد آنها بین طرفهائی که در آن کشورها دارای محل تجارت هستند , مشمول مقررات این کنوانسیون نخواهد بود.

۳ . هرگاه کشوری که موضوع اعلامیه مذکور در بند پیشین است, بعداً در زمره کشورهای متعاهد در آید, از تاریخی که کنوانسیون نسبت به کشور متعاهد جدید لازم الاجرا می گردد اعلامیه صادره آثار اعلامیه ای را که طبق بند ۱ فوق صادر شده است خواهد داشت مشروط بر اینکه کشور متعاهد جدید به اعلامیه مزبور بپیوندد یا اعلامیه یکطرفه متقابلی صادر نماید.

ماده ۹۵

هر کشور می تواند در زمان تودیع اسناد تصویب قبول , تایید یا الحاق خود اعلام نماید که ملزم به رعایت قسمت (ب) بند ۱ ماده ۱ این کنوانسیون نخواهد بود.

ماده ۹۶

هریک از کشورهای متعاهد که قوانین داخلی آن انعقاد کتبی قراردادهای بیع یا مستند نمودن آنها را به صورت کتبی لازم بداند, می تواند هر زمان طبق ماده ۱۲ با صدور اعلامیه اعلام نماید که هریک از مقررات ماده ۱۱ , ماده ۲۹ با فصل دوم این کنوانسیون که انعقاد قرارداد بیع یا اصلاح آن یا اقاله یا هر نوع ایجاب و قبول یا سایر انواع اعلام اراده را به هر شکل غیر کتبی اجازه می دهد, شامل طرفی که در کشور مزبور محل تجارت دارد نخواهد بود.

ماده ۹۷

۱ . اعلامیه هایی که طبق مقررات این کنوانسیون در زمان امضا صادر می شوند، موکول به تایید بعدی در هنگام تصویب قبول یا تایید کنوانسیون می باشند.

۲ . اعلامیه ها و تاییدیه های آنها باید به صورت کتبی بوده و رسماً به آگاهی امین کنوانسیون رسیده باشند.

۳ . هر اعلامیه همزمان با لازم الاجرا شدن کنوانسیون نسبت به کشور مربوط نافذ خواهد شد. معهذا اعلامیه ای که پس از لازم الاجرا شدن کنوانسیون رسماً به آگاهی امین کنوانسیون میرسد, در اولین روز از ماهی که پس از انقضای شش ماه از تاریخ دریافت اعلامیه توسط امین آغاز می شود, نافذ خواهد شد .

اعلامیه های یکطرفه متقابل موضوع ماده ۹۴ در اولین روز از ماهی که پس از انقضای شش ماه از تاریخ دریافت آخرین اعلامیه توسط امین آغاز می شود, نافذ خواهند شد.

۴ . هریک از کشورها که مطابق مقررات این کنوانسیون مبادرت به صدور اعلامیه می نماید هر زمان که بخواهد می تواند بوسیله اعلام کتبی و رسمی به امین کنوانسیون اعلامیه مزبور را مسترد کند. تاریخ نفوذ چنین استردادی, اولین روز از ماهی است که پس از انقضای شش ماه از تاریخ دریافت اعلامیه توسط امین آغاز می گردد.

۵ . استرداد اعلامیه صادره طبق ماده ۹۴ از تاریخی که نافذ می شود هر نوع اعلامیه متقابلی را که کشور دیگری طبق ماده مذکور صادر نموده است بلااثر خواهد کرد.

ماده ۹۸

هیچگونه قید و شرطی جز آنهایی که صریحاً در این کنوانسیون مجاز شناخته شده اند پذیرفته نخواهد شد.

ماده ۹۹

۱ . با رعایت مقررات بند ۶ این ماده کنوانسیون حاضردر اولین روز از ماهی که بعد از انقضای دوازده ماه از تاریخ سپردن دهمین سند تصویب , قبول, تایید یا الحاق منجمله اسناد حاوی اعلامیه صادره حسب ماده ۹۲ آغاز می گردد لازم الاجرا خواهد شد.

۲ . هنگامی که یک کشور پس از سپردن دهمین سند تصویب قبول, تایید یا الحاق این کنوانسیون را تصویب, قبول یا تایید می نماید, یا بدان ملحق می شود, تاریخ لازم الاجرا شدن کنوانسیون حاضر, بجز فصلی که مستثنی شده است در ارتباط با آن کشور, با رعایت مقررات بند ۶ این ماده اولین روز از ماهی خواهد بود که بعد از انقضای دوازده ماه از زمان تودیع اسناد تصویب قبول, تایید یا الحاق آن کشور, شروع می شود.

۳ . کشوری که این کنوانسیون را تصویب, قبول یا تایید می نماید, یا بدان ملحق می شود و ضمناً عضو (کنوانسیون راجع به قانون متحد الشکل ناظر بر انعقاد قرارداد بیع بین المللی کالا مصوب ۱ ژوئیه ۱۹۶۴ لاهه) (کنوانسیون انعقاد قرارداد لاهه ۱۹۶۴) ویا کنوانسیون راجع به قانون متحد الشکل ناظر بر بیع بین المللی کالا مصوب ۱ ژوئیه ۱۹۶۴لاهه) (کنوانسیون بیع لاهه ۱۹۶۴) و یا عضو هر دوی آنها باشد , باید همزمان با تصویب یا قبول, یا تایید این کنوانسیون, بر حسب مورد یک یا هر دو کنوانسیون بیع لاهه ۱۹۶۴ و کنوانسیون انعقاد قرارداد لاهه ۱۹۶۴, را ضمن اطلاع به دولت هلند رد نماید.

۴ . هر کشور عضو کنوانسیون بیع لاهه ۱۹۶۴ که کنوانسیون حاضر را تصویب قبول یا تایید می کند یا بدان ملحق می شود و طبق ماده ۹۲ اعلام می کند یا اعلام نموده است که ملزم به رعایت فصل دوم این کنوانسیون نخواهد بود باید در زمان تصویب قبول, تایید یا الحاق, ضمن اطلاع به دولت هلند, کنوانسیون بیع لاهه مورخ ۱۹۶۴ را رد نماید.

۵ . هر کشور عضو کنوانسیون انعقاد قرارداد لاهه ۱۹۶۴ که کنوانسیون حاضر را تصویب قبول یا تایید می کند یا بدان ملحق می شود و طبق ماده ۹۲ اعلام می کند یا اعلام نموده است که ملزم به رعایت فصل سوم این کنوانسیون نخواهد بود باید در زمان تصویب, قبول , تایید یا الحاق, ضمن اطلاع به دولت هلند کنوانسیون انعقاد قرارداد لاهه مورخ ۱۹۶۴ را رد نماید.

۶ . از نظر این ماده تصویب, قبول, تایید و الحاق کشورهای عضو کنوانسیون انعقاد قرارداد لاهه ۱۹۶۴ یا کنوانسیون بیع لاهه ۱۹۶۴ نسبت به این کنوانسیون نافذ نخواهد شد مگر اینکه اعلام رد کنوانسیون مذکور از جانب کشورهای مزبور نافذ گردد امین این کنوانسیون با دولت هلند به عنوان امین کنوانسیونهای ۱۹۶۴ جهت تضمین هماهنگیهای لازم در این زمینه تبادل نظر خواهد نمود.

ماده ۱۰۰

۱ . این کنوانسیون تنها در صورتی حاکم بر انعقاد یک قرارداد خواهد بود که پیشنهاد انعقاد مزبور در تاریخ لازم الاجرا شدن کنوانسیون نسبت به کشورهای متعاهد مذکور در قسمت الف بند ۱ یا نسبت به کشورهای متعاهد مذکور در قسمت ب بند ۱ ماده ۱ یا پس از آن تاریخ صورت گرفته باشد.

۲ . این کنوانسیون صرفاً بر قراردادهای منعقده در تاریخ لازم الاجرا شدن کنوانسیون نسبت به کشورهای متعاهد مذکور در قسمت الف بند ۱ یا کشورهای متعاهد مذکور در قسمت ب بند ۱ ماده ۱ یا پس از آن حاکمیت دارد.

ماده ۱۰۱

۱ . هر کشور متعاهد می تواند با اعلان رسمی و کتبی به امین, این کنوانسیون یا فصل دوم یا سوم آن را رد نماید.

۲ . اعلام رد کنوانسیون در اولین روز از ماهی که پس از انقضای دوازده ماه از تاریخ وصول اعلام رد به امین آغاز می شود نافذ خواهد گردید چنانچه در اعلامیه رد کنوانسیون مدت طولانی تری جهت نفوذ آن تعیین شده باشد اعلام رد پس از انقضای مدت مزبور از تاریخ وصول به امین نافذ خواهد گردید.

در وین انجام شده است, به تاریخ یازدهم آوریل سال یکهزار و نهصد و هشتاد, در یک نسخه اصلی که متنهای عربی, چینی , انگلیسی, فرانسوی, روسی و اسپانیائی آن دارای اعتبار واحدند.

در مقام تسجیل آن اشخاص زیر که نمایندگان تام الاختیار دولتهای متبوع خود می باشند, این کنوانسیون را امضا نموده اند.

فصل دوازدهم: اینکوترمز:

با توجه به توسعه تجارت جهانی و رشد شتابان آن ، ضروری است قواعد و روشهای متحدالشکلی در حوزه تجارت جهانی تدوین گردد .

در این رابطه از سال ۱۹۳۶ میلادی ، اتاق بازرگانی بین المللی ***International Chamber Commercial*** که با عنوان اصطلاحات بازرگانی بین المللی ***International Chamber Terms*** نامیده می شود . به تهیه مجموعه قواعد بین المللی ناظر بر جنبه های مختلف بازرگانی بین المللی اقدام نموده است .

اتاق بازرگانی بین المللی ***ICC*** ، در سال ۱۹۱۹ با هدف خدمت به تجارت جهانی به وسیله ارتقای سرمایه گذاری و تجارت ، بازارهای آزاد برای کالاها و خدمات و گردش آزاد سرمایه تاسیس شد . به علت نفوذ و تاثیرگذاری اولین رییس آن ، آتین کلمنتال که خود قبلاً وزیر بازرگانی فرانسه بود ، دبیرخانه ***ICC*** در پاریس مستقر گردید و فقط در طول سالهای جنگ جهانی که پاریس تحت اشغال بود ، به سوئد منتقل شد .

در سال ۱۹۲۳ نیز دادگاه داوری بین المللی تشکیل شد . هم اکنون اعضای ***ICC*** بیش از ۱۳۰ کشور عضو هستند . این سازمان ، هماهنگی لازم را با دفاتر تخصصی مربوط در سازمان ملل متحد بر عهده دارد و طرف مشورت آن سازمان قرار می گیرد . هدف اصلی از اینکوترمز ، تفکیک دقیق هزینه ها و مسئولیت ها ، بین دو طرف قرارداد یعنی فروشنده و خریدار است .

اینکوترمز ، مخفف کلمات اصطلاح فوق الذکر است که هدف دیگر آن ارایه مجموعه ای از قوانین بین المللی برای تفسیر رایج ترین اصطلاحات بازرگانی در تجارت خارجی است . لذا شک و تردیدهایی که در تفاسیر گوناگون تجاری در هر کشور دیگر ، اطلاع جامعی ندارند و یا ممکن است برخی از اصطلاحات تجاری ، تفاسیر مختلفی داشته باشد . لذا اینکوترمز سعی بر آن دارد تا تعاریف آنها را یکسان کرده و از ابهام های موجود جلوگیری کند . این قوانین معمولاً هر ۱۰ سال بروز آوری می شود و با تشکیل کارگروههای مجرب و کارآزموده تغییرات تجاری و اصطلاحات مرتبط با آنها در ویرایش های بعدی گنجانده می شود .

در اینجا ، ذکر این نکته ضروری است که دامنه و گستره اینکوترمز ، به مسایل مربوط به حقوق و تعهدات طرفین قرارداد فروش با توجه به تحویل کالای فروخته شده به معنای کالاهای ملموس ، نه کالاهای غیر ملموس مانند نرم افزارهای رایانه ای ، محدود می شود . اینکوترمز فقط به رابطه بین فروشنده و خریدار تحت شرایط قرارداد فروش می پردازد و فرآیند انجام آنها را در کلیه حوزه های مربوط به حمل ، بیمه و سرمایه گذاری ، انجام تشریفات گمرکی ورود یا صدور کالا ، بسته بندی کالا ، تعهدات خریدار در خصوص تحویل گرفتن کالا و همچنین تعهد خریدار در دادن گواهی ، دال بر اینکه تعهدات مربوط به شکل مطلوب انجام شده است و .... را شامل می شود .

اینکوترمز به پیامدهای نقص قرارداد و هرگونه معافیت از آن ، ناشی از مشکلات گوناگون نمی پردازد . این مشکلات باید با شرایط و قیود دیگر درج شده در قرارداد فروش و قوانین مربوط به آنها حل و فصل شود .

در اینکوترمز برای راهنمایی و بهره برداری صحیح از واژگان ، معمولاً اصطلاحات به گروههای اساسی مختلف تقسیم می شود و در آن راستا مفاهیم و تفاسیر مربوط ، درج می گردد . به طور مثال می توان موارد زیر را نام برد.

الف) : گروه ***E*** (نقطه عزیمت) ***EXW*** تحویل کالا در محل کار که اصولاً تعهدات فروشنده در آن ، کمترین مقدار است .

ب) : گروه ***F*** (قسمت اصلی کرایه حمل پرداخت نشده) مانند موارد زیر که فروشنده را ملزم می کند آن طور که خریدار مشخص کرده و دستور داده است کالا را برای حمل تحویل دهد .

FCA تحویل کالا به حمل کننده (مکان نام برده شده)

FAS تحویل کالا در کنار کشتی (بندر بارگیری نام برده شده)

FOB تحویل کالا روی عرشه کشتی

ج) : گروه ***C*** (قسمت اصلی کرایه حمل پرداخت شده) فروشنده را ملزم می کند که طبق شرایط رایج ، به هزینه خود ، قرارداد حمل را منعقد کند .

CFR هزینه و کرایه حمل کالا تا بندر مقصد (بندر مقصد نام برده می شود)

CIF هزینه بیمه و کرایه حمل کالا تا بندر مقصد

CPT پرداخت کرایه حمل کالا تا مقصد

CIP پرداخت کرایه حمل و بیمه کالا تا مکان

د) : گروه ***D*** (نقطه رسیدن کالا) در اینجا فروشنده مسئول رسیدن کالا به مکان یا نقطه توافق شده مقصد در مرز یا درون کشور وارد کننده می باشد و فروشنده باید تمام مخاطرات و هزینه های آوردن کالا به آن مکان را تقبل کند در اینجا «**قراردادهای رسیدند ، مطرح است در صورتی که در گروه *C*** » «**قراردادهای حرکت**» یا حمل مطرح بود .

DAF تحویل کالا در مرز (مکان نام برده شده)

DES تحویل کالا از روی کشتی (در کشتی)

DEQ تحویل کالا در اسکله

DDU تحویل کالا بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی

DDP تحویل کالا با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی

قوانین و اصطلاحات بازرگانی / اینکوترمز :

اصطلاحات اینکوترمز

EXW EX WORKS	۱- تحویل در محل کار
FCA FREE CARRIER	۲- تحویل به حمل کننده
FAS FREE ALONGSIDE SHIP	۳- تحویل در کنار کشتی
FOB FREE ON BOARD	۴- تحویل روی کشتی
CFR COST AND FREIGHT	۵- هزینه و کرایه حمل
CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT	۶- هزینه ، بیمه و کرایه حمل
CPT CARRIAGE PAID TO	۷- کرایه حمل پرداخت شده تا
CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	۸- کرایه حمل و بیمه پرداخت شده تا
DAF DELIVERED AT FRONTIER	۹- تحویل در مرز
DES DELIVERED EX SHIP	۱۰- تحویل در کشتی
DEQ DELIVERED EX QUAY	۱۱- تحویل در اسکله
DDU DELIVERED DDTY UNPAID	۱۲- تحویل حقوق و عوارض گمرکی پرداخت نشده
DDP DELIVERED DUTY PAID	۱۳- تحویل حقوق و عوارض گمرکی پرداخت شده

خلاصه جدول اطلاعات اینکوترمز

اصطلاح	بارگیری در وسیله حمل در محل فروشنده	پرداخت حقوق و عوارض گمرکی صادرات	حمل به بندرگاه صادر کننده	فرود بار در بندر صادر کننده	بارگیری در بندر صادر کننده	حمل به بندرگاه وارد کننده	فرود بار در بندر وارد کننده	بارگیری در وسیله حمل در بندر وارد کننده	حمل به مقصد خریدار	بیمه	عملیات ترخیص کالا در مقصد	حقوق و عوارض گمرکی در مقصد
EXW	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FCA	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FAS	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
FOB	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CFR	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CIF	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	بله	نه	نه
CPT	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه
CIP	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	بله	نه	نه
DAF	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	نه	نه	نه
DES	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	نه	بله	نه	نه
DEQ	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه	بله	نه	نه
DDU	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	نه	نه
DDP	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله	بله

EX : Ex-work	*تحویل کالا در محل کار یا تولید*
FCA : Free carrier (named place)	*تحویل کالا در محل تعیین شده بندر*
FAS : Free Alongside ship	*تحویل کالا در کنار کشتی*
FOB : Free on Board	*تحویل کالا روی عرشه کشتی*
CFR : Cost and Fright (نام بندر)	*قیمت کالا و کرایه حمل کالا تا بندر مقصد*
CIF : Cost , insurance and fright	*قیمت کالا ، بیمه و کرایه حمل تا بندر مقصد*
CPT : Carrage paid to	*پرداخت کرایه حمل کالا تا بندر مقصد*
CIP : Carriage and insurance paid to	*پرداخت کرایه حمل و بیمه کالا تا مقصد*
DAF : Deliverd of frontier (unmad place)	*تحویل کالا در مرکز کشور خریدار*
DES : Delivered Ex ship (unmad place)	*تحویل کالا در عرشه کشتی در مقصد*
DEQ : Delivered Ex quay (named place)	*تحویل کالا روی اسکله در مقصد*
DDU : Delivered Duty unpaid	*تحویل کالا در مقصد بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی*
DDP : Delivered Duty paid	*تحویل کالا در مقصد با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی*

فصل پنجم: سازمان همکاری اقتصادی[1] (ECO)

سازمانهای منطقه‌ای، سازمانهایی هستند که در یک منطقه خاص از یک قاره بوجود می‌آیند و فقط کشورهای واقع در آن منطقه می‌توانند به عضویت آن درآیند. هدف این سازمانها گسترش همکاری میان کشورهای همان منطقه می‌باشد. از این سازمانها که غالباً از نوع اقتصادی می‌باشند در تمام قاره‌ها بوجود آمده‌اند، مانند: سازمان بنلوکس در اروپا میان کشورهای بلژیک، هلند، لوکزامبورگ؛ سازمان آسه‌آن در جنوب شرق آسیا، سازمان اکو در غرب آسیا، سازمان اکوواس در غرب آفریقا و سازمان سادک در جنوب آفریقا.

سازمان اکو را می‌توان از جهتی یک سازمان بین‌قاره‌ای تلقی نمود زیرا دو کشور عضو آن ترکیه و آذربایجان اگرچه از نظر جغرافیایی و فرهنگی در آسیای غربی قرار دارند ولی از نظر سیاسی به عنوان کشورهای اروپایی محسوب می‌شوند.

۱- تاریخچه سازمان اکو

این سازمان در سال ۱۳۴۳ با نام سازمان عمران منطقه‌ای یا ***(RCD)***[2] [2] با عضویت کشورهای پاکستان، ایران و ترکیه تشکیل گردید. فلسفه ایجاد سازمان را باید در شرایط سیاسی، اقتصادی موجود در کشورهای عضو در اولین سالهای دهه ۱۹۶۰ جستجو کرد. از نظر شرایط اقتصادی ۳ کشور مذکور در صدد اجرای طرح صنعتی کردن خود به شیوهٔ غربی بودند. محدودیت ذخایر ارزی، نیاز به اجرای طرحهای صنعتی، دریافت تکنولوژی و سرانجام استفاده از امکانات رفاهی منطقه‌ای، از جمله دلایل بوجود آمدن اندیشه ***RCD*** در قالب یک سازمان همکاری چند جانبه بود.

علاوه بر این عوامل، داشتن علایق تاریخی، فرهنگی و سنتی مشترک میان ۳ کشور و قرار گرفتن در یک منطقه حساس و استراتژیک، ضرورت پیدایش یک چنین سازمانی را هر چه بیشتر آشکار ساخت.

بنابراین در اعلامیه مشترک سازمان همکاریهای منطقه ای ***(RCD)***، سران سه کشور موافقت اصولی خود را در موارد زیر اعلام داشتند:

۱- ایجاد مبادله آزاد کالاها از طرق مختلف از جمله انعقاد قراردادهای بازرگانی.

۲- برقراری مناسبات بیشتر بین اتاق های بازرگانی موجود و نیز تاسیس اتاقهای بازرگانی مشترک .

۵- بهبود خطوط حمل و نقل هوایی داخل منطقه و احیانا" تاسیس یک خط هوایی مجهز .

۶- مطالعه امکان‌سنجی توسعه همکاری بیشتر در خصوص کشتیرانی، من جمله تاسیس یک خط مشترک دریایی و یا تشکیل یک کنفرانس کشتیرانی منطقه ای .

۷- انجام مطالعات و بررسی های لازم برای احداث و بهبود خطوط ارتباطی راه و راه آهن بین سه کشور.

۸- لغو تشریفات روادید عبور بین سه کشور منطقه به منظور تسهیل امر مسافرت.

۹- همکاریهای فنی بین سه کشور از راه اعزام کارشناس، تربیت کادر فنی و اعطای بورس.

---

[1]. *Economic Cooperation organization (ECO)*

[2] .*Regional Cooperation for Development (RCD)*

۱۰- مطالعه و بررسی کلیه امکانات موجود به منظور توسعه و تحکیم همکاریهای فرهنگی بین سه کشور و همچنین تاسیس مراکز فرهنگی و هنری جهت انجام مطالعات و تحقیقات فرهنگی ، تاریخی و تمدن سه کشور.

در آوریل ۱۹۷۶ سران سه کشور به مدت سه روز در ازمیر ترکیه گرد آمدند و ضمن بررسی اوضاع جهانی و منطقه ای، گسترش مناسبات را در زمینه های گوناگون مورد بررسی قرار داده و با صدور اعلامیه تاریخی ازمیر در واقع نقطه عطفی در همکاری عمران منطقه ای بوجود آمد.

۲. تأسیس سازمان اکو

از ابتدای سال ۱۳۵۷ فعالیت ***RCD*** روند آهسته‌تری به خود گرفت ، اگر چه عهدنامه ازمیر به تصویب مجلس وقت ایران رسیده و مبادله شده بود، اما پس از پیروزی انقلاب اسلامی به دلیل عدم اعلام نظر قطعی دولت جمهوری اسلامی ایران نسبت به انحلال سازمان مذکور و یا خروج از این همکاری، فعالیت‌های ***RCD*** به حالت تعلیق درآمد تا جایی که در سال۱۳۵۹ تصمیم به انحلال آن گرفته شد.

با بررسی‌ها و تحقیقاتی که با مشارکت کلیه بخش‌ها و ارگانهای ذیربط صورت پذیرفت و با توجه به جمیع جهات، اصل لزوم حفظ این همکاری شناخته گردید. از دلایل مهم حفظ این همکاری سه جانبه وقوع جنگ تحمیلی و محاصره اقتصادی کشور توسط دولتهای غربی بود لذا با دورنگری مسئولین ذیربط و با در نظر گرفتن حصول سیاست خارجی ج.ا.ایران مبنی بر گسترش روابط با کشورهای همسایه مسلمان و جهان سوم، همکاری سه جانبه ایران، ترکیه و پاکستان تحت نام جدید سازمان همکاری اقتصادی (اکو) از ۹ بهمن ماه ۱۳۶۳ آغاز گردید. سطح سازمان مذکور به سطح معاونین وزارت امور خارجه ارتقاء یافت و تعداد کمیته‌های فنی آن محدود به ۴ کمیته شد که کلیه فعالیتهای اقتصادی، بازرگانی، کشاورزی، علمی و صنعتی را در بر می‌گرفت. بدین ترتیب اکو فعالیت خود را در چهارچوب جدیدی آغاز نمود و این در شرایطی بود که تحولات منطقه و بین‌المللی ضرورت ایجاد وحدت بیشتر در جهان اسلام و همکاری گسترده میان کشورهای منطقه‌ای را تقویت می‌نمود که این مسأله مورد تأیید سران و مقامات عالی ۳ کشور قرار گرفت. بر همین اساس و به منظور رفع ابهامات حقوقی و تقویت همکاریهای ۳ جانبه، در اجلاس اسلام‌آباد که در خرداد ماه ۱۳۶۹ تشکیل گردید ، پروتکل اصلاحی عهدنامه ازمیر را امضاء کردند. بر اساس پروتکل اصلاحی، سطح اکو از شورای معاونین به شورای وزیران ارتقاء و تعداد کمیته‌های فنی اکو به ۷ کمیته افزایش یافت.

۳.اهداف واصول اکو :

به طور کلی هدف اصلی اکو توسعه اقتصادی و اجتماعی می‌باشد. به همین منظور علاوه بر"عهد نامه ازمیر" که اساس اصول و اهداف همکاری در آن سازمان را تعیین می نماید، کشورهای عضو در چند سال گذشته سه طرح اجرایی عمده را به تصویب رساندند که عبارتند از: طرح عمل کویته پاکستان، بیانیه استانبول ترکیه و طرح کلی آلماتی قزاقستان . به منظور توسعه حمل و نقل و ارتباطات در منطقه طرح های اول و دوم که به نوعی چهارچوب کلی توسعه ساختار اجتماعی،

اقتصادی اکو به شمار می روند، اولویت های همکاری این سازمان را نیز در زمینه های تجارت، انرژی، صنعت، کشاورزی، حمل و نقل و ارتباطات مشخص می کنند. از دیگر اهداف اصلی اکو اتصال کلیه پایتخت های کشورهای عضو اکو به همدیگر از طریق جاده های مواصلاتی، راه آهن و هوایی می باشد.

عهدنامه ازمیر در سال ۱۹۷۷ که در حقیقت اساسنامه سازمان محسوب می‌شود در موارد مختلف اهداف کشورهای ایران، ترکیه و پاکستان را در مورد تشکیل سازمان مذکور بیان نموده است.

به موجب ماده ۲، دولتهای عضو، سازمان همکاری اقتصادی (اکو) را به عنوان سازمانی به منظور تأمین همکاری اقتصادی، فنی و فرهنگی میان خود تأسیس کرده و برای نیل به این مقصود درباره اصول ذیل توافق نمودند:

الف: گسترش بازرگانی بین دول عضو از طریق تأمین دسترسی آزادانه‌تر به بازارهای یکدیگر.

ب. ترغیب به ایجاد شرایط مساعد در هر یک از دول عضو برای رشد مداوم اقتصادی به منظور ارتقاء مستمر سطح زندگی مردم.

ج. تحکیم همبستگی‌های فرهنگی و علائق معنوی و برادرانه‌ای که مردم دول عضو را از مجاری اجتماعی و فرهنگی به یکدیگر پیوند می‌دهند.

د. کمک به رشد تجارت جهانی از طریق اتخاذ روشی مشترک در مجامع بین‌المللی و کوشش به منظور محو سیاست‌های غیرمنصفانه بازرگانی که برای کشورهای روبه رشد شرایط تجاری نامساعد به بار آورده است.

به موجب پروتکل اصلاحی عهدنامه ازمیر در سال ۱۹۹۰، ایجاد منطقه آزاد تجاری که در عهدنامه ازمیر پیش‌بینی شده بود ، حذف و بجای آن مقرر گردید که کشورهای عضو بر اساس تعهدات مندرج در قراردادهایشان امکان تأمین حداکثر کاهش ممکن موانع تجاری در منطقه اکو را در زمان مناسب و با عنایت به تجارب کسب شده در چارچوب سیستم تعرفه ترجیحی اکو بدون صدمه زدن به دیگر تعهدات بین‌المللی کشورهای عضو مورد بررسی قرار دهند.

به موجب ماده چهارم عهدنامه، دولتهای عضو از طرق مختلف ذیل با یکدیگر تشریک مساعی خواهند نمود:

- ایجاد طرحهای مشترک صنعتی بر اساس بازار منطقه از طریق همکاری در صنایع و تخصص در تولید اجزا و قطعات و نیز اتخاذ تدابیر مؤثر برای تأمین گردش هر چه بیشتر محصولات طرحهای مشترک در داخل منطقه
- تعیین طرحهای مشترکی که در آینده ایجاد می‌شود ، مبتنی بر رهنمودهای ذیل و دیگر رهنمودها از طرف دولتهای عضو

الف. ایجاد طرحهای مشترک صنعتی به ویژه صنایعی مورد تشویق قرار خواهد گرفت که اقتصادی بودنشان بر اساس منطقه‌ای قابل دوام باشد.

ب. به طرحهای مشترک اکو امتیازهای مالی مشابه با امتیازهایی که برای صنایع ملی با اهمیت قائل می‌شوند، داده شود.

ج. اقدام جمعی برای تجارت و صنعت به نحوی بعمل آید که تولید و مبادله کالاهای صنعتی مکمل یکدیگر باشند.

۴. ارکان اکو

ارکان سازمان همکاری اقتصادی (اکو) بر اساس عهدنامه ازمیر عبارتست از:

الف - شورای وزیران

ب - شورای قائم مقامان

ج - شورای برنامه‌ریزی منطقه ای

د - کمیته‌های فنی

هـ - دبیرخانه

و - سازمان تخصصی

الف - شورای وزیران

این شورا به عنوان عالیترین رکن تعیین کننده خط مشی سازمان محسوب می‌شود و با شرکت وزرای امور خارجه کشورهای عضو و یا دیگر نمایندگانی که مقام وزارت داشته باشند تشکیل می‌شود. شورا دارای اجلاس سالیانه بوده و حداقل یک بار در طی سال تشکیل جلسه می‌دهد. در این جلسات، آیین نامه‌های داخلی تدوین و همچنین تصمیمات سازمان توسط آن اتخاذ می‌شود.

ب - شورای قائم مقامان

شورای قائم‌مقامان متشکل از مدیر کل وزارت امور خارجه ج. ا. ایران و سفرای کشورهای عضو در ایران بوده و به عنوان رکن دایمی از طرف وزیران رویه و خط مشی سازمان را تعیین و موضوعاتی را که مستلزم اتخاذ تصمیم توسط دول عضو می‌باشد، تنظیم می‌کند و در امور مربوط به اجرای تصمیمات شورای وزیران اقدامات مقتضی بعمل می‌آورد. این شورا ، دارای اجلاس مرتب بوده و هر زمان که نیاز باشد ، تشکیل جلسه می‌دهد. ریاست این شورا هر شش ماه به صورت دوره‌ای و به ترتیب حروف انگلیسی نام کشورهای عضو با یکی از این کشورها است که دارای نمایندگی ثابت در ایران می‌باشد.

ج - شورای برنامه‌ریزی منطقه‌ای

شورای برنامه‌ریزی مرکب از رؤسای سازمانهای برنامه دول عضو یا نمایندگانی که دارای همان اختیارات باشند، بوده و حداقل سالی یکبار تشکیل جلسه می‌دهد. این شورا به طور کلی مطالعه درباره طرحهای عمرانی و بررسی استعدادها و امکانات تولیدی کشورهای عضو را بر عهده دارد و پیرامون طرحهای مشترک و قراردادهای طویل‌المدت و ایجاد هماهنگی بین طرحهای همکاری دولتهای عضو و اقداماتی که لازم است نسبت به انجام آنها تسریع به عمل آید اظهارنظر و توصیه‌های لازم را می‌نماید. توصیه‌های شورا به همراه گزارش نتایج ارزیابی به شورای وزیران جهت اتخاذ تصمیم ارائه می‌شود.

د - کمیته‌های فنی

این کمیته‌ها که از نمایندگان کشورهای عضو تشکیل می‌شود، وظیفه دارند که موجبات ارتباط و تماس لازم در مورد طرحهای خاص و مشترک سازمان را بین کشورهای عضو فراهم آورند. باید گفت در ابتدای تشکیل این سازمان در سال ۱۳۴۳تحت عنوان ***RCD***، ۱۷ کمیته بوجود آمد، اما پس از زمانی کوتاه مسئولین به این نتیجه رسیدند که وجود کمیته‌های متعدد کیفیت‌ها را پایین می‌آورد و لذا با ادغام چند فعالیت در یکدیگر تعداد آنها را کاهش داده و امروزه سازمان همکاری اقتصادی دارای ۸ کمیته به شرح ذیل می‌باشد.

۱. کمیته اقتصادی، بازرگانی
۲. کمیته صنعتی و فنی
۳. کمیته حمل و نقل و ارتباطات
۴. کمیته کشاورزی
۵. کمیته علمی، آموزشی و فرهنگی
۶. کمیته انرژی
۷. کمیته زیربنایی در امور عمومی (کمیته بهداشت و محیط زیست)
۸. کمیته مبارزه با مواد مخدر

هـ - دبیرخانه

به منظور برقراری ارتباط بین ارگانهای مختلف کشورهای عضو، تصمیم گرفته شد که سازمان همکاری اقتصادی(اکو) دارای یک دفتر دایمی به نام دبیرخانه باشد که مقر آن در تهران است. دبیرخانه اکو از یک دبیرکل و تعدادی کارمند اداری تشکیل گردیده و دارای وظایف متعددی است.

وظایف دبیرکل

۱. تهیه اسناد و مدارک لازم، تنظیم صورت جلسات، نظرات و تصمیمات سازمان،
۲. حفظ ارتباط با دولتهای عضو و سایر ارگانها،
۳. تهیه گزارش سالانه،
۴. بررسی فعالیتهای سازمان همکاری اقتصادی (اکو) و ارزیابی موفقیت‌های آن،
۵. تهیه گزارش جامع درباره وضعیت اقتصادی کشورهای عضو و تسلیم آن به شورای وزیران.

دبیرخانه تحت نظر دبیرکل سازمان فعالیت دارد. دبیرکل سازمان فردی است که به تناوب از هر یک از کشورهای عضو بر اساس ترتیب حروف انگلیسی سه کشور عضو مؤسس برای مدت ۴ سال انتخاب می‌شد. شایان ذکر است که اعتبار این قاعده تا سال ۲۰۰۰ میلادی بود و پس از آن دبیرکل برای مدت دو سال به ترتیب حروف انگلیسی اعضاء انتخاب می‌شود.

دبیرخانه سازمان دارای تشکیلات منسجمی می‌باشد که این تشکیلات عبارتند از: دبیر کل سازمان، معاونین دبیرکل، مدیران دبیرخانه (از هر کشور ۲ نفر به عنوان مدیرانتخاب می‌شوند) و تعدادی کارمند اداری و دفتری.

و - سازمانهای تخصصی

بر اساس ماده ۲۰ عهدنامه ازمیر، سازمانها و مؤسسات تخصصی در برخی زمینه‌های خاص همکاری بوجود آمده و در همان زمینه فعالیت خود را آغاز کردند. برای اجرای این مفاد در حال حاضر سازمان اکو دارای چند مؤسسه تخصصی می‌باشد. این مؤسسات عبارتند از:

۱- موسسه فرهنگی اکو :

یک مرکز فرهنگی منطقه ای است و مقر آن در تهران می باشد و در چهارچوب اکو، اهداف و برنامه های مشترک فرهنگی را طرح ریزی و اجرا می نماید. هدف اصلی موسسه فرهنگی اکو ارتقا همکاری و مشارکت نزدیک بین مردم منطقه و همکاری بین رسانه های گروهی ، اندیشمندان ، روشنفکران، هنرمندان و کلیه اقشار که به نوعی در زمینه میراث مشترک منطقه صاحب نظر و یا فعال هستند، می‌باشد. تقویت مبادلات فرهنگی، برپایی نمایشگاه‌های هنری، برگزاری مسابقات ورزشی، برپایی سمینارها و کنگره های ادبی، انتشار آثار برتر منطقه، تقویت همکاری در زمینه باستان شناسی و معماری، گسترش زبان های رایج منطقه و ..... از جمله اهداف و برنامه های مورد نظر موسسه فرهنگی اکو می باشد.

۲ - بنیاد علمی اکو :

مرکز بنیاد علمی اکو در اسلام آباد پایتخت پاکستان است و وظایف و اهداف کلی بنیاد مذکور عبارتند از : تربیت نیروی متخصص و ماهر، ارتقا سطح علمی موسسات تحقیقاتی، ارزیابی مسایل مربوط به تکنولوژی و چگونگی انتقال تکنولوژی مدرن، مبادله اطلاعات علمی و غیره ....

۳- موسسه آموزشی اکو :

مرکز موسسه آموزشی اکو در آنکارا پایتخت ترکیه قرار دارد و وظایف و اهداف کلی آن عبارتند از: تشکیل کرسی های مشترک و متقابل در دانشگاه ها، مبادله دانشجو و اهدای بورسهای مطالعاتی و فرهنگی بین کشورهای عضو، تاسیس دانشگاه و غیره ....

- **موسسات منطقه ای :**

موسسات منطقه ای اکو با مبنا قراردادن حمل و نقل و ارتباطات به عنوان عناصر زیر بنایی در توسعه اقتصادی تشکیل شده اند و عبارتند از :

۱. اتاق بازرگانی و صنایع اکو
۲. شرکت مشترک کشتیرانی (اکو)
۳. شرکت هواپیمایی اکو
۴. مؤسسه آموزش عالی بیمه اکو
۵. مرکز بیمه اکو
۶. شرکت بیمه اتکایی اکو
۷. مؤسسه فرهنگی اکو
۸. بانک تجارت و سرمایه‌گذاری اکو

۹. بنیاد جوانان اکو.

هر ساله این مؤسسات گزارشاتی در خصوص فعالیت خود به دبیرخانه اکو ارائه می‌دهند.

چنانچه نیاز به اتخاذ تصمیماتی داشته باشند که دارای تأثیر بر خط مشی سازمان باشد قبلاً از دبیرکل کسب مجوز می‌نمایند و سرانجام جهت اجرای تصمیمات خود از طریق دبیرخانه از کمک کشورهای عضو برخوردار می‌شوند. این مؤسسات ارکانی فرعی وابسته به سازمان محسوب می‌شوند که توسط شورای وزیران بوجود آمده‌اند و هر زمان لازم باشد تعدادشان بنا به ضرورت توسط همان شورا افزایش و یا کاهش خواهد یافت.

همچنین طی سالهای اخیر دو همکاری مشترک منطقه ای دیگر نیز بین سازمان های ذیربط کشورهای عضو اکو بوجود آمده است. این دو موسسه خارج از تشکیلات اکو و بصورت مستقل عمل می کنند و عبارتند از :

الف : اکو سای *(ECOSAI)* : موسسات عالی حسابرسی کشورهای عضو اکو

ب : اکونا *(ECONA)* : اکونا یا خبرگزاری اکو، متشکل از خبرگزاری های کشورهای عضو اکو

۵- روابط اکو با سازمان های منطقه ای و بین المللی :

یکی از اهداف اکو ایجاد و گسترش روابط با دیگر سازمان های بین المللی و منطقه‌ای می باشد. تعدادی از این سازمان ها وابسته به سازمان ملل متحد می‌باشند و تعدادی به صورت منطقه‌ای فعالیت می‌کنند. این سازمان‌ها عبارتند از :

۱- برنامه عمران ملل متحد *(UNDP)*

۲- کمیسیون اقتصادی – اجتماعی ملل متحد در آسیا و اقیانوسیه – اسکاپ *(ESCAP)*

۳- سازمان حمایت از کودکان ملل متحد – یونیسف *(UNICEF)*

۴- صندوق جمعیت ملل متحد *(UNFPA)*

۵- سازمان توسعه صنعتی ملل متحد – یونیدو *(UNIDO)*

۶- سازمان علوم و فرهنگ ملل متحد – یونیسف *(UNISEF)*

۷- برنامه بین‌المللی کنترل مواد مخدر *(UNDCP)*

۸- سازمان خوار و بار و کشاورزی ملل متحد – فائو *(FAO)*

۹- سازمان کنترل توسعه و تجارت ملل متحد – آنکتاد *(UNCTAD)*

۱۰- سازمان کنفرانس اسلامی *(OIC)*

۱۱- بانک توسعه اسلامی

۱۲- اتحاد اروپا *(EU)*

۱۳- سازمان تجارت جهانی *(WTO)*

۱۴- اتحادیه کشورهای جنوب شرق آسیا – آسه آن *(ASEAN)*

۶. عضویت در سازمان اکو

بر اساس ماده ۳۶ عهدنامه ازمیر، هر یک از دول منطقه می‌توانند عضویت سازمان را تقاضا کنند. دولت متقاضی، عضویت تقاضای خود را از طریق دبیرخانه به شورای وزیران ارسال می‌دارد.

شورای وزیران در مورد پذیرش عضو تازه مشورت نموده و اتخاذ تصمیم می‌نماید. اکثریت لازم در این زمینه اتفاق آراء اعضاء می‌باشد. به طور کلی باید گفت که هر نوع تصمیم‌گیری در سازمان اکو بر طبق ماده ۳۲ می‌بایست با اتفاق آرا صورت گیرد. با توجه به اینکه عهدنامه ازمیر در زمانی به تصویب رسید که فقط ۳ دولت ایران، پاکستان و ترکیه عضو آن بودند، لذا قید اتفاق آرا جهت اتخاذ تصمیمات طبیعی به نظر می‌رسید ولی با توجه به افزایش تعداد اعضاء شاید لازم باشد که در این زمینه تجدید نظری صورت گیرد، چرا که بدست آوردن اتفاق آرا هنگامی که اعضا به مراتب بیش از ۳ عضو باشند کار ساده‌ای نیست و همیشه امکان‌پذیر نمی‌باشد. در این صورت برای اینکه فعالیت سازمان فلج نگردد و سازمان بتواند با قدرت به اتخاذ تصمیم بپردازد نیاز به این است که ماده ۳۲ اصلاح شود و قید اتفاق آرا حذف و قید اکثریت آرا به صورت اکثریت نسبی با هر تناسبی، بمانند سازمانهای دیگر بین‌المللی گنجانده شود چرا که در قید اتفاق آرا کافی است که یک دولت با تصمیم مخالفت نماید تا سازمان نتواند در آن زمینه تصمیم بگیرد.

اما در مورد اعضاء جدید همچنانکه عنوان گردید شورای وزیران پس از دریافت تقاضای داوطلب عضویت از طریق دبیرخانه، در مورد پذیرش عضویت آن به اتفاق آرا اتخاذ تصمیم می‌نماید. در تقاضانامه دولت متقاضی تعهد آن دولت در مورد رعایت اساسنامه سازمان و کلیه تعهدات ناشی از آن می‌آید. پس از اینکه تقاضای عضویت مورد پذیرش شورای وزیران قرار گرفت دولت پذیرفته شده سند الحاقی عهدنامه را امضا می‌نماید و پس از آن این سند را از طریق کانالهای داخلی کشور خود یعنی بر طبق رویه‌ها و مقررات قانون اساسی خود به تصویب می‌رساند. سند تصویب شده ظرف مدت ۱۸ ماه از تاریخ مندرج در سند و الحاق نزد دولت جمهوری اسلامی ایران تودیع خواهد شد که این دولت رونوشت مصدق آن را جهت دولتهای دیگر عضو و نیز دبیرخانه سازمان ارسال می‌نماید. قابل ذکر است که تا انجام مراسم تصویب، هر یک از دول عضو جدید می‌توانند با موافقت شورای وزیران به عنوان یک عضو کامل در فعالیت‌های کلیه ارکان اکو شرکت نموده و سهمیه تعیین شده خود را برای کمک به بودجه اکو پرداخت نماید. گفتنی است که پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی برخی از کشورهای عضو این اتحادیه تقاضای عضویت در سازمان اکو را نمودند که این تقاضا مورد موافقت اعضاء مؤسس در بهمن ماه ۱۳۷۰ در کنفرانس اکو در تهران قرار گرفت و با عضویت آنها تعداد اعضاء اکو به ده کشور رسید.

۷. اعضای جدید

پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، تعدادی از جمهوری های تازه استقلال یافته شوروی و افغانستان تمایل خود را برای پیوستن به اکو ابراز داشتند و در آذر ۱۳۷۱ (نوامبر ۱۹۹۳) آذربایجان، افغانستان و پنج کشور آسیای مرکزی یعنی ترکمنستان ، ازبکستان، قرقیزستان، تاجیکستان و قزاقستان با امضای سند الحاق به "عهدنامه ازمیر" به عضویت دائم اکو در آمدند.

۸. کشورهای عضو اکو :

درحال حاضر سازمان همکاری منطقه ای (اکو) دارای ده (۱۰) عضو می باشد که عبارتند از: ایران، آذربایجان، ترکمنستان، پاکستان، قرقیزستان، قزاقستان، تاجیکستان، ازبکستان، ترکیه،افغانستان

۹. اقدامات مهم اکو در چند سال اخیر عبارتند از :

امضای پروتکل تعرفه های ترجیحی در سال ۱۳۷۵، شکل گیری موسساتی چون بانک تجارت و توسعه، تاسیس شرکت بیمه اکو، امضای موافقتنامه تجارت ترانزیت منطقه ای، احیای موسسه فرهنگی اکو در تهران به منظور حفظ پیوندهای دیرینه و گسترش روابط موجود از طریق اجرای برنامه ها و فعالیتهای مشترک فرهنگی در ابعاد گوناگون ، تاسیس بنیاد علمی اکو به منظور تربیت کادر متخصص علمی در اسلام آباد و تاسیس موسسه آموزشی اکو در آنکارا.

فصل چهاردهم: کنفرانس توسعه و تجارت سازمان ملل متحد[3] (UNCTAD)

با افزایش شمار ملل مستقل و هم صدایی کشورهای در حال توسعه، لزوم ایجاد یک مجمع جهانی که صدای ملل در حال توسعه را در زمینه مسایل بازرگانی و اقتصادی بین‌الملل به گوش جهانیان برساند و مدافع حقوق حقه آنها باشد شدیدا احساس می‌شد که با اعلام دهه اول ۱۹۶۰ به عنوان دهه توسعه و شناخت تجارت بعنوان یک وسیله مهم توسعه اقتصادی، راه برای ایجاد آنکتاد هموار شد.

در سوم اوت ۱۹۶۲، شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد در هزار و دویست و ششمین جلسه خود طی قطعنامه شماره ۹۱۷ ضمن اشاره به قطعنامه شماره ۱۷۷ شانزدهمین مجمع عمومی مورخ ۱۹ دسامبر ۱۹۶۱ مبنی بر شناخت تجارت به عنوان یک وسیله مهم توسعه و اشاره به دهه توسعه ملل متحد، تصمیم به تشکیل کنفرانس تجارت و توسعه گرفت و بدین منظور کمیته‌ای مأمور تهیه و تنظیم دستور جلسه کنفرانس و فراهم آوردن مقدمات کار تا اوایل بهار ۱۹۶۳ شد.

تصمیم فوق در هزار و صد و نودمین جلسه مجمع عمومی سازمان ملل متحد در ۸ دسامبر ۱۹۶۲ مورد تأیید قرار گرفت و طی همین جلسه ضمن بیان توصیه‌های مورد نظر، سال ۱۹۶۴ برای تاریخ تشکیل کنفرانس تعیین شد.

همچنین در مورد تشکیل جلسات مقدماتی و تعداد و ترکیب اعضای آن نظرات لازم اعلام و نیز خواسته شد در تنظیم دستور کار کنفرانس به نحوی عمل شود که کلیه مسائل اساسی روز که به نحوی با موضوع مورد بحث کنفرانس مرتبط می‌باشند مورد بررسی قرار گیرند.

در سال ۱۹۶۴ کنفرانس آنکتاد در شهر ژنو برای اولین بار تشکیل و رسمیت یافت. در این کنفرانس قریب به ۲۰۰۰ تن نمایندگان ۱۱۹ دولت، ۱۳ سازمان تخصصی، ۱۰ سازمان بین الحکومتی و ۴۰ سازمان غیرحکومتی حضور داشتند. مقام دبیر کل کنفرانس را اقتصاددان مشهور آرژانتینی "رائول پربیش" به عهده داشت. در همین رابطه طبق رای شماره ۱۹۹۵ مورخ ۳ دسامبر ۱۹۶۴ مجمع عمومی سازمان ملل، کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد جنبه رسمی یافت و از ارکان وابسته به مجمع عمومی شناخته شد که وابسته به شورای اقتصادی، اجتماعی و زیرنظر آن شورا فعالیت داشته باشد. کنفرانس توسعه و تجارت هر ۴ سال یکبار تشکیل جلسه می‌دهد.

الف _ مبانی نظری تشکیل آنکتاد

در دهه ۵۰ و اوایل دهه ۶۰ قیمت کالاهای صادراتی کشورهای در حال توسعه که عمدتا شامل کالاهای اولیه و کشاورزی بود نسبت به قیمت کالاهای صنعتی غرب از روند نزولی برخوردار شد. در نتیجه این تحولات قیمت، عمده منافع حاصل از تجارت جهانی به کشورهای پیشرفته اختصاص یافت. از سوی دیگر صادرات آنها به کشورهای صنعتی با موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای مانند سهمیه‌ها و سوبسیدهای داخلی وضع شده بر کالاهای مشابه تولید شده در کشورهای پیشرفته روبرو بود و این موضوع سبب کاهش درآمدهای کشورهای در حال توسعه و وخیم‌تر شدن شرایط اقتصادی آنان شد.

---

[3]. *United nations conference on trade and development*

در چنین شرایطی رائول پربیش دبیر کل کمیسیون اقتصادی سازمان ملل برای آمریکای لاتین، مطالعات خود را از روند توسعه کشورهای در حال توسعه تنظیم و به جهان ارایه نمود. وی استدلال کرد که کشورهای در حال توسعه با عدم توازن میان نرخ رشد صادرات کالاهای اولیه و واردات کالاهای صنعتی مواجه می‌باشند. عقاید وی اساس نظری مشکلات کشورهای در حال توسعه شد و مبانی فکری آنکتاد را تشکیل داد. گفتنی است که بعد از تشکیل کنفرانس وی بعنوان دبیرکل آنکتاد منصوب شد.[۴]

ب ـ اهداف آنکتاد

هدف کلی آنکتاد توسعه تجارت بین‌المللی به منظور سرعت بخشیدن به توسعه اقتصادی از طریق افزایش مبادلات تجاری بین کشورهایی که از نظر توسعه اقتصادی در سطوح متفاوت قرار دارند (کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه) می‌باشد. همچنین آنکتاد سازمانی به منظور پیشنهاد و تدوین اصول و سیاستهای لازم در زمینه تجارت بین‌المللی و نیز هماهنگی در امور بازرگانی و سیاستهای مربوط به توسعه ملل و گروههای اقتصادی منطقه‌ای است. لیکن در عمل آنکتاد بعنوان مدافع کشورهای در حال توسعه در زمینه مسائل بازرگانی و توسعه چهره نموده، بطوریکه می‌توان گفت آنکتاد عکس‌العمل در قبال گات بوده است.

بطور کلی می‌توان اهداف آنکتاد را به صورت زیر بیان نمود:

۱. بالا بردن سطح بازرگانی بین‌المللی
۲. افزایش رشد اقتصادی به خصوص در کشورهای در حال توسعه
۳. بالا بردن سطح تجارت و مبادلات بازرگانی در میان کشورهای مختلف
۴. ارائه راه حلهای مناسب پیرامون سیاستهای عام اقتصادی
۵. تهیه اصول و سیاستهای مربوط به بازرگانی بین‌المللی
۶. بررسی مسایل توسعه اقتصادی و ارائه راه حلها
۷. ایجاد همکاری و هماهنگی بین دستگاههای کنفرانس و سایر سازمانهای وابسته به سازمان
۸. عقد قرارداد و موافقتنامه چند جانبه در زمینه تجارت
۹. انجام سایر امور که در صلاحیت کنفرانس باشد.

در کنفرانس سال ۱۹۹۲ کارتاهانا در کلمبیا، در اهداف کنفرانس تغییر و تحولاتی اساسی دیده شد، بدین شکل که هدف عمده آنکتاد در سال ۱۹۶۴ گسترش تجارت جهانی به منظور تأمین رشد اقتصادی بود، اما هدف آنکتاد در سال ۱۹۹۲ کلمبیا، توسعه کشورها با تأکید بر سیاستهای داخلی و ملی استوار شد. بدون توجه به شرایط اقتصاد جهانی این یک تغییر اساسی در اصول منشور آنکتاد بود، چرا که در کنفرانس کارتاهانا در حقیقت کنفرانس زندگی دوباره را با شرایطی دیگر آغاز کرد. در آن کنفرانس پیشنهادات آنکتاد عبارت بود از:

۱) خلع سلاح و اختصاص منابع حاصل از آن در جهت توسعه اقتصادی
۲) یافتن راه حل مناسب جهت حل بحران بدهی
۳) حمایت از روند تعدیل ساختاری و سیاستهای اصلاحی کشورهای در حال توسعه
۴) تأمین مالی برنامه‌های حمایت از حفظ محیط زیست

---

[۴]. جهت کسب اطلاعات بیشتر به الدا پطرس "کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد (UNCTAD)" انتشارات دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران مراجعه فرمایید.

۵) تقویت سیستم تجارت چندجانبه و بهبود دستیابی کشورهای در حال توسعه به بازارهای کشورهای پیشرفته
۶) مسائل مربوط به محیط زیست و تجارت
۷) تقویت ظرفیتهای فنی کشورهای در حال توسعه
۸) افزایش سهم بخش خدمات در کشورهای در حال توسعه
۹) تقویت بخش کالا در اقتصاد کشورهایی که به این بخش وابسته‌اند.

ج ـ ساختار تشکیلاتی آنکتاد

از جمله ساختار تشکیلاتی آنکتاد می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

۱) کنفرانس‌های ادواری

این کنفرانس‌ها هر چهار سال یکبار در پایتخت یکی از کشورهای عضو یا مقر سازمان در ژنو تشکیل می‌شود. تعداد اعضای فعلی آنکتاد ۱۹۲ کشور می‌باشد که تا قبل از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، شرکت‌کنندگان در این کنفرانس به ۴ گروه تقسیم می‌شدند.

گروه A شامل کشورهای روبه رشد آفریقایی، آسیایی
گروه B شامل کشورهای اروپای غربی، آمریکا، کانادا، استرالیا، زلاندنو و ژاپن
گروه C شامل کشورهای آمریکای لاتین و حوزه دریای کاراییب
گروه D شامل کشورهای سوسیالیستی با اقتصاد برنامه‌ریزی متمرکز

شایان ذکر است که در ۱۵ژوئن سال ۱۹۶۴ میلادی (۱۳۴۳ شمسی)، دو گروه کشورهای *C* و *A* در قالب گروه ۷۷ موقعیت جدیدی را بوجود آوردند. اولین اجلاس وزرای خارجه کشورهای عضو گروه ۷۷ در سال ۱۹۶۷ در الجزایر تشکیل شد و در پایان آن منشورالجزایر بعنوان مبنای فعالیت گروه مورد تصویب قرار گرفت. گروه ۷۷ در حال حاضر دارای دفاتری در وین، رم، پاریس، ژنو و نیویورک می‌باشد.

این گروه بنام ۷۷ معروف است، زیرا در آنکتاد ابتدا فقط ۷۷ کشور طی اعلامیه مشترکی پشتیبانی خود را از کنفرانس و اهدافش اعلام داشتند. این گروه امروزه با ۴۰ سال قدمت مهمترین معرفه کشورهای در حال توسعه می‌باشد. اجلاس وزیران خارجه رکن عالی این گروه است و هر سال قبل از تشکیل مجمع عمومی سازمان ملل متحد در نیویورک تشکیل جلسه و تحولات جهانی در خصوص اقتصاد بین‌المللی و توسعه کشورهای عضو گروه را مورد بررسی قرار می دهد.

۲) هیأت تجارت و توسعه

این هیأت از ارکان اداری آنکتاد است که به دنبال قطعنامه ۱۹۹۵ مجمع عمومی سازمان ملل مدیریت یافت و مسئولیت اجرای فعالیت‌های مستمر سازمان را به عهده دارد و هر سال دوبار تشکیل جلسه می‌دهد. شورا نتایج کار خود را از طریق شورای اقتصادی، اجتماعی سازمان ملل متحد (اکو سوک) به مجمع عمومی ارائه می‌دهد. وظایف شورا که ابتدا ۵۵ عضو داشته و به تدریج اعضای آن افزایش یافته عبارتند از:

۱) اجرای تصمیمات کنفرانس که در سطح وزیران هر ۴ سال یکبار تشکیل می‌شود.
۲) تهیه گزارشات سالیانه و ارایه آن به مجمع عمومی و شورای اقتصادی، اجتماعی
۳) تهیه مقدمات لازم برای تشکیل کنفرانسهای ادواری

کمیته‌های اصلی عبارتند از:

۳) کمیته‌ها

در تشکیلات آنکتاد هشت کمیته اصلی با تعدادی کمیته‌های فرعی وجود داشت که در اجلاس نهم در میدراند ***MIDRAND*** آفریقای جنوبی کمیته‌های اولیه به حالت تعلیق درآمده و کمیته‌های زیر به تصویب رسیدند.

۱. کمیته سرمایه‌گذاری ۲. کمیته تجارت کالا و خدمات ۳. کمیته مؤسسات خصوصی

۴) دبیرخانه

دبیرخانه آنکتاد زیرنظر دبیرکل انجام وظیفه می‌کند. مقر دبیرخانه در شهر ژنو می‌باشد و بودجه آن از طریق بودجه عمومی سازمان ملل متحد تأمین می‌شود.

دبیرخانه آنکتاد امور جاری سازمان را اداره می‌کند و در حقیقت نماد سمبلیک آن می‌باشد. دبیرکل آنکتاد بعنوان مجری و پیگیر برنامه‌های سازمان نقش بسیار حساسی را بعهده دارد و مسئولیت و مدیریت سازمان از جهت امور مربوط به کنفرانس‌های ادواری و بقیه ارکان سازمان را عهده‌دار است. همچنین دبیرکل مسئول تهیه برنامه‌های کنفرانس و ارائه گزارش به مجمع عمومی سازمان ملل است.

روند تصمیم‌گیری در آنکتاد

روند تصمیم‌گیری در کنفرانس توسعه و تجارت بر اساس اکثریت دو سوم آرا است و بعد از تصویب طرحها، شورای تجارت و توسعه موظف به اجرای آن می‌باشد و در نهایت باید به تصویب مجمع عمومی سازمان ملل و شورای اقتصادی، اجتماعی آن برسد. در کنفرانس آنکتاد چون اکثریت با کشورهای در حال توسعه است، علیرغم مخالفت کشورهای پیشرفته قطعنامه‌های زیادی به تصویب رسیده است. نکته قابل توجه این است که برای تأسیس هر کدام از کمیته‌های آنکتاد تلاشهای زیادی با وجود مخالفت کشورهای پیشرفته صورت گرفته که تنها اکثریت آرای کشورهای در حال توسعه تصمیم‌ساز بوده و قطعنامه‌های مورد نظر را به تصویب رسانده است، ولی اعتبار مورد نیاز برای اجرای تصمیمات کنفرانس توسعه و تجارت در دست کشورهای ثروتمند است. این نکته مبین این است که گرچه قدرت تصمیم‌گیری کشورهای فقیر برای تصویب قطعنامه‌ها زیاد است، ولی این قدرت هنگامی کارایی دارد که موافق رأی کشورهای ثروتمند باشد. در واقع این کشورهای ثروتمند هستند که باید تصمیم بگیرند.

د ـ نقش آنکتاد در چارچوب سازمان ملل

آنکتاد یکی از بزرگترین سازمانهای اقتصادی بین‌المللی است که سازمان ملل متحد به منظور حل مشکلات تجارت و بازرگانی بین‌المللی اقدام به تأسیس آن نمود. کنفرانس توسعه و تجارت از لحاظ حقوقی از ارکان مجمع عمومی به حساب می‌آید و در زیر مجموعه سازمانهای خانواده ملل متحد قرار دارد. تصمیمات این کنفرانس باید در اجلاس عمومی مجمع عمومی مطرح تا کشورهای عضو سازمان ملل از روند جریانات اجرایی آنکتاد مطلع شوند.

مجمع عمومی در ۳ دسامبر ۱۹۶۴ با صدور قطعنامه‌ای کنفرانس توسعه و تجارت را بعنوان ارگانی وابسته به شورای اقتصادی اجتماعی معرفی کرد که زیرنظر آن شورا فعالیت نماید.

هـ ـ ارتباط آنکتاد با سایر سازمانهای بین‌المللی

آنکتاد با کلیه سازمانهای اقتصادی بین‌المللی و سازمانهای اقتصادی منطقه‌ای ارتباط گسترده‌ای دارد و در کنفرانسها و جلسات آنها بدون داشتن حق رأی شرکت می‌کند. در این بررسی به طور مختصر ارتباط آنکتاد با "گات" مورد بررسی قرار می‌گیرد.

ـ آنکتاد و گات

به لحاظ زمانی، آنکتاد قبل از سازمان جهانی تجارت درسال ۱۹۶۴ بوجود آمد. علت تأسیس این سازمان این بود که بسیاری از ممالک در حال توسعه در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ به عضویت سازمان ملل درآمدند، چرا که این کشورها تا قبل از این مستعمره بودند و با بدست آوردن استقلال به عنوان کشورهای مستقل به عضویت سازمان ملل پذیرفته شدند. یکی از شعارهای سازمان ملل این بود که تنها استقلال سیاسی کافی نیست و استقلال تجاری و اقتصادی نیز لازم است.

طی سالهای ۱۹۴۷ تا ۱۹۶۴ امور بازرگانی و تجارت که یکی از فعالیت‌های مهم جهان محسوب می‌شد، فاقد سازمان و سازو کار بین‌المللی بود، بر همین اساس در کنفرانس بسیار مهم سازمان ملل در ۱۹۴۷ به این نتیجه رسیدند که تشکیل یک سازمان بین‌المللی تجارت لازم است. در پی این نیاز به پیشنهاد آمریکا کمیته‌ای مأمور بررسی مقدماتی برای تشکیل کنفرانس تجارت بین‌المللی زیرنظر شورای اقتصادی، اجتماعی گردید.

درسال ۱۹۴۷ این کمیته پیش‌نویس منشور سازمان جهانی تجارت را تهیه نمود و در همان سال کنفرانس هاوانا با هدف تصویب این منشور تشکیل ولی به علت مخالفت بسیاری از کشورها با شکست مواجه شد. لذا تنها چاره برای کشورها تشکیل موافقت‌نامه تعرفه و تجارت عمومی گات بود. ولی مشکل اینجا بود که گات بیشتر منافع کشورهای توسعه یافته را لحاظ می نمود. گات که در ابتدا تنها ۵ عضو داشت با پیوستن تعدادی از کشورهای در حال توسعه به آن، تعداد اعضا به ۱۳۵ کشور رسید.

ولی نیاز کشورهای در حال توسعه به یک سازمانی که مدافع منافع آنها باشد، باعث طرح مجدد منشور هاوانا توسط کشورهای در حال توسعه برای ایجاد یک سازمان بین‌المللی تجارت شد. همچنین در آن زمان موضع کشورهای کمونیستی مخالفت با گات بود، زیرا گات در جهت منافع کشورهای کاپیتالیستی قرار داشت. از اینرو کشورهای توسعه یافته خواهان ابقای گات، ولی کشورهای در حال توسعه و کمونیستی مخالف آن بودند. توافق این گروه کشورها منجر به تشکیل آنکتاد شد، منتهی با این نظر که ماده ۲۲ منشور آن را یک موسسه وابسته به مجمع عمومی سازمان ملل متحد اعلام نماید. به لحاظ اعمال ماده ۲۲ منشور ملل متحد، آنکتاد دارای قدرت زیادی است چون در واقع اعضای این رکن فرعی بیش از مجمع عمومی است. اوج قدرت این سازمان در دهه ۷۰ بود اما در دهه ۸۰ شرایط تغییر کرد و به علت ضعف کشورهای در حال توسعه آنکتاد نیز ضعیف شد. از سوی دیگر تشکیل سازمان جهانی تجارت محور مذاکرات دور اوروگوئه قرار داشت و قبل از مذاکرات دور اروگوئه هیچ کشوری پیشنهاد تشکیل سازمان جهانی تجارت را نمی‌داد زیرا معتقد بودند گات کافی است. ولی با توجه به مشکلات و شرایط جدید دریافتند که گات توانایی قدرت مانور سیاسی و حقوقی را ندارد، زیرا گات تنها یک موافقتنامه است، یک معاهده ساده که حتی در مجالس کشورهای عضو نیز به تصویب نرسیده بود. در پی همین نیاز بود که در سال ۱۹۷۲ نماینده فرانسه پیشنهاد نمود گات توانایی لازم را

برای تجارت ندارد. پس از آن اتحادیه اروپا و کانادا ضرورت ایجاد سازمانی فراگیر را ارائه نمود و بدنبال توافق آمریکا برای ایجاد سازمانی جدید در سال ۱۹۹۵، سازمان جهانی تجارت شکل گرفت. از آنجا که همبستگی کشورهای در حال توسعه در این زمان همانند سابق نبود بنابراین با توجه به مشکلات موجود، در تشکیل سازمان جدید منافع کشورهای پیشرفته بیشتر مدنظر قرار گرفت.

ـ برخی تفاوت‌های ساختاری و سازمانی

- هر کشوری که عضوسازمان ملل متحد می‌باشد می تواند به طور خودکار عضو آنکتاد شود، مجمع نیز می‌تواند هر کشوری را که صلاح بداند به عضویت این سازمان در بیاورد. اما عضویت در سازمان جهانی تجارت آسان نیست و عضویت کشورها طی مراحل خاصی صورت می پذیرد.
- سازمان جهانی تجارت به دلیل داشتن شخصیت حقوقی مستقل، آزادی عمل دارد در حالی که سازمان آنکتاد آزادی عمل ندارد زیرا به عنوان رکن فرعی مجمع عمومی سازمان ملل بوده و شخصیت حقوقی مستقلی ندارد.

آنکتاد بودجه آزاد ندارد و وابسته به بودجه سازمان ملل متحد می‌باشد.

- صلاحیت‌های آنکتاد محدود است. ولی قدرت سیاسی آنکتاد بسیار زیاد است.
- آنکتاد دارای شورای عمومی تجارت می‌باشد. سازمان جهانی تجارت، سازمانی جدا از سازمان ملل متحد است. زمانی که این سازمان به وجود آمد سازمان ملل متحد انتظار داشت که جزو سازمانهای تخصصی سازمان ملل متحد قرار گیرد ولی مخالفت ایالات متحده باعث شد چنین امری صورت نگیرد.

آنکتاد چون رکن فرعی سازمان ملل متحد است پس اخذ تصمیم، اجرایی نمودن تصمیمات متخذه بر اساس مقررات مجمع عمومی صورت می‌پذیرد.

- در اساسنامه آنکتاد ما شاهد ساز و کار آشتی دو گروه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه هستیم، زمانی که اختلافات راجع به تفسیر معاهده حقوقی یا مفاد بوجود می‌آید با استفاده از ساز و کار آشتی، می‌توان آن را رفع نمود و این برای اولین بار است که در یک سازمان اقتصادی چنین ساز و کاری وجود دارد. برخی اقدامات آنکتاد که براساس اجماع اخذ می‌شود، نتیجه همفکری کشورهای در حال توسعه و پیشرفته است.
- بر اساس اساسنامه سازمان جهانی تجارت، برای عضویت اعضای جدید اکثریت دوسوم اعضا لازم است وجود داشته باشد، ولی در عمل تمام تصمیمات این سازمان به اجماع گرفته شده است. بر این اساس اگر آمریکا مخالف باشد کشوری نمی‌تواند وارد سازمان شود.

آنکتاد در مرحله اول برای حل مشکلات کشورهای در حال توسعه بوجود آمده است. اما مشکلات کشورهای در حال توسعه در پاراگراف آخر اساسنامه سازمان جهانی تجارت وجود دارد و مسأله اساسی، حل مشکلات کشورهای پیشرفته می‌باشد.

- از روزی که سازمان جهانی تجارت به وجود آمد وظایف آنکتاد کاهش یافته است. آنکتاد یک اهرم اجرایی خود را که عبارت بود از مذاکرات بین کشورهای در حال توسعه و پیشرفته از دست داد. هر قدر سازمان جهانی تجارت قوی شود آنکتاد ضعیف خواهد شد.

- در تمام موافقت‌نامه‌های سازمان جهانی تجارت ذکر شده که استثنائات برای کشورهای در حال توسعه موقتی هستند و در نهایت می‌بایست لغو گردد. حل اختلافات به صورت عمومی بین کشورهای عضو یکی از وظایف سازمان جهانی تجارت است. سازمان جهانی تجارت در سیاست تجارت خارجی هر کشور نظارت می‌کند پس فرسایش حاکمیت کشورها را در پیش داریم. شرایط کار و تأمین بیمه اجباری شرایطی است که کشورهای پیشرفته برای کشورهای در حال توسعه می‌گذارند. این کشورها معتقدند محصولات فرهنگی همانند سایر کالاهاست بنابراین می‌بایست آزادسازی تجارت در این محصولات نیز حکمفرما باشد.
- گرچه هدف هر دو سازمان کاهش یا حذف موانع موجود در راه توسعه هر چه بیشتر مبادلات بازرگانی بین‌المللی است لیکن گات اصل را بر کاهش یا حذف موانع تجاری بر اساس تقابل، برابری و غیرتبعیضی قرار داده و شکاف ژرف بین ملل توسعه یافته و در حال توسعه و نا برابری اساس طرفین معامله را نادیده انگاشته ، در حالیکه آنکتاد خواستار اعطای امتیازات بازرگانی به ملل رو به رشد بر اساس ترجیحی و غیرمتقابل گردیده تا از این طریق به شرایط فرضی برابری که گات مبنا قرار داده نزدیک شوند. در حقیقت گات یک سازمان در جهت اهداف کشورهای توسعه یافته است و آنکتاد در مقابل به ملل در حال توسعه تعلق دارد.

فصل پانزدهم: سازمان تجارت جهانی (WTO) :

سازمان تجارت جهانی (WTO) یک سازمان بین‌المللی است که قوانین جهانی تجارت را تنظیم و اختلافات بین اعضا را حل و فصل می‌کند. اعضای سازمان تجارت جهانی ، کشورهایی هستند که موافقت‌نامه‌های (حدود ۳۰ موافقت‌نامه) این سازمان را امضا کرده‌اند. مقر سازمان تجارت جهانی در ژنو سویس قرار دارد. تا دسامبر ۲۰۱۱ تعداد ۱۵۴ کشور عضو این سازمان شده‌اند. روسیه در حال حاضر جدیدترین عضو این سازمان محسوب می‌شود. این سازمان در سال ۱۹۹۵ تاسیس و جانشین موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت GATT که در سال ۱۹۴۸ و پس از جنگ جهانی دوم تشکیل شده بوده گردید. گات ، به عنوان تنها ابزار چندجانبه و هدایت کننده تجارت جهان از سال ۱۹۴۸ تا زمان تاسیس WTO باقی ماند و در حدود نیم قرن ، نقش فعالی در این زمینه داشت.

هشت دور مذاکره طی سال های ۱۹۹۵-۱۹۴۸ بین کشورهای عضو گات به عمل آمد. مذاکراتی که با وجود چالش ها و اختلاف نظر اعضاء ، روند تکاملی خود را طی کرد و آخرین دور آن به دور اروگوئه معروف است که در سال ۱۹۹۵ ، این سازمان تولد یافت. گات تنها در حوزه تجارت کالا ، فعالیت می کرد ، در صورتی که سازمان تجارت جهانی ، در خصوص تجارت خدمات ، ابتکارات و اختراعات و طراحی و تولید حقوق معنوی نیز فعالیت های خود را ادامه می دهد.

اهداف سازمان تجارت جهانی

اهدافی که سازمان تجارت جهانی برای خود تعریف کرده است ، بدین شرح می‌باشد :

- *ارتقای سطح زندگی عامه مردم جهان*
- *تامین اشتغال کامل در کشورهای عضو سازمان*
- *توسعه تولید و تجارت و بهره وری بهینه از منابع جهانی*
- *دستیابی به توسعه پایدار با بهره‌برداری بهینه از منابع*
- *حفظ محیط زیست*
- *افزایش سهم کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته از رشد تجارت بین‌المللی*

وظایف سازمان تجارت جهانی :

۱. *مدیریت و تسهیل عملیات اجرایی و توسعه اهداف موافقت نامه سازمان تجارت جهانی*
۲. *فراهم کردن امکانات گردهمایی اعضا برای مذاکره و مشورت درباره روابط چند جانبه تجاری*

WTO : Wared Trade Organization

۳. *اجرای تفاهم نامه ها و مقررات مربوطه در روش های حل اختلاف*
۴. *فراهم آوردن سازوکارهای بررسی و تجدیدنظر در سیاست های تجاری*
۵. *همکاری با صندوق بین المللی پول و بانک جهانی و موسسات وابسته به آنها*

اصول اساسی سازمان تجارت جهانی

این سازمان برای دستیابی به اهداف تعیین شده، اصولی را تدوین کرده‌است که کشورهای عضو می‌بایست به آنها پایبند باشند و درصورت پایبند نبودن، مجازات‌هایی علیه این کشورها اعمال می‌شود. مهم‌ترین این اصول عبارت‌اند از :

۱. ***رعایت اصل عدم تبعیض و اصل دولت کاملهٔ الوداد به معنی (Clause Most Favored Nation MFN):***

طبق این اصل ، اگر کشوری امتیاز بازرگانی یا تعرفه‌ای را در مورد یکی از کشورهای عضو اعمال نماید، این امتیاز یا تعرفه می‌بایست در مورد تمام شرکای تجاری عضو سازمان تجارت جهانی ، تعمیم یابد. البته این اصل ، یک استثنا نیز دارد که به همگرایی‌های اقتصادی مانند اتحادیه‌های گمرکی بین چند کشور مربوط می‌شود. این استثنا بدین معناست که سازمان تجارت جهانی، سایر پیمان‌های تجاری (مانند اتحادیه اروپا یا نفتا) را نیز به رسمیت می‌شناسد.

۲. ممنوعیت استفاده از محدودیت‌های غیرتعرفه‌ای در تجارت ، مانند سهمیه‌بندی و صدور پروانه واردات (کشورها تنها با استفاده از وضع تعرفه‌های گمرکی مجازند از صنایع داخلی حمایت نمایند.)

۳. ***تثبیت و کاهش تعرفه ها پس از حذف موانع تجاری غیرتعرفه‌ای :***

کشورها می‌بایست تعرفه‌های گمرکی خود را تثبیت نمایند و به‌تدریج آن را کاهش دهند. البته این اصل نیز در مورد محصولات کشاورزی در کشورهایی که با مشکلات در پرداخت‌ها مواجه هستند، استثنا قایل شده‌است.

۴. ***برقراری نظام تعرفه های ترجیحی :***

برای کمک به رقابت محصولات تولیدی در کشورهای در حال توسعه، برقراری نظام تعرفه‌های ترجیحی با هدف اعطای امتیازات تجاری به بعضی از فرآورده‌های این کشورها مجاز است.

۵. ***ممنوعیت دمپینگ :***

کشورها مجاز به انجام هرگونه اقدامی که جنبه فروش زیرقیمت تمام شده (Dumping) داشته باشد، نیستند.

۶. ***رفتار یکسان حقوقی کالاهای داخلی با وارداتی :***

لازم است کشورها در مورد کالاهای داخلی و وارداتی ، رفتار کاملاً یکسانی داشته باشند.

۷. ***مشورت با سایر کشورهای عضو :***

انجام مشورت در مورد سیاست‌های بازرگانی با دیگر اعضا و حل وفصل اختلافات ناشی از روابط تجاری از طریق مذاکره.

ارکان سازمان تجارت جهانی

سازمان تجارت جهانی برای دستیابی به موافقتنامه‌های مورد تایید اعضا و نیز نظارت بر حسن انجام آنها ، از وجود ارکان مختلف تصمیم‌گیری، نظارتی، اجرایی و حقوقی بهره می‌برد. این ارکان عبارتند از: کنفرانس وزیران، شورای عمومی، رکن حل اختلاف، رکن بررسی خط مشی تجاری و شوراها.

کنفرانس وزیران

کنفرانس وزیران بالاترین رکن سازمان تجارت جهانی است و نمایندگان همه اعضا را دربر می‌گیرد. اختیارات کنفرانس وزیران عبارت است از: محقق ساختن کارکردهای سازمان، اتخاذ اقدامات لازم در این راستا و تصمیم‌گیری در زمینه توافقنامه‌های تجارت چندجانبه در صورت درخواست هریک از اعضا.

جلسات کنفرانس وزیران حداقل هر دو سال یک بار تشکیل می‌شود. کنفرانس وزیران سازمان تجارت جهانی برای اولین بار در دسامبر سال ۱۹۹۶ در سنگاپور تشکیل شد. این کنفرانس همچنین در سال‌های ۱۹۹۸ در ژنو، ۱۹۹۹ در سیاتل آمریکا، ۲۰۰۱ در دوحه قطر، ۲۰۰۳ در کنکان مکزیک و ۲۰۰۵ در هنگ‌کنگ برگزار شد.

شورای عمومی

شورای عمومی ، عالی‌ترین رکن تصمیم‌گیری بعد از کنفرانس وزیران در سازمان تجارت جهانی است که درباره موضوعات روزمره و کارکردهای این سازمان نظر می‌دهد. مقر این شورا در ژنو قرار دارد و معمولاً هردو ماه یک بار تشکیل جلسه می‌دهد. شرکت‌کنندگان در جلسات شورای عمومی را نمایندگان همه اعضا (معمولاً سفرا یا معادل آنها) تشکیل می‌دهند. شورای عمومی مستقیماً به کنفرانس وزیران گزارش می‌دهد.

رکن حل اختلاف

ممکن است یک دولت عضو سازمان تجارت جهانی ، مدعی شود که عضو دیگری معاهده یا تعهدی را برخلاف مصالح وی نقض نموده‌است. در چنین شرایطی، شورای عمومی به‌عنوان رکن حل اختلاف تشکیل جلسه می‌دهد.

رکن بررسی خط مشی تجاری

شورای عمومی، همچنین می‌تواند ، به‌عنوان رکن بررسی خط مشی تجاری ، تشکیل جلسه دهد. این رکن ریاست، قوانین و رویه خاص خود را دارد و به تجدیدنظر در سیاست‌های تجاری اعضا برای آماده کردن آنها در مکانیزم بازنگری در سیاست تجاری می‌پردازد. در ابتدای هرسال ریاست و دو معاونت این رکن ، از بین اعضا برای یک سال انتخاب می‌گردند.

شوراها

شوراها برای اجرای وظایف سازمان تجارت جهانی و عموماً زیر نظر شورای عمومی تشکیل می‌شوند. این شوراها به‌صورت تخصصی ، وظیفه بررسی و تدوین موافقتنامه‌های عمومی را بر عهده دارند ، عبارتند از:

۱. **شورای تجارت کالا**: شورای تجارت کالا ، وظیفهٔ بررسی و نظارت بر موافقتنامه‌های چندجانبه مربوط به تجارت کالا را برعهده دارد. سیزده موافقتنامه در زمینهٔ تجارت کالا به امضای اعضای سازمان تجارت جهانی رسیده‌است که مهم‌ترین آنها، **موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت** و توافقات مربوط به آن می‌باشد.این شورا (۱۰) کمیته دارد که هرکدام در زمینه خاصی فعالیت می‌کنند (مانند کمیته کشاورزی، دستیابی به بازار، یارانه‌ها، اقدامات ضدفروش زیر قیمت تمام شده و غیره).
۲. **شورای تجارت خدمات**: بررسی و نظارت بر موافقتنامه عمومی تجارت خدمات برعهدهٔ شورای تجارت خدمات است. شرکت در این شورا برای تمام اعضای سازمان تجارت جهانی آزاد است. کمیته خدمات مالی، کمیته تعهدات مشخص و گروه‌های کاری آیین نامه‌های داخلی و قواعد موافقتنامه عمومی تجارت خدمات، جزو ارکان متمم حاضر در این شوراست.
۳. **شورای جنبه‌های مرتبط با تجارت حقوق مالکیت فکری**: حقوق مالکیت معنوی، حقوقی است که افراد به‌واسطه خلق اندیشه‌ها و ایده‌ها از آن برخوردارند. این شورا وظیفهٔ بررسی و نظارت بر کارکردهای موافقتنامه‌های مربوط به مالکیت معنوی را برعهده دارد.
۴. **کمیته‌های مرتبط** : سه کمیتهٔ اصلی در سازمان تجارت جهانی وجود دارد:

- *کمیته تجارت و توسعه*
- *کمیته محدودیت‌های تراز پرداخت‌ها*

- *کمیته بودجه، مالی و تشکیلاتی*

وظایف این کمیته‌ها بر مبنای موافقتنامه‌های تجاری چندجانبه و مصوبات شورای عمومی تعریف می‌شود. عضویت در این کمیته‌ها برای تمامی اعضای سازمان تجارت جهانی آزاد است. همچنین کمیته‌های تجارت و محیط زیست و موافقتنامه‌های منطقه‌ای تجاری نیز زیر نظر شورای عمومی فعالیت می‌کنند.

عضویت در سازمان تجارت جهانی

عضویت در سازمان تجارت جهانی ، مستلزم پذیرفتن اصول و معاهدات متعددی است که مورد قبول کشورهای عضو قرار گرفته‌است. این مراحل شامل تقاضای عضویت، پذیرش درخواست (الحاق به عنوان عضو ناظر)، تدوین گزارش سیاست‌های تجاری کشور، تشکیل گروه کاری الحاق و در نهایت مذاکرات دوجانبه و چندجانبه به‌منظور تعیین شرایط عضویت و حصول توافق برای الحاق می‌باشد. هم اکنون سازمان تجارت جهانی ۱۵۳ عضو دارد (نزدیک به تمامی ۱۲۳ کشوری که در اجلاس اروگوئه شرکت کردند، امروز در این سازمان عضو دائم شده اند. بیست و هفت بخش از اتحادیه اروپا نیز به عنوان نمایندگان اتحادیه حضور دارند. اعضا می بایست در طی مراوداتی با دیگر کشورهای عضو تعامل داشته باشند و لزوم عضویت در سازمان این امر را تایید نمی‌کند که کشورها می‌توانند در منطقه اقلیمی خود خودکفا باشند و یا به استقلال دیگر کشورها صدمه‌ای وارد آورند.

عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی

با اینکه کشور ایران در موافقتنامه‌های قبلی حوزه تجارت ، مانند سازمان جهانی تجارت و گات ، حضور تقریباً خوبی داشته است اما اکنون در خصوص سازمان تجارت جهانی این مساله تکرار نشده و از متقاضیان الحاق ، به شمار می آید. اولین درخواست ایران برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی در ۱۹ جولای ۱۹۹۶ به این سازمان ارسال شد. ایران در ۲۶ مه ۲۰۰۵ به عنوان عضو ناظر سازمان تجارت جهانی پذیرفته شد. گروه کاری ایران برای پیوستن به این سازمان هنوز تشکیل نشده‌است. ایران در آبان ۱۳۸۸ متن گزارش رژیم تجاری خود را تقدیم دبیرخانه سازمان تجارت جهانی نمود. بعد از آن، گزارش رژیم تجاری ایران در میان اعضای سازمان تجارت جهانی توزیع گردید و اعضای سازمان تجارت جهانی سئوالات خود را از ایران بیان می دارند که سری اول سئوالات که شامل ۷۰۰ سئوال می‌باشد به وزارت بازرگانی ایران د اسفند ۱۳۸۸ ارسال شد.

پیشینه تدوین گزارش رژیم تجاری ایران

اولین ویرایش یادداشت نظامنامه تجارت خارجی (گزارش رژیم تجاری ایران) در سال ۱۳۷۸ تهیه شده که طی سنوات بعد متناسب با تغییرات در قوانین و مقررات گزارش اولیه به طور مکرر مورد بازبینی و تکمیل قرار گرفته است. دو ماه پس از پذیرش درخواست الحاق ایران توسط شورای عمومی سازمان جهانی تجارت در پنجم خردادماه سال ۱۳۸۴، آخرین ویرایش گزارش رژیم تجاری جهت

بررسی و ارائه نظرات دستگاه‌ها، انجام بررسی‌ها و اعمال تغییرات و تعدیلات لازم در سال ۸۵ به دولت ارائه شد. بررسی درخواست عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت ۹ سال به طول انجامید. به نحوی که تا پنج سال تقاضای عضویت ایران در شورای عمومی سازمان مطرح نشد و پس از طرح نیز تا چهار سال اجماع در این زمینه صورت نگرفت و در نهایت پس از ۹ سال ، درخواست ایران در پنج خرداد ۸۴ با اجماع کشورها مواجه و پذیرفته شد و ایران به عنوان عضو ناظر پذیرفته شد . تمام اینها در حالی است که میانگین زمان عضویت دیگر کشورهایی که سال ۱۹۹۵ به این سو، در سازمان عضو شده اند چیزی حدود هفت سال بوده است.

مراحل الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی

به طور خلاصه مراحل الحاق ایران به WTO عبارت است از :

۱. *ارائه درخواست الحاق ایران به دبیرخانه سازمان تجارت جهانی*
۲. *تصویب درخواست الحاق ایران در شورای عمومی و تشکیل گروه کاری الحاق ایران*
۳. *ارائه نظامنامه رژیم تجاری ایران به سازمان تجارت جهانی*
۴. *بررسی و پرسش در مورد گزارش و نظامنامه از ایران و همچنین بررسی شرایط و ضوابط مورد نظر که طی اولین نشست بعدی انجام خواهد گرفت.*
۵. *در این مرحله که مهمترین مرحله نیز محسوب می گردد، ایران با دیگر اعضا ، وارد مذاکرات چند جانبه می‌شود و به این ترتیب شرایط و ضوابطی که ایران ملزم به رعایت آنها در صورت عضو شدن در سازمان است، مورد بررسی قرار می‌گیرد.*
۶. *در مرحله ششم که بیشتر اوقات در حین مرحله پیشین انجام می‌گیرد، مذاکرات دو جانبه بین ایران و دیگر اعضا صورت می‌گیرد که باید منجر به توافقی محکم گردد . این توافقات شامل تعهدات و امتیازاتی است که بایست بین کشورها رعایت گردد.*
۷. *نتایج مذاکرات ایران در دو مرحله آخر شامل سه سند جداگانه خواهد بود که باید در نهایت به تصویب نهایی اعضای کارگروه برسد.*
    ۱. ***سند اول شامل خلاصه توافقات و شرایط پذیرش عضویت است .***
    ۲. ***سند دوم شامل خلاصه مذاکرات بین ایران و دیگر کشورهاست .***
    ۳. ***سند سوم شامل خلاصه مذاکرات دوجانبه بین ایران و کشورهای عضو دیگر است .***
۸. *اصولاً در مرحله ششم گزارشات نهایی به شورای عمومی سازمان ارایه و عضویت قطعی می‌گردد . قابل توجه است که تمامی اسناد مربوط به الحاق هر کشور به سازمان جهانی تجارت در تمامی مراحل مورد بررسی در کارگروه، محرمانه بوده و تنها پس از تصویب شورای عمومی این سازمان قابل انتشار است. پس از تصویب نهایی اسناد الحاقی ایران به سازمان تجارت جهانی در شورای عمومی یا کنفرانس وزیران این سازمان، سه ماه به ایران مهلت داده می‌شود تا مصوبه شورای عمومی سازمان تجارت جهانی را در مجلس به تصویب برساند. پس*

از گذشت مهلت ۳۰ روزه، دولت باید این تائیدیه را به اطلاع دبیرخانه این سازمان رسانده و پس از طی این مراحل، ایران به عضویت کامل و دائم در سازمان تجارت جهانی در خواهد آمد.

دلایل جمهوری اسلامی ایران برای عضویت در سازمان تجارت جهانی :

۱. تقویت جایگاه ایران در بازارهای منطقه ای و بین المللی و اصلاح سیاست های تجاری
۲. افزایش قدرت رقابت و چانه زنی
۳. ایجاد حاشیه امنیت اقتصادی برای سرمایه گذاری داخلی و خارجی
۴. جلوگیری از فرار سرمایه ها
۵. امنیت و توسعه روند فعالیت بخش خصوصی
۶. توسعه تجارت الکترونیک ، بیمه ، بورس و بانکداری مطابق قوانین و مقررات کشورهای عضو
۷. جلوگیری از انحصارات و ابهام در قوانین و مقررات
۸. اصلاح فضای کسب و کار و بهره گیری از تجربیات سایر کشورها
۹. توسعه صادرات غیرنفتی و مقابله با تحریم های اقتصادی و سیاسی
۱۰. کاهش بحران های پولی و بانکی در کشور مانند بازار سرمایه ، پول ، ارز و . . .
۱۱. تقویت و بهنگام سازی نهادها و ساختارهای مرتبط با توسعه تجارت و تولید در کشور
۱۲. افزایش سطح بهره وری و کارآیی و تخصیص بهینه منابع برای توسعه اقتصاد و تجارت

فهرست اعضای سازمان جهانی تجارت (به ترتیب سابقه عضویت)

الف) اعضای اولیه سازمان جهانی تجارت

(به ترتیب تاریخ ورود به گات)

ردیف	عضو اولیه	تاریخ ورود به گات	تاریخ عضویت در سازمان جهانی تجارت
۱	آمریکا	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲	انگلستان	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۳	فرانسه	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴	بلژیک	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۵	هلند	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۶	لوکزامبورگ	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷	کانادا	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸	استرالیا	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹	کوبا	۱ ژانویه ۱۹۴۸	۲۰ آوریل ۱۹۹۵
۱۰	آفریقای جنوبی	۱۳ ژوئن ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱	هند	۸ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵

۱۲	نروژ	۱۰ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۳	زیمبابوه(رودزیای جنوبی)	۱۱ ژوئیه ۱۹۴۸	۳ مارس ۱۹۹۵
۱۴	میانمار (برمه)	۲۹ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۵	سری لانکا(سیلان)	۲۹ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۶	برزیل	۳۰ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۷	زلاندنو	۳۰ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۸	پاکستان	۳۰ ژوئیه ۱۹۴۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۹	شیلی	۱۶ مارس ۱۹۴۹	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲۰	هائیتی	۱ ژانویه ۱۹۵۰	۳۰ ژانویه ۱۹۹۶
۲۱	اندونزی	۲۴ فوریه ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲۲	یونان	۱ مارس ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲۳	سوئد	۳۰ آوریل ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲۴	دومینیکن	۱۹ مه ۱۹۵۰	۹ مارس ۱۹۹۵
۲۵	فنلاند	۲۵ مه ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۲۶	دانمارک	۲۸ مه ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۲۷	نیکاراگوئه	۲۸ مه ۱۹۵۰	۳ سپتامبر ۱۹۵۵
۲۸	ایتالیا	۳۰ مه ۱۹۵۰	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۲۹	آلمان	۱ اکتبر ۱۹۵۱	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۰	پرو	۷ اکتبر ۱۹۵۱	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۱	ترکیه	۱۷ اکتبر ۱۹۵۱	۲۶ مارس ۱۹۵۵
۳۲	اتریش	۱۹ اکتبر ۱۹۵۱	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۳	اروگوئه	۶ دسامبر ۱۹۵۳	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۴	ژاپن	۱۵ سپتامبر ۱۹۵۵	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۵	غنا	۱۷ اکتبر ۱۹۵۷	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۶	مالزی	۲۴ اکتبر ۱۹۵۷	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۷	نیجریه	۱۸ نوامبر ۱۹۶۰	۱ ژانویه ۱۹۵۵
۳۸	سیرالئون	۱۹ مه ۱۹۶۱	۲۳ ژوئیه ۱۹۹۵
۳۹	تانزانیا	۹ دسامبر ۱۹۶۱	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴۰	پرتغال	۶ دسامبر ۱۹۶۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴۱	اسرائیل	۵ ژوئیه ۱۹۶۲	۲۱ آوریل ۱۹۹۵

۴۲	اوگاندا	۲۳ اکتبر ۱۹۶۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴۳	ترینیداد و توباگو	۲۳ اکتبر ۱۹۶۲	۱ مارس ۱۹۹۵
۴۴	کویت	۳ مه ۱۹۶۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴۵	گابون	۳ مه ۱۹۶۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۴۶	بورکینافاسو	۳ مه ۱۹۶۳	۳ ژوئن ۱۹۹۵
۴۷	آفریقای مرکزی	۳ مه ۱۹۶۳	۳۱ مه ۱۹۹۷
۴۸	کامرون	۳ مه ۱۹۶۳	۱۳ دسامبر ۱۹۹۵
۴۹	کنگو	۳ مه ۱۹۶۳	۲۷ مارس ۱۹۹۷
۵۰	چاد	۱۲ ژوئیه ۱۹۶۳	۱۹ اکتبر ۱۹۹۶
۵۱	قبرس	۱۵ ژوئیه ۱۹۶۳	۳۰ ژوئیه ۱۹۹۵
۵۲	اسپانیا	۲۹ اوت ۱۹۶۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۵۳	بنین	۱۲ سپتامبر ۱۹۶۳	۲۲ فوریه ۱۹۹۶
۵۴	سنگال	۲۷ سپتامبر ۱۹۶۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۵۵	موریتانی	۳۰ سپتامبر ۱۹۶۳	۳۱ مه ۱۹۹۵
۵۶	ماداگاسکار	۳۰ سپتامبر ۱۹۶۳	۱۷ نوامبر ۱۹۹۵
۵۷	ساحل عاج	۳۱ دسامبر ۱۹۶۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۵۸	جامائیکا	۳۱ دسامبر ۱۹۶۳	۹ مارس ۱۹۹۵
۵۹	نیجر	۳۱ دسامبر ۱۹۶۳	۱۳ دسامبر ۱۹۹۶
۶۰	کنیا	۵ فوریه ۱۹۶۴	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۶۱	توگو	۲۰ مارس ۱۹۶۴	۳۱ مه ۱۹۹۵
۶۲	مالاوی	۲۸ اوت ۱۹۶۴	۳۱ مه ۱۹۹۵
۶۳	مالت	۱۷ نوامبر ۱۹۶۴	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۶۴	گامبیا	۲۲ فوریه ۱۹۶۵	۲۳ اکتبر ۱۹۹۶
۶۵	بوروندی	۱۳ مارس ۱۹۶۵	۲۳ ژوئیه ۱۹۹۵
۶۶	رواندا	۱ ژانویه ۱۹۶۶	۲۲ مه ۱۹۹۶
۶۷	گویان	۵ ژوئیه ۱۹۶۶	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۶۸	سوئیس	۱ اوت ۱۹۶۶	۱ ژوئیه ۱۹۹۵
۶۹	باربادوس	۱۵ فوریه ۱۹۶۷	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۰	کره جنوبی	۱۴ آوریل ۱۹۶۷	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۱	آرژانتین	۱۱ اکتبر ۱۹۶۷	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۲	لهستان	۱۸ اکتبر ۱۹۶۷	۱ ژوئیه ۱۹۹۵
۷۳	ایرلند	۲۲ دسامبر ۱۹۶۷	۱ ژوئیه ۱۹۹۵

۷۴	ایسلند	۲۱ آوریل ۱۹۶۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۵	مصر	۹ مه ۱۹۷۰	۳۰ ژوئن ۱۹۹۵
۷۶	موریس	۲ سپتامبر ۱۹۷۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۷	جمهوری دموکراتیک کنگو(زئیر)	۱۱ سپتامبر ۱۹۷۱	۱ ژانویه ۱۹۹۷
۷۸	رومانی	۱۴ نوامبر ۱۹۷۱	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۷۹	بنگلادش	۱۶ دسامبر ۱۹۷۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۰	سنگاپور	۲۰ اوت ۱۹۷۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۱	مجارستان	۹ سپتامبر ۱۹۷۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۲	سورینام	۲۲ مارس ۱۹۷۸	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۳	فیلیپین	۲۷ دسامبر ۱۹۷۹	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۴	کلمبیا	۳ اکتبر ۱۹۸۱	۳۰ آوریل ۱۹۹۵
۸۵	زامبیا	۱۰ فوریه ۱۹۸۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۶	تایلند	۲۰ نوامبر ۱۹۸۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۷	مالدیو	۱۹ آوریل ۱۹۸۳	۳۱ مه ۱۹۹۵
۸۸	بلیز	۷ اکتبر ۱۹۸۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۸۹	هنگ کنگ	۲۳ آوریل ۱۹۸۶	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۰	مکزیک	۲۴ اوت ۱۹۸۶	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۱	آنتیگوا و باربودا	۳۰ مارس ۱۹۸۷	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۲	مراکش	۱۷ ژوئن ۱۹۸۷	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۳	بوتسوانا	۲۸ اوت ۱۹۸۷	۳۱ مه ۱۹۹۵
۹۴	لسوتو	۸ ژانویه ۱۹۸۸	۳۱ مه ۱۹۹۵
۹۵	تونس	۲۹ اوت ۱۹۹۰	۲۹ مارس ۱۹۹۵
۹۶	ونزوئلا	۳۱ اوت ۱۹۹۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۷	بولیوی	۸ سپتامبر ۱۹۹۰	۳۱ سپتامبر ۱۹۹۵
۹۸	کاستاریکا	۲۴ نوامبر ۱۹۹۰	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۹۹	ماکائو	۱۱ ژانویه ۱۹۹۱	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۰۰	السالوادر	۲۲ مه ۱۹۹۱	۷ مه ۱۹۹۵
۱۰۱	گواتمالا	۱۰ اکتبر ۱۹۹۱	۲۱ ژوئیه ۱۹۹۵
۱۰۲	موزامبیک	۲۷ ژوئیه ۱۹۹۲	۲۶ اوت ۱۹۹۵
۱۰۳	نامیبیا	۱۵ سپتامبر ۱۹۹۲	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۰۴	مالی	۱۱ ژانویه ۱۹۹۳	۳۱ مه ۱۹۹۵
۱۰۵	سوازیلند	۸ فوریه ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۰۶	سنت لوسیا	۱۳ آوریل ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۰۷	چک	۱۵ آوریل ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵

۱۰۸	اسلواکی	۱۵ آوریل ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۰۹	دومینیکا	۲۰ آوریل ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱۰	سنت وینسنت و گرانادین	۱۸ مه ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱۱	فیجی	۱۶ نوامبر ۱۹۹۳	۱۴ ژانویه ۱۹۹۶
۱۱۲	برونئی دارالسلام	۹ دسامبر ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱۳	بحرین	۱۳ دسامبر ۱۹۹۳	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱۴	پاراگوئه	۶ ژانویه ۱۹۹۴	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۱۵	گرانادا	۹ فوریه ۱۹۹۴	۲۲ فوریه ۱۹۹۶
۱۱۶	امارات متحده عربی	۸ مارس ۱۹۹۴	۱۰ آوریل ۱۹۹۶
۱۱۷	گینه بیسائو	۱۷ مارس ۱۹۹۴	۳۱ مه ۱۹۹۵
۱۱۸	سنت کیتس و نویس	۲۴ مارس ۱۹۹۴	۲۱ فوریه ۱۹۹۶
۱۱۹	لیختن اشتاین	۲۹ مارس ۱۹۹۴	۱ سپتامبر ۱۹۹۵
۱۲۰	قطر	۷ آوریل ۱۹۹۴	۱۳ ژانویه ۱۹۹۶
۱۲۱	آنگولا	۸ آوریل ۱۹۹۴	۱ دسامبر ۱۹۹۶
۱۲۲	هندوراس	۱۰ آوریل ۱۹۹۴	۱ ژانویه ۱۹۹۵
۱۲۳	اسلوونی	۳۰ اکتبر ۱۹۹۴	۳۰ ژوئیه ۱۹۹۵
۱۲۴	گینه	۸ دسامبر ۱۹۹۴	۲۵ اکتبر ۱۹۹۵
۱۲۵	جیبوتی	۱۶ دسامبر ۱۹۹۴	۳۱ مه ۱۹۹۵
۱۲۶	گینه نو پاپوآ	۱۶ دسامبر ۱۹۹۴	۶ ژوئن ۱۹۹۶
۱۲۷	جزایر سلیمان	۲۸ دسامبر ۱۹۹۴	۲۶ ژوئیه ۱۹۹۶
۱۲۸	اتحادیه اروپا	-----	۱ ژانویه ۱۹۹۵

ب) اعضای ملحق شده به سازمان جهانی تجارت

(به ترتیب تاریخ عضویت در سازمان جهانی تجارت)

ردیف	عضو ملحق شده	سال تشکیل گروه کاری الحاق	تاریخ عضویت در سازمان جهانی تجارت
۱۲۹	اکوادور	۱۹۹۲	۲۱ ژانویه ۱۹۹۶
۱۳۰	بلغارستان	۱۹۹۰،۱۹۸۶	۱ دسامبر ۱۹۹۶
۱۳۱	مغولستان	۱۹۹۱	۲۹ ژانویه ۱۹۹۷
۱۳۲	پاناما	۱۹۹۱	۶ سپتامبر ۱۹۹۷
۱۳۳	قرقیزستان	۱۹۹۶	۲۰ دسامبر ۱۹۹۸
۱۳۴	لتونی (لاتوی)	۱۹۹۳	۱۰ فوریه ۱۹۹۹
۱۳۵	استونی	۱۹۹۴	۱۳ نوامبر ۱۹۹۹
۱۳۶	اردن	۱۹۹۴	۱۱ آوریل ۲۰۰۰
۱۳۷	گرجستان	۱۹۹۶	۱۴ ژوئن ۲۰۰۰
۱۳۸	آلبانی	۱۹۹۲	۸ سپتامبر ۲۰۰۰
۱۳۹	عمان	۱۹۹۶	۹ نوامبر ۲۰۰۰
۱۴۰	کرواسی	۱۹۹۳	۳۰ نوامبر ۲۰۰۰
۱۴۱	لیتوانی	۱۹۹۴	۸ مه ۲۰۰۱
۱۴۲	مولداوی	۱۹۹۳	۲۶ ژوئیه ۲۰۰۱
۱۴۳	چین	۱۹۸۷	۱۱ دسامبر ۲۰۰۱
۱۴۴	تایوان	۱۹۹۲	۱ ژانویه ۲۰۰۲
۱۴۵	ارمنستان	۱۹۹۳	۵ فوریه ۲۰۰۳
۱۴۶	مقدونیه	۱۹۹۴	۴ آوریل ۲۰۰۳
۱۴۷	نپال	۱۹۸۹	۲۳ آوریل ۲۰۰۴
۱۴۸	کامبوج	۱۹۹۵	۱۳ اکتبر ۲۰۰۴
۱۴۹	عربستان	۱۹۹۳	۱۱ دسامبر ۲۰۰۵
۱۵۰	ویتنام	۱۹۹۵	۱۱ ژانویه ۲۰۰۷
۱۵۱	تونگا	۱۹۹۵	۲۷ ژوییه ۲۰۰۷
۱۵۲	اوکراین	۱۹۹۳	۱۶ مه ۲۰۰۸
۱۵۳	کاپ ورد	۲۰۰۰	۲۳ ژوییه ۲۰۰۸
۱۵۴	روسیه	۱۹۹۳	۱۷ دسامبر ۲۰۱۱

فرصت‌ها و تهدیدها

تهدیدها و آسیب‌های اجرای سیاست‌های مربوط به سازمان تجارت جهانی

اجرای سیاست‌های مربوط به سازمان تجارت جهانی، تهدیدها و آسیب‌هایی را برای اقتصاد کشور به همراه دارد که بررسی و توجه به آنها ضروری است:

تهدیدها

۱. *افزایش واردات ناشی از برداشتن موانع غیرتعرفه‌ای و حذف کنترل‌های ارزی و زیان حاصل از آن با توجه به کمبود منابع ارزی*
۲. *وابستگی شدید صادرات کشور به واردات؛ بدین معنی که کشور نیازمند وارد کردن بخش زیادی از امکانات، تجهیزات و حتی مواد اولیه کالاهای تولیدی برای صادرات می‌باشد.*
۳. *امکان کسری زیاد در تراز بازرگانی به دلیل افزایش واردات در مقابل صادرات*
۴. *امکان ورشکستگی بنگاه‌های اقتصادی در بخش‌های مختلف و پیامدهای ناشی از آن مانند افزایش میزان بیکاری و ...*
۵. *قاچاق و فقدان سازوکارهای اساسی برخورد با آن*
۶. *ضعف حضور و فعالیت ایران در سازمان‌های تجاری و اقتصادی بین‌المللی*
۷. *نفوذ و تاثیر گسترده آمریکا و لابی صهیونیسم در اقتصاد و تجارت بین‌الملل و ممانعت از عضویت ایران در سازمان تجارت*
۸. *وجود فساد مالی، اداری و اقتصادی (امتیازات، تشویق‌ها و اعتبارات و تسهیلات)*
۹. *ضعف تکنولوژی و دانش فنی و تجهیزات در امر تجارت و تجارت الکترونیک، شامل پایانه‌ها، مناطق آزاد، حمل و نقل، گمرک، خدمات بانکی و اداری*
۱۰. *ملزم بودن ایران به قطع یارانه ها در اقتصاد ایران (به خصوص یارانه انرژی) که در اقتصاد کشور ریشه دوانیده و بر بخش‌های مختلف تسلط یافته است.*
۱۱. *ضعف کیفیت کالاهای صنعتی تولید داخل در رقابت با مشابه خارجی*
۱۲. *کاهش درآمدهای دولت به دلیل کاهش تعرفه‌های گمرکی و مالیات*
۱۳. *تاثیرگذاری قدرت‌های بزرگ اقتصادی توسعه‌یافته در اتخاذ سیاست ها و وضع قوانین و هدایت این نهاد (۹۰ درصد اختلافات در سازمان تجارت جهانی به نفع آمریکا پایان یافته است)*
۱۴. *الزام ایران به رعایت حق مالکیت معنوی (کپی رایت) و احتمال انتقال حجم عظیم دارای از کشور در صورت اجرای آن*

فرصت‌ها

عضویت در سازمان تجارت جهانی می‌تواند در زمینه‌های ذیل به عنوان فرصت‌هایی در پیش روی جمهوری اسلامی محسوب گردد.

۱. *ناتوانی کشورهایی نظیر آمریکا به اعمال تحریم علیه ایران*
۲. *وجود نیروی کار و انرژی فراوان*
۳. *روان‌سازی تجارت و دسترسی آسان‌تر به بازارهای جهانی؛ بدین معنی که امر واردات و صادرات با سهولت بیشتری میان تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان خدمات داخلی و خارجی تحقق خواهد یافت.*
۴. *امکان استفاده از مشاوره‌ها، کمک‌ها، خدمات و سازمان تجارت جهانی در چارچوب مقررات سازمان تجارت جهانی جهت حل اختلافات تجاری*
۵. *بهبود وضعیت حقوق مالکیت در ایران*
۶. *رفع موانع و محدودیت‌ها؛ با عضویت ایران در این سازمان ، برخی از موانع موجود در مسیر شرکت‌ها و دولت‌ها برای معامله با ایران به خودی خود رفع خواهند شد و مکان دسترسی کشور به کالاهای مورد نیاز خود با سهولت بیشتری انجام خواهد گرفت.*
۷. *افزایش سهم ایران در تجارت جهانی؛ در حال حاضر سهم ایران از تجارت جهانی بسیار ناچیز است و علی‌رغم وجود ظرفیت‌های مناسب در داخل کشور، ایران نمی‌تواند به عنوان بازیگر تاثیرگذار در اقتصاد بین‌الملل عمل نماید، به طوری که در صادرات کالاهای غیرنفتی از بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز عقب‌تر است.*
۸. *افزایش امنیت متقابل اقتصادی ایران؛ در صورت تعامل جمهوری اسلامی ایران با دولت‌ها و شرکت‌های بین‌المللی، ضریب امنیت اقتصادی در ایران افزایش خواهد یافت و این امر به صورت تصاعدی موجب افزایش توان اقتصادی کشور خواهد شد.*
۹. *افزایش فرصت‌های شغلی؛ با ایجاد بازارهای جدید برای تولیدات و خدمات، امکان اشتغال برای تعداد بیشتری از مردم در داخل کشور فراهم خواهد شد.*
۱۰. *دستیابی به دانش فنی و فناوری جدید؛ تعامل با دولت‌ها و شرکت‌های بین‌المللی و شرکت در طرح‌ها و مناقشه‌های مشترک بین‌الملل و همچنین حذف محدودیت‌های ارتباطی با جهان خارج، موجب کسب و انتقال تجارب دیگران به داخل کشور و در نهایت دستیابی کشور به فناوری جدید خواهد شد.*
۱۱. *افزایش صادرات غیرنفتی؛ پیدایش فرصت‌های جدید تجاری در زمینه‌هایی که کشور دارای مزیت نسبی است، موجب افزایش صادرات غیرنفتی خواهد شد. چراکه موجب راهیابی و رونق صادرات کالاهای صنعتی کشورمان به بازارهای جهانی می‌شود.*

۱۲. *جذب سرمایه؛ با افزایش امنیت سرمایه‌گذاری، کاهش احساس ریسک‌پذیری سرمایه در داخل کشور و ایجاد ثبات و تعامل با دولت‌ها و شرکت‌ها، زمینه برای جذب سرمایه خارجی به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد یافت.*

۱۳. *دستیابی به بازارهای کشورهای عضو (حدود ۱۵۰ کشور) که در حال حاضر با تعرفه‌های خود، محدودیت‌های زیادی را به کشور تحمیل می‌نمایند.*

۱۴. *افزایش قدرت رقابت؛ به دلیل وجود نیروی جوان و همچنین نیروی کار ارزان و منابع اولیه فراوان در کشور، در صورتی که جهت‌گیری‌های اقتصادی به طور صحیح و منطقی اتخاذ شوند، به سادگی در بسیاری از زمینه‌ها امکان افزایش توان رقابتی در تولید کالا و ارائه خدمات در سطح بین‌الملل برای کشور وجود دارد.*

ملاحظات خاص

منظور از شرایط و ملاحظات خاص، واقعیت‌های موجودی است که باید برای الحاق به سازمان تجارت جهانی آنها را مورد توجه قرار داد:

۱. *محدودیت حضور ایران در بازارهای منطقه و کشورهای همسایه به دلیل شرایط خاص حاکم*
۲. *محدودیت در تنوع صادرات کالا و خدمات*
۳. *ضعف دیپلماسی اقتصادی/ سیاسی (موانع تکمیل‌کننده سیاست خارجی در اقتصاد)*
۴. *ضعف آگاهی و اطلاع از مبانی کارشناسی اقتصاد بین‌الملل (مذاکرات، قراردادها، قوانین و مقررات)*
۵. *تاثیرگذاری و نفوذ ضعیف ایران در عرصه اقتصاد و تجارت بین‌الملل*
۶. *نقش و تاثیر گسترده آمریکا و لابی صهیونیسم در اقتصاد و تجارت بین‌الملل و سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی، شرکت‌ها و ...*
۷. *نقش و تاثیر ملاحظات سیاسی در روابط اقتصاد بین‌الملل*
۸. *ضرورت توجه به توانایی و دانش ایرانیان مقیم خارج از کشور*
۹. *بهره‌وری پایین در تولید، نیروی انسانی و سرمایه*
۱۰. *ضرورت تحول اساسی در بخش کشاورزی (علی‌رغم نگران نبودن بخش کشاورزی به عضویت در WTO)*

سیاست‌ها

با توجه به سیاست‌های اعمالی و در حال اجرای چند سال اخیر، اغلب سیاست‌ها در راستای ایجاد آمادگی برای پیوستن به بازارهای جهانی بوده‌اند. ازجمله سیاست‌های مربوط به اجرای قانون هدفمند کردن یارانه ها ، تعدیل یکسان‌سازی نرخ ارز، تغییر ممنوعیت‌های وارداتی به نظام تعرفه‌ای،

خصوصی‌سازی در بخش مالی و ...، که خود موجب کاهش آسیب‌ها و تبعات منفی در پیوستن به این سازمان خواهد بود و از ایجاد شوک‌های ناگهانی به اقتصاد کشور و بروز بحران جلوگیری می‌کند.

اما سیاست‌هایی نیز در این رهگذر باید مورد بررسی قرار گیرند؛

۱. *تلاش برای تقویت بنیه تحقیقاتی و علمی کشور برای دستیابی به روش‌های تولیدی نوین در بخش صنعت کشاورزی.*
۲. *اصلاح نظام پولی و بانکی برای تسریع در فعالیت‌های اقتصادی در عرصه بین‌الملل*
۳. *مشارکت در مذاکرات سازمان تجارت جهانی از طریق مطالعات مستمر و تحقیقات دقیق اقتصادی و حقوقی توسط گروه کاری منسجم و متخصص*
۴. *اصلاح زیرساخت‌های اقتصادی برای ایجاد شرایط رقابت با سایر کشورها*
۵. *تنوع‌بخشی به تولیدات صنعتی و کشاورزی از لحاظ کمی و کیفی*
۶. *اصلاح سیاست‌های گمرکی برای تسریع در صادرات*
۷. *وضع قوانین برای تضمین سرمایه‌گذاری خارجی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری*
۸. *ایجاد نظام آماری دقیق و روزآمد*
۹. *تربیت کارشناسان خبره در شناخت موضوعاتی که در سازمان تجارت جهانی مطرح است.*
۱۰. *تقویت زیرساخت‌های علمی مربوط به تجارت جهانی از لحاظ حقوقی و علمی و کسب تجربیات کشورهای دیگر برای افزایش توانایی و قدرت چانه‌زنی هیات‌های ایرانی مذاکره‌کننده*

فصل شانزدهم: قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی :

قبل از بیان قانون و آیین نامه اجرایی آن ، خلاصه ای از نکات قابل توجه آن به شرح زیر بیان می شود :

جایگاه قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی :

از سال ۱۳۳۴،چارچوب قانونی سرمایه گذاری خارجی در ایران،قانون جلب و حمایت سرمایه های خارجی بوده است. در راستای انجام اصلاحات در ساختار اقتصادی کشور، مجلس ایران طرح قانون جدید سرمایه گذاری خارجی با عنوان قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی را پیشنهاد نمود که نهایتا" در سال ۱۳۸۱ به تصویب رسید. قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی،جانشین قانون جلب و حمایت سرمایه های خارجی، که از سال ۱۳۳۴ حاکم بود، گردید. این جایگزین،موجب توسعه چارچوب قانونی و محیط فعالیت سرمایه گذاران خارجی در ایران گردیده است .

برخی از پیشرفتهای حاصل از قانون جدید در حوزه سرمایه گذاریهای خارجی عبارتند از :

گسترش حوزه فعالیت سرمایه گذاران خارجی از جمله امکان پذیر شدن سرمایه گذاری در زیرساختها ، به رسمیت شناختن روشهای جدید سرمایه گذاری افزون بر سرمایه گذاری مستقیم خارجی، نظیر تامین مالی پروژه‌ای (***Project Financing***) ، معاملات بیع متقابل (***Buy Back***) و انواع روشهای ساخت، بهره برداری و واگذاری (***BOT***) ، فرایند کوتاه و سریع درخواست پذیرش وتصویب سرمایه گذاری خارجی ، ایجاد تشکیلات واحد با نام مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی در سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران به منظور حمایت متمرکز و موثر از فعالیتهای سرمایه گذاران خارجی در ایران ، آزادسازی بیشترسازوکارهای ارزی برای استفاده هرچه بیشترتوسط سرمایه گذاران خارجی، معرفی گزینه های حقوقی جدید ناظر بر رابطه میان دولت و سرمایه گذاران خارجی، تصویب قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی و نیز تصویب آئین نامه اجرائی آن از سوی هیات دولت، به وضوح بخشی مهم از مجموعه اصلاحات صورت پذیرفته در ساختار اقتصاد کلان و ساز و کارهای اساسی آن می باشد . روند تقاضا برای سرمایه گذاری خارجی در ایران متعاقب تصویب قانون جدید ، حاکی از آن است که محیط اقتصادی و رژیم حقوقی و نظارتی جدید ، موجد سرمایه گذاری خارجی بلقوه ای شده که با تمرکز تلاش ها بر انتقال شفاف آخرین تحولات در پویش اقتصادی و چارچوب های سرمایه گذاری خارجی کشور، با سرعت بیشتری از قوه به فعل خواهد رسید .

مهمترین نکات قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی :

۱. ویژگیهای عمومی :

دولت جمهوری اسلامی ایران از سرمایه گذاری خارجی اشخاص خارجی، چه اشخاص حقیقی و چه حقوقی، در کلیه عرصه های فعالیت اقتصادی استقبال میکند . طبق ماده (۱) قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، اصطلاح سرمایه گذار خارجی ، به صورت اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی و نیز اتباع و شرکتهای ایرانی چه مقیم داخل و چه خارج تعریف گردیده است . سرمایه گذاران خارجی با وارد کردن سرمایه خارجی، که بصورتی بسیار گسترده ومتنوع تعریف گردیده است و می تواند نقد یا غیر نقد، ماشین آلات و تجهیزات، مواد اولیه، قطعات یدکی، خدمات تخصصی و یا حقوق معنوی بوده و به منظور سرمایه گذاری در صنعت ، معدن، کشاورزی یا خدمات باشد، واجد شرایط برخورداری از تسهیلات و مزایای فراهم شده توسط قانون می باشند. البته این تسهیلات و مزایا به سرمایه گذارانی اعطا خواهد گردید که مجوز سرمایه گذاری اخذ کنند. بطور کلی سرمایه گذاری خارجی برای همه سرمایه گذاران آزاد می باشد، اما تسهیلات و مزایای مذکور تنها به سرمایه گذارانی اعطا خواهد گردید که متقاضی پوشش حمایتی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی باشند و به این منظور درخواست سرمایه گذاری خود را به سازمان سرمایه گذاری که نهاد مرکزی مسئول دریافت درخواست ها ، صدور مجوز سرمایه گذاری و حمایت از منافع سرمایه گذاران خارجی در تمام طول عمر فعالیت آنها است، ارائه دهند. در واقع قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی کلیه حقوق و منافع سرمایه گذاران خارجی ، را به رسمیت شناخته و در مقابل ریسکهای غیر تجاری ، مصون نموده است و افزون بر این، دولت ایران را نه تنها برای تسهیل جریان آزادانه بازگشت سرمایه ، بلکه برای جبران خسارت کامل و عادلانه آن دسته از اعمال خود که منجر به سلب مالکیت و یا ایجاد وقفه در فعالیتهای سرمایه گذار خارجی می گردند ، متعهد و مسئول می شناسد.

باید توجه داشت که در قانون تشویق وحمایت سرمایه گذاری خارجی ، هیچ نوع محدودیت قانونی از حیث نوع، روش یا حجم سرمایه گذاری ، سهم سرمایه ، بازگشت سود و سرمایه و یا روابط داخلی مابین شرکای یک طرح سرمایه گذاری وضع نگردیده است .

۲. ریسک های تحت پوشش :

به طول کلی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، امنیتی تمام و کمال در برابر ریسک هایی که معمولا" به عنوان ریسکهای غیر تجاری از آنها یاد می شود ، فراهم نموده است . این ریسکها معمولا" توسط موسسات اعتبارات صادراتی و بیمه سرمایه گذاری بیمه می شوند . ریسکهای مربوط به نقل و انتقالات سرمایه و سلب مالکیت ، اصلی ترین ریسکهایی هستند که به سرمایه گذاری در یک کشور پذیرنده سرمایه منتسب می شوند . در مسائل مربوط به نقل و انتقال سود و همچنین بازگشت سرمایه، قانون تشویق و حمایت خارجی ، کلیه حقوق سرمایه گذاران را از طریق تسهیل انتقال و فراهم ساختن ارز مورد نیاز برای انتقال ، محترم می شمارد. در حقیقت ، قانون تشویق و حمایت

سرمایه گذاری خارجی ، حق نقل و انتقال را به عنوان اساسی ترین حق سرمایه گذاران به رسمیت شناخته است . هیچ محدودیتی در خصوص حجم سود انتقالی و همچنین حجم سرمایه یا منافع سرمایه ای برگشتی وجود ندارد . در زمینه سلب مالکیت و ملی کردن دارایی های سرمایه گذاران خارجی ، قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، حقوق سرمایه گذاران برای دریافت غرامت به ماخذ ارزش منصفانه و بازاری داراییهای سلب مالکیت شده در روز قبل از وقوع سلب مالکیت را به رسمیت می شناسد.

علاوه بر موارد فوق ، قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، حقوق سرمایه گذاران خارجی در مواردی که در نتیجه تصویب قانون و یا تصمیم دولت، اجرای یک پروژه متوقف یا دچار وقفه گردد را نیز به رسمیت شناخته است . در چنین مواردی ، دولت مکلف به پرداخت تعهدات سررسید شده سرمایه گذار خارجی است .

۳. تسهیلات فراهم شده:

قانون تشویق و حمایت سرمایه های خارجی ، تسهیلات فراوانی را همسو و معطوف به تامین منافع سرمایه گذاران خارجی ایجاد و فراهم نموده است. تاسیس مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی در محل سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران که امکان دسترسی مستقیم به سازمان ها و موسسات دولتی از طریق نمایندگان مقیم آن سازمانها و جمع آوری روز آمد ترین اطلاعات دست اول از موسسات ذیربط را بدون نیاز به مراجعه به آن موسسات برای تازه واردین، اعم از ایرانی و خارجی، میسر ساخته است ، ازجمله تسهیلات مهمی است که بسیار راهگشا است. درحقیقت مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی ، به مثابه یک ایستگاه واحد، طراحی گردیده تا پاسخگوی نیازهای سرمایه گذاران در مراحل تصمیم گیری و اجرای پروژه ، از مطالعات اولیه درخصوص توجیه پذیری طرح، جمع آوری اطلاعات درخصوص چارچوبهای قانونی و کارهای مقدماتی اخذ مجوز سرمایه گذاری گرفته تا مراحل عملیاتی پروژه که ممکن است نیاز به هماهنگیها و پیگیریهای خاص به منظور تحقق طرح سرمایه گذاری داشته باشد، بوده و باعث صرفه جویی در زمان و هزینه های آنان گردد.

از نظر قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، سرمایه گذاران خارجی از رفتار مشابه و برابر با سرمایه گذاران داخلی برخوردار خواهند شد . هیچ تبعیضی نسبت به سرمایه گذاران خارجی وجود ندارد و کلیه تسهیلات ، مزایا و معافیتها ، بطور یکسان به سرمایه گذاران خارجی و داخلی تعلق خواهد گرفت. در هر حال یک رفتار کامله الوداد نیز برای سرمایه گذارانی که دولت ایران اقدام به عقد یک قرارداد دو جانبه سرمایه گذاری با دولت متبوعه آنان نموده است ، نیز قابل اعمال است که رفتار مطلوبتری را نسبت به رفتار یکسان برای آنان فراهم می سازد .

سایر مزایا :

افزون بر موارد فوق ، قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، گزینه های قانونی جدیدی را در زمینه روابط میان دولت و سرمایه گذاران فراهم ساخته است که نمادی از رویکرد پذیرا و سازنده دولت ایران در جهت حراست از منافع سرمایه گذاران خارجی است . موارد متعددی در قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی و همچنین آئین نامه اجرائی آن وجود دارد که بر آزادی سرمایه گذاری خارجی در انتخاب بهترین گزینه از میان گزینه های مختلف که با انتظارات وی سازگارتر می باشد ، تاکید نموده است. در میان آنها می توان به انتخاب درصد سهم سرمایه ، مدیریت ، تقاضای غرامت ناشی از سلب مالکیت ، درخواست پوشش حمایتی تکمیلی جهت دریافت غرامت ناشی از مداخله دولت، تا طیف گسترده ای از گزینه های نقل و انتقال مشتمل بر دسترسی به سیستم بانکی وهمچنین دسترسی به درآمدهای صادراتی و دیگر درآمدهای ارزی و موارد مشابه اشاره نمود .

در انتها (اما نه از آن رو که اهمیت کمتر داشته اند) بایستی به مجموعه ای از تسهیلات درحوزه صدور روادید ورود و خروج ، پروانه اقامت و اشتغال برای سرمایه گذاران ، مدیران و روسا، کارشناسان و بستگان درجه اول آنها اشاره کرد. این تسهیلات ، بصورت بلندمدت داده می شوند و با امکان حضور و نظارت مستمر سرمایه گذاران خارجی بر دارائی های خود ، باعث آرامش و اطمینان خاطر آنان می گردد .

۴. افق دید وسیع :

قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، امکان سرمایه گذاری در کلیه حوزه های فعالیت اقتصادی در ایران را فراهم می سازد. در حقیقت هیچ عرصه ای بجز حوزه های مربوط به تسلیحات، مهمات و امنیت ملی برروی سرمایه گذاری خارجی مسدود نمی باشد . برطبق ماده (۳) قانون تشویق وحمایت سرمایه گذاری خارجی، سرمایه گذاری خارجی به دو طریق زیر قابل انجام است :

الف- سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کلیه حوزه های مجاز برای بخش خصوصی ایرانی از طریق مشارکت مستقیم در سرمایه شرکتهای ایرانی چه در طرحهای جدید یا در شرکتهای موجود . همانگونه که پیشتر تشریح گردید ، درصد سهم سرمایه سرمایه گذاران خارجی در اشخاص حقوقی ایرانی ، بر خلاف آنچه شایع بود که سرمایه گذاران خارجی قادر به حفظ بیش از ۴۹٪ از سهام در ایران نمی باشند، محدود نشده است. چنین محدودیتی کاملا" نامربوط و حتی با سیاست عمومی دولت در زمینه پذیرش سرمایه گذاری خارجی و قانون جاری در تضاد می باشد .

ب- سرمایه گذاری "غیرمستقیم" خارجی به شکل ترتیبات قراردادی که امکان انجام هر نوع سرمایه گذاری تعریف شده درقانون تشویق سرمایه گذاری خارجی، بجز سرمایه گذاری مستقیم را فراهم می سازد. گرچه ترتیباتی که در قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی به رسمیت شناخته شده اند ، محدود به ترتیبات مشارکت مدنی ، بیع متقابل ***(Buy Back)*** و انواع روشهای ساخت ، بهره برداری

و واگذاری (*BOT*) می باشند، اما هریک از ترتیبات فوق خود به انواع مختلفی تقسیم بندی می شوند. به عنوان مثال می توان به انواع مختلف روشهای ساخت ، تملیک، بهره برداری و انتقال (*BOOT*)، ساخت ، تملیک و بهره برداری،ساخت ،اجاره و انتقال(*BLT*) ، بازسازی، بهره برداری و انتقال (*ROT*) و نظایر آنها و همچنین ترتیبات تامین مالی پروژه ای و تقسیم سود اشاره نمود. به بیان دیگر هر نوع سرمایه گذاری که در آن سرمایه گذار خارجی مایل یا واجد شرایط لازم برای داشتن سهمی از سرمایه و مالکیت شرکت مشترک نباشد ، در این طبقه وسیع که با عنوان سرمایه گذاری "غیر مستقیم" شناخته می شود ، جا می گیرد.

صرف نظر از نوع سرمایه گذاری، سرمایه خارجی طبق تعریف قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، نه تنها شامل وجوه هزینه شده جهت اخذ بخشی از سهم سرمایه می شود ، بلکه شامل وجوهی که ممکن است برای یک بنگاه ایرانی درشکل اعتبارات و تسیهلات مالی (وام سهامدار و تامین مالی شخص ثالث) فراهم گردد نیز اطلاق می گردد. بر طبق قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی ، اصطلاح سرمایه خارجی هر دو مورد فوق را در بر می گیرد. نحوه رفتار با وام در چارچوب قانون به درخواست و موافقت سرمایه گذار خارجی بستگی دارد. دو گزینه در اختیار سرمایه گذاران و تامین کنندگان مالی قرار داده شده است:

یک گزینه پذیرش وام به مشابه بخشی از سرمایه گذاری خارجی در طرح سرمایه گذاری می باشد . در این حالت بازپرداخت وام بسته به عملکرد اقتصادی طرح و بدون وجود هرگونه پوشش حمایتی دیگری از طریق صدور یک ضمانتنامه بازپرداخت از سوی دولت ، سیستم بانکی و یا شرکتهای دولتی می باشد.

شق دیگر پرداخت وام به مثابه گزینه ای مستقل جهت تامین مالی و خارج از پوشش قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی می باشد . در این حالت بازپرداخت وام می تواند با یک ضمانتنامه صادره از سوی دولت ، نظام بانکی یا شرکتهای دولتی ، پشتیبانی گردد. مختصر آنکه پوشش قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی تنها برای وجوهی که به عنوان سرمایه گذاری وارد کشور می شوند فراهم است و نه برای وجوهی که بازپرداخت آنها با ابزارهای بانکی تضمین گردیده است .

قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی :

قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی فوق مشتمل بر بیست و پنج ماده و یازده تبصره در جلسه علنی یکشنبه مورخ نوزدهم اسفند ماه یکهزارو سیصدو هشتاد مجلس شورای اسلامی تصویب و صدور مواد (۱) و (۲) , بندهای (ج) و (د) ماده (۲) , بند (ب) ماده (۳) و تبصره (۲) ماده (۱۷) درجلسه روز شنبه مورخ ۱۳۸۱/۳/۴ به تصویب مجمع تشخیص مصلحت نظام رسیده است.

فصل اول – تعاریف :

ماده ۱- اصطلاحات و عبارات بکار برده شده دراین قانون دارای معانی زیر می باشد:

قانون – قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی

سرمایه گذار خارجی – اشخاص حقیقی یا حقوقی غیر ایرانی و یا ایرانی با استفاده از سرمایه با منشاء خارجی که مجوزسرمایه گذاری موضوع ماده (۶) را اخذ نموده باشند.

سرمایه خارجی - انواع سرمایه اعم از نقدی که توسط سرمایه گذار خارجی به کشور وارد می شود و شامل موارد زیر می گردد:

الف – وجوه نقدی که به صورت ارز قابل تبدیل , از طریق نظام بانکی یا دیگر طرق انتقال وجوه که مورد تائید بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران باشد , به کشور وارد می شود.

ب – ماشین آلات و تجهیزات

ج- ابزار و قطعات یدکی , قطعات منفصله و مواد اولیه , افزودنی و کمکی

د- حق اختراع , دانش فنی , اسامی و علائم تجاری و خدمات تخصصی

ه- سود سهام قابل انتقال سرمایه گذار خارجی

و- سایر موارد مجاز با تصویب هیات دولت

سرمایه گذاری خارجی – به کارگیری سرمایه خارجی در یک بنگاه اقتصادی جدید یا موجود پس از اخذ مجوز سرمایه گذاری

مجوز سرمایه گذاری – مجوزی که بر طبق ماده (۶) این قانون برای هر مورد سرمایه گذاری خارجی صادر می شود.

سازمان – سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران موضوع ماده (۵) قانون تشکیل وزارت امور اقتصادی و دارایی مصوب ۱۳۵۳/۴/۲۴

هیات - هیات سرمایه گذای خارجی موضوع ماده (۶) این قانون

فصل دوم – شرایط عمومی پذیرش سرمایه خارجی:

ماده ۲- پذیرش سرمایه گذاری خارجی براساس این قانون و با رعایت سایر قوانین و مقررات جاری کشور می بایست به منظور عمران و آبادی و فعالیت تولیدی اعم از صنعتی , معدنی , کشاورزی و خدمات براساس ضوابط صورت پذیرد:

الف – موجب رشد اقتصادی , ارتقاء فن آوری , ارتقاء کیفیت تولیدات , افزایش فرصتهای شغلی و افزایش صادرات شود.

ب – موجب تهدید امنیت ملی و منافع عمومی , تخریب محیط زیست , اخلال در اقتصاد کشورو تضییع تولیدات مبتنی بر سرمایه گذاریهای داخلی نشود.

ج- متضمن اعطای امتیاز توسط دولت سرمایه گذاران خارجی نباشد منظور از امتیاز , حقوق ویژه ای است که سرمایه گذاران خارجی را در موقعیت انحصاری قراردهد.

د- سهم ارزش کالا و خدمات تولیدی حاصل از سرمایه گذاری خارجی موضوع این قانون نسبت به ارزش کالا وخدمات عرضه شده در بازار داخلی در زمان صدور مجوز , در هر بخش اقتصادی از بیست و پنج درصد (۲۵٪) و در هر رشته , از سی و پنج درصد (۳۵٪) بیشتر نخواهد بود. تعیین رشته ها و میزان سرمایه گذاری در هر یک از آنها طبق آئین نامه ای خواهد بود که به تصویب هیات وزیران برسد.

سرمایه گذاری خارجی جهت تولید کالا و خدمات برای صدور به خارجی از کشور به جز نفت خام از این نسبت ها معاف است.

تبصره – قانون مربوط به تملک اموال غیر منقول اتباع خارجی مصوب ۱۳۱۰/۳/۱۶ کماکان به قوت خود باقی می باشد. تملک هر نوع زمین به هر میزان به نام سرمایه گذارخارجی در چارچوب این قانون مجاز نمی باشد.

ماده ۳- سرمایه گذاری های خارجی که براساس مفاد این قانون پذیرفته می شود از تسهیلات و حمایت های این قانون برخوردارند. این سرمایه گذاری ها به دو طریق زیر قابل پذیرش هستند:

الف – سرمایه گذاری خارجی در کلیه بخش ها درچارچوب روشهای (مشارکت مدنی) , (بیع متقابل) و (ساخت , بهره برداری و واگذاری) که برگشت سرمایه و منافع حاصله صرفا از عملکرد اقتصادی طرح مورد سرمایه گذاری ناشی شود و متکی به تضمین دولت یا بانکها و یا شرکتهای دولتی نباشد.

تبصره –مادام که سرمایه خارجی موضوع روشهای (ساخت , بهره برداری و واگذاری) مندرج در بند (ب) این ماده و سود مترتب برآن مستهلک نشده است , اعمال حق مالکانه نسبت به سهم سرمایه باقی مانده در بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر توسط سرمایه گذار خارجی مجاز می باشد.

ماده ۴- سرمایه گذاری دولت یا دولتهای خارجی در جمهوری اسلامی ایران حسب مورد منوط به تصویب مجلس شورای اسلامی می باشد. سرمایه گذاری های شرکتهای دولتی خارجی , خصوصی تلقی می گردد.

فصل سوم - مراجع ذیصلاح :

ماده ۵- سازمان , تنها نهاد رسمی تشویق سرمایه گذاری های خارجی در کشور و رسیدگی به کلیه امور مربوط به سرمایه گذاری های خارجی می باشد و درخواست های سرمایه گذاران خارجی درخصوص امور مربوط از جمله پذیرش , ورود , به کارگیری و خروج سرمایه می باید به آن سازمان تسلیم گردد.

ماده ۶- به منظور رسیدگی و اخذ تصمیم درخصوص درخواست های موضوع ماده (۵) هیاتی با نام هیات سرمایه گذاری خارجی به ریاست معاون وزیر امور اقتصادی و دارائی به عنوان رئیس کل سازمان و مرکب از معاون وزیر امور خارجه , معاون رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور , معاون رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و حسب مورد , معاونین وزارتخانه های ذیربط تشکیل می گردد.

در ارتباط با درخواست پذیرش , مجوز سرمایه گذاری پس از تصویب هیات با تایید و امضای وزیر امور اقتصادی و دارایی صادر می گردد.

به هنگام پذیرش سرمایه گذاری خارجی , هیات موظف به رعایت ضوابط مندرج در ماده (۲) این قانون می باشد.

تبصره – سازمان مکلف است درخواست های سرمایه گذاری را پس از بررسی مقدماتی حداکثر ظرف پانزده روز از تاریخ دریافت آنها همراه با نظر خود در هیات مطرح نماید. هیات موظف است حداکثر ظرف مدت یک ماه از تاریخ مطرح شدن درخواست های مذکور به موضوع رسیدگی و تصمیم نهایی خود را کتبا اعلام نماید.

ماده ۷- به منظور تسهیل و تسریع امور مربوط به پذیرش و فعالیت سرمایه گذاری خارجی درکشور , کلیه دستگاههای ذی ربط از جمله وزارت اموراقتصادی و دارایی , وزارت امور خارجه , وزارت بازرگانی , وزارت کار و امور اجتماعی , بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران , گمرک جمهوری اسلامی ایران , اداره کل ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی و سازمان حفاظت محیط زیست مکلفند نسبت به معرفی نماینده تام الاختیار با امضای بالاترین مقام دستگاه به سازمان اقدام نمایند.

نمایندگان معرفی شده به عنوان رابط و هماهنگ کننده کلیه امور مربوطه در آن دستگاه یا سازمان شناخته می شوند.

فصل چهارم – تضمین و انتقال سرمایه خارجی:

ماده ۸-سرمایه گذاری های خارجی مشمول این قانون از کلیه حقوق , حمایتها و تسهیلاتی که برای سرمایه گذاری های داخلی موجود است ، به طور یکسان برخوردار می باشند.

ماده ۹- سرمایه گذاری خارجی مورد سلب مالکیت و ملی شدن قرار نخواهد گرفت ، مگر برای منافع عمومی , به موجب فرآیند قانونی , به روش غیر تبعیض آمیز و در مقابل پرداخت مناسب غرامت به ماخذ ارزش واقعی آن سرمایه گذاری بلافاصله از سلب مالکیت

تبصره ۱- تقاضای جبران خسارت وارده باید حداکثر در مدت یک سال پس از سلب مالکیت یا ملی شدن به هیات تسلیم شود.

تبصره ۲- اختلاف ناشی از سلب مالکیت یا ملی شدن براساس ماده (۱۹) این قانون حل و فصل خواهد شد.

ماده ۱۰- واگذاری تمام یا بخشی از سرمایه خارجی به سرمایه گذار داخلی و یا با موافقت هیات و تایید وزیر امور اقتصادی و دارایی به سرمایه گذار خارجی دیگر مجاز می باشد. درصورت انتقال به سرمایه گذار خارجی دیگر ، انتقال گیرنده که باید حداقل دارای شرایط سرمایه گذار اولیه باشد , از نظر مقررات این قانون جایگزین و یا شریک سرمایه گذار قبلی خود بود.

فصل پنجم – مقررات پذیرش , ورود و خروج سرمایه خارجی:

ماده ۱۱- سرمایه خارجی می تواند به یک یا ترکیبی از صور زیر به کشور وارد و تحت پوشش این قانون قرار گیرد:

الف – وجوه نقدی که به ریال تبدیل می شود.

ب- وجوه نقدی که به ریال تبدیل نمی شود و مستقیما برای خریدها و سفارشات مربوطه به سرمایه گذاری خارجی مورد استفاده قرار گیرد.

ج- اقلام غیر نقدی پس از طی مراحل ارزیابی توسط مراجع ذی صلاح.

تبصره – ترتیبات مربوط به نحوه ارزیابی و ثبت سرمایه خارجی در آئین نامه اجرائی این قانون تعیین خواهد شد.

ماده ۱۲- نرخ ارز مورد عمل به هنگام ورود یا خروج سرمایه خارجی و همچنین کلیه انتقالات ارزی و صورت تک نرخی بودن ارز همان نرخ رایج در شبکه رسمی کشور و در غیر اینصورت نرخ آزاد روز به تشخیص بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ملاک خواهد بود.

ماده ۱۳- اصل سرمایه خارجی و منافع آن یا آنچه که از اصل سرمایه در کشور باقی مانده باشد با دادن پیش آگهی سه ماهه به هیات و بعد از انجام کلیه تعهدات پرداخت کسورات قانونی و تصویب هیات و تایید وزیر امور اقتصادی و دارایی قابل انتقال به خارج خواهد بود.

ماده ۱۴- سود سرمایه گذاری خارجی پس از کسر مالیات و عوارض و اندوخته های قانونی با تصویب هیات و تایید وزیر امور اقتصادی و دارایی قابل انتقال به خارج است.

ماده ۱۵- پرداخت های مربوط به اقساط اصل تسهیلات مالی سرمایه گذاران خارجی و هزینه های مربوطه , قراردادهای حق اختراع , دانش فنی , کمک های فنی و مهندسی , اسامی و علائم تجاری , مدیریت و قراردادهای مشابه در چارچوب سرمایه گذاری خارجی براساس مصوبات هیات وتایید وزیر امور اقتصادی و دارایئی قابل انتقال به خارجی میباشد.

ماده ۱۶- انتقالات موضوع مواد (۱۳), (۱۴) و (۱۵) با رعایت مفاد بند (ب) ماده (۳) این قانون قابل اجرا است.

ماده ۱۷- تامین ارز برای انتقالات موضوع مواد (۱۳) , (۱۴) و (۱۵) به روش های زیر میسر است:

الف- خرید ارز از نظام بانکی

ب - از محل ارز حاصل از صدور محصولات تولیدی و یا ارز حاصل از ارائه خدمات بنگاه اقتصادی که سرمایه خارجی در آن به کار گرفته شده است.

ج – صادرات کالاهای مجاز طبق فهرستی که در اجرای این بند به تصویب هیات وزیران با رعایت قوانین و مقررات مربوطه می رسد.

تبصره ۱- به کارگیری یک یا ترکیبی از روش های فوق درمجوز سرمایه گذاری درج می گردد.

تبصره ۲- در مورد سرمایه گذاری های موضوع بند (ب) ماده (۳) چنانچه وضع قوانین یا مصوبات دولت , موجب ممنوعیت یا توقف اجرای موافقتنامه های مالی پذیرفته شده در چارچوب این قانون شود , زیان حاصل حداکثر تا سقف اقساط سررسید شده توسط دولت تامین و پرداخت می گردد. حدود تعهدات قابل پذیرش , توسط هیات وزیران در چارچوب این قانون به تصویب می رسد.

تبصره ۳- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مکلف است معادل ارزی وجوه قابل انتقال موضوع بند (الف) این ماده را با موافقت سازمان و تایید وزیر امور اقتصادی و دارایی تامین و در اختیار سرمایه گذار خارجی قراردهد.

تبصره ۴- چنانچه مجوز سرمایه گذاری معطوف به بند (ب) و یا (ج) این ماده گردد , مجوز مذکور به منزله مجوز صادرات تلقی می گردد.

ماده ۱۸- خروج آن بخش از سرمایه خارجی که درچارچوب مجوز سرمایه گذاری به کشور وارد شده اما به کار گرفته نشده باشد, از شمول کلیه قوانین و مقررات ارزی و صادرات و واردات مستثنی می باشد.

فصل ششم - حل و فصل اختلافات :

ماده ۱۹- اختلافات بین دولت و سرمایه گذاران خارجی درخصوص سرمایه گذاری های موضوع این قانون چنانچه از طریق مذاکره حل و فصل نگردد ، در دادگاه های داخلی مورد رسیدگی قرار می گیرد , مگر آن که در قانون موافقتنامه دوجانبه سرمایه گذاری با دولت متبوع سرمایه گذار خارجی , در مورد شیوه دیگری از حل و فصل اختلافات توافق شده باشد

فصل هفتم - مقررات نهایی :

ماده ۲۰- دستگاه های اجرایی ذیربط مکلفند درخصوص تعهدات متقابل در چارچوب صدور روادید , اجازه اقامت , صدور پروانه کار و اشتغال حسب مورد برای سرمایه گذاران , مدیران و کارشناسان خارجی برای بخش خصوصی مرتبط با سرمایه گذاری های خارجی مشمول این قانون و بستگان درجه یک آنها براساس درخواست سازمان اقدام نمایند.

تبصره – موارد اختلاف بین سازمان و دستگاههای اجرائی با نظر وزیر امور اقتصادی و دارایی حل و فصل می شود.

ماده ۲۱- سازمان مکلف است امکان دسترسی همگانی را به کلیه اطلاعات مربوط به سرمایه گذاری و سرمایه گذاران خارجی , فرصت های سرمایه گذاری , شرکای ایرانی موضوع فعالیت و سایر اطلاعات که در اختیار آن سازمان قرار دارد فراهم نماید.

ماده ۲۲- کلیه وزارتخانه ها و شرکتها و سازمانهای دولتی و موسسات عمومی که شمول قانون بر آنها مستلزم ذکر نام است ، مکلفند کلیه اطلاعات مورد نیاز سرمایه گذاری خارجی و گزارش سرمایه گذاری های خارجی انجام شده را در اختیار سازمان قرار دهند تا این سازمان براساس ماده فوق عمل نماید.

ماده ۲۳- وزیر امور اقتصادی و دارایی مکلف است هر شش ماه یک بار گزارش عملکرد این سازمان درخصوص سرمایه گذاری خارجی موضوع این قانون را به کمیسیون های ذیربط مجلس شورای اسلامی ارسال نماید.

ماده ۲۴ – از تاریخ تصویب این قانون و آئین نامه اجرائی آن , قانون جلب و حمایت سرمایه های خارجی – مصوب ۱۳۳۴/۹/۷ – و آئین نامه اجرایی آن لغو گردد. سرمایه های خارجی که قبلا براساس قانون مزبور مورد پذیرش قرار گرفته اند ، تحت شمول این قانون قرار می گیرند. مفاد این قانون توسط قوانین و مقررات آتی درصورت لغو یا تغییر می یابد که لغو و یا تغییر این قانون در قوانین و مقررات مذکور تصریح شده باشد.

ماده ۲۵- آئین نامه اجرائی این قانون ظرف مدت دو ماه توسط وزارت امور اقتصادی و دارائی تهیه و به تصویب هیات وزیران خواهد رسید.

آیین نامه اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی :

وزارت امور اقتصادی ودارایی :

هیأت وزیران در جلسه مورخ ۱۳۸۱/۶/۲۴ بنا به پیشنهاد شماره ۲۹۷۷۸ مورخ ۱۳۸۱/۵/۲۳ وزارت امور اقتصادی و دارایی و به استناد ماده (۲۵) قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی – مصوب ۱۳۸۱ - آیین نامه اجرایی قانون یاد شده را به شرح زیر تصویب نمود:

فصل اول – تعاریف

ماده ۱- کلیه اصطلاحات و عباراتی که در ماده (۱) قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی تعریف شده است در این آیین نامه نیز دارای همان معانی می باشد.

سایر اصطلاحات و عبارات به کار برده شده در این آیین نامه دارای معانی زیر می باشد:

الف – آیین نامه : آیین نامه اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی .

ب – بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر: شرکت ایرانی جدید و یا موجود که سرمایه خارجی به یکی از روش های مندرج در قانون در آن به کار رفته باشد.

ج – بخش غیردولتی : بخش های خصوصی،تعاونی ، موسسات و نهادهای عمومی غیردولتی

د – مرکز: مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی که در اجرای ماده (۷) قانون در محل سازمان تشکیل می گردد.

ه – شبکه پولی رسمی : نظام بانکی (بانک مرکزی و شبکه بانکی اعم از دولتی و غیردولتی) و موسسات اعتباری غیربانکی که با مجوز بانک مرکزی به فعالیت های پولی و ارزی می پردازند.

و- موسسه حسابرسی: موسسه حسابرسی منتخبی که از میان موسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران، موضوع قانون استفاده از خدمات تخصصی و حرفه ای حسابداران ذی صلاح به عنوان حسابدار رسمی مصوب ۱۳۷۲ و سازمان حسابرسی ، توسط سازمان انتخاب می شود.

فصل دوم – روشها و ضوابط پذیرش

ماده ۲- سرمایه گذاری خارجی که در قلمرو جمهوری اسلامی ایران براساس قانون پذیرفته می شود، از تسهیلات و حمایت های مندرج در قانون برخوردار است. پذیرش این گونه سرمایه گذاریها تابع شرایط عمومی پذیرش سرمایه خارجی و مبتنی برارایه درخواست کتبی از سوی سرمایه گذار خارجی و رعایت ضوابط مقرر در این آیین نامه است.

ماده ۳- پذیرش سرمایه گذاری خارجی براساس قانون و ضوابط مندرج در این آیین نامه در چارچوب روش های زیر میسر است. جدول روش های سرمایه گذاری خارجی ، ویژگی ها و تسهیلات قابل ارایه در چارچوب قانون توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی تهیه و اعلام می گردد.

الف – سرمایه گذاری مستقیم خارجی

ب – سرمایه گذاری خارجی در چارچوب ترتیبات قراردادی شامل انواع روش های ساخت ،بهره برداری و واگذاری ، بیع متقابل و مشارکت مدنی

ماده ۴- روش های موضوع ماده (۳) این آیین نامه از حیث نحوه سرمایه گذاری و پوشش حمایتی قانون و آیین نامه دارای ویژگی ها و تسهیلات مشترک و یا خاص، به شرح زیر می باشند:

الف – ویژگیها و تسهیلات مشترک:

۱- سرمایه گذاران خارجی از رفتار یکسان با سرمایه گذاران داخلی برخوردارند.

۲- ورود سرمایه نقدی و غیرنقدی خارجی صرفا براساس مجوز سرمایه گذاری انجام می گیرد و به مجوز دیگری نیاز نیست.

۳- حجم سرمایه گذاری خارجی در هر مورد تابع هیچ گونه محدودیتی نیست.

۴- سرمایه خارجی در قبال ملی شدن و سلب مالکیت تضمین می شود و سرمایه گذار خارجی در این موارد حق دریافت غرامت را دارد.

۵- انتقال اصل سرمایه ، سود سرمایه و منافع حاصل از به کارگیری سرمایه به صورت ارز و حسب مورد به صورت کالا به ترتیب مندرج در مجوز سرمایه گذاری میسر است.

۶- آزادی صادرات کالای تولیدی بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر تضمین شده و در صورت ممنوعیت صادرات، کالای تولیدی در داخل به فروش رسیده و حاصل آن به صورت ارز از طریق شبکه پولی رسمی کشور قابل انتقال به خارج می باشد.

ب – ویژگیها و تسهیلات خاص:

۱- سرمایه گذاری مستقیم خارجی :

۱-۱-سرمایه گذاری در کلیه زمینه های مجاز برای فعالیت بخش خصوصی امکان پذیر است.

۱-۲- محدودیتی از نظر درصد مشارکت سرمایه گذاری خارجی وجود ندارد

۲- سرمایه گذاری در چارچوب ترتیبات قراردادی:

۲-۱- جبران زیان سرمایه گذاری خارجی ناشی از ممنوعیت و یا توقف اجرای موافقت نامه مالی براثر وضع قانون و یا تصمیمات دولت حداکثر تا سقف اقساط سررسیده شده توسط دولت تضمین می شود.

۲-۲- در روش های ساخت ، بهره برداری و واگذاری و مشارکت مدنی ، خرید کالا و خدمات تولیدی طرح مورد سرمایه گذاری توسط دستگاه دولتی طرف قرارداد، در مواردی که دستگاه دولتی ، خریدار انحصاری و یا عرضه کننده کالا و خدمات تولیدی به قیمت یارانه ای باشد، در چارچوب مقررات قانونی تضمین می شود.

ماده ۵- اشخاص حقیقی و حقوقی ایرانی متقاضی سرمایه گذاری در کشور، به منظور برخورداری از تسهیلات و حمایت های قانون باید مستنداتی را که موید فعالیت های اقتصادی و تجاری در خارج از کشور باشد، نیز ارایه دهند.

ماده ۶- سرمایه گذار خارجی که بدون برخورداری از پوشش قانون قبلا در ایران سرمایه گذاری کرده است، می تواند با طی مراحل پذیرش، برای اصل سرمایه گذاری انجام شده از پوشش قانون برخوردار شود. پس از صدور مجوز سرمایه گذاری، سرمایه گذار از کلیه مزایای قانون و از جمله امکان انتقال سود نیز برخوردار می شود. این نوع سرمایه گذاری ها کلا سرمایه گذاری موجود تلقی شده و از ضوابط عمومی پذیرش سرمایه خارجی پیروی می کند.

ماده ۷- سرمایه گذاری خارجی در بنگاه های اقتصادی موجود از طریق خرید سهام و یا افزایش سرمایه و یا تلفیقی از آنها با طی مراحل پذیرش از مزایای این قانون برخوردار می گردد، مشروط به این که سرمایه گذاری مزبور ، ارزش افزوده ایجاد کند. ارزش افزوده جدید می تواند در نتیجه افزایش سرمایه در بنگاه اقتصادی و یا تحقق اهدافی از قبیل ارتقای مدیریت ، توسعه صادرات و یا بهبود سطح فن آوری در بنگاه اقتصادی موجود حاصل شود.

ماده ۸- هیئت به هنگام ارزیابی و صدور مجوز هر مورد پیشنهاد سرمایه گذاری خارجی ، به ترتیب زیر نسبت های تعیین شده در بند ((د)) ماده (۲) قانون را بررسی و احراز می نماید.

الف – مشخصا ت طرح پیشنهادی شامل نوع و میزان تولید کالا و خدمات ، زمان بندی اجـرا و بهـره برداری طرح و پیش بینی فروش داخلی یا صدور به خارج از کشور، در نمونه های درخواسـت سـرمایه گذاری درج می گردد.

ب – آمارهای رسمی مراجع ذی صلاح در خصوص ارزش کالا و خدمات عرضه شده در بازار داخلی در زمان صدور مجوز، در بخش و رشته مربوط، توسط معاونت امور اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی اخذ می شود. مبنای تصمیمات هیئت آمارهایی است که تا پایان سه ماهه اول هر سال توسط معاونـت مذکور به سازمان ارایه می گردد.

ج – تفکیک بخش ها و رشته های اقتصادی براساس فهرست منضم به این آیین نامه انجام می شود.

د – میزان سرمایه گذاری در هر یک از بخش ها و رشته ها،با رعایت موارد مندرج در بندهای الـف، ب و ج این ماده ، با توجه به میزان ارزش کالا و خدمات عرضه شده در بازار داخلی و با رعایـت معافیـت محدودیت سرمایه گذاری برای صدور کالا و خدمات حاصـله از سـرمایه گـذاری خـارجی بـه خـارج از کشور، توسط هیئت تعیین و در صورت تصویب طرح ، مجوز سرمایه گذاری صادر می گردد.

تبصره – تغییرات در سهم ارزش کالاها و خـدمات تولیـدی حاصـل از سـرمایه گـذاری خـارجی و یـا تغییرات در ارزش کالاها و خدمات عرضه شده در بازار داخلی که در زمان صدور مجوز سرمایه گـذاری ملاک تصمیم گیری هیات قرار گرفته ، بعد از صدور مجوز تـاثیری در اعتبـار مجـوز سـرمایه گـذاری نخواهد داشت.

ماده ۹- انتقال حقوق مالکانه به طـرف ایرانـی تعیـین شـده در قراردادهـای سـاخت، بهـره بـرداری و واگذاری ، حسب توافق طرفین قرارداد، از طریق واگذاری تدریجی حقوق مالکانه در طول مدت قرارداد و یا واگذاری یکجای حقوق مکتسبه در پایان دوره قرارداد، عملی می شود.

ماده ۱۰- در قراردادهای ساخت ، بهره بـرداری و واگـذاری ، واگـذاری حقـوق مالکانـه سـرمایه گـذار خارجی به موسسه تامین کننده منابع مالی طرح موضوع سرمایه گذاری ، با تایید هیئـت قابـل انجـام است.

ماده ۱۱- در مورد آن دسته از طرح های سرمایه گذاری که یک دستگاه دولتی، خریدار انحصاری کالا و خدمات تولیدی است و همچنین در مواردی که کالا و خدمات تولیدی طرح مورد سرمایه گذاری به قیمت یارانه ای عرضه می شود، دستگاه دولتی می تواند خرید کالا و خدمات تولیـدی را بـه میـزان و قیمت تعیین شده در قرارداد مربوط در چارچوب مقررات قانونی تضمین نماید.

فصل سوم – نظام پذیرش

ماده ۱۲- سازمان ضمن انجام وظائف مربوط به پذیرش و حمایت از سرمایه گذاری هـای خـارجی در چارچوب قانون ، مسوولیت انجام و هدایت فعالیت های تشویق سرمایه گذاری خارجی درداخل و خارج کشور و همچنین معرفی بستر های قانونی و فرصت های سرمایه گذاری، انجـام مطالعـات و تحقیقـات کاربردی ، برگزاری همایش هـا و سـمینارها، همکـاری هـای مـشترک بـا موسـسات و سـازمان هـای بین المللی ذیربط و ایجاد ارتباط و همـاهنگی بـا سـایر دسـتگاه هـا در جمـع آوری ، تنظـیم و ارایـه اطلاعات مربوط به سرمایه گذاری خارجی را بر عهده دارد.

ماده ۱۳- هیئت مسوولیت بررسی و اخذ تصمیم نسبت به کلیه درخواست های سرمایه گذاری اعم از درخواست های مربوط به پذیرش ، ورود و به کارگیری سرمایه خارجی و خروجی سرمایه و منافع حاصله را عهده دار است.

ماده ۱۴- اعضای ثابت هیئت ، چهارنفر معاونین مشخص شده در ماده (۶) قانون می باشند و جلسات هیئت با حضور حداقل سه نفر از اعضای ثابت رسمیت یافته و تصمیمات با حداقل سه رای موافق اتخاذ می گردد. معاونان سایر وزارتخانه های ذیربط به دعوت رییس هیئت با حق رای در جلسات حضور خواهند یافت. در این موارد، تصمیمات با اکثریت آرا صورت می پذیرد.

ماده ۱۵- سرمایه گذاران، درخواست کتبی خود را به همراه مدارکی که در نمونه مربوط مشخص شده است ، به سازمان تسلیم می نمایند. سازمان پس از انجام بررسی های لازم و اخذ نظر وزارتخانه بخش ذیربط، درخواست سرمایه گذاری را به همراه نظارت کارشناسی سازمان حداکثر ظرف مدت پانزده روز کاری در هیئت مطرح می نماید. عدم اعلام نظر وزارتخانه ذی ربط ظرف مدت ده روز از تاریخ وصول استعلام ، به منزله موافقت آن وزارتخانه با سرمایه گذاری مزبور تلقی می شود. براساس تصمیم متخذه که قبلا نظر موافق سرمایه گذار خارجی نیز نسبت به آن اخذ شده است ، مجوز سرمایه گذاری تنظیم و با تایید و امضای وزیر امور اقتصادی و دارایی صادر می گردد.

تبصره – مجوز سرمایه گذاری حاوی مشخصات سرمایه گذاران، نوع و نحوه سرمایه گذاری خارجی، چگونگی انتقال سود و منافع حاصل شده و سایر شرایط مربوط به تصویب هر طرح سرمایه گذاری ، خواهد بود.

فصل چهارم - مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی

ماده ۱۶- به منظور تسهیل و تسریع در انجام وظایف قانونی سازمان در زمینه های تشویق، پذیرش و حمایت از سرمایه گذار خارجی در کشور، مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی در محل سازمان تشکیل و نمایندگان دستگاه های ذیربط درآن مستقر می گردند. این مرکز، کانون کلیه مراجعات متقاضیان سرمایه گذاری خارجی به سازمان های ذیربط خواهد بود.

ماده ۱۷- وزارت امور اقتصادی و دارایی (سازمان امور مالیاتی کشور، گمرک جمهوری اسلامی ایران)، وزارت امور خارجه ، وزارت بازرگانی ، وزارت کار و امور اجتماعی ، وزارت صنایع و معادن ، وزارت جهاد کشاورزی ، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ، اداره کل ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی، سازمان حفاظت محیط زیست و سایر دستگاههای اجرایی که وزیر امور اقتصادی و دارایی تعیین می نماید، نماینده تام الاختیار خود را با امضای بالاترین مقام اجرایی آن دستگاه به سازمان معرفی می نمایند.

نمایندگان مزبور از نظر مقررات استخدامی جزو کارکنان دستگاه متبوع محسوب شده و برحسب نیاز و متناسب با حجم تقاضاهای سرمایه گذاری خارجی و مراجعه سرمایه گذاران ، با اعلام سازمان در مرکز حاضر شده به نحوی که بتوانند بر طبق وظایف محوله در این ماده پاسخگوی مراجعات باشند.

ماده ۱۸- نمایندگانی که از طرف دستگاه های ذیربط معرفی می شوند ، مجری کلیه امور اجرایی و خدماتی مربوط به آن دستگاه در ارتباط با سرمایه گذاری های خارجی می باشند. دستگاه اجرایی

ذیربط مکلف است به منظور حسن انجام وظایفی که در اجرای قانون و این آیین نامه به نماینده محول گردیده است،وظایف، مسوولیتها و اختیارات نماینده را به کلیه واحدهای زیر مجموعه خود ابلاغ نموده و همزمان روند امور اجرایی مربوط به سرمایه گذاری های خارجی در حوزه مسوولیت خود را به گونه ای بازبینی نماید که انجام وظایف نماینده در مرکز تسهیل گردد.

ماده ۱۹- دستگاه اجرایی ذیربط، به منظور حفظ استمرار فعالیت های اجرایی و خدماتی خود در مرکز ترتیبی اتخاذ نماید تا علاوه بر نماینده معرفی شده ، فرد دیگری با همان ویژگی ها به عنوان جانشین وی معرفی کند تا در غیاب نماینده آن دستگاه انجام وظیفه نماید. در صورت لزوم، دستگاه اجرایی می تواند حداکثر دونفر را نیز در سطح کارشناس برای انجام امور اجرایی مربوط به آن دستگاه در مرکز مستقر سازد.

ماده ۲۰ – وظایف مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی به شرح زیر تعیین می شود:

۱- اطلاع رسانی و ارایه مشورت های لازم به سرمایه گذاران خارجی .

۲- انجام هماهنگی های لازم در امور مربوط به اخذ مجوزهای مورد نیاز از جمله اعلامیه تاسیس، مجوز سازمان حفاظت محیط زیست ، پروانه های انشعاب مربوط به آب ،برق ، گاز، تلفن، پروانه اکتشاف و استخراج معادن و غیره از دستگاه های ذیربط قبل از صدور مجوز سرمایه گذاری.

۳- انجام هماهنگی های لازم در امور مربوط به صدور روادید،اجازه اقامت و صدور پروانه کار افراد مرتبط با سرمایه گذاری خارجی.

۴- انجام هماهنگی های لازم در امور مربوط به سرمایه گذاری های خارجی بعد از صدور مجوز سرمایه گذاری شامل ثبت شرکت مشترک، ثبت سفارش و امور مربوط به ورود و خروج سرمایه ، مسایل گمرکی و مالیاتی و غیره .

۵- انجام هماهنگی های لازم توسط نمایندگان دستگاه ها بین واحدهای اجرایی دستگاه ذیربط آنها در ارتباط با درخواست های سرمایه گذاری خارجی .

۶- مراقبت در حسن اجرای تصمیماتی که در خصوص سرمایه گذاری های خارجی اتخاذ می گردد.

فصل پنجم – مقررات ورود ، ارزشیابی و ثبت سرمایه خارجی

ماده ۲۱- ترتیبات مربوط به ورود، ارزشیابی و ثبت سرمایه خارجی اعم از نقدی و غیرنقدی به شرح زیر می باشد:

الف – سرمایه نقدی

۱- ۱- وجوه نقدی ارزی موضوع بند الف ماده (۱۱) قانون که در یک دفعه یا به دفعات به قصد تبدیل به ریال به کشور وارد می شود، در تاریخ تبدیل به ریال ، وفق گواهی بانک توسط سازمان به نام سرمایه گذار خارجی ثبت و تحت پوشش قانون قرار می گیرد. معادل ریالی ارز وارده به حساب بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر و یا حساب طرح موضوع سرمایه گذاری واریز می گردد.

۲- وجوه نقدی ارزش موضوع بند ب ماده (۱۱) قانون که در یک دفعه یا به دفعات به کشور وارد شده و به ریال تبدیل نمی شود،

تبصره – شبکه پولی رسمی کشور مکلف است در مورد حواله های ارزی مربوط به سرمایه گذاری خارجی ، مراتب را با ذکر نام حواله دهنده ،مبلغ ارز،نوع ارز، تاریخ وصول، تاریخ تسعیر،نام بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر و در صورت تبدیل به ریال ، معادل ریالی ارز وارده ، مستقیما به سازمان گواهی کند.

ب – سرمایه غیرنقدی

سرمایه غیرنقدی خارجی شامل موارد مندرج در بندهای ب،ج و د ذیل تعریف سرمایه خارجی در ماده (۱) قانون می باشد که مراحل ورود، ارزشیابی و ثبت آنها به ترتیب زیر است:

۱- در مورد اقلام سرمایه ای غیرنقدی خارجی موضوع بندهای ب و ج فوق (شامل ماشین الات ،تجهیزات ، ابزار و قطعات یدکی ،قطعات منفصله ، مواد اولیه ، افزودنی و کمکی) وزارت بازرگانی پس از اعلام موافقت سازمان با ورود اقلام سرمایه ای غیرنقدی خارجی ،نسبت به ثبت سفارش آماری و اعلام مراتب به گمرک ذیربط جهت ارزشیابی و ترخیص اقلام وارده اقدام می نماید.

ارزشیابی گمرک در خصوص بهای اقلام وارده ، به عنوان ارزشیابی قابل قبول تلقی شده و به درخواست سرمایه گذار، مبلغ ارزشیابی مندرج در پروانه ورودی به اضافه هزینه های حمل و نقل و بیمه ، به نام سرمایه گذار خارجی ثبت و از تاریخ ترخیص تحت پوشش قانون قرار می گیرد. در صورت وجود اختلاف بین ارزشیابی گمرک و قیمت مندرج در فهرست تفصیلی مصوب هیئت ،ارزشیابی گمرک ملاک ثبت سرمایه خارجی در سازمان و اداره کل ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی قرار خواهد گرفت.

تبصره ۱- وزارت بازرگانی و سازمان مکلفند ظرف مدت یک ماه از تاریخ ابلاغ این آیین نامه نسبت به تهیه نمونه ویژه ای برای ثبت سفارش آماری اقلام سرمایه ای غیرنقدی خارجی موضوع این بند اقدام و برآن اساس عمل نمایند.

تبصره ۲- گمرک جمهوری اسلامی ایران مکلف است ارزشیابی بهای ماشین آلات و تجهیزات دست دوم مربوط به سرمایه گذاری خارجی را به قیمت دست دوم انجام دهد.

تبصره ۳- چنانچه مشخص شود که سرمایه خارجی غیرنقدی وارده به کشور ناقص، معیوب ، غیرقابل استفاده و یا با مشخصات اظهار شده در فهرست تایید شده توسط هیئت منطبق نمی باشد، موضوع در هیئت مطرح و ارزش آن قسمت از کالای وارده که مورد تائید هیات قرار نگیرد، از حساب سرمایه وارده کسر خواهد شد.

۲- در مورد اقلام سرمایه ای موضوع بند د ماده (۱) (شامل حق اختراع، دانش فنی ، اسامی و علایم تجاری و خدمات تخصصی) سازمان پس از انجام بررسی های لازم، گزارش مربوط به ایفای تعهدات قراردادی موضوع قراردادهای فن آوری و خدمات را در هیئت مطرح می نماید و وجوه تایید شده در چارچوب دستورالعملی که هیئت تهیه و به تصویب وزیر امور اقتصادی و دارایی می رساند،توسط هیئت به عنوان سرمایه خارجی ثبت و تحت پوشش قرار می گیرد.

فصل ششم - مقررات خروج سرمایه و عایدات سرمایه ای

ماده ۲۲- کلیه درخواست هایی که منجر به انتقال سرمایه ، سود و عایدات ناشی از افزایش ارزش سرمایه موضوع قانون می گردد ، باید مستند به گزارش موسسه حسابرسی عضو جامعه حسابرسان رسمی ایران باشد. این گونه انتقالات پس از کسر کلیه کسورات قانونی به میزانی که موسسه حسابرسی یاد شده تایید می کند، میسر است.

ماده ۲۳- انتقال اصل ،سود و عایدات ناشی از افزایش ارزش سرمایه موضوع سرمایه گذاری های بند الف ماده (۳) قانون به صورت ارز و یا به درخواست سرمایه گذار خارجی ، از طریق صدور کالای مجاز صورت می پذیرد، خروج سرمایه و منافع مربوط به سرمایه گذاری های موضوع بند ب ماده (۳) قانون از طریق ارز حاصل از صادرات محصولات تولیدی و یا ارز حاصل از ارایه خدمات بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر و یا صادرات سایر کالاهای مجاز انجام می پذیرد. هیئت براساس گزارش موسسه حسابرسی پیرامون آخرین وضعیت اصل سرمایه ، میزان سود سرمایه و عایدات سرمایه ای متعلق به سرمایه گذار خارجی ، مجوز خروج وجوه مربوط در هر مورد را صادر می کند.

تبصره — در مورد سرمایه گذاری های موضوع بند ب ماده (۳) قانون، چنانچه در نتیجه عدم امکان صادرات ، به نظر هیئت تامین ارز برای انتقالات مورد نظر ، میسر و ضروری تشخیص داده شود، ارز مورد نیاز از طریق نظام بانکی تامین می گردد.

ماده ۲۴- چنانچه مجوز سرمایه گذاری معطوف به بند ب و یا ج ماده (۱۷) قانون گردد، مجوز مذکور در حکم مجوز صادرات می باشد و بنگاه سرمایه پذیر می تواند ارز حاصل از صادرات خود را در یک حساب امانی نزد یکی از بانک های داخلی و یا خارجی واریز نموده و در حد مصارفی که در مجوز سرمایه گذاری تعیین شده است. مستقیما از آن برداشت و به سرمایه گذار خارجی پرداخت نماید. هر گونه مازاد ارز نسبت به مصارف قابل برداشت،مشمول مقررات ارزی کشور است. در هر صورت بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر مکلف است پس از پرداخت وجوه مربوط ضمن ارایه گواهی انجام صادرات ، مراتب را کتبا به اطلاع سازمان برساند.

ماده ۲۵- ارز حاصل از صادرات سرمایه گذاری های خارجی در حدود مصارف تعیین شده از سوی هیئت ، از شمول هر گونه مقررات محدود کننده صادرات و مقررات ارزی از جمله سپردن تعهد برای بازگشت ارز حاصل از صادرات به کشور براساس مقررات دولتی موجود و یا آنچه در آینده جاری می گردد، معاف می باشد.

ماده ۲۶- در صورت وجود محدودیت قانونی و یا اعمال شده از سوی دولت که در نتیجه آن بنگاه های اقتصادی سرمایه پذیر نتوانند تولیدات خود را صادر نمایند، مادام که محدودیت قانونی و یا تصمیم دولت برای عدم انجام صادرات جاری است، بنگاه های مزبوراجازه دارند تولید ات خود را دربازار داخلی به فروش رسانده و در مقابل تامین معادل ریالی مصارف ارزی مندرج درمجوز سرمایه گذاری ، ارز مورد نظر را از نظام بانکی خریداری و منتقل نموده و یا مبادرت به صدور کالاهای مجاز نمایند.

ماده ۲۷ — وجوه قابل انتقال موضوع قانون پس از تایید هیات توسط سرمایه گذار خارجی از سیستم بانکی خریداری و حواله می شود و بدین منظور بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران ارز لازم را در اختیار نظام بانکی قرار خواهد داد/

ماده ۲۸- هرگاه سرمایه گذار خارجی وجوه قابل انتقال را ظرف مدت شش ماه از تاریخ خاتمه انجام تشریفات اداری مربوط ، به خارج انتقال ندهد، وجوه مزبور از شمول قانون خارج می گردد. استمرار شمول قانون بر وجوه مزبور با تایید هیئت امکان پذیر می باشد.

ماده ۲۹- سرمایه گذار خارجی در صورت تمایل می تواند تمام یا قسمتی از مبالغ قابل انتقال ناشی از مواد (۱۳) ، (۱۴) و (۱۵) قانون را با اجازه هیئت به افزایش سرمایه گذاری خود درهمان بنگاه اختصاص دهد و یا پس از طی تشریفات قانونی برای اخذ مجوز سرمایه گذاری ، صرف سرمایه گذاری جدید بنماید.

ماده ۳۰- دولت با رعایت اصل (۱۳۸) قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران تعیین حدود تعهدات قابل پذیرش موضوع تبصره (۲) ماده (۱۷) قانون را به وزیران عضو شورای عالی سرمایه گذاری تفویض می نماید . هیئت مجاز است میزان خسارت حاصل از ممنوعیت و یا توقف اجرای موافقت نامه های مالی مربوط را تا سقف تعهدات حال شده در محدوده تعهدات قابل پذیرش از سوی شورای عالی سرمایه گذاری که در مجوز سرمایه گذاری قید گردیده است، تعیین نماید.

ملاک تصمیم گیری در خصوص اختیار موضوع این ماده ، موافقت اکثریت وزیران عضو شورای یاد شده است. تصمیمات متخذه در صورت تایید رییس جمهور با رعایت ماده (۱۹) آیین نامه داخلی هیئت دولت قابل صدور است.

ماده ۳۱ – هرگاه سرمایه گذار خارجی ، سرمایه گذاری خود در ایران را بیمه نماید و به موجب مفاد بیمه نامه، به واسطه پرداختی که بابت خسارت ناشی از خطرات غیرتجاری به سرمایه گذار صورت گرفته ، موسسه بیمه جانشین سرمایه گذار شود، جانشین از همان حقوقی برخوردار می باشد که به واسطه آن پرداخت خسارت صورت گرفته است. این جانشینی واگذاری سرمایه محسوب نخواهد شد ، مگر اینکه حسب مورد، مواد (۴) و یا (۱۰) قانون رعایت شده باشد.

فصل هفتم - مقررات عمومی

ماده ۳۲- سرمایه گذار خارجی مکلف است از تاریخ ابلاغ مجوز سرمایه گذاری ، طی مدت مشخصی که به اقتضای شرایط طرح مورد سرمایه گذاری توسط هیئت تعیین می گردد، مبادرت به ورود بخشی از سرمایه خود به کشور ،که حاکی از عزم سرمایه گذار به اجرای طرح می باشد، بنماید. در صورتی که سرمایه گذار در طی مدت مشخص شده مبادرت به ورود بخشی از سرمایه به کشور ننماید و یا با ارایه دلایل قانع کننده نسبت به تمدید مدت اقدام نکند، مجوز سرمایه گذاری وی باطل شده تلقی خواهد شد.

ماده ۳۳- سرمایه گذار خارجی موظف است هر گونه تغییر در نام ، شکل حقوقی ، تابعیت و تغییرات بیش از سی درصد (۳۰٪) در مالکیت خود را به اطلاع هیئت برساند.

ماده ۳۴- در مواردی که انجام سرمایه گذاری خارجی منجر به تشکیل شرکت ایرانی گردد،تملک زمین به نام شرکت متناسب با طرح سرمایه گذاری به تشخیص سازمان مجاز می باشد.

ماده ۳۵- دستگاه های اجرایی ذیربط از جمله وزارت امور خارجه ، وزارت کشور، وزارت کار و امور اجتماعی و نیروی انتظامی ، مکلفند در خصوص صدور روادید، اجازه اقامت ، صدور پروانه کار برای

سرمایه گذاران ، مدیران ، کارشناسان خارجی و بستگان درجه یک آنها در ارتباط با سرمایه گذاریهای مشمول قانون ، براساس درخواست سازمان اقدام نمایند. وزارت امور خارجه مکلف است در خصوص روادید ورود حسب مورد به شرح زیر اقدام نماید:

الف - وزارت امور خارجه با تایید سازمان مجوز صدور روادید کثیرالمسافره سه ساله ، با حق ورود و اقامت سه ماه ، در هر بار برای هر فرد را به نمایندگی های جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور ابلاغ نماید.

ب – افراد معرفی شده پس از ورود به کشور می توانند با مراجعه به اداره گذرنامه و روادید وزارت امور خارجه و ارایه تاییدیه سازمان ، اجازه اقامت خود را به مدت یکسال تمدید نمایند.

تمدید اقامت بصورت درج مهر کثیرالمسافره با اعتبار یکساله صورت می پذیرد تا فرد موظف به اخذ روادید رفت و برگشت نشود.

ماده ۳۶- مسوولیت سازمان در قبال انتشار عمومی اطلاعات موضوع ماده (۲۱) قانون، در حدود اطلاعاتی است که در عرف تجاری قابل انتشار باشد. تشخیص قابل انتشار بودن اطلاعات به عهده هیئت است.

ماده ۳۷ - سازمان و هیئت مجازند برای انجام وظایف و تکالیف مقرر در قانون و این آیین نامه حسب مورد از خدمات تخصصی حرفه ای و مشاوره ای موسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران و سایر موسسات خصوصی و تعاونی واجد شرایط استفاده نماید.

ماده ۳۸ - کلیه مقررات مذکور در تصویب نامه های هیات وزیران در مورد سرمایه گذاری خارجی که مغایر با مفاد این آیین نامه می باشد، از تاریخ لازم الاجرا شدن این آیین نامه لغو می گردد.

محمد رضا عارف - معاون اول رئیس جمهور

فرآیند کلی بررسی درخواست های سرمایه گذاری خارجی :

دولت جمهوری اسلامی ایران ضمن استقبال از سرمایه گذاری خارجی از کلیه سرمایه گذاران خارجی درخواست می نماید که قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (قانون) و آئین نامه اجرایی آن را (آئین نامه) با دقت و توجه کافی مطالعه نمایند تا ضمن آشنایی با حقوق خود، تسهیلات و حمایت های ناشی از سرمایه گذاری در چارچوب این قانون از تعهدات و الزامات قانونی خود در چارچوب قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی نیز مطلع شوند.

فرآیند کلی بررسی درخواست های سرمایه گذاری خارجی به شرح زیر خلاصه می شود :

۱- روند بررسی درخواست سرمایه گذاران خارجی در سازمان سرمایه گذاری تا مرحله صدور مجوز.

سرمایه گذاران خارجی که قصد دارند در چارچوب قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی در ایران سرمایه گذاری نمایند در مرحله نخست می بایست درخواست سرمایه گذاری خود را در چارچوب فرم مخصوصی * که از طریق سازمان (مراجعه حضوری یا سایت اینترنتی سازمان) قابل دریافت می باشد تکمیل و به سازمان ارائه نمایند. درخواست سرمایه گذار خارجی توسط سازمان در هیأت سرمایه گذاری خارجی مطرح و تا مرحله صدور مجوز سرمایه گذاری خارجی مورد پیگیری قرار خواهد گرفت.

*انتخاب فرم بستگی به روش سرمایه گذاری خارجی و توافقی است که بین طرفین مشارکت (سرمایه گذار داخلی و خارجی) صورت می پذیرد. این فرم می بایست به زبان انگلیسی ارائه شود ، مگر در مواردی که سرمایه گذار خارجی یک ایرانی مقیم خارج یا از کشورهای فارسی زبان شامل تاجیکستان و افغانستان باشد.

۲- پوشش های تضمینی و حمایتی:

* تضمین پرداخت غرامت در صورت ملی شدن و سلب مالکیت، (ماده ۹ قانون)

* تضمین جبران زیان ناشی از ممنوعیت و یا توقف اجرای موافقتنامه های مالی در سرمایه گذاریهای خارجی به روش ترتیبات قراردادی بر اثر وضع قانون و یا تصمیمات دولت، (ماده ۱۷ قانون و ماده ۲۶ آئین نامه)

* تضمین خرید کالا و خدمات تولیدی طرح سرمایه گذاری خارجی در مواردی که دستگاه دولتی خریدار انحصاری و یا عرضه کننده کالا و خدمات تولیدی به قیمت رایانه ای است. (ماده ۱۱ آئین نامه)

حقوق و تسهیلات:

*برخورداری سرمایه گذاری خارجی از حقوق، حمایت ها و تسهیلات یکسان با سرمایه گذاری داخلی، (ماده ۸ قانون)

* انتقال آزادانه اصل سرمایه و منافع ناشی از سرمایه گذاری در کشور بصورت ارز و یا کالا، (مواد ۱۸-۱۳ قانون)

*امکان سرمایه گذاری خارجی بصورت صد در صد در طرح های سرمایه گذاری، (ماده ۴ آئین نامه)

*پذیرش سرمایه گذاری خارجی در کلیه زمینه های تولیدی، صنعتی و کشاورزی، حمل و نقل ارتباطات، خدمات و تأمین آب و برق و گازو انرژی

*امکان ارجاع اختلافات سرمایه گذاری به مراجع بین المللی، (ماده ۱۹ قانون)

*امکان تملک زمین به نام شرکت (ثبت شده در ایران) در سرمایه گذاریهای مشترک، (ماده ۳۴ آئین نامه)

*ارائه تسهیلات روادید اقامت سه ساله در ایران برای سرمایه گذاران خارجی،مدیران، کارشناسان و بستگان درجه یک آنها و امکان تمدید آن، (ماده ۲۰ قانون و ۳۵ آئین نامه)

*تصمیم گیری نسبت به درخواست های سرمایه گذاران خارجی حداکثر ظرف مدت ۴۵ روز، (ماده ۶ قانون).

*انتخاب روش سرمایه گذاری در طرح مورد نظر بصورت سرمایه گذاری مستقیم خارجی(***FDI***) یا ترتیبات قراردادی از جمله روشهای***BoT***، بای بک و مشارکت مدنی توسط سرمایه گذار، (ماده ۳ قانون)

*پذیرش سرمایه گذاری اشخاص حقیقی و حقوقی ایرانی که با سرمایه منشأ خارجی در کشور سرمایه گذاری می نمایند و اعطای تسهیلات و حمایت های قانون تشویق و حمایت سرمایه گذار خارجی به آنها. (ماده ۱ قانون).

*سرمایه گذار خارجی می بایست، از میان فهرست موسسات حسابرسی تایید شده عضو جامعه حسابداران رسمی ایران که توسط سازمان سرمایه گذاران تهیه شده است ، یک موسسه حسابرسی را بمنظور تأیید گزارشات مالی و سالانه طرح خود انتخاب نماید. (مواد ۲۲ و ۲۳ و ۱ آئین نامه).

۳- تعهدات و الزامات حقوقی سرمایه گذار:

*درخواستهای سرمایه گذاران خارجی بمنظور پذیرش، ورود، بکارگیری، خروج سود و سرمایه در چارچوب قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی می بایست صرفاً به سازمان سرمایه گذاری تسلیم و از آن طریق اقدام گردد. (ماده ۵ قانون).

* هر گونه تغییر در نام، نشانی، شکل حقوقی و تابعیت سرمایه گذار خارجی و تغییرات بیش از ۳۰ درصد در مالکیت وی می بایست توسط سرمایه گذار خارجی به اطلاع سازمان رسانده شود.(ماده ۳۳ آئین نامه).

* چنانچه سرمایه گذار خارجی قصد واگذاری سرمایه گذاری خود به سایر سرمایه گذاران را داشته باشد ضروریست سازمان سرمایه گذاری را مطلع نماید. درصورت واگذاری به سرمایه گذاری خارجی دیگر ضروریست اقدامات لازم درخصوص موافقت هیأت و اخذ مجوز از طریق سازمان معمول گردد. (ماده ۱۰ قانون).

* کلیه درخواستهای سرمایه گذار خارجی در موارد انتقال سود، سرمایه و عایدات ناشی از افزایش ارزش سرمایه موضوع قانون می بایست مستند به گزارش موسسه حسابرسی عضو حسابرسان رسمی ایران به سازمان ارائه گردد. (مواد ۲۲ و ۲۳ آئین نامه).

* ظرف مدت تعیین شده در مجوز سرمایه گذاری خارجی که معمولاً ۶ ماه است، سرمایه گذار موظف به وارد نمودن بخشی از سرمایه به کشور برای اجرای طرح مصوب می باشد. در صورت عدم ورود سرمایه ظرف مدت مذکور و به منظور ممانعت از ابطال مجوز صادره ، ضروری است سرمایه گذار ، دلایل و توجیهات لازم را برای تمدید مدت اعتبار مجوز به سازمان ارائه نماید. (ماده ۳۲ آئین نامه).

* سرمایه گذار خارجی ، موظف است ورود سرمایه های خود را از جمله سرمایه نقدی و غیرنقدی را در چارچوب مجوز سرمایه گذارخارجی صادره به سازمان سرمایه گذاری اعلام نماید تا در سازمان به ثبت رسیده و تحت پوشش حمایتی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی قرار گیرد. عدم ثبت سرمایه های وارده در سازمان به معنای عدم پوشش قانونی و حمایتی به سرمایه های مذکور میباشد. (ماده ۱۱ قانون و ماده ۲۴ آئین نامه).

* ایرانیانی که قصد دارند با سرمایه منشأ خارجی در ایران سرمایه گذاری و تحت پوشش قانون تشویق و حمایت قرار گیرند می بایست در خارج از کشور فعالیت اقتصادی و تجاری داشته و مستندات مربوطه را به سازمان سرمایه گذاری ارائه نمایند. (ماده ۵ آئین نامه).

* پذیرش سرمایه گذاری خارجی در بنگاهها و شرکت های اقتصادی موجود ایرانی (خرید سهام) مشروط به ایجاد ارزش افزوده در واحد اقتصادی مورد نظر پس از خرید سهام میباشد. (ماده ۷ آئین نامه).

۴- سایر مزایا و تسهیلات :

* سرمایه گذاران خارجی میتوانند بخشی از سرمایه خود را از منابع داخلی و خارجی بصورت وام تهیه نمایند. بدیهی است تضمین تعهدات بازپرداخت وام اخذ شده برعهده وام گیرنده است.

* سرمایه خارجی میتواند به شکل ارز نقدی، ماشین آلات و تجهیزات، مواد اولیه، دانش فنی و سایر اشکال حقوق مالکیت معنوی به کشور وارد و تحت پوشش قانون تشویق و حمایت قرار گیرد. نحوه ورود و ثبت آورده سرمایه گذار خارجی در نمودار شماره (۲) مشخص شده است.

** هشتاد درصد درآمد واحدهای تولیدی و معدنی مستقر در مناطق توسعه یافته به مدت ۴ سال از مالیات معاف می باشد.*

** ۱۰۰ درصد درآمد واحدهای تولیدی و معدنی مستقر در مناطق کمتر توسعه یافته به مدت ۱۰ سال مشمول مالیات نخواهد بود.*

** تأسیسات ایرانگردی و جهانگردی سالانه از پرداخت ۵۰ درصد مالیات متعلقه معاف هستند.*

** ۱۰۰ درصد درآمد ناشی از صادرات کالاهای صنعتی و کشاورزی و صنایع تبدیلی و تکمیل آن از شمول مالیات معاف است.*

** ۵۰ درصد درآمد ناشی از صدور کالاهایی که با هدف توسعه صادرات غیر نفتی به خارج صادر می شوند از شمول مالیات معاف است.*

** ۱۰۰ درصد درآمد حاصل از صدور کالاهای ترانزیت وارده به کشور از شمول مالیات معاف است.*

** سرمایه گذاری مجدد شرکتهای تعاونی و خصوصی با هدف توسعه، بازسازی و تکمیل واحد صنعتی و معدنی موجود از ۵۰ درصد مالیات متعلقه معاف خواهد بود.*

مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری (ICSID) [1]

مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری در ۱۴ اکتبر ۱۹۶۶ کار خود را آغاز کرد. قراردادی بین دولتها و اتباع دیگر دولتهای طرف قرارداد (سرمایه گذاران خارجی) بسته شد که بر اساس آن این مرکز عهده دار حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری بین آنها شد . به هر حال همانطور که از نام و عنوان این مرکز دریافت می شود ، مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری به رسیدگی و قضاوت در خصوص هر نوع اختلافات و شکوائیه های مربوط به سرمایه گذاری می پردازد. البته مرکز ، در صورتی به انجام این امر می پردازد که طرفین دعوا در مورد مراجعه به مرکز ، توافق نظر داشته باشند. حل و فصل اختلافات در قالب دو شکل ، مصالحه و حکمیت(داوری) صورت می گیرد و البته این مراجعه کنندگان به مرکز هستند که طبق درخواستشان مشخص می کنند ، اختلاف

در قالب کدامیک از دو شکل مذکور ، مصالحه و یا حکمیت ، حل و فصل گردد. به علاوه مرکز به جهت گسترش سرمایه گذاری در زمینه قانون سرمایه گذاری خارجی یک سری مطالعه و تحقیق و فعالیتهای انتشاراتی انجام می دهد. مقر مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری در ادارات بانک جهانی است. البته محل مرکز می تواند با تصویب حداقل دو سوم آرای هیئت اجرایی به محل دیگری منتقل شود.

سازمان و تشکیلات مرکز :

اعضاء :

اعضای مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری ، حق عضویت یا سهمیه ای خاص نمی پردازند . در ابتدای تأسیس مرکز در چهاردهم اکتبر ۱۹۶۶ تعداد ۲۰ کشور ، اساسنامه آن را امضا کردند ، اما با گذشت زمان تعداد اعضای آن افزایش یافته است. تعداد اعضای این مرکز در سال ۱۹۹۲ با به عضویت در آمدن آلبانی، شیلی،چک و اسلواکی،استونی و تانزانیا به ۹۹ کشور رسید.

عضویت در مرکز برای کلیه کشورهای عضو بانک جهانی آزاد است و با تصویب دو سوم آرای هیئت اجرایی قطعیت می یابد. خروج از مرکز آزاد است و پس از شش ماه از دریافت یادداشت کشور خواهان خروج از مرکز توسط دبیر کل مرکز ، خروج عضو قطعیت می یابد. لازم به ذکر است که جمهوری اسلامی ایران عضو مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری نمی باشد.

ارکان مرکز :

مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری به مانند سایر سازمانهای گروه بانک جهانی دارای ارکانی است. ارکان مرکز متشکل از هیئت اجرایی، دبیرخانه، کارکنان و گروههای مشورتی است.

هیئت اجرایی: کشور های عضو برای تشکیل هیئت اجرایی مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری ، نمایندگانی معرفی می کنند. اگر کشوری ، شخص معینی را به عنوان نماینده خود در هیئت اجرایی معرفی نکند ، به طور اتوماتیک نماینده کشور مزبور و علی البدل او در هیئت نمایندگان بانک جهانی ، نماینده آن کشور در هیئت اجرایی خواهد بود. هیئت اجرایی مرکز ، بالاترین رکن تصمیم گیری در مرکز است.

---

(1) ICSID : International center for settlement of investment Disputs

رئیس هیئت اجرایی: رئیس هیئت اجرایی مرکز ، همان رئیس بانک جهانی ، یعنی رئیس هیئت مدیره بانک جهانی است ولیکن در شورای اداری مرکز حق رأی ندارد . رئیس هیئت اجرایی ، رئیس اجلاس سالیانه مرکز نیز می باشد. اجلاس سالیانه هیئت اجرایی همزمان و در همان محل تشکیل اجلاس سالانه بانک بین المللی ترمیم و توسعه ، تشکیل می شود.

وظایف هیئت اجرایی مرکز بر طبق ماده شش اساسنامه آن عبارت است از:

۱- تصویب مقررات اداری و مالی مرکز

۲- تصویب مقررات مربوط به نحوه مصالحه و داوری

۳- تصویب مقررات مربوط به روشهای مصالحه و داوری

۴-تعیین وظایف دبیر کل مرکز و قائم مقام وی

۵- تصویب بودجه سالانه مرکز

۶- تصویب گزارش عملکرد بودجه سالانه مرکز

۷- تعیین نحوه استفاده از تسهیلات اداری و خدمات بانک جهانی

۸- انجام وظایف و تکالیفی که بر حسب نیاز و ضررورت و یا مناسبتی پیش آید

دبیر خانه: مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری ، دارای یک دبیر کل و یک یا چند معاون دبیر کل است. این افراد توسط هیئت اجرایی مرکز برای مدت حداکثر شش سال انتخاب می شوند.

دبیرکل ارشد ترین عضو مرکز و نماینده حقوقی مرکز است. همچنین دبیر کل مرکز ، انجام کلیه امور اداری را، مانند نصب و عزل کارکنان، به عهده دارد.

گروههای مشورتی: دو گروه مصالحه دهندگان و داوران تشکیل دهنده گروههای مشورتی مرکز می باشند. از آنجا که افراد دو گروه مصالحه دهندگان و داوران می بایست به داوری و حل و فصل اختلافات حقوقی ناشی از یک سرمایه گذاری میان یک دولت عضو و سرمایه گذار خارجی بپردازد، لذا ضرورت امر ایجاب می کند که افراد گروههای مذکور، اشخاص وارد و متخصصی در امور مالی، بازرگانی، صنعتی و به خصوص حقوقی باشند. به همین دلیل در دو گروه مصالحه دهندگان و داوران ، اشخاص متخصص و خبرهای انجام وظیفه می کنند. در هر یک از دو گروه مصالحه دهندگان و داوران، چهار نفر از طرف هر کشور عضو و ده نفر از طرف رئیس هیئت اجرایی مرکز ، معرفی می شوند. اعضای

گروههای مذکور(گروههای مشورتی) برای دوره های ۶ ساله انتخاب میشوند و یک فرد می تواند بـرای هر دو گروه مصالحه دهندگان و داوران معرفی شود

نحوه حل و فصل اختلافات :

حل و فصل اختلافات ناشی از یک سرمایه گذاری ، توسط یک سرمایه گذار خارجی در یک کـشور دیگر ، به دو صورت مصالحه و یا حکمیت صورت می گیرد. هرگاه مسئله برای حل و فصل بـه صـورت مصالحه به مرکز ارجاع شود نمی تواند به طرق دیگر ، دنبال گردد ، مگر اینکه روی این مطلـب ، بـین طرفین توافقی صورت گرفته باشد.

الف) مصالحه

برای حل و فصل اختلاف در قالب روش مصالحه ، مراحل زیر طی می شود:

۱- هر کشور عضو و یا سرمایه گذار تبعه یک کشور عضو ، درخواست مصالحه خود را به دبیر کل مرکز ارائه می دهد. در درخواست باید اطلاعات دقیق در خصوص مـورد اخـتلاف، مشخـصات طـرف دعـوی وتوافق آنها برای مصالحه باشد.

۲- دبیر کل مرکز درخواست را به طرف مقابل اطلاع می دهد

۳- در صورت وجود توافق طرفین برای انجام این امر و هم چنین اگر در چارچوب ضوابط و صـلاحیت مرکز باشد، تقاضای درخواست ثبت می شود.

۴- ((کمیسیون مصالحه)) متشکل از یک حقوقدان و چند نفـر کـه طـرفین روی آنهـا توافـق دارنـد ، تشکیل می شود. کمیسیون بر اساس ضوابط مصالحه تعیین شده توسط مرکز به کار می پردازد .

۵- کمیسیون مصالحه ، مسئله را برای طرفین دعوا به خوبی روشن می کند و سعی می کند آنها را به توافقی برساند و اختلاف را فیصله دهد.

پس از طی شدن مرحله پنجم، طرفین دعوا یا به توافق می رسند و با یکدیگر مـصالحه میکننـد و یـا بین آنها تفاهمی ایجاد نمی شود. اگر به توافق برسند، کمیسیون ، گزارشی در مورد دعوا و نحوه توافق حاصله تهیه می کند و در غیر این صورت گزارش را درباره عدم تفاهم طرفین دعوا تنظیم می کند.

ب)حکمیت

برای حل و فصل در قالب روش حکمیت ، مراحل زیر طی می شود:

۱- هر کشور عضو یا سرمایه گذار تبعه یک کشور عضو ، درخواست داوری خود را به دبیر کل مرکز ارائه می دهد. درخواست تقاضا کننده داوری ، باید حاوی اطلاعات مربوط به موضوع مورد اختلاف، مشخصات طرفین دعوا و توافق آنها برای انجام امر داوری باشد.

۲- دبیر کل مرکز ، درخواست مزبور را به اطلاع طرف مقابل می رساند.

۳- چنانچه رسیدگی در چارچوب صلاحیت مرکز باشد، دبیر کل تقاضای داوری را ثبت می کند.

۴- دیوان داوری تشکیل میشود. این دیوان بر اساس قوانینی به داوری می پردازد . این قوانین یا مورد توافق طرفین دعوا است یا بر اساس قوانین بین المللی و یا بر اساس قوانین دولت طرف دعوا قرار دارد.

پس از طی مراحل فوق ، دیوان داوری رأی خود را با اکثریت آرا مشخص و اعلام می کند. رای داوری برای طرفین الزامی است.

منابع مالی مرکز :

مرکز برای انجام فعالیتهای خود متحمل هزینه هائی می شود که می بایست تأمین شوند. تأمین هزینه ها به این ترتیب که در زیر بدانها اشاره می شود، صورت می گیرد:

- *تأمین هزینه های جاری مرکز بر اساس تفاهم نامه ترتیبات اداری که بین مرکز و بانک جهانی منعقد شده است، کلاً به وسیله بانک جهانی صورت می گیرد. هم چنین مرکز از طریق فروش نشریات خود درآمدی کسب می کند که آن درآمد ، صرف هزینه هایش می شود.*
- *تأمین هزینه هائی که مربوط به جریان داوری یا دادرسی است ، بر اساس مقررات مالی و اداری آن مرکز به عهده طرفین دعوا است. طبق مقررات ، چون مرکز ، حل و فصل اختلافات را در قالب دو صورت مصالحه و حکمیت انجام می دهد ، تقبل هزینه های دادرسی از سوی طرفین فرق می کند. هزینه های دادرسی در مورد مصالحه به طور مساوی بین دو طرف تقسیم می شود. در حالی که در مورد حکمیت ، دیوان داوری تعیین می کند که هر کدام از طرفین دعوا چه مقدار از هزینه دادرسی را باید بپردازد. اگر درآمد مرکز نتواند هزینه های مرکز را بپوشاند،کشورهای عضو می بایست به نسبت سهمیه و سرمایه شان در بانک جهانی ، مبلغ کسری را تأمین کنند.*

فصل هفدهم : تحریم های اقتصادی بازرگانی بر علیه ایران

در آغاز سال ۲۰۱۲ (۲۳ ژانویه ۲۰۱۲ مطابق با ۳ بهمن ۱۳۹۱) بیست و هفت کشور عضو اتحادیه اروپا تحریم های جدیدی را علیه ایران در بخش های نفتی توافق و تنظیم نموده که طبق بیانیه ای که متعاقباً اعلام گردید ، محدودیت های توافق شده از اول ژوئیه ۲۰۱۲ (۱۱ تیر ماه ۱۳۹۱) اعمال می گردد.

این تحریم ها با هدف جلوگیری از خرید نفت ایران یا انجام تراکنش های بانکی با بانک مرکزی ایران است و واشنگتن و اتحادیه اروپا به بهانه این که ممکن است برنامه هسته ای تهران جنبه نظامی داشته باشد اعلام کرده اند که این محدودیت ها با هدف اعمال فشار بر ایران برای توقف برنامه انرژی

هسته ای خود است. بنابراین در این قطع نامه محدودیت هایی در ابعاد مختلف مالی و بانکی، بخش نفت و گاز، حمل و نقل، کشتیرانی و شرکت های بیمه ای برای ایران در نظر گرفته شده است.

در این نوشتار با تمرکز بر "***تحریم اقتصادی*** " ، در ابتدا به بیان تعریف " تحریم اقتصادی " ، انواع تحریم، مراحل و ابزارهای آن پرداخته می شود.

سپس حوزه های تاثیر تحریم با توجه به اهمیت و درجه آسیب پذیری بخش های مختلف اقتصاد و به ویژه صنایع، اولویت بندی شده و شاخص ها و بخش های مرتبط با آنها مورد بررسی و مداقه قرار می گیرد.

تجربه تحریم ایران از سوی آمریکا و متحدانش در مدت حدود سه دهه حاکی از آن است که ایران ضمن تحمل هزینه های تحریم، در مواردی نیز از این شرایط منتفع گردیده و فضایی برای خودکفایی در برخی بخش ها فراهم گردیده است که در این نوشتار به عنوان فرصت ها و تهدیدهای ناشی از آن یاد می شود.

در پایان راهکارهای اجرایی برای برون رفت از تحریم و نتیجه گیری ارایه می گردد.

در این گزارش و سطور محدود پیوسته تلاش شده است تا ضمن بیان اجمالی موضوع تحریم اقتصادی، حوزه های متاثر از تحریم مورد بررسی و توجه قرار گرفته و راهکارهای پیشنهادی متناسب و به مقتضای شرایط ارایه گردد. بدیهی است که نظر مدیران و کارشناسان ساعی و صاحب نظر در حوزه های بازرگانی (خارجی و داخلی)، امور بانکی و مشاورین بخش های مختلف صنعتی در بهبود این تلاش موثر خواهد بود.

۱- تعریف تحریم اقتصادی

تحریم اقتصادی و یا محدودیت اقتصادی که از آن به اقدامات محدود کننده اقتصادی یا تجاری نیز تعبیر می شود، مجموعه اقدامات موقت، استثنایی و محدود کننده ای است که یک دولت و یا مجموعه‌ای از دولت‌ها و یا یک سازمان منطقه‌ای و یا بین المللی به دلیل نقص یک تعهد و برای نیل به اهداف خاص، علیه نظام تجاری و یا اقتصادی دولت ناقص تعهد، وضع و اعمال می کنند.

این محدودیت‌ها می تواند بر بخش‌هایی از تجارت ، سرمایه گذاری، نقل و انتقال سرمایه و کالا ، حمل و نقل و پوشش بیمه ای، اعتبارات بانکی و ... اعمال گردد.

۲- انواع تحریم و مراحل آن

با توجه به همه جانبه بودن تحریم و قطعنامه های مختلف مربوط به آن، مراحل و گام های زیر اجرایی می شود :

۱- عملیات روانی تحکیمی

۲- آماده سازی اقتصادی با هدف مدیریت پیش از بحران

۳- برنامه بلند مدت مدیریت بحران

نکته : *این سه گام از تحریم در واقع به عنوان تحریم اعتباری و نه تحریم واقعی محسوب می شود و آغاز یک عملیات روانی گسترده برای ارعاب و جنگ فشرده دیپلماسی است تا با آن بر اراده دولت و ملت تاثیر بگذارند.*

۴- تحریم های سرمایه گذاری و صنعتی و اعمال محدودیت و ممنوعیت در عقد قراردادهای صنعتی به ویژه بر منابع نفت، پتروشیمی و نیرو

- ✓ ***هماهنگی و همکاری سازمان های مسئول و بانک های داخلی به منظور تسریع و تسهیل در سیستم اعتبارات ارزی و گشایش LC با کشورهای ثالث قبل از هرگونه اتفاق غیر مترقبه***
- ✓ ***ایجاد دفاتر برای شرکت های ایرانی در کشورهای خاص (همسایه و دوست)***
- ✓ ***چرخش مبادلات مالی و تجاری با کشورهای همسو با ایران***
- ✓ ***جایگزینی موسسات مالی آسیایی به جای بانک های اروپایی***
- ✓ ***ایجاد واحدهای پشتیبانی نامعلوم (روش های دوران جنگ)***
- ✓ ***تغییر واحد پولی قراردادها از دلار و یورو به سایر واحدهای پولی مثل یوان و درهم***
- ✓ ***داشتن برنامه برای حفظ ذخایر ارزی و بانکی ، دارایی های خارجی، قدرت پولی و ارزی کشور، حفظ قدرت تولید نفت، گاز و فرآورده های پالایشی و پتروشیمی و تداوم تولید انرژی***
- ✓ ***حفظ تولید صنایع مادر و بزرگ و تولید کننده مواد اولیه سایر صنایع***
- ✓ ***در اختیار گرفتن شرکتی توانمند به عنوان پیمانکار خدماتی، تدارکاتی و پشتیبانی که قادر باشد بدون اتلاف وقت و در کوتاه ترین زمان نیازمندی ها را تامین نماید. لازم به توضیح است که با توجه به سابقه و پتانسیل موجود در شرکت بازرگانی دولتی ایران به لحاظ بهره مندی از تجربه، توان تخصصی ، امکانات سخت افزاری و نرم افزاری و حضور بیش از سه دهه در عرصه جهانی در زمینه تهیه و تامین کلیه کالاهای اساسی، حساس و ضروری و به ویژه اقلام خوراکی و استراتژیک چون : گندم، برنج، روغن خوراکی، قند و شکر (از محل تولید داخلی و واردات) پیشنهاد می شود از این مزیت به ویژه در شرایط بحران استفاده شود.***
- ✓ ***پیش بینی تامین و ذخیره سازی کالاهای اساسی خوراکی استراتژیک مورد نیاز خانوار از قبیل : گندم، برنج، روغن نباتی و قند و شکر، به نحوی که برای مدت حداقل ۲ سال دچار مشکل نشویم***
- ✓ ***اتخاذ تدابیری برای حمایت از صنایع غذایی جایگزین اقلام خوراکی گندم و برنج مثل صنعت ماکارونی***
- ✓ ***پیش بینی تهیه و تامین کالا از مبادی مختلف و ایجاد تسهیلات متناسب با شرایط بحرانی توسط گمرک و سایر نهادهای ذی ربط در تسریع واردات در مواقع خاص با گسترده تر کردن شبکه تجاری***
- ✓ ***تامین داروهای حیاتی و مواد اولیه آنها و قطعات صنعتی کارخانجات داروسازی***
- ✓ ***حفظ توان حمل و نقل ریلی، هوایی و دریایی***
- ✓ ***پیش بینی حفظ توان ارتباطی و تدابیر جایگزین های مناسب و قابل حصول در زمان بحران***
- ✓ ***تجهیز و تقویت بخش خصوصی برای مقابله هدفمند با تحریم ها***
- ✓ ***تشکیل تیم ها و کمیته های ویژه سنجش دقیق آسیب پذیری اقتصادی و صنعتی جهت تدبیر مسایل تحریم و شناسایی خلاهای احتمالی در حوزه های مختلف درسطح مسئولان نظام و بدنه کارشناسی با اعطای اختیارات کافی برای تصمیم گیری در زمان مقتضی***

۷- نتیجه گیری

با توجه به حوزه های تاثیر پذیر از تحریم و رعایت حساسیت و اولویت، پیشنهاد می شود هر چه سریع تر نسبت به تشکیل کمیته های مرتبط با شرکت کارشناسان و مدیران ذی صلاح اقدام و با تشریح و توضیح موضوعات و تنگناها، امکان دستیابی به واکنش های متناسب و مقتضی و در نهایت اتخاذ تصمیمات با کمترین هزینه فراهم گردد.

۴-۳-۲- صنایع بومی

۴-۳-۳- صنایعی که مواد اولیه آنها داخلی بوده و بازار هدف آنها نیز خارج از کشور نمی باشد.

۵- فرصت ها و تهدیدهای ناشی از تحریم

۵-۱- فرصت ها

- ✓ ***تمرکز بر افزایش تولیدات داخل با بهره گیری از مشاورین و مهندسین داخلی***
- ✓ ***استفاده از حساب ذخیره ارزی به طور صحیح و در طرح های زیربنایی***
- ✓ ***تقویت بانک های داخلی و بخش خصوصی***
- ✓ ***اختصاص کمک‌ها و حمایت های مالی دولت برای حل مسائل مالی طرح ها***
- ✓ ***تمرکز صنایع به استفاده از نیروی کار و انرژی ارزان داخلی***
- ✓ ***توسعه صنایع نیازمند به تکنولوژی پایین تر و کاربر به جای توسعه صنایع نیازمند به تکنولوژی پیچیده و سرمایه بر***
- ✓ ***کمک و تشویق شرکت ها و صنایع داخلی در ساخت لوازم و تجهیزات مورد استفاده در صنایع نفت و گاز و صنایع هوایی***
- ✓ ***بهره گیری از مهندسی معکوس و پتانسیل نرم افزاری و سخت افزاری صنایع پیشرفته داخلی به همراه کارشناسان و مسئولین با تجربه و متبحر در این صنایع***
- ✓ ***گسترده کردن شبکه تجاری و کاهش رقابت بین سرمایه گذاران خارجی***

۵-۲- تهدیدها

- ✓ ***نداشتن پشتوانه های بانکی در اثر تحریم بانکی و ایجاد محدودیت های جدی برای صاحبان صنایع و شرکت های ایرانی***
- ✓ ***افزایش هزینه ها و زمان برای شرکت های ایرانی از طریق واسطه ها و دلالان کشور ثالث برای گشایش اعتبارات اسنادی***
- ✓ ***گسسته شدن پیوند اقتصاد با شرکای تجاری فعلی و پیوند با اقتصادهای جدید***

۶- ارایه راهکارها و پیشنهادهای اجرایی برای برون رفت از تحریم

بدیهی است که به منظور مقاومت در برابر تحریم بایستی آماده سازی اقتصادی با هدف مدیریت پیش از بحران و در زمان بحران به گونه ای صورت پذیرد که کشور متحمل کمترین هزینه ها شود. بنابراین ضروری است ضمن رعایت مکانیسم هزینه - فایده و بررسی همه جانبه بخش های متاثر از تحریم، داشتن برنامه های کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت با توجه به انواع سناریوهای ممکن برای تحریم مد نظر قرار گیرد. در ادامه راهکارهای زیر پیشنهاد می شود :

- ✓ ***بررسی راهکار مربوط به انتقال ارز به صورت نقدی و یا LC توسط کارشناسان مالی، بانکی و بازرگانی خارجی***
- ✓ ***تجدیدنظر در برخی از روش های اداری و متداول در ارایه مجوزهای خاص به منظور کوتاه نمودن فرآیندهای انجام کار و تسریع در تامین نیازمندی های مقطعی و کوتاه مدت***
- ✓ ***تامین مالی کلیه پروژه ها و طرح ها در مراحل مختلف اجرا با توجه به رعایت اولویت ها، با استفاده از مشارکت بانک های داخلی، منابع عمومی، اوراق سرمایه گذاری تضمینی یا اوراق مشارکت، جذب سرمایه خارجی و استفاده از صندوق ذخیره ارزی با رعایت کلیه موازین و ضوابط سرمایه گذاری***

۴-۱-۳- سرمایه گذاری داخلی و خارجی و درجه ریسک اقتصادی و سیاسی کشور

درصورت اعمال تحریم، فرصت های سرمایه گذاری داخلی و خارجی با حضور رقبای تجاری و حتی کشورهای همسایه به خطر خواهد افتاد و تجربه نشان داده که جای خالی ایران در شرایط تحریم پر خواهد شد.

۴-۱-۴- بازرگانی خارجی و ارتباط با اقتصاد بین الملل

به نظر می رسد بخش بازرگانی خارجی بیش از سایر بخش ها تحت تاثیر تحریم های بین المللی قرار خواهد گرفت. در شرایط تحریم از یک سو، منابع خرید خارجی و شیوه شرایط خرید تغییر خواهد کرد. علاوه بر آن ، خرید غیر مستقیم و یا از طریق کشورهای همسایه سبب طولانی تر شدن فرآیند کار و گران شدن واردات خواهد شد.

از سوی دیگر، تولیدات صادراتی به لحاظ رقابتی با فشارهای تازه ای روبرو می شوند زیرا علاوه بر گران تر شدن مواد اولیه مورد نیاز برای تولید کالای صادراتی، امکان فروش در بازارهای خارجی نیز مانند گذشته فراهم نخواهد بود. به طور مثال فهرست طولانی واردات سالانه برای تامین نیازمندی های اولیه ضروری کشور از برنج، روغن نباتی ، گوشت ، چای ، قند و شکر و دارو قرار گرفته تا کود شیمیایی ، کاغذ، الیاف مصنوعی، پارچه، شیشه ، آهن آلات ، لوازم منزل، وسایل نقلیه، ماشین آلات ، ابزار و قطعات را در بر می گیرد.

وابستگی به خارج در این حوزه ها ، خود یکی از جنبه های مهم تحریم احتمال گسترده است. همچنین نیاز به تامین تکنولوژی از طریق بازار سیاه و با قیمت های بالاتر سبب افزایش فشار مالی بر دولت و جامعه خواهد بود.

مهمتر از این در شرایط تحریم، قاچاق ، شبه قاچاق و سایر مفاسد و جرایم اقتصادی از قبیل : فرار مالیاتی ، احتکار، خروج ارز و ... افزایش خواهد یافت که در برخی زمان ها فساد مالی ناشی از تحریم بیشتر از خود تحریم آزار دهنده خواهد بود.

۴-۲- اولویت دوم : صنایع و ارتباطات ، بیمه و کشتیرانی

- ✓ ***حوزه نفت و گاز و پتروشیمی***
- ✓ ***صنایع بزرگ (مادر) و به ویژه صنایعی که از نظر مواد اولیه و واسطه ای خود به خارج از کشور وابسته هستند و صنایع صادرات گرا***
- ✓ ***تامین قطعات مورد نیاز کشور در زمینه های مختلف (واردات قطعه)***
- ✓ ***ارتباطات به ویژه ارتباطات ماهواره ای و اینترنتی***
- ✓ ***فشارهای ناشی از دوران تحریم***
- ✓ ***صنعت بیمه و کشتیرانی***

۴-۳- اولویت سوم : بخش ها و صنایع با خودکفایی نسبی

۴-۳-۱- بخش های کشاورزی و صنایع غذایی

از آنجا که معمولاً مواد غذایی، دارو و نهادهای کشاورزی در سخت ترین شرایط هم یا مشمول تحریم نمی شوند یا احتمال کمی برای تحریم وجود دارد، در صورت تحریم آسیب کمی به این بخش وارد می شود، زیرا با توجه به خودکفایی نسبی در بخش کشاورزی به نظر می رسد توان نسبی مقابله در برابر تحریم نیز وجود دارد.

۵- محدودیت مبادلات اقتصادی ، شامل محدودیت در خرید نفت و فروش متقابل فرآورده هـای نفتـی و دیگـر کالاهای مصرفی است که شکل خاص از این تحریم با عنوان " نفت در برابر غذا " برای عراق تجربه شده است.

۶- اعمال مجازات‌های مالی نظیر : بلوکه کردن حسابهای مالی و مسدود کردن تضمین های ارزی بانک مرکزی و به نوعی توقف کلیه اقدامات بازرگانی دولت (شدیدترین حالت تحریم اقتصادی)

۷- اعمال مجازات های مرزی و محدودیت تردد اتباع کشور به منطقه و جهان

۸- اعمال محدودیت و ممنوعیت هوایی، زمینی و دریایی

۳- ابزارهای تحریم اقتصادی

- ✓ قطع دسترسی به پرداخت پول و همکاری بانکی
- ✓ تحریم شرکت های فنی و سرمایه گذاری در صنعت نفت
- ✓ تحریم شرکت های بیمه و کشتیرانی

۴- بررسی حوزه های تاثیر و اهمیت آن ها

می توان گفت که مساله تحریم از ابعاد مختلف سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و روانی ، اقتصادی و فن آوری بر شرایط و اوضاع اقتصاد کشور اثرگـذار خواهـد بـود. بنـابراین بایـستی ابتـدا ضـمن شناسـایی حوزه های آسیب پذیر در اثر تحریم، راهکارهای متناسب با آن را برای مقاومت در برابر آن و کاهش یا حذف تاثیر آن به کار بست.

در این نوشتار، حوزه اقتصادی، بازرگانی و فنی و مولفه های مرتبط با آن مورد بررسی قرار گرفته است. بررسی ها نشان می دهد که حوزه های تاثیر پذیر اقتصادی کشور در برابر انواع تحریم به ویژه در برابر عملیات روانی دشمن قابلیت اولویت بندی به شرح ذیل می باشد:

۴-۱- اولویت اول : شاخص های اقتصادی و حوزه های مالی و بازرگانی

۴-۱-۱- شاخص های مهم اقتصادی کشور نظیر : رشد اقتصادی، تولید ناخالص ملـی، بیکـاری ، ارزش پـول ملی و تورم

درصورت تحریم نفت ایران، درآمد ارزی حاصل از فروش نفت به شدت کـاهش خواهـد یافـت و در نتیجه کلیه شاخص های اقتصادی از جمله : ارزش پول ملی با کـاهش عرضـه ارز خـارجی بـه شـدت کاهش یافته و به همان درجه یا بیشتر تورم افزایش یافته و منجر به افزایش نارضایتی عمومی خواهـد شد.

۴-۱-۲- حوزه های مالی، پولی، ارزی و بورس

در طی یک سال گذشته شرکت های بین المللی یوزانسی برای ایران قائل نـشده انـد، بانـک هـای اروپایی نیز سخت گیری‌های زیادی در باز کـردن LC بـرای ایـران اعمـال کـرده انـد. عـلاوه بـر ایـن درصورت تصویب محدودیت های مالی و اعتباری ، امکان بهره گیری از ذخایر ارزی کشور از بـین مـی رود، نقل و انتقالات و اعتبارات بانکی رسمی نیز دچار وقفه خواهد شد.

۴-۱-۳- سرمایه گذاری داخلی و خارجی و درجه ریسک اقتصادی و سیاسی کشور

درصورت اعمال تحریم، فرصت های سرمایه گذاری داخلی و خارجی با حضور رقبای تجاری و حتی کشورهای همسایه به خطر خواهد افتاد و تجربه نشان داده که جای خالی ایران در شرایط تحریم پر خواهد شد.

۴-۱-۴- بازرگانی خارجی و ارتباط با اقتصاد بین الملل

به نظر می رسد بخش بازرگانی خارجی بیش از سایر بخش ها تحت تاثیر تحریم های بین المللی قرار خواهد گرفت. در شرایط تحریم از یک سو، منابع خرید خارجی و شیوه شرایط خرید تغییر خواهد کرد. علاوه بر آن ، خرید غیر مستقیم و یا از طریق کشورهای همسایه سبب طولانی تر شدن فرآیند کار و گران شدن واردات خواهد شد.

از سوی دیگر، تولیدات صادراتی به لحاظ رقابتی با فشارهای تازه ای روبرو می شوند زیرا علاوه بر گران تر شدن مواد اولیه مورد نیاز برای تولید کالای صادراتی، امکان فروش در بازارهای خارجی نیز مانند گذشته فراهم نخواهد بود. به طور مثال فهرست طولانی واردات سالانه برای تامین نیازمندی های اولیه ضروری کشور از برنج، روغن نباتی، گوشت، چای، قند و شکر و دارو قرار گرفته تا کود شیمیایی، کاغذ، الیاف مصنوعی، پارچه، شیشه، آهن آلات، لوازم منزل، وسایل نقلیه، ماشین آلات ، ابزار و قطعات را در بر می گیرد.

وابستگی به خارج در این حوزه ها ، خود یکی از جنبه های مهم تحریم احتمال گسترده است. همچنین نیاز به تامین تکنولوژی از طریق بازار سیاه و با قیمت های بالاتر سبب افزایش فشار مالی بر دولت و جامعه خواهد بود.

مهمتر از این در شرایط تحریم، قاچاق ، شبه قاچاق و سایر مفاسد و جرایم اقتصادی از قبیل : فرار مالیاتی ، احتکار، خروج ارز و ... افزایش خواهد یافت که در برخی زمان ها فساد مالی ناشی از تحریم بیشتر از خود تحریم آزار دهنده خواهد بود.

۴-۲- اولویت دوم : صنایع و ارتباطات ، بیمه و کشتیرانی

- ✓ **حوزه نفت و گاز و پتروشیمی**
- ✓ **صنایع بزرگ (مادر) و به ویژه صنایعی که از نظر مواد اولیه و واسطه ای خود به خارج از کشور وابسته هستند و صنایع صادرات گرا**
- ✓ **تامین قطعات مورد نیاز کشور در زمینه های مختلف (واردات قطعه)**
- ✓ **ارتباطات به ویژه ارتباطات ماهواره ای و اینترنتی**
- ✓ **فشارهای ناشی از دوران تحریم**
- ✓ **صنعت بیمه و کشتیرانی**

۴-۳- اولویت سوم : بخش ها و صنایع با خودکفایی نسبی

۴-۳-۱- بخش های کشاورزی و صنایع غذایی

از آنجا که معمولاً مواد غذایی، دارو و نهادهای کشاورزی در سخت ترین شرایط هم یا مشمول تحریم نمی شوند یا احتمال کمی برای تحریم وجود دارد، در صورت تحریم آسیب کمی به این بخش وارد می شود، زیرا با توجه به خودکفایی نسبی در بخش کشاورزی به نظر می رسد توان نسبی مقابله در برابر تحریم نیز وجود دارد.

۴-۳-۲- صنایع بومی

۴-۳-۳- صنایعی که مواد اولیه آنها داخلی بوده و بازار هدف آنها نیز خارج از کشور نمی باشد.

۵- فرصت ها و تهدیدهای ناشی از تحریم

۵-۱- فرصت ها

- ✓ **تمرکز بر افزایش تولیدات داخل با بهره گیری از مشاورین و مهندسین داخلی**
- ✓ **استفاده از حساب ذخیره ارزی به طور صحیح و در طرح های زیربنایی**
- ✓ **تقویت بانک های داخلی و بخش خصوصی**

- ✓ اختصاص کمک‌ها و حمایت های مالی دولت برای حل مسائل مالی طرح ها
- ✓ تمرکز صنایع به استفاده از نیروی کار و انرژی ارزان داخلی
- ✓ توسعه صنایع نیازمند به تکنولوژی پایین تر و کاربر به جای توسعه صنایع نیازمند به تکنولوژی پیچیده و سرمایه بر
- ✓ کمک و تشویق شرکت ها و صنایع داخلی در ساخت لوازم و تجهیزات مورد استفاده در صنایع نفت و گاز و صنایع هوایی
- ✓ بهره گیری از مهندسی معکوس و پتانسیل نرم افزاری و سخت افزاری صنایع پیشرفته داخلی به همراه کارشناسان و مسئولین با تجربه و متبحر در این صنایع
- ✓ گسترده کردن شبکه تجاری و کاهش رقابت بین سرمایه گذاران خارجی

۵-۲- تهدیدها

- ✓ نداشتن پشتوانه های بانکی در اثر تحریم بانکی و ایجاد محدودیت های جدی برای صاحبان صنایع و شرکت های ایرانی
- ✓ افزایش هزینه ها و زمان برای شرکت های ایرانی از طریق واسطه ها و دلالان کشور ثالث برای گشایش اعتبارات اسنادی
- ✓ گسسته شدن پیوند اقتصاد با شرکای تجاری فعلی و پیوند با اقتصادهای جدید

۶- ارایه راهکارها و پیشنهادهای اجرایی برای برون رفت از تحریم

بدیهی است که به منظور مقاومت در برابر تحریم بایستی آماده سازی اقتصادی با هدف مدیریت پیش از بحران و در زمان بحران به گونه ای صورت پذیرد که کشور متحمل کمترین هزینه ها شود. بنابراین ضروری است ضمن رعایت مکانیسم هزینه - فایده و بررسی همه جانبه بخش های متاثر از تحریم، داشتن برنامه های کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت با توجه به انواع سناریوهای ممکن برای تحریم مد نظر قرار گیرد. در ادامه راهکارهای زیر پیشنهاد می شود :

- ✓ بررسی راهکار مربوط به انتقال ارز به صورت نقدی و یا LC توسط کارشناسان مالی، بانکی و بازرگانی خارجی
- ✓ تجدیدنظر در برخی از روش های اداری و متداول در ارایه مجوزهای خاص به منظور کوتاه نمودن فرآیندهای انجام کار و تسریع در تامین نیازمندی های مقطعی و کوتاه مدت
- ✓ تامین مالی کلیه پروژه ها و طرح ها در مراحل مختلف اجرا با توجه به رعایت اولویت ها، با استفاده از مشارکت بانک های داخلی، منابع عمومی، اوراق سرمایه گذاری تضمینی یا اوراق مشارکت، جذب سرمایه خارجی و استفاده از صندوق ذخیره ارزی با رعایت کلیه موازین و ضوابط سرمایه گذاری
- ✓ هماهنگی و همکاری سازمان های مسئول و بانک های داخلی به منظور تسریع و تسهیل در سیستم اعتبارات ارزی و گشایش LC با کشورهای ثالث قبل از هرگونه اتفاق غیر مترقبه
- ✓ ایجاد دفاتر برای شرکت های ایرانی در کشورهای خاص (همسایه و دوست)
- ✓ چرخش مبادلات مالی و تجاری با کشورهای همسو با ایران
- ✓ جایگزینی موسسات مالی آسیایی به جای بانک های اروپایی
- ✓ ایجاد واحدهای پشتیبانی نامعلوم (روش های دوران جنگ)
- ✓ تغییر واحد پولی قراردادها از دلار و یورو به سایر واحدهای پولی مثل یوان و درهم
- ✓ داشتن برنامه برای حفظ ذخایر ارزی و بانکی ، دارایی های خارجی، قدرت پولی و ارزی کشور، حفظ قدرت تولید نفت، گاز و فرآورده های پالایشی و پتروشیمی و تداوم تولید انرژی
- ✓ حفظ تولید صنایع مادر و بزرگ و تولید کننده مواد اولیه سایر صنایع

- ✓ در اختیار گرفتن شرکتی توانمند به عنوان پیمانکار خدماتی، تدارکاتی و پشتیبانی که قادر باشد بدون اتلاف وقت و در کوتاه ترین زمان نیازمندی ها را تامین نماید. لازم به توضیح است که با توجه به سابقه و پتانسیل موجود در شرکت بازرگانی دولتی ایران به لحاظ بهره مندی از تجربه، توان تخصصی ، امکانات سخت افزاری و نرم افزاری و حضور بیش از سه دهه در عرصه جهانی در زمینه تهیه و تامین کلیه کالاهای اساسی، حساس و ضروری و به ویژه اقلام خوراکی و استراتژیک چون : گندم، برنج، روغن خوراکی، قند و شکر (از محل تولید داخلی و واردات) پیشنهاد می شود از این مزیت به ویژه در شرایط بحران استفاده شود.
- ✓ پیش بینی تامین و ذخیره سازی کالاهای اساسی خوراکی استراتژیک مورد نیاز خانوار از قبیل : گندم، برنج، روغن نباتی و قند و شکر، به نحوی که برای مدت حداقل ۲ سال دچار مشکل نشویم
- ✓ اتخاذ تدابیری برای حمایت از صنایع غذایی جایگزین اقلام خوراکی گندم و برنج مثل صنعت ماکارونی
- ✓ پیش بینی تهیه و تامین کالا از مبادی مختلف و ایجاد تسهیلات متناسب با شرایط بحرانی توسط گمرک و سایر نهادهای ذی ربط در تسریع واردات در مواقع خاص با گسترده تر کردن شبکه تجاری
- ✓ تامین داروهای حیاتی و مواد اولیه آنها و قطعات صنعتی کارخانجات داروسازی
- ✓ حفظ توان حمل و نقل ریلی، هوایی و دریایی
- ✓ پیش بینی حفظ توان ارتباطی و تدابیر جایگزین های مناسب و قابل حصول در زمان بحران
- ✓ تجهیز و تقویت بخش خصوصی برای مقابله هدفمند با تحریم ها
- ✓ تشکیل تیم ها و کمیته های ویژه سنجش دقیق آسیب پذیری اقتصادی و صنعتی جهت تدبیر مسایل تحریم و شناسایی خلاهای احتمالی در حوزه های مختلف درسطح مسئولان نظام و بدنه کارشناسی با اعطای اختیارات کافی برای تصمیم گیری در زمان مقتضی

۷- نتیجه گیری

با توجه به حوزه های تاثیر پذیر از تحریم و رعایت حساسیت و اولویت، پیشنهاد می شود هر چه سریع تر نسبت به تشکیل کمیته های مرتبط با شرکت کارشناسان و مدیران ذی صلاح اقدام و با تشریح و توضیح موضوعات و تنگناها، امکان دستیابی به واکنش های متناسب و مقتضی و در نهایت اتخاذ تصمیمات با کمترین هزینه فراهم گردد.

منابع مورد استفاده:

ان دی– دانی لز-لی اچ رادیو، ترجمه محمد هادی نژاد حسینیان- دادو ستد بین المللی موسسه خدمات فرهنگی رسا، ۱۳۷۵ UNIDO, 1998

اینکوترمز ۲۰۱۰، اتاق بازرگانی ، صنایع و معادن ایران

تئوری اقتصاد کلان ۱، صفحه ۱۰، مؤلف: محمود روزبهانانتشارات گیلان، چاپ سی و سوم، ۱۳۸۷

کتابچی، منصوره، اقتصاد کلان، انتشارات آراد کتاب، ۱۳۸۸

**برنامه راهبردی توسعه صنعتی ایران ، افق ۱۴۰۰ شمسی – وزرات صنایع ۱۳۷۷*

**پل-ر-کروگمن ترجمه گروه مترجمین : سیاست استراتژیک تجاری و اقتصاد بین الملل جدید، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی ۱۳۷۸*

- مردانی گیوی، اسماعیل- مریدی، سیاوش، مالکوم واترز- سازمان مدیریت صنعتی

- برنامه راهبردی توسعه صنعتی ایران، افق ۱۴۰۰ شمسی – وزارت صنایع ۱۳۷۷

پایگاه داده مرکز تجارت بین المللی و پایگاه داده سازمان ملل

دکتر مدنی – امیرباقر- استراتژی های توسعه اقتصادی، مقایسه روش های توسعه ایران با کره جنوبی، مرکز خدمات چاپ و نشر ۱۳۷۰

اخوی، احمد، تجارت بین الملل، استراتژی بازرگانی و توسعه اقتصادی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی، خرداد ۷۳

** اشمیت ، هوبرت ترجمه محسن طلایی- استراتژی صنعتی درکشورهای کم توسعه –بهار۱۳۶۵*

**:تودارو- مایکل- توسعه اقتصادی در جهان سوم، ترجمه غلامعلی فرجادی- وزارت برنامه و بودجه ۱۳۶۴*

مجید بهزادیان،CE نشان صادرات کالا به اروپا، تهران: موسسه خدمات فرهنگی رسا،۱۳۸۱،

ابزارهای رایج در سیاست های بازرگانی، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی- نشریه داخلی- بی تاریخ –

هیئت – ضیاء الدین، اقتصاد بین الملل- جلد دوم، سیاست مبادلات بین المللی بازرگانی

خارجی ایران ، انتشارات امیرکبیر۱۳۵۶

استراتژی توسعه صادرات صنعتی، جلد اول، انجمن مدیران صنعتی، مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران، پاییز ۱۳۷۶

جرالدام مایر- دادلی سیرز- ترجمه دکتر سیدعلی اصغر هدایتی، علی یاسری، پیشگامان توسعه، انتشارات سمت ۱۳۶۸

. برخی از نکات مهم در تنظیم قراردادهای بین المللی، فصلنامه حقوقی میزان، بهار و تابستان ۱۳۸۸،

صالح ذوقی، محمد، مقررات متحد الشکل اعتبارات اسنادی UCP600 ، کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی ایران

زمانی فراهانی مجتبی، ۱۳۸۸، اعتبارات اسنادی بازرگانی، نشر ترمه، چاپ چهارم.

زمانی فراهانی مجتبی، ۱۳۸۵، اعتبارات اسنادی و مسایل بانکی، نشر ترمه، چاپ سوم.

محمدی، حبیب الله ، میلانی، سید محمد، سازمان بانکی سویس، ۱۳۸۹، اصول اعتبارات اسنادی (L/C)، ، مرکز نشر بازرگانی، چاپ پنجم.

اتاق بازرگانی بین الملل، مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی (UCP 600)، ترجمه محمد صالح ذوقی، نشر اتاق بازرگانی ایران، چاپ چهارم. یوسفی عبدالعزیز، ۱۳۸۹، ۲۰۵ سوال کاربردی اعتبارات اسنادی، نشر هگمتان و قاصدک صبا، چاپ دوم.

ابراهیمی نژاد مهدی، ۱۳۸۶، سازمانهای مالی و پولی بین الملل، نشر سمت، چاپ پنجم.

سرکیسیان، آلفرد. «سیاست تکنولوژی؛ اصول و مفاهیم» انتشارات مرکز صنایع نوین، چاپ اول، ۱۳۸۴.

شریف، نواز. «مدیریت انتقال تکنولوژی و توسعه»، ترجمه رشید اصلانی، انتشارات وزارت برنامه و بودجه، ۱۳۶۷.

طباطبائیان، سید حبیب الله و مجید، محمدپور.«ارزیابی توانمندی تکنولوژی در سطح بنگاه» چاپ اول، بهار ۱۳۸۴.

قاضی نوری، سیدسروش. «ارزیابی تکنولوژی؛ ابزار کمک به سیاست‌گذاری»، انتشارات مرکز صنایع نوین، چاپ اول، ۱۳۸۳.

علی احمدی, علیرضا و توکلی, علیرضا. نگرش جامع به انتقال تکنولوژی

احسنی فروز، محمد، قرارداد انتقال تکنولوژی، ناشر ، دادگستر ۱۳۹۰

داود سیفی اردبیلی و شهرام فتحی نژاد،حقوق سرمایه گذاری خارجی، تهران، جهاد دانشگاهی،۱۳۹۲،

دکتر پیران، حسین، مسائل حقوقی سرمایه گذاری بین‌المللی، ، انتشارات گنج دانش، تهران، ۱۳۸۹

مسائل حقوقی سرمایه گذاری بین‌المللی، دکتر حسین پیران، انتشارات گنج دانش، تهران، ۱۳۸۹
مرتضوی - نشر دیگر- چاپ اول ۱۳۸۳-
نظری درباره امپریالیسم و لزوم توسعه تئوری‌های کلاسیک امپریالیسم سرمایه داری، شاپور رواسانی، اطلاعات سیاسی - اقتصادی، شماره ۱۳۷ - ۱۳۸، بهمن و اسفند
پایگاه اینترنتی سازمان تجارت جهانی
اسفندیاری، امیر. *ساختار سازمان تجارت جهانی*. . *تدبیر*، شماره۱۵۸ (تیر ۱۳۸۴).
دکتر شیروی، عبد الحسین، حقوق تجاری بین المللی، انتشارات سمت چاپ چهارم ۱۳۹۱
دکتر شیروی، عبد الحسین، داوری تجاری بین المللی، انتشارات سمت، چاپ سوم ۱۳۹۳
قراردادهای ساخت، بهره برداری و واگذاری(بی، او، تی) دانشگاه تهران پردیس قم
قانون تجارت ایران ، منصوری، جهانگیر ۱۳۸۴
قانون مدنی ایران
آگوستین و دیگران، «کشورهای در حال توسعه و سازمان جهانی تجارت، فرصت‌ها و چالش‌ها»، ترجمه احمد یزدان‌پناه و سیفاله صادقی یارندی، تهران، موسسه مطالعاتی پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۷۶.

اکبریان، رضا، «جهانی شدن و ویژگی‌های سیاسی و اقتصادی آن»، مجله اطلاعات سیاسی و اقتصادی، شماره ۱۹۶ — ۱۹۵، ص ۸۶.

بزرگ، وحید، علی صباغیان، «جهانی شدن فرصت‌ها و چالش‌ها»، چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۴

توسلی نائینی، منوچهر، «تاثیرات جهانی شدن بر امنیت ملی جمهوری اسلامی ایران»، مجله اطلاعات سیاسی اقتصادی، شماره ۱۹۸ ـ ۱۹۷، ص ۱۴۴.

توسلی نائینی، منوچهر، «جهانی شدن و امنیت شغلی کارگران»، مجله اطلاعات سیاسی اقتصادی، شماره ۲۲۰ ـ ۲۱۹، ص ۱۶۶.

خوسودفسکی، مشیل، خ طهوری، ف جوان، «جهانی اما خشن تجارت جهانی لجام گسیخته، فقر، جنگ»

گزارشات دفتر نمایندگی تام الاختیار تجاری، معاونت بین‌الملل وزارت بازرگانی ـ شماره‌های مختلف

- *پور مقیم – سیدجواد، تجارت بین المللی، نظریه ها و سیاست های بازرگانی – نشرنی ۱۳۶۹*
Porter, Micheal, the Competitive Advantage of Nations, the Free Press, N.Y.1990

x

- For an updated list of WTO members, see here Members and Observers, World rade Organization
- J.H. Jackson, Sovereignty,
- http://www.reuters.com/article/2012/07/23/us-russia-wto-idUSBRE86M0MY20120723
- http://www.opex.ir/maghalat-p13-d13-fa.html
- http://kiau.ac.ir/~psq/archive/11/PDF%2011/6%20Amoui%2011%20PDF.pdf
- IRAN TRADE LAW| process 4
- - Submission of Memorandum on the Foreign Trade Regime۴IRAN TRADE LAW|
- IRAN TRADE LAW| process 3
- IRAN TRADE LAW| process 4
- - Multilateral Negotiations۴IRAN TRADE LAW|

۳/۴ ۳۲٤