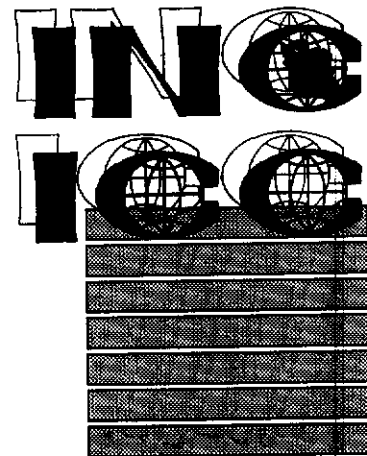


کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی



از : کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی

خاور میانه و گات

سازمان بازرگانی جهانی (WTO) از اول ژانویه ۱۹۹۵ کار خود را آغاز کرد. در طی ده سال آینده باید اعضای WTO مقررات گات و تصمیمات دواروگوئه را پیاده کنند. با اجرای این مقررات اعضای سازمان بازرگانی جهانی دسترسی بیشتری به بازارهای صادراتی خواهند داشت و پیش بینی می شود که از سال ۲۰۰۵ میلادی تجارت بین اعضا سالی ۵۰۰ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت. بسیاری از کشورهای خاورمیانه به این سازمان پیوسته و یا در حال پیوستن

می باشند. بحرین، کویت، مراکش و پاکستان هم اکنون عضو WTO می باشند. قطر، امارات متحده عربی، مصر، تونس و ترکیه که عضو گات می باشند بزودی به عضویت WTO درخواست خواهند کرد. اردن و عربستان سعودی تقاضای عضویت کرده اند و اکثر کشورهای دیگر موضوع عضویت در WTO را به صورت جدی در دست بررسی دارند. ولی بسیاری از کشورهای این منطقه پیوستن به سازمان بازرگانی جهانی را، بیشتر از آنکه آن را امتیازی به حساب آورند، تهدیدی

برای خود تلقی می کنند. البته آثار کامل پیوستن به این سازمان هنوز به صورت کامل شناخته نشده است ولی روشن است که آزادسازی تجاری به معنی افزایش رقابت است و آزادسازی تجاری صنایع را مجبور می کند ساختار خود را تغییر دهند و به سرمایه گذاری جدید مبادرت ورزند. دولت نقش بسیار مهمی در ایجاد محیط لازم برای رقابت دارد. به همین دلیل در مصوبات اخیر برای کشورهای در حال توسعه ده سال فرصت جهت انطباق قائل شده اند در صورتی که زمان انطباق برای کشورهای پیشرفته ۵ تا ۶ سال است.

تفاوت WTO با GATT در دو موضوع خلاصه می شود. اولاً "WTO قدرت قانونی دارد تا اعضا را به اجرای مقررات مصوب مجبور کند در حالیکه گات این قدرت را نداشت. ثانیاً "مقررات جدید حیظه عملی بسیار وسیعتر نسبت به گات دارد (مثل خدمات، کشاورزی، منسوجات، سرمایه گذاری و...). ایجاد این گونه تغییرات نیاز به تحولات سازمانی دارد و کشورهای خاورمیانه لازم است با سرعت بیشتری شرایط خود را با تحولات کشورهای دیگر جهان انطباق دهند. تغییرات در بازارهای صادراتی احتمالاً "هان تاثیراتی را بر صادرات آنها خواهد داشت که تغییر در بازار داخلی ایجاد می نماید.

تجارت: اغلب پیش بینی ها حاکی از افزایش صادرات منطقه بین ۸۰۰ تا ۱۴۰۰ میلیون دلار در سال است که به معنی یک درصد افزایش در صادرات بخاطر کاهش تعرفه های گمرکی در بازارهای صادراتی

می باشد. بسیاری از صادرکنندگان منسوجات و البسه منطقه از سهمیه های وارداتی کشورهای آمریکا و اروپا استفاده نمی نمایند. این سهمیه ها جایگزینی تعرفه بجای سهمیه از بین می رود و واردکنندگان اروپایی و امریکایی از تولیدکنندگان رقیب که قیمت های بهتری دارند خرید خواهند کرد. یک صادرکننده در دویسی می گوید که خریداران امریکایی از این پس ترجیح خواهند داد از تولیدکنندگان چینی و هندی خرید نمایند و معلوم نیست در چینی شرايطی چه بر سر تولیدکنندگان در دویسی خواهد آمد.

کاهش تعرفه وارداتی کالاهای صنعتی تأثیر مهمتری بر صادرات خاورمیانه خواهد داشت. یک بررسی در مجمع تحقیقی اقتصادی بانک جهانی درباره صادرات کشورهای عربی، ایران و ترکیه پیش بینی می کند صادرات این کشورها تا ۱۴۰۰ میلیون دلار افزایش پیدا می کند و برندگان در این شرايط کشورهای خواهد بود که ساختارهای صنعتی خود را شکل داده اند.

بزرگترین رفا از کشورهای اروپای شرقی خواهند بود که سهم خود را در کشورهای اروپایی در طی ۵ سال گذشته افزایش داده اند. کشورهای خاورمیانه سهم بازار خود را در این مدت از دست داده اند و تحلیل گران معتقدند که نیروی کار در اروپای شرقی آموزش بهتری نسبت به کارگران خاورمیانه ای دارد. راه موفقیت کاهش بروکراسی در کشورهای افزایش کارایی در صنایع می باشد تا رقابت در بازارهای صادراتی امکان پذیر گردد.

کاهش تعرفه‌های گمرکی درایمن کشورها به منزله افزایش رقابت در بازارهای داخلی است، که حمایت کمتر از صنایع را به دنبال می‌آورد. آن دسته از کشورهایی که مقررات بسیار شفاف و مشوق صادرات دارند از این وضعیت سود خواهند برد و قادرند به تولیدکنندگان داخلی کمک نمایند تا سرپا بمانند.

خدمات: توافقنامه عمومی تجارت و خدمات (GATS) به دنبال ایجاد برابری برای تمام اعضای سازمان بازرگانی جهانی (WTO) در بازارهای خدمات دیگر کشورها می‌باشد. درحقیقت توافقنامه در بخش خدمات آنطور که بسیاری از کشورها انتظار داشتند کامل نیست، ولی اعضا را متعهد می‌سازد تا بخشهایی از خدمات را به انتخاب خود به روی رقابت خارجی باز نمایند. این توافقنامه بیشتر از آن است که جنبه سنبلیک داشته باشد و البته تنها شروعی برای این حرکت است. مذاکراتی که از سال ۲۰۰۰ شروع خواهد شد از اهمیت بیشتری برخوردار خواهد بود. بخشهای توریسم و حمل و نقل از آزادسازی بیشتری برخوردار خواهند شد. آنهایی که خوشبین هستند به دومی به عنوان مدلی از آزادسازی حمل و نقل نگاه می‌کنند.

کشاورزی: موضوع اصلی کاهش سوبسید در آمریکا و اروپای متحد است که منبع اصلی واردات مواد غذایی کشورهای خاورمیانه می‌باشد. این منطقه حدود ۲۶ میلیارد دلار در سال محصولات کشاورزی وارد می‌کند و افزایش قیمتها می‌تواند تأثیر مهمی

بر سطح زندگی افراد در منطقه بگذارد. ولی میزان تأثیر بر قیمتها روشن نیست. ابتدا تصور می‌شد قیمتها به شدت افزایش خواهند یافت. در حال حاضر سیساری از تحلیلگران اعتقاد دارند که افزایش قیمتها بسیار متعادل‌تر از آن چیزی خواهد بود که در ابتدا تصور می‌رفت. برخی اعتقاد بر آن دارند این گونه محصولات بین ۵ تا ۳ درصد در طی دوره اجرایی مقررات دورا رو گوته افزایش خواهد یافت.

برندگان و بازندگان توافقنامه WTO بر اساس قدرت انطباق صنایع داخلی آنان در رقابت با بازارهای خارج و همچنین آمادگی دولتها در ایجاد محیط مناسب برای رقابت تعیین خواهد شد. تا به حال کار زیادی در این کشورها انجام نشده است و کشورهای عربی نیاز به سرعت بیشتر در انطباق دارند. بیشتر کشورهای عربی عملاً "گاری در طی مذاکرات دورا رو گوته انجام نداده‌اند در حالیکه دیگر کشورهای جهان به سرعت در حال انطباق و تغییر بودند. اقتصاددانان بانک جهانی می‌گویند که کشورهای عربی در وضعیت حاضر قفل شده‌اند و یک شانس آنان گسترش تجارت بیسن کشورهای عربی است. در حال حاضر فقط ۱۰٪ از بازرگانی کشورهای عربی با طرفهای منطقه‌ای صورت می‌گیرد و تحلیلگران معتقدند که اتحادیه‌های بازرگانی منطقه‌ای باید تشکیل گردند.

نتیجه نهایی عضویت در WTO بستگی به آن دارد که تا چه حد امکانات مطرح شده در بازارهای

غرب تحقق یابد. WTO قدرت قانونی برای مجبور کردن کشورهای عضو در پیروی از مقررات دادرسی مکانیزم اجرایی آن هنوز مسود آزمایش قرار نگرفته است. این نگرانی وجود دارد که مقررات ضد دامپینگ به نفع کشورهای توسعه یافته از کار درآید زیرا که هزینه طرح دعوا از طرف کشورهای در حال توسعه بسیار سنگین است.

برای آنکه نگرانی از WTO به یک فرصت تبدیل شود لازم است کشورهای خاورمیانه به سرعت عمل

نمایند. هم اکنون تعدیلات ساختاری قابل توجهی در این کشورها در جریان است و قیمتها، قوانین و مقررات که پیش از پیش شفاف می‌شوند به این امر کمک فراوان خواهند کرد. اقتصاددانان معتقدند که کشورهای خاورمیانه می‌توانند از رشد اقتصادی کشورهای پیشرفته استفاده نمایند و می‌گویند اگر این گونه کشورها کاری انجام ندهند با مشکلات جدی مواجه خواهند شد.

اقتباس از مجله مید ۱۰ مارس ۱۹۹۵

عوامل مؤثر در تغییرات زیربنایی حمل و نقل در سالهای اخیر

در سالهای اخیر به خصوص از دو دهه گذشته حمل و نقل در کشورهای توسعه یافته و در سطح بین‌المللی دچار تغییرات زیربنایی گردیده که بعضی از این تغییرات در کشورهای در حال توسعه نیز اثر نموده و بعضی دیگر دیر یازود حمل و نقل در این کشورها را دچار تحولاتی اساسی می‌نماید. ذیلاً " به طور خلاصه به چهار عامل عمده این تغییرات اشاره مختصری می‌گردد:

سیاست عدم تنظیم حمل و نقل DEREGULATION

این سیاست ابتدا در ایالات متحده آمریکا در سالهای بین ۱۹۷۷ تا ۱۹۸۰ شروع گردید. قبل از این تاریخ سازمانهای دولتی مسوول حمل و نقل، شرکتهای حمل و نقل اعم

از هوایی، دریایی، زمینی و رانماهن را از نظر نرخ، خدمات ارائه شده و مسیرها کنترل می‌نمودند. بدین معنی که نرخهای حمل و نقل سطح خدمات و به خصوص مسیرها را دولتها تعیین می‌کردند. بعد از حذف این کنترلها و آزاد گذاشتن مسوولیت حمل و نقل این شرکتهای تعیین نرخ، نوع خدمات و مسیرها بر اساس نیازهای بازار به رقابت برخاسته و بر اساس مذاکره بین صاحبان کالا و مسوولیت حمل کننده، نرخ و نوع خدمات را تعیین می‌نمایند.

عدم دخالت دولتها در امر حمل و نقل باعث پایین آمدن نرخها و ارائه خدمات بهتر توسط مسوولیت حمل و نقل و منتفع شدن مسوولیت حمل و نقل و صاحبان کالا و نهائیتاً

اقتصاد کشورها گردیده است. طی مطالعه‌ای که مجله FORTUNE به عمل آورده در اثر اجرای مقررات سیاست عدم دخالت دولت‌ها، صاحبان کالا در کشور آمریکا بین سال‌های ۸۱ تا آخر ۸۵ مبلغ ۲۵ میلیارد دلار تنها در حمل و نقل و جاده‌های کمتر پرداخته‌اند. با وجود این صرفه‌جویی کلان سطح خدمات نیز نه تنها پایین نیامده بلکه در مواردی نیز بالا رفته است. به‌طور خلاصه می‌توان گفت که در محیط اقتصادی کشورهای پیشرفته صنعتی، سیاست عدم دخالت دولت‌ها سیاست موفق بوده است.

نگهداری موجودی کالا بر اساس روش به موقع

JUSI - IN - TIME

عامل دومی که باعث تغییرات عمده در امر حمل و نقل در کشورهای صنعتی گردیده و در سال‌های اخیر پیشرفت چشمگیری داشته روش JIT در کنترل موجودی بوده است. در این روش بر اساس استفاده بهینه از سیستم‌های حمل و نقل شرکت‌های تولیدی مقدار موجودی کالا را به حداقل رسانده و بدین وسیله به صورت چشمگیری هزینه‌های مربوطه را کاهش داده‌اند. هزینه‌های انبارداری و نگهداری موجودی کمتر شده و موثرتر، نقدینگی کمتری را جهت موجودی کالا صرف می‌نماید. در حالی که در گذشته موثرترین سیاست تولیدی به منظور عدم توقف تولید مجبور بودند موجودی کالا را در سطح بالا نگهدارند.

موثرترین حمل و نقل عامل اصلی انجام روش فوق می‌باشند و می‌بایستی کالای مورد نیاز موثرترین تولیدی را در زمان مشخص تحویل نمایند و لذا در طی سال‌های اخیر دچار تحولات زیادی شده‌اند. این تحولات در برنامه‌ریزی ارائه خدمات، تعیین مسیرهای مناسب و حتی استفاده از وسایل نقلیه مناسب بعمل آمده‌است.

رقابت در ارائه سرویس بهتر

عامل سومی که تحولات عمیقی در امر حمل و نقل بوجود آورده است، رقابت در ارائه سرویس‌های بهتر توسط عرضه‌کنندگان محصولات در بازارها می‌باشد. امروزه بسیاری از محصولات عرضه شده در بازار به علت عدم امکان تغییر و نوآوری در آنها بر اساس رقابت قیمتی به بازار عرضه می‌شوند. روش دیگری که جهت عرضه این محصولات به بازار اعمال می‌گردد ارائه خدمات به مشتریان است. بهترین خدمات مربوط به ارسال به موقع، به تعداد لازم و بدون صدمه دیدن کالای باشد که تماما "مربوط به خدمات توزیع و حمل و نقل می‌گردد. لذا جهت برآورد شدن این نیاز موثرترین تولیدی، موثرترین حمل و نقل نیز در روشها و سیاستهای خود به نحوی تجدید نظر نموده‌اند تا قادر به ارائه مناسب این خدمات باشند.

لازم به توضیح است که موثرترین حمل و نقل که عرضه‌کننده خدمات در بازار می‌باشند به علت بازار رقابتی شدید نیاز به ارائه خدمات مناسب به مشتریان دارند که این خود نیز تغییرات بنیادی در حمل و نقل را ایجاد کرده است.

جهانی شدن تجارت

عامل چهارمی که باعث تغییرات اساسی در حمل و نقل گردیده جهانی شدن تجارت می‌باشد. امروزه بسیاری از موثرترین صنایع و تجاری که کالای مورد نیاز خود را از بازارهای داخلی یا منطقه‌ای تهیه کرده و با محصولات خود را به این بازارها عرضه می‌نمایند وارد بازارهای بین‌المللی و بازارهای جدید شده و از اقصی نقاط جهان کالاهای مورد نیاز خود را تهیه می‌نمایند. بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که این روند در آینده نیز روبه افزایش می‌باشد. این نیاز به

بازارهای بین‌المللی، باعث ایجاد تحولات عمیق در امر حمل و نقل گردیده است. امروزه موثرترین حمل و نقل با داشتن شبکه وسیع، محصولات مختلف را به اقصی نقاط دنیا حمل نموده و نقش عمده‌ای در سیستم توزیع موثرترین صنایع و تجاری بازی می‌کنند.

عوامل فوق نقش مهم حمل و نقل را در دنیای امروز چشمگیرتر نموده و اهمیت آن را در توسعه تجارت بین‌الملل بیشتر می‌نماید. لذا دیرباز این تحولات در کشورهای جهان سوم اثر گذاشته و توجه هر چه بیشتر به توسعه حمل و نقل از طرف دولت‌ها را ایجاب می‌نماید.

دکتر شهناز شهبازی

اعتبار اسنادی چه مزایایی برای صادرکننده ایرانی دارد؟

حاصل کالا یا ارائه خدمات دل‌نگرانی‌هایی دارند:

فروشنده نگران آن است که:

آیا خریدار به قول و قرار خود در مورد پرداخت وجه کالا یا خدمت مورد توافق عمل می‌کند؟
 اگر کالا را به‌متصدی حمل بسپارد و کالا عملاً از اختیاری خارج شود، ولی خریدار از پرداخت وجه خودداری کند، چه خواهد شد؟
 ممکن است خریدار بابت به‌تمه‌دهات عمل کند و پرداخت‌های اولیه را بموقع انجام دهد ولی از پرداخت نهایی واصلی وجه قرارداد شانه‌خالی کند، در این صورت چاره چیست؟

اولین سؤال از پرسش‌های مطرح شده در مقاله پیشین این بود که آیا صادرکنندگان ما از مزایای روش پرداخت اعتبار اسنادی بی‌اطلاع هستند؟ برای پاسخ به پرسش فوق شاید بهتر باشد که یک بار بصورت خلاصه مروری به مزایای اعتبار اسنادی برای دین‌بغ اعتبار یعنی صادرکننده یا فروشنده ایرانی داشته باشیم.

طبیعی است که فروشنده و خریدار در معاملات تجاری فی‌مابین بویژه در طی مدت خرید از زمان اجرای قرارداد یعنی، شروع عملیات

خریدار نگران آن است که:

— آیا فروشنده، کالا را بموقع حمل خواهد کرد؟
 — آیا فروشنده به کلیه تعهدات قراردادی خود عمل خواهد کرد؟
 — اگر فروشنده بخش اول کالا را صحیح و سالم فرستاد ولی از ارسال بقیه کالا خودداری کرده باشد چه باید کرد؟
 — اگر فروشنده وجه کالا را بگیرد ولی از ارائه اسناد حمل خودداری کند چگونه کالا را از گمرک ترخیص می کند؟

ظاهراً "روش پرداخت اعتبار اسنادی برای ایجاد توازن بین منافع خریدار و فروشنده و یافتن راه حل مناسبی برای دل نگرانیهای بالا پیشنهاد شده و صاحب نظران معتقدند در صورتیکه از مکانیزم اعتبار اسنادی به درستی استفاده شود هم خریدار وهم فروشنده از مزایای آن منتفع خواهند شد .
 اما اگر قبول داشته باشیم که اعتبار اسنادی تعهد پرداخت غیرقابل فسخ ولی مشروط بانک به ذینفع اعتبار (فروشنده یا صادرکننده) است بنابراین اولین مزیت L/C این است که فروشنده را از نگرانی انجام تعهدات مالی خریدار و اتکاب به قول و قرارهای شخصی وی آسوده خاطر می کند .
 چراکه در روش اعتبار اسنادی ، بانک تعهد پرداخت وجه اسناد (البته بانک خریدار یا بانک گشایش کننده اعتبار) را بعهده گرفته است . به عبارت روشن تر قول بانک جایگزین قول خریدار شده است .
 اما نکته ای که نباید فراموش شود،

و مناسفانه اغلب صادرکنندگان ما آن را مهم نمی گیرند ، این است که بانک هنگامی به قول خود وفا می کند و تعهدات خود را انجام می دهد که ذینفع اعتبار یعنی صادرکننده یا فروشنده کالا (خدمت) نیز به قول خود عمل کند . تعهد بانک پرداخت وجه است و تعهد ذینفع رعایت شرایط اعتبار . پس اگر فروشنده به شرایط اعتبار توجه نکند بانک هم به تعهد پرداخت خود عمل نخواهد کرد .
 اما تعهد پرداخت بانک ، مهمترین مزیت L/C است ، نه تنها مزیت آن ، مزایای دیگر این روش برای صادرکننده این است که اگر صادرکننده بر اساس مقررات ارزی بانکی کشور تعهد ارزی داشته باشد و صدور کالا را در قبال سیردن پیمان نامه و الزام به معرفی ارزیه سیستم بانکی کشور انجام داده باشد در صورتیکه L/C داشته باشد و شرایط اعتبار را رعایت کند مطمئن است که تعهدات ارزی وی بموقع انجام خواهد شد و نگران عواقب ناشی از عدم ایفای تعهدات ارزی نخواهد بود .
 مزیت دیگر L/C این است که برخلاف معاملات وصولی که تصمیم گیری در مورد پرداخت وجه اسناد توسط خریدار و در کشور خریدار صورت می گیرد ، در روش اعتبار اسنادی اگر همه چیز درست و بدون عیب و نقص پیش بینی شود ، تصمیم گیری در بانک فروشنده و در کشور فروشنده صورت می گیرد مگر اینکه یک جای کار عیب و افسردگی داشته باشد .
 ممکن است صادرکننده ای بگوید که من علیرغم داشتن L/C و ارائه

اسناد حمل مندرج در شرایط اعتبار موفق به اخذ وجه اسناد از بانک خود نشدم و نهایتاً "تصمیم گیری در مورد پرداخت وجه اسناد موقوف به اعلام نظر خریدار و توافق وی با پرداخت وجه شود .
 در پاسخ به ادعای این موضوع باید به نکته ای اشاره کنیم که مشکل بسیاری از صادرکنندگان ما در دریافت وجه اسناد از بانک است . آن نکته این است که اگر صادرکننده و بانک صادرکننده به وقت به شرایط اعتبار و نحوه تنظیم اسناد حمل توجه نکنند حتماً " این تصمیم گیری از قدرت آنها خارج شده و شبیه به معاملات وصولی در اختیار خریدار و یا بانک وی قرار می گیرد . در جای دیگری این میحت را بیشتر می شکافیم تا دلایل این تبدیل مزیت به نقص روشن شود . اما اگر بخواهیم مزایای دیگر L/C از دیدگاه صادرکننده را بازگو کنیم . باید به امکان اخذ تسهیلات مالی و بانکی و یا حداقل هموار کردن راه دریافت تسهیلات از بانک در صورت گشایش اعتبار اسنادی صادراتی به نفع صادرکننده اشاره کنیم .
 همچنین یکی از مزایای دیگر اعتبار اسنادی امکان گشایش اعتبار توسط صادرکننده به نفع تولیدکننده یا سازنده کالا (اگر صادرکننده ، خود تولیدکننده یا سازنده کالای فروخته شده نباشد) از محل اعتبار اسنادی ابلاغ شده است .
 اما بحث اینکه آیا همه این مزایا در حال حاضر در کشور ما بسیاری صادرکنندگان وجود دارد یا خیر باید در مقاله دیگری شکافته شود و به دلایل و عوارضی که موجب می گردد

علیرغم ابلاغ L/C به نفع صادرکننده ایرانی ، وی نتواند از مزایای حاصله بهره مند گردد اشاره شود .
 حتی اگر علیرغم داشتن L/C صادرکننده موفق به دریافت وجه نشود باز هم این شانس وجود دارد که از طریق بانکهای ابلاغ کننده اعتبار از سرنوشت اعتبار و تاریخ پرداخت وجه مطلع شود .
 ادامه دارد

ادامه دارد

محمد صالح ذوقی

پس نوشتها

- 1- DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT (L/C)
- 2- ISSUING BANK
- 3- COLLECTION TRANSACTIONS
- 4- BACK TO BACK OR COUNTER CREDIT



نقش شرکت بیمه توسعه صادرات و سرمایه گذاری در توسعه صادرات غیرنفتی کشور

در طی دوده گذشته و علی‌الخصوص از اوایل دهه ۱۹۶۰، بسیاری از کشورهای جهان سوم در حال توسعه با برگزیدن یکی از الگوهای رشد و توسعه اقتصادی، هر یک، بهره‌گیری از امکانات بالقوه موجود در کشورشان مراحل صنعتی شدن را آغاز کردند. الگوهای برگزیده شده توسط این کشورها به عوامل متعدد و گوناگونی بستگی داشت که از آن جمله می‌توان از موقعیت جغرافیایی، وابستگی سیاسی و اقتصادی به دنیای شرق یا غرب و عوامل اقتصادی مانند جمعیت، پیشرفت و سطح تکنولوژی، امکانات موجود صنعتی و کشاورزی را نام برد. ذکر این نکته لازم است که الگوهای صنعتی که طی دو دهه گذشته در اکثر کشورهای در حال توسعه مورد استفاده قرار گرفته نشانی از حاکمیت جایگزینی واردات (INPORT SUBSTITUTION) و صنعتی شدن باالویت در جهت‌گیریهای صادراتی (EXPORT ORIENTED) بوده است.

توسعه و گسترش صادرات غیرنفتی ذهن بسیاری از مسؤولان کشور را در طول برنامه اول و دوم اقتصادی بخود مشغول داشته و همه در پی لحاظ نمودن آن در برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاریهای اقتصادی کشور هستند. علت این جهت‌گیری و مدنظر قراردادن سیاست گسترش صادرات، بهره‌گیری از همه توان و ظرفیتهای تولیدی کشور در زمینه‌های اقتصادی و صنعتی بوده

است زیرا یک اقتصاد متعادل و با ثبات تنها از راه فروش نفت حاصل نمی‌شود زیرا اتکا بربیک محصول و فرآورده که تابع نوسانات بسیار زیادی است نمی‌تواند باعث ثبات اقتصادی برای کشور شود و به همین دلیل باسپری شدن برنامه پنج ساله توسعه اقتصادی - اجتماعی اول، مسوولان کشور تاکید دارند که مملکت باید از صادرات سنتی خودمانند فرش، پسته و چغندر قلام دیگر به سوی صادرات انواع بیشتر کالا و مبتنی بر ضوابط بین‌المللی و بازار جهت‌گیری پیدا کند.

سیاست توسعه صادرات بسیار پراهمیت تر از آن چیزی است که در رسانه‌های گروهی به آن پرداخته‌اند زیرا توسعه اقتصادی، علی‌الخصوص در زمینه صادرات که باعث ورود ارز و به‌گردش درآمدن چرخه‌های اقتصادی کشور می‌گردد جزء لاینفک هستی و راز بقای هر جامعه تلقی می‌گردد، زیرا عدم رشد و تکامل، یعنی سکون، که این امر باعث فنا و ازهم پاشیدن شیرازه اقتصادی هر کشور خواهد گردید.

بیمه مرکزی ایران در راستای اهداف منظور در قانون تاسیس خود و با شناخت این واقعیت که توجه و توسعه به صادرات غیرنفتی و اتکای کمتر به درآمدهای ناشی از صادرات نفت در اولویت برنامه‌های دولت قرار دارد پیشنهاد تاسیس شرکت بیمه صادرات و سرمایه‌گذاری را با مشارکت شرکتهای بیمه و بانکها نمود که پس از طی مراحل قانونی مورد تصویب

شورای عالی بیمه قرار گرفت و فعالیت خود را در بازار بیمه کشور حسب قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری آغاز نموده است.

تاسیس این شرکت را به واقع باید نقطه عطفی در ارائه خدمات بیمه‌ای مورد نیاز صادرکنندگان در جهت حفظ سرمایه و دستاوردهای آنان به حساب آورد زیرا کالای صادراتی از لحظه‌ای که برای صدور به خارج از کشور بسته‌بندی می‌شود در معرض خطرات وسیع و گوناگونی قرار می‌گیرد که متعاقباً "به این خطرات اشاره‌ای خواهیم داشت و لذا اخذ پوشش بیمه‌ای مناسب می‌توانست ضایعات مالی و اقتصادی را خنثی کند و به حداقل کاهش دهد، زیرا تجارت بین‌المللی بدون استفاده از خدمات بیمه‌گران در جهت حفظ سرمایه و دارائیها ممکن پذیر نمی‌باشد، زیرا حجم روزانه دادوستد بین‌المللی متجاوز از ۲ میلیارد دلار است که پوشش بیمه‌ای مناسب، از قبیل بیمه حمل، بیمه خطرات سیاسی و اقتصادی کالای فروخته‌شده میکی از حلقه‌های این زنجیر است.

طبیعی است که با تاکید دولت و نمردان کشور بر رشد و توسعه صادرات غیرنفتی که باعث رشد و شکوفایی اقتصاد خواهد گردید، این دستاوردهای تولیدی (صنعتی، کشاورزی، خدمات) باید در معرض کمترین خطرات قرار داشته باشد و صادرکننده باید شیوه‌هایی را برگزیند که ضمن مقرون به صرفه بودن بتواند در عرصه بین‌المللی هم به رقابت بپردازد.

باتوجه به اینکه صادرکننده کالا و خدمات قصد فروش کالا در خارج از

قلمرو جغرافیایی کشور خود را دارد، لذا خطرات سیاسی و اقتصادی کشور خریدار، وضعیت مالی خریدار و رده‌ها عامل دیگر باید مورد شناسایی قرار گیرد تا کالا در زمان مقرر و مناسب، سالم تحویل خریدار گردد.

باید به اهمیت صادرات دریکی اقتصاد تک محصولی و ایجاد موازنه در تراز پرداختها و در نظر گرفتن صادرات غیرنفتی در اقتصاد ملی توجه کرد و این مهم حاصل نخواهد گردید مگر از طریق حفظ سرمایه صادرکنندگان، بیمه نامین‌کننده پوششهای مورد نیاز در این زنجیره پیوسته می‌باشد و به همین دلیل باید نسبت به شناسایی ریسک و خطرات موجود قبل و بعد از صادرات کالا توجه نمود.

۱- شناخت ریسک قبل از صدور کالا باید بپذیریم که صادرات، فروش کالا و خدمات به خریداران خارج از کشور است که حاصل این عرضه و فروش، تولید درآمد ارزی در محدوده اقتصاد خرید بوده و در واقع توازن مورد نیاز کشورها در مبادلات تجاری بین‌المللی را ایجاد می‌کند و به همین دلیل این درآمد حاصل از فروش کالا و خدمات در معرض خطراتی قرار دارد که آثار زیان بار مالی آن می‌تواند در زنجیره اقتصاد خرید باعث آثار مخرب و جبران ناپذیری گردد. اگر چه برای صادرکننده، مانند واردکنندگان کالا، این اجبار و الزام قانونی برای بیمه کردن وجود ندارد، اما عقل سلیم حکم می‌کند که صادرکننده به دلیل عدم شناخت ریسکهای قهری، تجاری و یا سیاسی کشور خریدار، کالای صادراتی را بیمه

نماید ، زیرا ریسکهای سیاسی و اقتصادی در کشورهایی وجود دارد که دارای تعادل سیاسی و اقتصادی مناسبی نیستند و به همین دلیل باید تحولات اقتصادی و سیاسی این کشورها که می‌تواند موثر بر نرخ و شرایط بیمه‌نامه‌ها باشد به دقت تحت بررسی مستمر و مداوم قرار داشته باشد .

اصولا " ریسکهای سیاسی و اقتصادی در بسیاری از کشورهای پیشرفته اقتصادی کسه دارای سیستمهای بیمه‌ای بسیار قوی می‌باشند توسط شرکت‌های بیمه دولتی تحت پوشش قرار می‌گیرند . از جمله

این شرکتها باید از شرکت بیمه دولتی فرانسه بنام COFACE و یا E.C.G.D انگلستان و یا هرمس HERMES آلمان نام برد .

امروزه بخش خصوصی بیمه در اروپا و آمریکا به رقابت نزدیک با شرکت‌های بیمه دولتی برخاسته و نقش مهمی در ارائه تأمینهای مورد نیاز مصرف‌کنندگان خدمات بیمه‌ای را دارند و در واقع باعث اعتدال و رونق فعالیتهای بیمه‌ای شده و

ارتقائی کمی و کیفی در خدمات بیمه‌ای ایجاد نموده است .

شرکت بیمه صادرات و سرمایه - گذاری برای تحقق همین اهداف و ارائه همین گونه خدمات در صنعت بیمه کشور ایجاد شده است تا با ارائه پوششهای بیمه‌ای مورد نیاز صادرکنندگان خلاء ناشی از عدم وجود پوششهای بیمه‌ای مناسب را جبران نماید و از این طریق خدمات خود را در اختیار گروهی قرارداد دهد که می‌توانند با صادرات کالا یا خدمات ، ضمن به حرکت درآوردن چرخهای اقتصادی مولد درآمدهای ارزی مورد نیاز کشور باشند و یا سرمایه‌گذاریهای صادراتی را هم تحت پوشش قرار دهند و در واقع درآمدهای ارزی ناشی از سرمایه‌گذاریهای صادراتی و در خارج از کشور را تضمین نمایند تا کارآفرینان صنعتی و اقتصادی با خیالی راحت و آسوده بتوانند با ابداع و نوآوری در بهبود روشهای تولید کالا و خدمات قابل عرضه بکوشند .

این مبحث ادامه دارد

هادی دستباز

ویتنام: حل و فصل اختلافات بازرگانی

ویتنام برآن است که تا پایان قرن حاضر پروژه‌های عظیم زیربنائی به ارزش ۲۰ تا ۲۵ میلیارد دلار به اجراء درآورد . در شرایط فعلی که به نظر می‌رسد مخاطرات سیاسی ناشی از سرمایه‌گذاری در ویتنام در حد قابل قبولی قرار دارد و نیز

تحریم تجاری آمریکا سرانجام برداشته شده است ، این پروژه‌ها توجه بسیاری از شرکت‌های ساختمانی بین‌المللی را به سوی ویتنام معطوف کرده است . ولی به نظر می‌رسد که هنوز فضای فعالیت اقتصادی در این کشور تارسیدن

به حد مطلوب و اطمینان بخشش فاصله دارد .

اصولا " یکی از دشواریهای فعالیت اقتصادی در کشورهای در حال توسعه آن است که اولاً " در این کشورها نظام حقوقی در حال تحول است و ثانياً " اعمال قوانین موجود نیز اغلب با ابهام و عدم اطمینان همراه است . ویتنام نیز از این حکم مستثنی نیست " ولی آهستماً آهسته در حال برداشتن گامهایی است تا این وضع را در جهت تشویق سرمایه‌گذاری و تسهیل دستیابی به هدفهای ملی دگرگون سازد .

نظام حقوقی ویتنام نظامی تکامل یافته نیست . این تکامل نیافتگی همه زمینه‌ها از جمله زمینه حل و فصل اختلافات را در برمی‌گیرد . با در نظر داشتن وسعت دامنه فعالیت‌های اقتصادی آتی در ویتنام ، می‌توان گفت که بروز اختلافات اجتناب ناپذیر است .

در نظام حقوقی و لسان قانونگذاری ویتنام از اختلافات بازرگانی به " موارد اقتصادی " تعبیر می‌شود . در نظام حقوقی کنونی ویتنام عمده‌ترین طریق پیش‌بینی شده برای حل و فصل " موارد اقتصادی " با طرفهای خارجی ، داوری است . البته پس از آنکه مساعی طرفین برای حل و فصل اختلاف از طریق مذاکره و سازش به نتیجه نرسد . از

این قرار ، قانون بسیار مهم سال ۱۹۸۷ (قانون سرمایه‌گذاری خارجی) مقرر می‌دارد که اختلافات بین شرکتها از طریق مذاکره و سازش - در صورت لزوم - داوری حل و فصل شود . هر چند که این قانون صریحاً " طرفین قرارداد مشارکت را از توافق

بر داوری در کشوری دیگر یا پذیرفتن حکومت قانون کشوری بجز ویتنام منع نمی‌کند ولی برای دریافت مجوز سرمایه‌گذاری جلب موافقت مرجع صدور مجوز سرمایه‌گذاری (کمیته دولتی همکاری و سرمایه - گذاری) نسبت به آنچه که طرفهای مشارکت در نظر دارند و نیز نسبت به کلیه جنبه‌های اسناد قراردادی ضرورت دارد و در عمل عموماً " حکومت قانون ویتنام وارجاع اختلاف به داوری در ویتنام اختیار می‌شود ، هر چند که در مواردی ممکن است کمیته دولتی همکاری و سرمایه‌گذاری با ترتیبات دیگری نیز موافقت کند .

در خصوص اختلافاتی که ممکن است بین مشارکت داخلی - خارجی از یکسو و شرکت‌های داخلی یا خارجی از سوی دیگر بروز کند ، قانون سال ۱۹۸۷ مقرر می‌دارد که اینگونه اختلافات از طریق داوری در ویتنام و طبق قوانین ویتنام حل و فصل شود .

مقتضیات (BUILD-OPERATE-TRANSFER) BOT مصوب سال ۱۹۹۳ نیز همین طریق را اختیار کرده است .

مرکز داوری بین‌المللی ویتنام (VIETNAMESE INTERNATIONAL ARBITRATION CENTER - VIAC) در سال ۱۹۹۳ تاسیس شد تا در مورد

اختلافاتی که بنا بر توافق طرفین یا براساس معاهدات بین‌المللی به آن ارجاع می‌شود داوری کند. این مرکز توسط اتاق بازرگانی و صنایع اداره می‌شود و در نظر است که مرجع حل و فصل اختلافات ناشی از روابط اقتصادی بین‌المللی باشد ولی سازمان داوری اقتصاد دولتی به اختلافات بین موسسات داخلی رسیدگی می‌کند و در عین حال عهده‌دار وظیفه تنظیم مقررات مربوط از جمله مقررات مربوط به مجازات متخلفین از قوانین ویتنام است. قانونی که در ماه دسامبر ۱۹۹۳ به تصویب رسید، مفرد داشت که از ماه ژوئیه ۱۹۹۴ یک دادگاه اقتصادی تشکیل شود. این دادگاه بخشی از دادگاه خلق (عالی‌ترین مرجع قضایی ویتنام) است. ولی این قانون مجمل است و هنوز زود است که در مورد نتایج عملی این فرم اظهار نظر شود.

ویتنام از امضاء کنندگان کنوانسیون ۱۹۵۸ نیویورک در مورد شناسایی و اجرای آراء داوری خارجی نیست. این کنوانسیون مهم مکانیسمی برای اجرای آراء داوری صادره یک کشور در کشور دیگر برقرار کرده است. بنابراین درک این مطلب اهمیت دارد که تازمانی

که ویتنام به این کنوانسیون نپیوسته است، آراء داوری صادره در ویتنام در کشورهای دیگر قابل اجرا نخواهد بود و متقابلاً آراء داوری صادره در سایر کشورهای ویتنام نمی‌توان اجرا کرد. در زمینه اجرای احکام صادره از دادگاههای خارجی نیز وضع کمابیش از همین قرار است. در سال ۱۹۹۳ قانونی در مورد شناسایی و اجرای احکام مدنی خارجی از تصویب گذشت ولی این قانون هنوز لازم‌الاجراء نشده است.

در زمینه کارآئی مکانیسم‌های موجود برای حل و فصل اختلافات ناشی از فعالیت‌های اقتصادی در ویتنام هنوز ابهامات و بی‌اطمینانی‌های قابل توجهی وجود دارد. به این جهت معمولاً به کسانی که قصد زدن به چنین فعالیتهایی در ویتنام دارند توصیه می‌شود که در کار سرمایه‌گذاری و ساختار آن و نیز در برقراری مناسبات تجاری با طرفهای ویتنامی دقت خاصی اعمال کنند تا بتوان از بروز اختلاف پرهیز کرد و یا در صورت بروز اختلاف آنرا دوستانه و از طریق سازش یا با اتکاء بر مناسبات شخصی حل و فصل کرد.

مصطفی شهابی

صندوق ضمانت صادرات ایران

در شمار قبیل تحت عنوان " بیمه اعتبارات صادراتی " توضیح دادیم که در اغلب کشورها موسسه‌های سازمانی بنام شرکت بیمه اعتبارات صادراتی

و با صندوق ضمانت صادرات وجود دارد که صادرکنندگان را در مقابل خطر عدم وصول مطالبات بابت فروشهای اعتباری و یا اقساطی

تضمین می‌کند. اعم از اینکه خطر عدم وصول مطالبات عامل سیاسی داشته باشد (مثل انقلاب) تغییر مقررات در کشور خریدار، وقوع جنگ و نظایر آنها) و یا اینکه عامل آن تجارتنی باشد (مانند ورشکستگی خریدار)

این موسسات یا سازمانها ابتدا در کشورهای صنعتی جهان بوجود آمدند ولی در سالهای بعد از جنگ دوم جهانی و بخصوص در ربع قرن اخیر در بسیاری از کشورهای جهان سوم نیز که صادرات قابل ملاحظه‌ای دارند تاسیس یافته‌اند و کمک بسیار موثری به تشویق صادرکنندگان و توسعه صادرات کشور کرده‌اند. حتی در بعضی از کشورهای جهان سوم فعالیت این سازمانها همراه با سیاستها و تلاشهای دیگر در جهت حمایت از صادرات موجب تسوازن واردات و صادرات حتی ایجاد مازاد درآمد ارزی شده است.

گرچه در بعضی از کشورهای صنعتی بخش خصوصی نیز در اداره این نوع بیمه بی‌اثر نیست ولی باید قبول کرد که اقدام در اینگونه زمینه‌ها از رسالتهای دولت است و بخصوص در کشورهای جهان سوم بخش خصوصی صلاحیت و تسوازن مداخله در این امر را ندارد. زیرا سازمانها و یا صندوقهای تعیینی صادرات به تناسب حجم فعالیتهای صادراتی تعهدات بسیار سنگینی را به عهده می‌گیرند که از حسدود توانایی افراد بخش خصوصی خارج است.

در ایران نیز فکر تاسیس سازمان مشابهی با آن که صادرات نرونیکی داشته و نه مورد توجه دولت بوده مطرح شده است. در سال ۱۳۵۲

صندوق ضمانت صادرات بعنوان یکی از موسسات وابسته به وزارت اقتصاد تشکیل شد که بعداً " بسا تاسیس وزارت بازرگانی به این وزارت انتقال یافت. قانون تاسیس صندوق مزبور و اساسنامه آن با تقلید از موسسات مشابه تنظیم شده اما سرمایه آن دو بیست میلیون ریال تعیین گشته است و این می‌رساند که مسوولین امر در حمایت از صادرات به طور اصولی و جدی فکر نمی‌کردند و به عبارت دیگر توسعه صادرات از اهداف اساسی دولت نبوده است.

گرچه در وضع مقررات و ایجاد تشکیلات از نظرات کارشناسی خارجی استفاده شده معیذا آنچه از مدارک و سوابق کار باقی مانده است نشان می‌دهد که کار قابل ملاحظه‌ای قبل از سالهای انقلاب اسلامی انجام نشده است. ظاهراً تعداد بسیار اندکی هم ضمانت‌نامه برای کالاهای صادراتی صادر شده است که نتیجه آنها معلوم نیست. یا کالاهای موضوع ضمانت‌نامه از کشور صادر نشده و یا اینکه صدور کالاهای انجام اما خسارتی مطرح نشده است. به هر حال سود بازرگان حاصل از این معاملات محدود هم مطلقاً نامعلوم است.

پس از انقلاب صندوق ضمانت صادرات که هیچگونه فعالیتی نداشت بنا به تصویب شورای انقلاب در مرکز توسعه صادرات ادغام شد و تشکیلات مستقل خود را از دست داد و طبقاً " صدور ضمانت‌نامه نیز بکلی متروک گردید و بدیهی است هزینه جاری آن نیز منتفی شد.

پس از فراغت از جنگ تحمیلی هشت ساله و تقلیل درآمد نفتی

کشور بلحاظ سقوط قیمت جهانی نفت سیاستها و برنامه‌های کشور تقلیل واردات و توسعه و تشویق صادرات را به عنوان یکی از اهداف اساسی مورد نظر قرار دادند و تلاشهای وسیعی برای حمایت انواع صادرات اعم از کالاهای ساخته شده و مواد اولیه و همچنین خدمات آغاز شد. موسسات خصوصی و همچنین سازمانها و شرکتهای دولتی و یا تحت پوشش دولت به بازاریابی و صدور کالا اقدام کردند بخصوص در سالهای اخیر تحولات گسترده در کشور شوروی سابق موجب شد مرزهای کشورهای تازه استقلال یافته این منطقه بر روی کالاهای ایرانی گشوده شود. اکثر بازرگانان کسب و کار واردات کالا به کشور فعال بودند بلحاظ ترقی سطح تولید بسیاری از کالاهای داخلی رونق کسب و کار خود را از دست دادند و طبعاً " متوجه صدور کالا از کشور شدند. تا آنجا که تقلیل واردات کالا و توسعه صادرات آن به حدی در موازنه‌ریزی کشور تاثیر گذاشت که کاهش عمده در درآمد نفت را قابل تحمل ساخت بدیهی است حمایتی گسترده دولت در توفیق بازرگانان بسیار موثر بوده است و در بخش خدمات نیز دولت به حمایت از پیمانکاران ایرانی همت گماشته و آنها را به شرکت در مناقصه‌های بین‌المللی ترغیب کرده است. هم‌اکنون تعدادی از پیمانکاران ایرانی به اجرای پروژه‌های صنعتی و ساختمانی در خارج از کشور مشغول هستند. اما موثرترین و ضروری‌ترین نوع حمایتی که بازرگانان و پیمانکاران ایرانی برای فعالیت در بازارهای خارج از کشور به آن نیاز دارند تضمین

مطالبات آنهاست. عمده مشتریان کالاهای صنعتی و خدمات ما کشورهای جهان سوم هستند که مناسبانه وصول مطالبات از این کشورها همیشه به آسانی میسر نیست و این وضع می‌تواند صادرکنندگان کم تجربه و کم توان ما را با مشکلات اساسی مواجه کند.

احساس سوء ولایت و اطلاع از این واقعیات موجب گذشتن قانونی در مهرماه ۱۳۷۲ از مجلس شورای اسلامی شد که بموجب آن یک درصد از عوارض و سود گمرکی کالاهای وارداتی توسط بخش خصوصی را به حمایت از صندوق ضمانت صادرات اختصاص داد. باین ترتیب موجبات احیای صندوق مزبور و تجدید فعالیت آن فراهم گشت و بدنبال اقدامات بعدی و کسب مجوزهای لازم از مراجع ذیربط صندوق ضمانت صادرات از مرکز توسعه صادرات منفک و مجدداً " بصورت یک واحد مستقل و وابسته به وزارت بازرگانی موجودیت یافت و پس از چندماه مطالبه و تدارک ابزار اولیه کار از مهرماه ۱۳۷۳ عملاً " شروع به کار کرد و آمادگی خود را برای صدور ضمانت نامه اعلام داشت. بازرگانان فعال در امر صادرات از وجود چنین صندوقی و خدماتی که عرض می‌کند آگاهی یافتند و به تدریج در فعالیتهای بین‌المللی خود تحت حمایت این صندوق قرار می‌گیرند. کمکی که از محل یک درصد حقوق و عوارض گمرکی بخشی از واردات کشور به این صندوق می‌شود توان مالی قابل ملاحظه‌ای را در اختیار صندوق می‌گذارد تا بتواند به اتکالی این درآمد و همچنین به اتکالی تعهدی که دولت نسبت به تامین

کسری موجود صندوق دارد، تعهدات سنگین ناشی از صدور ضمانت نامه‌ها را ایفا نماید. توضیح اینکه بموجب قانون تاسیس صندوق، دولت موظف است در صورت پرداخت خسارات سنگین کسری موجودی صندوق را در بودجه کل کشور منظور نماید.

صندوق ضمانت صادرات با مطالعه فعالیتهای صندوقهای مشابه و با در نظر گرفتن نیازهای صادرکنندگان و نیز با توجه به مصالح اقتصادی کشور روشهای متنوعی را برای

حمایت صادرکنندگان و همچنین تضمین اعتباراتی که در اختیار آنها گذاشته می‌شود اتخاذ کرده است و تردید نیست که با استقبال روبه تزايد بازرگانان حجم فعالیت صندوق در آینده به سطحی خواهد رسید که تحولی در امر صادرات کشور ایجاد خواهد کرد.

برای روشن شدن بیشتر طرز کار صندوق و خدماتی که عرضه می‌کند در آینده توضیحات لازم را در اختیار جامعه بازرگانی کشور خواهیم گذاشت.



اخبار فعالیتهای اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC)

کمیسیون بانکداری

گروه کارشناسی

گروه کارشناسی اتاق بازرگانی بین‌المللی که از ۵ کارشناس تشکیل شده است به بررسی و تفسیر مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی ادامه می‌دهد. کارشناسان مذکور از ماه می ۱۹۹۴ تاکنون به ۱۵ سوال رسیده به کمیسیون بانکداری پاریس پاسخ داده‌اند و کمیسیون پیش‌بینی می‌کند که پرسش و پاسخ مربوط به ۲۵ سوال رسیده را تحت عنوان نظرات کمیسیون بانکداری پاریس در سال ۱۹۹۵ منتشر کند.

گواهی اعتبارات اسنادی

کمیسیون بانکداری پاریس در فکر معرفی گواهی اعتبارات اسنادی به جامعه بازرگانی بین‌المللی است که هدف از این کار جدید ICC، ارتقای دانش فنی و حرفه‌ای کارکنان

بانکها و موسسات بازرگانی و تجاری است کما اعتبارات اسنادی سروکار داشته و سطح معلومات آنها در کشورهای مختلف متفاوت است. گواهی اعتبارات اسنادی ICC، معیاری است برای ارزیابی میزان دانش حرفه‌ای کسانی که با ابزار اعتبار اسنادی کار می‌کنند.

در حال حاضر هیچگونه استاندارد بین‌المللی در این زمینه وجود ندارد و کمیسیون بانکداری پاریس در فکر ایجاد چنین ضابطه‌ای جهت تداوم و حفظ کیفیت سطح معلومات افرادی است که با این وسیله سروکار دارند می‌باشد.

مقررات جدید وصولی

مقررات متحدالشکل اسناد وصولی که آخرین بار در سال ۱۹۷۸ توسط کمیسیون بانکداری پاریس مورد تجدید نظر قرار گرفته بود و از سال

۱۹۹۹ تاکنون مورد استفاده بانکه‌ها و بازرگانان قرار داشت توسط گروه کاری پاریس مورد بررسی مجدد قرار گرفته است .

تجدید نظر جدید کلیه معاملات وصولی شامل بررسی وصولی و چکهای وصولی می‌باشد و راه حل بسیاری از مشکلات موجود بین بانکه و مشتریان را ارائه نموده است .

مقررات جدید در اجلاس مسی ۱۹۵۵ کمیسیون بانکداری پاریس تصویب و توسط ICC منتشر می‌گردد .

تعهدات پرداخت بین بانکی متن نهایی پرداخت بین بانکی در بهار سال ۱۹۹۵ جهت تصویب به کمیسیون بانکداری پاریس ارائه خواهد شد .

این مقررات روشهای موجود بین بانکه را به بحث کشیده و به نحوی تدوین شده است که کلیه طرفهای درگیر درک صحیحی از سوء و لیتها و تعهدات خود داشته باشند . این مقررات به عنوان ضمیمه ماده ۱۹ مقررات UCP-500 محسوب شده و در آینده نزدیکی توسط ICC منتشر می‌گردد .

کمیسیون بیمه

کمیته کاری کمیسیون بیمه اتاق بازرگانی بین‌المللی در بهار سال ۱۹۹۴ با هدف ایجاد هماهنگی در قوانین بیمه‌ای کشورهای اروپای مرکزی از طریق اتاقهای بازرگانی این کشورها و موسسات و شرکت‌های بیمه دولتی تاسیس که هنوز به کار خود ادامه می‌دهد . کمیسیون و کمیته کاری با برگزاری سمینارها ، جلسات بحث و تبادل نظر و جمع‌آوری

آرا و نظریات کارشناسان به تدوین قوانین و مقررات یکنواخت و هماهنگ مورد نیاز مشغولند .

کمیسیون حمل و نقل

با توجه به تغییرات بنیادی در سیستم حمل و نقل جهانی در نظر است که در ساختار کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی بین‌المللی تجدید نظر گردد تا برنامه‌هایی که از قبل تنظیم شده با سرعت بیشتری جامه عمل پوشد که اهم آنها به شرح زیر است .

کمیسیون حمل و نقل هوایی

کات اتاق بازرگانی بین‌المللی تغییرات حاصله ناشی از توافق کلی در مورد خدمات تجاری (GNTS) (GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES) را مدنظر قرار داده و با دقت اثرات آن را تعقیب می‌نماید تا بتواند بر اساس تغییرات حاصله اقدامات بعدی را سازمان‌دهی نماید .

کمیته تجدید نظر در برنامه

اتاق بازرگانی بین‌المللی

کمیته تجدید نظر در برنامه اتاق بازرگانی بین‌المللی با هدف هماهنگی بیشتر در مقررات اسناد حمل مرکب کالا (MULTIMODAL) تشکیل گردیده است . یکی از وظایف کمیته مزبور تأیید کردن مسدوارک مربوط به حمل و نقل و انطباق آنها با قوانین و مقررات اسناد حمل مرکب کالا تهیه شده توسط UNCTAD/ICC می‌باشد . مقررات

UNCTAD/ICC برای اسناد حمل مرکب کالا توسط کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی ترجمه شده است .

ایمنی و امنیت هوایی در

سال ۱۹۹۴

سازمان (ICAO) یا سازمان هواپیمایی بین‌المللی کشوری در مارس ۱۹۹۵ در مونترال تشکیل جلسه داده و پس از بررسی و تجزیه و تحلیل آمار ایمنی و امنیتی ۱۸۲ کشور عضو اعلام نمود که در مورد مسایل ایمنی خطوط هوایی تجاری که بر اساس برنامه‌های از پیش تنظیم شده خدمات پروازی را ارائه می‌نمایند ۲۸ هواپیما دچار حادثه شده که منجر به فوت و جراحت مسافری آن گردیده است که در مقایسه با ۳۴ مورد حادثه در سال ۱۹۹۳ ، کاهش نشان می‌دهد . تعداد مسافری کشته شده در حوادث هوایی در سال ۱۹۹۴ به ۹۴۱ نفر رسیده که در مقایسه با آمار سال ۱۹۹۳ که برابر ۹۳۶ نفر بوده کمی افزایش نشان می‌دهد . درصد مرگ و میر مسافران بر اساس هر یکصد میلیون

PASSENGER KILOMETERS پرواز در سال ۱۹۹۴ با ۱۹۹۳ تغییراتی را نشان نمی‌دهد .

در مورد خدمات پروازی NON-SCHEDULED آمار بیان‌گر ۵۴ مورد حادثه و کشته شدن ۲۵۱ نفر می‌باشد . این آمار ، حوادث هوایی که منجر به فوت و جراحت مسافری نشده را در بر نمی‌گیرد .

در مورد مسایل امنیتی باید گفت که تعداد عملیات و مداخله‌های غیرقانونی در سال ۱۹۹۴ منجر به بروز ۳۱ مورد واقعه و حادثه گردیده که در آن ۲۵ نفر کشته و ۵۲ نفر مجروح شده‌اند که در این عملیات ۴ نفر از مسببین حادثه کشته و یک نفر مجروح گردیده است . آمار سال ۱۹۹۳ بیان‌گر ۳ مورد حادثه بوده که منجر به فوت ۲۷ نفر و مجروح شدن ۲ نفر گردیده است . در این عملیات یک نفر از مسببین حادثه در سال ۱۹۹۳ کشته شده است .

افتتاح کمیته ملی چین

دبیرکل اتاق بازرگانی بین‌المللی در جلسه افتتاحیه کمیته ملی چین در ۲۴ ژانویه ۱۹۹۵ شرکت نمود . جلسه افتتاحیه با حضور کلیه اعضای کمیته ملی چین که ۱۶۲ نماینده بودند به ریاست آقای ZJENG HOCGYE و در حضور آقای LONGING معاون نخست‌وزیر در امور اقتصادی تشکیل گردید .

در ابتدا رئیس کمیته ملی چین و پس از آن معاون نخست‌وزیر و آنگاه دبیرکل اتاق بازرگانی بین‌المللی سختی ایراد کردند که دبیرکل به نجات از طرف رئیس اتاق در مراسم حضور یافته بود . در جلسات جداگانه‌ای دبیرکل اتاق بازرگانی بین‌المللی مذاکراتی را با دبیرکل کمیته ملی چین آقای LI UFUGLI و آقای WONG JINZHEN یکی دیگر از مدیران کمیته ملی چین در باره نحوه و چگونگی آغاز فعالیت کمیته



انتشارات کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی

- ۱- شرایط (اصطلاحات) بازرگانی بین المللی ضمیمه نشریه اتاق شماره ۶ سال ۱۳۶۶
 - ۲- راهنمای درج شرط داوری در قراردادهای بین المللی ضمیمه نشریه اتاق شماره ۱۰ سال ۱۳۶۶
 - ۳- جریان داوری در دیوان داوری اتاق بازرگانی بین المللی ضمیمه نشریه اتاق شماره ۱۲ سال ۱۳۶۶
 - ۴- اجرای احکام داوری ضمیمه نشریه اتاق شماره ۶ سال ۱۳۶۷
 - ۵- برنامه و نقش آن در تجارت بین المللی ضمیمه نشریه اتاق شماره ۷ سال ۱۳۶۷
 - ۶- بیمه و کاربرد آن در جهان امروز ضمیمه نشریه اتاق شماره ۸ سال ۱۳۶۷
 - ۷- آشنایی با بیمه حمل دریایی کالا شرایط و کاربرد ضمیمه نشریه اتاق شماره ۱۲ سال ۱۳۶۷
 - ۸- برنامه بدون قید ترجمه نشریه شماره ۲۸۳ (سال ۱۳۶۸)
 - ۹- مجموع شرایط بیمه پاربری کلوهای جدید و قدیم (سال ۱۳۶۸) چاپ دوم (سال ۱۳۷۱)
 - ۱۰- داوری و مؤسسات تجاری دولتی (سال ۱۳۶۸)
 - ۱۱- جنبه های حقوقی تجارت خارجی (سال ۱۳۶۸)
 - ۱۲- راهنمای اینکوترمز ترجمه نشریه شماره ۲۵۴ (سال ۱۳۷۲)
 - ۱۳- حمل و نقل و بانکداری بین المللی (سال ۱۳۶۹)
 - ۱۴- شرط فورس ماور (سال ۱۳۶۹)
 - ۱۵- اینکوترمز ۱۹۹۰ (سال ۱۳۷۰)
 - ۱۶- داوری و قانون اساسی (سال ۱۳۷۰)
 - ۱۷- نقش فورواردر در حمل و نقل بین المللی (سال ۱۳۷۰)
 - ۱۸- تنظیم قراردادهای بازرگانی بین المللی (سال ۱۳۷۱)
 - ۱۹- مقررات UNCTAD/ICC برای اسناد حمل مرکب کالا (سال ۱۳۷۱)
 - ۲۰- تحلیلی بر مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی (UCP) و کاربرد آن در معاملات اعتبارات اسنادی (سال ۱۳۷۱)
 - ۲۱- سیر تحول مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی طی سالهای ۱۹۷۴-۱۹۸۳ (سال ۱۳۷۱)
 - ۲۲- پیشگیری از خسارات آتش سوزی و حمل دریایی محمولات (۱۳۷۲)
- برای دریافت نشریاتی که با علامت ستاره مشخص شده اند به دفتر کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی خیابان طالقانی پلاک ۲۵۴ ساختمان اتاق بازرگانی طبقه ۴ اتاق ۴۰۴ مراجعه فرمائید.

- ملی چین انجام داد. کمیته ملی
چین در آینده بسیار نزدیک با نه
کمیسیون تخصصی بشرح زیر به
فعالیت خواهد پرداخت .
- ۱- کمیسیون داوری
 - ۲- کمیسیون بانکداری
 - ۳- کمیسیون شیوه های بازرگانی و
تجاری
- ۴- کمیسیون مربوط به مسائلی
رقابت
- ۵- کمیسیون محیط زیست
- ۶- کمیسیون خدمات مالی
- ۷- کمیسیون بیمه
- ۸- کمیسیون سیاستهای تجاری
- ۹- کمیسیون
- INTELLECTUAL PROPERTY

اطلاعیه

قابل توجه متقاضیان محترم کارت بازرگانی
و کارت عضویت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران

با تشکر از استقبال بی سابقه شما برای دریافت کارت بازرگانی و کارت عضویت اتاق، اشعار میدارد که متأسفانه اخیراً مشاهده می شود تعدادی مؤسسه غیررسمی و افراد خاصی با انتشار آگهی در روزنامه های یومیه به خلاف خود را بعنوان کارگزار دریافت کارت بازرگانی و کارت عضویت اتاق معرفی مینمایند. بنابراین بدینوسیله به اطلاع کلیه مسئولین محترم شرکتها و مؤسسات بازرگانی، صنعتی، معدنی، خدماتی کشور میرساند:

اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران "خانه" عاملین محترم اقتصادی کشور است و حضور آنان و یا کارکنان رسمی تابعه در اتاق موجب مسرت خاطر مسئولین و کارکنان اتاق میباشد و از آنجا که واگذاری دریافت کارت بازرگانی و کارت عضویت اتاق بدین شکل به مؤسسات و اشخاص غیررسمی خلاف بوده و نیز برای متقاضیان محترم موجب انجام هزینه های زائد میشود. اتاق با ایجاد تسهیلات لازم آماده است صدور کارت بازرگانی و کارت عضویت اتاق را در اسرع وقت و بدون هرگونه مانعی طبق ضوابط سهل صادر نماید و از پذیرفتن نمایندگی های غیررسمی معذور میباشد.

اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران