

۶- رکود اقتصادی، فشار مالی خارجی، هزینه‌های سزاینده ورود و تجارت

۱- مقدمه

.....

فشار مالی خارجی که کشورهای در حال توسعه از سال ۱۹۸۲ با آن روبرو بوده‌اند، ارتباط بین ترتیبات تأمین مالی و پرداختها از یکسو و رشد و الگوی تجارت این کشورها از سوی دیگر را روشن نموده است. تأثیرات متقابل این امر در زمینه اقتصاد کلان بطور مشروح مسعود تجزیه و تحلیل قرار گرفته است، لکن در مورد طریقی که فشارهای مالی خارجی باعث افزایش روزافزون هزینه‌های تجارت در کشورهای در حال توسعه میگردد، توجه کمتری شده است. چنین افزایشهایی بدون شک، به روند نزولی تجارت که از سال ۱۹۸۲ پدید آمده، کمک نموده است، اگر چه تعیین میزان این تأثیر تا حدی غیرممکن می‌باشد. این افزایشها، هزینه‌های معاملاتی بالاتری را نیز بر تجارت اکثر کشورهای در حال توسعه تحمیل نموده که هنوز هم باقی است، یکی از مهمترین اثرات این امر تحرکی است که در تجارت متقابل ایجاد گردیده است. انواع مختلف جریان مالی خارجی، اعم از رسمی و یا خصوصی، برای تأمین مالی تجارت بین الملل بکار میروند. بعضی از این جریانها نظیر کمک رسمی توسعه (ODA)، عموماً "پاسخگوی تغییرات شرایط مالی خارجی کشورهای در حال توسعه نیستند، لکن تأمین مالی از جانب منابع خصوصی، خصوصاً "وام بانکی و اعتبارات فروشندگان (بدون توجه به اینکه تحت پوشش بیمه رسمی کشورهای صادرکننده قرار گرفته باشد یا خیر)، دارای ویژگی پاسخگویی به تغییرات فوق می‌باشد. بعلاوه

از آنجایی که انواع مختلف تأمین مالی خصوصی، همگی واکنش نامطلوبی نسبت به بدتر شدن شرایط مالی خارجی کشورهای استقراض کننده نشان میدهند، تغییرات در نحوه دستیابی و هزینه‌های آنها طی دوره‌های فشار نقدینگی تشدید می‌گردد.

در بسیاری موارد، تأمین مالی تجارت، خصوصاً "براساس سررسیدهای کوتاه مدت، به ترتیبات پرداخت مرتبط است، بنابراین این هزینه و عرضه آنها می‌تواند از تضمین مالی خارجی، تا ثیر معکوس بپذیرد.

* * *

۴- پاره‌ای از تأثیرات فشار نقدینگی خارجی بر روی ترتیبات

.....

پرداختها و تأمین مالی

.....

تکامل تدریجی فشار نقدینگی برای یک کشور در حال توسعه، تحت تأثیر الگوی وابستگی آن کشور به انواع استقراض قرار دارد. اگر چه جریان وقایع نوعاً دارای ویژگیهای منحصر بفرد برای هر مورد خاص می‌باشد، لکن تعیین عواملی که انتظار می‌رود طی چنیزین دوره‌هایی برجسته باشند، امکان پذیر است. بنابراین، همچنان که فشار بر جریان‌ات نقدینگی خارجی یک کشور بدهکار بیشتر می‌شود، تأخیر در پرداختها گسترده‌تر شده و بدهی‌های عقب افتاده با سرعت انباشته می‌شود، خصوصاً در شرایطی که اطلاعات مربوط به ابعاد مختلف شرایط مالی خارجی برای آن کشور و اعتبار دهندگان به آن کم و ناقص است. در نتیجه، فشارهای نقدینگی بسوی تفویت خودبخودی سوق دارد، که نهایتاً "تمامی ترتیبات پرداختها و تأمین مالی

یک کشور را تهدید می نماید. بعلاوه همچنان که خطرات عدم پرداخت به طلبکاران یک کشور افزایش می یابد، قیمت های واردات آن کشور غالباً " دچار تورم می گردد (بصورتی که تشریح خواهد شد).

در این زمینه مکانیزم های مختلفی عمل می نمایند اثرات این مکانیزم ها در ترتیبات پرداختها و تأمین مالی، اعمال اینک تحت پوشش گسترده بیمه رسمی در کشورهای صادرکننده قرار گرفته باشند و یا قرار نگرفته باشند، احساس می شود. برای مثال، غالباً " واردات براساس حساب مفتوحی خریداری می شود که در آن واردکننده و صادرکننده توافق می نمایند، که در تاریخ از پیش تعیین شده ای، بدهی واردکننده پرداخت خواهد شد. لکن، صادرکننده، کنترل کالاهارا بهنگام حمل از دست میدهد و هیچ قدرت اجرایی برای مجبور ساختن خریدار به پرداخت را ندارد. واضح است که چنین ترتیبی مستلزم اعتماد به ارزش اعتباری واردکننده و تداوم عدم محدودیت در عرضه پول خارجی است. بنا بر این از آنجایی که یک فشار نقدینگی خارجی منجر به عدم اطمینان نسبت به موجود بودن پول خارجی می شود، طبیعتاً " تجارت براساس حساب مذکور ادامه نخواهد یافت.

در مورد اعتبارات صادراتی، هزینه ها و فراهم بودن بیمه رسمی بوسیله سیاست های آژانس های اعتبارات (ECA's) تعیین می شود. در شرایطی که ارزش اعتباری یک کشور بدهکار تحت تأثیر معکوس فشار نقدینگی خارجی قرار دارد، روش متفاوئی بوسیله (ECA) دنبال میشود، لکن عموماً " این روش شامل محدودیت های شدید تر بیمه اعتبار صادراتی، مطالبه حق بیمه بالاتر، و بکارگیری سایر

شرایط چنین بیمه‌ای، در جهت محدودیت بیشتر (نظیر نیا زبها اعتبارات اسنادی تأیید شده غیر قابل فسخ^(۱) به عنوان شرطی برای تمدید پوشش بیمه) می‌باشد. در بعضی مراحل، غالباً "بهنگام شروع مذاکرات برای زمانبندی مجدد بدهی‌های رسمی کشور استقراس-راض کننده، پوشش برای بعضی یا تمام انواع اعتبارات به آن کشور رسماً" معوق گذارده میشود.

تغییرات نامطلوب در هزینه و دسترسی به بیمه رسمی بصورت اعمال نرخهای بالاتر بهره بر روی اعتبارات فروشنده‌ها و اعتبارات خریدارها توسط بانکها منعکس میشود. بعلاوه، استقراس کننده، طی یک دوره تضییق نقدینگی خارجی، دستیابی به تأمین مالی از طریق این منابع را بسیار مشکل و یا حتی غیرممکن می‌یابد. در چنین شرایطی از طرق دیگری نیز هزینه واردات کشور، در نتیجه افزایش ریسک ناشی از عدم توانایی پاسخگویی به تعهدات خارجی، بالا می‌رود. برای مثال، فروشندگان غالباً "قیمتهای خود را بالا می‌برند. بنابراین، شواهد نشان می‌دهد که برای بعضی از کشورهای خاص

(۱) در اعتبار اسنادی تأیید شده، مسئولیت مشروط صادرکننده اصلی اعتبارنامه برای پرداخت برطبق شرایط آن، بوسیله یک بانک تأییدکننده تقبل میشود، که معمولاً "نه همیشه" این بانک در کشور صادرکننده است. اعتبار اسنادی غیر قابل فسخ بدون توافق تمام طرفین مربوطه قابل تجدید یا فسخ نیست. اعتبار اسنادی تأیید شده غیر قابل فسخ، پرداخت به صادرکننده را، تا زمانیکه تعهدبانک تأییدکننده ادامه داشته باشد، تضمین می‌نماید. بنابراین این چنین اعتباری برای فروشندگان و آژانسهای اعتبارساز صادراتی به عنوان منبع حمایتی در مقابل عدم توانایی واردکنندگان برای اجرای تعهدات پرداختشان، بدلالی نظیر محدودیت در موجودی ارز خارجی مورد نیاز، مطلوب است.

آفریقایی انباشتگی بدهی های معوق منجر به افزایش قیمت‌های وارداتی از مقدار کم تا حدود ۵۰ درصد، بر حسب شرایط بدهکار و ترتیبات تأمین مالی و پرداختها که قبلاً "اجرا میشده، گردیده است. علاوه بر این انتظار می‌رود که نرخهای Forfeiting (یک تکنیک مالی که در ارتباط با اعتبارات تجاری میان مدت بکار می‌رود و در آن تعهدات مالی معاملات تجاری به قیمت کمتری خریداری میگردد) بالاتر رفته و مطالبات بانک برای ضمانت اعتبارنامه‌ها نیز افزایش یابد.

۳- انگیزه تجارت متقابل

.....

عبارت تجارت متقابل معمولاً برای مشخص نمودن انواع خاصی از ترتیبات تجاری که بر اساس آن صادرکننده متعهد می‌شود منافعی (نظیر درآمدها) را برای واردکننده ایجاد نماید و یا زمینه ایجاد آن بوسیله دیگران را فراهم سازد، بکار می‌رود. این ترتیبات نوعاً "شامل تعهدات تجاری متقابل بینگانه در دو کشور در ارتباط با مبادله محصولات، تکنولوژی و سایر خدمات می‌باشند. تجارت متقابل می‌تواند به صورتهای تها تری، خرید متقابل، جیرانی و با خرید، انواع مختلف همکاریهای صنعتی (شامل

1) Barter

2) Counter - Purchase

3) Compensation

4) Buy - Back

این اصطلاح بصورت "خرید با زیافتی" نیز ترجمه شده است.

موافقتنامه‌های حساب پایا پای () ، و انتقالی صورت گیرد .

اگر چه اصطلاح تجارت متقابل دارای تعبیر یکنواختی نیست ، شرح مختصر انواعی از آن که کاربرد بیشتری دارد مفید بنظر میرسد . تنها تریبه معنای مبادله کالاها بدون نقش واسطه‌ای پرداخت نقدی است . خرید متقابل شامل مبادلات تجاری است که در آنها کالاهای تحویلی توسط طرفین عموماً " ارتباط نزدیکی با یکدیگر ندارند و هم‌مبادله تحت پوشش قرارداد جداگانه‌ای است . قراردادهای جبرانی و باز خرید به معنای مبادلاتی است که در آنها کالاهای تحویلی توسط طرفین ارتباط نزدیک با صادرات اصلی دارند که نوع باز خرید ، محصولات و تجهیزات در فروش اصلی را شامل می‌گردد . اصطلاحات جبرانی و باز خرید متغیرند ، در بعضی مواقع شامل مبادلاتی هستند که تحت پوشش دو قرارداد جداگانه اما برابر باشند ، لکن گاهی اوقات شامل مبادلات تحت پوشش یک قرارداد واحد نیز هستند . همکاریهای صنعتی ممکن است شامل قراردادهای باز خرید نیز باشد . این همکاریها عموماً " دربرگیرنده قراردادهایی است که بر اساس آنها منافع به شکل‌هایی نظیر انتقال تکنولوژی ، سرمایه گذاری مشترک و قراردادهای فرعی به کشورهای واردکننده تعلق می‌گیرد . این عنوان شامل قراردادهای حساب پایا پای است که بر اساس آنها یک کشور از فروشندگان خارجی درخواست انجام خریدها یا سرمایه‌گذاریها (یا هر دو) را برای جبران درصدی از ارزش فروش اولیه آنها می‌نماید . نوع انتقالی به معنای انتقال تعهد پرداخت عدم تعادلها در حسابهای متقابل ، که به همراه ترتیبات پرداختهای دوجانبه است ، به

1) Offset

این اصطلاح بصورت " انتقال حق معامله " نیز ترجمه ، Switching 2) شده است .

کشور ثالثی می باشد.

چندین دلیل برای توسل کشورهای در حال توسعه به تجارت متقابل ذکر میشود که عبارتند از استفاده آن برای بازاریابی و توسعه صادرات، کاهش سهم درآمدهای صادراتی جهت بازپرداخت بدهی های خارجی، کوشش برای حفظ بازار و پیگیری اهداف مختلف دیگری در زمینه سیاستهای صنعتی و توسعه. لکن توافق همه جانبه ای در این زمینه وجود دارد که اخیراً " فعل و انفعالات ناشی از فشار مالی خارجی و کاهش تقاضا جهت صادرات، بشدت فشار برای ورود در تجارت متقابل را افزایش داده است.

با توجه به شرایطی که تشریح شد وجود چنین فشارهایی قابل درک است، زیرا برای یک کشور که با فشار نقدینگی خارجی روبروست، هزینه های اعتبار و ترتیبات پرداختها برای وارداتش افزایش خواهد یافت. در بسیاری موارد، اکثر ترتیبات معمول پرداختهایی اعتبار میشوند. بحثهای فوق بر اساس معیارهای تأمین مالی تجارت بین کشورهای پیشرفته سرمایه داری و کشورهای در حال توسعه مطرح میشود. البته فشار نقدینگی خارجی غالباً " احتمال اثرات مشابه در تجارت بین کشورهای در حال توسعه را نیز به همراه دارد، هرچند که در مقایسه با حالت اول، در این حالت ممکن است هر دو طرف معامله با فشارهای شدید ارزی روبرو باشند.

در طی یک فشار نقدینگی خارجی، سایر روشهای موجود جهت پرداخت هزینه های واردات، غالباً " هزینه های خاصی را برای یک کشور بدهکار به همراه دارد. یکی از این روشها پرداخت نقدی است. ولی هزینه آن بالاست زیرا پرداخت نقدی در تجارت بین المللی نوعاً " بهنگام سفارش صورت میگیرد. بنابراین چنانچه فاصله زمانی

زیادی تا تحویل کالا وجود داشته باشد، در واقع وارد کننده در حال تأمین مالی صادرکننده است. بعلاوه، پرداخت نقدی متضمن فشار نقدینگی خارجی چنین ارزی وجود ندارد.

راه دیگر، اتخاذ اقدامات خاصی برای تسریع در فروش کالاهای صادراتی است تا امکان دستیابی به ارز خارجی افزایش یابد. البته در شرایطی که بازارهای بین المللی برای بسیاری از کالاها اشباع شده است، این راه حل نیز یانهایی بدنبال دارد. زیرا در این صورت نه تنها ممکن است تخفیفهای زیادی لازم باشد، بلکه این امکان وجود دارد که دورنمای آینده، بدلیل ایجاد بهبود در تراز عرضه و تقاضای بازارهایی که تسریع فروش در آنها صورت گرفته است، لطمه ببینند.

برای تجارت بین کشورهای در حال توسعه، امکان اجتناب از هزینه های سنگین روشهای معمول ترتیبات تأمین مالی و پرداختها از طریق توسل به یک قرارداد تهاثری منطقه ای وجود دارد. البته این راه در صورتیکه طرفین یک مبادله، هر دو از ترتیبات یکسانی تبعیت نکنند، امکان پذیر نیست. بعلاوه، حتی اگر چنین اشکالی وجود نداشته باشد، واضح است که در بسیاری موارد عدم توازنهای دوجانبه فزاینده در تجارت کشورهای در حال توسعه با یکدیگر، توأم با کمبود ارز خارجی قابل تبدیل برای ایجاد توازنهای متقابل، مانع توسل به چنین ترتیباتی می شود.

برای یک کشور در حال توسعه بدهکار، راه حل تجارت متقابل، به عنوان ابزاری برای پرداخت واردات، عموماً "هزینه های خاصی را در بردارد. بهر حال راهی برای تعیین اینکه آیا تخفیف های

ما دراتی^(۱) در تجارت متقابل معمولاً از کاهش قیمت ناشی از کوشش برای تسریع فروش صادرات بصورت نقدی بزرگتر و یا کوچکتر است، وجود ندارد. البته اطلاعات مختلفی (که در زیر بیان شده) در مورد هزینه‌های سایر روش‌های پرداخت برای واردات در کشورهای فشارهای نقدینگی خارجی را تحمل می‌نمایند، در دسترس است. این اطلاعات نشان می‌دهند که حتی با محاسبه هزینه‌های تجارت متقابل، این روش برای پرداخت جهت واردات در مقایسه با بکارگیری روش‌های معمول تأمین مالی و پرداختها، لزوماً نامطلوب نیست.

تأکید بر این نکته لازم است که امکان ارزیابی مستقیم‌تر دلایلی که در اینجا برای تشریح توسل کشورهای مواجه با فشارهای نقدینگی خارجی به تجارت متقابل، اقامه می‌شود، وجود ندارد. دلایل این امر عبارتند از: مشکل برآورد هزینه‌های سایر روش‌های ایجاد یک مبادله خاص و دیگر اینکه حتی در جایی که فشارهای مالی خارجی به عنوان بخش مهمی از استدلال توسل به تجارت متقابل وجود دارند، ممکن است این فشارها تنها عامل محرک نباشد. همان‌طور که قبلاً اشاره شد دلایل مختلفی برای تجارت متقابل وجود دارد. در کشورهای که بایک فشار نقدینگی خارجی روبرو هستند، غالباً هدف بهره‌برداری از مهارت شرکت‌های تجاری یا مادرکنندگان در کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری جهت فروش کالاهایی که کانهای بازاریابی

(۱) در مبادلات تجارت متقابل معمولاً تخفیفی در قیمت صادرات یک کشور در حال توسعه به میزانی پائین‌تر از حد معمول بازاریابی بین‌المللی وجود ندارد. در چنین مواردی قیمت‌های واردات در مبادلات افزایش خواهد یافت و در واقع عبارت "تغییرنا مطلوب در رابطه مبادله" جایگزین عبارت "تخفیف" خواهد شد.

مخفی ندارند، مکمل دلایل ناشی از هزینه بالا و یا عدم دستیابی به ترتیبات معمول پرداختها و تأمین مالی می باشد. درجائیکه بیش از یک دلیل برای تجارت متقابل وجود دارد، کار ارزیابی هزینه‌ها و منافع آن پیچیده تر است.

اطلاعات مربوط به هزینه‌های روشهای معمول تأمین مالی و پرداختها که بوسیله کشورها طی دوره‌های فشار مالی خارجی تجربه شده است، ناقص و پراکنده‌اند. با این وجود واضح است که گاهی اوقات ممکن است این هزینه‌ها واقعا " زیاد باشند. آمار موجود مربوط به اخذ هزینه‌های اضافی بر روی حق بیمه رسمی توسط آژانسهای اعتبار مادراتی، نشان میدهد، که غالبا " به نسبت ارزش مبادلات تحت پوشش (اگرچه ممکن است این آمار نشانگر افزایش زیادی از ذخیره‌های معمول باشد)، این هزینه‌های اضافی زیاد بزرگ نیستند. البته همانطور که اشاره شد، چنین هزینه‌هایی غالبا " با محدودیتهایی در دسترسی به پوشش توأم است که احتمالا " اثرات بسیار وسیعتری در افزایش هزینه‌های تأمین مالی یا قیمتهای واردات (یا هردو) دارد. برای مثال، هزینه‌های مربوط به اعتبار اسنادی تأیید شده غیرقابل فسخ که ممکن است به عنوان شرطی برای گسترش پوشش بیمه رسمی لازم باشد، احتمالا " برای کشورهایی که درگیر مشکلات بازپرداخت بدهی هستند (معمولا " با سهمی معادل ۵ تا ۱۰ درصد ارزش واردات)، زیاد قابل توجه است. بعلاوه، نسیخ بالاتر از نرخهای بهره بین بانکی بین المللی برسد. همچنان که خطرات عدم پرداخت که بوسیله فروشنده و مؤسسات مالی پذیرفته می شود، افزایش می‌یابد، هزینه‌های وام آنها برای کشورهای

بدهکار نیز بیشتر می شود. این روند بدرستی قابل ارزیابی نیست،
لکن چنانکه اشاره شد شامل ویژگیهایی نظیر نرخهای بهره‌های
تنبیهی و افزایش قیمت کالاهای صادراتی (تا ۵۰ درصد) می باشد.
گاهی اوقات ممکن است ترتیبات پرداخت و تأمین مالی معمول با هیچ
هزینه‌ای قابل دستیابی نباشد. به عبارت دیگر هزینه‌های آن
بینهایت شوند.

از سوی دیگر، هزینه‌های تجارت متقابل در ارتباط با
عواملی نظیر انواع مبادله و نوع تأمین مالی که به همراه آن بکار
میرود، متغیر است. اطلاعاتی در مورد دو بخش از این هزینه‌ها
بناهای تخفیف بر روی قیمت کالاهای کمیسیونهای پرداختی به
واسطه‌ها، درست است. تخفیف‌ها بر طبق دسته‌بندی کالاهای تغییر
میکند. برای کالاهای فلزاتی که سهولت بفروش میرسند تخفیف‌ها
ممکن است بین ۱ تا ۳ درصد باشد، در حالی که برای کالاهای ساخته
شده که فروش آنها مشکلتر است، تخفیف‌های ۲۰ درصد یا بیشتر غیر
معمول نیستند. بنظر میرسد کمیسیونهای پرداختی به واسطه‌ها، بسته
به نوع خدمات فراهم شده، بین ۵٪ تا بیش از ۵ درصد متغیر باشد.
برای سایر هزینه‌ها، نظیر زمان لازم برای مذاکره جهست
عقد قراردادها، مدارک و شواهد بسیار مشکلتر بدست می آید. باید
پذیرفت که عموماً "هزینه زمان مصرف شده برای مذاکره در مورد
قراردادهای تجارت متقابل برای شرکتها و مؤسسات مالی کشورهای
پیشرفته سرمایه‌داری، در کمیسیونها و تخفیف‌های کالاهای خریداری
شده توسط آنها منظور میگردد، در حالی که احتمالاً چنین موردی برای
طرف مبادله در کشورهای در حال توسعه صدق نمی نماید.
تأمین مالی عامل دیگری است که مقایسه را پیچیده

میسازد. مبادلات پایا پای (مبادلاتی که شامل ردوبدل کردن کالاها بدون توسل به پرداخت‌های نقدی باشد)، نیاز به هیچگونه تأمین مالی برای طرفین ندارد. علاوه بر این، حتی در انواع خاصی از تجارت متقابل که تأخیر در صادرات و واردات را ایجاد مینماید، لزوماً "نیازی به پرداخت ارز خارجی یا استقراض بین‌المللی نیست. برای مثال زمانی که یک کشور در حال توسعه قادر به تهیه اعتبار اسنادی جهت پوشش پرداخت و صادراتش نباشد، ممکن است از روش پیش‌خرید^(۱) استفاده نماید. براساس این روش، پرداخت بوسیله شریک تجاری این کشور (برای مثال یک بنگاه در یک کشور پیشرفته سرمایه‌داری) وارد یک حساب انتقالی مشروط میشود که بعداً "برای پرداخت واردات کشور بکار می‌رود. حتی در جایی که هیچگونه مخارج ارزی وجود ندارد، هزینه‌های تأمین مالی به پولهای ملی برای طرفین، بر روی رابطه مبادله در مبادلات مربوطه اثر می‌گذارد. به‌رحال خرید متقابل، مبادلات جبرانی و باز خرید غالباً "نیاز به تأمین مالی بین‌المللی ندارند. روشهای معمول تأمین مالی تجارت بین‌الملل برای چنین مبادلاتی قابل استفاده است. البته امکان استفاده از این روشها، تنها در صورتی که بکارگیری تجارت متقابل در ارتباط با این روشها بتواند به‌عنوان ابزاری برای کاهش هزینه‌های پرداخت برای واردات عمل نماید، به یک کشور بدهکار درگیر فشار نقدینگی خارجی کمک می‌نماید. تا بحال بررسیهای تجارت متقابل بر روی رابطه آن با هزینه‌های تأمین مالی متمرکز نبوده است، بطوریکه نتیجه‌گیری در ارتباط با تجربه واقعی این مورد غیرممکن است. البته برای سازماندهی معاملات تجارت

1) Advance Purchase

مقابلی که نیاز به تأمین مالی بین المللی دارند، فراتر رفتن از مرز روشهای معمول تأمین مالی و پرداختها و دستیابی به یک الگوی متفاوت هزینه‌ها تحت این عنوان، بوضوح‌هاهایی وجود دارد. از بحث بالایی‌توان بعضی نتایج تجربی را در ارتباط با هزینه‌های نسبی تجارت متقابل و روشهای معمول تأمین مالی و پرداختهای خارجی بدست آورد. در مقایسه با روشهای معمول، تجارت متقابل غالباً " توأم با هزینه‌های اضافی غیر مالی (تخفیف‌ها، کمیسیونها به واسطه‌ها و غیره) در حدود ۵ تا ۱۵ درصد ارزش مبادله‌وگاهی بیشتر می باشد. البته در این مقایسه، افزایش هزینه‌های تسوأم با روشهای معمول تأمین مالی و پرداختها که کشورهای دارای مشکلات ارزی با آن مواجه هستند، بحساب نیامده است. همچنین امکان اینکه این روشها در چنین شرایطی اعتبار خود را از دست بدهند نیز در نظر گرفته نشده است. در جایی که طرفین معامله هر دو درگیر فشار ارزی هستند، که غالباً " چنین موردی در تجارت بین کشورهای در حال توسعه صدق می کند، مبادلات پای پای و سایر اشکال تجارت متقابل که نیازی به پرداخت ارزی ندارد، تجارتي که در غیر این صورت امکان پذیر نیست را ممکن می سازد. این اشکال تجارت متقابل همچنین به صرفه‌جویی ارزی برای تجارت بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری کمک می نماید. موقعیت تجارت متقابل در زمینه تأمین مالی بین المللی زیاد روشن نیست، لکن شواهدی وجود دارد که ممکن است هزینه‌های تجارت متقابل، در مقایسه با هزینه‌های روشهای معمول تأمین مالی و پرداختها (در صورتی که این هزینه‌ها به علت مشکلات با زپرداخت‌بدهی‌های خارجی متورم شده باشند)، و یا در مقایسه با انصراف از انجام مبادلات برای یک کشور

بدهکار قابل قبول باشد .

۴- گستردگی تجارت متقابل

.....

گستردگی تجارت متقابل بدلیل ابهام تعدادی از عوامل ، بسیار مورد بحث است . برای مثال درباره اینکه مفهوم تجارت متقابل چه مواردی را دربرمیگیرد ، هنوز توافق وجود ندارد . علاوه براین ، یک سیستم وسیع خبری برای تجارت متقابل در سطح ملی یا بین المللی نیز وجود ندارد . در نتیجه ، گروههای مختلف در بحث پیرامون هزینه ها و منافع آن می توانند برآوردهای بسیار متفاوتی را در مورد گستردگی آن ارائه نمایند . بدلیل تمایل شرکتهای بین المللی به مخفی نگا داشتن فعالیتهای جهانی تهیه کالا از طریق تجارت متقابل ، احتمالاً این ابهام افزایش می یابد .

اگر تعریف کاملاً گسترده ای از تجارت متقابل بکار رود بعید است که گستردگی آن به میزان زیادی کمتر از ۱۵ درصد کل تجارت جهانی باشد و ممکن است بسیار بیشتر از این میزان نیز باشد . با اطلاعات موجود ، هیچ راهی برای برآورد جداگانه میزان اهمیت تأمین مالی در مقایسه با سایر دلایل برای تجارت متقابل ، وجود ندارد . بهرحال روشن است که برطبق شواهد موجود ، برای کشورهای در حال توسعه اینگونه تجارت طی دوره ای که مشکلات گسترده با زپرداخت بدهی ها و پائین آمدن سطح تقاضا برای اکثر صادرات آنها از ویژگیها آنست ، رشد سریعی داشته است .

افزایش هزینه‌ها و عدم مکان دستیابی به ترتیبات پرداختها و تأمین مالی می‌تواند تا حد قابل ملاحظه‌ای بر روی منافع خالص و تجارت بین المللی کشورهای در حال توسعه اثر گذارد. این دو مورد نظیر سایر موانع تجارت مانند سیاستهای حمایتی و عوارض مربوط به آن، می‌توانند سطح تجارت را پایین آورده و بر جهات و ساختار آن نیز اثر گذارند. تأثیرات و موانع ناشی از افزایش هزینه‌های تجارت که تشریح شد، با تقویت روشهای سنتی تأمین مالی و پرداختها و بهبود عمومی جو اقتصاد کلان برای تجارت کشورهای در حال توسعه، قابل کاهش است.

ملاحظات مذکور ارتباط مهمی با چشمانداز گسترش آینده تجارت متقابل دارد، که مانند گستردگی فعلی تجارت متقابل بحث‌انگیز است. همانطور که اشاره شد در بسیاری موارد لازم است این نوع تجارت به عنوان بخشی از واکنش کشورهای در حال توسعه نسبت به فشارهای مالی خارجی و بازارهای صادراتی کساد تلقی شود. حتی اگر جو اقتصاد کلان مطلوب تر شود، بعید است که نتایج پیشرفت بصورت مساوی تقسیم گردد. بنابراین اقلاً "برای برخی از کشورهای در حال توسعه و برای بعضی بخشها، انتظار می‌رود که بدلیل اثرات متقابل مشکلات مالی و بازارهای راکد، یک توسل مداوم به تجارت متقابل وجود داشته باشد.

بعلاوه، شکلهای مختلف تجارت متقابل که اکنون تحت عنوان همکاریهای صنعتی صورت می‌گیرد، چنان بخوبی سازماندهی شده است که یک محدودیت قابل ملاحظه در آینده نزدیک، حتی در پاسخ

به یک بهبود قابل ملاحظه در شرایط اقتصاد کلان ، بعید بنظر -
میرسد. در واقع تجربه سالهای اخیر در بسیاری موارد منافع ناشی
از ترتیبات تجارت متقابل را ، علاوه بر وجدا از ظرفیت بالقوه
آنها برای تسهیل فروش به کشورهای درگیر فشار مالی خارجی نشان
داده است . برای مثال ، قبل از بحران بدهی و رکود جهانی در
اوایل دهه هشتاد ، قراردادهای حساب پایا پای یکی از ویژگیهای
برجسته میادلات بین المللی مربوط به فروش تجهیزات نظامی ،
هواپیما های غیر نظامی و سایر تجهیزات بود . اگر همانطور که بنظر
میرسد ، وامهای بانکی میان مدت نسبت به قبل از بحران بدهی ،
مشکلتر در دسترس کشورهای در حال توسعه قرار گیرد ، چنین
قراردادهایی میتواند ابزاری مهمی برای کمک به این کشورها جهت
تأمین مالی خریدهای کالاهای سرمایه ای باشد . نقش مشابهی را نیز
می توان برای قراردادهای باز خرید در نظر گرفت .

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

مأخذ :

World Bank, Trade and Development Report 1986, Washington,

1986, pp. 75 - 79.