

تجارت متقابل

عبداله اصغرزاده

مقدمه

نسبتاً مناسبی محسوب می‌شده، لذا در شرایط کمبود ارز خارجی، برای به حداقل رساندن استفاده از ارز آزاد و قابل تبدیل، استفاده از اعتبار متقابل و امکانات نظام بانکی دو کشور، رسیدن به اهداف صنعتی شدن، توسعه سطح استاندارد فنی و کیفیت کالاهای ساخته شده و فرآورده‌ها، و نهایتاً رهایی اقتصاد از وابستگی به یک محصول واحد (اقتصاد تک محصولی) سیاست دولت‌ها به سوی استفاده از قراردادهای تجارت متقابل، جهت گیری می‌نموده است.

در واقع قراردادهای تجارت متقابل، علاوه بر کمک به توسعه تجاری و متنوع ساختن محصول، می‌توانند کمک عاجلی در اصلاح تراز تجاری و تراز پرداختها باشند. شاید به همین دلیل در برنامه

از دیرباز، دخالت و تأثیر تجارت بین‌الملل در فرآیند توسعه اقتصادی مورد توجه اقتصاددانان بوده است، به همین سبب بررسی نقش و جایگاه بخش بازرگانی خارجی در اقتصاد کشور، نقش قابل توجهی را یافته است و از آن مهمتر رابطه و تأثیر متقابل این بخش از اقتصاد با سایر بخشهای اقتصادی یک کشور است که در این میان تجارت متقابل نیز به عنوان یک شیوه تجارت بین‌المللی که از رشد قابل توجهی برخوردار شده است، مورد توجه قرار می‌گیرد و جای بررسی و تأمل دارد.

تجارت متقابل برای کشورهای صنعتی، کشورهای در حال توسعه و بویژه پاره‌ای از کشورها که با کمبود نقدینگی برای تأدیه نقدی ارزهای معتبر مواجه هستند، روش

پنجساله اول توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور، مبلغ ۱۰ میلیارد دلار برای این منظور پیش‌بینی گردید.

صاحبان شرکتهایی که به شیوه تجارت متقابل، مبادلات قابل توجهی را انجام می‌دهند، حاضر به افشای معاملات خود نیستند، زیرا بیم دارند که سایر خریداران بالقوه نیز بر انجام چنین مبادلاتی پافشاری کنند.

نیز نیمی از تجارت جهانی را، شامل شود لذا باید نکات زیر را در رابطه با این شیوه تجاری به خاطر سپرد؟

- تجارت متقابل یک نوش‌دارو برای تمام نارسائیهای تجاری محسوب نمی‌شود.
- تجارت متقابل شبیه یک عصای جادویی نیست، که با حرکت دادن آن، وضعیتهای تجاری ناممکن را ممکن ساخت.
- تجارت متقابل با هزینه و خطر توأم است

دیوید سوان سون در رابطه با تجارت متقابل می‌گوید: «تجارت متقابل در دهه ۱۹۸۰ به علت طبیعت مرموز خاص خود، به طور اسرارآمیزی انجام می‌شود» وی در توضیح این مطلب می‌افزاید: «مسئولین و صاحبان شرکتهای و کارخانه‌هایی که به شیوه تجارت متقابل، مبادلات قابل توجهی را انجام می‌دهند، حاضر به افشای معاملات خود نیستند؛ زیرا بیم دارند که سایر خریداران بالقوه برانجام چنین مبادلاتی پافشاری کنند و از سوی دیگر، تمایل ندارند، رقبای آنها از چگونگی انجام این مبادلات مطلع گردند.»

با توجه به اینکه تجارت متقابل به پشتوانه منافع مذکور، رشد قابل توجهی را دارد و پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۰۰

- زمان‌بر و طاقت فرساست

- در اغلب موارد نمی‌توان از آن اجتناب نمود.

تجارت متقابل و سه گروه عمده از کشورهای جهان

تجارت متقابل، شیوه‌ای است که در زمان اندکی، رشد چشمگیری، داشته و مختص به یک سری کشورهای خاص نبوده و در تمامی گروه‌های عمده کشورها، از این نوع تجارت استفاده می‌شده است.

کشورهای صنعتی در صورت مواجهه با چنین قراردادهایی، در صورت مناسب بودن شرایط و وضعیت اقتصادی کشور پیشنهاددهنده، از آن استقبال می‌کنند.

گذشته از اینکه این گروه از کشورها در بین خود نیز از چنین شیوه تجاری بهره می‌برند. از جمله کشورهایی که در این گروه از پیشگامان تجارت متقابل محسوب می‌شوند، می‌توان از سه کشور ژاپن، فرانسه و آلمان غربی سابق نام برد.

کشورهای اروپای شرقی نیز تمایل بیشتری دارند که معاملات خود را در چارچوب قراردادهای تهاتری انجام دهند؛ زیرا با توجه به اوضاع اقتصادی این گروه از کشورها، معاملات به صورت آزاد برای آنها مناسب نیست و باعث بروز مشکلاتی، از جمله ایجاد بدهی خارجی می‌گردد. لکن نمی‌توان این شیوه تجاری را خاص بلوک شرق دانست، زیرا در این گروه نیز کشور مجارستان به این شیوه تجاری با تردید می‌نگرد.

در بین کشورهای جهان سوم، کشورهای نظیر: برزیل، اندونزی و مکزیک معتقدند که تجارت متقابل می‌تواند وسیله‌ای برای بهبود تراز پرداختها محسوب شود و آن زمانی است که این نوع تجارت، به سرمایه‌گذاری کشور در امور زیربنایی منجر گردد.

در برخی از کشورها نیز از انجام چنین شیوه تجاری، اهداف خاصی نظیر: افزایش و تشویق صادرات، کسب بازارهای جدید و

تکنولوژی کشورهای توسعه یافته را دنبال می‌کنند. ولی در تمامی این احوال کشور پذیرنده پیشنهاد تجارت متقابل، به انگیزه کسب سود اقدام به پذیرش پیشنهاد می‌کند، زیرا در این معاملات، دو فرصت مناسب برای کسب سود وجود داد، که آن نیز به علت این است که در این حالت دو قرارداد جداگانه تنظیم می‌گردد و به امضاء می‌رسد، که در زمینه واردات و صادرات است و پذیرنده پیشنهاد با توجه به قدرت چانه زنی بالایی که دارد، می‌تواند منافعی را در جریان این دو قرارداد، عاید خود سازد.

سهم تجارت متقابل در تجارت جهان

با توجه به تکامل نظام بانکی و ایجاد اشکال مختلف پول، مبادلات پایاپای برای مدت زمانی، جای خود را به معاملات نقدی دادند. لکن در طول سه دهه اخیر ما شاهد افزایش سهم این نوع مبادلات در تجارت جهانی هستیم. در رابطه با این سهم، نظریات متفاوتی به شرح زیر عنوان شده است:

برخی می‌گویند حجم تجارت متقابل، کمتر از ۵ درصد تجارت جهانی است، در حالی که برخی براین اعتقادند که این نوع تجارت، بیش از ۴۰ درصد از حجم تجارت

جهانی را تشکیل می‌دهد.

جهانی که حدود ۲ تریلیون دلار آمریکا بود را تشکیل می‌داد؛ به عبارت دیگر، حجم تجارت متقابل در این سال، معادل ۴۰۰ تا ۶۰۰ میلیارد دلار آمریکا برآورده شده است و امروزه تجارت متقابل حدود ۱/۳ تجارت جهانی (از نظر ارزش ۷۰۰ میلیارد دلار) می‌باشد.

برخی از کارشناسان معتقدند که تا اواخر قرن بیستم سهم تجارت متقابل، تا میزان ۵۰ درصد از تجارت جهانی افزایش می‌یابد، آمار سازمان ملل، حاکی از سهم ۲۵ درصدی تجارت جهانی، برای این شیوه تجاری است.

در مورد کشورهای جهان دوم، تنها ۶۰ درصد از کل تجارت این کشورها با یکدیگر و ۵۰ درصد از تجارت آنها با کشورهای سرمایه‌داری را تجارت متقابل تشکیل می‌دهد.

نقش تجارت متقابل در توسعه اقتصادی

علاوه بر اینکه تجارت متقابل بر متغیرهای مهمی، از قبیل: عایدات خارجی، تقویت تولید، حفظ تعادل در موازنه پرداختها و ایجاد ثبات یا افزایش درآمدها اثر مستقیم دارد - که این موارد در روند توسعه اقتصادی نقش بسزایی را ایفاء می‌کنند - بلکه این شیوه تجاری، دارای منافع و اثرات غیرمستقیمی نیز هست که می‌توان برخی از آنها را به صورت زیر عنوان کرد:

- انجام تجارت متقابل، بویژه از نوع معاملات جبرانی یا بای بک (خرید بازیافتی) که می‌تواند پایه‌ای برای انتقال سرمایه و تکنولوژی کشورهای توسعه یافته به داخل کشور باشد.

- بهره‌گیری از شیوه‌های تجارت متقابل که باعث رشد تولیدات در کشور پیشنهاد دهنده می‌شود و با توجه به اینکه کشورهای

تا سال ۲۰۰۰، نیمی از تجارت جهانی، به صورت تجارت متقابل خواهد بود.

به طور کلی درصد تجارت متقابل در تجارت جهانی، بین ۵ تا ۳۰ درصد متغیر است که با حداکثر حجمی که در برخی از مناطق، نظیر: «تجارت شرق - غرب» وجود دارد، به بیش از ۵۰ درصد نیز بالغ می‌گردد. در این رابطه، مجله اکونومیست برآوردی را منتشر نمود که براساس آن تقریباً ۲۵ درصد کل صادرات دنیا، به طور غیرنقدی پرداخت می‌شود.

به طور کلی تجارت متقابل، در سال ۱۹۸۳، تقریباً بین ۲۰ تا ۳۰ درصد از تجارت

پیشنهاددهنده، عمدتاً از عوامل تولید با قیمت پائین تری برخوردار هستند لذا می‌توانند با استفاده از صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس تولید قیمت تمام شده محصولات خود را با مشابه خارجی آن قابل رقابت کنند و با افزایش صادرات، از کاهش ذخایر ارزی خود به منظور تأمین واردات بکاهند. - از طریق تجارت متقابل می‌توان آن گروه از کالاهایی را که در داخل کشور تولید می‌شوند و امکان رشد بالقوه پائینی را دارند (کالاهای نیمه ساخته و کالاهای ساخته شده و نهایی) با کالاهایی که دارای نرخ رشد بالقوه بیشتری هستند (کالاهای سرمایه‌ای) مبادله کرد.

برنامه‌ریزی بلندمدت دارند. آمار بدهی‌های جهان سوم و کشورهای مقروض که هر ساله رشد قابل توجهی را نشان می‌دهد، خود مؤید افزایش وابستگی است. از آن سو نیز کشورهای توسعه یافته برای همسو کردن اقتصاد کشورهای در حال توسعه با اهداف توسعه اقتصادی خود، سعی در ایجاد تغییر و تحول در متغیرهای اقتصادی این کشورها دارند؛ لذا با توجه به این امر می‌توان با بهره‌گیری از شیوه‌های مختلف تجارت متقابل، قبل از تحمیل سیاستهای اقتصادی کشورهای توسعه یافته، به انتخاب بهینه این همسوئی پرداخت.

تعریف

تجارت متقابل، مجموعه‌ای از روشهای تجاری است که در آن صادرکننده (یا واردکننده) تعهد می‌نماید که در ازاء کالا یا خدمات صادره به کشور خریدار (یا وارده از کشور فروشنده) کالا یا خدماتی را به ارزش کل معامله یا بخشی از آن خریداری یا (صادر) نماید.

تجارت متقابل صرفاً یک ترتیب پرداخت نیست، بلکه روش مهمی است برای کشورهایی که در پرداختهای خود مشکلاتی دارند و از این طریق، این موانع و

به‌طور کلی در تجارت جهانی نکته‌ای که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و ضرورت توجه به تجارت متقابل را برای کشورهای در حال توسعه بیش از پیش نمایان می‌سازد، این است که توسعه کلی کشورها و افراد، به توسعه یکایک کشورها و افراد بستگی دارد، بنابراین آینده تمامی انسانها بیش از هر زمان دیگری، به یکدیگر وابسته است و تمامی مطالعات و مشاهدات حاکی از آن است که این وابستگی متقابل در دهه‌های آینده، بیشتر نیز خواهد شد. پس کشورهای در حال توسعه که در ایجاد چنین ارتباطی با مشکل مواجه هستند، نیاز به یک

امروزه حجم تجارت متقابل حدوداً ۷۰۰ میلیارد دلاری است

اصولاً معاملات پایا پای، به سه نوع: دوجانبه، سه جانبه، و چندجانبه تقسیم می‌شوند. در یک تقسیم‌بندی دیگر که معیار تمایز معاملات طرفین می‌باشد. تقسیم بندی، زیر اعمال می‌شود:

۱- معاملات در سطح دولتها

۲- معاملات در سطح دو شرکت بزرگ

۳- معاملات در سطح دو فرد

در اینجا به بررسی برخی از انواع تجارت متقابل می‌پردازیم:

معاملات تهاتری

معامله تهاتری شکلی از تجارت متقابل است که در آن مبادله مستقیم کالاها و خدمات در ازاء کالاها و خدمات دیگر میان دو طرف و بدون مبادله پول صورت می‌گیرد.

مبادلات تهاتری، امروزه عمدتاً به علت کمبود ارزهای قابل تبدیل، میان کشورهای اروپای شرقی و کشورهای جهان سوم و همچنین میان خود کشورهای در حال

مشکلات را کاهش می‌دهند. تجارت متقابل یک واژه کلی و عام برای اشکال مختلف مبادلات بین‌المللی است که تحت پوشش نظام پرداخت چندجانبه قرار نمی‌گیرند. در این روش حداقل بخشی از ارزش کالاها، خدمات و تکنولوژی فروخته شده از سوی صادر کننده به شکل عرضه کالا و خدمات از سوی وارد کننده پرداخت می‌شود.

انواع تجارت متقابل

شیوه‌های تجارت متقابل را با توجه به برخی از ویژگیهای خاص آن به شرح زیر طبقه بندی می‌کنند:

زمان انجام تجارت، شیوه توافق، ارتباط کالاهای مورد معامله، ترتیبات قانونی و حقوقی، رابطه حجمی مبادلات، ارزش مبادلات و انتقال تکنولوژی. دیک فرانیسیس در کتاب «راهنمای تجارت متقابل» خود، دوازده نام برگزیده و معمول، از این شیوه‌های تجاری را به شرح زیر آورده است: معاملات متقابل، معاملات دو جانبه، معاملات سه جانبه، معاملات به هم پیوسته، همکاریهای متقابل، بای بک، معاملات موازی، مبادله انتقالی، تهاتر، خرید متقابل، جبران و افسد.

توسعه و به ندرت میان کشورهای شرقی و غربی صورت می‌گیرد.

ویژگیهای این نوع مبادله را می‌توان به شرح زیر برشمرد:

۱- تحت یک قرارداد صورت می‌گیرد
۲- کالاهای مورد انتقال از هر دو طرف معمولاً ارزش مساوی دارند

۳- سیاهه‌ای به پولهای قابل تبدیل صادر نمی‌شود، معمولاً انتقال مالی صورت نمی‌گیرد و جریان دو طرفه کالا برقرار است.

۴- مشخص ثالثی در عملیات حضور ندارد
۵- مبادله به صورت همزمان یا در فاصله زمانی کوتاه انجام می‌گیرد.

معمولاً این قبیل قراردادهای، به علت ماهیت معامله، پیچیدگی بیشتری نسبت به قراردادهای فروش معمولی دارند.

معاملات جبرانی

معامله جبرانی، شکلی از تجارت متقابل است که در آن وارد کننده تمام یا بخشی از قیمت کالای خریداری شده را به شکل کالا به صادر کننده پرداخت می‌کند.

در تجارت متقابل واژه «جبران» به دو معنی به کار رفته است: در برخی منابع به آن

به عنوان یک شیوه معاملاتی عام، اشاره شده است که در آن طرفین معامله کالاهایی را رد و بدل می‌نمایند. به این ترتیب اصطلاح جبران نیز همانند اصطلاح تجارت متقابل دربرگیرنده روشهای متفاوت تجارت متقابل است. در مفهوم خاص جبران که آن را از شیوه‌های دیگر تجارت متقابل و بویژه خرید متقابل متمایز می‌گرداند برخی از ویژگیهای این نوع معامله به شرح زیر عنوان می‌شود:

- ارزش کالای تحویلی متقابل باید حداقل برابر با ارزش کالای صادراتی باشد. (در مورد جبران ناکامل، باقیمانده ارزش کالای صادراتی به وسیله ارز، پرداخت می‌شود.)

- تاریخهای حمل دو کالا (کالای صادره و کالای تحویلی متقابل) با یکدیگر مرتبط باشند.

- شرکت‌های بیمه اعتبارات صادراتی، از بیمه کردن قراردادهایی که به موجب آن پرداخت به صورت جنسی انجام می‌گیرد خودداری می‌کنند.

خرید متقابل

خرید متقابل، شکلی از تجارت متقابل

انجام تجارت متقابل، بویژه از نوع معاملات جبرانی یا بای بک می‌تواند پایه‌ای برای انتقال سرمایه و تکنولوژی کشورهای توسعه یافته به داخل کشور باشد.

این نوع معاملات به دو گروه: افست مستقیم و افست غیرمستقیم تقسیم می‌شوند.

در افست مستقیم، فعالیت تعهدشده، به محصولات فروخته شده ارتباط دارد، ولی در نوع غیر مستقیم آن این ارتباط وجود ندارد.

معمولاً معاملات افست به روشهای گوناگونی از قبیل: تولید تحت الامتياز، تولید مشترک، تولید به وسیله پیمانکاران فرعی، خرید متقابل و ایجاد زیرساختهای محلی انجام می‌شود.

است که در آن صادرکننده کالاها یا خدمات به یک کشور، متقابلاً کالاها یا خدماتی را از همان کشور خریداری می‌نماید.

تفاوت این نوع معاملات با معاملات جبرانی این است که در خرید متقابل، برای تحویل کالای اولی و صدور کالای ثانوی، قراردادهای جداگانه منعقد می‌شود و برای تحویل هریک از کالاها، پرداختهای نقدی به صورت مستقل از یکدیگر صورت می‌گیرد. کالاهای مبادله شده نیز، غالباً رابطه تکنیکی مستقیم با یکدیگر نداشته و محصول دو صنعت مختلف می‌باشند.

معاملات خرید متقابل، در انواع: معاملات موازی، معاملات به هم پیوسته و مقابله نامه انجام می‌شود.

معامله افست

معاملات بای بک

معامله بای بک، شکلی از تجارت متقابل است که در آن خرید کارخانجات، ماشین آلات، تجهیزات تولیدی و یا تکنولوژی، در ازاء تحویل محصولات مستقیم و یا غیرمستقیم این تسهیلات،

معامله افست شکلی از تجارت متقابل است که در آن صادرکننده تجهیزات (غالباً هواپیمایی و نظامی) تعهد می‌نماید که قطعات مورد استفاده این تجهیزات و یا محصولات دیگر را از کشور واردکننده خریداری نموده یا موجبات خریداری آنها را فراهم می‌نماید.

صورت می‌گیرد.

در این نوع معامله، محصولات مورد تبادل به نحوی با یکدیگر مرتبط هستند، و این نکته مهمترین وجه تمایز معاملات بای بک و خرید متقابل است.

برخی از ویژگیهای این نوع معاملات عبارت‌اند از:

- قراردادهای معاملات بای بک، مبالغ قابل ملاحظه‌ای را دارا می‌باشد.

- دارای مدت زمان طولانی هستند

- میزان بازخرید کالا بیشتر از میزان عرضه شده آن است.

- در معاملات بای بک دو قرارداد جداگانه منعقد می‌شود که از طریق یک پروتکل، با یکدیگر ارتباط پیدا می‌کنند.

بررسی تجارت متقابل در ایران

اگر به سابقه تاریخی قراردادهای تهاتری ایران با کشورهای سوسیالیستی توجه کنیم، قدمتی بالغ بر هفت دهه را در آن شاهد خواهیم بود. در اواخر دهه ۱۳۴۰ و در اوایل دهه ۱۳۵۰، دولت ایران در روابط بازرگانی خارجی خود تجدید نظر کرد و مبادلات تهاتری خود را با کشورهای سوسیالیستی در قالبی خاص طرح‌ریزی

نمود. به این صورت که با انعقاد موافقتنامه‌های بازرگانی و امضاء پروتکل‌های همکاریهای فنی - اقتصادی، با کشورهای سوسیالیستی وارد تجارت متقابل شد.

به دنبال افزایش سریع درآمدهای ارزی حاصل از صدور نفت از سال ۱۳۵۲ به بعد، امکانات مالی و ارزی دولت به میزان قابل توجهی افزایش یافت و ذخایر ارزی زیاد، باعث ایجاد تغییر در سیاست بازرگانی خارجی کشور به سمت واردات کالاهای مصرفی شد.

افزایش سریع واردات، از این نظر که در کاهش فشارهای تورمی ناشی از افزایش ناگهانی درآمدهای ارزی کشور موثر بود، قابل توجیه است، ولی این افزایش واردات، به علت در نظر گرفتن عوامل زیربنایی برای جذب (نظیر: امکانات بارگیری، انبارداری، ترخیص، شبکه حمل و نقل و توزیع کالا های وارداتی) باعث ترقی هرچه بیشتر قیمت‌ها گردید.

روند افزایش واردات کالا و تشویق دولت به سرمایه‌گذاری در صنایع مونتاژ، در اکثر مواقع باعث سلب انگیزه سرمایه‌گذاری در بخشهای اساسی و مولد گردیده و با گسترش و توسعه این قبیل صنایع، به همان نسبت میزان وابستگی کشور به خارج بیش

از پیش افزایش یافت.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی، اهداف و سیاستهای بازرگانی خارجی کشور، حول محور کاهش وابستگی به کشورهای خارجی بود، و در این جهت، در کل سیاستهای بازرگانی خارجی کشورها در قبال از انقلاب تجدید نظر به عمل آمد و سیاستهای بازرگانی خارجی با سیاستهای اقتصادی کشور هماهنگ گردید و براساس اصل چهل و چهارم قانون اساسی بازرگانی خارجی بر عهده دولت قرار گرفت.

در این مقطع با بروز جنگ تحمیلی و تحریم اقتصادی که برخی از کشورهای غربی به ایران تحمیل کرده بودند، ارتباط تجاری با کشورهای دوست و مسلمان که از نظر سیاسی با ایران همگام بودند، افزایش یافت و در درجه دوم با پاره‌ای از کشورهایایی که قبل از پیروزی انقلاب اسلامی، معاملات خود را به صورت آزاد با ایران دنبال می‌کردند، معاملات تهاتری برقرار شد.

به طور کلی پس از پیروزی انقلاب اسلامی، روابط بازرگانی ایران با کشورهای جهان سوم، کشورهای مسلمان و کشورهای سوسیالیستی، تقویت شد و بسیاری از نیازمندیهای ایران از کشورهای مزبور تأمین گردید، که در نتیجه مبادلات بازرگانی ایران

با تعدادی از کشورهای غربی به میزان قابل توجهی کاهش یافت.

موافقتنامه‌های تهاتر در ایران اکنون به سه صورت: موافقتنامه‌های بازرگانی، موافقتنامه‌های پرداخت و موافقتنامه‌های همکاری فنی و اقتصادی به امضاء رسیده است، که در اینجا به بررسی هریک می‌پردازیم.

موافقتنامه‌های بازرگانی

در این گونه موافقتنامه‌ها خطوط اصلی و کلی نحوه مبادلات ایران با کشورهای طرف قرارداد، دقیقاً تعیین می‌شود و عمدتاً از نظر محتوا و شکل، کم و بیش به یکدیگر شبیه هستند که می‌توان به اختصار وجوه مشترک این موافقتنامه‌ها را در سه مورد زیر دانست:

۱- مدت موافقتنامه‌های بازرگانی محدود و بین ۱ تا ۳ سال است.

۲- به پیوست موافقتنامه‌های بازرگانی فهرست کالاهایی که در هر سال و در مدت زمان اعتبار موافقتنامه، بین طرفین مبادله خواهد شد، تنظیم می‌گردد.

۳- هیچ یک از طرفین قرارداد، نمی‌تواند برای صدور مجدد کالا به کشور

ثالث نقش واسطه داشته باشد.

نوع دیگری از موافقتنامه‌های بازرگانی است و تفاوت عمده آن با موافقتنامه‌های بازرگانی در این است که این موافقتنامه‌ها برای اجرای یک طرح خاص (به عنوان مثال تأمین کارخانه ذوب آهن) مورد توافق قرار می‌گیرند.

از جمله قراردادهایی که تاکنون در زمینه همکاریهای فنی و اقتصادی از طرف ایران با کشورهای بلوک شرق منعقد گردیده است، می‌توان از سدآبگیر مغان، کارخانه ذوب آهن، ماشین سازی اراک و عملیات لایروبی بندرانزلی نام برد.

گزیده‌ای از آخرین گزارشات در مورد قراردادهای تهاتری ایران:

حرکت به سمت درهای باز اقتصادی، با عملیات تجارت متقابل و پیچیدگیهای خاص این نوع مبادلات، مغایر است، لذا به دنبال اجرای این سیاست، دولت یکی پس از دیگری به لغو قراردادهای تهاتری اقدام نمود.

اولین قراردادی که لغو گردید، قرارداد تهاتری ایران و مجارستان بود که در ماه ژوئن سال ۱۹۸۹ لغو شد. سپس در اول ژوئن ۱۹۹۰ قرارداد تهاتری ایران با

موافقتنامه‌های پرداخت

موافقتنامه‌های پرداخت در رابطه با مبادلات کالایی نیست و هدف از انعقاد چنین موافقتنامه‌هایی تعیین روش نگهداری حسابها، در این قبیل معاملات است. در انعقاد قراردادهای مربوط به مبادلات تهاتری معمولاً برای سهولت در انجام این مبادلات، طرفین قرارداد موافقت می‌کنند که اگر در حساب هر یک از دو طرف، مانده بستانکار برای مدت زمان محدودی که از قبل تعیین می‌شود، باقی بماند، شامل بهره نمی‌شود؛ ولی اگر از مدت تعیین شده تجاوز نماید، در آن صورت، بهره‌ای که معمولاً نرخ آن بیش از ۲ درصد نخواهد بود به آن تعلق خواهد گرفت. البته در موافقتنامه‌هایی که ایران با کشورهای غیر سوسیالیستی منعقد نموده بود این نرخ بهره حذف شده بود.

موافقتنامه همکاریهای فنی و اقتصادی

موافقتنامه همکاریهای فنی و اقتصادی،

قرارداد تهاتری ایران با کره شمالی نیز همچنان به قوت خود باقی است.

جمهوری خلق چین و پس از آن در اوت ۱۹۹۰ قرارداد تهاتری با آلمان شرقی سابق و سپس قرارداد تهاتری میان ایران و لهستان در اکتبر همان سال لغو گردید.

نتیجه گیری:

آنچه می‌توان در مجموع نتیجه گیری کرد، این است که قبول روابط بازرگانی تهاتری، به عنوان یک استراتژی دراز مدت، خالی از اشکال نیست و آنچه بیشتر حائز اهمیت است اعمال مدیریت مناسب در این قبیل روابط تجاری می‌باشد.

اهمیت تجارت متقابل، در استفاده از عوامل تولید داخلی و ایجاد ارزش افزوده برای کشور و تشویق صادرات غیرنفتی است. علاوه بر این با جهت بخشیدن به واردات، کالاهایی را وارد می‌کنیم که امکان ایجاد ارزش افزوده برای کشور را داشته و در مقابل کالاهایی را صادر می‌کنیم که فاقد چنین توانایی باشند.

با توجه به اینکه تجارت متقابل، محدودیتهایی را به دنبال می‌آورد که عمدتاً در انتخاب خلاصه می‌شود، لذا نباید کالاهایی را درگیر این نوع تجارت نمود که به راحتی در بازار به فروش می‌رسند (نفت) و باید از این محدودیت به نفع صادرات غیرنفتی کشور استفاده کرد و کالایی را به

قبول روابط بازرگانی تهاتری به عنوان یک استراتژی دراز مدت، خالی از اشکال نیست و آنچه بیشتر حائز اهمیت است، اعمال مدیریت مناسب در این قبیل روابط تجاری می‌باشد.

بعد از آن قراردادهای تهاتری ایران با سه کشور رومانی، چک و اسلواکی سابق و بلغارستان در ژوئیه سال ۱۹۹۱ لغو شد. آخرین قرارداد لغو شده، مربوط به قرارداد تهاتری میان ایران و شوروی سابق بود که در اوائل سال ۱۹۹۲ لغو گردید.

قراردادهای تهاتری ایران با کشورهای هندوستان، سریلانکا، بنگلادش، نپال، پاکستان و برمه در چارچوب اتحادیه پایاپای آسیایی هنوز به قوت خود باقی است و انجام مبادلات تهاتری همچنان ادامه دارد.

مبادلات متقابل میان سه کشور ایران، ترکیه و پاکستان در چارچوب اکو تقریباً کم شده است و تنها پاکستان در قالب اتحادیه پایاپای آسیایی مبادلاتی را انجام می‌دهد.

مدیریت صحیح اعمال شود و عمده‌ترین هدفی را که دنبال می‌کند، حمایت از صنایع نوپا و ایجاد صنایع مادر و ایجاد زمینه‌های مناسب برای توسعه صادرات غیرنفتی باشد.

عنوان تحویل متقابل، ارائه نمود که در بازارهای بین‌المللی قابل عرضه نمی‌باشند. به طور کلی تجارت متقابل تنها زمانی می‌تواند در جهت رشد و توسعه اقتصادی کشور قرار گیرد که به طور مقطعی با



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی