



اتحادیه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

بولتن تحلیلی – آماری

معاونت بین الملل

دوهفته نامه الکترونیکی

شماره: ۱ – فروردین ۱۳۹۶



مقدمه

بولتن تحلیلی-آماري معاونت بین الملل اتاق ایران، دوهفته نامه‌ای الکترونیکی است که با هدف کمک به پیش‌بینی پذیری و تصمیم‌سازی در فعالیت‌های اقتصادی بخش خصوصی، به بررسی کارشناسی و تحلیل محتوای رویدادها و تحولات اقتصادی- تجاری در سطح بین‌الملل اهتمام می‌ورزد.

فهرست مطالب

- ۲ آخرین وضعیت آماری تجارت خارجی کشور
- ۳ گزارش‌ها و اطلاعات تجارت خارجی
- ۷ تحلیلی بر وضعیت ایران در اقتصاد و تجارت بین‌الملل
- ۸ تحلیلی بر مسائل روز اقتصاد جهانی
- ۱۰ آداب تجارت بین‌الملل



کارنامه تجارت خارجی ایران در سال

۱۳۹۵ منتشر شد

گمرک ایران کارنامه تجارت خارجی کشور در سال ۱۳۹۵ را منتشر کرد.

به گزارش روابط عمومی گمرک ایران، صادرات غیر نفتی ایران در دوازده ماهه سال ۱۳۹۵ در مجموع به ۴۳ میلیارد و ۹۳۰ میلیون دلار رسید که این میزان در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۵۴۰۳ درصد رشد داشته است. همچنین واردات ایران در سال ۱۳۹۵ به ۴۳ میلیارد و ۶۸۴ میلیون دلار رسید که در مقایسه با سال ۱۳۹۴ به میزان ۱۶۰۵ درصد رشد نشان می دهد.

در سال گذشته وزن کالاهای وارداتی ایران به ۳۳ میلیون و ۳۹۹ هزارتن رسید در حالیکه در این مدت ۱۲۹ میلیون و ۶۴۸ هزارتن انواع کالا صادر شد.

اقلام عمده صادراتی

اقلام عمده صادراتی کشورمان در سال ۱۳۹۵ به ترتیب شامل میعانات گازی به ارزش ۷ میلیارد و ۳۲۰ میلیون دلار، روغن های سبک و فراورده ها به جز بنزین به ارزش ۲ میلیارد و ۴۷۹ میلیون دلار، گازهای طبیعی مایع شده به ارزش ۲ میلیارد و ۷۹ میلیون دلار، پروپان مایع شده به ارزش یک میلیارد و ۲۲۲ میلیون دلار و گازهای نفتی و هیدروکربورهای گازی شکل مایع شده به ارزش یک میلیارد و ۲۰۴ میلیون دلار بود.

اقلام عمده وارداتی

اقلام عمده وارداتی در سال ۱۳۹۵ شامل ذرت دامی به ارزش یک میلیارد و ۴۱۳ میلیون دلار، لوبیای سویا به ارزش ۹۰۹ میلیون دلار، وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی سی به ارزش ۸۹۳ میلیون دلار، قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری به ارزش ۷۸۲ میلیون دلار و برنج به ارزش ۶۹۰ میلیون دلار بود.

عمده ترین خریداران کالاهای ایرانی

عمده ترین خریداران کالاهای ایرانی در سال ۱۳۹۵ به ترتیب شامل چین به ارزش ۸ میلیارد و ۳۷۷ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۷ میلیارد و ۴۳۶ میلیون دلار، عراق با ۶ میلیارد و ۱۱۱ میلیون دلار، ترکیه با ۳ میلیارد و ۲۴۴ میلیون دلار و جمهوری کره با ۲ میلیارد و ۸۷۷ میلیون دلار بود.



برای مشاهده گزارش کامل گمرک کلیک کنید

فرصت های بازار صنعت جواهر اندونزی برای تجار و هنرمندان ایران



صنعت جواهر یکی از بخش های مهم اقتصادی اندونزی محسوب می شود که با وجود رکود سال های اخیر در سایر بخش های اقتصاد، توانسته روند رو به رشد خود را ادامه دهد. انور کمری، رایزن بازرگانی ایران در اندونزی با بررسی این بازار با ارزش در این کشور جنوب شرق آسیا گفت: قشر توانمند اندونزی از نظر اقتصادی که حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیون نفر تخمین زده شده به سرعت در حال رشد بوده و تمایل به خرید اشیاء قیمتی و لوکس از جمله جواهرات میان این قشر در حال افزایش است.

وی گفت: این روند به گونه ای ادامه دارد که این کشور تبدیل به یکی از با رونق ترین بازارهای صنعت جواهرات در جنوب شرق آسیا شده است. گزارش کامل در آدرس زیر:

<http://www.irna.ir/fa/News/82459120/>

هیأت های اعزامی پیش بینی شده سازمان توسعه تجارت در سال ۱۳۹۶



سازمان توسعه تجارت ایران هیأت های اعزامی پیش بینی شده خود برای سال ۱۳۹۶ را معرفی کرد. برای مشاهده این برنامه به آدرس زیر رجوع کنید:

<https://goo.gl/AY3xbJ>

ویتنام دهمین بازار صادرات غیرنفتی کشورمان در ده ماهه سال ۱۳۹۵



با رشد ۵۷ درصدی صادرات غیرنفتی کشورمان به ویتنام، این کشور دهمین بازار هدف صادرات کالاهای ایرانی شد. رایزن بازرگانی ایران در ویتنام با استناد به آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران در ۱۰ ماهه سال جاری گفت: طی این مدت ویتنام در جایگاه دهمین بازار صادرات غیرنفتی کشورمان قرار گرفته است:

<https://goo.gl/LEcQJ5>

فهرست نمایشگاه های خارجی سال ۱۳۹۶

ردیف	عنوان نمایشگاه	تاریخ برگزاری	مدیر پروژه/ناظر پروژه	مسئول/مسئولین اجرایی
1	نمایشگاه بین المللی مواد غذایی ایران-فیتالیا (TUTTOFOOD 2017)	10-22 اردیبهشت (11-5 می 2017)	حاجم مهرعلی بیگی	-
2	پنجاهمین نمایشگاه بین المللی بازرگانی الجزیره- الجزائر	10-23 اردیبهشت (13-5 می 2017)	آقای نادری	-
3	نمایشگاه اختصاصی ج.ا.ایران در ایوان-ارمنستان	19-22 شهریور (23-26 سپتامبر 2017)	آقای قنبری	آقای عزیزی مقدم 21912391-27662024
4	نمایشگاه بین المللی کافه، سراسیک-ایتالیا (CERSATE 2017)	3-7 مهر (29-31 سپتامبر 2017)	حاجم مهرعلی بیگی	-
5	نمایشگاه بین المللی تخصصی مواد غذایی کلر-آلمان (AMUGA 2017)	13-19 مهر (11-17 اکتبر 2017)	-	حاجم رستگار 21912442-27662035
6	نمایشگاه بین المللی بازرگانی لاکوس-نیجره (LITF 2017)	12-24 آبان (12-23 نوامبر 2017)	-	-
7	نمایشگاه اختصاصی ج.ا.ایران در استانبول-ترکیه	سه ماهه سوم (2017 میلادی)	آقای رنجبران	آقای موندی 21912376
8	نست و پنجمین نمایشگاه بین المللی مواد غذایی، سرچجات، مواد اولیه مسکو-روسیه (PRODEXPO 2015)	16-20 دهم (9-13 فوریه 2015)	آقای احسانی	-
کشورهای تازه اروپا				
کشورهای تازه آسیا				
کشورهای تازه آفریقا				

منبع: شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی جمهوری اسلامی ایران
برای مشاهده کلیک کنید

دیگر نمایشگاه های خارجی سال ۹۶

» نمایشگاه های خارجی سال 1396 «					
ردیف	نام نمایشگاه	محل برگزاری	تاریخ برگزاری	مجری	اطلاعات تماس
1	پاویون ایران در پنجمین نمایشگاه بین المللی کشاورزی 2017	دوچه- قطر	5-2 فرودین	دانیال پارس	Danialpars.com Danial.pars@yahoo.com 035-36272020
2	پاویون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه بین المللی کاشی و سرامیک	مسکو- روسیه	11-8 فروردین	شرکت پارس تجارت پارادایس	021-88942658 www.parsparadise.com
3	پاویون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه بین المللی کاشی و سرامیک	مسکو- روسیه	18-15 فروردین	شرکت لوزن	021-88745616

منبع: سازمان توسعه تجارت ایران
برای مشاهده کلیک کنید

فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان



این فدراسیون مجمع منحصر به فرد و جهانی اتاق بازرگانی بین المللی است که شبکه جهانی متشکل از ۱۲ هزار اتاق بازرگانی و اهالی کسب و کار تابع آنها را به یکدیگر پیوند می دهد. این فدراسیون علاوه بر تقویت روابط میان اتاق های بازرگانی، به آنها در افزایش میزان بهره وری کمک می کند. فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان به عنوان یک تشکل غیرسیاسی و غیردولتی هسته اصلی مجموعه اتاق های بازرگانی را تشکیل می دهد که بستری را جهت ارتباط و همکاری در زمینه مسایل مورد علاقه و تسهیل شراکت های سودمند در اختیار متولیان حوزه کسب و کار قرار می دهد.

شمار بالای اتاق های بازرگانی عضو این فدراسیون نقش بسیار مهمی در ایجاد ارتباط میان اتاق بازرگانی بین المللی و کسب و کارهای کوچک و متوسط در سطح جهان و نیز تقویت نقش این کسب و کارها در اقتصاد جهانی ایفا می کند. فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان نیز ضمن توجه به این نقش ارزنده حمایت های مورد نیاز اتاق های بازرگانی جهت کمک به کسب و کارهای کوچک و متوسط به منظور مواجهه با چالش ها و فرصت های ناشی از پدیده جهانی شدن را در اختیار آنها قرار می دهد. فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان در جهت بالا بردن ظرفیت اتاق های بازرگانی برای کمک به رشد بخش خصوصی تلاش می کند و در این راستا روابط مستحکمی را با طیف متنوعی از سازمان های بین المللی شامل بانک جهانی، برنامه توسعه سازمان ملل متحد و بانک های توسعه منطقه ای ایجاد کرده است.

این فدراسیون همچنین با سایر گروه های متعلق به بخش خصوصی در جهت گسترش برنامه های اعطای کمک و ارائه آموزش به اتاق های بازرگانی به ویژه اتاق های بازرگانی در کشورهای در حال توسعه و توسعه نیافته همکاری دارد. فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان که در ابتدا تحت عنوان اداره بین المللی اطلاعات اتاق های بازرگانی فعالیت می کرد، در سال ۱۹۶۶ به اداره بین المللی اتاق های بازرگانی تغییر نام داد و نام کنونی نیز در سال ۲۰۰۱ برای آن برگزیده شد.

اتاق های محلی، منطقه ای، ملی، دوجانبه، فراملیتی، و نیز اتاق های تابع قوانین دولتی و خصوصی در فعالیتهای و پروژه های فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان مشارکت دارند.

کنگره اتاق های بازرگانی جهان



این کنگره که توسط فدراسیون اتاق های بازرگانی جهان وابسته به اتاق بازرگانی بین المللی تشکیل شده تنها مجمع بین المللی جهت تبادل بهترین شیوه ها، مبادله نظرات، ایجاد شبکه های ارتباطی، بررسی جدیدترین مسایل در حوزه کسب و کار و آشنایی با حوزه های جدید نوآوری از طریق اتاق های بازرگانی در سرتاسر جهان جهت استفاده مقامات ارشد اتاق های بازرگانی و متخصصان این حوزه به شمار می رود. این کنگره که هر دو سال یک بار در منطقه متفاوتی از جهان برگزار می شود، فرصت های بی نظیری را جهت ایجاد و تقویت روابط با گروهی متنوع و بین المللی از افراد را فراهم می کند که به نمایندگی از بیش از ۱۱۰ کشور در این کنگره حضور می یابند. این کنگره یک مجمع ارزشمند و پویا جهت تسهیل تبادل نظرات و بهترین شیوه ها در جهان واقعی در زمینه فعالیتهای اتاق های بازرگانی و نیز فعالیتهای مرتبط با حوزه کسب و کار است. این کنگره با تکیه بر مجاری رسمی و غیررسمی جهت شبکه سازی، عرصه ای بسیار مناسب برای ایجاد ارتباط میان نهادهای مختلف و تقویت فرصت های تجارت و سرمایه گذاری از سوی شرکت ها، کشورها و مناطق حاضر در آن به شمار می رود.

در بستر دایما در حال تغییر کسب و کار، کنگره اتاق های بازرگانی جهان به بررسی برخی از مهم ترین مسایل جهانی عصر حاضر، از چالش های مربوط به پایداری و تنوع گرفته تا کند شدن تجارت جهانی و رشد دیجیتال می پردازد.

حاضرین در این کنگره که سخنرانان مشهور از سرتاسر جهان در آن‌ها حضور دارند، از دانش دسته‌اول و نیز دیدگاه‌های متنوع پیرامون شمار گسترده‌ای از مسایل مرتبطی که در طی این کنگره سه‌روزه مورد بحث و تبادل نظر قرار می‌گیرند بهره‌مند می‌شوند. این کنگره که دهمین دوره آن برگزار خواهد شد، چیزی بسیار فراتر از صرف گردهمایی اتاق‌های بازرگانی است. هدف کنگره از گرد هم آوردن برجسته‌ترین رهبران و صاحبان قوی‌ترین اندیشه‌ها در جهان متحول کردن آینده کسب و کار است. دهمین کنگره اتاق‌های بازرگانی جهان به ابتکار اتاق بازرگانی بین‌المللی و فدراسیون اتاق‌های بازرگانی جهان و با همکاری اتاق تجارت سیدنی ترتیب یافته از ۱۹ تا ۲۱ سپتامبر ۲۰۱۷ در سیدنی استرالیا برگزار خواهد شد.

آغاز شمارش معکوس برای برگزاری دهمین کنگره اتاق‌های بازرگانی جهان



استیون کارترایت مدیرعامل اتاق بازرگانی و تجارت سیدنی که میزبانی مراسم استقبال را بر عهده دارد در این باره می‌گوید: اتاق بازرگانی تجارت سیدنی افتخار دارد که در سازمان دهی رخدادی با این درجه از اهمیت همکاری داشته است. این فرصتی بسیار مناسب برای اتاق تجارت سیدنی و تمامی اتاق‌های تجارت در استرالیا است تا علاوه بر به نمایش گذاشتن ظرفیت‌ها و تخصص‌های موجود در کشور، تلاش‌های مبتنی بر تجارت دوسویه را نیز تقویت کنند.

قرار است در این برنامه جذاب سه‌روزه، مسایل اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و زیست‌محیطی به بحث گذاشته شوند. عمق و گستردگی دستورکار کنگره، این رخداد را به فرصتی ارزنده جهت مقابله جمعی با چالش‌های فراروی اتاق‌های بازرگانی و شرکت‌های تجاری تبدیل کرده است. نمایندگان می‌توانند از طریق شرکت در جلسات آموزنده، مباحث پویا و کارگاه‌های تعامل محور با نگرش‌های تازه آشنا شوند، اطلاعاتی را در حوزه صنایع به دست آورند و به تبادل اطلاعات و دانش خود بپردازند.

کسانی که به دنبال راه‌های منحصر به فرد برای دسترسی به متولیان تصمیم‌گیری هستند نیز می‌توانند گزینه متعدد حمایت مالی مطرح در کنگره را مورد بررسی قرار دهند. یکی از امکانات تازه در کنگره ۲۰۱۷، ایجاد فرصت حمایت مالی از یکی از چهار چهار مقوله رقابتی در سطح جهان است. در این رقابت که تنها برنامه از این نوع در جهان است، خلاقانه‌ترین طرح‌های اتاق‌های بازرگانی و صنایع از سرتاسر جهان تجلیل به عمل می‌آید.

منبع: اتاق‌های بازرگانی بین‌المللی (ICC)



تحلیلی بر وضعیت ایران در اقتصاد و تجارت بین الملل:

بانک مرکزی اعلام کرد:

تمجید صندوق بین المللی پول از

ثبات اقتصادی ایران

رشد ۶/۶ درصدی برای سال ۹۵

صندوق بین المللی پول در گزارشی از اقدام های مسئولان ایرانی برای بهبود موثر وضعیت اقتصادی قدردانی و رشد تولید ناخالص داخلی حقیقی ۶,۶ درصدی را برای ایران در سال ۹۵ پیش بینی کردند. بر

اساس اعلام بانک مرکزی، براساس گزارش هیئت اعزامی صندوق بین المللی پول، انتظار می رود نرخ تورم نقطه به نقطه تا پایان سال ۱۳۹۶ به دلیل رشد بالای نقدینگی و آثار تورمی ناشی از افزایش های اخیر نرخ ارز، موقتاً به سطح ۱۱,۹ درصد افزایش پیدا کند اما با این وجود نرخ در سال های بعد تحت تأثیر سیاست های محتاطانه مالی و پولی مجدداً تکرقمی خواهد شد.

نرخ بالای بیکاری درسال آینده

این گزارش می افزاید: به دلیل حجم بالای عرضه نیروی کار و پایین بودن سرعت ایجاد فرصت های شغلی جدید، پیش بینی می شود نرخ بیکاری کماکان بالا خواهد ماند.

رشد ۰/۹ درصد بخش غیر نفتی اقتصاد

صندوق بین المللی پول رشد بخش غیر نفتی اقتصاد ایران در شش ماه نخست سال ۹۵ را در محدوده ۰,۹ درصد اعلام کرده و می افزاید: این امر نشان دهنده تداوم مشکلات موجود در دسترسی به منابع مالی (خارجی)، مشکلات بخش مالی داخلی و همچنین ضعف های ساختاری اقتصاد است.

براساس این گزارش رشد اقتصاد ایران درسال ۹۵ به دلیل افزایش تولید نفت تقویت شد. رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) حقیقی در نیمه اول سال ۱۳۹۵ به ۷,۴ درصد رسید و اقتصاد ایران از وضعیت رکودی سال ۱۳۹۴ خارج شد.

تک رقمی شدن تورم در سال ۹۵

نرخ تورم تکرقمی شده است و نرخ تورم نقطه به نقطه از نیمه سال ۲۰۱۶ در محدوده ۹,۵ درصد در نوسان بوده است. بازار اسعار خارجی به ثبات نسبی رسیده است؛ هر چند که در اواخر سال ۲۰۱۶ بازار ارز دچار نوساناتی شد، ولی پس از ژانویه ۲۰۱۷ بازار ارز مجدداً با ثبات شد. تفاوت نرخ ارز در بازار رسمی و بازار آزاد در دامنه ۱۵ درصد محدود شده است.

رشد اقتصادی ۳,۳ درصدی در سال ۹۶

صندوق بین المللی پول رشد اقتصادی ایران در میان مدت را در محدوده ۴,۵ درصد پیش بینی می کند و می افزاید: پیش بینی می شود رشد تولید ناخالص داخلی حقیقی در سال ۱۳۹۵ به ۶,۶ درصد برسد، لیکن با تثبیت سطح تولید نفت در سقف توافقات اوپک، رشد اقتصادی در سال ۱۳۹۶ به ۳,۳ درصد تقلیل پیدا خواهد کرد.

این گزارش حاکی است، از سال ۱۳۹۶ به بعد، افزایش سرمایه گذاری مستقیم خارجی و بهبود تدریجی شرایط مالی داخلی، تعیین کننده سطح سرمایه گذاری و تقویت بیشتر رشد بخش های غیرنفتی خواهد بود. پیش بینی می شود که حساب جاری (تراز پرداخت ها) کماکان در وضعیت مزاد باقی بماند، زیرا رشد صادرات پاسخگوی افزایش واردات ماشین آلات و تجهیزات مربوط به سرمایه گذاری خواهد بود.

[مقاله کامل](#)



ریاست جمهوری جدید آمریکا و

آینده نظام تجارت چند جانبه

یکی از پیامدهای نگران کننده ریاست جمهوری جدید آمریکا، تأثیری است که سیاست های آتی این کشور بر نظام تجاری چند جانبه (MTS) بدنبال خواهد داشت.

در جریان کمپین انتخاباتی رئیس جمهور جدید آمریکا، انتقادات تند وی به سازمان تجارت جهانی (بعنوان تجسم سازمانی نظام تجارت چندجانبه)

و ترتیبات تجاری منطقه ای، نگرانی های جدی را در میان رهبران کشورهای جهان به ویژه پس از ۷۰ سال نقش هژمونیک آمریکا برانگیخت. در عوض آقای ترامپ بر تغییر سیاست تجاری این کشور در چارچوب موافقت نامه های تجارت آزاد دوجانبه تاکید داشته تا در یک تعامل دوجانبه بهتر بتواند منافع تجاری آمریکا را دنبال کند.

آمریکا اولین بار سیاست های درهای باز خود را پس از شکست اسپانیا در جنگ کوبا در سال ۱۸۹۸ آغاز کرد و این سیر آغاز بهره گیری آمریکا از اقتصاد جهانی برای دنبال کردن سیاست های صنعتی این کشور بود.

سالها بعد هواردزین مورخ آمریکایی در کتاب "تاریخ مردمی ایالات متحده" نوشت که جنگ کوبا نه تنها برای یافتن کشورهای خریدار کالاهای آمریکایی ضروری بود، بلکه برای دسترسی امن، راحت و اقتصادی به بازارهای خارجی نیز ابزارهای جدیدی را در اختیار آمریکا گذاشت.

صرف نظر از سال های دهه ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ که منجر به بروز بحران بزرگ در جهان سرمایه داری گردید و بسیاری از کشورهای مهم آن دوران را به سمت سیاست های حمایت گرایانه سوق داد، اما سیاست درهای باز آمریکا پس از جنگ جهانی دوم و بدنبال برقراری نظام اقتصادی برتن وودز و تاسیس نهادهایی همچون صندوق بین المللی پول، بانک جهانی و سپس موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت به طور جدی و بعنوان سیاست های غالب هژمون تازه نفس (آمریکا) پیگیری گردید.

در طول ۷۰ سال گذشته (۱۹۴۸-۲۰۱۷) سیاست درهای باز کاملاً منطبق با سیاست های اقتصادی و ملاحظات استراتژیک آمریکا بوده است و نمونه بارز آن گشایش بازارهای این کشور پس از جنگ جهانی دوم و بویژه در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ در مقابل متحدین اروپایی و ژاپن بود.

آمریکا اولین کشوری در جهان است که بوسیله نهادهای بین المللی اقدام به مدیریت روابط بین الملل در حوزه های موضوعی مختلف نموده و اهمیت نهادهایی چون صندوق بین المللی پول و بانک جهانی به لحاظ نقش و سهمی است که آمریکا در مدیریت این سازمان ها و در مدیریت اقتصاد جهانی ایفاء کرده است.

در مذاکرات اورگوئه (۱۹۹۳-۱۹۸۶) که منجر به تاسیس سازمان جهانی تجارت نیز گردید، عملاً این آمریکا بود که رهبری و مدیریت مذاکرات را برعهده داشت و به غیر از تعدادی از کشورهای اروپایی، بقیه اعضاء این سازمان نقش چندانی در به خاتمه رساندن مذاکرات ایفا نمی کردند.

اساساً ورود هر عضو جدیدی به سازمان جهانی تجارت، منوط به موافقت آمریکا بوده است و تجربه جمهوری اسلامی ایران که از سال ۱۹۹۶ درخواست خود را برای عضویت به این سازمان ارائه کرده، موید نقش تعیین کننده آمریکا در این سازمان بوده است.

اما با روی کار آمدن رئیس جمهوری جدید و دفاع جدی از سیاست تجاری این کشور و زیر سؤال بودن نهادهای چند جانبه و منطقه ای، حکایت از تغییری دارد که حداقل در ۷۰ سال گذشته در آمریکا بی سابقه بوده است.

بنابر اعتقاد آقای ترامپ، هر اقدامی که آمریکا در راستای تجارت انجام می دهد، باید منجر به رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال در خاک آمریکا، تشویق عمل متقابل با شرکای تجاری مان، تقویت بنیان های صنعتی آمریکا و توسعه صادرات کشاورزی و خدمات این کشور گردد.

در چارچوب سندی که دولت آمریکا به کنگره این کشور پیرامون سیاست های تجاری این کشور ارائه کرد، دفاع از حاکمیت ملی آمریکا در سیاست تجاری، اجرای قاطعانه قوانین تجاری این کشور، استفاده از تمامی اهرم های فشار برای تشویق کشورها به باز کردن بازارهایشان در مقابل صادرات کالاها و خدمات آمریکا و حمایت موثر و کافی از حقوق مالکیت فکری آمریکا، و مذاکره در خصوص انعقاد موافقت نامه های جدید (دو جانبه) با بازارهای کلیدی، حوزه های اصلی این سیاست را تشکیل می دهند.

در گزارشی که توسط دولت آمریکا منتشر شده، کسری تجاری آمریکا در خصوص محصولات کارخانه ای در سال ۲۰۱۶ به ۶۴۸ میلیارد دلار بالغ گردیده که منجر به از دست رفتن ۵ میلیون شغل طی ۱۶ سال گذشته گردیده است و نتیجه گیری شده که موافقت نامه های تجاری چند جانبه، منطقه ای و حتی بعضا دو جانبه تنها تخریب پایه های صنعتی آمریکا را بدنبال داشته است. از این رو حرکت به سمت انعقاد موافقت نامه های تجارت آزاد دوجانبه با کشورهای اصلی طرف تجاری آمریکا، از اولویت های اصلی این کشور به شمار می رود.

از مهمترین اقداماتی که دولت ترامپ پس از روی کار آمدن بدان مبادرت ورزید خروج از مذاکرات مربوط به موافقت نامه تجاری مشارکت ترانس پاسفیک (TPP) با حضور ۱۱ کشور حوزه اقیانوس آرام بود. موافقت نامه ای که محصول ۷ سال مذاکرات در دولت قبلی آمریکا به شمار می رفت.



اگر چه بنابر اظهارات مشاورین ترامپ، آمریکا مکانیسم حل و فصل اختلافات سازمان جهانی تجارت را نگاه می دارد ولی برای دسترسی به بازار، دیگر WTO را مجمع و نهاد مناسبی نمی داند.

در انتها باید خاطر نشان ساخت که موشک سیاست تجاری جدید ترامپ شلیک شده و در حال فاصله گرفتن از مسیری است که طی بیش از یک قرن گذشته از زمان پرزیدنت ویلیام مک کنلی در ۱۸۹۷ همواره سرلوحه سیاست های تجاری روسای جمهور آمریکا بوده است.

اجلاس بعدی وزراء سازمان جهانی تجارت که در دسامبر سال جاری در بوینوس آیرس آرژانتین برگزار خواهد شد، آزمونی است که نشان میدهد سیاست جدید تجاری آمریکا در ارتباط با این سازمان چه سیری را در آینده دنبال خواهد کرد.



نکاتی در زمینه سلوک رفتاری در سفرهای تجاری به روسیه



با وجود بروز ناآرامی‌های سیاسی در سطح جهان، سازمان‌ها و شرکت‌های بیشتری در حال داد و ستد با روسیه هستند. همچنین با وجود نزدیک تر شدن آداب و رسوم در روسیه به فرهنگ غرب، متولیان حوزه کسب و کار باید به این نکته توجه داشته باشند که تفاوت‌های فرهنگی قابل توجهی میان روسیه و کشورهای غربی وجود دارد که پیش از عزیمت به یک سفر تجاری به روسیه باید به آن‌ها توجه داشت. در ادامه نکاتی در مورد ملاقات‌ها و همچنین سلوک رفتاری مرمغان روسیه قابل مطالعه است:

چند پیشنهاد خوب برای انتخاب موضوع گفتگو: تحولات سریع در حال وقوع در روسیه

روسها به شدت به فرهنگ خود میبایند و از هر فرصتی برای صحبت کردن در مورد تئاتر، سینما، موسیقی و ادبیات روسی استفاده می‌کنند. آنها همچنین از بحث در مورد سفر، تاریخ، معماری، ورزش و المپیک ۲۰۱۴ که در کشورشان برگزار شده لذت می‌برند. همیشه تا زمانی که شما آمادگی توجه به دیدگاههای مختلف را داشته باشید و از بحث مستقیم پیرامون سیاست پرهیزید، توجه به رخدادهای جاری را می‌توانید در میان روس‌ها مشاهده کنید. غذاها و نوشیدنی‌ها نیز قطعا بخشی از تفریحات روس‌ها را تشکیل می‌دهند.

برخی موضوعات گفتگو که باید از آن‌ها اجتناب کرد

- اختلافات سیاسی و به ویژه اختلافات اخیر میان امریکا و روسیه بر سر اوکراین و شبه جزیره کریمه
- مقایسه روسیه با سایر کشورهای در حال توسعه یا مقایسه مسکو با سنت پترزبورگ
- هیچ گاه یک روس را با عنوان «رفیق» خطاب نکنید.
- بسیاری از روس‌ها هنوز از استعمال دخانیات لذت می‌برند، بنابراین از صحبت کردن در مورد جو ضد استعمال دخانیات در امریکا خودداری کنید.
- سرکوبی مخالفان توسط دولت‌های تزاری و کمونیستی

منبع: وب سایت [aboute](http://aboute.com)



آداب دست دادن در جلسات رسمی بین المللی

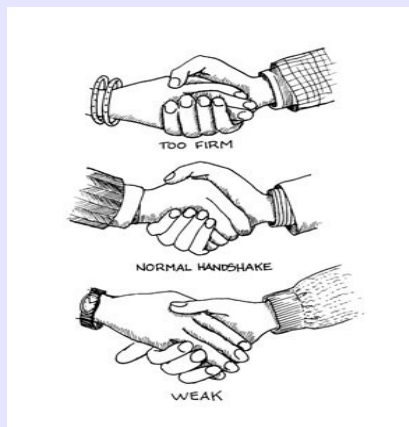
آیا هرگز فکر کرده‌اید که وقتی برای نخستین بار کسی را ملاقات می‌کنید چکار باید بکنید؟ آیا باید دستتان را به طرفش دراز کنید یا آن که منتظر بمانید تا او این کار را انجام دهد؟ آشنایی با نحوه صحیح دست دادن مهم است چون ایجاد یک تصور اولیه مناسب از خود در ذهن طرف مقابل در بسیاری از موقعیت‌های اجتماعی و

کاری بسیار حیاتی است. بدین ترتیب شما خواهید توانست خواه در ملاقات با یک همسایه یا آغاز یک شغل جدید، حالت دوستانه و ارتباط‌پذیری خود را نشان دهید. پیش از این که شروع به دست دادن با افراد ناآشنا بکنید، دست دادن را با دوستان یا اعضای خانواده تمرین کنید.

۱. بدانید چه موقع باید دست دادن را شروع کنید: فردی که به لحاظ مقام یا سن در جایگاه بالاتری قرار دارد باید در دست دادن پیشقدم شود. مثلاً اگر در حال مصاحبه دادن برای تصدی یک شغل هستید، مصاحبه‌گر باید در دست دادن پیشقدم شود. در ملاقات با خویشاوندان همسر آینده نیز پدر همسر باید در دست دادن پیشقدم شود. اگر به اشتباه در دست دادن پیشقدم شدید، دستتان را عقب نکشید چون این کار به دور از ادب و نزاکت خواهد بود. همیشه دست دادن را تا آخر انجام دهید. لبخند بزنید و به ادامه معرفی بپردازید. عذرخواهی نکنید.

۲. پیش از دست دادن از جای خود برخیزید و به چشمان طرف مقابل نگاه کنید: اگر نشسته‌اید، پیش از دراز کردن دستتان از جایتان بلند شوید. این نشانه احترام است و شما را با طرف مقابل در یک سطح قرار می‌دهد. با شخص مقابل ارتباط چشمی برقرار کرده لبخندی صمیمانه بزنید تا نشان دهید از جایی که در آن هستید راضی هستید. آرام باشید و رو به فرد مقابل بایستید تا این تصور ایجاد نشود که برای رفتن عجله دارید. اگر در حال راه رفتن هستید سعی کنید بایستید و روی خود را به سمت فرد مقابل برگردانید مگر آن که این کار موقعیت نامناسبی را ایجاد کند.

۳. پیش از شروع و در جریان دست دادن احوال‌پرسی کنید: اگر کف دست‌هایتان مرطوب است می‌توانید ضمن معرفی خودتان کف دستتان را با حاشیه پیراهن یا دامن‌تان خشک کنید. احوالپرسی شما باید شامل نام طرف مقابل و یک تعارف باشد، مثلاً: از ملاقات شما خوشبختم آقای جونز. اگر چیزهای بهتری برای گفتن دارید، آن‌ها را در همین موقع بگویید اما زیاده‌روی نکنید. برای به خاطر سپردن نام طرف مقابل، ممکن است لازم باشد چند بار آن را در جریان گفتگو بر زبان بیاورید.



۴. دست دادن شما باید محکم باشد اما نباید باعث ایجاد درد در دستان طرف مقابل شود: نباید شل دست بدهید چون این کار تصور ضعف شما را در ذهن طرف مقابل ایجاد می‌کند. اما این به آن معنی نیست که باید دست طرف مقابل را خرد کنید. محکم دست بدهید اما بیش از حد لازم به دست طرف مقابل فشار وارد نکنید. اگر طرف مقابل شل دست داد، به آرامی دست او را فشار دهید. این کار می‌تواند به وی گوشزد کند که محکم‌تر دست بدهد.

۵. دست دادن باید بین ۲ تا ۵ ثانیه طول بکشد: بیش تر افراد دست دادن کوتاه را ترجیح می دهند. رعایت کنید و به ویژه اگر طرف مقابل به لحاظ کاری یا اجتماعی نسبت به شما در جایگاه بالاتری قرار دارد از الگوی خود او تبعیت کنید. اگر طرف مقابل برای مدتی بیش از ۵ ثانیه دست شما را نگه داشت، در کمال ادب دست خود را عقب بکشید. بعد از دست دادن و بای حفظ تعامل مثبت، همچنان ارتباط چشمی و یک حالت چهره مطبوع را حفظ کنید.

۶. مراقب دست دیگران باشید: بیشتر مردم برای دست دادن از دست راستشان استفاده می کنند مگر آن که برای استفاده از دست چپ دلیل خاصی داشته باشند. در شرایط ایده آل، دست چپ شما باید قابل دیدن و باز باشد. در موقع دست دادن چپتان را در جیبتان نکنید زیرا این کار نوعی حالت تدافعی را تداعی می کند. در اکلب موقعیت های کاری نباید از دست چپ برای لمس کردن بازوی طرف مقابل و یا قرار دادن دست او میان دو دست خود استفاده کنید. اما انجام این کار ممکن است در یک موقعیت شخصی بلامانع باشد.

۷. در هنگام دست دادن دست ها را به سمت بالا و پایین حرکت بدهید. نباید در هنگام دست دادن حرکت دست ها به سمت عقب و جلو یا از سمتی به سمت دیگر باشد. دست طرف مقابل را بیش تر از سه بار به سمت بالا و پایین حرکت ندهید زیرا در این صورت احوال پرسی ممکن است بسیار ناخوشایند شود.



منبع: وب سایت اسپراوس

شماره تماس: ۸۵۷۳۲۳۵۶

شماره فکس: ۸۸۸۲۵۱۱۱

ایمیل: M.Saatchi@iccima.ir

منتظر دریافت نظرات و مطالب شما هستیم