

بسمه تعالی

مدیر مسئول و صاحب امتیاز
مهدی صراف قزوینی

معرفی کتاب

کتاب هدف

این کتاب از این باب که در مباحث سیستم های مدیریتی جزء پرفورشترین های حوزه خود است و مطالب ارائه شده به صورت کیس محور و واقعی مطرح و بررسی می شوند.

+ جدول

آدرس وبسایت : iblm.ir

ایمیل : INFO@IBLM.IR

انتشار این ماهنامه از طریق وب سایت است.

با مراجعه به آدرس سایت نسخه کامل و رایگان این ماهنامه را دانلود کنید.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۹/۱۷

شمارگان: ۳

مجوز وزارت ارشاد: ۹۱۸۲۹

ماهنامه اینترنتی حقوقی
قواعد و رویه های تجارت بین الملل
(اختصاصی)



بریکس پی



IBRPM



یادداشت سر دبیر

صفحه ۳



جدول صفحه ۱۰
پاسخ هفته بعد در
سایت

بروکرها یا بازاریابان
صفحه ۱۷



شرکتهای بازرگانی
صفحه ۱۵

داوری در تجارت بین الملل
صفحه ۱۳



بریکس پی
صفحه ۵

با سلام و احترام به خوانندگان گرامی،

خوشحالم که یکبار دیگر فرصت آن را یافته‌ام تا با شما همراه شوم و از پیشرفت‌های صورت گرفته در مجله حقوق تجارت بین‌الملل سخن بگویم.

در شماره سوم مجله، با طراحی جدید و حرفه‌ای‌تر، گامی بلند در جهت تحقق این هدف برداشته‌ایم. همچنین، برای نخستین بار، جدول کاملی از تجارت بین‌الملل را ارائه کرده‌ایم تا به شما تصویر روشنی از روندهای تجاری بدهیم. در این شماره، به موضوعات داغ و روز دنیای تجارت بین‌الملل پرداخته‌ایم. از جمله این موضوعات می‌توان به بررسی تأثیرات گروه بریکس بر تجارت جهانی و داوری‌های تجاری بین‌الملل اشاره کرد.

با توجه به اهمیت روزافزون تجارت بین‌الملل در اقتصاد کشور، امیدواریم مطالب این شماره بتواند به شما در تصمیم‌گیری‌های بهتر و آگاهانه‌تر کمک کند.

از شما خوانندگان عزیز دعوت می‌کنیم تا با ارسال نظرات و پیشنهادات خود، ما را در ارتقاء کیفیت مجله یاری نمایید.

مهدی صراف

سردبیر مجله حقوقی اصول و رویه های تجارت بین‌الملل



فرآیند ثبت نام و استفاده از بریکس پی

خبر خوب این است که امکان ثبت نام در بریکس پی برای شرکت ها فراهم شده است. طبق تحقیقات میدانی انجام شده، برای ثبت نام در این سیستم نیاز به ارائه اساسنامه شرکت و شماره کارت بازرگانی است. هرچند در زمان نگارش این گزارش، بریکس پی در حال به روزرسانی سایت خود بوده و احتمالا امکانات جدیدی در راه است. برای کسب اطلاعات دقیق تر، نامه نگاری هایی انجام شده اما تا کنون پاسخی دریافت نشده است.

b2b.brics-pay.com

آدرس ثبت نام

بریکس پی: ابتکاری نوین در سیستم های مالی جهانی

بریکس پی یک ابتکار از سوی کشورهای بریکس (برزیل، روسیه، هند، چین، و آفریقای جنوبی) است که هدف آن ایجاد یک سیستم مالی مستقل و خودکفا از زیرساخت های مالی اروپایی مانند سویفت و FATF است. این سیستم ها تاکنون با موفقیت به کار گرفته شده و بین دولت ها مورد استفاده قرار گرفته اند و تست های زیادی را پشت سر گذاشته اند. در حال حاضر، بریکس پی در حال توسعه به سوی دسترسی تجار و استفاده در فرآیندهای B2B (تجارت به تجارت) است.



اهداف و دستاوردهای بریکس پی

بریکس پی تلاش دارد تا زیرساخت های مالی مستقل و پایداری ایجاد کند که بتواند نیازهای اقتصادی و تجاری کشورهای عضو را برآورده سازد. این سیستم نه تنها در زمینه تبادلات مالی بین المللی، بلکه در تسهیل فرآیندهای داخلی و تسویه حساب های تجاری نیز نقش بسزایی خواهد داشت. اگرچه روند توسعه بریکس پی زمان بر است و نمی توان در آینده نزدیک به طور قطعی نظر داد، اما هدف نهایی آن، رفع نیازهای تجار و شرکت های بازرگانی عضو کشورهای بریکس است.



پیش بینی ها و احتمالات

در ظاهر، می توان انتظار داشت که بعد از ثبت نام، شرکت ها در یک صف قرار گیرند و این فرآیند به صورت یک پیش ثبت نام باشد. این پیش ثبت نام به شرکت ها این امکان را می دهد که در اولویت باشند و به محض شروع صدور کارت های بریکس پی، برای آن ها نیز یک کارت بانکی صادر شود. حتی امکان بازکردن LC (اعتبارات اسنادی)

به صورت آنلین نیز دور از ذهن نیست. البته این ها هنوز در حد احتمالات است و باید دید چه تحولات آتی در پیش است.



مزایا و چالش های بریکس پی

از مزایای بریکس پی می توان به تسهیل تبادلات مالی بین المللی، کاهش وابستگی به سیستم های مالی غربی و ایجاد یک بستر امن و پایدار برای تراکنش های تجاری اشاره کرد. با این حال، چالش هایی مانند مسائل فنی، سازگاری با قوانین بین المللی و جلب اعتماد تجار و شرکت ها نیز وجود دارد که باید به آن ها توجه شود.

آینده بریکس پی

با گذشت زمان و افزایش پذیرش بریکس پی توسط تجار و شرکت ها، این سیستم می تواند به یکی از ابزارهای مهم در تسهیل تجارت بین کشورهای عضو بریکس تبدیل شود. همچنین، با توسعه امکانات و قابلیت های جدید، بریکس پی می تواند نقش موثری در تقویت روابط اقتصادی بین این کشورها ایفا کند.





- ۲- هر چیزی که برای فروش تولید می‌شود
- ۶- محل خرید و فروش کالا
- ۸- محصولاتی که به کشورهای دیگر فرستاده می‌شوند
- ۹- عمل خرید و فروش کالا و خدمات
- ۱۱- شخصی که کالا را می‌فروشد
- ۱۲- فراهم کردن کالا یا خدمات مورد نیاز
- ۱۵- محصولاتی که از کشورهای دیگر به داخل کشور می‌آیند
- ۱۶- شخصی که کالا یا خدمات را خریداری می‌کند
- ۱۷- راهبردهای دولتی در زمینه تجارت
- ۱۹- انتقال کالا از یک مکان به مکان دیگر
- ۲۱- شخصی که در زمینه تجارت فعالیت می‌کند
- ۲۳- محدودیت‌های تجاری به دلیل مسائل سیاسی
- ۲۴- محل کوچک برای خرید و فروش کالا
- ۲۶- مقدار پولی که برای خرید کالا پرداخت می‌شود
- ۲۷- گسترش فعالیت‌های تجاری

- ۱- فعالیت‌های مربوط به خرید و فروش کالا
- ۳- تلاش برای برتری در بازار
- ۴- تحلیل و بررسی داده‌های تجاری
- ۵- بهبود و توسعه در زمینه تجارت
- ۷- فرایند جذب مشتری برای کالا
- ۹- ابزارها و روش‌های نوین در تجارت
- ۱۰- منابع مالی برای شروع یا گسترش تجارت
- ۱۳- نهاد مسئول کنترل واردات و صادرات
- ۱۴- برنامه‌ای برای دستیابی به اهداف تجاری
- ۱۶- فرایند برنامه‌ریزی و کنترل فعالیت‌های تجاری
- ۱۷- درآمد حاصل از فروش کالا بعد از کسر هزینه‌ها
- ۱۸- محل‌های جغرافیایی برای تجارت
- ۲۰- قراردادی که بین دو طرف برای تجارت بسته می‌شود
- ۲۲- عمل رد و بدل کردن کالا یا خدمات
- ۲۵- کالا یا خدماتی که به فروش می‌رسد

داوری در تجارت بین الملل

داوری به عنوان یک ابزار مهم در حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی شناخته شده است. این روش جایگزین، مزایای بسیاری نسبت به سیستم های قضایی سنتی دارد.

قابل اجرا بودن حکم در ۲۰۰ کشور

یکی از بزرگترین مزایای داوری، قابلیت اجرای احکام داوری در بیش از ۲۰۰ کشور عضو معاهده داوری نیویورک است. این ویژگی باعث می شود که احکام داوری به راحتی و بدون نیاز به تشریفات پیچیده حقوقی در کشورهای مختلف قابل اجرا باشند.

معاهده داوری نیویورک

معاهده داوری نیویورک یا به طور رسمی "کنوانسیون نیویورک در مورد اجرای احکام داوری خارجی"، در سال ۱۹۵۸ تصویب شد و یکی از پایه های اصلی نظام داوری بین المللی محسوب می شود. این معاهده به کشورهای عضو اجازه می دهد تا احکام داوری صادر شده در یک کشور عضو دیگر را به رسمیت شناخته و اجرا کنند. از مزایای این معاهده می توان به:

- تسهیل در اجرای احکام داوری در سطح بین المللی
- کاهش موانع حقوقی در مسیر اجرای احکام

ارزان بودن داوری

یکی از مهم ترین مزایای داوری در مقایسه با روش های قضایی سنتی، هزینه کمتر آن است. هزینه های پایین داوری ناشی از عوامل زیر است:

- نبود هزینه های مرتبط با تشریفات دادگاه ها
- تسهیل در فرآیند جمع آوری و ارائه مستندات
- با این حال، باید توجه داشت که هزینه های داوری ممکن است بسته به پیچیدگی پرونده و میزان اختلاف متفاوت باشد.

سریع بودن داوری

یکی از دلایل اصلی انتخاب داوری توسط تجار و شرکت ها، سرعت بالای این فرآیند در حل و فصل اختلافات است. عوامل موثر در سریع بودن داوری عبارتند از:

- عدم نیاز به گذراندن مراحل متعدد قضایی
- امکان تعیین زمانبندی مناسب توسط طرفین اختلاف



شرکتهای بازرگانی

این شرکت ها تسهیل کننده امور صادرات و واردات هستند به این مفهوم که تمامی امور صادرات یا واردات را میتوانید به آنها بسپارید و حتی کارت بازرگانی هم نداشته باشید. خدمات این شرکت ها بخش بخش هست به این مفهوم که تا هر میزان از کار را که بتوانید خودتان انجام دهید و باقی را شرکتهای بازرگانی برای شما انجام میدهند امور گمرک، قرارداد های حمل و نقل بیمه و حتی مشتری یابی البته هم زمان سود صادرات را هم با شما شریک میشوند اگر مایل به شروع صادرات هستید بدانید این شرکتها برای شروع معجزه میکنند و سود شما هنوز هم قابل توجه است و به مرور و بسته به پتانسیل شرکت می توان بیشتر به صادرات ورود کرد.

شرکتهای بازرگانی:

تسهیل کنندگان صادرات و واردات
شرکتهای بازرگانی نقش حیاتی در تسهیل امور صادرات و واردات دارند. این شرکتها خدمات گستردهای ارائه میدهند که به تجار و شرکتهای این امکان را میدهد تا بدون نیاز به داشتن کارت بازرگانی، بتوانند تجارت بینالمللی خود را انجام دهند. در ادامه به بررسی خدمات و مزایای شرکتهای بازرگانی میپردازیم:

۱. تسهیل در امور گمرکی
یکی از مهمترین خدمات شرکتهای بازرگانی، تسهیل در امور گمرکی است. این شرکتها با داشتن دانش و تجربه لازم در زمینه قوانین و مقررات گمرکی، میتوانند روند ترخیص کالا را به سرعت و با کمترین هزینه انجام دهند

۲. قراردادهای حمل و نقل و بیمه
شرکتهای بازرگانی نقش مهمی در تنظیم و مدیریت قراردادهای حمل و

نقل و بیمه کالا دارند. آنها با همکاری شرکتهای حمل و نقل معتبر، شرایط حمل و نقل را برای کالاهای صادراتی و وارداتی فراهم میکنند.



۳. خدمات مشتری یابی
یکی از چالشهای بزرگ در تجارت بینالمللی، یافتن مشتریان مناسب و بازارهای جدید است. شرکتهای بازرگانی با داشتن شبکههای گسترده و تجربه در بازارهای مختلف، میتوانند به تجار در یافتن مشتریان جدید و افزایش فروش کمک کنند.

۴. شراکت در سود صادرات
یکی از جذابیتهای همکاری با شرکتهای بازرگانی، شراکت در سود صادرات است. این شرکتها با ارائه خدمات کامل یا جزئی در زمینه صادرات، میتوانند به تجار کمک کنند تا بدون نیاز به سرمایه گذاری بزرگ، از سود صادرات بهره مند شوند.





بروکرها یا بازاریابان

در تجارت بین الملل به اشخاصی که برای کالا مشتری پیدا میکنند و از روابط انسانی بالایی برخوردار هستند بروکر گفته می شود. این اشخاص به صورت درصدی با شرکت ها قرارداد بسته و برای کالای آنها به شرط دریافت درصدی از سود مشتری پیدا میکنند. نکته آن که در ایران به نحو صحیح از این پتانسیل استفاده نشده است. در واقع شرکت ها می توانند در وبسایت خود سیستم ثبت نام و امضاء قرارداد قرار دهند که به هر شخص کد تخفیف خاصی ارایه دهند تا هم خریداران را تشویق به خرید کنند هم بروکری که تلاش کرده قابل تشخیص و تشویق باشد و به این شکل بازار گرم می شود

بروکرها نقش مهمی در تجارت بین الملل ایفا می کنند. این افراد با توانایی های بالای روابط انسانی و شبکه سازی، به عنوان پل ارتباطی بین تولیدکنندگان و مشتریان عمل می کنند

بازاریابان در تجارت می توانند به شرکت ها کمک کنند تا به بازارهای جدید دسترسی پیدا کنند و فروش خود را افزایش دهند. با توجه به چالش های موجود در ایران، استفاده بهینه از این پتانسیل نیازمند ایجاد سیستم های پشتیبانی، افزایش آگاهی و آموزش، و تقویت اعتماد و شفافیت در قراردادها است. این اقدامات می تواند به بهبود عملکرد بروکرها و افزایش سودآوری شرکت ها کمک کند



یکی از خط مشی های مجله چاپ مقالات مرتبط با
موضوع تجارت بین الملل است
مقالات می بایست حداقل ۷۰۰ کلمه باشند
انتشار مقالات در مجله رایگان است
حداقل دانشجوی کارشناسی رشته های
مرتبط یا دارای تجربه بالا

برای ارتباط با ما

info@iblm.ir