



موقعیت



شعار همیشگی آقای محمدی این بود که «اگه بخوای و تلاش کنی هیچ دری بسته نمی‌مونه». از هر کسی پرسید که آقای محمدی را در یک جمله توصیف کن، خواهد گفت: «آدم سخت کوشیه». این دو مقدمه را هنگامی که باهم جمع کنیم نتیجه‌اش می‌شود: «اوضاع فعلی کارگاه». سرانجام و بعد از ماه‌ها سختی، روی خوش تولید داشت نمایان می‌شد. یک پیشنهاد خوب از عمان و یکی هم از عراق برای خرید سموم زیستی به دست آقای محمدی رسیده بود. جریان ورود منابع مالی جدید به کارگاه می‌توانست جان تازه‌ای به رگ‌های خسته کارگاه بدهد و همین اتفاق کم‌کم داشت می‌افتاد. همه چیز خوب بود تا اینکه اتفاق جدیدی در حدود ۱۲ هزار کیلومتری مرزهای کشورمان رخ داد. رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا، تمام بانک‌های ایرانی و فرایندهای نقل و انتقال مالی با ایران را تحریم کرد. طبق این تحریم صادر کنندگان ایرانی نمی‌توانند هیچ پولی را از هیچ کجای دنیا دریافت کنند. آقای محمدی هم، تمام محصولات سفارشی خود را تحویل داده بود و تنها بخش اندکی از پول آن را دریافت کرده بود. هیچ اتفاقی بدتر از این نمی‌شد. به قول قدیمی‌ها، آب رفته را به جوی نمی‌توان باز گرداند. جنس رفته بود؛ اما پولی نیامده بود! آن شب آقای محمدی پریشان‌تر از همیشه به خانه برگشت. هنوز چند جمله‌ای از سلام و احوالپرسی‌های معمول نگذشته بود که رو به همه گفت:

پدر (با حالت درخواست و التماس): بچه‌ها از همتون خواهش می‌کنم برای کارگاه دعا کنین لطفاً. ستایش: مگه چی شده بابا؟ انگار اوضاع خوب شده بود که؟
امیرعلی قبل از اینکه پدر حرفی بزند سریع گفت: به تحریم‌های امروز ربطی داره حرفتون؟
پدر با تأسف سری به نشانه تأیید تکان داد.

ستایش: حالا چیزی نشده که! به خارجی‌ها نفروشین! مگه مشتری کم داریم که شما این طوری غصه می‌خورین؟

پدر: مشکل اینجاست که فروختم؛ ولی دیگه نمی‌تونم پولشو زنده کنم؟

مادر: ای وای! حالا می‌خواین چی کار کنین؟

پدر: واقعاً نمی‌دونم. دیگه حتی نمی‌تونم به قیمت قبل، مواد اولیه بخرم!

ستایش: دیگه تحریم بانک به قیمت مواد اولیه چه ربطی داره؟

امیرعلی: حتماً مواد اولیه تون خارجی‌ه، بله؟

پدر: آره باباجون، وقتی از اون طرف میاد، طرف چون داره خطر می‌کنه باهامون چند برابر حساب می‌کنه.

مادر: خب این طوری که قیمت اجناس شما هم بالا می‌ره! اون وقت بعدش کسی ازتون می‌خره؟

پدر: معلومه که نه!

امیرعلی: خب خودتون مواد اولیه رو تولید کنین.

پدر: دانشش رو نداریم.

ستایش: چه کلاف سردرگمی درست کرده این تحریم!!

گفت‌وگو در کلاس



۱- آیا اگر سفارش خارجی برای سموم زیستی نبود، آقای محمدی زودتر شکست نمی‌خورد؟

۲- به نظر شما چه عللی باعث می‌شود طرف عراقی به فکر وارد کردن محصول از یک کشور دیگر بیفتند؟

۳- به نظر شما وجود تقاضای خارجی برای کالای تولیدی آقای محمدی چه منفعتی برای او و کارگاهش به همراه داشت؟

نقشه راه

ما در این درس می‌خواهیم به بررسی انگیزه‌های تجارت میان کشورها بپردازیم و در پایان درس نیز خواهیم توانست:

- اطلاع درستی از موانع امروزی تجارت (انواع تحریم‌ها) کسب کنیم.
- به الگویی مطلوب برای رفع موانع تجارت بیندیشیم.

منظور از کالاهای چند ملیتی چیست؟ با ذکر مثال

کالاهای چند ملیتی

نگاهی به اطراف خود بیندازید و با دقت بیشتری به محصولات و کالاهایی که پیرامونتان وجود دارد، نگاه کنید. آنها از کجا آمده‌اند؟ چه تعدادی از آنها را شرکت‌های تولیدی داخل کشور درست کرده‌اند و چه تعدادی از آنها، محصول کشورهای دیگرند؟ اگر قرار بود کالاها سخن بگویند و خودشان را معرفی کنند، چه می‌گفتند؟ شاید برخی از آنها می‌گفتند ما ساخته دست کارگران چینی هستیم. برخی دیگر می‌گفتند، ما به واسطه سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران آلمانی متولد شده‌ایم و برخی دیگر می‌گفتند ما را کارگران و سرمایه‌گذاران ایرانی تولید کرده‌اند. همان‌طور که ما انسان‌ها ملیت داریم، کالاها هم ملیت دارند. با این حال جالب است بدانید که برخی محصولات، به‌ویژه محصولاتی که از فناوری‌های پیشرفته‌تری بهره می‌برند، ممکن است چندملیتی باشند. مثلاً سرمایه‌گذار آن یک شرکت آلمانی، باشد ولی ساخته شده دست کارگران چینی! در این درس دربارهٔ بازیگر دیگری در میدان بازی اقتصاد سخن می‌گوییم. آن بازیگر، شرکت‌ها و دولت‌هایی هستند که خارج از مرزهای ما زندگی می‌کنند، اما در زندگی اقتصادی ما اثر گذارند.

با ذکر مثال توضیح دهید چگونه تجارت با کشورهای دیگر میتواند برای فعالیت‌های اقتصادی سودآور باشد چرا تجارت با دیگر کشورها مهم است؟

فرض کنید صاحب یک شرکت بزرگ تولید پوشاک هستید و در کشور شما امکان تولید پنبه وجود ندارد. تولید آن هزینه بسیار بالایی دارد. اما در عوض، کشور همسایه شما، زمین حاصلخیزی برای کشت پنبه دارد. شما برای اینکه هزینه تولیدتان را کاهش دهید و بتوانید با قیمت مناسب‌تری پوشاک خود را به بازار روانه کنید، پنبه را از کشور همسایه وارد می‌کنید. در این صورت هم شما به‌خاطر کاهش هزینه‌های تولید، سود بیشتری می‌برید و هم کشور همسایه شما، بابت فروش پنبه‌هایش سود می‌برد. اگر کار شما توسعه پیدا کرد، می‌توانید پوشاک تولیدی خودتان را به همان کشوری که از آن پنبه وارد می‌کردید یا کشور دیگری صادر کنید و از این بابت نیز، کسب و کار شما رونقی خواهد گرفت.

به‌طور کلی، یکسان نبودن منابع و عوامل تولید در کشورها و نیز یکسان نبودن کشورها از نظر دسترسی به فناوری و تفاوت‌های اقلیمی^۱ و آب و هوایی، از دلایلی است که باعث می‌شود کشورها با یکدیگر وارد مبادله شوند. همین عوامل باعث می‌شود تا تولید یک محصول در کشوری به صرفه باشد و در کشور دیگر، صرفه اقتصادی نداشته باشد و همین اختلاف، پایه بده - بستان دو کشور یا صادرات و واردات را تشکیل می‌دهد.

به چه دلایلی کشورها به تجارت و مبادله با یکدیگر روی می‌آورند یا

چه اختلافات یا عواملی پایه بده بستان، صادرات و واردات بین کشورها را شکل می‌دهند؟



بیشتر بدانیم



بندر سیراف از پر رونق‌ترین بنادر ایران در دوران‌های مختلف تاریخی بوده است. این بندر سه هزار ساله در بخش مرکزی شهر کنگان در میان تمام باستان‌شناسان از شهرت

بالایی برخوردار بوده است. سیراف، در طی اعصار مختلف دروازهٔ تجاری ایران به بسیاری از مناطق جهان مانند هند، چین و آفریقا به شمار می‌رفته است و همین موضوع سبب شده بود این شهر آباد و ثروتمند پر از خانه‌های اشرافی با تزیینات گچی و چوبی، مساجد کوچک و بزرگ و حتی سیستم فاضلاب و لوله‌کشی‌های سفالی باشد. به منظور تأمین آب شرب بندر، حوضچه‌هایی ساخته شده بود که آب باران را جمع‌آوری می‌کرد. دخمه‌ها یا برج خاموشان سیراف نیز از مهم‌ترین دیدنی‌های این بندر است؛ مکانی که زرتشتیان، مردگان خود را در آنجا رها می‌کردند. تنها دخمهٔ ایران که به شکل خانه ساخته شده نیز در بندر سیراف واقع شده و به مقبره کوروش مشهور است.

اصل مزیت مطلق را با ذکر مثال توضیح دهید

اصل مزیت مطلق و نسبی در تجارت

عواملی که پیش از این مطرح شد، توان تولیدی منطقه یا کشوری را در مقایسه با منطقه یا کشور دیگر، تغییر می‌دهد و موجب می‌شود تولید یک محصول نسبت به محصولی دیگر «مقرون به صرفه‌تر» شود؛ به عبارت دیگر مزیت اقتصادی ایجاد کند.

دو کشور ایران و برزیل را در نظر بگیرید. برای سادگی فرض کنید:

الف) هر دو کشور به یک اندازه از نیروی کار، سرمایه و دانش فنی برخوردارند. در هر دو کشور فقط غذا و پوشاک با قیمت‌های یکسان تولید می‌شوند.

ب) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید غذا به کار گیرند، ایران 6° واحد و برزیل 4° واحد تولید می‌کند.

ج) هر دو کشور اگر همه عوامل تولیدشان را با اشتغال کامل، برای تولید پوشاک به کار گیرند، ایران 3° واحد و برزیل 7° واحد تولید می‌کند.

در این صورت می‌گوییم برزیل در تولید پوشاک و ایران در تولید غذا «مزیت مطلق»^۱ دارند. در نتیجه بهتر است در محصولی که مزیت دارند، تخصص و تمرکز یابند و محصولات خود را با یکدیگر مبادله کنند. اکنون کشور دیگری مثل کنیا را در نظر بگیرید که از نظر عوامل تولید با دو کشور ایران و برزیل یکسان است.

اصل مزیت نسبی را با ذکر مثال شرح دهید

^۱ absolute advantage

اگر اصل مزیت مطلق و نسبی در تولید و فعالیت‌های اقتصادی رعایت نشود چه نتایجی به بار می‌آورد

اگر کنیا همه امکانات خود را بر تولید غذا متمرکز کند، می‌تواند ۲۰ واحد غذا، و اگر به پوشاک تخصیص دهد ۱۰ واحد پوشاک تولید کند. همان‌طور که می‌بینید کنیا در تولید غذا و پوشاک نسبت به ایران و برزیل مزیت مطلق اقتصادی ندارد؛ یعنی هیچ کدام از آن دو کالا را به صرفه تولید نمی‌کند؛ یا به عبارت دیگر، هزینه تمام شده هر دو کالا در کنیا از دو کشور دیگر بیشتر است و این کشور مجبور است برای تولید مقدار مشخصی از کالا، منابع بیشتری را صرف کند. آیا به نظر شما کشور کنیا به هیچ وجه امکان تخصیص شدن و حضور در تجارت جهانی را ندارد؟

اقتصاددانان در این حالت، مفهوم «مزیت نسبی»^۱ را به کار می‌برند و می‌گویند هرچند کنیا در غذا و پوشاک نسبت به دیگر کشورها مزیت مطلق ندارد، در کشور خود در تولید غذا نسبت به پوشاک مزیت نسبی دارد بنابراین باید در صنعت غذا متمرکز شود و پوشاک مورد نیاز خود را از برزیل وارد کند. به عبارت دیگر، هزینه فرصت تولید غذا در کشور کنیا، کمتر از هزینه فرصت تولید پوشاک است و همین امر باعث می‌شود تا کنیا منابع کمیاب خود را بیشتر به تولید غذا، اختصاص دهد.

صادرات کالا توسط تولیدکنندگان چه امکانی را برای

اگر اصل مزیت‌های مطلق و نسبی رعایت نشود، امکان تخصیص منابع و سرمایه‌ها به بهترین نحو ممکن استفاده نمی‌شود که به نوعی هدر رفت آنها محسوب می‌شود (چراکه منابع کمیاب هستند) ثانیاً با تولید محصولات کمتر و بی کیفیت‌تر، رفاه جامعه کاهش می‌یابد. صادرات کالاها به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد تا محصولات خود را در بازارهای بزرگ‌تری به فروش برسانند و همچنین به منظور رقابت با تولیدکنندگان دیگر، به تلاش بیشتر برای تولید بهتر و کارآمدتر وادار شوند.

مزیت نسبی و هزینه فرصت

برای اینکه با مفهوم مزیت نسبی بهتر آشنا شوید، به مفهوم هزینه فرصت و تخصیص بهینه منابع کمیاب که پیش از این آموختیم، فکر کنید. فرض کنید در رشته حقوق تحصیل کرده‌اید و اکنون یک وکیل ماهر، متخصص و مشهور هستید و در دفتر وکالت خود مشاوره حقوقی می‌دهید. شما برای مشاوره حقوقی، هر ساعت مبلغ ۲۰ هزار تومان از مشتریان دریافت می‌کنید. اکنون چند روزی است که به فکر استخدام یک منشی هستید که کارهایی همچون جواب دادن به تلفن یا حروف چینی برخی از نامه‌ها را انجام دهد. این منشی برای انجام امور اداری، ساعتی ۵ هزار تومان، دستمزد می‌گیرد. با این حال ممکن است با خودتان چنین بیندیشید که من خودم این امور اداری ساده را می‌توانم انجام دهم و نیازی به استخدام منشی نیست. در این صورت ساعتی ۵ هزار تومان در هزینه‌ها صرفه جویی می‌کنم. آیا این انتخاب شما منطقی است؟ برای پاسخ، این نکته را در نظر بگیرید که هر یک ساعتی که می‌خواهید به امور اداری

اختصاص دهید، برای شما ۲۰ هزار تومان ارزش دارد. در این صورت شما به جای سود، ۱۵ هزار تومان ضرر کرده‌اید! شما در انجام امور ساده اداری دارای مزیت نسبی نیستید؛ چون یک وکیل ماهر و متخصص‌اید!



۱- comparative advantage

بازرگان قانع!

بازرگانی را شنیدم که صد و پنجاه شتر بار داشت و چهل بنده خدمتکار. شبی در جزیره کیش مرا به حجره خویش در آورد. همه شب نیارمید از سخن‌های پریشان گفتن که: فلان انبازم به ترکستان و فلان بضاعت به هندوستان است و این قباله فلان زمین است و فلان چیز را فلان ضمین. گاه گفتی: خاطر اسکندریه دارم که هوایی خوش است. باز گفتی: نه! که دریای مغرب مشوش است. سعدیا! سفری دیگرم در پیش است، اگر آن کرده شود بقیت عمر خویش به گوشه بنشینم.

گفتم: آن کدام سفر است؟ گفت: گوگرد پارسی خواهم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا کاسه چینی به روم آرم و دیبای رومی به هند و فولاد هندی به حلب و آبگینه حلبی به یمن و برد یمانی به پارس، و زآن پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخلولیا چندان فرو گفت که بیش طاقت گفتنش نماند! گفت: ای سعدی! تو هم سخنی بگوی از آنها که دیده‌ای و شنیده. گفتم:

آن شنیدستی که در اقصای غور بار سالاری بیفتاد از ستور
گفت چشم تنگ دنیا دوست را یا قناعت پر کند یا خاک گور

(گلستان سعدی، باب سوم)

چرا دولت‌ها در طول تاریخ برخورد متفاوت و گاهی متعارض با تجارت بین الملل داشته‌اند؟ دولت‌ها و تجارت بین الملل

با وجود منافع قابل توجهی که تجارت بین الملل برای کشورها دارد؛ اما در عمل دولت‌های گوناگون با روند تجارت بین الملل یکسان برخورد نکرده‌اند. یک کشور ممکن است با مشکلات **الف** خاص خود مواجه باشد و کشور همسایه‌اش، مشکلات و مسائل متفاوتی داشته باشد. همچنین **ب** آلمان‌ها و چشم‌اندازهای سیاسی و اجتماعی و فرهنگی کشورها ممکن است تفاوت‌های قابل توجهی داشته باشد. همین امور موجب می‌شود تا دولت‌ها در طول تاریخ و در شرایط گوناگون، برخوردهای گوناگون و گاه متعارضی با مسئله تجارت بین الملل داشته باشند.

دولت ها برای رسیدن به چه اهدافی از کالاهای وارداتی تعرفه و عوارض گمرکی دریافت می کنند؟

گاهی دولت ها برای حمایت از صنایع داخلی خود و کاهش وابستگی اقتصادی به کشورهای دیگر، تعرفه های گوناگونی بر واردات برخی از کالاها وضع می کنند و هی در جهت گسترش روابط اقتصادی شان با کشورهای که دیدگاه های نزدیک سیاسی با یکدیگر دارند، پیمان های تجاری وضع می کنند و تعرفه ها را کاهش می دهند. مجدداً ممکن است با بروز اختلافات سیاسی یا اقتصادی، تعرفه ها را برقرار کنند و پیمان های قبلی را نقض کنند. کشور انگلستان در سال ۱۷۰۱، قانونی را در مجلس خود تصویب کرد که براساس آن واردات هر نوع پوشاک با ابریشم ایرانی یا هندی یا چینی به کشور را ممنوع اعلام می کرد. این قانون در حمایت از صنعت منسوجات داخلی انگلستان صورت گرفته بود. در اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، کشورهای آلمان و اروپای شرقی و ایالات متحده در جهت تقویت و حمایت از صنایع داخلی خود، تعرفه های حمایتی متعددی بر کالاهای وارداتی وضع کردند. در دوره بین دو جنگ جهانی، کارگران و تولیدکنندگان، کنگره آمریکا را متقاعد کردند که تعرفه های گمرکی را تا ۵۲ درصد افزایش دهد. البته سایر کشورها نیز به تلافی این اقدام، تجارت خود را با آمریکا کاهش دادند. ایالات متحده در دهه ۷۰ قرن بیستم نیز مجدداً به سیاست های حمایت گرایانه در مقابل تجارت آزاد روی آورد.

سازمان های بین المللی که در قرن بیستم شکل گرفت، مجموعه ای از این پیمان های تجاری بود که با قرارنشیب های گوناگونی همراه بود؛ مثلاً سیاست های حمایت گرایانه ایالات متحده و برخی کشورهای اروپایی باعث به وجود آمدن مشکلاتی شده بود. کنفرانس پولی و مالی سازمان ملل (برتن وودز)^۱ در سال ۱۹۴۴ تشکیل شد و نتیجه آن تشکیل بانک جهانی توسعه و صندوق بین المللی پول بود. همچنین در سال ۱۹۴۷، ۲۳ کشور برای جلوگیری از اقدامات حمایت گرایانه کشورهای علیه یکدیگر و حفظ روابط تجاری بین خودشان قراردادی غیر رسمی را امضا کردند که به نام قرارداد «گات»^۲، مشهور شد و بعدها به سازمان دائمی تجارت جهانی تبدیل شد. آمریکا، کانادا و مکزیک در سال ۱۹۹۲، پیمان تجارت آزاد، مشهور به پیمان نفتا^۳ را امضا کردند. آنچه پشت سر امضای این پیمان های تجاری و یا نقض آن بوده است، همان منافع ملی کشورهاست. بیل کلینتون رئیس جمهور وقت ایالات متحده آمریکا در طول مراحل امضای پیمان نفتا بیان کرد: «نفتا به معنای شغل و درآمد مناسب برای آمریکایی ها است. اگر من به این امر باور نداشتیم، هرگز این معاهده را حمایت نمی کردم». همین عامل، یعنی حفاظت از منافع ملی، عامل گسستن از پیمان های تجاری نیز به شمار می رود. عدم پایبندی به پیمان های بین المللی، سابقه بلندی در سنت آمریکایی دارد و دولت های این کشور، بارها پیمان های بین المللی را نقض کرده اند. در دوران اخیر خروج آمریکا از توافق آب و هوایی پاریس، توافق نامه آسیا - پاسیفیک، توافق برجام و پیمان جهانی سازمان ملل برای بهبود وضعیت مهاجران و پناهندگان، مهم ترین موارد نقض پیمان های تجاری است که در کارنامه دولت های ایالات متحده آمریکا ثبت شده است.

عامل وضع یا نقض پیمان های تجاری بین کشورها چیست؟ و

بیل کلینتون رئیس جمهور آمریکا در مورد پیمان نفتا چه نظری داشت؟

۱- GATT: General Agreement Tariffs and Trade

۲- NAFTA: North American Free Trade Agreement

آمریکا در سالهای اخیر کدام پیمان های تجاری را نقض کرده است؟



اتحادیه ملل جنوب شرقی آسیا ASEAN	همکاری اقتصادی آسیا-پاسفیک APEC
انجمن اقتصادی ایالت‌های غربی آفریقا ECOWAS	انجمن توسعه آفریقای جنوبی SADC
انجمن بازار مشترک کارائیب CARICOM	بازار مشترک آفریقای شرقی و جنوبی COMESA
بازار مشترک جنوبی MERCOSUR	اتحادیه اروپا EU
پیمان تجارت آزاد جمهوری دومینیکن ایالات متحده آمریکای مرکزی CAFTA-DR	پیمان تجارت آزاد آمریکای شمالی NAFTA

در تجارت جهانی با رعایت اصل مزیت نسبی و مطلق به چه موردی باید توجه کرد؟

جنگ‌های تجاری و تحریم‌های اقتصادی

هرچند تجارت خارجی و تمرکز بر مزیت‌های مطلق یا نسبی دارای مزایای فراوانی است؛ اما باید در نظر داشته باشیم که این فعالیت گروهی، به قدرت و استقلال اقتصادی کشور، آسیبی نرزد. در غیر این صورت تمام مشکلاتی که کشورهای وابسته دارند، کشور ما را نیز دربر می‌گیرد. جنگ‌ها و تحریم‌های اقتصادی قرن‌های اخیر رفتار خودخواهانه برخی کشورها موجب شده است تا اقتصاددانان به اهمیت خودکفایی در برخی از تولیدات داخلی و عدم وابستگی برای تأمین آنها از خارج تاکید کنند. وابستگی در تأمین کالاهای راهبردی و ضروری مثل دارو، غذا و محصولات کشاورزی، حوزه انرژی (مثل نفت و انرژی هسته‌ای و انرژی‌های نو) و صنایع نظامی و دفاعی می‌تواند موجب بهانه‌جویی و سلطه رقیب یا دشمن و نهایتاً ضعف و وابستگی کشور شود.

۱- economic sanction

چرا اقتصاددانان تاکید بر خودکفایی در تولیدات داخلی دارد

وابستگی در کالاهای راهبردی چه نتایجی به دنبال دارد

در فضای جهانی اقتصاد تک محصولی چه ویژگی‌هایی دارد؟

- هرچند زندگی عموم انسان‌ها در جامعه شهری به‌خاطر تخصص‌گرایی و تولید براساس مزیت، اقتصادی تک‌محصولی است. اما در فضای جهانی، اقتصاد تک‌محصولی، اقتصادی شکننده و آسیب‌پذیر است؛ زیرا اقتصاد تک‌محصولی در مواقع بحرانی، امکان تاب‌آوری و انعطاف‌پذیری مقابل تکان‌ها، مشکلات و تحریم‌ها را ندارد. در صورتی یک کشور می‌تواند به وضعیت استقلال و استحکام اقتصادی نزدیک شود که:
- الف) راه‌های تأمین کالاهای وارداتی یا بازارهای فروش کالاهای صادراتی خود را گوناگون کند.
- ب) از وضعیت تک‌محصولی فاصله بگیرد.
- ج) با خلق مزیت‌های جدید اقتصادی امکان تأمین برخی نیازهای مهم و اساسی را در داخل کشور فراهم کند.
- د) به علم و فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان توجه بیشتری داشته باشد.

در صورتی که یک کشور بخواهد به استقلال اقتصادی

نزدیک گردد باید چه مواردی را رعایت کند

بیشتر بدانیم

نگاهی به تحریم‌های اقتصادی



در طول تاریخ، کشورها برای دستیابی به اهداف اقتصادی، سیاسی و یا ایدئولوژیک خود دست به تحریم‌های اقتصادی دیگر کشورها زده‌اند. در طول جنگ‌ها، دولت‌ها برای کاهش قدرت اقتصادی دشمن، وی را در تحریم قرار می‌دادند. اگر جنگ‌های نظامی اتفاق می‌افتاد، کشورها به تکنیک‌های سنتی تحریم مانند محاصره نظامی روی می‌آوردند. در قرن نوزدهم، پس از اینکه قدرت دریانوردی و نیروی نظامی دریایی افزایش یافت، استفاده از محاصره‌ها نیز افزایش یافت؛ به‌طوری که می‌توانستند برای مدت زمان طولانی قدرت اقتصادی دولتی را هدف قرار دهند و آن را کنترل کنند.

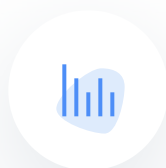
در سال‌های ابتدایی استقلال یافتن آمریکا و هم‌زمان با جنگ‌های ناپلئونی در اروپا، تحریم‌های اقتصادی یکی از اصلی‌ترین اجزای سیاست خارجی ایالات متحده به‌شمار می‌رفت. در بین سال‌های ۱۷۹۴ و ۱۸۰۹، کنگره آمریکا قوانینی را تصویب کرد که برای حفظ امنیت و مصلحت کشور، محدودیت‌ها و ممنوعیت‌هایی را بر کشتی‌ها و ناوها در حمل‌ونقل به آمریکا وضع کرد تا روابط تجاری ایالات متحده با دیگر کشورها را محدودتر کند. در طول جنگ‌های ناپلئونی، انگلستان و فرانسه به‌صورت وسیع از محاصره‌های اقتصادی استفاده می‌کردند. اگرچه تحریم‌های انگلستان هزینه‌های اقتصادی بالایی بر قاره اروپا به بار آورد؛ اما برای اینکه اقتصاد فرانسه را که در بیشتر مواد اولیه و مواد غذایی خودکفا بود، از پای درآورد کافی نبود.

تکنیک جنگ‌های اقتصادی در طول جنگ جهانی اول بیش از همه سال‌های قبل از آن توسعه یافت و ثابت کرد که این تکنیک‌ها بسیار مؤثرند. ویژگی اصلی متفقین در جنگ جهانی اول این بود که آلمان و اتریش را محاصره اقتصادی کردند. پس از اینکه آمریکا نیز وارد این جنگ شد، شروع به همکاری با دولت انگلستان در ممنوعیت علیه آلمان و کشورهای هم‌پیمان و دارای



اپلیکیشن درسی همیار

برنامه رایگان درسی همیار



تمام پایه ها

جواب کتاب ، تدریس و نمونه سوال



همیشه رایگان

برنامه همیار کاملا رایگان میباشد