

انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل*

دکتر عبدالحسین شیروی**

چکیده

در دهه ۱۹۸۰ شیوه‌های نوینی از تجارت بین کشورها رواج پیدا کرد که به طور کلی تحت عنوان "تجارت متقابل" دسته بندی می‌شوند. تجارت متقابل به معاملاتی اطلاق شود که بر اساس آن، صادرکننده متعهد می‌شود تا علاوه بر تعهداتی که معمولاً در قراردادهای صدور کالا و خدمات پذیرفته می‌شوند، تعهدات اضافی و متقابلی را در جهت منافع وارد کننده تقبل نماید؛ تعهداتی که ممکن است حتی با موضوع اصلی قرارداد سنخیت نداشته باشد. با توجه به اهمیت روزافزون تجارت متقابل در مناسبات تجاری ایران با خارج از کشور و استفاده از آن جهت دسترسی به منابع مالی و فن آوری و دانش فنی، این مقاله تلاش دارد که انواع متفاوت روش‌های قراردادی تجارت متقابل و عناصر اصلی هر کدام از این روش‌ها را تشریح نماید و زمینه را جهت توجه بیشتر محافل علمی به نقد و بررسی این روش‌های متفاوت فراهم سازد. در این مقاله ابتدا مکانیزم تجارت متقابل مورد بررسی قرار می‌گیرد و سپس روش‌های متفاوت قراردادی که تحت عنوان کلی تجارت متقابل دسته بندی می‌شوند، تبیین می‌گردد.

واژگان کلیدی: تجارت متقابل، خرید متقابل، بیع متقابل، افسست، معاملات تهاتری، قراردادهای واگذاری تهاتری، قراردادهای تسویه تهاتری، قراردادهای جبرانی.

مقدمه

تبادل کالا با کالا بدون دخالت پول، یکی از قدیمی‌ترین شیوه‌های تجارت داخلی و خارجی بوده است. قبل از این که پول به مفهوم امروزی به وجود آید، معاوضه کالا با کالا تنها طریق تجارت تلقی می‌شد و در نتیجه حجم مبادلات تجاری بسیار ناچیز بود؛ زیرا هر طرف باید همان کالایی را نیاز داشت که دیگری عرضه می‌کرد. انسان بدرستی درک کرد که برای مقابله با محدودیت‌های روش معاوضه، باید "کالای واسطه" ایجاد گردد که بتواند تجارت بین افرادی را که دارای نیازهای گوناگونی هستند، تسهیل کند. کالای واسطه نهایتاً به ایجاد "پول" منجر گردید و از آن به بعد عمده معاملات از طریق واسطه‌ای به نام پول انجام گرفت. هرچند پول توانست نیاز به معاوضه را شدیداً کاهش دهد، هرگز نتوانست به طور کامل جایگزین آن شود. معاوضه به عنوان یک روش فرعی و تکمیلی در کنار معاملات پولی ادامه پیدا کرد.

استقلال کشورهای مستعمره، تشکیل کشورهای جدید، درگیر شدن دولت‌ها در طرح‌های عمرانی و زیربنایی پر هزینه، عدم تعادل بین واردات و صادرات، کمبود ارز معتبر خارجی برای واردات کالاها و خدمات خارجی، نیاز به فن آوری و دانش فنی و توسعه نیافتگی اقتصادی باعث شده است که در دهه‌های اخیر بسیاری از کشورهای در حال توسعه به معاملات تهاتری و تجارت متقابل روی آورند؛ در نتیجه روش‌های نوینی از معاملات تهاتری و تجارت متقابل در پاسخ به این نیازها به وجود آمد. در حالی که روز به روز از اهمیت معاوضه ساده کالا با کالا در تجارت بین‌الملل کاسته می‌شد، معاملات نوین شبه تهاتری بین کشورها رواج پیدا کرد.

از آن جا که این روش‌های نوین تا حدی به معاملات تهاتری نزدیک هستند، بعضی از مواقع به نام "معاملات تهاتری"^۱ و "معاملات شبه تهاتری"^۲ شناخته می‌شوند. اصطلاحات و عباراتی که از سوی نویسندگان و تجار برای توصیف کلی این روش‌های جدید به کار می‌رود، متفاوت و مبهم است (دمیرامون^۳، ۱۹۸۲، ص ۱۲). "معاملات تهاتری"^۴، "بیع متقابل"^۵،

-
1. Barter.
 2. Barter-like.
 3. De Miramon.
 4. Buy-Back.
 5. Counter-Trade.

"ترتیب‌بند دوجانبه قراردادی"^۱، "تجارت موازی"^۲ و "معاملات جبرانی"^۳ از جمله اصطلاحاتی هستند که به صورت عام برای بیان کلی این روش‌های جدید به کار رفته‌اند (راجسکی^۴، ۱۹۸۶، ص ۱۲۹ و مک‌وی^۵، ۱۹۸۴، ص ۱). حتی نسبت به عناوین هر کدام از این روش‌های نیز بین نویسندگان و تجار توافق وجود ندارد (آنسیترال^۶، ۱۹۸۴، ص ۳۲۵). عبارات "معاملات تهاتری"، "تجارت متقابل" و "بمع متقابل" بیش از سایر عبارات به کار می‌رود. عبارت "تجارت متقابل" در ده‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ به صورت بسیار گسترده در کتاب‌ها و مقالات به کار رفته است. بنابراین "تجارت متقابل" اصطلاحی است که امروزه در تجارت بین‌الملل کاملاً رایج می‌باشد و بیش‌تر از سایر عبارات به کار می‌رود.^۷

این مقاله در صدد است که "تجارت متقابل" را تعریف کند و ارکان آن را بیان نماید. سپس انواع گوناگون روش‌های قراردادی تجارت متقابل را که در سطح جهانی توسط کشورهای گوناگون استفاده شده است، تبیین نماید. بنابراین ابتدا کلیات راجع به تجارت متقابل بیان خواهد شد و سپس هر کدام از روش‌های گوناگون قراردادی، جداگانه بررسی می‌شود.

۱- تجارت متقابل و انواع آن

تعریف تجارت متقابل

به دلیل فقدان تعریفی استاندارد و پذیرفته شده از تجارت متقابل، تعاریف متفاوتی برای تجارت متقابل ارائه شده است. ارائه تعریفی دقیق که بتواند کلیه روش‌های قراردادی تجارت متقابل را پوشش دهد و معاملات نقدی را نیز خارج کند، امر ساده‌ای نیست؛ زیرا هر کدام از انواع تجارت متقابل در فضای خاص خود و در پاسخ به نیازهای خاصی شکل گرفته است.

1. Bilateral Arrangements.
2. Parallel trading.
3. Compensation.
4. Rajski.
5. McVey.
6. Uncitral.

۷. در گزارش دبیرخانه سازمان ملل متحد آمده است که اگر چه تعریفی که عموماً مورد قبول باشد وجود ندارد، کمیسیون اقتصادی اروپا (ECE) اصطلاح تجارت متقابل را به عنوان یک اصطلاح عام که ناظر به معاملات تهاتری و شبه تهاتری است، پذیرفته است (آنسیترال، ۱۹۸۴، ص ۳۲۵).

بنابراین هر تعریفی از تجارت متقابل ممکن است جامع و مانع نباشد. برای نمونه بعضی از این تعریف‌ها در زیر بیان می‌شود:

۱. تجارت متقابل در ساده‌ترین شکل، معاوضه یک کالا با کالای دیگر است و در پیچیده‌ترین شکل نوعی سرمایه‌گذاری خارجی تلقی می‌شود (بیکر^۱، ۱۹۸۳، ص ۳۷۵).

۲. تجارت متقابل در یک معنای گسترده، عملی است که مطابق آن فروش به یک کشور خارجی تنها در صورتی امکان دارد که فروشنده قبول کند کالاهایی را از کشور خریدار، به ارزش معامله اول خریداری کرده، از کشور خریدار صادر نماید (دمیرامون^۲، ۱۹۸۲، ص ۲۴).

۳. تجارت متقابل شامل آن دسته از معاملاتی است که بر اساس آن، یک طرف معامله، کالاها، خدمات، تکنولوژی، یا چیزهای با ارزش اقتصادی دیگر را به طرف دیگر می‌فروشد و متقابلاً تعهد می‌نماید که کالاها، خدمات، تکنولوژی یا چیزهای با ارزش اقتصادی دیگر را از طرف دیگر خریداری کند (آنسیترا^۳، ۱۹۹۳، ص ۳۲۵).

در بعضی از تعاریف پیش گفته، کارکرد تجارت متقابل در تعریف آمده است؛ مثل این که تجارت متقابل یک روش سرمایه‌گذاری غیر مستقیم است در صورتی که اصولاً نباید کارکرد در تعریف ذکر گردد. بعضی از تعاریف گفته شده فقط صورتهای خاصی از تجارت متقابل را پوشش می‌دهند و جامع کلیه روش‌های تجارت متقابل نیستند.

تجارت متقابل، ممکن است به طور کلی به معاملاتی اطلاق شود که بر اساس آن، صادرکننده متعهد می‌شود تا علاوه بر تعهداتی که صادرکننده به طور معمول در یک معامله نقدی می‌پذیرد، تعهدات اضافی و متقابلی را به نفع واردکننده تقبل نماید. تعهدات عادی یک صادرکننده یا فروشنده معمولاً شامل تحویل کالای خریداری شده مطابق با مشخصات قراردادی و تحویل آن‌ها در زمان مقرر به خریدار است. چنانچه صادرکننده طبق قرارداد ملزم شود تا علاوه بر تعهدات متعارف، تعهدات اضافی دیگری را به نفع واردکننده تقبل نماید، تجارت متقابل شکل می‌گیرد. این تعهدات اضافی ممکن است این موارد را شامل شود: خرید متقابل کالا و خدمات از واردکننده، انتقال فن آوری و دانش فنی به واردکننده، کمک به واردکننده در بازاریابی کالاهای تولیدی واردکننده، پیدا کردن مشتری برای کالاها و خدمات

1. Baker.

2. De Miramon.

3. Uncitral.

واردکننده، سرمایه‌گذاری در کشور واردکننده، تولید بعضی از کالاها در کشور واردکننده، مشارکت با واردکننده در تولید بعضی از کالاها و خدمات، همکاری تحقیقاتی با واردکننده و امثال این‌ها. برای مثال صادرکننده اتومبیل ملزم می‌شود تا بعضی از قطعات اتومبیل را با مشارکت واردکننده در داخل کشور واردکننده تولید کند. تعهد صادرکننده به مشارکت در تولید بعضی از قطعات تعهد علی‌حده‌ای است که علاوه بر تعهدات اصلی یک فروشنده و صادرکننده اتومبیل است.

انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل

تجارت متقابل ممکن است از جنبه‌های گوناگونی مثل ماهیت و میزان تعهدات تقبل شده، مدت زمان اجرای قرارداد، و کارکرد اقتصادی و مالی آن به دسته‌های گوناگونی تقسیم شود. مطابق نظریه کمیسیون تجارت بین‌المللی ایالات متحده آمریکا، کلیه معاملات تجارت متقابل به پنج دسته تقسیم می‌شوند: معاوضه، خرید متقابل، بیع متقابل (بای‌بک)، افسست^۱ و قراردادهای واگذاری^۲. در گزارشی که توسط سازمان همکاری اقتصادی و توسعه^۳ منتشر شده است، تجارت متقابل به دو دسته کلی تقسیم شده است: معاملات جبرانی تجاری که شامل معاملات تهاتری و خرید متقابل است و معاملات جبرانی صنعتی که شامل بیع متقابل و قراردادهای اصلی^۴ می‌باشد.

روش‌های گوناگون تجارت متقابل را می‌توان به نه گروه تقسیم کرد. این گروه‌ها عبارتند از: معاملات تهاتری ساده، خرید متقابل، بیع متقابل (بای‌بک)، افسست، پیش خرید، تعویض، قراردادهای تسویه تهاتری، قراردادهای واگذاری تهاتری و معاوضه دیون که در ادامه، هر کدام به طور جداگانه مورد بررسی قرار می‌گیرند:

1. Offset.

2. Switch-Trade.

3. Organization of Economic Cooperation and Development (OECD).

4. Framework Agreements.

۲- معاملات تهاتری ساده

تعریف معاملات تهاتری ساده

در "معاملات تهاتری ساده"^۱ کالاها و خدماتی که تقریباً از لحاظ ارزش برابر هستند با یکدیگر مبادله می‌شوند، بدون این که در این بین پول رد و بدل شود. به عنوان مثال، یک شرکت چند ملیتی در آمریکا حدود هشت میلیون دلار مواد شیمیایی به زیمبابوه صادر و به جای دریافت پول موافقت کرد که به همین ارزش از زیمبابوه تنباکو بگیرد (لوهر^۲، ۱۹۸۸، ص ۳۲). معاملات تهاتری ساده وقتی واقع می‌شود که هر کدام از طرفین تجاری، همان جنس و کالایی را تقاضا کنند که طرف دیگر برای عرضه در اختیار دارد. این گونه معاملات از قدیمی‌ترین معاملاتی است که انسان در داخل مرزها و خارج از مرزها انجام داده است. ماهیت قراردادی ساده، انعکاس تعهدات طرفین در یک قرارداد واحد، اجرای قرارداد در مدت زمان کوتاه، و کم ارزش بودن نسبی کالاها و خدمات مبادله شده از ویژگی‌های اصلی معاملات تهاتری ساده هستند که در ذیل با تفصیل بیشتری بررسی می‌شود:

مشخصات معاملات تهاتری ساده

در مقایسه با روش‌های دیگر تجارت متقابل، معاملات تهاتری ساده پیچیدگی کم‌تری دارند و ماهیتاً ساده می‌باشند. مقدار مشخصی از کالا یا خدمات به طور مستقیم با مقدار مشخصی از کالا یا خدمات دیگر مبادله می‌شوند، بدون این که ضرورتی وجود داشته باشد تا برای تسهیل معامله مؤسسات اعتباری و بانک‌ها دخالت کنند. به جهت سادگی این نوع قراردادهای، لازم نیست که بعداً جهت عملی ساختن مفاد آن، قراردادهای اجرایی تنظیم شوند، در حالی که در بسیاری از توافقات تجارت متقابل ابتدا یک قرارداد اصلی تنظیم می‌شود و در چهارچوب آن قرارداد اصلی، قراردادهای اجرایی منعقد می‌شوند.

چون کلیه حقوق و تعهدات طرفین در یک قرارداد واحد منعکس می‌شوند، اجرای تعهدات هر کدام از طرفین بشدت به اجرای تعهدات طرف دیگر وابسته است. نقض قرارداد در یک طرف به وضوح تعهدات طرف دیگر را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بعضی از مواقع جهت اجتناب از تأثیرات منفی این وابستگی و ارتباطی که بین تعهدات دو طرف وجود دارد، طرفین توافق می‌کنند که

1. Barter.

2. Lohr.

تحویل کالاها در هر دو طرف به طور همزمان انجام گیرد (بران و فراکلین^۱، ۱۹۹۴، ص ۲). اجرای معامله تهاتری ساده معمولاً به صورت یکجا و در یک دفعه انجام می‌گیرد و بندرت اجرای آن به دفعات بعدی کشیده می‌شود. اگر به طور استثنایی لازم باشد که معامله به دفعات انجام گیرد، این دفعات معمولاً در مدت زمانی کوتاه - حداکثر یک سال - انجام خواهد شد. برای مثال بر طبق یک معامله تهاتری ساده بین ایران و زلاند نو، صد هزار تن گوشت یخ‌زده با شش میلیون بشکه نفت خام به ارزش ۳۰۰ میلیون دلار زلاند نو در طول یک سال مبادله شد (گری^۲، ۱۹۸۶، ص ۱۳).

ویژگی دیگر معاملات تهاتری ساده این است که در این قراردادها، پول به عنوان وسیله پرداخت وجود ندارد. البته اصولاً کالاها در هر طرف به وسیله پول ارزیابی می‌شوند، حتی ممکن است این امر در قرارداد ذکر شود، ولی ارزیابی به پول و یا ذکر ارقام به این معنا نیست که واقعا پول بین طرفین رد و بدل می‌شود. پس این تلقی که تجارت متقابل تجارت بدون پول است تا حدی که به این روش از تجارت متقابل مربوط است صحیح می‌باشد.

بر خلاف سایر روش‌های تجارت متقابل که مبلغ قرارداد ممکن است به صدها میلیون دلار بالغ گردد، معاملات تهاتری ساده عمدتاً در مواردی به کار می‌روند که ارزش قرارداد خیلی زیاد نیست. وقتی بناست اجرای معامله تهاتری ساده یکدفعه انجام گیرد و یا اجرای آن در یک مدت زمان کوتاهی به پایان برسد، مسلماً مقدار کالایی که برای یک بار اجرا یا در یک دوره کوتاه مبادله می‌شود نمی‌تواند به اندازه یک قرارداد دراز مدت بیع متقابل و امثال آن باشد که اتمام قرارداد سال‌ها به طول می‌انجامد. به عنوان مثال غنا و چین قرارداد تهاتری ساده‌ای را منعقد نمودند که بر اساس آن، مقدار معینی پارچه ابریشمی، پنبه، دوچرخه و مواد خوراکی چینی با کاکائوی غنا مبادله شد. با در نظر گرفتن قیمت بازار کاکائو در زمان انعقاد قرارداد، معامله تهاتری فوق در حدود ۸/۴ میلیون دلار ارزش داشت که در تجارت بین‌المللی رقم بزرگی محسوب نمی‌شود (گایوت^۳، ۱۹۸۶، ص ۹۲۱).

معاملات تهاتری ساده اصولاً به عنوان یک روش تجارت متعارف محسوب نمی‌شوند و به طور استثنایی مورد توجه قرار می‌گیرند. این معاملات بیش‌تر در شرایط خاصی مثل جنگ،

1. Brown & Franklin.

2. Gray.

3. Guyot.

انزوای سیاسی و وجود انحصارات و تحریمات اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرند و عمدتاً بین کشورهای همسایه یا کشورهای متعلق به یک طرز فکر ایدئولوژیکی یا سیاسی خاص انجام می‌گیرند. این معاملات در تجارت بین‌الملل نمی‌توانند به صورت گسترده مورد استفاده قرار گیرند؛ زیرا اولاً؛ در این معاملات هر طرف قرارداد باید همان چیزی را نیاز داشته باشد که طرف دیگر عرضه می‌کند. ثانیاً؛ مؤسسه‌های اعتباری و بانک‌ها اصولاً در این معاملات دخالت ندارند و با وجود بعد مسافت بین طرفین قرارداد، خطرات انجام معامله زیاد است. ثالثاً؛ وابستگی و ارتباط تعهدات هر کدام از طرفین به یکدیگر خطر نقض قرارداد را افزایش می‌دهد. این موانع باعث شده است تا معاملات تهاتری ساده به معاملات کم اهمیت و محدود گردد، و معمولاً بین دولت‌هایی انجام شود که ارتباط سیاسی و ایدئولوژیکی محکمی با یکدیگر دارند (ورزاریو^۱، ۱۹۹۲، ص ۲).

۳- خرید متقابل

تعریف خرید متقابل

"خرید متقابل"^۲ یکی از رایج‌ترین شیوه‌های تجارت متقابل است که سال‌ها مورد استفاده کشورهای گوناگون قرار گرفته است. این روش عمدتاً بعد از جنگ جهانی دوم به وجود آمد و گسترش پیدا کرد. خرید متقابل یک روش تجارت متقابل است که بر اساس آن، یک طرف قرارداد کالاها یا خدماتی را به طرف دیگر صادر می‌کند و متقابلاً توافق می‌کند تا مقدار مشخصی از کالاهایی را که در کشور وارد کننده تولید شده است، خریداری و صادر نماید. خرید متقابل در واقع بر مبنای همان معاملات تهاتری ساده، ولی با ساختاری جدید بنا شده است تا برای تجارت بین‌المللی جدید و نیازهای عصر حاضر مناسب باشد. بر طبق آماري که توسط شورای ملی تجارت خارجی آمریکا از شرکت‌های آمریکایی ارائه شده است، ۵۵٪ تجارت متقابل این شرکت‌ها به صورت خرید متقابل بوده است (گلدستین^۳، ۱۹۸۴م، ص ۲۳).

1. Verzariu.

2. Counter-purchase.

3. Goldstein.

مشخصات خرید متقابل

سه ویژگی اصلی، خرید متقابل را از سایر روش‌های تجارت متقابل جدا می‌سازد: وجود دو قرارداد مستقل، ولی به هم وابسته؛ دو روش مجزا برای پرداخت؛ و تعهد به خرید متقابل کالاهایی که با کالاهای صادره شده اولی ارتباطی ندارند. این سه ویژگی مهم در ذیل با تفصیل بیش‌تر بررسی قرار می‌گیرند:

یک: وجود دو قرارداد

بر خلاف معاملات تهاتری ساده، معاملات خرید متقابل حداقل از دو قرارداد تشکیل شده است. در یک قرارداد، صادر کننده کالاها یا خدماتی را به طرف وارد کننده می‌فروشد، و در قرارداد دیگر، صادر کننده متقابلاً کالاها یا خدماتی را از واردکننده اول خریداری می‌کند. در خصوص اتصال این دو قرارداد به یکدیگر معمولاً از دو روش استفاده می‌شود: در روش اول، قبل از انعقاد این دو قرارداد یا همزمان با انعقاد قرارداد اول، پروتکلی^۱ بین طرفین منعقد می‌شود که بر اساس آن، صادرکننده توافق می‌کند در قبال فروش کالاها و خدمات موضوع قرارداد اول، متقابلاً کالاها یا خدماتی را تا ارزش معینی از واردکننده خریداری و آن‌ها را صادر نماید (موضوع قرارداد دوم). در این صورت قرارداد اول و دوم در ظاهر حاوی هیچ شرطی نیستند که نشان دهد این دو به یکدیگر وابسته هستند و ارتباط این دو به یکدیگر از طریق پروتکل انجام می‌گیرد.

در روش دوم، قرارداد اول حاوی شرطی است که بر اساس آن صادرکننده تعهد کرده است که متقابلاً کالاها یا خدماتی را از واردکننده خریداری نماید. توضیح این نکته لازم است که چنانچه این دو قرارداد به نحو مقتضی از طریق پروتکل و یا از طریق شرط ضمن عقد به همدیگر مرتبط نشوند، خرید متقابل به وجود نمی‌آید؛ زیرا این دو قرارداد از جهت حقوقی از یکدیگر مستقل می‌باشند و صرف همزمان بودن انعقاد آن‌ها، یا صرف خرید متقابل طرفین از یکدیگر، بدون این که از جهت قراردادی بدان ملزم باشند باعث نخواهد شد که روش خرید متقابل به وجود آید.

بنابراین در صورت تنظیم پروتکل، با این که این دو قرارداد در ظاهر کاملاً مستقل به نظر

۱. این پروتکل (PROTOCOL) ممکن است نام‌های دیگر داشته باشد؛ مثل قرارداد اصلی، قرارداد تعیین کننده چارچوب (Framework Agreement) و غیره.

آیند، در واقع این دو به همدیگر از طریق پروتکل مرتبط هستند. صادرکننده و فروشنده اولی معمولاً برای تحقق بخشیدن به فروش خود، به خرید متقابل کالا از واردکننده اقدام می‌کند. اگر صادرکننده به هر دلیلی نتواند فروش خود را محقق سازد، او نمی‌خواهد که به خرید متقابل متعهد باقی باشد. پس این به نفع صادرکننده اولی است که مطمئن شود خرید متقابل ثانوی او به نحو مقتضی به فروش او منوط شده است، به نحوی که اگر معامله اولی به هر دلیلی اجرا نشد، صادرکننده موظف نباشد که خرید متقابل را انجام دهد و بتواند خرید متقابل را کان لم یکن قلمداد کند. البته صادرکننده اولی معمولاً تمایل ندارد که با عدم اجرای قرارداد اول، خرید متقابل به صورت قهری لغو شود. او ترجیح می‌دهد در صورت انجام ندادن معامله اول مختار باشد که خرید متقابل ثانوی را تأیید و یا فسخ نماید؛ زیرا این به صادرکننده اولی امکان می‌دهد تا در جهت منافع خود، قرارداد خرید متقابل را انجام دهد و یا آن را فسخ نماید.

دو: پرداخت‌های مستقل

دومین ویژگی اصلی معاملات خرید متقابل این است که در هر کدام از این دو قرارداد، روش پرداخت مستقل پیش‌بینی می‌شود. طرفین معمولاً موضوع ارتباط این دو قرارداد را به عهده پروتکل واگذار می‌کنند تا این دو قرارداد در ظاهر مستقل از دیگری باشد و طرفین بتوانند از خدمات مؤسسات اعتباری و بانک‌ها استفاده کنند. مؤسسات اعتباری و بانک‌ها معمولاً تمایلی ندارند که قراردادهای مرتبط و معلق را از جهت مالی حمایت کنند. بدین جهت، هر قرارداد دارای شیوه پرداخت خاص خود از جهت مبلغ، نوع ارز، زمان پرداخت و نحوه پرداخت خواهد بود. به عنوان مثال بر طبق یک خرید متقابل بین یونان و روسیه، یونان موافقت کرد تا در طول مدت مشخصی روزانه سی هزار بشکه نفت به ازای هر بشکه ۲۸ دلار از روسیه خریداری کند. در مقابل، روسیه نیز متعهد شد حداکثر به اندازه ارزش قرارداد اول کالاهای یونانی خریداری کند (هاه^۱، ۱۹۸۳، ص ۱۵).

بر خلاف معاملات تهاتری ساده که ارزش هر طرف مبادله تقریباً با طرف دیگر برابر است، در خرید متقابل، ارزش این دو قرارداد الزاماً برابر نیستند. ارزش قرارداد دوم معمولاً درصدی از ارزش قرارداد اول است که ممکن است بین ده تا صد درصد ارزش قرارداد اول باشد. بر طبق

قرارداد خرید متقابلی که بین شرکت آمریکایی مک‌دونالد داگلس^۱ و دولت تایلند منعقد شد، شرکت آمریکایی ۸ فروند هواپیمای اف ۱۸ به دولت تایلند فروخت و تعهد نمود که متقابلاً تا حداکثر ۲۵٪ ارزش معامله از کالاهای تایلندی خریداری و از کشور تایلند به خارج صادر نماید (فلایت اینترنشنال^۲، ۱۹۹۶، ص ۵). از آن جا که تعهد به خرید متقابل از سوی خریدار اولی و به عنوان پیش شرط انجام قرارداد اولی تحمیل می‌شود، مبلغ قرارداد دوم حداکثر تا مبلغ قرارداد اول است و بندرت و در موارد کاملاً استثنایی این مبلغ ممکن است از مبلغ قرارداد اولی فراتر رود.

سه: موضوعات غیر مرتبط

سومین ویژگی خرید متقابل این است که کالاها یا خدمات موضوع قرارداد دوم با کالاها و خدمات موضوع قرارداد اول از جهت ساخت یا تولید با یکدیگر ارتباطی ندارند و کالاها و خدمات موضوع قرارداد دوم نتیجه و محصول کالاها و خدمات موضوع قرارداد اول محسوب نمی‌شوند؛ مثلاً یک شرکت آمریکایی هواپیماهای مسافربری به یوگسلاوی فروخت و متقابلاً کالاهایی مانند ابزارآلات و کنسرو از یوگسلاوی خریداری کرد (مک‌وی، ۱۹۸۰، ص ۱۹۹). در این مثال، بین ابزارآلات و کنسرو از یک طرف و هواپیمای مسافربری از طرف دیگر ارتباط ساخت و یا تولید وجود ندارد. در صورتی که در قراردادهای بیع متقابل (بای‌بک)، کالاهایی که متقابلاً خریداری می‌شوند، محصول و نتیجه کالاها و خدماتی هستند که بر اساس قرارداد اول عرضه می‌شوند.

در خرید متقابل، معمولاً کالای خاصی جهت خرید تعیین نمی‌شود، بلکه لیستی از کالاها مشخص و صادر کننده اولی مخیر می‌شود تا کالاهایی را از لیست انتخاب و متقابلاً خریداری نماید. در بعضی از موارد، فقط کالاهایی که مجاز به خرید متقابل نیستند مشخص می‌شوند و صادر کننده اولی مخیر است هر کالایی را که در لیست نیامده است، متقابلاً خریداری و صادر نماید. بسیاری از کشورها کالاهای صادراتی اصلی خود را که فروش آن‌ها در بازارهای بین‌المللی با مشکل خاصی روبه رو نیست - مثل نفت - از لیست کالاهایی که ممکن است متقابلاً خریداری شود، استثنا می‌کنند. کشوری که روش خرید متقابل را درخواست می‌کند، معمولاً

1. McConnell Douglas.

2. Flight International.

کالاهایی را موضوع تعهد به خرید متقابل قرار می‌دهد که پیدا کردن مشتری برای آن کالاها آسان نیست. در واقع آن کشور تلاش دارد تا از طریق روش خرید متقابل، کالاهای ساخت داخل را که بازار مناسبی در خارج ندارند یا مشابه این کالاها به میزان فراوان در بازار جهانی وجود دارد، صادر نماید. این کالاها ممکن است کالاهای ساخته شده صنعتی، کالاهای نیمه ساخته شده و در بعضی موارد مواد اولیه‌ای باشد که به دلیل کثرت عرضه فروش عادی آن‌ها در بازارهای بین‌المللی با مشکل روبه روست.

سایر مکانیزم‌های خرید متقابل

آنچه در مورد خرید متقابل بیان شده است، نشان دهنده یک روش معمول و رایج خرید متقابل است. در عمل ممکن است خرید متقابل با تغییراتی نسبت به آنچه بیان شد، منعقد شود. در ذیل به دو نمونه از خرید متقابل که در روابط تجاری بین‌المللی مورد استفاده قرار می‌گیرند و دقیقاً با موارد بالا تطبیق ندارند، اشاره می‌شود:

۱. صادرکننده و فروشنده اصلی به جای این که به خرید متقابل کالاهای ساخت کشور واردکننده تعهد نمایند به پیدا کردن مشتری برای آن کالاها تعهد می‌نمایند. در این صورت، صادرکننده اصلی باید تا حداکثر مبلغ مقرر در قرارداد برای کالاهای ساخت واردکننده مشتری پیدا کند. تعهد به پیدا کردن مشتری ممکن است کلی و مبهم باشد و از جهت حقوقی تعهد قابل اجرایی را ایجاد نکند.

۲. صادرکننده و فروشنده اصلی به جای این که به خرید متقابل کالاهای ساخت واردکننده ملزم شوند، متعهد می‌شوند که امکانات و تسهیلاتی را برای واردکننده، فراهم سازند که او بتواند کالاهای خود را در بازارهای بین‌المللی به فروش رساند. این امکانات و تسهیلات شامل ارائه اطلاعات مربوط به وضعیت بازار و نوع تقاضاهای موجود در بازار، ارائه کمک‌های مربوط به نحوه بسته بندی، در اختیار قراردادن شبکه فروش، کمک در معرفی و تبلیغ کالاها، ارائه خدمات بعد از فروش، و غیره خواهد بود. این تعهدات معمولاً مبهم و در عمل ممکن است به اختلاف منجر شود.

۴- بیع متقابل (بای‌بک)

تعریف قراردادهای بیع متقابل

در قراردادهای بیع متقابل، کالا و خدمات صادر شده و کالاهایی که متقابلاً باز خرید می‌شوند در یک فرآیند تولیدی به یکدیگر مرتبط هستند. در این قراردادها، یک شرکت خارجی

متعهد می‌شود که از طریق عرضه ماشین‌آلات، مواد، تکنولوژی، دانش فنی و دیگر کمک‌های فنی، مالی و اقتصادی به کشور واردکننده کمک کند تا یک واحد اقتصادی و تولیدی را راه‌اندازی کند و در مقابل موافقت می‌کند که از طریق بازخرید محصولات حاصل از پروژه مورد نظر هزینه خود را مستهلک نماید. تسهیلات و امکانات گوناگونی ممکن است موضوع قراردادهای بیع متقابل قرار گیرد که مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از: ماشین‌آلات، مواد، فن‌آوری، دانش فنی، سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای کامپیوتری، خدمات مدیریتی، لیسانس‌ها، علائم و نام‌های تجاری و سایر مجوزهای تولید. این تسهیلات و امکانات اعطایی ممکن است جهت ساخت و راه‌اندازی یک کارخانه، تأسیس یک پالایشگاه، بازسازی و بهینه‌سازی یک پروژه اقتصادی، توسعه و استخراج حوضچه‌های نفت و گاز، توسعه و استخراج معادن، نصب خطوط لوله نفت و گاز، توسعه طرح‌های مربوط به بخش کشاورزی و غیره به کارگرفته شوند. محصولاتی که طبق قراردادهای بیع متقابل بازخرید می‌شوند، ممکن است نفت، گاز، مواد پتروشیمی، مواد معدنی استخراج شده، کالاهای صنعتی نیمه تمام، کالاهای تمام شده و امثال آن باشند.

در آیین‌نامه چگونگی قراردادهای بیع متقابل غیر نفتی مصوب ۱۳۷۹/۱۱/۹ هیأت وزیران، بیع متقابل به شرح زیر تعریف شده است:

"بیع متقابل یا معاملات دو جانبه، به مجموعه‌ای از روش‌های معاملاتی اطلاق می‌شود که به موجب آن سرمایه‌گذار تعهد می‌نماید، تمام یا بخش از تسهیلات مالی (نقدی و غیر نقدی) را برای تأمین کالاها و خدمات مورد نیاز، شامل کالاهای سرمایه‌ای یا واسطه‌ای یا مواد اولیه یا خدمات، جهت ایجاد، توسعه، بازسازی و اصلاح واحد تولیدی یا خدماتی در اختیار سرمایه‌پذیر قرار دهد و بازپرداخت تسهیلات، شامل اصل و هزینه‌های تبعی آن را از محل صدور کالا و خدمات تولیدی سرمایه‌پذیر دریافت کند" (روزنامه رسمی شماره ۱۶۳۶۵ مورخ ۱۳۸۰/۲/۱۷)....

روش بیع متقابل، ابتدا توسط کشورهای دارای اقتصاد متمرکز (سوسیالیستی) مورد استفاده قرار گرفت تا به فن‌آوری و دانش فنی کشورهای صنعتی دسترسی پیدا کنند و بتوانند کالاهای ساخته شده خود را به بازارهای کشورهای صنعتی روانه کنند (بلام^۱، ۱۹۸۲، ص ۳۸). مهم‌ترین و بزرگ‌ترین نمونه‌های بیع متقابل بین روسیه، کشورهای اروپای شرقی و چین با کشورهای

صنعتی منعقد شده است (هنارت^۱، ۱۹۹۰، ص ۲۵۹). امروزه دیگر بیع متقابل به کشورهای سوسیالیستی منحصر و محدود نیست و کشورهای زیادی در سطح جهانی از این روش استفاده می‌کنند. حتی بعد از فروپاشی شوروی سابق، اهمیت بیع متقابل در کشورهای تازه به استقلال رسیده کم نشد؛ زیرا این کشورها برای توسعه اقتصادی خود به تکنولوژی پیشرفته و کمک‌های مالی، فنی و مدیریتی کشورهای پیشرفته نیاز مبرم پیدا کردند و تکیه آن‌ها به بیع متقابل افزایش پیدا کرد (تأمین مالی تجارت بین‌الملل^۲، ۱۹۹۲، ص ۴).

یک نمونه معروف و مهم از بیع متقابل، قراردادی است که بین شوروی سابق و یک کنسرسیوم متشکل از شرکت‌های آلمانی، فرانسوی و ایتالیایی و انگلیسی منعقد شد. بر طبق این قرارداد، کنسرسیوم متعهد شد که خط لوله گازی را از سیبری به اروپا بکشد و موافقت نمود تا گازی را که از این خط لوله به اروپا می‌رسد بازخرد و هزینه‌های خود را از آن طریق مستهلک نماید (فورکر^۳، ۱۹۹۰، ص ۱۳ و هوت^۴، ۱۹۸۲، ص ۱۵). مثال دیگر قراردادی است که بین یک شرکت آمریکایی و دولت چین منعقد شد که بر اساس آن شرکت آمریکایی موافقت نمود جهت کشت دو گونه پرتقال در چین به طرف چینی نهال و ابزار و وسایل لازم بفروشد. در مقابل، شرکت آمریکایی قبول کرد تا پرتقال‌های تولیدی را برای مدت ۱۰ سال بازخرد کند (گلدستین، ۱۹۸۴، ص ۲۴).

ایران کشوری است که از روش بیع متقابل برای توسعه میادین نفت و گاز استفاده کرد و میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری خارجی از طریق بیع متقابل در صنایع بالا دستی نفت و گاز جذب شد. در این قراردادها سرمایه‌گذار خارجی تعهد می‌کند که با تأمین منابع مالی، فن آوری و دانش فنی، ارائه تجهیزات و موارد لازم یک میدان نفتی را توسعه دهد. هزینه‌های سرمایه‌گذار و حق الزحمه آن از طریق اختصاص بخشی از نفت تولیدی به سرمایه‌گذار بازیافت می‌شود.

مشخصات قراردادهای بای‌بک

چهار ویژگی اساسی، قراردادهای بیع متقابل را از سایر روش‌های تجارت متقابل مجزا

1. Hennart.

2. International Trade Finance.

3. Forker.

4. Hewett.

می‌کند. این چهار ویژگی عبارتند از: بلند مدت بودن؛ سنگین بودن؛ ارتباط تولیدی بین کالاها و خدمات صادراتی و کالاها و خدمات باخرید شده؛ و دو قرارداد مجزا. این ویژگی‌ها در ذیل با تفصیل بیش‌تری مورد بررسی قرار می‌گیرند:

بلند مدت بودن قرارداد

قراردادهای بیع متقابل، جزء قراردادهای بلند مدت^۱ محسوب می‌شوند که در مدت زمانی نسبتاً قابل توجه اجرا می‌شوند. متناسب با حجم و بزرگی پروژه موضوع بیع متقابل، این مدت ممکن است بین سه سال تا چندین دهه به طول انجامد. ساخت یک پروژه اقتصادی عظیم که به خط تولید برسد، یا توسعه یک میدان نفت و گاز مستلزم صرف وقت زیادی خواهد بود. علاوه بر مدتی که جهت ساخت پروژه و رساندن آن به مرحله بهره‌برداری مورد نیاز است، مدت زمان نسبتاً طولانی نیاز است تا بتدریج محصولات تولیدی باخرید شوند. این تدریج برای این است که اولاً؛ پروژه ممکن است قابلیت آن مقدار تولید را نداشته باشد که در کوتاه مدت کفاف هزینه‌های انجام شده را بدهد. ثانیاً؛ ورود مقدار زیادی کالا در بازار در مدت زمانی کوتاه، ممکن است قیمت آن کالا را تحت تأثیر قرارداد، باعث کاهش آن شود. ثالثاً؛ ورود مقدار زیاد کالا در بازاری خاص، ممکن است آن بازار را تحت تأثیر قرارداد، موجب طرح دعاوی دامپینگ^۲ شود (رینالدی^۳، ۱۹۸۷، ص ۴۴۱). بدین جهت در بیع متقابل، باخرید محصولات تولیدی بتدریج و در مدت زمانی نسبتاً زیاد انجام می‌گیرد. بنابراین، مدت زمانی که برای ساخت پروژه باید صرف شود و مدت زمانی که پروژه باید مورد بهره‌برداری قرارگیرد (تا از طریق باخرید محصولات، هزینه‌های انجام شده مستهلک شود) موجب می‌شود تا اجرای کامل یک قرارداد بیع متقابل سال‌ها به طول انجامد.

سنگین بودن قراردادهای بیع متقابل

بیع متقابل معمولاً برای ایجاد، توسعه و راه‌اندازی پروژه‌های سنگین و گران قیمت مورد استفاده قرار می‌گیرد. در بسیاری از موارد، صادر کننده اصلی، نه تنها ماشین‌آلات، مواد و تکنولوژی لازم جهت تأسیس یا توسعه یک واحد اقتصادی مهم را ارائه می‌کند، بلکه سرمایه

1. Long-Term.

2. Dumping.

3. Rinaldi.

مورد نیاز را نیز فراهم می‌سازد. بنابراین در مقایسه با خرید متقابل، قیمت این پروژه‌ها معمولاً خیلی زیاد است، حتی ممکن است به صدها میلیون دلار برسد (سازمان همکاری اقتصادی و توسعه^۱، ۱۹۸۱، ص ۲۳). قراردادهای بیع متقابل که در ارتباط با توسعه میداین نفت و گاز بین ایران و شرکت‌های خارجی منعقد شده است، نشان می‌دهد، که این پروژه‌ها عظیم بوده و مبالغ آن از صدها میلیون دلار فراتر رفته است.

ارتباط تولیدی بین کالاهای صادراتی و محصولات باز خرید شده

سومین ویژگی بیع متقابل این است که تسهیلات و امکانات تولیدی ارائه شده از سوی صادرکننده اصلی با محصولاتی که بناست در مقابل باز خرید شوند، در یک فرآیند تولیدی به هم مرتبط هستند. در واقع صادرکننده اصلی می‌پذیرد که محصولات تولیدی آن پروژه یا مواد استخراج شده از آن پروژه را که با کمک و مساعدت خود او راه‌اندازی و به بهره‌برداری رسیده است، باز خرید کند. مثلاً اگر موضوع بیع متقابل توسعه، استخراج و بهره‌برداری از یک میدان نفت یا گاز باشد، نفت و گازی که بعداً بر اثر فرآیند توسعه و تولید موضوع قرارداد استخراج می‌شود، از سوی صادرکننده اصلی باز خرید می‌شود. به عنوان مثال: یک شرکت آمریکایی، یک قرارداد بیع متقابل با یک شرکت رومانی امضا کرد که به موجب آن، طرف آمریکایی متعهد شد تا در رومانی یک کارخانه تولید تیر دایر نماید و در مقابل مقدار معینی از تیرهای تولید شده در آن کارخانه را باز خرید و از رومانی صادر نماید (گرابو^۲، ۱۹۸۴، ص ۲۵۸). در یک قرارداد بیع متقابل، یک شرکت بین‌المللی، تعهد نمود تا جهت ساخت یک کارخانه تولید تراکتور در کشور لهستان طراحی لازم را انجام داده، فن آوری و دانش فنی لازم را ارائه نماید. در مقابل، شرکت بین‌المللی مزبور موافقت نمود تا بعضی از قطعات تراکتور را که در این پروژه تولید خواهد شد باز خرید و جهت کارخانه‌های مونتاژ تراکتور به کشور انگلستان صادر نماید (مورگان^۳، ۱۹۷۸، ص ۱۲). بنابراین ارتباط تولیدی بین کالاها و خدمات عرضه شده و کالاها و خدمات باز خرید شده از مشخصه‌های اصلی بیع متقابل است. چنانچه در بیع متقابل موافقت شود تا متقابلاً کالاهایی خریداری شود که با صادرات کالاها و خدمات اصلی ارتباط تولیدی

1. OECD.
2. Grabow.
3. Morgan.

نداشته باشد، در این صورت قرارداد موجود، بیش از این که یک قرارداد معمول بیع متقابل باشد، یک قرارداد خرید متقابل محسوب می‌شود.

دو قرارداد مجزا

مشابه آنچه در خرید متقابل بیان شد، قراردادهای بیع متقابل حداقل از دو قرارداد تشکیل می‌شوند. در قرارداد اول، صادر کننده تعهد می‌کند کالاها و خدماتی را در مقابل ثمن معینی جهت ساخت یا توسعه یک واحد اقتصادی ارائه نماید. ثمن معامله ممکن است از سوی خود صادرکننده تأمین شود، یا این که از طریق اخذ وام از مؤسسات مالی تأمین گردد. در قرارداد دوم، صادر کننده متعهد می‌شود که بخشی از محصولات تولیدی آن واحد اقتصادی را بازخرید کند. در این صورت، ثمن کالاهای بازخرید شده جهت استهلاک سرمایه‌گذاری انجام شده اختصاص پیدا می‌کند و یا بخشی از آن جهت استهلاک وام اخذ شده و بهره آن به مؤسسه وام دهنده پرداخت خواهد شد. بنابراین از جهت حقوقی محصولات بازخرید شده ثمن کالاها و خدمات ارائه شده محسوب نمی‌شود (مک‌وی، ۱۹۸۰، ص ۲۰۲).

معمولاً هیچ کدام از دو قرارداد حاوی شرطی نیست که نشان دهد این دو به همدیگر منوط و مرتبط هستند. این ارتباط عموماً از طریق یک قرارداد اصلی یا یک پروتکل ایجاد می‌شود که معمولاً قبل از انعقاد این دو قرارداد یا همزمان با انعقاد قرارداد اول به امضای طرفین می‌رسد. در بعضی موارد، قرارداد اول حاوی هیچ شرط معلقی نیست، ولی قرارداد بازخرید محصولات، منوط و معلق به انجام دادن قرارداد اول می‌شود. البته لازم نیست که قیمت این دو قرارداد یکسان باشد. بهای قرارداد دوم ممکن است بین ده تا صد درصد بهای قرارداد اول باشد. در بعضی از پروژه‌های مرتبط با توسعه معادن و ذخایر نفت و گاز، کل مبلغ بازخرید محصولات ممکن است از قیمت قرارداد اول خیلی زیادتر باشد که در این صورت مابه‌التفاوت از سوی صادر کننده اصلی به طرف دیگر پرداخت خواهد شد. در قراردادهای بیع متقابل که برای توسعه میداین نفت و گاز در ایران منعقد شده است، در قرارداد اصلی ذکر می‌شود که بخشی از نفت تولیدی (حداکثر تا ۶۰ درصد) از میدان برای بازیافت هزینه‌ها و حق الزحمه سرمایه‌گذار خارجی اختصاص پیدا می‌کند که سرمایه‌گذار خارجی بر اساس قرارداد دراز مدت خرید نفت، آن را از شرکت ملی نفت ایران بازخرید می‌کند. بنابراین قرارداد دراز مدت خرید نفت یکی از پیوسته‌های قرارداد را تشکیل می‌دهد.

به طور خلاصه بیع متقابل شکل نوینی از تجارت متقابل است که بر اساس آن، صادر کننده که معمولاً از کشورهای صنعتی است، موافقت می‌کند تا وسایل، ماشین‌آلات، تکنولوژی و دانش

فنی، منابع مالی لازم و امثال آن را جهت ساخت یا توسعه یک پروژه اقتصادی ارائه نماید و متقابلاً در یک قرارداد مجزا، ولی در واقع وابسته، متعهد می‌شود تا بخشی از محصولات تولید شده در آن پروژه اقتصادی را بازخريد کند و از طريق بازخريد محصولات توليدي هزينه‌ها و سود را بازيفت نمايد.

(۵) قراردادهای افسست تعريف قراردادهای افسست

قراردادهای افسست به قراردادهایی اطلاق می‌شود که بر طبق آن، دولتی پروژه‌ها و یا اقلام گران قیمت و کاملاً تخصصی مثل تجهیزات پیشرفته نظامی را از یک کشور صنعتی خریداری می‌کند، مشروط به این که صادرکننده یک یا چند مورد از تعهدات زیر را تقبل نماید: با صنایع داخلی کشور خریدار، همکاری نموده تا بعضی از قطعات یا بخش‌هایی از پروژه در داخل کشور تولید شود؛

از پیمانکاران داخلی کشور خریدار، در ساخت پروژه استفاده کند؛

پرسنل داخلی کشور خریدار را استخدام کند یا به آن‌ها آموزش دهد؛

تکنولوژی و مهارت لازم را به کشور خریدار منتقل نماید؛

در زمینه پروژه و یا در یک بخش اقتصادی دیگر در کشور خریدار سرمایه‌گذاری کند؛

بخشی از تولیدات پروژه را از کشور خریدار وارد کند؛

به کشور خریدار در فعالیت‌های اقتصادی مرتبط با پروژه خریداری شده یا فعالیت‌های

اقتصادی دیگر، کمک فنی، مالی یا مدیریتی نماید.

به عنوان نمونه شرکت دوو^۱ قرارداد افسست با تایوان امضا کرد که بر طبق آن دوو تعدادی

واگن قطار به تایوان بفروشد، و متقابلاً موافقت کرد تا در حدود ۱۵٪ بهای قرارداد از تایوان

قطعات واگن از قبیل صندلی، پنکه‌های برقی، شیشه، و غیره خریداری کرده، در واگن‌های

موضوع قرارداد نصب کند (آتلوک^۲، ۱۹۹۵، ص ۹).

هر چند قراردادهای افسست اساساً بعد از جنگ جهانی دوم و عمدتاً جهت مقاصد نظامی و

همکاری‌های دفاعی بین اعضای ناتو شکل گرفت، در دهه ۱۹۷۰ دو تحول در نحوه استفاده از

1. Deawoo Heavy Industries.

2. Outlook.

قراردادهای افست بروز کرد: ^۱ اول این که کشورهای صنعتی رفته رفته قراردادهای افست را جهت مقاصد اقتصادی غیر نظامی نیز به کار گرفتند و آن را وسیله‌ای برای همکاری‌های بلند مدت اقتصادی بین خودشان قراردادند. به عنوان نمونه: استفاده از قراردادهای افست در کشورهایی مانند یونان، اسپانیا، هلند، بلژیک، کانادا، ژلاند نو و استرالیا در روابط بین خودشان یا با دیگر کشورها امری معمول است؛ حتی در بعضی از این کشورها مانند استرالیا، خریدهای دولتی از شرکت‌های خارجی باید حتماً در قالب قراردادهای افست انجام گیرد. ^۲ دوم این که کشورهای در حال توسعه به تدریج به امتیازات و قابلیت‌های این نوع قراردادها پی برده، تلاش کردند تا در دو بخش صنایع نظامی و غیرنظامی از این مکانیزم‌ها بهره‌مند شوند. بنابراین پس از دهه ۱۹۷۰ قراردادهای افست از محدوده کشورهای صنعتی خارج شد و عملاً به بخش‌های غیر نظامی نیز تسری پیدا کرد. اهداف اولیه استفاده از قراردادهای افست عدم نقدینگی یا مشکلات مالی نبوده، بلکه این قراردادها بیش‌تر در جهت جذب تکنولوژی پیشرفته و دخالت و مشارکت تولیدکنندگان و پیمانکاران بخش داخلی خود در خریدهای هنگفت خارجی بوده است. ^۳

قراردادهای افست در واقع عکس‌عملی در قبال این واقعیت بوده است که خریدهای دولتی به خصوص در بخش نظامی همواره مبالغ هنگفتی را تشکیل می‌دهند که تأمین آن‌ها همواره منابع مالی دولت را شدیداً تحت تأثیر قرار می‌دهد. قراردادهای افست به این کشورها امکان می‌دهد که از قدرت خرید خود بهره گرفته، در قبال خرید این ملزومات گران قیمت بتوانند تعهداتی را در جهت رشد و شکوفایی اقتصادی کشور خود و دسترسی به تکنولوژی پیشرفته به

۱. حدود ۸۰ درصد از تعهدات تجارت متقابل شرکت‌های آمریکایی در سال‌های بین ۱۹۸۰-۱۹۸۴ مربوط به قراردادهای افست بوده است که این شرکت‌ها در ارتباط با مقاصد نظامی با کشورهای اروپای غربی منعقد کرده‌اند (پارک، ۱۹۹۰، ص ۴۴).

۲. به عنوان نمونه در گزارش ذیل سیاست دولت استرالیا در مورد افست مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است: Report of the Committee of Review on Offsets (Australian Government Publishing Service, Canberra, 1985).

۳. در یک گزارش رسمی در استرالیا چنین آمده است: "برنامه افست در استرالیا با روند اصلی تجارت متقابل در جهان یکسان نبوده، باید اذعان کرد که این شیوه‌ای متفاوت است. استرالیا دارای تراز منفی پرداخت نیست و برای خریدهای خارجی خود توانایی دارد که نقداً پرداخت نماید. استرالیا نیاز ندارد که از این طریق کالاهای خود را به طرف‌ها خارجی تحویل کند. هدف اصلی از برنامه افست در استرالیا در واقع ایجاد بازارهای جدید، تحصیل تکنولوژی پیشرفته و مهارت‌های فنی و افزایش توان نیروها و قابلیت‌های دفاعی خود است" (گزارش کمیته بررسی افست، ۱۹۸۵، ص ۹۶).

فروشنندگان خارجی از کشورهای صنعتی تحمیل کنند.^۱

انواع قراردادهای افست

همان طور که اشاره شد، اساس قراردادهای افست را تعهداتی تشکیل می‌دهند که فروشنده یک پروژه، متقابلاً و در جهت منافع اقتصادی کشور خریدار تقبل می‌کند. بر اساس نوع تعهدات متقابلی که فروشنده می‌پذیرد، قراردادهای افست به دو گروه عمده تحت عنوان "قراردادهای افست مستقیم" و "قراردادهای افست غیر مستقیم" تقسیم می‌شوند که در زیر به طور خلاصه بیان خواهند شد:

قراردادهای افست مستقیم

چنانچه در قرارداد افست، صادرکننده تعهداتی را در زمینه موضوع پروژه اصلی تقبل کند، این قرارداد یک افست مستقیم می‌باشد؛ مثلاً اگر صادرکننده متعهد شود که بعضی از قطعات یا بخشی از اجزای پروژه را با همکاری تولیدکنندگان داخلی در داخل کشور خریدار تولید کند، این یک قرارداد افست مستقیم خواهد بود. بر اساس نوع تعهدی که صادرکننده اصلی تقبل می‌کند، قراردادهای افست مستقیم، به سه گروه تقسیم می‌شوند:

گروه اول از قراردادهای افست مستقیم قراردادهایی را شامل می‌شوند که صادرکننده پروژه موافقت می‌کند تا قطعات و یا بخش‌های خاصی از پروژه را از تولیدکنندگان کشور خریدار تهیه کرده، در پروژه مزبور به کارگیرد. در جهت تأمین این قطعات، صادرکننده پروژه ملزم خواهد بود که با تولیدکنندگان داخلی آن کشور قراردادهای خرید منعقد نماید. همچنین صادرکننده اصلی پروژه ممکن است متعهد شود تا در ساخت قسمت‌های معینی از پروژه از پیمانکاران داخلی استفاده نماید. مثلاً طبق یک قرارداد افست مستقیم که بین دولت تونس و کنسرسیومی متشکل از پژوه و فولکس واگن منعقد شد، تعداد معینی اتومبیل به تونس فروخته شد و متقابلاً کنسرسیوم متعهد شد که قطعات الکترونیکی و مکانیکی خاصی را از تولیدکنندگان تونس خریداری کرده، در اتومبیل‌های موضوع قرارداد به کارگیرند (ولکر میرباخ^۲، ۱۹۹۰، ص ۱۴).

۱. به عنوان نمونه در آفریقای جنوبی مقرر شده که کلیه خریدهای دولتی بلند مدت باید حاوی ۵۰٪ تعهدات متقابل باشد که فروشنده در جهت منافع اقتصادی آفریقای جنوبی انجام می‌دهد (بیع متقابل و افست، ۱۹۹۷، ص

در گروه دوم از قراردادهای افست مستقیم، صادرکننده متعهد می‌شود در تولید بخش‌ها و یا قطعاتی از پروژه با تولیدکنندگان داخلی همکاری کرده، به طوری که آن قطعات در داخل کشور مشترکاً از سوی صادرکننده و تولیدکنندگان محلی ساخته و در پروژه مورد نظر به کار گرفته شوند. مثلاً در یک پروژه خطوط انتقال نفت، صادرکننده اصلی پروژه ممکن است موافقت کند که لوله‌ها و یا تلمبه‌های مورد نیاز برای این پروژه با همکاری صادرکننده در ایران ساخته شود. این همکاری در تولید به کشور خریدار امکان می‌دهد تا به دانش تخصصی و مهارت‌های فنی لازم برای تولید آن قطعات دسترسی پیدا کند. تحمیل چنین تعهدی به فروشنده موجب خواهد شد که فرصت‌های شغلی در کشور خریدار افزایش پیدا کند.

در قراردادهای افست مستقیم نوع سوم، صادرکننده پروژه متعهد می‌شود که در ارتباط با تولید بخش‌هایی از پروژه در کشور خریدار سرمایه‌گذاری کند و یا با طرف‌های داخلی قراردادهای مشترک در سرمایه‌گذاری^۱ منعقد نماید. این سرمایه‌گذاری و مشارکت منوط به انتقال سرمایه و تکنولوژی خارجی به کشور خریدار و بعضاً مستلزم اعطای ليسانس (مجوز) تولید و غلایم و نام‌های تجاری به تولیدکنندگان داخلی خواهد بود. در این گروه، سرمایه‌گذار خارجی ممکن است متعهد شود که بخشی از تولیدات مازاد را به خارج صادر کند.

قراردادهای افست غیر مستقیم

قراردادهای متعدد و گوناگونی را تحت عنوان "قراردادهای افست غیر مستقیم" دسته بندی می‌کنند. همه این قراردادها حاوی تعهدات متقابلی هستند که صادرکننده پروژه تقبل کرده، در حالی که این تعهدات مستقیماً با موضوع اصلی مورد معامله مرتبط نیستند. عمده‌ترین موارد قراردادهای افست غیر مستقیم عبارتند از:

۱. صادرکننده متعهد می‌شود تا درصدی از ثمن معامله را در کشور خریدار که ارتباط مستقیمی نیز با موضوع اصلی قرارداد ندارد، سرمایه‌گذاری کند. مثلاً طبق یک قرارداد افست که بین شرکت آمریکایی بویینگ و دولت عربستان سعودی منعقد شد، شرکت بویینگ هواپیماهای آواکس^۲ را به عربستان فروخت و متقابلاً متعهد شد که ۳۵٪ ارزش معامله را در

1. Joint Venture.

2. Airborne Warning And Control Systems (AWACS).

پروژه‌هایی که به تکنولوژی بسیار پیشرفته نیاز دارند در عربستان سرمایه‌گذاری کند (مونتاگ^۱، ۱۹۸۹، ص ۳۶۵). هدف از تحمیل این تعهد به فروشنده خارجی بهره‌مندی آن دسته از حوزه‌های اقتصادی است که اگر چه ارتباط مستقیمی با موضوع خرید اصلی ندارد، برای رشد و شکوفایی اقتصادی و صنعتی کشور خریدار حائز اهمیت است.

۲. صادرکننده متعهد می‌شود خدمات و کمک‌هایی را مرتبط با بازاریابی کالاها در کشور خریدار ارائه دهد، در حالی که این کالاها با موضوع قرارداد اصلی هیچ ارتباط مستقیمی ندارد. این خدمات ممکن است شامل پیدا کردن خریدار برای کالاها تولید شده در کشور خریدار، ارائه اطلاعات بازاریابی، تشکیل یک شرکت مشترک جهت خدمات بازاریابی، در اختیار قراردادن شبکه پخش و ارائه خدمات پس از فروش جهت پخش و حمایت از محصولات کشور خریدار باشد.

۳. صادرکننده، تعهدات متقابل دیگری را به نفع خریدار تقبل می‌کند که این تعهدات با موضوع اصلی قرارداد رابطه مستقیمی ندارد. مثلاً در یک قرارداد افسست بین دولت استرالیا و شرکت ژاپنی فوجیتسو،^۲ شرکت ژاپنی متقابلاً پذیرفت که یک طرح تحقیقاتی را در استرالیا از جهت مالی حمایت کند (تورپ^۳، ۱۹۹۰، ص ۱۰).

در حالی که قراردادهای افسست مستقیم از جهت تنظیم نوع قرارداد و بلند مدت بودن اجرای قرارداد به قراردادهای بیع متقابل مشابهت دارند، قراردادهای افسست غیر مستقیم بیش‌تر به قراردادهای خرید متقابل شباهت دارند. در واقع وجه مشخصه قراردادهای افسست ارتباط تنگاتنگی است که این نوع قراردادها با مصالح ملی و امنیتی از یک طرف و به بخش دولتی و تهیه ملزومات اداری و دولتی از طرف دیگر دارند.

1. Montague.

2. Fujitsu.

3. Thorpe.

۶) قراردادهای پیش خرید

تعریف قراردادهای پیش خرید

بر طبق یک قرارداد پیش خرید، صادرکننده‌ای به منظور فروش کالاها یا خدمات خود توافق می‌کند که ابتدا کالاهایی را از طرف دیگر خریداری کند، تا طرف دیگر از حیث مالی بتواند کالاها و خدمات او را از صادرکننده خریداری کند.^۱ این روش تجارت متقابل، بیش‌تر با کشورهای آمریکای لاتین مورد استفاده قرار گرفته است (کومار^۲، ۱۹۸۴، ص ۴۸).

این پیش خرید از آن جهت جزو معاملات تجارت متقابل قرار گرفته است که قرارداد پیش خرید به قرارداد اصلی که بعداً منعقد خواهد شد، مرتبط و وابسته است. برای مثال بر طبق یک قرارداد تجارت متقابل، یک شرکت از زلاند نو یک دستگاه ماشین پالایش پشم به ارزش ۸/۱ میلیون دلار به قزاقستان فروخت و موافقت کرد که بهای قرارداد از طریق تحویل پشم پرداخت شود. چون اطمینان وجود نداشت که در صورت ارسال ماشین پالایش، قزاقستان پشم لازم را تحویل می‌دهد، بانک‌ها از ارائه تسهیلات مالی برای اجرای قرارداد خودداری کردند. برای حل معضل، طرفین توافق کردند که ابتدا پشم‌ها به زلاند نو ارسال شود تا بهای آن‌ها جهت خرید ماشین پالایش پشم بلوکه شود. در این مثال، زلاند نو موافقت کرد، پیش خرید انجام داده، ابتدا کالاهایی را از قزاقستان خریداری نماید تا قزاقستان از جهت مالی قادر باشد که خرید را یک دستگاه ماشین پالایش پشم است انجام دهد (چارلز^۳، ۱۹۹۵، ص ۲۳). با توجه به این که دلیل اصلی موافقت صادرکننده اصلی به انجام پیش خرید، امکان فروش می‌باشد، پیش خرید به نحو مقتضی به قرارداد اصلی که بعداً منعقد می‌شود مرتبط و منوط می‌گردد. برای این که بهای پیش خرید صرفاً جهت خرید اصلی هزینه شود، طرفین معمولاً توافق می‌کنند که ثمن پیش خرید در یک حساب امانی خارجی سپرده شود و صرفاً برای پرداخت بهای قرارداد اصلی از آن برداشت شود.

۱. پیش خرید در این جا ترجمه Advance-Purchase می‌باشد و با پیش خرید به معنای خرید کالاهایی که بعداً بناست ساخت یا تولید شود، مثل معاملات سلفی، متفاوت است.

2. Kumar.

3. Charles.

دلایل به کارگیری روش پیش خرید

دلیل و انگیزه اصلی پیش خرید در واقع تضمین فروش بعدی از طریق فراهم ساختن ارز مورد نیاز خواهد بود. پیش خرید و کنار گذاشتن درآمد آن، جهت صادرات بعدی، به صادر کننده اصلی اطمینان می‌دهد که جهت صادرات بعدی پرداخت انجام خواهد شد، در حالی که در خرید متقابل، صادرکننده اصلی نگران فروش کالاهایی است که متقابلاً خریداری کرده است. در پیش خرید، صادر کننده اصلی آرامش بیش‌تری خواهد داشت؛ زیرا قبل از ارسال کالاها و خدمات خود، کالاهای خریداری شده به پول تبدیل شده و این پول برای صادرات وی کنارگذاشته شده است.

در مواردی که کشور واردکننده تعهد به خرید متقابل را شرط واردات به آن کشور قرار می‌دهد، صادرکنندگان خارجی ممکن است ترجیح دهند که ابتدا خرید متقابل را انجام دهند؛ زیرا شرایط فعلی بازار جهت فروش مجدد کالاهای خریداری شده مناسب‌تر می‌باشد. در این صورت صادرکنندگان خارجی باید مطمئن شوند که پیش خرید، همان فرصتی را برای آنان فراهم خواهد ساخت که اگر خرید متقابل بعد از انجام صادرات اصلی صورت می‌گرفت. صادرکنندگان خارجی همچنین باید مطمئن شوند که حق صادرات به آن کشور برای آنان محفوظ خواهد بود و آن‌ها حق خواهند داشت در صورت عدم نیاز به این صادرات، امتیاز صادر کردن کالاها و خدمات به آن کشور را به افراد دیگری که تمایل به صدور کالا به آن کشور دارند، واگذار نمایند.

بعضی از مواقع صادرکنندگان خارجی که طبق یک قرارداد خرید متقابل، به خرید متقابل برخی از کالاهای ساخت داخل موظف شده‌اند، پس از تکمیل خرید متقابل مقرر در قرارداد، تمایل نشان می‌دهند که این خریدها ادامه پیدا کند. در این صورت، صادرکنندگان خارجی تمایل دارند تا این خریدها مشروط به این امر باشد که درآمد حاصله از آن‌ها جهت صادرات بعدی این صادرکنندگان مورد استفاده قرارگیرد. مثلاً در یک قرارداد خرید متقابل بین یک شرکت امریکایی و دولت هند، شرکت امریکایی تعهد کرده است که برخی از ماشین‌آلات و وسایل مورد نیاز دولت هند را تأمین کند و متقابلاً تعهد نموده است که تا برابر ارزش ماشین‌آلات ارسالی، زغال سنگ از هند خریداری و صادر نماید. با توجه به این که شرکت امریکایی در نتیجه این قرارداد خرید متقابل، برای خود بازاری ایجاد کرده است، تمایل دارد که پس از پایان قرارداد خرید متقابل بازار ایجاد شده را حفظ کند. بدین جهت با هند وارد یک قرارداد جدید تجارت متقابل می‌شود که بر اساس آن، شرکت امریکایی پیش خرید انجام

می‌دهد و درآمد به دست آمده جهت خریدهای بعدی دولت هند از شرکت امریکایی اختصاص پیدا می‌کند.

سایر روش‌های پیش خرید

روش پیش خرید به شرحی که در بالا بیان شد، نوعی رایج و معمول از پیش خرید می‌باشد. از آن جا که هدف از پیش خرید فراهم آوردن ارز مورد نیاز برای قراردادهای بعدی و یا رعایت شرط الزامی خرید متقابلی است که در کشور وارد کننده مقرر شده است، روش‌های دیگری مبتنی بر ایده پیش خرید ابداع شده است. در ذیل به دو نمونه آن که در روابط تجاری بین‌المللی مورد استفاده قرار گرفته‌اند اشاره می‌شود:

۱. جهت فراهم آوردن ارز مورد نیاز برای صادرات بعدی و یا رعایت شرط خرید متقابل، شرکت جنرال فودز تریدین^۱ با همکاری بانک بوستون^۲ در امریکا "گواهینامه تجاری بین‌المللی"^۳ را ابداع کردند (مکیوز^۴، ۱۹۸۴، ص ۲). این گواهینامه سندی است که از سوی صادرکننده‌ای که به پیش خرید مبادرت کرده‌است، صادر می‌شود و از سوی نهادهای دولتی یا بانک مرکزی کشوری که خرید متقابل را مقرر کرده است، تأیید خواهد شد. بر طبق این سند، دارنده آن، حق غیر قابل فسخ دارد تا کالاهایی را به ارزش کالاهایی که از قبل خریداری شده و در این سند منعکس است، به کشور تأیید کننده صادر نماید. این گواهینامه ممکن است در بازار مورد خرید و فروش قرار گرفته، به شرکت‌های صادرکننده‌ای واگذار شود که تمایل دارند به کشور مورد نظر کالاها یا خدماتی را صادر نمایند؛ ولی با مانع شرط خرید متقابل در آن کشور روبه رو شده‌اند. دارنده این سند می‌تواند تا مبلغی که در آن منعکس شده است کالا یا خدماتی را به کشور مورد نظر صادر نماید (بولیک^۵، ۱۹۸۷، ص ۱۰۵).

۲. طبق روش دیگری، دولت آمریکا و بانک‌ها به جای پیش خرید کالا از طرف‌های تجاری در آفریقا، به این کشورها امکان دادند تا کالاهای اولیه خود را به آمریکا صادر و در آن جا انبار نمایند. در حالی که مالکیت کالاهای انبار شده در آمریکا از سوی طرف‌های آفریقایی حفظ

1. General Foods Trading.

2. Boston.

3. International Trading Certificate (ITC).

4. Mackiewicz.

5. Boliek.

می‌شود، دولت آمریکا به صدور سندی مبادرت می‌کند که به "گواهینامه انبار" شناخته شده است. این گواهینامه می‌تواند به عنوان وثیقه برای اخذ اعتبار از بانک‌ها و مؤسسات مالی جهت خرید کالا از شرکت‌های امریکایی مورد استفاده قرار گیرد. بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری حق ندارند کالاهای انبار شده را مستقیماً به فروش رسانند، ولی وقتی این کالاها از سوی طرف آفریقایی به فروش برسند؛ درآمد به دست آمده از آن‌ها جهت بازپرداخت وام اخذ شده تخصیص پیدا خواهد کرد. در صورتی که طرف آفریقایی در زمان سر رسید به بازپرداخت اعتبارات اخذ شده قادر نباشد و کالاها هنوز فروخته نشده باشند، اعطا کننده اعتبار می‌تواند طرف آفریقایی را به فروش کالاهای انبار شده مجبور و جهت استهلاك وام بهای آن را دریافت نماید. وظیفه پیدا کردن مشتری مناسب در زمان مقتضی و تعیین بهای کالاها به عهده طرف آفریقایی خواهد بود. توضیح این نکته لازم است که ضرورتی ندارد طرف آفریقایی، کالاهای انبار شده را در بازار داخلی آمریکا به فروش رساند. او می‌تواند این کالاها را به آن دسته از شرکت‌های خارجی بفروشد که تمایل دارند آن‌ها را از آمریکا صادر نمایند، یا مستقیماً آن‌ها را در بازارهای بین‌المللی به فروش رساند؛ ولی به هر حال بهای این فروش‌ها باید جهت بازپرداخت وام‌های اخذ شده تخصیص پیدا کنند (کومار، ۱۹۸۴، ص ۵۰).

۷) قراردادهای تسویه تهاتری

ارتباط قراردادهای تسویه تهاتری با مشکل نقدینگی ارزی

فروشنندگان در دنیای آزاد تجاری، کالاهای خود را آزادانه در قبال ارز معتبر به هر کس و هر جا که خریدار باشد می‌فروشند. با وجود این، بعضی از کشورها ارز لازم جهت واردات ندارند و پول آن‌ها نیز در بازارهای بین‌المللی قابل تبدیل به ارزهای معتبر نیست. انعقاد توافقات دوجانبه با بعضی از کشورهای دوست و نزدیک راه حلی است که از مدت‌ها پیش از سوی این دسته از کشورها جهت حل معضل کمبود منابع ارزی اتخاذ شده است. اگر چه در سالیان اخیر استفاده از این توافقات دوجانبه کاهش پیدا کرده است، بعضی از کشورها که با مشکل منابع ارزی روبه رو هستند و سیاست‌های کنترل ارز را اعمال می‌کنند، هنوز استفاده از این شیوه را کنار نگذاشته‌اند. استفاده از توافقات و قراردادهای دوجانبه تسویه تهاتری در واقع ارتباط

تنگانگی با کمبود منابع ارزی، اتخاذ سیاست‌های محدود کننده واردات، کنترل ارز، غیر قابل تبدیل بودن پول داخلی، و چند نرخي بودن قيمت ارز دارد.

تعريف قراردادهای تسويه تهاتری

قراردادهای تسويه تهاتری در واقع قراردادهای دوجانبه تجاری و مالی هستند که بين دو دولت منعقد می‌شوند و براساس آن طرفین توافق می‌کنند تا مبالغ معینی کالا یا خدمات را در یک دوره زمانی مشخص تبادل کنند، بدون این که در این بین عملاً پولی رد و بدل کنند. طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول^۱ روز به روز تعداد این نوع قراردادها در سطح جهانی کاهش پیدا می‌کند (صندوق بین‌المللی پول، ۱۹۸۳، ص ۴۴)؛ ولی هنوز از این نوع قراردادها استفاده می‌شود. مثلاً در سال ۱۳۶۸ یک کنسرسیوم مرکب از چهار بانک مالزیایی یک قرارداد تسويه تهاتری با ایران منعقد نمود (تأمین مالی تجارت بین‌الملل، ۱۹۸۹، ص ۵).

بر اساس این روش، هر کشور در بانک مرکزی خود یک حساب تسويه^۲ به نام طرف دیگر باز کرده، به اندازه مبلغ مقرر در قرارداد، حساب مزبور را طلبه کار می‌کند. مبالغ این دو حساب معمولاً مساوی و به یک ارز معتبر خارجی است. صادرکنندگان هر کشور به کشور دیگر ثمن معامله خود را از بانک مرکزی کشور خود و به پول داخلی خود دریافت می‌دارند و بانک مرکزی مربوطه به اندازه هر پرداخت، حساب مزبور را بر اساس نرخ تبدیل ارز مقرر در قرارداد بدهکار می‌کند تا مبلغ حساب باز شده به صفر برسد. در صورتی که در پایان مدت قرارداد، در حساب‌ها مبالغی باقی بماند که تسويه نشده باشد، دو بانک مرکزی این باقیمانده را تسويه خواهند کرد.

به عنوان نمونه: در سال ۱۹۶۴ یک قرارداد تسويه تهاتری بين ایران و شوروی سابق منعقد شد. بر اساس این قرارداد، هر کدام از طرفین موظف شد یک حساب تسويه ۲ میلیون دلاری به نام طرف دیگر نزد بانک مرکزی خود افتتاح کند. صادرکنندگان ایرانی که کالاهایی را به شوروی صادر می‌کردند، به جای این که از طرف تجاری خود ثمن معامله را دریافت کنند از بانک مرکزی ایران و به ریال آن را دریافت می‌کردند. بانک مرکزی ایران با پرداخت هر مبلغی که به ریال انجام می‌شد حساب طرف شوروی را بر اساس نرخ تبدیل ارز که در قرارداد مقرر شده بود به دلار بدهکار می‌کرد. همچنین تجار شوروی که کالاهایی را به ایران صادر می‌کردند،

1. International Monetary Fund (IMF).

2. Clearing Account.

به جای دریافت ثمن کالاهای خود از طرف ایرانی به بانک مرکزی خود مراجعه و به پول داخلی شوروی آن را دریافت می‌کردند و بانک مرکزی شوروی حساب طرف ایرانی را بر اساس نرخ تبدیل ارز مقرر در قرارداد به دلار بدهکار می‌کرد.^۱ چنین توافقی به تجار دو کشور اجازه داد تا مبالغی را به کشور دیگر صادر کنند، بدون این که واقعا ارزی بین این دو کشور رد و بدل شود. برای این که موضوع بیش‌تر روشن شود به مثال دیگری توجه کنید: فرض کنید ایران و یا هند از لحاظ منابع ارزی تحت فشار قرار دارند و برای تسهیل مبادله کالا بین دو کشور، دولت ایران و هند به انعقاد یک قرارداد تسویه تهاتری به مدت یک سال مبادرت می‌کنند و بر اساس آن هر کدام از دو کشور مجاز می‌شود در طول مدت قرارداد یک میلیون دلار کالا و خدمات را مبادله نماید. ایران در بانک مرکزی خود حسابی را به نام دولت هند افتتاح و اعتباری معادل یک میلیون دلار آمریکا به صادرکنندگان هندی اعطا می‌کند. متقابلاً دولت هند نیز در بانک مرکزی خود حسابی را به نام دولت ایران افتتاح و اعتباری معادل یک میلیون دلار آمریکا به صادرکنندگان ایرانی اعطا می‌کند. از آن جا که پرداخت بانک مرکزی هر کشور به صادرکنندگان آن کشور به پول داخلی است، لازم است در قرارداد تسویه تهاتری نرخ تبدیل ارز مشخص شود. فرض کنید در این قرارداد یک دلار معادل ۵۰۰۰ ریال ایران و ۳۰ روپیه هند مشخص شده است. بر اساس این قرارداد، صادرکنندگان ایرانی می‌توانند تا مبلغ ۵ میلیارد ریال کالا به هند صادر کنند و متقابلاً صادرکنندگان هندی نیز می‌توانند تا مبلغ ۳۰ میلیون روپیه کالا به ایران صادر نمایند. چنانچه تجار ایرانی یا هندی در محدوده قرارداد کالایی را به کشور دیگر صادر کردند، پول خود را به پول داخلی خود (ریال برای تاجران ایرانی و روپیه برای تاجران هندی) و از طریق بانک مرکزی خود دریافت می‌کنند و بانک مرکزی بر اساس نرخ تبدیل ارز مقرر در بالا حساب مزبور را به دلار بدهکار می‌کند تا ستون بستانکاری و بدهکاری به صفر برسد.

مفاد قراردادهای تسویه تهاتری

در یک قرارداد تسویه تهاتری، مطالب زیر ممکن است مورد توافق قرار گیرند:

۱. مبلغ کل کالاها و خدماتی که باید مبادله شوند؛

۱. متن انگلیسی این قرارداد در منبع زیر چاپ شده است:

۲. نوع کالاها و یا خدماتی که ممکن است تحت این قرارداد مبادله شوند؛
۳. نوع ارز معتبری که حساب‌های افتتاح شده نزد بانک مرکزی هر کشور باید به آن ارز باشد؛
۴. نرخ تبدیل پول هر کدام از دو کشور به ارز معتبر مقرر در بند قبلی؛
۵. مدت زمان اجرای قرارداد؛
۶. حداکثر تفاوتی که بین تراز دو حساب ممکن است در یک دوره زمانی مشخص (مثلاً شش ماه) بروز کند. این شرط بدین جهت اهمیت پیدا کرده است که تفاوت حساب‌ها در انتهای قرارداد غیر قابل کنترل نشوند. با گنجاندن این شرط، طرفین موظف می‌شوند در مدت معینی تفاوت حساب‌ها که در واقع ناشی از تفاوت میزان صادرات هر کشور به کشور دیگر است از یک حد معینی تجاوز نکنند؛
۷. تعیین شیوه تسویه دو حساب اگر بعد از اجرای قرارداد حسابها به صفر نرسند.
در پایان مدت قرارداد بین دو حساب باز شده نزد دو بانک مرکزی ممکن است تراز وجود نداشته باشد و مبالغ باقیمانده در این دو حساب با یکدیگر تفاوت پیدا کنند. در این صورت باید مکانیزمی جهت تسویه این دو حساب اتخاذ شود. فرض کنید در مثال بالا، در مدت قرارداد (یک سال) تاجران ایرانی موفق می‌شوند فقط ۶۰٪ مبلغ اعطایی کالا به هند صادر کنند در صورتی که تاجران هندی توانسته‌اند به اندازه ۱۰۰٪ مبلغ اعطایی، کالا به ایران صادر نمایند. چهار شیوه جهت تسویه این تفاوت حساب‌ها ممکن است اتخاذ شود:
یک - مدت قرارداد برای یک دوره دیگر تمدید شود و به طرفی که نتوانسته است کالاهای خود را صادر نماید اخطار شود که در ظرف مدت تمدید شده کالا یا خدماتی را به اندازه تفاوت حساب‌ها به کشور دیگر صادر نماید.
دو - مقدار تفاوت بین دو حساب از طریق پرداخت پول نقد (البته به ارز معتبر خارجی) از سوی کشوری که صادرات کم‌تری داشته جبران خواهد شد.
سه - کشوری که صادرات کم‌تری داشته موظف است به اندازه تفاوت بین دو حساب از کشور طرف دیگر کالا و خدمات خریداری کند.
چهار - طرفی که صادرات کم‌تری داشته است حق داشته باشد که مبلغ استفاده نکرده را مطابق با یک قرارداد واگذاری تهاتری به شخص ثالثی واگذار کند که تمایل دارد به کشور دیگر کالاهایی را صادر نماید.

۸) قرارداد واگذاری تهاتری

در اغلب موارد، صادر کننده خارجی که بر طبق یک قرارداد تجارت متقابل، به خرید متقابل کالا یا خدمات متعهد شده است، به کالاها یا خدمات ارائه شده نیازی ندارد. فرض کنید یک شرکت فرانسوی سازنده تجهیزات فرودگاهی، در مقابل خریدار ایرانی متعهد شده است تا متقابلاً کالاهایی را در لیست پیوست قرارداد اصلی قرارداد، از ایران خریداری کرده و صادر نماید. این فروشنده فرانسوی به هیچ عنوان به کالاهای مندرج در لیست نیازی ندارد و لازم است این قرارداد خرید متقابل را به دیگری واگذار کند که به کالاهای مندرج در لیست نیاز دارد یا توانایی دارد آن‌ها را در بازارهای بین‌المللی به فروش رساند.^۱

در بعضی از مواقع یکی از طرفین تجارت متقابل، تعهد متقابل خود را انجام داده است؛ ولی به دلایلی به صرفه او نیست که تعهد اصلی را که صادرات به کشور مزبور است عملی کند. به عنوان نمونه: در مثال قرارداد تسویه تهاتری که در بخش قبلی بیان شد، طرف ایرانی تمایلی ندارد به اندازه مبلغ توافق شده به کشور هند کالا صادر نماید، در این صورت طرف ایرانی که کالاهای کمتری را صادر کرده است و امتیاز صادرات کالا به هند را تا مبلغ قرارداد دارد، این امتیاز را به شرکت‌های دیگری واگذار کند که تمایل دارند به هند کالا صادر نمایند، ولی با موانع دولتی تعهد به خرید متقابل و یا کمبود ارز روبه رو شده‌اند.

بنابراین، یک قرارداد واگذاری تهاتری^۲ در واقع یک قرارداد واگذاری است که بر اساس آن یکی از طرفین تجارت متقابل به جای این که شخصاً تعهد متقابل خود را انجام دهد، آن را به شخص ثالثی واگذار می‌کند تا او آن تعهد متقابل را اجرا نماید. این شخص ثالث ممکن است شرکتی باشد که جهت مصرف خود به آن کالاها و خدمات نیاز دارد و یا یک "مرکز مبادلات تجاری" -^۳ یا "مرکز واسطه در واگذاری"^۴ است که توانایی دارد کالاهای مورد نظر را در بازارهای بین‌المللی به فروش رساند یا جهت کالاها و خدمات مزبور مشتری پیدا کند

۱. مثلاً در یک قرارداد تسویه تهاتری بین برزیل و آلمان شرقی، در انتهای مدت قرارداد تجار برزیلی ۳۰٪ بیش‌تر از تجار آلمان شرقی خرید کرده بودند و تجار آلمان شرقی تمایلی به خرید ۳۰٪ قهوه بیش‌تر از برزیل را نداشتند. لذا طبق یک قرارداد و گذاری تهاتری، تعهد به خرید ۳۰٪ قهوه اضافی به یک مرکز مبادله تجاری واگذار شد (ویگانند، ۱۹۷۹، ص ۳۶).

2. Switch Agreements.

3. Trading House.

4. Trading House.

(وستفال^۱، ۱۹۸۷، ص ۱۲۱).

چنانچه شخص ثالث تعهد کند که تعهدات متقابل را به نمایندگی از طرف متعهد اصلی انجام دهد، معمولاً این نیاز به توافق متعهدله اصلی نداشته و یک قرارداد واگذاری تهاتری محسوب نمی‌شود. اصولاً قراردادهای واگذاری تهاتری به رضایت و توافق طرفین قرارداد اصلی نیاز دارد. این رضایت ممکن است در قرارداد اصلی به یکی از طرفین داده شود تا بر اساس آن یکی از طرفین حق خواهد شد که بتواند تعهدات خود را به اشخاص ثالث واگذار نماید. در بعضی از موارد این توافق و رضایت پس از انجام دادن مذاکرات به دست می‌آید.

هر چند در کتاب‌ها و مقالات، معاملات واگذاری تهاتری در عرض سایر معاملات تجارت متقابل بیان شده است (مونتاگ، ۱۹۸۹، ص ۳۶۲؛ مک‌وی، ۱۹۸۰، ص ۲۰۳؛ تورپ، ۱۹۹۰، ص ۱۷؛ هاموند^۲، ۱۹۹۰، ص ۱۰ و ولت، ۱۹۸۰، ص ۱۵)؛ به نظر می‌رسد که این نوع از معاملات تهاتری همانند خرید متقابل، بیع متقابل یا افسست نیست، بلکه یک قرارداد فرعی است که به یک قرارداد اصلی تجارت متقابل وابسته است. معاملات واگذاری تهاتری در واقع یک روش تکمیلی جهت مقابله با مشکل انجام دادن تعهدات متقابلی هستند که در یک معامله تجارت متقابل تقبل شده و کلاً یا بعضاً انجام نشده‌اند.

چنانچه شخص ثالث در مذاکرات انعقاد قرارداد اصلی تجارت متقابل شرکت کند، در واقع یک قرارداد سه جانبه تجارت متقابل بین اطراف قرارداد منعقد خواهد شد، و مورد از معاملات واگذاری تهاتری خارج خواهد بود. بر اساس قراردادهای سه جانبه تجارت متقابل، صادرکننده کالاها و خدمات اصلی، موضوع قرارداد را به کشور واردکننده صادر می‌کند و طرف ثالث به جای صادر کننده، تعهدات متقابلی را پذیرفته، متعهد می‌گردد که آن‌ها را انجام دهد. در این قرارداد سه جانبه، طرف ثالث ممکن است قیمت کالاهای خرید متقابل را به فروشنده این کالاها (که در واقع همان کشور واردکننده اصلی است) پرداخت کند و یا این که این قیمت را مطابق مفاد قرارداد به صادرکننده اصلی پرداخت نماید.

در بعضی از موارد، هدف از انعقاد معاملات واگذاری تهاتری، مقابله با موانع تجاری موجود بر سر راه ورود به یک بازار خاص می‌باشد. فرض کنید دولت چین محدودیت‌هایی را مثلاً نسبت به واردات یا نسبت به انتقال ارز برقرار نموده است و یک صادر کننده استرالیایی تمایل

1. Westfall.

2. Hommond.

دارد تا به بازارهای چین دسترسی پیدا کند. همچنین فرض کنید که دولت هند با دولت چین یک قرارداد تسویه تهاتری دارد که بر اساس آن، به بازرگانان هر کدام از دو کشور امکان می‌دهد که ظرف یک سال به اندازه ۱۰۰ میلیون دلار کالا یا خدمات به کشور دیگر صادر نماید. بعد از یک سال که از انعقاد قرارداد تسویه تهاتری می‌گذارد، بازرگانان چینی توانسته‌اند کالا و خدمات خود را در سقف قرارداد (۱۰۰ میلیون تومان) صادر کنند در صورتی که بازرگانان هندی فقط توانسته‌اند تا مبلغ ۶۰ میلیون دلار به چین کالا صادر کنند و هنوز می‌توانند تا میزان ۴۰ میلیون دلار کالا و خدمات به چین صادر نمایند. مطابق یک قرارداد واگذاری تهاتری که بین چین، هند و استرالیا منعقد می‌شود، هند موافقت می‌کند که تا سقف ۴۰ میلیون دلار را از استرالیا کالا و خدمات خریداری کند و متقابلاً شرکت‌های استرالیایی بتوانند تا مبلغ مزبور به چین کالا صادر نمایند. یا این که شرکت‌های استرالیایی بتوانند تا مبلغ ۴۰ میلیون دلار به چین کالا صادر کنند و متقابلاً این شرکت‌ها با تخفیفی مبلغ مزبور را نقداً به هند پرداخت نمایند. با اتخاذ این مکانیزم، اطراف قرارداد منتفع می‌شوند: چین به جای خرید کالاهای هندی به خرید کالاهای استرالیایی مبادرت می‌کند که ممکن است از دیدگاه چینی‌ها مطلوب‌تر باشد؛ شرکت‌های استرالیایی به بازارهای چین دسترسی پیدا می‌کنند و یا از تخفیف مزبور منتفع می‌شوند؛ و هند موفق می‌شود کالاهایی را به استرالیا صادر نماید و یا این که سریع‌تر به پول نقد دست پیدا کند.^۱

۹) قراردادهای تعویض

در روش "تعویض"^۲، کالاهای مشابه که در محل‌های فیزیکی متفاوتی قرار دارند با یکدیگر معاوضه می‌شوند تا مخارج حمل و نقل کاهش پیدا کند و یا موانع حمل و نقل برطرف گردد. فرض کنید اندونزی که به طور سنتی به طرف تجاری خود در آلمان نفت می‌فروشد از طریق اطلاعات موجود در بازار متوجه می‌شود که انگلستان بنا دارد مشابه همین نفت را به زلاندنو صادر نماید. جهت کاهش هزینه‌های حمل و نقل، طرف‌های ذی‌نفع قرارداد تعویض را منعقد می‌نمایند که بر اساس آن نفت اندونزی به زلاند نو و متقابلاً نفت انگلیس به آلمان تحویل

۱. به عنوان نمونه در نتیجه یک قرارداد تجارت متقابل بین یونان و رومانی، حدود یک میلیون دلار اعتبار از جانب یونان مصرف نشد که این کشور در مقابل ۷۰۰ هزار دلار آن را با پول مبادله کرد (اگروال، ۱۹۸۹، ص ۷۷).

2. Swap.

می‌گردد. نتیجه این توافق تبادل و تعویض نفت اندونزی با نفت انگلیس خواهد بود (هاربن، ۱۹۸۶، ص ۸۳).

روش قراردادی تعویض ممکن است جهت مقابله با موانع حمل و نقل موجود بر سر راه صادرات یک کالا به بازارهای بین‌المللی به کار گرفته شود. معاملات تعویض به خصوص در دهه ۱۹۹۰ و پس از فروپاشی شوروی سابق و استقلال یافتن کشورهای آسیایی مرکزی در مبادله نفت با ایران اهمیت پیدا کرد. این کشورها برای توسعه اقتصادی خود به صادرات نفت خود نیاز مبرم داشتند، در صورتی که امکانات آنان جهت رساندن نفت خود به دست مصرف‌کنندگان در اروپا، آسیا و آمریکا بسیار محدود بود. مثلاً خط لوله‌ای که نفت کشور قزاقستان را از طریق روسیه به بازارهای بین‌المللی می‌رساند، فقط می‌توانست تا ۶۰ هزار بشکه در روز را سرویس دهد. بدین جهت در سال ۱۳۷۵ قرارداد تعویضی بین ایران و قزاقستان به امضا رسید که بر اساس آن روزانه ۴۰ هزار بشکه نفت خام سبک از قزاقستان تحویل پالایشگاه تبریز و تهران می‌شد و در عوض به همین مقدار نفت خام سبک ایران در خلیج فارس جهت شرکای تجاری قزاقستان تحویل آنان می‌شد (روزنامه اطلاعات بین‌المللی، ۲۱ مرداد ۱۳۷۵، ص ۱۰). مطابق با توافق دیگری، در سال ۱۳۷۹ حدود ۴ میلیون بشکه نفت ترکمنستان که از طریق روش تعویض به ایران تحویل شده بود، از طریق اسکله‌های صادراتی خارک صادر شد (مشعل، خرداد ۱۳۸۰، ص ۸).

روش قراردادی تعویض اصولاً جهت مبادله و تعویض آن دسته از کالاهایی مورد استفاده قرار می‌گیرند که بدون در نظر گرفتن منبع آن یا محل تولید آن، ویژگی‌ها و مشخصه‌های استاندارد دارند به نحوی که تفاوت عمده‌ای بین گونه‌های آن وجود ندارد، مثل نفت، مواد شیمیایی، و مواد اولیه دیگر. اگر چه استفاده از معاملات تعویض عمدتاً در مبادله نفت مورد استفاده قرار می‌گیرد، مواد و کالاهای دیگر نیز بعضاً بر طبق معاملات تعویض مبادله شده‌اند. مثلاً یک شرکت تولیدکننده فولاد در کره جنوبی مقدار مشخصی اوره از یک شرکت آمریکایی خریداری کرد. در همان موقع یک شرکت استرالیایی همان نوع اوره را به یک شرکت مکزیک فروخت. این چهار طرف یک قرارداد تعویض امضا کردند که بر اساس آن اوره از استرالیا به کره جنوبی حمل شود و در مقابل شرکت آمریکایی اوره خود را به مکزیک حمل نماید (مک‌وی، ۱۹۸۰، ص ۲۰۳).

از آن جا که معاملات تعویض باعث خواهد شد که هزینه‌های حمل و نقل کاهش پیدا کنند، این مکانیزم ممکن است در داخل یک کشور نیز بین تاجران یک کشور مورد استفاده

قرارگیرند. مثلاً شرکت امپل^۱ یک پالایشگاه نفت در ایالت کوینزلند استرالیا داشت؛ ولی در ایالت نیوسالتولز پالایشگاهی نداشت. در مقابل، شرکت کالتکس^۲ در ایالت نیوسالتولز پالایشگاه داشت؛ ولی در ایالت کوینزلند پالایشگاه نداشت. هر کدام مجبور بودند برای تأمین سوخت مشتریان خود سوخت را از یک ایالت به ایالت دیگر حمل کنند. جهت کاهش هزینه‌های حمل و نقل، این دو شرکت نفتی یک معامله تعویض منعقد نمودند که بر اساس آن، هر کدام از طرفین می‌توانست در ایالتی که پالایشگاه نداشت از دیگری سوخت بگیرد و متقابلاً در ایالتی که پالایشگاه داشت سوخت بدهد (پرونده امپل علیه کالتکس^۳، ۱۹۸۶، ص ۵۴۱).

۱۰) قراردادهای معاوضه دیون^۴

در دهه ۱۹۸۰ کشورهای در حال توسعه به خصوص کشورهای آمریکای لاتین با بحران کمبود نقدینگی شدیدی مواجه شدند و در عمل نتوانستند به موقع دیون خود را پرداخت نمایند. این بحران از اواسط سال ۱۹۸۲ شروع شد که مکزیک اعلام داشت نقدینگی کافی ندارد تا بتواند دیون خارجی خود را بپردازد. این بحران باعث شد تا با همکاری صاحبان وام و کشورهای مدیون شیوه‌ها و مکانیزم‌های نوینی در امور مالی و تجاری بین‌المللی خلق شود. علاوه بر طرق معمول مقابله با مشکل پرداخت مثل تجدید نظر در سررسیدها و یا تأمین منابع مالی جدید جهت پرداخت دیون، مکانیزم‌های ابتکاری مثل "معاوضه دیون"^۵، "بازخرید دیون"^۶، "معاوضه دیون با سهام"^۷ و "معاوضه دیون با صادرات"^۸ به وجود آمد و توسعه پیدا کرد.

مطابق با یک روش معاوضه دیون، وام‌دهنده و وام‌گیرنده موافقت می‌کنند که قرارداد جدید مالی امضا کنند که بر اساس آن دین قبلی با یک دین جدید معاوضه شود. این دین جدید ممکن است از جهت اصل بدهی، نرخ بهره، و شرایط پرداخت با دین قبلی متفاوت باشد. بانک

1. Ampol.

2. Caltex.

3. Ampol v. Caltex (1986) 63 ALR 540.

4. Exchange of Debts.

5. Debt Exchange.

6. Debt Buy-Backs.

7. Debt-For-Equity.

8. Debt-For-Export.

یا مؤسسه داین ممکن است موافقت کند که دین خود را با دینی که دارای بهره کم‌تری است معاوضه کند، مشروط بر این که دین اخیر توسط دولت آن کشور تضمین شود (اسیدو^۱، ۱۹۸۹، ص ۵۳۷). در یک قرارداد "بازخرید دیون" کشور مدیون دیون خارجی خود را با تخفیف، نقداً بازخرید می‌کند. از طریق این روش بانک طلبکار می‌تواند فوراً به پول نقد دسترسی پیدا کند و دولت بدهکار می‌تواند پول کم‌تری را جهت پرداخت وام صرف نماید. دو کشور شیلی و بلیوی از روش بازخرید بدهی‌های خود جهت مقابله با بحران مالی سود جستند. به عنوان نمونه، هر دلار بدهی سررسید شده کشور شیلی از سوی دولت این کشور به ۶۰ سنت باز خرید شد و یا دولت بلوی حدود نصف بدهی خارجی ۶۷۰ میلیون دلاری خود را به ازای هر دلار ۱۱ سنت باز خرید کرد (والیستیریت جرنال، ۱۹۸۸، ص ۴).

روش "معاوضه دیون با سهام" به عنوان یک روش کاهش بار بدهی‌های خارجی قدری پیچیده‌تر از بازخرید دیون است. در این روش، یک شرکت خارجی که تمایل دارد در کشور مدیون سرمایه‌گذاری کند، بدهی آن کشور را از طریق بانک‌های تجاری با تخفیف خریداری می‌کند. این بدهی خریداری شده با موافقت بانک مرکزی کشور مدیون و با نرخ توافقی به پول داخلی آن کشور تبدیل می‌شود. سرمایه‌گذار این پول داخلی را جهت سرمایه‌گذاری به کار می‌گیرد. از طریق این روش سه طرف قرارداد منتفع می‌شوند: طلبه کار اصلی فوراً به پول نقد (ولو بعضاً) دسترسی پیدا می‌کند؛ سرمایه‌گذار جهت مخارج سرمایه‌گذاری به پول داخلی ارزان تری دسترسی پیدا می‌کند؛ و کشور مدیون بدین طریق به سرمایه خارجی بیش‌تری دسترسی پیدا می‌کند و بار تعهدات مالی خود را کاهش می‌دهد.

این روش که از سال ۱۹۸۲ در تجارت بین‌الملل مورد استفاده قرار گرفت در طول دهه گذشته به نحو فزاینده‌ای رواج پیدا کرد (اسپربر^۲، ۱۹۸۸، ص ۳۷۷). آرژانتین، بلوی، برزیل، شیلی، کاستاریکا، اکوادور، جامیکو، مکزیک، نیجریه، فلیپین، اوروگوئه و ونزوئلا از جمله کشورهایی هستند که روش "معاوضه دیون با سهام" را برنامه ریزی کرده، مورد استفاده قرار دادند (برکسان^۳، ۱۹۸۹، ص ۵۷۵). هر چند بانک‌های تجاری امریکایی در ابتدا نسبت به چنین روش‌های نوینی عکس‌العمل منفی نشان دادند، نهایتاً جهت تأمین مطالبات روزافزون،

1. Asiedu.

2. Sperber.

3. Berkson.

شیوه‌های مثبتی را اتخاذ کردند تا بتوانند از شرایط موجود به نفع خود استفاده کنند. "معاوضه دیون با صادرات" از جمله آخرین تحولاتی است که در زمینه مقابله با مشکل دیون خارجی از سوی کشورهای در حال توسعه و مقروض به وجود آمده است (نیس^۱، ۱۹۸۷، ص ۱۸). این روش ابتدا در سال ۱۹۸۷ از سوی دولت پرو جهت کاهش بار دیون سنگین خارجی خود مطرح شد. در این روش، بانک طلبه کار می‌پذیرد که کالاهایی را از کشور بدهکار صادر نماید و در بازارهای بین‌المللی به فروش برساند. در صدی (مثلاً ۴۰٪) از درآمد به دست آمده از فروش کالاهای مزبور جهت بازپرداخت دین اختصاص پیدا می‌کند. از طریق این روش، کشور مدیون صادرات خود را توسعه می‌دهد و از این طریق ارزش معتبر خارجی به دست می‌آید و میزان دیون خارجی خود را کاهش می‌دهد.

در برخی از مواقع دیده شده است که بانک طلبکار و کشور بدهکار موافقت می‌کنند که دیون از طریق تحویل کالا بازپرداخت شود. علاوه بر بانک‌های خصوصی، بسیاری از کشورهای طلبه کار موافقت کرده‌اند که طلب‌های خود را با کالاها و خدمات تعویض کنند. بنا به توافقی که بین روسیه و کره جنوبی منعقد شد، روسیه متعهد شد تا از طریق ارائه تجهیزات و ماشین‌آلات نظامی، دیون خود به کره جنوبی را بازپرداخت کند (تجارت متقابل و افسست، ۱۹۹۶، ص ۶).

نتیجه

در دهه ۱۹۸۰ روش‌های قراردادی جدیدی در سطح بین‌المللی ایجاد و توسعه پیدا کرد که به نام تجارت متقابل شناسایی شدند. تجارت متقابل به طور عموم به روش‌های گوناگون قراردادی اطلاق می‌شود که دو دسته از تعهدات در دو طرف متقابل به یکدیگر گره خورده‌اند. با این که در مورد تعداد و انواع معاملات تجارت متقابل اتفاق نظر وجود ندارد، مهم‌ترین روش‌های قراردادی تجارت متقابل عبارت از معاملات تهاتری ساده، خرید متقابل، بیع متقابل (بای‌بک)، افسست، پیش خرید، تعویض، قراردادهای تسویه تهاتری، قراردادهای واگذاری تهاتری و معاوضه دیون است.

روش‌های گوناگون تجارت متقابل، در پاسخ به نیاز به منابع مالی خارجی، فن آوری و دانش فنی پیشرفته، عدم دسترسی به بازارهای جهانی، عدم رشدیافتگی اقتصادی، کمبود نقدینگی

1. Nisse.

ارزی عمدتاً از سوی کشورهای در حال توسعه ایجاد شده و توسعه پیدا کرده است. در حالی که بسیاری از طرف‌های تجاری در کشورهای توسعه یافته تقاضاهای تجارت متقابل را غیر منطقی می‌دانند، بسیاری دیگر این روش‌ها را تنها راه دسترسی به بازار کشورهای در حال توسعه می‌دانند. در بسیاری از کشورها تقبل تعهدات متقابل از سوی طرف‌های تجاری خارجی جنبه قانونی دارد و تنها راه دسترسی به بازار این کشورها رعایت تعهدات متقابل می‌باشد.

در ایران نیز روش‌های تجارت متقابل مورد توجه قرار گرفته است و ورود در بسیاری از بخش‌های اقتصادی تنها از این طریق ممکن است. به عنوان نمونه سرمایه‌گذاری شرکت‌های بین‌المللی نفت و گاز در صنایع بالادستی نفت و گاز ایران فعلاً فقط در قالب بیع متقابل انجام گرفته است.^۱ مطابق بند (ب) ماده ۳ قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، استفاده از بیع متقابل، مشارکت مدنی و ساخت، بهره‌برداری و واگذاری (بی.اوتی) در کلیه بخش‌های دولتی و غیر دولتی مجاز می‌باشد.^۲ بنابراین از طریق تجارت متقابل بخش خصوصی امکان می‌یابد که در فعالیتهایی شرکت نماید که در انحصار بخش دولتی است.

با این که بیع متقابل بیش از سایر روش‌های تجارت متقابل در ایران مورد توجه قرار گرفته است، این توجه بیش‌تر در بخش فعالیت‌های بالادستی نفت و گاز بوده است. در صورت گسترش استفاده از بیع متقابل در سایر صنایع، این روش می‌تواند باعث جذب فن آوری خارجی و ایجاد همکاری‌های صنعتی و تولیدی بین بخش داخلی و خارجی گردد. کشور از توجه به قراردادهای افسست که بسیار برای رشد اقتصادی ایران با اهمیت است غافل بوده و در این رابطه تحقیقات مهمی انجام نشده است. این مقاله انواع متفاوت روش‌های قراردادی تجارت متقابل را از منابع متعدد جست‌وجو و عناصر اصلی هر کدام از این روش‌ها را بررسی کرده است. نقد و بررسی آثار مثبت و منفی این روش‌های قراردادی بر توسعه اقتصادی کشور، نحوه

۱. تا تصویب برنامه چهارم توسعه تنها راه حل برای سرمایه‌گذاری در صنایع بالادستی نفت و گاز بیع متقابل بود. مراجعه شود به ماده (۸۵) قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران (روزنامه رسمی، شماره ۱۶۰۷۰، مورخ ۱۳۷۹/۲/۱۱). ماده (۱۴) قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی امکان استفاده از سایر روش‌های قراردادی را در توسعه میادین نفت و گاز پیش بینی کرده است هر چند هنوز به استناد آن قراردادی منعقد نشده است و وضعیت آن نیز روشن نمی‌باشد. برای دیدن متن برنامه توسعه چهارم مراجعه شود به روزنامه رسمی، شماره ۱۷۳۷۵، مورخ ۱۳۸۳/۷/۲۹.

۲. برای توضیحات بیش‌تر در مورد قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و واگذاری مراجعه شود به (شیروی، تابستان ۱۳۸۰، ص ۳۱ و شیروی، زمستان ۱۳۸۰، ص ۳۱).

تنظیم این قراردادها و محدودیت‌های قراردادی هر کدام از این روش‌ها مستلزم تحقیقات
بیش‌تری است.

مآخذ

- ۱- شیروی، عبدالحسین؛ پروژه‌های ساخت، بهره‌برداری و انتقال، نامه مفید، تابستان ۱۳۸۰ ش، شماره ۲۶.
- ۲- شیروی، عبدالحسین؛ دلایل استفاده از قراردادهای بی‌اوتی و نقش دولت در موفقیت این پروژه‌ها، مجله مجتمع آموزش عالی قم، زمستان ۱۳۸۰ ش، شماره ۱۱.
- 3- Aggarwal, "International Business Through Barter and Countertrade" (1989) 22(3) *Long Range Planning*.
- 4- Baker & Cunningham, "Countertrade and Trade Law" (1983) 5 *Journal of Comparative Business and Capital Market Law*.
- 5- Blum, "The East-West Business" (June 8, 1987) *Financial Times*.
- 6- Boliek, "International Trading Certificates" in Korth (ed), *International Countertrade* (Quorum Books, New York, 1987).
- 7- Brown and Franklin, *Countertrade Paying in Goods and Services* (Longman, London, 1994).
- 8- Charles, "When Barter is the Only Way" (April 1995) 125 *Corporate Finance*.
- 9- "Countertrade and Offsets" (February 10, 1997).
- 10- "Countertrade Outlook" (September 11, 1995).
- 11- De Miramon, "Countertrade: A Modernized Barter System" (January 1982) 114 *OECD Observer*.
- 12- De Miramon, "Legal Guide on International Countertrade Transactions: An Illusory Solution" (May 1985) 134 *OECD Observer*.
- 13- Flight International, "Thais Sign on the Dotted Line for F-18C/Ds" (June 5, 1996) *Flight International*.
- 14- Forker, "Accepting Soviet Goods in Countertrade: Problems with Product Quality" (March 22, 1990) 26(2) *Journal of Purchasing and Materials Management*.

- 15- Goldstein, *Countertrade: a Stop-Gap Solution to Foreign Exchange Shortage* (Federal Reserve Bank of New York, New York, 1984).
- 16- Grabow, "Negotiating and Drafting Contracts in International Barter and Countertrade Transactions" (1984) 9 *North Carolina J International Law and Commercial Regulation*.
- 17- Gray, "Price Instability Hits Expansion" (February 11, 1986) *Financial Times*.
- 18- Guyot, "Countertrade Contracts in International Business" (1986) 20 *International Lawyer*.
- 19- Hammond, *Countertrade, Offsets and Barter in International Economy* (Pinter, London, 1990).
- 20- Hennart, "Some Empirical Dimensions of Countertrade" (1990) *Journal of International Business Studies*.
- 21- Hennart, "The Pipeline Connection: Issues for the Alliance" (Fall 1982) *Brooking Review*.
- 22- Huh, Countertrade: Trade Without Cash? (December 1983) 20 *Finance and Development*.
- 23- IMF, *Annual Report on Exchange Arrangement and Exchange Restrictions* (IMF, Washington, 1983). ۷
- 24- International Trade Finance, "Buy-back Boosts East-West Trade" (September 25, 1992) *International Trade Finance*.
- 25- International Trade Finance, "IDB Sets up Countertrade Fund" (April 20, 1989) *International Trade Finance*.
- 26- Kumar, *Primary Commodities: Countertrade and Cooperation among Developing Countries* (Ljubljana, Yugoslavia, 1984).
- 27- Lohr, "Barter is his Stock in Trade" (September 25, 1988) *New York Times*.
- 28- Mackiewicz, "International Trade Certificate Promoted by Bank of Boston" (December 21, 1984) *The American Banker*.

- 29- McVey, "Countertrade and Barter: Alternative Trade Finance by Third World Nations" (1980) *International Trade Law Journal*.
- 30- McVey, "Countertrade: Commercial Practices, Legal Issues and Policy Dilemmas" (1984) 16 *Law and Policy International Business*.
- 31- Montague, "An Introduction to Countertrade" (1989) 17 *International Business Lawyer*.
- 32- OECF, *East-West Trade: Recent Development in Countertrade* (OECD, France, 1981).
- 33- Park, "Policy Response to Countertrade and the US Trade Deficit: an Appraisal" (April, 1990) 25(2) *Business Economics*.
- 34- Rajski, "Some Legal Aspects of International Compensation Trade" (1986) 35 *International and Comparative Law Quarterly*.
- 35- *Report of the Committee of Review on Offsets* (Australian Government Publishing Service, Canberra, 1985).
- 36- Rinaldi, "Can US Anti-dumping Law be Effectively Applied to Countertrade Transactions" (1987) 19 *Case Western Reserve J of International Law*.
- 37- Thorpe, *Economic Motivations and the Development of Countertrade* (Working Paper No90.07, Curtin University of Technology, Western Australia, 1990).
- 38- UNCITRAL, "Current Activities of International Organizations in the Field of Barter and Barter-like Transactions" (1984) 15 *UNCITRAL Yearbook*.
- 39- UNCITRAL, *Legal Guide on International Countertrade Transactions* (UNCITRAL, New York, 1993).
- 40- Verzariu, *International Countertrade* (US Department of Commerce, USA, 1992).
- 41- Weigand, "Apricots for Ammonia: Clearing, Switching, Barter and Compensation in International Business" (Fall 1979) 23(1) *California Management Review*.

- 42- Welt, "Countertrade Gains Popularity as International Trade Tool" (July 14, 1980) *Business America*
- 43- Westfall, "Switch Traders" in Korth (ed), *International Countertrade* (Quorum Books, New York, 1987).
- 44- Wulker-Mirbach, "New Trends in Countertrade" (April-May 1990) 163 *OECD Observer*.