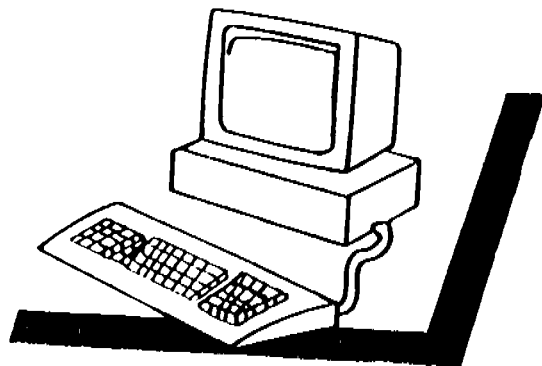


آشنایی با پاره‌ای از



مفاهیم و اصطلاحات تجاری و اقتصادی

Counter Purchase

خرید متقابل

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

یکی ناظر بر فروش کالا از سوی فروشنده اولیه به کشور خریدار است و قرارداد دوم ناظر بر فروش کالا از سوی کشور خریدار به فروشنده اولیه می‌باشد. این دو قرارداد کاملاً از یکدیگر جدا بوده و مستقل از هم عمل می‌کنند. قرارداد اول خرید متقابل مانند قراردادهای معمولی فروش بین‌المللی است که طبق آن فروشنده کالا را به خریدار تحویل می‌دهد و بهای آن را نقداً به یک ارز مورد توافق دریافت می‌دارد.

توضیحات: در خرید متقابل یک شرکت (معمولاً غربی) کالائی را به کشور دیگر (معمولاً شرقی) صادر می‌کند و در مقابل تعهد می‌نماید که در ظرف مدت معین کالاهائی را به ارزش کمتر یا مساوی یا حتی بیشتر از ارزش کالای فروخته شده خود از کشور واردکننده خریداری نماید. بنابراین خرید متقابل شامل دو معامله مجزا از یکدیگر است و روش اجرای آن بدین صورت است که دو قرارداد فروش جداگانه تنظیم می‌گردد که

قرارداد دوم که مربوط به التزام فروشنده اولیه به خرید از کشور خریدار اولیه است معمولاً کمی وسیع تر و پیچیده تر از قرارداد اولی است که در آن تعهد فروشنده اولیه به خرید کالا از خریدار اولیه درج می‌گردد و شرطی در آن پیش بینی می‌شود که در صورت قصور یا سرپیچی فروشنده اولیه از خرید کالا و انجام تعهد خود، وی مشمول مجازاتی خواهد گردید. در این قرارداد مشخصات کالائی که باید از سوی خریدار اولیه ارائه گردد تعریف می‌شود. گاهی تعیین مشخصات دقیق و کامل کالائی که متقابلاً خریداری خواهد شد هنگام انعقاد قرارداد دوم امکان پذیر نیست. بنابراین کشور خریدار اولیه معمولاً فهرستی از چندین نوع کالا را ارائه می‌دهد که سرانجام فروشنده اولیه در هنگام انجام تعهد خود، از میان آنها کالای مورد نظر را انتخاب خواهد کرد. بهر حال تعهد خرید متقابل را می‌توان بنحوی تنظیم کرد که هر کالائی را که در داخل کشور خریدار اولیه ساخته می‌شود در بر گیرد و با چنان جزئیات را مشخص ساخت که تنها محصولات معینی را شامل گردد. اما بسته به مهارت در چانه زنی و موقعیت طرفین در معامله، این امکان نیز وجود دارد که کالای مورد نظر در هنگام انعقاد قرارداد خرید متقابل کاملاً مشخص گردد. بهمین ترتیب قیمت کالای موضوع خرید متقابل معمولاً در مرحله انعقاد قرارداد تعیین نمی‌گردد بلکه موضوعی است که به زمان اجرای قرارداد و مشخص نمودن کالای مورد نظر مربوط

می‌شود.

دوره زمانی یک موافقتنامه خرید متقابل معمولاً بین شش ماه تا سه سال است و در پاره‌ای موارد امکان دارد این مدت تمدید گردد. به این ترتیب لازم نیست این دو معامله یعنی فروش اولیه از سوی فروشنده و خرید متقابل کالا از خریدار اولیه، بطور همزمان انجام پذیرند. البته باید متذکر شد که هر چه این فاصله زمانی بین معامله اول و دوم کوتاهتر باشد خریدار اولیه سریعتر به ارزی که برای خرید کالا پرداخته است خواهد رسید و لذا بنفع وی خواهد بود تا زمان انجام تعهد خرید متقابل را کوتاهتر گرداند.

در خرید متقابل هر دو معامله بطور مستقل تأمین مالی می‌گردد. بنابراین مبلغ هر دو معامله جداگانه و تماماً به یک پول قابل تبدیل که مورد توافق طرفین باشد پرداخت می‌شود و تمامی سیاهه‌ها و اسناد تجاری نیز به پول مورد نظر صادر می‌گردد. در اینصورت چنانچه اشکالی در اجرای قرارداد دوم رخ دهد، پرداخت مربوط به قرارداد اول دچار اشکال نشده و مسدود نمی‌گردد.

در این نوع معامله، محصولات می‌تواند که بین طرفین رد و بدل می‌گردد عموماً با یکدیگر ارتباطی ندارند. به این معنی که کالائی که در قرارداد خرید متقابل ارائه می‌گردد محصول مستقیم یا غیرمستقیم کالای صادر شده اولیه نیست. این نکته وجه تمایز میان خرید متقابل و معاملات بای‌یک را نمایان می‌سازد که در آن کالای تحویلی از سوی خریدار اولیه، محصول مستقیم یا غیرمستقیم

ماشین آلات صادر شده به کشور خریدار است.

در قرارداد خرید متقابل این شرط گنجانده می‌شود که فروشنده اولیه می‌تواند تعهد خرید خود را به شخص (حقیقی یا حقوقی) دیگری منتقل گرداند. این امر به‌وی امکان می‌دهد تا در صورتیکه کالای دریافتی مورد احتیاج وی نبوده یا قادر به بازاریابی یا فروش آن نباشد، تعهد خرید کالا را به شخص دیگری که به‌دلیل مایل به دریافت آن باشد منتقل گرداند. این شخص معمولاً با دریافت تخفیف یا حق‌العمری کالای مربوطه دریافت کرده و آن را بفروش خواهد رساند. این تخفیف‌ها در مورد کالاهایی که بازاریابی و فروش آنها بسادگی امکان‌پذیر است معمولاً حدود ۵ درصد و در مورد کالاهایی که به‌سادگی به‌فروش نمی‌رسند و بازاریابی آنها متضمن فعالیت بیشتر و مخارج زیادتری است به ۴۰ درصد هم می‌رسد. انتقال تعهد فروشنده به شخص ثالث یکی از وجوه تمایزی است که میان قراردادهای خرید متقابل و قراردادهای تهاتری وجود دارد، زیرا در قراردادهای تهاتری انتقال تعهد دریافت متقابل کالا به شخص ثالث امکان‌پذیر نیست. بعلاوه این که در معاملات تهاتری تنها یک قرارداد تهاتر به امضاء می‌رسد. معمولاً هیچ‌گونه پولی رد و بدل نمی‌گردد و تحویل متقابل کالا همزمان صورت می‌گیرد. در مبادلات خرید متقابل، دو قرارداد خرید و خرید متقابل اغلب بوسیله یک

پروتکل به یکدیگر ارتباط می‌یابند. در این پروتکل عموماً مجازاتی برای قصور در اجرای قرارداد خرید متقابل یا گاهی درخواست برای انجام خرید متقابل مقدم بر فروش اولیه یعنی همان پیش‌خرید (Advance Purchase) قید می‌گردد. در پیش‌خرید که معمولاً پیش‌جبران (Pre-Compensation) نیز نامیده شده است فروشنده اولیه، خرید متقابل خود را مقدم بر صدور کالا به کشور خریدار اولیه انجام می‌دهد. بهای این خرید بلافاصله از سوی فروشنده اولیه پرداخت شده و در یک حساب مخصوص بنام وی واریز می‌گردد که بعداً صرف پرداخت بهای کالاهائی می‌گردد که فروشنده اولیه به کشور خریدار صادر می‌نماید. در اینجا نیز ارزش صدور کالا از سوی فروشنده اولیه ممکن است به درصدی از کل مبلغ فوق یا تمامی آن بالغ گردد.

در هنگام عقد قراردادهای خرید متقابل لازم است به نکات زیر توجه کافی مبذول گردد:

۱- با توجه به تغییرات قیمت‌ها که ممکن است از هنگام عقد قرارداد تا زمان تحویل کالا اتفاق افتد، درج شرط تعدیل میزان تحویل (Soft Adjustment Clause) در این‌گونه قراردادها نیز لازم است که معمولاً حق تحویل تا ده درصد بالاتر یا پائین‌تر از میزان قرارداد، مورد توافق واقع می‌شود.

۲- در هنگام تنظیم قرارداد خرید

متقابل، چنانچه طرفین در مورد کالاهاى مورد معامله به توافق نرسند، باید فهرستی از کالاهائی که می‌تواند موضوع خرید متقابل قرار گیرد ارائه و مورد توافق واقع شود و خریدار اولیه باید این حق را برای خود محفوظ دارد که کسری در تحویل یک نوع کالا را از محل کالای دیگر جبران نماید. در اینصورت خریدار اولیه می‌تواند با آزادی عمل بیشتری نسبت به تحویل متقابل کالا اقدام نماید. ولی در صورتی که چنین موضوعی در قرارداد پیش‌بینی شود، بایستی مسأله تفاوت بهای ایجاد شده را مد نظر داشت و مقدار کل تحویل را براساس میزان کل معامله که ابتدائاً معین می‌شود تنظیم کرد.

۳- در هنگام تنظیم قراردادهای خرید متقابل بایستی از درج بعضی از تضمینات و تعهدات خودداری ورزید و یا با دقت و مطالعه کافی در درج آنها اقدام نمود. مثلاً گرچه تضمین مناسب بودن کالا برای مقصود معین خریدار (Fitness For Particular Purpose) حتماً باید در قرارداد خرید اولیه درج گردد، ولی گنجاندن این تضمین در قرارداد خرید متقابل راه فرار ساده‌ای است برای فروشنده اولیه که از دریافت کالا سرپیچی کند. زیرا در غالب موارد فروشنده اولیه کالائی را که تعهد خرید آن را می‌کند خود به مصرف نمی‌رساند بلکه قصد فروش آن را در بازارهای محلی یا به عبارت دیگر تبدیل کالا به وجه نقد را دارد. بنابراین شرط مناسب بودن کالا برای مقصود معین فروشنده اولیه ممکن است

به معنای قابلیت فروش کالا در بازار محلی کشور فروشنده تلقی شود. لذا اشکالات بازاریابی که خریدار اولیه بدان جهت برای به فروش رساندن آن کالا ناگزیر به انعقاد قرارداد خرید متقابل گشته است مجدداً به عهده خریدار اولیه گذارده می‌شود.

۴- در این نوع معاملات معمولاً فروشنده اولیه درخواست می‌کند که شرط مشتری ممتاز (Most Favored Customer) در قرارداد خرید متقابل درج شود که در واقع خریدار اولیه ناگزیر خواهد شد کالاهای مربوط به خرید متقابل را به ارزانترین قیمت ممکن به فروشنده اولیه واگذار کند. درج این شرط موقعی معقول است که فروشنده نیز در قرارداد اولیه، این امتیاز را به خریدار اولیه داده باشد. با این حال چون کنترل اجرای این شرط از ناحیه فروشنده اصلی بسیار مشکل است بهتر است تعهد مذکور در قرارداد خرید اصلی در قرارداد خرید متقابل درج نشود و در تعیین قیمت، به قیمت بازار معینی اشاره گردد.

۵- در قرارداد خرید متقابل به طرف خارجی نباید اجازه داده شود که کالای خریداری شده را در بازارهای سنتی کشور عرضه کند. مثلاً بازار سنتی خاویار ایران در اروپاست، بنابراین به مصلحت است که در قرارداد خرید متقابل خاویار، بازار اروپای غربی استثناء شود.

عموماً کالاهائی که بوسیله خریدار اولیه در قرارداد خرید متقابل عرضه می‌گردد از کیفیت نسبتاً پایینی برخوردار بوده و تقاضا

کشورهای در حال توسعه یا کشورهای اروپای شرقی می‌باشند، از این شیوه تجارت متقابل برای دستیابی به کالائی استفاده می‌کنند که ارزش معتبر برای خرید و واردات آن اختصاص نیافته است. در کشورهای عضو کومکون معمولاً این کالاها اقلامی هستند که در برنامه پنج ساله یا ده ساله اقتصادی قرار ندارند و یا از اولویت پائینی برخوردارند.

برای آن کم است. لذا این کالاها نمی‌توانند ایجاد کننده درآمد ارزی برای کشورهای در حال توسعه یا کشورهای اروپای شرقی باشند. این کالاها ممکن است مواد خام، کالاهای صنعتی، کالاهای نیمه ساخته و یا ماشین آلات باشند اما عموماً بوسیله فروشنده اولیه پردازش شده و به صورت کالاهای ساخته شده نهائی در می‌آیند. همچنین خریدار اولیه، که معمولاً

