

# بیع متقابل، تأمین سرمایه‌گذاری صادرات‌گرا و انتقال فن‌آوری

شماره:

دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی پایدار و سهم مناسب در اقتصاد در تجارت جهانی از اهداف تمام کشورهای است که دولتمردانی مردم‌گرا دارند. با این حال شرایط اقتصادی، امکانات و توانمندی‌های بالقوه و بالفعل اقتصادی، سطح بهره‌مندی از سرمایه و دانش فنی و فن‌آوری، میزان برخورداری از نیروی انسانی متخصص و کارآمد و... در تأمین اهدافی مانند رشد و توسعه اقتصادی پایدار مؤثر می‌باشند. بنابراین دستیابی به هدف نیازمند تأمین نیازها و احتیاجات مربوط به آن می‌باشد.

امروزه در جهان به ویژه در کشورهای درحال توسعه در شکل اصلی یعنی کمبود سرمایه و عقب‌ماندگی فن‌آوری و دانش فنی به چشم می‌خورد که سد بزرگ دستیابی به رشد پایدار اقتصادی، پیشرفت و ارتقاء رفاه اقتصادی - اجتماعی می‌باشد. در مقابل کشورها و شرکت‌های فراملیتی صاحب سرمایه و فن‌آوری نیز به سهولت توانمندی‌های خود را در اختیار کشورهای درحال توسعه قرار نمی‌دهند. گاهی هزینه دریافت اعتبارات و فن‌آوری برای کشورهای درحال توسعه چنان سنگین است که نمی‌توانند آن را تقبل کنند. با این وجود در دو دهه اخیر گشایش‌هایی در زمینه جذب سرمایه‌گذاری، فن‌آوری و صدور کالاها برای کشورهای درحال توسعه در قالب قراردادهای بیع متقابل (Buy-back) یا به عبارتی قراردادهای پس‌خرید ایجاد شده که بهره‌برداری مناسب و گسترده از آنها می‌تواند دو مشکل اصلی این گروه کشورها (کمبود سرمایه و عدم دسترسی به فن‌آوری) را حل کند.

با این وجود بسیاری از کارشناسان، متخصصان، صاحبان صنایع، سرمایه‌گذاران و مقام‌های دولتی در کشورهای درحال توسعه و شرکت‌های صنعتی فعال در این کشورها از کم و کیف قراردادهای بیع متقابل آگاهی ندارند و از این فرصت ارزشمند جذب سرمایه‌گذاری صادرات‌گرا به خوبی بهره‌برداری نمی‌نمایند.

در این مقاله به بررسی قراردادهای بیع متقابل و چگونگی بهره‌گیری از آنها در جذب سرمایه و فن‌آوری در بخش‌های مختلف اقتصادی می‌پردازیم.

برای نقل و انتقالات بیع متقابل

1- International Buy-back  
Contracts

متقابل ارابه داده است.

در این تعریف آمده است: هدف از قراردادهای بیع متقابل ایجاد پتانسیل یا توانمندی‌های لازم در شرکای قرارداد

کمیسیون اقتصادی اروپا در کتابی با

عنوان «قراردادهای بین‌المللی بیع متقابل»<sup>۱</sup> که از سوی سازمان ملل منتشر شده، تعریفی جامع از قراردادهای بیع

Buy-back می‌باشد که براساس درک طبیعت مقدمات یا ترتیبی است که آنها می‌توانند به کار بگیرند تا مشکلات فراراه خود را بر مبنای این گونه قراردادهای حل کنند. این قراردادهای آنها را به سوی طرح ریزی اسناد قراردادی لازم که حقوق و تعهداتشان را در قبال یکدیگر به رسمیت شناسند، هدایت و راهنمایی می‌کند.

در این فرم قراردادهای تجاری یعنی بیع متقابل Buy-back موضوعات قابل توجه عبارتند از، انتقال ماشین‌آلات، تجهیزات، حق امتیاز، دانش فنی و همکاری‌های

فن‌آوری (از آن پس تجهیزات/فن‌آوری) است که برای خریدار تجهیزات تولید را راه‌اندازی می‌نماید. شرکا در قراردادهای بیع متقابل توافق می‌کنند که فروشنده در آینده محصولات ناشی از کارخانه (تجهیزات تولیدی ارایه شده به خریدار) را خریداری نماید. به عنوان خرید متقابل، دو طرف جریان انتقال کالا را جایگزین پرداخت پول می‌کنند و ممکن است ارزش محصولاتی که خریداری شده است، کمتر یا معادل یا بیشتر از ارزش محصولاتی باشد که در نقل و انتقالات نخستین صورت گرفته است.

در این کتاب آمده است: بیع متقابل ساده‌ترین شکل تعهدات بین دو طرف قرارداد را دارد. یک طرف قرارداد به عنوان فروشنده تضمین می‌کند که نقل و انتقالات اولیه را به عهده گیرد و طرف دوم «خریدار» پس از آنکه تجهیزات تولیدی را به دست آورد، محصول تولیدی ناشی از آن تجهیزات (کارخانه) را به «فروشنده» می‌فروشد.

با این حال این امکان وجود دارد که بیش از دو طرف (خریدار و فروشنده) در قراردادهای بیع متقابل وارد شوند. ممکن است تجهیزات/فن‌آوری که در تعهد فروشنده در نقل و انتقالات نخستین می‌باشد، از سوی خود خریدار مورد استفاده قرار نگیرد (ممکن است خریدار یک سازمان تجارت خارجی یا شرکت دلال یا واسطه خرید)، لیسانس (پروانه

● **قرارداد نخستین یا قرارداد اولیه Primary Contract**

منظور قراردادی است که حقوق و تعهدات و مسؤولیت‌های شرکا (دو طرف قرارداد) با تضمین ارایه تجهیزات / فن‌آوری را مشخص می‌نماید.

● **فروشنده اصلی Original Seller**

منظور طرف قرارداد نخستین است که عرضه‌کننده تجهیزات / فن‌آوری می‌باشد که براساس

○ با وجود آنکه کشورها و شرکت‌های غربی «بیع متقابل» را نوعی قرارداد کهنه تجاری و متداول در بین کشورهای سوسیالیستی سابق تلقی می‌کردند، اما در دو دهه اخیر به ارزش این قراردادهای پی بردند و پروژه‌های گوناگونی را در گوشه و کنار جهان در قالب این قراردادهای اجرا کردند.

بهره‌برداری) یا منافع آن را خریداری کند و به عنوان شخص ثالث یا طرف سوم وارد قرارداد شود و تجهیزات تولید را در واقع راه‌اندازی نماید. در چنین شرایطی تولیدات حاصل از اجرای قرارداد بیع متقابل از سوی طرف سوم خریداری می‌شود و در این میان فروشنده (طرف اول قرارداد که انتقالات نخستین را انجام داده است)، مسؤولیتی در قبال خرید محصولات ناشی از تجهیزات تولیدی را ندارد.

در مجموع توجه به این نکات در قراردادهای بیع متقابل الزامی است:

● **تجهیزات / فن‌آوری Equipment / Technology**

منظور ماشین‌آلات یا تجهیزات یا حق امتیاز یا دانش فنی و یا همکاری فن‌آوری است که کارخانه قادر به تولید محصولات مورد نظر را راه‌اندازی می‌کند یا قابل بهره‌برداری می‌سازد.

● **خریدار اصلی Original Buyer**

منظور طرف دوم قرارداد نخستین می‌باشد که تجهیزات / فن‌آوری را خریداری می‌کند و محصول نهایی را می‌فروشد یا به طریقی که در قرارداد بیع متقابل آمده است، خود خریداری می‌کند.

● **محصولات Products**

منظور تولیداتی است که کارخانه با استفاده از تجهیزات / فن‌آوری تولید کرده و بر اساس آنچه در قرارداد بیع متقابل آمده است، خرید و فروش می‌شود.

● **کارخانه Plant**

منظور فعالیتی صنعتی یا کارهای دیگری است که تولیدات آن کارخانه‌ای هستند.

● قرارداد بیع متقابل

**Buy-back Contract**

منظور قراردادی است که میان فروشنده اصلی و خریدار اصلی منعقد می‌گردد که به‌طور همزمان با قرارداد نخستین (قرارداد اولیه) بسته می‌شود و حقوق و تعهدات شرکای قرارداد بیع متقابل را مشخص می‌سازد و در همین حال خرید و فروش محصولات را تضمین می‌نماید.

● فروشنده بیع متقابل

**Buy-back Seller**

منظور خریدار اصلی است که در این بخش به عنوان طرف قرارداد بیع متقابل می‌باشد.

● خریدار بیع متقابل

**Buy-back Purchase**

منظور فروشنده اصلی است که در این بخش به عنوان طرف قرارداد بیع متقابل می‌باشد.

● قرارداد تکمیلی

**Implementing Contract**

منظور قراردادی است که حقوق و تعهدات شرکای قرارداد را مشخص می‌کند و موضوع خرید و فروش محصول ناشی از اجرای قرارداد بیع متقابل را تضمین و روشن می‌سازد.

● فروشنده مکمل

**Implementing Seller**

منظور طرف قرارداد تکمیلی (قرارداد مکمل) است که عرضه‌کننده تولیداتی است که براساس توافق از این پس باید ارائه شود. این شخصیت معمولاً در قرارداد خریدار اصلی و فروشنده بیع متقابل است، اما ممکن است که طرف سوم یا شخص ثالث نیز باشد.

● خریدار مکمل

**Implementing Buyer**

منظور یک طرف قرارداد تکمیلی است که تولیدات ناشی از اجرای طرح بیع متقابل را خریداری می‌کند. این شخصیت ممکن است در حقیقت طرف فروشنده اصلی و خریدار اصلی باشد و نیز امکان دارد که طرف سوم یا شخص ثالث باشد.

● واگذارنده

**Assignor**

منظور شخص خریدار بیع متقابل و در برخی موارد فروشنده بیع متقابل می‌باشد که حقوق و تعهدات خود را در قرارداد بیع متقابل به شخص ثالث یا طرف سوم واگذار می‌کند.

● وکیل

**Assignee**

منظور شخص ثالث یا طرف سوم است که واگذارنده حقوق و تعهدات خود را در قرارداد بیع متقابل به او واگذار کرده است.

علاوه بر موارد بالا که بیان شد، در قراردادهای بیع متقابل ماشین‌آلات و تجهیزات، حق امتیاز، دانش روز و انتقال تکنولوژی (فن‌آوری)، نحوه کنترل کیفیت و تضمین‌های مربوط به آن باید به‌روشنی بیان شود و تعهدات هر یک از طرفین قرارداد در قبال عرضه تجهیزات، فن‌آوری و راه‌اندازی طرح و نیز نحوه فروش محصول تولیدی تصریح گردد.

بر خلاف آنچه در ایران تصور می‌شود، قراردادهای بیع متقابل در دنیا سابقه‌ای طولانی دارد. اگرچه کشورها و شرکت‌های غربی «بیع متقابل» را نوعی قرارداد کهنه تجاری قلمداد می‌کردند که بیشتر میان کشورهای سوسیالیستی سابق برای اجتناب از ردوبدل کردن ارز معتبر و نیز انتقال دانش فنی و فن‌آوری رایج بوده است، اما در دو دهه اخیر آنها با ارزشمندی قراردادهای بیع متقابل کاملاً

آشنا شده و پروژه‌های بسیاری را در گوشه و کنار جهان در قالب همین قراردادهای اجرا کرده‌اند.

لازم به ذکر است که در همایش منطقه‌ای آسیا در مورد «همکاری صنعتی و توسعه تجارت از طریق قراردادهای بیع متقابل (سای‌بک)» که از سوی کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد)، کمیسیون اقتصادی / اجتماعی آسیا - اقیانوس آرام (اسکاپ) و اتحادیه سازمان‌های بازرگانی دولتی (استرو) در بانکوک تایلند برگزار شده بود، نکات قابل توجهی درباره قراردادهای بیع متقابل از سوی کارشناسان و محققان ارائه گردید.

در این همایش تصریح شد که در سال‌های اخیر همکاری صنعتی از طریق قراردادهای بیع متقابل به عنوان ابزاری برای انتقال فن‌آوری به کشور طرف خریدار قرار داد، پذیرفته شده است.

در منطقه اسکاپ، عقد قراردادهای بیع متقابل متضمن فواید بسیار از جمله جلب سرمایه‌گذاری خارجی، بهره‌گیری از فن‌آوری جدید برای به‌کارگیری مواد خام و نیروی انسانی موجود در منطقه، فروش محصول تولیدی در بازارهای خارجی و توسعه مبادلات بین‌المللی داشته است.

با این وجود توجه به نکاتی مانند نحوه تعیین قیمت محصول تولید شده، پرداخت حق‌الامتیاز یا حق‌لیسانس برای فن‌آوری اخذ شده، نحوه استاندارد کردن کالا و تطبیق دادن آن با نیازهای پیوسته در تغییر مصرف‌کنندگان خارجی، نوسازی مستمر تأسیسات و تجهیزات، تربیت نیروی انسانی متخصص برای اداره امور واحد تولیدی و آموزش کارکنان موجود در طرح و تنظیم راهبرد بازاریابی، در قراردادهای بیع متقابل الزامی است.

در این همایش تصریح شد: اصولاً در

قراردادهای بیع متقابل، انتقال فن آوری و صدور مجدد فرآورده‌های تولیدی (یا بخشی از آنها)، واجد اهمیت زیادی است. به طور عمومی نقش قرارداد بیع متقابل در تأمین سرمایه برای توسعه اقتصادی کشور بیش از خدمتی است که به توسعه تجارت انجام می‌دهد. بای یک نوعی «تجارت متقابل» است که در برخی موارد بیش از دو طرف در آن دخالت دارند، زیرا تأمین‌کننده سرمایه، لزوماً صاحب فن آوری یا ماشین آلات نیست.

در همین حال کشورهای در حال توسعه در بحث «انتقال فن آوری» در قراردادهای بیع متقابل باید به این نکته توجه کنند که

فن آوری دریافت شده متناسب با شرایط خاص اقتصادی و اجتماعی آنها باشد و کالایی که با استفاده از این فن آوری ساخته می‌شود، در بازارهای بین‌المللی از نظر کیفیت و قیمت قابل رقابت باشد. در همین حال موضوع تأمین مالی قراردادهای بیع متقابل از آنجا که این قراردادها درازمدت می‌باشند، حایز اهمیت است. معمولاً قرارداد اعطای وام یا اعتبار جدا از قرارداد بیع متقابل امضا می‌شود. تعهدات مربوط به بازپرداخت وام و بهره آن در برخی از موارد مرتبط با صدور محصول نهایی نیست. این مسأله مسی تواند به طور موقت در تراز پرداخت‌های کشور تأثیر منفی گذارد. به‌ویژه در دوره‌ای که هنوز کارخانه به بهره‌برداری نرسیده است.

مشکلات دیگری که بروز آنها غیرقابل انتظار نمی‌باشد، شامل افزایش شدید هزینه‌ها در داخل کشور و کمبود اعتبار داخلی برای تأمین مالی هزینه‌ها می‌باشد. از سوی دیگر موضوع تعیین

قیمت ماشین‌آلات دریافتی و بهای کالاهایی که در قبال آنها باید صادر گردد، حایز اهمیت است. از آنجا که بین زمان عقد قرارداد و عرضه محصول به بازار فاصله به نسبت طولانی وجود دارد، قیمت‌های تعیین شده در ابتدای عقد قرارداد بیع متقابل ممکن است دلخواه نباشد. البته در اکثر موارد فرمول‌های انعطاف‌پذیر در قراردادهای بیع متقابل گنجانده می‌شود.

در همین حال در همایش بانکوک نیز

○ عقد قراردادهای بیع متقابل متضمن فواید بسیار از جمله جلب سرمایه‌گذاری خارجی، بهره‌گیری از فن آوری روز، فروش محصول تولیدی در بازارهای جهانی و توسعه مبادلات بین‌المللی است.

به موضوع تأمین مالی قراردادهای بیع متقابل اشاره و تأکید شد که تضمین تأمین مالی این قراردادها مشکل بزرگی است. بانک‌های بازرگانی معمولاً از طریق فراهم کردن اعتبار و خدمات مشورتی بین خریدار و عرضه‌کننده، نقش واسطه را ایفا می‌کنند. اما بانک‌ها در مواردی که به علت طولانی بودن مدت قرارداد یا عوامل دیگر درجه خطر (ریسک) را بالا برآورد می‌کنند، از تأمین اعتبار قرارداد خودداری می‌نمایند. از این رو بررسی کیفیت خطراتی که در بطن قراردادهای بیع متقابل نهفته است، الزامی می‌باشد. خطرات سیاسی این نوع قراردادها را نیز باید دولت‌های متبوع متقبل شوند و آنها را تضمین کنند.

در این همایش اظهار امیدواری شد که مکانیسم قراردادهای بای یک در آینده بتواند در انتقال سرمایه، فن آوری و بالا بردن حجم مبادلات منطقه‌ای اهمیت زیادی کسب کند.

در همین حال تصریح شد که

پروژه‌های سرمایه‌گذاری که با استفاده از قراردادهای بیع متقابل به اجرا درمی‌آیند، باید براساس معیارهای موجود، با توجه به اهمیت اقتصادی و فنی آنها، مورد ارزشیابی قرار گیرند، زیرا تعهدات ناشی از یک قرارداد بیع متقابل به خودی خود نافع بودن یا مطلوبیت پروژه را تضمین نمی‌کند.

در همین حال ضرورت دارد در قراردادهای بیع متقابل تعهدات و حقوق طرفین در همه زمینه‌ها از جمله انتقال

ماشین‌آلات / فن آوری، روابط مالی، روابط بازرگانی، مکانیسم‌های حل

اختلافات، استانداردهای مورد قبول، تضمین حسن معامله و نحوه مجازات متخلف (عدم اجرای قرارداد)، موعد ارسال کالا، نحوه و مراحل اجرای قرارداد، چگونگی نوسازی ماشین‌آلات در طول قرارداد و انجام خدمات مربوط به آنها (سرویس‌دهی)، میزان کالای قابل صدور یا تحویل، چگونگی افزایش ارزش افزوده کالا در درازمدت، روش‌های قیمت‌گذاری و نوسانات هزینه تولید در درازمدت، شرایط حمل کالا، تربیت نیروی انسانی متخصص و بالا بردن تخصص کارکنان موجود، نوسانات نرخ ارز، سیاست‌های حمایتی کشوری که قرار است محصول تولیدی در آنجا مصرف شود، تغییر اوضاع و احوال به نحوی که کالا قابل عرضه در بازارهای بین‌المللی نباشد، و زمان خاتمه قطعی قرارداد، به‌طور کامل روشن و تصریح شود.

