

تجارت متقابل (counter trade)

بخش سیزدهم - قسمت دوم

نوشته مایکل رو

و همچنین برای پوشش ریسک پرداخت با استفاده از گارانتی و بیمه، مقرراتی از سوی کمپانی پروژه تعیین گردد. وجود چنین مقرراتی به منظور توجیه‌پذیری پروژه برای سرمایه‌گذاری از منظر وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران بسیار مهم تلقی می‌شود.

به طور کلی، مدارک و اسناد اولیه مناقصه اصول اصلی را در ارتباط با تقسیم‌ریسک بین طرف‌های مختلف قرارداد مشخص می‌سازد. اما در عین حال تعریف و توزیع ریسک‌های با جزییات بیشتر را به قراردادهای - معمولاً مطول - بعدی وا می‌گذارد.

مذاکره با دولت

معمولاً دولت کشوری که پروژه در آنجا استقرار دارد، در پی آنست که کنترل اساسی روی مراحل پیشرفت پروژه و همچنین بهره‌برداری از پروژه پس از اتمام، داشته باشد. اما سرمایه‌گذاران و وام‌دهندگان عموماً تلاش دارند که در برابر این امر مقاومت نمایند. زیرا این امر بهره‌برداری تجاری را مشمول پیچیده‌گی کرده و ریسک را تشدید می‌کند.

غالباً وکلا و طرف‌های درگیر معاملات Bot آگاهانه به این مساله توجه دارند که ممکن است به سهولت بر اندازه و تعداد قییم‌های مذاکره‌کننده افزوده شود. این امر مذاکره را بسیار پرهزینه ساخته و احتمالاً بازده آنرا به مخاطره می‌اندازد. در عمل، بسیار حایز اهمیت است که اندازه و تعداد تیم‌ها را محدود به حداقل مورد لزوم نمود و اجازه لازم برای عقد قراردادهای را به

مستلزم تحمل هزینه‌ها برای تمام طرف‌های قرارداد، فارغ از اینکه قرارداد به انعقاد منجر شود و یا به نتیجه نرسد، می‌باشد.

در بسیاری از موارد، بخشی از آورده سرمایه و در حقیقت بیشترین بخش تامین مالی پروژه‌هایی که در کشورهای در حال توسعه اجرا می‌شود، از طریق منابع خارجی تامین می‌گردد.

معمولاً وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران به مسایلی نظیر ریسک پول در جریان و تبدیل آن به ارز توجه خاصی مبذول می‌دارند و تلاش می‌کنند تا گارانتی لازم را از دولت در ارتباط با پرداخت‌ها، و انتقال سودها به خارج از کشور به دست آورند.

همزمان، دولت نیز ممکن است الزامات خاصی را در مواردی نظیر نسبت بدهی به سرمایه، روش‌های افزایش سرمایه و تعهدات بلندمدت اسپانسورهای پروژه مقرر نماید. به طور مثال، ممکن است درخواست شود که بخشی از سهام سرمایه شرکت مجری پروژه از طریق انتشار اوراق قرضه تامین گردد.

مجموعه قراردادهای مرتبط (Contract Networks)

کلیه معاملات Bot انبوهی از قراردادهای مرتبطی که یکدیگر را پوشش می‌دهند، در بر می‌گیرد. به طور مثال، اسپانسورهای پروژه و یا شرکت مجری پروژه ممکن است در هنگام انعقاد قرارداد با بیش از بیست طرف قراردادی مواجه باشند.

وجود تعداد زیادی قرارداد ایجاد می‌کند که به منظور توزیع ریسک‌های خاص که در برابر پیمانکاران و بهره‌برداران وجود دارد

مقررات

اگر بهره‌برداری پروژه مستقیماً با عموم مردم در ارتباط باشد، ضروری است که دولت مقررات جامعی در این خصوص تصویب و یک‌ناظر مستقل نیز منصوب نماید. اگر اسپانسورهای پروژه تنها با دولت و تعدادی خریدار مرتبط باشند، مکانیزم متفاوت دیگری لازم است که بتواند چارچوب روابط بین سرویس‌دهنده و استفاده‌کننده را فراهم سازد. در این گونه موارد توافقات قراردادی بین طرف‌های قرارداد، مقررات مرتبط را دربر می‌گیرد. در تمام موارد لازمست مسایلی نظیر قیمت‌ها و استانداردهای خدمات تعریف و کنترل‌های مربوط نیز به منظور تامین امنیت اجرای قرارداد معرفی گردد.

معرفی پروژه BOT

پروژه Bot فقط هنگامی مستعد تداوم است که درآمد پروژه خدمات وام را پوشش دهد و درآمد اضافی مکفی نیز برای سرمایه‌گذار ایجاد کند. همزمان، هزینه استفاده از پروژه نیز به لحاظ اقتصادی و اجتماعی باید توجیه‌پذیر باشد.

دولت‌هایی که در پی واگذاری ساخت یک پروژه از طریق ترتیبات Boot هستند، می‌توانند یا از طریق مناقصه و یا به شیوه مذاکره با طرف‌هایی که انتخاب می‌شوند، اقدام نمایند.

در هر حالت، به سبب پیچیدگی زیاد این نوع قراردادهای، برگزاری هر مناقصه‌ای باید در پی یک دور مذاکرات اساسی در ارتباط با ارایه اسناد و مدارک و جزییات مهم پروژه انجام پذیرد. این امر به طور اجتناب‌ناپذیری

مذاکره کنندگان واگذار کرد.

همچنین، بسیار مهم است که اطمینان حاصل شود که تمام طرف‌های قرارداد از جمله نمایندگان دولت در هنگام امضای قرارداد از اختیار رسمی مورد لزوم به منظور ملزم ساختن کمپانی‌های متبوع خود در انجام تعهداتشان برخوردار باشند. یک نگاه سطحی به یک نکته ظاهراً بوروکراتیک به ما می‌آموزد که وقتی با تعداد زیادی مسایل مهم که موضوع حل و فصل قرار می‌گیرند، روبرو هستیم، اخذ توافق برای همه آنها یک وظیفه خطیر در نوع خود تلقی می‌شود.

با این حال، تصور در بررسی اعتبار طرف‌های قرارداد در صورتی که عدم توافقاتی در دوره اجرای پروژه بروز کند، ممکن است منجر به توقف زمانی قابل ملاحظه در اجرای پروژه گردد، به ویژه اگر دعوا به مراجع قانونی ارجاع و یا در معرض داوری حکمیت قرار گیرد. طرفی که به انجام تعهد خویش پای‌بند نیست، از انکار واگذاری اختیار به کسی که قرارداد را از سوی وی امضا نموده، امتناع نمی‌کند.

مسایل کلیدی

در اکثر موارد هنگامی که معاملات متداول نیستند و یا شرایط استاندارد حاکم نیست، طبعاً مسایل زیادی در مرکز توجه مذاکرات قرار می‌گیرد. به طور مثال، شرایط فورس‌ماژور و وضعیتی که ممکن است اجرای پروژه را متوقف سازد، چگونگی برخورد با تاخیرها و هزینه‌های اضافی ناشی از تاثیر تغییرات قانونی و روش‌های حل اختلاف از جمله این مسایل هستند.

اسپانسر پروژه ممکن است خواستار اسقاط حق مصونیت مطلق از طرف دولتی شود که این امر به اجرا گذاردن قرارداد را به منظور حل اختلاف تسهیل می‌کند. نتایج فسخ قرارداد شامل موارد جبرانی یا خسارات مالی نیز ضرورتاً باید مورد توجه خاص قرار گیرد.

دولت‌هایی که در پی واگذاری ساخت یک پروژه از طریق ترتیبات Boot هستند، می‌توانند یا از طریق مناقصه و یا به شیوه مذاکره با طرف‌هایی که انتخاب می‌شوند، اقدام نمایند.



کنسرسیونها پس از طی مراحل مختلفی شکل می‌گیرند. بدواً تنظیم یک قرارداد تفصیلی و جامع غیرمحمول است اما تعهدات غالباً نسبت به مسایلی نظیر محرمانه بودن، انحصاری بودن در پرداخت هزینه‌ها الزامی است.

در مذاکرات دو مساله حایز اهمیت‌اند: یکی ترکیب شرکت صاحب پروژه و دیگری تضمین برای وام‌دهندگان. سطح بدهی و سرمایه کمپانی صاحب پروژه نیز لازم است مورد گفتگو و توافق قرار گیرد؛ به‌ویژه در مواردی که سرمایه‌گذاری اولیه از سوی آنان تامین نمی‌شود، تضمین‌های زیادی از سوی وام‌دهندگان روی‌داری‌ها و قراردادهای مطالبه می‌شود.

افزون بر اینها، ضروری است قراردادهای مختلفی که تاثیر مقررات و قوانین را روی پرداخت‌های پروژه و سودآوری آنها مورد ملاحظه قرار دهد، تنظیم شود. به طور مثال، دسترسی به معافیت‌های مالیاتی، قوانین کار، مصوبه‌های بیمه و تنظیم مقررات محلی برای جرایم دیرکرد باید مشخص شوند. علاوه بر این، اگر اسناد و مدارک پروژه تعرفه‌هایی را مشخص کند که به موجب آن مالیات‌هایی توسط بهره‌بردار در هنگام بهره‌برداری از پروژه پرداخت شود، مدارک مرتبطی نیز باید روش‌های تعدیل تعرفه‌ها را در زمانی که هزینه‌های بهره‌برداری افزایش می‌یابند، معین نماید.

به طور نمونه، یک قرارداد ساخت و بهره‌برداری خط لوله گاز و نفت را مثال می‌زنیم. قرارداد، توافق و ضمانت بهره‌برداری با خریداران خارجی را شامل می‌شود. با این حال، در زمان بحران عرضه، مقامات دولتی ممکن است بدواً تولید را به تامین نیازهای داخلی با قیمت داخلی و براساس پول رایج محلی معطوف نمایند. بنابراین، بیشتر معاملات شامل تعهدی از سوی کشور میزبان است مبنی بر اینکه منافع متسخرجه از تاسیسات را در هنگام بهره‌برداری به مخاطره نیفکنند، هر چند که قابلیت اجرای چنین تعهدی قانوناً و عملاً محل تردید است. مثلاً، به فرض شرکتی به منظور تامین آب بازار داخلی کشور میزبان، متعهد اجرای پروژه می‌گردد. این پروژه ارزآوری ندارد. لذا مهم است که مالکان و بهره‌برداران

مجاز باشند در هنگامی که ارزش پول داخلی کاهش می‌یابد، نرخ‌ها را افزایش دهند تا بتوانند تعهدات خود را نسبت به پرداخت قروض خارجی به اجرا درآورند. با این حال، در بسیاری از کشورهای جهان مرسوم نیست که مشتریان قیمت بازار را پرداخت کنند (یا در برخی موارد اصولاً پولی برای آب پرداخت کنند) به این دلیل برای دولت کشور میزبان بسیار مشکل است که در هنگام کاهش ارزش پول داخلی، برای جلوگیری از افزایش قیمت آب مداخله نکند.

قرارداد بین اعضا و کنسرسیوم

کنسرسیوم‌ها پس از طی مراحل مختلفی شکل می‌گیرند. بدواً تنظیم یک قرارداد تفصیلی و جامع غیرمحمتمل است اما تعهدات غالباً نسبت به مسایلی نظیر محرمانه بودن، انحصاری بودن در پرداخت هزینه‌ها الزامی است. در شرایط مناقصه، کنسرسیوم‌ها معمولاً قبل از برگزاری مناقصه‌ها ترجیح می‌دهند که تشکیل شرکت سهامی خود را نهایی کنند. تقسیم هزینه‌های توسعه و تعهدات نسبت

به پرداخت هزینه‌های آتی در پی برنده شدن در مناقصه باید در یک قرارداد به طور روشن تصریح شود. به علاوه، به منظور دستیابی به یک قرارداد معنادار لازمست که یک نفر به عنوان نماینده تام‌الاختیار منصوب شود همزمان یک اتاق پایاپای به منظور سامان بخشی به حجم عظیم امور دفتری و اسنادی مورد لزوم باید در کنسرسیوم تاسیس شود.

شکل‌گیری کمپانی پروژه

به منظور اداره جریان فعالیت شرکت، تنظیم یک قرارداد تفصیلی بین سهامداران به اندازه مشخص شدن حقوق و تعهدات کمپانی‌های مشارکت‌کننده ضروری است. این امر فقط در صورتی امکان‌پذیر است که اسناد و مدارک ضروری و مورد لزوم پروژه آماده شود. با وجود آن که ممکن است مبانی اصلی قراردادها در مراحل اولیه مشخص شود، تشکیل یک شرکت پروژه خاص زمان‌بر است، به ویژه اگر برای تامین سرمایه، عرضه سهام به مردم لازم باشد. از این رو، کنسرسیوم ممکن است قرارداد را امضا و

مسئولیت تعویق در تشکیل شرکت را بپذیرد. چنانچه قرار باشد که سهام کمپانی پروژه به عموم عرضه شود، مسایلی چند نظیر بازار سهام محلی و ضوابط قانونی مربوط، آماده‌سازی پیش نویس و تنظیم قراردادهای تقبل تعهدات باید روشن گردد. مشکلات ممکن است زمانی که دولت در دو طرف میز مذاکره قرار دارد، بروز کند. در این صورت، توجه به مصوبه‌های دولت درخصوص مسایلی نظیر مشارکت عمومی، منصوب نمودن مدیران و انتصاب مقامات امضاکننده حایز اهمیت است.

احتمال دارد که لازم باشد تمام شرکای کنسرسیوم مقداری نقدینه فراهم کنند. در این صورت به شرط وجود عدم منع قانونی، اسپانسرها ممکن است مایل باشند که سهام طبقه‌بندی شده مختلفی با حق رای متفاوت عرضه کنند. در این هنگام باید دقت شود که تفاوت بین سهام طبقه‌بندی شده، قابلیت‌بازاری سهام پروژه را برای سرمایه‌گذاران به خطر نیندازد.

ادامه دارد

تعرفه خدمات تبلیغاتی نشریه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران برای سال ۸۵

با توجه به افزایش چشمگیر تیراژ نشریه به ۲۰ هزار نسخه و توزیع سراسری آن میان شرکت‌ها، اعضای محترم اتاق‌های بازرگانی و سایر مراکز رسمی مربوطه، تعرفه جدید خدمات تبلیغاتی برای سال ۱۳۸۵ به شرح زیر اعلام می‌گردد:

محل چاپ آگهی	نامه اتاق بازرگانی (فارسی) قطع نشریه: ۲۸/۵×۲۱/۵-اندازه مطلب: ۲۳/۵×۱۷	توضیحات
آگهی‌های رنگی:		
صفحه پشت جلد	۱/۴ میلیون تومان	- فیش واریز وجه نقد به حساب بانکی ۱۰۱۱۰ بانک ملت، شعبه شرکت نفت، خیابان طالقانی، تهران، یا چک هزینه چاپ آگهی دروجه «اتاق بازرگانی و صنایع معادن ایران» همزمان با پذیرش سفارش چاپ آگهی دریافت می‌شود.
صفحه داخل جلد	۱ میلیون تومان	- هزینه انجام سفارش چاپ آگهی از اشخاص حقوقی و حقیقی خارجی به دلار دریافت می‌شود.
صفحه روبروی شناسنامه	۸۵۰ هزار تومان	- اقامتگاه شرکت / موسسه، تعیین کننده خارجی یا داخلی بودن آن می‌باشد.
صفحه اول و صفحه آخر	۶۰۰ هزار تومان	- هزینه‌های طراحی، عکاسی و فیلم به عهده آگهی دهنده می‌باشد.
صفحه وسط	۵۰۰ هزار تومان	- در صورت سفارش چاپ آگهی به دفعات، تخفیف لازم منظور خواهد شد.
صفحات داخلی	۴۵۰ هزار تومان	- هر صفحه رنگی یا سیاه و سفید رپرتاژ آگهی با قیمت‌های فوق به اضافه هزینه تهیه متن و هزینه طراحی دریافت می‌شود.
آگهی‌های تک رنگ:		
یک صفحه داخلی	۲۵۰ هزار تومان	
نیم صفحه داخلی	۱۷۰ هزار تومان	
ربع صفحه	۱۲۰ هزار تومان	
نظر به استقبال گسترده از خدمات تبلیغاتی، علاقمندان می‌توانند برای رزرو محل آگهی با بخش آگهی‌های نشریه تماس حاصل فرمایند.		