



بررسی‌های اوضاع و احوال کلی

بازنگری تجارت متقابل

بای بك^۱: که طبق آن عرضه‌کننده ماشین‌آلات، تجهیزات یا کارخانجات موافقت می‌کند که کالاهای ساخته شده با آن وسایل و تکنولوژی را خریداری کند؛ افسست^۵: که در آن از عرضه‌کننده خواسته می‌شود که قطعات بکاررفته در محصول را در داخل کشور مونثاژ یا تولید کرده، یا آنرا از منابع داخلی خریداری نماید. ارتباط قراردادی ایجاد شده بین معاملات مجزا و قابل تفکیک، ویژگی مشترك تمامی اشکال تجارت متقابل می‌باشد. در چنین حالتی يك بنگاه، بعنوان شرط لازم برای عرضه کالاها و

«تجارت متقابل»^۱ به انواعی از رویه‌های تجاری غیرمعمول اطلاق می‌شود که در تلاش برای خودداری از انجام معاملات نقدی — بطور مستقیم یا غیرمستقیم — مبادلات کالاها را با یکدیگر برقرار می‌سازند. رایج‌ترین ترتیبات تجارت متقابل عبارتند از: تهاتر^۲: که مبادله همزمان کالاهایی با ارزش مساوی است؛

خرید متقابل^۳: که در آن عرضه‌کننده موافقت می‌نماید که از خریدار اولیه، کالاهای غیرمرتبط دیگری را خریداری نماید؛

(1) — Counter — trade

(2) — Barter

(3) — Counter — purchase

(4) — Buy — back

(5) — Offset

شگفت انگیز است. شرکت کوکاکولا عصاره نوشابه خود را در مقابل پنیر تولیدی کارخانه ای که در اتحاد جماهیر شوروی ساخت، پرتقالهای حاصل از باغی که در مصر ایجاد نمود، رب گوجه فرنگی کارخانه ای که در ترکیه نصب نمود، آبجولستانی و در قبال قوطی نوشابه های غیرالکلی از کشور مجارستان مبادله نموده است. یک گروه موسیقی سوئدی در مقابل کنسرت های خود در لهستان، ذغال سنگ دریافت کرد. شرکت بوئینگ، ده هواپیمای ۷۴۷ خود را در مقابل ۳۴ میلیون بشکه نفت عربستان سعودی

خدمات تولیدی معمول خود، بصورت تاجر يك محصول یا خدمت جدید و غیر مرتبط در می آید که در ارتباط با آن هیچ گونه شناختی از بازار ندارد، یا شروع به تولید کالا در محلی می نماید که در غیر این صورت اقتصادی نمی بود.

در کشورهایی که تجارت متقابل بصورت داوطلبانه و به منظور اجتناب از مقررات و موانع محدود کننده دولتی یا کنترل های ارزی بوجود آمده، تجارت متقابل می تواند باعث گسترش تجارت گردیده و به نفع توسعه اقتصادی باشد، لکن از آنجا که تجارت

ارتباط قراردادی ایجاد شده بین معاملات مجزا، ویژگی مشترک تمامی اشکال تجارت متقابل است.

معامله کرد. آرژانتین قرارداد تاسیس يك کارخانه کود شیمیایی را به شرکتی از چکسلواکی اعطا نمود، با این شرط که عرضه کننده تجهیزات کارخانه، سبزیجات و سایر کالاهای کشاورزی تولید شده با آن کود را خریداری نماید.

در مورد گستردگی و اهمیت معاملات تجارت متقابل، آمار و ارقام مرتب و منظمی در دسترس نمی باشد. لکن برآوردهای تقریبی منتشره، سهم تجارت متقابل در تجارت جهان را بین ۵ تا ۳۰ درصد تعیین نموده اند. بطور کلی، برآوردهای رسمی بیشتر به حد پایین این محدوده گرایش دارند، در حالی

متقابل یک رویه تجاری پرهزینه است، برای دولتها ارجح آن است که بجای جلوگیری از آن، موانعی را که باعث ایجاد آن گردیده اند از سر راه بردارند. در کشورهایی که تجارت متقابل بواسطه سیاستگزاریهای دولت لازم شمرده می شود، این نوع معاملات می توانند باعث تحدید تجارت و سرکوب رشد اقتصادی شوند.

گسترده گی تجارت متقابل

تعدد معاملات تجارت متقابل که در نشریات تجاری گزارش گردیده

که تجار برآوردهای بالاتری را اظهار می‌دارند. محققین موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت، سهم تجارت متقابل در تجارت جهان را در سال ۱۹۸۴ معادل ۸ درصد برآورد نمودند. بررسیهای دولت کانادا و ایالات متحده آمریکا از فعالیت صادرکنندگان این کشورها در زمینه تجارت متقابل برآوردهای پائینتری را نشان می‌دهد. بررسی دولت آمریکا ۵۲۰ شرکت با فروش صادراتی به مبلغ ۱۲۷ میلیارد دلار (بیش از ۵۰ درصد صادرات کالائی ایالات متحده) در سال ۱۹۸۴ را شامل می‌گردید. این شرکتها گزارش دادند که حدود ۷/۱ میلیارد دلار از این فروشها به نوعی تحت تأثیر محدودیتهای تجارت متقابل قرار داشتند. ارزش معاملات تجارت متقابل که ۸۰ درصد از آنها بصورت افسست و فروش محصولات نظامی و هوا-فضایی بودند، معادل ۲/۸ میلیارد دلار بود. بررسی دولت کانادا نشان داده که حداقل ۲ تا ۳ درصد از فروشهای صادراتی بصورت تجارت متقابل بوده است. عموماً چنین تصور می‌شود که معاملات تجارت متقابل رو به افزایش است و تحقیق دولت کانادا نیز این امر را تأیید می‌نماید. بین سالهای ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۴ ارزش معاملات تجارت متقابل گزارش شده توسط منابع کانادایی حدود ۸ برابر افزایش داشته است.

در میان کشورهای اروپای شرقی - از قبیل چکسلواکی، مجارستان و رومانی - با اقتصادهایی کنترل شده، تجارت متقابل رویه ای معمول است. دریک بررسی جدید، قوانین تجارت متقابل یا سیاستهای دولتی در این رابطه در ۳۰ کشور دیگر ذکر گردیده است. در میان کشورهایی که تجارت متقابل را اختیار کرده‌اند، تمامی آنها به جز جمهوری خلق چین، شرایط خود را به خریدهای دولتی محدود کرده‌اند. در این رابطه، سیاست کشور ژلاند نو کمترین محدودیت را داراست، چرا که در این کشور پیشنهاد انجام معامله بصورت تجارت متقابل در خریدهای دولتی، تنها بعنوان تعیین کننده برنده، در هنگامی که پیشنهادات و اصله از سایر جهات یکسان باشند، مورد توجه قرار می‌گیرد.

روشهای تجارت متقابل برحسب کالاها از تنوع گسترده‌ای برخوردار است. معاملات افسست اغلب در ارتباط با خریدهای نظامی و هواپیما مورد مذاکره قرار می‌گیرند. سایر اشکال تجارت متقابل بطور معمول نفت، فولاد و کودهای شیمیائی را شامل می‌شوند. در برخی شرایط، هر کالایی می‌تواند در تجارت متقابل مورد معامله قرار گیرد، اما کالاهای استاندارد که به سهولت قابل مبادله هستند - از قبیل فلزات، مواد معدنی، کائوچو، کاکائو، روغن نخل و سیمان -

ترجیح داده می‌شوند. کالاهای کانادایی مورد مبادله در تجارت متقابل اساساً از کالاهای سرمایه‌ای و کارخانجات تشکیل می‌شدند، لکن گوگرد، پتاس، سیسب‌زمینی و محصولات لبنی را نیز دربر می‌گرفتند. در مقابل، به شرکت‌های کانادایی کالاهای

تحمل شود. در تعقیب اهداف ملی نظیر افزایش ذخایر ارزی یا توسعه صادرات، سایر سیاستها یا به احتمال بیشتر - اصلاح سیاستهای موجود بر تعقیب سیاستهای اجباری تجارت متقابل ارجح هستند.

برآوردهای تقریبی، سهم تجارت متقابل در تجارت جهان را بین ۵ تا ۳۰ درصد تعیین نموده‌اند.

تجربه کشور اندونزی

برنامه خرید متقابل کشور اندونزی نشان‌دهنده برخی از مشکلات تجارت متقابل اجباریست. در دسامبر سال ۱۹۸۱، در تلاش به منظور توسعه صادرات، دولت اندونزی اعلام نمود که فروشندگان خارجی که بزنه قراردادهایی جهت ساخت یا تامین مواد به میزانی بیش از ۵۰۰ میلیون روپیه (حدود ۵۰ هزار دلار) گردیده‌اند، مکلف هستند به همان میزان از یک یا چند قلم از ۳۳ قلم کالای واجد شرایط (شامل: کائوچو، قلع، تخته‌لایی، ادویه و قهوه) صادر نمایند. قرار بود صادرات مذکور علاوه بر مبادلات تجاری عادی صورت بگیرند. بدو انتظار می‌رفت که در خلال برنامه توسعه که در سال ۱۹۸۴ به پایان رسید، ۸ میلیارد دلار از پروژه‌های دولتی حاوی شرایطی برای انجام خرید متقابل باشند، لکن بدلیل تغییراتی که

متنوعی از قبیل: گوشت خوک، مربا، انبه، ماهی و حق ماهیگیری، شاه‌دانه، برنج، شکر، نارگیل، ادویه، ذرت علوفه‌ای، شراب، آبجو، پنبه، خدمات کشتیرانی، نمک، خمیر کاغذ، چوب، وسایل منزل، کلید، ماشین ابزار، موتورهای برقی، وسایل طبی، محور کامیون، وسایل آتش‌نشانی و فانوس دریایی پیشنهاد گردید.

طرفداران تجارت متقابل مدعی هستند که این نوع معاملات می‌توانند به صرفه‌جویی ارزی، افزایش نقدینگی، تأمین اعتبار، بهبود بازاریابی، توسعه صادرات، انتقال تکنولوژی و توسعه صنعت منتهی گردند، اما بررسی دقیق این روشها خلاف آثرانشان می‌دهد. شرایط تجارت متقابل مانند هر محدودیت تجاری، هزینه انجام معاملات را افزایش می‌دهد. این هزینه‌ها را نمی‌توان به بازارهای جهانی منتقل نمود، بلکه باید در داخل کشوری که این شرایط را برقرار می‌کند

در زمان بندی سرمایه گذاریهای دولتی در سال ۱۹۸۳ صورت پذیرفت، تا پایان سال ۱۹۸۴ تنها ۱/۷ میلیارد دلار می توانست به شکل خرید متقابل انجام گردد.

در ماههای اول، در ارتباط با چگونگی مدیریت این طرح عدم اطمینانهایی در داخل هیأت حاکمه و سردرگمی هایی در بین عرضه کنندگان وجود داشت. دولت اعلام نمود که در تفسیر خط مشی های کلی طرح از خود انعطاف نشان خواهد داد، لکن جرایم عدم اجرای تعهدات بسیار سنگین بودند (۵۰ درصد ارزش صادرات خریداری نشده) و عرضه کنندگان قادر نبودند خود را در مقابل زیان ناشی از عدم تحویل کالا بوسیله صادرکنندگان کشور اندونزی بیمه نمایند. ویژگی معاملات اولیه، مذاکرات طولانی بود که انعقاد قرارداد و تحویل بعدی کالاها را به تعویق می انداخت. در مواجهه با این جرایم و عدم اطمینانها، برخی از شرکتها از دادن پیشنهاد برای فروش کالا به دولت خودداری کردند.

تنها معدودی از شرکتها سازماندهی لازم برای انجام تعهدات تجارت متقابل بصورت اقتصادی را دارا هستند و هزینه به انجام رساندن شرایط تجارت متقابل برای یک شرکت نوعی، بازدارنده است. هیچ دلیلی وجود ندارد که شرکتی که در تولید یک کالا (کود شیمیایی، کارخانه سیمان،

معدن زغال سنگ، تجهیزات ماهواره، کشتیهای مسافربری یا واگنهای راه آهن) پائینترین هزینه را دارد، در صدور ماهی، کائوچو، تخته لایه یا قلع نیز پایینترین هزینه را داشته باشد. دولت اندونزی اجازه داد تا تعهدات خرید متقابل به اشخاص ثالث واگذار گردد. به دنبال این امر، گروهی دلال برای انجام تعهدات عرضه کنندگان پیدا شدند. کار آنها نوعاً شناسایی معاملاتی که طبق روال معمول بین صادرکنندگان اندونزی و خریداران خارجی انجام می گرفت و ارائه آنها به دولت به عنوان سند خرید متقابل بود.

در مراحل اول دلالهای اندکی وجود داشتند، نحوه انجام کار مشخص نبود و بدست آوردن کالاهای صادراتی به میزان کافی مشکلاتی داشت. دلالها کمیسیونهایی تا ۱۳ درصد را گزارش کردند، ولی در جاهای دیگر نرخهای ۵ الی ۷ درصد عموماً بعنوان کمیسیون معمول ذکر می شوند. برای جلب همکاری صادرکنندگان داخلی، دلالها به نوبه خود کمیسיוنی تا ۴ الی ۵ درصد به آنها می پرداختند. با روشنتر و استاندارد شدن نحوه کار و با افزایش رقابت بین دلالها و به دلیل کاهش خریدهای دولتی مرتبط با تجارت متقابل، دلالها گزارش می کنند که کمیسیون آنها به ۱ درصد کاهش یافته و صادرکنندگان اندونزی کمیسیون بین

$\frac{1}{8}$ تا $\frac{1}{4}$ درصد دریافت می‌نمایند. گرچه دانستن رقم کل کمیسیون امری غیرممکن است، لکن با نرخهای معمول ۴ الی ۵ درصد، دلایلی داخلی و خارجی تا پایان سال ۱۹۸۴ برای ارائه خدمات خرید متقابل خود بین ۹۵ تا ۱۲۰ میلیون دلار دریافت نمودند و تنها بین یک هشتم تا یک سوم این کمیسیونها عاید صادرکنندگان اندونزی گردید.

کمیسیون دلایلی فقط یک جزء از هزینه‌هایی است که در ارتباط با تجارت متقابل به وسیله عرضه کنندگان خارجی پرداخت می‌گردد، هزینه‌های دیگر ناشی از مذاکرات طولانی با دولت و فوق‌العاده‌هایی است که برای خطر و عدم اطمینان در نظر گرفته می‌شود. البته عرضه کنندگان خارجی می‌توانند این هزینه‌ها را پیش‌بینی نموده و آنها را در قیمت پیشنهادات خود لحاظ نمایند، بنحوی که در نهایت این هزینه‌ها بر

انتخاب کند. محاسبه کاملی از آثار و تبعات این امر احتمالاً نشان می‌دهد که همانند مورد کشور اندونزی، منافع صادرات ناشی از تجارت متقابل تنها جزء بسیار کوچکی از هزینه‌های ناشی از چنین ترتیباتی است.

بازنگری منافع

با توجه به تجربه مذکور، بازنگری منافی که به تجارت متقابل اجباری نسبت داده می‌شود آموزنده است.

بازاریابی و توسعه صادرات: گفته می‌شود که خرید متقابل راهی است برای وادار کردن شرکت خارجی — که احتمالاً می‌تواند تجربه و مهارت بیشتری داشته باشد — برای توسعه بازارهای صادراتی کشوری که این شرایط را تحمیل می‌کند. گرچه ممکن است در تجارت متقابل برخی خدمات بازاریابی صورت گیرد، اما این خدمات

کالاهای استاندارد که به سهولت قابل مبادله هستند، در معاملات تجارت متقابل بیشتر مورد درخواست می‌باشند.

بسیار ناچیز هستند، آنها مجاناً ارائه نمی‌شوند و دولت باید هزینه آنها راپردازد. حصول اطمینان از اینکه معامله‌ای «علاوه بر معاملات معمول» صورت پذیرفته، غیرممکن است و در اغلب موارد تجارت تنها معاملاتی را معرفی می‌نمایند که در هر حال انجام

عهده دولت افکنده می‌شود. علاوه بر این، دولت باید کارکنان لازم برای نظارت و به اجرا در آوردن طرح را به استخدام درآورد، تاخیر در تحویل مواد حیاتی را تحمل کند و از میان گروه کوچکتري از رقبای خارجی که مایل به عرضه کالا هستند، طرف خود را

می‌شدند، لکن با شرایط کلی تجارت متقابل نیز همخوانی دارند. بعنوان مثال، در اندونزی هرگونه بازاریابی بوسیله همان تجاری که بطور معمول به صدور محصولات اندونزی می‌پرداختند صورت پذیرفت، بنابراین بنظر نمی‌رسد خدمت جدیدی در زمینه بازاریابی ارائه گردیده باشد، در صورتیکه تجربه و دانش بیشتری در زمینه بازاریابی مورد نظر باشد، دولت می‌تواند به عوض ترتیبات پیچیده خرید متقابل، آن را بطور مستقیم و با هزینه کمتری خریداری نماید.

اغلب ادعا می‌شود که کالاهای صادره در معاملات تهاتری (خصوصاً در کشورهای اروپای شرقی) از کیفیت پایینی برخوردار بوده و به سادگی قابل صدور نیستند. این ذهنیت که فروش کالاهای صادره در تجارت متقابل در غیر این صورت «دشوار» می‌بود، یا اینکه آنها فروشهایی «اضافی» هستند، این واقعیت را که کالاهای مزبور قابل فروش بودند — چرا که در غیر این صورت معامله ای انجام نمی‌شد — در نظر نمی‌گیرد. شاید تلاش بیشتری برای فروش آنها لازم می‌شد، یا بجای قیمت قرارداد بلندمدت به قیمت نقدی فروخته می‌شدند، یا برای کیفیت پایین‌تر آن تخفیف مناسبی داده می‌شد، یا کالاهایی که در مقابل دریافت می‌شدند احتمالاً از کیفیت نازلی برخوردار بودند یا بطور ضمنی قیمت بالاتری برای آنها قرارداد داده می‌شد، اما

«شخصی» در «جایی» مایل به خرید آنها بود. تجارت متقابل، تنها بر قیمت پایین دریافتی، یا کمیسیونهای بالای پرداخت شده، یا کیفیت نازل کالاهای دریافت شده سرپوش می‌نهد. بررسی دولت کانادا نشان داد که اغلب کالاهای تجارت متقابل بجای کانادا در بازارهای ثالثی نقداً به فروش رسیده‌اند و خریدار از این موضوع که کالاهای مذکور درگیر معاملات تجارت متقابل بوده‌اند، بی‌اطلاع بوده است.

در نهایت، میزان صادرات به قیمت آنها در بازارهای جهانی بستگی دارد و اجبار کردن به تجارت متقابل برای کاهش قیمت آنها مستقیماً کاری انجام نمی‌دهد. هنگامی که دلالتها بخشی از کمیسیون خود را با صادرکنندگان تقسیم می‌کنند، سوبسید غیرمستقیم کوچکی وجود دارد، لکن مادام که این رقم باثبات و قابل پیش‌بینی نباشد، رقم مذکور به عوض انگیزه‌ای کارآ برای توسعه صادرات، سود بادآورده‌ای برای قراردادهای صادراتی قبلاً منعقد شده و پرداختی برای هزینه کاغذبازی صادرکنندگان خواهد بود. در صورتی که دولتی مایل باشد تا صادرات را از طریق پرداخت سوبسید توسعه دهد، سایر روشها می‌توانند همین نتیجه را با هزینه کمتری به انجام برسانند.

صرفه‌جویی ارزی: بسیاری از کشورهای

در حال توسعه با «کمبود» ارز روبرو هستند و معاملات تهاتری و خرید متقابل را -بدلیل آنکه این معاملات هرگونه واردات را به صادراتی مرتبط با آن پیوند می‌دهند - بعنوان راهی برای صرفه جویی ارزی تلقی می‌کنند. از آنجا که دو معامله نقدی عادی تاثیری مشابه معامله تهاتری یا خرید متقابل بر ذخایر ارزی خواهد داشت، این برداشت ناصحیح است. در واقع تجارت متقابل اجباری احتمالاً از طریق افزایش هزینه معاملات و کاهش رقابت به کاهش ذخایر ارزی منجر می‌شود، برای این که کشور برای واردات مبلغ بیشتری می‌پردازد و در مقابل صادرات خود مبلغ کمتری دریافت می‌کند.

صادرات ارزآور کشور به کار نخواهد رفت، حال آنکه دقیقاً چنین افزایش صادراتی می‌توانست ظرفیت باز پرداخت اصل و فرع وامهای کشور را افزایش داده و بر درجه اعتبار آن بیفزاید. به میزانی که اعتبار در تجارت متقابل افزایش می‌یابد، هزینه‌های آن در شرایط موافقت‌نامه‌های مربوط به صادرات و واردات منعکس می‌گردد. از آنجا که تجارت متقابل شامل معاملات چند جانبه پیچیده‌ای در بازارهای ناآشناست، از معاملات عادی پرخطرتر است و شرایط تامین مالی آن سخت‌تر از تامین مالی معاملات عادی مشابه خواهد بود. دیدگاه مرتبط دیگر اغلب آن است که

برخی معتقدند که تجارت متقابل به افزایش نقدینگی، صرفه جویی ارزی، توسعه صادرات و انتقال تکنولوژی منجر می‌گردد؛ اما واقعیت خلاف این امر را نشان می‌دهد.

تجارت متقابل باعث کاهش نیاز به ارز برای انجام تجارت بین‌المللی می‌شود، لکن اغلب معاملات تجارت متقابل در بر دارنده پرداختهایی به ارزهای معتبر از سوی هر دو طرف می‌باشد. تنها معاملات تهاتری (که خارج از اروپای شرقی نادر است) یا بای‌بک، در عمل «تجارت بدون پول» هستند. از این رو، هرگونه کاهش در نقدینگی مورد نیاز، احتمالاً کوچک بوده و منافع حاصله در این زمینه باید با زیانهای احتمالی ناشی از شرایط پیشنهادی

افزایش اعتبار و نقدینگی: بسیاری به تجارت متقابل به عنوان وسیله‌ای جهت کسب اعتبار برای کشورهای در حال توسعه - خصوصاً هنگامی که منابع دیگر به دلیل مشکلات اقتصادی قطع شده‌اند - می‌نگرند، اما از آنجا که تجارت متقابل به علت اصلی وضعیت اعتباری یک کشور کاری ندارد، احتمال نمی‌رود که به عرضه اعتبارات بیفزاید. اگر یک کارخانه با تعهد اهداء تولیداتش به عرضه کننده تامین مالی شود، در آن صورت محصول مذکور برای افزایش

معاملات تهاتری یا بای بک قیاس گردد.

قیمت گذاری اسمی: از تجارت متقابل بعنوان سرپوش نهادن یا تقلب در قیمتها و مقادیر در تجارت بین المللی استفاده شده است. يك شركت دولتی كه هواپیما را با نفت مبادله می‌کند، در مورد قیمت نفت خریداری شده از میدان وسیعی برای هرگونه ادعا برخوردار است. تسلط کالاهایی كه در زمینه قیمت یا مقدار مشمول موافقتنامه‌های بین المللی هستند (نفت، بوكسیت و فولاد) در تجارت متقابل، بازتاب چنین کاربردی است. به همین ترتیب، تجارت متقابل می‌تواند برای شركتها وسیله‌ای جهت فروش صادرات با قیمتی کمتر از قیمتهای رایج^۱ (یعنی فروش کالا به قیمتی کمتر از هزینه تولید) یا اعلام قیمتهای بالاتر صادراتی، به منظور افزایش سوبسید صادرات، یا نشان دادن قیمتی پایینتر برای واردات، جهت کاهش حقوق و عوارض گمرکی باشد. این رویه‌ها در تجارت عادی نیز اتفاق می‌افتند و تجارت متقابل تنها وسیله دیگری برای نامشخص کردن معاملات و ثبت قیمتهای اسمی بجای قیمتهای واقعی است.

سیاست صنعتی: معاملات افست غالباً بعنوان ابزاری جهت تقویت توسعه صنعتی از طریق سرمایه گذاری یا سرمایه گذاری

مشترك در بخشها یا صنایع خاص ذكر می‌شوند. يك کشور در ازاء واردات هواپیما و مهمات جنگی، ممكن است درخواست نماید كه عرضه كننده اقدام به تاسیس يك كارخانه یا خط مونتاژ داخلی نماید، با این امید كه این صنعت در نهایت به صورت يك صنعت مترقی داخلی درخواهد آمد. البته دولت باید هزینه اضافی چنین ترتیباتی را بطور كامل در قیمت خرید خود برعهده گیرد. اگر دولت در انتخاب يك صنعت «موفق» توفیق نیابد، پس از پایان تعهدات سازنده خارجی، ممكن است جریان بی‌پایانی از سوبسیدهای مختلف برای حفظ اشتغال در يك سرمایه گذاری غیراقتصادی بوجود آید. حتی اگر دولت بتواند صنایع رشد یا بنده‌ای را تعیین سازد و اگر ویرگیهای خاصی كه كمك به این صنایع خاص را از نظر اجتماعی سودآور می‌سازد نیز وجود داشته باشد، در این صورت دادن سوبسید به تولید، كارآتر از انجام معامله افست می‌باشد.

ترتیبات بای بک می‌تواند مکانیزمی برای مشارکت یا انتقال خطرات ذاتی طرحهای تولیدی جدید باشد. در يك کشور در حال توسعه كه مشغول ساختن يك كارخانه كودشیمیایی است، ترتیبات بای بک كه طبق آن عرضه كننده كارخانه اقدام به خرید كود

حاصله می‌نماید، می‌تواند - در برخی شرایط - انگیزه موثری برای انتقال تکنولوژی و اتمام به موقع کارخانه و تولید کودهای با کیفیت اعلاء و قیمت‌های قابل رقابت باشد. اینکه آیا چنین کارخانه‌ای از کارایی عملی

زمینه، معاملات بای بك تنها یکی از انتخاب‌های گسترده‌ای، از قبیل قراردادهای محکمتر، سرمایه‌گذاری مشترك یا ترتیبات عرضه بلندمدت، به منظور مشارکت در تولید و خطرات مربوطه است.

تجارت متقابل هزینه‌های خاص خود را داراست، که در نهایت به دولت یا خریداران داخلی انتقال می‌یابد.

نتیجه:

برخوردار است یا نه، به تحلیلی دقیق از قیمت‌های مذاکره شده در مورد کارخانه و کود، در مقایسه با هزینه سایر طرق به اجرا درآوردن شرایط قرارداد بستگی پیدا می‌کند. تولیدکننده‌ای که خواستار عرضه با ثبات مواد اولیه از کشوری است که در آن کشور سرمایه‌گذاری مستقیم مخاطره‌آمیز یا ممنوع است، ممکن است معامله بای بك را که طبق آن در مقابل سهمی از محصول، تجهیزات عرضه شده و معدنی ایجاد می‌گردد،

طرح‌های اجباری تجارت متقابل برای کشورهای که آنها را درخواست می‌کنند می‌توانند محدودکننده، پرهزینه و فاقد مزیت باشند. صندوق بین‌المللی پول انجام معاملات تجارت متقابل را منع می‌کند و به اعضاء توصیه می‌نماید که اهداف تجارت متقابل را می‌توان بنحو کاراتری از طریق سیاست‌های پولی، مالی و ارزی مناسب

تنها معاملات تهاتری و بای بك را می‌توان تجارت بدون پول قلمداد کرد.

مورد توجه قرار دهد. يك معامله بای بك همچنین می‌تواند خطرات عدم پرداخت یا تاخیرهای ناشی از کمبودها و کنترل‌های ارزی مقطعی را کاهش دهد، لکن تجارت متقابل خطرات خاص خود را در زمینه اهمال در رعایت کنترل کیفی، تاخیر در تحویل، تغییر در مقررات و غیره داراست. در این

بدست آورد. تجارت متقابل بطور مستقیم هزینه معاملات بین‌المللی را افزایش می‌دهد و به میزانی که تجارت را به مبادلات دویا سه‌جانبه محدود می‌نماید، باعث کاهش کارایی سیستم تجاری چندجانبه می‌گردد. دولتها با باز کردن اقتصاد خود بر روی رقابت بین‌کشورهایی که مایل به انجام مبادلات

هستند، منافع کشور خود از تجارت — و نیز منافعی که عاید سیستم بین‌المللی می‌شود — را به حداکثر می‌رسانند.

اکثر کتابهای اصول اقتصاد شرح می‌دهند که معاملات تهاتری روش پستی برای انجام مبادلات است، زیرا متکی به همخوانی متقابل نیازهاست که احتمال اندکی برای به وقوع پیوستن دارد. از سوی دیگر، مبادلات پولی دارای حق انتخاب و انعطاف بیشتری است و تخصص‌گرایی و توسعه اقتصادی را تسهیل می‌نماید. جای تعجب است که برخلاف آنچه گفته شد درس فوق به آسانی به دست فراموشی سپرده می‌شود و محدودیتهای تجارتی به صورت تعهدات تجارت متقابل می‌تواند بعنوان روشی جهت توسعه صادرات و اقتصاد کشور تلقی گردد.

در کشورهایی که در آنها تجارت متقابل اجباریست، این امر باعث افزایش هزینه‌ها می‌گردد و این هزینه‌ها قابل انتقال به خارج از کشور نیستند. در کشورهایی که تجارت متقابل بصورتی اختیاری (و به عبارت دیگر، قانونی) مجاز است، این نوع معامله می‌تواند بر محدودیتها و انحرافات ناشی از سیاستگذارها فائق آمده، هزینه‌ها را کاهش داده و توسعه و سرمایه‌گذاری را تسهیل نماید. افزایش تجارت، حتی تحت رویه‌های غیرمعمول، عموماً به بهبود اوضاع منتهی می‌شوند، لکن تجارت متقابل در تمامی اشکال خود حاکی از وجود فرصتی برای تغییر در سیاست‌گذاریهای دولت به منظور کاهش بیشتر هزینه مبادلات و در نتیجه توسعه تجارت می‌باشد.

اهداف تجارت متقابل را به نحو کاراتری می‌توان توسط سیاستهای پولی، مالی و ارزی مناسب بدست آورد.

به نقل از:

Bruce Fitzgerald, «Countertrade Reconsidered»; *Finance and Development*, June 1987, PP.46 — 49.