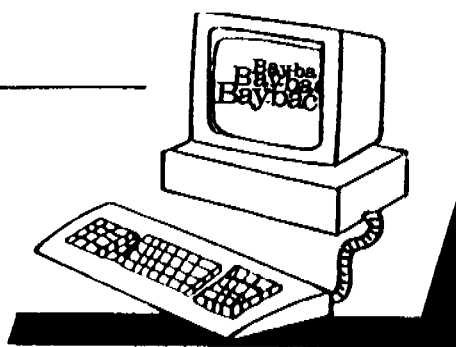


آشنایی با پاره‌ای از



مفاهیم و اصطلاحات تجاری و اقتصادی

Buy-back

معامله بای بک

شکلی از تجارت متقابل است که در آن خرید کارخانجات، ماشین آلات، تجهیزات تولیدی و یا تکنولوژی در ازاء تحویل محصولات مستقیم یا غیرمستقیم این تسهیلات صورت می‌گیرد.

توضیحات: بای بک یکی از شیوه‌های تجارت متقابل است که در زبان فارسی آنرا خرید بازیافتی و بازخرید نیز ترجمه کرده‌اند. در معاملات بای بک از یکسو ماشین آلات، تجهیزات تولیدی یا یک کارخانه کامل از سوی یک عرضه کننده به کشور دیگری صادر می‌گردد و در مقابل، محصولات آن که بطور مستقیم یا غیرمستقیم بوسیله همین تسهیلات تولید گشته بابت تمام یا بخشی از بهای این تسهیلات، در مدت زمان معینی دریافت می‌شود. به عبارت دیگر محصولات مورد تبادل در این شیوه از تجارت متقابل به نحوی به یکدیگر مربوط هستند. این نکته مهم‌ترین وجه تفاوت میان بای بک و خرید متقابل است که از اهمیت زیادی برخوردار است زیرا فروشنده تجهیزات،

کالائی را دریافت می‌دارد که مطمئن است با تکنولوژی و ماشین آلات ساخت وی تولید گشته است.

در بعضی موارد کالاهائی که بوسیله عرضه کننده ارائه می‌گردد و سائلی برای اکتشاف، بهره‌برداری یا حمل و نقل محصول عرضه شده بوسیله خریدار است: برای مثال لوله فولادی در مقابل گاز طبیعی. در برخی موارد ممکن است محصول نهائی بجای کالا، خدمت باشد. در این حالت خریدار ماشین آلات، فروشنده را در سهام واحد مربوطه شریک می‌نماید. مثلاً چنانچه قرارداد ساخت مترو و خرید تجهیزات و وسائل نقلیه مربوط به آن منعقد گردد، کشور خریدار، شرکت طرف قرارداد را در سهام مترو شریک می‌کند.

سایر خصوصیات و مشخصات اصلی قراردادهای بای بک عبارتند از:

— از آنجائیکه معمولاً مبادلات بای بک به فروش کارخانجات یا تجهیزات تولیدی کامل مربوط می‌گردد که متضمن انتقال تکنولوژی به کشور خریدار است اغلب در قالب قراردادهای کلان انجام می‌گیرد که گاهی به چند صد میلیون دلار بالغ می‌گردد. در حالی که مبادلات خرید متقابل اغلب در مبالغ بسیار کمتر صورت می‌گیرد.

— از آنجائیکه این مبادلات شامل انتقال ماشین آلات و تجهیزات، نصب آنها و

راه اندازی خطوط تولید است، مدت زمان لازم برای تولید محصولات و تحویل متقابل بسیار طولانی‌تر از مبادلات خرید متقابل است. حداقل زمان لازم برای تمهید بازخرید سه یا چهار سال می‌باشد و گاهی تا ۲۵ سال هم ممکن است بدرازا بکشد.

— در معاملات بای بک تحویل متقابل اغلب به ۱۰۰ درصد یا بیشتر از ارزش فروش اولیه می‌رسد که یا بدلیل پوشاندن مخارج مالی و هزینه‌های محلی (که عرضه کننده ماشین آلات آنرا پرداخته است) می‌باشد و یا بدلیل اینکه عرضه کننده تجهیزات علاقمند است جریان مداومی از مواد خام یا محصولات یا انرژی را دریافت دارد.

در معاملات بای بک نیز همانند ترتیبات خرید متقابل، دو قرارداد جداگانه منعقد می‌گردد که از طریق بک پروتکل با یکدیگر ارتباط می‌یابند. جدا بودن اسناد مربوط به تحویل و تحویل متقابل در این معاملات اهمیتی بیش از مورد خرید متقابل می‌یابد زیرا در اینجا انتقال مبالغ هنگفت برای خرید ماشین آلات و تجهیزات و فروش محصولات متقابل حاصل از آنها، کاملاً از یکدیگر جدا شده و مشکلی ایجاد نخواهد کرد. افزون بر این بدلیل وجود متغیرهای بیشمار و عوامل تصادفی که در تأسیس کامل تسهیلات تولیدی وجود دارد و خطرات بزرگی که قرارداد دوم با آن مواجه است، جدائی دو

قرارداد اهمیت بیشتری می‌یابد. بنا به دلایل فوق در اینجا همچنین باید اهمیت بسیار بیشتری برای پروتکلی که دو قرارداد را به یکدیگر ارتباط می‌دهد نسبت به مورد خرید متقابل قائل شد.

در پاره‌ای از مواقع ممکن است در معاملات بای‌بک بجای دو طرف، سه طرف حضور داشته باشند. در این حالت علاوه بر دریافت‌کننده و فروشنده ماشین‌آلات یا تجهیزات، شخص ثالثی نیز در معامله وجود دارد که تأمین‌کننده سرمایه یا اعتبار یا به نوعی وام لازم برای این خرید است. در اینصورت سه قرارداد جداگانه به امضاء میرسد:

۱- قرارداد خرید ماشین‌آلات و تجهیزات

۲- قرارداد اعتباری

۳- قرارداد صدور محصولات متقابل

در اکثر موارد قرارداد فروش ماشین‌آلات و قرارداد تحویل متقابل از طریق یک پروتکل بهم مربوط می‌شوند اما غالباً قرارداد اعتباری رسماً ارتباطی با قرارداد تحویل متقابل ندارد و کاملاً مستقل است.

این نحوه تأمین مالی قراردادهای بای‌بک و همچنین درازمدت بودن این قراردادها ممکن است مشکلاتی ببار آورد. چون قرارداد اعطای وام یا اعتبار جدا از قرارداد بای‌بک تنظیم می‌گردد تعهدات مربوط به

بازپرداخت وام و بهره آن در برخی از موارد مرتبط با صدور محصول نهایی نیست. این مسأله می‌تواند بطور موقت در ترازپرداخت کشور تأثیر منفی داشته باشد بویژه در دوره‌ای که هنوز کارخانه یا واحد تولیدی به مرحله بهره‌برداری نرسیده است.

از سوی دیگر چنانچه قراردادهای بای‌بک میان دو طرف امضاء گردد امکان دارد در زمان اجرای قرارداد مشکلات دیگری بروز نماید. این مشکلات ممکن است بهنگام نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات و تجهیزات بصورت افزایش شدید هزینه‌ها در داخل کشور و یا کمبود اعتبارات داخلی برای تأمین مالی این هزینه‌ها رخ دهد. در این حالت باید در قرارداد ماده‌ای برای ایجاد یک اعتبار جداگانه پیش‌بینی گردد تا عرضه‌کننده ماشین‌آلات قادر باشد مخارج خود را با آن پوشاند.

مسأله اساسی در انجام ترتیبات بای‌بک همانند تهاتر و خرید متقابل چگونگی بفروش رساندن محصولات تحویل متقابل است. باید توجه داشت که کالای ارائه شده و میزان آن، با تقاضای بازار کشور دریافت‌کننده کالا یا در کشوری که دارای یک پول معتبر است متناسب باشد. همچنین کشور دریافت‌کننده ماشین‌آلات باید توجه داشته باشد کالاهایی که با استفاده از ماشین‌آلات دریافتی ساخته میشود در

بازارهای بین‌المللی از نظر کیفیت و قیمت قابل رقابت باشد. در پاره‌ای موارد عدم توجه به این نکته باعث شده است که بازار بسیاری از کشورهای دریافت‌کننده کالاهای تحویل‌متقابل، از این نوع کالاها اشباع شود و اغلب دریافت‌کننده کالا مجبور شده است آنرا با تخفیف قابل توجه در قیمت بفروش برساند.

نحوه تعیین قیمت ماشین‌آلات و بخصوص کالاهای تحویل‌متقابل در قراردادهای بای‌بک از اهمیت زیادی برخوردار است. از آنجا که بین زمان عقد قرارداد و هنگامی که محصول به بازار عرضه میشود فاصله‌ای طولانی وجود دارد قیمت‌های تعیین شده ممکن است دلخواه نباشد، لذا در اکثر موارد فرمولهای انعطاف‌پذیری در قرارداد گنجانده می‌شود. طبیعتاً در محاسبه قیمت، بخصوص قیمت محصولات تحویل‌متقابل باید به مسأله بهره‌ای که در ازاء وام یا اعتبار پرداخته می‌شود و همچنین پیش‌بینی نرخ تورم و افزایش هزینه‌های تولیدی در درازمدت توجه کرد.

در پاره‌ای از ترتیبات بای‌بک فروشنده ماشین‌آلات و تجهیزات بجای فروش، آنها را اجاره می‌دهد. در این حالت تعهد متقابل باز هم خرید محصولات حاصل از ماشین‌آلات خواهد بود که بدانوسیله اجاره‌بها پرداخت

میگردد.

گاهی در ترتیبات بای‌بک محصولات تحویل‌متقابل را مواد خام ضروری یا انرژی تشکیل می‌دهد و این در حالتی است که صادرکننده ماشین‌آلات، مشتاق دریافت موادی است که برای ادامه تولید وی حیاتی و ضروری است. در این حالت انگیزه انعقاد قرارداد بای‌بک بیشتر ناشی از تمایل فروشنده ماشین‌آلات است و جریان دریافت مواد یا محصولات تحویل‌متقابل ممکن است سالها بطول انجامد و از مبلغ فروش تجهیزات بسیار افزون گردد.

اصولاً قراردادهای بای‌بک بخاطر ماهیت خود یعنی انتقال تجهیزات و وسائل تولیدی اثراتی شبیه به سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده و به نوعی انتقال تکنولوژی محسوب می‌گردند. عموماً نقش قراردادهای بای‌بک در تأمین سرمایه و تکنولوژی برای توسعه اقتصادی کشور بیش از خدمتی است که برای توسعه تجارت و مبادله کالا انجام میدهد. بنابراین کشور در حال توسعه‌ای که به عقد قرارداد بای‌بک مبادرت می‌کند باید به این نکته توجه داشته باشد که کارخانه یا تکنولوژی وارداتی چه تأثیری در روند صنعتی شدن یا مدرنیزه کردن کشور خواهد داشت.

در قراردادهای بای‌بک باید کلیه تعهدات و حقوق طرفین در همه زمینه‌ها از جمله در

موارد زیر مشخص باشد:

— انتقال ماشین آلات و تکنولوژی

— روابط مالی و بازرگانی

— مکانیسمهای حل اختلافات و تضمین

حسن انجام معامله و نحوه مجازات متخلف
(در صورت عدم اجرای قرارداد)

— چگونگی مدرنیزه کردن ماشین آلات

در طول مدت قرارداد و انجام خدمات مربوط
به آنها (سرویس کردن)

— میزان کالای قابل صدور یا تحویل

— چگونگی افزایش ارزش افزوده کالا

در درازمدت

— روشهای قیمت گذاری و نوسانات

هزینه تولید در درازمدت و نوسانات نرخ ارز.

— شرایط حمل کالا

— تربیت کادر متخصص و بالا بردن

تخصص کادر موجود

— زمان خاتمه قطعی قرارداد

اصطلاح بای بک بغیر از مورد فوق که

بیان شد به دوروش دیگر در صنعت نفت و

بورسهای اوراق بهادار اشاره دارد. مورد اول

روشی است که از طرف دولت انگلیس برای

کنترل مقصد محصولات نفتی و قیمت آنها

بکار می‌رود. در این حالت دولت با

تولید کنندگان نفت دریای شمال قراردادی

منعقد و ۵۱ درصد از محصولات آنان را

خریداری می‌نماید و مجدداً این محصولات را

به خود شرکتها می‌فروشد. به این ترتیب

معامله فقط بر روی کاغذ صورت گرفته و

واقعاً نفتی جابجا نشده است منتهی دولت با

این عمل قیمت نفت را تعیین می‌کند و نیز

میداند چه مبلغی به شرکتها پرداخت شده و

چه مقدار مالیات باید از آنها اخذ نمود.

مورد دوم به معاملات اوراق بهادار

خزانه داری (آمریکا) در بورسهای اوراق

بهادار مربوط می‌گردد. به این صورت که این

روش بعنوان ترتیبات وام دهی تلقی می‌گردد

که بوسیله آن يك طرف، اوراق بهاداری را با

این تعهد که مجدداً همان اوراق یا مشابه آن

را خریداری کنند می‌فروشد. این اوراق

بعنوان وثیقه ای برای وام بشمار می‌رود.

دلالتان بازار پولی نیویورک از این ترتیبات

برای تأمین مالی خود استفاده می‌کنند و بانک

فدرال رزرو (بانک مرکزی) آمریکا از آن

برای افزایش یا کاهش ذخایر قانونی بانک ها

بهره می‌جوید.