

تأمین مالی هواپیما از طریق اعتبار صادرات

محمدحسن صادقی مقدم* - مجتبی اشراقی آرانی**

(دریافت: ۱۳۹۴/۱۰/۲۲ - پذیرش: ۱۳۹۴/۱۱/۰۳)

چکیده

تأمین مالی هواپیما به یکی از چالش‌برانگیزترین موضوعات صنعت هوانوردی و حقوق هوایی تبدیل شده است. کافی نبودن اعتبار شرکت‌های هواپیمایی برای اجرای تعهدات قراردادی خود، ناتوانی از ارائه تضمین‌های مناسب به تأمین‌کنندگان مالی و خطرات سیاسی و اقتصادی برخی کشورها، سبب شده تأمین مالی هواپیما با شرایط دشوار و هزینه‌گزار انجام شود. طبیعی است چنین وضعیتی با توجه به گرانی هواپیما در نهایت به زیان تولیدکنندگان هواپیما که عمدتاً در کشورهای اروپایی (ایرباس) و ایالات متحده (بوئینگ) متمرکز هستند تمام می‌شود؛ جهت حل این مشکل، «اعتبار صادرات» به عنوان یک شیوه تأمین مالی هواپیما مورد پشتیبانی دولت‌های متبوع تولیدکنندگان هواپیما قرار گرفته، لیکن با توجه به اینکه چنین حمایتی می‌توانسته با قواعد رقابت آزاد و منصفانه‌ی این بازار در تضاد افتد یا جلوه سوپسید به خود گیرد، با توافقات فی‌مابین و وضع مقررات مختلف از سوی دولت‌های یادشده با حدود و قیود قراردادی گوناگون مواجه شده است. از این رو، تأمین مالی هواپیما از طریق اعتبار صادرات ضوابط حقوقی ویژه‌ای یافته که پس از معرفی اجمالی اعتبار صادرات در این نوشتار، ارکان و شرایط قراردادی اعتبار صادرات هواپیما مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است.

واژگان کلیدی: تأمین مالی، هواپیما، اعتبار صادرات، ترتیبات، موافقت‌نامه بخشی.

* استاد گروه حقوق خصوصی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران (نویسنده مسئول)

shsadeghi@ut.ac.ir

mojtabaeshraghi@ut.ac.ir

** دکترای حقوق خصوصی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران

هوایما در زمره تجهیزات سرمایه‌ای بسیار گران به شمار می‌رود، به طوری که خرید و بهره‌برداری از آن جز با توسل به سازوکار تأمین مالی معاملات آن میسر نیست. متناسب با تحولات صنعت هوانوردی شیوه‌های متعددی برای تأمین مالی هوایما مورد استفاده بوده است تا به نیازهای ویژه‌ی این صنعت چرخشی و حساس به عوامل بیرونی و نیز ضرورت تأمین مالی درازمدت هوایماهای مدرن پاسخ دهد. اعطای وام تجاری به شرکت هوایمایی، فروش سهام، معاملات خرید اعتباری هوایما، اجاره‌های عملیاتی و سرمایه‌ای هوایما و نظایر آن نمونه‌هایی از روش‌های تأمین مالی هوایما هستند که در برهه‌ای از زمان پاسخگوی طرف‌های قرارداد تأمین مالی نبوده‌اند. در حقیقت، اساس این معاملات اعتبار شرکت هوایمایی متقاضی تأمین مالی بوده که به‌ویژه اگر تمرکز فعالیت آن‌ها در کشورهای در حال توسعه باشد با خطرات سیاسی و اقتصادی کلان برای تأمین‌کننده مالی همراه است. از این رو، بانک‌ها و مؤسسات مالی از تأمین مالی هوایما امتناع ورزیده یا با هزینه گزاف آن را عرضه می‌کنند. این تنها بخشی از قضیه است که به زیان شرکت‌های هوایمایی تمام می‌شود، اما در نقطه مقابل آن، تولیدکنندگان و فروشندگان هوایما قرار دارند که به دلیل همان وابستگی بازار خود به تأمین مالی، مشتریان خود را از دست می‌دهند. اینجا است که دولت‌ها از طریق «آژانس‌های اعتبار صادرات»^۱ به حمایت از اعتباراتی می‌پردازند که از سوی نهادهای مالی آن‌ها به خریداران خارجی محصولاتشان اعطا می‌شود.

نویسندگان، اعتبار صادرات را به «روغن کاری مالی» (financial lubricant) تعبیر کرده‌اند که سیستم تجارت بین‌الملل را روان می‌سازد (Moravcsik 1989: 176). تأمین مالی از طریق آژانس‌های اعتبار صادرات در مقایسه با بانک‌ها و سایر نهادهای مشابه با هزینه کمتری فراهم شده و دسترسی به سرمایه را برای شرکت‌های هوایمایی تسهیل نموده است. افزون بر این، صادرکنندگان و وام‌دهندگان با تضمین‌های بیمه‌ای که از آژانس دریافت می‌کنند امنیت بیشتری پیدا کرده و همین امر از هزینه‌ی تسهیلات، نرخ بهره و نیز تعهدات تضمینی شرکت‌های هوایمایی می‌کاهد. این نوع تأمین مالی با توجه به منافی که برای شرکت‌های هوایمایی به دنبال داشته، در معاملات هوایمایی توسعه و رشد بسیار داشته است، به طوری که در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۵ میلادی، تأمین مالی هوایما با حمایت آژانس‌های اعتبار صادرات در

1. Export credit agency(ECA)

رأس شیوه‌های تأمین مالی هواپیمای تجاری قرار گرفته بود. توسعه این ابزار تأمین مالی در اروپا، توسعه تجاری صنعت ایرباس را از سال ۱۹۷۵ به همراه داشت، همان‌طور که بوئینگ در ایالات متحده، بهره بسیاری از پشتیبانی اگزیم بانک برده بود. در سال ۲۰۰۹ میلادی شرکت Aercap برای اولین بار جهت تأمین مالی سه فروند هواپیمای ایرباس A-330 اوراق قرضه‌ای منتشر کرد که توسط آژانس اعتبار صادرات انگلستان (ECGD) تضمین شده بود. همچنین، آمار اقتصادی سال ۲۰۱۱ میلادی ایالات متحده حکایت از آن دارد که نزدیک به پنجاه درصد سهم اعتبارات اگزیم بانک (که در عین حال بزرگ‌ترین بخش هم هست) را تنها تجهیزات هواپیمایی تشکیل می‌دهد (Shayerah 2012: 10). افزون بر آن، بر اساس گزارش‌های سازمان توسعه و همکاری اقتصادی اعتبار صادرات بیست درصد سهم تأمین مالی هواپیما را در دنیا به خود اختصاص داده است (Friedenzohn 2011: 1). در ایران هم نمونه‌هایی از تأمین مالی هواپیما از طریق اعتبار صادرات یافت می‌شود، از قبیل تأمین مالی هواپیما به موجب «قانون اجازه تحصیل وام از بانک صادرات و واردات واشنگتن جهت رفع نیازمندی‌های شرکت هواپیمایی ملی ایران» مصوب ۱۳۴۵/۳/۱^۱ و نیز «قانون اجازه تحصیل هشت میلیون و هشت صد هزار دلار برای خرید دو فروند هواپیمای بوئینگ ۷۲۷» مصوب ۱۳۴۶/۹/۱۹ مجلس شورای ملی.^۲ اعتبار صادرات باینکه در برهه‌ای از زمان (از سال ۱۹۸۵ تا سال ۱۹۹۲) تحت تأثیر مقررات جدید و رقابت دیگر روش‌های محبوب تأمین مالی از قبیل لیزینگ بخشی از جذابیت خود را از دست داد، اما همواره به‌عنوان یک وسیله مهم تأمین مالی برای شرکت‌های هواپیمایی جهت خرید هواپیما تاکنون مطرح بوده است.^۳

باین حال، پیوند آشکار این شیوه تأمین مالی با پشتیبانی دولت‌های توسعه‌یافته، شائبه جدی اعطای یارانه (سوبسید) در قالب تأمین مالی صادرات را مطرح کرد و به همین دلیل، سازمان-

۱. «ماده واحد- به دولت اجازه داده می‌شود به منظور تأمین اعتبار جهت رفع نیازمندی‌های شرکت هواپیمایی ملی ایران قرارداد مربوط به تحصیل وام از بانک صادرات و واردات واشنگتن به مبلغ نه میلیون و هفت صد و شصت هزار دلار (۹۷۶۰۰۰۰) که متن فارسی و انگلیسی آن به پیوست است امضا و مبادله نموده و به موقع اجرا بگذارد».

۲. «ماده واحد- به دولت اجازه داده می‌شود به منظور رفع نیازمندی‌های هواپیمایی ملی ایران «هما» برای تأمین اعتبار ۸۰٪ از بهای دو فروند هواپیمای جت بوئینگ ۷۲۷ و لوازم بدکی مربوطه وامی به مبلغ ۸۸۰۰۰۰۰ دلار (هشت میلیون و هشت صد هزار دلار) با بهره ۶٪ در سال و کارمزد تعهدی به میزان نیم درصد ((۲/۱)) یک درصد) از بانک صادرات و واردات واشنگتن تحصیل و موافقت‌نامه مربوطه را با بانک مذکور امضا و مبادله نماید. این وام از طرف شرکت هواپیمایی ملی ایران در ۱۴ قسط متساوی در مدت ۷ سال به بانک نامبرده بازپرداخت خواهد شد. وزارت دارایی دولت شاهنشاهی ایران پرداخت اقساط آن را در برابر بانک مذکور تضمین خواهد نمود».

۳. حجم اعتبار صادراتی برای تأمین مالی هواپیما، در سال ۲۰۰۹ تا ۲۲ میلیارد دلار اعلام شده است.

های بین‌المللی وضع مقررات چندجانبه برای کنترل حدود پشتیبانی دولت‌ها و حفظ ماهیت تأمین مالی اعتبار صادرات را در دستور کار خود قرار دادند. در زمره مهم‌ترین این مقررات، «ترتیب اعتبار صادرات رسماً حمایت‌شده» مصوب سازمان توسعه و همکاری اقتصادی و ضمیمه سوم آن با عنوان «موافقت‌نامه بخشی اعتبار صادرات هواپیماهای کشوری» است که هرچند به منظور نظام بخشی به روابط اقتصادی میان کشورهای متبوع تولیدکنندگان هواپیما وضع شده، اما از آنجا که قراردادهای اعتبار صادرات با رعایت این مقررات و مبتنی بر آنها منعقد می‌شوند؛ در نتیجه پابندی شرکت‌های هواپیمایی متقاضی را هم به دنبال دارد. در این راستا، ارکان و شرایط قرارداد تأمین مالی شامل دریافت‌کننده تأمین مالی، موضوع، مدت، میزان و عوض تأمین مالی و نیز تضمین‌های قراردادی بر اساس مقررات یادشده و نیز قواعدی که میان آژانس‌های اعتبار صادرات به صورت عرف و رویه درآمده، مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است.

گفتار نخست - معرفی اعتبار صادرات هواپیما

بند نخست - مفهوم اعتبار صادرات

در جدیدترین تعریفی که حقوقدانان خارجی از اعتبار صادرات (export credit) به دست داده‌اند، چنین می‌خوانیم: «اعتبار صادرات وامی است که از سوی یک بانک دولتی یا خصوصی برای خرید یک محصول صنعتی مانند کالاهای سرمایه‌ای یا هواپیماهای تجاری عرضه می‌شود تا خریدار بتواند مبلغ کالا را به صورت اقساط پرداخت نماید» (Shaffer, Wolfe, and Le 2015: 7). این تعریف به درستی، مبتنی بر یک رکن اساسی این روش تأمین مالی، یعنی صادرات یک محصول صنعتی به کشور خارجی و اتکای خریدار به تأمین مالی کشور صادرکننده است. اما از یک رکن اساسی دیگر غافل شده است و آن پشتیبانی دولت از این تأمین مالی به اشکال گوناگون و با واسطه آژانس‌های اعتبار صادرات است. در حقیقت، از آنجا که به دلیل نقص اطلاعات و خطرات بسیار ارائه وام تجاری میسر نیست، آژانس‌های اعتبار صادرات با پر کردن این خلأ به ارائه تضمین‌های و پوشش بیمه‌ای با نرخ کمی‌تر از نرخ بازار می‌پردازند.^۱ به سخن دیگر،

۱. نمونه مشابه این آژانس‌ها در ایران نیز با عنوان صندوق ضمانت صادرات ایران به موجب قانون چگونگی اداره صندوق ضمانت صادرات ایران مصوب ۱۳۷۵/۷/۱۵ تشکیل شده است. موضوع فعالیت این صندوق در ماده ۱ قانون فوق‌الذکر معرفی شده است: «به منظور توسعه و افزایش صادرات کشور از طریق تضمین اعتبارات و سرمایه‌گذاری‌های مربوط به کالاها و خدمات صادراتی و ایجاد تسهیلات لازم و ضمانت مطالبات صادرکنندگان کالاها و خدمات از خریداران خارج از کشور

اعتبار صادرات برخلاف وام تجاری از طریق وام‌های بانکی یا مؤسسات مالی و اعتباری عرضه می‌شود که به تضمین یک آژانس اعتبار صادرات (که در مقام نماینده‌ی دولت صادرکننده عمل می‌کند) می‌رسد. بر این اساس، متخصصان حقوق عمومی بر این باورند که بنیان اعتبار صادرات را پشتیبانی و تضمین دولت یا سازمان دولتی مربوطه به منظور حفظ صادرات تشکیل می‌دهد (Rodier 2013: 64). این پشتیبانی در شکل اصیل خود در قالب تضمین و بیمه برای وام‌های دولتی عرضه می‌شود که به «پوشش محض» (pure Cover) شهرت دارد. به سخن دیگر، نوعی تأمین مالی غیرمستقیم که وام‌دهندگان به اعتبار تعهد آن‌ها وارد معامله با شرکت‌های هواپیمایی می‌شوند. البته در شرایط استثنایی ممکن است اعتبار صادرات به صورت «تأمین مالی مستقیم» مانند اعطای وام مستقیم^۱، یارانه نرخ بهره^۲ و ریفاینانس ارائه شود (Moravcsik 1989: 176). از سوی دیگر، اعتبار صادرات شکلی از تأمین مالی تجارت (trade finance) است که مأموریت اصلی آن حمایت از صادرات بوده و تسهیلات و خدمات موضوع آن ممکن است به صادرکننده داخلی یا واردکننده خارجی اعطا شود (شیروی ۱۳۹۲: ۳۹۴). بر این مبنای است که اعتبار صادرات به دو نوع اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده تقسیم می‌شود، هرچند متأسفانه این تقسیم‌بندی مفهوم منسجمی در نظام حقوق بانکی و مالی ما پیدا نکرده است^۳ (Ibid). کوتاه سخن آنکه، اعتبار صادرات از طریق آژانس‌های اعتبار صادرات به‌عنوان نهادهای مالی دولتی یا یک شاخه‌ی نیمه‌رسمی دولت، به منظور پشتیبانی و تشویق صادرات یک کشور از طریق تضمین و تسهیل تأمین مالی مرتبط با صادرات صورت می‌گیرد (Rajendra 2013: 220).

در برابر خطرات حاصل از عواملی که به‌طور معمول شرکت‌های بیمه تجاری آن‌ها را بیمه نمی‌کنند، صندوق ضمانت صادرات ایران که در این قانون صندوق نامیده می‌شود از مرکز توسعه صادرات ایران منتزح می‌گردد و به‌موجب ضوابط و مقررات این قانون اداره می‌شود. در حقیقت، این صندوق با صدور ضمانت‌نامه‌های گوناگون خطر عدم بازپرداخت اعتبارات صادراتی خریداران خارجی را برای مؤسسات مالی، بانک‌ها، اعتباردهندگان داخلی و خارجی تحت پوشش قرار می‌دهد. البته با توجه به اینکه ایران تجهیزات هواپیمایی مسافربری تولید نمی‌کند که به صادرات آن پردازد در این نوشتار به بیان جزئیات بیشتر در مورد صندوق فوق‌الذکر پرداخته نمی‌شود.

۱. وامی که از سوی آژانس‌های اعتبار صادرات پرداخت می‌شود ممکن است به صورت وام مستقیم باشد یا با واسطه (از طریق یک بانک تجاری که وجه کالا را در اختیار واردکننده قرار می‌دهد).
۲. در روش پوشش نرخ بهره، آژانس‌های اعتبار صادرات تفاوت میان نرخ بهره پیش‌بینی‌شده شرکت هواپیمایی که توسط آن‌ها قابل پرداخت است و نرخ تجاری سود مورد انتظار وام‌دهندگان را جبران می‌کنند.
۳. ماده ۶۵ «قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت مصوب ۱۳۸۰/۱۱/۲۷» نیز اعطای اعتبار صدور خدمات فنی و مهندسی را در قالب اعتبار فروشنده و اعتبار خریدار متصور دانسته است. در این ماده می‌خوانیم: «سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور موظف است هر ساله مبالغی را در لایحه بودجه سالانه برای اعطای اعتبار صدور خدمات فنی و مهندسی (اعتبار فروشنده و اعتبار خریدار) و همچنین مابه‌التفاوت نرخ سود منظور دارد، ...».

با توجه به این ملاحظات، ماهیت حقوقی این نوع تأمین مالی در مفهوم اخص آن، بیمه‌ی اعتباری پروژه‌های صادراتی است، اما یک شکل بسیار ویژه‌ی بیمه است که مؤسسات یا بانک‌ها را در مقابل خطر عدم پرداخت مبالغ وام به دلایل خاص وام‌گیرنده (مانند ورشکستگی یا توقف) یا ناشی از شرایط خارجی به خصوص خطر سیاسی تضمین می‌کند (Rodier 2013: 64).^۱ به همین دلیل، از آنجا که وظیفه ذاتی آژانس‌های اعتبار صادرات برقراری پوشش بیمه برای تضمین بازپرداخت وام به نفع بانک یا موسسه اعتباری وام‌دهنده است و در مقابل، شرط برخورداری از این بیمه خاص، استفاده از وام اعطاشده در خرید کالا و خدمت از کشور متبوع بیمه‌گر است، نویسندگان از آن با عنوان «بیمه تضمین صادرات» یاد کرده‌اند (غمامی ۱۳۸۶: ۲۴۰).

بند دوم- مقررات حاکم بر تأمین مالی صادرات هواپیما

همان‌طور که اشاره شد، مبنای اعتبار صادرات به پشتیبانی دولت صادرکننده از طریق دستیابی به منابع خزانه و بازارهای سرمایه عمومی برمی‌گردد که همانا تعبیر دیگری از «یارانه و سوبسید دولتی» است. چنین یارانه‌ای، تجارت را از مسیر اصولی خود منحرف می‌کند؛ چراکه خریداران به جای لحاظ کردن قیمت کالا و کیفیت آن، تصمیم خود به خریداری کالا را بر شرایط اعتبار صادرات استوار ساخته و همین نتیجه نامطلوب، لزوم وضع مقررات کنترل‌کننده اعتبار صادراتی را به ذهن متبادر می‌کند. در حقیقت، مبنای وضع این مقررات، «دولتی بودن» ساختار آژانس‌های اعتبار صادرات است که می‌توانند در محیط رقابتی، از حمایت‌های بی‌اساس دولت متبوع خود برخوردار و شرایط اقتصادی را به زیان دیگر کشورها و به سود خود تغییر دهند.^۲ افزون بر آن، چنین حمایتی به دلیل اولویت دادن به ملاحظات تأمین مالی بر شرایط خود هواپیما به ویژه کیفیت آن، می‌تواند بر ایمنی هوانوردی نیز اثرگذار باشد؛ امری که یکی از مبانی اصلی حقوق هوایی را تشکیل می‌دهد و ضرورت کنترل شرایط قراردادی اعتبار صادرات هواپیما به وسیله مقررات بین‌المللی را آشکار می‌سازد.

در این راستا سازمان بین‌المللی توسعه و همکاری اقتصادی (OECD) مقرراتی با عنوان «ترتیبات مربوط به اعتبار صادرات رسماً حمایت‌شده» وضع نموده که تأمین مالی صادرات پنج

۱. ممکن است شرکت‌های بیمه هم به عرضه پوشش «بیمه اعتبار صادرات» بپردازند، اما موضوع این بیمه به خطرات تجاری و تنها در مبادلات تجاری با کشورهای توسعه‌یافته محدود خواهد بود.

۲. گفتنی است در شرایطی که اعتبار صادرات با کمک‌های مالی دولت مربوطه همراه شود، نوعی تأمین مالی با عنوان «اعتبارات مرکب» (mixed credits) مطرح می‌شود که به شدت مورد مخالفت سازمان‌های بین‌المللی از قبیل GATT و OECD قرار گرفته است.

طبقه از صنایع مهم را در دایره حکومت خود قرار داده است. این صنایع عبارت‌اند از: کشتی، نیروگاه هسته‌ای، نیروگاه برق، ایستگاه زمینی برای ماهواره‌های مخابراتی و در نهایت هواپیماهای تجاری. این سازمان در میان اهداف مختلفی که دارد به دنبال توسعه اقتصادی کشورهای عضو و غیر عضو و توسعه تجارت جهان بر یک مبنای چندجانبه، غیر تبعیض آمیز و بر اساس تعهدات بین‌المللی است. در راستای رسیدن به این اهداف عالی بود که اعضای سازمان در سال ۱۹۷۸ «ترتیبات مربوط به اعتبار صادرات رسماً حمایت‌شده» را تصویب نمودند که به اختصار به «ترتیبات»^۱ شهرت دارد. قواعد و مقررات این ترتیبات در طول زمان متناسب با شرایط بازار اصلاح شده و آخرین اصلاح آن به سال ۲۰۱۳ میلادی^۲ بر می‌گردد.

همان‌طور که اشاره شد به جز صنایع نظامی و کشاورزی، صنایع عمده در شمول ترتیبات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی قرار داشتند، اما از آنجا که شرایط تأمین مالی مقرر در این ترتیبات به صورت کلی بوده و در مواردی بر تمام صنایع موضوع آن منطبق نبود کشتی‌ها، نیروگاه‌های هسته‌ای و هواپیماها موضوع موافقت‌نامه‌های بخشی مستقل قرار گرفتند. در این میان، هواپیما (در مقایسه با دو موضوع دیگر) مقررات جامع‌تری به خود اختصاص داده است. «موافقت‌نامه بخشی راجع به اعتبار صادرات هواپیماهای کشوری»^۳ حاصل مذاکرات دولت آمریکا از سال ۱۹۸۰ با سه قدرت اروپایی فعال در تأمین مالی ایرباس (فرانسه، آلمان و انگلستان) است که در جولای ۱۹۸۵ نهایی شده است و در این نوشتار به اختصار، «موافقت‌نامه بخشی» نامیده می‌شود.^۴ این مقررات که در ضمیمه سوم ترتیبات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی جای گرفت چارچوب مقرراتی مشترک و ویژه برای اعتبارات صادراتی در زمینه‌ی هوانوردی فراهم نمود و به‌طور کلی بر خنثی نمودن شرایط تأمین مالی کشورهای عضو موافقت‌نامه به‌عنوان معیار انتخاب میان هواپیماهای رقیب، بنا شده است (Murphy 2006: 48). موافقت‌نامه بخشی اولیه موصوف از دو موافقت‌نامه مستقل تشکیل شده بود که یکی به هواپیماهای بزرگ (شامل هواپیماهای بوئینگ و ایرباس) اختصاص یافته (LASU) و دیگری به هواپیماهای متوسط و کوچک و هلی‌کوپترها پرداخته بود. موافقت‌نامه بخشی از سال ۱۹۸۶ به‌طور منظم اصلاح شده و با تحولات صنعت هوانوردی و خصوصیات جدید بازار تأمین مالی

۱. این موافقت‌نامه ابتدا با عنوان موافقت همگانی (consensus)، سپس با عنوان موافقت نزاکتی (gentleman's agreement) و در نهایت با عنوان ترتیبات (arrangement) نامیده شد.

۲. TAD/PG (2013) 11. (1 October 2013)

۳. Sector Understanding on Export Credit for Civil Aircraft

۴. موافقت‌نامه بخشی از دهم مارس ۱۹۸۶ اجرایی شده است.

هواپیما خود را تطبیق داده که آخرین اصلاح آن به اول سپتامبر ۲۰۱۱ برمی‌گردد که اصلاح اساسی آن به حذف تفکیک هواپیماهای بزرگ از سایر هواپیماها مربوط می‌شود.

افزون بر مقررات یادشده، در اثر تکرار قراردادهای اعتبار صادرات قواعد عرفی به خصوص میان آژانس‌های اعتبار صادرات پدیدار شده که بر شرایط قراردادی مربوطه تأثیرگذار شده و آژانس‌های مزبور خود را به آن‌ها پایبند می‌دانند. این قواعد نانوشته عمدتاً در زمینه شرایط دریافت‌کننده اعتبار و نیز تضمین‌های دریافتی توسط آژانس‌های مزبور شکل گرفته است.

ترتیبات و موافقت‌نامه بخشی، همان‌طور که در ماده دوم این ترتیبات صراحتاً آمده است، به منزله قانون سازمان توسعه و همکاری اقتصادی نبوده، بلکه یک «موافقت‌نامه نزاکتی» به شمار می‌رود، هرچند از پشتیبانی اداری دبیرخانه این سازمان برخوردار است. شاید به همین دلیل است که از آن‌ها با عنوان «حقوق نرم» (soft law) یاد می‌شود. در عین حال، پایبندی اعضای سازمان به مقررات و توافقات مزبور سبب شده تا به صورت قانون جهانی درآمده و متقاضیان تأمین مالی از هر کشوری تنها در چارچوب این مقررات قادر به تحصیل اعتبار صادرات هواپیما باشند. بی‌جهت نخواهد بود اگر بگوییم این ترتیبات در اثر تکرار و اعتقاد به نیروی الزام‌آور آن‌ها برای اعضای سازمان و اطراف قرارداد تأمین مالی هواپیما به قواعد عرفی خاص نیز تبدیل شده است.^۱

قلمرو اجرای این مقررات در ماده پنجم «ترتیبات» تعریف شده است. در این ماده چنین می‌خوانیم: «این ترتیبات نسبت به هر حمایت رسمی که از سوی یک دولت برای صادرات کالا یا خدمت از جمله اجاره تأمین مالی (financial lease) ارائه می‌شود و مدت بازپرداخت دست کم دو سال باشد حاکم است». هرچند، هیچ تعریفی از «حمایت رسمی» در این ترتیبات دیده نمی‌شود و از این جهت ممکن است در قلمرو شمول آن اختلاف باشد، اما قدر متیقن از چنین مفهومی، تأمین مالی با حمایت دولت از طریق آژانس‌های اعتبار صادرات متبوع است (Gerber 2011: 1). هرچند، در همان ماده اشکال حمایت رسمی از قرار زیر شمارش شده است:

- ۱- ضمانت یا بیمه اعتبار صادرات (پوشش محض)؛
- ۲- پشتیبانی تأمین مالی رسمی شامل تأمین مالی یا اعتبار مستقیم و تأمین مالی مجدد (ریفاینانس) و نیز پشتیبانی نرخ بهره.

۱. گفتنی است عدم اجرای ترتیبات یادشده از سوی یک آژانس تأمین مالی صادرات مشروط به اعلام قبلی آن به سایر اعضا ممکن است. اگرچه در صورت عمده بودن تخلف فوق‌الذکر حق اقامه دعوا از سوی سایر اعضای سازمان محفوظ است و حتی پاره‌ای از حقوقدانان در موضعی عجیب، از امکان طرح دعوی ابطال قرارداد منعقد صحت کرده‌اند (Ibid).

نکته جالب توجهی که در این مقرر به چشم می‌خورد شمول اجاره تأمین مالی در قلمرو اعتبار صادرات است. مفهوم عرفی از صادرات، فروش کالا یا خدمت را به ذهن متبادر می‌کند و اجاره کالا از دایره این مفهوم خارج است. با این حال، آنچه سبب شده تا اعضای سازمان اجاره تأمین مالی را هم در قلمرو اجرای ترتیبات بگنجانند کارکرد مشابه آن با خرید دارایی و اخذ وام برای آن علی‌رغم اختلاف ماهیتی این دو نهاد است. در حقیقت، دادگاه‌های ایالات متحده و نیز فرانسه در موارد زیادی اجاره تأمین مالی هواپیما را برخلاف اراده ظاهری طرفین، به قرارداد خرید توصیف کرده‌اند و از جهات مختلف به خصوص مسائل مالیاتی آثار قرارداد خرید را بر آن بار کرده‌اند (اشراقی آرانی ۱۳۹۳: ۱۴۴-۱۴۷).

به هر صورت، ترتیبات و موافقت‌نامه بخشی به سه روش، تأمین مالی صادرات را محدود و مقید کرده‌اند: نخست، با محدود کردن شرایط تأمین مالی از قبیل نرخ بهره، مدت بازپرداخت، پیش‌پرداخت و جدول زمانی بازپرداخت. دوم، با وفق دادن این شرایط با تغییرات در بازارهای سرمایه داخلی و نرخ‌های سهام بین‌المللی و سوم، از طریق اجباری ساختن (هرچند محدود) مبادله‌ی اطلاعات راجع به رویه‌های تأمین مالی (Moravcsik 1989: 187). به این صورت، ترتیبات متشکل از مقررات محدودکننده شرایط قراردادی تأمین مالی است و ارکان قرارداد تأمین مالی شامل میزان سرمایه‌گذاری، نحوه پرداخت، مدت قرارداد و نرخ بهره را نظام‌مند کرده است که در گفتار بعد به تفصیل آن‌ها پرداخته می‌شود.

گفتار دوم- شرایط قراردادی اعتبار صادرات هواپیماهای کشوری

با توجه به حکومت مقررات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی و نیز قواعد عرفی یادشده، اعطای اعتبار صادرات هواپیما شرایط قراردادی خاص خود را پیدا کرده که در ارکان مختلف قرارداد شامل دریافت‌کننده اعتبار، موضوع قرارداد تأمین مالی، مدت، میزان و عوض تأمین مالی و نیز تضمینات قراردادی قابل بررسی است.

بند نخست- دریافت‌کننده تأمین مالی

دریافت‌کننده تأمین مالی باید حائز شرایطی باشد تا اعتبار صادرات از فلسفه وجودی خود به دور نیفتد. مهم‌ترین شرط آن است که دریافت‌کننده اعتبار، خریدار واقعی و مصرف‌کننده نهایی کالا باشد. در این راستا، به موجب ماده پنج ترتیبات (قلمرو اجرا)، کشورها از اعطای

پشتیبانی در موردی که دلیل آشکار وجود دارد که قرارداد با یک خریدار در کشوری منعقد شده که مقصد نهایی کالا نیست و تنها به دنبال شرایط تأمین مالی مطلوب تری بوده، ممنوع شده‌اند.^۱ در حقیقت، همان گونه که پیش‌ازین گفته شد و ماده یک ترتیبات اعتبار صادرات رسماً حمایت شده هم به آن تصریح دارد، هدف تشویق رقابت میان صادرکنندگان بر اساس کیفیت و قیمت کالا و خدمات صادراتی است نه شرایط مالی قراردادهای تأمین مالی که از سوی دولت‌های مربوطه حمایت می‌شود. وصول به این هدف در ترتیبات، از طریق «برقراری یک ارتباط واقعی میان استفاده از کالای موضوع صادرات توسط خریدار و شرایط تأمین مالی» میسر و به همین دلیل، شرط مزبور مقرر شده است.

شرط دیگر، به خارجی بودن دریافت‌کننده تأمین مالی از کشور اعطاکننده اعتبار صادرات مربوط می‌شود. سه آژانس اعتبار صادرات اروپایی و اگزیم بانک ایالات متحده به منظور تضمین شفافیت و رفتار برابر توافق نانوشته‌ای میان خود دارند که بر اساس آن انعقاد قرارداد اعتبار صادرات برای هواپیمایی که در قلمرو کشورهای متنوع آن‌ها بهره‌برداری می‌شوند ممنوع است؛ این توافق در صنعت هوانوردی به «قاعده کشور خانگی» (home country rule) معروف است. به این صورت، شرکت‌های هواپیمایی تابع کشورهای تولیدکننده هواپیما از بهره‌مندی از اعتبار صادرات هواپیما محروم هستند، هر چند در ماهیت و جوهره این نوع تأمین مالی هم صادرات هواپیما به کشوری خارجی نهفته است و همین از وضع قاعده کشور خانگی در قسمتی که مربوط به همان کشور است کفایت می‌کند، اما بر اساس این توافق شرکت‌های هواپیمایی دیگر کشورهای عضو موافقت‌نامه بخشی نیز از دریافت اعتبار صادرات از دیگر کشور عضو محروم هستند. به عنوان مثال، شرکت هواپیمایی ایرفرانس یا بریتیش ایرویز قادر به دریافت اعتبار صادرات اگزیم بانک آمریکا برای تأمین مالی هواپیمای بوئینگ نیستند. این در حالی است که برخی شرکت‌های هواپیمایی نسبتاً قدرتمند مانند شرکت هواپیمایی امارات بهره زیادی از این تأمین مالی دولتی برده‌اند و همین امر عرصه را بر شرکت‌های هواپیمایی رقیب تنگ‌تر و موجبات اعتراض شرکت‌های آمریکایی و اروپایی را فراهم کرده است (Friedenzohn 2011: 1).

۱. دیگر شاهد این مدعا آن است که در مقدمه فصل دوم ترتیبات که شرایط مالی اعتبار صادرات را مقرر داشته و بر ایجاد محدودیت بر شرایط مزبور تأکید دارد، به یک اصل عرفی استناد شده است که بر اساس آن در هر حال مدت بازپرداخت نباید از عمر مفید کالا بیشتر باشد.

بند دوم- موضوع تأمین مالی

موضوع قرارداد تأمین مالی که به واسطه صادرات آن‌ها اعتبار صادرات قابل ارائه است، به موجب موافقت‌نامه بخشی (ماده چهارم) به موارد زیر محدود شده است:

۱- هواپیمای کشوری نو و موتور منصوب در آن به همراه تجهیزات نصب شده توسط خریدار^۱؛ ۲- هواپیمای دست دوم؛ ۳- موتورهای یدکی؛ ۴- قطعات یدکی برای هواپیمای کشوری و موتور آن؛ ۵- قراردادهای تعمیر و پشتیبانی برای هواپیمای کشوری و موتورهای آن؛ ۶- تعمیرات اساسی، تبدیل (conversion)^۲ و تجهیز مجدد هواپیما؛ ۷- کیت‌های موتور (engine kits)^۳.

در این مقرر نکتۀ قابل‌اعتنایی به چشم می‌خورد و آن، قرار گرفتن قراردادهای تعمیر و پشتیبانی یا تعمیرات اساسی هواپیما به‌عنوان موضوع قرارداد تأمین مالی است. موافقت‌نامه بخشی به درستی پذیرفته است که هواپیما آن‌قدر گران و سرمایه‌بر است که حتی معاملات مربوط به تعمیر و پشتیبانی آن هم نیازمند توسل به سازوکار تأمین مالی است و برخلاف تصور رایج، موضوع تأمین مالی هواپیما محدود به خرید یا اجاره آن نیست؛ به طوری که حتی تعمیر و پشتیبانی موتور هواپیما به تنهایی می‌تواند موضوع اعتبار صادرات قرار گیرد و این امر قابل‌تعمیم به سایر روش‌های تأمین مالی هواپیما نیز است. در هر حال، این خود هواپیما است که مهم‌ترین موضوع تأمین مالی صادرات را تشکیل می‌دهد و بر اساس موافقت‌نامه بخشی تنها شامل هواپیمای کشوری شده و هواپیماهای نظامی و تجهیزات یا خدمات مربوط به آن و نیز شبیه‌سازهای پرواز (flight simulator) را در بر نمی‌گیرد. در موافقت‌نامه بخشی سال ۱۹۸۵، هواپیما به‌طور کلی به چهار طبقه تقسیم شده بود:

۱- هواپیمای بزرگ (پهن‌پیکر): شامل هواپیمای جت تجاری تولید ایرباس، بوئینگ و آورو آر جی. برخلاف سایر طبقات، قواعد مربوط به این طبقه جنبه‌ی آمره دارد؛ ۲- هواپیمای طبقه

۱. بر اساس تعریفی که خود موافقت‌نامه بخشی به دست داده است، تجهیزات نصب شده توسط خریدار (buyer furnished equipment) به معنای تجهیزاتی است که از سوی خریدار تهیه شده و در طول فرایند تولید، قبل یا هم‌زمان با تحویل هواپیما در آن نصب شده و در گواهی فروش (bill of sale) صادره از سوی تولیدکننده گواهی شده باشد.

۲. تبدیل هواپیما به معنای یک تغییر اساسی در طراحی نوع هواپیما از یک نوع به نوع دیگر مانند تبدیل هواپیمای مسافربری به باربری یا بمب‌افکن، یا هواپیمای جستجو و نجات است مشروط به آنکه این تبدیل به تأیید سازمان هواپیمای کشوری متبوع رسیده باشد.

۳. کیت موتور به معنای قطعاتی از موتور هواپیما است که برای ارتقای دوام، قابلیت اتکا و تعمیر موتور روی بال (on-wing) با استفاده از فناوری مربوطه به کار می‌رود.

الف: هواپیمای با قدرت توربین که معمولاً سی تا هفتاد صندلی دارد؛ ۳- هواپیمای طبقه ب: سایر هواپیماهای توربینی؛ ۴- هواپیمای طبقه د: سایر هواپیمای غیر توربینی.

در اصلاحات ۲۰۰۷ موافقت‌نامه بخشی^۱ طبقه‌بندی جدیدی از هواپیماهای موضوع اعتبار صادرات (در ماده نه) معرفی شد: ۱- هواپیماهای تجاری بزرگ؛ ۲- هواپیماهای منطقه‌ای مانند بمباردیر و امبرائر؛ ۳- سایر انواع هواپیماها. در این مقررات، هواپیماهای منطقه‌ای از مزایای بیشتری در مقایسه با هواپیماهای بزرگ برخوردار شدند؛ از جمله نرخ بهره پایین‌تر، مدت بازپرداخت بیشتر (۱۵ سال در مقایسه با ۱۲ سال طبقه اول) و شرایط قیمت‌گذاری آسان‌تر. این تقسیم‌بندی با اعتراض شرکت‌های مطرح تولیدکننده هواپیمای تجاری بزرگ (بوئینگ و ایرباس) مواجه شد؛ چراکه ممکن بود هواپیماسازی‌های منطقه‌ای مانند بمباردیر هواپیمای بزرگ‌تری تولید کنند و تحت پوشش این موافقت‌نامه از مزایای آن بهره‌مند شوند.^۲ این زمانی ثابت شد که شرکت بمباردیر، هواپیماهای سری C با ظرفیت بیش از ۱۰۰ صندلی تولید کرد و دولت کانادا تولید جدید را در زمره هواپیماهای طبقه دو (به‌جای طبقه یک) اعلام نمود.^۳ این بود که در اصلاحات سال ۲۰۱۱، طبقه‌بندی هواپیماها به‌طور کلی از ماده «نه» موافقت‌نامه بخشی حذف و قواعد یکسانی بر کلیه انواع هواپیما حاکم شد و تنها وجه تمایزی که میان انواع هواپیماها باقی ماند به نو یا دست‌دوم بودن آن‌ها مربوط می‌شود.

این تقسیم‌بندی (نو یا دست‌دوم)، افزون بر آنکه در ارزش هواپیمای موضوع قرارداد و به تبع آن در میزان تأمین مالی مؤثر است، از جهت مدت تأمین مالی (بازپرداخت) بسیار مفید و مؤثر است. لذا، باید دید معیار تمیز هواپیمای نو از هواپیمای دست‌دوم چیست؟ موافقت‌نامه بخشی در ماده «هشت»، معیار ویژه‌ای برای هواپیمای نو عرضه و آن را به هواپیمایی تعریف کرده که «همراه با تجهیزات خریدار و موتورهای منصوب در آن در مالکیت تولیدکننده قرار داشته و نه

۱. قلمرو محدود «موافقت‌نامه بخشی راجع به اعتبار صادرات هواپیماهای کشوری ۱۹۸۵» و انتقادات متعاقب آن سبب شد تا کشورها درصدد اصلاح آن و افزایش مقبولیت آن برآیند. این تلاش‌ها در سال ۲۰۰۷ به موافقت‌نامه بخشی هواپیما (aircraft sector understanding) منتهی گردید که هم از جهت قلمرو کشورهای متعاقد گسترده‌تر بود (چراکه برزیل هم به دایره کشورهای تولیدکننده هواپیما به‌واسطه آنکه مقر شرکت هواپیماسازی «امبرائر» (Embraer) بود اضافه شده بود هرچند عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی نبود) و هم مفاهیم و شرایطی جدید از تأمین مالی هواپیما را عرضه کرد.

2. Gerber, op. cit : 15

۳. از سوی دیگر با رکود جهانی سال ۲۰۰۸ میلادی، برخی قواعد عرفی جاری مانند «قاعده کشور خانگی» با انتقاد شدید شرکت‌های هواپیمایی متبوع طرف‌های متعاقد همراه شد و زمینه برای اصلاحات سال ۲۰۱۱ میلادی فراهم شد. با تولید هواپیماهای سری C توسط بمباردیر، بوئینگ و ایرباس انتقاد کردند؛ چراکه قاعده کشور خانگی به کانادا نباید سرایت کند، بلکه این قاعده باید از سوی کانادا هم به رسمیت شناخته شود.

قبلاً به خریدار تحویل شده و نه برای اهدافی که به آن منظور ساخته شده است، از قبیل حمل مسافر یا بار، استفاده شده است. قطعات یدکی و موتورهای یدکی نیز که به عنوان بخشی از سفارش اصل هواپیما ساخته شده، جزئی از هواپیمای نو را تشکیل می‌دهد. تأکید موافقت‌نامه بر مالکیت تولیدکننده می‌تواند ناشی از عرف قراردادهای فروش هواپیما باشد که بر اساس آن مالکیت هواپیما همزمان با تحویل آن به خریدار منتقل می‌شود، به طوری که حقوقدانان فرانسوی بیع هواپیما را «بیع به منظور تحویل» (vent à livrer) نامیده‌اند (Juglart 1989: 723)، و گرنه هیچ معنی ندارد که مالکیت هواپیما با انعقاد قرارداد خرید منتقل شود و منوط به تحویل نباشد. از سوی دیگر، از ماده یادشده چنین برداشت می‌شود که حتی اگر هواپیما بهره‌برداری نشده باشد، صرف تحویل آن به خریدار آن را از شمول هواپیمای نو خارج می‌کند. درحالی که عرف، هواپیمایی که خریدار تحویل گرفته، اما استفاده‌ای از آن به عمل نیاورده باشد همچنان نو می‌داند. از طرف مقابل، تنها استفاده‌ای هواپیما را از نو بودن خارج می‌کند که برای حمل مسافر یا بار باشد و هواپیما به آن منظور ساخته شده باشد. از این حکم چنین می‌فهمیم که بهره‌برداری آزمایشی از هواپیما و یا پرواز با آن از محل تولید به مکان تحویل مقرر در قرارداد خرید (اگر جایی غیر از محل تولید هواپیما باشد) وصف نو بودن هواپیما را زایل نمی‌سازد.

بند سوم- مدت تأمین مالی

یکی از مهم‌ترین حدودی که موافقت‌نامه بخشی در تکمیل مفاد ترتیبات، بر شروط قراردادی اعتبار صادرات تحمیل کرده، مدت بازپرداخت اعتبار است. بر اساس موافقت‌نامه ۱۹۸۵، حداکثر مدت تأمین مالی بر اساس نوع هواپیما، به ترتیب شماره‌هایی که در بند پیشین یاد شد، دوازده سال، ده سال، هفت سال و پنج سال بود. همچنین، وام موضوع اعتبار صادرات باید بر مبنای پرداخت‌های متوازن اصل بدهی در پایان هر نیم‌سال مستهلک شده یا آنکه نقشه بازپرداختی داشته که از پرداخت‌های دوره‌ای برابر (شامل اصل و بهره) تشکیل شده باشد. بازپرداخت وام ظرف شش ماه از تاریخ تحویل هواپیما آغاز شده و اقساط آن شش ماهه بود (Murphy 1998: 49)، اما در نسخه کنونی حداکثر مدت بازپرداخت دوازده سال برای تمام انواع هواپیمای نو است و هرگونه تمدید مدت بازپرداخت حتی به دلیل اشتراک در حقوق نسبت به وثیقه با وام‌دهندگان تجاری ممنوع است (ماده ۱۲). البته تحت شرایط استثنایی و با اعلام قبلی ممکن است حداکثر مدت بازپرداخت ۱۵ سال باشد مشروط به آنکه حداقل نرخ

حق بیمه، ۳۵ درصد اضافه بر تعرفه معمول محاسبه شود. از سوی دیگر، حداکثر مدت بازپرداخت برای فروش هواپیماهای دست دوم، برحسب سن هواپیما از پنج تا ده سال نوسان دارد.^۱ بر اساس مقررات فعلی، بازپرداخت اصل و سود سرمایه در اقساط برابر سه ماهه صورت می‌گیرد و اگر بنا بر پرداخت به صورت اقساط شش ماهه باشد ۱۵ درصد اضافه پرداخت به حق بیمه تعلق خواهد گرفت (ماده ۱۳).

موتورها و قطعات یدکی هواپیما، در صورتی که همراه با هواپیما تحویل شوند به طور خودکار و با همان شرایط و سقف مدت بازپرداخت مشمول تأمین مالی اعتبار صادرات قرار می‌گیرند، اما در صورتی که جدا از هواپیمای نو خریداری شوند مدت بازپرداخت برای موتورهای یدکی هشت سال خواهد بود، مگر آنکه ارزش موتور دست کم ده میلیون دلار باشد که افزایش مدت تا ده سال نیز جایز خواهد بود. در خصوص قطعات یدکی، حداکثر مدت بازپرداخت در صورتی که ارزش قرارداد پنج میلیون دلار یا بیشتر باشد پنج سال و اگر کمتر از آن باشد دو سال خواهد بود (Westcott 2010: 21). حداکثر مدت قرارداد اصلاحات اساسی هواپیما نیز از همان فرمول قطعات یدکی تبعیت می‌کند، اما در خصوص قرارداد تبدیل هواپیما این مدت می‌تواند تا هشت سال و برای قرارداد پشتیبانی و تعمیرات هواپیما، پنج سال باشد.

گفتنی است سقف مدت دوازده و حتی پانزده ساله برای تأمین مالی صادرات با عمر مفید هواپیما که به طور متوسط بیست سال اعلام شده است همخوانی نداشته و این مقررات سبب می‌شود تا از ظرفیت کامل هواپیما برای تحصیل اعتبار استفاده نشود و موجبات روی گردانی و کاهش محبوبیت تأمین مالی هواپیما از طریق اعتبار صادرات را فراهم آورد. در حقیقت، یکی از مشخصه‌های تأمین مالی هواپیما آن است که طولانی بودن عمر مفید هواپیما امکان تحصیل تسهیلات درازمدت را متناسب با عمر هواپیما فراهم نموده و قواعد حقوقی باید مبتنی بر این ظرفیت و کارایی اقتصادی آن تنظیم شود.

بند چهارم- میزان تأمین مالی

عُرف قراردادهای اعتبار صادرات به این صورت برقرار شده که ۸۵ درصد مبلغ قرارداد صادرات توسط این شیوه‌ی تأمین مالی پوشش داده شده و باقی آن توسط خود متقاضی تأمین شود. این عرف در ماده «۱۰» موافقت‌نامه بخشی نیز مورد تأیید قرار گرفته و بر اساس آن، حداکثر

۱. به عنوان مثال، اگر سن هواپیما یک سال باشد حداکثر مدت بازپرداخت، ده سال است و اگر بیش از هشت سال باشد نهایتاً پنج ساله خواهد بود.

مقداری که می‌تواند در این روش پشتیبانی شود ۸۵٪ مبلغ خالص قرارداد است. به موجب ماده «۱۰» ترتیبات، خریدار کالا و خدمت مکلف است دست کم معادل ۱۵ درصد مبلغ قرارداد صادرات را به‌عنوان پیش‌پرداخت نهایتاً تا زمان آغاز اعتبار (Starting point of credit) که همان زمان تحویل فیزیکی کالا است پرداخت کند. بنابراین، به‌عنوان یک قاعده کلی می‌توان گفت که پیش‌پرداخت مشمول پشتیبانی اعتبار صادرات قرار نمی‌گیرد، هرچند همان ماده در بند «ب» چنین مقرر کرده است که پشتیبانی رسمی در خصوص پیش‌پرداخت در قالب بیمه یا ضمانت در مقابل خطرات پیش اعتبار (pre-credit risks) معمولی ممکن است.

در اصلاحات موافقت‌نامه بخشی در سال ۲۰۱۱، سقف پشتیبانی در خصوص آن دسته از وام‌گیرندگان یا خریداران که در تقسیم‌بندی خطر، در بالاترین طبقه خطر (BBB و بالاتر) قرار دارند، به ۸۰٪ مبلغ قرارداد تنزل می‌یابد (ماده ۱۰). مبلغ خالص، همان مبلغی است که در صورت تحسب تولیدکننده هواپیما یا عرضه‌کننده خدمات بعد از محاسبه تخفیفات و اعتبارات نقدی درج شده است. البته سایر اعتبارات یا امتیازاتی که در قرارداد خرید اعطا می‌شود در مبلغ خالص هواپیما لحاظ نمی‌شود. هم‌چنین عوارض گمرکی و مالیات مانند مالیات بر ارزش افزوده در مبلغ خالص قرارداد نمی‌گنجد. با وجود این، قیمت واجد شرایط نهایی قرارداد در هر معامله، منوط به تأیید آژانس اعتبار صادرات مربوطه است که در این راستا باید نسبت به شرایطی از قبیل قیمت و محتوای داخلی و کیفیت هواپیما (غالباً با رجوع به فاکتورها و سایر اطلاعات ارائه‌شده از سوی تولیدکننده) قانع و توجیه شود. درصد مذکور در مورد مبلغ خالص بدنه هواپیما و موتورهای نصب‌شده در آن به کار می‌رود. پشتیبانی از قطعات یدکی با همان شرایط خود هواپیما، اما فقط تا سقف ۵٪ قیمت خالص هواپیما و موتورهای منصوب در آن صورت می‌گیرد.

با توجه به اینکه آژانس‌های اعتبار صادرات پرداخت قبل از موعد حق بیمه و کارمزد ضمانت را شرط می‌کنند، مبالغ مزبور را به‌عنوان بخشی از مجموع مبلغ معامله، تأمین مالی می‌کنند و به‌بیان‌دیگر، هزینه تأمین مالی هم تأمین مالی می‌شود. به‌عنوان مثال حق الزحمه ضمانت اگزیم بانک در هواپیماهای بزرگ سه درصد وام پرداخت‌شده است که هرچند از قبل قابل پرداخت است، اما در مبلغ تأمین مالی گنجانده می‌شود. در این راستا، در ماده ده ترتیبات تصریح شده که «تأمین مالی یا بیمه‌ی ۱۰٪ حق بیمه اعتبار صادرات مجاز است» و حتی ممکن است حق بیمه در مبلغ قراردادی صادرات که مبنای محاسبه میزان اعتبار صادرات قرار می‌گیرد درج شود.

بند پنجم- عوض تأمین مالی

زمانی که از عوض تأمین مالی به معنای دقیق آن صحبت می‌شود مراد اصل و سود سرمایه‌ای است که باید از سوی شرکت هواپیمایی به تأمین‌کننده مالی بازپرداخت شود، اما با کمی تسامح می‌توان هزینه یا کارمزد ضمانت یا حق بیمه را هم (که وفق ماده ۲۳ ترتیبات، کشورها برای پوشش خطر عدم بازپرداخت اعتبار صادرات، علاوه بر هزینه بهره مکلف به وضع آن هستند) در زمره عوض اعتبار صادرات به شمار آورد. یکی از قواعد مهمی که در «ترتیبات» وضع شده است، تعریف سود (بهره) و تفکیک آن از سایر هزینه‌ها از قبیل حق بیمه و کارمزد ضمانت است. بر اساس ماده پانزده این ترتیبات، بهره شامل این موارد نمی‌شود: ۱- هر پرداختی که در قالب حق بیمه یا سایر هزینه‌ها برای بیمه کردن یا تضمین اعتبار صادرکننده یا اعتبارات مالی صورت گرفته باشد؛ ۲- هر پرداختی که در قالب کارمزد بانکی یا کمیسیون مربوط به اعتبار صادرات در طول مدت بازپرداخت قابل پرداخت باشد؛ ۳- مالیات‌های تکلیفی که به‌وسیله کشور واردکننده تحمیل می‌شود. در صورتی که شیوه حمایت آژانس در قالب پوشش محض باشد (که قبلاً توضیح آن آمد) عوض قرارداد محدود به حق بیمه یا کارمزد ضمانت خواهد بود، اما در خصوص تأمین مالی مستقیم یا ریفاینانس، ممکن است حق بیمه به ارزش نرخ بهره افزوده شود یا به‌عنوان یک هزینه جداگانه در نظر گرفته و از متقاضی وصول شود.

آنچه حائز اهمیت بسیار است نحوه تعیین نرخ‌های مربوط به حق بیمه و بهره است. این مهم، به‌دقت در کنترل مقررات ترتیبات و موافقت‌نامه بخشی قرار گرفته است. شرایط و معیارهای تعیین نرخ حق بیمه اعتبار صادرات در ماده ۲۴ ترتیبات و ماده ۱۱ موافقت‌نامه بخشی و ضمیمه دوم آن ذکر شده است. ترتیبات، مبنای تعیین نرخ حق بیمه را اعتبار متقاضی تأمین مالی قرار داده و بر کاربرد اصطلاح «خطر بنیان» اصرار دارد (ماده ۲۳). این موضع از قاعده مهمی نشأت گرفته است که بر اساس آن هرچقدر میزان خطر یک قرارداد تأمین مالی بیشتر باشد میزان نرخ بهره یا حق بیمه آن افزایش خواهد یافت و بالعکس. در این راه، کشورها و خریداران کالا و خدمات صادراتی به دسته‌های مختلف تقسیم شده‌اند تا ارزیابی خطر و به تبع آن، نرخ حق بیمه با دقت بیشتری انجام شود. در این خصوص، معیارها و قواعد دقیقی در ترتیبات، برای طبقه‌بندی کشورها و خریداران و تعدیل درجات خطر پیش‌بینی شده است.

افزون بر این، شاخص‌ها و معیارهای تعیین نرخ بهره^۱ در مواد نوزده تا ۲۲ ترتیبات و ماده ۱۴

۱. گفتنی است این نرخ تأمین مالی (نرخ) که با آن وام‌دهنده منابع خود را تأمین می‌کند) است که در این مقررات نظام‌مند

موافقت‌نامه بخشی و ضمیمه سوم آن شمارش شده است. یکی از مزایای تأمین مالی هواپیما از طریق اعتبار صادرات آن است که میزان بهره دریافتی در اعتبار صادرات کمتر از سایر روش‌های تأمین مالی بوده و حتی در صورت وجود عوامل کاهش‌دهنده خطر از قبیل الحاق کشور متبوع وام‌گیرنده به «کنوانسیون کیپ‌تاون ۲۰۰۱» راجع به حقوق تضمینی بین‌المللی در تجهیزات متحرک^۱ که به «تخفیف کیپ‌تاون»^۲ (به میزان ۱۰٪) مشهور شده است کاهش داده می‌شود. مانند هر روش دیگر تأمین مالی، نرخ بهره به دو شکل میان اطراف قرارداد تأمین مالی توافق می‌شود: نرخ بهره ثابت و نرخ بهره شناور، اما قواعد ویژه‌ای بر تعیین این دو نرخ در موافقت‌نامه بخشی حاکم شده است.

در تأمین مالی به «نرخ بهره‌ی ثابت»، آژانس‌های اعتبار صادرات نه تنها پوشش محض بلکه تأمین مالی مستقیم یا تأمین مالی مجدد (ریفاینانس) و «پشتیبانی از نرخ بهره» را نیز عرضه می‌کنند. اما تأمین مالی به «نرخ بهره‌ی شناور» فقط از طریق پوشش محض، به عمل می‌آید. مبنای اصلی تعیین نرخ بهره در اعتبار صادرات، «نرخ بهره تجاری مرجع» (CIRR)^۳ است که مطابق ترتیبات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی صورت می‌گیرد. تأسیس این نوع نرخ بهره برای اعتبار صادرات از این ضرورت ناشی می‌شد که علاوه بر شرایط اقتصادی کشورهای در حال توسعه (که معمولاً متقاضی اعتبار صادرات بودند) نرخ واقعی بهره در بازار کشور اعطاکننده اعتبار نیز در نظر گرفته شود (Chuah 2010: 160). بر اساس ماده ۴ ضمیمه سوم موافقت‌نامه بخشی، نرخ بهره تجاری مرجع که برای یک معامله انتخاب شده، حداکثر تا شش ماه از زمان اعمال آن بر قرارداد اعتبار صادرات اعتبار دارد. گفتنی است اگرچه در موافقت‌نامه بخشی سابق این نرخ مبنای محاسبه حداقل نرخ بهره بود، اما در موافقت‌نامه سال ۲۰۱۱ انحصار خود را از دست داده است و نه تنها در هواپیماهای جت با ارزش بالاتر از ۳۵ میلیون دلار تنها در شرایط استثنایی باید از این نرخ مرجع استفاده شود، بلکه در نرخ بهره ثابت افزون بر آن، از نرخ معاوضه بانکی (swap rate)^۴ نیز استفاده می‌شود.

شده است نه نرخ قراردادی که میان وام‌دهنده و خریدار به توافق رسیده است.

۱. برای مطالعه احکام این کنوانسیون ر.ک. به: مجتبی اشراقی آرنانی، ضوابط حقوق تأمین مالی معاملات راجع به هواپیما، رساله جهت اخذ درجه دکتری در گرایش حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران، تابستان ۱۳۹۳.

2. cape town discount

۳. نرخ بهره تجاری مرجع (commercial interest reference rate) نرخ استقراری رسمی آژانس‌های اعتبار صادرات است. این نوع نرخ ماهیانه محاسبه می‌شود و مبتنی بر اوراق قرضه دولتی است که در بازار داخلی کشور مربوطه منتشر می‌شود. به‌عنوان مثال نرخ بهره تجاری مرجع ایالات متحده مبتنی بر نرخ اوراق قرضه وزارت خزانه‌داری آمریکا است. این نرخ در روزهای دوشنبه قبل از پانزدهم هرماه در سایت اینترنتی آگزیم بانک منتشر شده و از پانزدهم آن ماه معتبر است.

۴. نرخ معاوضه بانکی یا همان سواپ، نرخ بهره‌ای است که بدهی نرخ شناور را به نرخ بهره ثابت تبدیل می‌کند. در حقیقت،

بند ششم - تضمین‌های

همان‌طور که در ابتدای این نوشتار به آن اشاره شد، فقدان اعتبار شرکت‌های هواپیمایی و ناتوانی آن‌ها برای ارائه تضمین‌های کافی سبب شد تا دولت‌ها خود به این عرصه ورود کرده و از تأمین مالی هواپیما به‌خصوص در قالب پوشش محض حمایت کنند. باوجوداین، در عمل آژانس‌های اعتبار صادرات خود را از گرفتن تضمین‌های از شرکت هواپیمایی بی‌نیاز ندیده و به‌انحاء مختلف تضمین‌هایی برای خود در نظر گرفته‌اند. باوجودآنکه توسل به اعتبار صادرات اصولاً در زمانی صورت می‌گیرد که تأمین مالی، «دارایی بنیان»^۱ (asset-based finance) نبوده و خود هواپیما تضمین اجرای تعهدات شرکت هواپیمایی قرار نگرفته باشد. باوجوداین، منافاتی هم ندارد که تأمین مالی با پشتوانه دارایی (هواپیما) عرضه‌شده و خود هواپیمای موضوع اعتبار صادرات به رهن آژانس اعتبار صادرات درآید. در صورتی که تأمین مالی موضوع اعتبار صادرات دارایی بنیان باشد، با شرایطی^۲ که در ماده ۱۹ ضمیمه دوم موافقت‌نامه بخشی برای آن تعیین شده، کاهش میزان حق بیمه اعتبار صادرات را به همراه خواهد داشت.

از آنجا که در بیشتر موارد نه یک آژانس بلکه سندیکایی از بانک‌ها و آژانس‌های اعتبار صادرات به عرضه اعتبار صادرات می‌پردازند، اخذ وثیقه و نظارت بر آن قواعد ویژه خود را یافته است. به‌عنوان مثال، در تأمین مالی هواپیمای ایرباس بانک‌های سه کشور اروپایی که در تولید ایرباس شرکت دارند (انگلستان، فرانسه و آلمان)، کنسرسیومی تشکیل داده و هریک بخشی از مبلغ اعتبار صادرات را تقبل می‌کنند و درصد سهام آژانس‌های این سه کشور در تضمین اعتبار به محل استقرار تولیدکننده هواپیما، هواپیمای منتخب، شرکت هواپیمایی و موتور به‌کاررفته در آن هواپیما بستگی دارد. در این معاملات سندیکایی طی موافقت‌نامه‌ای که داخل سندیکا بسته می‌شود، یکی از بانک‌ها به‌عنوان «نماینده وثیقه» (security agent) تعیین می‌شود تا بر مسائل مربوط به اجرای قرارداد نظارت کند. نماینده وثیقه هم‌چنین هرگونه عواید بیمه‌ای برای سندیکا را دریافت می‌کند و او است که در بیمه‌نامه به‌عنوان «نخستین دریافت‌کننده

این نرخ هزینه‌ای را که یک بانک برای تعویض نرخ شناور به نرخ ثابت متحمل می‌شود محاسبه می‌کند. ر.ک. به: www.lexicon.ft.com last visited at 30 June 2015.

۱. برای ملاحظه مفهوم تأمین مالی دارایی بنیان ر.ک. به: اشراقی آرانی، منبع پیشین، ص ۳۹.

2. The transaction is asset-backed, meeting all of the following criteria:

- 1) A first priority security interest on or in connection with the aircraft and engines.
- 2) In the case of a lease structure, assignment and/or a first priority security interest in connection with the lease payments.
- 3) Cross default and cross collateralization of all aircraft and engines owned legally and beneficially by the same parties under the proposed financing, whenever possible under the applicable legal regime.

خسارت» در صورت تلف کلی هواپیما معرفی می‌شود. همچنین، آژانس‌های اعتبار صادرات برای محکم ساختن موقعیت خود، از شرکت هواپیمایی متقاضی اعتبار می‌خواهند تا یک «شرکت تک منظوره» (SPV) و ترجیحاً در منطقه آزاد تجاری تشکیل داده و سهام آن را به وثیقه آن‌ها بگذارد. این شرکت است که طرف قرارداد اعتبار صادرات با سندیکای بانک‌ها قرار گرفته و مبالغ وام را دریافت می‌کند. از آنجا که احتمال دارد ارزش سهام شرکت تک منظوره برای جبران خسارات آژانس اعتبار صادرات کافی نباشد، ممکن است تعهد مستقیم خود شرکت هواپیمایی هم به بسته تضمینی اعتبار صادرات اضافه شود. به این منظور، اگزیم بانک آمریکا در تأمین مالی بوئینگ، هر چند قرارداد تأمین مالی را با شرکت تک منظوره می‌بندد، اما مستقیماً با شرکت هواپیمایی خریدار قرارداد «جبران خسارت و هزینه» (Reimbursement and indemnity agreement) منعقد می‌کند تا در صورت عدم پرداخت مبلغ قرارداد حق رجوع به آن را داشته باشد. در این قرارداد نسبت به میزان پوشش، حق الزحمه جبران خسارت، جبران خسارت متقابل از سوی شرکت هواپیمایی و یک سری تعهدات و اظهارات شرکت هواپیمایی توافق می‌شود^۱ (Murphy, op. cit: 50).

نتیجه‌گیری

اعتبار صادرات به‌عنوان یکی از شیوه‌های اصلی تأمین مالی هواپیما به شدت تحت کنترل مقررات بین دولتها قرار گرفته است و به‌این ترتیب آزادی آژانس‌های اعتبار صادرات در انعقاد قرارداد با مشتریان خود محدود شده است. همان‌طور که ملاحظه شد عمده این مقررات در «ترتیبات اعتبار صادرات رسماً حمایت‌شده» و «ضمیمه سوم آن با عنوان «موافقت‌نامه بخشی اعتبار صادرات هواپیماهای کشوری» مصوب سازمان توسعه و همکاری اقتصادی گنجانده شده است. این مقررات اگرچه باهدف زدودن ماهیت یارانه‌ای تأمین مالی صادرات وضع و از این جهت حداقل‌هایی برای نرخ بهره و حق بیمه یا برعکس حداکثرهایی برای مدت بازپرداخت و میزان تأمین مالی (یا پشتیبانی) مقرر کرده است، اما به تدریج کلیه ابعاد این موضوع را در شمول خود گرفته و حدود و قیود متعددی بر شروط قراردادی تأمین مالی وارد نموده است. در این راستا است که ترتیبات و موافقت‌نامه بخشی، شرایطی برای شرکت‌هایی که می‌توانند اعتبار صادرات دریافت نمایند تعریف نموده و انواع هواپیما یا قطعات آن را و نیز

۱. برای مطالعه بیشتر در خصوص نقش نظارتی و کنترلی آژانس‌های اعتبار صادرات بر روند اجرای حقوق مربوط به قرارداد تأمین مالی ر.ک. به اشراقی آرانی، منبع پیشین ۱۳۶ و ۱۳۷.

خدماتی از قبیل تبدیل هواپیما، پشتیبانی و ... که می‌تواند موضوع اعتبار صادرات قرار گیرند مشخص نموده است.

از مجموع مقررات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی و نیز قواعد عرفی حاکم بر قراردادهای اعتبار صادرات چند اصل کلی قابل استنباط است: نخست، تأمین مالی صادرات هواپیما به تنهایی مطلوبیتی برای آژانس اعتبار صادرات ندارد و شرایط آن باید با بهره‌برداری از هواپیمای موضوع اعتبار صادرات هماهنگ باشد؛ به همین دلیل، اعطای اعتبار صادرات به خریداری که مصرف‌کننده نهایی و واقعی هواپیما نیست ممنوع است و از سوی دیگر، اختصاصی‌سازی شرایط اعتبار صادرات بر اساس نوع طبقه‌ی هواپیما از معیارهای اولیه از قبیل بزرگی یا کوچکی، تعداد صندلی یا قدرت توربین هواپیما جای خود را به معیارهای جدیدی شامل نو یا دست‌دوم بودن هواپیما داده است. با وجود این، در برخی شرایط به‌ویژه مدت بازپرداخت تأمین مالی (که حداکثر دوازده سال است، در حالی که عمر مفید هواپیما به‌طور میانگین بیست سال است)، این اصل رعایت نشده و شایسته بود چنین مقرر شود که حداکثر مدت بازپرداخت نباید از عمر مفید هواپیما بیشتر باشد. دوم، شرایط قرارداد تأمین مالی از قبیل میزان تأمین مالی، مدت بازپرداخت، نرخ بهره، حق بیمه و تضمین‌ها باید با درجه خطر تأمین مالی متناسب باشد تا از اعطای امتیازات غیرواقعی به متقاضی تأمین مالی پرهیز شود؛ در این راستا، شرایط قراردادی اعتبار صادرات به‌صورت «خطر-بنیان» شکل گرفته است و عوامل کاهنده خطر مانند الحاق دولت متبوع وام‌گیرنده به کنوانسیون کیپ‌تاون ۲۰۰۱ (و پروتکل الحاقی هواپیما) و دارایی بنیان بودن قرارداد تأمین مالی بر شرایط یادشده تأثیرگذار اعلام شده است.

منابع

- اشراقی آرانی، مجتبی، ضوابط حقوق تأمین مالی معاملات راجع به هواپیما، رساله جهت اخذ درجه دکتری در گرایش حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران، تابستان ۱۳۹۳.

- شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، انتشارات سمت، چاپ پنجم، ۱۳۹۲،
- غمامی، مجید، تأمین مالی پروژه‌های ساخت، بهره‌برداری و انتقال، مجله حقوق تطبیقی، شماره ۳ دوره جدید، ۱۳۸۶.

- Chuah, Jason, Balancing Values in the Legal and Regulatory Environment for Export Credit and Credit Guarantee Institutions, , International Trade Law and Regulation Issue, 2010, p. 160

- Friedenzohn, Daniel, The Aircraft Sector Understanding: New Financing Rules that Reflect the Aviation World of Today, The Airline Monitor, June 2011

- Gerber, Dean N. the 2011 aircraft Sector Understanding: Calming the turbulent Skies, The Air & Space Lawyer, Vol. 24, N.1, 2011

- Juglart, Michel, Traité de Droit Aérien, Tome1, L.G.D.J, Paris, 1989.

- Moravcsik, Andrew M. Disciplining Trade Finance: the OECD Export Credit Arrangements, International Organization, Vol. 43, n. 1, Winter 1989.

- Murphy, Robert, Export Credit Agency Support, in: Aircraft Financing edited by Littlejohn, Andrew, and McGairl, Stephen, Third Edition, Euromoney Books, London, 1998

- Rodier, Philippe, Recherche Sur la Fonction économique du Droit de Propriété Dans le Secteur du Transport Aérien, Université de Toulouse, 2013.

- Rajiv Rajendra, The Handbook of Global Corporate Treasury, John Wiley & Sons Singapore Ltd. 2013, p.220

- Shaffer, Gregory, Wolfe, Robert and Vinhcent Le, Informal Law's Discipline of Subsidies: Variation in Definitions, Obligations, Transparency, and Organizations, Published by International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD), Geneva, April 2015.

- Shayerah Ilias, Export and Import Bank, Background and Legislative Issues, Congressional Research Service, April 2012, at: www.crs.gov

- Westcott, Victoria, les Financements Aériens, Revue de Droit Bancaire et Financier n° 6, dossier30, Novembre 2010,