

معرفی نویسنده کتاب

نوشته در پی ترجمه کتاب مایکل رو Michael Rowe نویسنده و حقوقدان انگلیسی مقیم فرانسه است، که با عنوان تجارت متقابل Countertrade چاپ و نشر شده است. "مایکل رو" در تالیف و انتقال مسائل بازرگانی و مالی بین‌المللی متخصص و از شهرتی بسزا بر خوردار است. صلاحیت وی به عنوان وکیل دعاوی در سال ۱۹۶۹ در انگلستان مورد تأیید قرار گرفت وی در سال ۱۹۶۶ از دانشگاه اقتصاد دانشگاه لندن در رشته حقوق موفق به دریافت لیسانس و در سال ۱۹۶۷ از دانشگاه Exeter در رشته حقوق با تمرکز بر حقوق اروپا با درجه فوق لیسانس فارغ التحصیل شد. از سال ۱۹۶۷ تا ۱۹۸۶ مایکل رو Micheal Row به عنوان وابسته حقوقی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در پاریس با مسولیت در زمینه‌های بانکداری، تجارت، حقوق، حل اختلاف تجاری و روش‌های ارتباطات خدمت‌کرد وی همچنین از تجارب زیادی در امر وکالت حقوقی شرکت‌ها و موسسات خصوصی در انگلستان بهره‌مند است.

تجارت متقابل Countertrade شرح برنی اصطلاحات و مفاهیم بازرگانی

مترجم: دکتر محمود جامساز*
نویسنده: مایکل رو



تجارت متقابل نوین از اشکال متفاوتی برخوردار است و هدف‌های متنوعی را در بر دارد. دامنه روش‌های بکار گرفته شده در این معاملات از معاملات پایاپای بدوی گرفته تا طرح‌های پیچیده (BOT) - ساخت، راه‌اندازی، انتقال - که بر عملیات طویل مدت نصب تاسیسات مانند نیروگاه‌ها و ساخت بزرگراه‌ها متمرکز دارد، گسترده است. هدف فرایند تجارت متقابل Countertade آنست که توافقات خرید کالا و خدمات و امور را مشروط به قبول تعهد فروشنده برای خرید متقابل نماید.

ارتقاء صادرات، ذخیره‌سازی ارزهای کمیاب، جریان موازنه تجاری، دستیابی به منابع مطمئن عرضه، دلایل بسیاری هستند که کاربرد شرایط تجارت متقابل در تجارت خارجی و معاملات پروژه‌ها را توجیه می‌کند در سال‌های اخیر تمایل به تشویق سرمایه‌گذاری داخلی و انتقال تکنولوژی انگیزه قوی‌را شکل داده است، بیش از یکصد کشور شیوه‌های تجارت متقابل را تجربه می‌کنند ولی هیچ‌گونه آمار جامعی برای نشان دادن رواج این معاملات در دسترس نیست. قراردادهای اساساً مدارک خصوصی هستند

و بیشتر شرکت‌ها موافقت‌های Countertrade را همچون یک راز مخفی نگه می‌دارند.

با این وجود ارزیابی‌های متفاوت بیانگر آنست که حجم تجارت متقابل حدوداً بین ۳ تا ۵ درصد کل تجارت جهانی است و حداکثر ۱۰ تا ۱۵ درصد از این تجارت به مخاطره می‌افتد. با توجه به حجم تجارت جهانی که اخیراً به ۴ تا ۵ تریلیون دلار در سال رسیده است، ارزش معاملات تجارت دو جانبه در سال به ۵۰۰ میلیارد دلار بالغ می‌گردد. به علت تنوع روش‌ها و اهداف در فرایند تجارت متقابل بسیار دشوار است که شرایط استاندارد برای آن ابداع شود. افراد در عمل، ترکیبی از تکنیک‌های تجارت متقابل را بکار می‌گیرند که در کمتر کتابی مثالی از آن می‌توان یافت از این گذشته با وجودی که برخی از کشورها قواعد و مقرراتی تدوین و رهنمودهایی برای تشویق و اعمال تجارت متقابل ترسیم نموده‌اند معذک در عمل، این فرایند، در قالب هیچیک از مقررات مصرح قانونی نمی‌گنجد.

طرفداران آینده نگر معاملات سودآور سعی می‌کنند انرا به طور انفرادی شکل دهند طرفین بدواً در صدند یک قرارداد ویژه‌ای منعقد کنند

سپس انرا در بهترین شیوه مناسب به اجرا در آورند. نوعاً هر قرارداد تجارت متقابل موثر در آینده مستلزم انجام مذاکرات طولانی است و احتمالاً فقط تعداد کمی از آنها به مرحله امضا می‌رسد.

در ابتدا کشورهای اروپای شرقی برخوردار از اقتصاد متمرکز دولتی فعالیت تجارت متقابل را در حجم بزرگی در دهه ۱۹۶۰ شروع کردند، تقاضای تجارت متقابل آنها بیشتر به قراردادهای همکاریهای تجارتی صنعتی بلند مدت و انتقال تکنولوژی مربوط می‌شدند. هدف این کشورها تحصیل موازنه در تجارت خارجی و رسیدن به اهداف برنامه ریزی‌های متمرکز بوده است. اما نظام‌های اقتصادی کمونیستی که این روش‌ها را بکار می‌گرفتند در حال حاضر فروپاشیده و اشکال جدیدی از تجارت متقابل در منطقه در حال شکل‌گیری است از آن پس بسیاری از کشورهای در حال توسعه، در بادی امر در واکنش به بدهیهای خارجی و فقدان نقدینگی وارد بستر تجارت متقابل شدند و اخیراً بیشترین توجه به افزایش صادرات غیر نفتی و تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاری‌های مولد در بخش اولویت دار: مثل صنایع با HIGH TEC معطوف



گردیده است. کشورهای واقع در خاورمیانه و دورتر، و مناطقی که مقررات و قوانین اسلامی را اعمال می‌کنند شیوه‌های متمایزی برای شکل‌دهی به تجارت متقابل تدارک می‌بینند. امروزه معمول است که دولت‌های ملل پیشرفته الزامات تجارت متقابل را در قراردادهای خرید نظامی و همچنین در قراردادهای خرید کشورهای غیر نظامی اعمال کنند، این معاملات را معمولاً معاملات (Off-set) می‌نامند. دولت‌ها این واژه را بیشتر می‌پسندند تا تغییراتی نظیر تجارت متقابل و یا پایاپای تکنیک‌هایی که به طور رسمی مورد تأیید مقامات کشورهای برخوردار از اقتصاد بازار نیستند.

سازمان‌های بین‌الدولی که دارای مسئولیت در امور تجاری و تامین مالی هستند نیز به رشد و توسعه معاملات تجارت متقابل علاقمندند. این سازمان‌ها شامل IMF, WTO, OECD به مرکزیت پاریس می‌باشند در بیشتر موارد عملیات تجارت متقابل بسیاری از تکنیک‌ها را - شامل پروسه‌های پرداخت و تامین مالی که در تجارت بین‌المللی متداول است - در بر می‌گیرند. بدین علت که معاملات تجارت متقابل - با انتقال پول

و یا اعتبارات پولی در هر دو مسیر - می‌تواند به قراردادهای جداگانه خرید و فروش تقسیم شود. گهگاه، تجارت بین‌المللی مدرن، با معاملات پایاپای سنتی در ابتدائی‌ترین شکل تجارت مقایسه شده است. این مقایسه جالبی است، اما نباید زیاده به آن پرداخت. امروزه شواهد در معاملات پایاپای صرف - تبادل کالاها بدون استفاده از پول - بسیار نا دراست و بیشتر در معاملات دولت‌ها با یکدیگر انجام می‌شود.

در گذشته معاوضه کالاها تنها روش ممکن معامله بود زیرا هیچ وسیله مبادله‌ای وجود نداشت. تجارت متقابل، از سوی دیگر، پول را به عنوان رابطه مبادله و معیار ارزش نفی نمی‌کند بلکه در پی مشروط کردن پروسه تجاری به قیدهایی اضافی با هدف خلق در آمد و تعقیب اهداف توسعه است.

در این شرایط هر نوع واسطه‌ای نقش مهم ایفا می‌کند.

احتمالاً کمپانی‌هایی که تعهدات تجارت متقابل را پذیرفته‌اند، از سهم‌های مشاورهای بنگاه‌های بین‌المللی استفاده می‌کنند. در حالی که کمپانی‌های بزرگتر که مستقیماً عملیات بازرگانی را به سمت

شرایط تجارت متقابل هدایت می‌کنند مشاورانی ویژه‌ای بدین منظور تشکیل می‌دهند.

بانک‌ها غالباً درگیر وظایف سنتی خود که تدارک انواع ابزارهای پرداخت و تامین مالی تسهیلات است می‌باشند بدون آنکه وارد جنبه‌های تجارت متقابل در معاملات مورد بحث شوند. در بعضی موارد بانک‌ها بمنظور اعطای خدمات به مشتریان (اشخاص حقوقی) خود که تعهدات سنگینی در این زمینه دارند، دفاتر Countertrade را تدارک می‌بینند. این دفاتر پیشنهادهایی برای کمک به معاملات متقابل ارائه می‌دهند، بدون آنکه خود را درگیر کنند، اگرچه برخی از بانک‌ها تعهدات تجارت متقابل را نیز می‌پذیرند.

توافقات تجاری متقابل در اشکال مختلف ممکن است با چند معامله به هم پیوسته مرتبط باشند و غالباً طرف‌های متعددی را وارد ماجرا کنند. بر این اساس دامنه وسیعی از خطرات احتمالی شکل می‌گیرد که شامل نکات مربوط به پیش نویس قراردادهای و مسائل حقوقی نیز می‌شود.

هیچ استاندارد بین‌المللی یا قوانین ملی ویژه‌ای برای معاملات تجارت متقابل وجود

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
مرکز علوم انسانی



ندارد و شرایط جزئیات هر معامله به طور انفرادی مورد مذاکره قرار می‌گیرد. یکی از اهداف این کتاب اینست که بعضی از نکاتی را که هنگام مذاکره و تهیه پیش نویس قرارداد باید مورد توجه طرفین قرار گیرد روشن سازد همچنین نکات کلی مدیریت ریسک و بیمه هم مطرح می‌شود. بسیاری از مردم تصور می‌کردند که پایان اقتصاد در اروپای شرقی و باز شدن درهای کشورهای جهان به روی نیروهای بازار، موجب کاهش یا ناپدید شدن احتمالی تجارت متقابل بین‌المللی می‌گردد و به جای آن، پاسخ به نیازهای متغیر تجاری از طریق انتخاب شیوه‌های متفاوت و حرکت به سمت حوزه‌ها و ارتباطات جدید صورت می‌گیرد.

بر این اساس هدف دیگر چاپ مجدد کتاب Countertrade اینست که وضعیت جدید را تشریح و کاربرد تکنیک‌های در حال توسعه نظیر پروژه‌های BOT و پیشرفت در استفاده از معاملات جبرانی Off-set بین‌المللی را روشن سازد. فرصتی دست داد تا چندین بررسی نموداری در ارتباط با رویه‌های جاری به آن اضافه گردد.

نمایه ۱-۱

تجارت متقابل و خط مشی چند جانبه

تعدادی از آنس‌های بین‌الدولی فعال در زمینه تجارت جهانی و تامین مالی به طور مستقیم و غیر مستقیم با اصول و روش‌های تجارت متقابل در ارتباطند که در دو گروه اصلی قرار می‌گیرند.

اولین گروه موسساتی را در بر می‌گیرد که نقش بسیار اساسی در پیشرفت و رونق تجارت آزاد جهانی ایفا می‌کنند سازمان‌هایی نظیر WTO, IMF, OECD, از این دسته‌اند.

ایدئولوژی اتخاذ شده توسط این سازمان‌ها بیشتر در جهت تامین منافع تجارت چند جانبه و در واقع مغایر روش‌های نظیر معاملات جبرانی است که معاملات بازرگانی را محدود به عملیات دو جانبه می‌کند به طور مثال WTO مقررات گات GATT را اجرا می‌کند که از طریق دولت‌های عضو رونق و گسترش نظام تجارت چند جانبه جهانی را پی‌می‌گیرند و OECD دفتر گفتگوهای اقتصادی در پاریس را برای دولت‌های کشورهای دارای قویترین اقتصاد بازرگانی دنیا تاسیس می‌کند.

به علاوه WB, IMF به طور معمول شرایطی را در مورد اعطای اعتبارات پروژه‌های ساختاری تحمیل می‌کنند که کشورهای وام‌گیرنده به

منظور استفاده از آن‌ها ناگزیر باید اصول بازرگانی را تعقیب کنند با وجود این سازمان‌های بین‌المللی مجبورند با تجارت متقابل و معامله جبرانی به عنوان یک ویژگی تثبیت شده در عرصه اقتصاد جهانی کنار بیایند. دومین گروه از این سازمان‌ها، از آنس‌های متخصص جامعه جهانی را شامل می‌شوند نظیر UN که سعی دارند کشورهای در حال گذار و سایر طرف‌های ذینفع را با توصیه‌ها و کمک‌های عملی در مسائل توسعه تجارت و بازرگانی یاری دهند. دو نمونه مهم این نوع سازمان (UNIDO) سازمان توسعه صنایع ملل متحد (uncitrl) کمیسیون سازمان ملل در حقوق تجارت بین‌المللی هستند که مقر هر دو در کشور اتریش شهر وین است.

علاوه بر طراحی یک مجمع بین‌المللی برای فروش صادرات/واردات UNCITRL کتاب راهنمای مفصلی در مورد نکات قانونی مبتلا به عملیات تجارت متقابل تدوین نموده و UNIDO ایجاد راه‌اندازی صنایع جدید را در دنیای در حال توسعه ترویج می‌کند. به عنوان قسمتی از این وظیفه می‌توان تدوین راهنمای خطوط کلی برای معاملات BOT را نام برد.

