

تجارت متقابل

روندها (Trends)

بخش سوم

نویسنده: مایکل رو
مترجم: دکتر محمود جامساز

اشاره

مایکل رو (Michael Rowe) نویسنده کتاب Countertrade حقوقدان انگلیسی است که در مسایل بازرگانی بین‌المللی از اشتهار جهانی برخوردار است. وی در سال ۱۹۶۷ از دانشگاه Exeter در رشته حقوق با تمرکز بر حقوق اروپا با درجه فوق‌لیسانس فارغ‌التحصیل شد. از سال ۱۹۶۷ تا ۱۹۸۶ به‌عنوان وابسته حقوقی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در پاریس با مسوولیت در زمینه‌های بانکداری، حقوق، تجارت، حل اختلاف تجاری و روش‌های ارتباطات خدمت کرده و تجارب بازرشی را اندوخته است. کتاب فوق‌الذکر نیز حاصل مطالعات و تجربیات اوست که در سال ۱۹۹۱ به رشته تحریر درآمده و لذا آمارهای مورد استناد آن هم مربوط به زمان نگارش کتاب است.

در بخش اول این مجموعه، به مقدمه و تعریف و اشکال متفاوت Countertrade پرداخته شد و دامنه تجارت متقابل از معاملات پایاپای بدوی تا طرح‌های پیچیده BOT که بر عملیات درازمدت نصب تأسیسات مانند نیروگاه‌ها و ساخت بزرگراه‌ها تمرکز دارد، مورد بررسی قرار گرفت و همچنین اهمیت تجارت متقابل بین دولت‌ها و ابزارهای جدیدی که در این خصوص ابداع شده است و نقش سازمان‌های بین‌المللی همانند WTO و OECD و... در رشد این شیوه تجارت تشریح گردید.

در بخش دوم مجموعه نیز به تشریح انواع تجارت متقابل مانند Barter، Buy Back، Offset، Trading، Switch و بسیاری از روش‌های دیگر پرداخته شد و همچنین چند نمونه مطالعات موردی (Case Study) معطوف به معاملات متقابل بین دولت‌ها، از جمله روسیه، تایلند و اندونزی مورد بررسی قرار گرفت و اینک در ادامه، ترجمه بخش سوم از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد.

مترجم

تجارت متقابل را در سطح دولت‌ها با هدف ترویج صادرات غیرسنستی و به منظور خلق سرمایه‌گذاری‌های داخلی و اشتغال و تکنولوژی توسعه داده است. معامله جبرانی (Offset) شرایط تازه‌ای است که زمانی که دولت‌ها برای قراردادهای خرید، شرایط تجارت متقابل را تحمیل می‌کنند، چه مقدار از معاملات جهانی به‌کار می‌رود، مثل معاملات دفاعی که براساس انواع معاملات متقابل در حال حاضر، به صورت گسترده‌ای در اروپای غربی و آمریکا و خاورمیانه انجام می‌شود. عمل می‌شوند.

بسیاری از ناظران تصور می‌کردند که پایان اقتصاد متمرکز برنامه‌ای در اروپای شرقی و گشوده شدن اقتصاد کشورهای جهان به روی نیروهای بازار، نهایتاً به کاهش و یا ختم معاملات متقابل بین‌المللی می‌انجامد و به جای آن، اقدامات مرتبط با تأمین نیازهای متغیر از طریق اتخاذ شیوه‌های کسی نمی‌تواند دقیقاً بگوید که متقابل را تحمیل می‌کنند، متفاوت با نگاه بر مناطق و پیوستگی‌های جدید صورت می‌گیرد. به‌طور مثال، ادغام بازارهای آسیا مثل اندونزی و تایلند، روش‌های رسمی



آمریکای لاتین، روشی را به عنوان انتقال بدهی درپیش گرفته‌اند که می‌تواند شکلی از معامله متقابل مالی را تداعی کند.

به‌طور برجسته، چنین مبادله‌ای (SWAP) کشورهای بسیار بدهکار را قادر می‌سازد تا بدهی‌های خارجی خود را از طریق خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی کاهش دهند. این فرایند از طریق واگذاری سهام

کمپانی‌های موردنظر به وام‌دهندگان ماورای بحار و سرمایه‌گذاران در مقابل مطالبات آنها صورت می‌گیرد. البته این شیوه عمل تنها منحصر به جهان در حال توسعه نیست، بلکه نمونه بارز آن در اروپا، طرحی است که تغییر بدهی به سهم را از طریق اجرای پروژه تونل ارتباطی بین فرانسه و انگلیس نشان می‌دهد.

پیشرفت دیگر، درمورد توسعه معاملات BOT یا BOOT می‌باشد. در این الگو اساساً یک دولت یا نماینده بخش عمومی، قرارداد دوسویه مربوط به امور همگانی درآمدزا مثل ساخت ایستگاه الکتریسیته یا جاده‌های عوارضی را با یک تولیدکننده خارجی منعقد می‌کند، و به‌جای آنکه تأمین مالی پروژه از طریق وام صورت گیرد، خریدار به پیمانکار امتیازی را اعطا می‌کند تا در طول چند سال از منافع پروژه بهره‌برداری کند.

بسیاری از ناظران تصور می‌کردند که پایان اقتصاد متمرکز برنامه‌ای در اروپای شرقی و گشوده‌شدن اقتصاد کشورهای جهان به روی نیروهای بازار، نهایتاً به کاهش و یا ختم معاملات متقابل بین‌المللی می‌انجامد.

همچنین فروپاشی نظام تجاری اقتصاد کمونیستی (COMECON) در اروپای شرقی و اتحاد جماهیر شوروی سابق، بسیاری از کشورهای منطقه را به سمت کشف تنوعات معاملات پایاپای به عنوان راهی برای فایق آمدن بر کمبود ارز خارجی برای واردات آنها هدایت کرد. برای مثال، کشور اوکراین، معاملات پایاپای را به صورت گسترده‌ای از زمان استقلال خویش

مورد استفاده قرار داده است. یک نمونه از این معاملات هم معامله بین کشور روسیه و اوکراین در سال ۱۹۹۵ است، معامله‌ای که کشور روسیه را بر آن داشت تا ۵۶ بیلیون مترمکعب گاز طبیعی و همچنین نفت، سوخت دیزل، بنزین، زغال سنگ و محصولات کارخانه‌ای (صنعتی) شامل تراکتور، کامیون و اتومبیل را به اوکراین بفروشد و در مقابل، اوکراین هم ارسال دومیلیون تن لوله‌های فلزی، آهن توده، آلومینیوم، منگنز، گوشت، لبنیات، شکر، روغن و سبزیجات را به روسیه تعهد نمود.

از طرف دیگر، اگرچه کشورهای آمریکای لاتین تحرکاتی درمورد استفاده از Offset در بخش هزینه‌های دولتی خود نشان داده‌اند، اما تاکنون تکنیک‌های تجارت متقابل را برای واردات به‌نحو ضعیفی به کار گرفته‌اند. همچنین دولت‌های

مثال دیگر آنکه، در ۱۹۹۶ یک کنسرسیوم جدید به رهبری شرکت توسعه هندوستان (Hindustan Development Corporation) که یک شرکت سهامی مشترک بین شرکت Pacificorp از آمریکا و شرکت مهندسی Rheinbraun از آلمان است، یک قرارداد ساخت و اجرا (BOT) برای پروژه نیروگاه با سوخت زغال سنگ در راجستان منعقد ساخت. در یک مورد دیگر در ۱۹۹۶ شرکت سرمایه‌گذاری ساختمانی Cheung Kong یک قرارداد به ارزش ۱۹۰ میلیون دلار با مسوولان استان گاندونگ (Guandong) در جمهوری خلق چین (PRC) برای ساخت و اجرای یک بزرگراه و پل در تایچان (Taishan) امضا نمود.

قدیمی‌ترین شکل تجارت متقابل، معامله مستقیم یا پایاپای است، یعنی معاوضه ساده کالاها بدون ردوبدل کردن پول. با اینکه این نوع معامله ممکن است به وقوع بپیوندد، اما تکنیک‌هایی که امروزه مورد استفاده قرار می‌گیرند، بسیار پیچیده‌ترند. در این معاملات، استفاده از پول به عنوان وسیله مبادله مستثنا نمی‌شود، بلکه بر این اساس از طریق متعهد ساختن فروشنده به خرید متقابل، برای انتقال تکنولوژی یا کمک‌های دیگری به اقتصاد کشور خریدار مثل تدارک آموزش‌های مدیریتی و فنی، برخی مزیت‌های اضافی برای خریدار یا کشور خریدار ایجاد می‌شود.

بنابراین، معاملات تجاری و پروژه‌هایی که از طریق تجارت متقابل انجام می‌شوند، هنوز مستلزم اعمال بانکداری سنتی و شیوه‌های پرداخت می‌باشند، مثل اعتبارات اسنادی و تضمین‌نامه‌ها، اعتبارات اسنادی دیداری مبادله ارزی، اعتبارات صادراتی، تعهدنامه پرداخت و بیمه‌های اعتباری صادراتی.

البته هنگامی که برای انعقاد قرارداد معاملات، جز ارایه شیوه‌های جدید تخصصی مالی، راه دیگری وجود ندارد، تجارت متقابل منطقاً تقاضای کلی را برای جذب خدمات بانکی افزایش می‌دهد. دو معامله انجام شده بین دو کشور اندونزی و کره جنوبی نمونه‌های گویایی را به دست می‌دهند. اول آنکه، دولت اندونزی موافقت می‌کند که کمپانی کیاموتور کره جنوبی اتومبیل‌های ساخت خود را به اندونزی بفروشد؛

کیاموتور هم توافق می‌نماید که معادل ۲۵ درصد از ارزش کل معامله، قطعات خودرو از تولیدکنندگان اندونزیایی خریداری نماید.

در مثال دوم، IPTN کمپانی تولیدکننده هواپیمای اندونزیایی، قراردادی را به ارزش ۲۰ میلیون دلار برای فروش هشت هواپیمای نظامی مدل Turbo-Prop CN235 نفربر به کره جنوبی امضا نمود و در مقابل این قرارداد، کره جنوبی بدو تلاش کرد تا موافقت IPTN را برای خرید متقابل تجهیزات نظامی کره‌ای به ارزش ۵۰ درصد کل بهای قرارداد بگیرد، اما بالاخره کمپانی اندونزیایی طی مذاکراتی، آن را به ۳۰ درصد کل ارزش قرارداد تقلیل داد.

معمولاً اطلاعات مربوط به موجودیت و جزئیات بسیاری از قراردادهای تجارت متقابل - به جز آنهایی که در ارتباط با موافقتنامه‌های بین دولت‌ها یا مقررات بیع متقابل دولتی هستند - محرمانه نگهداری می‌شوند. این بدان معناست که کسی نمی‌تواند دقیقاً بگوید که چه مقدار از معاملات جهانی براساس انواع معاملات متقابل انجام می‌شوند. حدود تخمین‌ها از پنج تا ۳۵ درصد در زمان‌های مختلف متغیر است. گاهی نیز آمار سالانه معاملات متقابل را در حدود ۵۰۰ بیلیون دلار (حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از کل تجارت جهانی) نشان می‌دهند.

صرفنظر از ارقام، بانک‌ها و معامله‌گران معتقدند که اهمیت و ویژگی قراردادهای تجارت متقابل در حال افزایش است. در دهه ۷۰ و ۸۰ میلادی تکنیک‌هایی مثل خرید پایاپای یا بیع متقابل و قراردادهای جبرانی و حساب‌های پایاپای بین‌الدولی بیشتر ناظر بر توازن ارزش‌های خریدها و خریدهای متقابل بوده است. امروزه وضعیت کاملاً متفاوت است، و مقررات زدایی، خصوصی‌سازی و رقابت فزاینده در مقیاس جهانی، جایگزین برنامه‌ریزی متمرکز شده‌اند. در این فضا، کشورهای واردکننده در پی توسعه محصولاتشان و ظرفیت‌های بازاریابی و کاستن از کسربودجه و هزینه‌های عمومی هستند. بر این اساس، تعهدات متقابل مورد درخواست از فروشندگان به طور روزافزونی مواردی نظیر انتقال تخصص‌های تولیدی، ایجاد شغل‌های محلی و تدارک پروژه‌های جدید و

قدیمی‌ترین شکل تجارت متقابل، معامله مستقیم یا پایاپای است، یعنی معاوضه ساده کالاها بدون ردوبدل کردن پول.

سرمایه‌گذاری‌ها برای کشورهای واردکننده را در برمی‌گیرد. مالزی یک نمونه در این خصوص است. این کشور یک سیاست تجارت متقابل رسمی (دولتی) را از ابتدای دهه ۸۰ درپیش گرفته که اساساً بر خرید متقابل تمرکز دارد، اما نیازها اکنون به سمت قراردادهای Offset با تأکید بر مسایلی همچون نیاز محلی در تجهیزات و سیستم‌هایی که توسط شرکت‌های خارجی تهیه می‌شوند، تغییرجهت داده و بانک‌ها و کمپانی‌های فروشنده معتقدند که معاملات Offset در بسیاری از قسمت‌های دنیا در حال گسترش می‌باشند. بخش دفاعی هنوز انگیزه اصلی در این مورد را دارد، اما نیازهای خریدهای غیرنظامی جبرانی هم در حال رواج است. بدیهی است که

ارقام دقیق به راحتی در دسترس نیستند، اما اروپا به طور کلی به عنوان بزرگترین بازار منحصر به فرد برای معاملات Offset تلقی می‌شود و خاورمیانه و شرق آسیا هم پس از آن قرار می‌گیرند.

دولت‌های آمریکای لاتین نیز قبول تعهدات جبرانی را شروع کرده‌اند. به عنوان مثال، آفریقای جنوبی مورد ویژه‌ای را بوجود آورده: کمپانی تسلیحات آفریقای جنوبی برای بخش دفاعی، سیاست تجارت متقابل ویژه‌ای را به کار گرفته، و این در حالی است که بخش تجارت و صنعت این کشور (DTI) برای قراردادهای غیرنظامی الزامات متفاوتی را برقرار ساخته است. به طور کلی، ضرورت‌های دولت در تجارت متقابل و جبرانی (Offset) از ایده اصرار بر تطابق ارزش‌ها در پی یافتن فونونی مثل تکنولوژی پیشرفته که کشورهای واردکننده به طور ویژه طالب آنند، فراتر رفته و این موارد اغلب مستلزم بحث‌های طولانی بین فروشندگان خارجی و کشورهای واردکننده شده است.

مشخصاً کشور واردکننده بسیار شایق است که پیشرفته‌ترین تخصص‌ها مثل تکنولوژی هواپیماسازی رولزرویس را به دست آورد، اما فروشنده تصمیم می‌گیرد که به جای آن، هواپیمای مورد نظر خود را توصیه کند. برعکس گفته فوق، کمپانی‌های فروشنده که قادرند تقاضاهای واردکننده را برای انجام معاملات متقابل و قراردادهای جبرانی سازماندهی کنند، معاملات سودآوری را نصیب خود می‌کنند که

در غیر این صورت، برایشان امکان نمی‌یافت. به طور مثال، در اواسط سال ۱۹۹۴ شرکت هلیکوپتر بل تکسترون (Bell Textron) ایالات متحده آمریکا یک معامله ۳۰ میلیون دلاری فروش هلیکوپتر به کشور اسلوانیا را برنده شد. همزمان قرار شد که ترتیبات معامله انجام گیرد، زیرا تمایل شرکت Bell Textron این بود که به یک معامله بیع متقابل که صد درصد ارزش قرارداد را پوشش دهد، وارد شود. به موجب این معامله، توافق شد که کالاهایی شامل اتوبوس، محصولات شیمیایی و کریستال تراش شده، توسط اسلوانیا تدارک شود؛ فروش این کالاها هم قرار شد که توسط متخصصان معاملات متقابل صورت پذیرد.

معاملات تجاری و پروژه‌هایی که از طریق تجارت متقابل انجام می‌شوند، هنوز مستلزم اعمال بانکداری سنتی و شیوه‌های پرداخت می‌باشند.

اعمال این شیوه، فضایی را بوجود می‌آورد که بانک‌ها و سایر واسطه‌های علاقمند به تدارک خدمات پشتیبانی برای عملیات معاملات متقابل ترغیب شوند، مثلاً در پاییز سال ۱۹۹۴ یک کنسرسیوم از ۲۲ کمپانی صنعتی آلمانی و بانک‌ها که توسط West LB رهبری می‌شدند، یک شرکت تجارت متقابل به نام Deutsche Clearing und Countertrade (DCDC) را تشکیل دادند. اهداف این شرکت، اخذ پروژه‌ها و آسان‌سازی تجارت در اتحاد جماهیر سابق و سایر کشورهایی بود که مشکلات پرداخت بدهی داشتند.

بانک‌های مهمی هم که در عملیات معامله متقابل نقش قابل توجهی داشتند، سازمان‌هایی مانند Standard Chartered و Midland را در بر می‌گرفتند. مؤسسات تخصصی‌تر نیز همین نقش‌ها را ایفا می‌کردند. یک بانک اروپایی که در معاملات آسیای جنوب شرقی تخصص دارد، مثال بسیار خوبی برای این مورد است. این بانک تعهدات معامله متقابل را از طرف مشتریانش قبول می‌کند و سپس به حساب خود عملی می‌سازد. همزمان ناظران معتقدند که کمپانی‌های چندملیتی همچون GEC نیز منابع مالی عظیمی را برای تأمین مالی معاملات خرید متقابل اختصاص داده‌اند که منابع در دسترس برای بانک‌ها را محدود می‌کند.

ادامه دارد