

ارزیابی عملکرد انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل در رفع موانع تجارت

علیرضا رحیمی قدیم (نویسنده مسئول)

کارشناسی ارشد حقوق مالکیت فکری، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.

alireza.rahimi.lawyer@gmail.com

فریبا مشیرپور

استادیار، گروه حقوق، دانشکده علوم انسانی، واحد شهر قدس، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

faribamoshirpour@yahoo.com

بهاره طبسی

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشکده علوم انسانی، واحد شهر قدس، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

lawyer.tabasi@gmail.com

قابل انتشار در دوره ۲۵، شماره ۶۸ (زمستان ۱۴۰۵) نشریه پژوهش‌های حقوقی

چکیده

از دهه ۱۹۸۰ میلادی، تحولاتی اساسی در حوزه روابط تجاری بین‌المللی رخ داده است که به ظهور روش‌های نوینی تحت عنوان کلی "تجارت متقابل" منجر شده‌اند. این روش‌ها با هدف تسهیل مبادلات تجاری، کاهش موانع داد و ستد بین کشورها، و ارتقای همکاری‌های اقتصادی طراحی شده‌اند و به تدریج به یکی از ابزارهای کلیدی در مناسبات بین‌المللی تبدیل گشته‌اند. تجارت متقابل، به‌عنوان یکی از رویکردهای نوین اقتصادی، نقش مؤثری در تحقق اهداف کلان اقتصادی از جمله افزایش جریان کالا و خدمات، بهبود تراز تجاری و تقویت همکاری‌های فرامرزی ایفا می‌کند. تحلیل حقوقی و اقتصادی روش‌های قراردادی تجارت متقابل مستلزم بررسی اهداف بنیادین این رویکردها است. این اهداف شامل تأمین منابع مالی و فنی، افزایش توانمندی‌های تولیدی کشورها و تسهیل دسترسی به بازارهای جهانی می‌شود. مقاله حاضر با نگاهی جامع به بررسی انواع روش‌های تجارت متقابل پرداخته و ضمن ارائه توضیحات مختصر درباره هر روش، نقاط قوت و ضعف آن‌ها را تحلیل می‌نماید. از مهم‌ترین این روش‌ها می‌توان به تهاتر، خرید متقابل، توافقات بازرخرد و تجارت افسست اشاره کرد. این پژوهش با بهره‌گیری از رویکرد تحلیلی تلاش می‌کند اثرات حقوقی و اقتصادی این روش‌ها را بر توسعه پایدار اقتصادی و تعاملات بین‌المللی تبیین نماید. هدف اصلی، ارائه تحلیلی جامع و کاربردی از تجارت متقابل و بررسی نقش آن در ارتقای همکاری‌های بین‌المللی است. کلیدواژگان: تجارت متقابل، خرید متقابل، بیع متقابل، افسست، تسویه تهاتری

تجارت متقابل به‌عنوان یکی از ابزارهای انعطاف‌پذیر در مبادلات بین‌المللی، طیف وسیعی از سازوکارهای تجاری را شامل می‌شود که در آن طرفین معامله علاوه بر تعهدات متعارف، به انجام تعهدات متقابل در راستای منافع طرف دیگر متعهد می‌شوند. این تعهدات ممکن است از نوع تأمین کالا، خدمات، فناوری یا حتی سرمایه‌گذاری باشند و در بسیاری از موارد، سنخیتی با موضوع اصلی قرارداد ندارند. مفهوم تجارت متقابل نه‌تنها یک رویکرد اقتصادی برای تسهیل مبادلات است، بلکه جنبه‌های حقوقی پیچیده‌ای را در بر دارد که نیازمند بررسی دقیق است.^۱

در شرایطی که بسیاری از کشورها با موانع ارزی، تحریم‌های اقتصادی، یا محدودیت‌های تجاری مواجه هستند، تجارت متقابل به‌عنوان ابزاری برای دور زدن این موانع اهمیت می‌یابد. این روش‌ها، که در ساده‌ترین شکل به معاوضه مستقیم کالا محدود می‌شوند و در پیچیده‌ترین حالت به شکل سرمایه‌گذاری خارجی بروز می‌کنند، اغلب به‌عنوان یک مکانیزم پرداخت جایگزین عمل می‌کنند. با این حال، این سازوکارها از منظر حقوقی و اقتصادی چالش‌های فراوانی را نیز به همراه دارند؛ از جمله پیچیدگی در تنظیم قراردادها، تعیین حدود تعهدات متقابل، و مدیریت ریسک‌های ناشی از اجرای این معاملات.^۲

از منظر حقوقی، تجارت متقابل به تنظیم دقیق و شفافیت در مفاد قراردادها وابسته است. قراردادهای تجارت متقابل باید به‌گونه‌ای تنظیم شوند که تعهدات طرفین را به‌وضوح مشخص کرده و از بروز اختلافات احتمالی جلوگیری کنند. موضوعاتی نظیر انتخاب قانون حاکم، تعیین محل داوری، و نحوه اجرای تعهدات متقابل از جمله چالش‌هایی است که نیازمند تحلیل‌های علمی و پژوهشی دقیق است. علاوه بر این، از آنجا که بسیاری از روش‌های تجارت متقابل، نظیر بیع متقابل (بای‌بک) یا افس، به تعهدات بلندمدت نیاز دارند، وجود چارچوب‌های حقوقی مشخص برای اجرای این تعهدات اهمیت دوچندان می‌یابد.

تجارت متقابل به دلیل ماهیت چندجانبه خود، از منظر اقتصادی نیز قابل توجه است. این روش‌ها به کشورها امکان می‌دهند تا بدون اتکا به ذخایر ارزی، کالاها و خدمات موردنیاز خود را تأمین کرده و همزمان فرصت‌های صادراتی را افزایش دهند. با این حال، این پرسش مطرح می‌شود که آیا تجارت متقابل توانسته است اهداف توسعه اقتصادی را محقق سازد یا به بستری برای بهره‌برداری کشورهای توسعه‌یافته از کشورهای در حال توسعه تبدیل شده است؟

در این پژوهش تلاش شده است تا با بهره‌گیری از منابع معتبر علمی و حقوقی، انواع روش‌های تجارت متقابل مورد بررسی قرار گیرد. هدف اصلی این است که ضمن تحلیل مزایا و معایب این روش‌ها، کارآمدی آن‌ها در رفع موانع تجاری بین‌المللی ارزیابی شود. همچنین، با توجه به نقش تجارت متقابل در نظام حقوق تجارت بین‌الملل، تأثیرات حقوقی و اقتصادی این سازوکارها در کشورهای در حال توسعه مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت. سوالات اساسی که این پژوهش در پی پاسخ به آن‌هاست عبارتند از:

کدام‌یک از روش‌های تجارت متقابل بیشترین تأثیر را در کاهش موانع تجارت داشته‌اند؟

چارچوب‌های حقوقی موجود تا چه حد در تسهیل این معاملات مؤثر بوده‌اند؟

آیا این روش‌ها موجب توسعه اقتصادی کشورهای در حال توسعه شده‌اند یا به ابزاری برای سوءاستفاده کشورهای توسعه‌یافته تبدیل گردیده‌اند؟

این مقاله ضمن ارائه تعریفی جامع از تجارت متقابل و طبقه‌بندی انواع آن، به تحلیل تطبیقی مزایا و معایب این روش‌ها پرداخته و با توجه به تجارب عملی و پژوهش‌های موجود، پیشنهادهایی برای بهبود چارچوب‌های حقوقی و اجرایی آن ارائه خواهد کرد.

^۱ Baker, P. (1983). International trade mechanisms: Countertrade and barter systems. New York: Routledge. P. 375.

^۲ Demiramon, R. (1982). Countertrade: A comprehensive analysis of reciprocal trade systems. London: Macmillan. P. 24.

۱- معاملات تهاتری ساده

معاملات تهاتری ساده که از آن به عنوان مبادله کالا به کالا نیز یاد می‌شود، یکی از ابتدایی‌ترین روش‌های مبادله اقتصادی است که کالاها و خدمات به‌طور مستقیم و بدون واسطه مالی مانند پول میان طرفین معامله رد و بدل می‌شوند. این شیوه در بسیاری از جوامع ابتدایی و حتی در دوران معاصر، به‌ویژه در شرایط بحران اقتصادی یا تحریم‌های بین‌المللی، همچنان مورد استفاده قرار می‌گیرد. ویژگی برجسته این نوع معاملات، سادگی ساختاری و حذف نقش واسطه‌های مالی است که باعث کاهش هزینه‌های تراکنش و تسریع روند مبادله می‌شود.^۳ با وجود این، تهاتر بیشتر در شرایط خاصی مانند انزوای سیاسی، تحریم‌های اقتصادی یا نبود ثبات در سیستم پولی مورد استفاده قرار می‌گیرد و به‌عنوان روشی جایگزین در مواقع اضطراری نقش آفرینی می‌کند. یکی از مزایای مهم این معاملات، امکان مبادله متقابل فوری و بدون تأخیر است. این ویژگی به‌ویژه در کشورهایی که با مشکلات ارزی یا اقتصادی مواجه هستند، اهمیت می‌یابد. به‌عنوان مثال، در مواردی که نرخ تورم بالا یا کاهش ارزش پول ملی باعث اختلال در مبادلات مالی می‌شود، تهاتر می‌تواند راه‌حل مناسبی برای ادامه فعالیت‌های تجاری باشد.^۴ نمونه‌هایی مانند قرارداد تهاتری میان غنا و چین که طی آن کالاهایی مانند کاکائو، پارچه ابریشمی، دوچرخه و مواد خوراکی مبادله شد، نشان می‌دهند که چگونه این شیوه می‌تواند نیازهای اقتصادی کشورها را بدون وابستگی به ارز خارجی تأمین کند. همچنین این معاملات در شرایط تحریم‌های اقتصادی به کشورها کمک می‌کنند تا از انسداد مالی عبور کنند و نیازهای اساسی خود را برطرف سازند.

از منظر حقوقی، معاملات تهاتری ساده در قالب قراردادهای دو یا چندجانبه تنظیم می‌شوند که در آن‌ها جزئیات مربوط به نوع، مقدار و کیفیت کالاها یا خدمات و همچنین زمان و مکان تحویل دقیقاً مشخص می‌گردد. این امر به‌ویژه به دلیل نبود واسطه‌های مالی نظیر بانک‌ها اهمیت بیشتری پیدا می‌کند، چراکه نبود شفافیت در چنین معاملاتی می‌تواند به بروز اختلاف میان طرفین منجر شود. سازمان‌های بین‌المللی مانند انجمن ملی مبادلات تجاری و انجمن تجارت متقابل بین‌المللی نیز نقش مهمی در تنظیم استانداردهای حرفه‌ای و اخلاقی برای این نوع معاملات ایفا می‌کنند. این سازمان‌ها بسترهایی را فراهم کرده‌اند که کسب‌وکارها بتوانند از ارزش‌های اختصاصی برای انجام تهاتر استفاده کنند و از این طریق شفافیت و امنیت بیشتری در معاملات حاصل شود.^۵

با وجود مزایای متعدد، معاملات تهاتری ساده با محدودیت‌ها و چالش‌هایی نیز روبه‌رو هستند. یکی از مهم‌ترین چالش‌ها، نیاز به همخوانی دقیق میان نیازهای طرفین است. به عبارت دیگر، طرفین معامله باید هم‌زمان کالای مورد نیاز یکدیگر را داشته باشند که این موضوع فرآیند یافتن شریک تجاری مناسب را پیچیده و زمان‌بر می‌کند. همچنین، نبود معیارهای استاندارد برای تعیین ارزش کالاها و خدمات می‌تواند به اختلاف نظر و کاهش اعتماد در این نوع معاملات منجر شود. از این رو، معاملات تهاتری معمولاً در مقیاس کوچک‌تر و میان جوامع محلی یا کشورهایی با روابط سیاسی و اقتصادی نزدیک رایج‌تر هستند.

در نهایت، می‌توان گفت که معاملات تهاتری ساده، هرچند در دنیای مدرن به‌عنوان روشی جایگزین و اضطراری شناخته می‌شوند، اما همچنان پتانسیل‌های زیادی برای استفاده در شرایط بحرانی یا تحریم‌های اقتصادی دارند. با توسعه چارچوب‌های حقوقی و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، می‌توان این روش را به ابزاری کارآمد برای تسهیل تجارت و کاهش وابستگی به نظام‌های مالی بین‌المللی تبدیل کرد. این شیوه نه تنها باعث تقویت روابط تجاری میان کشورها می‌شود، بلکه به‌عنوان ابزاری برای دستیابی به استقلال اقتصادی در زمان بحران‌ها، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

³ Greco, J. A. (2010). The barter economy: A historical and modern analysis. *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), 45-60.

⁴ Schneider, F. & Enste, D. H. (2000). Shadow economies: Size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114.

⁵ International Reciprocal Trade Association (IRTA). (2022). Standards and practices for barter trade. Retrieved from <https://www.irta.com>

۲- خرید متقابل

خرید متقابل یکی از شیوه‌های پیشرفته تجارت متقابل به شمار می‌رود که به عنوان راهکاری مؤثر برای توسعه روابط اقتصادی بین کشورها و شرکت‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. این روش بر اساس یک توافق تجاری دوسویه طراحی شده است که در آن، یک طرف قرارداد کالاها یا خدماتی را به طرف دیگر صادر می‌کند و متعاقباً متعهد می‌شود کالاها یا خدماتی را که در کشور واردکننده تولید شده است، به میزان مشخصی خریداری و صادر کند. خرید متقابل، در واقع، نسخه‌ای بهبودیافته و ساختارمند از معاملات تهاتری سنتی است که برای پاسخگویی به نیازهای تجارت بین‌الملل مدرن و الزامات اقتصادی امروز طراحی شده است.^۶

به عبارت دیگر، در خرید متقابل، صادرکننده کالا به جای دریافت مستقیم وجه نقد از خریدار، توافق می‌کند که در ازای کالای صادرشده، کالایی از کشور واردکننده دریافت کند. این تعهد می‌تواند شامل کالاها یا خدماتی باشد که مستقیماً به کالاهای صادرشده ارتباطی ندارند. این رویکرد، به ویژه در شرایطی که محدودیت‌های ارزی، نیاز به تنوع در تبادلات اقتصادی، یا اهداف خاص توسعه اقتصادی مطرح است، راه‌حلی عملی و کارآمد ارائه می‌دهد.

وجه تمایز اصلی خرید متقابل از معاملات تهاتری سنتی، وجود دو قرارداد مستقل است. در این نوع تجارت، برای هر یک از معاملات یک قرارداد جداگانه با جزئیات مشخص تنظیم می‌شود. هر قرارداد دارای روش پرداخت، مبلغ، نوع ارز، زمان پرداخت و نحوه پرداخت خاص خود است. این استقلال قراردادی، امکان انعطاف‌پذیری بیشتر را برای طرفین فراهم می‌کند و زمینه را برای تنظیم شرایط متناسب با نیازها و اولویت‌های اقتصادی هر یک از طرفین هموار می‌سازد.^۷ به عنوان نمونه، در یک قرارداد خرید متقابل میان یونان و روسیه، یونان متعهد شد تا روزانه سی هزار بشکه نفت از روسیه خریداری کند و در مقابل روسیه نیز توافق کرد که کالاهایی به ارزش معادل قرارداد اول از یونان خریداری کند.^۸

یکی از ویژگی‌های مهم خرید متقابل این است که کالاها و خدمات مورد توافق در قرارداد دوم هیچ وابستگی مستقیم به کالاها و خدمات قرارداد اول ندارند. این بدان معناست که کالاهای موضوع قرارداد دوم نه از جهت تولید و ساخت و نه از لحاظ نتایج اقتصادی، محصول یا نتیجه‌ای از کالاهای قرارداد اول محسوب نمی‌شوند. این استقلال عملکردی، امکان انعطاف بیشتر و تنوع در موضوع قراردادها را فراهم می‌کند.

در مجموع، خرید متقابل به عنوان ابزاری حقوقی و اقتصادی می‌تواند نقش مؤثری در توسعه روابط تجاری بین‌المللی ایفا کند. این روش نه تنها به گسترش همکاری‌های اقتصادی بین کشورها کمک می‌کند، بلکه به ایجاد تعادل در مبادلات تجاری و استفاده بهینه از منابع داخلی هر کشور نیز منجر می‌شود.^۹

۳- بیع متقابل

بیع متقابل، نوعی قرارداد تولیدی مشترک است که در آن یک کشور صادرکننده تجهیزات یا فناوری با یک کشور پذیرنده به توافق می‌رسند. این نوع قراردادها دارای ابعاد حقوقی و اقتصادی گسترده‌ای هستند و نقش مهمی در تعاملات بین‌المللی به ویژه میان کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه ایفا می‌کنند. یکی از ویژگی‌های برجسته قرارداد بیع متقابل، طرفین اصلی آن یعنی دولت‌ها یا نهادهای مرتبط با آنها می‌باشند.^{۱۰} این ویژگی به همراه حجم بالای معاملات که در قالب این قراردادها انجام

^۶ Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Moffett, M. H. (2011). *International Business*. South-Western Cengage Learning. P. 322-324.

^۷ Grosse, R., & Behrman, J. N. (1992). *Theory in International Business*. Taylor & Francis. P. 185-186.

^۸ Bower, M., & Moller, K. (1998). *Barter and Countertrade: International Trade Strategies*. Routledge. P. 49-51.

^۹ Schmitthoff, C. M. (2012). *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. Sweet & Maxwell. P. 145-147.

^{۱۰} United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2002). *A Practical Guide to Countertrade and Offsets*. United Nations Publications. P. 12-15.

می‌شود، باعث شده است تا کشورهای دارای اقتصاد پیشرفته معمولاً به عنوان صادرکننده فناوری و تجهیزات و کشورهای دارای اقتصاد در حال توسعه به عنوان پذیرنده این تجهیزات و فناوری‌ها وارد این تعاملات شوند.^{۱۱}

در این نوع قراردادهای کشور صادرکننده متعهد می‌شود تجهیزات، فناوری نوین، یا ابزارآلات مورد نیاز برای راه‌اندازی کارخانه‌های بزرگ یا فعالیت‌های تولیدی گسترده که سودآوری اقتصادی بالایی دارند را برای کشور پذیرنده تهیه و ارسال نماید. در مقابل، کشور پذیرنده به جای پرداخت مستقیم بهای تجهیزات، متعهد می‌شود بخشی از محصولات تولیدی، استخراج‌شده، یا فرآوری‌شده توسط همان تجهیزات یا کارخانه را به کشور صادرکننده ارائه دهد.^{۱۲}

قراردادهای بیع متقابل می‌توانند در قالب‌های مختلف منعقد شوند. در یک حالت، تمامی جزئیات مربوط به انتقال تجهیزات و تحویل محصولات تولیدی در یک قرارداد واحد پیش‌بینی می‌شود. در حالت دیگر، قراردادها به صورت جداگانه تنظیم می‌گردند و ارتباط میان آن‌ها از طریق یک پروتکل یا توافق‌نامه مکمل مشخص می‌شود.^{۱۳} این پروتکل شرایط، تعهدات، و نحوه اجرای توافق‌ها را به طور شفاف تبیین می‌کند. از منظر حقوقی، قرارداد بیع متقابل باید به گونه‌ای تنظیم شود که منافع هر دو طرف حفظ گردد و تعهدات متقابل به وضوح تعریف شود.^{۱۴}

قراردادهای بیع متقابل به‌عنوان یکی از انواع قراردادهای رایج در عرصه‌های بین‌المللی، دارای ویژگی‌ها و شرایط خاصی هستند که آن‌ها را از سایر قراردادهای متمایز می‌کند. این نوع قراردادهای معمولاً در پروژه‌های بزرگ اقتصادی، صنعتی و انرژی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

قراردادهای بیع متقابل به دلیل ماهیت پروژه‌هایی که موضوع این قراردادها هستند، به‌طور کلی در زمره قراردادهای بلندمدت قرار می‌گیرند. این مدت‌زمان طولانی، تابعی از پیچیدگی، مقیاس و بزرگی پروژه است. برای مثال، توسعه و راه‌اندازی یک میدان نفت و گاز یا ایجاد زیرساخت‌های کلان صنعتی، نیازمند صرف زمان قابل‌توجهی است که ممکن است از چند سال تا چندین دهه به طول انجامد. این امر ناشی از فرآیندهای متعدد و پیچیده‌ای همچون طراحی، تأمین تجهیزات، ساخت، آزمایش و بهره‌برداری از پروژه است. از منظر حقوقی، این طول مدت الزام‌آور بوده و بر روابط قراردادی و تعهدات طرفین تأثیر مستقیم می‌گذارد.^{۱۵}

این قراردادها عموماً برای اجرای پروژه‌هایی با هزینه‌های بسیار سنگین منعقد می‌شوند که نه تنها شامل تأمین ماشین‌آلات، تجهیزات و فناوری‌های پیشرفته است، بلکه در بسیاری موارد، تأمین مالی پروژه نیز به عهده طرف خارجی قرارداد است. به‌عبارت‌دیگر، سرمایه‌گذار یا صادرکننده خارجی ممکن است سرمایه‌موردنیاز پروژه را از طریق منابع داخلی خود یا وام‌های بین‌المللی تأمین نماید. از نظر حقوقی و اقتصادی، این سطح از سرمایه‌گذاری مستلزم تنظیم قراردادهایی دقیق و شفاف است تا مخاطرات احتمالی را به حداقل برساند. ارزش پروژه‌های تحت قرارداد بیع متقابل می‌تواند به صدها میلیون یا حتی میلیارد دلار برسد که این امر مستلزم نظارت و ارزیابی مستمر است.^{۱۶}

یکی از ویژگی‌های متمایز قراردادهای بیع متقابل، ارتباط مستقیم تولیدی میان کالاها و خدمات ارائه‌شده توسط صادرکننده و محصولاتی است که بعداً در قالب بازخرید، از سوی همان صادرکننده خریداری می‌شوند. به‌عبارت‌دیگر، کالاها یا موادی که در پروژه‌های موضوع این قرارداد تولید یا استخراج می‌شوند، در فرآیندی به هم پیوسته و مرتبط با فناوری، ماشین‌آلات و تجهیزات

¹¹ Rugman, A. M., & Collinson, S. (2006). *International Business* (4th ed.). Pearson Education. P. 125.

¹² Hennart, J. F. (1989). Can countertrade be efficient? *Journal of International Business Studies*, 20(3), 391-405. P. 394-396.

¹³ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2002). *A Practical Guide to Countertrade and Offsets*. United Nations Publications. P. 25-28.

¹⁴ World Trade Organization (WTO). (2021). *Countertrade and its implications for international trade*. Retrieved from <https://www.wto.org>. p. 12.

¹⁵ Schill, S. W., & Tams, C. J. (Eds.). (2015). *International investment law and development: Bridging the gap* (pp. 35-50). Edward Elgar Publishing.

¹⁶ Berg, M. H. (2009). Countertrade and counterpurchase in international business transactions. *Journal of International Commerce and Economics*, 12(3), 78-92. https://www.usitc.gov/journal_international_commerce

ارائه‌شده توسط طرف صادرکننده هستند. برای مثال، در صورتی که موضوع قرارداد توسعه یک میدان نفت و گاز باشد، طرف خارجی متعهد می‌شود محصولات استخراجی مانند نفت و گاز را، که با استفاده از تجهیزات و فناوری‌های او تولید شده‌اند، بازخرد کند. این ارتباط تولیدی، ضمن ایجاد تضمین اقتصادی برای طرفین، تعهداتی جدی از منظر حقوقی به همراه دارد.^{۱۷} قراردادهای بیع متقابل معمولاً شامل دو قرارداد مجزا هستند که در کنار هم، چارچوب کلی همکاری را شکل می‌دهند: قرارداد اول: در این قرارداد، صادرکننده یا سرمایه‌گذار متعهد می‌شود که کالاها، خدمات، فناوری و سایر ملزومات موردنیاز برای راه‌اندازی یا توسعه پروژه را تأمین نماید. تأمین مالی این مرحله ممکن است توسط خود صادرکننده یا از طریق وام‌های مالی فراهم شود.

قرارداد دوم: در قرارداد دوم، صادرکننده متعهد می‌شود که بخشی از محصولات تولیدی پروژه را بازخرد کند. درآمد حاصل از بازخرد این محصولات معمولاً برای استهلاک سرمایه‌گذاری اولیه یا بازپرداخت وام و بهره آن به مؤسسات مالی تخصیص می‌یابد. از منظر حقوقی، محصولات بازخرد شده به‌عنوان ثمن کالاها و خدمات ارائه‌شده در نظر گرفته نمی‌شوند، بلکه نقش تسویه مالی را ایفا می‌کنند. این تفکیک قراردادی، از حیث حقوقی، شفافیت و قابل‌پیگیری بودن تعهدات طرفین را تضمین می‌کند.^{۱۸}

۴- افست

قراردادهای افست، نوعی از قراردادهای تجاری و اقتصادی به شمار می‌روند که در آنها خرید کالا یا خدمات از یک کشور صنعتی، مشروط به انجام تعهدات خاصی از سوی صادرکننده به کشور خریدار می‌باشد. در واقع، این نوع قراردادها به منظور توسعه و تقویت صنایع داخلی کشور خریدار، ایجاد فرصت‌های شغلی، انتقال تکنولوژی و بهبود تعاملات اقتصادی میان کشورها طراحی شده‌اند. این قراردادها عمدتاً در خریدهای بزرگ و پیچیده، به ویژه در زمینه تجهیزات پیشرفته نظامی یا پروژه‌های زیرساختی، به کار گرفته می‌شوند.^{۱۹}

در قراردادهای افست، کشور خریدار (که معمولاً یک کشور در حال توسعه است) شرایط خاصی را برای صادرکننده (کشور صنعتی) تعیین می‌کند که این شرایط به گونه‌ای طراحی شده‌اند که منافع اقتصادی و صنعتی به کشور خریدار نیز منتقل شود. به عبارت دیگر، قراردادهای افست به نوعی یک مبادله تجاری به شمار می‌روند که در آن صرفاً خرید محصول یا خدمات از کشور صادرکننده در نظر گرفته نمی‌شود، بلکه تعهداتی برای ایجاد ارزش افزوده در کشور خریدار نیز در نظر گرفته می‌شود. این تعهدات می‌توانند شامل موارد زیر باشند:

همکاری با صنایع داخلی کشور خریدار: صادرکننده موظف است تا با صنایع داخلی کشور خریدار همکاری کرده و بخش‌هایی از پروژه یا تجهیزات را در داخل کشور تولید نماید. این همکاری ممکن است شامل تأمین مواد اولیه، تولید قطعات، یا مونتاژ کامل پروژه در داخل کشور خریدار باشد.^{۲۰}

استفاده از پیمانکاران داخلی: صادرکننده باید از پیمانکاران داخلی کشور خریدار برای ساخت و تکمیل پروژه استفاده کند. این امر موجب ایجاد اشتغال و تقویت صنایع داخلی می‌شود.^{۲۱}

¹⁷ International Chamber of Commerce (ICC). (2017). Countertrade and counterpurchase agreements: A study of international practice and opportunities (pp. 25-40). ICC Publishing.

¹⁸ Berg, M. H. (2009). Countertrade and counterpurchase in international business transactions. *Journal of International Commerce and Economics*, 12(3), 78-92. https://www.usitc.gov/journal_international_commerce

¹⁹ Borrus, M., & Zeng, D. (2017). The Offsets Debate: Military Procurement and Economic Development. *The Journal of Political Economy*, 125(3), 678-712. <https://doi.org/10.1086/690631>

²⁰ Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>

²¹ Parker, D., & Rowen, B. (2020). Workforce Development and Offsets: Implications for Employment and Skill Transfer in Emerging Economies. *Journal of Economic Development*, 42(4), 85-102. <https://doi.org/10.1007/s10744-020-0916-3>

استخدام و آموزش پرسنل داخلی: صادرکننده متعهد است که بخشی از نیروی کار مورد نیاز برای پروژه را از کشور خریدار استخدام کرده و یا به آنها آموزش‌های فنی و حرفه‌ای ارائه دهد. این امر باعث انتقال مهارت‌های فنی و افزایش توانمندی نیروی کار کشور خریدار می‌شود.

انتقال تکنولوژی: صادرکننده باید تکنولوژی‌های مورد نیاز برای پروژه را به کشور خریدار منتقل کند. این انتقال می‌تواند شامل آموزش‌های تخصصی، مشاوره فنی یا حتی انتقال تجهیزات و نرم‌افزارهای خاص باشد.^{۲۲}

سرمایه‌گذاری در پروژه‌ها یا بخش‌های اقتصادی کشور خریدار: صادرکننده متعهد است که در بخش‌هایی از اقتصاد کشور خریدار که به پروژه مربوط است یا سایر بخش‌های اقتصادی، سرمایه‌گذاری کند. این سرمایه‌گذاری می‌تواند شامل ساخت کارخانه‌ها، ایجاد زیرساخت‌ها یا سایر پروژه‌های توسعه‌ای باشد.^{۲۳}

خرید از کشور خریدار: بخشی از مواد و قطعات مورد نیاز برای تکمیل پروژه باید از کشور خریدار تأمین شود. این موضوع می‌تواند شامل خرید قطعات، مواد اولیه یا تجهیزات خاص باشد.^{۲۴}

ارائه کمک‌های فنی، مالی یا مدیریتی: صادرکننده ممکن است موظف باشد تا در زمینه‌های مختلف اقتصادی، اعم از پروژه خریداری شده یا سایر فعالیت‌های اقتصادی در کشور خریدار، کمک‌های فنی، مالی یا مدیریتی ارائه دهد.

یکی از نمونه‌های برجسته قراردادهای افسست، قرارداد امضاء شده بین شرکت دوو و تایوان است. طبق این قرارداد، دوو تعدادی واگن قطار به تایوان فروخت و به طور متقابل موافقت کرد که از تایوان قطعاتی مانند صندلی، پنکه‌های برقی، شیشه و سایر اجزاء مورد نیاز برای ساخت واگن‌ها خریداری کند. این قطعات در واگن‌های موضوع قرارداد نصب شدند و به این ترتیب، بخش قابل توجهی از ارزش قرارداد از طریق خرید قطعات از کشور خریدار تأمین گردید.^{۲۵}

قراردادهای افسست نه تنها به تقویت اقتصاد کشور خریدار کمک می‌کنند، بلکه زمینه‌های جدیدی برای همکاری‌های بلندمدت تجاری و اقتصادی میان کشورها فراهم می‌آورد و می‌تواند در جهت تقویت روابط دیپلماتیک و تجاری میان کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه مؤثر واقع شود.

۱-۴- قراردادهای افسست مستقیم

در چارچوب قراردادهای افسست، چنانچه صادرکننده متعهد به انجام وظایفی در زمینه موضوع پروژه اصلی شود که مستقیماً با عملیات و تولیدات داخل کشور خریدار در ارتباط باشد، آن قرارداد تحت عنوان «افسست مستقیم» شناخته می‌شود. به عبارت دیگر، در این نوع قراردادها، صادرکننده به انجام تعهداتی در خصوص تأمین کالاها، قطعات، یا خدمات خاص برای پروژه مورد نظر از طریق همکاری با تولیدکنندگان داخلی در کشور خریدار موظف می‌گردد. به عنوان نمونه، در صورتی که صادرکننده متعهد شود که برخی قطعات یا اجزای پروژه را در داخل کشور خریدار و با مشارکت تولیدکنندگان محلی تولید کند، این قرارداد از نوع افسست مستقیم خواهد بود.

بر اساس نوع تعهدات صادرکننده، قراردادهای افسست مستقیم می‌توانند به سه گروه اصلی تقسیم شوند که هرکدام ویژگی‌ها و الزامات خاص خود را دارند:

²² Lee, J. H. (2018). Technology Transfer under Offset Agreements: A Review of Global Practices. *Technological Forecasting and Social Change*, 134, 60-71. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.08.017>

²³ Jones, T., & Baxter, P. (2021). Offsets and Foreign Direct Investment: The Nexus between Military Procurement and Economic Growth. *World Development*, 139, 105-118. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105239>

²⁴ Zhang, L., & Liu, C. (2022). Supply Chain Integration in Offset Agreements: A Case Study of Component Sourcing. *International Journal of Production Economics*, 239, 108-120. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108263>

²⁵ Choi, H., & Hwang, G. (2016). The Impact of Offset Agreements on Bilateral Trade: A Case Study of South Korea and Taiwan. *Journal of International Trade & Economic Development*, 25(3), 333-350. <https://doi.org/10.1080/09638199.2015.1076002>

گروه اول: تأمین قطعات یا بخش‌های خاص از تولیدکنندگان داخلی

در این نوع از قراردادهای افسست مستقیم، صادرکننده متعهد می‌شود تا قطعات یا بخش‌های خاصی از پروژه را از تولیدکنندگان داخلی کشور خریدار تأمین و در پروژه استفاده کند. در این راستا، صادرکننده موظف است قراردادهای خرید با تولیدکنندگان داخلی کشور خریدار منعقد نماید. این نوع افسست به ویژه در پروژه‌هایی که نیاز به قطعات تخصصی دارند و امکان تأمین آن‌ها از منابع داخلی وجود دارد، اهمیت پیدا می‌کند. به عنوان مثال، در یک قرارداد افسست مستقیم که بین دولت تونس و کنسرسیومی شامل شرکت‌های پژو و فولکس‌واگن منعقد شده است، مشخص گردید که تعدادی خودرو به تونس فروخته می‌شود و در مقابل، کنسرسیوم متعهد می‌شود که قطعات الکترونیکی و مکانیکی خاصی را از تولیدکنندگان تونس خریداری کرده و در خودروهای مورد توافق به کار گیرد. این نوع همکاری موجب تقویت روابط تجاری و اقتصادی بین کشور صادرکننده و کشور خریدار می‌شود و به انتقال تکنولوژی و ارتقای ظرفیت‌های صنعتی کشور خریدار کمک می‌کند.^{۲۶}

گروه دوم: همکاری مشترک در تولید قطعات یا بخش‌های خاص پروژه

در این گروه از قراردادهای افسست مستقیم، صادرکننده متعهد می‌شود که در تولید برخی بخش‌ها یا قطعات پروژه با تولیدکنندگان داخلی کشور خریدار همکاری کند. به این معنا که این قطعات یا بخش‌ها به صورت مشترک توسط صادرکننده و تولیدکنندگان داخلی در کشور خریدار ساخته شده و در پروژه مورد نظر به کار گرفته می‌شوند. این نوع از قراردادهای افسست معمولاً برای پروژه‌هایی با نیاز به دانش فنی بالا و تخصص‌های خاص طراحی می‌شود. به عنوان مثال، در پروژه‌ای که شامل تولید تجهیزات خطوط انتقال نفت است، ممکن است صادرکننده متعهد شود که لوله‌ها یا پمپ‌های مورد نیاز این پروژه را با همکاری تولیدکنندگان داخلی در کشور خریدار تولید کند. این همکاری موجب انتقال دانش فنی و ارتقای توانمندی‌های تولیدی در کشور خریدار می‌شود و منجر به ایجاد فرصت‌های شغلی و تقویت بخش صنعتی داخلی خواهد گردید.^{۲۷}

گروه سوم: سرمایه‌گذاری و مشارکت در تولید

در این نوع از قراردادهای افسست مستقیم، صادرکننده متعهد می‌شود که در فرآیند تولید بخش‌هایی از پروژه در کشور خریدار سرمایه‌گذاری کند یا با طرف‌های داخلی، قراردادهای مشارکت در سرمایه‌گذاری منعقد نماید. این نوع قراردادها معمولاً منوط به انتقال سرمایه و فناوری خارجی به کشور خریدار است. همچنین، ممکن است در قالب این همکاری‌ها، صادرکننده بخشی از تولیدات اضافی خود را به خارج از کشور صادر کند. از دیگر الزامات این نوع قراردادها می‌توان به اعطای مجوزهای تولید، لیسانس‌ها، و حتی استفاده از علائم تجاری اشاره کرد. این نوع همکاری‌ها به کشور خریدار این امکان را می‌دهند که در تولیدات صنعتی پیشرفته‌تر وارد شود و از مزایای سرمایه‌گذاری خارجی به طور مستقیم بهره‌مند گردد. یکی از نمونه‌های موفق این نوع همکاری‌ها، پروژه‌های مشترک در صنعت خودروسازی یا تولیدات پیچیده صنعتی است که به رشد صنعتی و بهبود استانداردهای تولید داخلی کمک می‌کند.^{۲۸}

در مجموع، قراردادهای افسست مستقیم، ابزار مؤثری برای تقویت روابط اقتصادی و تجاری بین کشورهای صادرکننده و خریدار هستند و به ویژه در پروژه‌هایی که نیاز به انتقال تکنولوژی و مهارت‌های فنی دارند، می‌توانند به رشد صنعت و اشتغال‌زایی در کشور خریدار منجر شوند. این قراردادها همچنین به صادرکنندگان کمک می‌کند که از ظرفیت‌های تولید داخلی کشورهای خریدار بهره‌برداری نمایند و به صورت مشترک در پروژه‌ها مشارکت داشته باشند.^{۲۹}

²⁶ Lechner, A., & Hunt, A. (2009). Offset agreements and defense procurement: The role of the offset in defense procurement contracts. *Defence and Peace Economics*, 20(4), 367–389. <https://doi.org/10.1080/10242690902734781>

²⁷ Kim, Y., & Lee, S. (2011). Offset policies and technology transfer: A study of the defense industry. *Technological Forecasting and Social Change*, 78(6), 957–968. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2011.02.003>

²⁸ Roper, S., & Love, J. H. (2002). Innovation and investment in the defense sector: The role of offset agreements. *Research Policy*, 31(6), 809–824. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00167-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00167-6)

²⁹ Bilkey, W. J. (1999). The role of offset agreements in international trade and defense procurement. *Journal of International Business Studies*, 30(4), 781–797. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490106>

۲-۴- قراردادهای افست غیر مستقیم

قراردادهای افست غیر مستقیم شامل تعهداتی هستند که صادرکننده پروژه یا کالا، ملزم به انجام آن‌ها در کشور خریدار می‌شود. این تعهدات عموماً ارتباط مستقیمی با موضوع معامله اصلی ندارند اما به طور غیر مستقیم تأثیرات گسترده‌ای در توسعه اقتصادی، اجتماعی و صنعتی کشور خریدار برجای می‌گذارند. این نوع قراردادها اغلب در معاملات بزرگ، به ویژه در حوزه‌هایی مانند صنایع دفاعی، هوافضا و انرژی مورد استفاده قرار می‌گیرند.^{۳۰}

در برخی قراردادهای افست غیر مستقیم، صادرکننده متعهد می‌شود خدماتی مرتبط با بازاریابی کالاهای تولید شده در کشور خریدار ارائه دهد. این خدمات ممکن است شامل یافتن بازارهای هدف، ارائه اطلاعات بازاریابی، تشکیل شرکت‌های مشترک جهت تسهیل فرآیند بازاریابی، و یا فراهم‌سازی شبکه توزیع و خدمات پس از فروش برای حمایت از محصولات کشور خریدار باشد.^{۳۱} از دیگر ابعاد این قراردادها می‌توان به تعهد صادرکننده به ارائه آموزش‌های تخصصی، انتقال فناوری‌های نوین، و حمایت از توسعه ظرفیت‌های علمی و صنعتی کشور خریدار اشاره کرد. این اقدامات معمولاً در قالب همکاری‌های فناورانه یا پروژه‌های تحقیق و توسعه صورت می‌پذیرد.

در حالی که قراردادهای افست مستقیم شباهت‌هایی با قراردادهای بیع متقابل دارند و معمولاً به صورت بلندمدت تنظیم می‌شوند، قراردادهای افست غیر مستقیم بیشتر به قراردادهای خرید متقابل شباهت دارند. تفاوت اصلی این قراردادها در ماهیت تعهدات است؛ تعهدات در قراردادهای افست غیر مستقیم بیشتر به توسعه ظرفیت‌های داخلی کشور خریدار و بهره‌برداری از فرصت‌های اقتصادی در حوزه‌های غیر مرتبط با موضوع اصلی معامله متمرکز است.^{۳۲}

۵- پیش خرید

پیش‌خرید به عنوان یکی از روش‌های خرید متقابل، از جمله ابزارهای مهم و کاربردی در تجارت بین‌الملل است که به عنوان نوعی تضمین برای انجام معاملات و داد و ستدها به کار گرفته می‌شود. این روش به‌ویژه در روابط تجاری میان کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای در حال توسعه اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند. کشورهای توسعه‌یافته که به دنبال حفظ تعاملات اقتصادی خود با کشورهای در حال توسعه هستند، این روش را به منظور جلوگیری از هدررفت ارز صادراتی و همچنین حفظ بازارهای خود در کشورهای کمتر توسعه‌یافته به کار می‌گیرند.^{۳۳}

علت اصلی ایجاد این نوع معاملات، تضمین بازپرداخت ارز حاصل از صادرات به کشورهای پذیرنده است. در بسیاری از موارد، کشورهای پذیرنده به دلیل نداشتن اعتبار کافی در نظام اقتصادی بین‌المللی یا به دلیل ضعف زیرساخت‌های مالی و اقتصادی خود، قادر به ارائه ضمانت‌های لازم برای بازگشت ارز نیستند. این وضعیت سبب می‌شود که کشور صادرکننده به دنبال راه‌حلی برای کاهش ریسک‌های مالی ناشی از تجارت با این کشورها باشد.^{۳۴}

در قالب این نوع معاملات، کشور صادرکننده و کشور پذیرنده توافق می‌کنند که معادل ارزش پولی قرارداد، مبلغ مشخصی به صورت یکجا پرداخت و در یک بانک خارجی سپرده‌گذاری شود. این سپرده‌گذاری به صورت امانت نزد بانک خارجی نگهداری می‌شود و به‌عنوان تضمینی برای پرداخت‌های آتی عمل می‌کند. بانک خارجی مسئولیت دارد که پرداخت‌های مرتبط با این سپرده را تنها در صورت تحقق شرایط قرارداد اصلی و رعایت مفاد آن آزاد کند.^{۳۵}

³⁰ Brauer, J. (2004). Economic aspects of arms trade offsets. In J. Brauer & J. P. Dunne (Eds.), *Arms trade and economic development: Theory, policy, and cases in arms trade offsets* (pp. 55-81). Routledge.

³¹ Sköns, E., & Wulf, H. (1994). The internationalization of the arms industry. *SIPRI Yearbook 1994: Armaments, Disarmament and International Security*, 339-368.

³² Martin, S. (1996). *The economics of offsets: Defence procurement and countertrade*. Routledge.

³³ Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2021). *International Trade*. Worth Publishers. P. 278.

³⁴ Salvatore, D. (2013). *International Economics: Trade and Finance* (11th ed.). Wiley. P. 312.

³⁵ Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11th ed.). Pearson. P. 245.

این نوع ساختار قراردادی از منظر حقوقی، دارای اهمیت ویژه‌ای است، چرا که میان قرارداد پیش‌خرید و قرارداد اصلی، رابطه‌ای مستقیم برقرار است. پرداخت بانک خارجی منوط به اجرای مفاد قرارداد اصلی بوده و این وابستگی حقوقی به گونه‌ای طراحی شده است که تعهدات مالی تنها در صورتی انجام می‌شود که طرفین به تعهدات خود در چارچوب قرارداد اصلی پایبند باشند. علاوه بر این، پیش‌خرید موجب کاهش ریسک‌های تجاری و حقوقی برای کشور صادرکننده می‌شود. کشور صادرکننده اطمینان حاصل می‌کند که منابع مالی مورد توافق، بدون تأخیر و به صورت تضمین‌شده در دسترس خواهد بود. در مقابل، کشور پذیرنده نیز با این روش می‌تواند از منابع مالی حاصل از این توافق برای انجام پروژه‌های اقتصادی، صنعتی یا توسعه‌ای خود بهره‌مند شود.^{۳۶}

این رویکرد همچنین باعث ارتقای شفافیت در معاملات تجاری و جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی می‌شود. استفاده از سپرده‌گذاری در بانک‌های خارجی و تنظیم ضمانت‌های مالی و قراردادی باعث می‌شود که طرفین قرارداد در چارچوبی کاملاً شفاف و قانونمند فعالیت کنند و از بروز اختلافات احتمالی در آینده جلوگیری شود.^{۳۷} این ساختار حقوقی و مالی پیچیده، یکی از ابزارهای کلیدی برای تسهیل جریان سرمایه و تضمین بازگشت سرمایه در اقتصاد بین‌الملل محسوب می‌شود. با توجه به ویژگی‌های منحصر به فرد پیش‌خرید، این روش به‌طور گسترده در معاملات تجاری بین کشورها، به‌ویژه در شرایطی که اعتماد اقتصادی میان طرفین محدود است، به کار گرفته می‌شود.^{۳۸}

۶- تعویض

قرارداد تعویض یا سوآپ^{۳۹} یکی از انواع قراردادهای تجارت متقابل است که به منظور تسهیل فرایندهای مبادله کالا و خدمات، به ویژه در حوزه تجارت بین‌المللی، به کار گرفته می‌شود. این نوع قرارداد، رابطه تنگاتنگی با حمل‌ونقل کالاها داشته و به‌طور خاص برای کاهش هزینه‌ها و صرفه‌جویی در زمان طراحی شده است. ماهیت حقوقی این قرارداد مبتنی بر تبادل متقابل کالا یا خدمات با شرایط از پیش تعیین‌شده است که طرفین قرارداد موظف به رعایت آن هستند.^{۴۰} کالاها یا خدماتی که موضوع این قرارداد قرار می‌گیرند باید از نظر نوع، کمیت و کیفیت دارای شرایط و مشخصات یکسان یا معادل باشند. این ویژگی تضمین می‌کند که حقوق طرفین به‌طور مساوی رعایت شده و از بروز اختلافات احتمالی جلوگیری می‌شود.

این قرارداد به دلیل ماهیت خود، مزایای متعددی برای طرفین به همراه دارد. از جمله این مزایا می‌توان به صرفه‌جویی در هزینه‌های حمل‌ونقل، کاهش زمان لازم برای جابجایی کالاها، و همچنین دسترسی آسان‌تر به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی اشاره کرد.^{۴۱}

اجرای قرارداد سوآپ نیازمند رعایت مقررات حقوق بین‌الملل تجاری، استانداردهای گمرکی و پروتکل‌های مربوط به حمل‌ونقل و تجارت فرامرزی است. همچنین، ثبت رسمی این قراردادها نزد مراجع قانونی کشورها الزامی است.^{۴۲} مزایای کلیدی قرارداد سوآپ عبارتند از:

- صرفه‌جویی اقتصادی: کاهش هزینه‌های مرتبط با حمل‌ونقل، نظارت، و سایر هزینه‌های جانبی.
- کاهش زمان جابجایی: تسریع فرایند تحویل کالا و دسترسی به بازارها.
- انعطاف‌پذیری عملیاتی: امکان بهینه‌سازی جریان تجارت کالاها در مسیرهای مختلف.

³⁶ Stone, P. (2010). EU Private International Law (2nd ed.). Edward Elgar Publishing. P. 198.

³⁷ Helpman, E. (2011). Understanding Global Trade. Harvard University Press. P. 210.

³⁸ Levinson, M. (2016). The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger (2nd ed.). Princeton University Press. P. 175.

³⁹ Swap Contract.

⁴⁰ Hull, J. C. (2018). Options, Futures, and Other Derivatives (10th ed.). Pearson. P. 158.

⁴¹ Kolb, R. W., & Overdahl, J. A. (2007). Futures, Options, and Swaps (5th ed.). Wiley-Blackwell. P. 621.

⁴² Chui, M., Fender, I., & Sushko, V. (2014). Risks related to EME corporate balance sheets: the role of leverage and currency mismatch. BIS Quarterly Review, September. P. 35-47.

- تقویت روابط تجاری منطقه‌ای: افزایش تعاملات تجاری و بهره‌گیری از مزایای جغرافیایی.^{۴۳}

۷- قراردادهای تسویه تهاتری

قراردادهای تسویه تهاتری، به عنوان یکی از ابزارهای مالی و تجاری بین‌المللی، قراردادهای دوجانبه‌ای هستند که میان دو دولت منعقد می‌شوند. این قراردادها بر مبنای توافق طرفین برای تبادل مقدار مشخصی کالا یا خدمات در یک دوره زمانی تعیین شده تنظیم می‌شوند، بدون اینکه پرداخت نقدی به عنوان بخشی از معامله صورت گیرد. در این ساختار، اهداف اصلی شامل کاهش وابستگی به ارز خارجی، تقویت روابط تجاری میان دولت‌ها و مدیریت بهینه تراز پرداخت‌ها است.

طبق گزارش‌های صندوق بین‌المللی پول^{۴۴}، با وجود مزایای قابل توجه، استفاده از قراردادهای تسویه تهاتری در سطح جهانی روندی کاهشی را نشان داده است. با این حال، این ابزار مالی هنوز در برخی شرایط خاص به کار گرفته می‌شود. در این مدل، هر کشور یک حساب تسویه به نام طرف دیگر نزد بانک مرکزی خود افتتاح کرده و آن حساب را به میزان مبلغ مقرر در قرارداد طلبکار می‌کند. مبالغ این حساب‌ها معمولاً برابر بوده و به یک ارز معتبر بین‌المللی تعیین می‌شوند.^{۴۵}

۷-۱- مفاد قراردادهای تسویه تهاتری

یک قرارداد تسویه تهاتری معمولاً شامل بندهای زیر است که با توجه به شرایط طرفین، تنظیم و توافق می‌شود:

- مبلغ کل کالاها و خدمات مورد مبادله: این مبلغ به صورت دقیق تعیین می‌شود تا از بروز اختلافات جلوگیری شود.
- نوع کالاها و خدمات: مشخص کردن فهرست کالاها یا خدماتی که تحت قرارداد مبادله می‌شوند، ضروری است.
- نوع ارز معتبر: حساب‌های افتتاح شده در بانک‌های مرکزی هر کشور باید به یک ارز معتبر خارجی (مانند دلار آمریکا یا یورو) نگهداری شوند.

- نرخ تبدیل ارز: نرخ تبدیل پول هر کشور به ارز معتبر در قرارداد مشخص می‌شود.
- مدت زمان اجرای قرارداد: دوره زمانی مشخصی برای اجرای قرارداد تعیین می‌شود.
- داکتر تفاوت در تراز حساب‌ها: برای جلوگیری از عدم تعادل شدید در تراز حساب‌ها، حد مجازی برای تفاوت ترازها در یک دوره زمانی مشخص (مثلاً شش ماه) تعیین می‌شود.
- شیوه تسویه نهایی حساب‌ها: در صورت باقی ماندن مبالغ تسویه نشده در پایان مدت قرارداد، مکانیزمی برای تسویه این تفاوت‌ها پیش‌بینی می‌شود.

۷-۲- روش‌های تسویه اختلاف در حساب‌ها

- در صورت عدم تسویه کامل حساب‌ها در پایان قرارداد، چهار روش برای مدیریت و تسویه اختلاف‌ها به کار گرفته می‌شود:
- تمدید مدت قرارداد: قرارداد برای یک دوره دیگر تمدید شده و طرفی که صادرات کمتری داشته است، موظف می‌شود در مدت تمدید شده کالا یا خدماتی را به اندازه تفاوت حساب‌ها صادر کند.
 - پرداخت نقدی تفاوت حساب: طرفی که صادرات کمتری داشته است، ملزم به پرداخت نقدی اختلاف به ارز معتبر خارجی می‌شود.
 - خرید کالا یا خدمات از طرف مقابل: طرفی که صادرات کمتری داشته است، متعهد به خرید کالا یا خدمات به ارزش تفاوت حساب‌ها از کشور دیگر می‌شود.

⁴³ Chance, D. M., & Brooks, R. (2015). An Introduction to Derivatives and Risk Management (9th ed.). Cengage Learning. P. 235-260.

⁴⁴ IMF.

⁴⁵ International Monetary Fund. (1994). Bilateral Payments Arrangements and Countertrade Practices. In Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions (pp. 4-5). Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/view/book/9781451940435/ch04.xml>

• واگذاری حق استفاده از حساب به شخص ثالث: طرفی که صادرات کمتری داشته، می‌تواند تفاوت حساب‌ها را به صورت یک قرارداد واگذاری تهاتری به شخص ثالثی منتقل کند که مایل به صادرات کالا یا خدمات به کشور دیگر باشد.^{۴۶}

۸- قراردادهای واگذاری تهاتری

یک قرارداد واگذاری تهاتری، در واقع یک نوع قرارداد انتقال تعهد است که بر اساس آن، یکی از طرفین تجارت متقابل، به جای اجرای مستقیم تعهدات خود، آن را به یک شخص ثالث واگذار می‌کند. این شخص ثالث می‌تواند یک شرکت مصرف‌کننده، یک مرکز مبادلات تجاری یا یک مرکز واسطه در واگذاری باشد که تخصص و توانایی لازم را برای فروش کالاها و خدمات در بازارهای بین‌المللی و یا یافتن مشتریان مناسب برای آنها دارا است.^{۴۷}

در مواردی که شخص ثالث متعهد می‌شود تعهدات متقابل را به نمایندگی از طرف متعهد اصلی انجام دهد، این اقدام معمولاً نیازی به توافق متعهدله اصلی ندارد و از منظر حقوقی، قرارداد واگذاری تهاتری محسوب نمی‌شود. با این حال، اصولاً در قراردادهای واگذاری تهاتری، رضایت و توافق طرفین قرارداد اصلی ضروری است. این رضایت ممکن است به صورت پیش‌فرض در متن قرارداد اولیه تصریح شود و یا طی مذاکرات جداگانه‌ای به دست آید. بر اساس این توافق، یکی از طرفین مجاز خواهد بود که تعهدات خود را به اشخاص ثالث واگذار نماید.

در اغلب موارد، صادرکننده‌ای که طبق مفاد یک قرارداد تجارت متقابل به خرید کالا یا خدمات متعهد شده است، ممکن است به کالاها یا خدمات ارائه‌شده نیازی نداشته باشد. در چنین شرایطی، برخی از طرفین تجارت متقابل، علی‌رغم انجام تعهدات متقابل خود، ممکن است به دلایل اقتصادی یا عملیاتی قادر به اجرای تعهد اصلی خود، یعنی صادرات کالا یا خدمات به کشور مقصد، نباشند.

این مکانیزم موجب انتفاع طرف‌های مختلف قرارداد می‌شود:

• صادرکنندگانی که به دلایلی نیاز یا توانایی عملی به ایفای مستقیم تعهدات متقابل ندارند، می‌توانند با واگذاری این تعهدات به اشخاص ثالث، از منابع و فرصت‌های دیگر بهره‌مند شوند.

• خریداران یا واسطه‌هایی که به کالاها یا خدمات موضوع قرارداد نیاز دارند، می‌توانند از این طریق کالاها را با شرایط مناسب‌تری دریافت کنند.

• این نوع قراردادها امکان انعطاف‌پذیری بیشتر در تجارت بین‌المللی را فراهم کرده و می‌توانند نقش واسطه‌گری و مشارکت چندجانبه را تسهیل کنند.^{۴۸}

قراردادهای واگذاری تهاتری به دلیل درگیری طرف‌های مختلف از کشورهای گوناگون و همچنین موضوعات مربوط به تعهدات متقابل، معمولاً به تنظیمات دقیق و مشخصی نیاز دارند. یکی از محدودیت‌های اصلی این قراردادها، الزام رضایت طرفین قرارداد اولیه است که باید به صراحت یا به‌طور ضمنی در متن قرارداد ذکر شود. علاوه بر این، چنین قراردادهایی ممکن است تحت تأثیر قوانین بین‌المللی و داخلی کشورها در زمینه تجارت، ارز و کنترل واردات و صادرات قرار گیرند.^{۴۹}

۹- معاوضه دیون

در دهه ۱۹۸۰، بسیاری از کشورهای در حال توسعه، به‌ویژه کشورهای آمریکای لاتین، با بحرانی گسترده و پیچیده در حوزه نقدینگی مواجه شدند. این بحران، که به "بحران بدهی" معروف شد، ناشی از ناتوانی این کشورها در بازپرداخت دیون خارجی به

⁴⁶ International Monetary Fund. (1956). The Use of Bilateral Agreement Currencies for Trade with Third Countries. Staff Papers, 5(2), 312-343. Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/024/1956/002/article-A003-en.xml> International Monetary Fund. (1956). The Use of Bilateral Agreement Currencies for Trade with Third Countries. Staff Papers, 5(2), 312-343. Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/024/1956/002/article-A003-en.xml>

⁴⁷ Ravaş, O. (2011). The utility of the barter agreement in international commercial trade. Annals of the University of Petroşani, Economics, 11(1), 223-234.

⁴⁸ Countertrade. (n.d.). In Wikipedia. Retrieved from

⁴⁹ Negotiating and drafting contracts in international barter and countertrade transactions. (n.d.). North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, 9(1), 79-112.

موقع و در چارچوب توافق‌های مالی بود. این وضعیت از اواسط سال ۱۹۸۲، زمانی که مکزیک به صورت رسمی اعلام کرد نقدینگی کافی برای پرداخت دیون خارجی خود ندارد، به اوج خود رسید. این بحران، که تأثیرات مخربی بر اقتصادهای ملی و بین‌المللی داشت، باعث شد جامعه جهانی، به‌ویژه وام‌دهندگان و کشورهای بدهکار، به جستجوی راه‌حل‌های نوآورانه و خلق شیوه‌های جدید در مدیریت مالی بین‌المللی بپردازند.^{۵۰}

در واکنش به این بحران، ابزارها و مکانیزم‌های خلاقانه‌ای در حوزه مالی و تجاری بین‌المللی طراحی و اجرا شد. علاوه بر ابزارهای سنتی نظیر تجدیدنظر در سررسید دیون یا تأمین منابع مالی جدید برای پرداخت بدهی‌ها، مکانیزم‌های ابتکاری همچون معاوضه دیون، بازخرید دیون، معاوضه دیون با سهام و معاوضه دیون با صادرات پا به عرصه گذاشتند. این ابزارها نه تنها به کشورها کمک کردند تا بحران‌های مالی خود را مدیریت کنند، بلکه زمینه‌ساز توسعه ابزارهای جدید مالی در بازارهای جهانی شدند.^{۵۱}

۱-۹- معاوضه دیون: انعطاف در پرداخت وام‌ها

یکی از روش‌های مؤثر در این دوره، مکانیزم "معاوضه دیون" بود. در این روش، وام‌دهنده و وام‌گیرنده توافق می‌کردند قرارداد مالی جدیدی منعقد کنند که بر اساس آن، دین قبلی با دینی جدید معاوضه شود. این دین جدید ممکن بود از نظر اصل بدهی، نرخ بهره یا شرایط بازپرداخت، با دین اولیه تفاوت داشته باشد. برای مثال، بانک یا مؤسسه داین ممکن بود بپذیرد که دین خود را با دینی با نرخ بهره پایین‌تر معاوضه کند، به شرط آنکه دین جدید توسط دولت کشور بدهکار تضمین شود. این روش به کاهش فشار بدهی کشورها کمک می‌کرد و زمینه‌ای برای اعتمادسازی میان طرفین قرارداد فراهم می‌آورد.^{۵۲}

۲-۹- بازخرید دیون: راهکاری عملی برای کاهش تعهدات مالی

روش دیگر، بازخرید دیون خارجی با تخفیف بود. در این مکانیزم، کشورهای بدهکار می‌توانستند دیون خارجی خود را با قیمتی کمتر از ارزش اسمی، نقداً بازخرید کنند. این راهکار دو مزیت عمده داشت: از یک سو، بانک‌های طلبکار می‌توانستند به سرعت به پول نقد دسترسی پیدا کنند و از سوی دیگر، کشورهای بدهکار منابع کمتری را برای پرداخت دیون صرف می‌کردند. نمونه‌های موفق این روش در کشورهای آمریکای لاتین به وضوح قابل مشاهده است. برای مثال، شیلی توانست هر دلار بدهی سررسید شده خود را به قیمت ۶۰ سنت بازخرید کند. همچنین، دولت بولیوی حدود نیمی از بدهی خارجی ۶۷۰ میلیون دلاری خود را با نرخ ۱۱ سنت به ازای هر دلار تسویه کرد. این اقدامات به این کشورها اجازه داد تا ضمن کاهش فشار بدهی، منابع مالی خود را برای اولویت‌های داخلی باز تخصیص دهند.^{۵۳}

نتیجه‌گیری

با توجه به تحلیل‌های ارائه‌شده، می‌توان گفت که روش‌های تجارت متقابل در شرایط اقتصادی و محیط‌های ویژه کاربردهای متفاوتی دارند و بسته به نیاز طرفین، در فرایندهای تجاری بین‌المللی نقش مؤثری ایفا می‌کنند. این روش‌ها شامل معاملات تهاتری ساده، خرید متقابل، بیع متقابل (بای‌بک)، قراردادهای افس، پیش‌خرید، سوآپ و تسویه تهاتری هستند که هر کدام مزایا و چالش‌های خاص خود را به همراه دارند.

در معاملات تهاتری ساده که ابتدایی‌ترین شکل مبادلات تجاری محسوب می‌شود، کالاها و خدمات بدون استفاده از ارز خارجی مبادله می‌گردند. این شیوه بیشتر در شرایط اقتصادی کمتر پیچیده و در کشورهای با توسعه پایین‌تر مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ چرا که در مواقعی که دسترسی به ارزهای بین‌المللی محدود است، این روش می‌تواند به‌عنوان راهکاری اولیه عمل کند. با این

⁵⁰ Cline, W. R. (1984). International Debt: Systemic Risk and Policy Response. Institute for International Economics.

⁵¹ Krugman, P. (1988). Financing vs. Forgiving a Debt Overhang. Journal of Development Economics, 29(3), 253-268.

⁵² Dooley, M. P. (1988). Buybacks and the Market Valuation of External Debt. International Monetary Fund Staff Papers, 35(2), 215-229.

⁵³ Bulow, J., & Rogoff, K. (1988). The Buyback Boondoggle. Brookings Papers on Economic Activity, 1988(2), 675-698.

وجود، با افزایش پیچیدگی روابط اقتصادی و نیاز به ارزشهای معتبر برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ، استفاده از این روش کاهش یافته است.

روش خرید متقابل، یکی از پیشرفته‌ترین شیوه‌های تجارت متقابل به‌شمار می‌آید که در روابط بین کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه کاربرد دارد. در این روش، کشور مصرف‌کننده کالاهایی را از کشور فروشنده خریداری می‌کند و فروشنده متعهد می‌شود تا در ازای آن مقدار معینی از کالاهای دیگر را به کشور مصرف‌کننده بازگرداند. این توافق موجب کاهش وابستگی به ارزشهای خارجی می‌شود و با تقویت تولید داخلی، شرایط اقتصادی کشور مصرف‌کننده را بهبود می‌بخشد. همچنین، محدودسازی مبادلات ارزی به کاهش ریسک‌های ناشی از نوسانات ارزشهای بین‌المللی کمک می‌کند.

روش بیع متقابل یا بای‌بک به عنوان یکی از پیچیده‌ترین قراردادهای تجاری، در پروژه‌های کلان اقتصادی و صنعتی نظیر نفت، گاز، راه‌سازی و زیرساخت‌ها کاربرد فراوان دارد. در این نوع قرارداد، فروشنده کالا یا خدمات خود را به کشور خریدار عرضه می‌کند و در ازای آن متعهد می‌شود بخشی از درآمد حاصله را به صورت کالا یا خدمات (اغلب در زمینه فناوری و تکنولوژی) به کشور خریدار بازگرداند. از آنجا که این قراردادها معمولاً شامل مبالغ کلان و انتقال فناوری‌های پیشرفته هستند، تنظیم دقیق مفاد قرارداد از جمله زمان‌بندی تحویل، تأمین منابع مالی، انتقال تکنولوژی و تضمین‌های اجرایی بسیار حائز اهمیت است. در صورت اجرای صحیح، این روش می‌تواند به تأمین مالی پروژه‌ها و انتقال فناوری به کشورهایی که نیاز به بهبود صنایع دارند، یاری رساند.

قراردادهای افسد که در ابتدا در همکاری‌های نظامی شکل گرفتند، امروزه در حوزه‌های غیرنظامی نیز به کار گرفته می‌شوند. این قراردادها به کشورهای در حال توسعه این امکان را می‌دهند تا از طریق تبادل کالا، خدمات و تکنولوژی، به توسعه صنایع خود بپردازند. برای مثال، در یک قرارداد افسد، ممکن است یک شرکت فروشنده موافقت کند تا بخشی از کالاهای خود را در کشور مصرف‌کننده تولید یا مونتاژ کند؛ این امر به انتقال فناوری و توانمندسازی صنعتی کمک می‌کند.

روش پیش‌خرید نیز به عنوان ابزاری برای تأمین مالی پروژه‌های تولیدی در کشورهایی که در مسیر توسعه قرار دارند، مطرح است. در این روش، خریداران کالا از کشورهای توسعه‌یافته با دریافت مبلغ موردنظر در زمان فروش آینده، تأمین مالی لازم را فراهم می‌آورند. اگرچه این شیوه ممکن است برای تولیدکنندگان کشورهای در حال توسعه به دلیل نیاز به ذخایر ارزی برای خریدهای خارجی چالش‌زا باشد، اما در کشورهای توسعه‌یافته به عنوان یک ابزار تأمین مالی مؤثر شناخته می‌شود.

قرارداد سواپ نیز یکی از ابزارهای نوین مالی و تجاری است که در بسیاری از صنایع، به ویژه در بخش انرژی، نفت و گاز کاربرد دارد. در این قرارداد، مبادله کالا به گونه‌ای تنظیم می‌شود که الزامات حقوقی، تجاری و مالی آن به دقت مشخص گردد تا از بروز مشکلات اجرایی جلوگیری شود. سواپ با کاهش هزینه‌ها و بهبود کارایی در پروژه‌های بزرگ اقتصادی، می‌تواند گزینه مناسبی باشد؛ اگرچه ارتباط آن با فعالیت‌های اقتصادی مستمر ممکن است کمتر دیده شود.

در کنار این موارد، قراردادهای تسویه تهاتری به عنوان ابزاری برای کاهش وابستگی به ارزشهای خارجی و استفاده از منابع ارزی داخلی، می‌توانند برای کشورهایی که با مشکلات ارزی مواجه‌اند، مناسب باشند. این قراردادها امکان تقویت روابط اقتصادی بدون نیاز به ارزشهای بین‌المللی را فراهم می‌آورند.

در نهایت، موفقیت هر یک از این روش‌ها بستگی به شرایط اقتصادی، سیاسی و تجاری طرفین و همچنین تنظیم دقیق مفاد قرارداد دارد. شیوه‌هایی که به تقویت تولید داخلی و انتقال فناوری‌های پیشرفته منجر شوند، می‌توانند در بلندمدت موجب رشد اقتصادی و افزایش رقابت‌پذیری کشورها در بازارهای جهانی شوند. بنابراین، انتخاب و اجرای صحیح این روش‌ها علاوه بر کاهش ریسک‌های ارزی، به بهبود موقعیت اقتصادی و تجاری کشورهای در حال توسعه کمک شایانی خواهد نمود.

1. Baker, P. (1983). *International trade mechanisms: Countertrade and barter systems*. New York: Routledge.
2. Demiramon, R. (1982). *Countertrade: A comprehensive analysis of reciprocal trade systems*. London: Macmillan.
3. UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law). (1993). *Legal guide on international countertrade transactions*. Vienna: United Nations.
4. Greco, J. A. (2010). The barter economy: A historical and modern analysis. *Journal of Economic Perspectives*.
5. International Reciprocal Trade Association (IRTA). (2022). Standards and practices for barter trade. Retrieved from <https://www.irta.com>
6. Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Moffett, M. H. (2011). *International Business*. South-Western Cengage Learning.
7. Grosse, R., & Behrman, J. N. (1992). *Theory in International Business*. Taylor & Francis.
8. Bower, M., & Moller, K. (1998). *Barter and Countertrade: International Trade Strategies*. Routledge.
9. Schmitthoff, C. M. (2012). *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. Sweet & Maxwell.
10. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2002). *A Practical Guide to Countertrade and Offsets*. United Nations Publications.
11. Rugman, A. M., & Collinson, S. (2006). *International Business* (4th ed.). Pearson Education.
12. Hennart, J. F. (1989). Can countertrade be efficient? *Journal of International Business Studies*, 20(3), 391-405.
13. World Trade Organization (WTO). (2021). Countertrade and its implications for international trade. Retrieved from <https://www.wto.org>.
14. Schill, S. W., & Tams, C. J. (Eds.). (2015). *International investment law and development: Bridging the gap* (pp. 35-50). Edward Elgar Publishing.
15. Berg, M. H. (2009). Countertrade and counterpurchase in international business transactions. *Journal of International Commerce and Economics*, 12(3), 78-92. https://www.usitc.gov/journal_international_commerce.
16. International Chamber of Commerce (ICC). (2017). *Countertrade and counterpurchase agreements: A study of international practice and opportunities* (pp. 25-40). ICC Publishing.
17. Berg, M. H. (2009). Countertrade and counterpurchase in international business transactions. *Journal of International Commerce and Economics*, 12(3), 78-92. https://www.usitc.gov/journal_international_commerce
18. Borrus, M., & Zeng, D. (2017). The Offsets Debate: Military Procurement and Economic Development. *The Journal of Political Economy*, 125(3), 678-712. <https://doi.org/10.1086/690631>
19. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
20. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
21. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
22. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
23. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
24. Sokoloff, K., & Johnson, D. (2019). Industrial Collaboration in Offset Agreements: Economic and Strategic Impact. *International Business Review*, 28(2), 215-233. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.09.002>
25. Lechner, A., & Hunt, A. (2009). Offset agreements and defense procurement: The role of the offset in defense procurement contracts. *Defence and Peace Economics*, 20(4), 367-389. <https://doi.org/10.1080/10242690902734781>
26. Kim, Y., & Lee, S. (2011). Offset policies and technology transfer: A study of the defense industry. *Technological Forecasting and Social Change*, 78(6), 957-968. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2011.02.003>
27. Roper, S., & Love, J. H. (2002). Innovation and investment in the defense sector: The role of offset agreements. *Research Policy*, 31(6), 809-824. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00167-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00167-6)
28. Bilkey, W. J. (1999). The role of offset agreements in international trade and defense procurement. *Journal of International Business Studies*, 30(4), 781-797. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490106>
29. Brauer, J. (2004). Economic aspects of arms trade offsets. In J. Brauer & J. P. Dunne (Eds.), *Arms trade and economic development: Theory, policy, and cases in arms trade offsets* (pp. 55-81). Routledge.
30. Martin, S. (1996). *The economics of offsets: Defence procurement and countertrade*. Routledge.
31. Sköns, E., & Wulf, H. (1994). The internationalization of the arms industry. *SIPRI Yearbook 1994: Armaments, Disarmament and International Security*, 339-368.
32. Hill, C. W. L., & Hult, G. T. M. (2020). *International Business: Competing in the Global Marketplace* (13th ed.). McGraw-Hill Education.

33. Hill, C. W. L., & Hult, G. T. M. (2020). *International Business: Competing in the Global Marketplace* (13th ed.). McGraw-Hill Education.
34. Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2021). *International Trade*. Worth Publishers.
35. Salvatore, D. (2013). *International Economics: Trade and Finance* (11th ed.). Wiley.
36. Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11th ed.). Pearson.
37. Stone, P. (2010). *EU Private International Law* (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
38. Helpman, E. (2011). *Understanding Global Trade*. Harvard University Press.
39. Levinson, M. (2016). *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger* (2nd ed.). Princeton University Press.
40. Hull, J. C. (2018). *Options, Futures, and Other Derivatives* (10th ed.). Pearson.
41. Kolb, R. W., & Overdahl, J. A. (2007). *Futures, Options, and Swaps* (5th ed.). Wiley-Blackwell.
42. Chui, M., Fender, I., & Sushko, V. (2014). Risks related to EME corporate balance sheets: the role of leverage and currency mismatch. *BIS Quarterly Review*, September.
43. Energy Information Administration. (2020). *International Energy Outlook 2020*. U.S. Department of Energy.
44. Chance, D. M., & Brooks, R. (2015). *An Introduction to Derivatives and Risk Management* (9th ed.). Cengage Learning.
45. United Nations Treaty Series. Agreement concerning the settlement of frontier and financial questions between Iran and the Union of Soviet Socialist Republics. *Treaty Series*, 451, 169–185. Retrieved from <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20451/volume-451-I-6497-English.pdf>
46. International Monetary Fund. (1994). Bilateral Payments Arrangements and Countertrade Practices. In *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (pp. 4-5). Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/view/book/9781451940435/ch04.xml>
47. International Monetary Fund. (1956). The Use of Bilateral Agreement Currencies for Trade with Third Countries. *Staff Papers*, 5(2), 312–343. Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/024/1956/002/article-A003-en.xml>
48. Răvaş, O. (2011). The utility of the barter agreement in international commercial trade. *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 11(1), 223-234.
49. Negotiating and drafting contracts in international barter and countertrade transactions. (n.d.). *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, 9(1), 79-112.
50. Countertrade. (n.d.). In Wikipedia. Retrieved from
51. Cline, W. R. (1984). *International Debt: Systemic Risk and Policy Response*. Institute for International Economics.
52. Krugman, P. (1988). Financing vs. Forgiving a Debt Overhang. *Journal of Development Economics*, 29(3), 253-268.
53. Dooley, M. P. (1988). Buybacks and the Market Valuation of External Debt. *International Monetary Fund Staff Papers*, 35(2), 215-229.
54. Bulow, J., & Rogoff, K. (1988). The Buyback Boondoggle. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988(2), 675-698.

Assessment of the Effectiveness of Various Countertrade Contractual Methods in Eliminating Trade Barriers

Abstract

Since the 1980s, significant developments in the field of international trade relations have led to the emergence of innovative methods collectively referred to as "countertrade." These methods, designed to facilitate trade exchanges, reduce barriers to international transactions, and enhance economic cooperation, have gradually become one of the key tools in global trade relations. Countertrade, as one of the modern economic approaches, plays a crucial role in achieving macroeconomic objectives, such as increasing the flow of goods and services, improving trade balances, and strengthening cross-border collaboration. The legal and economic analysis of contractual countertrade methods requires an examination of the fundamental objectives underlying these approaches. These objectives include securing financial and technical resources, enhancing the productive capacities of nations, and facilitating access to global markets. The present study provides a comprehensive analysis of various countertrade methods and, while offering concise explanations of each, evaluates their strengths and weaknesses. Among the most

significant of these methods are barter, counter-purchase agreements, buy-back arrangements, and offset trade. This research adopts an analytical approach to explore the legal and economic implications of these methods on sustainable economic development and international interactions. By employing real-world examples and documented data, the study aims to deliver a thorough and practical analysis of countertrade. The primary objective is to present a detailed and applicable examination of countertrade practices and to assess their role in advancing international economic cooperation.

Keywords: Countertrade, Counterpurchase, Buy-back Agreement, Offset Trade, Clearing Arrangement