

## قراردادهای تجاری و نقش آنها در فرایند تامین منابع مالی و اعتباری

در ارتباط با موضوع تامین منابع مالی و اعتباری برای یک یا چند پروژه، بدو اهداف فنی و تجاری برمبنای داده ها و اطلاعات موجود و بررسی های اولیه مربوط، تعریف می گردد. سپس برای نیل به اهداف فنی پیش بینی شده ضروری است تدوین یک شرح کار (با جزئیات کافی و ضروری)، در اولویت قرار گیرد. شرح کار باید از جنبه عملی قابلیت اجرا و از منظر فن آوری های پیشنهادی نیز امکان دسترسی بدان ها میسر باشد. از طرف دیگر، اهداف فنی و تجاری طرح لاجرم باید از منظر فنی و اقتصادی توجیح پذیر شود، یعنی بواسطه اجرای طرح یا پروژه مورد نظر بتوان به اهداف تجاری و سود مورد انتظار دست یافت. اهداف فنی (نظیر سطح یا ظرفیت تولید محصولات) با توجه به برآورد متوسط تقاضای بازار، پیش بینی قیمت محصولات در زمان تولید، درآمد محتمل و سود مورد انتظار و همینطور سقف رقم تامین منابع مالی ممکن، به گونه ای تعیین گردد که طرح را از منظر اقتصادی، تجاری سازد. بنابراین، یکی از گام های مهم و اساسی اولیه در جهت تامین منابع مالی طرح، ارائه تعریف دقیق و صحیح موضوع به شرح زیر است:

- نام و مشخصات پروژه

- خلاصه شرح کار

- اهداف فنی (نظیر ظرفیت اسمی مورد نظر)

- مشخصات فنی طرح

- اهداف تجاری طرح

- دوره اجرا و ساخت و زمانبندی فعالیت های پیش بینی شده

مجموعه ی موارد بر شمرده شده در بالا، غیر از آنکه پایه اصلی تهیه و تنظیم گزارش های مهم بعدی یعنی گزارش زیست محیطی و گزارش پروژه قرار می گیرد، مبنای فنی تنظیم شرح کار قرارداد تجاری (Commercial Contract)، تهیه برنامه تامین مواد و تجهیزات (Sourcing Plan) و سایر جداول و پیوست های فنی آن خواهد شد. در این مرحله دو وضعیت ممکن متصور است:

- قرارداد تجاری بطور مستقل توسط متقاضی تسهیلات تهیه و تنظیم شود و همزمان با انتخاب پیمانکار اجرایی (از طریق برگزاری مناقصه و یا بصورت ارجاع مستقیم به یک شرکت مشخص)، به نهاد تامین کننده منابع مالی مورد نظر مراجعه گردد که در این حالت، آشکارا نهاد تامین کننده منابع مالی به سختی قادر خواهد شد در ارتباط با مفاد قرارداد تجاری و یا صلاحیت پیمانکار منتخب اظهار نظر کند.

این رویه در بسیاری از مواقع (به ویژه هنگامی که تامین منابع مالی از خارج مثلا از کشورهای اروپایی یا کشور هایی نظیر چین مد نظر باشد)، احتمال جلب نظر موافق نهاد تامین کننده منابع مالی مورد نیاز را به سادگی پایین می آورد زیرا عموما نهاد های تامین کننده منابع مالی بنا به دلایل متعددی نظیر کاهش ریسک ها یا مخاطرات فنی و اجرایی از طریق اعمال نظرات مشاوران فنی خود، کسب سهم مشارکتی در اجرای قرارداد و غیره، تمایل دارند که در ارتباط با مفاد قراردادهای تجاری و انتخاب پیمانکاران اجرایی آنها مداخله کنند.

- قرارداد تجاری طی مذاکرات اولیه با تامین کننده منابع مالی و پیمانکار اجرایی بر طبق توافقات اولیه ی طرفین تنظیم شود. در این حالت، روند تامین مالی بدلیل انجام همانگی های قبلی با نهاد تامین کننده منابع مالی با سهولت بیشتری پیش می رود. در هر صورت، قراردادهای تجاری به سادگی مبنای تعیین شروط اصلی قرارداد تامین منابع مالی نظیر مبلغ مورد تقاضا، مدت یا دوره وام/اعتبار/تسهیلات مالی/ دوره توقف یا دوره استراحت (Grace period)، تفکیک بخش تامین مالی داخلی و بخش تامین مالی خارجی جهت اخذ پوشش بیمه ای از نمایندگی های اعتبار صادراتی (ECA) مورد نظر، تهیه و تنظیم جدول جریان نقدی مورد انتظار (عموما برمبنای برآورد پیشرفت فیزیکی در مقاطع زمانی معین) و غیره، قرار می گیرد.

در روش "تامین منابع مالی پروژه محور" (Project finance)، فعالیت های تامین منابع مالی حول و برمبنای قرارداد اجرایی منعقد شده بین شرکت صاحب پروژه و پیمانکار منتخب انجام می شود. قرارداد اجرایی طرح عموما شامل سه بخش مهندسی، تدارکات و ساخت می گردد و به همین دلیل به قراردادهای "EPC" مشهور می باشند. در اینگونه قراردادها

مشخصات طراحی و ساخت تجهیزات، نقشه های فنی و مهندسی، فهارس قطعات، تجهیزات و لوازم، فهارس سازندگان و فروشندگان ملزومات مورد نظر و سایر اطلاعات مربوط طبق نظر کارفرما تهیه و تنظیم می شود و پیمانکار اجرایی مکلف خواهد شد که در چارچوب های تعیین شده شرح کار مورد توافق و تحت نظارت کارفرما عمل نماید. بنابراین، در قراردادهای مورد بحث یک شرکت (یا چند شرکت در قالب یک اتحادیه یا یک تشکل سازماندهی شده که در آن، معمولاً یک شرکت راهبری و مدیریت موضوع همکاری را عهده دار می شود)، به عنوان طرف پیمانکار و طرف دیگر نیز به عنوان کارفرما، ایفای نقش می نمایند. در فرایند تامین منابع مالی لازم برای اجرای شرح کار، تامین کننده (یا تامین کنندگان) منابع مالی به عنوان طرف ثالث وارد می شود. در این حالت، (در صورتی که قرارداد EPC پروژه، منعقد شده باشد)، سه وضعیت محتمل پیش خواهد آمد:

۱- تامین کننده ی منابع مالی پروژه، مفاد قرارداد EPC بدون هیچگونه تغییر یا اصلاحی می پذیرد.

۲- خواستار تغییرات مشخصی در ارتباط با نحوه و چگونگی جریان نقدی پروژه، شرایط و دستور عمل تایید صورت وضعیت های گزارش شده، فرایند دریافت ها و پرداخت ها و سایر موضوعات مرتبط با توافقات حاصل شده در زمینه تامین منابع مالی پروژه خواهد شد.

۳- بطور کلی موضوع تامین منابع مالی پروژه را منوط به تنظیم قرارداد تجاری بر مبنای شروط خود می گرداند. در این صورت، شروط تامین کننده ی منابع مالی نظیر واگذاری یا ارجاع قرارداد به پیمانکار (یا پیمانکاران) خاص و یا خرید قطعات، لوازم و تجهیزات پروژه از سازندگان و فروشندگان مشخصی الزام می گردد.

تحقق هر یک از وضعیت های بالا، بستگی به عوامل متعددی مانند خارجی یا داخلی بودن منابع مالی مورد نظر، نوع و جذابیت پروژه، روش تامین منابع مالی، موقعیت و جایگاه تسهیلات گیرنده و غیره دارد.

در فرایند تامین مالی (Finance)، استقراض یا حتی اخذ وام، ممکن است محدودیت ها و شروط خاصی به تسهیلات گیرنده الزام گردد. از این رو، باید بر مبنای برنامه ریزی و روش پیش بینی شده (برای تامین منابع مالی پروژه مورد نظر) نسبت به تهیه و تنظیم قراردادهای تجاری اقدام کرد. در غیر این صورت، احتمال دارد که قرارداد یا قراردادهای تجاری منعقد شده از سوی تامین کنندگان منابع مالی مورد تایید واقع نشود و کارفرما با هزینه های فرصت بسیار گزافی مواجه شود.

بحث "تامین منابع مالی پروژه محور" (Project finance)، نوعاً با پیچیدگی ها و شروط یا محدودیت ها و الزامات مشخصی نظیر قیود و شرایط مطرح شده از سوی نهاد تامین کننده منابع مالی روبرو می شود و قراردادهای تجاری نیز الزاماً تحت شرایط توافق شده در موافقتنامه تامین منابع مالی، شکل می گیرند. برای مثال، در قرارداد اصلی تامین منابع مالی فازهای ۹ و ۱۰ پارس جنوبی قسمت تجهیزات و لوازم مذکور در شرح کار قرارداد (بر مبنای جداول فنی ارائه شده) به بخش های متنوع و مختلفی تحت عنوان "بخش صادراتی" (Export portion) طبقه بندی گردید و برنامه تامین کالاها و تجهیزات اشاره شده بر مبنای شرایط مورد تایید نمایندگی های اعتبار صادراتی (ECA) به اجرا درآمد.

در روش فاینانس پروژه، تلاش می گردد که پروژه مورد نظر بصورت یک موضوع مستقل و حتی شاید بتوان گفت بصورت یک واحد تجاری یا یک بنگاه اقتصادی تعریف شود. بعبارت دیگر، در این روش پروژه به گونه ای تعریف می شود که امکان تامین کردن منابع لازم برای اجرای آن، به اتکای جریان نقدی درامدی حاصل از فروش تولیدات اتی، تامین گردد. بدین ترتیب، مخاطرات و ریسک های مترتب بر اجرای پروژه بر مبنای ماهیت و مشخصات پروژه مورد نظر، بررسی احتمال موفقیت یا شکست در راه نیل به اهداف برنامه ریزی شده، جذابیت و میزان استقبال از تولیدات پروژه (در بازارهای مختلف) و در نتیجه حصول اطمینان از تحقق جریان نقدی درامدی پیش بینی شده و بطور کلی شاخص هایی از این دست، ارزیابی می شود. این رویه، بدان معناست که جذب منابع مزبور برای تامین مالی کردن یک پروژه جدید باید از طریق تاسیس یک شرکت واسطه (شرکت پروژه) بشکل مقید اجرا شود.

شرکت پروژه (یا شرکت وسیله ویژه هدف)، اجرا یا نظارت بر اجرای یک یا چند پروژه را بر عهده می گیرد و بصورت یک شرکت وابسته به شرکت مادر و یا یک شرکت زیر مجموعه تاسیس می گردد. در فاینانس پروژه، هر یک از پروژه های سرمایه گذاری عمده بطور جداگانه سازماندهی، منابع نقدی لازم برای هر پروژه بطور مستقل تامین می

شود و اختیار شرکت واسطه بر جداول نقدی پروژه حداقل خواهد شد. در این روش، شرکت پروژه، مسئولیت تهیه و تنظیم اسناد برای برگزاری مناقصات مربوط به قراردادهای تجاری را نیز عهده دار می شود.

قراردادهای تجاری در روش تامین مالی پروژه محور باید از ابتدا با هدف تامین مالی کردن کار پیش بینی شده به گونه ای تنظیم گردد که فرایند تامین مالی را بر اساس مفاد قراردادهای تامین مالی تسهیل نمایند. بنابراین، در قراردادهای تجاری شرایط پرداخت به پیمانکار مجری طرح باید با شرایط اخذ تسهیلات مالی (یا قراردادهای فاینانس) منطبق گردد.

در قراردادهای تامین مالی منعقد شده بر مبنای قراردادهای تجاری پروژه، معمولاً پرداخت ها به صورت مستقل برای هر دستور پرداخت جداگانه که بر اساس بسته های کاری (Work packages) مختلف یا صرفاً به شکل ساده یعنی به تناسب پیشرفت فیزیکی تنظیم و صادر می گردد، انجام می شود. فرایند اول، در روش تامین مالی موسوم به اعتبار خریدار (Buyer's credit) در جوف مفاد قرارداد اصلی (framework agreement) و یا سایر روش های مشابه بانکی بطور متداول مورد استفاده قرار می گیرد.

هدف اصلی انعقاد قرارداد های فاینانس پروژه، حداقل ساختن اختیار ضامن های پروژه و بویژه دولت میزبان (از طریق سلب مالکیت کردن نسبت به وجوه در گردش پروژه پس از انجام سرمایه گذاری و آغاز جریان نقدی مستقل) است.

ایجاد یک شرکت واسطه، گام اولیه در کلیه فاینانس های پروژه ای بشمار می رود و از طرف دیگر، موضوع تامین وام بشکل سندیکا یی از بانک ها توسط بانک عامل، یک کار بسیار مشکل و بحث برانگیز است. باید توجه داشت که بحث فاینانس پروژه، یک مقوله قابل برنامه ریزی و نیازمند شناخت درستی از ماهیت کار و مفاهیم حرفه ای عملیات مالی است و کاربرد این روش باید با انجام بررسی های مالی و اقتصادی و مقایسه هزینه های آن و همینطور مقایسه سهولت دسترسی به منابع لازم برای اجرای یک پروژه نسبت به سایر روشهای سرمایه گذاری در شرایط مختلف مورد توجه قرار گیرد

انجام سرمایه گذاری با استفاده از روش فاینانس پروژه ای در کشور های مختلف با توجه به چارچوب و نظامات قانونی و مالی و همینطور شرایط تجاری و اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و سطح پیشرفت جامعه از جنبه های مختلف، نیروی انسانی و اینکه چگونه روابط اداری و سازمانی در آن کشور ها تعریف شده است، آشکارا با کارایی متفاوت نتایج متنوعی را پدید می آورد.

تجربه سالها مذاکره و تصدی امور مربوط به سرمایه گذاری در ابعاد داخلی و در سطح بین المللی، این باور را بوجود آورده است که اصولاً بحث سرمایه گذاری و بویژه فاینانس پروژه بطور مستقیم تابع شرایطی است که با برنامه ریزی درست و صحیح و تعریف چارچوب های منطقی حقوقی و قانونی با توجه به شرایط روز دنیا، وزن دادن به انگیزه های سرمایه گذاران در حد عرف جاری، تدوین دستور عمل های اجرایی کارآمد، ارتقای سطح دانش نیروی انسانی و آشنا سازی آن ها با مسایل ناشی از بورکراسی اداری و بطور سلیقه ای برخورد کردن در تصمیم سازی های مالی و اقتصادی، موازی نمودن اهداف سازمانی دستگاهها و سازمان های اجرایی در یک کشور، تسهیل فرایند تصمیم گیری و از میان بردن تضاد ها در سازمان های مختلف و در یک کلام زمینه سازی بستر های مناسب برای جذب سرمایه های داخلی و خارجی جهت تحقق اهداف اقتصادی یک کشور، پیش می رود و در غیر اینصورت، توفیق چندانی نخواهد داشت. در هر صورت فاینانس پروژه، فاینانسی است که انجام آن به اعتبار، صلاحیت و توانمندی ضامن یا ضامن های پروژه یعنی طرف های پیشنهاد دهنده یک برنامه کاری برای راه اندازی پروژه وابسته نمی باشد، حتی تایید آن به ارزش دارایی هایی که ضامن یا ضامن های پروژه مایلند نزد تامین کنندگان سرمایه وثیقه قرار دهند، بستگی ندارد. در عوض آن اساساً تابعی است از قابلیت و توانایی پروژه در برگرداندن یا پس دادن بدهی قراردادی و جبران سرمایه گذاری انجام شده به نرخی متناسب با درجه مخاطرات یا ریسک های ذاتی در فعالیت اقتصادی مربوط. ... (مطلب ادامه دارد)

مطالب بالا، نقل مختصری است از کتاب آموزش گام به گام فنون حرفه ای تامین مالی و سرمایه گذاری، انعقاد قراردادهای مهندسی و پیمانکاری و... که به قلم مسعود زهدی، نویسنده مجموعه بزرگ سری کتب روش های مالی، حسابداری و اقتصادی رایج در عرصه صنعت نفت بین الملل در دست تحریر می باشد و به زدودی به بازار کتب تخصصی و حرفه ای نفتی عرضه خواهد شد.

در حال حاضر از همین نویسنده منابع زیر جهت مطالعه تخصصی حرفه پژوهان پیشنهاد می گردد:  
منابع :

- ۱- فرهنگ تشریحی لغات، عبارات و اصطلاحات قراردادهای رایج در صنعت نفت بین المللی - ناشر هزاره سوم
- ۲- منطق طراحی، تدوین، سازماندهی و مدیریت قراردادهای نفتی، EPCF، F در صنعت نفت و گاز بین المللی - ناشر هزاره سوم
- ۳- دوره کامل ساختار قراردادهای سرمایه گذاری و فاینانس در صنعت نفت بین المللی - ناشر هزاره سوم
- ۴- مجموعه کامل اصول و مفاهیم علمی و کاربردی در فاینانس پروژه و فاینانس سازمان یافته - ناشر انتشارات نقش بیان
- ۵- الگوهای رایج سرمایه گذاری در صنعت نفت و روش های تامین منابع مالی پروژه های صنعتی - مطالعات بین المللی انرژی
- ۶- روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بین المللی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی - ناشر انتشارات بهجت
- ۷- روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بین المللی و بیع متقابل - ناشر انتشارات بهجت
- ۸- روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بیع متقابل - ناشر انتشارات بهجت