

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی
ایران**

کارگاه آموزشی

**سرمایه گذاری خارجی با تاکید بر روش های ترتیبات
قراردادی**

۲۶ مهر ماه ۱۳۹۱ - تبریز

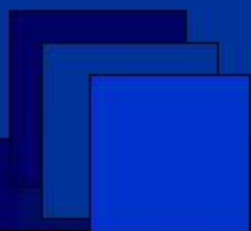
**تلفن: ۳۳۹۶۷۷۶۶-۳۹۹۰۲۴۸۶
نمابر: ۳۳۹۶۷۷۷۴**

fisc@investiniran.ir

**مدرس: ابوالفضل کوده نی
رئیس مرکز خدمات سرمایه
گذاری خارجی ایران**



معرفی اجمالی انواع روشهای تأمین مالی



طبقه بندی روشهای تامین مالی



استفاده از منابع مالی قرضی (اخذ وام از بانکهای تجاری یا توسعه ای، صدور اوراق قرضه ارزی و ...)

استفاده از کمکهای رسمی توسعه ای

استفاده از کمکهای بلاعوض

استفاده از منابع مالی غیر قرضی (سرمایه گذاری مستقیم خارجی، بیع متقابل، سب، تامین مالی پروژه ای، سرمایه گذاری خارجی در بورس اوراق بهادار و ...)

روشهای تامین
مالی از خارج

طبقه بندی کلی روشهای تامین مالی



روشهایی که برگشت اصل و سود منابع دریافتی از سوی سیستم بانکی و یا دولت (وزارت امور اقتصادی و دارایی) تضمین می شود.

قرضی

روشهای تامین مالی

روشهایی که برگشت اصل و سود تضمین نمی شود و ریسک برگشت سرمایه و منابع به عهده سرمایه گذار است.

غیر قرضی

تحليل روشهای تامین مالی:



مقایسه انواع روشهای تامین مالی از خارج



ویژگیهای روشهای قرضی:

علیرغم:

- ❖ وجود منابع مالی فراوان در این حوزه
- ❖ امکان دسترسی نسبتاً آسان و سریع به منابع مالی
- ❖ امکان استفاده از اعتبارات بانک های توسعه ای و موسسات مالی بین المللی از جمله بانک توسعه اسلامی و بانک جهانی و استفاده از کمکهای فنی و یا مالی بلاعوض آنان
- ❖ وسعت دامنه عمل قرض گیرنده در هزینه کردن منابع

مقایسه انواع روش‌های تامین مالی طرح از خارج

بدلیل:



۱. تضمین بازپرداخت منابع دریافتی از طرف دولت
۲. تقبل کلیه ریسکها توسط وام گیرنده (متولی داخلی طرح)
۳. بازپرداخت وام بدون ارتباط با چگونگی تحقق اهداف طرح و کیفیت خروجی
۴. صرف معمولاً "بخش قابل توجهی از وام و یا اعتبار جهت خرید از تولید کنندگان کشور اعطا کننده و حتی مشروط بودن اعطای اعتبار به این امر
۵. دارای آثار منفی بر شاخص های اعتبار مالی و رتبه بندی ریسک کشور
۶. طیف وسیع هزینه های تبعی اعم از سود، هزینه های کارمزد، هزینه های مدیریت، تعهد، و ... و بویژه هزینه پوشش بیمه ای که بسته به میزان ریسک و اعتبار کشور دریافت کننده منابع مالی توسط موسسه اعتبار دهنده تعیین و اخذ میگردد.

مقایسه انواع روشهای تامین مالی از خارج



نتیجه:

استفاده از این روشها آثار و تبعاتی در پی دارد که استفاده از آنها را با محدودیت هایی در قوانین برنامه و بودجه سنواتی مواجه می سازد و باعث می گردد تا رویکرد به استفاده از روشهای غیر قرضی (سرمایه گذاری) در وضعیت فعلی کشور اهمیت بالایی پیدا کند.

مقایسه انواع روشهای تامین مالی از خارج



ویژگیهای سرمایه گذاری خارجی:

۱. عدم تضمین ریسکهای تجاری توسط دولت
۲. تضمین شامل ریسکهای سیاسی
۳. در برخی موارد تضمین خرید محصولات در صورتی که دولت انحصار خرید محصولات را داشته یا برای آنها یارانه پرداخت کند (بدلیل دخالت دولت در اقتصاد)
۴. کاربرد قطعی سرمایه وارده در امور تولیدی به دلیل صدور مجوز و نظارت از سوی هیات سرمایه گذاری و منافع سرمایه گذار خارجی
۵. بازگشت سود سرمایه، اصل و فرع تسهیلات مالی و هزینه های مربوط به قراردادهای حق اختراع، دانش فنی و سایر انتقالات ارزی طرح از محل عملکرد طرح

مقایسه انواع روشهای تامین مالی از خارج



۶. دارای آثار مثبت بر شاخص های اعتبار مالی کشور
۷. نوسان کمتر جریانهای ورود و خروج سرمایه گذاری خارجی در مقایسه با سایر منابع تامین مالی نظیر استقراض
۸. امکان سرمایه گذاری مجدد بخشی از سود حاصل در واحد سرمایه پذیر
۹. سهولت و ارزاتر شدن اخذ وام یا پذیرش سرمایه گذاری دیگر برای واحد سرمایه پذیر به دلیل وجود مجوز سرمایه گذاری و تضمین های دولت و نیز سرمایه گذاری اولیه

مقایسه انواع روشهای تامین مالی از خارج



وام (فاینانس)	سرمایه گذاری خارجی
کلیه ریسکهای مربوطه طرح بر عهده دریافت کننده منابع مالی و دولت تضمین بازپرداخت تمام منابع دریافتی و سود و هزینه های مترتب بر آن توسط دولت (نهایتاً تقبل کلیه ریسکها توسط دولت) بازپرداخت وام بدون ارتباط با اجرای یا عدم اجرای طرح اعطای وام (اغلب) مشروط به خرید از تولید کنندگان ماشین آلات و ... کشور اعطا کننده عدم اطمینان از استفاده مناسب منابع دریافتی دارای آثار منفی بر شاخص های اعتبار مالی کشور و تضعیف کننده پتانسیل اخذ وام از خارج توسط دولت و ...	ریسکهای تجاری بر عهده هم سرمایه گذاری خارجی و هم شریک داخلی وی و ریسکهای سیاسی با دولت تضمین پرداخت خسارت ناشی از مداخلات خوددولت (مصادره، ملی کردن، وضع قوانین و مقررات مضر بحال واحد و یا انحصار و پرداخت یارانه) توسط دولت بازگشت سرمایه پس از اجرا و به سودآوری رسیدن طرح و از محل عواید حاصل از فروش محصولات آن — استفاده قطعی از منابع دریافتی به دلیل منافع سرمایه گذار و نظارت هیات سرمایه گذاری خارجی دارای آثار مثبت بر شاخص های اعتبار مالی کشور و مشوق ورود سرمایه خارجی بیشتر و ...

بنابراین: سرمایه گذاری خارجی، مناسبترین شیوه تامین مالی خارجی

ضرورت پذیرش سرمایه گذاری خارجی



۱. تامین بخشی از منابع مالی مورد نیاز جهت پوشش شکاف میان پس انداز و سرمایه گذاری ملی و مکمل سرمایه گذاری های داخلی (توسط دولت و بخش خصوصی) برای ایجاد اشتغال و غلبه بر معضل بیکاری

۲. مناسب ترین شیوه تامین منابع مالی از خارج

۳. تامین بخشی از منابع ارزی مورد نیاز

۴. انتقال دانش فنی و مهارت های روزآمد تولید در جهت پر کردن شکاف فناوری کشور

ضرورت پذیرش سرمایه گذاری خارجی



۵. انتقال مهارت‌های مدیریتی در جهت ارتقا و روزآمد ساختن دانش و مهارت‌های مدیران کشور

۶. ایجاد دسترسی به بازارهای جهانی و کمک به تحقق جهش صادراتی

۷. افزایش درآمدهای مالیاتی (مستقیم، عوارض، تعرفه و غیره)

۸. افزایش بهره‌وری نیروی کار

۹. ایجاد اشتغال و تقاضا برای صنایع پیشین و عرضه نهاده‌های با کیفیت بهتر و یا ارزانتر به صنایع پسین و مالا ایجاد تحرک در صنایع بالادستی و پائین دستی

ضرورت پذیرش سرمایه گذاری خارجی



۱۰. افزایش کیفیت کالاهای ساخت داخل و کاهش قیمت ناشی از بکارگیری فناوری های روزآمدتر و افزایش رقابت

۱۱. بالا رفتن حاشیه امنیت ملی به دلیل ذینفع شدن سرمایه گذاران و بنگاههای خارجی در ثبات اقتصادی کشور

۱۲. آثار مثبت سرمایه گذاری خارجی در تنظیم سیاستهای خارجی کشور از طریق آشنایی مسئولین کشور با ملاحظات، الزامات و ضرورتهای تعامل سازنده در صحنه های بین المللی و حفظ سهم بازار

جهت گیری به سمت استفاده بیشتر از روش های سرمایه گذاری



۱. تصویب قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی
۲. تصویب آئین نامه اجرایی قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی
۳. تصویب آئین نامه اجرایی بند (ل) تبصره ۲۱ قانون بودجه سال ۱۳۸۲ و ۱۳۸۳ (ماده ۶ قانون الحاق موادی به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت)
۴. تصویب سیاستها و ضوابط اجرایی سرمایه گذاری خارجی

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی



تعریف سرمایه گذاری مستقیم خارجی در ایران

مشارکت حقوقی یک شخص حقیقی یا حقوقی ایرانی یا غیر ایرانی در سرمایه یک شرکت ایرانی از طریق انتقال سرمایه با منشاء خارجی.

- مشارکت حقوقی: تشکیل شرکت با شخصیت حقوقی مستقل
- فاقد محدودیت از حیث درصد مشارکت در سرمایه (۱۰٪ یا ...)

عناصر سرمایه گذاری مستقیم خارجی:

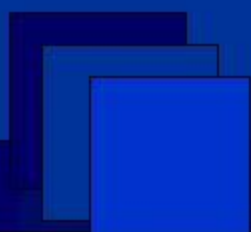
- سهم سرمایه
- سود مجددا سرمایه گذاری شده (ناشی از حقوق سهامداری)
- وام سهامدار خارجی

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی



سرمایه گذاری خارجی غیر سهمی:

کلیه انواع سرمایه گذاری خارجی که منتهی به مالکیت سرمایه گذار خارجی بر بخشی از سرمایه سهمی بنگاه سرمایه پذیر (و حتی بر مدیریت و کنترل بنگاه) نمی گردد و صرفاً در چارچوب یک قرارداد (نظیر قراردادهای انتقال دانش فنی، مدیریت، امتیاز اسامی و یا علائم تجاری و ...) و انتفاع مشترک طرفین از موضوع قرارداد (دانش فنی، مهارت‌های مدیریتی، نام و یا علائم تجاری و ...) شکل می گیرد.



سرمایه گذاری غیر مستقیم خارجی در مقابل سرمایه گذاری مستقیم خارجی



سرمایه گذاری مستقیم خارجی

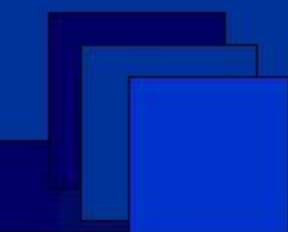
(عناصر اصلی: حداقلی از مالکیت
و به منظور کنترل و مدیریت بنگاه
در بلند مدت)



مالکیت

سرمایه گذاری
خارجی

سرمایه گذاری خارجی غیر سهمی



سرمایه گذاری خارجی غیر سهامی در مقابل سرمایه گذاری مستقیم خارجی



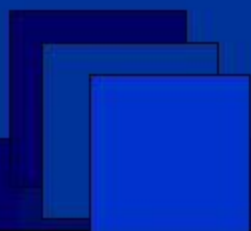
— سرمایه گذاری خارجی غیر سهامی

Non-Equity Foreign Investment

(نظیر قراردادهای لیسانس، فرانشیز، مدیریت، پیمانکاری اصلی و فرعی و...)

— سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار

Foreign Portfolio Investment (FPI)



سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار و انواع آن



تعریف سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار:

خرید انواع اوراق بهادار صادره از سوی اشخاص مقیم یک کشور (اعم از شرکتها، بانکها، دولتها، بازرگانان و ...) توسط اشخاص حقیقی و حقوقی با سرمایه دارای منشأ خارجی

انواع سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار :

- سرمایه گذاری در بازار سرمایه
- سرمایه گذاری در بازار پول
- سرمایه گذاری در بازار دارایی های مشهود منقول (کالا)

انواع سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار و حوزه های اقتصادی مربوطه



انواع سرمایه گذاری خارجی در ایران



۱- سرمایه گذاری مستقیم خارجی

الف - سرمایه گذاری مستقیم خارجی (ضرورتاً مشارکت حقوقی):

- سهم سرمایه؛ سود مجدداً سرمایه گذاری شده؛ وام سهامدار

- تشکیل شرکت ضروری (تاسیس شعبه یا نمایندگی ...)

- سهم سرمایه نامحدود (حداقل ۱۰٪ یا ۲۰٪ یا ۲۵٪ ...)

ب - سرمایه گذاری غیر سهمی خارجی

- قراردادهای امتیاز، مدیریت، و... (اگر به عنوان بخشی از سرمایه سهمی محسوب نشده باشد)

ویژگی اصلی:

- در حوزه های مجاز برای فعالیت بخش خصوصی (مشارکت حقوقی ممکن)

انواع سرمایه گذاری خارجی در ایران



۲- سرمایه گذاری (غیر مستقیم) خارجی

سه نوع ترتیبات قراردادی :

- بیع متقابل (Buyback)

- انواع روشهای سبا (BOT) و به اعتبار آن

تامین مالی پروژه ای

- مشارکت مدنی

- ویژگی اصلی:

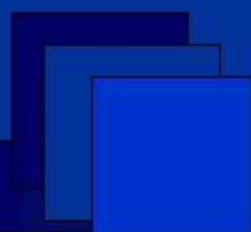
- اساسا برای حوزه های غیر مجاز برای فعالیت بخش خصوصی (مشارکت حقوقی غیر ممکن) علاوه بر حوزه های مجاز برای فعالیت بخش خصوصی

ویژگیها و مزایای قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (۱)



روشهای سرمایه گذاری ➤

- مستقیم (مشارکت سهمی) :
در کلیه زمینه های مجاز برای بخش خصوصی ایرانی
- ترتیبات قراردادی به صورت :
 - بیع متقابل (بای بک)
 - مشارکت مدنی
 - روشهای ساخت- بهره برداری- واگذاری (B.O.T.)



ویژگیها و مزایای قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (۲)



➤ ریسکهای تحت پوشش

▪ کلیه ریسکهای غیر تجاری شامل:

- سلب مالکیت و ملی شدن

- انتقالات ارزی

- دخالت یا نقض قرارداد توسط دولت

▪ پوشش بیمه ای میگا و ICIEC شامل:

- انتقال ارز

- سلب مالکیت و اقدامات مشابه

- نقض قرار داد

- جنگ و اغتشاشات داخلی

ویژگیها و مزایای قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (۳)



عدم محدودیت در:

- درصد مشارکت سهمی
- میزان سرمایه گذاری خارجی
- میزان سود قابل انتقال
- سرمایه قابل انتقال به خارج
- نوع سرمایه قابل پذیرش

- امکان سرمایه گذاری اتباع ایرانی در مقام سرمایه گذار خارجی
- تسهیل ورود و اقامت سرمایه گذاران خارجی
- امکان برقراری حمایت نسبت به سرمایه گذاریهای قبلی خارجیان
- پیشگیری از تسلط سرمایه گذاران خارجی بر اقتصاد کشور
- کوتاه نمودن روند پذیرش و صدور مجوز سرمایه گذاری خارجی
- پذیرش سرمایه گذاری شرکتهای دولتی خارجی
- جبران خسارت ناشی از سلب مالکیت و ملی شدن سرمایه گذاری خارجی

ویژگیها و مزایای قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (۴)

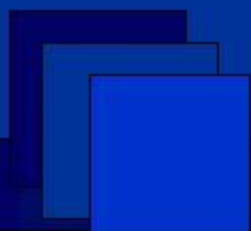


حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری

- میان سرمایه گذار خارجی و طرفهای داخلی:
حسب توافق بدون محدودیت

▪ میان دولت و سرمایه گذار خارجی :

- به روش مسالمت آمیز
- ارجاع به دادگاههای داخلی
- ارجاع به داوری بین المللی

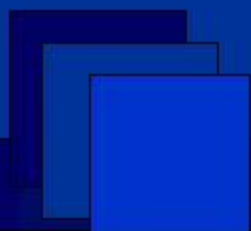


ویژگیها و مزایای قانون تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی (۵)

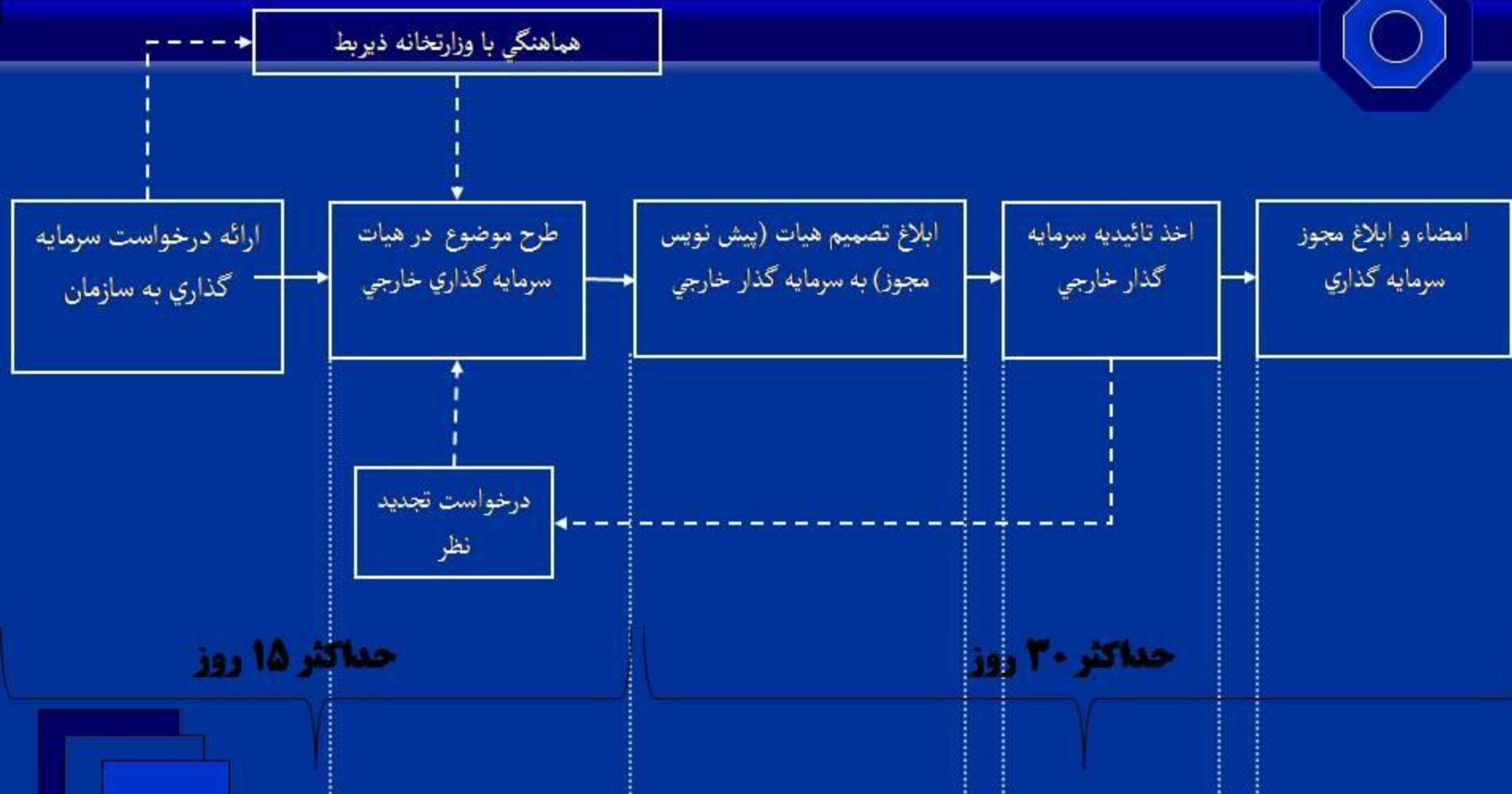


مراجع ذیصلاح

- سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی فنی ایران
- هیات سرمایه گذاری خارجی
- مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی
- ستاد های تشویق و حمایت سرمایه گذاری خارجی در استانها



روند پذیرش و صدور مجوز



انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی



عدم اتفاق نظر در تعریف سرمایه گذاری مستقیم خارجی :

- صندوق بین المللی پول
- کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد
- بانکهای مرکزی و سازمانهای متولی در کشورها

علل:

- حداقل سهم سرمایه (یا سایر ترتیبات) برای یافتن صدایی در مدیریت و همچنین به دست گرفتن کنترل شرکت (قانون تجارت)
- استاندارد حسابداری ملی (تعاریف و طبقه بندی ها)
- مشکلات قانونی و اجرایی در جمع آوری اطلاعات

نتیجه:

کاهش قابلیت مقایسه آمار

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی



کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد:

- ضرورت مدیریت و برقراری کنترل
- فرض ۱۰٪ برای ایجاد امکان جمع آوری آمار قابل قیاس

صندوق بین المللی پول:

- حداقل ۱۰٪ لازم (سرمایه گذاری مستقیم)
- عدم ضرورت برقراری کنترل و مدیریت با ۱۰٪
- سرمایه گذار، یک شخص یا یک گروه به هم پیوسته از اشخاص

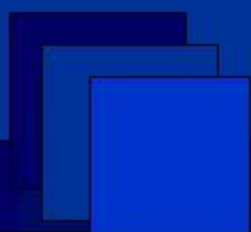
انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی



تعریف سرمایه گذاری مستقیم خارجی در ایران

مشارکت حقوقی یک شخص حقیقی یا حقوقی در سرمایه یک شرکت ایرانی از طریق انتقال سرمایه با منشاء خارجی.

- مشارکت حقوقی: تشکیل شرکت (شعبه، نمایندگی، ...)
- فاقد محدودیت از حیث درصد مشارکت در سرمایه (۱۰٪ یا ...)



انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی (قراردادهای کاربردی)



قراردادهای انتقال فناوری:

الف – قراردادهای امتیاز یا لیسانس (License Agreement/Contract)

قراردادهای معطوف به استفاده از یک یا چند شکل از حقوق مالکیت صنعتی که طی آن امتیاز دهنده (واگذارنده یا Licensor) حقوق قانونی و مکتسبه خود را به امتیاز گیرنده (گیرنده یا Licensee) واگذار می نماید.

ب – قراردادهای خدمات (Service Agreements/Contracts)

قراردادهای معطوف به استفاده از خدمات فنی و مهندسی، مشاوره ای، مدیریتی، آموزشی و ... است که توسط موسسات مهندسی، مشاوره ای، آموزشی و ... و یا فروشندگان ماشین آلات، تجهیزات و ... ارائه می گردد.

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی (قرارداد های کاربردی)



الف - انواع قراردادهای امتیاز (مهمترین انواع حقوق مالکیت صنعتی):

۱. حق اختراع (Patent)

حق اختراع حق انحصاری استفاده از یک اختراع است که دولتی به مخترعی در مقابل افشای اختراع برای مدت معین اعطا می کند

۲. اسامی و علائم تجاری (Brand/Trade Mark and Names)

هر نام (عام یا خاص) یا هر قسم علامت (اعم از نقش، تصویر، رقم، حرف و ...) که برای امتیاز و تشخیص محصول تجاری اختیار شود.

۳. دانش فنی (Know-how)

مجموعه دانسته ها و تجارب صنعتی سودمند، با ارزش، محرمانه، تازه و اطلاعات و مهارت های فنی مرتبط با آن است که فعلا در اختیار واگذارنده بوده و بتواند مقاصد گیرنده را در فرایند طراحی، ساخت و سایر عملیات مرتبط با تولید محصول در واحد صنعتی محقق سازد.

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی (قرارداد های کاربردی)



ب- انواع قراردادهای خدمات:

۱. کمکهای فنی (Technical Assistance)

کمکهای فنی عموماً خدمات و اطلاعات فنی و مدیریت صنعتی است که در تولید و ساخت محصول و یا مواد مورد نیاز باشد. معمولاً این خدمات از سوی واحدهای تولیدی که دارای تجارب کافی در این زمینه باشند ارائه می گردد.

۲. خدمات مهندسی (Engineering Services)

به مجموعه کارها و عملیات مهندسی که در اثنای اجرای یک پروژه صنعتی از سوی مهندسین با تجربه یا فروشندگان ماشین آلات و تجهیزات و ... ارائه می شود اطلاق می گردد.

انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی) قراردادهای کاربردی)



۳. خدمات مشاوره ای (Consulting Services)

ارائه خدمات مشورتی در زمینه هایی همچون تهیه فرصتهای سرمایه گذاری جدید، توسعه و نوسازی واحد اقتصادی موجود، ارزیابی توجیه فنی و اقتصادی فرصتهای سرمایه گذاری و ... می باشد.

۴. خدمات مدیریت (Management Services)

به مجموعه خدمات جهت حفظ و نگهداری فعالیتهای طرح یا واحد اقتصادی در سطح فعلی و یا تدوین و نیل به اهداف راهبردی جدید اطلاق می گردد.

۵. خدمات آموزشی (Training Services)

به آن دسته از خدمات که جهت ایجاد یا ارتقای توانایی های نیروی انسانی دست اندرکار طرح یا واحد اقتصادی ارائه می گردد، اطلاق می گردد.

نگاهی به شرکت‌های چند ملیتی، فراملی و بین‌المللی

Multi/Trans/International



شرکت چند ملیتی (Multinational) یا فراملی (Transnational):

- به شرکت دارای شعب، نمایندگی، شرکت‌های همبسته، هم‌پیمان، وابسته‌ای، تابعه در بیش از دو کشور جهان و مجموعه آن شرکت‌ها گویند. به شرکت دارنده شرکت‌های فوق، شرکت مادر (Mother Company) یا اصلی (Main Company) و به شرکت‌های فوق کلا شرکت‌های خواهر (Sister Companies) یا دختر (Daughter Companies) نیز اطلاق می‌گردد.
- مثال: شرکت نستله (رنو و ...) و شعب و شرکت‌های وابسته به آن در جهان

شرکت / موسسه بین‌المللی (International):

- به شرکت یا موسسه‌ای که توسط تعدادی از کشورها (اعم از دولت‌ها یا بخش خصوصی) برای پیگیری اهداف مشترک تاسیس گردیده است گویند.
- مثال: Berne Union، OECD، IDB، IFC

مقایسه روشهای ورود به بازار خارجی با بررسی جایگاه Entry Modes سرمایه گذاری خارجی در آن

صادرات (Export):

مزایا:

- کم خطر ترین نوع معامله با کشورهای پر ریسک
- کم هزینه ترین گزینه (حذف هزینه های ایجاد خط تولید و ...)

مشکلات:

- امکان تولید ارزان در کشور وارد کننده یا دیگر کشورها (انتقال تولید به آسیای جنوب شرقی و چین)
- هزینه های حمل و نقل بویژه در مورد کالاهای حجیم و سنگین (تولید کالاهای واحد هزینه بالای حمل در منطقه)
- موانع تعرفه ای
- عدم وفاداری عوامل فروش محلی (ناچار از احداث یک شعبه یا شرکت بازاریابی)

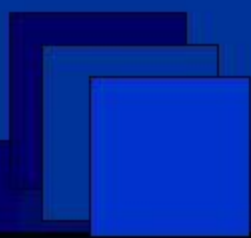


انجام پروژه های آماده کار / کلید در دست (Turnkey Projects): مزایا:

- کم خطرتر از اعطای لیسانس و سرمایه گذاری مستقیم
- امکان نفوذ کم هزینه در بازار بهنگام محدودیت سرمایه گذاری مستقیم

مشکلات:

- عدم امکان حضور بلند مدت در بازار (مگر شرکت مستمر در مناقصات)





اعطای امتیاز (Licensing):

مزایا:

- عدم نیاز به بکار گیری منابع مالی زیاد برای احداث تاسیسات تولیدی و بازاریابی و ...
- عدم تقبل ریسکهای سیاسی و کاهش ریسکهای تجاری

مشکلات:

- نداشتن کنترل کامل بر امتیاز اعطا شده و لذا:
- امکان تصاحب یا استفاده غیر مجاز از محتوای امتیاز توسط گیرنده آن
- عدم تمرکز تجهیزات تولید و نبود امکان استفاده از صرفه جویی های ناشی از مقیاس و ...
- عدم امکان استفاده از دارایی اعطا شده به عنوان ابزاری برای حداکثر کردن سود شرکت در مقیاس جهانی

سرمایه گذاری مشترک (Joint Venture)

تعریف:

- ائتلاف سرمایه دو یا چند شخصیت حقیقی یا حقوقی (معمولا شرکت) در یک شرکت موجود یا از طریق ایجاد یک شرکت جدید برای انجام یک فعالیت مشترک (غالباً انتفاعی)،

مثال:

سونی اریکسون (۵۰٪ سونی و ۵۰٪ اریکسون، لندن)، رنو پارس (۵۱٪ رنو و ۴۹٪ ایران خودرو، سایپا و شرکت توسعه صنایع خودرو ایران)، نستله ایران (۷۵٪ نستله سوئیس و ۲۵٪ پنج سهامدار داخلی)، گلپه شعب نمایندگی شرکتهای خارجی (سام سرویس، ال جی ایران، و...)

مزایا:

- استفاده از دانش شریک محلی در خصوص بازار ، شبکه روابط وی و ...
- تقسیم ریسکها و هزینه ها با شریک محلی (هزینه های تولید و ...، ریسک های سیاسی و تجاری)
- غلبه بر محدودیت های قانونی ممانعت از ورود به بازار
- کاهش ریسک های سیاسی (ملی شدن و ...)
- برخورداری از تسهیلات و مشوق های مالی و عملیاتی

مشکلات:

- در صورت نداشتن کنترل کامل بر شرکت (سهام اکثریت):
- امکان تصاحب یا استفاده غیر مجاز از دانش فنی آورده توسط گیرنده آن
- محدودیت امکان استفاده از دارایی اعطا شده به عنوان ابزاری برای حداکثر کردن سود شرکت در مقیاس جهانی
- امکان بروز اختلاف میان شرکا و از هم پاشیدن و یا زیان از سرمایه گذاری

تعریف:

- همکاری و ائتلاف موقت دو یا چند شخصیت حقیقی یا حقوقی (معمولا شرکت) برای انجام فعالیتی مشترک (معمولا انتفاعی) با اختلاط سرمایه.

علت تشکیل:

- نیاز به منابع مالی، انسانی، فنی و ... فراتر از توان تک تک اعضا
- توزیع ریسکها و هزینه ها
- برخورداری از مصونیت سیاسی
- حفظ شخصیت مستقل اعضا

ساختار:

- حقوق و تعهدات اعضا مبتنی بر قرارداد تشکیل کنسرسیوم

ایجاد یک بنگاه تماماً تابع (Wholly Owned Subsidiary)

مزایا:

- کنترل کامل بر منابع مالی، مدیریت و دارایی های حیاتی شرکت (نظیر دانش فنی و ...)
- امکان استفاده از دارایی اعطا شده به عنوان ابزاری برای حداکثر کردن سود شرکت در مقیاس جهانی

مشکلات:

- پر هزینه ترین شکل ورود به یک بازار
- پر خطر ترین شکل ماندن در یک بازار

Entry Modes

روشهای ورود به بازار خارجی

شیوه ورود	مزایا	معایب
صادرات	امکان استفاده از صرفه های ناشی از مکان و منحنی تجربه	- هزینه های حمل و نقل بالا - موانع تجاری - مشکلات عوامل فروش داخلی
قرار داد آماده کار	امکان کسب درآمد مناسب از بکار گیری دانش فنی در کشورهای دچار محدودیت سرمایه گذاری	- ایجاد رقیب قدر - عدم حضور دراز مدت
قرار داد امتیاز	هزینه ها و خطرات کم	- نداشتن کنترل بر امتیاز اعطا شده - عدم امکان استفاده از صرفه های ناشی از مکان و منحنی تجربه - عدم امکان حداکثر سودآوری
قرارداد فرانشیز	هزینه ها و خطرات کم	- نداشتن کنترل بر امتیاز اعطا شده - عدم امکان حداکثر سودآوری - عدم امکان استفاده از صرفه های ناشی از مکان و منحنی تجربه

Entry Modes

روشهای ورود به بازار خارجی



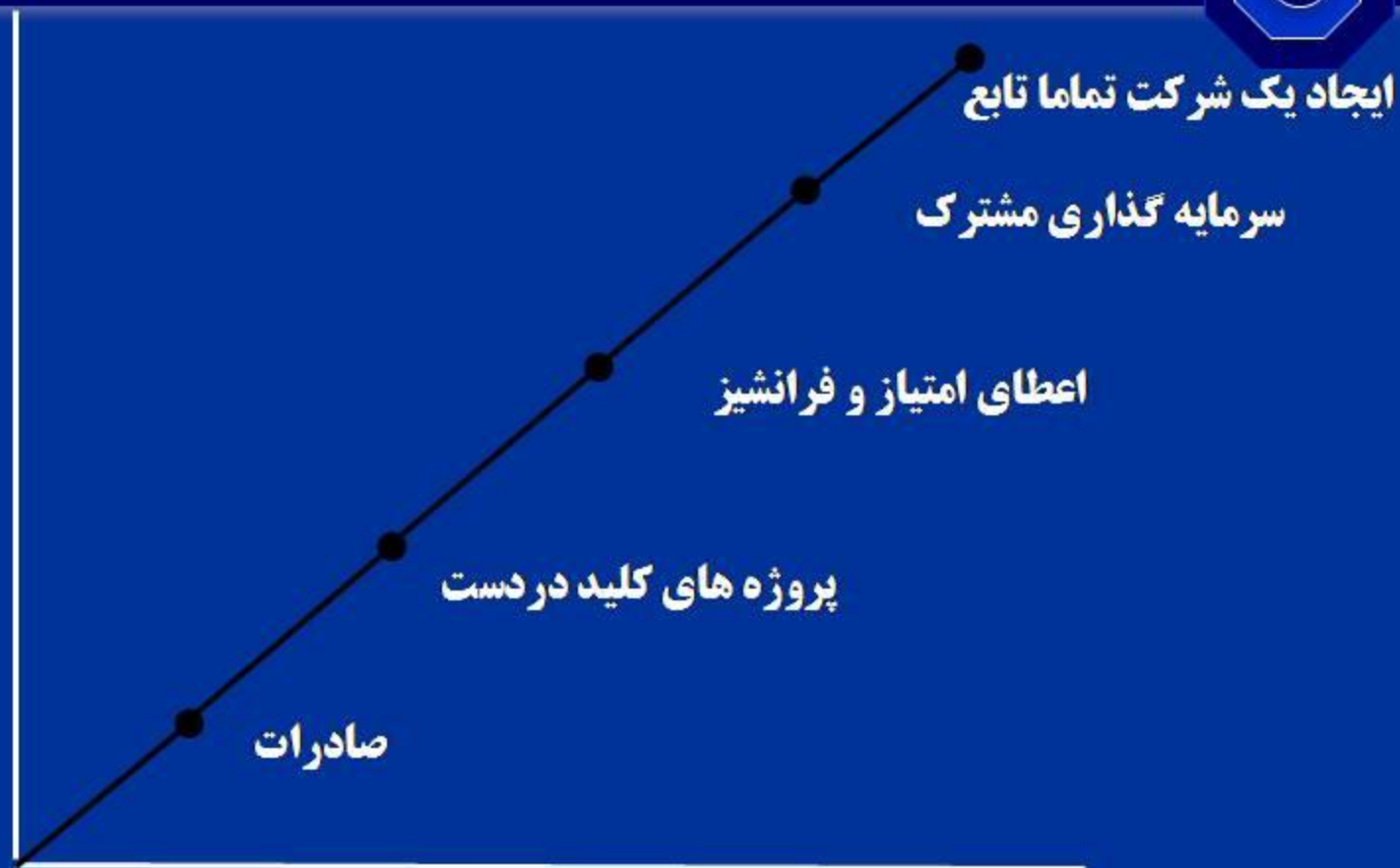
مشکلات	مزایا	شیوه ورود
. نداشتن کنترل بر امتیازات واگذار شده . عدم امکان حداکثر سودآوری . عدم امکان استفاده از صرفه های ناشی از مکان و منحنی تجربه	. دسترسی به دانش شریک داخلی . تسهیم ریسک و هزینه ها . از نظر سیاسی چندان مورد قبول نیست	تأسیس شرکت مشترک
. هزینه و ریسک بالا	. حمایت کامل از دانش فنی . امکان حداکثر سود در عرصه جهانی . امکان استفاده از صرفه های ناشی از مکان و منحنی تجربه	ایجاد یک شرکت کاملاً تابع

Entry Modes

روشهای ورود به بازار خارجی



ریسک و پاداش



مالکیت دارایی و اختیارات مدیریتی



سرمایه گذاری جدید (Greenfield Investment)
در برابر ادغام و تملیک (Merger & Acquisition):
مزایای (M&A):

- سرعت انجام سرمایه گذاری و ورود به بازار (دایملر-کرایسلر)
- جلوگیری سریع از توان رقابتی رقبای ویژه در بازارهای شدیداً رقابتی
- ریسک کمتر (درآمدها و هزینه ها معلوم)

مشکلات و محدودیتها:

- لزوم دارا بودن صنایع و شرکتهای بزرگ و معظم در اقتصاد میزبان
- پیچیده و زمانبر بودن مذاکرات مالی و قراردادی
- عموماً بدلیل مشکلات مالی و محدودیت بازار یکی از طرفین



روشهای مشارکت عمومی-خصوصی اجزا و ابعاد روشهای تامین مالی در قالب ترتیبات قراردادی

تعاریف



- مشارکت عمومی-خصوصی، مشارکتی است برای اجرای پروژه های زیرساختی در قالب قراردادى بلندمدت یا قرارداد اعطای امتیاز (CA) فیما بین دولت ، نهاد دولتی یا عمومی و شخصیت حقوقی خصوصی در قبال دریافت وجوه از دریافت کنندگان خدمات قابل ارائه توسط پروژه
- قرارداد اعطای امتیاز چارچوبی است برای مشخص نمودن ترتیبات تامین مالی، طراحی، اجرا و بهره برداری از تاسیسات و امکانات زیربنایی و مکانیزمی برای تخصیص منابع ، ریسکها و منافع حاصل از پروژه بین تمامی طرفهای ذینفع
- در اینگونه مشارکتها شخصیت حقوقی خصوصی می تواند شرکتی خصوصی، سازمانهای مردم نهاد یا یک کنسرسیوم باشند که معمولاً متشکل از شرکتهای پیمانکاری، شرکتهای بهره برداری و نگهداری، شرکتهای خصوصی و سرمایه گذاری و شرکتهای مشاوره ای است.
- معمولاً این کنسرسیوم شرکت پروژه یا شخصیت حقوقی با هدف خاص (SPV) را تاسیس و ثبت می کند تا بعنوان نهاد امضاء کننده قرارداد با دولت (یا نهاد عمومی) و پیمانکاران فرعی و نیز مدیریت و راهبری فنی ، عملیاتی و مالی پروژه عمل نماید.

اهداف و کارکردهای اصلی روشهای مشارکت عمومی-خصوصی



- تامین و تجهیز منابع مالی برای پروژه های بزرگ زیرساختی
- کاهش فشار بر منابع عمومی و بودجه کشور (عمرانی و جاری)
- جایگزینی مدیریت ناکارآمد بخش دولتی یا عمومی (مدیریت هزینه و ناپایدار) با مدیریت کارآمد و موثر بخش خصوصی (مدیریت درآمد و پایدار) در دو فاز اجرا و بهره برداری پروژه
- ارتقاء کیفیت خدمات قابل ارائه بدلیل وجود رقابت و ترتیبات قراردادی ناظر بر کیفیت و کمیت عملکردی بخش خصوصی
- افزایش امکان تحقق اهداف توسعه ای و برنامه ای دولتها
- افزایش اطمینان از اجرا و پیاده سازی پروژه ها در قالب برنامه زمانبندی و مالی تعیین شده
- تقسیم ریسکها بین تمامی طرفین متنوع قرارداد
- ایجاد زمینه برای انتقال دانش فنی، مدیریتی و فناوری روز در اجرا و بهره برداری پروژه های زیرساختی
- ایجاد فرصتهای شغلی فراوان (بویژه در مرحله ساخت)

■ قراردادهای خدمات

■ قراردادهای مدیریت

■ اجاره

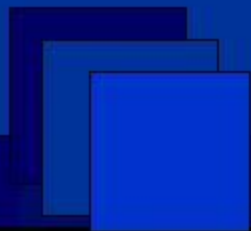
■ مشارکت

■ قراردادهای س.ب.و و امتیاز

■ قراردادهای س.ب.م و واگذاری



Forms of PPP



PPP Life Cycle Common Steps

مراحل عمومی چرخه عمر یک پروژه PPP تا عقد قرارداد



اهداف و کارکردهای اصلی روشهای مشارکت عمومی-خصوصی



پیش نیازهای اساسی



- نیاز به چارچوبهای قانونی و مقرراتی شفاف
- نیاز به طراحی و تعریف بسته مشوقهای مالی و حقوقی مناسب
- لزوم وجود رویه ها ، دستورالعملها و گردش کار و نحوه انتخاب، امتیازدهی و عقد قرار با بخش خصوصی بصورت شفاف در هر بخش و دستگاه تخصصی
- توسعه مقدماتی پروژه و وجود مستندات و بسته های حقوقی و قراردادی برای هر پروژه برای تخصیص و توزیع منصفانه ریسک و تضمین جریان نقدینگی پایدار
- احساس نیاز و وجود اراده سیاسی در سطح کلان و مدیریت دستگاههای اجرایی

محدودیتها و موانع



- ضعف دستگاهها و نهادهای دولتی و عمومی در تعریف نیازها در سطح فضای قانونی و مقرراتی و عملیاتی و اجرایی
- محدودیت منابع مالی عمومی و خصوصی داخلی کشورها و ابزارهای مناسب برای پاسخگویی به نیازهای اینگونه پروژه ها
- وجود ضعف فنی و عملیاتی در کارگزاران دولتی یا عمومی برای مدیریت فرآیند اجرایی این روش
- کمبود پروژه هایی توجیه پذیر و منطبق با استانداردهای لازم برای ارائه در قالب این روشها
- عدم تناسب تواناییها و ظرفیت بخش خصوصی کشورها برای درگیر شدن در طیف وسیع پروژه های زیرساختی از مدیریت منابع آب و فاضلاب تا پایانه های حمل و نقل و فرودگاهها

انواع مشتقات و روشهای مشارکت عمومی-خصوصی اجزا و ابعاد ترتیبات قراردادی در قالب بیع متقابل

ویژگی ها:

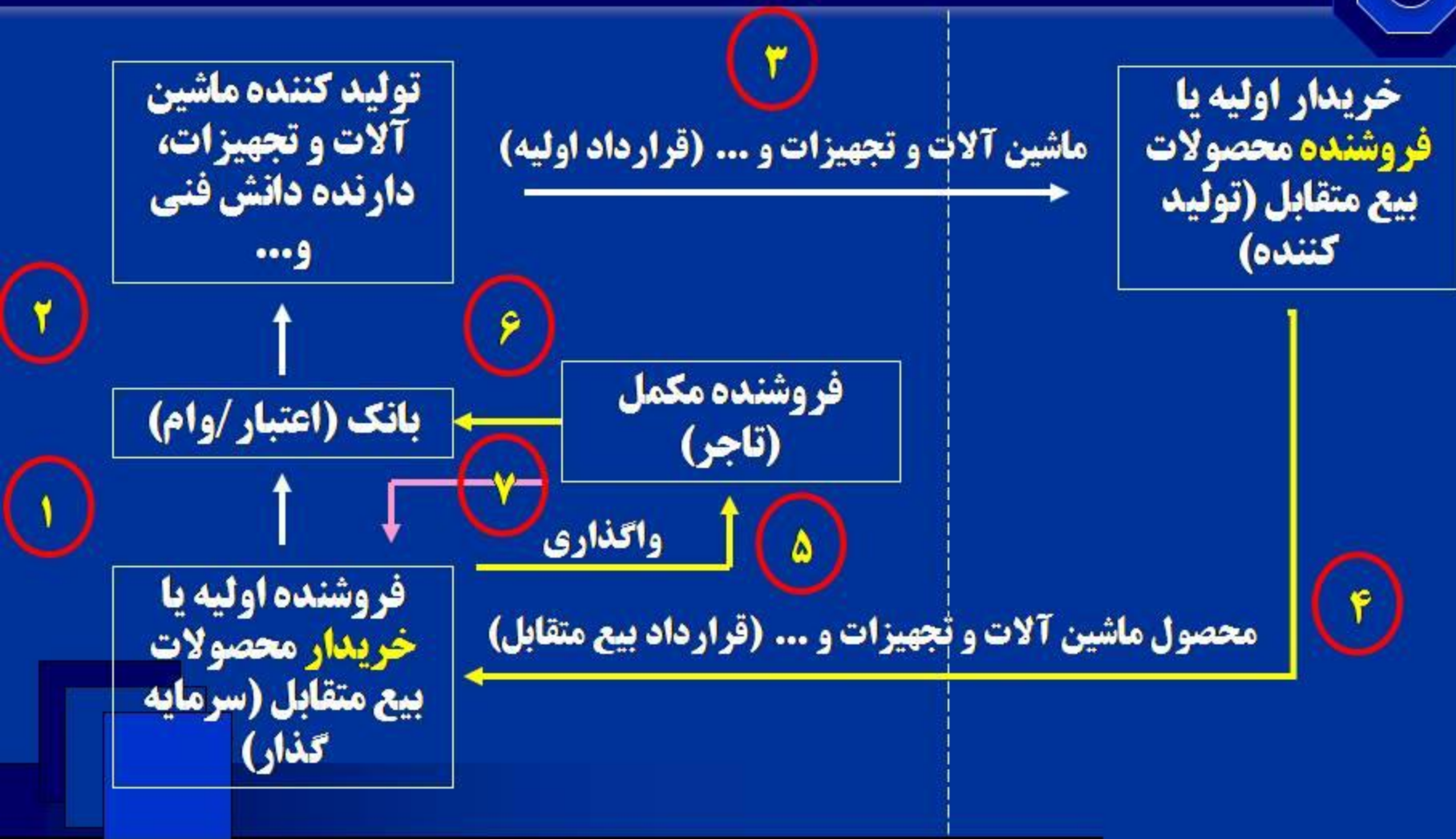
مزایا:

- غلبه بر مشکل کمبود ارز خارجی و صرفه جویی در ذخایر ارزی
- غلبه بر مشکل عدم تعادل تراز پرداختها
- بازاریابی و نفوذ در بازارهای جدید و شبکه های توزیع بین المللی
- صادر کردن کالاهای صنعتی بجای سنتی
- افزایش اشتغال
- حفظ سطح واردات لازم برای توسعه

مضار:

- کندی معاملات (ضرورت یافتن خریدار و فروشنده با علایق مکمل)
- بالا رفتن هزینه معاملات بدلیل دخالت واسطه های متعدد
- محدودیت در انتخاب منابع عرضه واردات
- تعیین قیمت بر مبنای چانه زنی نه قیمتهای بین المللی معمولاً بدلیل نیاز در کشور های در حال توسعه و لذا قیمت قرارداد اولیه بیشتر و قیمت محصول متقابل کمتر

ساختار معمول ترتیبات بیع متقابل



مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)

واژگان:

قرارداد اولیه: به معنی قراردادی است که حقوق و تعهدات طرفهای مربوطه در خصوص عرضه ماشین آلات، یا تجهیزات، یا حق اختراع، یا دانش فنی و یا کمکهای فنی (که به اختصار تجهیزات / تکنولوژی نامیده می شود) در آن تعیین میگردد.

موضوع قرارداد اولیه: ماشین آلات، یا تجهیزات، یا حق اختراع، یا دانش فنی و یا کمکهای فنی است که تولید محصولاتی را امکان پذیر می سازد

فروشنده اولیه: به معنی طرف قرارداد اولیه است که تجهیزات / تکنولوژی مورد توافق را عرضه می کند.
خریدار اولیه: به معنی طرف قرارداد اولیه است که تجهیزات / تکنولوژی مورد توافق را خریداری می نماید.

محصولات: به معنی محصولاتی است که با استفاده از این تجهیزات / تکنولوژی، ساخته شده و به روش بای بک فروخته و خریداری می شوند.

قرارداد بای بک: به معنی قراردادی است که فروشنده اولیه و خریدار اولیه همزمان با قرارداد اولیه منعقد نموده و حقوق و تعهدات این دو به عنوان طرفهای قرارداد بای بک در خصوص خرید و فروش محصولات در آن تعیین می شود.

فروشنده محصولات بای بک: به معنی خریدار اولیه در مقامش به عنوان طرف قرارداد بای بک است.
قرارداد مکمل: به معنی قراردادی است که حقوق و تعهدات طرفها در خصوص خرید و فروش محصولات ناشی از قرارداد بای بک را تعیین می کند.

مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)

واژگان:

فروشنده مکمل: به معنی یکی از طرفهای قرارداد مکمل است که محصولات مورد توافق در آن قرارداد را عرضه می کند. معمولاً این شخص خریدار اولیه و فروشنده محصولات بای بک است اما می تواند شخص ثالثی نیز باشد.

خریدار مکمل: به معنی یکی از طرفهای قرارداد مکمل است که محصولات مورد توافق در آن قرارداد را خریداری می کند. در واقع، این شخص ممکن است فروشنده اولیه و خریدار محصولات بای بک باشد اما می تواند شخص ثالثی نیز باشد.

واگذار کننده (منتقل): به معنی خریدار محصولات بای بک یا بسته به مورد، فروشنده محصولات بای بک است که حقوق و تعهدات خود در قرارداد بای بک را به شخص ثالثی منتقل کرده است.

واگذار شونده (منتقل الیه): به معنی شخص ثالثی است که واگذار کننده، حقوق و تعهدات خود در قرارداد بای بک را به وی منتقل کرده است.

قرارداد بیع متقابل: قرارداد منعقد شده میان یک خریدار ماشین آلات، تجهیزات، دانش فنی، کمکهای فنی و ... (موسوم به خریدار اولیه و یا فروشنده محصولات بیع متقابل) و فروشنده آن ماشین آلات، تجهیزات و ... (موسوم به فروشنده اولیه یا خریدار محصولات بیع متقابل) می باشد که طی آن فروشنده اولیه متعهد می گردد در قبال فروش اولیه (مندرج در قرارداد اولیه) بخشی از محصولات تولیدی از آن ماشین آلات و تجهیزات و ... را به ارزشی کمتر، مساوی و یا (آنگونه که متداول است) بیش از ارزش فروش اولیه خریداری نماید.

مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)



طرفها و ساختار :

طرفها

(الف) فقط دو طرف

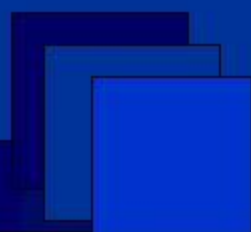
(ب) اشخاص ثالث بعنوان فروشندگان مکمل

(ج) اشخاص ثالث بعنوان خریداران مکمل

ساختار قرارداد

(الف) قرارداد واحد

(ب) قراردادهای مجزا



مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)



قرارداد اولیه

ماشین آلات و تجهیزات

- (الف) توضیحات (خود و نحوه کارکرد، اسناد فنی جهت استفاده مناسب)
- (ب) نصب (تعهدات طرفین در این خصوص)
- (ج) راه اندازی، کار آزمایشی و پذیرش (شرایط، ضوابط و دوره هر یک)
- (د) ضمانتها (ضمانت مواد، کیفیت محصول و حسن انجام کار)

حق اختراع، دانش فنی و کمک فنی

- (الف) حوزه شمول مجوز (تعریف حق اختراع؛ دانش فنی و ...)
- (ب) افشاء (طریقه افشای اطلاعات؛ دیسکت، نقشه و ...)
- (ج) کمک فنی (بازدید به منظور کمک ویا آموزش ساخت و فروش: تعداد کارکنان، مدت زمان حضور و حوزه آموزش)

کنترل کیفیت و ضمانتها

- (الف) کنترل کیفیت (سیاستهای کنترل کیفیت و رویه عدم تطابق)
- (ب) ضمانتها (از نوع ضمانت استفاده از علائم تجاری فروخته و ..)

مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)



قرارداد بیع متقابل (بای بک)

تعهد بای بک

(الف) الزام به بای بک

(ب) تعهدات دو جانبه

محصولات بای بک

(الف) تعیین نوع محصول

(ب) موجود بودن محصولات (موجود بودن محصول برای خریدار و عواقب عدم وجود)

تطابق محصولات

(الف) مشخصات و کیفیت (فنی)

(ب) کمیت و نوع (چند گونه از یک نوع)

کل ارزش تعهد بای بک

(الف) ارزش باید تعیین گردد (تعریف ارزش محصولات توسط خریدار و

تعیین میزان فرضا به تناسب)

(ب) راههای گوناگون تعیین ارزش (مقدار مشخصی پول یا درصدی از قرارداد

اولیه)

(ج) مبنای محاسبه و غیره باید مشخص شود

مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)

چرا تعیین قیمت دشوار است:

نامشخص بودن ارزش قرارداد اولیه (کمکهای فنی)
تغییر هزینه های حمل، بیمه و تعرفه ها
تغییر فوب به سیف یا ... بنا به دلایل فوق
تغییر قیمت مواد خام، نیروی کار و کلا وضعیت بازار
کلا زمان بر بودن و نبودن اتکای دیگری برای سرمایه گذار بجز قیمت محصولات (در مقابل قیمت دارایی)
نتیجه: تعویق تعیین قرارداد بای یک تا انعقاد یک قرارداد مکمل

قیمت محصولات

(الف) استانداردهای تعیین قیمت (قیمت محصولات مشابه یا قیمت همان محصول در منطقه)
(ب) شرط مشتری ممتاز

(ج) ارز

واگذاری

(الف) دلایل واگذاری (رابطه خریدار با کالا)

(ب) واگذاری بر اساس موافقت، تأیید و وظیفه اطلاع دادن (تأیید وزارتخانه و

دستگاههای ذیربط، در ایران: خریدار مکمل و فروشنده مکمل)

(ج) اثر حقوقی واگذاری

(د) الزام واگذار شونده و طرف دیگر در مقابل یکدیگر

مفاد قراردادهای بیع متقابل:

(Buy Back Arrangements)



فروش مجدد محصولات

- (الف) محدوده جغرافیائی فروش باید تعیین گردد: برای ممانعت از رقابت خریدار بای (یا خریدار مکمل یا واگذار شونده) با فروشنده بای بک
- (ب) مقررات مربوط به رقابت باید رعایت شود (قوانین ضد انحصار و تبانی)
- ارجاع (کلیه قراردادهای مکمل و واگذاری و غیره)
- شرایط تحویل (فوب، سیف و ...)

جدول زمانبندی برای اجراء

- (الف) آغاز تحویل (نخستین تحویل متعاقب اتمام دوره آزمایش تجهیزات و پذیرش آنها)
- (ب) جدول زمانبندی تقریبی (نه بسیار دقیق بلکه به تقریب)
- (ج) مقادیر و انواع واقعی (اشاره به همانچه که در قرارداد اولیه مورد توافق قرار گرفته است)
- (د) تاریخ نهائی (علیرغم انعطاف، اتمام نهایی قرارداد)
- عدم تطابق (فرضا مرجع با قبول کلیه هزینه ها از جمله عدم النفع)
- پرداخت

- (الف) شرایط پرداخت (چگونه و در ازای چه اسنادی قیمت پرداخت شود؛ آیا خریدار تضمین میدهد)
- (ب) ترتیبات حساب تضمینی یا امانی (escrow account)

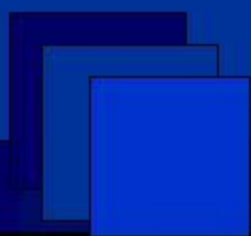
تجربه قراردادهای بیع متقابل در حوزه نفت و گاز و تجربه ایران:



سیستمهای متداول:

- سیستم اعطای امتیاز
 - پرداخت حق امتیاز
 - پرداخت مالیات

- سیستم توافقات قراردادی
 - قرارداد تسهیم تولید (PSC)
 - قرارداد بیع متقابل



تجربه قراردادهای بیع متقابل در حوزه نفت و گاز و تجربه ایران: (ادامه)



اجزاء اصلی قراردادهای تسهیم تولید:

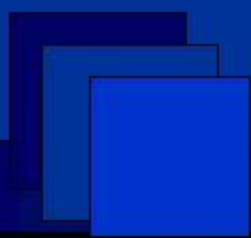
- ✓ محصول برای پوشش هزینه (تخصیص درصد مشخصی از درآمد تولید برای پوشش هزینه های سرمایه ای و عملیاتی)
- ✓ محصول برای پوشش سود (تخصیص درآمد حاصل از باقیمانده تولید و تسهیم آن بین طرفین قرارداد بر اساس درصد و نرخ قابل مذاکره)
مبنای تعیین نرخ تسهیم: (بطور جداگانه یا ترکیبی)
 - * نرخ تولید
 - * نسبت درآمد تجمعی به هزینه های سرمایه ای تجمعی (فاکتور R)
 - * نرخ بازگشت سرمایه سرمایه گذار (متأثر از تغییرات قیمت محصول، تغییرات هزینه های سرمایه ای و تغییرات اندازه و میزان ذخیره حوزه نفتی)

تجربه قراردادهای بیع متقابل در حوزه نفت و گاز و تجربه ایران: (ادامه)



اجزا و ابعاد اصلی قراردادهای بیع متقابل (قراردادهای ارائه خدمات):

- ✓ ترتیبات و ابعاد اجرایی پروژه و زمانبندی اجرا
- ✓ نحوه پوشش تمامی هزینه های سرمایه ای و عملیات اکتشاف و تولید به نیابت از شرکت ملی نفت ایران
- ✓ نحوه محاسبه ، پرداخت و استهلاك هزینه های سرمایه ای، غیر سرمایه ای ، هزینه های مالی و منافع و نرخ بازگشت سود سرمایه گذار از محل درآمد فروش محصول
- ✓ شرایط لازم الاجرا شدن ترتیبات پرداخت (تکمیل فعالیتهای توسعه ای، تایید طرف اول قرارداد و تحقق سطح تولید برنامه ریزی شده)
- ✓ تعیین زمانبندی دوران ساخت و توسعه (معمولا ۲ تا ۳ سال) و دوران برداشت از محل درآمد فروش محصول و فعالیتهای عملیاتی طرح (معمولا ۵ تا ۸ سال)



تجربه قراردادهای بیع متقابل در حوزه نفت و گاز و تجربه ایران: (ادامه)



مقایسه چگونگی تقسیم ریسک در دو روش PSC و BUY-BACK

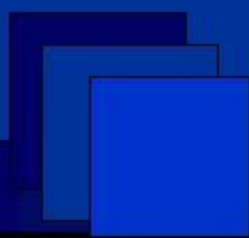
نوع ریسک	قرارداد تسهیم تولید	قرارداد بیع متقابل
هزینه های توسعه طرح	بین هر دو طرف قراردادی (دولت و سرمایه گذار) تقسیم می شود	ریسک افزایش هزینه بعد از پیمانکار (سرمایه گذار) است ولی هر دو طرف قرارداد از کاهش آن منتفع می شوند
تکمیل و اجرای فعالیتهای توسعه طرح	بین دو طرف تقسیم می شود اما تاثیر آن بر روی سرمایه گذار بیشتر است	ریسک تاخیر عمدتاً متوجه پیمانکار است
میزان ذخایر	بین دو طرف تقسیم می شود	در طی دوران قرارداد و استهلاك سرمایه بیشتر متوجه سرمایه گذار است ولی بعد از آن به دولت منتقل می شود
میزان تولید	بین دو طرف تقسیم می شود	هر دو طرف را متاثر می کند
هزینه های بهره برداری	بین دو طرف تقسیم می شود	هر دو طرف را متاثر می کند
قیمت محصول	بین دو طرف تقسیم می شود	تاثیر پذیری دولت بیشتر است.
بایان بهره برداری و تسویه حساب طرح	بین دو طرف تقسیم می شود	عمدتاً متوجه دولت است

تجربه قراردادهای بیع متقابل در حوزه نفت و گاز و تجربه ایران: (ادامه)



معایب قراردادهای بیع متقابل (قراردادهای ارائه خدمات):

- ✓ کوتاهی زمان قرارداد و نتیجتاً عدم تمایل پیمانکار در بکارگیری روشهایی برای افزایش طول عمر حوزه
- ✓ محدود شدن میزان ورود سرمایه و بویژه دانش فنی توسط پیمانکار
- ✓ عدم تمایل و نبود انگیزه برای انتقال دانش مدیریتی توسط پیمانکار
- ✓ شباهت بیشتر با روشهای متداول و سنتی پیمانکاری و مشخص بودن نرخ بازگشت سرمایه و ثابت بودن تقریبی حاشیه سود پیمانکار و محدود کردن او به اهداف تعیین شده قراردادی
- ✓ لزوم تقبل سهم بیشتری از ریسکها توسط پیمانکار و لذا کمتر شدن میزان جذابیت این قراردادها برای سرمایه گذاران



اجزا و ابعاد ترتیبات قراردادی در قالب روش های ساخت بهره برداری و واگذاری (BOT)

تعریف:

به یک شکل از روش سرمایه گذاری تامین مالی پروژه ای بطور ساختار یافته که با اعطای امتیاز از سوی دولت به شرکتهای بخش خصوصی (یا کنسرسیومی از شرکتها) برای احداث تاسیسات و امکانات زیرساختی و زیربنایی که معمولاً توسط دولت ساخته و بهره برداری می گردد اطلاق می گردد. با توجه به تعریف، حوزه مورد استفاده این شیوه ها حوزه هایی نظیر احداث جاده و راه آهن، فرودگاه و بنادر، نیروگاه و شبکه توزیع برق، سد و شبکه آبیاری، شبکه مخابرات و پستی، فاضلاب و جمع آوری زباله و ... می باشد.

انواع:

- ساخت، بهره برداری، واگذاری
- ساخت، مالکیت، بهره برداری، واگذاری
- ساخت، مالکیت، بهره برداری
- ساخت، اجاره/لیزینگ، واگذاری
- بازسازی، بهره برداری، واگذاری
- توسعه، بهره برداری، واگذاری

B.O.T. و مباني آن



يکي از روشهاي تامين منابع مالي جهت اجراي پروژه هاي زيربنايي توسط بخش خصوصي و معمولاً شامل موارد زير مي باشد :

- Design ➤
- Construct ➤
- Finance ➤
- Operation ➤

طرف هاي عمده در پروژه هاي B.O.T

امتیاز دهنده (Principal) ، دولت یا شرکتهای دولتی

➤ امتیاز گیرنده ، صاحب امتیاز (Concessionaire) ؛ کنسرسیومی از شرکتهای که وظیفه تامین مالی و ایجاد پروژه را بر عهده دارند.

➤ سرمایه گذار (تامین مالی کننده یا حامی مالی) (Lenders یا Sponsors)

➤ پیمانکاران یا سازندگان تاسیسات (Contractor)

➤ بهره بردار (Operator)



• قراردادهای امتیاز (CONCESSION) در B.O.T

• موافقتنامه مالی (Financial agreement)

• قرارداد ساختمان (construction contract)

• قرارداد بهره برداری (operation contract)

❖ معمولاً در پروژه های B.O.T، ۳۰۰ قرارداد قابل انعقاد

دوره B.O.T:

متفاوت . بسته به قرارداد ، معمولاً ۲۵-۴۰ سال

B.O.T. تامین مالی پروژه های



متولی اصلی : Concessionaire :

وام (Debt)

سرمایه سهمی : (equity)

- سایر مشارکت کنندگان در تامین مالی :

سرمایه گذاران ، پیمانکاران و بهره بردار

پوشش های حمایتی پروژه های B.O.T. : تضامین دولتی ،

پوشش های حمایتی برای پروژه های B.O.T. در ایران :

➤ قانون تشویق و حمایت از سرمایه گذاری خارجی

➤ ضمانت نامه دولت (حسب مورد)



دوره امتیاز:				نمونه ایرانی طرح:
	بهره برداری		ساخت	B.O.
انتقال	بهره برداری		ساخت	B.O.T.
	بهره برداری	تملك	ساخت	B.O.O.
انتقال	بهره برداری	تملك	ساخت	B.O.O.T.
		انتقال	ساخت	B.T.
	بهره برداری	انتقال	ساخت	B.T.O.
انتقال	اجاره		ساخت	B.L.T.
انتقال	اجاره		باوضاي	R.L.T.
	بهره برداری	تملك	باوضاي	R.O.O.
انتقال	بهره برداری		ایجاد - توسعه	D.O.T.
	بهره برداری	اضافه نمود	قرارداد پیمانکاری	C.A.O.

ویژگی های روش ساخت بهره برداری و واگذاری



مزایا:

۱. ورود حجم عظیم سرمایه و منابع به کشور:
♦ متوسط درخواستهای واصله برای سرمایه گذاری به طریق ساخت، بهره برداری و واگذاری: ۵۰۰ میلیون دلار
۲. اشتغال زایی در ابعاد بسیار بزرگ (بویژه در مرحله ساخت)
۳. آزاد شدن منابع عمومی تخصیص یافته به طرح های زیربنایی برای استفاده در سایر حوزه های دارای اولویت
۴. حفظ کنترل دولت بر عرصه های راهبردی نظیر مخابرات، نیرو و... از طریق بکارگیری روشهای مشمول و متضمن مرحله واگذاری به دولت (**T)
۵. امکان خصوصی سازی در ابعاد وسیع در بخش زیر ساختها از طریق بکارگیری روشهای مشمول و متضمن مالکیت بخش خصوصی (*OO)
۶. افزایش کارایی و کاهش هزینه های تولید و ارتقای کیفیت آن به دلیل جایگزینی بخش خصوصی با بخش دولتی
۷. سایر مزایای سرمایه گذاریهای خارجی (انتقال فناوری و ...)

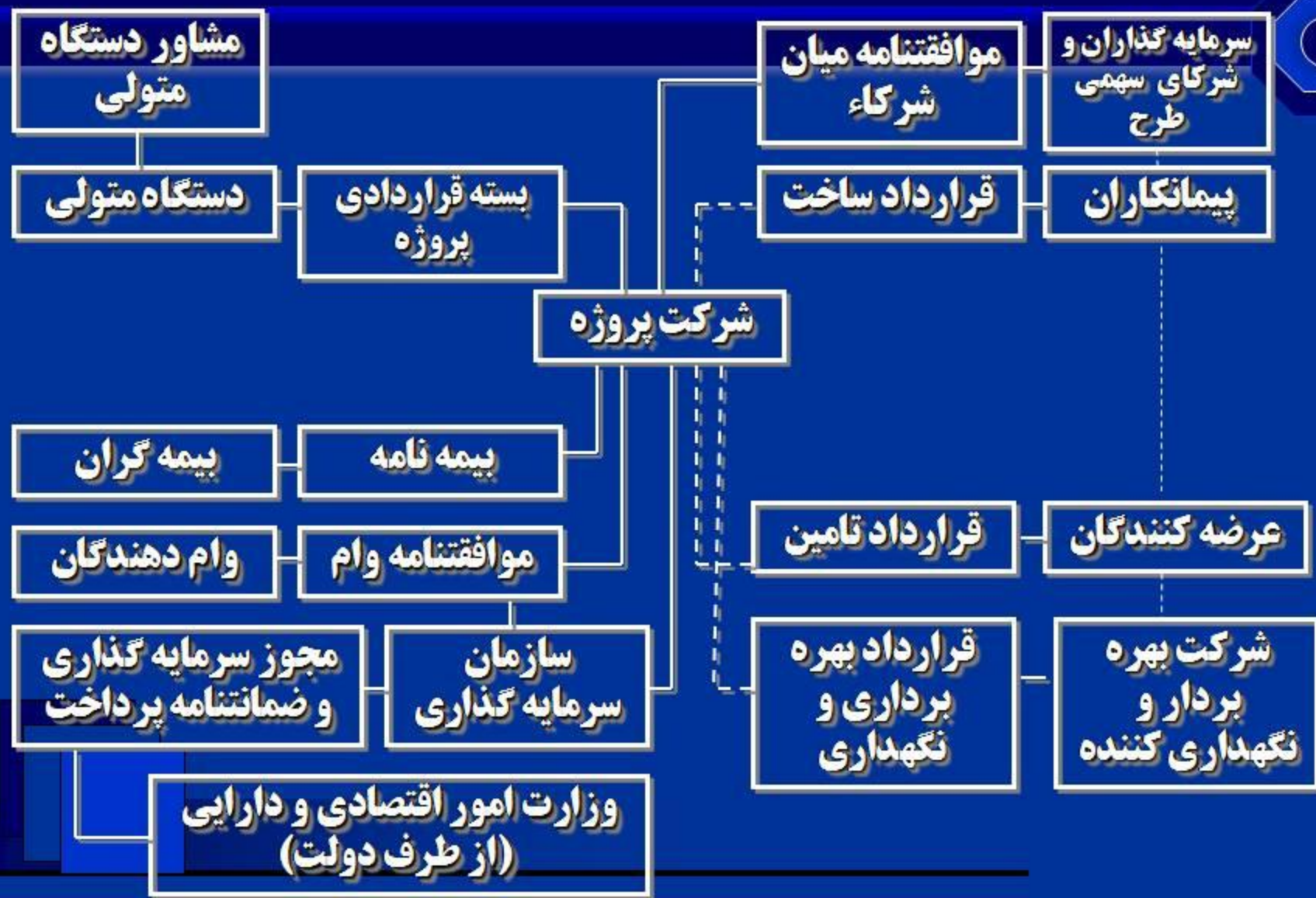
ویژگی های روش ساخت بهره برداری و واگذاری (ادامه)



مختصات:

- ✓ وجود پیچیدگی زیاد از بعد فنی، حقوقی، تعداد طرفهای ذیربط، تعدد قراردادهای بهم پیوسته و مرتبط
- ✓ تاثیر پذیری هر یک از طرفین نه تنها از بابت نحوه عملکرد طرف مستقیم قرارداد خود بلکه از حیث نحوه عملکرد دیگر طرفین پروژه
- ✓ نیاز به اشراف و تخصص بالای هر کدام از طرفین پروژه در مقطع مذاکرات قرارداد برای اطمینان از تخصیص ریسک و منافع متناسب و اعمال مفاد قرارداد ناظر بر این امر
- ✓ لزوم درآمد زایی و وجود جریان نقدینگی پایدار در طول دوران اعطای امتیاز (Concession Period) پروژه از منظر تامین کنندگان مالی
- ✓ ارائه و طراحی بسته تضامین پوشش اقساط بازپرداخت عموماً متکی به داراییهای پروژه

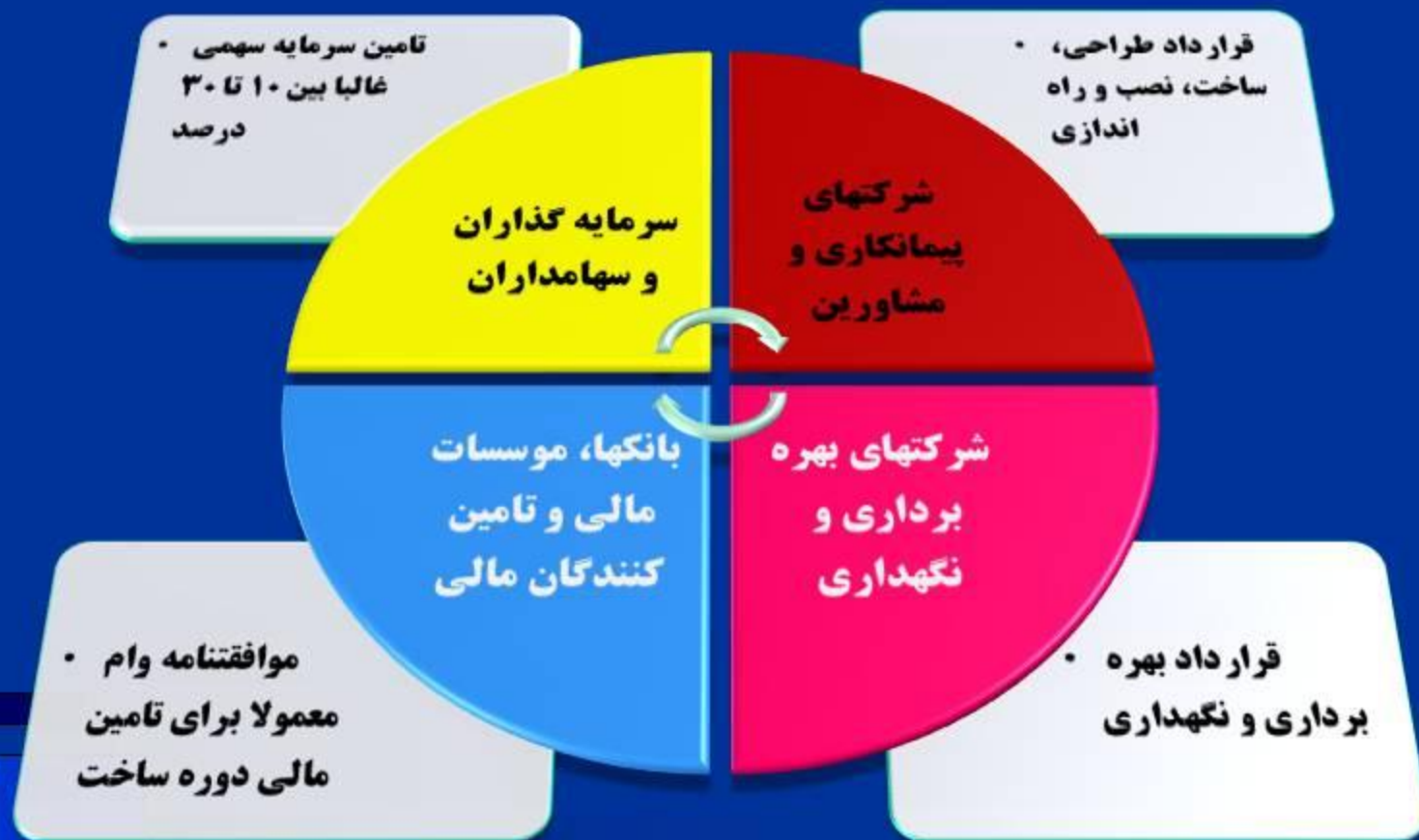
ساختار معمول روشهای BOT



طرفهای قراردادی در روشهای BOT و تمهیدات آنها (دولت/شرکت دولتی یا عمومی)



طرفهای قراردادی در روشهای BOT و تمهیدات آنها (حامیان و متولیان طرح)



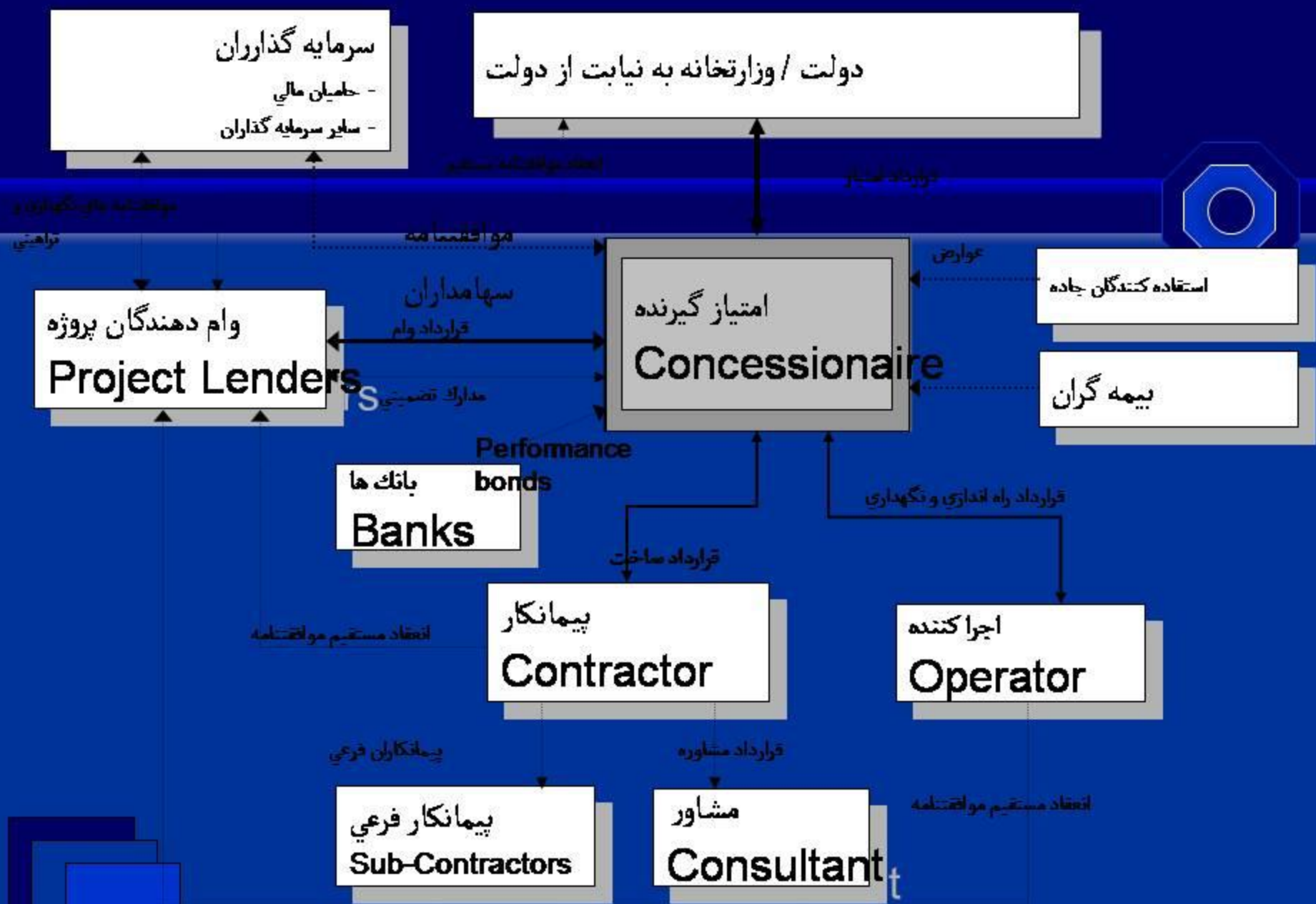
قراردادهای کلیدی در روشهای BOT



قراردادهای کلیدی در روشهای BOT

(ادامه)





ترتیبات قراردادی در قالب مشارکت مدنی



مشارکت مدنی (Civil Participation):

عقدی که به موجب آن دو یا چند شخص (حقیقی و یا حقوقی) به منظور تصرف مشترک و تقسیم سود و زیان (و گاه به مقصود دیگر)، امکانات، تواناییها و ظرفیتهای خود را به شراکت می گذارند و نهایتاً مالک سهمی مشاع از داراییهای طرح می شوند.

ویژگی ها:

مؤسسات، انجمن ها و تشکیلاتی که به منظور هدفهای اجتماعی و فرهنگی تشکیل می شوند (نظیر سازمانهای غیر دولتی حمایت از محیط زیست، مادران، کودکان بی سرپرست) حتی با کسب عواید برای انجام اهداف خود، شرکت تجاری نیستند اما شرکت مدنی محسوب می گردند. از آنجا که این مشارکتهای ذیل یکی از انواع شرکتهای مذکور در قانون تجارت قرار نمی گیرند فاقد شخصیت حقوقی مستقل هستند.

در مشارکت مدنی ارتباط شخصیتی شرکا با مال مشاع محو نمی شود در حالیکه در شرکتهای تجاری، شخصیت جمعی شرکا که از آن به عنوان "شخصیت حقوقی" یاد می شود مالک داراییها می گردد.

مفاد قراردادهای مشارکت برای تشکیل شخصیتهای حقوقی مشارکتی (Joint Venture Agreements)



اطلاعاتی که باید در اسناد ثبت درج گردند (محل ثبت، تاسیس و نام شرکت مشترک ، ...)
محل ثبت :

جنبه های سیاسی : کشورهای دارای روابط حسنه، بی طرف یا قدرتمند جهان.
در ایران: در وهله اول ثبت کنسرسیوم یا شرکت پروژه در کشورهای دارای سطح بالای روابط سیاسی و اقتصادی با کشورمان (و نه لزوماً کشورهای موسوم به ابرقدرت) توصیه می شود. با توجه به امضای موافقتنامه های تشویق و حمایت سرمایه گذاری با بالغ بر ۵۳ کشور می توان با عنایت به سایر ملاحظات نسبت به ثبت شرکت در کشورهای مزبور اقدام نمود.

ابعاد مالیاتی : برخورداری از تخفیفی ها یا معافیت های مالیاتی در کشورهایی که انواع مالیات بر فعالیت شرکت و یا درآمد شرکت کمتر است یا تخفیفی مالیاتی برای کنسرسیوم ها یا شرکت های پروژه ای معظم یا به شرکت های مشترک (در مقابل شرکت های بکلی تابعه) در برخی کشورها اعطا می کنند.

در ایران: با توجه به امضای موافقتنامه های اجتناب از مالیات مضاعف با بیش از ۴۴ کشور می توان با عنایت به سایر ملاحظات نسبت به ثبت شرکت در کشورهای مزبور اقدام نمود. از آنجا که بجز موارد مندرج در چکیده قانون مالیات های مستقیم، معافیت های مالیاتی دیگری وجود ندارد، لذا بعنوان گزینه دوم در اینگونه موارد ثبت در کشورهای یا مناطق موسوم به offshore می تواند مد نظر قرار گیرد که مقاصد تجاری و اقتصادی عمده موسسین آنها می باشد.

مفاد قراردادهای مشارکت: (ادامه)

(Joint Venture Agreements)



فرآیند و هزینه ثبت: هر چند فرآیند ثبت معمولاً "چندان هزینه زمان در بر ندارد اما بر طبق قانون مالیاتهای مستقیم (ماده ۴۸) هزینه ثبت سرمایه شرکت جدید یا افزایش سرمایه شرکتهای موجود برابر دو در هزار ارزش سهام یا سهم الشرکه جدید می باشد، لذا نه تنها تقبل هزینه ثبت شرکت توصیه نمی گردد بلکه باید توجه داشت استفاده از حداکثر نسبت بدهی به سرمایه (بین ۲۰ تا ۳۰ درصد) یا ترتیبات قراردادی موجب کاهش هزینه تاسیس شرکت است.

رویه استفاده از نام شرکت خارجی یا ایرانی:

توجه به مقررات استفاده از نام شرکا و عنوان شرکت در قانون تجارت صرف درج نام بر روی محصول به عنوان بخشی از سرمایه خارجی برای دریافت سود یا حق امتیاز بویژه در مورد شرکتهای چند ملیتی بسیار معروف که قرارداد با آنها متضمن صادرات، استفاده از شبکه بین المللی توزیع سرمایه گذار خارجی و ذکر نام ایران کارخانه به عنوان سازنده باشد. ذکر نام سهامدار خارجی در مشارکتهای با بیش از ۵۱٪ سهم خارجی بالطبع متعارف است اما در هر حال تابع توافق فی مابین شرکا می باشد.

استفاده از کلمات ایران، پارس، پرشیا و ... با توجه به ضوابط ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری

منافع قرار دادهای مشارکت: (ادامه)

(Joint Venture Agreements)



مقررات حاکم بر حقوق شرکاء در روابط فیما بین و در رابطه با شرکت مشترک

- ۱- در حوزه الزامات مندرج در قوانین مختلف، متکی به آنها (قانون تجارت و قانون تشویق و ...)
- ۲- در صورت عدم وجود الزام قانونی (خارج از موارد احصا شده در قوانین) متکی به شرکتنامه، اساسنامه و سایر توافقات فی مابین شرکا
- ۳- در صورت سکوت شرکتنامه و اساسنامه و سایر توافقات شرکا متکی به قانون تجارت، قانون مدنی و ...

مثال: تغییر اساسنامه (از جمله موضوع شرکت، میزان و شرایط سهام ممتاز، حد نصابهای تشکیل مجمع عمومی و ...)، تغییر در میزان سرمایه یا انحلال شرکت صرفاً در صلاحیت مجمع عمومی فوق العاده است (الزام قانونی) که با ۵۱٪ صاحبان حق رای تشکیل و با آرای دوسوم حاضرین اخذ تصمیم می نماید (قابل تغییر بر طبق توافقات شرکا به شرط درج در اساسنامه).

مفاد قراردادهای مشارکت: (ادامه)

(Joint Venture Agreements)



مالکیت و ترکیب سرمایه

انواع ترکیب سهام و مالکیت

- اقلیت در دست سهامدار خارجی (Associate)
- اکثریت در دست خارجی (Affiliate)
- مالکیت مساوی (نوعی Associate)
- ۴۹٪ سهام در دست طرفین و ۲٪ در اختیار یک شخصیت حقیقی / حقوقی مستقل (نوعی Associate)
- ۱۰۰٪ مالکیت در اختیار شریک خارجی (Wholly Owned Subsidiary)

علل شکل گیری ترکیبات مختلف سهام:

- برخورداری توان مالی (شرط لازم)
- میل به برخورداری از سود و عواید سرمایه ای بیشتر (از طریق اخذ سهام ممتاز نیز امکان پذیر است): اصولاً متناسب با میزان سهام است
- میل به برخورداری از توان مدیریتی بیشتر (از جمله در تغییر مدیران، اهداف و سرمایه شرکت که البته از طرق دیگر نظیر انعقاد قرارداد مدیریتی، سهام ممتاز و درج شرایط ویژه برای سهام اقلیت نیز امکان پذیر است): اصولاً متناسب با میزان سهام است.
- ضرورت نظارت بر سرمایه ها و دارایی های کلیدی (نظیر دانش فنی، اختراع و ...)
- الزامات سیاستهای سرمایه گذاری کشور میزبان

مفاد قراردادهای مشارکت: (ادامه)

(Joint Venture Agreements)



مالکیت و ترکیب سرمایه

پرداخت بابت سهام

- وجه نقد (ارز قابل تبدیل و طرق مورد تایید بانک مرکزی)
- ماشین آلات، تجهیزات و دیگر اقلام ملموس (ارزیابی گمرک، کارشناس دادگستری، تأیید مجمع)، حق اختراع، دانش فنی، اسامی و علائم تجاری و خدمات تخصصی (ارزیابی دستگاه ذریبط، تأیید مجمع، محدودیت این قبیل اقلام)

نکاتی پیرامون تعیین ارزش حق الامتیاز (به عنوان بخشی از سهم سرمایه):

هدف طرف داخلی:

- پرداخت حداقل قیمت برای یک مجموعه معین تکنولوژیک
- به حداقل رساندن هزینه انتقال
- به حداقل رساندن هزینه فرصت
- به حداکثر رساندن بهره برداری فنی از یک مجموعه معین تکنولوژیک با حفظ قیمت هدف طرف خارجی اگر ضرورتاً عکس نباشد کاملاً همسو هم نیست

مفاد قراردادهای مشارکت: (ادامه)

(Joint Venture Agreements)



معيار قيمت تمام شده:

هنگامي که واگذارنده خود فروشنده ماشين آلات و تجهيزات و ... است، تعيين کننده سهم قابل توجهي از قيمت تمام شده است (دو بار پرداخت). در اين حال خريد اقلام فوق بايد حتي الا مکان مستقل از واگذارنده صورت پذيرد.

مقايسه پرداخت حق امتياز به صورت يکجا (انباشته) و جاري (مستمر)

مزايای پرداخت يکجا:

مشخص بودن هزينه تکنولوژی برای گیرنده
بی تاثیر بودن قيمت فروش و هزينه در مبلغ حق الامتياز
دسترسى واگذارنده به حسابهای گیرنده برای کنترل عوايد حاصل از امتياز ديگر موضوعيتی ندارد.

معایب پرداخت يکجا:

با توجه به بالاتر بودن نرخ تورم از رشد در فروش، ارزش حال انباشته معمولاً از مستمر بيشتري است.
واگذارنده در ريسک درآمدي گیرنده شريك نيست
واگذارنده انگيزه ای برای گسترش بازار ندارد
حفظ علائق واگذارنده به بازاری که در آمد ممکن را کسب نموده دشوار است لذا ممکن است به يک واحد رقيب به نرخی ارزان تر امتياز بدهد.

ارکان تصمیم گیری در شرکتهای مشترک



اداره و مدیریت:

مجامع

- مجمع عمومی عادی: وظیفه: برای همه امور بجز آنچه در صلاحیت دو رکن دیگر است. نصاب آراء: اکثریت - نصف بعلاوه یک.
- مجمع عمومی فوق العاده: برای تغییر در اساسنامه، تغییر در سرمایه یا انحلال شرکت. نصاب آراء: اکثریت - دو سوم.
- مجمع عمومی موسس: صرفاً تاسیس

هیات مدیره:

- الزامات قانونی در خصوص حداقل اعضا و فرد بودن برای شکل گیری اکثریت در هر حال
- عضویت: اهلیت و سهامدار بودن، برای مدت دو سال (شخص حقوقی هم ممکن است بجز برای رئیس و مدیر عامل)
- نصاب تشکیل جلسات: حداقل نیمی از اعضای هیات مدیره
- اختیارات: انتصاب رئیس، نایب رئیس، مدیر عامل؛ تعیین حدود اختیارات مدیر عامل، اتخاذ تصمیمات لازم برای اداره شرکت: دعوت از مجامع، تنظیم حسابها، ارائه پیشنهادهای در موارد مهم نظیر افزایش یا کاهش سرمایه، اجازه انعقاد قرارداد با شرکت

مدیر عامل:

شخص حقیقی از بین یا خارج از اعضای هیات مدیره، ممنوعیت مدیر عاملی بیش از یک شرکت، برای دو سال

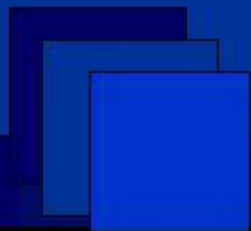


معرفی روشهای خاص تامین مالی بین المللی و مطالعه موردی کاربردهای آن در پروژه های خدمات شهری

روشهای جایگزین



- انتشار اوراق مشارکت ریالی و ارزی با رعایت عقود اسلامی
- استفاده از Supplier's Credit برای تأمین مالی اجزای پروژه
- استفاده از منابع مالی عمومی
- استفاده از مشوقهای سرمایه گذاری برای Fund Raising
- تشکیل بانک تخصصی
- تشکیل صندوق سرمایه گذاری
- تبدیل فاینانس به ترتیبات قراردادی



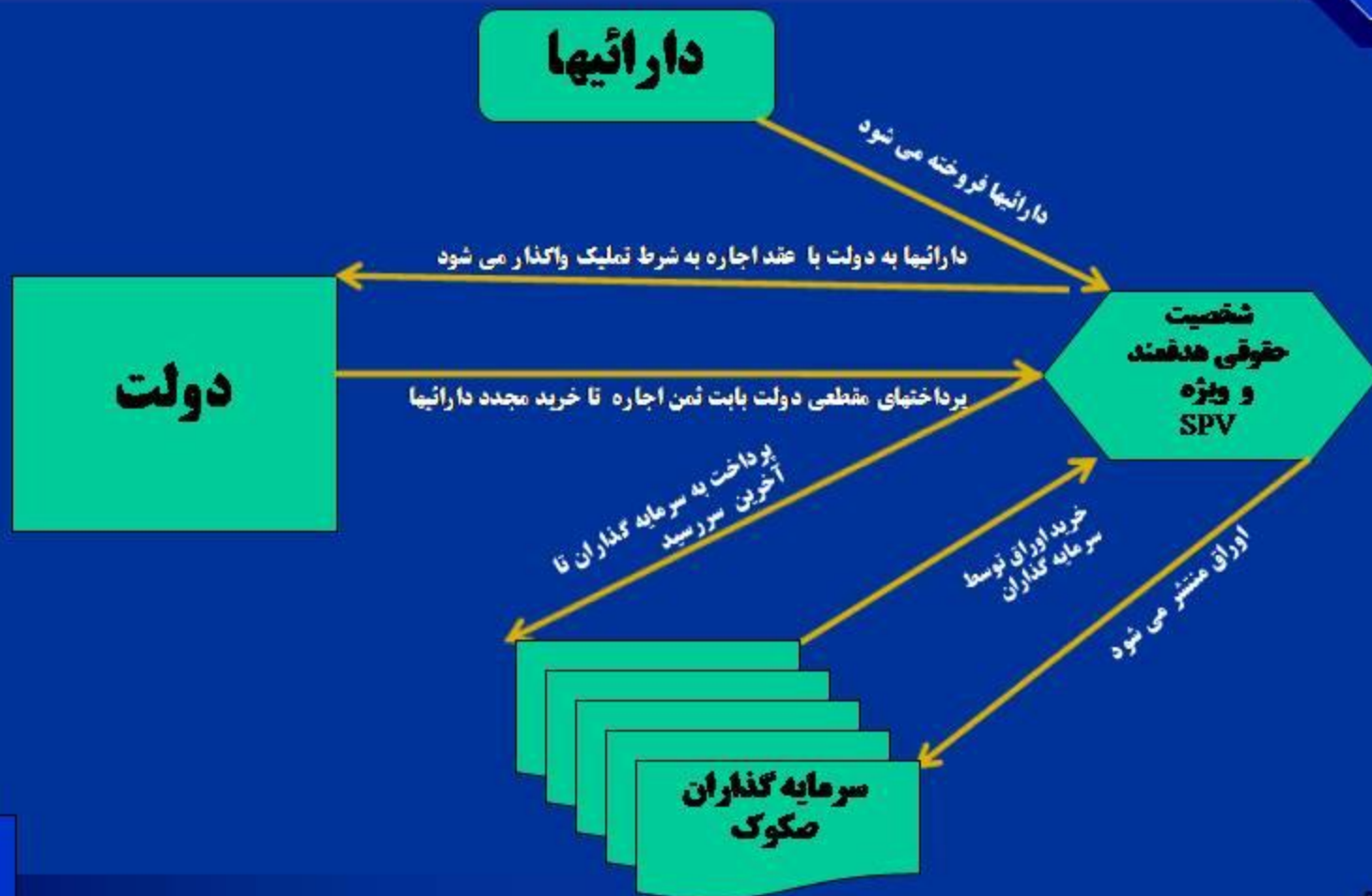
اوراق صکوک



➤ اوراق یا گواهی هایی با ارزش برابر که بیانگر سهام غیر منقسم به پشتوانه دارایی های ملموس و یا دارایی های یک طرح مشخص یا یک فعالیت سرمایه گذاری است. به عبارت ساده تر صکوک گواهی تملک است که هر صک بیانگر مالکیت بخشی از یک کل است که این کل می تواند یک پروژه سرمایه گذاری مانند یک پروژه بزرگراه یا یک طرح توسعه عمرانی و شهری و یا مجموعه ای از دارایی های تخصیص یافته باشد. به عبارتی هر سرمایه گذار یا دارنده اوراق صکوک در پوشش بخشی از بهای یک دارایی متناسب با ارزش اوراق در اختیار مشارکت می نماید و در ازای آن مالک آن بخش از دارایی محسوب می گردد.

➤ بر اساس استانداردهای شریعت اسلامی ۹ نوع صکوک شناسایی شده است که تا کنون صکوک اجاره مبتنی بر دارایی های اجاره داده شده به شرط تملیک (certificate of ownership in leased assets) بیشترین کاربرد و استفاده عملی را داشته است که البته بدلیل شباهت زیاد آنها با اوراق قرضه متعارف در بازارهای مالی مباحث و نقدهای زیادی نیز در مورد آن مطرح شده است. نکته کلیدی در مورد این اوراق این است که ضامن و صادر کننده اوراق می باید دو نهاد حقوقی مستقل باشند.

ساختار متعارف انتشار و عرضه اوراق قرضه اسلامی



تأمین مالی اجزاء پروژه



استفاده از یکی یا چند روش مختلف بصورت ترکیبی، ضمن شکستن پروژه به بسته‌های کاری کوچکتر با نیاز مالی کمتر، تأمین مالی آنها را محتمل‌تر می‌کند.



تأمین مالی اجزاء پروژه



Procurement

P1 P2 P3 P4 P5

Construction

C1

C2

Engineering

E1

E2

E3

Suppliers

S1 S2 S3 S4 S5

Contractors

Consultants

Supplier's Credit @ Banks

SC1 SC2 SC3 SC4 SC5

منابع دیگر

حساب ذخیره ارزی
مشوقهای سرمایه‌گذاری
مؤسسات مالی و اعتباری داخلی
بانکهای توسعه‌ای
بودجه‌های سنواتی و منابع عمومی
سایر منابع داخلی
اوراق مشارکت

استفاده از مشوقهای سرمایه‌گذاری



اجزاء کلیدی قراردادهای اجاره و سرمایه گذاری برای ارائه خدمات شهری



- تعاریف اصطلاحات قراردادی
- ثمن و مبلغ اجاره و ترتیبات پرداخت
- تعهدات موجر (تحویل زمین بلامعارض، تامین آب، برق و گاز، هماهنگی برای اخذ مجوزهای لازم، تدارک راهها و زیربناهای محیطی، جبران خسارت، ...)
- تعهدات مستاجر (ساخت و تکمیل تاسیسات با رعایت مختصات توافق شده، غرامت عدم رعایت زمانبندی اجرا، ترتیبات و زمانبندی آغاز بهره برداری، هزینه های بهره برداری و نگهداری، اجاره به ثالث، ...)
- زمان پایان قرارداد و واگذاری مجدد تاسیسات
- شرایط واگذاری و انتقال تاسیسات (شرایط فنی، الحاقات، تاسیسات جانبی و زیربنایی و ...)

تبدیل فاینانس به ترتیبات قراردادی

تلاش در بکارگیری روشهای غیر قرضی بجای فاینانس



بالتشكر



خدا قوت

