



انواع قرارداد های رایج در عرصه مبادلات تجاری / نظریه قرارداد

در جهان تجارت، قرارداد برای بنا کردن شراکت و انجام معاملات تجاری مورد استفاده قرار می گیرد. در حال حاضر، انواع متنوعی از قراردادهای تجاری وجود دارد که هر یک بر مبنای جزئیات توافق به عمل آمده بین طرف های ذیربط و در چارچوب قوانین و مقررات مشخص، تدوین می گردد.

در شکل گیری یک رابطه تجاری، طرفین یک معامله ی توافقی راجع نوع قرارداد تصمیم می گیرند. معمولاً، نوع قرارداد مورد استفاده برای ایجاد تعهدات تجاری، با توجه به نوع کار و ماهیت صنعت، تغییر می کند.

قرارداد، (به بیان ساده) یک توافق شفاف بین دو یا چند طرف است. یک یا چند طرف محصولات یا خدماتی را در ازای دریافت وجه از طرف یا طرف های دیگر، عرضه می کند.

نوع قرارداد، رابطه کلیدی بین طرف های تجاری را تعیین می کند و ریسک ها / مخاطرات پروژه را مشخص می سازد. شناخت ماهیت و ساختار انواع قرارداد های رایج در هر حرفه، انجام موفقیت آمیز یک معامله تجاری را تسهیل می کند.

انتخاب نوع قرارداد، سخت ترین گام در بنا کردن یک توافق تجاری با طرف دیگر است. این گام مخاطرات / ریسک های محتمل توافق به عمل آمده را مشخص می سازد.

انواع قرارداد

Fixed Price- Firm fixed priced (Lump Sum)

قیمت ثابت - قیمت مقطوع (یک قلم)

قرارداد قیمت ثابت (که مبلغ آن در منقصد اعلام یا براساس فهرس بها تعیین می گردد)، ساده ترین نوع قرارداد در میان انواع قراردادهای رایج (در دنیای کنونی) است. شرایط این قرارداد کاملاً بطور آسان، صریح و راحت (برای فهم و درک) بیان می شود. برای ساده سازی، پیمانکار / فروشنده ی خدمات تعهد می کند که یک خدمت تعریف شده / معین را طی یک مدت مشخص زمانی در ازای دریافت یک مبلغ مشخص از مشتری / کارفرما انجام دهد. در این نوع قرارداد، ممکن است مراحل معینی در ظرف زمانی مشخص و شاخص های اجرایی / ساخت مهم برای تحویل محصول / انجام خدمت بیان شود. علاوه بر آن، احتمال دارد که پیمانکار ضوابط و معیارهای تعریف شده / معینی را طی مراحل مشخص انجام کار و تحویل قطعی (نهایی) به پذیرد. از جمله مزایای مهم این نوع قرارداد آن است که پیمانکار قبل از شروع پروژه نسبت به هزینه کل آن مطلع می باشد.

قراردادهای قیمت مقطوع (که در آن بهای انجام کار تثبیت می شود و به عبارت دیگر، سقف قیمتی تعدیل ناپذیر دارد)، در شرایط تورمی و پرافت و خیر اقتصادی که عموماً توأم با نوسانات پی یا پی در بازارهای کالا، مالی و ارز می گردد، مخاطرات/ریسک های مالی طرف ارائه دهنده خدمات را (که لاجرم می باید برای اجرای کار قیمت رقابتی پیشنهاد دهد)، بالامی برد، بطوریکه گاهی شرایطی پدید می آید که قیمت قرارداد، هزینه های واقعی انجام کار را پوشش نمی دهد. این موضوع، بطور بالقوه روی کیفیت و زمانبندی انجام کار بدلائل روشن تاثیر می گذارد و دعاوی متعدد و متنوعی را پدید می آورد.

مبلغ برآوردی/برآورد های اولیه ی هزینه های انجام کار نیز عامل مهمی در تعیین و ارائه قیمت پیشنهادی به شمار می رود. خطای مثبت (Overestimate) یا منفی (Underestimate) در برآورد مبالغ هزینه، هر یک تبعات آشکار خود را به همراه دارد. از این رو، ماهیت و دامنه مخاطرات/ریسک های مرتبط با رقم برآوردی در شرایط مختلف، متفاوت است.

فرایند صدور و تایید صورت وضعیت ها، شرایط و زمان بندی پرداخت ها و نحوه نگارش آنها در متن قرارداد، بطور قابل ملاحظه ای بر روی هزینه های تامین منابع مالی مورد نیاز و نافرجامی برنامه مالی پیش بینی شده تاثیر می گذارد. پیش بینی دریافت علی الحساب از کارفرما تا حدی ریسک های مالی اولیه پیمانکار در این زمینه را پوشش می دهد البته به شرطی که علی الحساب دریافتی بدرستی بر مبنای برنامه تامین کالاها و خدمات پیش بینی شده، مدیریت شود.

فرایند حل اختلاف در خصوص ارقام پذیرفته نشده/موارد مورد مناقشه و زمان بندی پیش بینی شده برای این منظور در قرارداد غیر از تاثیر مستقیم روی هزینه های تامین مالی مورد نیاز، مخاطره/ریسک مرتبط با هزینه های مالی فرصت را تعیین می کند.

قراردادهای قیمت ثابت، اغلب شرط تعدیل قیمت را منوط به وقوع تغییرات اقتصادی می کند. بنابراین مفاهیم، قیود و نحوه نگارش این بند برای هر یک از طرفین (البته از دو منظر مخالف یکدیگر)، اهمیت حیاتی دارد. یکی از تفاوت های قرارداد های قیمت ثابت (fixed priced) با قراردادهای قیمت مقطوع (firm fixed priced) به درج یا عدم درج این ماده برمی گردد. قراردادهای قیمت مقطوع، علی رغم تغییرات در اوضاع اقتصادی تعدیل پذیر نیستند.

در جاییکه کارفرما ملزم به رعایت قیود مرتبط با سقف اعتبارات پیش بینی شده برای انجام پروژه های خود در چارچوب نظام تکلیفی بودجه بندی است، قراردادهای قیمت مقطوع مطلوبیت بیشتری دارد. شرکت های تابع تکالیف بودجه ای، برای انجام پرداخت های اضافه براعتبار تخصیص یافته، به مصوبات خاصی از مراجع ذیربط نیاز دارند. از این رو، قدرت انعطاف پذیری آنها بستگی تام به فرایند درخواست برای صدور مجوزات لازم و میزان انعطاف پذیری مراجع مذکور و دستور عمل های اجرایی دارد. ساختاردهی به قرارداد های قیمت مقطوع ----- مطلب ادامه دارد.

Unit Price

قیمت واحد-فهرست بها

در این مدل پروژه به واحدها/آحاد (مشخص) تقسیم می گردد و هزینه در مقابل هر واحد تعیین می شود. این نوع قرارداد نسبت به قرارداد با قیمت مقطوع/ثابت انعطاف پذیری بیشتری دارد. غیر از آن، مخاطره/ریسک های مستتر در برآورد قیمت انجام کار را تقلیل می دهد.

معمولا مالک/(کارفرما/پیمانکار اصلی نسبت به پیمانکاران دست دوم) پروژه در رابطه با برآورد های مربوط به آحاد تعیین شده) تصمیم می گیرد و از پیشنهاد دهندگان برای اخذ پیشنهاد برای هر عنصر یا واحد پروژه استعلام می کند.

پس از اخذ پیشنهادها(بسته به مبلغ پیشنهادی و صلاحیت یا مرتبه ی واجد شرایط بودن پیشنهاد دهندگان) کل پروژه به یک فروشنده/پیمانکار منتخب و یا آحاد مختلف به فروشندگان/پیمانکاران مختلف(بر اساس ماهیت هر واحد یا بسته ی کاری تعریف شده) داده می شود.

این مدل یک روش مناسب در زمانی است که هر یک از آحاد/واحد های پروژه تخصص های خاصی را برای اتمام کار/سفارش می طلبد. گاهی اوقات، پیچیدگی پروژه طرفین را ناگزیر می سازد که پروژه را به بخش ها یا بسته های کاری (با توجه به ماهیت هر فعالیت پیش بینی شده و نوع مواد کار و تجهیزات مورد استفاده) تقسیم کنند. برای مثال، کلیه عملیات تامین مواد کار و کالاهای یک پروژه را می توان به بخش های مکانیکی، الکترونیکی و مانند آن، طبقه بندی کرد.

در این قرارداد ها، بدلیل برآورد و تعیین قیمت تمام شده برای هر واحد کار، امکان جابه جایی مبالغ واحدهای دارای سقف قیمتی بیش از هزینه های واقعی به واحد هایی که مبالغ توافق شده برای آنها کم تر از بهای واقعی تمام شده آنها می گردد، تقریبا میسر نمی باشد. بنابراین، از منظر مهندسی مالی خطر/ریسک عدم پرداخت هزینه های مازاد بر مبلغ برآورد شده (از محل سرجمع مبالغ اضافه برآورد شده در سایر واحد ها) وجود دارد. خطرات/ریسک های متعدد دیگری-----

-----مطلب ادامه دارد

Cost Plus

اضافه بر بهای تمام شده- با اضافه هزینه-امانی ذینفع/خود اجرا

در این قرارداد علاوه بر هزینه ماشین آلات، نیروی کار و سایر هزینه های مربوط، درصدی از هزینه ها به عنوان کارمزد/حق العمل توافق شده به عرضه کننده خدمات/فروشنده پرداخت می گردد.

در این روش، عرضه کننده خدمت باید جدول زمانبندی و تخصیص منابع تفصیلی مربوط به پروژه را پیشنهاد کند. غیر از آن، کلیه هزینه ها باید بطور صحیح ثبت و ضبط، فهرست و بطور دوره ای (ماهانه، فصلی و غیره) به کارفرما/پیمانکار اصلی گزارش گردد، بطوریکه هزینه ها ی پروژه از منظر حسابرسی قابل بررسی شدن باشد.

پرداخت ها ممکن است توسط کارفرما/پیمانکار اصلی (نسبت به پیمانکاران فرعی) به صورت ادواری (ماهانه/فصلی) یا در انتهای مراحل معین کاری تعریف شده در ظرف زمانی مشخص انجام گیرد. این قراردادها-----مطلب ادامه دارد.

Incentive

انگیزه/تشویقی

قراردادهای تشویقی/انگیزه، معمولا موقعی مورد استفاده قرار می گیرد که در هزینه پروژه ابهام یا موارد عدم اطمینان وجود دارد. گرچه برآوردهای نسبتا دقیق در دسترس می باشد لیکن احتمال دارد منازعات فنی بر سر جمع منابع و همینطور فعالیت ها اثر بگذارد.

استفاده از این نوع قرارداد در پروژه های مرتبط با برنامه های آزمایشی یا به کارگیری فن آوری های نوین معمول است.

سه عامل هزینه ای در قراردادهای تشویقی وجود دارد: قیمت هدف، سود هدف و حداکثر هزینه مکانیزم و طرز اجرای قراردادهای تشویقی این است که هرافزایشی در قیمت هدف بین کارفرما و عرضه کننده خدمات به منظور حداقل ساختن ریسک های هر دو طرف تسهیم می شود.-----مطلب ادامه دارد.

Retainer (Time and Material - T&M)

حق الزحمه ای (زمان و مواد)

این مدل، یکی از جالب ترین تعهداتی است که توسط دویا چند طرف توافق می شود. این نوع قرار که در آن زمان و مواد بکاررفته در پروژه تعیین بها می گردد، بدون ریسک ترین مدل است.

پیمانکار تنها نیازه شناخت زمان و مواد مورد نیاز پروژه جهت تنظیم پرداخت ها دارد. این نوع قرارداد دوره های تحویل کوتاه مدت دارد و در هر دوره برآوردهای جداگانه/مجزا برای پیمانکار ارسال می گردد.

در صورتیکه پیمانکار برآورد و شرح کار ابلاغی را به پذیرد، عرضه کننده خدمت می تواند کار را شروع نماید.

برخلاف اکثر قراردادهای موجود، قراردادهای حق الزحمه ای عموما برای ترتیبات و قرارهای تجاری بلند مدت مورد استفاده قرار می گیرند.-----مطلب ادامه دارد.

Percentage of Construction Fee

درصد هزینه ساخت (وساز)

این نوع قراردادها در پروژه‌های مهندسی کاربرد دارند، هزینه‌ی ساخت براساس مواد و منابع مورد نیاز برآورد می‌گردد.

سپس کارفرما با عرضه‌کننده خدمت، قرارداد منعقد می‌کند و درصدی از هزینه‌های پروژه را به عنوان حق الزحمه به عرضه‌کننده خدمت می‌پردازد.

برای مثال، طرح ساخت یک پروژه را در نظر بگیرید. فرض کنید که برآورد هزینه‌های آن، در حدود یک میلیارد تومان تعیین شود.

زمانیکه برای این پروژه با عرضه‌کننده‌ی خدمت قرارداد منعقد می‌گردد، ممکن است کارفرما به پذیرد که ۳۰ درصد از مجموع هزینه‌ها را (که برابر ۳۰۰ میلیون تومان می‌شود)، به عنوان حق الزحمه ساخت به عرضه‌کننده خدمت به پردازد.-----مطلب ادامه دارد.

Engineering and procurement contract (EPC)

قرارداد مهندسی و تدارک تجهیزات و کالا

قرارداد‌ی است که در آن مجموعه خدمات طراحی، مهندسی، تأمین مصالح و تجهیزات، نظارت بر نصب و راه‌اندازی توسط یک پیمانکار انجام می‌شود.

قراردادهای مذکور، عموماً براساس شرایط قیمت ثابت یا قیمت مقطوع- قیود مرتبط با شاخص‌ها، استانداردها و دستور عمل‌های فنی مورد نظر- جداول منابع تامین کالاها و تجهیزات، مشخصات فنی، نشانی‌ها و سایر مباحث اجرایی، منعقد می‌گردد.

گرچه قراردادهای مذکور ساختار ساده‌ای دارد لیکن عدم توجه به ریسک‌های مختلف مالی، فنی، قانونی و قراردادی می‌تواند امکان اجرایی شدن یا امکان تکمیل یک پروژه را در ظرف زمانی تعیین شده براساس مفاد قراردادهای مذکور، منتفی سازد.

طی سال‌های اخیر، شرط تأمین منابع مالی مورد نیاز پروژه به قراردادهای EPC اضافه شده است که نتیجه آن، زایش قراردادهای EPC&F (قرارداد EPC) و موافقت نامه تأمین مالی، هر دو درجوف یک قرارداد اصلی تحت همین عنوان) و قراردادهای EPCF (تأمین منابع مالی، مهندسی، تدارکات کالا و تجهیزات) بوده است.-----مطلب ادامه دارد.

Procurement and construction contract (PC)

تدارک (تجهیزات و کالا) و ساختمان و نصب

در این نوع قرارداد، مجموعه خدمات تأمین مصالح و تجهیزات و عملیات ساختمان و نصب و راه‌اندازی توسط یک پیمانکار انجام می‌شود.-----مطلب ادامه دارد.

Engineering, procurement and construction contract (EPCC)

مهندسی، تدارک (تجهیزات و کالا) و ساختمان و نصب

-----مطلب ادامه دارد.

گزیده های بالا، نقل مختصری است از کتاب بزرگ فرهنگ تشریحی و تخصصی لغات، عبارات و اصطلاحات رایج در انواع قراردادهای سرمایه گذاری نفتی، فاینانس، قراردادهای مشارکت بخش خصوصی و دولتی نظیر BLT، BOT، BOO، BO و ... که به قلم مسعود زهدی، نویسنده مجموعه بزرگ سری کتب تخصصی مرتبط با روش های مالی، حسابداری و اقتصادی رایج در عرصه صنعت نفت بین المللی نگارش شده است. این فرهنگ بی نظیر که از نظردامنه کاربردی و حجم اطلاعات علمی و تخصصی مسبوق به سابقه نمی باشد توسط نویسنده در مرحله بازخوانی و ویرایش فنی نهایی قرارداد 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 :

- 1- منطق طراحی، تدوین، سازماندهی و مدیریت قراردادهای نفتی سرمایه گذاری، EPCF، F در صنعت نفت و گاز بین المللی
- 2- دوره کامل ساختار قراردادهای سرمایه گذاری و فاینانس در صنعت نفت بین المللی همراه با تشریح روش های مالی، حسابداری و اقتصادی و (رویه های تامین منابع مالی آنها) رایج در آنها
- 3- مجموعه کامل اصول و مفاهیم علمی و کاربردی در فاینانس پروژه و فاینانس سازمان یافته (روش فاینانس پروژه و فاینانس سازمان یافته) - ناشر انتشارات نقش بیان
- 4- الگو های رایج سرمایه گذاری در صنعت نفت و روش های تامین منابع مالی پروژه های صنعتی - ناشر موسسه مطالعات بین المللی انرژی
- 5- روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بین المللی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی - ناشر انتشارات بهجت
- 6- روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بین المللی و بیع متقابل - ناشر انتشارات بهجت
روش های مالی و حسابداری در قراردادهای بیع متقابل - ناشر انتشارات بهجت