

نوآوری‌های نهادهای برای عملکرد مناسب شرکت‌های تراستی در شرایط تحریمی اقتصاد ایران

- محمد دهقان منشادی^۱
- پروین پوررحیم^۲
- علی دهقان^۳
- امین روحی^۴

چکیده

تحریم‌های اقتصادی با ایجاد محدودیت در دسترسی به منابع مالی، بازارهای بین‌المللی و نهادهای رسمی پشتیبان، محیط فعالیت بنگاه‌های اقتصادی در ایران را با عدم‌اطمینان و افزایش هزینه‌های مبادله مواجه کرده‌اند. در این میان، شرکت‌های تراستی به‌عنوان بنگاه‌هایی مبتنی بر اعتماد نهادی و روابط قراردادی غیرمعارف، نقش فزاینده‌ای در تداوم فعالیت‌های اقتصادی و توسعه تجارت جهانی ایفا می‌کنند. هدف این مقاله، بررسی نقش نوآوری‌های نهادهای در بهبود عملکرد شرکت‌های تراستی به عنوان راهبرد اساسی برای مدیریت اقتصاد در شرایط تحریمی اقتصاد ایران است. روش پژوهش، تحلیلی-توصیفی و مبتنی بر رویکرد اقتصاد نهادی جدید است و با استفاده از تحلیل اسنادی، مطالعات موردی منتخب و چارچوب نظری هزینه‌های مبادله، سازوکارهای نهادی مؤثر بر عملکرد این شرکت‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که نوآوری‌های نهادی نظیر افزایش شفافیت کنترل‌شده و حاکمیت شرکتی در شرکت‌های تراستی، کاهش تمرکز و تنوع‌بخشی به ساختارهای تراستی، هم‌راستاسازی شرکت‌های تراستی با استانداردهای حداقلی بین‌المللی، پیوند دادن شرکت‌های تراستی با سایر ابزارهای جایگزین مانند تهاتر، رمزارزها و سازوکارهای SPV، تقویت دانش حقوقی و تخصصی نیروی انسانی در این شرکت‌ها و حرکت به‌سوی سیاست‌گذاری منسجم و هماهنگ، می‌تواند از یک سو به کاهش هزینه‌های مبادله بنگاه‌های اقتصادی، مدیریت ریسک‌های تحریم، تسهیل فضای کسب و کار و در نتیجه بهبود رشد اقتصادی منجر شده و از سوی دیگر تاب‌آوری عملیاتی شرکت‌های تراستی را نیز افزایش دهد. از این رو بهبود عملکرد شرکت‌های تراستی در ایران مستلزم عبور از نگاه صرفاً ابزاری و کوتاه‌مدت و حرکت به‌سوی مدیریت ریسک، تنوع ساختاری و هم‌افزایی نهادی است. تنها در این صورت است که این شرکت‌ها می‌توانند نقش خود را از یک ابزار پریسک و ناپایدار به یک سازوکار مکمل و قابل کنترل در اقتصاد تحریمی ارتقا دهند و به‌عنوان یک راهبرد سیاستی مؤثر برای افزایش کارایی بنگاه‌های دولتی و خصوصی در اقتصادهای تحت تحریم مورد توجه سیاست‌گذاران قرار گیرد.

^۱ مدیرکل، اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان یزد، یزد، ایران. نویسنده مسئول. رایانامه: mohammadmanshadi@gmail.com

^۲ رئیس گروه مطالعه و تحلیل بخش‌های اقتصادی، اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان یزد، یزد، ایران.

^۳ کارشناس اقتصادی، اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان یزد، یزد، ایران.

^۴ کارشناس اقتصادی، اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان یزد، یزد، ایران.

۱. مقدمه

۵

شرکت‌های تراستی^۱ نهادهایی حقوقی هستند که با هدف نگهداری، مدیریت و اداره دارایی‌ها به نفع اشخاص یا نهادهای دیگر تشکیل می‌شوند و مبنای فعالیت آن‌ها بر مفهوم حقوقی «تراست» است. در ساختار تراست، سه رکن اساسی وجود دارد: واگذارکننده یا ایجادکننده تراست که دارایی را منتقل می‌کند، امین یا مدیر^۲ که معمولاً همان شرکت تراستی است و مسئول اداره دارایی‌هاست، و ذی‌نفع یا ذی‌نفعان که منافع اقتصادی یا حقوقی دارایی به آنان تعلق می‌گیرد. ویژگی محوری این ساختار، تفکیک میان مالکیت حقوقی و منافع واقعی است؛ بدین معنا که دارایی‌ها به نام شرکت تراستی ثبت می‌شوند، اما این شرکت حق انتفاع شخصی از آن‌ها را ندارد و صرفاً موظف است طبق مفاد قرارداد تراست و به نفع ذی‌نفعان عمل کند.

شرکت‌های تراستی دارای تعهد امانی یا مسئولیت امانت‌داری^۳ هستند که آن‌ها را ملزم می‌کند با نهایت حسن نیت، دقت و وفاداری به منافع ذی‌نفعان اقدام کنند. این تعهد، مسئولیتی سنگین و قابل پیگرد حقوقی ایجاد می‌کند و از سوءاستفاده از دارایی‌ها جلوگیری می‌نماید. یکی از کارکردهای مهم این شرکت‌ها، حفاظت از دارایی‌ها در برابر ریسک‌هایی نظیر مطالبات طلبکاران، ورشکستگی شخصی مالکان، یا اختلافات خانوادگی است. به همین دلیل، تراست‌ها ابزار رایجی برای مدیریت ثروت، برنامه‌ریزی جانشینی و انتقال دارایی بین نسل‌ها محسوب می‌شوند.

از منظر کاربرد، شرکت‌های تراستی می‌توانند در قالب‌های متنوعی فعالیت کنند؛ از جمله تراست‌های خانوادگی برای مدیریت دارایی و ارث، تراست‌های تجاری برای اداره سهام و کنترل ساختارهای شرکتی، تراست‌های سرمایه‌گذاری برای مدیریت پرتفوی‌های مالی و صندوق‌ها، و تراست‌های خیریه برای اداره موقوفات و فعالیت‌های عام‌المنفعه. این تنوع نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری بالای ساختار تراست در پاسخ به نیازهای مختلف اقتصادی و حقوقی است. در مقایسه با شرکت‌های هلدینگ، شرکت‌های تراستی به دنبال کسب سود مستقیم یا کنترل اقتصادی نیستند، بلکه نقش آن‌ها اداره امانی و حفاظت از دارایی‌هاست، در حالی که هلدینگ‌ها مالک واقعی سهام و منتفع از سود شرکت‌های زیرمجموعه محسوب می‌شوند.

از نظر نظام حقوقی، شرکت‌های تراستی در کشورهای تابع حقوق کامن‌لا مانند انگلستان و ایالات متحده جایگاهی تثبیت‌شده دارند و چارچوب قانونی روشنی برای آن‌ها تعریف شده

^۱ Trust Companies

^۲ Trustee

^۳ Fiduciary Duty

است. در مقابل، در نظام‌های حقوقی مبتنی بر حقوق نوشته، از جمله ایران، مفهوم تراست به شکل کلاسیک آن وجود ندارد، اما کارکردهای مشابه از طریق قراردادهای امانی، نهاد وکالت، یا ساختارهای قراردادی و شرکتی خاص قابل تحقق است. در مجموع، شرکتهای تراستی ابزاری پیشرفته برای مدیریت و حفاظت از دارایی‌ها به شمار می‌روند که علی‌رغم مزایایی چون کاهش ریسک حقوقی، افزایش محرمانگی و بهبود برنامه‌ریزی مالی، مستلزم هزینه‌های مدیریتی و حقوقی و نیز اعتماد بالا به امین هستند.

تحریم‌های اقتصادی ایران با محدودسازی کانال‌های رسمی مالی، افزایش ریسک مبادلات و تضعیف ارتباطات بین‌المللی، زمینه‌ساز گسترش نهادهای واسطه جایگزین از جمله شرکتهای تراستی می‌شوند. مطالعات حوزه حاکمیت شرکتی نهادهای مالی^۱ نشان می‌دهد که نهادهای امین در چنین شرایطی می‌توانند با بازطراحی سازوکارهای نهادی و قراردادی، تاب‌آوری بالاتری نسبت به نهادهای مالی رسمی از خود نشان دهند.

با وجود این، بخش عمده ادبیات موجود یا بر ابعاد حقوقی تراست تمرکز دارد یا به تحلیل کلی نهادهای مالی پرداخته و پژوهش‌های اندکی به بررسی نوآوری‌های نهادی مؤثر بر عملکرد شرکتهای تراستی در اقتصادهای تحت تحریم، به‌ویژه ایران اختصاص یافته است. این خلأ، ضرورت پژوهش حاضر را توجیه می‌کند.

از این رو در ادامه ادبیات نظری و تجربی موضوع تبیین و سپس عملکرد شرکتهای تراستی در شرایط تحریم برای کشور و نقش شرکتهای تراستی بر عملکرد دولت تشریح شده است. در ادامه به نقاط ضعف و قوت شرکتهای تراستی در مقایسه با ابزارها و روش‌های جایگزین پرداخت شده است. در بخش بعدی به طور مشخص نوآوری‌های نهادی برای عملکرد مناسب شرکتهای تراستی در شرایط تحریمی اقتصاد ایران معرفی شده و در بخش پایانی نیز جمع‌بندی و نتیجه‌گیری موضوع ارائه گردیده است.

۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مفهوم هزینه مبادله، محور تحلیل در خصوص تبیین اثر کیفیت نهادی بر عملکرد بنگاه اقتصاد قرار دارد (کوز، ۱۹۶۰)^۲. زیرا نهادها نقش مهمی در میزان و اندازه هزینه‌های مبادلاتی موجود در اقتصاد دارند (نورث، ۱۹۹۱)^۳. به بیان نورث، کیفیت نهادی از یک طرف به طور مستقیم به دلیل رابطه بین نهادها و هزینه‌های مبادله بر هزینه‌های تولید اثر می‌گذارد و از

^۱ Mehran & Mollineaux, ۲۰۱۲

^۲ Coase, R. H. (۱۹۶۰)

^۳ North, D. C. (۱۹۹۱)

طرف دیگر به طور غیرمستقیم به دلیل رابطه میان نهادها و تکنولوژی بر هزینه‌های تبدیل و بنابراین بر هزینه‌های تولید اثر می‌گذارد. در دنیای واقعی هزینه‌های معاملاتی به طور بالقوه در سطحی بالا قرار دارد؛ از طرف دیگر به دلیل تخصصی‌شدن وسیع، وسعت بازارها و تکنولوژی‌های پیچیده و وجود صرفه‌های عظیم نسبت به مقیاس، هزینه‌های تبدیل در سطح پایین‌تر قرار دارد. تحت این شرایط هزینه‌های مبادله بر هزینه‌های تبدیل مسلط است و نقش نهادها و حمایت و اجرای آن که تعیین کننده هزینه‌های مبادله هستند، بسیار مهم است (نورث، ۱۹۹۱). رویکرد هزینه مبادله در چیزی که هم اکنون "اقتصاد نهادگرایی جدید" نامیده می‌شود، مسلط است. در این راستا هزینه‌های مبادله به طور اساسی از هزینه‌های (تولید) جهان والراسی متمایز است. هزینه‌های مبادله به سطح کیفیت نهادی وابسته است، ولی هزینه‌های جهان والراسی نه. در نتیجه، این امکان وجود دارد که با تغییر سطح کیفیت نهادی از میزان هزینه‌های مبادله بکاهیم. به عبارت دیگر نهادها برای کاهش عدم اطمینان موجود در مبادلات بشری شکل گرفته‌اند، آنها همراه با فناوری به کارگرفته شده، هزینه مبادله را تعیین می‌کنند (نورث، ۲۰۰۰).^۱ اقتصادی نهادگرایی جدید کیفیت نهادی را به عنوان محدودیتی مهم در نظر می‌گیرد و تأثیر هزینه مبادله را به عنوان ارتباط میان نهادها و هزینه تولید مورد بررسی قرار می‌دهد (نورث، ۲۰۰۰).

تحریم‌های اقتصادی به عنوان یکی از ابزارهای فشار سیاسی و اقتصادی، فراتر از آثار مستقیم بر حجم تجارت و جریان‌های مالی، تأثیرات عمیق و ساختاری بر عملکرد بازارها بر جای می‌گذارند. یکی از مهم‌ترین این آثار، افزایش هزینه‌های مبادله در اقتصاد تحریم‌شده است. بر اساس رویکرد اقتصاد نهادی و به‌ویژه نظریه هزینه مبادله که توسط رونالد کوز و الیور ویلیامسون مطرح شده است، هزینه مبادله شامل کلیه هزینه‌هایی است که عاملان اقتصادی برای جست‌وجوی اطلاعات، مذاکره و انعقاد قرارداد، نظارت و اجرای آن و همچنین مدیریت ریسک و عدم قطعیت متحمل می‌شوند. تحریم‌های اقتصادی از مسیرهای گوناگون، تمامی این مؤلفه‌ها را تحت تأثیر قرار داده و موجب افزایش چشمگیر هزینه مبادله می‌شوند.

نخست، تحریم‌ها با ایجاد بی‌ثباتی در محیط اقتصادی و حقوقی، سطح عدم قطعیت و ریسک مبادلات را افزایش می‌دهند. محدودیت‌های ناگهانی در روابط بانکی، تغییرپذیری مقررات تجاری و احتمال مسدود شدن کانال‌های پرداخت یا حمل‌ونقل، باعث می‌شود فعالان اقتصادی نتوانند نسبت به تداوم و اجرای قراردادهای اطمینان کافی داشته باشند. این نااطمینانی، هزینه‌های مرتبط با پوشش ریسک، بیمه، و احتیاط‌های قراردادی را افزایش داده و در نتیجه هزینه مبادله را بالا می‌برد.

^۱ North, D. C. (۲۰۰۰)

دوم، تحریم‌های مالی و بانکی با مختل کردن کانال‌های رسمی پرداخت، هزینه انجام مبادلات را به‌طور مستقیم افزایش می‌دهند. در شرایط تحریم، بنگاه‌ها ناچار به استفاده از واسطه‌های مالی غیررسمی، پرداخت‌های چندمرحله‌ای و مسیرهای پرهزینه و زمان‌بر برای انتقال وجوه می‌شوند. این سازوکارها نه تنها کارمزدهای بالاتری دارند، بلکه نظارت بر آن‌ها دشوارتر بوده و احتمال بروز خطا یا سوءاستفاده را افزایش می‌دهند. در نتیجه، هزینه‌های نظارت و اجرای قراردادها به‌طور قابل توجهی افزایش می‌یابد.

سوم، تحریم‌ها هزینه‌های جست‌وجو و کسب اطلاعات را تشدید می‌کنند. محدود شدن دسترسی به بازارهای بین‌المللی و خروج بسیاری از شرکای تجاری رسمی، بنگاه‌ها را وادار می‌کند به دنبال شرکای جایگزین در بازارهای کمتر شفاف باشند. راستی‌آزمایی اعتبار طرف‌های معامله، ارزیابی کیفیت کالاها و اطمینان از پایبندی به تعهدات در چنین شرایطی مستلزم صرف زمان و منابع بیشتری است که خود به افزایش هزینه مبادله منجر می‌شود.

علاوه بر این، تحریم‌های اقتصادی با تضعیف سازوکارهای رسمی حل‌وفصل اختلافات و کاهش امکان پیگیری حقوقی در سطح بین‌المللی، زمینه را برای افزایش رفتارهای فرصت‌طلبانه فراهم می‌کنند. در این شرایط، قراردادها اغلب ناقص‌تر تنظیم می‌شوند و طرفین برای محافظت از منافع خود، شروط پیچیده‌تر و پرهزینه‌تری را وارد قرارداد می‌کنند. این امر هزینه‌های تنظیم، نظارت و اجرای قراردادها را افزایش داده و اعتماد متقابل در مبادلات اقتصادی را تضعیف می‌کند.

از منظر اقتصاد نهادی جدید، تحریم‌ها موجب تغییر در ساختار نهادی بازارها می‌شوند؛ به‌گونه‌ای که اقتصاد از نهادهای رسمی و شفاف به سمت نهادهای غیررسمی، شبکه‌محور و بعضاً مبتنی بر روابط شخصی حرکت می‌کند. این جابه‌جایی نهادی، اگرچه امکان تداوم حداقلی مبادلات را فراهم می‌سازد، اما به دلیل فقدان شفافیت، ضعف حاکمیت قانون و افزایش نقش واسطه‌ها، ذاتاً با هزینه‌های مبادله بالاتری همراه است و کارایی اقتصادی را کاهش می‌دهد.

در مجموع، تحریم‌های اقتصادی را می‌توان نه تنها به‌عنوان یک محدودیت تجاری یا مالی، بلکه به‌مثابه یک شوک نهادی تحلیل کرد که با افزایش عدم قطعیت، اختلال در نهادهای رسمی و گسترش سازوکارهای غیررسمی، هزینه‌های مبادله را به‌طور ساختاری افزایش می‌دهد. این افزایش هزینه‌ها در نهایت به کاهش کارایی بازار، افزایش قیمت نهایی کالاها و تضعیف رشد اقتصادی در کشور تحریم‌شده منجر می‌شود.

۳. ادبیات تجربی

در ادبیات اقتصاد نهادی و حقوق اقتصادی، شرکت‌های تراستی^۱ به‌عنوان نهادهای امین و واسطه، نقشی متمایز از شرکت‌های تجاری متعارف و بانک‌ها ایفا می‌کنند. این شرکت‌ها عمدتاً بر پایه روابط مبتنی بر اعتماد، تعهدات امانی^۲ و ساختارهای قراردادی خاص شکل می‌گیرند و هدف اصلی آن‌ها مدیریت دارایی، تسهیل مبادلات و کاهش ریسک‌های قراردادی در محیط‌های دارای عدم اطمینان نهادی است.^۳ با ارائه رویکرد قراردادی به نهاد تراست، آن را نوعی سازوکار نهادی برای تخصیص بهینه حقوق مالکیت و کنترل رفتار فرصت‌طلبانه معرفی می‌کند. از این منظر، شرکت‌های تراستی را می‌توان نهادهایی دانست که در شرایط ضعف اجرای قراردادها و ناکارآمدی نهادهای رسمی، کارکرد مکمل یا جایگزین برای بازار و دولت ایفا می‌کنند. هانسمن و کاراکمن^۴ نشان می‌دهند که نهادهای سازمانی خاص، از جمله ساختارهای تراستی، زمانی شکل می‌گیرند که بنگاه‌ها نیازمند حفاظت از دارایی‌ها در برابر ریسک‌های مصادره، مداخله بیرونی و شکست نهادی باشند. این تحلیل به‌ویژه در اقتصادهایی با محدودیت‌های حقوقی، مالی و بین‌المللی، اهمیت مضاعف دارد.

مطالعات مرتبط با عملکرد شرکت‌های تراستی نشان می‌دهد که این نهادها در مقایسه با بانک‌ها و شرکت‌های مالی متعارف، انعطاف‌پذیری نهادی بالاتری دارند. سیتکاف^۵ تأکید می‌کند که شرکت‌های تراستی به‌دلیل ماهیت امانی خود، می‌توانند هزینه‌های نمایندگی، ریسک اخلاقی و عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش دهند و از این طریق، کارایی مبادلات مالی را افزایش دهند. از منظر اقتصاد نهادی، ویلیامسون^۶ ساختارهای تراستی را یکی از سازوکارهای حکمرانی می‌داند که بین بازار و سلسله‌مراتب قرار می‌گیرند و در شرایط افزایش هزینه‌های مبادله، به‌عنوان راه‌حل نهادی ظاهر می‌شوند. این دیدگاه، مبنای نظری مهمی برای تحلیل عملکرد شرکت‌های تراستی در شرایط شوک‌های بیرونی مانند تحریم‌های اقتصادی فراهم می‌کند.

ادبیات موجود نشان می‌دهد شرکت‌های تراستی به‌عنوان نهادهای امین و مبتنی بر ساختارهای قراردادی خاص، در محیط‌هایی با ضعف نهادهای رسمی، محدودیت‌های نظارتی و شوک‌های بیرونی نظیر تحریم، نقش مهمی در کاهش هزینه‌های مبادله، مدیریت ریسک و

^۱ Trust Companies

^۲ Fiduciary Duties

^۳ Langbein (۱۹۹۷)

^۴ Hansmann & Kraakman (۲۰۰۰)

^۵ Sitkoff (۲۰۰۴)

^۶ Williamson (۱۹۹۶)

تداوم جریان های مالی ایفا می کنند. با این حال، پژوهش های اندکی به بررسی نوآوری های نهادی مؤثر بر عملکرد این شرکت ها در اقتصاد ایران پرداخته اند؛ خلأیی که مقاله حاضر درصدد پوشش آن است.

۴. شرکت های تراستی و عملکرد آنها در شرایط تحریم برای کشور

در شرایط تحریمی، یکی از مهم ترین چالش های بنگاه های اقتصادی افزایش هزینه های مبادله است؛ هزینه هایی که فقط مالی نیستند، بلکه شامل زمان، ریسک، عدم قطعیت و اصطکاک های حقوقی و بانکی هم می شوند. شرکت های تراستی یا ارائه دهنده گان خدمات شرکتی^۱ دقیقاً در همین نقطه می توانند نقش کاهنده ایفا کنند، هرچند نباید از آن ها انتظار حذف تحریم یا دور زدن مستقیم آن را داشت. کارکرد اصلی این شرکت ها مدیریت غیرمستقیم ریسک و بهینه سازی ساختار حقوقی و مالی مبادلات است.

نخستین کمکی که شرکت های تراستی می کنند، ایجاد یک ساختار حقوقی غیرایرانی و قابل دفاع برای فعالیت های تجاری است. آن ها می توانند با ثبت شرکت، هلدینگ یا نهاد واسطه در کشورهای ثالث و تنظیم مالکیت به صورت هایی مانند تراست، نامینی یا فاندیشن، این امکان را فراهم کنند که طرف خارجی به جای معامله مستقیم با یک شخص یا شرکت ایرانی، با یک شخص حقوقی غیرتحریمی وارد تعامل شود. این تغییر ساختار، هزینه های ناشی از رد شدن قراردادهای حساسیت های حقوقی و حق الزحمه های اضافی مشاوران خارجی را به طور محسوسی کاهش می دهد.

دومین مسیر کاهش هزینه های مبادله، ساده سازی و بهینه سازی مسیر پرداخت هاست. در شرایط تحریم، پرداخت ها معمولاً از چندین واسطه عبور می کنند که هر کدام کارمزد، ریسک و احتمال تأخیر یا بلوکه شدن وجه را افزایش می دهند. شرکت های تراستی با در اختیار داشتن حساب های شرکتی در کشورهای ثالث و طراحی مسیرهای متمرکز پرداخت، می توانند تعداد این واسطه ها را کاهش دهند و از ابزارهای تأمین مالی تجاری غیرمستقیم استفاده کنند. نتیجه این کار، کاهش کارمزد کل، افزایش سرعت تسویه و پایین آمدن احتمال گیر افتادن منابع مالی در میانه مسیر است.

نکته مهم دیگر، کاهش هزینه های پنهان مرتبط با الزامات تطبیق، شناسایی مشتری و کنترل های بانکی است. در فضای تحریمی، رد شدن های مکرر در فرایندهای بانکی، درخواست مدارک متعدد و بسته شدن ناگهانی حساب ها هزینه ای جدی برای کسب و کارها ایجاد می کند. شرکت های تراستی حرفه ای به دلیل آشنایی با زبان حقوقی و بانکی و داشتن رابطه کاری با بانک ها، ساختار شرکت و جریان پول را از ابتدا به گونه ای طراحی می کنند که با الزامات تطبیق

^۱ (Trustees / Corporate Service Providers)

سازگارتر باشد. این موضوع هم زمان لازم برای راه‌اندازی را کم می‌کند و هم ریسک توقف ناگهانی فعالیت را کاهش می‌دهد.

از منظر اقتصادی، شرکت‌های تراسی امکان بهره‌برداری از صرفه‌جویی مقیاس را نیز فراهم می‌کنند. برای بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط، راه‌اندازی مستقل زیرساخت‌های حقوقی، مالی و پرداخت بسیار پرهزینه است. تراسی‌ها با ارائه خدمات اشتراکی در حوزه‌هایی مانند حسابداری، مدیریت وجوه، قراردادهای و عملیات پرداخت، هزینه‌های ثابت را به هزینه‌های متغیر تبدیل می‌کنند و به بنگاه‌ها اجازه می‌دهند فقط به اندازه استفاده خود هزینه بپردازند.

با این حال، نقش شرکت‌های تراسی محدودیت‌ها و ریسک‌های خاص خود را دارد. انتخاب یک تراسی غیرحرفه‌ای یا فاقد اعتبار می‌تواند به بلوکه شدن منابع مالی یا قطع ناگهانی همکاری منجر شود. علاوه بر این، هزینه خدمات برخی تراسی‌ها بالاست و در دوره‌هایی که تحریم‌های ثانویه تشدید می‌شود، حتی بازیگران حرفه‌ای نیز ممکن است از ادامه همکاری عقب‌نشینی کنند. ریسک اعتباری و شهرت نیز همواره باید در محاسبات لحاظ شود.

در مجموع، شرکت‌های تراسی در شرایط تحریمی ابزار حذف تحریم نیستند، اما با طراحی ساختارهای حقوقی و مالی کم‌اصطکاک‌تر، می‌توانند هزینه‌های مبادله، ریسک عملیاتی و عدم قطعیت را به‌طور معناداری کاهش دهند. استفاده موفق از این ابزار مستلزم انتخاب دقیق، شفافیت داخلی و درک درست از محدودیت‌های محیط تحریمی است.

۵. شرکت‌های تراسی و عملکرد دولت در اقتصاد ایران

رابطه میان شرکت‌های تراسی و عملکرد دولت در ایران را می‌توان در چارچوب تعامل میان «محدودیت‌های ساختاری ناشی از تحریم» و «ظرفیت‌های سیاست‌گذاری و حکمرانی دولت» تحلیل کرد. شرکت‌های تراسی در ایران نه در خلأ، بلکه در بستر تصمیمات رسمی و غیررسمی دولت، نهادهای حاکمیتی و شرایط بین‌المللی شکل گرفته و عمل کرده‌اند؛ از این‌رو، ارزیابی کارکرد آن‌ها بدون توجه به نقش دولت، تصویری ناقص ارائه می‌دهد.

از یک سو، تحریم‌های گسترده مالی و تجاری عملاً دولت ایران را از دسترسی مستقیم به ابزارهای متعارف حکمرانی اقتصادی در سطح بین‌المللی محروم کرده است. محدودیت در روابط بانکی، سرمایه‌گذاری خارجی، بیمه و حمل‌ونقل، دولت را ناگزیر ساخته است تا به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، استفاده از سازوکارهای واسطه‌ای مانند شرکت‌های تراسی را بپذیرد یا تسهیل کند. در این معنا، شرکت‌های تراسی را می‌توان محصول «سیاست‌های واکنشی» دولت در مواجهه با تحریم‌ها دانست؛ سیاست‌هایی که هدف اصلی آن‌ها حفظ حداقلی از جریان تجارت، درآمد ارزی و دسترسی به کالاهای راهبردی بوده است.

از سوی دیگر، نقش دولت در تنظیم، هدایت و نظارت بر شرکت‌های تراسستی با چالش‌های جدی مواجه بوده است. در بسیاری موارد، فقدان چارچوب حقوقی شفاف و سیاست‌گذاری منسجم سبب شده است که این شرکت‌ها در فضایی خاکستری میان فعالیت رسمی و غیررسمی عمل کنند. این وضعیت، ضمن افزایش انعطاف‌پذیری کوتاه‌مدت، ریسک‌های بلندمدتی مانند فساد، ناکارآمدی، رقابت ناسالم و از دست رفتن دارایی‌های عمومی یا شبه‌عمومی را تشدید کرده است. در واقع، ضعف دولت در ایجاد سازوکارهای نظارتی مؤثر، یکی از عوامل اصلی کاهش کارایی و افزایش هزینه‌های استفاده از شرکت‌های تراسستی بوده است.

در سطح سیاست خارجی و اقتصادی، عملکرد دولت در قبال شرکت‌های تراسستی اغلب مقطعی و پروژه‌محور بوده است. به‌جای ادغام این ابزار در یک راهبرد کلان و بلندمدت مقابله با تحریم، استفاده از شرکت‌های تراسستی عمدتاً برای حل مسائل فوری—مانند تأمین کالاهای اساسی یا انتقال منابع محدود—به‌کار گرفته شده است. این رویکرد، هرچند در کوتاه‌مدت کارکرد داشته، اما مانع از شکل‌گیری دانش نهادی، انباشت تجربه و بهبود تدریجی این سازوکارها شده است.

افزون بر این، دوگانگی نقش دولت در قبال شرکت‌های تراسستی قابل‌توجه است. دولت از یک‌سو به این شرکت‌ها به‌عنوان ابزار دور زدن محدودیت‌ها نیاز دارد و از سوی دیگر، به‌دلیل فشارهای بین‌المللی و الزامات شفافیت، ناگزیر به فاصله‌گذاری رسمی از آن‌هاست. این دوگانگی، فضای عدم‌اطمینان حقوقی ایجاد کرده و تصمیم‌گیری را برای مدیران این شرکت‌ها و ذی‌نفعان اقتصادی دشوار ساخته است. نتیجه این وضعیت، افزایش هزینه مبادله و کاهش اعتماد میان بازیگران داخلی و خارجی بوده است.

در نهایت، می‌توان گفت که کارآمدی شرکت‌های تراسستی در ایران تابعی مستقیم از کیفیت عملکرد دولت در سه حوزه کلیدی است: سیاست‌گذاری راهبردی، تنظیم‌گری حقوقی و نظارت نهادی. تا زمانی که دولت نتواند این شرکت‌ها را در قالب یک چارچوب منسجم، هماهنگ با سایر ابزارهای جایگزین (مانند تهاتر، SPV و سازوکارهای منطقه‌ای (و مبتنی بر مدیریت ریسک تعریف کند، شرکت‌های تراسستی همچنان به‌عنوان ابزارهایی پرهزینه، پرریسک و عمدتاً موقتی باقی خواهند ماند. از این منظر، اصلاح نقش دولت شرط لازم—هرچند نه کافی—برای ارتقای عملکرد و کاهش آسیب‌های این شرکت‌ها در اقتصاد تحریمی ایران است.

۶. شرکت های تراستی در مقایسه با ابزارها و روش های جایگزین

در شرایط تحریمی ایران، استفاده از شرکت های تراستی تنها یکی از چندین سازوکار جایگزین برای کاهش آثار محدودیت های مالی و تجاری است. در کنار این روش، ابزارهایی مانند تهاتر کالا، رمزارزها و نهادهای واسط با هدف خاص (SPV) نیز به کار گرفته شده اند. مقایسه این روش ها از منظر کارکرد، ریسک، پایداری و انطباق حقوقی، امکان ارزیابی دقیق تری از کارآمدی هر یک فراهم می سازد.

شرکت های تراستی، همان گونه که اشاره شد، بر تفکیک مالکیت حقوقی از مالکیت واقعی و پنهان سازی ذی نفع نهایی استوارند. مزیت اصلی این روش، انعطاف پذیری بالا و قابلیت استفاده در طیف وسیعی از فعالیت ها، از تجارت کالا تا مدیریت دارایی و نقل و انتقال مالی است. با این حال، این انعطاف پذیری با ریسک حقوقی قابل توجهی همراه است؛ زیرا شناسایی ذی نفع واقعی می تواند به مسدودسازی فوری دارایی ها و تحمیل هزینه های سنگین منجر شود. از این منظر، شرکت های تراستی بیشتر یک ابزار عملیاتی کوتاه مدت تلقی می شوند تا راهکاری پایدار.

در مقابل، تهاتر به عنوان یکی از قدیمی ترین روش های مبادله در شرایط تحریمی، بر حذف یا به حداقل رساندن نقش پول و نظام بانکی بین المللی استوار است. در این سازوکار، صادرات یک کالا یا خدمت با واردات کالای دیگر تسویه می شود. مزیت اصلی تهاتر، کاهش وابستگی به سیستم مالی جهانی و در نتیجه، کاهش ریسک تحریم های بانکی است. با این حال، تهاتر از نظر اقتصادی کارایی محدودی دارد؛ زیرا تطابق ارزش، کیفیت و زمان تحویل کالاها دشوار است و این روش برای اقتصادهای پیچیده و متنوع، مقیاس پذیری پایینی دارد. افزون بر این، تهاتر بیشتر برای کالاهای فیزیکی مناسب است و در حوزه خدمات، فناوری های پیشرفته و سرمایه گذاری کاربرد محدودی دارد.

رمزارزها به عنوان ابزاری نوظهور، امکان انتقال ارزش بدون واسطه های سنتی مالی را فراهم می کنند و از این جهت توجه ویژه ای در شرایط تحریمی به خود جلب کرده اند. مزیت اصلی رمزارزها، غیرمتمرکز بودن و کاهش وابستگی به بانک ها و نهادهای مالی تحت نظارت دولت ها است. با این حال، نوسان شدید قیمت، محدودیت پذیرش در تجارت واقعی، مشکلات مقیاس پذیری و ریسک های نظارتی از جمله چالش های جدی این روش به شمار می روند. علاوه بر آن، بسیاری از صرافی ها و پلتفرم های بین المللی رمزارزی نیز در عمل تحریم ها را رعایت می کنند، که این امر دامنه کاربرد رمزارزها را برای ایران محدود می سازد. از این رو، رمزارزها بیشتر به عنوان ابزار مکمل مطرح اند تا جایگزین کامل نظام مالی.

روش SPV^۱ یا نهاد واسطه با هدف خاص، رویکردی رسمی‌تر و حقوقی‌تر نسبت به شرکت‌های تراستی دارد. معمولاً با توافق دولت‌ها یا نهادهای رسمی ایجاد می‌شود تا مبادلات مشخصی را در چارچوبی شفاف و تعریف‌شده انجام دهد. مزیت اصلی این روش، کاهش ریسک حقوقی و افزایش مشروعیت بین‌المللی در مقایسه با ساختارهای غیرشفاف است. با این حال، ایجاد و تداوم SPV نیازمند اراده سیاسی قوی و هماهنگی بین‌المللی است و در عمل، دامنه فعالیت آن معمولاً محدود به کالاها یا بخش‌های خاص می‌شود. به همین دلیل، SPV از نظر پایداری بالقوه مطلوب‌تر است، اما از نظر کارایی عملی و گستردگی کاربرد، محدودیت‌هایی جدی دارد.

در جمع‌بندی مقایسه‌ای می‌توان گفت شرکت‌های تراستی از نظر انعطاف‌پذیری و سرعت اجرا برتری دارند، اما بیشترین ریسک حقوقی و نظارتی را نیز متحمل می‌شوند. تهاثر روشی کم‌ریسک‌تر از منظر بانکی است، ولی از نظر اقتصادی ناکارآمد و محدود است. رمزارها ظرفیت بالقوه بالایی برای دور زدن محدودیت‌های مالی دارند، اما به دلیل ناپایداری و فشارهای نظارتی، هنوز به بلوغ لازم برای ایفای نقش اصلی نرسیده‌اند. SPV در نهایت رسمی‌ترین و کم‌ریسک‌ترین گزینه محسوب می‌شود، اما وابستگی شدید آن به ملاحظات سیاسی، دامنه اثرگذاری‌اش را محدود می‌سازد. از این منظر، هیچ‌یک از این روش‌ها به‌تنهایی راه‌حل کامل نیستند و در عمل، ترکیبی از آن‌ها—متناسب با نوع فعالیت و سطح ریسک‌پذیری—مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۷. نوآوری‌های نهادی برای عملکرد مناسب شرکت‌های تراستی در شرایط تحریمی اقتصاد ایران

برای بهبود عملکرد شرکت‌های تراستی در ایران، لازم است این ساختارها نه صرفاً به‌عنوان ابزارهای موقت برای عبور از تحریم‌ها، بلکه در چارچوبی مدیریت‌شده، هوشمند و کم‌ریسک مورد استفاده قرار گیرند. تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد که کارایی شرکت‌های تراستی بیش از آنکه به وجود خود این نهادها وابسته باشد، به نحوه طراحی، نظارت و هم‌افزایی آن‌ها با سایر ابزارهای اقتصادی بستگی دارد. در این راستا، می‌توان مجموعه‌ای از راهکارهای نهادی، حقوقی و عملیاتی را پیشنهاد کرد.

نخستین و بنیادی‌ترین راهکار، افزایش شفافیت کنترل‌شده و حاکمیت شرکتی در شرکت‌های تراستی است. هرچند ماهیت این شرکت‌ها بر تفکیک مالکیت واقعی و حقوقی استوار است، اما فقدان سازوکارهای داخلی شفاف می‌تواند زمینه سوءاستفاده، فساد و حتی از

^۱ Special Purpose Vehicle

دست رفتن دارایی‌ها را فراهم کند. طراحی ساختارهای حاکمیت شرکتی شامل حسابرسی داخلی، تفکیک وظایف مدیریتی، و ثبت دقیق قراردادهای امانی even—در سطح محرمانه—می‌تواند ریسک‌های عملیاتی را به‌طور قابل توجهی کاهش دهد.

دومین راهکار، کاهش تمرکز و تنوع بخشی به ساختارهای تراستی است. اتکای بیش از حد به تعداد محدودی شرکت یا کشور میزبان، آسیب پذیری بالایی ایجاد می‌کند. ایجاد شبکه‌ای از شرکت‌های تراستی در حوزه‌های قضایی مختلف و با کارکردهای تخصصی (مالی، تجاری، حمل و نقل، مالکیت دارایی) می‌تواند ریسک شناسایی و مسدودسازی ناگهانی را توزیع کرده و تاب‌آوری سیستم را افزایش دهد.

سوم، هم‌راستاسازی شرکت‌های تراستی با استانداردهای حداقلی بین‌المللی، به‌ویژه در حوزه‌های مبارزه با پولشویی و شناخت مشتری (AML/KYC)، اهمیت بالایی دارد. هر چند رعایت کامل این استانداردها ممکن است با اهداف کوتاه‌مدت دور زدن تحریم‌ها در تعارض ظاهری باشد، اما عدم توجه به آن‌ها احتمال حذف کامل از نظام مالی جهانی را افزایش می‌دهد. رویکرد بهینه، اجرای گزینشی و هوشمند این استانداردها به گونه‌ای است که ریسک‌های حقوقی کاهش یابد، بدون آنکه کارکرد عملی شرکت تراستی از بین برود.

چهارم، پیوند دادن شرکت‌های تراستی با سایر ابزارهای جایگزین مانند تهاتر، رمزارزها و سازوکارهای SPV می‌تواند اثربخشی آن‌ها را افزایش دهد. شرکت‌های تراستی نباید به تنهایی بار دور زدن تحریم‌ها را به دوش بکشند، بلکه می‌توانند به عنوان «گره‌های واسطه» عمل کنند؛ برای مثال، استفاده از تراست برای مدیریت قراردادهای تهاتر برای تسویه کالا و رمزارز برای پرداخت‌های خرد یا مکمل. این ترکیب، فشار را از یک ابزار واحد برداشته و ریسک کلی را کاهش می‌دهد.

پنجم، تقویت دانش حقوقی و تخصصی نیروی انسانی در این شرکت‌ها یک ضرورت اساسی است. بسیاری از شکست‌های شرکت‌های تراستی ناشی از خطاهای قراردادی، ناآشنایی با نظام‌های حقوقی کشور میزبان یا سوءبرداشت از مقررات تحریمی است. سرمایه‌گذاری در آموزش تخصصی حقوق بین‌الملل، مقررات مالی و مدیریت ریسک می‌تواند به‌طور مستقیم بر کارایی و بقای این ساختارها اثرگذار باشد.

در نهایت، در سطح کلان، حرکت به سوی سیاست‌گذاری منسجم و هماهنگ اهمیت ویژه‌ای دارد. فعالیت پراکنده، غیرهماهنگ و واکنشی شرکت‌های تراستی نه تنها کارایی آن‌ها را کاهش می‌دهد، بلکه هزینه‌های سیاسی و اقتصادی را افزایش می‌دهد. تدوین چارچوب‌های راهبردی، حتی در سطح غیررسمی و محرمانه، می‌تواند به هم‌افزایی میان این شرکت‌ها و سایر ابزارهای مقابله با تحریم کمک کند.

۸. بحث و نتیجه گیری

تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، به ویژه در حوزه نفت و گاز، ساختار فروش و صادرات این منابع استراتژیک را با محدودیت‌های جدی مواجه کرده است. در چنین شرایطی، شرکت‌های تراسی یا هولدینگ‌های بزرگ داخلی نقش حیاتی در واسطه‌گری و تسهیل مراودات بین‌المللی ایفا می‌کنند. این شرکت‌ها با بهره‌گیری از شبکه‌های شرکتی و روابط بین‌المللی، امکان فروش نفت، انتقال منابع و مدیریت تجارت خارجی را به شیوه‌ای امن و قانونی‌نما فراهم می‌کنند.

با این حال، فعالیت این شرکت‌ها با چالش‌های متعددی روبه‌روست. نبود سیستم‌های مدیریت یکپارچه و شفافیت مالی کافی، کمبود فرایندهای نوین رصد و تحلیل بازار جهانی و محدودیت در بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال برای مدیریت زنجیره ارزش و شبکه‌های واسطه‌گری باعث کاهش کارایی و افزایش ریسک عملیات می‌شود. علاوه بر این، پیچیدگی روابط بین‌المللی و تغییرات سریع قوانین و مقررات تحریمی، نیازمند بهبود مستمر عملکرد و انعطاف‌پذیری سازمانی این شرکت‌ها است.

بنابراین، ضرورت دارد که شرکت‌های تراسی فعال در شرایط تحریمی، با بهبود فرایندهای داخلی، افزایش شفافیت، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و توسعه راهبردهای موثر در شبکه‌های بین‌المللی، عملکرد خود را ارتقاء دهند تا بتوانند نقش واسطه‌ای خود را در صادرات و مراودات بین‌المللی بهینه کرده و پایداری اقتصادی کشور را حفظ کنند. برای این منظور نوآوری‌های نهادی برای عملکرد مناسب شرکت‌های تراسی در شرایط تحریمی اقتصاد ایران به شرح زیر پیشنهاد گردید:

- افزایش شفافیت کنترل‌شده و حاکمیت شرکتی در شرکت‌های تراسی
- کاهش تمرکز و تنوع‌بخشی به ساختارهای تراسی
- هم‌راستاسازی شرکت‌های تراسی با استانداردهای حداقلی بین‌المللی
- پیوند دادن شرکت‌های تراسی با سایر ابزارهای جایگزین مانند تهاتر، رمازرها و سازوکارهای SPV
- تقویت دانش حقوقی و تخصصی نیروی انسانی در این شرکت‌ها
- حرکت به سوی سیاست‌گذاری منسجم و هماهنگ

در جمع‌بندی می‌توان گفت بهبود عملکرد شرکت‌های تراسی در ایران مستلزم عبور از نگاه صرفاً ابزاری و کوتاه‌مدت و حرکت به سوی مدیریت ریسک، تنوع ساختاری و هم‌افزایی

نهادی است. تنها در این صورت است که این شرکت‌ها می‌توانند نقش خود را از یک ابزار پریسک و ناپایدار به یک سازوکار مکمل و قابل کنترل در اقتصاد تحریمی ارتقا دهند.

منابع

- نورث، داگلاس سی. (۱۳۹۷). نهادها، تغییر نهادی و عملکرد اقتصادی (ترجمه موسی غنی‌نژاد و عباس شاکری). تهران: نشر نی.
- غنی‌نژاد، موسی. (۱۳۹۰). اقتصاد نهادی جدید و تحلیل عملکرد نهادها. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، ۱۴(۳)، ۱-۲۶.
- حسینی، سیدعلی، و قاسمی، محمدرضا. (۱۳۹۶). هزینه‌های مبادله و محیط نهادی کسب‌وکار در ایران. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، ۱۷(۳)، ۹۷-۱۲۴.
- میرمعینی، سیدمجید، و صادقی، حمیدرضا. (۱۳۹۸). نقش نهادها در تاب‌آوری اقتصاد ایران در شرایط تحریم. فصلنامه اقتصاد مقاومتی، ۶(۲)، ۳۳-۵۸.
- مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی. (۱۳۹۹). بررسی راهکارهای مقابله با تحریم‌های اقتصادی و مالی علیه ایران. تهران: مرکز پژوهش‌ها.
- رسولی، مهدی، و کریمی، علی. (۱۴۰۱). تحلیل حقوقی شرکت‌های ترانستی و نقش آن‌ها در کاهش ریسک تحریم. فصلنامه حقوق اقتصادی، ۸(۳)، ۱۱۹-۱۴۶.

References

- Langbein, J. H. (۱۹۹۷). The contractarian basis of the law of trusts. *Harvard Law Review*, ۱۰۵(۳), ۶۷۵-۶۷۰.
- Hansmann, H., & Kraakman, R. (۲۰۰۰). The essential role of organizational law. *Yale Law Journal*, ۱۱۰(۳), ۳۸۷-۴۴۰.
- Sitkoff, R. H. (۲۰۰۴). Trust law, corporate law, and capital markets. *Journal of Corporation Law*, ۲۹(۳), ۵۶۵-۶۰۴.
- North, D. C. (۱۹۹۰). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Williamson, O. E. (۱۹۸۵). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. Free Press.
- Williamson, O. E. (۲۰۰۰). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, ۳۸(۳), ۵۹۵-۶۱۳.
<https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (۲۰۱۲). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Hufbauer, G. C., Schott, J. J., Elliott, K. A., & Oegg, B. (۲۰۰۷). *Economic sanctions reconsidered* (۳rd ed.). Peterson Institute for International Economics.
- Torbat, A. E. (۲۰۰۵). Impacts of the US trade and financial sanctions on Iran. *The World Economy*, ۲۸(۳), ۴۰۷-۴۳۴. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2005.00671.x>

Ghaffari, H., & Rasoulinezhad, E. (۲۰۱۷). Iran's economy under sanctions: The role of institutional and structural factors. *Journal of Economic Studies*, ۴۴(۴), ۵۵۲-۵۶۷.

