

دکتر مصطفی امامی

وکیل پایه یک دادگستری

شرکت‌های خارجی طرف قراردادهای درازمدت با شرکت‌های ایرانی

اگر این شرکت‌های خارجی متوقف یا ورشکسته شوند تکلیف تعهدات قراردادی آنها در برابر شرکت‌های ایرانی چیست؟

کم نیستند شرکت‌های ایرانی صنعتی که از سال‌ها قبل تاکنون طرف قراردادهای درازمدت با شرکت‌های خارجی بوده‌اند. اکثر شرکت‌های ایرانی به موجب این گونه قراردادهای، از جمله قراردادهای دریافت انتقال تکنولوژی، قراردادهای خرید و سائل و لوازم و ماشین‌آلات، قراردادهای سوار کردن ماشین‌آلات و راه‌اندازی آنها، قراردادهای جایگزین کردن ماشین‌آلات نو و مدرن به جای ماشین‌آلات کهنه و فرسوده و از رده خارج شده و یا به کار انداختن سری ماشین‌آلات بیشتر در کنار ماشین‌آلات در حال تولید به منظور بالا بردن ظرفیت‌های تولید، طرف قراردادهای درازمدت با شرکت‌های مختلف خارجی از آسیای دور، نظیر کره جنوبی و ژاپن گرفته تا اروپا و کانادا و امریکا قرار گرفته‌اند.

به موجب قراردادهای مذکور، طرف‌های خارجی عموماً برای مدت‌های طولانی متعهد شده‌اند، چنانچه در تکنولوژی واگذار شده و یا در ماشین‌آلات و وسائل و لوازم فروخته شده به شرکت‌های ایرانی هرگونه عیب و نقص، کمبود، اشتباه‌کاری و نظایر این‌ها مشاهده شود، به محض دریافت اطلاع از شرکت ایرانی، کارشناسان خود را به ایران و محل پروژه اعزام دارند و رفع عیب کنند تا آن صنعت در ایران به اصطلاح نخواهد

و تولیداتش دچار وقفه نشود.

همچنین شرکت‌های ایرانی دیگری هستند که تجهیزات و همچنین لوازم یدکی آن تجهیزات را از شرکت‌های خارجی طرف قراردادهای خود خریداری کرده‌اند. به موجب همان قراردادهای، در صورتی که در تجهیزات و یا لوازم خریداری شده از شرکت‌های خارجی، در موقع نصب یا در موقع راه‌اندازی کل سیستم تولید و یا در طول بهره‌برداری، عیب و نقصی مشاهده شود که نیاز به تعویض یا تعمیر داشته باشند، طرف‌های خارجی متعهدند آن وسائل و لوازم معیوب را به هزینه خود تعویض یا تعمیر کنند؛ مشروط بر این که پرسنل طرف ایرانی، آن‌ها را دستکاری نکرده باشند یا جزء اقلامی که بر اثر استفاده عادی، فرسوده می‌شوند نباشند. از این گونه شرکت‌ها امروزه در ایران فراوان داریم که از گذشته دور چنین قراردادهایی منعقد کرده‌اند. از جمله شرکت‌های مخابراتی ما هر سال میلیاردها دلار از شرکت‌های خارجی طرف قراردادهای خود تجهیزات و وسائل و لوازم حساس ارتباطاتی و مخابراتی خریداری می‌کنند. به موجب این قراردادهای، طرف‌های خارجی متعهدند علاوه بر این که تجهیزات و وسائل و لوازم را بدون عیب و نقص به طرف‌های ایرانی بفروشند و آن‌ها را سالم تحویل دهند متعهد هستند که در صورت مشاهده و عیب و نقص در آن‌ها، اقلام معیوب را به هزینه خود تعویض کنند و قطعات و لوازم یدکی مورد نیاز را برای مدت کوتاه (تا دو سال) به قیمت تعیین شده در قرارداد به شرکت‌های ایرانی طرف قراردادهای خود بفروشند. علاوه بر این‌ها آنان متعهدند تا مدت ۱۰ سال هر مقدار قطعات یدکی که مورد نیاز شرکت‌های ایرانی طرف قرارداد با آن‌ها باشد به قیمت مناسب به آن‌ها بفروشند و تحویل دهند. نظیر چنین تعهداتی در قراردادهای صنایع دیگر کشورمان مانند نفت، پتروشیمی، اتومبیل‌سازی و غیره وجود دارد. دوام فعالیت این صنایع در ایران منوط به انجام این تعهدات شرکت‌های خارجی در درازمدت است.

اکنون سؤال این است که اگر یک یا بیشتر این شرکت‌های خارجی طرف قرارداد با شرکت‌های ایرانی در طول مدتی که این گونه تعهدات بر عهده آن‌ها است ورشکست شوند و این تعهدات انجام نشود، تکلیف شرکت یا شرکت‌های ایرانی طرف آن‌ها چیست و اجرای تعهدات شرکت یا شرکت‌های خارجی در قبال قرارداد یا قراردادهایی

که با طرف یا طرف‌های ایرانی دارند چه می‌شود؟

در این اواخر به کرات در رسانه‌های عمومی شنیدیم که فلان شرکت در کره جنوبی و فلان شرکت در امریکا و فلان شرکت‌ها در کشورهای اروپایی ورشکست شده‌اند. اگر هیچ یک از این شرکت‌های ورشکسته، طرف قراردادهای تجاری و اقتصادی با شرکت‌های کشور ما تاکنون نبوده‌اند جای خوشوقتی است؛ اما اگر یک یا چند مورد از این شرکت‌ها که در آینده ورشکست می‌شوند احتمالاً طرف قراردادهایی با شرکت‌هایی در کشور ما باشند و این گونه تعهدات آن‌ها بلااجرا بمانند تکلیف چیست و سرنوشت صنایعی که در ایران تداوم فعالیت تولیدی آن‌ها به این گونه تعهدات شرکت‌های خارجی ورشکسته یا متوقف بستگی دارد چه می‌شود؟ و در صورت نیاز به وسائل انحصاری که توسط همان شرکت‌های ورشکسته یا متوقف خارجی ساخته می‌شوند یا نیاز به اعزام کارشناسان آن‌ها برای رفع نقیصه و عیوب در وسائل و لوازم فروخته شده آن‌ها به شرکت‌های ایرانی چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا به دنبال ورشکستگی شرکت یا شرکت‌های خارجی، طرف یا طرف‌های ایرانی قراردادهای باید نظاره‌گر از کار افتادن و تعطیل آن بخش از صنعت و هدر رفتن میلیون‌ها دلار سرمایه خود باشند؟

دوازده کشور اروپایی با هم متحد شده‌اند و پول واحدی را به نام یورو با کنار گذاشتن پول‌های ملی خود به وجود آورده‌اند و رسماً این پول وارد داد و ستدهای بین‌المللی کشورها، به خصوص کشورهای اروپایی با طرف‌های خود در کشورهای دیگر از جمله در کشور ما شده است. اما واقعیت این است که همه کشورهای دارای این پول واحد از توان ارزی و بودجه‌ای متعادل برخوردار نیستند بنابراین در جمع جبری توان کشورهای عضو این پول واحد، با توان کمتری در برابر دلار و سایر ارزهای قوی بین‌المللی رویه‌رو خواهد بود و همین امر موجب کاهش تدریجی ارزش یورو در برابر ارزهای دیگر بین‌المللی بخصوص دلار امریکا خواهد شد. کاهش ارزش برابری یورو باعث کاهش استقبال مردم به معاملات با یورو، به خصوص از کشورهای عضو یورو خواهد شد و شرکت‌های آن دسته از کشورهای عضو یورو که موقعیت ضعیف‌تری نسبت به سایر کشورهای عضو آن پول واحد دارند، در معرض خطر ورشکستگی قرار خواهند گرفت در این صورت اگر نتوانند به تعهدات قراردادی درازمدت خود در قبال طرف‌های خود

در دنیا از جمله شرکت‌های ایرانی عمل کنند شرکت‌های ایرانی طرف قرارداد با آنها چه باید بکنند؟

در یکی از مجلات حقوقی خارجی به قلم یکی از حقوقدانان در مقاله‌ای که در ماه نوامبر ۲۰۰۱ تحت عنوان Restructuring a Bankrupt Global Company منتشر شده، مطالب هشداردهنده‌ای در مورد توقف و ورشکستگی شرکت‌های چند ملیتی نوشته شده است. نوشتن این مقاله را در شرایط حاکم بر جهان امروز نباید تصادفی تلقی کرد. واقعه ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ در آمریکا، تعدادی از شرکت‌های آن کشور را مجبور به تقلیل تعداد قابل توجهی از پرسنل خود کرد. هفته گذشته از رسانه‌های خبری شنیدیم که شرکت فورد آمریکا ۲۴ هزار نفر از پرسنل خود را اخراج کرده است. از وضع شرکت‌های چند ملیتی و شرکت‌های گلوبال دیگر خبر نداریم که وضع آنها چگونه است. همچنین در اخبار شنیدیم که در آلمان چند صد هزار نفر بیکار وجود دارد. آگاهان بین‌المللی پیش‌بینی کرده‌اند که رقم بیکاری در آلمان تا چند سال آتی به چهار میلیون و سیصد هزار نفر می‌رسد. بالطبع این ارقام بیکاری در کشوری مانند آلمان می‌تواند نشانه‌ای باشد برای برآورد تعداد بیکاران در سایر کشورهای عضو پول واحد اروپا که به لحاظ صنعتی و توان تولید و فروش تولیدات در مرتبه پایین‌تری قرار دارند و این امر، خطر ورشکستگی برخی از آنها را به دنبال خواهد داشت.

در ایران، تشکیلاتی وجود ندارد که از وضع مالی شرکت‌های بزرگ دنیا^۱ مرتباً اخبار موثق داشته باشد و در اختیار سازمان‌ها و دستگاه‌های اقتصادی کشورمان قرار دهد. از طرف دیگر، مرکزی در ایران نداریم که بدانند کدام شرکت‌های ایرانی کدام قراردادهای درازمدت را با چه شرکت‌های بین‌المللی دارند که در مواقع لازم آنها را در جریان ورشکستگی یا توقف شرکت‌های طرف قرارداد قرار دهد. از سوی دیگر در قراردادهایی که با شرکت‌های خارجی منعقد گردیده در ماده‌ای شرط ورشکستگی یا توقف هر یک از طرفین قرارداد ذکر شده است. به طور کلی به این عبارت که چنانچه هر یک از طرفین قرارداد ورشکسته شود، طرف دیگر حق دارد قرارداد را با ارسال یک

اخطار کتبی فسخ کند.

در صورتی که اجرای قرارداد در مراحل اولیه آن باشد، یعنی تا مواقعی که هنوز طرف خارجی پولی را برای فروش تکنولوژی یا کالا از طرف ایرانی - از محل اعتبار اسنادی یا غیر آن - دریافت نکرده، ابطال یا فسخ قرارداد توسط طرف ایرانی با استفاده از شرط مذکور، زبانی را متوجه شرکت ایرانی نمی‌کند؛ اما اگر قرارداد در مراحل بعدی باشد، یعنی مراحل که معاملاتی با شرکت خارجی صورت گرفته و پول‌هایی رد و بدل شده و شرکت خارجی متعهد به انجام تعهداتی در دراز مدت گردیده، نظیر فروش وسائل و لوازم و قطعات از جمله قطعات یدکی برای تجهیزات و این که آن لوازم و قطعات انحصاری و سازنده آن‌ها همان شرکت خارجی باشد و در بازارهای جهانی یافت نشود، تکلیف شرکت ایرانی چیست؟ طرف ایرانی به موجب قرارداد منعقد فقط حق فسخ قرارداد را دارد که توضیح مختصر آن در بالا داده شد؛

اما چنانچه بر اثر نرسیدن قطعات و لوازم انحصاری از آن شرکت خارجی، تمام یا بخشی از صنایع شرکت ایرانی از فعالیت تولید باز بماند خساراتی که به شرکت ایرانی وارد می‌شود برای هر روز تعطیل، رقم بسیار بالایی را تشکیل خواهد داد.

تمام شرکت‌های خارجی، گزارش‌های حساب‌برسان قسم خورده را در هر سال به مجمع عمومی خود می‌دهند. مطابق وظایف قانونی که به حساب‌برسان قسم خورده محول شده آن‌ها مکلفند وضعیت شرکت تحت حسابرسی خود را به طور واقعی نشان بدهند. آن گزارش‌ها از جمله برای سازمان‌های بورس سهام ارسال می‌شود تا خریداران سهام از وضع مالی شرکت‌ها باخبر باشند.

پیش‌آمدهایی نظیر واقعه ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ نیویورک و واشنگتن نیز از وقایعی است که ممکن است تأثیر فوری منفی بر ارزش سهام و تولیدات و فروش تولیدات شرکت‌های خارجی بگذارد و موجب ورشکستگی بعضی از آن‌ها بشود یا ورشکستگی برخی دیگر را سرعت ببخشد. بر طبق اصل «خود دیگر»^۱ که در حقوق برخی از کشورها از جمله امریکا وجود دارد، ورشکستگی شرکت اصلی ممکن است موجب ورشکستگی

شرکت فرعی و وابسته شود و بالعکس. به این ترتیب، خطر مواجه شدن شرکت‌های ایرانی طرف قراردادهای بین‌المللی دو چندان می‌شود؛ زیرا اگر به جای شرکت اصلی خارجی^۱، شرکت فرعی آن ورشکسته شود و شرکت فرعی طرف قرارداد با شرکت ایرانی نباشد، بلکه شرکت اصلی باشد، ورشکستگی شرکت فرعی موجب ورشکستگی شرکت اصلی خواهد شد و بالعکس. پس خطر مواجه شدن شرکت‌های ایرانی طرف قرارداد با شرکت‌های خارجی به همین دلیل دو چندان می‌شود.

بر طبق قانون ورشکستگی مورد عمل در کشور ما، تاجر ورشکسته از تاریخ صدور حکم ورشکستگی توسط دادگاه از مداخله در تمام اموال خود ممنوع است. مدیر تصفیه قائم‌مقام قانونی ورشکسته است و در تمام موارد مربوط به امور تجاری تاجر ورشکسته اعم از شخص حقیقی یا شخص حقوقی به جای ورشکسته با استفاده از کلیه اختیاراتی که تاجر ورشکسته اقدام خواهد کرد. پس در کشور ما و کشورهای که نظام قانونی ورشکستگی آن‌ها مطابق نظام قانونی کشور ما است به ورشکسته اجازه ادامه عملیات بازرگانی داده نمی‌شود.

اما در سیستم قانونی برخی کشورهای دیگر وضع چنین نیست؛ یعنی اگر شرکتی به حال توقف درآمد، قانون آن کشورها به آن شرکت‌ها اجازه می‌دهد که همچنان به فعالیت بازرگانی خود ادامه دهند و هم‌چنان تعهدات مالی ایجاد کنند. بنابراین در چنین صورتی اگر این شرکت‌های متوقف هم‌چنان مشغول فعالیت تجاری باشند و طرف قراردادهایی با شرکت‌های ایرانی شوند و تعهداتی را به سود شرکت‌های ایرانی برعهده بگیرند و نتوانند به تعهدات خود عمل کنند، تکلیف شرکت‌های ایرانی چیست؟

این دسته از کشورها از جمله در آسیای دور، عبارتند از ژاپن، کره، هنگ‌کنگ و تایوان که قانون در آن کشورها به شرکت‌هایی که به حالت توقف درآمده‌اند اجازه می‌دهد هم‌چنان به فعالیت‌های تجاری خود ادامه دهند و تعهدات مالی ایجاد کنند؛ اما در استرالیا، شرکت متوقف قانوناً نمی‌تواند به ادامه فعالیت تجاری بپردازد و تعهدات مالی جدید ایجاد کند.

آیا در کشور ما، شرکت‌هایی که مواجه با عدم انجام تعهدات شرکت‌های خارجی می‌شوند مجبور نخواهند شد همچنان هزینه‌هایی را تحمل بکنند که در برابر آن درآمدی نخواهند داشت و در نتیجه تداوم آن وضع، خطر توقف و متعاقب آن خطر ورشکستگی، شرکت ایرانی را نیز تهدید نخواهد کرد؟ پاسخ متأسفانه مثبت است. پس چه باید کرد. از راه‌های مختلف باید از مواجه شدن با چنین وضعی دوری جست و آن بستگی به صنعت مربوطه و قطعه یا قطعات مورد نیاز، انتخاب فروشندگان خارجی، زیر پوشش بیمه قرار دادن، و نظایر این‌ها دارد. علاوه برآن باید مراقب وضع شرکت خارجی بود تا شرکت ایرانی غافلگیر نشود و این که از سازندگان قطعه و قطعات صنعتی در ایران - که خوشبختانه امروزه در ایران به رغم تعداد کمشان، صاحب صلاحیت‌های فنی لازمند - بخواهیم آن قطعه یا قطعات را بسازند تا در تنگنای نبود آن قطعه یا قطعات قرار نگیرند. نویسنده این مقاله به خاطر دارد حدود یک سال پیش در ملاقاتی که با یکی از مدیران شرکت صنعتی ایران داشته مدیرعامل شرکت توضیح داد که شرکت ایرانی با یکی از شرکت‌های اروپایی (سوئیسی) طرف قرارداد بوده است. در یکی از ضمام قرارداد قطعه‌ای ذکر شده بود که بر اثر کارکرد دستگاه، مستهلک می‌شده و شرکت ایرانی مجبور بوده هر چند وقت یک بار تعدادی از آن قطعه را از شرکت سوئیسی بخرد. شرکت سوئیسی برای هر قطعه مبلغ بسیار گزافی را از شرکت ایرانی به ارز می‌گرفته و آن‌ها را تحویل می‌داده است. در جلسه‌ای که با مدیرعامل آن شرکت ایرانی داشتم ایشان گفتند که قطعه را در ایران ساخته‌اند که با کیفیت و دقت نوع سوئیسی آن هیچ تفاوتی ندارد و بسیار هم ارزان تمام شده است. ایشان اضافه کردند در سفری که یکی از مدیران شرکت سوئیسی از ایران دیدن کرد، ضمن مطالبی که گفته می‌شد از مدیرعامل شرکت ایرانی علت عدم خرید آن قطعه را که مدت‌ها بود شرکت ایرانی نخریده بود جویا شده بود. مدیرعامل شرکت ایرانی در جواب گفته بود: آن قطعه را در ایران ساخته‌اند و مدتی است که نوع ساخت ایرانی آن را در سیستم به کار می‌بریم و نیازی هم به تأمین ارز برای خرید آن از خارج نیست و بسیار از کارکرد قطعه راضی است. او یکی از قطعه‌ها را که در دفتر شرکت موجود بود و هنوز در سیستم به کار انداخته نشده بود به مدیر فنی شرکت سوئیسی نشان می‌دهد. مدیر فنی شرکت سوئیسی با دیدن آن قطعه

ساخت ایران و به اصطلاح ورنانداز کردن و زیر و رو کردن آن تعجب کرده بود و نه فقط اعتراضی به تولید و به کار بردن آن در سیستم نکرده بود، بلکه از مدیرعامل شرکت ایرانی خواسته بود که سفارش برای تولید تعداد بیشتری از آن را به سازنده ایرانی بدهد تا شرکت سوئیسی بتواند آن‌ها را برای طرف‌های دیگر شرکت سوئیسی در کشورهای دیگر بفروشد.

راه حل

برای این که شرکت‌های ایرانی طرف قرارداد با شرکت‌های خارجی دچار مشکلات توقف یا ورشکستگی شرکت‌های خارجی نشوند لازم است به نکات زیر توجه کنند:

۱. قطعاتی را که شرکت‌های ایرانی نیاز دارند اگر از نوعی است که در جریان کارکردن فرسوده می‌شوند و باید تعویض گردند حتی الامکان از منابع دیگر تهیه کنند. بهتر است که آن قطعات را در اختیار سازندگان قطعات صنعتی کشورمان قرار دهند و اگر نقشه‌ها و محاسبات فنی مربوط را دارند آن‌ها را نیز در اختیار سازندگان ایرانی قرار دهند تا از روی آن نقشه بدو مدل‌سازی شود و بعد از این که نقایص آن‌ها برطرف شد به تولید آن‌ها و مصرف در سیستم پردازند تا آنجا که تولیدکنندگان خارجی کم شود و از بین برود.

۲. از شرکت خارجی طرف قرارداد درازمدت بخواهند که همه ساله ترازنامه و حساب سود و زیان خود را که به تصویب مجمع عمومی آن‌ها و تأیید حسابرس رسیده باشد برای شرکت ایرانی طرف قرارداد بفرستند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت‌های خارجی همه ساله در بروشورهایی که منتشر می‌کنند چاپ می‌شود و حتی به صورت مقایسه با سال قبل یا دو سال قبل سال انتشار ذکر می‌کنند. شرکت‌های ایرانی که این گونه بروشورها را دریافت می‌کنند اقلام ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت خارجی طرف خود را به حساب‌برسان خود بدهند تا آن‌ها را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهند و با مقایسه با اقلام سال‌های قبل ببینند وضع مالی آن شرکت از نظر بازده سرمایه، مبلغ تولیدات و اقلام دیگر و سرانجام سود یا زیان شرکت خارجی چگونه است.

۳. هر چند وقت یک بار از شرکت خارجی بازدید به عمل آورند و با پرسنل فنی، مالی، اداری و حقوقی آن‌ها صحبت کنند و در صورتی که شرکت خارجی، خود

تولیدکننده و وسائل و لوازم و قطعات فنی است از خطوط تولید آن کنجکاوانه بازدید به عمل آورند تا از نزدیک از وضع کار و گردش تولیدات آن مطلع شوند.

۴. اتاق بازرگانی و صنایع محل و در صورت امکان از نمایشگاه‌های صنعتی که در کشور محل شرکت خارجی یا کشورهای دیگر تشکیل می‌شود بازدید کنند و ببینند آیا آن شرکت خارجی طرف قرارداد در آن نمایشگاه شرکت کرده و تولیدات صنعتی خود را عرضه کرده است یا نه. همچنین با متصدیان غرفه‌های آن شرکت خارجی صحبت کنند و سؤالاتی را مطرح کنند تا از چگونگی وضع آن شرکت مطلع شوند.

۵. به نوسانات ارزش سهام آن شرکت خارجی در بورس سهام مراجعه و آن را دنبال کنند تا از وضع ارزش سهام آن شرکت در بورس مطلع شوند.

۶. در صورت امکان با طرف‌های دیگر آن شرکت خارجی در کشورهای دیگر در تماس باشند و از اطلاعات آن‌ها درباره شرکت خارجی مذکور آگاه شوند.

۷. سایر تدابیری که ممکن است خود شرکت ایرانی در نظر بگیرد، به کار ببندد.

البته باید توجه داشت تمام یا بعضی از موارد فوق در مواقعی ضرورت دارد که قرارداد با شرکت خارجی از نظر مدت و از نظر مبلغ قرارداد قابل توجه باشد.