

۷- پیامدهای حقوقی تجارت متقابل

ارزتعیین شده در قرارداد: ارزش هرگونه قرارداد عرضه کالا و خدمات که پول کشور متبوع عرضه‌کننده آن معتبر باشد باید بر مبنای پول آن کشور تعیین شود، که در عین حال پولی خواهد بود که عرضه‌کننده قصد داشته یا مایل است دریافت‌های خود را نیز بر اساس آن انجام دهد. به هر حال، بجز در مورد چند کالا، این شانس که پول کشور متبوع عرضه‌کننده همان پولی باشد که پرداخت طبق آن صورت گیرد، روبه کاهش است. این عامل بر نوع ترتیبات مربوط به تضمین - که پیشتر مورد بحث قرار گرفت (۱) - و همینطور بررسی مسائلی مربوط به قصور (۲) یا فسخ (۳) که در ذیل به آنها پرداخته خواهد شد، تأثیری آشکار دارد. از آنجا که در تأمین مالی و حسابداری، پروانه‌های صدور یا ترتیبات مشابه، دیگر پول پایه (۴) مبنای کار است، برای انجام محاسبات، این پول باید به وضوح تعیین گردد. همچنین تصریح این مطلب ضرورت دارد که محاسبات مذبذبه و وارد شدن ارزهای دیگر و همچنین دخالت عوامل متغیری چون نوع کالاهای مورد مبادله و هزینه معاملات جبرانی در قبال درآمد

(۱): به قسمت نخست این مقاله در شماره پیشین " ماهنامه بررسی‌های بازرگانی " مراجعه شود.

(۲): Default

(۳): Termination

(۴): Base Currency

مطلق با طرحهای خارجی مختلف را تسهیل کند. ادعا می‌شود درخواستهایی که به نحو صحیح تسلیم می‌گردند، ظرف دو یا سه ماه پس از دریافت از سوی این مرکز، به تصویب می‌رسند. روندی که قبلاً" بیش از یکسال به طول می‌انجامد.

تأثیر چنین تغییری در مدت لازم برای تصویب طرحهای پیشنهادی، در چهارچوب پیش شرطهایی که قبلاً" اشاره شد، شایان توجه است. قابل درک است که در بازارهای این چنین متغییر، بیش از یکسال معطلی به منظور انجام تشریفات لازم جهت کسب موافقت مقامات کشور میزبان، می‌تواند تمامی نفع مورد انتظار از یک پروژه اقتصادی را از میان ببرد.

نگرانی مشابه دیگر، بخصوص در بخشهای نیازمند تکنولوژی پیشرفته، کسب اجازه دولت میزبان در مورد حضور کارشناسان خارجی است. نیاز به این کارشناسان بدین دلیل است تا اطمینان حاصل شود که کالاهای تهیه شده بر اساس ترتیبات تجارت متقابل و جبرانی، دارای کیفیت مناسبی هستند؟ با استانداردهای لازم انطباق دارند؟ به موقع تحویل داده می‌شوند؟ و مانند آن. در حالی که اکثر کشورهای در خصوص ترتیبات اشاره شده حاضرند، در کوتاه مدت انعطافهایی از خود نشان دهند، کشورهایی نیز وجود دارند که از این لحاظ بسیار سخت گیرند.

برای مثال پروژه‌هایی مانند کشتی سازی یا برنامه‌هایی که در سطح یک کشور بزرگ به اجرا درمی‌آیند، به حضور عده نسبتاً زیادی از کارگران خارجی در کشور میزبان نیازمند هستند. بنابراین پیش از قبول تعهد در مورد کل چنین پروژه یا برنامه‌هایی، لازم

است در این خصوص تضمین‌ها پی‌گرفته شود. ترتیبات چنین حضوری معمولاً در مذاکرات میان دولت‌ها مشخص می‌شود.

مثال‌های بالا تنها به تعداد انگشت‌شمار از مواردی اشاره دارند که نیازمند موافقت کشورهای مختلف می‌باشند. ابتدا باید اطلاعات لازم را در هر کشور بدست‌آورد و پیش از قبول تعهد نهایی در مورد اجرای پروژه با کارگزاران محلی و مشاوران حرفه‌ای مشورت نمود.

مسائل اجرایی (۱)

oooooooooooooooooooo

بویژه هنگامی که پروژه‌های صنعتی مطرح هستند، این نکته حائز اهمیت اساسی است که هدف از قوه قاهره (فورس ماژور) چیست؟ در یک پروژه جیرانی اگر قرار باشد پیمانکاران دست‌دوم قسمتی از کالاها را در طول انجام پروژه عرضه‌کنند، لازم است در قرارداد اصلی پیش‌بینی گردد که در صورت عدم قصور از جانب پیمانکار اصلی، امتناع پیمانکاران دست‌دوم از اجرای تعهداتشان را می‌توان فورس ماژور دانست. اگر پیمانکار اصلی نخواهد چنین احتمالی را به عنوان حادثه فورس ماژور در نظر گیرد، در آن صورت مشکل عمده‌ای پدیدار می‌گردد. در چنین حالتی لازم خواهد بود پیمانکاران جیرانی یا دآوری شود که حق ادعای وجود شرایط فورس ماژور را نداشته و هرگونه امتناعی از اجرای تعهدات، قصور تلقی خواهد شد. حال مسئله این است که اگر نتوان عرضه‌کننده دیگری را یافت

که حاضر باشد ظرف مدت محدود پیش‌بینی شده در قرارداد، کالاهای موردنظر را تهیه کند، ارزش عملی قصور اشاره شده چیست؟

در این زمینه احتمال دارد میان اکثر معاملات تجارت متقابل - و به خصوص یک معامله جبرانی - تفاوت‌هایی وجود داشته باشد. در معاملات تجارت متقابل، احتمالاً "طرفی از یک کشور پیشرفته، از بابت خطراتی که از ناحیه یک کشور در حال توسعه کالایش را تهدید می‌کند، (ضبط یا متوقف ساختن آن با ادعای فورس ماژور) بیشتر نگران است، در حالی که در یک معامله جبرانی طرفی که در زمینه عرضه کالا و خدمات اصلی قبول تعهد کرده، ممکن است کاملاً "علاقمند باشد برای حفظ منافعش در برابر قصور پیمانکاران دست دوم یا عدم اجرای تعهدات از سوی ایشان، ماده‌ای را در خصوص فورس ماژور در قرارداد بگنجاند.

در خصوص قصور باید متذکر شد که در بسیاری از ایسین پروژه‌ها، اثر قصور طرف تجارت متقابل یا پیمانکار جبرانی احتمالاً مشابه احساس چتر بازی است که در میانه راه رسیدن به زمین متوجه می‌گردد که چترش را در هوا پیمایا جا گذاشته است. در چنین شرایطی برگرداندن جریان به حالت اول به ندرت امکان پذیر می‌باشد.

در نظر بگیریم در تها تر قرضی با این ویژگی چه چیزی می‌تواند اتفاق افتد. برای مثال قرضی به صورت دلار آمریکا (که ارزان خریداری شده است) بر طبق " ارزش اسمی " (۱) خود به پول محلی تبدیل می‌گردد و سپس برای خرید کالا یا خدمات در کشور مربوط

(۱): Face Value

بکار می‌رود. اگر محصولات خریداری شده معیوب بوده یا کالا "خارج از زمان مقرر ساخته شده باشد، " جبران خسارت " (۱) به چه طریقی امکان پذیر است؟ روشن است که کشور مقروض به این فکر نخواهد افتاد که خسارات وارده را به دلار آمریکا بپردازد. در عوض ممکن است پرداخت با پول محلی که ارزش آن شدیداً "تنزل یافته و غیرقابل تبدیل است و احتمالاً" حتی در یک حساب بانکی در محل بانرخ بهره مضحکی بلوکه شده است، پیشنهاد گردد. پروژه‌های از این نوع تنها هنگامی مناسب است که شریک تجاری معتبر بوده و احتمالاً "برای خریدار حق دخالت در جریان تولید کالا، در حدی بسیار زیاده‌تر از معمول، تضمین شده باشد تا از این راه خطر قصور به حداقل کاهش یابد.

در خصوص حق فسخ قرارداد باید متذکر شد که استفاده از این حق پاسخی شدید به قصور - حتی در حقوق انگلستان - می‌باشد. بنابراین لازم است مشورت حقوقی بعمل آید که چه هنگام حق فسخ ایجاد می‌شود، و این حق با توجه به عبارت پردازی خاص قرارداد در نظام‌های حقوقی مختلف، تا چه حد می‌تواند نافذ باشد.

در تجارت متقابل رایج، گاهی ممکن است کالاها از جانب عرضه‌کننده دیگری تأمین شود. اگر این عرضه‌کننده اتفاقاً "در کشور سهام در تجارت متقابل باشد، کاملاً" امکان پذیر است که چنین تعهدی را بر پایه تجارت متقابل استوار ساخت. هرچند، اگر تنها شق موجود برای تأمین کالا کشور ثالثی باشد، خطر زیادی وجود دارد که مبلغ دریافتی از بابت خسارات ناشی از قصور شریک تجارت

(۱): Remedy

متقابل ، زیانهای وارده را بطور کامل جبران نکنند، یا اصلاً" نتوان از پول دریافتی استفاده کرد. جریانات اخیر در بازار پرنوسان آهن خام مواردی را آشکار ساخته است که گرفتن خسارت از طرفهای دست آخر بسیار دشوار است. در نتیجه، اختلاف اصلی متوجه بازرگانانی می گردد که در میانه قرارداداشته و زیابیت قصور نیز مسئولیت اندکی دارند، منتهی به لحاظ داشتن قرارداد برای کالاهای مورد بحث مسئولند.

بازرگان مورد نظر در صورتی می تواند در بسیاری از پروژه های تجارت متقابل شریکی بسیار فعال به حساب آید، که بانک نی زدر تأمین مالی معاملات مشارکت داشته باشد. امکان آسیب پذیری این نوع پروژه ها را باید نسبتاً " اندک تلقی کرد، اما دلیلی منطقی در دست نیست که چرا این بازرگان نبایند - جز به عنوان نماینده علنی یکی از شرکتهای اصلی - قبول تعهد کنند.

حل اختلافات

oooooooooooooooo

به هنگام بررسی " قانون حاکم" (۱) بر قرارداد باید در نظر داشت که " قلمروهای حقوقی" (۲) زیادی وجود دارند و منطقی است محدودهای که انتخاب در چهار چوب آن عملی است بررسی شود. نظامهای حقوقی متعددی هستند که در آنها دادگاههای محلی، قانون حاکم بر خودشان را در مورد ترتیبات قراردادی به اجرا درمی آورند،

(۱): Governing Law

(۲): Jurisdiction

حتی اگر طرفین قانون دیگری به جز قانون کشور ذیربط را بعنوان قانون حاکم بر قرارداد تعیین کرده باشند. قانون حاکم بر قرارداد هرچه باشد، منطقی است در مورد آنچه در قرارداد وارد می‌شود حداقل اطلاعات وجود داشته باشد. غالباً "در عمل با وکیلی آشنا با نظام حقوقی یک طرف مشورت بعمل می‌آید تا بعنوان مفسری عمل کند که می‌کوشد تفاوت‌های عمده موجود میان نظام‌های حقوقی مختلف مطرح در قرارداد را تشخیص دهد.

علاوه بر قانون حاکم بر قرارداد، گاهی در مورد حدود اعمال حقوقی که می‌توان خارج از قلمرو کشورهای متبوع طرف‌های قرارداد جبرانی یا تجارت متقابل، انجام داد محدودیت‌هایی وجود دارد. اگر دعوی قضایی مدنظر قرار گیرد، به‌وضوح، نخستین عامل مهم شناسایی دارایی طرفی است که قرار است دعوی علیه او اقامه گردد. محلی که دارایی طرف در آنجا وجود دارد، حتی الامکان باید بعنوان قلمرو صلاحیت‌دار قابل دسترسی باشد. بدین ترتیب تضمین می‌گردد که تعهد یک طرف تنها به استماع دعوی، بر اساس مقررات یک "قلمرو حقوقی انحصاری" ختم نمی‌شود. عامل مهم دیگر آن است که مشخص گردد رأی صادره در یک قلمرو حقوقی تا چه حدودی در قلمرو حقوقی دیگر قابل اجرا خواهد بود. در دادگاه‌های انگلستان دعوی اقامه شده امکان موفقیت نخواهد داشت، مگر اینکه رأی صادره بتواند بر اساس معاهده‌ای دوجانبه، در کشور محل اقامت طرف دیگر به اجرا درآید.

اگر قرار باشد میان مراجعه به دادگاه و داوری^(۱) یکی

(۱): Arbitration

انتخاب گردد، پاسخ مطلقى در این زمینه وجود ندارد. در اوضاع و احوالى توسل به انواع انعطاف‌ناپذیرتر داوری مرجع است، اما نباید این باور بوجود آید که هنگامی درپول و وقت صرفه‌جویی خواهد شد که یک طرف آماده باشد خطرات ذاتی "تصمیمی یک‌شبه" را بپذیرد - تصمیماتی که در برخی از انواع رسیدگی‌های داوری وجود دارد - بنا بر این کاملاً اهمیت دارد که در مورد دلیل انتخاب نوعی خاص از روش حل اختلاف، بعنوان بخشی از نیست طرف‌ها تعمق گردد.

تدابیر تضمین‌کننده

oooooooooooooooooooo

مهمترین ضامن موفقیت در بسیاری از معاملات تجارت متقابل، سادگی پروژه و نیاز متقابل طرف‌ها به اجرای موفقیت‌آمیز آن است. در قرارداد جبرانی، مهمترین عامل را می‌توان در این واقعیت مشاهده کرد که نباید زیر بار تعهدی جبرانی رفت که در آن طرف متعهد در مورد آنچه با او معامله می‌شود رضایت ندارد. اگر سعی شود بردوش کشورى در حال توسعه که قادر به رعایت شرایط کیفی عرضه نیست، تعهدی سنگین نهاده شود، تردیدی جدی در این باره بوجود می‌آید که آیا نمی‌توان بجز طرفی که تعهد جبرانی را در مرحله نخست پذیرفته است، شخص دیگری را سرزنش کرد.

در حالی که تجارت متقابل بطور اعم، و تجارت جبرانی به نحو اخص، جنبه‌های مشترک زیادی از لحاظ تجارت بین‌المللی دارند، اما در زمینه توضیح دلایل موفقیت آنها در موردی خاص یا

اثرات بلندمدت این ترتیبات ، اختلافات بسیاری وجود دارد .
با توجه به این مقدمات نظری است که تصمیم نهایی اتخاذ می‌شود و
آثار حقوقی آن نیز به دنبال می‌آید .

اسناد حقوقی در خصوص این معاملات نیز می‌تواند به خوبی
یا بدی پروژه‌هایی باشند که اسناد مزبور ناظر بر آنها هستند
در بهترین حالت ، اسناد حقوقی تعدادی از زمینه‌های آسیب‌پذیر
را مشخص می‌سازد به گونه‌ای که هر دو طرف در خصوص طرفی که در هر
زمینه قبول مسئولیت می‌کند ، کاملاً آگاهی داشته باشند .

در بدترین حالت ، ارزش یک سند حقوقی ، اندکی بیش از
ارزش سطلی است که زیر چکه بام قرار می‌گیرد . در این حالت اطمینان
یافتن از عدم نشت بام مهم‌تر از پیش‌بینی انواع ضمانت‌های
اجرائی حقوقی برای حل مشکلاتی است که امکان داشت با تفکر بیشتر
در آغاز کار پروژه از آنها اجتناب نمود .

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
* * * *
رتال جامع علوم انسانی

مأخذ : Andrew Pouteaux " The Legal Implications of
Countertrade ", Countertrade & Barter, No.23,
Dec.1988/Jan.1989, PP.46-48.