

دکتر مرتضیٰ نصیری



قراردادهای تهاتری

و نحوه تنظیم آنها





پڙو ٻه شڪاوه علوم انساني ومطالعات فرهنجی
پرتال جامع علوم انسانی

● مقدمه

روابط حقوقی بین‌المللی بتدریج از مسئله‌ی احوال شخصیه به قلمرو بازرگانی بین‌المللی اشاعه پیدا کرده است. در دوران معاصر حقوقدانان بین‌المللی نه تنها باید به موازین حقوق داخلی و حقوق تطبیقی و زبان خارجی تسلط داشته باشند، بلکه لازم است قراردادهای پیچیده بین‌المللی را که عمدتاً محتوای غیرحقوقی دارند درک کنند و بسته به اینکه مشاور کدامیک از طرفهای قرارداد باشند هدفهای بازرگانی و حتی سیاسی موکل خود را در قالب شرایط و مضامین حقوقی قابل قبول و اجرا تنظیم نمایند. در این تلاش خسته کننده، اقتباس و ترجمه‌ی شروط قراردادی که به صورت فرمولها و نمونه‌های کلی تنظیم شده و مورد استفاده حقوقدانان خارجی قرار می‌گیرد، خطرناک به نظر می‌رسد. قراردادهای نمونه با تجدید نظرهای مکرر و طی سالیان متمادی تجربه توسط حقوقدانان کشورهای غربی تنظیم شده و اغلب متضمن تأمین منافع طرف خارجی است. به این جهت حقوقدانانی که برای کشورهای در حال توسعه کار می‌کنند، باید این قراردادهای نمونه را

با دقت مطالعه، فلسفه و هدف تجاری هر نکته خاص را درک و سپس طرح متقابل را با توجه به مصلحت موکل خود تنظیم نمایند.

تنظیم طرح متقابل در مورد قراردادهای تهاتری متضمن دشواریهایی بمراتب بیش از قراردادهای تجاری عادی است؛ زیرا در این قبیل روابط حقوقی، هدف معامله کالا با کالا بین تولیدکنندگان با خریداران مختلف در دو یا چند کشور است. گرایش جهانی به تهاتر، مخصوصاً پس از کاهش نقدینگی ارزی در کشورهای جهان سوم و مسئله بدهیهای بانکی غیرقابل باز پرداخت این کشورها، اهمیت بیشتری پیدا کرده است. مبادله کالا با کالا که هدف واقعی هر نوع قرارداد تهاتری است، متضمن منافی برای طرفین معامله می باشد، لیکن امکانات سوء استفاده از فرمولهای ظاهراً ساده قراردادهای تهاتری را نباید نادیده گرفت.

تعریف مبادلات تهاتری

ابتدا یادآوری می نماید که در اینجا بناچار اصطلاح قرارداد تهاتری در مقابل واژه "Countertrade Contracts" که واجد مفهوم گسترده تری می باشد، بکار برده شده است؛ زیرا در واژه های بازرگانی و بانکی به زبان فارسی، انواع معاملات بازرگانی بین المللی که بموجب آن خرید و فروش در مقابل انتقال ارز انجام نمی شود، به عنوان تهاتری شناخته شده است که به معادل خارجی آن نیز اصطلاحاً "Barter" گفته می شود. لیکن معامله تهاتری در این مفهوم (Barter) خود یکی از مصادیق بیع معاوضی است که بعداً بدان اشاره خواهد شد. بنابراین در این مبحث به خاطر اجتناب از جعل اصطلاح، واژه متعارف «مبادله تهاتری» با مسامحه در تعبیر بکار گرفته می شود.^۱

۱. برای مطالعه بیشترش. به فهرست مقالاتی که ویسمان (Whisman) در این باب و در شماره ۱۹ «مجله حقوقدان بین المللی» (سال ۱۹۸۵) درج کرده است:

Vol. 19, Int'l Law 725 (1985)

معامله تهاتری عبارت است از روش تعلیق واردات کالا به صدور کالاهای دیگر به کشور فروشنده، و مبادله کالا با کالا به جای فروش در مقابل پرداخت ارز خارجی، و یا مبادله کالا با کالا با استفاده از روش بانکی تهاتر دفتری که مستلزم پرداخت وجه نقد نباشد.

در معاملات تهاتری بندرت ممکن است یک فروشنده خارجی مستقیماً در مقابل کالا یا کارخانه‌ای که می‌فروشد کالای دیگری از خریدار قبول کند، زیرا نوع حرفه فروشنده و خریدار یکلی متفاوت است. مثلاً فرض اینکه صادر کننده فرش ایرانی بتواند تولید کننده ماشین آلاتی را در خارج کشور پیدا کند که نیاز به هزاران قطعه فرش داشته و آماده مبادله مستقیم آنها با فرش باشد بسیار نادر است. به این جهت، معمولاً در معاملات تهاتری، بین بانک کشور خریدار و بانک کشور فروشنده، قرارداد پرداخت تهاتری خاصی منعقد می‌شود که دو بانک به نفع یکدیگر و به میزان تقریبی بهای معامله اعتباراً افتتاح می‌کنند؛ سپس بانک کشور فروشنده به میزان کالای صادر شده، حساب بانک طرف را در کشور خریدار بدهکار می‌نماید و ثمن معامله را به فروشنده با پول محلی تأدیه می‌کند. در مقابل، بانک کشور خریدار نیز در موقع صدور کالا به کشور اول همین رویه را اِعمال کرده و بدون اینکه عملاً وجه نقدی مبادله گردد، صادرات و واردات کالا طبق روش معمول انجام می‌شود.

مبادلات تهاتری که تا قبل از سال ۱۹۷۲ رقم بسیار ناچیزی از معاملات بازرگانی در کشورهای سرمایه داری غرب را شامل می‌شد، به لحاظ مشکلات ارزی کشورهای جهان سوم و کشورهای صنعتی اروپای شرقی، در حال حاضر بسیار شایع شده است و دیگر خاص معامله با کشورهای سوسیالیستی نیست.^۲ اجمالاً می‌توان نتیجه گرفت که مبادلات تهاتری در شرایطی که لااقل یکی از کشورهای طرف معامله مواجه با مضیقه

۲. رش. به مقالات منتشره در سمینار برگزار شده در مؤسسه تجارت جهانی در نیویورک (۱۷) و ۱۸ اکتبر ۱۹۸۴) در مورد مبادلات تهاتری.

ارزی باشد، مورد استفاده واقع می‌شود؛ زیرا اگر این قبیل کشورها مقررات محدود کننده انتقال ارز نداشته باشند، معاملات ارزی بهترین و مطمئن‌ترین طریق خرید و فروش بین‌المللی است. در واقع، در کشورهایی که محدودیت ارزی وجود ندارد، هرگاه طرفین معامله از طریق تهاتر خصوصی استفاده کنند ممکن است معامله هدفهای دیگری نیز داشته باشد: — انتقال سود به شرکت فرعی بمنظور اجتناب از پرداخت مالیات در کشور مبدأ؛

— تصفیه دفتری بدهی در مواردی که یکی از طرفین معامله موقتاً دارای قدرت پرداخت کافی نیست؛

— پرداخت حقوق و عوارض گمرکی کمتر.

بطوریکه در تشریح انواع معاملات تهاتری ملاحظه خواهد شد در مواردی از قبیل سفارش نصب یک واحد تولیدی بزرگ معامله تهاتری لزوماً بین دو کشور انجام نمی‌شود و ممکن است از حساب تهاتری، فروشندگانی که در کشورهای گوناگون سفارشات قسمت‌های مختلف طرح را قبول کرده‌اند، حق برداشت تهاتری داشته باشند. در این صورت، مسائل حقوقی و بانکی پیچیده‌تری پیش می‌آید و هرگاه بشود ثابت کرد که انجام سفارش از بعضی کشورها به جهت فرار از مقررات محدود کننده قرارداد تهاتری بوده است، احتمال دارد که معامله مخالف مقررات عهدنامه چند جانبه تعرفه و تجارت (GATT) تلقی شود؛ زیرا ماده ۱۷ این عهدنامه یکی از هدفهای اساسی آن را جلوگیری از تبعیض در روابط بازرگانی بین‌المللی اعلام کرده است. البته ایران تا کنون به عهدنامه «گات» ملحق نشده است. لازم به تذکر است که اغلب قراردادهای تهاتری نیز با کشورهایی که عضو عهدنامه مذکور نیستند منعقد می‌شود. با این حال، ایران در اکثر عهدنامه‌های مودت و حقوق کنسولی و اقتصادی خود با کشورهای مختلف، شرط دولت کامله‌الوداد را پذیرفته، که اجرای این شرط نیز مستلزم امتناع از معاملات تبعیض آمیز است. برای جلوگیری از این اشکال حقوقی که در تعهدات بین‌المللی دولت مؤثر خواهد بود، لازم است قیمت گذاری کالاهاى موضوع

مبادله به نحو واقعی انجام شود. طبیعی است تعقیب این سیاست در اغلب موارد متضمن تأمین منفعت اقتصادی ایران نیز می باشد؛ زیرا در حال حاضر، در مبادلات تهاتری، ایران عمدتاً وارد کننده کالاهائی است که با توجه به کیفیت، قیمت واقعی آنها در بازار بین المللی از قیمت مبنای مبادله پائین تر می باشد. بطور خلاصه با وجود آنکه قیمت گذاری کالا یک تصمیم بازرگانی است، حقوقدان باید واقعی بودن^۳ آن را با توجه به تعهدات بین المللی دولت مورد بررسی قرار دهد.

پس از این مقدمه کوتاه، اینک ابتدا انواع قراردادهای تهاتری را مورد شناسائی قرار می دهیم (قسمت اول) و سپس نکاتی را که حقوقدانان ایرانی باید به آنها توجه داشته باشند یادآوری می نمائیم (قسمت دوم).



انواع قراردادهای تهاتری

با وجود آنکه هدف انواع قراردادهای تهاتری تسهیل بیع معاوضی است، لیکن شرایط حقوقی هر نوع از این قراردادها با یکدیگر متفاوت است. برای ساده کردن بحث قراردادهای تهاتری را با توجه به نوع حقوقی آن تقسیم بندی خواهیم کرد: و مسئله دولتی یا خصوصی بودن طرفین قرارداد یا یکی از آنان مبنای طبقه بندی قرار نخواهد گرفت. البته این نکته را باید یادآوری کنیم که قراردادهای تهاتری عمدتاً بین دولتهائی که مایلند تجارت دوجانبه را توسعه دهند منعقد می شود و دولت شرایط و تسهیلاتی فراهم می کنند که مبادله تهاتری خصوصی امکان پذیر یا ساده شود. در کشورهای سوسیالیستی که تجارت خارجی در انحصار دولت قرار دارد،

۳. قیمت واقعی بهائی است که کالا در کشور ثالثی که محدودیت تهاتری ندارد ممکن است به ارزش فروخته شود.

طرف واقعی قرارداد تهاتری دولت است که به جهت انجام معامله مستقیم با بخش خصوصی خارجی، یک شرکت بازرگانی بوجود می‌آورد و به یک بانک دولتی اجازه تسهیل اجرای قرارداد را می‌دهد. طبیعی است شرکت بازرگانی مذکور دفتری در کشور محل مبادله افتتاح می‌کند و مستقیماً با فروشندگان در آن کشور معامله می‌نماید. مثلاً یک صادرکننده فرانسوی معمولاً با خریدار در کشور اتحاد شوروی رابطه مستقیم ندارد، بلکه کالای خود را به مؤسسه بازرگانی شوروی در فرانسه می‌فروشد و بهای آن را نیز در فرانسه دریافت می‌کند. در این رابطه مؤسسه بازرگانی شوروی نیز که کالائی از شوروی به فرانسه وارد می‌کند بهای کالای وارداتی خود را به پول داخلی فرانسه وصول و در حساب خود منظور می‌نماید و از این محل است که بهای کالای صادراتی از فرانسه به شوروی را می‌پردازد. به این ترتیب، از لحاظ شرایط مبادله، دولتی بودن یا نبودن طرف معامله تأثیر چندانی ندارد. البته فراموش نباید کرد که در بیشتر کشورهای غربی، دولتهای خارجی مشمول اصل مصونیت از تعقیب قضائی^۴ هستند. توضیحاً یادآور می‌شویم در ابتدا که اتحاد شوروی این قبیل شرکتهای بازرگانی دولتی را در اروپای غربی و امریکا تأسیس می‌نمود، موضوع قابلیت اجرای تعهدات شرکتهای بازرگانی این کشور مطرح شده بود؛ ولی در حال حاضر، در اغلب کشورهایی که اصل مصونیت قضائی دولتهای خارجی را قبول کرده‌اند، استثنای صریحی در مورد جدائی شخصیت حقوقی شرکتهای از دولت متبوعه آنان و سلب مصونیت قضائی شرکتهای مستقل دولتی پذیرفته شده و این مشکل حقوقی ظاهری، جنبه تاریخی پیدا کرده است.^۵ پس از این یادآوری، ذیلاً قراردادهای تهاتری شایع بررسی می‌شود:

4. Sovereign Immunity.

۱. رش. به فهرست نسبتاً کاملی که در لایحه خواننده در دعوی زیر، مطروحه در دیوان عالی ایالات متحده تهیه و ضمیمه شده است:

First national city Bank v. Banco Para El Comercio Exterior de Cuba No. 81-984.

«معاوضه» معامله غیر پولی است که در سالهای اخیر مخصوصاً با کشورهای امریکای لاتین به لحاظ مشکل این کشورها در اخذ اعتبارات جدید بانکی بین المللی مرسوم شده است. کاربرد متداول معاوضه در معاملاتی است که بموجب آن خریدار در مقابل ماشین آلات و یا کالاهای صنعتی ساخته شده، محصولات کشاورزی یا مواد اولیه تحویل می‌دهد. علت استفاده از این طریقه در مورد محصولات کشاورزی و مواد اولیه این است که این قبیل کالاها به اصطلاح حقوقی جنبه «مثلی» دارد و تعیین قیمت آن حسب مقدار بسادگی میسر است. در معاوضه، کار تنظیم قرارداد پیچیدگی بیشتری از بیع معمولی دارد، زیرا اولاً باید نحوه تحویل، اسناد تحویل و تاریخهای تحویل عوض یا معوض کاملاً منظم باشد؛ ثانیاً تکلیف هزینه‌های جانشین — از قبیل بیمه و حمل و نقل — باید در قرارداد روشن شود؛ ثالثاً مسئله بازرسی^۷ و تاریخ انتقال مالکیت و نحوه رفع عیوب احتمالی و اعمال حق رد و آثار آن و ضمانت اجرای تخلفات خریدار و فروشنده باید بدقت در قالب مضامین حقوقی قابل قبول تنظیم گردد. بعلاوه لازم است قرارداد معاوضه متضمن نکات خاص زیر نیز باشد:

۱. شرط تعدیل میزان تحویل^۸. روشن است که مقتضیات این نوع معامله ایجاب می‌کند که با احتساب تفاوت قیمت، حق تحویل تا ده درصد بالاتر یا کمتر از میزان قراردادی مورد توافق واقع شود.

۲. ضمانتنامه‌های بانکی. در این نوع معامله ترتیب معمولی افتتاح اعتبار اسنادی قابل اجرا نیست، زیرا خریدار پولی نزد بانک ندارد که اعتبار اسنادی از محل آن پرداخت شود. به این جهت، بانک معمولاً ضمانتنامه‌ای صادر خواهد کرد که بموجب آن هرگاه یکی از طرفین به تعهد

6. Barter

۷. موضوع بازرسی در قراردادهای تهاتری بطور کلی واجد اهمیت بسیاری است.

8. soft adjustment clause

خود عمل کرد ولی طرف مقابل نتوانست معوض را تحویل دهد، بانگ تضمین بهای مورد معامله را به ارزش خارجی بپردازد. طبیعی است این ضمانتنامه از جمله ضمانتنامه‌های معمولی بانکی نیست؛ لذا در متن آن نحوه مطالبه و فاصله تاریخ تخلف و تاریخ پرداخت ضمانتنامه و اسناد لازم برای مطالبه ضمانتنامه باید بدقت درج شود.

۳. گرچه در معاوضه، ثمن به معنای اخص پیش بینی نمی‌شود، اما توافقی بر معاوضه مبتنی بر احتساب قیمت بازار کالاهاى مورد معامله است. به این جهت قیمت کالا معمولاً در قرارداد ذکر می‌شود و همین قیمت، مبنای تطبیق میزان عوضیین و تعیین تاریخهای تحویل متقابل کالاها و ضمانتنامه بانکی است.

از آنجا که در مبادلات بازرگانی بین‌المللی امروز، موضوع امکان فروش^۱ مهمترین انگیزه صادرات است، در موقع امضای قرارداد معاوضه باید طرفین صرف نظر از قیمت بازاری (که گاهی تصنعی است) به قیمت واقعی توجه کنند. قیمت واقعی بهائی است که کالا در کشور ثالثی که محدودیت تهاتری ندارد ممکن است به ارزش فروخته شود. البته گاه مصلحت طرفین (مخصوصاً هرگاه یکی از طرفین سازمان دولتی باشد) ایجاب می‌کند که کالای خود را به قیمت بازاری معمول در معامله تهاتری منظور کند، که در این صورت، طرف مقابل نیز از همین رویه استفاده خواهد کرد. برای روشن شدن مطلب به ذکر مثالی می‌پردازیم: فرض کنیم در گره جنوبی کامپیوترهایی کاملاً مشابه کامپیوتر آی. بی. ام. ساخته شده است و خریدار ایرانی در نظر دارد در مقابل چند هزار دستگاه از این نوع کامپیوتر، فرش به کارخانه کره‌ای تحویل دهد. در این فرض، اگر شرکت کره‌ای بخواهد کامپیوترهای مذکور را به نرخ تصنعی (نرخ فروش معمولی در کشوری که فقط چند دستگاه محدود خریداری کرده است) بفروشد، می‌باید فرش را نیز به قیمت بازار ایران (با محاسبه برابری رسمی) قبول کند. در غیر این

صورت، با دسترسی به بازار ایران امتیاز نامعقولی تحصیل خواهد نمود. واقعیت این است که در اثر رقابت تولیدکنندگان محصولات صنعتی، قیمت واقعی این محصولات (یعنی بهائی که پس از کسر هزینه تبلیغات، بازاریابی و کمیسیونهای فروش عاید تولیدکننده می شود) محدود به درصدی از قیمت بازاری است؛ حال آنکه محصولات کشاورزی و مواد اولیه و مواد خام گرچه دستخوش تغییرات فصلی و دوره ای قیمت در بازار بین المللی هستند، ولی فروشنده برای عرضه این قبیل محصولات مورد نیاز، هزینه بازاریابی چندانی تقبل نخواهد کرد.

۴. در فصل دیگری از قرارداد معاوضه می باید اسناد حمل، گواهینامه های لازم، نحوه و تاریخ حمل، شرایط بیمه و بالاخره نقش بانکهای واسطه و حدود مسؤلیت آنان تشریح گردد.

یکی از انواع معاملات شایع معاوضی، در حال حاضر، فروش نفت خام در قبال تحویل محصولات صنعتی است. البته باید توجه داشت که به لحاظ نیاز مبرمی که کشورهای صنعتی به محصولات نفتی دارند، معاوضه نفت خام در حکم پرداخت به ارز خارجی است، و حتی در مقام معاوضه نفت خام با طرحهای بزرگ صنعتی که ممکن است اهمیت خاصی در اقتصاد یک کشور غربی داشته باشد، معاوضه یا تهاتر نفت، بیشتر برای کشور صادرکننده محصول صنعتی سودآور است؛ زیرا هم موفق به تأمین سوخت مورد نیاز خود گردیده و هم بازار مناسبی برای فروش محصولات خود، آن هم به خریداری که بهای آن را نقداً می پردازد، پیدا کرده است. بنابراین در انعقاد این قبیل قراردادها ایران می باید از قدرت اقتصادی مسلط خود برای تأمین بهترین شرایط معامله استفاده کند. مهمترین قراردادهائی که در معاملات تهاتری نفتی باید تنظیم کرد عبارتند از: قرارداد بین فروشنده خارجی کارخانه یا ماشین آلات و کشور فروشنده نفت که از محل آن کشور اخیر اقدام به سرمایه گذاری در طرح می نماید، و قرارداد بین فروشنده خارجی و شرکت نفتی که معامله خرید نفت را انجام داده است و سند قبول ترتیبات مذکور که به امضای خریدار نفت و کشور فروشنده نفت

می‌رسد. در عمل، درآمد حاصل از فروش نفت در حساب امانی خاصی نزد بانک مورد اعتماد طرفین تودیع می‌شود و فروشنده کارخانه طبق شرایط پرداخت مقرر در قرارداد می‌تواند از حساب مذکور برداشت نماید.

مسئلهٔ بفرنجی که برای کشورهای صادرکنندهٔ نفت در زمینهٔ اجرای این قبیل قراردادهای تهاتری نفت وجود دارد این است که معمولاً بهره‌برداری از یک طرح بزرگ، مدتی بعد از پرداخت ثمن معامله انجام می‌شود و در تاریخ بهره‌برداری است که کشور خریدار می‌تواند به اجرای صحیح طرح اطمینان حاصل کند، و در آن موقع معمولاً تا ۹۵ درصد هزینهٔ طرح پرداخت شده است.

ممکن است در پاسخ به این اشکال گفته شود که در معاملات معمولی نیز این مشکل وجود دارد. ولی واقعیت این است که در معاملات معمولی، پرداخت‌کننده و مجری طرح یک دستگاه واحد دولتی هستند و لزوماً هماهنگ کردن کار در یک دستگاه واحد و تعیین مسئولیت ساده‌تر است؛ حال آنکه در قرارداد تهاتری، معاملهٔ نفت طبق شرایط معمول خود انجام می‌پذیرد و عایدات آن در حساب بانکی به نام فروشنده تودیع می‌شود و کافی است فروشنده در مقابل ارائهٔ اسناد، طلب خود را وصول کند. در اینجا مجری طرح به اشکال می‌تواند مانع پرداخت در خلال کار بشود؛ حال آنکه در قراردادهای معمولی اجرای طرح، خریدار در خلال کار اختیار قطع پرداخت را دارا است و فروشنده نیز برای اطمینان از وصول طلب خود در اجرای طرح دقت بیشتری معمول می‌دارد.

با این حال نمی‌توان نقش قراردادهای تهاتری نفتی را در ایجاد و به‌ثمر رساندن طرحهای بزرگ صنعتی نادیده گرفت و برای جلوگیری از سوء استفاده‌های احتمالی باید کشورهای صادرکنندهٔ نفت، مؤسسات بازرسی صنعتی مجهز و مستقلی ایجاد کنند و گواهینامه‌های این مؤسسات بازرسی از اسناد لازم جهت پرداخت تلقی شود.

ب. قرارداد خرید متقابل^{۱۱}

قرارداد تهاتری خرید متقابل عبارت است از معامله ای که بموجب آن فروشنده، کالاهائی را تحویل می‌دهد و قبول می‌کند که به جای تمام یا قسمتی از ثمن معامله کالاهائی از کشور طرف قرارداد خریداری کند.^{۱۱} اختلاف اصلی این نوع قرارداد با معاوضه این است که در قرارداد خرید متقابل، مبادله کالا با کالا همزمان صورت نمی‌گیرد؛ ولی فروشنده پس از انجام معامله تعهد می‌کند که به جای ثمن معامله (که موقع پرداخت آن به تاریخ تحویل موکول می‌شود) کالائی از کشور خریدار اکتیاع نماید. به این ترتیب، در این معامله سه قرارداد پیوست باید تنظیم شود:

اول: قرارداد فروش که شرایط آن کاملاً مشابه قراردادهای فروش یا نصب کارخانه به صورت معمول است.

دوم: قرارداد خرید متقابل کالا که آن هم دارای شرایط و مقرراتی کاملاً مشابه قراردادهای خرید معمولی است.

سوم: قرارداد یا پروتکل ارتباطی بین این قراردادها که دارای ویژگیهای خاصی است و ذیلاً تشریح می‌شود:

اولاً: معمولاً درصدی از کل قیمت قرارداد فروش، موضوع معامله خرید متقابل قرار می‌گیرد که این رقم اصولاً معادل کل مبلغ قرارداد منهای پیش پرداخت است.

ثانیاً: درج شرط تعدیل میزان تحویل — که در قراردادهای معاوضه

10. counter purchase

۱۱. رش. به جزوه وزارت بازرگانی امریکا منتشره در سال ۱۹۷۸ در مورد این قبیل قراردادهای تهاتری.

اصطلاحاً طرف اولی که در قرارداد اولیه صادر کننده است، در قرارداد دومی که برای خرید متقابل منعقد می‌گردد وارد کننده نامیده می‌شود. برای بحث بیشتر راجع به انواع قراردادهای تهاتری رش. به: مقاله Cedric Guyot تحت عنوان «قراردادهای تهاتری در تجارت

بین المللی» منتشره در شماره ۲۰ «مجله حقوقی»: (The International Lawyer (1986)

به آن اشاره شد — در این نوع قرارداد نیز ضروری است.

ثالثاً: مطلوب است که میزان و موقع تحویل در قرارداد خرید متقابل، مشابه جداول تحویل قرارداد خرید اصلی باشد و چنانچه انجام این مقصود بسادگی امکان نداشته باشد، می باید شرایط پرداخت به نحوی محاسبه شود که حساب تهاتری در مدت معقولی قابل پایاپای باشد.

رابعاً: هرگاه طرفین راجع به نوع کالائی که قرار است موضوع خرید متقابل باشد در موقع امضای قرارداد اولی نتوانند به توافق برسند، می توان لیستی از کالاها را به عنوان موضوع قرارداد خرید متقابل در نظر گرفت. در این فرض، قاعدتاً باید درصدی از انواع موضوع خرید متقابل مورد تعهد قرار گیرد و خریدار اصلی اختیار داشته باشد که کاهش تحویل یک نوع کالا را از محل تحویل کالای دیگر جبران کند.

خامساً: در تنظیم شرایط تضمین فروشنده در قرارداد خرید متقابل، باید بعضی تضمینات را استثناء کرد. مثلاً گرچه تضمین مناسب بودن کالا برای مقصود معین خریدار^{۱۲} حتماً باید در قرارداد خرید اصلی درج و تشریح شود، ولی گنجانیدن این تعهد در قرارداد خرید متقابل راه فرار ساده ای است برای فروشنده اصلی که از دریافت کالا سرپیچی کرده و طلب خود را احتمالاً از محل ضمانتنامه بانکی وصول کند. واقعیت این است که فروشنده اصلی در اغلب موارد کالائی را که تعهد خرید آن را می کند خود به مصرف نمی رساند، بلکه کالا را به جای وجه نقد دریافت کرده و سپس آن را در بازار محلی خواهد فروخت. بنابراین، مناسب بودن کالا برای منظور خاص فروشنده اصلی، ممکن است به معنای قابلیت فروش کالا در بازار محلی کشور فروشنده تلقی شود. لذا اشکالات بازاریابی که خریدار اصلی بدان جهت ناگزیر به انعقاد قرارداد تهاتری شده است مجدداً به عهده خریدار اصلی گذارده می شود.

سادساً: در این قراردادها معمولاً فروشنده درخواست می کند که شرط

12. fitness for particular purpose

مشتری ممتاز^{۱۳} در قرارداد خرید متقابل درج شود که در واقع خریدار اصلی ناگزیر خواهد شد کالاهای تهاتری را به ارزانترین قیمت ممکن به فروشنده اصلی واگذار کند. درج این شرط موقعی معقول است که فروشنده نیز در قرارداد اصلی این امتیاز را به خریدار اصلی داده باشد. با این حال، چون کنترل اجرای این شرط از ناحیه فروشنده اصلی معمولاً بسیار مشکل و حتی متعذر می باشد، بهتر است تعهد مذکور نه در قرارداد خرید اصلی و نه در قرارداد خرید متقابل درج شود و در تعیین قیمت، به قیمت بازار معینی اشاره گردد.

سابعاً: در قرارداد خرید متقابل می باید به طرف خارجی اجازه داده نشود کالای خریداری شده را در بازارهای سنتی کشور عرضه کند. مثلاً بازار سنتی خاویار ایران در اروپا است؛ بنابراین به مصلحت است که در قرارداد خرید متقابل خاویار، بازار اروپای غربی استثناء شود.

ج. قرارداد تهاتری مقید

در شرایطی که کشورهای صنعتی بمنظور فروش مصنوعات و کارخانجات خود درگیر رقابت شدید هستند، تصمیم به اجرای یک طرح گرانیقیمت و خرید لوازم تکنولوژی از هر پیمانکار بزرگ بین المللی امتیازی است که کشور خریدار اعطا می کند. در مقابل این امتیاز معمولاً پیمانکار طرف معامله متعهد به اجرای یک سلسله قیود و شرایط علیحده خواهد شد که در واقع جزئی از موضوع معامله اصلی تلقی می گردد. مثلاً هرگاه احداث سد بزرگی به یک پیمانکار واگذار شود، در مقابل، پیمانکار مذکور باید تعهد کند که قسمت عمده وسایل کار را که در داخل کشور تولید می شود از منابع داخلی خریداری نماید، قسمت عمده کارهای ساختمانی را به پیمانکاران فرعی داخلی واگذار کند، از مهندسان و متخصصان داخلی طی یک برنامه مشخص بهره گیرد، و بالاخره موجبات انتقال تکنولوژی را فراهم

13. most favored customer

آورد. این قیود و شرایط اغلب یک قرارداد اجرای طرح را به صورت قرارداد خرید متقابل تهاتری تبدیل می‌کند. تنظیم این قبیل قراردادها مستلزم مطالعات مالی، فنی و حقوقی طولانی است. در غیر این صورت، پیمانکار خارجی در قبال استفاده سرشاری که برده است، کمک مؤثری به پیشرفت اقتصادی کشور محلّ اجرای طرح نخواهد نمود. پیمانکار مذکور می‌تواند لوازم و وسایل کار و حتی موادّ اولیه‌ای را که مشابه آن در داخل کشور وجود دارد با قیمت‌هایی بمراتب ارزانتر از آنچه در طرح پیش‌بینی کرده است از سایر نقاط دنیا خریداری کرده و طرح را به مرحله اجرا در آورد.

اضافه بر آن چون کوششی برای انتقال تکنولوژی و آموزش پرسنل داخلی نشده است طرح اجرا شده همواره به صورت یک واحد وابسته به تکنولوژی خارجی باقی می‌ماند. گرچه شرایط قراردادی تهاتری مقیّد را می‌باید پس از مطالعه طرح تهیّه کرد، ولی یادآوری نکات کتبی زیر مفید است:

اول. این قبیل معاملات اساساً مبتنی بر مشارکت در تولید است و در مراحل زمانی معینی، درصد‌های انتقال تکنولوژی لازم برای اداره کلّ طرح بدون نیاز به تکنولوژی خارجی، باید مورد بحث و توافق قرار گیرد. دوم. موادّ و لوازمی که باید از خارج وارد شود، دقیقاً مشخص گردد.

سوم. انواع قراردادهای پیمانکاری فرعی همزمان با قرارداد اصلی باید مورد مذاکره و توافق قرار گیرد.

چهارم. خریدهایی که لازم است از کشورهای ثالث انجام شود باید مشخص شده و نحوه تأمین مبالغ مالی آن نیز روشن گردد و حتی قراردادهای وام و سرمایه‌گذاری به امضاء برسد.

پنجم. نحوه استفاده از امتیاز و مارک سازنده خارجی موضوع قرارداد دیگری است که باید متضمّن واگذاری امتیاز به خریدار پس از مدت معینی نیز باشد. معمولاً هرگاه امتیاز واگذار شود، قلمرو فروش یا صادرات نیز باید مشخص گردد. مثلاً اگر اتومبیل معینی در ایران با استفاده از امتیاز و

کمکهای فنی خارجی تولید شود، واحد ایرانی قاعداً نخواهد توانست با شرکت مادر در بازار خارجی به صورت نامحدود رقابت کند، بلکه باید قلمرو صادراتی محصولات کارخانه ایرانی مثلاً محدود به کشورهای همجوار و خلیج فارس گردد.

مقررات تهاتری مقید استرالیا که از سال ۱۹۷۰ در این کشور به مرحله اجرا گذارده شده نمونه کاملی از این قبیل ترتیبات تهاتری مقید است که بموجب آن فروشنده خارجی لااقل می باید تا ۳۰ درصد قیمت معامله را از منابع استرالیائی خرید نماید. البته منظور صرفاً خرید کالا نیست؛ در واقع، خرید خدماتی که فروشنده در داخل کشور نیز انجام دهد، مشمول این نوع خرید تلقی می شود.

برنامه خرید تهاتری مقید در استرالیا مربوط به معاملات بازرگانی معمولی نیست و در هر معامله مهمی که این دولت با فروشنده خارجی انجام دهد، زیر نظارت اداره خاصی که به این منظور ایجاد شده است، قرار می گیرد. در این قراردادها فروشنده متعهد می شود در مقابل انجام معامله تعهد قابل اجرائی برای خرید از استرالیا به عهده بگیرد.

۴. تهاتر تولیدی^{۱۴}

تهاتر تولیدی، معامله طویل المدتی است که بموجب آن یک کارخانه کامل با تجهیزات و تکنولوژی، نصب و فروخته می شود و خریدار در مقابل تعهد می کند که بهای کارخانه را به صورت تولیدات حاصله در اختیار فروشنده قرار دهد. تعهد واقعی فروشنده در این معامله تهاتری این است که محصولات را در بازار بین المللی به قیمت مناسب بفروشد و از عایدات حاصله طلب خود را استیفاء کند. از نظر حقوقی، فروشنده در قبال واگذاری حق مالکیت مشروط کارخانه، محصول یا قسمتی از آن را بطی مدت معینی تملک می نماید. مشخصات این نوع قرارداد تهاتری را می توان

14. buy back

به شرح زیر خلاصه کرد:

اول. این قرارداد خاص معاملات بسیار بزرگ است و از نظر حقوقی معمولاً به صورت بیع شرط تنظیم می‌شود.

دوم. مخاطره‌ای که سرمایه‌گذار خارجی قبول می‌کند از حد معمول زیادتر است؛ زیرا در مقابل سرمایه‌گذاری خود می‌باید به اداره مطلوب و سودآور کارخانه در طی مدتی طولانی اعتماد کند.

سوم. در محاسبه قیمت طبیعتاً عامل بهره و پیش‌بینی نرخ تورم در طول المدت منظور خواهد شد.

چهارم. تولید با تکنولوژی و امتیاز وحتى نام شرکت خارجی انجام می‌شود. بنابراین در مرحله تولید نیز مشارکت فنی سرمایه‌گذار ادامه خواهد یافت و مخصوصاً بازرسی در خط تولید بطور مداوم باید صورت گیرد.

پنجم. در مواردی که کشور محل احداث کارخانه به قسمتی از تولید نیاز داشته باشد، ترتیبات قراردادی خاصی در مورد فروش قسمتی از تولید به کشور محل کارخانه نیز باید در قرارداد پیش‌بینی شود.

ششم. مسئله تاریخ انتقال قطعی و آزاد کارخانه به کشور محل احداث و مسئولیت خسارات وارده به ماشین‌آلات و کارخانه تا قبل از تاریخ انتقال قطعی نیز از مسائل حقوقی است که باید راه‌حلی برای آن پیش‌بینی شود. البته مسئله بیمه خسارات وارده به کارخانه که در تمام قراردادهای تهاتری تولیدی پیش‌بینی می‌شود، گاه این مشکل حقوقی را بکلی مرتفع می‌کند.

هفتم. بعضی از شرکتهای چند ملیتی، مخصوصاً مؤسسات داروسازی، از این شیوه به خاطر سلب مسئولیت احتمالی ناشی از مصرف تولیدات خود استفاده می‌کنند. به تعبیر دیگر، این شرکتهای با انتقال قانونی کارخانه و مسئولیت فنی و اداری آن به کشور محل تولید، خود را در مقابل خطرات و مسئولیتهای ناشی از خساراتی که محصولاًیشان به مصرف‌کننده وارد می‌کند، می‌رهانند. طبیعی است عرضه محصولات ناقص و خطرناک موجب طرح دعاوی نسبتاً سنگینی علیه فروشنده و بالمآل کارخانه سازنده

می‌گردد و تبری از عواقب حقوقی و مسئولیتهای مالی این دعاوی بسادگی امکان‌پذیر نیست.^{۱۵} بنابراین در تنظیم قراردادهای تهاتر تولیدی می‌باید منافع کشور محل احداث کارخانه را لااقل از طریق قبول مشارکت در دعاوی احتمالی بوسیله فروشنده کارخانه تأمین نمود.



نکات حقوقی خاص در قراردادهای تهاتری

توضیح این نکته زائد است که منبع اصلی حقوق تجارت بین‌الملل همان شرایط و مندرجات قراردادهای نمونه‌ای است که نیازهای بازرگانی بین‌المللی باعث تدوین آن شده است. در این مورد کشورهای صنعتی پیشدستی کرده و این طرحهای نمونه را تنظیم نموده‌اند تا در موقع مذاکره برای انعقاد قراردادهای مهم، با دخل و تصرفات جزئی، آن را به طرف مقابل خود برای تسهیل مذاکره تسلیم نمایند.^{۱۶} حقوقدانان کشورهای واردکننده سرمایه اغلب به جهت کوتاهی فرصت و فقدان دخالت در کلیه مراحل مذاکره و نگرانی از قبول مسئولیت نسبت به شرایط غیرقضائی قرارداد، فقط این نکته را بررسی می‌کنند که آیا قرارداد به صورتی که پیشنهاد شده با قوانین و مقررات کشورشان منطبق است یا خیر؟ آنان هرگاه پاره‌ای مواد و مقررات آن را با قوانین داخلی ناهماهنگ تشخیص دهند، اصلاحات مختصر عبارتی در جهت تطبیق قرارداد نمونه با قانون محلی انجام خواهند داد.

۱۵. در مورد مسئولیت تولیدکننده در مقابل مصرف‌کننده، کتب و مقالات متعددی نوشته شده است. به عنوان مثال می‌توان به مقاله زیر مراجعه کرد:

The Fall of Citadel (Strict Liability to the Consumer) by Prosser 50 Minn. L. Rev. 791 (1966).

۱۶. رش. به صفحات ۱۰۸ به بعد از کتاب حقوق تجارت بین‌الملل تألیف نگارنده (سال ۱۳۵۳).

مسلم است که چنین نظارتی بر تنظیم قرارداد، اغلب بی فایده بوده و مثمر نتیجه سودمند و عملی نیست؛ زیرا بندرت می توان شرایط و موادی در یک قرارداد نمونه جستجو کرد که واقعاً مخالف قوانین آمره محلی باشد. بعلاوه اصل حاکمیت اراده که در قوانین اغلب کشورها (در حدود قانون) پذیرفته شده است به متعاملان حق می دهد قراردادهای بازرگانی را به هر نحو که مصلحت آنان ایجاب می کند، تنظیم نمایند.^{۱۷} نقش حقوقدان این است که مصلحت بازرگانی و امکانات، موقعیت و حد نیاز موکل خود را دقیقاً درک نماید و به وضعیت طرف قرارداد نیز کاملاً واقف باشد تا بتواند از طرف قرارداد حداکثر امتیاز معقول را تحصیل کند. ضمناً حقوقدان باید این نکته را نیز در مد نظر داشته باشد که هرگاه شرایط قرارداد به نحوی تنظیم نگردد که هر دو طرف از اجرای قرارداد سود معقولی تحصیل نمایند، قرارداد تا پایان آن اجرا نخواهد شد. بنابراین نباید از موقعیت مسلط موکل در زمان معین برای تحمیل شرایط نامعقول استفاده کرد. قانون طلایی حقوق تجارت بین الملل این است که قرارداد بایه خود بخود اجرا گردد و امتیازاتی که برای تحصیل آن به دادگاه مراجعه می شود، در واقع امتیازی است که جز با دخالت حقوقدانان تنظیم کننده قرارداد و احیاناً مراجعه به دادگاه، بدست نمی آید. البته منظور این نیست که در تنظیم قرارداد احتمال بروز اختلاف در آینده نادیده گرفته شود، بلکه باید تضمینات کافی برای اجرای خود بخود قرارداد و نظارت مستمر بر اجرای آن را در نظر گرفت تا جایی که اختلافات احتمالی آینده در زمینه مسائلی باشد که بار مالی سنگینی برای متعاملان نداشته باشد و بسهولت از طریق داوریهای تخصصی فیصله یابد و یا ضمانت اجراهای انضباطی که برای تسهیل بازرگانی بین المللی در اختیار مؤسسات بازرگانی است، برای مجازات متخلف کافی باشد.^{۱۸}

۱۷. برای بحث دقیق تر رش. به فصل اول کتاب حقوق تجارت بین الملل فوق الذکر.

۱۸. در خصوص انواع ضمانت اجراهای انضباطی در حقوق تجارت بین الملل رک. به فصل سوم

از رساله اجرای آرای داوری خارجی، تألیف نگارنده، چاپ ۱۳۴۶.

به تعبیر ساده‌تر، هرگاه شرایط قرارداد تهاتری به نحوی تنظیم شود که یکی از طرفین قرارداد بدهیهای انباشته‌ای چندین برابر سود حاصله از اجرای قرارداد داشته باشد (یعنی از حدود دارائی و سرمایه شرکت بدهکار تجاوز نماید) می‌توان پیش‌بینی کرد که این طلب عمده‌تاً لاوصول خواهد ماند. لذا طلبکار علاوه بر اینکه به کل طلب خود نخواهد رسید، هزینه‌های قضائی گزافی را نیز تحمل خواهد کرد. روشن است که تنظیم چنین قراردادی مخالف قوانین معمولی تجاری نیست، ولی حقوقدانی که به جای بررسی کلیه شرایط مالی قرارداد تهاتری فقط در تنظیم شرط داوری و قانون صلاحیتدار دخالت کرده به وظیفه خود واقف نبوده و احیاناً موجب اضرار موکل شده است.

در این قسمت شرایط بخصوص قراردادهای تهاتری را یادآوری می‌کنیم و ضمن ارائه پیشنهادات حقوقی و مالی لازم، این شرایط مورد تجزیه و تحلیل واقع می‌شود:

۱. شرط قانون و محکمه صلاحیتدار. در شرایطی که هنوز اجرای احکام مدنی در کشورهای مختلف با مشکلات و موانع عدیده روبرو است^{۱۹}، مصلحت موکل ایجاب می‌کند که هرگاه طلبی از یک مؤسسه خارجی داشته باشد، اگر قرارداد فاقد شرط داوری است، مستقیماً به دادگاه اقامتگاه خواننده مراجعه کند؛ زیرا به فرض که در دادگاه دیگری از جمله دادگاه محل اقامت خود حکمی تحصیل نماید، برای اجرای آن ناگزیر خواهد شد به همان دادگاه اقامتگاه خواننده متوسل شود و گاه تشریفات اجرای حکم خارجی بقدری مشکل است که شروع دعوی — البته اگر مستندات کافی باشد — در همان محکمه ساده‌تر و عملی‌تر خواهد بود. در قراردادهای تهاتری اساساً تعیین بدهکار احتمالی و آتی، در

۱۹. مثلاً رش. به:

“Droit International prive”, BATIFFOL, Henri-LAGARDE, Paul, 7^e ed T. II, LGD, 1983 V. natam. no 723-2. -International Transactions and Relations: Brewster, Katz, 1960, p. 436- -Non-Recognition of America Money judgement, Nadleman, 42 Iowa L. Rev. 236 (1957).

مرحله تنظیم قرارداد، ساده نبوده و معلوم نیست کدامیک از طرفهای قرارداد ممکن است از اجرای بعضی شرایط تخلف کند. بنابراین، اختلافات احتمالی ممکن است به داوری مراجع بین المللی ارجاع شود. در صورتیکه موکل مایل به قبول داوری نباشد، یا قانون محلی ارجاع اختلافات با خارجیان را به داوری ممنوع یا موکول به شرایطی کرده باشد^{۲۰}، قرارداد نباید متضمن تصریح صلاحیت محکمه خاصی باشد و یا قانون لازم الاجرای خاصی مورد توافق طرفین قرار گیرد؛ زیرا در موقع بروز اختلاف، اگر دادگاه اقامتگاه خوانده غیر از دادگاه یا مرجع مندرج در قرارداد باشد، بهانه کافی به خوانده می‌دهد که درخواست رد صلاحیت دادگاه مذکور را مطرح کند، که این خود دعوی را از مسیر ساده و عادی آن منحرف خواهد نمود.

۲. شرط داوری داخلی. مشکل مربوط به شرط صلاحیت محکمه داخلی، در مورد مراجعه به داوری داخلی نیز وجود دارد و حتی این مشکل در مراجعه به داوری داخلی اغلب بیشتر محسوس است. به فرض که یکی از اصحاب دعوی با استفاده از شرط داوری داخلی ادعای خود را در مرجع قراردادی مطرح نماید و با وجود استنکاف طرف مقابل داور را نیز با رعایت قانون محلی انتخاب کند. در این حال، خواهان ناگزیر خواهد شد به دو محکمه، یکی در کشور خود و دیگری در کشور محل اقامت (یا محل وقوع اموال) خوانده، بمنظور اجرای حکم مراجعه کند، و هرگاه کشور محل صدور رأی داوری، عضو عهدنامه چند جانبه ۱۹۵۸ نیویورک در مورد اجرای متقابل آرای داوری خارجی نباشد، آنگاه اجرای رأی داوری در کشورهای عضو قرارداد نیویورک اگر غیرممکن نباشد، بسادگی انجام نخواهد پذیرفت. فایده احتمالی این ممارست قضائی فقط برای اشخاصی است که طبعاً در آینده با چنین مشکلی روبرو خواهند شد.^{۲۱}

۳. شرط لزوم تأسیس شرکت فرعی طرف خارجی در کشور طرف

۲۰. مانند اصل ۱۳۹ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران.

۲۱. رش. به فصل چهارم از رساله اجرای آرای داوری خارجی فوق الذکر.

قرارداد تهاتری. بدو یادآوری می‌نماید که بموجب آئیننامه قانون ثبت شرکتها و نمایندگیهای بازرگانی خارجی در ایران، شرکت خارجی می‌تواند در ایران مبادرت به ثبت نمایندگی نماید. این امر به هر حال از لحاظ ابلاغ اوراق قضائی در ایران لازم است؛ اما پیش‌بینی این مطالب که شرکت خارجی در ایران مبادرت به تأسیس یک شرکت ایرانی بنماید و آن شرکت ایرانی طرف قرارداد واقع شود، فقط متضمن پاره‌ای منافع تصویری و غیرقابل اجرا برای طرف ایرانی است.^{۲۲} مشکلی که اتخاذ این رویه عملاً ایجاد خواهد کرد این است که در صورت وقوع اختلاف، خواهان ایرانی با شرکتی مواجه خواهد شد که فاقد سرمایه و دارائی کافی برای ایفای دین خود می‌باشد و برای الزام مدیون اصلی به اجرای قرارداد یا پرداخت دین، باید از راه حل‌هایی از قبیل «برداشتن نقاب از چهره شخص حقوقی»^{۲۳} که از مباحث پرشور حقوقی و مورد علاقه حقوقدانان بین‌المللی است، استفاده کرد. البته منظور این نیست که در چنین مواردی خواهان بکلی از پیگیری دعوی خود منصرف شود. مسلم است که در مقام استیفای حق، همه این مراحل باید طی شود؛ بخصوص که هرگاه محاکم کشورهای مختلف در مقابل تمهیدات قانونی شرکت‌های چند ملیتی از راه حل‌های منصفانه استفاده کنند، عدالت قضائی مانع سوءاستفاده از حیل قانونی می‌گردد.

فی‌المثل هم‌اکنون به دنبال حادثه اسفناک "Bhopal" که گازهای خطرناک کارخانه «یونیون کارباید»^{۲۴} هزارها نفر را در هندوستان به قتل رساند، تلاش ثمربخشی از ناحیه دولت هند برای مطالبه خسارت از شرکت اصلی در امریکا انجام شده است. در این رابطه محاکم امریکا

۲۲. از جمله این مزایای تصویری که به نظر می‌رسد این است که براساس رأی صادره در قضیه Barcelona Traction ICJ., 1970، دیوان دادگستری لاهه رأی داده است که شرکت مانند اشخاص حقیقی فقط بوسیله دولت متبوعه خود در مراجع بین‌المللی قابل حمایت سیاسی می‌باشد.

23. Lifting the Corporate Veil

24. Union Carbide

نظریاتی از قبیل مسئولیت شرکت فرعی و لزوم مراجعه به دادگاه خواننده اصلی (در هندوستان) را تصنعی تلقی کرده و در مقام محکوم کردن شرکت مادر، احتمالاً به میلیاردها دلار خسارت، برآمده‌اند؛ لیکن طی این مراحل پیچیده قضائی در دعاوی مربوط به قراردادهای تهاتری که متضمن مطالبات کم اهمیت تری است، گاه خواهان را از پیگیری حق منصرف می‌کند. در این مورد چنانچه مصلحتی نیز در خصوص طرف قرارداد شرکت فرعی طرف خارجی در ایران وجود داشته باشد، لازم است بموجب پروتکل ضمیمه قرارداد، مسئولیت تضامنی شرکت مادر تأیید و تثبیت گردد.^{۲۵}

۴. شروط مربوط به معافیت مالیاتی و حقوق گمرکی. برقراری این قبیل امتیازات در قراردادهای تهاتری دارای زیانهای زیر است:
اولاً: ظاهراً قیمت را معقول جلوه می‌دهد.

ثانیاً: چون در تهاتر، مبادله کالا با کالا در عمل واقع می‌شود، ارزان نشان دادن قیمت کالای موضوع مبادله موجب ارزان خریدن کالای ایرانی می‌شود.

ثالثاً: موجب کاهش غیر معقول هزینه‌های ارزی فروشنده می‌گردد. البته در مواردی که معامله تهاتری تولیدی یا تهاتری مقید مطرح باشد و یا موضوع قرارداد تهاتری اجرای یک طرح بزرگ صنعتی باشد، می‌توان این معافیتهای را در محاسبه قیمت، پایاپای نمود و با استعلام از مراجع مالیاتی و گمرکی، میزان بدهی احتمالی طرف را مشخص و در همان رقم تثبیت کرد. مسئله اصلی این است که امتیازات مالیاتی و گمرکی باید در هر حال به پول نقد تقدیم و در محاسبه قیمت منظور گردد.

۵. تعیین بانک واسطه و انعقاد قرارداد خاص با بانک مذکور. در معاملات تجاری معمولی، از قبیل معامله از طریق اعتبار اسنادی، بانک واسطه نقش مهمی نداشته و احتمالاً تعهداتی جز آنچه در مقررات عرفی

۲۵. در مورد تحولات اخیر در زمینه مسئولیت حقوقی شرکت مادر، رش. به:

After Bhopal: Implications for parent company Liability, Albin Seward The Int'l Lawyer, Vol. 21, 1987.

بین‌المللی ناظر به اعتبار اسنادی مقرر شده است، قبول نخواهد کرد. اما در معاملات تهاتری معمولی به مصلحت بانک واسطه است که در بررسی اسناد سخت‌گیری زیاد معمول ندارد؛ زیرا بانک واسطه صرفاً در مقابل صدور کالا حساب بانک واسطه در کشور مقصد را بدهکار می‌کند و احتمالاً به این حساب بهره تعلق می‌گیرد. بنابراین هرچه بدهکاری حساب بیشتر باشد، استفاده بانک نیز افزون‌تر خواهد بود. از این رو جز در مواردی که بانک واسطه بوسیله دولت طرف معامله مشخص شده باشد، باید با بانک واسطه نیز مذاکره نمود و احتمالاً مسئولیتهای دقیق‌تری برای بررسی اسناد به عهده بانک مذکور قرار داد.

۶. بازرسی قبل از صدور. با شیوع قراردادهای تهاتری در بازرگانی بین‌المللی، نقش و اهمیت کار مؤسسات بازرسی فنی بسیار زیادتر شده است. در معامله بیع بین‌المللی عادی نیز گواهینامه بازرسی معمولاً جزء اسناد لازم منظور می‌شود:

اولاً: در هر معامله تهاتری لااقل دو گواهی بازرسی ضرورت دارد، زیرا خریدار به جای کالای وارده، بالمآل کالا صادر می‌کند.

ثانیاً: مسئله بازرسی قبل از صدور کالا اهمیت خاصی می‌یابد و لازم است طرفین در قرارداد تهاتری، مؤسسات بازرسی مورد اعتماد خود را معین و آن را در اعتبار اسنادی درج نمایند.^{۲۶}

البته بازرسی مدتها است در بازرگانی بین‌المللی از ضروریات تسهیل معاملات عادی شناخته شده است؛ ولی بازرسی دقیق عملاً نیاز به متخصصان متعدّد فنی و دقت کافی دارد. به این جهت مؤسسات بازرسی شناخته شده بین‌المللی با حجم دائم التزاید کار مواجه شده‌اند و بازرسی دقیق طرح را از حد امکانات فنی خود خارج می‌دانند. به این جهت بمنظور

۲۶. معامله تهاتری، مورد رغبت فروشندگان که سهولت می‌توانند کالای خود را در مقابل پول در بازار بین‌المللی به فروش برسانند، نیست و جز در معاملات تهاتری عمده چنانچه فروشنده خارجی معاوضه را بپذیرد، می‌توان در مرغوبیت جنس یا امکان تسلیم مبیع در تاریخهای مقرر و یا دقت در ساخت شک نمود.

جلوگیری از تحمیل هزینه‌های گزاف بازرسی به مشتریان خود، این مؤسسات از رویه بازرسی «نمونه کار»^{*} تبعیت می‌کنند و اغلب ضرورتی در کنترل کالاهای بسته‌بندی شده تولیدکننده و حتی شمارش آن نمی‌بینند. لازم به تذکر است که این ترتیب بازرسی فتنی احتمالاً در معاملات نقدی که رقابت تولیدکنندگان، اطمینان به مطابقت کالا را با مشخصات قراردادی تا حدودی بیشتر می‌کند، موجب اشکال نخواهد بود؛ اما روش مذکور در مورد معاملات نهاتری، چون ممکن است کالای موضوع معامله هنوز بازارگیر نشده تا مطابق استانداردهای تولیدکننده قابل اطمینان باشد، فاقد فایده جدی است. در این موارد، خریدار باید بازرس مورد اعتماد خود را به محل اعزام دارد تا در جریان بسته‌بندی قرار گیرد و قطعات بسته‌بندی شده را با مشخصات قرارداد تطبیق و آن را مورد شمارش قرار دهد. خوشبختانه در ایران به این مشکل توجه شده و «شرکت بازرسیهای فتنی و مهندسی ایران» که اینک به عنوان یک شرکت مستقل دولتی شروع به فعالیت کرده است، می‌تواند به عنوان بازرس مورد اعتماد در کلیه سفارشات مهم نهاتری عمل کند. بدیهی است تحمیل چنین کاری به شرکت بازرسیهای فتنی مستلزم تقبل هزینه‌های بازرسی بیشتری بوسیله خریدار است تا به شرکت مذکور امکان استخدام بازرسان کارآموده را در سطح جهانی بدهد.

از نظر حقوقی در اطراف این سؤال که آیا بازرس نماینده خریدار تلقی می‌شود یا مؤسسه مستقلی است و نقش بیطرف را دارد، مباحثات زیادی شده است. البته چون فروشنده هزینه بازرسی را تقبل می‌کند، قاعدتاً حاضر نخواهد شد که هزینه گزاف بازرسی پروژه را بوسیله بازرس مورد اعتماد خریدار به عهده بگیرد. به این جهت معمولاً خریدار حق بازرسی کارشناس مورد اعتماد خود را در مورد نظارت بر طرح می‌پردازد و بازرس مذکور نماینده مجاز خریدار تلقی می‌شود. ولی هرگاه هزینه بازرسی بوسیله فروشنده تأمین شود، بازرسی به صورت معمول که همان بازرسی نمونه‌ای

* Sample, Random.

می باشد، انجام خواهد گرفت و مؤسسه بازرسی در واقع نقش بیطرف را ایفا خواهد کرد که به لحاظ حق الزحمه نسبتاً کمی که دریافت می کند ناچار خواهد شد به صورت نمونه ای بازرسی نموده و در گواهینامه مربوط نیز به محدودیت مسؤلیت خود تصریح کند.

۷. مسئله تأمین کالای موضوع تهاتر. در موقع معامله با کشورهای بیگانه که به لحاظ مشکلات ارزی ثمن معامله را فقط از راه تهاتر کالاهای ساخت کشور خود ممکن است پرداخت کنند، باید از لیست کالاهای موضوع تهاتر چندین نوع را انتخاب کرد. در این صورت، چنانچه یک نوع کالا قابلیت فروش یا مصرف در کشور خریدار نداشته باشد، امکان انجام تهاتر از کالای نوع دیگر وجود خواهد داشت.

طبیعی است تنظیم قرارداد تهاتری به این شکل مشکلات حقوقی دیگری را نیز دربر دارد که تنظیم کننده قرارداد باید به آنها توجه کند:

اولاً: در معاوضه، معین بودن عوض ضرورت دارد و تعیین چندین عوض مختلف، معامله را از صورت بیع و معاوضه خارج می کند و به یک قرارداد غیر معین (مشمول ماده ۱۰ قانون مدنی) تبدیل خواهد کرد. به این جهت باید شرایط معامله در قرارداد به صورت تفصیلی مشخص شود؛ زیرا در این نوع قراردادها که قانون، احکام معامله را قبلاً مشخص نکرده است نمی توان حقوق و تعهدات متعاملان را در معرض عدم ثبات قرارداد.

ثانیاً: در تهاتر با کالاهای متعدّد لازم است به فروشنده حق انتخاب در تاریخهای معینی داده شود. به این جهت، امکانات تحویل معوض در تاریخهای مورد نظر فروشنده نسبت به هر کالائی که انتخاب می شود، باید در پروتکل خاصی درج شود.

ثالثاً: کشور خریدار ممکن است نتواند از هر کالائی که فروشنده انتخاب می کند، در تاریخ تحویل مقرر در قرارداد به همان میزان که برای انجام تهاتر لازم است کالای تهاتری عرضه کند؛ چرا که کشور خریدار قطعاً با سایر فروشندگان نیز نظیر چنین قراردادهای تهاتری را امضاء کرده است. بنابراین جدول تحویل باید متضمّن سهمیه هر فروشنده نیز باشد و

حقّ تقدّم فروشندگان در برداشت از سهمیه، در قرارداد تهاتری مشخص گردد. مضافاً اینکه لازم است اداره بازرگانی خارجی مسئول در کشور خریدار، به محض استفاده هر فروشنده از حقّ تقدّم خود از کالای معینی، مراتب را به خریداران دیگر اعلام کند و میزان کالای باقیمانده برای تهاتر را به آنان اطلاع دهد.

باید توجه داشت که سازمان نظارت بر قراردادهای تهاتری دقیقاً به این وظیفه خود آگاهی دارد و اولویتهای فروشندگان (خریداران کالاهای تهاتری) را نادیده نمی‌گیرد. این مطلب احتمالاً مبنای بروز اختلافات بازرگانی متعدّد و دردسرهای حقوقی پیچیده‌ای خواهد بود؛ لذا پیشگیری از آن به مصلحت طرفین است. پیچیدگی این قبیل قراردادها موقعی بیشتر می‌شود که فروشنده تهاتری حقّ فروش مجدّد کالای موضوع تهاتر را در قلمرو جغرافیائی وسیعی تحصیل کرده باشد.^{۲۷} به نظر می‌رسد چنانچه حقّ فروش مجدّد در قلمرو جغرافیائی وسیعی به فروشنده تهاتری داده شود، باید در قرارداد تصریح گردد که در صورت بروز هرگونه اختلاف در مورد قیمت، نرخ معمول روز در بازار کشور متبوعه فروشنده تهاتری ملاک خواهد بود. به این ترتیب، فروشنده تهاتری در صورت بروز اختلاف نخواهد توانست خساراتی بر مبنای بالاترین قیمت در بازارهای متعدّد مطالبه کند.

۸. مسئله فروش اسناد و واگذاری طلب. در معاملات بازرگانی معمولی هیچ مکانیزم حقوقی وجود ندارد که بموجب آن بتوان فروشنده را ملزم کرد که ثمن معامله را پس از وصول به نحو مشخصی مصرف کند و یا احتمالاً آن را به اشخاص معینی واگذار ننماید. گاه در قراردادهای معمولی تصریح می‌شود که فروشنده حقّ واگذاری طلب خود به اشخاص ثالث را بدون موافقت خریدار (مدیون) ندارد. چنانچه این شرط نیز در قرارداد درج نشده باشد یا ضرورت موافقت مدیون از مجموع شرایط معامله استنباط نگردد، اصل بر این است که فروشنده (طلبکار) حقّ انتقال طلب یا حواله آن را دارد؛ کما اینکه خریدار نیز چنانچه محدودیتی در قرارداد مقرر نشده

۲۷. رش. به زیرنویسهای شماره ۵۴ و ۵۵ از مقاله Cedric Guyot سابق الذکر.

باشد، می‌تواند کالای موضوع معامله را بسهولة با ظهنروسی اسناد (بارنامه) به اشخاص ثالث واگذار کند. در معامله تهاتری معمولاً فروشنده خارجی نیازی به کالای موضوع معامله تهاتری ندارد و با معامله تهاتری صرفاً به عنوان وسیله‌ای برای وصول ثمن توافقی می‌کند. به این جهت نمی‌توان در قرارداد تصریح کرد که فروشنده تهاتری حق فروش مجدد بطور کلی ندارد.

البته مصالح سیاسی یا اقتصادی خاص خریدار تهاتری اغلب ایجاب می‌کند که محدودیتهائی در مورد انتقال کالای تهاتری به اشخاص ثالث مقرر شود. مثلاً در شرایط تیرگی روابط سیاسی، فروش مجدد کالای تهاتری به کشورهای خاصی ممنوع می‌شود و یا چنانچه خریدار تهاتری برای فروش کالای خود بازار مسلطی در اختیار داشته باشد، خریدار تهاتری را از فروش مجدد کالا در منطقه جغرافیائی بخصوصی ممنوع خواهد داشت. بمنظور جلوگیری از دعاوی پیچیده پس از امضای قرارداد لازم است در این قبیل موارد شرایط محدود کننده واگذاری با تفصیل درج گردد و مخصوصاً در قرارداد تصریح شود که خریدار تهاتری از اختیار خود به نحو نامعقول و به قصد اضرار فروشنده استفاده نخواهد کرد.

در معاملات تهاتری بزرگ معمولاً قبل از امضای قرارداد تهاتری فروشنده تهاتری شرکت یا بازرگان معینی را به خریدار تهاتری معرفی می‌کند. شرکت مذکور به کیفیتی که در بحث راجع به قراردادهای تهاتری نفتی به آن اشاره شد، بطور همزمان قرارداد خرید کالای موضوع تهاتر را با کشور طرف معامله امضاء خواهد کرد. همچنین تعهد خواهد نمود که ثمن معامله را در سررسیدهای مقرر در قرارداد اصلی به فروشنده پرداخت و دین خریدار تهاتری را میرا کند؛ اما در تنظیم چنین قراردادهائی باید دقت کرد که فروشنده تهاتری در خصوص پرداخت بموقع بهای کالای موضوع تهاتر، با شرکت واسطه مورد بحث مسئولیت تضامنی داشته باشد. در غیر این صورت — یعنی هرگاه قراردادها به یکدیگر صراحتاً ارتباط داده نشود — ممکن است واسطه بازرگانی مزبور خود نسبت به پرداخت ثمن در موعد مقرر تخلف نماید؛ حال آنکه خریدار تهاتری همچنان در مقابل فروشنده تهاتری

مسئول پرداخت باقی خواهد ماند. لازم به یادآوری است که شرایط استاندارد قراردادهای تهاتری اغلب خلاف این نکات را در جهت حفظ منافع فروشنده تهاتری قید کرده اند.

۹. اصل وابستگی قراردادهای مختلف و نحوه تنظیم شرط قانون حاکم. گرچه بنا بر اصل حاکمیت اراده، طرفین قراردادهای مختلف تهاتری می‌توانند هر قراردادی را تابع قانون حاکم علیحده‌ای بنمایند، ولی چنانچه به قوانین حاکم جداگانه‌ای تصریح نشود - که البته مطلوب‌تر است - کلیه قراردادهای تهاتری که به هر حال عنوان قراردادهای وابسته را دارند، مشمول قانون حاکم بر قرارداد اصلی خواهند بود.^{۲۸} مشکلی که باقی می‌ماند این است که در یک قرارداد تهاتری، کدامیک از قراردادها اصلی تلقی می‌شوند.

مسلم است که قرارداد فروش مجدد کالای موضوع تهاتر از جمله قراردادهای فرعی است. اما در مقام انتخاب بین قرارداد فروش و قرارداد خرید تهاتری ممکن است این مشکل باقی مانده و سپس در موقع بروز اختلاف، قاضی یا داور، عهده‌دار تعیین قرارداد اصلی گردد. واضح است که هرگاه دعوی در کشور فروشنده اقامه گردد، قرارداد فروش اولیه، و چنانچه در کشور خریدار تهاتری مطرح شود، قرارداد فروش تهاتری ملاک واقع خواهد شد. یادآوری این نکته مفید است که مسئله تعارض قوانین در قراردادهای تهاتری دوران معاصر اهمیت چندانی ندارد؛ زیرا مؤدای قاعده تعارض - یعنی قانونی که قاضی یا داور به هر حال اجرا خواهد کرد - اختلاف اساسی ندارند و شرایط قراردادهای تهاتری با چنان دقت و تفصیلی تدوین می‌شوند که مانع ورزش فکری علمای حقوق در مرحله دعوی می‌گردند.

در دعوای بین یک شرکت فولاد آلمانی و یک شرکت نفت بلژیکی نزد محاکم آلمان، این سؤال مطرح شده بود که آیا قرارداد خرید

۲۸. رش. به کتاب حقوق تجارت بین الملل فوق‌الذکر، ص ۵۲ و ۵۳. همچنین رش. به:

American Conflicts Law, Leflar, 1977, p. 301.

نفت و قرارداد شرکت فولاد آلمانی برای تأسیس کارخانه در کشور صادرکننده نفت، به یکدیگر ارتباط دارند یا خیر؟ در واقع، با وجود توقف اجرای طرح در کشور فروشنده نفت، شرکت نفت بلژیکی همچنان به خرید نفت طبق قرارداد خود ادامه می‌داد. در مقابل، شرکت آلمانی قبول کرده بود به خریدار بلژیکی نفت تخفیف بدهد (یعنی قسمتی از بهای نفت را که قرار بود به شرکت بلژیکی برای اجرای طرح در اختیار کشور فروشنده بگذارد، به او مسترد دارد). به این جهت، شرکت بلژیکی در مقابل نفتی که خریداری نموده و بهای آن را پرداخته بود، مدعی استرداد تخفیف از شرکت آلمانی بود. دادگاه استیناف آلمان به لحاظ عدم تصریح ارتباط قرارداد خرید نفت و قرارداد تأسیس کارخانه، با مطالعه سوابق موضوع به این نتیجه رسید که شرکت نفت بلژیکی نمی‌توانست به لحاظ عدم اجرای قرارداد اصلی از تعهدات مستقل خود در مورد خرید نفت امتناع ورزد و تعهدی نداشته است که با تقبل مسئولیت حقوقی برای خود، منافع شرکت آلمانی را تأمین کند.^{۲۹}

۱۰. لزوم استفاده از سفته‌های قابل تعویض و مسائل حقوقی آن. در معاملات تهاتری حتی اگر تحویل‌های متقارن نیز میسر باشد — که به فرض تصریح در قرارداد اغلب در عمل تغییر خواهد کرد — همواره مبادله سفته‌های متقابل جانشین مبادله کالا با کالا می‌گردد. یعنی بانک واسطه به فروشنده تهاتری در مقابل ارائه اسناد حمل معادل قیمت محموله، سفته خریدار تهاتری را واگذار می‌کند که این سفته باید با سفته‌های فروشنده تهاتری که بمنظور تحویل گرفتن کالای تهاتری متقابل به بانک واسطه تسلیم کرده است، مبادله شود.

طبیعی است اصل محدود کردن تنزیل این سفته‌ها، یا به عبارت دیگر غیرقابل معامله بودن این اسناد، باید در قرارداد تصریح شود. هرگاه

۲۹. رش. به رأی مویخ ۱۲ ژوئن ۱۹۸۱ دادگاه آلمان. در این بررسی، مؤلف از خلاصه رأی به شرح چاپ شده در شماره ۲۰ «مجله حقوقدانان بین‌المللی» (ص ۹۴۰) ۱۹۸۶ استفاده کرده است.

چنین تمهیداتی از پیش مورد مذاکره قرار نگیرد، ممکن است فروشنده تهاتری سفته‌ها را نزد اشخاص ثالث تنزیل نماید. طبق مقررات مربوط به اسناد بازرگانی، چنین شخصی دارنده با حسن نیت^{۳۰} تلقی می‌گردد و می‌تواند به فرض اینکه فروشنده تهاتری از اجرای قرارداد خرید تهاتری خود نیز تخلف کند، نسبت به مطالبه و وصول وجه سفته از خریدار اصلی اقدام لازم را معمول دارد.

البته در این ماجرا ادعای تخلف فروشنده تهاتری کاملاً مسموع و خسارات ناشی از این تخلف می‌تواند موضوع حکم قرار گیرد؛ ولی نباید فراموش کرد در چنین مواردی خریدار تهاتری که معمولاً یک دولت یا شرکت دولتی است در مقابل پولی که پرداخت کرده صرفاً مالک دعوائی است که با وجود حقانیت استیفای حق، متعذر است. دلیل مشکل بودن وصول خسارت نیز ساده به نظر می‌رسد؛ چرا که اگر شرکت فروشنده برای اعتبار بازرگانی خود اهمیت قائل بود، چنین تخلف آشکاری نمی‌کرد. علاوه بر آن، در صورت کاهش قیمت کالای تهاتری در بازار بین‌المللی، اغلب فروشنده تهاتری به این فکر خواهد افتاد که به جای تحمّل ضرر ناشی از اجرای معامله، از انجام تعهد خود سرباز زده و با دستاویزهای حقوقی، پرداخت خسارت را سالها به تعویق بیندازد.

۱۱. شرایط تبری از مسئولیت و تفکیک وجه التزامهای مختلف. در این بحث که قراردادهای تهاتری بطور کلی مورد مطالعه قرار گرفته است نمی‌توان انواع شرایط تبری از مسئولیت را که گاه به صورت شرط قبول مسئولیت محدود در قراردادهای تهاتری درج می‌شود، مورد بحث قرار داد؛ اما اصل تفکیک وجه التزامهای مربوط به تحویل‌های طرفین باید بدقت مورد توجه قرار گیرد. از لحاظ حقوقی معلوم است که هرگاه یکی از طرفین در تحویل تأخیر نماید، مسئولیت خواهد داشت. ولی در مقام تعیین میزان خسارت باید نکات زیر در قرارداد تصریح شود، و الاً این اصل حقوقی در

30. holder in due course

عمل بی فایده خواهد شد:

اول. تأخیر تحویل تا چند روز مجاز است و در مدت تأخیر، خسارات روزانه چگونه محاسبه می‌شود؟ و بالاخره هرگاه تحویل در مدت معینی، مثلاً یک ماه، انجام نشد قرارداد فسخ شده تلقی می‌شود و خسارات فسخ یکجانبه باید در قرارداد محاسبه شود.

دوم. مسلم است که در تعیین خسارت تأخیر در انجام تعهدات فروشنده با تعهدات خریدار تهارتری، باید قائل به تفکیک شد. مثلاً باید در قرارداد تصریح کرد که تأخیر تحویل در مدت قابل اغماض در هریک از قراردادهای تهارتری، به طرف مقابل حق تأخیر در اجرای تعهد خود را نمی‌دهد.

سوم. اغلب بین میزان خسارت ناشی از عدم تحویل یکی از طرفین قرارداد تهارتری، سنخیت و تناسب وجود ندارد. مثلاً هرگاه یک شرکت خارجی در مقابل خرید پسته از ایران قبول کرده باشد که یک کارخانه تولید نیرو در ایران تأسیس کند، باید در قرارداد تصریح شود که فرضاً اگر طرف ایرانی در تحویل پسته تأخیر نمود، طرف مقابل نمی‌تواند به بهانه این تأخیر ادامه تحویل ماشین آلات را متوقف کند. شرکت فروشنده، خسارات خود را در خصوص تأخیر در تحویل پسته باید علیحده مطالبه کند و به تعهدات خود در نصب کارخانه ادامه دهد؛ زیرا خساراتی که به شرکت فروشنده در این فرض وارد می‌شود، احتمالاً ضرر ناشی از کاهش احتمالی بهای پسته در بازار بین‌المللی است که هیچ تناسبی با خسارات وارده به خریدار تهارتری ناشی از توقف اجرای یک طرح صنعتی ندارد. البته در صورت بروز اختلاف، محکمه یا داور رسیدگی‌کننده به این نکته توجه خواهد کرد؛ ولی سرنوشت متعاملان در اثر ضعف تدوین قرارداد به مسائل نامعلومی وابسته می‌شود.

قاعدتاً توجه کرده‌ایم که در موقع امضای قرارداد مذاکره‌کنندگان که در آن موقع منافع بازرگانی خود را در انعقاد هرچه زودتر قرارداد می‌بینند، احتمال تخلف طرف مقابل را بسیار کم یا نادیده می‌گیرند. به این جهت

می‌کوشند تذکرات مشاوران حقوقی خود را به صورت اشکال‌تراشی جلوه داده و گاه خود را از قید مشورت با آنان رها کنند. البته مشاوران حقوقی که به محتوای مالی قراردادهای پیچیده بین‌المللی بی‌اعتنا هستند و تنها به پیشنهاد اصلاحات عبارتی و ترمیم جمله‌بندیهای محدود بسنده می‌کنند، نمی‌توانند موقعیت و مسئولیت خود را در این موارد در جهت منافع طویل‌مدت موکل خود حفظ نمایند. راه‌حلّ عملی این مشکل اساسی این است که در کشور ما نیز انواع قراردادهای تهاتری از پیش به زبان خارجی شایع در تجارت بین‌المللی تنظیم شود و مبنای مذاکرات بازرگانی قرار گیرد.

