

۶- پیام‌های حقوقی تجارت متقابل

سال گذشته در دنیای " تجارت متقابل " (۱) - آن گونه که در کشورهای غیر عضو کومن (شورای همیاری اقتصادی) جریان دارد - تغییرات چشمگیری به وقوع پیوسته که از جمله آنها افزایش اهمیت است " معاملات جبرانی " (۲) است . ارائه اسناد حقوقی نشان دهنده پیچیدگی بیشتر معاملات امروزی است و می‌تواند اذهان را به مسائلی جلب نماید که می‌بایست پیش از نهایی شدن یک معامله حل و فصل گردند . برای مثال در هندراج به نقش تشکیلات مختلف تجاری سردرگمی وجود دارد . موسسات تجاری یونان با رسوائیهای مالی مواجه می‌باشند که در نتیجه تجدید سازمان آنها را بدنبال خواهد داشت " معاملات پایا پای " (۳) نفت که به دلیل سهمیه‌های ثابت خرید نفت و قیمت‌های تثبیت شده آن منسوخ شده بود ، مجدداً " به عنوان نیرویی واقعی در محیط سیاسی - تجاری متزلزل کنونی سر برآورده است . بنا بر این

(۱): Countertrade

(۲): Offsets

توضیح: واژه جبرانی در فارسی عموماً " به همین صورت لاتین آن مورد استفاده قرار می‌گیرد ، اما بنظر می‌رسد که در تجارت متقابل این واژه (Offset) معادل Compenstion باشد . کنفرانس توسعه و تجارت ملل متحد (اوکتاد) نیز آن‌دو را بجای یکدیگر بکار گرفته است . بنگرید:

Unctad Bulletin, No.228, Jan, 1987, P.7.

(۳): Barter

ضرورت دارد که تجار و وکلای مشاوران، انعطاف و تحرک بیشتری از خود نشان دهند. تأخیر در انجام معاملات و تغییر اوضاع و احوال تجاری، در اجراء پروژه‌ها وقفه ایجاد کرده و در نتیجه بسیاری از آنها ناتمام ماندند.

همینطور بطور فزاینده‌ای غیر معمولی می‌نماید که در تجارت متقابل یا اجبرانی تنها دو طرف همکاری داشته باشد، البته به استثنای کشورهای دارای سیستم متمرکز که می‌توانند اهرم‌های خرید و فروش اقتصاد را کنترل کنند یا کشورهای بی‌کفایتی که تمرکز تمام این گونه معاملات را در زمانی خاص دارند. کنش متقابل عناصری که تباين بیشتری با یکدیگر داشته باشند، می‌تواند آثار حقوقی چنین معاملات را گسترده تر و متنوع تر سازد. این گستردگی و تنوع در اسناد ناظر بر این معاملات نیز با زتاب پیدا می‌کند.

چنین اوضاع و احوالی نیاز به انعقاد " موافقتنامه فراگیر"^(۱) را بوجود می‌آورد که در آن مبنایی برای کل مبادلات تنظیم می‌گردد. این موافقتنامه ایجاب می‌کند که هر یک از طرفهای ذیربط تأیید طرفهای دیگری را که قرارداد را به اجرا خواهند گذاشت، کسب نمایند. گرفتن تأییدیه مزبور بنا به دلایل سیاسی یا دلایل دیگری تواند احتمالا" به صورت انعقاد پروتکل‌های جداگانه باشد. با وجود چنین موافقتنامه‌های فراگیری، این خطر که معاملات به خاطر تصور یا سوء تفاهم یک طرف - پیمان کار اصلی^(۲) یا دست دوم^(۳) یا شرکت سرمایه‌گذاری

(۱): Umbrella agreement

(۲): Contractor

(۳): Sub-contractor

و . . . - به مذاکره مجدد، اختلاف و یا حتی به مراجع قضایی منتهی شود، به نحو چشمگیری تقلیل می یابد .

شکل یک موافقتنامه فراگیر، یا پروتکل، یا داداشت تفاهم و یا هر عنوان دیگری که به آن داده شود، متفاوت خواهد بود . اما به لحاظ وجود تفاوتها و تهاهی در آنها و همچنین دلایل انعقادشان ، بهتر است از لحاظ حقوقی مورد بررسی قرار گیرند تا اطمینان حاصل شود که موافقتنامه مورد نظر حاوی شرایط اساسی یک قرارداد می باشد ، طرفهای مختلف را مشخص می کند و در مورد ترتیباتی که مشکلات را در مرحله بعدی کار به جد اقل می رساند ، به قدر کافی صراحت دارد .

به محض اینکه در مورد یک موافقتنامه فراگیر توافق به عمل می آید ، و یا مهمتر اینکه اگر تنها موافقتنامه های جداگانه ای مورد استفاده قرار می گیرد ، لازم است تضمین گردد که تمامی قراردادها ، پس از مشخص شدن روابط متقابل ، همزمان به اجرا در می آیند . از لحاظ عملی ، این امر متضمن توافق در مورد عبارات هر موافقتنامه و درج پیش شرطهای^(۱) مقتضی بدین مضمون است که تا زمان تحقق شرایط لازم ، موافقتنامه مزبور از لحاظ حقوقی قابل اجرا نخواهد بود ، این پیش شرطها نه تنها در ارتباط با موافقتنامه های دیگری که ممکن است وجود داشته باشد ، بلکه به لحاظ عوامل متغیر دیگری که لازم است پیش از ورود کامل یک طرف به معامله در نظر گرفته شوند ، از جمله مهمترین تضمینهای چنین موافقتنامه هایی به شمار می روند .

بخصوص در ترتیبات جبرانی اشتباه در زمان بندی عاملی است که می تواند سبب تأخیر گردد زیرا قرارداد در پی یک روند طولانی

(۱) : Conditions Precedent

پیشنهاد و مذاکره اعطاء می‌گردد. تنها در زمان اعطاء قرارداد است که دامنه‌واهمیت واقعی شرایط جبرانی روشن می‌گردد، که این امر نیز به دور بعدی پیشنهادها و مذاکرات جهت تعیین جنبه‌های جبرانی پروژه کشانده می‌شود.

گرچه ممکن است، به موجب قرارداد اصلی، توافق در مورد ترتیبات اجمالی به خوبی صورت گرفته باشد اما پیش از قبول تعهد نهایی پیرامون ارزش کل پروژه، باید در خصوص ذکر این ترتیبات درجایی از قرارداد که تا حدودی رضایت بخش باشد، محتاطانه عمل کرد. در غیر این صورت این خطر وجود دارد که اعطاءکننده قرارداد، در کشور محل اجرای تعهدات جبرانی، خود را با افزایش قیمت مواجه ببیند و یا کشور اعطاءکننده قرارداد چنان عصبانی گردد که از اجرای تعهدات جبرانی کوتاهی کند.

مجموعه نقل قول‌های زیر از گزارشهای مندرج در مطبوعات، برخی از سوء تفاهات در مورد قراردادهای معتبر میان طرفهای شناخته شده را نشان می‌دهد: "معامله جبرانی در مورد آواکس Awacs شرکت بوئینگ با بریتانیا..." "تاخیر در اجرای تعهدات جبرانی ۱۳۰ درصدی بوئینگ..." "قرارداد عرضه سیستم رادار پرنده آواکس به سه وزارت دفاع بریتانیا..." "این شرکت هرگز قول ایجاد مشاغل جدید را نداده است و فقط معادل ۱۳۰ درصد ارزش فروش آواکس را، کالاهای انگلیسی می‌خرد..." "شرکت آمریکایی و حکومت بریتانیا پاسخ دادند که به هیچ شرکت خاصی از بابت چیزی تضمین داده نشده است و قرارداد جبرانی به بهترین پیشنهاد دهندگان اعطاء می‌گردد."

این عبارات سردرگمی متعاملین را در چنین قراردادی بزرگ

به وضوح نشان می دهد . در بسیاری از کشورها فراهم کردن این نوع ترتیبات تجارت متقابل یا جبرانی برعهده یک کارگزارویا یک موسسه فروش دولتی قرار دارد . هرچند کارگزاریهای یا مؤسسات مزبور در واقع تنها نقش هماهنگ کننده را برای شرکتهای تجاری ایفا می کنند و در برخی موارد نیز حتی در هاله ای از سوءظن قرار می گیرند و یا علت اصلی مشکلاتی دانسته می شوند که بر سر راه ترتیبات مورد بحث ایجا می گردد .

نقش متعادلین در معا مله جبرانی

oooooooooooooooooooooooooooo

در مثال بالا شرکت بوئینگ قرارداد خود را به جای حکومت بریتانیا با بخشی از حکومت آن کشور منعقد ساخت . حدود تعهدات جبرانی عمداً " مبهم گذاشته شد تا هم به بوئینگ مجال مانور دهد و هم نگرانیهای ناشی از گزارش " دفتر مدیریت و بودجه ایالات متحده " (۱) در مورد تأثیر معاملات جبرانی بر صدور تجهیزات دفاعی مربوط را به حداقل رسانند .

در این محیط سیاسی آکنده از اتهام ، مبهم گذاشتن برخی از موضوعات ، قابل توجیه است ، اما طرفین باید تعهدات اصلی را به خوبی درک نمایند . به عنوان مثال ، کدام طرف قصد دارد بر اجرای تعهدات جبرانی نظارت داشته باشد و اگر احساس گردد که تعهدات مزبور به درستی اجرا نمی شود ، ضمانت اجرای (۲) آن چه خواهد بود ؟ یا اگر این عدم اجرای تعهدات به نوعی پاداش منجر شود ، برای مثال ،

(۱): U.S. Office of Management and Budget

(۲): Sanction

در مورد آرژانتین که با خودداری از اجرای شرایط تجاری متقابل در مورد خرید کالاهای روسی در برابر گندم، به موجب یک قرارداد لایروبی با شوروی، بنا بر خود را بر اساس نرخهای رقابتی لایروبی کرد، بنظر می‌رسد نفعی مضاعف در برداشته باشد.

از سوی دیگر، اگر طرفی که می‌کوشد تعهدات جبرانی خود را - مثلاً با استفاده از افراد محلی بر طبق موافقتنامه‌های انتقال تکنولوژی - به انجام رساند، ولی چون طرف دیگر قرارداد با او ندارد که او در تلاش برای آموزش و استفاده از امکانات محلی صداقت دارد، در مورد طرف نخست مجازاتهای واقعی اعمال کنند، چه چیز اتفاق خواهد افتاد؟ در اختلافاتی از این نوع، در درجه نخست شرایط قرارداد و حسن نیت^(۱) طرفهای متعاقد مورد توجه قرار خواهد گرفت زیرا همانطور که تجربه نشان می‌دهد در چنین مواردی شکایت معمولاً از هر دو جانب می‌باشد و تنها به یک طرف مربوط نمی‌شود.

اگر کشور میزبان^(۲) پیمانکاران معاملات جبرانی یا تجارت متقابل را تعیین کند، و طرف تعیین شده از عرضه کالا به میزان مورد درخواست یا در تحویل آن در فاصله زمانی مذکور در قرارداد اصلی اجتناب ورزد، طرف عرضه‌کننده کالا تا چه حد می‌تواند به وجود قوه قاهره (فورس ماژور)^(۳) استناد کند؟ آیا در اوضاع و احوالی می‌توان بر اساس شرطی خارج از چهارچوب شرایط طرفهای متعاقد، طرف دیگری را جایگزین طرف تعیین شده، نمود؟

(۱): Bona fides

(۲): Host country

(۳): Force majeure

در مورد اینکه آیا ذکر از نام برخی طرفین بعمل آید یا نه؟ (مثال بوئینگ)، اسامی آنها در فهرست پیمانکاران تأیید شده وجود داشته باشد؟، یا اینکه از پیمانکاران بویژه تعیین شده استفاده به عمل آید؟ نکات اشاره شده از اهمیت فوق العاده‌ای برخوردارند. با صراحت باید گفت که هر چه میدان انتخاب پیمانکار اصلی گسترده‌تر باشد، توجیه‌شکایت، در صورت خودداری نام برده از اجرای تعهدات قراردادی، دشوارتر خواهد بود.

واضح است در مواردی که ارزش تعهدات جبرانی در عوض قیمت کالای خریداری شده، بر اساس ارزش تکنولوژی انتقال یافته تعیین می‌شود، خطرات زیادی بوجود می‌آید. استفاده از آزمونهای ذهنی بجای آزمونهای غینی، امکان ایجاد سوء تفاهم و اختلاف را به میزان معتنا بهی افزایش می‌دهد. این گفته یقیناً "به مواردی مربوط می‌شود که ارزش تکنولوژی انتقالی با استفاده از معیار صادرات کشور میزبان، محاسبه می‌گردد، یا هنگامی که طرف خارجی درگیر در معامله جبرانی نمی‌تواند بر چگونگی استفاده از تکنولوژی انتقال یافته یا ورود آن به بازار کشور میزبان، تأثیر بگذارد.

برای تجارت متقابل چه‌بهای پرداخت می‌شود

.....

در هر تجارت بین المللی، ضمن اینکه میزان عواید برگشتی مدنظر است، در میان بسیاری از متغیرها، عواملی چون تورم، مالیات، تشکناها و تنزل ارزش پول نیز مورد توجه قرار می‌گیرد. اگر علاوه بر این عوامل تعهدات ناشی از تجارت متقابل یا جبرانی را نیز

افزافه کنیم، مسائل بالا، عمده " به دلیل خطر تقلیل ارزش کسب‌وکاری در یافتی از کشور میزبان بر اساس تعهدات تجارت متقابل و همین‌طور با خطرافزایش هزینه، به عنوان یکی دیگر از موارد آسیب‌پذیری در معاملات جبرانی، تشدید می‌گردد.

به عنوان مثالی جدید: کنیا کشوری است که در آن بررسی مجدد قوانین مربوط به تجارت متقابل در دست انجام می‌باشد و در نتیجه به هنگام انعقاد قرارداد محاسبه برخی از عوامل دشوار بنظر می‌رسند و همین‌طور، با توجه به تغییرات بیشتری که احتمال دارد در قوانین مربوطه بوجود آید، تعیین میزان نهایی برگشت سرمایه ناممکن خواهد بود. این عوامل عبارتند از:

زمین و دارایی: اگر بپذیریم که نوعی کارخانه، دفتر یا

محل کار دیگری در محل لازم است، چگونه باید آنها را تهیه کرد؟ کنیا در زمره کشورهای متعددی است که موضوع مالکیت را حساس تلقی می‌کنند و به همین دلیل شرکت‌های خارجی نباید تملک اراضی وسیع یا کنترل بر آنها را در سر داشته باشند. بنابراین لازم است محلی اجاره گردد که در این صورت احتمال افزایش هزینه در طول مدت قرارداد وجود خواهد داشت.

استقراض از منابع محلی: در مواردی که لازم است هزینه‌های

زیادی در محل صورت گیرد، یا شرایط معامله جبرانی چنین امری را ایجاد کند، آشکارا مرجح است که وام‌هایی - در حد مجاز - به صورت پول محلی دریافت گردد و پرداخت آن، به جای تبدیل ارز معتبر به ارز غیر معتبر، از محل درآمد حاصل از قرارداد مربوطه، انجام

پذیرد. این نیز می‌تواند موضوع حساسی درکنیا تلقی شود زیرا در این کشور شرط اصلی دریافت وام : به بدهی مالیاتی ، میزان مشارکت محلی در سرمایه‌گذاری و رقم ذخایر آزاد سرمایه‌گذار بستگی دارد. در مواردی که وام‌های پرداختی بطور معمول با سپردن وثیقه‌ای به صورت ارز معتبر دریکی از مراکز مالی جهان تضمین می‌شود ، همواره این خطر وجود دارد که کشور میزبان ، وثیقه مزبور را ، بغیر از بازپرداخت وام محلی ، برای انجام چیزی که شرایط هزینه در محل خوانده می‌شود ، جزئا " یا کلا" مطالبه نماید ، مگر اینکه شرایط دریافت آن بطور واضح از پیش تعیین شده باشد .

حقوق ، عوارض و هزینه‌های متعلق به کالاهای وارداتی (۱):

در مواردی که ضرورت ایجاب کند تا ماشین آلات یا کالاهای تکمیل نشده وارد کشور میزبان گردند ، چه مقدار حقوق ، عوارض و هزینه‌های گمرکی از آنها وصول خواهد شد ، و در شرایط تولید با قید التزام (۲) یا بر اساس ترتیبات ورود موقت (۳) ، چه معافیت‌های (۴) احتمالی وجود خواهد داشت؟ مذاکره درباره این اقلام و همچنین مالیات احتمالی از بابت استفاده از این تجهیزات ، تنها می‌تواند در سطح دولتها مورد مذاکره قرار گیرد. کشورهای بسیاری وجود دارند که حتی در صورت سپردن تعهد ، آن را بصورت غیرالزامی در می‌آورند به نحوی که ممکن است این تعهد در طول دوره قرارداد تغییر کند .

(۱): Import duties

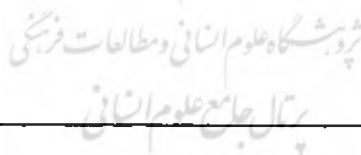
(۲): Manufacturing-in-bond

(۳): Temporary importation

(۴): Exemption

تخفیف در برابر هزینه‌ها (۱): آیا باید نوعی تخفیف از بابت

سرمایه‌گذاری یا طرح جبرانی دیگری، جهت تقلیل هزینه‌ها در کشور
میزبان مورد استفاده قرار گیرد و برای به حداقل رساندن مالیات،
از انواع استهلاک و زیان انتقالی برای تعیین هزینه‌ها استفاده
شود؟ در هر کشور، موارد اشاره شده دقیقاً "از انواع ترتیباتی
هستند که احتمال دارد شدیداً" تغییر یافته عواقب وخیمی بیبار
آورند. میزان تأثیر آنها بر حسب مبلغ سرمایه‌گذاری محلی و به موجب
شرایط معاهدات مجری در خصوص مالیات مضاعف، متفاوت خواهد بود.
سوالی که با توجه به این عوامل مطرح می‌گردد آن است که آیا
قرارداد باید به شرکتهای تابعه (۲) یا وابسته (۳) خاصی ارتباط
پیدا کند تا بتوان مالیات مضاعف (۴) یا مالیات غیرمجاز در کشورهای
مورد بحث را به حداقل تقلیل داد*؟



(۱): Allowances against costs

(۲): Subsidiary company

(۳): Associated company

(۴): Double taxation

* به نقل از:

Andrew Pouteaux "The Legal Implications of
Countertrade", Countertrade & Barter, No.23, Dec.
1988/Jan.1989, PP.44-46.