

مفهوم و ماهیت معامله آفست

ابراهیم دیانتی نسب*

(تاریخ دریافت: ۹۲/۱۰/۷ - تاریخ پذیرش: ۹۳/۳/۲۵)

چکیده

در اواخر دهه ۱۹۵۰، قراردادهایی در زمینه فروش تسلیحات ابداع شد که بعدها استفاده از آن در فروش اقلام گران قیمت واجد فناوری پیشرفته همچون ماهواره، زیردریایی، هواپیماهای نظامی و تجاری رواج فراوان یافت. هدف از استفاده از قراردادهای آفست، کاهش فشار و پیامدهای ناخوشایند اقتصادی یا سیاسی ناشی از صرف هزینه‌های کلان برای خرید اقلام گران قیمت صادراتی است. در این قراردادها که با نام «آفست»، «مشارکت صنعتی» و «جبران‌های صنعتی» شناخته می‌شوند، خریدار که معمولاً دولت است، خرید خدمات و کالاهای گران قیمت صنعتی را به انجام یک سری تعهدات جبرانی و متقابل طرف دیگر مشروط می‌نماید. ارتباط متقابل خرید و تعهدات جبرانی متقابل، این ترتیبات قراردادی را پیچیده می‌کند که در این مقاله، ضمن بیان تاریخچه، تعاریف، جایگاه معامله آفست در تجارت متقابل، انواع قراردادهای آفست و اعمال و تعهدات متقابل و جبرانی صادرکننده، با تحلیل حقوقی ماهیت این قراردادها سعی شده است تا ماهیت و کیفیت ارتباط این قراردادها، ذیل مبحثی با عنوان عقد مرکب بررسی شود.

کلیدواژگان: قراردادهای آفست، تجارت متقابل، موافقت نامه آفست، عقد مرکب

* نویسنده مسئول، مدرس دانشگاه علوم و تحقیقات قزوین



مقدمه

برای بسیاری از کشورها، خصوصاً کشورهای در حال توسعه، دسترسی به فناوری و تجهیزات پیشرفته و راهبردی، بدون توسل به روش‌های جدید قراردادی امکان‌پذیر نیست. در واقع، علاوه بر توانایی مالی زیادی که خریدار محصولات صنعتی باید داشته باشد، باید بتواند از عهده تعمیر و نگهداری آن محصولات نیز برآید.

یکی از مهم‌ترین معاملاتی که در تجارت بین‌المللی برای انتقال فناوری، صنعتی‌سازی و توسعه زیربنایی کشورها و همچنین برای ایجاد تعادل قراردادی و موازنه تجاری منعقد می‌شود، معاملات آفست^۱ است که از انواع روش‌های تجارت متقابل است و در تجارت تسلیحات و بخش هوا-فضا بسیار رایج است. «ترتیبات جبرانی»^۲ و «قراردادهای آفست»^۳ یکی از نمونه‌های گرایش‌ها و ابداعات جدید در تجارت بین‌الملل است که مستقیماً از تحولات چندجانبه و سریعی که اقتصاد بین‌المللی را متأثر ساخته، سرچشمه گرفته است. در قراردادهای تسلیحاتی که مهم‌ترین زمینه انعقاد معاملات آفست است، یک کشور که می‌خواهد مبلغ هنگفتی^۴ را صرف واردات تسلیحات از یک کشور دیگر کند، مثلاً صدمیلیون دلار از بودجه‌هایش را به فروشنده تسلیحات منتقل می‌کند و تنها چیزی که به دست می‌آید ارزش عرفی تسلیحات وارد شده از منظر امنیت ملی است. برای افزایش ارزش مبادلاتی، کشور واردکننده می‌تواند در قرارداد خرید تسلیحات مزبور، صادرکننده را ملزم سازد به اینکه بخشی از عایدی صدمیلیون دلاری‌اش را به تأسیس تجهیزات تولید تسلیحات در کشور خریدار اختصاص دهد یا اینکه خودش را به یک سری فعالیت‌ها و اعمال دیگر مثل خریدهای غیرتسلیحاتی از کشور واردکننده یا سرمایه‌گذاری در آن کشور متعهد سازد که تضمین‌کننده بازگشت ارز به کشور واردکننده است. این توافق بازگشت ارز، یا تعهدات اضافی را که بخشی از آن قرارداد تجاری تسلیحاتی است، قرارداد آفست می‌نامند. در این صورت، کشور واردکننده تسلیحات، نه تنها به تسلیحاتی که می‌خواهد وارد کند دست می‌یابد بلکه بخشی از بودجه‌های عمومی که صرف خرید تسلیحات شده است، در آن کشور می‌ماند و محرکی برای توسعه اقتصادی داخلی می‌شود، گویی آن بودجه در درجه اول صرف امور داخلی شده است.

1. Offset Transactions
2. Offset Arrangements
3. Offset Contracts

۴. در این نوع معاملات، کمترین رقم خرید، پنج میلیون دلار است و گاهی به میلیاردها دلار می‌رسد.

از این نظر، برنامه‌های آفست برای بسیاری از کشورها، یک جایگزین کارآمد برای رشد اقتصادی تلقی شد که در نتیجه بحران دیون خارجی متوقف شده بود.

متأسفانه نه تنها پژوهش مستقل بلکه حتی به طور پراکنده نیز تحقیقی به زبان فارسی در مورد معاملات آفست موجود نیست. این معامله تنها در مقاله «انواع روش‌های تجارت متقابل»^۱ و در پایان‌نامه‌های مقطع کارشناسی ارشد با موضوع تجارت متقابل به اختصار معرفی شده است. در میان پژوهش‌های موجود، دو پایان‌نامه کارشناسی ارشد با موضوع پژوهش حاضر، قرابت بیشتری دارد. یکی پایان‌نامه «جنبه‌های حقوقی قراردادهای جبران تجاری»، دفاع شده در سال ۱۳۹۰ در دانشگاه مفید قم و دیگری پایان‌نامه «ماهیت و آثار معاملات متقابل در حقوق ایران و فقه امامیه با مطالعه موردی در قرارداد آفست» است که در تابستان ۱۳۹۰ در دانشکده معارف اسلامی و حقوق دانشگاه امام صادق (ع) دفاع شده است. در هر دو اثر به معرفی مختصر قراردادهای آفست قناعت شده و با وجود اینکه از عنوان «... با مطالعه موردی آفست» چنین برمی‌آید که در این تحقیق به معرفی قراردادهای آفست و تحلیل حقوقی این معامله در حد کفایت پرداخته شده است، نگارنده با برداشت غلطی که از این معامله و مفاد و اوصاف آن داشته، آن را عقد استصناع (سفارش خرید) قلمداد کرده و مشروعیت عقد استصناع را بررسی کرده است در حالی که قرارداد صادرات که این ذهنیت را برای نگارنده مزبور ایجاد کرده است، تنها یکی از سه قرارداد تشکیل‌دهنده معامله آفست است که هدف اصلی این معامله هم نیست. از طرف دیگر، ممکن است مبیع موضوع قرارداد صادرات در زمان انعقاد موافقت‌نامه آفست یا قرارداد صادرات، کلاً یا جزئاً موجود باشد و حتی در صورت موجود نبودن در زمان عقد، از آنجا که مبیع کلی است توصیف و رفع ابهام از آن کافی است و موجود بودنش در زمان انعقاد قرارداد، شرط صحت عقد نیست.

این مقاله، ضمن معرفی معامله آفست با بیان تاریخچه، تعاریف، جایگاه معامله آفست در تجارت متقابل بین‌المللی و انواع قراردادهای آفست و اعمال و تعهدات متقابل و جبرانی صادرکننده در آن‌ها، در صدد پاسخ به این سؤال اساسی است که آیا می‌توان معامله آفست را یک عقد بیع ساده مدنی دانست یا این قراردادها ماهیت مستقل و ویژه‌ای دارند که در قالب بیع و سایر عقود معین نمی‌گنجد؟

۱. شیروی، عبدالحسین. (۱۳۸۳). انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل. اندیشه‌های حقوقی. ش. ۷.

۱. تاریخچه و مفهوم قراردادهای آفست

در این قسمت، ابتدا به تاریخچه شکل‌گیری معاملات آفست و سپس به بیان مفهوم و معرفی قراردادهای آفست و انواع این قراردادها و اعمال متقابل جبرانی مرسوم در آنها پرداخته شده است.

۱-۱. پیشینه تاریخی معامله آفست

بیش از شصت سال است که معامله آفست به یک خصصیه لاینفک قراردادهای خرید دفاعی تبدیل شده است. سابقه قراردادهای آفست به قراردادهای «تولید مشترک»^۱ در اواخر دهه ۱۹۵۰ برمی‌گردد. آمریکا پس از جنگ جهانی دوم، تسلیحات مازادش را به صورت رایگان به کشورهای اروپای غربی منتقل می‌کرد تا بتوانند ضمن بازسازی بنیه دفاعی خود، از خطر کمونیسیم در امان باشند. از اوایل دهه ۱۹۶۰ اغلب کشورهای مذکور توانستند در هزینه‌های دفاعی خود مشارکت ورزند. از آن پس، ایالات متحده ضمن قراردادهای تولید مشترک، بخش‌ها و قطعاتی از تسلیحات مذکور را با همکاری پیمانکاران و شرکت‌های دفاعی کشور هم‌پیمان (ژاپن و اروپای غربی) در آن کشور تولید می‌کرد.^۲ تولید مشترک، در کنار «واگذاری به پیمانکاران فرعی»^۳ در آن کشورها، از جمله «جبران‌هایی»^۴ است که در قراردادهای «آفست مستقیم»^۵ پیش‌بینی می‌شود که شرح آن خواهد آمد. یکی از نخستین نمونه‌های آفست، تولید مشترک جت جنگنده اف ۱۰۴ و موشک زمین به هوای «هاوک»^۶ بود که در اواخر دهه ۱۹۶۰ میان آمریکا و اروپای غربی منعقد شد.^۷ در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ تقاضا برای قراردادهای آفست افزایش یافت. دولت‌های مختلف برای توسعه زیربنای صنعتی و اقتصادی خود به این نوع قراردادها روی آوردند و نسبت به وضع مقررات اجباری برای استفاده از این تکنیک در زمینه خریدهای تسلیحاتی اقدام نمودند.

1. Coproduction.

2. Jones, William E., the Value of Military Industrial Offset, *the DISAM journal*, winter 2001-2002, 109.

3. Subcontracting.

4. Offsets.

5. Direct Offsets.

6. HAWK.

7. Russin, Richard J., Offsets in International Military Procurement, *The DISAM Journal*, Summer 1995, p. 105.

پس از جنگ سرد، فروشندگان تسلیحات که با کاهش تقاضا روبه‌رو بودند، در پیشنهادهای جبرانی^۱ از یکدیگر پیشی می‌گرفتند و این باعث ایجاد تنوع در انواع شیوه‌های جبرانی شد. به تدریج معاملات آفست در فروش اقلام غیرنظامی همچون ابررایانه‌ها، صنایع خودروسازی، تجهیزات راه‌اندازی خطوط تلفن و مخابرات، صنایع فولادسازی و امثال آن نیز مورد استفاده قرار گرفت.^۲ بین سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۸۸، عربستان سعودی در قالب قراردادهای آفست، تسلیحات عظیمی وارد کرد که آن کشور را به بزرگترین واردکننده تسلیحات در دنیا تبدیل نمود.^۳

برخی از نویسندگان بدون ذکر منبع و مشخصات قرارداد، ایران را هم در گروه کشورهای ذکر کرده‌اند که پیش از انقلاب در خریدهای تسلیحاتی‌اش از قراردادهای آفست بهره برده است.^۴ از آنجاکه یکی از شروط حتمی و قطعی این قراردادها حفظ محرمانگی^۵ آن‌هاست، اصولاً این اسناد منتشر نمی‌شود و در دسترس قرار ندارد.^۶ علی‌رغم مطالعه پرونده‌ها و دعوی طرح شده در دیوان داوری ایران و آمریکا، اثری از ترتیبات آفست دیده نمی‌شود. پرونده‌های مطروحه اصولاً یا دعوی‌ای هستند که به طرفیت وزارت دفاع، نیروی هوایی، صنایع هواپیمایی ایران و امثال آن در خصوص برنامه فروش‌های نظامی خارجی^۷ اقامه شده‌اند^۸ یا مربوط به اجاره اجاره و ارائه خدمات در زمینه امور نظامی‌اند و ربطی به قراردادهای آفست ندارند.^۹ به عبارت دیگر، فروش تسلیحات یا در قالب برنامه‌های فروش خارجی تسلیحات بدون ارائه جبران یا به شکل فروش‌های تجاری مستقیم و در قالب معاملات آفست رقم می‌خورد.^{۱۰} در نوع اول که

1. Offset Packages.

2. Cohen, S. and J. Zysman, Countertrade, Offsets, and Buybacks, *California Management Review*, 28, 44.

3. Mann, Paul, Global Arms Exports Continue Decline, *Aviation Week & Space Technology*, May 18, 1998, 16.

4. Murat, Sumer, and Jason Chuah, Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques in International Trade, in Sumer and Chuah, *Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques*: [2007] Int.T.L.R., 111-124.

5. confidentiality clause.

6. Elizabeth Sköns, Evaluating Defence Offsets: the Experience in Finland and Sweden, chapter 3, in J. Brauer and J.P. Dunne (eds.) *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets*, London, Routledge, 2004, 150.

7. Foreign Military Sales.

۸. نظیر پرونده معروف اف.ام.اس که در آن ایران استرداد تسلیحات پیش‌تر خریداری شده‌اش را مطالبه می‌کند (ن.ک: گزیده آرای دیوان لاهه (دیوان داوری دعوی ایران-آمریکا) به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیک‌فر، صص ۳۴۳-۳۱۷).

۹. ن.ک: پرونده کوئتسک در گزیده آرای دیوان لاهه (دیوان داوری دعوی ایران-آمریکا). به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیک‌فر، صص ۲۹۸-۲۶۵ و پرونده کامپیوتر ساینس کورپوریشن. همان. جلد ۲، ص ۴۲ که هر دو مربوط به توسعه آی.تی در نیروی هوایی و صنایع هواپیمایی ایران بودند.

10. General Accounting Office, *U.S Contractors Employ Diverse Activities to Meet Offset Obligations*, GAO/NSIAD-99-35, December 1998, 3.

فروش دولت به دولت است، قیمت تسلیحات، قیمت واقعی است و معمولاً قراردادهایی جانبی جهت تعمیر، آموزش نیروی انسانی، پشتیبانی‌های تدارکاتی و غیره منعقد می‌شود که در قرارداد اصلی فروش تسلیحات، مورد اشاره و حتی مورد تعهد واقع شده است. اما در معاملات آفست که توسط شرکت‌های عظیم تسلیحاتی با دولت‌های خریدار منعقد می‌شود، قیمت تسلیحات، واقعی نیست و فروشنده با لحاظ وجه التزام مربوط به خسارات عدم انجام تعهدات و هزینه‌های جبرانی که بر او تحمیل می‌شود، قیمت اقلام را افزایش می‌دهد.^۱ در این حالت، ارائه خدماتی همچون آموزش نیروی انسانی کشور خریدار، هزینه زیادی تلقی نشده و داخل در قیمت تجهیزات لحاظ می‌شود. با نگاهی به دعاوی مطرح در دیوان در زمینه خریدهای تسلیحاتی ایران از آمریکا معلوم می‌شود که آن‌ها صرفاً در قالب فروش‌های خارجی تسلیحات و نه برنامه‌های آفست، انجام شده‌اند. به همین جهت طرف آمریکایی همواره قیمت خدمات را مطالبه می‌کند و طرف ایرانی در ارائه دفاعیاتش حتی اشاره‌ای نمی‌کند به اینکه طرف آمریکایی به ارائه تعهدات جبرانی متعهد بوده است که بر اساس قرارداد آفست، باید انجام دهد.

۱-۲. مفهوم معامله آفست

هنگامی که قرار است که یک سیستم تسلیحاتی پیچیده و گران‌قیمت از خارج خریداری شود، ملاحظات اقتصادی متعددی باید توسط دولت خریدار مدنظر قرار گیرد. یکی از این ملاحظات، مسئله انتقال ارز خارجی است که باید تحت عنوان قیمت پرداخت شود و بنابراین مسئله کسری تراز تجاری مطرح است. مسئله بعدی، استفاده مطلوب از ظرفیت آزاد صنعت تسلیحات خود کشور واردکننده است که اشتغال‌سازی را هم متأثر می‌سازد. سومین مسئله، وابستگی فنی و تدارکاتی درازمدت به کشور عرضه‌کننده است. اقلام نظامی و سایر فناوری‌های پیشرفته، به اقدامات تدارکاتی یعنی هر چیزی که برای حفظ و نگهداری آن کالا در طول عمر مفیدش نیاز است احتیاج دارند. دست کم باید پنج حیطه تدارکاتی در موافقت‌نامه‌های آفست مورد اشاره قرار گیرد: عرضه قطعات یدکی، نگهداری کالاهای مورد نظر، آموزش و کمک‌های فنی، اسناد، ابزارها و تجهیزات آزمایش فنی.^۲

1. J.Brauer and J.P.Dunne (eds.) *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets*, London: Routledge, 2004, 3.

2. Söls, Alberto, *Logistics and Industrial Co-Operation (Offsets): the Perfect Link*, *Logistics*, Spectrum, Vol. 34, No. 3, 2000, 30-32.

برای جبران این آثار منفی، کشور خریدار به‌طور کلی در ازای ارزش منتقل شده، خواستار جبران‌هایی همچون برنامه تولید مشترک می‌شود که به‌موجب آن، صادرکننده خودش در آن پروژه مشارکت می‌کند. در نتیجه، دانش فنی تحصیل می‌شود و ممکن است وابستگی فوق‌الذکر به کشور صادرکننده برای نگهداری و تأمین قطعات یدکی کاهش یابد.

الف. تعریف معامله آفست

«آفست»^۱ در لغت به معنای جبران، تعادل و هر چیزی است که در مقابل چیزی دیگر ایجاد تعادل می‌کند و آن را جبران می‌نماید. معنای مصدری این کلمه، سنجیدن و میزان کردن چیزی با چیز دیگر است به‌گونه‌ای که موازنه و تعادلی میان آن دو به‌وجود آید.^۲ قراردادهای آفست که با نام‌های دیگری همچون «مشارکت صنعتی»،^۳ «جبران‌های صنعتی»^۴ و «معاملات تعادلی»^۵ نیز شناخته می‌شود و در گروه قراردادهای «تجارت متقابل»^۶ جای می‌گیرد، موافقت‌نامه‌های جبرانی و متقابل تجاری است که در آن خریدار که معمولاً دولت است، خرید خدمات و کالاهای گران‌قیمت صنعتی خود را به انجام یک سری تعهدات جبرانی و متقابل توسط صادرکننده مشروط می‌نماید.

راهنمای حقوقی آنسیترال در زمینه تجارت متقابل بین‌المللی این معامله را این‌گونه توصیف می‌کند: «قراردادهایی است که معمولاً شامل عرضه کالاهای گران‌قیمت یا از لحاظ فناوری پیشرفته است و می‌تواند مشتمل بر انتقال فناوری و دانش فنی، ارتقای سرمایه‌گذاری‌ها و تسهیل دسترسی به یک بازار خاص باشد».^۷ تعاریفی که از این نوع قراردادها شده، متعدد است و بسیاری از آن‌ها آفست را بر اساس انگیزه خریدار یا یکی از اعمال جبرانی مرسوم در این معامله تعریف کرده‌اند: «یک قرارداد آفست، قراردادی است که ضمن آن، دولت خریدار، شرایط اجرا را بر فروشنده یک کالا یا خدمات، به‌گونه‌ای تحمیل می‌کند که بخشی از هزینه‌ها و سرمایه‌اش مستهلک و جبران شود».^۸ یک قرارداد آفست هنگامی تشکیل می‌شود که عرضه‌کننده متعهد شود تا ارزش مورد

1. Offset

2. *Oxford Dictionary*, 2nd edition, Clarendon, 1989.

3. Industrial Cooperation

4. Industrial Compensations

5. Balances

6. Countertrade.

7. United Nations Commission on International Trade Law, Legal Guide on International Countertrade Transactions, *UNCITRAL*, 1992, 9.

8. Udis B., Maskus, K.E., Offsets as Industrial Policy: Lessons from Aerospace, *Defense Economics*, Vol. 2, No.2, 1991, 152.

توافقی با شرکت‌های موجود در کشور خریدار کار کند.^۱ همچنین قانون کنترل صادرات تسلیحات آمریکا که بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده پیشنهادهای تعادلی و جبرانی است در قسمت تعاریف، آفست را این‌گونه تعریف کرده است:

اصطلاح «موافقت‌نامه آفست» به معنای هر موافقت‌نامه، برنامه یا تفاهم‌نامه میان یک عرضه‌کننده آمریکایی اقلام یا خدمات دفاعی و یک کشور خارجی است که در آن، یک عرضه‌کننده آمریکایی، با توجه به اینکه یک کشور از او تسلیحات یا خدمات دفاعی خریداری کرده است، موافقت می‌کند که کالاها یا خدماتی را که به‌طور کامل یا جزئی، در آن کشور خارجی تولید شده، شناخته شده و رشد یا توسعه یافته است، خریداری یا اکتساب کند یا ترتیب خرید یا اکتساب آن را توسط سایر اشخاص آمریکایی بدهد.^۲

موافقت‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی، نفتا،^۳ آفست را این‌گونه تعریف می‌کند: شروط و الزاماتی که خریدار، مقدم بر فرایند خرید یا در مسیر آن، تحمیل یا لحاظ می‌کند و از طریق الزامات مربوط به سهم داخل، لیسانس فناوری، سرمایه‌گذاری، تجارت متقابل یا الزامات مشابه، توسعه کشورش را افزایش می‌دهد.^۴

همچنین در پاورقی هفتم «موافقت‌نامه خرید دولتی» سازمان تجارت جهانی، آفست‌ها این‌گونه تعریف شده‌اند: «ابزارهایی که برای تشویق توسعه محلی یا جهت ارتقای موازنه پرداخت از طریق الزام به استفاده از سهم داخل، لیسانس فناوری، سرمایه‌گذاری، تجارت متقابل و سایر الزامات مشابه اعمال می‌شوند».^۵

مثال زیر می‌تواند به فهم سازوکار این معاملات کمک کند. به فرض که شرکت (الف) از کشور آمریکا به دولت اسپانیا ۲۰ فروند هواپیمای مسافربری به ارزش ۲۰۰ میلیون دلار می‌فروشد و متقابلاً کشور اسپانیا جهت جبران فشار اقتصادی ناشی از خرید مزبور، خواستار ارایه ۱۲۵ درصد آفست از شرکت (الف) می‌شود. به عبارت دیگر، دولت اسپانیا هواپیماهای موردنظر را منوط به این شرط خریداری می‌کند که شرکت (الف) معادل ۱۲۵ درصد ارزش قرارداد (یعنی ۲۵۰ میلیون دلار)، برنامه‌های جبرانی در کشور اسپانیا اجرا کند و شرکت (الف) نیز این درخواست را

1. Martin S., *Economics of Offsets: Defense Procurement and Countertrade*, Harwood Academic Publishers, Amsterdam, 1996, 127.

2. *ibid*, 924.

3. NAFTA.

4. Guyot, Cedric, *ibid*, 923.

5. Available at: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_e.pdf, 23.

می‌پذیرد. از آنجا که شرکت (الف) ممکن است نتواند خود شخصاً تعهدات جبرانی را انجام دهد، در کشورها ترتیبی پیش‌بینی شده است که تعهدات جبرانی در قالب «اعتبارات جبرانی» قابل دادوستد باشد. شایان ذکر است زمانی که یک شرکت آمریکایی دیگر غیر از شرکت (الف) تعهدات جبرانی را انجام داده باشد، برای انجام تعهدات جبرانی مزبور، اعتباری کسب می‌کند که می‌تواند این اعتبار را به شرکت (الف) که برای صادرات ۲۰ فروند هواپیما نیاز دارد بفروشد.

دولت خریدار (در مثال بالا اسپانیا) که از طریق قراردادهای آفست، متعهدله اقدامات جبرانی شده است، ممکن است پروژه‌های داخلی خود را که تمایل دارد از طریق اقدامات جبرانی انجام دهد، از طریق اعطای ضریب^۱ اولویت‌بندی کند.^۲ مثلاً دولت اسپانیا، برای تولید مشترک سیستم ارتباط ماهواره‌ای هواپیماهای خریداری‌شده، ضریب شش پیشنهاد می‌کند. چنانچه ارزش واقعی این قرارداد (تولید مشترک) ۱۰ میلیون دلار باشد، این برنامه جبرانی که مشتمل بر انتقال فناوری است ۶۰ میلیون دلار برای تعهدات جبرانی آفست منظور می‌شود. برای پروژه تولید صندلی‌ها و سیستم‌های تهویه هواپیماها در اسپانیا و به‌کارگیری آن در هواپیماهای موردسفرش، ممکن است ضریب ۵ منظور شود. چنانچه ارزش این قرارداد، یک میلیون دلار باشد، شرکت (الف) با اجرای آن در واقع ۵ میلیون دلار از تعهدات جبرانی آفست را انجام داده است یا به عبارت دیگر از طریق آن، ۵ میلیون اعتبار آفست کسب می‌کند. شرکت (الف) باید آن‌قدر پروژه در کشور اسپانیا اجرا کند که ۲۵۰ میلیون دلار تعهد جبرانی وی در قرارداد آفست اجرا شود یا ۲۵۰ میلیون دلار «اعتبار جبرانی»^۳ کسب کند. اعتبار جبرانی را که شرکت (الف) در مثال بالا تحصیل می‌کند نه تنها می‌تواند برای اجرای تعهدات آفست خود به کار ببرد بلکه می‌تواند آن اعتبارات را به سایر پیمانکارانی که به چنین اعتباراتی برای ایفای تعهدات آفست خود نیاز دارند بفروشد. شرکت (الف) می‌تواند اعتبار جبرانی موردنیاز را از سایر شرکت‌های خارجی که پروژه‌های مزبور را اجرا کرده‌اند خریداری کند.

مثلاً در کشور امارات متحده عربی، اعتبارات جبرانی تا ده سال معتبر و قابل انتقال است. این تجارت از طریق بانک (بانک عضو اتاق پایاپای) امارات انجام می‌شود. از میزان اضافه‌بها یا تخفیفی که فروش یا خرید این اعتبارات دارد می‌توان فهمید که پیمانکاران موفق، چگونه

1. Multiplier.

۲. ضریب عاملی است که نسبت به ارزش واقعی یک برنامه جبرانی اعمال می‌شود تا ارزش اعتباری آن برنامه محاسبه شود. دولت‌های خریدار از ضرایب بهره می‌برند تا مشوق‌هایی برای فعالیت‌های جبرانی در بخش‌هایی که برای رشد اقتصادی کشورشان اهمیت ویژه دارد فراهم سازند.

3. Offset Credits.

تعهدات تعادلی شان را ایفا کرده‌اند. اگر پیمانکار، مبلغی بیش از ارزش اسمی آن اعتبارات برای خرید اعتبارات آفست می‌پردازد، حتماً در ایفای تعهدات تعادلی خود با مشکل مواجه است. از سوی دیگر، اگر اعتبارات آفست با تخفیف معامله شود با عرضه بیش از حد^۱ در بازار مواجه است و پیمانکاران می‌کوشند که پیش از آنکه تاریخ این اعتبارات منقضی شود آن‌ها را بفروشند. در این صورت اداره آفست کشور میزبان (خریدار) انواع سرمایه‌گذاری‌هایی را که دارای اعتبارات تعادلی هستند محدود می‌کند یا اینکه سقف و استاندارد برای تولید اعتبار تعادلی تعریف می‌نماید.^۲ مقامات امارات متحده عربی، بیع سلف اعتبارات آفست را ممکن دانستند که بر اساس آن، شرکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک که به احتمال زیاد، یک میزان معین سود در آینده به دست خواهند آورد می‌توانند حقوقی را که نسبت به اعتبارات آفست آتی دارند به شرکت‌های نیازمند بفروشند.^۳ لازم به ذکر است که قابلیت انباشت اعتبارات آفست و نیز قابلیت انتقال این اعتبارات از یک معامله به معاملات مشابه در بسیاری از کشورها (از جمله کویت) وجود ندارد.

ب. جایگاه معامله آفست در تجارت متقابل بین‌المللی

همان‌گونه که اشاره شد، معامله آفست را در گروه معاملات تجارت متقابل جای داده‌اند. تجارت متقابل را می‌توان به‌طور کلی، به معاملاتی اطلاق کرد که بر اساس آن، صادرکننده متعهد می‌شود تا علاوه بر تعهداتی که صادرکننده به‌طور معمول در یک معامله نقدی می‌پذیرد، تعهدات اضافی و متقابلی را به نفع واردکننده تقبل نماید.^۴ معمولاً تعهدات عادی یک صادرکننده یا فروشنده شامل تحویل کالای خریداری‌شده مطابق با مشخصات قراردادی و تحویل آن‌ها در زمان مقرر به خریدار است. چنانچه طبق قرارداد، صادرکننده ملزم شود تا علاوه بر تعهدات متعارف، تعهدات اضافی دیگری را به نفع واردکننده تقبل نماید، تجارت متقابل شکل می‌گیرد. دسته‌بندی معاملات تجارت متقابل بین‌المللی، به گونه‌ای که جامع همه معاملات تجارت متقابل و مانع ورود غیر از آن‌ها باشد امری سخت است. مثلاً برخی نویسندگان، قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و انتقال^۵ را نیز در

1. Glut.

2. Welt, Leo, the Offsetting Factor, *Defense & Foreign Affairs*, December, 1985, 26.

3. Rubin, Steven M., *The Business Managers Guide to Barter, Offset and Countertrade*, Special Report NO.243, (to the economist Intelligence Unit), The Economist Publications Ltd. 1986, 17.

۴. شیروی. همان. ص ۸.

5. BOT (Building, Operation, Transfer).

گروه معاملات تجارت متقابل آورده‌اند.^۱ همچنین معاملات دوجانبه، سه‌جانبه و به‌هم پیوسته از اقسام معاملات تجارت متقابل قلمداد شده‌اند.^۲ باین حال می‌توان انواع معاملات متقابل را به‌طور کلی به دو دسته تقسیم‌بندی نمود: معاملات تهاتری و معاملات جبرانی. معاملات تهاتری که در آن مقرر می‌شود که عوض به‌صورت دین و غیرنقد باشد، معمولاً به‌صورت یک قرارداد واحد منعقد می‌شوند. این معاملات، مشتمل بر معاملات تهاتری ساده، قرارداد تسویه تهاتری، قرارداد واگذاری تهاتری، قرارداد تعویض و معاوضه دیون هستند. در معاملات جبرانی،^۳ برخلاف معاملات تهاتری، به‌ازای هر تحویل کالا، وجه آن نیز پرداخت می‌شود. معاملات جبرانی از نظر کارکرد اقتصادی، انگیزه، شیوه و نوع جبران به معاملات جبرانی تجاری مانند خرید متقابل و پیش‌خرید و معاملات جبرانی صنعتی نظیر بیع متقابل تقسیم می‌شوند.

در این میان، معامله آفست، هم از نظر انگیزه و فلسفه انعقاد و هم از نظر کارکرد اقتصادی و همچنین از آن جهت که در معامله آفست، پای پول و پرداخت نقدی در میان است به معاملات جبرانی، قرابت و شباهت دارد. قراردادهای آفست از بسیاری جهات شبیه به قراردادهای بیع متقابل و خرید متقابل است.^۴

در واقع، ممکن است یک معامله آفست، غیرمستقیم منعقد شود که تعهد متقابل صادرکننده در آن، خرید متقابل کالاهای واردکننده باشد. همچنین ممکن است انگیزه دولت واردکننده، ارتقای بنیه صنعتی ملی باشد. مثلاً در یک معامله آفست مستقیم، صادرکننده به درخواست دولت خریدار، متعهد می‌شود که فناوری، تجهیزات یا کارخانه‌ای را جهت تولید قطعاتی از محصول صادراتی، به کشور واردکننده منتقل و در آنجا نصب کند. بنابراین، قراردادهای آفست مستقیم به بیع متقابل، و معاملات آفست غیرمستقیم به خرید متقابل شباهت بسیاری دارند و حتی ممکن است همان منظوری را تأمین کنند که خرید متقابل و بیع متقابل تأمین می‌نمایند. معامله آفست از جهت ساختار و تعداد قراردادهای تشکیل‌دهنده‌اش به خرید متقابل و بیع متقابل، و از نظر اوصافی همچون سنگین و بلندمدت بودن به معامله بیع متقابل شباهت دارد.

از سوی دیگر، از آنجا که معامله آفست از اقسام معاملات تجارت متقابل است مشتمل بر نوعی تهاتر و تعهدات متقابل است و بنابراین به نحوی با معاملات تهاتری شباهت دارد چون صادرکننده

1. Murat and Chuah, *ibid*, 111.

2. Francis, Dick, *the Countertrade Hand Book*, New York, Cambridge, Quorum Books, 1987, 14.

3. Compensations.

۴. شیروی. همان. ص ۲۶.

در مقابل خرید کالاها و خدماتش توسط واردکننده، متعهد می‌شود که معادل درصدی از ارزش صادرات، اعمال جبرانی انجام دهد.

ج. انواع قراردادهای آفست

قراردادهای آفست به دو نوع اصلی تقسیم می‌شود. قراردادهای آفست مستقیم شامل جبران‌ها و تعهدات متقابلی است که به اقلام خریداری‌شده ارتباط مستقیم دارد. در مقابل، در قراردادهای آفست غیرمستقیم، جبران‌ها و تعهدات متقابلی که ارائه می‌شود، به اقلام خریداری‌شده ربطی ندارد. برخی تحلیل‌گران به قراردادهای آفست شبه‌مستقیم^۱ نیز اشاره و آن را چنین تعریف کرده‌اند: موافقت‌نامه‌هایی که در آن فروشنده قطعاتی را که در کشور خریدار تولید شده در اقلامی که به کشورهای ثالث فروخته می‌شود، به کار می‌گیرد یا حتی آن قطعات را در اقلامی که در بازار داخلی خود کشور صادرکننده ساخته می‌شود، مورد استفاده قرار می‌دهد.^۲ از دیگر اقسام شناخته‌شده معامله آفست می‌توان به قراردادهای آفست معکوس^۳ اشاره کرد که در آن، فروشنده قیمت را کاهش می‌دهد یا خدماتی اضافی ارائه می‌کند و در مقابل، خریدار تعهد می‌کند که از رقیب فروشنده خرید نکند. به‌عنوان مثال، مرسوم است که فروشندگان هواپیما قیمت را کاهش می‌دهند و خریدار متعهد می‌شود که طی یک دوره زمانی معین، انحصاراً از فروشنده مزبور خریداری کند.^۴ قراردادهای آفست عملاً با کشورهایی منعقد می‌شود که درآمد بالایی دارند مانند کشورهای نفت‌خیز مثل عربستان سعودی و درعین حال امکان سرمایه‌گذاری بالایی نیز داشته باشند.^۵ اجرای تعهدات جبرانی ممکن است تا ده سال نیز به طول انجامد.^۶

در آفست‌های مستقیم که عمدتاً مبتنی بر انتقال فناوری است و بیشتر معاملات آفست به این صورت منعقد می‌شود، کشور واردکننده باید از بنیه فناوری و صنعتی بالایی برخوردار باشد تا بتواند در ساخت و تولید قطعات اقلام موضوع قرارداد فروش اصلی مشارکت نماید. از این‌رو،

1. Semi-Direct Offsets.

2. Wilson, Dennis, Balancing efficiency with Equity in Foreign Defense Acquisitions, *Naval war college Review*, Vol. XLVIII, No.2, spring 1995, 37.

3. Reverse Offsets.

4. Amara, Jomana and Petr Pargac, "Offsets and Defense Procurement in the Czech Republic: a Case Study", Naval Postgraduate School, Defense Resources Management Institute, 2009/8 available at: <http://www.nps.edu/Academics/Centers/DRMI/docs/DRMI%20Working%20Paper%2009-08.pdf>.

5. Al-Suwaidi, Ahmed, Countertrade and the Arab World: Comparative View, *Arab Law Quarterly*, Vol. 8, No.4, 1993, 279.

6. Ibid, 280.

غالب این نوع قراردادها توسط کشورهای توسعه یافته و صنعتی که در پی تقویت صنایع دارای فناوری پیشرفته هستند، منعقد می شود. لیکن قراردادهای آفست غیرمستقیم، بیشتر مورد توجه کشورهای در حال توسعه است که به دنبال سرمایه گذاری در صنایعی هستند که فناوری چندان پیشرفته ای نیاز ندارند.^۱

تعهدات جبرانی در آفست های مستقیم معمولاً شامل تولید مشترک، «تولید تحت لیسانس»^۲ پیمانکاری فرعی، سرمایه گذاری مرتبط خارجی و «انتقال فناوری»^۳ و در آفست های غیرمستقیم شامل سرمایه گذاری و برنامه های انتقال فناوری است که ممکن است متضمن خرید متقابل، معاملات تهاتری، توسعه گردشگری، استفاده از شرکت های حمل و نقل و هتل های کشور واردکننده و غیره نیز باشد.^۴

د. انواع متداول اعمال متقابل جبرانی

همان طور که ذکر شد، اعمال جبرانی عبارت اند از فعالیت هایی که صادرکننده، علاوه بر تعهد تسلیم مبیع، مطابق موافقت نامه و قرارداد آفست، متعهد و ملزم به انجام آن است. به طور کلی می توان تعهدات و اعمال متقابل و جبرانی رایج را به شرح ذیل دسته بندی کرد:

الف) تعهد به تجارت متقابل: به موجب این تعهد جبرانی، صادرکننده اصلی به خرید متقابل کالاها و خدمات از کشور خریدار متعهد می شود. ممکن است این خریدها شامل محصولات و خدمات برای استفاده در بخش نظامی یا غیرنظامی باشد و ممکن است توسط خود صادرکننده، پیمانکاران فرعی اش یا توسط اشخاص ثالث که طرف اول معرفی کرده انجام شود. این اشخاص ثالث ممکن است نهادهای دولتی متعلق به کشور صادرکننده اصلی یا سایر شرکت های بخش خصوصی همچون کارگزاران و واردکنندگان باشند.^۵

ب) تولید مشترک: مبتنی بر موافقت نامه آفست، یک شرکت خارجی به یک دولت یا تولیدکننده خارجی اجازه و اطلاعات فنی لازم را می دهد تا همه یا بخشی از یک کالای پیشرفته

1. Sköns, ibid, 142.

2. Licensed Production.

3. Technology Transfer.

4. Hammond, Grant, T., *Countertrade, Offsets, and Barter in International Economy*, London, 1990, 28.

5. Verzariu, Pompiliu, *Countertrade, Barter, and Offsets*, McGraw Hill, 1985, 44.

و تخصصی دارای فناوری بالا را در داخل کشور خود تولید کند.^۱ تولید مشترک شامل تولید تحت لیسانس بین دو دولت هم می‌شود اما تولید تحت لیسانس مبتنی بر قراردادهای تجاری مستقیم را که یک شرکت خارجی به عهده می‌گیرد شامل نمی‌شود. در واقع، به موجب یک قرارداد تولید مشترک، صنعت کشور خریدار مثلاً به تولید بخشی از سیستم تسلیحاتی‌ای که قرار است خریداری شود، تخصیص داده می‌شود. تولید مشترک شامل مونتاژ^۲، فرآوری^۳ و تولید قطعات یا تجهیزات در کشور خریدار است که بر انتقال فناوری و دانش فنی مبتنی است.

ج) انتقال فناوری: معاملات تجاری آفست می‌تواند شامل انتقال فرایندهای فناوری باشد که برای تولید محصولات ضروری است یا انتقال دانش و مهارت‌هایی را در برگیرد که برای به کارگیری تجهیزات صنعتی خاص لازم است. به انتقال مجموعه این فرایندها، دانش و مهارت‌ها غالباً انتقال فناوری می‌گویند. انتقال فناوری شامل تولید قطعات و تجهیزات در کشور واردکننده بر اساس انتقال تجهیزات و دانش فنی به دولت یا تولیدکننده کشور خریدار است. فناوری، از طریق لیسانس ورقه اختراع یا لیسانس دانش فنی یا کمک‌های فنی به گیرنده لیسانس، پیمانکار فرعی یا مونتاژکننده منتقل می‌شود.^۴ انتقال فناوری مهم‌ترین تعهد متقابل مورد درخواست در قراردادهای آفست است.

د) پیمانکاری فرعی: به موجب این تعهد جبرانی، تولید قطعات یا بخش‌هایی از محصول موضوع فروش اصلی به پیمانکاران مستقر در کشور خریدار محول می‌شود. در قرارداد آفست مستقیم، یک خریدار خارجی که معمولاً یک دولت است پیمانکار را ملزم می‌کند به اینکه با خرید میزان از پیش تعیین شده قطعات از منابع موجود در کشور خریدار موافقت کند.^۵ تولید از طریق پیمانکاری مشتمل بر انتقال اطلاعات فنی و دانش فنی از طرف عرضه‌کننده نیست. هدف اصلی در این برنامه آن است که هزینه‌های خرید تا حدی به داخل کشور برگردد و بخش‌های صنعتی را کد و تجهیزات تولید موجود در کشور خریدار از آن منتفع شود.

ه) سرمایه‌گذاری و کمک اعتباری: سرمایه‌گذاری عبارت است از تأمین بودجه عملیات یک «پروژه سرمایه‌گذاری مشترک»^۶ که میان عرضه‌کننده و یک یا چند شرکت یا مؤسسه

1. Bureau of Industry and Security, Offsets in Defense Trade, U.S Department of Commerce, *BIS Annual Report to Congress, Sixth Study*, December 2001, 7, available at: <http://www.bis.doc.gov/defenseindustrialbaseprograms/osies/offsets/01rept.pdf>.

2. Assembly.

3. Processing.

4. Plottier, Sandra, Technology Transfer And offset Operation, in *Countertrade and Offset*, International Chamber of commerce, ICC PUBLISHING S.A., N.440/7(E), 1989, 35.

5. Ibid, 37.

6. Joint Venture.

تجاری در کشور خریدار تشکیل و تأسیس می‌شود. چنین عملیاتی می‌تواند ماهیتاً تجاری باشد یا شامل برنامه‌های تحقیق و توسعه باشد. کمک‌های اعتباری شامل وام‌های مستقیم، وام‌های با واسطه، تضمین وام، کمک در کسب شرایط مناسب پرداخت، تمدید اعتبار و نرخ‌های پایین‌تر بهره است. کمک‌های اعتباری تقریباً همیشه به‌عنوان یک معامله آفست غیرمستقیم طبقه‌بندی می‌شود اما فی‌نفسه ممکن است مستقیم یا غیرمستقیم باشد.^۱

(و امتیاز بهره‌برداری:^۲ به‌موجب آن، صادرکننده اصلی برخی ليسانس‌ها و قابلیت‌ها و اقلامی را بدون اخذ هزینه جداگانه و در قالب تعهدات جبرانی در اختیار خریدار قرار می‌دهد.^۳ (ز) بازاریابی:^۴ صادرکننده اصلی با استفاده از واسطه‌های آشنا و شبکه بازاریابی اش خریداران کالاهای کشور واردکننده اصلی را با فروشندگان آن کالاها مرتبط می‌سازد یا اینکه با استفاده از کارشناسان و خبرگانی که در امر بازاریابی در اختیار دارد به نیروی انسانی شرکت‌های کشور واردکننده اصلی آموزش می‌دهد یا سایر خدمات بازاریابی ارائه می‌نماید.^۵

از موارد فوق، تولید مشترک و پیمانکاری فرعی تنها در معامله آفست مستقیم رایج است و انتقال فناوری در هر دو قسم معامله آفست، مشترک و مورد درخواست است. لازم به ذکر است که اعمال جبرانی ذکر شده صرفاً از باب مثال و شیوع بیان شد. از جمله تعهدات دیگری که معمولاً فروشندگان در قراردادهای آفست غیرمستقیم می‌پذیرند عبارت‌اند از سرمایه‌گذاری زیربنایی،^۶ مخارج مدیریتی (از جمله بیمه و مالیات و مخارج دیگری همچون هزینه‌های مسافرت و تعرفه-های حرفه‌ای مربوط به نمایندگی‌های عرضه‌کننده خارجی)،^۷ جوینت‌ونچر و آموزش. همچنین از جبران‌های مستقیم دیگری مانند حفظ و نگهداری^۸ در قراردادهای آفست مستقیم بهره برده می‌شود.^۹ لیکن باید دانست تعهد متقابل و جبرانی ممکن است هر نوع تعهد اضافی دیگری باشد

1. Bureau of Industry and Security, *ibid*, 12.

2. Concession.

3. Utely, Jack B., *countertrade Issues and Trends*, Les nouvelles, 1984, 6.

4. Marketing.

5. Verzariu, *ibid*, 44.

6. Infrastructure Investment.

7. Palia, Aspy p., and Peter W. Liesch, *ibid*, 97.

8. *Ibid*.

9. Maintenance.

۱۰. در این نوع جبران، واردکننده‌ای که قبلاً کالاهایی (مانند هواپیما) را از صادرکننده خریده است، مسئولیت حفظ و نگهداری از همان نوع کالاها را که صادرکننده به کشوری دیگر فروخته است (و قبلاً نگهداری از آن را به واردکننده آموزش داده است)، به عهده می‌گیرد. برای مثال، مسئولیت حفظ و نگهداری هواپیماهای «لاکید مارتین» که کشور کویت خریده بود، به کشور پرتغال

که فروشنده می‌تواند علاوه بر تعهد تسلیم میع پذیرد نظیر ایجاد زیرساخت‌های محلی، تحقیق و توسعه،^۱ همکاری‌های بلندمدت تجاری، تأمین مالی و امثال آن.

۲- ماهیت حقوقی معامله آفست

در صورتی که بتوان قراردادهای آفست را در قالب عقدی معین جای داد تعیین قواعد امری و تکمیلی حاکم بر آن به مراتب آسان‌تر خواهد بود. اغلب دیده می‌شود که در پژوهش‌های حقوقی انجام شده که به معرفی و بررسی قراردادهای بین‌المللی جدید می‌پردازند، نگارندگان اصرار می‌ورزند بر اینکه قرارداد مزبور را حتماً در قالب عقود معین بگنجانند و از این رو، به صرف شباهت اندکی که میان آن قرارداد و یکی از عقود معین می‌بینند به بررسی مفصل آن عقد معین و شباهت‌های قرارداد مزبور با آن مبادرت می‌نمایند که بخش قابل توجهی از پژوهش را اشغال می‌کند.

در مقاله حاضر از این حشو پرهیز شده است و صرفاً عقد معین بیع بررسی شده است چون با توجه به تعاریف و مفاد معامله و قراردادهای آفست، این عقد از میان عقود معین، تنها به عقد بیع شباهت دارد.^۲ در این قسمت ابتدا به این سؤال اساسی پاسخ داده شده است که آیا معامله آفست همان عقد بیع حقوق داخلی است یا خیر. در بخش دوم به معامله آفست به عنوان عقدی مرکب توجه شده است.

۲-۱. مقایسه آفست با بیع

به فرض که معامله آفست به صورت یک قرارداد واحد تنظیم شود.^۳ ممکن است استدلال شود که عقد، مجموعه‌ای هماهنگ است، پس می‌توان گفت که در چنین عقد بیعی قصد مشترک

سپرده شد که قبلاً همان نوع هواپیماها را خریده بود و به موجب یک قرارداد آفست مستقیم، شرکت لاکید مارتین متعهد شده بود که حفظ و نگهداری آن نوع هواپیما را در یک کشور خریدار دیگر، به نیروی هوایی پرتغال واگذار کند.

1. Research & Development.

۲. به نظر می‌رسد که این معامله را نیز مانند سایر قراردادهای می‌توان در قالب عقد صلح منعقد کرد ولیکن از آنجا که خصوصیتی از این جهت ندارد از طرح مقایسه آن با عقد صلح که می‌تواند قالبی عام برای هر گونه قراردادی باشد صرف نظر شده است.

۳. طرفین ممکن است به جای استفاده از یک قرارداد جامع، از قراردادهای مجزا برای صادرات از یک طرف (قرارداد صادرات) و تعهدات جبرانی از طرف دیگر (قرارداد آفست)، به انضمام یک پروتکل (موافقت‌نامه آفست) استفاده کنند (رجوع شود به مقاله نگارنده. بررسی حقوقی ساختار قراردادهای آفست. در مجله حقوقی دادگستری).

طرفین به مجموعه تعهدهای اصلی و فرعی تعلق گرفته است و بنابراین طرفین، هم صادرات و هم اعمال جبرانی را در این عقد قصد کرده‌اند و از این جهت مشکلی در تصور این قرارداد واحد آفست به عنوان عقد بیع (بیعی که یک سری شروط ضمن عقد دارد) پیش نمی‌آید. به عبارت دیگر، در نگاه نخست، ظاهراً بیعی مطرح است که شروطی (تعهدات و اعمال جبرانی) ضمن آن گنجانده شده است، به این صورت که با توجه به تعریف آفست، می‌توان آن را بیعی دانست که در ضمن آن، تعهدی مورد توافق قرار گرفته مبنی بر اینکه فروشنده اولیه مکلف به اجرای اعمال جبرانی است و از این رو این معامله یک عقد بیع است با شروطی در ضمن آن.

با وجود اینکه رابطه عقد و شرط، یکی از مباحث پیچیده مورد اختلاف حقوقی است در حقوق، شرط به طور معمول به تعهدهای فرعی و تبعی گفته می‌شود. یک شرط ضمن عقد، توافقی است که با تراضی طرفین در شمار توابع عقد دیگری قرار گرفته است یعنی التزامی که به تعهدهای اصلی عقد دیگری ضمیمه شده و حدود و شرایط آن تعهدها را کامل یا دگرگون ساخته است^۱ در حالی که در قرارداد آفست (در فرض مورد نظر، یک قرارداد واحد)، ممکن است اعمال جبرانی هیچ ارتباطی (به نحو تکمیل کننده یا دگرگون کننده) با تعهدات اصلی (صادرات و پرداخت) نداشته باشد.

از طرف دیگر، «شرط ضمن عقد با موضوع اصلی عقد، تنها رابطه تکمیل‌کنندگی دارد و تعهد ناشی از آن در شمار موضوع و التزامهای اصلی عقد قرار نمی‌گیرد»^۲. بنابراین همبستگی‌ای که میان تعهدات هر یک از طرفین با تعهدات اصلی طرف دیگر به وجود می‌آید (در فرض مورد نظر، همبستگی میان تعهد فروش صادرکننده و تعهد پرداخت قیمت خریدار)، بین شرط ضمن عقد و تعهدات اصلی ایجاد نمی‌شود و به جای آن، وابستگی یک طرفه شرط به عقد به وجود می‌آید. پس اگر متعهد به شرط وفا نکند مشروطه تنها می‌تواند الزام و اجبار او را از دادگاه بخواهد و مجاز نیست مقابله به مثل کند و تعهد متقابلش را انجام ندهد. به بیان دیگر، شرط با ماهیت یا موضوع عقد مشروط، به صورت جزء یا قید مرتبط نیست و تنها با یکی از وضعیت‌های عقد یعنی قابلیت و عدم قابلیت فسخ آن ارتباط دارد.^۳

اما اوضاع در معامله آفست به گونه دیگری است و با توجه به اینکه این قرارداد، نظر به تجربه طولانی مدت در زمینه انعقاد و کارکردهای آن، برای دو طرف شناخته شده است، واردکننده به

۱. کاتوزیان، ناصر. (۱۳۸۳). قواعد عمومی قراردادها. جلد ۳، چاپ چهارم انتشار با همکاری بهمن برنا، ص ۱۲۴.

۲. همان.

۳. شهیدی، مهدی. (۱۳۸۶). شروط ضمن عقد. مجلد، ص ۲۵.

تعهدات جبرانی و متقابل صادرکننده به دید تعهدات اصلی عقد نگاه می‌کند و چون این دیدگاه و توقع به قصد مشترک طرفین وارد می‌شود، واردکننده می‌تواند با عدم اجرای آن تعهدات از انجام تعهد خرید سرباز زند چرا که در قصد مشترک طرفین، این اعمال به‌عنوان یک طرف از دو کفه تعهدات اصلی متقابلشان و یکی از دو مجموعه تعهداتی است که در مقابل یکدیگر پذیرفته‌اند و به قصد رسیدن به منافع ناشی از اجرای آن توسط طرف مقابل به عقد وارد شده‌اند. بنابراین همبستگی مذکور میان تعهد خرید واردکننده و تعهدات جبرانی صادرکننده وجود دارد. درحالی که همان طور که گفته شد در عقد بیع، چنین همبستگی‌ای میان تعهدات اصلی (تسلیم مبیع و پرداخت ثمن) و تعهدات تبعی (شروط ضمن عقد و در فرض ما، تعهدات جبرانی) وجود ندارد.

به عبارت دیگر، در قرارداد آفست موردنظر (تنظیم شده در یک نسخه واحد)، تعهد اجرای اعمال جبرانی در کنار تعهد تسلیم مورد معامله، یکی از تعهدات اصلی صادرکننده به حساب می‌آید. بنابراین عدم اجرای اعمال جبرانی و نقض اساسی پیمان از سوی صادرکننده، واردکننده اولیه را مجاز می‌سازد که از انجام تعهدش (پرداخت) شانه خالی کند و در برخی موارد، عقد منفسخ و منحل شده تلقی می‌شود، درحالی که اگر شرط ضمن عقد بیع (در فرض موردنظر، اعمال متقابل جبرانی) نقض شود آن‌گاه قرارداد همچنان به قوت خود باقی خواهد بود.

قطع نظر از اینکه رویکرد قرارداد واحد به‌خاطر مسایل مربوط به بیمه و تأمین مالی عملاً به وقوع نمی‌پیوندد، نظریه فوق صرفاً قرارداد صادرات و تعهد انعقاد قرارداد آفست را پوشش می‌دهد و از خود قرارداد آفست غافل می‌ماند. همان‌گونه که در بحث مربوط به مفهوم معامله ذکر شد، این معامله از قرارداد صادرات و آفست به همراه رابطه حقوقی تشکیل شده است و نه صرفاً از قرارداد صادرات. قرارداد آفست اصولاً عقدی عهدی است درحالی که بیع، تملیکی است نه عهدی.^۱

حتی اگر تنها قرارداد صادرات در نظر گرفته شود، در همه موارد به‌صورت عقد بیع نیست چرا که در قرارداد صادرات نیز غالباً تعهد وجود دارد و پیشاپیش، تملیکی صورت نمی‌گیرد (طرفین قرارداد صادرات متعهد به تعیین دقیق ارقام و قیمت با توجه به دستورالعمل‌هایی مشخص می‌شوند). در موارد نادری هم که احتمال دارد قرارداد صادرات، نظر به کوچک بودن حجم معامله، به‌صورت تملیکی منعقد شود باز با اطمینان نمی‌توان گفت این معامله بیع است چرا که

۱. در قرارداد آفست، طرف قرارداد، متعهد به اجرای اعمال جبرانی و متقابل است.

اکثراً مستلزم انتقال مالکیت‌های معنوی و صنعتی مانند حق اختراع، علامت تجاری، دانش فنی و غیره است که با توجه به تعریف قانون مدنی که بیع را تملیک عین به عوض معلوم دانسته است (ماده ۳۳۸ ق.م) نمی‌توان قرارداد اولیه را به‌صرف مملکت بودن به‌طور قاطع بیع دانست.

البته قرارداد صادرات فی‌نفسه با قراردادهای بیع بین‌المللی مشابهت‌هایی دارد. بدین ترتیب، آثار قرارداد صادرات، از جمله تعهدات بایع و مشتری و سایر مقررات مربوطه (از قبیل تعلیق اجرا، فسخ، ابطال، آثار بطلان، خسارات ناشی از عدم اجرا، موارد رفع مسئولیت و غیره) را می‌توان در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا نیز جستجو کرد.^۱ با وجود این، در اینجا با توجه به حدود پژوهش، بررسی ماهیت قرارداد صادرات، به‌عنوان یک قرارداد بیع بین‌المللی مورد نظر نیست بلکه کلیت معامله آفست که اعم از قرارداد صادرات است و ماهیتی مستقل از قراردادهای تشکیل‌دهنده خود دارد، مورد نظر است.

از سوی دیگر همان‌طور که یکی از نویسندگان اذعان می‌دارد، مشکل عمده حقوق ایران، تابعیت حقوق تجارت از حقوق مدنی در قواعد مربوط به بیع است که ریشه در تاریخ تقنین کشور دارد. جلد اول قانون مدنی در خصوص معاملات در سال ۱۳۰۸ و قبل از تدوین قانون تجارت در سال ۱۳۱۱ تدوین شد. از این رو مقنن قانون تجارت، خود را از بیان اصول بیع تجاری بی‌نیاز دیده است با این توجیه که موضوع در قانون مدنی بیان شده است. ولی به نظر می‌رسد مقررات قانون مدنی در زمینه بیع، نظر به مراتب فوق، با بیع تجاری سازگاری چندانی ندارد و به نظر می‌رسد مقنن باید چاره‌اندیشی کند.^۲

۲-۲. معامله آفست به‌عنوان عقدی مرکب

قریب به اتفاق قراردادهایی که تاکنون در قالب معامله آفست تحقق یافته، طی سه سند مجزا (موافقت‌نامه آفست، قرارداد صادرات و قرارداد آفست) منعقد شده است. عوامل مختلفی را هم می‌توان برای این امر برشمرد. نخست آنکه بنگاه‌های تضمین و تأمین اعتبار صادرات، عموماً نسبت به صدور ضمانت‌نامه برای قراردادهای صادراتی که مشتمل بر شروطی‌اند که صادرکننده را ملزم به اجرای تعهدات جبرانی می‌کند رغبتی ندارند. در حقیقت، تضمین اعتبار صادرات توسط مؤسسات

1. UNCITRAL, ibid, Chap. 8.

۲. اسکینی، ربیعا. (۱۳۸۴). حقوق تجارت، کلیات، معاملات تجاری، تجار و سازماندهی تجاری. چاپ هفتم، قم: انتشارات مهر، صص ۴۹-۳۶.

مالی، تنها به قراردادهایی تعلق می‌گیرد که در آنها به پرداخت نقدی کامل قیمت توسط واردکننده تصریح شده است. چون در غیر این صورت مؤسسات مذکور با خطر اختلاف واردکننده و صادرکننده بر سر اجرا یا عدم اجرای تعهدات متقابل و در نتیجه عدم بازگشت وجوه تضمین شده مواجه‌اند. از طرفی، رویکرد قراردادهای مجزا نسبت به اجرای مندرجات قراردادی، انعطاف‌پذیری بیشتری دارد چون کالاها، خدمات، فناوری و امثال آن (موضوع قرارداد آفست) در کیفیت و کمیت با کالاهای موضوع قرارداد اصلی فرق دارند و تاریخ‌های تحویل و تسلیم آنها نیز متفاوت‌اند. از سوی دیگر، با انعقاد قراردادهای مجزا، محرمانگی تعهدات قرارداد اصلی در جایی که همه یا بخشی از تعهدات جبرانی توسط شخص ثالث انجام می‌شود، حفظ خواهد شد. بالاخره اینکه وقتی صادرات و اعمال جبرانی در اسناد و قراردادهای جداگانه تعهد شود طرفین معامله آفست می‌توانند روابط موجود میان دو مجموعه تعهدات را که از آغاز در دو قرارداد کاملاً مجزا گنجانده شده است مطابق قصد مشترکشان تنظیم کنند.^۱

یکی از مسائل مهم حقوقی در معامله آفست، نحوه وابستگی قرارداد صادرات و قرارداد حاوی تعهدات متقابل جبرانی است و اینکه عدم اجرای تعهدات یک طرف، چه تأثیری بر اجرای تعهدات طرف دیگر قرارداد خواهد داشت. به عبارت دیگر، گستره و حوزه ارتباط متقابل موجود میان تعهدات طرفین قرارداد چگونه است؟ این مسایل، خود سؤالات دیگری را مطرح می‌سازد: آیا در صورتی که صادرکننده در اجرای تعهدات جبرانی اش قصور ورزد، واردکننده می‌تواند متقابلاً از پرداخت قیمت قرارداد اصلی (قرارداد صادرات) خودداری کند؟ یا اگر واردکننده نتواند شرایط اجرای تعهدات جبرانی را فراهم کند (مثلاً در خرید متقابل نتواند کالاهای مورد توافق را تسلیم نماید) آیا صادرکننده می‌تواند اجرای تعهدات جبرانی اش را به حال تعلیق درآورد؟ آیا ممکن است اجرای قرارداد آفست در اثر قصور هریک از طرفین قرارداد صادرات به طرز نامطلوبی متأثر شود؟^۲

گاهی افراد تمایل دارند قراردادی را با ترکیب چند عقد معین یا غیرمعین به وجود آورند. در صورتی که قرارداد مورد نظر، عرفاً مستقل و دارای ماهیت جدیدی باشد و قصد مشترک طرفین

1. Rajska, J., Some Legal Aspect of International Compensation Trade, *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol.35, No.1, 1986, 143-145.

2. Koh, Hiscock and Allan, countertrade: The problem of Linkage, in International Chamber of commerce, *countertrade: offset contracts*, ICC PUBLISHING S.A., N.440/7(E), 1989, 98.

به آن وجود مستقل تعلق گرفته باشد، عقد جداگانه‌ای محقق می‌شود که تابع هیچ‌یک از قواعد و ضوابط خاص عقود تشکیل‌دهنده آن نیست و نیازمند بررسی و تحلیل حقوقی جداگانه است.^۱ درباره ماهیت قراردادی معاملاتی همچون آفست که از ارتباط و اتحاد چند قرارداد به وجود می‌آید، کمتر سخن رفته است. در این زمینه در یکی از منابع اصلی حقوق مدنی، در شرح قواعد عمومی حاکم بر قراردادها در بحث شروط ضمن عقد آمده است: «احتمال دارد چند قرارداد، اتحادی را تشکیل دهند که در سازمان آن، یکی از قراردادها مرکز نیروی الزام‌آور باشد. از این ترکیب و اتحاد، مسائلی به وجود می‌آیند که در مفاد عقدی ساده مطرح نمی‌شود و گفتاری جداگانه را ایجاب می‌کند».^۲ این گفتار جداگانه در حقوق ایران کمتر دیده می‌شود.

در واقع، معامله آفست که از متحدشدن قراردادهای تبعی در قالب یک عقد مرکب واحد به وجود آمده است، صرفاً ترکیب چند قرارداد نیست به گونه‌ای که هر یک از قراردادها، ضوابط و قواعد خود را پس از ترکیب همچنان حفظ کند. در واقع طرفین یک عقد مرکب می‌خواهند همه مفاد آن را به طور هم‌زمان با یک انشا و قصد واحد و مشترک ایجاد کنند ولو اینکه قراردادهای تشکیل‌دهنده آن عقد مرکب در ظاهر از یکدیگر جدا باشند. به بیان دیگر، مجموع این قراردادها و مفاد جمعی آنهاست که موضوع قصد مشترک طرفین واقع می‌شود و در نتیجه آن قراردادها همچون مفاد و اجزای یک عقد واحد عمل می‌کنند که مفاد و بندهای آن با یکدیگر همبستگی تام دارند یعنی طرفین خواسته‌اند که در عالم واقع، هم یک خرید (انعقاد قرارداد صادرات) انجام شود و هم اینکه فروشنده یک سری اعمال متقابل و جبرانی را که برای اقتصاد کشور خریدار سودمند است در آن کشور اجرا کند (انعقاد قرارداد آفست). بنابراین همبستگی مذکور (بین تعهدهای اصلی عقد) میان تعهد خرید و پرداخت واردکننده و تعهدات جبرانی صادرکننده به وجود آمده است. از این رو، اگر قرارداد اولیه (صادرات) منحل شود، قرارداد حاوی تعهدات جبرانی نیز به طور خودکار منفسخ می‌شود.

این نکته در موردی که تنها یک قرارداد واحد، همه تعهدات طرفین معامله آفست را در بر می‌گیرد بسیار واضح‌تر است. با وجود این، حتی اگر معامله آفست مشتمل بر دو سند مجزا (قرارداد صادرات و قرارداد آفست) باشد باز هم تعهدات جبرانی صادرکننده و تعهد خرید واردکننده، و بنابراین قراردادهای آفست و صادرات، متقابلاً به هم مرتبط و وابسته‌اند زیرا این دو

۱. نمونه چنین ترکیبی در حقوق ایران در عقد حواله و مضاربه دیده می‌شود.

۲. کاتوزیان، ناصر. (۱۳۸۳). قواعد عمومی قراردادها، جلد ۳، چاپ چهارم، تهران: انتشار با همکاری بهمن برنا، ص ۱۲۰.

سند، حاصل یک دوره مذاکرات واحدند و قصدهای طرفین به مشروط و وابسته بودن آنها به یکدیگر تعلق گرفته است.

در این صورت، وابستگی متقابل کاملی میان تعهد خرید واردکننده و تعهدات جبرانی صادرکننده ایجاد می‌شود و بنابراین عدم اجرای تعهدات توسط یک طرف قرارداد، طرف دیگر قرارداد را از اجرای تعهداتش معاف می‌سازد. البته اگر عدم اجرای تعهدات یکی از طرفین به خاطر وقوع یک حادثه قوه قاهره باشد که اجرای برخی تعهدات را غیرممکن می‌سازد تعهدات طرف دیگر قرارداد به قوت خود باقی می‌ماند. پس ارتباط میان تعهدات طرفین، کاملاً متقابل است. در نتیجه، وقوع هرگونه مشکلی در زمینه اجرای تعهدات جبرانی، قرارداد صادرات را متأثر می‌سازد زیرا اجرای هر قرارداد به اجرای قرارداد دیگر مشروط شده است. در چنین موردی می‌توان گفت که تعهدات جبرانی به طرز اجتناب‌ناپذیری به تعهدات مندرج در قرارداد اصلی گره خورده است زیرا آنها یک پیکره واحد تعهدات را شکل می‌دهند. هرگونه تفکیک و مرزبندی این تعهدات، خلاف قصد مشترک طرفین قرارداد است.

در اینجا نقش مهم و اساسی موافقت‌نامه آفست به‌عنوان یک قرارداد مبنایی که جامع و رابط تعهدات و مسئولیت‌های صادرکننده و واردکننده است که به‌طور مفصل در قراردادهای صادرات و آفست احصا شده‌اند، مشخص می‌شود. در واقع، عمده مسایل مربوط به قراردادهای آفست در موافقت‌نامه آفست مطرح می‌شود که قرارداد خرید اصلی (صادرات) را به قرارداد تعهدات جبرانی متقابل (آفست) ربط می‌دهد.

قائلین به لزوم موافقت‌نامه آفست استدلال می‌کنند^۱ که طرفین در موافقت‌نامه آفست، مسایل اصلی را که طرح و ساختار معامله را به دست می‌دهد مطرح می‌کنند ولی به جهت عظیم بودن معامله و مفصل بودن بندها و شروط قراردادهای مشخص و قابل تعیین و پیش‌بینی نبودن بسیاری از مسایل مهم و جزئیات بی‌شمار قراردادهای صادرات و آفست و به دلیل ملاحظات مربوط به تأمین مالی و بیمه که انعقاد قراردادهای مجزا را لازم می‌آورند، در موافقت‌نامه مقرر می‌شود تا متعاقباً قراردادهای دیگری تحت عنوان صادرات و آفست با مفاد مفصل و جزئیات دقیق منعقد شود. بنابراین، مسلماً طرفین، ضمانت اجراهای لازم را جهت ملزم ساختن طرف مقابل برای شرکت در مذاکرات و انعقاد قراردادهای بعدی، در موافقت‌نامه پیش‌بینی می‌کنند. از طرفی، حتی اگر

۱. در مخالفت با بسیاری از حقوق‌دانان انگلیسی که پروتکل (موافقت‌نامه آفست) را لازم‌الاجرا نمی‌دانند و معتقدند که تعهدات ناشی از این قرارداد صرفاً مبتنی بر حداکثر سعی و حسن نیت است.

صادرکننده در اجرای تعهدات جبرانی اش قصور ورزد، فرصت‌های تجاری موجود در کشور خریدار را از دست می‌دهد و علاوه بر این و قطع نظر از بحث خسارات، اعتبار تجاری اش در جامعه بین‌المللی خدشه‌دار می‌شود. بنابراین، حتی اگر مطابق نظر برخی از نویسندگان، مانند سدریک گویوت،^۱ مشکین^۲ و هوبر،^۳ پروتکل (موافقت‌نامه آفست) الزام‌آور نباشد، باز هم صادرکننده معمولاً به تعهداتش پایبند می‌ماند.^۴ با این همه، طرفین غالباً بر این ارتباط، اثر حقوقی الزام‌آور بار می‌کنند. راهنمای حقوقی تجارت متقابل آنسیترال هم موافقت‌نامه را عقدی لازم می‌داند.^۵

بنابراین، موافقت‌نامه آفست صرفاً توافقی راجع به ادامه مذاکرات جهت انعقاد قرارداد بعدی نیست و نمی‌توان آن را تنها یک توافق مقدماتی دانست. میزان الزام‌آور بودن و متضمن آثار حقوقی بودن پروتکل، به قصد طرفین و قانون حاکم بر قرارداد بستگی دارد. طرفین باید قصد خود را نسبت به الزام‌آور بودن قرارداد با قطعیت^۶ اعلام کنند. همچنین تعیین تعهدات طرفین و جای آن‌ها در قراردادهای مختلف معامله آفست، میزان ارتباط و وابستگی متقابل تعهدات قراردادی و عواقب نقض قراردادها باید با قصد اعلام‌شده طرفین صورت گیرد.^۷ البته مسئله چگونگی ایجاد ارتباط میان این دو قرارداد نیز بسیار مهم و قابل توجه است^۸ و تمهید مقاله‌ای مستقل را می‌طلبد.

نتیجه

به‌طور کلی معامله آفست را می‌توان در قالب یک قرارداد واحد یا دو قرارداد مستقل (قرارداد صادرات و قرارداد آفست) که توسط یک پروتکل (موافقت‌نامه آفست) به یکدیگر مرتبط می‌شوند منعقد نمود. در قرارداد آفست (تنظیم‌شده در یک نسخه واحد)، تعهد اجرای اعمال جبرانی در کنار تعهد تسلیم مورد معامله، یکی از تعهدات اصلی صادرکننده به حساب می‌آید. بنابراین عدم اجرای اعمال جبرانی و نقض اساسی پیمان از سوی صادرکننده، واردکننده اولیه را مجاز می‌سازد که از انجام تعهدش (پرداخت) شانه خالی کند و در برخی موارد، عقد منفسخ و منحل شده تلقی می‌شود.

1. Cedric Guyot.
2. Mishkin.
3. K. Hober.
4. Koh and Hiscock, *ibid*, 98.
5. UNCITRAL, *ibid*, 27.
6. Certainty.
7. *Ibid*, 30.

۸. برای نمونه، ن. ک: Koh, Hiscock and Allan, countertrade, *ibid*, 97-115.

در جایی هم که معامله آفست مشتمل بر چند قرارداد مجزا است که معمولاً این گونه است، می توان گفت که تعهدات جبرانی (موضوع قرارداد آفست) به طرز اجتناب ناپذیری به تعهدات مندرج در قرارداد اصلی (قرارداد صادرات) گره خورده است زیرا آن ها یک پیکره واحد تعهدات را شکل می دهند و هرگونه تفکیک و مرزبندی این تعهدات، خلاف قصد مشترک طرفین قرارداد است. با این همه، می توان با درج ضمانت اجرایی که به طور غیرمشروط، در صورت عدم اجرای تعهدات، در مورد طرف ناقض اجرا می شود ریسک عدم اجرا را به حداقل رساند. همچنین طرفین می توانند تعهدات خود را به طور متناظر انجام دهند؛ بدین معنی که خریدار، اقساط قیمت صادرات را به تدریج و به ازای اجرای تدریجی هر بخشی از تعهدات جبرانی تأدیه کند.

با تحلیل حقوقی قراردادهای و تعهدات تشکیل دهنده معامله آفست و بررسی فرضیه بیع بودن این معامله، نتیجه این می شود که قراردادهای تشکیل دهنده این معامله، ماهیت ویژه ای به آن بخشیده اند. به بیان دیگر، معامله آفست دارای ماهیت مستقل و جدیدی است و قصد مشترک طرفین به آن ماهیت مستقل تعلق گرفته است. بنابراین عقد جداگانه ای محقق می شود که تابع هیچ یک از قواعد و ضوابط خاص عقود تشکیل دهنده آن نیست و در قالب بیع و سایر عقود معین فقهی (غیر از عقد صلح) نمی گنجد و عقد مرکب جدیدی است.

متأسفانه مبحث قراردادهای مرکب در حقوق ایران مغفول مانده و صرفاً به طور اجمال و در حد معرفی به آن پرداخته شده است. این در حالی است که تعداد قابل توجهی از معاملات بین المللی نظیر انواع معاملات تجارت متقابل، مرکب است و از بیش از یک عقد تشکیل شده است. از این رو پیشنهاد می شود که پژوهش مستقلی راجع به نحوه انعقاد، ماهیت، آثار و اوصاف و انحلال این قراردادهای در حقوق ایران صورت گیرد.

توجه به این قالب حقوقی و کارکردهای ممتاز و منحصر به فرد آن می تواند راهگشای ورود فناوری های مورد نیاز به کشور و زمینه ساز توسعه زیربنایی و رشد و تقویت صنایع مادر باشد و این امر توجه بیشتر محافل علمی و نهادهای تصمیم گیرنده را به این نوع قراردادهای طلب می کند. تدوین یک قرارداد نمونه (نظیر دستورالعمل های اجباری ای که کشورها برای شرکت کنندگان در مناقصه منتشر می کنند) در این زمینه، امری مطلوب است که مستلزم کار گروهی اقتصاددانان، تجار و حقوق دانان کشور جهت شناسایی ظرفیت های اقتصادی کشور و نقاط نیازمند و قابل رشد است که می توان با استفاده از معامله آفست (که هزینه های کلانی می طلبد) به ارتقای آن ها کمک کرد.

منابع

- فارسی

- اسکینی، ربیعا. (۱۳۸۴). حقوق تجارت، کلیات، معاملات تجاری، تجار و سازماندهی تجاری. چاپ هفتم، قم: مهر.
- شهیدی، مهدی. (۱۳۸۶). شروط ضمن عقد. تهران: مجد.
- شیروی، عبدالحسین. (۱۳۸۳). انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل. اندیشه‌های حقوقی، ش ۷.
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۸۳). قواعد عمومی قراردادها، جلد ۳، چاپ چهارم، تهران: انتشار با همکاری بهمن برنا.
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۸۳). قواعد عمومی قراردادها. جلد ۱، چاپ هفتم، تهران: انتشار با همکاری بهمن برنا.

- لاتین

- Al-Suwaidi, Ahmed, *Countertrade and the Arab World: Comparative View*, Arab Law Quarterly, Vol. 8, No.4, 1993.
- Amara, Jomana and Pargac, Petr, *Offsets and Defense Procurement in the Czech Republic: a Case Study*, Naval Postgraduate School, Defense Resources Management Institute, 2009/8 available at: <http://www.nps.edu/Academics/Centers/DRMI/docs/DRMI%20Working%20Paper%2009-08.pdf>.
- J.Brauer and J.P.Dunne (eds.) *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets*, London, Routledge, 2004.
- Bureau of Industry and Security, *Offsets in Defense Trade*, U.S Department of Commerce, *BIS Annual Report to Congress*, Sixth Study, December 2001, available at: <http://www.bis.doc.gov/defenseindustrialbaseprograms/osies/offsets/01rept.pdf>.
- Cohen, S. And Zysman, J., Countertrade, Offsets, and Buybacks, *California Management Review*, 28, 1991.
- Francis, Dick, *the Countertrade Hand Book*, New York, Cambridge, Quorum Books, 1987.
- General Accounting Office, *U.S Contractors Employ Diverse Activities to Meet Offset Obligations*, GAO/NSIAD-99-35, December 1998.
- Guyot, Cedric, *Countertrade Contracts in International Business*, 20 *International Lawyer*, 1986.
- Hammond, Grant, T., *Countertrade, Offsets, and Barter in International Economy*, London, 1990.

- Jones, William E., The Value of Military Industrial Offset, *the DISAM journal*, winter 2001-2002.
- Koh, Hiscock and Allan, countertrade: The problem of Linkage, in International Chamber of commerce, *countertrade: offset contracts*, ICC PUBLISHING S.A., N.440/7(E), 1989.
- Mann, Paul, Global Arms Exports Continue Decline, *Aviation Week & Space Technology*, May18, 1998.
- Martin S., *Economics of Offsets: Defense Procurement and Countertrade*, Harwood Academic Publishers, Amsterdam, 1996.
- Murat, Sumer and Chuah, Jason, Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques in International Trade, in Sumer and Chuah, *Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques: Int.T.L.R.*, 2007.
- *Oxford dictionary*, 2nd edition, Clarendon, 1989.
- Palia, Aspy p., and Liesch, Peter W., Recent Trends in Australian Countertrade, *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 8, 1991.
- Plottier, Sandra, Technology Transfer And offset Operation, in *Countertrade and Offset*, International Chamber of commerce, ICC PUBLISHING S.A., N.440/7(E), 1989.
- Rajski, J., Some Legal Aspect of International Compensation Trade, *The International and Comparative law Quarterly*, Vol.35, No.1, 1986, 128-137.
- Rubin, Steven M., The Business Managers Guide to Barter, Offset and Countertrade, *Special Report NO.243*, (to the economist Intelligence Unit), The Economist Publications Ltd.1986.
- Russin, Richard J., Offsets in International military procurement, *The DISAM journal*, summer 1995.
- Sköns, Elizabeth, Evaluating Defence Offsets: the Experience in Finland and Sweden, chapter 3 in Brauer, J. and Dunne, J.P. (eds.), *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets*, London, Rutledge, 2004.
- Söls, Alberto, Logistics and Industrial Co-Operation (Offsets): the Perfect Link, *Logistics*, Spectrum, Vol. 34, No. 3, 2000.
- United Nations Commission on International Trade Law, *Legal Guide on International Countertrade Transactions*, UNCITRAL, 1992.
- Udis B., Maskus, K.E., Offsets as Industrial Policy: Lessons from Aerospace, *Defence Economics*, Vol. 2, No.2, 1991.
- Utely, Jack B., *countertrade Issues and Trends*, Les nouvelles, June 1984.
- Verzariu, Pompiliu, Countertrade, Barter, and Offsets, McGraw Hill, 1985.
- Welt, Leo, the Offsetting Factor, *Defense & Foreign Affairs*, December, 1985.
- Wilson, Dennis, Balancing efficiency with Equity in Foreign Defense Acquisitions, *Naval war college Review*, Vol. XLVIII, No.2, spring 1995.