

قراردادهای تهاتری و نحوه تنظیم آنها

دکتر مرتضی نصیری

مقدمه

روابط حقوقی بین‌المللی به تدریج از مسئله 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 کدام یک 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 خسته‌کننده، اقتباس و ترجمه 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 تجدیدنظر 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 به مراتب بیش از قراردادهای تجاری 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 بازپرداخت این کشورها، اهمیت بیشتری پیدا کرده است. مبادله کالا با کالا که هدف واقعی هر نوع قرارداد تهاتری است، متضمن منافع برای طرفین معامله

می‌باشد، لیکن امکانات سوء استفاده از فرمولهای ظاهراً ساده قراردادهای تهاتری را نباید نادیده گرفت.

تعریف مبادلات تهاتری

ابتدا یادآوری می‌نماید که در اینجا به‌ناچار اصطلاح قرارداد تهاتری در مقابل واژه "Countertrade Contracts" که واجد مفهوم گسترده‌تری می‌باشد، به‌کار برده شده است؛ زیرا در واژه‌های بازرگانی و بانکی به زبان فارسی، انواع معاملات بازرگانی بین‌المللی که به‌موجب آن خرید و فروش در مقابل انتقال ارز انجام نمی‌شود، به‌عنوان تهاتری شناخته شده است که به معادل خارجی آن نیز اصطلاحاً "Barter" گفته می‌شود. لیکن معامله تهاتری در این مفهوم (Barter) خود یکی از مصادیق بیع معاوضی است که بعداً بدان اشاره خواهد شد. بنابراین در این مبحث به‌خاطر اجتناب از جعل اصطلاح، واژه متعارف «مبادله تهاتری» با مسامحه در تعبیر به‌کار گرفته می‌شود.¹

1. برای مطالعه بیشتر رش. به فهرست مقالاتی که ویسمان (Whisman) در این باب و در شماره 19 «مجله حقوقدان بین‌المللی» (سال 1985) درج کرده است:

معامله تهاتري عبارت است از روش تعليق واردات کالا به صدور كالاهاي ديگر به كشور فروشنده، و مبادله کالا به کالا به جاي فروش در مقابل پرداخت ارز خارجي، و يا مبادله کالا با کالا با استفاده از روش بانكي تهاتر دفترتي كه مستلزم پرداخت وجه نقد نباشد.

در معاملات تهاتري به ندرت ممكن است يك فروشنده خارجي مستقيماً در مقابل کالا يا كارخانه اي كه مي فروشد كالاي ديگري از خريدار قبول كند، زيرا نوع حرفه فروشنده و خريدار به كلي متفاوت است. مثلاً فرض اينكه صادركننده فرش ايراني بتواند توليدكننده ماشين آلاتي را در خارج كشور پيدا كند كه نياز به هزاران قطعه فرش داشته و آماده مبادله مستقيم آنها با فرش باشد بسيار نادر است. به اين جهت، معمولاً در معاملات تهاتري، بين بانك كشور خريدار و بانك كشور فروشنده، قرارداد پرداخت تهاتري خاصي منعقد ميشود كه دو بانك به نفع يكديگر و به ميزان تقريبي بهاي معامله اعتبار افتتاح مي كنند؛ سپس بانك كشور 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 اعمال 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 1972 رقم بسیار ناچیزی از معاملات بازرگانی در کشورهای سرمایه‌داری 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.² اجمالاً می‌توان نتیجه گرفت که مبادلات تهاتری در شرایطی که لااقل یکی از کشورهای طرف معامله مواجه با مضیقه ارزی باشد، مورد استفاده واقع می‌شود؛ زیرا اگر این قبیل کشورها مقررات محدودکننده انتقال ارز نداشته باشند،

2. رش. به مقالات منتشره در سمینار برگزار شده در مؤسسه تجارت جهانی در نیویورک (17 و 18 اکتبر 1984) در مورد مبادلات تهاتری.

معاملات ارزی بهترین و مطمئن‌ترین طریق خرید و فروش بین‌المللی است. در واقع، در کشورهای که محدودیت ارزی وجود ندارد، هرگاه طرفین معامله از طریق تهاتر خصوصی استفاده کنند ممکن است معامله هدفی دیگری نیز داشته باشد:

- انتقال سود به شرکت فرعی به منظور 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.

به طوری که در تشریح انواع معاملات تهاتری ملاحظه خواهد شد در مواردی از قبیل سفارش نصب يك واحد توليدي 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 محدودکننده قرارداد تهاتری بوده است، احتمال دارد که معامله مخالف مقررات عهدنامه چندجانبه تعرفه و تجارت (GATT) تلقی شود؛ زیرا ماده 17 این عهدنامه یکی از هدفهای اساسی آن را جلوگیری از تبعیض در روابط بازرگانی بین‌المللی اعلام کرده است. البته ایران تاکنون 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 کامله الوداد را پذیرفته، که اجرای این شرط نیز مستلزم امتناع از معاملات تبعیض‌آمیز است. برای جلوگیری از این اشکال حقوقی که در تعهدات بین‌المللی دولت مؤثر خواهد بود، لازم است قیمت‌گذاری کالاهای موضوع مبادله به نحو واقعی انجام شود. طبیعی است تعقیب این سیاست در اغلب موارد متضمن تأمین منفعت اقتصادی ایران نیز می‌باشد؛ زیرا در حال حاضر، در مبادلات تهاتری، ایران عمدتاً

واردکننده کالاهایی است که با توجه به کیفیت، قیمت واقعی آنها در بازار بین‌المللی از قیمت مبنای مبادله پایین‌تر می‌باشد. به‌طور خلاصه با وجود آنکه قیمت‌گذاری کالا یک تصمیم بازرگانی است، حقوقدان باید واقعی بودن³ آن را با توجه به تعهدات بین‌المللی دولت مورد بررسی قرار دهد.

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

1

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

3. قیمت واقعی بهایی است که کالا در کشور ثالثی که محدودیت تهاتری ندارد ممکن است به ارز فروخته شود.

بحث قراردادهاي تهاتري را با توجه به نوع حقوقي آن تقسيم بندي خواهيم كرد و مسئله دولتي يا خصوصي بودن طرفين قرارداد يا يكي از آنان مبناي طبقه بندي قرار نخواهد گرفت. البته اين نکته را بايد ياد آوري كنيم كه قراردادهاي تهاتري عمدتاً بين دولتهايي كه مایلند تجارت دوجانبه را توسعه دهند منعقد ميشود و دو دولت شرايط تسهيلاي فراهم ميکنند كه مبادله تهاتري خصوصي امكانپذير يا ساده شود. در كشورهاي سوسياليستي كه تجارت خارجي در انحصار دولت قرار دارد، طرف واقعي قرارداد تهاتري دولت است كه به جهت انجام معامله مستقيم با بخش خصوصي خارجي، يك شركت بازرگاني به وجود مي آورد و به يك بانك دولتي اجازه تسهيل اجراي قرارداد را مي دهد. طبيعي است شركت بازرگاني مذکور دفترى در كشور محل مبادله افتتاح مي كند و مستقيماً با فروشندگان در آن كشور معامله مي نمايد. مثلاً يك صادركننده فرانسوي معمولاً با خريدار در كشور اتحاد شوروي رابطه مستقيم ندارد، بلكه كالاي خود را به مؤسسه بازرگاني شوروي در

فرانسه می‌فروشد و بهای آن را نیز در فرانسه دریافت می‌کند. در این رابطه مؤسسه بازرگانی شوروی نیز که کالایی از شوروی به فرانسه وارد می‌کند بهای کالایی وارداتی خود را به پول داخلی فرانسه وصول و در حساب خود منظور می‌نماید و از این حل است که بهای کالایی 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 قضایی⁴ 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 کشورهای غربی که اصل مصونیت قضایی دولتهای خارجی را قبول کرده‌اند، استثنای صریحی در مورد جدایی شخصیت حقوقی شرکتهای از دولت متبوعه آنان و

4. Sovereign Immunity.

سلب مصونیت قضایی شرکتهای مستقل دولتی پذیرفته شده و این مشکل حقوقی ظاهری، جنبه تاریخی پیدا کرده است.⁵ پس از این یادآوری، ذیلاً قراردادهای تهاتری شایع بررسی می‌شود:

الف - معاوضه⁶

«معاوضه» معامله غیرپولی است که در سالهای اخیر مخصوصاً با کشورهای امریکایی لاتین به لحاظ مشکل این کشورها در اخذ اعتبارات جدید بانکی بین‌المللی مرسوم شده است. کاربرد متداول معاوضه در معاملاتی است که به‌موجب آن خریدار در مقابل ماشین‌آلات 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 به سادگی میسر است.

5. 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.

6. Barter.

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 بازرسی⁷ و تاریخ انتقال مالکیت و نحوه رفع عیوب احتمالی و اعمال حق رد و آثار آن و ضمانت اجرای تخلفات خریدار و فروشنده باید به دقت در قالب مضامین حقوقی قابل قبول تنظیم گردد. به علاوه لازم است قرارداد معاوضه متضمن نکات خاص زیر نیز باشد:

1. شرط تعدیل میزان تحویل.⁸ 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.

2. ضمانتنامه‌های بانکی. در این نوع معامله ترتیب معمولی افتتاح اعتبار اسنادی قابل اجرا نیست، زیرا خریدار

7. موضوع بازرسی در قراردادهای تهاتری به‌طور کلی واجد اهمیت بسیار زیادی است.

8. Soft adjustment clause.

پولي نزد بانك ندارد كه اعتبار اسنادي از محل آن پرداخت شود. به اين جهت، بانك معمولاً ضمانتنامه اي صادر خواهد كرد كه به موجب آن هرگاه يكي از طرفين به تعهد خود عمل كرد ولي طرف مقابل نتوانست معوض را تحويل دهد، بانك تضمين بهاي مورد معامله را به ارز خارجي بپردازد. طبيعي است اين ضمانتنامه از جمله ضمانتنامه هاي معمولي بانكي نيست؛ لذا در متن آن نحوه مطالبه و فاصله تاريخ تخلف و تاريخ پرداخت ضمانتنامه و اسناد لازم براي مطالبه ضمانتنامه بايد به دقت درج شود.

3. گرچه در معاوضه، ثمن به معنای اخص پيش بيني نمي شود، اما توافق بر معاوضه مبتني بر احتساب قيمت بازار كالاهاي مورد معامله است. به اين جهت قيمت کالا معمولاً در قرارداد ذكر مي شود و همين قيمت، مبناي تطبيق ميزان عوضين و تعيين تاريخهاي تحويل متقابل كالاها و ضمانتنامه بانكي است.

از آنجا كه در مبادلات بازرگاني بين المللي امروز، موضوع امكان فروش⁹

9. Mar ketability.

مهمترین انگیزه صادرات است، در موقع امضای قرارداد معاوضه باید طرفین صرفنظر از قیمت بازاری (که گاهی تصنعی است) به قیمت واقعی توجه کنند. قیمت واقعی بهایی 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 ذکر مثالی می‌پردازیم: فرض کنیم در کره 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 نرخی 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 کنند. 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 بهایی که پس از کسر هزینه تبلیغات، بازاریابی و کمیسیونهای فروش عاید تولیدکننده میشود) محدود به درصدی از قیمت بازاری است؛ حال آنکه محصولات کشاورزی و مواد اولیه و مواد خام گرچه دستخوش تغییرات فصلی و دوره‌ای قیمت در بازار بین‌المللی هستند، ولی فروشنده برای عرضه این قبیل محصولات مورد نیاز، هزینه بازاریابی چندانی تقبل نخواهد کرد.

4. در فصل دیگری از قرارداد معاوضه می‌باید اسناد حمل، گواهی‌نامه‌های لازم، نحوه و تاریخ حمل، شرایط بیمه و بالاخره نقش بانکهای واسطه و حدود مسئولیت 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 می‌پردازد، پیدا کرده است. بنابراین در انعقاد این قبیل قراردادها ایران می‌باید از قدرت اقتصادی مسلط خود برای تأمین بهترین شرایط معامله استفاده کند. مهمترین قراردادهایی که در معاملات تهاتری نفتی باید تنظیم کرد عبارتند از: قرارداد بین فروشنده خارجی کارخانه یا ماشین‌آلات و کشور فروشنده نفت که از محل آن کشور اخیر اقدام به سرمایه‌گذاری در طرح می‌نماید، 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.

مسئله بخرنجی که برای کشورهای صادرکننده نفت در زمینه 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 95 درصد هزینه 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، معامله نفت

طبق شرایط معمول خود انجام می‌پذیرد و عایدات آن در حساب بانکی به نام فروشنده تودیع می‌شود و کافی است فروشنده در مقابل ارائه 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 به ثمر رساندن طرحهای بزرگ صنعتی نادیده گرفت و برای جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی باید کشورهای صادرکننده نفت، مؤسسات بازرسی صنعتی مجهز و مستقلی ایجاد کنند و گواهی‌نامه‌های این مؤسسات بازرسی از اسناد لازم جهت پرداخت تلقی شود.

قرارداد خرید متقابل¹⁰

10. Counter purchase.

قرارداد تهاتري خريد متقابل عبارت است از معامله‌اي است که به‌موجب آن فروشنده، کالاهای را تحویل می‌دهد و قبول می‌کند که به جاي تمام یا قسمتي از ثمن معامله کالاهای از کشور طرف قرارداد خريداري کند.¹¹

اختلاف اصلي اين نوع قرارداد با معاوضه اين است که در قرارداد خريد متقابل، مبادله کالا با کالا همزمان صورت نمی‌گیرد؛ ولي فروشنده پس از انجام معامله تعهد می‌کند که به‌جاي ثمن معامله (که موقع پرداخت آن به تاريخ تحویل موکول می‌شود) کالاي از کشور خريدار اکتیاع نماید. به این ترتیب، در این معامله سه قرارداد پیوست باید تنظیم شود:

11. رش. به جزوه وزارت بازرگاني امريکا منتشره در سال 1978 در مورد این قبيل قراردادهاي تهاتري. اصطلاحاً طرف اول که در قرارداد اوليه صادرکننده است، در قرارداد دومي که براي خريد متقابل منعقد می‌گردد واردکننده نامیده می‌شود. براي بحث بيشتر راجع به انواع قراردادهاي تهاتري رش. به: مقاله Cedric Guyot تحت عنوان «قراردادهاي تهاتري در تجارت بين‌المللي» منشترى در شماره 20 «مجله حقوقي»: (1986). The International Lawyer

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 پیش‌پرداخت است.

ثانیاً: درج شرط تعدیل میزان تحویل – که در قراردادهای معاوضه به آن اشاره شد – در این نوع قرارداد نیز ضروری است.

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

رابعاً: هرگاه طرفین راجع به نوع کالایی که قرار است موضوع خرید متقابل باشد در موقع امضای قرارداد اولی نتوانند به توافق برسند، می‌توان لیستی از کالاها را به‌عنوان موضوع قرارداد خرید متقابل در نظر گرفت. در این فرض، قاعده‌تاً باید درصدی از انواع موضوع جدید 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 استثنا کرد. مثلاً گرچه تضمین مناسب بودن کالا برای مقصود معین خریدار¹² حتماً باید در قرارداد خرید اصلی درج و تشریح شود، ولی گنجانیدن این تعهد در قرارداد خرید متقابل راه فرار ساده‌ای 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 کالایی را که تعهد خرید

12. Fitness for particular purpose.

آن را می‌کند خود به مصرف نمی‌رساند، 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 می‌شود.

سادساً: در این قراردادها معمولاً فروشنده درخواست می‌کند که شرط مشتری ممتاز¹³ 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 می‌باشد، بهتر است

13. Most of favored customer

تعهد مذکور نه در قرارداد خرید اصلي و نه در قرارداد خرید متقابل درج شود و در تعیین قیمت، به قیمت بازار معيني اشاره گردد.

سابعاً: در قرارداد خرید متقابل مي‌بايد به طرف خارجي اجازه داده نشود كالاي خريداري شده را در بازارهاي سنتي کشور عرضه کند. مثلاً بازار سنتي خاويار ايران در اروپا است؛ بنابراین به مصلحت است که در قرارداد خرید متقابل خاويار، بازار اروپاي غربي استثنا شود.

ج - قرارداد تهاتري مقيد

در شرايطي که کشورهای صنعتي به منظور فروش مصنوعات و کارخانجات خود درگير رقابت شديد هستند، تصميم به اجراي يك طرح گران قیمت و خريد لوازم تکنولوژي از هر پيمانکار بزرگ بين‌المللي امتيازي است که کشور خريدار اعطا مي‌کند. در مقابل اين امتياز معمولاً پيمانکار طرف معامله متعهد به اجراي يك سلسله قيود و شرايط عليحده خواهد شد که در واقع جزيي از موضوع معامله اصلي تلقي مي‌گردد. مثلاً هرگاه احداث تعهد کند

که قسمت عمده وسایل کار را که در داخل کشور تولید می‌شود 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 بهره‌گیرد، و بالاخره موجبات انتقال تکنولوژی را فراهم آورد. این قیود و شرایط اغلب یک قرارداد اجرائی 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 موثری به پیشرفت اقتصادی کشور محل اجرائی طرح نخواهد بود. پیمانکار مذکور می‌تواند لوازم و وسایل کار و حتی مواد اولیه‌ای را که مشابه آن در داخل کشور وجود دارد با قیمت‌هایی به مراتب ارزان‌تر از آنچه در طرح پیش‌بینی کرده است از سایر نقاط دنیا خریداری کرده و طرح را به مرحله اجرا درآورد.

اضافه بر آن چون کوششی برای انتقال تکنولوژی و آموزش پرسنل داخلی نشده است

طرح اجرا شده همواره به صورت يك واحد وابسته به تکنولوژی خارجی باقی می ماند. گرچه شرایط قراردادی تهاتری مقید را می باید پس از مطالعه طرح تهیه کرد، ولی یادآوری نکات کلی 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 کل طرح بدون نیاز به تکنولوژی خارجی، باید مورد بحث و توافق قرار گیرد.

دوم: موارد 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 سرمایه گذاری به امضا برسد.

پنجم: نحوه استفاده از امتیاز و مارک سازنده خارجی موضوع قرارداد دیگری است که باید متضمن 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 قاعدتاً 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 1970 در این کشور به مرحله اجرا گذاره شده نمونه کاملی از این قبیل ترتیبات تهاتری مقید است که به موجب آن فروشنده خارجی لااقل میباید تا 30 درصد قیمت معامله را از منابع استرالیایی 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 میشود.

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 می‌گیرد. در این قراردادها فروشنده متعهد می‌شود در مقابل انجام معامله تعهد قابل اجرایی برای خرید از استرالیا به‌عهده بگیرد.

4- تهاتر تولیدی¹⁴

تهاتر تولیدی، معامله طویل‌مدتی است که به‌موجب آن یک کارخانه کامل با تجهیزات و تکنولوژی، نصب و فروخته می‌شود و خریدار در مقابل تعهد می‌کند که بهای کارخانه را به‌صورت تولیدات حاصله در اختیار فروشنده قرار دهد. تعهد واقعی فروشنده در این معامله تهاتری این است که محصولات را در بازار بین‌المللی به قیمت مناسب بفروشد و از عایدات حاصله طلب خود را استیفا کند. از نظر حقوقی، فروشنده در قبال واگذاری حق مالکیت مشروط کارخانه، محصول یا قسمتی از آن را طی مدت معینی تملک می‌نماید. مشخصات این نوع قرارداد تهاتری را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

14. Buy back.

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

دوم. مخاطره ای 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 قسمت طبیعتاً عامل بهره و پیش‌بینی نرخ تورم در طول‌المدت منظور خواهد شد.

چهارم. تولید با تکنولوژی و امتیاز و حتی نام شرکت خارجی انجام می‌شود. بنابراین در مرحله تولید نیز مشارکت فنی سرمایه‌گذار ادامه خواهد یافت و مخصوصاً بازرسی در خط تولید به‌طور 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 به‌کلی مرتفع می‌کند.

هفتم. بعضی از شرکتهای چندملیتی، مخصوصاً مؤسسات داروسازی، از این شیوه به‌خاطر سلب مسئولیت احتمالی ناشی از مصرف تولیدات خود استفاده می‌کنند. به تعبیر دیگر، این شرکتها 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 محصولاتشان به مصرف‌کننده وارد می‌کند، می‌رهانند. طبیعی است عرضه محصولات ناقص و خطرناک موجب طرح دعاوی نسبتاً بستگی‌سنگینی علیه فروشنده و بالمآل کارخانه سازنده می‌گردد و تبری از عواقب حقوقی و مسئولیتهای مالی این دعاوی به‌سادگی

امکان‌پذیر نیست.¹⁵ بنابراین در تنظیم قراردادهای تهاثر تولیدی می‌باید منافع کشور محل احداث کارخانه را لااقل از طریق قبول مشارکت در دعاوی احتمالی به وسیله فروشنده کارخانه تأمین نمود.

2

نکات حقوقی خاص در قراردادهای تهاثری

توضیح این نکته زائد است که منبع اصلی حقوق تجارت بین‌المللی 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.¹⁶ حقوقدانان کشورهای واردکننده سرمایه

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

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

16. رش. به صفحات 108 به بعد از کتاب حقوق تجارت بین‌الملل تألیف نگارنده (سال 1353).

اغلب به جهت کوتاهی فرصت و فقدان دخالت در کلیه مراحل مذاکره و نگرانی از قبول مسئولیت نسبت به شرایط غیرقضایی 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.

مسلم است که چنین نظارتی بر تنظیم قرارداد، اغلب بی‌فایده بوده و مثمر نتیجه سودمند و عملی نیست؛ زیرا به ندرت می‌توان شرایط و موادی در یک قرارداد نمونه جستجو کرد که واقعاً مخالف قوانین آمره محلی باشد. به علاوه اصل حاکمیت اراده که در قوانین اغلب کشورها (در حدود قانون) پذیرفته شده است به متعاملان حق می‌دهد قراردادهای بازرگانی را به هر نحو که مصلحت آنان ایجاب می‌کند، تنظیم نمایند.¹⁷ نقش حقوقدان

17. برای بحث دقیق‌تر رش. به فصل اول کتاب حقوق تجارت بین‌الملل فوق‌الذکر.

این است که مصحلت 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 مدنظر داشته باشد که هرگاه شرایط قرارداد به نحوی تنظیم نگردد که هر دو طرف از اجرای قرارداد سود معقولي 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 طلایي حقوق تجارت بین‌الملل این است که قرارداد باید خود به خود اجرا گردد و امتیازاتی که برای تحصیل آن به دادگاه مراجعه می‌شود، در واقع امتیازی است که جز با دخالت حقوقدانان تنظیم‌کننده قرارداد و احیاناً مراجعه به دادگاه، به دست نمی‌آید. البته منظور این نیست که در تنظیم کافی برای اجرای خود به خود قرارداد و نظارت مستمر بر اجرای آن را در نظر گرفت تا جایی که اختلافات احتمالی آینده در زمینه مسائلي باشد که

بار مالی سنگینی برای متعاملات نداشته باشد و به سهولت از طریق داوریهایی تخصصی فیصله یابد و یا ضمانت اجرای انضباطی که برای تسهیل بازرگانی بین‌المللی در اختیار مؤسسات بازرگانی است، برای مجازات متخلف کافی باشد.¹⁸

به تعبیر ساده‌تر، هرگاه شرایط قرارداد تهاتری به‌نحوی تنظیم شود که یکی از طرفین قرارداد بدهیهایی انباشته‌ای چندین برابر سود حاصله از اجرای قرارداد داشته باشد (یعنی از حدود دارایی و سرمایه شرکت بدهکار تجاوز نماید) می‌توان پیش‌بینی کرد که این طلب عمده‌تاً لاصول خواهد ماند. لذا طلبکار علاوه بر اینکه به کل طلب خود نخواهد رسید، هزینه‌های قضایی گزافی را نیز تحمل خواهد کرد. روشن است که تنظیم چنین قراردادی مخالف قوانین معمولی تجاری نیست، ولی حقوق‌دانی که به‌جای بررسی کلیه شرایط مالی قرارداد تهاتری فقط در تنظیم شرط داور و قانون صلاحیت‌دار دخالت کرده به‌وظیفه خود واقف

18. درخصوص انواع ضمانت‌اجراهایی انضباطی در حقوق تجارت بین‌الملل رك. به فصل سوم از رساله اجرای آرای داور خارجی، تألیف نگارنده، چاپ 1346.

نبوده و احیاناً موجب اضرار موکل شده است.

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

1. شرط قانون و محکمه صلاحیتدار. در شرایطی که هنوز اجرای احکام مدنی در کشورهای مختلف با مشکلات و موانع عدیده روبرو است،¹⁹ 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 به قدری مشکل است که شروع دعوی - البته اگر مستندات

19. 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- None Recognition of America Money judgement, Nadleman, 42 Iowa l. Rev. 236 (1957).

کافی باشد - در همان محکمه ساده‌تر و عملی‌تر خواهد بود. در قراردادهای تهاتری اساساً تعیین بدهکار احتمالی و آتی، در مرحله تنظیم قرارداد، ساده نبود و معلوم نیست کدام یک از طرفهای قرارداد ممکن است از اجرای بعضی شرایط تخلف کند. بنابراین، اختلافات احتمالی ممکن است به داوری مراجع بین‌المللی ارجاع شود. در صورتی که موکل مایل به قبول داوری نباشد، یا قانون محلی ارجاع اختلافات با خارجیان را به داوری ممنوع یا موکول به شرایطی کرده باشد،²⁰ قرارداد نباید متضمن تصریح صلاحیت محکمه خاصی باشد و یا قانون لازم‌الاجرای خاصی مورد توافق طرفین قرار گیرد؛ زیرا در موقع بروز اختلافات، اگر دادگاه اقامتگاه خوانده غیر از دادگاه یا مرجع مندرج در قرارداد باشد، بهانه کافی به خواننده می‌دهد که درخواست رد صلاحیت دادگاه مذکور را مطرح کند، که این خود دعوی را از مسیر ساده و عادی آن منحرف خواهد نمود.

20. مانند اصل 139 قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران.

2. شرط داوري داخلي. مشکل مربوطه شرط صلاحیت محکمه داخلي، در مورد مراجعه به داوري داخلي نیز وجود دارد و حتي این مشکل در مراجعه به داوري داخلي اغلب بیشتر محسوس است. به فرض که یکی از اصحاب دعوي با استفاده از شرط داوري داخلي ادعای خود را در مرجع قراردادی مطرح نماید و با وجود استنکاف طرف مقابل داور را نیز با رعایت قانون محلي 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، به منظور اجرای حکم مراجعه کند، و هرگاه کشور محل صدور رأی داوري، عضو عهدنامه چندجانبه 1958 نیویورک در مورد اجرای متقابل آرای داوري خارجي نباشد، آنگاه اجرای رأی داوري در کشورهای عضو قرارداد نیویورک اگر غیرممکن نباشد، به سادگی انجام نخواهد پذیرفت. فایده احتمالی این ممارست قضایی فقط برای اشخاصی است که طبعاً در آینده با چنین مشکلی روبرو خواهند شد.²¹

21. رش. به فصل چهارم از رساله اجرای آرای داوري

3. شرط لزوم تأسیس شرکت فرعی طرف خارجی در کشور طرف قرارداد تهاتری. بدواً یادآوری می‌نماید که به‌موجب آیین‌نامه 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 قضایی در ایران لازم است؛ اما پیش‌بینی این مطالب که شرکت خارجی در ایران مبادرت به تأسیس يك شرکت ایرانی بنماید و آن شرکت ایرانی طرف قرارداد واقع شود، فقط متضمن پاره‌ای منافع تصوری و غیرقابل اجرا برای طرف ایرانی است.²² 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 دارایی کافی برای ایفای دین خود می‌باشد و برای الزام مدیون اصلی به اجرای قرارداد یا پرداخت دین، باید از راه‌حلهایی از قبیل «برداشتن

خارجی فوق‌الذکر.

22. از جمله این مزایای تصوری که به‌نظر 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 به‌وسیله دولت متبوعه خود در مراجع بین‌المللی قابل حمایت سیاسی می‌باشد.

قراردادهای تهاتری و ... ❖ 337

نقاب از چهره شخص حقوقی»²³ که از مباحث پر شور حقوقی و مورد علاقه حقوقدانان بین‌المللی است، استفاده کرد. البته منظور این نیست که در چنین مواردی خواهان به‌کلی از پیگیری دعوی خود منصرف شود. مسلم است که در مقام استیفای حق، همه این مراحل باید طی شود؛ به‌خصوص که هرگاه محاکم کشورهای مختلف در مقابل تمهیدات قانونی شرکتهای چندملیتی از راه‌حلهای منصفانه استفاده کنند، عدالت قضایی مانع سوءاستفاده از حیل قانونی می‌گردد.

فی‌المثل هم اکنون به‌دنبال حادثه اسفنک "Bhopal" که گازهای خطرناک کارخانه «یونیون کارباید»²⁴ 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 نظریاتی از قبیل مسئولیت شرکت فرعی و لزوم مراجعه به دادگاه خواننده اصلی (هندوستان) را تصنعی تلقی کرده و در

23. Lifting the Corporate Veil.

24. Union Carbide.

مقام محکوم کردن شرکت مادر، احتمالاً به میلیاردها دلار خسارت، برآمده اند؛ لیکن طی این مراحل پیچیده قضایی در دعوی مربوط به قراردادهای تهاثری که متضمن مطالبات کم اهمیتتری است، گاه خواهان را از پیگیری حق منصرف می‌کند. در این مورد چنانچه مصححتی نیز درخصوص طرف قرار دادن شرکت فرعی طرف خارجی در ایران وجود داشته باشد، لازم است به موجب پروتکل ضمیمه قرارداد، مسئولیت تضامنی شرکت مادر تأیید و تثبیت گردد.²⁵

4. شروط مربوطه معافیت مالیاتی و حقوق

گمرکی. برقراری این قبیل امتیازات در قراردادهای تهاثری دارای زیانهای زیر است:

اولاً: ظاهراً قیمت را معقول جلوه می‌دهد.

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

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

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

ثالثاً: موجب کاهش غیرمعتقول
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 معافیتها
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 حال به پول نقد تقدیم و در محاسبه
قیمت منظور گردد.

5. 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
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 این‌رو جز در مواردی که بانک واسطه به وسیله دولت طرف معامله مشخص شده باشد، باید با بانک واسطه نیز مذاکره نمود و احتمالاً مسئولیتهای دقیق‌تری برای بررسی اسناد به‌عده بانک مذکور قرار داد.

6. 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.²⁶

البته بازرسی مدتها است در بازرگانی بین‌المللی از ضروریات تسهیل معاملات عادی شناخته شده است؛ ولی بازرسی دقیق عملاً نیاز به متخصصان متعدد فنی و دقت کافی دارد. به این جهت مؤسسات بازرسی شناخته شده بین‌المللی با حجم دائم‌التزاید کار مواجه شده‌اند و بازرسی دقیق طرح را از حد امکانات فنی خود خارج می‌دانند. به این جهت به‌منظور 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 فنی احتمالاً در معاملات نقدی که رقابت تولیدکنندگان، اطمینان به مطابقت

26. معامله تهاتری، مورد رغبت فروشندگانی که به‌سهولت 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.

کالا را با مشخصات قراردادی تا حدودی بیشتر می‌کند، موجب اشکال نخواهد بود؛ اما روش مذکور در مورد معاملات تهاتری، 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 بازرسی 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 فنی و مهندسی ایران» که اینک به‌عنوان یک شرکت مستقل دولتی شروع به فعالیت کرده است، می‌تواند به‌عنوان بازرس مورد اعتماد در کلیه سفارشات مهم تهاتری عمل کند. بدیهی است تحمیل چنین کاری به شرکت بازرسی‌های فنی مستلزم تقبل هزینه‌های بازرسی بیشتری به‌وسیله 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، قاعده‌تاً حاضر نخواهد شد که هزینه گزاف بازرسی پروژه را به وسیله 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 به وسیله فروشنده تأمین شود، بازرسی به صورت معمول که همان بازرسی نمونه‌ای می‌باشد، انجام خواهد گرفت و مؤسسه بازرسی در واقع نقش بی‌طرف را ایفا خواهد کرد که به لحاظ حق الزحمه نسبتاً کمی که دریافت می‌کند ناچار خواهد شد به صورت نمونه‌ای بازرسی نموده و در گواهی‌نامه مربوط نیز به محدودیت مسئولیت خود تصریح کند.

7. مسئله تأمین کالای موضوع تهاثر. در موقع معامله با کشورهای که به لحاظ مشکلات ارزی ثمن معامله را فقط از راه

تهاتر کالاهای سوخت 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 دربردارد که تنظیم‌کننده قرارداد باید به آنها توجه کند:

اولاً: در معاوضه، معین بودن عوض ضرورت دارد و تعیین چندین عوض مختلف، معامله را از صورت مبیع و معاوضه خارج می‌کند و به یک قرارداد غیرمعین (مشمول ماده 10 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 نمی‌توان حقوق و تعهدات متعاملان را در معرض عدم ثبات قرار داد.

ثانیاً: در تهاتر با کالاهای متعدد 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 کالایی که انتخاب می‌شود، باید در پروتکل خاصی درج شود.

ثالثاً: کشور خریدار ممکن است نتواند از هر کالایی که فروشنده انتخاب می‌کند، 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 امضا کرده است. بنابراین جدول تحویل باید متضمن سهمیه هر فروشنده نیز باشد و حق تقدم 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 حق تقدم 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 متعدد و در دسرهای حقوقی پیچیده‌ای خواهد بود؛ لذا پیشگیری از آن به مصلحت طرفین است. پیچیدگی این قبیل قراردادها موقعی بیشتر می‌شود که فروشنده تهاتری حق فروش مجدد کالای موضوع تهاتر را در قلمرو جغرافیایی وسیعی تحصیل کرده باشد.²⁷ به نظر می‌رسد چنانچه حق فروش مجدد در قلمرو جغرافیایی وسیعی به فروشنده تهاتری داده شود، باید در قرارداد تصریح کرد 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 متعدد مطالبه کند.

8. مسئله فروش اسناد و واگذاری طلب. در معاملات بازرگانی معمولی هیچ مکانیزم حقوقی وجود ندارد که به موجب آن بتوان

27. رش. به زیرنویسهای شماره 54 و 55 از مقاله Cedric Guyot سابق الذکر.

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 حق 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 مجموعه شرایط معامله استنباط نگردد، اصل بر این است که فروشنده (طلبکار) حق انتقال طلب یا حواله آن را دارد؛ کما اینکه خریدار نیز چنانچه محدودیتی در قرارداد مقرر نشده باشد، می‌تواند کالای موضوع معامله را به سهولت با ظهرنویسی 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 توافق می‌کند. به این جهت نمی‌توان در قرارداد تصریح کرد که فروشنده تهاتری حق فروش مجدد به‌طور کلی ندارد.

البته مصالح سياسي يا اقتصادي خاص
خریدار تهاتري اغلب ايجاب مي‌کند که
محدوديتهايي در مورد انتقال کالاي
تهاتري به اشخاص ثالث مقرر شود. مثلاً در
شرایط تيرگي روابط سياسي، فروش مجدد
کالاي تهاتري به کشورهاي خاصي ممنوع
مي‌شود و يا چنانچه خریدار تهاتري براي
فروش کالاي خود بازار مسلطي در اختيار
داشته باشد، خریدار تهاتري را از فروش
مجدد کالا در منطقه جغرافيايي به‌خصوصي
ممنوع خواهد داشت. به‌منظور جلوگیری از
دعاوي پيچيده پس از امضاي قرارداد لازم
است در اين قبيل موارد شرایط
محدودکننده واگذاري با تفصيل درج گردد
و مخصوصاً در قرارداد تصريح شود که
خریدار تهاتري از اختيار خود به‌نحو
نامعقول و به قصد اضرار فروشنده
استفاده نخواهد کرد.

در معاملات تهاتري بزرگ معمولاً قبل
از امضاي قرارداد تهاتري فروشنده
تهاتري شرکت يا بازرگان معيني را به
خریدار تهاتري معرفي مي‌کند. شرکت مذکور
به کيفيتي که در بحث راجع به قراردادهاي
تهاتري نفتي به آن اشاره شد، به‌طور

همزمان قرارداد خرید کالای تهاتر را با کشور طرف معامله امضا خواهد کرد. همچنین تعهد خواهد نمود که ثمن معامله را در سررسیدهای مقرر در قرارداد اصلی به فروشنده پرداخت و دین خریدار تهاتری را مبرا کند؛ اما در تنظیم چنین قراردادهایی باید دقت کرد که فروشنده تهاتری درخصوص پرداخت به موقع بهای کالای موقع 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 استناد دارد قراردادهای تهاتری اغلب خلاف این نکات را در جهت حفظ منافع فروشنده تهاتری قید کرده اند.

9. اصل وابستگی قراردادهای مختلف و نحوه

تنظیم شرط قانون حاکم. گرچه بنابر اصل حاکمیت اراده، طرفین قراردادهای مختلف تهاتری می‌توانند هر قراردادی را تابع

قانون حاکم علیحده ای بنمایند، ولی چنانچه به قوانین حاکم جداگانه ای 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.²⁸ مشکلی که باقی می‌ماند این است که در یک قرارداد تهاتری، کدام یک از قراردادها اصی 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

28. رش. به کتاب حقوق تجارت بین‌الملل فوق‌الذکر، ص 52 و 53. همچنین رش. به:

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

تهاتري دوران معاصر اهميت چندانى ندارد؛ زيرا مؤداي قاعده تعارض - يعنى قانوني كه قاضي يا داور به هرحال اجرا خواهد كرد - اختلاف اساسي ندارند و شرايط قراردادهاي تهاتري با چنان دقت و تفصيلي تدوين ميشوند كه مانع ورزش فكري علماي حقوق در مرحله دعوي ميشوند.

در دعوي بين يك شركت فولاد آلماني و يك شركت نفت بلژيكي نزد محاكم آلمان، اين سؤال مطرح شده بود كه آيا قرارداد خريد نفت و قرارداد شركت فولاد آلماني براي تأسيس كارخانه در كشور صادركننده نفت، به يكديگر ارتباط دارند يا خير؟ در واقع، با وجود توقف اجراي طرح در كشور فروشنده نفت، شركت نفت بلژيكي همچنان به خريد نفت طبق قرارداد خود ادامه ميداد. در مقابل، شركت آلماني قبول کرده بود به خريدار بلژيكي نفت تخفيف بدهد (يعني قسمتي از بهاي نفت را كه قرار بود به شركت بلژيكي براي اجراي طرح در اختيار كشور فروشنده بگذارد، به او مسترد دارد). به اين جهت، شركت بلژيكي در مقابل نفتي كه خريداري نموده و بهاي آن را پرداخت بود، مدعي 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.²⁹

10. 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

29. رش. به رأی مورخ 12 ژوئن 1981 دادگاه آلمان. در این بررسی، مؤلف از خلاصه رأی به شرح چاپ شده در شماره 20 «مجله حقوقدان بین‌المللی» (ص 940) 1986 استفاده کرده است.

به منظور 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 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 نیت³⁰ تلقی می‌گردد و می‌تواند به فرض اینکه فروشنده تهاتری از اجرای قرارداد خرید تهاتری خود نیز تخلف کند، نسبت به مطالعه 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

30. Holder in due course.

که پرداخت کرده صرفاً مالک دعوایی 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 تحمل ضرر ناشی از اجرای معامله، از انجام تعهد خود سرباز زده و با دستاویزهای حقوقی، پرداخت خسارات را سالها به تعویق بیندازد.

11. شرایط تبری از مسئولیت و تفکیک وجه

التزامهای مختلف. در این بحث که قراردادهای تهاتری به‌طور کلی مورد مطالعه قرار گرفته است نمی‌توان انواع شرایط تبری از مسئولیت را که گاه به‌صورت شرط قبول مسئولیت محدود در قراردادهای تهاتری درج می‌شود، مورد بحث قرار داد؛ اما اصل تفکیک وجه التزامهای مربوطه تحویل‌های طرفین باید به‌دقت مورد توجه قرار گیرد. از لحاظ حقوق معلوم است که هرگاه یکی از طرفین در

تحويل تأخير نماید، مسئولیت خواهد داشت. ولی در مقام تعیین میزان خسارت باید نکات زیر در قرارداد تصریح شود، والا این اصل حقوقی در عمل بی‌فایده خواهد شد:

اول: تأخیر تحويل تا چند روز مجاز است و در مدت تأخیر، خسارات روزانه چگونه محاسبه می‌شود؟ و بالاخره هرگاه تحويل در مدت معینی، مثلاً يك ماه، انجام نشده قرارداد فسخ شده تلقی می‌شود و خسارات فسخ يك‌جانبه باید در قرارداد محاسبه شود.

دوم: مسلم است که در تعیین خسارت تأخیر در انجام تعهدات فروشنده با تعهدات خریدار تهاتری، باید قائل به تفکیک شد. مثلاً باید در قرارداد تصریح کرد که تأخیر تحويل در مدت قابل اغماض در هر يك از قراردادهای تهاتری، به‌طرف مقابل حق تأخیر در اجرای تعهد خود را نمی‌دهد.

سوم: اغلب بین میزان خسارت ناشی از عدم تحويل یکی از طرفین قرارداد تهاتری، سنخیت و تناسب وجود ندارد. مثلاً هرگاه يك شرکت خارجی در مقابل خرید

پسته از ایران قبول کرده باشد که يك 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 ماشین‌آلات را متوقف کند. شرکت فروشنده، خسارات خود را درخصوص 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 تهاتری ناشی از توقف اجرای يك 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 کرده ایم 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 اشکال تراشی 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 طویل‌المدت موکل خود حفظ نمایند. راه حل 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.