

بررسی حقوقی ساختار قراردادهای آفست

ابراهیم دیانتی‌نسب*

عبدالحسین شیروی**

چکیده

در اواخر دهه ۱۹۵۰، قراردادهایی در زمینه فروش تسلیحات ابداع شد که بعدها استفاده از آن در فروش اقلام گران قیمت واجد تکنولوژی 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 پس از معرفی اجمالی مکانسیم این قراردادها، انواع گوناگون این قراردادها و تعهدات جبرانی آنها مورد بررسی قرار می‌گیرد. در ادامه ساختار این قراردادها و گرایش طرفین قرارداد به انعقاد قراردادهای مستقل که در سندی به نام پروتکل به یکدیگر مرتبط می‌شوند، بحث می‌گردد. تحلیل حقوقی ماهیت این قراردادها در قسمت بعدی ارائه می‌گردد.

کلیدواژه‌ها: قراردادهای آفست، تجارت متقابل، مشارکت صنعتی، جبران‌های صنعتی.

dianatinasab@ut.ac.ir

ashiravi@ut.ac.ir

* دکترای حقوق خصوصی و مدرس دانشگاه (نویسنده مسئول)

** عضو هیأت علمی پردیس فارابی، دانشگاه تهران

مقدمه

مشکلاتی که پس از جنگ جهانی دوم با ظهور رکود اقتصادی طولانی مدت جهانی، کسری عظیم تراز تجاری، کمبود وجوه نقد و اعتبارات، عدم ثبات پولی و رقابت شدید بین‌المللی به وجود آمد، باعث ابداع قراردادهای تجاری جدیدی شد که از بعد حقوقی مستلزم رویکردها و تکنیک‌های قراردادی نوین گردید. برای بسیاری از کشورها، خصوصاً کشورهای در حال توسعه، دسترسی به تکنولوژی و تجهیزات پیشرفته و استراتژیک، بدون توسل به روش‌های جدید قراردادی امکان‌پذیر نمی‌باشد. 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. علاوه بر این، روزه‌روز بر تعداد کشورهایی که تمایل دارند که بتوانند تجهیزات دارای تکنولوژی بالا، دستگاه‌ها و ادوات نظامی خودشان را بسازند یا حداقل در ساخت آنها مشارکت داشته باشند، افزوده می‌شود.

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 است که از انواع روش‌های تجارت متقابل می‌باشد و در تجارت تسلیحات و بخش هوافضا بسیار رایج است. «ترتیبات جبرانی»^۱ و «قراردادهای آفست»^۲ یکی از نمونه 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 هستند، یک کشور که می‌خواهد مبلغ هنگفتی^۳ را صرف واردات تسلیحات از یک کشور دیگر کند، مثلاً صد میلیون 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 که بخشی از عایدی صد میلیون دلاری خود را به تأسیس تجهیزات تولید تسلیحات در کشور خریدار اختصاص دهد، یا این که خودش را به یک سری فعالیت‌ها و اعمال دیگر، مثل خریدهای غیرتسلیحاتی از کشور واردکننده

1. Offset Arrangements.

2. Offset Contracts.

۳. در این نوع معاملات، کمترین رقم خرید، پنج میلیون دلار است. حداکثر مبلغ آنها نیز گاهی به میلیاردها دلار بالغ می‌گردد.

یا سرمایه‌گذاری در آن کشور متعهد سازد که تضمین‌کننده بازگشت ارز به کشور وارد-کننده است. این توافق بازگشت ارز، یا تعهدات اضافی را که بخشی از آن قرارداد تجاری تسلیحاتی است، قرارداد آفست می‌نامیم. 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 باقی می‌ماند و محرکی برای توسعه اقتصادی داخلی می‌گردد، گویی آن بودجه در درجه اول صرف امور داخلی شده است.

محدودیت‌های ایجادشده در اثر بحران بدهی‌های خارجی و بی‌نظمی پولی، تعداد روزافزونی از کشورها را ترغیب کرد تا در تجارت خارجی به دنبال منافع باشند که تعادلی کلی را با توجه به خروج ارز از کشور، تامین کند. از این نظر، برنامه‌های آفست برای بسیاری از کشورها، یک جایگزین کارآمد برای رشد اقتصادی تلقی گردید که در نتیجه بحران دیون خارجی متوقف شده بود. متأسفانه نه تنها پژوهش مستقل بلکه حتی به‌طور پراکنده نیز تحقیقی به زبان فارسی در مورد معاملات آفست موجود نیست. این-مقاله، ضمن بیان مفاهیم، تعاریف و سازوکار قراردادهای آفست و اعمال متقابل جبرانی رایج در این معاملات، درصدد پاسخ به این سئوالات اساسی است که رویکردهای مختلف در طراحی و تنظیم ساختار قراردادهای آفست، و رویکرد مرجح کدام است، و در یک معامله آفست، چگونه تعهدات جبرانی به اصل قرارداد پیوند می‌خورد و چنانچه یکی از طرفین از انجام تعهدات خود امتناع کند، این نقض قرارداد تا چه اندازه روی قرارداد دیگر تأثیر می‌گذارد. بدین منظور ابتدا مفهوم قراردادهای آفست تبیین می‌شود. سپس ساختار این قراردادها بررسی می‌گردد. در نهایت نحوه ارتباط قرارداد اصلی صادرات با قرارداد حاوی تعهدات جبرانی متقابل مورد بررسی قرار می‌گیرد.

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 اعمال متقابل جبرانی مرسوم در این معاملات 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 کمونیسم 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 بعداً بیان می‌گردد. 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.

پس از جنگ سرد، فروشندگان تسلیحات که با کاهش تقاضا روبرو بودند، در پیشنهادات جبرانی^۸ از یکدیگر پیشی می‌گرفتند و این باعث ایجاد تنوع در انواع شیوه‌های جبرانی شد. به تدریج معاملات آفست در فروش اقلام غیرنظامی همچون

1. Co-production.
2. Jones, William E., "The Value of Military Industrial Offset", the DISAM journal, winter 2001-2002, p. 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.
8. Offset Packages.

ابرایانه‌ها، صنایع خودروسازی، تجهیزات راه‌اندازی خطوط تلفن و مخابرات، صنایع فولادسازی و امثال آن نیز مورد استفاده قرار گرفت.^۱

بین سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۸۸، عربستان سعودی در قالب قرارداد های آفست، تسلیحات عظیمی وارد کرد که آن کشور را به بزرگ‌ترین واردکننده تسلیحات در دنیا تبدیل نمود.^۲

برخی از نویسندگان بدون ذکر منبع و مشخصات قرارداد، ایران را هم در گروه کشورهایی ذکر کرده‌اند که پیش از انقلاب در خریدهای تسلیحاتی‌اش از قراردادهای آفست بهره برده است.^۳ از آنجا که یکی از شروط حتمی و قطعی این قراردادها حفظ محرمانگی^۴ آنهاست، اصولاً این اسناد منتشر نمی‌شوند و در دسترس قرار ندارند.^۵ علی‌رغم مطالعه پرونده‌ها و دعاوی طرح‌شده در دیوان دآوری ایران و آمریکا، اثری از ترتیبات آفست دیده نمی‌شود؛ پرونده‌های مطروحه اصولاً یا دعاوی‌ای هستند که به طرفیت وزارت دفاع، نیروی هوایی، صنایع هواپیمایی ایران و امثال آن در خصوص برنامه فروش‌های نظامی خارجی^۶ اقامه شده‌اند^۷ و یا مربوط به اجاره و ارائه خدمات در زمینه امور نظامی هستند و ربطی به قراردادهای آفست ندارند.^۸

1. Cohen, S., and J. Zysman, "Counter-trade, Offsets, and Buybacks", California Management Review, Vol. 28, 1991, p. 44.
2. Mann, Paul, "Global Arms Exports Continue Decline", Aviation Week & Space Technology, May 18, 1998, p. 16.
3. Murat, Sumer and Jason Chuah, Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques, in: International Trade, [2007] Int.T.L.R., pp. 111-124.
4. Confidentiality Clause.
5. Skögl, Elizabeth, "Evaluating Defense Offsets: the Experience in Finland and Sweden", in: Brauer, J. and J.P.Dunne (eds.), Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets, London, Routledge, 2004, p. 150.
6. Foreign Military Sales.
۷. نظیر پرونده معروف اف.ام.اس که در آن ایران استرداد تسلیحات پیش‌تر خریداری‌شده‌اش را مطالبه می‌کند (ن.ک: کامیار، محمدرضا، گزیده آراء دیوان لاهه (دیوان دآوری دعاوی ایران-آمریکا)، جلد ۱، به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیک‌فر، نشر ققنوس، ۱۳۷۸، صص. ۳۴۳-۳۱۷).
۸. ن.ک. پرونده کوئتسک در: کامیار، محمدرضا، گزیده آراء دیوان لاهه (دیوان دآوری دعاوی ایران-آمریکا)، جلد ۱، به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیک‌فر، نشر ققنوس، ۱۳۷۸، صص ۲۹۸-۲۶۵؛ و پرونده کامپیوتر ساینس کورپوریشن، در: کامیار، محمدرضا، گزیده آراء دیوان لاهه (دیوان دآوری دعاوی ایران-آمریکا)، جلد ۲، به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیک‌فر، نشر ققنوس، ۱۳۷۹، ص. ۴۲. هر دو پرونده مربوط به توسعه آی.تی در نیروی هوایی و صنایع هواپیمایی ایران بودند.

به عبارت دیگر، فروش تسلیحات یا در قالب برنامه‌های فروش خارجی تسلیحات بدون ارائه جبران و یا به شکل فروش‌های تجاری مستقیم و در قالب معاملات آفست رقم می‌خورد.^۱ در نوع اول، که فروش دولت به دولت است، قیمت تسلیحات قیمت واقعی است و معمولاً قراردادهایی جانبی جهت تعمیر، آموزش نیروی انسانی، پشتیبانی‌های لجستیک و غیره منعقد می‌شوند که در قرارداد اصلی فروش تسلیحات مورد اشاره و حتی مورد تعهد واقع شده‌اند. اما در معاملات آفست که توسط شرکت‌های عظیم تسلیحاتی با دولت‌های خریدار منعقد می‌شوند، 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.^۲ 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 درمی‌یابیم 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، می‌بایست انجام دهد.

۲-۱- مفهوم معامله آفست

هنگامی که قرار است که یک سیستم تسلیحاتی پیچیده و گران‌قیمت از خارج خریداری شود، ملاحظات اقتصادی متعددی بایست توسط دولت خریدار مدنظر قرارگیرد. یکی از این ملاحظات، مسأله انتقال ارز خارجی است که باید تحت عنوان قیمت پرداخت شود و بنابراین مسأله کسری تراز تجاری مطرح است. مسأله بعدی، استفاده مطلوب از ظرفیت آزاد صنعت تسلیحات خود کشور واردکننده است که اشتغال‌سازی را هم متأثر می‌سازد. سومین مسأله وابستگی فنی و لجستیکی درازمدت به کشور عرضه‌کننده است. اقلام نظامی و سایر فناوری‌های پیشرفته، به اقدامات لجستیکی، یعنی هر چیزی که برای حفظ و نگهداری آن کالا در طول عمر مفیدش نیاز

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

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

است، احتیاج دارند. دست کم پنج حیطة لجستیکی باید در موافقت‌نامه‌های آفست مورد اشاره قرار گیرند: عرضه قطعات یدکی، نگهداری کالاهای موردنظر، آموزش و کمک‌های فنی، اسناد، ابزارها و تجهیزات آزمایش فنی.^۱

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

۱-۲-۱- تعریف معامله آفست

«آفست»^۲ 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 به گونه‌ای که موازنه و تعادلی میان آن دو به وجود آید.^۳ قراردادهای آفست که با نام‌های دیگری همچون «مشارکت صنعتی»،^۴ «جبران‌های صنعتی»^۵ و «معاملات تعادلی»^۶ نیز شناخته می‌شوند و در گروه قراردادهای «تجارت متقابل»^۷ جای می‌گیرند، موافقت‌نامه‌های جبرانی و متقابل تجاری‌اند که در آن خریدار که معمولاً دولت است، خرید خدمات و کالاهای گران‌قیمت صنعتی خود را به انجام یک‌سری تعهدات جبرانی و متقابل توسط صادرکننده، مشروط می‌نماید.

راهنمای حقوقی آنسیترال در زمینه تجارت متقابل بین‌المللی این معامله را این گونه توصیف می‌کند: «قراردادهایی هستند که معمولاً شامل عرضه کالاهای گران‌قیمت یا از لحاظ تکنولوژیک پیشرفته‌اند و می‌تواند مشتمل بر انتقال تکنولوژی و دانش فنی، ارتقاء سرمایه‌گذاری‌ها و تسهیل دسترسی به یک بازار خاص باشد».^۸ تعاریفی که از این نوع

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

2. Offset.

3. Simpson, J, and E. S. Weiner, Oxford English Dictionary, 2nd edition, Clarendon, 1989.

4. Industrial Cooperation.

5. Industrial Compensations.

6. Balances.

7. Countertrade.

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

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 اجراء را بر فروشنده یک کالا یا خدمات، به گونه‌ای تحمیل می‌کند که بخشی از هزینه‌ها و سرمایه‌اش، مستهلک و جبران شود.^۱ یک قرارداد آفست هنگامی تشکیل می‌شود که عرضه‌کننده متعهد شود تا ارزش مورد توافقی با شرکت‌های موجود در کشور خریدار کار کند.^۲ همچنین قانون کنترل صادرات تسلیحات آمریکا که بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده پیشنهادات تعادلی و جبرانی است در قسمت تعاریف، آفست را این گونه 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 این که یک کشور از او تسلیحات یا خدمات دفاعی خریداری کرده است، موافقت می‌کند که کالاها یا خدماتی را که به طور 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.^۳ موافقت‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی، نفتا،^۴ نیز آفست را این گونه 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.^۵

همچنین در پاورقی هفتم «موافقت‌نامه خرید دولتی» سازمان تجارت جهانی، آفست‌ها اینگونه تعریف شده‌اند: «بزارهایی که برای تشویق توسعه محلی یا جهت ارتقای موازنه پرداخت از طریق الزام به استفاده از سهم داخل، لیسانس تکنولوژی، سرمایه‌گذاری، تجارت متقابل و سایر الزامات مشابه اعمال می‌شوند.»^۶

مثال زیر می‌تواند به فهم سازوکار این معاملات کمک کند. فرض کنید شرکت (الف) از کشور آمریکا به دولت اسپانیا ۲۰ فروند هواپیمای مسافبری به ارزش ۲۰۰ میلیون دلار

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

2. Martin, Stephen, *Economics of Offsets: Defense Procurement and Countertrade*, Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 1996, p. 127.

3. *ibid*, p. 924.

4. NAFTA.

5. Guyot, Cedric, *op.cit*, p. 923.

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

می‌فروشد و متقابلاً کشور اسپانیا جهت جبران فشار اقتصادی ناشی از خرید مزبور، خواستار ارایهٔ ۱۲۵ درصد آفست از شرکت (الف) می‌شود. به عبارت دیگر، دولت اسپانیا هواپیماهای مورد نظر 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 می‌پذیرد. از آنجا که شرکت (الف) ممکن است خودش نتواند 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 شده‌است، 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 برنامهٔ جبرانی که مشتمل بر انتقال تکنولوژی است ۶۰ میلیون دلار برای تعهدات جبرانی آفست منظور می‌شود. برای پروژه تولید صندلی‌ها و سیستم‌های تهویهٔ هواپیماها در اسپانیا و به‌کارگیری آن در هواپیماهای سفارش داده‌شده، ضریب ۵ ممکن است منظور شود. چنانچه ارزش این قرارداد ۱ 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.

1. Multiplier.

۲. ضریب عاملی است که نسبت به ارزش واقعی یک برنامه جبرانی اعمال می‌شود تا ارزش اعتباری آن برنامه محاسبه گردد. 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.

شرکت (الف) می‌تواند اعتبار جبرانی مورد نیاز را از سایر شرکت‌های خارجی که پروژه‌های مزبور را اجرا کرده‌اند، خریداری کند. مثلاً در کشور امارات، 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 تعهدات تعادلی‌شان 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 این که 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 لازم‌به‌ذکر 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.

۱-۲-۲- جایگاه معامله آفست در تجارت بین‌المللی

همان‌گونه که گفته شد، معامله آفست را در گروه معاملات تجارت متقابل جای داده‌اند. دسته‌بندی معاملات تجارت متقابل بین‌المللی، به‌گونه‌ای که جامع همه معاملات تجارت متقابل و مانع ورود غیر از آنها باشد، امری صعب است؛ مثلاً برخی نویسندگان، قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و انتقال^۴ را نیز در گروه معاملات تجارت متقابل

1. Glut.

2. Welt, Leo, "the Offsetting Factor", Defense & Foreign Affairs, December 1985, p. 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, p. 17.

4. BOT (Building, Operation, Transfer).

آورده‌اند؛^۱ همچنین معاملات دوجانبه، سه‌جانبه و به‌هم‌پیوسته از اقسام معاملات تجارت متقابل قلمداد شده‌اند.^۲ با این حال، می‌توان انواع معاملات متقابل را به طور کلی به دو دسته تقسیم‌بندی نمود: معاملات تهاتری و معاملات جبرانی. معاملات تهاتری که در آن مقرر می‌شود که عوض به صورت دین و غیرنقد باشد، معمولاً به صورت یک قرارداد واحد منعقد می‌شوند. این معاملات مشتمل بر معاملات تهاتری ساده، قرارداد تسویه تهاتری، قرارداد واگذاری تهاتری، قرارداد تعویض، و معاوضه دیون می‌باشند. در معاملات جبرانی،^۳ بر خلاف معاملات تهاتری، به ازای 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 گردد 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 و 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 می‌باشد مشتمل بر نوعی تهاتر و تعهدات متقابل است و بنابراین به نحوی با معاملات تهاتری شباهت دارد؛

1. Murat and Chuah, op.cit, p. 111.

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

3. Compensations.

۴. شیروی، پیشین، ص. ۲۶.

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

۱-۲-۳ انواع قراردادهای آفست

قراردادهای آفست به دو نوع اصلی تقسیم می‌شوند. قراردادهای آفست مستقیم شامل جبران‌ها و تعهدات متقابلی هستند که به اقلام خریداری شده ارتباط مستقیم دارند. در مقابل، در قراردادهای آفست غیرمستقیم، جبران‌ها و تعهدات متقابلی که ارایه می‌شوند، به اقلام خریداری شده ربطی ندارند. برخی تحلیل‌گران به قراردادهای آفست شبه‌مستقیم^۱ نیز اشاره و آنرا چنین تعریف کرده‌اند: موافقت‌نامه‌هایی که در آنها 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 شناخته شده معامله آفست می‌توان به قراردادهای آفست معکوس^۳ اشاره کرد که در آن، فروشنده قیمت را تقلیل می‌دهد یا خدماتی اضافی ارائه می‌کند و در مقابل، خریدار تعهد می‌کند که از رقیب فروشنده، خرید نکند. به عنوان مثال، مرسوم است که فروشنده‌گان 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 کشورهای منعمد می‌شود که درآمد بالایی دارند مانند کشورهای نفت خیز مثل عربستان سعودی و در عین حال پتانسیل سرمایه‌گذاری بالایی نیز داشته‌باشند؛^۵ اجرای تعهدات جبرانی ممکن است تا ده سال نیز به طول انجامد.^۶

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, p. 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, p. 279.
6. Ibid, p. 280.

در آفست‌های مستقیم که عمدتاً بر انتقال فناوری مبتنی هستند و بیشتر معاملات آفست به این صورت منعقد می‌شوند، کشور واردکننده بایستی از بنیة فناوری و صنعتی بالایی برخوردار باشد تا بتواند در ساخت و تولید قطعات اقلام موضوع قرارداد فروش اصلی مشارکت نماید. از این رو، غالب این نوع قراردادها توسط کشورهای توسعه‌یافته و صنعتی که در پی تقویت صنایع دارای فناوری پیشرفته هستند، منعقد می‌گردد. لیکن قراردادهای آفست غیرمستقیم بیشتر مورد توجه کشورهای در حال توسعه است که به دنبال سرمایه‌گذاری در صنایعی هستند که فناوری زیاد پیشرفته‌ای نیاز ندارند.^۱

تعهدات جبرانی در آفست‌های مستقیم معمولاً شامل تولید مشترک، «تولید تحت ليسانس»،^۲ پیمانکاری فرعی، سرمایه‌گذاری مرتبط خارجی و «انتقال تکنولوژی»^۳ و در آفست‌های غیرمستقیم شامل سرمایه‌گذاری و برنامه‌های انتقال تکنولوژی است که ممکن است متضمن خرید متقابل، معاملات تهاتری، توسعه گردشگری، استفاده از شرکت‌های حمل و نقل و هتل‌های کشور واردکننده و غیره نیز باشد.^۴

۱-۲-۴ انواع متداول اعمال متقابل جبرانی

همان‌طور که گفته شد، اعمال جبرانی عبارت از فعالیت‌هایی هستند که صادرکننده، علاوه بر تعهد تسلیم مبیع، مطابق موافقت‌نامه و قرارداد آفست، متعهد و ملزم به انجام آنها می‌باشد. به طور کلی تعهدات و اعمال متقابل و جبرانی رایج را می‌توان به شرح ذیل دسته‌بندی کرد:

الف) تعهد به تجارت متقابل: به موجب این تعهد جبرانی، صادرکننده اصلی به خرید متقابل کالاها و خدمات از کشور خریدار متعهد می‌شود. این خریدها می‌تواند شامل محصولات و خدمات برای استفاده در بخش نظامی یا غیرنظامی باشد و می‌تواند توسط خود صادرکننده، پیمانکاران فرعی وی، یا توسط اشخاص ثالث معرفی‌شده توسط طرف اول انجام شود. این اشخاص ثالث ممکن است نهادهای دولتی متعلق به کشور صادرکننده اصلی و یا سایر شرکت‌های بخش خصوصی همچون کارگزاران و وارد کنندگان باشند.^۵

1. Sköns, op.cit, p. 142.

2. Licensed Production.

3. Technology Transfer.

4. Hammond, Grant T., "Countertrade, Offsets, and Barter in International Economy", Cengage Learning, London, 1990, p. 28.

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

ب) تولید مشترک: مبتنی بر موافقت‌نامه آفست، یک شرکت خارجی به یک دولت یا تولیدکننده خارجی اجازه و اطلاعات فنی لازم را می‌دهد تا همه یا بخشی از یک کالای پیشرفته و تخصصی دارای فناوری بالا را در داخل کشور خود تولید کند.^۱ تولید مشترک شامل تولید تحت‌لیسانس بین دو دولت هم می‌شود اما تولید تحت‌لیسانس مبتنی بر قراردادهای تجاری مستقیم را که یک شرکت خارجی به عهده می‌گیرد شامل نمی‌گردد. در واقع، به موجب یک قرارداد تولید مشترک، صنعت کشور خریدار به تولید بخشی از، مثلاً یک سیستم تسلیحاتی که قرار است خریداری گردد، تخصیص داده می‌شود. تولید مشترک شامل مونتاژ^۲، فرآوری^۳ و تولید قطعات یا تجهیزات در کشور خریدار است که بر انتقال اطلاعات تکنولوژیک و دانش فنی مبتنی است.

ج) انتقال فناوری: معاملات تجاری آفست می‌تواند شامل انتقال فرایندهای تکنولوژیک باشد که برای تولید محصولات ضروری است، و یا انتقال دانش و مهارت‌هایی را در برگیرد که برای به‌کارگیری 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 تعیین‌شده قطعات از منابع موجود در کشور

1. Bureau of Industry and Security, Offsets in Defense Trade, U.S Department of Commerce, BIS Annual Report to Congress, Sixth Study, December 2001, p. 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, N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989, p. 35.

خریدار موافقت کند.^۱ 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 گردد.

ه) سرمایه‌گذاری و کمک اعتباری: سرمایه‌گذاری عبارت است از تأمین بودجه عملیات یک «پروژه سرمایه‌گذاری مشترک»^۲ که میان عرضه‌کننده و یک یا چند شرکت یا موسسه تجاری در کشور خریدار تشکیل و تأسیس می‌شود. چنین عملیاتی می‌تواند ماهیتاً تجاری باشد یا شامل برنامه‌های تحقیق و توسعه گردد. کمک‌های اعتباری شامل وام‌های مستقیم، وام‌های باواسطه، تضمین وام، کمک در کسب شرایط مناسب پرداخت، تمدید اعتبار، و نرخ‌های پایین‌تر بهره است. کمک‌های اعتباری تقریباً همیشه به عنوان یک معامله آفست غیرمستقیم طبقه‌بندی می‌شود اما فی‌نفسه می‌تواند مستقیم یا غیرمستقیم باشد.^۳

و) امتیاز بهره‌برداری:^۴ به موجب آن، صادرکننده اصلی برخی لیسانس‌ها و قابلیت‌ها و اقلامی را بدون اخذ هزینه جداگانه و در قالب تعهدات جبرانی در اختیار خریدار قرار می‌دهد.^۵

ز) بازاریابی:^۶ صادرکننده اصلی با استفاده از واسطه‌های آشنا و شبکه بازاریابی‌اش خریداران کالاهای کشور واردکننده اصلی را با فروشندگان آن کالاها مرتبط می‌سازد، و یا اینکه با استفاده از کارشناسان و خبرگانی که در امر بازاریابی در اختیار دارد به نیروی انسانی شرکت‌های کشور واردکننده اصلی آموزش می‌دهد و یا سایر خدمات بازاریابی ارائه می‌نماید.^۷

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 شدند؛ از جمله تعهدات دیگری که معمولاً فروشندگان در قراردادهای آفست غیرمستقیم

1. Ibid, p. 37.
2. Joint Venture.
3. Bureau of Industry and Security, op.cit., p. 12.
4. Concession.
5. Utely, Jack B., Countertrade Issues and Trends, Les Nouvelles, 1984, p. 6.
6. Marketing.
7. Verzariu, op.cit, 44.

می‌پذیرند، عبارت‌اند از سرمایه‌گذاری زیربنایی^۱ مخارج مدیریتی (از جمله بیمه و مالیات و مخارج دیگری همچون هزینه‌های مسافرت و تعرفه‌های حرفه‌ای مربوط به نمایندگی‌های عرضه‌کننده خارجی)،^۲ جوینت ونچر و آموزش. همچنین از جبران‌های مستقیم دیگری مانند حفظ و نگهداری^۳ در قراردادهای آفست مستقیم بهره برده می‌شود.^۴ لیکن باید دانست تعهد متقابل و جبرانی ممکن است هر نوع تعهد اضافی دیگری باشد که فروشنده می‌تواند علاوه بر تعهد تسلیم مبیع بپذیرد، نظیر ایجاد زیرساخت‌های محلی، تحقیق و توسعه،^۵ همکاری‌های بلندمدت تجاری، تأمین مالی و امثال آنها.

۱. ساختار قراردادهای آفست

ساختار قراردادهای آفست به نوع واردات و صادرات، خصیصه‌های تجهیزات تولیدی مربوط، نوع محصولات حاصله، ماهیت تکنولوژی دخیل و برنامه‌های تأمین مالی این معامله مربوط است. در معاملات آفست فروشنده نه تنها به تحویل و تسلیم کالا بلکه به ارائه خدماتی هم که برای اقتصاد کشور خریدار آثار مثبت دارد، متعهد می‌شود. پیچیدگی آفست ناشی از مرتبط ساختن چند عملکرد راجع به صادرات و واردات کالاها، تکنولوژی و خدمات در یک ساختار مرکب است. در قراردادهای آفست، طرفین می‌توانند تعهدات متقابل خود را در یک قرارداد واحد یا در قراردادهای مجزا بگنجانند.^۶ طرفین معامله آفست (صادرکننده و خریدار) می‌توانند تعهدات متقابل خود (تسلیم کالای فروخته شده، و همچنین تعهداتی جبرانی از جانب صادرکننده در مقابل عوض از جانب خریدار) را در یک قرارداد جامع واحد درج کنند. قرارداد جامع مزبور همه

1. Infrastructure investment.

2. Ibid.

3. Maintenance.

۴. در این نوع جبران، واردکننده ای که قبلاً کالاهایی (مانند هواپیما) را از صادرکننده خریده است، مسوولیت حفظ و نگهداری از همان نوع کالاها را که صادرکننده به کشوری دیگر فروخته است (و قبلاً نگهداری از آنها را به واردکننده آموزش داده است)، به عهده می‌گیرد. برای مثال، مسوولیت حفظ و نگهداری هواپیماهای «لاکید مارتین» که کشور کویت خریده بود، به کشور پرتقال سپرده شد که قبلاً همان نوع هواپیماها را خریده بود و به موجب یک قرارداد آفست مستقیم، شرکت لاکهید مارتین متعهد شده بود که حفظ و نگهداری آن نوع هواپیما را در یک کشور خریدار دیگر، به نیروی هوایی پرتقال واگذار کند.

5. Research & Development.

6. United Nations Commission on International Trade Law, Legal Guide on International Countertrade Transactions, UNCITRAL, 1992, pp. 13-19.

شروطی را که حاوی کل تعهدات طرفین است در خود دارد. البته برخلاف قرارداد تهاتری،^۱ در قرارداد جامع برای هر یک از تعهدات طرفین پرداخت پولی در نظر گرفته می‌شود. بسیاری از سیستم‌های حقوقی چنین قراردادهای جامعی را به رسمیت می‌شناسند. ترکیب و ادغام تعهدات متقابل در تعیین میزان وابستگی متقابل تعهدات قراردادی کمک زیادی می‌کند. اگر طرفین شرط نکنند که تعهدات هر کدام بایستی قطع نظر از ایفاء یا عدم ایفاء تعهدات طرف دیگر انجام گردد، وابستگی متقابل تعهدات متقابل فرض می‌شود. نتیجه چنین وابستگی متقابل آنست که عدم اجرای یک تعهد (مثلاً عدم انجام خرید، خودداری از خرید، یا عدم پرداخت) می‌تواند دلیلی باشد برای تعلیق یا عدم انجام تعهد دیگر (مثلاً انتقال تکنولوژی). علاوه بر این، منتهی شدن یک تعهد، خواه طرف متعهد مقصر و مسئول آن باشد خواه نباشد، طرف دیگر را مستحق نقض تعهد متقابلش می‌کند. چنین وابستگی متقابلی میان تعهدات می‌تواند توانایی طرفین را برای تحصیل بیمه و تأمین مالی تحت تأثیر قرار دهد.

طرفین ممکن است به جای استفاده از یک قرارداد جامع، از قراردادهای مجزا برای صادرات از یک طرف و تعهدات جبرانی از طرف دیگر استفاده کنند. موارد زیر می‌تواند مصادیقی از این ترتیب تلقی شود: (الف) انعقاد یک قرارداد مستقل برای صادرات به اضافه موافقت‌نامه کلی آفست^۲ که تعیین‌کننده چارچوب^۳ تعهدات جبرانی می‌باشد که این دو همزمان منعقد می‌شوند. بر اساس موافقت‌نامه کلی آفست، متعاقباً قرارداد یا قراردادهای مشخص آفست^۴ مشتمل بر تعهدات و اعمال جبرانی منعقد خواهد شد. (ب) ابتدا موافقت‌نامه آفست بین طرفین منعقد می‌شود و سپس بر اساس آن حداقل دو قرارداد صادرات و اعمال جبرانی مجزا بین طرفین منعقد می‌گردد. (ج) یک قرارداد جداگانه برای صادرات، یک قرارداد اعمال جبرانی و یک موافقت‌نامه همزمان به امضای طرفین می‌رسد که تنها در موافقت‌نامه ارتباط قرارداد صادرات با قرارداد اعمال جبرانی مورد اشاره قرار گرفته است. در صورت فوق، هریک از این قراردادها ممکن است خود متشکل از چند قرارداد باشد.

چنانچه طرفین قرارداد صادرات را پیش از آنکه بتوانند به توافقی در مورد قرارداد آفست برسند، نهایی کنند، باید ترتیبی داده شود که فروشنده نتواند از انجام تعهدات جبرانی امتناع کند. فروشنده ممکن است برای تضمین انعقاد قرارداد آفست قبول کند

1. Barter.
2. Offset Agreement.
3. Frame Contract.
4. Offset Contract.

که هم زمان با انعقاد قرارداد صادرات، موافقت‌نامه کلی را برای تعهدات جبرانی امضاء کند که مشتمل بر تعهد به انعقاد بعدی قرارداد آفست است. هدف اولیه موافقت‌نامه مزبور علاوه بر بیان تعهدات جبرانی و متقابل، طراحی مفاد و شرایط قرارداد حاوی تعهدات جبرانی و نحوه انعقاد و اجرای آن است.

چنانچه موافقت‌نامه چارچوبی آفست پیش از انعقاد قرارداد صادرات و قرارداد حاوی تعهدات جبرانی منعقد شود، در این صورت موافقت‌نامه مزبور باید حاوی بیان تعهد و التزام طرفین به انعقاد قراردادهای صادرات و آفست و ایجاد روال و شیوه‌ی کاری برای انعقاد و تحقق آن قراردادها باشد. موافقت‌نامه آفست بایست تا حد امکان، مفاد و شرایط قراردادهای آتی را تعیین کند. طرفین همچنین می‌توانند سازوکارهایی برای کنترل و نظارت بر اجرای قراردادها و ثبت و ضبط پیشرفت روند اجرایی آنها ایجاد کنند و ضمانت‌هایی برای عدم انجام یا تکمیل تعهدات جبرانی، پیش‌بینی نمایند. علاوه بر این طرفین می‌توانند در موافقت‌نامه آفست به مسأله وابستگی متقابل قرارداد صادرات و قرارداد حاوی تعهدات جبرانی اشاره کنند.^۱

هنگامی قرارداد صادرات، قرارداد حاوی تعهدات جبرانی و موافقت‌نامه آفست هر سه به طور هم زمان منعقد می‌شوند که طرفین تمایل دارند متن قرارداد صادرات و همچنین متن قرارداد حاوی تعهدات جبرانی فاقد هر گونه ارتباط با یکدیگر باشد. در این خصوص طرفین هم‌زمان با انعقاد این دو قرارداد یک موافقت‌نامه آفست منعقد می‌کنند که ارتباط بین قرارداد صادرات و قرارداد تعهدات جبرانی را مقرر می‌نماید. این رویکرد قراردادی مشکلات کمتری دارد، چون هر قرارداد مستقل است و موضوع ارتباط در یک سند جداگانه منعکس شده است. مسأله اصلی در این روش، شیوه ایجاد ارتباط میان تعهدات صادرات و تعهدات جبرانی از طریق شروط مندرج در موافقت‌نامه آفست است. نیازی نیست که موافقت‌نامه آفست، به مسائل مختلف مربوط به اجرای تعهدات جبرانی به‌ویژه نوع، کیفیت، کمیت یا قیمت محصولات، خدمات، تکنولوژی و سایر تعهدات جبرانی یا برنامه‌های زمان‌بندی اجرای آن تعهدات یا تضمین اجراء، وجه التزام یا جریمه‌ها بپردازد. این مسائل در خود قرارداد حاوی تعهدات جبرانی قابل طرح است. اکنون این سؤال مطرح می‌شود که ساختار مناسب و معمول معامله آفست چیست؟ آیا یک قرارداد واحد منافع متعاقدين را بیشتر تأمین می‌کند یا دو یا چند قرارداد مجزا. مسأله‌ای که رویکرد قرارداد واحد با آن مواجه است نگرش بنگاه‌های تضمین اعتباری نسبت به ساختار قرارداد واحد است. این بنگاه‌ها عموماً نسبت به صدور ضمانت‌نامه

1 . UNCITRAL, ibid, p. 18.

برای قراردادهای صادراتی که مشتمل بر شروطی هستند که صادرکننده را ملزم به اجرای تعهدات جبرانی می‌کند بی‌ربط است. در حقیقت، تضمین اعتبار صادرات توسط مؤسسات 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 تضمین‌شده مواجه‌اند. از طرفی، رویکرد قراردادهای مجزا نسبت به اجرای مندرجات قراردادی انعطاف‌پذیری بیشتری دارد، چون کالاها، خدمات، تکنولوژی 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 می‌گردد. و بالاخره اینکه وقتی صادرات و اعمال جبرانی در اسناد و قراردادهای جداگانه تعهد شوند طرفین معامله آفست می‌توانند روابط موجود میان دو مجموعه تعهدات را که از آغاز در دو قرارداد کاملاً مجزا گنجانده شده‌اند مطابق قصد مشترک‌شان تنظیم کنند.^۱ مسأله چگونگی ایجاد ارتباط میان این دو قرارداد، بسیار مهم و قابل توجه است و مقاله‌ای مستقل می‌طلبد. عمده مسائل مربوط به قراردادهای آفست در موافقت‌نامه آفست مطرح می‌شود که قرارداد خرید اصلی (صادرات) را به قرارداد تعهدات جبرانی متقابل (آفست) ربط می‌دهد.

۲. ارتباط تعهدات متقابل در قراردادهای آفست و تحلیل حقوقی این قراردادها

در حقوق ما مطابق اصل حاکمیت اراده، اشخاص می‌توانند به هر صورت که می‌خواهند هر قراردادی را با هر نامی و دارای هر گونه آثاری با تراضی به وجود آورند مشروط بر اینکه مخالف قانون، نظم عمومی و یا اخلاق باشد (ماده ۱۰ قانون مدنی). گاهی افراد تمایل دارند قراردادی را با ترکیب چند عقد معین یا غیرمعین به وجود آورند. در صورتی که قرارداد موردنظر، عرفاً مستقل و دارای شخصیت و هویت جدیدی باشد و قصد مشترک طرفین به آن وجود مستقل تعلق گرفته باشد، عقد جداگانه‌ای محقق می‌شود که تابع هیچ‌یک از قواعد و ضوابط خاص عقود تشکیل‌دهنده آن نیست و

1 . Rajski, J, Some Legal Aspect of International Compensation Trade, the International and Comparative Law Quarterly, Vol. 35, No.1. 1986, pp. 143-145.

نیازمند بررسی و تحلیل حقوقی جداگانه است.^۱ درباره ماهیت قراردادی ترتیبیاتی همچون آفست که از ارتباط و اتحاد چند قرارداد بوجود 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 می‌خوانیم: «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 ما کمتر دیده می‌شود.

در تفسیر این گونه قراردادها، متحد شدن قراردادهای تبعی در یک عقد مرکب صرفاً به عنوان ترکیب چند قرارداد، که هر یک ضوابط و قواعد خود را پس از ترکیب همچنان حفظ می‌کنند، لحاظ نمی‌شود. در واقع طرفین یک عقد مرکب می‌خواهند همه مفاد آن را به طور همزمان با یک انشاء و قصد واحد و مشترک ایجاد کنند، ولو این که 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.

یکی از سئوالات مهم حقوقی در قراردادهای آفست نحوه وابستگی قرارداد صادرات و قرارداد حاوی تعهدات متقابل جبرانی است و این که 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 سئوالات دیگری را مطرح می‌سازد: آیا در صورتی که صادرکننده در اجرای تعهدات جبرانی‌اش 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 در این صورت صادرکننده می‌تواند اجرای تعهدات جبرانی خود را به حال تعلیق درآورد؟

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

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

آیا ممکن است اجرای قرارداد آفست در اثر قصور هریک از طرفین قرارداد صادرات به طرز نامطلوبی متأثر گردد؟^۱

پاسخ این مسائل در وهله اول به ساختار حقوقی قراردادهای آفست و نحوه ارتباط قراردادهای مربوط بستگی دارد. به عبارت دیگر ارجاعات متقابلی که این قراردادها را به یکدیگر ربط می‌دهد نقش اصلی را بازی می‌کند. در فقدان چنین ارجاعاتی، باید از طریق تحلیل حقوقی و مراجعه به عرف، حکم مسئله را استخراج کرد. در توافقات آفست، اجرای قرارداد اصلی (صادرات) مشروط به اجرای تعهدات جبرانی است. لازمه این مطلب آن است که اگر قرارداد اولیه (صادرات) منحل شود، قرارداد حاوی تعهدات جبرانی نیز باید به طور خودکار منفسخ گردد.^۲

زمانی که قرارداد واحدی برای معامله آفست تنظیم می‌گردد، با مقایسه و جستجوی شباهت‌های این قرارداد با عقود معین، در نگاه اول با یک قرارداد بیع (صادرات) مواجهیم که شروطی (تعهدات و اعمال جبرانی) ضمن آن گنجانده شده‌است. ممکن است استدلال شود که عقد مزبور قراردادی بسیط است که قصد مشترک طرفین به مجموعه تعهدهای اصلی و فرعی آن تعلق گرفته است. 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 پیش نمی‌آید.

با وجود اینکه رابطه عقد و شرط یکی از مباحث پیچیده حقوقی است، اما در حقوق ما شرط به طور معمول به تعهدهای فرعی و تبعی گفته می‌شود. شرط ضمن عقد، توافقی است که با تراضی طرفین در شمار توابع عقد دیگری قرار گرفته است؛ یعنی التزامی که به تعهدهای اصلی عقدی دیگری ضمیمه شده و حدود و شرایط آن تعهدها را کامل یا دگرگون ساخته است.^۳ در حالی که در قرارداد آفست (در فرض ما یک قرارداد واحد)، اعمال جبرانی ممکن است هیچ ارتباطی (به نحو تکمیل‌کننده یا دگرگون‌کننده) 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. بنابراین، آن

1 . Hiscock, Koh, and D. Allan, Countertrade: The problem of Linkage, in International Chamber of Commerce, "Countertrade: Offset Contracts", N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989, pp. 103-105.

2 . Duval, Claude, Regulatory and Contractual Aspects of a Countertrade Agreement, in International Chamber of Commerce, "Countertrade: Offset Contracts", N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989, pp. 18-20.

۳ . کاتوزیان، پیشین، ص. ۱۲۴.

همبستگی که میان تعهدات هر یک از طرفین با تعهدات اصلی طرف دیگر به وجود می‌آید (در فرض ما همبستگی میان تعهد فروش صادرکننده و تعهد پرداخت قیمت خریدار)، بین شرط ضمن عقد و تعهدات طرف‌های 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.^۱

با توجه به اینکه معامله آفست، نظر به تجربه طولانی مدت در زمینه انعقاد و کارکردهای آن، برای دو طرف شناخته شده است، واردکننده به 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 پرداخت سرباز زند، چرا که در قصد مشترک طرفین، این اعمال به عنوان 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؛ یعنی طرفین خواسته‌اند که در عالم واقع، هم یک خرید 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 و بنابراین همبستگی مذکور (بین تعهد های اصلی عقد) میان تعهد خرید و پرداخت واردکننده و تعهدات جبرانی صادرکننده به وجود آمده است.

بدین ترتیب 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 می‌گردد. بدین ترتیب نمی‌توان گفت که با یک قرارداد بیع (صادرات) مواجهیم که شروطی (تعهدات و اعمال جبرانی) ضمن آن گنجانده شده است چون تعهدات جبرانی از قبیل تعهدات اصلی و نه شروط ضمن عقد معامله آفست است.

۱. شهیدی، مهدی، شروط ضمن عقد، چاپ اول، تهران، انتشارات مجد، ۱۳۸۶، ص. ۲۵.

برخی از قراردادهای هستند که ظاهراً با یکی از عقود معین قابل تطبیق هستند ولی وقتی مفاد آنها لحاظ می‌شود، مشخص می‌گردد که ماهیت این قراردادها واقعاً جدا هستند. مثلاً قرارداد اجاره به شرط تملیک که به عنوان یک روش تأمین مالی امروزه در دنیا از اهمیت بسیاری برخوردار است، نمی‌توان گفت که این قرارداد یک اجاره است که در آن شرط تملیک گنجانده شده است. نحوه و اهمیت این شرط به نحوی است که به این قرارداد یک ماهیت مستقل بخشیده و آن را از اجاره حاوی یک شرط ساده جدا کرده است و بنابراین، نمی‌توان مقررات اجاره و شروط ضمن عقد را بر آن حاکم دانست. بر این اساس است که برخی این قراردادها را علی‌رغم ظاهر آن به فروش اقساطی تعبیر کرده‌اند.

در قراردادهای آفست نیز آن قدر شرط تعهدات جبرانی از اهمیت برخوردار است و این تعهدات متقابل به این قراردادها ماهیت جداگانه‌ای اعطاء می‌کند که نمی‌توان آنها را عقد بیعی تلقی کرد که حاوی شروطی است. این تصور باعث گمراهی خواهد شد، زیرا نتیجه آن اعمال مقررات بیع و شروط ضمن عقد بر این نوع قراردادها است که ماهیتی مستقل از بیع دارند و تابع شرایط خاص خود هستند.

با این ملاحظات و با مقایسه و جستجوی شباهت‌های این معامله با عقود معین روشن می‌شود که قرارداد های تشکیل‌دهنده معامله آفست ماهیت ویژه‌ای به آن بخشیده‌اند که در قالب عقود معین فقهی (به استثناء عقد صلح که شکل خاصی ندارد) نمی‌گنجد و تابع ماده ۱۰ قانون مدنی و به علت عدم وجود موانع صحت از جمله مخالفت با قانون و نظم عمومی و مطابق اصول حاکمیت اراده و آزادی قراردادی صحیح است.

حتی اگر معامله آفست مشتمل بر دوسند مجزا (قرارداد صادرات و قرارداد آفست) باشد، باز هم تعهدات جبرانی صادرکننده و تعهد خرید واردکننده، متقابلاً به هم مرتبط و وابسته‌اند، زیرا این دو سند حاصل یک دوره مذاکرات واحدند و قصدهای طرفین به مشروط و وابسته بودن آنها به یکدیگر تعلق گرفته است. این نکته در موردی که تنها یک قرارداد واحد همه تعهدات طرفین معامله آفست را در بر می‌گیرد بسیار واضح‌تر است. در این صورت، وابستگی متقابل کاملی میان تعهد خرید واردکننده و تعهدات جبرانی صادرکننده ایجاد می‌گردد 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 فورس‌ماژور 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 شده‌است. 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 و هرگونه تفکیک و مرزبندی این تعهدات خلاف قصد مشترک طرفین قرارداد است. با این همه، می‌توان با درج ضمانت‌اجراهایی که به طور غیرمشروط، در صورت عدم اجرای تعهدات، در مورد طرف ناقض، آزاد و اجرا می‌شود ریسک عدم اجرا را به حداقل رساند. همچنین طرفین می‌توانند تعهدات خود را بطور متناظر انجام دهند؛ بدین معنی که خریدار اقساط قیمت صادرات را به تدریج و به‌ازای اجرای تدریجی هر بخشی از تعهدات جبرانی تادیه کند.

نتیجه

در این مجال اندک کوشیدیم تا ضمن معرفی قراردادهای آفست، تحلیلی حقوقی از ساختار این نوع قراردادها به دست دهیم؛ در مورد ساختار معامله آفست، پس از ذکر انواع رویکردهای ممکن در این زمینه گفتیم که معمولاً رویکرد قراردادهای مجزا بر رویکرد قرارداد واحد ترجیح داده می‌شود چون اولاً، با نگرش بنگاه‌های تضمین اعتبارات سازگار است؛ ثانیاً، نسبت به اجرای مندرجات قراردادی انعطاف‌پذیری بیشتری دارد؛ ثالثاً، در مورد انجام تعهدات جبرانی توسط شخص ثالث، محرمانگی تعهدات قرارداد اصلی حفظ می‌شود. رابعاً، طرفین معامله آفست می‌توانند روابط موجود میان دو مجموعه تعهدات را مطابق قصد مشترکشان تنظیم کنند.

با تحلیل انجام‌شده، به این نتیجه رسیدیم که 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 ایفای تعهد پرداخت شانه خالی کند و در برخی موارد عقد منفسخ و منحل شده تلقی می‌گردد.

همچنین با تحلیل حقوقی قراردادها و تعهدات تشکیل‌دهنده معامله آفست بر مبنای اصول و قواعد حقوق ایران و بررسی فرضیه بیع بودن این معامله به این نتیجه رسیدیم که قراردادهای تشکیل‌دهنده معامله آفست ماهیت ویژه‌ای به آن بخشیده‌اند که در قالب بیع و سایر عقود معین فقهی (غیر از عقد صلح) نمی‌گنجد و ماهیت جدیدی است که تابع ماده ۱۰ قانون مدنی و به علت عدم وجود موانع صحت از جمله مخالفت با قانون و نظم عمومی در آن، و مطابق اصول حاکمیت اراده و آزادی قراردادی صحیح است. از آنجا که در نظام‌های حقوقی گوناگون قراردادهای آفست به عنوان عقود معین شناسایی نشده‌اند، طبیعتاً این قراردادها تابع اصول و ضوابط کلی حقوق قراردادها هستند. این امر به دو نکته اساسی اشاره دارد: اول این که طرفین باید تلاش کنند که مسائل مهم قراردادی خود را در متن قرارداد پیش‌بینی کنند. بدین جهت قراردادهای آفست قراردادهای مفصلی هستند که تمام مسائل و جزئیات مورد نظر در آن مطرح شده است که به موجب اصل آزادی قراردادی و اصل لزوم قراردادها بین طرفین لازم‌الاجرا هستند. دوم این که چنانچه طرفین نسبت به پیش‌بینی اموری در قرارداد خود غفلت کرده باشند و نیاز باشد که موضوع بر اساس قانون حاکم حل‌وفصل شود، در این صورت باید ابتدا ماهیت قرارداد مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و با توجه به قصد طرفین و عرف حاکم بر این نوع قراردادها حکم مسأله معلوم گردد. بی‌اعتنایی به قصد

طرفین و عرف و رویه موجود در این نوع قراردادها و تلاش برای اعمال مقررات یک عقد معین می‌تواند عملاً به تبعات ناخوشایندی منجر شود و تعادل بین حقوق و تکالیف طرفین را به نحو غیرمنصفانه‌ای مختل نماید.

فهرست منابع

- شهیدی، مهدی، **شروط ضمن عقد**، چاپ اول، تهران، انتشارات مجد، ۱۳۸۶.
- شیروی، عبدالحسین، «**انواع روش‌های قراردادی تجارت متقابل**»، اندیشه‌های حقوقی، شماره ۷، ۱۳۸۳.
- شیروی، عبدالحسین، **حقوق تجارت بین‌الملل**، چاپ دوم، تهران، انتشارات سمت، ۱۳۹۰.
- کاتوزیان، ناصر، **قواعد عمومی قراردادها**، جلد ۳، چاپ چهارم، تهران، شرکت سهامی انتشار با همکاری شرکت بهمن برنا، ۱۳۸۳.
- کاتوزیان، ناصر، **قواعد عمومی قراردادها**، جلد ۱، چاپ هفتم، تهران، انتشار با همکاری بهمن برنا، ۱۳۸۳.
- کامیار، محمدرضا، **گزیده آراء دیوان لاهه (دیوان داوری دعاوی ایران - آمریکا)**، جلد ۱، به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیکفر، چاپ اول، تهران، انتشارات ققنوس، ۱۳۷۸.
- کامیار، محمدرضا، **گزیده آراء دیوان لاهه (دیوان داوری دعاوی ایران - آمریکا)**، جلد ۲، به اهتمام احمد مظفری و مهدی نیکفر، چاپ اول، تهران، انتشارات ققنوس، ۱۳۷۹.
- Al-Suwaidi, Ahmed, "**Countertrade and the Arab World: Comparative View**", Arab Law Quarterly, Vol. 8, No. 4, 1993.
- 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>.
- Brauer, J. 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 J. Zysman, "**Counter-trade, Offsets, and Buybacks**", California Management Review, Vol. 28, 1991.
- Duval, Claude, "**Regulatory and Contractual Aspects of a Countertrade Agreement**", in: "Countertrade: Offset Contracts", International Chamber of Commerce, N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989
- Francis, Dick, **The Countertrade Handbook**, Cambridge, New York: Quorum Books, 1987.
- General Accounting Office, **U.S Contractors Employ Diverse Activities to Meet Offset Obligations**, GAO/NSIAD-99-35, December 1998.
- Hammond, Grant T., "**Countertrade, Offsets, and Barter in International Economy**", Cengage Learning, London, 1990.
- Hiscock, Koh, and D. Allan, "**Countertrade: The problem of Linkage**", in International Chamber of Commerce, "Countertrade: Offset Contracts", N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989
- Jones, William E, **The Value of Military Industrial Offset**, the DISAM journal, winter 2001-2002h.
- Mann, Paul, "**Global Arms Exports Continue Decline**", Aviation Week & Space Technology, May 18, 1998.
- Martin, Stephen, Economics of Offsets: Defense Procurement and Countertrade, Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 1996.
- Murat, Sumer and Jason Chuah, "**Emerging Legal Challenges for Countertrade Techniques**", in: International Trade, Int.T.L.R, 2007.
- Plottier, Sandra, "**Technology Transfer And offset Operation**", in: Countertrade and Offset, International Chamber of Commerce, N.440/7(E), ICC PUBLISHING S.A., 1989.
- Rajski, J, "**Some Legal Aspect of International Compensation Trade**", the International and Comparative Law Quarterly, Vol. 35, No.1. 1986.
- 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.
 - Sk **Öz, Elizabeth** "**Evaluating Defense Offsets: the Experience in Finland and Sweden**", in: Brauer, J. and J.P.Dunne (eds.), Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy, and Cases in Arms Trade Offsets, London, Routledge, 2004.
 - Söls, Alberto, "**Logistics and Industrial Co-Operation (Offsets): the Perfect Link**", Logistics, Spectrum, Vol. 34, No. 3, 2000.
 - Udis, B., and K.E. Maskus, "**Offsets as Industrial Policy: Lessons from Aerospace**", Defense Economics, Vol. 2, No.2, 1991.
 - 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 Colledge Review, Vol. XLVIII, No.2, spring 1995.