



The Legal Nature of Military Sales Contracts between Iran and the United States

Mohammad Omidifard¹ | Seyed Yaser, Ziyae²

1. Ph.D. Student in International Law, Islamic Azad University, Gom Branch, Gom, Iran. Email: omidifard60mo@gmail.com
2. Corresponding Author; Associate Prof., Department of International Law, Faculty of Law, Gom University, Gom, Iran. Email: yaserziaee@gmail.com

Article Info	Abstract
<p>Paper Research: Research Article</p> <p>Received: 2022/09/22</p> <p>Received in revised from: 2022/11/17</p> <p>Accepted: 2023/01/26</p> <p>Published online: -----</p> <p>Keywords: <i>Arms and military equipment contracts, Iran and United States military contracts, treaty, private contracts, public powers.</i></p>	<p>After <i>coup d'etat</i> of 1953 in Iran, Iran's relations with the United States entered a new phase and continued until the Shah's departure from Iran on 9th Jan. 1979, and perhaps shortly thereafter that. Meanwhile, many contracts were signed to buy and sell military items between the two countries. But with the end of friendly relations between the two countries and the subsequent signature of Algiers Accords and the establishment of Iran-United States Claims Tribunal, allegations of breach of these contracts formed the basis for a case filed by Iran in the tribunal which is still pending. Given the lack of governing law in these contracts, it is important to determine their governing law which is subject to determination of their legal nature. Thus, this paper seeks to determine legal nature of arms and military equipment contracts between the United States and Iran by conducting analytical research. Given the five reasons that are a strong sign of the existence of treaty elements in these contract, it can be concluded that the contracts in question are in fact treaty under the in the sense of Vienna Convention on the Law of treaties.</p>
<p>How To Cite</p>	<p>Omidifard, Mohammad; Ziyae, Seyed Yaser (2022) The Legal Nature of Military Sales Contracts between Iran and the United States. <i>Public Law Studies Quarterly</i>, -- (--), 1-21. DOI: https://doi.com/10.22059/JPLSQ.2021.310063.2569</p>
<p>DOI</p>	<p>10.22059/JPLSQ.2021.310063.2569</p>
<p>Publisher</p>	<p>University of Tehran Press.</p>





انتشارات دانشگاه تهران

فصلنامه

مطالعات حقوق عمومی

شاپا الکترونیکی: ۸۱۳۹-۲۴۲۳

Homepage: <https://jpls.ut.ac.ir/>

ماهیت حقوقی قراردادهای فروش تسلیحات بین ایران و آمریکا

محمد امیدی فرد^۱ | سید یاسر ضیایی^۲ ✉

۱. دانشجوی دکتری حقوق بین الملل، دانشگاه آزاد اسلامی واحد قم، قم، ایران. رایانامه: omidifard60mo@gmail.com
 ۲. نویسنده مسئول؛ دانشیار گروه حقوق بین الملل، دانشکده حقوق، دانشگاه قم، قم، ایران. رایانامه: yaserziaee@gmail.com

اطلاعات مقاله	چکیده
<p>نوع مقاله: پژوهشی</p> <p>تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۶/۳۱</p> <p>تاریخ بازنگری: ۱۴۰۱/۰۸/۲۶</p> <p>تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۱۱/۰۶</p> <p>تاریخ انتشار برخط: -----</p> <p>کلیدواژه‌ها: قراردادهای فروش تسلیحات و تجهیزات نظامی، قراردادهای نظامی ایران و ایالات متحده، قراردادهای خصوصی، معاهده.</p>	<p>روابط ایران و ایالات متحده با کودتای ۱۹۵۳ (۲۸ مرداد ۱۳۳۲) وارد فصل جدیدی شد و تا رفتن شاه از ایران یعنی ۲۶ دی ماه ۱۳۵۷ و مدتی پس از آن ادامه پیدا کرد. در این بین، قراردادهای زیادی به منظور خرید و فروش اقلام نظامی بین دو کشور امضا شد. با خاتمه روابط دوستانه دو کشور و پیرو آن امضای بیانیه‌های الجزایر و تشکیل دیوان داوری دعاوی ایران و آمریکا، ادعای نقض این قراردادها از سوی ایالات متحده مبنای طرح دعوا از سوی ایران علیه آمریکا در دیوان یادشده قرار گرفت که اکنون در حال رسیدگی است. با عنایت به عدم تصریح قانون حاکم در این قراردادها، تعیین قانون حاکم بر آنها از اهمیت بسزایی برخوردار است. تعیین ماهیت حقوقی این قراردادها از عوامل مهم در احراز قانون حاکم بر آنهاست. بر همین اساس، در این مقاله با اتکا به روش توصیفی و تحلیلی به دنبال پاسخ به این پرسش اساسی هستیم که ماهیت حقوقی قراردادهای فروش نظامی منعقد شده بین ایالات متحده و ایران چیست؟ با عنایت به وجود عناصر معاهده در این قراردادها، می توان گفت که قراردادهای مورد بحث در واقع معاهده در معنی مدنظر کنوانسیون حقوق معاهدات هستند.</p>
استناد	<p>امیدی فرد، محمد؛ ضیایی، سید یاسر (۱۴۰۱). ماهیت حقوقی قراردادهای فروش تسلیحات بین ایران و آمریکا. <i>مطالعات حقوق عمومی</i>، --(--)، ۲۱-۱. DOI: https://doi.com/10.22059/JPLSQ.2021.310063.2569</p>
DOI	10.22059/JPLSQ.2021.310063.2569
ناشر	<p>مؤسسه انتشارات دانشگاه تهران.</p> 

۱. مقدمه

حل و فصل اختلافات ناشی از قراردادهای دارای عنصر خارجی مستلزم تعیین قانون حاکم است و در اغلب موارد بدون تعیین این قانون حل اختلاف به لحاظ حقوقی غیرممکن است، زیرا مسائل مهمی از جمله تفسیر قرارداد و تعیین تبعات و آثار ناشی از عدم اجرا یا اجرای ناقص قرارداد و مسئولیت ناشی از آن با این موضوع ارتباط تنگاتنگ دارد. به همین سبب تعیین قانون حاکم بر قرارداد در حل و فصل اختلافات ناشی از قراردادهای دارای عنصر خارجی از گام‌های مهم در فیصله اختلاف است. قانون حاکم بر قرارداد را باید در مقررات صریح آن جست‌وجو کرد، ولی در مواردی که قانون حاکم در قرارداد پیش‌بینی نمی‌شود و قضات یا داوران بین‌المللی با توسل به روش‌های خاص احراز قانون حاکم آن را تعیین و بر حل و فصل اختلاف اعمال می‌کنند (انصاری، ۱۳۹۵: ۵۲-۸۲).

قراردادهایی نیز که به منظور خرید و فروش کالاها و خدمات نظامی منعقد می‌شوند، از این قاعده کلی مستثنا نیستند. با این حال، ماهیت طرفین و موضوع این قراردادها به نحوی است که نمی‌توان آنها را قرارداد تجاری صرف تلقی کرد که بین اشخاص خصوصی منعقد می‌شود. این موضوع از مباحث چالش‌برانگیز در ادعاهای ۲ و ۳ پرونده ب ۱ است^۱ که هم‌اکنون در دیوان دآوری دعاوی ایران آمریکا در حال رسیدگی است. بر همین اساس در این مقاله به دنبال پاسخگویی به این پرسش اساسی هستیم که ماهیت قراردادهای نظامی منعقد بین ایران و آمریکا که فاقد مقرره ناظر بر قانون حاکم بر قرارداد هستند، چیست؟

با عنایت به نظریاتی که در مورد قراردادهای دارای عنصر خارجی فاقد مقرره ناظر بر تعیین قانون حاکم مطرح شده (باوت، ۱۳۷۲: ۴۰۰-۴۰۸)، به اجمال می‌توان سه نظر مختلف را در مورد ماهیت آنها مطرح کرد: نخست نظریه قرارداد مستقل که به دلیل عدم تصریح در متن قرارداد، تابع مقررات خود هستند؛ دوم، نظریه قرارداد بین‌المللی شده، یعنی قراردادهایی که فاقد یکی از ویژگی‌های بنیادین تعریف معاهده است، اما اثری از معاهدات بین‌المللی (مانند شرط دآوری بین‌المللی و شرط ثبات) را از خود نشان می‌دهد. این نظریه بیشتر در مورد قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی اعمال می‌شود که یکی از طرفین قرارداد، بازیگر غیردولتی است و سوم نظری که در این مقاله مطرح و از آن دفاع می‌شود. به موجب این نظریه با عنایت به ویژگی‌های منحصربه‌فرد قراردادهای فروش تسلیحات نظامی این قراردادها را باید معاهده بین‌المللی قلمداد کرد، زیرا این قبیل قراردادها در جهت تضمین منافع یا اجرای سیاست‌های خارجی و داخلی دو کشور دارای حاکمیت منعقد می‌شوند و موضوع آنها نیز خارج از حیطه صلاحیت اشخاص خصوصی است.

این مقاله با اتکا به روش توصیفی-تحلیلی درصدد پاسخ به پرسش مطروحه برآمده و مطالب آن در

۱. هرچند در ادامه اشاره کوتاهی به پرونده ب ۱ و ادعاهای ۲ و ۳ آن خواهد شد، برای کسب اطلاعات مختصر در خصوص ماهیت این دعاوی و تاریخچه رسیدگی به آن ر.ک: IUSCT, 1986; Case B1, Doc. 458: 12-35.

چهار بند تنظیم شده است. بند اول آن به‌اجمال به سابقه موضوعی مختصر پرونده ب ۱ مطرح در دیوان دعاوی ایران و آمریکا و وضعیت فعلی آن پرداخته که بر مبنای قراردادهای فروش تسلیحات در این دیوان مطرح شده‌اند. بند دوم، به بیان مواضع ایران و آمریکا در مورد ماهیت قراردادهای فروش نظامی اختصاص داده شده است. بند سوم، با توسل به دکترین حقوقی در تلاش برای تبیین چارچوب نظری لازم برای تعیین ماهیت قراردادهای فروش نظامی است و در نهایت بند چهارم با عنایت به ویژگی‌ها و عناصر خاص قراردادهای فروش نظامی منعقد بین ایالات متحده و ایران با بر شمردن دلایلی ماهیت این قراردادها را بررسی کرده و به نتیجه نزدیک به واقعیت دست یافته است.

۲. مختصری از سابقه موضوعی پرونده ب ۱

پس از جنگ دوم جهانی روابط ایران با ایالات متحده با کودتای ۱۹۵۳ (۲۸ مرداد ۱۳۳۲) با اسم رمز «عملیات آژاکس» وارد فصل جدیدی شد و تا رفتن شاه از ایران یعنی ۱۶ ژانویه ۱۹۷۹ (۲۶ دی‌ماه ۱۳۵۷) ادامه پیدا کرد (Evans, 2011: 378). در نگاه کلان، چند موافقت‌نامه در بعد نظامی^۱ و یک موافقت‌نامه در بعد غیرنظامی^۲ مبنای حقوقی این رابطه را فراهم آورده بود (پیران، ۱۳۹۳: ۹۹).

اتحاد نظامی دو کشور و ارائه تسلیحات از سوی ایالات متحده به ایران بلافاصله پس از به قدرت رسیدن شاه یعنی پس از کودتا شروع شد و در ابتدا به‌صورت اعطای کمک‌های نظامی از سوی ایالات متحده به ایران بود که از اوایل دهه ۵۰ تا سال ۱۹۶۴ در قالب برنامه‌های کمک‌های نظامی خارجی ادامه پیدا کرد. پس از این دوران ایران به‌عنوان خریدار تسلیحات و تجهیزات نظامی ایالات متحده در برنامه «فروش‌های نظامی خارجی»^۳ ایالات متحده شرکت کرد. مشارکت ایران در این برنامه به‌منظور خرید تسلیحات نظامی همزمان با افزایش درآمد ایران از محل فروش نفت خام آغاز و با افزایش چشمگیر قیمت آن در دهه ۱۹۷۰ از نظر حجم به نقطه اوج خود نزدیک شد. تمامی خریدهای نظامی بین دو دولت در قالب برنامه فروش‌های نظامی و به‌واسطه موافقت‌نامه‌ها یا ترتیبات قراردادی منعقد بین دو دولت موسوم به «نامه‌های ایجاب و قبول»^۴ (از این پس «قراردادهای فروش نظامی») انجام می‌گرفت.

1. See: Agreement relating to a Military Mission in Iran, signed on, 6 October 1947 in Tehran, UNTS, No 170.
2. See: Treaty of Amity, Economic Relations, and Consular Rights, Signed at Tehran, on 15 August 1955, UNTS, Vol. 284.
3. Foreign Military Sales (FMS) is the U.S. Government's program for transferring defense articles, services, and training to our international partners and international organizations. See: [https://www.dsca.mil/resources/faq#:~:text=Foreign%20Military%20Sales%20\(FMS\)%20is,at%200no%20cost%20to%20taxpayers](https://www.dsca.mil/resources/faq#:~:text=Foreign%20Military%20Sales%20(FMS)%20is,at%200no%20cost%20to%20taxpayers) (Last visited 13 August 2020).
4. The Letter of Offer and Acceptance (LOA) is the government-to-government agreement that identifies the defense articles and services the USG proposes to sell. See:

ایران تا سال ۱۹۷۸ تقریباً ۲۸۰۰ فقره قرارداد فروش نظامی جداگانه به منظور خرید سلاح و خدمات نظامی مربوطه به ارزش ۲۰ میلیارد دلار با ایالات متحده امضا کرد.

در بحبوحه وقایع منجر به تغییر رژیم در ایران قسمت عمده این قراردادها یا به بیان بهتر ستون فقرات برنامه نظامی ایران با امضای سندی با عنوان تفاهم‌نامه^۳ فوریه ۱۹۷۹ بازنگری شد و در عمل متوقف شد. با تغییر رژیم در ایران در سال ۱۳۵۷ روابط دو کشور رو به سردی گذاشت و با رخ دادن وقایع ۱۳ آبان ۱۳۵۸ و حادثه طمس قطع شد و در نتیجه ایالات متحده به تعهدات مندرج در تفاهم‌نامه مذکور عمل نکرد. به دنبال بحران سفارت و «بیانیه‌های الجزایر»^۲ مشتمل بر چندین سند از جمله بیانیه عمومی و بیانیه حل و فصل اختلافات امضا، دیوان داوری دعاوی-ایران و آمریکا (از این پس «دیوان» یا «دیوان داوری») تأسیس و پرونده‌های مختلفی از جمله دعاوی اتباع آمریکایی علیه ایران و دعاوی دو کشور علیه یکدیگر در آن مطرح شد (احمدی واستانی و عبدالغنی، ۱۳۶۳: ۵؛ مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری، ۱۳۶۳: ۲۳۵-۲۸۹؛ مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری، ۱۳۶۴: ۲۴۵-۳۰۷؛ مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری، ۱۳۶۴: ۲۰۹-۲۸۰). یکی از این پرونده‌ها موسوم به خریدهای نظامی یا پرونده ب ۱ مشتمل بر شش ادعای جداگانه و یک فقره دعاوی متقابل است.

پس از تغییر رژیم سیاسی در ایران، مبلغ ۵ میلیون دلار جدای از پرداخت‌هایی که براساس قراردادهای فروش نظامی منعقد در زمان رژیم سابق انجام شده بود، به طور نقدی در نوامبر ۱۹۷۹ به منظور دریافت قطعات یدکی ادوات نظامی به آمریکا پرداخت شد، ولی آمریکا به این تعهد خود عمل نکرد که زمینه‌ساز ادعای ۱ پرونده ب ۱ شد (IUSCT, 1981, Case B1, Doc. 1: 7). دو دولت ایران و ایالات متحده در ۳ نوامبر ۱۹۸۹ تصمیم به مصالحه در این دعوا گرفتند و موافقت‌نامه‌ای را در این خصوص امضا کردند و وفق ماده ۳۴ قواعد دیوان درخواست مشترکی در ۱۳ نوامبر ۱۹۸۹ برای صدور رأی بر مبنای این موافقت‌نامه تقدیم دیوان کردند. دیوان داوری اقدام به صدور رأی جزئی براساس موارد مورد توافق دو دولت کرد و به این ترتیب با محکومیت ایالات متحده به

<https://www.dsca.mil/foreign-customer-guide/letter-offer-and-acceptance-loa#:~:text=As%20mentioned%20earlier%2C%20the%20LOA,requirements%20identified%20in%20your%20LOR> (Last visited 13 August 2020).

1. See: 36. Memorandum of understanding concerning the revisions of Foreign Military Sales (FMS) letters of offer and acceptance, UNTS, Vol. 1168. Electronic copy is available at: <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%201168/volume-1168-I-18582-English.pdf> (last visited 2 December 2018).

۲. ماجرای گروگان‌گیری در آبان‌ماه ۱۳۵۸، بی‌سابقه و منحصر به فرد بود و یک بحران سیاسی - حقوقی عمیق در سطح داخلی و بین‌المللی به دنبال آورد. بیانیه‌های الجزایر در واقع ابزار و قالب حقوقی است که دولت‌های ایران و آمریکا برای حل این بحران سیاسی - حقوقی و سایر اختلافات از جمله لغو مسدودیت دارایی‌های ایران به کار گرفتند (محبی، ۱۳۷۷: ۵).

پرداخت ۷،۸۰۰،۰۰۰ دلار به ایران این ادعای پروندهٔ ب ۱ فیصله پیدا کرد (IUSCT, 1989, Case (B1, Doc. 724 paras 1-8).

ادعای ۴ مربوط به اختلاف دو دولت ایران و ایالات متحده در خصوص بازگرداندن اقلامی بود که پیش از انقلاب اسلامی برای تعمیرات و بهسازی به ایالات متحده ارسال شده بودند یا اقلامی است که به منظور انجام آموزش‌های عملی در خاک ایالات متحده باقی مانده بودند. پس از تبادل لوابیح و استماع دفاعیات طرفین دیوان اقدام به صدور رأی جزئی در مورد ادعای ۴ نمود. دیوان رأی خود را در ادعای چهارم به نفع ایران صادر و مقرر نمود تا ایالات متحده نسبت به پرداخت بهای اقلامی که از بازگرداندن آنها به ایران خودداری نموده بود، اقدام کند (IUSCT, 1991, Case B1, Doc. 860: para 10).

ادعای ۵ ایران در پروندهٔ ب ۱ به معایب نهفتهٔ بالگردهای تولید شرکت بل هلیکوپتر مربوط بود. در واقع ایران معتقد بود، ایرادات موجود در بالگردهای خریداری شده کارایی آنها را به میزان دوسوم کاهش داده است و بنابراین ایالات متحده باید دوسوم ارزش کل قراردادهای ایران بازگرداند. دیوان با صدور حکم جزئی^۳ و با عنایت به این نکته که قراردادهای فروش نظامی مبنای حقوقی برای طرح این ادعا را فراهم نمی‌کنند، این ادعا را رد کرد (IUSCT, 1988, Case B1, Doc. 593: para 36).

ادعای ۶ ادعایی است که ایران به منظور دریافت خسارت مطرح کرده است که مشتمل بر خسارت‌های مربوط به ادعاهای پنج‌گانهٔ مذکور است. البته براساس موافقت طرفین در ادعاهای یک و چهار امکان مطالبه خسارت مربوط به این بخش در ادامه روند رسیدگی در این پرونده وجود ندارد و رأی دیوان در ادعای ۵ نیز امکان رسیدگی به خسارات این ادعای جزئی را منتفی می‌سازد. ادعای متقابل به ادعای نقض تعهدات قراردادی در مورد امور حفاظت از اسناد و اقلام طبقه‌بندی‌شدهٔ ارتش ایالات متحده مربوط است که از سوی ایالات متحده در دیوان مطرح شده است (IUSCT, 2016, Case B1, Doc. 2888).

ادعاهای ۲ و ۳ ناشی از ۱۱۰۰ فقره از قراردادهای فروش نظامی است که در دیوان مطرح شده و رسیدگی به پروندهٔ مربوطه به‌رغم سپری شدن بیش از ۴۰ سال از زمان ثبت آن در دیوان هنوز ادامه دارد. در خصوص ماهیت این دو ادعا باید گفت ادعای ۲ پروندهٔ ب ۱ در ابتدا به‌صورت مطالبهٔ مازاد

1. Full text of the Award is available at: https://jsumundi.com/en/document/decision/en-the-islamic-republic-of-iran-v-the-united-states-of-america-partial-award-on-agreed-terms-claim-1-award-no-452-b1-ft-monday-12th-june-1989#decision_4023 (Last visited 14 August 2020).

2. Full text of the Award is available at: https://jsumundi.com/en/document/decision/en-the-islamic-republic-of-iran-v-the-united-states-of-america-partial-award-on-agreed-terms-claim-4-award-no-525-b1-ft-tuesday-12th-february-1991#decision_3970 (Last visited 14 August 2020).

3. Partial Award.

4. Full text of the Award is available at: <https://jsumundi.com/en/document/decision/en-the-islamic-republic-of-iran-v-the-united-states-of-america-partial-award-claim-5-award-no-370-b1-ft-thursday-16th-june-1988> (Last visited 14 August 2020).

پرداختی از صندوق امانی ایران به دولت ایالات متحده مطرح شد. به عبارت ساده‌تر در شکل اولیه این ادعای ایران مدعی بود که مبلغ مشخصی را از بابت خرید اقلام و خدمات از طریق برداشت از صندوق امانی ایران به ایالات متحده پرداخت کرده است، ولی در مقابل براساس صورت‌حساب‌هایی که تا تاریخ ژوئن ۱۹۷۹ دریافت کرده، میزان اقلام و خدمات ارائه‌شده به ایران مبلغی کمتر از مبلغ برداشت‌شده از صندوق امانی است. این در حالی است که به موجب تفاهم‌نامه مورخ ۳ فوریه ۱۹۷۹ دولت ایالات متحده متعهد به مسترد داشتن وجوه اضافی صندوق امانی به ایران شده بود. به دیگر سخن، براساس صورت‌حساب‌های ژوئن ۱۹۷۹ مقدار خدمات و اقلام تحویلی به ایران برابر با ۹/۵ میلیارد دلار بود. این در حالی بود که مبلغ کسرشده از صندوق امانی برابر با ۱۱/۳ میلیارد دلار بود. اختلاف این دو عدد نمایانگر ماهیت ادعای ۲ پرونده ب ۱ در بدو شکل‌گیری آن است. تفاوت این دو عدد یعنی ۱/۸ میلیارد در واقع مشتمل بر باقی‌مانده صندوق امانی به مبلغ ۶۰۰ میلیون دلار و مبالغی بود که از محل این صندوق جهت خرید اقلام و خدمات نظامی به پیمانکاران آمریکایی پرداخت شده بود.

ایالات متحده پس از طرح این ادعا مدعی شد که جمع مبلغ پرداخت‌شده از صندوق امانی ایران به موجب صورت‌حساب‌های پس از ژوئن ۱۹۷۹ در قبال اقلام و خدماتی که پیش از وقوع انقلاب به ایران تحویل شده است، برابر با ۱۱ میلیارد دلار است. در این زمینه ایالات متحده بر این عقیده است که مبلغ ۹/۵ میلیون دلار مربوط به هزینه اقلام و خدماتی است که تا ژوئن ۱۹۷۹ از صندوق امانی ایران برداشت شده است و در آن زمان هیچ چیز دیگری در صندوق امانی باقی نمانده و تمام وجوه موجود در این صندوق به‌درستی هزینه شده بود.^۱

ادعای ۳ پرونده ب ۱ مربوط به اقلام و خدماتی است که قیمت آنها از صندوق برداشت شده است، ولی به ایران تحویل نشده‌اند. بنا به ادعای ایران این کشور خدمات و اقلامی معادل با ۸/۱ میلیارد دلار را به صورت مقتضی دریافت کرده است، این در حالی است که در تاریخ طرح دعوا صورت‌حساب‌های ارائه‌شده به ایران معادل با ۹/۵ میلیارد دلار بود. اختلاف این دو رقم یعنی مبلغ ۱/۴ میلیارد دلار مجموع ادعای خواسته و ادعای ایران در ادعای ۳۱ پرونده ب ۱ را تشکیل می‌دهد. البته رقم اختلافی منحصر به هزینه‌ها یا قیمت اقلامی نیست که ایران ادعای عدم دریافت آنها را مطرح کرده است، بلکه در برخی موارد نیز اقلامی که ساخته شده و آماده تحویل بود، ولی مالکیت آنها به ایران انتقال نیافته بود نیز در این ادعا مطرح شده‌اند. افزون بر این، ایالات متحده مبالغ را به بهانه‌های مختلف از جمله هزینه نگهداری

1. Bridie McAsey, 2016, The Recent Settlement at the Iran-United States Claims Tribunal: Historical Context, Implications, and the Future – Part I, available at: http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2016/03/18/the-recent-settlement-at-the-iran-united-states-claims-tribunal-historical-context-implications-and-the-future-part-i/?doing_wp_cron=1597225313.7237000465393066406250 (Last seen 12 August 2020)

اقدام یا سایر هزینه‌ها از صندوق امانی برداشت کرده است که موضوع این ادعا هستند. در حال حاضر دو ادعای ۲ و ۳ توأمان به‌عنوان دعوای مالی واحد ناشی از قراردادهای فروش نظامی در حال رسیدگی در دیوان قرار دارند.^۱ رسیدگی به این دعوای مستلزم تعیین قانون حاکم است^۲ که ارتباط مستقیمی با ماهیت قراردادهای فروش نظامی دارد.

۳. اختلاف ایران و آمریکا در مورد ماهیت قراردادهای فروش نظامی

با عنایت به لوائحی که بین طرفین تبادل شده، یکی از موارد بحث‌برانگیز در این دعوا قانون حاکم بر قراردادهای فروش نظامی است، چراکه بسیاری از موضوعات مربوط به این قراردادها از جمله مسئولیت فسخ، قواعد تفسیر و... که تأثیر آنها بر نتیجهٔ رسیدگی غیرقابل کتمان است، مستلزم تعیین قانون حاکم بر این قراردادهاست که تابع اصول و فنون حقوقی خاص است. با این حال، آنچه پیش از توسل به این اصول و فنون حقوقی باید مورد توجه قرار گیرد، تعیین ماهیت حقوقی این قراردادهاست، زیرا برخلاف قراردادهای تجاری بین‌المللی معمولی، ویژگی طرفین به‌عنوان دولت و موضوع این قراردادها می‌تواند ماهیت آنها را به سمت معاهدات بین‌المللی سوق دهد. در این صورت دیگر نیازی به توسل به اصول و فنون متداول در امر تعیین قانون حاکم بر قراردادها بین‌المللی نیست و بی‌تردید، حقوق بین‌الملل حاکم بر این قراردادها خواهد بود.

در اختلاف مطروحه نزد دیوان داوری در مورد خریدهای نظامی ایران، ایالات متحده بر این باور است که تمامی قراردادهای فروش نظامی از جمله به‌دلیل اشاره به «قانون کنترل صادرات تسلیحات» در متن آنها تابع قانون داخلی ایالات متحده است و از این‌روی قانون ایالات متحده نیز بر آن حاکم است و تمامی قراردادهای فروش نظامی بین ایران و ایالات متحده باید وفق قوانین داخلی ایالات متحده تفسیر شوند (IUSCT, 2012, Case B1, Doc 2257: 258-280).

در مقابل ایران مدعی است که قراردادهای فروش نظامی در واقع تابع مقررات خود قرارداد هستند و باید براساس اصول مسلم تفسیر، تفسیر شوند (IUSCT, 2002, Case B1, Doc. 1726: 31-35). نباید از نظر دور داشت که دیوان داوری پیش از این، به قانون حاکم بر موضوع مطروحه عنایت داشته است. در یکی از پرونده‌های مطروحه دیوان در مقابل استدلال خواهان آمریکایی مبنی بر حاکم بودن قانون ایالات متحده بر موضوع اظهار می‌دارد:

«... این دیوان یک دیوان بین‌المللی است که به موجب عهدنامه تأسیس شده است و همان عهدنامه اشخاصی را که تبعهٔ ایالات متحده یا ایران نباشند از مراجعه به دیوان منع می‌کند. بنابراین، هرچند دیوان

۱. برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص ادعای های مختلف پروندهٔ ب ۱ ر.ک: عرب چادگانی، ۱۳۹۷: ۱۳۷-۱۹۶.

۲. در خصوص تعیین قانون حاکم بر قراردادهای فروش نظامی ر.ک: عرب چادگانی، ۱۳۹۹: ۱۶۴۳-۱۶۶۲.

می‌تواند حقوق داخلی را به‌عنوان نقطهٔ عزیمت برگزیند، اما بایستی به مقررات حقوق بین‌الملل دربارهٔ موضوع مطروحه نیز نظر داشته باشد» (دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری، ۱۳۹۴: ۳۲۷-۳۲۹).

افزون بر این دیوان داوری هنگام اعلام نظر در خصوص مسئولیت ایالات متحده در ادعای ۵ پروندهٔ ب ۱ اظهار می‌کند، فارغ از قانون قابل اعمال، ایالات متحده مسئولیتی از بابت موارد موضوع دعوا ندارد (IUSCT, 1988, Case B1, Doc. 593: para 25). مثال پیشین و این مثال حاکی از آن است که دیوان مایل به اعمال قانون داخلی یکی از دو کشور ایران و ایالات متحده به‌عنوان قانون حاکم بر اختلاف نیست و در مقابل به‌عنوان یک دیوان بین‌المللی مایل به اعمال حقوق بین‌الملل به‌عنوان قانون حاکم بر اختلاف مطروحه است (محبی، ۱۳۷۳: ۱۳۳-۱۶۰). این موضع دیوان با عنایت به مادهٔ ۵ بیانیهٔ حل‌وفصل اختلاف الجزایر که مقرر می‌دارد: «هیأت داوری اتخاذ تصمیم دربارهٔ تمام موارد را براساس رعایت قوانین انجام خواهد داد و مقررات حقوقی و اصول حقوق تجارت و حقوق بین‌الملل را به کار خواهد برد و در این مورد کاربردهای عرف بازرگانی، مفاد قرارداد و تغییرات اوضاع و احوال را در نظر خواهد گرفت»، اتخاذ شده که حوزهٔ صلاحیت دیوان جهت انتخاب قانون حاکم را وسعت بخشیده است. به این ترتیب، حتی پیش از بررسی چارچوب و دلایل نظری می‌توان بر این اعتقاد بود که رویکرد دیوان به قراردادهای فروش نظامی حاکی از اعتقاد این دیوان به برخورداری این قراردادها از ماهیت حقوقی بین‌المللی است.

با عنایت به اختلاف طرفین در مورد قانون حاکم بر قراردادهای موضوع دعوا و پیش از آن ماهیت این قراردادها که یکی از مسائل مهم پرونده را شکل می‌دهد، ضمن تحلیل آرای صادره از سایر محاکم بین‌المللی و همچنین رویهٔ این دیوان داوری در سایر پرونده‌ها در مورد ماهیت قراردادهای منعقد و قانون حاکم بر آنها، به دنبال پاسخ به این پرسش اساسی هستیم که ماهیت حقوقی قراردادهای فروش نظامی به‌ویژه ماهیت حقوقی قراردادهای فروش نظامی منعقد بین ایران و ایالات متحده چیست؟

۴. چارچوب نظری تعیین ماهیت قراردادهای فروش نظامی

قراردادهای دارای عنصر بین‌المللی را می‌توان به‌هنگام تعیین قانون حاکم تابع قانون داخلی کشور متبوع یکی از طرفین کرد؛ یا اینکه این قبیل قراردادها را تحت نظام حقوق فراملی منعقد نمود. بدین ترتیب در فرض اول قرارداد در واقع یک قرارداد داخلی قلمداد می‌شود، ولی در فرض دوم قرارداد مستقل از نظام حقوق داخلی و از این‌رو قراردادی فراملی قلمداد می‌شود که تابع نظام حقوقی فراملی است. ولی نباید این نکته را از نظر دور داشت که فارغ از عنوان، هر توافقی که بین دو کشور منعقد می‌شود، می‌تواند ویژگی بین‌المللی داشته باشد و با دارا بودن عناصر معاهده وصف معاهدهٔ بین‌المللی به خود بگیرد، به‌نحوی که آثار معاهدات بین‌المللی از جمله تفسیر براساس قواعد تفسیر معاهدات را بر آن مترتب شود. میان یک

قرارداد فراملی با قرارداد بین‌المللی شده تفاوت وجود دارد؛ اولی قراردادی است که تابع نظام حقوق فراملی است و دومی قراردادی است که عناصر معاهده بودن را ندارد، اما آثار معاهدات بر آن بار می‌شود و به نوعی شبه‌معاهده هستند، زیرا آن گونه که از ماده ۲ عهدنامه حقوق معاهدات وین برمی‌آید، عنوان یک سند تأثیری بر ماهیت آن ندارد (UNCLLOT, 1969: Art.2).

برخلاف ادعای ایالات متحده در خصوص حاکمیت قوانین ایالات متحده بر قراردادهای فروش نظامی که آنها را به نحوی قرارداد داخلی تابع حقوق داخلی ایالات متحده تبدیل می‌کند، باید به این نکته اشاره کرد که قوانین داخلی طرفین نقش چندانی در رویه قضایی دیوان ندارند (Crook, 1989: 297). افزون بر این یکی از قضات سرشناس آمریکایی دیوان بر این عقیده است که: «دیوان در موارد نادر به حقوق داخلی طرفین عنایت داشته است. این امر به دلیل عدم تمایل دیوان به ترجیح حقوق داخلی طرفین به حقوق داخلی طرف دیگر است» (Brower & Brueschke, 1989: 637).

به صورت کلی در مورد ماهیت قراردادهای فروش نظامی خارجی بین دو دولت دارای حاکمیت به اجمال می‌توان سه نظریه مختلف را مطرح کرد: نظریه قرارداد مستقل، نظریه قرارداد بین‌المللی شده و نظریه معاهده بین‌المللی. شاید این پرسش مطرح شود که به لحاظ حقوقی چه آثاری بر تفکیک و تمایز بین قراردادهای بین‌المللی شده و معاهده بین دو دولت وجود دارد. در پاسخ به نظر می‌رسد این تفاوت بیش از آنکه جنبه نظری داشته باشد، دارای فایده عملی است. با این توضیح که به طور معمول در صورت عدم تصریح به قانون حاکم در قرارداد، در فرض بروز اختلاف طرفین سعی دارند آن را تابع قانونی کنند که منافع آنها را بیشتر تأمین کند. در این صورت اگر در بدو امر مشخص شود که ماهیت قرارداد در واقع معاهده است، قانون حاکم بی‌شک حقوق بین‌الملل خواهد بود، ولی اثبات بین‌المللی شدن قرارداد و سوق دادن آن به سمتی دورتر از قلمرو قانون داخلی نسبتاً سخت‌تر خواهد بود.

براساس نظر اول، در صورتی که در یک قرارداد دارای عنصر بین‌المللی به قانون حاکم توجه نشود، آن قرارداد تابع مقررات خود خواهد بود. این نظریه به نظریه اصالت و استقلال قرارداد از نظام حقوقی خاص معروف است.^۱ براساس این نظریه هر قرارداد در واقع مناسب و حاکم بر خود است و می‌تواند بدون توسل به یک نظام حقوقی تمامی قوانین لازم برای تنظیم روابط طرفین را ارائه دهد (باوت، ۱۳۷۲: ۴۰۰)، لکن برخی قائل بر امکان استقلال قرارداد از نظام حقوقی خاصی نیستند و به صراحت این عقیده را ابراز کرده‌اند که «هر قرارداد ضرورتاً به قانون یک کشور وابسته است» (انصاری، ۱۳۹۵: ۵۲). براساس نظر دوم، یعنی نظری که قائل به بین‌المللی شدن قراردادهایی^۲ است که دولت با بیگانگان منعقد می‌کند، برخی از

1. The "Vacuum" theory
1. The Internationalization theory

قراردادهایی که با بیگانگان منعقد می‌شود، به اقتضای طبیعت خود جنبهٔ بین‌المللی دارند و از این رو مشمول حقوق بین‌الملل خواهند بود که یا جانشین قانون کشور قرارداد می‌شود یا آن را تکمیل می‌کند. این نظریه توسط دوپویی داور منفرد «تگزاکو و جمهوری عربی لیبی (تاپکو)» ابراز شده و طرفداران زیادی نیز دارد، البته از انتقاد نیز مصون نمانده است (Fatouros, 1980: 136). شایان ذکر اینکه، این نظریه در برخی آرای داوروری رد (Paulsson, 1984: 145) و در برخی دیگر نادیده گرفته شده است (Kuwait v. Aminoil, 1982: 976). افزون بر این قائلان به این نظریه عقیده دارند که درج شرط داوروری در قرارداد که آن را از حوزهٔ صلاحیت محاکم داخلی خارج می‌کند، می‌تواند به‌عنوان انتخاب ضمنی حقوق بین‌المللی تلقی گردد.

براساس نظریهٔ سوم، به‌عنوان نظر مختار، مبتنی بر بند نخست مادهٔ ۲ کنوانسیون حقوق معاهدات وین ۱۹۶۹، «معاهده» به معنای توافقی بین‌المللی است که میان دولت‌ها به‌صورت مکتوب منعقد می‌شود و حقوق بین‌الملل بر آن حاکم است، چه در یک یا دو یا چند سند مرتبط درج شده باشد و فارغ از نام خاصی که بدان داده می‌شود. کمیسیون حقوق بین‌الملل در شرح خود بر طرح پیش‌نویس مواد کنوانسیون حقوق معاهدات مورخ ۱۹۶۶ در خصوص اصطلاح «تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل» معتقد است که لزومی به درج عنصر «قصد» در عبارت «تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل» وجود ندارد، زیرا ضرورت ماهیت طرفین یک معاهده که دولت هستند، از یک سو و بی‌سابقه بودن و نامطلوب بودن امکان انتخاب بین حقوق داخلی و بین‌الملل برای دولت‌ها در حین انعقاد یک معاهده از سوی دیگر، کمیسیون را به این نتیجه رساند که صرف درج عبارت «تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل» دربردارندهٔ عنصر مفروض قصد دولت‌ها در انعقاد معاهده است؛ بدین معنا که حقوق بین‌الملل بر معاهده حاکم است. عبارت «تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل» به‌منظور ایجاد تمایز میان موافقت‌نامه‌های بین‌المللی که تحت حقوق بین‌الملل قرار می‌گیرند و سایر موافقت‌نامه‌هایی به‌کار می‌رود که به‌رغم انعقاد میان دو دولت، تحت حاکمیت قانون داخلی یکی از طرفین (یا با تراضی طرفین، تحت حاکمیت قانون داخلی دولتی دیگر) قرار می‌گیرد. کمیسیون این پرسش را که آیا درج عبارت «قصد ایجاد تعهد براساس حقوق بین‌الملل» باید به تعریف افزوده می‌شد یا خیر، به‌دقت بررسی کرد. برخی اعضای کمیسیون معتقد بودند که استفاده از این عبارت در عمل مطلوب نیست، زیرا درج این عبارت می‌تواند به این معنا باشد که دولت‌ها همواره این گزینه را در اختیار داشته‌اند تا میان حقوق بین‌الملل و داخلی به‌عنوان حقوق حاکم بر معاهده دست به انتخاب بزنند، درحالی‌که اغلب این گزینه برای طرفین معاهده وجود نداشته است. برخی دیگر معتقد بودند که در درجهٔ اول، ماهیت طرفین یک معاهده لزوماً توافقی بین دو دولت را تابع حقوق بین‌الملل قرار می‌دهد. کمیسیون به این نتیجه رسید که تا جایی که این به این مقوله ارتباط داشته باشد، عنصر قصد در عبارت «تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل» گنجانده شده است و چنین تصمیم گرفت که اشاره‌ای به عنصر

قصد در تعریف مزبور به عمل نیورد» (International Law Commission, 1966: 189). از طرف دیگر، مطابق با نظرهایی که در منابع معتبری که به شرح کنوانسیون حقوق معاهدات وین پرداخته‌اند، اصولاً حقوق بین‌الملل بر توافقنامه‌های میان دو دولت حاکم است و از منظر بسیاری از حقوقدانان و همچنین، رویه کشورهای، این امر مفروض است و در غیر این صورت، خلاف این فرض باید در موافقت‌نامه‌ی ذی‌ربط به‌طور صریح قید شود (Corten & Klein, 2011: 40-43; Dorr & Mark E., 2009: 91; Schmalenbach, 2012: 35-39). به‌طور مثال، در ماده ۱۲ موافقت‌نامه‌ی اعطای وام دولت دانمارک به ایران در سال ۱۹۶۷، به‌صورت مشخص قید شده است که «موافقت‌نامه‌ی حاضر و تمام حقوق و تعهدات ناشی از آن باید تحت حاکمیت قانون دانمارک قرار گیرد مگر اینکه به‌نحو دیگری در این موافقت‌نامه توافق شده باشد» (UN, 1967: 226).

نکته جالب‌تر اینکه «هرش لاتریاخت» در گزارش سال ۱۹۵۳ خود به کمیسیون حقوق بین‌الملل در خصوص پیش‌نویس حقوق معاهدات اظهار کرد که ضرورتاً نباید اشاره‌ی صریحی در تعریف معاهده به این نکته صورت بپذیرد که یک توافقنامه باید تحت حاکمیت حقوق بین‌الملل باشد. وی در ادامه معتقد است که برخی توافقنامه‌ها که به موضوعات معمول مانند اعطای وام، خرید غذا، تنظیم قیمت‌ها و اجاره یا خرید اموال منقول می‌پردازد، در قالب حقوق داخلی بررسی شده‌اند، اما در تحلیل نهایی، همه این موافقت‌نامه‌ها که تحت حقوق داخلی انعقاد یافتند، براساس حقوق بین‌الملل ارزیابی شده‌اند. در واقع، این نکته مهم نیست که تابعیت یک موافقت‌نامه از حقوق بین‌الملل آن را تحت قواعد حقوق بین‌الملل قرار دهد، بلکه کیفیت یک معاهده است که سبب می‌شود تا تحت حقوق بین‌الملل ارزیابی شود. بنابراین حتی اگر طرفین قید کنند که توافق مزبور تحت حقوق داخلی یکی از آنها قرار گیرد، باز هم حقوق بین‌الملل بر توافق مزبور حاکم است؛ چراکه حاکمیت ظاهری حقوق داخلی بر توافقنامه‌ی مزبور نیز ناشی از اراده‌ی دولت‌های طرف توافقنامه است» (Lauterpacht, 1953: 100). افزون بر این، در رویه‌ی دیوان بین‌المللی دادگستری این موضوع به رسمیت شناخته شده است که در صورت استناد یک طرف دعوا به قواعد داخلی خود در جهت توجیه اقدام خود که به نقض یک تعهد بین‌المللی منجر شده، در نهایت قانونی بودن یا نبودن آن اقدام براساس موازین مرتبط حقوق بین‌الملل انجام می‌گیرد (ICJ, 2001: paras 79-91; ICJ, 2010: para 65).

حال باید دید آیا این نظریه‌ها قابل انطباق بر قراردادهای فروش نظامی خارجی است یا خیر. در نگاه اول قراردادهای خریدهای نظامی ناظر بر خرید و فروش کالا و خدمات هستند، ولی نمی‌توان آنها را ترتیبات قراردادی تجاری معمولی داخلی دانست، زیرا نقش هریک از دو دولت در آنها نیز ماهیت تجاری معمولی نیست که خریدار و فروشنده عادی کالا و خدمات در معاملات تجاری دارند. همچنین این قراردادها فی‌مابین دولت و بازیگر خصوصی منعقد نمی‌شوند تا امکان توسل به نظریه‌ی قرارداد بین‌المللی شده فراهم شود. بنابراین به‌نظر نمی‌رسد دو نظریه‌ی اول بر قراردادهای فروش نظامی خارجی قابل اعمال

باشند. بدین ترتیب، باید به این نکته توجه نمود که ماهیت قراردادهای خرید اقلام نظامی به دلیل موضوع و طرفین آنها که کاملاً رنگ و بوی حاکمیتی دارد، به ماهیت معاهدات بین‌المللی نزدیک می‌شود که در حوزه نظریهٔ سوم قرار می‌گیرد. در ادامه به شرح مبسوط این دیدگاه در مورد ماهیت قرارداد فروش تسلیحات پرداخته می‌شود.

۵. ماهیت قراردادهای نظامی منعقد شده بین ایران و ایالات متحده

پس از بیان سابقهٔ انعقاد قراردادهای فروش نظامی بین ایران و ایالات متحده و آرا و نظرهای صاحب‌نظران در مورد این قبیل قراردادهای لازم است ابتدا به هدف ایران و ایالات متحده از برنامهٔ فروش نظامی خارجی و سپس تعیین ماهیت این قراردادها در سیاق روابط این دو دولت پرداخت.

هدف از برنامهٔ فروش نظامی خارجی تأمین اقلام حساس به منظور پیشبرد سیاست خارجی و منافع ایالات متحده و تأمین امنیت ملی ایران بود. این منافع به خوبی نشان‌دهندهٔ این است که این قراردادها را نمی‌توان قراردادهای تجاری بین‌المللی معمولی قلمداد کرد، چراکه میزان اهمیت سیاسی منافع دخیل در این قراردادها شایان توجه است. در تقویت این امر باید عنوان کرد حتی، نمایندهٔ ایالات متحده، آقای نورتون، در جلسات استماع موضوعات شکلی که در سال ۱۹۸۳ در دیوان داوری برگزار شد، به صراحت اظهار کرده است که معاملات موضوع این پرونده متمایز از قراردادهای تجاری معمولی است. وی در این باره اظهار می‌دارد:

«ما در خصوص خرید یک بطری شیر صحبت نمی‌کنیم. ما در مورد کامیون یا نفت یا سایر موضوعات معمولی که در این دیوان مطرح شده، صحبت نمی‌کنیم... بنابراین، مسائل سیاسی در این پرونده حکمفرما هستند» (IUSCT, 1983; Case B1, Doc 277: 93).

در تعیین ماهیت این قراردادها نیز باید به دلایل کلیدی ناظر بر انعقاد این قراردادها توجه کرد. دلیل اول ناظر بر ماهیت ذاتاً سیاسی و ماهیت حساس برنامهٔ فروش نظامی است که این امر به نوبهٔ خود گزینه‌ای بر ماهیت آنها به عنوان معاهدهٔ بین‌المللی است و نه ترتیبات قراردادی اعم از بین‌المللی یا داخلی. اگرچه این قراردادها ترتیبات قراردادی برای فروش کالا و خدمات هستند، در عین حال موافقت‌نامه‌های بین‌المللی محسوب می‌شوند که دو دولت دارای حاکمیت در مقام انجام اعمال حاکمیتی و نه تصدی در جهت اجرای سیاست‌های خارجی دو کشور به منظور فروش سلاح منعقد شده‌اند و بنابراین لزوماً حائز اهمیت سیاسی بالایی هستند که ارتباط نزدیکی با اهداف سیاست خارجی هر دو کشور دارند. انگیزه‌ها و علل انعقاد این قبیل قراردادها در واقع حفظ منافع عالی سیاسی و ملی طرفین در سطوح بسیار عالی و کلان آن است که تأمین و حفظ آنها از عهدهٔ قرارداد صرف خارج است و در واقع دو کشور معمولاً و قاعداً از طریق انعقاد معاهده آنها را تأمین و حفظ می‌کنند.

دلیل دوم این است که هر دو طرف این قراردادها دول دارای حاکمیت و تابع حقوق بین‌الملل هستند. به دیگر سخن، انعقاد این قراردادها مستلزم اتخاذ تصمیم سیاسی از سوی مقامات صلاحیت‌دار دو تابع حقوق بین‌الملل است. البته نباید از نظر دور داشت، دولت هم می‌تواند قرارداد تجاری منعقد کند، اما همان‌طور که اشاره شد، در جایی که دو دولت طرف یک قرارداد باشند، اساساً طبق حقوق بین‌الملل عمل می‌کنند و حاکمیت حقوق بین‌الملل بر آن قرارداد فرض می‌شود. به عبارت دیگر ماهیت قراردادهایی که در ردای حاکمیت منعقد می‌شود، به معاهده بیشتر سوق پیدا می‌کند. این موارد را می‌توان اماره‌ای قوی برای تقویت این فرضیه دانست که به هنگام انعقاد این قراردادها، فرض هر دو طرف بر این بوده است که حقوق بین‌الملل بر این ترتیبات حاکم است و دیگر نیازی به تصریح قانون حاکم در قرارداد نیست. این واقعیت که این قراردادها توسط عالی‌رتبه‌ترین مقامات رسمی نظامی ایران از سوی این کشور امضا می‌شده است، رسماً مورد تأیید آمریکا است. آمریکا در این مورد عیناً اظهار می‌دارد:

«ایران تا ۱۹۷۹ بیش از ۲۸۰۰ فقره قرارداد فروش منعقد کرده است که ارزش آنها به بیش از ۲۰ میلیارد دلار می‌رسد. هریک از این قراردادها که توسط عالی‌رتبه‌ترین مقامات رسمی نظامی ایران به امضا رسید...» (IUSCT, 1983; Case B1, Doc 277: 13).

دلیل سوم اینکه مقررات ناظر بر برنامه فروش نظامی خارجی (FMS)^۱ حاکی از لزوم اخذ مجوز از کنگره برای انعقاد قراردادهای تحت این برنامه است و صرفاً رئیس‌جمهور می‌توانست این قراردادها را فسخ کند. به این ترتیب با عنایت به میزان اهمیت منافع دخیل در این قراردادها و حساسیت موضوعات مطرح در این قراردادها می‌توان این ادعا را مطرح کرد که طرفین در حقیقت درصدد انعقاد نوعی معاهده بین‌المللی بوده‌اند. در سوی دیگر، این فقط مقامات عالی‌رتبه نظامی ایران نبودند که در تصمیم‌گیری در مورد انعقاد قرارداد نقش داشتند، بلکه خود شاه در این زمینه بسیار فعال بود و شخصاً در مورد امضای قراردادهای فروش نظامی و سفارش اقلام و خدمات تصمیماتی اتخاذ می‌کرد. بنابراین، عملکرد دو کشور بیانگر این است که این قرارداد معادل قرارداد معمول داخلی تلقی نشده، بلکه در حکم یک معاهده بین‌المللی تلقی شده است.

دلیل چهارم به اراده ضمنی بعدی طرفین قرارداد مربوط می‌شود. با این تفسیر که پس از انعقاد تفاهم‌نامه ۳ فوریه ۱۹۷۹ بسیاری از قراردادهای مزبور ذیل توافق جدید دو دولت ایران و ایالات متحده قرار گرفته‌اند که معاهده بودن آن هیچ‌گاه محل اختلاف و نزاع طرفین نبوده است؛ چه اینکه طرفین پذیرفته‌اند که پس از انعقاد تفاهم‌نامه، روابط جدید حقوقی را بنا به مقتضیات زمان بر این اساس قرار دهند و هرگونه جرح و تعدیلی در تحویل یا فروش اقلام نظامی به ایران یا به کشور یا نهادی دیگر با

1. Foreign Military Sales (FMS)

رضایت ایران و با رعایت منافع ایران صورت پذیرد. ضمن اینکه ایالات متحده تفاهم‌نامه را به‌عنوان یک معاهده در ملل متحده به ثبت رسانیده است.

دلیل پنجم اینکه با اینکه نگارش مادهٔ مربوط به انتخاب قانون حاکم در یک قرارداد امری به‌غایت ساده است، این کار انجام نشده است. به‌طور معمول چنین ماده‌ای را می‌توان در قالب چند کلمه انشا کرد، چرا با اینکه قراردادهای فروش نظامی حاوی نکات بسیار جزئی هستند، ولی هیچ اشاره‌ای به قانون حاکم ندارند؟ دلیل این عدم اشاره این است که انتظار می‌رود چنین قراردادهایی تابع حقوق بین‌الملل باشند و هیچ‌کس به‌صراحت خود را تابع حقوق داخلی طرف مقابل قرارداد نمی‌کند و اگر چنین قصدی داشتند، حتماً به‌صراحت به آن اشاره می‌کردند. با عنایت به این تفاسیر و تحلیل‌های انجام‌گرفته ماهیت این قراردادهای با ماهیت معاهدات بین‌المللی سازگارتر است تا ترتیبات قراردادی تجاری بین‌المللی که بین اشخاص خصوصی منعقد می‌شوند. از سوی دیگر، به‌رغم اینکه در متن این قراردادها اشاره‌ای به شرط داوری نشده، ولی توافق طرفین برای ارجاع اختلاف ناشی از این قراردادها به دیوان در قالب دعاوی بین دو دولت آشکارا حاکی از خارج کردن آنها از حوزهٔ صلاحیت محاکم داخلی و قرینه‌ای بر وجود این فرض است که طرفین آنها را معاهده تلقی کرده‌اند.

دلیل ششم انعقاد معاهده با موضوع تجاری پیش از انعقاد قراردادهای فروش نظامی بی‌سابقه نیست. انعقاد این نوع معاهدات پیش از انعقاد قراردادهای فروش نظامی حاکی از این واقعیت است که به‌صرف ناظر بودن یک موافقت‌نامه یا قرارداد منعقد شده بین دو کشور بر برخی موضوعات تجاری و شباهت آنها زیاد آنها به قراردادهای خصوصی تجاری مانع از اطلاق عنوان معاهده بر آنها نیست (Mann, 1995: 35). برای مثال موافقت‌نامهٔ بین بریتانیا و ترکیه در خصوص خرید برخی از کشتی‌های ناوگان احتیاطی بریتانیا^۱ معاهده قلمداد شده و در زمینهٔ ماهیت آن گفته شده است که این معاهده از این نظر موافقت‌نامه‌ای است که در موضوع خرید کشتی بین دو کشور منعقد شده است و اساساً به این مطلب اشاره دارد که طرفین به چنین توافقی دست یافته‌اند. مجموعه معاهدات سازمان ملل و مجموعه معاهدات و سایر موافقت‌نامه‌های ایالات متحده مملو از موافقت‌نامه‌های منعقد شده بین دولت‌های دارای حاکمیت است که نیازمند بررسی و تحلیل حقوقی هستند.^۲ مثال‌های یادشده به‌خوبی حاکی از آن است که در

1. See: UN Treaty series, Vol. 30, No. 4482, p 11. Electronic copy is available at: <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20310/v310.pdf> (Last seen 11 August 2020).

2. See: for example, Convention of 2 March 1936 between the United States of America and Panama relating to the construction of the Trans-Isthmian Highway, League of Nations Treaty Series, Vol. 100, p. 205 with Supplemental Agreement of 31 August and 6 September 1940, United Nations Treaty Series, Vol. 124, pp. 210; Agreement between the United States of America and Panama of 23 March 1940 relating to the construction of a highway between Chorrera and Rio Hato, *ibid.*, p. 196; Agreement of 17 May, 1946 between the United States of America and Portugal relating

مواردی که یک موافقت‌نامه بین‌المللی بین دو کشور معطوف به اعمال حاکمیتی منعقد می‌شوند، معاهده بین‌المللی قلمداد شده‌اند، مگر اینکه در متن توافق به صراحت به این موضوع اشاره شده باشد. البته خارج کردن توافق بین دو دولت از قلمرو حاکمیت حقوق بین‌الملل می‌تواند به دلیل فراتر از قواعد امره بین‌المللی باشد که در این صورت آزادی طرفین در خارج کردن توافق از حوزه شمول حقوق بین‌الملل بلااثر است. از سوی دیگر، حاکم کردن حقوق داخلی به معاهدات بین‌المللی آنچنان خلاف قاعده است که صرفاً با ادله بسیار قوی می‌توان احراز کرد که طرفین یک موافقت‌نامه بین‌المللی توافق خود را تابع نظام حقوق داخلی کردند.^۱

۶. نتیجه

قراردادها و تعهدات ناشی از آن در بیشتر نظام‌های حقوقی تابع قانونی است که مورد توافق طرفین قرارداد واقع می‌شود که آن را در اصطلاح قانون منظور طرفین می‌نامند. اگر اراده طرفین قرارداد در مورد قانون صلاحیت‌دار اعلام نشده باشد، قانون حاکم بر قرارداد را یا براساس شناسایی اراده ضمنی طرفین یا براساس مقررات عرفی حاکم بر سیاق و موضوع قرارداد و یا مرکز ثقل قرارداد تعیین می‌کنند. بی‌تردید این قواعد کلی در مورد قراردادهای صرفاً تجاری کارآمد و مؤثرند. اما گاه قراردادهایی بین طرفین خارجی منعقد می‌شوند که کارگر بودن این قواعد را با تردید مواجه می‌کنند. از جمله اینکه طرفین قرارداد دو دولت دارای حاکمیت باشند. با توجه به عناصر موجود در این قراردادها از جمله ماهیت معاملات موضوع و طرفین آنها اعمال قواعد کلی تعیین قانون حاکم در این مورد محل تردید است و باید پیش از توجه به این قواعد صرف‌نظر از عنوان قرارداد به ماهیت آن توجه کرد.

بررسی پیشینه تاریخی قراردادهای فروش نظامی خارجی منعقد شده بین ایران و ایالات متحده آمریکا نشان می‌دهد که این قراردادها در چارچوب قراردادهای تجاری صرف بین دو دولت منعقد نشده‌اند و قصد طرفین از انعقاد آنها حفظ امنیت و تقویت حاکمیت دولت ایران و تأمین منافع ایالات متحده در منطقه بوده است. موضوع قراردادهای مذکور یعنی خرید تسلیحات عمده و راهبردی نیز نشان می‌دهد که

to the supplying of Portuguese colonial sisal, *ibid.*, Vol. 126, pp. 3; Agreement of 2 July 1947 between New Zealand and France regarding the granting of credits for the purpose of financing purchases of wool and other produce of New Zealand, *ibid.*, Vol. 16, pp. 219; Agreement of 1 September 1946 between the United States of America and the Philippines for the sale of certain surplus war property, *ibid.*, Vol. 43, pp. 231; Convention of 23 December 1946 between Yugoslavia and Roumania concerning the loan of grain, *ibid.*, vol. 11,6, p. 33; Loan Convention between Belgium and Netherlands of 7 September 1949 between Belgium and the Netherlands (with form of promissory note), *ibid.*, Vol. 1 17, pp. 3; Loan Agreement of 7 September 1949 between Belgium and France (with form of promissory note), *ibid.*, Vol. 123, pp. 13.

1. See: Mann, F. A., 1959, *Op. Cit.*

قصد طرفین از انعقاد این قراردادها چیزی بیش از تجارت ساده اسلحه است و ریشه در همکاری‌های عمیق سیاسی و نظامی دارد. شیوه انعقاد و اختتام این قراردادها نیز که توسط نهادهای دولتی انجام گرفته، خود نشان‌دهنده ماهیتی فراتر از قراردادهای تجاری است. از این رو می‌توان گفت قراردادهای فروش نظامی منعقد شده بین دو دولت به لحاظ ماهیت با معاهدات بین‌المللی متجانس‌اند.

نتیجه عملی تعیین ماهیت این قراردادها آن است که دیوان داوری در رسیدگی به دعاوی ناشی از قراردادهای فروش نظامی که فاقد مقررۀ تعیین قانون حاکم هستند، امکان استناد به قانون داخلی هر یک از طرفی را از دست خواهد داد و ناگزیر به اعمال حقوق بین‌الملل به‌عنوان قانون حاکم بر این قراردادها خواهد شد. این مسئله از آن نظر حائز اهمیت است که توسل به قانون داخلی ایالات متحده می‌تواند نتیجه آرا را به نفع آن کشور سوق دهد و امکان احقاق حقوق حقه دولت ایران را در مقابل نقض قراردادها از سوی ایالات متحده منتفی سازد.

منابع

۱. فارسی

الف) کتاب‌ها

۱. انصاری معین، پرویز (۱۳۹۵). حقوق تجارت بین‌الملل. چ اول، تهران: میزان.
۲. پیران، حسین (۱۳۹۳). مسائل حقوقی سرمایه‌گذاری خارجی. چ دوم، تهران: گنج دانش.

ب) مقالات

۳. احمدی واستانی، عبدالغنی (۱۳۶۳). شرح مختصر بیانیه‌های الجزایر، مجله حقوقی بین‌المللی، (۱)۱، ۷-۹۶.
۴. دریک، ویلیام باوت (۱۳۷۲). قراردادهای دولت با بیگانگان: تحولات معاصر در مسئله غرامت ناشی از فسخ یا نقض این نوع قراردادها. ترجمۀ علی قاسمی، مجله حقوقی بین‌المللی، ۱۶ و ۱۷، ۳۵۷-۴۲۶.
۵. عرب چادگانی، رضا (۱۳۹۹). قانون حاکم و تأثیر آن بر پرونده فروش نظامی خارجی (FMS) در دیوان دعاوی ایران و ایالات متحده. فصلنامه مطالعات حقوق عمومی دانشگاه تهران، (۴)۵۰، ۱۶۴۳-۱۶۶۲.
۶. محبی، محسن (۱۳۷۷). بیانیه‌های الجزایر: یک دریچه، یک نگاه، مجله حقوقی بین‌المللی، (۲۳)۱۶، ۵-۴۲.
۷. محبی، محسن (۱۳۷۳ و ۱۳۷۴). ماهیت حقوقی دیوان دعاوی ایران-ایالات متحده از دیدگاه حقوق بین‌الملل. مجله حقوقی بین‌المللی، ۱۸ و ۱۹، ۸۹-۱۳۴.
۸. مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری (۱۳۶۳). اسناد بیانیه‌های الجزایر. مجله حقوقی بین‌المللی، (۱)۱: ۲۳۵-۲۸۹.
۹. مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری (۱۳۶۴). اسناد بیانیه‌های الجزایر. مجله حقوقی بین‌المللی، ۷

۲(۲)، ۲۴۵-۲۸۲.

۱۰. مرکز امور حقوقی بین‌المللی ریاست جمهوری (۱۳۶۴). اسناد بیانیه‌های الجزایر مقررات (داوری) آنسیتال.

مجله حقوقی بین‌المللی، ۳(۳)، ۲۰۱-۲۵۵.

۱۱. مصطفوی سید مصطفی و امانی، مسعود (۱۳۸۷). ماهیت قراردادهای بین‌الملل نفت. پژوهش‌های اسلامی، ۳،

۱۴۳-۱۸۰.

ج) رساله

۱۲. عرب چادگانی، رضا (۱۳۹۷). مسئولیت دولت‌های ایران و ایالات متحده در موافقت‌نامه‌های فروش نظامی

خارجی و تأثیر آن بر دعوی ب-۱ در دیوان داوری ایران و آمریکا، رساله دکتری.

۲. انگلیسی**A) Books**

1. Agreement between the United States of America and Panama of 23 March 1940 relating to the construction of a highway between Chorrera and Rio Hato.
2. Agreement of 17 May, 1946 between the United States of America and Portugal relating to the supplying of Portuguese colonial sisal, UNTS, Vol. 126.
3. Agreement of 2 July 1947 between New Zealand and France regarding the granting of credits for the purpose of financing purchases of wool and other produce of New Zealand, UNTS, vol. 16.
4. Agreement of 2 September 1946 between the United States of America and the Philippines for the sale of certain surplus war property, UNTS, Vol. 43.
5. Agreement on a Danish Government loan to Iran (with annex and exchange of notes), Signed at Copenhagen, on 2 November 1967, UNTS, Vol. 638.
6. Agreement relating to a Military Mission in Iran was signed on 1947, October 6 in Tehran, UNTS, No. 170.

B) Articles

7. Brower, C. N., & Brueschke, J. D. (1989). *The Iran-United States Claims Tribunal*, The Hague: Nijhoff.

C) Judgments, Awards and Briefs

8. Convention of 2 March 1936 between the United States of America and Panama relating to the construction of the Trans-Isthmian Highway, League of Nations Treaty Series, Vol. 100, with Supplemental Agreement of 31 August and 6 September 1940, UNTS, Vol. 124.
9. Convention of 23 December 1946 between Yugoslavia and Roumania concerning the loan of grain, UNTS, Vol. 116.

10. Corten O., & Klein, P. (2011). *The Vienna Conventions on the Law of Treaties: A Commentary*. Oxford: Oxford University Press.
11. Crook, J. R. (1989). Applicable Law in International Arbitration: the Iran-U.S. Claims Tribunal Experience. *American Journal of International Law*, 83(2), 278-311.

D) International agreements and instruments

12. Dorr, O., & Schmalenbach, K. (2012). *The Vienna Conventions on the Law of Treaties: A Commentary*. New York: Springer.
13. Evans, D., (2011). *International Affairs and Intelligence Studies Primer*, US: Evans Analytics.
14. Fatouros, A.A. (1980). International Law and the Internationalized Contract. *American Journal of International Law*, 74, 134-141.
15. ICJ (2001). LaGrand (Germany v. United States of America), Judgment of 27 June 2001.
16. ICJ (2010). Ahmadou Sadio Diallo (Republic of Guinea v. Democratic Republic of the Congo), Judgment of 30 November 2010.
17. IUSCT (1981). Case B1, Doc. 1, Statement of Claim of the Ministry of National Defense of the Islamic Republic of Iran, 18 November 1981.
18. IUSCT (1983). Case B1, Doc. 277, Procedural Issues Hearing.
19. IUSCT (1986). Case B1, Doc. 458, Interlocutory Award in Case B1, Award No. ITL 60-B1- FT, 4 April 1986.
20. IUSCT, (1988). Case B1, Doc. 593, Award No. 370-B1-FT, 16 June 1988.
21. IUSCT, (1989). Case B1, Doc. 724, Partial Award on Agreed Terms (Claim 1), Award No. 452-B1-FT, - 6 Dec. 1989.
22. IUSCT, (1991). Case B1, Doc. 860, Partial Award on Agreed Terms (Claim 4), Award No. 525-B1-FT, - 2 Dec 1991.
23. IUSCT, (2002). Case B1, Doc. 1726, Rebuttal Memorial of the Islamic Republic of Iran concerning 130 FMS Cases.
24. IUSCT, (2012). Case B1, Doc. 2257, Brief and Evidence of the United States in Rebuttal General Issues Brief.
25. IUSCT, (2016). Case B1, Doc. 2888, Brief and Evidence of the United States Concerning the Merits of its Counterclaim and Related Issues.
26. Lauterpacht, H., (1953). Law of Treaties. *International Law Commission*, II, 90-163.
27. Loan Agreement of 7 September 1949 between Belgium and France (with form of promissory note) UNTS, Vol. 123.
28. Loan Convention between Belgium and Netherlands of 7 September 1949 between Belgium and the Netherlands (with form of promissory note), UNTS, Vol. 117.
29. McAsey B., (2016). The Recent Settlement at the Iran-United States Claims

- Tribunal: Historical Context, Implications, and the Future. *Kluwer Arbitration Blog*.
30. Memorandum of understanding concerning the revisions of Foreign Military Sales (FMS) letters of offer and acceptance, UNTS, Vol. 1168.
 31. Paulsson, J. (1984). The ICSID Klöckner v. Cameroon Award: The Duties of Partners North-South Economic Development Agreements. *Journal of International Arbitration*, 1(2), 145- 168.
 32. The Government of the State of Kuwait v. The American Independent Oil Company (AMINOIL), Award of May 24, 1982.
 33. Treaty of Amity, Economic Relations, and Consular Rights, Signed at Tehran, on 15 August 1955, UNTS, Vol. 284.
 34. United Nations, Vienna Convention on the Law of Treaties, 23 May 1969, United Nations, Treaty Series, Vol. 1155, p. 331
 35. Villiger, M. (2009). *Commentary on the Vienna Conventions on the Law of Treaties*. Leiden: Nijhoff.

فصلنامه
آماده انتشار

References in Persian:**A) Books**

1. Ansari M. P. (2017). *International Trade Law*. Tehran: Mizan, 1st Ed (In Persian).
2. Piran, H. (2015). *The Law of International Investment*. Tehran: Ganjedanesh, 1st Ed (In Persian).

B) Articles

3. Ahmadi V. A. (1985). A Brief Review of the Algiers Accords. *International Law Review*, 1(1), 7-96 (In Persian).
4. Arab Chadegani, R. (2020). Applicable Law and its Effect on Foreign Military Sales (FMS) in Iran-U.S. Claims Tribunal. *Public Law Studies Quarterly*, 50(4), 1643-1662 (In Persian).
5. Bowett, B., A. (1993). State Contracts with Aliens: Contemporary Developments on Compensation for Termination or Breach. *International Law Review*, 12(16-17), 397-452 (In Persian).
6. CILA, (1984). Algiers Accords Documents. *International Law Review*, 1(1), 235-289 (In Persian).
7. CILA, (1985). Algiers Accords Documents. *International Law Review*, 2(2), 245-282 (In Persian).
8. CILA, (1985). Algiers Accords Documents. *International Law Review*, 3(3), 201-255 (In Persian).
9. Mohebi, M. (1995). Legal nature of the Iran-United States Claims Tribunal from the perspective of international law. *International Law Review*, 13(18-19), 95-144 (In Persian).
10. Mohebi, M. (1998). The Algeria declaration: A view at a glance. *International Law Review*, 16(23), 5-42 (In Persian).
11. Mostafavi M., & Amani M. (2012). The Nature of International Oil Contracts. *Journal of Islamic Education Research*, 2(3), 143-180 (In Persian).