

# ۶. قرارداد فروش بین المللی، مبنای مبادلات بازرگانی

(۹)

**مقدمه**  
○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

قرارداد خرید و فروش کالا نقطه آغاز بازرگانی بین المللی محسوب می‌شود. برگرد قرارداد فروش روابطی در پیوند با آن ولی در عین حال مستقل شکل می‌گیرد. از جمله آنها میتوان به ترتیبات حمل کالا، بیمه، تشریفات گمرکی و روشهای پرداخت قیمت اشاره کرد. گرچه قرارداد فروش پایه مبادلات تجاری بشمار میرود، ولی قواعد و رویه‌های حاکم بر چنین قراردادها می‌تواند در موارد مختلف فروشهای صادراتی، به نحو چشمگیری تفاوت داشته باشد. این تفاوت نه تنها به نظام حقوقی پیش بینی شده در قرارداد، بلکه همچنین به نوع موافقتنامه‌ای که میان طرفهای تجاری منعقد میگردد نیز مربوط میشود. برخی از این تفاوتها، با توجه به تحولات جدیدی که برای هماهنگ ساختن قواعدناظر بر قراردادهای تجاری بین المللی در سطح جهانی صورت گرفته است، در این نوشتار مورد بحث قرار می‌گیرد.

(۱)  
**پیشنهاد (ایجاب) و قبول**  
○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

هنگامی قرارداد فروش بین المللی هستی می‌گیرد که یک طرف صادرکننده - پیشنهادی بعمل آورد و طرف دیگر - واردکننده - آنرا قبول میکند. بنا بر این به منظور اینکه توافق مزبور شکل گیرد، ضروریست

(۱): Offer and Acceptance

که پیشنهاد و قبول با یکدیگر تلافی نمایند .

پیشنهاد و قبول در اصل ساده است اما در عمل امکان دارد پیچیده گردد . برای مثال فرض نماید که ما درکننده روی "فرم استناداری"<sup>(۱)</sup> که حاوی شرایط عمومی معامله است مظنه کارا برای واردکننده بفرستد . متعاقب آن ، واردکننده ممکن است پیشنهاد درسیده را بر اساس شرایط اعلام شده بپذیرد ، لکن پاسخ را روی فرمی که در آن شرایط استناد دارد مورد نظرش برای خرید آن کالا مشخص شده است برای ما درکننده ارسال دارد . این دو مجموعه شرایط ، یعنی شرایط ما درکننده برای فروش ، و شرایط واردکننده برای خرید حتماً "لا" زجها ت گونا گونی با یکدیگر تفاوت دارند .

در اکثر نظامهای حقوقی صرف تبادل چنین فرمهایی ، برای وجود آوردن توافق قابل اجرامیان طرفین ، کفایت نمی کند . در این مثال "قبولی مشروط"<sup>(۲)</sup> (یعنی پاسخ خریدار روی فرم خاص خود) تنها در حدیک "پیشنهاد متقابل"<sup>(۳)</sup> است که طرف دیگر امکان دارد آنرا قبول و یا رد نماید . اما اگر او کنش ما درکننده بدون اینکه شرایطش را مجدداً معین و اعلام کند ، ارسال کارا برای واردکننده باشد ، احتمالاً بطور ضمنی با شرایط واردکننده موافقت نموده است .

(۴)

**شکل قرارداد**

.....

بطور کلی ، موافقتنامه های صدور کارا لالزما "ا" ز شکل خاصی

(۱): Standard Form

(۲): Conditional Acceptance

(۳): Counter-Offer

(۴): Form of the Contract

تبعیت نمی کنند، گرچه شرایط دقیق آنها در کشورهای مختلف تفاوت دارند. در غالب کشورها قراردادها از نظر حقوقی الزام آور از توافق حاصله میان صادرکننده و واردکننده ناشی میشود که میتواند به صورت بسیار متنوعی تجلی پیدا کند. توافق میان این دو طرف ممکن است در قالب سندی رسمی، چندتلكس، پیامهای مبادله شده میان کامپیوترهای طرفین، مکالمه های تلفنی یا تنها یک توافق شفاهی در هنگام معامله در یک نمایشگاه بازرگانی ظاهر شود. هرچند در بعضی کشورهای دیگر، برای مثال کشورهای اروپای شرقی، قراردادها معمولاً "باید به صورت کتبی باشند."

### شرایط اعتبار قرارداد (۱)

.....

اکثر قراردادهای بازرگانی برای طرفین مبادلات تجاری، تعهداتی را بوجود می آورند. یک طرف محصولی را عرضه میدارد (صادرکننده)، طرف دیگر قیمت آن را می پردازد (واردکننده). حقوق انگلستان برای این اصل ساده تجاری اهمیت فوق العاده ای قائل است و از تأیید قراردادهای منعقد شده امتناع می ورزد، مگر اینکه به ترتیب مذکور، به نحو روشنی دوجانبه باشند. حقوق دانان از این اصل بعنوان "دکترین مربوط به موجبات شکل گیری قرارداد" یاد می کنند. هرچند قضایات طی سالیان متمادی استثنائات متعددی برای این دکترین وارد کرده اند، به

(۱): Conditions for Validity

(۲): Doctrine of Consideration

توضیح: برای مطالعه بیشتر پیرامون این دکترین رجوع شود به: H.C. Black, Black's Law Dictionary, Revised 4th ed. (Minn, Paul, West Publishing Co., 1968), P.379.

طوریکه استثنائات وارده تقریبا "برخود اصل غلبه دارد."

این دکترین، به درجات مختلف، در کشورهای چون آمریکا و استرالیا، که اصول حقوق انگلیس را به میراث برده‌اند، مجری می‌باشد. (۱)

سایر کشورها، برای مثال فرانسه و ایتالیا، که نظام حقوقیشان از اصول حقوق رم-موسوم به حقوق نوشته - اخذ و الگو برداری شده است، این مفهوم را استعمال نمی‌کنند و دکترین دیگری دارند که برقرار- داده‌ها اثر می‌گذارد. این دکترین به نظریه "انگیزه انعقاد قرارداد" (۲) موسوم است. فکر کلی نهفته در پس این مفهوم آنست که قراردادها یی از لحاظ قضایی قابل تأیید تلقی میشوند که دارای "هدف جدی" بوده و با "منافع عمومی" مغایرت نداشته باشند. کشورهای در حال توسعه نیز که بسیاری از آنها جنبه‌هایی از نظام حقوقیشان را از قدرتهای استعماری پیشین به میراث برده‌اند، از یکی از دو دکترین یاد شده تا ثیر پذیرفته‌اند.

### اطلاعات تجاری و قراردادهای فروش

oo

محوری که فروشهای صادراتی برحول آن می‌گردد، جابجایی

- 
- (۱): نظام حقوقی انگلستان بر سنت قوانین غیرنوشته موسوم به "Common Law" استوار است. در این نظام حقوقی قوانین عمدتا غیرمدون اند و بصورت عرفی عمل میشوند. این نظام با تعدیلاتی در آمریکا و همچنین در کشورهای مشترک المنافع مجری است. (م)
- (۲): در نظام حقوقی نوشته، قوانین عمدتا "بصورت نوشته هستند و عرف نقش کمتری دارد. (م)

(۳): Theory of Cause (Causus in Latin)

(۴): Serious Purpose

(۵): Public Good

کا لازیک کشور به کشور دیگر میباید. بنا بر این چگونگی توزیع مخارج  
 و خطرات حمل کالا، میان صادرکننده و واردکننده یکی از مهمترین مسائلی  
 است که باید در قرارداد فروش حل و فصل گردد. تدوین مجموعه ای از قواعد  
 استانی در موسوم به "اصطلاحات تجاری"<sup>(۱)</sup> در حل این مسئله کمک شایانی  
 بعمل می آورند. طرفین معامله میتوانند از میان فهرست تهیه شده  
 مناسب ترین اصطلاح را برگزینند و در قراردادشان به آن ارجاع دهند.  
 معروف ترین مجموعه قواعد مدون در این زمینه، مقرراتی موسوم به  
 اصطلاحات بازرگانی بین المللی (اینکو ترمز) میباشد که "اتساق"<sup>(۲)</sup>  
 بازرگانی بین المللی<sup>(۳)</sup> آنرا تنظیم کرده است که ذیلاً "به اختصار مورد  
 بررسی قرار میگیرند:<sup>(۴)</sup>  
 الف: کالاهائی که بنا به مسئولیت و هزینه خریدار حمل می گردند:

Ex works (EXW)	تحویل کالا در محل کار
	فروشنده کالا را در محل کارش تحویل میدهد و خریدار کلیه مخارج خطرات بازرگاری و حمل کالا را تقبل میکند.
Free carrier (FCR)	تحویل کالا در نقطه مقرر به حمل کننده
	فروشنده کالا را به حمل کننده (یا به نخستین حمل کننده در عملیات حمل و نقل مرکب) تحویل میدهد. از لحظه مزبور مسئولیت خطراتی که متوجه کالاست به خریدار منتقل میگردد و است که هزینه های

(۱): Trade Terms.

(۲): International Commercial Terms (INCOTERMS).

(۳): International Chamber of Commerce (ICC).

(۴): سه حرف اختصاری که پس از هر اصطلاح ذکر میگردند از جانب

کمیسیون اقتصادی اروپا، وابسته به سازمان ملل  
 Economic commission for Europe of the United Nations  
 توصیه شده اند.

حمل و نقل را می پردازد. از این اصطلاح میتوان برای تمامی شیوه های حمل و نقل استفاده کرد.

For/Fot, free on rail آهن یا روی واگن خط آهن  
free on truck (FOR)

این اصطلاح تنها برای حمل از طریق راه آهن بکار می رود.

فروشنده کالا را به راه آهن تحویل میدهد و خریدار خطر از میان رفتن یا آسیب دیدن کالا را از آن لحظه تقبل و مخارج حمل و نقل را پرداخت میکند.

FOB airport (FOA) تحویل کالا در فرودگاه برای حمل هوایی به مقصد

فروشنده کالا را در فرودگاه مبدا "به حمل کننده هوایی تحویل

میدهد. خریدار خطراتی را که از این لحظه متوجه کالاست تقبل و هزینه های حمل هوایی را پرداخت میکند. فروشنده معمولاً "ترتیب تنظیم قرار داد حمل را از جانب خریدار میدهد و کالا را به منظور صدور ترخیص مینماید.

Free alongside ship (FAS) تحویل کالا در کنار کشتی در نقطه بارگیری

فروشنده کالا را در کنار کشتی در بندر بارگیری تحویل میدهد

در این لحظه مسئولیت خطراتی را که متوجه کالا می باشد به خریدار منتقل میگردد. خریدار کالا را به منظور صدور ترخیص و هزینه های حمل و نقل را پرداخت می نماید.

Free on board (FOB) تحویل کالا در روی کشتی در نقطه بارگیری

فروشنده کالا را به منظور صدور ترخیص می نماید و روی عرشه کشتی

تحویل میدهد. با عبور کالا از زنده کشتی در بندر مبدا، مسئولیت خطراتی که متوجه کالا می باشد از فروشنده به خریدار انتقال پیدا میکند. "ضمناً" خریدار کرایه کالا را می پردازد.

ب: کالاهایی که بنا به مسئولیت خریدار و هزینه فروشنده حمل میگردند:

C&F, Cost and Freight (CFR)

قیمت کالا و کرایه تا مقصد

این اصطلاح برای حمل دریایی اختصاص دارد. فروشنده کالا را بمنظور صدور ترخیص میکند، کرایه را می پردازد، و کالا را روی عرشه تحویل میدهد. با عبور کالا زمرده کشتی در بندر مبدأ مسئولیت خطراتی را که متوجه کالا میآید، به خریدار منتقل میگردد. فروشنده متعهد است "با نامه قابل انتقالی"<sup>(۱)</sup> برای خریدار تهیه کند که برای انتقال مالکیت کالا یا وثیقه گذاشتن کالای مزبور نزد بانک تا مین کنندگان اعتبار، قابل پشت نویسی باشد.

قیمت کالا، بیمه و کرایه تا مقصد Cost, insurance and freight (CIF) این اصطلاح تفاوتی با CFR (C&F) ندارد، مگر اینکه فروشنده به علاوه، کالا را به هزینه خود در برابر خطرات زمین رفتن یا آسیب دیدن بیمه میکند. این بیمه خریدار را تحت پوشش قرار میدهد و فروشنده را، زیرا کالایه مسئولیت خریدار حمل میگردد.

پرداخت کرایه کالا تا مقصد Freight, carriage paid to (DCP) از این اصطلاح میتوان برای همه شیوه های حمل و نقل از جمله عملیات حمل مرکب، استفاده کرد. پرداخت هزینه های حمل و نقل بر عهده فروشنده است. هنگامیکه وی کالا را به نخستین حمل کننده تحویل میدهد، مسئولیت خطراتی که متوجه کالا میآید، به خریدار انتقال مییابد.

پرداخت کرایه کالا و بیمه تا مقصد Freight, carriage and insurance Paid to (CIP) این اصطلاح تفاوتی با DCP ندارد، مگر اینکه فروشنده به علاوه کالا را به هزینه خود و از جانب خریدار بیمه میکند.

ج: کالاهایی که به مسئولیت و هزینه فروشنده حمل می گردند:

تحویل کالا روی کشتی در مقصد Ex ship (EXS)  
فروشنده کالا را روی عرشه کشتی در بندر مقصد در اختیار خریدار

(۱): Negotiable bill of Lading.

میگذارد. وی هزینه‌های حمل و نقل را پرداخت می‌کند و خطراتی را که تا زمان تحویل کالا به ترتیب یا د شده متوجه آنست، تقبل می‌نماید.

تحویل کالا در مقصد Ex quay (EXQ)

فروشنده کالا را در اسکله یا با راندا از مقصد در اختیار خریدار می‌گذارد و خطراتی را که تا این لحظه متوجه کالست تقبل و هزینه‌های حمل و نقل را پرداخت می‌کند. چنانچه تحویل کالا در اسکله با پرداخت حقوق - گمرکی باشد، فروشنده حقوق گمرکی را می‌پردازد، مگر اینکه قسرا رداد خلاف این امر را پیش‌بینی نماید و پرداخت حقوق گمرکی را بر عهده خریدار بگذارد.

تحویل کالا در مرز Delivered at frontier (DAF)

فروشنده کالا را در مرز مورد توافق تحویل می‌دهد، کلیه هزینه‌ها و خطرات متوجه آنرا تا این نقطه، از جمله هزینه‌های حمل و نقل را تقبل می‌نماید. خریدار مسئول هزینه‌ها و تشریفات ورود کالا و همچنین تور هرگونه مخارج حمل پس از مرز می‌باشد.

تحویل کالا با پرداخت حقوق گمرکی Delivered duty Paid (DDP)

فروشنده کالا را در نقطه مورد توافق در کشور خریدار، مثلاً "محل" کالا خریدار، تحویل می‌دهد. فروشنده کلیه هزینه‌ها و خطرات متوجه کالا تا این نقطه تحویل، از جمله هزینه‌های حمل و نقل را تقبل می‌نماید. (۱)

فروشنده مسئول مخارج و تشریفات ورود کالا لانیز می‌باشد (۲)

اتحادیه "عاملان حمل و نقل" سوئد مجموعه دیگری عرضه

(۱): Incoterms 1980, ICC Publication No. 350.

همچنین برای توضیح تفصیلی در مورد این اصطلاحات رجوع شود به: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، آشنایی با جنبه‌های حقوقی بازرگانی خارجی، چاپ دوم (تهران: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۶۶).

(۲): Freight Forwarders.



داشته است که بعنوان "گومبیترمز"<sup>(۱)</sup> خوانده میشود. این مجموعه قواعد، مشروح هزینه‌ها را به صورت جدا از هم به مقررات تهیه شده از طرف اتاق بازرگانی بین المللی ICC می افزاید.

دستگاه‌های تجاری مهم آمریکا استفاده از اینکوترمز را توصیه میکنند، زیرا اخیراً "در سال ۱۹۸۰ مورد تجدید نظر قرار گرفته است. با این وجود، هنوز هم بسیاری از صادرکنندگان آمریکایی از "تعاریف تجدید نظر شده تجارت خارجی آمریکا مربوط به سال ۱۹۴۱"<sup>(۲)</sup> استفاده میکنند. این تعاریف با بسیاری از عناوین تعیین شده در اینکوترمز انطباق دارد - مثلاً "FOB (Free on Board) - اما عناوین مزبور را به گونه متفاوتی تفسیر مینماید.

کشورهای سوسیالیستی اروپای شرقی در تجارت میان خود، شرایط عمومی قرارداد را که "شورای همکاری متقابل اقتصادی"<sup>(۳)</sup> تعیین کرده است اعمال میکنند. اما در مبانی دلالت تجاری با کشورهای غیرعضو این شورا از اینکوترمز استفاده می نمایند.

---

(۱): Combiterms.

(۲): Revised American Foreign Trade Definitions of 1941.

(۳): Council For Mutual Economic Assistance (CMEA).

(۴): Ownership of the goods.

\* به نقل از:

Michael Rowe, "The International Sales Contract-Central to Trade Transactions", FORUM, vol. xxIII, No. 3 (July-September 1987), pp. 14-17.