

# ۶. قرارداد فروش بین المللی، بنای مبادلات بازرگانی

(۲)

## پرداخت قیمت در قرارداد

oooooooooooooooooooooooooooo

اصطلاحات تجاری چگونگی تحویل کالا را مشخص میکنند، اما بسیاری از پرسشهای مهم را بی پاسخ میگذارند. برای مثال، این اصطلاحات معلوم نمیکنند که "مالکیت کالا" چه هنگامی از صادرکننده به واردکننده منتقل میگردد، یا پرداخت قیمت کالا چگونه و چه موقع صورت میپذیرد. اگر صادرکننده و واردکننده در موافقتنامه فروش نکاتی مانند پرداخت قیمت را صراحتاً مشخص نکنند، قانون حاکم بر قرارداد، چگونگی حل مسائلی از این نوع را روشن خواهد کرد.

## مالکیت کالا

oooooooooooooooooooooooooooo

انتقال مالکیت کالا را "بالحظه ای" پیوند داده که مسئولیت خطرات متوجه کالا از صادرکننده به واردکننده انتقال پیدا می کند. در بعضی موارد ممکن است واردکننده به محض امضای قرارداد فروش مالک کالا گردد، هر چند چنین اتفاقی در معاملات صادراتی به ندرت رخ می دهد. در فروش کالا طبق CIF (قیمت کالا، بیمه و کرایه) و C&F (قیمت کالا و کرایه) سنتی، پرداخت قیمت کالا در مقابل دریافت اسناد قبال انتقال از جمله بارنامه، انجام می پذیرد. این سند را حمل کننده کالا صادر می کند و می توان از آن برای انتقال مالکیت کالا استفاده کرد.

در حقوق انگلستان هنگامی مالکیت کالا انتقال پیدا می کند که با نامه پشت نویسی شده، در قبایل پرداخت قیمت کالا، در اختیار و اردکننده قرار گرفته باشد. اما اکثر دادگاههای فرانسوی عقیده دارند که در فروش کالا طبق CIF و C&F، مالکیت هنگامی منتقل می شود که کالا زنده کشتی در بندر با رگیری عبور کند، لکن صادرکننده کنترلش را بر کالا تا هنگام تسلیم با نامه حفظ می نماید.

(۱)

### شرط حفظ مالکیت

oooooooooooooooooooo

چنانچه صادرکننده ترتیبی بدهد که تا زمان پرداخت قیمت، مالکیت خود بر کالا را حفظ نماید، در صورت قصور و اردکننده در پرداخت، وی می تواند کالا را برگرداند. در صورت عدم قید چنین شرطی در قرارداد، اگر و اردکننده قیمت کالا را نپردازد، تنها طریق جبران خسارت وارده به صادرکننده، اتخاذ اقدامات قانونی علیه و اردکننده خواهد بود.

از آنجا که قاعده حقوقی عامی وجود ندارد که مانع انتقال مالکیت کالا تا هنگام پرداخت قیمت آن گردد، لذا صادرکنندگان با درج "شرط حفظ مالکیت" در قرارداد فروش، مالکیت بر کالا تا زمان پرداخت، برای خود حفظ میکنند. اگر و اردکننده "معسر" (۲) شود و چنانچه شرطی در قرارداد می تواند برای صادرکننده حق تقدمی نسبت به کالایا عواید حاصل از فروش مجدد آن به وجود آورد. بهر حال، قوا عدم زیور در کشور های مختلف شدیداً تفاوت دارند.

قوانین بلژیک صادرکننده را از کاربرد شرط مورد بحث علیسه

---

(۱): Reservation of title clause.

(۲): Insolvent

طلبکاران واردکننده منع می کند. قضاات آلمان فدرال از نظام حفظ مالکیت به نحو مذکور در فوق حمایت کرده حتی در صورت مخلوط شدن کالبا کالهای دیگر، اجازها استفاده از چنین شرطی را میدهند. در فرانس (۱) بر اساس قانونی که در سال ۱۹۸۵ از تصویب گذشت، در صورت "ورشکستگی" واردکننده، صادرکننده ای که از این شرط استفاده می کند، از حمایتها بی برخوردار است. آراء دادگاههای انگلستان در این خصوص شدیداً تفاوت دارند، ولی این دادگاهها در موارد متعددی حق تقدم صادرکننده، برای وصول طلب خود از محل عواید حاصل از فروش مجدد کالا را مورد تأیید قرار داده اند.

از آنجا که پیش بینی چنین شروطی می تواند حقوق خاصی برای صادرکننده ایجاد کند، لذا دادگاهها خواهان مدرک روشن و صریحی می باشند که نشان دهد واردکننده یا قید این شرط موافق بوده است. مثلاً "بعضی از کشورها، صرفاً اشاره به شروطی از این نوع را در مجموعه شرایط عمومی که جدا از سند اصلی قرارداد باشد، برای احراز اعتبار آن کافی نمی دانند.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

فهرس ماژور (نوه ناهره) ومنتفی شدن

.....

ممکن است جنگها، انقلابها، بلایای طبیعی و دیگر گونیهای شدید اقتصادی اجرای یک قرارداد فروش بین المللی را در میان راه متوقف سازند. قراردادهایی که در مقیاس گسترده منعقد میشوند، برای رویا - رویی با چنین حوادثی، معمولاً "متضمن شروط مشروحي میباشد. قوانین داخلی نیز تدا بیری از این باب تا ذکر کرده اند. انگلستان و سایر

(۱): Bankruptcy

کشورهایی که از نظاً حقوقی غیرنوشته تبعیت می کنند چنین وضعیتهایی را بعنوان "منتفی شدن (انتفاء) قرارداد" می خوانند. در کشورهای که نظاً حقوقیشان نوشته است، اصطلاح متداول در این زمینه "فورس ماژور" (قوه قاهره) (۲) است. اگر اجرای قرارداد غیرممکن گردد، و یا در برخی از نظاً مهیای حقوقی بصورت غیرواقعبینانه ای درآید، برای تعلیق یا (۳) انقضای قرارداد، و همینطور تفکیک حقوق و تعهدات هریک از طرفین، طبق قانون اقداماتی بعمل خواهد آمد. معمولاً "حوادث مورد بحث با یک طرف برای طرف ذیربط جنبه خارجی داشته و دارای چنان ماهیتی باشد که طرفین نتوانند آنها را در مسیر عادی امور پیش بینی نمایند. با فراهم شدن چنین شرایطی می توان به "فورس ماژور" یا "منتفی شدن قرارداد" استناد کرد. اتفاق بازرگانی بین العلی ICC در مورد فورس ماژور (۵) دشواری، شروط نمونه ای را برای درج در قراردادها، عرضه داشته است. در برخی از کشورها - مانند آلمان غربی و مصر - قضات می توانند شرایط قراردادی را که با دشواری مواجه شده است تعدیل نموده و ترتیبات تجدیدنظر شده ای را پیشنهاد نمایند که برای هر دو طرف قراراً منصفانه باشد. اما دادگاهها تنها در معدودی از کشورها چنین اختیاراتی را دارا هستند، بنا بر این در پاره ای از قراردادهای بلندمدت "شرط دشواری" پیش - بینی می شود تا بر اساس آن چنانچه مبنای اقتصادی معامله با تغییرات ریشه ای و اساسی روبرو گردد، بتوان با ردیگر رجوع به شرایط قرار داده

(۱): Frustration of Contract.

(۲): Force Majeure

(۳): Suspension

(۴): Termination

(۵): Hardship

تمام نظامهای حقوقی در مورد یک نکته اتفاق نظر دارند :

طرفین تنها در اوضاع و احوال استثنایی از قید تعهدات قراردادیشان رها خواهند بود. برای مثال، هنگامیکه کانال سوئز در سال ۱۹۵۶ بسته شد، "مجلس اعیان"<sup>(۲)</sup> انگلستان، یعنی عالیترین "دادگاه استیناف"<sup>(۳)</sup> آن کشور، نظر داد که بسته شدن کانال سوئز نمی تواند دلیلی برای لغو قرارداد فروش بدین لحاظ باشد که کشتی ها برای حمل کالاهای مقصد ناچارند به جای عبور از کانال، دماغه میدنیک را دور بزنند. مثال دیگری در این زمینه ذکر می گردد. چند سال قبل یک صادرکننده فولاد تصور کرد چون حکومتش طی بخشنامه ای صدور فولاد را ممنوع کرده است پس دیگر اجباری به تحویل سفارش به خریدار خارجی ندارد. آنجا که در قرارداد فروش برای آن سفارش خاص "شرط داور"<sup>(۴)</sup> مقرر شده بود، بنا بر این واردکننده موضوع را جهت رسیدگی به داور ارجاع کرد. داور به هنگام رسیدگی به این نکته پی برد که بخشنامه یاد شده از نظر حقوقی الزام آور نبوده و لذا صادرکننده نمی تواند از تحویل سفارش امتناع ورزد. داور رای داد که یک میلیون پوند خسارت به واردکننده پرداخت گردد.

(۵)

مورد دیگری به اخذ مجوزهای لازم برای وارد کردن کالا ارتباط

(۱): برای مطالعه بیشتر در مورد انواع اوضاع و احوالی که سبب عدم

اجرای قرارداد می گردند رجوع شود به :

"تغییر اوضاع و احوال و اثر آن بر قراردادها (۱ تا ۵)" تیسیراز

(تشریح بازرگانی خارجی) موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی،

شماره های ۵۱ تا ۵۶ (مهر تا آذر ۶۵).

(۲): House of Lords (۳): Appeal Court

(۴): Arbitration Clause (۵): Licenses

می یا بد. غالباً "، تصور در تهیه مجوزهای ورود و صدور کالا، بعنوان دلیلی برای نقض قرارداد، مسموع نیست، بویژه اگر در خود قرارداد دنیازاً صلاً ذکر از این مجوزها به میان نیا مده باشد. لذا فرض بر این است که هر طرف، بطور ضمنی مسئولیت اخذاً جا زه نامها ی ضروری را می پذیرد .

یا دوری این نکته به شرکتها یی که با سازمانهای تجاری دولتی سرواودات بازرگانی دارند، ضروریست که سازمانهای مزبور را زلحاظ حقوقی واحدهایی مستقل از دولت - که می تواند اثراتی بر قرارداد داشته باشد - به حساب می آیند. بنا بر این اگر دولت اقدامی بعمل آورد که مانع از اجرای یک قرارداد صدور کالا گردد، برای مثال ممنوع ساختن صدور برخی کالاها پس از یک دوره بدی محصول، یا زهم سازمان تجاری دولتی میتواند برای توجیه امتناع خود از تحویل کالا به خریدار خارجی، به گونه موفقیت آمیزی به فورس ما ژور استناد کند .

(۱)

### قانون قابل اعمال در مورد قراردادها

oo

هیچ نظام حقوقی بین المللی یکنواختی (متحدالشکلی) وجود ندارد که در سطح جهانی قابل اعمال بوده و بر معاملات تجاری بین المللی حاکم باشد. برای استماع اختلافات ناشی از معاملات تجاری نیز دادگاههای بازرگانی بین المللی شکل نگرفته اند. بنا بر این هنوز هم اکثر قراردادهای فروش بین المللی تابع نظامات حقوق داخلی هستند .

ممکن است قرارداد خود حاوی شرطی در مورد انتخاب قانون حاکم بر قرارداد باشد، که معلوم دارد نظام حقوقی کدام کشور بر قرارداد اعمال خواهد گردید. اما اکثر موافقتنامههایی که طرفهایشان از کشورهای مختلف

(۱): Applicable Law for Contracts.

می باشند، از این بابت ساکت می باشند. بنا بر این اگر اختلافی در چهارچوب موافقتنامه های مزبور پدیدار گردد، قاضی مجبور است نظام حقوقی قابل اعمال بر قرارداد را مشخص کند.

هریک از کشورها قواعد خاص خود را برای تصمیم گیری قاضی در خصوص قانون قابل اعمال بر قرارداد وضع کرده اند که به قواعد "تعارض قوانین"<sup>(۱)</sup> یا "حقوق بین الملل خصوصی"<sup>(۲)</sup> موسوم است. اصطلاح اخیر بویژه ایجاب ابهام و سردرگمی می کند، چرا که هم قواعد حقوقی ناظر بر انتخاب قانون و هم قانون منتخب هر دو، قوانین ملی (داخلی) هستند و لفظ اختلاف جنبه بین المللی دارد. عواملی که ممکن است در تصمیم گیری راجع به نظام حقوقی حاکم بر قرارداد مدنظر قرار گیرند، محل انعقاد قرارداد و نیز اقامتگاه طرفین قرارداد می باشند. گرایش کنونی آنست که قانون کشوری در مورد موافقتنامه اعمال گردد که بیشترین پیوند را با آن داشته باشد. گاه از قانون مزبور بعنوان "قانون مناسب" یا همیشه<sup>(۳)</sup> ایسین قانون، اغلب قانون محلی است که قرارداد در آنجا به اجرا درمی آید، یعنی محل انتقال (تحويل) کالا از فروشنده به خریدار می باشد. چنانچه فروش جنبه صادراتی پیدا کند این محل معمولاً "کشور صادرکننده است. ضمناً" باید متذکر گردید که اجرای قرارداد هنگامی تحقق می یابد که مسئولیت در قبال کالا از صادرکننده به واردکننده انتقال پیدا کند. اصطلاحات تجاری که اغلب در قراردادهای فروش قید می گردند انتقال مسئولیت، یا بعبارت دیگر اجرای قرارداد را هنگامی متحقق می دانند که کاروی عرشه کشتی با رگیری شده و یا در کشور صادرکننده

---

(۱): Conflict of Law

(۲): Private International Law.

(۳): Proper Law.

به "حمل کننده" تحویل شده باشد. (۱)

اگر صا در کننده و وارد کننده نخواهند، در صورت بروز اختلاف به دادگاههای داخلی مراجعه کنند، می توانند در قراردادشان موافقت نمایند که حل چنین اختلافی را به عوض دادگاه به داوری بیطرفی احالـه دهند.

### کنوانسیونهای بین المللی در مورد قراردادها

.....

گرچه، همانطور که گفته شد، نظام حقوقی مورد قبول جهانی در مورد تجارت بین المللی وجود ندارد، با این وجود در سطح بین المللی چندین مورد وضع قانون در زمینه قراردادهای مربوط به معاملات تجاری بین المللی وجود داشته است. در این راستا، قواعدی که برای احراز قانون داخلی قابل اعمال بر قراردادهای صدور کالا در کنوانسیون (مقاله نامه ای) که به سال ۱۹۵۵ تنظیم گردید، پیش بینی شده است. کنوانسیون مزبور به "کنوانسیون مربوط به قانون قابل اعمال در مورد فروش بین المللی کالا" موسوم است که در سال ۱۹۸۵ مورد تجدید نظر قرار گرفت. این سند حاصل تلاشهای سازمانی بنام "کنفرانس لاهه در مورد حقوق بین الملل خصوصی" میباشد، اما تنها معدودی از کشورهای

توضیح: (۱): Carrier منظور از حمل کننده شخصی است که تصدی حمل و نقل را بر عهده دارد (مثلا) شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران یا هواپیمایی جمهوری اسلامی). در قوانین تجارت و مدنی ایران از "حمل کننده" بعنوان "متصدی حمل و نقل" یاد میشود. (مواد ۳۷۷ تا ۳۹۴ قانون تجارت بطور پراکنده و ماده ۵۱۶ قانون مدنی).

(۲): Convention of the Law Applicable to International Sales of Goods.

(۳): Hague Conference for Private International Law.



جهان به آن ملحق شده اند .

موافقتنامه‌ای که به سال ۱۹۸۰ زیر نظر کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل متحد (انسیترال) تنظیم شد، نسبت به کنوانسیون فوق الذکر بلنندپروا زانه تراست و هدف آن ایجاد نظام حقوقی واحدی برای کلیه موافقتنامه‌های فروش بین المللی کالامی باشد. مفاد کنوانسیون سازمان ملل متحد جایگزین قوانین داخلی مختلف میگردد و برخلاف کنوانسیون ۱۹۵۵ تنها به چگونگی احراز قانون ملی حاکم بر قرارداد محدود نمی شود. کنوانسیون، تسهیل فروش کالاهایی را که از مرز عبور می کنند هدف خود قراردادده می کوشد با قرارداد این نوع معاملات تحت پوشش قانون یکنواخت واحدی به هدفش نائل آید. قانون مزبور تقریباً "ناظر بر همه نوع قراردادهای فروشی است که در آن صادر کننده و واردکننده در یکی از "کشورهای تصویب کننده یا ملحق شونده" <sup>(۱)</sup> به این کنوانسیون، عملیات بازرگانی خود را انجام دهند، یا همینطور ناظر بر قراردادهای فروشی است که در آن قوانین یک کشور تصویب کننده یا ملحق شونده به قرارداد، حاکم باشد .

اینک جنبه‌هایی از "کنوانسیون سازمان ملل متحد در مورد فروش بین المللی کالا" که در سال ۱۹۸۰ به امضاء رسید، ذیلاً "به اختصار مورد

---

(۱): United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)

(۲): Ratifying or acceding countries توضیح:

امضاء و تصویب تفاوت دارند. تصویب (Ratify) مرحله بعد از امضای یک قرارداد است یعنی آن قرارداد باید طبق موازین قانونی یک کشور به تصویب مراجع قانونگذاری برسد و پس از امضای رئیس جمهور است که الحاق (accede) انجام می پذیرد. معمولاً ترتیبات الحاق در یک سند سندی بین المللی مشخص می گردد.

(۳): United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

بررسی قراردادی گیرد:

### شکل قرارداد: این کنوانسیون به بسیاری از رویه‌های اساسی

می‌پردازد که ضروریست تجار را از آنها آگاهی داشته باشند. برای مثال آیا یک قرارداد فروش بین المللی با ایداز شرایط صوری خاصی پیروی نماید؟ پاسخ این کنوانسیون منفی است. انواع توافقهای شفاهی و همینطور توافقهای کتبی، از مباده تلکس گرفته تا اسناد رسمی، برای طرفین الزام آورند. هر چند کنوانسیون مزبور را ه فراری باقی می‌گذارد و بیه دولتهای تصویب کننده اجازه میدهد اصرار ورزند که قراردادهای منعقد شده با اشخاصی که در سرزمینشان به سر می‌برند، بصورت کتبی باشد.

### زمان انقضای قرارداد: از نظر کنوانسیون هنگامی که قرارداد

انقضای می‌یابد که صادر کننده یا وارد کننده پیشنهادی بعمل آورد و طرف دیگر آنرا بپذیرد. قبل از اینکه پیشنهاد (ایجاب) و قبول اثر حقوقی پیدا کنند، باید به دست شخصی که به آن درس او فرستاده شده اند، برسند. بیش از اینکه وارد کننده قبولی خود را به صادر کننده اعلام دارد، در هر زمانی می‌توان به پیشنهاد رجوع کرد. همینطور تا زمانی که صادر کننده قبولی

(۱): مسئله قابلیت رجوع به پیشنهاد (ایجاب) Revocation of offer

در نظامهای حقوقی مختلف پاسخهای متفاوتی دارد. مثلاً در سیستم حقوق انگلیس و آمریکا ایجاب اصولاً "قابل رجوع است، زیرا توافق باید دارای موجب و ما به ازایی باشد. در نظامهایی شبیه حقوق فرانسه که اراده یکجانبه برای وقوع قرارداد و در نتیجه توافق و اراده کافی تلقی نمی‌گردند، ایجاب اصولاً "قابل انصراف (پس گرفتن) است. در مقابل این نظام، در آلمان و سوئیس بنا به مقتضیات تجاری و با توجه به نظریه ایقاع، حق ایجاب را غیر قابل رجوع مودانند. در حقوق ایران می‌توان ایجاب را تا پیش از قبول قابل رجوع تلقی کرد. برای توضیحات بیشتر مراجعه کنید به: مرتضی نصیری، حقوق تجارت بین المللی (تهران: چاپ پیکان، ۱۳۵۲)، صص ۶۳-۶۴.

را وصول نکرده است، می توان آنرا پس گرفت. نتیجتاً "واردکننده در فاصله زمانی میان ارسال قبولی و دریافت آن از جانب صادرکننده هنوز می تواند آنرا پس بگیرد، اما در این فاصله صادرکننده حق رجوع به پیشنهاد را ندارد.

هرچند دو مورد استثنائی وجود دارد که پیشنهادتحت هیچ شرایطی قابل رجوع نیست. نخست اینکه، اگر شخص پیشنهاددهنده (برای مثال، صادرکننده) با تعیین مهلتی برای قبول، چنین قصدی را آشکار سازد. دوم اینکه، اگر واردکننده منطقاً "بتواند فرض نماید که پیشنهاد صادر غیرقابل رجوع بوده و براین پایه اقدامات بعدی را بعمل آورد (گویی اینکه کنوانسیون هیچ رهنمودی بدست نمی دهد که چنین فرضی چه زمان منطقی است).

### انتقال خطر: نکته اصلی دریک فروش صادراتی تحویل

کالاست. تحویل می تواند در هر نقطه ای بین محل کار صادرکننده و واردکننده انجام پذیرد. انتقال مسئولیت خطر از میان رفتن یا آسیب دیدن کالا را صادرکننده به واردکننده، با انتقال کالاهمزمان است. مقررات کنوانسیون در این زمینه نسبتاً "مختصر است. هرچند اصطلاحات تحویل به صورت استاندارد، از گذشته بطوریکه ترده در بازرگانی بین المللی کاربرد داشته اند و بی شک همچنان مورد استفاده قرار خواهند گرفت.

مهمترین ماده کنوانسیون در این زمینه آنست که اگر قرار داد

(۱) فروش متضمن حمل باشد، صادرکننده باید کالای را به نخستین حمل کننده "

تحویل دهد و بنا براین مسئولیت خطرات متوجه کالادر همان لحظه انتقال

(۱): در حمل و نقل بین المللی اغلب چندین متصدی حمل و نقل (حمل

کننده) دخالت دارند و در اینجا منظور نخستین آنهاست.

پیدا می کند. اما اگر قرارداد فروش شامل حمل نگردد، باید کالا را به نحو مقتضی در محل ساخت یا تولید، یا محل بازرگانی صادرکننده تحویل داد. در حالت اخیر، مسئولیت خطرات متوجه کالاهنگامی به واردکننده منتقل می شود که کالا در محل بازرگانی صادرکننده در اختیار وی قرار گیرد، مشروط بر اینکه واردکننده با تحویل نگرفتن کالا مرتکب نقض قرارداد فروش نشده باشد. برای مثال، اگر قرارداد موعدی را برای تحویل گرفتن کالای تعیین کرده، و کالای او دتر از این موعداً ماده تحویل شده باشد، مسئولیت خطرات متوجه کالا در آن لحظه به خریدار منتقل نمی گردد مگر اینکه موعدمقرر فرارسد.

چنانچه کالا در محلی به غیر از محل کار صادرکننده، برای مثال محل ساخت، تحویل داده شود، مسئولیت خطرات متوجه کالا، تا زمانیکه واردکننده از این واقعیت مطلع شود که کالا در اختیارش قرار گرفته و تاریخ تحویل آن نیز همان موعدمقرر است، به وی منتقل نمی گردد. از اینرو لازم است که صادرکنندگان در مورد ارسال یا دداشتهایی دایر بر اینکه کالا آماده تحویل است و همینطور در دست داشتن دلایلی دال بر فرستاده شدن یا دداشتهای مزبور، در صورت امکان، رسیدن آنها به مقصد، دقت بسیار نشان دهند.

### معامله به هنگام حمل کالا؛ در برخی موارد کالاهای در جریان حمل

معامله می شوند. برای مثال، ممکن است محموله های نفتی از آغاز حمل تا رسیدن به مقصدنهایی گاه تا ۲۰ بار دست به دست گردند. در چنین وضعیت هایی، خریدارنهایی (واردکننده) عرفاً "مسئولیت خطرات متوجه کالا را، با عطف به سابق، از شروع حمل برعهده می گیرد. بهرحال در کتواسیون مورد بحث ماده ای در نظر گرفته شده است که در غالب اوضاع و <sup>(۱)</sup>

Retrospectively: (۱)

احوال این امر را مستثنی می کند. این ماده مقرر می دارد که در چینی— مواردی، انتقال خطر در همان تاریخ قرارداد فروش صورت می پذیرد و نسیه بگونه ای که عطف به سابق شود، مگر اینکه وضع و احوال خاص ناظر بر یک مورد ترتیب دیگری را ایجاب نماید.

(۱)

**مالکیت:** دیگر تعهدات طرفین قرارداد تا حدی به تفصیل در

کنوانسیون آمده است. برای مثال، به غیر از تحویل فیزیکی کالا، فروشنده باید مالکیت بر آنها را نیز منتقل نماید. در کنوانسیون، تعیین روشهای انتقال مالکیت بر عهده قوانین داخلی و گذار شده است. به موجب بعضی قوانین، صرف انعقاد قرارداد فروش خود ممکن است مالکیت کالا را نیز از فروشنده به خریدار انتقال دهد.

**ماهیت کالا:** صادرکننده موظف است کالایی را عرضه دارد که با

مشخصات تعیین شده در قرارداد فروش انطباق داشته باشد. کالای بد برای منظوری که معمولاً "مورد استفاده قرار می گیرد و یا هر منظور خاصی که بر صادرکننده مکشوف است، مناسب باشد.

(۲)

**قصور:** واردکننده موظف است قیمت کالا را بپردازد و آنرا

تحویل بگیرد. از این رو باید کالا را فوراً "بررسی نموده و ظرف مدت معقولی عیوب کالا را به اطلاع صادرکننده برساند. چنانچه کالای معیوب بوده یا شرایط قرارداد در مورد آن رعایت نشده باشد، واردکننده می تواند از صادرکننده تقاضای رفع عیب نماید، یا اینکه بطوریکه جابجه قیمت کالا را کم کند یا مهلت دیگری برای انجام شرایط قرارداد بدهد. اگر عیب موجود در کالا در حد "نقض اساسی" باشد، واردکننده ممکن است تقاضا

(۳)

کننده کالای معیوب با کالای جانشین دیگری عوض شود. نقض اساسی محسوب میشود که از سوی طرف زیان دیده (واردکننده) را از آنچه که طبق

Title/Ownership: (۱); Default: (۲); Fundamental Breach: (۳).

قرارداد محقق بودا انتظار آنرا داشته باشد محروم سازد، و از سوی دیگر صادرکننده بتواند پیش بینی نماید که چنین نقضی رخ خواهد داد. واردکننده میتواند به خاطر نقض اساسی یا تحویل ندادن کالا از قرارداد خارج شود، مشروط بر اینکه به صادرکننده برای اجرای شرایط قرارداد مهلت اضافی داده و لوازم کالا را فرستاده باشد. در این صورت واردکننده میتواند مدعی جبران خسارت گردد.

راههای جبران خسارت وارده به صادرکننده، در صورت قصور واردکننده، به گونه‌ای مشابه است. صادرکننده میتواند از واردکننده پرداخت قیمت، تحویل گرفتن کالا، یا انجام دیگر تعهدات را بخواهد، یا به مهلت دیگری جهت اجرای تعهدات قراردادیش بدهد. در صورتیکه خریدار مرتکب "نقض اساسی" قرارداد گردد، یا از پرداخت قیمت یا تحویل گرفتن کالا ظرف مهلت اضافی یا دشده خودداری ورزد، صادرکننده میتواند از قرارداد خارج شود.

صادرکننده همچنین می تواند پرداخت خسارت وارده و بهره بدهی های معوقه را مطالبه کند. چنانچه قصور در انجام تعهدات قراردادی به خاطر بروز عواملی غیر قابل کنترل باشد، طرفی که این قصور از ناحیه او بوده، از پرداخت خسارت معاف است.

### اجرا: این کنوانسیون بطور خودکار در مورد همه قرار

دادهای فروش بین المللی منعقد میان طرفهایی که در کشورهای تصویب کننده یا ملحق شونده به کنوانسیون مزبور بر سر می برنند، مجری خواهد بود. بهر حال، اگر در معامله صادراتی خاصی، صادرکننده و واردکننده مایل باشند، به عوض اعمال کنوانسیون حاضر، شرایط قرارداد خاص خود را تنظیم نمایند، می توانند با توافق

صریحی به این کار مبادرت ورزند .

این سند از اول ژانویه ۱۹۸۸ در مورد یازده کشور که آنرا تصویب کرده و یا بدان ملحق شده اند به اجرا درمی آید . کشورهای مزبور عبارتند از: آرژانتین ، چین ، مصر ، فرانسه ، مجارستان ، ایتالیا ، لستو ، سوریه ، ایالت متحده ، یوگسلاوی و زامبیا .<sup>(۱)</sup> انتظار می رود<sup>۲</sup> کنوانسیون سازمان ملل متحد در مورد فروش بین المللی کالا<sup>۳</sup> قبولی گسترده تری یا بدو به تدریج جای کنوانسیونهای قبلی را بگیرد . \*

خواننده محترم سلام علیکم

در صورت تمایل به اشتراک ما بنامه لطفاً حق اشتراک دوره درخواستی را به حساب

شماره ۲۸۹۹ بانک ملی ایران بشعبه کریم خان زند تهران واریز و اصل پیش

بانکی را همراه با آدرس دقیق و مشخصات خود به نشانی مؤسسه ارسال فرمایید .

تغییر آدرس یا برگزیدن اشکال در دریافت ما بنامه و نظرات و پیشنهادات خود را به آدرس

مؤسسه و یا از طریق شماره تلفن ۸۳۹۶۳۸ یا مؤسسه در میان بگذارید .

ما بنامه بر ریسهای بازنگار

(۱): United Nations Conference for the International Sale of Goods, 1981, Official Records, United Nations, A/conf./97/18.

\*: Michael Rowe, "The International Sales Contract-Central to Trade Transactions", FORUM Vol. xxIII, No3 (1987), pp. 17- 19, 31.