

به نام خدا

عنوان سمینار نحوه نگارش و تنظیم قراردادهای بین المللی (به زبان فارسی)





درباره مدرس :

مصطفی خلیلی

Mostafa khalili

Business law advisor

• مدرس و مشاور عالی حقوق کسب و کار


• مدیرعامل موسسه حقوقی بین المللی بیان
(اولین مرکز تخصصی حقوق کسب و کار)

• مدرس موسسه آموزشی و پژوهشی اتاق بازرگانی ایران

• مشاور حقوقی و قراردادهای شرکت های داخلی و
بین المللی در صنایع مختلف نفت، گاز، پتروشیمی، فولاد،
حمل و نقل، فناوری اطلاعات و ارتباطات و ...

• مشاور حقوقی استارت آپ ها و بنگاه های اقتصادی
• مدرس دپارتمان مدیریت و قراردادهای موسسات آموزش عالی
• کارشناس و تحلیلگر حقوق اقتصادی

کلیات

مذاکره  فرآیند گفت و گو با دیگری
جهت دستیابی به توافق در خصوص یک
مساله، موضوع یا منافع مشترک و بعضا
متضاد



مذاکرات قراردادی حرفه ای تلفیقی از دو مولفه مهم و اساسی است :

دانش ←

مهارت ←

لذا در خصوص انعقاد قرارداد و مذاکرات قراردادی بایستی به تمامی ابعاد آن توجه لازم صورت گیرد از جمله :

- جنبه حقوقی
- جنبه فنی
- جنبه بازرگانی
- جنبه مالی
- شیوه صحیح انجام مذاکرات و ...

مراحل پیش از انعقاد قرارداد :



-بررسی چالش های احتمالی

-اعتبار سنجی

-مکتوب نمودن توافقات

مکاتبه : ← نوشته ای که حاوی یک یا چند موضوع بوده و به صورت رسمی یا غیر رسمی به منظور بیان مساله مورد استفاده قرار می گیرد.



فن تعهد نویسی

شناخت چارچوب و ارکان تعهد و نحوه نگارش آن از موارد ضروری در تعهدنویسی است .

الف- تعهد قطعی - مثال : کارفرما مسئول تضمین ایمنی و سلامت کارگاه است .

ب- تعهد مشروط: - مثال : پیمانکار می تواند اطلاعات را در موارد قانونی افشا نماید مشروط بر اینکه ...

ج (تخصیص

با استفاده از عباراتی نظیر
(به جز، به غیر از و ...)
موضوعی را از یک عبارت
استثنا می کنیم .

مثال : کلیه هزینه های جاری
بر عهده می باشد به
جز

د (نسخ

توافقی را از بین برده و با توافق جدید توافقات گذشته را از درجه اعتبار ساقط می نماییم.

مثال : این قرارداد کلیه توافقات قبلی را نسخ می نماید.

مفاد قرارداد نمونه صادراتی

مقدمه :

این قرارداد در تاریخ میان شرکت

..... به آدرس تلفن

..... فکس ایمیل

..... که از این به بعد فروشنده

نامیده می شود از یک طرف و شرکت

..... به آدرس تلفن

..... فکس ایمیل

..... که از این به بعد اختصارا

خریدار نامیده می شود به منظور

.....

منعقد می گردد...

تعاریف :

- ۱- واحد اندازه گیری : به عنوان مثال تن بر حسب متریک که واحد اندازه گیری وزن و معادل ۱۰۰۰ کیلوگرم می باشد.
- ۲- نوع کالا :
- ۳- تاریخ اجرا : مثال : از زمانی که فروشنده و خریدار از طریق فکس یا پست الکترونیکی نسخه مربوطه خود را دریافت می دارند ...
- ۴- شرکت بازرسی : کمپانی بازرسی بین المللی مستقل و در سطح عالی که در هر دو بندر بارگیری و تخلیه به ترتیب توسط فروشنده و خریدار جهت ارزیابی کیفیت و مقدار کالا بر طبق ضوابط منصوب گردیده و

مواد قرارداد

ماده ۱ – دامنه قرارداد

فروشنده و خریدار تحت همکاری فی مابین با اختیار تام و پذیرش مسئولیت به ترتیبی که ذکر می گردد:

الف) فروشنده به عنوان صاحب قانونی کالا در خصوص کیفیت و کمیت همانگونه که در مشخصات کالا ذکر گردیده مسئول بوده و خریدار نیز مسئول خریداری کالای مذکور با اذعان به داشتن توانایی کامل در اینخصوص است .

ماده ۲ - کالا

کالای موضوع قرارداد می باشد با این تضمین که حداقل مشخصات ذکر شده در ضمیمه a را به همراه داشته باشد. ضمیمه مذکور جزء لاینفک قرارداد می باشد.

ماده ۲ - موضوع قرارداد

موضوع قرارداد عبارت است از خرید / فروش / صادرات
..... طبق مشخصات مندرج در
پیوست a

ماده ۳ - مقدار و کمیت

۳-۱- ظرفیت کلی و قراردادی کالای فروخته شده و خریداری گردیده تحت این قرارداد ۲۰۰۰ تن در دستگاه متریک می باشد با تغییرات + و - ۵ که بستگی به حق انتخاب فروشنده دارد.

۳-۲- فروشنده و خریدار بدینوسیله تحویل مقدار ذکر شده فوق را قبول و تایید می نمایند که حمل کالا به صورت حمل به دفعات صورت پذیرد.

ماده ۴- دوره زمانی

۴-۱- مدت زمان این قرارداد ۲ ماه بر طبق ضوابط و شرایط ذیل می باشد :

۴-۲- اولین مرحله تحویل کالا باید ظرف ۳۰ روز پس از اینکه مدارک و ملزومات تامین مالی دریافت گردید و مورد تایید و قبولی فروشنده و بانک فروشنده قرار گرفت انجام پذیرد.

۴-۳- شروع و اجرای این قرارداد زمانی است که قرارداد توسط طرفین مهر و امضا گردد

۴-۴- خریدار و فروشنده با توافق دوجانبه ممکن است که مدت قرارداد را برای مدت بیش از دو ماه دیگر با شرایط فعلی یا متفاوت با آن افزایش دهند ...

ماده ۵- کیفیت

۵-۱- جهت استمرار کامل این قرارداد
فروشنده متعهد می گردد که کیفیت
محصول فروخته شده مطابق با مشخصات
تضمین شده کالا (مندرج در ضمیمه a می
باشد ...

ماده ۶- قیمت

۶-۱- قیمت کالای موضوع قرارداد
دلار آمریکا بر پایه cfr بندر
کشور می باشد ...

۶-۲- در صورت تمدید قرارداد طرفین
موافقت می کنند به طور مشترک بر روی
یک فرمول قابل قبول و منصفانه کار کنند
که این مساله مرتبط با بازار منطقه ای
(مثلا خلیج فارس) می باشد .

ماده ۷- نحوه پرداخت :

۷-۱- پرداخت خریدار به فروشنده باید به صورت ارز (دلار امریکا) از طریق اعتبار اسنادی غیر قابل فسخ که توسط یک بانک اروپایی درجه یک برقرار گردیده صورت پذیرد به گونه ای که پوشش دهنده ۱۰۰٪ ارزش پیش فاکتور برای تن که قیمت جزء آن در ماده ۶ تصریح گردیده است باشد ...

ماده ۸ – امضا و مبادله قرارداد

۸-۱- فروشنده پیش نویس قرارداد را برای خریدار ارسال می نماید. خریدار نیز پس از بررسی و امضا آنرا از طریق پست الکترونیک یا فکس برای فروشنده ارسال می نماید. پس از دریافت قرارداد، فروشنده از طریق شرکت های حمل و نقل بین المللی ۲ نسخه اصل قرارداد را برای خریدار ارسال می نماید. فروشنده و خریدار این قرارداد را به بانک های کاندید شده خود تسلیم می نمایند.

ماده ۹ – تشریفات بانکی

۹-۱- بانک خریدار به بانک فروشنده یک مشاوره قبلی جهت امور **L/C** ارسال می نماید.

۹-۲- فروشنده یک ضمانت اجرا برای بانک خریدار از طریق **swift** صادر می نماید.

۹-۳- خریدار از بانک خود یک اعتبار اسنادی غیرقابل فسخ به مبلغ قید شده در ماده ۷ این قرارداد برای فروشنده صادر می نماید.

۹-۴- هریک از طرفین بدینوسیله هزینه ها و مخارج مربوط به بانک خود را متقبل می شود.

ماده ۱۰- مدارک لازم جهت پرداخت بوسیله اسناد اعتباری

۱۰-۱- فاکتور تجاری در برگ اصل و برگ کپی که همگی حسب وظیفه توسط فروشنده امضا گردیده است

۱۰-۲- سه سری کامل بارنامه اصل به علاوه ۳ سری کپی تایید گردیده که به سفارش خریدار که در آن جمله (کرایه حمل بار پرداخت گردیده) و مقدار کالا به متریک تن قید گردیده است.

۱۰-۳- گواهی صحت کیفیت و مقدار کالا توسط شرکت بازرسی در بندر مبدا در برگ و کپی

۱۰-۴- لیست بسته بندی صادر شده توسط فروشنده حاوی مقدار کالا بر حسب وزن خالص و ناخالص شامل ... برگ اصل و برگ کپی

ماده ۱۱- تحویل کالا

۱۱-۱- بندر تخلیه کالا :

۱۱-۲- فروشنده تضمین کننده اجرای تحویل کالای معامله شده بر پایه CFR می باشد.

۱۱-۳- دتعیین بندر تخلیه مطابق برنامه زمان بندی شده تحویل بر عهده خریدار می باشد.

۱۱-۴- فروشنده باید اطلاعات کامل هر محموله را توسط فکس و ایمیل به خریدار اطلاع دهد.

۱۱-۵- فروشنده باید زمان رسیدن به موقع کشتی به بندر تخلیه بار را مطابق برنامه زمان بندی به خریدار اطلاع دهد.

ماده ۱۲ - بازرسی - تعیین مقدار و کیفیت

۱۲-۱- خریدار و فروشنده توافق نمودند که شرکت یا شرکتهای مشابه جهت امور بازرسی و ارزیابی کیفیت و مقدار این محموله به کار گمارده شود.

۱۲-۲- ارزیابی کمیت و کیفیتی که توسط شرکت بازرسی انجام می پذیرد باید بر طبق روش ها و متدهای معمول که در صنایع استفاده می گردد باشد.

ماده ۱۳ - بیمه

۱۳-۱- مسئولیت تشریفات بیمه و هزینه های آن بر عهده خریدار می باشد.

۱-۱۴- هر ادعایی که هریک از طرفین به طرف دیگر تسلیم می نماید باید در فاصله زمانی ۱۰ روز از وقوع علتی باشد که باعث بروز ادعا گردیده است. اگر در فاصله ۲۰ روز از زمانی که محموله در بندر مقصد تخلیه شد، خریدار با فروشنده تماس نگیرد و اطلاع ندهد به منزله آن است که خریدار کالای مورد نظر را تایید نموده و هیچگونه ادعایی از طرف خریدار توسط فروشنده پذیرفتنی نیست.

۱۴-۲- در حالتی که کیفیت هریک از محموله های تحویلی منطبق با مشخصات قراردادی کالا نباشد خریدار این حق را برای خود محفوظ می دارد بدون هیچگونه مسئولیتی از تحویل گرفتن کالا خودداری نماید.

ماده ۱۵ - مالیات ها - تعهدات و واردات

۱۵-۱- فروشنده باید همه مالیات ها و عوارضی که مربوط به اجرای این قرارداد می باشد را در بندر تخلیه بار پرداخت نماید.

۱۵-۲- خریدار نیز باید همه مالیات ها و عوارضی که مربوط به قرارداد می باشد را در خارج از بندر مقصد پرداخت نماید.

ماده ۱۶ - معافیت از تعهدات

۱۶-۱- چنانچه طرفین قرارداد همه سعی و کوشش خود را جهت اجرای درست مندرجات قرارداد به عمل آورده باشند اما با وجود این اجرای قرارداد با تاخیر و یا هرگونه مانع مواجه گشته که از کنترل قصور کننده خارج بوده باشد هیچگونه مسئولیتی مبنی بر قصور در انجام وظایف متوجه طرفین نخواهد بود.

۱۶-۲- چنانچه قصور یا تاخیر در قرارداد ناشی از وضعیت اضطراری باشد همانند بلایای طبیعی - اعتصابات - سیل - جنگ و ... مسئولیتی متوجه طرفین نخواهد بود.

ماده ۱۷ - حکمیت و داوری

۱۷-۱- در صورت بروز هرگونه اختلاف ناشی از قرارداد حاضر موضوع از طریق ارجاع به به عنوان داور مرضی الطرفین حل و فصل خواهد شد.

۱۷-۲- نتیجه داوری برای طرفین نهایی و الزامی خواهد بود.

ماده ۱۸ – شرایط ویژه

پرداختن به مباحثی همچون داشتن حسن نیت – سعی و تلاش جهت اجرای هرچه بهتر مفاد قرارداد و

ماده ۱۹ – واگذاری وظایف به اشخاص ثالث

ماده ۲۰ – کلیات

ماده ۲۱ – آدرس قانونی فروشنده

ماده ۲۲ – آدرس قانونی خریدار

سه خط قرمز مهم در مذاکرات قراردادی

- عدم ورود به مسائل **سیاسی**
- عدم ورود به مسائل **مذهبی**
- عدم ورود به مسائل **شخصی**

نمونه چک لیست مذاکره

- فهرست موضوعات مورد بحث در این مذاکره چیست؟
- منافع و مواضع من در این مذاکره چیست؟
- ذی نفعان این مذاکره چه کسانی هستند؟
- اگر این مذاکره و گفتگو به نتیجه نرسد چه می شود؟
- نقطه شروع مناسب برای چنین مذاکره‌ای چیست؟
- **استراتژی مناسب برای این مذاکره چیست؟ تعامل یا تقابل؟**
- آیا قصد دارم امتیاز شروع مذاکره را من اعطا کنم؟ اگر چنین قصدی دارم، چه امتیازی مناسب است؟
- چه امتیازهای نامشروطی وجود دارد که حاضر به اعطای آنها باشم؟
- **چه زمانی برای انجام این مذاکره مناسب است؟**
- **هدفها و ترسهای طرف مقابل من در این مذاکره چیست؟**

- طرف مقابل چه بحثهایی برای مطرح کردن دارد؟ آیا من برای همه آنها جواب دارم؟
- بستر مناسب برای این مذاکره چیست؟
- مکان مناسب برای این مذاکره کجاست؟
- چگونه می توانم از شرایط محیطی به نفع خودم در مذاکره استفاده کنم؟

بهتر است چه کسی شروع کننده مذاکره باشد؟

مقدمه چینی برای مذاکره را چگونه انجام دهم؟

- من چه اطلاعاتی در اختیار دارم؟ بهترین شکل ارائه این اطلاعات در مذاکره چیست؟
- مذاکره خوب است با چه نتیجه ای به پایان برسد؟

این تصویر چه مساله یا مسائل مهمی را
به ذهن متبادر می نماید؟!



نکات کاربردی و مهم در تنظیم قراردادهای

- متن قرارداد تا حد امکان شفاف و گویا باشد
- از اصالت و امضای قرارداد توسط صاحبان امضای مجاز مطمئن شوید.
- در قراردادهای بلند مدت از برنامه زمان بندی تفصیلی استفاده نمایید.
- از مشاوره افراد خبره در زمینه های حقوقی، مالی، بازرگانی و ... استفاده نمایید.

- محل انعقاد قرارداد را به دقت مشخص
نمایید.

- کلیه صفحات و پیوست ها را امضا نمایید.

- مدت قرارداد را با مدت انجام تعهدات
اشتباه نگیرید.

- حتی الامکان از شرط داوری به عنوان
روش حل و فصل اختلافات استفاده شود.

- حتی الامکان ضمائم قرارداد مطابق مفاد
قرارداد اصلی باشد.

شرطی که ظاهرا به نفع ماست اما ...



پس از تنظیم قرارداد، مطالعه
نهایی متن قرارداد و بررسی
دقیق آن فراموش نشود!



اصول تنظیم قراردادهای تجاری بین المللی

توجه به سه آیتم ضروری است :

۱- قراردادی وجود داشته باشد

۲- تجاری باشد (برای مقاصد کسب و کار و
رفع نیازهای تجاری باشد)

۳- بین المللی باشد (وجود یک عنصر یا
مولفه فرامرزی)



دو اصل مهم حاکم بر قراردادهای تجاری بین المللی

۱- اصل آزادی قراردادی :

به طرفین امکان می دهد که نسبت به
تنظیم محتوای قرارداد متناسب با نیاز
خود اقدام نماید .

۲- اصل وفاداری به قرارداد :

به طرفین گوشزد می کند که مفاد
قرارداد می بایست رعایت گردد.

نکات مهم در مراحل شکلی تنظیم قراردادها

۱- تهیه پیش نویس اولیه :

طرف های خارجی ← تمایل زیادی به
تهیه پیش نویس دارند .

طرف های ایرانی ← به دلیل عدم
تسلط، عدم تجربه و دانش کافی ترجیح
می دهند صرفا نسبت به تهیه پیش نویس
تهیه شده توسط طرف خارجی اظهارنظر
کنند !!

نکته : به موجب ماده ۴-۷ شرایط عمومی قراردادهای تجاری بین المللی در صورتی که قرارداد به چند زبان نوشته شود در صورت اعتبار واحد و بروز اختلاف، تفسیر بر اساس متنی ترجیح دارد که پیش نویس اولیه قرارداد بر اساس آن زبان تنظیم گردیده است.

۲- توافق مقدماتی

الف (ممکن است صرفاً یک روش اجرایی را ترسیم کند.

ب (ممکن است حاوی کلیه شروط قرارداد اصلی باشد.

پیشنهاد: در توافقات مقدماتی صراحتاً درج شود که ” این توافقنامه فاقد هرگونه اثر حقوقی است و صرفاً جهت بیان درخواست، مذاکره و ... به منظور انعقاد قرارداد اصلی صورت گرفته است . ”

۳- انطباق ضمائم قرارداد با مفاد قرارداد

بایستی دقت شود که ضمائم قرارداد مطابق با مفاد قرارداد باشد.

پیشنهاد : در صورت انعقاد قرارداد قید شود که ” در صورت تعارض میان متن قرارداد و پیوست های آن، متن قرارداد حاکم است .

۴- شفافیت در مفاد قرارداد

مفاد قرارداد باید تا حد امکان شفاف و دقیق باشد.

در انتخاب کلمات بایستی به معنای متعارف آنها دقت شود چرا که در تفسیر قرارداد به معنای متعارف کلمات و عبارات توجه می شود.

نکته : اشخاص با تجربه برای فرار از تعهدات قراردادی و مسئولیت های خود غالبا از عبارات مبهم استفاده می کنند.

۵- لزوم توجه به اصطلاحات تجاری بین المللی

استفاده از اصطلاحات در قراردادهای تجاری توسط طرفین اختیاری است .

در قرارداد بایستی دقیقا مشخص شود کدام نسخه از اینکو ترمز بین طرفین الزام آور است.

سعی شود در تنظیم قراردادها به آخرین نسخه ارجاع داده شود.



۶- لزوم توجه به ممنوعیت ها و محدودیت ها

۱- ممنوعیت ها :

مطلق

فصلی

موقت

ممنوعیت واردات از کشورهای خاص

۲- محدودیت ها :

محدودیت در صدور مجوز

سهامیه بندی

در صورتی که موارد پیش گفته را رعایت نکرده اید از انعقاد قرارداد خودداری نمایید!



و اما اگر موارد پیش گفته را مد نظر
خود قرار داده اید با اطمینان خاطر
قرارداد را امضا نمایید ...



به امید موفقیت روزافزون برای شما
فرهیختگان عزیز

مصطفی خلیلی

مدرس و مشاور حقوق کسب و کار



Telegram

@khalili_mostafa



mostafakhalili1

09124159127 - 02144236248

منابع :

اصول و فنون مذاکره – ترجمه دکتر مسعود حیدری
بررسی تطبیقی سبک های مذاکره در جهان – دکتر شمس الدین زاهدی
شناسایی و دسته بندی انواع تاکتیک های مورد استفاده در مذاکرات تجاری-
محمدعلی نکاحی
قراردادهای تجاری خارجی – ایرج زینال زاده
اصول قراردادهای تجاری بین المللی – دکتر بهروز اخلاقی و فرهاد امام
قانون مدنی
قانون تجارت

تدوین : مصطفی خلیلی – اردیبهشت ماه ۹۸