

مجله علوم اجتماعی و انسانی دانشگاه شیراز
دوره پانزدهم، شماره دوم، و دوره شانزدهم، شماره اول،
بهار و پائیز ۱۳۷۹، (پیاپی ۳۰ و ۳۱)

مسائل و مشکلات تهیه و تنظیم قرار داد بیع بین المللی

دکتر محمد امامی*
کوروش استوار سنگری**
دانشگاه شیراز

چکیده

قرارداد بیع بین المللی در تجارت بین الملل نقش مهم و محوری دارد و قراردادهای دیگر نظیر حمل و نقل و بیمه جهت تسهیل اجرای آن بوجود آمده‌اند؛ افزون بر این بسیاری از مسائل حاکم بر بیع بین المللی، در خصوص دیگر معاملات در تجارت بین الملل نیز بکار می‌رود. قرارداد بیع بین المللی ویژگی‌های دارد که در قراردادهای بیع داخلی مشاهده نمی‌گردد. در قراردادهای بیع داخلی نظام حقوقی حاکم بر قرارداد، مشخص است و طرفین قرارداد با مراجعه به حقوق داخلی از چارچوب حقوقی آن اطلاع می‌یابند، یعنی تنها مسأله در بیع داخلی، اطلاع از قوانین داخلی است. در حالی که در بیع بین المللی، فروشنده و خریدار در دو کشور متفاوت اقامت دارند، از این رو قرارداد بیع بین المللی وابسته به چند نظام حقوقی است. فروشنده از یک کشور، کالایی را به خریدار مقیم کشور دیگر می‌فروشد، اجرای قرارداد انتقال کالا یا هر شیء و خدمتی از کشوری به کشور دیگر است، چه بسا نظام حقوقی دو کشور خریدار و فروشنده با هم تفاوت داشته باشد و قواعد متفاوتی بر انعقاد قرارداد و آثار آن حاکم شود، بدین لحاظ تنظیم قرارداد بیع بین المللی کالا باید در چارچوبی بعمل آید که مورد قبول دولتهای طرفین واقع گردد، از این رو تنظیم قرارداد بیع بین المللی از اهمیت خاصی برخوردار است و وقوف به سازوکارهای حقوقی حاکم بر آن

* استادیار دانشکده حقوق

** کارشناس ارشد رشته حقوق (همکار طرح)

بسیاری از مشکلات اجرایی قرارداد را از میان بر می‌دارد. در این مقاله تلاش داریم سازوکارهای موجود را شناسایی کنیم و سپس مسائلی را که باید در تنظیم قرارداد بیع بین‌المللی مورد توجه قرار گیرد، طرح نماییم.

واژه های کلیدی: ۱- بیع بین الملل ۲- قرار دادهای نمونه ۳- مقررات متحدالشکل ۴- قانون حاکم بر قرار داد ۵- معاهدات بین المللی

۱. مقدمه

گسترش ارتباطات و توسعه تجارت بین‌المللی که به لحاظ رشد اقتصادی چشمگیر کشورهای جهان صورت گرفت، یکی از جنبه‌های بارز قرن حاضر است. نیاز به وارد کردن کالاهایی که در بازار جهانی از یک مزیت نسبی برای کشور صادر کننده برخوردار است موجب افزایش چشمگیر مبادلات بازرگانی بین‌المللی گردیده است. توسعه تجارت جهانی باعث پیچیده‌تر شدن مکانیسم‌های حاکم بر آن شده است و این دشواری برای کشورهایی که جایگاه خاصی در اقتصاد جهانی ندارند، مشهودتر است. چون کشورهای قدرتمند نه تنها خواسته‌های خود را بر دیگران تحمیل می‌کنند، بلکه قواعد حاکم بر مبادلات جهانی نیز عمدتاً از نظام حقوقی آنها گرفته می‌شود.

با وجود این، از آنجا که یک نظام حقوقی واحد، عام شمول و الزام آوری بر تجارت جهانی حاکم نیست، راه حل‌های حقوقی موجود در تجارت جهانی، از اراده طرفین سرچشمه می‌گیرد. اراده در تمام نظام‌های حقوقی بوجود آورنده قاعده در روابط حقوقی است و از این رو منبع مستقل حقوق و تکالیف است، این امر در تمام نظام‌های حقوقی (با اندکی اختلاف) پذیرفته شده است. در حقوق داخلی، قانون حاکم بر قرارداد است اما در قرارداد بین‌المللی ضرورتاً دو یا چند قانون ملی حاکم می‌شود، بنابراین باید قرارداد را بعنوان قانون حاکم بر روابط تجاری بین‌المللی تلقی کرد. این قرارداد محل تلاقی حقوق و تعهدات متقابل طرفین است. دخالت قوانین ملی روابط قراردادی را که بطور آزاد مورد توافق قرار گرفته است متزلزل خواهد ساخت و به همین لحاظ قرارداد در تعیین قواعد حاکم بر بیع بین‌المللی نقش اساسی دارد. به بیان دیگر قواعد حاکم بر تجارت جهانی ماهیتی قراردادی دارند و به دلایلی که در صفحات بعد ذکر خواهد شد، قواعد مذکور در آغاز با توافق یک یا چند بازرگان بین‌المللی شکل گرفته و سپس بازرگانان مذکور اقدام به تهیه قراردادهای نمونه و شرایط عمومی ناظر بر مبادلات بین‌المللی کرده‌اند. این قراردادهای نمونه با شرایط عمومی بعداً توسط انجمنها و مؤسسات خصوصی که به وسیله بازرگانان بین‌المللی تشکیل شده بود، بصورتی کاملتر تهیه و تدوین و در دسترس اعضا قرار گرفت. (اسکینی، ۱۷: ۱۳۷۱). هر چند بتدریج دولت‌ها و نهادهای بین‌المللی نیز در قالب موافقتنامه و معاهدات بین‌المللی مقرراتی را در مورد تجارت جهانی وضع کردند. (افشار،

۱۳۵۵: ۱۷۲) اما در عمل هنوز نقش قراردادهای نمونه در مبادلات جهانی (بخصوص برای کشورهای در حال توسعه که نقش اساسی در تدوین نظام حقوق حاکم بر آن را ندارند) بسیار تعیین کننده و تأثیر گذار است و لذا ضرورت دارد که قراردادهای نمونه توسط متخصصین و کارشناسان مربوطه تنظیم گردد و در بخشهای مختلف (اعم از دولتی، خصوصی و تعاونی) در مبادلات اقتصادی خود با سایر کشورها مورد استفاده قرار گیرد.

طرح ضروریات بیع بین المللی و ارائه طریق، بدو مستلزم شناسایی بیع بین المللی است. این رو در مبحث نخست به مبحث تعریف بیع بین المللی پرداخته شده و در مبحث دوم ضرورت تدوین قرارداد نمونه مطرح گردیده و در بحث یا گفتار آخر، مکانیزمهایی که در تهیه قرارداد نمونه باید مورد توجه قرار گیرد، بررسی شده است.

۲. بیع بین المللی و تفاوت آن با بیع داخلی

۲.۱. تعریف بیع بین المللی

از بیع بین المللی بر خلاف بیع داخلی که در قانون مدنی تعریف شده،^۱ یک تعریف قانونی ارائه نشده است تا بتوان در بحث مربوط بدان محور بررسی قرار گیرد. در سطور آتی خواهیم دید که کنوانسیونهای بین المللی از جمله کنوانسیون ملل متحد راجع به بیع بین المللی کالا، مصوب ۱۹۸۰ نیز تعریفی از بیع بین المللی ارائه نداده اند. در منابعی نیز که در مورد بیع بین المللی در ایران نوشته شده، تعریف جامع و مانعی از بیع بین المللی دیده نمی شود شلید بدلیل شیوع و اهمیت زیاد و مشخص بودن آن در عمل، حقوقدانان کمتر به مطالعه و تبیین دقیق مفهوم آن پرداخته اند؛ (افشار، ۱۳۵۵: ۱۷۲). البته صاحب نظران کم و بیش اشاره ای به مفهوم بیع بین المللی داشته اند. برخی معتقدند که بیع هنگامی بین المللی تلقی می شود که مبیع از کشور محل انعقاد عقد به کشور دیگر انتقال داده شود، یعنی طبق این نظریه انتقال مبیع از یک کشور به کشور دیگر مهمترین رکن تشخیص بیع بین المللی است. (افشار، ۱۳۵۵: ۱۷۵). برخی دیگر به استناد کنوانسیون ۱۹۸۰ معتقدند که بیع هنگامی بین المللی است که طرفین (خریدار و فروشنده) به کشورهای مختلف وابسته باشند، تفاوتی نمی کند که کالا از کشوری به کشور دیگر حمل نشود؛ (پیر بلانشار، ۲۹۸: ۱۳۷۰). به بیان دیگر متفاوت بودن محل تجارت طرفین عقد ملاک بیع بین المللی بودن بیع قرار می گیرد.

همانطوریکه قبلاً اشاره شد، کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به بیع بین المللی کالا (۱۹۸۰) تعریف صریحی ارائه نداده ولی از مفاد آن می توان تا حدی مفهوم بیع بین المللی را استنباط کرد. در بند ۱ ماده یک کنوانسیون یاد شده آمده است: «این کنوانسیون ناظر بر قراردادهای بیع کالا بین طرفهایی است که محل تجارت آنها در کشورهای متفاوت با یکدیگر واقع شده باشد».^۲

برخی بر همین اساس معتقدند که از دیدگاه کنوانسیون مذکور، زمانی بیع، بین المللی است که محل تجارت طرفین عقد در کشورهای مختلف باشد و انتقال کالا از یک کشور به کشور دیگر نمی تواند ملاک تشخیص بیع بین المللی قرار گیرد. اما به نظر می رسد که برداشت فوق صحیح نباشد چون اگر بیعی بین دو طرف که محل تجارت آنها در کشورهای مختلف قرار دارد در یک کشور صورت گیرد و کلیه تعهدات ناشی از آن در یک کشور انجام شود، چگونه می توان آنرا از یک بیع داخلی که بین یکی از اتباع کشور و شخصی از کشور دیگر انجام می شود، متمایز ساخت و دلیلی ندارد که بیع اولی (بیع دو طرف که محل تجارت آنها در کشورهای مختلف است) را بیع داخلی ندانیم (افشار، ۱۷۵: ۱۳۵۵) و عمل مزبور را تابع یک دسته مقررات فراملی قرار دهیم، در هر دو صورت باعتبار کشور محل انعقاد عقد می توان آنرا بیع داخلی تلقی کرد و مراجع قضائی آن کشور بدون توجه به مقررات کنوانسیونها، با شکایت یکی از طرفین به دعاوی مربوط به آنها رسیدگی می کند هر چند که طرفین قبلاً طبق قرارداد مرجع دیگری را (کشور ثالث) تعیین کرده باشند بنابراین برداشت فوق مرز مشخصی میان بیع داخلی و بیع بین المللی ارائه نمی دهد فرضاً اگر یک شرکت آلمانی که در ایران در حال احداث یک نیروگاه است، ساخت قطعه ای از آنرا به یک شرکت ایرانی سفارش دهد، ظاهراً بر اساس برداشت مزبور به اعتبار تفاوت محل تجارت، عمل فوق بیع بین المللی محسوب می شود در حالیکه در داخلی بودن بیع مزبور تردیدی نیست.

از طرف دیگر طبق بند ۳ ماده یک کنوانسیون وین ۱۹۸۰، تابعیت متعاملین مؤثر در تعیین یک بیع بعنوان بین المللی نیست، (نصیری، ۲۳۰: ۱۳۷۰) بنابراین اگر معتقد باشیم که انتقال مبیع از یک کشور به کشور دیگر ملاک تشخیص بیع بین المللی نیست دیگر چه مرزی میان بیع داخلی و بیع بین المللی وجود خواهد داشت. با توجه به این نکته می توان گفت اگر در کنوانسیون روی تفاوت کشور متعاقدين تأکید شده ناظر به این معنی است که کالایی که مورد تجارت قرار می گیرد، برای تحویل در کشوری متفاوت با کشور محل انعقاد عقد (یا متفاوت با کشور محل تجارت یکی از متعاهدین) است. به بیان دیگر بیع بین المللی بمنظور انتقال مبیع از کشوری متفاوت از محل وجود مبیع صورت می گیرد. حتی ممکن است دو طرف قرارداد، تابعیت یک کشور یا تابعیت متفاوت داشته باشند.^۳ بنابراین تفاوت محل تجارت ناظر بر تفاوت محل وجود مبیع یا محلی که مبیع باید دست خریدار برسد، می باشد. نکته ای که در اینجا به آن توجه نشده موضوع محل تسلیم و حمل مبیع است. حمل و محل تحویل مبیع یکی از شاخصهای اصلی در تشخیص انواع قراردادهایی است که در تجارت بین الملل منعقد می شود. ممکن است حمل و تحویل کالا در محل تجارت خریدار بر عهده فروشنده باشد یا اینکه حمل کالا تا محل تجارت خریدار بر عهده خود وی باشد (FOB) به همین لحاظ است که بخش اول مبحث دوم کنوانسیون ۱۹۸۰ (مواد ۳۱ الی ۳۴) نسبت به تعهدات تابع در مورد تسلیم کالا و

محل آن تعیین تکلیف کرده است که خود نشان دهنده این است که از نظر تدوین کنندگان کنوانسیون در بیع بین‌المللی، کالا از یک کشور به کشور دیگر انتقال می‌یابد که با توجه به نوع قرارداد بین متعاملین حمل و نقل مبیع ممکن است بر عهده فروشنده یا خریدار باشد. با توجه به مطالب گفته شده می‌توان گفت که بیع بین‌المللی عبارت از خرید و فروش کالاها به منظور انتقال مالکیت و تحویل کالا در محلی غیر از کشور فروشنده که بین دو شخص از دو کشور متفاوت واقع می‌شود، صرف نظر از اینکه حمل و انتقال مبیع جزء تعهدات فروشنده یا خریدار باشد.

۲.۲. تفاوت بیع بین‌المللی با بیع داخلی

۲.۲.۱. از لحاظ رژیم حقوقی: بیع داخلی صرفاً تابع مقررات حقوق داخلی است و احکام مربوط به آن از منابع حقوق داخلی هر کشور نشأت می‌گیرد. همچنین قانون واحد و عام‌الشمولی بر بیع داخلی حاکم است اما در مورد بیع بین‌المللی هیچ قانون عام‌شمولی وجود ندارد. (فرهنگ، ۲۹: ۱۹۸۰) و بر خلاف بیع داخلی که قواعد و مقررات مشخصی بر آن حاکم است قواعد و مقررات ناظر بر بیع بین‌المللی ناشی از منابع گوناگون است که علاوه بر قواعد حقوق خصوصی و قواعد حقوق عمومی برخی از قواعد حقوق بین‌الملل نیز در آن راه یافته‌اند. (اسکینی، ۱۶: ۱۳۷۱) لذا می‌توان گفت قواعد حاکم بر بیع بین‌المللی، رژیم حقوقی مختلط دارد. طبق بند ۱ ماده یک کنوانسیون راجع به بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰)، این کنوانسیون ناظر بر قراردادهای بیع کالا بین طرفهایی است که محل تجارت آنها در کشورهای متفاوت با یکدیگر واقع شده باشد مشروط بر اینکه:

- کشورهای مزبور در زمره کشورهای متعاقد باشند.

- رعایت قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی، منجر به اعمال قانون یکی از کشورهای متعاقد

گردد.

بنابراین طبق بند فوق علاوه بر مقررات کنوانسیون، قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی هر یک از کشورهای متعاقد نیز می‌تواند بر قراردادهای مذکور حاکم باشد. به همین لحاظ برخی از حقوقدانان معتقدند که نظام حقوقی حاکم بر بیع بین‌المللی بین دو نظام حقوقی یعنی قواعد حاکم بر بیع داخلی و قواعد ناظر بر بیع بین‌المللی یک همزیستی بوجود آورده است. (فرهنگ، ۲۹: ۱۹۸۰ و پیر بلانشار، ۲۹۵: ۱۳۷۰).

۲.۲.۲. از لحاظ ماهیت قواعد: معاهدات^۴ اولین و مهمترین منبع حقوق بین‌الملل است

که بر اساس توافق اعضای جامعه بین‌المللی (کشورها و سازمانهای بین‌المللی) بوجود آمده‌اند. مقررات حاکم بر بیع بین‌المللی نیز با توافق متعاهدین شکل گرفته و ماهیت قرار دادی دارند و کشورهای عضو معاهده بین‌المللی نیز می‌توانند اعلام کنند که چه بخش از مقررات کنوانسیون را نپذیرفته‌اند. طبق ماده ۶ کنوانسیون ۱۹۸۰ طرفین (قرارداد بین‌المللی) می‌توانند شمول

مقررات این کنوانسیون را استثناء یا با رعایت ماده ۱۲ از آثار هر یک از مقررات آن عدول کنند یا آنها را تغییر دهند؛ ماده ۷ کنوانسیون راجع به قانون قابل اعمال بر قراردادهای بیع بین المللی کالا (مصوب در ۲ دسامبر ۱۹۸۶) نیز به روشنی اعلام می‌دارد: «قرارداد بیع تحت حاکمیت قانونی است که توسط طرفین انتخاب شده است. طرفین می‌توانند در هر زمان توافق کنند که محل قرارداد یا بخشی از آن مشمول قانونی غیر از آن قانونی که قبلاً حاکم بر قرارداد بوده، واقع شود. بنابراین اراده طرفین قراردادهای بیع بین المللی کالا در تعیین قواعد حاکم بر عمل آنها بیشترین نقش را دارد و بهمین لحاظ گفته می‌شود که مقررات حاکم بر بیع بین المللی، ماهیتی قراردادی دارد نه قانونی. از طرف دیگر مقررات مذکور بر اشخاص ثالث که عضو کنوانسیون نیستند، تحمیل نمی‌شود^۵ اما مقررات حاکم بر بیع داخلی از الزام ناشی از قدرت عمومی که بر قواعد داخل کشور حاکم است برخوردار است و ماهیتی قانونی دارد (یکجانبه) نه قراردادی، به بیان دیگر اولین منبع حقوق قانون است و تراضی و توافق طرفین (یک قرارداد بیع) تأثیری در رد یا قبول و الزام آور بودن آنها ندارد. نکته دیگر اینکه به دلیل نبودن قواعدی حاکم بر بیع بین الملل با ماهیتی قانونی (الزام آور بودن)، عرف و اصول کلی حقوقی در این مبحث حقوقی جایگاه خاصی دارد.^۶

۳.۲.۲. از لحاظ مراجع حل اختلاف: اختلافات مربوط به بیع داخلی اصولاً در مراجع صالح هر کشور (محاکم دادگستری) رسیدگی می‌شود و ارجاع اختلافات فوق به مرجع صالح نیازی به تراضی طرفین ندارد آرای مراجع مذکور الزام آور و دارای ضمانت اجرای کافی است. در داخل معمولاً رجوع به داوری برای رفع اختلاف، جزء طرق استثنائی تلقی می‌شود و تصمیمات داوران از قدرت الزام نهایی برخوردار نیست و به حسن نیت طرفین وابسته است و در نهایت نیز مراجع عمومی (دادگاهها) حکم نهائی را صادر می‌کنند.

در بیع بین المللی به دلایل مختلف از جمله عدم اعتماد طرفین به مراجع قضائی کشور طرف مقابل، پیچیده و طولانی بودن رسیدگی محاکم، داوری در حل اختلافات نقش ممتازی دارد و حتی برخی از نویسندگان نقش محاکم داوری را اساس توسعه مقررات مربوط به بیع بین المللی و وضع قواعد حقوق تجارت بین الملل دانسته‌اند. (اسکینی، ۲۸۰: ۱۳۷۱) به همین لحاظ در اکثر قراردادهای بیع بین المللی شرطی که در آن مراجعه به داوری برای حل اختلافات میان طرفین پیش‌بینی شده، دیده می‌شود.

۴.۲.۲. از لحاظ ثمن معامله: در بیع داخلی لزومی ندارد که ثمن پول باشد ولی بطور متعارف و معمول، ثمن پول رایج کشور است و در صورت سکوت طرفین، محاکم بر اساس همین اصل عمل خواهند نمود. ولی در بیع بین المللی قاعده خاصی در این مورد وجود ندارد، معمولاً یک نوع ارز بعنوان ثمن در نظر گرفته می‌شود ولی اینکه کدامیک از ارزهای رایج باید معمول باشد، کاملاً به توافق طرفین بستگی دارد.

۲.۳. عدم شمول مقررات مربوط به بیع بین‌المللی بر همه انواع بیع

مقررات حاکم بر بیع داخلی همه انواع قراردادهای بیعی که در داخل منعقد می‌شود اعم از مدنی یا تجارتي را در بر می‌گیرد. (هر چند می‌توان گفت که در مقررات مربوط به بیع داخلی اصولاً چنین تقسیم‌بندی وجود ندارد).

مقررات موجود ناظر بر بیع بین‌المللی، همه انواع بیع را در بر نمی‌گیرد و برخی از آنها از قلمرو کنوانسیونهای مربوط خارج است. ماده ۲ کنوانسیون راجع به بیع بین‌المللی کالا، مقررات آنرا بر بیع‌های زیر جاری ندانسته است.

- بیع کالاهائی که جهت مصارف شخصی، خانوادگی یا استفاده در منازل خریده شوند؛ مگر اینکه فروشنده قبل از انعقاد قرارداد یا در زمان انعقاد آن، از اینکه کالاهای مزبور برای مصارف فوق خریداری شده‌اند، اطلاعی نداشته یا مکلف نبوده اطلاعی در این باره داشته باشد.

- بیع از طریق حراج

- بیع ناشی از اجرای قانون یا بیعی که به نحو دیگری بر حکم قانون واقع گردد.

- بیع سهام (سهام‌الشرکه)، اوراق بهادار، اسناد قابل انتقال یا پول.

- بیع کشتی‌ها، سفاین، هاورکرافت و وسائل نقلیه هوایی.

- بیع نیروی برق

بنابراین بخش زیادی از انواع بیع بین‌المللی، تابع مقررات ناظر بر اینگونه معاملات نیست، استثناء کردن برخی از انواع بیع بین‌المللی از شمول مقررات در کنوانسیونهای دیگر از جمله ماده ۲ کنوانسیون قانون قابل اعمال بر قراردادهای بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۶) و ماده ۴ کنوانسیون راجع به مرور زمان در بیع بین‌المللی کالا (۱۹۷۴) دیده می‌شود.

۳. ضرورت تدوین قراردادهای نمونه در بیع بین‌الملل

اصولاً تجارت خارجی و بیع بین‌المللی زمانی مفهوم پیدا می‌کند که دو طرف معامله در دو کشور مختلف باشند و به بیان دیگر محل تجارت آنها کشورهای مختلف باشد، بنابراین تمام عناصر قرارداد در چارچوب نظام حقوقی واحد تحقق پیدا نمی‌نماید. زیرا موضوع بیع بین‌المللی تحرک اموال، خدمات و پرداختهاست که آثاری فراتر از مرزهای یک دولت بجای می‌گذارند. طبیعتاً در اینجا با دو یا چند نظام حقوقی سرو کار داریم. هر طرف معامله نیز سعی می‌کند مبادله تابع قواعد نظام حقوقی خودش باشد تا به لحاظ آشنائی بیشتر به هنگام بروز اختلاف، بهتر بتواند از منافع خود دفاع کند و هر طرف هم بیم آنرا دارد که اگر قرارداد تابع نظام حقوقی طرف مقابل باشد، بدلائل مختلف (از جمله عدم آشنائی با نظام حقوقی مذکور) موجب زیانش شود. در نتیجه هیچکدام از طرفین حاضر به پذیرش نظام حقوقی دیگری نیستند، در نهایت

تهیه یک قرارداد نمونه که منافع هر دو طرف را در بر داشته باشد می‌تواند راه حل قضیه باشد. برای ضرورت تدوین قراردادهای نمونه در بیع بین‌المللی می‌توان به دلایل و مشکلات ذیل اشاره کرد.

۱.۳. مشکلات ناشی از حل تعارض قوانین

مدهاست که مشخص شده، تنظیم بیع بین‌المللی از طریق قوانین داخلی راه حل قانع کننده‌ای نیست. از یک طرف مقررات داخلی کشورها برای این نوع قراردادها تعبیه نشده‌اند. از طرف دیگر قانون داخلی قابل اعمال در موضوع منحصراً باید از طریق مکانیزمهای تعارض قوانین مشخص شود و این امر نه تنها برای تجار غیر حقوقدان امری دست یافتنی نیست بلکه حقوقدانان نیز در پیش بینی قانون حاکم دچار مشکل می‌شوند زیرا اصول حاکم بر حل تعارض قوانین از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. اصولاً تعارض قوانین به جهت فقدان اصولی واحد در موضوع باید بوسیله قاضی رسیدگی کننده به اختلاف تجاری حل شود. بنابراین با توجه باینکه قواعد مرتبط به حل تعارض، بوسیله رویه قضایی مشخص می‌شود و رویه هر کشوری با کشور دیگر فرق می‌کند، لذا می‌تواند موجبات نگرانی عاملین تجارت بین‌المللی را فراهم نماید. بویژه که بعضی قضات با اعمال قاعدهٔ احاله راه حل اختلافات مطروحه را به همدیگر ارجاع می‌دهند که این خود بر پیچیدگی موضوع می‌افزاید. شاخصهای تعیین قانون حاکم در حل تعارض ثابت و با دوام نمی‌باشد. در بعضی از کشورها قضات، شاخص «پیوستگی» را اعمال می‌کنند که منجر به اعمال یک حقوق ملی بر قرارداد می‌شود که موافق طبع عاملین تجارت بین‌الملل نمی‌باشد. (بلائکو، ۱۹۹۵).

حقوق بیع مهمترین شاخصهای حقوق قراردادی را تشکیل می‌دهد. (در حقوق اسلام، بیع ام‌العقود شناخته شده است) این حقوق به حقوق اموال وابسته نیست. هر کشوری در این قلمرو به سنت‌های ملی خودش علاقه‌مند است ایجاد وحدت حقوقی بین کشورها، حتی تعداد معدودی از آنها عملاً اگر ناممکن نباشد، بسیار پیچیده و دشوار است، لذا اتفاق نظر در حل تعارض قوانین با موفقیت چندانی همراه نبوده است. همچنین بعلت غیر قابل پیش بینی بودن راه حلها، وحدت حقوقی توانایی پایان دادن به اختلافات را ندارد.

اصولاً آنچه در قراردادها بطور اعم و در بیع بطور اخص مورد توجه قرار می‌گیرد عبارت از جستجوی ارادهٔ طرفین یا تعیین محل اجرای تعهد است. در مواردی که طرفین انتخاب صریحی عمل نیاورده‌اند، جنبه‌های مختلف شیوه‌های استدلالی برای یافتن قانون حاکم، همچون توصیف، یا نظم عمومی، مسأله غیرقابل پیش‌بینی بودن راه حلها را تشدید می‌نماید و در هر فرضی وحدت قواعد حل تعارض منجر به این می‌شود که قرارداد را تحت حاکمیت حقوق داخلی قرار دهیم. وجود این پیچیدگی در تجارت جهانی گرایشهایی را بطرف قراردادهای نمونه بوجود آورده است.

۳.۲. مشکلات ناشی از حل اختلافات

یکی از مسائل مهم در هر قرارداد بین‌المللی مسأله حل اختلاف و تعیین مرجع صالح برای رسیدگی به اختلاف است. اگر قرارداد تابع نظام حقوقی یکی از طرفین باشد دیگر نگران آن است که چنانچه اختلاف به مرجع صالح آن کشور ارجاع داده شود، مرجع فوق به دلایل سیاسی، اقتصادی، اجتماعی در نهایت منافع اتباع کشور خود را در نظر بگیرد و همین امر موجب بی‌اعتمادی طرف دیگر به آن مرجع می‌شود به همین لحاظ سعی می‌شود اولاً: مرجع صالح برای رسیدگی به حل اختلاف در یک کشور ثالث انتخاب گردد. ثانیاً: مشخص شود که مرجع تعیین شده بر اساس چه قواعدی باید به اختلاف رسیدگی کند.

۳.۳. مشکلات ناشی از تفاوت تفاهیم حقوقی

برخی از مفاهیم حقوقی در کشورهای خاصی شکل گرفته و ممکن است در سایر کشورها مفهوم و سازمان حقوقی منطبق با آن وجود نداشته باشد و یا بصورتی دیگر مطرح باشد که خود این مسأله باعث اختلاف در برداشت و تفسیر و ایجاد مشکلات متعدد خواهد شد، برای مثال بعید است که بتوان قاعده حقوقی، تراست (Trust) را که در نظام حقوقی انگلیس شکل گرفته با یکی از مفاهیم و قواعد شناخته شده در حقوق ایران تطبیق داد، این امر نیز دلیل دیگری برای ضرورت تهیه قراردادهای نمونه است.

۳.۴. مشکلات ناشی از فقدان اطلاعات

فقدان اطلاعات کامل صادر کنندگان و وارد کنندگان در کشورهای در حال توسعه در زمینه قواعد و مقررات حاکم بر بیع بین‌المللی، دشواریهای فراوانی را برای آنها و کشورهای متبوعشان ایجاد می‌کند (طام سری، ۱۰: ۱۳۷۱) و این ضرورت ایجاد می‌نماید که با تهیه و تنظیم قرارداد نمونه، مبادلات و روابط حقوقی آنها با طرفهای خارجی در قالبهای معینی (که بطور نسبی ساده و روان باشد) سازماندهی شود، بصورتی که بتواند منافع آنها را حفظ کند.

با توجه به سطح وسیع مبادلاتی که کشورها با یکدیگر دارند، مؤسسات و نهادهای مختلفی (دولتی یا خصوصی) اقدام به این امر می‌کنند، چه بسا پراکندگی و تعارضی در شیوه‌های حقوقی که آنها در پیش می‌گیرند و قراردادهایی که با طرفهای خارجی منعقد می‌کنند وجود داشته باشد و خود باعث ایجاد مشکلات متعدد گردد. بنابراین وجود قراردادهای نمونه و تعیین استانداردهای مشخص (در حد مقدور) برای همه مؤسسات و نهادها ضروری می‌نماید. این کار علاوه بر اینکه باعث انسجام و وحدت رویه در عملکرد طرفهای قرارداد می‌شود موجب استفاده از دستاوردهای همه نهادها و مؤسسات در این زمینه می‌گردد.

۴. نقش عاملین تجارت بین المللی در شکل گیری

مقررات ناظر بر بیع بین المللی

همانطوریکه در صفحات پیشین متذکر شدیم، یکی از مشکلاتی که در مبادلات بازرگانی بین کشورها عموماً و در بیع بین المللی خصوصاً وجود دارد، تعیین مقررات حاکم بر این مبادلات است.

قوانین داخلی کشورها قادر به تنظیم این روابط نبوده و اختلافات موجود بین نظامهای حقوقی یکی از موانع موجود بر سر راه توسعه تجارت بین المللی است. (نصیری، ۲۹: ۱۳۷۰). در قرن نوزدهم به لحاظ تفوق و نفوذ انگلستان در تجارت جهانی، حقوق آن کشور نقش برتری در تعیین قواعد حاکم بر تجارت بین المللی داشته است اما نمی توان گفت که این قواعد در همه مبادلات پذیرفته شده است.

۴.۱. نقش فروشندگان و خریداران بین المللی

توسعه تجارت جهانی و ورود عناصر قدرتمند دیگر و تکامل و شکل گیری جامعه بین المللی بازرگانی موجب شد که فروشندگان و خریداران بین المللی با کنار گذاشتن راه حل های حقوق داخلی کشور خود به طرف ایجاد قواعد خاص برای تنظیم روابط تجاری متمایل شوند به همین منظور متعاملین با توافق یکدیگر شرایط معامله را تعیین کردند. لذا کم کم قراردادهای نمونه برای انواع معاملات تجاری تهیه و تنظیم شد و این قراردادها ملاک قواعد حاکم بر مبادلات بین آنها شد. (نصیری، ۲۹: ۱۳۷۰) در ابتدا بازرگانان به صورت فردی اقدام به تهیه و تنظیم قراردادهای نمونه^۷ یا شرایط عمومی بیع کردند^۸، هر چند که این اقدامات و تهیه شرایط عمومی بیع توسط بازرگانان از نظر حقوقی در حد یک قرارداد معمولی ارزش داشت ولی اینگونه اقدامات در وضع قواعد بیع بین المللی مؤثر بوده است. (اسکینی، ۱۸: ۱۳۷۱).

۴.۲. نقش انجمن ها و مؤسسات بین المللی غیر دولتی

با تشکیل انجمنها و اتحادیه های بین المللی بین تجار بین المللی یک کشور با چند کشور گامهای بلندی در این مورد برداشته شد. یکی از وظایف این انجمن ها، تهیه و تنظیم قراردادهای نمونه و تشویق و کمک به اعضای خود جهت قبول و نشر فرمولهای نمونه بود. در بند الف اساسنامه، انجمن لندن، برای تجارت غله که در ۱۸۷۷ توسط بازرگانان بین المللی انگلیسی تشکیل شد یکی از وظایف انجمن را تنظیم، کمک و تشویق به تنظیم و نشر و قبول فرمولهای نمونه برای قراردادها و سایر اسناد مذکور و به طور کلی هر آنچه در تجارت غله اعمال می شود، مقرر کرده بود. (افشار، ۱۸۱: ۱۳۷۱) فعالیت انجمن در این مورد بسیار چشمگیر بود و انجمن ۶۰ نوع قرارداد نمونه و یک فرم قرارداد بیمه تهیه و به تجار پیشنهاد کرد بعد از آن قراردادهای نمونه مختلف دیگر، توسط انجمنهای موجود در

کشورهای ایتالیا، اتریش، سوئیس و آمریکا تنظیم شد که این قراردادهای نمونه در نکات اساسی شبیه به هم و فقط در جزئیات با یکدیگر اختلاف داشتند. (افشار، ۱۸۱: ۱۳۷۱).

تهیه قراردادهای نمونه توسط انجمنها و مؤسسات مذکور از این نظر مهم است که با قراردادهای نمونه ای که بصورت انفرادی توسط بازرگانان تهیه می شد، تفاوت می کرد. در قراردادهای اخیر به نوعی عرف و رسوم حرفه ای خریداران و فروشندگان جهانی تبلور یافته بود و بهمین لحاظ قراردادهای نمونه فوق از اعتبار حقوقی خاصی برخوردار بود و بطور مؤثری قواعد حقوق بیع بین الملل را تحت تأثیر خود قرار می داد. (اسکینی، ۱۹: ۱۳۷۱).

۳.۴. نقش اطاق بازرگانی بین المللی

اقداماتی که برای تدوین مقررات متحدالشکلی جهت تجارت جهانی توسط مؤسسات غیر دولتی بین المللی صورت گرفت، با تشکیل اطاق بازرگانی بین المللی در ۱۹۱۹ سازمان یافته تر شد. مهمترین سندی که اطاق مذکور برای تدوین مقررات حاکم بر بازرگانی بین المللی تهیه و منتشر کرده، اینکوترمز^۱ یا اصطلاحات بین المللی بازرگانی است مجموعه مذکور در سال ۱۹۳۶ انتشار یافت و در سالهای ۱۹۵۳، ۱۹۷۶، ۱۹۸۳ و ۱۹۹۰ مورد تجدید نظر قرار گرفت. (افشار، ۱۸۶: ۱۳۷۱ و اسکینی، ۲۰: ۱۳۷۱).

مجموعه اینکوترمز شامل قواعدی برای تفسیر اطلاعات بازرگانی بین المللی است و تعهدات فروشندگان و خریداران را با توجه به نوع بیع و با به کار گرفتن اصطلاحات اختصاصی تعیین و مشخص می کند که تقریباً آن را همه بازرگانان بین المللی پذیرفته اند. مجموعه ای دیگر که بوسیله اتاق بازرگانی بین المللی تهیه شد، مقررات و رویه های متحدالشکل راجع به اعتبارات اسنادی است که از طرف اکثریت بانکهای جهانی پذیرفته شده است. مؤسسات بین المللی دیگری مانند مؤسسه بین المللی رم نیز طرحهایی برای تنظیم قواعد حاکم بر بیع بین المللی تهیه نمود.^۱ سازمانهای بین المللی نیز با تهیه شرایط عمومی بیع و با قراردادهای نمونه پایه و اساس مقررات متحدالشکل را در مورد بیع بین الملل بنیان نهادند.

کشورهای اروپائی از طریق کمیسیون اقتصادی اروپا مبادرت به تهیه و تنظیم مجموعه ای تحت عنوان شرایط عمومی بیع در جهت نزدیکتر کردن کلیه شرایط عمومی بیع موجود در سراسر اروپا که توسط بازرگانان بین المللی به آنها عمل می شد کردند که یکی از مهمترین آنها قرارداد نمونه شماره ۱۸۱ برای ساخت و تحویل ماشین آلات صنعتی به منظور صدور است. مجموعه فوق نه تنها در اروپا بلکه توسط بازرگانان سایر کشورها (از جمله بازرگانان خاورمیانه) مورد استفاده قرار گرفت و آنها قراردادهای خود را از روی نمونه مزبور تنظیم می نمایند.

۴.۴. نقش دولتها و سازمانهای بین المللی

با توجه به مطالب ذکر شده ملاحظه می شود که قراردادهای نمونه در شکل گیری مقررات بین المللی در مورد تجارت جهانی و بیع بین المللی نقش پایه ای داشته اند و امروزه بعنوان

یکی از منابع بطور غیر مستقیم و بعنوان تجلی سازمان یافته عرف بازرگانان بین المللی در حقوق تجارت بین الملل محسوب می شوند. یاد کردنی است که بستری در جهان معاصر فراهم شده که کشورها و سازمانهای بین المللی بطرف تهیه و وضع کنوانسیونهای بین المللی برای تنظیم قواعد حاکم بر بیع بین المللی گرایش پیدا کرده اند. کنوانسیونهایی که در قرن گذشته در این مورد تدوین شده اند عبارتند از:

۱- کنوانسیون مربوط به قانون متحدالشکل ناظر بر بیع بین المللی اموال منقول (۲۵ آوریل ۱۹۶۴ لاهه).

۲- کنوانسیون مربوط به قانون متحدالشکل ناظر بر انعقاد قراردادهای بیع بین المللی اموال منقول (مصوب ۲۰ آوریل ۱۹۶۴ لاهه. هر دو کنوانسیون در ۱۸ اوت ۱۹۷۲ لازم الاجرا شدند).

۳- کنوانسیون راجع به مرور زمان در بیع بین المللی کالا (مصوب ۱۹۷۴ و پروتکل اصلاحی آن مورخ ۱۹۸۰ که در مقر سازمان ملل متحد در نیویورک به تصویب رسید).

۴- کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین المللی کالا (مصوب ۱۱ آوریل ۱۹۸۰ سازمان ملل متحد که از اول ژانویه ۱۹۸۸ لازم الاجرا شد).

۵- کنوانسیون راجع به قانون قابل اعمال بر قراردادهای بیع بین المللی کالا (منعقد ۲۲ دسامبر ۱۹۸۶ در لاهه).

هدف کنوانسیونهای مزبور متحدالشکل کردن قواعد بیع بین الملل از جنبه های گوناگون صرفنظر از اختلاف نظامهای حقوقی، سیاسی و اقتصادی، موقعیت جغرافیایی و میزان توسعه یافتگی بوده است. هدف دیگر این بود تا ترتیبی داده شود تا بیع بین المللی از حاکمیت قوانین داخلی خارج و تابع مقررات مشترک گردد. کشورهایی که کنوانسیونهای مزبور را به تصویب رسانیدند، در نظامهای حقوقی داخلی خود دسته ای از قوانین خاص ناظر بر جنبه های مختلف بیع بین المللی کالا وارد نمودند که در نتیجه آن در نظامهای حقوقی آنان دوگانگی ایجاد شد یعنی حقوقی که ناظر بر بیع داخلی است و حقوقی که ناظر بر بیع بین المللی است با عنایت به اینکه کنوانسیونهای مزبور یا هنوز به علت عدم حصول تعداد لازم کشورهایی که آنرا تصویب نموده اند به اجرا در نیامده و یا اینکه تخطی از مواد آنها در بعضی از موارد برای دولتها مجاز شناخته شده و یا اینکه در بعضی از آنها شرط شده که دولتها می توانند از اجرای آنها صرفنظر کنند لذا در سطح بین المللی اجماع کافی برای تحت الشعاع قرار دادن حاکمیت داخلی بنفع این مقررات قراردادی بین المللی تحقق نیافته است. از اینرو مسائل و مشکلات مطرح شده در این مقاله اصولاً متوجه کشورهایی مانند ایران است که به کنوانسیونهای مذکور نپیوسته اند لذا موارد زیر بعنوان ابزارهای ضروری طرح و پیشنهاد می گردد.

۵. موضوعاتی که در تهیه و تنظیم قراردادهای

بیع بین المللی مطرح است.

نسبت به قراردادهای داخلی، پیش بینی جزئیات هر قرارداد بطور مفصل چندین ضروری نمی نماید و معمولاً به تعیین مواردی مثل موضوع، معامله کمیت، و کیفیت مورد معامله، قیمت و مدت قرارداد اکتفا می شود. چون به هنگام اختلاف مقررات حاکم بر قرارداد مشخص است و قانونگذار حقوق و تکالیف طرفین را مشخص نموده است. بهمین لحاظ حتی مؤسساتی که قراردادهای داخلی خود را توسط کارشناسان مشاورین حقوقی و وکلاء تنظیم می نمایند نیز به پیش بینی نکات مذکور و یا نکات خاصی که مورد نظر طرفین است بسنده می کنند و معمولاً در قراردادهای، بندی ذکر می شود مبنی بر اینکه سایر موارد تابع مقررات جاری کشور است. اما در مورد قراردادهای بین المللی به لحاظ مشخص نبودن قانون حاکم بر قرارداد و عدم شناخت کافی طرفین از یکدیگر و با نظام حقوقی طرف مقابل و مشکلات دیگر، تصریح جزئیات و مسائل مورد نیاز بسیار اهمیت دارد و طرفین احتمالاتی را هم که ممکن است در آینده بهنگام اجرای قرارداد و بخصوص زمان بروز اختلاف پیش می آید حتی المقدور پیش بینی و ذکر می کنند و معمولاً سازمانها و دستگاههایی که قراردادهای متعدد با مؤسسات و اشخاص حقیقی منعقد می کنند، توسط متخصصین خود قراردادهای نمونه تهیه کرده و به هنگام نیاز با رد و بدل شدن متن قرارداد و گنجاندن نظرات مقابل متن نهایی قرارداد را تهیه می نمایند. با وجود اهمیتی که قراردادهای نمونه در حفظ حقوق و منافع دستگاهها و سازمانها دارد، ذکر این نکته ضروری است که استفاده از قرارداد نمونه جهت تنظیم یک قرارداد مطلوب همیشه میسر نیست چون در هر قرارداد امکان پدید آمدن مسائل خاص و پیش بینی مواردی که قبلاً موضوعیت نداشته همیشه مطرح است لذا ضمن تأکید بر اهمیت وجود قراردادهای نمونه و بیان مسائل مهمی که در تهیه قراردادهای فوق باید مورد نظر قرار گیرد، متذکر می شویم که در تهیه متن نهایی هر قرارداد، مخصوصاً در مورد بیع بین المللی، سپردن کار به متخصص و کارشناس مربوط امری ضروری است. بعد از ذکر مطالب فوق، به بررسی موضوعات و نکات اساسی که در تهیه و تنظیم قراردادهای نمونه در بیع بین المللی باید مورد توجه قرار گیرد، می پردازیم.

۱. ۵. موضوعات مقدماتی

۱. ۱. ۵. آشنایی با مقررات بین المللی حاکم بر بیع بین المللی و قوانین کشورها: جهت انجام معامله با طرفهای خارجی و انعقاد قرارداد با آنها حداقل شناخت و آگاهی از مقررات بین المللی حاکم بر بیع بین المللی و همچنین مقررات مربوطه در کشور طرف معامله و فرهنگ و ادبیات حقوقی آن کشور ضروری است. در مورد قراردادهای داخلی اگر افراد در مورد

مقررات موجود شناخت کاملی هم نداشته باشند طبق عرف و رویه رایج در معامله عمل می‌شود اما نسبت به قراردادهای بین المللی، معمولاً شناخت تجار و مؤسسات در مورد مقررات بین‌المللی و یا مقررات کشور طرف معامله بسیار ناچیز است که این امر در نهایت موجب ضرر طرفهای قرارداد می‌شود به همین جهت آشنایی دست اندرکاران تنظیم قراردادهای بین المللی از مقررات مذکور امری الزامی است. جهت تسلط کافی مسئولین تنظیم قرارداد علاوه بر آگاهی از مقررات بین المللی و یا مقررات کشور طرف معامله، شناخت فرهنگ حقوقی هر نظام نیز ضروری است، چه بسیار مفاهیم و اصطلاحات حقوقی که در کشورهای مختلف با تفاسیر متعدد روبرو است و یا برداشتهای متضادی در مورد آنها وجود دارد. اینکه یک اصطلاح در یک قرارداد با کدام مفهوم مورد نظر است، تنها با آگاهی از فرهنگ حقوقی دولت متبوع طرف معامله، میسر است.

۲.۱.۵. مذاکره با طرف معامله: مذاکره تقابل دو موضع است و هنر مذاکره کننده در این است که ادعاهای طرفین را بتدریج تقلیل می‌دهد و بدین گونه نقطه نظرها را بهم نزدیک می‌کند. اگر مذاکره کننده تمایل به نتیجه گیری از مذاکره دارد، باید بیشتر روی نتایج مورد انتظار تکیه کند و هرگز در پی تخریب مواضع طرف مقابل نباشد در این صورت می‌توان به راه‌حلی طرفینی دست یافت.

معمولاً معاملات کوچک و متوسط با طرفهای خارجی با تماسهایی از طریق تلفن، فاکس، تلکس و یا نامه صورت می‌گیرد و مراحل مربوط به تعیین کمیت، کیفیت و قیمت موضوع معامله از این طریق و با اخذ پیش فاکتور و یا فاکتور صورت می‌گیرد و طرفین با توجه به شناخت و اطلاعات قبلی نسبت به یکدیگر اقدام به انجام معامله می‌نمایند. لذا مذاکرات حضوری و بررسی عمیق و شناخت طرف معامله بطور کامل چندان مطرح نیست. در معاملات عمده، صرف اکتفا به برقراری ارتباط از طریق تلفن، دورنگار و یا وسائل مشابه جهت حفظ حقوق طرفین معامله، ابزارهای کافی نیستند و چه بسا که استفاده از چنین ابزاری منجر به سستی روابط حقوقی دو طرف می‌شود و آنها را بسیار آسیب پذیر می‌سازد. در ایران دیده شده که یک شرکت یا دستگاه ایرانی برای انجام معامله با یک طرف خارجی بدون شناخت کافی با وی تماس گرفته، وارد معامله می‌شود و پس از پرداخت ثمن طرف مقابل، ورشکست می‌شود و بعداً مشخص شده که شرکت یا مؤسسه خارجی طرف معامله در حد یک دستگاه تلفن و فاکس در آپارتمان مسکونی که زن و شوهری در آن زندگی می‌کنند بوده است. لذا طرف ایرانی تضمینی جهت حفظ حقوق و احقاق حق خود در دست ندارد. بنابراین باید گفت که حداقل در معاملات عمده بین المللی، نمی‌توان صرفاً به تماسهای غیر حضوری از طریق مذکور اکتفا کرد. به همین لحاظ مذاکره و گفتگو و شناخت طرف معامله، جهت حفظ حقوق همدیگر از اهمیت فراوانی برخوردار است. در تجارت بین الملل، غالباً

قراردادها پس از مذاکرات طولانی منعقد می‌شود. تاجر از طریق یک عامل، اراده خود را مبنی بر ورود در مذاکره و گفتگو اعلام می‌نماید، بدون اینکه چنین اراده‌ای متضمن عناصر اساسی ایجاب باشد، البته اگر گفتگوهای مقدماتی بدون دلیل یا با سوء نیت قطع شود، مسئولیت بر عهده قطع‌کننده مذاکره خواهد بود. مذاکره عموماً به موافقتنامه عمومی که همراه با الزاماتی چند است، منجر می‌شود. موافقتنامه اصولی، طرفین را به انعقاد قرارداد ملزم نمی‌سازد بلکه آنها را به پیگیری گفتگو در نهایت در صورت احراز شرایط به انعقاد قرارداد مقید می‌نماید.^{۱۱}

۵.۲. موضوعاتی که در تهیه و تنظیم قرارداد مطرح است

۵.۲.۱. زبان قرارداد: انتخاب زبان قرارداد قبل از تنظیم و انعقاد آن، یکی از نکات اساسی در تنظیم و انعقاد قراردادهای بین‌المللی است. طبیعتاً هر کدام از طرفین قرارداد به لحاظ مسلط بودن به زبان خود، سعی بر آن دارد که زبان قرارداد، زبان رسمی کشور متبوعش باشد. زبان منعکس‌کننده فنون حقوقی در نظامهای مختلف حقوقی است. کنوانسیون وین راجع به بیع بین‌المللی اموال منقول ۱۹۸۰ که یکی از زبانهای اصلی آن انگلیسی است،^{۱۲} حاوی اصطلاحاتی است که در زبان حقوقی انگلیسی رایج است و در زبانهای دیگر معادل ندارد بعنوان مثال اصطلاح *Material Breach* (نقص اساسی قرارداد) در زبان فرانسه *Contravention essentielle* ترجمه شده یا *Anticipatory breach* (نقض فرضی قرارداد) در زبان فرانسه *Contravention anticipée* ترجمه شده که یک ترجمه تحت‌اللفظی است و معادل این اصطلاح، در زبان فرانسه وجود ندارد.^{۱۳} بنابراین زبان انتخاب شده در انعقاد قرارداد، موجب می‌شود که قرارداد در سیستم حقوقی خاصی قرار گیرد. همچنین باید بفکر زبانی بود که در مرحله اختلاف بتواند مورد استفاده قرار گیرد. حصول توافق در خصوص زبان مورد استفاده در داوری‌ها، نقشی اساسی و بنیادی در تفسیر قراردادها بوسیله داوران دارد. البته در صحنه تجارت بین‌المللی، شیوع زبان انگلیسی موجب شده که یکی از متون و بعضاً متن اصلی به زبان انگلیسی نوشته شود. در بیشتر موارد زبان مشترکی که بعنوان زبان مورد رجوع در صورت ایجاد اختلاف طرفین قرارداد بکار می‌رود، زبان انگلیسی است. باید خاطر نشان کرد این زبان مشترک هم در همه موارد کارگشا نیست چنان که اتفاق می‌افتد که در بین کشورهای انگلیسی‌زبان هم، برخی از مسائل گرامری و حتی تعبیرات و موسیقی زبان و اصطلاحات کاربردی متفاوت باشد.

۵.۲.۲. تبیین مفاهیم: هر نظام حقوقی اصطلاحات و مفاهیم خاص خود را دارد که ممکن است این مفاهیم در نظام حقوقی کشور دیگر یا مطرح نباشد و یا مفهومی متفاوت داشته باشد. در تجارت بین‌المللی اصطلاحاتی با مفاهیم متعدد وجود دارد، بنحوی که می‌توان از آن

برداشت و تفاسیر متعددی ارائه داد، لذا تبیین و تعریف مفاهیمی که در قراردادهای به کار برده می‌شود، می‌تواند از برداشتهای متعدد و اختلافات آتی جلوگیری نماید.

۳.۲.۵. **پیش بینی موارد اصلی و اولیه:** در هر قرارداد ذکر مشخصات طرفین، موضوع قرارداد، کمیت و کیفیت مورد معامله، مبلغ ثمن و مدت اجرا از موارد اصلی و ضروری است. ذکر اقلام فوق بطور دقیق و با قید جزئیات مورد نیاز از ابهامات و اختلافات بعدی جلوگیری می‌نماید.

۴.۲.۵. **تعیین دقیق حقوق و تعهدات طرفین:** حقوق و تعهدات طرفین قرارداد، باید بطور صریح و منجز مشخص شود و از بکار بردن کلمات و جملاتی که راهی برای گریز از انجام تکالیف و عدم اعطای حقوق طرف مقابل باز می‌کند، خودداری گردد. در مورد تعهدات اصلی و ضروری نباید جملاتی مانند "در صورت امکان" بکار برد، بلکه موارد باید بطور واضح و منجز ذکر شود، مگر در مواردی که قصد کنند، امتیازاتی برای طرفین در نظر گیرند در این صورت می‌توان انجام آن را به صورت اختیاری به طرف قرارداد واگذار کرد. یکی دیگر از مسائلی که طرفین باید نسبت به آن در مذاکرات مقدماتی به توافق برسند، این است که آیا باید حقوق و تعهدات طرفین در قرارداد واحدی، مشخص شود یا چندین قرارداد برای این منظور تنظیم می‌گردد؟ اصولاً وقتی خرید و فروش مورد توافق قرار گرفت و مشخصات دقیق کالای مورد معامله تعیین شد و اشخاص ثالثی در معامله شرکت ندارند، دلیلی وجود ندارد حقوق و تعهدات طرفین در یک قرارداد گنجانده نشود. البته در بعضی موارد به دلایل مالی و ضروریات دیگر، ممکن است قراردادهای جداگانه ای، تحت عنوان قرارداد ضمیمه تنظیم شود. البته مفاد قرارداد ضمیمه هم نباید با قرارداد اصلی مغایرتی داشته باشد و یا تفسیر آن موجب عدول از تعهدات اولیه در قرارداد اصلی گردد.

۵.۲.۵. **قانون حاکم بر قرارداد:** در قراردادهای بین المللی، طرفین می‌توانند اراده خود را در تنظیم قرارداد اعمال کنند. در قراردادهای داخلی حاکمیت اراده به وسیله قوانین امری محدود می‌شود ولی در حقوق بین المللی به لحاظ فقدان سازمان حقوقی نهادینه شده و عدم وجود قواعد امری گسترده طرفین قرارداد از قدرت مانور بیشتری برخوردارند و خود می‌توانند قانون حاکم بر قرارداد را انتخاب کنند. بند ۱ ماده ۷ کنوانسیون قانون قابل اعمال بر قراردادهای بیع بین المللی منعقد در دسامبر ۱۹۸۷ مقرر می‌دارد: "قرارداد بیع تحت حاکمیت قانونی است که توسط طرفین انتخاب شده است، توافق طرفین بر انتخاب قانون باید صریح باشد و یا از نظر شرایط قرارداد و رفتار طرفین که به صورت یک مجموعه در نظر گرفته خواهند شد، به وضوح ظاهر گردد در صورتی که قرارداد حاوی شرطی صریح در قانون حاکم نباشد، اصلی پذیرفته شده است که طبق آن باید قانون حاکم، قانون کشوری باشد که قرارداد ارتباط بیشتری با آن پیدا می‌کند. اصولاً قرارداد با کشوری بیش از همه ارتباط پیدا می‌کند

که طرف مسئول اجرای تعهدات اصلی ناشی از قرارداد در زمان انعقاد قرار داد، اقامتگاه دائمی یا محل اداره مرکزی خود را در آن کشور قرار داده باشد. (مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بارزگانی، ۱۳۶: ۱۳۷) مثلاً در مورد بیع اجرای تعهدات اصلی ناشی از قرارداد بر عهده بائع است، بنابراین با توجه به وضعیت بائع قانون حاکم را تعیین می‌نمایند.

معمولاً طرفین بعد از مذاکره قانون حاکم بر قراردادهای بیع بین‌المللی کالا را مشخص می‌کنند. البته گاهی دیده می‌شود که بازرگانان بین‌المللی همین که روی مسائل اصلی قرارداد، از جمله قیمت، کمیت و کیفیت کالا و شرایط پرداخت ثمن، توافق نمودند، تصورشان این است که طرح دعای احتمالی موردی ندارد و به همین اعتبار تمایلی در توافق نسبت به چگونگی حل اختلاف و تعیین قانون حاکم از خود نشان نمی‌دهند که این امر خود مشکل آفرین است. در هر حال در صورت تصریح، قانون حاکم، یا قانون کشور متبوع یکی از طرفین قرارداد یا قانون کشور ثالث یا مقررات فراملی خواهد بود. قانون کشور ثالث بدین لحاظ انتخاب می‌شود که در قلمرو خاص پیشرفته تر از قوانین کشور طرفین قرارداد است. بعنوان مثال حمل و نقل و بیمه کشور انگلیس، اغلب مورد رجوع قرار می‌گیرد. (مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بارزگانی، ۱۳۶: ۱۳۷) در انتخاب قانون حاکم بر قرارداد از لحاظ حقوق ایران به چند نکته باید توجه کرد. نخست اینکه ایرانیان نمی‌توانند قراردادهای منعقد شده بین خود یا با بیگانگان که محل وقوع یا اجرای آن ایران است را تابع قانون کشور دیگری قرار دهند، ماده ۹۶۸ قانون مدنی در این مورد مقرر می‌دارد: «تعهدات ناشی از عقد، تابع قانون محل وقوع عقد است مگر اینکه متعاقدين اتباع خارجه بوده و آن را صریحاً یا ضمناً تابع قانون دیگری قرار داده باشد؛ مفهوم این ماده این است که هر قراردادی که یک طرف آن ایرانی باشد و محل وقوع و اجرای آن ایران باشد تابع قانون ایران است و طرفین نمی‌توانند صریحاً یا ضمناً آن را تابع قانون کشور دیگری قرار دهند. بر فرض اینکه طرفین قرارداد که یک طرف آن ایرانی است، خلاف ماده فوق عمل نمایند باز هم به هنگام طرح دعوی در ایران محاکم ایران مکلفند بر اساس قانون ایران به آن رسیدگی کنند. دیگر اینکه علاوه بر قاعده آمره فوق، طرفهای ایرانی به لحاظ شناخت و تسلط بر مقررات ایران، باید سعی کنند در قراردادهای بیع بین‌المللی، قانون حاکم بر قرارداد را قانون ایران قرار دهند، در غیر اینصورت، باید از قبول قانون کشور ثالث یا قانون کشور طرف مقابل بعنوان قانون حاکم پرهیز شود و در اینگونه موارد باید سعی شود مقررات فراملی، قانون حاکم قرار گیرد. منظور از مقررات فراملی، مقرراتی است که می‌تواند ناظر بر بیع بین‌المللی مانند آن بخش از قواعد حقوق بین‌الملل عمومی باشد (مانند موادی از کنوانسیون وین ۱۹۶۹ در مورد معاهدات بین‌المللی)، قوانین متحدالشکل موجود ناظر بر بیع بین‌المللی، اصول کلی حقوقی مورد قبول در تجارت بین‌الملل و مقررات سازمانهای بین‌المللی در ارتباط با بیع

بین‌المللی است. حاکمیت مقررات فراملی بر تجارت بین‌الملل اروپا پیوسته بعنوان قانون حاکم جهت حل و فصل اختلافات اعمال شده است. (اول لندو، ۸: ۱۳۶۵).

۵.۲.۶. مرجع حل اختلاف: در قراردادهای داخلی طرفین می‌توانند داور یا محکمه جهت حل اختلافات خود در نظر بگیرند اما در نهایت مراجع قانونی صالح در کشور مکلف به رسیدگی هستند و طرفین به هنگام بروز اختلاف می‌توانند به آن مراجع مراجعه کنند. اما در قراردادهای بیع بین‌المللی تعیین مرجع حل اختلاف بستگی به نظر طرفین دارد، و مرجع صالح بین‌المللی (که از قبل تعیین شده باشد) وجود ندارد. اگر قانون حاکم بر قرارداد یک قانون محلی تعیین شود، معمولاً مرجع داخلی نیز بطور ضمنی جهت رسیدگی به اختلافات در نظر گرفته شده است، در غیر این موارد، بهتر است که از انتخاب اشخاص ثالث (اتباع بیگانه) جهت حل اختلاف به لحاظ فقدان ضمانت اجرای کافی برای اجرای تصمیمات آنها، خودداری شود. پیش بینی مرجع قضائی غیر ایرانی نیز مطلوب نیست، لذا تعیین یکی از مراکز و یا سفرمانهای بین‌المللی مانند اتاق بازرگانی بین‌المللی و یا نهادهای مشابه به لحاظ بی طرف بودن آنها، راه حل معقولی می‌باشد، البته طرفین می‌توانند از آئین داور و سازش نیز استفاده نمایند خوشبختانه در ایران قانون داور تجاری بین‌المللی که حاوی دستورالعمل ارجاع به داور است، در تاریخ ۱۳۷۶/۷/۱۹ به تصویب رسید و در تاریخ ۷۶/۷/۱۴ جهت اجرا به دولت ابلاغ گردید. برابر ماده ۲ قانون یاد شده: داور اختلافات در روابط تجاری بین‌المللی اعم از خرید و فروش کالا و خدمات، حمل و نقل، بیمه، امور مالی، خدمات مشاوره ای، سرمایه گذاری، همکاری فنی، نمایندگی، حق العمل کاری، پیمانکاری و فعالیتهای مشابه مطابق مقررات این قانون صورت خواهد پذیرفت. (ضمیمه روزنامه رسمی، ۵۹۳) و طرفین می‌توانند محلی را که داور در آنجا تشکیل خواهد شد تعیین نمایند.

۵.۲.۷. شیوه پرداخت مبلغ قرارداد: شیوه پرداخت از نظر حقوقی ویژگی خاصی ندارد و طرفین با توجه به اوضاع اقتصادی و مالی شیوه پرداخت را اعم از نقدی،^{۱۴} از طریق اعتبارات اسنادی^{۱۵} از طریق بروات^{۱۶} و حواله های ارزی^{۱۷} و ... انتخاب می‌کنند.

۵.۲.۸. نحوه حمل و نقل کالا: نحوه حمل و نقل کالا، به مبلغ قرارداد ارتباط دارد، چون بر اساس نحوه حمل و نقل، تحویل کالا، مبلغ قرارداد متفاوت است، برای مثال زمانی که کالا در محل کار (EY Wook) تحویل داده می‌شود با زمانی که کالا در مقصد تحویل گردد (CIF یا CIP) مبلغ قرارداد فرق می‌کند. چون وقتی کالا در مقصد (CIF) تحویل می‌شود مبلغ هزینه حمل و بیمه کالا نیز بر آن افزوده می‌شود.^{۱۸}

نحوه حمل و تحویل کالا صرفاً از نظر مبلغ قرارداد مطرح نیست بلکه نسبت به حقوق و تکالیف طرفین قرارداد نیز مؤثر است. تعیین نحوه حمل و تحویل کالا بر اساس ملاحظات اقتصادی (نه ملاحظات حقوقی) صورت می‌گیرد. برای مثال بیمه کالا با توجه به نوع آن و

درجه خطرانی که متوجه آن است، دارای اهمیت می باشد. همچنین در مورد وسیله و مؤسسه حمل کننده کالا چنانکه در مسیری که کالا حمل می شود مؤسسات حمل و نقل ایرانی توانائی انجام آن را داشته باشند از نقطه نظر منافع ملی و پرداخت هزینه آن به صورت ریالی و یا ارزی لازم است که حمل و نقل از طریق آنها صورت گیرد و هزینه حمل را طرف ایرانی قرارداد بپذیرد.

۵.۲.۹. بیمه - مالیات: مالیات متعلق به مبلغ قرارداد با توجه به قوانین مالیاتی کشورها تعیین می شود و امری اختیاری نیست که بتوان در قرارداد نسبت به اصل آن تعیین تکلیف نمود. اما آشنائی با مقررات مالیاتی کشور محل وقوع عقد یا مال یا کشور متبوع طرف معامله ضروری است. نکته دیگری که باید روشن شود این است که آیا مبلغ قرارداد مشمول مالیات مضاعف^{۱۹} می شود یا نه؟ آیا بین دولت ایران و دولتی که مبلغ قرارداد در آنجا مشمول مالیات می شود، موافقتنامه مالیاتی برای جلوگیری از مالیات مضاعف وجود دارد؟ یا خیر؟^{۲۰}

در مورد بیمه نیز پیشنهاد می شود اگر مؤسسه بیمه ایرانی در محل عقد قرار دارد، سعی شود که مؤسسه بیمه ایرانی کالای موضوع قرارداد را بیمه کند.

۵.۲.۱۰. موارد رفع مسئولیت و حوادث پیش بینی نشده: در حقوق داخلی، مواردی که رافع مسئولیت طرفین قرارداد است به وسیله قانون و احیاناً قرارداد مشخص می شود، در مورد قراردادهای بین المللی نیز اصول کلی شناخته شده‌ای در این خصوص وجود دارد، اما تعیین مصادیق و جزئیات و اینکه مثلاً در مورد فورس ماژور چه حوادثی مصداق آن است و تأثیر آن بر قرارداد چیست باید مشخص شود.

۵.۲.۱۱. جرائم و خسارات: در متن قرارداد باید میزان و نحوه پرداخت جرائم و خساراتی که به لحاظ تأخیر یا عدم انجام تعهدات طرفین به یکی از آنها تعلق می گیرد، مشخص شده باشد.

۵.۲.۱۲. تضمین جهت انجام تعهدات: در قراردادهای داخلی معمولاً جهت تضمین انجام تعهدات طرفین وجه الزام در نظر گرفته می شود یا در قراردادهای پیمانکاری از پیمانکار ضمانت نامه هائی جهت حسن انجام تعهد اخذ می شود. در مورد قراردادهای بین المللی نیز وجود تضمین، امری لازم است.^{۲۱} در وضع موجود بهترین تضمین می تواند ضمانت نامه های بانکی باشد تا بدین طریق حقوق طرفین و انجام تعهدات آنها از ضمانت اجرای کافی برخوردار باشد.

۶. نتیجه گیری

در این مقاله ابتدا مسائلی که در شناخت بیع بین المللی قابل طرح هستند، مطرح شده، سپس ناهماهنگی های موجود ناشی از اختلافات قوانین مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است و

در نهایت موضوعاتی که در تهیه و تنظیم قراردادهای بیع بین المللی باید مورد توجه قرار گیرد، یادآوری شده و ضمن آن پیشنهادهای اساسی برای تنظیم قرارداد ارائه گردیده است. در وضعیت حاضر، تجار کشورهای صنعتی در موضع فروشنده، گرایش دارند قانون کشور خود را، در تعهدات قراردادی اعمال کنند همچنین در موضع خریدار در صورتیکه پیشنهاد دهنده متن قرارداد، طرف فروشنده باشد، اغلب عباراتی را در قرارداد می گنجانند که در نهایت به تأمین منافع آنها منجر می گردد. از آنجا که فروشنده و خریدار معمولاً از جزئیات قانون حاکم بر قرارداد آگاهی ندارند، بایسته است مقررات کاملی در متن قرارداد گنجانده شود تا تأثیرات احتمالی قانون حاکم بر قرارداد، محدود گردد. در کشورهای جهان سوم به علت فقدان متخصصین مجرب و کارآموده، اغلب متن قرارداد از ناحیه طرف قرارداد پیشنهاد می گردد که اغلب هم مورد قبول قرار می گیرد. با توجه به اینکه مقررات بین المللی حاکم بر بیع بین الملل هنوز به صورت قواعد آمده برای همه کشورهای (از جمله ایران) در نیامده، ضروری است دستگاههای اجرایی و متولیان امور حقوقی دستگاههای فوق که نوع کارشان انعقاد قراردادهایی در این زمینه ها می باشد، (به طور کلی در قالب بیع بین المللی) به نکات زیر توجه داشته باشند: نخست آنکه حتی المقدور قراردادهای نمونه مختلف مربوط به بیع بین الملل، توسط حقوقدانان و متخصصان مربوطه تنظیم شود. دوم آنکه نکات و مسائلی را در این مقاله درباره تنظیم هر قرارداد نمونه و یا قرارداد مربوط به بیع بین المللی مطرح گردیده، مطمح نظر داشته باشند.

یادداشت ها

۱. ماده ۳۲۸ ق. م. بیع عبارتست از تملیک عین به عوض معلوم.
۲. از نظر بند الف ماده ۲ کنوانسیون راجع به مرور زمان در بیع بین المللی کالا (۱۹۷۴) و پروتکل اصلاحی (۱۹۸۰) یک قرارداد در صورتی بین المللی تلقی خواهد شد که در زمان انعقاد قرارداد محل تجارت فروشنده و محل تجارت خریدار در کشورهای متفاوت با یکدیگر واقع شده باشد.
۳. در متن اصلی *Place of business* آمده است که محل تجارت ترجمه شده است برخی معتقدند که منظور اصلی کنوانسیون از آن مرکز تجارت است که در لسان حقوق تجارت مفهوم و آثار خاصی دارد. (نگاه کنید به مجله حقوقی شماره نهم صفحه ۲۴ توضیح مترجم) ولی با توجه به توضیحاتی که آورده می شود، بنظر می رسد که انتخاب اصطلاح محل تجارت آگاهانه بوده است.
۴. معاهدات، به معاهدات قانونی (قانون ساز یا قاعده ساز یا در حکم قانون) و معاهدات قراردادی معاهدات در حکم عقد تقسیم می شوند، معاهدات قاعده ساز که به عنوان منبع اصلی

حقوق بین الملل- قلمداد می شوند، حاوی مقررات عامی ناظر بر روابط بین کشورها و سازمانهای بین المللی است و تا حدودی مانند قانون در داخل کشور است هر چند که اساس آن ها بر توافق است و نسبت به قانون در داخل از درجه الزام کمتری برخوردار است بهمین لحاظ ماهیت قراردادی دارد. برای اطلاع بیشتر ر.ک به محمدرضا بیگدلی حقوق بین الملل عمومی، چاپ هشتم، ص ۶۹ به بعد، هوشنگ مقتدر حقوق بین الملل عمومی، چاپ چهارم، ص ۲۱ به بعد.

۵. ماده ۵ کنوانسیون قانون قابل اعمال بر قراردادهای بیع بین المللی کالا (۱۹۸۶).

۶. در حقوق داخلی نیز قوانین، به امری و تکمیلی تقسیم می شوند و می توان بر خلاف قواعد تکمیلی، توافق کرد ولی همین قواعد در صورت عدم توافق علیه آنها هیچ تفاوتی با قواعد امری ندارند در اینجا بحث روی این جنبه از قوانین نیست بلکه منظور این است که نفس الزام آور بودن قوانین ناشی از تراضی افراد مشمول آن نیست.

7. Contract type.

8. Conditions generales.

9. International commercial termes (incoterms).

۱۰. مؤسسه بین المللی رم که معمولاً مؤسسه بین المللی رم برای وحدت حقوق خصوصی نامیده می شود در ۱۹۲۹ تشکیل شد. این مؤسسه که وابسته به جامعه ملل بود بعد از تشکیل سازمان ملل متحد تحت سرپرستی آن قرار گرفت. از جمله مقوله نامه هایی که مؤسسه جهت تصویب به کنفرانس ۱۹۶۴ لاهه پیشنهاد کرد می توان مقوله نامه مربوط به قانون متحد الشكل در بیع بین المللی اشیاء منقول و مقوله نامه راجع به قانون متحد الشكل عقد قراردادهای بیع بین المللی اشیای منقول اشاره کرد.

۱۱. جهت اطلاع بیشتر ر. ک. پیش مذاکره و تنظیم قراردادهای تجاری بین المللی، رضا پاکدامن، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

۱۲. در کنوانسیون قید شده که نسخه اصلی متنهای عربی، چینی، انگلیسی، فرانسوی، روسی و اسپانیایی آن دارای اعتبار واحدند.

۱۳. بمنوان مثال خیار تبعیض صفقه موضوع ماده ۴۴۱ قانون مدنی ایران که در زبان خارجی معادلی ندارد و بعضی از حقوقدانان مصری (Chehata) آنرا Option du fractionnement de la chose vendue ترجمه کرده اند که نمی تواند بیانگر آنچه که در ماده ۴۴۱ قانون مدنی ایران آمده است، باشد. خیار تبعض صفقه وقتی حاصل می شود که عقد بیع نسبت به نقص مبیع به جهتی از جهات باطل باشد در این صورت مشتری حق خواهد داشت بیع را فسخ نماید یا به نسبت قسمتی که بیع واقع شده است، قبول کند و نسبت به قسمتی که بیع باطل بوده است، (ثمن را استرداد کند)، transaction در زبان فرانسه بمعنی صلح آمده است.

“Contrat par lequel des Parties terminent une contestation nee ou Previennent une , Contestation a naitre” Dictionnaire Juridigue lemeunier Paris 1988 .

قراردادی است که به موجب آن طرفین به یک تنازع خاتمه می دهند و یا از تنازعی که به وجود خواهد آمد، جلوگیری می نمایند. در ماده ۷۵۲ قانون مدنی ایران نیز آمده است: صلح ممکن است یا در مورد رفع تنازع موجود و یا جلوگیری از تنازع احتمالی در مورد معامله و غیر آن، واقع شود. در زبان انگلیسی کلمه فوق بمعنی مطلق معاملات و دادوستد است. بعنوان مثال اصطلاح “transaction in order to availability” که بمعنی معامله بقصد فرار از دین است.

14. CASH.

15. Documentary Letter of Credit.

16. Documentary Draft.

17. Foreign Payment Order.

۱۸. جهت اطلاع بیشتر، ر. ک. به رضا مهربان، مدیریت سفارشات خارجی، چاپ ششم، نشر البرز، ۱۳۷۰.

۱۹. وقتی یک مأخذ مالیاتی (درآمد، دارائی، کالا یا خدمات) در دو یا چند کشور مشمول مالیات می شود، مالیات مضاعف موضوعیت پیدا می کند.

۲۰. طبق ماده ۱۶۸ قانون مالیاتهای مستقیم (مصوب ۱۳۶۶) دولت می تواند برای جلوگیری از اخذ مالیات مضاعف و تبادل اطلاعات راجع به درآمد و دارائی مؤدیان با دولتهای خارجی موافقت نامه های مالیاتی منعقد و پس از تصویب مجلس به مرحله اجرا بگذارد. دولت ایران تاکنون در جهت اجرای ماده فوق موافقتنامه های متعددی را با کشورهای دیگر منعقد که به تصویب مجلس نیز رسیده است برای مثال می توان از قانون موافقتنامه بین دولت ایران و پاکستان مصوب مهر ۱۳۷۰ و قانون موافقتنامه اجتناب از اخذ مالیات مضاعف بین دولت ایران و دولت قزاقستان و موافقتنامه ای در همین مورد بین دولت ایران و دولت آفریقای جنوبی (هر دو مصوب تیر ۱۳۷۷) نام برد. از موافقتنامه های قبل از پیروزی انقلاب اسلامی نیز می توان به قرارداد بین ایران و دولت آلمان فدرال مصوب آذر ۱۳۴۷ اشاره کرد.

۲۱. برای اطلاع بیشتر از وجه التزام در نظامهای حقوقی مختلف ر. ک. به ربیعا اسکینی، صفحه ۵۳ به بعد.

منابع

الف. فارسی

اسکینی، ربیعا. (۱۳۷۱). مباحثی از حقوق بین الملل، تهران: نشر دانش امروز (وابسته به انتشارات امیرکبیر).

افشار، حسن. (۱۳۵۵). کلیات حقوق تطبیقی، تهران: انتشارات دانشگاه تهران، چاپ چهارم.
اول لندنو، (بهار، ۱۳۶۵). حقوق بازرگانی فراملی در درداوری تجاری بین المللی، ترجمه محسن محبی، مجله حقوقی، شماره ۵.

پاکدامن، رضا. (۱۳۷۱). پیش نیازهای مذاکره و تنظیم قراردادهای تجاری بین المللی، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

پیر بلاتشار، ژان. (۱۳۷۰). حقوق جدید متحدالشکل بیع بین المللی کنوانسیون سازمان ملل متحد مورخ ۱۱ آوریل ۱۹۸۰، ترجمه دکتر ایرج صدیقی، مجله حقوقی، شماره چهاردهم و پانزدهم، بهار و تابستان.

ضمیمه روزنامه رسمی، سال سی ام، شماره مسلسل ۶۵۵، صفحات ۵۹۳ به بعد.

طام سری، مسعود. (۱۳۷۰). آشنایی با جنبه های حقوقی بازرگانی خارجی، جلد اول، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

فرهنگ، منوچهر. (۱۹۸۰). جنبه های حقوقی تجارت خارجی، تهران.

قراردادهای نمونه در تجارت بین الملل (۱۳۷۲). تهیه شده به وسیله کمیسیون اقتصادی ملل متحد برای اروپا. جلد اول: قراردادهای بین المللی ید متقابل، ترجمه حمید اشرفزاده. جلد دوم: قراردادهای بین المللی بای بک. انتشارات مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی. (۱۳۷۱). آشنایی با جنبه های حقوقی بازرگانی خارجی، جلد دوم، تهران.

نصیری، مرتضی. (۱۳۷۰). حقوق چند ملیتی، تهران: نشر امروز.

ب. فرانسه، انگلیسی

Bernard, Audit. (1990). La vente internationale de Marchandise, Convention Des Nations Unies Du, 11. Aviiil 1980 LGDJK .

Blanco, Dominique. (1995). *Negocier et Rediger un Contrat International*, 2edition, DUNOD, Paris.

Ignaz, Seidl. (1989). *International Economic Law*, HOHEN-VELDEME.

Koppenol, Marielle. (1996). *International Contracts*, Sweet, MaxWel.

Pratiques Bancaires. (1992). ICC Publishing / S. A N 458.

Regles, (1978). *Unifomes Pour Les Garanties Contractuelles*, Pulie Par ICC, Service SARL, N. 325.