

حقوق تجارت بین الملل

جلد پنجم

جایگاه حقوق تجارت بین الملل و فروش بین المللی

دکتر حسین خزاعی

استاد پایه پنج دانشگاه تهران

دکتری دولتی حقوق تجارت بین الملل از دانشگاه پاریس

چاپ دوم با اصلاحات و اضافات

انتشارات جنگل

سرشناسه

: خزاعی، حسین، ۱۳۲۷-

: حقوق تجارت بین الملل (جلد پنجم جایگاه حقوق تجارت بین الملل و

عنوان و نام پدیدآور

فروش بین المللی)/ حسین خزاعی.

: [ویراست ۲].

وضعیت ویراست

: تهران: جنگل، جاودانه، ۱۳۹۱.

مشخصات نشر

: ۳۰۴ ص.

مشخصات ظاهری

: ۹۷۸-۶۰۰-۳۱۶-۰۳۵-۴

شابک

وضعیت فهرست نویسی : فیپا

: فهرست نویسی بر اساس جلد پنجم: ۱۳۹۱.

یادداشت

: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "حقوق تجارت" در سال ۱۳۸۵

یادداشت

توسط نشر قانون منتشر شده است.

: ج. ۶ و ۷ (چاپ اول: ۱۳۹۱) (فیپا).

یادداشت

: ج. ۵. جایگاه حقوق تجارت بین الملل و فروش بین المللی. - ج. ۶. مشارکت

مندرجات

تجارتی. - ج. ۷. داوری تجارتي بین المللی.

: حقوق تجارت

عنوان دیگر

: حقوق تجارت -- ایران

موضوع

: قانون تجارت -- ایران

موضوع

: حقوق بین الملل

موضوع

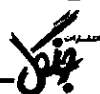
: ی ۱۳۹۱ خ ۲۴ ح ۹۲ KMH

رده بندی کنگره

: ۳۴۴/۵۵۰۷

رده بندی دیویی

: شماره کتابشناسی ملی : ۱۰۶۲۴۲۰



عنوان کتاب: حقوق تجارت بین الملل (جلد پنجم جایگاه حقوق تجارت بین الملل و

فروش بین المللی)

تألیف: دکتر حسین خزاعی

ناشر: انتشارات جنگل، جاودانه

ناظر فنی: امین لشکری

نوبت و سال چاپ: دوم (اول از ناشر)، ۱۳۹۲

قطع و تیراژ: وزیری، ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۹۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۱۶-۰۳۵-۴

[http:// www.junglepub.org](http://www.junglepub.org)

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۸۶۱۱۵-۹-۶۶۴۸۲۸۳۰

[email:// Info@junglepub.org](mailto:Info@junglepub.org)

۰۳۱۱-۳۲۰۵۰۶۷-۳۲۰۳۸۰۰-۹

«حق چاپ برای ناشر محفوظ است»

فهرست مطالب

باب اول: جایگاه حقوق تجارت بین الملل

فصل اول: مفهوم حقوق تجارت بین المللی	۳
مبحث اول- اوصاف حقوق تجارت بین المللی	۴
الف- وصف تجارتي	۴
ب- وصف بین المللی	۷
مبحث دوم- تاریخ حقوق	۹
الف- دوران قبل از تاریخ	۹
ب- تاریخ حقوق اروپا	۱۱
ج- شریعت اسلام	۱۴
مبحث سوم- توسعه حقوق تجارت بین المللی	۱۴
الف- تعارض قوانین	۱۵
ب- قواعد حل تعارض قوانین	۱۶
ج- قواعد خاص حقوق تجارت بین المللی	۱۸
فصل دوم: منابع حقوق تجارت بین المللی	۲۱
مبحث اول- منابع حقوق داخلی	۲۱
الف- قوانین جمهوری اسلامی	۲۲
ب- قوانین خارجی	۲۴
۱- چکوسلواکی	۲۵
۲- آلمان شرقی	۲۵
۳- رومانی	۲۶

۲۶	۴- چین
۲۷	مبحث دوم- منابع حقوق تجارت بین المللی
۲۷	الف- مقررات الزام آور بین المللی
۲۷	۱- عهدنامه ها
۳۱	۲- مقررات متحدالشکل
۳۳	ب- حقوق بین الملل عمومی
۳۴	ج- مقررات اختیاری بین المللی
۳۴	۱- اقدامات مؤسسات خصوصی
۳۴	اول- اصول حقوق قراردادهای تجارت بین المللی
۳۶	دوم- اتاق بازرگانی بین المللی
۳۸	سوم- سازمان جهانی مالکیت معنوی
۳۹	د- عرف و عادات
۳۹	۱- عرف و عادات مدون
۴۱	۲- عرف و عادات غیر مدون
۴۲	ه- حقوق ناشی از تجارت و داد و ستد
۴۵	و- رویه قضائی بین المللی
۴۵	۱- آراء دیوان دائمی دادگستری بین المللی
۴۶	۲- آراء داوری
۴۶	ز- اصول کلی حقوق
۴۹	فصل سوم: قانون حاکم بر قراردادهای تجارت بین المللی
۵۰	مبحث اول- قواعد حقوق بین الملل خصوصی
۵۲	الف- اجرای متن قرارداد
۵۳	ب- قانون منتخب طرفین
۵۶	۱- حدود آزادی انتخاب طرفین
۵۸	۲- محدودیت های انتخاب طرفین
۶۱	مبحث دوم- تعیین قانون راه حل
۶۲	الف- قانون مقرر دادگاه
۶۳	ب- اجرای مستقیم قانون قابل اعمال

فهرست مطالب ♦ ز

ج- اعمال قواعد حل تعارض	۶۵
مبحث سوم- قانون منتخب دادگاه	۶۸
الف- قانون محل انعقاد قرارداد	۶۹
ب- قانون محل انجام قرارداد	۷۱
ج- قانون مقر دادگاه	۷۲
د- اجرای قواعد حل تعارض قوانین	۷۳
مبحث چهارم- قوانین مرتبط با اختلاف	۷۵
الف- اجرای قوانین مختلف بر جنبه‌های مختلف قرارداد	۷۶
ب- اجرای اصول مشترک دو قانون	۷۷
مبحث پنجم- اعمال قانون فراملی	۷۸
الف- اجرای قانون تکلیت شده	۷۹
ب- حل کدخدامنشانه اختلاف	۸۱
ج- اجرای قواعد قانون	۸۱
د- اصول انصاف	۸۲
ه- قرارداد بدون قانون	۸۳
و- کنار گذاشتن قانون	۸۴

باب دوم: فروش تجاری بین‌المللی

فصل اول: انعقاد قرارداد فروش بین‌المللی	۸۹
مبحث اول- مفهوم فروش بین‌المللی	۸۹
الف- تعریف	۸۹
ب- منابع فروش تجاری بین‌المللی	۹۲
۱- معاهدات بین‌المللی	۹۲
۲- قواعد عرفی	۹۳
ج- ماهیت تجاری فروش بین‌المللی	۹۶
مبحث دوم- ارکان فروش بین‌المللی	۹۹
الف- مذاکرات مقدماتی	۹۹
۱- ایجاب نهایی	۱۰۰

۱۰۳.....	۲- ماهیت حقوقی ایجاب
۱۰۵.....	۳- رجوع از ایجاب
۱۰۷.....	ب- قبول
۱۰۷.....	۱- قید و شرط در قبول
۱۰۸.....	۲- اعلام قبول
۱۰۹.....	۲- نفوذ قبول
۱۱۰.....	ج- توالی ایجاب و قبول
۱۱۱.....	مبحث سوم- تعهدات طرفین در دوران مذاکرات مقدماتی
۱۱۱.....	الف- مسئولیت طرفین
۱۱۲.....	ب- مسئولیت ویژه ایجاب کننده در صورت فسخ ایجاب
۱۱۳.....	مبحث چهارم- پیوند ارکان فروش بین المللی
۱۱۴.....	الف- تعیین لحظه انعقاد قرارداد
۱۱۶.....	ب- ویژگی تجارت بین الملل
۱۱۸.....	ج- شرط تنظیم سند کتبی
۱۲۱.....	مبحث پنجم- فروش الکترونیک
۱۲۳.....	الف- تجارت الکترونیکی در حقوق داخلی
۱۲۸.....	ب- ایجاب و قبول الکترونیکی و تلاقی آنها
۱۳۱.....	ج- تسهیلات تجارت الکترونیک
۱۳۵.....	فصل دوم: آثار قرارداد فروش بین المللی
۱۳۵.....	بخش اول- تفسیر اصطلاحات تجاری (اینکوترمز)
۱۳۸.....	مبحث اول- طریق فهم اینکوترمز
۱۳۹.....	الف- اهداف اینکوترمز
۱۳۹.....	ب- خصیصه اختیاری اینکوترمز
۱۴۰.....	ج- ضابطه انتخاب
۱۴۱.....	د- تعهدات طرفین
۱۴۶.....	مبحث دوم- اصطلاحات قابل انطباق بر انواع فروش
۱۴۷.....	الف- تحویل به حمل کننده
۱۴۷.....	۱- وجوه اقتران

۱۴۸.....	۲- موارد افتراق.....
۱۴۹.....	ب- تحویل در مرز.....
۱۵۰.....	۱- وجوه افتران.....
۱۵۱.....	۲- موارد افتراق.....
۱۵۳.....	مبحث سوم- روش‌های حمل دریایی.....
۱۵۴.....	الف- بارگیری بر عرشه کشتی.....
۱۵۴.....	۱- وجوه افتران.....
۱۵۵.....	۲- موارد افتراق.....
۱۵۷.....	ب- تحویل در بندر مقصد.....
۱۵۷.....	۱- تحویل از کشتی.....
۱۵۸.....	۲- تحویل در اسکله.....
۱۵۹.....	مبحث چهارم- تفسیر اصطلاحات تجاری سال ۲۰۱۰.....
۱۶۰.....	الف- اینکوترمز ۲۰۱۰ برای هر نوع حمل.....
۱۶۲.....	ب- در اینکوترمز ۲۰۱۰ برای حمل آبی دریایی و آبرام داخلی.....
۱۶۳.....	ج- فروش‌های حذفی اینکوترمز ۲۰۱۰.....
۱۶۴.....	بخش دوم- تعهدات فروشنده بین‌المللی.....
۱۶۵.....	مبحث اول- تعهد تحویل کالا.....
۱۶۶.....	الف- زمان تحویل کالا.....
۱۶۷.....	۱- خصوصیات مهلت تحویل.....
۱۶۹.....	۲- لحظه شروع مهلت تحویل.....
۱۷۲.....	ب- مکان تحویل کالا.....
۱۷۴.....	مبحث دوم- انطباق کالا.....
۱۷۵.....	الف- تطبیق کمی کالا.....
۱۷۸.....	ب- تطبیق کیفی کالا.....
۱۷۸.....	۱- مفهوم انطباق کیفی.....
۱۷۹.....	۲- طریق ارزیابی تطبیق کیفی.....
۱۸۱.....	مبحث سوم- کنترل کالا.....
۱۸۱.....	الف- طرق مختلف کنترل.....

ب- عیوب پنهان کالا	۱۸۵
مبحث چهارم- عدم انطباق کالا	۱۸۸
الف- اخطار تحقق عدم انطباق	۱۸۹
۱- هدف ارسال اعتراض عدم انطباق	۱۸۹
۲- مهلت اعتراض عدم انطباق	۱۹۰
۳- شکل اخطار تحقق عدم انطباق	۱۹۱
۴- محتوای اخطار عدم انطباق	۱۹۲
ب- ضمانت اجرای تحقق عدم انطباق	۱۹۳
بخش سوم- تعهدات خریدار بین المللی	۱۹۵
مبحث اول- پرداخت قیمت	۱۹۵
الف- عناصر تشکیل دهنده قیمت کالا	۱۹۶
۱- هزینه های مرتبط با کالا	۱۹۷
اول- هزینه بسته بندی	۱۹۷
دوم- هزینه حمل کالا	۱۹۹
۲- هزینه هایی غیر مرتبط با کالا	۲۰۰
اول- بیمه	۲۰۰
دوم- مالیات و عوارض گمرکی	۲۰۲
سوم- هزینه های متفرقه	۲۰۳
ب- مشکلات تعیین قیمت	۲۰۶
۱- نوسان قیمت	۲۰۶
۲- تشریفات پرداخت	۲۰۷
اول- احترام به حاکمیت اداره	۲۰۸
دوم- رعایت قوانین	۲۰۹
مبحث دوم- خصوصیات پرداخت قیمت	۲۱۱
الف- زمان پرداخت	۲۱۱
۱- همزمانی پرداخت قیمت و تسلیم کالا	۲۱۱
۲- پرداخت قیمت و بازرسی کالا	۲۱۳
ب- مکان پرداخت قیمت	۲۱۴

فهرست مطالب ♦ ک

ج- وسیله پرداخت	۲۱۶
۱- اسناد تجاری کلاسیک	۲۱۶
۲- اعتبارات اسنادی	۲۱۸
د- مدارک پرداخت	۲۲۹
۱- اسناد حمل	۲۳۰
۲- بیمه نامه	۲۳۲
۳- سیامه های تجاری	۲۳۴
مبحث دوم- قبض کالا	۲۳۵
الف- فراهم نمودن مقدمات قبض کالا	۲۳۶
ب- تحویل گرفتن کالا	۲۳۸
فصل سوم: نقض تعهدات متقابل	۲۴۱
بخش اول- نقض تعهدات فروشنده	۲۴۱
مبحث اول- تأخیر در ایفاء تعهد	۲۴۱
الف- موارد رافع مسئولیت فروشنده	۲۴۳
۱- رفتار شخص خریدار	۲۴۳
۲- عوامل غیرقابل پیش بینی	۲۴۴
ب- شرایط رافع مسئولیت	۲۴۷
۱- ارائه دلیل	۲۴۸
۲- قبول دلیل	۲۴۹
ج- مسئولیت فروشنده	۲۵۱
مبحث دوم- نقض تعهدات خریدار	۲۵۲
الف- تقاضای تضمین	۲۵۳
ب- ضمانت عینی بر کالا	۲۵۵
فصل چهارم: بطلان فروش بین المللی	۲۵۷
مبحث اول- بطلان به علت نقض تعهدات فروشنده	۲۵۷
الف- موارد بطلان	۲۵۷
ب- آثار بطلان	۲۶۰
۱- حفاظت و نگهداری	۲۶۱

۲۶۲.....	۲- فروش کالا.....
۲۶۲.....	۳- تسویه حساب.....
۲۶۳.....	مبحث دوم- بطلان به علت نقض تعهدات خریدار.....
۲۶۳.....	الف- موارد بطلان.....
۲۶۴.....	ب- آثار بطلان.....
۲۶۵.....	مبحث سوم- ضمانت اجرای نقض تعهدات.....
۲۶۵.....	الف- تعلیق ایفای تعهدات متقابل.....
۲۶۸.....	ب- مطالبه خسارت.....
۲۷۱.....	ج- جبران خسارت.....
۲۷۲.....	مبحث چهارم- موارد رافع مسئولیت.....
۲۷۳.....	الف- فورس مازور.....
۲۷۴.....	ب- فراستریشن.....
۲۷۴.....	ج- هاردشیپ.....
۲۷۵.....	د- شرط ممنوعیت صدور دوباره کالا.....
۲۷۸.....	ه- تحریم اقتصادی.....
۲۷۹.....	مبحث پنجم- بازسازی قرارداد.....
۲۷۹.....	الف- بهم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد.....
۲۸۰.....	ب- مذاکرات مجدد و تطبیق قرارداد بر اوضاع و احوال.....
۲۸۳.....	منابع و مأخذ.....

مقدمه چاپ دوم

بعد از نگارش کتاب‌های تجارت یک و دو و سه و چهار مطابق سرفصل تدریس مواد آموزشی گروه حقوق خصوصی و اسلامی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران فرصت ورود به موضوع تخصصی نگارنده این‌طور پیش آمده است.^۱

تحولات دو دهه اخیر دنیا چنان حیرت‌آور بوده است که هیچ انسانی نمی‌تواند غبطه نخورد که ای کاش دیرتر متولد شده بود. در مقابل این حسرت یقیناً حسرت خلاف آن در عالم سایر موجودات وجود دارد که ای کاش زودتر متولد شده بود. جدال این دو حسرت بر سر تحول و تنوع در تولید و توزیع و تهاجم به طبیعت توسط انسان مجهز به تجهیزات زمان است که در نهایت به توسعه تجارت و مخصوصاً به تجارت بین‌المللی منجر می‌شود. همه مواد اولیه در هر جا که هستند، در عمق دریا یا دل کویر در توحش جنگل یا صفای دشت باید استخراج و تبدیل به دیدنی‌ها و خوردنی‌ها و نوشیدنی‌ها و پوشیدنی‌ها و مصرف‌هایی شوند که بشر دو دهه قبل نمی‌دید و نمی‌خورد و نمی‌نوشید و نمی‌پوشید و مصرف نمی‌کرد. همه اینها در همه‌جا در معرض دید همه و سرانجام ندای دل عارف که ز دست دیده و دل هر دو فریاد. فریاد عارف در تجارت بین‌المللی در اوج خود مانده و جاودانه شده است.

با توسعه تجارت بین‌المللی حقوق مربوط به آن نیز توسعه یافته است. از نظر علمی و تئوری بحث‌های تازه و مفصلی را پیش‌روی حقوقدان تجارت بین‌الملل گذاشته است. از نظر فنی و عملی بازار کار بین‌المللی حقوق جذاب‌تر از بازار کار داخلی شده است. به این لحاظ به اندازه ضرورت توجه به تجارت جهانی ضرورت توجه به حقوق مربوط به آن نیز احساس

۱- نگارنده در رشته حقوق اقتصادی دانشگاه پاریس فوق لیسانس حقوق اقتصادی (Droit des affaires) و سپس از همان دانشگاه با موضوع رساله Societe en participation et Joint venture (Etude comparee des droit francais, Anglo- Americain et iranien) دکتری دولتی حقوق در تجارت بین‌المللی را کسب نموده است.

می‌شود. در این راستا به سهم خود و در حد بضاعت سعی بر نگارش و آموزش مسائل حقوق تجارت بین‌المللی خواهیم نمود.

در باب اول جایگاه حقوق تجارت بین‌المللی را برای ورود به مطلب تعیین می‌نمائیم. در ادامه آن به شرح فروش بین‌المللی می‌پردازیم تا در فرصتی دیگر در مجلداتی دیگر مباحث دیگری از حقوق تجارت بین‌المللی را مورد بررسی قرار دهیم.

در این جلد یادآوری این مطلب ضروری است که فروش بین‌المللی با بیع داخلی متفاوت و تابع قواعد شکلی تجارت است. تفاوت به گونه‌ای است که قسمت عمده قواعد قانون مدنی مربوط به بیع داخلی در فروش بین‌المللی کاربردی ندارد. حتی نگاه مدنی به فروش تجارت بین‌المللی نگاهی استباه است. در بیع مدنی اراده متعاملین مخدوش است. فروشنده، فروشنده نیست ولی اگر به دو برابر قیمت بخرند می‌فروشند. خریدار، خریدار نیست ولی اگر به نصف قیمت بفروشند می‌خرد. فروش متزلزل است و هر کدام هرگاه نوسان قیمت را به نفع خود ببینند همه خيارات را به کار می‌گیرد تا معامله را برهم زند.

در فروش بین‌المللی مباحث مربوط به بیع غیر منقول که محور اساسی بحث‌های بیع داخلی است مطرح نمی‌شود. در مباحث مربوط به بیع منقول نیز در فروش بین‌المللی خیار با طول و تفسیر خيارات قانون مدنی نمی‌تواند وجود داشته باشد. فروش بین‌المللی بیشتر مربوط به فروش کالای ساخته شده استاندارد در مقدار زیاد و سطح گسترده جهانی است و پرداخت قیمت نیز با وساطت بانک‌ها با ابزار مخصوص صورت می‌گیرد و با صداقت و درستی بیشتری از فروش داخلی منعقد می‌شود. فروشنده کالا را ساخته است تا بفروشد و اگر فروش نرود متضرر است. چون نیاز به فروش دارد گاهی به زیر قیمت رقابتی می‌فروشد. خریدار باید بخرد و اگر نخرد مؤسسه اقتصادی یا تولیدی یا تجاری او متضرر می‌شود. در نیاز متقابل خرید و فروش جایی برای شایدهای باقی نمی‌ماند. بنابراین نگاه بدبینانه قانون مدنی به فروشنده و خریدار و نگاه بدبینانه متعاملین به یکدیگر و نوعی نظارت مرجع حل اختلافی (حاکم) که منتظر حدوث آن هستند در فروش بین‌المللی دیده نمی‌شود. صواب و گناه و حلال و حرام شرعی جای خود را به صداقت و درستی اخلاقی و مشتری‌مداری و حفظ بازار عزیز فروش و کسب دلار حاکم بر حیات داده است. فروشنده قبل از خریدار متضرر عیب آشکار و پنهان کالا است و خریدار قبل از فروشنده متضرر تأخیر در پرداخت

قیمت و بدحسابی و بی حسابی است. قرار بر ایجاد اختلاف نیست و بنابراین قواعد تعارض و حل آن نیز که در این کتاب بر حسب ضرورت توضیح داده شده است، با شدت و حدت حقوق داخلی مطرح نمی شود و در حد ضرورت در معاهدات بین المللی مربوط به خرید و فروش کالا موضوع حل و فصل شده است.

بیع بین المللی یا به اصطلاح درست تر فروش بین المللی عملی، صادقانه و منطبق بر واقعیات عینی و دور از بحث های کلامی و ذهنی و فلسفی فروش داخلی است. متعاملین در فروش بین المللی بیشتر اشخاص حقوقی و مخصوصاً دولت ها هستند که اخلاق تجارتي متفاوتی از اشخاص حقیقی دارند^۱.

برخلاف فروش داخلی و باری مستقیم الفاظ و آسانی قبض و اقباض و داد و ستد، در فروش بین المللی بعد مسافت و دخالت اینترنت و معضل حمل و نقل و تحویل کالا و انتقال خطر (ضمان) و پرداخت قیمت و تضمین آن و گشایش اعتبار مسائل متفاوتی را مطرح می نماید که در این کتاب توضیح داده شده است.

خوشحالم که چاپ دوم این جلد از کتاب های حقوق تجارت بین المللی را با تغییرات عمیق شکلی و ماهوی جهت به روز و مهتر نمودن آن تقدیم خواننده می نمایم.

اردیبهشت ۱۳۹۱

خزاعی