

به نام خدا

اصول و فنون مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری

(به زبان ساده)

تألیف:

سیدعباس حیدری - محمدرضا دادخواه

(اعضاء هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکزی)

انتشارات شهر آشوب

۱۳۹۸

سرشناسه	حیدری، سیدعباس، ۱۳۳۶-
عنوان و نام پدیدآور	اصول و فنون مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری (به زبان ساده) / تألیف سیدعباس حیدری، محمدرضا دادخواه.
مشخصات نشر	تهران: شهرآشوب، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۱۸۰ ص: نمودار.
شابک	978-964-7513-97-5
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا	
یادداشت	کتابنامه.
موضوع	مذاکرات بازرگانی Negotiation in business
موضوع	بازرگانی بین‌الملل-- ایران-- قراردادهای Contract-- Iran-- International trade
شناسه افزوده	دادخواه، محمدرضا، ۱۳۳۲-
رده‌بندی کنگره	HD۵۸/۶
رده‌بندی دیوپی	۶۵۸/۴۹
شماره کتابشناختی	۵۸۸۰۶۶۳ سی ما



انتشارات شهرآشوب

تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، کوچه انوری، پلاک ۳، طبقه دوم
تلفن: ۰۹۱۲۳۸۳۱۶۴۴-۶۶۴۴۸۰۷

عنوان	اصول و فنون مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری (به زبان ساده)
ناشر	انتشارات شهرآشوب
تألیف	سیدعباس حیدری - محمدرضا دادخواه (اعضاء هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکزی)
نوبت چاپ	اول ۱۳۹۸
تیراژ	۵۰۰ نسخه
قیمت	۴۰۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۹۶۴-۷۵۱۳-۹۷-۵

حق چاپ محفوظ و هر گونه کپی‌برداری به صورت مکتوب یا الکترونیکی بدون مجوز از ناشر و مؤلف پیگرد قانونی دارد.

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۹	بخش اول: اصول و فنون مذاکرات
۱۱	فصل اول: مفاهیم، تعاریف و کلیات مذاکرات
۱۱	مقدمه
۱۱	تاریخچه
۱۲	مفهوم و تعریف مذاکره
۱۳	ماهیت مذاکرات تجاری
۱۳	انواع مذاکرات
۱۵	ارکان اصلی مذاکره
۱۸	مراحل مذاکره
۲۰	مذاکرات تجاری بین‌المللی
۲۲	چارجوبی برای مذاکرات تجاری بین‌المللی
۲۷	فصل دوم: عوامل مؤثر بر یک مذاکره‌ی اثربخش
۲۷	مقدمه
۲۷	برنامه‌ریزی مذاکرات
۳۱	مدیریت مذاکره
۳۳	سبک‌های مذاکرات تجاری
۳۶	نقش محیط در مذاکرات تجاری
۳۹	نقش ارتباطات در مذاکرات تجاری
۴۳	برنامه ده مرحله‌ای مرکز توسعه‌ی منابع Resource Development Center جهت اثربخشی مذاکرات
۴۹	ده قانون طلایی برای مذاکرات موفقیت‌آمیز و اثربخش
۵۱	تعریف فرهنگ
۵۱	لایه‌های فرهنگی
۵۲	عناصر فرهنگ
۵۶	مؤلفه‌های فرهنگی مؤثر بر مذاکرات
۵۹	ماهیت مذاکرات میان فرهنگی
۶۰	مسائل میان فرهنگی و حل آن در مذاکرات

فرهنگ سازمانی و تعاملات تجاری.....	۶۳
فصل چهارم: استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها در مذاکرات بین‌المللی.....	۶۵
تعریف استراتژی و تاکتیک.....	۶۵
استراتژی‌های مذاکره.....	۶۵
تاکتیک‌های مذاکره.....	۶۹
چالش‌های متداول در مذاکره.....	۷۳
تاکتیک‌های خدعه‌آمیز در مذاکرات.....	۷۴
تاکتیک‌های شکست‌ناپذیر در مذاکرات.....	۷۵
هنر و مهارت نه‌مباران در مذاکرات.....	۷۶
فصل پنجم: ابعاد اخلاقی مذاکرات بین‌المللی.....	۷۹
مقدمه.....	۷۹
تعریف اخلاق.....	۷۹
اخلاق تجاری.....	۸۰
اصول اخلاقی حاکم بر تجارت و مذاکرات تجاری.....	۸۰
منشور اخلاقی.....	۸۲
انگیزه‌های رفتارهای غیراخلاقی.....	۸۳
شیوه‌های غیراخلاقی مذاکره.....	۸۳
ریشه‌خواری در مذاکرات بین‌المللی و روش‌های جلوگیری از آن.....	۸۴
فصل ششم: شیوه‌های حل اختلاف و تعارضات در مذاکرات.....	۸۷
مقدمه.....	۸۷
شیوه‌های حل اختلاف در مذاکرات بین‌المللی.....	۸۷
داوری بازرگانی بین‌المللی.....	۸۹
بخش دوم: مکاتبات بازرگانی.....	۹۱
فصل هفتم: مکاتبات بازرگانی.....	۹۳
تعاریف.....	۹۳
انواع کلی نامه‌ها.....	۹۴
مراحل تهیه و تنظیم یک نامه اداری.....	۹۵
ساختار و قالب نامه‌های بازرگانی.....	۹۷
دو نمونه از نامه‌های بازرگانی تنظیم شده براساس قالب و ساختار.....	۱۰۱

۱۰۳	انواع طرح و فرمت نامه‌های تجاری
۱۰۷	نمونه‌هایی از نامه‌های بازرگانی
۱۲۴	ایمیل نگاری
۱۳۳	بخش سوم: قراردادهای تجاری
۱۳۵	فصل هشتم: مفهوم و مفاد قراردادهای تجاری
۱۳۵	مقدمه
۱۳۵	مفهوم قرارداد
۱۳۶	انواع قرارداد
۱۳۸	قراردادی فروش و مندرجات آن
۱۳۹	نکات مهم در تنظیم قراردادهای تجاری بین‌المللی
۱۴۲	فصل نهم: قراردادهای تهاتری
۱۴۳	مقدمه
۱۴۳	تعریف مبادلات تهاتری
۱۴۴	علل رشد تجارت متقابل
۱۴۴	انواع معاملات تهاتری
۱۴۷	محاسبین و معایب تجارت متقابل
۱۴۸	نکات حقوقی در قراردادهای تهاتری
۱۴۹	فصل دهم: اصطلاحات بازرگانی بین‌المللی (اینکوترمزها)
۱۴۹	مقدمه
۱۴۹	اینکوترمز چیست و اهداف و کارکردهای آن کدام است؟
۱۵۰	اینکوترمز به چه اموری مربوط نمی‌شود
۱۵۱	وارد کردن اینکوترمز در قرارداد فروش
۱۵۱	علت بازرگاری اینکوترمز
۱۵۱	تغییرات اساسی اینکوترمز ۲۰۱۰
۱۵۳	بررسی قواعد ۱۱ گانه اینکوترمز ۲۰۱۰
۱۵۹	تعهدات قراردادی یا مسئولیت‌ها
۱۶۱	فصل یازدهم: روش‌های پرداخت در قراردادهای بین‌المللی و ضمانت‌نامه‌های بانکی
۱۶۱	مقدمه
۱۶۱	روش‌های پرداخت

۱۶۳.....	اعتبارات اسنادی.....
۱۶۸.....	ضمانت‌نامه‌های بانکی.....
۱۷۱.....	فصل دوازدهم: عقود اسلامی (قراردادهای اسلامی).....
۱۷۱.....	مقدمه.....
۱۷۱.....	مضاربه.....
۱۷۲.....	مزارعه.....
۱۷۳.....	مسااقات.....
۱۷۳.....	جماله.....
۱۷۳.....	اجاره به شرط تملیک.....
۱۷۴.....	فروش اقساطی.....
۱۷۵.....	مشارکت مدنی.....
۱۷۵.....	مشارکت حقوقی.....
۱۷۵.....	خرید دین.....
۱۷۶.....	سلف.....
۱۷۶.....	قرض الحسنه.....
۱۷۷.....	استصناع.....
۱۷۷.....	مرابحه.....
۱۷۹.....	منابع و مآخذ.....

پیشگفتار

رایج‌ترین و مهم‌ترین ابزار برقراری ارتباط بین انسان‌ها مذاکره است. انسان‌ها با هم مذاکره می‌کنند تا با دیگران برای رسیدن به نیازهای مشروع خود به توافق برسند. مذاکره از خانواده شروع و به جامعه جهانی ختم می‌شود. اولین تجربه‌ی انسان برای مذاکره در خانه آغاز می‌گردد. با ورود به سازمان‌ها از قبیل شرکت‌ها، مؤسسات دولتی، شهرداری‌ها، مجامع ملی منطقه‌ای و مجامع بین‌المللی مذاکرات انسان جدی‌تر و سرنوشت‌سازتر می‌شود.

انسان روزی در هر شغل و پایگاه اجتماعی، ناگزیر به برقراری و حفظ رابطه با جامعه‌ی خویش است. آنچه خواهش‌های انسان را برآورده می‌سازد غالباً در دست دیگران است و برای به دست آوردن آن‌ها چاره‌ای جز توافق نیست. ابزار دستیابی به این توافق مذاکره است. یادگیری علوم و فنون مذاکره این فرصت را برای ما فراهم می‌ورد که نقاط ضعف و قوت خود را بهتر بشناسیم، با تمرینات لازم توانمندی‌ها و مهارت‌های خود را افزایش دهیم و در مذاکرات روزمره به کار بندیم. زیرا، مذاکره ترکیبی از علم و تجربه است.

مذاکره موجب سهولت در برقراری رابطه، صرفه جویی در هزینه‌ها و دستیابی به اهداف می‌گردد. بهترین راه برپا رفت همه‌ی مشکلات و اختلافات در سطح فردی، گروهی، ملی و بین‌المللی و در کلیه‌ی زمینه‌های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و تجاری مذاکره است. لزوم آشنایی با ادبیات و تکنیک‌های مذاکرات اثربخش و همچنین انواع قراردادهای تجاری اهمیت روزافزونی پیدا کرده است، زیرا هدف از مذاکرات دستیابی به یک سری اهداف و اصول مشخص است که می‌تواند پیش زمینه‌ی قراردادها باشد.

اگر مذاکرات را فرآیند گفتگویی بدانیم که یک کارآفرین اقتصادی برای پیشبرد روند تعاملات اقتصادی خود با طرف مقابل تجاری انجام می‌دهد تا بتواند به اهداف مطلوب خود برسد، نتیجه‌ی این گفتگو در قالب قرارداد متجلی می‌شود. لذا، در زمینه‌های معاملات تجاری، علاوه بر تسلط به اصول و فنون مذاکره، اشراف به تکنیک‌های مکاتبات بازرگانی و ماهیت قراردادهای تجاری ضروری به نظر می‌رسد.

در این کتاب سعی شده است تا مطالب براساس سرفصل‌های مصوب وزارت علوم، تحقیقات و فناوری برای درس «اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری» تدوین گردد. برای دستیابی به

این مهم، مطالب در سه بخش مجزا در قالب اصول و فنون مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری به زبانی ساده بیان گردیده است.

از ویژگی‌های بارز این کتاب بیان مطالب به زبان ساده و موجز و احتراز از هرگونه پیچیدگی است به گونه‌ای که به راحتی برای همگان قابل درک است.

در پایان از اساتید، همکاران و دانشجویان ارجمند انتظار می‌رود که با راهنمایی‌های عالمانه‌ی خود زمینه‌ی رفع کاستی‌ها و نارسایی‌ها را در چاپ‌های بعدی فراهم آورند.

سیدعباس حیدری - محمدرضا دادخواه

www.ketab.ir