

هوالحق



جزوه درسی : قراردادهای بین المللی

استاد مربوطه: جناب آقای دکتر نعناکار

به کوشش: یاشار طاهری

(a) کلیات:

بطور کلی جهت انعقاد قراردادهای بین المللی از لحاظ شکلی چارچوب خاصی نداریم. (اصولاً طرفین در روش انعقاد قرارداد آزاد هستند.) طرفینی که قرارداد بین المللی با یکدیگر منعقد می نمایند بر اساس اصول بین المللی می توانند برخی از مقررات کنوانسیون حاکم را تعدیل نمایند. فلذا در صورتی که در خصوص قرارداد به اختلاف بر خوردند جهت تفسیر قرارداد به اصول کلی حقوق تجارت بین الملل مراجعه می گردد.

اصول مهم در عرصه ی مناسبات تجاری بین المللی عبارتند از:

1 - اصل حسن نیت

2 - اصل انصاف

3 - اصل عدالت

(اصل 1 و 2 را طرفین نمی توانند در قرارداد تعدیل نمایند.)

(b) روند انعقاد قرارداد بین المللی:

در قراردادهای بین المللی فهم ایجاد شده ی مشترک بین طرفین نباید از جانب طرفی که آن فهم را ایجاد کرده مورد نقض قرار بگیرد. برای ایجاد فهم مشترک طرفین ملزم هستند عرف تجاری بین المللی را رعایت نمایند. طرفین برای ملاک عمل قرار دادن عرف تجاری یا با هم توافق می کنند و یا بر اساس عرف تجاری خاص موضوع قرارداد عمل خواهند کرد. مهم اینکه : تعیین عرف قرارداد بر اساس عرف محل اجرای عقد مشخص می شود.

(c) نکاتی پیرامون بحث قبولی در قراردادها:

1 - قبول کننده باید به نحوی قبولی خود را نشان دهد چه بصورت صریح و چه بصورت ضمنی.

2 - قبولی دال بر رضایت باشد.

3 - عمل قبولی باید بر اساس توافق با عرف موضوع قرارداد باشد.

4 - قبولی زمانی مقبول و مطلوب است که در محدوده ی زمانی باشد که ایجاب کننده تعیین می نماید و در صورت عدم احراز زمان با توجه به اوضاع و احوال (از جمله سرعت و ابزار استفاده شده) در زمان معقول و متعارف با امعان نظر به موضوع عقد انجام شود.

نکته: اصلاح قبولی به منزله ی رد ایجاب است . موجب ایجاد ایجاب جدید از ناحیه ی قبول کننده می شود.

(d) زمان اجرای عقد:

اگر طرفین بر منطقه ی خاص زمانی توافق کرده باشند که هیچ در غیر این صورت منطقه ی زمانی طرفی ملاک است که یا ارائه کننده ی خدمت است یا تهیه کننده ی کالا. (تحويل دهنده)

(e) نحوه ی تشکیل قرارداد بین المللی:

یا با ایجاب و قبول صریح است و یا اینکه ایجاب از سوی یک طرف ابراز و طرف دیگر آن را تایید کند. حتی اگر صریح نباشد. (ضمنی)

البته ایجاب باید واجد مشخصاتی باشد که بدانیم قطعا ایجاب صورت گرفته است یعنی باید به حد کافی قطعی و بیانگر قصد ایجاب کننده باشد.

(f) پس گرفتن ایجاب:

اصولا زمانی میتوان ایجاب را پس گرفت که همزمان با قبول باشد. زیرا تا زمانی کهقبول رخ نداده پس اصولا ایجابی وجود نداشته که بخواهد پس گرفته شود.

در دو مورد از ایجاب نمی توان رجوع نمود:

1 - ایجاب به نحوی بیانگر عدم رجوع ایجاب کننده باشد.

2 - از لحاظ منطقی رجوع از ایجاب متضمن ضرر غیر قابل قبول برای قبول کننده باشد.

(رجوع از ایجاب بوسیله ی عرف تجاری بین المللی احراز می گردد.)

g) فرآیند قرارداد نویسی:

1 - مذاکره

2 - تفاهمنامه

3 - توافقنامه

4 - قرارداد

مذاکره: (اینکه طرفین از هم چه می خواهند) که طی آن اگر مذاکرات به نتیجه برسد به **تفاهمنامه** به معنای

ایجاد یک **فهم مشترک** در عرصه ی مبادلات تجاری بین المللی منجر می گردد. لازم به توضیح است که در

تفاهمنامه یک **چارچوب اصلی** ایجاد گردیده و در آن تصریح می گردد که چه خدماتی باید ارائه گردد.

پس از انعقاد تفاهمنامه وارد مرحله ی **توافقنامه** می شویم که در آن **اصول کلی تعهدات** ذکر می گردد .

مثلا: در آن نوع و روش پرداخت ها و مبلغ مشخص می شود .

سپس وارد مرحله ی **انعقاد قرارداد** می شویم :

قرارداد یک سند حقوقی مهم حاوی **تعهدات دقیق** طرفین است که ممکن است منجر به انعقاد یکی از انواع

قرارداد های تجارب بین المللی گردد.

h) عنوان قرارداد ها :

عنوان قرارداد بسیار مهم است چرا که اگر عنوان قرارداد با ماهیت متن آن متفاوت یا متعارض باشد می تواند موجب ابطال قرارداد گردد. فلذا ما در قرارداد ها عناوینی داریم که می تواند در حقوق داخلی نیز استفاده گردند منتها پایه و ریشه ی آنها بین المللی است.

i) انواع قرارداد های بین المللی:

- 1 - قراردادهای لیسانس یا (لایسنس)
- 2 - قراردادهای اخذ
- 3 - قراردادهای اخذ از طریق آموزش
- 4 - قراردادهای کسب و ادقام
- 5 - قراردادهای خرید سهام اقلیت
- 6 - قراردادهای سرمایه گذاری مشترک
- 7 - قراردادهای خرید کارخانه
- 8 - قراردادهای خدمات مهندسی
- 9 - قراردادهای تحقیق و توسعه
- 10 - قراردادهای معامله مشترک
- 11 - قراردادهای خدمات فنی
- 12 - قراردادهای همکاری فنی
- 13 - قراردادهای توسعه مشترک
- 14 - قراردادهای سرمایه گذاری در پژوهش

- 15 - قراردادهای کنسرسیوم
 - 16 - قراردادهای شبکه سازی
 - 17 - قراردادهای برون سپاری
 - 18 - قراردادهای استیناف (شرکتهای تجاری سازی)
 - 19 - قراردادهای مدل های علم و فناوری
 - 20 - قراردادهای فوریت
 - 21 - قراردادهای فرعی یا دسته دوم
 - 22 - قراردادهای بیع متقابل
 - 23 - قراردادهای اتحاد
 - 24 - قراردادهای لیزینگ
- چند نوع قرارداد غیر رسمی نیز داریم که در ذیل به آنها اشاره می نماییم:
- 25 - قراردادهای استخدام پرسنل
 - 26 - قرارداد خرید و واردات ماشین آلات و دریافت کمک های فنی
 - 27 - قرارداد مهندسی معکوس
 - 28 - قرارداد اعزام افراد به خارج جهت تحصیل یک علم یا فناوری
 - 29 - قرارداد برگذاری همایش ها و کنفرانس های تجاری و صنعتی.

1 - قراردادهای لیسانس یا (لایسنس) . License contract

قراردادهایی است که بموجب آن یک طرف قرارداد امتیاز خاصی را از طرف دیگر به ازای پرداخت مبلغی دریافت می کند. این روش روش معمول در جهت انعقاد قرارداد های تجاری میان کشورهای توسعه یافته با کشورهای در حایل توسعه تلقی می گردد که در قبال آن هیچ دانشی منتقل نمی شود. در

این نوع قرارداد شرکت (الف) با شرکت (ب) توافق می نماید که بابت استفاده از برند آن مبلغی را به آن پرداخت نماید. مانند: کوکا کولا

منتها فرق این روش قراردادی با قراردادهای فرانچایز این است که در قراردادهای فرانچایز شرکت مالک شیوه نامه ی تولید محصولش را نیز به شرکت دیگر ارائه می دهد. فلذا قراردادهای لیسانس علاوه بر اینکه می تواند میان دو مرز متفاوت باشد قابلیت انعقاد درون مرزهای یک کشور را نیز دارد.

Acquisition contracts

2 – قراردادهای اخذ

به قراردادهایی اطلاق می گردد که یکی از طرفین قرارداد فناوری و تکنولوژی لازم را از طرف دیگر اخذ می کند منتها مالکیت معنوی فناوری یا تکنولوژی مربوطه در ید مالکانه ی طرف ارائه دهنده باقی می ماند و اخذ کننده از نتیجه ی تکنولوژی استفاده خواهد کرد.

فرضا: در بحث نرم افزار ما نحوه ی ایجاد آن پایگاه داده را نمی دانیم منتها از خود پایگاه داده استفاده می کنیم. یا در بحث دارو ما فرمول ساخت دارو را دریافت نمی کنیم بلکه از نتیجه ی دانش که همان دارو باشد استفاده می نماییم و ممکن است برای همین دارو یک ارزش افزوده ایجاد کنیم. مثلا: مولتی ویتامین را وارد کنیم و آن را بصورت قرص جوشان در آوریم و در بازار بصورت تجاری از عواید فروش آن منتفع گردیم.

3 – قراردادهای اخذ از طریق آموزش

در این روش علاوه بر اخذ محصول نهایی که برگرفته شده از یک فناوری یا دانش است آموزش چگونگی ساخت یا بهره برداری از آن نیز ارائه می گردد. این قضیه اصولا زمانی مصداق عینی پیدا می کند که شرکتهای کوچک به یک دانش و فناوری دست پیدا می کنند و یک شرکت بزرگ آن را می خرد پس نتیجتا نیاز دارد تا آن فناوری را آموزش ببیند و طی این آموزش شرکت کوچکتر را درون خودش هضم می نماید. مثل کاری که فیسبوک با اینستاگرام کرد.

4 - قراردادهای کسب و ادغام

در قراردادهای کسب و ادغام معمولاً دو طرف قرارداد در هم ادغام شده و یک شخصیت حقوقی جدیدی را ایجاد می نمایند. معمولاً شرکتهایی که قصد دارند تا خدمات جدیدی ارائه دهند و می خواهند فرمول های ساخت شان secret بماند با هم ادغام می شوند.

تفاوت ادغام با اخذ

در قراردادهای ادغام patents ها منتقل می شوند ولی در قرارداد های اخذ patents ها سر جای خودشان باقی می مانند و مکا صرفاً از محصول نهایی استفاده می نمایم.

کنفرانسی که ((اختراعات - طرح های صنعتی و علائم تجاری را پوشش می دهد)) کنوانسیون پاریس است.

Patent: به معنی حق ثبت. حق اختراع. طرح های صنعتی و علائم تجاری.

5 - قراردادهای خرید سهام اقلیت

در این نوع از قراردادها : یک طرف قرارداد سهام اندکی از طرف دیگر قرارداد مانند کالا و خدمت (مبتنی بر علوم انسانی- پولی و بانکی) یا فناوری (نانو: فناوری مبتنی بر علوم تجربی) را خریداری می نماید.

بعبارتی دیگر: یکی از طرفین شریک مالکیت های مادی و معنوی طرف دیگر می شود اما بدون حق مدیریت. فایده ی این نوع از قرارداد زمانی نمود پیدا کرد که ایران تحریم بود که طی آن شرکت ایرانی سهام اندکی از شرکت خارجی را می خرید و طی آن می توانست کالای تولیدی خودش را در واقع به ایران منتقل نماید. ایراد این روش آن است که بسیار پر هزینه است زیرا سهام به میزان و ارزش اسنی آنها معامله نمی گردد بلکه به ارزش واقعی خرید و فروش می شوند.

مثال بعدی بیمه ها هستند: باتوجه به اینکه بیمه های خارجی طی تحریم کشتی های ایرانی را بیمه نمی کردند در نتیجه شرکتهای ایرانی بخشی از سهام آن شرکتهای بیمه بزرگ را خریداری می نمودند و بموجب آن می توانستند کشتی های ایرانی را بیمه کنند.

6 - قراردادهای سرمایه گذاری مشترک

طی آن دو شخص حقیقی جهت ایجاد و دسترسی به یک محصول جدید بر روی یک موضوع خاص با یکدیگر مشارکت می نمایند. تعیین بازار هدف و نحوه ی مشارکت طرفین از الزامات قراردادی این نوع

قرارداد محسوب می گردد. در این نوع قراردادها ریسک سرمایه گذاری بسیار پایین می باشد چون بازار هدف و نحوه ی مشارکت مشخص می باشد.

7 – قراردادهای خرید کارخانه

به علت فراهم بودن تمام شرایط جهت ایجاد یک محصول . شرکت انتقال گیرنده : تمام اجزای کارخانه اعم از مالکیت های فکری و مادی و معنوی و فناوری را به اختیار می گیرد. در این روش هزینه بسیار بالاست و سود دهی مثبت سرمایه گذاری نیز پایین است زیرا ریسک بالاست و یکسری هزینه ها تحمیلی است. مثلا در مصر ملیون ها دلار صرف خرید و انتقال یک کارخانه شد بعد کاشف به عمل آمد که محصول تولیدی آن کارخانه از رده خارج است.

8 – قراردادهای خدمات مهندسی

به آن دسته از قرارداد هایی که جهت ایجاد یک پروژه ی صنعتی و تولیدی بکار می آید قرارداد های خدمات مهندسی گویند. این خدمات معمولا توسط موسسات با تجربه ارائه می گردد. اصولا این قراردادها برای انتقال تجربه و مشاوره مدیریتی منعقد می شوند.

R 8 D

9 – قراردادهای تحقیق و توسعه

یک شرکت یا مجموعه ی ایجاد کننده ی خدمات و محصولات معمولا امور پژوهشی خود را به دانشگاه ها واگذار می نماید و یا واحدی را جهت تحقیق و توسعه ایجاد و این امور را در خصوص مطالعه ی فناوری های جدید انجام می دهد.

(قرارداد تحقیق و توسعه جهت تولید محصولات و خدمات جدید با استفاده از فناوری های نوین است.)

10 – قراردادهای معامله مشترک

در این گونه از قراردادها دو شرکت بین المللی جهت ایجاد یک محصول نوآورانه و جدید اقدام به عقد قرارداد و تشکیل شرکت سوم می نماید. معمولا یکی از شرکت ها در حوزه ی دانش نرم افزار و شرکت دوم در خصوص دانش سخت افزار فعال می باشند.

تجمیع این دو دانش موجب ایجاد محصولی جدید می گردد. فرضاً: شرکت گوگل (نرم افزاری) با شرکت ال جی (سخت افزاری) قرارداد منعقد نموده و محصولی جدید ارائه می کنند.

11 - قراردادهای خدمات فنی

کمک های فنی معمولاً از طریق قرارداد های خدمات فنی یا قرارداد های صنعتی ارائه و تجارب فنی تجمیع شده در غالب خدمات به متقاضیان ارائه می گردد.

این خدمات شامل:

- 1 - کمک در انتخاب فناوری - روش ساخت و آزمایش محصول.
- 2 - تهیه ی صورت مشخصات فنی ماشین آلات و تجهیزات.
- 3 - تهیه ی مشخصات محصول (کاتالوگ سازی).
- 4 - همکاری در مقایسه ی پیشنهاد های خرید ماشین آلات.
- 5 - همکاری در تهیه و خرید قطعات نیم ساخته و لوازم و مواد کمکی (در صنایع بزرگ مثل خودروسازی و هواپیما سازی و کشتی سازی و ..)
- 6 - همکاری در تهیه ی مشخصات مواد اولیه و منابع تامین آن ها (مثل : صنایع پتروشیمی - داروسازی و ...)
- 7 - خدمات در رابطه با انجام آزمایش ها.
- 8 - نظارت بر عملیات نصب و راه اندازی صنایع (راه اندازی خط تولید)
- 9 - خدمات در خصوص تصحیح و تغییر روش تولید (جهت بالابری بهره وری کارخانه)
- 10 - خدمات مدیریتی در حین راه اندازی و بهره وری .

پیروز باشید.

پایان