

اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری

دکتر سیدانام روانبخش

مهر ۱۳۹۹

M_Pavanbakhsh@yahoo . com



سرشناسه	روانبخش، مقتدالانام، ۱۳۲۶-
عنوان و نام پدیدآور	اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری/مؤلف مقتدالانام روانبخش؛ ویراستار فریمه دانا.
مشخصات نشر	تهران: آفتاب گیتی، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	۳۷۲ص.
شابک	۶-۴۴۵-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸-۶۰۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
موضوع	مذاکرات بازرگانی
موضوع	Negotiation in business
موضوع	بازرگانی بین‌المللی -- قراردادها
موضوع	International trade—Contracts
موضوع	بازرگانی بین‌المللی -- ایران -- قراردادها
موضوع	International trade—Iran--Contracts
رده بندی کنگره	۳۴۸/۳۱
رده بندی دیویی	۳۴۸/۳۱
شماره کتابشناسی ملی	۳۴۸/۳۱

آفتاب گیتی

عنوان: اصول مذاکرات، مکاتبات و قراردادهای تجاری
 نویسنده: دکتر مقتدالانام روانبخش
 ویرایش: شورای بررسی موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی
 نشر و پخش: موسسه انتشاراتی آفتاب گیتی
 نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۹
 شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
 چاپ: پاسارگاد
 قیمت: ۶۰۰۰۰ تومان
 شابک: ۶-۴۴۵-۲۴۵-۶۲۲-۹۷۸

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

آدرس: تهران میدان انقلاب ضلع جنوب شرقی- نبش خیابان ۱۲ فروردین-
 ساختمان ولیعصر- پلاک ۱۳۱۴- طبقه سوم. واحد ۹
 نشر و پخش همراه: ۰۹۱۲۳۳۴۲۳۶۲-۰۲۱۶۶۹۶۹۸۳۷-
www.aftabegiti.com

فهرست مطالب

مقدمه:	۱۳
بخش اول: فعالیت‌ها و قراردادهای تجاری	۱۵
فصل اول: تقسیم‌بندی فعالیت‌های کسب و کار تجاری	۱۶
کسب و کارها و فعالیت‌های تجاری را از زوایای مختلفی می‌توان تقسیم کرد که در اینجا به برخی از آنها اشاره می‌شود:	۱۶
الف: تقسیم‌بندی فعالیت‌های کسب و کار تجاری از نظر سازمان‌های جهانی:	۱۶
ب: تقسیم‌بندی فعالیت‌های کسب و کار تجاری از نظر قانون تجارت ایران:	۱۹
ج: تقسیم‌بندی فعالیت‌های کسب و کار تجاری از نظر لایحه ارسالی به مجلس شورای اسلامی:	۲۱
د: تقسیم‌بندی فعالیت‌های کسب و کار تجاری بر مبنای کد آیسیک (ISIC):	۲۴
فصل دوم: انواع قراردادهای تعریف و مفاهیم	۲۸
تعریف عقد و قرارداد تجاری:	۲۷
انواع قرارداد:	۳۰
۱- از نظر جغرافیایی و گستره فعالیت:	۳۰
۲- از نظر نظام سازمانی و تشکیلاتی:	۳۱
تعریف قراردادهای اداری:	۳۱
اقسام مهم قراردادهای اداری:	۳۲
۳- از نظر چارچوب حقوقی:	۳۳
۴- از نظر نصاب و سقف معامله:	۳۵
۵- از نظر موضوع تخصصی و مأموریت قرارداد:	۳۵
۶- از نظر ماهیت قرارداد:	۳۶
۱-۶- بیع (خرید و فروش):	۳۶
الف: بیع نقدی یا عقدی:	۳۶
ب: بیع نسبه:	۳۷
ج: بیع سلف:	۳۹
۲-۶- مضاربه:	۴۰
۳-۶- جعاله:	۴۱
۴-۶- مزارعه:	۴۳
۵-۶- مساقات:	۴۳
۶-۶- اجاره:	۴۳
۷-۶- مشارکت:	۴۳

فصل سوم: اصول تهیه، تنظیم و انعقاد یک قرارداد تجاری :.....	۴۷
۱- توانمندی لازم در حقوقدانان تنظیم کننده قرارداد :.....	۴۷
آشنایی کافی با مسائل حقوقی مرتبط :.....	۴۷
مهارت های جانبی :.....	۴۸
استفاده از بیان حقوقی ساده و اجتناب از اختلافات بعدی.....	۴۸
۲- اطمینان از صحت ارکان یک قرارداد قبل از انعقاد قرارداد:.....	۴۹
۳- واجد شرایط بودن طرفین قرار داد برای عقد قرارداد :.....	۵۰
۴- وجود و یا تهیه پیش نویس و پیشنهاد قرارداد :.....	۵۱
۵- رعایت شکل ظاهر و شکل محتوایی قرارداد:.....	۵۳
۶- توجه به شرایط مندرج در قرارداد:.....	۵۵
۷- توجه به شرایط عمومی قراردادها :.....	۵۶
۸- توجه به مشخصات و اثبات شخصیت حقیقی و حقوقی طرفین قرارداد:.....	۵۷
۹- تعیین دقیق موضوع قرارداد :.....	۵۹
۱۰- توجه به اقتصادی بودن و قابل اجرا بودن موضوع قرارداد :.....	۶۱
۱۱- توجه به مدت و برنامه زمانی قرارداد :.....	۶۲
۱۲- توجه به ضمانت نامه های مورد نیاز در قرارداد :.....	۶۳
۱۴- قبول پیشنهاد یا قرارداد آماده شده :.....	۶۵
۱۵- توجه به درج تعهدات فروشنده نسبت به خریدار :.....	۶۶
۱۶- توجه به درج تعهدات خریدار نسبت به فروشنده :.....	۶۹
۲۰- توجه به چگونگی حل اختلافات احتمالی زمان اجرا:.....	۷۳
نمونه ۱: قرارداد فروش فرآورده های نفتی صادراتی نقدی.....	۷۳
نمونه ۲- شرایط و مشخصات مناقصه عمومی بین المللی واردات ذرت سفید در سال ۱۳۸۵.....	۸۱
آیین نامه چگونگی تنظیم و انعقاد توافق های بین المللی (دولتی).....	۹۳
فصل چهارم : انواع عقود و اختیارات.....	۱۰۱
الف : انواع عقود :.....	۱۰۱
۱- عقود معوض و مجانی :.....	۱۰۱
۲- عقود معین و نامعین :.....	۱۰۳
۳- عقود تملیکی و عهده :.....	۱۰۴
۴- عقود رضایی و تشریفاتی :.....	۱۰۵
۵- عقود عینی (تصرفی) و غیر عینی (غیر تصرفی) :.....	۱۰۵
۶- عقود جایز و لازم :.....	۱۰۶
۷- عقود معلق و منجز.....	۱۰۷

۱۰۸	۸- عقود خیاری:
۱۰۸	ب : خیارات و انواع آن (شرط های فسخ معامله).
۱۱۰	۱- خيار مجلس:
۱۱۱	۴- خيار رويت و تخلف از وصف:
۱۱۲	۶- خيار عيب:
۱۱۳	۷- خيار تدليس:
۱۱۴	۹- خيار تخلف شرط:
۱۱۶	۱۱- خيار شركت يا مشاركت :
۱۱۶	۱۲- خيار تعذر تسليم:
۱۱۷	تعريف اقاله
۱۱۹	فصل پنجم : مقدمات و رويه های حقوقی حاکم بر قراردادهای بين المللی
۱۱۹	هدف:
۱۱۹	رويه های حقوقی قرارداد بين المللی:
۱۲۰	مقررات و نهادهای اصلی حاکم بر قراردادها:
۱۲۱	مبحث اول : مقررات ملی کشور و ادغام کننده کالا يا خدمات:
۱۳۰	مبحث دوم : مقررات ملی کشور صادر کننده کالا يا خدمات:
۱۳۷	مبحث سوم : مقررات ملی کشور يا کشورها و واسطه ها:
۱۴۰	مبحث چهارم : سازمان های بين المللی تأثيرگذار بر تجارت بين الملل:
۱۴۴	مبحث پنجم : مقررات بين المللی:
۱۵۵	فصل ششم : منابع حقوقی قراردادها با رويکرد بين المللی
۱۵۵	۱- تفاهم نامه يا يادداشت تفاهم: Memoranda of Understanding
۱۵۸	۲- توافق نامه يا موافقت نامه (Agreement)
۱۵۸	۳- قرارداد (Contract)
۱۵۸	تفاوت در تفاهم نامه، توافق نامه و قرارداد
۱۶۰	۴- معاهدات، تعاريف، مفاهيم و انواع آن : Treaties
۱۶۱	تعريف معاهده:
۱۶۲	خصوصيات معاهدات بين المللی:
۱۶۳	عهد نامه و قرارداد بين المللی:
۱۶۴	طبقه بندی معاهدات:
۱۶۶	مراحل انعقاد معاهدات :
۱۷۰	الحاق به معاهدات و پذيرش آن :
۱۷۱	مبادله اسناد :

۱۷۳	حق شرط در معاهدات بین المللی:
۱۷۷	منشور یا سند تاسیس یک سازمان: Charters
۱۷۸	کنوانسیون دو یا چند جانبه: Conventions
۱۸۰	پیمان های بین المللی:
۱۸۰	پروتکل ها (تشریفات) Protocol
۱۸۱	اعلامیه های حقوقی:
۱۸۲	اسناد حقوقی (نهایی و عمومی):
۱۸۳	صلح نامه های حقوقی:
۱۸۵	فصل هفتم: شری بر قراردادهای انتقال فناوری یا تکنولوژی:
۱۸۵	تعریف تکنولوژی:
۱۸۶	گزینه های انتقال تکنولوژی:
۱۸۷	سیر فرآیند انتخاب و انتقال تکنولوژی:
۱۸۸	عمق و دامنه انتقال تکنولوژی:
۱۹۰	انواع روش های انتقال تکنولوژی:
۱۹۲	آشنایی با برخی از قراردادهای انتقال تکنولوژی:
۱۹۲	۱ - خرید حق اختراع Patent (یا سایر حقوق مالیت صنعتی):
۱۹۲	۲ - قرارداد پروانه بهره برداری (لیسانس):
۱۹۳	۳ - قرارداد خرید دانش فنی:
۱۹۴	۴ - فروش و وارد کردن کالاهای سرمایه ای:
۱۹۵	۵ - امتیاز فعالیت تجاری و توزیع:
۱۹۵	۶ - توافقات مشاوره:
۱۹۶	۷ - پروژه کلید در دست (آماده بهره برداری):
۱۹۷	۸ - توافقات سرمایه گذاری مشترک:
۱۹۸	ضوابط عام حاکم بر قراردادهای انتقال دانش فنی:
۲۰۰	شروط قراردادی قراردادهای انتقال دانش فنی:
۲۰۹	فصل هشتم: قراردادهای سرمایه گذاری، تأمین مالی و تجارت متقابل
۲۰۹	کلیات:
۲۱۰	مبحث اول: نمونه قراردادهای سرمایه گذاری خارجی:
۲۱۰	۱- قرارداد کلید در دست (Turnkey)
۲۱۱	۱-۱- قراردادهای (طراحی، تأمین تجهیزات EP) و (طراحی، تأمین تجهیزات، ساخت EPC)
۲۱۳	۲-۱- قرارداد ساخت، بهره برداری، انتقال (Build-Operate-Transfer) B.O.T
۲۱۶	۳-۱- قرارداد ساخت، تملک، بهره برداری (Build own operate) B.O.O

۲۱۷	۴-۱- قرارداد ساخت، تملک، بهره برداری، انتقال (Build own operate Transfer) B.O.O.T
۲۱۷	۵-۱- قرارداد ساخت، انتقال، بهره برداری (Build Transfer Operate) B.T.O
۲۱۷	۶-۱- قرارداد ساخت، اجاره، انتقال (Build Lease Transfer) B.L.T
۲۱۸	۷-۱- قرارداد ساخت و انتقال (Build Transfer) B.T
۲۱۸	۸-۱- قراردادهای نوسازی، مالکیت، راه اندازی و انتقال مالکیت (M.O.O.T)
۲۱۸	۹-۱- قراردادهای بازسازی، مالکیت و راه اندازی (R.O.O)
۲۱۸	مبحث دوم: نمونه قراردادهای تأمین مالی برای سرمایه گذاری:
۲۱۹	انواع روش های تأمین مالی داخلی:
۲۱۹	روش های تأمین منابع مالی کوتاه مدت:
۲۱۹	ابزارهای ویژه تأمین مالی بلندمدت داخلی:
۲۲۳	انواع روش های تأمین مالی خارجی:
۲۲۳	روش های قرضی (استقراض):
۱۱۴	نمونه قراردادهای تأمین مالی:
۲۲۴	۱- (فاینانس) Finance
۲۲۷	برخی ویژگی های استفاده از فاینانس:
۲۲۸	مجوز قانونی استفاده از فاینانس:
۲۳۱	۲- ریفاینانس (اعتبار اسنادی کوتاه مدت):
۲۳۲	۳- خطوط اعتبار خریدار (Buyer's Credit)
۲۳۳	۴- یوزانس:
۲۳۴	مبحث سوم: تجارت متقابل Counter trade
۲۳۴	تعریف تجارت متقابل:
۲۳۵	انواع روش های تجارت متقابل:
۲۳۵	۱- معاملات تهاتری ساده: (کالا با کالا):
۲۳۶	۲. خرید متقابل:
۲۳۷	۳- قراردادهای افسد:
۲۳۸	۴- قراردادهای خرید از پیش:
۲۳۸	۵- قراردادهای تعویض کالای مشابه (سوآپ) Swap
۲۳۹	۶- قرارداد واگذاری تهاتری:
۲۴۰	۷- قرارداد معاوضه دیون:
۲۴۰	۸- قرارداد بیع متقابل (Buy back):
۲۵۰	منابع و مآخذ بخش اول:
۲۵۴	بخش دوم:

۲۵۴	 اصول مذاکرات تجاری
۲۵۵	 مقدمه
۲۵۷	 فصل اول: تعاریف و مراحل مذاکره
۲۵۷	 تعریف مذاکره:
۲۵۹	 دامنه و ارکان مذاکره:
۲۶۰	 ۲. زمان:
۲۶۱	 ۳. قدرت:
۲۶۳	 مراحل مذاکره:
۲۶۳	 دیدگاه اول (دیدگاه ۵ مرحله ای):
۲۶۳	 مرحله اول: پیش از آغاز مذاکره:
۲۶۳	 الف: آمادگی های قبل از نشستن پشت میز مذاکره:
۲۶۶	 نمونه چک لیست (نام و نام خانوادگی، رزومه، ریزه ریزی برای مذاکره):
۲۶۸	 ب: آمادگی در ابتدای جلسه مذاکره:
۲۶۹	 مرحله دوم: آغاز مذاکره:
۲۷۰	 مرحله سوم: اصل و بدنه مذاکره:
۲۷۳	 مرحله چهارم پایان مذاکره:
۲۷۳	 مرحله پنجم: پس از پایان جلسه مذاکره:
۲۷۳	 دیدگاه دوم: دیدگاه سه مرحله ای:
۲۷۳	 مرحله اول: پیش از مذاکره:
۲۷۵	 مرحله دوم: مذاکره و ارزیابی:
۲۷۸	 مرحله ی سوم: پس از مذاکره:
۲۷۹	 فصل دوم: انواع مذاکرات ، شیوه ها و رویکردها
۲۷۹	 انواع مذاکرات از نظر زمانی:
۲۷۹	 الف: مذاکره کوتاه مدت:
۲۸۰	 ب: مذاکره بلندمدت:
۲۸۱	 انواع شیوه ها، رویکرد ها، راهبردها و تاکتیک های مذاکره:
۲۸۱	 ۱. مذاکره برد- باخت:
۲۸۱	 ۲. مذاکره باخت - برد:
۲۸۲	 ۳. مذاکره باخت - باخت:
۲۸۲	 ۴. مذاکره سازش و استفاده از میانجیگری:
۲۸۳	 ۵. مذاکره عدم معامله:
۲۸۳	 ۶. مذاکره برد - برد و برخی تاکتیک های آن:

مقدمه:

کتابی که تقدیم شده است مجموعه ای از مطالب مرتبط با مباحث تجارت و اصول انعقاد قراردادهای تجاری است که در دو بخش تهیه و تنظیم شده است. بخش اول، موضوع فعالیت ها و قراردادهای تجاری را در هشت فصل و در بخش دوم، موضوع مذاکرات تجاری است که خود در چهار فصل آوری و نگاشته شده است. تلاش این بوده است تا در این کتاب آشنایی کافی در مورد تعاریف فعالیت های تجاری، اصول و حریم انعقاد قراردادهای، شرایط فسخ قراردادها، انواع قراردادهای، تعایف و مفاهیم و کاربرد آنها، همچنین اصول مذاکرات تجاری و دقت در خصوص اختلافات فرهنگی، اقتصادی بین مذاکره کنندگان، شیوه ها و رویکردها و... برای خوانندگان به رشته تحریر در آید. از آنجا که این کتاب برای دانشجویان رشته های مدیریت و بازرگانی و نه برای رشته های حقوق تدوین شده است، لذا وارد مباحث تجزیه و تحلیل مسائل حقوقی نیز نشده است.