

## انواع قراردادهای تجاری بین المللی و مقایسه میزان تعهد کنترل ریسک و

### پتانسیل سود آنها

#### اعظم منصوری

کارشناسی ارشد حقوق بین الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد مشهد

#### ثنا شاهرودیان

کارشناسی ارشد حقوق بین الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد مشهد

#### چکیده

قراردادهای تجاری بین المللی در مقایسه با قراردادهای بین المللی، دارای مفهوم محدودتری هستند، لیکن مسلم این است که حقوق قراردادی، اعم از ملی و یا بین المللی، عموماً در اختیار طرفین قرارداد می باشد که با توجه به شرایط و وضعیت طرفین و با لحاظ قواعد آمره تنظیم می شود. با انعقاد هر قرارداد، طرفین آن، اهدافی مشخص را پیگیری می کنند که دستیابی به آن در مفاد قرارداد انعکاس می یابد و در نتیجه، موارد تبعی دیگری مانند عدم اجرای قرارداد یا تعهد، اجرای معیوب و یا ناقص یا همراه با تأخیر را موجب می گردد که با این وجود، تعیین تکلیف و جبران خسارت وارده به زیان دیده در اولویت کاری قرار می گیرد. نظر به مطالب یاد شده، بنابه نقشی که قراردادهای تجاری بین المللی دارند، بحث از مقایسه میزان تعهد کنترل ریسک و پتانسیل سود آنها، تحقیقی جامع را می طلبد؛ از همین رو، این نوشتار، موضوع «انواع قراردادهای تجاری بین المللی و مقایسه میزان تعهد کنترل ریسک و پتانسیل سود آنها» را مدنظر قرار داده و در این رابطه به مطالعه می پردازد.

**واژگان کلیدی:** قرارداد، تجاری بین المللی، ریسک، سود.

## مقدمه

قرارداد به توافقی اطلاق می‌شود که روابط دو یا چند طرف را مقرر می‌دارد. این روابط می‌تواند در زمینه خرید و فروش، اجاره، رهن، ضمانت، و یا اعطای تسهیلات مالی باشد. قراردادهای تجاری به آن دسته از آن قراردادهای اطلاق می‌شود که با هدف کسب و کار می‌باشند و در قالب یک سری از عقود متنوع تحقق می‌یابند. قراردادهای تجاری بین‌المللی متضمن سه اصطلاح قرارداد، تجاری و بین‌المللی است. قراردادی که در چهارچوب یک کشور منعقد و اجرا می‌شود، قرارداد داخلی تلقی می‌شود. قید بین‌المللی مبین آن است که طرفین قرارداد در فراسوی مرزها با یکدیگر معامله می‌کنند و یا قرارداد بناست که در فراسوی مرزها به اجرا در آید. رشد فزاینده‌ی معاملات و مبادلات تجاری، موجب رونق قراردادهای تجاری شده است. اصولاً در حقوق تجارت ما، تفکیکی که در مورد قرارداد تجاری و غیرتجاری وجود دارد، برگرفته از نظام حقوقی کشور فرانسه است. در نظام حقوقی فرانسه و کشورهای تابع آن، سیستم «دوالیسم» یا «دوسیستمی» وجود دارد. به موجب این سیستم، قراردادهای دو دسته قراردادهای تجاری و غیرتجاری قابل تقسیم هستند. در حقیقت قراردادهای تجاری، آن دسته از قراردادهایی هستند که در ماده ۲ قانون تجارت ما احصاء شده است. هر قراردادی که غیر از موارد مذکور باشد، قرارداد مدنی خوانده می‌شود. به این ترتیب برای تفکیک قراردادهای تجاری از قراردادهای غیرتجاری، ملاک کلی ماده ۲ قانون تجارت است که می‌گوید: «معاملات تجاری از قرار ذیل است: 1- خرید یا تحصیل هر نوع مال منقول به قصد فروش یا اجاره اعم از اینکه تصرفاتی در آن شده یا نشده باشد. 2- تصدی به حمل و نقل از راه خشکی یا آب یا هوا به هر نحوی که باشد. 3- هر قسم عملیات دلالتی یا حق‌العمل‌کاری (کمسیون) یا عاملی و همچنین تصدی به هر نوع تأسیساتی که برای انجام بعضی امور ایجاد می‌شود از قبیل تسهیل معاملات ملکی یا پیدا کردن خدمه یا تهیه و رسانیدن ملزومات و غیره. 4- تأسیس و به کار انداختن هر قسم کارخانه مشروط بر اینکه برای رفع حوائج شخصی نباشد. 5- تصدی به عملیات حراجی. 6- تصدی به هر قسم نمایشگاه‌های عمومی. 7- هر قسم عملیات صرافیه و بانکی. 8- معاملات برواتی اعم از اینکه بین تاجر یا غیر تاجر باشد. 9- عملیات بیمه بحری و غیر بحری. 10- کشتی‌سازی و خرید و فروش کشتی و کشتیرانی داخلی یا خارجی و معاملات راجعه به آنها». در واقع این ماده حاصل یک مطالعه تاریخی است. با امعان نظر به مطالب یاد شده، تنظیم روبربط بین‌المللی تا حدودی به میزان تعهد کنترل ریسک و پتانسیل سود قراردادها در فضای تجاری بین‌المللی بر می‌گردد. به منظور تبیین این مطلب، مطالبی به شرح ذیل مطرح می‌گردد.

### 1. تمایز قراردادهای تجاری از قراردادهای غیرتجاری در قوانین کشورها

تمایز قراردادهای تجاری از قراردادهای غیرتجاری در قوانین کشورها دارای پیشینه‌ای تاریخی است. در حقوق غربی و کشور فرانسه، حقوق تجارت از قواعد پیچیده تبعیت نمی‌کند و معاملات تجاری بسیار ساده و فاقد تشریفات است. در نظام حقوقی فرانسه اصطلاحی وجود دارد مبنی بر این که (در حقوق تجارت دلیل آزاد است). یعنی هر دلیلی را می‌توان در حقوق تجارت برای اثبات ادعا مطرح کرد. در حالی که در همین کشور در خصوص دعاوی مدنی سخت‌گیری شده و ادعای طلب تا مبالغ بسیار کم قابل اثبات نیستند، مگر از طریق ارائه سند کتبی. در فرانسه، برای رسیدگی به دعاوی تجاری، دادگاه‌های تجارت تأسیس شده است به همین دلیل تفکیک اعمال تجاری و اعمال مدنی ملموس‌تر است و حتی اگر تاجر، اعمال مدنی نیز انجام دهند، اعمال تبعی مدنی تاجر نیز در دادگاه تجارت رسیدگی می‌شود. در این کشور نظریه تبعیت عمل فرعی از عمل اصلی، حاکم است. بعنوان مثال در فرانسه، زمانی که ناپلئون در جنگ بوده است، بسیاری از بازرگانان فرانسوی ورشکست شده و اموال مردم را برای خود برمی‌داشتند که این موضوع به اقتصاد کشور لطمه زد. وی نیز برای بررسی فعالیت‌های تجاری بازرگانان و علت ورشکستگی آنها، گروه تحقیقاتی تعیین نمود. حتی در حال حاضر نیز در قانون تجارت فعلی فرانسه، مقررات بسیار سفت و سختی نسبت به تاجر ورشکسته پیش‌بینی شده است. در قانون تجارت ما نیز همین سخت‌گیری‌ها وجود دارد در برخی موارد برای بازرگانان و تاجر، مجازات نیز تعیین شده است. ماده ۱ قانون کشورهای ایران و فرانسه با هم شباهت دارند و در هر دو اشاره کرده است که تاجر کسی است که شغل معمولی خود را معاملات تجاری قرار داده است. سپس ماده ۲ قانون تجارت ما

که در قبل ذکر شد، معاملات تجاری را مشخص کرده است. می‌توان گفت که خرید و فروش، در رأس معاملات تجاری قرار گرفته است (Delmon, 2000, 16).

در کشورهایی نظیر کشور انگلستان هم که تفکیک بین اعمال تجاری و اعمال مدنی به طور خاص وجود ندارد. می‌بینیم که با وجود سنت آنگلو ساکسون و کامن لایی آنها، درباره معاملات و اعمالی که ما آنها را تجاری تلقی می‌کنیم قانون خاصی وضع کرده‌اند. آنها در هر زمینه‌ای قانون خاصی دارند (میر محمد صافی، 1382، 42). نظیر قانون راجع به بیع تجاری، بروات شرکت-ها، ورشکستگی و...، زیرا آنها تشخیص داده‌اند که معاملات تجاری برخورد خاصی را می‌طلبد که در آن باید دو عنصر اساسی یعنی سرعت و امنیت مد نظر قرار گیرد. واژه بین‌المللی بودن در قراردادهای تجاری بین‌المللی، در واقع مبین این است که طرفین قرارداد در خارج از حدود مرزهای یک کشور قرار دارند که شامل تابعیت طرفین یا محل تجارت یا اقامت آنهاست، یا این که قرارداد می‌بایست در آن سوی مرزهای یک کشور به اجرا درآید (Askar, M. M., & Gab-Allah, 2002, 74). عبارتی می‌توان گفت که توسعه تجارت به سمت خارج از مرزهای سرزمینی یک کشور و شکل‌گیری معاملات بین‌المللی تحت تأثیر عوامل خاصی به شرح ذیل قرار داشته است:

۱- اختلاف آب و هوا در مناطق گوناگون جغرافیایی که هر ملتی ممکن است فقط قادر به تولید برخی از محصولات کشاورزی باشد.

۲- پراکندگی منابع طبیعی در نقاط مختلف جهان.

۳- اختلاف مهارت‌ها و تجارب صنعتی و تجارب صنعتی بین ملت‌ها.

در قراردادهای تجاری باید همیشه شروط راجع به زمان اجرا را جزء شروط مهم به معنی خاص کلمه محسوب کرد. عبارت دیگر در این نوع قراردادها، شروط راجع به زمان باید از ارکان قرارداد به حساب آیند، هر چند که این مسأله در متن قرارداد ذکر نشده باشد. علت توجه به این امر آن است که قرارداد تجاری، قراردادی است که برای کسب سود در یک زمینه تجاری منعقد می‌گردد، لذا در جایی که یک طرف یا طرفین، قرارداد را در جریان تجارت خود منعقد می‌کنند. همواره مواردی بعنوان شروط مهم در قرارداد مطرح می‌شود (Lam, & Chow, 1999. 87).

## 2. انواع قراردادهای بین‌المللی تجاری

قراردادهای بین‌المللی، دارای انواع بسیاری هستند، در یک تقسیم‌بندی کلی می‌توان آن‌ها را در دسته‌های ذیل قرار داد:

الف: قراردادهای بین‌المللی فروش؛ در زمینه فروش، نباید این تصور را داشت که لزوماً کالایی به صورت عینی باید موضوع قرارداد قرار بگیرد، بلکه موضوع فروش می‌تواند از موارد مالکیت معنوی و اموال غیرمادی و یا صرف یک فناوری باشد. گاه در این دسته از قرارداد، امتیاز استفاده از یک برند یا نام تجاری به طرف قرارداد فروخته می‌شود و نام دسته‌بندی کلی این قراردادها نباید تعاریف رایج و سنتی آنها مقایسه گردد.

ب: قراردادهای بین‌المللی خدمات

ج: قراردادهای بین‌المللی که ترکیبی از فروش خدمات هستند، مانند قراردادهای صنعتی و ساخت (united nation, 1980, 641).

بعد از تبیین دسته‌های کلی یاد شده، می‌توان به انواع مهمی از قراردادهای بین‌المللی اشاره نمود.

## 1-2. قرارداد بیع بین‌المللی کالا

با توجه به پیشرفت علوم و ترقی جوامع، معاملات تجاری در قرون اخیر به شدت توسعه یافت و ناگزیر پای قواعد فراملی پیش آمد. تا مدت‌ها، عرف‌های بین‌المللی این روابط را هدایت می‌کردند و لیکن معضلات موجود در عرف‌های داخلی این عرف‌ها نیز آشکار شد و از طرفی، گسترش روابط برون‌مرزی کشورها و رشد سریع تکنولوژی، بالاخص در قرن بیستم، حوائج جدیدی را می‌طلبد که به هیچ‌وجه، قواعد سنتی پاسخ‌گوی آن نبودند. ضمن اینکه بعثت رشد کند عرف‌های تجاری و تکرر عادات در مناطق مختلف، خلاءهای قابل ملاحظه‌ای روابط بین‌الملل خصوصی را تهدید می‌کرد، که در بیع بیشتر ملحوظ بود؛ چرا که در

این نوع قراردادهای، اصل حاکمیت اراده، به‌عنوان اصلی مهم بوده و عرف‌های تجاری به سختی می‌توانستند این اصل را تحدید و تفسیر کنند (ناجی، فراز، 1390، 87).

وانگهی در عرصه معاملات بین‌المللی، برخلاف معاملات داخلی، اعتماد به طرف معامله یا تحصیل اعتبار و شهرت او آسان نبود. مضافاً اینکه دنیای تجارت، دنیایی همراه با سرعت و سهولت است و تاجر نمی‌تواند در پیچ و خم‌های دشوار حقوق مدنی، خود را محصور سازد. کما اینکه از دیرباز مرسوم بوده است که سرعت و دقت زیاد با هم سرآشتی نداشته و دنیای تجارت اولی را بر دومی ترجیح داده است و خوب می‌دانیم که چنین سرعتی باعث ایجاد اختلافات و دعاوی عدیده‌ای می‌گردد (صفایی، 1402، 67). نظر به تمامی توابع پیش گفته، برای حمایت از قراردادهای بین‌المللی، چاره‌ای جز تنظیم قواعدی متحدالشکل نبود و لزوم چنین قواعدی در بیع بین‌الملل بیشتر احساس می‌شد، تا اینکه بالاخره یونیدرویت (unidroit) تشکیل یافت تا مقدمات کار را جهت طراحی قانون متحدالشکل برای این منظور فراهم سازد. این امر به کمیته‌ای واگذار شد. اولین طرح کمیته مذکور در اوایل سال ۱۹۳۴ میلادی تهیه و بر جامعه ملل تقدیم شد تا نظرات دولت‌های عضو را راجع به آن تحصیل نماید. این طرح بعدها بنام طرح رم معروف گردید. لیکن بعثت بروز جنگ جهانی دوم (۱۹۴۵-۱۹۳۹ م) این کوشش‌ها متوقف شد تا اینکه در اوایل سال ۱۹۵۱ دولت هلند اولین کنفرانس دیپلماتیک را در لاهه به منظور تسلیم طرح مذکور به نمایندگان دولت‌ها تشکیل داد. پس از وصول نظرات پاره‌ای از دولت‌ها سرانجام طرح کمیسیون منتهی به متن تنظیمی سال ۱۹۶۲ م شد که در سال ۱۹۶۳ همراه با گزارش آقای تونگ فرانسوی به چاپ رسید. و از طرفی دولت هلند بر آن شد که به منظور پذیرش نهایی این کنوانسیون‌ها، کنفرانسی را تشکیل دهد. این کنفرانس از دوم تا ۲۵ آوریل ۱۹۶۲ در آن کشور با حضور ۲۸ دولت تشکیل شد. در این کنفرانس ۲ کنوانسیون به تصویب رسید و در تاریخ ۱۸ اوت ۱۹۷۲ لازم‌الاجرا شدند: یکی در رابطه با قانون متحدالشکل انعقاد قراردادهای بیع بین‌المللی (ULFC) و دیگری با نام قانون متحدالشکل بیع بین‌المللی (ULIS) هر دو کنوانسیون. این دو کنوانسیون نتوانستند جایگاه مناسبی را در تجارت بین‌الملل باز کنند. علت عدم مقبولیت آنها را می‌توان در دو نکته جستجو کرد: نخست اینکه به کنوانسیون‌ها چنین ایراد گرفته می‌شد که در آن نیازهای بیع صنعتی و بویژه بیع ماشین‌آلات مورد توجه قرار نگرفته بود. دوم اینکه اغلب کشورهای جهان بجز چند کشور اروپائی، کوچک‌ترین نقش در تهیه و تنظیم متن کنوانسیون‌ها نداشتند و نمی‌خواستند به قانونی بپیوندند که در تدوین آن مشارکتی نکرده بودند (نیکخواه سرنقی، 1396، 17). لذا با مطرح شدن قواعد و طرح‌های آنسیترال (uncitral) روز به روز از اهمیت آن کنوانسیون‌ها کاسته شده است. از بدو تشکیل و از همان جلسه اول متشکله به سال ۱۹۶۸، آنسیترال اقدام به استعلام نظرات اعضاء درباره کنوانسیون‌های ۱۹۶۴ نمود و از اوایل سال بعد یک گروه کاری تشکیل یافت تا تحقیق نماید که چه طرح‌هایی باید پی‌ریزی شود و چه مسیری باید طی گردد که منجر به مقبولیت بیشتر قوانین متحدالشکل گردیده، و الحاق بیشتری از دولت‌ها را به دنبال داشته باشد. آنسیترال از دبیر کل سازمان ملل متحد خواست که هر دو کنوانسیون ۱۹۶۴ لاهه (ULFC, ULIS) را به همه کشورهای عضو سازمان ملل تسلیم نموده و نظر آنها را نسبت به اینکه آیا متمایل به الحاق به آن کنوانسیون‌ها هستند یا خیر را استعلام نماید (نصیرزاد، و همکاران، 1394، 8).

آنسیترال در مارس ۱۹۶۹ در جلسه دوم خود یک گروه کاری را تشکیل داد تا به پیشنهادات ارائه شده از سوی دولت‌های مذکور بپردازد و به جواب قطعی دست یابد که آیا می‌توان تنها با ایجاد تغییرات، اصلاحاتی در متن کنوانسیون‌های لاهه به ایده‌آل خود که همانا اتحاد بین قوانین بیع بین‌المللی کالا بود دست یابد و یا اینکه باید در فکر تدوین متن جدیدی باشند. این گروه کاری از ۱۴ کشور تشکیل شده بود که نمایندگی دولت‌هایی از مناطق مختلف جهان را بر عهده داشتند. این گروه جمعاً ۹ جلسه تشکیل داد و در سال ۱۹۷۶ اصلاحیه‌های قانون متحدالشکل بیع بین‌الملل (ULIS) را به اتمام رسانید و در سال ۱۹۷۷ متن پیش‌نویس معاهده‌ای برای انعقاد بیع بین‌المللی کالا (ULFC) را به پایان برد. دبیرخانه کمیسیون موجب شد که ۲ کنوانسیون لاهه ماده به ماده مورد بررسی دقیق قرار گیرد و در جلساتی که به مدت ۵ هفته با مشارکت تمامی اعضاء در سال ۱۹۷۷ تشکیل گردید، طرح کنوانسیون جدید پذیرفته شد. طرحی که هم قواعد راجع به انعقاد قرارداد بیع را در بر می‌-

گرفت و هم قواعد راجع به بیع به معنی اخص را. کمیسیون در اجلاس یازدهم خود به سال ۱۹۷۸ تصمیم بر ادغام هر دو متن پیش‌نویس نمود. سپس متن مذکور را به سازمان ملل متحد تسلیم و در تاریخ ۱۶ دسامبر ۱۹۷۹ به موجب قطعنامه شماره ۳۳۰۹۳ تصمیم بر آن شد که نمایندگان دولت‌ها پیش‌نویس مزبور را ملاحظه نمایند. در نهایت محصول آن کنوانسیون شد که به سال ۱۹۸۰ در وین، دولت‌ها را به مقررات واحدی در زمینه بیع بین‌الملل کالا ملزم ساخت. در این کنوانسیون بسان تمام قوانینی که در تاریخ بشریت وضع شده است، از قبیل حاکمیت اراده، عرف و عادت، حسن نیت نادیده انگاشته نشد و از اعتبار آن در جای جای کنوانسیون حمایت شد (نکوئی، ۱۳۷۰، ۳۶).

تعریف پیشنهاد در کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بین‌المللی کالا (مورخ ۱۹۸۰) این چنین آمده است: «پیشنهاد انعقاد قرارداد به یک یا چند فرد معین، چنانچه به اندازه کافی مشخص و دال بر قصد التزام ایجاب‌کننده در صورت قبول طرف مقابل باشد ایجاب محسوب است». نکته‌ای که به طور اختصار در اینجا یادآوری می‌شود آن است که نباید هر پیشنهادی برای انجام معامله را ایجاب به شمار آورد. برای آنکه چنین پیشنهادهایی، از نظر حقوقی ایجاب نامیده شوند نیازمند شرایط و ویژگی‌های خاصی هستند که از میان آنها، مشخص بودن و دلالت بر قصد التزام اهمیت ویژه‌ای دارند. بنابراین نباید ایجاب را با گفتگوهای مقدماتی یا دعوت به معامله اشتباه گرفت و یا به عبارتی دیگر ایجاب را باید از پیشنهاد ساده انعقاد قرارداد تفکیک کرد (مقصودپور، کرمی، ۱۳۹۹، ۶).

پیشنهاد وقتی ایجاب محسوب می‌شود که پیشنهادکننده قصد التزام نسبت به محتوای آن را در فرض قبول طرف مقابل (مخاطب) داشته باشد، و به اصطلاح قصد انشاء قرارداد داشته باشد (مستفاد از بند ۱ ماده ۱۴ ک) به عبارت دیگر می‌توان گفت، ایجاب عبارت از پیشنهادی است که به مخاطب اختیار انعقاد قرارداد یا قبول آن را اعطا می‌کند. در قرارداد بیع بین‌المللی غالباً این خریدار است که در موقعیت ایجاب‌کننده قرار می‌گیرد و با سفارش دادن کالا به فروشنده به وی اختیار می‌دهد که با قبول سفارش یا ارسال کالا قرارداد بیع را منعقد نماید. تعیین و احراز قصد طرفین برای انعقاد قرارداد امر مشکلی است، بویژه در مواردی که بین طرفین مذاکرات طولانی صورت می‌گیرد و پیشنهادهای متعددی داده می‌شود و معلوم نیست کدام پیشنهاد ایجاب است. این امر ماهوی است که توسط دادگاه باید احراز گردد (نصیری، ۱۳۷۰، ۱۱۰).

مع‌الوصف برای تشخیص قصد طرفین، از مقررات ماده ۸ کنوانسیون هم می‌توان استفاده نمود. مطابق این ماده هرگاه یکی از طرفین به مودای قصد طرف دیگر علم داشته باشد و یا جهل او مسموع نباشد الفاظ و اعمال آن طرف دیگر باید مطابق قصد وی تفسیر گردد. به دیگر سخن، قرارداد با توجه به اراده باطنی طرف قرارداد تفسیر می‌شود به شرط این که طرف دیگر به مقصود آن طرف علم داشته یا می‌باید علم داشته باشد. در صورت عدم شمول و قابلیت اجرای قاعده فوق، الفاظ و سایر اعمال هر یک از طرفین، محمول بر استنباط افراد متعارف از همان صنف در اوضاع و احوال مشابه است. در مقام تشخیص قصد هر یک از طرفین یا تعیین استنباطی که یک فرد متعارف از آن خواهد داشت باید به اوضاع و احوال ذیربط از جمله مذاکرات طرفین رویه معمول به آنان، عرف و عادت و اعمال بعدی آنان توجه کرد. بطور کلی می‌توان گفت هر چه تعداد مخاطبان یک پیشنهاد محدودتر و پیشنهاد مشخص‌تر باشد، این نظر تأیید می‌شود که پیشنهادکننده قصد التزام بر فرض قبول مخاطب را داشته است. از این رو کنوانسیون پیشنهاد به عموم را ایجاب به شمار نیاورده مگر این که ثابت شود که قصد انشاء وجود داشته است (Woody, & Pourian, 1992, 18).

## 2-2. جوینت ونچر (Joint Venture)

Joint Venture اصطلاحی انگلیسی است که در زبان حقوقی و اقتصادی کشور ما به همان لفظ به کار رفته است. بعضی‌ها با توجه به اینکه این اصطلاح برای اولین مرتبه در قراردادهای نفتی مورد استفاده قرار گرفته است آن را در مقابل قرارداد امتیاز (Concession) قرار داده و از آن به قرارداد مشارکت تعبیر کرده‌اند Joint Venture الزاماً قرارداد نیست و گاه ماهیت حقوقی شرکت را به خود می‌گیرد. به عبارتی "جوینت ونچر" به نوعی از همکاری تجاری گفته می‌شود که طی آن طرفین مدیریت فعالیت خاصی را به نحو مشترک به عهده می‌گیرند و در سود و زیان حاصله شریک می‌شوند. این قراردادها در اصل



شکلی از تنظیم قراردادهای بین‌المللی هستند که خود می‌توانند در انواع مختلف منعقد شوند، در واقع یک نوع قرارداد بین‌المللی بلکه یک روش انعقاد است که می‌تواند در اقسام زیر منعقد شود:

- الف: قرارداد جوینت ونچر متمرکز: همکاری طرفین برای ایجاد واحد اقتصادی بزرگ‌تر
- ب: قرارداد جوینت ونچر مکمل: در این روش طرفین به تلفیق مهارت‌ها و فناوری‌ها و دانش فنی خود با یکدیگر، برای تنوع‌سازی در محصولات خود می‌پردازند (UNCITRAL, 1996, 5).
- ج: قرارداد جوینت ونچر تأمینی: طرفین برای تأمین منابع مالی و کاهش و تعدیل هزینه‌ها با هم به مشارکت می‌پردازند.
- د: قرارداد جوینت ونچر تحقیق و توسعه

ه: قرارداد جوینت ونچر فروش: برای فروش و توزیع محصولات تولیدی طرفین در بازارهای سایر کشورها.

و: قرارداد جوینت ونچر یکپارچه: در این قرارداد مشارکتی، تمام جنبه‌های یک تجارت از جمله سرمایه‌گذاری، ساخت، توزیع، بازاریابی و فروش مورد معامله قرار می‌گیرد. در قراردادهای جوینت ونچر، طرفین اقام نقد و غیرنقد خود را تحت مدیریت مشترک و مطابق توافق به کار می‌گیرند و در سود و زیان ناشی از آن شریک هستند (کلایوم، 1378، 1، 25).

مهم‌ترین ویژگی‌های جوینت ونچر را می‌توان در موارد ذیل خلاصه کرد:

- 1) فعالیت مشخص: "جوینت ونچر" برای یک فعالیت خاص و مشخص تشکیل می‌شود و معی نبودن زمینه فعالیت کفایت نمی‌کند؛ بلکه باید به خصوص با ابعاد اقتصادی و جغرافیایی خاص مدنظر باشد.
- 2) رابطه قراردادی: "جوینت ونچر" در هر صورت براساس یک قرارداد استوار می‌شود؛ حتی در مواردی که در قالب یک شرکت تجاری سازماندهی می‌شود که در این صورت اصل تشکیل شرکت، روابط شرکا با شرکت و معامله‌هایی که احتمالاً بین آنان صورت می‌گیرد، قواعد درخصوص نقل و انتقال سهام، منع رقابت شرکا با شرکت، نحوه و میزان افزایش سرمایه در آینده، نحوه حل اختلاف‌ها و موارد خاتمه همکاری همه از مسائلی هستند که باید براساس قرارداد "جوینت ونچر" حل شوند. پس به طور کلی می‌توان گفت که جوینت ونچر مبتنی بر یک قرارداد است.
- 3) شراکت در نفع و ضرر: نسبت این شراکت فاقد اهمیت است. آنچه مهم است اصل شراکت است. به این ترتیب در مواردی که یک طرف به درخواست دیگری و در مقابل دریافت اجرت، قسمتی از فعالیت را انجام می‌دهد، نمی‌توان چنین رابطه‌ای را "جوینت ونچر" نامید. همین امر جوینت ونچر را از روابط پیمانکاری فرعی Sub- Contracting متمایز می‌کند.
- 4) کنترل مشترک: در چارچوب یک "جوینت ونچر"، طرفین با همکاری یکدیگر فعالیت خاصی را پیش می‌برند. در واقع دخالت فعال طرفین در اداره "جوینت ونچر" از وجوه ممیزه آن است. چنانچه یکی از طرفین با وجود مشارکت در تأمین سرمایه و سهم شدن در سود از مشارکت فعال در مدیریت امتناع کند، نمی‌توان روابط ایجاد شده را با عنوان "جوینت ونچر" تحلیل کرد. همین امر "جوینت ونچر" را از شرکت‌های سهامی، که در آن بسیاری از سهامداران پس از تأمین بخشی از سرمایه شرکت در مدیریت شرکت نقش فعالی ایفا نمی‌کنند، متمایز می‌کند (کیانی مجاهد، باغبان، 1399، 6).

- 5) قالب حقوقی: همانطور که گفته شد؛ در یک "جوینت ونچر" روابط طرفین بیش از هر چیز بر مبنای قرارداد فی‌مابین استوار در هیچ «جوینت ونچرها» می‌شود؛ اما این بدان معنی نیست که قالب حقوقی خاصی قرار نمی‌گیرند. بر حسب محل تشکیل ممکن است "جوینت ونچر" از قالب‌های حقوقی مختلفی مانند شرکت تجاری یا مشارکت استفاده کند یا فقط براساس قراردادی که تحت قوانین محل به رسمیت شناخته شده به فعالیت بپردازد. به هر حال قالب برگرفته شده اعم از اینکه فقط یک قرارداد باشد یا شکل دیگری داشته باشد، باید از بین نهادهای حقوقی کشور میزبان انتخاب شود (صادقی، گودرزی، 1384، 9).

2-3. بی. او. تی (BOT)

قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و واگذاری اصطلاحاً در حقوق جدید بی. او. تی (B.O.T) گفته می‌شود. بی. او. تی (B.O.T) مخفف سه واژه Transfer, Operate, Build است و به قراردادهایی گفته می‌شود که در آن پروژه‌ای با مجوز دولت و از طرف دستگاه دولتی، برای ساخت به یک شرکت خصوصی واگذار می‌شود؛ پس از ساخت امتیاز بهره‌برداری از طرح برای مدتی به شرکت سازنده داده شده ولی او مالک طرح و منافع حاصل نمی‌شود و بعد از پایان مدت قرارداد مالکیت طرح به دولت طرف قرارداد انتقال می‌یابد. بدین ترتیب، شرکت خصوصی که معمولاً خارجی هستند تأمین مالی طرح زیربنایی را به عهده گرفته آن را ساخته و پس از مدتی بهره‌برداری، مالکیت طرح را به طور مجانی یا معوض به دولت سرمایه‌پذیر منتقل می‌کند تا از آن به بعد دولت یا سازمان مناطق آزاد تجاری و صنعتی به‌عنوان مالک آن را در راستای منافع عموم مورد بهره‌برداری قرار دهد. منعی وجود ندارد که در قرارداد بی. او. تی یک طرح از جانب بخش خصوصی به بخش خصوصی دیگر واگذار شود، اما از آنجا که در غالب این قراردادها، دولت به‌عنوان یکی از طرفین متعاقد قرار می‌گیرد، در تعریف ارائه شده، به دولت به عنوان یکی از ارکان اصلی تعریف اشاره شده است. همچنین الزامی نیست که بخش سرمایه‌گذاری بخش خارجی باشد و در نمونه‌هایی از قرارداد بی. او. تی (B.O.T) طرح به بخش خصوصی داخلی واگذار شده است، اما از آنجا که معمولاً بخش داخلی توان فنی و مالی الزامی برای اجرای طرح را در اختیار ندارد، از این رو حضور سرمایه‌گذار خارجی در این دست قراردادها بسیار دیده می‌شود. انعقاد قراردادهای بی. او. تی (B.O.T) به عنوان یکی از راهکارهای جلب سرمایه خارجی و بهره‌برداری از مدیریت کارآمد بخش خصوصی، مورد توجه ویژه کشورهای در حال توسعه است (شیروی، 1380، 11).

اصطلاح روش و قرارداد بی. او. تی (B.O.T) از اوایل دهه سال ۱۹۸۰ میلادی یعنی زمانی که دولت ترکیه، امتیاز احداث چندین نیروگاه را به مناقصه گذاشت، استعمال گردید و سپس به رسانه‌های ملی راه یافت. البته در کشور ایران نیز از سال ۱۳۷۳ مقدمات جذب سرمایه خارجی به روش بی. او. تی (B.O.T) در توسعه نیروگاههای دولت توسط توانیر آغاز شد. در چنین قراردادهایی دولت به عنوان کارفرما و دولت سرمایه‌پذیر و خریدار نهایی محصول‌ها و یا خدمات حاصل از اجرای پروژه محسوب می‌شود و طرف دیگر قرارداد به‌عنوان سرمایه‌گذار تلقی می‌شود. هم‌اکنون یکی از طرق شایع و عملی جذب سرمایه-های خارجی جذب فناوری، دسترسی به مدیریت کارآمد انعقاد قراردادهای بی. او. تی (B.O.T) است و اخیراً نیز استفاده از قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و واگذاری به منظور خصوصی‌سازی و جذب سرمایه‌های خارجی دسترسی به فناوری‌های پیشرفته و مهارت‌های فنی و بهره‌مندی از مدیریت کارآمد و مفید مورد توجه دولت ایران نیز قرار گرفته است. قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی بر ورود و جلب و جذب منافع و سرمایه‌های خارجی از طریق قراردادهای بی. او. تی یعنی قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و انتقال تأکید کرده است.

عمده‌ترین دلایل و مزایای استفاده از قراردادهای بی. او. تی (B.O.T) در مناطق آزاد تجاری و صنعتی ایران جذب سرمایه‌های بخش خصوصی به طرف طرح‌های زیربنایی اقتصادی، سرازیر کردن تکنولوژی و فناوری‌های جدید به سوی کشور و مناطق آزاد تجاری و صنعتی از طریق اعطای لیسانس‌ها و مجوزهای تولید و انتقال مهارت فنی و آموزش و بهره‌مند شدن از یک مدیریت کارآمد برای اداره و بهره‌برداری از پروژه‌های زیربنایی است (همو، 1390، 59).

## 2-4. خدمات مهندسی (E.P.C)

EPC بر اساس یک تعریف کلی شامل سه بخش عمده طراحی و مهندسی (Engineering)، تأمین کالا (Procurement) و اجرا (Comsrtuction) است و به قراردادی گفته می‌شود که به موجب آن کارفرما امور طراحی، مهندسی، تهیه مصالح و تجهیزات، مدیریت طرح، اخذ مجوزهای لازم، ساخت و نصب پروژه را به پیمانکار عمومی واگذار می‌کند. این عملیات گاه به صورت ترکیبی و در قالب یک قرارداد واحد و گاه به صورت قراردادهای جداگانه انجام می‌شود. در این نوع قراردادها پیمانکار متعهد می‌شود که کارهای طراحی، مهندسی، تهیه مصالح، انبارداری، تأمین نیروی انسانی، ماشین‌آلات، انتقال فناوری، آموزش نیروهای کارفرما و عملیات ساخت و ساز را برعهده گیرد و به نحو متقابل، کارفرما در خصوص تأمین محل موردنیاز به منظور اجرای پروژه، ارائه اطلاعات و ضوابط جاری در محل اجرا مانند ضوابط محیط زیست یا ضوابط در خصوص کاربری زمین و

بررسی مدارک تسلیمی پیمانکار در موقع مقتضی متعهد می‌شود. قراردادهای EPC را قراردادهای کلید در دست نیز می‌نامند، زیرا پس از انجام عملیات در خصوص نصب و تکمیل ساخت و آزمایش‌ها و بازرسی‌های فنی، کارفرما تنها با فشار دادن یک کلید، از پروژه موردنظر بهره‌برداری می‌کند (سماواتی، 1380، 183). ویژگی‌های EPC عبارتند از:

- 1) سرعت در این پروژه‌ها بیشتر است و با انجام سریع کار، پرداخت‌های موردانتظار نیز به موقع می‌بایست انجام شود.
  - 2) زمان در این نوع قراردادها از اهمیت خاصی برخوردار است و باید طبق تعهدات، طرفین بدان متعهد باشند. به دلیل تعیین جریمه برای هر یک از طرفین در صورت نقض تعهدات، اطمینان از تاریخ اتمام پروژه بسیار بالا است.
  - 3) پیمانکار دارای آزادی عمل بیشتری در زمینه انتخاب تجهیزات و تکنیک‌های اجرایی است و همچنین وابستگی خاصی به فعالیت‌های دیگران و پیروی از برنامه زمان‌بندی آنها ندارد.
  - 4) کارفرما و مشاوران باید به مهارت و تجارب پیمانکار اعتماد داشته باشند و در نتیجه به غیر از مواردی که پیمانکار از وظایف خود به صورت اساسی و کلی عدول می‌کند، لازم نیست در کار پیمانکار دخالت کرده و یا پیشنهادهای را با تأخیر طولانی مورد بررسی قرار دهد.
  - 5) یکپارچگی در خرید تجهیزات و کالا خصوصاً خریده‌های خارجی مدیریت آن را بسیار آسان‌تر کرده و به‌صرفه‌تر نیز صورت خواهد پذیرفت.
  - 6) فعالیت کارفرما و مشاوران وی بیشتر در فرایند مناقصه و نظارت عالیه در طول طرح خواهد بود. به عنوان یک قانون کلی هر عیب و نقصی که در محدوده تعریف شده کار حادث شود مسئولیت پیمانکار خواهد بود و ریسک و مسئولیت اجرایی از کارفرما به پیمانکار منتقل می‌شود.
  - 7) پیمانکار EPC، شرکتی است که در عین برخورداری از توان مالی مناسب در سه زمینه متفاوت مهندسی E، تدارکات P و اجرا C دارای تجربه و توانمندی کافی باشد.
- معمولاً در طرح‌های عمرانی و زیربنایی، تنها یک قرارداد EPC منعقد می‌شود، اما در طرح‌های پیچیده و بسیار بزرگ مانند قراردادهای نفتی بالای 233 میلیارد ریال در ایران، چندین قرارداد EPC منعقد شده و کل طرح به یک پیمانکار واگذار نمی‌شود، چرا که اولاً در صورت واگذاری کل طرح به یک پیمانکار عمومی سرعت کار پایین می‌آید ثانیاً هزینه اجرای طرح بسیار افزایش می‌یابد (پاکدامن، 1384، 211).

## 2-5. فرانسیز

فرانچایز (Franchise) یا حق امتیاز که با نام‌های فرداد، برترانه یا فرانسیز نیز شناخته می‌شوند گونه‌ای از کسب و کار است که بر پایه آن به یک شرکت اختیار داده می‌شود که تولیدات با فرآورده‌های شرکت دیگر را بفروشد و در برابر آن مبلغی دریافت کنند که به این مبلغ، مبلغ فرانچایز می‌گویند. به عبارت دیگر، در این نوع قرارداد، یک طرف که صاحب تجارت است و یا به عبارتی، صاحب برند یا یک سیستم اقتصادی است به طرف دیگر اجازه می‌دهد تا از برند و الگوی عملیاتی او استفاده کند و در مقابل سالانه درصدی از وی دریافت می‌کند. شاید بتوان شایع‌ترین و جهانی‌ترین محصول‌های تولید شده و خدمات ارائه شده تحت فرانسیز را نوشابه‌های کوکاکولا و غذاهای آماده رستوران‌های مک‌دونالد آمریکایی دانست (پیر پلانتار، بی‌تا، 19).

در بسیاری موارد تولیدکنندگان، کارخانه‌داران، سرمایه‌داران و صاحبان حقوق مالکیت معنوی، مانند حق اختراع، علائم شناخته شده تجاری و... به جای آنکه مستقیماً اقدام به فعالیت و تجارت در کشور خاصی کنند، اقدام به اعطای پروانه فعالیت به افرادی دیگر، معمولاً ساکن و فعال در همان سرزمین می‌کنند. این شیوه برای صاحب مالکیت معنوی دارای دو امتیاز ویژه است: اول این که سرمایه موردنیاز برای فعالیت در منطقه جدید را گیرنده پروانه تأمین می‌کند و صاحب حق هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری در این باره نمی‌کند و دوم این که ریسک فعالیت تجاری هم برعهده گیرنده پروانه است و مشکلاتی، از جمله شکست در بازاریابی، اعتبار مشتریان و غیره به دارنده حق ارتباط مستقیم پیدا نمی‌کند. یکی از شایع‌ترین روش‌های اعطای پروانه، روش اعطای امتیاز فعالیت تجاری یا قرارداد فرانسیز است (پاکدامن، 1389، 170).



با امعان نظر به مطالب یاد شده، مهمترین ویژگی‌های فرانسیز به شرح ذیل است:

- (1) قرارداد فرانسیز قراردادی است مستمر، با یک همکاری دوجانبه در طول حیات آن، مدیریت و اجرا از سوی گیرنده امتیاز و ترسیم راهبرد فنی و کیفی و مشاور، و حمایت از سوی اعطاکننده امتیاز.
- (2) اساس فرانسیز بر پایه مالکیت حقوقی است که دارای ارزش عادی و تجاری است، مورد حمایت قانون قرار دارند و به طور کلی با عنوان حقوق مالکیت فکری و معنوی طبقه‌بندی می‌شوند.
- (3) گیرنده امتیاز مجاز به انجام هیچ‌گونه تغییری در مورد فرانسیز نیست. حفظ یکنواختی محصول در سراسر بازارها از اهداف اصلی این روش است، به طوری که محصول‌های ارائه شده تحت فرانسیز با محصول‌های اصلی هیچ‌گونه تفاوتی ندارند و مصرف‌کنندگان قادر به تمیز بین این دو نیستند.
- (4) دانش تجربی که جزئی ثابت در تمامی تعاریف است، به معنای آموخته‌ها، تجربه‌ها، نتایج آزمایش‌ها، یافته‌های علمی، ابداع‌ها، اختراعات و... است که اعطاکننده امتیاز در طول فعالیت خود به آن‌ها دست یافته یا با آن‌ها مواجه شده است و باید آن‌ها را در هنگام انتقال فرانسیز به گیرنده‌ی امتیاز منتقل کند تا گیرنده امتیاز بدون نیاز به این که راه رفته را دوباره خود بپیماید، اقدام به فعالیت موفقیت‌آمیز کند.
- (5) ممکن است اعطاکننده امتیاز خود هیچ‌گونه سابقه فعالیت عملی در مورد فرانسیز موردنظر نداشته باشد. این امر بیشتر در مواردی پیش می‌آید که اعطاکننده امتیاز اقدام به طراحی سیستمی خاص برای بهره‌برداری می‌کند که می‌تواند شیوه‌ای نوین در امر تجارت اختراعی جدید، روشی نو در ارائه خدمات باشد.
- (6) گیرنده امتیاز پس از دریافت آن، جانشین اعطاکننده امتیاز در منطقه مورد توافق و دارای حق انحصاری در مورد آن می‌شود و هیچ کس دیگری (جز در صورت توافق خلاف آن و یا با موافقت گیرنده) حق انجام آن فعالیت را در آن محدوده و سرزمین ندارد.
- (7) سرمایه‌گذاری اقتصادی طرح، برعهده گیرنده امتیاز است و اعطاکننده امتیاز (جز در موارد خاص هیچ‌گونه تعهد مالی بر عهده نمی‌گیرد و بالطبع کلیه درآمد حاصل شده نیز متعلق به گیرنده امتیاز است).
- (8) بازرسی و نظارت مستمر از سوی اعطاکننده امتیاز هم حق و هم وظیفه اوست که باید به منظور حفظ استانداردها و شکل و کیفیت محصول انجام شود، تا کیفیت بد تولیدات و خدمات سبب آسیب به شهرت صاحب حق و همچنین خود حق مالکیت معنوی نشود.
- (9) شهرت جهانی، معروفیت نام و علامت تجاری، سابقه، میزان تولید و سرمایه صاحب اصلی امتیاز، تبلیغات وی نقش بسیار مهمی در تعیین ارزش قرارداد و همچنین موقعیت آینده گیرنده امتیاز دارد.
- (10) اعطای امتیاز از سوی صاحب حق در قبال عوض مالی صورت می‌گیرد، به این صورت که در قبال انتقال حقوق مالکیت معنوی در ابتدا مبلغی به عنوان حق فرانسیز از سوی گیرنده پرداخت می‌شود و در طول حیات قرارداد نیز اعطاکننده به طور مستمر مبلغی به عنوان حق التالیف دریافت می‌کند (بینش، 1384، 5).

## 2-6. لیسانس

این قرارداد یکی از شیوه‌های انتقال فناوری یا دانش فنی است که طبق آن دارنده دانش فنی در قبال اخذ حق امتیاز، به طرف دیگر اجازه می‌دهد تا در مدت و قلمرو معینی تمام یا بخشی از فناوری موضوع قرارداد را مورد بهره‌برداری قرار دهد. در قوانین کشورهای مختلف، عقد لیسانس تعریف نشده است. دکترین حقوقی، قرارداد لیسانس را این گونه تعریف کرده‌اند: «عقد لیسانس قراردادی است که به موجب آن مالک انحصاری یک حق، بهره‌برداری، انتفاع از تمام یا بخشی از آن حقوق را به شخص دیگری واگذار می‌کند». چنین قراردادی اغلب به صورت معوض منعقد و ذی‌نفع (لیسانس گیرنده) متعهد به پرداخت مبلغی پول می‌شود که معمولاً در قالب اقساط پرداخت می‌شود. البته این که در تعریف گفته شده عوض واگذاری حق، پول

است به خاطر غلبه عرفی آن می‌باشد، یعنی اغلب در این قراردادها عوض معامله به صورت پول است و الا هیچ ایرادی ندارد که عوض به صورت غیرپول باشد (داراب پور، 1374، 43).

### نتیجه گیری

در روابط پیچیده اقتصادی و تجاری، تنظیم قرارداد حقوقی با توجه به اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، ضمانت‌کننده امور متعددی است که موجب پیچیدگی آن شده است. معاملات انجام شده تحت قراردادهای تجاری بین‌المللی، به‌ویژه قراردادهای مربوط به فروش کالاها، به‌عنوان پایه‌ای از حقوق تجارت بین‌المللی شکل گرفته‌اند. زمانی که طرف‌های یک معامله از کشورهای مختلف، وارد قرارداد تجاری می‌شوند، این قرارداد، تحت قوانین بین‌المللی واقع می‌شود؛ مگر این که طرفین توافق نمایند که قرارداد تحت قانون یکی از کشورها باشد. بررسی و مقایسه مطالعات در رابطه با انواع قراردادهای در فضای تجاری بین‌المللی، بیانگر این است که هر یک از این تقسیم‌بندی‌ها بر یک بعد تأکید می‌کند. به طور مثال در مدل ارائه شده توسط یونیدو سعی شده است که از دیدگاه بخش خصوصی، ریسک‌هایی را که سرمایه‌گذار خصوصی در یک کشور خارجی با آن درگیر است مشخص ساخته و از دولت میزبان می‌خواهد که این ریسک‌ها را مدیریت کند، در حالی که در مقابل به نگرانی‌های دولت توجهی نشان نداده است.

همچنین از مقایسه این طبقه‌بندی‌ها مشخص می‌گردد که تمرکز هر تقسیم‌بندی بر قسمت خاصی از روند پروژه بوده است و در نتیجه تمامی مراحل یک پروژه BOT دیده نشده است. مثلاً یونیدو در گروه ریسک‌های پروژه، ریسک‌های مرحله تأمین مالی و نیز فروش محصول پروژه را لحاظ نکرده است. در حالی که تیانگ و وانگ این دو دسته ریسک را به درستی مشخص کرده‌اند، ولی تأثیر ریسک‌های اقتصادی را بر سرنوشت یک پروژه BOT مورد توجه قرار نداده‌اند و یا برخی نه تنها ریسک‌های اقتصادی بلکه ریسک‌های قوانین هم مورد بررسی قرار نگرفته و همه آنها را از جنس ریسک‌های سیاسی دانسته و در یک دسته آورده‌اند.

## منابع

### الف) فارسی

- بینش، مسعود، ۱۳۸۴، اندیشه‌های فیلیک کاتلر، ماهنامه تدبیر.
- پاکدامن، رضا، ۱۳۸۹، فرایند مذاکره و تحقق معاملات بین‌المللی (پیش‌نیازها، هدایت مذاکرات و پیگیری توافقات)، چاپ اول، تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- .....، ۱۳۸۴، مدیریت قراردادهای بین‌المللی، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- پیر پلاتنار، ژان، ترجمه صدیقی، ایرج، مجله حقوقی دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، شماره ۱۵-۱۴.
- داراب پور، مهرباب، ۱۳۷۴، جنبه‌هایی از حقوق بازرگانی بین‌المللی، نشر دانا.
- سماواتی، حشمت‌الله، ۱۳۸۰، حقوق معاملات بین‌المللی نظری و کاربردی، چاپ دوم، تهران: انتشارات ققنوس.
- شیروی، عبدالحسین، 1390، قراردادهای بی. او. تی تنظیم ساختار و قوانین حاکم، چاپ دوم، تهران: میزان.
- .....، ۱۳۸۰، دلایل استفاده از قراردادهای بی. او. تی و نقش دولت در موفقیت این پروژه، مجله مجتمع آموزشی قم، شماره 11.
- صفایی، سیدحسین، 1402، حقوق بیع بین‌المللی، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
- صادقی، محسن و گودرزی، حبیب، ۱۳۸۴، بررسی قراردادهای بین‌المللی طراحی، تهیه تجهیزات و ساخت با نگاهی به جایگاه آن در نظام حقوقی ایران، مجله مطالعات حقوق خصوصی، شماره 2.
- کیانی مجاهد، آرزو، باغبان، رحیم، ۱۳۹۹، حقوق سرمایه‌گذاری خارجی در قراردادهای تجاری بین‌المللی با نگاهی به قانون تجارت ایران، فصلنامه اندیشه حقوقی، دوره اول، شماره 2.
- کلایوام، اشمیتوف، ۱۳۷۸، حقوق تجارت بین‌الملل، ترجمه دکتر بهروز اخلاقی، چاپ اول، تهران: سمت.
- میر محمد صاقی، حسین، ۱۳۸۲، مسایلی تحلیلی از حقوق قراردادهای در انگلستان، تهران: نشر میزان. چاپ اول.
- مقصودپور، رسول، کرمی، زهره، ۱۳۹۹، بررسی مقایسه‌ای قراردادهای تجاری بین‌المللی در نظام‌های حقوقی کامن لا و سیویل لا، فصلنامه فقه و تاریخ تمدن، دوره ۶، شماره ۱.
- نصیری، مرتضی، ۱۳۷۰، حقوق چند ملیتی، نشر دانش پژوه وابسته به انتشارات امیر کبیر.
- نکویی، محمد، ۱۳۷۰، برطرف کردن عیب کالا در قرارداد فروش، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه شهید بهشتی
- نصیرزاد، فرناد؛ خانزادی، مصطفی؛ علی‌پور، مجید، ۱۳۹۴، ارزیابی اقتصادی پروژه‌های BOT با یکپارچه‌سازی روش‌های شبیه‌سازی پویایی سیستم و منطق فازی، مهندسی سازه و ساخت.
- نیکخواه سرنقی، رضا، ۱۳۹۶، بررسی قراردادهای ساخت، بهره‌برداری و واگذاری B.O.T در مناطق آزاد تجاری و صنعتی ایران، مجله پژوهش‌های اخلاقی، شماره 30.
- ناجی، فراز، ۱۳۹۰، جوینت ونچرهای ایرانی - خارجی و نکات حقوقی راجع به تشکیل آن‌ها. پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات.

### ب) انگلیسی

- Askar, M. M., & Gab-Allah, A. A. (2002). Problems facing parties involved in build, operate, and transport projects in Egypt. *Journal of Management in Engineering*, 18(4), 173-178.
- Delmon, J. (2000). *BOO/BOT projects: A commercial and contractual guide*. London: Sweet & Maxwell. *European International Contractors* (April 2003). *EIC White Book on BOT/PPP*. Berlin: European International Contractors.

- Lam, K. C., & Chow, W. S. (1999). The significance of financial risks in BOT procurement. *Building Research & Information*, 27(2), 84-95.
- united nation. General assembly, official/ record. Thirty third session. Supplement. No 17 (A/33/17) united nation commission on international trade law: no 3-p 641. 1980.
- UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade law). (19 April 1996). *Possible Future Work: Build Operate Transfer Projects*, New York.
- Woody, W. B., & Pourian, H. (1992). Risk assessment and options in project finance. *Project Management Institute*, XXHI (4).

## Types of contracts in the international business environment and comparison of risk control commitment and their profit potential

**First Author** Azam Mansoori

**second Author** Sana Shahroodian

Master of International Law, Islamic Azad University, Mashhad  
branch

Master of International Law, Islamic Azad University, Mashhad  
branch

### 1-1- Abstract

Compared to international contracts, international commercial contracts have a more limited meaning, but it is certain that contractual rights, whether national or international, are generally at the disposal of the parties to the contract, depending on the conditions and situation. It is regulated by the parties and according to the rules of Amre. By concluding each contract, the parties pursue specific goals, the achievement of which is reflected in the provisions of the contract, and as a result, other consequential cases such as non-implementation of the contract or obligation, defective or incomplete or delayed implementation. It causes that, despite this, determining the task and compensating the damage caused to the victim is placed in the work priority. According to the mentioned materials, according to the role that contracts have in the international business environment, the discussion of comparing the amount of risk control commitment and their profit potential requires a comprehensive research; Therefore, this article considers the issue of "types of contracts in the international business environment and comparing the level of risk control commitment and their profit potential" and studies in this regard.

**Keywords:** Contract, international business, risk, profit.