

حقوق حاکم بر قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام و جایگاه کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در این قراردادها

هدی کاشانی‌زاده^۱

دانش آموخته دکتری حقوق خصوصی دانشگاه تهران پردیس فارابی، h.kashani@ut.ac.ir

عبدالحسین شیروی خوزانی

استاد حقوق تجارت بین‌الملل دانشگاه تهران پردیس فارابی، ashiravi@ut.ac.ir

تاریخ دریافت: ۹۵/۱۱/۱۹ تاریخ پذیرش: ۹۶/۰۴/۳۱

چکیده

یکی از موضوعات مطرح در قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام، حقوق حاکم بر قرارداد است. بررسی شروط استاندارد فروش نفت خام شرکت‌های نفتی بین‌المللی نظیر شورون، توتال، رویال داچ شل، استت‌اویل و لیتاسکونشان داد که این شرکت‌ها حقوق انگلیس را بر قراردادهای خود حاکم دانسته و آن را از شمول کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا خارج نموده‌اند. شرکت‌های نفت دولتی کشورهای در حال توسعه صادرکننده نفت خام از جمله شرکت ملی نفت ایران، عموماً قانون داخلی خود را بر قراردادهای فروش نفت خام حاکم دانسته و نظر به عدم الحاق به کنوانسیون وین، در خصوص حکومت کنوانسیون ساکت هستند. در این مقاله پس از مطالعه مشخص گردید کنوانسیون برای حکومت بر قراردادهای فروش نفت خام، محدودیتی در نظر نگرفته است. علت ترجیح حقوق انگلیس بر کنوانسیون وین توسط شرکت‌های نفتی بین‌المللی، کلی و مبهم بودن، عدم قابلیت بازبینی آسان و غیرقابل پیش‌بینی بودن آثار حکومت کنوانسیون بر قرارداد در مقایسه با حقوق انگلیس است. با توجه به نقاط ضعف کنوانسیون وین، الحاق کشورهای در حال توسعه صادرکننده نفت خام از جمله ایران به کنوانسیون و حکومت آن بر قراردادهای فروش نفت خام، نمی‌تواند نقش مثبتی ایفا نماید.

طبقه‌بندی JEL: K3

کلید واژه‌ها: شروط استاندارد، کنوانسیون وین، حقوق انگلیس، قانون حاکم

۱- مقدمه

از اوایل ظهور صنعت نفت تا وقوع بحران‌های نفتی دهه ۱۹۷۰ میلادی، شرکت‌های بزرگ نفتی موسوم به غول‌های نفتی^۱ نقش عمده‌ای را در بازار نفت ایفا می‌کردند. نفت خام توسط یکی از شرکت‌های وابسته غول نفتی^۲ در کشور «الف» تولید، به شرکت وابسته دیگری با فعالیت بازرگانی در کشور «ب» فروخته، توسط شرکت وابسته سومی که مالک نفتکش بود حمل و نقل و در کشور «ج» توسط شرکت وابسته دیگر پالایش می‌شد و به‌عنوان محصولات نفتی در کشور «د» به فروش می‌رسید. بنابراین به دلیل وابستگی‌های موجود، احتمال منجر شدن این معاملات به اختلاف بسیار کم بود و همچنین متون قراردادی مربوط خلاصه و موجز بود. در دهه ۱۹۶۰ با افزایش ظرفیت پالایش به خصوص در اروپا، شرکت‌های مستقل^۳ نقش پررنگ‌تری در بازارهای بین‌المللی نفت تک‌محموله پیدا کردند. در این راستا بحران نفتی سال ۱۹۷۳ میلادی که ضعف هفت خواهران نفتی را در کنترل قیمت‌ها و بازار نفت خام نمایان کرد، به شرکت‌های مستقل نیروی محرک فزاینده‌ای بخشید. در عین حال یکی از ویژگی‌های بازار، شروط قراردادی مبتنی بر نیازهای معاملاتی غول‌های نفتی بود. مسأله اخیر به علاوه‌ی نوسانات شدید قیمت نفت خام که مبالغ هنگفتی از سرمایه تجار را در معرض خطر قرار می‌داد، غول‌های نفتی را بر آن داشت تا در حقوق و تعهدات قراردادی خود دقت بیشتری نموده و متون قراردادی را ترتیب دهند که ریسک تجارت را شفاف‌تر نماید. این امر منجر به اصلاح و تفصیل شروط استاندارد^۴ قراردادهای فروش نفت خام گردید. (دیو،^۵ ۱۹۸۸)

قراردادهای فروش بین‌المللی نفت خام، از دهه ۱۹۶۰ و عمدتاً در دهه ۱۹۷۰ برای دولت‌های کشورهای نفت‌خیز معنا و مفهوم پیدا کرد. زیرا پیش از آن به دلیل تفوق تسلط کامل غول‌های نفتی بر زنجیره عملیات نفتی از جمله بازاریابی و فروش نفت خام و تلاش آنها برای محدود نمودن فروش نفت خام در بازار آزاد، فضای حاکم امکان فروش

-
1. Oil majors
 2. major's affiliate
 3. Independants
 4. general terms and conditions (GTCs)
 5. Davie

سودآور نفت خام را به کشورهای نفت‌خیز نمی‌داد (فریر^۱، ۱۹۸۹). اما از اوائل دهه ۱۹۷۰ که کشورهای عضو اوپک با تعیین قیمت نفت خام به صورت یک‌طرفه، بر بازار نفت خام حاکم شدند و پس از آن تاکنون که قیمت براساس شرایط بازار تعیین می‌شود، بازاریابی و فروش نفت خام جزء فعالیت‌های نفتی کشورهای نفت‌خیز محسوب می‌شود. شرکت ملی نفت ایران از سال ۱۳۵۲ (۱۹۷۳) یعنی از زمان تصویب قانون «الغای قرارداد نفت با کنسرسیوم مصوب سال ۱۳۳۳ و اجازه اجرای قرارداد فروش و خرید نفت بین دولت شاهنشاهی ایران و شرکت‌های خارجی» مصوب ۲ مرداد ۱۳۵۲ مجلس شورای ملی، (امور حقوقی شرکت ملی نفت ایران، ۱۳۸۱، ص ۱۵۵۸) حق فروش بخشی از نفت خام تولیدی را به صورت مستقیم و به منظور صادرات پیدا کرد (مگیل^۲، ۱۹۹۶).

تاریخ نفت و معاملات نفتی نشان می‌دهد نفت از زمان انقلاب صنعتی تاکنون از موقعیت و اهمیت خاصی نسبت به سایر کالاها برخوردار بود. این کالا در تجارت جهانی بیشترین سهم را به خود اختصاص داده و تنها رقیب آن پول شناخته شده است (ترک^۳، ۱۹۹۰). همچنین با وجود گسترش نسبی سایر منابع انرژی مانند گاز طبیعی و منابع انرژی تجدیدپذیر، نفت همچنان مهم‌ترین منبع انرژی محسوب می‌شود. براساس پیش‌بینی مؤسسات بین‌المللی مانند اداره اطلاعات انرژی^۴ و آژانس بین‌المللی انرژی^۵، تقاضای جهانی برای نفت طی ۲۵-۲۰ سال آینده روند رو به رشدی خواهد داشت. نفت به‌عنوان سوخت برگزیده، این قابلیت را دارد که با سرعت و سهولت نسبی جایگزین هر سوخت دیگر جهت هر نوع استفاده از انرژی گردد در حالی که سایر سوخت‌ها تنها در برخی از کاربردهای نفت امکان جایگزینی دارند. (فتوح^۶، ۲۰۰۷)

اهمیت سیاسی نفت خام به این دلیل است که بودجه سالانه کشورهای (در حال توسعه) صادرکننده عمدتاً از طریق درآمدهای نفتی تأمین می‌شود و نفت منبع اصلی تحصیل ارز برای آنان می‌باشد. از طرف دیگر نفت در گردش و توسعه صنعت کشورهای توسعه‌یافته نیز نقشی حیاتی داشته و به منزله خون در رگ‌های اقتصاد نوین تلقی

1. Ferrier
2. Magill
3. Turk
4. Energy Information Administration (EIA)
5. International Energy Agency (IEA)
6. Fattouh

می‌گردد، این در حالی است که منابع نفت محدود و تجدیدنپذیر بوده و توزیع جغرافیایی ذخائر نفت خام در سطح دنیا یکنواخت نمی‌باشد. این کالا عامل بروز بسیاری از جنگ‌ها در سطح دنیا بوده و کشورهای صادرکننده و واردکننده از آن به‌عنوان یک سلاح علیه یکدیگر استفاده نموده‌اند.^۱ شرکت‌های نفتی موفق، به خوبی از ماهیت سیاسی تجارت نفت که وجه ممیز تجارت نفت خام از تجارت سایر کالاهاست و بررسی مستقل قراردادهای ذیربط را توجیه می‌نماید، آگاه هستند. (فریر، ۱۹۸۹)

اگرچه در خصوص قانون حاکم و مرجع رسیدگی به اختلافات در قراردادهای بالادستی نفتی (اکتشاف و توسعه) مطالعات متعددی انجام شده،^۲ در قراردادهای فروش بین‌المللی نفت خام تحقیقی صورت نگرفته است. نتایج یک تحقیق نشان داد که یکی از عوامل مؤثر بر قیمت نفت خام ایران است، شروط استاندارد قراردادهای فروش آن است. (عزیزی، ۱۳۸۶). با توجه به نفت‌خیز بودن ایران و وابستگی بودجه سالانه کشور به درآمدهای ناشی از صادرات نفت خام، این مطالعه می‌تواند در ارزیابی و بهبود کیفیت شروط استاندارد فروش نفت خام کشور و در نهایت حفظ منافع ملی، بسیار تأثیرگذار باشد. هدف از این تحقیق کمک به شناخت بهتر فضای حاکم بر بازار بین‌المللی فروش نفت خام است تا بتوان در جهت جلب بازار، آگاهانه‌تر و کارا تر گام برداشت.

این تحقیق در صدد پاسخ به این سؤال است که رویکرد فعلی فروشندگان عمده نفت خام (شرکت‌های نفتی بین‌المللی و شرکت‌های نفت دولتی کشورهای صادرکننده) در سطح بین‌المللی در خصوص حقوق حاکم بر قرارداد و حاکمیت کنوانسیون وین نسبت به آن چیست؟ چه مباحثی پیرامون شمول کنوانسیون وین نسبت به قراردادهای فروش نفت خام مطرح است و رویکرد فروشندگان عمده نفت خام بر چه مبنایی اتخاذ شده است؟ همچنین موضع شرکت ملی نفت ایران در این خصوص چگونه ارزیابی می‌شود.

قانون حاکم بر قرارداد، قانونی است که از یک طرف مفاد قرارداد را کنترل کرده و اجازه نمی‌دهد طرفین بر خلاف مقررات امری آن توافق نمایند و چنین توافقی را

۱. جهت مطالعه بیشتر رجوع شود به: (Mabro, 2002), (Fattouh (The Myth ...), 2007), (El-Khatiri, 2012)

۲. از جمله (شیروی، ۱۳۹۳)، (القشیری، ۱۳۸۲)، (ال. ام. ریس، ۱۳۷۵)، (هروی، ۱۳۹۳)

غیرمعتبر اعلام می‌دارد. از طرف دیگر خلأهای موجود در قرارداد را پر کرده و قصد طرفین را تکمیل می‌نماید. این امر به مرجع حل اختلاف اجازه می‌دهد قرارداد را در چارچوب آن قانون، تعبیر، تفسیر و حسب ضرورت تکمیل نماید. قانون حاکم بر قرارداد نباید با رعایت مقررات کشور محل انجام بارگیری یا تخلیه نفت خام و به‌طور کلی محل اجرای قرارداد خلط شود و فارغ از قانون حاکم بر قرارداد، قوانین و مقررات کشور محل اجرای قرارداد (از جمله مقررات بندری، زیست‌محیطی و ...) توسط طرف ذیربط باید رعایت شود، زیرا قانون حاکم بر قرارداد برای تعبیر و تفسیر تعهدات قراردادی طرفین است. (شیروی، ۱۳۹۳). منظور از قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام در این مقاله، قراردادهای فروش فیزیکی نفت خام یعنی قراردادهایی است که مقصود از آن تحویل و تحول فیزیکی نفت خام باشد، بنابراین فروش کاغذی مدنظر نیست.

در این مقاله در بخش اول وضعیت جاری انتخاب حقوق حاکم در قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام و در بخش دوم شمول کنوانسیون وین بر قراردادهای فروش نفت خام بررسی خواهد شد. بخش سوم به دلایل انتخاب حقوق انگلیس و خارج نمودن قراردادهای فروش نفت خام از شمول کنوانسیون وین توسط شرکت‌های نفتی بین‌المللی می‌پردازد. در نهایت نتیجه‌گیری مباحث ارائه خواهد شد.

۲- وضعیت جاری انتخاب حقوق حاکم در قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام

موضع فروشندگان عمده نفت خام در خصوص حقوق حاکم بر قرارداد را می‌توان در دو بخش شرکت‌های نفتی بین‌المللی و شرکت‌های نفتی دولتی کشورهای در حال توسعه صادرکننده نفت خام با مطالعه شروط استاندارد فروش نفت خام این شرکت‌ها تبیین نمود.

شروط استاندارد فروش نفت خام شرکت‌های نفتی بین‌المللی در خصوص حقوق حاکم بر قرارداد

- شل گلوبال^۱ که یکی از شرکت‌های زیرمجموعه رویال داچ شل^۱ (شرکت انگلیسی- هلندی) است، در بند ۴۳ شروط استاندارد خود^۲ حقوق انگلیس را به‌عنوان حقوق حاکم

1. Shell Global

بر تشکیل، اعتبار و اجرای قرارداد انتخاب و قرارداد را از شمول کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (کنوانسیون وین) مصوب سال ۱۹۸۰^۳ خارج نموده است. به‌طور خلاصه در خصوص مرجع صالح رسیدگی به اختلاف، مقرر شده طرفین ممکن است اختلاف را به یک میانجی واگذار کنند، در غیر این صورت دادگاه تجاری در دادگاه عالی لندن صالح است؛ اما هر یک از طرفین می‌تواند براساس قواعد دیوان داوری بین‌المللی لندن درخواست داوری نماید.

- ماده ۱۹ شروط استاندارد^۴ استت‌اویل^۵ که یک شرکت نروژی است در مورد حقوق حاکم مقرر می‌کند، حقوق حاکم بر قرارداد همان حقوقی است که در شرایط خصوصی قرارداد قید می‌شود، اما محدود به یکی از حقوق ۱. انگلیس؛ ۲. نروژ؛ ۳. ایالت نیویورک ایالات متحده؛ یا ۴. سنگاپور است و در صورت سکوت شرایط خصوصی، حقوق انگلیس حاکم است. همچنین این ماده قرارداد را از شمول کنوانسیون وین خارج کرده است. به‌طور خلاصه این ماده در موردی که حقوق انگلیس حاکم است مقرر می‌کند در مورد دعاوی با ارزش بیش از صد هزار دلار، دادگاه عالی لندن صالح به رسیدگی است و به‌طور کلی در صورت حکومت هریک از حقوق چهارگانه مذکور بر قرارداد، دادگاه کشور مربوط و در وهله بعد داوری در همان کشور را صالح می‌داند.

- بند ۱۸ شروط استاندارد^۶ شرکت فرانسوی توتال^۷ مقرر می‌کند این قرارداد (و ایجاب فروشنده)، تحت حقوق ماهوی انگلیس منعقد شده و از هر نظر تحت آن حقوق تفسیر می‌شود و حقوق ماهوی انگلیس حاکم بر آن است و قرارداد را از شمول کنوانسیون وین خارج می‌کند. به علاوه رسیدگی به هرگونه اختلاف و ادعا در رابطه با قرارداد را در صلاحیت انحصاری دادگاه عالی لندن می‌داند.

-
1. Royal Dutch Shell
 2. <http://www.shell.com/business-customers/trading-and-supply/trading/general-trading-terms-and-conditions.html>
 3. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)
 4. <http://www.statoil.com/en/OurOperations/TradingProducts/RefinedProducts/ConditionsOfSales/Pages/default.aspx>
 5. Statoil
 6. <https://www.totsa.com/pub/about/gtcs.php?rub=6&ssrub=7>
 7. Total

- شورون^۱ به‌عنوان یک شرکت بزرگ نفتی آمریکایی در بند ۳۸ شروط استاندارد خود^۲ مقرر نموده حقوق حاکم بر تشکیل، اعتبار و اجرای قرارداد (و هرگونه تعهد غیرقراردادی مربوط به این قرارداد) حقوق انگلیس است و قرارداد را از شمول کنوانسیون وین خارج نموده است. به‌طور خلاصه هر یک از طرفین اختلاف حق دارند در مورد دعاوی با ارزش بیش از صد هزار دلار، اختلاف خود را نزد داوری براساس قواعد دیوان داوری بین‌المللی لندن مطرح کنند.

- شرکت بین‌المللی بازرگانی و عرضه لوکاوایل (لیتاسکو)^۳ که یک شرکت روسی است، در بند ۷۰ شروط استاندارد ذریبط^۴ حقوق انگلیس را بر تشکیل، اعتبار و اجرای قرارداد حاکم و آن را از شمول کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا خارج دانسته است و به‌طور خلاصه دادگاه عالی انگلیس و ولز در لندن را در مواردی که ارزش دعوا صد هزار دلار و بیشتر باشد مرجع صالح دانسته است.

چنانکه ملاحظه شد، اگر چه انگلیس به کنوانسیون وین پیوسته، در کلیه شروط استاندارد مورد بررسی به خروج قرارداد فروش نفت خام از شمول این کنوانسیون تصریح گردیده است. محل تجارت این شرکت‌های نفتی بعضاً در کشورهایی است که به کنوانسیون وین ملحق شده‌اند و طبق ماده ۶ کنوانسیون، طرفین می‌توانند قرارداد خود را از شمول کنوانسیون خارج کنند. اما این موضوع محل بحث است که آیا صرف انتخاب حقوق کشوری که به کنوانسیون نپیوسته برای خارج تلقی کردن قرارداد از شمول کنوانسیون کافی است یا باید به موضوع خروج از شمول کنوانسیون تصریح شود. به‌نظر می‌رسد جهت اجتناب از هر گونه شبهه، شروط استاندارد این شرکت‌ها به صراحت در این خصوص تعیین تکلیف کرده‌است.

در شروط استاندارد توتال قانون «ماهوی» انگلیس به‌عنوان قانون حاکم، تصریح گردیده است. به نظر می‌رسد اضافه نمودن قید «ماهوی» فاقد توجیه است زیرا در صورتی که دعوی نزد دادگاه غیرانگلیسی مطرح شود و آن دادگاه خود را صالح بداند، اگر طبق قواعد حل تعارض مقر دادگاه، قانون مورد توافق طرفین بر قرارداد حاکم باشد

1. Chevron

2. <https://www.chevron.com/operations/supply-trading>

3. Lukoil International Trading & Supply Company (LITASCO)

4. http://www.litasco.com/_library/LITASCO-SA-GTCs-2014-edition.pdf

و دادگاه ابتدا به قواعد حل تعارض انگلیس مراجعه کند، چون قواعد اخیرالذکر نیز قانون مورد توافق طرفین را حاکم بر قرارداد می‌داند (نیکبخت، ۱۳۸۴)، بنابراین قید «ماهوی» مورد نیاز نیست. ضمن اینکه بنابر نظر غالب، احاله در قواعد حل تعارض ناظر به قراردادهای وجود ندارد.^۱

در توضیح جایگاه شرکت‌های نفتی بین‌المللی پیش‌گفته از بعد فعالیت‌های نفتی شایان ذکر است این شرکت‌ها در نقاط مختلف جهان با انعقاد قرارداد با کشور میزبان، اقدام به عملیات اکتشاف، توسعه، بهره‌برداری و پالایش و تولید فرآورده‌های نفتی می‌نمایند. این شرکت‌ها معمولاً در قبال انجام عملیات اکتشاف و توسعه در کشورهای نفت خیز که عمدتاً با سرمایه‌گذاری خود این شرکت‌ها انجام می‌شود، براساس نوع قرارداد (مشارکت در تولید، امتیازی، اجاره یا پیمانکاری)، مستحق برداشت میزان مشخصی از نفت خام تولیدی از میدان توسعه یافته بوده و به بازاریابی و فروش آن مبادرت می‌کنند. همچنین، این شرکت‌ها به صورت مستقل اقدام به خرید نفت خام از کشورهای صادرکننده می‌نمایند که نمونه آن خرید نفت خام توسط شرکت شل از شرکت ملی نفت ایران است.

چنانکه مطالعه شد، شرکت‌های نفتی بین‌المللی در کنار تعیین حقوق انگلیس به‌عنوان حقوق حاکم بر قرارداد (که به دلایل آن خواهیم پرداخت)، دادگاه عالی لندن یا داوری در انگلیس را به‌عنوان مرجع رسیدگی به اختلاف برگزیده‌اند. نظام حقوق انگلیس، که نظام حقوق عرفی است و مراجع رسیدگی به اختلاف در این کشور اعم از دادگاه یا داوری، در خصوص حل و فصل اختلافات مربوط به کالاهای اساسی از اعتبار و شهرت خاصی برخوردار هستند. شاید یکی از دلایل اصلی عدم الحاق انگلیس به کنوانسیون وین قدرت نظام حقوقی بیع بین‌المللی انگلیس در خصوص کالاهای اساسی باشد که با عدم الحاق به کنوانسیون، قطعیت و قابلیت پیش‌بینی خود را حفظ کرده است. (وینسور^۲، ۲۰۱۰)

بنابراین شرکت‌های نفتی مذکور جهت کاهش ریسک معاملات و افزایش قابلیت پیش‌بینی نتیجه اختلافات، در خصوص مرجع حل اختلاف چنین تصمیمی گرفته‌اند.

۱. جهت مطالعه بیشتر ر.ک.: (خمامی‌زاده، ۱۳۸۴)

به‌علاوه، در اغلب نظام‌های حقوقی قاعده‌ی «قانون تکلیف قاضی است»، فقط شامل قوانین داخلی است و در خصوص قانون خارجی چنین تکلیفی متوجه قاضی نیست. نتیجه آن که اثبات قانون خارجی مانند سایر امور موضوعی و ماهوی به عهده کسی است که به آن استناد می‌کند یعنی طرفین دعوی. (الماسی، ۱۳۸۹)

بنابراین از آنجا که اثبات قانون خارجی نزد مرجع رسیدگی‌کننده‌ای که با آن آشنایی ندارد بر پیچیدگی دادرسی می‌افزاید، طبیعی است طرف یک رابطه حقوقی این موضوع را در نظر داشته و به منظور اجتناب از این امر تدابیری بیندیشد.

شروط استاندارد فروش نفت خام شرکت‌های نفتی دولتی کشورهای صادرکننده نفت خام در خصوص حقوق حاکم بر قرارداد

- در شروط استاندارد خرید و فروش نفت خام شرکت قطرپترولیوم^۱، قانون حاکم قوانین و مقررات قطر بوده و قرارداد از شمول کنوانسیون وین خارج شده است. در این شروط استاندارد در صورت عدم امکان حل اختلاف از طریق دوستانه، مرجع رسیدگی به اختلافات، داوری است. در شروط استاندارد این شرکت مربوط به فروش نفت خام میدان الشاهین، قانون حاکم بدون اشاره به کنوانسیون وین، قانون قطر مقرر شده و مرجع حل اختلاف دادگاه ذیصلاح قطری است.^۲

- در شروط استاندارد خرید و فروش نفت خام شرکت ملی نفت نیجریه^۳، حقوق حاکم قانون ماهوی جمهوری فدرال نیجریه بوده و مرجع رسیدگی به اختلاف در صورت عدم حل اختلاف به‌صورت دوستانه، داوری تعیین گردیده است.^۴ در این شروط استاندارد اشاره‌ای به کنوانسیون وین نشده است.

- شرکت نفت ونزوئلا^۵ در شروط استاندارد فروش نفت خام و یا محصولات نفتی خود^۶ حقوق جمهوری ونزوئلا را بر قرارداد حاکم و حل اختلاف را به داوری ارجاع می‌دهد. در این شروط استاندارد نیز اشاره‌ای به کنوانسیون وین نشده است.

1. Qatar Petroleum

2. <https://www.tasweeq.com.qa/EN/ConductingBusiness/Pages/GeneralTermsAndConditions.aspx>

3. Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC)

4. <http://www.resourcegovernance.org/sites/default/files/GeneralConditionsforNNPCOilSalesTermContract2011.pdf>

5. Petroleum of Venezuela (Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA))

6. http://sch.pdvsa.com/sch/tender/maintain/form/Contrato_FOB.pdf

- شرکت بازرگانی^۱ زیرمجموعه شرکت نفت مکزیک^۲ در شروط استاندارد فروش نفت خام خود^۳ حقوق حاکم بر قرارداد را حقوق مکزیک و مرجع حل اختلاف را داوری تعیین نموده است. با وجود اینکه مکزیک به کنوانسیون وین پیوسته، اما در شروط استاندارد خود به این کنوانسیون اشاره‌ای نکرده است.

- شرکت ملی نفت ایران^۴ در شروط استاندارد خود^۵ بدون اشاره به کنوانسیون وین، حقوق ایران را بر قرارداد فروش نفت خام حاکم دانسته و مرجع حل اختلاف را دادگاه صالح ایرانی تعیین نموده است.

این شرکت‌های دولتی عمدتاً قانون داخلی خود را بر قرارداد حاکم دانسته‌اند؛ از دلایل این رویه می‌تواند آن باشد که این شرکت‌ها جز در موارد خاص (مثل نفت عمان و دبی که در بازار کاغذی معامله می‌شود)، درگیر معاملات زنجیره‌ای نبوده و در نتیجه ویژگی‌های حقوق انگلیس برای آنها چندان ملاک نیست. آنها قیمت نفت خام خود را براساس معیارهایی به صورت یک جانبه تعیین و اعلام می‌کنند و صرفاً فروشنده هستند.^۶ ضمن اینکه معمولاً توان ایجاد تخصص لازم در مجموعه خود برای تسلط بر حقوق خارجی را ندارند.

در کشورهای در حال توسعه صادرکننده نفت خام، شرکت‌های ملی نفت به دلایل متعدد اقتصادی و سیاسی به وجود آمدند. دولت‌ها برای انجام امور صنعت نفت از این شرکت‌ها به عنوان یک شبکه اجرایی استفاده می‌کردند. به علاوه تأسیس شرکت نفت دولتی، غرور ملی را ارضا و حس کامیابی را ایجاد می‌نمود. در برخی موارد تأسیس شرکت ملی نفت همراه با ملی کردن شرکت‌های نفت خارجی بوده و عموماً در پاسخ به فعالیت‌های شرکت‌های نفتی چندملیتی صورت می‌گرفت. اما اقدام به ملی نمودن صنعت نفت همراه با پشتوانه مطالعاتی کافی در خصوص نتایج اقتصادی آن و منبعت از ضرورت‌های بازار نبود. شرکت‌های نفتی بین‌المللی با تعداد بسیار زیاد سهامدار،

1. P.M.I. Comercio Internacional, S.A. de C.V.

2. Mexican Petroleums (Petróleos Mexicanos (Pemex))

3. http://www.pmi.com.mx/Public/Paginas/Precioscomerciales_En.aspx?IdSec=27&IdPag=130

4. National Iranian Oil Company (NIOC)

5. <http://www.nioc-intl.ir>

۶. شرح این موضوع در قسمت سوم مقاله مطرح خواهد شد.

سازمان‌هایی مستقل هستند که مدیریت آن اصولاً در برابر سهامداران مسئول است، اما مدیران در شرکت‌های ملی نفت باید سیاست‌های نفتی دولت‌های خود را اجرا نمایند و دولت به‌عنوان تنها سهامدار این شرکت‌ها به نحو مؤثری فعالیت آنها را کنترل می‌کند. (فریر، ۱۹۸۹)

بنابراین انتخاب قانون داخلی به‌عنوان قانون حاکم بر قرارداد، عمدتاً با رویکرد سودآوری تجاری صورت نگرفته بلکه این شرکت‌های دولتی جز کسب درآمد برای تأمین هزینه‌های کشور، الزامات مربوط به تعصبات ملی - حاکمیتی را نیز به دوش می‌کشند؛ همان‌طور که هدف از تشکیل این شرکت‌های ملی در وهله اول پاسخگویی به نیاز استقلال‌طلبی بوده است. از آنجا که این شرکت‌ها از ابتدا براساس تمایلات ملی به‌وجود آمده‌اند، حاضر به حاکم نمودن حقوق خارجی بر قراردادهای خود که می‌تواند نشانی از عدم خودباوری و تفکر وابسته‌گرا باشد، نیستند.

از میان کشورهای عضو اوپک، عراق، الجزایر و گابن و از میان سایر کشورهای نفت‌خیز بحرین، سوریه، مکزیک، برزیل، پرو، روسیه، کانادا، ایالات متحده آمریکا، نروژ و چین به کنوانسیون وین ملحق شده‌اند.^۱ از کشورهای در حال توسعه صادرکننده نفت خام که شروط استاندارد فروش نفت خام خود را منتشر نموده‌اند، تنها مکزیک به کنوانسیون وین پیوسته است. عموماً این کشورها قراردادهای فروش نفت خام خود را از شمول کنوانسیون وین خارج نکرده‌اند. به جز مکزیک، سایر کشورها به کنوانسیون وین نپیوسته‌اند و از طرف دیگر حقوق خود را به‌عنوان حقوق حاکم بر قرارداد در نظر می‌گیرند. بنابراین قراردادهای آنها مشمول بند (۱)(الف) ماده ۱ کنوانسیون نمی‌شود و در خصوص بند (۱)(ب) همان ماده نیز چون طرفین حقوق حاکم را در شروط استاندارد انتخاب می‌کنند، احتمال اینکه از دیدگاه مرجع رسیدگی‌کننده به اختلاف، قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی منجر به حاکمیت حقوق دیگری بر قرارداد شود، به حداقل می‌رسد.^۲

1. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>

۲. بند ۱ ماده ۱ کنوانسیون وین مقرر می‌کند «این کنوانسیون بر قراردادهای فروش کالاها بین طرف‌هایی که محل تجارت آنها در کشورهای متفاوتی است اعمال می‌شود: (الف) در موردی که این کشورها متعاقد هستند؛ یا (ب) در موردی که قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی منجر به اعمال حقوق یک کشور متعاقد می‌شود.»

زیرا بر مبنای قواعد حل تعارض غالب کشورها حقوق مورد توافق طرفین بر قرارداد حاکم است.^۱

۳- شمول کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا بر قراردادهای فروش نفت خام

نفت خام مانند سایر کالاهای اساسی اغلب در بازارهای بین‌المللی تجارت می‌شود و می‌تواند به موجب انواع قراردادهای فیزیکی و کاغذی به فروش برسد. در بازار فیزیکی، کالاهای اساسی به وسیله اسناد نماینده کالاها یا اسناد مالکیت^۲ تجارت می‌شوند. در تجارت اسنادی کالاها، کنوانسیون وین قابل اعمال است. بند (د) ماده ۲ کنوانسیون مقرر می‌کند کنوانسیون نسبت به فروش اسناد بهادار قابل اجرا نیست، اما از زمان حقوق یکنواخت فروش بین‌المللی کالاها (ULIS) روشن بود که منظور از اخراج اسناد بهادار تنها اسناد مستلزم پرداخت پول مانند چک و برات بود و هرگونه تفسیر دیگر مغایر با مقصود تنظیم‌کنندگان کنوانسیون است. (لیسینگر^۳، ۲۰۰۷)

همچنین اینکه ممکن است در زمان انعقاد عقد کالاها هنوز موجود نباشند، مانع اعمال کنوانسیون وین نیست. طبق بند (۱) ماده ۳ کنوانسیون، قراردادهای تأمین کالاهایی که باید ساخته یا تولید شوند قراردادهای فروش تلقی می‌شوند. بنابراین محصولات کشاورزی که باید رشد کرده و کشت شوند یا سایر کالاهای اساسی که هنوز تولید نشده‌اند مثل نفت خام، می‌توانند مشمول کنوانسیون وین باشند.

در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا، اگرچه به موجب ماده ۲ به صراحت کالاهایی از شمول کنوانسیون خارج شده، هیچ تعریفی از «کالا» ارائه نشده است. در خصوص اینکه واژه «کالا» در این کنوانسیون چه مواردی را (از جمله منقول / غیرمنقول یا ملموس / غیرملموس) دربرمی‌گیرد، بررسی‌هایی صورت گرفته است. از جمله موضوع از این زاویه بررسی شده که آنچه متعلق به مال غیرمنقول است مانند مواد معدنی چون نفت و گاز که هنوز استخراج نشده و محصولات کشاورزی که هنوز برداشت نشده‌اند اگر در این حالت به فروش برسند، از نظر کنوانسیون وین چه حکمی دارند و آیا باید کالا محسوب

۱. جهت اطلاع از وسعت پذیرش این قاعده در قوانین کشورها، اسناد و عهدنامه‌های بین‌المللی و نظریات حقوقدانان ر.ک.: (نیکبخت، ۱۳۸۴)

2. documents of title
3. Leisinger

شوند یا بخشی از زمین. از آنجا که کنوانسیون وین پاسخی برای این موضوع ارائه ننموده، از بند (۱) ماده ۳ کنوانسیون برای رفع این ابهام استفاده شده است. طبق این بند «قراردادهای تأمین کالاهایی که باید ساخته و یا تولید شوند، قراردادهای فروش تلقی می‌شوند مگر اینکه طرفی که دستور تولید کالاها را داده تأمین قسمت عمده‌ای از مواد اولیه لازم برای ساخت یا تولید را بر عهده گیرد.»^۱ بنابر نظریه جان هونولد^۱ این مقرره شامل قراردادهایی نیز می‌شود که در آن فروشنده باید مواد را از زمین استخراج یا برداشت و آن را در دسترس خریدار قرار دهد. بنابراین اینگونه استنباط می‌شود که از نظر جان هونولد قراردادهایی که در آن برداشت یا استخراج به عهده خریدار است، طبق بند (۱) ماده ۳ از شمول کنوانسیون خارج است. (دیویس^۲، ۲۰۱۴)

براساس این نظریه فروش مواد معدنی پیش از استخراج و محصولات کشاورزی پیش از برداشت، مانع حکومت کنوانسیون بر قراردادهای فروش نیست و آنچه که می‌تواند این قراردادها را از شمول کنوانسیون خارج کند، برعهده گرفتن برداشت یا استخراج توسط خریدار به موجب قرارداد است، که این وضعیت در قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام به ندرت مشاهده می‌شود.

در مقابل قاضی مارتین دیویدسون^۳ عقیده دارد سابقه تاریخی تنظیم پیش‌نویس کنوانسیون وین نشان می‌دهد که عدم شمول قراردادهای فروش مواد معدنی، محصولات کشاورزی و مانند آن پیش از برداشت یا استخراج، سهو در تنظیم و نگارش نبوده است و به حقوقدانان توصیه می‌کند در صورتی که فروش پیش از استخراج یا برداشت صورت گرفته باشد، با غیرمنقول محسوب کردن این اموال، محتاطانه رفتار کنند. با این توضیح که اگرچه ایالات متحده آمریکا ماده ۱۱ کنوانسیون را در مورد اعتبار قراردادهای بدون نیاز به مدرک کتبی در خصوص انعقاد آن، رد نکرده است، اما دادگاه‌های ایالات متحده می‌توانند بر این نظر باشند که نیاز به مدرک کتبی در معاملات مربوط به اموال غیرمنقول، بسیار مهم بوده و قابل ترک نیست؛ آن هم در وضعیتی که هیچ حکم صریحی در کنوانسیون وین وجود ندارد که فروش کالاهای مربوط به اموال غیرمنقول را

1. John Honnold
2. Davies
3. Susan J. Martin-Davidson

پیش از جداسازی دربرگیرد (دیویدسون^۱، ۲۰۰۸-۲۰۰۹). طبق این نظر شمول کنوانسیون وین نسبت به بسیاری از قراردادهای فروش نفت خام می‌تواند با چالش مواجه شود.

در خصوص بررسی حیطه شمول کنوانسیون وین، سابقه تنظیم آن و سایر کنوانسیون‌ها و مجموعه مقررات ذیربط می‌تواند یاری‌رساننده باشد. به‌طور خلاصه در خصوص پیشینه کنوانسیون وین باید گفت اواخر دهه ۱۹۲۰، مؤسسه بین‌المللی یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی^۲ شروع به آماده‌سازی حقوق یکنواخت برای حکومت بر قراردادهای فروش بین‌المللی نمود. کنفرانس دیپلماتیکی که در سال ۱۹۶۴ در لاهه برگزار شد، در نهایت حاصل کار این مؤسسه را در دو مجموعه مقررات یکنواخت فروش جای داد؛ حقوق یکنواخت فروش بین‌المللی کالاها^۳ و حقوق یکنواخت تشکیل قراردادها^۴. پس از آن کمیسیون حقوق تجارت بین‌الملل سازمان ملل (آنسیترال)^۵ دو متن پیش‌گفته را در قالب یک متن بازنویسی کرد که مبنای کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا شد. (وینشپ^۶، ۱۹۹۰)

دو مجموعه مقررات پیش‌گفته، فروش الکترونیسیته را از شمول خود خارج کرده بودند. توضیح اینکه پیش‌نویس سال ۱۹۵۶ حقوق یکنواخت فروش بین‌المللی کالاها توسط کمیسیون خاصی تنظیم و جهت نظرخواهی به کشورهای متعددی ارسال شد. در نظراتی که بلافاصله پیش از کنفرانس دیپلماتیک ۱۹۶۴ ارائه شد، از جمله ایالات متحده این موضع را اتخاذ کرد که: «معاملاتی از این نوع [فروش الکترونیسیته] مشکلات منحصر به فردی را (از جمله) در خصوص تحویل و از دست رفتن در حین حمل ایجاد می‌کند که این پیش‌نویس نمی‌تواند برای آن چندان کمک‌کننده باشد. ترتیبات تحویل گاز، نفت و آب از طریق خط لوله می‌تواند مشکلات مشابهی ایجاد کند». در خصوص بحث‌هایی که در خود کنفرانس ۱۹۶۴ انجام شد، سوابق چندانی وجود ندارد. در نهایت

-
1. Davidson
 2. UNIDROIT
 3. Uniform Law on the International Sale of Goods (ULIS)
 4. Uniform Law on the Formation of Contracts (ULF)
 5. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)
 6. Winship

نمایندگان با اضافه نمودن بندی که فروش الکتریسیته را استثنا می‌کند، موافقت کردند. (وینشیپ، ۱۹۹۰)

تقریباً به محض انتشار مستندات رسمی کنفرانس ۱۹۶۴، آنسیترال تصمیم گرفت مطالعه فروش بین‌المللی کالاها را در اولویت قرار دهد. آنسیترال کارگروه خود در این مورد را موظف کرد به بررسی روش‌ها و ابزارهایی بپردازد که بتواند متن قابل قبول تری از مقررات یکنواخت ۱۹۶۴ به دست دهد. در همان زمان آنسیترال کارگروهی در خصوص «محدودیت‌های زمانی و سایر محدودیت‌ها»^۱ در فروش بین‌المللی کالا ایجاد نمود. کارگروه اخیر وظیفه خود را پیش از کارگروه اول به پایان رساند. هر دو کارگروه نوع کالاهایی که باید از کنوانسیون بیع بین‌المللی خارج شود را ارزیابی نمودند. کارگروه محدودیت‌ها در اولین جلسه موافقت نمود که کلیه معاملاتی که توسط حقوق یکنواخت فروش بین‌المللی کالاها و حقوق یکنواخت تشکیل قراردادها استثنا شده، در پیش‌نویس کنوانسیون محدودیت^۲ نیز استثنا شود. در کنفرانس دیپلماتیک ۱۹۷۴ که برای پذیرش کنوانسیون محدودیت برگزار شد، از نظر نماینده شوروی قابل درک نبود که چرا فروش بین‌المللی الکتریسیته باید از شمول کنوانسیون خارج شود اما در مورد فروش گاز این مسئله صدق نمی‌کند. پیشنهاد حذف در کمیته اول^۳ رد شد و تلاش دیگری برای وارد نمودن الکتریسیته به شمول کنوانسیون محدودیت صورت نگرفت. (وینشیپ، ۱۹۹۰)

بسیاری از نمایندگانی که در تنظیم پیش‌نویس کنوانسیون محدودیت شرکت نمودند، در پیش‌نویس کنوانسیون وین نیز مشارکت داشتند. کارگروه فروش بین‌المللی کالاها در پیش‌نویس نهایی خود که به جلسه سال ۱۹۷۷ آنسیترال ارائه نمود، فروش الکتریسیته را با استدلالات پیش‌گفته استثنا کرد. در جلسه سال ۱۹۷۷، آنسیترال مخالفت‌های فنلاند و نروژ را در این خصوص نپذیرفت و در مقابل، گزارش کمیته کل یک^۴ را قبول کرد که توضیح می‌داد، در بسیاری از نظام‌های حقوقی الکتریسیته دارایی ملموس منقول^۵ تلقی نمی‌شود و در نتیجه حذف این پاراگراف لزوماً فروش الکتریسیته را

-
1. time-limits and limitations (prescription)
 2. Limitation Convention
 3. First Committee
 4. Committee of the Whole I
 5. corporeal moveable

تحت شمول کنوانسیون قرار نمی‌دهد بلکه در مقابل ممکن است به ابهام منجر شود. (وینشپ، ۱۹۹۰)

در همان جلسه، کمیته کل پیشنهاد شوروی مبنی بر خروج گاز از شمول کنوانسیون را با این توضیح رد کرد که به موجب این پیشنهاد باید فروش تعداد قابل توجهی از اموال ساده یا ترکیبی به صورت گاز، مایع و یا جامد از شمول کنوانسیون خارج شود یا حداقل اینگونه اموال موارد بینابینی را مطرح می‌کند و کمیته بر این نظر است که آماده کردن لیستی از این موارد بینابین، فرآیندی طولانی است که توصیه نمی‌شود. در مواردی که اعمال کنوانسیون بر فروش گاز مطلوب نیست، طرفین تحت ماده ۵ [یعنی ۶ کنونی] می‌توانند اثر هریک از مقررات را تغییر دهند (UNCITRAL, 1977).

در کنفرانس دیپلماتیک ۱۹۸۰ در خصوص کنوانسیون وین، خروج الکتروسیته بدون بحث مورد پذیرش و شمول نفت در کنوانسیون موضوع بحث قرار گرفت. طبق سوابق مربوط به ماده ۲ کنوانسیون، نماینده عراق موضوع فروش بین‌المللی نفت را بسیار مهم‌تر از آن دانست که تحت شمول کنوانسیون قرار گیرد و معتقد بود با اضافه نمودن فروش نفت به عنوان یکی از بندهای ماده ۲، باید آن را از شمول کنوانسیون خارج نمود و اگر این اصلاح پذیرفته نشود، کشورهای خاصی از اعضای اوپک نمی‌توانند با کنوانسیون موافقت کنند. رییس جلسه خاطر نشان کرد آنسیترا ل موضوع تجارت نفت را به طور مفصل بررسی کرده و به این نتیجه رسید که قاعده‌مند کردن آن بسیار سخت است. نماینده کشور نروژ سؤال کرد آیا اصلاحیه مدنظر به منظور محروم نمودن خریدار از مزایای کنوانسیون است؟ نماینده عراق پاسخ داد اتفاقاً کاملاً برعکس است؛ نفت با هیچ نوع کالای دیگری قابل مقایسه نیست. سازمان‌های خاصی در شکل‌گیری قراردادهای فروش نفت متخصص بودند و این قراردادها مبتنی بر معیارهایی تنظیم می‌شد که قابل اعمال نسبت به سایر کالاها نبود. به علاوه قراردادهای فروش بین‌المللی نفت تحت تأثیر ابعاد خاصی از روابط بین‌المللی است. بر مبنای مجموعه این دلایل نفت باید از شمول کنوانسیون خارج شود. نماینده آلمان پرسید از آنجا که مقررات کنوانسیون آمره نیست، آیا این کافی نیست که قواعد خاصی به عنوان قواعد حاکم بر تجارت نفت بر مقررات کنوانسیون تفوق داشته باشد؟ نماینده عراق پاسخ داد تنها به این دلیل که قراردادهای فروش نفت تحت قواعد خاصی اداره می‌شوند، اخراج آن از

شمول کنوانسیون منطقی است. مسائل مربوط به حمل و نقل نفت و تعریف کیفیت آن تحت مقرراتی غیر از مقررات کنوانسیون قرار می‌گیرد که به‌طور کلی موضوع بسیار پیچیده‌ای است. در نهایت پیشنهاد عراق با ۱۹ رأی مخالف، ۴ رأی موافق و ۲۰ رأی ممتنع رد شد.^۱

یک گروه مطالعاتی تعیین شده توسط هیأت تحریریه دائمی قانون تجارت یکنواخت،^۲ در سال ۱۹۹۰ در گزارش مقدماتی خود در خصوص شمول ماده ۲ قانون تجارت یکنواخت نسبت به قراردادهای انرژی، به نتیجه‌ای مشابه با کنفرانس ۱۹۸۰ دست یافت. این گزارش در قسمتی عنوان می‌کند: «... خروج قراردادهای انرژی از ماده ۲ لازم نیست. بلکه برعکس، این قراردادها نیازمند شناسایی این موضوع هستند که مفاهیم فرعی مهمی در قراردادهای فروش کالاها وجود دارند و تفاوت‌های موجود در هر مفهوم فرعی، چالش‌های مداومی را در اعمال استانداردهای ماده ۲ مطرح می‌سازد.» (وینشیپ، ۱۹۹۰)

در دکتترین آمده است، این استدلال که چون برق دارای طبیعت منحصر به فرد است باید از شمول کنوانسیون خارج شود قابل پذیرش نیست، زیرا کالاهای دیگری نیز هستند که فروش آنها مسائل منحصر به فردی را ایجاد می‌کند، مانند فروش نفت خام و گاز و سایر منابع انرژی (فراری^۳، ۲۰۰۴). این عقیده نیز ابراز شده که نظام‌های حقوقی ملی، موارد استثنا شده از شمول کنوانسیون را به‌صورت یکسان طبقه‌بندی نمی‌کنند؛ در بسیاری از نظام‌ها این موارد استثنا تحت عنوان «کالا» مطرح نشده است. دشواری طبقه‌بندی موارد، بیانگر نیاز به ارائه یک قاعده روشن در خصوص کالاها به جای قاعده استثناکننده است. به علاوه هرگونه ادعا مبنی بر منحصر به فرد بودن مشکلات موارد استثنا شده، سایر موارد مانند قراردادهای عرضه نفت و گاز و معاملات احشام زنده را نادیده می‌گیرد. در نهایت باید گفت بیشتر موارد استثنا شده، از پیش‌نویس‌های اولیه

1. Legislative History, 1980 Vienna Diplomatic Conference, Summary Records of the Plenary Meetings, 6th plenary meeting (continued), <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary6.html>

2. Permanent Editorial Board for the Uniform Commercial Code

3. Ferrari

کنوانسیون خارج شده بودند و کنفرانس وین در صدد بود گسترش استثنائات را محدود نماید. (وینشپ، ۱۹۸۴)، (شلشتری،^۱ ۱۹۸۶)

همانطور که اشاره شد، نماینده عراق با اظهار اینکه اگر کنوانسیون وین شامل قراردادهای فروش نفت خام شود، برخی از کشورهای عضو اوپک تمایلی به الحاق به این کنوانسیون نخواهند داشت، پیشنهاد نمود نفت خام از شمول کنوانسیون خارج شود، اما با مخالفت برخی کشورهای اروپایی مواجه شد. در حالی که سوابق نشان می‌دهد شرکت‌های نفتی بین‌المللی که عمدتاً با زمان‌گان هفت خواهران نفتی هستند، از همان ابتدا قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام خود را از شمول کنوانسیون وین خارج نمودند. (پگادو^۲، ۱۹۸۹)

۴- دلایل انتخاب حقوق انگلیس و خارج نمودن قراردادهای فروش نفت خام از

شمول کنوانسیون وین توسط شرکت‌های نفتی بین‌المللی

انتخاب حقوق انگلیس به‌عنوان حقوق حاکم بر قرارداد و خارج کردن آن از شمول کنوانسیون وین و همچنین انتخاب دادگاه انگلیسی یا داوری در آن کشور به‌عنوان مرجع رسیدگی به اختلاف، در شروط استاندارد فروش سایر کالاهای اساسی هم مشاهده می‌شود. منظور از کالای اساسی^۳ آن دسته از کالاها مانند گندم، برنج، قهوه، الکتریسیته، زغال‌سنگ، فلزات، و ... است که عمدتاً به‌صورت مواد اولیه بوده و تحت یک نام تجاری خاص، خرید و فروش نشده و به‌صورت فله معامله می‌شوند. این کالاها در مقادیر زیاد توسط تولیدکنندگان متعدد عرضه شده و اگرچه براساس استانداردهای مشخص قابل طبقه‌بندی هستند، قابل جایگزینی و تعویض تلقی می‌شوند.

پس از جنگ اعراب و رژیم اشغالگر قدس در سال ۱۹۷۳ که قیمت نفت خام دچار نوسان و عرضه آن با کمبود مواجه شد، به منظور کاهش ریسک نوسان قیمت، معاملات سلف و قراردادهای زنجیره‌ای توسعه یافت. این قراردادهای زنجیره‌ای خطی از فروشندگان و خریداران محموله واحدی از نفت خام است که بر مبنای سلف به انتظار

1. Schlechtriem

2. Do Rego Pinto Pegado

۳. این ترجمه جهت اجتناب از اختلاط کالا در مفهوم "commodity" با مفهوم "goods" انتخاب شده است.

(بنی یعقوب، ۱۳۷۹، ص ۴۱۹)

کسب سود از نوسانات کوتاه‌مدت قیمت تجارت می‌شود. معاملات زنجیره‌ای علاوه بر کالای استاندارد به‌عنوان موضوع معامله و منبع عرضه معتبر (مانند نفت خام برنت دریای شمال یا WTI ایالات متحده آمریکا)، به یک فرم قراردادی استاندارد جهت استفاده در تمام حلقه‌های زنجیر نیاز دارد. فرم‌های استاندارد فروش کالاهای اساسی دارای سابقه‌ای طولانی بوده و به‌طور مداوم در پرتو تجربه اصلاح می‌شوند. اهمیت ارتقاء فرم استاندارد به مثابه قانونگذاری خصوصی در زمینه یک فعالیت تجاری به همراه قطعیتی که تصمیمات یکسان قضایی یا داوری به همراه می‌آورد، بر کسی پوشیده نیست. حقوق حاکم و مرجع حل اختلاف باید بتواند نتایج مشابهی را در فروش‌های زنجیره‌ای ایجاد نماید. به‌عنوان مثال مطلوب نیست که فسخ بعضی قراردادها در زنجیره مجاز، اما فسخ سایر قراردادها در همان زنجیره برای همان نقض قراردادی غیرمجاز باشد. (تاکاهاشی^۱، ۲۰۰۳)، (بریج^۲، ۲۰۰۳)

کنوانسیون وین به دلایل متعدد از جذابیت لازم برای تجار برخوردار نیست. این کنوانسیون به جای استانداردهای روشن و قواعد مشخص، دارای اصول عام و شروط قانونی انتزاعی بسیاری است. این خصوصیت پیش‌بینی نحوه اجرای آن را در عمل برای تجار بسیار مشکل می‌کند. به‌عنوان مثال در بیش از سی نمونه کنوانسیون وین ارزیابی رفتار طرفین قرارداد، تعریف حقوق یا تعهدات و یا لزوم اقدامات یا اخطارهای خاص را با ارجاع به «انسان متعارف»، «متعارف بودن» یا «غیرمتعارف بودن»^۳ مقرر می‌کند. مورد دیگر «نقض اساسی»^۴ است که به طرف قرارداد حق فسخ و مطالبه خسارات را می‌دهد. با توجه به اهمیت فسخ قرارداد، تعریف روشنی از این عبارت ضروری است در حالی که تعریف ماده ۲۵ کنوانسیون چنین نیازی را برطرف نمی‌سازد و متن توضیحی آنسیترال^۵ نیز راهنمای عملی و روشنی برای ماده ۲۵ نیست.^۶ دلایل ترجیح اصول کلی

1. Takahashi

2. Bridge

3. "a reasonable person", "reasonableness", or "unreasonableness"

4. fundamental breach

5. Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

۶. ماده ۲۵ کنوانسیون وین مقرر می‌کند «نقض قرارداد که توسط یکی از طرف‌ها ارتکاب یافته، اساسی است اگر منجر به چنان زبانی به طرف دیگر شود که اساساً او را از آنچه حق دارد تحت قرارداد انتظار داشته باشد محروم

بر مقررات مشخص در کنوانسیون وین از جمله عبارتند از: دستیابی به توافق بین کشورهای با نظام‌های حقوقی مختلف، امکان اجرای انعطاف‌پذیر این اصول با لحاظ قواعد سنتی حقوق ملی کشورهای مختلف و اینکه تنظیم‌کنندگان متن کنوانسیون عمدتاً از دانشگاهیان و کارکنان دولت بودند. اصول کلی و شروط مبهم می‌تواند به انحاء مختلف و حتی مغایری تفسیر شود چنانکه هر کشوری می‌تواند مقررات کنوانسیون وین را به نحوی تفسیر کند که بیشتر با حقوق داخلی او همخوانی داشته باشد. این عوامل ناهماهنگی بین پذیرش گسترده کنوانسیون وین توسط دولت‌ها و رد گسترده آن توسط تجار را توضیح می‌دهد. (دی متیو^۱، ۲۰۱۴)^۲

در مقابل از مدت‌ها پیش از تصویب کنوانسیون وین تاکنون، حقوق قراردادهای فروش انگلیس به صورت گسترده مورد استفاده تجار قرار داشته و نقشی هدایت‌گر را به عنوان حقوق حاکم بر قراردادهای فروش بین‌المللی کالاهای اساسی ایفا می‌نماید. بخش عمده قضایای گزارش شده، مربوط به معاملات و طرف‌هایی است که هیچگونه ارتباط فیزیکی با انگلستان ندارند. قانون فروش کالاها^۳ مصوب ۱۹۷۹ در اثر تعامل بین قضاوت و تجار طی صدها سال توسعه یافته است. تجار در شکل‌گیری حقوق قراردادهای فروش انگلیس نقشی اساسی داشتند. قوانین فروش کالاهای ۱۸۹۳ و ۱۹۷۹ انگلیس، مدون‌سازی قواعد حقوقی‌ای است که در حقوق عرفی پدیدار شدند. نه تنها بسیاری از خصوصیات حقوق عرفی در این قوانین باقی ماند، بلکه حقوق عرفی به‌طور مداوم نقش تعیین‌کننده‌ای در توسعه حقوق و روزآمد شدن آن در برابر تغییرات دنیای واقعی بازی می‌کند. بر خلاف کنوانسیون وین، قانون فروش کالاهای انگلیس در موارد ابهام در مقررات، دستورالعمل‌هایی را ارائه نموده است. مهم‌تر اینکه قواعد مبهم در حقوق قراردادهای فروش انگلیس به تدریج از طریق توسعه حقوق عرفی روشن گردیده است. به محض اینکه در مورد یک دعوی تصمیم‌گیری می‌شود، این تصمیم جزئی از حقوق شده و در مورد معاملات آتی الزام‌آور است. (دی متیو، ۲۰۱۴)

کند، مگر اینکه چنین نتیجه‌ای را طرف متخلف پیش‌بینی نموده و یک شخص متعارف از همان نوع در همان اوضاع و احوال پیش‌بینی نمی‌نمود.»

1. DiMatteo

۲. برای ملاحظه عقاید مشابه ر.ک.: (Takahashi, 2003) و (G. Bridge, 2003)

3. Sale of Goods Act

در عین حال با گسترش حقوق عرفی ممکن است یک قاعده حقوقی به اشکال متفاوتی در دادگاه‌های هم‌عرض تفسیر شود. در این حالت با طرح موضوع نزد دیوان عالی، ناهماهنگی در تفسیر توسط دادگاه‌های تالی و ابهامات مربوط برطرف می‌گردد. در مقابل، ابهامات کنوانسیون وین باید توسط تفاسیر قضایی دادگاه‌های ملی کشورهای عضو برطرف شود. در مواردی دادگاه‌های ملی کشورهای عضو تفاسیر متعارضی از قاعده واحد داشته‌اند؛ چنانکه در تفسیر ماده ۹ کنوانسیون چنین بوده است.^۱ کشورهای توسعه‌یافته انعطاف در قراردادها را با استفاده از عرف و عادت به‌عنوان وسیله‌ای برای افزایش انعطاف تجاری و بازدهی اقتصادی ترجیح می‌دهند و در نتیجه دادگاه‌های آنها مقررات ماده ۹ را به نحو موسع تفسیر کرده‌اند. به‌عنوان مثال دادگاه‌های ایالات متحده آمریکا در موارد مقتضی، شروط مصرح در قرارداد و عرف و عادت موجود در تجارت مربوط را به نحوی تفسیر می‌کردند که با یکدیگر هماهنگ و قابل جمع باشد. برعکس از نظر کشورهای در حال توسعه رویکرد موسع نسبت به تفسیر ماده ۹ بیش از اندازه همراه با عدم قطعیت بود. آنها ترجیح می‌دادند تنها بر قواعد مکتوب و توافقات مصرح طرفین تکیه کنند. علاوه بر ماده ۹، کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه در تفسیر مواد ۱۱، ۲۹، ۵۵ و ۷۹ کنوانسیون نیز با یکدیگر اختلاف نظر دارند. این اختلاف در تفسیر، سطح بالایی از عدم قطعیت در اجرای کنوانسیون را موجب شده و هیچ نهاد قانونی قابل‌اتکایی نیز وجود ندارد که این تفاسیر متعارض را حل کند. اینکه کنوانسیون چگونه تفسیر خواهد شد عمدتاً به این بستگی دارد که دعوی نزد دادگاه کدام کشور عضو مطرح شده است. بنابراین طرفین قرارداد باید به‌هنگام مواجهه با کنوانسیون وین به‌عنوان قانون حاکم، اطلاعات کافی در مورد این تفاسیر متفاوت در کشورهای عضو داشته و یکی را انتخاب کنند که کار دشواری بوده و از عوامل دوری جستن تجار از کنوانسیون است. عدم وجود نهاد قضایی واحد برای پشتیبانی کنوانسیون وین بدین

۱. ماده ۹ کنوانسیون وین مقرر می‌کند «(۱) طرف‌های قرارداد به هرگونه عرف و عادت که نسبت به آن توافق نموده‌اند و هرگونه رویه‌ای که بین خود تأسیس نموده‌اند ملتزم هستند. (۲) جز در صورت توافق خلاف، اینگونه تلقی می‌شود که طرفین به طور ضمنی عرف و عادت را که طرفین از آن اطلاع داشته یا باید اطلاع می‌داشتند و به طور گسترده در تجارت بین‌المللی نسبت به آن آگاهی وجود دارد و به طور منظم توسط طرف‌های قراردادهای از همان نوع در آن تجارت خاص مربوط مدنظر قرار می‌گیرد، نسبت به قرارداد خود یا انعقاد آن حاکم نموده‌اند.»

معنی است که کنوانسیون یک سند را کد باقی می‌ماند. با وجود وقوع تغییرات اساسی در دنیای تجارت از قبیل رواج تجارت الکترونیک، از زمان تصویب کنوانسیون هیچ بازبینی در آن صورت نگرفته است. از آنجا که کنوانسیون وین یک معاهده بین‌المللی است، هرگونه اصلاح آن باید دقیقاً طبق شیوه‌نامه مربوط در حقوق بین‌الملل و با اتفاق آراء کشورهای عضو انجام شود. بنابراین بازبینی کنوانسیون همگام با توسعه تجارت بین‌الملل تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد. (دی متیو، ۲۰۱۴)^۱

دلیل دیگر عدم جذابیت کنوانسیون وین برای تجار، پاره‌پاره بودن آن است. چنانکه در ماده ۹۲ کنوانسیون مقرر شده «(۱) کشور متعاقد ... می‌تواند اعلام نماید که ملزم به بخش دوم این کنوانسیون یا ملزم به بخش سوم این کنوانسیون نیست.» همچنین به موجب ماده ۹۵ کنوانسیون «هر کشور [متعاقد] ... می‌تواند اعلام نماید که ملزم به بند (۱)(ب) ماده ۱ این کنوانسیون نیست.» به علاوه طبق ماده ۹۶ این مجموعه «کشور متعاقد که مقررات او لازم می‌داند قراردادهای فروش به صورت کتبی منعقد شوند یا مستند به سند مکتوب باشند، در هر زمانی در ارتباط با ماده ۱۲ می‌تواند اعلام کند هر مقرره‌ای از ماده ۱۱، ماده ۲۹ یا بخش دوم این کنوانسیون که اجازه می‌دهد یک قرارداد فروش یا ... به هر شکلی جز به صورت مکتوب انجام شود، در صورتی که محل تجارت یک طرف قرارداد در آن کشور است اعمال نمی‌شود.» در این رابطه ماده ۹۴ کنوانسیون نیز قابل ذکر است. این حقوق رزرو گسترده، به این دلیل در کنوانسیون جای داده شد که بتواند برای تعداد بیشتری از کشورها قابل قبول باشد. به‌عنوان مثال کشورهای اسکانندیناوی بخش دوم کنوانسیون (مقررات حاکم بر انعقاد قرارداد) را از شمول تعهد خود خارج نمودند و ایالات متحده آمریکا، چین، جمهوری چک، سنگاپور، اسلواکی و ... اعلامیه‌هایی در خصوص عدم اعمال بند (۱)(ب) ماده ۱ ارائه کردند. همچنین کشورهای توسعه‌یافته به‌طور عمومی در مورد نیاز به اسناد مکتوب و زمان لازم برای بازرسی کالا قواعد مطلق را ترجیح می‌دهند زیرا تجار آنها دارای سطوح بالایی از سواد و مهارت فنی هستند. در مقابل کشورهای در حال توسعه مقررات آزادانه‌تری را در این زمینه‌ها می‌پسندند. در نتیجه، کنوانسیون وین به یک مجموعه مقررات از هم گسیخته تبدیل

۱. جهت مطالعه بیشتر در خصوص علل عدم تأمین قطعیت کافی در قراردادهای بیع بین‌المللی توسط کنوانسیون وین از نظر حقوقدانان انگلیسی ر.ک.: (Nicholas, 1993)

شده است. این خصوصیت، جذابیت کنوانسیون وین را به‌طور اساسی برای تجار کاهش داد و یکی از دلایل کلیدی اقدام تجار بزرگ کالاهای اساسی به خارج نمودن قراردادهای خود از شمول کنوانسیون وین است. (دی متیو، ۲۰۱۴)

در قراردادهای فروش بین‌المللی کالاهای اساسی، چهار دلیل می‌تواند انگیزه بالا و فرصت‌های زیاد خریدار برای رهایی از معامله بد را توضیح دهد. دلیل اول اینکه خریدار شانس خوبی برای بهره‌برداری از نقض قراردادی فروشنده دارد زیرا تعهدات فروشنده در قراردادهای بین‌المللی فروش کالاهای اساسی سنگین‌تر از سایر قراردادهای فروش است. برای مثال فروشنده‌ای که بر مبنای شرط تحویل سیف تعهد کرده است، در ارتباط با کالاها و حمل و بیمه آن، هم دارای تعهدات فیزیکی و هم اسنادی است و ایفای این تعهدات باید با یکدیگر هماهنگ باشد. دلیل دوم اینکه در قراردادهای بین‌المللی فروش کالاهای اساسی، نوسان قیمت به خودی خود می‌تواند یک معامله خوب را به یک معامله بد تبدیل کند. بازارهای کالاهای اساسی در معرض نوسانات هر روزه و یا حتی طی یک روز هستند زیرا به سرعت در برابر تغییرات در عرضه و تقاضا واکنش نشان می‌دهند. تغییرات در عرضه و تقاضا خود می‌تواند ناشی از عوامل خارجی مانند بلایای طبیعی، بحران و مانند آن باشد. به همین دلیل پیش‌بینی تغییر قیمت‌ها نسبتاً سخت‌تر بوده و در مقایسه با تغییر قیمت ماشین‌آلات چشم‌گیرتر است. دلیل سوم اینکه نوسان قیمت در قراردادهای بین‌المللی فروش کالاهای اساسی شفاف‌تر از سایر قراردادهای فروش است؛ قیمت کالاهای اساسی در بورس تحت تأثیر قیمت کالاهای اساسی مشابه و یا همان کالاهای اساسی است که خارج از بورس معامله می‌شوند [و بالعکس]. دلیل چهارم اینکه بازار کالاهای اساسی با درجه سیالیت یا نقدشوندگی^۱ بالا این امکان را به خریدار می‌دهد که با فسخ قرارداد، فرصت‌های خوبی برای خرید مجدد کالای مدنظر داشته باشد. (تاکاهاشی، ۲۰۰۳)

به‌عنوان یک قاعده کلی، تحت حقوق انگلیس اگر فروشنده یک «شرط مهم» قراردادی^۲ را نقض کند، خریدار می‌تواند قرارداد را فسخ کند، حتی اگر زیان ناشی از نقض قراردادی ناچیز بوده و انگیزه خریدار برای فسخ قرارداد نباشد. زیرا خریدار مجبور

۱. اصطلاح «سیالیت» یا «نقدشوندگی» ترجمه واژه "liquidity" است برگرفته از: (کاملی، ۱۳۹۴، ص ۲۴۰)

2. condition

نیست اثبات کند نقض تعهد فروشنده زیانی را به او وارد نموده است. نقض شرط مهم، استثنایی بر لزوم استنکاف اساسی از انجام تعهد است زیرا با تفسیر قرارداد (که به محض انعقاد قرارداد ممکن است) می‌توان در خصوص اینکه یک شرط قراردادی مهم است یا خیر، تصمیم گرفت و در نظر گرفتن اهمیت نقض شرط (که تا زمانی که تخلف از تعهد اتفاق نیفتاده یا در شرف وقوع نیست غیرممکن است) دخیل نیست. قراردادهای فروش کالاهای اساسی با شرط تحویل سیف یا فوب که تعهدات زیادی را تحت عنوان شرط مهم در برمی‌گیرند، در معرض فسخ ناسزاوار هستند. در قضایای متعددی، دادگاه به خریدار اجازه فسخ قرارداد را داده است اگرچه احتمال داشت فسخ قرارداد با انگیزه زیان حاصل از نقض تعهد قراردادی صورت نگرفته باشد بلکه انگیزه واقعی خریدار، فرار از معامله بد بوده است. (تاکاهاشی، ۲۰۰۳)^۱

حقوق انگلیس در زمینه فروش کالاهای اساسی به‌طور عمومی رویکردی مطلق را اتخاذ نموده که نمونه آن عدم تمایل دادگاه‌های انگلیسی به بررسی انگیزه‌های اعمال حقوق فسخ با نقض شروط مهم قراردادی است. در این خصوص حقوق عرفی با استانداردهای حسن نیت و رفتار منصفانه که از جمله در شرح دوم حقوق قراردادهای^۲ و اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی مؤسسه بین‌المللی یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی^۳ مطرح گردیده، آشتی‌پذیر نیست. همچنین رویکرد مطلق مذکور با تمایل عمومی در حقوق انگلیس به اثرگذاری بر قواعد حقوقی از طریق دیدگاه‌های مصلحتی قضایی نیز هماهنگ نیست. بنابراین می‌توان گفت حقوق بین‌المللی فروش کالاهای اساسی، دارای خصوصیتی مستقل از بخش باقیمانده حقوق قراردادهای و فروش است. حقوق گسترده فسخ در قراردادهای فروش کالاهای اساسی عمدتاً در اجرای به موقع تعهدات و ارائه اسناد مطابق با مفاد قرارداد مشاهده می‌شود. چنانکه در یک دعوی^۴ خریدار که کالا را به‌صورت فوب خریداری کرده بود، در ارسال اخطاریه آمادگی برای بازگیری کشتی^۴ روز تأخیر کرد و در نتیجه فروشنده قرارداد را فسخ نمود. سؤال پیش

1. *Bowes v Shand* (1877) 2 App. Cas. 455 (HL)., *Re Moore and Landauer* [1921] 2 K.B. 519 (CA)., *Arcos v Ronaasen* [1933] A.C. 470., *Vargas Pena Apezteguia y Cia v Peter Cremer* [1987] 1 Lloyd's Rep. 394.

2. Restatement Second of Contracts

3. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)

4. *Bunge NV v Tradax Export SA*[1981] 2 All ER 513 (HL).

روی مجلس لردها آن بود که با وجود اینکه نقض عهد خریدار نتایج واقعی جدی نداشت، آیا فروشنده حق فسخ داشت یا خیر. دادگاه حق فسخ فروشنده را تأیید و بر آن جنبه حقوق که وجود حق فسخ را مقرر می‌نمود تکیه کرد. (بریج، ۲۰۰۳)

مبنای حق فسخ در صورت عدم انجام تعهدات در موعد مقرر، بازار پرنوسان این کالاهاست؛ در شرایطی که قیمت‌ها سیر نزولی دارد خریدار در فسخ قرارداد ذینفع است زیرا با فسخ قرارداد می‌تواند با قیمت کمتری خرید خود را انجام دهد و در شرایطی که قیمت‌ها سیر صعودی دارد فروشنده در فسخ قرارداد ذینفع است زیرا می‌تواند کالای خود را به قیمت بالاتری به فروش برساند. (لیسینگر، ۲۰۰۷)

با در نظر گرفتن حقوق گسترده فسخ قرارداد در حقوق بین‌المللی فروش کالاها، اساسی، از دادرسی‌های طولانی و مسائل غامض ارزیابی خسارات اجتناب شده است. به علاوه رویکرد مطلق مذکور نمی‌تواند به دلیل اینکه به نفع خریدار یا فروشنده است مورد انتقاد قرار گیرد. در بازار کالاها، اساسی، تجار هم خریدار و هم فروشنده هستند و در معاملات زنجیره‌ای ظرفیت خریدار و فروشنده بودن را در خصوص یک محموله خاص دارند. همچنین حقوق فسخ مشخص، در مدیریت تعهدات متعدد قراردادی به تجار یاری می‌رساند. اگر تجار بدانند نقض یک شرط خاص در فرم استاندارد قراردادی تحت هر شرایطی حق فسخ را به همراه دارد، به دلیل کاهش لزوم حضور وکیل، می‌تواند موجب هزینه‌های دادرسی کمتر گردد. (بریج، ۲۰۰۳)

با وجود تغییرات اعمال شده در حقوق قراردادهای فروش انگلیس، تعدادی از اصلاحات به‌نحوی انجام گرفته که رژیم خاص قراردادهای فروش کالاها، اساسی با مشکل مواجه نشود. در حال حاضر در خصوص شروط ناظر به توصیف، کیفیت و مناسب بودن کالاها، اگر نقض شرط به حدی سبک باشد که فسخ متعارف نباشد، فسخ قرارداد توسط خریدار در قرارداد فروش تجاری غیرمجاز است. در قراردادهای فروش کالاها، اساسی اغلب با امور مربوط به توصیف، کیفیت و مناسب بودن به نحوی برخورد می‌شود که خریدار تحت هر شرایطی، ملزم به تحویل گرفتن کالا با دریافت مابه‌التفاوت قیمت است. اصلاح قانونی^۱ از پرداختن به تعهدات مربوط به زمان انجام تعهدات و اسناد

۱. قانون فروش کالاها (Sale of Goods Act) مصوب ۱۹۷۹ که به موجب قانون فروش و عرضه کالاها (Sale and Supply of Goods Act) مصوب ۱۹۹۴ تکمیل گردیده است.

خودداری می‌کند و این دقیقاً همان تعهداتی است که تصمیم به فسخ قرارداد در برابر نقض آنها به دلائل استراتژیک یا فرصت‌طلبانه صورت می‌گیرد. بنابراین قراردادهای فروش کالاهای اساسی از اصلاحات قانونی جدا شده است. (بریج، ۲۰۰۳)

در حالی که حقوق انگلیس در مورد فسخ قرارداد متکی به طبقه‌بندی شروط قراردادی است، کنوانسیون وین دیدگاه بسیار متفاوتی را اتخاذ نموده است. در کنوانسیون جبران فسخ^۱ آخرین ملجأ در بین جبران‌ها (شامل جبران‌های خفیف‌تر کسر از ثمن معامله و خسارت) است. به‌عنوان یک قاعده عمومی، خریدار حق فسخ قرارداد را ندارد مگر اینکه نقض قرارداد اساسی باشد (بند (۱)(الف) ماده ۴۹ کنوانسیون) و چنانکه اشاره شد نقض اساسی خود یک اصطلاح مبهم است. جهت ارزیابی اینکه یک نقض اساسی است یا خیر عوامل زیادی را باید در نظر گرفت. عواملی که توسط نظریه‌پردازان مطرح و از سوی دادگاه‌ها پذیرفته شده شامل اهمیت شرط قراردادی نقض شده در مقایسه با کل قرارداد، ارزش زیان وارده در مقایسه با ارزش کل قرارداد، میزان تناسب کالاها با هدف مورد نظر، قابلیت دسترسی جبران‌های متعارف جایگزین، نبود پیشنهاد اصلاح یا رفع نقص، امکان اصلاح یا رفع نقص، از بین رفتن اعتماد در طرفی که قرارداد را نقض کرده و قابلیت پیش‌بینی نتایج نقض می‌گردد. (تاکاهاشی، ۲۰۰۳)

در مورد تأخیر در تحویل طبق ماده ۴۹ کنوانسیون، اگر فروشنده در مهلت اضافی تعیین شده توسط خریدار کالا را تحویل ندهد یا اعلام کند که تحویل نخواهد داد حتی اگر تأخیر منجر به نقض اساسی نشود، خریدار می‌تواند قرارداد را فسخ کند. مهلت اضافی که توسط خریدار تعیین می‌شود باید طبق بند (۱) ماده ۴۷ متعارف باشد. به منظور اطمینان از متعارف بودن این مدت، خریدار باید عواملی را از جمله سختی رفع نقص از کالا و میزان احتیاج به اجرای به موقع تعهد در نظر داشته باشد. این مسأله موجب می‌شود خریدار نتواند دقیقاً و سریعاً بگوید که چه زمانی می‌تواند قرارداد را فسخ کند و این نمونه‌ای از عدم قابلیت پیش‌بینی نحوه اعمال مقررات کنوانسیون است. رویه عملی فروش کالاهای اساسی، از دیدگاه کنوانسیون وین در خصوص شرط زمان حمایت نمی‌کند. چگونگی اعمال این مقررات بر فروش کالاهای اساسی به دلیل کم بودن قضایای گزارش شده روشن نیست. استفاده گسترده از فرمت‌های استاندارد قراردادی که

1. avoidance

کنوانسیون وین را از شمول خود خارج می‌کنند، می‌تواند علت کمبود قضایای ذریبط در خصوص فروش کالاهای اساسی باشد. (تاکاهاشی، ۲۰۰۳)

با توجه به خصوصیات تجارت کالای اساسی مخصوصاً نوسان قیمت، برای تعیین نقض اساسی، استاندارد خاصی نیاز است زیرا در این زمینه قطعیت برای طرفین از اهمیت برخوردار است. ماده ۳۵ کنوانسیون وین پیش‌نیازهای اثبات عدم انطباق کالا را مقرر می‌کند. در مورد تعیین عدم انطباق کالاهای اساسی، استانداردهای متفاوتی وجود ندارد بلکه آنچه متفاوت است استاندارد اساسی بودن نقض عهد است. خریدار باید نسبت به حق فسخ خود و همچنین محاسبه خسارات در ارتباط با مواد ۷۴ تا ۷۶ کنوانسیون در صورت تحویل کالاهای غیرمنطبق، از اطمینان بالایی برخوردار باشد. در شرایطی که قیمت کالای اساسی افزایش می‌یابد، خسارت زیادی که خریدار با آن مواجه می‌شود نیاز به قطعیت بالا را نشان می‌دهد. خریدار تنها در صورتی که بداند به درستی می‌تواند قرارداد را فسخ کند، فوراً مبادرت به انعقاد یک قرارداد خرید دیگر می‌نماید. او نباید احساس خطر کند که با فسخ قرارداد، ممکن است خود مرتکب نقض اساسی شده و یا فروشنده ادعا کند طبق ماده ۷۷ کنوانسیون، خریدار در خصوص کاهش خسارات اقدامی ننموده است. اگر خریدار بداند که نقض قرارداد اساسی نیست، خرید مجدد نمی‌کند چون می‌داند نمی‌تواند هزینه‌های انجام شده را باز پس بگیرد. (لیسینگر، ۲۰۰۷).

مروری بر کنوانسیون وین یک فلسفه قراردادی را آشکار می‌سازد که با قراردادهای فروش کالاهای اساسی بیگانه است. فسخ قرارداد به خاطر نقض اساسی، دنیایی فارغ از فسخ فرصت‌طلبانه قرارداد برای نقض شرط مهم تعهدآور را به تصویر می‌کشد. حق فروشندگان در اصلاح اجرای ناقص تعهدات، بیانگر فلسفه تداوم قراردادی و اجتناب از اسراف است که امکان دارد به واسطه حقوق فسخ سهل‌الوصول، حادث شود. (بریج، ۲۰۰۳)

باید توجه داشت جبران‌هایی که برای قراردادهای فروش دستگاه‌های پیچیده سفارشی مناسب است، در قراردادهای فروش کالاهای اساسی مناسب نیست. چنانکه در قراردادهای فروش دستگاه‌های سفارشی، فسخ قرارداد به فروشنده آسیب جدی وارد می‌سازد و برای خریدار هم چندان مطلوب نیست، زیرا مدت‌ها باید صبر کند تا کالای مدنظر او پس از سفارش مجدد ساخته و به او تحویل شود؛ بنابراین جز در موارد حاد،

فسخ این قراردادها نامناسب است. در حالی که در فروش کالاهای اساسی اصلاً چنین شرایطی حاکم نیست. (سینگ^۱، ۲۰۰۶)

مسلماً به موجب کنوانسیون حق دادن اختطاریه به طرف مقصر به منظور اساسی محسوب کردن زمان وجود دارد، اما این حق با حقوق فسخ به دلیل تأخیر در تحویل تحت حقوق انگلیس بسیار متفاوت است. مقررات کنوانسیون اگر در راستای حسن‌نیت تفسیر شود، مشتمل بر قلمرو مکنونی برای بیش از پیش محبوس نمودن طرفین در حصار قرارداد است. (بریج، ۲۰۰۳)

مبنای ماده ۲۵ کنوانسیون، اصل اجتناب از حمل و نقل پرهزینه در تجارت بین‌الملل است؛ بازار با درجه نقدشوندگی بالا در تجارت کالاهای اساسی، ضرورت حمایت از فروشنده را کاهش می‌دهد زیرا خطر اینکه فروشنده با کالای خود تنها بماند بسیار کم است. در حالی که کالاهایی مانند ماشین‌آلات و کفش تقریباً همیشه نیازمند مسترد شدن به فروشنده هستند و ممکن است فروشنده نتواند این کالاها را در محل تجارت خریدار به کار گیرد، کالاهای اساسی می‌توانند در محل تحویل مورد توافق، انبار و به خریدار دیگری فروخته یا به مکان دیگری ارسال شوند. همچنین اگر این کالاها به موجب اسناد نماینده کالاها معامله شود، می‌تواند در مسیر مورد فروش مجدد قرار گیرد. فروشنده کسی است که مرتکب تخلف از قرارداد شده و در قبال تحویل کالاهای غیرمنطبق مسئول است و بنابراین از نظر مصلحت باید ریسک افت قیمت‌ها را تحمل نماید. به علاوه استدلال‌هایی که در تحلیل اقتصادی حقوق مورد استفاده قرار می‌گیرد این ریسک را به فروشنده تحمیل می‌کند، زیرا فروشنده می‌تواند با هزینه کمتری نسبت به خریدار از نقض قرارداد یعنی تحویل کالاهای غیرمنطبق اجتناب کند. (لیسینگ، ۲۰۰۷).

چنانکه اشاره شد، حقوق قراردادهای فروش انگلیس در برخی زمینه‌ها به‌صورت نظام طراحی شده برای قراردادهای فروش کالاهای اساسی عمل می‌کند. به‌عنوان نمونه‌ای دیگر می‌توان از قواعد ناظر بر ارزیابی خسارات در موارد عدم تحویل از سوی فروشنده یا عدم دریافت توسط خریدار نام برد. برخلاف مقررات ماده ۲ قانون تجارت یکنواخت ایالات متحده آمریکا^۲ و ماده ۷۵ کنوانسیون وین که ارزیابی را بر مبنای معاملات

1. Singh

2. Uniform Commercial Code (UCC)

پوشش و فروش مجدد قرار می‌دهد، قاعده ارزیابی خسارات حقوق انگلیس مبتنی بر بازار حاکم در تاریخ تحویل قراردادی است. فرض کنید یک فروشنده در تاریخ اول ژوئن که تاریخ قراردادی تحویل است، از تحویل کالا امتناع کند و خریدار، در چهارم ژوئن قرارداد را فسخ می‌کند. جز در موارد استثنایی، خسارات بدون توجه به تأخیر خریدار در فسخ قرارداد و اینکه انجام خرید جایگزین چه مدت‌زمانی را از خریدار صرف می‌کند، بر مبنای بازار اول ژوئن ارزیابی می‌شود. در واقع لازم نیست خریدار قرارداد خرید جایگزینی را منعقد نماید و می‌تواند قرارداد را به‌عنوان ابزار پرداخت مابه‌التفاوت مالی تلقی نماید. این دیدگاه نسبت به خسارات، یک دیدگاه انتزاعی مبتنی بر یک معامله فرضی است که می‌توانست در تاریخ اجرای تعهد منعقد شود یا مبتنی بر اقداماتی است که خریدار می‌توانست به منظور تأمین مصونیت معامله خرید، از پیش انجام دهد تا در برابر نتایج نقض عهد احتمالی فروشنده از خود حفاظت کند. (بریچ، ۲۰۰۳)

علاوه بر موارد فوق، حقوق حاکم از جهت انعقاد قرارداد نیز بسیار تعیین‌کننده است. عموماً در شروط استاندارد مورد مطالعه، به حکومت حقوق انگلیس بر انعقاد و اعتبار عقد نیز تصریح شده است. صنعت تجارت نفت خام به موجب آنچه قراردادهای بین‌المللی تلکسی^۱ خوانده شده (که روش غالب در فروش تک‌محموله نفت خام است) متحول گردیده است. این معاملات از یک توافق تلفنی به انضمام تلکس تأییدکننده که جزئیات معامله را تشریح می‌کند، تشکیل می‌شود. شروط استاندارد از طریق ارجاع در تلکس تأییدکننده فروشنده در قرارداد گنجانده می‌شود و مشروط به بررسی و تأیید خریدار است. یکی از مشکلات اساسی این روش آن است که احتمال دارد تلکس جوابیه خریدار، دربرگیرنده شروط اساساً متفاوتی باشد. ایجاب‌ها و قبولی‌های تلکسی تاجر نفت خام در برخی موارد با روابط عمومی خلط می‌شود. در مواقعی تأیید دریافت قبولی توسط ایجاب‌شونده درخواست می‌گردد و شروط مشخصی به‌صورت جزئی در تلکس‌های بعدی تکرار می‌شود و یک طرف مردد می‌شود که آیا ایجاب می‌کند یا قبولی می‌دهد. در این صورت ممکن است مشکلاتی در ارتباط با انعقاد قرارداد و زمان و مکان آن بروز کند. (اسکلتون^۲، ۱۹۸۶)

1. international telex contract

2. Skelton

مقررات کنوانسیون وین تلفیقی از مفاهیم حقوق نوشته و حقوق عرفی است. کنوانسیون از یک طرف از این فرض حقوق نوشته که ایجاب‌ها غیرقابل رجوع هستند پیروی نمی‌کند و در ماده ۱۶ مشابه حقوق انگلیس و ایالات متحده آمریکا قابلیت رجوع را با استثناء ایجاب قطعی در خود گنجانده است. از طرف دیگر قاعده صندوق پستی^۱ حقوق عرفی را با مقرر نمودن اینکه یک قرارداد زمانی منعقد می‌شود که قبول به ایجاب‌کننده برسد، رد می‌کند اما همچنین مقرر می‌کند ایجاب‌کننده از زمانی که قبولی ارسال شد، نمی‌تواند از ایجاب خود رجوع کند. طبق ماده ۱۹ کنوانسیون، شروط قبول باید منطبق با شروط ایجاب باشد جز در مواردی که تغییرات اساسی نباشند. ملاحظه می‌شود که در زمینه انعقاد عقد نیز حقوق انگلیس و کنوانسیون وین هر کدام موضع متفاوتی را اتخاذ کرده‌اند؛ چنانکه در حقوق انگلیس قاعده تطابق کامل ایجاب و قبول یا اصطلاحاً «تصویر آینه‌ای»^۲ پذیرفته شده است (پارساپور، ۱۳۹۲). در حقوق ایران نیز طبق ماده ۱۹۴ قانون مدنی، قبول باید مطلق و بدون قید و شرط باشد در غیر این صورت عقدی منعقد نمی‌گردد و صرفاً ایجاب متقابل صورت گرفته است. به نظر می‌رسد از این جهت دادگاه‌های ایرانی و انگلیسی در تشخیص انعقاد یا عدم انعقاد عقد، با ابهام کمتری روبرو هستند و این به معنی تأمین قطعیت بیشتر در قراردادهای فروش نفت خام است.

در برابر نظراتی که بر ترجیح حقوق انگلیس به کنوانسیون وین در تجارت کالاهای اساسی تأکید دارد، برخی محققان دیدگاه دیگری را اتخاذ نموده‌اند. به گفته آنها بحثی نیست که در بازار کالاهای اساسی، مخصوصاً اگر مسأله مربوط به تحویل به موقع باشد، استانداردهای مطلق اعمال می‌شود. بنابراین لزوم تحویل اسناد بی‌قید و شرط در قراردادهای فروش کالاهای اساسی جنبه اساسی داشته و امکان رفع نواقص اسناد نمی‌تواند به بازارهای کالاهای اساسی تسری داشته باشد. قاعده ارائه اسناد بی‌عیب و نقص در حقوق عرفی می‌تواند با در نظر گرفتن رویه عرفی و قصد طرفین، تحت مواد ۸ و

1. "Mail Box" rule

2. "mirror image" rule

۹ کنوانسیون وین نیز اعمال گردد.^۱ کنوانسیون به همراه اینکوترمز^۲ و یوسی‌پی^۳ راه حل قابل اعتمادی را به تجار کالاهای اساسی ارائه می‌کند. (زلف، ۲۰۰۸، ۴)

در خصوص نحوه محاسبه خسارات خریدار در صورت عدم تحویل کالا توسط فروشنده، چنانکه گفته شد در حقوق انگلیس وضعیت بازار در تاریخ تحویل قراردادی ملاک است. ماده ۴۵ کنوانسیون وین به جبران‌هایی می‌پردازد که خریدار در صورت هرگونه تخلف از تعهدات قراردادی توسط فروشنده، در اختیار دارد. اگر جبران خسارت مدنظر در قرارداد مقرر نشده باشد، خریدار می‌تواند با استناد به ماده ۷۴ کنوانسیون ادعای مبلغی برابر با مبلغ خسارت شامل عدم‌النفع را داشته باشد. البته خریدار تنها خساراتی را می‌تواند مطالبه کند که طرف متخلف پیش‌بینی نموده یا باید پیش‌بینی می‌نمود. مواد ۷۵ و ۷۶ کنوانسیون وین به تعیین خسارات در وضعیتی که قرارداد فسخ شده و یک قرارداد خرید جایگزین آن شده و یا خرید جایگزینی در نظر نبوده است، بیشتر کمک می‌کند. بنابراین طبق کنوانسیون وین همانند حقوق انگلیس، خریدار ملزم نیست قرارداد جایگزینی منعقد کند و می‌تواند تنها به دنبال مابه‌التفاوت قیمت باشد. کنوانسیون وین ابتدا از طریق مواد ۸ و ۹ در تعیین اطلاعات یاری می‌رساند. در وهله بعد ماده ۷۷ کنوانسیون طرف زیان‌دیده را ملزم می‌نماید کلیه اقدامات لازم جهت کاهش خسارات را انجام دهد که این مقرر، خریدار را از سودجویی از وضعیت بازاری که در آن قیمت‌ها رو به افزایش است، منع می‌کند؛ در نتیجه هرگونه قرارداد خرید جایگزین باید در اسرع وقت صورت پذیرد. در این مورد حقوق انگلیس اطمینان و قطعیت بیشتری را تأمین می‌کند در حالی که کنوانسیون وین در تلاش است خسارات واقعی را تعیین کند که این تلاش اگرچه قطعیت را در تفسیر قانون توسعه نمی‌دهد، در راستای توسعه

۱. ماده ۸ کنوانسیون وین مقرر می‌کند «(۱) از نظر این کنوانسیون اظهارات و سایر اعمال یک طرف باید مطابق قصد وی تفسیر شود اگر طرف دیگر نسبت به آن قصد علم داشته باشد یا نتواند نسبت به آن جاهل باشد. (۲) در صورت عدم قابلیت اعمال بند پیشین، اظهارات و سایر اعمال هر طرف طبق استنباط انسان متعارف از نوع طرف مقابل، در همان اوضاع و احوال تفسیر می‌شود. (۳) در مقام تشخیص قصد هر طرف یا استنباط انسان متعارف، باید به کلیه اوضاع و احوال مورد شامل مذاکرات، هرگونه رویه که طرفین بین خود تأسیس نموده‌اند، عرف و عادت و هرگونه اعمال متعاقب طرف‌ها توجه کافی مبذول داشت.»

2. International Commercial Terms (INCOTERMS)

3. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP)

4. Zeller

عدالت عمل می‌کند. به هر حال برخلاف حقوق انگلیس، تفاوت قیمت در فرض عدم قرارداد جایگزین براساس قیمت حاکم در زمان فسخ قرارداد محاسبه می‌شود اما هم ماده ۷۵ و هم ماده ۷۶ کنوانسیون به طرف زیان‌دیده این اجازه را می‌دهند که هرگونه خسارات دیگر که تحت ماده ۷۴ کنوانسیون قابل مطالبه است را ادعا کند. (زله، ۲۰۰۸)

موضوع دیگر آن است که در حال حاضر به موجب حقوق انگلیس اگر تخلف از توصیف، کیفیت و مناسب بودن کالا سبک باشد، خریدار نمی‌تواند قرارداد را فسخ کند. در حالی که در بسیاری از موارد حتی تخلفات سبک می‌تواند کالاها را اساساً بی‌ارزش کند. کنوانسیون وین رویکرد اقتصادی مبتنی بر خسارات واقعی طرف زیان‌دیده را ترجیح داده است. ترجیح ملاحظات مربوط به واقعیات اقتصادی بر اعمال سفت و سخت قانون، دیدگاه بهتری است اگر چه ممکن است قطعیت و یکنواختی را به همراه نداشته باشد. کنوانسیون وین همانند حقوق انگلیس این امکان را فراهم می‌کند که اگر خریدار کالاهایی را تحویل گرفته که مطابق با مفاد قرارداد نیست، کاهش قیمت را مطالبه نماید. (زله، ۲۰۰۸)

کنوانسیون وین مجموعه‌ای از اصول کلی حقوقی است که در بسیاری از نظام‌های حقوقی قابل ملاحظه است. بنابراین اختلافات از نظر ماهیتی اساسی نیستند و با وجود تفاوت‌هایی در فروش کالاهای اساسی و فروش سایر کالاها، دستیابی به راه حل امکان‌پذیر است. از آنجا که کنوانسیون وین در قراردادها دارای موقعیت پس‌زمینه‌ای است، تجار کالاهای اساسی می‌توانند به راحتی آنچه را که لازم می‌دانند در شروط استاندارد خود مقرر کنند و مسائل کلی را به کنوانسیون واگذار کنند. (زله، ۲۰۰۸)

از نظر نویسنده‌ای دیگر، کنوانسیون وین با وجود مواد ۶ و ۹ برای قراردادهای فروش بین‌المللی کالاهای اساسی مناسب است^۱ و خارج کردن این قراردادها از شمول کنوانسیون وین توسط تجار، تنها نشان می‌دهد که آنها با رویه سنتی جاری یعنی

۱. طبق ماده ۶ کنوانسیون وین «طرف‌ها می‌توانند اعمال این کنوانسیون را استثنا کنند یا با رعایت ماده ۱۲، اثر هر یک از مقررات آن را تغییر دهند یا از آن عدول کنند».

حکومت حقوق انگلیس بر قراردادهای مشکلی نداشته و عجله‌ای برای پذیرش قواعد یکنواخت بین‌المللی ندارند. (وینسور، ۲۰۱۰)^۱

۵- نتیجه‌گیری و پیشنهادات

وقایعی که منجر به تشکیل و گسترش شرکت‌های ملی نفت گردید نشان می‌دهد که الزامات سیاسی داخلی و خارجی نقش مهمی در تاریخ و سیر تحول این شرکت‌ها داشته است. شرکت‌های ملی نفت کشورهای نفت‌خیز در حال توسعه نمی‌توانند تنها بر مبنای معیارهای اقتصادی مورد ارزیابی قرار گیرند. در مواردی، امور سیاسی و اجتماعی از سوی دولت‌های متبوع بر دوش این شرکت‌ها قرار می‌گیرد که اصولاً یک شرکت خصوصی تمایلی به انجام این کارها ندارد. از این منظر تفاوت شرکت‌های ملی نفت و شرکت‌های نفتی بین‌المللی در این است که دخالت شرکت‌های ملی نفت در تجارت نفت در جهت تأمین منافع یک کشور است، در حالی که انگیزه فعالیت شرکت‌های نفتی بین‌المللی گسترش سودآوری در سطح جهانی است. (فریر، ۱۹۸۹)

از طرف دیگر باید توجه داشت که شرکت‌های ملی نفت کشورهای نفت‌خیز در حال توسعه و شرکت‌های نفتی بین‌المللی همگی با معادلات دنیای تجاری واحدی دست به گریبان بوده و هر دو دسته برای دستیابی به منافع بیشتری از تقاضای جهانی نفت خام در تلاش هستند. امروزه شرایط بازار همانند دهه ۱۹۷۰ نیست که مرکز ثقل تولید نفت خام، خاورمیانه بوده و در نتیجه کشورهای مصرف‌کننده چاره‌ای جز پذیرش سیاست‌های ابلاغی از سوی اوپک نداشته باشند، بلکه تدابیر پیشگیرانه توسط کشورهای واردکننده اتخاذ و توزیع جغرافیایی تولید نفت خام در سطح دنیا بسیار متنوع‌تر شده و لازم است شرکت‌های ملی نفت پیش‌گفته نیز جهت جلب بازار بیشتر وارد فعالیت‌های رقابتی روزآمد شوند.

در خصوص خروج قراردادهای فروش نفت خام از شمول کنوانسیون وین توسط شرکت‌های نفتی بین‌المللی، با مقایسه شروط استاندارد این شرکت‌ها و مقررات کنوانسیون ملاحظه می‌شود در این شروط استاندارد رویکرد و بیان مبتنی بر حقوق

۱. جهت مطالعه سایر نظرات در تفسیر کنوانسیون وین همسو با نیازهای فروش کالاهای اساسی ر.ک.: (Takahashi, 2003) و (K. Leisinger, 2007)

عرفی است. به‌عنوان مثال کنوانسیون از اصطلاح "avoidance" برای فسخ یک جانبه استفاده کرده است درحالی‌که در شروط استاندارد مورد مطالعه از "termination" برای فسخ قرارداد استفاده شده که اصطلاح رایج در این خصوص در حقوق عرفی است. همچنین در شروط استاندارد شرکت‌های شل، شورون، لیتاسکو (لوک‌اویل) و استاتاویل از نقض «شرط مهم» به‌عنوان یکی از انواع شروط قراردادی سخن گفته شده که حق فسخ را به همراه می‌آورد و این اصطلاح هم در حقوق عرفی مرسوم است. همچنین مطابق حقوق انگلیس (صفایی، ۱۳۶۴)، در شروط استاندارد کلیه شرکت‌های مورد مطالعه، غیرقابل پیش‌بینی بودن از اوصاف فورس‌ماژور محسوب نشده است درحالی‌که بند (۱) ماده ۷۹ کنوانسیون وین این ویژگی را در نظر گرفته است. کنوانسیون وین در موارد دیگری نیز با شروط استاندارد فاصله دارد، به‌عنوان مثال درخواست اجرای عین تعهد، لزوم نگهداری کالا توسط فروشنده در موردی که خریدار در تحویل گرفتن آن تأخیر می‌کند و دادن مهلت به خریدار جهت انجام تعهد پرداخت. همچنین مشابه رویه حاکم در حقوق انگلیس، در شروط استاندارد مقرر شده تخلف از کیفیت قراردادی نفت‌خام، موجب حق فسخ برای خریدار نیست.

با مطالعه اختلافات موجود بین حقوق انگلیس و کنوانسیون وین در مورد فروش کالاهای اساسی و همچنین مقایسه شروط استاندارد فروش نفت‌خام شرکت‌های نفتی بین‌المللی با مقررات کنوانسیون، این نتیجه حاصل می‌شود که اگرچه کنوانسیون وین در ماده ۶ این اختیار را به طرفین قرارداد می‌دهد تا کلاً یا جزئاً بر خلاف مقررات آن توافق کنند، اما نظم موجود در این مجموعه مقررات و دیدگاه کلی حاکم بر آن با فروش کالاهای اساسی سنخیت نداشته و اقتضائات آن را بر نمی‌تابد و از طرفی نظام حقوقی دیگری که به نحو مناسب‌تر نیازهای آن را پاسخ دهد موجود و در دسترس است. بنابراین با چه توجیهی می‌توان از تاجر انتظار داشت به دلیل وجود مجموعه شروط استاندارد که طبق نیازهای تجاری خود در دست دارد، کنوانسیون وین را به‌عنوان مکمل قرارداد خود و جهت تفسیر و اجرای آن پذیرفته و به مجموعه ناموزونی از قرارداد و حقوق حاکم رضایت دهد. به علاوه کنوانسیون وین خلأهای شروط استاندارد را به نحو مطلوب پر نمی‌کند چرا که بسیار کلی بوده و رویه متقنی هم در مورد بسیاری از موارد سکوت و ابهام آن ایجاد نشده است.

در خصوص الحاق ایران و سایر کشورهای صادرکننده نفت خام به کنوانسیون وین، بنابر بررسی صورت گرفته می‌توان گفت در قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام، مقصود از این الحاق که فارغ از تسهیل عضویت در سازمان تجارت جهانی، ایجاد زبان مشترک و رقبت بیشتر در مشتریان و بازاریابی بهتر در عرصه فروش نفت خام است، لزوماً تحصیل نمی‌گردد و چه بسا شرکت ملی نفت ایران نیز به تأسی از رویه حاکم، ناگزیر به خارج نمودن قراردادهای فروش نفت خام از شمول کنوانسیون وین گردد.

فهرست منابع

- ال.ام.ریس، ویلیس (۱۳۷۵)، قانون حاکم بر قراردادهای بین‌المللی، مترجم: تفرشی، محمدعیسی، مجله قضایی و حقوقی دادگستری، ش ۱۵-۱۶، ص ۱۲۳-۱۳۸.
- القشیری، احمد، ریاض، طارق (۱۳۸۲)، قانون حاکم بر نسل جدید قراردادهای نفتی: چرخش در روند داوری، مترجم: محبی، محسن، مجله حقوقی بین‌المللی، ش ۲۹، ص ۲۹-۱۰۹.
- الماسی، نجادعلی (۱۳۸۹)، حقوق بین‌الملل خصوصی، چاپ دهم، تهران، نشر میزان.
- امور حقوقی شرکت ملی نفت ایران (۱۳۸۱)، مجموعه قوانین و مقررات نفت، گاز و پتروشیمی (پیش از مشروطیت تاکنون) (۱۲۵۱-۱۳۸۱)، جلد دوم، چاپ اول، تهران، اداره کل روابط عمومی وزارت نفت.
- بنی یعقوب، جواد (۱۳۷۹)، فرهنگ واژگان و اصطلاحات حقوقی، اقتصادی، اداری، جلد اول، چاپ اول، تهران، مؤسسه فرهنگی پژوهشی چاپ و نشر نظر.
- پارساپور، محمدباقر، رجبی، عیسی، شریفی، فخرالدین (۱۳۹۲)، نبرد فرم‌ها (مطالعه تطبیقی در برخی از نظام‌های حقوقی ملی و اسناد بین‌المللی)، مجله پژوهش‌های حقوق تطبیقی، دوره ۱۷، ش ۴، ص ۴۳-۶۲.
- خمامی‌زاده، فرهاد (۱۳۸۴)، احاله و اصل آزادی اراده در قراردادها، مجله اندیشه‌های حقوقی، سال ۳، ش ۹، ص ۱۳۷-۱۵۴.

- شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۳)، حقوق نفت و گاز، چاپ اول، تهران، نشر میزان.
- صفایی، سید حسین (۱۳۶۴)، قوه قاهره یا فورس مازور - بررسی اجمالی در حقوق تطبیقی و حقوق بین‌الملل و قراردادهای بازرگانی بین‌المللی، مجله حقوقی بین‌المللی، ش ۳، ص ۱۰۹-۱۴۹.
- عزیزی، فیروزه، و خوشوری، سارا (۱۳۸۶)، اولویت‌بندی عوامل مؤثر بر قیمت انواع نفت خام صادراتی ایران، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، سال ۷، ش ۴، ص ۱-۲۵.
- کاملی، علیرضا (۱۳۹۴)، فرهنگ تجارت نفت و گاز، چاپ دوم، تهران، انتشارات هزاره سوم اندیشه.
- نیکبخت، حمیدرضا (۱۳۸۴)، تعارض قوانین در قراردادهای (قانون حاکم بر تعهدات قراردادی و اصل حاکمیت اراده)، مجله حقوقی بین‌المللی، ش ۳۲، ص ۷-۵۱.
- هروی، فرزانه (۱۳۹۳)، شیوه‌های حل و فصل اختلافات در قراردادهای بین‌المللی نفت و گاز، ماهنامه نفت، گاز و انرژی، سال ۵، ش ۲۱، ص ۲-۹.
- A. DiMatteo, Larry (2014), *International Sales Law a Global Challenge*, First Edition, New York, Cambridge University Press.
- Davies, Martin, V. Snyder, David (2014), *International Transactions in Goods Global Sales in Comparative Context*, First Edition, New York, Oxford University Press.
- Do Rego Pinto Pegado, Alexandre (1989), *World Crude Oil Trading Agreements & Procedures*, First Edition, New York, The Barrows Company Inc.
- El-Khatiri, Laura, Fattouh, Bassam (2012), *On Oil Embargoes and the Myth of the Iranian Oil Weapon*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.
- Fattouh, Bassam (2007), *How Secure are Middle East Oil Supplies?*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.
- Fattouh, Bassam (2007), *The Myth of the Iranian Oil Weapon*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.

Ferrari, Franco, Flechtner, Harry, A. Brand (Ed.), Ronald (2004), *The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, Munich, Sellier. European Law Publishers.

Ferrier, R.W., Fursenko, A. (1989), *Oil in the World Economy*, First Edition, London, Routledge.

G. Bridge, Michael (2003), "Uniformity and Diversity in the Law of International Sale", *Pace International Law Review*, Spring 2003, p. 55-89.

J. Martin-Davidson, Susan (2008-09), "Selling Goods Internationally: Scope of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", *Michigan State Journal of International Law*, Vol. 17:3, p. 657-702.

K. Leisinger, Benjamin (2007), *Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods*, Munich, Sellier European Law Publishers. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/leisinger.html>

Legislative History, 1980 Vienna Diplomatic Conference, Summary Records of the Plenary Meetings, 6th plenary meeting (continued), <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/plenarycommittee/summary6.html>

Mabro, Robert (2002), *The Oil Weapon*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.

Nicholas, Barry (1993), "The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: Another Case of Splendid Isolation?", *Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero*, Saggi, Conferenze e Seminari 9, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas3.html>

N. Magill, Frank (1996), *Chronology of Twentieth-Century History: Business and Commerce*, Vol. 2, London, Routledge.

R. Davie, Christopher (1988), *Energy Law '88, The Pressure for Contractual Change*, First Edition, London, Graham & Trotman Limited Sterling House.

Schlechtriem, Peter (1986), *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Vienna, Manz. http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#b*

Singh, Lachmi (2006), *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) [CISG]: An examination of the buyer's right to avoid the contract and its effect on different sectors of the (product) market*. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/singh.html>

Takahashi, Koji (2003), "Right to Terminate (Avoid) International Sales of Commodities", *Journal of Business Law*, March 2003, p. 102-130.

Turk, Jeremy (1990), *Transitions are Dangerous: Oil and the World Economy 1990*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies.

UNCITRAL (1977), *UNCITRAL Yearbook VIII, A/32/17, Report of Committee of the Whole I relating to the draft Convention on the International Sale of Goods*, UNCITRAL Publications. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/legislative/B01-02.html>

Winship, Peter (1990), "Energy Contracts and the United Nations Sales Convention", *Texas International Law Journal*, Vol. 25:365, p. 365-379.

Winship, Peter (1984), *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Ch.1: The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts, New York, Juris Publishing. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/winship5.html>

Winsor, Katrina (2010), "The Applicability of the CISG to Govern Sales of Commodity Type Goods", *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, Vol. 1, p. 83-116.

W. Skelton, James (1986), "Potential Effects of the International Sales Convention on U.S. Crude Oil Traders", *Houston Journal of International Law*, Vol. 9:95, p. 95-110.

Zeller, Bruno (2008), *Sharing International Commercial Law across National Boundaries, Commodity Sales and the CISG*, Wildy, London, Simmonds & Hill Publishing. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/zeller14.html>

<http://www.shell.com/business-customers/trading-and-supply/trading/general-trading-terms-and-conditions.html>

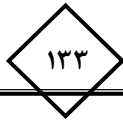
<http://www.statoil.com/en/OurOperations/TradingProducts/RefinedProducts/ConditionsOfSales/Pages/default.aspx>

<https://www.totsa.com/pub/about/gtcs.php?rub=6&ssrub=7>

<https://www.chevron.com/operations/supply-trading>

http://www.litasco.com/_library/LITASCO-SA-GTCs-2014-edition.pdf

<https://www.tasweeq.com.qa/EN/ConductingBusiness/Pages/GeneralTermsAndConditions.aspx>



حقوق حاکم بر قراردادهای بین‌المللی فروش نفت خام و جایگاه کنوانسیون بیع ...

<http://www.resourcegovernance.org/sites/default/files/GeneralConditionsforNNPCOilSalesTermContract2011.pdf>

http://sch.pdvsa.com/sch/tender/maintain/form/Contrato_FOB.pdf

http://www.pmi.com.mx/Public/Paginas/Precioscomerciales_En.aspx?IdSec=27&IdPag=130

<http://www.nioc-intl.ir>

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>

Rules Governing International Oil sale Contracts and the Role of the Intenational Convention on Commodity Sales in these Contracts

Hoda Kashanizadeh¹

Ph.D Candidate in Civil Law at University of Tehran (Farabi Campus)

h.kashani@ut.ac.ir

Abdolhossein Shiravi Qoozani

International Commercial Law Professor at University of Tehran (Farabi Campus)

ashiravi@ut.ac.ir

Received: 2017/02/08 Accepted: 2017/07/22

Abstract

Applicable law is one of the issues in international crude oil sales contracts. When we review General Terms and Conditions (GTCs) for crude oil sales by international oil companies including Chevron, Total, Royal Dutch Shell, Statoil and Litasco, we notice that they stipulate English law as the legal framework applicable to their contracts. and are not bound by provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980 (CISG). State owned oil companies of developing oil exporting countries have generally chosen their domestic law as the governing framework for crude oil sales and are silent about the CISG since they have not acceded to it. Our study shows that the CISG does not provide any restrictions applicable to crude oil sales contracts. Oil traders prefer to use English Law rather than CISG because CISG provisions are too general and vague, hard to review and have unpredictable effects on contracts. Given the shortcomings of the CISG, there is no merit to its ratification by developing oil exporting countries as far as its application to crude oil sales contracts is concerned.

JEL Classification: K3

Keywords: General Terms and Conditions, Vienna Convention, English Law, Governing Law

1. Corresponding Author