

روشهای حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی

مؤلفان:

دکتر علی پور قصاب امیری

استادیار حقوق بین الملل

محمدرسول ایزدی

کارشناس ارشد حقوق تجارت بین الملل



مجمع علمی و فرهنگی مجد

سرشناسه	: امیری، علی،
عنوان و نام پدیدآور	: روش‌های حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی علی پور قصاب‌امیری، محمدرسول ایزدی.
مشخصات نشر	: تهران: مجد، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۱ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۹۳-۵۹۵-۴
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
موضوع	: داوری بین‌المللی تجاری
موضوع	: بازرگانی بین‌المللی -- دعاوی
موضوع	: حل مسالمت‌آمیز اختلاف‌های بین‌المللی
شناخته‌شده افزوده	: ایزدی، محمدرسول،
رده‌بندی کسره	: ۱۳۹۵ ۱۶۹۱۶/الف/۲۴۰۰ k
رده‌بندی دیویی	: ۳۴۱/۵۲۲
سایر کتاب‌های وابسته	: ۴۱۸۶۹۴۲

هرگونه تکثیر کامل قسمتی، کتاب بدون اجازه پدیدآورنده، یا ناشر خلاف قانون، شرع و اخلاق است.
مرد تخلف را به دفتر مرکزی «مجد» گزارش فرماید.

روش‌های حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی

مؤلفان: دکتر علی پور قصاب‌امیری، محمدرسول ایزدی

مشارکت‌ها

چاپ اول: ۱۳۹۵

حق چاپ محفوظ و مشخص «مجد» است.

دفتر مرکزی:

تهران، میدان انقلاب، تقاطع خیابان وحید نظری و ۱۲ روبرو، پلاک ۱۰۸

تلفن و دورنگار: ۶۶۴۹۵۰۳۴ - ۶۶۴۰۹۴۲۲ - ۶۶۴۰۳۳۸۶

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۹۳-۵۹۵-۴

ISBN: 978-600-193-595-4

شعبه فروردین: خیابان ۱۲ فروردین، مقابل تمرزیرات، پلاک ۲۸۳، طبقه دوم تلفن: ۶۶۴۹۰۹۹۸

شعبه اردیبهشت: خیابان اردیبهشت (منیری جاوید)، تقاطع شهدای ژاندارمری، پلاک ۵۷ تلفن: ۶۶۴۸۶۸۷۴

www.majdlaw.ir

E-mail: majdlaw92@gmail.com

سیستم اشتراک پذیری «مجد»:

ارسال پیامک حاوی نام و نام‌خانوادگی و شغل (در صورت تمایل) به شماره ۰۲۱۶۶۴۹۰۹۹۸
فصلنامه حقوقی مجد با ارائه مقالات اساتید مبرز حقوق کشور بطور منظم منتشر می‌شود.

فهرست مطالب

۷.....	مقدمه
۱۱.....	فصل اول: روش‌های جایگزین در حل اختلاف
۱۵.....	بخش اول: مذاکره
۱۵.....	بند اول: تعریف مذاکره
۱۶.....	بند دوم: روش‌ها و استراتژی‌های مذاکره
۱۸.....	بند سوم: تاکتیک‌های مذاکره
۲۰.....	بند چهارم: موانع مذاکره
۲۱.....	بند پنجم: موانع مذاکره
۲۶.....	بخش دوم: سازش
۲۷.....	بند اول: معنی سازش
۲۷.....	بند دوم: انواع سازش
۳۰.....	بخش سوم: میانجی‌گری
۳۱.....	بند اول: هزینه
۳۱.....	بند دوم: محرمانگی
۳۲.....	بند سوم: کنترل
۳۲.....	بند چهارم: پذیرش
۳۲.....	بند پنجم: تقابل
۳۳.....	بند ششم: پشتیبانی
۳۳.....	بند هفتم: منازعات تجاری
۳۴.....	بند هشتم: میانجی به همراه داوری
۳۴.....	بند نهم: میانجی‌گری برخط (آنلاین)
۳۵.....	بخش چهارم: مساعی جمیله
۳۷.....	فصل دوم: داوری
۴۰.....	بخش اول: تعریف داوری
۴۹.....	بخش دوم: موافقت‌نامه داوری
۷۳.....	بخش سوم: داوری داخلی

۶ □ روشهای حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی

بخش چهارم : داوری بین المللی	۷۹
بخش پنجم : شناسایی و اجرای آراء داوری	۸۱
بند اول : شناسایی و اجرای آرای داوری در حقوق داخلی	۸۱
بند دوم : شناسایی و اجرای آرای داوری بین المللی و مطالعه تطبیقی	۸۴
فصل سوم: طرح دعوای قضایی	۹۷
بخش اول : دادگاه صالح برای حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی	۱۰۱
بند اول : صلاحیت قضایی بین المللی در حقوق ایران	۱۰۲
بند دوم : بیدایش تعارض قوانین	۱۰۴
بند سوم : صلاحیت قضایی در حقوق آمریکا	۱۰۷
بخش چهارم : صلاحیت قضایی در حقوق اروپا	۱۰۸
بند پنجم : صلاحیت قضایی محاکم بین المللی	۱۱۰
بخش دوم : بررسی امکان توافق طرفین نسبت به دادگاه صالح	۱۱۲
بخش سوم : دبیت اجرای آرای قضایی در کشورهای ثالث	۱۱۵
فصل چهارم: حل و فصل سازمانی	۱۲۳
بخش اول : حل و فصل اختلاف در گات	۱۲۶
بند اول : آشنایی با گات	۱۲۶
بند دوم : آئین حل اختلاف در گات	۱۳۲
بخش دوم : حل و فصل اختلاف در سازمان جهانی تجارت	۱۳۸
بخش سوم : حل و فصل اختلاف در مرکز بین المللی حل اختلافات سرمایه گذاری	۱۴۵
بند اول : معرفی مرکز	۱۴۵
بند دوم : سازمان و تشکیلات مرکز	۱۴۶
بند سوم : ارکان مرکز	۱۴۶
بند چهارم : نحوه حل و فصل اختلافات	۱۴۸
فهرست منابع	۱۵۱

مقدمه

با احساس نیاز بشریت به تأمین نیازهای خود و استفاده از خدمات و دست آوردهای دیگران و همچنین با گسترش روزافزون دادوستد بین جوامع مختلف و گذر از کامل دادوستد بین سرزمین‌های گوناگون و روش‌ها و طرق مختلف مثل کار در برابر کالا، کالا در برابر کالا و در نهایت پول در برابر کالا، به تدریج علمای تجارت و بازرگانی به این نتیجه رسیدند که برای تسهیل در امور تجاری خود می‌بایست یک سری قوانین و مقررات وضع کنند که از بروز هرگونه اختلاف جلوگیری در صورت ایجاد اختلاف، تکلیف حل و فصل آن مشخص شود.

ابتدا با وضع قوانین مللی^۱ و یکپارچه و پس از آن با وضع موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه، به این هدف دست بازیدند و با ظهور و ایجاد سازمان‌های بین‌المللی^۲، رفته رفته قوانین بین‌المللی متولد گردیدند. سازمان‌های مهمی همچون جامعه ملل^۱، سازمان ملل^۲، و تشکیل‌دهندگان موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات)^۳، کمیسیون تجارت بین‌الملل سازمان ملل متحد (آنسیترال)^۴ و سایر سازمان‌های منطقه‌ای از جمله تأثیر دران تدوین نقشه‌های راه حل و فصل اختلافات تجاری بوده‌اند.

تقریباً می‌توان گفت که این مسئله از زمان اولین دادوستد بین‌المللی به وجود آمده است، زیرا با توجه به حساسیت و شرایط خاص تجارت و رصحنه بین‌الملل و وجود اختلاف‌نظرها، چه در بین اشخاص طرف معامله و چه در بین دول درگیر در موضوع، این مورد طبیعی به نظر می‌رسد. جمله معروفی است که

1 . League of Nations

2 . United Nations

3 . GAAT (General Agreement on Tariffs and Trade)

4 . Uncitral

۸. روشهای حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی

می گوید به اندازه همه انسان ها در کره زمین سلیقه و نظر وجود دارد که این مهم خود منشأ اصلی اختلافات می باشد.

رفته رفته با توجه به رشد و نبوغ جوامع و وجود اندیشمندان و علمای مختلف و ایجاد تفکر برای حل اختلافات و همچنین پیدایش یک رویه متحدالشکل و در کل جلوگیری از بروز اختلافات و رشد و گسترش تجارت در جوامع، ایده های مختلفی برای جلوگیری از این دست مسائل ایجاد شده است. راه هایی همچون تحریم، رسیدگی در دادگاه ها، ریش سفیدی و غیره در گذشته وجود داشته است.

در کتاب پیش رو سعی شده است به هدف غایی حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی که همان فیصله اختلافات در صحنه های بین المللی است، دست یافته در این خصوص به گونه های مختلف حل اختلاف از قبیل مراجعه قضایی و حقوقی، داوری داخلی و بین المللی، حل و فصل سازمانی و روش های جایگزین در حل اختلافات رسیدگی و به تفصیل بررسی گردد. در نهایت جمع آوری چهار روش مطلوب برای فن های مختلف حل و فصل اختلافات مد نظر است که عبارتند از: یکم بررسی تخصصی موضوع از طریق ارجاع امر به داوری های داخلی و بین المللی و فن های آن قبل و بعد از بروز اختلاف، دوم روش های جایگزین حل و فصل اختلافات در عرصه های بین المللی با استفاده از روح اخلاق و وجدان بشری و گسترش فرهنگ و حسن صحتی، سوم مراجعه به مراجع قضایی و صلاحیت آن ها در رسیدگی به دعاوی تجاری و چهارم حل اختلافات به صورت سازمانی و یا با استفاده از امکانات سازمان های بین المللی فعال در زمینه های تجاری و دعاوی مربوطه. بی شک مراجعه به اختلافات در نبود قراردادهای فنی و دقیق حقوقی بوده و نقص و سطحی نگری و اعتماد بیش از حد میان طرفین معامله و عدم توجه کافی به آن از علل بسیار مهم در بروز ایجاد اختلافات تجاری بین المللی هست که شایسته است تجار و بازرگانان محترم پیش از پیش به این مهم توجه لازم نموده و از مشاورین زبده حقوقی و بین المللی استفاده مطلوب را بنمایند و به هزینه های حقوقی به عنوان سرمایه گذاری بنگرند.

نگارندگان^{۱، ۲} این نوشتار بر خود لازم می‌دانند از جناب آقای دکتر سید عباس حسینی نیک مدیر محترم انتشارات مجد که با نگرش و منش ممتاز علمی و انسانی خود اقدامات و ابتکارات شایسته‌ای جهت ارتقا و توسعه فرهنگ چاپ و نشر آثار علمی و دانشگاهی در این مرز و بوم در سال‌های اخیر فراهم آورده‌اند، کمال تشکر و قدردانی را نموده و برای ایشان و همکاران موسسه علمی پژوهشی مجد آرزوی توفیق روزافزون نماییم.

-
۱. علی پورقصاب امیری، بورسیه دولت ژاپن در مقطع دکترای حقوق بین الملل دانشگاه کوبه (۱۳۸۰ تا ۱۳۸۴) و محقق دوره فوق دکترای حقوق همکاری‌های بین المللی دانشگاه کوبه (۱۳۸۴ تا ۱۳۸۶)، استادیار حقوق بین-الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد دامغان.
 ۲. محمد رسول ایزدی، فارغ التحصیل مقطع کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد دامغان، ۱۳۹۴.