

تبیین قابلیت‌های حقوق بین الملل برای جبران خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری ناشی از نقض تعهدات قراردادی در کشورهای هدف تحریم

حسن بادینی^۱

دانشیار گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه تهران، ایران

عباس کریمی

استاد گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران، ایران

طیب افشارنیا

استادیار گروه حقوق خصوصی، واحد تهران غرب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

روح‌الله مرادی

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، واحد دبی، دانشگاه آزاد اسلامی، دبی، امارات متحده عربی

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۱۱/۱۲ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۴/۵

چکیده

یکی از مصادیق خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی در کشورهای هدف تحریم، خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری شخص متعهد می‌باشد. بلاشک، در عرصه‌ی تجارت معاملات تجاری به مانند دانه‌های یک زنجیر به یکدیگر متصل است، به نحوی که نقض یک تعهد می‌تواند باعث نقض تعهدات بسیار دیگر شود و متعاقباً موجبات ورود خسارت به افراد دیگر را پدید آورد. این خسارات که همگی ذیل عنوان خسارات تبعی^۴ قابل شمارش می‌باشند، جلوه‌های متفاوت و متنوعی دارد؛ از فوت منافع متوقع قراردادی متعهدله گرفته تا لطمه به حیثیت و آبروی تجاری وی. در قابلیت جبران فوت منافع متوقع قراردادی متعهدله شاید تردید کمی وجود داشته باشد؛ چرا که اولاً این خسارت از نظر عرف مصداق واقعی ضرر دانسته می‌شود، ثانیاً دارای جنبه مالی است و ثالثاً مستقیماً در اثر نقض تعهد متعهد به وجود آمده و با قرارداد نقض شده پیوند ناگسستنی دارد؛ اما این شک و تردید در جبران خسارات ناشی از لطمه به حیثیت و آبروی تجاری متعهدله بیشتر می‌شود؛ چرا که اولاً ماهیت این نوع خسارات عمدتاً معنوی است تا مالی و ثانیاً این نوع خسارت بیشتر به شخصیت تجاری متعهدله پیوند دارد تا به قرارداد و تعهدات قراردادی ناشی از آن. از این رو، در این جا این سؤال مطرح است که آیا اساساً این خسارت قابل جبران است و به فرض آن که پاسخ مثبت باشد این سؤال مطرح می‌شود که ماهیت مسئولیت ناشی از این خسارات چیست؟ آیا این مسئولیت یک مسئولیت قراردادی است یا یک مسئولیت غیر قراردادی؟ روش این مقاله توصیفی تحلیلی است. فرضیه‌ی که محقق در این مقاله به دنبال اثبات آن بوده این است که لطمه به شهرت تجاری ناشی از نقض تعهدات قراردادی به جهت آن که عرفاً خسارت تلقی شده و قابل جبران دانسته می‌شود و به دلیل انتساب آن به متعهد ناقص، می‌تواند موجبات مسئولیت مدنی^۵ متعهد را فراهم آورد. مبنای این مسئولیت نیز تقصیر قراردادی متعهد بوده و ماهیت آن نیز مسئولیت قراردادی می‌باشد.

واژگان کلیدی: قرارداد، تعهد، مسئولیت قراردادی، خسارت معنوی، لطمه به شهرت تجاری، تحریم.

مقدمه

یکی از آثار و نتایج قراردادهای، مسئولیت قراردادی است. مسئولیت قراردادی عبارت است از پاسخگویی متعهد به جبران خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی خویش این مسئولیت هنگامی موضوعیت پیدا می‌کند که تعهدات قراردادی به عنوان اثر نخستین قراردادهای، پس از تحقق به اجرا در نیاید و به کمال خود نرسد؛ بنابراین، در یک عبارت مجمل و گویا، مسئولیت قراردادی عبارت است از الزام متعهد قراردادی به جبران خسارتی که در نتیجه عدم اجرای تعهدات قراردادی به طرف دیگر قرارداد وارد آورده است. این خسارات انواع و مصادیق متعدد و متنوعی دارد: از خسارات ناشی از عدم اجرای تعهد، خسارات ناشی از تاخیر در اجرای تعهد و خسارت ناشی از اجرای ناقص و یا معیوب تعهد گرفته تا خسارات مالی، بدنی و معنوی. در یک تقسیم‌بندی دیگر از خسارات قراردادی، این خسارات بر دو نوع خسارات مستقیم و خسارات تبعی تقسیم می‌شوند.

منظور از خسارت اصلی، از دست رفتن ارزش مورد تعهد است که به واسطه‌ی نقض تعهد متعهد به متعهدله تحمیل شده است اما خسارات تبعی به خساراتی اطلاق می‌شود که اگر چه در نتیجه‌ی نقض تعهدات قراردادی به وجود می‌آید اما دخالت امور و حوادث دیگر نیز در تحقق آن نقش دارد. این نوع خسارت، مصادیق متفاوت و متنوعی دارد؛ از عدم النفع قراردادی گرفته تا لطمه به شهرت و حیثیت تجاری متعهدله. آنچه در این میان از اهمیت برخوردار است بحث از گستره‌ی مسئولیت قراردادی است؟ به عبارت بهتر، موضوع قابل بحث در این جا آن است که از میان انواع خسارات ناشی از عدم رعایت تعهد که ممکن است به متعهدله وارد آید، کدام یک از این خسارات از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟

در قابلیت جبران عدم النفع تردید کمی وجود دارد؛ چرا که اولاً ماهیت این خسارت مالی است و ثانیاً پیوند نزدیکی با قرارداد و تعهدات قراردادی دارد؛ اما داوری در خصوص خسارت ناشی از لطمه به حیثیت و ابروی تجاری تاجر کمی مشکل است؛ چرا که اولاً بر خلاف عدم النفع، این نوع خسارات هم جنبه غیر مالی دارد و هم به جای قرارداد و تعهدات قراردادی، پیوند نزدیکی با شخصیت متعهدله دارد. از این رو، شاهد آن هستیم که در بعضی از قوانین بین المللی، همچون کنوانسیون بیع بین المللی کالا موسوم به وین مصوب ۱۹۸۰، در خصوص جبران خسارات معنوی ناشی از نقض تعهدات قراردادی حکمی وجود نداشته و قابلیت جبران این گونه خسارات به قوانین خاص کشورها احاله داده شده است، در حالی است که در بعضی دیگر از قوانین بین المللی، همچون بند ۲ ماده‌ی ۲-۴-۷ اصول قراردادهای تجاری بین المللی، در کنار جبران خسارات مالی و بدنی، قانونگذار حکم به جبران خسارات معنوی نیز داده شده است. حال باید دید که کدام یک از رویه‌های مورد اتخاذ در هر یک از این دو قانون با اصول و قواعد حقوقی حاکم بر حقوق مسئولیت قراردادی سازگاری بیشتری دارد.

در این خصوص سه سؤال مهم وجود دارد که یافتن پاسخ آن لازم و ضروری است: نخست آنکه، با توجه به ماهیت و کارکرد قراردادها که عمدتاً دارای آثار و کارکرد مالی است، آیا این گونه خسارات که عمدتاً جنبه معنوی دارد، از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ سؤال دوم آنکه این خسارات در چهارچوب قواعد کدام مسئولیت، قهری

یا قراردادی، از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ و سؤال سوم آنکه تحت چه شرایط و ضوابطی این خسارات از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ محقق سعی دارد در قالب این نوشتار برای سه سؤال فوق پاسخی نافذ پیدا و ارائه نماید.

رویکرد نظری

در لغت، واژه‌ی مسئولیت از ریشه‌ی سأل - یسأل و به معنی موظف بودن شخصی به انجام دادن امری می‌باشد (Moein, 1992, c. 1؛ ؛ Dehkhoda, 1998, c. 7:11)؛ بنابراین، وقتی در عرف سخن از مسئولیت شخصی به میان می‌آید منظور آن است که وی بایستی کار یا کارهایی را انجام و یا از انجام کار یا کارهایی خودداری نماید؛ اما معنای این اصطلاح در علم حقوق اندکی متفاوت از معنای عرفی آن می‌باشد. در حقوق، مسئولیت به پاسخگویی شخص در برابر دیگران در قبال نتایج عملکرد خویش اطلاق می‌شود؛ بنابراین، این واژه در حقوق زمانی استعمال می‌شود که ما بخواهیم تبعات منفی ناشی از یک واقعه یا عمل حقوقی را بر دوش شخصی بگذاریم و وی را مجبور به تحمل این نتایج نمائیم.

در مباحث حقوقی، مسئولیت در یک تقسیم‌بندی کلی بر دو نوع مسئولیت اخلاقی و مسئولیت حقوقی تقسیم می‌شود. در مسئولیت اخلاقی افراد در برابر وجدان بیدار خویش پاسخگو هستند، اما در مسئولیت حقوقی افراد در برابر قوه‌ی حاکمه و در چهارچوب قوانین باید پاسخگوی اعمال خویش باشند. از این رو گفته می‌شود مسئولیت اخلاقی دارای جنبه‌ی درونی و شخصی است، به نحوی که برای مسئول دانستن یک شخص کافی است که اندیشه و وجدان وی مورد بازرسی و کنکاش قرار گیرد، در حالی که مسئولیت حقوقی جنبه‌ی عینی دارد، به نحوی که برای مسئول دانستن شخص لازم است رفتار زیانبار وی با رفتار عادی و معمول افراد جامعه مورد ارزیابی قرار گیرد (Lorasa, 1995: 14; Katoozian, 2006, c. 1:17).

مسئولیت حقوقی^{۱۱} در یک تقسیم بندی کلی بر سه نوع تقسیم می‌شود: مسئولیت مدنی که عبارت است از پاسخگویی اشخاص در قبال دیگر افراد یک جامعه؛ مسئولیت کیفری که عبارت می‌باشد از مسئولیت اشخاص در برابر قوه‌ی حاکمه و مسئولیت حرفه‌ای که در بردارنده‌ی مسئولیت اشخاص در برابر هم صنفان و همکاران خویش می‌باشد. مسئولیت مدنی نیز از جهت منبع مسئولیت، خود بر دو نوع مسئولیت مدنی قراردادی و مسئولیت مدنی غیر قراردادی تقسیم می‌شود (Safai, 2006). در مسئولیت قراردادی، اشخاص مسئول خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی خویش می‌باشند، اما در مسئولیت مدنی غیر قراردادی اشخاص مسئول خساراتی هستند که در نتیجه‌ی فعل و ترک فعل خارج از قرارداد آن‌ها، به اشخاص دیگر وارد می‌آید (Lorasa, 1996; Katoozian, 2006, Vol. 1: 341).

مسئولیت مدنی قراردادی در مقایسه با مسئولیت مدنی قهری هم دارای تفاوت‌ها و هم دارای شباهت‌هایی است؛ صرف نظر از شباهت‌های میان آن دو که تا آن حد است که بعضی از حقوق‌دانان دم از وحدت منبع این دو نوع مسئولیت می‌زنند، در مقام بیان هم تفاوت‌های این دو مسئولیت باید گفت: مبنای اصلی در مسئولیت مدنی قهری

تقصیر است، در حالی که در مسئولیت قراردادی وجود و اثبات تقصیر متعهد در عدم انجام تعهدات قراردادی شرط ایجاد مسئولیت نمی‌باشد؛ به عبارت بهتر، متعهد در صورت عدم اجرای تعهدات قراردادی مسئول جبران زیان‌های ناشی از عدم اجرای این تعهدات است؛ چه متعهد در عدم اجرای تعهدات خود دچار تقصیر شده باشد و چه نشده نباشد؛ اما در مسئولیت غیر قراردادی، معمولاً شخص زمانی مسئول خسارت وارده است که مرتکب تقصیری شده باشد. تفاوت دیگر میان این دو مسئولیت در این است که در مسئولیت قراردادی، تنها ضررهای قابل پیش‌بینی برای شخص متعهد و مسئول قابل جبران می‌باشند؛ در حالی که در مسئولیت مدنی غیر قراردادی، قابلیت پیش‌بینی زیان شرط جبران نبوده و حتی ضررهای غیر قابل پیش‌بینی نیز از سوی شخص مسئول بایستی جبران گردند.

به هر حال، باید توجه داشت که حوزه‌ی مسئولیت قراردادی بسیار محدودتر از حوزه‌ی مسئولیت مدنی غیر قراردادی است؛ زیرا تحقق مسئولیت قراردادی در درجه‌ی اول منوط به انعقاد یک قرارداد نافذ میان طرفین زیان می‌باشد؛ بنابراین برای پی بردن به این مطلب که در چه مواردی مسئولیت از نوع غیر قراردادی و در چه مواردی از نوع قراردادی می‌باشد کافی است که حدود مسئولیت قراردادی خوب شناخته شود؛ هر مسئولیتی که در چارچوب قواعد مسئولیت قراردادی نبود را باید در چارچوب مسئولیت غیرقراردادی جستجو کرد. به عبارت بهتر، مسئولیت قراردادی آن زمان موضوعیت پیدا می‌کند که مابین خواهان دعوی خسارت و خواننده دعوی خسارت یک رابطه‌ی قراردادی معتبر و قانونی حاکم باشد و منشاء خسارت وارده نیز نقض تعهدات قراردادی ناشی از این قرارداد بوده باشد؛ بنابراین، در مواردی که مابین خواهان و خواننده قراردادی نیست یا قرارداد باطل بوده یا منشاء خسارت ادعایی ارتباطی با قرارداد نداشته باشد، مسئولیت مدنی موجود یک مسئولیت مدنی قهری است (Katouzian, 2006, Vol. 1: 284).

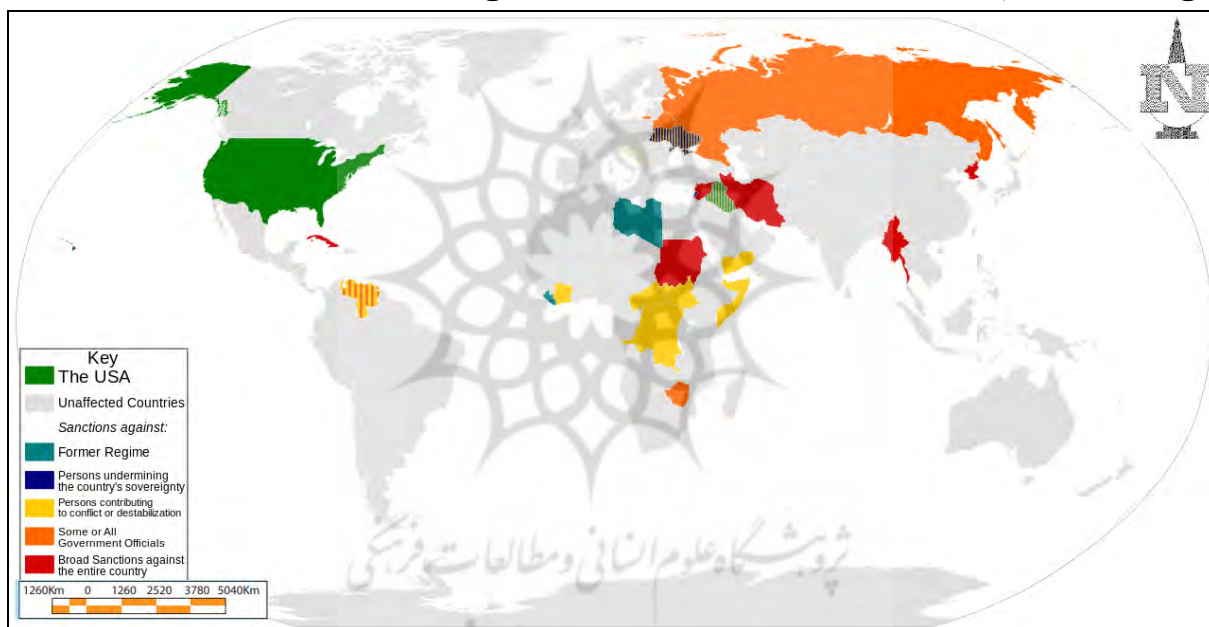
علاوه بر این دو شرط بایستی اولاً خسارتی از رهگذر نقض تعهدات قراردادی به خواهان دعوی مسئولیت وارد آمده باشد و ثانیاً مابین خسارت وارده و نقض تعهد متعهد یک رابطه‌ی سببیت وجود داشته باشد، به نحوی که ثابت شود اگر نقض تعهد متعهد نمی‌بود این خسارت نیز به متعهدله وارد نمی‌آمد. اثبات تحقق این چهار شرط به حکم قاعده البینه علی المدعی و در راستای اجرای اصل عدم و اصل براءت ذمه، با خواهان دعوی مسئولیت می‌باشد؛ بنابراین، خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی متعهد که به اشخاص ثالث وارد می‌آید و یا خسارات وارده به متعهدله که از رهگذر اعمال خارج از قرارداد متعهد به وی وارد می‌آید را باید در چارچوب مسئولیت مدنی غیر قراردادی مورد مطالبه قرار داد.

هدف از مسئولیت قراردادی، صرفاً التزام متعهد به جبران خسارات^{۱۲} وارده به متعهدله است؛ این التزام را نباید دنباله‌ی التزام متعهد به اجرای تعهد قراردادی شمرد، بلکه متفاوت و مجزا از آن می‌باشد؛ بنابراین، لزومی ندارد که میزان جبران خسارت ناشی از عدم اجرای تعهد به‌اندازه‌ی تعهد اصلی باشد؛ بلکه ممکن است بیشتر، کمتر و یا معادل تعهد باشد. مطابق با اصل جبران کامل خسارت و سیاست اعاده به وضعیت سابق، قلمرو مسئولیت قراردادی متعهد

تا به آن حد است که ضرر طلبکار بطور کامل جبران شود و وی را در وضعیتی قرار دهد که اگر قرارداد به اجرا در می‌آید وی در آن وضعیت قرار می‌گرفت.

تحریم‌ها و کشورهای تحریم شده

تحریم فعالیت یا عملی است که به وسیله یک یا چند بازیگر بین‌المللی (مجری تحریم)، علیه یک یا چند کشور دیگر (هدف تحریم)، به منظور مجازات این کشورها، با اهداف محروم ساختن آن‌ها از انجام برخی مبادلات یا وادار ساختن آن‌ها به پذیرش هنجارهایی معین و مهم (از دید مجریان تحریم)، اعمال می‌شود. در اینجا منظور از مجری تحریم کشوری (یا گروهی بین‌المللی) است که طراح سناریوی تحریم باشد، هر چند ممکن است در اعمال محاصره بیش از یک کشور شرکت داشته باشد، و منظور از هدف کشور یا کشورهایی است که هدف اصلی تحریم واقع می‌شوند. تحریم‌های اقتصادی می‌تواند شامل اشکال مختلف موانع تجاری، تعرفه‌ها، محدودیت در معامله باشد.



نقشه ۱: کشورها و مناطق جغرافیایی تحریم شده

Source: (<https://educdn.ir>)

درحالی که پیشینه تاریخی اعمال تحریم علیه کشورها را می‌توان در قبل از تأسیس سازمان ملل متحد جستجو کرد، ولیکن استفاده از این ابزار غیر قهری به عنوان یکی از تمهیدات فصل هفتم منشور سازمان ملل متحد برای حفظ صلح و امنیت بین‌المللی از ویژگی‌های نظام امنیت دسته جمعی ملل متحد است. هدف ماده ۴۱ منشور از اتخاذ اقدامات غیرقهری، اعمال فشار بر دولت ناقض صلح و امنیت بین‌المللی برای تغییر رفتار، کاهش توانایی نظامی، سیاسی، اقتصادی، محدودکردن ارتباطات بین‌المللی و انزوای آن می‌باشد. سازمان ملل متحد در طول حیات نزدیک به ۷۵ سال خود، تا قبل از پایان جنگ سرد فقط علیه رودزیای جنوبی در ۱۹۶۶ و آفریقای جنوبی در ۱۹۷۷ اعمال تحریم کرد؛ ولیکن در دهه نود و پس از آن بارها و بارها شورای امنیت علیه دولت‌ها با صدور قطعنامه با اشکال و در قالب‌های مختلف به این ابزار متوسل شده‌است. سازمان‌های منطقه ای نیز در این زمینه از ملل متحد اقتباس

کرده‌اند. همچنین تحریم‌های یک جانبه عمدتاً از طرف ایالات متحده آمریکا به ابزاری برای سیاست خارجی آن دولت بدل شده است.

از سال ۱۹۹۰، به دنبال فروپاشی اتحاد شوروی و پایان جنگ سرد، کاربرد سیاست تحریم اقتصادی به شدت افزایش یافته است. دولت آمریکا بزرگ‌ترین سهم را در کاربرد سیاست تحریم اقتصادی داشته است. در مجموع، دوسوم تحریم‌های اقتصادی جهان توسط دولت آمریکا اعمال گردیده است. شایان توجه است که به دنبال فروپاشی اتحاد شوروی و پایان جنگ سرد، سهم آمریکا در تحریم‌های اقتصادی جهان به شدت افزایش یافته است. طی دوره ۱۹۱۸-۱۹۹۰ دولت آمریکا مسئول ۷۷ مورد از کل ۱۱۵ تحریم‌های اقتصادی جهان، یعنی ۶۷ درصد کل تحریم‌ها بود. طی دوره ۱۹۹۰-۱۹۹۹ سهم آمریکا در کل تحریم‌های اقتصادی جهان به ۹۲ درصد افزایش یافت. تنها در دوره اول ریاست جمهوری کلینتون دولت آمریکا ۶۱ تحریم اقتصادی را علیه ۳۵ کشور جهان، با جمعیتی بالغ بر ۲/۳ میلیارد نفر، یعنی ۴۲ درصد کل جمعیت جهان و ۷۹۰ میلیارد دلار صادرات، یعنی ۱۹ درصد صادرات جهان، به اجرا گذاشت (Sadeghi and Cheraghi, 2012: 158).

هزینه‌های تحریم اقتصادی بسته به نوع تحریم متفاوت چنانچه تحریم به صورت یک جانبه از سوی یک کشور انجام شود اثربخشی تحریم کمتر و به همین نسبت چنانچه از سوی چند کشور یا از سوی شورای امنیت سازمان ملل اعمال شود اثربخش‌تر است. همان‌طور که اشاره شد تحریم‌های همه‌جانبه شورای امنیت بسیار نادر است. ولی چنانچه اعمال گردد تأثیر آن بسیار جدی است در واقع نباید تحریم‌های یک جانبه را از نظر هزینه با تحریم‌های شورای امنیت مقایسه کرد. در تحریم‌های یک جانبه هزینه واردات و صادرات افزایش می‌یابد و کالاهای صادراتی قدرت رقابت خود را از دست می‌دهند و واردات نیز گران‌تر می‌شود و در نتیجه با مقدار معینی سرمایه کالای کمتری وارد کشور می‌شود. در صورتی که تحریم ادامه بر تخصیص منابع تأثیر منفی نهاده، در نتیجه ساختار اقتصاد آسیب خواهد دید. در بخش مالی نیز تحریم باعث افزایش نرخ بهره و افزایش هزینه‌های تأمین مالی میان‌مدت و بلندمدت نه تنها دشوارتر، بلکه حتی در برخی موارد اساساً قطع می‌شود. هزینه‌های دیگر تحریم بدین قرارند: ۱- وقت و انرژی کشور هدف تلف می‌شود. در واقع برای تغییر جهت تجارت و مناسبات مالی وقت زیادی باید صرف شود که خود دارای هزینه است (Berkshli, 1996: 125).

۲- تحریم سبب نوعی بلا تکلیفی در اقتصاد شده سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را برای انجام سرمایه‌گذاری وادار به تأمل و صبر می‌کند. در این زمان سرمایه‌گذاران به مناطق دیگر جذب می‌شوند و کشور هدف از رقابت در جذب سرمایه‌گذاری باز می‌ماند. ۳- کشورهای مختلف که در تحریم شرکت نکرده‌اند با تردید به فضای سرمایه‌گذاری نگاه می‌کنند و با اکراه به سرمایه‌گذاری می‌پردازند. بسیاری از شرکت‌هایی که با کشور تحریم‌کننده دارای روابط اقتصادی هستند از تیره شدن روابط خود با آن کشور نگران می‌شوند و حتی‌المقدور از انجام سرمایه‌گذاری خودداری می‌کنند. اینان حتی اگر خطر سرمایه‌گذاری را نیز بپذیرند هزینه هنگفتی را برای آن در نظر می‌گیرند. ۴- ریسک تجارت و سرمایه‌گذاری بالا می‌رود و هزینه‌های هرگونه تأمین مالی نسبت به میانگین جهانی و منطقه‌ای

افزایش می‌یابد. این امر موجب اتلاف منابع مالی می‌گردد. ۵- چنانچه کالاهای اصلی کشور هدف مورد تحریم قرار گیرد ضربه بر اقتصاد کلان آن کشور بسیار سنگین خواهد بود. ۶- فضای روانی منفی برای فعالیت‌های اقتصادی موجب کاهش سرمایه‌گذاری، کندی رشد و افزایش تورم می‌گردد. امروزه در دنیا هیچ کشوری فقط به منابع داخلی خود به عنوان عوامل تولید تکیه نمی‌کند بلکه حساب ویژه‌ای روی منابع بین‌المللی به منظور افزایش قدرت تولید باز کرده و سعی می‌کند تا چند برابر منابع داخلی خود از منابع خارجی استفاده کند در این صورت اولین اثر کلان تحریم کاهش منابع بین‌المللی و غیر داخلی است یعنی عوامل تولید خارج از مرزها وارد اقتصاد داخلی یک کشور نمی‌شود. در نتیجه اقتصاد نمی‌تواند با اتکای محض به منابع داخلی در مسیر شتابان رشد و توسعه قرار گیرد (Adibi and Habibi, 2017: 190).

۱-۲- مفهوم خسارت معنوی ناشی از لطمه به حیثیت تجاری^{۱۳}

حقوق‌دانان ضرر را بر حسب متعلق آن بر سه نوع ضرر مالی، یا به تعبیر بعضی از حقوق‌دانان ضرر مادی، ضرر جسمی یا بدنی و ضرر معنوی تقسیم می‌کنند (۴ و ۵ و ۶). ضرر مالی یا مادی ضرری است که به مال، اعم از عین یا منفعت و یا حقوق مالی اشخاص، همچون حق تالیف، سرقفلی و ...، وارد می‌آید. ضرر جسمی یا بدنی به لطماتی گفته می‌شود که به سلامت جسمی شخص وارد می‌آید و طی آن عضوی از بدن انسان دچار آسیب می‌شود و در نهایت ضرر معنوی به خسارتی گفته می‌شود که به عرض یا شهرت تجاری و یا غیر تجاری اشخاص وارد می‌گردد (Darabpour, 2008: 119).

گاهی از اوقات ما شاهد آن هستیم که از یک عمل مادی واحد، خسارات متنوع فوق منتج می‌شود؛ مانند نقض تعهدات قراردادی متعهد که می‌تواند واجد خسارت مالی، همچون تفویت منافع قراردادی، خسارت بدنی، همچون مجروحیت متعهد ناشی از استفاده از کالای معیوب و خسارت معنوی، همچون لطمه به حیثیت و آبروی تجاری متعهدله، باشد. در این شرایط این سؤال مطرح می‌شود که آیا تمام این خسارات از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ و آیا این خسارات در امر جبران با یکدیگر قابل جمع می‌باشد؟ از آنجایی که موضوع این مقاله را لطمه به شهرت تجاری تشکیل می‌دهد ما در ادامه بیشتر به توضیح و تبیین آن می‌پردازیم.

بلاشک، در حقوق مدرن امروز، مال محدود به اموال مادی نیست، بلکه اموال غیر مادی نیز وجود دارند که می‌توانند در افزایش دارایی اشخاص نقش بسزایی داشته باشند. اعتباری تجاری اشخاص یکی از مصادیق این دارایی است که ارزشمند بوده و می‌تواند از جنبه‌های مالی نیز برخوردار باشد؛ بنابراین، لطمه‌ی به این اعتبار می‌تواند زمینه ساز ورود خسارت مالی به اشخاص را وارد نماید. به این بخش از دارایی افراد حق شهرت می‌گویند؛ این حق که نقش حیاتی بلاانکاری را در بازار پذیری کالا و خدمات دارد، بعنوان حق ذاتی هر انسان در کنترل استفاده تجاری از هویت خود تعریف می‌شود (Mohammadi, 2017: 390).

بنابراین، در عرصه‌ی تجارت، اعتبار تجاری^{۱۴} اشخاص از آنجایی که سهم بسزایی در نحوه‌ی فعالیت تجار و سود حاصله برای وی دارد، از اهمیت زیادی برخوردار می‌باشد؛ چرا که همواره در تجارت، بخشی از اعتبارات تجار را

اعتبار شخصی آنها تشکیل می‌دهد. عوامل متعددی می‌تواند سبب ورود خسارت به شهرت تجاری اشخاص شود؛ از رقابت ناشروع تجاری رقبا گرفته تا استفاده غیر مجاز و نامشروع از اسم و برند و علامت تجاری تاجر تا اشاعه و نشر اکاذیب در حق رقیب تجاری (Badini, 2012: 256). این عوامل گاه ریشه در فعل زیانبار غیر قراردادی عامل زیان دارد و گاه می‌تواند ریشه در عمل زیانبار قراردادی عامل زیان داشته باشد.

یکی از عوامل بروز خسارت به شهرت تجاری افراد که ریشه در تقصیر قراردادی عامل زیان دارد، نقض تعهدات قراردادی است که به نفع متعهدله بایستی به اجرا درمی‌آید. عرصه‌ی تجارت عرصه‌ی خرید و فروش به قصد کسب سود می‌باشد؛ از این رو، کسی را که برای رفع حوائج شخصی خویش کالایی خریداری می‌کند را نه تاجر می‌گویند و نه معامله‌ی وی را تجاری می‌خوانند؛ بنابراین، به طور معمول، کسی که مالی را خریداری می‌کند یا قصد آن دارد که آن را برای ساخت کالایی که گاه آن را پیش فروش کرده مورد استفاده قرار دهد یا قصد آن دارد که آن مال را به شخصی که آن کالا را به وی پیش فروش کرده است، تحویل دهد. فلذا، طبیعی است در صورتی که فروشنده اولی در اجرای تعهدات خود کوتاهی و اهمال نماید فروشنده دومی نیز نمی‌تواند به تعهداتی که در مقابل خریداران خود کرده عمل نماید.

حال از آنجایی که ناتوانی فروشنده دوم در تحویل کالای فروخته شده می‌تواند سبب بی‌اعتمادی مشتریان وی به شخص ایشان گردد و این امر منتهی به ورود لطمه به شهرت تجاری وی گردد و کاهش مشتریان بالفعل و بالقوه ایشان را فراهم آورد، بلاشک لطمه به شهرت و آبروی تجاری اشخاص را باید یکی دیگر از مصادیق خسارت دانست که در نتیجه‌ی تخلف متعهد در ایفاء تعهد خود به متعهدله وارد می‌شود. این نوع خسارت همواره دارای دو جنبه می‌باشند: یک جنبه‌ی ان معنوی است و ان از دست رفتن آبرو و اعتبار شخصیتی تاجر است و جنبه دیگر ان مالی است و ان کم شدن مشتریان و کاهش سود مالی است که تاجر می‌تواند از رهگذر انجام معامله با آنها کسب نمایند.

در این خصوص سه سؤال مهم وجود دارد که یافتن پاسخ آن لازم و ضروری است: نخست آنکه، با توجه به ماهیت و کارکرد قراردادها که عمدتاً دارای آثار مالی است، آیا خسارت معنوی ناشی از لطمه به شهرت تجاری که از رهگذر نقض تعهدات قراردادی به بار می‌آید، بدلیل آنکه عمدتاً جنبه معنوی دارد از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ سؤال دوم آنکه این خسارات در چهارچوب قواعد کدام مسئولیت، قهری یا قراردادی، از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ و سؤال سوم آنکه تحت چه شرایط و ضوابطی این خسارات از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ محقق سعی دارد در ادامه‌ی این مطالب برای دو سؤال فوق پاسخی نافذ پیدا و ارائه نماید.

۲- ماهیت مسئولیت مدنی ناشی از خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری

اینکه منبع مسئولیت مدنی متعهد در قبال خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهدله از چه نوع می‌باشد، مسئولیت قهری است یا قراردادی، یکی از سئوالات مهم پیرامون این گونه خسارات است؛ چرا که در اکثر قوانین این دو نوع مسئولیت از تفاوت‌های متعددی بهره می‌برند؛ بعنوان مثال، در حقوق گفته می‌شود در مسئولیت قهری

مبنای مسئولیت تقصیر است، در حالی که در مسئولیت قراردادی مبنای مسئولیت صرف تخلف متعهد از ایفای تعهد می‌باشد یا گفته می‌شود در مسئولیت قراردادی قابلیت پیش‌بینی خسارت برای متعهد شرط است در حالی که در مسئولیت قهری چنین امری شرط اثبات مسئولیت نمی‌باشد. بنابراین، در اینجا اگر مبنای مسئولیت متعهد در قبال خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهد را یک مسئولیت قهری (غیر قراردادی) بدانیم اثبات آن نیازمند احراز و اثبات تقصیر متعهد است ولی در مقابل قابلیت پیش‌بینی آن لازم نیست؛ اما اگر منبع این مسئولیت را مسئولیت مدنی قراردادی بدانیم صرف تخلف متعهد از ایفای تعهد خود برای تحقق مسئولیت وی کافی بوده ولی در مقابل قابلیت پیش‌بینی آن لازم و ضروری می‌باشد.

در این خصوص که منبع مسئولیت متعهد در قبال این خسارات چیست، در مباحث حقوقی بحثی به میان نیامده است؛ اما از نگاه محقق اگر چه این نوع خسارت ارتباط ملموس و عینی با تعهدات قراردادی ندارد و جدایی از آن محسوب می‌شود، اما بدلیل آنکه در پی نقض تعهدات قراردادی متعهد حادث و با آن دارای رابطه سببیت می‌باشد، به نحوی که اگر نقض تعهد متعهد نمی‌بود این خسارت هم به بار نمی‌آمد و طبق تعریف ارائه شده برای مسئولیت قراردادی گفته شد که این مسئولیت عبارت است از پاسخگویی متعهد در قبال خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی خود، بنابراین، باید پذیرفت که جبران هر خسارتی، همچون خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهد که در نتیجه نقض تعهد قراردادی به شخص متعهد وارد می‌آید، با فرض تحقق شرایط مسئولیت قراردادی، در چهارچوب قواعد حقوق مسئولیت قراردادی قابل پیگیری و مطالبه می‌باشد. از این روست که می‌بینیم این موضوع عمدتاً در مباحث حقوق قراردادها مورد اشاره و تبیین قرار می‌گیرد تا در مباحث حقوق مسئولیت مدنی.

۳- قابلیت جبران خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری

هر چند در گذشته دادگاه‌ها از صدور حکم به پرداخت خسارت به شهرت تجاری بدون آنکه به یک نتیجه‌ی ملموس عینی، مثلاً ورود ضرر مالی، منتهی شده باشد خودداری می‌کردند، اما امروزه شاید کم‌تر کسی وجود داشته باشد که اولاً لطمات روحی و معنوی را قسمی از خسارت قابل جبران نداند و ثانیاً حکم به قابلیت جبران خسارت وارده به شهرت تجاری افراد ندهد؛ چرا که امروزه حق شهرت بیش از هر چیز به عنوان یک حق مالی مورد شناسایی قرار می‌گیرد (Wheeler, 2006:15).

از این رو، می‌بینیم که در حقوق فرانسه، انگلیس، آلمان و امریکا، خسارات وارده به شهرت تجاری را با رعایت شرایطی قابل جبران دانسته شده است (Babaei, 2002: 49). در حقوق این کشورها خسارات معنوی و مالی ناشی از رقابت تجاری ناسالم و استفاده غیر مجاز از نام و برند و علائم تجاری اشخاص که به شهرت تجاری اشخاص، اعم از حقیقی و حقوقی، وارد می‌آید بعنوان خسارتی قابل جبران نگرسته می‌شود (Badini, 2012: p; Semaie, 2015: 227). در حقوق ایران نیز مطابق با ماده‌ی ۸ قانون مسئولیت مدنی و تبصره ۱ ماده‌ی ۱۴ قانون آیین دادرسی کیفری مصوب ۱۳۹۳ خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری قابل جبران دانسته شده است.

اما تا به حال آنچنان که باید مساله قابلیت جبران خسارات وارده به شهرت تجاری که در اثر نقض تعهدات قراردادی به بار می‌آید مورد توجه و بحث قرار نگرفته است. سئوالی که در اینجا مطرح است آن است که آیا خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری که در اثر نقض تعهدات قراردادی متعهد به متعهدله حادث می‌شود نیز از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؟ در ابتدا باید توجه داشت هر چند در گذشته در حقوق مسئولیت مدنی دادگاه‌ها تنها لطمه به شهرت تجاری که در اثر نشر اکاذیب ایراد می‌شد را قابل جبران می‌دانستند اما رفته رفته با پذیرش و اعمال اصل جبران کامل خسارات در حقوق مسئولیت، لطمه به شهرت تجاری ناشی از سایر افعال زیانبار، همچون نقض تعهدات قراردادی، نیز قابل جبران دانسته شد. به راستی امروز در پناه اجرای اصل جبران کامل خسارات دیگر مسئولیت قراردادی محدود به جبران خسارات مالی نبوده و سایر انواع خسارات همچون بدنی و معنوی را نیز پوشش می‌دهد.

با این حال، از نگاه نگارنده برای یافتن پاسخ این سئوال که در قوانین بین المللی و ملی وضعیت قابلیت جبران خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری چگونه است باید به وضعیت قابلیت جبران خسارات تبعی در این قوانین پرداخت؛ زیرا همانطور که گفته شد خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری نوعی از خسارات تبعی است. با این حال، قبل از هر چیز باید توجه داشت که در مجموع قوانین و نظرات حقوقی سه رویکرد متفاوت در خصوص قابلیت جبران خسارت ناشی از لطمه به شهرت تجاری وجود دارد: در رویکرد اول، لطمه به شهرت تجاری، به دلیل آنکه این خسارت به صورت غیر مستقیم از فعل زیانبار ایجاد می‌شود غیر قابل جبران دانسته می‌شود؛ مطابق با این نظر در مسئولیت مدنی قراردادی تنها می‌توان انتظار خساراتی را داشت که در نتیجه نقض تعهد ایراد شده است و نه خساراتی که به واسطه‌ی سایر اوضاع و احوال حاکم بر نقض قرارداد ایراد شده است؛ لطمه به شهرت تجاری در زمره‌ی خسارات نوع دوم است که قابل جبران نمی‌باشد (Enonchong, 1996:384).

در رویکرد دوم، میان انواع خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری تفاوت گذاشته می‌شود؛ اگر خسارت ناشی از فوت منفعی باشد که در اثر لطمه به شهرت تجاری وارد شده باشد قابل جبران دانسته می‌شود ولی اگر خسارت صرفاً منجر به بدنامی و سوء شهرت شده باشد قابل جبران نمی‌باشد؛ اما در رویکرد سوم لطمه به شهرت تجاری در هر حال قابل جبران است، خواه ناشی از فوت منفعت قابل وصول باشد و خواه ناشی از بدنامی و سوء شهرت باشد. حال باید دید در قوانین بین المللی و نظام‌های حقوقی کدام یک از ۳ رویکرد فوق رویکرد مورد پذیرش و اجرا قرار گرفته است (Enonchong, 1996:235).

قبل از آنکه به این سئوال پاسخ داده شود باید از آنچه گفته شد نتیجه گرفت: مخالفت با قابل جبران دانستن لطمات وارده به شهرت تجاری با تکیه بر دو استدلال حقوقی است: نخست غیر مستقیم بودن این خسارت از نقض تعهد شخص متعهد و دوم دارا بودن ماهیت غیر مالی و معنوی صرف این گونه خسارات می‌باشد؛ اما از نگاه نگارنده، همانطور که مطالب پیشین گفته شد و در ادامه نیز گفته خواهد شد، این دو دلیل نمی‌تواند توجیه مناسبی برای مخالفت با قابلیت جبران این خسارات باشد؛ چرا که اولاً لطمه به شهرت تجاری متعهد صرفاً از جنبه‌ی عاطفی

صرف برخوردار نیست بلکه دارای آثار و تبعات مالی نیز بوده که به دلیل کم شدن مشتریان متعهدله می‌تواند سبب از دست رفتن منفعت مالی وی بشود و ثانياً این خسارت در نتیجه‌ی نقض تعهد متعهد به بار آمده و با آن رابطه‌ی سببیت دارد بطوری که می‌توان گفت اگر نقض عهد متعهد نمی‌بود آن خسارت نیز وارد نمی‌شد. از این رو، می‌بینیم که در اسناد بین المللی و نظام‌های حقوقی قابلیت جبران این خسارات از اقبال بیشتری نسبت به عدم جبران آن برخوردار است. از این رو، می‌بینیم که قانونگذار صراحتاً در ماده‌ی ۲-۴-۷ اصول قراردادهای تجاری بین المللی در کنار قابلیت جبران خسارات مالی و بدنی ناشی از نقض تعهدات قراردادی، از قابلیت جبران خسارات معنوی ناشی از نقض تعهدات قراردادی نیز یاد می‌کند.

اما در مقام پاسخ به سؤال فوق باید گفت: از مفاد مواد ۷۴ الی ۷۷ کنوانسیون بیع بین المللی کالا می‌توان احکام مرتبط با وضعیت حقوقی قابلیت جبران خسارات تبعی را استخراج نمود. در کنوانسیون وین قابلیت جبران خسارات تبعی بعنوان یک اصل و قاعده مورد پذیرش قانونگذار قرار گرفته است؛ چرا که در ماده‌ی ۷۴ کنوانسیون بیع بین المللی کالا، قانونگذار، بدون تفکیک خسارات اصلی از خسارات تبعی، حکم به قابلیت جبران کلیه خسارات ناشی از نقض قرارداد را صادر نموده است؛ بنابراین، از اطلاق عبارت قانونگذار در ماده‌ی ۷۴ می‌توان قابلیت جبران خسارات تبعی را استخراج نمود؛ بنابراین، هر چند جبران خسارت ناشی از لطمه به شهرت تجاری مورد تصریح قانونگذار قرار نگرفته است، اما با عنایت به اطلاق حکم قانونگذار در بیان خسارات قراردادی قابل جبران و ضرر دانستن و قابل جبران دانستن لطمه به شهرت تجاری، هیچ دلیل قاطعی در مخالفت با قابلیت جبران این گونه خسارات وجود نخواهد داشت؛ بنابراین، باید گفت از نگاه قانونگذار خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهدله که ناشی از نقض تعهد متعهد است از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد.

در سند مشترک بیع بین المللی نیز خسارات تبعی قابل جبران دانسته شده است؛ زیرا قانونگذار صراحتاً از سیاست اعاده متعهدله به وضعیت اجرای قرارداد یاد می‌کند و بدیهی است تنها با قابل پذیرش دانستن جبران خسارات تبعی است که می‌توان انتظار قرار گرفتن متعهدله در وضعیت مشابه وضعیت زمان اجرای قرارداد را داشت. در همین راستا، در ماده‌ی ۱۶۰ سند مشترک بیع اروپایی می‌خوانیم: "مقدار کلی خسارت برای زیان‌هایی که در اثر عدم اجرای یک تعهد وارد شده است تا آن حد است که طلبکار را در وضعیت مشابهی که می‌توانست اگر تعهد به درستی انجام می‌شد در آن قرار گیرد، قرار دهد یا در مواردی که این امر ممکن نیست تا آن حد که ممکن است طلبکار را در وضعیت مشابه قرار دهد ...". در قسمت دوم این ماده، قانونگذار صراحتاً از جبران کلیه خسارات قراردادی که شامل خسارات تبعی نیز می‌شود، یاد می‌کند و اشعار می‌دارد: "... چنین خسارتی تمام زیان‌هایی که شخص طلبکار متحمل می‌شود را پوشش می‌دهد؛" بنابراین، هر چند به مانند کنوانسیون وین در این سند نیز جبران خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری مغفول مانده است؛ اما این امر را نباید دلیل عدم قابلیت جبران این نوع خسارت دانست؛ چرا که اطلاق حکم قانونگذار در ماده‌ی ۱۶۰ به نحوی است که می‌توان قابلیت جبران هر خسارتی را استخراج نمود.

اثبات قابلیت جبران خسارات تبعی در اصول اروپایی حقوق قراردادهای از همه‌ی قوانین فوق‌کاری را احترام می‌باشد؛ چرا که قانونگذار در این قانون نه تنها به مانند سند مشترک بیع اروپایی به لزوم اجرای سیاست اعاده وضعیت متعهدله به دوران اجرای قرارداد یاد می‌کند بلکه از اصل جبران کامل خسارت قراردادی نیز یاد می‌کند. در این خصوص ماده‌ی ۹-۵۰۲ اصول اروپایی حقوق قراردادهای اشعار می‌دارد: "مقدار کلی جبران خسارت آن مبلغی است که شخص زیان دیده را در وضعیت مشابهی که اگر قرارداد به طور کامل اجرا می‌شد قرار می‌گرفت، قرار دهد. چنین جبران خسارتی همه‌ی زیان‌هایی که زیان دیده متحمل شده است را پوشش می‌دهد و هر آنچه را که وی محروم شده است اعطا می‌کند". با این حال، همچون کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا و سند مشترک بیع اروپایی، قانونگذار حکم صریحی بابت قابلیت جبران خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری صادر ننموده است؛ اما با عنایت به اطلاق کلام قانونگذار و سیاست‌های راهبردی مدنظر وی می‌توان به راحتی حکم به قابلیت جبران این خسارات را نیز صادر نمود.

در میان چهار سند بین‌المللی فوق‌الذکر، جبران خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری تنها در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی قابل جبران دانسته شده است؛ قانونگذار در این قانون صراحتاً از اصل جبران کامل خسارت قراردادی یاد می‌کند و این به آن معناست که کلیه خسارات قراردادی متعهدله، اعم از مالی، جسمی و معنوی و اعم از اصلی و تبعی باید جبران گردد. در این خصوص در ماده‌ی ۲-۴-۷ می‌خوانیم: "۱- طرف زیان دیده به دلیل متحمل شدن صدمات ناشی از عدم اجرا مستحق دریافت غرامت کامل است. این صدمات هر گونه زیان وارده و هر گونه نفعی را شامل می‌شود که وی از آن محروم شده است...؛ ۲- صدمه مذکور ممکن است غیر مالی و به عنوان مثال شامل صدمه جسمی یا فشار روحی باشد". نحوه‌ی انشای حکم قانونگذار به نحوی است که پذیرش قابلیت جبران خسارات ناشی از لطمه به شهرت تجاری در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی به مراتب استدلالی مقبول-تر به نظر می‌رسد؛ زیرا قانونگذار در آن ماده صراحتاً از قابلیت جبران خسارات معنوی ناشی از نقض تعهدات قراردادی اشاره می‌کند که مصداق اجل آن لطمه به شهرت تجاری است.

در حقوق انگلستان، به طور کلی دو رویکرد نسبتاً متفاوت پیرامون قابلیت جبران لطمات وارده به شهرت تجاری افراد وجود دارد: در رویکرد اول که در پرونده *Vithers V General Theatre Crop LTD* صریحاً به آن اذعان شده است تنها لطمات وارده به شهرت تجاری که سبب فوت منفعت مالی شخص صاحب شهرت شده است از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد؛ اما در رویکرد دوم که در پرونده *Marhe V George Edwards* به چشم می‌آید، علاوه بر لطمات وارده به شهرت که منتهی به فوت منفعت مالی شده است هر گونه لطمه به شهرت تجاری که سبب بدنامی و سوء شهرت نیز شده است قابل جبران می‌باشد (Enonchong, 1996).

اما در خصوص لطمه به شهرت تجاری ناشی از نقض تعهدات قراردادی باید گفت: در حقوق انگلستان به دلیل پذیرش اصل جبران کامل خسارت در مسئولیت قراردادی، خسارات تبعی بعنوان قسمی از خسارات قابل جبران اعلام شده است. در حقوق این کشور، جبران خسارت تبعی با رعایت دو شرط ذیل قابل جبران دانسته شده است؛

این دو شرط عبارت است از: ۱- میان تعهد قراردادی و خسارت وارده رابطه‌ی سببیت وجود داشته باشد و ۲- خسارت تبعی نسبت به نقض تعهد پدیده‌ی دور و بعیدی تلقی نشود، به نحوی که مابین نقض تعهد و خسارت عامل دیگری اثر گذار نباشد (Stone, 2008: 111). در همین راستا است که در حقوق این کشور خسارات وارده به حیثیت تجاری و معاملاتی متعهدله که در اثر نقض تعهد بروز یافته نیز قابل جبران اعلام شده است (Chitty on Contracts, 1991)؛ زیرا این خسارت در نتیجه‌ی نقض تعهد متعهد بروز یافته و با آن دارای رابطه‌ی سببیت می‌باشد.

مستفاد از مواد ۱۱۴۹، ۱۱۵۰ قانون مدنی سابق فرانسه می‌توان گفت در حقوق این کشور نیز اصل جبران کامل خسارت مورد پذیرش قرار گرفته است؛ با این تفاوت که اگر در نظام حقوقی انگلیس اصل جبران کامل خسارت محدود به مسئولیت قراردادی است در نظام حقوقی فرانسه علاوه بر حوزه‌ی مسئولیت قراردادی، در حوزه مسئولیت قهری نیز اصل جبران کامل خسارت مورد پذیرش و اجرا واقع شده است. فرانسه را باید در زمره‌ی کشورهای دانست که از نظام عرفی خسارت تبعیت می‌کنند. در این نظام حقوقی، کلیه خسارات عرفی از قابلیت جبران برخوردار می‌باشند و تصریح قانونگذار به قابلیت جبران‌پذیری خسارات شرط جبران آن‌ها نمی‌باشد. بعنوان نمونه، در این نظام حقوقی از دست دادن شانس و بخت، علی‌رغم عدم تصریح قانونگذار و به تبع نظر دکترین و رویه قضایی ضرر دانسته شده و قابل جبران می‌باشد. وضعیت خسارات تبعی، خصوصاً لطمه به شهرت تجاری متعهد نیز تا حدی شبیه خسارت از دست دادن شانس و بخت است؛ هر چند در هیچ کجای قوانین فرانسه به لزوم جبران خسارات تبعی اشاره نشده است اما به دلیل آنکه عرف آن را ضرر دانسته و حکم به لزوم جبران آن می‌دهد، حقوق نیز این داور را پذیرفته و دادگاه‌های بر مبنای آن حکم به جبران آن خسارات می‌دهند.

در خصوص وضعیت قابلیت جبران این خسارات در حقوق ایران باید گفت: هر چند قانونگذار ایران در ماده‌ی ۸ قانون مسئولیت مدنی مصوب ۱۳۳۱ جبران خسارت معنوی ناشی از نشر اکاذیب و تبلیغات سو و گمراه کننده را می‌پذیرد و آن را موجب مسئولیت مدنی مقصران می‌داند اما در حقوق ایران حکم صریحی در خصوص قابلیت جبران خسارات تبعی و خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهدله که ناشی از نقض تعهدات قراردادی باشد، وجود ندارد. تنها حکمی که شاهد آن هستیم ماده‌ی ۲۲۱ قانون مدنی است که جبران خسارت قراردادی را به شرطی به رسمیت می‌شناسد که این تکلیف یا در قرارداد یا در عرف و یا در قانون به رسمیت شناخته شده باشد؛ بنابراین، به دلیل سکوت قانونگذار، جبران خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری برای جبران یا بایستی در قرارداد یا در نزد عرف مورد پذیرش قرار گرفته باشد. با این حال، این سکوت قانونی را نمی‌توان حمل بر مخالفت قانونگذار با جبران این گونه خسارات دانست؛ چرا که اولاً قانونگذار در ماده‌ی ۸ قانون مسئولیت مدنی و تبصره ۱ ماده‌ی ۱۴ قانون این دادرسی کیفری لطمه به شهرت تجاری را نوعی ضرر دانسته و حکم به قابلیت جبران آن می‌دهد و ثانیاً در ماده‌ی ۲۲۱ قانون مدنی، خسارات عرفی قراردادی نیز از سوی قانونگذار قابل جبران دانسته شده است. از انجایی

که عرف تجاری بین المللی قابلیت جبران خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری را مورد پذیرش قرار داده است به تبع آن می‌توان گفت در حقوق ما نیز این خسارات قابل جبران می‌باشد.

از نگاه محقق، خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری ناشی از نقض تعهدات قراردادی از قابلیت جبران برخوردار بوده و مسئولیت جبران آن نیز بر عهده‌ی متعهد ناقض می‌باشد؛ چرا که اولاً حق شهرت یک حق با آثار مالی است که لطمه به آن می‌تواند موجبات ورود خسارات مالی به صاحب آن را فراهم آورد و ثانیاً این خسارت در نتیجه‌ی تخلف متعهد از ایفای تعهدات قراردادی خویش وارد شده است؛ از انجایی که عدم رعایت تعهد قراردادی محصول فعل و اراده‌ی متعهد بوده است و این شخص متعهد بوده که در عدم اجرای تعهد قراردادی مرتکب تقصیر شده است، بنابراین، وی در مقایسه با متعهدله، از شایستگی بیشتری برای تحمل بار مسئولیت جبران این خسارت برخوردار می‌باشد. با توضیحی که داده شد این استدلال که بگوییم چون لطمه به شهرت تجاری دارای ماهیت عاطفی است تا مالی و یا چون نسبت به تعهد متعهد خسارتی دور و غیر مستقیم تلقی می‌شود و از این رو قابل جبران نمی‌باشد، نادرست و غیر قابل پذیرش است. از نگاه نگارنده، اصل جبران کامل خسارت ایجاب می‌کند که کلیه خسارات ناشی از نقض تعهد متعهد جبران گردد؛ بلاشک یکی از این خسارات لطمه به شهرت تجاری متعهدله می‌باشد.

۴- ضوابط و شرایط قابلیت جبران خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری

هر چند همانطور که گفته شد قابلیت جبران خسارت لطمه به شهرت تجاری به عنوان یک قاعده‌ی کلی مورد پذیرش قوانین و مقررات بین المللی قرار گرفته است، اما این بدان معنا نیست که این خسارت در هر جا و تحت هر شرایطی قابلیت جبران دارد؛ بلکه به مانند سایر خسارات جبران این گونه خسارات نیز از ضوابط و شرایطی تبعیت می‌کند؛ علاوه بر لزوم تحقق شرایط عام مسئولیت مدنی قراردادی از قبیل ۱- وجود قرارداد نافذ ۲- تخلف از تعهدات قراردادی ۳- ورود خسارت به متعهد و ۴- رابطه‌ی سببیت میان تخلف متعهد و خسارت وارده، قانونگذار ضوابط دیگری نیز برای جبران این گونه خسارات در نظر گرفته است؛ لیکن باید توجه داشت که این ضوابط به هیچ وجه ضوابط خاص و منحصر به فردی نیست و تابع همان ضوابطی است که قانونگذار برای جبران سایر خسارات قراردادی مقرر داشته است (Enonchong, 1996).

قانونگذار در مواد ۷۴ و ۷۷ دو ضابطه را برای قابلیت جبران خسارات تبعی معین نموده است که شامل خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری نیز می‌شود: ضابطه اول، قابلیت پیش بینی خسارت تبعی و ضابطه دوم لزوم تقلیل خسارت توسط متعهدله می‌باشد. قانونگذار در خصوص ضابطه نخست در ماده‌ی ۷۴ این کنوانسیون مقرر می‌دارد: "... چنین خسارتی نمی‌تواند از زیانی که نقض کننده در زمان انعقاد قرارداد در پرتو امور و وقایعی که او نسبت به آن‌ها آگاه بوده با می‌بایست آگاهی می‌داشته است و به عنوان اثر احتمالی نقض قرارداد پیش‌بینی نموده یا می‌بایست پیش‌بینی می‌نموده است، فراتر رود". همچنین در خصوص ضابطه دوم در ماده‌ی ۷۷ کنوانسیون بیع بین المللی کالا اشعار می‌دارد: "طرفی که به نقض قرارداد استناد می‌کند باید اقداماتی را که با ملاحظه‌ی اوضاع و احوال جهت

تقلیل خسارت ناشی از نقض از جمله عدم النفع معقول است، انجام دهد. چنانچه وی چنین اقداماتی را انجام ندهد می‌تواند تقلیل میزان خسارت را تا حدی که زیان می‌بایست تقلیل می‌یافته است مطالبه کند."

خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری نیز از آن تبعیت می‌کند؛ ضوابطی همچون غیر موجه بودن نقض عهد متعهد (ماده ۱۵۹)، قابلیت پیش‌بینی خسارت (بند ۲ ماده ۱۵۹ و ماده ۱۶۱) و منتسب نبودن خسارت به فعل یا ترک فعل خود شخص متعهدله (بند ۱ ماده ۱۶۳) از مهم‌ترین این ضوابط است؛ بدیهی است که در صورت عدم رعایت ضوابط فوق، خسارت تبعی از قابلیت جبران برخوردار نخواهد بود.

قانونگذار در اصول قراردادهای تجاری بین المللی نیز ضوابطی را برای قابلیت جبران خسارت قراردادی معین کرده که شامل خسارات معنوی لطمه به شهرت تجاری نیز می‌شود. در مقام بیان این ضوابط می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد: ۱- قابلیت پیش‌بینی زیان توسط متعهد (ماده ۷-۴-۴)، ۲- انتساب زیان به متعهد و عدم انتساب آن به متعهدله (ماده ۷-۴-۷ و ۷-۴-۸)؛ بنابراین، در صورتی که در حین انعقاد قرارداد ورود خسارت تبعی برای شخص متعهد قابلیت پیش‌بینی نداشته باشد یا خسارات تبعی منتسب به متعهد نبوده بلکه منتسب به فعل و ترک فعل اشخاص دیگر خصوصاً متعهدله باشد، خسارت تبعی قابلیت جبران نخواهد شد.

در اصول اروپایی حقوق قراردادهای نیز ضوابطی را برای قابلیت جبران خسارت قراردادی معین شده است. در مقام بیان مهم‌ترین این ضوابط می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد: لزوم قابلیت پیش‌بینی زیان توسط متعهد و انتساب زیان به متعهد و عدم انتساب زیان به متعهدله. در این رابطه، در ماده ۹-۵۰۳ این قانون می‌خوانیم: "شخصی که به تعهد خود عمل ننموده است تنها مسئول جبران خساراتی است که پیش‌بینی می‌کرده یا به طور معقول در هنگام انعقاد قرارداد به عنوان نتیجه‌ی عدم اجرای قرارداد، قابل پیش‌بینی بوده است"، یا در ماده ۹-۵۰۴ این قانون آمده: "شخص نقض کننده تعهد قراردادی مسئول زیان‌های تحمیلی به شخص زیان دیده که ناشی از مشارکت زیان دیده در عدم اجرای تعهد متعهد بوده یا در آن اثرگذار بوده است، نمی‌باشد" یا در ماده ۹-۵۰۵ می‌خوانیم: "۱- شخص نقض کننده تعهد قراردادی مسئول زیان‌های تحمیلی به شخص زیان دیده تا حدی که شخص زیان دیده می‌توانسته با انجام اقدامات معقول آن را کاهش دهد نمی‌باشد".

در حقوق انگلستان نیز جبران خسارات امر ضابطه‌مندی است؛ به نحوی که جبران خسارت قراردادی تنها با رعایت دو ضابطه ذیل از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد این دو ضابطه عبارت است از: ۱- دور نبودن خسارت قراردادی از نقض تعهد قراردادی و ۲- رعایت تکلیف قانونی متعهدله مبنی بر کاستن از بار خسارات قراردادی ناشی از نقض تعهد متعهد؛ بنابراین، آن دسته از خسارات قراردادی ناشی از نقض تعهد قراردادی که با نقض تعهد دارای رابطه‌ی سببیت واقعی و عینی نمی‌باشد یا آن دسته از خسارات قراردادی که با انجام اقدامات متعهد کاهش یافتنی بود، از سوی متعهدله قابل مطالبه نمی‌باشد.

در حقوق فرانسه نیز برای جبران خسارات دو ضابطه تعیین شده است؛ این دو ضابطه عبارتند از: مستقیم بودن خسارت و قابل پیش‌بینی بودن خسارت قراردادی. مطابق با ماده ۱۱۵۱ قانون مدنی سابق فرانسه خسارت باید

مستقیم و بلاواسطه در نتیجه‌ی نقض تعهد متعهد حادث شده باشد و با آن رابطه‌ی سببیت واقعی و عینی داشته باشد، در غیر این صورت قابل جبران نخواهد بود. همچنین مطابق با ماده‌ی ۱۱۵۰ قانون مدنی سابق این کشور خسارت باید برای متعهد بعنوان نتیجه‌ی نقض تعهد^{۱۵} قابل پیش بینی باشد، در غیر این صورت آن خسارت قابل جبران نخواهد بود؛ با این حال قانونگذار برای این حکم یک استثنا در نظر گرفته و آن در مواردی است که متعهد ناقض قرارداد مرتکب تدلیس شده است (ماده‌ی ۱۱۵۱ قانون مدنی سابق فرانسه). بر این استثنای قانونی نیز رویه‌ی قضایی استثنای دیگر افزوده و آن در جایی است که متعهد در عدم ایفای تعهد قراردادی مرتکب عمد یا تقصیر سنگین شده باشد.

نتیجه‌گیری و دستاورد علمی پژوهشی

صاحب‌نظران با رویکردهای گوناگونی انواع تحریم‌های اقتصادی را دسته‌بندی کرده‌اند. در این میان، سه رویکرد اصلی دیده می‌شود: نخست، تقسیم‌بندی تحریم‌ها از منظر واضعان تحریم، دولت‌های قدرتمند یا دولت‌هایی که کشور هدف، وابستگی قابل توجهی به آن‌ها دارد، برای دستیابی به اهداف سیاسی خود اقدام به وضع تحریم‌های یک‌جانبه می‌کنند و در صورتی که بتوانند سایر دولت‌ها را با خود همراه سازند، تحریم‌های چندجانبه شکل می‌گیرد. در موارد دیگر، قدرت‌های بین‌المللی با اعمال نفوذ در سازمان‌های بین‌المللی، تحریم اقتصادی را به کشور هدف تحمیل می‌نمایند. در شرایط کنونی نظام بین‌الملل، مهم‌ترین نهاد بین‌المللی وضع تحریم‌ها شورای امنیت سازمان ملل متحد است؛ چرا که تمامی کشورهای عضو این سازمان ذیل فصل هفتم منشور ملل متحد، متعهد به اجرای این تحریم‌ها هستند. دوم از منظر موضوعاتی که هدف تحریم قرار گرفته‌اند؛ برخی از صاحب‌نظران از منظر موضوعاتی که هدف تحریم قرار می‌گیرند، تحریم‌های اقتصادی را به چهار دسته اصلی تقسیم می‌کنند:

۱- توقیف دارایی‌های مالی توسط اعمال‌کننده تحریم‌ها، شامل یک یا چند مورد از موارد زیر: ۱- توقیف یا ضبط دارایی‌های بانکی دولت هدف یا اتباع آن ۲- توقیف یا مصادره سایر دارایی‌های هدف تحریم‌ها مانند سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در کشور اعمال‌کننده تحریم‌ها ۴- امتناع از تأمین مالی مجدد یا تغییر در برنامه بازپرداخت بدهی‌ها (اعم از اصل و سود) ۵- تعلیق یا لغو پروژه‌های مشترک.

۲- اعمال کنترل‌های تجاری بر کالا و خدمات توسط اعمال‌کننده تحریم‌ها، شامل یک یا چند مورد از موارد زیر: ۱- سهمیه‌بندی واردات یا صادرات ۲- محدودیت صدور مجوزهای واردات و صادرات ۳- تحدید یا قطع کامل صادرات ۴- تحدید یا قطع کامل واردات ۵- وضع تعرفه‌های تبعیضی (شامل نادیده گرفتن روابط دول کامله‌الوداد) ۶- تحدید یا لغو حق ماهی‌گیری ۷- تعلیق یا لغو موافقت‌نامه‌های تجاری ۸- ممنوعیت‌های اعمالی بر صادرات کالاهای راهبردی و فناوری پیشرفته.

۳- تعلیق کمک‌ها و حمایت فنی توسط اعمال‌کننده تحریم‌ها، شامل یک یا چند مورد از موارد زیر: ۱- کاهش، تعلیق یا لغو تسهیلات اعتباری با نرخ اعتباری یا نرخ بازار ۲- کاهش، تعلیق یا لغو کمک‌های فنی، نظامی،

توسعه‌ای و برنامه‌های آموزشی ۳- رأی منفی به ارائه وام‌ها، امتیازات، یارانه‌ها و تسهیلات مالی برای کمک‌های فنی و غیره، از سازمان‌های بین‌المللی .

۴- وارد کردن شرکت‌هایی که با کشور هدف، کسب و کار دو جانبه دارند در فهرست شرکت‌های ممنوعه. شامل ممانعت از معاملات شرکت‌های کشور واضح تحریم‌ها یا کشورهای ثالث با کشور هدف، یا ممنوعیت شرکت‌های کشور هدف از تجارت با کشور واضح تحریم‌ها.

بسیاری از تحریم‌های اعمال شده توسط آمریکا علیه کشورهای جهان با هدف تضعیف اقتصاد این کشورها و در نتیجه افزایش فقر و کاهش سطح رفاه عمومی صورت گرفته است. کشورهای حاضر در فهرست تحریم وزارت خزانه داری آمریکا اعلام شد. بنابر اعلام وزارت خزانه داری آمریکا، تا کنون بسیاری از کشورهای جهان در قالب ۲۳ قانون تحریمی از طرف ایالات متحده تحت تحریم قرار گرفته‌اند. در حال حاضر تجارت بین‌الملل به ابزاری برای اعمال محدودیت و قدرت در دستان نظام سلطه قرار گرفته است. تحریم افراد شاخص در بسیاری از کشورهای جهان، تحریم‌های تجاری، تحریم بانک مرکزی کشورها و بسیاری دیگر از روش‌های اعمال تحریم توسط آمریکا در طی دهه گذشته از طرف دولت این کشور علیه مردم جهان مورد استفاده قرار گرفته است. بسیاری از تحریم‌های اعمال شده توسط آمریکا علیه کشورهای جهان با هدف تضعیف اقتصاد این کشورها و در نتیجه افزایش فقر و کاهش سطح رفاه عمومی صورت گرفته است. در حال حاضر نزدیک به ۱۶ کشور در جهان از طرف آمریکا مورد تحریم قرار گرفته‌اند. با نگاه به سابقه بسیاری از این کشورها می‌توان به این نکته پی برد که بسیاری از آنها از جمله کشورهایی هستند که با سیاست‌های ایالات متحده در مناطق مختلف جهان مخالفت کرده بودند. بنا به فهرست منتشر شده از طرف وزارت خزانه داری آمریکا کشورهای بلاروس، میانمار، کوبا، جمهوری دموکراتیک کنگو، ایران، صربستان، مقدونیه، کشورهای حوزه بالکان غربی، ساحل عاج، عراق، لبنان، لیبی، کره شمالی، سومالی، سودان، سوریه، یمن، زیمبابوه، لیبیا تحت ۲۳ قانون از طرف کاخ سفید مورد تحریم قرار گرفته‌اند. از تحریم تعداد اندکی از این کشورها در سالهای اخیر کاسته شده است، ولی تحریم تعداد قابل توجهی از این کشورها همچنان پابرجاست. تحریم تجاری علیه کشورها نه تنها مغایر با منشور حقوق بشر سازمان ملل بوده است، بلکه تجارت بین‌المللی را نیز به مخاطره انداخته است. به گفته بسیاری از کارشناسان اقتصادی در حوزه یورو، تحریم‌های اعمال شده علیه ایران یکی از مهمترین علل تشدید بحران اقتصادی اخیر در اروپا بوده است و بسیاری از شرکت‌های خودرو سازی نظیر پژو و رنو و همچنین شرکت‌های فعال در صنایع نفتی و پتروشیمی و بسیاری دیگر از شرکتهای اروپایی را با بحران مواجه کرده است.

از منظر کسانی که ملزم به رعایت تحریم‌ها هستند (مخاطبان تحریم)، دولت‌ها در اجرای تحریم‌ها، به‌طور طبیعی تابعان خود اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی را در برابر نقض تحریم‌ها مورد مجازات قرار می‌دهند، به این تحریم‌ها تحریم‌های اولیه گفته می‌شود؛ اما در بعضی موارد دولت‌ها پا را فراتر گذاشته و اتباع دولت‌های دیگر را در برابر تخلف از تحریم‌ها مورد مجازات قرار می‌دهند که در اصطلاح به آن تحریم‌های ثانویه گفته می‌شود. هرچند

صاحب‌نظران در مشروعیت این دسته از تحریم‌ها به تفصیل سخن گفته‌اند و برای مقابله با گسترش این تحریم‌ها تلاش‌های فراوانی صورت گرفته است، بخش عمده‌ای از تحریم‌های فعلی علیه اقتصاد ایران ذیل تحریم‌های ثانویه ایالات متحده تعریف می‌شود.

در حقوق مدرن امروز، شهرت تجاری بعنوان بخشی از دارایی مثبت اشخاص محسوب می‌شود که می‌تواند نقش بسزایی در کسب درآمد و منفعت برای صاحب شهرت ایفا نماید. از این رو، در حقوق امروز، لطمه به شهرت افراد، خصوصاً شهرت تجاری، بعنوان خسارتی قابل جبران نگرسته می‌شود. این خسارات می‌تواند از افعال زیانبار متعددی همچون رقابت نامشروع، نشر اکاذیب، استفاده غیر مجاز از برند و نام تجاری رقیب و ... وارد آید؛ یکی از مصادیق ورود این نوع خسارات، خسارت وارده به شهرت تجاری متعهدله می‌باشد که در اثر ناتوانی وی در ایفای تعهدات قراردادی خود که این امر نیز ناشی از نقض تعهدات قراردادی به نفع وی می‌باشد، به وی وارد می‌آید. با عنایت دارا بودن جنبه مالی لطمه به شهرت تجاری و وجود رابطه‌ی سببیت میان این خسارت و نقض تعهد متعهد، در حقوق تجاری بین المللی جبران این گونه خسارات در راستای اجرای اصل "جبران کامل خسارت" و سیاست "اعاده وضعیت متعهدله به دوران اجرای قرارداد"، مورد پذیرش و تصریح قانونگذار قرار گرفته است. قانونگذار در اصول قراردادهای تجاری بین المللی لطمه به شهرت تجاری متعهدله را که در اثر نقض تعهدات متعهد به ایشان وارد آمده است را به صراحت قابل جبران دانسته است.

با توجه به اینکه مسئولیت قراردادی عبارت است از پاسخگویی متعهد نسبت به خسارات ناشی از نقض تعهدات قراردادی و لطمه به شهرت تجاری نیز با نقض تعهد متعهد دارای رابطه‌ی سببیت می‌باشد، ماهیت تکلیف متعهد به جبران خسارت وارده به شهرت تجاری ناشی از نقض تعهدات قراردادی را باید یک مسئولیت قراردادی دانست که از شرایط و ضوابط این نوع مسئولیت تبعیت می‌کند.

در قوانین بین المللی دو ضابطه برای قابل جبران دانستن خسارات قراردادی مورد پیش‌بینی واقع شده که این خسارات نیز از آن تبعیت می‌کند؛ این دو ضابطه عبارت است از: ۱- وجود رابطه سببیت مستقیم میان نقض تعهد متعهد و خسارت معنوی لطمه به شهرت تجاری متعهدله؛ ۲- قابل پیش‌بینی بودن این خسارت برای شخص متعهد. در صورتی که این گونه خسارات با اقدامات متعهدله قابل جلوگیری بوده اما وی از این کار خودداری نماید خسارت تا میزانی که مستند به عمل متعهدله می‌باشد قابلیت جبران نخواهد داشت.

هر چند در حقوق ایران حکم صریحی دال بر قابل جبران دانستن یا ندانستن خسارت معنوی ناشی از لطمه به شهرت تجاری متعهدله وجود ندارد، اما با توجه به ماده ۸ قانون مسئولیت مدنی و تبصره ۱ ماده ۱۴ قانون ایین دادرسی کیفری که لطمه به شهرت تجاری را ضرر قابل جبران دانسته و با عنایت به ماده ۲۲۱ قانون مدنی که خسارات قراردادی عرفی را قابل جبران می‌داند و با امعان نظر به اینکه در عرف تجاری بین المللی لطمه به شهرت تجاری خسارت قراردادی قابل جبران دانسته شده است، باید گفت در حقوق ایران نیز این خسارات از قابلیت جبران برخوردار می‌باشد.

References

- Moein, Mohammad (1992), Persian Culture, Volumes 1 and 3, Amir Kabir Publications, Tehran.
- Dehkhoda, Ali Akbar (1998), Dictionary of Dehkhoda, volumes 2 and 7, University of Tehran Press, Tehran.
- Lorassa, Michelle (1996), Civil Liability Law, Lawyers Publications, Translated by Mohammad Ashtari.
- Katouzian, Nasser (2006), Out of Contract Requirements, Vol. 1, University of Tehran Press, Tehran.
- Safai, Hossein and Habibollah Rahimi (2010), Civil Liability, Khome Publications, Tehran.
- Darabpour, Mehrab (2008), Out-of-Contract Responsibilities, Majd Publications, Tehran.
- Ghasemzadeh, Morteza (2009), Non-contractual Obligations and Civil Liability, Meyah Publications, Tehran.
- Barikloo, Ali Reza (2006), Civil Liability, Math Publishing, Tehran.
- Rahpak, Hassan (2011), Civil Liability Rights and Compensation, Khorsandi Publications, Tehran.
- Mohammadi, Amid and Mohammad Salehi Mazandarani and Mehdi Zahedi (1396), Protecting the Right of Reputation in the Light of Intellectual Property Rights with a Comparative Approach, Comparative Law Research, no. 3.
- Badini, Hassan (2012), A Comparative Study of Civil Liability Due to Illegal Business Competition, Journal of Law, Faculty of Law and Political Science, University of Tehran, Sh. 4.
- Seema Sarraf, Hossein and Asif Hamad Elahi (2015), The Concept of Illegal Business Competition and Comparison with Related Institutions, Journal of Private Law Research, Vol.
- Babaei-Iraj (2002), Compensatory Conditions, Research Work at Allameh Tabataba'i University.
- Wheeler, Travis M, (2006) Negligent Injury to Reputation: Defamation Priority and the Economic Loss Rule, Arizona Law Review, Vol. 48.
- Sager; Kelli & Davis Wright Termain, Summary of Right of Publicity Issues.
- Enonchong; Nelson, (1996) Contract Damages for Injury to Reputation, The Modern Review, Vol. 59.
- Stone; Richard, (2008) The Modern Law of Contract, Cavendish, Seven edition.
- Chitty on Contracts, (1999) v. 1, Sweet & Maxwell, 1 Twenty-Eighth edition.