



نمایندگان تجارتي

مقدمه:

۳۹۵ الی ۴۰۱) را به قائم مقام تجارتي^۳ اختصاص داده است که آن هم فقط مربوط به کسانی می باشد که تحت امر یا به وکالت از صاحب تجارتخانه عمل می کنند؛ به این معنا که در قانون مذکور تنها مقررات مربوط به نمایندگان تجارتي غیر مستقل، آن هم بدون اشاره به وجود یا عدم وجود رابطه استخدامی بین آمر و نماینده، ذکر گردیده و به نمایندگان تجارتي مستقل اشاره نشده است. در حالی که امروزه نمایندگان تجارتي اقسام مختلفی دارند و همانگونه که اشاره شد، برخی از آنها بطور مستقل و بعضی بنام آمر خود اقدام به عمل می نمایند. در این مقاله نمایندگان تجارتي مستقل و غیر مستقل مورد بررسی قرار می گیرند.

شرکتهای تجارتي و تجار بعلت وسعت امور تجارتي خود و یا به علل دیگر می توانند نمایندگان تجارتي^۱ داشته باشند. این نمایندگان ممکن است بطور مستقل عمل کرده یا اینکه تحت امر آمر خود، اقدام به انجام معامله نمایند. به نمایندگانی که مستقلاً به امور تجارتي می پردازند، نمایندگان تجارتي مستقل، و به نمایندگانی که تحت امر آمر خود عمل می کنند، نمایندگان تجارتي غیر مستقل می گویند. نمایندگان تجارتي غیر مستقل نیز ممکن است یا با آمر خود رابطه استخدامی داشته و مستخدم او محسوب گردند و یا هیچگونه رابطه استخدامی میان آنها وجود نداشته و «دارای شغل آزاد یا مستقل»^۲ باشند.

قانون تجارت ایران، چند ماده (مواد

1 — Commercial Representatives.

2 — Self — Employed Agents.

۳— قائم مقام تجارتي همان نماینده تاجر در تجارتخانه می باشد، الا اینکه از بعضی جهات مشمول مقررات وکالت و نمایندگی نمی گردد.

نمایندگان تجارتي غيرمستقل كسانی هستند كه به نام شركت تجارتي يا صاحب تجارخانه -
آمر - عمل كرده و كليۀ امور مربوط را به نام و به حساب شركت يا آمر انجام مي دهند.

الف - نمايندگان تجارتي غيرمستقل و
داراي رابطه استخدا مي:

تاجر محسوب مي شوند ولي در قانون ايران
هيچگونه تصريحی راجع به اين موضوع نشده
است و بطور كلي شركاء و مديران شرکتهای
تضامنی از لحاظ مشارکت و يا مدیریت در
شركت، تاجر محسوب نمی شوند.^۲

نمایندگان شرکتهای تجارتي عبارتند از:
مديران شركت كه از طرف مجامع عمومي
مؤسس - براي انتخاب اولين مديران - و
عادی يا سالانه انتخاب مي شوند.

هیأت مدیره يا مديران هر شركت سهامی
نماینده قانونی آن شركت بوده و اداره امور
شركت را برعهده دارند. داشتن نمایندگی
قانونی به هیأت مدیره حق می دهد كه مطابق
قانون تجارت و اساسنامه شركت، در روابط
خارجی شركت با اشخاص ثالث و در روابط
داخلی سهامداران و ساير ارکان شركت از
اختیاراتی كه به آنها داده شده، استفاده
نماید و در برابر اختیارات متحمل
مسئولتهایی باشد. هیأت مدیره از میان
صاحبان سهام كه حق حضور در مجمع
عمومي را دارند انتخاب مي شوند. هیأت
مدیره می تواند از اشخاص حقیقی و حقوقی

این نمايندگان
كسانی هستند كه بنام شركت تجارتي يا
صاحب تجارخانه عمل كرده و كليۀ امور
مربوط را به نام و به حساب شركت يا آمر
انجام مي دهند.

۱ - نمايندگان تجارتي غيرمستقل:

این دسته از نمايندگان تجارتي به دو
دسته تقسيم مي شوند: نخست آنانی كه با آمر
خود رابطه استخدا می دارند و دسته دوم
كسانی كه فاقد چنین رابطه ای هستند.

(۱) نمايندگان تجارتي در شرکتهای
تجارتي: در شرکتهای تجارتي، نمايندگان
كسانی هستند كه به نيابت از شخص حقوقی
عمل مي كنند و حقوق و وظايف آنها طبق
قانون و اساسنامه و مقررات داخلی شركت
تعيين می شود و هيچكدام از آنها سمت تاجر
ندارند، در بعضی از كشورها (مانند كشور
فرانسه) شركای شركت تضامنی^۱ طبق قانون

۱- طبق ماده ۱۱۶ قانون تجارت: شركت تضامنی شركتی است كه در تحت اسم مخصوص برای امور
تجارتي بين دو يا چند نفر با مسئولیت تضامنی تشكيل می شود....

۲- حسن ستوده تهرانی، حقوق تجارت، چهار جلد، (تهران، انتشارات كتابفروشی دهخدا، ۱۳۵۰)
جلد ۴، ص ۸۵.

تشکیل شود که در این صورت شخص حقوقی همان مسئولیت‌های مدنی شخص حقیقی عضو هیأت مدیره را داشته و باید یک نفر را به نمایندگی دائمی خود جهت انجام وظایف مدیریت معرفی نماید. هیأت مدیره باید اقلأً یک نفر شخص حقیقی را به مدیریت عامل شرکت برگزیند و حدود اختیارات و مدت تصدی و حق الزحمه او را تعیین کند. مدیرعامل شرکت در حدود اختیاراتی که توسط هیأت مدیره به او تفویض شده است نماینده تجارتي شرکت محسوب و از طرف شرکت حق امضاء خواهد داشت. علاوه بر مدیرعامل ممکن است با توجه به کار و توسعه امور شرکت از طرف هیأت مدیره یا مدیرعامل - در صورتیکه چنین اختیاری به او داده شده باشد - نمایندگان دیگری تعیین شوند و نمایندگان مزبور نیز به نسبت اختیاری که به آنها داده شده است انجام وظیفه نمایند. این نمایندگان ممکن است دارای عنوان قائم مقام، معاون، رئیس قسمت یا شعبه یا بطور کلی دارای عنوان وکیل تجارتي باشند^۱. طبق مفاد قسمتی از ماده (۱۱۸) لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت (مصوب ۱۳۴۷/۱۲/۲۴) مدیران دارای کلیه اختیارات لازم برای اداره امور شرکت می‌باشند مشروط بر اینکه تصمیمات و

اقدامات آنها در حدود موضوع شرکت باشد. محدود کردن اختیارات مدیران در اساسنامه بموجب تصمیمات مجامع عمومی فقط از لحاظ روابط بین مدیران و صاحبان سهام معتبر بوده و در مقابل اشخاص ثالث باطل و کان لم یکن است. البته باید توجه داشت که مطابق صدر ماده فوق‌الذکر، تنها موضوعاتی در صلاحیت تصمیم‌گیری مدیران است که بموجب قانون مذکور، اخذ تصمیم درباره آنها در صلاحیت خاص مجامع عمومی نباشد.

در مورد شرکتهای با مسئولیت محدود^۲ ماده (۱۰۵) قانون تجارت مقرر می‌دارد: «مدیران شرکت کلیه اختیارات لازمه را برای نمایندگی و اداره شرکت خواهند داشت مگر اینکه در اساسنامه غیر این ترتیب مقرر شده باشد. هر قرارداد راجع به محدود کردن اختیارات مدیران که در اساسنامه تصریح به آن نشده در مقابل اشخاص ثالث باطل و کان لم یکن خواهد بود» چنانکه ملاحظه می‌شود شرکت حق دارد اختیارات مدیران را محدود نماید؛ مثلاً آنها را از فروش اموال غیرمنقول نهی نماید و یا امضاء اوراق بهادار را به عهده مدیر شرکت و یکی از اعضاء دیگر مانند رئیس حسابداری شرکت محول کند ولی قانون حکم می‌کند که این «سلب اختیار»

۱- همان، ص ۸۶.

۲- شرکت با مسئولیت محدود شرکتي است که بین دو یا چند نفر برای امور تجارتي تشکیل شده و هر یک از شرکاء بدون اینکه سرمایه به سهام یا قطعات سهام تقسیم شده باشد، فقط تا میزان سرمایه خود در شرکت مشمول قروض و تعهدات شرکت است. (ماده ۹۴ ق.ت.).

هیأت مدیره یا مدیران هر شرکت سهامی نماینده قانونی آن شرکت بوده و اداره امور شرکت را مطابق قانون و اساسنامه شرکت برعهده دارند.

حق رهن، حق وکالت در توکیل، حق صلح و سازش در دعوی و غیره، باید در اختیارات نماینده تجارتي تصریح شود و الا نماینده تجارتي مأذون به انجام عملیات مذکور نخواهد بود.

(۲) - نمایندگان تجارتي در تجارخانه های ثبت نشده:

مؤسسات تجارتي در صورتیکه در چهارچوب شرکتهای تجارتي تشکیل نگردند، شخصیت حقوقی نداشته و کلیه فعالیتهای تجارخانه بنام صاحب آن انجام می شود. صاحب تجارخانه ممکن است به علت توسعه فعالیت و یا هر علت دیگری نتواند شخصاً کلیه امور تجارخانه را انجام دهد که در این صورت می تواند نمایندگان را انتخاب نموده که تحت امر او و بنام و بحساب وی اقدام به عملیات مربوط نمایند. نمایندگان مذکور تاجر محسوب نمی گردند زیرا برای خود اقدام به عملیات تجارتي نمی کنند بلکه چون به حساب و بنام صاحب تجارخانه عمل می کنند نتیجه کار نیز به حساب آمر خواهد بود.

کسی که نیابتاً از طرف بازرگان اقدام و عمل می کند قائم مقام تجارتي نامیده می شود. مطابق ماده (۳۹۵) قانون تجارت، قائم مقام

باید در اساسنامه شرکت قید شده باشد و الا اگر مجمع عمومی بدون تغییر اساسنامه، اختیار عادی مدیران را محدود نماید در مقابل اشخاص ثالث اثری ندارد. در صورتیکه در شرکتهای سهامی، اگر هم اختیارات هیأت مدیره در اساسنامه محدود شده باشد، این محدودیت نسبت به اشخاص ثالث اعتباری ندارد.

در سایر شرکتهای تجارتي، چون اصل عدم محدودیت اختیارات هیأت مدیره در قانون پیش بینی نشده و طبق اصول قانون تجارت که در قسمت شرکتهای اعلام می دارد: مسئولیت مدیر شرکت در مقابل شرکاء همان مسئولیتی است که وکیل در مقابل موکل دارد»^۱ و ماده (۴۰۱) قانون تجارت که تصریح می کند: «وکالت سایر کسانی که در قسمتی از امور تجارخانه یا شعبه تجارخانه سمت نمایندگی دارند تابع مقررات عمومی راجع به وکالت است» اختیارات مدیران محدود است به اختیاراتی که از طرف شرکت به آنها داده شده است. بنابراین مطابق ماده (۶۶۱) قانون مدنی که مقرر میدارد: «در صورتی که وکالت مطلق باشد فقط مربوط به اداره کردن اموال موکل خواهد بود»، انجام کارهایی از قبیل حق فروش،

۱- ماده ۵۱ قانون تجارت.

تجارتی کسی است که رئیس تجارتخانه او را برای انجام کلیه امور مربوط به تجارتخانه یا یکی از شعب آن نایب خود قرار داده و امضای او برای تجارتخانه الزام آور است. سمت مزبور ممکن است کتیباً یا عملاً داده شود.

با توجه به وضع حقوقی و تعریف قانونی فوق، بین حق العملکاری و قائم مقام تجاری شباهتی به نظر می‌رسد ولی با دقت در تعریف یاد شده معلوم می‌گردد که رابطه بین قائم مقام

مانند: فروش اموال تجارتخانه یا مراجعه به مقامات دولتی و بانکی و قضایی، بدون وکالتنامه کتیبی، قائم مقام تجاری نخواهد توانست عملی انجام دهد ولی برای امور روزمره مثل: فروش در مغازه یا خرید مال که نقداً پرداخت می‌شود قائم مقام تجاری احتیاج به وکالتنامه ندارد.^۲

بهرحال برای اینکه حدود اختیارات نماینده مزبور دقیقاً معلوم گردد و از طرفی به دلیل الزام آور بودن امور انجام شده بوسیله

قائم مقام تجاری کسی است که رئیس تجارتخانه او را برای انجام کلیه امور مربوط به تجارتخانه یا یکی از شعب آن نایب خود قرار داده و امضای او برای تجارتخانه الزام آور می‌باشد.

او برای صاحب تجارتخانه و نیز جهت جلوگیری از هرگونه اختلاف میان آنها، بهتر است وکالتنامه ای با تصریح بر اختیارات نماینده در امور مربوط به اداره تجارتخانه تنظیم گردد.

در ماده (۳۹۹) قانون تجارت آمده است: «عزل قائم مقام تجاری که وکالت او به ثبت رسیده و اعلان شده باشد باید مطابق مقررات وزارت دادگستری به ثبت رسیده و اعلان شود و الاً در مقابل ثالثی که از عزل مطلع نبوده، وکالت باقی محسوب می‌شود».

چنانکه ملاحظه می‌گردد، سمت کتیبی (وکالتنامه) قائم مقام تجاری ممکن است

بازرگانی و حق العملکاری رابطه عام و خاص است. زیرا، اداره امور تجاری شامل کلیه اعمال از قبیل: خرید، فروش، قبول سفارش، تنظیم قرارداد و نظایر اینهاست که قائم مقام بازرگانی اختیار همه این امور را دارا می‌باشد ولی حق العملکاری برای خرید یا فروش یا هر اقدام دیگری طبق قرارداد انجام می‌گیرد. بعلاوه قائم مقام تجاری حق دارد حق العملکار انتخاب و انجام اموری را به وی تفویض نماید.^۱

اختیارات قائم مقام تجاری بسته به اهمیت اموری که انجام می‌شود، کتیباً یا عملاً اعطا می‌گردد؛ مثلاً، درباره امور مهم

۱- حسینی کاتبی، حقوق تجارت، (تهران: انتشارات کتاب فرزان، ۱۳۶۳)، ص ۲۸۱.

۲- ستوده تهرانی، پیشین، ص ۸۷.

به ثبت رسیده و اعلان شود. در صورتیکه انتصاب وی با وکالتنامه بوده و به ثبت رسیده، همچنین اعلام گردیده باشد، عزل مشارالیه نیز باید ثبت و اعلان شود و آلا در مقابل اشخاص ثالث که از عزل وی اطلاعی ندارند، نمایندگی او بقوت خود باقی تلقی می‌شود. ثبت وکالتنامه ممکن است یا از طریق دفاتر اسناد رسمی انجام شود یا از طریق اعلام در دفتر ثبت تجارته^۱. احتیاط مقتن در ماده فوق به منظور رعایت حقوق اشخاص ثالث، یعنی کسانی است که به اعتبار نمایندگی، خرید و فروش کرده یا قراردادی منعقد نموده‌اند و نظر به همین جهت است که در ماده (۳۹۶) قانون تجارت تصریح گردیده است که تحدید اختیارات قائم مقام تجارته در مقابل اشخاصی که از آن اطلاع نداشته‌اند معتبر نیست.

ظاهراً با وجود تصریح قانونی مذکور در مورد قائم مقام تجارته، مقررات خاصی از طرف وزارت دادگستری وضع نگردیده و معلوم نیست که انتصاب، عزل یا تحدید اختیارات نماینده مورد نظر چگونه به اطلاع

اشخاص ثالث خواهد رسید.

بنظر می‌رسد، در چنین مواردی باید عرف بازرگانی را ملاک عمل قرارداد؛ یعنی، بر عهده اشخاص ثالث است که در موقع معامله یا تنظیم قرارداد با نماینده مزبور، قرارداد یا حدود اختیارات وی را ملاحظه و برای رعایت احتیاط نسخه ای از آن را تحصیل نمایند تا در موقع حدوث اختلاف تکلیف طرفین روشن باشد.^۲

قائم مقام تجارته ممکن است بصورت فردی و یا جمعی باشد. ماده (۳۹۷) ق.ت. در این باره می‌گوید: قائم مقام تجارته ممکن است به چند نفر مجتمعا^۳ داده شود با قید اینکه تا تمام، امضاء نکنند تجارتخانه ملزم نخواهد شد ولی در مقابل اشخاص ثالثی که از این قید اطلاع نداشته‌اند فقط در صورتی می‌توان از آن استفاده کرد که این قید مطابق مقررات وزارت دادگستری به ثبت رسیده و اعلان شده باشد.

طبق ماده اخیرالذکر ممکن است چند نفر بعنوان قائم مقام تجارته تعیین شوند و هر کدام از آنها اختیارات لازم را جهت اداره

۱- دفتر ثبت تجارته معرف تاجر و شغل تجارته اوست. مطابق ماده (۱۶) ق.ت. کلیه بازرگانان اعم از ایرانی و خارجی به استثناء کسبه جزء باید اسم خود را در آن دفتر ثبت نمایند. موضوعاتی که در این دفتر ثبت می‌گردد عبارتند از: نام و نام خانوادگی بازرگان، شماره شناسنامه و محل صدور آن، تابعیت بازرگان، تاریخ اشتغال به تجارت، نوع تجارت اعم از صادرات و واردات، جنس کالا یا کالاهای موضوع تجارت، رشته تجارت داخلی یا خارجی و تاریخ ورود و شماره و محل صدور پروانه اقامت در صورتیکه بازرگان تبعه خارجی باشد. لازم بذکر است که هرگونه تغییری در وضع تاجر و در ارتباط با تجارتخانه باید در دفتر تجارته ثبت شود. مثل فوت، ورشکستگی حجر، تقسیم اموال و...

۲- کاتبی، پیشین، ص ۲۸۳.

امور تجارتخانه داشته باشند. در اینصورت هر اقدام یا عملی انجام گیرد باید کلیه نمایندگان آنرا مشترکاً قبول و امضاء و اجرا نمایند. در صورتیکه تصریح نشود که مجتمعاً باید امضاء نمایند هر کدام از آنها در حدود اختیارات خود حق امضاء دارند. اگر نمایندگی، جمعی بوده و تصمیم در امور تجارتخانه باید مجتمعاً قبول و امضاء گردد، این مسأله در مقابل اشخاص ثالثی که از این قید اطلاعی نداشته‌اند، معتبر نیست مگر اینکه قید مزبور - نمایندگی جمعی - مطابق مقررات وزارت دادگستری به ثبت رسیده و آگهی شده باشد.

در این مورد که آیا قائم مقام تجارتي می‌تواند شخص دیگری را در امور تجارتخانه نایب خود قرار دهد، ماده (۳۹۸) قانون مذکور می‌گوید: «قائم مقام تجارتي بدون اذن رئیس تجارتخانه نمی‌تواند کسی را در کلیه امور تجارتخانه نایب خود قرار دهد».

از آنجا که تاجر شخص مورد اطمینان و اعتماد خود را جهت اداره امور تجارتخانه به قائم مقامی انتخاب می‌نماید، یقیناً شخصیت و خصوصیات وی مورد عنایت او بوده، فلذا نماینده مزبور نمی‌تواند بدون اذن تاجر مباشرت در کلیه امور تجارتخانه را به دیگری واگذار نماید. البته از مفهوم قسمت اخیر ماده فوق‌الذکر چنین برمی‌آید که قائم مقام بازرگانی می‌تواند در انجام بعضی از امور به دیگری وکالت و نمایندگی دهد.

هرچند قائم مقام تجارتي وکیل تاجر محسوب می‌شود قانون تجارت در ماده

(۴۰۰) از یک لحاظ تفاوت فاحشی بین وکیل و قائم مقام تجارتي قائل شده است: زیرا، طبق بند (۳) ماده (۶۷۸) قانون مدنی، وکالت به موت یا به جنون وکیل یا موکل مرتفع می‌شود. در صورتیکه مطابق شق اول ماده (۴۰۰) «با فوت یا حجر رئیس تجارتخانه، قائم مقام تجارتي منزل نیست».

وجود این ماده در تجارت لازم است زیرا در صورت فوت تاجر اگر طبق اصول قانون مدنی رفتار شود ناچار تجارتخانه برای مدتی تعطیل خواهد شد و از این راه، با توجه به نیازها و احتیاجات مستمر و حیاتی مردم به تولیدات تجارتي و خدمات بازرگانی، ممکن است خسارات جبران‌ناپذیری وارد آید، چنانکه مقررات دیگر قانون تجارت نیز با توجه به این مسأله و مسائل مربوطه دیگر، با مقررات قانون مدنی تفاوت دارد. در هر صورت مطابق ماده مزبور، قائم مقام تجارتي در حدود اختیارات خود امور تجارتخانه را اداره می‌کند تا صاحب تجارتخانه معلوم شود. بدیهی است صاحب جدید تجارتخانه می‌تواند قائم مقام تجارتي سابق را عزل نماید.

شق دوم ماده (۴۰۰) می‌گوید: «... با انحلال شرکت، قائم مقام تجارتي منزل است». دلیل ماده کاملاً روشن است زیرا، نماینده شرکت تجارتي، نماینده شخصیت حقوقی شرکت است و زمانیکه شرکت منحل گردید، دیگر موضوع نمایندگی نیز منتفی شده است.

همانگونه که ممکن است شخصی در

از آنجا که تاجر شخص مورد اطمینان و اعتماد خود را برای اداره امور تجارتخانه به قائم مقامی انتخاب می‌نماید، یقیناً شخصیت و خصوصیات وی مورد عنایت او بوده، فلذا نماینده مزبور نمی‌تواند بدون اذن تاجر مباشرت در کلیه امور تجارتخانه را به دیگری واگذار نماید.

آزاد، معمولاً براساس حق العمل کالای فروخته شده بوسیله او می‌باشد در حالیکه حقوق مستخدم معمولاً حقوق مشخص و معینی است که البته ممکن است گاهی با احتساب امتیاز یا حق مأموریت برای وی، تغییر پیدا کند.

نمایندگان مذکور نیز، نمایندگان تجارتي غیرمستقل محسوب می‌شوند ولی از آنجا که آنها مقیم در خارج بوده و دارای شغل آزاد هستند، یا بعلمت مسائلی که در ارتباط با حمل و نقل کالا به خارج مطرح می‌شود، اصولاً مشمول مقررات قانون تجارت نمی‌باشند و باید مقررات قرارداد فی مابین و قانون صلاحیتدار در مواقع لزوم، اجرا گردد. بعضی از مسائل مربوط به این نوع نمایندگی و انواع مهم آن، به اختصار بیان می‌گردد:

(۱) - قرارداد نمایندگی: حقوق و وظایف صادرکننده کالا و نماینده دارای شغل آزاد در کشورهای دیگر از طریق قرارداد نمایندگی بین آنها تعیین می‌گردد. این قرارداد زمانی بوجود می‌آید که شخصی (آمر) به دیگری (نماینده) اختیاراتی می‌دهد تا وی قراردادهایی را با اشخاص ثالث، به حساب آمر منعقد نماید.

کلیه امور شرکت نمایندگی داشته باشد، ممکن است انجام قسمتی از امور تجارتخانه نیز بوسیله نماینده صورت گیرد که در اینحالت، نماینده نمی‌تواند از حقی که در ماده (۴۰) پیش‌بینی شده، استفاده کند و در صورت فوت یا محجوریت رئیس تجارتخانه، نمایندگی او از بین می‌رود. زیرا، طبق ماده (۴۱) قانون تجارت: «وکالت سایر کسانی که در قسمتی از امور تجارتخانه یا شعبه تجارتخانه سمت نمایندگی دارند، تابع مقررات عمومی راجع به وکالت است».

لازم بذکر است، قائم مقام تجارتي در صورتی مسئول است که نسبت به انجام وظایف و امور محوله تعدی یا تفریط - تقصیر - نماید.

ب - نمایندگان دارای شغل آزاد و مقیم در خارج:

کیفیت ویژه این نوع از نمایندگی در این است که صادرکننده در ارتباط مستقیم با مشتری خارجی قرار می‌گیرد، بدین ترتیب که آمر، قراردادی را از طریق نماینده خود که مقیم خارج بوده و مستخدم وی نمی‌باشد، منعقد می‌نماید. حقوق نماینده دارای شغل

هر قرارداد نمایندگی غیرمستقل در اینجا، سه رابطه را بوجود می‌آورد:

- ۱- رابطه ای میان آمر و نماینده،
- ۲- رابطه ای میان آمر و شخص ثالث،
- ۳- رابطه ای میان نماینده و شخص ثالث.

اولی، قرارداد داخلی میان آمر و نماینده است که از طریق آن حقوق و وظایف طرفین، میزان اختیارات اعطایی به نماینده و نیز حق الزحمه و اجرت وی معین می‌شود. دومی، یک قرارداد بیع معمولی است منتها به دلیل این واقعیت که فروشنده قرارداد را از طریق نماینده منعقد نموده، دارای جنبه‌های خاصی است. رابطه سوم نیز تنها در اوضاع و احوال استثنائی بوجود می‌آید.

نماینده، ملزم به مطلع ساختن مشتری از صلاحیت نمایندگی خود نمی‌باشد. از دیدگاه شخص ثالث (مشتری خارجی) احتمالات زیر وجود دارد:

الف - نماینده موجودیت آمرش را مخفی داشته و قرارداد را به نام خود منعقد سازد. در اینصورت او برای آمري که وجودش آشکار نگردیده عمل می‌نماید. ب - نماینده وجود آمر را بدون ذکر نامش تأیید می‌نماید، بدین ترتیب که قرارداد را تحت عنوان از طرف «آمر» امضاء می‌کند. ج - نماینده هم وجود آمر و هم نام او را به اطلاع مشتری می‌رساند که در اینمورد او برای یک آمر مشخص اقدام می‌نماید.

در مورد اول از سه مورد مذکور، در صورت بروز اختلاف، مشتری ممکن است علیه نماینده یا آمر اقامه دعوی نماید. این اقدام

باید صریح و روشن باشد. در صورتیکه مشتری اقداماتی را علیه هر یک از آنها (آمر یا نماینده) شروع نماید، مسأله مهم عبارت از دلیلی است که او برای مسئولیت یکی از آن دو ارائه می‌کند. البته این دلیل ممکن است مورد قبول واقع نگردد که در اینصورت مشتری می‌تواند علیه طرف دیگر اقامه دعوی نماید. بهرحال اگر مشتری علیه هر طرفی که حقوقش را تضییع نموده اقامه دعوی کند، برای طرح دعوی علیه طرف دیگر منع می‌گردد.

نماینده ای که ماهیت آمر خود را مخفی داشته است به صرف اضافه نمودن عبارتی نظیر «نمایندگیهای صادرات و واردات» به شرکت تجارتي خود، معمولاً از مسئولیت مبری نمی‌گردد. با اینحال اگر او بعنوان نماینده قرارداد با مشتری را امضاء نماید یا نامه‌های مربوط به مشتری را با عبارت «از طرف آمر» ارسال دارد هیچ مسئولیت شخصی نخواهد داشت حتی اگر نام آمر را اظهار نکرده باشد. گاهی اوضاع و احوال نشان می‌دهد که شخص، در مقام نماینده عمل می‌کند در حالی که نمی‌خواهد خود را بعنوان نماینده معرفی کند. مثلاً اگر شخص ثالث (مشتری) می‌داند که نماینده به عنوان دلال عمل می‌کرده، در این مورد فقط آمر مسئول است نه نماینده.

در دو مورد دیگر، مشتری تنها می‌تواند علیه آمر اقامه دعوی نماید. همچنین فقط در صورتی می‌تواند علیه نماینده اقامه دعوی کند که قانون مجری ترتیبات دیگری را مقرر

برخی از وظایف نماینده غیرمستقل دارای شغل آزاد در خارج عبارتند از: مراقبت معقول از کالا، بیان تمام حقایق مهم، خودداری از دریافت رشوه یا بوجود آوردن منافع پنهانی و خودداری از افشاء اطلاعات محرمانه.

معامله، عمل کند. به علاوه، قراردادی که در آن، نماینده منفعت شخصی پنهانی داشته باشد، با تقاضای آمر قابل فسخ خواهد بود.

سوم - خودداری از دریافت رشوه یا بوجود آوردن منافع پنهانی: نماینده نباید قبول رشوه نماید و نیز نباید خارج از موقعیت نمایندگیش منافع پنهانی بوجود آورد؛ و الاً آمر حق دارد نماینده را بدون اخطار، اخراج نموده یا مانع از انعقاد قرارداد با شخص ثالث (مشتری) گردد و یا از پرداخت حق العمل نسبت به معامله مخدوش - به رشوه - امتناع کند. همچنین آمر می‌تواند برای هرگونه زیانی که از طریق قرارداد متحمل گردیده مطالبه خسارت کند.

چهارم - خودداری از افشاء اطلاعات محرمانه: نماینده مجاز نیست اطلاعات و موضوعات محرمانه‌ای را که در جریان کارش کسب نموده - چه در طول مدت قرارداد و چه پس از انقضای آن - در اختیار اشخاص ثالث قرار دهد خودش نیز نباید از چنین اطلاعاتی بطور نادرست، به منظور رقابت با آمر استفاده نماید. در عین حال نمی‌توان پس از انقضای قرارداد نمایندگی، وی را از استفاده از مهارت و تجربه خود که در زمان انجام نمایندگی کسب نموده منع کرد، مگر اینکه طرفین بر محدودیتی موجه و معقول در

کرده باشد یا نماینده نسبت به اشخاص ثالث شخصاً قبول مسئولیت نموده باشد یا مطابق عرف و عادت تجاری مسئول شناخته شود. در هر سه مورد آمر حق دارد به نام خود، علیه شخص ثالث اقامه دعوی نماید.

(۲) - وظایف نماینده: وظایف نماینده را می‌توان به شرح ذیل بیان نمود:

اول - مراقبت معقول: نماینده باید وظایفی را که تعهد نموده، بطور عادی و با مراقبت معقول، با مهارت و پشتکار انجام دهد و در مقابل خساراتی که در نتیجه قصور از رعایت معیارهای مربوط ایجاد گردیده، مسئول باشد. نماینده فروش نسبت به دادن تعهد یا تضمین به مشتری در ارتباط با کالای فروخته شده مجاز نمی‌باشد، مگر اینکه چنین اختیاری بطور صریح یا ضمنی به او تفویض شده یا از عرف تجارتي حاصل شده باشد.

دوم - بیان تمام حقایق مهم: نماینده ملزم است تا حقایق را در اختیار آمر خود قرار دهد. حقایق مزبور احتمالاً در تصمیم‌گیری آمر نسبت به قبول یا عدم قبول سفارش مشتری مؤثر واقع خواهد شد. همچنین نماینده متعهد است هرگونه منفعت شخصی خود را در معامله به اطلاع آمر برساند. نماینده نباید بدون اطلاع قبلی به آمر به عنوان نماینده خریدار برای دریافت حق العمل مضاعف

این رابطه توافق کرده باشند. بعلاوه نماینده ممکن است اطلاعات محرمانه ای را در مورد آمر خود در صورتیکه حقایق مزبور مربوط به یک جرم یا تقصیر ارتكابی بوسیله آمر باشد یا یک موضوع جدی و یا منافع عمومی نقض گردیده باشد در اختیار پلیس بگذارد.

پنجم - حسابها را در اختیار آمر قرار دهد: نماینده نسبت به حفظ و نگهداری حسابهای معاملات مربوط به نمایندگی و اعلام آنها به آمر - چه مطابق شرایط قرارداد و چه به تقاضای او - موظف می باشد. همچنین باید سوابق و مدارک کار را حفظ نموده و پول و اموال آمر را جدا از دارایی خود، نگاهداری نماید. نماینده باید تمام مبلغی را که در واقع به حساب آمر دریافت نموده به وی پرداخت کند، اما در صورت عدم وجود شرط مخالفی در قرارداد نمایندگی، وی در موارد مقتضی نسبت به حبس کالا یا پول آمر، حق تقدم خواهد داشت. این حقوق در هر کجا که نماینده، پولی از آمر طلبکار است، قابل اعمال می باشد اما نماینده نمی تواند حقوق مذکور را بطور دلخواه نسبت به مخارجی که در قرارداد مورد موافقت قرار نگرفته، اعمال نماید.^۱

(۳) - وظایف و اختیارات آمر:

اول - پرداخت حق العمل به نماینده: آمر باید حقوق نماینده را، آنگونه که توافق شده پردازد؛ که عادتاً - نه به حکم قانون -

عبارت از حق العمل به تناسب ثمن معامله کالایی است که واقعاً توسط نماینده به فروش رسیده است. این نحو پرداخت می تواند بعنوان انگیزه و مشوقی برای نماینده باشد. اما همین مسأله گاهی اوقات نماینده را فریب داده و وی را نسبت به انجام حجم بیشتری از معاملات دچار وسوسه می سازد بدون اینکه به وضعیت مناسب مالی مشتریان توجه کافی داشته باشد.

آمری که بخواهد خودش را در مقابل این خطر محافظت نماید می تواند به چند طریق عمل کند: مؤثرترین شیوه آن است که در قرارداد نمایندگی ذکر شود که حق العمل، زمانی قابل پرداخت است که ثمن معامله بوسیله آمر نقداً دریافت شده باشد. شرطی که در این نوع از قراردادها ذکر می شود بدین شرح است:

«حق العمل قابل پرداخت... درصد از تمام پولی خواهد بود که آمر بعنوان ثمن معامله کالای فروخته شده، از نماینده دریافت کرده است».

طریق دوم، گنجاندن شرط «del Creder»^۲ در قرارداد نمایندگی است که بموجب آن نماینده معمولاً با دریافت حق العمل اضافی تعهد می نماید در صورت اعسار مشتریانی که معرفی می کند به آمر غرامت بپردازد. لازم بذکر است، اگر قرارداد نمایندگی در مورد نحوه پرداخت

(1): Ibid, P.167.

۲ - این اصطلاح به معنای ضمانت نماینده از مشتری، در صورت وارد آمدن خسارت به آمر است.

وظایف آمر شامل مواردی از جمله: پرداخت حق العمل به نماینده، جبران هزینه‌ها و خسارات و نیز پرداخت حق العمل از بابت سفارشات مجدد، در صورت توافق قبلی، می‌باشد.

گاه اتفاق می‌افتد که آمر مبلغ معینی را در ماه یا در فواصل زمانی دیگر، از بابت حق العمل به نماینده می‌پردازد. در چنین وضعیتی نماینده بیشتر بصورت مستخدم آمر در می‌آید تا یک مقاطعه کار مستقل. حال اگر در پایان دوره نمایندگی پرداختهای آمر متجاوز از حق العمل نماینده باشد، وی مکلف به استرداد مبالغ اضافی به آمر می‌باشد مگر اینکه قرارداد نمایندگی متضمن شرط صریح یا ضمنی نسبت به موارد مخالف باشد.

دوم - جبران هزینه‌ها و خسارات نماینده: چنانچه نماینده فروش در کشور خارجی برای صادرکننده‌ای از کشور خود به آمر سفارش دهد، در اینصورت نمی‌تواند هزینه‌های مربوط به این سفارش را از آمر خود مطالبه نماید مگر اینکه صریحاً در قرارداد نمایندگی ذکر شده باشد. ولی در صورتیکه نماینده با توافق آمر، مسئولیتهائی را در رابطه با وظایفش متحمل گردد؛ مثلاً، مشتری مقصری را در دادگاههای کشورهای تعقیب قانونی نماید، آمر باید هرگونه زیانی را که متحمل شده جبران کند.

«حق العمل» ساکت باشد، نماینده زمانی می‌تواند آن را مطالبه نماید که عقد بیع منعقد شده باشد مثلاً آمر سفارش مشتری را پذیرفته باشد.

عرفاً باید میان تاریخ پرداخت حق العمل و تاریخ وصول ثمن تفاوت قائل شد. حق العمل باید اندکی دیرتر از تاریخ وصول ثمن یا در تاریخهای مشخصی قابل پرداخت باشد. اگر قرارداد در رابطه با این موضوع ساکت باشد و هیچ عرف تجارته دیگری نیز وجود نداشته باشد نماینده می‌تواند پس از دریافت ثمن بوسیله آمر، بلافاصله حق العمل خود را مطالبه نماید. بطورکلی نماینده در صورتی حق دریافت حق العمل را دارد که بتواند «خریدار آماده، مایل و قادر»^۱ به معامله را معرفی نماید. در صورتیکه مشتری پولی برای پرداخت ثمن نداشته باشد، خریدار قادری به حساب نمی‌آید. اگر پس از پایان نمایندگی، آمر و خریدار اقدام به مذاکرات جدیدی نموده و آمر با کمک مالی خود خریدار را قادر به انعقاد قرارداد سازد، عامل مؤثر در انجام بیع، معرفی نماینده نبوده فلذا نماینده مستحق اخذ حق العمل نمی‌باشد.

(1): Ready, Willing and able Purchaser.

سوم - سفارشاتى که بوسيله نماينده اخذ نگردیده ولى از کشورش ناشى شده است: اصولاً نماينده در صورتى استحقاق دريافت حق العمل را دارد که معامله موضوع حق العمل، مستقیماً از تلاش و فعاليت وی ناشى شده باشد. بنابراین در صورتى نماينده مى تواند مطالبه حق العمل نماید که خريدارى که با او مذاکره نموده در نهايت کالا را مستقیماً به آمر سفارش دهد یا اگر خريدار معرفی شده از سوى نماينده پیشنهاد ثمن کمتری نسبت به قيمتها داشته، آمر ثمن کمتر را بپذيرد و به عبارت ديگر سفارش مورد تأييد قرار گيرد. چنانچه مشتری سفارش را بدون واسطه با آمر مطرح سازد، نماينده آمر مستحق هيچگونه حق العملی در اين رابطه نخواهد بود. همچنين است اگر سفارش مستقیماً بوسيله آمر یا نمايندگان ديگرش گرفته شده باشد.

این قواعد حقوقی اغلب از طريق قرارداد آمر و نماينده یا عرف تجارتي تعديل و تعيين می شوند و ممکن است مقرر شود که نماينده مستحق حق العمل تمام معاملاتى است که از کشورش منشأ گرفته است. این ترتيبات مخصوصاً زمانى متداول است که نماينده واحدی برای ناحیه مشخصی تعيين شده باشد.

چهارم - سفارشات مجدد: ^۱ این مسأله به شرايط مندرج در قرارداد نمايندگی بستگی دارد که آیا نماينده مستحق اخذ حق العمل از

بابت سفارشات مجدد می باشد یا خير. معمولاً در این موارد از سوى طرفين مقرراتى معين می گردد. گاهی صریحاً شرط می شود که نماينده، مستحق دريافت حق العمل از بابت تکرار هر صورت حسابی است که او می فرستد و گاهی نیز قيد می شود که حق العمل باید برای تمام سفارشات مشتری های معرفی شده از سوى نماينده پرداخت گردد.

پنجم - اختيار آمر برای قبول سفارشات: زمانیکه نماينده برای آمر خود مشتری معرفی می نماید و آمر نیز اختيار کامل در قبول یا رد سفارش مشتری را دارد، در این صورت نماينده نمی تواند نسبت به سفارشات رد شده، مطالبه حق العمل نماید، مگر اینکه طرفين به ترتيب خاصی توافق کرده باشند.

آمر نباید با اعمال خود در پرداخت حق العمل به نماينده کارشکنی کند، در غير این صورت نماينده می تواند خسارات وارده را مطالبه نماید. چنانچه در قرارداد نمايندگی مقرر شده که حق العمل باید براساس ثمن دريافتی بوسيله آمر، پرداخت گردد، و از طرفی مشتری ثمن را به دليل امتناع موکل از تسليم کالا با وجود قبول سفارش، نپردازد نماينده می تواند در صورتیکه در قرارداد نمايندگی پرداخت حق العمل مشروط به قبول سفارش از سوى آمر باشد، هزینه های قابل قبول و موجه تجارتي را مطالبه نماید. در این شرايط نماينده می تواند علاوه بر مطالبه

(1): Repeat Orders

نماینده ضامن «del Ceder» نماینده‌ای است که متعهد به جبران خسارات احتمالی آمر از بابت زیانهای است که احتمال دارد به علت قصور مشتری در پرداخت ثمن معامله ایجاد گردد.

در صورتیکه آمر به علت اعسار مشتری یا به علت‌های مشابه، توانایی اخذ ثمن معامله را از مشتری نداشته باشد، نماینده، متعهد به پرداخت غرامت به آمر می‌باشد. اما چنانچه مشتری دارای توانایی مالی، از پرداخت ثمن بدلیل عدم اجرای قرارداد از جانب آمر خودداری ورزد، نماینده هیچ مسئولیتی در این مورد نخواهد داشت.

دوم، نماینده در مواقع ضرورت - در مواردی که نماینده، کالای آمر را در اختیار داشته ولی دارای اختیارات محدودی باشد؛ مثلاً، نتواند کالاهای موجود در انبار را بفروش رساند مگر اینکه صریحاً از سوی آمر اجازه داده شده باشد یا نتواند کالای مزبور را به آمر برگرداند و یا حتی کالای خریداری شده را برای وی ارسال دارد، ممکن است شرایطی فوری و اضطراری بوجود آید که اقدامات استثنائی جهت حفظ اموال آمر را توجیه نماید.

حقوق بازرگانی، دکترین نمایندگی در مواقع ضرورت را همانند اختیارات نماینده، توسعه داده است. توسعه این اختیارات در شرایط فوق العاده و برای انجام اموری است که جهت حفاظت از اموال آمر لازم می‌باشد؛ مثلاً، فروش اموال در مواردی که خطر زوال یا فقدان آنها وجود داشته باشد. اما شرایطی

مخارج معقول تجارتمی، حق العمل را نیز دریافت دارد.

(۴) - انواع خاص نمایندگان:

اول، نماینده ضامن «del Ceder»

«نماینده ضامن» نماینده‌ای است که متعهد به جبران خسارات احتمالی آمر از بابت زیانهایی است که احتمال دارد به علت قصور مشتری در پرداخت ثمن معامله ایجاد گردد. هنگامی که آمر بطور کامل در تماس با بازار خارجی که نماینده در آن فعالیت می‌کند قرار ندارد، بنابراین نمی‌تواند درباره اعتبار مالی مشتری سفارش دهنده کالا اظهار نظر کند یا در مواردی که فروش کالا بصورت نسبه جهت بازاریابی کالا - بر مبنای رقابتی - مطلوب تشخیص داده نشود یا حتی بدون انجام هیچگونه معامله‌ای به نحونسبه، احتمال رود که صادرکننده به علت خودداری مشتری از پرداخت ثمن، درگیر تشریفات بفرنج و پیچیده اعسار در کشور خارجی گردد انعقاد قراردادهای نمایندگی براساس شرایط «del Ceder»، مشکلات را حل می‌کند. معمول است به نماینده‌ای که مسئولیت «del Ceder» را قبول کرده، یک حق العمل اضافی معروف به حق العمل «del Ceder» پرداخت گردد.

که در مورد نمایندگی ضروری اعمال می‌شود، شرایط سخت و دشواری است که دادگاهها نیز حاضر به توسعه بی‌رویه این شرایط نیستند. شرایط مزبور عبارتند از:

۱- هنگامی که ضرورت تجارتي واقعی و مشخص افزایش اختیارت نماینده را ایجاب کند.

۲- نماینده نتواند با آمر خود مکاتبه نموده و دستورات و راهنمائیهای او را قبل از واگذاری کالا کسب نماید.

نمایندگان حمل کالا: ^۱ نمایندگان غیرمستقل تجارتي در خارج از کشور اختیار دارند، سفارشات مربوط به کالا را تحصیل یا قبول کرده و سپس آن را به آمر خود منتقل نمایند. آمر ممکن است مستقیماً کالا را برای مشتری ارسال داشته یا به انبار سپرده و یا آماده حمل نماید. همچنین نمایندگان مزبور می‌توانند سفارشات خرید از سوی خریداران را از محل انبار تأمین نمایند. مشکلی که در رابطه با نمایندگان حمل مطرح است، این است که امکان دارد آنها کالای آمر خود را برخلاف دستورات وی و بدون داشتن اختیارات لازم به دیگران واگذار نمایند. حال، چنانچه معاملات انجام شده وسیله نمایندگان مزبور در ارتباط با کالای سپرده شده به آنها بوده در حالیکه چنین اختیاری برای معامله نداشته‌اند، معاملات انجام شده بعلت فقدان اختیارات لازم غیرمعتبر بوده و باطل می‌باشد، بخصوص اینکه، نمایندگان یادشده اغلب صلاحیت

نمایندگی خود را مخفی داشته و شخص ثالث (خریدار) نیز ابزار و دلایل کافی جهت اثبات روابط داخلی فی‌مابین آمر و نماینده را در اختیار ندارد.

چهارم، نماینده دارای حقوق تجارتي انحصاری - در قرارداد نمایندگی ممکن است مقرر شود که نماینده تجارتي غیرمستقل در مورد کالای آمر در کشوری معین، حقوق تجارتي انحصاری داشته باشد. خصوصیت ممتاز نمایندگی در اینجا سرزمینی است نه شخصی، به این معنا که حق العمل نماینده از بابت معاملاتی که منشأ آن سرزمین محل نمایندگی اوست، پرداخت خواهد شد، اعم از اینکه با تلاش و کوشش خودش صورت گرفته یا بوسیله اشخاص دیگری انجام شده باشد. نماینده در اینجا موظف به توزیع و پخش منظم کالای آمر، از طریق ایجاد و تشکیل نمایندگیهای جزئی، انتشار آگهی و یا استفاده از سایر امکانات جهت رسیدن به این منظور می‌باشد. قراردادهای نمایندگی انحصاری اهمیت زیادی در صادرات دارند هر چند اینگونه قراردادها در مقایسه با قراردادهای توزیع انحصاری کالا کمتر متداول هستند. تفاوت مهمی که در این دو نوع صادرات وجود دارد این است که نماینده انحصاری به حساب آمرش با خریداران قرارداد منعقد نموده و بنابراین آمر در ارتباط مستقیم با اشخاص ثالث قرار می‌گیرد، در حالیکه توزیع کننده انحصاری،

در مواردی که نماینده، کالای آمر را در اختیار داشته ولی اختیارات محدودی دارا باشد، ممکن است شرایط فوری و اضطراری بوجود آید که اقدامات استثنائی جهت حفظ اموال آمر را توجیه نماید.

حال، تفاوت قراردادهای توزیع کالا با قراردادهای نمایندگی روشن می‌گردد. بدین ترتیب که توزیع کننده در قراردادهای توزیع، نماینده تجارتي مستقل محسوب می‌شود در حالیکه نماینده در قراردادهای نمایندگی، نماینده تجارتي غیرمستقل بوده و تحت امر آمر و به نام و حساب او معامله می‌کند. برای روشنتر شدن بحث مطالبی پیرامون قراردادهای توزیع کالا، که نوعی نمایندگی تجارتي مستقل محسوب می‌شود، بیان می‌گردد:

الف - ماهیت قراردادهای توزیع کالا:

قرارداد توزیع انحصاری کالا، آنگونه که در صادرات مرسوم است، در اصل مقرر می‌دارد که فروشنده حقوق تجارتي خود را در نوع مشخصی از کالا به خریدار خارجی در کشوری معین واگذار می‌کند و در مقابل خریدار تعهد می‌کند که به آن فروشنده خارجی به عنوان تنها منبع عرضه کالا متکی باشد. پس از اینکه چنین قراردادی مثلاً بین یک تولیدکننده ماشینهای تحریر در انگلستان و

کالا را به نام خود خرید و فروش می‌نماید و در نتیجه، هیچ رابطه مستقیمی میان صادرکننده و مشتری خارجی ایجاد نمی‌گردد!

۲- نمایندگان تجارتي مستقل:

قانون تجارت ایران، راجع به نمایندگان تجارتي که مستقلاً کار می‌کنند، ساکت است. در صورتیکه نمایندگان تجارتي مستقل برای فروش محصولات کارخانجات، مخصوصاً در کشور دیگر، اهمیت زیادی پیدا کرده‌اند. این دسته از نمایندگان، اجناس را شخصاً سفارش داده و از طرف قرارداد - صاحب کار - خریداری می‌نمایند و سپس به نام و به حساب خود، آنها را بفروش می‌رسانند. در حقیقت نمایندگان مذکور واردکننده کالا هستند که با صادرکننده قراردادی را در زمینه توزیع کالا از طریق فروش، که به نام و حساب توزیع کننده انجام می‌گیرد، منعقد می‌نمایند. داشتن نمایندگی در اینجا، تنها برای کسب حق انحصاری فروش و توزیع کالا می‌باشد.

(1): Clive Schmitthoff, *Schmitthoff's Export Trade* Seventh Edition, (London: Stevens and Sons, 1980), PP. 161 — 172.

دارند به این معنا که قراردادهائی که در این چهارچوب منعقد می‌شوند قراردادهای مناسبی برای فروش هستند که تاجر خارجی (توزیع کننده) به نام خودش کالا را می‌خرد و زمانی که در کشورش بفروش می‌رساند هیچ رابطه قراردادی میان شخص ثالث و صادرکننده خارجی ایجاد نمی‌گردد. بنابراین قراردادهای توزیع انحصاری، دارای مزیت ویژه‌ای هستند که قراردادهای نمایندگی انحصاری فاقد آنند و آن عبارت از این است که صادرکننده خارجی در ارتباط با اعتبار خریداران در خارج قرار نمی‌گیرد، بلکه او کالا را تنها به شخصی می‌فروشد که اعتبار و موقعیت تجاریش برای او خوب شناخته شده یا حداقل کسب اطلاع از وضعیت او و تحقیق در این مورد چندان دشوار نمی‌باشد.

ب- قراردادهای توزیع صادرات:

قراردادهای توزیع انحصاری ممکن است میان صادرکننده‌ای در یک کشور و تولیدکننده یا عمده‌فروشی در همان کشور منعقد شود. در این مورد صادرکننده، حق انحصاری توزیع کالای تولیدکننده را به خارج، اعم از اینکه در بازار مشخصی باشد یا خیر، بدست می‌آورد. بنابراین دو نوع قرارداد توزیع صادرات وجود دارد. از اینرو، قرارداد باید دارای شرایط صریحی باشد که نوع مورد نظر طرفین را مشخص سازد. مطابق بعضی از قراردادهای توزیع صادرات، صادرکننده متعهد است، سفارشات را همه ساله و در حدود تعیین شده از سوی

یک واردکننده از کشور هند منعقد می‌گردد، تولیدکننده حق ندارد ماشینهای تحریر خود را به مؤسسه بازرگانی دیگری در هند بفروشد. همچنین — بر فرض قصد و توافق طرفین — مؤسسه یاد شده مجاز نخواهد بود تا به منظور ایجاد رقابت، اقدام به خرید ماشینهای تحریر از یک تولیدکننده انگلیسی دیگر نماید. توافق نامه توزیع انحصاری، قرارداد فروش کالای معینی نیست، بلکه این نوع توافق نامه صرفاً شرایط عمومی یک قرارداد فروش را دارا می‌باشد. گاهی قراردادهای توزیع انحصاری متضمن این شرط هستند که خریدار باید مقداری کالای معین را که به اقساط یا بطور عمده تحویل داده می‌شود، خریداری نماید، حتی در جایی که چنین شرطی توافق نشده باشد، قرارداد توزیع انحصاری صرفاً قراردادی برای انعقاد قرارداد بیع نیست بلکه قراردادی با آثار حقوقی متفاوت می‌باشد. گرچه شروط الزامی مندرج در آن بستگی به انعقاد قراردادهای بیع در آینده دارد اما شروط محدودکننده آن فوراً مؤثر واقع شده و در طول قرارداد نافذ است حتی در زمانی که اصلاً قرارداد فروشی منعقد نشده باشد. قراردادهای توزیع انحصاری تا حدودی با قراردادهای اعطاء حقوق نمایندگی انحصاری مشابهت دارند، در هر دو قرارداد، منطقه یا سرزمینی مشخص می‌شود؛ یعنی، جائیکه حقوق تجارتي انحصاری باید عملی شده و اجرا گردد. اما قراردادهای توزیع، از قراردادهای نمایندگی از یک نظر (یعنی از جهت موضوع) تفاوت

قراردادهای توزیع انحصاری کالا، ممکن است میان صادرکننده‌ای در یک کشور و تولیدکننده یا عمده‌فروشی در همان کشور منعقد شود. در این مورد صادرکننده، حق انحصاری توزیع کالای تولیدکننده را به خارج، بدست می‌آورد.

می‌گردد که یک توزیع‌کننده انحصاری، بدون توافق تولیدکننده، مخارج قابل توجهی را به منظور بالا بردن فروش کالای او متحمل شده باشد.

ج - مقررات و شرایط قراردادهای توزیع انحصاری:

قراردادهای توزیع انحصاری باید با دقت تنظیم شود. انواع مختلفی از قراردادهای مزبور ممکن است با ترتیبات متفاوت، منعقد شود.

طرفین آزادی و اختیار کافی در انعقاد قرارداد دارند فلذا باید احتیاط و دقت لازم را به منظور ایجاد امتیازی تجارتي که برای طرفین مناسب باشد از طریق قرارداد معمول دارند تا هر چند بطور محدود نیازهای خاص تجارتي آنها برآورده شود و اطمینانی نیز در مورد بازار (اعم از بازار خرید یا فروش) برای طرفین حاصل گردد. قرارداد باید متضمن مقررات اختصاصی و شرایط عمومی فروش برای فروشندگان باشد. همچنین به لحاظ اینکه معمولاً قرارداد مزبور برای دوره زمانی معینی منعقد می‌گردد، به طرفین حق فسخ قرارداد تا تاریخ معینی داده می‌شود؛ مثلاً در پایان هر سال براساس اخطار داده شده در چند روز یا چند ماه قبل از انقضای مدت

تولیدکننده، تقاضا نماید و مطابق قراردادهای دیگری در این زمینه، او صرفاً زمانی متعهد به دادن سفارش است که قبلاً سفارشات را از مشتریان خارجی دریافت کرده باشد. در مورد اخیر توزیع‌کننده صادرات متعهد است به نام خود، و نه به عنوان نماینده مشتری خارجی، سفارش دهد و خود، مسئول اخذ ثمن باشد اما در هر صورت طبیعت تعهدش تغییر می‌کند: در مورد دوم (صورت اخیر) توزیع‌کننده تنها زمانی مسئول شناخته می‌شود که بطور جدی در انتقال سفارشات دریافت شده از مشتریها به تولیدکننده، قصور کرده باشد در حالیکه در مورد اول، توزیع‌کننده مسئول دادن سفارش کالا با قیمت معین شده به تولیدکننده بود اعم از اینکه چنین سفارشات را دریافت داشته یا دریافت نکرده باشد.

باید توجه داشت هنگام تفسیر مواد قرارداد توزیع انحصاری کالا، ضروری است قرارداد طوری تفسیر گردد که قصد طرفین در ایجاد یک رابطه پایدار، ملحوظ گردد.

تخلفهای کوچک و ناچیز از شرایط قرارداد، نمی‌تواند بعنوان یک عذر برای انکار تمام قرارداد، تلقی گردد. گرچه به دلیل تخلفات مزبور ممکن است موجبات مطالبه خسارت فراهم شود. این مسأله زمانی حادث

قرارداد.

می‌گردد:

— نمایندگان تجارتي غيرمستقل تاجر محسوب نمی‌شوند. زیرا، آنها به نام و به حساب آمر خود، مطابق شرایط قرارداد فعالیت کرده و در مقابل انجام کار، حق العمل دریافت می‌دارند، در صورتیکه نمایندگان تجارتي مستقل، تاجر محسوب می‌شوند. علت این امر آن است که آنها اجناس را از صاحب کار خریداری کرده و به نام و به حساب خود می‌فروشند. هر چند نمایندگان اخیر نیز، نوعی وکالت از طرف کار خود داشته و در حدود تعهدات صاحب کار، متعهد به انجام عمل هستند.

— نماینده مستقل، در کار خود استقلال دارد، به این ترتیب که مزد و حقوقی از صاحب کار دریافت نمی‌کند در حالیکه نماینده غيرمستقل، چون تحت امر آمر خود عمل می‌کند، مستحق اخذ حق العمل می‌باشد.

— نماینده مستقل تجارتي ممکن است نمایندگی چند صاحب کار را داشته باشد، اگر چه کار آنها با یکدیگر تشابه داشته باشد مگر آنکه قرار مخصوصی بین طرفین گذاشته شده باشد، در صورتیکه نماینده غيرمستقل اصولاً مجاز به انجام امری که به نفع رقبای صاحب کار باشد، نیست.

— نمایندگی مستقل احتیاج به ثبت و آگهی ندارد. زیرا، خریداران جنس با کارخانه‌ای که نمایندگی داده است

گاهی حق فروشنده برای فسخ قرارداد مشروط به این است که خریدهای مشتری از حد معین کاهش یابد. در موردی که قرارداد فاقد مقرراتی برای فسخ باشد، در این صورت هر يك از طرفین حق دارد اختطاری را که متضمن مهلت معقولى است به طرف دیگر ارسال دارد. در قراردادهای بازرگانی، نظیر قرارداد فروش انحصاری، هیچ فرضی بنام دائمی بودن قرارداد وجود ندارد.

نظربه اینکه تنوع اشکال و فرمهای قرارداد توزیع پذیرفته شده است، لذا ارائه فهرستی کامل از شرایط و مواد مندرج در این قراردادها غیرممکن است ولی تصور می‌رود که مطالب و نکات اصلی نظیر تعریف سرزمین، تعریف کالا، و حقوق مربوط به خرید و فروش در تنظیم قرارداد مورد توجه قرار گیرد.^۱

۳- آثار حقوقی نمایندگی تجارتي مستقل در مقایسه با نمایندگی تجارتي غيرمستقل:

چنانکه گفته شد، نمایندگان تجارتي مستقل برخلاف نمایندگان غيرمستقل، هیچگاه تحت امر آمر (طرف قرارداد) فعالیت نمی‌کنند، از اینرو همین مسأله منشأ آثار و تفاوت‌هایی با نمایندگان تجارتي غيرمستقل گردیده که به شرح ذیل بیان

نماینده مستقل، در کار خود استقلال دارد، به این ترتیب که مزد و حقوقی از صاحب کار دریافت نمی‌کند، در حالیکه نماینده غیرمستقل، چون تحت امر خود عمل می‌کند، مستحق اخذ حق العمل می‌باشد.

حقوق، وظایف و مسئولیت نمایندگان تجارتي (اعم از مستقل و غیرمستقل و غیره) اهمیت قابل توجهی نداشته است ولی امروزه مسأله صادرات و واردات کالا چه از سوی دولتها و چه از طرف شرکتهای تجارتي خصوصی در موارد مجاز، همچنین مسائل مربوط به نمایندگیهای تجارتي مذکور در فوق، زمینه‌هایی ایجاد نموده است که بدینوسیله مجامع قانونگذاری کشورها و حتی مجامع بین‌المللی، برای وضع مقرراتی مناسب در این مورد، اقداماتی را معمول داشته‌اند.

قانون تجارت ایران، تنها متضمن مواد و مقرراتی در زمینه نمایندگان تجارتي غیرمستقل، آن هم بدون اشاره نمودن به مقررات مربوط به نمایندگی غیرمستقل مقیم در خارج — بخصوص نماینده دارای شغل آزاد — می‌باشد و هیچگونه اشاره‌ای نیز به نمایندگان تجارتي مستقل ننموده است. از اینرو مناسب است قانونگذار در این زمینه عنایت بیشتری مبذول داشته و مقرراتی متناسب با پیشرفت و توسعه عملیات تجارتي بویژه مسأله نمایندگی و قائم مقام تجارتي، وضع و به مرحله اجرا گذارد.

مستقیماً طرف معامله نیستند و قرارداد نمایندگی روابط و تعهدات بین صاحب کار و نماینده را تعیین می‌کند، فقط در بعضی از موارد مانند واردات بعضی از اجناس، نماینده ملزم است نمایندگی خود را به مقامات دولتی مربوطه اطلاع دهد^۱.

نتیجه‌گیری

همگام با رشد و توسعه تجارت در ابعاد گوناگون، فعالیت شرکتهای و مؤسسات تجارتي نیز گسترش یافته بطوری که انواع معاملات و خدمات مربوطه، ابعاد جهانی و بین‌المللی بخود گرفته است. افزایش فعالیتهای مزبور مسائل پیچیده‌ای را سبب گشته که نمایندگیهای تجارتي از جمله پدیده‌های این توسعه به شمار می‌روند. در زمانهای گذشته، عمدتاً نمایندگی تجارتي در سطحی محدود و داخل یک شهر و نهایتاً یک کشور مطرح بوده و چنانچه گاهی از محدوده کشوری خارج می‌شده و جنبه بین‌المللی پیدا می‌کرده، به لحاظ کمیت و کیفیت کالای مورد معامله و سهولت انجام کار و عدم ایجاد مسائل مهم حقوقی در زمینه‌های حمل و نقل کالا،

- ۱- ستوده تهرانی، حسن. حقوق تجارت، چهار جلد، تهران: انتشارات کتابفروشی دهخدا، ۱۳۵۰، جلد چهارم.
- ۲- کاتبی، حسینقلی، حقوق تجارت، تهران: انتشارات کتاب فرزانه، ۱۳۶۳.

(3): Schmithoff, Clive, *Schmithoff's Export Trade*, Seventh Edition, London: Steyens and Sons, 1980.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی