

# فروش اضطراری کالا در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین) و حقوق ایران

احمد امیرمعزی<sup>۱\*</sup>، سید مهدی موسوی<sup>۲</sup>

۱. استادیار گروه حقوق دانشگاه آزاد اسلامی واحد ساری، ساری، ایران  
۲. کارشناس ارشد حقوق خصوصی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات، تهران، ایران

پذیرش: ۹۳/۹/۲۹

دریافت: ۹۳/۰۲/۲۲

## چکیده

فروش اضطراری تکلیفی است که بر یک طرف قرارداد که کالای طرف دیگر را در اختیار دارد تحمیل می‌شود و براساس آن در صورت به وجود آمدن وضعیت فوق‌العاده مثل فساد کالا، وی مکلف به فروش کالای طرف دیگر است. این نهاد هم در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا ۱۹۸۰ وین و هم در نظام حقوقی ایران به رسمیت شناخته شده است؛ اما در حقوق ایران نویسندگان کمتر در مورد این موضوع به مطالعه و بررسی پرداخته‌اند. در این مقاله سعی بر این است تا با بررسی تطبیقی، این نهاد را مورد مطالعه و پژوهش قرار دهیم. به عقیده نگارندگان در صورت وجود شرایط لازم برای استفاده از فروش اضطراری، این نهاد قابلیت به‌کارگیری در عقود دیگر غیر از موارد مصرح در قانون را دارد و می‌توان از این نهاد به‌عنوان یک نهاد حمایتی در قراردادهای دیگری که کالای یک طرف به صورت غیرغاصبانه در اختیار طرف دیگر قرار دارد استفاده شود.

واژگان کلیدی: فروش اضطراری، بازفروش، حق‌العملکار، متصدی حمل و نقل

E-mail: Amirmoezi@gmail.com

\* نویسنده مسئول مقاله:



## ۱. مقدمه

یکی از نهادهای حمایتی به منظور جلوگیری از ضرر مالکی که مال خود را در اختیار ندارد فروش اضطراری<sup>۱</sup> است.

در تعریف «اضطراری» آورده شده: «یک رویداد پیش‌بینی نشده ناگهانی که نیازمند اقدامی برای حمایت از جان یا مال است» [۱، ص ۱۵۰]. در تعریف فوق نوع اقدام اضطراری مشخص نشده و به طور کلی از کلمه «اقدام»<sup>۲</sup> استفاده شده است، چرا که اقدام اضطراری علاوه بر فروش از اعمال دیگری نیز تشکیل می‌شود که مورد بحث ما نیست. در این مقاله از اقدامات اضطراری فقط فروش اضطراری مورد بررسی قرار می‌گیرد.

با توجه به این‌که اصلی‌ترین مصداق فروش اضطراری، بازفروش اضطراری کالا است، نویسندگان حقوقی [۲، ص ۵۲۲؛ ۳، ص ۱۸۳؛ ۴، ص ۵۲۷] به تعریف فروش اضطراری نپرداخته، بازفروش اضطراری و شرایط آن را مورد بررسی قرار داده‌اند و نسبت به فروش اضطراری که ذات این نهاد است توجه لازم مبذول نداشته‌اند.

با توجه به مطالب بالا و به دلیل عدم ارائه تعریف، در تعریف فروش اضطراری می‌توان گفت: «تعهدی است که به یک طرف قراردادی که کالای طرف دیگر به صورت امانی در اختیار او است تحمیل می‌شود، مبنی بر این‌که در صورت به وجود آمدن وضعیت فوق‌العاده، کالای مزبور را به فروش رساند».

همان‌طور که از تعریف اخیر برمی‌آید، این تعریف از چهار شرط تشکیل می‌شود که به ترتیب عبارتند از: (۱) نهاد پایه، (۲) تسلط بر مال دیگری، (۳) وضعیت فوق‌العاده، (۴) وسیله قابل اعمال.

منظور از نهاد پایه قرارداد است که عامل ارتباطی میان مالک کالا و فروشنده آن است؛ یعنی این نهاد فقط میان اشخاصی به وجود می‌آید که با هم ارتباط قراردادی

1. emergency sale  
2. action

دارند و وجود این ارتباط قراردادی سببی برای تحمیل تکلیف به یک طرف می‌گردد. دومین شرط برای تحقق این نهاد تسلط یک طرف قرارداد بر مال دیگری است؛ یعنی یک طرف قرارداد به هر دلیل باید کالای طرف دیگر قرارداد را در اختیار داشته باشد. البته این تسلط باید قانونی باشد. نکته دیگر این‌که حبس بودن مال در این‌جا مبنا نیست؛ یعنی ضرورتی ندارد که مال در دست دیگری حبس باشد. وجود وضعیت فوق‌العاده عامل اصلی پیدایش این نهاد است، چرا که تا این وضعیت پیش نیاید نگهدارنده کالا مکلف به فروش نیست. پس باید وضعیت از حالت عادی خارج شود.

وسیله‌ای که در این نهاد به کار می‌رود، همان‌طور که از نام نهاد مشخص است فروش است و دفع ضرر در این نهاد فقط از طریق فروش صورت گیرد. نهاد فروش اضطراری را باید یک تعهد متأثر از قرارداد دانست؛ چرا که قانونگذار با توجه به رابطه قراردادی فیما بین دو طرف، تعهدی را بر یک طرف قرارداد تحمیل کرده، وی را ملزم می‌کند تا در صورت پیدایش شرایطی کالای طرف دیگر را به فروش رساند. در واقع این نهاد نوعی نهاد حمایتی است؛ چرا که در این فرض مالک به کالای خود دسترسی ندارد، اما طرف دیگر که کالا را در اختیار دارد مکلف است برای جلوگیری از ضرر مالک اقدامات لازم را انجام دهد و در صورت ضرورت اقدام به فروش کالا کند.

در نهاد فروش اضطراری مالی که به فروش می‌رود متعلق به فروشنده نیست و با توجه به رابطه قراردادی بین دو طرف، فروشنده پس از فروش می‌تواند کلیه هزینه‌ها و خسارات را از عایدات حاصل از فروش کسر کند. در صورتی که میزان عایدات حاصل از فروش از میزان هزینه‌ها بیشتر باشد باید باقیمانده را به مالک برگرداند و اگر میزان هزینه‌ها از عایدات بیشتر باشد، نسبت به باقیمانده طلب می‌تواند اقامه دعوا کند. شخصی که در این فروش اقدام به خرید کالا می‌کند به طور قانونی و معتبر مالک آن می‌شود.



## ۲. فروش اضطراری کالا در کنوانسیون بیع بین‌المللی ۱۹۸۰ وین

در کنوانسیون فروش اضطراری تنها در قالب بازفروش کالا مطرح شده است. مطابق بند ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون: «هرگاه کالا در معرض فساد سریع باشد یا نگاهداری آن مستلزم هزینه غیرمتعارف باشد، طرفی که مطابق مواد ۸۵ یا ۸۶ ملزم به حفظ آن است، مکلف است جهت فروش آن اقدامات متعارفی معمول دارد. مشارک‌الیه حتی‌الامکان مکلف است اخطاری مبنی بر قصد فروش جهت طرف دیگر ارسال کند».<sup>۱</sup>

اگر کالا در شرایط اضطراری قرار گیرد، نگهدارنده نه‌تنها اختیار، بلکه وظیفه دارد کالای مزبور را به فروش رساند. به همین دلیل فروشی که در بند ۲ ماده ۸۸ پیش‌بینی شده به «فروش اضطراری» معروف است [۲، ص ۵۲۲] و نگهدارنده در این مورد مکلف به فروش است و در صورتی که به این تکلیف قانونی خود عمل نکند و خسارات بیشتری به وجود آید به واسطه قصور در انجام تکلیف قانونی در مقابل خسارات طرف مقابل مسؤول است.

سابقه تاریخی این قاعده (فروش اضطراری) را باید در قانون فروش کشورهای اسکانندیناوی جستجو کرد که قانون متحدالشکل بیع بین‌المللی (۱۹۶۴ الاهی) و در نتیجه کنوانسیون وین از آن الهام گرفته‌اند [۳، ص ۶۸۱].

در خصوص فروش اضطراری پیشنهاد شده بود که فروش وقتی صورت گیرد که مالک چنین درخواستی کرده باشد که مورد پذیرش قرار نگیرد [۶، ص ۶۲]؛ چرا که با وجود این‌که در این بند هیچ نقض قراردادی صورت نگرفته [۷، ص ۵۰۱]، اما به دلیل فوریت امر و احتراز از هزینه و خسارت بیشتر، فروش باید در اسرع وقت صورت گیرد و هر مانعی که این امر را با تأخیر مواجه کند باید کنار گذاشته شود.

وجود کالای در معرض یا در اثنای فساد سریع و هزینه غیرمتعارف نگاهداری آن، نوعی تغییر در اوضاع و احوال محسوب شده، عاملی برای فوریت امر است و همین

۱. در این مقاله ترجمه متن کنوانسیون از نشریه دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران شماره نهم سال ۱۳۶۷ استفاده شده است [۵، ص ۲۳۹ به بعد].

موضوع، علت وجودی این ماده و عامل تمایز میان مفاد بندهای ۱ و ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون شده است [۸]: چرا که بند ۱ این ماده درخصوص فروش خودیاری است که نوعی ضمانت اجرا و امری اختیاری محسوب می‌شود. در زیر به ترتیب موارد، شرایط و آثار فروش اضطراری مورد بررسی قرار می‌گیرد.

## ۲-۱. موارد فروش اضطراری

مطابق بند ۲ ماده ۸۸ در دو صورت طرفی که کالا را در اختیار دارد مکلف است کالای مزبور را به فروش رساند که به ترتیب مورد بررسی قرار می‌گیرد.

### ۲-۱-۱. فروش اضطراری کالای در معرض فساد سریع

همان‌طور که از بند ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون برمی‌آید در صورتی که کالا در معرض فساد سریع باشد طرفی که کالای دیگری را در اختیار دارد مکلف است آن را به فروش رساند.

کنفرانس وین خواستار تمایز بین وضعیت تلف و فاسد شدن شد. دبیرخانه آنسیتراال در این خصوص توضیح داد که مفهوم تلف محدود به فساد مادی یا از بین رفتن کالا نیست و وضعیتی را که کالا در معرض کاهش سریع ارزش به واسطه تغییرات در بازار است نیز در بر می‌گیرد. با وجود این، زمانی که این ماده مورد بحث واقع شده بود کلمه «تلف»<sup>۱</sup> از متن کنوانسیون حذف و فقط عبارت فاسد شدن سریع باقی ماند.<sup>۲</sup> اما می‌توان تفسیر موسعی از مفهوم «فساد سریع»<sup>۳</sup> به عمل آورد و آن را شامل مورد تلف نیز دانست [۱۰، ص ۱۹۵].

با توجه به مطالب بالا به‌عنوان یک قاعده می‌توان گفت که فساد سریع فقط به «فاسد

1. loss

۲. کلمه «فاسد شدن» نیز موجب تفسیر گوناگونی شد که ناشی از ضعف در متن پیش نویس کمیته است که این مفهوم حدود موضوع را مشخص نمی‌کند [۹].

3. rapid deterioration



شدن مادی»<sup>۱</sup> اختصاص دارد [۳، ص ۶۸۳؛ ۱۱، ص ۳۶۱] و کاهش ارزش اقتصادی که ناشی از کاهش سریع قیمت بازار است را در بر نمی‌گیرد.<sup>۲</sup> ضمناً در صورتی که از طریق دیگری غیر از فروش امکان جلوگیری از بروز فساد وجود داشته باشد هرچند کالا نوعاً سریع‌الفساد باشد نمی‌توان با استناد به بند ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون اقدام به فروش کرد [۱۳، ص ۱۵۲].

۲-۱-۲. فروش اضطراری کالایی که نگهداری آن مستلزم مخارج غیرمتعارف باشد مطابق مواد ۸۵ و ۸۶ کنوانسیون وین، هنگامی که یک طرف قرارداد کالای طرف دیگر را در اختیار دارد، این نگهداری مستلزم صرف هزینه است و همان‌طور که ماده ۸۷ کنوانسیون متذکر شده، هزینه‌ای که به این نگهداری تعلق می‌گیرد نباید از حالت متعارف خارج شود. بند ۲ ماده ۸۸ فرضی را پیش‌بینی کرده که نگهداری کالا مستلزم هزینه غیرمتعارفی است و در این صورت نگهدارنده کالا مکلف است نسبت به فروش کالای مزبور اقدام کند.

درخصوص این‌که چه هزینه‌ای متعارف محسوب است باید گفته شود، هرگاه هزینه نگهداری از مقداری که به طور عادی صرف می‌شود فراتر رود یا برابر و یا متجاوز از ارزش کالا بشود غیرمتعارف به حساب می‌آید [۴، ص ۵۲۷].

در مورد این‌که چه هزینه‌ای متعارف و چه هزینه‌ای غیرمتعارف محسوب می‌شود، باید توجه داشت که این امور با توجه به وضعیت کالا به‌ویژه نوع و جنس آن و نیز زمان و مکان حمل و نقل متفاوت خواهد بود [۱۳، ص ۱۵۳].

در پرونده‌ای که کالای فروخته شده گوشت گوزن بوده، دادگاه متذکر شده که فروشنده‌ای که به دلیل امتناع خریدار از قبض، کالا در اختیار او بوده، حق فروش آن را نداشته است. دادگاه توضیح می‌دهد که گوشت گوزن را می‌توان از طریق فریز کردن

1. physical deterioration

۲. این نظر مخالفانی نیز دارد که معتقدند مفهوم خسارت به فساد مادی محدود نشده و موقعیتی که در آن کالا در معرض سقوط سریع در ارزش کالا به واسطه تغییرات بازار می‌شود را نیز در بر می‌گیرد. [۱۲، ص ۴۲۹]

نگهداری کرد و هزینه این کار (فریز کردن) از ۱۰ درصد ارزش کالا تجاوز نمی‌کند [۱۴، ص ۴۲۶].

## ۲-۲. شرایط فروش اضطراری کالا

شخصی که مکلف به فروش کالا است برای این‌که بتواند وظیفه خودش را به طور قانونی و معتبر انجام دهد باید برای فروش شرایطی را رعایت کند. این شرایط به قرار زیر است:

### ۲-۲-۱. ارسال اخطار مبنی بر قصد فروش

در خصوص ارسال اخطار بند ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون مقرر می‌دارد: «...مشاراً لیه حتی الامکان مکلف است اخطاری مبنی بر قصد فروش جهت طرف دیگر ارسال کند». همان‌طور که ملاحظه می‌شود بند ۲ ماده ۸۸ کنوانسیون از انعطاف زیادی برای ارسال اخطار قصد فروش به طرف دیگر برخوردار است [۷، ص ۵۰۱]. علت این انعطاف نیز اوضاع و احوال حاکم بر این نوع از فروش است، به عبارت دیگر فوریت امر و جلوگیری از هزینه‌ها و خسارات بیشتر سبب شده تا کنوانسیون دیدگاه منعطفی نسبت به اجرای شروط پیش‌نیاز فروش اضطراری داشته باشد و درصدد کنار گذاشتن هر مانعی است که سبب تأخیر در فروش می‌گردد، به همین منظور از عبارت «حتی الامکان»<sup>۱</sup> استفاده کرده است؛ یعنی اخطار فقط زمانی ضروری است که ارسال آن عملی باشد و در صورت فوریت امر، نیازی به ارسال اخطار نیست.

برخلاف بند ۱ ماده ۸۸ اخطاری که در بند ۲ این ماده آمده هیچ نوع محدودیتی ندارد. به عبارت دیگر اخطار مذکور در بند ۱ حتماً باید «متعارف» باشد، در صورتی که این قید در بند ۲ این ماده نیامده؛ اما با توجه به فلسفه ارسال اخطار، عدم ذکر متعارف بودن اخطار در بند ۲ را باید ناشی از مسامحه دانست و متعارف بودن اخطار را در این بند

---

1. to the extent possible

باید ضروری بدانیم [۱۰، ص ۱۹۷].

کنوانسیون نوع ابزاری را که ارسال اخطار باید به وسیله آن صورت گیرد مشخص نکرده است، در نتیجه لازم نیست این اقدام به شکل خاصی باشد [۲، ص ۵۲۲]، بلکه فقط باید مطابق با اوضاع و احوال و به روشی که یک شخص متعارف این اقدام را انجام می‌دهد ارسال شود، خواه مکتوب باشد خواه شفاهی.

در خصوص مکاتبات و پیام‌های الکترونیکی گفته شده، کلمه اخطار مذکور در ماده ۸۸ شامل این نوع از مکاتبات نیز می‌شود؛ مشروط به این‌که مخاطب این مکاتبات و پیام‌ها صریحاً یا ضمناً موافقت خود را در مورد دریافت آن اعلام کرده باشد و در این رضایت باید نوع و شکل و آدرس نیز مشخص شده باشد [۱۵، ص ۱۳۰].

اگر ثابت شود که فروشنده توانایی این را داشته که اخطاری مبنی بر قصد فروش ارسال کند، ولی به تکلیف قانونی خود عمل نکرده، این فروش چه وضعیتی دارد؟ کنوانسیون هیچ تصریحی در این خصوص ندارد، اما با در نظر گرفتن روشی که در مقررات کنوانسیون ترسیم شده، ارسال اخطار باید به‌عنوان پیش‌شرط صحت فروش در نظر گرفته شود. به عبارت دیگر فروش بدون ارسال اخطار از نظر قانونی بی‌اعتبار است. اما در مقابل این نظر، حقوق داخلی قابل اعمال غالباً از خریدار ثالث با حسن‌نیت حمایت می‌کند. بنابراین طرفی که بدون ارسال اخطار مبنی بر قصد فروش اقدام به فروش می‌کند با انجام این اقدام، یک تعهد فرعی قراردادی (ارسال اخطار) را نقض کرده و هرگونه خسارت حاصل از این اقدام خود را باید جبران کند [۲، ص ۵۲۲؛ ۳، ص ۶۸۳].

## ۲-۲-۲. اقدامات متعارفی برای فروش اضطراری کالا

در صورتی که یکی از موارد کالای در معرض فساد یا هزینه نگهداری غیرمتعارف به وجود بیاید، طرفی که مطابق مواد ۸۵ و ۸۶ مکلف به نگهداری کالا است باید تدابیر متعارفی را برای فروش کالاها اتخاذ کند.



ماده ۸۸ در مورد جزئیاتی که «تدابیر متعارف»<sup>۱</sup> را تشکیل می‌دهد هیچ توضیحی ندارد و هیچ گونه محدودیتی را برای فروش پیش‌بینی نکرده است. بنابراین طرفی که قصد فروش دارد از آزادی عمل بسیاری برخوردار است. فقط از استفاده از وسایل غیرمتعارف ممنوع است و نباید از تدابیر غیرمتعارف برای فروش استفاده کند [۳، ص ۶۸۳].

به نظر می‌رسد کنوانسیون می‌خواهد ترتیبات فروش به روشی انجام پذیرد که قانون داخلی حاکم در محل فروش، آن را به رسمیت شناخته است. البته مفهوم تدابیر متعارف با توجه به زمان و مکان فروش و نوع کالا متفاوت است و در هر مورد خاص باید با توجه به نوع و وضعیت کالا و اوضاع و احوال حاکم، براساس قانون کشور محل فروش بررسی شود [۱۶].

در پرونده‌ای که در مارس ۱۹۹۶ در دیوان بین‌المللی داوری اقتصادی-تجاری کشور چین مورد رسیدگی قرار گرفت، خواننده نسبت به فروش کالاهای پایین‌تر از قیمت بازار اعتراض کرد، اما خواهان در پاسخ اظهار داشت که امکان فروش به قیمت بازار در محل نگهداری وجود نداشت و انتقال کالا به محل دیگر برای فروش به قیمت بازار از نظر اقتصادی به صرفه نبود و هزینه جانبی بسیاری داشت. دیوان استدلال خواهان را با توجه به این‌که عمل او در زمان فروش و با توجه به شرایط موجود عملی متعارف بوده است نهایتاً مورد پذیرش قرار داد [۱۷].

در صورتی که طرفی که مکلف به فروش اضطراری است در اجرای آن تأخیر عمدی یا بی‌دقتی آشکار صورت دهد یا اصلاً اقدام به فروش نکند و این اقدام موجب خسارت شود، همین مقدار برای تحقق مسئولیت وی کافی خواهد بود [۳، ص ۶۸۴] و هرچند فقط یک تعهد تبعی را نقض کرده، اما در مقابل طرف دیگر برای هرگونه ضرر یا فساد که از قصور او به وجود آمده مسؤول است [۲، ص ۵۲۲].

---

1. reasonable measures



## ۲-۳. آثار فروش اضطراری کالا

بند ۳ ماده ۸۸ مقرر می‌دارد: «طرفی که اقدام به فروش کالا می‌کند حق دارد از محل فروش، مبلغی معادل مخارج فروش و هزینه‌های متعارف نگهداری کالا برای خود منظور کند. مشاراً لیه مکلف است حساب باقیمانده را به طرف دیگر بدهد.»  
در ماده ۸۸ کنوانسیون اصولاً فروش مبتنی بر انحلال قرارداد نخست نیست و به نظر می‌رسد که فروشنده به نمایندگی و به حساب طرف مقابل اقدام به فروش کالا می‌کند [۳، ص ۶۸۰] و در صورتی که از فروش سودی به دست آید با توجه به قواعد کلی نمایندگی و عدم تصریح به حکمی خاص در این زمینه در کنوانسیون، این سود از آن مالک کالا است [۱۸، ص ۱۹۸].

## ۲-۳-۱. منظور کردن هزینه نگهداری و فروش

بند ۳ ماده ۸۸ کنوانسیون برای طرفی که اقدام به فروش کالا می‌کند حقی در نظر گرفته است. حق مزبور این است که وی می‌تواند معادل مبلغ هزینه‌های متعارفی را که برای نگهداری و فروش کالا متحمل شده از عایدات حاصل از فروش برداشت کند.  
منظور از هزینه نگهداری، مخارجی مثل هزینه سالن و هزینه غذا دادن حیوانات و هزینه انبارداری و امثال آن است و منظور از هزینه فروش، مخارجی است که برای به فروش رساندن کالای مزبور لازم است، مثل اجرت دلال و هزینه حمل کالا تا محل فروش و هزینه ابلاغ و هزینه عرضه عمومی (مثل آگهی).  
حق برداشت کردن از عایدات حاصل از فروش که در بند ۳ مورد اشاره قرار گرفته فقط منحصر به «مخارج» است و این مخارج نیز به مخارج نگهداری و فروش کالا محدود شده است [۱۰، ص ۱۹۶] که به نظر می‌رسد ایجاد این محدودیت چندان منطقی نباشد، اما می‌توان گفت در صورتی که فروشنده ادعاهای دیگری داشته باشد می‌تواند با اقامه دعوا آن‌ها را مطالبه کند.<sup>۱</sup>

۱. براساس طرح اصلاح کنوانسیون فروشنده می‌تواند کلیه هزینه‌هایی را که متحمل شده برداشت کند [۱۹].

البته هزینه‌هایی که از سوی فروشنده صورت می‌گیرد باید متعارف باشد و متعارف بودن این هزینه‌ها به وسیله ارجاع به آنچه یک تاجر محتاط و دقیق (متعارف) برای هزینه فروش و نگهداری انجام می‌دهد ارزیابی می‌شود [۳، ص ۶۸۴]. به منظور اطمینان از عملکرد فروشنده، طرف مقابل حق درخواست ارائه صورتحساب هزینه‌ها را دارد [۳، ص ۶۸۴].

### ۲-۳-۲. پس دادن حساب باقیمانده حاصل از فروش به طرف دیگر

تکلیفی که بند ۳ ماده ۸۸ بر فروشنده تحمیل کرده این است که وی موظف است پس از فروش کالا و کسر هزینه‌های نگهداری و فروش، باقیمانده خالص عایدات حاصل از فروش را به طرف مقابل پس بدهد.

درخصوص باقیمانده عایدات حاصل از فروش میان کنوانسیون وین و قانون متحدالشکل بیع بین‌المللی تفاوتی وجود دارد، مبنی بر این‌که در کنوانسیون فروشنده مکلف است عایدات باقیمانده را به مالک بپردازد، در صورتی که در قانون متحدالشکل فروشنده موظف بود باقیمانده را برای طرف مقابل ارسال دارد. همان گونه که مشخص است وظیفه ارسال در کنوانسیون پیش‌بینی نشده است.

عقیده جمعی از مفسران این است که هرگاه فروشنده ادعایی در مورد قرارداد یا نقض آن براساس قانون حاکم بر قرارداد داشته باشد، حق دارد تا زمانی که این ادعاها حل و فصل نشده انتقال باقیمانده حاصل از فروش را به تعویق اندازد [۲۰، ص ۲۶۱؛ ۲۱، ص ۵۴۶] و در صورت نبود ادعای دیگر، فروشنده مکلف است باقیمانده حاصل از فروش را به همراه صورت‌فعالیت فروش و هزینه‌ها به طرف دیگر تسلیم دارد.

### ۳. فروش اضطراری در حقوق ایران

فروش اضطراری نهادی است که از یک تکلیف تشکیل می‌شود. این نهاد در حقوق ایران مورد شناسایی قرار گرفته و قانونگذار در قانون تجارت آن را مورد استفاده قرار داده است.



در واقع نهاد فروش اضطراری را می‌توان مشابه نهاد اداره مال غیر دانست؛ چرا که در هر دو نهاد قانونگذار با به رسمیت شناختن اعمال شخص بدون اذن، خواسته از فضولی که درصدد دفع ضرر از شخص دیگری که ناتوان است حمایت کند؛ با این تفاوت که در فروش اضطراری باید بین فروشنده و مالک رابطه قراردادی وجود داشته باشد، اما در اداره مال غیر نباید چنین رابطه‌ای برقرار باشد.

فروش اضطراری هرچند در وضعیت فوق‌العاده و برای دفع ضرر از مالک کالا به کار می‌رود، اما به هر حال استثنایی بر اصل ممنوع بودن فروش مال غیر محسوب می‌گردد؛ اصلی که در حقوق ایران کاملاً استوار است و فروش اضطراری که خلاف آن است در حقوق ایران به صراحت قانونی نیاز دارد.

نهاد فروش اضطراری در حقوق ایران دارای مصادیقی است که به ترتیب مورد بررسی قرار می‌گیرد.

### ۳-۱. فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل

ماده ۳۸۵ قانون تجارت مقرر می‌دارد: «اگر مال التجاره در معرض تضییع سریع باشند و یا قیمتی که می‌توان برای آن فرض کرد با مخارجی که برای آن شده تکافو ننماید متصدی حمل و نقل باید فوراً مراتب را به اطلاع مدعی‌العموم بدایت محل یا نماینده او رسانیده و با نظارت او مال را به فروش رساند. حتی‌المقدور ارسال‌کننده و مرسل‌الیه را باید از این‌که مال التجاره به فروش خواهد رسید مسبوق نماید».

در صورت وجود موارد مذکور، متصدی نه تنها حق، بلکه تکلیف به فروش کالا دارد. ماده ۳۸۵ قانون تجارت با آوردن کلمه «باید» این وظیفه را بر متصدی حمل و نقل تحمیل کرده است. این ماده اشاره‌ای به تقصیر نکرده است؛ یعنی کاری به علت و سبب به وجود آمدن این وضعیت ندارد، بلکه فقط با توجه به وضعیت کالا و سنجش ارزش در برابر مخارج صورت گرفته، به متصدی امر می‌کند که کالای مزبور را به فروش رساند. در ذیل موارد، شرایط و آثار فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل

بررسی می‌گردد.

### ۳-۱-۱. موارد فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل

ماده ۳۸۵ قانون تجارت فقط دو فرض را پیش‌بینی کرده که متصدی مکلف به فروش کالا است که به ترتیب مورد بررسی قرار می‌گیرد:

#### ۳-۱-۱-۱. کالایی که در معرض تضییع سریع است

مطابق ماده ۳۸۵ قانون تجارت در صورتی که کالا در معرض تضییع سریع قرار گیرد متصدی حمل و نقل مکلف است کالا را به فروش رساند.

مسئله مهمی که باید در این خصوص مطرح شود این است که منظور از ضایع شدن چیست و کالای در معرض ضایع شدن چه نوع کالایی است؟

قانونگذار از عبارت «در معرض تضییع» نام برده و منظور از این عبارت کالایی است که هنوز قابلیت استفاده دارد و بازار با همین وضعیت نیز برای این کالا ارزش قائل است و برای آن پول پرداخت می‌کند، به عبارت دیگر هنوز به عین فاسد تبدیل نشده و منظور از عین فاسد، عینی است که وضعیتش چنان دگرگون شده باشد که مقصود از آن حاصل نشود. پس کالای در معرض فساد غیر از این صورت است؛ چرا که گفته شده افساد اعیان نافع، موجب بطلان است [۲۲، ص ۱۴۵۹]. قانون تجارت هیچ تعریفی از کالای در معرض تضییع ارائه نداده است، با رجوع به قانون مدنی نیز متوجه می‌شویم که این قانون برای نشان دادن وجود نقص در کالا بیش‌تر از کلمه «معیوب» و یا «تلف» استفاده می‌کند. تضییع را از بین بردن و از مالیت انداختن و از فایده افتادن تعریف کرده‌اند [۲۳، ص ۱۶۹۴]. ضمناً تضییع را غیر از اتلاف دانسته‌اند [۲۲، ص ۱۲۴۹]؛ یعنی در ضایع شدن کالا هیچ کس نقش ندارد. در خصوص این‌که چه کالایی در معرض تضییع شدن است، شاید بتوان از روشی بهره گرفت که قانون مدنی برای تشخیص عیب در کالا استفاده کرده است. ماده ۴۲۶ قانون مدنی مقرر می‌دارد: «تشخیص عیب بر



حسب عرف و عادت است...» یعنی قانون مدنی برای تشخیص کالای معیوب از معیار نوعی استفاده می‌کند، نه معیار شخصی [۲۴، ص ۲۷۱].

۳-۱-۲. قیمتی که می‌توان برای کالا فرض کرد با مخارجی که برای آن شده تکافو نکند

ماده ۳۸۵ قانون تجارت فرضی را در نظر می‌گیرد که قیمت کالا در مقابل مخارجی که برای آن شده کافی نباشد.<sup>۱</sup> در این ماده قانونگذار از عبارت «تکافو ننماید» استفاده کرده است؛ یعنی متصدی باید با احتساب حدودی میزان ارزش کالا، در صورتی که ارزش آن را مساوی یا کم‌تر از هزینه‌های صورت گرفته تشخیص دهد، مکلف است آن را به فروش رسانده، از عایدات حاصل مخارج را پرداخت کند.

آیا در تمام مواردی که هزینه‌های صورت گرفته برای حمل کالا مساوی یا بیش‌تر از قیمت متصور برای آن کالا شود، متصدی را باید مکلف به فروش کالا دانست. به عبارت دیگر آیا فروش اضطراری در صورت عدم تکافوی مخارج جزء وظایف عام متصدی به حساب می‌آید یا این تکلیف فقط در موارد و شرایط خاصی بر متصدی تحمیل می‌شود؟

اولاً وظیفه متصدی به طور عادی حمل کالا است و وی کاری با ارزش کالا و مقایسه آن با مخارج صورت گرفته ندارد. ثانیاً در شرایط عادی، اقدام به فروش و برداشت مخارج از عایدات حاصل از فروش وظیفه متصدی نیست، چرا که وی در این امر نماینده مالک محسوب نمی‌شود و قانون نیز این وظیفه را بر عهده وی قرار نداده است. ثالثاً مقررات حمل و نقل در قانون تجارت این نکته را روشن می‌کند که در حالت عادی یا ارسال‌کننده یا گیرنده یا شخص ثالث از طرف آنان باید مخارج و هزینه‌های حمل و نقل و متفرعات آن را پرداخت کنند و متصدی هیچ وظیفه‌ای در این خصوص

۱. مطابق ماده ۸۱ لایحه قانون تجارت جدید این مورد از موارد فروش اضطراری توسط متصدی حمل و نقل از متن اصلی حذف شده و با مسامحه در قسمت فروش خودیاری در ماده ۸۰ به‌عنوان یکی از شروط آن آمده است که با توجه به فلسفه این نهاد درست به نظر نمی‌رسد.

ندارد و فقط در یک صورت، این مخارج به وسیله فروش کالای حمل شده توسط متصدی تأمین می‌شود و آن صورتی است که مطابق ماده ۳۸۴ قانون تجارت، به علت تخلف ارسال‌کننده یا گیرنده، کالا در اختیار متصدی بوده و وی موظف به نگهداری از آن باشد که بعد از مدت مناسبی قانونگذار اجازه فروش کالا را به متصدی می‌دهد تا با فروش آن، از حاصل فروش، مخارج و هزینه‌های خود را دریافت دارد. رابعاً فروش اضطراری برخلاف اصل ممنوعیت فروش مال غیر است و استثناً بر آن محسوب می‌شود و در موارد تردید در استثنا باید به قدر متیقن اکتفا شود.

با توجه به این‌که تأدیه مخارج از عایدات به دست آمده از فروشی که توسط متصدی صورت گرفته در قانون تجارت منحصر به فروض موجود در ماده ۳۸۴ شده است و قانون فرض دیگری را که مخارج به این صورت توسط متصدی تأمین شود در نظر نگرفته، و چون فروش اضطراری امری استثنایی محسوب شود و در استثنا باید به قدر متیقن اکتفا کرد، بر این اساس باید منظور قانونگذار را فقط به قدر متیقن، که صورت‌های خاص پیش‌بینی شده در ماده ۳۸۴ است منحصر دانست؛ یعنی در صورتی که متصدی نسبت به مخارج حمل و نقل و یا دیگر هزینه‌ها براساس ماده ۳۸۴ طلبکار باشد و این مخارج مساوی یا بیش‌تر از قیمت کالا شود متصدی مکلف به فروش است.

### ۳-۱-۲. شرایط فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل

در فروش اضطراری که توسط متصدی حمل و نقل صورت می‌گیرد وی باید در موارد گفته شده شرایط زیر را رعایت کند:



### ۳-۲-۱. حتی المقدور ارسال‌کننده و مرسل‌الیه را از قصد فروش خود مسبوق (مطلع) سازد<sup>۱</sup>

ماده ۳۸۵ قانون تجارت تکلیف به مطلع کردن را «حتی المقدور» الزامی می‌داند. این ماده با توجه به وضعیت موجود و فوریت امر، از انعطاف زیادی برای اطلاع از قصد فروش برخوردار است و این تکلیف را فقط در صورتی که امکان داشته باشد الزامی می‌داند و در صورت فوریت امر، نیازی به اطلاع نیست.

هدف اصلی از مطلع کردن از قصد فروش این است که در صورت تمایل، ارسال‌کننده یا گیرنده بتواند از فروش کالا جلوگیری به عمل آورد و یا هنگام فروش حاضر شده و از این طریق بر نحوه و قیمت فروش نظارت کند.

### ۳-۲-۲. مراتب را فوراً به اطلاع مدعی‌العموم یا نماینده او برساند

مطابق ماده ۳۸۵ قانون تجارت متصدی مکلف است فوراً مراتب را به اطلاع مدعی‌العموم بدایت محل یا نماینده او برساند. منظور از اطلاع مراتب هم شامل آگاه کردن مدعی‌العموم از وضعیت به وجود آمده و هم شامل مطلع کردن وی از قصد فروش در صورت عدم اقدام از سوی فرستنده است.<sup>۲</sup>

### ۳-۲-۳. با نظارت مدعی‌العموم یا نماینده او اقدام به فروش نماید

متصدی حمل و نقل در صورت وقوع موارد مذکور در صدر ماده ۳۸۵ موظف است تا کالای مربوط را به فروش رساند. قانونگذار شرطی را به این فروش اضافه کرده و آن نظارت مدعی‌العموم بر فروش کالا است.<sup>۳</sup>

۱. در ماده ۸۱ لایحه قانون تجارت جدید این شرط از متن ماده حذف شد و با مسامحه بسیار در ماده ۸۰ که درباره فروش خودیاری است آورده شده است.

۲. در ماده ۸۱ لایحه قانون تجارت جدید صرفاً اطلاع از قصد فروش آورده شده است.

۳. در ماده ۸۱ لایحه قانون تجارت جدید این شرط از متن ماده حذف شده و صرف اطلاع از قصد فروش به دادستان کافی دانسته شده است.



در خصوص نوع نظارت به نظر می‌آید از نوع نظارت اطلاعاتی باشد، چرا که مدعی‌العموم فقط باید از وقایع اتفاق افتاده، یعنی فروش و اطلاعاتی درباره آن آگاهی داشته باشد و در صورت وجود خیانت، اقدامات مقتضی را صورت دهد و در این‌جا جلب نظر مدعی‌العموم شرط نشده است [۲۵، ص ۲۰۶۵ و ۲۰۶۶]. البته نظر مخالف نیز که نظارت را استصوابی می‌داند خالی از قوت نیست، چرا که گفته شده «با نظارت وی به فروش رساند» و در نتیجه حضور مدعی‌العموم یا نماینده او را پیش‌بینی کرده است. ضمناً اطلاع از فروش یک بار صورت گرفته است.

### ۳-۱-۲-۴. نحوه فروش اضطراری توسط متصدی حمل و نقل

با بررسی ماده ۳۸۵ قانون تجارت این موضوع مشخص می‌گردد که قانونگذار هیچ قید و محدودیتی در خصوص نحوه فروش قائل نشده است. روش اتخاذه از سوی قانونگذار بهترین روش در این موضوع است؛ چرا که شرایط موجود برای فروش هر کالایی با کالای دیگر متفاوت است.

در مورد نحوه فروش نیز باید در هر مورد خاص با توجه به نوع و وضعیت کالا و اوضاع و احوال حاکم بر بازار این نوع کالا و عرف تجاری موجود اقدام کند.

### ۳-۱-۳. آثار فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل

در قانون تجارت هیچ نصی در مورد آثار ناشی از فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل وجود ندارد. در این خصوص باید هزینه حمل و نقل و مخارج نگهداری و فروش و سایر هزینه‌ها از عایدات حاصل از فروش کسر شود.

در صورتی که از حاصل فروش پس از کسر هزینه‌ها چیزی باقی ماند، از آن مالک کالا است [۱۳، ص ۱۶۲] و اگر هزینه‌ها و مخارج انجام شده، از میزان عایدات حاصل از فروش بیش‌تر شده باشد متصدی عایدات را برداشته، نسبت به باقیمانده طلب خود می‌تواند اقامه دعوا کند. در مورد مالکیت نیز شخص ثالثی که به وسیله فروش

اضطراری کالا را خریداری می‌کند مالکیت او معتبر و قانونی است. متصدی حمل و نقلی که در صورت تحقق شرایط لازم برای فروش اضطراری از فروش کالا استنکاف کند در مقابل مالک نسبت به خسارات وارد شده مسؤول است.

### ۲-۳. فروش اضطراری کالا توسط حق العملکار

ماده ۳۶۲ قانون تجارت مقرر می‌دارد: «اگر بیم فساد سریع مال التجاره رود که نزد حق العملکار برای فروش ارسال شده حق العملکار... در صورتی که منافع آمر ایجاب کند مکلف است مال التجاره را با اطلاع مدعی العموم محلی که مال التجاره در آن جا است یا نماینده او به فروش برساند».

قانونگذار حق العملکاری که کالای آمر در اختیارش است را مکلف کرده تا در صورتی که بیم فساد کالا برود آن را به فروش رساند. در زیر موارد، شرایط و آثار فروش اضطراری کالا توسط حق العملکار مورد بررسی قرار می‌گیرد:

### ۱-۲-۳. موارد فروش اضطراری کالا توسط حق العملکار

قانون فقط در یک مورد حق العملکار را مکلف کرده تا کالای آمر را به صورت فروش اضطراری به فروش رساند و آن در صورتی است که بیم فساد سریع مال التجاره رود. نه قانون تجارت و نه قانون مدنی هیچ کدام اشاره‌ای به مفهوم فساد کالا ندارند و تعریفی از آن ارائه نمی‌دهند. با بررسی لغتنامه‌های حقوقی [۲۲، ص ۱۴۵۹ و ۱۴۶۰؛ ۲۶، ص ۷۶؛ ۲۷، ص ۲۷۵۸ و ۲۸۰۲] متوجه این موضوع می‌شویم که در حقوق ایران از کلمه «فساد» بیش‌تر برای اعلام وضعیت قرارداد و اهلیت و اراده استفاده می‌شود، مثلاً فساد قرارداد، فساد عقل و فساد رضا؛ اما برای نشان دادن وجود نقص در کالا بیش‌تر کلمات «معیوب» یا «تلف» به کار گرفته می‌شود. با توجه به توضیحاتی که در بخش فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل داده شد به نظرمی رسد در این‌جا نیز بتوان از همان روش قانون مدنی در تشخیص کالای فاسد استفاده کرد، یعنی با استفاده از روش

اتخاذی در ماده ۴۲۶ قانون مدنی این امر را با استفاده از معیار عرف و روش نوعی مشخص کرد.

۲-۲-۳. شرایط فروش اضطراری کالا توسط حق‌العملکار  
حق‌العملکار برای فروش اضطراری باید شرایط زیر را رعایت کند:

۱-۲-۲-۳. منافع آمر فروش اضطراری کالا را ایجاب کند

ماده ۳۶۲ قانون تجارت وقتی به حق‌العملکار تکلیف فروش را تحمیل می‌کند که منافع آمر این فروش را ایجاب کند. به عبارت دیگر در صورت عدم اقدام به فروش کالا ضرر آمر مسلم باشد. البته به نظر می‌رسد که این قید شرطی اضافی است؛ چرا که وقتی کالایی فاسد شود مطمئناً مالک آن متحمل ضرر می‌شود و این امری است مسلم که نیازی به تصریح آن نبوده است.

۲-۲-۳. فروش با اطلاع مدعی‌العموم یا نماینده او صورت گیرد

اطلاع مدعی‌العموم بیش‌تر از این باب است که وی نیز از جریان فروش کالامطلع باشد و شاید هم به دلیل اثبات قضیه است که قانونگذار این شرط را آورده؛ اما به هر حال این شرط به هر منظوری که باشد حق‌العملکار باید وی را از فروش مطلع سازد و نظارت وی در این جا نظارت اطلاعی است. برخی مؤلفین وجود حکم دادگاه را ضروری می‌دانند. این در حالی است که چنین شرطی در قانون پیش‌بینی نشده و با فوریت امر که فلسفه فروش اضطراری است منافات دارد [۲۸، ص ۸۸].<sup>۱</sup>

۱. در ماده ۴۱ لایحه قانون تجارت جدید برای روشن شدن صلاحیت و از بین رفتن ابهام، قید «محل استقرار کالا» به متن ماده اضافه شده است.



### ۳-۲-۲-۳. ارسال اخطار مبنی بر قصد فروش به آمر

در مورد این که آیا حق العملکار باید آمر را از قصد فروش اضطراری مطلع کند یا نه، ماده ۳۶۲ قانون تجارت سکوت کرده است. به نظر می‌رسد که باید در این خصوص از ماده ۳۶۳ قانون تجارت استفاده شود؛ چرا که هم با ماده ۳۶۲ ارتباط موضوعی دارد و هم با وضعیت حاکم بر فروش اضطراری که فوریت است سازگاری دارد. این ماده مقرر می‌دارد: «اگر حق العملکار مال التجاره را به کم‌تر از حداقل قیمتی که آمر معین کرده به فروش رساند مسئول تفاوت خواهد بود؛ مگر این که ثابت نماید از ضرر بیش‌تری احتراز کرده و تحصیل اجازه ی آمر در موقع مقدور نبوده است.»

### ۳-۲-۲-۴. طریقه فروش اضطراری

قانونگذار برخلاف روش مذکور در ماده ۳۷۲ که صراحتاً نوع فروش را مزایده تعیین کرده، روش خاصی را برای فروش اضطراری در نظر نگرفته است. به نظر می‌رسد قانونگذار تعمداً روش فروش را مشخص نکرده است. در فروش اضطراری مذکور در ماده ۳۸۵ قانون تجارت نیز روش فروش مشخص نشده است. این آزادی به علت وضعیت کالا و فوریت امر است. به همین دلایل حق العملکار باید در هر مورد خاص با توجه به نوع و وضعیت کالا و عرف حاکم در بازار فروش آن کالا، نوع فروش را مشخص سازد.

### ۳-۲-۳. آثار فروش اضطراری کالا توسط حق العملکار

قانون در خصوص آثار فروش اضطراری کالا هیچ حکمی را بیان نداشته و برای این که آثار این نوع از فروش را مشخص کنیم باید به آثار فروش عادی توسط حق العملکار رجوع شود. خریدار کالا نیز براساس این فروش مالکیت معتبر و قانونی به دست می‌آورد. در صورتی که با وجود شرایط فروش اضطراری حق العملکار اقدام به فروش نکند در مقابل آمر مسئول است.

#### ۴. نتیجه‌گیری

نهاد فروش اضطراری نهادی حمایتی است؛ چرا که در صورتی که کالای یک طرف قرارداد در اختیار طرف دیگر باشد و عاملی باعث تغییر وضعیت شود (مثلاً کالا در معرض فساد قرار گیرد) قانونگذار اقدام به دفع ضرر مالک را به صورت تکلیف برای طرفی که مال را در اختیار دارد پیش‌بینی کرده است.

این نهاد هم در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا ۱۹۸۰ وین و هم در حقوق ایران به رسمیت شناخته شده است. در کنوانسیون فروش اضطراری در قالب بازرگانی مطرح شده است و مطابق آن فروشنده (یا خریدار) که کالای طرف دیگر را در اختیار دارد در صورتی که کالا در معرض فساد سریع قرار گیرد یا هزینه‌ای که برای نگهداری از آن صورت می‌گیرد نامتعارف باشد، ملزم است تا با رعایت شرایطی اقدام به فروش کالا کند. در حقوق ایران نسی که به صورت یک قاعده کلی به فروش اضطراری اشاره کرده باشد وجود ندارد؛ اما مواردی از آن را می‌توان در فروش اضطراری کالا از سوی حق‌الملک‌کار و فروش اضطراری کالا توسط متصدی حمل و نقل ملاحظه کرد. از آنجا که این موارد، فروش مال غیر محسوب شده، صحت آن خلاف اصل عدم نفوذ فروش مال غیر است باید استثناً محسوب گردند و نمی‌توان از آن‌ها یک قاعده کلی را استنباط کرد.

نهاد فروش اضطراری در کلیه روابطی که از قرارداد ناشی شده و مال یک طرف قرارداد در اختیار طرف دیگر است و ید نگهدارنده نیز غاصبانه نباشد قابلیت به‌کارگیری دارد و قانونگذار می‌تواند نگهدارنده را مکلف کند تا در صورت به وجود آمدن وضعیت فوق‌العاده در جهت کمک به مالک و به منظور جلوگیری از ضرر وی اقدامات لازم را صورت دهد و در صورت لزوم با رعایت شرایطی اقدام به فروش مال دیگری کند. البته اقدام به فروش باید آخرین راهکار محسوب شود. به عبارت دیگر در صورتی که بتوان به طریق دیگری از ضرر جلوگیری به عمل آورد نباید از روش فروش اضطراری استفاده کرد. ضمناً وجود تشریفات نه چندان سختگیرانه که مانع تسریع فروش نباشد می‌تواند از

سوء استفاده‌های احتمالی از این نهاد جلوگیری به عمل آورد. مثلاً زمانی بتوان از این نهاد استفاده کرد که دسترسی به مالک و گرفتن اجازه ممکن نباشد یا این‌که فروش با اطلاع مدعی‌العموم و با نظارت کارشناس صورت گیرد و نظایر آن.

## ۵. منابع و مأخذ

- [1] Gerald N. Hill & Kathleen Thompson Hill, *Nolo's Plain-English Law Dictionary*, (1ed), Nolo, 2009.
- [2] Felemegas John, *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*, (1ed), Cambridge University Press, 2007.
- [3] Schlechtriem Peter, *Commentary on the U.N. Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Translated by: Geoffrey Thomas, (2ed), Oxford University Press, 1998.
- [4] Honnold John O., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, (3rd ed), The Hague, Kluwer Law International, 1999.
- [۵] «کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین‌المللی کالا (مورخ ۱۹۸۰)»، نشریه دفتر خدمات حقوقی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، شماره ۹، پاییز و زمستان ۱۳۶۷.
- [6] UNCITRAL, *Yearbook, Volume VIII (1977)*, New York, A/CN.9Ser.A/1977.
- [7] Flechtner Harry M. & et al, *Drafting Contracts under the CISG*, Oxford University Press, 2008.
- [8] *Astoria Produce Company v. Rolga Farmers Exchange*, M3020-C, 2011,

In the Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration.

- [9] Summary Records of Meetings of the First Committee, 37th Meeting (Monday, 7 April 1980). Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting37.html>. (2012/11/12.PM.08:18).

[۱۰] هیجده تن از دانشمندان حقوق دانشگاه‌های معتبر جهان، تفسیری بر حقوق بیع بین‌الملل، ترجمه مهراب داراب پور، ج ۳، تهران، گنج دانش، ۱۳۷۴.

- [11] Maskow Dietrich & Enderlein Fritz, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, New York, Oceana Publications, 1992.

- [12] Dimatteo Larry A. & et al, "The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fifteen Years of CISG Jurisprudence", *Northwestern Journal of International Law & Business*, Volume 24, Issue2 Winter, Winter 2004.

[۱۳] محسنی، حسن، «بازفروش مبیع در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰) و بررسی امکان آن در حقوق ایران»، پژوهش‌های حقوق تطبیقی، دوره ۱۵، ش ۱، بهار ۱۳۹۰.

- [14] Germany v. Belgium , 2U27/99, 1999, Provincial Court of Appeal Braunschweig. Cited by: UNCITRAL, Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

- [15] CISG-Advisory Council Opinion No1, Electronic Communications under CISG, Rapporteur: Christina Ramberg, 15 August 2003. Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISGACop1.html>. (2013/5/3.PM.10:30).

- [16] Secretariat Commentary (Closest Counterpart to an Official Commentary), Guide to CISG Article88. Available at: [http:// www.](http://www.)



[cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-88.html](http://cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-88.html). (2012/11/12.  
PM.06:50).

[17] Netherlandsv. People's Republic of China, 1996/12, China International Economic&Trade Arbitration Commission.Available at:<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960308c1.htm1>(2014/1/16.PM1:39).

[۱۸] اصغری آقمشهدی و دیگران، «حق بافروش کالا (مطالعه تطبیقی)»، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ش ۵۷، زمستان ۱۳۸۹.

[19] UNCITRAL, UNCITRAL Outline of the CISG, A/CN.9/Ser.C/Guide/1 English 12 September 1995. Available at: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/cisgthes.html#88>.(2012/11/12.PM.07:11). [20] Sarcevic

Petar& Volken Paul, *International Sale of Goods: (Provisions Common to the Obligations of the Seller and the Buyer)*, Oceana Publications, 1986.

[21] Kritzer Albert H. , *Guide to Practical Applications United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods*, Boston, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1998.

[۲۲] انصاری، مسعود و طاهری، محمد علی، *دانشنامه حقوق خصوصی*، ج ۲، تهران، محراب فکر، ۱۳۸۴.

[۲۳] \_\_\_\_\_، *دانشنامه حقوق خصوصی*، ج ۱، تهران، محراب فکر، ۱۳۸۴.

[۲۴] کاتوزیان، ناصر، *حقوق مدنی: قواعد عمومی قراردادها*، ج ۵، تهران، شرکت سهامی انتشار با همکار بهمن برنا، ۱۳۸۳.

[۲۵] انصاری، مسعود و طاهری، محمد علی، *دانشنامه حقوق خصوصی*، ج ۳، تهران، محراب فکر، ۱۳۸۴.

[۲۶] جعفری لنگرودی، محمد جعفر، *الفارق: دائره المعارف عمومی حقوق*، ج ۴، تهران، گنج دانش، ۱۳۸۶.



پژوهش‌های حقوق تطبیقی \_\_\_\_\_ دوره ۱۸، شماره ۳، پاییز ۱۳۹۳

[۲۷] \_\_\_\_\_، مبسوط در ترمینولوژی حقوق، ج ۴، تهران، گنج دانش، ۱۳۸۱.

[۲۸] «بررسی‌های حقوقی: قرارداد حمل و نقل زمینی داخلی در قانون تجارت ایران»،

ماهنامه بررسی‌های بازرگانی، ش ۳۶، اردیبهشت ۱۳۶۹.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی