

## ماهیت حقوقی کنسایمنت و نقش آن در کاهش ریسک روش پرداخت بعدی در تجارت بین الملل

مهدی رحمانی منشادی

دانشجو دکتری حقوق خصوصی دانشگاه قم

### چکیده

روش های پرداخت متفاوتی در تجارت بین الملل به خاطر اقتضائات این نوع تجارت وجود دارد. هر کدام از این روش ها مزایا و معایبی دارند. اگر چه در هر صورت این توافق نهایی خریدار و فروشنده است که کدام روش حاکم است ولی شرائط طرفین و بررسی نفع شان توسط خویش نقش زیادی در این وسط دارد. در موارد زیادی خریدار تمایلی به پرداخت اولیه ندارد و حتی گاهی توان آن را هم ندارد. گاهی هم اگر فروشنده در این مورد انعطاف بیشتری نشان می دهد به این خاطر است که نفع بیشتری عائد او بشود. این روش پرداخت که در قالب روش پرداخت بعدی انجام می شود مزایا و معایب خاص خویش دارد. طبیعتا در این روش سود کمتری برای طرف مقابل (و طرف قبول) دارد و ولی باز هم بدون ریسک برای ارسال کننده نیست. سوال تحقیق حاضر این است که آیا با معامله از طریق کنسایمنت این ریسک می تواند کاهش یابد؟ فرضیه تحقیق حاضر این است که بله با معامله از طریق کنسایمنت این ریسک کاهش یابد. هدف تحقیق حاضر اشنایی با قرارداد کنسایمنت و این که با معامله از طریق کنسایمنت ریسک پرداخت در روش پرداخت بعدی کاهش می یابد.

واژگان کلیدی: کنسایمنت ، طرفین معامله ، نماینده ، روش پرداخت بعدی ، ریسک



## مقدمه

موضوع تحقیق حاضر تاثیر کنسایمنت در کاهش ریسک در روش پرداخت بعدی است. در تجارت بین الملل روش های پرداخت متفاوتی وجود دارد به قول بعضی روش های سنتی وجود دارد و روش های جدید نیز در تجارت بین الملل آمده است. هدف روش های جدید هم کاهش نگرانی است در هر صورت در هر روشی برخی نگرانی ها ممکن است وجود داشته باشد. نگرانی در روش پرداخت بعدی بیشتر است زیرا پرداخت متعاقبا صورت می گیرد. فروشنده از راه های مختلفی می تواند برای کاهش ریسک و نگرانی خود استفاده کند مثلا می تواند کالا را بیمه کند ولی این هزینه بر است علاوه بر آن برای برخی کالاها ممکن است باعث افزایش قیمت و کاهش رغبت برای خریدار نهایی شود. کنسایمنت یک معامله ای است که می تواند ریسک فروشنده را کاهش دهد. در مورد تحقیق حاضر اینکه در خصوص خود عنوان مورد بحث تحقیق پیشینه ای وجود داشته باشد پیشینه ای وجود ندارد ولی درباره کنسایمنت و روش های پرداخت به طور مستقل و جداگانه بحث هایی گردیده است. در مورد روش های پرداخت و روش پرداخت بعدی به طور مفصل در منابع داخلی آمده است ولی در مورد کنسایمنت هیچ منبع فارسی می توان گفت وجود ندارد ولی منابع خارجی وجود دارد. یکی از مقالات مربوط به ویلا گیسیون تحت عنوان گره گشایی از قانون کنسایمنت ها: سفر از قانون عرفی به ماده 2 به ماده 9 اصلاحی است که برای بررسی مفهوم کنسایمنت از بخشی از آن استفاده کردیم در مقاله حاضر برای بررسی مفهوم کنسایمنت از دیکشنری های خارجی نیز بهره گرفته شده است و برخی منابع مربوط به مطالب درج شده در سایت های دانشگاه های خارجی، سایت های سازمان های بین المللی و مطالب درج شده در کتب خارجی است. روش تحقیق به صورت کتابخانه ای است. نحوه طرح مباحث بدین گونه است که در یک قسمت به طور مفصل درباره کنسایمنت بحث شده است و در بخش دوم درباره روش های پرداخت و پرداخت بعدی صحبت شده است و در پایان به تاثیر کنسایمنت در کاهش ریسک در روش پرداخت بعدی پرداخته شده است.

## 1-کنسایمنت

به زبان ساده در قرارداد های کنسایمنت به این گونه است که یک شخص (یا شرکت) کالا را برای شخص (یا شرکت) دیگری ارسال می کند مبنی بر اینکه کالا به نمایندگی و به ریسکی که بر عهده طرف اول است شود.

"فرستنده" به طرف ارسال کننده اطلاق می شود و برای توصیف آن استفاده می شود: فرستنده و گیرنده ممکن است به صورت جداگانه به عنوان "طرف" و در مجموع به عنوان "طرفین" نامیده شوند. طرفی که کالا را ارسال می کند (فرستنده)، اصیل است. طرفی که کالا برای او ارسال می شود (نماینده)، گیرنده نامیده می شود.

"فرستنده" به طرف ارسال کننده اطلاق می شود و برای توصیف آن استفاده می شود: فرستنده و گیرنده ممکن است به صورت جداگانه به عنوان "طرف" و در مجموع به عنوان "طرفین" نامیده شوند. طرفی که کالا را ارسال می کند (فرستنده)، اصیل است. طرفی که کالا برای او ارسال می شود (نماینده)، گیرنده نامیده می شود.

از آنجا که، فرستنده مایل به فروش یک محصول یا محصولات خاص (و موارد دیگر که از این پس به طور کلی به عنوان محصول نامیده می شود) است، و از آنجا که گیرنده مایل است محصول را از طرف فرستنده (از جمله پذیرش تحویل محصول و پرداخت مناسب به فرستنده پس از تکمیل فروش محصول) بفروشد، با توجه به وعده ها و عهدنامه ها، و نیز سایر ملاحظات (که دریافت و کفایت آن اعلام باید شود)، طرفین توافق می کنند طبق شرایط و ضوابط قرارداد، فرستنده حق فروش محصول را به گیرنده دهد. محصول تا زمانی که محصول خریداری نشود نزد فرستنده باقی خواهد ماند. گیرنده تعهد می کند و موافقت می کند که هیچ حق، عنوان یا منفعتی نسبت به محصول و نسبت به آن ندارد و محصول به عنوان یک تضمین در نظر گرفته نشده است. مالکیت کالا، یعنی دارایی موجود در کالا، در

اختیار فرستنده و اصل است و نماینده یا گیرنده حتی مالک آنها نمی‌شود هر چند کالایی در اختیار او باشد. در فروش، البته، خریدار تبدیل به مالک خواهد شد. این قرارداد را می‌توان به "خرید و فروش امانی" ترجمه کرد.<sup>۱</sup>

### 1-1- تاریخچه کنسایمنت

در ۱۹۷۹ یکی از مفسرانی که درباره کنسایمنت اظهار نظر کرده بوده است بیان می‌کند کنسایمنت از معدود روش‌های تجاری بوده که به طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گرفته است و با اینکه در طول تاریخ وضعیت آن شطرنجی و تاریخچه قانونی ناپایداری داشته است توانسته است بقای خود را حفظ کند.

آمریکا در مورد کنسایمنت از سوی کامن‌لا به سوی قانون متحد الشکل تجاری (UCC) حرکت کرده است قبل از آن کنسایمنت با جزم و قطعیت همراه نبوده است و تحت قانون عرفی بوده است با تصویب قانون فوق، این مفهوم در آمریکا نیز روشن و واضح شد. آمریکا ابتدا در (UCC) کنسایمنت را در ماده ۲ آورد. در ۱۹۹۹ آمریکا در اصلاحات قانون فوق، کنسایمنت را از ماده ۲ به ماده ۹ منتقل کرد و اصلاحات اساسی در آن بوجود آورد و شفافیت بیشتری را بوجود آورد. البته باز هم اجمالاتی وجود داشت که دادگاه‌ها در آن اختلاف داشتند. در اگوست ۲۰۱۷ هیاتی، بعضی پیشنهادات ارائه داد ولی باز هم برخی موارد مجهول ماند.<sup>۲</sup>

### 1-2- مفهوم کنسایمنت

برای بررسی مفهوم کنسایمنت در ابتدا به ذکر معانی لغوی آن می‌پردازیم و سپس وارد ماهیت حقوقی آن خواهیم شد.

### 1-2-1- معنی لغوی کنسایمنت

کنسایمنت در لغت نامه کمبریج در مورد معانی آن چنین آمده است در انگلیسی به معنی مقداری کالا است که به جایی فرستاده می‌شود و از نوع اسم می‌باشد در انگلیسی تجاری به معنی مقدار زیادی از کالا است که به همراه هم فرستاده می‌شود. در انگلیسی آمریکایی هم اسم و به معنی مقداری کالا است که به تاجری که آن را سفارش داده فرستاده می‌شود.<sup>۳</sup> در لغت نامه کمبریج اسم و به معنی مقداری کالا است که جایی (خصوصاً به هدف فروش) فرستاده می‌شود و در انگلیسی تجاری به معنی مقدار از کالا است که به همراه هم فرستاده می‌شود و همچنین به معنی کالایی است که به کسی تحویل داده می‌شود تا یا از طرف مالک بفروشد یا برگرداند.<sup>۴</sup> در لغت نامه وکیبلری چند معنا برای آن ذکر شده است از جمله به معنی ۱- تحویل کالا برای فروش یا عرضه و ۲- کالاهایی که توسط وسائل نقلیه بزرگ حمل می‌شود، آمده است.<sup>۵</sup> در لغت نامه بریتینیا آمده است که می‌تواند اسم قابل شمارش به معنی مقداری از کالا که برای شخصی یا جایی برای فروش فرستاده می‌شود و می‌تواند اسم غیر قابل شمارش به معنی عمل و پروسه فرستادن کالا برای

<sup>1</sup> . For see example real this transaction refer to : Dartnell Corporation, Gerard R. Richter, Leslie Llewellyn Lewis . The Dartnell International Trade Handbook . p 460. Published:1965 . Publisher:Dartnell . Original from:the University of California . Editors:Gerard R. Richter, Leslie Llewellyn Lewis . Digitized:February 13, 2008 . in [https://www.google.com/books/edition/The\\_Dartnell\\_International\\_Trade\\_Handbook/2olsAAAAIAAJ?hl=en&gbpv=0](https://www.google.com/books/edition/The_Dartnell_International_Trade_Handbook/2olsAAAAIAAJ?hl=en&gbpv=0)

<sup>2</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 417 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article William D. Harrington, The Law of Consignments: Antitrust and Commercial Pitfalls, 34 BUS. LAW. 431, 431 (1979).

<sup>3</sup> . <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/consignment> 2022/08/24

<sup>4</sup> . <https://www.ldoceonline.com/dictionary/consignment> 2022/08/24 and so <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/consignment> 2022/08/24

<sup>5</sup> . <https://www.vocabulary.com/dictionary/consignment> 2022/08/24 and so <https://www.thefreedictionary.com/consignment> 2022/08/24 and <https://www.audioenglish.org/dictionary/consignment.htm> 2022/08/24



شخص یا جایی برای فروش.<sup>۶</sup> در چند لغت نامه هم به همین دو معنی تقریباً با همین تقسیم بندی بدون اشاره به هدف فروش آمده است.<sup>۷</sup> در بقیه لغت نامه ها هم همین معانی که ذکر شد آمده است.<sup>۸</sup> دیکشنری آبادیس اسم و به معانی اصلی ارسال، محموله، حمل و معانی فرعی تحویل، فرستادن، سپارش، بار، مرسوله، فرسته آمده است.<sup>۹</sup> البته معانی دیگری هم در لغت نامه های فارسی برای آن آمده است که ذکر همه آن ها ضروری به نظر نمی رسد و دانش پژوهان می توانند برای مطالعه بیشتر خود به منابع ذکر شده مراجعه کنند.<sup>۱۰</sup> فقط در برخی لغت نامه ها به معنی حق العمل کاری فروش کالای امانی آمده است.<sup>۱۱</sup> که در این که بگوییم کنسایمنت در حقوق ما معادل حق العمل کاری است جای بحث دارد تا این معنی صحیح باشد؟ یا معنی فروش کالای امانی معنی بهتری می تواند باشد.<sup>۱۲</sup>

## 2-2-1- مفهوم حقوقی کنسایمنت

برای بررسی ماهیت حقوقی کنسایمنت در ابتدا به ذکر معانی لغوی حقوقی آن می پردازیم و سپس وارد ماهیت حقوقی آن خواهیم شد.

### 1-2-2-1- معنای لغوی حقوقی

در لغت نامه حقوقی بلک به معانی عمل یا فرآیند ارسال کالا، حمل و نقل کالای ارسالی، مجموعه ای از کالاهای ارسال شده به یک عامل، کالاهای یا اموالی که با کمک سیستم حمل و نقل عمومی از یک نفر در یک مکان به شخص دیگر در مکان دیگر ارسال می شود. چیزی ارسال و بارگیری شد.<sup>۱۳</sup> در لغت نامه حقوقی دیکشنری لو به معنی عملی است که شخص کالا را برای دیگری ارسال می کند تا آن را از طرف مالک بفروشد یا به مالک برگرداند.<sup>۱۴</sup> در لغت نامه حقوقی نولو به معنی عمل سپردن کالا به شخص یا تاجر گویند تا آنها را برای شما بفروشد (دریافت کارمزد یا کمیسیون برای انجام این کار) و در صورت فروش نرفتن کالا آن را برگرداند.<sup>۱۵</sup> در عربی به این معامله شحن می گویند.<sup>۱۶</sup> در ماده 1093 قانون مدنی فیلیپین کنسایمنت به صراحت آمده است.<sup>۱۷</sup>

### 2-2-2-1- ماهیت حقوقی کنسایمنت

دکتر کاملش دیو از کالج زنان شری جی اچ بالودیا - راجکوت در تعریف این معامله بیان می دارد یک قرارداد تجاری خاص است که در آن تولیدکننده یا عمده فروش به خطر خود کالاهایی را برای فروش به تاجر یا گیرنده ای که در ازای آن به گیرنده آن با نرخ ثابتی کمیسیون داده می شود، بفروشد. رابطه بین فرستنده و گیرنده مانند رابطه اصیل و نماینده است. فرستنده اصیل است، در حالی که

<sup>6</sup>. <https://www.britannica.com/dictionary/consignment> 2022/08/24

<sup>7</sup>. <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/consignment> 2022/08/24 and <https://www.lexico.com/definition/consignment> 2022/08/24

<sup>8</sup>. <https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/consignment> 2022/08/24 and <https://www.spellzone.com/dictionary/frame-consignment> 2022/08/24 and <https://dictionary-definition.com/definition/consignment> 2022/08/24

<sup>9</sup>. <https://abadis.ir/entofa/consignment/>. 2022/08/24

<sup>10</sup>. <https://glosbe.com/en/fa/consignment> 2022/08/24 and [https://dic.b-amooz.com/en/dictionary/w?word=consignment#consignment\\_noun\\_1](https://dic.b-amooz.com/en/dictionary/w?word=consignment#consignment_noun_1) 2022/08/24

<sup>11</sup>. <https://www.ir-translate.com/PU/Dictionary/WordPage.aspx?eid=528700> 2022/08/24

<sup>12</sup>. <https://fa.glosbe.com/en/fa/consignment%20sale>

<sup>13</sup>. <https://hukum.cekricek.id/consignment-blacks-law-dictionary> 2022/08/24 and so <https://thelawdictionary.org/consignment/> 2022/08/24

<sup>14</sup>. <https://dictionary.law.com/Default.aspx?selected=308> 2022/08/24

<sup>15</sup>. <https://www.nolo.com/dictionary/consignment-term.html> 2022/08/24

<sup>16</sup>. <https://www.almaany.com/en/dict/ar-en/consignment/> 2022/08/24

<sup>17</sup>. Article 1903. The commission agent shall be responsible for the goods received by him in the terms and conditions and as described in the consignment, unless upon receiving them he should make a written statement of the damage and deterioration suffered by the same.

. [https://www.trans-lex.org/602450/\\_philippines-republic-act-386-/](https://www.trans-lex.org/602450/_philippines-republic-act-386-/) 2022/08/24

گیرنده یک نماینده است. سازنده یا تاجری که کالایی را برای فروش ارسال می کند به عنوان کنسایمر شناخته می شود.<sup>۱۸</sup> شخصی که کالایی را برای فروش دریافت می کند به عنوان کانسایمی و ارائه دهنده لجستیک شخص ثالث (3PL)<sup>۱۹</sup> شناخته می شود.<sup>۲۰</sup> معاملات بین فرستنده و گیرنده به عنوان کنسایمِنت شناخته می شود. مزد کانسایمی به عنوان کمیسیون کنسایمِنت شناخته می شود.<sup>۲۱</sup> پروسه معامله بدین گونه است فرستنده کالا را برای فروش همراه با پیش فاکتور ارسال می کند. در زمان ارسال کالا، فرستنده هزینه های مختلفی را به عنوان مثال اجرت کارگر، حمل و نقل به خارج، سایر هزینه های حمل و نقل، بسته بندی و بیمه پرداخت می کند، گیرنده پس از تحویل کالا، عوارض واردات کالا را پرداخت می کند و کلیه هزینه هایی که برای نگهداری کالا لازم است از طرف فرستنده پرداخت می کند که بدهی حساب معامله محسوب می شود که به گیرنده باید پرداخت و حساب شود.<sup>۲۲</sup>

فلذا اگر معامله ای چنین شرایطی داشته باشد کنسایمِنت است. در کمال لا (و حقوق ما همچنین) حتی اگر طرفین برای قرارداد خود عنوان خرید و فروش امانی بگذارند دادگاه ممکن است به این نتیجه برسد که قرارداد کاملاً یک چیز دیگری است و دیگر انواع مختلف معامله تجاری مانند فروش یکسره (معامله مستقیم فروش)، فروش یا بازگشت، وثیقه واقعی، یا تضمین منافع یک معامله تضمینی تلقی کند.<sup>۲۳</sup>

دادگاهها مدت طولانی است که دارند تلاش می کنند که کنسایمِنت را از انواع دیگر معامله تجاری متمایز کنند معامله هایی که از نظر ظاهری مشابه هستند، اما اساساً متفاوت هستند.<sup>۲۴</sup>

این که واقعا یک کنسایمِنت که رابطه دستمزد برای نماینده بوجود می آورد و فروشنده را اصیل و گیرنده را نماینده قرا می دهد چیست؟<sup>۲۵</sup> بحث است دادگاه ورشکستگی واشنگتن کنسایمِنت را عبارت دانسته از یک نمایندگی فروش ساده که در آن کالا برای مقاصد

<sup>18</sup> . Dr. Kamlesh Dave . Consignment Accounts . p 1 . Shri J. H. Bhalodia Women's College- Rajkot . Financial accounting – 2 . B.Com. Sem. II

<sup>19</sup> . For (PL3) and for Almost the same explanation refer to Consignment . Last Published: 2016/04/27.

<https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment> . 2022/08/22

<sup>20</sup> . for Almost the same explanation refer to

<https://josephscollege.ac.in/lms/uploads/pdf/material/AdvancedAccountingNotes.pdf> 2022/08/31 CONSIGNMENT and also <https://josephscollege.ac.in/lms/uploads/pdf/material/AdvancedAccountingNotes.pdf> . p 2 . 2022/09/2

<sup>21</sup> . For Almost the same explanation <https://www.investopedia.com/terms/c/consignment.asp> 2022/08/31 Consignment

<sup>22</sup> . Dr. Kamlesh Dave . Consignment Accounts . p 1 . Shri J. H. Bhalodia Women's College- Rajkot . Financial accounting – 2 . B.Com. Sem. II and for Almost the same explanation refer to Daria Battini, Andrea Grassi, Alessandro Persona, Fabio Sgarbossa. Consignment Stock Inventory Policy: p 3 of article ' Methodological Framework and Model. International Journal of Production Research, Taylor & Francis, 2010, 48 (07), pp.2055-2079.

ff10.1080/00207540802570669ff. fffal-00565119f

<sup>23</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 417 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article United States v. Nektalov, 440 F. Supp. 2d 287, 299 (S.D.N.Y. 2006); Excel Bank, 209 S.W.3d at 808.

<sup>24</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 421 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article See *In re Mississippi Valley Livestock, Inc.*, 745 F.3d 299, 302–04 (7th Cir. 2014); *Nektalov*, 440 F. Supp. 2d at 299–302 (S.D.N.Y. 2006); *Liebeit v. FVTS Acquisition Co.* (In re *Wolverine Fire Apparatus Co. of Sherwood Michigan*), 465 B.R. 808, 818–21 (Bankr. E.D. Wis. 2012); *Auto. Fin. Corp. v. Greenline Equip., Inc.* (In re *Greenline Equip., Inc.*), 390 B.R. 576, 579 (Bankr. N.D. Miss. 2008); *JP Morgan Chase Bank, N.A., v. AVCO Corp.* (In re *Citation Corp.*), 349 B.R. 290, 295–97 (Bankr. N.D. Ala. 2006); *Underwriters at Lloyds v. Shimer* (In re *Ide Jewelry Co., Inc.*), 75 B.R. 969, 973–74 (Bankr. S.D.N.Y. 1987); *Gen. Elec. Credit Corp. v. Strickland Div. of Rebel Lumber Co.*, 437 So. 2d 1240, 1244–45 (Ala. 1983); *In re Haley & Steele, Inc.*, No. 051617BLS, 2005 WL3489869, at\*4 (Mass. Sup. Ct. 2005); *First Nat'l Bank of Blooming Prairie v. Olsen*, 403 N.W.2d 661, 665–66 (Minn. Ct. App. 1987); *Italian Design Imp. Outlet v. New York Cent. Mut. Fire Ins. Co.*, 891 N.Y.S.2d 260, 265–66 (N.Y. Sup. Ct. 2009).





فروش به معاملات چپ تحویل داده می شود و از این توافق به عنوان تنظیم قیمت استفاده می شود و به موجب آن فرستنده می تواند به گیرنده دستور دهد قیمت مشخصی را برای کالا در نظر بگیرد. هر دو طرف توافق می کنند که کالا در نهایت به شخص ثالث منتقل می شود، و پس از آن معمولاً پرداخت به فرستنده می شود که با هزینه نماینده کاهش می یابد. (پولی که واقعا به اصیل می رسد پول دریافتی منهای پولی است که به نماینده پرداخت می شود).<sup>۲۶</sup>

کنسایمنت نوعی امانت (امانت دادن به منظور فروش) می باشد و در نظر گرفته می شود زیرا این معاملات، مانند امانت اند و شامل سپردن یا تسلیم چیزی توسط مالک به دیگری (که مالکیت و کنترل بر کالا را حفظ می کند) است. هر کنسایمنتی را می توان نوعی امانت در نظر گرفت، اما هر امانتی کنسایمنت نیست، در یک وثیقه واقعی، کالاهایی که توسط وثیقه‌گذار تحویل داده می‌شوند، اگر هدف وثیقه منتفی شود همان کالاها به وثیقه‌گذار بازگردانده می شود. در حالی که در یک کنسایمنت، فرستنده کالا را برای فروش به گیرنده تحویل می دهد، و آن کالا تنها در صورتی به فرستنده بازگردانده می شود که گیرنده کالا قادر به فروش آنها نیست. دیوان عالی در اوایل سال 1893 در پرونده استورم علیه بوکر اشاره کرده : کنسایکمت ها هنوز هم نوعی امانت اند به این بیان که نمایندگی برای فروش و بازگرداندن عواید و بازگرداندن کالا در صورت عدم فروش، دقیقاً بر همان پایه است [به عنوان امانت]، است و این امر مستلزم تغییر عنوان نیست. (لازم نیست عنوان معامله امانی یا چیز دیگری تغییر پیدا کند).

البته ظاهراً معیار اصلی این است که هدف نهایی تحویل به دیگری برای فروش باشد فلذا اگر به تاجر تحویل داده شود و آن هم باید علاوه بر آن کار دیگری بشود مثلاً کالا ارد هم باید بشود یا یک سری کارها برای تحویل کالا باید بشود باز هم این کنسایمنت است زیرا هدف نهایی فروش است. دادگاه ورشکستگی منطقه کارولینای جنوبی تحویل hbi یک نوع فولاد را کنسایمنت شناخته بود زیرا این را یک تحویل به منظور فروش دانسته بود و hbi جز جدایی ناپذیر کالایی بود که فروخته می شد و شرکت آن را در مکان جدایی گذاشته بود. و به صورت هفتگی گزارش به فرستنده می داد و پول پرداخت می کرد.

البته در صورتی که کالا ارد یا پردازش شود و دوباره بازگردانده شود دادگاه ادعای کنسایمنت را نمی پذیرد زیرا هدف ارسال کالا اصلاً فروش نبوده است.<sup>۲۷</sup>

#### الف-تمیز کنسایمنت از سایر معاملات

تمیز کنسایمنت از سایر معاملات می تواند به ما در تشخیص ماهیت حقوقی آن بهتر کمک کند. البته برخی معاملات می تواند از اقسام معامله دیگر باشد.

#### الف-1-بیع مشروط

لغت نامه یلک در تمیز این معامله از بیع مشروط بیان می دارد در بیع مشروط عامل تعهد مطلق برای پرداخت دارد ولی در کنسایمنت چیزی بیشتر از وثیقه فروش وجود ندارد.<sup>۲۸</sup>

<sup>25</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 421 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Nektalov, 440 F. Supp. 2d at 298.

<sup>26</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 421 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article In re Wolverine Fire Apparatus Co., 465 B.R. at 818.

<sup>27</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 455 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article See JP Morgan Chase Bank, N.A. v. AVCO Corp. (In re Citation Corp.), 349 B.R. 290, 296-97 (Bankr. N.D. Ala. 2006).

<sup>28</sup> . <https://hukum.cekricek.id/consignment-blacks-law-dictionary> 2022/08/24



## الف-2-جویت ونچر

از لحاظ ماهیت جویت ونچر یک تجارت موقت بین دو شرکت برای یک هدف خاص یا تا مدت زمان محدود است ولی کنسایمنت عبارت از ارسال کالا توسط فرستنده به گیرنده برای فروش توسط گیرنده است.<sup>29</sup>

جویت ونچر یک قرارداد تجاری بین دو یا چند طرف است که در آن طرفین توافق می کنند که منابع خود را به منظور انجام یک پروژه جدید یا یک فعالیت تجاری جدید تجمیع کنند. شرکت کنندگان در سرمایه گذاری مشترک سود، زیان و هزینه های حاصل از فعالیت تجاری سرمایه گذاری را به اشتراک می گذارند، اما این سرمایه گذاری یک نهاد مجزا از سایر منافع تجاری شرکا باقی می ماند.

در مورد کنسایمنت، رابطه بین طرفین رابطه بین اصیل و نماینده است. فرستنده کالا را برای فروش به اشخاص ثالث بدون دریافت وجه برای کالای ارسالی به گیرنده ارسال می کند. تنها زمانی که کالا فروخته شود به فروشنده پرداخت می شود. فروشنده مالکیت کالا را حفظ می کند. پس از فروش مالکیت مستقیماً به خریدار شخص ثالث منتقل می شود.

از لحاظ طرفین معامله به افراد معامله در جویت ونچر، کو ونچر گفته می شود به طرفین معامله در کمسایمنت، کنساینی و کنساینر گفته می شود.<sup>30</sup>

از لحاظ ریسک در جویت ونچر، سرمایه گذاران مشترک ریسک های تجاری را (بر اساس نسبت تقسیم سود/زیان) به عهده می گیرند. در کنسایمنت، فرستنده که مالک کالا است، تمام خطرات مربوطه را متحمل می شود.<sup>31</sup>

## الف-3-بیع

از لحاظ معنا هنگامی که کالا توسط مالک به هدف فروش به نماینده تحویل داده می شود، به عنوان کنسایمنت شناخته می شود. معامله ای که در آن کالا با قیمت مبادله می شود، بیع نامیده می شود.

طرفین قرارداد در بیع خریدار و فروشنده و در کنسایمنت، کنساینی و کنساینر هستند. رابطه بین طرفین قرارداد در بیع بدهکار و بستانکار و در کنسایمنت نماینده و اصیل است.

از لحاظ تصرف و مالکیت در کنسایمنت تصرف منتقل می شود ولی مالکیت منتقل نمی شود مگر تا زمانی که به خریدار نهایی منتقل می شود. در بیع هر دوی مالکیت و تصرف با انتقال کالا منتقل می شود.

از لحاظ جواز برگرداندن کالا در کنسایمنت کنساینی می تواند کالا فروخته نشده توسط کنساینر را برگرداند ولی در بیع فروشنده نمی تواند برگرداند مگر این که خریدار هم موافق باشد.

از لحاظ ریسک ضرر در بیع بر عهده فروشنده و در کنسایمنت بر عهده کنساینر است تا کالا توسط کنساینی فروخته شود. و هزینه ها در کنسایمنت بر عهده کنساینر و در بیع بر عهده خریدار است. عوض در کنسایمنت بخشی از آن به عنوان کمیسیون به کنساینی تعلق دارد و در بیع عوض تماماً برای فروشنده است<sup>32</sup> چون نماینده ای در کار نیست.

<sup>29</sup> . <https://assignmentpoint.com/difference-between-joint-venture-and-consignment/> 2022/9/2

<sup>30</sup> . <https://assignmentpoint.com/difference-between-joint-venture-and-consignment/> 2022/9/2

<sup>31</sup> . <https://www.termscompared.com/joint-venture-vs-consignment/> 2022/9/2

<sup>32</sup> . <https://keydifferences.com/difference-between-consignment-and-sale.html> 2022/9/3 and also see

<https://www.vedantu.com/commerce/consignment-and-sale-distinction> 2022/9/3 and

<https://assignmentpoint.com/difference-between-consignment-and-sales/> 2022/9/3 and see this and mor different

<https://commerceiety.com/difference-between-consignment-and-sale/#gsc.tab=0> 2022/9/3 and so

<https://accountinguide.com/difference-between-consignment-and-sale/> 2022/9/3 and so

<https://www.termscompared.com/consignment-vs-sale/> 2022/9/3 and so

<https://www.accountingformanagement.org/difference-between-consignment-and-sale/> 2022/9/3

فرق های دیگری نیز ذکر شده است که به نظر نمی رسد فرق متمایز کننده ای بین این دو باشد مثل اینکه در کنسایمنت حساب لازم است و لی در بیع ضروری نیست و اینکه در بیع سفارش لازم است ولی در کنسایمنت کنساینر می تواند کالا را بدون سفارش ارسال کند.<sup>۳۳</sup> در اصل فرق دومی هم جای تامل وجود دارد.

#### الف-4-دسته دوم فروشی

تفاوت اصلی بین کنسایمنت و فروشگاه های دست دوم در این است که فروشگاه های دست دوم معمولاً قفسه های خود را با اقلام دست دومی که به فروشگاه اهدا شده است پر می کنند، در حالی که فروشگاه های کنسایمنت اقلام دست دوم را از طرف مالک اصلی می فروشند و سپس سهمی از قیمت فروش دریافت می کنند.<sup>۳۴</sup>

#### ب-اصطلاحات کنسایمنت

در کنسایمنت با اصطلاحات حساب کنسایمنت (cosignment account) و تجارت کنسایمنت (cosignment business) و حمل کنسایمنت (shipment consignment) و موجودی کنسایمنت (consignment stock) و برگه محموله (consignment sheet) و کنسایمنت دارای محدودیت (consignment with limit) و کنسایمنت بدون محدودیت (consignment without limit) و سفارش کنساینی (consignes order)<sup>۳۵</sup> و سفارش کنسایمنت (consignment order)<sup>۳۶</sup> روبرو می شویم. که به تعریف برخی آن ها خواهیم پرداخت.

#### ج-انواع کنسایمنت

کنسایمنت از حیث میزان پرداخت خسارت بیمه تقسیم به کنسایمنت بدون محدودیت و کنسایمنت دارای محدودیت تقسیم می شود. کنسایمنت دارای محدودیت از جمله تعریف شده به معنای معامله کنسایمنتی که مشخص است حداکثر مبلغی که بیمه گذاران در رابطه با اموالی که تحت یک کنسایمنت (که ارسال یا دریافت می شود) پرداخت می کنند.<sup>۳۷</sup> و تعریف کنسایمنت بدون محدودیت از تعریف فوق مشخص می شود. کنسایمنت از حیث طرف های معامله به مستقیم (direct) و غیر مستقیم (indirect) تقسیم می شود.<sup>۳۸</sup> در

<sup>33</sup>. To see only this two different refer to <https://www.vedantu.com/commerce/consignment-and-sale-distinction> 2022/9/3

<sup>34</sup>. <https://www.aroundtheblock.com/pages/difference-between-consignment-shops-and-thrift-stores#:~:text=The%20key%20difference%20between%20consignment,price%20when%20a%20customer%20later> 2022/9/3

<sup>35</sup>. cosignment clause only from : Masa Nakamura "Japanese-English-Chinese" Dictionary of Economics and Trade Terms . p 626-627 . ISBN:9784497933997, 4497933997 . Published:1993 . Publisher:東方書店 . Original from:the University of California . Digitized:August 6, 2008 in [https://www.google.com/books/edition/日英中\\_經濟\\_貿易用語大辞典/XHy2AAAAIAAJ?hl=en&gbpv=0](https://www.google.com/books/edition/日英中_經濟_貿易用語大辞典/XHy2AAAAIAAJ?hl=en&gbpv=0)

<sup>36</sup>. سفارش کنسایمنت زمانی ایجاد می شود که از شرایط و ضوابط این معامله استفاده می شود و جزئیات تحویل، مقادیر، مکان ها و تاریخ های تحویل کالای ارسالی را مشخص شود. <https://docs.oracle.com/en/cloud/saas/procurement/22b/oaprc/what-s-a-consignment-order.html>

<sup>37</sup>. Search after two from [https://www.google.com/search?q=Consignment+Limit&rlz=1C1GCEA\\_enIR770IR770&oq=Consignment+Limit+&aqs=chrome..69i57j0i390l4j69i60.11720j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=Consignment+Limit&rlz=1C1GCEA_enIR770IR770&oq=Consignment+Limit+&aqs=chrome..69i57j0i390l4j69i60.11720j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

<sup>38</sup>. Proposed Code of Fair Competition for the Boot & Shoe Manufacturing Industry . As Revised for Public Hearing on September 12, 1933 . p 3 . Published:1933 . Publisher:U.S. Government Printing Office . Author:United States. National Recovery Administration . digitized [https://www.google.com/books/edition/Proposed\\_Code\\_of\\_Fair\\_Competition\\_for\\_th/JMqsmtpOZGcC?hl=en&gbpv=0](https://www.google.com/books/edition/Proposed_Code_of_Fair_Competition_for_th/JMqsmtpOZGcC?hl=en&gbpv=0) .2002/9/2 and also <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/RO/W191.pdf&Open=True> . p 1 . 2022/9/2





کنسایمنت مستقیم طرف معامله نمی تواند کالا را به کشور ثالث بفرستد.<sup>۳۹</sup> کنسایمنت از حیث ارسال کالا به داخل یا خارج به دو نوع کنسایمنت داخلی (inward Consignment) و خارجی (Outward Consignment) تقسیم می شود. در کنسایمنت خارجی کالا برای فروش از کشوری به کشور دیگر ارسال می شود، در کنسایمنت داخلی کالا برای فروش به داخل کشور ارسال می شود.<sup>۴۰</sup>

#### د-اهداف طرفین از این معامله

معامله کنسایمنت واقعی شامل واگذاری یا تحویل کالا توسط مالک و فرستنده به طرف دیگر و گیرنده است به این منظور که گیرنده تعهد دارد برای فروش کالا از طرف فرستنده تلاش می کند.<sup>۴۱</sup> کنسایمنت بر مسئولیت پذیری طرفین مبتنی است.<sup>۴۲</sup> عموماً مالکان از این معامله برای جلوگیری از خطر مرتبط با یافتن بازار برای محصولشان، و برای حفظ کنترل بر قیمت گذاری کالاهای خود استفاده می کنند.<sup>۴۳</sup> در این معامله، فرستنده کنترل خود را بر روی آن قیمت گذاری کالای ارسالی و مالکیت خویش حفظ می کند.<sup>۴۴</sup>

#### ه- نفع طرفین از این معامله

فروشندهانی که زمان یا تمایلی برای تبلیغ محصول خود برای فروش، مرخصی گرفتن از کار برای تطبیق برنامه های خریداران احتمالی، انجام تحقیقات قیمت گذاری، و تحمل وظایف مرتبط با فروش یک کالا را ندارند، اغلب متوجه می شوند که هزینه های حمل و نقل بهای ناچیزی برای سپردن کار به دست دیگران است، به خصوص اگر در مذاکره با هزینه کم موفق باشند. انواع مشاغل کوچک نیز می توانند از این معامله استفاده کنند که عبارت اند از هر کسب و کار کوچکی که محصولاتی را می فروشد و می تواند به صورت فیزیکی در فروشگاه دیگری قرار داده شوند، به طور بالقوه می توانند از این نوع معامله به نفع خود استفاده کنند. مشاغل متخصص در پوشاک، اسباب بازی، لوازم جانبی و وسایل دفاع شخصی<sup>۴۵</sup> و سایر اقلام محبوب فروشگاه، می توانند با قراردادهای کنسایمنت به خوبی عمل کنند. مشاغل صنایع دستی که اقلام خانگی مانند کارت، جواهرات و آثار هنری تولید می کنند نیز کاندیدهای خوبی هستند. این کسب و کارها توان مالی یا حجم کالا را برای باز کردن فروشگاه خود و فروش آنلاین ندارند. اما آنها می توانند برای قرار دادن اقلام خود در یک فروشگاه فیزیکی از این معامله استفاده کنند.

<sup>39</sup> . <http://mytraderepository.customs.gov.my/en/ro/es/Pages/dc.aspx> . 2022/9/2

<sup>40</sup> . Search after one from . [https://www.google.com/search?q=form+of+consignment&rlz=1C1GCEA\\_enIR770IR770&oq=form+of+consignment&aqs=chrome..69i57j0i13i30l2j0i5i13i30l3j0i390l3.10119j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=form+of+consignment&rlz=1C1GCEA_enIR770IR770&oq=form+of+consignment&aqs=chrome..69i57j0i13i30l2j0i5i13i30l3j0i390l3.10119j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8) . 2002/9/2

<sup>41</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Excel Bank v. Nat'l Bank of Kansas City, 290 S.W.3d 801, 807 (Mo. Ct.App. 2009).

<sup>42</sup> . (This writing is about Germany) : Commercial Intelligence Journal . Volume 63 .p 418. 1940 . Original from:the University of California . Digitized:January 28, 2010 .

[https://www.google.com/books/edition/Commercial\\_Intelligence\\_Journal/CekIAQAIAAJ?hl=en&gbpv=0](https://www.google.com/books/edition/Commercial_Intelligence_Journal/CekIAQAIAAJ?hl=en&gbpv=0)

<sup>43</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Hicinbothem, supra note 3, at 64; see Underwriters at Lloyds v. Shimer (In re Ide Jewelry Co., Inc.), 75 B.R. 969, 977 (Bankr. S.D.N.Y. 1987).

<sup>44</sup> . Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article United States v. Nektalov, 440 F. Supp. 2d 287, 299 (S.D.N.Y. 2006) ;Excel Bank, 209 S.W.3d at 808.

<sup>45</sup> . For items refer to : Daria Battini, Andrea Grassi, Alessandro Persona, Fabio Sgarbossa. Consignment Stock Inventory Policy: p 3 of article 'Methodological Framework and Model. International Journal of Production Research, Taylor & Francis, 2010, 48 (07), pp.2055-2079. ff10.1080/00207540802570669ff. ffhal-00565119f and <https://www.investopedia.com/terms/c/consignment.asp> 2022/08/31Consignment



مزایای کنسایمنت برای یک تجارت کوچک، این است که مشاغل کوچک را قادر می سازد تا کالاهای خود را بدون هزینه داشتن و پتیرین خود بفروشند. پرداخت اجاره بهای فروشگاه و حقوق و دستمزد کارکنان برای مدیریت فروشگاه بدون تضمین فروش کافی، پرهزینه و همچنین پرخطر است و برای بسیاری از مشاغل کوچک، گزینه عملی نیست فلذا به مشاغل کوچک این فرصت را می دهد تا کالاهای خود را بدون نیاز به پرداخت اجاره محل و کارکنان بفروشند. البته گیرنده هزینه ها را به خاطر و در ازای سود هنگام فروش محصولات پرداخت می کند. علاوه بر اینکه می توانند محصولات را در سطح فروش فیزیکی بفروشند، این قرارداد محصولات را در معرض مشتریان و مشتریان احتمالی قرار می دهد و در نتیجه آگاهی از برند و محصولات افزایش می یابد. حتی اگر یک کسب و کار کوچک، صاحب یک مغازه باشد، فروش به صورت این معامله به او این امکان را می دهد طیف وسیع تری از محصولات را بفروشند. در این صورت می تواند مشتریان بیشتری را جذب کند و از سایر رقبا متمایز شود.

در قرن بیست و یکم، مغازه های به اصطلاح کالاهای مرسوم مد روز شده اند، به ویژه آنهایی که محصولات ویژه، لباس نوزاد، مراقبت از حیوانات خانگی و اقلام مد روز را ارائه می دهند. به ویژه نسل هزاره به خاطر عادات خرید مقرون به صرفه اش، که شامل پرهیز از فروشگاه های گران قیمت و بوتیک های طراحان به سمت خرید ارزان قیمت هایی است که در مغازه های ارزان قیمت و مغازه های کنسایمنت یافت می شود، شناخته شده است. اقتصاددانان افزایش بدهی دانشجویان، رکود دستمزدها، و اثرات روانی رکود بزرگ 2007-2009 را به عنوان عواملی که خریداران جوان را به سمت فروشگاه های کنسایمنت و سایر فروشگاه های تخفیف سوق می دهد، فهرست می کنند. و این ضرورتی دیگر برای استفاده از این معامله است.

مزایای دیگر این معامله برای طرفین این است که در این معامله کالا به گیرنده ای که مجاز برای فروش کالا قرار داده شده تحویل داده می شود و گیرنده بر اساس رضایت فرستنده معامله می کند فرستنده قیمتی را که گیرنده باید به آن بفروشد تعیین می کند.<sup>46</sup> هر زمان قبل از فروش کالا، فرستنده می تواند تقاضای بازگشت آن را داشته باشید و هنگامی که گیرنده کالا را بفروشد، فرستنده، به گیرنده، کمیسیون معینی پرداخت می کند<sup>47</sup> اگر کالا به فروش نرفت گیرنده باید کالا را پس دهد، گیرنده کالا در هیچ زمانی موظف به پرداخت پول کالا نیست.<sup>48</sup> البته ترتیبات حمل و نقل معمولاً برای یک دوره زمانی معین اجرا می شود. پس از این مدت در صورت عدم فروش، کالا به صاحب خود بازگردانده می شود. از طرف دیگر، دوره ارسال ممکن است با توافق دوجانبه تمدید شود.

#### و - مضرات معامله به صورت کنسایمنت

در این معامله شما وقتی به پول می رسید که کالا فروخته بشود.<sup>49</sup> بنابراین در مورد مضرات این معامله گفته شده است همیشه صادر کردن و معامله کردن بدین طریق به این معنی نیست که حتماً شخص در نهایت به پول می رسد. و در این نوع معاملات شخص مجبور است متحمل هزینه های اضافی برای کاهش ریسک معامله شود.<sup>50</sup>

<sup>46</sup>. Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Excel Bank v. Nat'l Bank of Kansas City, 290 S.W.3d 808 (Mo. Ct. App. 2009).

<sup>47</sup>. Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Id. Id.; see Excel Bank, 209 S.W.3d 808

<sup>48</sup>. Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . p 413 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4 and source from that article Id.; see Excel Bank, 209 S.W.3d 807-08.

<sup>49</sup>. Patricia L. Burr . Selling Products on Consignment . p 2. College of business administration . the university of texas at san Antonio .san antinio . texas : Publisher : U.S. Small Business Administration, Management Assistance, Support Services . Published:1982 in

[https://books.google.com/books?id=BehaEZ\\_8VkYC&pg=PP2&lpg=PP2&dq=consignment&source=bl&ots=-Od-6Zh9FU&sig=ACfU3U2pIgfNm74AhOnSCStx85BLbyAb3w&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjZqvHi6\\_D5AhVgXgIHHRUICvk4vgEQ6AF6BAgEEAM#v=onepage&q=consignment&f=false](https://books.google.com/books?id=BehaEZ_8VkYC&pg=PP2&lpg=PP2&dq=consignment&source=bl&ots=-Od-6Zh9FU&sig=ACfU3U2pIgfNm74AhOnSCStx85BLbyAb3w&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjZqvHi6_D5AhVgXgIHHRUICvk4vgEQ6AF6BAgEEAM#v=onepage&q=consignment&f=false)

2022/08/31



در مورد طرف مقابل شخص نمی تواند قیمت کالا را کاهش دهد مگر این که از طرف مالک اجازه این کار را داشته باشد.<sup>۵۱</sup> اکثر شرکت‌هایی که بر اساس کنسایمنت کار می‌کنند، اغلب مشکلات مربوط به اجرای کارآمدی در این امر دارند مشکلاتی مثل چگونگی عملکرد مناسب برای این معامله و ظهور ضرر و زیان. این مشکلات زمانی رخ می دهد که اکثر شرکت ها برای کار بر اساس این معامله فاقد دانش مربوطه هستند، گردش مالی مکرر وجود دارد، کار تعریف نشده است. به درستی هنوز، پیش‌نویس‌های قرارداد و سیاست‌های قیمتی وجود ندارد، قراردادهای طرف مقابل به درستی منعقد نشده‌اند، ارتباطات با مشتریان به اندازه کافی ایجاد نشده و کنترل ها به موقع و دقیق انجام نمی شود. یکی از پیشنهادات و راهنمایی ها برای مدیران شرکت‌هایی که به صورت این معامله فعالیت می‌کنند، استفاده از اصول AD برای فرایند این معامله است.<sup>۵۲</sup> البته افرادی که تمایل دارند که به این طریق معامله کنند بهتر است آشنایی کامل با این معامله و چیزهایی که باید در آن مدنظر قرار بگیرد داشته باشند زیرا بر خلاف ظاهر آن ساده نیست.<sup>۵۳</sup>

## 2- نقش کنسایمنت در کاهش ریسک روش پرداخت در تجارت بین الملل

در معاملات از جمله که شامل معاملات تجارت بین الملل می شود. طرفین معامله نسبت به هم تعهدات خاصی را می پذیرند و اولین تعهد فروشنده در برابر خریدار، تهیه و ارسال کالا مطابق قرارداد می باشد و خریدار در مقابل متعهد به پرداخت وجه معامله می باشد. کاملاً عقلایی و طبیعی است که خریدار در قبال به دست آوردن و بهره مندی از منافع کالا باید بهاء آن را پرداخت نماید. از دیر باز روشهای متعددی برای پرداخت در معاملات وجود داشته و در حال حاضر نیز این روشها با پشت سر نهادن مراحل تکامل مورد استفاده قرار می گیرند. همچنین به نظر می رسد با رخ دادن تغییراتی در زمینه تجارت بین الملل این روشها بیش از پیش رشد نموده و به تسهیل جریان تجارت کمک نمایند.

## 1-2- تجارت بین الملل

تحولات سیاسی و فنی در نیم قرن گذشته جهت را وارد عصر جدیدی کرده است. که ویژگی برجسته آن کاهش سریع فاصله های جغرافیایی، ادغام فزاینده نظام های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی و رشد فزاینده تولید و مصرف است روند جهانی سازی فرایندهای تولید، توزین و مصرف را دگرگون کرده ساختار اقتصادی و سیاسی را متحول ساخته و موجب تغییرات بنیادین در مدیریت اقتصادی و سیاسی جهان گردیده است که تعامل اقتصادی با جهان را الزام آور کرده است.<sup>۵۴</sup> بنابراین امروزه تجارت بین الملل نقش مهم و به

<sup>50</sup> . Consignment . Last Published: 2016/04/27. <https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment> . 2022/08/22

<sup>51</sup> . Henry Holdship Ware . Starting and Managing a Swap Shop Or Consignment Sale Shop .p 57 . Publisher:U.S. Government Printing Office . Original from:University of Minnesota . Published:1968 . . Digitized:August 8, 2018 in [https://books.google.com/books?id=BehaEZ\\_8VkyC&pg=PP2&lpg=PP2&dq=consignment&source=bl&ots=-Od-6Zh9FU&sig=ACfU3U2pIgfNm74AhOnSCStx85BLbyAb3w&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjZqvHi6\\_D5AhVgxiHHRUICvk4vEQ6AF6BAgEEAM#v=onepage&q=consignment&f=false](https://books.google.com/books?id=BehaEZ_8VkyC&pg=PP2&lpg=PP2&dq=consignment&source=bl&ots=-Od-6Zh9FU&sig=ACfU3U2pIgfNm74AhOnSCStx85BLbyAb3w&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjZqvHi6_D5AhVgxiHHRUICvk4vEQ6AF6BAgEEAM#v=onepage&q=consignment&f=false) 2022/08/31

<sup>52</sup> . Gamzegül Yilmaza, Semra Birgünb, Sudi , Modelling of consignment process by using axiomatic design, Apakc 12th International Strategic Management Conference, ISMC 2016, 28-30 October 2016, Antalya, Turkey , 4 and 5

<sup>53</sup> . For more guidance on this deal : Daria Battini, Andrea Grassi, Alessandro Persona, Fabio Sgarbossa. 'Consignment Stock Inventory Policy: Methodological Framework and Model. International Journal of Production Research, Taylor & Francis, 2010, 48 (07), pp.2055-2079. ff10.1080/00207540802570669ff. ffhal-00565119f and ChiduralaSrinivas , 'Consignment Inventory Model with Variable ' International Conference on Industrial Engineering, ICIE 2017, ' Procedia Engineering . Volume 206, 2017, Pages 1528-1534 . <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.10.673> and Chidurala Srinivas , 'Optimization of supply chains for single-vendor-multibuyer consignment stock policy with genetic algorithm .The International Journal of Advanced Manufacturing Technology volume 48, pages407-420 (2010) . Published: 23 September 2009 and Giovanni Valentini , ' Lucio Zavanella , ' The consignment stock of inventories: industrial case and performance analysis ' International Journal of Production Economics , Volumes 81-82, 11 January 2003, Pages 215-224

<sup>54</sup> . سیف، الله مراد ؛ حافظیه، علی اکبر ؛ راهبردهای تجارت بین الملل اقتصاد مقاومتی جمهوری اسلامی ایران ، ص 184 ، مطالعات راهبردی بسیج پاییز 1392 -



سزایی در تامین نیازهای کشورهای مختلف جهان به کالاهای مختلف اعم از اساسی و غیر اساسی دارد. اکثر کشورها بدون تجارت بین الملل و عدم داشتن صادرات و واردات، برای حفظ اقتصاد کشورشان و ادامه زندگی مردم خویش با مشکلات بسیاری روبرو می گردند. تجارت بین المللی برای کشورهای دنیا این امکان را به وجود آورده است که علاوه بر رفع نیازهای خود، دارای بهبود رشد اقتصادی شوند. همچنین به تولید و صادرات کالاهایی پرداخته که در آن دارای مزیت نسبی هستند.

## 1-1-2-روش های پرداخت

در صحنه معاملات داخلی و تجارت بین الملل طرفین قرارداد همیشه این دغدغه را دارند که قراردادهایشان اجرا شود.<sup>55</sup> یک بخش اجرای قرارداد مربوط به ثمن و پرداخت آن است. روش های پرداخت متعددی در تجارت بین الملل وجود دارد که بازرگانان می توانند از آنها برای تجارت خویش به کار برند. پولی که در مقابل دریافت آن فروشنده، مالکیت کالا را به خریدار انتقال می دهد، به روش های مختلفی می تواند پرداخت شود. در طول گذشت زمان، تحولات بسیاری در روش های پرداخت بین المللی برای به حداقل رساندن خطر عدم پرداخت رخ داده است.

روش های پرداخت ثمن، برای به حداقل رسانیدن خطر عدم پرداخت، در طول تاریخ تحولاتی را پشت سر گذاشته است. تا اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم، داد و ستد جهانی روشی ثابت و ابتدایی داشت، خریدار یا نماینده او شخصا به فروشنده مراجعه می کرد و با پرداخت ثمن به صورت نقد، کالا را تحویل می گرفت و با خود حمل می کرد.<sup>56</sup> به این ترتیب هیچ یک از طرفین در معرض عهده شکنی و نقض عقد توسط طرف دیگر قرار نمی گرفت و هیچ خطری پرداخت وجه را تهدید نمی کرد.

انقلاب صنعتی اروپا و آمریکا، در تجارت بین المللی نیز انقلابی به جود آورد که به علت ضرورت مداخله اشخاص و موسسات مختلف در حمل و نقل کالا از یک طرف و پرداخت ثمن از طرف دیگر، امکان اعمال روش ابتدایی ثمن را غیر عملی نمود. به منظور حل مشکل، ابتدا روش های پرداخت داخلی در تجارت بین المللی مورد استفاده قرار گرفت که به علت عدم کفایت آن، پرداخت با روش های دیگر از جمله اعتبارات اسنادی که شباهت زیادی به روش ابتدایی تحویل همزمان کالا و تسلیم ثمن دارد به کار گرفته شد.

البته فروشنده (صادرکننده)، روش پرداخت را با توجه به شرایط خویش و همچنین شرایط اقتصادی و سیاسی به خصوص طرف مقابل انتخاب می کند. انتخاب برخی روشهای پرداخت بین المللی موجب کاهش ریسک دریافت مبلغ توسط فروشنده می شود.

انتخاب روش پرداخت به صورت توافقی بین دو طرف معامله انجام می شود و به عوامل زیادی از جمله فرصت کسب اعتبار و هزینه های مربوطه، موقعیت مالی طرفین و به ویژه خریدار، موقعیت سیاسی و اقتصادی و قانونی در کشورهای خریدار و فروشنده، تعداد دفعات معامله و مهلت پرداخت و مبلغ معامله، فاصله جغرافیایی بین خریدار و فروشنده و در آخر مدت زمان همکاری بین طرفین معامله و میزان اعتماد بین آنها بستگی دارد.<sup>57</sup>

مساله اعتماد در تجارت بین الملل اهمیت بیشتری از حقوق داخلی دارد زیرا طرفین قرارداد در دو کشور مختلف هستند و عدم آشنایی با ویژگی های سیاسی و اقتصادی و حقوقی می تواند تردیدهایی برای معامله ایجاد کند فلذا روش های پرداخت واجد اهمیت می شود تا هم صادرکننده مطمئن از رسیدن به پولش باشد و هم وارد کننده مطمئن باشد که صادر کننده کالا را ارسال می کند و به کالا می رسد.<sup>58</sup>

55. صفایی، سیدحسین؛ قره باغی، علی؛ تعیین قراردادی خسارت در حقوق تجارت بین الملل با توجه به اسناد بین المللی، ص 29، فقه و مبانی حقوق اسلامی پاییز 1394

56. مافی، همایون؛ کهنی، محمود؛ روش های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین الملل، ص 116، فقه و تاریخ تمدن، بهار 1393، سال یازدهم، شماره 1

57. ذکر برخی علل: مافی، همایون؛ کهنی، محمود؛ روش های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین الملل، ص 115، فقه و تاریخ تمدن، بهار 1393، سال یازدهم، شماره 1

58. مافی، همایون؛ کهنی، محمود؛ روش های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین الملل، ص 116، فقه و تاریخ تمدن، بهار 1393، سال یازدهم، شماره 1





روش های متداول پرداخت بین المللی در معاملات بازرگانی بین المللی به اشکال پرداخت نقدی و پرداخت بعدی ، وصولی (Collection) ، اعتبار اسنادی<sup>۵۹</sup> ، تعهد به پرداخت بانکی می توان ذکر نمود.

اعتبار اسنادی قراردادی است که به موجب آن وارد کننده یا خریدار که متقاضی نامیده می شود به بانک گشاینده اعتبار دستور می دهد تا ثمن را به فروشنده و ذینفع اعتبار بپردازد. بانک گشاینده اعتبار به محض ارائه اسناد مستقیماً یا بواسطه بانک دیگری ثمن را به فروشنده می پردازد.<sup>۶۱</sup>

تعهد پرداخت بانکی یک روش پرداخت بین المللی به شکل سندی برگشت ناپذیر است که بانک خریدار به بانک فروشنده یا عرضه کننده کالا می دهد تا مبلغی معین را در زمان مقرر در آینده طبق قرارداد تحت شرایط انطباق الکترونیک داده ها بپردازد.<sup>۶۲</sup>

در روش پرداخت نقدی برای اینکه این روش انجام شود باید یک سری شرایط فراهم باشد و مهمترین آن اعتماد کامل بین خریدار و فروشنده است. یکی دیگر از شرایط این است که کشور خریدار مجوز پرداخت تمام هزینه محصول را به خریدار بدهد و در واقع باید این قانون در کشور خریدار وجود داشته باشد و آخرین شرط هم این است که بین کشور خریدار و فروشنده نباید منعی از نظر صادرات و واردات کالا و محصول وجود داشته باشد. این روش معایبی دارد از مهمترین آن می توان به میزان خطری است که خریدار می کند و تمام هزینه را پرداخت می کند و اگر کالا آن محصولی نباشد که مورد انتظار است ضرر بسیار زیادی متوجه خریدار خواهد شد و یا ممکن است کالای ارسال شده با آنچه که گفته شده مغایرت داشته باشد البته روش هایی مانند ضمانت های ارزی از بوجود آمدن برخی مشکلات جلوگیری می کند.

## 2-1-2- روش پرداخت بعدی

59. برای اعتبار اسنادی رک : قضاوت خرداد و تیر 1385 - شماره 38 - ص 12 و خزاعی، حسین ؛ روشهای پرداخت ثمن در تجارت بین الملل ، ص 25 ، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی (دانشگاه تهران) ، بهمن 1373 ، شماره 33 و روحانی، حسن ؛ بررسی جایگاه و نقاط قوت و ضعف L/C به مثابه شیوه ای جهت پرداخت بهای کالا در نظام تجارت بین الملل کنونی ، صص 125-114 ، مطالعات علوم سیاسی، حقوق و فقه بهار 1396 ، دوره سوم ، شماره 3/1 و برای دیدن ماهیت روش اعتبار اسنادی رک : حسینی، سید محمد رضا ؛ اسکینی، ربیعا ؛ بررسی ماهیت حقوقی انتقال اعتبار در مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی اتاق بازرگانی بین المللی (UCP600) ، صص 70-49 ، پژوهش های حقوق تطبیقی ، تابستان 1393 ، دوره هجدهم ، شماره 2 و کاشانی حصاری، محسن ؛ اوصاف قرارداد گشایش اعتبار اسنادی ، ص 62 ، مطالعات علوم سیاسی، حقوق و فقه تابستان 1395 ، سال دوم ، شماره 1/2 و نویسنده: کارولینا چمیلوسکا، مالگورزاتا ؛ مترجم: بناء نیاسری، ماشاء الله ؛ تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی تجاری: شاهد مثالی بر کاستی نظریه های سنتی حقوق تعهدات ، صص 667-587 ، تحقیقات حقوقی ، پاییز و زمستان 1389 ، ضمیمه شماره 52 و نیکبخت، حمیدرضا ؛ بناء نیاسری، ماشاء اله ، قابلیت معامله ی اعتبار در حقوق اعتبارات اسنادی مطالعه ای در مفهوم شرایط، آثار و ماهیت حقوقی «معامله» ی اعتبار ؛ صص 412-367 ، تحقیقات حقوقی ، تابستان 1390 ، ویژه نامه شماره 5 و سهامی، محمد رضا ؛ عسکری، حکمت اله ؛ زارعی، رضا ؛ نویسنده مسئول ؛ رنجبر، مسعودرضا ؛ بررسی ماهیت حقوق انتقال اعتبار اسنادی ، صص 166-141 : تحقیقات حقوق خصوصی و کیفری ، تابستان 1399 ، شماره 44 و خصیصه های آن رک : مافی، همایون ؛ فلاح، مهدی ؛ خصیصه های اسنادی و ضمانتی اعتبار اسنادی تضمینی در حقوق تجارت بین الملل ، صص 165-143 ، پژوهش های حقوق تطبیقی تابستان 1392 ، دوره هفدهم ، شماره 2

60. صادقی، محسن ؛ سلیمان زاده، سمیرا ؛ مقایسه ابعاد حقوقی اعتبارات اسنادی و تعهد پرداخت بانکی ، ص 648 ، مطالعات حقوق خصوصی ، زمستان 1396 ، سال چهل و هفتم ، شماره 4 و ذکر چهار روش : مافی، همایون ؛ کهنی، محمود ؛ روش های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین الملل ، ص 115 ، فقه و تاریخ تمدن ، بهار 1393 ، سال یازدهم ، شماره 1 همچنین آقامیری، سیدحسن ؛ تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی ، ص 118 ، روند بهار 1394 ، شماره 69 و برای دیدن نظری که چهار روش ذکر شده اولی را روش های سنتی پرداخت در بیع بین المللی کالا می داند رک : نویسنده: ایمانوئل تی.لاریا ؛ مترجم: بناء نیاسری، ماشاء الله ؛ روشهای پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک: آیا جایگزین های ممکن و کارآمدی برای اعتبارات اسنادی وجود دارد؟ ، ص 157 ، حقوقی بین المللی بهار و تابستان 1385 - شماره 34

61. حسینی، سید محمد رضا ؛ اسکینی، ربیعا ؛ بررسی ماهیت حقوقی انتقال اعتبار در مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی اتاق بازرگانی بین المللی (UCP600) ، ص 50 ، پژوهش های حقوق تطبیقی ، تابستان 1393 ، دوره هجدهم ، شماره 2

62. مافی، همایون ؛ فلاح، مهدی ؛ خصیصه های اسنادی و ضمانتی اعتبار اسنادی تضمینی در حقوق تجارت بین الملل ، ص 146 ، پژوهش های حقوق تطبیقی تابستان 1392 ، دوره هفدهم ، شماره 2





در پرداخت بعدی بر عکس روش پرداخت نقدی ابتدا فروشنده تعهد خود را عملی کرده و اسناد کالا را ارسال می کند و متعاقبا خریدار نسبت به پرداخت اقدام می کند. به نظر بعضی از جمله دکتر شیروی این روش نادری در تجارت بین الملل است و در 3 جا عمدتا کاربرد دارد یک جا در مورد شرکت ها و افرادی که معاملات مستمری داشته اند و اعتماد نسبی بین طرفین شکل گرفته است مورد دیگر بین شرکت مادر و شرکت های وابسته و آخرین مورد از نظر ایشان در جایی است که خریدار قدرت انحصاری دارد. (شیروی ، 1398، صص 241-242) در مقابل عده ای دیگر (دکتر عبدی پور، ابراهیم) بدین نظر هستند اتفاقا این روش از روش های پر کاربرد است<sup>63</sup> و همین نظر را می توان صحیح دانست. آشکارترین حسن پرداخت از طریق این روش، این است که این روش هزینه های پرداخت را کاهش می دهد زیرا طرفین قرارداد کارمزدهای بالای بانکی و حق الزحمه های مربوط به اعتبارات اسنادی و سایر شکل های پرداخت که متضمن حمایت بانک و وثیقه است را متحمل نمی شوند. از جمله از مواردی که از روش پرداخت بعدی برای آن استفاده می شود معامله از طریق کنسایمنت است.<sup>64</sup>

## 2-2-تاثیر روش پرداخت بعدی

بازرگان و شرکت هایی که در تجارت بین الملل با صادرات و واردات سر و کار دارند همواره در مسیر کار خویش با ریسک متوجه هستند این ریسک به دلیل عدم شناخت طرفین معامله از یکدیگر است. این ریسک که ریسک تجاری گفته می شود.<sup>65</sup> اثر مهمی در میزان تمایل طرفین به معامله دارد. بحث بر سر این است که اگر معامله به صورت کنسایمنت انجام شود آیا می تواند ریسک و نگرانی مربوط به پرداخت معامله را کاهش دهد؟

### 1-2-2-ساختار پرداخت در کنسایمنت

شخصی که مایل است کالایی را به صورت کنسایمنت بفروشد، باید آن را به یک فروشگاه کالا یا شخص ثالثی تحویل دهد تا از طرف آنها فروش را انجام دهد. قبل از اینکه شخص ثالث کالا را تصاحب کند، می بایست طرفین توافقی در مورد تقسیم درآمد هنگام فروش کالا داشته باشند.

اکثر مغازه ها، دارای جدول هزینه های استاندارد خودشان هستند که نشان دهنده درصد قیمت فروش مغازه و درصد پرداختی به فروشنده است. با این حال، بسیاری از مغازه ها تمایل به مذاکره دارند، به خصوص برای اقلامی با شانس بزرگتر، مانند آثار هنری، که پتانسیل درآمد بیشتری را دارند. بسته به فروشگاه کالا و کالایی که به فروش می رسد، فروشنده ممکن است 25٪ تا 60٪ از قیمت فروش را واگذار کند. اگر این را در قالب مثال توضیح دهیم واضح تر می شود مثلاً بتانی از خانه مادر بزرگش دیدن کرد و یک جعبه قدیمی پر از لباس های دهه 1940 را پیدا می کند. او چند قطعه را که دوست دارد نگه می دارد و تصمیم می گیرد بقیه را بفروشد. او لباس ها را به یک فروشگاه دستفروشی می برد تا لباس ها را به صورت کنسایمنت بفروشد. بتانی و فروشگاه با هم توافق می کنند که بتانی شصت درصد از درآمد اقلام فروخته شده دریافت کند و 40٪ باقی مانده برای فروشگاه باشد. یا یک هنرمند که پنج اثر هنری بزرگ برای فروش دارد اما جایی برای نمایش اثر برای خریداران احتمالی ندارد، تصمیم می گیرد از یک گالری هنری برای نمایش و فروش آثار هنری خود استفاده کند. گالری برای فضای دیوار هزینه ای از هنرمند دریافت نمی کند، اما برای هر اثر فروخته شده، کمیسیون فروش دریافت می کند که در قیمت گنجانده شده است.

63. نوری یوشانلویی، جعفر ؛ اهالی آباد، محسن ؛ رژیم حقوقی «تعهد پرداخت بانکی» در «مقررات متحد الشکل تعهد پرداخت بانکی» ، ص 246 ، (نشریه شماره 750 اتاق بازرگانی بین المللی) ، تحقیقات حقوقی تابستان 1395 - شماره 74

64. e-Finance-Guide-Chapter-6- . Consignment . Last Published: 2016/04/27. <https://legacy.export.gov/article?id=TradConsignment> . 2022/08/22

65. نویسنده: صادقی گورابی، فرزانه ؛ موسوی، میرحسین ؛ نویسنده مسئول: قویدل، صالح ؛ تاثیر ریسک کشورها در انتخاب ابزار مالی برای تجارت بین الملل ، ص 151، پژوهشنامه اقتصاد کلان نیمه دوم 1399 - شماره 30

## 2-2-2- ریسک و کنسایمنت

در روش پرداخت بعدی به عکس روش نقدی همه ریسک و خطرات ناشی از آن برای فروشنده یا صادره کننده است چرا که فروشنده کالا را برای خریدار صادر می‌نماید و پس از تحویل کالا توسط خریدار به ترتیبی که از قبل تعیین شده فروشنده وجه کالای خود را دریافت خواهد کرد، استفاده از این روش در مرحله اول الزاما اعتماد صدرصد فروشنده به خریدار را می‌طلبد. صادر کننده همراه با ارسال کالا اسناد مرتبط را مستقیما برای خریدار ارسال می‌نماید و منتظر دریافت وجه خواهد شد. ریسک خریدار در این روش تقریبا صفر است و فلذا حتی ممکن است دارای این فرصت باشد که کالای تحویلی را به فروش رسانیده و سپس وجه مورد مطالبه فروشنده را پرداخت نماید.

از این روش اکثرا در حالی که روابط تجاری بسیار نزدیک بوده و اعتماد بین طرفین وجود دارد. پرداخت‌ها معمولا به صورت دوره‌ای مثلا ماهانه و از طریق بانک انجام می‌شود. طبیعی است که صادر کننده بایستی از توان مالی بالائی برخوردار باشد تا چنین اعتباری را برای واردکننده بتواند لحاظ نماید. در این روش فروشنده ممکن است با ریسک منع انتقال ارز روبرو شود فلذا باید از وضعیت اقتصادی و سیاسی کشور خریدار اطلاع داشته باشد که قوانینی مبنی بر ممنوعیت انتقال ارز در آن کشور وضع نمی‌گردد.

برای رفع ریسک روش پرداخت بعدی (حساب باز) نیز تمهیداتی ممکن است فروشنده در نظر گیرد. مثلا فروشنده کالا را به صورت مرحله به مرحله ارسال می‌کند تا پس از پرداخت هزینه قسمتی از بار، ادامه آن نیز فرستاده شود.

بعضی شرکت‌های بیمه ای و ارگان های دولتی نیز این ریسک (پرداخت بعدی) را مورد پوشش بیمه ای قرار می دهند. که این بیمه های اعتبار صادراتی در آمریکا وجود دارد و برخی شرکت ها آن را پوشش می دهند.<sup>۶۶</sup> در کشور ما نیز صندوق ضمانت صادرات به نوعی این ریسک را پوشش می دهد. البته در کشور آمریکا اداره کوچک تجارت امریکا و بانک صادرات و واردات ایالات متحده برای کمک به این نوع معاملات وام در صورت تقاضای صادرکنندگان انجام دهندگان این نوع معاملات برای افزایش ظرفی آن هات برای توسعه کار آن ها می دهد.<sup>۶۷</sup>

امکان ارتکاب تقصیر از سوی خریدار در پرداخت ثمن به خصوص تقصیر در تأخیر یا عدم تسلیم ثمن یک ریسک دیگر است. در فرض استفاده از روش پرداخت بعدی، صادر کننده با این خطر مواجه است که در صورت عدم پرداخت ثمن توسط وارد کننده فاقد پناهگاه و مامن کار آمدی است. از انجا که صادر کننده درخواست پرداخت ثمن را غالبا همراه با تسلیم کالا ارائه می کند لذا مادامی که وارد کننده از پرداخت ثمن، قصور نکرده بایع حق اقامه دعوا علیه وی را نخواهد داشت و بدین سان صادر کننده ممکن است دیگر قادر به استرداد کالا نباشد. نباید فراموش کرد که در صورت استنکاف خریدار از پرداخت وجه و یا از ترخیص کالا از گمرک فروشنده نمی‌تواند به راحتی بر علیه خریدار اقامه دعوی کند.

راه حل دیگر فروش به صورت کنسایمنت است در این روش که مالکیت برای فرستنده محفوظ است در صورت عدم پرداخت ثمن فرستنده می تواند کالا را مسترد کند یا در آن مکان به شخص دیگری بفروشد.

بدین توضیح که بازرگانان برای استفاده از هر یک از روش های پرداخت به ریسک کشور طرف مقابل توجه می کنند فلذا بیشتر از اعتبار اسنادی استفاده می کنند.<sup>۶۸</sup> بنابراین در کشورهای پر ریسک کنسایمنت می تواند راه حل خوبی برای توجیه استفاده از روش

<sup>66</sup> . Consignment . Last Published: 2016/04/27. <https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment> . 2022/08/22

<sup>67</sup> . Consignment . Last Published: 2016/04/27. <https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment> . 2022/08/22

<sup>68</sup> . نویسنده: صادقی گورابی، فرزانه ؛ موسوی، میرحسین ؛ نویسنده مسئول: قویدل، صالح ؛ تاثیر ریسک کشورها در انتخاب ابزار مالی برای تجارت بین‌الملل ، ص

151 ، پژوهشنامه اقتصاد کلان نیمه‌ی دوم 1399 - شماره 30

پرداخت بعدی باشد. البته این تمام مشکل را حل نمی کند و مثل هر معامله ای حسن نیت ضروری به نظر می رسد که معیاری برای سنجش طرفین و معامله آن ها باشد.<sup>۶۹</sup>

### بحث و نتیجه گیری

یکی از معاملاتی که در تجارت بین الملل وجود دارد بدین نحو است که کسی که قصد فروش چیزی را دارد به دیگری اعلام می دارد کالای من را بفروش و من درصدی از فروش را به تو می دهم. بر خلاف آنچه ظاهراً به نظر می رسد این معامله قدمت طولانی دارد و مدت زمان زیادی است که از آن استفاده می شود. بعضی قانونگذاران برای آن مقررات وضع و قرار داده اند. این معامله اگر چه ظاهراً معامله خیلی خوبی برای دریافت کننده کالا است ولی در این معامله مالکیت کالا برای فرستنده است و تا زمان فروش برای او باقی می ماند. و همین حسن این معامله برای او محسوب می شود. در معاملاتی که در تجارت بین الملل به صورت روش پرداخت بعدی انجام می شود فروشنده می تواند با استفاده از این معامله ریسک خود را کاهش دهد زیرا در صورتی که پی ببرد گیرنده توانایی انجام کار یا پرداخت را ندارد دیگر مشکلی برای فسخ یا .. ندارد زیرا کالا مال او است.

در قوانین ما چنین قراردادی پیش بینی نشده است اگر چه انعقاد آن تحت ماده 10 قانون مدنی بلامانع است. از آنجا که قراردادی است که می توان گفت در تجارت بین الملل رایج است و ترویج آن برای تجارت کشور ما می تواند مفید واقع گردد پیشنهاد می شود با استفاده از قوانین دیگر کشورها، مقرراتی از سوی قانونگذار برای آن وضع گردد.

### منابع

#### منابع انگلیسی

- 12th International Strategic Management Conference, ISMC 2016, 28-30 October 2016, Antalya, Turkey , Modelling of consignment process by using axiomatic design Gamzegül Yılmaz, Semra Birgünb, Sudi Apake ,4 and 5
- Willa Gibson . Untangling the Web of Consignment Law: The Journey from the Common Law & Article 2 to Revised Article 9 . William & Mary Business Law Review . Volume 10 (2018-2019) . Issue 2 . Article 4
- Rosalina Moitta Pinto da Costa , Emanoele Pires da Igreja , The legal action of consignment in payment as a means of effectiveness of objective good faith , Research , Society and Development , v. 10 , n. 5, e28110514787, 2021 . (CC BY 4.0) | ISSN 2525-3409
- Daria Battini, Andrea Grassi, Alessandro Persona, Fabio Sgarbossa. Consignment Stock Inventory Policy: Methodological Framework and Model. International Journal of Production Research, Taylor & Francis, 2010, 48 (07), pp.2055-2079. ff10.1080/00207540802570669ff. fffhal-00565119f
- ChiduralaSrinivas ‘Consignment Inventory Model with Variable ‘International Conference on Industrial Engineering, ICIE 2017 ‘ Procedia Engineering . Volume 206, 2017, Pages 1528-1534 .
- Chidurala Srinivas ‘Optimization of supply chains for single-vendor-multibuyer consignment stock policy with genetic algorithm . The International Journal of Advanced Manufacturing Technology volume 48, pages407–420 (2010) . Published: 23 September 2009
- Giovanni Valentini ‘Lucio Zavanella ‘The consignment stock of inventories: industrial case and performance analysis ‘ International Journal of Production Economics ‘Volumes 81–82, 11 January 2003, Pages 215-224
- Rosalina Moitta Pinto da Costa , Emanoele Pires da Igreja , The legal action of consignment in payment as a means of effectiveness of objective good faith, Research , Society and Development , v. 10 , n. 5, e28110514787, 2021. (CC BY 4.0) | ISSN 2525-3409
- Dr. Kamlesh Dave . Consignment Accounts . p 1 . Shri J. H. Bhalodia Women’s College- Rajkot . Financial accounting – 2 . B.Com. Sem. II
- Patricia L. Burr . Selling Products on Consignment .. College of business administration . the university of texas at san Antonio .san antonio . texas . Publisher : U.S. Small Business Administration, Management Assistance, Support Services . Published:1982 .

<sup>69</sup> . Rosalina Moitta Pinto da Costa , Emanoele Pires da Igreja , The legal action of consignment in payment as a means of effectiveness of objective good faith , p 13 of article , Research , Society and Development , v. 10 , n. 5, e28110514787, 2021 . (CC BY 4.0) | ISSN 2525-3409 | DOI: <http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v10i5.14787>



-Henry Holdship Ware . Starting and Managing a Swap Shop Or Consignment Sale Shop .p 57 . Publisher:U.S. Government Printing Office . Published:1968

- Proposed Code of Fair Competition for the Boot & Shoe Manufacturing Industry . As Revised for Public Hearing on September 12, 1933 . Published:1933 . Publisher:U.S. Government Printing Office . Author:United States. National Recovery Administration .

-cosigment clause only from : Masa Nakamura "Japanese-English-Chinese" Dictionary of Economics and Trade Terms . ISBN:9784497933997, 4497933997 . Published:1993 . Publisher: 東方書店 .

-Dartnell Corporation, Gerard R. Richter, Leslie Llewellyn Lewis . The Dartnell International Trade Handbook . Published:1965 . Publisher:Dartnell .

## منابع فارسی

- صادقی گورابی، فرزانه ؛ موسوی، میرحسین ؛ نویسنده مسئول: قویدل، صالح ؛ تاثیر ریسک کشورها در انتخاب ابزار مالی برای تجارت بین الملل ، پژوهشنامه اقتصاد کلان نیمه‌ی دوم 1399 - شماره 30
- صادقی، محسن ؛ سلیمان زاده، سمیرا ؛ مقایسه ابعاد حقوقی اعتبارات اسنادی و تعهد پرداخت بانکی ، مطالعات حقوق خصوصی ، زمستان 1396، سال چهل و هفتم ، شماره 4
- مافی، همایون ؛ کهنی، محمود ؛ روش های پرداخت ثمن در حقوق تجارت بین المل ، فقه و تاریخ تمدن ، بهار 1393، سال یازدهم ، شماره 1
- آقامیری، سیدحسن ؛ تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی ، روند ، بهار 1394 ، شماره 69
- خزاعی، حسین ؛ روشهای پرداخت ثمن در تجارت بین الملل ، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی (دانشگاه تهران) ، بهمن 1373 ، شماره 33
- روحانی، حسن ؛ بررسی جایگاه و نقاط قوت و ضعف L/C به مثابه شیوه ای جهت پرداخت بهای کالا در نظام تجارت بین الملل کنونی ، مطالعات علوم سیاسی، حقوق و فقه بهار 1396، دوره سوم ، شماره 3/1
- حسینی، سید محمد رضا ؛ اسکینی، ربیعا ؛ بررسی ماهیت حقوقی انتقال اعتبار در مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی اتاق بازرگانی بین المللی (UCP600) ، پژوهش های حقوق تطبیقی ، تابستان 1393، دوره هجدهم ، شماره 2
- کاشانی حساری، محسن ؛ اوصاف قرارداد گشایش اعتبار اسنادی ، ص 62 ، مطالعات علوم سیاسی، حقوق و فقه تابستان 1395، سال دوم ، شماره 1/2
- کارولینا چمیلوسکا، مالگورزاتا ؛ مترجم: بناء نیاسری، ماشاء الله ؛ تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی تجاری: شاهد مثالی بر کاستی نظریه های سنتی حقوق تعهدات ، تحقیقات حقوقی ، پاییز و زمستان 1389 ، ضمیمه شماره 52
- نیکبخت، حمیدرضا ؛ بناء نیاسری، ماشاء اله ، قابلیت معامله ی اعتبار در حقوق اعتبارات اسنادی مطالعه ای در مفهوم شرایط، آثار، و ماهیت حقوقی «معامله» اعتبار ؛ تحقیقات حقوقی ، تابستان 1390 ، ویژه نامه شماره 5
- سهامی، محمد رضا ؛ عسکری، حکمت اله ؛ زارعی، رضا ؛ نویسنده مسئول : رنجبر، مسعودرضا ؛ بررسی ماهیت حقوق انتقال اعتبار اسنادی ، صص 141-166 : تحقیقات حقوق خصوصی و کیفری ، تابستان 1399 ، شماره 44
- صفایی، سیدحسین ؛ قره باغی، علی ؛ تعیین قراردادی خسارت در حقوق تجارت بین الملل با توجه به اسناد بین المللی ، فقه و مبانی حقوق اسلامی پاییز 1394
- سیف، الله مراد ؛ حافظیه، علی اکبر ؛ راهبردهای تجارت بین الملل اقتصاد مقاومتی جمهوری اسلامی ایران ، مطالعات راهبردی بسیج پاییز 1392 - شماره 60
- نوری یوشانلوئی، جعفر ؛ اهالی آباده، محسن ؛ رژیم حقوقی «تعهد پرداخت بانکی» در «مقررات متحد الشکل تعهد پرداخت بانکی» ، (نشریه شماره 750 اتاق بازرگانی بین المللی) ، تحقیقات حقوقی تابستان 1395 - شماره 74
- قضاوت خرداد و تیر 1385 - شماره 38

## منابع اینترنتی

- <https://dictionary.cambridge.org>
- <https://www.ldoceonline.com>
- <https://www.collinsdictionary.com>
- <https://www.vocabulary.com>
- <https://www.thefreedictionary.com>
- <https://www.audioenglish.org>
- <https://www.britannica.com>
- <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com>
- <https://www.lexico.com>
- <https://www.macmillandictionary.com>
- <https://www.spellzone.com>
- <https://dictionary-definition.com>
- <https://abadis.ir>
- <https://glosbe.com>
- <https://dic.bamooz.com>
- <https://www.ir-translate.com>
- <https://hukum.cekricek.id>
- <https://thelawdictionary.org>
- <https://dictionary.law.com>
- <https://www.nolo.com>
- <https://www.almaany.com>
- <https://www.trans-lex.org>
- <https://hukum.cekricek.id>
- <https://legacy.export.gov>
- <http://dx.doi.org>
- <https://www.investopedia.com>
- <https://books.google.com>
- <https://docs.oracle.com>
- <https://www.google.com>
- <https://josephscollege.ac.in>
- <https://docs.wto.org>
- <http://mytraderepository.customs.gov.my>
- <https://assignmentpoint.com>
- <https://keydifferences.com>
- <https://www.vedantu.com>
- <https://accountinguide.com>
- <https://commerceiety.com>



## The legal nature of consignment and its role in reducing the risk of the open account method in international trade

Mahdi rahmani manshadi

Doctoral student of private law at Qom University

### Abstract

There are different payment methods in international trade due to the requirements of this type of trade. Each of these methods has advantages and disadvantages. Although in any case, this is the final agreement of the buyer and the seller, which method prevails, but the conditions of the parties and the evaluation of their interests by themselves play a big role in this. In many cases, the buyer doesn't want to make the initial payment, and sometimes he can't even afford it. Sometimes, if the seller shows more flexibility in this matter, it is because he will benefit more. This payment method, which is done in the form of the next payment method, has its own advantages and disadvantages. Naturally, in this method, it is less profitable for the other party (and the receiving party), but it is still not risk-free for the sender. The question of the current research is whether this risk can be reduced by trading through consignment? The hypothesis of the current research is that this risk can be reduced by trading through consignment. The purpose of this research is to familiarize with the consignment contract and that the risk of payment in the next payment method is reduced by trading through consignment.

**Keywords:** Consignment, transaction parties, agent, open account method, risk