

A Comparative Study of Notices in International Sale of Goods Contracts and Iranian Law

Seyed Mohammadjavad Hosseini*  Ph.D. Student in Private Law, Faculty of Law, University of Qom, Qom, Iran

Ebrahim Abdipourfard  Professor, Department of Private Law, Faculty of Law, University of Qom, Qom, Iran

Received: 08/Nov/2024

Extended Abstract

This study undertakes a comparative analysis of notices in international sale of goods contracts, contrasting the structured framework of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG, 1980) with the diverse, context-dependent rules of Iranian law. Notices, defined as formalized communications conveying intent, rights, or obligations, are fundamental to regulating contractual relationships across formation, performance, and termination phases. Employing a descriptive-analytical methodology and library-based resources, this research examines the CISG's dual approach—applying the receipt theory for contract formation (Article 24) and the dispatch

Accepted: 19/Apr/2025

ISSN: 2345-3583

eISSN: 2476-6232

* Corresponding Author: Mjavadhoseini94@gmail.com

How to Cite: Hosseini, S. M. and Abdipourfard, E. (2025). A Comparative Study of Notices in International Sale of Goods Contracts and Iranian Law. *Private Law Research*, 13 (49), 97 - 134. doi: 10.22054/jplr.2025.82787.2889

theory for performance (Article 27)—and compares it with the fragmented framework of Iranian law. The findings highlight the CISG’s cohesive and predictable system, which fosters efficiency in global trade, while Iranian law’s lack of uniformity creates challenges in international transactions, particularly given Iran’s non-accession to the CISG. The study proposes a regulatory framework to align Iranian law with international standards, enhancing its compatibility with global commercial practices.

Under the CISG, notices encompass declarations, requests, warnings, or other communications and are critical at every contractual stage. The CISG adopts a dual approach to notice effectiveness: the receipt theory mandates that formation-related notices reach the addressee to take effect (Article 24), while the dispatch theory shifts the risk of delay or non-delivery to the addressee for performance-related notices sent through appropriate means (Article 27). This dual framework balances certainty during contract formation with operational efficiency during performance, accommodating the dynamic needs of international trade. The CISG permits oral, written, or electronic notices under the principle of informality (Article 11), allowing flexibility unless the parties agree on specific forms or trade usages dictate otherwise. Electronic notices are recognized if the recipient consents, aligning with modern commercial practices as supported by the United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts (2005). Effective notices require timely dispatch, precise content, and appropriate communication methods. For instance, notices addressing non-conformity (Article 39) or contract termination (Article 26) must be specific and sent within a reasonable timeframe to preserve rights or trigger obligations, such as liability for damages (Article 74). The CISG

distinguishes notice revocability: formation notices can be revoked before receipt, while performance notices are effective upon dispatch. The burden of proof also varies—senders must prove dispatch and receipt for formation notices but only dispatch for performance notices. Judicial interpretations emphasize clarity, specificity, and timeliness, ensuring notices are legally enforceable.

In contrast, Iranian law, grounded in Islamic jurisprudence and the Civil Code, lacks a unified approach to notices, with rules varying by legal act—contracts, unilateral acts, or statutory requirements. In contracts, Article 191 emphasizes the expression of intent, with some jurists endorsing the dispatch theory, where sending an acceptance (e.g., mailing a letter) forms the contract, and subsequent delays do not affect validity. For unilateral acts like termination, Article 449 permits termination without notice, contrasting with the CISG's requirement for explicit notification (Article 26). Iranian law's notice formalities are inconsistent: some cases require no notice (e.g., termination), others mandate notice without prescribed forms (e.g., damages under Article 226), and some demand strict written declarations, as seen in the Landlord and Tenant Act of 1977 or the Pre-Sale of Buildings Act. Certain provisions adopt the receipt theory, requiring addressee awareness, such as agent dismissal (Article 680). Notices can also alter legal relationships, shifting a possessor's status from fiduciary to wrongful (Article 171, Civil Procedure Code). While this flexibility suits domestic contexts, it creates ambiguity in international trade, where predictability is essential. Recent legislation, such as the 2024 Law on Mandatory Registration of Real Estate Transactions, signals a shift toward formal notices, suggesting gradual alignment with global norms.

The CISG's structured rules on notice timing, content, and methods provide a robust model for international trade, while Iranian law's variability undermines predictability in cross-border transactions. The CISG's informality, tempered by contractual or customary requirements, partially aligns with Iranian law's lack of mandatory forms, but Iran's inconsistent application of dispatch, receipt, or no-notice theories hinders its global efficacy. To address this, the study proposes: "In international sale contracts, notices must be written unless otherwise agreed. Formation notices are effective upon receipt; performance notices upon dispatch by appropriate means. The addressee bears delay or non-delivery risks during performance, unless otherwise stipulated." This regulation ensures clarity, preserves contractual freedom, and aligns with the CISG's risk allocation, facilitating Iran's integration into global trade.

In conclusion, the CISG's balanced framework enhances international commerce, while Iranian law's lack of uniformity limits its effectiveness. The proposed regulation offers a pathway to strengthen Iran's legal system, fostering coherence and commercial efficacy in global transactions.

Keywords: Notice, Written notice, Oral notice, notification, Sale of goods, Vienna Convention.

بررسی تطبیقی اعلان در قراردادهای بیع بین‌المللی کالا و حقوق ایران

سید محمدجواد حسینی*  دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه قم، قم، ایران

ابراهیم عبدی پورفرد  استاد گروه حقوق خصوصی، دانشکده حقوق، دانشگاه قم، قم، ایران

چکیده

پژوهش حاضر به بررسی تطبیقی مفهوم و کارکرد «اعلان» در قراردادهای بیع بین‌المللی کالا با تمرکز بر کنوانسیون وین (۱۹۸۰) و نظام حقوقی ایران می‌پردازد. اعلان‌ها به عنوان ابزاری کلیدی در تنظیم روابط قراردادی، نقشی تعیین‌کننده در مراحل انعقاد، اجرا و خاتمه قراردادهای بیع بین‌المللی ایفا می‌کنند. با استفاده از روش توصیفی-تحلیلی و بهره‌گیری از منابع کتابخانه‌ای، این پژوهش ماهیت دوگانه رویکرد کنوانسیون وین را در پذیرش هم‌زمان نظریه‌های وصول (در تشکیل قرارداد) و ارسال (در اجرای قرارداد) بررسی کرده و آن را با رویکرد غیریکنواخت حقوق ایران مقایسه کرده است. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که برخلاف کنوانسیون وین که چارچوبی منسجم برای اعلان‌ها ارائه کرده، نظام حقوقی ایران فاقد یک رویه واحد در این زمینه است و بسته به نوع عمل حقوقی، رویکردهای متفاوتی را در پیش گرفته است. این تنوع، اگرچه انعطاف‌پذیری نظام حقوقی ایران را آشکار می‌سازد، اما در تعاملات بین‌المللی چالش‌هایی را ایجاد می‌کند. در پایان، با ارائه یک متن مقرر پیشنهادی، راهکارهایی برای هماهنگی بیشتر حقوق ایران با استانداردهای جهانی در حوزه اعلان‌های قراردادی پیشنهاد شده است.

کلیدواژه‌ها: ابلاغ، اخطار شفاهی، اخطار کتبی، اعلان، بیع کالا، کنوانسیون وین.

مقدمه

تجارت بین‌المللی به‌عنوان یکی از ارکان اصلی اقتصاد جهانی، نیازمند چارچوب‌های حقوقی منسجم و کارآمد است تا روابط میان طرفین قراردادهای را به‌صورت شفاف و قابل پیش‌بینی تنظیم کند. در این میان، کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین)، که از سوی سازمان ملل متحد تدوین شده، به‌عنوان یکی از موفق‌ترین اسناد حقوقی بین‌المللی، قواعدی جامع برای تنظیم قراردادهای بیع بین‌المللی ارائه کرده است. یکی از عناصر کلیدی این کنوانسیون، «اعلان‌ها» هستند که در نقش ابزاری برای بیان اراده، حفظ حقوق، و تحمیل تکالیف میان طرفین قرارداد عمل می‌کنند. اعلان‌ها در این سند نه تنها در مرحله انعقاد قرارداد، بلکه در فرایند اجرا و حتی فسخ آن، نقشی تعیین‌کننده دارند و با رویکردی دوگانه (نظریه وصول در تشکیل قرارداد و نظریه ارسال در اجرا) به انعطاف‌پذیری و کارآمدی معاملات بین‌المللی کمک می‌کنند. احتمالاً دادگاه‌ها در مواردی که الزامات اطلاع‌رسانی به‌صراحت در قوانین ذکر نشده‌اند، آن‌ها را به‌صورت ضمنی مورد توجه قرار می‌دهند.^۱ این در حالی است که پیشرفت فناوری و ظهور ارتباطات الکترونیکی، ابعاد جدیدی به این مفهوم افزوده و ضرورت بازنگری در قواعد سنتی را برجسته کرده است. در نظام حقوقی ایران، که بر پایه اصول فقهی و قواعد قانون مدنی شکل گرفته است، اعلان‌ها جایگاه ویژه‌ای دارند، اما رویکرد یکسانی نسبت به آن‌ها مشاهده نمی‌شود. در برخی موارد، مانند انعقاد عقود، نظریه ارسال مورد توجه قرار گرفته، درحالی‌که در ایقاعات یا مواردی مانند فسخ، اعلان گاه غیرضروری یا مشروط به تشریفات خاص تلقی شده است. این تنوع، اگرچه انعطاف‌پذیری نظام حقوقی ایران را نشان می‌دهد، اما در تعاملات بین‌المللی چالش‌هایی ایجاد می‌کند، به‌ویژه در شرایطی که ایران هنوز به کنوانسیون وین ملحق نشده است. از این رو، تطبیق مفهوم اعلان‌ها در این دو نظام حقوقی، نه تنها از منظر نظری حائز اهمیت است، بلکه می‌تواند راهگشای بهبود قوانین داخلی و

^۱ DiMatteo, L A & Dhooge, L J & Greene, S & Maurer, V G & Pagnattaro, M A, *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*, (New York: Cambridge University Press, 2005), p 171.

تقویت حضور ایران در تجارت جهانی باشد. با این حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد که تاکنون تحقیقی جامع در این زمینه انجام نشده و پیشینه پژوهشی مشخصی در دسترس نیست؛ بنابراین، این مطالعه تلاشی نو برای پر کردن این خلأ محسوب می‌شود.

هدف این پژوهش، بررسی نقش اعلان‌ها در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا از منظر مفهوم، اقسام، زمان نفوذ، آثار حقوقی و الزامات آن، و سپس تطبیق این قواعد با حقوق ایران است. این مطالعه با رویکردی تطبیقی و بهره‌گیری از روش توصیفی-تحلیلی و منابع کتابخانه‌ای، نقاط قوت و ضعف هر دو نظام را شناسایی کرده و پیشنهادهایی برای هماهنگی بیشتر ارائه می‌دهد. مقاله در دو بخش اصلی سازمان‌دهی شده است: بخش نخست به بررسی جامع اعلان‌ها در کنوانسیون وین می‌پردازد و بخش دوم جایگاه اعلان‌ها را در حقوق ایران تحلیل کرده و آن را با قواعد کنوانسیون مقایسه می‌کند. در نهایت، با ارائه نتیجه‌گیری، راهکارهایی برای همسویی حقوق ایران با استانداردهای بین‌المللی پیشنهاد خواهد شد.

۱. اعلان در کنوانسیون ۱۹۸۰ وین

۱-۱. مفهوم:

اعلان در لغت به معنای آگاهی‌بخشی^۱ و اخبار^۲ و معادل اصطلاح Notice به معنای اطلاع‌رسانی، آگاه‌سازی یا هشدار کتبی است. این مفهوم، به شکلی کم‌وبیش رسمی قصد دارد شخصی را از یک فرایند که منافعش در آن درگیر است مطلع سازد، یا او را از واقعیتی که حق دارد بداند و وظیفه اطلاع‌دهنده است که آن را به او ابلاغ کند، آگاه سازد.^۳

«اعلان‌ها» در چارچوب کنوانسیون بیع کالا شامل اعلامیه‌ها و هر نوع اطلاعیه، درخواست یا ارتباط دیگری است که از سوی یکی از طرفین ارائه یا انجام می‌شود. در

۱. جعفری لنگرودی، محمدجعفر، وسیط در ترمینولوژی حقوق، چاپ اول، (تهران: گنج دانش، ۱۳۸۸)، ص ۱۱۷.

۲. جعفری لنگرودی، محمدجعفر، مبسوط در ترمینولوژی حقوق، جلد اول، چاپ نهم، (تهران: گنج دانش، ۱۴۰۱)، ص

۳ Henry C. Black, *Black's law dictionary*, (St. Paul, West Publishing Co, 2009), p 1210.

اصول UNIDROIT، اعلان‌ها به اعلامیه، درخواست، تقاضا یا هر نوع دیگری از ارتباطات قصد اطلاق می‌شود. همچنین، در اصول حقوق قراردادهای اروپا (PECL) نیز، اعلان‌ها شامل ارتباطات وعده، بیانیه، پیشنهاد، قبول، درخواست یا هر نوع اعلامیه دیگری می‌شود.^۱

در منابع مرتبط با بیع بین‌المللی کالا، «اعلان» به معنای بیان اراده در دو مفهوم کاربرد دارد. در مفهوم عام، اعلان شامل هرگونه بیان اراده از سوی طرفین قرارداد در هر مرحله از آن می‌گردد. در این معنا، بخش‌های دوم (انعقاد قرارداد) و سوم (فروش کالا) کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا بر اعلان و قواعد مربوط به آن نظارت دارند. اما اعلان در معنای خاص خود صرفاً به مرحله اجرای قرارداد مربوط می‌شود و آنچه به‌طور ویژه به آن می‌پردازد، بخش سوم کنوانسیون است.

۲-۱. اقسام اعلان

در یک تقسیم‌بندی کلی، اعلان به دو قسم شفاهی و غیرشفاهی تقسیم می‌گردد. این تقسیم‌بندی از آن جهت قابل توجه است که چنانچه اظهار شفاهی را نیز نوعی از اعلان بدانیم، به‌طور کلی احکام مربوط به اعلان که غالباً ناظر بر اعلان‌های کتبی است، حتی المقدور بر آن نیز اعمال می‌گردد.

ماده ۱۱ کنوانسیون، موضع آن را در رابطه با مرحله پیش از انعقاد قرارداد به‌وضوح بیان می‌کند. با این حال، کنوانسیون در بخش دوم خود، درباره شکل اطلاعیه و اینکه آیا اعلان باید کتبی باشد یا می‌تواند شفاهی ارائه شود، سکوت کرده است. اگرچه ممکن است برخی ادعا کنند که ماده ۲۷ شامل اعلامات شفاهی نمی‌شود؛ برای مثال یکی از شارحین کنوانسیون معتقد است واژگانی مانند «انتقال ارتباط» و «عدم وصول» به‌وضوح نشان می‌دهند که این ماده تنها به پیام‌هایی اشاره دارد که از طریق وسایلی مشابه مکاتبات

^۱ liu, c. "Comparison of CISG Article 27 and Counterpart Notice Provisions of the UNIDROIT Principles and PECL", Nordic Journal of Commercial Law, No 1 (2004) p 4.

(نامه نگاری) منتقل می شوند.^۱ یکی دیگر از صاحب نظران این گونه اذعان داشته که مشخص نیست آیا ماده ۲۷ کنوانسیون به اعلامیه های شفاهی که حضوری بیان می شوند و به اعلامیه های مشابهی که به صورت «فوری» ارائه می شوند، نیز اعمال می شود یا خیر.^۲ اما به نظر می رسد که براساس «اصل غیررسمی بودن» که در ماده ۱۱ کنوانسیون آمده است، به طور کلی هیچ الزامی برای شکل خاصی از اطلاعیه در کنوانسیون وجود ندارد و اطلاعیه می تواند شفاهی یا کتبی باشد. این اصل بیان می کند که اعلان ها یا هر نوع ارتباطات دیگری از قبیل اعلامیه ها، مطالبات، درخواست ها و سایر موارد که طبق مقررات لازم است ارائه شوند، تابع هیچ گونه الزامی از نظر شکل نیستند و می توانند به هر روشی که در شرایط مناسب است، اعلام شوند. باین حال، این اصل غیررسمی بودن در صورتی اعمال نمی شود که قرارداد، عرف ها یا رویه ها خلاف آن را مقرر کرده باشند.^۳

همچنین یک اطلاعیه، درخواست یا ارتباط دیگر می تواند به صورت الکترونیکی ارسال شود، مشروط بر اینکه گیرنده به طور صریح یا ضمنی رضایت داده باشد که پیام های الکترونیکی از این نوع را، در این قالب و به آن آدرس دریافت کند.^۴ ماده ۸ کنوانسیون سازمان ملل متحد نیز بر شناسایی حقوقی ارتباطات الکترونیکی در قراردادهای بین المللی تأکید دارد و استفاده از این ارتباطات الکترونیکی را مورد تصریح قرار داده است.^۵

۳-۱. زمان نفوذ اعلان

۱. Schlechtriem, P. *Uniform sales law: "the UN-convention on contracts for the international sale of goods"*, Manz: Vienna fn. 14 (1986) p 62.

۲ Fountoulakis, C. & Schwenzer, I & Dimsey, M. *International Sales Law* (1st ed.). (London: Routledge-Cavendish, 2006). p 188.

۳ liu, c. "Comparison of CISG Article 27 and Counterpart Notice Provisions of the UNIDROIT Principles and PECL", op.cit, p 2.

۴ CISG-AC Opinion No. 1 art 19.

۵ Art. 8 UN Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts:

A communication or a contract shall not be denied validity or enforceability on the sole ground that it is in the form of an electronic communication.

پیش از هر چیز، لازم به ذکر است کنوانسیون میان اخطارهایی که در جریان تشکیل قرارداد مبادله می‌شوند و اخطارهایی که پس از انعقاد قرارداد، یعنی در مرحله اجرا ارسال می‌گردند، تمایز قائل شده است. بدین توضیح که در حالت اول قاعده کلی در نفوذ چنین اخطارهایی وصول آن به طرف مقابل است^۱ و ماده ۲۴ کنوانسیون نیز به تعیین مفهوم وصول پرداخته است. در مورد وضعیت دوم نیز قاعده کلی در نفوذ اخطار، زمان ارسال است. با این وجود، این قاعده در بسیاری از مواد مربوط به اجرای تعهد با استثنائاتی مواجه شده و نفوذ اخطار را منوط به وصول آن کرده است. در برخی دیگر از مقررات کنوانسیون به علت سکوت در متن اعمال هر یک از قواعد فوق محل اختلاف بوده و منجر به اظهارنظرهای مختلف شده است.^۲ این ماده همچنین به طرفی که اطلاعیه یا ارتباط دیگری را به شیوه مناسب ارسال می‌کند، این حق را می‌دهد که به محتوای آن تکیه کند.^۳

قاعده مندرج در این ماده برای انواع مختلف ارتباطات مانند اطلاعیه‌های مربوط به عدم مطابقت (ماده ۳۹، بند ۱؛ ماده ۴۳)، دعاوی (به ویژه بخش سوم، فصل دوم، بخش سوم)، اطلاعاتی که دارای پیامدهای حقوقی هستند (ماده ۳۲، بند ۳)، تعیین دوره‌های اضافی برای تحویل (ماده ۴۷، بند ۱) و هشدارها (ماده ۷۲، بند ۲؛ ماده ۸۸، بند ۱) اعمال می‌شود. وجه مشترک مواردی که در محدوده ماده ۲۷ قرار می‌گیرند، این است که غالباً به ارتباطاتی که توسط طرف‌های زیان‌دیده انجام می‌شود، مربوط هستند.^۴ البته اصل مندرج در ماده ۲۷ دارای استثنائاتی است. این استثنائات برای ماده ۲۷ در بخش سوم کنوانسیون و در ماده ۴۷، بند ۲ و ماده ۶۳، بند ۲ وجود دارند که در آن‌ها دریافت اطلاعیه در واقع شرطی است

۱. به عنوان نمونه، طبق بند یک از ماده ۱۵ کنوانسیون، ایجاب زمانی مؤثر می‌شود که به طرف مقابل برسد. بنابراین اگر قبل از اینکه ایجاب به طرف دیگر برسد، رجوع از ایجاب به دست وی برسد، ایجاب منتفی می‌شود ولو اینکه ایجاب به نحو غیر قابل رجوع صادر شده باشد.

۲. شعاریان، ابراهیم؛ و رحیمی، فرشاد، *حقوق بیع بین‌المللی: شرح کنوانسیون بیع بین‌الملل کالا* در پرتو دکترین و رویه قضایی، چاپ سوم، (تهران: شهردانش، ۱۴۰۰)، ص ۳۲۳.

۳ Fountoulakis, C. & Schwenzer, I & Dimsey, M. *International Sales Law*, op.cit, p 187.

۴ Brand, R. & Flechtner, H. & Ferrari, F. *The Draft Uncitral Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, (Munich: Sellier de Gruyter, 2003). p 340.

برای اقداماتی که توسط طرف دیگر اتخاذ می‌شود. همچنین این استثنائات در ماده ۴۸، بند ۲، ماده ۶۵، بندهای ۱ و ۲، و ماده ۷۹، بند ۴ نیز وجود دارند.^۱

برخی از پژوهشگران، قاعده مندرج در ماده ۲۷ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا را به‌عنوان پذیرش نظریه ارسال^۲ تفسیر می‌کنند. صرف‌نظر از درستی یا نادرستی چنین برداشتی، هرگز نمی‌توان نتیجه گرفت که ماده ۲۷ اصل کلی ارسال را برای تمامی کنوانسیون مقرر می‌کند. دلیل اول این است که ماده ۲۷ تنها در بخش سوم کنوانسیون کاربرد دارد. برخلاف اعلامیه‌های مشمول بخش سوم، اعلامیه‌های بخش دوم عمدتاً به‌صراحت تحت نظریه دریافت^۳ تنظیم شده‌اند. دلیل دوم این است که بخش سوم کنوانسیون، در برخی موارد استثنائاتی بر این قاعده در نظر گرفته که براساس آن ارتباط باید دریافت شود تا مؤثر واقع گردد. قاعده کلی در ماده ۲۷ بیان می‌کند که مخاطب باید خطر تأخیر، اشتباه یا فقدان در ارتباط را متحمل شود. این اصل از ملاحظه‌ای ناشی می‌شود که مطلوب است تا حد امکان، یک قاعده واحد بر خطرات انتقال حاکم باشد. یکی از مزایای این قاعده این است که حداقل یک راه‌حل روشن و بی‌ابهام برای مسئله‌ای است که عموماً در کنوانسیون‌های فروش و تشکیل لاهه، ULF و ULIS، (که به‌عنوان پیش‌نیازهای CISG شناخته می‌شوند) مسکوت مانده بود.^۴

لازم به ذکر است که حکم ماده ۲۷ کنوانسیون مانند بسیاری از مواد دیگر آن از ماهیت غیرامری دارد. بنابراین، در صورت وجود توافق مغایر میان طرفین، عرف و رویه‌های قابل اعمال، نفوذ اطلاعات مبادله‌شده طبق بخش سوم کنوانسیون نیز می‌تواند منوط به وصول

^۱ Maskow, D. & Enderlein, F. *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*, (Dobbs Ferry (N.Y.): Oceana publications, 1992). p 118.

^۲ the dispatch principle

^۳ the receipt principle

^۴ liu, c. "Comparison of CISG Article 27 and Counterpart Notice Provisions of the UNIDROIT Principles and PECL". op.cit. p 3.

آن به مخاطب شود و در نتیجه خطر تأخیر در وصول، اشتباه یا عدم وصول برعهده ارسال‌کننده اخطار قرار می‌گیرد.^۱

رویکرد دوگانه کنوانسیون در تعیین تفاوت زمان نفوذ اعلان در مراحل مختلف قرارداد، در نوع خود منحصر به فرد بوده و در سایر اسناد بین‌المللی مرتبط دیده نمی‌شود. برای مثال، UPICC در این زمینه موضع واحدی را اتخاذ کرده و در ماده ۱۰-۱ قاعده وصول را برای تمام انواع اخطارهای ارسالی قابل اعمال دانسته است.^۲

همچنین براساس بند ۲ از ماده ۱:۳۰۳ مقررات PECL، هر اخطاریه زمانی نافذ می‌شود که به مخاطب برسد.^۳ البته استثنائاتی نیز در سایر بندهای این مقررات ذکر گردیده است.^۴ علاوه بر این، ماده ۱:۱۰۹ کتاب اول DCFR نیز موضع واحدی را نسبت به تمام اخطارهایی که تحت شمول این سند قرار می‌گیرند اتخاذ کرده و وصول آن را شرط نفوذ آن دانسته است.^۵ طبق بند ۱ ماده مذکور اخطار شامل تبادل اطلاعات و عمل حقوقی است.

۴-۱. آثار حقوقی اعلان

در فرض رعایت شرایط لازم برای اخطار مؤثر، این موضوع از منظر کنوانسیون دارای آثار حقوقی مشخص خواهد بود. در ادامه، برخی از این آثار و مسائل خاص اعلان مورد تحلیل قرار می‌گیرند.

۱. شعاریان، ابراهیم؛ رحیمی، فرشاد، حقوق بیع بین‌المللی: شرح کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، پیشین، ص ۳۶۲.

۲ Art. 1.10 UPICC 2016:

(2) A notice is effective when it reaches the person to whom it was given

۳ Art. 1:303 PECL:

(2) Subject to paragraphs (4) and (5), any notice becomes effective when it reaches the addressee.

۴. مقصودی، رضا؛ احسانگر، نورا، «لزوم ابلاغ و اعلام قبولی در حقوق ایران، انگلیس و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی»، پژوهشنامه حقوق تطبیقی، شماره ۲ (۱۳۹۴)، ص ۲۰۳.

۵ Art. 1:109 DCFR:

(3) The notice becomes effective when it reaches the addressee, unless it provides for a delayed effect.

۱-۴-۱. حفظ حقوق

اطلاع‌رسانی به‌طور مشخص در مفاد زیر از این کنوانسیون الزام شده است: اعتراض به شرایط اضافی (ماده ۱۹)، پذیرش دیر هنگام (ماده ۲۱)، فسخ قرارداد (مواد ۲۶ و ۴۹)، کفایت اطلاع‌رسانی (ماده ۲۷)، حمل کالا (ماده ۳۲)، عدم تطابق کالا و کفایت اطلاع‌رسانی درباره آن (ماده ۳۹).

قانون بیع کالای انگلستان^۱ مقررۀ خاصی درمورد الزامات اطلاع‌رسانی ندارد، اما کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا این موضوع را تحت پوشش قرار می‌دهد. ماده ۳۹ کنوانسیون مقرر می‌کند که خریدار باید در زمان معقول پس از کشف عدم انطباق کالا، به فروشنده اطلاع دهد و در این اطلاع‌رسانی باید ماهیت عدم انطباق مشخص شود. اگر خریدار به این تعهد عمل نکند، حق اتکا به این عدم انطباق را از دست خواهد داد.^۲ سایر موارد مرتبط با الزام اطلاع‌رسانی در کنوانسیون شامل این موارد می‌شود:

ادعاهای شخص ثالث (ماده ۴۳)، درخواست جایگزینی کالا (ماده ۴۶)، تمدید مهلت^۳ (مواد ۴۷، ۴۸ و ۶۳)، مشخصات کالا (ماده ۶۵)، تحویل کالا (ماده ۶۷) و قصد فروش کالا (ماده ۸۸).

عدم اطلاع‌رسانی به طرف مقابل در موارد متعدد (از جمله فسخ، تعلیق، نقض اساسی و عدم تطابق) می‌تواند پیامدهای جدی به همراه داشته باشد. همان‌طور که در فصل ۷ بحث شده است، ناکافی بودن اطلاع‌رسانی، چه به صورت نادرست انجام شود یا با تأخیر، منجر به از دست رفتن حق اعلام نقض پیش‌بینی شده یا حق فسخ طبق مواد ۷۱ تا ۷۳ می‌شود. همچنین ماده ۷۹ مقرر می‌کند که اگر طرفی که اعلام فسخ کرده است، در زمان معقولی پس از آگاهی (یا زمانی که باید آگاه می‌شد) از مانع، به طرف مقابل اطلاع نداده باشد، نمی‌تواند از معافیت مسئولیت بهره‌مند شود.

^۱ Sale of Goods Act.

^۲ Twigg-Flesner, C. & Canavan, R. *Atiyah and Adams' sale of goods* (14th ed.), (Harlow: Pearson, 2021). p 118.

^۳ Nachfrist Notice

اهمیت اطلاع‌رسانی در فصل ۷ به‌ویژه در بحث نقض پیش‌بینی شده مورد تأکید قرار گرفته است. عدم اطلاع‌رسانی یک طرف درباره تعلیق اجرای قرارداد با پیش‌بینی نقض (ماده ۷۱) ممکن است منجر به از دست دادن حق فسخ قرارداد یا مسئولیت در قبال خسارات شود.^۱

۲-۴-۱. موجب تحمیل تکلیف

چنانچه عدم ارسال اعلان در مواردی که مطابق کنوانسیون ضرورت داشته، منجر به نقض تعهد گردیده و طرف قرارداد از این بابت متحمل زیانی شده باشد، با رعایت شرایط مندرج در ماده ۷۴ کنوانسیون، تحمیل تکلیف جبران خسارت بر طرف ناقض، دور از ذهن نیست. همچنین، براساس بندهای ۲ و ۳ ماده ۴۸ کنوانسیون، استمهال بایع از مشتری در موارد نقض قرارداد حتی پس از موعد تسلیم در قالب اعلان صورت می‌گیرد. در این فرض چنانچه مشتری، سکوت اختیار کند و اعلان متقابلی مبنی بر عدم موافقت با درخواست بایع ارسال نکند، به موجب مقررۀ مذکور حفظ قرارداد با شرایط سابق بر وی تحمیل خواهد شد و مشارالیه نمی‌تواند ظرف مدت اضافی به هیچ‌یک از روش‌های جبرانی که منافی با امکان ایفاء تعهد بایع باشد، متوسل شود. مضاف بر این، عدم ارسال اعلان از سوی طرفی که تعهد خود را ایفا نکرده است، موجب عدم امکان بهره‌مندی از موارد رافع مسئولیت مندرج در ماده ۷۹ کنوانسیون خواهد شد.

از سوی دیگر و بنا به اعتقاد برخی، الزام به ارسال اعلان در راستای ماده ۳۲ کنوانسیون، یک تعهد تکمیلی برای فروشنده است ولیکن نقض این تعهد ممکن است پیامدهایی مانند عدم انتقال ریسک (بند ۲ ماده ۶۷)، ایجاد هزینه‌های اضافی برای خریدار و مسئولیت فروشنده به جبران خسارت را در این مورد به دنبال داشته باشد. نقض الزام به اطلاع‌رسانی

۱ DiMatteo, L A & Dhooge, L J & Greene, S & Maurer, V G & Pagnattaro, M A, *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. op.cit. p 171.

از ارسال کالا حتی ممکن است، در راستای بند ۱ ماده ۴۹، نقض اساسی قرارداد تلقی شود که به مشتری حق فسخ قرارداد را می‌دهد.^۱

۳-۴-۱. قابلیت رجوع از اعلان

همان گونه که ذکر گردید کنوانسیون در مقررات حاکم بر اطلاعات مبادله شده پیش از انعقاد قرارداد، اصولاً از نظریه وصول پیروی می‌کند و بر همین اساس ارسال کننده اخطار می‌تواند در مواردی قبل از نفوذ اخطار از آن انصراف دهد و در مواردی حتی پس از نفوذ آن، از آن رجوع کند. با وجود این، هیچ تصریحی در کنوانسیون درباره قابل انصراف بودن یا امکان رجوع از اطلاعات مبادله شده طبق بخش سوم آن وجود ندارد. البته باید توجه داشت که در بخشی از مقررات فصل سوم مانند مواد ۶۵ بند ۴، ماده ۴۸ بند ۲، ماده ۴۷ و بند ۴ ماده ۷۹ کنوانسیون بدون اشاره مستقیم به قابل رجوع بودن اخطارهای ارسال شده، نفوذ اطلاعات مبادله شده صریحاً مشروط به وصول آن شده است. بر این اساس، حکم ماده ۲۴ کنوانسیون که ضرورت وصول اخطار را مقرر کرده، نسبت به مقررات بخش سوم کنوانسیون نیز قابل اعمال خواهد بود. به نظر می‌رسد که در چنین مواردی بتوان بین فاصله ارسال اخطار و نفوذ آن (یعنی وصول به مخاطب) تمایز قائل شد و امکان رجوع از آن را برای ارسال کننده فراهم دانست. چنانکه تعدادی از حقوقدانان نیز به چنین امکانی تصریح کرده‌اند.^۲ اما در سایر موارد، به ویژه مواد غیر از موارد مذکور، که مطابق ماده ۲۷ کنوانسیون به محض ارسال، خطر عدم وصول، اشتباه یا تأخیر در تحویل بر عهده مخاطب اخطار قرار می‌گیرد، تفکیک بین ارسال و نفوذ اخطار دشوار به نظر می‌رسد. از این رو و پذیرش نظریه عدم امکان رجوع، در این موارد قابل دفاع خواهد بود.

۴-۴-۱. بار اثبات

^۱ Maskow, D. & Enderlein, F. *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*. op.cit. p 134.

^۲ شعاریان، ابراهیم، حقوق بیع بین المللی: شرح کنوانسیون بیع بین الملل کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، پیشین، ص ۳۲۰.

حسب قاعده پذیرفته شده در ماده ۲۷ کنوانسیون که اصولاً بر بخش سوم آن حاکم است، در مورد اعلان های مربوط به پس از انعقاد قرارداد، ریسک ارسال به عهده ی گیرنده است. لیکن در مرحله ی مربوط به تشکیل قرارداد در بخش دوم کنوانسیون، فرض برعکس است و بنابراین ریسک ارسال به عهده ی فرستنده است.^۱

بنا به مراتب مذکور و نسبت به اعلان های مربوط به زمان انعقاد قرارداد، بار اثبات ارسال اطلاعات، زمان ارسال و طریقه ارسال بر دوش ارسال کننده قرار می گیرد و در صورت توافق طرفین بر شکل خاصی از ارسال، ارسال کننده باید استفاده از شکل مورد توافق را نیز اثبات کند.^۲ با این حال، اثبات وصول اطلاعات به مخاطب از سوی طرف ارسال کننده لازم نیست. اما نسبت به اعلان های مربوط به زمان تشکیل قرارداد، ارسال کننده اعلان علاوه بر اثبات ارسال، باید وصول آن به مقصد را نیز اثبات کند. به عنوان مثال در پرونده مطروحه در سال ۲۰۰۹ میان فروشنده ایتالیایی و خریدار هلندی، با توجه به اینکه طرفین مهلت ارسال اعلان مبنی بر عدم انطباق را پنج روز پس از تحویل تعیین کرده بودند و اختلافشان در این بود که اعلان ارسال در مهلت مقرر ارسال شده است یا خیر، دادگاه هلندی از خریدار خواست تا مدارک بیشتری برای اثبات زمان ارسال شکایت هایش ارائه دهد و متعاقب آن برای هر محموله ای که به موقع شکایت شده بود، جزئیات عدم انطباق و خسارات را مشخص کند.^۳

۵-۱. الزامات اخطار مؤثر

برای ترتیب اثر قانونی یک اعلان، رعایت برخی شرایط ضرورت دارد. الزاماتی که در ادامه ذکر خواهند شد توسط کنوانسیون ضروری دانسته شده و رویه قضایی محاکمی که

^۱ Brand, R. & Flechtner, H. & Ferrari, F. *The Draft Uncitral Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*. op.cit. p 340.

^۲ Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (2016), p 120. available at https://www.uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/cisg_digest_2016.pdf

^۳ Trees case (2009). CISG-online. Retrieved July 19, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7731>

به کنوانسیون استناد کرده‌اند، آن‌ها را تکمیل و تشریح کرده است. ترتب اثر قانونی بر اعلان زمانی محقق می‌گردد که اعلان به تجویز و تأیید کنوانسیون صورت پذیرفته باشد.^۱

۱-۵-۱. زمان بندی

یکی از ویژگی‌های اصلی اخطار مؤثر، رعایت زمان بندی مناسب در ارسال آن است. به طور مثال یک دادگاه آلمانی بر اهمیت اعلام فوری فسخ تأکید کرد. این دادگاه حق فسخ را از خریدار سلب کرد، زیرا اعلام فسخ پنج ماه پس از نقض قرارداد صورت گرفته بود.^۲ اگرچه بند ۱ ماده ۴۹ به صراحت اعلام فسخ در مدت زمان معقول را الزامی نکرده است، اما دادگاه با تفسیر کلی روح قانون در این بخش (که مربوط به جبران خسارت برای نقض قرارداد توسط فروشنده است)، به این نتیجه رسید که اعلام فسخ باید در مدت زمانی نسبتاً کوتاه انجام شود. همچنین مسئله به موقع بودن اخطار فسخ در موارد مربوط به بند ۲ ماده ۴۹ نیز مطرح شده است. برای مثال یک دادگاه اسپانیایی درباره بیع چندین هزار فنر فلزی، ۴۸ ساعت را زمان معقولی پس از یک نقض اساسی برای اعلان فسخ تشخیص داد.^۳

بنا به مراتب مذکور، مسئله زمان بندی در ارسال اعلان همچنان یک موضوع پیچیده و چالش برانگیز در تجارت بین‌المللی است. این پیچیدگی ناشی از تفاوت در تفسیرهای قضایی و تنوع شرایط در پرونده‌های مختلف است. اما به طور کلی می‌توان بیان کرد، چنانچه طرفین در قرارداد مدت زمان معینی را برای اعلان تعیین کرده باشند، اعلان تنها در صورتی معتبر خواهد بود که در بازه زمانی مقرر ارسال شده باشد. به عبارت دیگر، اگر طرفین تصمیم بگیرند که تاریخ‌های مشخصی را در قرارداد خود تعیین کنند، اخطارها باید

۱. لطفی، احسان، «فرض قانونی اطلاع ثالث پس از اعلان از منظر حقوق تجارت ایران و فرانسه»، پژوهش‌های حقوقی، شماره ۴۶ (۱۴۰۰)، ص ۲۰۰.

۲ Key press case (1995). CISG-online. Retrieved September 11, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6127>

۳ Metal springs case (1997). CISG-online. Retrieved August 21, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6412>

در همان محدوده زمانی ارسال شوند تا اثر قانونی داشته باشند.^۱ برای مثال، در یک پرونده مشمول کنوانسیون بیع کالا، عدم رعایت مهلت تعیین شده در قرارداد برای اعلام فسخ، منجر به از دست دادن حق فسخ شد.^۲ در فرضی که قرارداد طرفین فاقد تصریح باشد تصمیم‌گیری درباره معقول بودن زمان اعلام فسخ، بسته به جزئیات هر پرونده متفاوت خواهد بود. در این راستا نمی‌توان نقش و تأثیر قوانین ملی را در تفسیر معیار مدت معقول نادیده انگاشت. چراکه در موارد سکوت کنوانسیون، برخی دادگاه‌ها مفاهیم قوانین ملی خود را مطابق قسمت اخیر بند ۲ از ماده ۷ کنوانسیون در تفسیر این مفهوم به کار می‌برند. برای مثال یک دادگاه آلمانی با تشبیه عبارت «مدت زمان معقول» در بند ۲ از ماده ۴۹ به مفهوم فوریت یا «unverzüglich» در قانون مدنی آلمان، اعلام فسخ یک روزه را به موقع و معقول دانست.^۳

این موضوع به خوبی پذیرفته شده است که در تعیین مدت زمان معقول، باید تمامی شرایط یک مورد خاص، از جمله (اما نه محدود به) نوع کالا، عرف‌های تجاری و رویه‌های عملی بین طرفین در نظر گرفته شود. علی‌رغم اینکه در پرونده‌های قدیمی‌تر (بیشتر موارد آلمانی) که به طور فرضی با قوانین داخلی هم‌راستا بودند، زمان‌های بسیار کوتاهی برای اطلاع‌رسانی تعیین شده بود. اما موارد جدیدتر، که از سنت‌های داخلی خود فاصله گرفته‌اند، چارچوب‌های موسّع‌تری را پذیرفته‌اند. یکی از این رویکردها که توجه زیادی را جلب کرده است، «Noble Month» نامیده می‌شود. چنین مفهومی به معنای دقیق کلمه، یک ماه نیست و درواقع این مفهوم به عنوان معیاری برای تعیین یک چارچوب زمانی یک‌ماهه است که بسته به عوامل خاص مربوط به کالاها، می‌تواند تغییر کند.

^۱ DiMatteo, L A & Dhooge, L J & Greene, S & Maurer, V G & Pagnattaro, M A, "The interpretive turn in international sales law". *Northwestern Journal of International Law & Business*, 24 (2004) p 417.

^۲ September 12, 2024 online. Retrieved -XVI (1994). CISG Italian shoes case ۲ available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6233>

^۳ Marlboro shoes case (1991). CISG-online. Retrieved September 10, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6010>

^۱ به عبارت دیگر این رویکرد پیشنهاد می کند که یک ماه به طور کلی باید به عنوان یک «مدت معقول» در نظر گرفته شود، مگر اینکه شرایط خاصی وجود داشته باشد. دو مزیت اصلی این رویکرد عبارتند از: افزایش قابلیت پیش بینی در اجرای مقررات کنوانسیون و ادغام چارچوب های زمانی برای جلوگیری از افزایش تنوع در تعیین چارچوب های زمانی در سطح فراملی، که به عنوان «گرایش به سمت داخل»^۲ نیز شناخته می شود. با این حال، برخی معتقدند که عدم ارائه تعریفی از سوی کنوانسیون در مورد مفهوم «در زمان معقول» نه از روی غفلت، بلکه امری عامدانه بوده است. در واقع تدوین کنندگان کنوانسیون قصد داشته اند این مفهوم به اندازه کافی انعطاف پذیر باقی بماند. چرا که تعیین زمان معقول برای اطلاع رسانی باید براساس کلیه شرایط حاکم بر هر مورد خاص صورت گیرد و نه براساس یک دوره زمانی ثابت.^۳

۲-۵-۱. محتوا

کنوانسیون درباره اینکه محتویات اعلان مؤثر دقیقاً باید شامل چه مواردی باشد، صحبتی به میان نیاورده است. به عنوان مثال در موضوع ماده ۳۹، کنوانسیون بیع بین المللی کالا از خریدار می خواهد که اعلامیه ای صادر کند که «ماهیت عدم انطباق» را مشخص کند، اما جزئیات دقیق اعلامیه مورد نیاز را بیشتر تعریف نمی کند. در این گونه موارد، دادگاه ها اساساً توافق دارند که اعلام های عدم انطباق باید کالای غیرمنطبق را به طور دقیق و مشخص توصیف کنند. علاوه بر این، این اعلام ها «باید اطلاعات را به اندازه کافی دقیق ارائه دهند»؛^۴ با این حال، نباید در تعیین جزئیات عدم انطباق زیاده روی کرد. اعلام هایی که به صورت کلی بیان شده اند (مانند «مرتب نیست»، «کیفیت معیوب»، «تحویل کالای اشتباه»، «کیفیت پایین و ضعیف»، «درجه دو»، «کار ضعیف»، «ماشین باید تعمیر شود»، «شکایتی وجود

^۱ Andersen, C. B. "Article 39 of the CISG and its "noble month" for notice-giving; a (gracefully) ageing doctrine? ". Journal of Law and Commerce, 30(2) (2012) p 187.

^۲ Homeward trend

^۳ Mazzotta, F. G. "Uniform Interpretation: Notice of Nonconformity". Journal of Law and Commerce, 38 (2020) p 180.

^۴ Ferrari, F. "Applying the CISG in a Truly Uniform Manner: Tribunale di Vigevano (Italy), 12 July 2000", Uniform Law Review, 6 (2001) p 186.

داشته» یا ابراز نارضایتی کلی «آن طور که انتظار/درخواست داشتیم نیست» معمولاً برای اهداف کنوانسیون کافی به شمار نمی آیند. براساس رویه قضایی گسترده در این زمینه، صاحب نظران توافق دارند که میزان دقیق بودن به اهداف اعلام، اظهارات و رفتار طرفین و شرایط معامله بستگی دارد.^۱ دادگاه‌ها نیز به طور مشابه، میزان دقیق بودن را بر اساس شرایط هر پرونده ارزیابی می کنند.

تنوع زیادی در مورد انواع اقداماتی که محتوای اعلان را تشکیل می دهند وجود دارد و مراجع مختلف تفسیرهای متفاوتی از الزامات اعلام فسخ دارند؛ برای مثال، یک دادگاه آلمانی براساس ماده ۲۷ کنوانسیون، معتقد است که خریدار تنها باید اثبات کند که اعلام فسخ را ارسال کرده است، بدون اینکه لازم باشد دریافت آن توسط فروشنده را ثابت کند.^۲ در مقابل، دادگاه آلمانی دیگری با اتخاذ رویکرد سختگیرانه تری معتقد است که اعلام فسخ باید اولاً: به صراحت به طرف مقابل اعلام شود. ثانیاً: هیچ شک و تردیدی باقی نگذارد و ثالثاً: به طور واضح قابل تشخیص و درک برای طرف دیگر باشد.^۳ ازسوی دیگریک هیئت داوری روسی نیز در سال ۱۹۹۷، با اشاره به نظر پیشین هیئت داوری دیگری در سال ۱۹۹۵، اعلام کرد که «اخطار نیاز نیست که حتماً به صورت تشریفاتی و رسمی باشد» این رویکرد بر قصد خریدار تأکید داشت، نه شکل اخطار.^۴

نکته دیگر آنکه محتوای اعلان باید به درستی ارسال شود، یعنی ممکن است در فرایند انتقال به هم ریخته یا تحریف شود. در چنین حالتی، طرفی که پیام را ارسال کرده است، نیازی به فسخ نخواهد داشت و می تواند به محتوای واقعی پیام ارسال شده استناد کند. به عنوان مثال، اگر اطلاعیه ای درباره تحویل نامطابق یک قطعه جایگزین با شماره مشخص درخواست شود و آن شماره در زمان ارسال از طریق تلکس تغییر کند، به گونه ای که طرف

^۱ Mazzotta, F. G. "Uniform Interpretation: Notice of Nonconformity". op.cit. p 180.

^۲ Italian shoes case VI (1991). CISG-online. Retrieved September 10, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6008>

^۳ Royal Feinspritz 96% for Moscow case (1991). CISG-online. Retrieved September 13, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6397>

^۴ Russian-Swiss sales contract case III (1991). CISG-online. Retrieved September 13, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7434>

مقابل در پاسخ، قطعاً جایگزین اشتباهی را ارسال کند، تعهد طرف مقابل برای ارسال قطعاً صحیح همچنان پابرجا خواهد بود.^۱

لازم به ذکر است از آنجا که اعتبار و لزوم اصطلاحات تجاری بین‌المللی (اینکوترمز) ناشی از توافق طرفین و به استناد اصل آزادی قراردادهای و اصل وفاداری به مفاد آنها است.^۲ چنانچه طرفین در قرارداد خویش به صراحت از این اصطلاحات استفاده کرده باشند محتوای ضروری برای اعلان به تناسب انتخاب یکی از روش‌های اینکوترمز متفاوت خواهد بود. برای مثال در روش FCA خریدار باید اطلاعات کاملی در اختیار فروشنده قرار دهد که شامل مشخصات متصدی حمل، زمان انتخاب شده، روش حمل کالا و نقطه‌ای که کالا در آن دریافت خواهد شد، باشد.^۳

۳-۵-۱. روش

مطابق با ماده ۲۷ کنوانسیون، اگر هرگونه اعلانی از طریق «وسیله مناسب در شرایط» انجام شود، تأخیر یا اشتباه در ارسال پیام یا عدم رسیدن آن، آن طرف را از حق استناد به آن محروم نمی‌کند.^۴ به عنوان مثال، صرفاً عدم پرداخت بهای خرید، جایگزین اعلان مبنی بر تعلیق پرداخت قیمت خرید نمی‌شود، مگر اینکه طرف مقابل به درستی قرارداد را اجرا کند یا اطمینان کافی ارائه دهد.

از سوی دیگر، اتکای یک طرف به اظهارات کاملاً غیررسمی و سطحی طرف مقابل، با اصول حسن نیت و معامله منصفانه سازگار نخواهد بود. بنابراین، در انتخاب روش‌های ارتباطی برای تصمیمات مهمی مانند فسخ باید بسیار احتیاط کرد. وسیله‌های مناسب بستگی به شرایط خاص پرونده دارد، به ویژه در مورد در دسترس بودن و قابل اعتماد بودن

^۱ Maskow, D. & Enderlein, F. *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*. op.cit. p 118.

^۲ شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین‌الملل، چاپ نهم، (قم: سمت، ۱۳۹۵) ص ۲۰۷.

^۳ Available at <https://www.iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>

^۴ DiMatteo, L A & Dhooge, L J & Greene, S & Maurer, V G & Pagnattaro, M A, *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. op.cit. p 130.

روش‌های مختلف ارتباطی و اهمیت یا فوریت مفاد اعلان موردنظر. بنابراین، اگر خدمات پستی قابل اعتماد نباشد، ممکن است مناسب‌تر باشد که از فکس، تلکس یا سایر اشکال ارتباط الکترونیکی برای اطلاع‌رسانی کتبی استفاده شود، یا اگر ارتباط شفاهی کفایت کند، از تماس تلفنی بهره برد. در انتخاب وسیله ارتباطی، فرستنده باید به‌طور کلی وضعیت موجود در کشور خود و کشور دریافت‌کننده را نیز در نظر بگیرد. باین‌حال، وسیله‌ای ارتباطی که در یک شرایط خاص مناسب است، ممکن است در شرایط دیگر کاربردی نباشد. همچنین، ممکن است بیش از یک وسیله ارتباطی متناسب با شرایط وجود داشته باشد؛ در چنین حالتی، فرستنده می‌تواند از وسیله‌ای استفاده کند که برای او راحت‌تر است.^۱ باین‌حال، ارسال مفاد یک اعلان برای دوبار فقط زمانی قابل درخواست است که عدم اطمینان خاصی در انتقال به طرف دریافت‌کننده وجود داشته باشد. شرایط خاص ممکن است وسایل خاصی را مستثنی کند، مانند ارسال از طریق پست در صورت اعتصاب پستی‌ها که فرستنده حداقل باید از آن مطلع باشد.

لازم به ذکر است که اگر طرف ارسال‌کننده، براساس رفتار طرف مقابل متوجه شود که او اعلان را دریافت نکرده است، مطابق اصل حسن‌نیت مندرج در ماده ۷ کنوانسیون یا در راستای تکلیف قانونی خویش در کاهش خسارت مندرج در ماده ۷۷ کنوانسیون باید طرف مقابل را از محتوای ارتباط مطلع کند. در غیر این صورت، به‌عنوان مثال، او دیگر حق ندارد ادعایی برای مطالبه خسارت مطرح کند.^۲

برخی مشکلات در رابطه با زبان مورد استفاده در الزامات، که اعلان باید «به روشی متناسب با شرایط» ارائه شود، وجود داشته است. اگرچه هیچ الزام صریحی برای زبانی که باید در آن اطلاعیه داده شود وجود ندارد، اما پرونده‌ها به‌وضوح نشان داده‌اند که این زبان باید یا زبان قرارداد اصلی یا زبان عرفی طرفین باشد و اگر هیچ‌یک از این‌ها وجود نداشته باشد، زبان گیرنده مورد استفاده قرار گیرد. این موضوع به دلیل ماهیت غالباً غیررسمی

^۱ liu, c. "Comparison of CISG Article 27 and Counterpart Notice Provisions of the UNIDROIT Principles and PECL", op.cit, p 2.

^۲ Maskow, D. & Enderlein, F. 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. op.cit. p 120.

اعلان‌ها در اجرای قراردادها در مقایسه با ماهیت رسمی تشکیل قرارداد، همچنان مسئله‌ای نگران‌کننده باقی خواهد ماند.^۱

برخی از پرونده‌ها مسائل مهمی را در مورد ارتباطات بین‌المللی، «ریسک زبان» در قراردادهای بین‌المللی، و اجرای کنوانسیون مطرح کرده‌اند به عنوان مثال، در یک پرونده که فروشنده ایتالیایی مطالبات خود را به شخص ثالثی (خواهان) واگذار کرده بود و خریدار آلمانی علی‌رغم دریافت اطلاعیه‌های واگذاری، همچنان پرداخت‌ها را به فروشنده اصلی انجام می‌داد. مسئله اصلی این بود که آیا اطلاعیه‌های واگذاری که به زبان انگلیسی و فرانسوی بودند، برای خریدار آلمانی قابل درک و معتبر محسوب می‌شدند یا خیر، دادگاه تجدیدنظر آلمانی این گونه استدلال کرد که با توجه به شرایط، از خریدار انتظار می‌رفت که تلاش بیشتری برای فهم محتوای اطلاعیه‌ها انجام دهد.^۲

برای تشخیص قصد ارسال‌کننده اعلان، زبانی که در اعلان از آن استفاده گردیده، از اهمیت بالایی برخوردار است. گفته شده است که در این مورد باید از برخی اصول پیروی کرد. برای نمونه اگر یک طرف به محتوای یک اعلان واکنش نشان دهد، به طور کلی باید فرض شود که آن را درک کرده است، مگر اینکه خلاف آن از محتوای واکنش او استنباط شود. وقتی پاسخ به یک اعلان به همان زبان اعلان، به زبان کشور دریافت‌کننده، یا به زبانی که در روابط تجاری بین کشورهای محل کسب و کار طرفین رایج است، ارائه شود، باید فرض شود که بیانیه توسط طرف مقابل درک شده است. در مقابل، اعلان‌هایی که به زبانی صادر شوند که در قرارداد مورد توافق طرفین قرار نگرفته است یا به هیچ وجه در کشور دریافت‌کننده، حتی به عنوان زبان کسب و کار، رایج نیستند، ممکن است از نظر قانونی ترتیب اثر داده نشوند.^۳

۱ Brand, R. & Flechtner, H. & Ferrari, F. The Draft Uncitral Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention. op.cit. p 341.

۲ Italian socks case I (1995). CISG-online. Retrieved September 25, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6119>

۳ Maskow, D. & Enderlein, F. 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. op.cit. p 120.

یکی از نگرانی‌های جدید و بزرگ‌تر تحت این ماده، مشکلات ناشی از گسترش استفاده از ارتباطات الکترونیکی است. تعارض زمانی ایجاد خواهد شد که با افزایش استفاده از ارتباطات الکترونیکی، سیستم‌های قضایی همچنان اعتبار لازم قانونی را به این شیوه‌های ارتباطی ندهند. علاوه بر این، با ظهور بسیاری از قوانین داخلی حاکم بر تجارت الکترونیک، و همچنین اقدامات آنسیترال - اعم از قانون مدل موجود تجارت الکترونیک و کنوانسیون استفاده از ارتباطات الکترونیکی در قراردادهای بین‌المللی - تعارضات در قوانین حاکم بر آنچه ارسال و دریافت پیام را تشکیل می‌دهد، همچنان در حال شکل‌گیری و ادامه خواهد داشت.^۱

باتوجه به ویژگی خاص ارتباطات الکترونیکی و به منظور تطبیق معیارهای مدنظر کنوانسیون با اعلان‌هایی که از این طریق ارسال می‌گردند، ماده ۱۰ کنوانسیون سازمان ملل متحد درباره استفاده از ارتباطات الکترونیکی در قراردادهای بین‌المللی^۲ اشعار داشته است: زمان ارسال یک ارتباط الکترونیکی هنگامی است که این ارتباط، سیستم اطلاعاتی تحت کنترل فرستنده یا شخصی که به نمایندگی از فرستنده آن را ارسال کرده، ترک می‌کند. یا اگر ارتباط الکترونیکی سیستم اطلاعاتی تحت کنترل فرستنده یا نماینده او را ترک نکرده باشد، زمان ارسال، همان موقع دریافت آن خواهد بود. زمان دریافت یک ارتباط الکترونیکی نیز هنگامی است که این ارتباط در نشانی الکترونیکی تعیین شده توسط گیرنده، به گونه‌ای باشد که بتوان آن را بازیابی کرد. اگر ارتباط الکترونیکی به نشانی الکترونیکی دیگری از گیرنده ارسال شده باشد زمان دریافت هنگامی خواهد بود که این ارتباط در آن نشانی قابلیت بازیابی داشته باشد و گیرنده از ارسال آن مطلع شود. فرض بر این است که یک ارتباط الکترونیکی زمانی قابلیت بازیابی توسط گیرنده را دارد که به نشانی الکترونیکی او برسد.

۱ Brand, R. & Flechtner, H. & Ferrari, F. *The Draft Uncitral Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*. op.cit. p 342.

۲. با وضع قانون تصویب معاهده سازمان ملل متحد راجع به استفاده از ارتباطات الکترونیکی در قراردادهای بین‌المللی در مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۲۴ توسط مجلس شورای اسلامی، کشور ما نیز به این کنوانسیون پیوسته است. لینک دسترسی:

<https://www.rc.majlis.ir/fa/law/show/۱۷۸۵۳۱۳>

۴-۵-۱. مخاطب

به طور اصولی، اعلان باید به نشانی طرف قرارداد فرستاده شود. اعتبار اخطار به شخصی غیر از فروشنده تابع قواعد نمایندگی است با این حال، کنوانسیون، مقررات مشخصی درباره آن ارائه نکرده است و در نتیجه قانون ملی قابل اعمال، که بر اساس قواعد حل تعارض تعیین می شود بر آن حکومت خواهد کرد.^۱

در یک پرونده واقعی، دادگاه اعلام کرد که ارسال اطلاعیه به یک دلال مستقل که به عنوان نماینده تجاری فروشنده عمل نمی کرد، شیوه ارتباطی مناسبی نبود. اطلاعیه تنها در صورتی معتبر تلقی می شد که خریدار از قابل اعتماد بودن دلال مستقل اطمینان حاصل می کرد؛ خریدار همچنین باید نقش دلال را به عنوان پیام رسان مشخص کند و اهمیت اطلاعیه را برای او توضیح دهد، و بر اجرای مأموریت نظارت داشته باشد.^۲

در یک مورد دیگر، مسئله اصلی این بود که آیا خریدار به درستی و به موقع اعلام نقص کالا را به فروشنده اعلام کرده است یا خیر، دادگاه این گونه استدلال کرد که ارسال اعلان به واسطه قراردادی به جای فروشنده، اطلاع رسانی مناسبی در مورد نقص کالا محسوب نمی شود. لذا دادگاه نتیجه گرفت که خریدار حق استناد به نقص کالا را از دست داده است، زیرا به درستی و به موقع اعلام نقص نکرده است.^۳

۲. اعلان در حقوق ایران

در حقوق ایران آنچه ذیل مبحث اعلان بیشتر مورد تبادل نظر حقوق دانان قرار گرفته، لزوم یا عدم لزوم ابراز اراده انشایی برای تحقق عمل حقوقی است. به گونه ای که برخی با استناد به منابع فقهی و قانون مدنی معتقدند در قراردادها، با اعلان تراضی و انشای طرفین عقد محقق می شود و امور دیگر مانند ارسال یا دریافت قبول و یا آگاهی موجب از قبول در

۱. صفایی، سیدحسین؛ عادل، مرتضی؛ کاظمی، محمود؛ میرزاانژاد، اکبر، حقوق بیع بین المللی با مطالعه تطبیقی، چاپ دهم، (تهران: انتشارات دانشگاه تهران، ۱۴۰۱)، ص ۱۴۰.

۲ Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (2016). op.cit. p 120.

۳ Italian marble steps case (1995). CISG-online. Retrieved September 20, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6166>

تشکیل عقد تأثیری ندارد.^۱ در مقابل، گروهی با مدنظر قرار دادن ملاحظات عملی و با تمهید یک اصل متکی بر ظاهر و غلبه، بیان داشته‌اند وقتی انشای قبول تمام می‌شود که نویسنده نامه آن را از حالت خصوصی و درونی خارج سازد و به اداره پست تحویل دهد. گویی تا این لحظه، شخص به ظاهر امکان عدول از مفاد نامه را برای خود حفظ می‌کند و در اعلان خود جازم نیست. بنابراین، اصل بر این است که قبول وقتی اعلان شده محسوب می‌شود که نامه حاوی آن به پست سپرده شود.^۲ به رغم پذیرش نظریه ارسال از سوی برخی حقوقدانان ما، اثر تأخیر یا اشتباه در انتقال اطلاعات و همچنین عدم وصول آن مورد نظر قرار نگرفته است. با وجود این، می‌توان گفت که اگر مبنای تحقق عقد یا هرگونه اعلام اراده دیگر در حقوق ما نظریه ارسال تلقی شود و با تسلیم نامه حاوی قبول به اداره پست عقد واقع گردد، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که وقایع بعدی مانند تأخیر در ارسال یا عدم وصول آن تأثیری در قضیه نداشته و اعلام اراده معتبر تلقی خواهد شد. در تأیید این استدلال می‌توان گفت هرگاه استرداد نامه‌ای که به اداره پست تحویل داده شده، تأثیری در وقوع پیمان گذشته ندارد، به قیاس اولویت تأخیر یا اشتباه در ارسال نیز اثری نخواهد داشت.^۳ در ایقاعات نیز با توجه به عدم تصریح قانونی مشابه با ماده ۱۹۱ قانون مدنی، گروهی اعتقاد دارند که اصل در ایقاعات، عدم ضرورت اعلان در انشا است مگر مواردی که قانونگذار به طور استثنایی اعلان را لازم دانسته باشد.^۴ اما گروهی دیگر این استدلال را رد می‌کنند و اظهار می‌دارند که اعلان در ایقاعات به مرحله وقوع پیوسته است و در

۱. محقق داماد، سیدمصطفی؛ قناتی، جلیل؛ وحدتی شبیری، سیدحسن؛ عبدی پور فرد، ابراهیم، حقوق قراردادهای در فقه امامیه، جلد دوم، چاپ سوم، (قم: سمت، ۱۳۹۳)، ص ۸۴.

۲. کاتوزیان، ناصر، قواعد عمومی قراردادهای، جلد اول، چاپ سوم، (تهران: گنج دانش، ۱۳۹۸)، ص ۳۶۳.

۳. شعاریان، ابراهیم؛ رحیمی، فرشاد، حقوق بیع بین المللی: شرح کنوانسیون بیع بین المللی کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، پیشین، ص ۳۶۷.

۴. امامی، سیدحسن، حقوق مدنی، جلد چهارم، چاپ شانزدهم، (تهران: اسلامیه، ۱۳۶۸)، ص ۴۵؛ شهیدی، مهدی، تشکیل قراردادهای و تعهدات، چاپ پنجم، (تهران: مجد، ۱۳۸۵)، ص ۲۰۵.

ایجاد ایقاعات به صورت شرط، نقش آفرینی می کند.^۱ از نظر این گروه تا اراده باطنی اعلان نشود، ماهیتی در عالم اعتبار خلق نمی شود و کفایت اراده باطنی در ایجاد ایقاعات، نظم و امنیت را در روابط حقوقی تهدید می کند.^۲ به طور کلی در نظام قانونی ما در رابطه با جایگاه اعلان و شکل یا قالب آن شیوه واحدی اتخاذ نگردیده است. در ادامه موضوع به صورت تفکیک شده و با ذکر برخی از مصادیق، مورد تحلیل قرار می گیرد.

الف) در برخی موارد شخص می تواند بدون ارسال اعلان از حقوق خود استفاده کند: فسخ قرارداد یکی از این موارد است که برای تحقق آن نیازی به اعلام اراده به طرف قرارداد وجود ندارد.^۳ براساس ماده ۴۴۹ قانون مدنی، «فسخ به هر لفظ یا فعلی که دلالت بر آن نماید، حاصل می شود.» همچنین براساس نظریه مشورتی شماره ۷/۹۶/۱۸۷۰ اداره کل حقوقی قوه قضائیه: «اثر فسخ با اعمال حق فسخ از طرف صاحب حق فسخ محقق می شود و اعلام آن به طرف مقابل تأثیری در این امر ندارد؛ هر چند برای جلوگیری از تبعات منفی آن، اقتضا دارد مراتب فسخ به طرف مقابل اعلام شود. مواد ۴۴۹ و ۴۵۱ قانون مدنی مؤید این معنی است.»^۴ باین حال، همان گونه که پیش تر نیز ذکر گردید، در کنوانسیون بیع کالا استفاده از حق فسخ در راستای ماده ۲۶، صرفاً در صورتی نافذ است که مراتب به طرف مقابل اعلان گردد.

۱. باقری، احمد، بررسی تحلیلی مبانی فقهی قانون مدنی، چاپ اول، (تهران: آن، ۱۳۸۲)، ص ۲۰۱؛ امیری قائم مقامی، عبدالمجید، حقوق تعهدات، جلد دوم، چاپ اول، (تهران: میزان، ۱۳۷۸)، ص ۱۴۶.

۲. فلاح، محمد رضا؛ جمشیدی، یوسف؛ دهقانی دهج، ایمان، «نقش اعلان اراده در انشای ایقاعات»، آموزه های فقه مدنی، شماره ۷ (۱۳۹۲)، ص ۱۶۰.

۳. کاتوزیان، ناصر، قانون مدنی در نظم حقوقی کنونی، چاپ چهاردهم، (تهران: نشر میزان، ۱۳۸۵)، ص ۳۳۲.

۴

<https://edarehoquqy.eadl.ir/%D8%AC%D8%B3%D8%AA%D8%AC%D9%88%D8%AC%D9%86%D8%B8%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%AA-%D9%85%D8%B4%D9%88%D8%B1%D8%AA%DB%8C/%D8%AC%D8%B3%D8%AA%D8%AC%D9%88%DB%8C-%D9%86%D8%B8%D8%B1%DB%8C%D9%87/moduleId/1286/controller/Search/action/Detail?IdealId=11616>

ب) در برخی موارد بدون ارسال اعلان، شخص نمی‌تواند به حقوق خود دست یابد، اما قانونگذار قالب و شکل اخطار را مشخص نکرده است:

براساس ماده ۲۲۶ قانون مدنی به منظور استحقاق خسارت عدم ایفاء تعهد، در فرضی که برای اجرای تعهد مدتی مقرر نبوده یا اختیار موقع انجام آن با متعهدله بوده، زیان‌دیده باید بتواند مطالبه تعهد را اثبات کند. همچنین، طبق ماده ۵۲۲ قانون آیین دادرسی مدنی، استحقاق خسارت ناشی از کاهش ارزش وجه نقد منوط به مطالبه آن از سوی دائن است. نحوه مطالبه این خسارات از سوی متعهدله، در قوانین به طور صریح مشخص نشده و قانونگذار در این زمینه سکوت اختیار کرده است. هرچند باتوجه به حاکم بودن اصل آزادی قراردادی می‌توان استدلال کرد که در صورت فقدان تصریح قانونی مخالف، استفاده از تشریفات خاصی برای مطالبه این خسارات ضروری نیست.

ج) در برخی موارد قانونگذار نه تنها اعلان را الزامی دانسته، بلکه حتی تشریفات آن را نیز تعیین کرده است:

اعلان در این قسم با «شکل‌گرایی» رابطه‌ای قابل توجه دارد. شکل‌گرایی اعلان، دربرگیرنده شکل‌ها و فرم‌هایی است که قالب اعلان عملیات حقوقی و انتشار آن‌ها را در برمی‌گیرند و بدون رعایت آنها عملیات مربوطه امکان استناد ندارد.^۱

برای مثال، وفق بند ۹ ماده ۱۴ قانون روابط موجر و مستأجر مصوب سال ۱۳۵۶، اثبات تأخیر در پرداخت اجاره‌بها یا اجرت‌المثل املاک برای صدور اجرائیه بر تخلیه و وصول اجاره‌بها موکول به ابلاغ اخطار دفترخانه تنظیم‌کننده سند اجاره یا اظهارنامه به مستأجر درمورد اجاره‌های عقب‌افتاده است. همچنین وفق ماده ۱۳ همین قانون، یکی از شرایط رفع تکلیف از مستأجر در فرض عدم تحویل ملک از سوی موجر، احراز ارسال اظهارنامه و انقضای مهلت پنج روز پس از ابلاغ آن است. قانونگذار در ماده ۱۶ قانون پیش‌فروش ساختمان نیز برای استفاده از حق فسخ ناشی از عدم پرداخت اقساط ثمن بر لزوم کتبی

۱. شکل‌گرایی به مفهوم «اشترای شکل‌های معین انحصاری و الزام‌آور در اعمال حقوقی و ایقاعات و اسناد است که در مقابل اصالت رضا یا اصل آزادی شکل اظهار اراده قرار می‌گیرد.» به نقل از: قاسمی، محسن، شکل‌گرایی در حقوق مدنی، چاپ اول، (تهران: نشر میزان، ۱۳۸۸)، ص ۱۷.

بودن درخواست پیش‌فروشنده و تشریفات آن تأکید کرده است. تبصره ۶ از ماده ۱۳۱ قانون حمایت از مالکیت صنعتی نیز تصریح دارد که برای تحمیل سه برابر خسارت وارده بر شخص ناقض، ارسال اظهارنامه از سوی شخص مدعی نقض و درج موارد مقرر در این ماده ضروری است. قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول مصوب ۱۴۰۳/۰۳/۱۷ نیز به عنوان یکی از آخرین اراده‌های قانونگذار، در فرضی قابل بحث و ذیل تبصره ۱ از ماده ۱، شرط استماع دعوی تنفیذ فسخ را ارسال اظهارنامه رسمی و طرح دعوی پیش از انقضای موعد مقرر دانسته است.

د) در برخی موارد حتی در صورت ارسال اخطار، مادامی که طرف مقابل از مفاد آن مطلع نگردیده باشد، شخص همچنان ناچار به تحمل آثار قرارداد منعقد خواهد بود: در این گونه موارد قانونگذار صرف ارسال اعلان را مکفی ندانسته و به عبارت دیگر، نظریه اطلاع را برگزیده است. برای نمونه، وفق ماده ۶۸۰ قانون مدنی، تا زمانی که عزل وکیل به اطلاع او نرسیده باشد، اقدامات وکیل در چارچوب وکالت و نسبت به موکل نافذ خواهد بود. توضیح اینکه چنین امری به منزله عدم تأثیر انشای عزل نیست، بلکه منشأ حاصل گردیده ولی مقنن به منظور حفظ حقوق دیگران، عزل و برکناری وکیل را در حق وی و اشخاص ثالث نافذ ندانسته، اگرچه وکیل در واقع عزل شده است. بنابراین، پس از آگاهی وکیل، نیازی به انشای عزل مجدد وجود ندارد. استناد به خیار شرط مندرج در آیین‌نامه استخدام پیمانی موضوع تبصره ماده ۶ قانون استخدام کشوری مصوب ۱۳۶۸ هیئت وزیران نیز از این موارد محسوب می‌شود. براساس ماده ۶ این مقرر: «فسخ قرارداد استخدام پیمانی توسط هریک از طرفین قرارداد با یک ماه اعلام قبلی امکان‌پذیر خواهد بود مگر آنکه در قرارداد مدت کمتری تعیین شده باشد.» لذا مستند به این ماده، چه اینکه اعلام قبلی، شرط ایجاد خیار باشد و چه شرط اعمال آن، هرگونه استناد به خیار شرط منوط به اعلام گردیده است. همچنین حسب ماده 399 قانون تجارت، اطلاع ثالث از عزل قائم مقام تجارتي در وضعیتی که این موضوع به طریق قانونی ثبت و اعلان نشده است، می‌تواند منشأ اثر باشد.

۱. محقق داماد، سیدمصطفی؛ قناتی، جلیل؛ وحدتی شبیری، سیدحسن؛ عبدی پور فرد، ابراهیم، حقوق قراردادها در فقه

اما بعد از اعلان قانونی، اثبات عدم آگاهی از موضوع اعلان از سوی ثالث پذیرفته شده نخواهد بود.^۱

ه) در برخی موارد، اعلان موجب تغییر وضع ید متصرف می‌گردد:

به موجب ماده ۲۷۸ قانون مدنی، هرگاه موضوع تعهد عین معین بوده و متعهد با انقضای اجل و مطالبه، در تسلیم تأخیر کرده باشد، مسئول هر کسر و نقصانی خواهد بود اگرچه منتسب به فعل وی نباشد. همچنین براساس قاعده عام مندرج در ماده ۳۱۰ قانون مدنی و مواد ۶۱۶ و ۶۳۱ همین قانون درباره عقد ودیعه و ماده ۷۹۰ قانون مدنی در مورد عقد رهن، شرط تغییر ید امانی متصرف به ضمانی، مطالبه مالک و امتناع متصرف از رد مال به مالک آن است. بدیهی است شرط احراز استنکاف متصرف از رد، اعلان مالک مبتنی بر عدم رضایت وی به ادامه تصرفات متصرف است. در همین راستا، ماده ۱۷۱ قانون آیین دادرسی مدنی اشعار می‌دارد: «سرایدار، خادم، کارگر و به‌طور کلی هر امین دیگری، چنانچه پس از ده روز از تاریخ ابلاغ اظهارنامه مالک یا مأذون از طرف مالک یا کسی که حق مطالبه دارد مبنی بر مطالبه مال امانی، از آن رفع تصرف ننماید، متصرف عدوانی محسوب می‌شود.»

به‌طور کلی و بنا به مراتب فوق به‌نظر می‌رسد با توجه به سیر تحولات قانونگذاری و به‌جهت چالش‌های ناشی از احراز ابراز قصد در محاکم، قانونگذار ایرانی در مقررات اخیرالتصویب خود، بر اهمیت و نقش اعلان تأکید بیشتری کرده و از این رهگذر سعی در ایجاد وحدت رویه با سایر نظام‌های حقوقی می‌کند.

نتیجه‌گیری

کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰ وین) یکی از مهم‌ترین اسناد بین‌المللی در حوزه حقوق تجارت بین‌الملل است که جایگاه ویژه‌ای به اعلان‌ها اختصاص داده و از این ابزار به‌عنوان مکانیسمی کلیدی در تنظیم روابط قراردادی میان طرفین استفاده کرده است.

۱. دمرچلی، محمد؛ حاتمی، علی؛ قرائی، محسن، قانون تجارت در نظم حقوقی کنونی، چاپ ششم، (تهران: انتشارات میثاق عدالت، ۱۳۸۶)، ص ۷۳۰.

بررسی مفهوم، اقسام، زمان نفوذ، آثار حقوقی و الزامات اعلان‌ها در این کنوانسیون نشان‌دهنده رویکردی متعادل و دوگانه است که هم به انعطاف‌پذیری در مرحله انعقاد قرارداد (با تأکید بر نظریه وصول) و هم به کارآمدی در مرحله اجرا (با پذیرش نظریه ارسال در ماده ۲۷) توجه دارد. این رویکرد، ضمن حفظ اصل غیررسمی بودن، به طرفین اجازه می‌دهد با توافق یا عرف، قواعد موردنظر خود را اعمال کنند، هرچند استثنائات متعدد در بخش سوم کنوانسیون، پیچیدگی‌هایی را در تفسیر و اجرای این قواعد به همراه داشته است. همچنین، پذیرش اعلان‌های الکترونیکی با استناد به کنوانسیون ارتباطات الکترونیکی سازمان ملل، نشان‌دهنده تطبیق این سند با تحولات نوین در تجارت جهانی است.

در تطبیق با حقوق ایران، مشاهده می‌شود که نظام حقوقی ایران رویکرد یکسانی در قبال اعلان‌ها اتخاذ نکرده و بسته به نوع عمل حقوقی، از نظریه‌های ارسال، وصول یا حتی عدم نیاز به اعلان پیروی می‌کند. برای مثال، در عقود، ماده ۱۹۱ قانون مدنی بر انشای اراده تأکید دارد و برخی حقوق‌دانان نظریه ارسال را ترجیح داده‌اند، در حالی که در ایقاعات و مواردی مانند فسخ، قانونگذار گاه اعلان را غیرضروری دانسته و گاه آن را مشروط به وصول یا تشریفات خاص کرده است. این تنوع، اگرچه انعطاف‌پذیری نظام حقوقی ایران را نشان می‌دهد، اما در عمل به‌ویژه در تجارت بین‌المللی، به فقدان وحدت رویه و چالش‌هایی منجر شده است. باین حال، روند اخیر تحولات قانونگذاری، از جمله قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول (۱۴۰۳)، بیانگر گرایش به سوی تقویت نقش اعلان‌ها و همسویی تدریجی با استانداردهای بین‌المللی است.

مقایسه این دو نظام حقوقی آشکار می‌سازد که کنوانسیون وین با ارائه چارچوبی منسجم‌تر و قواعد مشخص‌تر در مورد اعلان‌ها، از قبیل زمان‌بندی، محتوا و روش ارسال، می‌تواند الگویی برای اصلاح و تکمیل حقوق ایران در حوزه بیع بین‌المللی باشد. در مقابل، انعطاف‌پذیری حقوق ایران در عدم الزام به شکل خاص در برخی موارد، می‌تواند مکمل رویکرد کنوانسیون در شرایطی باشد که طرفین به توافقات خاص یا عرف‌های محلی وابسته‌اند.

برای هماهنگی بیشتر با استانداردهای جهانی، پیشنهاد می‌شود قاعده‌ای روشن برای اعلان‌ها در قراردادهای بین‌المللی تدوین گردد. متن مقررۀ پیشنهادی به شرح ذیل است: «در قراردادهای بیع با عنصر بین‌المللی، اعلان‌ها باید به صورت کتبی انجام شود، مگر آنکه طرفین به توافق دیگری رسیده باشند. نفوذ اعلان در مرحله انعقاد قرارداد منوط به وصول آن به مخاطب است و در مرحله اجرا، با ارسال به روش متناسب معتبر خواهد بود. در صورت تأخیر یا عدم وصول اعلان ارسالی در مرحله اجرا، مسئولیت برعهده مخاطب است، مگر آنکه قرارداد یا عرف تجاری ترتیب دیگری مقرر کرده باشد.»

تعارض منافع

تعارض منافع وجود ندارد.

ORCID

Seyed Mohammadjavad

Hosseini



<https://orcid.org/0009-0002-6455-366X>

Ebrahim Abdipourfard



<https://orcid.org/0000-0001-6340-9733>

منابع

فارسی

- امامی، سیدحسن، حقوق مدنی، جلد چهارم، چاپ شانزدهم، (تهران: اسلامیه، ۱۳۶۸).
- امیری قائم مقامی، عبدالمجید، حقوق تعهدات، جلد دوم، چاپ اول، (تهران: میزان، ۱۳۷۸).
- باقری، احمد، بررسی تحلیلی مبانی فقهی قانون مدنی، چاپ اول، (تهران: آن، ۱۳۸۲).
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر، مبسوط در ترمینولوژی حقوق، جلد اول، چاپ نهم، (تهران: گنج دانش، ۱۴۰۱).
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر، وسیط در ترمینولوژی حقوق، چاپ اول، (تهران: گنج دانش، ۱۳۸۸).
- دمرچیلی، محمد، حاتمی، علی و قرائی، محسن، قانون تجارت در نظم حقوقی کنونی، چاپ ششم، (تهران: انتشارات میثاق عدالت، ۱۳۸۶).

- شعاریان، ابراهیم و رحیمی، فرشاد، حقوق بیع بین المللی: شرح کنوانسیون بیع بین الملل کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، چاپ سوم، (تهران: موسسه مطالعات و پژوهش های حقوقی شهردانش، ۱۴۰۰).
- شهیدی، مهدی، تشکیل قراردادها و تعهدات، چاپ پنجم، (تهران: مجد، ۱۳۸۵).
- شیروی، عبدالحسین، حقوق تجارت بین الملل، چاپ نهم، (قم: انتشارات سمت، ۱۳۹۵).
- صفایی، سیدحسین، عادل، مرتضی، کاظمی، محمود و میرزائزاد، اکبر، حقوق بیع بین المللی با مطالعه تطبیقی، چاپ دهم، (تهران: انتشارات دانشگاه تهران، ۱۴۰۱).
- فلاح، محمد رضا، جمشیدی، یوسف و دهقانی دهج، ایمان، «نقش اعلان اراده در انشای ایقاعات»، آموزه های فقه مدنی، شماره ۷ (۱۳۹۲)، ص ۱۶۲-۱۴۷.
- قاسمی، محسن، شکل گرایی در حقوق مدنی، چاپ اول، (تهران: نشر میزان، ۱۳۸۸).
- کاتوزیان، ناصر، قانون مدنی در نظم حقوقی کنونی، چاپ چهاردهم، (تهران: نشر میزان، ۱۳۸۵).
- کاتوزیان، ناصر، قواعد عمومی قراردادها، جلد اول، چاپ سوم، (تهران: گنج دانش، ۱۳۹۸).
- لطفی، احسان، «فرض قانونی اطلاع ثالث پس از اعلان از منظر حقوق تجارت ایران و فرانسه»، پژوهش های حقوقی، شماره ۴۶، (۱۴۰۰)، ص ۱۹۱-۲۰۴. DOI: [10.48300/jlr.2021.132618](https://doi.org/10.48300/jlr.2021.132618)
- محقق داماد، سیدمصطفی، فنواتی، جلیل، وحدتی شبیری، سیدحسن و عبدی پور فرد، ابراهیم، حقوق قراردادها در فقه امامیه، جلد دوم، چاپ سوم، (قم: انتشارات سمت، ۱۳۹۳).
- مقصودی، رضا و احسانگر، نورا، «لزوم ابلاغ و اعلام قبولی در حقوق ایران، انگلیس و اصول قراردادهای تجاری بین المللی»، پژوهشنامه حقوق تطبیقی، شماره ۲ (۱۳۹۴)، ص ۱۸۷-۲۰۷. DOI: [10.22080/lps.2015.1715](https://doi.org/10.22080/lps.2015.1715)

References

- Andersen, Camilla B, "Article 39 of the CISG and its "noble month" for notice-giving; a (gracefully) ageing doctrine?". Journal of Law and Commerce, 30(2) (2012). DOI: <https://doi.org/10.5195/jlc.2012.5>
- Brand, Ronald A. & Flechtner, Harry & Ferrari, Franco. *The Draft UNCITRAL Digest and Beyond: Cases, Analysis and Unresolved Issues in the U.N. Sales Convention*, (Munich: Sellier de Gruyter, 2003).

- Dimatteo, Larry & Dhooge, Lucien & Greene, Stephanie & Maurer, Virginia & Pagnattaro, Marisa. *International Sales Law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*, (New York: Cambridge University Press, 2005). DOI: [10.1017/CBO9780511511332](https://doi.org/10.1017/CBO9780511511332)
- Dimatteo, Larry & Dhooge, Lucien & Greene, Stephanie & Maurer, Virginia, "The interpretive turn in international sales law". *Northwestern Journal of International Law & Business*, 24(2) (2004).
- Fountoulakis, Christiana & Schwenzer, Ingeborg & Dimsey. *International Sales Law* (1st ed.), (London: Routledge Cavendish, 2006).
- Franco Ferrari, Applying the CISG in a Truly Uniform Manner: Tribunale di Vigevano (Italy), 12 July 2000, *Uniform Law Review*, 6(1) (2001). DOI: <https://doi.org/10.1093/ulr/6.1.203>
- Garner, Bryan A and Henry Campbell Black, *Black's Law Dictionary*, (St. Paul: West Publishing Co, 2009).
- Liu, Chengwei, "Comparison of CISG Article 27 and Counterpart Notice Provisions of the UNIDROIT Principles and PECL", *Nordic Journal of Commercial Law*, No 1 (2004). DOI: <https://doi.org/10.5278/ojs.njcl.v0i1.3069>
- 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*, (Dobbs Ferry (N.Y.): Oceana publications, 1992).
- Mazzotta, Francesco G. "Uniform Interpretation: Notice of Nonconformity". *Journal of Law and Commerce*, 38(1) (2020). DOI: <https://doi.org/10.5195/jlc.2020.184>
- Peter Schlechtriem, *Uniform Sales Law The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (Vienna: Manz, 1986).

- Twigg-Flesner, Christian & Canavan, Rick. *Atiyah and Adams sale of goods* (14th ed.), (Harlow: Pearson, 2021).

Case Law

- Italian marble steps case (1995). CISG-online. Retrieved September 20, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6166>
- Italian shoes case VI (1991). CISG-online. Retrieved September 10, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6008>
- Italian shoes case XVI (1994). CISG-online. Retrieved September 12, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6233>
- Italian socks case I (1995). CISG-online. Retrieved September 25, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6119>
- Key press case (1995). CISG-online. Retrieved September 11, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6127>
- Marlboro shoes case (1991). CISG-online. Retrieved September 10, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6010>
- Metal springs case (1997). CISG-online. Retrieved August 21, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6412>
- Royal Feinsprit 96% for Moscow case (1991). CISG-online. Retrieved September 13, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=6397>
- Russian-Swiss sales contract case III (1991). CISG-online. Retrieved September 13, 2024 available at <https://www.cisg-online.org/search-for-cases?caseId=7434>

Websites

- <https://cisgac.com>
- <https://cisg-online.org>
- <https://edarehoquqy.eadl.ir>
- <https://rc.majlis.ir>
- <https://unidroit.org>

Translated References into English

- Amiri Ghaemmaghami, AbdolMajid, *Law of Obligations*, Volume 2, 1st edition, (Tehran: Mizan Publication, 1999). [In Persian]
- Bagheri, Ahmad, *Analytical Study of the Jurisprudential Foundations of the Civil Code*, 1st edition, (Tehran: An Publication, 2003). [In Persian]
- Damirchili, Mohammad, Hatami, Ali, & Qaraei, Mohsen, *Commercial Law in the Current Legal Order*, 6th edition, (Tehran: Mizan-e Adalat Publication, 2007). [In Persian]
- Emami, Seyed Hassan, *Civil Law*, Volume 4, 16th edition, (Tehran: Eslamiyeh Publication, 1989). [In Persian]
- Fallah, Mohammad Reza, Jamshidi, Yousef, & Dehghani Dehaj, Iman, "The Role of Declaration of Will in the Creation of Unilateral Legal Acts", *Civil Jurisprudence Teachings*, No. 7 (2013), pp. 147-162. [In Persian]
- Jafari Langaroudi, Mohammad Jafar, *Intermediate in Legal Terminology*, 1st edition, (Tehran: Ganj-e Danesh Publication, 2009). [In Persian]

- Jafari Langaroudi, Mohammad Jafar, *Mabsut in Legal Terminology*, Volume 1, 9th edition, (Tehran: Ganj-e Danesh Publication, 2022). [In Persian]
- Katouzian, Naser, *Civil Code in the Current Legal Order*, (Tehran, Mizan publication, 14th edition, 2006). [In Persian]
- Lotfi, Ehsan, "The Legal Presumption of Third-Party Notice After Announcement from the Perspective of Iranian and French Commercial Law", *Legal Research*, No. 46, (2021), pp. 191-204. [In Persian]
- Katouzian, Naser, *General Rules of Contracts*, Volume 1, (Tehran, Ganje Danesh press, 3th edition, 2019). [In Persian]
- Maghsoudi, Reza & Ehsangar, Nora, "The Necessity of Notification and Communication of Acceptance in Iranian Law, English Law, and the Principles of International Commercial Contracts", *Comparative Law Research Journal*, No. 2 (2015), pp. 187-207. [In Persian]
- Mohaqqeq Damad, Seyed Mostafa, Jalil, Qanavati, Vahdati Shobairi, Seyed Hasan, Abdipour Fard, Ebrahim, *Law of Contract According to Imamieh Jurisprudence*, Volume 2, (Qom, Samt publication, 3th edition, 2014). [In Persian]
- Qasemi, Mohsen, *Formalism in Civil Law*, 1st edition, (Tehran: Mizan Publication, 2009). [In Persian]
- Safai, Seyed Hossein & Adel, Morteza & Kazemi, Mahmood & Mirzanejad, Akbar, *The Law of International Sale of Goods*, (Tehran, University of Tehran press, 10th edition, 2022). [In Persian]
- Shahidi, Mehdi, *Formation of Contracts and Obligations*, 5th edition, (Tehran: Majd Publication, 2006). [In Persian]
- Shiravi, Abdolhossein, *International Trade Law*, (Qom, Samt publication, 9th edition, 2016). [In Persian]

- Shoarian, Ebrahim & Rahimi, Farshad, International Sales Law: *Commentary the CISG from the Perspective of Doctrine and Case Law*, (Tehran, Shahre Danesh publication, 3th edition, 2021). [In Persian]

استناد به این مقاله: حسینی، سیدمحمدجواد و عبدی پور فرد، ابراهیم. (۱۴۰۴). بررسی تطبیقی اعلان در قراردادهای
بیع بین‌المللی کالا و حقوق ایران. پژوهش حقوق خصوصی، (۴۹)، ۱۳، ۹۷-۱۳۴.

doi: 10.22054/jplr.2025.82787.2889



Private Law Research is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.