

## Abstract

Consignment contracts are widely used across various industries. In such agreements, goods are sold for retail in stores, but ownership of the inventory is retained by the supplier until the items are purchased by consumers. The supplier receives payment from the retailer based on the units that have actually been sold. Consignment is a popular form of business arrangement in which the supplier maintains ownership of the inventory and receives payment from the retailer based on actual sales. The popularity of such arrangements has sparked ongoing discussions about who should control the inventory in the supply chain. The supplier communicates the consignment price for each unit sold to the retailer, while in another scenario, the retailer sets the selling price of the product. There are two different types of consignment arrangements. The first arrangement allows the supplier to determine the inventory along with the pricing of their goods. This arrangement is referred to as the Supplier-Managed Consignment Inventory (SMCI) program. The second arrangement permits the retailer to choose the supply chain inventory along with its pricing, known as the Retailer-Managed Consignment Inventory (RMCI) program.

**Keywords:** Main Owner, Vendor, Retailer, Consignment, Vmci, Rcmi

## بررسی قرارداد کنسایمننت در تجارت بین الملل

فرزاد کرمی کلمتی<sup>۱</sup> - محمدحسن ملائکه پور شوشتری<sup>۲</sup>

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۰/۱۵ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۱۲/۱۷

### چکیده

قراردادهای کنسایمننت در بسیاری از صنایع به طور گسترده استفاده می شود. در چنین قراردادهایی، کالاها برای فروش، در فروشگاه خرده فروش فروخته می شوند، لکن تا زمانی که توسط مصرف کنندگان خریداری نشوند، تأمین کننده، مالکیت کامل موجودی را حفظ می کند. تأمین کننده، قیمت را از خرده فروش بر اساس واحدهای فعلی فروخته شده دریافت می کند. کنسایمننت یک شکل محبوب از ترتیبات تجاری است که تأمین کننده، مالکیت موجودی را حفظ می کند و بر اساس واحدهای واقعی فروخته شده، از خرده فروش وجه آن را دریافت می کند. محبوبیت چنین ترتیباتی با برخی از بحث های ادامه دار در مورد اینکه چه کسی باید کنترل موجودی زنجیره تأمین را داشته باشد، همراه شده است. تأمین کننده، قیمت کنسایمننت خود را برای هر واحد فروخته شده، به خرده فروش اعلام می کند، و در فرض دیگر خرده فروش قیمت خود را برای فروش محصول تعیین می کند. دو ترتیب مختلف کنسایمننت وجود دارد. ترتیب اول موجب می شود تا تأمین کننده، موجودی را به همراه قیمت کالای خود، تعیین کند. این ترتیب، برنامه موجودی کنسایمننت مدیریت شده توسط تأمین کننده (vmci) نام گذاری می شود. ترتیب دوم به خرده فروش اجازه می دهد که موجودی زنجیره تأمین را به همراه قیمت آن انتخاب کند که تحت عنوان برنامه موجودی کنسایمننت مدیریت شده توسط خرده فروش (rmci) نام گذاری می شود.

**کلمات کلیدی:** مالک اصلی، فروشنده، خرده فروش، کنسایمننت، Vmci، Rcmi.

## مقدمه

با افزایش رقابت در بازار، شرکت‌ها صرفاً به جای تمرکز بر تولید درآمد، توجه خود را به کاهش هزینه‌ها معطوف می‌کنند. برای بسیاری از صنایع، یکی از منابع اصلی هزینه‌ها، موجودی زنجیره تأمین است. بنابراین، چگونگی مدیریت موجودی زنجیره تأمین یکی از وظایف اصلی تجار حرفه‌ای است. "انتقال مالکیت موجودی به تأمین‌کنندگان" یکی از بهترین روش‌ها برای کاهش هزینه و ریسک معاملات است.

انتقال مالکیت موجودی به تأمین‌کنندگان معادل "کنسایمنمنت" است که به فرآیندی اطلاق می‌شود که در آن تأمین‌کننده کالاها را به مشتری تحویل می‌دهد بدون اینکه وجهی دریافت کند تا پس از استفاده یا فروش کالاها، قیمت آن را دریافت کند. با کنسایمنمنت، تصمیم درباره میزان موجودی نگهداری شده در یک دوره ممکن است توسط خرده‌فروش (خریدار یا مشتری) یا توسط تأمین‌کننده اصلی (فروشنده) گرفته شود.

این نوع قراردادها به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که ریسک‌های مالی را کاهش دهند و در عین حال، انعطاف‌پذیری بیشتری در مدیریت موجودی داشته باشند. به عنوان مثال، در شرایط ناپایدار بازار، تأمین‌کنندگان می‌توانند با ارائه موجودی کنسایمنمنت، به خرده‌فروشان اجازه دهند که موجودی را مطابق با تقاضای واقعی مشتریان تنظیم کنند. این رویکرد نه تنها هزینه‌های اضافی را کاهش می‌دهد، بلکه از هدر رفت منابع نیز جلوگیری می‌کند.

علاوه بر این، با افزایش شفافیت در فرآیندهای تجاری، ارتباطات بهتر بین تأمین‌کنندگان و خرده‌فروشان برقرار می‌شود. این تعامل نزدیک می‌تواند منجر به بهبود کیفیت خدمات و محصولات نیز گردد. در نهایت، انتخاب بین VMCI و RMCI به عوامل مختلفی مانند نوع صنعت، شرایط بازار و نیازهای خاص هر کسب‌وکار بستگی دارد. با این رویکردها، شرکت‌ها می‌توانند به بهینه‌سازی زنجیره تأمین خود و بهبود سودآوری دست یابند و در برابر چالش‌های بازار رقابتی بهتر عمل کنند. در ادامه پژوهش تلاش دارد تا ضمن بررسی مفاهیم، کلیات و تمایز کنسایمنمنت از نهادهای مشابه به این پرسش پاسخ دهد که اهداف، مزایا و معایب کنسایمنمنت چیست؟ مقاله به شیوه تبیینی و با اسناد کتابخانه‌ای گردآوری شده است.

## ۱- مفاهیم، کلیات و تمایز کنسایمنمنت از نهادهای مشابه

### ۱-۱- مفهوم کنسایمنمنت<sup>۱</sup>:

کنسایمنمنت در تجارت بین‌المللی نوعی تغییر یافته از حساب باز است که پرداخت فقط پس از فروش کالاها توسط توزیع‌کننده خارجی به مشتری نهایی، به صادرکننده انجام می‌شود. یک تراکنش کنسایمنمنت بین‌المللی بر اساس یک ترتیب قراردادی است که در آن توزیع‌کننده خارجی، کالا را دریافت، مدیریت و برای صادرکننده که مالکیت کالا را تا زمان فروش حفظ می‌کند، به فروش می‌رساند (Nabin Sen, 2021, 77). به طور واضح، صادرات به صورت کنسایمنمنت بسیار پرخطر است، زیرا به صادرکننده برای پرداخت هیچ تضمینی نمی‌شود و کالاهایش در کشور خارجی در دست یک توزیع‌کننده یا نماینده مستقل قرار دارند. کلید موفقیت در صادرات به صورت کنسایمنمنت، همکاری با یک توزیع‌کننده خارجی با اعتبار و قابل اعتماد یا یک

<sup>۱</sup>. consignment

ارائه‌دهنده خدمات لجستیک مورد وثوق است. باید بیمه‌های مناسبی برای پوشش کالاهای کنساینمنت در حال حرکت یا در اختیار یک توزیع‌کننده خارجی و همچنین راه‌حلی مناسبی جهت کاهش خطر عدم پرداخت وجود داشته باشد. کنساینمنت به‌عنوان یک روش معاملاتی برای انجام تجارت بین‌المللی، شامل انتقال کالاها از فروشنده اصلی (کنساینر) به خریدار (کنساینی) است، جایی که کنساینی کالاها را به نیابت از کنساینر به فروش می‌رساند. این ترتیب در صنایع مختلف از جمله مد، خودروسازی و الکترونیک رایج است.

مقررات ایالتی LII قواعد اداری اورگان فصل ۱۳۷ بخش ۲۰ وزارت دادگستری ایالات متحده آمریکا، کنساینمنت را نوعی نمایندگی دانسته است (Oregon Administrative Rules, 2023). به موجب بند «ب» ماده ۴ مقررات مذکور «فروشنده» به معنای شخصی است که به طور منظم در فروش کالایی که طبق این قانون تعریف شده است، شرکت می‌کند. و برابر بند «د» ماده ۴، «فروشنده محموله» به معنای مالک کالایی است که از فروشنده (تأمین‌کننده) کمک می‌گیرد تا کالا را برای فروش به شخص ثالث عرضه کند و در آنجا فروشنده برای چنین کمکی در نظر گرفته می‌شود. برای اهداف این قانون، مهم نیست که فروشنده، کالا را در تصرف خود نگیرد (ibid) در واقع برابر این مقررات مالک کالا و فروشنده اصلی از خدمات فروشنده دیگر یا خرده‌فروش برای تبلیغ کالا و فروش آن بهره می‌برد.<sup>۱</sup>

البته برابر بند «ه» ماده ۴ مقررات مذکور حق الزحمه فروشنده کنساینمنت می‌تواند مبلغی ثابت باشد. در بند مذکور آمده است «حداقل توافق خالص به معنای توافقی است که با ترتیبی مشخص می‌شود که در آن فروشنده محموله موافقت می‌کند که مبلغ ثابت دلاری را به عنوان سهم خود از عواید، بدون توجه به کل قیمت فروش واحد فروخته شده بپذیرد». در واقع فروش در این نوع از توافق کنساینمنت، متضمن یک قیمت حداقلی به عنوان سهم خرده‌فروش است و سهم ایشان کمتر از آن نخواهد بود و طبیعتاً در فرض فروش کالا به قیمت بیشتر، در فرض توافق طرفین، افزایش سهم خرده‌فروش از عواید فروش ممکن است.<sup>۲</sup>

<sup>۱</sup> (b) پس از پذیرش یک وسیله نقلیه به صورت کنساینی، فروشنده باید به سرعت این خرید را در دفتر ثبت موردنیاز طبق بند ۱۷۸,۲۵ این بخش وارد کند. فروشنده نمی‌تواند یک وسیله نقلیه را به صورت کنساینی بپذیرد مگر اینکه مالک یک نامه کنساینی و مدرک مالکیت ارائه دهد. (c) یک نامه کنساینی باید وسیله نقلیه را با ذکر سال، مارک، مدل و شماره شناسایی وسیله نقلیه شناسایی کند، قیمت مورد قبول مالک وسیله نقلیه را برای فروش مشخص کند و بیان کند که فروشنده مجوز فروش وسیله نقلیه را دارد. (d) کنساینی زمانی به پایان می‌رسد که وسیله نقلیه فروخته شود یا مالک وسیله نقلیه را از کنترل فروشنده خارج کند.

<sup>۲</sup> (e) «توافق حداقلی خالص» به معنای توافقی است که با ترتیبی مشخص می‌شود که در آن فروشنده کنساینی موافقت می‌کند که مبلغ ثابتی را به عنوان سهم خود از عواید، صرف نظر از قیمت کل فروش واحد فروخته‌شده، بپذیرد.

شرایط و محتویات قراردادی از جمله میزان اختیار فروشنده و شرایط قراردادی و مدت فروش از جمله الزامات این نوع قرارداد در مقررات مذکور است. بند الف الی ج ماده ۵ مقررات مذکور این الزامات را بیان داشته است. بر این اساس فروشنده (مالک) باید قبل از تاریخی که کالا برای فروش عرضه می‌شود، یک نسخه از توافق‌نامه کتبی فروش کالا را به فروشنده ارائه دهد. فروشنده کالا باید بلافاصله پس از اجرای قرارداد خرید توسط خریدار شخص ثالث، یک نسخه از قرارداد خرید را که شامل قیمت فروش است، به فروشنده محموله تحویل دهد (Oregon Administrative Rules, 2023).

قراردادهایی که قالب حقوقی اعمال تجاری را تشکیل می‌دهند، تابع قواعدی هستند که ریشه در عرف تجاری دارند (اسکینی، ۱۳۷۰، ۸۲). در قرارداد کنساینمنت، طرفین به توافق در مورد شرایط و جزئیات معامله می‌رسند (panelSusy Frey Sabato, 2009, 284-288). این قرارداد شامل موارد زیر می‌شود: اطلاعات طرفین: شامل نام و اطلاعات تماس هر دو طرف (فروشنده و خریدار یا هر دو طرف معامله) است. توضیحات معامله: این بخش شرایط اصلی معامله را شامل می‌شود، از جمله نوع کالا یا خدمات، میزان واحد، قیمت واحد، و شرایط پرداخت. شرایط تحویل: شامل توضیحات مربوط به محل تحویل، زمان تحویل، و هر شرایط دیگری مرتبط با فرآیند تحویل محصول یا خدمات است. شرایط پرداخت: در این بخش، شرایط مربوط به پرداخت مبلغ معامله تعیین می‌شود، از جمله روش پرداخت، زمان پرداخت، و شرایط مرتبط با پرداخت به موقع یا تاخیر در پرداخت. ضوابط مربوط به موجودی و مدیریت آن: اگر موجودی یا مدیریت آن بخشی از معامله باشد، شرایط مربوط به تعیین موجودی، روش‌های تامین موجودی، و سیاست‌ها و قوانین مرتبط با مدیریت موجودی تعیین می‌شود. شرایط مربوط به تضمین‌ها و تعهدات: شامل هرگونه تضمین یا تعهدات مالی یا عملیاتی مرتبط با اجرای قرارداد است. شرایط مربوط به فسخ قرارداد: در صورتی که یکی از طرفین توافق را نقض کند یا قرارداد را فسخ کند، شرایط مربوط به فسخ قرارداد در این بخش ذکر می‌شود. مفاد دیگر: هر مورد و شرط دیگری که مرتبط با معامله و قرارداد باشد، می‌تواند در این بخش درج شود. موارد فوق یک بررسی مختصر از اجزای ممکن در یک قرارداد کنساینمنت است. این قرارداد معمولاً بر اساس نیازها و شرایط خاص هر معامله تنظیم می‌شود و می‌تواند بسیار جزئی و متنوع باشد و این نشان از انعطاف بالای کنساینمنت است.

## ۲-۱- مفاهیم کلیدی:

**مالکیت:** با وجود اینکه کالاها در اختیار خرده‌فروش هستند، تأمین‌کننده تازمانی که کالاها به یک طرف سوم فروخته نشده‌اند مالکیت را حفظ می‌کند.

**تخصیص ریسک:** به طور معمول تأمین‌کننده مسئولیت خطر از دست رفتن یا آسیب دیدن کالاها را تازمانی که آنها فروخته و توسط خرده‌فروش یا خریدار نهایی پذیرفته می‌شوند، بر عهده دارد.

**پرداخت:** به طور معمول خرده‌فروش به عنوان جبران هزینه برای فروش کالاها، کمیسیون یا درصدی از قیمت فروش را دریافت می‌کند. پرداخت به تأمین‌کننده پس از فروش کالاها، با کسر هر هزینه یا هزینه موافقت شده صورت می‌گیرد.

## مزایای کنساینمنت:

**گسترش بازار:** کنساینمنت به تأمین‌کنندگان امکان رسیدن به بازارها و مشتریان جدید را بدون نیاز به ایجاد حضور فیزیکی در مکان‌های مختلف می‌دهد.

**کاهش ریسک:** تأمین کنندگان می توانند با انتقال ریسک مرتبط با کالاهای فروخته نشده به خرده فروش، که فقط برای آنچه که فروخته اند پرداخت می کنند، ریسک مرتبط با موجودی را کاهش دهند. این مسأله و انتقال ریسک منوط به توافق مالک و فروشنده در قرارداد پایه است.

**انعطاف پذیری:** کنساینمنت انعطاف را برای هر دو طرف فراهم می کند، زیرا این امکان را فراهم می کند که موجودی ها بر اساس تقاضای بازار تنظیم شود. به این صورت که کنساینمنت فی نفسه حاوی قواعد خشک و غیر قابل انعطاف از قبل طرح ریزی شده نیست، بلکه امکان توافق طرفین در خصوص شرایط فروش، قیمت، ریسک و ... وجود دارد. حتی کنساینمنت می تواند شامل نیابت واقعی و فروش به فروشنده با شرط رزرو مالکیت باشد (Elodie Adida, 2011: 136-14).

### ۳-۱- چالش ها:

مدیریت موجودی: خرده فروشان باید موجودی را به دقت مدیریت کنند تا سطوح موجودی را به حد مطلوبی حفظ کنند و در عین حال از موجودی زیاد یا کم جلوگیری کنند.

**اختلافات پرداختی:** اختلافات ممکن است در مورد نرخ های کمیسیون، قیمت های فروش یا زمان پرداخت بین تأمین کننده و خرده فروش پیش بیاید.

**تطابق با قوانین و مقررات:** ترتیبات کنساینمنت بین المللی ممکن است موضوع الزامات قانونی و مقرراتی پیچیده، از جمله پیامدهای مالیاتی و مقررات گمرکی مضاعف باشد.

فروش های اختصاصی از طریق کنساینمنت به یک ترتیب تجاری اشاره دارند که در آن کالاها در اختیار فروشنده قرار می گیرند اما هنوز در مالکیت مالک اصلی قرار دارند. در این ترتیب، خرده فروش کالاها را به نمایندگی از تأمین کننده می فروشد و معمولاً برای هر فروش کمیسیون یا هزینه ای دریافت می کند. تأمین کننده کالا تا زمانی که کالاها فروخته نشده اند، مالکیت کالاها را حفظ می کند، در این حالت خرده فروش ممکن است برای هر فروش، یک بخش از درآمد را دریافت کند. اگر کالاها در یک دوره مشخص فروخته نشوند، ممکن است به تأمین کننده بازگردانده شوند یا ممکن است با خرده فروش مذاکره کند تا دوره کنساینمنت را تمدید کند. فروش های کنساینمنت به طور معمول در محیط های خرده فروشی استفاده می شوند، به ویژه برای مواردی مانند آثار هنری، لباس ها و آنتیک ها.

### ۴-۱- تمایز از مفاهیم مشابه

کنساینمنت در صورتی که نوعی نمایندگی تجاری باشد با برخی نهادها از جمله حق العمل کاری و دلالی شباهت داشته و تشخیص مرز دقیق میان آنها مشکل می شود.

### - تفاوت کنساینمنت و حق العمل کاری<sup>۱</sup>

در واقع، حق العمل کاری و کنساینمنت دو مفهوم متفاوت هستند، اگرچه در برخی موارد ممکن است شباهت هایی وجود داشته باشد. در حق العمل کاری، یک نماینده (حق العمل کار) برای نمایندگی و ارائه خدمات به نام و به نفع یک شخص دیگر (آمر) مشغول به کار است. این عملکرد ممکن است شامل انجام معاملات، برنامه ریزی، نمایش و فروش کالاها و خدمات، و انجام

<sup>۱</sup> commissioner

امور قانونی و مالی برای نمایندگان باشد. حال آنکه در کنساینمنت، کالاها به فروشنده (خرده فروش) تحویل داده می‌شوند، اما هنوز مالکیت آن‌ها به مالک اصلی (تأمین کننده) تعلق دارد. فروشنده مسئولیت فروش و تبلیغات کالاها را بر عهده دارد و در صورت فروش موفق، معمولاً برای خدمات ارائه شده به عنوان کمیسیون، مبلغی را از درآمد فروش دریافت می‌کند. از این رو، در حق‌العمل کاری، نماینده به نمایاندن فرایندها و انجام کارها برای نام و نفع آمر مشغول است، در حالی که در کنساینمنت، فروشنده مسئولیت فروش کالاها را بر عهده دارد، اما مالکیت آن‌ها تا زمان فروش به مالک اصلی باقی می‌ماند. در صورتی که حق‌العمل کاری برای فروش باشد تفاوت معناداری با کنساینمنت نیابتی ندارد.

به عبارت دیگر، در برخی موارد، ممکن است تفاوت حق‌العمل کاری و کنساینمنت واضح به نظر نیاید. اما تفاوت اصلی بین این دو مفهوم به تمایز در مسئولیت‌ها و مالکیت کالاها برمی‌گردد: در حق‌العمل کاری، نماینده به عنوان نایب از نام و نفع آمر عمل می‌کند، اما مالکیت کالاها به نماینده تعلق ندارد. نماینده ممکن است مسئولیت‌هایی مانند انجام معاملات، برنامه‌ریزی، فروش کالاها و خدمات، و انجام امور قانونی و مالی را بر عهده داشته باشد. در حالی که در کنساینمنت کالاها به فروشنده تحویل داده می‌شوند، اما مالکیت آن‌ها به مالک اصلی تعلق دارد. فروشنده مسئولیت فروش و تبلیغات کالاها را بر عهده دارد و در صورت فروش موفق، معمولاً برای خدمات ارائه شده به عنوان کمیسیون، مبلغی را از درآمد فروش دریافت می‌کند. در کل، در حق‌العمل کاری، نماینده مسئولیت‌هایی مانند انجام معاملات و خدمات به نفع آمر را بر عهده دارد، در حالی که در کنساینمنت، مالکیت کالاها همچنان با مالک اصلی باقی می‌ماند و فروشنده فقط مسئول فروش و تبلیغات آن‌ها است. به نظر می‌آید اساساً با لحاظ شرط رزرو مالکیت در کنساینمنت، قرارداد کنساینتم جزو عقود ناقل است. با این تفاوت که امکان توافق خلاف این ماهیت و انجام فروش به صورت نیابت وجود دارد.

در کنساینمنت، در واقع فروشنده کالاها را به عنوان نماینده مالک اصلی به فروش می‌رساند. به این معنا که مالکیت کالاها هنوز به مالک اصلی تعلق دارد، اما فروشنده مسئولیت فروش، تبلیغات، و مدیریت کالاها را بر عهده دارد. به عبارت دیگر، مالکیت کالاها تا زمان فروش به خریدار، با مالک اصلی باقی می‌ماند، اما فروشنده مسئول انجام فعالیت‌های مربوط به فروش و نگهداری کالاها است. این باعث می‌شود که مالکیت کالاها در طول فرایند فروش متزلزل یا معلق باقی بماند، و فروشنده فقط به عنوان نماینده مالک اصلی عمل کند و بهره‌ای از فروش کالاها کسب کند.

### - تفاوت کنساینمنت و عاملی

اصطلاح عاملی<sup>۱</sup> و کنساینمنت دو مفهوم مختلف در حقوق تجارت هستند، با این حال، در برخی موارد ممکن است این دو مفهوم با هم تلفیق شوند یا اشتباه گرفته شوند. در قرارداد عاملی، عامل به عنوان نماینده‌ای از شخص دیگری به نام "آمر" عمل می‌کند. عامل مسئول انجام معاملات نیابتی برای آمر است و به نفع او عمل می‌کند. در اینجا، عامل فقط نماینده است و مالکیت کالاها یا خدمات به آمر تعلق دارد.

در کنساینمنت کالاها تحت مالکیت یک شخص یا شرکت به نام "مالک اصلی" به فروشنده‌ای به نام "فروشنده کنسایننی" تحویل داده می‌شوند. فروشنده کنسایننی، مسئولیت فروش کالاها را دارد، اما مالکیت کالاها تا زمان فروش با مالک اصلی

<sup>۱</sup> Agent

است. از آنجا که کنساینمنت اغلب به منظور فروش کالاها استفاده می‌شود، برخلاف قرارداد عاملی که معمولاً معاملات یا خدمات نیابتی را پوشش می‌دهد، فروشنده کنسایننی عمدتاً مسئول فروش کالاها است. به طور خلاصه، در قرارداد عاملی، عامل به عنوان نماینده معاملاتی را برای آمر انجام می‌دهد، در حالی که در قرارداد کنساینمنت، فروشنده کنسایننی مسئول فروش کالاهاست، اما مالکیت کالاها تا زمان فروش با مالک اصلی است.

## ۲- اهداف، مزایا و معایب کنساینمنت

این روش تجاری بین‌المللی، اهداف، مزایا و طبیعتاً معایبی دارد که بدون شناخت و لحاظ آن‌ها، اقدام به معامله با این روش، مخاطره‌آمیز است. ذیلاً به بررسی موارد مذکور پرداخته می‌شود.

### ۲-۱- اهداف کنساینمنت

یکی از اهداف اصلی کنساینمنت، کاهش ریسک معاملاتی در فروش کالاها است. زیرا در این روش، مالک اصلی، مالکیت کالاها را تا زمانی که پول فروش به او پرداخت شود، حفظ می‌کند. این باعث می‌شود که از مالک اصلی در برابر خطراتی مانند عدم پرداخت یا وقوع مشکلات مالی در فروش کالاها محافظت شود. به علاوه، برای خرده فروش، این امکان را فراهم می‌کند تا بدون نیاز به تامین مالی و خرید کالا و تحمل ریسک تلف کالا و عودت آن، از پرداخت‌های درآمدی فوری استفاده کند و درآمد خود را به مرور زمان از فروش کالاها کسب کند. این موضوع به کاهش فشار مالیاتی و ایجاد انعطاف‌پذیری مالی برای خرده فروش کمک می‌کند. در نتیجه، کنساینمنت می‌تواند به عنوان یک ابزار موثر در مدیریت ریسک‌های معاملاتی و مالی مورد استفاده قرار گیرد.

همچنین برای خرده فروش، کنساینمنت نوعی تامین مالی است که امکان فروش کالاها و کسب سود، بدون نیاز به پرداخت مبلغی برای خرید کالاها را فراهم می‌کند. این به خرده فروش امکان می‌دهد که بدون نیاز به سرمایه‌گذاری مستقیم در کالاها، آن‌ها را برای فروش به بازار عرضه کند و از فروش آن‌ها سود کسب کند. همچنین، با استفاده از کنساینمنت، می‌تواند از فرصت‌های جدیدی که بدون نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه بسیاری از کالاها فراهم می‌شود، بهره‌برداری کند. این ابزار به خرده فروش انعطاف‌پذیری مالی فراوانی را می‌دهد و امکان گسترش و رشد کسب‌وکار را فراهم می‌کند.

### ۲-۱-۱- دیگر اهداف کنساینمنت

**کاهش ریسک مالی:** یکی از اهداف اصلی کنساینمنت، کاهش ریسک مالی برای فروشنده و مالک اصلی است. با انتقال مالکیت کالاها به خریدار نهایی پس از فروش، فروشنده از مسئولیت‌های مربوط به نگهداری و حفاظت از کالاها معاف می‌شود.

**افزایش فروش و بازاریابی:** با ارائه کالاها به صورت کنساینمنت، فروشنده می‌تواند بازار فروش خود را گسترش داده و با لحاظ افزایش اجناس و تنوع قیمتی و کیفی و کمی آن‌ها بازار خویش را گسترش داده و سود بیشتری عاید وی گردد.

**افزایش اعتماد مشتریان:** برخی از مشتریان ممکن است از خرید کالاها به صورت کنساینمنت استقبال کنند زیرا این مدل فروش به آن‌ها امکان می‌دهد تا کالاها را تست کرده و پس از اطمینان از کیفیت و مطمئن شدن از نیازشان، مبلغ را پرداخت کنند.

**مدیریت بهینه موجودی:** با انجام قراردادهای کنساینمنت، مالک اصلی می‌تواند موجودی کالاها را بهینه‌تر مدیریت کند و از اتلاف منابع و هزینه‌های اضافی جلوگیری کند.

**توسعه روابط تجاری:** انجام قراردادهای کنساینمنت می‌تواند منجر به ایجاد روابط تجاری بلندمدت و مثبت بین فروشنده و مشتریان شود که می‌تواند به نفع هر دو طرف باشد. به طور کلی، هدف اصلی کنساینمنت ارتقای روابط تجاری و کاهش ریسک‌های مرتبط با فروش و خرید کالاهاست.

**کاهش هزینه‌های انبارداری:** با انتقال مالکیت کالاها به مشتریان پس از فروش، هزینه‌های مربوط به نگهداری و مدیریت انبار را می‌توان کاهش داد.

**افزایش تسهیلات مالی:** کنساینمنت می‌تواند به فروشنده‌ها کمک کند تا به تسهیلات مالی بیشتری دسترسی پیدا کنند، زیرا از طریق انجام قراردادهای کنساینمنت، درآمد و فروش ثابت‌تری دارند.

مدیریت بهتر ریسک: با انتقال مالکیت کالاها به مشتریان پس از فروش، ریسک‌های مرتبط با موجودی انبار، قیمت‌ها و تغییرات بازار به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد.

**تسریع در گردش سرمایه:** با اینکه مالک اصلی مالکیت کالاها را تا زمان فروش به مشتریان نهایی نگه می‌دارد، اما فروشنده می‌تواند درآمد خود را از فروش کالاها زودتر دریافت کند و افزایش سرمایه خود را تسریع کند.

## ۲-۲- مزایای کنساینمنت

کنساینمنت برای هر دو طرف، یعنی فروشنده و مشتری، مفید است. برخی از مهم‌ترین مزایای کنساینمنت عبارتند از: کاهش ریسک مالی: با انتقال مالکیت کالاها به مشتریان پس از فروش، ریسک‌های مربوط به نگهداری، ذخیره‌سازی و ارزیابی انبار محدود می‌شود و فروشنده از هزینه‌های مرتبط با این موارد معاف می‌شود.

**افزایش فروش و بازاریابی:** با ارائه کالاها به صورت کنساینمنت، تأمین‌کننده می‌تواند به بازارهای جدید وارد و مشتریان جدید جذب کند و این باعث افزایش فروش و درآمد او می‌شود.

**تسهیلات مالی:** کنساینمنت می‌تواند به فروشنده‌ها کمک کند تا به تسهیلات مالی بیشتری دسترسی پیدا کنند، زیرا با انجام قراردادهای کنساینمنت، درآمد و فروش ثابت‌تری دارند.

**مدیریت بهتر موجودی:** با انجام قراردادهای کنساینمنت، مالک اصلی می‌تواند موجودی کالاها را بهینه‌تر مدیریت کند و از اتلاف منابع و هزینه‌های اضافی جلوگیری کند.

**توسعه روابط تجاری:** انجام قراردادهای کنساینمنت می‌تواند به تقویت روابط تجاری بین فروشنده و مشتریان کمک کند و این روابط را بهبود بخشد.

**تسریع در گردش سرمایه:** با اینکه مالک اصلی مالکیت کالاها را تا زمان فروش به مشتریان نهایی نگه می‌دارد، اما فروشنده می‌تواند درآمد خود را از فروش کالاها زودتر دریافت کند و سرمایه خود را تسریع کند. این مزایا نشان‌دهنده اهمیت و کاربرد وسیع کنساینمنت در صنایع و تجارت مختلف است.



**افزایش انعطاف پذیری:** با ارائه کالاها به صورت کنساینمنت، فروشنده می‌تواند به طور موثرتری به تغییرات درخواست‌های مشتریان و بازار پاسخ دهد و به انعطاف‌پذیری بیشتری در مدیریت فرآیندهای فروش دست یابد.

کاهش هزینه‌های لجستیک: با انجام قراردادهای کنساینمنت، هزینه‌های مرتبط با حمل‌ونقل و ارسال کالاها به مقصد نهایی از جمله هزینه‌های حمل‌ونقل، بسته‌بندی و بارگیری کاهش می‌یابد.

**افزایش رضایت مشتری:** مشتریان ممکن است از امکان خرید کالاها به صورت کنساینمنت استقبال می‌کنند. زیرا این مدل فروش به آن‌ها امکان می‌دهد تا کالاها را تست کرده و پس از اطمینان از کیفیت و مطمئن شدن از نیازشان، مبلغ را پرداخت کنند.

**افزایش میزان فروش:** با ارائه کالاها به صورت کنساینمنت، ممکن است تعداد مشتریانی که تمایل به خرید کالا دارند افزایش یابد؛ این موضوع می‌تواند منجر به افزایش میزان فروش و درآمد فروشنده شود.

**انعطاف در مدیریت سفارشات:** با کنساینمنت، فروشنده می‌تواند به راحتی میزان تولید را تنظیم کرده و سفارشات مشتریان را بهینه‌تر پردازش کند.

**حفظ حجم بازار:** ارائه کالاها به صورت کنساینمنت می‌تواند به فروشنده کمک کند تا حجم بازار خود را حفظ کند و از افت فروش در مواقع کمبود موجودی جلوگیری کند. به طور کلی، کنساینمنت می‌تواند بهبودهای قابل توجهی را در عملکرد و عملیات تجاری فروشنده و مشتریان به ارمغان بیاورد.

**توسعه استراتژی‌های بازاریابی:** با ارائه کالاها به صورت کنساینمنت، فروشنده می‌تواند استراتژی‌های بازاریابی متنوع‌تری را اجرا کند و به مشتریان جدید و بازارهای جدید وارد شود.

استفاده بهینه از ظرفیت تولید: با انجام قراردادهای کنساینمنت، تأمین‌کننده می‌تواند به بهینه‌ترین نحو از ظرفیت تولید خود استفاده کند و از تخلیه سریع موجودی‌ها و از بی موجودی کالاها جلوگیری کند. این اهداف نشان‌دهنده اهمیت و گستردگی کاربردهای کنساینمنت در صنایع و تجارت مختلف است.

در زمینه کنساینمنت نیز قوانین و مقرراتی وجود دارد که تعهدات طرفین را تعیین می‌کند. این قوانین ممکن است از طریق قراردادهای مکتوب بین طرفین صرفاً اعمال شوند یا ممکن است بر اساس قوانین و مقررات موجود در حوزه معاملات تجاری و حقوقی هر کشور مربوطه تعیین شوند. در قرارداد کنساینمنت، تعهدات هر دو طرف، یعنی فروشنده و مالک اصلی، باید به دقت مشخص شده و مشروط بر رعایت قوانین و مقررات مربوطه باشد. این تعهدات ممکن است شامل مواردی مانند شرایط و مقررات مربوط به حفظ و نگهداری کالاها، شرایط پرداخت، مسئولیت‌های قانونی، حقوق و تعهدات مالی، و حل اختلافات باشد. به علاوه، در برخی کشورها، قوانین و مقررات خاصی در زمینه کنساینمنت و معاملات مربوطه وجود دارد که از طریق سازمان‌های مختص و نهادهای حقوقی تنظیم و اجرا می‌شوند. این قوانین و مقررات به منظور حفظ حقوق و تعهدات طرفین و حل اختلافاتی که ممکن است در طول فرآیند کنساینمنت به وجود بیاید، تعیین می‌شوند.

### ۳-۲- معایب کنساینمنت

کنساینمنت همچنین می‌تواند دارای معایبی نیز باشد که شامل موارد زیر می‌شود:

**ریسک افزایش یافته عدم پرداخت:** در مواردی که مشتریان به دلایل مختلفی از جمله اقتصادی یا عدم رضایت از کالاها، مبالغ پرداختی را به فروشنده با تأخیر می‌دهند یا پرداخت نمی‌کنند، فروشنده با ریسک افزایش یافته عدم پرداخت روبرو می‌شود. چراکه معمولاً در این روش ثمن پس از تحویل پرداخت خواهد شد.

افزایش رقابت و فشار بر قیمت: در برخی حالات، ارائه کالاها به صورت کنساینمنت می‌تواند باعث افزایش رقابت در بازار و فشار بر قیمت‌ها شود که ممکن است به کاهش سودآوری فروشنده منجر شود.

**مسئولیت‌های حقوقی و مالی:** برای فروشنده، انجام قراردادهای کنساینمنت ممکن است منجر به همراه داشتن مسئولیت‌های حقوقی و مالی اضافی باشد که می‌تواند بر سودآوری وی تأثیر بگذارد. از جمله مسئولیت در برابر خریداران نهایی.

**کاهش کنترل بر موجودی‌ها:** با انتقال مالکیت کالاها به مشتریان پس از فروش، فروشنده کنترل بر موجودی‌ها و فرآیندهای مرتبط با آن‌ها از دست می‌دهد که ممکن است به مشکلاتی در مدیریت موجودی و تأمین کالاها منجر شود.

مخاطرات مرتبط با ارسال و تحویل: مشکلاتی مانند تأخیرها یا خسارت‌های ناشی از حمل و نقل کالاها می‌تواند برای فروشنده به وجود بیاید که این موارد می‌توانند هزینه‌ها و مسئولیت‌های اضافی برای وی به همراه داشته باشند.

**مشکلات مربوط به قوانین و مقررات:** ممکن است قوانین و مقررات مربوط به کنساینمنت در برخی مناطق یا صنایع خاص، باعث پیچیدگی‌های حقوقی و مالی شوند که می‌تواند برای فروشنده و مشتریان مشکلات ایجاد کند.

**محدودیت‌های مرتبط با مدیریت مالی:** انجام قراردادهای کنساینمنت می‌تواند به دشواری‌های مالی برای فروشنده منجر شود، زیرا ممکن است مبالغی که به تأخیر افتاده‌اند یا پرداخت نشده‌اند، منجر به مشکلات نقدینگی و ناپایداری مالی شود.

**افتادن در معاملات خریداران ناصادق:** ممکن است بعضی از خریداران به صورت ناصادق عمل کنند و مبالغی را به تأخیر بیندازند یا از پرداخت خودداری کنند که این امر زمان و انرژی فروشنده را تلف می‌کند و مشکلات اقتصادی برای وی ایجاد می‌کند.

**از دست دادن کنترل بر محصولات:** با انتقال مالکیت کالاها به مشتریان پس از فروش و تحویل آن‌ها، فروشنده از کنترل بر محصولات و کیفیت آن‌ها در دسترس روزانه خود محروم می‌شود که ممکن است به زیان کیفیت و رضایت مشتریان منجر شود و منجر به عودت کالا و خسارت فروشنده اصلی گردد.

تصمیم در مورد اینکه کنساینمنت خوب یا بد است، به میزان دقیقی از شرایط مختلف و نیازهای هر فرد و شرکت بستگی دارد. برای برخی از فروشندگان و مشتریان، کنساینمنت می‌تواند یک راه حل موثر برای کاهش ریسک‌ها، افزایش فروش، و مدیریت بهتر موجودی‌ها باشد. از طرف دیگر، برای برخی افراد، معایبی همچون ریسک‌های مرتبط با عدم پرداخت، از دست دادن

کنترل بر محصولات، و پیچیدگی‌های حقوقی و مالی ممکن است باعث شوند تا کنساینمنت به عنوان یک راه‌حل نامطلوب مورد نظر نباشد. در نهایت، تصمیم در مورد استفاده از کنساینمنت باید با توجه به شرایط مالی، عملکرد تجاری، میزان ریسک‌پذیری، و البته نیازهای خاص هر شرکت یا فرد اتخاذ شود. ارزیابی دقیق مزایا و معایب به همراه بررسی شرایط بازار و قوانین مربوطه، به افراد و شرکت‌ها کمک می‌کند تا تصمیم مناسبی را در مورد استفاده از کنساینمنت بگیرند.

### ۳- مسئولیت‌ها و انواع قرارداد کنساینمنت

مسئولیت تأمین‌کننده در مقابل خریداران و ماهیت کنساینمنت از مسائل مهم این قرارداد است. هر چند در بدو امر این نوع قرارداد نوعی نمایندگی تجاری می‌نماید، لکن با لحاظ شرط رزرو مالکیت و امکان توافق طرفین، عملاً نوعی فروش می‌باشد.

#### ۱-۳- مسئولیت تلف کالاها (انتقال یا عدم انتقال ضمان معوضی)

در صورتی که کالاها در اختیار خرده‌فروش تلف شوند، مسئولیت اصلی معمولاً و در فرض نمایندگی و بدون آنکه تقصیری صورت گرفته باشد به عهده مالک اصلی کالا است، مگر اینکه در قرارداد کنساینمنت شرایط دیگری تعیین شده باشد. این موضوع معمولاً در قرارداد کنساینمنت و شرایط فروش مشخص می‌شود. در برخی موارد، ممکن است قرارداد مشخص کند که خرده‌فروش مسئولیت محافظت و حفاظت از کالاها را بر عهده دارد، اما در بیشتر موارد، مالک اصلی به عنوان مسئول اصلی محسوب می‌شود و از او انتظار می‌رود که هرگونه ضرر یا تلفات را تحمل کند.

در یک قرارداد کنساینمنت، خرده‌فروش به عنوان فروشنده و نمایندگی از مالک اصلی کالا عمل می‌کند. ایشان مسئولیت فروش کالاها و نگهداری از آنها را بر عهده دارد، اما مالک اصلی معمولاً مسئولیت اصلی در مورد کالاها و هرگونه خسارت یا تلفات آنها را بر عهده دارد. در صورتی که در قرارداد مشخص شده باشد که خرده‌فروش باید از کالاها مراقبت کند، مسئولیت بر عهده او قرار می‌گیرد، اما در صورت عدم مشخص شدن این مسئولیت، معمولاً مالک اصلی مسئول خسارت‌ها و تلفات است. در فرضی که کنساینمنت در مقام بیع باشد ضمان معوضی به خرده‌فروش منتقل می‌گردد.

#### ۲-۳- مسئولیت فروشنده در مقابل خریداران

در مقابل خریدار اصلی، مسئولیت تحویل و عیوب کالا به عهده خرده‌فروش است که کالاها را به خریدار ارائه می‌دهد. اگر قرارداد در حالت کنساینمنت منعقد شود همانند حق‌العمل‌کاری، مالک اصلی مسئولیتی در قبال خریدار ندارد و مسئولیت ارائه کالاها و هرگونه مشکلات یا عیب‌هایی که ممکن است در آنها وجود داشته باشد، بر عهده فروشنده خرد است. این مسئولیت ممکن است در قرارداد فروش یا شرایط کنساینمنت مشخص شده باشد. در هر صورت، فروشنده خرد مسئول است که کالاها با عنوان توصیف‌شده و با کیفیت مطابق با توافقات، به خریدار تحویل شوند و هرگونه مسئولیتی در قبال خریدار بر مبنی بر این موارد بر عهده ایشان است.

#### ۳-۳- انواع کنساینمنت

عرصه قراردادهای تجاری بین‌المللی، عرصه رقابت یا همکاری نظام‌های حقوقی است. مدل‌های متفاوت قرارداد بر اساس نیازها و ضرورت‌ها و ساختار هر نظام حقوقی طراحی شده که در آن اصل بر اجرای قرارداد است (کرمی، مقصود پور، ۱۳۹۹: ۱-۲). هر چند در مرحله اول با لحاظ حفظ مالکیت اصلی بر کالای موضوع قرارداد، کنساینمنت می‌تواند نوعی نمایندگی تجاری باشد، لکن با لحاظ شرط رزرو مالکیت، بیع بودن آن اقوی است. چه آنکه شرط رزور مالکیت در عقود ناقل دارای

مفهوم است. در غیر این صورت در فرض قائل شدن بر نمایندگی آن، در هر حال نماینده، مالک کالا نمی شود و شرط رزرو مالکیت لغو خواهد بود. این امر مانع توافق طرفین نیست. در واقع کنسایمننت می تواند شامل هر دو فرض باشد.

### ۱-۳-۳- کنسایمننت به عنوان نیابت

در این صورت فروشنده در واقع به عنوان یک نماینده یا حق العمل کاری عمل می کند. او به نمایندگی از مالک اصلی کالا فعالیت می کند و مسئولیت های فروش و ارتباط با خریدار را بر عهده دارد. این حق العمل کاری معمولاً در قراردادهای کنسایمننت تبیین می شود، و در آن شرایط و مسئولیت های فروشنده نسبت به مالک اصلی تعیین می شود. در این حالت، خرده فروش می تواند فروشنده ای باشد که از خریدار پول دریافت می کند و سپس وجوه حاصل را به مالک اصلی داده و مقدار معینی از درآمد را به عنوان کمسیون دریافت می کند.

مقررات ایالتی LII قواعد اداری اورگان فصل ۱۳۷ بخش ۲۰ وزارت دادگستری، کنسایمننت را نوعی نمایندگی دانسته است (Oregon Administrative Rules, 2023). بندهای «د»، «ه» و «و» ماده ۵ مقررات موصوف با لحاظ آنکه مقرر داشته پس از فروش کالا، کمسیون ثابت یا متغیر فروشنده کسر و خطرات کاهش قیمت و تلف کالا با فروشنده اصلی است، بنابراین کنسایمننت از منظر این مقررات نوعی نمایندگی تجاری است. بند «د» مقرر می دارد «شناسایی هر دسته از هزینه ها شامل، مالیات، تعمیرات، هزینه حمل و نقل یا هزینه های افت قیمت یا استهلاک، که باید علاوه بر کمسیون فروشنده کالا از سهم فروشنده محموله از درآمد حاصل از فروش، کسر شود (اما محدود به این موارد نیست) جزو حداقل های قرارداد کنسایمننت است که حکایت از نمایندگی بودن این نهاد البته با شرایط و مقررات خاص خود است. بند «ه» می گوید «کمسیون فروشنده، بر حسب مبلغ دلار یا درصدی از قیمت فروش بیان شده است، مگر اینکه حداقل توافق خالص باشد»<sup>۱</sup>.

### ۲-۳-۳- کنسایمننت در مقام فروش کالا به فروشنده

هرچند مقررات ایالتی LII قواعد اداری اورگان فصل ۱۳۷ بخش ۲۰ وزارت دادگستری آمریکا، این قرارداد را نوعی نمایندگی دانسته است. لکن مقررات ایالتی LII کدها، قوانین و مقررات نیویورک عنوان ۱۵ - بخش وسایل نقلیه موتوری فرض وقوع بیع میان مالک و فروشنده را ممکن دانسته است (ibid). به موجب بند الف مقررات مذکور یک وسیله نقلیه زمانی در وضعیت کنسایمننت است که فروشنده موافقت می کند که فقط در صورتی که برای اولین بار موفق به یافتن خریدار برای آن وسیله نقلیه شده باشد، آن وسیله نقلیه را بخرد یا انتقال مالکیت آن را از مالک آن بپذیرد<sup>۲</sup>. در واقع برابر بند اول مقررات حاضر کنسایمننت دو حالت دارد. حال اول آن است که پس از تبلیغ کالا (در مقررات مربوط به وسیله نقلیه) و پیدا کردن مشتری، فروشنده، کالا را از مالک خریداری و سپس به خریدار نهایی عرضه می کند. در این حالت کنسایمننت شامل بیع کالا است. در حالت دوم و پس از پیدا کردن مشتری، فروشنده تعهد می نماید که مالک، کالا را به خریدار نهایی منتقل نماید.

<sup>۱</sup> (e) کمسیون فروشنده خانه های سیار، که به صورت مبلغ دلاری یا درصدی از قیمت فروش بیان شده است، مگر اینکه توافق حداقل خالص باشد؛  
(f) در صورت وجود توافق حداقل خالص، مبلغی که باید به فروشنده کنساینی پرداخت شود، باید به طور مشخص بیان شود؛  
<sup>۲</sup> (a) یک وسیله نقلیه به صورت کنساینی است زمانی که فروشنده موافقت می کند که آن وسیله نقلیه را از مالک آن خریداری کند یا مالکیت آن را قبول کند، تنها در صورتی که ابتدا موفق شود خریدار مناسبی برای آن وسیله نقلیه پیدا کند.

در واقع، قرارداد کنساینمنت در اغلب موارد یک نوع قرارداد بیع است که در آن شرایط خاصی برای انتقال مالکیت کالاها وجود دارد. در این نوع قرارداد، فروشنده مسئول فروش کالاهاست، اما مالکیت کالاها تا زمانی که کالاها توسط فروشنده کنساینی فروخته شود، با مالک اصلی باقی می‌ماند. این به معنای این است که مالکیت کالاها تا زمان فروش به خریدار نهایی با مالک اصلی است. این شرط رزرو مالکیت یک جزء مهم از قرارداد کنساینمنت است که آن را از سایر انواع قراردادهای بیع متمایز می‌کند. هدف آن جلوگیری از ریسک عدم پرداخت وجه و تامین مالی برای فروشنده است. از این رو، می‌توان گفت که قرارداد کنساینمنت بیشتر به عنوان یک نوع قرارداد بیع با شرایط خاص مورد استفاده قرار می‌گیرد، تا به عنوان یک نوع نمایندگی.

به طور کلی، در یک قرارداد بیع، فروشنده موافقت می‌کند کالاها را به خریدار به عوض پرداخت یک مبلغ مشخص فروخته و مالکیت کالاها به خریدار منتقل می‌شود. اما در برخی موارد، ممکن است شرایط خاصی وجود داشته باشد که موجب تأخیر یا تغییر در انتقال مالکیت کالاها شود. یکی از این شرایط، شرط رزرو مالکیت است که در قراردادهای کنساینمنت معمولاً وجود دارد. در قرارداد کنساینمنت، هرگاه کالاها توسط مالک اصلی به فروشنده تحویل داده می‌شوند، مالک اصلی، مالکیت کالاها را تا زمانی که کالاها به خریدار نهایی فروخته شوند، نگه می‌دارد. به عبارت دیگر، حتی اگر کالاها به فروشنده تحویل داده شده باشند، مالک اصلی همچنان مالک کالاهاست تا زمانی که فروشنده کنساینی کالاها را به خریدار نهایی فروخته بفروشد. در این زمان، مالکیت کالاها به خریدار نهایی منتقل می‌شود. بنابراین، در قرارداد کنساینمنت، فروشنده کنساینی فقط به عنوان یک فروشنده عمل می‌کند که مسئولیت فروش کالاها را دارد، اما مالکیت کالاها تا زمان فروش به خریدار نهایی با مالک اصلی باقی می‌ماند. این تفاوت در انتقال مالکیت کالاها میان قراردادهای کنساینمنت و قراردادهای بیع معمولی است و موجب ایجاد شرایط خاصی در فرآیند فروش و انتقال مالکیت کالاها می‌شود. این شرط به منزله این است که فروشنده از لحاظ موازین حقوقی ایران، هیچ وقت مالک کالا نخواهد شد (Jana Tomicová, 2021, 110-117).

در حقوق ایران، مفهوم شرط رزرو مالکیت در قراردادهای کنساینمنت به طور مشخصی تنظیم نشده است. با این حال، شرط رزرو مالکیت می‌تواند به طور ضمنی یا صریح در قراردادهای کنساینمنت مورد استفاده قرار بگیرد. در این صورت، قرارداد می‌تواند شامل شرایطی باشد که مالکیت کالاها تا زمانی که به فروشنده کنساینی فروخته شوند، با مالک اصلی باقی می‌ماند. لذا ضرورت تدوین مقررات ویژه در این زمینه بیش از پیش آشکار می‌گردد.

### ۳-۳-۳- کنساینمنت به روش Rmci و Vmci

جهانی شدن حقوقی، یکی از مهم‌ترین چالش‌های نظام‌های حقوقی کشورها به حساب می‌آید (جلالی، طیبی، ۱۳۹۸، ۴۳). در حوزه صنعت و تجارت، "RMCI" به معنای "Raw Material Cost Increase" و "VCMCI" به معنای "Variable Cost Management Increase" است (researchgate, 2023). RMCI (افزایش هزینه مواد اولیه) به افزایش هزینه‌های مواد اولیه مورد نیاز برای تولید کالاها یا ارائه خدمات اشاره دارد. این موضوع معمولاً به عواملی مانند افزایش قیمت‌های مواد اولیه، تغییرات در نرخ ارز، یا شرایط بازار جهانی مرتبط است. این روش به عنوان یک شاخص مهم برای کسب و کارها، به تجار کمک می‌کند تا استراتژی‌های قیمت‌گذاری، مدیریت موجودی، و برنامه‌ریزی تولید را بهبود بخشند (Christoph Helbig).

13-16, 2016). معایب این روش شامل افزایش هزینه مواد اولیه و در نتیجه منجر به کاهش سودآوری کسب و کارها، افزایش قیمت محصولات، و یا مشکلات در رقابت با سایر شرکت‌ها می‌باشد. VCMI (افزایش مدیریت هزینه‌های متغیر)، به بهبود مدیریت هزینه‌های متغیر یعنی هزینه‌هایی که بستگی به حجم فعالیت کسب و کار دارند، اشاره دارد. این مفهوم ممکن است شامل کاهش هزینه‌های تولید، بهبود عملکرد فرآیندها، و افزایش بهره‌وری منابع انسانی و مواد باشد. بهبود مدیریت هزینه‌های متغیر می‌تواند منجر به افزایش سودآوری، بهبود رقابت‌پذیری، و ارتقاء عملکرد کسب و کار شود. از آنجایی که انجام این تغییرات و بهبودها ممکن است نیاز به سرمایه‌گذاری‌های زیادی داشته باشد و در مدت زمان طولانی مدام با تغییرات در بازار و فناوری مواجه شده منجر به افزایش هزینه‌ها گردد. در کل، هر دو مفهوم RMCI و VCMI اهمیت بسیاری در مدیریت تجارت و صنعت دارند و به کسب و کارها کمک می‌کنند تا بهبودهای لازم را در عملکرد و سودآوری خود ایجاد کنند (Shaobo Long, Hongxia Pei, 2021, 132-138).

می‌توان ارتباطی میان VCMI و RMCI با قرارداد کنسایمننت (Contract consignment) در نظر گرفت. در قراردادهای تجاری، بهبود مدیریت هزینه‌ها و کنترل هزینه‌های مختلف از جمله اهداف مهم است. این اهداف ممکن است در قراردادهای کنسایمننت مورد توجه قرار گیرند تا شرایط مالی و عملیاتی معاملات بهینه‌سازی شوند. برای مثال، در یک قرارداد کنسایمننت بین دو شرکت، ممکن است شرایطی در مورد تغییرات هزینه‌های مواد اولیه (RMCI) و افزایش مدیریت هزینه‌های متغیر (VCMI) در نظر گرفته شود. این شرایط می‌توانند شامل تعیین مسئولیت‌ها برای پوشش هزینه‌های افزایشی مواد اولیه یا افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های متغیر مربوط به تولید باشند. در نتیجه، علاوه بر مفاهیم مالی و مدیریتی، VCMI و RMCI می‌توانند به عنوان عوامل مهم در تدوین و اجرای قراردادهای کنسایمننت مدنظر قرار بگیرند تا ارتقاء عملکرد و سودآوری معاملات تجاری را تضمین کنند (Christoph Helbig, 2016, 13-16).

به طور خلاصه، ارتباط میان VCMI و RMCI با قراردادهای کنسایمننت به این صورت است که این مفاهیم مالی و مدیریتی در قراردادهای تجاری می‌توانند به عنوان عناصری مهم برای تعیین شرایط و جزئیات معاملات در نظر گرفته شوند. در یک قرارداد کنسایمننت، طرفین معامله ممکن است توافقاتی در مورد افزایش هزینه‌های مواد اولیه (RMCI) و بهبود مدیریت هزینه‌های متغیر (VCMI) را در نظر بگیرند. به عنوان مثال در Rmci در صورتی که قیمت‌های مواد اولیه مورد استفاده برای تولید محصولات در بازار افزایش یابد، ممکن است قرارداد کنسایمننت تعیین کند که کدام طرف مسئول برای پوشش این افزایش قیمت می‌باشد. این شرایط ممکن است شامل تعیین قیمت‌های پایه یا مکانیزم‌های تعیین قیمت پویا باشد. در VCMI نیز طرفین می‌توانند در قرارداد مفادی در مورد بهبود مدیریت هزینه‌های متغیر مثل کاهش مصرف انرژی، بهبود فرآیندها، یا بهره‌وری بیشتر منابع انسانی در نظر بگیرند. این مفاد می‌توانند تعیین‌کننده باشند که هر طرف چه تدابیری را باید اتخاذ کند تا هزینه‌های متغیر را به حداقل برساند و بهره‌وری را افزایش دهد. بنابراین، VCMI و RMCI به عنوان عوامل اصلی در مدیریت هزینه‌ها و بهبود عملکرد کسب و کار می‌توانند در تدوین و اجرای قراردادهای کنسایمننت مورد استفاده قرار گیرند.

## نتیجه گیری

هرچند مقررات ایالتی LII قواعد اداری اورگان فصل ۱۳۷ بخش ۲۰ وزارت دادگستری آمریکا، این قرارداد را نوعی نمایندگی دانسته است. لکن مقررات ایالتی LII کدها، قوانین و مقررات نیویورک عنوان ۱۵ - بخش وسایل نقلیه موتوری فرض وقوع بیع میان مالک و فروشنده را ممکن دانسته است. به موجب بند الف مقررات مذکور یک وسیله نقلیه زمانی در وضعیت کنساینمنت است که فروشنده موافقت می کند که فقط در صورتی که برای اولین بار موفق به یافتن خریدار برای آن وسیله نقلیه شده باشد، آن وسیله نقلیه را بخرد یا انتقال مالکیت آن را از مالک آن بپذیرد. در واقع برابر بند اول مقررات حاضر کنساینمنت دو حالت دارد. حال اول آن است که پس از تبلیغ کالا (در مقررات مربوط به وسیله نقلیه) و پیدا کردن مشتری، فروشنده، کالا را از مالک خریداری و سپس به خریدار نهایی عرضه می کند. در این حالت کنساینمنت شامل بیع کالا است. در حالت دوم و پس از پیدا کردن مشتری، فروشنده تعهد می نماید که مالک، کالا را به خریدار نهایی منتقل نماید. در واقع، قرارداد کنساینمنت در اغلب موارد یک نوع قرارداد بیع است که در آن شرایط خاصی برای انتقال مالکیت کالاها وجود دارد. در این نوع قرارداد، فروشنده مسئول فروش کالاهاست، اما مالکیت کالاها تا زمانی که کالاها توسط فروشنده کنساینی فروخته شود، با مالک اصلی باقی می ماند. این به معنای این است که مالکیت کالاها تا زمان فروش به خریدار نهایی با مالک اصلی است. این شرط رزرو مالکیت یک جزء مهم از قرارداد کنساینمنت است که آن را از سایر انواع قراردادهای بیع متمایز می کند. هدف آن جلوگیری از ریسک عدم پرداخت وجه و تامین مالی برای فروشنده است. از این رو، می توان گفت که قرارداد کنساینمنت بیشتر به عنوان یک نوع قرارداد بیع با شرایط خاص مورد استفاده قرار می گیرد، تا به عنوان یک نوع نمایندگی. با افزایش رقابت در بازار، شرکتها صرفاً به جای تمرکز بر تولید درآمد، توجه خود را به کاهش هزینهها معطوف می کنند. برای بسیاری از صنایع، یکی از منابع اصلی هزینهها، موجودی زنجیره تامین است. بنابراین، چگونگی مدیریت موجودی زنجیره تامین یکی از وظایف اصلی تجار حرفه‌ای است. انتقال مالکیت موجودی به تأمین کنندگان<sup>۱</sup> یکی از بهترین روشها برای کاهش هزینه موجودی است. انتقال مالکیت موجودی به تأمین کنندگان معادل 'کنساینمنت' است که به فرآیندی اطلاق می شود: که در آن تأمین کننده، کالاها را تحویل مشتری می دهد بدون اینکه وجهی دریافت کند تا پس از استفاده یا فروش کالاها قیمت آن را دریافت کند. هر چند در مرحله اول، کنساینمنت می تواند نوعی نمایندگی تجاری باشد، لکن با لحاظ شرط رزرو مالکیت، بیع بودن آن اقوی است. چه آنکه شرط رزور مالکیت در عقود ناقل دارای مفهوم است. در غیر این صورت در فرض قائل شدن بر نمایندگی آن، در هر حال نماینده، مالک کالا نمی شود و شرط رزور مالکیت لغو خواهد بود. این امر مانع توافق طرفین نیست. در واقع کنساینمنت می تواند شامل هر دو فرض باشد.

- Elodie Adida, Nantaporn Ratisoontorn (2011), "Consignment contracts with retail competition", *European Journal of Operational Research*, 215(1), 136-14.
- Helbig, C., Wietschel, L., Thorenz, A., & Tuma, A. (2016). How to evaluate raw material vulnerability-an overview. *Resources Policy*, 48, 13-24.
- Jana Tomicová a, Miloš Poliak b, Natalia Aleksandrovna Zhuravleva(2021), "Impact of using e-CMR on neutralization of consignment", *Transportation Research Procedia*, 55, 110-117.
- LII State Regulations Oregon Administrative Rules Chapter 137 - DEPARTMENT OF JUSTICE Division 20 - MISLEADING PRICE REPRESENTATIONS Or. Admin. R. 137-020-0025 - Mobile Home Consignment.
- Nabin Sen, Sudarshan Bardhan, Bibhas Chandra Giri (2021), "Effectiveness of consignment stock policy under space limitations and deterioration", *International Journal of Production Research*, 59(6), 77.
- Oregon Administrative Rules. (2023). Chapter 137 - Department of Justice Division 20 - Misleading Price Representations: Or. Admin. R. 137-020-0025 - Mobile Home Consignment.
- Panel Susy Frey Sabato a, Josenilda Maria da Silva b, Juliana Nunes da Cruz a, Stéphane Salmieri c, Paulo Roberto Rela a, Monique Lacroix(2009), "Study of physical-chemical and sensorial properties of irradiated Tommy Atkins mangoes (*Mangifera indica* L.) in an international consignment", *Food Control*, 20 (3), 284-288.
- Researchgate (2023), Figure - available from: Optimization Letters, [https://www.researchgate.net/figure/Profit-losses-for-VMCI-dashed-and-RMCI-solid-for\\_fig2\\_329083155](https://www.researchgate.net/figure/Profit-losses-for-VMCI-dashed-and-RMCI-solid-for_fig2_329083155)
- Shaobo Long, Hongxia Pei, Hao Tian, Fangfang Li. Asymmetric impacts of economic policy, GGGGuncertainty, capital cost, and raw material cost on China's investment. *Economic Analysis and Policy* Volume 72, December 2021, Pages 129-144. P: 132-138.
- Volume 48, June 2016, Pages 13-24. P: 13-16.
- Volume 48, June 2016, Pages 13-24. P: 13-16.