

Submit Date: 16 June 2025
Revise Date: 01 September 2025
Accept Date: 10 September 2025
Initial Publish: 06 November 2025
Final Publish: 30 March 2026

The Encyclopedia of Comparative Jurisprudence and Law

A Comparative Analysis of the Foundations for the Formation and Transfer of Goodwill Rights in Iranian and French Law

Saeid Pasban¹, Yousef Molaei^{*2}, Seyed Mohammad Taghi Alavi³, Baharak Shahed²

1. PhD student, Department of Private Law, Ur.C., Islamic Azad University, Urmia, Iran

2. Department of Private Law, Ur.C., Islamic Azad University, Urmia, Iran

3. Department of Private Law, University of Tabriz, Tabriz, Iran

* Corresponding Author's Email: Yousef.molaei@iau.ac.ir

ABSTRACT

The lease contract is among the most widely used legal agreements, particularly in commercial premises where it significantly impacts the economic structure of society. Legal rights such as goodwill (sarqufli) and the right to commercial reputation (haqq-e kasb o kar) are among the rights that a tenant may acquire in relation to a commercial property. Identifying the conditions for the formation and establishment of these rights not only clarifies the rights and obligations of landlords and tenants but also contributes to the resolution of related disputes. Various analyses have been proposed concerning the causes for the emergence of goodwill and the right to commercial reputation, which depend on the commercial position of the property and the parties' mutual understanding. This article adopts a descriptive-analytical approach to examine differing theories regarding sarqufli and the right to commercial reputation in Iranian law, while also analyzing the underlying rationales for the existence of these rights in French law. The findings reveal that the grounds for the creation of sarqufli and the right to commercial reputation differ between Iranian and French legal systems. In Iranian law, the parties' intent and prevailing legislation respectively give rise to sarqufli and the right to commercial reputation, whereas in French law, contractual agreements and statutory provisions can both give rise to analogous legal structures.

Keywords: Goodwill (sarqufli), Commercial Reputation Right, Right of Formation and Transfer, Commercial Capital.

How to cite: Pasban, S., Molaei, Y., Alavi, S. M. T., & Shahed, B. (2026). A Comparative Analysis of the Foundations for the Formation and Transfer of Goodwill Rights in Iranian and French Law. *The Encyclopedia of Comparative Jurisprudence and Law*, 4(1), 1-18.



تاریخ ارسال: ۲۶ خرداد ۱۴۰۴

تاریخ بازنگری: ۱۰ شهریور ۱۴۰۴

تاریخ پذیرش: ۱۹ شهریور ۱۴۰۴

تاریخ چاپ اولیه: ۱۵ آبان ۱۴۰۴

تاریخ چاپ نهایی: ۱۰ فروردین ۱۴۰۵

دانشنامه فقه و حقوق تطبیقی

واکاوی تطبیقی مبانی تکوین و انتقال حق سرقتی در حقوق ایران و فرانسه

سعید پاسبان^۱، یوسف مولایی^{۲*}، سید محمد تقی علوی^۳، بهارک شاهد^۴

۱. دانشجوی دکتری، گروه حقوق خصوصی، واحد ارومیه، دانشگاه آزاد اسلامی، ارومیه، ایران

۲. گروه حقوق خصوصی، واحد ارومیه، دانشگاه آزاد اسلامی، ارومیه، ایران

۳. گروه حقوق خصوصی، دانشگاه تبریز، تبریز، ایران

* پست الکترونیک نویسنده مسئول: Yousef.molaei@iau.ac.ir

چکیده

قرارداد اجاره از جمله قراردادهای پرکاربرد است که به ویژه در اماکن تجاری تأثیر زیادی بر اقتصاد جامعه دارد. حقوقی مانند سرقتی و حق کسب از جمله حقوقی هستند که مستأجر می‌تواند نسبت به ملک تجاری داشته باشد. تشخیص شرایط تکوین و ایجاد این حقوق نه تنها به روشن شدن حقوق و تعهدات موجر و مستأجر کمک می‌کند، بلکه به حل اختلافات مرتبط نیز یاری می‌رساند. تحلیل‌های مختلفی درباره دلایل ایجاد سرقتی و حق کسب مطرح شده که به موقعیت تجاری ملک و نظرات طرفین بستگی دارد. در این مقاله، تلاش شده تا با رویکردی توصیفی و تحلیلی به بررسی نظریات مختلف درباره سرقتی و حق کسب در ایران پرداخته شود و همچنین دلایل وجود این حقوق در کشور فرانسه تحلیل گردد. نتایج نشان می‌دهد که دلایل ایجاد سرقتی و حق کسب در حقوق ایران و فرانسه متفاوت است. در حقوق ایران، تمایل طرفین و قوانین جاری به ترتیب منجر به ایجاد سرقتی و حق کسب می‌شوند، در حالی که در حقوق فرانسه، قرارداد و قوانین می‌توانند باعث ایجاد ساختارهای مشابه شوند.

کلیدواژگان: سرقتی، حق شهرت، حق ایجاد و انتقال، مایه تجاری.

نحوه استناددهی: پاسبان، سعید، مولایی، یوسف، علوی، سید محمد تقی، شاهد، بهارک. (۱۴۰۵). واکاوی تطبیقی مبانی تکوین و انتقال حق سرقتی در حقوق ایران و فرانسه. *دانشنامه فقه و حقوق تطبیقی*، ۴(۱)، ۱-۱۸.

این مفهوم حقوقی دانست. در حقوق فرانسه یکی از دشواری شناخت این مفهوم عدم ارائه تعریف قانونی از آن است با این همه عناصر تشکیل دهنده در ماده (۲-۱۴۲ L) از قانون تجارت این کشور مورد توجه قرار گرفته است. این عناصر در دو بخش اموال مادی و دارایی‌های غیرمادی مورد توجه قانون‌گذار فرانسوی قرار گرفته است عناصر غیرمادی سرقتی در نظام حقوقی فرانسه عبارتند از:

- عنصر مشتری دائمی که عنصر اساسی این حق به شمار می‌رود و بدون آن حق سرقتی نمی‌تواند وجود خارجی داشته باشد.

در کنار عنصر مشتری دائمی نوعی دیگری از مشتریان نیز برای حق سرقتی در نظر گرفته شده است که از آن تحت عنوان (آچالندیج^۳) یاد می‌شود. این مفهوم در برابر مفهوم مشتریان دائمی تعریف می‌شود و مجموعه‌ای از مشتریان را در بر می‌گیرد که بدون آنکه میان آن‌ها و یک واحد تجاری یا خدماتی رابطه‌ای از نوع خدمات یا تهیه کالا وجود داشته باشد، به صورت اتفاقی به صاحب حق سرقتی مراجعه می‌کنند بررسی این عنصر در حقوق فرانسه نشان می‌دهد که تفکیک این عنصر از مشتریان دائمی چارچوب کاملاً نظری دارد و توسط دکتترین حقوقی فرانسه ایجاد شده است. نکته مهم آنکه در حقوق فرانسه مالی غیرمنقولی که در آن عملیات تجاری محسوب می‌شود، به هیچ عنوان جزئی از حق سرقتی به شمار نمی‌رود و حتی اگر دارنده حق سرقتی از آن به عنوان عملیات تجاری یا ارائه خدمات استفاده نماید یا عاملی برای جذب مشتری باشند، نمی‌توان آن را عنصر تشکیل دهنده این مفهوم حقوقی محسوب نمود. با این همه در نظام حقوقی ایران مفهوم سرقتی با آنچه در نظام حقوقی فرانسه مطرح شد، تفاوت قابل توجهی دارد. در یک نگاه کلی حقوقدانان ایرانی این حق را به عنوان امتیازی دانسته‌اند که به موجب آن مستأجر متصرف به دلیل

سرقتی و حق کسب یا پیشه یا تجارت از مسائل مهم در قراردادهای اجاره محسوب می‌شوند که اغلب منجر به اختلاف میان موجر و مستأجر می‌گردند. به‌خصوص زمانی که مستأجر ادعای داشتن این حقوق را می‌کند و موجر آن را نمی‌پذیرد. قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶ ایران به بررسی شرایط ایجاد سرقتی پرداخته و با لغو حق کسب یا پیشه یا تجارت، بر مبنای فقه، ایجاد سرقتی را مشروط به توافق دو طرف می‌داند. این در حالی است که در عرف و برخی احکام دادگاه‌ها، شرایط متفاوتی مشاهده می‌شود و سرقتی به عنوان همان حق کسب یا پیشه یا تجارت تلقی می‌گردد. این مفهوم در قوانین پیشین مانند قانون روابط مالک و مستأجر مصوب ۱۳۳۹ ایران و قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۵۶ ایران به وضوح بیان شده و با ادامه فعالیت تجاری در محل، به‌صورت قانونی ایجاد می‌شود. در این نظام حقوقی این حق را به مجموعه‌ای از عناصر مالی ملموس و انتزاعی تعریف می‌کنند که کارکرد اساسی آن‌ها جذب مشتری می‌باشد.^۱ بنابراین باید اذعان نمود که حق سرقتی دارای ماهیتی مرکب است و خود از چندین عنصر مالی تشکیل می‌شود که هر کدام از آن‌ها به عینه خود «مال» محسوب می‌شوند از این رو حقوقدانان فرانسوی از این مفهوم حقوقی به عنوان یک «فرض حقوقی»^۲ یاد کنند که در نتیجه الزامات تجاری ایجاد شده است. سرقتی مجموعه‌ای از عناصر است که خود وجودی مجزا از عناصر مادی تشکیل دهنده خود دارد و می‌تواند در صورت از بین رفتن یا فروش عناصر مادی تشکیل دهنده آن به حیات خود ادامه دهد. با این همه حق سرقتی بدون عنصر مهم مشتری قابل تصور نیست این عنصر - حداقل از نگاه حقوقدانان فرانسوی - چیزی بیش از یک عنصر تشکیل دهنده برای این مفهوم به شمار می‌رود و باید آن را غایت

2- fiction juridique

3 - Achalandag

1 - (Il peut se définir comme un ensemble d'éléments mobilier corporels et incorporels, constitué en vue d'attirer une clientèle.)

حقی که در نتیجه فعالیت خود در جلب مشتری پیدا کرده است، در اجاره کردن محل کسب خویش بر دیگران مقدم شناخته می‌شود. در این معنا در حقوق ایران حق سرقتی چیزی جز حق اولویت مستاجر بر ملک نیست در این حال برخی از نویسندگان حقوق خصوصی ایران عناصر این حق را به تأسی از نظام حقوقی فرانسه مجموعه‌ای از عناصر منقول مادی و غیر مادی مانند نام و شهرت دانسته‌اند با این همه در باب تثبیت این تعریف در نظام حقوقی ما تردیدهای جدی وجود دارد. این تردید حتی به میدان عنوان این مفهوم نیز راه یافته است حق سرقتی مایه تجارتي، حق کسب یا پیشه مشهورترین عناوینی هستند که برای این مفهوم حقوقی به کار می‌روند بدون آنکه برای تفکیک آن‌ها دکترین حقوقی ایران به اجماع حقوقی رسیده باشد. وجود قوانین مجمل و گاه متعارض در این زمینه به ابهامات موجود در این زمینه دامن زده است (Ebrahimi, 2018).

در این پژوهش با رویکرد توصیفی و تحلیلی، به بررسی دو نظریه مرتبط با شرایط ایجاد سرقتی، یعنی موقعیت تجاری مطلوب و قرارداد، پرداخته شده است. لذا پس از بررسی تطبیقی چگونگی پیدایش حق سرقتی در حقوق ایران و فرانسه، مساله انتقال و ایجاد این حق در قالب سه نوع انتقال قهری، اختیاری و قضایی مورد توجه قرار گرفته است. هدف نهایی این است که با تحلیل این نظریه‌ها، به راهکارهایی برای حل و فصل دعاوی مرتبط دست یابیم و ابهام‌های موجود در این حوزه را کاهش دهیم.

۱- مفهوم سرقتی

در نظام حقوقی ایران، یکی از روش‌هایی که به منظور حمایت از فعالیت‌های اقتصادی مستأجران به کار گرفته می‌شود، سرقتی

است. تاریخچه سرقتی در ایران به اولین بار استفاده از این واژه در آیین‌نامه اجرایی "قانون تعدیل مال الاجاره مستغلات" در سال ۱۳۱۷ برمی‌گردد. قانونگذار بار دیگر در قانون روابط موجر و مستاجر مصوب ۱۳۷۶ که اکنون لازم‌الاجراست، به سرقتی رسمیت بخشید. این قانون با الهام از دیدگاه‌های امام خمینی (ره) در کتاب تحریر الوسیله تدوین شده است، به گونه‌ای که می‌توان گفت بخش ابتدایی ماده ۱۶ این قانون ترجمه‌ای از نظرات ایشان است. سرقتی در این قانون به عنوان یکی از ابزارهای حمایتی از کسب و کار مستأجران به شمار می‌آید و نقش مهمی در حفظ و توسعه فعالیت‌های اقتصادی آنان دارد. در صدر ماده ۶ قانون مذکور، می‌توان گفت که عبارات این بخش، به گونه‌ای ترجمه شده‌اند که با مسأله هشتم منطبق باشند.^۲ همچنین، قسمت پایین‌تر ماده ۳۶ از قانون یاد شده نیز به وضوح از بخش دوم مسأله هشتم مبحث "السرقفلیه" در کتاب تحریر الوسیله امام خمینی برگرفته شده است. این نشان می‌دهد که در تنظیم این قانون، از منابع فقهی معتبر و نظرات فقها بهره گرفته شده و سعی شده تا همخوانی و انسجام بین قوانین مدنی و فقهی حفظ شود. این اقتباس‌ها نشان‌دهنده اهمیت استفاده از مبانی فقهی در تدوین قوانین مدنی است و بر جایگاه برجسته منابع اسلامی در قوانین کشور تأکید دارد.

تمایز میان سرقتی و حق کسب اهمیت ویژه‌ای دارد. سرقتی می‌تواند هم برای مالک و هم برای مستأجر وجود داشته باشد و در قوانین، گاهاً سرقتی به معنای حق و گاهی به معنای مبلغی که در ازای این حق پرداخت می‌شود، به کار می‌رود. برای مالک، سرقتی مجموعه‌ای از امتیازات است که در قبال انتقال آن‌ها به

۳- "... مستأجر می‌تواند در اثناء مدت اجاره برای واگذاری حق خود مبلغی را از موجر یا مستأجر دیگر به عنوان سرقتی دریافت کند مگر آن که در ضمن عقد اجاره حق انتقال به غیر از وی سلب شده باشد".

۱- "هرگاه مالک، ملک تجاری خود را به اجاره واگذار نماید می‌تواند مبلغی را تحت عنوان سرقتی از مستأجر دریافت نماید..."

۲- "للمالك ان يأخذای مقدار شاء بعنوان السرقفلیه من شخص لیوچر المحل منه".

دیگر یا به موجر منتقل کند و مبلغی به عنوان سرقفلی دریافت کند. ثالثاً، بر اساس تبصره ۲ ماده ۶، در زمان تخلیه، مستاجر که دارای حق سرقفلی است می‌تواند با تخلیه ملک، قیمت روز حق سرقفلی را از موجر دریافت نماید. همچنین، طبق تبصره ۲ ماده ۶، موجر موظف است در زمان تخلیه، قیمت عادله سرقفلی را به مستاجری که حق سرقفلی دارد پرداخت کند. همان‌طور که در رأی شماره ۲۱۵ شعبه اول دادگاه عالی انتظامی قضات در تاریخ ۱۵ آبان ۱۳۷۲ نیز بر این موضوع تأکید شده، ارزیابی قیمت سرقفلی باید توسط کارشناسان انجام شود. در این ارزیابی، رونق یا رکود تجارت به عنوان یکی از عوامل مهم در تعیین ارزش سرقفلی مورد توجه قرار می‌گیرد (Alizadeh Kharazi, 2009).

نهایتاً در حال حاضر در حقوق ایران، مستاجرانی که حق کسب، سرقفلی یا ثبت تجاری داشته باشند، می‌توانند بابت رونق کسب‌وکار خود، مبلغی را دریافت کنند (Habiba, 2014) اما مستاجرانی که فاقد این حقوق باشند، از حمایت قانونی برخوردار نیستند. در گذشته، نظام حقوقی ایران به طور مستقل از رونق کسب مستاجر حمایت می‌کرد؛ به‌ویژه بر اساس دستورالعمل شماره ۲۲ تثبیت قیمت‌ها در سال ۱۳۲۲، که موجر را موظف می‌کرد در صورت بهره‌برداری از اعتبار یا نام مستاجر سابق، مبلغی را بر اساس نظر کارشناس به او بپردازد. با این حال، در قوانین بعدی، حمایت از رونق کسب به صورت غیرمستقیم و از طریق افزایش ارزش سرقفلی و حق کسب صورت گرفت. این تغییرات نشان‌دهنده تحولی در نگرش قانونی به حقوق مستاجران و چگونگی حمایت از کسب‌وکاران‌ها است (Javanmard, 2011). واضح است که سرقفلی از اصطلاحات حقوق تجارت است و در آنجا ذیل عنوان مایه‌ی تجاری به سرقفلی نیز اشاره

مستاجر، مبلغی از او می‌گیرد و این مبلغ نیز سرقفلی نامیده می‌شود. برای مستاجر نیز، سرقفلی به امتیازاتی اشاره دارد که با پرداخت وجهی به دست می‌آورد. در حقیقت، سرقفلی به عنوان یک قرارداد میان مالک و مستاجر تعریف می‌شود که هر دو طرف از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند. در این قرارداد، مالک با دریافت مبلغ سرقفلی، حقوق خاصی را به مستاجر انتقال می‌دهد و مستاجر با پرداخت این مبلغ، به امتیازاتی دست می‌یابد که در فعالیت تجاری‌اش مؤثر است. این توافق، به نوعی تضمین‌کننده حقوق هر دو طرف در طول مدت اجاره است و نقش مهمی در شکل‌گیری روابط تجاری پایدار دارد. قانون موجر و مستاجر مصوب ۱۳۷۶ به طور خاص به قرارداد اجاره به عنوان مبنای ایجاد حق سرقفلی می‌پردازد و امتیازات قراردادی را به جای مبلغ سرقفلی تعیین می‌کند. از جمله این امتیازات می‌توان به امکان دریافت ارزش واقعی سرقفلی در زمان تخلیه برای فرد صاحب حق سرقفلی اشاره کرد. همچنین، در شرایطی که قرارداد اجاره با مستاجر تمدید شود، موجر نمی‌تواند اقدام به تخلیه ملک کند و نرخ اجاره‌بها نیز افزایش نخواهد یافت. به طور مشابه، تحریر الوسیله نیز به برخی از این جهات اشاره کرده است.^۱ این قانون تلاش می‌کند تا حقوق طرفین در قراردادهای اجاره را به شکلی عادلانه تنظیم کند و از ایجاد اختلافات جلوگیری نماید.

بر اساس قانون مذکور، سه شرط وجود دارد که در آن‌ها مبلغ سرقفلی دریافت و حق سرقفلی منتقل می‌شود. اولاً، طبق بند ابتدایی ماده ۶، موجر می‌تواند در ابتدای قرارداد اجاره، حق سرقفلی را به مستاجر منتقل کند و مبلغی را تحت عنوان سرقفلی از او دریافت نماید. ثانیاً، مطابق بخش پایانی ماده ۶، در طول مدت اجاره، مستاجر که حق سرقفلی دارد می‌تواند این حق را به مستاجر

غیره ليعمل المؤجر معه معامله معه یاخذ مقداراً بعنوان السرقفلیه لیحوّل المحل إلیه، و یحل السرقفلیه بهذا العنوان"

۱- "لو استأجر دکه مثلاً و شرط علی المؤجر أن ال یزید علی مبلغ الجارة إلی مدّة طویله مثلاً و شرط أيضاً أنه لو حوّل المحل إلی غیره و هو إلی غیره و هكذا یعمل المؤجر معه معامله ثم اتفق ارتفاع أجرته فله أن یحوّل المحل ألی

۴۸ - ۱۳۶۰ مورخ یک سپتامبر ۱۹۴۸، حق ورود در زمینه اجاره تجاری و نه برای اجاره مسکونی تصویب شد (Causse, 2014) و هم چنین دستورالعمل ۳۰ سپتامبر ۱۹۵۳ سازمان دهی اجاره‌های تجاری^۴ به حق مالکیت تجاری پرداخت؛ برای این که دستورالعمل مزبور اجرا می‌شد باید مستأجر یک فعالیت با ماهیت تجاری را انجام می‌داد. لازم به ذکر است که اکنون در مورد اجاره تجاری مطابق دستورالعمل ۸ مصوب ۱۹۸۷ و قانون تجارت مصوب ۱۹۹۶ عمل می‌شود.^۵

۲- شرایط ایجاد حق سرقفلی

همانطور که اشاره شد منشأ قانونی برای ایجاد حق سرقفلی در ایران قانون روابط موجر و مستاجر مصوب ۱۳۵۶ می‌باشد به موجب این قانون چنانچه در ضمن قرارداد اجاره ملک تجاری، مالک مبلغی را از مستاجر به عنوان سرقفلی دریافت کند، در پایان مدت اجاره موجر مکلف است سرقفلی را به نرخ روز به مستاجر باز پس دهد. در واقع ایجاد حق سرقفلی به اراده طرفین عقد اجاره در هنگام انعقاد قرارداد بستگی دارد. یکی از مهمترین نکات قانونی در زمینه سرقفلی و شیوه انتقال آن این است که حق سرقفلی تنها در خصوص املاکی ایجاد گردیده که قرارداد اجاره‌ها پیش از سال ۱۳۷۶ و تصویب قانون جدید روابط موجر و مستاجر منعقد شده باشد. در واقع با تصویب قانون روابط موجر و مستاجر جدید در سال ۷۶، دیگر امکان ایجاد حق سرقفلی در هنگام اجاره ملک تجاری وجود ندارد (Keshavarz, 2015). حق ورود، نهادی در حقوق فرانسه است که مشابه سرقفلی در حقوق ایران می‌باشد. در فرانسه حق ورود در مقابل صرف اجاره دادن ملک دریافت می‌شود و امتیاز دیگری علاوه بر آن برای مستأجر در نظر گرفته

می‌شود. مایه‌ی تجاری که به زبان فرانسه به آن FOND DE COMMERCE گفته می‌شود عبارت از مجموع اموال مادی و غیر مادی است که برای تجارت مؤسسه، مورد بهره برداری قرار می‌گیرد. سرقفلی را باید جزئی از اجزاء مایه‌ی تجاری دانست (Sotoudeh Tehrani, 1995). حق سرقفلی که جزئی از اجزاء مایه تجاری است در فرانسه به عنوان Propriete commercial نامیده می‌شود، عبارت است از حقی که تاجر برای تقدم در اجاره‌ی محل و ادامه‌ی تجارت خود در محل کار خود دارد. نهاد دیگری در حقوق فرانسه که قابل مقایسه با سرقفلی در حقوق ایران است، حق ورود می‌باشد؛ در لغتنامه‌ی لاروس حق ورود این گونه تعریف شده است: «مبلغی می‌باشد که برای ورود به یک محل، جهت بهره برداری تجاری به موجر پرداخت می‌شود و دریافت این مبلغ برای محل‌های مسکونی ممنوع است.^۱ حق ورود مانند سرقفلی در حقوق ایران، ابتدا در عرف به وجود آمد و سپس قانون گذار برای نخستین بار در قانون ۳۰ ژوئن ۱۹۲۶ به آن تصریح نمود و دیوان عالی کشور فرانسه در ۳۰ سپتامبر ۱۹۵۳ تعیین مقدار آن را براساس خواست طرفین به رسمیت شناخت البته قانون اجاره‌های تجاری و قانون تجارت فرانسه در مورد امکان شرط کردن حق ورود ساکت می‌باشند.^۲ همانند حق کسب که قانونگذار عامل ایجاد آن است در حقوق فرانسه نیز ذیل قراردادهای اجاره تجاری^۳، قانون گذار امتیازاتی را برای مستأجران قائل شده است که میتوان امتیازات مزبور را مبنای حق مالکیت تجاری^۴ مستأجر در حقوق این کشور دانست. قرارداد اجاره تجاری موجب دسترسی به حقوق خاصی مانند حق تجدید اجاره^۵ و غرامت اخراج می‌شود. نخستین بار مطابق ماده ۵۲ قانون شماره

4 - la propriete commerciale

5 - droit au renouvellement du bail

6 - le decret du 30 September 1953 organisant le statut des baux commerciaux

7 - CCI Bastia Haute Corse , Le bail commercial , DSE, Sous Reserves d usage, Septembre, 2004, p 2

1 - <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/pas-de-porte>

2- CAUSSE, Hervé HYPERLINK "http://presentation.lexbase.fr/causse" , le pas de porte ou droit

3 - bail commercial

نمی‌شود؛ در حقیقت در این حالت، حق ورود به ازای ویژگی‌های محل که شامل اقبال و توجه عمومی به آن محل، موقعیت ساختمان مورد اجاره، جدید بودن و دارا بودن ایمنی ساختمان، فاکتورهای محلی تجاری مانند اهمیت شهر و محله، وجود وسایل حمل و نقل و حضور فعالیت‌های مختلف در نزدیکی آن دریافت می‌شود. بنابراین در فرانسه حق ورود گاهی به علت موقعیت تجاری مطلوب دریافت می‌شود. لازم به ذکر است که حق ورود همیشه به علت موقعیت تجاری مطلوب دریافت نمی‌شود؛ مثلاً اگر موجر، حق تجدید اجاره را به مستأجر داده باشد، موجر حق ورود را به عنوان غرامتی برای فقدان ارزش پولی ساختمان، دریافت می‌کند و در این شرایط ممکن است که محل کسب، اصلاً از موقعیت مطلوب تجاری برخوردار نباشد در فرانسه هم چنین نهادی به نام مایه تجاری وجود دارد. با این وجود همچنان دعاوی متعددی در محاکم دادگستری در خصوص شرایط انتقال سرقفلی و سایر موضوعات مرتبط با این حق مطرح می‌گردد.

۳- مراحل انتقال حق سرقفلی

در حقوق ایران حق سرقفلی به دو شیوه قانونی و قراردادی انتقال می‌یابد. منظور از شیوه قانونی انتقال حق سرقفلی، موجباتی مثل ارث، حکم دادگاه و ... می‌باشد. به عنوان مثال مطابق با ماده ۸۶۷ قانون مدنی هنگامی که شخص فوت می‌کند، کلیه اموال و دارایی او به مالکیت وراثت حین الفوت او در می‌آید. حق سرقفلی نیز همانند سایر حقوق مالی به ارث می‌رسد. همچنین اگر شخصی که حق سرقفلی به او تعلق می‌گیرد به موجب حکم دادگاه متحمل محکومیت مالی شود، سرقفلی به عنوان یکی از حقوق مالی او ممکن است به دیگری انتقال می‌یابد (Seyfi-Zeynab, 2017).

شیوه قراردادی انتقال سرقفلی ناشی از توافق و تراضی میان دو یا چند نفر است. در این شیوه انتقال سرقفلی در ذیل قرارداد اجاره یا قرارداد مستقل دیگری صورت می‌پذیرد. یکی از مهمترین شرایط انتقال سرقفلی در شیوه قراردادی این است که شخص

انتقال دهنده در هنگام عقد قرارداد عاقل، بالغ و دارای اختیار باشد. در مقابل سرقفلی در نظام حقوقی فرانسه به عنوان یک حق مالی شناخته می‌شود که به مالک ملک اجازه می‌دهد تا از مزایای اقتصادی خاصی بهره‌مند شود. این حق معمولاً برای کسب و کارها و مستأجران تجاری به کار می‌رود و به آن‌ها امکان می‌دهد که با آرامش بیشتری به فعالیت خود ادامه دهند. در فرانسه، انتقال این حق می‌تواند به صورت خرید و فروش یا اجاره صورت گیرد و معمولاً شامل توافقاتی میان مالک و مستأجر است. سرقفلی می‌تواند به عنوان یک سرمایه‌گذاری مهم در نظر گرفته شود، زیرا ارزش آن با گذشت زمان و توسعه کسب و کار افزایش می‌یابد. انتقال سرقفلی ممکن است چالش‌هایی داشته باشد. برای مثال، ممکن است نیاز به توافق با مالک ملک داشته باشد و همچنین مسائل حقوقی و مالیاتی خاص خود را دارد. در بسیاری از موارد، انتقال سرقفلی به معنای انتقال تمامی حقوق و مسئولیت‌های مرتبط با ملک و کسب و کار است و باید با دقت و توجه به جزئیات انجام شود. در این فرایند، دو طرف معمولاً به یک قرارداد دقیق نیاز دارند که تمامی شرایط و ضوابط را مشخص کند. در سیستم حقوقی فرانسه، سرقفلی به عنوان یک ابزار حیاتی برای حفظ ثبات اقتصادی و اجتماعی کسب و کارها شناخته می‌شود. این حق به مستأجران این امکان را می‌دهد که در صورت تغییر مالکیت ملک، همچنان به فعالیت خود در همان مکان ادامه دهند و از حق و حقوق خود دفاع کنند. این موضوع به ویژه در شهرهای بزرگ که بازار املاک رقابتی است، اهمیت زیادی دارد. همچنین، سرقفلی می‌تواند به عنوان یک عامل جذب سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شود، زیرا این حق به سرمایه‌گذاران اطمینان می‌دهد که می‌توانند از منافع اقتصادی پایدار و طولانی مدت بهره‌مند شوند.

۴- مبانی ایجاد حق سرقفلی

دو نظریه موقعیت مطلوب تجاری و قرارداد در خصوص مبنای ایجاد سرقفلی، مطرح شده است.

موقعیت مطلوب تجاری

موقع در لغت به معنای جای واقع شدن می‌باشد و منظور از موقعیت تجاری مطلوب این است که ملک از نظر موقعیت محلی در جایی واقع شده که از نظر تجاری مناسب باشد. موقعیت محلی مغازه از لحاظ قابلیت دیده شدن ویتترین‌ها و میزان بر به گذر، موقعیت مغازه نسبت به پیاده رو (بالتر یا پایین تر قرار گرفتن آن)، امکان پارک اتومبیل در نزدیکی مغازه و به خصوص تعداد عابر پیاده‌ای که از مقابل مغازه عبور می‌نمایند، نقش مهمی در موفقیت یک کاسب داشته و از آن به موقعیت تجاری مطلوب یاد می‌شود. ساختمان‌هایی که در محل‌های پر جمعیت ساخته می‌شوند، با توجه به موقعیت مکانی خود دارای مقبولیت تجاری‌اند (Ebrahimi, 2018). شرایط محل و تعداد عابر پیاده‌ای که از مقابل مغازه عبور می‌نماید، امتیاز ویژه‌ای است که امکان رونق کسب را به کاسب می‌دهد (Ebrahimi Qajar, 2015). لازم به ذکر است که اگر چه کیفیت و ویژگی‌های ساختمان، از نظر معنای لغوی و اصطلاحی جزء موقعیت محسوب نمی‌شود اما معمولاً در برآورد ارزش ریالی موقعیت مطلوب، به عنوان یکی از مؤلفه‌های آن در نظر گرفته می‌شود. اگر چه گاهی موقعیت تجاری به معنای صرف کاربری تجاری معنا شده است و دو ملکی که از هر جهت با یکدیگر مشابهت دارند اما یکی دارای موقعیت تجاری و دیگری تنها برای سکونت مناسب است، برای اولی به واسطه کاربری تجاری اش افزون بر ارزش ملک، سرقفلی که گاه قیمت آن بیشتر از قیمت خود ملک است قائل شده اند اما به نظر می‌رسد، موقعیت تجاری چیزی بیش از صرف کاربری تجاری است و هر ملکی که کاربری تجاری دارد لزوماً موقعیت تجاری مطلوب را ندارد. ذیل عنوان فوق، به بررسی موقعیت تجاری مطلوب، به عنوان چگونگی ایجاد و توسعه سرقفلی در ایران و مقایسه آن با نهادهای مشابه در حقوق فرانسه می‌پردازیم.

حقوق ایران

"موقعیت مغازه نسبت به پیاده‌رو و قابلیت دیده شدن ویتترین‌ها، همچنین امکان پارک خودرو در نزدیکی مغازه و تعداد عابران پیاده که از مقابل آن عبور می‌کنند، از عوامل کلیدی در موفقیت یک مغازه‌دار محسوب می‌شوند و از آن به موقعیت تجاری مناسب یاد می‌شود" (Ebrahimi Qajar, 2015). بر اساس نظریه‌ای که موقعیت ملک را مبنای سرقفلی می‌داند، سرقفلی یک ملک به خواست طرفین وابسته نیست (Alizadeh Kharazi, 2009). به عبارتی، هر ملکی که دارای موقعیت تجاری مناسب باشد، به خودی خود سرقفلی دارد. از سوی دیگر، ملکی که فاقد موقعیت تجاری مناسب باشد، نمی‌تواند سرقفلی داشته باشد. ساختمان‌هایی که در مناطق پرجمعیت ساخته می‌شوند، حتی بدون داشتن مستأجر قبلی، با دریافت سرقفلی اجاره داده می‌شوند. موقعیت محل به مالک این امکان را می‌دهد که از مستأجر سرقفلی دریافت کند. در تحلیل این نظریه، ابتدا باید گفت که اولاً سرقفلی نباید فقط به عنوان بهایی برای موقعیت تجاری پذیرفته شود. در این حالت، مستأجری که مبلغی به عنوان سرقفلی پرداخت کرده است، با پایان یافتن مدت اجاره نمی‌تواند ارزش آن را مطالبه کند، زیرا این مبلغ به عنوان بهای موقعیت تجاری برای دوره اجاره پرداخت شده است و مستأجر از آن استفاده کرده است. اما تبصره دوم ماده شش قانون روابط موجر و مستأجر ۱۳۷۶ به مستأجری که سرقفلی پرداخت کرده است، اجازه می‌دهد که هنگام تخلیه، قیمت سرقفلی را مطالبه کند. از سوی دیگر، قانون‌گذار در ماده هفت این قانون شرایطی را به نفع موجر تعیین کرده است و سرقفلی را نه به عنوان بهای موقعیت تجاری مطلوب، بلکه به عنوان بهای اسقاط چنین شرایطی تلقی می‌کند. ثالثاً در قانون مورد نظر، اخذ حق سرقفلی از سوی موجر به صورت مطلق در نظر گرفته شده و قانون‌گذار دریافت آن را به داشتن شرایط خاص تجاری وابسته نکرده است. این بدان معناست که صاحب ملک نیازی به اثبات موقعیت اقتصادی مطلوب برای درخواست سرقفلی ندارد و می‌تواند بدون

همچنین جدید و ایمن بودن ساختمان. این عوامل باعث می‌شوند که حق ورود به عنوان یک مبلغ اولیه برای اجاره این گونه املاک دریافت شود.^۲ حق ورود به ملک تجاری همیشه به دلیل موقعیت خوب آن اخذ نمی‌شود. در مواردی که موجر به مستأجر امکان تمدید اجاره را می‌دهد، ممکن است این حق به عنوان جبران کاهش ارزش ملک دریافت شود. حتی اگر مکان کسب و کار از نظر تجاری در وضعیت مناسبی نباشد، چنین حقی می‌تواند برقرار باشد. در این حالت، دسترسی به تجدید اجاره به مستأجر اجازه می‌دهد تا بدون نگرانی از تغییرات قیمت، به فعالیت خود ادامه دهد. به این ترتیب، حتی در شرایطی که موقعیت تجاری مکان بهینه نیست، حق ورود همچنان ممکن است ارزشمند تلقی شود (Pedamon, 2007).

در فرانسه نهادی به نام "مایه تجاری"^۳ وجود دارد که طبق ماده ۷۹ قانون مربوطه، به مجموعه‌ای از دارایی‌های مادی و غیرمادی گفته می‌شود. یکی از عناصر غیرمادی مهم در مایه تجاری، موقعیت مکانی است؛ برای مثال، قرارگیری ملک در خیابان‌های شلوغ یا نزدیکی به ایستگاه‌های حمل و نقل عمومی جزو این موارد محسوب می‌شود. از این رو، موقعیت تجاری مناسب به عنوان یکی از عوامل ارزش‌افزا در مایه تجاری به شمار می‌آید، هرچند به تنهایی عامل اصلی ایجاد مایه تجاری نیست. این موقعیت در کنار سایر عناصر، نقشی مهم در افزایش ارزش کلی مایه تجاری ایفا می‌کند و به جذابیت آن می‌افزاید.

۲-۴- شرایط قراردادی

ذیل عنوان فوق، قرارداد را به عنوان مبنای ایجاد سرقفلی در ایران و فرانسه بررسی خواهیم نمود این در حالیست که در کشوری همانند انگلیس، بدون وجود حسن شهرت و به صرف توافق نمی‌تواند "حق شهرت" ایجاد شود (Saint-Etienne, 2016).

وجود شرایط ویژه، حق خود را مطالبه کند. قانون به گونه‌ای تنظیم شده که به موجر این اختیار را می‌دهد تا در هر شرایطی درخواست سرقفلی کند، بدون آنکه نیازی به توجیه یا اثبات موقعیت تجاری خاصی داشته باشد.

در نتیجه نمی‌توان به‌طور قاطع گفت که ملکی با موقعیت تجاری نه‌چندان خوب، هرگز نمی‌تواند دارای سرقفلی باشد؛ بلکه باید در نظر داشت که مالک می‌تواند برای ملکی با موقعیت تجاری بهتر، سرقفلی بیشتری دریافت کند. مطابق با قانون روابط مالک و مستأجر مصوب ۱۳۳۹ و همچنین آیین‌نامه تعیین و تشخیص و پرداخت حق کسب و پیشه یا تجارت مصوب ۱۳۴۸، موقعیت و مرغوبیت محل کسب از عوامل مؤثر در تعیین ارزش حق کسب شناخته شده است (Fathollahi & Najafi, 2015). این آیین‌نامه هنوز هم برای ارزیابی حق کسب و سرقفلی توسط کارشناسان مورد استفاده قرار می‌گیرد (Fallah, 2009). موقعیت تجاری مناسب، مبحثی است که علاوه بر سرقفلی، در حقوق کشورهای دیگری مانند فرانسه نیز قابل بررسی است.

حقوق فرانسه

در حقوق فرانسه، مفهومی به نام "حق ورود" وجود دارد که شباهت زیادی به سرقفلی دارد. مستأجر هنگام ورود به یک ملک، مبلغی را به صاحب ملک پرداخت می‌کند. این مبلغ به عنوان حق ورود شناخته می‌شود و دلیل‌های متعددی برای دریافت آن وجود دارد. یکی از دلایل اصلی این است که صاحب ملک برای املاکی که از نظر موقعیت تجاری دارای ارزش بالایی هستند و اجاره‌کردن آن‌ها مزیت محسوب می‌شود، این مبلغ را دریافت می‌کند.^۱ عوامل مختلفی می‌توانند بر این موضوع تأثیر بگذارند، مانند اهمیت و موقعیت شهر یا محله، دسترسی به وسایل نقلیه عمومی، حضور کسب‌وکارهای مختلف در اطراف، جذابیت عمومی منطقه، و

2- CCI Bastia Haute Corse (2004), "Le bail commercial", DSE, Sous Reserves d usage, cabinet d'avocats, N° 21:13.

3- pas de porte.

1- CAUSSE, Hervé (2014), "le pas de porte ou droit d'entrée du bail commercial", paris, LEXBASE d'information juridique N° 16:2-38.

حقوق ایران

بر اساس دیدگاهی که قرارداد را دلیل اصلی وجود سرقتی می‌داند، اگر مستأجر حق سرقتی دارد، به این دلیل است که طبق قرارداد این حق به او منتقل شده است. همچنین، اگر مستأجر مبلغی را به عنوان سرقتی به مالک پرداخت می‌کند، در واقع برای امتیازات قراردادی که به او اعطا شده، هزینه می‌کند. قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶ که هم‌اکنون لازم‌الاجرا است، تنها قانونی است که قرارداد را به عنوان علت اصلی وجود سرقتی می‌داند و امتیازات و شرایط قراردادی را به عنوان مبادله‌ای برای مبلغ سرقتی تلقی می‌کند. این قانون به گونه‌ای طراحی شده که حقوق و تعهدات طرفین را در خصوص سرقتی به وضوح مشخص می‌کند و بدین ترتیب، از ابهامات و اختلافات احتمالی جلوگیری می‌کند.

الف: سرقتی موضوع صدر ماده‌ی شش قانون روابط موجر و

مستأجر مصوب ۱۳۷۶

سرقتی مذکور در صدر این ماده^۱، به مبلغی گفته می‌شود که مالک ملک در ابتدای قرارداد اجاره از مستأجر دریافت می‌کند. این مفهوم در عرف رایج بوده و بر اساس مباحثی از کتاب تحریر الوسیله شکل گرفته است (Mousavi Khomeini). هنگامی که مالک سرقتی را از مستأجر می‌گیرد، این بر اساس توافق بین آن‌هاست. در تحلیل علت دریافت سرقتی توسط مالک، دو فرضیه مطرح می‌شود: فرض اول- این است که اگر مالک شرایط خاصی را به نفع مستأجر فراهم کند، این امتیازات می‌تواند دلیل دریافت سرقتی باشد. به عبارت دیگر، امتیازاتی که به مستأجر تعلق می‌گیرد، علت اصلی پرداخت سرقتی از سوی او به مالک محسوب می‌شود (Mousavi Khoei, 1997). فرض دوم- در صورتی که صاحب ملک شرایط خاصی را به سود مستأجر

مشخص نکرده باشد، می‌توان از مزایای عرفی به عنوان مبنای سرقتی استفاده کرد. عرف بازار برای فردی که سرقتی را داراست شامل حقوقی نظیر تمدید قرارداد اجاره، دریافت مبلغ روز سرقتی در زمان تخلیه و شرط تخلیه ملک بر اساس پرداخت مبلغ سرقتی می‌شود. این حقوق عرفی به عنوان پشتوانه‌ای برای مستأجر تلقی می‌گردند و موجر موظف است آن‌ها را رعایت کند. بنابراین، حتی در نبود شرایط خاصی که به نفع مستأجر ذکر شده باشد، این امتیازات عرفی می‌تواند امنیت و حقوق مستأجر را تضمین نماید: اول- تمدید اجاره: عرفی که به مستأجر، حق تمدید عقد اجاره را می‌دهد از قانون روابط مالک و مستأجر مصوب ۱۳۳۹ نشأت گرفت و در سال ۱۳۵۶ حق تمدید اجاره به مستأجران اعطا گردید. این حق از عرفی نشأت می‌گرفت که به مستأجران اجازه می‌داد پس از پایان مدت اجاره، قرارداد خود را تمدید کنند. اما این وضعیت با تصویب قانون جدید در سال ۱۳۷۶ تغییر کرد. فقها اعتقاد داشتند که باقی ماندن مستأجر در ملک پس از پایان مدت اجاره بدون توافق با صاحب‌خانه، معادل غصب است. به همین دلیل، قانون جدید به ماده ۱۳ بسنده نکرد و فصل جداگانه‌ای برای موضوع سرقتی در نظر گرفت. در این مقررات، پرداخت سرقتی به تنهایی به مستأجر حق تمدید نمی‌دهد و برای کسب چنین حقی، نیاز به توافق با صاحب‌خانه وجود دارد. بنابراین، برخلاف قوانین پیشین، مستأجران باید برای تمدید اجاره خود به توافق جدیدی با موجر برسند و صرف پرداخت سرقتی این حق را تضمین نمی‌کند. دوم- دریافت قیمت عادلانه سرقتی: مطابق عرف و قوانین جاری، مستأجر صاحب سرقتی حق دارد در زمان تخلیه ملک، قیمت عادلانه و روز سرقتی خود را دریافت کند. این حق با قانون روابط موجر و مستأجر که در سال ۱۳۷۶ تصویب شده است، در تضاد نیست و حتی در تبصره دوم ماده شش این قانون به آن اشاره شده است.

۱- ماده شش: "هرگاه مالک، ملک تجاری خود را به اجاره واگذار نماید می‌تواند مبلغی را تحت عنوان سرقتی از مستأجر دریافت نماید".

می‌شود، بلکه می‌تواند به عنوان مبلغی میانی در زمان واگذاری حق اجاره به فردی دیگر نیز مطرح شود.

معوض مبلغ سرقفلی را باید در دو حالت بررسی کرد:

حالت نخست- شرایطی که به نفع مستأجر تعیین شده‌اند، باید مورد توجه قرار گیرد. مستأجر با صرف نظر کردن از این شرایط و امکانات، از مالک سرقفلی دریافت می‌کند. این موضوع در ماده هفت قانون روابط موجر و مستأجر سال ۱۳۷۶ نیز مورد اشاره قرار گرفته است. در این حالت، مستأجر با چشم‌پوشی از حقوق و امتیازاتی که ممکن است به نفع او باشد، به نوعی از مالک جبران خسارت دریافت می‌کند که به آن سرقفلی گفته می‌شود. در نتیجه، مستأجر با ترک این حقوق، به مالک اجازه می‌دهد تا از مکان مورد نظر به نفع خود استفاده کند و این موضوع در قوانین مربوطه به صراحت بیان شده است.^۲

در حالت دوم- شروطی به نفع مستأجر مقرر نشده باشد: دو وضعیت ممکن است. الف) اگر موجر از مستأجر سرقفلی دریافت کرده باشد، در این حالت مستأجر می‌تواند به جای دریافت حق سرقفلی از موجر، این حق را به مستأجر بعدی منتقل کند و معادل آن را از او دریافت نماید. بنابراین، طبق مفهوم مخالف تبصره یک ماده شش قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶، مستأجر جدید دارای حق سرقفلی خواهد بود و در هنگام تخلیه، مستحق دریافت معادل آن به نرخ روز از موجر است.^۳ این فرآیند نشان‌دهنده انتقال حق سرقفلی از مستأجر قبلی به مستأجر جدید و تأکید بر حقوق مستأجران در این زمینه است. همچنین در شرایطی که مستأجر در طول مدت اجاره با رضایت موجر، مبلغی

بر اساس این قانون، حقوق و امتیازات مستأجر به رسمیت شناخته شده و پرداخت قیمت عادلانه سرقفلی به هنگام تخلیه ملک تضمین شده است.^۱ سوم- موکول بودن تخلیه به پرداخت قیمت سرقفلی به مستأجر: تخلیه ملک که به پرداخت مبلغی وابسته است، تضاد و تعارضی ندارد و بر اساس تبصره دوم ماده شش قانون مورد نظر، به این حق اشاره شده است. در مورد قیمت سرقفلی، نمی‌توان از مستأجری که حق سرقفلی دارد، بدون پرداخت این مبلغ خواستار تخلیه ملک شد. طبق ماده ۳۵۶ قانون مدنی، موجر باید عرف را رعایت کند؛ حتی اگر نسبت به آن جاهل و بی اطلاع باشد. موجری که سرقفلی را به مستأجر منتقل می‌کند، به طور ضمنی پذیرفته که برای تخلیه، باید مبلغ سرقفلی را پرداخت کند. تبصره دوم ماده شش قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶ نیز به این موضوع اشاره دارد که مستأجر هنگام تخلیه حق دارد سرقفلی را به قیمت عادلانه روز مطالبه کند، و این به معنای تأکید بر پرداخت قبل از تخلیه است.

ب: سرقفلی موضوع ذیل ماده‌ی شش قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶

مطابق این بخش از ماده که از قسمت دوم مسأله‌ی هشت در بخشی از تحریر الوسیله آمده است (Mousavi Khomeini) که هر مبلغی که مستأجر در طول مدت اجاره از موجر یا مستأجر جدید دریافت می‌کند تا حق اجاره‌ای خود را به دیگری واگذار کند، نیز به عنوان سرقفلی شناخته می‌شود. این نشان می‌دهد که سرقفلی نه تنها مبلغی است که برای آغاز یک اجاره پرداخت

۱- تبصره دو: "در صورتی که موجر به طریق صحیح شرعی سرقفلی را به مستأجر منتقل نماید، هنگام تخلیه مستأجر حق مطالبه سرقفلی به قیمت عادلانه روز را دارد."

۲- ماده‌ی ۷: "هرگاه ضمن عقد اجاره شرط شود، تا زمانی که عین مستأجره در تصرف مستأجر باشد، مالک حق افزایش اجاره بها و تخلیه عین مستأجره را نداشته باشد و متعهد شود که هر ساله عین مستأجره را به همان مبلغ به او

واگذار نماید، در این صورت مستأجر می‌تواند، از موجر یا مستأجر دیگر مبلغی به عنوان سرقفلی برای اسقاط حقوق خود دریافت نماید."

۳- تبصره‌ی یک: "چنان چه مالک سرقفلی نگرفته باشد و مستأجر با دریافت سرقفلی، ملک را به دیگری واگذار نماید، پس از پایان مدت اجاره، مستأجر اخیر حق مطالبه‌ی سرقفلی را از مالک ندارد"

به عنوان حق سرقتی دریافت کرده و ملک را تخلیه کند، در واقع مستأجر به نوعی حق خود را پیش از پایان مدت اجاره از موجر گرفته است. این اقدام به معنای دریافت عوض حق سرقتی به جای انتظار برای پایان مدت اجاره است. این توافق به مستأجر اجازه می‌دهد که در میانه زمان اجاره‌نامه، با دریافت مبلغی از موجر، ملک را زودتر ترک کند و موجر نیز می‌تواند زودتر به ملک دسترسی پیدا کند. ب) با توجه به ماده ۶ قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶، اگر موجر از مستأجر اول سرقتی دریافت نکرده باشد، مستأجر می‌تواند در طول مدت اجاره، قبل از پایان مدت قرارداد، از موجر برای تخلیه ملک اجازه بگیرد و از مستأجر بعدی مبلغی به عنوان سرقتی دریافت کند. این مبلغ می‌تواند به دلیل اعطای امتیازاتی مانند حق دریافت قیمت عادلانه روز سرقتی باشد. در این شرایط، مستأجر قادر است با توافق با طرفین، شرایط مطلوب‌تری برای خود ایجاد کند و از این فرصت برای کسب منفعت بیشتر بهره‌برداری نماید. این امکان به مستأجر اجازه می‌دهد تا با بهره‌گیری از قوانین موجود، شرایط بهتری را در قرارداد اجاره خود تجربه کند.

حقوق فرانسه

حق ورود به مبلغی اطلاق می‌شود که مستأجر هنگام ورود به ملک به مالک می‌پردازد و همچنین مبلغی که مستأجر جدید به مستأجر قبلی در هنگام انتقال اجاره پرداخت می‌کند.^۱ این مفهوم ابتدا در عرف جا افتاد و سپس قانون‌گذار برای نخستین بار در قانون مصوب ۳۰ ژوئن ۱۹۲۶ به آن اشاره کرد. در تاریخ ۳۰ سپتامبر ۱۹۵۳، دیوان عالی کشور فرانسه تعیین مبلغ این حق را براساس توافق طرفین به رسمیت شناخت. این موضوع نشان‌دهنده اهمیت توافق طرفین در تعیین مبلغ حق ورود است که به مرور در نظام حقوقی به رسمیت شناخته شد.^۲ "دیوان عالی فرانسه در ۳۰

سپتامبر ۱۹۵۳ مقرر نمود که حق ورود به صورت توافقی بین طرفین تعیین می‌شود و نظارتی از جانب دادگاه بر آن انجام نمی‌شود" (Lyon-Caen & Renault, 1891). تعیین میزان اجاره بها همان‌گونه که بر اساس توافق میان طرفین صورت می‌گیرد، مبلغ حق ورود و نحوه افزایش آن نیز به توافق طرفین واگذار می‌شود. پرداخت حق ورود می‌تواند به صورت یکجا یا اقساطی انجام شود و این مسئله کاملاً به توافق و تصمیم‌گیری مشترک میان مالک و مستأجر بستگی دارد. در این فرآیند، انعطاف‌پذیری و هماهنگی میان طرفین اهمیت زیادی دارد و هر دو طرف می‌توانند شرایط خاص خود را در این زمینه مورد مذاکره قرار دهند در نظام حقوقی فرانسه، مستأجر می‌تواند با پرداخت مبلغی به عنوان حق ورود، امکان تمدید قرارداد اجاره را کسب کند. در این حالت، موجر به نوعی خسارت ناشی از تخلیه ملک (خلع‌ید)^۳ و کاهش ارزش اقتصادی^۴ آن را با دریافت حق ورود جبران می‌کند (Radé, 2014). این فرآیند به مالکان اجازه می‌دهد تا از ارزش اقتصادی ملک خود محافظت کنند و در عین حال، مستأجران نیز از حق تجدید اجاره بهره‌مند شوند. بنابراین، پرداخت حق ورود شکلی از جبران خسارت برای موجر و تضمینی برای امنیت اجاره‌ای مستأجر است.

در برخی موارد، برای ورود به یک ملک تجاری، مبلغی به عنوان حق ورود دریافت می‌شود، بدون اینکه حقوق خاصی برای مستأجر در نظر گرفته شود. این مبلغ در واقع به عنوان بهایی برای انتقال ویژگی‌های تجاری ملک به مستأجر اخذ می‌شود. این ویژگی‌ها ممکن است شامل امکانات ساختمانی، برند تجاری یا شهرت و رونق کسب و کار موجود باشد (Lyon-Caen & Renault, 1891). در این حالت اگر موجر مبلغی را به عنوان اضافه بر اجاره‌بها برای کسب سود بیشتر دریافت کند، این مبلغ

4- indemnité compensant la perte de valeur venale de l'immeuble par octroi de la propriété commerciale

1- see: CAUSSE, 2014:2

2- see: CCI Bastia Haute Corse, 2004:8

3- deviction

عالی انتظامی قضات به شماره ۲۱۵ در تاریخ ۱۳۷۲/۸/۱۵ نیز برمی آید، تعیین و برآورد سرقفلی و حق کسب یا پیشه یا تجارت به وسیله کارشناسان انجام میپذیرد. بنابراین، برای تشخیص و ارزیابی حسن شهرت نیز باید بر نظر کارشناسان تکیه کرد. کارشناسان، عوامل مؤثر در تعیین ارزش سرقفلی را در سه دسته به این شرح مطرح میکنند: یکم) ویژگیهای فیزیکی، از قبیل متراژ، دهانه واحد تجاری، عمق، تعداد بر، طبقه یا نیم طبقه، زیرزمین، عمر ساختمان و تجهیزات واحد تجاری. دوم) ویژگیهای محیطی، از قبیل موقعیت محلی، تعداد عابران، دسترسی به مراکز تجاری دیگر، مراکز بهداشتی، مراکز تفریحی، عرض گذر قابل دسترسی و تسهیلات شهری از قبیل آب، گاز، تلفن و فاضلاب. سوم) دیگر عوامل، از قبیل مبلغ اجاره بها، رونق یا رکود تجارت، حق انتقال به غیرو دیگر شروط ضمن عقد (Alizadeh Kharazi, 2009).

با توجه به اینکه هم اکنون یکی از مؤلفههایی که در تعیین میزان سرقفلی و حق کسب نقش دارد حسن شهرت و رونق کسب مستأجر است، پس کارشناسان با امر تشخیص وجود و قاعدتاً ارزیابی آن بیگانه نیستند. درباره نحوه محاسبه سرقفلی و حق کسب و حسن شهرت، راه حلی در قوانین مختلف ارائه نشده و در عمل، این وظیفه بر عهده کارشناسان نهاده شده است.

نتیجه‌گیری

- از نظر تحلیلی و صرف نظر از حقوق موضوعه، می‌توان موقعیت تجاری مطلوب را به عنوان مبنای سرقفلی دانست. بر این اساس، هر ملکی از موقعیت تجاری مطلوب برخوردار باشد، فی نفسه دارای سرقفلی است و برای مالک اماکن تجاری با موقعیت مطلوب این امکان وجود دارد که در زمان انعقاد قرارداد اجاره علاوه بر اجاره بها، مبلغی تحت عنوان سرقفلی از مستأجر دریافت نماید. اگرچه از دیدگاه اجتماعی و اقتصادی می‌توان دریافت سرقفلی را توجیه کرد، اما بر اساس قوانین موجود، این موضوع قابل قبول

مشمول مالیات خواهد بود و موجر باید مالیات آن را پرداخت کند. اما اگر مبلغی به عنوان حق ورود و به عنوان جبران کاهش ارزش ملک در نظر گرفته شود، مستأجر از حق تمدید اجاره برخوردار خواهد بود و این مبلغ در دفاتر حسابداری ثبت می‌شود و مالیات آن بر عهده مستأجر است. توافق مشترک بین دو طرف مشخص می‌کند که ماهیت حق ورود چگونه باشد. اگر این نیت مشترک به وضوح مشخص نباشد، طبق نظر دیوان عالی کشور، قضات معمولاً حق ورود را به عنوان مبلغ اضافی بر روی اجاره‌بها در نظر می‌گیرند. این رویه معمولاً در مواردی به کار می‌رود که ماهیت تجاری قراردادهای مدنظر است و به این ترتیب، حق ورود به مثابه مبلغی اضافی بر اجاره محاسبه می‌شود. در واقع، قضات با استناد به رویه‌های قانونی و اصول رایج در قراردادهای تجاری، تلاش می‌کنند تا به گونه‌ای منصفانه و متعادل رفتار کنند و حقوق طرفین را به درستی حفظ نمایند (Roig, 2014, 2017).

۵- تفاوت سرقفلی با حسن شهرت

اولاً) حمایت از رونق کسب مستأجر، منوط به احراز حسن شهرت در محل استیجاری است و در صورتیکه مستأجر نتواند وجود رونق کسب را اثبات نماید، حمایتی از او صورت نمیپذیرد؛ حال آنکه ایجاد یا عدم ایجاد سرقفلی وابسته به حسن شهرت مستأجر نیست. دوماً) برای مطالبه عوض حسن شهرت مستأجر، موجر یا مستأجر بعدی باید به همان کسب مستأجر سابق اشتغال یابد یا به نحوی از حسن شهرت مستأجر بهره مند شود؛ زیرا از این طریق میتوان ادعا کرد که موجر یا مستأجر بعدی به استیفای حق مستأجر سابق پرداخته است؛ حال آنکه شرط مطالبه سرقفلی، اشتغال یا عدم اشتغال موجر یا مستأجر بعدی به کسب مشابه ایشان نیست. با توجه به اینکه در حقوق ایران حمایت از حسن شهرت تنها به تبع حمایت از سرقفلی یا حق کسب به عمل آمده است، باید قواعد مربوط به احراز و ارزیابی آن را از قواعد ارزیابی سرقفلی و حق کسب استخراج کنیم. همانطور که از رأی صادره شعبه اول دادگاه

نیست. قانون روابط موجر و مستأجر که در سال ۱۳۷۶ تصویب شده، شرایط دریافت سرقفلی را به داشتن موقعیت تجاری خاص وابسته نکرده است. بلکه این حق بر اساس توافقنامه‌ای است که می‌تواند به مستأجر اهدا شود. در صورتی که مبلغی به عنوان سرقفلی دریافت می‌شود، در مقابل آن و بر پایه قرارداد، مزایایی همچون دریافت قیمت عادلانه روز سرقفلی، حمایت از اعتبار و شهرت مستأجر و شرط تخلیه به پرداخت قیمت عادلانه روز به مستأجر ارائه می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد که توافقات قراردادی نقش مهمی در تعیین و دریافت سرقفلی دارند. بنابراین اگرچه سرقفلی در مکان‌هایی که دارای ارزش تجاری خاصی هستند، خرید و فروش می‌شود. با این حال، بر اساس مقررات موجود، باید توجه داشت که سرقفلی بیشتر تحت تأثیر موقعیت تجاری قرار دارد. به عبارت دیگر، این موقعیت تجاری است که نقش مهمی در افزایش قیمت سرقفلی ایفا می‌کند، نه اینکه سرقفلی به خودی خود ناشی از موقعیت تجاری باشد. بنابراین، موقعیت تجاری مطلوب به عنوان عاملی کلیدی در تعیین ارزش سرقفلی اهمیت دارد.

- در حقوق فرانسه، مفاهیمی مانند "مایه تجاری"، "حق ورود" و "مالکیت تجاری" مشابه نهادهای سرقفلی و حق کسب در نظام حقوقی ما هستند. "مایه تجاری" در فرانسه به کسب و کاری که با رونق و تعداد بالای مشتریان شکل می‌گیرد، اطلاق می‌شود و برخلاف سازوکارهای قانونی یا توافق‌های بین افراد ایجاد نمی‌شود. از سوی دیگر، "مالکیت تجاری" بر اساس قوانین و امتیازات قانونی شکل می‌گیرد و شبیه به حق کسب، ناشی از تصمیم قانون‌گذار است. در مورد "حق ورود"، این مفهوم بر پایه توافق و قرارداد میان طرفین بنا شده و علاوه بر بحث ایجاد، به ماهیت آن که به عنوان غرامت برای کاهش ارزش ساختمان یا مبلغی فراتر از اجاره به حساب می‌آید، وابسته به قرارداد طرفین

است. به این ترتیب، "حق ورود" می‌تواند تحت تأثیر توافقات طرفین تغییر کند.

-در حقوق فرانسه نیز از حسن شهرت، تحت عنوان مایه تجاری حمایت شده است. مایه تجاری در واقع معرف دارائی و سرمایه‌ای است که منشاء آن کار و فعالیت بوده و کثرت مشتریان از جمله عناصر اصلی آن می‌باشد و قابل بهره‌برداری، فروش و وثیقه است. حکم قانون به عنوان مبنای ایجاد مالکیت تجاری و وجود توافق و قرارداد به عنوان مبنای ایجاد حق ورود می‌باشد. مالکیت تجاری در فرانسه، نهادی مشابه حق کسب در حقوق ایران است؛ نهاد مزبور مبتنی بر امتیازات قانونی و مانند حق کسب، بر اساس اراده قانون‌گذار به وجود آمده است. قانون‌گذار فرانسه ذیل اجاره تجاری با هدف ثبات بخشیدن به کسب و کار تاجر، امتیازاتی را برای مستأجران تجاری قائل شده است

-در نهایت در تحلیل نظریه‌ای که سرقفلی را معلول موقعیت تجاری مطلوب می‌داند باید گفت با توجه به این که سرقفلی، گاه مطابق مواد هفت و هشت قانون روابط موجر و مستأجر مصوب ۱۳۷۶ ایران عوض اسقاط شروط ضمن عقد است و گاه مطابق ذیل ماده‌ی شش قانون مزبور عوض تخلیه در اثنای مدت اجاره است، نمی‌توان در زمان حاضر با توجه به قوانین موجود، سرقفلی را معلول موقعیت تجاری مطلوب دانست و وجود سرقفلی را برای اماکنی که از نظر موقعیت تجاری در وضعیت مطلوبی قرار ندارند، انکار کرد چرا که شروط ضمن عقد می‌تواند برای چنین اماکنی سرقفلی ایجاد و منتقل کند. البته این امر نمی‌تواند اهمیت و کاربرد نظریه مذکور را کم رنگ نماید چرا که اولاً) به نظر می‌رسد از بدو پیدایش سرقفلی تا سال ۱۳۳۹ ایران علت اصلی و مبنای سرقفلی را بتوان موقعیت تجاری مطلوب عنوان نمود؛ به این صورت که تا سال ۱۳۳۹ موقعیت تجاری مطلوب، رقابتی را میان متقاضیان اجاره این محل‌ها به وجود می‌آورد و سرقفلی برای جلب رضایت موجر و ترجیح مستأجر بر سایر متقاضیان، تحت عنوان مزد گشودن قفل

دریافت می‌شود که از نظر موقعیت تجاری در وضعیت مطلوبی باشند و اگر چه از نظر قانونی، دریافت سرقفلی برای مغازه‌هایی که در موقعیت تجاری مطلوبی نیستند، منع نشده است اما معمولاً سرقفلی چنین اماکنی مورد معامله قرار نمی‌گیرد.

مشارکت نویسندگان

در نگارش این مقاله تمامی نویسندگان نقش یکسانی ایفا کردند.

تعارض منافع

در انجام مطالعه حاضر، هیچ‌گونه تضاد منافی وجود ندارد.

EXTENDED ABSTRACT

The legal constructs of "goodwill" (*sarqufli*) and "commercial reputation right" (*haqq-e kasb o kar*) represent significant institutions in the Iranian and French legal systems, especially within the context of lease agreements in commercial settings. These rights shape the dynamics of landlord-tenant relations and have implications for economic transactions and dispute resolution. In Iranian law, *sarqufli* has a dual nature: it may stem from the parties' agreement or be codified in statutory law. The jurisprudential foundation of *sarqufli* is strongly influenced by Shiite Islamic thought, particularly the views of Imam Khomeini in *Tahrir al-Wasilah*, which were incorporated into the Iranian Law on Landlord-Tenant Relations of 1997. This law designates three contexts in which *sarqufli* arises: at the outset of the lease through mutual agreement; during the lease through a sublease or surrender; and upon termination of the lease with compensation for relinquishing possession. The jurisprudential and contractual interpretations both emphasize tenant protection while ensuring fairness to the landlord, thereby reflecting a hybrid of civil and religious legal traditions. The value of *sarqufli* is also shaped by expert assessments considering commercial viability and business reputation (Alizadeh Kharazi, 2009), underscoring its economic role as a

به موجر پرداخت می‌شود؛ در این رابطه نیز برخی از حقوق‌دانان اظهار داشته اند که قبل از آن که قانون مالک و مستأجر تصویب شود، حق سرقفلی در اجتماع و به وسیله مردم شناخته شده بود و مدت‌ها و شاید نیم قرن بود که محل‌های مرغوب با دریافت سرقفلی دست به دست می‌شدند. از سال ۱۳۳۹ با تصویب قانون روابط مالک و مستأجر ایران، وجود حق کسب علت اصلی دریافت سرقفلی شد و موقعیت تجاری مطلوب در حاشیه قرار گرفت. ثانیاً) در حال حاضر نیز اگر چه نمی‌توان به طور مطلق سرقفلی را معلول موقعیت تجاری مطلوب دانست اما غالباً سرقفلی برای مغازه‌هایی

capitalizable right within Iran's mixed legal framework.

In the French legal system, analogous institutions such as "*droit d'entrée*" (entry right), "*fonds de commerce*" (commercial capital), and "*propriété commerciale*" (commercial ownership) structure similar tenant protections. The *droit d'entrée* is the amount paid by an incoming tenant to either the landlord or the outgoing tenant and is often grounded in the location's commercial potential or the promise of continued tenancy. While French law does not provide a statutory definition of goodwill, its components—*clientele*, location, trade name, and intangible assets—are enumerated in the *Code de commerce* (Art. L142-2). The absence of a precise definition has led to doctrinal interpretations, where goodwill is understood as a composite of tangible and intangible assets whose function is to attract and retain customers. Importantly, in France, the real property in which the business is located is not legally part of the goodwill, no matter how crucial its role in attracting *clientele*. Moreover, French jurisprudence acknowledges that entry rights and commercial ownership can be constructed through statutory mandates or private contracts, allowing considerable flexibility and negotiation between landlords and tenants (Causse, 2014). Thus, the French system

provides a multifaceted approach to protecting business interests in leased commercial spaces, balancing contractual autonomy with public policy considerations.

The basis for the formation of sarqufli in both systems can be traced to two dominant theories: advantageous commercial location and contract. In Iran, the doctrine of advantageous commercial location posits that a favorable setting—defined by factors such as street visibility, pedestrian traffic, parking accessibility, and surrounding infrastructure—creates an inherent right to sarqufli, independent of explicit agreements (Ebrahimi Qajar, 2015). Although Iranian law does not condition the collection of sarqufli on these factors, as evidenced by the 1997 statute, market practice and judicial precedent often correlate high-value sarqufli payments with premium locations (Fallah, 2009). Yet the law grants landlords discretion to request sarqufli regardless of the commercial merit of the property. This suggests that while location plays a practical role in shaping expectations and valuations, it is not a statutory prerequisite. In contrast, in France, *droit d'entrée* often explicitly reflects the location's desirability. Factors such as neighborhood commercial density, urban accessibility, and architectural quality significantly influence its valuation (Pedamon, 2007). However, entry rights may also be justified by non locational considerations, such as contractual rights to lease renewal or compensation for loss of opportunity. Thus, while both jurisdictions acknowledge the economic relevance of location, only the French system consistently embeds it within the logic of valuation and justification of entry payments.

In both legal systems, contractual agreements form a core basis for the establishment and transfer of goodwill rights. In Iran, this is explicitly affirmed in the 1997 Law on Landlord-Tenant Relations, where Article 6 underscores the role of agreement in

establishing the tenant's entitlement to sarqufli. Whether the payment is made at the outset of the lease or during its term, the agreement defines the scope of the tenant's privileges, such as lease renewal rights or compensation at termination. These provisions draw upon Islamic jurisprudence, notably *Tahrir al-Wasilah* (Mousavi Khomeini), to ensure both religious legitimacy and contractual enforceability. The courts, drawing on this framework, have held that even in the absence of explicit stipulations, customary market practice (*urf*) may define enforceable expectations between the parties (Mousavi Khoei, 1997). This doctrinal hybridization enables flexibility in practice while rooting sarqufli in both divine and civil sources. Similarly, in French law, the contractual origin of entry rights is evident. The Supreme Court ruling of 1953 recognized the validity of entry rights established through private agreement and exempted such arrangements from judicial price controls (Lyon-Caen & Renault, 1891). Whether the payment is upfront or in installments, the parties' intent governs its form, value, and consequences, reinforcing the sanctity of freedom of contract within the broader framework of commercial lease regulation (Radé, 2014).

The conditions under which goodwill may be transferred vary in each system. In Iran, sarqufli can be transferred either through legal mechanisms (inheritance, court ruling) or private contracts. The former reflects its status as a transferable financial right, akin to other heritable assets (Seyfi-Zeynab, 2017). The latter relies on mutual consent, usually stipulated in the lease contract or a supplementary agreement. Transferability depends on the tenant's legal capacity, and often involves expert valuation. In France, goodwill may be sold independently of the real estate, underscoring its conceptual autonomy. Transfers typically require written agreements

and compliance with tax and registration obligations. The goodwill's value increases over time as the tenant invests in branding, customer relations, and location-specific advantages. Importantly, French law protects tenants' commercial ownership rights through statutory lease renewal provisions and compensation for eviction without just cause. These legal guarantees ensure that tenants' investments in goodwill are preserved, thereby promoting economic stability and fairness in commercial leasing.

Finally, the distinction between goodwill and commercial reputation is crucial in both systems. In Iranian jurisprudence, goodwill refers to a right established through contract or statutory recognition, while commercial reputation entails the tenant's earned value through successful business operation. The former does not require proof of market performance, whereas the latter demands demonstrable evidence of client attraction and business continuity. For example, only if the tenant's reputation is exploited by the landlord or new tenant may compensation be claimed (Javanmard, 2011). Valuation of such intangible benefits depends on expert testimony, guided by physical, environmental, and transactional factors (Alizadeh Kharazi, 2009). French law integrates reputation within the broader construct of *fonds de commerce*, viewing clientele as an essential intangible asset. Reputation is transferable and subject to valuation, thus forming a recognized component of commercial capital. While Iranian law tends to treat reputation as ancillary to *sarqufli* or *haqq-e kasb o kar*, French jurisprudence explicitly acknowledges it as part of the tenant's proprietary interest. This difference underscores a more robust conceptualization of business reputation in French legal thought, while the Iranian model remains more tethered to contract and statute. In conclusion, the comparative study of *sarqufli* and analogous institutions in Iranian

and French law reveals fundamental differences in conceptualization, legal foundation, and application. While Iran emphasizes contractual agreement and draws heavily from Islamic jurisprudence to define and justify *sarqufli*, France integrates commercial customs, codified rights, and doctrinal interpretation to construct a multifaceted legal structure. Despite these differences, both systems seek to strike a balance between protecting tenant investments and respecting landlord property rights. By understanding these mechanisms, legal systems can better navigate disputes and encourage stable commercial relationships in increasingly competitive urban real estate markets.

References

- Alizadeh Kharazi, M. M. (2009). *An Analytical Review of Economic Relations Between Landlord and Tenant*. Mizan Publishing.
- Causse, H. (2014). *Le pas de porte ou droit d'entrée du bail commercial*.
- Ebrahimi Qajar, S. (2015). *Expert's Companion Book for Official Judiciary Experts in the Fields of Civil Engineering and Surveying*.
- Ebrahimi, S. (2018). Are the Right to Goodwill, Occupation, and Business the Same? *Karshenas Journal*, 17(29), 10.
- Fallah, M. R. (2009). *Proof and Evidence in the Law of Landlord-Tenant Relations Act, August 1977* (Vol. 2). Jangal Publishing.
- Fathollahi, J., & Najafi, M. B. (2015). Measuring Transaction Costs in Iran's Economy: A Case Study on Goodwill Costs of Commercial Units in Kermanshah. *Quarterly Journal of Economic Research (Growth and Sustainable Development)*, 15(4), 60-85.
- Habiba, S. (2014). A New Approach to the Right of Occupation or Business and the Right to Goodwill from the Perspective of Intellectual Property Legal Systems. *Legal and Judicial Views*(67), 60-61.
- Javanmard, L. (2011). *A Comparison of the Right to Goodwill and the Right to Occupation or Business in Iranian Law*.
- Keshavarz, B. (2015). *Goodwill and the Right of Occupation and Business*. Jihad-e-Daneshgahi Publishing.
- Lyon-Caen, C. H., & Renault, L. (1891). *Traité de droit commercial* (Vol. III). Librairie Cotillon.

- Mousavi Khoei, S. A. (1997). *Encyclopedia of Imam Khoei* (Vol. 30). Institute for the Revival of Imam Khoei's Works.
- Mousavi Khomeini, S. R. *Tahrir al-Wasilah* (Vol. 2). Dar al-Ilm Publishing Institute.
- Pedamon, M. (2007). *Droit commercial*. Université Robert Schuman Strasbourg.
- Radé, C. (2014). Pas de porte. *Les notes d'information juridique, CCI d'Alsace*, 16, 2-38.
- Roig, E. (2014). Bail commercial: le statut des baux commerciaux. *Droit-Finances*, 11-42.
- Roig, E. (2017). Pas-de-porte (définition). *Droit-Finances; commentcamarche.net*, 10-39.
- Saint-Etienne, R. (2016). *Le fonds de commerce*.
- Seyfi-Zeynab, G. (2017). Goodwill in Iranian Law. *Journal of the Bar Association*.
- Sotoudeh Tehrani, H. (1995). *Commercial Law* (Vol. 1). Dadgostar Publishing.