

مطالعه حقوقی گفتگوهای مقدماتی نابرابر در قراردادهای بازرگانی بین‌المللی

چکیده

آزادی قراردادی به تنهایی نمی‌تواند عدالت و توازن را در دوره پیش‌قراردادی تضمین کند. لذا بازنگری در سازوکارهای حقوقی موجود برای حمایت از طرف ناتوان ضروری است. در حقوق بسیاری از کشورها، به ویژه اروپایی، نخستین واکنش‌ها به نابرابری در گفتگوهای مقدماتی در مداخلات قضایی با بهره‌گیری از ابزارهای تفسیری و قواعد عمومی قراردادها در حقوق بازرگانی بین‌المللی پدیدار شد. رویه قضایی با استناد به مفاهیمی مانند حسن‌نیت، انصاف، منع سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی و لزوم افشای صحیح اطلاعات کوشید تا از تحمیل شروط ناعادلانه در گفتگوهای مقدماتی جلوگیری کند. اسناد بین‌المللی نیز با محدود کردن آزادی قراردادی، سازوکارهایی برای کنترل شروط تحمیلی پیش‌بینی کردند. این پژوهش با مطالعه تحلیلی نابرابری گفتگوهای مقدماتی بازرگانی فرامرزی، تلاش دارد این چالش را در چارچوب حقوق قراردادهای بازرگانی بین‌المللی حل کند. در این راستا نه تنها علل و نموده‌های نابرابری شناسایی می‌شوند، بلکه هدف اصلی، نظام‌مندسازی و ارزیابی انتقادی کارایی ابزارها و شرایط حقوقی است که در اسناد یکسان‌سازی شده قراردادهای بازرگانی بین‌المللی وضع شدند تا این نابرابری در دوره پیش‌قراردادی کاهش یافته یا از میان بروند.

واژگان کلیدی: آزادی قراردادی، حسن‌نیت، قراردادهای بازرگانی بین‌المللی، مسئولیت پیش‌قراردادی، گفتگوهای مقدماتی، انصاف

مقدمه

معمولا دو طرف در موقعیتی برابر و آزاد وارد گفتگو شده و خودخواسته قرارداد می‌بندند. پیش‌فرض یادشده که ریشه در اندیشه لیبرالیسم دارد، نه تنها آزادی در تشکیل قرارداد، بلکه آزادی در تعیین شرایط، مفاد، انتخاب شریک بازرگانی و قانون حاکم را شامل می‌شود. این رویکرد که در ماده ۲ لایحه تجارت ما نیز دیده می‌شود^۱ در حقوق بازرگانی بین‌المللی جایگاه ویژه‌ای دارد و انتظار می‌رود که روابط فرامرزی بر پایه گفتگوهای آزاد، تصمیم‌گیری مستقل و تعامل برابر شکل گیرد. با این وجود، دوره پیش‌قراردادی همواره چنین چهره‌ای ندارد. نابرابری‌های ساختاری اعم از تفاوت در توان اقتصادی، اطلاعات تخصصی، نفوذ بازار یا برتری فنی می‌توانند آزادی اراده را تحت‌الشعاع قرار دهند و فرایند گفتگوها را به سمت تحمیل اراده طرف توانا سوق دهند. بسیاری از قراردادهای تجاری بین‌المللی در شرایط نابرابری واقعی طرفین بسته می‌شوند. پس رعایت اصل آزادی در دوره پیش‌قراردادی به تنهایی توان تضمین عدالت و جلوگیری از نابرابری یا سوء استفاده از حق را ندارد. به همین دلیل، حقوق بازرگانی بین‌المللی در دهه‌های اخیر، توجه روزافزونی به تنظیم رفتارهای پیش‌قراردادی، الزامات حسن‌نیت در گفتگو و مسئولیت ناشی از نقض آن داشته است (Fonotova, 2023:1048).

نقطه آغازین نابرابری و سوءاستفاده از آن، هنگام امضای قرارداد نیست، بلکه هنگام گفتگوهای مقدماتی است که قدرت، اطلاعات و وابستگی اقتصادی نقش تعیین‌کننده‌ای در جهت‌گیری اراده طرفین ایفا می‌کنند. از این رو، تحلیل دقیق نابرابری در گفتگوها و چگونگی مداخله حقوقی برای مهار آن، جزو ضروری‌ترین مباحث حقوق قراردادهای بین‌المللی به شمار می‌رود. با این حال، امروزه نابرابری‌های اقتصادی، گسترش قالب‌های قراردادی استاندارد توسط بازیگران مسلط و توانا در بازار جهانی و

^۱ ماده ۲ لایحه تجارت مصوب ۱۴۰۳/۱/۲۸ مجلس شورای اسلامی که هنوز به تأیید شورای نگهبان نرسیده مقرر می‌دارد: «اشخاص در انعقاد قرارداد خصوصی، تعیین مفاد و قانون حاکم بر آن آزادند».

شکاف‌های اطلاعاتی، با توجه به تحولات سیاست جغرافیایی^۱، آشوب‌های اجتماعی و بحرانهای مالی رو به فزونیست. پس در شرایطی که رابطه قراردادی دو طرف از چارچوب یک نظام حقوقی فراتر می‌رود، تداخل و تقاطع نظامهای گوناگون در روابط تجاری فرامرزی، همراه با ناهمگونی و پراکندگی مقررات حاکم در آنها، می‌تواند بطور قابل ملاحظه‌ای بر شدت و عمق نابرابری میان طرفین بیافزاید.

در روابط بازرگانی داخلی، مفهوم نابرابری واقعی از یک سو توجیهی معتبر برای درج ضمنی برخی شرایط الزامی قرارداد از طریق حکم صریح قانونی فراهم می‌کند و از سوی دیگر، دلیلی موجه برای عدم اعطای اثر حقوقی به یک شرط قراردادی از طریق دستور قضایی است. در دعاوی داخلی، این حمایت ابزاری مؤثر برای مذاکره‌کنندگانی است که موقعیت آنها تضعیف شده، اما در معاملات تجاری فرامرزی، این قاعده همیشه کاربردی نیست؛ زیرا امکان دارد قانون حاکم از پیش تعیین نشده باشد و قانونی که توسط مرجع ذی صلاح مشخص می‌شود از طرف ناتوان حمایت نکند. در نتیجه، نابرابری طرفین در روابط فیما بین از دوره پیش‌قراردادی آشکار می‌شود.

میزان انعکاس موضع مذاکره‌کننده در قرارداد تا حد زیادی به موقعیت او در دوره پیش‌قراردادی باز می‌گردد. در شرایط نابرابر، گفتگوهای مقدماتی به یکی از منابع اصلی چالش در کل فرآیند تشکیل و اجرای تعهدات قراردادی تبدیل می‌شود و یافتن ابزارهای حقوقی برای ایجاد توازن در شرایط نابرابر، در حالی که هنوز قراردادی بسته نشده، ساده نیست تا حدی که برخی معتقدند نه تنها حقوق قراردادها فاقد راه‌کاری برای مقابله با این نابرابری است (Carrigan, 2013:6) بلکه آن را تقویت می‌کند (Gava, 2013:13). پس باید دید در گستره تجارت بین‌المللی چگونه با استناد به اصول و اسناد فراملی می‌توان از طرف ناتوان در برابر سوءاستفاده‌های پیش‌قراردادی به عنوان مقدمه بستن قرارداد حمایت کرد و آیا نابرابری یکی از طرفین در گفتگوهای مقدماتی می‌تواند مسؤولیت پیش‌قراردادی در پی داشته باشد؟

به نظر می‌رسد، اسناد فراملی در گستره تجارت بین‌المللی با وضع قواعدی مانند منع قطع ناموجه گفتگوها، الزام به افشای اطلاعات مهم، منع فریب، تعهد به رفتار معقول و شناسایی وابستگی اقتصادی در دوره پیش‌قراردادی، چهارچوبی ایجاد می‌کند که در آن هرگونه فشار یا تحمیل غیرمنصفانه به عنوان نقض حسن‌نیت قابل پیگیری است. لذا این اسناد نقش مهمی در جبران نابرابری دارند.

هدف از انجام این پژوهش، نظام‌مندسازی و ارزیابی کارایی شرایط حقوقی مندرج در اسناد یادشده است تا نابرابری طرفین را در دوره پیش‌قراردادی برطرف سازد. به این منظور مفهوم نابرابری در دوره پیش‌قراردادی و موضع اسناد بین‌المللی در قبال گفتگوهای مقدماتی نابرابر مطالعه می‌شود.

۱. مفهوم نابرابری در گفتگوهای مقدماتی

^۱ Geopolitic

گفتگوهای مقدماتی در فرآیند بستن قراردادهای بازرگانی بین‌المللی، نقش تعیین‌کننده‌ای دارند. در شرایطی که یک طرف از برتری اقتصادی، اطلاعاتی و سازمانی برخوردار باشد، خطر ایجاد نابرابری و سوءاستفاده از موقعیت مسلط در گفتگوها به طور چشمگیری افزایش می‌یابد. این نابرابری می‌تواند به قراردادهایی منجر شود که هرچند به ظاهر آزادانه بسته شدند، اما در واقع تحت سلطه یک طرف شکل گرفتند. گسترش چنین وضعی می‌تواند اعتماد کلی به نظام تجارت جهانی را تضعیف کند. لذا برای فهم بهتر موضوع لازم است در ابتدا مفهوم نابرابری و معیارهای تحقق آن تبیین شود و سپس در گستره حقوق بازرگانی بین‌المللی مورد مطالعه قرار گیرد.

۱.۱. تعریف نابرابری در گفتگوهای مقدماتی

نابرابری در روابط پیش‌قراردادی به معنای توانایی یک طرف در وادار کردن دیگری به رفتاری است که نتیجه آن برای وادارکننده مطلوب باشد (Barnhizer, 2005:10). در دوره‌ای که هنوز چهارچوب روابط قراردادی شکل نگرفته و تعادل منافع از طریق چانه‌زنی تعیین می‌شود، یک طرف با برتری، مسیر گفتگوها را هدایت کرده، شروط مورد نظر خود را بر طرف ناتوان تحمیل نموده و سهم بیشتری از ارزش افزوده یا سود معامله را به خود اختصاص می‌دهد (طالب‌احمدی، ۲۰۲:۱۳۹۷).

نخستین شکل نابرابری، عدم توازن مبتنی بر توان اقتصادی است. در چنین وضعی، طرف‌های توانمند، توانایی تأثیرگذاری یکجانبه بر فرآیند گفتگو را دارند. با این برتری، بازیگر اقتصادی توانا می‌تواند قیمت، میزان عرضه یا تقاضا و حتی ساختار و مفاد قرارداد را به تنهایی تعیین کند. بنگاه مسلط به دلیل سهم انحصاری یا چشمگیر در بازار، دسترسی ویژه به منابع، فناوری یا سرمایه از آزادی عمل گسترده برخوردار بوده و می‌تواند بدون نیاز به رقبا یا طرف دیگر تصمیم‌گیری کند (عبدی‌پور، ۱۳۲:۱۳۸۸). انحصار موجب می‌شود که مصرف‌کننده یا شریک بازرگانی امکان انتخاب نداشته باشد و به پذیرش شرایطی سوق داده شود که انحصارگر بر پایه منافع خود وضع می‌کند. این امر در عرصه بازرگانی بین‌المللی به وضوح قابل مشاهده است. ادغام‌های گسترده میان شرکت‌ها، اشخاص حقوقی بزرگی را پدید آورده که در سطح جهانی، با هماهنگی یا تباری غیرآشکار، شروط قراردادی مشابه و یک جانبه‌ای را بر طرف‌های ناتوان تحمیل می‌کنند. چنین ساختاری، به ویژه هنگامی که با وابستگی اقتصادی، عدم دسترسی به بازارهای جایگزین یا ضرورت تأمین کالا و خدمات حیاتی همراه شود، فرآیند گفتگوی مقدماتی را از وضعیت برابر خارج کرده و آن را به عرصه‌ای تبدیل می‌کند که طرف توانا، بدون تحمل هزینه واقعی، از طریق قیمت‌گذاری انحصاری یا تحمیل شروط ناعادلانه، طرف ناتوان را استثمار می‌کند (Craswell, 1994:5). به همین دلیل، بسیاری از نظام‌های حقوقی در دو سده اخیر از طریق وضع قواعد آمره کوشیده‌اند، آثار مخرب انحصار بر تعادل قراردادی را محدود سازند.

گاهی نابرابری، ناشی از برتری یک طرف نیست، بلکه برخاسته از ناتوانی شدید دیگری است. این وضعیت زمانی رخ می‌دهد که یکی از دو طرف، به دلیل شرایط اقتصادی، اجتماعی یا ساختاری، فاقد امکان چانه‌زنی باشد. مهمترین مصداق چنین وضعی را می‌توان در نابرابری اطلاعاتی دو طرف دید. در بسیاری از قراردادهای بین‌المللی، یکی از طرفین، معمولاً فروشنده یا عرضه‌کننده، از اطلاعات تخصصی درباره کالا، بازار، کیفیت، قیمت یا ساختار حقوقی معامله برخوردار است، در حالی که طرف دیگر فاقد دسترسی به چنین اطلاعاتی است. این عدم تقارن اطلاعاتی می‌تواند موجب انعقاد قراردادی شود که با سود طرف ناتوان سازگار نیست. افزون بر این، پیچیدگی شروط قراردادی و فقدان توان تحلیل آثار حقوقی آنها، به ویژه در قراردادهای

استاندارد و الحاقی، موجب می‌شود طرف ناتوان، بدون درک واقعی از نتایج بلندمدت، به پذیرش شروط یکجانبه تن دهد. مطابق تحقیقات به عمل آمده، بیشتر مصرف‌کنندگان، توان پردازش کامل مفاد قرارداد را ندارند و تنها بر ویژگی‌های ظاهری معامله تمرکز می‌کنند؛ امری که به طرف توانا اجازه می‌دهد شروط ناعادلانه را در بخش‌های به ظاهر کم اهمیت بیاورد (Schafer, 2009: 10). در نتیجه، زمانی که طرف ناتوان قادر به ارزیابی آثار حقوقی شروط نیست، رابطه قراردادی برخلاف اراده واقعی او شکل گرفته و زمینه سودجویی فراهم می‌آید (Zhou, 2013: 1665).

در گستره بازرگانی بین‌المللی، نابرابری‌های ناشی از ناتوانی، نظیر هزینه کسب اطلاعات یا استفاده از مشاور حقوقی برای طرف ناتوان آنچنان سنگین است که در عمل، امکان دستیابی به اطلاعات کافی وجود ندارد؛ در نتیجه، تصمیم‌گیری بر اساس اطلاعات ناقص صورت می‌گیرد. در چنین وضعی، گفتگوی مقدماتی در سطح بین‌المللی نه یک فرآیند واقعی مبتنی بر اراده آزاد، بلکه صحنه‌ای است که در آن ضعف ساختاری، اقتصادی یا اطلاعاتی یکی، فضای گفتگوها را به سود دیگری شکل می‌دهد و همین واقعیت، ضرورت مداخله مقررات، آرای قضایی و داوری را در عرصه حقوق بازرگانی بین‌المللی برای حمایت از طرف ناتوان و بازگرداندن تعادل به فرایند گفتگوهای مقدماتی تقویت می‌کند.

۲.۱. سنجه نابرابری در گفتگوهای مقدماتی

اصل آزادی قراردادهای، در نظام‌های حقوقی به مثابه مبنایی برای تشکیل قراردادها شمرده شده است (هراتی، ۱۴۰۴: ۳۵۱). اما نابرابری در گفتگوهای مقدماتی می‌تواند آن را با چالش روبرو کرده و زمینه را برای بستن قراردادهای ناعادلانه فراهم آورد. گفتگوهای مقدماتی در روابط بازرگانی بین‌المللی با فرض برابری حقوقی طرفین شکل می‌گیرد؛ اما در عمل، نابرابری ساختاری ناشی از قدرت مسلط اقتصادی - اطلاعاتی یک طرف و یا ناتوانی شدید طرف دیگر به طور جدی این فرض را متزلزل می‌سازد و فضای گفتگوها از یک فرآیند تعاملی مبتنی بر اراده آزاد، به سازوکاری نابرابر و هدایت‌شده تبدیل می‌شود. نابرابری در گفتگوهای مقدماتی، نه تنها بر کیفیت رضای قراردادی اثر می‌گذارد، بلکه در بسیاری از موارد، شائبه سوءاستفاده از قدرت یا استثمار طرف ناتوان را پدید می‌آورد؛ وضعیتی که با بنیادهای آزادی اراده، حسن نیت و انصاف در حقوق بازرگانی بین‌المللی سازگار نیست.

نابرابری در دوره پیش‌قراردادی نتیجه برتری اقتصادی، عدم تقارن اطلاعاتی، تمرکز بازار و مهارت‌های مذاکره‌ای است. صاحب‌نظران، معیارهای گوناگونی برای سنجش نابرابری در گفتگوهای مقدماتی شناسایی کردند که در سه گروه اصلی جای می‌گیرند:

نخست، ویژگی‌های اکتسابی طرفین می‌باشد. طرف توانمند معمولاً از منابع مالی گسترده، دسترسی به اطلاعات تخصصی و فنی به‌روز، سطح تحصیلات بالا، تجربه در معاملات بازرگانی بین‌المللی و شبکه روابط نیرومند برخوردار است. این عوامل به او امکان می‌دهد تا در گفتگوها، موقعیت برتر خود را به نحو مؤثر به کار گیرد. در برابر، طرف ناتوان اغلب با محدودیت‌های مالی، کمبود اطلاعات تخصصی، سطح تحصیلات پایین و تجربه محدود مواجه است. این نابرابری اکتسابی نه تنها

قدرت چانه‌زنی^۱ را کاهش می‌دهد، بلکه توانایی او در ارزیابی دقیق مخاطرات، درک مفاد پیچیده قراردادی و دفاع از منافع خود را نیز به طور جدی تحت تأثیر قرار می‌دهد. نتیجه چنین نابرابری، شکل‌گیری اراده‌ای معیوب و غیرآزاد در طرف ناتوان است.

دوم، رفتار معامله‌گر است. رفتار طرف توانا در فرآیند گفتگوها، نقش تعیین‌کننده‌ای در تشدید یا تعدیل نابرابری دارد. یکی از رایج‌ترین این رفتارها، استفاده از قراردادهای الحاقی یا فرم‌های استاندارد^۲ است که توسط طرف قدرتمند تهیه شده و امکان گفتگو و تغییر مفاد قرارداد را از طرف مقابل سلب می‌کند. علاوه بر این، رفتارهایی مانند عدم افشای اطلاعات مهم، ارائه اطلاعات نادرست یا گمراه‌کننده، ایجاد انتظار کاذب و تهدید از مصادیق بارز سوءاستفاده از موقعیت برتر محسوب می‌شود.

سوم، ماهیت و نوع معامله بر شدت نابرابری تأثیرگذار است. در معاملاتی که مربوط به کالا یا خدمات ضروری می‌باشد، طرف ناتوان بطور معمول گزینه‌های جایگزین زیادی ندارد و وابستگی بیشتری به طرف مقابل پیدا می‌کند. به همین ترتیب، در روابط کارگر-کارفرما یا روابط بازرگانی طولانی‌مدت مانند زنجیره تأمین، کارفرما یا تأمین‌کننده بزرگ به دلیل دسترسی به نیروی کار یا بازارهای جایگزین گوناگون، قدرت چانه‌زنی بیشتری دارد. در چنین معاملاتی، نابرابری ساختاری ذاتی معامله، آزادی اراده طرف ناتوان را به شکل قابل توجهی محدود می‌سازد و احتمال سوءاستفاده را افزایش می‌دهد (Barnhizer, 2005: 140).

۳.۱. مفهوم نابرابری طرفین گفتگوهای مقدماتی در پرتو اسناد بین‌المللی

از چالش‌های بنیادین تحلیل روابط پیش‌قراردادی در حقوق بازرگانی بین‌المللی، فقدان مفهومی روشن از نابرابری و عدم توازن است که در هنجارهای بین‌المللی و همچنین قواعد بیشتر نظام‌های حقوق ملی، تعریف مشخص و منسجمی ندارد. نابرابری قدرت، موضوع تحلیل مستقل قرار نگرفته و تنها در چهارچوب‌های کلی نظیر انصاف^۳ یا حسن‌نیت^۴ مورد توجه قرار می‌گیرد (McKendrick, 2019:224). شاید علت آنست که هنوز علمای حقوق نتوانستند مبانی نظری کافی برای ارزیابی اثر مستقیم نابرابری در گفتگوهای فرامرزی در دوره پیش‌قراردادی ارائه دهند و نیز رویه قضایی قابل توجهی در این زمینه شکل نگرفته است.

در عمل، تحلیل موقعیت‌های نابرابر بیشتر از دید اصول بنیادین حقوق خصوصی، یعنی حسن‌نیت و انصاف انجام می‌شود و در میان این اصول، مفهوم مسئولیت پیش‌قراردادی جایگاه محوری دارد. گفتگوهایی که پیش از بستن قرارداد اصلی میان تجار در عرصه بازرگانی بین‌المللی صورت می‌گیرد، هرچند اغلب فاقد چهارچوب حقوقی صریح و الزام‌آور است، اما همواره پیامدهای حقوقی قابل ملاحظه‌ای، به ویژه در ارتباط با مسئولیت ناشی از رفتار نامعقول^۵ در گفتگوها ایجاد می‌کند. در برابر، اصل آزادی قراردادی اقتضا دارد که طرفین بتوانند به دلخواه شرایط را بررسی و درباره آن گفتگو کنند و مخاطرات مربوط

^۱ Bargaining power.

^۲ Standard form contract.

^۳ Fairness

^۴ Good Faith

^۵ Unreasonable conduct

به عدم توجه کافی به شروط مورد گفتگو را بپذیرند؛ با این حال، این آزادی هیچگاه مطلق نیست و هر یک از طرفین باید از فریب، اغوا یا ارائه اطلاعات گمراه‌کننده^۱ به دیگری خودداری کند.

دوره پیش‌قراردادی بیشتر با نابرابریهای ساختاری همراه است که می‌تواند انتظارات معقول طرف ناتوان را مختل و او را در دستیابی به یک توافق عادلانه با مشکل روبرو کند. ارائه نادرست اطلاعات، کتمان نکات اساسی در موضوع قرارداد یا قطع یکجانبه و غیرموجه گفتگوها نمونه‌هایی هستند که می‌توانند به انعقاد قراردادی ناعادلانه یا وارد آمدن زیان اقتصادی منجر شوند. به همین دلیل، برای ایجاد تعادل در چنین روابطی، آزادی گفتگوها با تکالیفی محدود می‌شود که هدف آن حمایت از اعتماد مشروع و جلوگیری از سوءاستفاده از توان چانه‌زنی نابرابر است.

در کشورهای پیرو نظام حقوق نوشته، تکالیف پیش‌قراردادی را می‌توان به دو گروه اصلی تقسیم کرد: الزام به ثبات رویه یا تکلیف ثبات در رفتار و پرهیز از گمراه کردن طرف دیگر و الزام به افشا یا تکلیف به ارائه یا افشای اطلاعات مهم و مرتبط با موضوع گفتگو. برخی منع سوءاستفاده از بی‌تجربگی یا ساده‌لوحی طرف دیگر را نیز زیر مجموعه الزام اخیر شمرده‌اند (Mazur, 2012:198). در حالی که گروه نخست به تضمین شفافیت و پویایی جریان گفتگوها کمک می‌کند، گروه دوم بر ایجاد شرایط لازم برای تصمیم‌گیری آگاهانه و جلوگیری از پیامدهای نابرابری قدرت تمرکز دارد (Boyarsky, 2022:149).

نهاد مسؤلیت پیش‌قراردادی نخستین بار در قرن نوزدهم در حقوق آلمان تکوین یافت (Ihering, 2013:190-266) و امروزه در حقوق بسیاری از کشورها دیده می‌شود. این مسؤلیت که بر پایه نقض تکلیف گفتگوی با حسن‌نیت استوار است به قرارداد اصلی وابسته نیست (Gnitsevich, 2009:24). نهاد مسؤلیت پیش‌قراردادی در عمل موجب انتقال مخاطرات خسارات مالی ناشی از سوءرفتار در گفتگوها به طرف بدنیت می‌شود؛ بدین معنا که وی مکلف است هزینه‌ها و زیان‌های طرف دیگر را جبران کند. این رویکرد نقش مهمی در بازگرداندن تعادل از دست‌رفته در روابط مذاکره‌ای ایفا کرده و مانع از آن می‌شود که طرف توانا با اتکا به برتری اقتصادی یا اطلاعاتی خود، فرایند گفتگو را به زیان طرف دیگر هدایت کند.

از مهمترین آراء قضایی مرتبط با نابرابری در گفتگوهای مقدماتی در بازرگانی بین‌المللی، رأی دیوان عالی کشور کانادا^۲ در پرونده *Uber Technologies Inc. v. Heller* به سال ۲۰۲۰ است. این پرونده نمونه شاخصی از شرایطی است که در آن یک شرکت چندملیتی توانمند، شروطی غیرقابل گفتگو را در قالب قرارداد الحاقی بر دیگری تحمیل می‌کند و از سازوکار داوری بین‌المللی برای محدودکردن دسترسی او به عدالت سود می‌برد. در این پرونده، راننده اوبر در تورنتو، قراردادی استاندارد از طریق اپلیکیشن اوبر پذیرفته بود که شامل شرط داوری در آمستردام و تحت حاکمیت حقوق هلند می‌شد. هزینه آغاز داوری، علاوه بر هزینه‌های سفر و اقامت برای شاکی بیش از ۱۴,۵۰۰ دلار آمریکا بود؛ رقمی که با کل درآمد سالانه راننده برابری می‌کرد. اوبر هیچگونه اطلاع‌رسانی شفافیتی نسبت به این هزینه‌ها یا فرایند داوری ارائه نکرده بود و هیچ امکانی برای گفتگو در مفاد قرارداد وجود نداشت.

دیوان عالی کشور کانادا با اکثریت آراء، شرط داوری را به دلیل ناعادلانه بودن هزینه داوری باطل کرد و درخواست اوبر برای ارجاع اختلاف به داوری را نپذیرفت. دادگاه دو عنصر اساسی برای احراز ناعادلانه بودن را محقق دانست: نخست، نابرابری

^۱ Misrepresentation

^۲ Supreme Court of Canada

توان طرفین؛ زیرا اوبر به عنوان یک بنگاه چندملیتی، قراردادی تحمیلی را بدون هرگونه امکان گفتگو یا اصلاح در برابر فردی با درآمد اندک و بدون آگاهی حقوقی قرار داده بود. دوم، عدم توازن شدید در نتیجه قرارداد؛ به گونه‌ای که هزینه‌های سنگین داوری، امکان دسترسی راننده را به عدالت از بین می‌برد و حقوق قراردادی او را غیرواقعی می‌نمود. هم چنین دادگاه استدلال کرد که قانون نمونه داوری تجاری بین‌المللی^۱ در این پرونده کاربرد ندارد؛ زیرا ماهیت اختلاف، مربوط به قرارداد کاری است که در حوزه حمایت‌های قانون استانداردهای کار قرار می‌گیرد.

۲. وضعیت گفتگوهای مقدماتی نابرابر در اسناد بین‌المللی

سازمانهای بین‌المللی به منظور بازتاب روابط قراردادی، طی دهه‌های اخیر، اقدام به تدوین مجموعه‌هایی از اسناد یکسان‌ساز کردند. این اسناد که کارکردی فراملی دارند به تدریج مقرراتی منسجم از قواعد توصیه‌ای را شکل دادند. این قواعد، تلاش دارند نیازهای واقعی بازرگانان و شرکت‌های بین‌المللی را در فرآیند گفتگو، تنظیم، اجرا و حتی پایان قرارداد منعکس کنند. در این میان برخی اسناد، حاصل فرایند یکسان‌سازی حقوق خصوصی بوده و مفاد آنها علاوه بر کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در دو سند اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۲ و اصول حقوق قراردادهای اروپایی^۳ منعکس شده است. این اصول به مرور در گستره تجارت بین‌المللی، رویه قضایی و داوری تجاری جایگاه تثبیت شده‌ای یافتند. هم‌چنین در میان اسناد یکنواخت و اصول حقوقی بین‌المللی، می‌توان به حقوق خصوصی اروپایی که با عنوان پیش‌نویس چهارچوب مرجع مشترک شناخته می‌شود^۴ نیز اشاره کرد.

۱,۲. وضعیت گفتگوهای مقدماتی نابرابر در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا

یکی از مهمترین اسناد حقوقی در عرصه بازرگانی بین‌المللی، کنوانسیون ۱۹۸۰ سازمان ملل متحد در خصوص قراردادهای فروش بین‌المللی کالا است^۵. این کنوانسیون با هدف یکسان‌سازی قواعد مربوط به انعقاد و آثار قراردادهای بیع بین‌المللی کالا تدوین شده و امروزه یکی از کاربردی‌ترین اسناد در روابط بازرگانی فرامرزی شمرده می‌شود. اهمیت تدوین این کنوانسیون در آنست که چهارچوبی منسجم برای بازرگانان در عرصه تجارت فراهم آورده و تعارض قوانین گوناگون ملی در شرایطی که طرفین از کشورهای متفاوت با نظام‌های حقوقی گوناگون هستند، کاهش می‌دهد. به همین دلیل امروزه کنوانسیون وین به یکی از ارکان اصلی حقوق بازرگانی بین‌المللی تبدیل شده و در بسیاری از دعاوی و قراردادهای فرامرزی، به عنوان قانون حاکم یا منبع تفسیری مورد استناد قرار می‌گیرد (صفایی و دیگران، ۱۳۸۴:۶ و شیروی، ۱۳۸۹:۱۷۵).

^۱ UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration

^۲ UNIDROIT

^۳ Principles of Commercial European Law (PECL)

^۴ Draft Common Frame of Reference (DCFR)

^۵ Convention on Contracts for the International Sale of Good (CISG)

هرچند کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا بطور مستقیم به روابط پیش‌قراردادی نپرداخته، اما ماده ۷ آن با تأکید بر لزوم رعایت حسن‌نیت در تفسیر مقررات کنوانسیون، ابزار مهمی فراهم کرده که قابلیت تعمیم به دوره پیش‌قراردادی را نیز دارد (Muratova, 2019: 90). با این حال، چنین رویکردی دارای محدودیت ساختاری جدی است. در عمل، بیشتر بازرگانان حرفه‌ای به ندرت پیش از بستن قرارداد، توافق‌نامه الزام‌آوری برای رعایت اصل حسن‌نیت در گفتگوهای مقدماتی امضا می‌کنند و حل‌وفصل اختلافات احتمالی را به مراجع رسیدگی واگذار می‌نمایند.

این سکوت کنوانسیون، در شرایط نابرابری قدرت چانه‌زنی، ایراد به هم می‌زند؛ زیرا ارجاع به قانون ملی برای حل مسائل مسئولیت پیش‌قراردادی، حمایت کافی برای طرف ناتوان ایجاد نمی‌کند. حقوق ملی کشورها برای معاملات داخلی تدوین شدند و فاقد حساسیت لازم نسبت به واقعیت‌های نابرابری ساختاری در فضای فرامرزی هستند. در نتیجه، داوران و قضات بین‌المللی اغلب با خلأ قانونی مواجه می‌شوند و ناگزیر از اصول کلی مانند اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی یا تفسیرگسترده ماده ۷ کنوانسیون وین، استفاده می‌کنند. برای مثال، ماده ۱۶ همان کنوانسیون در خصوص غیرقابل بازگشت بودن ایجاب در شرایط خاص، رویکرد محتاطانه دارد (طالب‌احمدی، ۱۸۸-۱۶۳:۱۳۹۵) و نقض این قاعده می‌تواند سبب مسئولیت شود. همچنین، در حالی که بسیاری از حقوق‌های ملی، فروشنده را تنها در صورتی مسؤول می‌دانند که خریدار نداند یا نمی‌توانسته بداند که کالا با قرارداد مطابقت ندارد، کنوانسیون یادشده فروشنده را مسؤول می‌داند. در این خصوص به سال ۲۰۰۴ دعوی Raw Materials Inc. v. Manfred Forberich GmbH & Co. KG در دادگاه فدرال آمریکا مطرح شد. در این دعوی رفتار فروشنده آمریکایی با سوءاستفاده از برتری اطلاعاتی در گفتگوهای پیش‌قراردادی مورد رسیدگی قرار گرفت که از نمونه‌های مهم در تبیین مفهوم نابرابری اطلاعاتی و مسئولیت پیش‌قراردادی در حقوق تجارت بین‌المللی به شمار می‌رود.

طبق وقایع پرونده، فروشنده اطلاعات کلیدی درباره ماهیت و کیفیت کالای مورد معامله را از خریدار آلمانی پنهان کرد تا از ارزیابی درست مخاطرات معامله محروم شود و به بستن قراردادی که از ابتدا فاقد تعادل اقتصادی بود تمایل پیدا کند. این رفتار، تخطی از استانداردهای حداقلی رفتار معقول در گفتگو شمرده شد؛ زیرا تصمیم‌گیری آگاهانه رکن اساسی هر تعامل بازرگانی است. مرجع داوری، فروشنده را مسؤول خسارات ناشی از دوره پیش‌قراردادی دانست و به منظور بازگرداندن تعادل از دست رفته، برخی شروط قراردادی را تعدیل کرد. دادگاه نیز با تأیید رأی داوری، استدلال را بر ماده ۷ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا استوار ساخت و نتیجه گرفت، تکلیف به رعایت حسن‌نیت در گفتگوهای مقدماتی نیز جریان دارد؛ از این رو، اقدامات فروشنده مصداق نقض این اصل و نمونه‌ای روشن از سوءاستفاده از وضعیت نابرابر اطلاعاتی بوده است. همچنین مرجع رسیدگی، مفهوم تقصیر در گفتگوهای مقدماتی^۱ را به عنوان مبنای مسئولیت به کار برد (طالب‌احمدی، ۱۳۸۸: ۱۵۳-۱۸۱)؛ نهادی که هرچند به صراحت در متن کنوانسیون بیان نشده، اما با استفاده از اصول کلی حقوقی قابل استنتاج است. به تعبیر دادگاه، نابرابری اطلاعاتی نمی‌تواند بهانه‌ای برای رفتار فریبکارانه باشد و طرفی که عامدانه از سکوت خود برای گمراه‌سازی طرف دیگر استفاده کند، نمی‌تواند به اصل آزادی قراردادی استناد نماید.

رأی یادشده برای نخستین بار نشان داد که چگونه کنوانسیون وین می‌تواند خلأهای مربوط به دوره پیش‌قراردادی را از طریق اصول کلی حاکم بر آن پر کند. این رأی تأکید کرد حتی در روابط حرفه‌ای میان بازرگانان، نابرابری اطلاعاتی، اگر با قصد

^۱ Culpa in Contrahendo

گمراه‌سازی همراه باشد، نقض حسن‌نیت و رفتاری غیرقابل قبول در بازرگانی بین‌المللی شمرده می‌شود. بدین ترتیب، تکلیف به افشای اطلاعات مهم، ممنوعیت بهره‌برداری از بی‌اطلاعی طرف دیگر و حمایت از انتظارات مشروع طرف ناتوان، به عنوان عناصر اصلی مسؤلیت پیش‌قراردادی در رویه بین‌المللی تثبیت شد (قاسمی‌حامد و طالب‌احمدی، ۱۳۹۰: ۱۹۱-۱۵۷).

۲.۲. وضعیت گفتگوهای مقدماتی نابرابر در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی

قراردادها، به عنوان ابزار گردش ثروت، ممکن است در طول دوره حیات اعتباری‌شان با چالش‌هایی روبرو شوند (محمدی و دیگران، ۲۰۱۴: ۲۱۲). اصول موسوم به یونیدروا، به عنوان مجموعه‌ای از قواعد حقوقی غیرالزام‌آور، برای پیشگیری از بروز چالش، تنظیم و تبیین اصول مشترک در قراردادهای تجاری بین‌المللی گردآوری شدند. این اصول، جایگزین حقوق داخلی کشورها محسوب نمی‌شوند؛ بلکه مجموعه‌ای از قواعد مدل، راهنما و معیارهای بین‌المللی به شمار می‌روند که هدف آنها ایجاد هماهنگی، شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری در روابط تجاری فرامرزی است (اخلاقی و امام، ۱۳۸۵: ۲۹).

اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی جایگاهی محوری برای تعهد به حسن‌نیت در فرآیند گفتگوهای مقدماتی قائل شده و آن را به عنوان یک الزام در کلیه مراحل اعم از دوره پیش‌قراردادی، هنگام بستن و اجرای قرارداد ضروری می‌داند. اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی اگرچه اصطلاح مستقلی با عنوان «گفتگوی نابرابر» یا «نابرابری مذاکراتی» به کار نمی‌برد، اما از طریق مجموعه‌ای منسجم، طیف گسترده‌ای از مصادیق نابرابری پیش‌قراردادی را شناسایی و برای آنها ضمانت اجرا پیش‌بینی کرده است.

اگر یک طرف، با اتکا بر توان اقتصادی یا موقعیت انحصاری خود، شروط استاندارد و غیرقابل گفتگو را به دیگری تحمیل کند یا او را در وضعیت «قبول یا رها کن»^۱ قرار دهد، اصول یادشده در قالب عدم تعادل فاحش قابل پیگیری می‌داند چنان که ماده ۲.۷.۳ با صراحت، وابستگی اقتصادی، نیاز مبرم یا بهره‌برداری ناعادلانه از وضعیت طرف ناتوان را به عنوان مصادیق عدم تعادل فاحش معرفی می‌کند و امکان ابطال یا تعدیل شروط را فراهم می‌سازد. مواد تکمیلی همچون ۲.۱۰.۳ نیز به مقام رسیدگی‌کننده اختیار می‌دهد تا هر شرطی را که نتیجه سوءاستفاده از موقعیت برتر بوده، اصلاح یا بی‌اثر کند. این رویکرد، از تحمیل اراده یکجانبه جلوگیری می‌کند و مفهوم عدالت معاوضی را به دوره پیش‌قراردادی گسترش می‌دهد.

نابرابری اطلاعاتی یکی از شایع‌ترین و پیچیده‌ترین انواع نابرابری پیش‌قراردادی است. این موضوع در اصول یادشده از چند جهت کنترل می‌شود. پنهان‌سازی عمدی اطلاعات اساسی، طبق ماده ۵.۲.۳ مصداق فریب دانسته شده و سکوت فریبنده در برابر اطلاعاتی که به صورت عرفی باید افشا شود، تحت عنوان اشتباه ناشی از نقض حسن‌نیت قابل پیگیری است. از این طریق، اصول یونیدروا مانع می‌شود که طرف توانمند با اتکا بر برتری اطلاعاتی، شرایطی بر طرف دیگر تحمیل کند که در صورت آگاهی هرگز مورد پذیرش قرار نمی‌داد.

^۱ Take it or leave it

تهدید اقتصادی یا اعمال فشار نامشروع از جمله تهدید به قطع رابطه بازرگانی بلندمدت، حذف از بازار یا ایجاد زیان اقتصادی عمدی نیز مطابق ماده ۶.۲.۳ می‌تواند قرارداد را مخدوش سازد. قواعد مربوط به شروط استاندارد طی مواد ۱،۱۹ تا ۲،۲۲ نیز نظام حمایتی دیگری به ویژه در روابط نابرابر ایجاد می‌کند؛ این مواد مقرر می‌دارند که طرف ناتوان، فرصت واقعی مطالعه شروط را داشته باشد و هر شرط غافلگیرکننده یا غیرمنصفانه، حتی اگر در متن قرارداد آمده باشد، حذف یا بی‌اثر شود.

در مجموع، اصول یونیدرو با تلفیق قواعد مربوط به حسن‌نیت، تقصیر در گفتگوها، شامل اشتباه^۱، فریب^۲ و عدم تعادل فاحش میان تعهدات طرفین^۳ و بیان شروط استاندارد و عدم تعادل فاحش، شبکه‌ای جامع برای تنظیم منصفانه روابط پیش‌قراردادی ایجاد کرده‌اند که به صورت عملی هر شکل شناخته‌شده‌ای از نابرابری را قابل پیگیری می‌سازد. مفاهیم کلی مانند حسن‌نیت، رفتار منصفانه و منع سوءاستفاده از وضعیت ضعف هر چند پیش‌بینی شده‌اند اما به دلیل انتزاعی بودن و فقدان مصداق‌شناسی روشن و سازوکارهای اجرایی مشخص، در عمل کارایی محدودی در برابر پدیده‌های پیچیده‌ای چون فشار اقتصادی نامحسوس، گفتگوهای صوری، ایجاد وابستگی تجاری عمدی، عدم شفافیت ساختاری اطلاعاتی یا قطع ناگهانی مذاکرات پس از سرمایه‌گذاری سنگین طرف ناتوان دارند. این خلأ باعث شده است که در بسیاری از پرونده‌ها، اصول یونیدرو نتواند حمایت مؤثری از طرف ناتوان به عمل آورد و مراجع رسیدگی به منابع مکمل مانند اصول حقوق قراردادهای اروپایی، چارچوب مشترک مرجع یا قوانین ملی پیشرفته روی آورند.

در داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی به سال ۲۰۲۱^۴ موضوع نابرابری توان اقتصادی و اثر آن بر مسؤلیت پیش‌قراردادی در چارچوب گفتگوهای بازرگانی بین‌المللی، مورد بررسی قرار گرفت. در این پرونده، یک شرکت چندملیتی با توان مالی و ساختاری برتر، در جریان گفتگو با یک بنگاه کوچک، از طریق رفتارها و اظهارات خود، انتظار مشروع^۵ برای بستن قرارداد نهایی ایجاد کرده بود؛ انتظاری که برای طرف ناتوان مبتنی بر نشانه‌های مستمر و تأییدشده از قصد جدی طرف توانمند به همکاری شمرده می‌شد. طرف ناتوان بر اساس این انتظار، هزینه‌های قابل توجهی برای بررسی فنی، آماده‌سازی مستندات، ارائه اطلاعات و تخصیص ظرفیت عملیاتی متحمل شد و از فرصت‌های بازرگانی جایگزین، صرف‌نظر کرد. با این حال، شرکت چندملیتی بدون دلیل موجه، گفتگوها را به طور ناگهانی قطع کرد.

هیأت داوری با استناد به ماده ۲،۱،۱۵ اصول یونیدرو، شرکت مزبور را مسئول خسارات پیش‌قراردادی شناخت و آن را به جبران هزینه‌های مستقیم مذاکره، زیان ناشی از تخصیص منابع و از دست رفتن فرصت‌های تجاری محکوم کرد. داوران تأکید کردند که ایجاد انتظار مشروع و سپس قطع ناگهانی آن، در شرایطی که طرف ناتوان به دلیل وابستگی اقتصادی امکان ترک گفتگوها را نداشته، مصداق سوءاستفاده از برتری اقتصادی و نقض حسن‌نیت بوده است. این رأی نشان‌دهنده آن است که داوری

^۱ Mistake

^۲ Fraud

^۳ Gross disparity

^۴ ICC Arbitration Case (Final Award, 2021) [anonymous], cited in Fonotova & Belyaeva (2023).

^۵ Legitimate expectation

بین‌المللی حتی در غیاب قرارداد نهایی، قادر است نابرابری قدرت چانه‌زنی را شناسایی کرده و از تبدیل توان اقتصادی به ابزار فشار در دوره پیش‌قراردادی جلوگیری نماید.

رویکرد جهان‌شمول اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی در رویه قضایی داخلی برخی کشورها، از جمله روسیه، مشهود است. دادگاه‌های روسی برای رفع خلأهای قانونی و نارسایی‌های رویه قضایی در حوزه تعهدات پیش‌قراردادی، بارها به این اصول استناد کردند. این امر اهمیت عملی اصول یادشده را به عنوان منبع تفسیری نشان می‌دهد. در رویه داوری نیز بسیار متداول است که دو طرف از داوران بخواهند هنگام رسیدگی، در کنار حقوق ملی، به اسناد بین‌المللی معتبر نیز توجه کنند. این وضعیت برای موضوع نابرابری در گفتگوهای پیش‌قراردادی، پیامدهای دوگانه دارد: از یک سو امکان تعدیل نابرابری از طریق گفتگوهای با حسن‌نیت را فراهم می‌کند و از سوی دیگر، به دلیل ماهیت غیرالزام‌آور آن، سطح حفاظت از طرف ناتوان را تا اندازه زیادی وابسته به دیدگاه داوران می‌سازد.

به‌عنوان نمونه، در سال ۱۹۹۶، دیوان داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی^۱ به اختلافی میان یک تأمین‌کننده تجهیزات تلویزیونی از ایالات متحده و یک تولیدکننده کابل‌های مخابراتی از خاورمیانه رسیدگی کرد. طرفین توافق‌نامه‌ای مقدماتی امضا کرده بودند که بر اساس آن، در صورت موفقیت عرضه‌کننده در کسب موقعیت پیمانکار اصلی پروژه توسعه شبکه مخابراتی، می‌بایست قرارداد نهایی تأمین کابل را با حسن‌نیت مورد گفتگو قرار دهند. با این حال، طرفین درباره قانون حاکم توافق نکرده و پس از چندین دور گفتگوهای بی‌نتیجه، خواهان تصمیم به خاتمه توافق‌نامه مقدماتی گرفت. در مقابل، خواننده از داور خواست تا در ارزیابی خود، اصول بنیادین حقوق قراردادهای بازرگانی بین‌المللی مندرج در اصول یونیدرو را در نظر گیرد. هیأت داوری این درخواست را پذیرفت و با استناد به آن اصول حکم داد که دو طرف باید به گفتگوها بازگردند و در چارچوب مفاد توافق‌نامه مقدماتی خود به نتیجه‌ای مشخص دست یابند.

۳,۲. وضعیت گفتگوهای مقدماتی نابرابر در اصول حقوق قراردادهای اروپایی

اصول حقوق قراردادهای اروپایی^۲ مجموعه‌ای از قواعد مدل است که برای ایجاد چارچوبی مشترک در حقوق قراردادها در سراسر اروپا، طراحی شده است. این اصول با هدف هماهنگ‌سازی قوانین قراردادی در سطح حقوق ملی کشورهای اروپایی تهیه شده است. اصول مزبور در مقایسه با اصول یونیدرو، رویکردی صریح و دقیق و به مراتب حمایت‌گرایانه نسبت به نابرابری‌های پیش‌قراردادی اتخاذ کرده و به جای مفاهیم کلی همچون حسن‌نیت یا عدم تعادل فاحش، اشکال گوناگون نابرابری را بیان و برای هر یک، سازوکارهای روشن تعیین می‌کند (کوتس، ۱۳۸۵:۹).

^۱ International Chamber of Commerce (ICC). Case No. 8540, Award of 4 September 1996.

^۲ PECL

از لحظه آغاز گفتگوها، تکلیف الزام‌آور رفتار منصفانه و حسن‌نیت در ماده ۱:۲۰۱ اصول یادشده به عنوان یک تعهد مستقل و قابل مطالبه بر طرفین بار می‌شود. ماده ۳۰۱:۲ اصول مزبور وارد شدن به گفتگو یا ادامه آن را برخلاف حسن‌نیت منع کرده و مسئولیت پیش‌قراردادی در نظر گرفته است. بدین ترتیب، اصول حقوق قراردادهای اروپایی، بازه گفتگوها را نه عرصه‌ای آزاد برای اعمال فشار، بلکه بخشی از فرایند قراردادی با الزام‌های رفتاری مشخص تلقی می‌کند و از طریق وضع این قواعد، از تبدیل گفتگوها به ابزاری برای استثمار طرف ناتوان گفتگو جلوگیری می‌نماید.

در حوزه نابرابری اطلاعاتی، اصول حقوق قراردادهای اروپایی، قلمرو مسئولیت را نسبت به اصول یونیدروا که تنها به فریب عمدی در ماده ۵:۲۳ محدود است، توسعه می‌دهد. ماده ۴:۱۰۶:۴ فریب از طریق ارائه اطلاعات نادرست یا گمراه‌کننده و ماده ۴:۱۰۷:۴ فریب از طریق پنهان‌کاری یا سکوت فریبده نسبت به اطلاعاتی که باید عرفاً یا بر اساس حسن‌نیت افشا می‌شد، نه تنها پنهان‌سازی عمدی، بلکه عدم افشای اطلاعاتی که با توجه به اوضاع و احوال و عرف تجاری ضروری است، مصداق فریب دانسته و قرارداد را قابل ابطال می‌شناسند. افزون بر این، ماده ۴:۱۰۸:۴ سوءاستفاده از ناآگاهی، ضعف اقتصادی، نیاز مبرم یا تجربه محدود طرف مقابل را به صراحت ممنوع کرده و برای آن ضمانت اجرای جبران خسارت در نظر گرفته است. این گستره حمایتی، نشان دهنده توجه این سند به نقش اطلاعات نامتقارن، وابستگی اقتصادی و قدرت ساختاری در شکل‌گیری نابرابری پیش‌قراردادی است (Zimmerman, 2009: 479-512).

از برجسته‌ترین نقاط تمایز این اصول، نحوه مواجهه با شروط غیرمنصفانه و نابرابری قدرت چانه‌زنی است، جایی که اصول یونیدروا تنها به عدم تعادل فاحش در ماده ۲:۷:۳ بسنده می‌کند. ماده ۴:۱۰۹:۴ در خصوص قراردادهای الحاقی و ماده ۲:۲۰۲ در خصوص قراردادهای ظاهراً مذاکره شده، بر این نکته تأکید دارند که هر شرطی در نتیجه نابرابری قابل توجه میان طرفین در زمان گفتگوهای مقدماتی، بدون اعطای فرصت واقعی مذاکره یا انتخاب تحمیل شده باشد، غیرالزام‌آور است. این اصول از مفهوم غیرمنصفانه بودن، برداشتی دوگانه ارائه می‌کنند: هم ماهیت شرط و هم فرآیند تحمیل آن، مانند فقدان فرصت مطالعه یا مذاکره را مورد بررسی قرار می‌دهند، این معیار ترکیبی از نظام حقوق کامن لا و نظام حقوق نوشته است که امکان مداخله مؤثر مقام رسیدگی‌کننده را فراهم می‌سازد (Collins, 2003: 16-43). بدین ترتیب، اصول حقوق قراردادهای اروپایی تنها به محتوای شرط نمی‌نگرد، بلکه رویه و نحوه شکل‌گیری آن را نیز ملاک قضاوت قرار می‌دهد. این امر در مقایسه با رویکرد محدود اصول یونیدروا، آن را به ابزاری قدرتمند برای تعدیل نابرابری‌های ساختاری در تجارت فرامرزی تبدیل کرده است. به همین دلیل، رویه داوری بین‌المللی نیز در موارد متعدد تأکید می‌کند که هرگاه طرف توانا با طولانی کردن گفتگوها، دریافت اطلاعات محرمانه یا ایجاد انتظار منطقی نسبت به انعقاد قرارداد، طرف ناتوان را در وضعیت اتکالی مشروع قرار دهد، ترک گفتگوها بدون دلیل موجه می‌تواند مبنای جبران زیان باشد.

رأی شماره ۹۹۷۸ که در سال ۱۹۹۹ توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی^۱ صادر شد، نمونه‌ای روشن از نقض تعهدات پیش‌قراردادی و ارجاع آن به اصول حقوق قراردادهای اروپایی است. در این پرونده، یک شرکت بزرگ بین‌المللی، گفتگوهای گسترده‌ای را با یک شرکت کوچک و وابسته در مورد تأمین کالاهای صنعتی پیگیری کرد. طرف ناتوان، با اتکا به اظهارات مکرر طرف توانا مبنی بر نزدیک بودن نهایی‌سازی قرارداد و تبادل اطلاعات فنی محرمانه، سرمایه‌گذاری مالی شامل بیش از ۵۰۰ هزار

^۱. International Court of Arbitration Case No. 9978, Final Award, march 1999.

دلار هزینه تحقیق و توسعه و انصراف از دو قرارداد جایگزین با رقبا انجام داد و ساختار عملیاتی خود را برای تطبیق با حجم پیش بینی شده تأمین، دوباره سازماندهی کرد. با این حال، طرف دیگر، بدون ارائه دلیل تجاری موجه و در حالی که خود از اطلاعات دریافتی برای بهبود فرآیندهای داخلی بهره برده بود، گفتگوها را ناگهان قطع کرد و طرف دیگر را در وضعیت اتلاف منابع و از دست رفتن فرصت‌های رقابتی رها ساخت. مرجع داوری، پس از بررسی دقیق موضوع، این رفتار را نقض حسن‌نیت و سوءاستفاده از موقعیت برتر در دوره پیش‌قراردادی شمرد و خواننده را به پرداخت کامل خسارات ناشی از اعتماد معقول خواهان محکوم کرد. این حکم، با ارجاع ضمنی به اصول حقوق قراردادهای اروپایی صادر و در آن تأکید شد، اتکای مشروع طرف ناتوان، حتی در غیاب قرارداد نهایی، تکلیف جبرانی ایجاد می‌کند و نمی‌تواند با استناد به اصل آزادی قراردادی، نادیده گرفته شود.

رأی دیگر داوری اتاق بازرگانی تحت شماره ۲۴۱۸۸ به سال ۲۰۳۱ در این زمینه نیز قابل توجه است: موضوع اصلی اختلاف بر سر اعتبار شروط یک‌جانبه‌ای بود که شرکت چندملیتی در قالب قرارداد الحاقی بر طرف دیگر تحمیل کرده بود. این قرارداد، مجموعه‌ای از محدودیت‌های شکلی و ماهوی از جمله ممنوعیت شکایت جمعی، محدودسازی مسیرهای طرح دعوا و وجود هزینه‌های پنهان و سنگین برای آغاز فرآیند داوری در بر داشت که امکان دسترسی طرف ناتوان به سازوکارهای عادلانه حل اختلاف را سلب می‌کرد. این شرایط، بدون امکان گفتگوی واقعی از سوی طرف توانمند بر طرف دیگر تحمیل شده و موجب رابطه‌ای نامتوازن گردید.

هیأت داوری پس از بررسی مفاد توافق و شرایط تشکیل آن، به این نتیجه رسید که در معاملات فرامرزی، درج شروط داوری نباید به ابزاری برای تثبیت موقعیت یکجانبه یا محروم‌سازی طرف ناتوان از حق دسترسی مؤثر به عدالت تبدیل شوند. داوران تأکید کردند که آزادی قراردادی طرفین نمی‌تواند توجیهی برای شروطی باشد که حتی پیش از آغاز دعوی، مسیر رسیدگی منصفانه را مسدود می‌کنند. به همین دلیل، حاکمیت سیاست عمومی بین‌المللی از جمله ضرورت حفظ دسترسی به عدالت، رعایت حداقل استانداردهای انصاف و جلوگیری از سوءاستفاده اقتصادی بر توافق خصوصی طرفین، مقدم دانسته شد. داوران در استدلال خود بطور ویژه از ماده ۳۰۱:۲ اصول حقوق قراردادهای اروپایی الهام گرفتند؛ ماده‌ای که به روشنی بیان می‌کند شروطی که در نتیجه نابرابری قدرت چانه‌زنی و در غیاب رضایت آزادانه ایجاد شده باشند، می‌توانند به دلیل غیرمنصفانه بودن بی‌اعتبار شوند.

اهمیت این رأی فراتر از بطلان یک شرط است؛ زیرا نشان می‌دهد که داوری بین‌المللی در بستر قراردادهای الحاقی و روابط نامتوازن، می‌تواند با نظارت بر شروط محدودکننده از تبدیل نهاد داوری به ابزاری برای تحمیل اراده یکجانبه جلوگیری کند. طبق این رأی در سطح اصول فراملی، کنترل شروط ناعادلانه و نامتوازن نه تنها ممکن است، بلکه در راستای تضمین مشروعیت داوری و حفظ اعتماد بازرگانان بین‌المللی یک ضرورت اساسی به شمار می‌رود.

¹ . International Chamber of Commerce Case No. 24188 Final Award, 2023.

۴.۲. وضعیت گفتگوهای مقدماتی نابرابر در پیش‌نویس چهارچوب مرجع مشترک

پیش‌نویس چهارچوب مرجع مشترک^۱ از مهم‌ترین دستاوردهای علمی و فراملی در گستره حقوق خصوصی اروپاست. این سند، مجموعه‌ای منسجم از قواعد، تعاریف و اصول عمومی حقوق قراردادهای، مسؤولیت مدنی، حقوق اموال و سایر نهادهای حقوق خصوصی را ارائه می‌دهد که هدف اصلی آن، همسان‌سازی حقوق خصوصی در اروپا می‌باشد. چهارچوب مرجع مشترک، بیش از اسناد پیشین، مفهوم رفتار منصفانه و عدم سوءاستفاده از قدرت در گفتگوهای مقدماتی را به طور ساختاری نهادینه کرده است.^۲ این چهارچوب به طور صریح، منع سوءاستفاده از موقعیت برتر اقتصادی، اطلاعاتی یا فنی را در دوره پیش‌قراردادی پیش‌بینی می‌کند و دو طرف را مکلف به رعایت حسن نیت و رفتار منصفانه می‌سازد.^۳ تکلیف به رعایت حسن نیت در این سند به نوعی فراتر از تفسیر قراردادی می‌باشد و دارای ضمانت اجرای حقوقی است. چهارچوب یادشده، نابرابری میان طرفین در گفتگوهای مقدماتی را به عنوان عاملی مستقل و مؤثر به رسمیت می‌شناسد؛ عاملی که می‌تواند اعتبار شروط قراردادی را مخدوش کرده یا موجب مسؤولیت مدنی طرف توانا شود. بر مبنای آن، هرگاه یک بنگاه اقتصادی برخوردار از برتری ساختاری، با اطلاع از اضطراب یا نیاز فوری طرف دیگر برای تشکیل قرارداد، شروطی ناروا، از جمله محدودیت‌های یک‌جانبه را تحمیل کند، به دلیل ایجاد عدم تعادل چشمگیر در گفتگو، الزام‌آور نیست.^۴

یکی از ویژگی‌های برجسته چهارچوب مرجع مشترک حقوق خصوصی اروپا، توجه به وابستگی اقتصادی^۵ است؛ هنگامی که طرف ناتوان به دلیل روابط بازرگانی بلندمدت یا انحصار بازار، در عمل قادر به ترک گفتگو نیست، هرگونه فشار یا تهدید ضمنی مانند قطع تأمین، مصداق سوءرفتار پیش‌قراردادی، برای ایشان شمرده و موجب مسؤولیت جبران خسارت^۶ می‌شود. این سازوکار به‌ویژه برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط در برابر شرکت‌های چندملیتی طراحی شده است. (Von Bar, 2009: 567-572).

در این سند تعهدات اطلاعاتی در دوره پیش‌قراردادی به‌طور گسترده و نظام‌مند تنظیم شده است.^۷ الزام افشای اطلاعات ضروری مانند ویژگی‌های کالا، خدمات یا انواع خطرات در گفتگوها، از جمله قراردادهای از راه دور^۸، پیش‌بینی می‌کند و مسؤولیت ارائه اطلاعات نادرست را در دو صورت مورد بررسی قرار می‌دهد و آن را بر عهده طرفی می‌گذارد که الف: می‌دانسته یا باید می‌دانست که اطلاعات نادرست است و ب: آگاه بوده یا باید آگاه می‌بود که طرف مقابل بر آن اطلاعات اتکا خواهد کرد و بر مبنای آن تصمیم خواهد گرفت.^۹ در این چهارچوب معیارهای افشای اطلاعات نیز مطرح شده است که این امر به مرجع

¹ Draft Common Frame of Reference (DCFR)

² Articles II.-3:301 to II.-3:109 of DCFR

³ Article III.-1:103 of DCFR

⁴ Article II.-9:405 of DCFR

⁵ Economic Dependence

⁶ Reliance Damages

⁷ Article II.-3:302 of DCFR

⁸ Distance Contracts

⁹ Article II.-7:205 of DCFR (Misrepresentation)

رسیدگی جهت ارزیابی میزان دسترسی اطلاعات مهم و ضروری، کمک می‌کند. لذا ایشان باید میزان آگاهی و تخصص طرف مقابل، هزینه‌های دستیابی به اطلاعات، دسترسی به منابع جایگزین و اهمیت اطلاعات برای تصمیم‌گیری را در نظر بگیرند.^۱

در پرونده Oberlandesgericht Wien, 4 R 123/22y به سال ۲۰۲۳ اختلاف میان یک شرکت کوچک اروپایی فعال در حوزه نرم‌افزار و یک شرکت بزرگ فناوری چندملیتی مطرح بود که در آن شرکت ارائه‌دهنده نرم‌افزار، اطلاعات اساسی درباره مخاطرات عملکردی و محدودیت‌های امنیتی سیستم را نسبت به طرف دیگر که یک کسب‌وکار کوچک غیرتخصصی در حوزه فناوری داشت، پنهان کرد. در جریان رسیدگی مشخص شد این اطلاعات نه تنها برای ارزیابی امکان‌سنجی بستن قرارداد ضروری بوده، بلکه تأثیر مستقیم بر هزینه‌های بهره‌برداری، میزان وابستگی فنی و مخاطرات عملیاتی طرف ناتوان داشته است. با این وجود، شرکت توانمند در گفتگوهای مقدماتی با ارائه تصویر خوش‌بینانه و حذف عمده‌های حیاتی، شرایطی ایجاد کرده بود که طرف دیگر نتواند تصمیم آگاهانه بگیرد.

دیوان دادگستری اتحادیه اروپا این سکوت را نوعی رفتار فریبنده شمرد و گفت چنین پنهان‌کاری، بدون ارائه اظهارات صریح، طرف ناتوان را به شکلی غیرمنصفانه در موقعیت زیان‌بار قرار داده و تعهدات اطلاعاتی ناشی از اعتماد مشروع را شکسته است. بر این اساس، دادگاه برگرفته از چهارچوب مرجع مشترک حقوق خصوصی اروپا، شرکت فناوری را مسؤول شناخت و به پرداخت خسارت و اصلاح قرارداد محکوم کرد. دادگاه با استناد به اصل حسن‌نیت، وظیفه ارائه اطلاعات حرفه‌ای و پنهان‌کاری عمدی یا ناشی از غفلت را نقض اساسی قرارداد و مبنای مسؤولیت مدنی شمرد.

در این سند، پنهان‌کاری مخاطرات فنی نه تنها یک بی‌دقتی عادی، بلکه نقض تکلیف به رعایت حسن‌نیت و رفتار حرفه‌ای شمرده شده است؛ وظیفه‌ای که این چهارچوب آن را بر ارائه‌دهنده خدمات تحمیل می‌کند و از او می‌خواهد فعالانه، دقیق و شفاف، مخاطرات مرتبط با ماهیت خدمت تخصصی را افشا کند تا طرف دیگر بتواند تصمیمی آگاهانه بگیرد.^۲ دادگاه با تحلیل سکوت شرکت ارائه‌دهنده فناوری به‌عنوان رفتار فریبنده در دوره پیش‌قراردادی، رویکرد چهارچوب مرجع مشترک حقوق خصوصی اروپا را بازآفرینی کرد؛ رویکردی که هرگونه ایجاد تصور نادرست از طریق پنهان‌سازی اطلاعات اساسی را فریب می‌داند، حتی اگر هیچ اظهار خلاف واقعی بیان نشده باشد.

عدالت قراردادی را تنها نباید در هنگام تشکیل قرارداد سنجید؛ بلکه فرآیند گفتگوها باید به گونه‌ای باشد که تصمیم‌گیری آزادانه و آگاهانه دو طرف را تضمین کند. لذا با مقایسه اسناد یادشده، می‌توان گفت که در تمامی موارد، ضمن تأکید بر تعهد به رعایت اصل حسن‌نیت، تعریفی نسبتاً جامع از این مفهوم ارائه کرده‌اند. این هم‌سویی مفهومی در اسناد مزبور نشان می‌دهد که اصل مزبور به‌عنوان یک قاعده فراملی^۳ در نظام حقوق تجارت بین‌الملل تثبیت شده است. علاوه بر این، اسناد یادشده با تصریح بر رعایت حسن‌نیت در فرایند گفتگوهای مقدماتی، مسؤولیت ناشی از سوءنیت در این دوره را شناسایی می‌کند.

^۱ Article II.-3:302 of DCFR

^۲ Article IV.A-5:101 of DCFR

^۳ Transnational Principle

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

مفهوم عدالت قراردادی در حقوق تجارت بین‌المللی، فراتر از تشکیل قرارداد، به دوره گفتگوهای مقدماتی گسترش یافته است؛ دوره‌ای که در آن استانداردهای الزام‌آور حسن‌نیت، رفتار منصفانه و شفافیت پیش‌قراردادی به تدریج به عنوان پایه‌های اخلاق قراردادی نوین تثبیت شدند. اسناد فراملی مانند اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، اصول حقوق قراردادهای اروپایی، چارچوب مرجع مشترک اروپایی و از همه مهم‌تر، کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در این زمینه نقش محوری ایفا کردند، هرچند دامنه، شدت و رویکرد مداخله‌گر آن‌ها یکسان نیست: اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی با احتیاط جهان‌شمول خود، حسن‌نیت را بیشتر به عنوان ابزار تفسیر و تکمیل به کار می‌گیرد، در حالی که اصول حقوق قراردادهای اروپایی و چارچوب مرجع مشترک اروپایی، تعهدات مستقل پیش‌قراردادی را وضع کرده و نابرابری قدرت چانه‌زنی، وابستگی اقتصادی و نوسانات اطلاعاتی را به عنوان مفاهیم حقوقی مستقل شناسایی و کنترل می‌کنند. تعامل میان کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا با این اسناد، اصول فراملی و رویه داوری را به سمت استانداردهای جهانی گفتگوهای منصفانه سوق می‌دهد و ابزاری مؤثر برای تضمین عدالت فرآیندی در تعاملات شرکت‌های بزرگ با بنگاه‌های کوچک فراهم می‌کند.

آینده این حوزه وابسته به همگرایی بیشتر اسناد بین‌المللی با رویکرد حمایت‌گرایانه و تقویت نقش رویه قضایی و داوری بین‌المللی است که می‌تواند زیربنایی جهانی برای بازگانی عادلانه ایجاد کند. رویه قضایی و داوری، با پر کردن شکاف‌های سنتی از طریق گسترش تفسیری، موجب همگرایی اسناد فراملی می‌شود. چنین روندی این اسناد را به منابعی تعیین‌کننده برای اصلاح نابرابری‌های ساختاری تبدیل کرده و گفتگوهای مقدماتی نابرابر را از مفهومی اخلاقی به نهادی حقوقی ارتقا می‌دهد. تحقیقات آتی باید بر ارزیابی اثربخشی این شاخص‌ها و سازوکارها در زمینه‌های فرهنگی متنوع تمرکز کنند تا عدالت قراردادی به عنوان اصلی جهان‌شمول تثبیت شود.

برای دستیابی به عدالت و توازن بیشتر در گفتگوهای مقدماتی پیشنهاد می‌شود:

- ۱- الزامات افشای اطلاعات اساسی براساس الگوهای چهارچوب مرجع مشترک اروپایی، به ویژه در قراردادهای فرامرزی، تقویت شود.
- ۲- از ماده ۳۵ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا برای تلقی پنهان‌کاری مخاطرات، به عنوان نقض تعهد، تفسیری هماهنگ به عمل آید.
- ۳- شاخص‌های عینی سنجش نابرابری، مانند تمرکز بازار، وابستگی اقتصادی و نسبت قدرت مالی، به عنوان ابزارهای استاندارد در داوری و تنظیم قراردادها ایجاد شود.
- ۴- کنترل نابرابری، براساس معیارهای چارچوب مرجع مشترک اروپایی، نهادینه شود تا واقعیت‌های اقتصادی مانند تفاوت قدرت چانه‌زنی را در روابط قراردادی بازتاب دهد.

منابع و مآخذ

الف. فارسی

۱. اخلاقی، بهروز و امام، فرهاد (۱۳۸۵). اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی. تهران: شهر دانش.
۲. شیروی، عبدالحسین (۱۳۸۹). حقوق تجارت بین‌الملل. تهران: سمت.
۳. صفایی، سیدحسین و عادل، مرتضی و کاظمی، محمود و میرزائزاد، اکبر (۱۳۸۴). حقوق بیع بین‌المللی. تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
۴. طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۸۸). تقصیر در گفتگوهای مقدماتی. مطالعات حقوقی دانشگاه شیراز. ۱(۳): ۱۵۳-۱۸۱.
۵. طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۹۵). بازگشت از ایجاب در حقوق ایران و کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا. ۸(۴): ۱۶۳-۱۸۸.
۶. طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۹۷). مسؤولیت پیش‌قراردادی. تهران: میزان.
۷. عبدی‌پور، ابراهیم (۱۳۸۸). سوءاستفاده از وضعیت اقتصادی مسلط. فصلنامه حقوق اسلامی. ۶(۲۱): ۱۲۵-۱۵۵.
۸. قاسمی‌حامد، عباس و طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۹۰). اطلاع‌رسانی پیش‌قراردادی. مطالعات حقوقی دانشگاه شیراز. ۳(۱): ۱۵۷-۱۹۱.
۹. کوتس، هاین (۱۳۸۵). حقوق قراردادهای اروپا. ترجمه ولی‌الله احمدوند، محمدباقر پارساپور، مجید قربانی لاجوانی و اصغر محمودی. تهران: جهان جام جم.
۱۰. محمدی، پژمان و صادقی، محمود و ذوالقدر، محمدجواد (۱۴۰۴). مطالعه تطبیقی تأثیر انتقال قرارداد نسبت به اشخاص ثالث در حقوق ایران و آمریکا. تحقیق و توسعه در حقوق خصوصی. ۲(۴): ۲۱۲-۲۴۰. Doi: [10.22034/jpl.2025.2067233.1224](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2067233.1224)
۱۱. هراتی، مصطفی (۱۴۰۴). تعارض میان اصل آزادی قراردادهای الزامات نظم عمومی در قراردادهای خصوصی و دولتی در حقوق فرانسه و ایران. تحقیق و توسعه در حقوق خصوصی. ۲(۴): ۳۵۱-۳۸۱. Doi: [10.22034/jpl.2025.2070694.1238](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2070694.1238)

ب. لاتین

1. Abdipour, E. (2009). Misuse of the Dominant Economic Situation. *Islamic Law Journal*, 6(21): 125-155. (in Persian)
2. Akhlaghi, Behrooz & Emam, Farhad. (2018). *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, Tehran: The SD Institute of Law Research and Study. (in Persian)
3. Barnhizer, D. (2005). Inequality of Bargaining Power, *University of Colorado Law Review*, 76(1): 140-241.
4. Bonell, M. J. (2018). The Law Governing International Commercial Contracts and the Actual Role of the UNIDROIT Principles, *Uniform Law Review*. 23(1): 15-41.
5. Boyarskiy, D.A. (2022). Civil law regulation of negotiations on the conclusion of an entrepreneurial contract, Ekaterinburg, Ural State University of Law.
6. Carrigan, F. (2013). The trivial nature of strict legalism. *Oxford University Commonwealth Law Journal*, 13(1): 1-7.
7. Choi, Albert H. and Triantis, G. (2013). The Effect of Bargaining Power on Contract Design, *Virginia Law Review*, 98(8): 1665-1744.
8. Collins, H. (2003). Discrimination, Equality and Social Inclusion, *The Modern Law Review*, 66(1): 16-43.
9. Craswell, R. and Schwartz, A. (1994). *Foundations of Contract Law*, England: Foundation Press.
10. Fonotova, O.V. and Belyaeva, L.E. (2023). Bargaining inequality: ways to overcome it in international commercial law and in private international law, *RUDN Journal of Law*. 27(4): 1043-1064.
11. Gava, J. (2013). Contract law and inequality – a response to Frank Carrigan. *Oxford University Commonwealth Law Journal*, 13(1): 9-15.
12. Ghasemi Hamed, A. and Talebahmadi, H., Pre-contractual Disclosure, *Journal of Legal Studies*, 3(1): 157-191. (in persian)
13. Gnitsevich, K.V. (2009). Pre-contractual liability in Russian civil law, *Bulletin of the Supreme Arbitration Court*. (3). 31-41.
14. Hage-Chahine, N. (2012). Culpa in Contrahendo in European Private International Law: Another Look at Article 12 of the Rome II Regulation, *Northwestern Journal of International Law & Business*, 32(3): 451-540.

15. Harati, M. (2025). The conflict between the principle of freedom of contract and the requirements of public order in private and Government Contracts in French and Iranian law, *Journal of Research and Development in Private Law*, 2(4): 351-381. Doi: [10.22034/jpl.2025.2070694.1238](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2070694.1238) (in Persian)
16. Ihering, R. (2013). Culpa in contrahendo or compensation for losses in case of invalidity or nonconclusion of contracts, *Civil law Review*, (3). 190–266.
17. Kotz, H. (1935). European Contract Law, Translated by: Valiollah Ahmadvand & Others, Tehran: Jamejam Publishing Co. (in Persian)
18. Mazur, O.V. (2012). Pre-contractual liability: analysis of certain features of behaviour in bad faith, *Zakon*. (5), 197–205.
19. McKendrick, E. (2019). Contract Law. Macmillan Law Masters, 13th Edition, London: Red Globe Press.
20. Mohammadi, P. and Sadeghi, M. and Zolghadr, M.J. (2025). Comparative Study of the Impact of Contractual Assignment on Third Parties in Iranian and American Law, *Journal of Research and Development in Private Law*, 2(4): 212-240 doi: [10.22034/jpl.2025.2067233.1224](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2067233.1224). (in Persian)
21. Moura Dário, V. (2003). Precontractual Liability in Private International Law: A Portuguese Perspective, *The Rabel Journal of Comparative and International Private Law*, 67(4): 699–725.
22. Muratova, O.V. (2015). Pre-contractual relations in international commercial turnover: from substantive to conflict of laws regulation, Institute of Legislation and Comparative Law under the Government of the Russian Federation, *Journal of Foreign Legislation and Comparative Law*, (3): 69-76.
23. Safai, S.H. and Adel, M. and Kazemi, M. and Mirzanejad, A. (2005). the Law of International Sale of Goods A Comparative Study, Tehran: University of Tehran Press. (in persian)
24. Schaefer, H.B. and Leyens, P.C. (2009). Judicial Control of Standard Terms and European Private Law – A Law & Economics Perspective on the Draft Common Frame of Reference for a European Private Law, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1520457> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1520457>
25. Schwenzer, I. (2016). Global Unification of Contract Law, *Uniform Law Review*, 21(1): 60–74.
26. Shiravi, A. (2023). International Trade Law, Tehran: The Organization for Researching and Composing University Textbooks in the Humanities(samt). (in persian)
27. Stepanisheva, A.M. (2015). Legal regulation and qualification of pre-contractual relations in private international law, Moscow state legal acad.
28. Talebahmadi, H. (2010). The Element of Fault in Preliminary Negotiations (Culpa in Contrahendo), *Journal of Legal Studies*, 1(3): 153-181. (in persian)
29. Talebahmadi, H. (2013), Pre-Contractual Liability, 1st edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (in Persian)
30. Talebahmadi, H. (2017), Returning the Offer in Iranian Law and in Convention on Contracts for the International Sale of Goods, *Journal of Legal Studies*, 8(4): 163-188. (in persian)
31. Von Bar, Ch. and Clive, E. (2009). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft of Common Frame of Reference, Vol. 4, München: Sellier European Law Publishers.
32. Zhou, C. Z. (2010). Implementation of Labor Contract Law under the Background of International Financial Crisis— Concurrently on the Role and Limitation of Judicial Activism in Labor Dispute Resolution. *Tsinghua Law*, (5): 16-24.
33. Zimmermann, R. (2009). The Present State of European Private Law, *The American Journal of Comparative Law*, 57(2): 479-512.

A Legal Study of Unequal Preliminary Negotiations in International Trade Contracts

Abstract

The principle of freedom of contract alone cannot guarantee justice and balance during the pre-contractual period. This limitation arises because freedom of contract presupposes equal bargaining power and full access to relevant information conditions rarely met in practice, especially in cross-border transactions. Therefore, a revision of existing legal mechanisms to protect the weaker party is necessary. In the laws of many countries, particularly European ones, the initial reactions to inequality in preliminary negotiations emerged in the form of judicial interventions utilizing interpretive tools and general principles of contract law at the level of international trade law. These early responses sought to address situations where one party systematically exploits its informational or economic advantage over the other before any binding agreement is concluded. By invoking concepts such as good faith, fairness, the prohibition of abuse of economic dependence, and the duty to disclose accurate information, jurisprudence sought to prevent the imposition of unfair terms during preliminary negotiations. These principles act as corrective forces, restraining the dominant party from dictating contractual terms without regard for the legitimate interests of the weaker counterparty. International instruments also have mechanisms to control imposed terms by limiting contractual freedom. For instance, instruments like the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law incorporate provisions on pre-contractual duties, including liability for abrupt break-off of negotiations and the obligation to negotiate in good faith. This research studies the phenomenon of inequality in cross-border preliminary negotiations between professional merchants and endeavors to examine this challenge within the framework of international trade contracts law. Professional merchants, despite their commercial expertise, often face significant power imbalances due to disparities in access to legal counsel, market intelligence, financial resources, or multinational corporate backing. In this regard, not only are the causes and manifestations of inequality identified such as information asymmetry, economic dependence, and procedural unfairness but its primary objective is to systematize and critically evaluate the efficacy of the legal tools and conditions established in harmonized instruments of international commercial contracts. These tools, intended to reduce or eliminate this inequality in the pre-contractual period, are assessed for their practical implementation, jurisdictional variations, and remaining shortcomings. Ultimately, the research aims to offer a structured critique and propose pathways for more effective harmonized legal responses to pre-contractual inequality.

Keywords: Freedom of Contract, Good Faith, International Trade Contracts, Pre-Contractual Liability, Preliminary Negotiations, Fairness.