

نقش یکسان‌سازی حقوق قراردادهای در توسعه تجارت بین‌الملل

دکتر ابراهیم شعاریان

استاد دانشکده حقوق و علوم اجتماعی دانشگاه تبریز

وکیل دادگستری و داور اتاق بازرگانی تبریز

چکیده

یکی از چالشهای اصلی توسعه تجارت بین‌الملل، تنوع حقوق داخلی کشورها و تفاوت‌های ماهوی احکام میان نظامهای حقوقی در حوزه حقوق قراردادهاست. از مشکلات اصلی بازرگانان، انتخاب قانون حاکم بر قرارداد است و هر طرف مذاکره تلاش می‌کند تا قانون کشور متبوع خود را به عنوان قانون حاکم بر قرارداد تعیین کند، چرا که آشنایی بیشتری با مفاهیم آن دارد و مورد حمایت بیشتری قرار می‌گیرد. از آنجایی که مشکل یاد شده مانع اصلی توسعه تجارت بین‌الملل محسوب می‌شود و در موارد متعددی به تعارض قوانین می‌انجامد، طی چند دهه اخیر تلاشهایی صورت گرفته است تا با ایجاد قواعد فراملی و یکسان‌سازی حقوق قراردادهای، مانع مزبور از میان برداشته شود. مهمترین اقدام در این زمینه کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (CISG) مصوب ۱۹۸۰ وین است که تاکنون هشتاد کشور به آن ملحق شده‌اند. اسناد بین‌المللی دیگری مانند اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی (UPICC)، اصول حقوق قراردادهای اروپا (PECL)، طرح چارچوب مشترک مرجع (DCFR)، اصول اوهادا (OHADA)، اصول حقوق بازرگانی / مدنی آسیا (PACL) و قانون یکنواخت بازرگانی امریکا (UCC) از جمله تلاشهایی است که در زمینه یکسان‌سازی حقوق قراردادهای صورت گرفته است. استحکام قراردادهای تجاری بین‌المللی، پیش‌بینی پذیری آینده روابط تجاری، کاهش هزینه‌های ناشی از انعقاد معامله، کاهش زمان حصول توافق، تقلیل زمان رسیدگی به اختلافات از نتایج هماهنگ سازی حقوق قراردادهای بین‌المللی است. از دیگر فواید اقدامات یاد شده ارتقای حقوق داخلی و برخورداری از مفاهیم جدید حقوقی است که می‌تواند به سرعت خلاءهای حقوق داخلی را کاهش داده و حقوقدانان و تجار را با مفاهیم جدید حقوقی مأنوس سازد.

واژگان کلیدی

تجارت بین‌الملل، حقوق قراردادهای، هماهنگ‌سازی، اسناد بین‌المللی، توسعه تجارت

در میان تمام شاخه‌های دانش حقوق، آنکه سهم بیشتری در یکسان‌سازی داشته است، شعبه حقوق خصوصی است و البته در این میان، حقوق قراردادهای، سردمدار هماهنگ‌سازی در قلمرو حقوق خصوصی بوده است. علت عمده آن موانعی بوده است که حقوق داخلی در مقابل تجارت بین‌المللی ایجاد کرده است و این یک امر مسلم و اجماعی میان حقوقدانان بین‌المللی است.^۱

حقوق قراردادهای به خصوص حقوق قراردادهای تجاری همواره در مرکز توجه و در خط مقدم حرکت به سمت یکسان‌سازی و هماهنگ‌سازی حقوق خصوصی بوده است، چرا که تنوع حقوق‌های داخلی مختلف به عنوان مانعی برای تجارت بین‌الملل تلقی می‌شود.^۲ برای از میان برداشتن چنین مانعی حرکت‌هایی در سطح ملی، قاره‌ای و بین‌المللی از قرن شانزده آغاز شده است و در دهه‌های اخیر به اوج خود رسیده است. اگرچه در برهه‌ای از زمان این حرکت‌ها با موفقیت همراه نبوده است،^۳ اما در حال حاضر موفقیت‌های ناشی از هماهنگ‌سازی حقوق خصوصی به ویژه در عرصه حقوق قراردادهای امری غیر قابل انکار است. هماهنگ‌سازی حقوق قراردادهای آثار و پیامدهای متفاوتی را در پی دارد که از مهمترین آنها می‌توان به توسعه تجارت بین‌الملل اشاره نمود. در هر بخشی از کره خاکی که هماهنگ‌سازی حقوق بازرگانی صورت گرفته است، هدف اولیه توسعه تجارت بوده است. سوابق یکسان‌سازی حقوق قراردادهای در قلمرو منطقه‌ای و جهانی که در این مقاله به اختصار مرور شده است، نشان می‌دهد که چنین اقداماتی هدفمند و با نیت توسعه بازرگانی صورت گرفته است و نتایج مستقیم و غیر مستقیم چنین اقداماتی، اهداف مورد نظر را در پی داشته است.

۲- دلایل ضرورت یکسان‌سازی

یکسان‌سازی حقوق قراردادهای در عرصه جهانی و منطقه‌ای رشد چشمگیری در چند دهه اخیر داشته است و این سؤال را مطرح می‌سازد که چرا ما به یکسان‌سازی حقوق بازرگانی برای توسعه تجارت بین‌الملل نیازمندیم؟ از آنجایی که قراردادهای علاوه بر جنبه‌های مالی و اقتصادی، آثار حقوقی خاصی را در پی دارد و تعیین حقوق و

1. Ingeborg Schwenzer, *Who Needs Uniform Contract Law and Why?*, Villanova Law Review, 2013, Vol. 58, p. 723.

2. *Ibid.*

۳. به عنوان مثال می‌توان به «قانون یکنواخت راجع به بیع بین‌المللی اشیاء منقول مادی» و «قانون یکنواخت راجع به تشکیل قرارداد بیع بین‌المللی اشیاء منقول مادی» اشاره نمود که اولی مربوط به تعهدات بایع و مشتری و به تعبیر دیگر آثار بیع است و دومی در رابطه با انعقاد قرارداد بیع، مقرراتی را ارائه نموده است. این دو طرح بدون اینکه در یکدیگر ادغام شوند در ژوئیه ۱۹۶۴ آماده برای امضا از سوی کشورها شدند ولی با شکست نسبی مواجه گردیدند. یکی از دلایل این شکست، تلاش این کنوانسیون‌ها برای ادغام و تلفیق سنت‌های نظام‌های حقوقی رومی-ژرمنی و کامن‌لا بود. برای مطالعه بیشتر رجوع کنید به:

Peter Huber & Alastair Mullis, *The CISG: A new textbook for students and practitioners*, Sellier. European Law Publishers, 2007, p. 3.

تعهدات طرفین و آثار هر قرارداد به قانون حاکم بر قرارداد بستگی دارد، بنابراین یکی از بخشهای مهم و چالش برانگیز قراردادها در عرصه بین‌المللی تعیین و انتخاب قانون حاکم بر قرارداد است.

در تجارت بین‌الملل اغلب سه وضعیت متفاوت در ارتباط با قانون حاکم بر قرارداد برای طرفین قرارداد متصور است.

حالت اول- دو طرف قرارداد بین‌المللی از کشورهای مختلف ولی با یک زبان مشترک (مانند انگلیسی) سخن می‌گویند و معمولاً به یک نظام حقوقی تعلق دارند و البته تفاوت‌هایی هم در حقوق داخلی میان این کشورها وجود دارد، مانند انگلیس و آمریکا یا فرانسه و کامرون یا آلمان و اتریش. در ارتباط با قانون حاکم، ممکن است که طرفین قرارداد در خصوص قانون حاکم بر قرارداد (انتخاب حقوق متبوع یکی از طرفین) توافق نمایند یا حتی قانون کشور ثالث هم‌زبانی را که متعلق به همان سیستم حقوقی است، برگزینند. در چنین حالاتی معمولاً نیاز به یکسان‌سازی کمتر مشهود است، زیرا طرفین به سیستم حقوقی همدیگر آشنا هستند و قابلیت پیش‌بینی از وضعیت آتی خود را تا حدود زیادی دارا می‌باشند.⁴

حالت دوم- شامل قراردادهایی است که یک طرف آن معمولاً شرکت بازرگانی غربی که از قدرت چانه‌زنی بالایی برخوردار است، با یک طرف ضعیف، قرارداد منعقد می‌نماید. طرف قوی معمولاً هر چه می‌خواهد برطرف ضعیف تحمیل می‌کند. یکی از این تحمیل‌ها تعیین قانون متبوع طرف قوی به عنوان قانون حاکم بر قرارداد است. اگر این تحمیل با شرط انتخاب محکمه⁵ نیز به نفع طرف قوی همراه باشد، طرف قوی مشکلی در اختلاف احتمالی آتی نخواهد داشت و حداقل نیازمند حقوق متحد و فراملی نخواهد بود.

حالت سوم- شامل قراردادهایی است که طرفین آن با زبان‌های متفاوت و متعلق به نظام‌های حقوقی مختلف هستند. اگر هیچ یک از طرفین قدرت اقتصادی برتر برای تحمیل شرایط خود به طرف مقابل نداشته باشد، در اغلب موارد نمی‌توانند روی قانون حکم توافق نمایند و شاید به یک قانون خنثی و بی‌طرف روی بیاورند که می‌تواند مشکلاتی را در پی داشته باشد. از جمله این مشکلات می‌توان به مواردی اشاره نمود.

مشکل اول زبان است. طرفین بایستی حقوق خارجی را با یک زبان خارجی بررسی کنند. گاهی مشکلات ترجمه در این وضعیت به حدی است که امکان فهم دقیق از مفاهیم حقوق کشور ثالث وجود ندارد.

علاوه بر این هزینه‌های ناشی از استخدام کارشناسان حقوقی و ترجمه متون به اندازه‌ای است که منافع طرفین را به مخاطره می‌اندازد. موضوع دیگر طولانی بودن پروسه و فرایند داوری اختلافات در انتخاب حقوق کشور ثالث است و همچنین غیرقابل پیش‌بینی بودن آثار ناشی از اعمال و اجرای حقوق کشور ثالث، می‌تواند منافع طرفین

4. *Ibid.*, p.724.

5. Forum Selection Clause

قرارداد را به مخاطره اندازد. چنین مشکلاتی بی‌تردید مانع بزرگی در مقابل توسعه تجارت بین‌الملل محسوب می‌شود.

حتی در مواردی که قدرت معاملاتی یک طرف نسبت به طرف دیگر قوی‌تر باشد و بتواند شرط انتخاب قانون حاکم را بر طرف دیگر تحمیل نماید، چنین امری می‌تواند مانع توسعه تجارت باشد، زیرا طرف ضعیف ممکن است در مقابل تحمیلات طرف قوی، عکس‌العمل نشان داده و حاضر به انعقاد قرارداد نشود.

کمیسیون حقوق بازرگانی بین‌المللی سازمان ملل متحد (UNCITRAL) بهترین مرجع برای چنین هدفی است.

بر خلاف تلاشهای منطقه‌ای که معمولاً بر حقوق کشورهای مربوطه تمرکز دارد، آنستیرال این فرصت را دارد که یک بازتاب جهانی در خصوص هماهنگ‌سازی داشته باشد.

راههای مختلفی در تحصیل هماهنگی و یکسان‌سازی حقوق وجود دارد و در نحوه طبقه‌بندی طرق مزبور میان حقوقدانان اتفاق نظر وجود ندارد. اما در یک طبقه‌بندی کلی می‌توان آن را به حقوق سخت (Hard Law) و حقوق نرم (Soft Law) تقسیم‌بندی کرد. از جمله مصادیق حقوق سخت می‌توان به کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین‌المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ وین، کنوانسیون ۱۹۵۸ نیویورک راجع به شناسایی و اجرای احکام داوری خارجی^۶ و عرف‌ها و رویه متحدالشکل اعتبارات اسنادی^۷ اشاره نمود.^۸ در بیان مصادیق حقوق نرم نیز می‌توان به اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی، اصول حقوق قراردادهای اروپا و قواعد نمونه آنستیرال راجع به داوری تجاری بین‌المللی اشاره نمود.

با توجه به موارد مذکور علل گوناگونی ضرورت توجه به هماهنگ‌سازی و یکسان‌سازی حقوق قراردادهای را توجیه می‌کند. بدیهی است که تجارت به خصوص در سطح بین‌المللی امری پیچیده است که موفقیت در آن تا حدود زیادی به قابل پیش‌بینی بودن آثار ناشی از انجام تجارت بستگی دارد. به عبارت دیگر ضروری است که طرفین یک قرارداد بین‌المللی پیشاپیش از نتایج حقوق و تعهدات ناشی از معاملات آتی خود آگاهی داشته باشند تا بتوانند به نحو مطلوب تجارت خود را مدیریت نمایند. با توجه به آنچه بیان شد، چنین امری با در نظر گرفتن تنوع احکام مقرر در نظام‌های حقوقی مختلف بسیار دشوار است، زیرا آگاهی دقیق از قواعد و رویه قضایی نظام‌های حقوقی کشور دیگر بسیار سخت و پرهزینه است. وانگهی برخی از مفاهیم پذیرفته شده در یک نظام حقوقی، اساساً در نظام حقوقی دیگر شناسایی نشده است و همین امر به بروز مشکلاتی در روابط حقوقی طرفین قرارداد منجر می‌شود.

6. The 1958 New York Convention for the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards.

7. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600)

8. L. Mistelis, *Is Harmonisation a Necessary Evil? The Future of Harmonisation and New Sources of International Trade Law*, in I Fletcher, L. Mistelis & M. Cremona (eds), *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, (Sweet & Maxwell 2001), p.17.

همچنین یکی از ویژگی‌های تجارت، اصل سرعت است، بدین معنی که رقابت در دنیای تجارت مستلزم اقداماتی است که در سریع‌ترین زمان ممکن انجام یافته و تصمیمات لازم در کوتاه‌ترین زمان اتخاذ گردد؛ این امر هنگامی که نظام‌های حقوقی مختلف به طور بالقوه می‌تواند بر موضوع واحد اعمال گردد، بسیار دشوار می‌شود. زیرا حل و فصل اختلاف ناشی از قرارداد، مستلزم توسل به مقررات حقوق بین‌الملل خصوصی است که به علت پیچیدگی‌های خاص این شاخه از حقوق، حل اختلاف عملاً در طی زمان طولانی انجام می‌پذیرد. بنابراین وجود حقوق متحدالشکل می‌تواند توسل به مقررات حقوق بین‌الملل خصوصی را تا حدود زیادی کاهش دهد. بر اساس همین دلایل و نیازها بوده است که برای رفع موانع رشد تجارت بین‌الملل، هماهنگ سازی حقوق قراردادهای بین-المللی به عنوان یک نیاز اساسی تلقی شده است.

۳. جهانی شدن^۹ و یکسان‌سازی

یکسان سازی حقوق، ارتباط تنگاتنگی با پدیده جهانی شدن دارد. تجار در صحنه بین‌المللی، بازیگران اصلی بشمار می‌روند و قادر هستند تا ایده‌ها، کارگران، مواد اولیه و محصولات خود را در سراسر جهان انتقال دهند. در چنین وضعیتی صرف سیستم حقوق داخلی که به شکل سنتی با هدف تبیین موضوعات حقوق داخلی ایجاد شده است، نسبت به بسیاری از مشکلات راجع به شرکتها و موضوعات تجاری فراملی، پاسخ مناسبی در عرصه جهانی ندارد. نمونه بارز این وضعیت عبور کالاهای قراردادی از طریق سلسله زنجیرهای به هم پیوسته فروشندگان و خریداران از کشوری به کشور دیگر است.

یکسان سازی حقوق قراردادهای ریشه در این امر دارد که ایده و تصویری که ملت و اثبات‌گرایی^{۱۰} را توجیه می‌کند، فی‌الواقع نمی‌تواند معاملات فرامرزی را به دلیل دیدگاه ملی‌گرایانه خود، تحت پوشش قرار دهد. در مقابل پیشرفتهای جدید مانند معاهده شینگن (در خصوص ویزای تحت قلمرو اروپا)، شهروندی اروپایی، جابجایی آزادانه و بدون محدودیت اشخاص در سطح اتحادیه اروپا و موضوعاتی از این قبیل، حقوق فراملی نیازمند قواعد مختص خود می‌باشد و بدین سان نیاز عمومی به حقوق جهانی^{۱۱} به دلیل وجود فضای حقوقی جهانی که به وسیله تجارت بین‌الملل ایجاد شده است، وجود دارد.^{۱۲}

9. Globalisation

10. Positivism

11. Global Law

12. Maren Heidemann, *Methodology of Uniform Contract Law*, Springer, 2007, p. 36-7.

۴- سوابق یکسان سازی حقوق قراردادها

یکی از افتخارات امپراطوری بیزانس (روم) این بود که در گستره حاکمیت خود در اروپایی مرکزی و غرب آن، یک قالب واحدی را برای معاملات تجاری متنوع پیش‌بینی کرده بود. این قواعد حقوق متحد تجارت در کل امپراطوری بیزانس اجرا می‌شد.^{۱۳}

در طول یکصد سال گذشته بسیاری از حقوقدانان اعتقاد داشتند که حقوق داخلی کشورها می‌تواند و باید متحد شود. طی سخنرانی مشهوری که در سال ۱۸۸۸ انجام شد، پروفیسور زیتلمن حقوقدانان برجسته آلمانی عنوان داشت که چون ریشه‌های حقوق همه جا یکسان بوده و هدف ایجاد نظم، میان همه تمدن‌ها مشترک است، حقوق هر ملتی در نهایت همگرا خواهد شد. همانند سخنرانی ایشان، تلاش‌های فردی توسط حقوقدانان و اقدامات گروهی به وسیله سازمان‌های بین‌المللی برای توسعه حقوق یکسان برای همه ملت‌ها انجام شد.^{۱۴} برخی از این اقدامات البته مؤثر بوده و برخی دیگر از تأثیر کافی برخوردار نبوده است.

اقدامات یکسان راجع به حقوق حمل و نقل مانند کنوانسیون ورشو و کنوانسیون مونترال راجع به حمل و نقل هوایی، کنوانسیون راجع به قرارداد حمل کالا از طریق جاده (CMR) و کنوانسیون مربوط به حمل بین‌الملل کالا از طریق راه‌آهن (COTIF) از جمله اقدامات مؤثر در این زمینه تلقی می‌شود.

تلاش‌ها برای هماهنگ‌سازی حقوق حاکم بر قراردادهای بیع در سطح بین‌المللی نیز در سال ۱۹۲۰ زیر نظر موسسه بین‌المللی تازه تأسیس وحدت حقوق خصوصی رم (UNIDROIT) آغاز شد. در سال ۱۹۲۸، استاد برجسته اتریشی به نام ارنست رابل^{۱۵} به مؤسسه مزبور پیشنهاد کرد تا هماهنگ‌سازی حقوق حاکم بر قراردادهای بیع بین‌المللی را به عنوان اولین پروژه در دستور کار خود قرار دهد. یکسال بعد رابل گزارش اولیه را به مؤسسه ارسال کرد و مؤسسه مذکور در سال ۱۹۳۰ کمیته‌ای را برای تحقیق در حقوق متحدالشکل حاکم بر قراردادهای بیع مکلف نمود. بین سالهای ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۴ کمیته مزبور ۱۱ بار تشکیل جلسه داد و در سال ۱۹۳۴ پیش‌نویس اولیه آماده گردید. پس از اظهار نظرات و تفاسیر کشورهای عضو جامعه ملل، شورای حاکم مؤسسه در سال ۱۹۳۹ نسخه اصلاحی پیش‌نویس را تصویب کرد. پس از گسستگی‌های ناشی از جنگ جهانی دوم، کار هماهنگ‌سازی حقوق حاکم بر قراردادهای بیع بین‌المللی مجدداً از سر گرفته شد و در سال ۱۹۵۱ کشور هلند کنفرانسی را در لاهه برگزار و کمیته ویژه‌ای را برای ادامه کار بر روی پیش‌نویس منصوب کرد. کمیسیون ویژه دو پیش‌نویس ارائه نمود که به طور کلی مورد تأیید مقامات علاقه‌مند قرار گرفت و کنفرانس دیپلماتیک در سال ۱۹۶۴ در لاهه برگزار شد و دو کنوانسیون مورد تصویب قرار گرفت که عبارت بودند از کنوانسیون مربوط به حقوق متحدالشکل حاکم بر تشکیل

13. Paul B. Stephan, *The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law*, Working Paper No. 99-10, 1999, University of Virginia, p. 3.

14. Souichirou Kozuka, *The Economic Implications of Uniformity in Law*, Unif. L. Rev. 2007, p.683-6.

15. Ernst Rabel

قراردادهای بیع بین‌المللی کالا^{۱۶} و کنوانسیون مربوط به حقوق متحدالشکل بیع بین‌المللی.^{۱۷} هر دو کنوانسیون در سال ۱۹۷۲ لازم‌الاجرا شد، اما بدلیل اینکه تنها ۹ کشور متعاقد آنها را اجرا کردند و در تجارت بین‌الملل چندان مورد استقبال قرار نگرفت، موفقیت‌آمیز نبودند.^{۱۸}

درحالی که فرایند تصویب ULIS و ULIF همچنان در جریان بود، بازیگر جدیدی با نام آنسیترال^{۱۹} وارد عرصه هماهنگ‌سازی حقوق تجارت بین‌الملل گردید. آنسیترال در سال ۱۹۶۶ توسط مجمع عمومی سازمان ملل به منظور توسعه استمراری یکسان‌سازی و هماهنگ‌سازی حقوق تجارت بین‌الملل ایجاد شد. آنسیترال پس از مشاوره با کشورهای عضو سازمان ملل و ارزیابی آنها از هر دو کنوانسیون لاهه، در سال ۱۹۶۸ به منظور اصلاح کنوانسیونهای مذکور و با هدف ایجاد متن جدیدی که بتواند از شانس بیشتری برای پذیرش جهانی برخوردار باشد، گروه کاری ایجاد کرد. گروه کاری در سال ۱۹۷۸، کنوانسیون پیش‌نویسی را با عنوان پیش‌نویس نیویورک^{۲۰} آماده کرد که شامل مقررات حاکم بر تشکیل قراردادهای بیع و حقوق و تعهدات ناشی از آن بود. در همان سال سازمان ملل، کنفرانس دیپلماتیکی را در این خصوص تشکیل داد. کنفرانس دیپلماتیک در بهار سال ۱۹۸۰ در وین تشکیل شد. پس از بررسی‌های دقیق و ژرف و اعمال برخی از اصلاحات نسبت به پیش‌نویس نیویورک، کنفرانس نهایتاً در سال ۱۹۸۰ کنوانسیون سازمان ملل راجع به قراردادهای بیع بین‌المللی را تصویب کرد.^{۲۱}

۴-۱- کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به بیع بین‌المللی کالا (CISG)

یکی از موفق‌ترین پروژه‌های هماهنگ‌سازی حقوق قراردادهای تجاری، کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای بیع بین‌المللی کالا^{۲۲} است که در سال ۱۹۸۰ به عنوان حقوق متحدالشکل حاکم بر قراردادهای بیع بین‌المللی به مرحله اجرا درآمد. کنوانسیون مزبور به عنوان موفق‌ترین سند بین‌المللی در حوزه قراردادها توصیف می‌شود، زیرا در حال حاضر ۸۳ کشور به کنوانسیون مزبور ملحق شده‌اند که بیش از دو سوم تجارت جهانی را در اختیار دارند^{۲۳} و سند مزبور در حد وسیعی توسط دیوان‌های داوری و محاکم ملی به عنوان جامع‌ترین حقوق حاکم

16. The Convention on a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods (ULIF)

17. The Convention on a Uniform Law of International Sales (ULIS)

18. P Huber & A Mullis, *The CISG: A New Text book for Students and Practitioners*, (Sellier 2007), p. 2.

19. The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)

20. New York Draft

21. P Huber & A Mullis, *op. cit.*, p. 3.

22- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)

۲۳. کشورهای برزیل و بحرین و کنگو و گویان جزو آخرین کشورهایی هستند که به کنوانسیون مزبور ملحق شده‌اند.

بر قراردادهای بیع بین‌المللی اعمال می‌گردد.^{۲۴} این کنوانسیون مشمل بر ۱۰۱ ماده و در بردارنده مقررات کلی، احکام راجع به انعقاد قرارداد، تعهدات فروشنده و خریدار و ضمانت اجرای نقض آن می‌باشد.^{۲۵}

کنوانسیون در برخی از کشورها مانند آلمان برای صادرکنندگان کالا بیش از قانون داخلی جذابیت دارد. در کشور آلمان حدود ۸۰ درصد معاملات تجاری خارجی با تجاری انجام می‌یابد که محل تجارتشان در کشورهای متعاهد قرار دارد و عملاً کنوانسیون بر تمام معاملات صادرکنندگان آلمانی اعمال می‌گردد.^{۲۶}

علی‌رغم موفقیت‌ها و مزایایی که کنوانسیون حاضر دارد، حقوقدانان به وجود برخی از معایب نیز اذعان دارند که از جمله آن‌ها می‌توان به کار سخت اصلاح و تغییر مقررات آن به علت معاهده بودن آن اشاره نمود.^{۲۷}

کشور ایران هنوز به کنوانسیون مزبور ملحق نشده است. با این وجود توجه حقوقدانان و پژوهشگران به کنوانسیون مزبور در ایران در سال‌های اخیر به شدت افزایش یافته است.^{۲۸}

۴-۲- اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (UPICC)

مؤسسه بین‌المللی وحدت حقوق خصوصی یک نهاد مستقل و سازمانی بین‌الدولی است که به منظور ایجاد وحدت میان مقررات ملی کشورها در حوزه حقوق خصوصی در سال ۱۹۲۶ به عنوان یک ارگان فرعی جامعه ملل در رم ایجاد گردید و از ۳۰ می ۱۹۲۸ کار خود را آغاز نمود، لیکن با انحلال جامعه ملل، این مؤسسه در سال ۱۹۴۰ به عنوان یک سازمان بین‌المللی مجدداً فعالیت خود را از سر گرفت. در حال حاضر، ۶۳ کشور به این مؤسسه پیوسته‌اند که این اعضا از تمام قاره‌های دنیا می‌باشند.^{۲۹} این مؤسسه درصدد مطالعه نیازها و روش‌هایی برای به روز کردن، یکسان‌سازی و مدون نمودن حقوق خصوصی می‌باشد.^{۳۰}

این مؤسسه علاوه بر تنظیم اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (UPICC)، در تدوین سایر کنوانسیون‌ها نیز نقش داشته است که از آن جمله می‌توان به کنوانسیون ۱۹۶۴ لاهه در مورد قانون متحدالشکل راجع به بیع بین-

24. F Ferrari, *What Sources of Law for Contracts for the International Sale of Goods? Why One has to look Beyond the CISG*, (International Review of Law and Economics 2005), p. 314.

۲۵. ابراهیم شعاریان و فرشاد رحیمی، حقوق بیع بین‌المللی، شرح کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، مطالعه تطبیقی با اسناد بین‌المللی و حقوق ایران، چاپ اول، تهران، نشر شهر دانش، ۱۳۹۳.

26. B Piltz, *New Developments in the CISG*, (Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration 2007), p. 133.

27. Pillar Perales Viscasillas, *Applicable Law, the CISG and the Future Convention on International Commercial Contracts*, Villanova Law Review, 2013, Vol. 58, p. 733.

۲۸. جهت ملاحظه متن فارسی کنوانسیون رک: ابراهیم شعاریان و فرشاد رحیمی، ترجمه فارسی کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا:

www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/text.html

۲۹. ایران بر اساس «لایحه قانونی الحاق دولت ایران به مؤسسه یکنواخت کردن حقوق خصوصی» در سال ۱۳۴۳ به این مؤسسه ملحق شده است.

30. Stefan Vogenauer & Jan Kleinheisterkamp, *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contract (PICC)*, New York, Oxford University Press, 2009, p. 6.

المللی کالا (ULIF) و تشکیل قراردادهای بیع بین‌المللی کالا (ULIS)، کنوانسیون بین‌المللی ۱۹۷۰ بروکسل راجع به قراردادهای مسافرتی، کنوانسیون ۱۹۸۳ ژنو راجع به نمایندگی در بیع بین‌المللی کالا، کنوانسیون ۱۹۸۸ اتاوا راجع به حق‌العمل‌کاری بین‌المللی، کنوانسیون ۱۹۸۸ اتاوا راجع به لیزینگ مالی بین‌المللی، کنوانسیون ۱۹۹۵ رم راجع به اموال فرهنگی مسروقه یا اموال فرهنگی که به طور غیرقانونی صادر شده‌اند، کنوانسیون ۲۰۰۱ کیپ‌تاون راجع به منافع بین‌المللی در تجهیزات سیار، اشاره نمود.^{۳۱}

یکی از اقدامات این مؤسسه، تنظیم «اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی» می‌باشد که یکی از موفق‌ترین اسناد بین‌المللی در حوزه تجارت بین‌الملل است. متن نسخه ۲۰۱۰ این اصول تا به حال به زبان‌های انگلیسی، فرانسوی، آلمانی، ایتالیایی، اسپانیولی، چینی، یونانی، مجارستانی، ژاپنی، پرتغالی، روسی و اکراینی ترجمه شده است.^{۳۲}

اصول مزبور شامل یک مقدمه و ۱۱ فصل می‌باشد که عبارتند از: مقررات عمومی، تشکیل قرارداد و اختیارات نمایندگان، اعتبار، تفسیر، محتوای قرارداد و حقوق طرف‌های ثالث و شروط تعلیق، اجراء، عدم اجراء، تهاتر، واگذاری حقوق انتقال تعهدات و واگذاری قراردادهای، مواعد مرور زمان و تعدد بدهکاران و طلبکاران.

اولین نسخه اصول قراردادهای بین‌المللی تجاری، شامل یک مقدمه و هفت فصل، اولین بار در سال ۱۹۹۴ چاپ و منتشر شد اما از آنجائیکه این مقررات پاسخگوی نیازهای جامعه تجارت بین‌المللی نبود، این مؤسسه مطالعاتی را در قلمروهای دیگر حقوقی صورت داد که نتایج این تحقیقات و مطالعات با عناوین «اختیارات نمایندگان»، «حقوق طرف‌های ثالث»، «تهاتر»، «واگذاری حقوق، انتقال تعهدات، واگذاری قراردادهای» و «مواعد مرور زمان» در سال ۲۰۰۴ چاپ و منتشر گردید. همچنین با توجه به نیاز جامعه تجارت بین‌الملل، در سال ۲۰۱۰ یک بخش تحت عنوان «شروط تعلیق» به فصل ۵ افزوده شد و تدوین‌گران، فصل ۱۱ را با عنوان «تعدد بدهکاران و طلبکاران» به این سند افزودند. لازم به ذکر است که این اصول هر چند که از جمله حقوق نرم محسوب می‌شود، اما در عمل با موفقیت چشمگیری مواجه شده است و به عنوان یک عرف فراملی بازرگانی مورد توجه داوران و طرفین قرارداد قرار گرفته است. مقررات پیش‌بینی شده در این سند در حقیقت سازش میان دو سیستم کامن‌لا و حقوق نوشته است.

اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی محدود به قراردادهای «تجاری» و «بین‌المللی» بوده و صرفاً بر قراردادهای منعقد شده بین بازرگانان و سایر متخصصین حرفه‌ای حاکم بوده و در مورد تمامی قراردادهای میان شهروندان عادی

31. Regarding these conventions, see: <http://www.unidroit.org/english/conventions/c-main.htm>

32. See Various language versions of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-main.htm>

البته نسخه ۲۰۰۴ این سند به فارسی نیز ترجمه شده است. برای مطالعه این سند رک: بهروز اخلاقی، فرهاد امام، اصول قراردادهای تجاری بین-

المللی، چاپ دوم، تهران، شهر دانش، ۱۳۸۵.

قابلیت اعمال ندارد. اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی برای دو منظور دیگر نیز اعمال می‌شود، اول به منظور تفسیر و تکمیل اسناد بین‌المللی موجود و دوم به عنوان مدل و الگویی برای قانونگذاران ملی و بین‌المللی.^{۳۳}

۴-۳- اصول حقوق قراردادهای اروپا (PECL)

کمیسیون حقوق خصوصی اروپا^{۳۴} که به «کمیسیون لاندو» شهرت یافته و گروه تحقیق قوانین مدنی اروپا^{۳۵} دو گروه کاری در سطح اتحادیه اروپا می‌باشند که هدفشان ایجاد یک مجموعه مدون از مقررات در حوزه حقوق مدنی است.

هر دو گروه مذکور از سوی اتحادیه اروپا مورد حمایت مالی قرار می‌گیرند و فعالیت‌ها و اقدامات آنان نقش مهمی در روند تنظیم حقوق قراردادی اروپا ایفا می‌کند. هر یک از دو گروه کاری یاد شده اقدامات مهمی انجام داده‌اند و یکی از فعالیت‌های اخیر کمیسیون حقوق خصوصی اروپا، تدوین اصول حقوق قراردادی اروپا^{۳۶} (PECL) می‌باشد. کمیسیون مزبور، اصول حقوق قراردادهای اروپا را در سه مجموعه، در سال‌های مختلف ارائه و منتشر نمود.

برای تدوین و تنظیم اصول مذکور سه کمیسیون در طی سال‌های ۱۹۸۲ تا سال ۲۰۰۳ برگزار گردید. اولین کمیسیون برای آماده‌سازی مجموعه نخست اصول حقوق قراردادهای اروپا دوازده جلسه را در طی سال‌های ۱۹۸۲ تا ۱۹۹۰ تشکیل داد و توانست مجموعه نخست این اصول را در سال ۱۹۹۵ منتشر نماید. دومین کمیسیون به منظور آماده‌سازی مجموعه دوم اصول مذکور و بازنگری مجموعه نخست آن، هشت جلسه را در طی سال‌های ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۶ تشکیل داد و حاصل فعالیت‌های خود را در سال ۱۹۹۹ منتشر نمود. سومین کمیسیون به منظور آماده‌سازی فصول نهایی اصول حقوق قراردادهای اروپا پنج جلسه را در طی سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۱ تشکیل داد و موفق به انتشار مجموعه کامل این اصول در سال ۲۰۰۳ شد.^{۳۷}

هدف اولیه اصول حقوق قراردادهای اروپا اعمال آن به عنوان قواعد عمومی معاملات در اتحادیه اروپا است. اصول اروپا نسبت به تمام انواع قراردادها قابل اعمال است. از طرف دیگر، محدوده منطقه‌ای اعمال اصول اروپا

33. See regarding these purposes: Stefan Vogenauer & Jan Kleinheisterkamp, *op. cit.*, p. 25 et seq.

34. The Commission on European Private Law

35. Study Group on a European Civil Code

36. Principles of European Contract Law

37. See Ole Lando & Hugh Beale (eds), *The Principles of European Contract Law Parts I and II*, prepared by the Commission on European Contract Law, Kluwer Law International, The Hague, London, Boston, 2000; Ole Lando, Eric Clive, André Prüm & Reinhard Zimmermann (eds), *The Principles of European Contract Law, Part III*, prepared by the Commission on European Contract Law, Kluwer Law International, The Hague, London, Boston, 2003.

محدود به کشورهای عضو اتحادیه بوده و پوشش دهنده تمام قراردادهای (اعم از داخلی و فراملی) می‌باشد. اصول حقوق قراردادهای اروپا نسبت به معاملات همه شهروندان قابل اعمال می‌باشد.^{۳۸}

در مقدمه آن بیان شده که اصول مزبور می‌تواند به نهادهای اتحادیه اروپا در ارائه لوایح قانونی در زمینه حقوق قراردادهای و همچنین به قضات دادگاهها، داوران و مشاوران حقوقی در حل و فصل دعاوی حوزه قراردادهای یاری رساند.

به صورت کلی، اصول حقوق قراردادهای اروپا می‌تواند برای پنج هدف اصلی مورد استفاده قرار گیرد که عبارتند از: تعدیل قرارداد، تفسیر قراردادهای داخلی و منطقه‌ای، بهره‌گیری به عنوان الگوی قانونگذاری در قانونگذاری‌های داخلی و منطقه‌ای، ارائه مبنایی برای یکسان‌سازی بیشتر و به عنوان یک حقوق بازرگانی فراملی نوین.^{۳۹}

۴-۴- طرح چارچوب مشترک مرجع (DCFR)

در دسامبر سال ۲۰۰۷، «طرح چارچوب مشترک مرجع برای حقوق خصوصی اروپا»^{۴۰} به «کمسیون اروپا»^{۴۱} ارائه گردید. این پیش‌نویس، نتیجه چهار سال فعالیت مستمر «گروه مطالعه قانون مدنی اروپا»^{۴۲} و «گروه تحقیق حقوق خصوصی موجود اتحادیه اروپا»^{۴۳} می‌باشد. این طرح شامل اصول^{۴۴}، تعاریف^{۴۵} و قواعد نمونه^{۴۶} حقوق خصوصی اروپا می‌باشد. «گروه تحقیق» (Acquis Group) بر روی سایر موارد تحقیق می‌نمود. تقریباً دویست و پنجاه نفر از کشورهای مختلف در این گروه تحقیقاتی بالغ بر ۲۵ سال فعالیت و تحقیق نموده‌اند.^{۴۷}

همانگونه که اشاره گردید DCFR شامل «اصول»، «تعاریف» و «قواعد نمونه» می‌باشد. این طرح از ده «کتاب» به شرح ذیل تشکیل یافته است:

کتاب اول: مقررات عمومی^{۴۸}، کتاب دوم: قراردادهای و سایر اعمال حقوقی^{۴۹}، کتاب سوم: تعهدات و حقوق مربوط به آن^{۵۰}، کتاب چهارم: عقود معین و حقوق و تعهدات ناشی از آنها^{۵۱}، کتاب پنجم: مداخله خیرخواهانه در

۳۸. برای مطالعه این سند رک: ابراهیم شعاریان، ابراهیم ترابی، اصول حقوق قراردادهای اروپا و حقوق ایران، تبریز، انتشارات فروزش، ۱۳۸۹.

39. Lars Meyer, *Soft Law for Solid Contract, A Comparative Analysis of the Value of the Unidroit Principles and the PECL to process of Contract law Harmonization*, Denver Journal of International Law and Policy, spring 2006.

40. Draft- Common Frame of Reference for a European Private Law (DCFR)

41. European Commission.

42. Study Group on a European civil code (SGECC)

43. Research Group on the Existing EC Private Law (Acquis-group)

44. Principles

45. Definitions

46. Model Rules

47. Christian Von Bar & Eric Clive, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law*, Vol.1, First ed., Munich, Sellier, European law publishers, 2009, p. 1.

48. Book I: General Provisions

49. Book II: Contract and other Judicial Acts

50. Book III: Obligations and Corresponding Rights

51. Book IV : Specific Contracts and The Right and Obligations arising from them

امور دیگران^{۵۲}، کتاب ششم: مسئولیت غیرقراردادی ناشی از ورود خسارت به دیگران^{۵۳}، کتاب هفتم: دارا شدن بلاجهت^{۵۴}، کتاب هشتم: تحصیل و از دست دادن مالکیت کالا^{۵۵}، کتاب نهم: تضمین حقوق مالکانه در اموال منقول^{۵۶}، کتاب دهم: تراست^{۵۷}.

این طرح همچنین شامل دو ضمیمه در خصوص «تعاریف» و «قواعد مربوط به محاسبه زمان» می‌باشد^{۵۸}. متنی که هم اکنون از DCFR منتشر شده، علاوه بر مقررات و مواد اصلی، حاوی ۶ جلد کتاب به عنوان توضیحات می‌باشد. در ذیل کلیاتی در خصوص مفاهیم و ساختار این طرح بیان شده است:

در DCFR، چهار اصل کلی پذیرفته شده که عبارت از: «اصل آزادی قراردادها»، «اصل امنیت»، «اصل عدالت» و «اصل کارایی» است و البته بایستی دقت نمود که این اصول از ارزش یکسانی برخوردار نیستند^{۵۹}.

در بخش تعاریف، تدوین‌گران به دنبال توسعه و یکسان‌سازی اصطلاحات حقوقی در سطح اتحادیه اروپا هستند. در راستای همین هدف بسیاری از اصطلاحات مهم، در ابتدای کتاب اول تعریف شده است. در ماده ۱:۱۰۸ کتاب اول DCFR مقرر گردیده است که تعاریف موجود در ضمیمه، در تمامی بخش‌های سند قابل اعمال است مگر اینکه متن، خلاف آن را تصریح نماید^{۶۰}.

بزرگترین بخش DCFR حاوی قواعد نمونه می‌باشد. صفت «نمونه» بیان‌کننده این مفهوم است که این قواعد از قدرت اجرایی قانونی برخوردار نیستند و در حقیقت نوعی از «قواعد حقوقی نرم»^{۶۱} می‌باشند.

۴-۵- قانون متحدالشکل اوهادا راجع به قراردادها (OHADA Uniform Act on Contract Law)

کلمه OHADA^{۶۲} که در زبان انگلیسی به معنای سازمانی جهت یکسان‌سازی حقوق بازرگانی آفریقا بکار می‌رود، شامل مجموعه‌ای از قوانین بازرگانی و سازمان‌های اجرایی می‌باشد. هدفه کشور از آفریقای غربی و مرکزی در جهت افزایش جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی طی معاهده ۱۷ اکتبر ۱۹۹۳ این سازمان را تشکیل داده‌اند. از آن جهت که اغلب اعضای ایالت‌ها را مستعمره‌نشینان سابق فرانسه تشکیل می‌دهند، قواعد OHADA به سیستم

52. Book V :Benevolent Intervention in another's affairs

53. Book VI :Non-Contractual Liability arising out of damage caused to another

54. Book VII :Unjustified Enrichment

55. Book VII :Acquisition and Loss of Ownership of Goods

56. Book IX :Proprietary Security in Movable Assets

57. Book X :Trusts

58. See: Christian von Bar, Eric Clive, Hans Schulte-Nölke (eds), *Principles, Definitions and Model Rules of European Contract Law*, First ed, Munich, seller., European Law pub, 2004 See also: Jan M. Smits, *The draft- Common Frame of Reference for a European Private Law : Fit for Purpose ?*, available at: <http://ssrn.com/abstract=1117248>

59. See also: Christian von Bar, Eric Clive, Hans Schulte-Nölke (eds), *op.cit.*, p. 60-99.

60. *Ibid.*, p. 17-18.

61. Soft Law Rules

62. OHADA is the French acronym for "Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires", which translates into English as "Organization for the Harmonization of Business Law in Africa".

حقوقی فرانسه نزدیکتر است. هدف اصلی معاهده OHADA تسهیل سرمایه گذاری به طور کل و سرمایه گذاری- های خارجی به صورت خاص می باشد.⁶³

پیشرفت های اقتصادی در مناطق صحرای آفریقا که شامل غرب و مرکز آفریقا می باشد، با پیشرفت های اقتصادی و تحقیقاتی حقوقی چندین دهه اخیر به رقابت پرداخته و از سال ۱۹۹۳ در ۱۷ کشور غربی و مرکزی آفریقا تغییرات انقلابی ایجاد کرده است. این کشورها به طور مشترک به مشکلات تجاری خود پرداخته اند. هر یک از آن- ها با واگذاری بخشی از حاکمیت ملی خود با استقرار سازمان واحد برون مرزی که دارای قوانین تجاری واحدی باشد، موافقت کرده اند که قواعد تنظیمی توسط سازمان در داخل هر یک از این کشورها، قابل اجرا باشد.⁶⁴

این قوانین با نیازهای اقتصادی در حال پیشرفت جهان سازگاری داشته و قوانین تجاری قرون پیشین فرانسه که سابقاً در دولت های عضو OHADA قابل اجرا بود، را بروز رسانی می نماید. ممکن است سیستم OHADA به طور مادی فضای سرمایه گذاری در غرب و مرکز آفریقا را دگرگون نماید. اگر این سیستم موفق باشد، الگویی برای بخش های دیگر جهان در حال پیشرفت پیشنهاد می نماید.⁶⁵

قانون متحدالشکل اوهادا راجع به قراردادها⁶⁶، بر اساس اصول قراردادهای بازرگانی بین المللی (UPICC) تنظیم شده است و این دو سند از نظر محتوا و ساختار بسیار به هم نزدیک می باشند. در حقیقت این قانون تقریباً منطبق با اصول UNIDROIT می باشد و فقط چارچوب قراردادی آن به چارچوب قانونی تبدیل شده است. این پروژه در سپتامبر ۲۰۰۴ با همکاری دبیرخانه موسسه یکنواخت کردن حقوق خصوصی تدوین گردید.

قانون متحدالشکل OHADA دارای یک فصل مقدماتی و سیزده فصل ماهوی، مشتمل بر ۲۲۳ ماده می باشد که به موضوعات «قلمرو اعمال»، «مقررات عمومی»، «تشکیل و اختیار نمایندگان»، «اعتبار»، «تفسیر»، «محتوا و حقوق اشخاص ثالث»، «اجرا»، «عدم اجرا»، «تأثیر»، «ادغام تعهدات»، «تعهدات مشروط، تضامنی و تخییری»، «واگذاری حقوق، انتقال تعهدات، واگذاری قراردادها»، «مرور زمان» و «حمایت از طلبکاران و اشخاص ثالث» می- پردازد.

۴-۶- اصول حقوق مدنی/بازرگانی آسیا⁶⁷ (PACL)

در آسیا به ویژه بخش شرقی آن با یک ابتکار خصوصی، گروهی از حقوقدانان درصدد برآمده اند تا قواعد یکسانی را برای حقوق قراردادها پیش بینی کنند. چین و ژاپن به ترتیب به عنوان دومین و سومین اقتصاد بزرگ

63. Marcel Fontaine, *L'avant-projet d'Acte uniforme OHADA sur le droit des contrats: vue d'ensemble*, available at: <http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2008-1&2/203-215.pdf>;

64. <http://www.unidroit.org/english/legalcooperation/ohada.htm>

65. Claire Moore Dickerson, *Harmonizing Business Laws in Africa*, Columbia Journal of Transnational Law, 2005, p. 2, available at: <http://law.bepress.com/expresso/eps/618>

66. OHADA Uniform Act on Contracts Law

67. PACL (Principles of Asian Civil/Commercial Law)

جهان با همکاری حقوقدانانی از کشورهای کره، تایوان، ویتنام و کامبوج با تشکیل کنفرانسهایی و در راستای تدوین اصول یکسان تلاش نموده‌اند تا ارزشها و جهات مشترک میان فرهنگهای مختلف حقوقی را جستجو کنند.^{۶۸}

مبتکر چنین ایده‌ای، حقوقدانان ژاپنی، چینی و کره‌ای هستند و از مدل اصول حقوق قراردادهای اروپا برای تدوین اصول حقوق مدنی و بازرگانی الهام گرفته‌اند و هدف توسعه اصول مشترک کشورهای آسیایی است. با اینکه روابط میان سه کشور یاد شده طی سالهای اخیر سرد بوده است، اما از لحاظ اقتصادی به اندازه کافی روابط گرمی میان آنان حاکم بوده و نیاز به قواعد حقوقی منطقه‌ای یکسانی را سبب شده است. از آنجایی که هر سه کشور مزبور به کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا ملحق شده‌اند و این کنوانسیون در حقیقت قواعد مشترک میان آنان تلقی می‌شود، این سؤال مطرح می‌شود که آیا اساساً نیازی به اصول آسیایی مذکور بوده است؟

در پاسخ به این سؤال باید گفت که دلایل متعددی ضرورت ایجاد اصول مذکور را توجیه می‌کند. اول اینکه کنوانسیون بیع بین‌المللی فقط قرارداد بیع را تحت پوشش قرار می‌دهد و سایر قراردادهای بازرگانی بین‌المللی مشمول آن نیستند. دوم آنکه کنوانسیون مزبور تمام احکام راجع به بیع را تحت پوشش قرار نداده است، مانند موضوع اعتبار بیع و انتقال مالکیت کالا. سوم اینکه کنوانسیون بیش از سی سال سن دارد و قواعد کهنه آن با مقتضیات زمان متحول نشده است.^{۶۹}

اصول آسیایی مذکور از پنج بخش عمده شامل مقررات کلی، انعقاد قرارداد، اعتبار قرارداد، اجرای قرارداد و عدم اجرای قرارداد تشکیل شده است.^{۷۰}

۴-۷- قانون یکنواخت بازرگانی امریکا^{۷۱} (UCC)

سیستم حقوقی امریکا ترکیبی از سطح فدرال و ایالتی^{۷۲} است و قوانین متعددی در این کشور تصویب شده است، لیکن همه قوانین بایستی بر مبنای قانون اساسی وضع شود.

مطابق قانون اساسی ایالات متحده امریکا قوانین و مقرراتی که در ایالاتهای مختلف تصویب می‌شود، نمی‌تواند مغایر قانون اساسی باشد؛ با این حال در بسیاری از زمینه‌های حقوقی مانند قراردادها، قوانین خانواده و مجازات‌ها، قواعد پذیرفته شده در ایالت‌های مختلف، متعدد و متنوع بوده و یکسان نمی‌باشد.^{۷۳}

68. Wen-Yeu Wang (ed), *Codification in East Asia*, Springer, 2014, p. 194.

69. Shiyuan Han, *Principles of Asian Contract Law: An Endeavor of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia*, Villanova Law Review, Vol. 58, 2013, p. 591-3.

70. Jungjoon Ka, *Introduction to PACL*, in: International Trade /ADR in the South Pacific, New Zealand, 2014, p. 57.

71. Uniform Commercial Code

72. Federal and State Level.

73. Alan B. Morrison (ed), *Fundamentals of American Law*, Oxford Pub, UK, 1996, p. 27 et. Seq.

در این کشور به منظور تسهیل امر تجارت و بازرگانی، قانونی یکنواخت تحت عنوان قانون یکنواخت بازرگانی^{۷۴} تدوین شده است که در حال حاضر همه ایالت‌های ۵۰ گانه آمریکا به آن ملحق شده و پذیرفته‌اند. تصویب چنین قانونی در ایالات متعدد سبب تسهیل و رونق تجارت شده است^{۷۵}، زیرا یکسان سازی بر موانع تجارت غلبه می‌کند. به عنوان مثال یک کالا ممکن است در ایالت الف تولید شود و در ایالت ب نگهداری و انبار شود و سپس در ایالت ج فروخته شود و در ایالت د به خریدار تحویل گردد. اگر قواعد ماهوی یکسان بر چنین معامله‌ای حکومت نکنند، توسعه تجارت مقدور نخواهد بود. این قانون یکی از مفصل‌ترین و فنی‌ترین قوانین یکنواخت به شمار می‌رود. اولین اقدام در تدوین آن از سال ۱۹۴۲ آغاز شد و ده سال بعد یعنی در سال ۱۹۵۲ منتشر شد و تا سال ۱۹۹۹ نیز اصلاحات آن ادامه یافت. این قانون در ۹ بخش مفصل تدوین شده و موضوعاتی مانند بیع، اجاره و سایر قراردادهای بازرگانی را تحت پوشش قرار می‌دهد.

۵- نتایج یکسان سازی حقوق قراردادها

با توجه به تجربیات کشورها به ویژه کشورهای اروپایی و ایالات متحده در خصوص یکسان‌سازی حقوق بازرگانی می‌توان نتایج هماهنگ‌سازی حقوق قراردادها را به شرح زیر دسته‌بندی نمود.

۵-۱- استحکام قراردادهای تجاری به علت شفافیت بیشتر

هر اندازه قرارداد از شفافیت بیشتری برخوردار باشد، استحکام قرارداد افزایش خواهد یافت و طرفین می‌توانند به راحتی بر آن تکیه نموده و آینده مناسبات تجاری و اقتصادی خود را تنظیم کنند. تنوع حقوق داخلی کشورها مانع چنین شفافیتی است، زیرا تكثر قواعد حقوقی و تفاوت‌های موجود میان نظام‌های حقوقی از یک سو و اختصاص برخی مفاهیم حقوقی به یک سیستم حقوقی مشخص، اجازه نخواهد داد تا طرفین به آن درجه از وضوح و شفافیتی که در انعقاد و اجرای قرارداد نیاز دارند، دست یابند. از طرف دیگر قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی نیز در ارتباط با تعیین قانون حاکم بر قراردادها در همه سیستم‌های حقوقی یکسان نیست و این امر بر پیچیدگی موضوع و عدم شفافیت دامن می‌زند و مانع توسعه تجارت است.

در مواردی که قانون حاکم از طریق توسل به قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی تعیین می‌شود، عدم آگاهی و تسلط بر قانونی که بر قرارداد حکومت می‌کند، می‌تواند به استحکام قرارداد صدمه بزند. به عنوان مثال ممکن است

74. Uniform Commercial Code (UCC)

75. The American Law Institute, *Uniform Commercial Code, official text and comments*, USA, Thomson West Pub, 2010.

طرف قرارداد بخواهد قرارداد را فسخ نماید، بی آنکه متوجه باشد که قانون حاکم بر قرارداد، چنین اجازه‌ای را به وی اعطا نمی‌کند.

بنابراین در صورت یکسان‌سازی قواعد حقوقی و بسط آن در تمام نظامها و کنار نهادن احکام متنوع سیستمهای حقوقی با تکیه بر اصول مسلم پذیرفته شده در تجارت بین‌الملل، طرفین قرارداد می‌توانند در مراحل مختلف از جمله مذاکرات مقدماتی، تشکیل قرارداد، اجرا و تفسیر مفاد آن با وضوح و شفافیت بیشتری گام بردارند. کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا با ایجاد یک زبان حقوقی مشترک به ویژه در میان کشورهای عضو تا حدود زیادی چنین شفافیتی را ایجاد نموده و سهم عمده‌ای در توسعه تجارت بین‌الملل داشته است.

۵-۲- حذف مرحله توسل به قواعد حل تعارض و کاهش زمان رسیدگی به دعوا

ماهیت تجارت بر سرعت استوار است. برای تأمین این هدف راهکارهای مختلفی از جمله رجوع به داوری و حل و فصل دوستانه اختلافات اندیشیده شده است. یکی از موانع عمده برای تجارت در موارد اختلافات قراردادی، تعیین قانون حاکم بر دعوا از طریق مقررات حقوق بین‌الملل خصوصی است که در اکثر موارد فرایندی بسیار زمان‌بر است و منافع طرفین را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این فرایند با اصل سرعت در معاملات تجاری که لازمه یک فعالیت اقتصادی نافع است، همخوانی ندارد. از این رو گسترش حقوق متحدالشکل به عنوان یکی از مهمترین طرق مقابله با چنین مانعی محسوب می‌شود، زیرا با تعیین قواعد فراملی، محاکم و دیوانهای داوری برای حل اختلاف دیگر نیازی به رجوع به قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی نخواهد داشت و با حذف این مرحله، فرایند حل اختلاف در کوتاهترین زمان ممکن حامی منافع طرفین خواهد بود.

۵-۳- مدیریت مخاطرات حقوقی از طریق پیش‌بینی پذیری

اولین هدف خیراندیشانه قانونگذار در روابط تجاری بین‌المللی بایستی ثبات و پیش‌بینی پذیری قواعد حقوقی باشد. در جهانی که سیستم‌های حقوقی چندگانه و مختلط موجب تردید در اثر آتی روابط قراردادی است، طرفین قرارداد بایستی نگران قواعد متناقضی باشند که بر اختلاف آنها ممکن است حکومت کند. کاهش مخاطرات حقوقی، متقابلاً منجر به افزایش اعتبار و ارزش معاملات خواهد شد.

به عنوان نمونه بازخورد نظام‌های حقوقی در خصوص ضمانت اجرای تأخیر در تسلیم کالا متفاوت است. مثلاً در یک نظام حقوقی ممکن است تأخیر در تسلیم کالا به هر اندازه که باشد، موجبات فسخ قرارداد را برای طرف مقابل فراهم کند، در حالی که در نظام حقوقی دیگر، ممکن است براساس ماهیت کالا، میان تأخیر جزئی و تأخیر قابل توجه قائل به تفکیک شوند. بدیهی است در فرض اخیر درجه پیش‌بینی پذیری نسبت به تخلف یاد شده کمتر

است. حال چنانچه بین طرفین قرارداد اختلافی حادث شود و قانون حاکم بر اساس قواعد حقوق بین‌الملل خصوصی تعیین شود، به اندازه کافی پیش‌بینی‌پذیری در تشخیص این امر به تعیین قانون حاکم وابسته خواهد بود. مثال دیگر این موضوع در وجه التزام گراف است که ضمانت اجرای آن در نظام‌های حقوق رومی-ژرمنی، تعدیل میزان آن توسط قاضی است، در حالی که ضمانت اجرای آن در نظام کامن‌لا، بطلان شرط وجه التزام است. درست است که در هر دو سیستم حقوقی، قرارداد اعتبار خود را حفظ می‌کند، اما در نظام رومی-ژرمنی شرط نیز اعتبار خود را حفظ می‌کند و فقط تعدیل می‌شود، اما در نظام کامن‌لا، شرط فاقد اعتبار در نظر گرفته می‌شود. این تمایزها میان نظام‌های حقوقی مختلف طرفین قرارداد را سردرگم می‌کند و آینده آنان از روابط قراردادی را کاملاً روشن نمی‌سازد.

یکسان‌سازی حقوق در چنین مواردی می‌تواند ثبات و امنیت را در روابط تجاری حفظ کند و طرفین قرارداد با آشنایی کافی به اسناد فراملی (از طریق مشاورین حقوقی خود) بتوانند نتیجه روابط قراردادی و نقض آن را دقیقاً پیش‌بینی نمایند. کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا تا حدود زیادی پیش‌بینی‌پذیری آینده یک رابطه تجاری را ممکن ساخته است. در کنار مواد کنوانسیون، بیش از سه هزار پرونده و رویه قضایی و همچنین بیش از چهار هزار مقاله علمی در شرح و تفسیر کنوانسیون (دکترین) که به سهولت در دسترس است، برای متخصصین این امکان را فراهم نموده است که بتوانند آینده‌نگری نسبتاً دقیقی از مناسبات تجاری خود داشته باشند.^{۷۶}

۵-۴- حقوق متحد و یکنواخت به عنوان حقوق برتر^{۷۷}

این اعتقاد وجود دارد که حقوق متحد و یکنواخت می‌تواند حقوق برتر و بهتری برای جامعه جهانی تلقی شود، چرا که آنها هنجارهای اصلی و پذیرفته شده در حوزه خود تلقی می‌شوند. به عنوان مثال کنوانسیون ۱۹۹۹ مونترال در رابطه با حمل و نقل هوایی با این انگیزه به تصویب رسید که حمایت کاملی از مسافران هوایی در مقایسه با کنوانسیون ورشو، که در صدد بود تا صنایع هوایی کوچک را در مقابل مسئولیت نامحدود، محافظت نماید، به عمل آورد.^{۷۸}

در حوزه قراردادهای نیز همین توجه به حقوق برتر در اسناد بین‌المللی ملاحظه می‌شود. سازش دو نظام اصلی حقوقی یعنی رومی-ژرمنی و کامن‌لا در تصویب و آماده‌سازی اسناد بین‌المللی (مانند کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا و اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی) به نظر می‌رسد بیش از آنکه به یک مصالحه واقعی تشابه داشته باشد، زاییده توجه به قواعد برتر در نظام‌های داخلی بوده است. با آنکه در نظام حقوق فرانسه، قاعده تقلیل خسارت پذیرفته نشده است، اما نویسندگان و رویه قضایی این کشور، با توسل به نظریه تقصیر مشترک به همان نتیجه دست

76. Ingeborg Schwenzer, *op. cit.*, p. 731.

77. Better Law

78. Souichirou Kozuka, *op. cit.*, p. 687.

یافته‌اند. وضعیت نقض قابل پیش‌بینی نیز به همین منوال است. بنابراین آنچه به عنوان قواعد برتر حقوق تلقی می‌شود، سهمی در یکسان‌سازی و اتحاد حقوق قراردادها ایفاء خواهد نمود.

از نتایج یکسان‌سازی حقوق قراردادها، جایگزینی قواعد برتر به جای قواعد موجود حقوق داخلی است. البته باید توجه داشت که سیاست‌های کلی نظام حقوقی هر کشور می‌تواند مانعی برای توسعه حقوق تلقی شود، هر چند که در نظام حقوق قراردادهای بازرگانی بین‌المللی، چنین موانعی کمتر مشاهده می‌شود.

توسعه حقوق قراردادها^{۷۹}، خود می‌تواند نتایج دیگری را از منظر حقوقی و اقتصادی در پی داشته باشد. یکی از پیامدهای توسعه حقوق بازرگانی، توسعه حقوق تجارت بین‌الملل خواهد بود، چرا که یکی از زیرساخت‌های تجارت بین‌الملل، قواعد حقوق حاکم بر چنین تجارتی است و هر اندازه قواعد حقوقی پیشرفته‌تر باشد می‌تواند به تضمین امنیت روابط تجاری کمک کند و سهمی در توسعه تجارت بین‌الملل داشته باشد.^{۸۰}

اسناد فراملی که در حقیقت نتیجه یکسان‌سازی حقوق قراردادهاست، به توسعه نظام حقوق قراردادها منتهی شده است و تدوین‌گران این اسناد با جستجو در احکام و مقررات حقوق داخلی کشورها، بهترین و مناسب‌ترین آنها را انتخاب و به عنوان مواد سند مورد نظر تدوین نموده‌اند و کشورهای مختلف نیز متعاقباً در قانونگذاریهای داخلی خود از این اسناد بهره‌برداری می‌کنند. توسعه حقوق قراردادها خود می‌تواند زمینه مناسبی برای توسعه موضوع آن تلقی شود. تجارت بین‌الملل برای بسط و توسعه باید زیرساختهای لازم را داشته باشد. یکی از این زیرساختها توسعه قواعد حقوقی حاکم بر تجارت است.

۵-۵- افزایش دانش حقوقدانان و ایجاد زبان مشترک برای توسعه تجارت

یکسان‌سازی و اتحاد حقوق قراردادها به مشاورین حقوقی و وکلای متخصص این انگیزه را ایجاد می‌کند که با قواعد فراملی آشنایی پیدا کرده و بتوانند در زمینه‌های جدیدی تخصص یابند. آنان می‌خواهند که در دنیای تجارت با یکدیگر به زبان مشترک علمی ارتباط برقرار کنند. تسلط حقوقدانان ملی به حقوق داخلی خود، به هر میزان که باشد، نمی‌تواند چنین ارتباط و پیوندی میان حقوقدانان کشورهای مختلف ایجاد کند. این حقوقدانان هستند که به عنوان مشاور حقوقی متخصص، قراردادهای بین‌المللی را مدیریت می‌کنند و اگر به زبان مشترکی دسترسی نداشته باشند، در مدیریت قراردادهای بین‌المللی دچار مشکل خواهند بود. زبان مشترک علمی این امکان را فراهم می‌سازد که تجارت بین‌الملل گسترده شود، چرا که مفاهیم برای هر دو طرف به سادگی قابل فهم است. کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا امروزه چنین نقشی را ایفاء می‌کند. زبان مشترکی است که بیش از هشتاد درصد تجارت جهانی را تحت پوشش خود قرار می‌دهد.

79. Improving the Contract Law

80. Paul. B. Stephan, *op. cit.*, p. 6.

۵-۶- کاهش هزینه‌های ناشی از انعقاد معامله

شاید در نگاه نخست تصور شود که انعقاد معامله مستلزم هزینه زیادی نیست. اگر این امر تا حدودی در رابطه با قراردادهای داخلی صادق باشد، اما در رابطه با قراردادهای تجاری بین‌المللی مطلقاً درست نیست. زیرا موضوع چنین قراردادهایی کالاهای گران یا با حجم بسیار بالاست. لذا طرفین معامله برای اینکه بتوانند حقوق خود را به نحو مناسبی تضمین کنند، مدت‌ها به مذاکره می‌نشینند. برای این منظور از متخصصانی استفاده می‌کنند که هزینه‌های کلانی برای این امر مطالبه می‌کنند. این هزینه‌ها هنگامی افزایش می‌یابد که مشاوران مجبور باشند به جای تحقیق در خصوص حقوق متحد الشکل، نسبت به حقوق کشوری تحقیق کنند که هیچ آشنایی با آن ندارد و ممکن است هزینه‌های زیادی را برای یاری گرفتن از متخصصان محلی و یا ترجمه منابع متحمل شوند. کاهش چنین هزینه‌هایی می‌تواند یکی از عوامل توسعه تجارت بین‌الملل محسوب شود.

نتیجه

سوابق، دلایل و نتایج یکسان‌سازی حقوق قراردادهای که در مقاله حاضر مورد مطالعه قرار گرفت، به خوبی نشان می‌دهد که توسعه تجارت بین‌الملل به ویژه در دهه‌های اخیر مرهون تلاشهای حقوقدانان و سازمانهای بین‌المللی در راستای یکسان‌سازی حقوق قراردادهای بوده و در سطح جهانی اقدامات یاد شده با پشتیبانی مالی نهادها و سازمانهای بین‌المللی رو به گسترش است. در نظام حقوقی ایران که در حقیقت سیستم حقوقی مختلط (حقوق نوشته و حقوق اسلامی) محسوب می‌شود، زمینه‌های مناسبی برای یکسان‌سازی در بخشی از جهان (مانند یکسان‌سازی حقوق میان کشورهای اسلامی منطقه) ملاحظه نمی‌شود و اصولاً بستر مناسبی نیز برای توسعه قواعد حقوقی در حال حاضر وجود ندارد. شرکتها و اتباع ایرانی با طرفهای تجاری خود در همه قاره‌ها ارتباط تجاری گسترده‌ای دارند و پایان تحریمها می‌تواند به توسعه بیشتر مبادلات و معاملات تجاری منتهی شود. طرفهای تجاری ما با آنکه به نظامهای حقوقی متفاوتی تعلق دارند، با این حال اغلب از سیستمهای فراملی تبعیت می‌کنند و بسیاری از کشورها به کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا (۱۹۸۰) ملحق شده‌اند. با در نظر گرفتن این موضوع الحاق ایران به کنوانسیون می‌تواند به نفع بازرگانان ایرانی باشد و توسعه تجارت را تسهیل کند. در فرایند جهانی شدن می‌توان با حفظ اصول و قواعد مسلم حقوقی پذیرفته شده در چارچوب نظام حقوقی، به کنوانسیونهای بین‌المللی مرتبط با حقوق بازرگانی ملحق شد و از امتیازات آن در راستای تأمین منافع تجار و نتیجتاً منافع ملی استفاده نمود.

منابع

۱. ابراهیم شعاریان و ابراهیم ترابی، اصول حقوق قراردادهای اروپا و حقوق ایران، چاپ اول، تبریز، نشر فروزش، ۱۳۸۹.
 ۲. ابراهیم شعاریان و فرشاد رحیمی، حقوق بیع بین‌المللی، شرح کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در پرتو دکترین و رویه قضایی، مطالعه تطبیقی با اسناد بین‌المللی و حقوق ایران، چاپ اول، تهران، نشر شهر دانش، ۱۳۹۳.
- Dickerson CM, *Harmonizing Business Laws in Africa*, Columbia Journal of Transnational Law, 2005, available at: <http://law.bepress.com/expresso/eps/618>
- Ferrari F, *What Sources of Law for Contracts for the International Sale of Goods? Why One has to look Beyond the CISG*, (International Review of Law and Economics 2005).
- Fontaine M, *L'avant-projet d'Acte uniforme OHADA sur le droit des contrats: vue d'ensemble*, available at: <http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2008-1&2/203-215.pdf>
- Heidemann M, *Methodology of Uniform Contract Law*, Springer, 2007.
- Huber P& Mullis A, *The CISG: A New Text book for Students and Practitioners*, (Sellier 2007).
- Ka Jungjoon, *Introduction to PACL*, in: International Trade /ADR in the South Pacific, New Zealand, 2014.
- Kozuka S, *The Economic Implications of Uniformity in Law*, Unif. L. Rev. 2007.
- Lando O& Beale H (eds), *The Principles of European Contract Law Parts I and II*, prepared by the Commission on European Contract Law, Kluwer Law International, The Hague, London, Boston, 2000.
- Lando O, Clive E, Prüm A & Zimmermann R (eds), *The Principles of European Contract Law, Part III*, prepared by the Commission on European Contract Law, Kluwer Law International, The Hague, London, Boston, 2003.
- Meyer L, *Soft Law for Solid Contract, A Comparative Analysis of the Value of the Unidroit Principles and the PECL to process of Contract law Harmonization*, Denver Journal of International Law and Policy, spring 2006.
- Mistelis L, *Is Harmonisation a Necessary Evil? The Future of Harmonisation and New Sources of International Trade Law*, in I Fletcher, L Mistelis& M Cremona (eds), *Foundations and Perspectives of International Trade Law*, (Sweet & Maxwell 2001).
- Morrison AB (ed), *Fundamentals of American Law*, Oxford Pub, UK, 1996.
- Perales Viscasillas P, *Applicable Law, the CISG and the Future Convention on International Commercial Contracts*, Villanova Law Review, 2013, Vol. 58.
- Piltz B, *New Developments in the CISG*, (Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration 2007).
- Schwenzer I, *Who Needs Uniform Contract Law and Why ?*, Villanova Law Review, 2013, Vol. 58.
- Shiyuan Han, *Principles of Asian Contract Law: An Endeavor of Regional Harmonization of Contract Law in East Asia*, Villanova Law Review, Vol. 58, 2013.
- Stephan Paul B., *The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law*, Working Paper No. 99-10, 1999, University of Virginia.
- The American Law Institute, *Uniform Commercial Code, official text and comments*, USA, Thomson West Pub, 2010.
- Vogenauer S & Kleinheisterkamp J, *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contract (PICC)*, New York, Oxford University Press, 2009.
- Von Bar C & Clive E, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law*, Vol.1, First ed., Munich, Sellier, European law publishers, 2009.
- Von Bar C, Clive E, Schulte-Nölke H (eds), *Principles, Definitions and Model Rules of European Contract Law*, First ed, Munich, sellier., European Law pub, 2004 See also: Jan M. Smits, *The draft- Common Frame of Reference for a European Private Law : Fit for Purpose ?*, available at: <http://ssrn.com/abstract=1117248>
- Wang WY (ed), *Codification in East Asia*, Springer, 2014.