

مطالعه تطبیقی معیارهای تشخیص اظهارات غیر مؤثر در گفت‌وگوهای مقدماتی مبتنی بر رویه قضایی

آرتین جهانشاهی^۱، حبیب طالب احمدی^۲

چکیده

اگر چه اظهارات پیش‌قراردادی ممکن است انتظاراتی را در دو طرف ایجاد کند، اما همگی آن‌ها آثار حقوقی ندارند. اظهارات غیر مؤثر به اظهاراتی گفته می‌شود که در روابط حقوقی قابل استناد نبوده و نقض آن‌ها مسؤولیتی برای گوینده ایجاد نمی‌کند. معمولاً این‌گونه اظهارات به عنوان مقدمه‌ای برای گفت‌وگوهای اصلی بازگو می‌شوند و بر خلاف اظهارات مؤثر، نمی‌توانند مبنای ایجاد آثار حقوقی باشند. تشخیص اظهارات مؤثر از غیر مؤثر در میان حجم گسترده‌ای از گفت‌وگوهای مقدماتی به ویژه در معاملات مهم، همواره ساده نیست. این پژوهش با به کارگیری روش توصیفی تحلیلی و استفاده از منابع کتابخانه‌ای، در پاسخ به این پرسش که چگونه می‌توان اظهارات غیر مؤثر را از دیگر اظهارات پیش‌قراردادی تشخیص داد و به این منظور چه معیارهایی باید مورد توجه باشد، معیارهای مشخص و مطمئنی به این منظور ارائه می‌کند که از مهم‌ترین این معیارها می‌توان به عدم قصد التزام، ماهیت تبلیغاتی اظهارات، کلی‌گویی‌ها، اظهارات بی‌تأثیر در تکمیل قرارداد و تغییر شرایط یا فاصله زمانی طولانی میان اظهارات و انعقاد قرارداد اشاره کرد.

واژگان کلیدی: اظهارات مؤثر، اظهارات غیر مؤثر، دوره پیش‌قراردادی، رویه قضایی، گفت‌وگوهای مقدماتی، مسؤولیت قراردادی.

۱. کاندیدای دکتری حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران
(نویسنده مسؤول).
artinjahanshahi@hafez.shirazu.ac.ir

۲. استادیار گروه حقوق خصوصی و اسلامی، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران
talebahmadi@shirazu.ac.ir

درآمد

رعایت فرایند حقوقی در انعقاد قراردادها، روابط معاملاتی میان دو طرف را سامان می‌دهد. این فرایند نه تنها مستلزم تدوین دقیق و جامع مفاد قرارداد نهایی است، بلکه شامل مراحل پیش از انعقاد قرارداد نیز می‌شود که با انجام گفت‌وگوهای مقدماتی یا پیش‌قراردادی صورت می‌پذیرد. این گفت‌وگوها به عنوان مرحله‌ای حساس در فرایند تشکیل قرارداد، نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا کرده و تأثیر قابل توجهی بر کیفیت، استحکام و اعتبار قرارداد نهایی دارند (گندمکار و فهیمی و سید دارابی و گنج خانلو، ۱۴۰۱: ۱۲۵۱).

اهمیت گفت‌وگوهای مقدماتی فراتر از تبادل اطلاعات و تعیین شرایط اولیه است. چنین گفت‌وگوهایی به عنوان بستری برای ایجاد تفاهم و توافقات نخستین عمل کرده و پایه‌های روابط قراردادی میان دو طرف را شکل می‌دهد. در این مرحله، تعیین نیت، شناسایی نیازها و انتظارات و بررسی شرایط و ضوابط اولیه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. اظهارات اولیه می‌توانند جهت گفت‌وگوهای آینده را مشخص کرده و تأثیر مستقیم بر انعقاد قرارداد نهایی بگذارند. از سوی دیگر، اظهارات غیر مؤثر در این دوره می‌تواند موجب ابهام و سردرگمی در تشخیص تعهدات طرفین شده و احتمال بروز اختلافات حقوقی را افزایش دهد.

تعیین مرز میان مسئولیت پیش‌قراردادی و مسئولیت قراردادی در تبیین معیارهای شناسایی اظهارات مؤثر از غیر مؤثر حائز اهمیت است. در حقوق قراردادها دو دوره وجود دارد که منشأ مسئولیت در هر یک متفاوت است. دوره اول، هنگامی است که طرفین هنوز قراردادی منعقد نکردند و در جریان مذاکرات قرار دارند. در این دوران هرگاه یکی از طرفین وعده‌ای بدهد یا اطلاعات نادرست ارائه کند و به دیگری زیان برساند «مسئولیت پیش‌قراردادی» خواهد داشت. این مسئولیت ناشی از نقض اصل حسن نیت و تقصیر است و بر اساس قواعد مسئولیت مدنی رسیدگی می‌شود؛ بنابراین اگر پس از وعده انعقاد قرارداد، یک طرف ناگهان مذاکرات را بدون دلیل موجه لغو کند و طرف مقابل هزینه‌های مطالعات فنی یا حقوقی کرده باشد، می‌توان خسارت ناشی از آن هزینه‌ها را مطالبه کرد. در دوره دوم یعنی پس از انعقاد قرارداد، هرگونه قصور یا نقض مفاد صریح قرارداد در چارچوب «مسئولیت قراردادی» قرار

می‌گیرد. این مسؤولیت مبتنی بر اراده طرفین و تعهداتی است که در متن قرارداد به صراحت قید شده‌اند.

پرسش اصلی این پژوهش آن است که معیارها و شاخص‌های تعیین‌کننده اظهارات غیر مؤثر در مرحله گفت‌وگوهای مقدماتی کدام است و با چه روش‌ها و فرایندهای تحلیلی می‌توان این اظهارات را از اظهارات مؤثر جدا کرد. پاسخ به این سؤال مستلزم بررسی مقررات مرتبط و مطالعه نمونه‌های عملی و رویه قضایی است تا چارچوبی برای شناسایی و ارزیابی اظهارات غیر مؤثر ارائه شود. در این راستا، مطالعه حقوق کشورهای دیگر می‌تواند به شناسایی روش‌های بهتر و معیارهای قابل اعمال در حقوق ایران کمک کند.

اهداف این پژوهش شامل شناسایی و طبقه‌بندی انواع اظهارات غیر مؤثر در گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی، تدوین معیارهای قابل اعتماد برای تشخیص این اظهارات و ارائه راهکارهای عملی و پیشنهادات قانونی برای بهبود فرایند گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی است. این پژوهش به دنبال ارائه معیارهای حقوقی جهت ارتقای فرایند انعقاد قراردادهای معتبر و کاهش احتمال بروز اختلافات قضایی مرتبط با آن‌ها می‌باشد. همچنین، با تأکید بر مسؤولیت پیش‌قراردادی، قصد دارد راهکارهایی ارائه دهد که به کاهش تعهدات غیرضروری و افزایش شفافیت در گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی منجر شود. بر این اساس، پژوهش حاضر با استفاده از روش توصیفی و تحلیلی و با استفاده از منابع کتابخانه‌ای، در مقام پاسخ به پرسش‌های مرقوم است و در قالب تحلیل معیارهای شاخص از جمله عدم قصد التزام، ماهیت تبلیغاتی اظهارات، کلی‌گویی‌ها، اظهارات بی‌تأثیر در تکمیل قرارداد و تغییر شرایط یا فاصله زمانی طولانی میان اظهارات و انعقاد قرارداد سامان‌دهی شده است.

۱. عدم قصد التزام به اظهارات

قصد انعقاد معامله یکی از ارکان اساسی در قراردادها به شمار می‌رود و تعیین‌کننده وجود حقوقی توافقات میان طرفین است. طبق ماده ۱۹۱ قانون مدنی «عقد محقق می‌شود به قصد انشاء به شرط مقرون بودن به چیزی که دلالت بر قصد کند» و طبق ماده ۱۹۵ همان قانون فقدان قصد، موجب بطلان معامله است همچنان که مطابق ماده ۱۱۸ قانون مدنی آلمان نیز «اظهار قصدی که به طور جدی نیت نشده و

با این انتظار صورت می‌گیرد که فقدان نیت جدی آن مورد سوء تفاهم قرار نگیرد، باطل است».

برای تشکیل معامله تنها پذیرش یک پیشنهاد کافی نیست. بدون نیت جدی طرفین برای ایجاد تعهدات قانونی، قرارداد از نظر حقوقی بی‌اعتبار است. این قصد که به نیت و اراده طرفین برای اجرای توافقاتشان دلالت دارد، نقش کلیدی در تمایز قراردادهای الزام‌آور از توافقات غیررسمی و مقدماتی ایفا می‌کند (غفاری و هاشمی و صدیقیان، ۱۳۹۹: ۲۴۷)؛ لذا در مواردی که یکی از طرفین در گفت‌وگوهای مقدماتی اعلام کند که قصد انعقاد قرارداد ندارد نشان‌گر عدم وجود قصد برای ایجاد تعهدات قانونی است؛ به عبارت دیگر، اگر در گفت‌وگوهای مقدماتی یکی از طرفین بیان کند که گفت‌وگوها تنها جنبه غیررسمی یا آزمایشی دارد، مراجع رسیدگی، اظهارات پیش‌قراردادی را معتبر و الزام‌آور نمی‌شمارند. در چنین شرایطی، اظهارات مبنی بر عدم قصد انعقاد قرارداد منجر به عدم ایجاد تعهد قانونی میان طرفین می‌شود و هیچ‌یک از ایشان نمی‌توانند بر اساس چنین اظهاراتی از دیگری مطالبه قانونی داشته باشند (حاجی‌پور، ۱۳۹۷: ۶۲). این موضوع به ویژه در گفت‌وگوهای بازرگانان اهمیت دارد، جایی که طرفین ممکن است برای بررسی امکان‌سنجی و شرایط معامله وارد گفت‌وگو می‌شوند، بدون این‌که تعهدی رسمی به بستن قرارداد داشته باشند. در صورت بروز اختلاف، این اظهارات مد نظر قرار گرفته و توافق الزام‌آوری تشخیص داده نمی‌شود. این تصمیمات قضایی بر اساس تحلیل دقیق اظهارات و رفتار طرفین صورت می‌گیرد تا مشخص شود نیت جدی برای ایجاد تعهدات قانونی وجود داشته یا خیر.

فقدان قصد انعقاد معامله در آینده می‌تواند از طریق اعمال و اقوال طرفین استنباط شود. در معاملات تجاری، ممکن است طرفین پس از رسیدن به اجماع نظر در مورد برخی ابعاد معامله، اسنادی تنظیم کنند، بدون این‌که با امضای سند تعهد قانونی بر عهده گیرند. در چنین مواردی، با درج عباراتی در سند، قصد خود مبنی بر عدم ایجاد تعهد را اعلام می‌دارند. همچنین در مواردی که طرفین نسبت به اجزای اصلی قرارداد توافق نکرده‌اند، نقص توافق ممکن است نشان‌دهنده عدم قصد جدی برای انعقاد معامله در آینده باشد. با این حال، این قاعده مطلق نبوده و برای تشخیص

مؤثر بودن گفت‌وگوهای طرفین و احراز قصد جدی انعقاد قرارداد باید به طور موردی بررسی شود. این نکته در استدلال دادگاه تجدیدنظر پرونده ام آر آی تریدینگ ای جی علیه اردنت ماینینگ در سال ۲۰۱۳^۱ مورد تأکید قرار گرفت (Andrews, 2015: 27). افزون بر آن می‌توان موارد دیگری را در آرای دادگاه های خارجی دید که به برخی از آن‌ها اشاره می‌شود:

در پرونده رز و فرانک کو علیه جی آر کرامپتون بروز (۱۹۲۳)^۲ یک شرکت آمریکایی با یک شرکت انگلیسی توافق‌نامه‌ای را برای نمایندگی انحصاری فروش محصولات کاغذی در ایالات متحده امضا کردند. این توافق‌نامه شامل بندی بود که تصریح می‌کرد: «این توافق نه به عنوان یک قرارداد رسمی یا قانونی منعقد شده و نه این یادداشت ماهیت یک سند الزام‌آور حقوقی دارد و به همین دلیل، تحت صلاحیت محاکم ایالات متحده یا انگلستان قرار نمی‌گیرد، بلکه تنها بیان و ثبت قطعی نیت و هدف طرفین ذی‌نفع است که هر یک از آن‌ها با اعتماد کامل و بر اساس سوابق همکاری تجاری گذشته، به اجرای مفاد آن با حسن نیت، وفاداری متقابل و همکاری دوستانه متعهد می‌شوند» (Beale et al, 2019: 317). پس از امضای این توافق‌نامه، شرکت آمریکایی سفارش‌هایی برای خرید کاغذ ثبت کرد که شرکت بریتانیایی پذیرفت. با این حال، پیش از انجام تحویل، شرکت بریتانیایی قرارداد نمایندگی را فسخ کرد و از ارسال کالا خودداری نمود. این شرکت استدلال کرد که توافق ۱۹۱۳ از لحاظ قانونی الزام‌آور نبوده و در نتیجه، سفارش‌های ثبت‌شده نیز تعهد حقوقی ایجاد نمی‌کنند.

دادگاه در رسیدگی به این پرونده، بیشترین وزن را برای بندی از قرارداد در نظر گرفت که به صراحت آن را یک «تعهد شرافتمندانه» توصیف کرده بود (Andrews, 2015: 317-318). این وصف، نشان دهنده عدم قصد طرفین برای ایجاد یک قرارداد الزام‌آور قانونی بود (Charman, 2013: 72). دادگاه توضیح داد که بندهای محدود کننده قابلیت اجرای قانونی یک قرارداد تنها در مواردی اعمال می‌شوند که سند مزبور در حالت عادی از قدرت الزام‌آور قانونی برخوردار باشد، ولی

1. MRI Trading AG v. Erdenet Mining Corporation LLC (2013)

2. Rose & Frank Co v. JR Crompton Bros (1923)

در اینجا قابل پذیرش نیست. با این حال، دادگاه حکم داد که عدم تشکیل یک قرارداد قانونی در چارچوب توافق نمایندگی، مانع از آن نیست که سفارش‌ها و پذیرش آن‌ها، قراردادهای الزام‌آور قانونی شمرده شوند؛ به عبارت دیگر، عدم قابلیت اجرای یک توافق صریح نمایندگی، معاملات مستقل حقوقی را بی‌اعتبار نمی‌کند. از نظر دادگاه، سفارش‌ها و پذیرش آن‌ها به عنوان ایجاب و قبول متقابل شمرده شد.

در پرونده‌ای دیگر^۱، یک شرکت مالزیایی برای تأمین مالی شرکت تابعه خود در لندن از یک بانک سرمایه‌گذاری وام دریافت کرد. این شرکت در نامه‌ای به بانک اعلام کرد که سیاست آن حمایت از شرکت تابعه برای پرداخت بدهی‌هایش است. بانک بر اساس این نامه، ابتدا ۵ میلیون پوند تسهیلات اعطا کرد و پس از دریافت نامه مشابه دیگری، مبلغ وام را به ۱۰ میلیون پوند افزایش داد. پس از ورشکستگی شرکت تابعه، بانک با استناد به این نامه‌ها از شرکت مالزیایی خواست که بدهی‌های شرکت تابعه خود را پرداخت کند، اما شرکت مالزیایی ادعا کرد که نامه‌ها صرفاً جنبه اطمینان بخشی داشته و هیچ‌گونه تعهد قانونی برای پرداخت بدهی‌ها ایجاد نمی‌کنند (Stevens, 2013: 99).

دادگاه در رسیدگی به این پرونده اعلام کرد در صورتی که قصد صریحی برای ایجاد تعهد قانونی در پرداخت وجود نداشته باشد، باید بررسی کرد که آیا اظهارات مطرح شده در چارچوب خود، به عنوان یک تعهد الزام‌آور برای اقدامات آینده در نظر گرفته شده‌اند یا خیر. بر اساس شواهد، دادگاه تشخیص داد که عباراتی که در نامه استفاده شده‌اند ماهیت قراردادی ندارند و تنها بیان یک واقعیت درباره سیاست فعلی بانک هستند، نه یک تعهد برای ادامه این سیاست در آینده (Suff, 2013: 28). افزون بر این، با در نظر گرفتن متن کامل نامه و سایر اسناد بانکی، چنین اظهاراتی نشان دهنده قصد ایجاد تعهد قانونی نیستند. این عبارات تنها جنبه اطمینان بخشی و مسؤولیت اخلاقی دارند و تعهد الزام‌آوری ایجاد نمی‌کنند.

۲. عدم تأثیر اظهارات در تکمیل قرارداد

اظهارات پیش‌قراردادی به عباراتی گفته می‌شوند که در فرایند گفت‌وگوها میان دو طرف مبادله شده، اما تأثیری در تکمیل قرارداد نهایی ندارند و نمی‌توانند

1. Kleinwort Benson Ltd v. Malaysian Mining Corporation (1989).

به عنوان بخشی از مفاد قرارداد در نظر گرفته شوند. این اظهارات معمولاً به عنوان مقدمه‌ای برای آغاز گفت‌وگوها یا روشن کردن جزئیات ابتدایی برای طرفین به کار می‌روند و حتی اگر در نهایت باعث تفاهم و توافق شوند، الزاماً به طور خودکار، تبدیل به بخش الزام‌آور و قابل اجرا در قرارداد نهایی نمی‌شوند؛ مگر آن‌که دارای اثر حقوقی بوده و ماهیت قراردادی داشته باشد (طالب احمدی، ۱۳۹۲: ۲۲).

دلیل عدم تأثیر این اظهارات در تکمیل قرارداد این است که آن‌ها صرفاً برای انجام گفت‌وگوهای اولیه و فراهم کردن زمینه برای رسیدن به توافق نهایی مطرح می‌شوند. معمولاً هنگامی که طرفین به توافق نهایی می‌رسند و قرارداد نهایی تنظیم می‌شود، تمامی جزئیات مرتبط با حقوق و تعهدات طرفین در آن می‌آید. در این مرحله، اظهارات پیش‌قراردادی دیگر نقشی ندارند. این بدان معناست که حتی اگر طرفین در طول گفت‌وگوها به برخی اظهارات پیش‌قراردادی اتکا کرده و آن‌ها را به عنوان مبنای تصمیم‌گیری خود منظور کنند، این اظهارات در صورت عدم گنجاندن در متن نهایی قرارداد، هیچ‌گونه التزام یا مسؤولیتی را برای طرفین ایجاد نخواهند کرد؛ به عبارت دیگر، اگر یکی از دو طرف پس از گفت‌وگوها با تغییر شرایط یا عدم پذیرش آن اظهارات، وارد عمل شود طرف دیگر نمی‌تواند از آن اظهارات برای مطالبه خسارت یا الزام به انجام تعهدات استفاده کند.

در حقوق انگلیس این‌گونه اظهارات معمولاً به عنوان بخشی از گفت‌وگوهای مقدماتی در نظر گرفته می‌شوند و فاقد هرگونه اثر حقوقی هستند و نمی‌توانند به عنوان شرطی الزام‌آور یا جزء مفاد قرارداد نهایی قلمداد شوند. برای این‌که یک شرط قراردادی معتبر به وجود آید، باید با توافق طرفین در متن قرارداد نهایی بیاید. در نتیجه، هرگونه اظهار نظر یا پیشنهاد اولیه‌ای که بدون تأسیس یک شرط رسمی و الزام‌آور وارد قرارداد نهایی نشود، نمی‌تواند به عنوان یک شرط قانونی مورد استناد قرار گیرد، چنان‌که در پرونده بیسیت علیه ویلکینسون (۱۹۲۷)^۱ طرفین قرارداد در خصوص خرید یک قطعه زمین کشاورزی گفت‌وگو کردند. ویلسون در خلال گفت‌وگوها ادعا کرد زمین ظرفیت نگهداری دو هزار گوسفند را دارد. طرف مقابل، این اظهار نظر را به عنوان یکی از مبنای تصمیم‌گیری خود برای خرید زمین در نظر گرفت، اما پس

1. Bisset v. Wilkinson (1927)

از خرید مشخص شد که زمین به آن اندازه که ویلسون گفته بود گنجایش نگهداری گوسفند را ندارد (Burrows, 2016: 191)؛ بنابراین بیست اقدام به طرح دعوی برای جبران خسارت به دلیل اطلاعات نادرست علیه ویلکینسون نمود. مسأله اصلی این بود که آیا اظهار نظر ویلسون به عنوان بخشی از قرارداد و به عنوان یک شرط قراردادی معتبر در نظر گرفته می‌شود؟ به عبارت دیگر، آیا می‌توان این اظهار نظر را به عنوان مبنای جبران خسارت در نظر گرفت؟

دادگاه اعلام کرد که اظهار نظر ویلسون تنها به عنوان یک دیدگاه مقدماتی و نه به عنوان یک شرط قراردادی الزام‌آور شمرده می‌شود. دادگاه تصریح کرد که اظهارات پیش قراردادی که به طور صریح و رسمی در قرارداد نهایی نیابند، نمی‌توانند به عنوان منبع تعهدات قانونی برای طرفین مطرح شوند؛ بنابراین ویلسون مسئول جبران خسارت ناشی از این اظهار نظر نبود. دادگاه این اظهارات را به عنوان بیان دیدگاه غیر الزام‌آور و اطلاعات مقدماتی ارزیابی کرد که صرفاً به منظور شفاف‌سازی و تسهیل تصمیم‌گیری طرفین در گفت‌وگوها مطرح شدند. این اظهارات هیچ‌گونه تعهد الزام‌آوری نداشته و نمی‌توانستند به عنوان شرطی از شروط قراردادی شمرده شوند.

در دعوی اسمیت علیه هیوز^۱ نیز دو طرف در مورد خرید جو گفت‌وگو کردند. فروشنده گفته بود که جوها تازه است، اما خریدار پس از امضای قرارداد متوجه شد که جو عرضه شده کهنه است. خریدار برای جبران خسارت یا لغو قرارداد از این اظهار نظر استفاده کرد. مسأله اصلی پرونده این بود که آیا اظهارات فروشنده مبنی بر این که جوها تازه هستند می‌تواند به عنوان یک شرط قراردادی معتبر شمرده شود و آیا این اظهارات می‌توانند مبنای باطل شدن قرارداد یا جبران خسارت خریدار قرار گیرند؟

دادگاه اعلام کرد اظهار نظر فروشنده مبنی بر تازه بودن جو به عنوان یک شرط قراردادی شمرده نمی‌شود و تنها یک اظهار نظر مقدماتی می‌باشد. دادگاه تصریح کرد تا زمانی که اظهارات به طور مشخص در قرارداد نهایی درج نشده باشند، نمی‌توانند به عنوان شرط الزام‌آور مورد استناد قرار گیرند؛ بنابراین حتی اگر این اظهارات اشتباه

1. Smith v. Hughes (1871)

باشند، هیچ تأثیری بر اعتبار قرارداد ندارند (Burrows, 2016: 177). دادگاه تأکید کرد این اظهارات نمی‌توانند به طور خودکار شروط قانونی و الزام‌آور باشند؛ چراکه اولاً، در قالب شرط قراردادی مطرح نشده است. ثانیاً، در مورد کیفیت جو سخنی به میان نیامده است (Beale et al, 2019: 568).

۳. اظهارات غیرموجه و گزافه

در گفت‌وگوهای بازرگانی، گزافه‌گویی و اظهارات اغراق‌آمیز که گاه با دروغ همراه است، رفتاری رایج و قابل پیش‌بینی شمرده می‌شود (Jung, 2021: 255). این پدیده تنها به موضوعات اصلی قرارداد محدود نمی‌شود، بلکه در ابعاد مختلف مذاکره^۱ نیز دیده می‌شود. برای مثال، طرفین ممکن است درباره پیشنهادات رقبا، موجودی محصولات، شرایط قانونی مرتبط با قرارداد، یا حتی احساسات و ترجیحات شخصی خود اطلاعات نادرست ارائه دهند. این گفتارها معمولاً به عنوان ابزاری برای کسب مزیت رقابتی یا تحت تأثیر قرار دادن طرف دیگر استفاده می‌شوند. با این حال، چنین اقداماتی می‌توانند اعتماد میان طرفین را تضعیف کرده و پیامدهای منفی بلندمدتی برای روابط بازرگانی به همراه داشته باشند. بررسی این موضوع نشان می‌دهد که دروغ‌گویی در گفت‌وگوهای مقدماتی نه تنها یک چالش اخلاقی، بلکه عاملی تأثیرگذار بر پویایی و نتایج گفت‌وگوست.

با گسترش شیوه‌های تبلیغاتی و گاه فریب‌آمیز برای ترغیب افراد به انعقاد معامله، در حقوق قراردادهای دکتربینی تحت عنوان «پافی‌نگ»^۲ یا اظهارات اغراق‌آمیز مطرح شده است (Hoffman, 2006: 106). این اصطلاح نخستین بار در مورد قیمت‌گذاری نامشروع در مزایده‌ها به کار رفت و فردی که به طور پنهانی توسط فروشنده برای افزایش قیمت‌ها در مزایده استخدام می‌شد، پافر^۳ نامیده می‌شد.

۱. در فرهنگ حقوقی بلک، مذاکره به معنای «فرایند بررسی، گفت‌وگو یا نشست پیرامون شرایط یک توافق پیشنهادی است؛ همچنین به اقدام در جهت تنظیم، تعیین یا توافق بر سر شرایط و ضوابط یک قرارداد، معامله، خرید و فروش یا سایر تعاملات تجاری اطلاق می‌شود» آمده است (Black's Law Dictionary, 1968: 1188).

2. Doctrine of Puffing.

3. Puffer.

از قرن شانزدهم میلادی، پافینگ^۱ به عنوان دفاعی در برابر اتهامات تدلیس^۲ و اظهارات خلاف واقع^۳ مطرح شد. به مرور دادگاه‌ها به این نتیجه رسیدند که ادعاهای کلاهبرداری یا ارائه اطلاعات نادرست نمی‌توانند بر اساس نظرات، اظهارات مربوط به ارزش، یا ادعاهای غیرقابل اندازه‌گیری استوار باشند (Rosenberg, 2022: 240). برای مثال، دادگاهی در انگلستان به خریداری که به ادعای فروشنده درباره ارزش ملک اعتماد کرده بود، هیچ جبران خسارتی ارائه نکرد و گفت این «حماقت خریدار بوده که به چنین ادعایی اعتماد کرده است» (Browne et al, 2012: 71).

هنگامی که اظهارات اغراق‌آمیز از سطح یک ادعای کلی و مبهم فراتر رفته و حاوی جزئیات دقیق و مشخصی باشند که موجب ایجاد انتظار معقول در طرف مقابل شوند، وضعیت حقوقی متفاوت خواهد بود. اگر چنین اظهاراتی به میزانی دقیق باشند که طرف مقابل با تکیه بر آن‌ها تصمیمی اتخاذ کند و این تصمیم متکی بر انتظاراتی باشد که عرفاً قابل اعتماد بوده‌اند، در آن صورت اظهارات مذکور می‌تواند تحت عنوان «اظهارات نادرست مؤثر» بررسی و منجر به ایجاد تعهد حقوقی شود (Prosser and Keeton on Torts, 1984: 109)؛ بنابراین، دکترین اظهارات اغراق‌آمیز هرچند در ظاهر مانع از ایجاد تعهد حقوقی است، اما مطلق نیست و در رویه قضایی این امکان پذیرفته شده است که در مواردی خاص و بسته به اوضاع و احوال پرونده چنین اظهاراتی نیز الزام‌آور شمرده شوند؛ به عبارت دیگر، معیار کلیدی برای تشخیص ایجاد تعهد حقوقی، معقول بودن اتکای طرف مقابل به آن اظهارات و توانایی او در تمایز میان تبلیغات مبالغه‌آمیز و اطلاعاتی است که به طور منطقی می‌توان آن‌ها را به عنوان مبنای تصمیم‌گیری پذیرفت.

دادگاه تجدیدنظر ایالات متحده اظهارات اغراق‌آمیز را به دو شکل تعریف کرده است: نخست به عنوان «بیانی اغراق‌آمیز، پرطمطراق و فخرآمیز که هیچ خریدار معقولی نمی‌تواند به آن اعتماد کند»؛ دوم^۴ به عنوان «ادعای کلی برتری نسبت به محصولات مشابه که آن قدر مبهم است که نمی‌توان آن را چیزی بیش از یک بیان

1. Puffing.

2. Fraud.

3. Misrepresentation.

4. Pizza Hut, Inc. v. Papa John's Int'l, Inc. 227 F.3d, 489 497 (5th Cir. 2000).

دیدگاه ساده شخصی دانست» (Browne et al, 2012: 76). این تعاریف نشان می‌دهد که پافینگ معمولاً به عنوان ادعاهایی در نظر گرفته می‌شوند که از نظر قانونی غیر قابل استناد هستند؛ زیرا انتظار نمی‌رود مصرف‌کنندگان معقول به آن‌ها اعتماد کنند. دادگاه نیز پافینگ را نوعی تبلیغات می‌داند که «فریب‌آمیز نیست؛ زیرا هیچ‌کس به ادعاهای اغراق‌آمیز آن اعتماد نمی‌کند» (Browne et al, 2012: 73).^۱ این تعریف تأکید دارد که اظهارات اغراق‌آمیز به دلیل ماهیت غیر واقعی، معمولاً نمی‌توانند مبنایی برای ادعای فریب یا گمراه کردن مصرف‌کننده باشند.

در پرونده هاروی علیه یانگ (۱۶۰۲)^۲ که یکی از دعاوی مهم قدیمی در حقوق انگلیس است الزام‌آور بودن وعده‌های ارائه شده در قراردادهای تجاری با تبلیغات بررسی شد. در این دعوی، هاروی مدعی بود که یانگ وعده‌ای در قبال انجام یک عمل داده، اما پس از انجام آن از پرداخت مبلغ وعده داده شده خودداری کرده است. یانگ در دفاع از خود گفت که این وعده صرفاً یک اظهار نظر تبلیغاتی و غیر الزام‌آور بوده و در گروه اظهارات اغراق‌آمیز قرار می‌گیرد. دادگاه به این نتیجه رسید که اگر یک فرد عاقل بتواند وعده داده شده را جدی بشمارد، این وعده الزام‌آور است؛ با این حال، در این مورد دادگاه به این نتیجه رسید که خریدار باید اظهارات اغراق‌آمیز فروشنده را بررسی می‌کرد و این اشتباه خریدار بوده که وارد قراردادی شده است که هیچ فرد عاقلی وارد نمی‌شود (Preston, 1974: 4). دادگاه تأکید کرد که تمایز میان تبلیغات غیر الزام‌آور و تعهدات واقعی باید بر اساس انتظارات معقول مخاطب و شرایط بیان وعده مشخص شود. این اصل بعدها در دعاوی مشابه، از جمله پرونده کارلیل علیه شرکت کاربولیک اسموک بال (۱۸۹۳)^۳ مورد استناد قرار گرفت (Rosenberg, 2022: 247) و مبنایی برای تفسیر تعهدات تبلیغاتی و تعیین حدود دفاع حقوقی اظهارات اغراق‌آمیز شد. این دعوا نشان داد که تبلیغات و وعده‌های ارائه شده در بستر تجاری، در صورتی که از نظر عرفی تعهدآور شمرده شوند نمی‌توانند صرفاً به عنوان بیانی اغراق‌آمیز باشند و ممکن است تعهدات قانونی برای گوینده ایجاد کنند. در این رابطه می‌توان به پرونده جونز علیه برایت

1. Alpine Bank v. Hubbell, 555 F.3d 1097, 1106 (10th Cir. 2009).

2. Harvey v. Young, (1602).

3. Carlill v. Carbolic Smoke Ball Co (1893).

(۱۸۲۹)^۱ درباره خرید آهن اشاره کرد که خریدار پس از دریافت کالا متوجه نقص و کیفیت پایین آن شد. خریدار ادعا کرد فروشنده به طور ضمنی کیفیت آهن را تضمین کرده، اما فروشنده گفت اظهاراتش تبلیغاتی بوده و اغراق آمیز می باشد. دادگاه اعلام کرد اظهارات اغراق آمیز منشأ اثر نیستند و شرط قراردادی محسوب نمی شوند؛ زیرا اشخاص می دانند که این اظهارات گزافه گویی محض است. با این حال، دادگاه مقرر داشت که چون آهن ها برای هدف خاصی فروخته شده اند و این هدف در گفت و گوهای طرفین مورد تأکید قرار گرفته بودند، فروشنده به طور ضمنی مسؤول تضمین کیفیت آن هاست.

در پرونده دیماک علیه هالت (۱۸۶۶)^۲ (Charman, 2013: 172) نیز فروشنده زمینی را در مزایده عرضه کرد و در تبلیغات آن را «حاصل خیز و قابل بهبود» توصیف کرد. همچنین اعلام شده بود که زمین به مستأجران اجاره داده شده، اما در واقعیت مستأجران پیش از مزایده تصمیم به تخلیه زمین گرفته بودند. خریدار پس از اطلاع از موضوع ادعا کرد که تبلیغات فروشنده گمراه کننده بوده و درخواست فسخ قرارداد را مطرح کرد. دادگاه میان تبلیغات مبالغه آمیز و اظهارات نادرست تفاوت قائل شد. توصیف زمین به عنوان «حاصل خیز و قابل بهبود» صرفاً یک توصیف تبلیغاتی شمرده شد که نمی تواند مبنای ادعای اظهار خلاف واقع قرار گیرد، اما دادگاه عدم افشای وضعیت مستأجران را یک اظهار نادرست دانست که می توانست بر تصمیم خریدار تأثیر بگذارد. در نتیجه، خریدار حق داشت قرارداد را فسخ کند.

در پرونده لئونارد علیه شرکت پسیکو (۱۹۹۶)^۳ شرکت خواننده در یک کمپین تبلیغاتی اعلام کرده بود که مشتریان می توانند با جمع آوری امتیاز، جوایزی مانند تی شرت و ژاکت های چرمی دریافت کنند. در یک تبلیغات نشان داده شد که دانش آموزی با استفاده از یک جت جنگنده به مدرسه می رود و در پایان تبلیغ، این جت هفتصد هزار دلار قیمت گذاری شد. جان لئونارد، دانشجوی ۲۱ ساله، با مشاهده این تبلیغ تصمیم گرفت جت را به دست آورد. او با جمع آوری امتیاز و ارسال چکی به مبلغ هفتصد هزار دلار، درخواست خود را به شرکت ارسال کرد. شرکت این

1. Jones v. Bright (1829) 130 E.R. 1167.

2. Dimmock v. Hallett (1866-67).

3. Leonard v. Pepsico, Inc. (1999).

درخواست را رد کرد و اظهار داشت تبلیغ مذکور تنها یک شوخی بوده است. دادگاه به این نتیجه رسید که تبلیغ مذکور یک پیشنهاد قراردادی واقعی نبوده و هیچ فرد معقولی نمی‌تواند باور کند که شرکت قصد داشته یک جت جنگنده به ارزش تقریبی ۳۷/۴ میلیون دلار را در ازای هفتصد هزار دلار تحویل دهد. در نتیجه دادگاه حکم به نفع خوانده صادر کرد (Conklin, 2022: 10).

بنابراین دکترین اظهارات اغراق‌آمیز مطلق نیست و بسته به شرایط هر پرونده ممکن است مورد تعهد حقوقی هم باشد، در حالی که تبلیغات مبالغه‌آمیز معمولاً غیر الزام‌آور شمرده می‌شوند. لازم به یادآوری است که عدم افشای اطلاعات مهم یا ایجاد انتظارات معقول در ذهن طرف مقابل می‌تواند تعهدات قانونی ایجاد کند.

۴. اظهارات مشروط

بیشتر گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی در جهت تعیین شرایط قرارداد است. دو طرف ممکن است نیاز داشته باشند تا شرایط را چندین بار بررسی و اصلاح کنند تا به توافق مطلوب دست یابند. با تصریح به این‌که توافقات اولیه مشروط به امضای قرارداد نهایی هستند، آن‌ها می‌توانند بدون نگرانی از ایجاد تعهدات حقوقی آزادانه در مورد شرایط گوناگون گفت‌وگو کنند. این انعطاف‌پذیری برای رسیدن به بهترین توافق ممکن، ضروری است و فضای گفت‌وگو را بهبود می‌بخشد.

در گفت‌وگوهای مقدماتی، اظهارات مشروط به عنوان راهکار حقوقی عمل می‌کنند که هدف اصلی آن‌ها تعیین مرز بین «مذاکره» و «تعهد حقوقی» است. این اظهارات که معمولاً با عباراتی مانند «مشروط به امضای قرارداد نهایی» یا «منوط به تأیید نهایی توسط طرفین» بیان می‌شوند، نشان می‌دهند که طرفین هنوز قصد ندارند رابطه حقوقی الزام‌آوری میان خود ایجاد کنند (Kleinmans, 2020: 33)، بلکه صرفاً در حال بررسی امکان همکاری در آینده هستند. از دیدگاه حقوقی، این شرط مبتنی بر قصد طرفین است که سنگ بنای تشکیل هر قراردادی شمرده می‌شود. تا هنگامی که قصد نهایی برای ایجاد تعهد وجود نداشته باشد، حتی اگر توافقات جزئی در مورد قیمت، موضوع معامله یا سایر شرایط حاصل شده باشد، نمی‌توان گفت التزامی ایجاد یا قراردادی بسته شده است.

اظهارات مشروط، انعطاف‌پذیری فضای گفت‌وگوها را حفظ می‌کند. در فرایند

گفت‌وگوها، طرفین بیشتر نیاز به بررسی گزینه‌های مختلف، مشورت با کارشناسان، یا تنظیم چندین پیش‌نویس دارند. اگر هر پیشنهاد یا توافق اولیه به طور خودکار الزام‌آور تلقی شود، فضای لازم برای چانه‌زنی و بازنگری از میان می‌رود. برای مثال، اگر خریدار ملکی اعلام کند: «این پیشنهاد مشروط به بررسی سند مالکیت توسط وکیل است» این حق را برای خود محفوظ می‌دارد که در صورت کشف اختلاف در سند، بدون آن‌که تعهدی نقض شده باشد، از معامله انصراف دهد.

تشخیص این‌که آیا طرفین وارد یک رابطه قراردادی شده‌اند، نخست به تفسیر صحیح اظهارات و عباراتی که در جریان گفت‌وگوها به کار برده‌اند بستگی دارد. این تفسیر باید با در نظر گرفتن شرایط حاکم بر گفت‌وگوها صورت پذیرد (خزائی و غلامی، ۱۳۹۸: ۲۲۴). هدف آن است که مشخص شود آیا طرفین قصد دارند در لحظه توافق به تعهدات قانونی پایبند باشند یا هرچند ممکن است توافقات کامل به نظر برسند، اما تمایل داشته باشند تا تحقق یک رویداد دیگر مانند امضای اسناد رسمی یا انجام ترتیبات تکمیلی از تعهدات قراردادی معاف باشند (Mahdi et al, 2013: 1197؛ طالب احمدی، ۱۳۹۲: ۲۹۱).

در بسیاری از معاملات پیچیده طرفین تمایل دارند گفت‌وگوهای خود را در قالب اسناد نوشته‌شده، صورت‌بندی کنند، بدون آن‌که متعهد شوند. به همین دلیل، در قرارداد عبارتی مانند «مشروط به انعقاد قرارداد نهایی»^۱ یا نظیر آن درج می‌کنند. در این راستا، آنچه اهمیت دارد قصد ابراز شده طرفین است، نه صرفاً استفاده از واژه‌ها یا عبارات خاص (شیروی، ۱۳۸۲: ۱۰). به همین دلیل در بسیاری از موارد، چالش هنگامی ایجاد می‌شود که طرفین در مذاکرات خود به «نقاط توافقی» دست می‌یابند یا قولنامه‌هایی^۲ مبادله می‌کنند، اما همچنان انتظار دارند که در آینده یک سند رسمی میان آن‌ها تنظیم و امضا شود (Slawicki, 2020: 29-30).

عبارت «مشروط به قرارداد» ممکن است به طور صریح در اسناد تنظیم شده توسط طرفین قید نشود، اما فحوای توافق حاکی از مشروط بودن آن باشد. در پرونده پریتوریا انرژی کمپانی لیمیتد علیه بلکنی استیتس لیمیتد (۲۰۲۲)^۳ خواهان که

1. Subject to Contract

2. Letter of Intent

3. Pretoria Energy v. Blankney Estates [2023] EWCA Civ 482

صاحب شرکتی فعال در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر بود، علیه خواننده دعوی‌ای اقامه کرد و ادعا نمود خواننده مطابق سندی تحت عنوان «مبانی شرایط قرارداد»، تعهدات خود را نقض کرده است. در این سند، شرایط کلی برای اجاره زمین به مدت ۲۵ سال با مبلغ مشخص که قرار بود در فواصل معین پرداخت شود، تعیین شده بود (O'Sullivan, 2024: 86). دادگاه استیناف انگلستان^۱ ضمن تأیید حکم دادگاه بدوی مبنی بر این‌که اظهارات کتبی طرفین مشروط به قرارداد بوده اعلام داشت: «وجود یک قرارداد الزام‌آور به وضعیت ذهنی طرفین وابسته نیست، بلکه بر مبنای ارزیابی عینی از آنچه میان آن‌ها از طریق گفتار یا رفتار منتقل شده، تعیین می‌شود. در صورتی که این ارزیابی نشان دهد طرفین قصد ایجاد روابط حقوقی را داشته و بر شرایط اساسی توافق کرده‌اند، حتی اگر برخی شرایط اقتصادی یا جزئیات دیگر نهایی نشده باشد، قرارداد الزام‌آور شمرده خواهد شد. در بررسی قصد طرفین باید کل روند تعاملات آن‌ها در نظر گرفته شود».

۵. تغییر اوضاع و احوال

گاهی طرفین در دوره پیش‌قراردادی گفت‌وگوهایی انجام می‌دهند و در خلال آن اظهاراتی بیان می‌کنند که به نظر می‌رسد پایه و اساس قرارداد نهایی هستند. با این حال، پس از پایان گفت‌وگوها، به ویژه در صورتی که اوضاع و احوال تغییر کرده باشد، ممکن است بر اساس اظهارات پیشین نتوان قرارداد را معتبر شمرد. این اظهارات معمولاً به عنوان مقدمات مذاکره شمرده می‌شوند و نمی‌توانند به طور مستقیم به تعهدات قانونی تبدیل شوند؛ به عبارت دیگر، وجود فاصله قابل توجه میان بیان اظهارات و انعقاد قرارداد این فرض را تقویت می‌کند که طرفین نخواسته‌اند اظهارات مطرح شده واجد آثار حقوقی باشد. افزون بر تغییر اوضاع و احوال، این موضوع را می‌توان به قصد طرفین بازگرداند (Baker, et.al, 2023: 19). به عبارت بهتر، در چنین مواردی فرض می‌شود طرفین قصد جدی برای الزام‌آور تلقی کردن این‌گونه اظهارات نداشته‌اند.

اگر شرایط اقتصادی، سیاسی یا حتی اطلاعات جدیدی که پس از گفت‌وگوهای اولیه حاصل می‌شود تغییر کند، اظهاراتی که در ابتدا برای طرفین قابل قبول و معتبر

1. Appellate Court

بودند، ممکن است دیگر منطبق با وضعیت جدید نباشند. در این صورت، اظهارات پیشین نمی‌توانند به عنوان بخشی از قرارداد نهایی شمرده شوند؛ زیرا اساساً شرایط و اطلاعات تغییر کرده و این تغییرات می‌توانند بر اعتبار آن اظهارات تأثیر بگذارند (Zuckerman, 2011: 2).

گاه طرفین در طول گفت‌وگوها، بدون آن‌که قصد نهایی برای انعقاد یک قرارداد داشته باشند فقط در حال بررسی گزینه‌ها یا پیشنهادات گوناگون هستند. در چنین مواقعی اظهاراتی که در خلال گفت‌وگوها مبادله می‌شود ممکن است تنها به عنوان پیشنهادات یا دعوت به معامله باشند و هیچ‌کدام از آن‌ها به تنهایی نمی‌توانند به عنوان مبنای قانونی قرارداد قرار گیرند؛ بنابراین، هنگامی که طرفین نتوانند به توافق نهایی در خصوص جزئیات و شرایط اصلی قرارداد برسند اظهارات پیشین ممکن است بی‌اثر شوند.

تغییر در قوانین یا مقررات نیز می‌تواند شرایط را به طور چشمگیری دگرگون کند. در چنین مواردی اظهارات پیشین، حتی اگر پیشتر منطقی به نظر می‌رسیدند دیگر با شرایط نوین هم‌خوانی نخواهند داشت؛ بنابراین نمی‌توانند به عنوان بخش اصلی یک قرارداد نهایی شمرده شوند. یک مورد برجسته که در حقوق انگلیس نشان می‌دهد تغییر اوضاع و احوال می‌تواند موجب بی‌اثر شدن اظهارات پیش‌قراردادی شود، پرونده گریت پس شپینگ لیمیتد علیه تساولیریس (ایتزرنشال) لیمیتد^۱ است که در آن خواهان یک کشتی را برای کمک به یک کشتی غرق شده به خواننده پیشنهاد داده بود. در گفت‌وگوهای مقدماتی به نظر می‌رسید که کشتی خواهان به طور تقریبی در نزدیکی موقعیت کشتی غرق شده است. با این حال پس از نهایی شدن قرارداد، مشخص شد که کشتی خواهان ۷۰ مایل دورتر از موقعیت کشتی غرق شده قرار دارد و برای رسیدن به آن باید مسافت زیادی را طی کند. فاصله واقعی کشتی از موقعیت حادثه موجب شد به طور جدی در شرایط قرارداد و اساس توافقات پیشین تجدید نظر شود. خواننده ادعا کرد که اگر اطلاعات صحیحی از موقعیت کشتی دریافت می‌کرد هرگز قرارداد نمی‌بست. دادگاه تجدیدنظر حکم داد که اوضاع و احوال تغییر

1. The Great Peace Shipping Ltd v. Tsavliris (International) Ltd (2002) EWCA Civ 1407

کرده و اطلاعات نادرست ارائه شده به طور اساسی بر تصمیم‌گیری طرفین تأثیر گذاشته است. در نتیجه، قرارداد به دلیل عدم وجود توافق صحیح بر اساس اطلاعات کامل و واقعی بی‌اثر اعلام شد (McKendrick, 2012: 522).

در پرونده ویث علیه او فلاناگان (۱۹۳۶)^۱ دادگاه تجدیدنظر انگلستان پدیده‌ای در حوزه اظهار نادرست پیش‌قراردادی را مورد بررسی قرار داد که به «تحریف متعاقب»^۲ معروف شده است (Bigwood, 2005: 96). در این مورد، اظهار اولیه در زمان ابلاغ به طور کامل، صحیح و مطابق با واقعیت ارائه می‌شود، اما به دلیل گذر زمان و تغییرات بعدی در شرایط یا اطلاعات، اظهار مذکور تا زمانی که طرف دریافت‌کننده به طور معقول موضع خود را تغییر دهد، از واقعیت فاصله گرفته و نادرست می‌گردد. در این پرونده خواهان با استناد به اظهاراتی که در ابتدای گفت‌وگوها توسط دکتر او فلاناگان و نماینده وی مبنی بر عملکرد مطب با نرخ دو هزار پوند در سال ارائه شده بود، درخواست ابطال قرارداد خرید مطب را مطرح کردند. در دوره چهارماهه منتهی به امضای قرارداد، به دلیل بیماری، دکتر او فلاناگان قادر به ادامه فعالیت تمام وقت در مطب نشد. اگرچه دکتر و نماینده وی از این تغییرات آگاه بودند، خریداران از وقوع آن بی‌اطلاع بودند و ارزش مطب تا هنگام امضا به گونه‌ای کاهش یافت که عملاً بی‌ارزش گردید. در نهایت، خواهان در دعوی خود موفق به ابطال قرارداد شد. مسأله اصلی در پرونده این بود که آیا تغییراتی که پس از ارائه اظهاری رخ می‌دهد به گونه‌ای که از دید دریافت‌کننده تا زمان تغییر موضع او تأثیر قابل توجهی بر اظهار اولیه دارند باید مسؤولیت حقوقی ناشی از اظهار نادرست را به همراه داشته باشند یا خیر (Suff, 2013: 63). دادگاه استدلال کرد که اگرچه اظهار اولیه صحیح بوده، ولی فاصله زمانی قابل توجه میان ارائه اظهار و تغییر موضع دریافت‌کننده می‌تواند منجر به وضعیتی شود که اظهار اولیه دیگر با شرایط جدید مطابقت نداشته باشد. این نکته چالش‌های حقوقی در تعیین مرز بین صحت اظهار در زمان ابلاغ و مسؤولیت‌های ناشی از تغییرات بعدی را نمایان می‌کند و در نتیجه دادگاه اعلام کرد که هرچند اظهار اولیه در زمان ابلاغ صحیح بوده، اما تغییرات ناشی از گذر زمان موجب شده

1. With v O'Flanagan [1936] Ch 575

2. Supervening Falsification

تا اظهار مذکور تا زمان تأثیرگذاری بر تصمیم دریافت‌کننده به شکل قابل توجهی از واقعیت فاصله بگیرد. از آنجا که دریافت‌کننده در طول روند گفت‌وگوها از تغییرات آگاه نبوده و نماینده نیز تعهد قانونی برای به روزرسانی اظهار خود نداشته، مسئولیت حقوقی ناشی از اظهار نادرست پیش‌قراردادی در این مورد به کار نمی‌رود؛ به عبارت دیگر، مفهوم «تحریف متعاقب» به عنوان عاملی جدا برای ایجاد مسئولیت حقوقی شمرده نمی‌شود و در شرایطی که تغییرات پس از ابلاغ اظهار خارج از کنترل طرف اظهارکننده رخ می‌دهد، مسئولیتی ایجاد نمی‌شود.

۶. اظهارات کلی

گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی در تشکیل روابط معاملاتی، همواره با چالش‌های ناشی از ابهام و عدم شفافیت روبه‌روست. این چالش‌ها هنگامی تشدید می‌شوند که یکی از طرفین با استفاده از اظهارات کلی، غیر دقیق یا وعده‌های مبهم، طرف مقابل را به اتخاذ تصمیمات اقتصادی پرمخاطره سوق دهد، بدون آن‌که تعهد حقوقی مشخصی ایجاد کرده باشد.

پرسش بنیادین این است که آیا حقوق می‌تواند در فضای پیش از تشکیل قرارداد که ذاتاً غیرقطعی و آزمایشی است مسئولیتی برای جبران خسارات ناشی از این ابهامات تعریف کند؟ پاسخ به این پرسش در گرو تحلیل تعادل میان دو اصل متعارض است: از یک سو، آزادی طرفین در گفت‌وگو و حفظ انعطاف پیش از توافق نهایی و از سوی دیگر، ضرورت حمایت از اعتماد مشروع و جلوگیری از سوء استفاده از موقعیت مذاکره‌ای و کاهش اختلافات (کاتوزیان، ۱۳۷۰: ۳۰). بدیهی است مطابق اصل حمایت از اعتماد مشروع طرفین، اظهارات کلی و غیر دقیق به طور طبیعی نمی‌توانند پایه‌گذار اعتماد مشروع برای اتخاذ تصمیمات اقتصادی و تجاری باشند. در صورتی که یک طرف بدون شفافیت کافی در مورد جزئیات مهم قرارداد، دیگری را به اتخاذ تصمیمات پرمخاطره سوق دهد، می‌تواند به نقض اعتماد مشروع منجر شود.

تعیین مسئولیت در این حوزه نیازمند بررسی دقیق اوضاع و احوال هر مورد است. عواملی مانند سابقه روابط طرفین، زمینه گفت‌وگو، میزان ابهام در اظهارات، تخصص طرفین و تأثیر مستقیم اظهارات بر تصمیمات اقتصادی، در تعیین مسئولیت

مؤثرند (Baker et. al, 2023: 20). همچنین، تمایل فزاینده در حقوق تطبیقی به سمت «جبران خسارت اتکایی» به جای «اجرای تعهد» نشان می‌دهد که هدف اصلی، بازگرداندن طرف زیان‌دیده به وضعیت پیش از گفت‌وگواسست، نه تحمیل تعهدات ناخواسته. این رویکرد، تعادل مناسبی میان حفظ انعطاف در گفت‌وگوها و جلوگیری از بی‌عدالتی ایجاد می‌کند (Goldberg, 2014: 1033-4).

در پرونده سکامل لیمیتد علیه اوستون (۱۹۴۱)^۱ توافق شده بود که یکی از طرفین کامیونی از دیگری خریداری کند و مبلغ توافق شده را به صورت اقساط در قالب شرایط اجاره به شرط تملیک^۲ پرداخت کند. با این حال، شرایط دقیق قرارداد مشخص نشد و طرفین تنها به عبارت «بر اساس شرایط اجاره به شرط تملیک» بسنده کردند، بدون آن‌که جزئیات آن را تعیین کنند. پس از گفت‌وگوها، یکی از طرفین از انعقاد قرارداد خودداری کرد و ادعا نمود که هیچ‌گونه قرارداد الزام‌آوری وجود ندارد؛ زیرا شروط مورد نظر به طور واضح مشخص نشده‌اند. مجلس لردان در این پرونده به این نتیجه رسید که عبارت «بر اساس شرایط اجاره به شرط تملیک» بسیار مبهم و کلی است و نمی‌توان آن را به عنوان بخشی از یک قرارداد الزام‌آور شمرد (McKendrick, 2012:133-134). دادگاه استدلال کرد چون طرفین در مورد جزئیات کلیدی قرارداد مانند این‌که آیا قرارداد اجاره به شرط تملیک باید میان طرفین باشد یا از طریق یک شرکت مالی ثالث، توافق نکرده‌اند چنین اظهاراتی نمی‌تواند پایه‌گذار یک قرارداد قانونی باشد (Burrows, 2016: 69). این پرونده به خوبی نشان می‌دهد که اظهارات پیش‌قراردادی مبهم و غیرقطعی، حتی اگر میان طرفین گفت‌وگو توافقات اولیه صورت گرفته باشد، نمی‌تواند به طور خودکار به یک قرارداد الزام‌آور تبدیل شود. از آنجا که شرایط کلیدی قرارداد مشخص نشده بود، اظهارات پیشین فاقد تأثیر حقوقی و بی‌اثر شمرده شدند. هدف از مذاکره پیش‌قراردادی حفظ انعطاف و آزادی طرفین برای تغییر تصمیمات است، اما در عین حال باید از سوء استفاده از این وضعیت جلوگیری شود. این امر به ویژه زمانی که یکی از طرفین با اظهارات مبهم و غیر دقیق طرف مقابل را به اتخاذ تصمیمات

1. Scammell Ltd v. Ouston [1941] AC 251 (HL).

2. Hire-Purchase.

اقتصادی پرمخاطره سوق دهد، اهمیت دارد. در چنین شرایطی، عدم ایجاد تعهدات الزام‌آور در مرحله پیش‌قراردادی به نفع ایجاد تعادل میان آزادی قرارداد و حمایت از اعتماد مشروع طرفین است.

در پرونده هیلبات، سایمنز و شرکا علیه باکلتون (۱۹۱۳) آقای باکلتون قصد داشت سهام یک شرکت تازه تأسیس شده که گفته می‌شد در زمینه لاستیک فعالیت دارد، خریداری کند. پیش از خرید، باکلتون از نماینده شرکت هیلبات، سایمنز و شرکا پرسید که آیا این شرکت واقعاً یک شرکت تجارت لاستیک است یا خیر؟ نماینده پاسخ داد بله همین‌طور است. پس از خرید سهام، مشخص شد که شرکت به اندازه‌ای که انتظار می‌رفت، در تجارت لاستیک فعالیت ندارد و عملکرد شرکت مطابق با انتظارات نبود. باکلتون مدعی شد که پاسخ نماینده به سؤال او در مورد فعالیت شرکت یک تضمین^۱ بوده و چون نادرست بوده، او مستحق جبران خسارت است. دادگاه در بررسی ادعای او به این نتیجه رسید که پاسخ نماینده صرفاً یک اظهار نظر کلی بوده نه یک تضمین قطعی. دادگاه استدلال کرد که اگر قرار باشد یک اظهار نظر به عنوان ضمانت در نظر گرفته شود، باید با دقت و وضوح بیشتری بیان شود و نیت طرفین در زمان گفت‌وگو نیز باید همین باشد که آن اظهار به عنوان تعهدی الزام‌آور شمرده شود. قضات توضیح دادند که هرچند نماینده گفته بود شرکت مزبور یک شرکت لاستیک است، اما این اظهار بسیار کلی و غیر دقیق بوده و با هیچ نوع تعهد صریح یا ضمانتی همراه نبوده است. این نوع اظهارات که بدون دقت کافی و به صورت کلی بیان می‌شوند، به ویژه در زمینه‌های تجاری که طرفین معمولاً باید دقیق باشند، به ندرت به عنوان تعهدات الزام‌آور شمرده می‌شوند. در نتیجه، دادگاه به نفع هیلبات، سایمنز و شرکا حکم داد و ادعای باکلتون برای جبران خسارت رد شد. این پرونده نمونه مهمی در حقوق قراردادها شد که نشان می‌دهد اظهارات کلی و غیر دقیق در جریان گفت‌وگوهای مقدماتی معمولاً به عنوان تعهدات قانونی در نظر گرفته نمی‌شوند، مگر آن‌که به وضوح و به صراحت به عنوان تضمین بیان شده باشند.

در حقوق آلمان نیز رویکرد مشابهی دیده می‌شود: در صورتی که طرفین قرارداد در خصوص عناصر اصلی قرارداد اظهارات کلی و غیر دقیق ارائه کنند، محاکم

1. Warranty

تعهدات الزام‌آور را بر روابط طرفین تحمیل نخواهند کرد (Beale et al, 2019: 289). این رویکرد نشان می‌دهد که نظام‌های حقوقی گوناگون، به طور کلی اظهارات مبهم و غیر دقیق را به عنوان تعهدات قانونی تلقی نمی‌کنند (کاتوزیان، ۱۳۳۸: ۷)، مگر آن‌که به صراحت و با وضوح کامل به عنوان تضمین بیان شده باشند.

برآمد

۱- این پژوهش به بررسی نقش و تأثیر اظهارات مقدماتی در فرایند گفت‌وگوهای پیش‌قراردادی و آثار حقوقی ناشی از آن‌ها بر اعتبار و اجرای قراردادهای نهایی پرداخته و نتایج مهمی را در زمینه تمایز میان اظهارات مؤثر و غیر مؤثر ارائه کرده است. بر اساس یافته‌های تحقیق، اظهارات اولیه طرفین در گفت‌وگوها، به ویژه در مراحل شکل‌گیری توافق، می‌توانند در صورت داشتن ویژگی‌های خاصی، منجر به ایجاد تعهدات حقوقی شده و در نهایت بر مفاد و ساختار قرارداد نهایی تأثیر بگذارند. این گروه از اظهارات که به عنوان «اظهارات مؤثر» شناخته می‌شوند معمولاً با قصد جدی و آگاهانه برای الزام‌آور بودن بیان می‌شوند و از نظر حقوقی قابل استناد خواهند بود. در مقابل، «اظهارات غیر مؤثر» شامل بیاناتی است که فاقد قصد الزام‌آور هستند و بیشتر جنبه مقدماتی، تبلیغاتی یا اطلاعاتی دارند.

۲- این مقاله چند معیار برای شناسایی اظهارات غیر مؤثر پیشنهاد می‌دهد که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به نبود قصد جدی برای ایجاد تعهدات، عدم تأثیر مستقیم بر مفاد نهایی قرارداد، کلی و مبهم بودن محتوا، مشروط بودن به تحقق شرایط خاص و تغییر در اوضاع و احوال اقتصادی یا حقوقی اشاره کرد. به کارگیری معیارهای یاد شده در تحلیل اظهارات پیش‌قراردادی می‌تواند به طور قابل توجهی از بروز اختلافات حقوقی در آینده جلوگیری کند و به شکل‌گیری قراردادهایی روشن، معتبر و منطبق با خواست واقعی طرفین کمک نماید.

۳- با توجه به تأثیر اظهارات مقدماتی بر روند شکل‌گیری قراردادها، این پژوهش تأکید می‌کند که شناخت دقیق و کاربردی از ماهیت حقوقی این اظهارات، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای کلیه نقش‌آفرینان عرصه قراردادهاست؛ اعم از طرفین معامله، مشاوران حقوقی و مقامات قضایی. از این رو، لازم است که قوانین و مقررات مربوط به دوره پیش‌قراردادی با دقت و شفافیت بیشتری تدوین شود و نظام حقوقی با ارائه چارچوب‌های روشن، مقررات لازم را جهت تنظیم روابط در اختیار طرفین قرار دهد.

۴- نتیجه پژوهش حکایت از آن دارد که ارتقای سطح آگاهی و دقت در بیان اظهارات مقدماتی، ضمن کاهش مخاطرات حقوقی، می‌تواند اعتماد متقابل میان

طرفین را افزایش داده و اجرای صحیح و مؤثر قراردادهای نهایی را تسهیل نماید. چنین نگاهی به فرایند پیش‌قراردادی، نه تنها در تقویت بنیان‌های حقوقی قراردادها نقش دارد، بلکه موجب بهبود کارایی و شفافیت در روابط تجاری و مدنی خواهد شد.

فهرست منابع

الف. فارسی

- * حاجی‌پور، مرتضی (۱۳۹۷)، «وضعیت حقوقی مسؤولیت پیش‌قراردادی»، فصل‌نامه دیدگاه‌های حقوق قضایی، دوره ۲۳، شماره ۸۴.
- * حبیبیان، هدیه و یزدانین، علیرضا و داراب‌پور، مهرباب و آیتی، سید محمدرضا (۱۴۰۱)، «مسؤولیت مذاکره‌کنندگان در مرحله پیش‌قراردادی بر مبنای اسناد بین‌المللی، سیستم‌های حقوقی پیشرو (حقوق آلمان، فرانسه و انگلیس) و حقوق ایران»، مجله علمی پژوهشی حقوق پزشکی، دوره ۱۶، شماره ۵۷.
- * خزائی، سید علی و غلامی، یاسر (۱۳۹۸)، «معیارهای سنجش الزام‌آوری توافق‌های مقدماتی با تأکید بر رویه قضایی دادگاه‌های آمریکا»، پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۸، شماره ۲۹.
- * گندمکار، رضاحسین و فهیمی، عزیزالله و سید دارابی، سید علی و گنج‌خانلو، عزت‌الله (۱۴۰۱)، «مسؤولیت ناشی از مذاکرات پیش‌قراردادی با نگاهی به کامن‌لا و فقه امامیه»، ماهنامه جامعه‌شناسی سیاسی ایران، دوره ۵، شماره ۱۱.
- * شیروی، عبدالحسین (۱۳۸۲)، «توافق‌های مقدماتی در حقوق کامن‌لا با تأکید بر حقوق انگلستان و آمریکا»، مجله علمی حقوق خصوصی، دوره ۱، شماره ۳.
- * طالب احمدی، حبیب (۱۳۹۲)، مسؤولیت پیش‌قراردادی، تهران: میزان.
- * غفاری، حجت و هاشمی، سید جعفر و صدیقیان، امیرمحمد (۱۳۹۹)، «مسؤولیت نقض مذاکرات پیش‌قراردادی (ارکان، اصول و آثار آن) در حقوق ایران و انگلیس»، ماهنامه جامعه‌شناسی سیاسی ایران، دوره ۳، شماره ۱.
- * کاتوزیان، امیرناصر (۱۳۶۸)، حقوق مدنی: قواعد عمومی قراردادها، جلد سوم، تهران: بهنشر.
- * کاتوزیان، امیرناصر (۱۳۷۰)، حقوق مدنی: ایقاع، تهران: یلدا.

ب. انگلیسی

- * American Law Institute. (1981). **Restatement (Second) of Contracts**, American Law Institute Publishers.
- * Andrews, N. (2015). **Contract law**. Cambridge university press.

- * Baker, S. Akka, L. & Glass, R. (2023). **“IT Contracts and Dispute Management: A Practitioner’s Guide to the Project Lifecycle”**, Edward Elgar Publishing.
- * Beale, H. Fauvarque-Cosson, B. Rutgers, J. & Vogenauer, S. (2019). **“Cases, materials and text on contract law”**, Bloomsbury Publishing.
- * Bigwood, R. (2005). **“Pre-contractual misrepresentation and the limits of the principle in With v, O’Flanagan”**, The Cambridge Law Journal, 64(1), 94-125, p96 — 97
- * Browne, M. N. Hale, K. & Cosgrove, M. (2012). **“Legal tolerance toward the business lie and the puffery defense: The questionable assumptions of contract law.”** S. Ill. ULJ, 37, 69.
- * Burrows, A. (2016), **A restatement of the English law of contract**. Oxford University Press.
- * Charman, M. (2013). **Contract law**. Willan.
- * Conklin, M. (2022). **“Pepsi’s Harrier Jet Commercial: A Class Activity Covering Contract Formation and More. Michael Conklin, Pepsi’s Harrier Jet Commercial: A Class Activity Covering Contract Formation and More.”** WL & Bus. Rev.1-20.
- * Goldberg, V. P. (2014). **“Protecting reliance.”** Colum. L. Rev. 114, 1033.
- * Henry Campbell Black. (1968). **“Black’s law dictionary.”** Fourth edition, West Publishin Co.
- * Jung, S. (2021). **“Acceptable Lies in Contract Negotiations”**. J. Disp. Resol. 255.
- * Kleinhans, B. L. E. (2020). **“Pre-contractual agreements”** (Doctoral dissertation, Stellenbosch: Stellenbosch University).

- * Kucher, A. N. (2004). **“Pre-contractual liability: protecting the rights of the parties engaged in negotiations.”** NYU Hauser Global Law School.
- * Mahdi, N.M.N. Anuar, N.I.M. Razmin, N.H, and Yusoff, N.D.M. (2013). **“Enforceable contracts: intention to create legal relations.”** Entrepreneurship Vision 2020: Innovation, Development Sustainability, and Economic Growth, 1195: 1194-1199.
- * McKendrick, E. (2012). **“Contract law: text, cases, and materials.”** Oxford University Press, USA.
- * O’Sullivan, J. (2020). **“O’Sullivan & Hilliard’s The law of contract.”** Oxford University Press.
- * Preston, I. L. (1974). **“The Questionable Rationale for Advertising Puffery as Revealed in Early English and American Legal Precedents.”**
- * Prosser, W. L. & Keeton, P. (1984). **Prosser and Keeton on torts.** West Publishing.
- * Rosenberg, A. & Book. (2022). **The Rise of Mass Advertising: Law, Enchantment, and the Cultural Boundaries of British Modernity.** Oxford: Oxford University Press.
- * Slawicki, P. (2020). **“Precontractual Agreements in Selected Legal Systems.”** TalTech Journal of European Studies, 10(3).
- * Stevens, R. (2013). **“Circumventing veil piercing: possible delictual liability of a holding company to a creditor of its insolvent subsidiary.”** Stellenbosch Law Review, 24(1), 93-106.
- * Suff, M. (2013). **Essential contract law.** Routledge-Cavendish.
- * Zuckerman, A. A. (2011). **“Without prejudice interpretation—with prejudice negotiations.”** Evidence and Proof, 15(3).