



Relative Inequality in Bargaining Power in Common Law and Legal Responses to It in Iranian Law

Ahmad Yosefzade^{ID}

Assistant Professor, Department of Law, Faculty of Theology and Islamic Studies, Shahid Madani University of Azerbaijan, Tabriz, Iran. Email: Ac.yousefzadeh@azaruniv.ac.ir

Article Info	Abstract
Article type: Research Article Manuscript received: 6 May 2023 final revision received: 16 February 2024 accepted: 21 March 2025 published online: 17 August 2025 Keywords: Bargaining Power, Freedom of Contract, Default Rule, Contract Interpretation, Contract Supplementation.	The principle of freedom of contract, once regarded as absolute in the 17th and 18th centuries, has evolved—under the influence of state interventions—into a principle riddled with exceptions in the 20th and 21st centuries. One of the significant factors contributing to this transformation is the shift in the bargaining power of the contracting parties. Despite the conceptual complexity in defining bargaining power, many of the limitations imposed on the freedom of contract aim to restore balance between the parties' respective bargaining strengths. In Iranian law, however, the negative implications of relative inequality in bargaining power have received limited attention. The central challenge addressed in this article is the examination of such relative inequality and the legal mechanisms available to address it within the framework of Iranian law. The analysis reveals that while relative imbalance in bargaining power leads to a degree of contractual asymmetry, it typically does not amount to coercion or exploitation under duress. Nevertheless, a contract formed under such imbalance fails to reflect the genuine will of the parties, and thus, appropriate legal and judicial remedies are necessary to confront this issue. The effective approach in Iranian law involves the imposition of mandatory default rules and the interpretation and supplementation of contractual terms in favour of the weaker party.

Cite this article: Yosefzade, Ahmad. (2025, Summer) "Relative Inequality in Bargaining Power in Common Law and Legal Responses to It in Iranian Law", *Private Law Studies*, 55(2): 313 – 334.
DOI:<https://doi.com/10.22059/JLQ.2025.352823.1007739>



© The Author(s).

Publisher: University of Tehran Press.

DOI:<https://doi.com/10.22059/JLQ.2025.352823.1007739>

Introduction

Ensuring balance in contracts has always been a matter of concern for jurists and various legal systems, and rules addressing this issue can be found across different periods and jurisdictions. What remains disputed, however, is the method of establishing such a balance in contractual relations. At the height of the doctrine of freedom of will, many jurists, relying on the idea of commutative justice, regarded the agreements reached by the parties as inherently fair. In contrast, in modern times, numerous jurists, invoking the theory of distributive justice, have advocated for the need to review and reassess contractual terms.

When the parties enjoyed relative equality in terms of access to information, ability to cover transaction costs, retain legal counsel, and undertake other necessary actions, merely ensuring their freedom in negotiations and adherence to the negotiated outcomes appeared to be an adequate solution. However, the Industrial Revolution and its consequences—such as the emergence of large commercial enterprises, multinational corporations, and state-owned companies—significantly altered the balance in contractual relations. Today, the inequality in bargaining power between contracting parties is present in most contracts, with the only variation being in its degree.

This reality has given rise to various theories on how to address it. Some still adhere to the principle that agreements reached through free negotiation should be honored and enforced without regard to the nature of the obligations involved. Others argue that transactions concluded under unequal bargaining power—whether judged by distributive or commutative justice—are inherently unfair and must be adjusted through legal and judicial intervention. One of the key challenges is to examine the approaches to justice and fairness in addressing differences in bargaining power, particularly in the context of Iranian law.

At the same time, legislative and judicial interventions in contractual arrangements have often faced strong opposition, making it essential to examine the rationale for reviewing contracts concluded under unequal bargaining power. In the common law system, the assessment of the parties' responsibilities at the time of contract formation and performance takes into account the extent of their bargaining power. However, in Iranian law, where judicial discretion is more limited than in common law jurisdictions, it is necessary to determine the appropriate means of addressing abuses of bargaining power.

A review of the legal literature reveals that disparities in bargaining power, which do not fall under recognized defects of consent or abuse, have not been directly addressed in the works of Iranian jurists, with only passing references made to the issue. The working hypothesis of this article is that inequality in bargaining power—when it results in a significant imbalance in the rights and obligations of the parties—requires legal and judicial intervention. However, such intervention should be limited and implemented through specific mechanisms. To this end, we will first define bargaining power, then examine the arguments for and against judicial intervention in contracts based on unequal bargaining power, and finally explore suitable approaches for Iranian law.

Method

The research method used in this study is the description and examination of the prevalent theories with an analytical approach, along with the critique of these theories. And considering all the basic and effective elements like bargaining power and confronting abusive Relative Inequality Bargaining Power, through a logical standpoint to the status of common law and Iranian law

Conclusion

The principle of freedom of contract and the notion of commutative justice can only ensure that a contract reflects the genuine will of the parties when both parties enjoy the possibility of genuine free bargaining. Only under the condition of real bargaining power can the parties, through negotiation, achieve their desired outcomes. The disparity in bargaining power—which today exists systematically in contracts—can produce adverse consequences and jeopardize contractual justice. It is therefore the responsibility of the legislature and the courts to restore justice to contractual relations.

It appears that permitting the interpretation and supplementation of contracts to the detriment of the party possessing greater bargaining power could serve as an appropriate starting point for adjusting contracts concluded through the exploitation of such power. This authorization should be expressly stipulated in Iranian law as a mandatory default rule, so that the parties may not derogate from it by agreement. The reason is clear: given one party's superior bargaining position, if protective rules are merely default provisions, the stronger party could neutralize their legal effect by inserting contrary terms in the contract. Moreover, since in many cases the parties may find ways to circumvent statutory protections, it is necessary to

also provide corresponding judicial remedies. A reasonable approach would be for courts to interpret and supplement contracts in favor of the weaker party.

In addition, the legislature needs to establish the necessary rules governing possible judicial review of contracts, ensuring that the courts exercise such authority within a clearly defined framework. Ultimately, the court should, in interpreting, supplementing, or otherwise reviewing a contract, rely on reasonable and customary terms so that the parties are not faced with obligations entirely inconsistent with their intentions. At the same time, distinguishing between distributive and non-distributive contractual terms and interpreting and supplementing the contract about such distinctions will ensure that interpretation and supplementation are carried out effectively and in accordance with the parties' interests.

Acknowledgment

I would like to express my sincere gratitude to the esteemed Editor-in-Chief, Dr. Mahmoud Kazemi, the respected Executive Editor, Ms. Sadeghi, and the honorable reviewers, whose valuable contributions made the publication of this article possible.

Declaration of conflicting interests

The author declares no potential conflicts of interest with respect to the research, authorship, and/or publication of this article.

Funding

The authors received no financial support for the research, authorship, and/or publication of this article.



This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC-BY) license.



نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی در نظام کامن‌لا و راهکار مواجهه با آن در حقوق ایران

احمد یوسف‌زاده 

استادیار، گروه حقوق، دانشکده الهیات و معارف اسلامی، دانشگاه شهید مدنی آذربایجان، تبریز، ایران. رایانامه: Ac.yousefzadeh@azaruniv.ac.ir

اطلاعات مقاله	چکیده
نوع مقاله: مقاله پژوهشی	اصل آزادی قراردادی که در قرون ۱۷ و ۱۸ میلادی به‌عنوان اصلی مطلق شناخته می‌شد، در اثر مداخلات دولت‌ها به اصلی با استثنائات فراوان در قرون ۲۰ و ۲۱ میلادی تبدیل شد. یکی از عوامل تأثیرگذار در این تحول، تغییر در قدرت چانه‌زنی طرفین است. قدرت چانه‌زنی با وجود پیچیدگی‌هایی که در تعریف آن وجود دارد، اما بسیاری از محدودیت‌های موجود بر اصل آزادی قراردادی، به‌منظور ایجاد توازن در میزان قدرت چانه‌زنی میان طرفین است. با وجود آثار سوء فروانی که بر اثر نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی طرفین ایجاد می‌شود، در حقوق ایران چندان مورد توجه قرار نگرفته است. هدف اصلی پژوهش حاضر عبارت است از بررسی نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی و شیوه‌های مواجهه حقوقی با این نابرابری در حقوق ایران. در انتها مشخص خواهد شد عدم تعادل نسبی در قدرت چانه‌زنی موجب عدم تعادل و یکطرفه شدن نسبی قرارداد می‌شود، اما به‌حدی نیست که قرارداد تحمیلی باشد یا در بحث سوءاستفاده از اضطرار قرارداد گیرد. قراردادی که با وجود عدم تعادل نسبی منعقد شود، نمی‌تواند انعکاس اراده واقعی طرفین باشد و لازم است تا راهکارهای قانونی قضایی برای مواجهه با آن اندیشیده شود. رویکرد مؤثر در حقوق ایران، وضع قواعد پیش‌فرض اجباری و تفسیر و تکمیل قرارداد به نفع طرف ضعیف‌تر است.
تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۲/۱۶	
تاریخ بازنگری: ۱۴۰۲/۱۱/۲۷	
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۱/۲	
تاریخ چاپ: ۱۴۰۴/۵/۲۷	
کلیدواژه‌ها: آزادی قراردادی، تفسیر قرارداد، تکمیل قرارداد، قدرت چانه‌زنی، قاعده پیش‌فرض.	

استناد: یوسف‌زاده، احمد (۱۴۰۴، تابستان). «نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی در نظام کامن‌لا و راهکار مواجهه با آن در حقوق ایران». *مطالعات حقوق خصوصی*، ۵۵(۱)، ۳۳۴ - ۳۱۳.

DOI: <https://doi.com/10.22059/JLQ.2025.352823.1007739>



© نویسندگان.

ناشر: موسسه انتشارات دانشگاه تهران

مقدمه

برقراری تعادل در قراردادها همواره مورد توجه حقوقدانان و نظام‌های حقوقی مختلف است و در دوره‌های مختلف و نظام‌های حقوقی مختلف قواعدی در این خصوص دیده می‌شود؛ اما آنچه محل اختلاف است، شیوه برقراری تعادل در قراردادهاست. در زمان اوج حاکمیت اصل آزادی اراده، بسیاری از حقوقدانان با تکیه بر ایده عدالت معاوضی، توافقات طرفین را عادلانه تلقی می‌کردند. در مقابل و در قرون معاصر، بسیاری از حقوقدانان با طرح نظریه عدالت توزیعی به لزوم بررسی و بازنگری در قراردادها نظر داده‌اند. زمانی که برابری نسبی میان طرفین در خصوص کسب اطلاعات، توانایی پرداخت هزینه‌های انعقاد قرارداد، استخدام وکیل و سایر هزینه‌ها و اقدامات لازم وجود داشت، صرف تضمین آزادی طرفین در مذاکرات و پایبندی به نتیجه مذاکرات راه‌حلی مناسب به نظر می‌آمد، اما انقلاب صنعتی و پیامدهای آن همچون شکل‌گیری شرکت‌های تجاری بزرگ، شرکت‌های چندملیتی، شرکت‌های دولتی به‌نحو چشمگیری بر رابطه طرفین قراردادها تأثیر گذاشت، به‌نحوی که این نابرابری میان قدرت چانه‌زنی طرفین معامله امروزه در بیشتر قراردادها وجود دارد و تفاوت تنها در میزان آن است.

این مسئله موجب شده است تا نظریه‌های مختلفی در مورد نحوه مواجهه با آن مطرح شود. برخی همچنان به لزوم پایبندی به توافقات طرفین که از طریق مذاکره آزاد به‌دست آمده‌اند و اجرای آن بدون توجه به ماهیت این تعهدات معتقدند. در مقابل، برخی معتقدند که نتایج معاملاتی که در نتیجه مذاکره طرفین با قدرت چانه‌زنی نابرابر به‌دست آمده، چه بر اساس آموزه‌های عدالت توزیعی و چه بر اساس آموزه‌های عدالت معاوضی عادلانه نبوده و باید با اقدامات قانونی و قضایی آن را تعدیل کرد. یکی از چالش‌های اصلی، بررسی رویکردهای عدالت و انصاف در مواجهه با تفاوت در قدرت چانه‌زنی و به‌طور خاص در حقوق ایران است. از سوی دیگر، مداخله‌های قانونی و قضایی در قراردادها همواره با مخالفت‌های جدی روبه‌رو بوده است که لازم است مبانی لزوم بازنگری در قراردادهایی که بر اساس قدرت چانه‌زنی نابرابر منعقد شده‌اند بررسی شود.

در نظام کامن‌لا در اعمال مسئولیت بر طرفین قرارداد در زمان انعقاد و اجرای آن، به میزان قدرت چانه‌زنی طرفین توجه شده است؛ اما در حقوق ایران که اختیارات قضات به اندازه قضات در نظام کامن‌لا نیست، باید مشخص شود که شیوه مناسب برای مواجهه با سوءاستفاده از قدرت چانه‌زنی چیست. بررسی ادبیات حقوق نشان می‌دهد که تفاوت در قدرت معاملاتی به‌نحوی که در زمره مصادیق عیوب اراده یا سوءاستفاده قرار نگیرد، به‌صورت مستقیم در آثار حقوقدان‌های ایرانی مورد توجه قرار نگرفته است و تنها اشاراتی گذرا به آن موجود است. فرضیه اولیه مقاله آن است که نابرابری قدرت چانه‌زنی در صورتی که به عدم تعادل فاحش در حقوق و تعهدات طرفین

منجر شود، نیاز به مداخله قانونی و قضایی دارد؛ اما این مداخله باید به صورت محدود و از طریق راهکارهای مشخص اعمال شود. بدین منظور ابتدا به تعریف قدرت چانه‌زنی خواهیم پرداخت و پس از آن، ضمن بررسی استدلال‌ها له و علیه مداخله دادگاه‌ها در قراردادها بر مبنای نابرابری در قدرت چانه‌زنی، راهکارهای مناسب برای حقوق ایران را بررسی خواهیم کرد.

۱. تعریف قدرت چانه‌زنی

کلمه Bargain را در فارسی باید معادل «چانه‌زنی» و Bargaining power به معنای «قدرت چانه‌زنی»، ترجمه کرد. چانه‌زنی نوعی از مذاکره است که در آن خریدار و فروشنده یک کالا یا خدمت بر سر قیمت کالا و سایر شرایط معامله به بحث می‌پردازند، اگر چانه‌زنی به توافقی منجر شود، معامله صورت می‌گیرد؛ بنابراین، چانه‌زنی راهبردی برای تعیین قیمت و توافق بر شرایط است. در واقع، ورود خریدار و فروشنده به فرایند چانه‌زنی، می‌تواند نشانه تمایل آنها به انعقاد معامله باشد. از سوی دیگر، قبول امکان چانه‌زنی از سوی فروشنده می‌تواند به سود وی نیز باشد، زیرا طی فرایند چانه‌زنی، فروشنده می‌تواند قیمت بیشتری از خریداری که برای معامله مشتاق‌تر است دریافت کند. بر این اساس می‌توان گفت:

«قدرت چانه‌زنی، توانایی نسبی طرفین معامله برای اعمال نفوذ بر یکدیگر است. اگر جایگاه معاملاتی طرفین برابر باشند، قدرت چانه‌زنی یکسانی خواهند داشت و نابرابری قدرت چانه‌زنی ناشی از عدم برابری طرفین در سهم ایشان از بازار، برخورداری از منابع مالی و مواردی از این دست است» (Kuhn et al., 1983: 145).

یک نکته مهم در مورد قدرت چانه‌زنی، بررسی کیفی و تعیین بالاتر بودن یا پایین‌تر بودن آن است. بررسی دکترین حقوقی نشان می‌دهد که فرمول‌های مختلفی برای محاسبه قدرت چانه‌زنی طرفین پیشنهاد شده‌اند. یک نمونه بر اساس مطالعات اقتصاددان آمریکایی نیل دابلیو چمبرلین^۱ بدین صورت است:

قدرت چانه‌زنی فرد «الف» را به عنوان هزینه عدم انعقاد قرارداد فرد «ب» بر فرد «الف» و هزینه قبول فرد «الف» بر فرد «ب» تعریف می‌کنیم. به بیان دیگر، در صورتی که عدم انعقاد قرارداد هزینه‌های بالایی را بر فرد «ب» تحمیل کند، می‌توان گفت که قدرت چانه‌زنی فرد «الف» بیشتر است، عکس آن نیز صادق است. از این رو به طور کلی، تنها در صورتی قدرت چانه‌زنی فرد «الف» بیشتر است که تفاوت میزان هزینه‌های انعقاد و یا عدم انعقاد قرارداد که بر

1. Neil Chamberlain.

فرد «الف» تحمیل شده، بیشتر از هزینه‌های انعقاد و یا عدم انعقاد قرارداد باشد که بر فرد «ب» تحمیل شده است (Sidak, 2015: 1)

در فرمولی دیگر، قدرت چانه‌زنی به‌عنوان میزان توانایی نفوذ و تأثیر یک طرف مذاکره بر طرف دیگر است (Allen, 2009: 66). بر این اساس، قدرت چانه‌زنی فرد «الف» مساوی است با مزایا و هزینه‌هایی که می‌تواند به نفع خود بر فرد «ب» وارد کند و هزینه‌های ناشی از عدم موافقت فرد «الف»؛ قدرت چانه‌زنی فرد «ب» مساوی است با مزایا و هزینه‌هایی که می‌تواند بر فرد «الف» وارد کند و هزینه‌های ناشی از عدم موافقت فرد «ب» (Allen, 2009: 66). برای توضیح بیشتر قدرت چانه‌زنی، به بیان یک مثال از چگونگی غلبه قدرت چانه‌زنی یک‌طرف بر دیگری می‌پردازیم:

شخص (الف) برای استخدام در یک کارگاه تولیدی اقدام به شرکت در آزمون استخدامی می‌کند، در موقعیت شغلی موردنظر وی، ۲۹ متقاضی دیگر نیز وجود دارد. در چنین وضعیتی مشخص است که (الف) قدرت انتخاب کارفرمایان دیگر را ندارد، چراکه تنها همین شرکت است که در حال حاضر شخصی با تخصص وی را نیاز دارد. در مقابل، شرکت می‌تواند بنابر شرایط و سلیقه خود از میان ۳۰ متقاضی موجود انتخاب کند. در این وضعیت ممکن است شرکت آگاهانه حداقل حقوق را به (الف) پیشنهاد دهد، چراکه در صورت نپذیرفتن شرایط از سوی (الف)، شرکت ۲۹ حق انتخاب دیگر نیز دارد؛ اما (الف) به دلیل نبود انتخابی دیگر در شرایط فعلی، هزینه‌های متعددی را به دلیل عدم استخدام متحمل خواهد شد. مشخص است که در مثال گفته‌شده، شرکت مزبور دارای قدرت معاملاتی به مراتب بالاتر از شخص (الف) است. در مثالی دیگر، عرضه‌کننده یا تولیدکننده‌ای که دارای سهم بزرگی از بازار است، توانایی بیشتری برای تعیین شرایط معاملاتی خریداران دارد. در این وضعیت سهم بالای تولیدکننده یا عرضه‌کننده مزبور و یا حضور تنها یک تولیدکننده در آن منطقه جغرافیایی قدرت چانه‌زنی بالاتری را برای ایشان فراهم می‌آورد (Allen, 2009: 66).

مشخص است که بررسی میزان قدرت چانه‌زنی، به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله شرایط طرفین، شرایط بازار، میزان دسترسی به اطلاعات، تعداد موقعیت‌های شغلی و قراردادی، سهم طرفین از بازار و موارد متعدد دیگر (کرمی، ۱۳۹۵: ۶۹۶-۶۹۸). در عین حال ممکن است در قراردادی یکی از طرفین هیچ‌گونه قدرت چانه‌زنی نداشته باشد و در مقابل ممکن است در قراردادی یکی از طرفین امکان چانه‌زنی در خصوص برخی جزییات قراردادی را داشته باشد، اما امکانی برای چانه‌زنی در مورد تمامی شروط قرارداد برای وی موجود نباشد. بنابراین نابرابری قدرت چانه‌زنی در سطوح مختلفی قابل بررسی است که در ادامه ضمن بررسی تفاوت نابرابری

نسبی در قدرت چانه‌زنی و معاملات اضطراری و قراردادهای الحاقی به بررسی انواع آن نیز خواهیم پرداخت.

۲. تفاوت نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی و معاملات اضطراری و قراردادهای

الحاقی

اگر در یک معامله شخصی به دلیل اکراه یا اضطرار اقدام به معامله کند، این معاملات دارای احکام مشخصی‌اند. اضطرار در لغت مصدر باب افتعال از ریشه «ضرر» به معنی ناچار بودن از پذیرش ضرر، یعنی آسیب و گزند و «ضرورت» اسم مصدر آن است (راغب اصفهانی، بی‌تا، ج ۱: ۳۰۲-۳۰۳). ضرورت نیاز شدیدی را گویند که برآورده نشدن آن ممکن است خطر جانی، یا زیان مالی جبران‌ناپذیری را پدید آورد. معاملات اضطراری نیز معامله‌ای است که شخص به واسطه فشار درونی ناشی از اوضاع اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و نظایر آن انجام می‌دهد (بهرامی، ۱۳۸۶: ۶۷؛ مدنی، ۱۳۸۳، ج ۳: ۳۰۰؛ کاتوزیان، ۱۳۷۶، ج ۱: ۶۷). معاملات اضطراری در بیشتر نظام‌های حقوقی در زمره معاملات صحیح‌اند. حکم چنین معاملاتی در فقه و حقوق ایران نیز صحت است (خمینی، ۱۳۹۹ق، ج ۱: ۵۴۰؛ طباطبایی یزدی، ۱۳۷۶: ۱۴۹؛ مدنی، ۱۳۸۳، ج ۲: ۱۷۳؛ صفایی، ۱۴۰۲: ۱۱۲). البته در وضعیتی که سوءاستفاده از اضطرار رخ دهد، برخی حقوق‌دانان ایرانی معتقدند که این موارد باید در زمره عیوب اراده قرار گیرد (کاتوزیان، ۱۳۷۶: ۵۱۳)، زیرا «در تحقق اکراه فرقی نمی‌کند که وسیله تهدید را اکراه‌کننده به‌وجود آورد یا اوضاع و احوال خارجی و رویدادهای اجتماعی و طبیعی؛ آنچه اهمیت دارد، جلوگیری از آثار تهدید است نه زمینه‌ساز آن. پس اگر شخص از وضع موجود نیز حربه‌ای برای تهدید بسازد، عنصر مادی اکراه را ایجاد می‌کند، هرچند در تحقق وضع اضطراری دخالت نداشته باشد» (کاتوزیان، ۱۳۷۶: ۵۱۱).

حال باید توجه داشت که قدرت چانه‌زنی در سه سطح قابل بررسی است:

نخست: نابرابری قدرت چانه‌زنی یک قاعده کلی است، مشابه اصل آزادی قراردادی و اصل انصاف (Summers, 1963: 89-89; Posner, 1999: 68-69) که بر اساس آنها قراردادهای ناعادلانه نباید الزام قانونی داشته باشند (David, 1996, 23; Unger, 1983: 563). در این معنا درست مشابه اصل آزادی اراده که بیان می‌دارد طرفین باید بتوانند آزادانه و بدون دخالت دولت‌ها شرایط قرارداد خود را مشخص کنند، دکتین نابرابری در قدرت چانه‌زنی نیز به‌عنوان یک قاعده کلی و پیشاقانونی در نظر گرفته می‌شود که الزام قراردادهایی را که طرف ضعیف‌تر بر اثر فشار طرف قوی‌تر منعقد کرده است، غیراخلاقی می‌داند.

دوم: در این سطح دکتین نابرابری قدرت چانه‌زنی به‌عنوان رکنی صریح یا ضمنی در قرارداد عمل می‌کند. در این معنا دادگاه‌ها به بررسی قدرت چانه‌زنی طرفین قرارداد در بستر خلاف

وجدان نبودن^۱، نظم عمومی، تفسیر قرارداد به ضرر انشاکننده^۲، قاعده منع پذیرش ادله خارجی علیه متن مکتوب قرارداد^۳، شرایط عوض^۴ و ... می‌پردازند. بدیهی است که اعمال هریک از موارد مذکور نیازمند تبیین قدرت معاملاتی طرفین معامله و شیوه اعمال آن در زمان انعقاد قرارداد است.

سوم: در کنار دو مفهوم مذکور، مفهوم مستقلی از قدرت چانه‌زنی مطرح است که به طرف دارای قدرت چانه‌زنی بالاتر اجازه می‌دهد تا شرایط قرارداد را بر طرف دیگر تحمیل کند و در نتیجه اراده طرف ضعیف‌تر را مخدوش سازد^۵ (Barnhizer, 2008: 18-19).

از توضیح فوق مشخص می‌شود که مباحث مربوط به شروط تحمیلی، سوءاستفاده از اضطراب و موارد مشابه آن که اغلب در نظام‌های حقوقی مختلف دارای احکام مشخصی‌اند، جملگی در سطح سوم از نابرابری قدرت معاملاتی قرار می‌گیرند و موضوع بحث مقاله حاضر نیستند. آنچه در ادامه بررسی می‌شود، لزوم مواجهه قانونی و قضایی با وضعیتی است که میان طرفین معامله نابرابری نسبی در قدرت معاملاتی وجود دارد.

در نتیجه، می‌توان گفت نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن یکی از طرفین قرارداد، به دلیل برخورداری از برتری اقتصادی، اطلاعاتی یا سازمانی، نفوذ بیشتری بر تعیین شرایط قرارداد دارد؛ اما این برتری به حدی نیست که طرف مقابل را به‌طور

1. Unconscionability

2. Rules of Interpretation

3. Parol Evidence Rule

4. Consideration

5. Little v. Auto Stiegler, Inc., 130 Cal.Rptr.2d 892, 897 (Cal. 2003)

در پرونده Little v. Auto Stiegler, Inc. (2003)، دیوان عالی کالیفرنیا به بررسی اعتبار و قابلیت اجرای بندهای داوری اجباری در قراردادهای استخدامی پرداخت. الکساندر لیتل، مدیر خدمات در شرکت Auto Stiegler، مدعی شد که به دلیل افشای تقلب در گارانتی، تنزل مقام یافته و سپس اخراج شده است. وی دعوایی را به اتهام اخراج نادرست برخلاف سیاست عمومی مطرح کرد. در طول استخدام، لیتل سه توافقنامه داوری امضا کرد که آخرین آنها شامل بندی بود که اجازه می‌داد هریک از طرفین، در صورت صدور رأی داوری بیش از ۵۰۰۰۰ دلار، به داور دوم اعتراض کنند. ابتدا دادگاه بدوی درخواست شرکت برای ارجاع به داوری را پذیرفت، اما پس از بازنگری، به این نتیجه رسید که بند داوری با استانداردهای تعیین‌شده در پرونده Armendariz v. Foundation Health Psychcare Services, Inc. (2000) مطابقت ندارد. دادگاه تجدیدنظر این تصمیم را لغو کرد و توافقنامه داوری را معتبر دانست.

دیوان عالی کالیفرنیا حکم داد که بند مربوط به اعتراض به رأی داوری بیش از ۵۰۰۰۰ دلار غیرمنصفانه است، اما این بند می‌تواند از سایر مفاد توافقنامه جدا شود و باقیمانده قرارداد قابل اجراست. دادگاه همچنین تأکید کرد که دعوای مربوط به اخراج نادرست برخلاف سیاست عمومی باید تحت الزامات تعیین‌شده در پرونده Armendariz قرار گیرند، از جمله اینکه کارفرما باید هزینه‌های خاص داوری را پرداخت کند تا اطمینان حاصل شود که کارمند می‌تواند حقوق خود را به‌طور مؤثر پیگیری کند. این تصمیم نشان‌دهنده تعهد دادگاه به حفظ توازن در قراردادهای داوری اجباری و حمایت از حقوق کارمندان در برابر بندهای ناعادلانه است.

کامل از امکان مذاکره یا انتخاب محروم سازد. در چنین حالتی، با وجود نبودِ توازن کامل در قدرت میان طرفین، عنصر اراده آزاد تا حدودی قابل شناسایی است. از آنجا که در این وضعیت، آزادی اراده به صورت حداقلی وجود دارد، ابزارهای سنتی حمایت از اراده طرفین، پاسخگوی نیازهای عملی نخواهند بود. از این رو ضروری است از راهکارهایی نظیر تفسیر و تکمیل قرارداد به زیان طرف برخوردار از قدرت چانه‌زنی بیشتر، یا استفاده از قواعد پیش‌فرض الزام‌آور مانند اصل حسن نیت، برای مواجهه با این نوع روابط بهره گرفته شود.

در خصوص قراردادهای الحاقی نیز با وضعیتی نسبتاً مشابه مواجهیم. این نوع قراردادها مصداق بارز نابرابری شدید در قدرت چانه‌زنی به‌شمار می‌روند؛ جایی که یکی از طرفین، مفاد قرارداد را به صورت یکجانبه و بدون امکان واقعی مذاکره تعیین می‌کند و طرف دیگر صرفاً میان پذیرش یا رد کلی قرارداد مخیر است. در چنین شرایطی، اراده طرف ضعیف‌تر به شکل جدی مخدوش می‌شود و امکان تحقق اصل آزادی اراده به معنای واقعی وجود ندارد. این دسته از قراردادها، در سطح سوم تحلیل مفهومی نابرابری در قدرت معاملاتی قرار می‌گیرند و در نظریه قراردادهای، ذیل مفاهیمی چون «شروط تحمیلی» یا «سوءاستفاده از موقعیت اضطراری» بررسی می‌شوند. در مقابل، در موارد نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی، هرچند یکی از طرفین در موقعیتی قوی‌تر در فرایند مذاکره قرار دارد، اما طرف دیگر نیز تا حدی در تعیین شرایط قرارداد نقش داشته است. در این گونه روابط نیز، اصل آزادی اراده به شکلی حداقلی اعمال می‌شود، اما نتیجه نهایی قرارداد به‌طور مشخص به زیان طرف ضعیف‌تر تمام می‌شود. همین امر، ضرورت مداخله قانونگذار و نظارت قضایی در این نوع روابط قراردادی را برجسته می‌سازد.

۳. مداخله دادگاه‌ها در قرارداد

۳.۱. استدلال‌های موافق دخالت دادگاه در مورد قدرت چانه‌زنی نابرابر

در قرن‌های هفدهم و هجدهم که حقوق قراردادهای نوین شکل گرفت، قوانین مزبور در پاسخ به نیاز تجار و صنعتگرانی تدوین شد که دارای قدرت چانه‌زنی نسبتاً برابری بودند (Angelo & Ellinger, 1992; 455, 457; Meese, 1999, 23). و برای جذب مشتریانی رقابت می‌کردند که آنها نیز توانایی چانه‌زنی و تغییر شرایط قرارداد را داشتند (Horwitz, 1974: 918-919). در این دوره تا زمانی که طرفین امکان چانه‌زنی برای حفظ منافع قراردادی خود را داشتند، قرارداد نهایی بیانگر توافق واقعی طرفین قرارداد بود. به همین دلیل در این دوره شاهد عدم تمایل دادگاه‌ها به دخالت در قراردادهای خصوصی افراد هستیم (Kessler, 1943: 629, 630)، اما وقوع انقلاب صنعتی و توسعه صنایع و کسب‌وکارها در سال‌های بعد از آن وضعیت را تغییر داد. در این دوره شاهد شکل‌گیری شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده بزرگ بودیم که به تولید انبوه و توزیع انبوه

می‌پرداختند. مشخص است که مدیریت تولید و توزیع انبوه شرایط قراردادی متفاوتی را طلب می‌کرد (Hughes & Cain, 2003: 327-338; Parkes, 1968: 397). در همین دوره توافقی‌های افقی و عمودی میان رقبا شکل گرفت که به انحای مختلفی در مقابل مصرف‌کنندگان با یکدیگر همکاری می‌کردند. این توافقی‌ها در کنار تولید و توزیع انبوه موجب استفاده از شرایط قراردادی پیچیده‌تر و در بسیاری از موارد موجب استفاده از قراردادهای استاندارد شد (Kessler, 1943: 631). وقایع مذکور دو نتیجه مهم در پی داشت، نخست قراردادهای منعقد محصول نهایی چانه‌زنی طرفین قرارداد نبودند و طرف دارای قدرت معاملاتی بالاتر با علم به این موضوع شرایط قرارداد را به نفع خود تنظیم می‌کرد.

در همین زمان دکترین حقوقی به سرعت متوجه شد که شکل قراردادها عوض شده و باید میان قراردادهای قدیم و جدید تفاوت قائل شد (Pound, 1908-09: 454). از منظر دکترین حقوقی نابرابری قدرت چانه‌زنی موجب شد تا طرفین قرارداد نتوانند با چانه‌زنی به شرایط مطلوب خود برسند و در نتیجه استناد به عدالت معاوضی به دلیل وجود آزادی اراده طرفین در این دوره استناد صحیحی نیست. البته زمان بیشتری طول کشید تا دادگاه به لزوم دخالت در قراردادهای خصوصی بر مبنای عدم تعادل در قدرت چانه‌زنی طرفین توجه کنند که دلایل این تأخیر نیز در بحث از مبانی مخالفان دخالت دادگاه‌ها در قراردادهای خصوصی بررسی می‌شود؛ اما چنین دخالتی بر چه مبنای حقوقی توجیه‌پذیر است؟ از منظر طرفداران این نوع دخالت، قراردادهایی که بر اساس قدرت برابر چانه‌زنی منعقد می‌شوند اغلب بر خلاف عدالت و انصاف هستند.

از این منظر، عدم تعادل سیستماتیک در قدرت چانه‌زنی در قراردادها نشان می‌دهد که آزادی قراردادی و عدالت معاوضی به عنوان روشی برای تنظیم قراردادهایی مبتنی بر خواست واقعی طرفین قرارداد، دارای نقایص جدی هستند. بر این اساس لازم است تا با پذیرش این نظریه که عدم تعادل در قدرت چانه‌زنی به انعقاد قراردادهای غیرمنطبق با اصول انصاف، عدالت یا اخلاق منجر می‌شوند و به مداخله قضایی نیاز دارند، شیوه جدیدی برای تنظیم قراردادها ایجاد کرد (Reiter, 1981: 348-353).

۳.۲. مبانی اقتصادی

رویکرد اقتصاد بازار آزاد معتقد است که تنظیم حقوق و تعهدات طرفین باید در چارچوب قواعد بازار حل و فصل شود؛ اما مطالعات حقوقی نشان می‌دهد که به دلیل شکست بازار^۱، امکان حل

۱. شکست بازار (market failure) وضعیتی است که در آن سازوکارهای درونی بازار همچون عرضه و تقاضا موجب بازگشت بازار به تعادل نمی‌شوند. شکست‌های بازار اغلب به دلیل اطلاعات نامتقارن، انحصار، غیررقابتی بودن بازار، مسائل کارگری و کارفرمایی و ... است.

برخی از مشکلات توسط سازوکار بازار امکان‌پذیر نیست (دادگر، ۱۳۸۶: ۷۹). شکست بازار به دلایل مختلفی رخ می‌دهد، از جمله وجود انحصار طبیعی، خدمات و کالاهای عمومی (رنانی، ۱۳۷۶: ۱۳۶)، البته باید گفت یکی از مواردی که به دلیل شکست بازار از طریق سازوکار بازار آزاد قابل تنظیم نیست، نابرابری در قدرت چانه‌زنی طرفین معامله است (Dimatteo, 2001; 174). در واقع، یکی از مصادیق جدی شکست بازار، موارد وجود تفاوت شدید در قدرت چانه‌زنی طرفین است. برای مثال در بازار ایران این مسئله را در قالب شروط تحمیلی متعددی که در قراردادها موجود است می‌توان مشاهده کرد. شروطی که طبق آنها، اختیار خروج از قرارداد، دریافت خسارت، تعیین شروطی که در زمان قرارداد بر سر آنها توافق نشده، تفسیر قرارداد و ... در اختیار یکی از طرفین آن قرار می‌گیرد.

تدوین استانداردهای رفتاری برای نیل به برابری اقتصادی امری کارآمد است، اما به نظر می‌رسد که در بازار رقابتی مداخله دادگاه‌ها در قرارداد خود به افزایش هزینه‌های معاملاتی منجر می‌شود. مشکل اصلی از دید کارایی اقتصادی این است که در یک بازار رقابتی به دلیل اینکه شرایط و قیمت در وضعیت رقابتی نزدیک به بهترین حالت ممکن است، اصولاً امکان زیادی برای چانه‌زنی در خصوص شرایط موجود نیست (Posner, 1986: 102). علاوه بر این، اصولاً استفاده از قراردادهای استاندارد راهکاری است برای کاهش هزینه‌های معاملاتی (Korobkin, 2003: 1203). مشخص است که مسئله اصلی در خصوص مداخله یا عدم مداخله، کاهش یا افزایش هزینه‌های معاملاتی در اثر مداخله‌هاست. از سوی دیگر، مشخص است که استدلال پازنر^۱ در مخالفت با دخالت دادگاه‌ها در قرارداد با پیش فرض رقابتی بودن بازار است؛ امری که در بازار ایران به ندرت شاهد آن هستیم. در واقع، طبق نظریه پازنر، در یک بازار رقابتی، به دلیل تعدد فروشندگان، تولیدکنندگان و تعدد خریداران، طرفین قدرت چانه‌زنی مناسبی دارند و خود می‌توانند راه حل کارآمد برای اختلاف‌های خود را بیابند. بر این اساس باید پذیرفت که در بازارهای انحصاری، شبه انحصاری و حتی رقابت ناقص، مداخله قانونی و قضایی که به صورت مناسب صورت گیرد، می‌تواند منجر به برابری بیشتر شرایط شود؛ علاوه بر این که توجه صرف به کارایی اقتصادی به نادیده گرفته شدن دغدغه‌های اجتماعی و عدالت‌محور منجر می‌شود. درحالی که دغدغه‌های اجتماعی و عدالت‌محور از جمله موارد مهم در قانون اساسی ایران و مبنای تدوین بسیاری از قوانین است.

1. Posner

۳.۳. استدلال‌های مخالف دخالت دادگاه در مورد قدرت چانه‌زنی نابرابر

بحث دخالت دادگاه‌ها در مورد نابرابری قدرت معاملاتی با انتقادهای فراوانی نیز روبه‌روست و حتی برخی از حقوقدان‌هایی که برای نقد حقوق قراردادها به بحث نابرابری قدرت معاملاتی استناد کرده‌اند، خود به این مفهوم نقد داشته‌اند (Unger, 1983: 625-626). به‌طور اختصار، منتقدان معتقدند که معیار مشخصی و دقیقی برای اندازه‌گیری قدرت چانه‌زنی وجود ندارد، تعیین پیامدهای حقوقی ناشی از تفاوت در قدرت چانه‌زنی برای طرفین قرارداد و دادگاه‌ها دشوار است و دخالت دادگاه‌ها بر اساس چنین ابهامی نمی‌تواند واجد وصف کارایی باشد. از منظر منتقدان، نه صرف تنظیم شرایط توسط فروشنده، نه ارائه شرایط قرارداد به خریدار به‌صورت یا «همه شرایط را قبول کنید یا کل قرارداد و شرایط را رد کنید» و نه صرف ابعاد اقتصادی بزرگ فروشنده، قدرت خریدار را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد (Kennedy, 1982: 616).

از این منظر نه تنها معیاری واقعی و مشخص برای شناسایی قدرت واقعی طرفین وجود ندارد، بلکه بازتوزیع ثروت به نفع طرف ظاهراً ضعیف نمی‌تواند به بازتوزیع عادلانه ثروت در بلندمدت منجر شود. بر این اساس مبنای عدالت توزیعی برای مداخله دادگاه‌ها در قراردادهایی که بر مبنای قدرت نابرابر چانه‌زنی منعقد شده‌اند نیز محل اشکال است. علاوه بر این از دید تحلیل اقتصادی نیز با توجه به کارکردهای اقتصادی بسیار مثبت قراردادهای استاندارد در کاهش هزینه‌ها و سهولت انعقاد قراردادها، دخالت زیاد دادگاه‌ها در این قراردادها سبب می‌شود تا فروشندگان به دنبال توسعه راهبردهایی برای انتقال هزینه‌های افزایش‌یافته خود به خریداران آینده باشند (Kennedy, 1982: 616) که این مسئله کارآمد بودن دخالت در قراردادهای استاندارد را نیز با اشکال جدی مواجه می‌سازد.

بررسی استدلال‌های موافق و مخالف نشان می‌دهد که تمامی قراردادهایی که با قدرت چانه‌زنی نابرابر منعقد شده‌اند، الزاماً غیرمنصفانه یا ناعادلانه نیستند و در مقابل، برخی قراردادها چنین وضعیتی دارند. دکترین نابرابری قدرت چانه‌زنی به دنبال اصلاح تمامی قراردادهای مزبور نیست و تنها قراردادهایی مدنظر است که قدرت نابرابر چانه‌زنی به نابرابری شدید حقوق و تعهدات طرفین منجر شده است. باید پذیرفت که نابرابری قدرت چانه‌زنی مفهومی کیفی است که در صورت عدم تعادل فاحش قابلیت تشخیص بیشتری دارد. علاوه بر این، برابری کامل حقوق و تکالیف طرفین نیز امری انتزاعی است.

مداخله دادگاه‌ها در قراردادها نیز در سطوح مختلفی قابل اعمال است. برای مثال مواردی وجود دارد که دادگاه‌ها در حال حاضر و جدای از بحث قدرت معاملاتی در آن دخالت می‌کنند مانند تکمیل خلأهای قراردادی و یا تفسیر قرارداد که می‌توان از این اقدام دادگاه‌ها در جهت حمایت از طرف ضعیف‌تر قرارداد یاری گرفت. همچنین مواردی وجود دارد که قانونگذار با وضع

مقرراتی مجموعه شرایطی را داخل در قرارداد می‌داند و طرفین حق شرط بر خلاف آن را ندارند. هدف قانونگذار نیز در این موارد نیز هدایت طرفین به انعقاد قراردادهایی است که حداقل حقوق طرفین در آن تضمین شده است؛ بنابراین می‌توان پذیرفت اعمال مداخلات قضایی در حدود مداخلات موجود در قراردادهایی که به‌نحو فاحشی در نتیجه قدرت نابرابر طرفین منعقد شده‌اند و این مسئله را می‌توان در شروط قراردادی مشاهده کرد، مشمول نظریات مخالفان دخالت دادگاه‌ها در قرارداد نخواهد شد. در ادامه به بررسی راهکارهای موجود و قابل اعمال در حقوق ایران خواهیم پرداخت.

۴. راهکار در حقوق ایران

در خصوص ضمانت اجرای مواجهه با قراردادهایی که در بستر نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی منعقد شده‌اند، باید توجه داشت که در اغلب موارد، ضمانت اجرای سنتی پاسخگوی مقتضیات این وضعیت نیستند. علت اصلی این امر، وجود حداقلی از آزادی اراده در چنین قراردادهایی است. هرچند این قراردادها در ظاهر با اصول بنیادین آزادی اراده و صحت تشکیل قرارداد منطبق‌اند، اما از منظر عدالت قراردادی و موازنه قدرت، نتیجه نهایی عملاً به تحمیل خواست طرف قوی‌تر بر طرف ضعیف‌تر می‌انجامد. این مسئله، به‌ویژه در حقوق ایران و به‌دلیل محدودیت‌های موجود در زمینه امکان دخالت قضایی در روابط قراردادی، به‌صورت جدی‌تری بروز می‌یابد. در نظام حقوقی کامن‌لا، وجود ابزارهایی نظیر تعدیل قضایی قرارداد، تفسیر قرارداد به زیان طرف پیشنهاددهنده، ممنوعیت شروط غیرمنصفانه یا خلاف وجدان، و بهره‌گیری از اصل حسن نیت به‌عنوان یک قاعده فراگیر، امکان مواجهه فعال‌تر و مؤثرتر با نابرابری در قدرت چانه‌زنی را برای دادگاه‌ها فراهم کرده است. در این نظام، حتی در صورت صحت ظاهری قرارداد، قاضی می‌تواند با توجه به شرایط ناعادلانه حاکم بر فرایند انعقاد، مفاد قرارداد را تعدیل کند یا حتی اعتبار آن را به‌طور کلی زیر سؤال ببرد (یوسف‌زاده و همکاران، ۱۳۹۷: ۷۹).

در مقابل، حقوق ایران با محدودیت‌های شایان توجهی در این زمینه مواجه است. اصولی نظیر حسن نیت، ممنوعیت شروط غیرمنصفانه یا خلاف وجدان، هنوز به قواعد عام و الزام‌آور تبدیل نشده‌اند و اغلب واجد نقش استثنایی هستند. همچنین امکان تعدیل قضایی قرارداد در حقوق ایران اغلب به موارد خاصی همچون عقد اجاره، شرایط فورس‌ماژور و برخی موارد استثنایی محدود می‌شود و نمی‌توان از آن به‌عنوان ابزاری عام برای مقابله با نابرابری در قدرت معاملاتی بهره گرفت. با توجه به این محدودیت‌ها، به‌نظر می‌رسد که مواجهه مؤثر با نابرابری نسبی در قدرت چانه‌زنی در حقوق ایران مستلزم اصلاحات تقنینی و توسعه رویه قضایی است. این قراردادها از منظر قانونی در زمره قراردادهای صحیح‌اند و می‌توانند با اصلاحاتی به نفع طرف

دارای قدرت چانه‌زنی کمتر به بقای خود ادامه دهند. در ادامه، به بررسی این راهکارهای قابل اعمال به منظور ایجاد تعادل در این قراردادها خواهیم پرداخت.

۱.۴. وضع قواعد پیش‌فرض اجباری به نفع طرف ضعیف‌تر

استفاده از پیش‌فرض‌های قانونی راهکاری رایج در نظام‌های حقوقی مختلف و از جمله نظام حقوقی ایران است. قاعده پیش‌فرض^۱ قاعده‌ای است که بخشی از شروط قراردادی را پیش‌بینی می‌کند، قاعده پیش‌فرض می‌تواند به صورت قاعده تکمیلی یا امری باشد. وجود قدرت معاملاتی نامتقارن میان طرفین یکی از مواردی است که در آن، وضع قواعد پیش‌فرض به صورت امری صورت می‌گیرد تا از این طریق، طرف قوی‌تر امکان درج شرط برخلاف آن را نداشته باشد. به نظر می‌رسد که از منظر قانونی، بایستی در حقوق مدنی میان قراردادهایی که یک طرف آن شخص خبره و طرف مقابل شخصی غیرخبره است تفکیک صورت گیرد. بر اساس این تفکیک، الزام به ارائه اطلاعات و تفسیر قرارداد علیه انشاکننده آن به صورت قاعده عمومی اجباری در تمامی قراردادهای میان شخص خبره و شخص غیرخبره منصوص شود. اشخاص خبره دارای قدرت چانه‌زنی بالاتر را می‌توان تاجر، تولیدکننده و عرضه‌کننده محصولات، کارفرما و ... دانست. ممکن است ایراد شود که منصوص کردن قواعد حمایتی در حوزه حقوق مصرف، حقوق کار و ... ممکن است به عدم انعقاد قرارداد و واکنش منفی منجر شود؛ در پاسخ باید توجه داشت که نحوه مواجهه افراد با قانون به شیوه مداخله قانونگذار بستگی دارد. اگر شیوه مداخله قانونگذار به نحوی باشد که در نهایت حقوق هر دو طرف قرارداد تأمین شود، بی‌شک در بلندمدت مورد پذیرش قرار خواهد گرفت. شناسایی الزام به ارائه اطلاعات تفصیلی، شناسایی وظیفه نگارنده قرارداد در ابهام‌زدایی از آن به صورت شروط پیش‌فرض قانونی در قراردادها به صورتی که طرفین امکان شرط خلاف آن را نداشته باشند، راهکاری است که امروزه در برخی از قوانین در حوزه حقوق مصرف وجود دارد و در تطابق با اصول قانونی و سوابق فقهی حقوق ایران نیز است.

۲.۴. تفسیر و تکمیل قرارداد به نفع طرف ضعیف‌تر

مرحله بعدی پس از وضع قوانینی در راستای تعدیل موقعیت طرفین قرارداد، اجرای قوانین مزبور در دادگاه‌ها و علاوه بر آن، استفاده از راهکارهای قضایی همچون تعدیل قرارداد است؛ اما با توجه به اینکه تعدیل قضایی قرارداد در حقوق ایران چندان مورد توجه نیست و تنها مصادیق معدودی از آن منصوص شده است؛ مقابله با نابرابری در قدرت معاملاتی تنها از طریق

1. default rule

راهکارهای قانونی و قضایی مرسوم همچون تفسیر ابهامات و تکمیل خلأهای قراردادی به نفع طرف ضعیف‌تر قرارداد امکان‌پذیر است (سربازیان و رستم زاد اصلی، ۱۳۹۶: ۴) و باید پذیرفت که قضات در حقوق ایران نمی‌توانند مشابه کامن‌لا با آزادی عمل اقدام کنند. تفسیر قرارداد در دادگاه در موارد اجمال و ابهام و یا تکمیل قرارداد در مواردی که مسئله‌ای در آن پیش‌بینی نشده است، در حقوق ایران قابل اعمال است.

نکته مهم آن است که اقدامات قضایی در خصوص قرارداد باید در چارچوب‌های مشخص صورت گیرند تا طرفین قرارداد بتوانند در زمان انعقاد قرارداد، تا حد امکان از حقوق و تکالیف خود تا حد زیادی آگاه باشند. این مسئله اهمیت معیاری را که دادگاه‌ها با استفاده از آن به تفسیر و تکمیل قرارداد می‌پردازند، دوچندان می‌سازد. در واقع، اگر بخواهیم بررسی کنیم که طرفین در صورت مذاکره در خصوص خلأ قراردادی به چه نتیجه‌ای می‌رسیدند، باید به قدرت چانه‌زنی آنها در زمان مذاکرات قراردادی توجه کنیم. علت نیز مشخص است، چراکه در صورت مذاکره، طرف دارای قدرت چانه‌زنی بیشتر می‌توانست شروط موردنظر خود را در قرارداد بگنجاند؛ اما واضح است که تکمیل قرارداد با چنین شروطی دقیقاً بر خلاف دکترین نابرابری قدرت معاملاتی است. در عین حال که بررسی انگیزه‌های شخصی طرف دارای قدرت چانه‌زنی بیشتر به منظور کشف اراده وی، طرف مقابل را با شروط ناخواسته‌ای روبه‌رو می‌سازد. نباید از یاد برد که یکی از علل وجود خلأ در قرارداد عدم توافق طرفین در خصوص مورد اختلاف است. در واقع، طرفین در خصوص انعقاد نفس قرارداد توافق دارند و در عین حال نمی‌خواهند به دلیل عدم توافق در خصوص برخی شرایط قرارداد منعقد نشود. در نتیجه، وجود خلأهای این‌چنینی نشان می‌دهد که طرف قوی‌تر در این مورد نتوانسته اراده خود را غالب کند. از سوی دیگر، اتخاذ چنین رویکردی در تعارض با اصل قابل پیش‌بینی بودن تعهدات قراردادی است که پیش از این نیز به آن اشاره شد. در نتیجه باید پذیرفت که اگر بخواهیم هر دو مصلحت مذکور یعنی پیش‌بینی‌پذیر بودن تعهدات قراردادی و همچنین تفسیر و تکمیل قرارداد برای ایجاد تعادل در آن را در نظر بگیریم، منطقی‌ترین راه‌حل استفاده از شروط متعارف و معقول در تجارت موردنظر است.

دادگاه‌ها در عمل می‌توانند شروط قرارداد را به دو دسته تقسیم کنند، شروطی که مربوط به تقسیم منافع ناشی از قرارداد هستند، مانند شرط قیمت، شرط پرداخت هزینه‌ها و ... و شروطی که ارتباطی با تقسیم منافع ندارند، همچون شیوه حل اختلاف (داوری یا قضایی) قانون حاکم بر قرارداد و در مورد شروط دسته اول تفسیر قرارداد باید با توجه به شروط متعارف در تجارت مزبور به نحوی صورت گیرد که منافع طرف ضعیف‌تر در اولویت بیشتری قرار گیرد. برای مثال اگر در قراردادی میان مصرف‌کننده نهایی و تولیدکننده، ابهامی در خصوص طرفی که باید

موضوع قرارداد را بیمه کند وجود داشت، پرداخت این هزینه بر عهده طرف دارای قدرت چانه‌زنی بالاتر یعنی تولیدکننده قرار گیرد.

در مورد شروط دسته دوم، با توجه اینکه به‌طور معمول تعارض منافع کمتری میان طرفین وجود دارد، دادگاه‌ها باید از میان انواع شروط موجود، باید شروطی را برگزید که منافع ناشی از قرارداد را برای هر دو طرف آن حداکثر سازد. برای مثال اگر ابهامی در مورد قانون حاکم بر قرارداد یا شیوه حل اختلاف و ... وجود داشته باشد، به طریق پیش گفته به تفسیر و تکمیل قرارداد پرداخته خواهد شد.

نتیجه

اصل آزادی قراردادی و عدالت معاوضی زمانی می‌تواند تضمین کند که قرارداد نتیجه اراده واقعی طرفین آن است که امکان چانه‌زنی آزاد برای طرفین قرارداد وجود داشته باشد. تنها در سایه وجود قدرت چانه‌زنی واقعی است که طرفین می‌توانند از طریق مذاکره به نتایج مطلوب خود دست یابند. تفاوت در قدرت چانه‌زنی طرفین که امروزه به‌صورت نظام‌مند در قراردادها وجود دارد می‌تواند به آثار نامناسبی منجر شود و عدالت قراردادی را به خطر اندازد و این وظیفه قانونگذار و دادگاه‌هاست تا عدالت را به قراردادها بازگردانند.

به‌نظر می‌رسد تجویز امکان تفسیر و تکمیل قرارداد به زیان طرف دارای قدرت چانه‌زنی بیشتر، می‌تواند شروع مناسبی برای تعدیل قراردادهایی باشد که با استفاده از قدرت چانه‌زنی بیشتر منعقد شده‌اند. چنین تجویزی باید به‌صورت قاعده پیش‌فرض در قوانین ایران تصریح شود، به‌نحوی که طرفین امکان شرط بر خلاف آن را نیز نداشته باشند. علت این امر نیز مشخص است، با توجه به قدرت چانه‌زنی بالاتر یکی از طرفین، در صورتی که قواعد حمایتی به‌صورت قواعد تکمیلی باشد، طرف قوی‌تر با درج شرط در قرارداد ضمانت اجرای قانونی را بی‌اثر می‌سازد. از سوی دیگر، با توجه به اینکه در بسیاری از موارد طرفین قرارداد راهکارهایی برای دور زدن قوانین پیدا می‌کنند، لازم است تا راهکارهای قضایی مرتبط نیز در نظر گرفته شود. راهکار معقول، تفسیر و تکمیل قرارداد به نفع طرف ضعیف‌تر از سود دادگاه‌هاست.

علاوه بر این، لازم است تا قواعد لازم برای بازنگری احتمالی دادگاه‌ها از سوی مقنن تنظیم شود تا اختیار دادگاه‌ها در چارچوب مشخصی اعمال شود. در انتها نیز دادگاه باید در تفسیر، تکمیل و هر نوع بازنگری در قرارداد، از شروط متعارف و معقول استفاده کنند تا طرفین قرارداد با تعهداتی به‌کلی مغایر با خواست خود روبه‌رو نشوند. در عین حال، تفکیک شروط قراردادی به شروط توزیعی و غیرتوزیعی و تفسیر و تکمیل قرارداد با توجه به تفاوت این شروط موجب می‌شود تفسیر و تکمیل قرارداد به‌صورت کارآمد و با توجه به منافع طرفین قرارداد صورت گیرد.

بیانیه نبود تعارض منافع

نویسنده اعلام می‌کند که تعارض منافع وجود ندارد و تمام مسائل اخلاق در پژوهش را شامل پرهیز از دزدی ادبی، انتشار و یا ارسال بیش از یک بار مقاله، تکرار پژوهش دیگران، داده‌سازی یا جعل داده‌ها، منبع‌سازی و جعل منابع، رضایت ناآگاهانه سوژه یا پژوهش‌شونده، سوءرفتار و غیره، به‌طور کامل رعایت کرده است.

قدردانی

مراتب سپاس و قدردانی خود را از سردبیر محترم نشریه جناب آقای دکتر محمود کاظمی و دبیر اجرایی محترم سرکار خانم صادقی و داوران گرامی که زمینه انتشار مقاله را فراهم ساختند، اعلام می‌کنم.

منابع

- بهرامی احمدی، حمید (۱۳۸۶). کلیات عقود و قراردادها. چ دوم، تهران: میزان.
- خمینی، روح‌الله (۱۳۹۹). موسوعه الامام الخميني (تحریر الوسيله). تهران: مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی.
- خندانی، سید پدرام؛ خاکباز، محمد (۱۳۹۲)، نظریه عدالت معاوضی در قلمرو قراردادها. مطالعات فقه و حقوق اسلامی، ۵(۸)، ۶۹-۸۴. <https://doi.org/10.22075/feqh.2017.1896>
- دادگر، یدالله (۱۳۸۶). اقتصاد بخش عمومی ۲. قم: دانشگاه مفید.
- راغب اصفهانی، حسین بن محمد (بی‌تا). معجم مفردات الفاظ القرآن. ج ۱، به کوشش ندیم مرعشلی. بیروت: دارالکتب العربی.
- رنانی، محسن (۱۳۷۶)، بازار یا نابازار. تهران: سازمان برنامه و بودجه.
- سربازیان، مجید؛ رستم زاد اصلی، سروش (۱۳۹۶). مبانی و کارکرد قاعده تفسیر علیه انشاکنده در حقوق قراردادها. دانش حقوق مدنی، ۶(۱)، ۱-۱۱. آخرین بازدید: (۱۴۰۱/۱۱/۲۳). <https://dorl.net/dor/20.1001.1.23221712.1396.6.1.1.8>
- صفایی، سیدحسین (۱۴۰۲). قواعد عمومی قراردادها. چ چهلیم، تهران: میزان.
- طباطبایی یزدی، سید محمدکاظم (۱۳۷۶). سؤال و جواب. تهران: مرکز نشر علوم اسلامی.
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۷۶). عقود و قراردادها. ج ۱، چ چهارم، تهران: شرکت سهامی انتشار.
- کاتوزیان، ناصر (۱۳۷۶)، مسئولیت قهری - ضمان قهری. تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
- کرمی، سکینه (۱۳۹۵). نابرابری قدرت چانه‌زنی به‌عنوان مبنایی برای کنترل قرارداد. مطالعات حقوق تطبیقی، ۷(۲)، ۶۹۳-۷۲۳. <https://doi.org/10.22059/jcl.2016.60699>
- مدنی، سیدجلال‌الدین (۱۳۸۳). حقوق مدنی. ج ۲، چ اول، تهران: پایدار.

یوسفزاده، احمد؛ سخنور، مهدی؛ رستمزاد اصلی، سروش (۱۳۹۷). تعدیل قضایی قرارداد بر مبنای عدم تعادل اقتصادی آن در حقوق ایران، حقوق آمریکا و اسناد بین‌المللی. *دانش حقوق مدنی*، ۱۴، ۶۴-۷۵.
doi: 10.30473/clk.2018.5423

References

- Allen, J. (2009). Chapter 2 "One-stop shopping. In *Making Social Lives*. Milton Keynes: The Open University.
- Angelo, A. H., & Ellinger, E. P. (1992). Unconscionable contracts: A comparative study of the approaches in England, France, Germany, and the United States. *Loyola of Los Angeles International & Comparative Law Journal*, 14(2), 455-457. (Available at: <https://digitalcommons.lmu.edu/ilr/vol14/iss3/3>, Accessed 12 March 2025)
- Barnhizer, D. (2007). Bargaining Power in Contract Theory. In Larry A. DiMatteo, Robert A. Prentice, Blake D. Morant & Daniel D. Barnhizer (Eds.), *Visions of Contract Theory: Rationality, Bargaining and Interpretation*. Carolina Academic Press. *MSU Legal Studies Research Paper*. No. 03-04.
- Behrami Ahmadi, H. (2007). *General Principles of Contracts and Agreements* (2nd ed.). Tehran: Mizan Publishing. [in Persian]
- Dadgar, Y. (2007). *Public Sector Economics 2*. Qom: Mofid University Press. (in Persian)
- DiMatteo, L. (2001). *Equitable Law of Contracts: Standards and Principles*. Transnational Publishers.
- Horwitz, M. (1974). The historical foundations of modern contract law. *Harvard Law Review*, 87(4), 917-951. <https://doi.org/10.2307/1340045>.
- Hughes, J., & Cain, L. P. (2003). *American Economic History* (6th ed.). Addison Wesley Longman.
- Karami, S. (2016). Inequality of Bargaining Power as a Basis for Contract Control. *Comparative Law Studies*, 7(2), 693-723. <https://doi.org/10.22059/jcl.2016.60699> [in Persian]
- Katouzian, N. (1997). *Contracts and Agreements* (Vol. 1, 4th ed.). Tehran: Enteshar Co. [in Persian]
- Katouzian, N. (1997). *Tort Liability – Zaman Qahri*. Tehran: University of Tehran Press. [in Persian]
- Kennedy, D. (1982). Distributive and paternalist motives in contract and tort law, with special reference to compulsory terms and unequal bargaining power. *Maryland Law Review*, 41(3), 563-617. (Available at: <http://digitalcommons.law.umaryland.edu/mlr/vol41/iss4/4>, Accessed 12 March 2025)
- Kessler, F. (1943). Contracts of adhesion – some thoughts about freedom of contract. *Columbia Law Review*, 43(4), 629-630. (Available at:

- <https://scispace.com/pdf/contracts-of-adhesion-some-thoughts-about-freedom-of-2bwvge9xlb.pdf>, Accessed 12 March 2025)
- Khandani, S. P., & Khakbaz, M. (2013). The Theory of Commutative Justice in the Domain of Contracts. *Islamic Jurisprudence and Law Studies*, 5(8), 69–84. <https://doi.org/10.22075/feqh.2017.1896> (in Persian)
- Khomeini, R. (2020). *Encyclopedia of Imam Khomeini* (Tahrir al-Wasila). Tehran: Institute for Compilation and Publication of Imam Khomeini's Works. [in Persian]
- Kuhn, J., Lewin, D., & McNulty, P. (1983). Neil W. Chamberlain: A Retrospective Analysis of His Scholarly Work and Influence. *British Journal of Industrial Relations*, 21(2), 143–160. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8543.1983.tb00127.x>
- Madani, Seyed Jalal al-Din. (2004). *Civil Law* (Vol. 2, 1st ed.). Tehran: Paydar Publishing. [in Persian]
- Meese, A. J. (1999). Liberty and antitrust in the formative era. *Boston University Law Review*, 70(1), 1–23. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781009075817.005>.
- Parkes, H. B. (1968). *The United States of America: A History* (3rd ed.). Alfred A. Knopf.
- Posner, E. A. (1999). *The decline of formality in contract law*. In F. H. Buckley (Ed.), *The Fall and Rise of Freedom of Contract* (pp. 68–69). Cambridge University Press.
- Pound, R. (1909). Liberty of contract. *Yale Law Journal*, 18(6), 454–455. (Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/132073626.pdf>, Accessed 12 March 2025).
- Raghib Isfahani, H ibn Mohammad. (n.d.). *Dictionary of the Vocabulary of the Qur'an* (Vol. 1), edited by Nadim Marshli. Beirut: Dar al-Kitab al-Arabi. [in Persian]
- Reiter, B J. (1981). The Control of the Contract Power. *Oxford Journal of Legal Studies*, 1(3), 347–374. <https://doi.org/10.1093/ojls/1.3.347>
- Renani, M. (1997). *Market or Non-Market*. Tehran: Plan and Budget Organization. [in Persian]
- Safaei, S. H. (2023). *General Rules of Contracts* (40th ed.). Tehran: Mizan Publishing. [in Persian]
- Sarbazian, M., & Rostamzad Asli, S. (2017). The Foundations and Functions of the Rule of Interpretation Against the Drafter in Contract Law. *Civil Law Knowledge*, 6(1), 1–11. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.23221712.1396.6.1.1.8> [in Persian]
- Sidak, G. (2015). Bargaining Power and Patent Damages. *Stanford Technology Law Review*, 19(1), 1–22. (Available at: <https://ssrn.com/abstract=2634152>, last visit 23/10/2022).
- Slawson, W. D. (1996). *Binding Promises*. Princeton University Press.

- Summers, R. S. (1963). Professor H. L. A. Hart's 'Concept of Law. *Duke Law Journal*, 1963(4), 629–670. <https://doi.org/10.2307/1371248>
- Tabatabai Yazdi, S. M. K. (1997). *Questions and Answers*. Tehran: Center for Islamic Sciences Publishing. [in Persian]
- Unger, R. M. (1983). The critical legal studies movement. *Harvard Law Review*, 96(3), 563–629. (Available at: https://is.muni.cz/el/law/jaro2008/MVV012468K/um/5433995/Unger_-_The_Critical_Legal_Studies_Movement_.pdf, Accessed 12 March 2025).
- Wakui, M., & Cheng, T. (2015). Regulating Abuse of Superior Bargaining Position under the Japanese Competition Law: An Anomaly or A Necessity. *Journal of Antitrust Enforcement*, 3(2), 302–333. <https://doi.org/10.1093/jaenfo/jnv022>
- Yousefzadeh, A., Sokhanvar, M., & Rostamzad Asli, S. (2018). Judicial Adjustment of Contracts Based on Their Economic Imbalance in Iranian Law, U.S. Law, and International Instruments. *Civil Law Knowledge*, (14), 64–75. <https://doi.org/10.30473/clk.2018.5423> [in Persian]