

بررسی تعامل مواد ۱۴ و ۵۵ کنوانسیون بیع بین المللی کالا ۱۹۸۰

عطا اصغر صالحی^۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۵/۰۱ تاریخ چاپ: ۱۴۰۴/۰۸/۳۰

چکیده

در دنیای تجارت بین الملل قراردادهای بیع نقش حیاتی در تسهیل معاملات و تضمین حقوق طرفین دارند. کنوانسیون بین المللی کالا یا به اختصار (CISG)، یک کنوانسیون بین المللی است که در سال ۱۹۸۰ توسط کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل متحد (آنستیرال) توسط کشورهای مختلف در شهر وین به امضا رسید که به عنوان یک چارچوب (CISG) کنوانسیون بیع بین الملل قانونی به تنظیم روابط تجاری و جلب اعتماد بین کشورها کمک میکند. از جمله مباحث کلیدی در این کنوانسیون مواد ۱۴ و ۵۵ هستند که به تشکیل قرارداد و شرایط قیمت گذاری مربوط میشوند. ماده ۱۴ به نحوه ارسال پیشنهادات و ضروریات آن می پردازد و بر این نکته تأکید دارد که یک پیشنهاد باید واضح و مشخص باشد تا به عنوان یک قرارداد معتبر شناخته شود. در مقابل ماده ۵۵ به شرایطی می پردازد که در آن قیمت مشخص نشده است و ثمن شناور است و می تواند بر اساس قیمت های معمول در بازار تعیین شود. این دو ماده در عین حال که به تنظیم قرارداد کمک می کنند، ممکن است با یکدیگر در تضاد قرار گیرند به ویژه در شرایطی که جزئیات قرارداد به طور کامل مشخص نشده باشند. بررسی این تضاد و چگونگی تأثیر آن بر معاملات بین المللی از اهمیت ویژه ای برخوردار است و می تواند به درک بهتری از چالش های عملی در تجارت جهانی منجر شود. این مقاله با توجه به مقتضای ذات نظری موضوع پژوهش به شیوه توصیفی گردآوری شده، تناقض بین ماده ۱۴ کنوانسیون بین المللی کالا را که به وضوح قاعده ای را تعیین میکند که پیشنهاد باید قیمتها را تعیین کند و همچنین عدم امکان پذیرش پیشنهاد در صورت عدم تعریف این عنصر را در مقابل قاعده ماده ۵۵ که امکان انعقاد قرارداد بدون تعیین ثمن مشخص و یا ثمن شناور را بررسی می کند و در نهایت این پژوهش نتیجه می یابد که مواد ۱۴ و ۵۵ کنوانسیون بیع بین الملل اگرچه در ظاهر شاید متضاد با یک دیگر به نظر برسند ولی در اصل پوشش دهنده و کامل کننده نقض های موجود یک دیگر و جهان شمول کردن کنوانسیون بیع بین الملل است.

واژگان کلیدی

کنوانسیون بیع بین الملل، تعیین ثمن، انعقاد قرارداد، CISG

۱. دانشجوی ارشد حقوق تجارت بین الملل، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد مراغه، مراغه، ایران. (Ata.asghar.salehii@gmail.com)

۱. مقدمه

کنوانسیون بیع بین المللی کالا که به عنوان کنوانسیون وین نیز شناخته میشود، یک توافق نامه بین المللی است که در سال ۱۹۸۰ در وین اتریش به امضا رسید. این کنوانسیون به منظور تسهیل تجارت بین المللی و ایجاد یک چارچوب قانونی منسجم برای قراردادهای بیع کالا میان کشورها طراحی شده است. هدف اصلی CISG کاهش موانع قانونی در تجارت بین المللی و افزایش اطمینان تجاری است. این کنوانسیون به طور خاص به موضوعاتی مانند تشکیل قرارداد، حقوق و تعهدات طرفین و شرایط فسخ قرارداد می پردازد. با تصویب این کنوانسیون توسط کشورهای مختلف تجار و کسب و کارها می توانند با اطمینان بیشتری به انجام معاملات بین المللی بپردازند و از یک نظام حقوقی واحد بهره مند شوند. به طور کلی CISG عنوان یک ابزار مهم در تسهیل تجارت جهانی و کاهش اختلافات میان طرفین تجاری شناخته می شود. تا به امروز کنوانسیون بیع بین المللی کالا در بیش از ۹۰ کشور به تصویب رسیده است که از جدید ترین عضو این کنوانسیون که در ۲۳ سپتامبر ۲۰۲۰ به این معاهده پیوست کشور پرتغال است. اما تا به امروز کشور ایران به این معاهده ملحق نشده است.

۳. روش شناسی پژوهش

این پژوهش بنا بر مقتضای ذات نظری موضوع کنوانسیون بیع بین المللی ۱۹۸۰ با مطالعه تطبیقی قراردادهای بین المللی در صدد بررسی و تجزیه و تحلیل امکان تعیین ثمن شناور و موضوع اختلاف مواد ۱۴ و ۵۵ کنوانسیون با مطالعه موردی و تفسیر این مفاد به شیوه کتاب خانه ای گرد آوری شده و همچنین، از روش کیفی و با تکیه بر بررسی ادبیات نویسندگان و صاحب نظران مختلف از جمله مجلات مقالات دانشگاهی مقالات آنلاین در نوشتن این پژوهش بهره می برد.

۴. مبانی نظری

کنوانسیون بیع بین المللی که در سال ۱۹۸۰ به تصویب رسید به عنوان یک ابزار کلیدی برای تنظیم قراردادهای فروش بین المللی طراحی شده است و هدف آن تسهیل تجارت جهانی و ایجاد هماهنگی در قوانین مرتبط با فروش کالا می باشد. این کنوانسیون در بیش از ۹۰ کشور به تصویب رسیده و به عنوان یک مدل موفق در حقوق تجارت بین المللی شناخته می شود. با این حال حقوق ایران به دلایل مختلفی نظیر عدم پیوستن به این کنوانسیون و عدم تطابق قوانین داخلی با اصول بین المللی توجه کافی به این موضوع نداشته است. این عدم توجه میتواند بر توسعه تجارت و جذب سرمایه گذاری های خارجی تأثیر منفی بگذارد و مانع از بهره مندی کشور از مزایای تجارت بین المللی شود. دکتر صفایی در کتاب کنوانسیون بیع بین المللی ۱۹۸۰ به تفسیر مواد این کنوانسیون پرداخته و یک منبع مفید برای مطالعه در این زمینه را فراهم آوردند. همچنین در بخش مقالات دانشگاهی خانم دکتر انصاری به شرح موضوع تعیین ثمن شناور در کنوانسیون بیع بین المللی پرداخته و نتیجه می گیرند که مفاد کنوانسیون خصوصاً مفاد ۱۴ و ۵۵ باهم در ارتباط بوده و در جهت تکمیل یک دیگر پدید آوردند.

پیشینه اختلاف بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵ کنوانسیون

عبارت بندی مواد ۱۴ و ۵۵ کنوانسیون نتیجه فرآیند طولانی چانه زنی در طول یکسان سازی بین المللی قانون قراردادهای فروش است. گروهی از کشورها، مانند اتحاد جماهیر شوروی، غنا و فرانسه، پذیرش کنوانسیون را با تصریح به اینکه قیمت باید تعیین شده یا قابل تعیین باشد، مشروط کردند. به عنوان مثال، نماینده فرانسه اصرار داشت که پیشنهاد باید حاوی قیمت باشد زیرا تعیین قیمت برای حمایت از طرف ضعیف تر قرارداد فروش ضروری است. این استدلال به ویژه در مورد قراردادهای فروش مواد خام یا کالاهای صنعتی از کشورهای توسعه یافته صدق می کرد، زیرا برای اکثر این کالاها

قیمت بازار وجود ندارد و فروشنده باید قیمت نامطلوبی را اعمال کند. اتحاد جماهیر شوروی از این موضع حمایت کرد زیرا یک سیستم اقتصادی برنامه‌ریزی شده مستلزم تعیین قیمت در قراردادهای فروش بود. از سوی دیگر، کشورهایی که قراردادهای قیمت باز را در مقررات داخلی خود پذیرفته‌اند، مانند ایالات متحده آمریکا و بریتانیا، بر این باورند که این قراردادها باید در فروش بین‌المللی کالاها نیز قابل قبول باشند. (Garro. Alejandro M. 1989) پیشنهاد شد که حتی اگر یک پیشنهاد قیمت را تعیین نکنند، اما قصد الزام داشته باشد، قرارداد می‌تواند با قیمتی که معمولاً توسط فروشنده در زمان انعقاد قرارداد یا در غیاب چنین قیمتی، قیمتی که عموماً برای چنین کالاهایی تعیین می‌شود، تحت شرایط مشابه، منعقد شود. خواسته‌های گروه اول کشورها توسط ماده ۱۴ پیش‌نویس کنوانسیون منع تجارت کالا و خدمات (CISG) برآورده شد، اگرچه قرارداد قیمت باز طبق ماده ۵۱ کنوانسیون منع تجارت کالا و خدمات، مشروط بر اینکه به طور معتبر منعقد شود، پذیرفته شده بود. از آنجا که تناقض بین هر دو ماده آشکار بود، حذف جمله دوم ماده ۱۴ پیشنهاد شد. اما از سوی دیگر، نمایندگان غنا پیشنهاد حذف ماده ۵۱ پیش‌نویس را دادند. بسیاری از نمایندگان دیگر معتقد بودند که ماده ۵۱ باید حفظ شود زیرا در برخی موارد، مثلاً فروش قطعات یدکی با قیمت غیرثابت برای استفاده در ماشین‌آلات خریداری شده قبلی، زمانی که دولت بخش دوم را تصویب نکرده یا طرفین از اعمال آن خودداری کرده‌اند، ضروری است. در نهایت، یک راه حل مصالحه‌آمیز پیدا شد، نه با اصلاح ماده ۱۴، بلکه با افزودن یک ماده جدید در ماده ۵۵. علاوه بر این، ماده ۵۵ با معرفی (قیمتی که عموماً در زمان انعقاد قرارداد دریافت می‌شود) به جای (قیمتی که توسط فروشنده دریافت می‌شود) اصلاح شد. به نظر می‌رسد ماده ۵۵ خلاف آنچه در ماده ۱۴ آمده است را می‌گوید، زیرا دلالت بر این دارد که قرارداد می‌تواند به طور معتبر منعقد شود، حتی اگر به طور صریح یا ضمنی قیمت را تعیین نکند. ارتباط مواد همچنان بحث‌برانگیز است زیرا هر یک می‌تواند منجر به نتیجه متفاوتی شود. با توجه به این واقعیت که کشورهای متعاهد سنت‌های اقتصادی، سیاسی و حقوقی متفاوتی دارند، باید درک کنیم که دستیابی به راه‌حل حقوقی مستلزم مصالحه‌هایی برای ادغام مفاهیم و ایده‌های مختلف در یک سیستم مستقل و کارآمد برای تنظیم بیع بین‌المللی است (کلهر، سینا شجاع، سنگچولی مهرویه ۱۴۰۳)

تفسیر کنوانسیون

همان گونه که پیشتر اشاره شد کنوانسیون بین‌المللی کالا، یک کنوانسیون بین‌المللی است که هدف آن تابع کردن طرفین از کشورهای مختلف از مجموعه قوانین و اصول آن است. همه کشورها باید از این قوانین و اصول پیروی کنند، زیرا CISG بخشی از نظام حقوقی آنها خواهد شد. ماده ۷ کنوانسیون بین‌المللی کالا با ارائه قاعده‌ای در تفسیر CISG، ابزاری قانونی برای دستیابی به این هدف ارائه می‌دهد. با این حال، اختلافاتی در مورد معنا و کاربرد آن ایجاد خواهد شد. در این صورت، همه طرفین، از جمله دادگاه‌های داخلی و دیوان‌های داوری، موظف به رعایت ویژگی بین‌المللی آن و ارتقای یکنواختی در اجرای آن و رعایت حسن نیت در تجارت بین‌الملل هستند (Bonell, Michael Joachim, and Cesare Massimo Bianca. 1987). در وهله اول، یک مترجم باید ویژگی بین‌المللی CISG را رعایت کند. این بدان معناست که باید به صورت مستقل تفسیر شود، به این معنی که اصطلاحات و عبارات موجود در CISG نباید صرفاً به معنای اصطلاحات و عبارات یکسانی باشند که ممکن است در سیستم‌های حقوقی داخلی داشته باشند.

ماده ۷ تصریح می‌کند که کنوانسیون بین‌المللی کالا و خدمات باید به طور یکسان تفسیر شود. دستیابی به یکنواختی در مقیاس بین‌المللی، اولاً به این معنی است که مجموعه قوانین مربوطه در سیستم‌های حقوقی مختلف به طور مشابه تفسیر شوند. ثانیاً، قانون یکنواخت دارای توانایی ذاتی برای توسعه به شیوه‌ای یکسان بر اساس نیازهای طرفینی است که روابط آنها را اداره می‌کند یا در پاسخ به تغییرات آینده پویایی تجارت جهانی. دستیابی به این امر بسیار دشوار است زیرا هیچ مرجع فراملی وجود ندارد که بتواند با اثر الزام‌آور در مورد تفسیر دقیق کنوانسیون بین‌المللی کالا و خدمات تصمیم‌گیری کند. با این حال، دادگاه‌های ملی باید رویه قضایی خارجی و نوشته‌های دانشگاهی را به عنوان مرجع قانع‌کننده در فرآیند تفسیر کنوانسیون بین‌المللی کالا و خدمات در نظر بگیرند. عنصر سوم ماده ۷، رعایت حسن نیت در تجارت بین‌الملل است. معنای این استاندارد مبهم است. حسن نیت را می‌توان به صورت سلبی به عنوان فقدان قصد آسیب‌رساندن یا به صورت ایجابی به عنوان انجام عملی مطابق با رویه‌های عرفی و انتظارات فردی شناخته شده، توصیف کرد. با در نظر گرفتن اصل تفسیر مستقل، واضح است که معنای استانداردها را نمی‌توان از هیچ سیستم حقوقی ملی منتقل کرد. این نکته را می‌توان با مثال زیر نشان داد. طبق قانون آلمان، هنگامی که یکی از طرفین قرارداد فروش، دریافت‌کننده‌ی یک ارتباط کتبی می‌شود که ادعا می‌کند تأیید ساده‌ای از توافق شفاهی قبلی بین طرفین قرارداد است، اما در واقع حاوی شرایط اضافی یا متفاوت است، دریافت‌کننده موظف است در صورت عدم تمایل به پایبندی به این شرایط، فوراً به آنها اعتراض کند. با این حال، در سایر سیستم‌های حقوقی، چنین قاعده‌ای یا کاملاً ناشناخته است، یا محدود به موردی است که شرایط اضافی یا متفاوت، محتوای توافق قبلی را به طور اساسی تغییر نمی‌دهند. بنابراین، احتمال زیادی وجود ندارد که چنین قاعده‌ای در مورد قرارداد فروش تحت حاکمیت اعمال شود. می‌توان پذیرفت که معنای حسن نیت در تجارت بین‌الملل باید در پرتو عرف و رویه‌های تجاری، نوشته‌های دانشگاهی در مورد رفتار منصفانه و معقول و از رویه‌ی قضایی بررسی شود. انتظار می‌رود حسن نیت به عنوان اصلی برای تفسیر مفاد کنوانسیون بین‌المللی تجارت مورد استفاده قرار گیرد. به عنوان مثال، دیوان داوری ICC اظهار داشت که «از آنجایی که مفاد ماده ۷ کنوانسیون فقط به تفسیر کنوانسیون مربوط می‌شود، هیچ تعهد جانبی نمی‌تواند از ترویج حسن نیت ناشی شود» (ICC Arbitration 2014). نظر غالب این است که تأثیر عملی معیار حسن نیت محدود است زیرا ابزاری برای لغو قواعد کنوانسیون نیست، بلکه فقط می‌تواند بر نتیجه ملموس تفسیر یک ماده تأثیر بگذارد، در حالی که سایر روش‌های تفسیر، راه‌حل ناعادلانه‌ای ارائه می‌دهند. با این حال، تفسیر کنوانسیون بین‌المللی تجارت با حسن نیت بدون تأثیر غیرمستقیم بر رفتار طرفین قابل قبول نیست. این موضع در پرونده‌ای که در دادگاه تجدیدنظر استانی آلمان مطرح شد، تأیید شد. این پرونده شامل یک خریدار ایتالیایی و یک فروشنده آلمانی بود. طرفین توافقی برای فروش یازده خودرو منعقد کرده بودند. در قرارداد فروش آمده بود که خریدار باید ضمانت بانکی به نفع فروشنده ارائه دهد، که این کار را انجام داد. زمان تحویل پس از انعقاد قرارداد تعیین شد. پنج خودرو برای تحویل در ماه اوت و شش خودرو دیگر در ماه اکتبر آماده شدند. با این حال، در ماه اکتبر، خریدار به فروشنده اطلاع داد که پذیرش تحویل خودروها به دلیل نوسانات شدید نرخ ارز بین لیر و مارک آلمان غیرممکن است. خریدار از فروشنده درخواست کرد که تحویل از تأمین‌کننده را به تعویق بیندازد. در عوض، فروشنده سفارشات خود را با تأمین‌کننده لغو کرد و وجه ضمانت بانکی را مطالبه و دریافت کرد. دادگاه به فروشنده دستور داد که وجه ضمانت را بازپرداخت کند زیرا بدون دلیل قانونی دریافت شده بود. ضمانت بانکی برای پوشش تعهد پرداخت بود و به عنوان جریمه عدم تحویل توسط خریدار عمل نمی‌کرد. با این حال، ادعای خریدار برای جبران خسارت رد شد. دادگاه تشخیص داد که نقض اساسی رخ نداده

است، زیرا خودروها در ماه اکتبر آماده تحویل بودند، بنابراین حقی برای اجتناب از عدم تحویل وجود ندارد. در هر صورت، خریدار در آن زمان از اعلام فسخ قرارداد خودداری کرد. بنابراین، نقض اصل حسن نیت در ماده ۷ به عنوان مثال، کنوانسیون بین المللی کالا و خدمات هرگز از یک طرف نمی خواهد که فوراً اقدام کند. بنابراین، در جایی که از یک طرف خواسته می شود در یک زمان معقول اقدام کند، «زمان معقول» نباید به معنای «فوراً» باشد، زیرا سیاست کنوانسیون اقدام فوری را الزامی نمی داند. (Powers. Poul. 1999)

معنی و هدف ماده ۱۴ کنوانسیون بین المللی کالا و خدمات

ماده ۱۴ در بخش دوم کنوانسیون تشکیل قرارداد قرار دارد. کنوانسیون بین المللی کالاهای وارداتی (CISG) مدل «ایجاب-پذیرش» را برای انعقاد قرارداد اتخاذ می کند و شامل الزام «عوض» که مشخصه قانون آمریکا است، نمی شود. هدف ماده ۱۴ ارائه تعریفی از پیشنهاد است، با این بیان که (پیشنهادی برای انعقاد قرارداد خطاب به یک یا چند شخص خاص، در صورتی که به اندازه کافی قطعی باشد و قصد پیشنهاد دهنده را برای الزام در صورت پذیرش نشان دهد، پیشنهاد محسوب می شود. یک پیشنهاد در صورتی که به اندازه کافی قطعی است که کالا را نشان دهد و به طور صریح یا ضمنی مقدار و قیمت را تعیین یا برای تعیین آن تمهیداتی را فراهم کند. برای تشکیل یک پیشنهاد، یک پیشنهاد باید الزامات کنوانسیون را برآورده کند که عبارتند از:

الف) خطاب به یک شخص خاص

ب) به اندازه کافی قطعی باشد

ج) قصد پیشنهاد دهنده را برای الزام نشان دهد

پیشنهاد باید خطاب به شخص خاص یا دو یا چند نفر باشد که با هم همکاری می کنند، اگر قرار است کالا توسط آنها فروخته یا خریداری شود. پیشنهاد می تواند همزمان به تعداد زیادی از افراد خاص ارائه شود. این خطر وجود دارد که یک پیشنهاد تحت عنوان دعوت به ارائه پیشنهاد قرار گیرد (صفایی و همکاران، ۱۴۰۳). به عنوان مثال، یک کاتالوگ یا آگهی کالا که مستقیماً از طریق پست برای تعداد زیادی از افراد خاص ارسال می شود، به عنوان یک پیشنهاد در نظر گرفته می شود، اگرچه همان کاتالوگ یا آگهی که به عموم ارائه می شود، به عنوان یک پیشنهاد در نظر گرفته نمی شود. پاراگراف دوم به یک (پیشنهاد عمومی) می پردازد. پیشنهاد عمومی با نمایش کالاها در ویتترین فروشگاه و دستگاه پخش یا تبلیغاتی که مستقیماً در مقیاس بزرگ به عموم ارائه می شود، انجام می شود. این پاراگراف بیان می کند که پیشنهادی که به غیر از یک یا چند شخص خاص ارائه می شود، معمولاً به عنوان دعوت به ارائه پیشنهاد در نظر گرفته می شود، مگر اینکه به وضوح قصد ارائه پیشنهاد را نشان دهد، به عنوان مثال، با بیان اینکه (این کالاها به اولین کسی که پول نقد ارائه دهد فروخته خواهد شد). یک پیشنهاد باید نشان دهنده تمایل پیشنهاددهنده به الزام در صورت پذیرش باشد. این قصد در لاتین با عنوان *animus contahendi* شناخته می شود. معمولاً با عبارات تجاری خاصی مانند (ما برای فروش پیشنهاد می دهیم) یا (ما برای تحویل فوری سفارش می دهیم) بیان می شود. هنگامی که معنی مبهم است، قصد پیشنهاددهنده زمانی واضح تر می شود که پیشنهاد در متن کامل خود بر اساس ماده ۸ تفسیر شود. هنگامی که مشخص شود پیشنهاددهندگان قصد دارند خود را در صورت پذیرش ملزم کنند، آن پیشنهاد یک پیشنهاد است، در غیر این صورت، پیشنهاد صرفاً دعوتی برای ارائه پیشنهاد است یک پیشنهاد نه تنها بیان هدف پیشنهاد دهنده برای انعقاد قرارداد، خطاب به

شخص خاص است، بلکه بیشتر یک ماتریس برای یک رابطه قراردادی احتمالی در آینده است، بنابراین پیشنهاد باید کالا، مقدار و قیمت را تا حدی تعیین کند که پذیرش پیشنهاد بتواند منجر به تشکیل موفقیت آمیز قرارداد شود. این عناصر نباید به صورت صلب تعیین شوند، کافی است که عناصر حداقل قابل تعیین باشند. میزان تعیین این عناصر به نوع کالا و شرایطی که در هر مورد خاص حاکم است بستگی دارد. به عنوان مثال، در پرونده دادگاه تجدیدنظر آلمان فرانکفورت، مقرر شد که در جایی که مکاتبات و ارتباطات شفاهی طرفین در مورد کیفیت شیشه برای لوله‌های آزمایش به توافق نرسیده است، هیچ قراردادی تشکیل نشده است. میزان تعیین قیمت، جنجال‌های زیادی را برانگیخته است. در حالی که حقوق آمریکا و بریتانیا قراردادهای قیمت باز را می‌پذیرفتند، از سوی دیگر، کشورهای شوروی، کشورهای در حال توسعه و فرانسه طرفدار این بودند که قیمت باید در پیشنهاد تعیین شده یا قابل تعیین باشد. کنفرانس دیپلماتیک با تصویب هر دو ماده ۱۴ و ۵۵، راه حل سازشی پیدا کرد و بحث را به جامعه دانشگاهی و مذاکرات بعدی دادگاه منتقل کرد. (Cvetkovic, Predrag 2002)

تعامل بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵ کنوانسیون

تنش بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵ کنوانسیون، تا حد زیادی، ناشی از به کارگیری روش‌های تفسیری است که برای این مواد کاملاً کافی نیستند. از یک سو، محققانی که استدلال خود را بر تفسیر معکوس ماده ۱۴ بنا نهادند، استنباط کردند که اگر در یک پیشنهاد، قیمتی تعیین یا قابل تعیین نباشد، پیشنهادی وجود ندارد و بدون پیشنهاد، قراردادی وجود ندارد. به عقیده پروفیسور فارنزورث، ماده ۵۵ کنوانسیون فقط برای استفاده در مواردی طراحی شده است که یک کشور متعاقد بخش دوم کنوانسیون را تصویب نکرده باشد (Farnsworth, Allan E. 1984). از سوی دیگر، نویسندگان دیگری، مانند پروفیسور هانولد، این موضع را اتخاذ کردند که «یک قرارداد ممکن است به طور معتبر منعقد شود، حتی اگر به طور صریح یا ضمنی قیمت را تعیین یا مقررهای برای تعیین آن وضع نکرده باشد. او ادعا می‌کند که در چنین موردی، طرفین به طور ضمنی به قیمت کلی اشاره کرده‌اند، که منجر به حذف استدلالی می‌شود که قیمت را تعیین نمی‌کند و این امر شکاف مهلکی در قرارداد ایجاد می‌کند که با مفاد قطعیت در ماده ۱۴ مغایرت دارد. این نظرات با تفسیر جداگانه‌ی ماده‌ی ۱۴ و ۵۵ از یکدیگر شکل گرفته‌اند. قاعده‌ی تفسیر کنوانسیون باید در کل ساختار کنوانسیون بین‌المللی حق شرط‌ها لحاظ شود. یک قاعده‌ی تفسیر که در محدوده‌ی یک ماده‌ی کنوانسیون مناسب به نظر می‌رسد، در واقع ممکن است به دلیل عدم توانایی در هماهنگی با کل کنوانسیون، تفسیری نامناسب باشد. یک قاعده‌ی تفسیر خاص تنها در صورتی قابل توجه است که با ماده‌ی دیگر یا کل کنوانسیون تناسب مناسبی داشته باشد. در تفسیر ماده‌ی ۱۴ تشکیل قرارداد، باید به ماده‌ی ۵۵ و الگوی تفسیری ارائه شده توسط مواد ۶، ۷، ۸ و ۹ کنوانسیون توجه شود. (Honnaold, John. 1982)

اول، کنوانسیون وین مجموعه‌ای منحصر به فرد از قواعد است که باید هماهنگ باشد، بنابراین در صورت وجود تناقض و تنش احتمالی بین مواد، باید سعی شود مواد در زمینه‌ی وسیع‌تری تفسیر شوند تا معانی آنها با هم تطبیق داده شود. ثانیاً، کنوانسیون وین مجموعه‌ای از بهترین راه‌حل‌های حقوقی ملی نیست، مخرج مشترکی برای نظام حقوقی کشورهای متعاقد نیز نیست، بلکه مفاد آن حاصل مذاکرات سیاسی برای یافتن راه‌حل مصالحه‌ای بین چندین بلوک از کشورها است. کنوانسیون وین دارای ماهیت بین‌المللی است (ماده ۷ کنوانسیون وین ۱۹۸۰)، بنابراین، مفاد آن باید بر اساس ساختار، سیاست‌های اساسی کنوانسیون وین و تاریخچه مذاکرات، به معنای کنوانسیون وین ارائه شود.

در نهایت، نیاز به ارتقای یکنواختی در اجرای آن (ماده ۷ کنوانسیون وین ۱۹۸۰) لزوم تفسیر یکپارچه این مواد ۱۴ و ۵۵ را مطرح می‌کند. در غیر این صورت، دادگاه‌ها و دیوان‌های ملی مختلف یکی از این دو ماده را ترجیح خواهند داد که هدف کنوانسیون برای ارتقای قطعیت و پیش‌بینی‌پذیری در تجارت بین‌المللی را تضعیف می‌کند. با اعمال صرف تفسیر تحت‌اللفظی مواد ۱۴ و ۵۵، ممکن است قصد طرفین اشتباه فهمیده شود. قاضی نباید زبان کنوانسیون را تکه‌تکه کند و آن را بی‌معنی جلوه دهد. او باید به جای اینکه آن را در معرض تحلیل مخرب قرار دهد، با پر کردن شکاف‌ها و معنا بخشیدن به قانون، قصد کنوانسیون را کشف و اجرا کند. بنابراین، تنها رویکرد یکپارچه تفسیر برای تعیین کافی اینکه آیا قرارداد مدت‌دار با قیمت باز در پرونده خاص پذیرفته می‌شود یا خیر، مناسب است. تعامل بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵ باید در پرتو حقایق پرونده در نظر گرفته شود. این نه تنها مسئله قانون، بلکه مسئله حقایق نیز هست. رویکرد یکپارچه مستلزم تحلیل مترقی است که در آن قاضی:

الف) ابتدا بررسی می‌کند که آیا پیشنهاد خاص، با توجه به معنای عادی کلمات ماده ۱۴، الزامات تشکیل یک پیشنهاد را برآورده می‌کند یا خیر. اگر چنین باشد، شکی نیست

ب) اگر نه، باید به موجب مواد ۸ و ۹ کنوانسیون بین‌المللی قراردادها (کنوانسیون وین ۱۹۸۰)، دیدگاه گسترده‌ای نسبت به آنچه قصد طرف را تشخیص می‌دهد، اتخاذ کند.

ج) و در مواردی که تحلیل فوق گزینه‌های متفاوتی ارائه می‌دهد، دستورالعمل حسن نیت باید به موجب ماده ۷ بر نتیجه قطعی تأثیر بگذارد.

در رویکرد یکپارچه، ماده ۷ باید به عنوان ابزاری اصلاحی برای حذف گزینه تفسیری که با معنای حسن نیت به عنوان استاندارد معقول معامله منصفانه مطابقت ندارد، مورد استفاده قرار گیرد. این ماده باید مانع از سوءاستفاده یک طرف از حق قانونی شود و به هر چیزی که طرفین را ملزم به رفتار به شیوه‌ای می‌کند که عدالت، انصاف یا رفتار اخلاقی را ترویج می‌دهد، اشاره کند. هدف از ترویج حسن نیت با تفسیری از ماده ۷ که به طرفین اجازه می‌دهد در جایی که رفتارشان با سوء نیت همراه است، از مسئولیت فرار کنند، به خطر می‌افتد. (Powers. Poul. 1999) اصل حسن نیت، اعمال سختگیرانه الزامات تشکیل قرارداد را در موقعیت تجاری واقعی کاهش می‌دهد معیار نهایی برای تعیین اینکه آیا یک قرارداد به طور معتبر منعقد شده است یا خیر، باید با استفاده از قاعده تفسیر قصد طرفین تعریف شود. (کنوانسیون وین ۱۹۸۰، ماده ۸) اگر حتی بدون وجود شرط ثمن، طرفین پیشنهاد خاصی را به اندازه کافی تعریف شده بدانند و بر اساس چنین پیشنهادی، قرارداد فروش منعقد کنند، دلیلی برای قاضی وجود ندارد که اراده طرفین را نپذیرد. چگونه می‌توانیم بگوییم که اگر طرفی که پیشنهاد را ارسال می‌کند، به طور جدی قصد الزام به عمل داشته باشد و به نظر برسد طرف دیگر نیز برای الزام جدی است و می‌توان از ماده ۵۵ برای پر کردن هرگونه خلأ در توافق آنها در مورد شرایط ثمن استفاده کرد، در مقام پاسخ به این سوال که آیا این یک ایجاب نیست؟ مهم است که قبل از نتیجه‌گیری، تمام حقایق یک پرونده را به طور کلی در نظر بگیریم. بررسی گام به گام پرونده و ارزیابی وضعیت حقوقی بدون در نظر گرفتن کل زمینه، نامناسب است. مبنای قانونی چنین استدلالی می‌تواند یکی از موارد زیر باشد: رویکرد اول پیش‌بینی می‌کند که جمله دوم ماده ۱۴ (۱) می‌تواند صرفاً به عنوان نمونه‌ای از پیشنهادی که ممکن است به یک ایجاب تبدیل شود، تفسیر شود، در حالی که جمله اول شرایطی را برای یک پیشنهاد جهت تشکیل یک ایجاب CISG تعیین می‌کند. جمله دوم تعریفی از ایجاب ارائه نمی‌دهد، صرفاً بیان می‌کند که «یک پیشنهاد به اندازه کافی قطعی است اگر...» این فقط یک ماده توضیحی و آموزشی

است. در حالی که جمله اول ماده ۱۴ (۱) بیان می‌کند که یک پیشنهاد در صورتی یک ایجاب است که خطاب به یک یا چند شخص خاص باشد، به اندازه کافی قطعی باشد و قصد جدی پیشنهاد دهنده برای الزام آور بودن را نشان دهد. این بدان معناست که یک پیشنهاد باید با قصد جدی برای الزام آور بودن و قطعی بودن مشخص شود، به طوری که دادگاه بتواند با ارجاع به ماده ۵۵، راهی برای اجرای توافق پیدا کند. بنابراین، پیشنهادی که الزامات جمله دوم ماده ۱۴ (۱) را برآورده نمی‌کند، همچنان می‌تواند به اندازه کافی قطعی باشد (Cvetkovic, Predrag 2002) رویکرد دوم پیش‌بینی می‌کند که به موجب ماده ۶ و با استناد ضمنی به قیمتی که عموماً در زمان انعقاد قرارداد برای چنین کالاهایی که تحت شرایط مشابه در تجارت مربوطه فروخته می‌شوند، به موجب ماده ۵۵، به طور ضمنی از ماده ۱۴ مستثنی شده است. این رویکرد، ماده ۵۵ را برای تعیین قیمت به کار می‌گیرد، مادامی که قصد کلی و جدی برای انعقاد قرارداد وجود داشته باشد. این امر قرارداد را نجات می‌دهد، حتی اگر پذیرش، در واقع، پاسخی به یک ایجاب ناقص بوده باشد. به عنوان مثال، پیشنهادی که به عنوان یک ایجاب پیش‌بینی شده اما فاقد قیمت قطعی است، می‌تواند با رفتار مخاطب، مانند پذیرش کالاهای تحویل داده شده، تأیید شود. این امر منجر به این نتیجه می‌شود که طرفین به طور ضمنی از قوانین ماده ۱۴ معاف شده‌اند. در این مثال، موارد استثنا، حذف الزام ماده ۱۴ مبنی بر تعیین صریح یا ضمنی قیمت در ایجاب خواهد بود اگر طرفین، علیرغم فقدان شرط ثمن، طوری عمل کنند که انگار قرارداد وجود دارد، اعمال ماده ۵۵ توسط دادگاه منطقی به نظر می‌رسد. (DiMatteo 2011) می‌توان اظهار داشت که مفهوم «تعیین ضمنی ثمن» در ماده ۱۴ را می‌توان به طور گسترده تفسیر کرد تا تمام عواملی که صریحاً در پیشنهاد گنجانده نشده‌اند، مانند عرف تجاری، مذاکرات، رویه‌ها، قصد طرفین و رفتار کتبی آنها، در نظر گرفته شوند. قاضی حق دارد قصد یا شروط را به طور ضمنی در قرارداد لحاظ کند. این اختیار به صراحت توسط مواد ۸، ۹، ۱۴ (۱) و به طور ضمنی از طریق استفاده از اصطلاح «معقول» در سراسر کنوانسیون بین‌المللی حقوق تجارت فرض شده است. این امر منجر به این نتیجه شد که تا زمانی که قصد الزام واضح باشد، پیشنهاد رسمی نیازی به جزئیات زیادی در مورد تعیین ثمن ندارد. استدلال درنفع مرجع قضایی گسترده برای تعیین قیمت در جایی که شرط قیمت باز گذاشته می‌شود، با این فرض که در ماده ۵۵ ذکر شده است، تطبیق داده شد که در غیاب قیمت ثابت، طرفین به طور ضمنی به «قیمتی که عموماً در زمان انعقاد قرارداد برای چنین کالاهایی که تحت شرایط مشابه در تجارت مربوطه فروخته می‌شوند، تعیین می‌شود» اشاره کرده‌اند. (Bonell, Michael Joachim, and Cesare 1987) بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت که اعمال ماده ۵۵ مبنی بر پیروزی خودمختاری طرفین است، در حالی که ماده ۱۴ فقط یک فرض قانونی ارائه می‌دهد که کدام شرایط، محتوای اساسی یک پیشنهاد هستند، ماده ۵۵ به طرفین حق می‌دهد که قیمت را یکی از آنها ندانند.

اهمیت قصد طرفین را می‌توان به وضوح در مثال زیر نشان داد. یک پیشنهاد شامل هر سه شرط لازم برای قطعی بودن کافی پیشنهاد است: نوع، مقدار کالا و قیمت ۱۰ میلیون فرانک سوئیس. با این حال، با نگاهی کلی به آنچه که قصد طرف را مشخص می‌کند، به موجب مواد ۸ می‌توان استنباط کرد که ممکن است در صورت پذیرش، قصدی برای الزام به قرارداد وجود نداشته باشد. زیرا معمولاً چنین است که فروشنده بدون مشخص کردن تاریخ تحویل، استانداردهای کیفیت و غیره، برای چنین فروش بزرگی قرارداد نمی‌بندد. (Mistelis 2005) با توجه به موارد ذکر شده در بالا، می‌توان نتیجه گرفت که نمونه‌هایی از اهمیت عملی برای اعمال ماده ۵۵ شامل مواردی می‌شود که:

- (۱) طرفین به موجب ماده ۶ از ماده ۱۴ عدول می کنند؛
- (۲) زمانی که عرف تجاری یا رویه ثابت بین طرفین، ماده ۱۴ را به موجب ماده ۹ مستثنی می کند؛
- (۳) در موردی که یک کشور متعاقد، بخش دوم کنوانسیون را به موجب ماده ۹۲ یا ۹۴ کنوانسیون تصویب نکرده است.

استقلال طرفین و تفسیر رفتار و اظهارات آنها

اصل اختیار طرفین بر اجرای کنوانسیون بین المللی قراردادها (CISG) حاکم است. طبق ماده ۶، طرفین می توانند اجرای کنوانسیون بین المللی قراردادها را به طور کامل مستثنی کنند یا از اثرات هر یک از مقررات آن عدول کنند یا آن را تغییر دهند. واضح است که طرفین می توانند صریحاً اثرات مقررات تشکیل قرارداد که در ماده ۱۴ ذکر شده است را لغو کنند و بنابراین برای تعیین قیمت به ماده ۵۵ مراجعه کنند. با این وجود، تردیدی وجود دارد که آیا طرفین حق دارند به طور ضمنی ماده ۱۴ را مستثنی کنند یا خیر. حتی اگر کنوانسیون به امکان استثنای «ضمنی» اشاره نکند، این بدان معنا نیست که استثنای ضمنی غیرممکن است. هدف از حذف کلمه «ضمنی» جلوگیری از عجله دادگاه ها برای استناد به استثنای کنوانسیون بود.

در تعامل بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵، اختیار طرفین نقش اساسی دارد:

- الف) اولاً، طرفین ممکن است توافق کنند که بدون هیچ اشاره ای به قیمت، اما معمولاً با اشاره ضمنی یا صریح به نحوه تعیین قیمت، قرارداد را به طور معتبر منعقد کنند
- ب) ثانیاً، ماده ۱۴ یک ماده غیرالزام آور است و ممکن است با توافقی مبنی بر اینکه قرارداد با عدول از الزامات محتوای اساسی پیشنهاد منعقد شده است، مستثنی شود؛
- ج) ثالثاً، در صورت اختلاف در مورد قیمت کالا، تعیین آن می تواند بین طرفین از طریق مذاکره مستقیم انجام شود، یا به فروشنده واگذار شود، یا به شخص ثالث بی طرفی واگذار شود. هیچ مراجعه خودکاری به دادگاه های ایالتی یا دیوان های داوری وجود ندارد. (یحیی پور جمشید، الهویی نظری مهدی ۱۳۹۱)
- نحوه برخورد با توافق طرف برای عدول صریح از الزامات تشکیل در ماده ۱۴ کنوانسیون واضح است، اما در مورد تفسیر اظهارات و رفتار طرف تردید وجود دارد که می توان آن را به عنوان یک استثنای ضمنی از ماده ۱۴ دانست. این تردید باید با اعمال ماده ۸ حل شود. ماده ۸ به شرح زیر است:
۱. برای اهداف این کنوانسیون، اظهارات و سایر رفتارهای یک طرف باید مطابق با قصد او تفسیر شود، در صورتی که طرف دیگر از قصد او آگاه بوده یا نمی توانسته از آن بی اطلاع باشد
۲. اگر بند قبلی قابل اجرا نباشد، اظهارات و سایر رفتارهای یک طرف باید مطابق با برداشتی تفسیر شود که یک فرد معقول از همان نوع، طرف دیگر در همان شرایط داشته است.
۳. در تعیین قصد یک طرف یا برداشتی که یک فرد معقول از آن داشته است، باید به تمام اوضاع و احوال مربوط به پرونده، از جمله مذاکرات، هرگونه رویه ای که طرفین بین خود برقرار کرده اند، عرف و عادات و هرگونه رفتار بعدی طرفین توجه لازم مبذول شود (ماده ۸ کنوانسیون بین المللی قراردادها ۱۹۸۰).
- پاراگراف اول بر اساس رویکرد «ذهنی» تدوین شده است تفسیر باید مبتنی بر «قصد» گوینده باشد، اما فقط «در جایی که طرف مقابل از قصد او آگاه بوده یا نمی توانسته از آن بی اطلاع باشد» (Honnold 1982, ۱۰۷). این به معنای «تلاقی

ذهنی ذهن‌ها» خواهد بود و در چنین شرایطی جایی برای اصلاح عینی وجود نخواهد داشت. اگر هر دو طرف یک چیز را در نظر بگیرند، اگرچه به طور عینی بیان نادرستی برای آن ارائه داده‌اند، قصد مشترک آنها صرف نظر از آنچه یک فرد خارجی بی‌طرف ممکن است درک کند، پیروز خواهد شد. همچنین، دادگاه داوری ICC ماده ۸(۱) را اعمال کرد و به این نتیجه رسید که «قصد واقعی فروشنده، همانطور که از اظهارات طرفین و عبارت قرارداد و اسناد دیگری که رد و بدل کرده بودند، مشخص شد، تعیین یک قیمت صرفاً موقت و قابل تجدیدنظر بود و خریدار نمی‌توانسته از قصد فروشنده بی‌اطلاع باشد.» (ICC Arbitration 2014). به دلیل موانع عملی برای تعیین قصد دو طرف، به ویژه هنگامی که درگیر اختلاف هستند، اکثر مشکلات تفسیر ذیل بند (۲) قرار می‌گیرند که رویکردی عینی ارائه می‌دهد و بیان می‌کند که اظهارات یک طرف اعلام‌کننده «باید بر اساس درک یک فرد معقول از همان نوع که طرف دیگر (طرف مخاطب) در همان شرایط داشته است، تفسیر شود (Honnold 1982)». در زمینه تعامل بین ماده ۱۴ و ماده ۵۵، ارتباط و رفتار بعدی طرفین، علیرغم فقدان قیمت به اندازه کافی مشخص، می‌تواند منجر به یک قرارداد معتبر شود که پیش‌نیاز اعمال ماده ۵۵ است، تنها در صورتی که «یک فرد معقول از همان نوع» به عنوان مخاطب، به عنوان طرف اعلام‌کننده، قصد انعقاد یک قرارداد معتبر را با استناد به ماده ۵۵ داشته باشد. موارد متعددی وجود دارد که در آنها پذیرش کالا، علیرغم این واقعیت که قیمت تعیین یا قابل تعیین نیست، منجر به قراردادهای معتبر شده است، زمانی که طرفین قصد دارند ملزم باشند، ماده ۵۵ توافق را تأیید می‌کند برای مثال، در پرونده‌ی اجاق گاز، خریدار کالاهای عمومی را که قبلاً هرگز خریداری نکرده بود، بدون هیچ اشاره‌ای به قیمت، سفارش می‌دهد. در صورت فوریت، این سفارش به منزله‌ی دعوت به پیشنهاد قیمت است و فروشنده پیشنهادی برای عقد قرارداد با تحویل کالا ارائه می‌دهد. سپس خریدار این پیشنهاد را با پذیرش کالاهای تحویل‌شده، با استفاده از آنها یا با فروش مجدد آنها می‌پذیرد. اگر فروشنده قیمت کالاهای تحویل‌شده را مشخص نکند، قیمت، قیمتی تلقی می‌شود که در حال حاضر برای چنین کالاهایی اعمال

می‌شود. بنابراین، خریدار در صورت پذیرش کالاهای تحویل‌شده، ریسک پرداخت بیش از مبلغ پیش‌بینی‌شده را متحمل می‌شود. علاوه بر این، یک قرارداد فروش می‌تواند بدون هیچ اشاره‌ای به قیمت (صریح یا ضمنی) توسط طرفین به طور معتبر منعقد شود، در این صورت قیمت با ارجاع به ماده ۵۵ به طور عینی تعیین می‌شود. توضیح بیشتر در مورد کاربرد هر دو معیار ذهنی و عینی در ماده ۸(۳) ارائه شده است که عناصری را که باید در تعیین قصد طرفین مورد توجه قرار گیرند، مشخص می‌کند. باید به همه شرایط مربوطه از جمله مذاکره، رویه‌های ایجاد شده بین طرفین (ماده ۹(۱))، عرف (ماده ۹(۲)) و هرگونه رفتار بعدی طرفین توجه لازم مبذول شود. رفتار بعدی طرفین به این معنی نیست که طرفین می‌توانند محتوای توافق خود را با رفتار بعدی تغییر دهند. این باید به عنوان شاخصی از نیت آنها در زمان اعلام یا انعقاد قرارداد در نظر گرفته شود. (Felemegas, John. 2001) در چندین مورد، طرفین تصور می‌کنند که با تحویل یا استفاده از کالا به خریدار، قراردادی به وجود آمده است. برای مثال، یک فروشنده هلندی (خواهان) و یک خریدار سوئیسی (خوانده) توافقی را برای تولید کالا توسط خریدار با مواد اولیه فروشنده منعقد کردند. پس از اینکه خریدار مقدار مشخصی از مواد اولیه را استفاده کرد، خریدار و فروشنده از همکاری منصرف شدند و کالاهای باقیمانده به فروشنده بازگردانده شد. خریدار قیمت خرید کل محموله را پرداخت کرد. دادگاه حکم داد که خریدار قیمت تمام مواد تحویل داده شده و نه فقط قیمت قسمت استفاده شده را بپردازد. رافلز به ویچلهوس پنبه فروخت. توافق شد که کالاها با کشتی «پیرلس» حمل شوند. هیچ یک از طرفین از وجود دو کشتی به نام «پیرلس» که پنبه را از بمبئی به لیورپول حمل می‌کردند، یکی در ماه اکتبر و

دیگری در ماه دسامبر، آگاه نبودند. ویچلهوس فکر می‌کرد که پنبه رسیده با کشتی اکبر را خریداری کرده است، اما رافلز پنبه خود را با کشتی دسامبر ارسال کرد. ویچلهوس از پذیرش تحویل پنبه رسیده با کشتی دسامبر خودداری کرد و رافلز این دعوی را به دلیل نقض قرارداد مطرح کرد. در وهله اول، در مورد رفتار بعدی خریدار (ماده ۸ (۳) کنوانسیون وین). خریدار از فروشنده درخواست کرده بود که فاکتور را بدون هیچ قید و شرطی ارسال کند، اگرچه از قبل می‌دانست که کل کالا استفاده نخواهد شد. قیمت خرید توسط طرفین تعیین نشده بود و توسط دادگاه در اجرای ماده ۵۵ CISG تعیین شد. عموماً دادگاه‌ها و دیوان‌های داوری، هنگام رسیدگی به تعارض بین ماده ۱۴ و ۵۵، مسئولیت تعیین ثمن مفقود را با هدف نهایی نجات قرارداد، تا جایی که هیچ نشانه‌ای علیه چنین فرضی ارائه نشده باشد، می‌پذیرند. این امر به عنوان یک قاعده مطلق زمانی برقرار می‌شود که قصد طرفین نجات قرارداد باشد. اگر طرف، اعتبار قرارداد را به چالش بکشد، دادگاه نیز می‌تواند به نفع اعتبار قرارداد به عنوان یک موضوع قطعیت قانونی و حمایت از بازار یا شخص ثالث، رأی دهد. (2005, Misterlis)

کارکرد و دامنه ماده ۹ کنوانسیون بین‌المللی کالا و خدمات (CISG) علاوه بر ماده ۶، ماده ۹ همچنین مقرراتی را تعیین می‌کند که امکان اعمال سایر منابع حقوقی را بر قراردادهای بین‌المللی فروش کالاهایی که در قلمرو کنوانسیون بین‌المللی کالاها قرار می‌گیرند، فراهم می‌کند. ماده ۹، با بیان اینکه «طرفین به هرگونه عرفی که بر آن توافق کرده‌اند و هرگونه رویه‌ای که بین خود برقرار کرده‌اند، متعهد هستند» (ماده ۹ (۱)) و «طرفین، مگر اینکه توافق دیگری شده باشد، به طور ضمنی عرفی را که طرفین از آن آگاه بوده‌اند یا باید آگاه می‌بودند و در تجارت بین‌الملل به طور گسترده برای طرفین قراردادهایی از نوع مربوطه در تجارت خاص شناخته شده و به طور منظم توسط آنها رعایت می‌شود، بر قرارداد یا تشکیل آن اعمال کرده‌اند، صریحاً منابعی غیر از کنوانسیون بین‌المللی کالا را که برای الزامات یک صنعت خاص مناسب‌تر است، مرتبط می‌داند (Ferrari, Franco. 2005). ماده ۹ (۱) دو منبع متفاوت، یعنی عرف و رویه‌های ایجاد شده بین طرفین را به رسمیت می‌شناسد. این ماده شامل موارد نادری می‌شود که طرفین توافق کرده‌اند به یک عرف تجاری خاص پایبند باشند. در واقع، تقریباً هر توافقی بین طرفین بر قاعده تکمیلی CISG که در غیر این صورت قابل اجرا است، اولویت دارد. بنابراین، عرف محلی، منطقه‌ای یا ملی ممکن است قابل اجرا باشد. گروه بیشتری از پرونده‌های مهم تجاری توسط رویه‌هایی که بین خود ایجاد کرده‌اند، تنظیم می‌شوند. منظور از رویه‌ها، رویه‌هایی است که توسط طرفین اتخاذ شده است. مگر اینکه یک طرف صریحاً اعمال آنها را برای آینده مستثنی کند، رویه‌های معاملات به طور خودکار نه تنها برای تکمیل شرایط قرارداد، بلکه طبق ماده ۸، برای کمک به تعیین قصد طرفین نیز قابل اجرا هستند. بنابراین، اگر رویه بین طرفینی وجود داشته باشد که قراردادهای مدت‌دار با قیمت آزاد را می‌پذیرند، این رویه بر شرط تشکیل CISG غلبه می‌کند.

این کاربرد مورد اشاره در ماده ۹ (۱) نباید با کاربرد مورد نظر در ماده ۹ (۲) اشتباه گرفته شود، که طبق آن، در صورت عدم وجود هرگونه توافق خلاف آن، طرفین ملزم به رعایت عرف‌های خاص تجارت بین‌الملل هستند که الزامات خاصی را برآورده می‌کنند. (Ferrari 2005, 9) شرط تعیین‌کننده اینکه آیا یک عرف خاص باید به طور ضمنی برای یک قرارداد خاص قابل اجرا در نظر گرفته شود یا خیر، اغلب این خواهد بود که آیا «به طور گسترده برای طرفین قراردادهایی از نوع مربوطه در تجارت خاص شناخته شده و به طور منظم رعایت شده است یا خیر». در چنین موردی می‌توان در نظر گرفت که طرفین «باید از عرف اطلاع می‌داشتند». (Secretariat Commentary 2004) این بدان معنا نیست که همه افرادی که در آن شاخه خاص از تجارت مشغول هستند باید این عرف‌ها را بدانند؛ همچنین، این عرف بر مقررات CISG

غالب است. به عنوان مثال، در پرونده Wood دیوان عالی اتریش رأی داد که این عرف‌های باواریایی بر مقررات CISG غالب هستند، زیرا این عرف‌ها به طور گسترده برای طرفین در تجارت چوب فرامرزی بین اتریش و آلمان شناخته شده و به طور منظم توسط آنها رعایت می‌شدند. همچنین، دیوان داوری ICC اظهار داشت که تجدیدنظر در قیمت، عرفی است که به طور منظم توسط طرفین قراردادهایی از نوع مربوط به تجارت واقعی مربوطه رعایت می‌شود (ماده ۹(۲) CISG)، به طوری که شرط قیمت موقت نیز بر چنین دلایلی قابل قبول بود (ICC Arbitration 2014).

توضیح مواد ۹۲ و ۹۴ کنوانسیون

همانطور که دیدیم، در بیشتر موارد، در مواردی که قصد طرفین برای الزام آشکار است، می‌توان گفت که طرفین به موجب ماده ۶ به همراه مواد ۷، ۸ و ۹، به طور ضمنی از ماده ۱۴ عدول کرده‌اند و به طور ضمنی به قیمتی که عموماً در زمان قرارداد برای چنین کالایی که تحت شرایط مشابه در تجارت مربوطه فروخته می‌شود، تعیین می‌شود، اشاره کرده‌اند. در مواردی که این مواد برای حل ابهام به کار می‌روند، مواردی وجود دارد که قرارداد توسط کنوانسیون بین‌المللی حق شرط تنظیم می‌شود، به استثنای مواد ۱۴ تا ۲۴ کنوانسیون. این وضعیت می‌تواند زمانی رخ دهد که کشور متعاقد به موجب مواد ۹۲ یا ۹۴ در مورد بخش دوم کنوانسیون حق شرط قائل شده باشد. در این موارد، انعقاد قرارداد تحت قلمرو کنوانسیون بین‌المللی حق شرط قرار نمی‌گیرد، اما قانون ملی مربوطه قابل اجرا خواهد بود. اگر قانون ملی اجازه دهد که قراردادی حتی بدون تعیین قیمت، به طور معتبر منعقد شود، بدون شک ماده ۵۵ اعمال خواهد شد ماده ۹۲ کنوانسیون بین‌المللی حق شرط (CISG) مقرر می‌دارد که یک کشور متعاقد می‌تواند اعلام کند که به بخش دوم یا بخش اول کنوانسیون (کنوانسیون وین ۱۹۸۰، ماده ۹۲) متعهد نخواهد بود. علاقه به این جایگزین، در درجه اول توسط کشورهای اسکاندیناوی، بر اساس رضایت آنها از قانون متحدالشکل منطقه‌ای خود در مورد تشکیل قرارداد، نشان داده شد. در واقع، دانمارک، فنلاند، نروژ و سوئد همگی کنوانسیون را با این شرط تصویب کرده‌اند که طبق ماده ۹۲ ملزم به تشکیل قرارداد در بخش دوم نباشند. هیچ کشور دیگری طبق ماده ۹۲ اعلامیه‌ای صادر نکرده است. ماده ۹۴ کنوانسیون وین به کشورهای متعاهدی که به درجه‌ای از وحدت منطقه‌ای در قوانین فروش خود رسیده‌اند، حق می‌دهد که اعلام کنند این کنوانسیون در مورد قراردادهای فروش یا انعقاد آنها در جایی که محل تجارت طرفین در آن کشورها است، اعمال نمی‌شود (CISG 1980، ماده ۹۴). دانمارک، فنلاند، نروژ و سوئد، با تصویب کنوانسیون، اعلامیه مجاز توسط ماده ۹۴ را صادر کرده‌اند (Honnaold, John. 1982).

استثنائات انعقاد قرارداد مطابق ماده ۵۵

در دو حالت، یک قرارداد بیع با ثمن شناور نمی‌تواند منعقد شود:

اول در مواردی که توافق بر قیمت شرط تشکیل عقد است

دوم، در مواردی که تعیین قیمت بازاری برای کالای خاصی ممکن نیست

در این ۲ مورد نمی‌توان قرارداد بیع با ثمن شناور را معتبر دانست. به عنوان مثال در یک دعوی مطرح شده با موضوع خرید موتور جت هواپیما و عدم تامین قطعات موتور هواپیما توسط فروشنده در یکی از دادگاه‌های کشور مجارستان، دادگاه به دلیل مشخص نبودن ثمن معامله و عدم دسترسی به قیمت عرف و بازار قطعات هواپیما، رای به عدم امکان اعمال ماده ۵۵ و قرارداد را باطل دانست. در این مثال می‌توان به این مهم دست یافت که لازمه اعمال ماده ۵۵ وجود قیمت بازاری و دسترسی آسان به قیمت عرفی است و این ماده شامل مواردی که دسترسی به آن در انحصار یک یا چند شرکت

خاص مانند شرکت هایی که در زمینه ساخت موشک های فضائی فعالیت می کنند نمی شود، این نظریه به دیدگاه صاحب نظرانی مانند هانولد نزدیک تر است. (انصاری اعظم ۱۳۹۷)

۵. بحث و نتیجه گیری

همان گونه که پیش تر اشاره شد، کنوانسیون بیع بین المللی کالا یک معاهده بین المللی است که به منظور تسهیل تجارت بین المللی و تأمین یک چارچوب قانونی منسجم برای معاملات تجاری میان طرفین از کشورهای مختلف به تصویب رسیده است. این کنوانسیون به موضوعاتی مانند پیشنهاد، قبول تعهدات طرفین و قیمت کالاها می پردازد و هدف آن کاهش موانع تجاری و افزایش اطمینان در معاملات بین المللی است

در این راستا ماده ۱۴ کنوانسیون به تعریف شرایط لازم برای یک پیشنهاد معتبر می پردازد. این ماده تأکید می کند که یک پیشنهاد باید به وضوح و با دقت مشخصات کالاها و شرایط مربوطه را بیان کند تا طرف مقابل بتواند به راحتی آن را درک کند. این امر به تأسیس یک چارچوب قانونی برای مذاکرات تجاری کمک کرده و اطمینان حاصل می کند که طرفین درک روشنی از تعهدات و حقوق خود دارند. از سوی دیگر ماده ۵۵ به تعیین قیمت در شرایطی می پردازد که طرفین نتوانند به توافق صریحی درباره قیمت برسند. این ماده امکان استفاده از قیمت های بازار یا قیمت های متعارف را به عنوان معیاری برای تعیین قیمت فراهم می آورد. این ویژگی باعث افزایش انعطاف پذیری در معاملات میشود و به طرفین این امکان را می دهد که بدون نیاز به توافق دقیق در مورد قیمت به توافقی دست یابند، به دلایل ذکر شده در بالا، می توان نتیجه گرفت که طبق کنوانسیون وین، می توان قراردادهای معتبری را بر اساس پیشنهادی که قیمتی برای کالا تعیین نمی کند، منعقد کرد، حداقل به دو دلیل: اول، به این دلیل که مستقیماً از مفاد ماده ۵۵ کنوانسیون ناشی می شود، و دوم، به این دلیل که طرفین طبق ماده ۶ کنوانسیون حق دارند اجرای مفاد قطعی ماده را مستثنی کنند. این ماده الزام به تعیین قیمت کالای پیشنهادی را تحمیل می کند. نفس انعقاد قرارداد بدون تعیین قیمت، نشان می دهد که طرفین قرارداد خود را به گونه ای تنظیم می کنند که رفتار بعدی آنها، اراده آنها را برای اجرای تعهدات قراردادی تأیید می کند، علیرغم اینکه قرارداد حاوی ماده ای در مورد قیمت کالا نیست. در عمل، تجارت بین الملل برای قراردادهایی که در دو مرحله منعقد می شوند، رایج است: ارسال پیشنهاد و پذیرش آن. با این حال، می توان با اجرای یک عمل، مثلاً با ارسال کالا یا پرداخت نرخ، قرارداد را تشکیل داد، در حالی که نیت طرفین بر اساس شرایط مربوط به پرونده، از جمله مذاکرات آنها، رویه های متقابل، عرف و هرگونه رفتار بعدی دیگر تفسیر می شود. به طور کلی مواد ۱۴ و ۵۵ کنوانسیون بیع بین الملل با ایجاد یک نظام حقوقی منسجم و شفاف به افزایش اعتماد و اطمینان در روابط تجاری بین المللی کمک میکنند و به تسهیل فرآیندهای تجاری در سطح جهانی می انجامند.

۶. منابع و مآخذ

۱. صفایی، سیدحسین، کاظمی، محمود، عادل، مرتضی، میرزائزاد، اکبر (۱۴۰۳) حقوق بیع بین المللی، چاپ هفتم، انتشارات دانشگاه تهران
۲. کلهر، سینا، شجاع، سنگچولی، مهرویه (۱۴۰۳) بررسی تطبیقی اثر عقد بیع با ثمن شناور در حقوق موضوعه ایران و کنوانسیون بیع بین المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ وین، نشریه حقوق و مطالعات نوین، شماره ۱۵، صفحات ۹۱ تا ۱۱۲.
۳. انصاری، اعظم، (۱۳۹۷) تعیین ثمن در کنوانسیون بیع بین المللی کالا، فصل نامه دیدگاه های حقوق قضایی، دوره ۲۳ شماره ۸۳، صفحات ۲۷ تا ۵۴

۴. داراب پور، مهراب، (۱۳۷۶) ثمن شناور، مجله تحقیقات حقوقی، شماره ۲۱ و ۲۱۱، صفحات ۲۲۱ تا ۲۸۴
۵. یحیی پور، جمشید، الهویی نظری، مهدی (۱۳۹۱) مطالعه تطبیقی قابلیت تعیین ثمن در نظام های حقوقی ایران و انگلیس، مجله حقوقی دادگستری، شماره ۸۰، صص ۱۴۰-۱۱۹
۶. کنوانسیون بیع بین المللی کالا و خدمات ۱۹۸۰.

- [۱] Bonell, Michael Joachim, and Cesare Massimo Bianca. 1987: "Commentary on the International Sales Law", The 1980 Vienna Sales Convention. Milan: Giuffrè
- [۲] Farnsworth, Allan E. 1984: Formation of Contract. International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of GOODS
- [۳] Felemegas, John. 2001. "The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods Article 7 and Uniform Interpretation." Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (C/SG), Kluwer Law International; pp. 115-265. COMMUNITY "African Journal on Land Policy and Geospatial Sciences ISSN: 2657-2664, 24 May 2022
- [۴] Ferrari, Franco. 2005. "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, 25:
- [۵] Mistelis, Loukas. 2005 -2006. "Article 55 CIS.: The Unknown Factor", Journal of Law and Commerce: Oberlandesgericht Munchen 1995. Case No. 7 U 1720/94. Decided on 8 February 1995. Case law CITRAL texts (CLOUT), abstract no. 13 (Provincial Court of Appeal)
- [۶] Garro. Alejandro M. 1989. "Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods". International Lawver, 23;
- [۷] Honnold, John. 1982: Uniform Law for International Sale under the 1980 United Nations Convention
- [۸] DiMatteo, Larry A. 2011. "Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG". Belgrade Law Review
- [۹] Powers. Poul. 1999. "Defining the Undefinable: Good Faith and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" Journal of Law and Commerce, 18; pp. 333-353. Accessed or
- [۱۰] C Cvetkovic, Predrag 2002. Remarks on the manner in which the PECL may be used to interpret or supplement Article 14 CISG: para. 2.2. Accessed on 08.02.2014. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp14.html#er>

۱] ICC Arbitration 2014. Case No. 8611. 1997. Case text translated by Satory. B.. CISG W3 database, Pace University School of Law, Case text translated by Satory, B., CISG W3 database, Pace University School of Law, Accessed on 25.02.2014 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.htm>
ICC Court of Arbitration. 1995. No. 8324/1995:
Keilv. Trov. 1999.

Review of Articles 14 and 55 of the 1970 Convention on the International Sale of Goods

Ata asghar salehi

Abstract

In the world of international trade, sales contracts play a vital role in facilitating transactions and guaranteeing the rights of the parties. The Convention on the International Sale of Goods (CISG) is an international convention that was signed by various countries in Vienna in 1980 by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). As a framework, the CISG helps to regulate commercial relations and build trust between countries. Among the key issues in this convention are Articles 14 and 55, which relate to the formation of contracts and pricing conditions. Article 14 deals with the manner of sending offers and their requirements and emphasizes that an offer must be clear and specific in order to be recognized as a valid contract. In contrast, Article 55 deals with situations in which the price is not specified and the price is floating and can be determined based on current market prices. While these two articles help to regulate contracts, they may conflict with each other, especially in situations where the details of the contract are not fully specified. Examining this contradiction and how it affects international transactions is of particular importance and can lead to a better understanding of the practical challenges in global trade. This article, in accordance with the theoretical requirements of the research subject, has been compiled in a descriptive manner, and examines the contradiction between Article 14 of the International Sales Convention, which clearly establishes the rule that the offer must determine the prices and also the impossibility of accepting the offer if this element is not defined, against the rule of Article 55, which examines the possibility of concluding a contract without determining a fixed price or a floating price. Finally, this research concludes that Articles 14 and 55 of the International Sales Convention, although they may seem contradictory to each other on the surface, in principle cover and complement each other's existing violations and make the International Sales Convention universal.

Keywords

International Sales Convention, Determination of Price, Conclusion of Contract, CISG

1. Master's student in international trade law, Maragheh Branch, Islamic Azad University, Maragheh, Iran. (ata.asghar.salehii@gmail.com).