

مقاله علمی پژوهشی

تحلیلی بر نقش حسن نیت در جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه در حقوق قراردادها

محمد کریمی^{۱*}، جواد کاشانی^۲، مجیدرضا عرب‌احمدی^۳

۱. دانشجوی دکتری حقوق، واحد نجف‌آباد، دانشگاه آزاد اسلامی، نجف‌آباد، ایران

۲. دانشیار حقوق خصوصی و اقتصادی، دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران

۳. استادیار گروه حقوق، واحد فراهان، دانشگاه آزاد اسلامی، فراهان، ایران

(دریافت: ۱۴۰۱/۰۱/۱۷ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۴/۱۶)

An Analysis of the Role of Good Faith in Preventing Opportunistic Behavior in Contract Law

Mohammad Karimi^{*1}, Javad Kashani², Majid Raza Arabahmadi³

1. Ph.D. Student of Law, Najaf Abad Branch, Islamic Azad University, Najaf Abad, Iran

2. Associate Professor of Private and Economic Law, Allameh Tabatabaei University, Tehran, Iran

3. Assistant Professor of Law, Farahan Branch, Islamic Azad University, Farahan, Iran

(Received: 06/Apr/2022

Accepted: 07/Jul/2022)

Abstract

People expect to achieve the economic goals of concluding contracts in the light of the support provided by the principles and rules of contracts' law. Safeguarding contractual expectations is not enforceable unless the law can prevent opportunistic behaviors aimed at changing the allocation of contractual funds and prevent victimizing legitimate contractual goals and expectations. In carrying out this task, contract law can play an important role by relying on the principle of good faith as a general and flexible principle in this research, while exploring the concept of opportunism in the law of contracts and the economic justification for the need to combat it, we will outline the unique ability of good faith in preventing opportunistic behavior. The content of this study shows that goodwill assignment has an important role in preventing opportunistic behavior, and it is therefore necessary to pay attention to the rights of contracts in any legal system.

Keyword: Opportunistic Behavior, Good Faith, Transaction Costs, Allocation of Resources, Contract Expectations.

چکیده

افراد جامعه انتظار دارند در پرتو حمایت صورت گرفته از طریق اصول و قواعد حقوق قراردادها بتوانند به اهداف اقتصادی ناشی از انعقاد قراردادها دست یابند. حفاظت از انتظارات قراردادی محقق نمی‌شود مگر اینکه قانون بتواند از رفتارهای فرصت طلبانه‌ای که با هدف تغییر در تخصیص منابع مالی قراردادی صورت می‌گیرد، جلوگیری کند و مانع قربانی شدن اهداف و انتظارات مشروع قراردادی شود. در اجرای این وظیفه، حقوق قراردادها با اتکا به اصل حسن نیت به عنوان یک اصل کلی و انعطاف پذیر نقش مهمی می‌تواند ایفا کند. در این پژوهش ضمن بررسی مفهوم فرصت طلبی در حقوق قراردادها و توجیه اقتصادی لزوم مبارزه با آن، قابلیت منحصر به فرد حسن نیت در جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه را تشریح خواهیم کرد. مطالب این پژوهش نشان می‌دهد که تکلیف به رعایت حسن نیت تأثیر مهمی در جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه دارد و از این جهت لازم است که در قلب حقوق قراردادهای هر نظام حقوقی به آن توجه شود.

کلیدواژه‌ها: رفتار فرصت طلبانه، حسن نیت، هزینه معامله، تخصیص منابع، انتظارات قراردادی.

مقدمه

تحقق کامل قرارداد آنها شود. (Polinsk, 2007: 14) در راستای توجه به این ضرورت، قواعد مفروض^۵ حقوق قراردادها تلاش کرده‌اند تا هنجارهایی را برای تحت کنترل درآوردن رفتارهای فرصت‌طلبانه تدارک ببینند که مهم‌ترین آنها حسن نیت است. حسن نیت در اجرای تعهدات قراردادی زمانی محقق می‌شود که اختیار اعطاشده به یکی از طرفین در چارچوب اندیشه منطقی متعقدین در زمان تشکیل قرارداد استفاده شود. به عبارت دیگر، عمل با حسن نیت به معنای حفظ فرصت‌هایی است که در زمان انعقاد قرارداد، دستیابی به آنها مورد توجه متعقدین بوده است. (DussanLaverde, 2021: 169)

با توجه به مطالب فوق به طور کلی می‌توان فرصت‌طلبی را «انجام یا عدم انجام عملی دانست که توسط یکی از طرفین برخلاف شروط ضمنی و یا در تضاد با اهداف و انتظارات معقول قراردادی طرف دیگر قرارداد که در زمان انعقاد قرارداد به آنها توجه داشته، صورت می‌گیرد و در نتیجه چنین رفتاری، یکی از طرفین بدون پرداخت هزینه یا تخصیص منابع اقتصادی لازم، درصد تحصیل یک منفعت جدید از قرارداد یا از بین بردن منافع معقول مورد انتظار طرف دیگر است».

در پرونده مؤسسه بسته‌بندی آلاسکا بر علیه دمونیکو^۶، مالک کشتی گروهی از کارگران را برای گرفتن ماهی در سواحل آلاسکا استخدام کرد. دستمزدها قبل از اینکه سفر آغاز شود مورد توافق واقع شدند با این وجود زمانی که کشتی به سمت آبهای آلاسکا حرکت کرد، کارگران دستمزد بالاتری را تقاضا کردند. در این زمان برای مالک کشتی راهی برای جایگزین کردن کارگران وجود نداشت و در با دستمزد پیشنهادی موافقت کرد. زمانی که به سانفرانسیسکو بازگشتند کارگران بر علیه مالک کشتی دادخواهی کردند؛ زیرا مالک خود را تنها متعهد به مبلغ اولیه مورد توافق می‌دانست. در رسیدگی به دعوی مطروحه دادگاه استدلال کرد که تعهد خوانده نسبت به پرداخت دستمزدهای بالاتر از مبلغ اولیه مورد توافق، به وسیله ملاحظات جدید (وعده متقابل)^۷ حمایت نمی‌شود. این تصمیم از آنجایی جالب توجه بود که در عمل می‌توانست انگیزه‌ها برای ارتکاب رفتار فرصت‌طلبانه در آینده را کاهش

انتظار مردم از قوانین این است که در سایه حمایت آنها روابط حقوقی و مالی‌شان به نحو منصفانه‌ای هدایت شود، به اندیشه-های پاک و رفتار مبتنی بر صداقت احترام گذاشته و از افعال فرصت‌طلبانه‌ای که می‌تواند سطح اعتماد قراردادی را کاهش یا از بین ببرد، جلوگیری شود. در ادبیات حقوق و اقتصاد جلوگیری از ارتکاب رفتار فرصت‌طلبانه یکی از اهداف حقوق قراردادها محسوب می‌شود. (Bayley, 2009: 1) معمولاً رفتار فرصت‌طلبانه در موقعیتی اتفاق می‌افتد که یکی از طرفین قرارداد بر خلاف انتظارات معقول طرف دیگر که از توافق مبنایی نیز قابل استنباط است، اقداماتی را اتخاذ یا تقصیر در اتخاذ آنها می‌کند (Ben-shahar, 2010: 57) و از این جهت فرصت‌طلبی را به طور کلی می‌توان به منزله تخلف از روح قانون و زایل کردن انتظارات مشروع قراردادی طرف مقابل دانست. (Turner, 2016: 334)

در ادبیات حقوق اقتصادی کاهش فرصت‌طلبی تا آنجایی اهمیت دارد که در کنار حداکثرسازی رفاه^۱ و حداقل‌سازی هزینه‌های معامله^۲، عملکرد دادگاه‌ها در راستای دستیابی مطلوب به آن ارزیابی می‌شود. (DiMatteo, 2005: 273) لازم به ذکر است که در دنیای واقعی هر یک از متعقدین می‌خواهند منفعت خودشان را به حداکثر برساند و البته این وضعیت به این معنی نیست که آنها به دنبال به حداکثر رساندن منافع مشترک با طرف دیگر قرارداد نیز باشند، بلکه یکی از طرفین ممکن است رفتاری را اتخاذ کند که در هزینه مشترک با طرف دیگر قرارداد، رفاه او را به حداکثر برساند. (Schwartz, 2003: 13) در این مسیر به طور مثال ممکن است یکی از طرفین قرارداد با هدف افزایش سهم خود از منافع قراردادی (سهم کیک)^۳ از ارائه اطلاعاتی که می‌تواند سود کلی از عقد قرارداد (اندازه کیک)^۴ را (برای هر دو طرف معامله) افزایش دهد، خودداری کند. (Ayres, 1989: 94) در چنین شرایطی طبیعی است که هر کدام از متعقدین خواستار جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه‌ای هستند که ممکن است در زمان اجرای قرارداد رخ دهد و مانع

5. Default Rules

6. Alaska Packers' association V. Domenico (1902)

7. Reciprocal Promise

1. Wealth Maximization

2. Minimization of Transactions Costs

3. Share of pie

4. Size of pie

رفتار فرصت‌طلبانه از دیدگاه اقتصادی

در دهه‌های اخیر حوزه حقوق قراردادهای به طور جدی مورد توجه خاص اساتید حقوق اقتصادی بوده؛ زیرا رژیم حقوقی که بر روابط قراردادی متعاقبین در معاملات تجاری اعمال می‌شود، مطابق نظر این دانشمندان یک فعالیت اجتماعی مطلوب برای رفاه اقتصادی محسوب می‌شود. (Stazi, 2021: 97)

اقتصاددانان هزینه‌ها و منافع ناشی از یک انتخاب را از هر چیز دیگری مستثنی می‌کنند. اقتصاددانان در واقع با مقوله انتخاب و تخصیص منابع سر و کار دارند و ارتباط تنگاتنگی نیز با انتخاب‌های فعال اشخاص در زمینه عرضه و تقاضا دارند. هزینه‌های اقتصادی یک چیز، معادل ارزش بهتر آن در آینده در مقایسه با استفاده از جایگزین کنار گذاشته است. به طور کلی اقتصاددانان از این جهت با روش تخصیص منابع سر و کار دارند که می‌خواهند مطمئن شوند منابع موجود در بالاترین ارزش قابل تصور برای آنها استفاده خواهد شد. (Veljanovski, 2007: 71) آنها به این مقوله توجه می‌کنند که تغییر مسیر یا تغییر رفتار یکی از طرفین قرارداد به نحو فرصت‌طلبانه، می‌تواند پیش‌بینی و محاسبات طرفین را در رابطه با تخصیص کارآمد منابع از بین ببرد. اقتصاددانان به طور جدی به مسئله امکان بروز رفتار فرصت‌طلبانه که می‌تواند منافع کلی تحت تأثیر فشارها و تحولات بازار و همچنین شرایط در حال تغییر اقتصادی معمولاً شرایط جدیدی به وجود می‌آید که زمینه را برای انجام رفتار فرصت‌طلبانه فراهم می‌سازد. در این مسیر چنانچه یک نظام حقوقی توسعه یافته، کارآمد و مستحکم برای اجرای قراردادهای وجود داشته باشد، طبیعتاً می‌تواند زمینه‌های فرصت‌طلبی در مبادلات اقتصادی را کاهش دهد. (W. Kolb, 2008: 2097)

مبهن است که مکانیسم‌ها، اصول و قواعد نظام‌های حقوقی در جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه مؤثرند و می‌توانند تا حدودی رفتارهای اشخاص را در بازارهای مالی، در کنار روابط حقوقی آنها تنظیم کنند و در با پیش‌بینی اصول و قواعدی که مانع رفتارهای فرصت‌طلبانه می‌شود، سبب کاهش هزینه‌های مربوط به تنظیم بندهای متعدد قراردادی شود که در راستای جلوگیری یا کاهش احتمال رفتارهای فرصت‌طلبانه، طرفین مجبور به نگارش آنها در متن قرارداد خواهند بود. در واقع یک نظام حقوق قراردادهای کارآمد وظیفه مجازات کردن رفتار فرصت‌طلبانه را در قلمرو حقوق قراردادهای دارد و با تحقق این

دهد. (Pejovich, 2010: 60)

نکته دیگری که در رابطه با تبیین مفهوم فرصت‌طلبی باید به آن توجه کرد این است که در برخی موارد تقاضای اجرای مطلق شروط قراردادی نیز می‌تواند به منزله اقدامی فرصت‌طلبانه محسوب شود.

به طور مثال در دعوی که در سال ۱۹۸۱ در انگلستان رسیدگی شد، مطابق قرارداد طرفین توافق کرده بودند که خواهان‌ها ۶۲ لباس و ۴۸ ژاکت را برای خواندگان تهیه کنند. در حالی که لباس‌ها در حال تولید بودند، روابط بین خواندگان با نماینده خواهان‌ها به طور جدی به هم خورد و از این جهت خواندگان تلاش کردند تا دستور تهیه لباس‌ها را لغو کنند. به‌رغم اعلام خواندگان مبنی بر اینکه محموله‌های فرستاده شده را نخواهند پذیرفت، از آنجایی که روند ساخت لباس‌ها شروع شده بود، خواهان‌ها اجازه لغو دستور تهیه لباس‌ها را ندادند. در نهایت لباس‌ها در چهار محموله فرستاده شدند و خواندگان نیز آنها را رد کردند. لازم به ذکر است که در آخرین محموله ارسالی، یک کت و شلوار کوتاه قرار داشت. در زمان مطالبه قیمت، خواندگان با این استدلال که اجرای تعهد به طور کامل مورد نظر آنها بوده و بنابراین از آنجایی که در محموله آخر یک کت و شلوار کوتاه قرار داشته این ادعا را مطرح کردند که تعهدی برای پرداخت به وجود نیامده است. قاضی ماستیل در مقام رسیدگی ادعای خواندگان را با این استدلال که تعهدات قابلیت تفکیک شدن را دارند و به طور قابل توجهی نیز تعهدات اجرایی شده را نپذیرفت و آنها را به سبب زیان‌هایی که به خواندگان وارد کرده بودند، محکوم کرد. این استدلال نشان داد که ادعای اجرای کامل تعهدات به نحوی که سبب ایجاد بستر مضاعفی برای رفتارهای فرصت‌طلبانه شود، پذیرفته نشد. (Arvind, 2017: 446 - 447)

در این مقاله با توجه به نقش رفتارهای فرصت‌طلبانه در از بین بردن اهداف و منافع مشروع اقتصادی طرفین و تأثیر مخرب آن بر ترویج روابط سالم قراردادی، در کنار تبیین مفهوم رفتار فرصت‌طلبانه و تبیین مبانی ضرورت جلوگیری از بروز آن در حقوق قراردادهای، به بررسی نقش کارآمد حسن نیت در این خصوص و همچنین موضع قانونگذار داخلی نیز خواهیم پرداخت.

مجازات عملاً سبب تحقق خواسته‌های معاملاتی اشخاص می‌شود که از ابتدا در زمان انعقاد قرارداد به آن توجه داشته‌اند. بدیهی است در فقدان چنین نظام حقوق قراردادهای کارآمدی، متعاقدين مجبورند مکاسیم‌های متعددی را در بندهای قراردادهای پیش‌بینی کنند که البته تنظیم چنین قراردادهای وقت و هزینه درخور توجهی را برای بازرگانان به همراه دارد.

۱. رفتار فرصت‌طلبانه: توجیهی اقتصادی برای مداخله دادگاه‌ها

مشکل مربوط به امکان ارتکاب رفتار فرصت‌طلبانه و قربانی شدن اهداف قراردادهای می‌تواند مبنایی اساسی برای مداخله دادگاه‌ها در قراردادهای محسوب شود. به طور کلی تهدید مربوط به وجود رفتار فرصت‌طلبانه، هزینه‌های معامله را افزایش می‌دهد؛ زیرا فرصت‌طلبان بالقوه و قربانیان احتمالی آن ممکن است منابعی را برای جلوگیری یا کاهش امکان بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه اختصاص دهند که البته کمکی به تولید کالا یا خدماتی که برای متعاقدين ارزش مشترکی دارد، نخواهد کرد. لازم به ذکر است که پیش‌بینی‌های مربوط به رفتار فرصت‌طلبانه امکان انعقاد یک قرارداد کامل را بسیار دشوار می‌سازد. در واقع متعاقدين حتی اگر بتوانند همه تغییرات احتمالی در متغیرهای اقتصادی را پیش‌بینی کنند، باز هم برای آنها پیش‌بینی زمان و همچنین در نظر گرفتن محافظت کافی در برابر رفتار فرصت‌طلبانه طرف قراردادی بسیار دشوار است. هر چند در یک حالت بیش از حد محتاطانه ممکن است یکی از طرفین قرارداد که امکان رخ دادن رفتارهای فرصت‌طلبانه توسط طرف دیگر را به طور جدی در نظر گرفته، به طور کلی از انعقاد قرارداد با چنین شریکی انصراف دهد. (M. Cohen, 91 - 90: 1999) بنابراین از آنجایی که طرفین قراردادی نمی‌توانند همه مشکلات ناشی از فرصت‌طلبی را خودشان حل کنند (یا برای آنها بسیار پر هزینه است)، دادگاه‌ها به‌طور بالقوه می‌توانند هزینه‌های معامله را از طریق تحمیل مسئولیت به کسی که به احتمال زیاد فرصت‌طلب است، کاهش دهند. (De Geest, 2010: 139) البته لازم به ذکر است که معمولاً احراز فرصت‌طلبی به وسیله دادگاه‌ها دشوار است؛ چرا که فرصت‌طلبی غالباً شامل اشکال ظریفی از «فریبکاری» است

را تأیید نمی‌نماید. به طور مثال در پرونده جاکوب و یانگر بر علیه کنت^۴ در سال ۱۹۲۱ که مربوط به یک قرارداد ساخت و ساز بود، مالک ساختمان پرداخت بخش‌هایی مبلغ قرارداد را به دلیل کشف این موضوع که پیمانکار خانه به جای استفاده از برند لوله مشخص شده در قرارداد، از آهن‌آلات ساخت کارخانه دیگری استفاده کرده، نپذیرفت. مالک در این پرونده مدعی بود لوله‌های استفاده‌شده در ساختمان که عایق‌بندی هم شده بودند، باید با لوله‌های نام برده‌شده در قرارداد تعویض شوند. قاضی کاردوزو^۵ و دادگاه تجدیدنظر نیویورک در مقام رسیدگی به اختلاف مطروحه، مالک را محکوم به پرداخت کرد؛ زیرا بر این اعتقاد بودند که هر چند از نظر اصطلاحی، پیمانکار از برند متفاوتی استفاده کرده با این وجود نقض صورت‌گرفته به وسیله او فقط یک تقصیر است، در حالی که اصرار مالک خانه بر اجرای مطلق و محض عبارات قراردادی، یک عمل فرصت‌طلبانه محسوب می‌شود. (Ben-shahar, 2010: 60)

۲. زمینه‌های قراردادی مربوط به ایجاد رفتار فرصت‌طلبانه

دو ویژگی مهم اقتصادی در رابطه با قراردادهای وجود دارد که عبارت‌اند از: ناقص بودن قراردادهای و خصیصه دوم دلالت بر اجرای متوالی قراردادهای دارد. این دو ویژگی که در بیشتر قراردادهای مشاهده می‌شود، زمینه‌های قراردادی لازم را برای بروز رفتار فرصت‌طلبانه را فراهم کرده است.

2. Ex Post

3. Ex Ante

4. Jacob and Youngs V. Kent (1921)

5. Benjamin Nathan Cardozo

1. Deceit

(1999: 5)

بنابراین هم به دلایل مربوط به افزایش هزینه‌های معامله و هم از جهت غیرقابل پیش‌بینی بودن کامل آینده، قراردادهای متضمن پیش‌بینی تمام احتمالات و نتایج ناشی از آن نیستند و در نتیجه معمولاً قراردادهای ناقص هستند که این نقصان قراردادی می‌تواند زمینه‌ای برای بروز رفتارهای فرصت‌طلبانه باشد؛ زیرا در فرض وجود خلأ قراردادی ممکن است یکی از طرفین اقداماتی را اتخاذ کند که با اهداف و انتظارات طرف قرارداد تعارض دارد.

۲-۲. اجرای متوالی قراردادهای

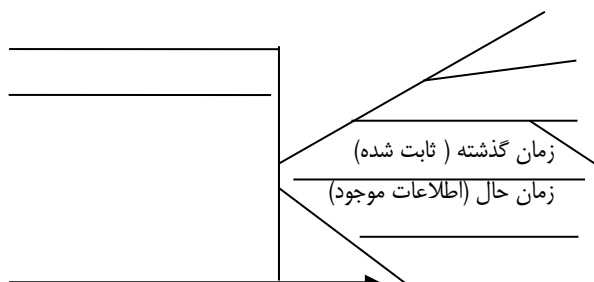
خصیصه اقتصادی دیگر قراردادهای، توالی عرفی آنها است. بر این اساس بیشتر قراردادهای نه تنها ناقص هستند، بلکه همچنین لازم است که به طور متوالی یا پی در پی اجرا شوند که این وضعیت ریسکی را افزایش می‌دهد که غالباً به عنوان «نامنی معاملات»^۳ برچسب می‌خورد. در واقع، در جایی که یک طرف قرارداد لازم است در ابتدا تعهد خود را اجرا کند، همواره خطر یا تهدید اجرای تعهدات متقابل به وسیله طرف دیگر قرارداد وجود دارد. در این زمینه به طور مثال یک قرارداد وام ساده، نمونه‌ای از نامنی معاملات را نشان می‌دهد؛ زیرا ممکن است وام‌دهنده مبلغ اولیه وام یا منافی را که بر روی آن توافق شده به دلیل بدعهدی طرف دیگر قرارداد در پرداخت اقساط وام در موعد مقرر از دست بدهد. آنچه مبرهن است در روند اعطای وام، عمل وام‌دهنده مقدم بر عمل وام‌گیرنده است و در نتیجه برای وام‌دهنده بازبایی مبلغ قراردادی ممکن نیست، مگر اینکه وام‌گیرنده پول کافی جهت اجرای تعهدات خود داشته باشد. (Bayley, 2009: 236) این ویژگی حقوق قراردادهای می‌تواند ریسکی را در رابطه با اجرایی شدن تعهدات طرف دیگر به همراه داشته باشد که زمینه ارتکاب رفتارهای فرصت‌طلبانه را فراهم می‌کند. در پرونده رسیدگی شده در ۱۹۹۶^۴ به این ویژگی قراردادهای اشاره شده است.

در این پرونده دادگاه تجدیدنظر در ایالات متحده فرصت-طلبی را به عنوان تلاشی از طرف نقض‌کننده برای تحصیل

۱-۲. ناقص بودن قراردادهای

عملاً در قراردادهای ممکن نیست که بتوان همه حالت‌ها و نتایج ناشی از قراردادهای را در زمان تنظیم قرارداد پیش‌بینی کرد (Nicolas Wagner, 2001: 72) و از این جهت باید بگوییم معمولاً قراردادهای ناقص هستند^۱. البته پارادوکسی در این زمینه وجود دارد: «قراردادهای هرگز کامل و همیشه کامل هستند». از یک طرف قراردادهای هرگز کامل نیستند؛ زیرا برخی نواقص قراردادی غیرقابل اجتناب هستند و این مقوله با توجه به هزینه‌های مربوط به فکر کردن، چانه‌زنی و تهیه پیش‌نویس برای تمام احتمالات آینده است. در برخی از موارد نیز طرفین قرارداد با اهدافی مانند خودداری از دادن اطلاعات کامل و لازم برای قرارداد یا به دلیل اینکه طرفین این امکان را در نظر گرفته‌اند که «بعدها نسبت به تمام موارد به توافق خواهند رسید»^۲، قرارداد را ناتمام رها می‌کنند. (Baker, Krawiec, 2006: 25 - 26)

از طرف دیگر، این واقعیتی غیر قابل انکار است که دامنه پیش‌بینی عقل انسانی محدود است و امکان پیش‌بینی تمام احتمالات آینده در بسیاری از موارد وجود ندارد. در مکانیک کوانتومی نیز این مقوله ثابت شده که رویدادهای زیر اتمی تنها در یک سطح احتمال و زیر قطعیت پیش‌بینی می‌شوند. البته لازم به ذکر است که تفاوت وجودی بین گذشته و آینده وجود ندارد، بلکه تفاوت معرفت‌شناختی در این زمینه وجود دارد. آینده همانند گذشته ثابت و معین است، موانع مربوط به پیش‌بینی آینده صرفاً معرفتی (عدم وجود اطلاعات کافی یا فقدان قدرت محاسباتی) هستند.



در زمان انعقاد قرارداد ما در این مکان قرار داریم

آینده (فقدان اطلاعات کافی) و مسیرهای احتمالی متعدد (Hamer,)

3. Transactional Insecurity

4. Industrial Representatives Inc., Plaintiff, V. CP Clare Corporation, Defendant-Appellee (1996)

1. Contract are Incomplete

2. Agree to agree later

معنی بسیار گسترده‌ای دارد. این عبارت همه احساسات درست‌کارانه ناشی از یک هماهنگی خوب، بدون نیاز به دقتی که می‌تواند به از خود گذشتگی و فداکاری تبدیل شود را دربرگیرد و می‌تواند مانور فریب‌کارانه و هوشمندانه، تعاملات متقابلانه، محاسبات جعلی، دو رویی، بدقولی و همچنین کینه-توزی‌هایی را که به طور ماهرانه و تحت پوشش یک اقدام احتیاطی امتیازاتی را از ساده‌لوحی، سادگی و جهل طرف مقابل به دست می‌آورد، از بین ببرد. (Fu, 2011: 61) اگرچه کشورهای قانون مدنی نیز اصل اخلاق حسنه را برای نقض مقررات قراردادی ناعادلانه به رسمیت می‌شناسند.

۱. حسن نیت نقیض رفتار فرصت‌طلبانه

به طور کلی حسن نیت به عنوان یک مفهوم سیال و انعطاف-پذیر در علم حقوق، نقیض رفتار فرصت‌طلبانه است؛ چرا که هیچ رفتار فرصت‌طلبانه‌ای نمی‌تواند مبتنی بر حسن نیت باشد. الزام طرفین به رعایت رفتار توأم با حسن نیت اقتضای رعایت صداقت، درست‌کاری و همچنین عدم تفسیر فرصت‌طلبانه از عبارات یا خلأهای قراردادی را دارد و از این جهت مفهوم حسن نیت در حقوق قراردادهای این امکان را برای قضات فراهم می‌سازد تا در فرض مواجه شدن با چنین رفتارهایی، بتوانند آنها را عمل توأم با سوء نیت توصیف کرده و به آنها اثر حقوقی ندهند. لازم به ذکر است که دامنه مفهومی حسن نیت هم تعهدات سلبی (مانند منع فرصت‌طلبی، گریز از مسئولیت، فریبکاری و تدلیس در روابط حقوقی و ...) و هم تعهدات اثباتی (مانند تعهد به همکاری و مشارکت، تعهد به رازداری، تعهد به ارائه اطلاعات و ...) را بر عهده طرفین قرارداد بار می‌کند (محسنی و باقرزاده، ۱۳۹۷: ۱۴۰) و از این جهت به‌خصوص با توجه به جنبه سلبی حسن نیت، ارتکاب رفتارهای فرصت‌طلبانه مجاز شمرده نمی‌شوند. به دلیل چنین کارکردی از حسن نیت است که رویکرد اقتصادی به حقوق قراردادها بیان می‌کند که حسن نیت به دنبال منع رفتارهای فرصت‌طلبانه است (Peter M. Gerhart, 2021: 34) و همچنین به این مقوله تأکید شده که اعمال مبتنی بر سوء نیت را می‌توان به عنوان رفتارهای فرصت‌طلبانه یا محروم‌کننده طرف دیگر از منفعت مورد انتظار قراردادی توصیف کرد. (W. Stempel and S. Knutsen,)

برخی از امتیازها به سبب این واقعیت دانست که طرفی که هزینه‌های اجرا را در ابتدا متحمل شده، می‌تواند از طرف دیگر قرارداد با ننگ داشتن گرو، خواستار غرامت بیشتری برای اجرای خود شود. (W. Stempel and S. Knutsen, 2015: 27-28) بنابراین به طور کلی این دو مبنای اقتصادی که عبارت‌اند از ناقص بودن قراردادهای و اجرای متوالی آنها که با نظریه فرصت‌طلبی مرتبط هستند؛ زیرا براساس هر دو مبنای فوق، یکی از طرفین قرارداد ممکن است با استفاده از شکافها یا ساختار قراردادی به نحو غیرمنصفانه‌ای بهره‌برداری کرده و سبب از بین رفتن یا کاهش منافع اقتصادی مورد انتظار طرف دیگر شود.

مفهوم و کارکرد حسن نیت در حقوق قراردادهای

یکی از مفاهیم و اصول مشهور در حقوق قراردادهای اصل حسن نیت است. امروزه حسن نیت یکی از اصول انکارناپذیر جهانی است که شرط خلاف یا تحدید آن برخلاف انتظار عمومی است. (انصاری، ۱۳۸۸: ۳۵) حسن نیت از مفاهیم کلی حقوقی محسوب می‌شود که قابلیت لازم برای تطابق با شرایط خاص هر پرونده‌ای را دارد. حسن نیت در واقع به عنوان اصل تعدیل‌کننده آزادی قراردادی محسوب می‌شود و به عنوان ابزاری برای توسعه سیستم انصاف در حقوق قراردادهای محسوب می‌شود. (Morwešī Sekat, 2022: 296i) لازم به ذکر است که مفاهیمی مانند حسن نیت و رفتار منصفانه^۱ مفاهیمی هستند که وابسته به موقعیت و شرایط یک وضعیت معین هستند. به‌طور مثال در مورد بازرگانی، حسن نیت به معنی صداقت در عمل و همچنین رعایت استانداردهای معقول تجاری مربوط به رفتار منصفانه است. در رابطه با امور غیر تجاری نیز حسن نیت به معنی درست‌کاری در رفتار یا معامله مربوطه تلقی می‌شود. (H. Frey, 2000: 295) انعطاف-پذیری بالای مفهوم حسن نیت توانسته کارکردهای متفاوتی را برای اصل حسن نیت در مراحل مختلف قراردادی به وجود آورد. تحقیقات تجربی نشان داده نظریه حسن نیت می‌تواند رفتار متقابل و رفتار مشارکتی را از طریق مایوس ساختن رفتار فرصت‌طلبانه ترویج دهد. (J Edward, 2009: 231) بنابراین، همان‌طور که سسیرو^۲ بیان می‌کند: عبارت حسن نیت

1. Fair Dealing
2. Cicero

پیشرو به رسمیت شناخته و در مصادیق متعدد سبب نفی رفتارهای توأم با سوء نیت شده است. در حقوق فرانسه اساتید حقوق مدنی تمایل دارند تا حسن نیت را به عنوان یک اصل کلی در نظر بگیرند. (Mackaay, 2021: 376) در این راستا دانشمندان فرانسوی مصادیق متعددی را برای اعمال اصل حسن نیت در نظر گرفته اند که عبارتند از:

الف) در مرحله تشکیل قرارداد: در این مرحله مطابق حقوق فرانسه طرفین قراردادی باید با حسن نیت رفتار کنند و از این جهت اصل آزادی قراردادی با اتکا به اصل حسن نیت محدود شده است. در واقع در حقوق فرانسه اصل آزادی قراردادی تا زمانی قابلیت اعمال دارد که اصل حسن نیت و رفتار منصفانه را نقض نکند (Antoniolli and Veneziano, 2005: 142) و بر این اساس یکی از طرفین قرارداد نمی تواند اجرای قرارداد یا شروط قراردادی را به نحوی بخواهد که این اجرا نسبت به طرف دیگر غیر انسانی^۷ تلقی شود.

ب) مرحله اجرای قرارداد^۸: در این مرحله حداقل دو کاربرد اساسی برای حسن نیت در نظر گرفته شده که عبارتند از: تکلیف به وفاداری^۹ و تکلیف به همکاری یا مشارکت^{۱۰}. در میان حقوقدانان فرانسوی این اشتراک نظر وجود دارد که اصل حسن نیت یک مبنای حقوقی برای ایجاد تعهد به وفاداری^{۱۱} و تعهد به مشارکت^{۱۲} به وجود آورده است. (Zimmermann & Whittaker, 2000: 37) بر این اساس منافع متعهد و متعهدله از طریق وجود تعهد مشارکت برای هر دو طرف قرارداد و همکاری بین آنها^{۱۳} امتزاج یافته و در پرتو اصل حسن نیت فعلیت می یابد که این وضعیت می تواند منافع هر دو طرف قرارداد را تأمین و کمک به تحقق اهداف و انتظارات مشترک قراردادی نماید. لازم به ذکر است که وظیفه وفاداری در سنت دکارتی^{۱۴} در دو گروه تقسیم بندی شده که عبارت است از: تعهد به وسیله^{۱۵} و تعهد به نتیجه^{۱۶}. در مورد تعهد اخیر بدهکار باید هدف دقیق پیش بینی شده در قرارداد را به طور کامل، فراتر از

برتون^۱ نیز معتقد است اجرای توأم با سوء نیت قرارداد زمانی اتفاق می افتد که یکی از متعاقدين از اختیار پیش بینی شده در قرارداد برای بازپس گیری امتیازات از دست رفته پس از انعقاد قرارداد استفاده می کند و در واقع از پرداخت هزینه لازم برای اجرای قرارداد، خودداری می کند. (Schäfer and Aksoy, 2015: p 3)

بر مبنای استدلال فوق رفتار توأم با سوء نیت مصداقی از رفتارهای فرصت طلبانه قراردادی است؛ چرا که با هدف تحصیل یک موقعیت ممتاز قراردادی، بدون صرف هزینه لازم برای تحصیل آن موقعیت انجام شده و سبب محرومیت طرف دیگر از منافع مورد انتظار قراردادی می شود. مفهوم حسن نیت بنابراین در عمل نقیض رفتار فرصت طلبانه به عنوان یک رفتار توأم با سوء نیت است و از این جهت مک کی^۲ حسن نیت را به عنوان ابزاری برای جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه می داند. (Mackaay, E. & Leblanc, 2016: 78) در پرونده رسیدگی شده در سال ۲۰۱۳^۳ نیز قاضی پرونده^۴ چنین برداشتی از حسن نیت را مدنظر قرار داده؛ چرا که مطابق نظر او اشخاصی که وارد یک رابطه قراردادی می شوند، توافق کرده اند که با حسن نیت نسبت به یکدیگر عمل کنند و این تعهد، اقتضای رعایت «ارزش ها و هنجارهای مشترک رفتاری^۵» را دارد و شهروندان نیز انتظار رعایت این ارزش ها را در روابط با یکدیگر دارند. (Foster and Herring, 2021: 15) بدیهی است یکی از مهم ترین ارزش های مشترک رفتاری بر مبنای حسن نیت، پرهیز از ارتکاب رفتارهای فرصت طلبانه است و به همین دلیل است که در رابطه با مقررات UCC^۶ در ایالات متحده بیان شده که تعهد ضمنی حسن نیت در این مقررات نظارت بر رفتارهای مشکل ساز یا فرصت طلبانه همانند تحصیل مزایای اضافی پس از انعقاد قرارداد، اعمال خودسرانه اختیارات قراردادی و یا جلوگیری از اجرای قرارداد دارد. (Grossman and Zacks, 2019: 394)

۲. حسن نیت در حقوق تطبیقی

حسن نیت به عنوان یک اصل کارآمد در اکثر نظام های حقوقی

7. Unconscionable

۸. مطابق بند ۳ ماده ۱۱۳۴ قانون مدنی فرانسه «قراردادها باید با حسن نیت اجرا شوند».

9. Duty of Loyalty

10. Duty Of Cooperation

11. de loyauté

12. de co-operation

13. obligation de cooperation ou de collaboration entre les parties

14. Cartesian Traditional

15. obligation de moyens

16. obligation de resultat

1. Burton

2. Mackaay

3. Yam Seng Pte Ltd v International Trade Corporation Ltd [2013]

4. George Andrew Midsomer Leggatt.

5. Shared values and norms of behaviour

6. The Uniform Commercial Code (UCC)

۲۰۱۳ رسیدگی شد^۶، استدلال کرد اشخاصی که قراردادی را منعقد می‌کنند، توافق به عمل بر مبنای حسن نیت در برابر یکدیگر نیز کرده‌اند. متعاقبین می‌توانند چنین دیدگاهی را بر مبنای «ارزش‌ها و هنجارهای مشترک رفتاری» از جمله «رکن ارزشی صداقت»^۷ که شهروندان در قراردادهای از طرف دیگر انتظار دارند، در نظر بگیرند. (Foster & Herring, 2020: 15) در پرونده دیگری که در سال ۲۰۰۷ در انگلستان رسیدگی شد^۸، حقایق پرونده بدین شکل بود که قراردادی فی مابین یک مشاور ارتقادهنده املاک با برخی مالکین در خصوص کمک به آنها برای تغییر مجوز زمین کشاورزی‌شان به مسکونی ظرف مدت ۱۳ سال منعقد شد. در قرارداد تنها برای مشاور حق فسخ در نظر گرفته شده بود و مطابق مفاد آن در صورتی که مالکان زمین را با مجوز تغییر کاربری می‌فروختند، باید ۱۰ درصد قیمت زمین را به عنوان حق‌الزحمه به مشاور پرداخت می‌کردند. مشاور زمان و تلاش زیادی برای ارتقای زمین‌ها صرف کرد و توانست امید برای کسب مجوز تغییر کاربری زمین را به طور قابل توجهی افزایش دهد و در نتیجه زمین نسبت به گذشته بسیار ارزشمندتر شد. مالکان با این وجود تصمیم به فروش زمین قبل از اخذ مجوز که قبل از استحقاق کارشناس برای دریافت حق‌الزحمه‌اش بود، گرفتند. مشاور برای جلوگیری از فروش زمین اقدام به طرح دادخواهی کرد. مورگان جی هلد^۹ قاضی سرشناس انگلیسی در مقام رسیدگی به پرونده با توجه به بندی که در قرارداد وجود داشت و در آن تأکید به اجرای قرارداد با حسن نیت شده بود^{۱۰}، استدلال کرد «خوانندگان تعهد قراردادی در عمل بر مبنای استانداردهای تجاری معقولانه، در راستای اتخاذ رفتار منصفانه قراردادی دارند و باید به هدف مشترک قراردادی وفادار باشند و منطبق با انتظارات معقول خواهان اقدام نمایند».

(Selvaratnam, 2020: 242)

در مقام استناد به تکلیف حسن نیت برای جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه در سال ۲۰۱۸، پرونده دیگری در محاکم انگلستان رسیدگی شد^{۱۱}. حقایق این پرونده بدین نحو بود که

ارزیابی حسن نیت در اجرا، محقق سازد و در مورد تعهدت به وسیله نیز تعهد مدیون انجام مراقبت‌ها همانند «پدر خوب خانواده»^۱ است. تعهد مشارکت نیز دارای دو کارکرد متفاوت است که شامل اجرای قرارداد با حسن نیت کامل (در قراردادهایی همانند مشارکت، کار و بیمه)^۲ و وظیفه افشای اطلاعات (الزام پیش قراردادی مربوط به دادن اطلاعات) است. (M. Musy, 2001: 3) در رابطه با تکلیف وفاداری که از مصادیق حسن نیت در حقوق فرانسه است، در عمل، دادگاه‌های فرانسه وظیفه وفاداری را اغلب در روابط متعاقبین و به ویژه در قراردادهای بیمه، نمایندگی تجاری و قراردادهای کار، در جایی که یک طرف قرارداد، طرف دیگر را از منافع مورد نظر از اجرای قرارداد محروم می‌کند، اعمال می‌کنند. در این راستا به طور مثال در پرونده شماره 12994-15 که در ۲۰ سپتامبر ۲۰۱۶ توسط دیوان عالی کشور فرانسه^۳ رسیدگی شد، نقض تکلیف وفاداری توسط نماینده تجاری به منزله یک سوء رفتار جدی، به نحوی که به مأموریت (تعقیب) منافع مشترک قراردادی پایان می‌دهد، تلقی شد. در تصمیم شماره ۱۷۳۱-۱۵ مورخ ۲۲ نوامبر ۲۰۱۶ نیز دیوان عالی فرانسه بیان کرد، نقض تعهد وفاداری یک سوء رفتار غیر قابل اغماض محسوب می‌شود. (Pedamon & Vassileva, 2019: 18-19)

در حقوق انگلستان هر چند تکلیف حسن نیت به عنوان یک قاعده کلی به طرفین قرارداد تحمیل نشده، با این وجود نتیجه اعمال قواعد حقوق انگلستان شبیه کشورهای است که اصل حسن نیت را پذیرفته‌اند و با افرادی که با سوء نیت عمل می‌کنند، بسیار جدی برخورد می‌شود. در واقع در حقوق انگلستان مصادیقی از سوء نیت شامل دروغ گفتن، تحت فشار قرار دادن نامشروع^۴، بهره‌برداری از وضعیت دیگران و موقعیت‌های مربوط به سوءاستفاده از اعتماد به نفس وجود دارد که می‌تواند مبنایی برای کنار گذاشتن برخی از تعهدات قراردادی یا کل قرارداد ایجاد کند. (Forte & D. M. Forte, 1999: 42-43) رویه قضایی انگلستان نیز تأکید بر پذیرش حسن نیت در حقوق قراردادهای دارد. در این راستا به طور مثال قاضی انگلیسی پروفیسور لجت جی^۵ در پرونده‌ای که در سال

6. Yam Seng Pte Ltd v International Trade Corporation Ltd [2013] EWHC

7. Value Core of Honesty

8. Berkeley Community Villages Ltd v Pullen

9. Morgan J held

10. "In all matters relating to this agreement the parties will act with the utmost good faith towards one another ..."

11. Al Nehayan v Kent [2018] EWHC 333 (Comm) (22

1. bon père de famille

2. contact de société, de travail, d'assurance

3. Cour de cassation

4. Using Illegitimate pressure

5. Leggatt J

مدنی آلمان «متعهد مکلف است تعهد خود را با صداقت و اعتماد متقابل، طبق عادات و رسوم پذیرفته شده در تجارت، به اجرا در آورد». به طور کلی حسن نیت به عنوان تعهدی فراگیر در تمام مراحل قراردادی در حقوق آلمان به رسمیت شناخته شده و به عنوان مبنایی برای قواعد پیچیده مرتبط با اجرای قراردادها، همانند قواعد مربوط به تغییر اساسی در اوضاع و احوال قراردادی تلقی می شود. وضعیت مشابهی در قوانین هلند و ایتالیا نیز در خصوص کارکرد اصل حسن نیت قابل مشاهده است. (Siliquini-Cinelli & Hutchison, 2017: 178)

در حقوق آمریکا چنین استدلال شده که در همه مقررات UCC و حقوق قراردادهای آمریکا موضوعی با اهمیت تر از تعهد حسن نیت وجود ندارد. در حقوق آمریکا دو تعریف عام و خاص برای حسن نیت در نظر گرفته شده است. در مفهوم عام نویسندگان به بخش (۱۹) ۱-۲۰۱ از مقررات UCC اشاره کرده اند که بر مبنای آن حسن نیت به معنای «صداقت در عمل یا معامله» تبیین شده است. تعریف خاص از حسن نیت نیز با بخش (b)(1) 103-2 از مقررات UCC دانسته اند که حسن نیت را در پرونده های تجاری به معنای «صداقت در رفتار و رعایت استانداردهای تجاری معقول از رفتار منصفانه در تجارت» دانسته اند. (Guo, 2021: 72) به طور کلی در حقوق آمریکا چنانچه در روابط قراردادی اختلافی ایجاد شود، طرفین می توانند با ارجاع به مواد فوق ادعا کنند که طرف دیگر قرارداد تعهدش در عمل بر مبنای حسن نیت را نقض کرده است. (David Frydinger, 2021: 265) لازم به ذکر است که در حقوق آمریکا این اعتقاد وجود دارد که انتظارات معقول ساخته «هدف مشترک مورد توافق»^۴ و «انتظارات موجهی»^۵ هستند که از یک منبع گسترده تر در مقایسه با هدف مشترک مورد توافق، الهام می گیرند. این منبع گسترده تر در دامنه «استانداردهای جامعه از پاک بینی یا نجابت، انصاف یا عقلانیت و همان طوری که در بند (۲۰)(ب) از ماده ۱-۲۰۱ مقررات UCC بیان شده در «استانداردهای معقول تجاری از رفتار منصفانه»^۶ قرار می گیرد. (Feinman, 2014: 552) در پرونده ای که در سال ۱۹۹۶^۷ در ایالات متحده رسیدگی

شیخ آل نهیمان و آقای کنت یک قرارداد سرمایه گذاری مشترک^۱ در رابطه با هتل های لوکس و انجام سفرهای تجاری منعقد کردند. قرارداد در اجرا موفقیت آمیز نبود و کنت از شیخ آل نهیمان مکرراً تقاضای پرداخت وجوه اضافی داشت. شیخ با برخی از درخواست های اولیه کنت موافقت کرد، هر چند بعد از مدتی چنین درخواست هایی را نپذیرفت و دنبال آن بود تا خود را از سرمایه گذاری مشترک خارج کند. قاضی پرونده^۲ در مقام رسیدگی به پرونده معتقد بود، هر چند متعاقبین در یک رابطه امانتی یا شراکتی قرار نداشتند، با این وجود تکلیف حسن نیت، دو تکلیف خاص را در چنین شرایطی اقتضاء داشت. مطابق نظر او «برای مقاصد فعلی، شناسایی دو شکل از رفتار مخفیانه یا فرصت طلبانه که با حسن نیت در شرایط این پرونده ناسازگار بود، کافی است: اولین رفتار این است که یکی از طرفین موافقت کند یا وارد مذاکره شود تا منافع یا بخشی از سهام خود در شرکت هایی که مشترکاً در مالکیت آنها هستند، به شخص ثالث، بدون اطلاع طرف دیگر بفروشد که این عمل با استاندارد حسن نیت مغایرت دارد. دومین موضوع اینکه هر چند متعاقبین در تعقیب کردن منافع خود آزاد هستند و تعهدی برای وفاداری به طرف مقابل ندارند، با این وجود اقدام هر یک از طرفین در استفاده از موقعیت خود به عنوان سهامدار شرکت ها برای تحصیل منفعت مالی برای خود با هزینه طرف دیگر، عملی برخلاف تکلیف حسن نیت است. (Davies, 2019: 10-11)

علاوه بر پرونده های فوق در پرونده دیگری که در سال ۲۰۱۹^۳ در محاکم انگلستان رسیدگی شد، دادگاه بیان کرد که معیار حسن نیت نه تنها در رابطه با صداقت داشتن در عمل، بلکه نسبت به هر رفتاری که از لحاظ تجاری، توسط افراد منطقی و صادق غیرقابل قبول محسوب می شود نیز اعمال می شود. (Ainslie, 2022: 30)

در حقوق آلمان نظریه حسن نیت نیز به طور جدی مورد توجه واقع شده و در رابطه با تفسیر و اجرای حقوق قراردادهای عنصری کلیدی محسوب می شود. مطابق ماده ۲۴۲ قانون

4. An Agreed Common Purpose

5. Justified Expectations

6. Reasonable Commercial Standards of Fair Dealing

7. Industrial Representatives, Inc v CP Clare Corp

February 2018)

1. joint venture

2. Leggatt LJ

3. Alan Bates & ors v Post Office Ltd [2019] EWHC 606 (QB)

نمی‌تواند عملی با نیت بد تلقی شود، با این وجود از آنجایی که ممکن است یکی از متعاقدين در زمانی که قدرت چانه‌زنی در قرارداد را به نفع خود تغییر می‌دهد به طرف دیگر آسیب بزند، چنین شخصی ممکن است بدون اینکه واقعاً یک تعهد صریح قراردادی را نقض کرده باشد، تکلیف حسن نیت را زیر پا گذاشته باشد» (Feinman, 2014: 534).

۳. حسن نیت در فقه و حقوق ایران

پذیرش اصل حسن نیت در حقوق ایران همانند آنچه در حقوق کشورهای فرانسه، آلمان، آمریکا و تا حدودی انگلستان به آن اشاره شد، به عنوان یک اصل کلی و الزام آور که متعاقدين مکلف به رعایت آن باشند و هرگونه عمل متناقض با آن فاقد اثر حقوقی تلقی شود، وجود ندارد. هر چند در فقه اسلامی برخی از مصادیق پذیرش اصل حسن نیت و به تبع آن نفی رفتارهای فرصت طلبانه مشهود است.

در رابطه با فقه اسلامی، با بررسی آیات و روایات اسلامی می‌توان مصادیقی از رعایت صداقت و درستی در روابط معاملاتی را مشاهده کرد که می‌تواند به عنوان مبنایی برای پذیرش اصل حسن نیت در حقوق ایران باشد. در این راستا به طور مثال در آیه ۱ سوره مائده خداوند متعال می‌فرماید: «یا ایها الذین آمنوا اوفوا بالعقود». این آیه شریفه مؤمنان را به وفای به عهد و پیمان فرا می‌خواند. بدون تردید وفای به عهد نماد واقعی رعایت صداقت و درست‌کاری و به تعبیر گویاتر بیانگر حسن نیت است. (قیبی و باقری، ۱۳۹۳: ۳۶) در کنار آیه فوق، در آیات دیگری مانند ۱۵۲ سوره انعام، ۵۸ سوره انفال و آیه ۲۹ سوره نساء نیز به مفهوم حسن نیت در معاملات اشاره شده است.

امام علی علیه‌السلام در سفارش خود به امام حسن مجتبی علیه‌السلام نیز می‌فرماید: پسر من در رابطه بین خود و دیگران، خودت را ترازو قرار بده، پس برای دیگری دوست بدار آنچه را برای خود دوست می‌داری و مپسند آنچه را برای خودت نمی‌پسندی و ظلم مکن، چنانکه ظلم دیگران را به خود نمی‌خواهی و نیکی کن چنان که دوست داری به شما نیکی کنند و زشت بدار برای خودت آنچه را برای دیگران ناپسند می‌داری. (فیض الاسلام، بی‌تا: ۹۲۱)

در برخی از احکام معاملات مندرج در فقه اسلامی نیز به مفهوم حسن نیت توجه شده است. به طور مثال یکی از عناصر احراز تخلف امین در اداره اموال، سوء نیت او در ضرر رساندن

شد، در مقام اتکای به تکلیف حسن نیت در جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه و به عنوان مصداقی از شناسایی ریسک رفتار فرصت طلبانه در قواعد حقوقی مربوط به حسن نیت (Dixon, 2005: 104)، قاضی پرونده بیان کرد: «فرصت-طلبی در حقوق قراردادها معمولاً به یکی از دو موقعیت زیر تعلق می‌گیرد. اولین موقعیت در تلاش برای از بین بردن برخی امتیازات قراردادی طرف دیگر با در نظر گرفتن این واقعیت است که شخصی که در مرحله اول برای اجرای قرارداد هزینه می‌کند ممکن است با تعلیق اجرای تعهدات در راستای تحصیل غرامت بیشتر از سوی طرف دیگر مواجه شود. در این مفهوم (به طور مثال) ستاره سینمایی که وقتی ۹۰ درصد فیلم کامل شده، ناگهان غمگین می‌شود (به امید اینکه پول بیشتری به او پیشنهاد شود) و انجام فیلم‌برداری مجدد بدون حضور او نیز بسیار گران است، به طور فرصت طلبانه رفتار کرده است. دومین مورد تلاش برای اخذ امتیازات از شریک قراردادی، در جایی است که در زمان تنظیم پیش نویس قرارداد پیش‌بینی نشده و از این جهت طرفین صراحتاً در خصوص آن تصمیم‌گیری نکرده‌اند [به نقل از نظر پازنر]... . به طور کلی، حقوق قراردادها طرفین را ملزم نمی‌کند که با انصاف، مهربان یا معقول باشند و یا اینکه سود یا زیان را به طور مساوی تقسیم کنند، بلکه از طرفین می‌خواهد در جایی که قرارداد موضوع خاصی را صراحتاً تعیین تکلیف نکرده، از اتخاذ امتیازات از فرصت‌هایی ناشی از اجرای متوالی قرارداد، خودداری کنند» (Farnsworth, 2002: 20)

قاضی پرونده در رأی فوق در راستای منع رفتار فرصت-طلبانه در حقوق قراردادها به درستی به ویژگی اجرای متوالی قراردادها اشاره کرده و نظر به منع چنین رفتارهایی در روابط قراردادی داشت. در پرونده دیگری که در سال ۲۰۰۹^۱ مطرح شد، هر چند دادگاه تأکید بر عدم توانایی حسن نیت در ایجاد تعهدی مغایر با عبارات قراردادی داشت، با این وجود اجازه ارتکاب اعمال فرصت طلبانه در راستای تحصیل مزایای قراردادی بر خلاف انتظارات معقول قراردادی را نداد. در این پرونده قاضی پرونده بیان کرد: «تکلیف عمل بر مبنای حسن نیت نمی‌تواند تعهدات صریح و خاص توافق شده به وسیله متعاقدين را تغییر دهد. عمل در حدود شروط قراردادی

1. Mountain Funding, L.L.C. v. Evergreen Cmtys., L.L.C

بفروشد که حاضر است قیمتی بیش از قیمت متعارف را بپردازد. (علامه حلی، ۱۴۱۳: ۳۴۹) البته این حکم در واقع دلالت واضحی بر انعطاف‌پذیری بالای تکلیف حسن نیت در تحقق اهداف و انتظارات قراردادی دارد؛ زیرا هر چند فروش مال موکل به قیمت بازاری در شرایط متعارف باعث سلب مسئولیت از وکیل می‌گردد، با این وجود در شرایط جدید به‌وجود آمده که مبلغ بالاتری برای مال موکل پیشنهاد شده، فروش مال حتی به قیمت متعارف بازار دیگر یک عمل مبتنی بر حسن نیت در چنین موقعیتی محسوب نخواهد شد. علاوه بر این، در حکم دیگری بیان شده که اگر وکیل مال را به قیمت واقعی بفروشد، با این وجود در معامله چنانچه برای خود خیار فسخ در نظر گرفته باشد و مشتری دیگری پیدا شود که حاضر به پرداخت قیمت بیشتری باشد، در این صورت بر وکیل واجب است که بیع را فسخ کند و به مشتری دوم بفروشد (الجبعی العاملی، بی- تا: ۳۷۱) که این معمل نیز می‌تواند عملی مبتنی بر حسن نیت و در راستای حفظ منافع موکل محسوب شود. در ممنوعیت فریب دادن کسی که اعتماد کرده نیز روایات متعددی وارد شده^۱ است. (حر العاملی، ۱۳۹۷: ۲۸۵) لازم به ذکر است که عقد مسترسیل که در فقه اسلامی از آن نهی شده نیز دلالت بر اصل حسن نیت و جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه در خیانت به اعتماد دیگران دارد. مسترسیل از ریشه «استرسال» و به معنای اعتماد و اطمینان کردن به وعده و سخن دیگری است. مراد از «غبن مسترسیل» آن است که انسان کسی را که وعده احسان و مراعات کردن در معامله را به او داده و او با اعتماد به این وعده و اطمینان از گفته او معامله کرده را فریب بدهد و در معامله او را مغبون کند، مانند اینکه جنسی را گران‌تر از قیمت بازار به وی بفروشد. (مؤسسه دائره‌المعارف فقه اسلامی، ۱۳۸۷: ۵۳۵) این مصداق نیز به خوبی دلالت بر منع اعمال مزورانه در قلمرو حقوق قراردادهای دارد و بر وجوب احترام به اعتماد قراردادی ایجاد شده تکیه می‌کند. لازم به ذکر است که برخی فقها (نجفی کاشف الغطاء، ۱۴۲۲: ۱۲۶) این نوع قراردادهای را قراردادهای با شرط حسن نیت تلقی کرده‌اند که خریدار در واقع درباره ارزش واقعی یک کالای مشخص به سخن فروشنده اعتماد کرده و از این جهت فروشنده نباید به این اعتماد پاسخ فرصت‌طلبانه‌ای بدهد.

در بیع مباحه نیز ریشه‌های اصل حسن نیت در راستای

به مالک یا هر شخص دیگری بیان شده است. (موسوی بجنوردی، ۱۳۷۷: ۹-۱۲) در رابطه با غش در معاملات نیز بیان شده که غش زمانی مصداق دارد که امری بر مشتری پنهان شود. بنابراین، امتزاج و اختلاطی که چیزی در آن مخفی نیست، غش در آن صدق نمی‌کند. (نجفی تبریزی، ۱۴۱۳: ۱۳۷) در رابطه با مثال غش در معامله خاطر نشان می‌کنیم که پنهان‌کاری و عدم ارائه اطلاعات کامل از کالا از مصادیق رفتار با سوء نیت تلقی می‌شود. مصداق دیگری از توجه به حسن نیت در فقه، بحث نجش است که بر مبنای آن شخص ثالثی با تیبانی با فروشنده در معامله‌ای داخل می‌شود، بدون آنکه قصد خرید کالا را داشته باشد و ورود در معامله در حقیقت حيله‌ای است که از طریق آن به طور کاذب قیمت کالا بالا رود. فقها نجش را از مصادیق نیرنگ و فریب در معامله دانسته‌اند و با استفاده از مدارک آن را حرام شمرده‌اند و حتی برخی از فقها حرمت آن را اجماعی دانسته‌اند. (کاشف الغطاء، ۱۳۶۶: ۸۶؛ طوسی، ۱۳۸۷: ۱۵۹) تدلیس نیز در حقوق اسلامی اشاره به پوشاندن و پنهان ساختن عیب موجود در کالاها دارد. (ابن منظور، ۱۴۰۵: ۸۶) تدلیس‌کننده حقیقت امر را پوشانده و امر غیر واقعی را در نظر طرف مقابل واقعی جلوه می‌دهد (حسینی عاملی، بی‌تا: ۶۴۴) که نفس پوشاندن عیوب کالاها و عدم آگاهی دادن از عیوب کالاها در نظر هر فرد منصفی، عمل با سوء نیت تلقی می‌شود. در رابطه با حدود و رعایت مصلحت موکل از سوی وکیل در فرضی که وکالت به صورت مطلق داده شده باشد، تکلیف به پرهیز از اعمال فرصت‌طلبانه و رعایت مصلحت موکل در فقه دیده می‌شود. در این رابطه علامه حلی در کتاب قواعد الاحکام بیان می‌کند در فرض اطلاق وکالت در بیع، مقتضی فروش مال به ثمن نقد و البته رایج شهر و متعارف است (حلی علامه، ۱۴۱۳: ۳۴۹) و از این جهت در صورتی که وکیل به طور عمد مصلحت موکل را نادیده بگیرد، چنین عملی بر اساس دیدگاه مشهور در فقه غیر نافذ است و موکل تنها در صورت تنفیذ، باید تعهدات قراردادی را انجام دهد. (صاحب جواهر، ۱۴۰۰: ۳۶۷) بنابراین، حسن نیت مفهومی انعطاف‌پذیر است که اشاره به انجام بهترین عمل از سوی متعهد دارد که به این مهم نیز در فقه اسلامی توجه شده؛ زیرا به طور مثال در فرضی که وکیل برای فروش مال موکل دارای دو مشتری باشد که یکی به قیمت متعارف و دیگری به قیمتی بیش از قیمت متعارف خواهان خرید مال است، حکم شده وکیل نمی‌تواند مال موکلش را به ثمن متعارف بفروشد، بلکه باید آن را به کسی

۱. «لا یغبن المسترسل فان غبنه لا یحل» و «غبن المسترسل سحت».

منع بیان غیر واقعی موضوعات مرتبط با معامله دیده می‌شود. در بیع مرابحه از سوی فروشنده قیمت تمام شده مال و سوده افزوده شده به آن بیان می‌شود و از آنجایی که مرابحه عقدی بر مبنای اعلام عرضه‌کننده است، بنابراین بر عرضه‌کننده لازم است که در نهایت صداقت و صحت آنچه را که لازم است به متقاضی اعلام کند (سلطانی و شیروانی‌زاده آرانی، ۱۳۹۴: ۲) که در صورت دادن اطلاعات نادرست، خواه به صورت عمدی یا سهوی، برخی از فقها قائل به حق فسخ (شهید ثانی، بی‌تا: ۹۹) و برخی دیگر امکان کاستن از ثمن قراردادی را در نظر گرفته‌اند (المیرزا القمی، بی‌تا: ۱۳۲) که هر دو فرض نشان‌دهنده آن است که ارائه اطلاعات نادرست که مؤثر در ترغیب خریدار بوده از سوی فقه اسلامی بدون پاسخ نمانده و به دلیل اینکه لزوم صداقت در عمل که جلوه‌ای از اصل حسن نیت است از بین رفته، برای خریدار راه‌های جبران خسارتی^۱ تدارک دیده شده است.

با وجود اینکه مصادیقی از حسن نیت در فقه، به خصوص در رابطه با جنبه سلبی حسن نیت (نهی شارع از سوء نیت در معاملات) مشاهده می‌شود که نشان می‌دهد مبانی استناد به حسن نیت در قلمرو حقوق قراردادهای کشور ما نیز وجود دارد و فقها هرچند از عبارت حسن نیت نام نبرده‌اند، با این وجود احکام متعددی صادر کرده‌اند که با کارکرد حسن نیت نظام‌های حقوقی دیگر مطابقت دارد. با این حال، در حقوق ایران الزام رعایت حسن نیت به عنوان یک تکلیف الزام‌آور همانند بند ماده ۷ CISG^۲ اصل ۱:۲۰۱ اصول قراردادهای اروپایی^۳، ماده ۱۱۳۴ و ۱۱۳۵ قانون مدنی فرانسه، ماده ۲۴۲ قانون مدنی آلمان، ماده (۱۹) ۱-۲۰۱ از مقررات UCC مشاهده نمی‌شود، هر چند در پرتو موادی مانند ۲۲۰ تا ۲۲۵ در رعایت و پایبندی طرفین به نتایج عرفی یا اصل ۴۰ قانون اساسی در رابطه با منع سوء استفاده از حق (جنبه سلبی حسن نیت) یا برخی از احکام مندرج در خیارات، می‌توان مصادیقی از حسن نیت را مشاهده کرد. با این وجود یک تعهد کلی و مستحکم که ناظر به کلیه تعهدات قراردادی باشد و به وسیله رویه قضایی در راستای

جلوگیری از فرصت‌طلبی افراد در روند انعقاد و اجرای معامله قابل استناد باشد، در حقوق ایران وجود ندارد. تنها ماده‌ای که در این رابطه می‌توان آن هم در رابطه با یک قانون خاص به آن اشاره کرد، ماده ۲ قانون تجارت الکترونیک مصوب ۱۳۸۲/۱۰/۱۷ است.^۴ بنابراین همان‌طوری که عنوان شده با فقدان مقرر خاص قانونی، دادگاه‌ها در توسل به اصل حسن نیت در تفسیر روابط اشخاص مردد هستند. (حاجی‌پور، ۱۳۹۰: ۱۰۱) البته حتی در برخی از احکام حقوق داخلی، مواردی مشاهده می‌شود که در نهایت می‌تواند منجر به ترویج رفتار فرصت‌طلبانه شود. به‌طور مثال ماده ۴۸ قواعد عمومی پیمان مصوب ۱۳۷۸ با عنوان خاتمه پیمان^۵ صراحتاً بیان می‌کند: «هرگاه پیش از اتمام کارهای موضوع پیمان، کارفرما بدون آنکه تقصیری متوجه پیمانکار شود، بنا به مصلحت خود یا علل دیگر، تصمیم به خاتمه دادن پیمان بگیرد، خاتمه پیمان را با تعیین تاریخ آماده کردن کارگاه برای تحویل که نباید بیشتر از ۱۵ روز باشد، به پیمانکار ابلاغ می‌کند. کارفرما کارهایی را که نا تمام ماندن آنها موجب بروز خطر یا زیان مسلم است، در این ابلاغ تعیین می‌کند و مهلت بیشتری به پیمانکار می‌دهد تا پیمانکار بتواند در آن مهلت، این‌گونه کارها را تکمیل کند و کارگاه را آماده تحویل نماید».

بر اساس ماده فوق‌الذکر که در بسیاری از قراردادهای نیز مشاهده می‌شود، به راحتی این اختیار به طرف قوی‌تر که معمولاً کارفرما است، داده شده که بدون توجه به تلاش‌ها و هزینه‌های صورت‌گرفته از ناحیه پیمانکار و بدون آنکه تقصیری متوجه پیمانکار باشد، بتواند قرارداد را خاتمه دهد که اعمال آن می‌تواند زیان‌های قابل توجهی را متوجه پیمانکار نماید.

مثال دیگری که می‌توان در این زمینه به آن اشاره کرد، احکام مندرج در مواد ۲۳۷ تا ۲۳۹ قانون مدنی است. در این رابطه به طور مثال فرض کنید شرکت تولیدکننده فرآورده‌های مس فلات اقدام به انعقاد قرارداد با شرکت تولیدکننده مواد اولیه رادمهر^۶ می‌کند و بر مبنای این قرارداد مقرر می‌شود که

۴. «در تفسیر این قانون همیشه باید به خصوصیت بین‌المللی، ضرورت توسعه هماهنگی بین کشورها در کاربرد و رعایت لزوم حسن نیت توجه کرد».

۵. موافقت‌نامه، شرایط عمومی و شرایط خصوصی پیمان‌ها و مقررات آنها (بخش‌نامه ۵۴/۸۴۲-۵۴/۱۰۸۸-۱۰۲/۱۰۸۸ مورخ ۳/۳/۱۳۷۸ سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی).

۶. اسامی فرضی است.

1. Remedies

۲. بند ماده ۷ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالاها مصوب ۱۹۸۰ وین بیان می‌کند: «در تفسیر مقررات این کنوانسیون باید به خصیصه بین‌المللی آن و نیز به ضرورت ایجاد هماهنگی در اجرای آن و رعایت حسن نیت در تجارت بین‌الملل توجه شود».

3. Principles of European Contract Law (PECL)

به طور مثال خرید یک خانه به وسیله یک کارمند ساده را فرض کنید که در آن شرط اسقاط کافه خیارات به خصوص غبن فاحش به اعلا درجه شده و در این خرید، خانه یک میلیارد تومانی به یک میلیارد و پانصد ملیون تومان به چنین شخصی فروخته می‌شود. با توجه به این وضعیت یک سؤال به ذهن متبادر می‌شود: چرا در یک نظام حقوقی که به صراحت امکان اسقاط کافه خیارات پیش‌بینی شده، به همان صراحت نباید تعهد به تلاش حداکثری نسبت به دادن اطلاعات مربوط به منبع نیز گنجانده شود تا در صورت نقض این تکلیف، از اعمال فرصت‌طلبانه این حکم حتی در موارد معدود نیز جلوگیری شود؟ لازم به ذکر است که دادن اطلاعات مربوط به قیمت واقعی منبع بدون شک یکی از آیتم‌های مهم قرارداد محسوب می‌شود که نقش کلیدی در انگیزه طرفین برای انعقاد یا عدم انعقاد قرارداد دارد و البته تعهد حسن نیت می‌تواند در صورت نقض این تعهد، از ورود زیان شخص فریب خورده حتی در فرض اسقاط کافه خیارات نیز جلوگیری کند؛ زیرا یکی از مصادیق اعمال حسن نیت در فرضی بیان شده که شخص با اطلاعاتی که می‌داند افشای حقیقت (مانند قیمت واقعی منبع) موضوعی می‌تواند اشتباه اساسی برای تصمیم‌گیری طرف دیگر در انعقاد قرارداد را اصلاح کند، در فرضی که تقصیر در افشای این اطلاعات می‌کند، استانداردهای اصل حسن نیت و رفتار منصفانه را نقض کرده است. (Blum and Bushaw, 2022: 427)

۴. مزمت فرصت‌طلبی در پرتو دیدگاه اقتصادی به

حسن نیت

رفتار فرصت‌طلبانه در کانون توجه اساتید حقوق اقتصادی قرار گرفته است؛ زیرا در صورت تحقق آن سبب انتقال غیر ارادی ثروت از سوی یکی از متعاقدين به طرف دیگر می‌شود و این در حالی که نظریه‌های اقتصادی بر تخصیص صحیح و بهینه منابع مالی و تحصیل ثروت متناسب با هزینه تخصیص داده شده، تمرکز دارد. لازم به ذکر است که حدوداً از میانه سال ۱۹۷۰ و عمدتاً در طول دهه ۱۹۸۰ میلادی بود که دیدگاه اقتصادی به حقوق قراردادهای بر روی نیاز به جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه تمرکز کرد. این مکتب فکری از آن زمان به بعد به‌عنوان «سنت فرصت‌طلبی»^۴ مشهور شد. به طور کلی،

شرکت فلات ۵ تن مواد اولیه را در تاریخ ۱۳۹۶/۸/۱۵ تحویل دهد. با توجه به پیش خرید صورت‌گرفته شرکت رادمهر اقدام به پیش‌فروش محصولاتش به چند شرکت دیگر می‌نماید و تعهداتی را نیز در برابر اشخاص ثالث قبول می‌کند. در تاریخ ۱۳۹۶/۷/۲۰ شرکت فلات اعلام می‌کند به تعهدات آینده خود پایبند نخواهد بود و به هیچ‌وجه مواد اولیه را در تاریخ مقرر تحویل نخواهد داد. مطابق قانون مدنی ایران در چنین فرضی متعهدله در صورتی که حق فسخ برای خود در قرارداد مبنایی در نظر نگرفته باشد، تنها می‌تواند تقاضای صدور حکم مبنی بر الزام متعهد بر اجرای تعهداتش را نماید. این دادخواست حدوداً یک سال مرحله بدوی و تجدید نظر آن به طول می‌انجامد که چنانچه به هر دلیلی امکان الزام متعهد وجود نداشته باشد، در مرحله بعد باید تقاضای اجرا توسط شخص دیگر با خرج متعهد و در نهایت تقاضای فسخ معامله کند.^۱ این دعاوی سالیان متمادی به طول خواهد انجامید و در عمل سبب تضییع حقوق شرکت رادمهر خواهد شد.

مثال دیگر در این زمینه که در عمل در معامله‌های منعقد در بازار بسیار وجود دارد، امکان اسقاط کافه خیارات با توجه به حکم مندرج در ماده ۴۴۸ قانون مدنی^۲ است. به طور کلی از آنجایی که خیارات در جرگه حقوق مالی محسوب می‌شوند (صفایی، ۱۳۸۳: ۳۰۵-۳۰۴)، قابل اسقاط هستند^۳، هر چند در قانون مدنی ما به امکان غیرمنصفانه بودن این اسقاط توجهی نشده و از این جهت در عمل مشاهده می‌کنیم که این امکان بدون اینکه از طریق مصادیق تکلیف حسن نیت، مانند تکلیف به دادن کلیه اطلاعات در رابطه با منبع (M. Weitzenboeck, 2012: 119) تطهیر شود، سبب از بین رفتن یا کاهش قابل توجه سرمایه‌ای می‌شود که معمولاً ماحصل سالیان متمادی تلاش شبانه‌روزی افراد متوسط جامعه است.

۱. مواد ۲۳۷ تا ۲۳۹ قانون مدنی.

۲. مطابق ماده ۴۴۸ قانون مدنی: «سقوط تمام یا بعضی از خیارات را می‌توان در ضمن عقد شرط نمود».

۳. هر چند برخی از حقوقدانان بر این اعتقادند که خیاراتی مانند تدلیس (به دلیل مغایرت با نظم عمومی)، رؤیت و تخلف از وصف (به دلیل نهی از غرر) غیرقابل اسقاط هستند، با این وجود اولاً این عقیده شامل تمام خیارات نمی‌شود و ثانیاً این نظریه به ظاهر با حکم مندرج در ماده ۴۴۸ قانون مدنی در تضاد است و قضات در مقام رسیدگی به اختلافات به دلیل وجود نص، می‌توانند به آن توجهی نکنند.

(مانند حسن نیت) حاصل می‌شود. (Schäfer & Ott, 2022: 361)

لازم به ذکر است اشخاصی که قصد انعقاد قرار را دارند معمولاً آگاه هستند که رفتار فرصت‌طلبانه هزینه معاملات را افزایش خواهد داد و از این جهت در روند انعقاد یک قرارداد از طریق پیش‌بینی بندهای خاصی در قرارداد، تلاش‌هایی را برای جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه در آینده انجام می‌دهند که این وضعیت به نوبه خود سبب طولانی و پیچیده‌تر شدن روند انعقاد قراردادها خواهد شد. این پروسه طولانی طبیعتاً نیازمند منابع بیشتری برای دستیابی به پیش‌نویس قراردادی مناسب در جهت جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه است که به طور چشمگیری می‌تواند هزینه‌های مرتبط با انعقاد معامله را افزایش دهد و از این جهت تمهید اصول کاربردی و منعطف که بتواند در موقعیت‌های متعدد، حتی در صورت وجود خلأ قراردادی، مانع ارتکاب رفتارهای فرصت‌طلبانه شود، سبب تحقق اهداف اقتصادی قراردادها خواهد شد و هزینه‌های انعقاد یک قرارداد پیچیده که بیشتر موقعیت‌ها را پیش‌بینی کرده باشد، کاهش خواهد داد.

لازم به ذکر است که مطابق اصل حسن نیت، هم در زمان انعقاد قرارداد و هم در زمان اجرای آن، طرفین باید مطابق با الزامات حسن نیت عمل کنند. (Ferreira de Almeida, 2007: 185) بر مبنای این اصل، طرفین قرارداد نباید عملی را علیه منافع مورد انتظار طرف دیگر قرارداد که یک شخص معقول نیز چنین عملی را مرتکب نمی‌شود، انجام دهند. (Grundmann, 2006: 208) بنابراین از آنجایی که اجرای با حسن نیت قرارداد، اشاره به صداقت و وفاداری نسبت به اهداف مشترک مورد توافق و همچنین تبعیت از انتظارات معقول متعاقبین دارد، این کارکرد به نوبه خود می‌تواند از رفتار فرصت‌طلبانه قراردادی جلوگیری کند. در این راستا مکی^۲ بر این مقوله تأکید دارد که «حسن نیت»، درست نقطه مقابل فرصت‌طلبی است. اعمال بر مبنای حسن نیت در راستای جلوگیری از اعمال فرصت‌طلبانه‌ای که قانون به عنوان نیت بد^۳ یا حداقل فاقد حسن نیت شناخته شده، ارزیابی می‌شود. (Vaz, Freire, 2016: 1385-1386) در واقع مطابق رأی

نظریه فرصت‌طلبی مرتبط با نظریه جهانی حسن نیت است. (J. Edward, 2009: 231) برخی از نویسندگان، نقیض حسن نیت که همان نیت بد است را به عنوان نام دیگر فرصت‌طلبی انتخاب کرده‌اند و از این جهت فرصت‌طلبی را دقیقاً مخالف با حسن نیت می‌دانند. (Mackaay, 2013: 433) لازم به ذکر است که فرصت‌طلبی واژه بسیار گسترده - ای است که شامل طیف وسیعی از رفتارها می‌شود و از این جهت قانون لازم می‌داند یک ابزار پایان باز و قابل انعطاف که هم نسبت به در نظر گرفتن پاسخ‌ها برای فرصت‌طلبی و هم با قواعد حقوقی سازگار باشد، برای جلوگیری از آن در نظر گرفته شود (Chirico, 2010: 36) که این اهرم، اصل کارآمد حسن نیت نام دارد.

۵. نقش حسن نیت در جلوگیری از رفتار فرصت-طلبانه

قراردادها قالبی برای تحقق بخشیدن به اراده‌های معاملاتی طرفین در راستای دستیابی به منافع مورد انتظار قراردادی هستند. با توجه به دیدگاه اقتصادی به حقوق قراردادهای، اشخاص از این جهت که قصد دارند با ایجاد قرارداد، از منابع موجود خود در راستای بهره‌وری کارآمد و تحصیل سود یا رفع نیازهای خود استفاده کنند، وارد یک رابطه قراردادی می‌شوند و تعهداتی را در مقابل یکدیگر می‌پذیرند. بر این اساس، هدف اصلی حقوق قراردادهای از دیدگاه اقتصادی را باید به حداکثر رساندن منابع خالص معاملاتی تلقی کرد (Spurr, 2010: 125) و از این جهت حقوق قراردادهای باید از منافع مورد انتظار قراردادی حمایت کند و از رفتار فرصت‌طلبانه‌ای که درصد محروم کردن یکی از طرفین قرارداد از منافع اقتصادی مورد انتظار است، جلوگیری کند. به عبارت دیگر، حقوق قراردادهای باید تسهیل‌کننده اقتصاد^۱ باشد تا بتواند به نحو قابل توجهی تعداد و دامنه معاملات را افزایش دهد و دارای کارآمدی به نحوی باشد که برای هر دو طرف قرارداد سودمند تلقی شود. در این راستا حقوق قراردادهای باید هزینه‌های معامله؛ یعنی هزینه‌های کاربرد قرارداد در بازار را کاهش دهد که این مهم از طریق کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه قبل و بعد از انعقاد قرارداد از طریق دادن اطلاعات و تحمیل تعهدات رفتاری

2. Mackaay
3. Bad Faith

1. Lubricant of the Economy

معامله را قبل از اجرای طرف دیگر انجام می‌دهد و در نتیجه این ریسک همواره وجود دارد که طرف مقابل تقصیر در اجرای تعهدات قراردادی کند و در عمل اقدام به چانه‌زنی غیرمنصفانه در راستای تحصیل سود و منافع برای خود نماید. (Sepe, 2010: 24-25) بنابراین با توجه به مجموع عوامل فوق که در هر قراردادی می‌تواند مجالی را برای ارتکاب رفتارهای فرصت‌طلبانه فراهم کند، قانونگذار لازم است که با پیش‌بینی اصول منعطفی همانند حسن نیت، تمهیدات لازم را برای کمک به تحقق اهداف مورد انتظار قراردادی ببیند. کیلی^۶ با اتکاء به کارآمدی حسن نیت در این خصوص بیان می‌کند که حسن نیت به وضوح قابلیت منحصر به فردی در جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه دارد؛ زیرا حسن نیت اساساً اصلی نیست که به طور کامل بتوان آن را تعریف کرد و از این جهت این اصل به عنوان بازسازی‌کننده اصول حقوق قراردادهای و اصطلاحی بدون هرگونه معادل کلی تعریف شده برای آن تلقی می‌شود که می‌تواند در راستای حذف انواع رفتارهایی که در شرایط توأم با سوء نیت اتفاق می‌افتد، کارآمد باشد. (Mwenda, 2010: 195) لازم به ذکر است که حسن نیت یک مفهوم و استاندارد بسیار تطبیق‌پذیر^۷ است که انعطاف‌پذیری و سیال بودن، ویژگی اصلی آن محسوب می‌شود و از آنجایی که رفتار فرصت‌طلبانه در اشکال مختلفی می‌تواند محقق شود، در عمل و در موقعیت‌های متفاوت، تکلیف کلی رعایت حسن نیت به طرفین اجازه نمی‌دهد برای به دست آوردن منافع خود به طرف دیگر آسیب بزنند یا حقوق قراردادی خود را به نحوی اعمال کنند که به دیگری لطمه وارد شود. (شیروی، ۱۳۹۶: ۱۹۱) بر مبنای همین کارکرد حسن نیت است که دیوان عالی نیوجرسی تأکید کرده «هر کدام از متعاقبینی که از اختیارات خود به طور خودسرانه، غیرمنطقی یا هوسبازانه و با هدف جلوگیری از دریافت نتایج معقول قراردادی مورد انتظار طرف مقابل استفاده کند، تکلیف حسن نیت و رفتار منصفانه را نقض کرده است».^۸ (O'Byrne and Cohen, 2015: 29)

بحث و نتیجه‌گیری

به طور کلی امروزه اکثر اندیشمندان حقوق اقتصادی بر این اعتقادند که حقوق قراردادهای نقش مهمی در توسعه اقتصادی

مشهور صادره در سال ۱۹۳۳^۱، همیشه یک تعهد ضمنی وجود دارد که بر مبنای آن هیچ یک از طرفین نباید کاری انجام دهد که منجر به از بین بردن یا آسیب رساندن به حق طرف دیگر در دریافت منفعت قراردادی شود و این بدان معناست که در هر قراردادی تعهد ضمنی حسن نیت و رفتار منصفانه وجود دارد. (O'Byrne and Cohen, 2015: 21)

لازم به ذکر است که علاوه بر موارد فوق، مبنای دیگری که نظام‌های حقوقی را به سمت تعهد حسن نیت رهنمون می‌سازد، عدم امکان تنظیم کامل و همه‌جانبه قراردادهای به نحوی است که تمام تحولات آینده را پوشش دهد و از این جهت است که دیوان عالی پنسیلوانیا^۲ تأکید می‌کند که تعهد ضمنی حسن نیت و رفتار منصفانه به شروط ضمنی که طرفین قرارداد در صورت آینده‌نگری آنها را در نظر می‌گرفتند، خدمت می‌کند و بنابراین نقض حسن نیت را عملاً معادل نقض بندهای دیگر قراردادی می‌داند. خاطر نشان می‌کنیم، چنانچه متعاقبین نسبت به پیش‌بینی تمام احتمالات حال و آینده توانا بودند و مذاکرات مربوط به همه موضوعات قراردادی را بدون وجود هرگونه هزینه‌ای انجام می‌دادند، توجیهی برای استقرار تکلیف حسن نیت^۳ وجود نداشت. با وجود چنین قرارداد کاملی، همه جنبه‌های مختلف قراردادی به وسیله بندهای قراردادی پوشش داده می‌شد و هرگونه نقض بالقوه‌ای نیز در توافق طرفین، به صراحت در نظر گرفته می‌شد. با این وجود، قراردادهای کامل و همه‌جانبه واقعاً وجود ندارند. علت این وضعیت نیز این است که از یک طرف متعاقبین نسبت به پیش‌بینی و تعیین حکم تمام احتمالات آینده ناتوان هستند و از طرف دیگر نیز تعیین بندهای متعدد برای تمامی این احتمالات نیز برای متعاقبین بدون هزینه نمی‌باشد.

علاوه بر موارد فوق، همان‌طوری که در مباحث اولیه مقاله بیان شد، روابط قراردادی غالباً در معرض ناامنی معاملاتی^۴ هستند که این وضعیت ناشی از اجرای پی در پی یا متوالی قراردادهاست^۵ که معمولاً یکی از طرفین معامله قسمتی از

1. Kirke La Shelle Company Co. v. Paul Armstrong Co
5. John B. Conomos, Inc. v. Sun Co., Inc., 831 A.2d 696 (Pa. Super. Ct. 2003)

3. Duty of Good Faith

4. Transactional Insecurity

۵. منظور از ناامنی قراردادی اشاره به اجرای اولیه تعهدات قراردادی به وسیله یکی از طرفین، قبل از اجرای قرارداد توسط طرف دیگر و در نتیجه احتمال عدم اجرا به وسیله طرف دیگر قرارداد دارد.

6. Kily

7. Extremely Versatile

8. Wilson v. Amerada Hess Corp (2001)

جوامع دارد و بدون اتکا به قواعد حقوقی کارآمد، نمی‌توان انتظار چندانی برای داشتن یک نظام اقتصادی قوی داشت؛ چرا که مقدمه ایجاد و توسعه هر فعالیت اقتصادی و بازرگانی انعقاد قرارداد توسط فعال خصوصی یا دولتی می‌باشد که در صورت عدم وجود اصول و قواعد کارآمد مانند حسن نیت که بتواند با حمایت از انتظارات مشروع قراردادی مانع بروز رفتارهای فرصت طلبانه شود، عملاً روند انعقاد و اجرای قراردادها یا بسیار پرهزینه خواهد شد و یا با توجه به خلأهای قراردادی و عدم حمایت از رفتار مبتنی بر صداقت و درستی، ارتکاب رفتارهای فرصت طلبانه افزایش می‌یابد و سبب تضییع حقوق حداقل یکی از طرفین قرارداد می‌شود که نتیجه چنین وضعیتی عدم دستیابی به اهداف اقتصادی قراردادی برای متعاقبین و همچنین عدم تحصیل بهینه اهداف اقتصادی قراردادی است. بدیهی است در جامعه‌ای که چنین وضعیتی وجود داشته باشد، با توجه به عدم کارآمدی اصول و قواعد حقوقی، نمی‌توان انتظار گردش سریع مبادلات اقتصادی و همچنین رونق بازرگانی را داشت. بنابراین برای تحقق یکی از مهم‌ترین کارکردهای قوانین در حقوق قراردادها که جلوگیری از تحقق رفتارهای فرصت طلبانه است و این مهم در بیشتر نظام‌های حقوقی بر عهده اصل کارآمد حسن نیت قرار داده شده، لازم است که با توجه به مصادیق متعدد مبین پذیرش حسن نیت در فقه معاملاتی، این اصل که با انعطاف‌پذیری بالا می‌تواند با شرایط هر پرونده منطبق شود، به عنوان یک قاعده امری در قانون مدنی ما نیز همانند بسیاری از کشورهای پیشرو در حقوق تعهدات، به صراحت به رسمیت شناخته شود. لازم به ذکر است که عدم توجه جدی حقوق ایران به اصل کارآمد حسن نیت و در نتیجه عدم موفقیت در کنترل رفتارهای فرصت طلبانه در برخی از مصادیق و حتی بسترسازی برای ارتکاب چنین رفتارهایی، مانند آنچه در ماده ۴۸ قواعد عمومی پیمان یا ماده ۴۴۸ قانون مدنی در اسقاط کافه خيارات بیان شد، خلأ جدی محسوب می‌شود که لازم است برای ترمیم آن چاره‌جویی شود. از این جهت در راستای جلوگیری یا حداقل کاهش امکان بروز رفتارهای فرصت طلبانه پیشنهاد می‌شود ماده ذیل به «قسمت دوم، بخش در عقود و تعهدات به طور کلی» قانون مدنی اضافه شود:

«اشخاص در انعقاد و اجرای قرارداد باید بر مبنای درست‌کاری و صداقت عمل نمایند و به اهداف مورد انتظار و متعارف قراردادی احترام گذارند و از ارتکاب رفتارهای

منابع

- قرآن کریم.
نهج البلاغه.
ابن منظور (۱۴۰۵ ه.ق). *لسان‌العرب*. جلد ششم. نشر ادب حوزه.
الجبعی العاملی، زین‌الدین (شهید ثانی) (بی‌تا). *الروضه البهیه فی شرح اللمعه الدمشقیه*. بیروت: دارالعالم الاسلامی.
انصاری، علی (۱۳۸۸). «مفهوم و معنای حسن نیت در حقوق ایران و فرانسه». *پژوهش‌های حقوق تطبیقی* (مدرس علوم انسانی)، دوره ۱۳، شماره ۴، صص ۴۶-۱۹.
حاجی‌پور، مرتضی (۱۳۹۰). «نقش حسن نیت در قرارداد». *فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی*، دوره ۴۱، شماره ۴، صص ۱۰۰-۸۳.
حر العاملی، محمدبن حسین (۱۳۹۷). *وسائل الشیعه الی تحصیل مسائل الشریعه*. جلد ۱۲. مکتبه الاسلامیه. چاپ چهارم.
حسینی عاملی، سیدمحمد جواد (بی‌تا). *مفتاح الکرامه فی شرح القواعد العلامه*. جلد چهارم، مؤسسه آل البت.
حسینی مراغی، عبدالفتاح بن علی (۱۴۱۸-۱۴۱۷ ه.ق). *العناوین*. جلد ۲. قم.
حلی علامه، حسن بن یوسف بن مطهر اسدی (۱۴۱۳ ه.ق). *قواعد الاحکام*. جلد دوم.
سلطانی، محمد؛ شیروانی‌زاده آرانی، حامد (۱۳۹۴). «ماهیت و شرایط اختصاصی انعقاد قرارداد مباحه در حقوق ایران». *دانش حقوق مدنی*، سال چهارم.
شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۶). *حقوق قراردادها: انعقاد، آثار و انحلال*. چاپ اول. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی.
شهید ثانی، محمد بن جواد مکی عاملی (بی‌تا). *الروضه البهیه فی شرح اللمعه الدمشقیه*. بیروت: دارالعالم الاسلامی.
صاحب‌جوهر، محمدحسن بن باقر (۱۴۰۰ ه.ق). *جوهر الکلام فی شرح شرایع الاسلام*. تهران: دارالکتب الاسلامیه.
صفایی، سیدحسین (۱۳۸۳). *دوره مقدماتی حقوق مدنی قواعد عمومی قراردادها*. جلد دوم. تهران: نشر میزان.

- طوسی، محمدبن حسن بن علی (۱۳۸۷). *المبسوط فی فقه الامامیه*. جلد دوم. چاپ اول. تهران: مکتبه المرتضویه.
- قیبی، سیدابوالقاسم؛ تقی‌زاده، ابراهیم؛ باقری، عباس (۱۳۹۳). «جایگاه حسن نیت در فقه امامیه». *پژوهشنامه حقوق اسلامی*، سال پانزدهم، شماره اول، پیاپی ۳۹، صص ۵۷-۳۳.
- کاشف الغطاء، محمدحسین بن علی بن محمدرضا (۱۳۶۶). *وجیزه الاحکام*. جلد سوم. چاپ دوم. نجف: مؤسسه کاشف الغطاء.
- کریمی، محمد (۱۳۸۹). *بررسی تطبیقی ضمانت اجراهای ناشی از نقض تعهدات فروشنده در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالاها، اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، اصول قراردادهای اروپایی و حقوق سیویل‌لا، حقوق کامن‌لا و حقوق ایران*. پایان‌نامه کارشناسی ارشد. دانشکده علوم انسانی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد نراق.
- محسنی، فاطمه؛ باقرزاده، حمید (۱۳۹۷). «تحلیل اقتصادی اصل حسن نیت». *نشریه تحقیقات حقوقی معاهده*، پیاپی ۳، شماره ۲.
- Arvind, T. T. (2017). *Contract Law*. Oxford University Press.
- Ayres, Ian; Gertner, Robert (1989). «Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules». *The Yale Law Journal*, Vol. 99, 87, pp. 87-130.
- Blum, Brian A.; Bushaw, Amy C. (2022). *Contracts: Cases, Discussion and Problems*. Wolters Kluwer Law & Business.
- Davies, Paul S. (2019). «The Basis of Contractual Duties of Good Faith». *Journal of Commonwealth Law*, vol. 1, No. 1.
- Dixon, William Michael (2005). *An Examination of the Common Law Obligation of Good Faith in the Performance and Enforcement of Commercial Contracts in Australia*. PhD thesis. Queensland University of Technology.
- DussanLaverde, Santiago (2021). «A Commentary on the Meaning of Objective Good Faith in the Translex Principles through International Arbitration: a Law & Economics Approach». *INÍCIO / ARQUIVOS*, Vol. 13, No. 2, MAIO/AGOSTO.
- Farnsworth, E. Allan (2002). *Ten Questions About Good Faith and Fair Dealing*. AMPLA Yearbook 1.
- Foster, Charles; Herring, Jonathan (2021). *The Law as a Moral Agent: Making People Good*. Springer Nature.
- Fu, Junwei (2011). *Modern European and Chinese Contract Law: A Comparative Study of Party Autonomy*. USA: Kluwer Law International.
- Grossman, Nadelle; Zacks, Eric A. (2019). *Contracts in Context: From Transaction to Litigation*. Wolters Kluwer Law & Business.
- Guo, Peng (2021). *Good Faith in Long-Term Relational Supply Contracts in the Context of Hardship from A Comparative Perspective*. Springer Nature.
- موسوی بجنوردی، حسن (۱۳۷۷). *القواعد الفقیهیه*. جلد دوم. قم: چاپ مهدی مهریزی و محمد حسن درایتی.
- مؤسسه دائره‌المعارف فقه اسلامی (بهار ۱۳۸۷). *فرهنگ فقه مطابق مذهب اهل بیت علیهم‌السلام*. مؤسسه دائره‌المعارف فقه اسلامی. چاپ اول.
- نجفی تبریزی، راضی بن محمد حسین (۱۳۱۴). *تحلیل الکلام فی فقه الامامیه*. چاپ اول. تهران: امیر قم.
- نجفی کاشف الغطاء، علی بن جعفر بن خضر (۱۴۲۲ ه.ق). *شرح خيارات المععه*. چاپ اول. قم: دفتر انتشارات اسلامی.
- وطنی، امیر؛ زمانی، سیدقاسم؛ زنگنه شهرکی، جعفر (۱۳۹۴). «امکان جبران کامل خسارات در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، کنوانسیون قراردادهای بیع بین‌المللی کالا و حقوق ایران». *فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی*، سال چهارم، شماره دوازدهم، صص ۱۶۵-۱۳۱.
- یزدی، سیدمصطفی محقق داماد (۱۴۰۶ ه.ق). *قواعد فقه*. جلد دوم. چاپ دوازدهم. مرکز نشر علوم اسلامی.

- Hamer, David (1999). "Chance would be a fine thing': proof of causation and quantum in an unpredictable world". *Melbourne University Law Review*, olume 19, Issue 3, Available in <http://www.austlii.edu.au/au/journals/MelbULawRw>, pp. 1-83.
- M. Ackaay, Ejan (2012). "Good Faith in Civil Law Systems – A Legal-Economic Analysis". *Hilena de Derecho Privado*, No. 18, pp. 149-177.
- M. Cohen, George (1999). "Implied Terms And Interpretation In Contract Law". reference.findlaw.com/lawandeconomics.
- M. Weitzenboeck, Emily (2012). *A Legal Framework from Emerging Business Models: Dynamic Networks As Collaborative Contracts*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Mackaay, Ejan (2013). *Law and Economics for Civil Law Systems*. USA: Edward Elgar Publishing.
- Mackaay, Ejan (2021). *Law and Economics for Civil Law Systems*. Edward Elgar Publishing.
- Mwenda, Kenneth Kaoma (2010). *Legal Aspects of Banking Regulation: Common Law Perspectives from Zambia*. South Africa: PULP.
- Nejati, Mehran; Nejati, Mostafa; Shafaei, Azadeh (2008). *Issues in Global Business and Management Research: Proceedings of the 2008 International Online Conference on Business and Management (IOCBM 2008)*. USA: Universal-Publishers.
- O'Byrne, Shannon; Cohen, Ronnie (2015). "The Contractual Principle of Good Faith and the Duty of Honesty in *Bhasin v. Hrynew*". 2015 53-1 *Alberta Law Review*.
- Pedamon and Vassileva (2019). "The 'Duty to Cooperate' in English and French Contract Law: One Channel". *Two Distinct Views Journal of Comparative Law* (Wildy). Vol. 14, Issue 1, pp. 1-25
- Pejovich, Svetozar; Colombatto, Enrico (2010). *Law, Informal Rules and Economic Performance: The Case for Common Law*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- Polinsky, A. Mitchell; Shavell, Steven (2007). *Handbook of Law and Economics*. Netherlands: Elsevier.
- Posner, Richard A.; Parisi, Francesco (1997). "Law and Economics". Vol. 3, United Kingdom, Edward Elgar Pub.
- Schafer; Hans-Bernd, Aksoy; Hu'seyin Can (2015). "Alive and well: the good faith principle in Turkish contract law". *European Journal of Law and Economics*, 42(1).
- Schwartz, Alan, E.; Scot, Robert (2003). "Contract Theory and the Limits of Contract Law, Contract Theory and the Limits of Contract Law". *John M. Olin Center for Studies in Law, Economics, and Public Policy, Working Papers*, Paper 275, pp. 1-83.
- Selvaratnam, Vasanti (2020). "Is English law swimming against the international tide?". *Lloyd's maritime and commercial law quarterly*, No. 2.
- Sepe, Simone M. (2010). "Good Faith and Contract Interpretation: A Law and Economics Perspective". *Arizona Legal Studies Discussion*, Paper No. 10-28, pp. 1-59.
- Siliquini-Cinelli, Luca; Hutchison, Andrew (2017). *The Constitutional Dimension of Contract Law: A Comparative Perspective*. Switzerland: Springer.
- Spurr, Stephen (2010). *Economic Foundations of Law*. second edition. UK: Routledge.
- Turner, P. G. (2016). *Equity and Administration*. USA: Cambridge University Press.
- Vaz Freire, Paula (2016). "Good Faith in

- Contractual Law: A Law and Economics Perspective". *RJLB*, No. 2, No. 4, pp. 1381-1393.
- Veljanovski, Cento G. (2007). *Economic Principles of Law*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- W. Kolb, Robert (2008). "Encyclopedia of Business Ethics and Society". *Business & Economics*, Vol. 1, USA.
- W. Stempel; Jeffrey, S.; Knutsen, Erik (2015). *Stempel and Knutsen on Insurance Coverage*. Wolters Kluwer Law & Business.
- Zimmermann, Reinhard; Whittaker, Simon (2000). *Good Faith in European Contract Law*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Ainslie, Jonathan (2022). "Good Faith and Relational Contracts: A Scots-Roman Perspective". *The Edinburgh Law Review*, 26.1, pp. 29-50
- Andrews, Neil (2015). *Contract Law*. Second Edition., United Kingdom: Cambridge University Press.
- Antoniolli, Luisa; Veneziano, Anna (2005). *Principles of European Contract Law and Italian Law*. Netherlands: Kluwer Law International.
- Baker, Scott (2006). "Krawiec, Kimberley D, Incomplete Contracts in a Complete Contract World". *Florida State University Law Review*, Vol. 33, Issue 3, Article 8, pp. 725-755.
- Bayley, J. Edward (2009). *A Doctrine of Good Faith in New Zealand Contractual Relationships*. A thesis submitted in fulfilment of the Requirements for the Degree of Master of Laws in the University of Canterbury, University of Canterbury, supervisor, Professor Stephen Todd.
- Ben-shahar, Omri; Porat, Ariel (2010). *Fault in American Contract Law*. USA: Cambridge University Press.
- Chirico, Filomena; Larouche, Pierre (2010). *Economic Analysis of the DCFR: The work of the Economic Impact Group within CoPECL*. Munich: Walter de Gruyter.
- De Geest, Gerrit (2010). *Contract Law and Economics*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- DiMatteo, Larry A.; Dhooge, Lucien; Greene, Stephanie; Maurer, Virginia; Pagnattaro, Marisa (2005). *International sales law: A Critical Analysis of CISG Jurisprudence*. New York: Cambridge University Press.
- DiMatteo, Larry A. (2013). *Commercial Contract Law: Transatlantic Perspectives*. USA: Cambridge University Press.
- Feinman, Jay M (2014), «Good Faith and Reasonable Expectations», *Arkansas Law Review*, Vol 67, No. 3, 525-570.
- Ferreira de Almeida, Carlos, Lima Rego, Margarida (2007). "Chapter 12 Contract Law". www.mlgs.pt/xms/files/Publicacoes/Artigos.
- Forte, A. D. M.; D. M. Forte, Angelo (1999). *Good Faith in Contract and Property Law*. USA: Hart Publishing.
- G. Backhaus, Jürgen (2005). *The Elgar Companion to Law and Economics*. United Kingdom: Edward Elgar Publishing.
- Grundmann, Stefan; Mazeaud, Denis (2006). *General Clauses and Standards in European Contract Law: Comparative Law, EC Law and Contract Law Codification*. Netherlands: Kluwer Law International.
- H. Frey, Phyllis; A. Frey, Martin (2000); *Essentials of Contract Law*. USA: Cengage Learning.
- M. Musy, Alberto (2001). "The Good Faith Principle in Contract Law and the Precontractual Duty to Disclose: Comparative Analysis of New Differences in Legal Cultures".

Working paper series (International Centre for Economic Research).
Published Online: 2001-02-27| DOI:
<https://doi.org/10.2202/1535-1661.1007>, 1-17.

Schäfer, Hans-Bernd; Ott, Claus (2020). *The Economic Analysis of Civil Law*. Edward Elgar Publishing.
Stazi, Andrea (2021). *Smart Contracts and Comparative Law: A Western Perspective*. Springer Nature.

COPYRIGHTS



© 2022 by the Authors. Licensee PNU, Tehran, Iran. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY4.0) (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>)