

نبرد فرم‌ها (مطالعه تطبیقی در برخی از نظام‌های حقوقی ملی و اسناد بین‌المللی)

محمدباقر پارساپور^{۱*}، عیسی رجبی^۲، فخرالدین شریفی^۳

۱. استادیار گروه حقوق خصوصی دانشگاه تربیت مدرس، تهران، ایران
۲. دانشجوی کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران
۳. دانشجوی کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

پذیرش: ۱۳۹۲/۱۲/۲۸

دریافت: ۱۳۹۲/۹/۲۵

چکیده

نبرد فرم‌ها به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن، یک طرف ایجابی را بر مبنای شرایط استاندارد تجاری خود برای دیگری می‌فرستد و یا در اثنای مذاکرات به فرمی که حاوی شرایط عمومی وی است ارجاع می‌دهد و طرف دیگر، به جای این‌که به طور صریح شرایط مندرج در فرم فرستاده شده را بپذیرد، ترجیح می‌دهد فرمی را که حاوی شرایط عمومی خودش روی آن نوشته شده است برای ایجاب‌کننده اول بفرستد یا در اثنای مذاکرات به فرم حاوی شرایط عمومی خود ارجاع دهد. بعد از این، طرفین بدون روشن کردن این مسأله که شرایط کدام فرم بر قرارداد حاکم است، به اجرای قرارداد می‌پردازند. در نظام‌های حقوقی ملی و فراملی در مورد این‌که آیا اساساً در چنین فرضی با توجه به عدم مطابقت کامل ایجاب و قبول، سخن گفتن از انعقاد قرارداد امکانپذیر است یا خیر و در صورت انعقاد چه شرایطی بر آن حاکم است، دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد. در این مقاله رویکرد برخی از نظام‌های حقوقی ملی (انگلیس، فرانسه، چین، آمریکا و هلند) و نیز اسناد بین‌المللی و به طور مشخص، اصول حقوق قراردادهای اروپا و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در باره پدیده نبرد فرم‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. در یک جمع‌بندی از مطالب ارائه شده در این مقاله نویسندگان به این

نتیجه رسیده‌اند که درخصوص سرنوشت قرارداد در نبرد فرم‌ها، نظام‌های حقوقی انگلیس، فرانسه و چین از قاعده سنتی «آخرین گلوله»، نظام‌های حقوقی آمریکا و هلند از قاعده «اولین گلوله» و اصول حقوق قراردادهای اروپا و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی از قاعده «دور انداختن یا ناک اوت» پیروی کرده‌اند.

واژگان کلیدی: نبرد فرم‌ها، قاعده تصویر آینه، قاعده اولین گلوله، قاعده آخرین گلوله، قاعده دور انداختن «ناک اوت»

۱. مقدمه

در جهان معاصر، همکاری و همیاری برای رسیدن به اهداف مشترک که جوامع بدان نیازمندند به دو شکل اساسی صورت می‌گیرد: طرح و برنامه‌ریزی، و قرارداد. برنامه‌ریزی براساس سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی یک جامعه صورت می‌گیرد و قرارداد که ابزار اصلی سفارش‌های خصوصی است، از دیدگاه سنتی نتیجه چانه‌زنی‌های حضوری دو جانبه طرفین محسوب می‌شد؛ لکن در قرن بیستم دو الگوی قراردادی که به صورت اساسی حقوق قراردادها را تحت تأثیر قرار دادند، ظهور کردند: (۱) الگوی قرارداد الحاقی که نتیجه اظهارنظر یکی از طرفین قرارداد می‌باشد و (۲) الگوی سفارش‌های دو جانبه^۱ که محل بحث مقاله حاضر است و طبق آن، برخلاف پارادایم قراردادی سنتی که در آن قرارداد به صورت حضوری منعقد می‌گردد، تشکیل قرارداد از طریق فرم‌های استاندارد و از پیش تهیه شده صورت می‌گیرد. در این فرم‌ها، فضای خالی برای عناصر اساسی قرارداد از قبیل توصیف، نحوه اجرا، کمیت، قیمت، زمان تحویل کالا و... وجود دارد و سایر شروط قراردادی به صورت چاپی در پشت فرم استاندارد وجود دارند. به طور معمول شروط چاپی مذکور به نفع طرفی است که آن را در تجارت با دیگری به کار می‌گیرد.

1. reciprocal ordering

این فرم‌ها معمولاً به وسیله متصدیان، فروشندگان، مصرف‌کنندگان^۱ و یا به وسیله یک سازمان تجاری بین‌المللی^۲ تهیه و تدوین می‌شوند و ممکن است برای مثال حاوی شروطی مبنی بر کاهش مسؤلیت فروشنده در مورد برخی از عیوب باشد و مقرر کند که مصرف‌کننده باید کالا را به همان نحوی که هست، بپذیرد. البته بدیهی است شروط مقرر نباید در تعارض با حقوق حمایتی مصرف‌کننده باشد، چرا که با توجه به امری بودن قواعد حقوق مصرف‌کننده چنین شروطی باطل و کان‌لم‌یکن تلقی می‌گردد.

در صورتی که یکی از طرفین در مذاکرات تجاری به فرم خود، که شرایط عمومی وی در آن درج شده است، ارجاع دهد و طرف دیگر این ارجاع را بپذیرد، در این صورت قرارداد منعقد می‌شود و قواعد عمومی قراردادها جوابگوی مسأله هستند. ولی در فرضی که هر دو طرف در ضمن مذاکرات و مبادلات خود به شرایط عمومی خود ارجاع می‌دهند، مسأله مشکل می‌شود. فرض کنید خریدار ایرانی که قصد خرید ۱۰۰ دستگاه رایانه دارد، فرمی را که حاوی شرایط او است به‌عنوان ایجاب برای فروشنده اسپانیایی بفرستد. در مقابل فروشنده اسپانیایی هم به جای قبولی بدون قید و شرط^۳، فرم مخصوص به خود را که شرایط وی در پشت آن چاپ شده برای خریدار بفرستد. بدیهی است در این وضعیت شرایط مندرج در فرم‌ها یکسان نبوده، در اکثر مواقع دارای تعارض خواهند بود. در این صورت، پدیده نبرد فرم‌ها^۴ رخ می‌دهد، چرا که هریک از طرفین از طریق ارجاع یا استناد به فرم خود، سعی دارد موفق به انعقاد قراردادی مطابق با شرایط خودش شود و ممکن است

۱. لازم به ذکر است که امروزه مسأله نبرد فرم‌ها در مبادلات تجاری تاجر با تاجر به وجود می‌آید و این مسأله به‌ندرت در رابطه مصرف‌کننده و تاجر ایجاد می‌شود؛ چرا که مصرف‌کنندگان به دلیل حجم کم معاملات خود و → همچنین هزینه زیاد تهیه فرم، ترجیح می‌دهند که به شرایط مندرج در فرم طرف مقابل تن دهند. البته یکی دیگر از دلایل استفاده نکردن از فرم توسط مصرف‌کنندگان را می‌توان وجود قواعد حمایتی امری از مصرف‌کننده در حقوق کشورها دانست. برای مطالعه بیشتر رجوع شود به: [۱، ص ۲۴۵].

۲. یکی از مهم‌ترین ارگان‌های بین‌المللی که نقش بسزایی در تهیه فرم‌ها دارد کمیسیون اقتصادی ملل متحد برای اروپا است. این سازمان از زمان آغاز به کار خود فرم‌هایی زیادی تهیه کرده است. برای دیدن تعدادی از این فرم‌ها رجوع کنید به: [۲، ص ۱۱۴].

3. unqualified acceptance

منظور از قبولی بدون قید و شرط (یا مطلق) که در مقابل قبولی مشروط یا qualified acceptance قرار می‌گیرد، آن قبولی است که حاوی هیچ شرط اضافی یا متفاوت از مفاد ایجاب نباشد.

4. battle of the forms

این نبرد مدت‌ها به طول انجامد، به این صورت که هریک از طرفین بعد از دریافت فرم طرف دیگر مجدداً به ارسال یا استناد به فرم خود مبادرت ورزد.

در ارتباط با موضوع نبرد فرم‌ها، اولین مسأله این است که آیا اصولاً در یک چنین وضعیتی قراردادی به وجود می‌آید؟ طرح این سؤال بدین خاطر است که طبق قاعده سنتی در باب شرایط «قبول ایجاب» قبول باید مطابقت کامل با ایجاب داشته باشد، به گونه‌ای که نه شرطی را به آن بیفزاید و نه شرطی را از آن بکاهد و نه دربردارنده شرطی متعارض با شرایط مندرج در ایجاب باشد. در غیر این صورت، چنین قبولی رد ایجاب محسوب گشته، تشکیل‌دهنده یک ایجاب متقابل است.

سؤال دیگری که مطرح می‌شود این است که در صورتی که قائل به انعقاد و وجود قرارداد باشیم، در چنین صورتی شرایط قرارداد کدامند: شرایطی که در فرم ایجاب‌کننده آمده‌اند یا شرایطی که در فرم قبول‌کننده مندرج هستند و یا این‌که باید شق سوم را پذیرفت و شرایط مشترک در هر دو فرم حاوی ایجاب و قبول را به‌عنوان شرایط قرارداد قلمداد کرد و شرایط متعارض را کنار گذاشت؟

کشورهای مختلف و کنوانسیون‌های بین‌المللی در این زمینه با توجه به اوضاع و احوال از دیدگاه‌های مختلفی پیروی کرده‌اند. بعضی از آن‌ها به دیدگاه سنتی لزوم «قبولی مطلق» وفادار مانده‌اند، در حالی که اکثر کشورها و کنوانسیون‌های بین‌المللی به دلیل الزامات مبادلات تجاری امروزی و همچنین غیراقتصادی بودن نظریه لزوم «قبولی مطلق»^۱ این نظریه را کنار گذاشته، به نظریات دارای انعطاف بیشتر روی آورده‌اند. به هر حال، امروزه فعالان عرصه تجارت بین‌الملل به دلایلی^۲ ترجیح می‌دهند در

۱. نقطه آغاز تحلیل اقتصادی قراردادها این است که معامله برای طرفین سودمند است. هنگامی که طرفین معامله‌ای را خواسته‌اند و آن را اجرا می‌کنند، دلیلی وجود ندارد که به خاطر وجود یک اختلاف جزئی قرارداد را باطل دانست و طرفین را از یک نفع بی‌بهره کرد. برای مطالعه بیشتر در این باب رجوع کنید به: [۳، ص ۳۰۱].
۲. یکی از اصول اساسی تجارت صرفه‌جویی در هزینه‌ها است. بدیهی است بازرگانان در سطح بین‌الملل برای تنظیم قراردادهای خود از حقوقدانان باتجربه استفاده می‌کنند که این مستلزم هزینه‌هایی برای آن‌ها است. وقتی تاجری در روابط خود با اشخاص گوناگون از یک فرم استفاده می‌کند بدیهی است که در این صورت دیگر نیازی ندارد برای تنظیم هر قراردادی از حقوقدانان بزرگ مشاوره بگیرد و برای آن هزینه بپردازد. ←

مبادلات خود از فرم‌ها و شرایط استاندارد استفاده کنند و این خود اهمیت مسأله غامض نبرد فرم‌ها را دوچندان کرده است. در این مقاله بعد از تبیین مفهوم نبرد فرم‌ها، موضوع در دو قسمت با عناوین نبرد فرم‌ها در برخی از نظام‌های حقوقی ملی و اسناد بین‌المللی مورد بررسی قرار گرفته است.

۲. مفهوم نبرد فرم‌ها

در فرهنگ حقوقی بلک^[۴]، زیر مدخل نبرد فرم‌ها [چنین آمده است: «تعارض بین شرایط فرم‌های استاندارد که مابین خریدار و فروشنده در اثنای مذاکرات مبادله شده‌اند...»^۱].

به نظر می‌رسد امروزه این تعریف اگرچه جوهره اصلی نبرد فرم‌ها را در خود دارد، ولی کامل به نظر نمی‌رسد. در تعریفی که در فرهنگ لغت مذکور آمده است تعارض فرم‌ها محدود به بیع شده، چرا که از تعارض بین فرم بایع و خریدار که طرفین عقد بیع هستند سخن رفته است؛ در حالی که امروزه در تجارت بین‌الملل مبادلات زیادی از قبیل لایسنس، قرارداد توزیع و... از طریق تبادل فرم صورت می‌گیرند. به‌عنوان مثال، امروزه برای انجام کارهای ساخت و ساز در تجارت بین‌الملل نیز طرفین یا یکی از آن‌ها ترجیح می‌دهد که از فرم‌هایی استفاده کند که توسط اتحادیه بین‌المللی مهندسان مشاور^۲ تهیه شده است.

→ اصل دیگر که اهمیت آن در دنیای تجارت امروز کم‌تر از اصل قبل نیست اصل سرعت است. استفاده از فرم به دو وسیله به کمک این اصل در تجارت می‌شتابد. اول این‌که چون این فرم‌ها از پیش تهیه شده‌اند طرفین فقط به پر کردن جاهای خالی فرم مبادرت می‌ورزند و به مذاکره در باب مسائل مهم‌تر از قبیل بهای قرارداد، میزان خدمات و مانند آن می‌پردازند و از تلف کردن وقت خود برای پرداختن به مسائل جزئی پرهیز می‌کنند. دیگر این‌که کسانی که تمایلی به استفاده از فرم‌ها در مبادلات خود ندارند می‌توانند از این فرم‌ها به‌عنوان پیش‌نویس استفاده کنند. با توجه به این‌که خیلی از این فرم‌ها علی‌الخصوص فرم‌هایی که توسط سازمان‌های بین‌المللی تهیه شده‌اند از انعطاف خیلی زیادی برخوردارند طرفین می‌توانند از این فرم‌ها به‌عنوان چارچوبی برای مذاکرات استفاده کنند.

1. battle of the forms: The conflict between the terms of standard forms exchanged between a buyer and a seller during contract negotiations...
2. FIDIC

در تعریف دیگری که از نبرد فرم‌ها در فرهنگ حقوقی کالینز ارائه شده است، نقص موجود در فرهنگ حقوقی بلک برطرف شده، در تعریف به بیع اکتفا نشده و تمامی روابط تجاری را پوشش داده است.^۱

از دیدگاه نویسندگان این مقاله، نبرد فرم‌ها به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن یک طرف اجبابی را بر مبنای شرایط عمومی تجاری خود (خواه این شرایط ابداع شخص استفاده‌کننده باشد یا مقتبس از شرایط نمونه رایج در تجارت بین‌الملل) برای دیگری می‌فرستد و طرف دیگر، به جای این‌که به طور صریح شرایط مندرج در فرم فرستاده شده را بپذیرد، ترجیح می‌دهد فرمی را که شرایط عمومی او بر روی آن نوشته شده است برای اجباب‌کننده اول بفرستد و چون شرایط مندرج در این فرم‌ها معمولاً یکسان نیستند موضوع نبرد فرم‌ها مطرح می‌گردد.

براساس تعریف فوق در نبرد فرم‌ها وجود دو شرط لازم است: الف) طرفین از فرم به جای اجباب و قبول استفاده کنند؛ ب) شرایط مندرج در فرم‌ها متفاوت از یکدیگر باشند، چه در صورت عدم وجود تعارض میان فرم‌ها سخن از نبرد بی‌معنا است.

نکته‌ای که ذکر آن در این‌جا لازم است این است که مسأله نبرد فرم‌ها تنها در مرحله انعقاد قرارداد مطرح می‌گردد. در توضیح نکته یادشده باید گفت که گاه در معاملات، طرفین، مذاکرات را انجام داده و به توافق می‌رسند؛ ولی بعد از این مرحله ممکن است دریافت‌های خود را از قرارداد به صورت فرم تهیه کرده، برای طرف مقابل ارسال کنند. حال اگر اختلافی ما بین فرم‌های مبادله شده وجود داشته باشد مسأله مزبور قابل طرح نخواهد بود [۵، ص ۲۱].

نکته‌ای دیگر که اشاره بدان خالی از فایده نیست، تفکیک بین نبرد فرم‌ها با مواردی است که در آن طرفین با رضایت یکدیگر برخی از شرایط مهم قرارداد را به سکوت برگزار می‌کنند تا مجالی برای خویش و در نهایت در مقام حل اختلاف برای دادگاه باقی بماند. این در حالی است که در نبرد فرم‌ها شرایط مهم قرارداد خواسته طرفین

1. battle of the forms: in the law of CONTRACT, cases where the parties on their **business** forms include terms saying that the contract must be governed by their own, and not the other party's, terms and conditions ..

است و هریک از طرفین درصدد است تا قرارداد براساس شروط پیشنهادی او منعقد گردد[۶، ص ۲۶۷].

۳. نبرد فرم‌ها در برخی از نظام‌های حقوقی ملی

با توجه به این‌که حقوق انگلیس و آمریکا به‌عنوان پیشتازان نظام حقوقی کامن‌لا و نیز حقوق فرانسه به‌عنوان نماینده نظام‌های حقوقی رومانیستی تأثیر زیادی بر نظام‌های حقوقی ملی و فراملی دارند، بررسی در باره پدیده فرم‌ها را در مقررات داخلی این کشورها انجام خواهیم داد. علاوه بر این، موضع حقوق چین و هلند که متأثر از کشورهای فوق‌الذکر به نظر می‌رسند نیز مورد مطالعه قرار خواهد گرفت.

۳-۱. حقوق انگلیس

مطابق با دیدگاه سنتی کامن‌لا در باب تشکیل قرارداد، «تطابق کامل ایجاب و قبول» که از آن به «تصویر آینه‌ای»^۱ تعبیر می‌شود، امری ضروری است. بر این اساس مخاطب ایجاب باید مفاد ایجاب را بدون هرگونه کم و کاستی بپذیرد. چنانچه در قبولی، شرایطی جدید یا متفاوت از آنچه در ایجاب آمده است اضافه شود، چنین قبولی رد ایجاب محسوب شده، ایجاب مستقلی را می‌سازد. قاعده دیگری که در کامن‌لا به دنبال قاعده تصویر آینه مطرح گردید قاعده «آخرین گلوله» است [۷، ص ۲۰۲-۲۰۳]. به موجب این قاعده شروط مندرج در آخرین فرم مبادله شده قبل از اجرای قرارداد، آخرین ایجاب متقابل را تشکیل داده، اجرای متعاقب قرارداد توسط طرف دیگر، در حکم قبول آن ایجاب متقابل به حساب می‌آید. بنابراین، در موارد تعارض فرم‌ها، قرارداد براساس قیود و شروط آخرین فرم مبادله شده منعقد می‌گردد،^۲ دیدگاهی که در حقوق ایران اکثر

1. mirror image rule

۲. لازم به ذکر است که قاعده آخرین گلوله در حقوق انگلیس یک قاعده مطلق نیست و با قاعده «کسی که اولین ضربه را می‌خورد» تعدیل شده است. برای اطلاعات بیشتر درباره رویه قضایی انگلیس درباره نبرد فرم‌ها رجوع کنید به دو دعوی زیر:

Butler Machine Tool v Ex-Cell-O (1979), Trentham v ArchitalLuxfer(1993).

نویسندگان [۸، ص ۳۳۶؛ ۹، ص ۹۱] آن را اختیار کرده‌اند؛ چه به عقیده ایشان اگر اجرای قرارداد را به معنای رضایت به ایجاب متقابل و قبول فعلی وی قلمداد کنیم در این صورت باید قرارداد را تشکیل یافته تلقی و آن را بر پایه قیود و شروط مذکور در ایجاب متقابل تفسیر کرد. برای مثال فرض کنید خریدار، فرم استاندارد خویش مبنی بر خرید نرم افزار را (که ایجاب محسوب می‌گردد) برای فروشنده ارسال می‌کند. فروشنده نیز متقابلاً در مقام قبولی، فرم استاندارد خود را که حاوی شروط اضافی یا متفاوت با فرم سفارش خریدار است برای او می‌فرستد و سپس نرم افزارها را برای خریدار ارسال می‌کند. در فرض یاد شده مطابق با قاعده تصویر آینه، تأیید فروشنده قبولی نبوده، بلکه رد ایجاب محسوب است و خود ایجاب متقابلی را تشکیل می‌دهد. حال اگر خریدار، محموله ارسالی فروشنده را بپذیرد چنین فرض می‌شود که ایجاب متقابل او را پذیرفته است و لذا وی ملزم به رعایت شروط مندرج در فرم ارسالی فروشنده خواهد بود.

در حقوق انگلیس هم اصولاً قبول همراه با قیود اضافی، ایجاب متقابل محسوب می‌شوند و ایجاب‌کننده ابتدایی می‌تواند آن‌ها را بپذیرد یا رد کند. لازم به ذکر است که حقوق انگلیس برخلاف بعضی از نظام‌ها که بین قبولی با تغییر شرایط اساسی و قبولی با شرایط غیراساسی تمایز قائل شده و با مسامحه قبولی بدون تغییر شرایط اساسی ایجاب را در حکم قبولی دانسته‌اند، تفاوتی بین این دو نیست [۹، ص ۸۹].

بررسی پرونده دعوی باتلر ماشین تول به طرفیت اکس سل (۱۹۷۹)^۱ که شاید بتوان شالوده و اساس دیدگاه‌های حاکم در زمینه نبرد فرم‌ها را در آن جستجو کرد، نشان از تشنت آرا و رکود برهه‌ای تا آن زمان دارد، با این وصف با اظهارنظر شایسته و بجای قاضی لرد دنینگ در این پرونده، این رکود نه‌تنها در گذر زمان سیری به قهقرا نداشته بلکه با تطور و نگاه تاریخی به آرای صادر شده موجبات بهبود باورها و اعتلای عقاید را نیز فراهم گشته است؛ بدین صورت که در دعوی باتلر ماشین تول به طرفیت اکس سل (۱۹۷۹) به رغم موافقت قاضی دنینگ با رأی اکثر قضات که به متد سنتی تطابق ایجاب و قبول - دیدگاه تصویر آینه‌ای - معتقد بودند، وی به محدودیت‌های این عقیده

1. Butler Machine Tool v Ex-Cell-O (1997)

سنتی نیز اشاره کرد و با طرح این نظر که بهترین راه، استناد به اسناد صادر شده و یا رفتار عرفی طرفین قرارداد که منجر به توافق کلی در مفاد اساسی قرارداد شده خواهد بود، برای نخستین بار احتمالات دیگری در ارتباط با موضوع نبرد فرم‌ها، همچون اولین گلوله، آخرین گلوله و ناک اوت را مطرح کرده است [۱۰، ص ۲۷ - ۲۸].^۱

۲-۳. حقوق فرانسه

در حقوق فرانسه «تطابق کامل ایجاب و قبول» شرط تحقق قرارداد است و برای این‌که قبول به انعقاد عقد بینجامد، باید با شروط ایجاب مطابق باشد. بنابراین، در صورتی که قبول حاوی شروط اضافی باشد، یا شروط ایجاب را تغییر دهد ایجاب متقابل محسوب می‌شود که ایجاب‌کننده می‌تواند آن را قبول یا رد کند. نتیجه این‌که در حقوق فرانسه همانند حقوق انگلیس در صورتی که مسأله نبرد فرم‌ها مطرح باشد قراردادی منعقد نمی‌شود؛ چرا که در این نظام حقوقی نیز قاعده سنتی تصویر آینه‌ای^۲ مورد عمل است، با این تفاوت که قبولی توأم با تغییر شروط غیراساسی قرارداد، قبولی محسوب شده، موارد غیراساسی را در صورت بروز اختلاف دادگاه تعیین می‌کند. البته لازم به ذکر است در صورتی که یکی از طرفین بداند که شرط غیراساسی برای طرف دیگر قرارداد جنبه اساسی دارد، شرط مذکور اساسی تلقی می‌گردد^۳ [۶، ص ۲۷۴].

۱. برای مطالعه دقیق این پرونده رجوع کنید به: [۱۰، ص ۲۶ - ۳۰]، این رأی متعاقباً مورد تجزیه و نقد و بررسی‌های گوناگون قرار گرفت، ولی با این همه به‌عنوان نظریه‌ای جدید و متفاوت از دیدگاه سنتی دکترین تصویر آینه‌ای، با درنگ خردمندان قاضی لرد دنینگ موجبات پذیرش و اعتلای دیگر باورها را نیز میسر گردانید.
۲. فایده منطقی که بر قاعده تصویر آینه‌ای بار می‌شود، این است که طرفین قرارداد در مورد مفاد قرارداد قطعیت کامل دارند، بدین صورت که قبول باید حاوی تمامی شرایط مندرج در ایجاب باشد.
۳. لازم به ذکر است که برخی از نویسندگان به‌نادرست برداشت دیگری از نظام حقوقی فرانسه در این زمینه داشته و تفاوتی بین قبول با تغییر اساسی و غیراساسی قائل نشده‌اند. رجوع شود به: [۸، ص ۸۸].

۳-۳. حقوق چین

یکی از شرایط اساسی قبول در حقوق چین «تطابق محتوایی»^۱ است. در ماده ۳۰ حقوق قراردادهای چین آمده است که قاعده تطابق مستلزم این است که مفاد قبول با محتوای ایجاب مطابقت داشته باشد و الا یک ایجاب متقابل محسوب می‌گردد. باید دانست که در اعمال قاعده «تطابق محتوایی» حقوق قراردادهای چین تغییرات موجود در قبول را به دو قسمت تقسیم می‌کند:

الف) تغییرات غیراساسی: در صورتی که تغییرات موجود در قبول جزئی و غیراساسی باشند، قرارداد انعقاد می‌یابد و قرارداد منعقد شده در این حالت متشکل است از شروط مندرج در ایجاب به اضافه شرایط مندرج در قبول.

ب) تغییرات اساسی: در صورتی که شروط اضافی مندرج در قبول شرایط ایجاب را به صورت اساسی تغییر دهد، در این صورت این نوع قبول رد ایجاب تلقی شده، خود یک ایجاب متقابل محسوب می‌شود. شرایطی که ایجاب را به صورت اساسی تغییر می‌دهند عبارتند از: تغییر در موضوع قرارداد، کمیت، کیفیت، قیمت، مکان اجرای قرارداد، مسؤولیت نقض قرارداد، و نحوه حل و فصل اختلافات. این موارد حصری هستند و هر تغییری غیر از تغییرات احصا شده در بالا غیراساسی تلقی می‌شود [۱۰۴، ص ۱۰۴].

با توجه به مراتب فوق به نظر می‌رسد که در حقوق چین نیز مانند حقوق انگلیس قاعده سنتی گلوله نهایی مورد پذیرش قرار گرفته است؛ تنها با این تفاوت که بین تغییرات اساسی و غیراساسی تفکیک شده است.

۳-۴. حقوق آمریکا

برای درک بهتر نظام حقوقی آمریکا در زمینه نبرد فرم‌ها ناگزیر از تفکیک بین دوره قبل از تدوین قانون متحدالشکل تجاری و بعد از آن هستیم.

الف: قبل از تدوین قانون متحد الشکل تجاری

1. contents consistence

قبل از تدوین ماده ۲۰۷-۲ قانون متحد الشکل تجاری مسأله نبرد فرم‌ها با استفاده از دکترین قراردادی کامن‌لا از قبیل تصویر آینه‌ای و آخرین گلوله حل می‌شد. در کامن‌لا ایجاب‌کننده مدیر ایجاب خود^۱ محسوب می‌شد، بدین معنا که ایجاب‌کننده مدیر شرایط قراردادی بود که به وسیله قبول ایجاب خلق می‌شد؛ زیرا مخاطب ایجاب ملزم به پذیرش بدون قید و شرط ایجاب بود.

ولی ملاحظه موارد ذیل نویسندگان پیش‌نویس قانون متحد‌الشکل تجاری را بر آن داشت تا ماده ۲۰۷-۲ را به تصویب رسانند.

۱. دکترین تصویر آینه‌ای و گلوله نهایی مخصوص زمانی بود که طرفین معامله یکدیگر را به صورت حضوری می‌دیدند و در مورد شرایط قراردادی مذاکره می‌کردند و فرض بر این بود که از شرایط قرارداد با خبر بودند.

۲. براساس قواعد مذکور تطابق کامل بین ایجاب و قبول لازم بود و هیچ نوع تغییری حتی موارد جزئی و غیراساسی و غیرمرتبط در فرم‌های مبادله شده مجاز نبود.

۳. به زعم پیش‌نویسان، اجرای قواعد مذکور فاقد دلیل منطقی بود، زیرا قاعده اولین گلوله^۲ نیز به اندازه قاعده آخرین گلوله منطقی به نظر می‌رسید و دلیلی بر ترجیح یکی بر دیگری وجود نداشت. برای مثال در همان فرض معامله نرم افزارهای رایانه‌ای جایی که فروشنده بعد از دریافت سفارش خرید به ارسال کالا برای خریدار مبادرت می‌ورزد، چرا نتوان اقدام فروشنده به ارسال کالا برای خریدار را به‌عنوان قبول دستور خرید تلقی کرده، بدین وسیله قراردادی براساس آنچه که در مفاد ایجاب آمده است منعقد کرد.

۴. قاعده گلوله آخر منجر به دور می‌گردید، زیرا یک خریدار زیرک می‌تواند بعد از دریافت برگه تأیید فروشنده به منظور شلیک گلوله آخر، برگه تأیید خود را برای وی ارسال کند و متقابلاً فروشنده نیز فرم تأیید دیگری را برای خریدار بفرستد و ممکن است این بازی تا بی‌نهایت ادامه پیدا کند؛ بدون این‌که قراردادی منعقد شود [۱، ص ۲۴۰].

1. master of his offer

2. first shot

ب: بعد از تدوین قانون متحد الشکل تجاری:

پیش‌نویسان قانون متحدالشکل تجاری در تدوین آن به واقعیات بیع مدرن کالا توجه داشتند. آن‌ها با این‌که می‌دانستند که در معاملات عادی مطابق با قاعده تصویر آیین‌های چنانچه فرم استاندارد فروشنده که به‌عنوان پاسخ ایجاب خریدار به حساب می‌آید در بردارنده شرایط متفاوتی باشد به انعقاد هیچ قراردادی منجر نخواهد شد؛ ولی از نگاه ایشان موضوع آن‌جا اهمیت پیدا می‌کرد که فروشنده متعاقب آن کالا را برای خریدار ارسال و او آن‌ها را قبول می‌کرد. در این مورد به رغم تلقی منطقی خریدار مبنی بر در نظر گرفتن پاسخ فروشنده به‌عنوان قبول، وی متوجه می‌شد که پاسخ فروشنده یک ایجاب متقابل بوده، وی به صورت ناخواسته با قبول کالا، ایجاب متقابل فروشنده را قبول کرده است.

ماده ۲۰۷-۲ به منظور اصلاح و جبران بی عدالتی‌های ناشی از اعمال دو قاعده تصویر آیین‌های و آخرین گلوله در معاملات تجاری جدید و با هدف مدرنیزه کردن تشکیل قرارداد در پرتو واقعیات تجاری فعلی و اساساً برای حل مشکل نبرد فرم‌ها تدوین گردید.

ماده مذکور مقرر می‌دارد: بیان متناسب و مشخص قبول یا یک تأییدیه کتبی که در مدت معقولی فرستاده شده است قبول قلمداد می‌شود، اگرچه حاوی شرایط متفاوت یا اضافی نسبت به آنچه در ایجاب آمده یا بر آن توافق شده است باشد؛ مگر آن‌که قبولی صریحاً مشروط به رضایت دادن به شرایط متفاوت و اضافی شده باشد.

شرایط اضافی در حکم پیشنهادهایی برای اضافه شدن به قرارداد است. این شرایط مابین تجار جزء شروط قرارداد محسوب می‌شوند، مگر این‌که:

الف. ایجاب به صراحت قبول را محدود به شرایط مندرج در ایجاب بکند؛

ب. آن‌ها ایجاب را به صورت اساسی تغییر دهند؛

ج. اعلامیه اعتراض به آن‌ها قبلاً یا در مدت معقولی بعد از رسیدن اطلاعیه قبول حاوی شروط اضافی، داده شده باشد.

رفتار طرفین که حاکی از وجود قرارداد مابین آن‌هاست برای ایجاد قرارداد فروش کافی است؛ اگر چه نوشته‌های طرفین در بردارنده این امر نباشد. در این صورت شرایط

قرارداد متشکل از شرایطی خواهد بود که طرفین در نوشته‌های‌شان بر آن‌ها توافق دارند، به اضافه شرایط تکمیلی که در مقررات این قانون آمده است.

مستفاد از ماده فوق در صورتی که قبول همراه با قیود اضافی باشد باز هم قبول محسوب می‌شود، مگر این‌که به صورت مشروط بیان شود، یعنی قبول‌کننده از ابتدا تصریح کند که قبول او مشروط به این است که ایجاب‌کننده به شرایط اضافی رضایت دهد. بنابراین، مطابق قانون متحدالشکل تجاری قبول همراه با قیود اضافی هم قبول محسوب است و موجب انعقاد قرارداد می‌گردد. اما این قانون راجع به این‌که آیا قیود مندرج در قبول جزء قرارداد است یا خیر، بین دو فرض قائل به تفاوت است:

فرض اول: در صورتی که قرارداد بین تجار نباشد. در این صورت قیود اضافی که در قبول آمده‌اند جزء قرارداد محسوب نمی‌شوند.

فرض دوم: وقتی که قرارداد بین تجار باشد، شروط مندرج در قبول جزء قرارداد محسوب می‌شوند، مگر این‌که :

الف. ایجاب‌کننده به طور صریح قبول را محدود به قیود ایجاب کرده باشد،

ب. قبول، ایجاب را به طور اساسی تغییر دهد.

ج. ایجاب‌کننده خطاری حاوی اعتراض به ان قیود اضافی را فوراً و یا در مدت معقول به مخاطب بدهد.

نتیجه آن‌که در حقوق آمریکا در صورتی که ایجاب و قبول در قالب فرم باشند اصل بر این است که قرارداد با شرایطی که در فرم ایجاب‌کننده مندرج هستند منعقد می‌شود، مگر این‌که طرفین تاجر باشند که در این صورت قرارداد متشکل است از شروط مندرج در فرم ایجاب‌کننده، به اضافه شروط اضافی مندرج در فرم قبولی.

مسأله‌ای که تکلیف آن مشخص نشده این است که در صورتی که شرایط فرم‌ها با هم متعارض باشند کدامیک ارجحیت دارند؟ به نظر می‌رسد در این‌جا باید به اصل

رجوع کرد و اولویت را به اصول مندرج در فرم ایجاب‌کننده داد.^۱

۳-۵. حقوق هلند

در حقوق هلند نیز همانند حقوق آمریکا اولویت را به فرم ایجاب‌کننده می‌دهند. در قانون مدنی جدید هلند چنین مقرر گردیده است که اگر طرفین در ایجاب و قبول خود شرایط استاندارد متفاوتی ارجاع دهند، ارجاع دوم یعنی ارجاعی که در قبول آمده است بی‌اثر است و قرارداد با شرایط استاندارد که در ایجاب به آن‌ها ارجاع شده است منعقد می‌شود. شخص دوم یعنی مخاطب ایجاب در صورتی می‌تواند مانع انعقاد قرارداد گردد که به طور صریح انعقاد قرارداد را براساس شروط ایجاب‌کننده رد کند (ماده: (۶:۲۲۵)؛ ۷، ص ۱۹۹].

این دیدگاه هم از لحاظ تجاری مفید است و هم از لحاظ اقتصادی. از لحاظ تجاری به این دلیل که موجب ایجاد قرارداد می‌شود و به این دلیل که طرفین دارای اختلاف جزئی هستند قرارداد را باطل نمی‌داند و از لحاظ اقتصادی از این لحاظ که طرفین را تشویق نمی‌کند که با تلاش برای شلیک گلوله نهانی تحت دکترین مذکور انعقاد قرارداد را به تأخیر بیندازند.

۴. نبرد فرم‌ها در اسناد بین‌المللی

در میان اسناد مختلف بین‌المللی در ارتباط با نبرد فرم‌ها به طور مشخص در این

۱. به رغم تلاش تدوینگران قانون متحد الشکل تجاری مبنی بر رفع مسأله غامض نبرد فرم‌ها، با وجود نقایص و ابهاماتی که از این ماده برمی‌آید نمی‌توان گفت که آن‌ها واقعاً به هدف خود نزدیک شده‌اند. ابهامات ماده را به صورت خلاصه می‌توان چنین بر شمرد:

(۱) عبارت «بیان متناسب و مشخص قبول (a definite and seasonable expression of acceptance)» یک عبارت مبهم بوده، در کل از آن تعریفی به عمل نیامده است.

(۲) در بند ۲ از ماده ۲۰۷-۲ فقط سخن از «شروط اضافی (additional terms)» رفته و تکلیف «شروط متفاوت (different terms)» مشخص نشده است؛

(۳) عبارت «تغییر اساسی» در کد تعریف نشده است و...

برای توضیح بیشتر این ابهامات رجوع شود به: [۱۲، ص ۹۹۷، ۱۱-۱۰۱۰؛ ۱۳، ص ۵۸].

قسمت به رویکرد اصول حقوق قراردادهای اروپا و نیز اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی می‌پردازیم.

۴-۱. اصول حقوق قراردادهای اروپا

در اصول حقوق قراردادهای اروپا برخلاف کنوانسیون‌های بیع بین‌المللی^۱ موضوع نبرد فرم‌ها به صورت اختصاصی مورد بحث قرار گرفته است.^۲ ماده ۲۰۹-۲ تحت عنوان شروط کلی متعارض چنین آورده است:

(۱) هرگاه طرفین قرارداد، بجز درخصوص آن بخش از ایجاب و قبول که مربوط به شروط کلی متعارض قرارداد است به توافق رسیده باشند، در این صورت قرارداد منعقد می‌شود. در چنین حالتی شروط کلی تا حدی که از نظر ماهیت مشترکند، قسمتی از قرارداد را تشکیل می‌دهند.

(۲) با وجود این قرارداد تشکیل نمی‌شود، هرگاه یک طرف قرارداد:

(الف) از قبل به صراحت و نه از طریق شروط کلی، نشان داده باشد که قصد ندارد که به موجب قرارداد براساس بند ۱ ملتزم شود؛ یا
(ب) بدون تأخیر، طرف دیگر را مطلع سازد که قصد ندارد به موجب چنین قراردادی ملتزم شود؛

(۳) شروط کلی قرارداد شروطی هستند که پیشاپیش برای تعداد نامعینی از

۱. منظور کنوانسیون‌های ۱۹۶۴ لاهه و کنوانسیون ۱۹۸۰ وین است.

۲. البته باید گفت که اصول حقوق قراردادهای شامل ماده‌ای شبیه ماده ۱۹ کنوانسیون بیع بین‌المللی است که این ماده در صورت نقص ماده اختصاصی نبرد فرم‌ها می‌تواند نقش مکملی داشته باشد. ماده‌ای که ذکر آن رفت ماده ۲۰۸-۲ است که چنین مقرر می‌دارد: هرگاه گیرنده ایجاب در پاسخ خود به صورت صریح یا ضمنی، شروط اضافی یا متفاوتی را بیان دارد که به نحو عمده شرایط ایجاب را تغییر دهد، این عمل رد ایجاب و ایجاب جدید می‌باشد. پاسخی که نشانگر رضایت قطعی به یک ایجاب باشد، به عنوان یک قبول مؤثر تلقی می‌شود حتی اگر به صورت صریح یا ضمنی بیانگر شروط اضافی یا متفاوتی باشد، مشروط به آن‌که شرایط ایجاب را به نحو عمده تغییر ندهد. در این صورت شروط اضافی یا متفاوت بخشی از قرارداد تلقی می‌شود. با وجود این، چنین پاسخی به عنوان رد ایجاب تلقی خواهد شد اگر:

(الف) ایجاب صریحاً قبول را محدود به شرایط ایجاب نماید؛

(ب) ایجاب‌کننده بدون تأخیر نسبت به شروط اضافی و متفاوت اعتراض نماید.

قراردادهای با ماهیت خاص تنظیم شده و اختصاصاً میان طرفین مورد مذاکره واقع نشده است.

ماده ۲۰۹-۲ مقرر می‌دارد حتی در صورتی که شروط کلی که معمولاً هریک از طرفین در فرم خود به آن ارجاع می‌دهد با یکدیگر متعارض باشند، یک قرارداد می‌تواند وجود داشته باشد. این، استثنایی است بر قاعده عام مندرج در ماده ۲۰۸-۲ راجع به قبولی مشروط. براساس ماده ۲۰۸-۲ در صورتی که قبولی متفاوت از ایجاب باشد، این قبولی صرفاً در صورتی معتبر است که تفاوت‌ها اساسی^۱ نباشد. این در حالی است که ماده ۲۰۹-۲ می‌گوید در نبرد فرمها قرارداد می‌تواند منعقد شود، حتی اگر میان شروط کلی که به آن‌ها ارجاع شده است تعارض باشد و مهم نیست که این تعارض اساسی باشد یا غیراساسی [۱۴، ص ۱۴۷].

در اصول حقوق قراردادهای اروپا آن‌طور که از ماده ۲۰۹-۲ برمی‌آید، دیدگاه ناک اوت پذیرفته شده است [۱۵، ص ۱۱۸]. مطابق با دیدگاه یاد شده در مواقع بروز نبرد میان فرمها باید شروط متعارض را با هم جمع کرد و در صورت غیرقابل جمع بودن، باید آن‌ها را کنار گذاشت.

شایان ذکر است که هرچند کنوانسیون وین و اصول حقوق قراردادهای اروپا در ارتباط با ایجاب مقررات تقریباً یکسانی دارند، اما این دو درخصوص مسأله نبرد فرمها راه‌حل‌های متفاوتی به کار گرفته‌اند. در کنوانسیون دیدگاه آخرین گلوله البته با کمی تعدیل و در اصول حقوق قراردادهای اروپا دیدگاه ناک اوت مورد پذیرش قرار گرفته است. از همین رو نمی‌توان برای تفسیر یکی از دیگری کمک گرفت [۱۶، ص ۱۵۳-۱۶۳].

۲-۴. اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی

تنها سند بین‌المللی که به‌صراحت درباره نبرد فرمها تحت همین عنوان سخن گفته است

۱. مطابق با اصول حقوق قراردادهای اروپا وقتی یک شرط اساسی تلقی می‌شود که مخاطب ایجاب می‌دانست یا به‌عنوان یک شخص متعارف در همان وضعیت مخاطب ایجاب باید می‌دانست که ایجاب‌کننده در ارتباط با انعقاد یا عدم انعقاد قرارداد یا شروط حاکم بر آن تحت تأثیر قرار می‌گرفت (مستفاد از ماده ۱:۵-۱:۳).

اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی است. در این سند تحت عنوان نبرد فرم‌ها در ماده ۲۲-۱-۲ آمده است: جایی که طرفین از شروط استاندارد استفاده می‌کنند و بجز در مورد این شروط (شروط استاندارد) به صورت کلی به توافق می‌رسند، قرارداد براساس شروط توافقی و شروط استاندارد که ماهیتاً مشترک هستند منعقد می‌شود، مگر این‌که یکی از طرفین به صراحت از پیش یا متعاقباً بدون تأخیر غیرموجه به طرف اطلاع دهد که وی قصد ندارد به چنین قراردادی ملتزم باشد.

همان‌طور که مشاهده می‌شود مقررات این ماده با آنچه که در اصول حقوق قراردادهای اروپا آمده است مشابهت زیادی دارد. مهم‌ترین وجه شباهت این اصول پیروی آن‌ها از دکترین «ناک اوت» است. با مذاقه در مواد اختصاصی مرتبط با نبرد فرم‌ها در این اصول مشخص می‌شود که این اصول تحت عنوان نبرد فرم‌ها فقط شکلی را به صورت اختصاصی مورد بحث قرار داده است که در آن طرفین در غیر از موارد مصرح در فرم‌ها، در بقیه شروط توافق دارند. ولی می‌دانیم که نبرد فرم‌ها منحصر به این شکل نیست. فرضی را در نظر بگیرید که طرفین به مذاکره نمی‌پردازند و فقط فرم‌ها را برای همدیگر ارسال می‌کنند. در این صورت وضعیت قرارداد چه خواهد شد؟ جواب این سؤال را نمی‌توان از ماده اخیرالذکر دریافت. به همین خاطر باید به اصول و ملزومات مورد قبول در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی رجوع کرد. ماده ۱۱-۱-۲ تحت عنوان قبولی تعدیل شده چنین آورده است:

(۱) پاسخ به یک ایجاب که به‌ظاهر حاوی قبول، اما در واقع حاوی اضافات، محدودیت‌ها یا اصلاحات دیگری است، رد ایجاب محسوب می‌شود و موجب یک ایجاب متقابل است.

(۲) اما پاسخ به ایجاب که به‌ظاهر حاوی قبول، ولی در واقع حاوی اضافات یا شروط متفاوتی است که به‌طور اساسی، مفاد ایجاب را تغییر نمی‌دهند، موجب یک قبول است، مگر این‌که ایجاب‌دهنده، بدون تأخیر غیرموجه به مغایرت موجود اعتراض کند.

۱. شروط استاندارد در بند ۲ ماده ۱۹-۱-۲ چنین تعریف شده‌اند: شروط استاندارد مقرراتی هستند که پیشاپیش برای استفاده عمومی و مکرر از سوی یک طرف آماده شده‌اند و در عمل بدون مذاکره با طرف دیگر از آن‌ها استفاده می‌شود.

در این اصول همانند سایر کنوانسیون‌های بین‌المللی، دکترین آخرین گلوله^۱ به‌عنوان به‌عنوان یک اصل مورد پذیرش قرار گرفته است. در صورتی که فرمی که به‌عنوان قبولی برای طرف قرارداد فرستاده شده، حاوی اصلاحات غیراساسی باشد در این صورت قرارداد متشکل است از شرایط مندرج در فرم ایجاب به علاوه تغییرات و اصلاحات غیراساسی مندرج در فرم قبولی [۱۷].

۵. نتیجه‌گیری

۱. اصل کلی در تجارت بین‌الملل این است که اگر قبولی به صورت اساسی شرایط ایجاب را تغییر می‌دهد، رد ایجاب تلقی شده، خود ایجاب جدیدی محسوب می‌شود.
۲. امروزه اکثر کشورها دیدگاه سنتی را کنار گذاشته، به رویکردهای جدیدتر روی آورده‌اند. این دیدگاه‌ها در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی به وجه بارزی انعکاس پیدا کرده است.
۳. غیر از دیدگاه سنتی که در آن هیچ قراردادی تشکیل نمی‌شود، برای کاستن از اولویتی که در هریک از نظریه‌ها به یک طرف داده شده است، به طرف دیگر اجازه می‌دهند که در یک مدت معقول شرایط طرف دیگر را رد کند. در غیر این صورت، شرایط طرف دیگر، قبول شده تلقی خواهد شد.
۴. در نظام حقوقی انگلیس، فرانسه و چین به‌عنوان یک اصل، قبول همراه با شروط یا قیود اضافی یک ایجاب متقابل محسوب می‌شود؛ با این تفاوت که در نظام حقوقی فرانسه و چین، قبولی با تغییرات غیراساسی به تشکیل قرارداد می‌انجامد.
۵. در نظام‌های حقوقی آمریکا و هلند، اصل بر این است که اولویت با شرایط مندرج در فرم ایجاب‌کننده است، مگر این‌که طرفین تاجر باشند که در این صورت شروط مندرج در فرم ایجاب‌کننده به اضافه شروط مندرج در فرم قبولی ملاک عمل خواهد بود.

۱. البته در اینجا این تعبیر با کمی مسامحه به کار رفته است؛ چرا که در دکترین آخرین گلوله شرایط یک فرم کنار گذاشته می‌شوند و شرایط آخرین فرم رد و بدل شده در مبادله بر قرارداد حاکم است. ما به این خاطر از این تعبیر این‌جا استفاده کردیم که در صورت تعارض شروط غیراساسی طرفین، شرایط آخرین فرم مبادله شده برتری می‌یابد.

۶. در اصول حقوق قراردادهای اروپا و نیز اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، دیدگاه این است که تا آنجا که ممکن است باید شروط متعارض را با هم جمع کرد. در صورت ناممکن بودن این امر باید آن‌ها را کنار گذاشت.

۶. منابع

- [1] Corneilla. Stephens, *Escape From The Battle Of The Forms: Keep It Simple, Stuphd, Lewis & Clark L. Rev.* 233, 2007.
- [۲] اشمیتوف، کلایو ام، *حقوق تجارت بین‌المللی*، ترجمه بهروز اخلاقی و همکاران، تهران، سمت، ۱۳۷۸.
- [۳] انصاری، مهدی، *تحلیل اقتصادی حقوق قراردادهای*، تهران، جاودانه، ۱۳۹۰.
- [۴] برایان ای. گارنر، *فرهنگ حقوقی بلک*، تهران، خرسندی، ۱۳۹۰.
- [5] Treitel, Guenter, *The law of Contract*, ED11, London:Thomson, 2003.
- [6] ARTHUR TAYLOR VON MEHREN, *The "Battle of the Forms": A Comparative View*, Am. J. Comp. L. 265 1990.
- [7] G Dannemann, *the battle of forms and the conflict of laws*, ch11 in F rose, *lexmercatoria-Essays on international commercial law in honour of francis Reynolds*, London:LLP, 2000.
- [۸] کاتوزیان، ناصر، *قواعد عمومی قراردادهای*، ج ۱، تهران، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۶۴.
- [۹] صفایی، سید حسین و همکاران، *حقوق بیع بین‌المللی با مطالعه تطبیقی*، چ ۲، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۸۷.
- [10] Shariff J. Mary and Marechal de Carteret, Kevin, *Revisiting The Battle Of The Forms: A CASE STUDY APPROACH TO LEGAL STRATEGY DEVELOPMENT*, Int'l Bus. & Trade L. 21, 2009.
- [11] MO Zhang, *Chinese contract law:theory and practice*, boston: MartinusNijhoff Publishers, 2006.

- [12] John D. Wladis, *The Contract Formation Sections of the Proposed Revisions to U.C.C. Article 2*, 54 SMU L. REv. 997, 1010-11, 2001.
- [13] Linda J. Rusch, *Is the Saga of the Uniform Commercial Code Article 2, Revisions Over? A Brief Look at What NCCUSL Finally Approved*, 6 DEL. L. REv. 41, 58, 2003.
- [۱۴] شعاریان، ابراهیم و ابراهیم ترابی، *اصول حقوق قراردادهای اروپا و حقوق ایران*، تهران، فروزش، ۱۳۸۹.
- [15] Lando Ole & Beale Hugh (eds), *The principle of European contract law*, part I and II, prepared by the commission on European contract law, Kluwer Law international, The Hague, London, Boston, 2000.
- [16] Maria p Visasilla, *Battle on the forms, Modification of Contract, Commercial Letter of Confirmation: Comparison of the United Nations convention on Contracts for the international sale of goods (CISG) with the principles of European contract law (PECL)*, 14 *pace international law review*, 2002.
- [17] UNIDROIT *Principles of international commercial contracts*•Published by the UNIDRIOT, Rome, 2010.