

# نگرش اقتصادی به اصول اخلاقی در حقوق قراردادهای

محمود زمانی\*  
عبدالرضا علیزاده\*\*  
یداله دادگر\*\*\*

تاریخ تأیید: ۱۴۰۰/۹/۲۳

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۶/۲۶

## چکیده

اصول اخلاقی، ارزش‌های بنیادینی هستند که بر پایه شناخت هنجارها و اعتقادات، مورد قبول اکثریت جامعه واقع شوند. کارایی اقتصادی قرارداد به‌طور مؤثری، تابع نمود رفتار اخلاقی است زیرا رفتارهای اخلاقی، تضمین‌های درونی هستند که با ایجاد اعتماد، جلوگیری از فرصت‌طلبی و التزام بهینه به تعهد، موجب مطلوبیت، کاهش هزینه مبادله، بیشینه کردن ثروت، کارایی و رفاه کل می‌شوند. استناد به اصول اخلاقی بدون ملاحظه مطلوبیت در مبادله، به‌عنوان نقطه همخوانی عدالت و کارایی، مخدوش نمودن عدالت معاوضی است زیرا قراردادی که فاقد کارایی اقتصادی باشد عادلانه نیز نخواهد بود.

**واژگان کلیدی:** اصول اخلاقی، تحلیل اقتصادی، قرارداد، کارایی، مطلوبیت.

۲۵۳

حقوق اسلامی / سال هجدهم / شماره ۷۱ / زمستان ۱۴۰۰

\* دانش‌آموخته دکتری حقوق خصوصی دانشگاه تهران / نویسنده مسئول (mzamani12@ut.ac.ir).

\*\* دانشیار دانشگاه تهران (دانشکده‌های فارابی).

\*\*\* استاد دانشکده اقتصاد دانشگاه شهیدبهشتی.

## مقدمه

بر اساس رویکرد سنتی اقتصاد، اشخاص حق دارند آزادانه و بر اساس ترجیحات، امور خود را پیش ببرند و این ترجیحات با نظریه مطلوبیت و انتخاب عقلانی به عنوان عناصر کلیدی اقتصاد همخوانی دارد. مفهوم قرارداد معتبر در تحلیل اقتصادی، علاوه بر اعتبار حقوقی، قرارداد واجد اوصاف برابری، عدالت، انصاف، صداقت، حُسن نیت و امثال این گونه قواعد اخلاقی است که در صورت رعایت آنها در قراردادها، ثبات و قطعیت قراردادی را به همراه دارد.

برخلاف دیدگاهی که تحلیل اقتصادی حقوق را با استدلال ذهنی بودن اخلاق و عینیت مباحث اقتصادی، مخالف با فلسفه اخلاق می‌داند (ابدالی، ۱۳۸۹، ص ۱۰۲)، باید گفت؛ فلاسفه اخلاق، مفاهیم اخلاقی را ذهنیت صرف نمی‌دانند بلکه از دیدگاه آنان، آن گونه که امور حقوقی نیز از ذهنیت به عینیت تبدیل می‌شوند، اصول اخلاقی نیز ارزش‌ها و هنجارهای شناخته شده‌ای هستند که نمود عینی می‌یابند. به علاوه هرچند ممکن است تحلیل عملگرایی از حقوق با ابزارهای اقتصادی، با مفاهیم اخلاقی متعارض جلوه کند و قابل انطباق به نظر نرسد (Kreke, 2005, p.423) اما عدالت هم مفهومی صرفاً ذهنی و قابل پیوند به معیار اخلاقی نیست.

کارایی اقتصادی و سیاست اقتصادی به میزان زیادی وابسته به ارزش‌های اخلاقی است که ممکن است با توسعه اقتصادهای مبتنی بر بازار، کمرنگ شود یا به کلی از بین برود (sen, 1993, p.55).

گوتیه (Gauthier) تلاش زیادی برای توسعه اخلاق بر اساس قرارداد انتخاب عقلانی کرده و از همکاری افراد به عنوان راهکاری اخلاقی و پیشرو در دستیابی به مطلوبیت‌های قراردادی و بیشینه کردن منافع طرفین دفاع می‌کند.

دو دسته افراد که در پی بیشینه کردن منافع شخصی هستند عبارت‌اند از؛ بیشینه‌گر بی قید (Straghtforwaed Maximizer) و بیشینه‌گر مقید (Constrained Maximizer). بیشینه‌گر مقید رفتاری عقلانی و منطبق با اصول اخلاقی دارد و به دلیل ملاحظه منافع دیگران، در موقعیت‌های ویژه، مطلوبیت خود را افزایش می‌دهد، اما بیشینه‌گر بی قید درصدد بیشینه کردن منافع خود با ملاحظه استراتژی‌های طرف مقابل است و در واقع نوعی بازی با قواعد خاص خود را با اتخاذ استراتژی‌ها و راهکارهای پویا بدون ملاحظه اصول اخلاقی صورت می‌دهد (Gauthier, 2003, p.110). به نظر گوتیه بیشینه‌گران مقید به سبب داشتن ثبات، سود بیشتری تحصیل می‌کنند.

درمقابل اما بیشینه‌گران بی‌قید از این نظر که صرفاً به دنبال منافع خود هستند شرایط هر یک از افراد مجموعه را نسبت به شرایطی که همه بیشینه‌گر مقید باشند بدتر می‌کنند (پیک حرفه، ۱۳۹۴، ص ۲۱). در نتیجه، این رفتار بیشینه‌گر مقید است که منجر به افزایش تابع رفاه فردی و در نهایت رفاه کل می‌شود.

مطالعه حقوق قراردادها نشان می‌دهد تلاش‌هایی برای درج اصول اخلاقی در حقوق نوشته در حال پیگیری است. اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، اصول آکوئیس (Acquis)، مقررات مشترک بیع اروپایی و پیش‌نویس مرجع مشترک حقوق خصوصی اروپایی اصول اخلاقی را به صراحت درون مواد پیشنهادی گنجانیده‌اند. در کنوانسیون بیع بین‌المللی ۱۹۸۰ وین و مقررات نرم، اصول اخلاقی؛ حُسن نیت، انصاف، عدم تبعیض، عدم تهدید، صداقت، عدم فریب، عدم رفتار ناهماهنگ، تعهد به همکاری و عدم تدلیس تصریح شده است.

مقاله حاضر نیز با دیدگاه بررسی آثار اقتصادی رعایت اصول اخلاقی در تمامی مراحل قراردادی نگاشته شده است. بر همین اساس، ضمن بیان دیدگاه‌های اقتصاددانان، فلاسفه اخلاق و حقوقدانان و شناسایی رابطه این سه حوزه از علوم، نتایج مثبت و منفی احتمالی نظریات ابرازی به پوته نقد و بررسی گذاشته شده است.

برای تحلیل و نگرش اقتصادی به اصول اخلاقی در قراردادها ابتدا به تعریف این اصول، اوصاف آنها و سپس رابطه اقتصاد و اصول اخلاقی و در نهایت تبیین آثار رعایت این اصول در روابط قراردادی می‌پردازیم.

## ۱- تعریف اصول اخلاقی

تعریف مشخص و واحدی از اصول اخلاقی وجود ندارد. به نظر می‌رسد دلیل آن به دیدگاه‌های نسبی‌گرایی و مطلق‌گرایی اخلاقی مربوط می‌شود. دیوید راس (William David Ross) نیز با جرج ادوارد مور (George Edward Moore) که بیان می‌داشت؛ هرگونه تلاش برای تعریف اصول اخلاقی صرفاً به لحاظ اظهارات درباره دنیای طبیعی، ما را دچار مغالطه طبیعت‌گرایانه می‌کند، موافق بود (Kauppinen, 2015, p.172). هر اصل اخلاقی را باید با توجه به دیدگاه‌های مختلف علما و دانشمندان دینی و فلاسفه اخلاق به صورت مستقل تعریف نمود که امری دشوار است. هر ارزش بنیادینی که بر پایه شناخت هنجارها و اعتقادات مورد قبول اکثریت جامعه با اقبال مواجه

شود، قدرت این را دارد که تحت عنوان یک اصل اخلاقی مطرح شود. برخی از این ارزش‌ها منشا الهی و برخی دیگر منشا عقلانی و بشری دارند؛ بنابراین اصولی مانند عدالت، انصاف، عدم فریب، صداقت و راستگویی، پرهیزگاری، حُسن نیت و وفای به عهد از مهم‌ترین اصول شناخته شده اخلاقی هستند که تقریباً در تمامی جوامع مورد احترام و مقبول هستند. بدیهی است این اصول بطور مستقیم یا غیرمستقیم، نقش خود را به‌عنوان عامل تثبیت گر، تعدیل گر و درنهایت، کارآمد در قراردادها ایفا می‌کنند.

## ۲- اوصاف قواعد و اصول اخلاقی

قواعد و اصول اخلاقی را می‌توان معیارهای اخلاق هنجاری فرد و جامعه معرفی کرد که بیانگر دستورهایی هستند که به‌عنوان عنصر اساسی در تعیین عواطف و احساسات اجتماعی نقش دارند. از دید جامعه شناسی، قاعده اخلاقی چیزی است که مقبول و مورد تحسین عموم بوده و تجاوز از آن سرزنش می‌شود (هانری، ۱۳۸۳، ص ۵۰).

دو نوع نگرش نسبی‌گرایی (Relativism) و مطلق‌گرایی (Absolutism) در مورد اصول و قواعد اخلاقی وجود دارد؛ نسبی‌گرایان معتقدند هیچ کدام از اصول اخلاقی، از حسن و قبح ذاتی و حقیقی، برخوردار نیستند، هیچ حقیقت مطلق وجود ندارد و داورهای ما آرمان‌های ما وابسته به عوامل تاریخی و شخصی‌اند و اخلاق، به حسب عوامل مختلف بیرونی، ماهیت انعطاف‌پذیر دارد (Pojman, 2001, pp.37-41).

مطلق‌گرایان قواعد اخلاقی را قواعدی شناخته شده و تغییرناپذیر برای همگان می‌دانند. سقراط و افلاطون مطلق‌گرایی اخلاقی را بر پایه سعادت‌گرایی، کانت، بر اساس وظیفه‌گرایی (کانت، ۱۳۶۹، ص ۲۰-۲۷)، روسو بر پایه وجدان‌گرایی و اپیکور بر مبنای لذت‌گرایی توجیه می‌کنند.

در نگاه کلی نظر بر این است که، قواعد و اصول اخلاقی اوصاف خاص خود را دارند اما برخی از این اصول جزئی و برخی به‌عنوان قواعد کلی شناخته می‌شوند. اصول کلی ثابت و غیرقابل تغییرند و اصول متغیر به خاطر تغییر در موضوعات، قابل تغییراند (نورث، ۱۳۷۰، ص ۷۱۷). پس دو وصف اساسی برای اصول و قواعد کلی اخلاقی می‌توان بیان نمود؛ یکی عام الشمول بودن برای تمام کسانی که توانایی فهم و عمل طبق این اصول را دارند و دیگری، امکان عمل به چنین قواعدی برای هر فرد عاقلی در هر جامعه و زمانی است (پیکر و پیکر، ۱۳۸۰، ص ۱۴۴).

معیار ارزیابی اصول اخلاقی از نظر عقلا، میزان تأمین و تضمین اهداف سودمند در مناسبات طرفین است وگرنه اصول بی فایده که هیچ تضمینی برای مطالبات در مناسبات طرفین ایجاد نکند، محدودیت‌هایی زاید و غیر عقلایی محسوب می‌شود که مردود است (رالز، ۱۳۹۳، ص ۴۶۸).  
قبل از تبیین نقش و تاثیر این اصول در حقوق قراردادها به «نظریه انتخاب عقلانی» و ارتباط آن با اخلاق و «نظریه اقتصادی قرارداد» پرداخته می‌شود.

### ۳- انتخاب عقلانی و رعایت اخلاق

دو اصطلاح «عقلانیت» و «معقولیت» از ریشه لاتین «ratio» مشتق شده‌اند، ولی این دو اصطلاح با هم فرق دارند؛ اگر شخصی برای تحقق اهداف خود از کارآمدترین ابزارها استفاده کند او را عاقل (Rational) و اگر رفتاری بی طرفانه و متقابل میان خود و دیگران داشته باشد او را معقول (Reasonable) می‌گویند. با این وصف، «معقولیت»، یک ویژگی اخلاقی است ولی «عقلانیت»، غیراخلاقی و در مواردی که شخص اهداف خودخواهانه را دنبال کند که در تقابل با منافع یا حقوق اساسی دیگران باشد، ضد اخلاقی است. راهکار اخلاقی برخی مانند افلاطون و ارسطو و ژان ژاک روسو این است که چنانچه اهداف عقلانیت، صرفاً خودخواهانه باشد، «خود» باید به سوی «سلامت روانی» یا هنجارهای مشابه اصلاح شود و پس از آن منافع چنین «خود» آرمانی با مقتضیات اخلاقی سازگار می‌شود (بِکِر و بِکِر، ۱۳۸۰، ص ۱۳۵-۱۳۷).

با وجود این، باید اذعان کرد که انسان اقتصادی، انسانی است که با «دیگری» در تعامل است و پیوسته در وابستگی متقابل با آنها قرار دارد؛ مطالعه رفتار اقتصادی چنین انسانی نمی‌تواند تنها بر اساس «اصل خواسته‌های مستقل» تبیین شود، اما هر جا که پای «دیگری» به میان می‌آید انسان اقتصادی با یک چالش اخلاقی روبرو می‌شود؛ بنابراین، رفتار عقلانی اقتصادی با رفتار اخلاقی گره خورده و بدین ترتیب، علم اقتصاد و اخلاق نیز به یکدیگر نزدیک می‌شوند.

در واقع تعارض میان آزادی اراده با الزام اخلاقی را در همگرایی الزامات نهفته در تکالیف اخلاقی و امر عقلانی به انجام این تکالیف باید جست‌وجو کرد؛ لذا عقل به‌عنوان یکی از شئون وجودی انسان با آزادی اراده سازگاری دارد و تکلیف اخلاقی نتیجه عقلانیت و تفکر در زمینه رفتارهای اخلاقی است.

عبارات اخلاقی بیانگر رغبت و مطلوبیت برای فرد و جامعه در فعل ارتكابی هستند که ارزش و

مطلوبیت آن فعل ناشی از «باید اخلاقی» به دلالت التزامی فهمیده می‌شود و مفاد اصلی آنها بیان رابطه علیت بین عمل و هدف اخلاق یا حقوق است.

تعهد به عنوان مهم‌ترین اثر قراردادها عبارت از: «رابطه حقوقی است که به موجب آن شخصی در برابر دیگری مکلف به انتقال و تسلیم مال یا انجام دادن [یا خودداری از] کاری می‌شود، خواه سبب آن رابطه عقد باشد یا ایقاع یا الزام قهری.» (کاتوزیان، ۱۳۹۵، ص ۷۱).

در تحقیقاتی که صورت گرفته، بسیاری معتقد بودند که اگر متعهد با توسل به فریب، قرارداد را نقض کند، خسارت قابل پرداخت به متعهدله باید به‌طور قابل توجهی بالاتر از ارزشی باشد که در صورت حصول مطلوبیت انتظاری ناشی از اجرای تعهد محقق می‌شد (Wilkinson-Ryan & Hoffman, 2010, p.1017).

برخلاف نظریه حقوقی که تعهد در هر حال الزام‌آور است، مطابق نظریه چانه زنی در اقتصاد، اگر «تعهد» به عنوان قسمتی از یک معامله باشد الزام‌آور است و مطلوبیت مورد انتظار از آن معامله، میزان خسارت را مشخص می‌کند (کوتر، ۱۳۸۹، ص ۲۵۹). در نظریه چانه زنی، عوض قراردادی آن چیزی است که متعهدله برای ترغیب متعهد به دادن عوض، به او اعطا می‌کند پس این «عوض» است که تعهد را الزام‌آور می‌کند. این‌گونه است که به موجب نظریه عوض (Consideration) در حقوق کامن لا و به ویژه حقوق انگلیس، برای تمایز تعهد اخلاقی از تعهد حقوقی، علاوه بر وجود التزام ناشی از تعهد، وجود عوض نیز در تعهد حقوقی ضروری است؛ بنابراین تعهدی که بلاعوض باشد، مانند تعهدات ناشی از ضمان قهری، شبه عقد، و تعهدات رایگان، فاقد وصف حقوقی است و صرفاً یک وعده است که ضمانت اجرای حقوقی ندارد. نتیجه این نظریه این است که متعهدله زمانی حق الزام طرف قراردادی به ایفای تعهد را دارد که خود نیز تعهد به عوض کرده باشد (Cartwright, 2006, pp.7-10).

این نظریه را به خاطر عدم انعطاف و اینکه اراده‌های انشایی را که از نظر حقوقی واجد آثار صحیح هستند بی اثر می‌سازد، نظریه‌ای جزم‌گرایانه (Dogmatic) می‌نامند (کوتر، ۱۳۸۹، ص ۲۶۰). افزون بر این، نظریه چانه زنی با نظریه عمومی تعهدات در حقوق، همخوانی ندارد و غیرمنعطف بودن آن بر کارایی قرارداد و رفاه تأثیر منفی می‌گذارد.

نظریه‌های جدید، قدرت اجبارکننده تعهدات را ناشی از اراده صرف نمی‌دانند بلکه معتقدند این قانونگذار است که مشخص می‌کند کدام یک از تعهدات و انتظارات ناشی از قراردادها شایسته

حمایت است (Kostritsky, 2011, p.860).

مبنای اعتماد طرفین به التزام به ایفای تعهد باید به گونه‌ای باشد که ایفای تعهدات هر طرف منوط به ایفای تعهد طرف دیگر باشد و هر طرف باور داشته باشد که دیگران نیز به عهد خود وفادار خواهند بود که در این صورت باور یکایک افراد به حفظ توافق، مجموعه‌ای از باورها را به صورت مطمئن شکل می‌دهد؛ این همان است که به تعادل نش (Nash Equilibrium) معروف است؛ بنابراین هنجارهای اجتماعی رفتار در صورتی که افراد به منافع آتی همکاری و رعایت ترجیحات یکدیگر واقف باشند می‌تواند به تداوم همکاری منجر شود و این همکاری در صورت دوجانبه بودن و برقراری تعادل، ضمانت اجرای دوجانبه درونی می‌یابد (داسگوپتا، ۱۳۹۵، ص ۷۰) و مطلوبیت فردی و به تبع آن مطلوبیت کلی را تأمین می‌کند.

در عدالت معاوضی (قراردادی)، تعهدات متقابل (Synallagmatic) تعدیل کننده روابط طرفین است و به همین منظور، ارزش گذاری اعمال طرفین به صورت عینی، و با معیار شخصی صورت می‌گیرد که در واقع عدالت در این مفهوم، برقراری نقطه حدوسط میان سود و زیان خواهد بود. بعلاوه همستگی عوضین و برابری مبادله، بیانگر عدالت قراردادی است که صرفاً به اقتصاد و بازار محدود نمی‌شود بلکه فایده‌های معنوی مانند امنیت، قدرت، رسمیت یافتن و شاید هم اعتماد به نفس و آزادی اراده و امکان تحقق و تکامل شخصیت را برای طرفین در پی دارد (هوفه، ۱۳۸۳، ص ۶۷).

برخلاف قراردادهای معوض که سود و انگیزه مادی به عنوان معیار سنجش و داوری عدالت معاوضی است، در قراردادهای رایگان، مسائل عاطفی و اخلاقی به عنوان مطلوبیت و محرک انگیزه شخص معامله‌گر محسوب می‌شود هر چند در قصد تبرع و انسان دوستی و اهب نیز سودمندی نهفته است (Komter, 2001, pp.385-390). بعلاوه چون مبادله در این نوع قراردادها به منزله شکل الزامی و همسو با نظم عمومی تفسیر می‌شود و لزومی به نفع مادی نیست و ماهیت و قصد واقعی شخص که بر خیرخواهی پایه دارد، ویژگی فائقه این نوع قراردادها محسوب می‌شود، پس وجه التزام اخلاقی در این گونه قراردادها باید پررنگ تر باشد (MacCormick, 2008, p.153).

۱. تعادل نش یک مفهوم اساسی در نظریه بازیهاست که کلیه شرکت کنندگان در یک توافق مشترک با آگاهی از استراتژی‌های انتخابی تمام شرکت کنندگان درصدد انتخاب بهترین استراتژی ممکن با توجه به استراتژیهای متخذه سایرین در پیشینه کردن سود خود هستند (ر.ک: حریری، ۱۳۸۸، ج ۲، ص ۱۳۲).

نظر مخالف این است که چنانچه هزینه‌های اجرای تعهدات رایگان بیشتر از فایده اجتماعی آن باشد، نباید این‌گونه تعهدات را اجرا کرد (Posner, 1977, pp.415-418). این نظر بلحاظ اینکه به دهش‌های فردی، جنبه اجتماعی می‌دهد و تجویز آن را به فراخور تشخیص و خودخواهی شخص بخشش‌گر وانی گذارد، موجه نیست.

#### ۴- نظریه اقتصادی قرارداد

نظریه اقتصادی قرارداد به بررسی نحوه شکل‌گیری قرارداد در شرایط عدم تقارن اطلاعاتی بین فعالان اقتصادی می‌پردازد. هارت و هولمستروم (Bengt Robert Holmstrom) نشان دادند که قراردادها در مواجهه با منافع متضاد میان افراد به اتخاذ رویکرد انتخابی ما کمک می‌کنند.

نظریه اقتصادی قرارداد با معیارهای کارایی پارتو و کالدور-هیکس و به دلیل انعطاف‌پذیری خاصی که دارد، با نظریه عمومی تعهدات در علم حقوق سازگاری بیشتری دارد زیرا در درون خود واجد وصف پاسخگویی عامل اقتصادی است که موجب بیشینه‌کردن رفاه و کارایی می‌شود. در واقع با معیار کارایی، اگر متعهد و متعهدله هر دو در زمان انعقاد قرارداد، خواهان الزامی بودن تعهد باشند، تعهد باید اجرا شود و هیچ تفاوتی میان عقود عهدی و تملیکی وجود ندارد.

از دید تحلیل اقتصادی حقوق، الزامی بودن تعهدات، همکاری و انجام معاملات را بین اشخاص تشویق می‌کند. تبادل اطلاعات و الزام حقوقی به افشای اطلاعات، رابطه خسارت انتظاری ناشی از نقض تعهد با ایفای تعهد، خسارت اتکالی و هزینه مبادله از دیگر مؤلفه‌هایی هستند که بر انگیزه متعهد بر التزام و ایفای تعهد تأثیر می‌گذارند (Bar-Gill, 2014, pp.467-478). از طرفی در مقام ایفای تعهد هرچقدر هزینه نقض تعهد زیادتر باشد، التزام متعهد به ایفای تعهد قویتر خواهد بود. الزام آور بودن تعهد موجب افزایش انگیزه قانونی برای اتکاء بهینه متعهدله به ایفای تعهد می‌شود هرچند برای اتکاء بهینه لازم است خسارت انتظاری پرداختی به حدی باشد که نقطه تعادلی میان ایفای تعهد و نقض تعهد ایجاد نماید (کوتر، ۱۳۸۹، ص ۲۶۱-۲۸۳).

به‌طور کلی نظریه اقتصادی قرارداد، شش هدف عمده را دنبال می‌کند: افزایش قدرت همکاری معاملات از طریق تبدیل بازیهای با راه حل‌های غیرهمکارانه به بازیهای همکارانه؛ تشویق طرفین قرارداد به ارائه کارآمد اطلاعات؛ تضمین التزام بهینه به اجرای تعهد؛ تضمین اتکاء بهینه به قرارداد؛ کمینه‌کردن هزینه مبادله، از طریق فراهم‌کردن شروط تکمیلی و قواعد کارآمد و در نهایت؛ تشویق و



ترویج رابطه پایدار برای همکاری بیشتر قراردادی (Cooter, 2016, p.305).

## ۵- تاثیر اصول اخلاقی بر قواعد حقوقی و قراردادها

روابط قراردادی، مشروعیت موضوع قرارداد، قاعده «اوفوا بالعقود»، قاعده لاضرر، قواعد حاکم بر روابط خانوادگی، رد امانت، اجرای وصیت، نظام جبران خسارت در مسئولیت مدنی و قواعد مجازات‌ها و بسیاری موضوعات دیگر حقوقی همگی مبنایی اخلاقی دارند (قربان‌نیا، ۱۳۹۴، ص ۶۷-۷۷). تصور اینکه قانون به حفظ و بقای قراردادها تأکید می‌کند به این دلیل که مردم بر اساس اخلاق، «وفای به عهد» را ضروری می‌دانند، تصور درستی نیست بلکه تکامل حقوق با توسل به ارزش‌های اخلاقی در جهت حفظ و بقای قراردادها و همچنین تحول قاعده اخلاقی «وفای به عهد»، ناشی از ارزش چنین اصول اخلاقی است (شاول، ۱۳۸۰، ص ۷۱۶).

۲۶۱ ازطرفی بر مبنای سنجش حسن و قبح افعال انسانی و درونی بودن فعل شخص، قابلیت سنجش اعمال اختیاری بر اساس اخلاق بسیار بیشتر از قواعد حقوقی است. بر همین اساس و توجه به هدف غایی حقوق که عدالت است، شناخت رفتار انسان و اعمال ضمانت اجرای حقوقی به ویژه در حوزه قراردادی بدون توجه به معیارهای اخلاقی، اگر نگوییم غیرممکن ولی دشوار است. نکته قابل دفاع این است که قواعد کلی حقوقی، بازتاب‌دهنده وجود ملاحظاتی مبنایی درباره کارایی قراردادی است. کارایی، تنها یکی از چند معیار فهم بنیادی ما از تعاریف اخلاقی حقوق مالکیت نیست، بلکه مهم‌ترین معیار آن است. برخی معتقدند به دشواری می‌توان معیار دیگری بجز کارایی برای قواعد حقوقی که مشخص‌کننده امر اخلاقی باشد در نظر گرفت (Demsetz, 1979, p.109)؛ زیرا هر جا ملاحظات اخلاقی کارآمدتر است، بهره‌وری بیشتر و تخلفات کمتر است، در نتیجه توجه به امور اخلاقی و نهادی، هزینه مبادله کاهش می‌یابد و بازدهی کل بالا می‌رود (دادگر، ۱۳۹۴، ص ۲۸-۳۰).

ارتباط اصول اخلاقی با مفاهیم کارایی و بهره‌وری انکارناپذیر است. جامعه‌ای که مبنایی اخلاقی را مانند درستکاری، راستگویی و وفای به عهد، امانت‌داری، نوع دوستی و وجود حس ضرورت رسیدگی و توجه به هم‌نوعان، رعایت کند، ۱ از نظر اقتصادی به کاهش هزینه معامله،

۱. جامعه‌ای که کانت آن را سپهر اخلاقی (Ethical Sphere) می‌نامد.

اجرای مطلوب‌تر قراردادها و در نتیجه افزایش تولید، کارایی و رفاه و مطلوبیت منجر می‌شود. در ادامه به آثار اقتصادی اصول اخلاقی بر حقوق قراردادها به تفصیل می‌پردازیم.

### ۵-۱- کاهش هزینه مبادله

یکی از آثار رعایت اصول اخلاقی در قراردادها، کاهش هزینه مبادله است. هزینه مبادله، آن دسته از هزینه‌هایی است که افراد در فرآیند مبادله اقتصادی متحمل می‌شوند تا حقوق مالکیت خود را مشخص، تعریف و تضمین کنند (رنانی، ۱۳۸۹، ص ۳۳۲). بعلاوه شامل هزینه‌های کسب اطلاعات درباره فروشنده، خریدار و کیفیت کالا یا خدمت موضوع مبادله نیز می‌شود (Habimana, 2015, pp.36-42).

برخلاف کاووز که هزینه مبادله را ناشی از عوامل مختلفی می‌داند که کمتر به ماهیت انسانی مربوط می‌شود، ویلیامسون (Oliver E. Williamson) معتقد است؛ هزینه‌های مبادله، نتیجه انگیزه‌های ناسازگار مربوط به ماهیت فرصت‌طلبی طرف‌های قراردادی است. مشکلات ناشی از عدم اطمینان، پیچیدگی، عقلانیت محدود و قراردادهای ناقص، بر هزینه‌های معامله تاثیر می‌گذارند که مهم‌ترین اثر آن، ناکارآمدی بازار است؛ بنابراین برای کاهش انگیزه رفتار فرصت‌طلبانه، باید تبادل در یک محیط سازمانی دیگر از طریق «درونی سازی» صورت گیرد (Habimana, 2015, pp.36-42). افزایش یا کاهش هزینه مبادله از نظر کاووز، رابطه مستقیمی با دخالت قانون و تضمین‌های حقوقی دارد؛ به این تعبیر که هرچه هزینه مبادله کمتر باشد، امکان همکاری و توافق بیشتر است پس نیازی به دخالت قانون احساس نمی‌شود، لذا قرارداد کارآمدتر خواهد بود. هزینه نظارت بر عملکرد طرفین و جریمه‌ها و تضمین‌هایی که برای امنیت قرارداد بر هر کدام از طرفین تحمیل می‌شود، بر هزینه مبادله می‌افزاید و در قراردادهای مستمر به مراتب بیشتر است.

التزام به اصول اخلاقی نهفته در قواعد حقوقی، تضمین‌کننده تعهدات قراردادی هستند که موجب پیامدهای اقتصادی و اجتماعی کارآمدتری می‌شود. نمونه تضمین‌های قانونی که در قلمرو آزادی قراردادی مبنای اخلاقی دارد و معیاری برای برقراری عدالت معاوضی می‌توان در نظر گرفت، حق حبس در معاملات معوض است. ایفای تعهد یک طرف بدون التزام طرف دیگر به انجام تعهد متقابل، هم خلاف قانون و هم مغایر با اصول اخلاقی شناخته شده عدالت و انصاف است (شعبانی،

۱۳۸۵، ص ۵۶-۵۷).

از نظر ژنی (Francois Geny) شرط برقراری عدالت معاوضی در مقام دادرسی، داوری بر پایه اصول مطلوب و عینی در جهت کسب بیشترین رضایت طرفین دعوی از طریق شناسایی منافع متضاد، ارزش گذاری آنها و در نهایت تعدیل بر وفق عدالت مطلوب است. قاضی باید تلاش کند مطلوبیت‌های اخلاقی قرارداد را بررسی و با لحاظ نمودن شرایط اقتصادی و اجتماعی زمانی و مکانی مؤثر در اراده آزاد طرفین، تاجایی که با نظم عمومی مغایر نباشد به حل و فصل دعوی پردازد (McNabb, 2015, p.187).

## ۵-۲- ایجاد اعتماد

وجود «اعتماد» در روابط اقتصادی، با نگهداری تعهد، «نظم حقوقی» با ثبات رادر معاملات موجب خواهد شد (Mazeaud and Mazeaud, 2000, pp.102-104). پایبندی به تعهدات، ناشی از احترام به حاکمیت اراده و آزادی اشخاص در انتخاب و مطالبه خواسته‌های فردی و ضرورت احترام به روابطی است که بر پایه اعتماد متقابل ایجاد شده است (Stone, 2017, p.111).

ایجاد اعتماد به عنوان عنصر ذاتی قرارداد، هر چه عمیق‌تر و گسترده‌تر شود، هزینه‌های اجرای قرارداد کمتر می‌شود. روان شناسی اخلاقی ما به گونه‌ای است که به محض ابراز تمایل به همکاری، گرایش به شانه خالی کردن از تعهدات، یا ضرر رساندن به دیگران، به منظور تأمین منافع شخصی خود را از دست می‌دهیم (کود، ۱۳۹۲، ص ۸۵-۸۷).

آنگونه که آلبرت هیرشمن (Albert otto Hirschman) می‌گوید: اعتماد نوعی کالای معنوی است و هر چه از آن استفاده شود رشد می‌کند و اگر از آن سوء استفاده شود فاسد می‌شود زیرا اعتماد، اعتماد می‌آورد و هزینه حفظ روابط اقتصادی با استمرار رابطه و تحکیم آن، کاهش می‌یابد (پیوتر، ۱۳۹۱، ص ۳۰). فقدان اعتماد منجر به توسل به سازوکارهای جایگزین نظیر ابزارهای رسمی، قراردادهای با ضمانت نامه‌ها و وثیقه‌های حقوقی بیرونی و سنگین خواهد شد و در جزئی‌ترین موارد، به طرح دعاوی حقوقی فزاینده منجر می‌شوند (Wolfe, 1991, p.8) زیرا اتکا به قواعد، ناشی از جبران بی اعتمادی یا کم اعتمادی طرفین است (Fukuyama, 2000, p.224).

اعتماد تحت عنوان نظریه انتخاب عقلانی، طرفین را به پیشینه کردن منافع با کمترین هزینه‌ها رهنمون می‌شود و با محاسبات منطقی، دسترسی به اطلاعات را تضمین می‌نماید زیرا رابطه، شکل

یک مبادله و بازی را دارد که استراتژی‌های هر طرف با ملاحظه استراتژی‌های طرف مقابل اتخاذ می‌شود (پیوتر، ۱۳۹۱، ص ۱۱۱). بدون تردید، اعتماد با خاستگاه اخلاقی اصیل و جایگاه اقتصادی عمیق، اصلی‌ترین عنصر پایداری نظام‌های اخلاقی و اقتصادی است.

### ۵-۳- درونی کردن هزینه‌ها

التزام و وفاداری به امور اعتباری همانند قرارداد، سوای ضمانت اجرای قانونی، منشا درونی دارد و پایبندی به این ضمانت درونی با کاهش هزینه مبادله به کارآمدتر کردن قرارداد منجر خواهد شد (Schwabe, 2013, pp.3-8/ Eisenberg, 2004, p.52).

بر پایه قراردادگرایی مطلوبیت گرا، نه تنها مطالبه‌های اخلاقی، ارتقای منافع شخصی و ارضای بیشینه تمایلات افراد را موجب می‌شود بلکه پذیرش محدودیت‌ها بر اساس اصول و الزام‌های اخلاقی از دلیل قانع کننده برخوردار است؛ به این مفهوم که پایبندی به اصول اخلاقی در صورتی که همه طرف‌های قرارداد به آن ملتزم باشند، بهترین گزینه ممکن برای بیشینه دستیابی به امیال فردی در قرارداد است (Freeman, 2006, pp.7057).

### ۵-۴- بازدارندگی

به‌عنوان یک اصل مسلم و مقبول همگانی، شخص اخلاق مدار به اجتماع آسیبی نمی‌رساند زیرا به این ندای وجدان درونی واقف است که؛ عدم تجاوز به حقوق دیگران که اساس تمام حقوق و قوانین و روابط اجتماعی است، نخستین اصلی است که اخلاق وجدانی نشان می‌دهد (جعفری، ۱۳۶۴، ص ۴۳۹). تامین حقوق انسانها بر اساس عدالت، با رشد اخلاقی جامعه نسبت مستقیم دارد و در صورتی که حقوق افراد در جامعه تامین و تضمین شده باشد و عدالت محقق شود، زمینه گسترش اخلاق فاضله نیز فراهم می‌شود (مطهری، ۱۳۹۵، ص ۶۵).

### ۵-۵- مطلوبیت

به‌طورکلی از دیدگاه اقتصادی، عنصر اصلی ارزش مبادله‌ای در یک قرارداد، مطلوبیت است؛ به‌گونه‌ای که در سنجش ارزش، اگر آنچه طرف قراردادی از انجام معامله بهره مند می‌شود متوازن یا بیشتر از چیزی باشد که به‌عنوان معوض از دست می‌دهد، مطلوبیت قراردادی حاصل می‌شود.

عدالت معاوضی از دیدگاه تحلیل اقتصادی حقوق، سبب می‌شود که اشخاص آزادانه و با ارزیابی منافع و ترجیحات خود، اقدام به مذاکره و انعقاد قراردادهایی نمایند که مطلوبیت آنها را تامین کند (کریمی و دیگران، ۱۳۹۶، ص ۱۱۲). اما در مطلوبیت قراردادی، گاهی ارزش آنچه شخص به دست می‌آورد با آنچه از دست می‌دهد مقایسه و ارزیابی نمی‌شود بلکه انگیزه شخص و جهت معامله، تحصیل ارزش یا دفع غیرارزش به طور غیرمستقیم و مربوط به امری خارج از موضوع معامله و هریک از عوضین قراردادی است. نمونه آن، معامله اضطراری است که هیچگاه ارزش تعادلی عوضین، ملاک اعتبار یا بی اعتباری قرارداد قرار نمی‌گیرد.

بر اساس نظریه مطلوبیت‌گرایی، ایفای تعهد هنگامی الزامی است که پیامد آن ایجاد مطلوبیت یا خیر کلی باشد. در مقابل برخی معتقدند، صرف انعقاد قرارداد بدون توجه به پیامد احتمالی آن، متضمن التزام و ایفای تعهد است. این الزام نه به خاطر پیامد بلکه به واسطه ماهیت خود و تکلیف فی نفسه است و تکلیف نیز ضرورت عمل به واسطه احترام به قانون است اما منظور از قانون، دستور صادره از جانب اراده است (راس، ۱۳۹۲، ص ۴۱-۴۶).

مطلوبیت و عدالت در تبیین رژیم حقوقی قرارداد، مکمل هم هستند. مطلوبیت تضمین کننده منافع جامعه و مصالح عمومی است و عدالت، برقرارکننده تعادل میان حقوق طرفین قرارداد به شمار می‌رود که این دو نه تنها ارزش‌های هدایت کننده اراده بلکه مبنای بنیادینی هستند که نیروی الزام‌آور و رژیم حقوقی قراردادها از آنها ناشی می‌شود (Ghestin, 2002, pp.99-115). از نظر میل، عدالت مبتنی بر مطلوبیت، جزء اصلی، مقدس‌ترین و الزام‌آورترین بخش تمام اخلاقیات است (میل، ۱۳۹۴، ص ۱۵۳).

از دیدگاه حقوقی نیز مطلوبیتی در قلمرو قراردادی مورد تأیید است که اولاً مشروع و قانونی باشد، ثانیاً مخالف اخلاق حسنه نباشد. قرارداد به‌عنوان تعهدی دوجانبه یا چندجانبه ناشی از مبادله حقوق، زمانی مشروع تلقی می‌شود که از نظر موضوعی و شکلی، اخلاقی باشد؛ یعنی جهت آن نامشروع و ننگین نباشد و موجب استثمار یکی از طرفین به وسیله طرف دیگر نشود؛ مواد و مفاد قرارداد صریح باشد و طرفین با رضایت کامل و با آزادی اراده، آن را بپذیرند (لوماریه، ۱۳۲۷، ص ۶۷). قرارداد واقعی زمانی واجد وصف اخلاقی است که دو آرمان «خودآیینی» و «رفتار متقابل» را محقق سازد؛ قراردادها تبلور اراده آگاهانه و آزادانه طرفین هستند که به «خودآیینی» تعبیر می‌شود و به همین علت تعهدات ناشی از آنها معتبر است. اصل «رفتار متقابل» اقتضا دارد به عوض هر

نفعی که بهره مند می‌شویم، نفعی به طرف مقابل رسانیده شود. در واقع التزام به اجرای تعهد قرارداد واقعی، ناشی از تعهد به بازپرداخت عوض نفعی است که به ما رسیده است. با وجود این، عدالت معاوضی همیشه با اعلام رضایت طرفین محقق نخواهد شد و ممکن است وصف منصفانه بودن را فاقد باشد و این محدودیت اخلاقی قرارداد را سبب می‌شود. یک معامله نامتوازن، گاهی با مطلوبیت متقابل چنان فاصله‌ای دارد که ماهیت اراده آزاد و آگاهانه هم قادر به جبران و تأمین این مطلوبیت نیست (سندل، ۱۳۹۴، ص ۱۳۹۱-۱۳۹۳). مواردی مانند غبن و تدلیس در معامله از این قبیل هستند که در عین وجود اراده آزاد، نقض عدالت معاوضی را موجب می‌شوند. عقدی که در آن شخصیت طرف، علت عمده باشد (مانند هبه، وصیت تملیکی، صلح بلاعوض و وقف خاص)، با نگرش مطلوبیت‌گرایی ذهنیت‌گرا تنها به شرط علم و اطلاع کافی عاقد، قابل دفاع برای صحیح شناختن می‌باشد. از دید مطلوبیت‌گرایی عینیت‌گرا، عدم حصول نتیجه خیر، که همان ایجاد آثار و پیامدهای مطلوب برای شخصیت مدنظر او است، فاقد اعتبار اخلاقی عقد لازم است (میل، ۱۳۹۴، صص ۶۴ و ۶۸).

در قراردادهای معوض به‌عنوان مصادیق خودگزینی اخلاقی (Ethical Egoism)، فعل یا رفتار موفق، رضایت باطن را موجب می‌شود و انگیزه این رفتار، کسب رضایت به‌عنوان منافع و انگیزه‌ها است (هولمز، ۱۳۹۴، ص ۱۴۰). اما در عقود رایگان و مسامحه نظیر وقف، وصیت تملیکی و هبه به‌عنوان مصادیق دیگرگزینی (Altruism) میان «هدف» و «پیامد» از طریق جستارهای درونی تفکیک قائل‌اند. تحصیل رضایت در برخی موارد هدف نیست بلکه پیامد فعل انسان است.

## ۵-۶- قطعیت قراردادی

قطعیت قرارداد (Certainty) با اصل لزوم در قرارداد متفاوت است. در اصل لزوم، همینکه قراردادی صحیحاً منعقد شد، اصل بر آن است که بین طرفین لازم‌الاتباع می‌باشد و احتمال عدم صحت آن قابل اعتنا نیست. در حالی که در قطعیت قراردادی، اطمینان قانونی به قابلیت پیش‌بینی و شفافیت قرارداد ایجاد می‌شود؛ طرف مبادله با اعتماد ناشی از رعایت اخلاقیات توسط طرف دیگر در کلیه مراحل قراردادی، از نوعی احساس امنیت در رفتار متقابل برخوردار می‌شود. وجود امنیت و ثبات قراردادی سبب ایجاد انگیزه اشخاص به افزایش کارآمد سرمایه‌گذاری می‌شود. در چنین شرایطی، توسل به ابزارهای قانونی و قضایی برای دستیابی به اهداف قراردادی، ضرورت پیدا

نمی‌کند.

بخشی از شرایط قطعیت قراردادی وابستگی مستقیمی با اطلاع رسانی در مرحله پیش قراردادی دارد (طالب احمدی، ۱۳۹۲، ص ۱۹۷). در نتیجه از اقدام طرف ناآگاه به دستاویز قراردادن عدم همکاری طرف مقابل برای انحلال قرارداد به طریق ابطال، فسخ یا جبران زیان جلوگیری می‌کند. برخی با این توجیه که پی بردن به نیات درونی طرف قراردادی، کار آسانی نیست و الزام طرفین به رعایت انتظارات و منافع طرف دیگر به موجب حُسن نیت، آزادی قراردادها و حاکمیت اراده را محدود می‌کند توجه به اصول اخلاقی را نمی‌پذیرند (Bradgate, 2003, p.47). در رد این نظر باید گفت که پابندی به اصول اخلاقی، نه تنها به اطمینان و قطعیت قراردادی خللی وارد نمی‌کند بلکه موجب التزام بهینه به این‌گونه تعهدات نیز می‌شود چرا که به لحاظ ایفای تعهدات، نیازی به اثبات رفتار خلاف اخلاق متعهد احساس نمی‌شود.

#### ۵-۷- پیشینه‌کردن ثروت

از نظر پازنر، مبنای سنجش درستی و اخلاقی بودن تمامی قواعد و نهادهای اجتماعی و حقوقی، در قابلیت آنها در پیشینه‌کردن ثروت باید باشد. پیشینه‌کردن ثروت رابطه معکوسی با افزایش هزینه‌های معاملاتی دارد. هزینه‌های معاملاتی تابعی از عوامل مؤثر بر سیر مقدماتی یک مبادله از مرحله تحقیق، بررسی و کسب اطلاعات و مذاکره تا مرحله میانی یعنی انعقاد قرارداد و مرحله نهایی آن یعنی اجرای قرارداد است. هرچقدر این سیر مبادلاتی کوتاه تر، شفاف تر، با اطلاعات کامل تر و به‌طور کلی؛ با رعایت اصول اخلاقی عجین تر باشد، هزینه معاملاتی کمتری خواهد داشت. از این رو با فرض ثابت بودن سایر شرایط، رعایت اخلاق می‌تواند نقش مؤثری در کاهش هزینه مبادله ایفا نماید. به‌نظر پازنر، نظام حقوق قراردادهای پنج کارکرد اقتصادی مشخص دارد که شامل؛ جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه، افزودن شروط کارآمد به قرارداد، پیشگیری از اشتباهات قابل اجتناب در انعقاد قرارداد، تخصیص کارآمد ریسک و کاهش هزینه‌های حل و فصل اختلافات قراردادی می‌شود. از آنجا که اغلب ایفای تعهدات قراردادی به‌صورت همزمان نیست، رفتارهای فرصت طلبانه یک طرف و یا ایفای مقدم تعهدات یک طرف، خطر اخلاقی عدم اجرای تعهد متقابل را در پی دارد؛ بنابراین حقوق قراردادهای، با پیش بینی ضمانت اجراهای صحیح و مناسب، قادر است اطمینان لازم و بازدارنده رفتار فرصت طلبانه طرف دیگر را به طرف قراردادی

تضمین نماید. در غیر این صورت، نظام مبادلات اقتصادی گرایش به انعقاد قراردادهای متضمن ایفای تعهدات همزمان یا قراردادهای کوتاه مدت خواهد داشت که پیامد آن، کاهش ثروت جامعه و گردش سرمایه خواهد بود (Posner, 2003, pp.93-98).

### ۵-۸- رفاه

برخی رفاه را در قالب بعد صرفاً مادی تعریف و عده‌ای تنها به جنبه معنوی آن تکیه دارند. باوجود این، تابع رفاه اجتماعی یک تابع اخلاقی است که به مطلوبیت‌های افراد به‌عنوان عناصر خود توجه دارد. در صورتی که تابع مطلوبیت شخص (A) را  $UA = UA(x,y)$  و تابع مطلوبیت شخص (B) را  $UB = UB(x,y)$  ترسیم نماییم، و تابع رفاه کل آنها به‌عنوان یک جامعه دونفره با W نشان داده شود به‌صورت ذیل خواهد بود:

$$W = W(UA, UB)$$

دراقتصاد رفاه، بر اساس نتایج انتخاب‌های اشخاص و مطلوبیت‌های قراردادی آنها بر رفاه اجتماع، رفاه اقتصادی ارزیابی می‌شود (دادگر، ۱۳۹۲، ص ۴۳-۴۴).

در دیدگاه محدود رفاه، در صورتی که اهداف فرد، عقلانی و درست باشد، دستیابی به چنین اهدافی به خودی خود موجب رفاه می‌شود و چنین اهدافی باید نزد جامعه نیز واجد ارزش و منطبق با اصول اخلاقی و موافق با قانون و شرع باشد، اما در دیدگاه نامحدود، با رسیدن شخص به اهداف خود بدون توجه به اولویت‌ها به اندازه ارزش همان هدف و صرف نظر از اینکه این اهداف واجد ارزش نزد جامعه باشد یا نباشد، رفاه تأمین خواهد شد. در دیدگاه نامحدود تلاش برای رسیدن به هدف و حصول رفاه باید آگاهانه صورت گیرد و در صورتی که عوامل دیگری بدون تأثیر اراده خود فرد باعث بهتر شدن وضعیت او شود مقبول نیست (موسوی، ۱۳۸۸، ص ۵۲-۵۷). منطبق با این نظریه اگر مطلوبیت را رضایت فرد از برآورده شدن ترجیحات قراردادی او بدانیم طبق معیار پارتو (Pareto) اگر هر شخص محدوده‌ای از امور را بر محدوده‌های دیگر ترجیح دهد، بیشترین رفاه باید در حیطه‌ای که ترجیحات او قرار دارد قابل دسترسی باشد زیرا هر آنچه به فرد احساس رفاه بدهد مطلوب است (Chang, 2000, pp.173-235). هماهنگی رفاه با پیامدگرایی ایجاب می‌کند که هر انتخابی باید با مطلوبیتی که ایجاد کرده مورد قضاوت اخلاقی قرار گیرد.



## ۵-۹- مبارزه با فرصت طلبی

فرصت طلبی رفتاری است که یکی از طرفین قرارداد، برخلاف اخلاق و عرف قراردادی و انتظارات متعارف طرف دیگر انجام دهد (Cohen, 2013, p.930). فرصت طلبی مانعی برای دستیابی به بیشترین سود معاملاتی است (Kostritsky, 2007, p.5) زیرا فرصت طلب با تغییر جریان قرارداد، به هزینه طرف مقابل، نفع و امتیازی را که به موجب توافق تحصیل نشده، کسب می‌نماید (Mackaay & Violette Leblanc, 2003, p.10). در واقع؛ فرصت طلبی ناشی از عقلانیت محدود و عدم اطلاع از آینده به دلیل پرهزینه بودن معامله نسبت به امور احتمالی و تغییر شرایط منجر به تغییر هزینه‌ها و منافع طرف قرارداد است که سبب تقویت انگیزه اقدام فرصت طلبانه برای تحصیل بیشترین امتیاز می‌شود (انصاری، ۱۳۹۰، ص ۴۱۹).

ویلیامسون (Williamson) بین فرصت طلبی آشکار (Blatant or Revealed Opportunism) و فرصت طلبی قانونی (Lawful Apportunism) تمایز قائل شد. او مفهوم اولیه «سودجویی شخصی با مکر» را فرصت طلبی آشکار یا قوی می‌داند که در این حالت یکی از طرفین، قرارداد رسمی را نقض می‌کند (Wathne & Jan, 2000, pp.36-51).

دسته بندی دیگر، فرصت طلبی پیشین (Ex-ante) و پسین (Ex-post) است. فرصت طلبی پیشین پیش از امضای قرارداد رخ می‌دهد که ممکن است در اثر عدم تقارن اولیه اطلاعات بروز کند، اما فرصت طلبی پسین به صورت خطر اخلاقی و پس از عقد و هنگام اجرای قرارداد نمایان می‌شود.

در دسته دیگر، فرصت طلبی ممکن است منفعل باشد، یعنی طرف قرارداد از تعهدات فرار کند یا از کیفیت بکاهد. یا آنکه فرصت طلبی فعال باشد و طرف قراردادی عمداً حقایق را وارونه جلوه دهد تا از شرایط جدید برای کسب امتیاز از دیگری استفاده کند. این گونه فرصت طلبی سبب افزایش هزینه‌های مذاکره مجدد و چانه زنی و در نهایت افزایش هزینه‌های نظارت می‌شود. به عبارتی باید گفت؛ فرصت طلبی منفعل، ناشی از قصور (Omission) و فرصت طلبی فعال، ناشی از تقصیر (Commission) است.

وقتی طرفین رفتار فرصت طلبانه دارند، از هدف اولیه قرارداد طفره می‌روند در نتیجه قرارداد پر هزینه می‌شود (اخوان و همکاران، ۱۳۹۴، ص ۲۹۱). این نوع رفتار ناشی از سوء نیت یک طرف، شرایط قراردادی طرف دیگر را برای مذاکره مجدد مخصوصاً در قراردادهای سرمایه گذاری که

طرف دیگر با اتکا به تعهدات قراردادی، هزینه‌هایی انجام داده، بدتر می‌کند (Bag, 2018, p.21). تبعیض در قیمت، رفتارهای ضد رقابتی، آگاهی از ترجیحات و اولویت‌های مصرف‌کننده و پنهان کردن منافع که برای اشخاص غیر قراردادی حاصل شده از طرف قراردادی از مصادیق رفتار فرصت طلبانه محسوب می‌شود (Gilo & Ariel, 2006, p.11).

با فرض پیش بینی همه جوانب و احتمالات و رسیدن به توافق نهایی بر انعقاد قرارداد، به نظر می‌رسد درج شروط صریح غیر حقوقی مانند الزام به رعایت اصول اخلاقی برای جلوگیری از رفتار فرصت طلبانه، ابزاری برای درونی کردن هزینه‌ها تلقی و در نتیجه این نوع تمهیدات، کاهش هزینه معاملاتی و افزایش کارایی قرارداد را به دنبال دارد.

## ۵-۱۰- کارایی اقتصادی

مهم‌ترین اثر رعایت اصول اخلاقی، کارایی اقتصادی قرارداد است. «کارایی عبارت است از نسبت بازده واقعی بدست آمده به بازدهی استاندارد و تعیین شده (مورد انتظار) یا نسبت مقدار کاری که انجام می‌شود به مقدار کاری که باید انجام شود.» (پیمان، ۱۳۷۴، ص ۳۱). در مفهوم عام، کارایی با رضایت مندی سنجیده می‌شود و در مفهوم سنتی، بر کمینه هزینه استوار است. امروزه کارایی با مفاهیمی چون تحلیل هزینه-فایده، رفتار عقلانی، مطلوبیت و موارد مشابه ارتباطی مؤثر دارد.

بر اساس معیار کارایی پارتو؛ اگر در حرکت از یک وضعیت به وضعیت دیگر، کمینه رفاه و رضایت مندی یک فرد یا گروه بیشتر شود بدون اینکه وضعیت دیگران را بدتر کند این وضعیت و تغییر کارآمد است؛ چرا که سبب پیشینه شدن تعادل در عرضه و تقاضا شده که همان دستاوردی است که به اقتصاد رفاه مشهور است (Posner, 2003, p.15). از نظر معیار کارایی کالدور-هیكس؛ تغییرات جدیدی که منجر به ایجاد وضعیت جدید شود و در نتیجه منجر به بهبود وضعیت عده‌ای و بدتر شدن وضعیت عده‌ای دیگر شود، در صورتی کارآمد است که بتوان با انتفاع حاصله توسط گروهی که در وضعیت مطلوب‌تری قرار گرفته‌اند، زیان گروه دیگر را جبران کرد (دادگر، ۱۳۹۴، ص ۲۶۸).

پازنر و رزنفیلد کارایی اقتصادی را معیار مناسب برای ارزیابی قواعد حقوقی می‌دانند و معتقدند چون هدف بیشتر قراردادها، پیشینه کردن ثروت (ارزش) یا کارایی است؛ هر چه قرارداد کارآمدتر

باشد، نفع طرفین بیشتر خواهد شد (Posner & Rosenfield, 2013, p.88). امروزه نیز، سه معیار پارتو، کالدور- هیکس و بیشینه کردن ثروت (Wealth Maximization) به عنوان معیارهای اقتصادی کارایی مورد نظر قرار گرفته است (انصاری، ۱۳۹۰، ص ۱۰۱).

رعایت اصول اخلاقی در قراردادهای پایبندی به آنها، می تواند از طریق کاهش موارد استناد به فسخ قرارداد، نقض تعهد، مذاکره مجدد، تعدیل قرارداد، خطراخلاقی (Moral Hazard) و انتخاب نامساعد (Adverse Selection)، به کارایی قراردادها بیانجامد. رعایت و توجه به اصول اخلاقی توسط طرفین قراردادی، به لحاظ درونی کردن تضمینات، کاهش هزینه های مبادله، افزایش اعتبار و اعتماد، افزایش مطلوبیت، بیشینه کردن ثروت، افزایش رفاه اجتماعی، بهبود بهینه منابع، کاهش ریسک و ناامنی معاملاتی، جلوگیری از فرصت طلبی، کارایی قرارداد و در نهایت، تحقق عدالت اجتماعی را سبب خواهد شد زیرا درونی کردن تضمینات، سبب درونی کردن هزینه ها می شود که آثار و تبعات اقتصادی منفی کمتری نسبت به هزینه های بیرونی دارد.

۲۷۱

توجه به اصول اخلاقی در قراردادها و «ارتباط دادن رویکردهای اخلاقی و مسالمت آمیز با تئوریهای گرایش حقوق و اقتصاد بر پایداری و کارآمدی بلند مدت آنها می افزاید. هنجارهای اخلاقی مردم را به همکاری دعوت می کنند و همکاری می تواند بهره وری را بالا برد. توجه به استفاده از سنتهای اجتماعی می تواند تقویت کننده روح همکاری فوق گردد و این سنتها ضمن اهمیت دادن به کارایی، بر توزیع عادلانه درآمدها، ثروتها و فرصتها اصرار می ورزند» (دادگر، ۱۳۹۱، ص ۴۸۷).

رعایت اصول اخلاقی از جنبه مالی و عدم اتلاف وقت و هزینه فرصت، نیز هزینه بسیار کمتری دارد زیرا نگهداری یک حق یا مال و یا تعهد به خودی خود پرهزینه است و نگرانی از تعرض به چنین حقوقی موجب افزایش هزینه مبادله شامل هزینه جمع آوری اطلاعات، مذاکره، انعقاد قرارداد، اخذ تضامین، دخالت اشخاص ثالث، اعمال خيارات و اجرای قرارداد خواهد شد.

## ۵-۱۱- عدالت معاوضی

عدالت به عنوان هدف غایی حقوق، از اصلی ترین اصول اخلاقی در قرارداد تلقی می شود. عدالت معاوضی (Commutative Justice) تعادل در معامله و معاوضه است به گونه ای که یکی از دو طرف معامله به بهای فقر دیگری نتواند ثروتمند شود (ارسطاطالیس، ۱۳۹۱، ص ۱۹۸-۲۰۱). در

این نوع از عدالت، فقط سود و زیان مطرح است. عدالت در مفهوم قراردادی، لزوماً به تساوی تعبیر نمی‌شود؛ عدالت را «وضع هر چیز در موضع خود» دانسته‌اند و این موضع شیء گاهی طلب برابری می‌کند و گاهی نمی‌کند؛ پس عدل الزاماً به معنی مساوات و برابری نیست بلکه مفهومی عام‌تر دارد (جعفری لنگرودی، ۱۳۶۳، ص ۸۹۰). به عبارت دیگر، منظور و هدف عدالت، همیشه تأمین تساوی ریاضی نیست بلکه مهم این است که بین سود و زیان و تکالیف و حقوق اشخاص، تناسب و اعتدال رعایت شود.

همبستگی در هر مبادله‌ای به‌طور طبیعی انجام می‌گیرد ولی لازمه این همبستگی، برابری عوض و معوض و عدالت قراردادی است (جوان، ۱۳۴۴، ص ۷۱-۷۲). برای عدالت معاوضی سه نوع؛ توازن در ارزش عوضین، در تملیک به تملیک و در تسلیم به تسلیم (جعفری لنگرودی، ۱۳۸۱، ص ۱۸-۲۰) ضروری است. و به یک مفهوم، تساوی در عوضین و حقوق و تعهدات طرفین ضرورت دارد (Macpherson, 1985, p.6).

عدالت معاوضی یا تعویضی به‌عنوان حقوق درون ذاتی به صاحب حق، اختیار مطالبه چیزی را می‌دهد که بتواند به‌عنوان مال خود، تصرف و استفاده نماید بدون اینکه دیگران در آن دخالتی نمایند که از آن به اختیار قانونی و اخلاقی تعبیر می‌شود (جوان، ۱۳۲۶، ص ۱۳۶). در تعریف عدالت معاوضی می‌توان گفت: «عدالت معاوضی عبارت است از موازنه و تعادل عوضین، حقوق و تعهدات طرفین در عقد معاوضی به‌گونه‌ای که تعادل قراردادی را برپایه مطلوبیت و ترجیحات آنها برقرار نماید».

هدف عدالت معاوضی، تأمین و صیانت از حقوق و تکالیف طرفین و ایجاد توازن در تعهدات متعاملین در عقود معوض است (ابراهیمی، ۱۳۹۴، ص ۱۶). ولی به‌نظر می‌رسد تکلیف یک طرف قرارداد، همان حق طرف دیگر قرارداد است بعلاوه در عقود معاوضی صرف تعهد نیست که نیازمند توازن است بلکه ممکن است عقد تملیکی باشد و به محض انعقاد قرارداد منشاء اثر شود.

با ملاحظه مفاهیم و تعاریف عدالت و معیارهای کارایی، سوال این است که آیا کارایی و عدالت قابل جمعند و یا با یکدیگر در تعارض هستند.

## ۵-۱۲- رابطه کارایی و عدالت

در تحلیل اقتصادی حقوق، عدالت به مفهوم اقتصادی تفسیر می‌شود و بر دو عنصر عقلانیت و

کارایی اقتصادی بازخوانی می‌شود، اما سوال اساسی این است که: عدالت و کارایی چه رابطه‌ای دارند؟ شاید گفته شود تحقق کارایی بازده عادلانه را موجب می‌شود، یا اینکه داشتن نهادهای عادلانه خودبخود موجب افزایش کارایی می‌شود. یا اینکه دستیابی به هر کدام تأثیری بر دیگری ندارد و حتی کارایی و عدالت از نظر هدف با یکدیگر در تعارض هستند (انصاری، ۱۳۹۰، ص ۱۹). برخی معتقدند کارایی هرگز نمی‌تواند مبنایی برای عدالت باشد، بلکه این عدالت است که باید راهنمای کارایی باشد. رجوع به اصول اخلاقی یعنی، در اولویت قرار دادن حقوق مالکیت خصوصی و صیانت از این حقوق باید هدف نهایی تلقی شود (Rothbard & Hayek, 1991, p.194).

از منظر مکتب نهادگرایی حقوق و اقتصاد، قانون اساساً بر محور تولید و باز تولید «حق» استوار است و کارایی تابع حق و عدالت است؛ لذا کمینه‌کردن هزینه، بیشینه‌کردن سود و ثروت تابع حق و عدل خواهد بود (دادگر، ۱۳۹۴، ص ۱۴۹-۱۵۰). ولی در مکتب شیکاگو، بجز پازنر که اصولاً عدالت را بر کارایی منطبق می‌داند، عملاً حق و عدالت، تابع کارآمدی است.

جایی که حقوق و اقتصاد در پی تحلیل اقتصادی موضوعات بازاری حقوق است، می‌توان عدالت را بر کارایی منطبق دانست و در موضوعات غیر بازاری، کارایی در بالاترین سطح ارزش خود فقط می‌تواند ابزاری برای نیل به هدف نهایی عدالت باشد (اکبرپور و دیگران، ۱۳۹۰، ص ۱۸۵-۲۰۸).

به‌طور کلی سه دیدگاه اساسی در اینخصوص ابراز شده است؛

برتری عدالت: بر اساس این نظریه که به وسیله رانلد دورکین (Ronald Dworkin) مطرح شده، عدالت در مقام شکل و مربوط به رسیدگی قضایی و صدور رای، برتر از کارایی است. برتری کارایی؛ از نظر ریچارد پازنر کارایی به‌عنوان رکن سازنده عدالت در پی بیشینه‌کردن ثروت است و قاعده‌ای حقوقی که کارایی اقتصادی نداشته باشد عادلانه هم نیست. پس در بخش معاملات خصوصی و قراردادهای برتری از آن کارایی و در بخش حقوق عمومی و دولتی، عدالت توزیعی مرجح است.

جایگزینی؛ به این معنی که میان به دست آوردن سطحی از ارزش‌ها به‌عنوان کارایی و از دست دادن عدالت و همین‌طور میان به دست آوردن سطحی از تولید و از دست دادن سطح معینی از عدالت به‌عنوان کارایی، رابطه معکوس حاکم است؛ بنابراین میان این دو مقوله نوعی توازن برقرار

است (انصاری، ۱۳۹۰، ص ۲۰-۲۱).

باید گفت عدالت در صورتی حاکم می‌شود که کارایی لازم را داشته باشد. وضع قوانین تنظیم کننده روابط اقتصادی و قراردادی، تبیین حدود مالکیت خصوصی و تضمین حقوق اشخاص که در راستای عدالت صورت می‌گیرد، چنانچه کارآمد نباشد، عادلانه هم نخواهد بود. همین وصف در خصوص روابط غیربازاری نیز متصور است.

با وجود این، کارایی نباید در موضوعات مادی صرف، جاری شود و چنانچه مفهوم فراگیر کارایی لحاظ شود، تفاوت چندانی میان موضوعات بازاری و غیربازاری وجود ندارد بلکه معیار ارزیابی کارایی است که متناسب با هر موضوع و تخصیص آن باید مورد توجه قرار گیرد.

### نتیجه

پایبندی به اصول اخلاقی در صورتی که همه طرف‌های قرارداد به آن ملتزم باشند، بهترین گزینه ممکن برای بیشینه دستیابی به امیال فردی است. در جامعه اخلاقی، در فرض پایبندی و التزام به اصول اخلاقی در تعهدات قراردادی، به دلیل عملکردهای مثبتی بر عقلانیت اشخاص، هزینه‌های مبادله نیز تقلیل می‌یابد لذا رعایت اصول اخلاقی در قراردادها، افزایش رفاه فردی و در مجموع با وصف یکپارچگی و تسلسل چرخه قراردادی، افزایش رفاه کل را در پی دارد. چنین مفهومی از دیدگاه اقتصاد رفتاری نیز قابل توصیف است؛ به این مفهوم که در فرض پایبندی و التزام به اصول اخلاقی در تعهدات قراردادی، محرک بیشینه‌گر مقید، پاسخ مثبتی از طرف دیگر مبادله دریافت خواهد کرد و ترغیب به رعایت اخلاق در مراحل ابتدایی تا اجرای کامل مفاد تعهدات را موجب خواهد شد و مآلاً با رعایت این اصول، دستیابی به نیات قراردادی به عنوان مطلوبیت انتظاری با توجه به انگیزه‌های مادی و گاهی معنوی، افزایش قدرت و اعتبار اصول اخلاقی را به دنبال دارد.

بنابراین با رعایت هنجارهای اجتماعی رفتار و شناخت‌گرایی اخلاقی، در صورتی که افراد به منافع آتی همکاری و رعایت ترجیحات یکدیگر واقف باشند، می‌تواند به تداوم همکاری منجر شود و این همکاری در صورت دوجانبه بودن و برقراری تعادل، ضمانت اجرای دوجانبه درونی (التزام اخلاقی) می‌یابد و مطلوبیت فردی و به تبع آن مطلوبیت کلی را تأمین می‌کند.

التزام و وفاداری به امور اعتباری همانند قرارداد، سوی ضمانت اجرای قانونی، منشا درونی دارد و پایبندی به این ضمانت درونی با کاهش هزینه مبادله به کارآمدتر کردن قرارداد منجر خواهد شد.

رعایت اصول اخلاقی از جنبه مالی و اتلاف وقت و هزینه فرصت، هزینه بسیار کمتری دارد زیرا نگهداری یک حق یا مال و یا تعهد به خودی خود پرهزینه است و نگرانی از تعرض به چنین حقوقی موجب افزایش هزینه مبادله شامل هزینه جمع‌آوری اطلاعات، مذاکره، انعقاد، اخذ تضامین، دخالت اشخاص ثالث، اعمال خیارات و اجرای قرارداد خواهد شد.

همزیستی اصول اخلاقی با حقوق قرارداد، نه تنها موجب اجرای بهینه تعهدات طرفین می‌شود بلکه زمینه اجرای عادلانه قرارداد را فراهم می‌کند. هر جا به این اصول اخلاقی استناد شود باید هماهنگ با اصل حاکمیت اراده و مطلوبیت قراردادی تفسیر شود. تعدیل قرارداد و تعهد به حفظ تعادل و تناسب عوضین در تمام دوران قراردادی و اجرای تعهدات که تضمین‌کننده عدالت معاوضی است، برگرفته از اصول اخلاقی است که موجب تقویت و پیشرفت مفهوم قرارداد و تعهدات می‌شود.

## منابع

۱. ابراهیمی، یحیی؛ مطالعه تطبیقی نظریه حُسن نیت در حقوق قراردادها؛ تهران: شهر دانش، ۱۳۹۴.
۲. اخوان، مهدی، محمد مهدی عسکری و مقصود ایمانی؛ «فرصت طلبی طرفین در قراردادهای بیع متقابل نسل اول»، پژوهشنامه اقتصاد انرژی ایران؛ ش ۱۶، پاییز ۱۳۹۴، ص ۱-۲۹.
۳. ارسطاطالیس؛ اخلاق نیکوماخوس؛ ترجمه سیدابوالقاسم پورحسینی؛ ج ۳، تهران: انتشارات دانشگاه تهران، ۱۳۹۱.
۴. کود، آن؛ «ترجمه و نقد مقاله قراردادگرایی دائرةالمعارف استنفورد»، مجله معرفت اخلاقی؛ ترجمه حسن محیطی اردکان؛ ش ۱۴، پاییز و زمستان ۱۳۹۲، ص ۸۵-۱۰۶.
۵. انصاری، مهدی؛ تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها؛ تهران: انتشارات جاودانه، ۱۳۹۰.
۶. بیکر، لارنس سی و مری بیکر؛ فلسفه اخلاق؛ ترجمه گروهی از مترجمان؛ تهران: مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی، ۱۳۸۰.
۷. پیک حرفه، شیرزاد؛ فایده‌گرایی در فلسفه اخلاق انگلوساکسن و انگلوآمریکن؛ تهران: نگاه معاصر، ۱۳۹۴.
۸. پیمان، سیدحسین؛ بهره‌وری و مصداق‌ها؛ تهران: سازمان اقتصادی کوثر، ۱۳۷۴.
۹. جعفری لنگرودی، محمدجعفر؛ فلسفه عمومی حقوق (تنوری موازنه)؛ تهران: گنج دانش، ۱۳۸۱.
۱۰. جعفری، محمدتقی؛ بررسی و نقد افکار راسل؛ ج ۵، تهران: امیرکبیر، ۱۳۶۴.
۱۱. جوان، موسی؛ مبانی حقوق؛ ج ۱، تهران: چاپخانه نگین، ۱۳۲۶.
۱۲. جوان، موسی؛ مبانی حقوق؛ ج ۴، تهران: چاپخانه نگین، ۱۳۴۴.
۱۳. دادگر، بداله؛ «اخلاق و اقتصاد: پیوندی ساختاری، دوطرفه و پایدار»، اقتصاد تطبیقی؛



- ش ۲، پاییز و زمستان ۱۳۹۴، ص ۲۷-۵۲.
۱۴. دادگر، یداله؛ «آنچه مناسب است حقوقدانان و کارگزاران حقوق از اقتصاد بدانند»، مجله تحقیقات حقوقی؛ ش ۵۸، تابستان ۱۳۹۱، ص ۷-۴۳.
۱۵. دادگر، یداله؛ اقتصاد بخش عمومی؛ ج ۳، قم: دانشگاه مفید، ۱۳۹۲.
۱۶. دادگر، یداله؛ درآمدی بر تحلیل اقتصادی حقوق؛ تهران: سمت، ۱۳۹۴.
۱۷. داسگوپتا، پارتا؛ اقتصاد؛ ترجمه جعفر خیرخواهان؛ ج ۲، تهران: نشر ماهی، ۱۳۹۵.
۱۸. راس، سر دبلیو دیوید؛ نظریه اخلاقی کانت؛ ترجمه محمدحسین کمالی نژاد؛ ج ۲، تهران: انتشارات حکمت، ۱۳۹۲.
۱۹. رالز، جان؛ نظریه‌ای در باب عدالت؛ ترجمه مرتضی نوری؛ تهران: نشر مرکز، ۱۳۹۳.
۲۰. رنانی، محسن؛ بازار یا نابازار (بررسی موانع نهادی کارایی نظام اقتصادی بازار در اقتصاد ایران)؛ ج ۳، تهران: مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت، ۱۳۸۹.
۲۱. زتومکا، پیوتر؛ اعتماد، نظریه جامعه‌شناختی؛ ترجمه غلامرضا غفاری؛ ج ۴، تهران: شیرازه، ۱۳۹۱.
۲۲. سندل، مایکل؛ عدالت، چه باید کرد؟؛ ترجمه افشین خاکباز؛ تهران: فرهنگ نشر نو، ۱۳۹۴.
۲۳. شاول، استیون؛ مبانی تحلیل اقتصادی حقوق؛ ترجمه محسن اسماعیلی؛ تهران: مرکز پژوهش‌های اسلامی مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۸.
۲۴. شعبانی، قاسم؛ تعیین خسارت در قراردادها و تعهدات: تحقیقی تطبیقی در حقوق کشورهای ایران، امریکا و انگلیس در خصوص تعیین قراردادی خسارت تخلف از اجرای تعهد؛ تهران: اطلاعات، ۱۳۸۵.
۲۵. طالب احمدی، حبیب؛ مسئولیت پیش‌قراردادی؛ تهران: میزان، ۱۳۹۲.
۲۶. قربان‌نیا، ناصر؛ درجست‌وجوی حق و عدالت؛ تهران: مجد، ۱۳۹۴.
۲۷. کاتوزیان، ناصر؛ نظریه عمومی تعهدات؛ ج ۸، تهران: میزان، ۱۳۹۵.
۲۸. کانت، امانوئل؛ بنیاد مابعدالطبیعه اخلاق؛ ترجمه حمید عنایت و علی قیصری؛ تهران: خوارزمی، ۱۳۶۹.
۲۹. کریمی، عباس، علیرضا آبین و خدیجه شیروانی؛ نظریه عمومی عدالت در علم حقوق؛

- تهران: دادگستر، ۱۳۹۶.
۳۰. کوتر، رابرت و تامس یولن؛ **حقوق و اقتصاد**؛ ترجمه یداله دادگر و حامده اخوان هزاوه؛ چ ۴، تهران: انتشارات دانشگاه تربیت مدرس و نور علم، ۱۳۸۹.
۳۱. لوری برول، هانری؛ **جامعه‌شناسی حقوق**؛ ترجمه سیدابوالفضل قاضی شریعت‌پناهی؛ چ ۵، تهران: میزان، ۱۳۸۳.
۳۲. **لوماریه**؛ **فلسفه اخلاق**؛ ترجمه مهرانگیز منوچهریان؛ تهران: بنگاه مطبوعاتی صفی‌علیشاه، ۱۳۲۷.
۳۳. مطهری، مرتضی؛ **بیست گفتار**؛ چ ۴۶، تهران: صدرا، ۱۳۹۵.
۳۴. موسوی، میرطاهر و محمدعلی محمدی؛ **مفاهیم و نظریه‌های رفاه اجتماعی**؛ تهران: دانژه، ۱۳۸۸.
۳۵. میل، جان استوارت؛ **فایده‌گرایی**؛ ترجمه و افزوده مرتضی مردیها؛ چ ۴، تهران: نشر نی، ۱۳۹۴.
۳۶. وایتهد، آلفرد نورث؛ **سرگذشت اندیشه‌ها**؛ نقد و بررسی محمدتقی جعفری؛ چ ۲، تهران: دفتر نشر فرهنگ اسلامی، ۱۳۷۰.
۳۷. هوفه، اوتفردید؛ **برداشت‌هایی فلسفی درباره عدالت**؛ ترجمه امیر طبری؛ تهران: اختران، ۱۳۸۳.
۳۸. هولمز، رابرت ال؛ **مبانی فلسفه اخلاق**؛ ترجمه مسعود علیا؛ چ ۴، تهران: ققنوس، ۱۳۹۴.
39. Bar-Gill, Oren; **Consumer transactions**; The Oxford handbook of behavioral economics and the law, 2014.
40. Bradgate, Robert, Roger Brownsword, and Christian Twigg-Flesner; **The Impact of Adopting a Duty to Trade Fairly**; London: Department of Trade and Industry, 2003.
41. Cartwright, John; "Protecting Legitimate Expectations and Estoppel in English Law"; **Electronic Journal of Comparative Law**, 10, no. 3, 2006.
42. Chang, H. F.; "A liberal theory of social welfare: fairness, utility,

[Gh Commented [1]: نام و نام خانوادگی به‌تفکیک آورده شود

[MA Commented [1]: منابع اصلی پیدا نشد. این کتاب به همین نام منتشر شده است.

and the Pareto principle”; **The Yale Law Journal**, 110(2), 173-235, 2000.

43. Cohen, M. G.; **The negligence- opportunism tradeoff in contract law**; Virginia: University of Virginia School of Law, 2013.
44. Cooter, Robert and Ulen, Thomas; **Law and Economics**, 6th edition; Berkeley Law Books, Book 2, 2016.
45. Demsetz, Harold; **Ethics and efficiency in property rights systems. Time, Uncertainty and Disequilibrium: Explorations of Austrian Themes**, 1979.
46. Eisenberg, Melvin; **The Theory of Efficient Breach and the Theory of Efficient Termination**; University of California, Berkley, 2004.
47. Famulski, Tomasz; "Economic Efficiency in Economic Analysis of Law"; **Journal of Finance and Financial Law**, Wrzesień /September 2017, vol. 3 (15).
48. Freeman, S; **Moral contractarianism as a foundation for interpersonal morality, Contemporary Debates in Moral Theory**; Wiley-Blackwell, 2006.
49. Fukuyama, Francis; **The social virtues and the creation of prosperity**; KYNE-TV, 2000.
50. Gauthier D; "From morals by agreement, in contractarianism/contractualism"; Stephen Darwal (ed), **Blackwell**, 2003.
51. Ghestin, Jacques; "The contract as economic trade, "The Economics of Contracts: Theories and Applications, 2002.
52. Gilo, David and Ariel Porat; **The Unconventional Uses of**

- Transaction Costs**, 2006.
53. Habimana, Olivier; "From Coase to Williamson: Evolution, Formalization and Empirics of Transaction Cost Economics"; **Journal of Social Economics** 3, no. 1, 2015.
  54. Kauppinen, Antti; **Moral intuition in philosophy and psychology**; In Handbook of Neuroethics, pp. 169-183. Springer, Dordrecht, 2015.
  55. Kostritsky, Juliet P.; **Plain Meaning vs. Broad Interpretation: How the Risk of Opportunism Defeats a Unitary Default Rule for Interpretation**; Ky. LJ 96, 2007.
  56. Kostritsky, Juliet P.; **The promise principle and contract interpretation**; Suffolk UL Rev; 45, 2011.
  57. Krecke, Elizabeth; **The Nihilism of The Economic and Analysis of Law**; ssn, 2005.
  58. MacCormick, Neil; HLA Hart, 2d ed, CA: Stanford University Press, 2008.
  59. Mackaay, Ejan, and Violette Leblanc; **The law and economics of good faith in the civil law of contract**; 2003.
  60. Macpherson, C. B; **The rise and fall of economic justice and other papers**; Oxford and New York: Oxford University Press, 1985.
  61. McNabb, Charles A.; **Bodenheimer: Jurisprudence, The Philosophy and Method of the Law**; DePaul Law Review 13, no. 1, 2015.
  62. Posner A. Richard & Rosenfield M. Andrew; "Impossibility and Related Doctrines in Contract Law", **Journal of Legal Studies** –

- J LEGAL STUD**; vol. 6, no. 1, 1977. Microsoft Academic search. 2013.
63. Posner, Richard; **Economic Analysis of Law**; New York: Aspen. 2003.
64. Rothbard, Murray Newton, and Friedrich August Hayek; **Economistes et charlatans**; Les Belles Lettres, 1991.
65. Schwabe, T; **Transaction cost economics in supply chain management** (Bachelor's thesis, University of Twente) , 2013.
66. Stone, Richard, and James Devenney; **The modern law of contract**; Routledge, 2017.
67. Wolfe, A. ed; **America at century's end**; Berkeley, CA: University of California Press, 1991.
68. Komter, Aafke Elisabeth; "The disguised rationality of solidarity: gift giving in informal relations"; **Journal of Mathematical Sociology**, 25, no. 4, 2001.
69. Pojman, Louis P.; **Ethics: Discovering Right and Wrong**; Third Edition, Wadsworth Publishing Company: JUNE, 2001.
70. Posner, Richard A.; "Gratuitous promises in economics and law"; **The Journal of Legal Studies** 6, no. 2, 1977.
71. Sen, Amartya; "Does business ethics make economic sense?"; In: **The ethics of business in a global economy**, Springer, Dordrecht, 1993.
72. Wathne, Kenneth H. and Jan B. Heide; "Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes and Solutions"; **Journal of Marketing**, Vol. 64, October, 2000.
73. Wilkinson-Ryan, Tess, and David A. Hoffman; "Breach is for

Suckers"; **Vand. L. Rev**, 63, 2010.

74. Mazeaud, H. , Mazeaud, J. & Chabas, F.; **Leçons de droit civil.**

**Introduction à l'étude du droit**; 12th Ed., Paris: Monîchrestien.

2000.