

جبران خسارت ناشی از نقض مذاکرات پیش قراردادی در حقوق ایران

سارا زرکلام^۱ / محمد غلامی علیایی^۲ / یوسف مولایی^۳

* نوع مقاله: پژوهشی / تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۱۱/۲۹ / تاریخ پذیرش: ۱۴۰۵/۰۳/۳۰

کدمقاله: JHVMN-۲۶۱۱-۱۴۰۷

چکیده

مذاکرات پیش قراردادی، فرایندی است که در آن طرفین جهت نیل به توافق نهایی به تبادل امتیازات و اطلاعات می پردازند. در حقوق کلاسیک، بر اساس اصل آزادی قراردادی، طرفین تا پیش از امضای نهایی مجاز به ترک مذاکرات بودند؛ اما در حقوق مدرن، این آزادی با اصل حسن نیت و ممنوعیت سوءاستفاده از حق محدود شده است. مسئله اصلی تحقیق حاضر، مبنا و چگونگی جبران خسارت ناشی از قطع غیرموجه این مذاکرات در نظام حقوقی ایران است. هرچند قانون مدنی ایران در این باره سکوت اختیار کرده، اما با استناد به قانون مسئولیت مدنی (مصوب ۱۳۳۹)، قاعده‌ی لاضرر و اصل چهلم قانون اساسی، می توان قائل به مسئولیت مدنی (قهری) برای طرفی شد که با ایجاد امید واهی و تقصیر، باعث ورود ضرر به طرف مقابل شده است. یافته‌های تحقیق نشان می دهد که خسارت قابل مطالبه در این مرحله، عمدتاً شامل «خسارت منفی» یا ضررهای ناشی از اعتماد (هزینه‌های سفر، کارشناسی، فرصت‌های از دست رفته) است و خسارت مثبت (سود مورد انتظار از قرارداد) به دلیل عدم انعقاد عقد، قابل مطالبه نیست. در حقوق ایران، احراز «تقصیر در مذاکره» منوط به اثبات رفتاری است که خلاف متعارف و حسن نیت باشد، مانند ورود به مذاکره بدون قصد جدی برای معامله یا قطع ناگهانی آن در آستانه نهایی شدن، بدون دلیل موجه. این نوشتار ضمن بررسی مبانی فقهی و قانونی، به تبیین وحدت ملاک میان مسئولیت پیش قراردادی و قواعد عام مسئولیت مدنی پرداخته و ضرورت پیش بینی نهاد قانونی مشخص در این زمینه را تبیین می کند.

واژگان کلیدی: مسئولیت پیش قراردادی، خسارت منفی، حسن نیت، تقصیر، مذاکرات مقدماتی.

^۱. گروه حقوق، واحد شبستر، دانشگاه آزاد اسلامی، شبستر، ایران. Zarkalam.sara@yahoo.com

^۲. گروه حقوق، واحد شبستر، دانشگاه آزاد اسلامی، شبستر، ایران. (نویسنده مسئول) Mm1۳۵۹۱۳۵۹@iau.ac.ir

^۳. گروه حقوق، واحد ارومیه، دانشگاه آزاد اسلامی، ارومیه، ایران. Yousef.molaei@iau.ac.ir



مقدمه

در پهنه حقوق قراردادهای، لحظه تولد اراده حقوقی و تبدیل آن به یک تعهد الزام‌آور، همواره کانون توجه حقوقدانان بوده است. با این حال، دوره زمانی پیش از انعقاد عقد، یعنی مرحله‌ای که طرفین در حال ارزیابی سود و زیان و چانه‌زنی هستند، به لحاظ تاریخی کمتر مورد توجه قانون‌گذار ایرانی قرار گرفته است. در پارادایم سنتی، اصل بر «آزادی در خروج از مذاکره» بود؛ به این معنا که تا زمانی که اجاب و قبول تلاقی نکرده‌اند، هیچ پیوند حقوقی ایجاد نشده و بالتبع، هیچ مسئولیتی متوجه طرفین نیست. اما تحولات اقتصادی و پیچیدگی معاملات معاصر، این دیدگاه مطلق‌گرا را با چالش جدی مواجه کرده است.

امروزه مذاکرات ممکن است ماه‌ها یا سال‌ها به طول بینجامد و طرفین هزینه‌های هنگفتی را صرف مطالعات امکان‌سنجی، استخدام کارشناسان، وکلای مجرب و انجام سفرهای تجاری کنند. در چنین شرایطی، اگر یکی از طرفین بدون دلیل موجه و با سوءنیت یا در اثر بی‌احتیاطی، میز مذاکره را ترک کند، تکلیف خسارات وارده به طرف دیگر چیست؟ اینجاست که مفهوم «مسئولیت پیش‌قراردادی» یا به تعبیر دکتربین حقوقی غرب، *Culpa in Contrahendo*، وارد عرصه می‌شود. در حقوق ایران، فقدان یک ماده قانونی صریح در قانون مدنی که به طور خاص به خسارات مرحله مذاکره بپردازد، باعث شده است که قضات و حقوقدانان به دنبال استخراج مبانی از سایر قواعد باشند. از یک سو، اصل آزادی قراردادی و ماده ۱۰ قانون مدنی بر این استوار است که هیچ‌کس را نمی‌توان به انعقاد عقدی که مایل نیست مجبور کرد. از سوی دیگر، قاعده «لاضرر و لاضرار فی الاسلام» به عنوان یک حکم حکومتی و وضعی، مانع از آن است که اقدامات یک فرد، حتی در مقام اعمال حق خویش (مانند حق انصراف از معامله)، منجر به ورود ضرر غیرمعارف به دیگری شود. علاوه بر مبانی فقهی، قانون مسئولیت مدنی مصوب ۱۳۳۹، دریچه‌ای گشوده است که می‌توان از طریق ماده ۱ آن، هرگونه فعل یا ترک فعل تقصیرآمیز را که منجر به خسارت مادی یا معنوی شود، مشمول جبران قرار داد. چالش اصلی در اینجا تبیین مفهوم «تقصیر» در مرحله مذاکره است. آیا صرف پشیمان شدن از معامله تقصیر است؟ پاسخ منفی است. تقصیر زمانی رخ می‌دهد که

شخصی با ایجاد یک «ظاهر فریبنده» و القای این باور که قرارداد قطعی است، طرف مقابل را وادار به هزینه کرد نماید و سپس در حالی که طرف مقابل در وضعیت اتکای کامل قرار دارد، بدون عذر موجه از امضای قرارداد سرباز زند. در تحلیل تطبیقی و با نگاهی به اسناد بین‌المللی همچون اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (UNIDROIT)، مشاهده می‌شود که «حسن‌نیت» رکن رکین مذاکرات است. در حقوق ایران نیز، گرچه حسن‌نیت به عنوان یک اصل کلی در قانون مدنی تصریح نشده، اما در عرف متشرعه و قواعد مربوط به تدلیس و شروط ضمنی، ریشه‌های عمیقی دارد. از این رو، بازبینی در مفهوم مذاکرات پیش‌قراردادی مستلزم پذیرش این واقعیت است که اعتماد ایجاد شده در جریان مذاکره، واجد ارزش اقتصادی و حمایت حقوقی است. در این مسیر، شناسایی انواع خسارات قابل جبران نیز از اهمیت حیاتی برخوردار است. تمایز میان «خسارت اعتماد» (Reliance Damages) و «خسارت انتظار» (Expectation Damages) در این مرحله کلیدی است. در حالی که در نقض قرارداد، زیان دیده به دنبال جایگاهی است که در صورت اجرای قرارداد می‌داشت، در نقض مذاکرات، زیان دیده تنها می‌تواند به دنبال بازگشت به وضعیتی باشد که اگر مذاکرات صورت نمی‌گرفت، در آن قرار داشت. این تفکیک ظریف، مرز میان مسئولیت قهری ناشی از مذاکره و مسئولیت قراردادی ناشی از عقد است. در نهایت، مقدمه حاضر با هدف تبیین ضرورت گذار از نگاه شکلی به نگاهی ماهوی و اخلاق‌مدار در حقوق تجارت و مدنی، بر آن است تا نشان دهد که عدالت معاوضی اقتضا می‌کند هرگونه سوءرفتار در مقدمات عقد، بدون پاسخ نماند.

۱- مفهوم مذاکرات پیش‌قراردادی و بازه زمانی آن

مذاکرات پیش‌قراردادی در واقع مجموعه‌ای از رفتارهای فیزیکی و گفت‌وگوهای حقوقی است که طرفین پیش از رسیدن به توافق نهایی و امضای قرارداد انجام می‌دهند. این مرحله به منظور بررسی صرفه اقتصادی، ارزیابی ریسک‌های احتمالی معامله و شناخت متقابل طرفین ضرورت دارد. در این دوران، طرفین هنوز به لحاظ قراردادی تعهدی نسبت به هم ندارند و اصل بر آزادی آن‌ها در چانه‌زنی است. با این حال، از لحاظ اخلاق حرفه‌ای و قواعد اجتماعی، موظف به رعایت اصول اولیه صداقت و امانت‌داری هستند. حقوق ایران این مرحله را زمینه‌ای

برای شکل‌گیری اراده حقوقی می‌داند که می‌تواند در صورت سوءرفتار، منشأ مسئولیت باشد (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۵۲). بازه زمانی این مذاکرات اهمیت بسزایی در تعیین حدود مسئولیت ایفا می‌کند. این دوره از زمانی آغاز می‌شود که طرفین اولین گام‌های عملی را برای نزدیک شدن به هم برمی‌دارند. این آغاز معمولاً با یک دعوت ساده به معامله، ابراز تمایل اولیه یا ارائه یک طرح پیشنهادی شکل می‌گیرد که هنوز وصف ایجاب قطعی را ندارد. با پیشرفت گفت‌وگوها و تبادل اطلاعات حساس، نوعی رابطه اعتماد میان طرفین ایجاد می‌شود. هرچه مذاکرات طولانی‌تر و پیچیده‌تر شود، این اعتماد عمیق‌تر شده و مسئولیت طرفین در قبال یکدیگر افزایش می‌یابد. در این مقطع، طرفین باید به گونه‌ای رفتار کنند که از ورود ضرر ناروا به طرف مقابل جلوگیری شود (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۱۸). نقطه پایان این بازه زمانی جایی است که یا عقد به طور کامل منعقد می‌شود و یا یکی از طرفین به طور قطعی و روشن از ادامه مذاکره منصرف می‌گردد. در صورت انعقاد عقد، قواعد مسئولیت قراردادی بر روابط طرفین حاکم می‌شود، اما در صورت قطع مذاکرات قبل از امضا، بحث مسئولیت مدنی (قهری) مطرح خواهد بود. تشخیص دقیق این بازه زمانی به دادرس کمک می‌کند تا بفهمد آیا خسارات وارده در زمانی رخ داده که انتظار معقولی برای تشکیل قرارداد وجود داشته است یا خیر. در واقع، مسئولیت تنها زمانی پدید می‌آید که زیان در ظرف زمانی این مذاکرات و در پی یک رفتار تقصیرآمیز ایجاد شده باشد (جنیدی، ۱۳۹۵: ۲۰۵). باید توجه داشت که تمام طول این بازه زمانی لزوماً منجر به ایجاب و قبول نمی‌شود. بسیاری از مذاکرات ممکن است در همان مراحل ابتدایی و پیش از آنکه هزینه‌ای به طرفین تحمیل شود، بدون ایجاد هیچ‌گونه تعهد یا خسارتی پایان یابند. در این حالت، به دلیل عدم ایجاد اعتماد مشروع، مسئولیتی متوجه طرفین نیست (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۰۸). مفهوم مذاکرات پیش‌قراردادی نشان‌دهنده دورانی است که در آن آزادی قراردادی با ضرورت‌های اخلاقی و اجتماعی محدود می‌شود. این بازه زمانی، قلمرو حاکمیت حسن‌نیت در روابط تجاری و مدنی است و هرگونه انحراف از آن که منجر به ضرر شود، طبق قواعد تسبیب نیازمند جبران است (صادقی، ۱۳۹۳: ۲۲).

۱-۱- تعریف تقصیر در مذاکره

مفهوم «تقصیر در مذاکره» که در ادبیات حقوقی بین‌المللی با اصطلاح لاتین *Culpa in Contrahendo* شناخته می‌شود، به معنای کوتاهی یا خطایی است که یکی از طرفین در جریان گفت‌وگوهای پیش از انعقاد عقد مرتکب می‌شود. این نظریه نخستین بار برای پاسخگویی به زیان‌هایی مطرح شد که در مرحله مقدماتی و پیش از آنکه قراردادی به طور رسمی متولد شود، به یکی از طرفین وارد می‌گردد. در نظام حقوقی ما، تقصیر در این مرحله به معنای انحراف از رفتار یک شخص متعارف و امین در زمان مذاکره است. در واقع، هرگاه یکی از طرفین به گونه‌ای عمل کند که با عرف جاری در معاملات و اصول اخلاقی سازگار نباشد، مرتکب تقصیر شده است. این تقصیر لزوماً به معنای نقض بندهای یک قرارداد نیست، چرا که هنوز قراردادی وجود ندارد (کاتوزیان، ۱۳۸۷: ۱۱۲). یکی از جلوه‌های بارز این تقصیر، ورود به مذاکرات بدون داشتن قصد جدی برای معامله است. اگر شخصی تنها برای کسب اطلاعات محرمانه رقیب یا جلوگیری از معامله او با دیگری وارد مذاکره شود و طرف مقابل را متحمل هزینه کند، رفتار او مصادق بارز تقصیر پیش‌قراردادی است. در این حالت، فریب حقوقی جایگزین صداقت شده است (جنیدی، ۱۳۹۵: ۲۱۲). همچنین، قطع ناگهانی و بدون دلیل مذاکرات در مراحل که توافق نهایی بسیار نزدیک به نظر می‌رسد، نوعی تقصیر محسوب می‌شود. در این وضعیت، طرف مقابل بر اساس رفتارهای طرف نخست، به یک «اعتماد مشروع» دست یافته و هزینه‌هایی را متقبل شده است. شکستن این اعتماد بدون عذر موجه، برخلاف اصل حسن‌نیت و رفتار متعارف در بازار است (صادقی، ۱۳۹۳: ۲۵).

عدم افشای اطلاعات ضروری نیز می‌تواند از مصادیق تقصیر در مذاکره باشد. طرفین موظفند حقایق را که در تصمیم‌گیری طرف مقابل مؤثر است و او به راحتی به آن‌ها دسترسی ندارد، بیان کنند. سکوت در جایی که وظیفه بیان وجود دارد، نوعی تقصیر مدنی تلقی می‌شود که می‌تواند منجر به مسئولیت جبران خسارت گردد (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۲۲). از حیث ماهوی، تقصیر در مذاکره در حقوق ایران ذیل عنوان «تسبیب» و «ضمان قهری» قرار می‌گیرد. به این معنا که رفتار تقصیرآمیز یک طرف، سبب ورود ضرر به دیگری شده است و طبق قاعده عمومی

مسئولیت مدنی، هر کسی که به دیگری ضرر بزند، ملزم به جبران آن است. در اینجا منشأ تعهد، قانون است و نه اراده قراردادی (باریکلو، ۱۳۹۱: ۸۵). تقصیر در مذاکره مرز میان «حق انصراف» و «اضرار به غیر» را ترسیم می‌کند. هرچند افراد در امضا نکردن قرارداد آزادند، اما این آزادی نباید به ابزاری برای فریب یا بی‌احتیاطی نسبت به منافع دیگری تبدیل شود. تشخیص این تقصیر بر عهده دادرس است که با توجه به عرف و اوضاع و احوال هر پرونده، رفتار شخص را با معیار انسان متعارف می‌سنجد (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۶۳).

۱-۲- تفاوت مذاکره با اسناد مشابه

در فرآیند شکل‌گیری یک رابطه حقوقی، تمایز میان «مذاکره» و سایر «اسناد مشابه» بسیار حیاتی است؛ زیرا بار مسئولیتی و آثار حقوقی هر یک با دیگری تفاوت بنیادین دارد. بسیاری از افراد در دنیای تجارت، این مفاهیم را به جای یکدیگر به کار می‌برند، در حالی که مرزهای دقیقی میان آن‌ها وجود دارد. مذاکره در ابتدایی‌ترین سطح خود، صرفاً یک گفتگو یا تبادل نظر شفاهی و کتبی است که بدون قصد ایجاد تعهد فوری انجام می‌شود. در این مرحله، طرفین تنها در حال ارزیابی شرایط هستند و هیچ سندی که نشان‌دهنده توافق بر جزئیات باشد، امضا نمی‌کنند. از این رو، تعهدات در این مقطع تنها بر مبنای حسن‌نیت و اخلاق است (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۵۵). در مقابل، «تفاهم‌نامه» (MoU) سندی است که معمولاً نتایج مذاکرات مقدماتی را مکتوب می‌کند. تفاهم‌نامه برخلاف مذاکره که حالتی سیال دارد، نشان‌دهنده نقاط اشتراک طرفین است. هرچند تفاهم‌نامه‌ها اغلب فاقد وصف الزام‌آور برای انعقاد قرارداد نهایی هستند، اما می‌توانند در بردارنده تعهدات جانبی مانند «حفظ محرمانگی» باشند (جنیدی، ۱۳۹۵: ۲۱۸).

سند دیگری که با مذاکره تفاوت دارد، «نامه اعلام تمایل» یا (Letter of Intent) است. در اینجا یکی از طرفین رسماً تمایل خود را برای ورود به یک معامله مشخص ابراز می‌کند. تفاوت این سند با مذاکره معمولی در این است که ابراز تمایل، گامی جدی‌تر به سوی «ایجاب» تلقی می‌شود و ممکن است انتظارات مشروع بیشتری را برای طرف مقابل ایجاد کند (صادقی، ۱۳۹۳: ۳۰).

«پیش قرارداد» (Preliminary Contract) اما کاملاً با مذاکره متفاوت است. در پیش قرارداد، طرفین متعهد می‌شوند که در آینده قرارداد اصلی را منعقد کنند. برخلاف مذاکره که در آن حق انصراف به طور گسترده‌ای وجود دارد، در پیش قرارداد انصراف بدون دلیل موجه، نقض عهد محسوب شده و مسئولیت قراردادی به همراه دارد (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۱۲).

باید توجه داشت که در مذاکرات ساده، طرفین هنوز بر سر «ارکان اساسی» عقد توافق نکرده‌اند. اما در اسنادی نظیر پیش قرارداد یا وعده متقابل بیع، توافق بر سر موضوع و ثمن معامله تا حد زیادی قطعی شده است. لذا، ضمانت اجرای نقض مذاکره، مسئولیت قهری است، در حالی که نقض پیش قرارداد می‌تواند منجر به الزام به تنظیم سند یا جبران خسارت قراردادی شود (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۲۵). تفاوت دیگر در «قصد» طرفین نهفته است. در مذاکره، قصد طرفین تنها «گفتگو برای رسیدن به توافق» است، اما در اسناد مشابه، قصد به سمت «تثبیت توافقات حاصله» حرکت کرده است. تشخیص این تفاوت بر عهده دادرس است تا با نگاه به محتوای سند و نه صرفاً عنوان آن، ماهیت رابطه را کشف کند (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۷۰). اسناد مشابه مذاکره به عنوان پل ارتباطی میان مرحله گفتگو و مرحله انعقاد عقد عمل می‌کنند. هرچه از مذاکره ساده به سمت امضای تفاهم‌نامه و پیش قرارداد حرکت کنیم، از قلمرو آزادی مطلق فاصله گرفته و به قلمرو التزام و مسئولیت نزدیک‌تر می‌شویم؛ به گونه‌ای که اثبات تقصیر در این اسناد بسیار آسان‌تر از مذاکرات شفاهی است (باریکلو، ۱۳۹۱: ۸۸).

۲- ماهیت حقوقی مسئولیت پیش قراردادی

تبیین ماهیت حقوقی مسئولیت در دوره مذاکرات، یکی از چالش‌برانگیزترین مباحث در حقوق قراردادهاست، چرا که این مسئولیت در منطقه‌ای خاکستری میان «آزادی مطلق» و «تعهد کامل» واقع شده است. حقوقدانان برای توجیه لزوم جبران خسارت در این مرحله، عمدتاً به دو نظریه اصلی متمایل شده‌اند.

۲-۱- نظریه مسئولیت قراردادی (بر مبنای قرارداد ضمنی)

برخی از صاحب‌نظران بر این باورند که به محض شروع مذاکرات، نوعی «قرارداد مقدماتی و ضمنی» میان طرفین منعقد می‌شود. بر اساس این توافق پنهان، طرفین متعهد می‌شوند که

در طول مسیر رسیدن به عقد اصلی، با حسن نیت رفتار کرده و از فریب یا اهمال کاری خودداری کنند (صادقی، ۱۳۹۳: ۳۵). در این دیدگاه، نقض مذاکره در واقع نقض همان تعهد ضمنی است که طرفین در آغاز گفتگوها به طور ضمنی بر آن توافق کرده‌اند. طرفداران این نظریه معتقدند که ورود به میز مذاکره، به خودی خود نوعی اعلام اراده برای رعایت اصول اخلاقی و حرفه‌ای است که ماهیتی قراردادی به این رابطه می‌بخشد (جنیدی، ۱۳۹۵: ۲۲۲).

با این حال، این نظریه در حقوق ایران با انتقادات جدی روبروست. منتقدین استدلال می‌کنند که وقتی طرفین هنوز بر سر ارکان اساسی عقد اصلی به توافق نرسیده‌اند، چگونه می‌توان قائل به وجود یک قرارداد ضمنی شد؟ در واقع، اراده طرفین در این مرحله معطوف به تشکیل عقد است، نه ایجاد یک رابطه قراردادی جانبی برای نحوه مذاکره کردن (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۳۰). علاوه بر این، بار اثبات وجود چنین قرارداد ضمنی بسیار دشوار است. در نظام حقوقی ما که اصل بر عدم تبرع و لزوم صراحت در اراده است، نمی‌توان به راحتی بر اساس حدس و گمان، مسئولیتی قراردادی را به طرفین تحمیل کرد؛ به ویژه زمانی که هدف نهایی مذاکرات (یعنی قرارداد اصلی) هنوز محقق نشده است (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۱۵).

۲-۲- نظریه مسئولیت قهری

نظریه غالب در حقوق ایران، ماهیت این مسئولیت را «قهری» یا خارج از قرارداد می‌داند. بر اساس این دیدگاه، لزوم جبران خسارت ناشی از نقض مذاکرات، نه از اراده طرفین، بلکه مستقیم از حکم قانون و قواعد عمومی اخلاق ناشی می‌شود. در واقع، وظیفه رعایت حسن نیت و عدم اضرار به غیر، تکلیفی است که قانون بر عهده همه اعضای جامعه گذارده است (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۵۸). در این چارچوب، هرگاه یکی از طرفین در جریان مذاکره مرتکب تقصیر شود و به دیگری ضرر بزند، طبق ماده ۱ قانون مسئولیت مدنی ملزم به جبران است. در اینجا، منشأ مسئولیت «فعل زیان‌بار» است و نیازی به اثبات وجود قرارداد (حتی به صورت ضمنی) وجود ندارد. این رویکرد بامبانی سنتی حقوق مدنی ما سازگارتر است (باریکلو، ۱۳۹۱: ۹۲).

مبنای فقهی این نظریه نیز در قواعدی همچون «تسبیب» و «غرور» نهفته است. وقتی شخصی با ایجاد ظاهر فریبنده، طرف مقابل را مغرور (فریب‌خورده) کرده و سبب ورود خسارت به او

می‌شود، بر اساس قاعده تسبیب مسئول است. در اینجا، دادگاه به جای جستجوی اراده مشترک، به دنبال احراز رابطه سببیت میان «تقصیر در مذاکره» و «ضرر وارده» می‌گردد (کاتوزیان، ۱۳۸۷: ۱۱۸). پذیرش ماهیت قهری برای این مسئولیت، مزایای عملی بسیاری دارد. از جمله اینکه زیان‌دیده برای مطالبه خسارت، محدود به مفاد توافقات احتمالی نیست و می‌تواند تمام ضررهای مستقیم و مادی خود را بر مبنای قواعد عام ضمان قهری مطالبه کند. همچنین، این نظریه با واقعیت مذاکرات تجاری که در آن طرفین تا لحظه آخر سعی در حفظ آزادی خود دارند، انطباق بیشتری دارد (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۷۵). می‌توان گفت که در حقوق ایران، مسئولیت پیش‌قراردادی فرعی از مسئولیت مدنی عام است. قانون‌گذار با تکیه بر اصل «لاضرر»، اجازه نمی‌دهد که آزادی در مذاکره، به ابزاری برای ایدای دیگران یا بی‌مبالاتی در رفتار حرفه‌ای تبدیل شود. لذا، هرگونه انحراف از رفتار متعارف در این مرحله، خارج از قلمرو قرارداد و در قلمرو ضمان قهری مورد قضاوت قرار می‌گیرد (یزدانیان، ۱۳۷۹: ۱۰۰).

۳- مبانی فقهی و قانونی در حقوق ایران

در نظام حقوقی ایران، برای توجیه لزوم جبران خسارت در دورانی که هنوز عقدی منعقد نشده است، باید به جستجوی مبانی مستحکمی در فقه امامیه پرداخت که شالوده قانون مدنی ما را تشکیل می‌دهند. قاعده «لاضرر و لااضرار فی الاسلام» به عنوان یکی از کلیدی‌ترین و پرکاربردترین قواعد فقهی، نقشی بنیادین در مهار آزادی‌های مطلق و خودسرانه در دوران مذاکرات ایفا می‌کند. این قاعده که بر پایه احادیث معتبر نبوی شکل گرفته است، هرگونه حکمی را که منجر به ورود ضرر به دیگری یا تلافی ضرر با ضرر دیگر شود، در نظام حقوقی نفی می‌کند و به حاکم یا قاضی این اجازه را می‌دهد که برای جلوگیری از اضرار، احکام جبرانی صادر کند. در واقع، قاعده لاضرر به عنوان یک «قاعده حاکم»، بر عموم اصل آزادی قراردادی و حق انصراف از معامله حکومت دارد؛ به این معنا که هرچند افراد حق دارند قراردادی را امضا نکنند، اما این حق نباید به گونه‌ای اعمال شود که منجر به ورود زیان غیرمتعارف به طرف مقابل گردد (محقق داماد، ۱۳۸۸: ۸۵).

تأثیر این قاعده در مرحله پیش قرارداد بدین صورت تجلی می‌یابد که حقوق، میان «اعمال حق انصراف» و «اضرار به غیر» تفکیک قائل می‌شود. بر اساس تحلیل‌های حقوقی، اگرچه طبق ماده ۱۰ قانون مدنی و اصل آزادی اراده، هیچ‌کس را نمی‌توان به زور پای میز عقد نشانند، اما اگر شخصی با سوءنیت یا در اثر بی‌احتیاطی، طرف مقابل را در یک وضعیت زیان‌بار قرار دهد، قاعده لاضرر مانع از آن می‌شود که او پشت حصار «عدم وجود قرارداد» پناه بگیرد. در واقع، این قاعده نه تنها ضرر زدن را منع می‌کند، بلکه راه را برای ایجاد مسئولیت مدنی هموار می‌سازد تا زبانی که در اثر اعتماد به ظاهر مذاکرات ایجاد شده است، بدون جبران باقی نماند. از این منظر، قاعده لاضرر به عنوان یک ابزار تعدیل‌کننده، توازن را میان حق بر انصراف و حق بر امنیت مالی طرف مقابل برقرار کرده و دادرس را مجاب می‌کند که در صورت احراز ضرر ناشی از نقض مذاکره، حکم به تدارک آن صادر نماید (کاتوزیان، ۱۳۸۷: ۱۲۰).

علاوه بر این، باید توجه داشت که مفاد قاعده لاضرر تنها محدود به ضررهای مادی مستقیم نیست، بلکه شامل هرگونه کاهش در دارایی یا از دست رفتن فرصت‌های مسلمی می‌شود که در اثر رفتارهای غیرمعارف یکی از طرفین ایجاد شده است. در دوران مذاکرات، طرفین با صرف زمان و هزینه‌های گزاف، در واقع بخشی از سرمایه‌های خود را در معرض اراده طرف مقابل قرار می‌دهند. اگر نظام حقوقی اجازه دهد که یکی از طرفین بدون هیچ دلیلی و با آگاهی از ضرر طرف مقابل، ناگهان میز مذاکره را ترک کند، در واقع به بی‌عدالتی و ناامنی اقتصادی دامن زده است. لذا قاعده لاضرر در اینجا به عنوان یک اصل بازدارنده عمل می‌کند که به طرفین هشدار می‌دهد که آزادی آن‌ها در پذیرفتن قرارداد، به معنای مصونیت از مسئولیت در قبال رفتارهای زیان‌بارشان نیست. این مبنای فقهی، هماهنگی کاملی با روح قانون مسئولیت مدنی دارد و به عنوان یک چتر حمایتی، از «اعتماد مشروع» در روابط اجتماعی و تجاری پاسداری می‌کند (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۷۸). بازخوانی قاعده لاضرر در قلمرو مذاکرات پیش‌قراردادی نشان می‌دهد که حقوق ایران برای حمایت از زیان‌دیده، نیازی به ابزارهای بیگانه ندارد. این قاعده با نفی هرگونه ضرر بلاجبران، مبنایی استوار برای «تکلیف به جبران خسارت» فراهم می‌آورد که بر تمامی مراحل شکل‌گیری قرارداد سایه افکنده است. حتی در

مواردی که تقصیر طرف انصراف‌دهنده به وضوح «حیله و تقلب» نباشد، اما رفتار او عرفاً منجر به ورود ضرر ناروا گردد، قاعده لاضرر می‌تواند به تنهایی منشأ الزام او به پرداخت خسارات منفی و هزینه‌های هدر رفته باشد. بدین ترتیب، این قاعده اخلاق و حقوق را در مرحله پیش از عقد به هم گره می‌زند و اجازه نمی‌دهد که مرحله مذاکرات به عرصه‌ای برای اضرار مصون از مجازات تبدیل شود (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۳۵).

۳-۱- قاعده لاضرر و لاضرار

قاعده «لاضرر و لاضرار فی الاسلام» به عنوان یکی از قواعد فقهی حاکم و بنیادین، نقشی کلیدی در تبیین مسئولیت مدنی ناشی از قطع مذاکرات پیش‌قراردادی در حقوق ایران ایفا می‌کند. این قاعده که ریشه در حدیث نبوی مشهور در واقعه «سمره بن جندب» دارد، نه تنها به معنای نفی حکم ضرری در اسلام است، بلکه طبق نظر بسیاری از فقها و حقوقدانان، متضمن نهی از اضرار به غیر و لزوم جبران خسارت‌های وارده نیز می‌باشد. در فضای مذاکرات پیش‌قراردادی، طرفین بر اساس اصل آزادی قراردادی وارد گفتگو می‌شوند، اما این آزادی مطلق نیست؛ قاعده لاضرر در اینجا به عنوان یک «ترمز حقوقی» عمل می‌کند تا مانع از آن شود که اشخاص تحت لوای حق انصراف از معامله، به حقوق و دارایی‌های طرف مقابل آسیب برسانند. در واقع، هرگاه یکی از طرفین با سوءاستفاده از حق ترک مذاکره، به گونه‌ای عمل کند که منجر به ورود ضرر ناروا به طرف دیگر شود، قاعده لاضرر حکم به لزوم تدارک و جبران آن زیان می‌دهد تا هیچ ضرری در جامعه اسلامی بدون جبران باقی نماند (محقق داماد، ۱۳۸۸: ۹۰). تحلیل رابطه میان «حق بر انصراف» و «ممنوعیت اضرار» نشان می‌دهد که قاعده لاضرر بر عموم اصل آزادی اراده حکومت دارد. بدین معنا که اگرچه طبق قواعد اولیه، هیچ‌کس را نمی‌توان به انعقاد قراردادی که تمایل ندارد مجبور کرد، اما اگر شخصی با رفتارهای فریبده یا بی‌مبالاتی، طرف مقابل را به نتیجه‌بخش بودن مذاکرات امیدوار کند و سپس بدون دلیل موجه و با علم به ضرر طرف دیگر، میز مذاکره را ترک نماید، عمل او مصداق «اضرار» محسوب می‌شود. در این موقعیت، قاعده لاضرر اجازه نمی‌دهد که زیان‌دیده، هزینه‌های گزاف صرف‌شده و فرصت‌های از دست رفته را به تنهایی به دوش بکشد. از منظر این قاعده، دادرس ملزم است

میان «اعمال متعارف حق» و «سوءاستفاده از حق» تفکیک قائل شود؛ به گونه‌ای که انصراف زیان‌بار و غیرمتعارف از مذاکره، واجد وصف ضمان‌آور شده و مسئولیت مدنی شخص مسبب را در پی داشته باشد. این رویکرد، در واقع صیانت از نظم اقتصادی و اخلاق حرفه‌ای در معاملات است (کاتوزیان، ۱۳۸۷: ۱۲۵). علاوه بر جنبه‌های جبرانی، قاعده لاضرر در مرحله پیش‌قراردادی دارای یک بُعد پیشگیرانه نیز هست که طرفین را به رعایت حسن‌نیت و شفافیت وا می‌دارد. وقتی مذاکره‌کنندگان بدانند که هرگونه رفتار منجر به ضرر غیرموجه، تحت چتر حمایتی قاعده لاضرر قرار گرفته و برای آن‌ها مسئولیت مالی ایجاد می‌کند، در محاسبات خود دقت بیشتری به عمل می‌آورند. این قاعده از نظر فقهی ثابت می‌کند که «اراده» تنها منشأ ایجاد تعهد نیست، بلکه «فعل اضرائی» نیز به خودی خود منشأ ضمان است. بنابراین، حتی در غیاب یک قرارداد مکتوب یا پیش‌قرارداد رسمی، اگر عمل یکی از طرفین در طول فرآیند طولانی مذاکره، عرفاً ضرر محسوب شود، قاعده لاضرر مستقیماً وارد عمل شده و خلأ قانونی موجود در زمینه مسئولیت‌های پیش‌قراردادی را پر می‌کند. این مبنا، پیوندی استوار میان فقه امامیه و نیازهای نوین حقوق قراردادهای برقرار می‌سازد که نتیجه آن، برقراری عدالت در روابط پیش از عقد است (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۴۰). باید توجه داشت که کارکرد قاعده لاضرر در این مبحث، فراتر از جبران خسارات مادی مستقیم (مانند هزینه سفر یا کارشناسی) است و می‌تواند شامل «خسارت عدم‌النفع مسلم» و هزینه‌های فرصت نیز بشود. اگر یکی از طرفین به دلیل درگیر شدن در یک مذاکره طولانی و بی‌پایان که با سوءنیت طرف مقابل همراه بوده، فرصت انعقاد قراردادی مشابه و سودآور با شخص دیگری را از دست داده باشد، قاعده لاضرر به عنوان مستندی فقهی برای مطالبه این سنخ از خسارات مورد استناد قرار می‌گیرد. در واقع، این قاعده با نگاهی کل‌نگر به مفهوم «ضرر»، اجازه نمی‌دهد که عدالت توزیعی در روابط میان‌فردی مخدوش گردد. از این رو، قاعده لاضرر را باید ستون فقرات مسئولیت پیش‌قراردادی در حقوق ایران دانست که با تکیه بر آن، می‌توان تمامی رفتارهای ناعادلانه در مسیر رسیدن به عقد را تحت پیگرد حقوقی قرار داد و توازن مالی برهم‌خورده میان مذاکره‌کنندگان را بازسازی نمود (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۸۵).

۳-۲- قاعده تسبیب و غرور

قاعده تسبیب یکی از ارکان اصلی ضمان قهری در فقه امامیه و حقوق مدنی ایران است که بر اساس آن، هرگاه کسی غیرمستقیم زمینه ورود ضرر به دیگری را فراهم کند، ضامن جبران آن است. در دوران مذاکرات پیش قرارداد، لزوم استناد به این قاعده زمانی آشکار می‌شود که یکی از طرفین با اقدامات یا خودداری‌های خود، «سبب» تلف شدن مال یا از دست رفتن منافع طرف مقابل می‌گردد. تفاوت اصلی تسبیب با «اتلاف» در این است که در تسبیب، فاعل مستقیماً به مال دیگری دست نمی‌برد، بلکه شرایطی را ایجاد می‌کند که منجر به ضرر می‌شود؛ مثلاً با ایجاد امید کاذب به انعقاد یک قرارداد بزرگ، طرف مقابل را مسبب استعفا از شغل فعلی یا اجاره یک انبار بزرگ و استخدام نیرو می‌کند. در اینجا، اگر مذاکره‌کننده بدون قصد جدی و با بی‌مبالاتی چنین فضایی را ایجاد کرده باشد، بر اساس قاعده تسبیب، میان فعل او و ضرر زیان‌دیده رابطه سببیت عرفی برقرار است و او باید از عهده خسارات برآید (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۱۲۰). اعمال قاعده تسبیب در مرحله پیش‌قراردادی، مستلزم احراز «تقصیر» است؛ چرا که در تسبیب (برخلاف اتلاف مباشرتی)، تقصیر شرط ایجاد ضمان محسوب می‌شود. در جریان گفتگوهای مقدماتی، تقصیر می‌تواند به صورت «عدم اطلاع‌رسانی به موقع از تغییر تصمیم» یا «ترغیب طرف مقابل به انجام مقدمات هزینه‌بر در حالی که احتمال شکست مذاکره بسیار بالاست» جلوه‌گر شود. حقوق ایران با تکیه بر مواد ۳۳۱ تا ۳۳۵ قانون مدنی که ریشه در همین قاعده فقهی دارند، اجازه نمی‌دهد که مسبب ضرر با ادعای اینکه «من فقط مذاکره کردم و تعهدی نداشتم»، از مسئولیت بگریزد. از منظر عرفی، وقتی شخصی با رفتار خود دیگری را در مسیری قرار می‌دهد که به طور طبیعی منجر به صرف هزینه می‌شود، او «سبب» آن هزینه‌هاست و اگر این رفتار از حالت متعارف خارج شود (مثلاً قطع ناگهانی مذاکره در شب امضا بدون دلیل موجه)، وصف عدوانی پیدا کرده و ضمان‌آور خواهد بود (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۲۸).

۳-۳- قاعده غرور

قاعده غرور که از نبوی مشهور «الْغَارُ يَضْمَنُ لِلْمَغْرُورِ» استخراج شده، به معنای آن است که هرگاه شخصی (غار) دیگری را (مغرور) بفریبد و این فریب منجر به ورود خسارت به فریب خورده شود، فریب دهنده ضامن است. این قاعده در مذاکرات پیش قرارداد، مکمل قاعده تسبیب است، اما تمرکز آن بر «عنصر فریب» و «ایجاد باور غلط» در ذهن طرف مقابل است. در بسیاری از موارد، قطع مذاکرات صرفاً یک بی احتیاطی ساده نیست، بلکه ناشی از این است که یکی از طرفین با نمایش یک عزمِ راسخِ دروغین، طرف مقابل را مغرور کرده است. برای مثال، اگر شرکتی با علم به اینکه توان مالی اجرای پروژه را ندارد یا اصلاً قصد انعقاد قرارداد با این شخص خاص را ندارد (و صرفاً برای کشف قیمت یا وقت کشی مذاکره می کند)، طرف را به انجام مطالعات فنی گران قیمت سوق دهد، مصداق بارز «غار» است و باید تمامی هزینه های هدر رفته را جبران کند (محقق داماد، ۱۳۸۸: ۱۱۵).

نکته حائز اهمیت در قاعده غرور این است که برای تحقق ضمان، لزوماً نیازی به «قصد اضرار» نیست، بلکه همین که رفتارِ غار به گونه ای باشد که شخص متعارف را به اشتباه بیندازد و او را به انجام عملی زیان بار ترغیب کند، برای ایجاد مسئولیت کافی است. در مذاکرات تجاری مدرن که بر پایه اعتماد و مبادله اطلاعات بنا شده است، قاعده غرور به عنوان نگهبان «صداقت» عمل می کند. این قاعده به زیان دیده اجازه می دهد تا ثابت کند که «اراده اش تحت تأثیر ظاهرسازی های طرف مقابل شکل گرفته» و به همین دلیل، ضرری که به او وارد شده است، در واقع ناشی از فعلِ فریبنده طرف مقابل بوده است. در واقع، قاعده غرور پلی است میان اخلاق و حقوق که اجازه نمی دهد فریب کاری در مرحله پیش از قرارداد، بدون مجازات مالی باقی بماند و تضمین می کند که هر کس از اعتماد دیگران سوء استفاده کند، باید هزینه آن را بپردازد (قاسم زاده، ۱۳۸۸: ۹۰).

۴- ماده ۱ و ۸ قانون مسئولیت مدنی

ماده ۱ قانون مسئولیت مدنی، به عنوان قاعده ای عام و فراگیر، مبنای اصلی مطالبه خسارت در مواردی است که میان طرفین قراردادی وجود ندارد یا ضرر در مرحله پیش از انعقاد عقد

رخ داده است. این ماده مقرر می‌دارد: «هر کس بدون مجوز قانونی عمداً یا در نتیجه بی‌احتیاطی به جان یا سلامتی یا مال یا آزادی یا حیثیت یا شهرت تجارتي یا هر حق دیگر که به موجب قانون برای افراد ایجاد گردیده لطمه‌ای وارد نماید که موجب ضرر مادی یا معنوی دیگری شود، مسئول جبران خسارت ناشی از عمل خود می‌باشد.» در قلمرو مذاکرات پیش‌قراردادی، این ماده به عنوان یک «چتر حمایتی» عمل می‌کند که از «حق بر امنیت مالی» و «حق بر عدم فریب» طرفین محافظت می‌نماید. هنگامی که یکی از طرفین با نقض اصول حسن‌نیت، از مذاکرات عقب‌نشینی می‌کند، عمل او مصداق «بی‌احتیاطی» یا «تقصیر» در اجرای حقوق ناشی از آزادی قراردادی تلقی می‌شود. در واقع، اگرچه فرد حق دارد قرارداد نبندد، اما طبق این ماده، اگر اعمال این حق «بدون مجوز قانونی» (یعنی به شکل سوءاستفاده از حق) و همراه با تقصیر باشد، مسئولیت مدنی محقق می‌گردد (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۱۲۵).

تحلیل دقیق این ماده در بافت مذاکرات نشان می‌دهد که قانون‌گذار ایرانی مفهوم «ضرر» را بسیار گسترده در نظر گرفته است. در مرحله پیش‌قراردادی، ضررها غالباً از نوع «لطمه به مال» (هزینه‌های کارشناسی، سفر و آمادگی) یا «لطمه به شهرت تجارتي» هستند. طبق ماده ۱، زیان‌دیده نیازی ندارد که ثابت کند قراردادی نقض شده است، بلکه تنها کافی است سه رکن «فعل تقصیرآمیز» (مانند قطع ناگهانی مذاکره بدون دلیل)، «ورود ضرر» و «رابطه سببیت» را احراز کند. این ماده به دادرس اجازه می‌دهد که فارغ از پیچیدگی‌های تعهدات قراردادی، بر مبنای یک اصل اخلاقی-حقوقی، شخصی را که با رفتار بی‌مبالات خود باعث برهم خوردن تعادل مالی دیگری شده است، ملزم به جبران نماید. بنابراین، ماده ۱ قانون مسئولیت مدنی، پل ارتباطی میان «تقصیر در مذاکره» و «لزوم جبران خسارت» است و به عنوان یک قاعده آمره، بر تمامی رفتارهای طرفین در طول دوران گفتگوها حکومت دارد (باریکلو، ۱۳۹۱: ۹۸).

ماده ۸ قانون مسئولیت مدنی، بُعدی تخصصی‌تر و اقتصادی‌تر به مسئولیت پیش‌قراردادی می‌بخشد. این ماده تصریح می‌کند: «کسی که در اثر تصدیقات کاذب یا برخلاف واقع، یا انتشار مقالات یا اعلانات و امثال آن‌ها به شهرت و اعتبار و حیثیت تجارتي دیگری لطمه وارد آورد، مسئول جبران خسارت مزبور است. شخصی که تجارت یا حرفه او در اثر عوامل مذکور دچار

وقفه یا مخدوش شده، می‌تواند از طرف عامل، توقف این فعالیت‌ها و در صورت اثبات تقصیر، جبران خسارت را بخواهد.» در جریان مذاکرات تجاری، طرفین اغلب اطلاعات حساس، طرح‌های توجیهی و استراتژی‌های خود را با هم به اشتراک می‌گذارند. اگر یکی از طرفین با «تصدیقات کاذب» (مثلاً ادعای دروغین داشتن نقدینگی یا تکنولوژی خاص) طرف مقابل را وارد مذاکره کند و سپس با افشای اطلاعات یا قطع غیرموجه گفتگوها، به اعتبار و «حیثیت تجارتی» او در بازار لطمه بزند، مشمول این ماده خواهد بود (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۹۵). اهمیت ماده ۸ در این است که صراحتاً به «وقفه در تجارت یا حرفه» اشاره دارد؛ موضوعی که در مذاکرات پیش‌قراردادی بسیار شایع است. به عنوان مثال، اگر شرکتی به دلیل درگیر شدن در یک مذاکره انحصاری طولانی (که با سوءنیت طرف مقابل همراه بوده)، از انعقاد قرارداد با سایر مشتریان باز بماند و در نتیجه آن، اعتبار تجاری‌اش نزد شرکای اقتصادی مخدوش شود یا فرصت‌های شغلی‌اش دچار وقفه گردد، می‌تواند به استناد این ماده مطالبه خسارت کند. این ماده نشان‌دهنده توجه قانون‌گذار به «خسارت‌های معنوی تجاری» و «هزینه‌های فرصت» است که در اثر رفتارهای غیرصادقانه در مرحله پیش از عقد ایجاد می‌شوند. در واقع، ماده ۸ با ایجاد یک تکلیف سلبی (عدم اخلال در حرفه دیگری از طریق کذب و فریب)، امنیت لازم را برای مذاکره‌کنندگان فراهم می‌آورد تا بدانند که حقوق و اعتبار حرفه‌ای آن‌ها حتی قبل از امضای نهایی قرارداد، تحت حمایت قانون قرار دارد و هرگونه رفتار آسیب‌رسان به این اعتبار، ضمان‌آور است (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۴۵).

۵- اصل ۴۰ قانون اساسی (ممنوعیت سوءاستفاده از حق)

اصل چهارم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران مقرر می‌دارد: «هیچ‌کس نمی‌تواند اعمال حق خویش را وسیله اضرار به غیر یا تجاوز به منافع عمومی قرار دهد.» این اصل که ریشه در قاعده فقهی «لاضرر» دارد، یکی از مهم‌ترین مبانی برای مهار آزادی‌های لجام‌گسیخته در دوران مذاکرات است. در حقوق قراردادهای، «آزادی قراردادی» و «حق انصراف از معامله» به عنوان حقوقی بنیادین شناخته می‌شوند؛ بدین معنا که هر شخص حق دارد با هر کسی که می‌خواهد مذاکره کند و در هر مرحله‌ای که صلاح دید، از امضای قرارداد نهایی خودداری نماید. اما اصل

۴۰ قانون اساسی با رویکردی عدالت‌محور، مرزی برای این حقوق ترسیم می‌کند. بر اساس این اصل، حق انصراف از مذاکره نباید به ابزاری برای «اضرار به غیر» تبدیل شود. در واقع، هرگاه فردی از حق قانونی خود برای نبستن قرارداد، به گونه‌ای استفاده کند که هدف آن تنها آسیب رساندن به طرف مقابل باشد یا در شرایطی که انصراف او عرفاً ناعادلانه تلقی شود، از چتر حمایتی قانون خارج شده و رفتار او «سوءاستفاده از حق» نامیده می‌شود (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۱۳۰). تحلیل حقوقی این اصل در مرحله پیش‌قراردادی نشان‌دهنده تقابل میان «حق» و «تکلیف به رعایت اخلاق» است. وقتی مذاکرات به مرحله‌ای می‌رسد که تمام جزئیات توافق شده و طرفین هزینه‌های گزافی را برای اجرای قریب‌الوقوع عقد متحمل شده‌اند، قطع ناگهانی و بی‌دلیل مذاکره توسط یکی از طرفین، دیگر یک «اعمال حق ساده» نیست، بلکه مصداق بارز سوءاستفاده از حق آزادی قراردادی است. در چنین وضعیتی، اصل ۴۰ قانون اساسی به عنوان یک قاعده آمره، بر ماده ۱۰ قانون مدنی (اصل آزادی قراردادها) حکومت پیدا می‌کند. به عبارت دیگر، قانون‌گذار اساسی به هیچ مذاکره‌کننده‌ای اجازه نمی‌دهد که پشت نقاب «آزادی اراده»، امنیت اقتصادی و اعتماد مشروع طرف مقابل را به بازی بگیرد. این اصل، مبنای محکمی در اختیار قضاوت قرار می‌دهد تا در مواردی که نص صریحی در قانون مدنی برای جبران خسارت پیش‌قراردادی وجود ندارد، با استناد به این اصل بنیادین، حکم به مسئولیت شخصی بدهند که حق انصراف خود را به شیوه‌ای زیان‌بار اعمال کرده است (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۵۰). علاوه بر این، اصل ۴۰ قانون اساسی بر جنبه «اجتماعی بودن حقوق» تأکید دارد. در دنیای امروز، مذاکرات تجاری تنها یک امر شخصی نیست، بلکه بخشی از نظام اقتصادی جامعه است که باید بر پایه صداقت و اعتماد بنا شود. سوءاستفاده از حق در دوران مذاکرات (مانند مذاکره موازی با چندین نفر در حالی که به هر یک وعده انحصاری داده شده است)، منجر به تزلزل امنیت معاملات در جامعه می‌شود. لذا، این اصل نه تنها از فرد زیان‌دیده حمایت می‌کند، بلکه از ساختار اخلاقی و اقتصادی بازار نیز پاسداری می‌نماید. با تکیه بر این اصل، می‌توان نتیجه گرفت که در حقوق ایران، هرگونه «حق» با یک «مسئولیت» همراه است؛ بنابراین، کسی که وارد فرایند پیچیده مذاکره می‌شود، باید بداند که حق انصراف او محدود به مرز «عدم اضرار»

است و اگر از این مرز عبور کند، قانون اساسی او را ضامن جبران خساراتی می‌داند که در اثر اعمال ناعادلانه حقیق به دیگری وارد شده است (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۱۰۰). در نهایت، پیوند میان اصل ۴۰ قانون اساسی و مسئولیت پیش‌قراردادی، نشان‌دهنده هماهنگی میان نظام حقوقی و ارزش‌های اخلاقی در ایران است. این اصل به عنوان یک قاعده تفسیری، به دادگاه‌ها اجازه می‌دهد که در دعوی ناشی از نقض مذاکرات، صرفاً به دنبال وجود یا عدم وجود قرارداد مکتوب نباشند، بلکه «نحوه رفتار» طرفین و «انگیزه» آن‌ها از قطع گفتگوها را نیز مورد واکاوی قرار دهند. اگر مشخص شود که یکی از طرفین، حق خود برای عدم انعقاد عقد را به گونه‌ای اعمال کرده که خارج از عرف متعارف تجاری بوده و منجر به ویرانی مالی یا اتلاف وقت و فرصت‌های طرف مقابل شده است، اصل ۴۰ به طور مستقیم راه را برای صدور حکم جبران خسارت هموار می‌سازد. بدین ترتیب، این اصل اساسی، ضامن برقراری توازن میان «آزادی فردی» و «عدالت اجتماعی» در حساس‌ترین مرحله شکل‌گیری روابط حقوقی است (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۳۵).

۶- شیوه‌های جبران خسارت

شیوه تدارک زیان در قلمرو مسئولیت‌های متعدّدند. می‌توان به جبران نقدی، اعاده به وضع سابق و ... اشاره کرد که در زیر به شرح آنها پرداخته می‌شود:

۶-۱- جبران نقدی

جبران نقدی یا پرداخت وجه نقد، رایج‌ترین و کاربردی‌ترین شیوه تدارک زیان در قلمرو مسئولیت‌های پیش‌قراردادی است. از آنجا که در این مرحله قراردادی منعقد نشده تا بتوان طرف ممتنع را به اجرای اصل تعهد (اجرای عقد) ملزم کرد، دادگاه‌ها عمدتاً با تعیین مبلغی پول، سعی در جبران هزینه‌های هدر رفته و بازگرداندن تعادل مالی زیان‌دیده دارند. در این شیوه، دادرس با استعانت از نظر کارشناس، تمام هزینه‌های مستقیمی را که طرف خوش‌بین در جریان مذاکرات متحمل شده است (مانند هزینه‌های سفر، اقامت، استخدام وکلای مشاور، تهیه نقشه‌های فنی، مطالعات بازار و هزینه‌های مربوط به ضمانت‌نامه‌های بانکی)، برآورد کرده و طرف مقصر را به پرداخت معادل نقدی آن محکوم می‌کند. نکته حائز اهمیت این است که

در این مرحله، جبران نقدی معمولاً شامل «خسارت منفی» (Negative Interest) یا خسارت ناشی از اعتماد می‌شود؛ به این معنا که زیان دیده باید به وضعیتی برگردد که اگر هرگز وارد این مذاکره نمی‌شد، در آن وضعیت قرار داشت. برخلاف مسئولیت قراردادی، در اینجا معمولاً نمی‌توان سود حاصل از اجرای قرارداد منعقدنشده (خسارت مثبت) را مطالبه کرد، زیرا هنوز حقی نسبت به آن سود برای مدعی ایجاد نشده است (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۱۴۵).

علاوه بر هزینه‌های مستقیم، جبران نقدی می‌تواند شامل «خسارت از دست رفتن فرصت‌های مسلم» نیز باشد، مشروط بر اینکه زیان دیده ثابت کند به دلیل پایبندی به این مذاکره، فرصت واقعی و قطعی انعقاد قراردادی مشابه با شخص دیگری را از دست داده است. در نظام قضایی ایران، هرچند اثبات عدم‌النفع با دشواری‌هایی همراه است، اما طبق ماده ۱ و ۵ قانون مسئولیت مدنی، اگر از دست رفتن فرصت، منجر به ضرر مادی محقق گردد، دادگاه می‌تواند مبلغی را به عنوان جبران این خسارت در نظر بگیرد. شیوه‌ی پرداخت نقدی به دلیل سهولت در اجرا و امکان دقیق ارزیابی توسط کارشناس، همواره در اولویت قرار دارد. با این حال، باید توجه داشت که مبلغ نقدی باید دقیقاً معادل زیان وارده باشد تا منجر به دارا شدن ناعادلانه‌ی زیان دیده نگردد؛ لذا دادرس با دقت تمام، میان هزینه‌هایی که ریسک طبیعی تجارت محسوب می‌شوند و هزینه‌هایی که در اثر تقصیر و فریب طرف مقابل هدر رفته‌اند، تفکیک قائل می‌شود (صفایی، ۱۳۹۲: ۱۶۰).

۶-۲- اعاده به وضع سابق

اعاده به وضع سابق، که به عنوان کامل‌ترین و مطلوب‌ترین شیوه جبران خسارت در حقوق مدنی شناخته می‌شود، به معنای بازگرداندن وضعیت زیان دیده به همان حالتی است که پیش از وقوع تقصیر و ورود ضرر در آن قرار داشت. در مرحله مذاکرات پیش‌قراردادی، این شیوه اغلب به صورت «جبران غیرنقدی» تجلی می‌یابد؛ به عنوان مثال، اگر یکی از طرفین در جریان گفتگوها، اسناد محرمانه، نقشه‌های فنی، نمونه کالاها یا اطلاعات تجاری بازرشی را در اختیار طرف مقابل قرار داده باشد و مذاکره با شکست مواجه شود، اولین قدم در جبران خسارت، استرداد عینی این اموال و اطلاعات است. در مواردی که طرف مقصر، از اطلاعات محرمانه‌ی

به دست آمده در طول مذاکره به نفع خود استفاده کرده است، اعاده به وضع سابق می‌تواند شامل «منع استفاده از آن اطلاعات» یا «تخریب نتایج حاصل از آن سوءاستفاده» باشد. این رویکرد، در واقع سعی دارد آثار مادی و معنوی فعل زیان‌بار را به طور کامل محو کند و از این حیث، بر جبران نقدی ارجحیت دارد (شهیدی، ۱۳۸۶: ۱۴۰). با این وجود، اعمال کامل اعاده به وضع سابق در تمامی دعاوی پیش‌قراردادی دشوار است. برای نمونه، زمان هدر رفته یا انرژی روانی صرف شده توسط مذاکره‌کنندگان، اموری نیستند که بتوان آن‌ها را به طور عینی بازگرداند؛ لذا در این موارد، دادگاه‌ها ناگزیر به استفاده از جبران نقدی به عنوان «جایگزین اعاده به وضع سابق» روی می‌آورند. طبق ماده ۳ قانون مسئولیت مدنی، دادگاه در تعیین شیوه جبران، دست باز دارد و می‌تواند با توجه به اوضاع و احوال، ترکیبی از هر دو روش را به کار ببرد؛ مثلاً طرف را ملزم به بازگرداندن نقشه‌های طرح (اعاده عینی) و هم‌زمان پرداخت هزینه‌های آماده‌سازی آن‌ها (جبران نقدی) نماید. در واقع، هدف غایی در اعاده به وضع سابق در مرحله پیش‌قراردادی، پاک‌سازی تمام آثار منفی ناشی از اعتماد واهی به طرف مقابل است تا زیان دیده احساس کند که از نظر موقعیت حقوقی و مالی، به همان نقطه صفر پیش از شروع مذاکرات زیان‌بار بازگشته است (قاسم‌زاده، ۱۳۸۸: ۱۰۵).

۷- تأثیر تقصیر زیان‌دیده بر میزان جبران خسارت (تقصیر مشترک)

یکی از اصول بنیادین در مسئولیت مدنی که در مذاکرات پیش‌قراردادی اهمیت دوچندانی دارد، تأثیر رفتار خود زیان‌دیده در بروز یا گسترش ضرر است که تحت عنوان «تقصیر مشترک» شناخته می‌شود. در جریان گفتگوهای مقدماتی، هر یک از طرفین وظیفه دارند به عنوان یک «شخص متعارف و امین»، از منافع خود مراقبت کنند و نباید با بی‌احتیاطی مفرط، ریسک‌های غیرمنطقی را بپذیرند. اگر زیان‌دیده با وجود نشانه‌های آشکار بی‌میلی طرف مقابل یا اطلاع از ناتوانی او، باز هم به هزینه‌های گزاف ادامه دهد، در واقع خود نیز در ورود ضرر نقش داشته است. طبق ماده ۴ قانون مسئولیت مدنی، دادگاه می‌تواند در صورتی که خود زیان‌دیده به نحوی از انحاء در وقوع خسارت کمک کرده باشد، میزان جبران خسارت را کاهش دهد. این رویکرد بر این منطق استوار است که مسئولیت هر کس باید به تناسب سهم او در ایجاد ضرر

باشد و نباید تمام بار مالی بی‌احتیاطی زیان‌دیده را بر دوش طرف مقابل افکند (کاتوزیان، ۱۳۹۰: ۱۵۲). در تحلیل تقصیر مشترک در مذاکرات، دادرس به بررسی این موضوع می‌پردازد که آیا زیان‌دیده «تکلیف به کاهش خسارت» (Mitigation of Damages) را رعایت کرده است یا خیر. به عنوان مثال، اگر مذاکره‌کننده متوجه شود که طرف مقابل قصد انصراف دارد، اما به جای توقف هزینه‌ها، عمداً برای افزایش مبالغ ادعایی به خرج کردن ادامه دهد، مستحق دریافت خسارات اضافی نخواهد بود. همچنین، اگر زیان‌دیده با چشم‌پستن بر واقعیات و بدون اخذ تضمین‌های متعارف پیش‌قراردادی (مانند تفاهم‌نامه یا قرارداد محرمانگی)، اسرار خود را افشا کند، بخشی از زیان ناشی از افشای اسرار بر عهده خود اوست. بنابراین، در صدور حکم نهایی، دادگاه با ایجاد نوعی توازن، سهم تقصیر طرفین را می‌سنجد و مبلغ نهایی جبران را تعدیل می‌کند. این قاعده نه تنها با عدالت توزیعی سازگار است، بلکه به طرفین مذاکره هشدار می‌دهد که حقوق، تنها از «اعتماد معقول و متعارف» حمایت می‌کند، نه از سادگی مفرط یا بی‌مبالاتی حرفه‌ای (باریکلو، ۱۳۹۱: ۱۰۵).

نتیجه گیری

با بررسی و تحلیل ابعاد مختلف مسئولیت ناشی از قطع مذاکرات پیش قراردادی در نظام حقوقی ایران، می توان به بازخوانی عمیقی از تقابل میان دو ارزش بنیادین «آزادی قراردادی» و «اعتماد مشروع» دست یافت. در پایان این پژوهش، محرز می گردد که حقوق ایران، هرچند به صورت مدون و در قالبی تحت عنوان «تقصیر در مذاکره» به این موضوع نپرداخته است، اما پتانسیل های شگرفی در قواعد عمومی خود برای حمایت از زیان دیده دارد. نخستین نکته ای که در بازبینی نهایی این مبحث تجلی می یابد، تغییر پارادایم از نگاه صرفاً شکلی به نگاهی ماهوی و اخلاق گرا است. در حالی که در سده های گذشته، اراده به عنوان موجودی مقدس تلقی می شد که تنها پس از تلاقی صریح با اراده ای دیگر (ایجاب و قبول) تعهدآور می گشت، امروزه حقوق با نگاهی واقع بینانه، فرآیند تشکیل قرارداد را یک «سفر حقوقی» می بیند که از اولین لحظات تماس میان طرفین آغاز می شود. در این سفر، طرفین به تدریج از قلمروی آزادی مطلق خارج شده و وارد قلمروی تعهدات ضمنی مبتنی بر حسن نیت می شوند. در تحلیل مبانی مسئولیت، باید پذیرفت که تکیه گاه اصلی در حقوق ایران، قانون مسئولیت مدنی مصوب ۱۳۳۹ و در رأس آن، مفهوم تقصیر است. تقصیر در مرحله پیش قراردادی، نه به معنای نقض یک عهد مکتوب، بلکه به معنای انحراف از رفتار یک انسان متعارف و امین است. وقتی شخصی با علم به عدم توانایی یا عدم قصد برای نهایی کردن یک معامله، طرف مقابل را در بیم و امید نگاه می دارد و او را وادار به صرف هزینه های گزاف می کند، در واقع از «حق انصراف» خود سوءاستفاده کرده است. اینجاست که اصل چهارم قانون اساسی به عنوان یک چتر حمایتی عمل کرده و اعلام می دارد هیچ کس نمی تواند اعمال حق خویش را وسیله اضرار به غیر قرار دهد. بنابراین، انصراف از مذاکره فی نفسه عمل غیرقانونی نیست، اما «نحوه انصراف» و «زمان آن» می تواند وصف مجرمانه یا مدنی (تقصیر) پیدا کند. به عبارت دیگر، حق انصراف تا زمانی محترم است که با اصل ممنوعیت اضرار به غیر و فریب در معامله در تعارض نباشد. از منظر نوع خسارات قابل جبران، برآیند تحلیل های فقهی و حقوقی نشان می دهد که نظام قضایی ما تمایل به پذیرش «خسارت منفی» دارد. این خسارات شامل تمامی هزینه هایی است

که شخص در مسیر انعقاد قرارداد متحمل شده و با شکست مذاکرات، آن هزینه‌ها به هدر رفته است. این رویکرد، عدالت ترمیمی را محقق می‌سازد؛ چرا که هدف آن بازگرداندن زیان دیده به وضعیتی است که اگر هرگز وارد مذاکره نمی‌شد، در آن وضعیت قرار داشت. با این حال، در خصوص «خسارت مثبت» یا سود حاصل از قراردادی که امضا نشده، رویه قضایی ایران به درستی احتیاط به خرج می‌دهد. پذیرش سود مورد انتظار به عنوان خسارت، به معنای نادیده گرفتن اصل آزادی قراردادی است و در واقع نوعی «اجبار غیرمستقیم به عقد» تلقی می‌شود که با مبانی فقهی ما سازگار نیست. با این حال، چالش بزرگ در آینده، شناسایی «فرصت‌های از دست رفته» به عنوان بخشی از خسارت منفی است؛ جایی که زیان دیده به دلیل تمرکز بر مذاکره با طرف مقابل، پیشنهادهای موازی و پرسود دیگری را رد کرده است. در لایه‌ای عمیق‌تر، باید به نقش عرف و حسن نیت به عنوان کلیدهای حل معما نگریست. اگرچه در قانون مدنی ایران، ماده‌ای عمومی تحت عنوان «لزوم رعایت حسن نیت در مذاکرات» وجود ندارد، اما استقراء در مواد مختلف (مانند خیار تدلیس یا قواعد مربوط به اتلاف و تسبیب) نشان می‌دهد که قانون‌گذار ایرانی به صورت پراکنده بر این ارزش تأکید داشته است. در واقع، می‌توان ادعا کرد که در حقوق ایران، «اعتماد» به عنوان یک مال یا ارزش اقتصادی مورد حمایت قرار گرفته است. هرگاه شخصی با رفتار یا گفتار خود، اعتمادی را در دیگری ایجاد کند که منجر به تغییر وضعیت مالی او شود، مسئول حفظ آن اعتماد و جبران زیان‌های ناشی از نقض آن است. این دیدگاه، حقوق قراردادهای ما را به سمت استانداردهای بین‌المللی مانند اصول «یونیدروا» نزدیک‌تر می‌کند و باعث امنیت قضایی در سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی می‌شود. نقیصه اصلی که در پایان این مسیر خودنمایی می‌کند، ابهام در رویه قضایی به دلیل فقدان نصوص قانونی صریح است. قضات در مواجهه با پرونده‌های نقض مذاکره، اغلب با تردید میان «اصل اباحه» و «قاعده لاضرر» نوسان می‌کنند. این امر ضرورت یک اصلاح قانون‌گذاری یا حداقل صدور آرای وحدت رویه را دوچندان می‌سازد تا معیارهای مشخصی برای تفکیک «مذاکره متعارف» از «مذاکره تقصیرآمیز» ارائه شود. باید مرز میان زرنگی تجاری و فریب حقوقی مشخص گردد. نتیجه نهایی آنکه جبران خسارت در این مرحله، نه یک استثناء، بلکه

یک ضرورت ناشی از نظم عمومی اقتصادی است. بدون حمایت از طرف ضعیف‌تر یا طرفی که مورد سوءاستفاده اخلاقی قرار گرفته، امنیت مبادلات خدشه‌دار شده و تمایل به ورود به مذاکرات پیچیده کاهش می‌یابد. لذا، نظام حقوقی ایران باید با بهره‌گیری از ظرفیت‌های فقه امامیه و تطبیق آن با نیازهای روز، به سمتی حرکت کند که در آن، هر گام در مسیر قرارداد، واجد بار مسئولیتی متناسب با عمق آن رابطه باشد. تحول حقوق ایران در این زمینه، نه تنها یک نیاز قانونی، بلکه یک ضرورت اخلاقی برای تلطیف فضای رقابت‌های اقتصادی است تا بدین وسیله، از تبدیل شدن میز مذاکره به دامی برای فعالان اقتصادی با حسن نیت جلوگیری شود. از این رو، مسئولیت پیش‌قراردادی را باید دیده‌بان اخلاق در قلمرو حقوق خصوصی دانست که پاسداری از صداقت و شفافیت را در حساس‌ترین لحظات تولد یک تعهد بر عهده دارد.

پیشنهادهای

۱. تدوین مقررات صریح در قانون مدنی جهت شناسایی مسئولیت پیش‌قراردادی.
۲. پذیرش رسمی و قانونی اصل حسن نیت در فرآیند تشکیل قرارداد.
۳. تفکیک دقیق میان خسارت اعتماد و خسارت انتظار در رویه قضایی.
۴. تعیین معیارهای عرفی برای تشخیص زمان قطع غیرموجه مذاکرات.
۵. الزام به افشای اطلاعات کلیدی در مرحله پیش‌قراردادی در حقوق تجارت.
۶. پیش‌بینی ضمانت‌اجراهای غیر پولی برای نقض اخلاق حرفه‌ای در مذاکره.
۷. آموزش بازرگانان و فعالان اقتصادی در خصوص آثار حقوقی توافق‌نامه‌های مقدماتی.
۸. بهره‌گیری از تجربیات کنوانسیون بیع بین‌المللی (CISG) در تفسیر تقصیر مذاکراتی.
۹. تقویت نهاد داوری برای حل و فصل تخصصی اختلافات ناشی از مذاکرات ناتمام.

منابع

۱. ایمانی، عباس (۱۳۸۲)، فرهنگ اصطلاحات حقوقی، تهران: انتشارات آریان.
۲. بادینی، حسن (۱۳۸۴)، فلسفه مسئولیت مدنی، تهران: شرکت سهامی انتشار.
۳. باریکلو، علیرضا (۱۳۹۱)، مسئولیت مدنی، تهران: نشر میزان.
۴. باقری، محمود (۱۳۹۰)، مسئولیت مدنی ناشی از قطع مذاکرات قراردادی، تهران، فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی (دانشگاه تهران).
۵. جنیدی، لعیا (۱۳۹۵)، «مسئولیت پیش قراردادی؛ مبانی و آثار»، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران، دوره ۴۶، شماره ۲.
۶. دادوند، هادی (۱۳۹۴)، «جبران خسارت ناشی از اعتماد در مذاکرات پیش قراردادی»، فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی، سال چهارم، شماره ۱۲.
۷. دارابی، محمدهادی (۱۳۹۷)، «ماهیت حقوقی مسئولیت پیش قراردادی در حقوق ایران و انگلستان»، پژوهشنامه حقوق اسلامی، شماره ۴۷.
۸. ستوده تهرانی، حسن (۱۳۸۲)، تعهدات طرفین در مذاکرات پیش از قرارداد در حقوق بازرگانی، تهران، نشریه حقوق و اقتصاد.
۹. شریفی، مهدی (۱۳۹۴)، بررسی تطبیقی مسئولیت مدنی پیش قراردادی، تهران، نشریه قضاوت.
۱۰. شهیدی، مهدی (۱۳۸۶)، تشکیل قراردادها و تعهدات، تهران: نشر مجد.
۱۱. صادقی، محسن (۱۳۹۳)، «مسئولیت ناشی از نقض مذاکرات مقدماتی قرارداد؛ مطالعه تطبیقی»، فصلنامه حقوق، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، شماره ۴.
۱۲. صفایی، سید حسین (۱۳۹۲)، قواعد عمومی قراردادها، تهران: نشر میزان.

۱۳. صفایی، سید حسین؛ قاسم‌زاده، سید مرتضی (۱۳۸۸)، مسئولیت پیش‌قراردادی و اصل حسن نیت در مذاکرات، تهران، مجله حقوقی دادگستری.
۱۴. غفاری، حجت (۱۴۰۰)، مسئولیت مدنی ناشی از نقض مذاکرات پیش‌قراردادی در فقه و حقوق ایران و انگلیس، قم، دوفصلنامه فقه و حقوق قراردادها.
۱۵. غفاری، حجت؛ هاشمی، سید جعفر؛ صدیقیان، امیرمحمد (۱۴۰۱)، مسئولیت نقض مذاکرات پیش‌قراردادی (ارکان، اصول و آثار آن) در حقوق ایران و انگلیس، تهران، نشریه جامعه‌شناسی سیاسی ایران.
۱۶. قاسم‌زاده، سید مرتضی (۱۳۸۸)، مبانی مسئولیت مدنی، تهران: نشر میزان.
۱۷. قبولی درافشان، مهدی؛ محسنی، سعید (۱۳۹۳)، مسئولیت ناشی از قطع مذاکرات پیش‌قراردادی، مطالعه تطبیقی در حقوق ایران، فرانسه، اصول قراردادهای بین‌المللی و اروپایی، تهران، فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی.
۱۸. کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۵)، آزادی قراردادی و محدودیت‌های آن در مرحله مذاکرات، تهران، مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران.
۱۹. کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۷)، الزامات خارج از قرارداد (ضمان قهری)، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
۲۰. کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۰)، قواعد عمومی قراردادها، جلد اول، تهران: شرکت سهامی انتشار.
۲۱. الماسی، نجادعلی (۱۳۹۱)، حقوق بین‌الملل خصوصی، تهران: نشر میزان.
۲۲. محقق داماد، سید مصطفی (۱۳۸۸)، قواعد فقه: بخش مدنی، تهران: مرکز نشر علوم اسلامی.
۲۳. مرتضوی، عبدالحمید (۱۳۹۶)، «بررسی تطبیقی مبانی جبران خسارت در دوره پیش‌قراردادی»، فصلنامه مطالعات حقوقی، شماره ۱۸.



۲۴. یزدانیان، علیرضا (۱۳۷۹)، قلمرو مسئولیت مدنی، تهران: نشر ادبستان.



Compensation for damages resulting from breach of pre-contractual negotiations in Iranian law

Sara Zarkalaam^۱ / Mohammad Gholami Oliai^۲ / Yousef Molaei^۳

Article Number: JHVMN-۲۶۱۱-۱۴۰۷

Abstract

Pre-contractual negotiations are a process in which the parties exchange concessions and information in order to reach a final agreement. In classical law, based on the principle of contractual freedom, the parties were allowed to leave the negotiations before the final signing; however, in modern law, this freedom is limited by the principle of good faith and the prohibition of abuse of rights. The main issue of the present research is the basis and method of compensation for damage resulting from the unjustified termination of these negotiations in the Iranian legal system. Although the Iranian Civil Code is silent on this issue, by citing the Civil Liability Law (approved in ۱۳۳۹), the principle of non-harm and Article ۴۰ of the Constitution, it is possible to assume civil liability (force majeure) for the party who has caused damage to the other party by creating false hope and fault. The research findings show that the damages that can be claimed at this stage mainly include “negative damages” or losses resulting from trust (travel expenses, expertise, lost opportunities) and positive damages (expected profits from the contract) cannot be claimed due to the failure to conclude the contract. In Iranian law, the determination of “fault in negotiation” is subject to proving behavior that is contrary to convention and good faith, such as entering into negotiations without a serious intention to make a deal or abruptly terminating them on the verge of finalization, without a justifiable reason. This article, while examining the jurisprudential and legal foundations, explains the unity of the criterion between pre-contractual liability and the general rules of civil liability and explains the necessity of foreseeing a specific legal entity in this regard.

Keywords: pre-contractual liability, negative damages, good faith, fault, preliminary negotiations.

^۱. Department of Law, Shabestar Branch, Islamic Azad University, Shabestar, Iran
Zarkalam.sara@yahoo.com

^۲. Department of Law, Shabestar Branch, Islamic Azad University, Shabestar, Iran (Corresponding Author)
Mm۱۳۰۹۱۳۰۹@iau.ac.ir

^۳. Department of Law, Urmia Branch, Islamic Azad University, Urmia, Iran
Yousef.molaei@iau.ac.ir

