

تعارض فرم‌های قراردادی در حقوق ایران، انگلستان و آمریکا

علیرضا مانده گاری^۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۲/۰۱ تاریخ چاپ: ۱۴۰۴/۰۶/۱۱

چکیده

در فرایند انعقاد قرارداد، به‌ویژه در روابط تجاری، طرفین غالباً از فرم‌های استاندارد یا از پیش تهیه‌شده‌ای استفاده می‌کنند که هر یک ممکن است حاوی شروط و مقررات متفاوت یا حتی متعارض باشند. این پدیده که از آن با عنوان «تعارض فرم‌ها» (Battle of the Forms) یاد می‌شود، یکی از چالش‌برانگیزترین موضوعات در حقوق قراردادهای است. هدف این پژوهش، بررسی تطبیقی نحوه مواجهه نظام‌های حقوقی ایران، انگلستان و ایالات متحده با این مسئله است. در نظام حقوقی انگلستان، با تکیه بر نظریه «آخرین شق پیشنهادی»، معمولاً فرمی که در نهایت مورد پذیرش ضمنی قرار گیرد، ملاک اعتبار قرار می‌گیرد. در ایالات متحده، ماده ۲-۲۰۷ قانون متحدالشکل تجارت (UCC) رویکردی منعطف‌تر اتخاذ کرده و امکان شناسایی قرارداد با شروط متفاوت یا اضافی را فراهم می‌سازد. در حقوق ایران، با فقدان مقررات صریح در این زمینه، به اصول کلی پذیرش و ایجاب و تحلیل قصد مشترک طرفین استناد می‌شود که خود ممکن است منجر به عدم قطعیت یا تعارض تفسیری گردد. این پژوهش با تحلیل تطبیقی، در پی یافتن راهکارهایی برای تبیین دقیق‌تر این پدیده در حقوق ایران و بهره‌گیری از تجارب نظام‌های پیشرفته‌تر است.

واژگان کلیدی

تعارض فرم‌ها، شروط قراردادی، ایجاب و قبول، قراردادهای تجاری، حقوق ایران، حقوق انگلستان، حقوق آمریکا

^۱ کارشناسی ارشد حقوق خصوصی، وکیل پایه یک دادگستری. Wakilmandegari@gmail.com

مقدمه

نبرد فرم‌ها به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن، یک طرف ایجابی را بر مبنای شرایط استاندارد تجاری خود برای دیگری می‌فرستد و یا در اثنای مذاکرات به فرمی که حاوی شرایط عمومی وی است ارجاع می‌دهد و طرف دیگر، به جای این که به طور صریح شرایط مندرج در فرم فرستاده شده را بپذیرد، ترجیح می‌دهد فرمی را که حاوی شرایط عمومی خودش روی آن نوشته شده است برای ایجاب کننده اول بفرستد یا در اثنای مذاکرات به فرم حاوی شرایط عمومی خود ارجاع دهد. بعد از این، طرفین بدون روشن کردن این مسأله که شرایط کدام فرم بر قرارداد حاکم است، به اجرای قرارداد می‌پردازند. در نظام‌های حقوقی ملی و فراملی در مورد این که آیا اساساً در چنین فرضی با توجه به عدم مطابقت کامل ایجاب و قبول، سخن گفتن از انعقاد قرارداد امکانپذیر است یا خیر و در صورت انعقاد چه شرایطی بر آن حاکم است، دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد.

یکی از چالش‌های اساسی در حقوق قراردادهای، به‌ویژه در روابط تجاری و حقوق بین‌الملل، نبرد فرم‌ها یا *Battle of Forms* است. این اصطلاح به وضعیتی اشاره دارد که طرفین قرارداد، پیش از توافق نهایی، از فرم‌ها یا اسناد استاندارد متفاوتی استفاده می‌کنند و هر یک تلاش دارد تا شرایط و ضوابط خود را بر قرارداد حاکم کند. این مسئله می‌تواند به تعارضات حقوقی قابل توجهی منجر شود، به‌ویژه زمانی که طرفین بر سر شرایطی مانند محدودیت مسئولیت، پرداخت خسارت، یا شرایط فسخ اختلاف دارند.

در نظام‌های حقوقی ایران، انگلیس و ایالات متحده، نبرد فرم‌ها به شیوه‌های متفاوتی مدیریت می‌شود:

- حقوق ایران: با توجه به نظام حقوقی مبتنی بر شریعت و قواعد سنتی، قراردادهای بیشتر به اصل رضایت طرفین و رعایت شرایط عمومی قراردادهای وابسته هستند. با این حال، در قوانین تجارت و قراردادهای صنعتی، استفاده از فرم‌های استاندارد به‌ویژه در معاملات بین‌المللی مشاهده می‌شود.
- حقوق انگلیس: در نظام کامن‌لا، اصل مهم "پیشنهاد و پذیرش" (*offer and acceptance*) "به‌عنوان مبنای اصلی قراردادهای مطرح است. در نبرد فرم‌ها، دادگاه‌ها سعی می‌کنند بررسی کنند که کدام فرم به‌عنوان پیشنهاد نهایی پذیرفته شده و بر قرارداد حاکم است.
- حقوق ایالات متحده: با وجود تشابه با نظام حقوقی انگلیس، قانون متحد تجاری (UCC) در ایالات متحده مقررات خاصی برای حل نبرد فرم‌ها ارائه می‌دهد. طبق ماده ۲-۲۰۷ UCC، پذیرش مشروط یا متفاوت می‌تواند به یک قرارداد معتبر منجر شود، حتی اگر شرایط اضافه یا متناقض وجود داشته باشد.

در جهان معاصر، همکاری و همیاری برای دستیابی به اهداف مشترک، در قالب برنامه‌ریزی و قراردادهای نقش کلیدی دارد. برنامه‌ریزی معمولاً در سطح سیاست‌ها و اهداف اقتصادی و اجتماعی جوامع شکل می‌گیرد، در حالی که قرارداد به‌عنوان ابزار اصلی در سفارش‌های خصوصی به کار می‌رود. در دیدگاه سنتی، قرارداد نتیجه چانه‌زنی و توافق حضوری میان طرفین بود. اما در قرن بیستم، دو الگوی مهم و جدید در حقوق قراردادهای ظهور کردند که تأثیرات عمیقی بر این حوزه داشتند:

این نوع قراردادهای مبتنی بر پیشنهاد یک‌طرفه هستند، جایی که یکی از طرفین شرایط و مفاد قرارداد را به‌طور کامل تعیین می‌کند و طرف مقابل تنها امکان پذیرش یا رد آن را دارد، بدون اینکه فرصتی برای مذاکره و تغییر شرایط داشته باشد.

این قراردادها با استفاده از فرم‌های از پیش طراحی شده، فرآیند انعقاد قرارداد را ساده‌تر کرده‌اند. فرم‌های استاندارد شامل بخش‌هایی خالی برای درج جزئیاتی مانند مشخصات کالا، نحوه اجرا، قیمت، زمان تحویل و ... هستند، در حالی که سایر شروط قرارداد به صورت چاپی در بخش دیگری از فرم آورده شده است. این شروط معمولاً به نفع طرفی تنظیم شده‌اند که قرارداد را ارائه می‌دهد. این تغییرات در انعقاد قراردادها، به ویژه در حوزه تجارت مدرن، نیاز به کارایی و سرعت را برآورده کرده‌اند، اما از سوی دیگر، توازن قدرت میان طرفین قرارداد را مختل کرده‌اند. در این میان، حقوق طرفین ضعیف‌تر در برابر قدرت غالب طرف مقابل، از جمله چالش‌های اساسی این الگوها است. این تحول در انعقاد قراردادها نیازمند بازنگری و تنظیم قوانین حمایتی است. نظام‌های حقوقی مختلف، از جمله حقوق ایران، انگلستان و ایالات متحده، تلاش کرده‌اند تا با تدوین مقررات، به تنظیم روابط و حمایت از طرفین ضعیف‌تر بپردازند. نبرد فرم‌ها در قراردادهای تجاری به موقعیتی اشاره دارد که دو طرف قرارداد، هر یک شرایط عمومی خود را در قالب فرم‌های استاندارد ارائه می‌دهند و تلاش می‌کنند توافق نهایی مطابق با خواسته‌های آن‌ها تنظیم شود. در این شرایط، تعارض در شروط مندرج در فرم‌ها، فرآیند انعقاد قرارداد را با پیچیدگی‌هایی مواجه می‌کند.

در تجارت بین‌المللی، فرم‌های استاندارد قرارداد معمولاً توسط متصدیان، فروشندگان، مصرف‌کنندگان^۱ یا سازمان‌های تجاری بین‌المللی تهیه می‌شوند. این فرم‌ها ممکن است شامل شرایطی باشند که مسئولیت فروشنده را در قبال برخی از عیوب کالا کاهش دهند یا مصرف‌کننده را ملزم به پذیرش کالا «همان‌گونه که هست» کنند. با این حال، چنین شروطی نباید با حقوق حمایتی مصرف‌کننده در تعارض باشند، چراکه این قواعد اغلب امری هستند و هرگونه شرط خلاف آن باطل محسوب می‌شود.

زمانی که یکی از طرفین در فرآیند انعقاد قرارداد فرم استاندارد خود را به عنوان مبنای شروط قرارداد ارائه می‌دهد و طرف مقابل آن را می‌پذیرد، قرارداد منعقد شده و قواعد عمومی قراردادها برای حل و فصل مسائل احتمالی کافی هستند. اما در مواردی که هر دو طرف فرم‌های خود را ارسال کرده و به شرایط عمومی خود ارجاع می‌دهند، تعارض شروط پدید می‌آید. در این حالت، هر طرف تلاش می‌کند تا شروط خود را بر قرارداد اعمال کند و این وضعیت به "نبرد فرم‌ها" منجر می‌شود.

برای مثال، تصور کنید خریدار ایرانی قصد خرید ۱۰۰ دستگاه رایانه از فروشنده اسپانیایی دارد. خریدار فرم شرایط پیشنهادی خود را ارسال می‌کند که شامل مفاد قرارداد مورد نظر اوست. فروشنده نیز به جای پذیرش کامل، فرم شرایط خود را بازمی‌فرستد. از آنجا که شروط این دو فرم با یکدیگر تطابق ندارند، تعارض ایجاد می‌شود. در چنین شرایطی، هر طرف ممکن است با ارسال مجدد فرم خود، بر اعمال شروط مورد نظر خود اصرار کند و این فرآیند ممکن است تا مدت‌ها ادامه یابد. در نظام حقوقی ایران، قانون مدنی و قانون تجارت چارچوب کلی برای انعقاد قراردادها را ارائه می‌دهند.

^۱ - امروزه پدیده نبرد فرم‌ها بیشتر در معاملات تجاری بین تاجران رخ می‌دهد و به ندرت در روابط میان تاجران و مصرف‌کنندگان مشاهده می‌شود. دلیل اصلی این موضوع به ماهیت و ویژگی‌های معاملات مصرف‌کنندگان بازمی‌گردد. مصرف‌کنندگان معمولاً به دلیل حجم کم معاملات خود و هزینه‌های بالای تهیه فرم‌های قرارداد، ترجیح می‌دهند به شرایط مندرج در فرم ارائه‌شده توسط طرف مقابل تن دهند.

علاوه بر این، وجود قواعد حمایتی امری در بسیاری از نظام‌های حقوقی نیز دلیل دیگری برای عدم استفاده مصرف‌کنندگان از فرم‌های خاص خود است. این قواعد حمایتی تضمین می‌کنند که حقوق مصرف‌کنندگان در برابر شروط ناعادلانه یا زیان‌بار حفظ شود. بنابراین، حتی اگر مصرف‌کنندگان به شرایط مندرج در فرم طرف مقابل پایبند باشند، این شروط نمی‌توانند حقوق اولیه و حمایتی مصرف‌کنندگان را نقض کنند، زیرا هر شرط خلاف قواعد حمایتی امری، باطل و بلااثر محسوب می‌شود.

این امر سبب می‌شود که نبرد فرم‌ها عمدتاً محدود به مبادلات بین تاجران باشد که در آن هر یک از طرفین تلاش می‌کنند با اعمال شروط خود، حداکثر منافع را در قرارداد به دست آورند.

با این حال، در مواجهه با نبرد فرم‌ها، بهتر است از طریق مذاکره مستقیم، داوری یا روش‌های جایگزین حل اختلاف (ADR) به حل تعارضات پرداخت. یکی از چالش‌های مهم در حقوق قراردادهای تجاری، موضوع "نبرد فرم‌ها" است که به تعارض‌های ناشی از استفاده از فرم‌های استاندارد قراردادی میان طرفین معامله اشاره دارد. این تعارضات، به‌ویژه در نظام‌های حقوقی مختلف، به یکی از پیچیده‌ترین مسائل حقوقی در معاملات تجاری تبدیل شده‌اند. پرسش‌های اساسی این پژوهش عبارتند از:

۱. چگونه می‌توان تعارض‌های ناشی از نبرد فرم‌ها را در قراردادهای، به‌ویژه در نظام‌های حقوقی متفاوت، مدیریت کرد؟

۲. آیا قواعد موجود در حقوق ایران، انگلیس و ایالات متحده برای حل نبرد فرم‌ها کافی هستند؟

۳. چه سازوکارهایی می‌تواند به کاهش مشکلات ناشی از نبرد فرم‌ها کمک کند؟

فرضیات پژوهش نشان می‌دهند که استفاده از قواعد و اصول استاندارد بین‌المللی، مانند اصول یکنواخت حقوق قراردادهای بین‌المللی و روش‌های حل اختلاف غیرقضائی نظیر داوری، می‌تواند تأثیر بسزایی در کاهش تعارضات ناشی از نبرد فرم‌ها داشته باشد. از سوی دیگر، اگرچه قواعد حقوق ایران، انگلیس و ایالات متحده تا حدی در حل این تعارضات مؤثر هستند، اما همچنان نیاز به هم‌راستایی با اصول جهانی و توسعه سازوکارهای مناسب‌تر دارند.

پژوهش در این زمینه از جنبه‌های مختلف دارای اهمیت است. از منظر حقوقی، این پژوهش تحلیل و تطبیق رویکردهای حقوقی سه نظام مذکور را دنبال می‌کند تا نقاط ضعف و قوت حقوق ایران در مواجهه با این چالش‌ها شناسایی و بهبود یابد. از بعد عملی، نبرد فرم‌ها می‌تواند منجر به افزایش دعاوی حقوقی، اتلاف منابع و کاهش اعتماد میان تجار شود که این پژوهش درصدد ارائه راهکارهای مؤثر برای کاهش این مشکلات است. همچنین از منظر اقتصادی، حل تعارضات ناشی از نبرد فرم‌ها می‌تواند به شفافیت بیشتر در تجارت بین‌المللی، کاهش هزینه‌های حقوقی و افزایش اعتماد در معاملات کمک کند.

هدف اصلی این پژوهش، تحلیل تطبیقی مفهوم "نبرد فرم‌ها" در حقوق ایران، انگلیس و ایالات متحده به‌منظور ارائه راهکارهای حقوقی مؤثر برای حل تعارضات قراردادی است. برای نیل به این هدف، مبانی نظری نبرد فرم‌ها بررسی شده، رویکردهای حقوقی این سه نظام مطالعه و نقاط قوت و ضعف قوانین موجود ارزیابی می‌شوند. در نهایت، پژوهش پیامدهای عملی نبرد فرم‌ها بر قراردادهای تجاری و راهکارهای کاهش این تعارضات را شناسایی خواهد کرد.

پیشینه پژوهش

پیشینه داخلی:

۱- کتاب "حقوق قراردادهای تجاری" - دکتر حمید عبداللهی (سال ۱۳۹۵) در این کتاب، دکتر عبداللهی به تحلیل مبانی حقوقی قراردادهای تجاری در ایران پرداخته و به بررسی قراردادهای استاندارد و الحاقی و نحوه تنظیم آن‌ها در سیستم حقوقی ایران می‌پردازد. این کتاب به‌ویژه به "نبرد فرم‌ها" در قراردادها و تعارضات احتمالی بین شرایط عمومی و خصوصی در این نوع قراردادها اشاره دارد.

۲- مقاله "تحلیل مفهومی و حقوقی قراردادهای استاندارد در نظام حقوقی ایران" - دکتر علی‌اکبر مقبلی (سال ۱۳۹۸) این مقاله به بررسی قراردادهای استاندارد در حقوق ایران و مشکلاتی که ممکن است در "نبرد فرم‌ها" بوجود آید، پرداخته

است. دکتر مقبلی به تحلیل آثار این نوع قراردادها بر طرفین معامله و نحوه پذیرش یا رد شرایط عمومی در قراردادها می‌پردازد.

۳- کتاب "قانون مدنی ایران: قراردادها و آثار آن" - دکتر محسن کاظمی (سال ۱۳۹۰) در این کتاب، دکتر کاظمی به تفصیل به تحلیل و بررسی مفاهیم مختلف حقوق قراردادها در قانون مدنی ایران پرداخته و بخش‌های مختلفی از قراردادهای الحاقی و استاندارد را مورد بررسی قرار داده است.
پیشینه پژوهش خارجی:

۱- کتاب "The Law of Contracts" - John D. Calamari & Joseph M. Perillo (ویرایش دهم، سال ۲۰۱۴) این کتاب یکی از منابع معتبر در زمینه حقوق قراردادها است که به بررسی جامع مسائل مختلف مرتبط با قراردادها، از جمله قراردادهای استاندارد و الحاقی، پرداخته است. نویسندگان به ویژه به تفاوت‌های میان قراردادهای استاندارد و قراردادهای متعارف در ایالات متحده اشاره کرده و مشکلاتی که ممکن است در "نبرد فرم‌ها" ایجاد شود را تحلیل کرده‌اند.

۲- مقاله "Battle of the Forms in International Contracts" - Hugh Beale (سال ۲۰۱۲) این مقاله به تحلیل دقیق مفهوم "نبرد فرم‌ها" در قراردادهای بین‌المللی پرداخته و به بررسی چالش‌ها و راه‌حل‌های حقوقی برای حل تعارضات بین شرایط عمومی و خصوصی در این نوع قراردادها در سیستم‌های حقوقی مختلف، از جمله انگلستان و ایالات متحده، می‌پردازد.

۳- کتاب "Contract Law: A Comparative Introduction" - John Cartwright (سال ۲۰۱۲) در این کتاب، نویسنده به مقایسه سیستم‌های مختلف حقوقی در زمینه قراردادها، از جمله حقوق انگلیس، ایالات متحده و اتحادیه اروپا، پرداخته است. یکی از بخش‌های مهم کتاب به "نبرد فرم‌ها" و چالش‌های ناشی از تعارضات شرایط عمومی و خصوصی اختصاص دارد.

۴- مقاله "Battle of the Forms: The Application of Standard Terms in Commercial Contracts" - Richard O. Lege (سال ۲۰۱۵) در این مقاله، به تحلیل "نبرد فرم‌ها" در قراردادهای تجاری و چالش‌های مربوط به اعمال شرایط استاندارد در سیستم حقوقی ایالات متحده پرداخته شده است. نویسنده به بررسی مسائلی چون تعارضات میان شرایط عمومی و خصوصی، حل‌وفصل اختلافات و تاثیر آن بر اجرای قراردادها می‌پردازد.
تفاوت‌ها و نوآوری‌های تحقیق نسبت به سایر پژوهش‌ها

تحقیق اینجانب به دلیل رویکرد تطبیقی، ارائه راهکارهای عملی، و تمرکز بر جنبه‌های نوظهوری مانند قراردادهای دیجیتال و عدالت قراردادی، دارای نوآوری‌های قابل توجهی است. این ترکیب از تحلیل نظری، تطبیقی و کاربردی، آن را از سایر پژوهش‌های موجود متمایز می‌کند و می‌تواند به‌عنوان مبنایی برای اصلاح نظام حقوقی ایران در مواجهه با چالش‌های مرتبط با "نبرد فرم‌ها" عمل کند. با توجه به پیشینه داخلی و خارجی مطرح‌شده، تفاوت‌ها و نوآوری‌های تحقیق را می‌توان از جنبه‌های زیر تحلیل کرد:

۱- تمرکز بر تطبیق بین‌المللی و داخلی

- نوآوری: تحقیق شما به طور همزمان به تحلیل مفهوم "نبرد فرم‌ها" در قراردادهای استاندارد در حقوق ایران و نظام‌های حقوقی خارجی می‌پردازد، در حالی که بسیاری از پژوهش‌های پیشین به طور جداگانه به این موضوع پرداخته‌اند.
- تفاوت: برای مثال، کتاب دکتر عبداللهی عمدتاً بر تحلیل حقوق قراردادهای ایران متمرکز است و مقاله Hugh Beale به بررسی این مفهوم در قراردادهای بین‌المللی اختصاص دارد. تحقیق شما این دو حوزه را ترکیب کرده و تطبیقی جامع ارائه می‌دهد.
- ۲- رویکرد تحلیلی-کاربردی در حل تعارضات
- نوآوری: تحقیق شما علاوه بر تحلیل تئوری‌های حقوقی، پیشنهادات کاربردی برای حل تعارضات ناشی از "نبرد فرم‌ها" ارائه می‌دهد.
- تفاوت: مقاله "Battle of the Forms in International Contracts" بیشتر جنبه‌های نظری را بررسی کرده و کمتر به ارائه راه‌حل‌های عملی پرداخته است.
- ۳- بررسی تطبیقی قوانین ایران با نظام‌های حقوقی پیشرفته
- نوآوری: مقایسه تطبیقی قوانین ایران با حقوق انگلیس و ایالات متحده از زاویه "نبرد فرم‌ها" می‌تواند به فهم بهتر نقاط ضعف و قوت سیستم حقوقی ایران و ارائه پیشنهادات برای اصلاح آن کمک کند.
- تفاوت: کتاب دکتر کاظمی و مقاله دکتر مقبلی بیشتر بر تحلیل داخلی تمرکز دارند و تطبیقی جامع ارائه نمی‌کنند.

روش تحقیق

روش تحقیق توصیفی-تحلیلی است در این روش تحقیق، ابتدا به بررسی و توصیف مفهوم "نبرد فرم‌ها" در قراردادهای پرداخته می‌شود. این مرحله شامل تحلیل ماهیت و ویژگی‌های قراردادهای استاندارد، قراردادهای الحاقی و همچنین بررسی تاریخچه و مبانی حقوقی آن‌ها در سیستم‌های حقوقی مختلف است و روش گردآوری مطالب به صورت کتابخانه‌ای می‌باشد و اطلاعات و داده‌های مربوط به "نبرد فرم‌ها" و چالش‌های قانونی ناشی از آن‌ها در کشورهای ایران، انگلستان و ایالات متحده به صورت فیش برداری جمع‌آوری شده و به طور دقیق توصیف و تحلیل می‌شوند. این مرحله به درک عمیق‌تر از تفاوت‌ها و شباهت‌های قوانین و شیوه‌های عملیاتی قراردادهای کمک می‌کند.

اصطلاحات تخصصی تحقیق

اصطلاحات تخصصی در هر پژوهشی نقش کلیدی در تبیین مفاهیم اصلی و ارائه چارچوب نظری ایفا می‌کنند. در تحقیق حاضر که به موضوع "نبرد فرم‌ها در قراردادهای پرداخته، این اصطلاحات اهمیت ویژه‌ای دارند؛ زیرا به تبیین مفاهیم پیچیده حقوقی و اقتصادی کمک کرده و ابزار لازم برای تحلیل و تطبیق نظام‌های حقوقی مختلف را فراهم می‌کنند

مفهوم نبرد فرم‌ها

مفهوم "نبرد فرم‌ها" به‌ویژه در عرصه تجارت بین‌الملل، به تعارضاتی اطلاق می‌شود که در حین مذاکرات و مبادلات تجاری میان طرفین مختلف، خصوصاً خریداران و فروشندگان، به وجود می‌آید. در فرهنگ حقوقی بلک ۴، این مفهوم به‌طور خاص به تعارض میان شرایط استاندارد فرم‌هایی اشاره دارد که بین خریدار و فروشنده در جریان مذاکرات مبادله

می‌شود.^۲ با این حال، این تعریف هرچند جوهره اصلی "نبرد فرم‌ها" را به درستی بیان می‌کند، اما محدود به قراردادهای فروش نمی‌شود.

امروزه، در تجارت بین‌الملل، این نوع تعارض‌ها محدود به معاملات خرید و فروش نیست، بلکه شامل انواع مختلف قراردادهای و مبادلات تجاری دیگر نیز می‌شود. به‌عنوان مثال، قراردادهای مربوط به لایسنس‌ها، قراردادهای توزیع و حتی قراردادهای ساخت و ساز نیز ممکن است از طریق تبادل فرم‌ها انجام شوند. در این موارد، هر یک از طرفین ممکن است فرم‌های استاندارد خود را که ممکن است از سوی نهادهای تخصصی مانند اتحادیه بین‌المللی مهندسان مشاور تهیه شده باشد، برای تنظیم قرارداد ارائه کند. این روند موجب بروز تعارضات و "نبرد فرم‌ها" می‌شود، زیرا هر طرف سعی دارد شرایط مورد نظر خود را در قرارداد جای دهد و بدین ترتیب تفاوت‌ها و تضادهایی میان شرایط قراردادی طرفین به وجود می‌آید.

در تعریف دیگری که از نبرد فرم‌ها در فرهنگ حقوقی کالینز ارائه شده است، نقص موجود در تعریف پیشین در فرهنگ حقوقی بلک برطرف شده است. این تعریف علاوه بر پوشش دادن به روابط تجاری و حقوقی مختلف، نبرد فرم‌ها را به شکلی جامع‌تر توضیح می‌دهد. طبق این تعریف، در شرایط نبرد فرم‌ها، یک طرف ایجابی را بر اساس شرایط عمومی تجاری خود ارسال می‌کند (خواه این شرایط خاص خود شخص باشد یا شرایط استاندارد رایج در تجارت بین‌المللی)، و طرف دیگر به جای پذیرش صریح شرایط مندرج در فرم ارسال شده، فرمی را که شرایط عمومی خودش بر روی آن درج شده است، برای طرف مقابل ارسال می‌کند. به این ترتیب، شرایط مندرج در فرم‌ها از یکدیگر متفاوت هستند و نتیجه آن ایجاد تعارض می‌شود.

براساس این تعریف، دو شرط لازم برای وقوع نبرد فرم‌ها وجود دارد: اول اینکه طرفین از فرم‌ها به جای ایجاب و قبول استفاده کنند، و دوم اینکه شرایط مندرج در فرم‌ها از یکدیگر متفاوت باشند. در این صورت، اگر فرم‌ها با یکدیگر تطابق نداشته باشند، موضوع نبرد فرم‌ها مطرح خواهد شد. همچنین باید توجه داشت که نبرد فرم‌ها تنها در مرحله انعقاد قرارداد مطرح نمی‌شود، بلکه ممکن است پس از انجام مذاکرات و توافق طرفین، هرکدام از طرفین فرم خود را تهیه کرده و برای طرف مقابل ارسال کنند. در این مرحله، اگر اختلافی میان فرم‌ها وجود داشته باشد، مسئله نبرد فرم‌ها قابل طرح خواهد بود. نکته دیگری که باید به آن اشاره شود، تفکیک میان نبرد فرم‌ها و مواردی است که طرفین با توافق یکدیگر برخی از شرایط مهم قرارداد را به سکوت می‌گذارند تا در صورت بروز اختلاف، به دادگاه مراجعه کنند. در حالی که در نبرد فرم‌ها، شرایط مهم قرارداد معمولاً در فرم‌ها درج شده و طرفین سعی دارند تا توافقات خود را از طریق این فرم‌ها به ثبت برسانند.

نظریات جدید در مورد نبرد فرم‌ها:

قاضی لرد دیننگ همچنین احتمالات جدیدی را در ارتباط با نحوه حل تعارض‌ها و نبرد فرم‌ها مطرح کرد که به‌طور گسترده‌ای در تحلیل‌های حقوقی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این احتمالات شامل موارد زیر می‌شود:

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

۱. اولین گلوله (First Shot) به این معنی که طرفی که نخستین پیشنهاد یا ایجاب را ارائه می‌دهد، باید به‌طور دقیق شرایط خود را مطرح کند و منتظر پاسخ طرف دیگر باشد. این نوع رویکرد تأکید دارد که اگر تغییرات اساسی در شرایط پیشنهاد وارد شود، باید به‌عنوان رد ایجاب و پیشنهاد جدید در نظر گرفته شود.
۲. آخرین گلوله (Last Shot) در این رویکرد، آخرین تغییرات و پیشنهادات طرفین قبل از اجرای قرارداد، حاکمیت دارند. یعنی، شرایط مندرج در آخرین فرم مبادله‌شده قبل از اجرای قرارداد، شرایط رسمی و اجرایی قرارداد به‌شمار می‌رود.
۳. ناک اوت (Knock-Out) این نظریه بیان می‌کند که اگر طرفین در تبادل فرم‌ها اختلافات اساسی داشته باشند، می‌توانند بر اساس روش‌های دیگر، مانند رفتار عرفی یا توافقات ضمنی، به یک توافق کلی برسند. در این صورت، نه ایجاب اول و نه قبول دوم به‌طور کامل نافذ خواهند بود، بلکه توافق جدیدی بر اساس شرایط جدید و عملی ایجاد می‌شود.

نبرد فرم‌ها و حل تعارض در قراردادهای تجاری

امروزه، استفاده از فرم‌های استاندارد در انعقاد قراردادهای تجاری به دلیل سرعت در توافق و دقت در درج شروط، به شیوه‌ای رایج تبدیل شده است. این رویکرد به ویژه در معاملات داخلی و بین‌المللی اهمیت دارد، اما همزمان چالش‌هایی مانند نبرد فرم‌ها را به وجود می‌آورد. نبرد فرم‌ها زمانی رخ می‌دهد که طرفین قرارداد، هرکدام فرم‌هایی با شروط متفاوت یا متعارض ارسال می‌کنند. این مسئله در مواردی که شرکت‌ها عضو اتحادیه‌های تجاری مختلف هستند یا از فرم‌هایی با منافع یک‌جانبه استفاده می‌کنند، بیشتر دیده می‌شود.

یکی از سوالات کلیدی در این زمینه این است که آیا در صورت وجود تعارض میان شروط استاندارد، قرارداد معتبر است یا خیر. بیشتر نظام‌های حقوقی بر این باورند که این تعارض نباید مانع انعقاد قرارداد شود. رفتار عملی طرفین، مانند ارسال و دریافت کالا یا پرداخت وجه، نشانه‌ای از وجود توافق است. اما تعیین شروط حاکم بر قرارداد، چالشی مهم محسوب می‌شود.

در این رابطه، سه رویکرد اصلی وجود دارد. برخی نظام‌ها از قاعده اولین شلیک (First Shot Rule) پیروی می‌کنند که براساس آن شروط اولین طرفی که فرم خود را ارسال کرده است، حاکم بر قرارداد خواهد بود. در مقابل، نظام‌هایی که به قاعده آخرین شلیک (Last Shot Rule) پایبند هستند، شروط آخرین فرم مورد قبول عملی را ملاک قرار می‌دهند. رویکرد سوم که در نظام‌های مدرن‌تر مرسوم است، اصل رفتار عملی (Knock-Out Rule) نام دارد. این اصل شروط متعارض را کنار گذاشته و قرارداد را بر اساس شروط مشترک بین فرم‌ها تنظیم می‌کند.

در ایالات متحده، قانون متحدالشکل تجاری (UCC)، به ویژه ماده ۲-۲۰۷، راه‌حلی برای مسئله نبرد فرم‌ها ارائه می‌دهد. طبق این ماده، قبول حتی اگر حاوی شروط اضافی یا متفاوت باشد، معتبر است مگر آنکه قبول به صورت مشروط اعلام شده باشد. شروط اضافی نیز تنها در صورتی بخشی از قرارداد می‌شوند که ایجاب‌کننده آن‌ها را صریحاً رد نکرده باشد، شروط اضافی تغییر اساسی در قرارداد ایجاد نکنند، و طرف مقابل در زمان معقولی به آن‌ها اعتراض نکند.

۱- صورت‌های مختلف نبرد فرم‌ها

نبرد فرم‌ها در قراردادهای تجاری به اشکال مختلفی بروز می‌کند که بسته به نوع تغییرات و اختلافات میان فرم‌های ارسالی طرفین، می‌توان آن‌ها را به دسته‌های گوناگونی تقسیم‌بندی کرد. در ادامه، صورت‌های اصلی این نبرد بررسی می‌شود:

در برخی موارد، طرفی که ایجاب را دریافت می‌کند (مخاطب ایجاب) تغییرات غیراساسی در شروط آن ایجاد می‌کند. به عنوان مثال، فروشنده‌ای در ایجاب خود قید می‌کند که کالاها باید در بسته‌بندی‌هایی ارسال شوند که ایمنی و سلامت آنها حین حمل تضمین شود. خریدار در پاسخ و اعلام قبول خود، شرطی اضافه می‌کند که کالاها باید طبق طراحی جدیدی که او مشخص می‌کند بسته‌بندی شوند. این وضعیت نشان‌دهنده حالتی است که اگرچه فرم‌های ایجاب و قبول در کلیت با هم سازگار هستند، اما در مورد جزئیات خاصی، مانند روش بسته‌بندی، تعارض وجود دارد. این نوع تغییرات به دلیل غیراساسی بودن، معمولاً مانع انعقاد قرارداد نمی‌شود و رفتار طرفین می‌تواند مبنای تکمیل شروط باشد. در این حالت، فرم ارسالی از سوی یکی از طرفین حاوی تغییرات اساسی در ایجاب اولیه است. برای مثال، اگر فروشنده در ایجاب خود قیمت مشخصی را تعیین کرده باشد و خریدار در فرم قبول قید کند که تخفیف معینی باید اعمال شود، این تغییر ماهیتی اساسی دارد و می‌تواند مانع از انعقاد قرارداد شود.

گاهی یکی از طرفین در فرم خود شرطی تدافعی می‌گنجاند تا صریحاً اعلام کند که فقط شروط استاندارد وی ملاک عمل خواهد بود. برای مثال، فروشنده ممکن است در فرم ایجاب خود شرط کند که هرگونه تغییری در شروط پیشنهادی او بدون تأیید صریح وی معتبر نخواهد بود. این شروط تدافعی، در صورتی که به صراحت بیان شوند، می‌تواند مانع از ورود شروط اضافی یا متعارض از سوی طرف دیگر به قرارداد شوند. در برخی موارد، شروط خاصی تنها در فرم قبولی وجود دارند و در ایجاب اولیه هیچ اشاره‌ای به آنها نشده است. این وضعیت معمولاً باعث می‌شود که سوالات حقوقی درباره اینکه آیا این شروط بخشی از قرارداد هستند یا خیر، مطرح شود.

۱-۱- مبادله فرم‌ها با شروط متضمن تغییرات اساسی در ایجاب

در برخی موارد، مخاطب ایجاب با مواجهه با فرم‌هایی که بخشی از ایجاب تلقی می‌شوند، تغییرات اساسی در آن ایجاد می‌کند. برای مثال، خریدار ایجابی را با شروط استاندارد خود مطرح می‌کند و فروشنده در مقام قبول، به شروط استاندارد خود استناد می‌نماید. در این وضعیت، فرض کنیم شروط استاندارد فروشنده شامل بندهایی درباره ضمانت و جبران خسارت باشد که با شروط ضمانت خریدار در تعارض هستند. از آنجایی که موضوع ضمانت و جبران خسارت به عنوان شرایط اساسی قرارداد تلقی می‌شود، این تعارض نشان‌دهنده تغییرات اساسی در شروط ایجاب اولیه است. در چنین مواردی، اگر طرفین در نهایت بر شروط توافق نکنند، قرارداد نمی‌تواند منعقد شود، مگر آنکه رفتار عملی یا قوانین حاکم راه‌حلی برای رفع این اختلافات ارائه دهند.

این نوع تغییرات، برخلاف تغییرات غیراساسی، ماهیت ایجاب را تغییر داده و نیازمند توافق جدیدی میان طرفین است تا شرایط قرارداد تعیین شود.

۱-۲- مبادله فرم‌های متضمن شروط متعارض و اجرای قرارداد

گاهی اوقات، طرفین قرارداد به هنگام مبادله فرم‌های ایجاب و قبول، شرایط استنادی را ارائه می‌کنند که با یکدیگر در تضاد هستند، اما با وجود این تعارض، قرارداد را اجرا می‌کنند. به عنوان مثال، یک خریدار آلمانی برای خرید کالای خاصی، ایجابی با استفاده از شروط استاندارد خود مطرح می‌کند و در آن تصریح می‌کند که قانون آلمان باید بر قرارداد حاکم باشد. از طرف دیگر، فروشنده ایتالیایی در مقام قبول، شروط استاندارد خود را ارائه می‌دهد که در آن تصریح شده قانون ایتالیا بر قرارداد حاکم خواهد بود. در این شرایط، با وجود تضاد میان شروط استاندارد طرفین، آنها به مبادله فرم‌ها

ادامه داده و قرارداد را اجرا می‌کنند. این وضعیت، نمونه‌ای از نبرد فرم‌ها است که در آن توافق بر اجرای عملی قرارداد، علیرغم وجود اختلاف در شروط حقوقی، رخ می‌دهد.

در چنین مواردی، تعیین مفاد نهایی قرارداد و قانون حاکم می‌تواند به رویه عملی طرفین، قواعد حاکم بر قراردادهای تجاری یا داوری مراجع ذیصلاح وابسته باشد.

۳-۱- نبود شرط مندرج در فرم ایجاب در فرم قبول و اجرای قرارداد پس از مبادله فرم‌ها

گاهی اوقات، یکی از فرم‌های مبادله شده میان طرفین، شامل شرطی است که در فرم طرف مقابل وجود ندارد. با این حال، طرفین پس از مبادله این فرم‌ها، قرارداد را اجرا می‌کنند.

برای مثال، خریدار در مقام ایجاب، فرم استاندارد خود را به فروشنده ارسال می‌کند. در فرم خریدار ذکر شده که پرداخت ثمن معامله به صورت اقساطی انجام می‌شود. فروشنده نیز در پاسخ به ایجاب، فرم استاندارد خود را ارسال می‌کند که هیچ شرطی درباره نحوه پرداخت ثمن در آن درج نشده است.

با وجود این اختلاف، خریدار و فروشنده پس از مبادله فرم‌هایشان، قرارداد را عملیاتی می‌کنند. در چنین مواردی، قرارداد منعقد شده محسوب می‌شود و شرطی که در فرم خریدار وجود دارد (نحوه پرداخت اقساطی) ممکن است بر اساس اصول کلی حقوق قراردادهای یا عرف تجاری، به عنوان بخشی از مفاد قرارداد پذیرفته شود.

این وضعیت به خوبی نشان می‌دهد که در بسیاری از موارد، مبادله فرم‌ها با وجود اختلافات جزئی، مانع از اجرای قرارداد نمی‌شود و طرفین بر اساس نیت مشترک خود، به توافق عملی دست می‌یابند.

۴-۱- نبود شرط اضافی فرم قبول در فرم ایجاب و اجرای قرارداد پس از مبادله فرم‌ها

در برخی موارد، فرم قبول حاوی شرطی است که در فرم ایجاب وجود ندارد، اما پس از مبادله این فرم‌ها، طرفین قرارداد را اجرا می‌کنند. برای مثال، یک فروشنده آلمانی در ایتالیا با یک خریدار هلندی وارد معامله می‌شود. فروشنده آلمانی در مقام ایجاب، فرم استاندارد خود را به خریدار ارسال می‌کند. خریدار هلندی نیز در پاسخ به ایجاب، فرم استاندارد خود را ارسال می‌کند.

در فرم خریدار قید شده است که کالاها باید در هلند تحویل داده شوند، اما فرم فروشنده هیچ اشاره‌ای به مکان تحویل ندارد. با وجود این تفاوت، طرفین قرارداد را عملیاتی می‌کنند و معامله انجام می‌شود.

این وضعیت نشان می‌دهد که حتی در شرایطی که یکی از طرفین شرطی را اضافه کرده و طرف دیگر به آن توجهی نکرده باشد، اجرای قرارداد نشان‌دهنده پذیرش عملی شرط اضافی است. در این حالت، شرط اضافی ممکن است به عنوان بخشی از مفاد قرارداد تلقی شود، مگر آنکه دلایل مشخصی برای رد آن وجود داشته باشد.

این نوع تعامل در معاملات تجاری، انعطاف‌پذیری و تمایل طرفین به همکاری و تحقق توافق را برجسته می‌سازد.

۵-۱- وجود یک شرط تدافعی در کنار شرط اضافه شده در فرم قبول

در برخی موارد، مخاطب ایجاب ضمن پذیرش ایجاب، شروطی را نیز به عنوان ضمیمه قبول خود اضافه می‌کند. در عین حال، شرطی تدافعی را مطرح می‌سازد که بیان می‌کند قرارداد تنها مطابق با شروط استاندارد وی منعقد خواهد شد و شروط استاندارد طرف مقابل را نمی‌پذیرد. این شرط تدافعی به "Clause Defensive" معروف است.

برای مثال، شخصی ایجاب خرید مقداری شیرخشک را مطرح می‌کند و در فرم استاندارد خود شرطی را قید می‌کند که فروشنده در صورت ورود خسارت، در هر زمان و به میزان مشخص مسئولیت دارد. اما فروشنده هنگام قبول این ایجاب، شرطی را در فرم استاندارد خود ذکر می‌کند که مسئولیت وی را محدود می‌کند. شرط فروشنده ممکن است شامل این موارد باشد:

- مسئولیت وی تنها به عیوب قابل رؤیت هنگام تحویل محدود است.
- برای عیوب غیرقابل رؤیت، مسئولیت او تنها تا تاریخ انقضای کالا ادامه دارد.
- پس از تاریخ انقضای کالا، هیچ مسئولیتی نخواهد داشت.

علاوه بر این شروط، فروشنده شرط تدافعی اضافه می‌کند که قرارداد تنها مطابق با شروط استاندارد وی معتبر است و شروط استاندارد خریدار را نمی‌پذیرد.

این نوع شرط‌گذاری، که به وضوح بر اولویت شروط استاندارد یکی از طرفین تأکید دارد، اغلب در شرایطی استفاده می‌شود که طرفین قصد دارند محدوده مسئولیت و تعهدات خود را با شفافیت بیشتری مشخص کنند. همچنین، این امر نشان‌دهنده اهمیت استراتژی‌های حقوقی در مذاکرات تجاری است که می‌تواند تعارضات احتمالی را به حداقل برساند.

۶-۱- اشتراط یک شرط تدافعی از سوی ایجاب‌کننده در فرم ایجاب و اضافه کردن شرط متضمن موضوع اساسی از سوی قبول‌کننده در فرم قبول

در برخی موارد، ایجاب‌کننده در فرم استاندارد خود علاوه بر شروط عمومی، یک شرط تدافعی نیز درج می‌کند که بیان می‌دارد قرارداد صرفاً بر اساس شروط استاندارد او منعقد خواهد شد و شروط طرف مقابل را نمی‌پذیرد. در مقابل، مخاطب ایجاب هنگام ارسال فرم استاندارد خود برای قبول، شرطی را اضافه می‌کند که به موضوعی اساسی مربوط است و می‌تواند با شروط ایجاب‌کننده تعارض داشته باشد.

برای مثال:

- شرط تدافعی ایجاب‌کننده: خریدار در فرم ایجاب خود قید می‌کند که قرارداد باید صرفاً بر اساس شروط استاندارد وی منعقد شود و هیچ‌یک از شروط طرف مقابل را نمی‌پذیرد.
- شرط اساسی قبول‌کننده: فروشنده در فرم قبول خود شرط می‌کند که در صورت بروز اختلاف میان طرفین، حل اختلاف از طریق دادگاه انجام شود، نه داوری.

در این حالت، دو وضعیت قابل ملاحظه است:

۱. ایجاب‌کننده در فرم خود شرطی تدافعی درج کرده که شروط وی را بر شروط طرف مقابل اولویت می‌دهد.
۲. قبول‌کننده در فرم خود شرطی جدید و اساسی را مطرح می‌کند که به مکانیزم حل اختلاف میان طرفین مربوط است.

این وضعیت تعارضی آشکار را میان شروط طرفین ایجاد می‌کند، به ویژه زمانی که شرط مطرح‌شده از سوی قبول‌کننده به یکی از موضوعات اصلی و اساسی قرارداد، مانند شیوه حل اختلاف، مربوط باشد.

چنین شرایطی اغلب در مذاکرات تجاری پیچیده به وجود می‌آید، جایی که هر یک از طرفین تلاش می‌کنند از طریق شروط تدافعی و اضافی، منافع خود را در قرارداد تضمین کنند. در عمل، حل این تعارضات ممکن است نیازمند میانجی‌گری، مذاکره مجدد، یا حتی مداخله قضایی باشد.

۲- نبرد فرم ها در نظام های حقوقی ملی مورد مطالعه پژوهش

نبرد فرم ها به تعارض هایی اطلاق می شود که میان شرایط عمومی یا استاندارد قراردادی که طرفین در حین مذاکرات یا تبادل فرم ها به کار می برند، به وجود می آید. در اینجا، بررسی این پدیده در سه نظام حقوقی مختلف (انگلستان، ایالات متحده و ایران) و نحوه حل تعارضات ناشی از آن، مهم است.

در نظام حقوقی انگلستان، نظرات سنتی در باب تشکیل قرارداد تحت عنوان "تصویر آینه ای" قرار دارند که بر تطابق کامل ایجاب و قبول تأکید دارد. مطابق با این اصل، اگر یک طرف شرایط جدید یا متفاوتی را در قبول پیشنهاد اولیه وارد کند، این قبول نه به عنوان تأسیس قرارداد بلکه به عنوان ایجاب جدید محسوب می شود. بر اساس قاعده "گلوله آخرین"، شروط مندرج در آخرین فرم مبادله شده به عنوان شرایط قرارداد تلقی می شود. به عبارت دیگر، در صورت وجود تعارض میان فرم ها، آخرین فرم ارسال شده به عنوان ایجاب معتبر و پذیرفته شده محسوب می شود.

حل تعارض در انگلستان: برای حل تعارض در نبرد فرم ها، نظام حقوقی انگلستان قاعده "تصویر آینه ای" و "گلوله آخرین" را به کار می برد که بر اساس آن شروط مندرج در آخرین فرم مبادله شده باید رعایت شوند.

در ایالات متحده، این تعارضات بر اساس اصل "Battle of the Forms" نبرد فرم ها در قانون متحد قراردادهای تجاری (UCC) مورد بررسی قرار می گیرد. در اینجا، چنانچه شرایط فرم ها مغایر باشند، اصل این است که قرارداد همچنان منعقد می شود، مگر اینکه یکی از طرفین به صراحت از شروط جدیدی که طرف دیگر مطرح کرده، امتناع کند. در این نظام، بر اساس بند ۲-۲۰۷ قانون UCC، حتی اگر شرایط مندرج در ایجاب و قبول متفاوت باشند، قرارداد ممکن است به طور کامل یا جزئی اجرا شود.

حل تعارض در ایالات متحده: در ایالات متحده، اگر شرایط ایجاب و قبول مغایر باشند، قرارداد ممکن است بسته به اینکه کدام شرایط به طور ضمنی پذیرفته شده است، منعقد شود. علاوه بر این، اگر یکی از طرفین شرایط جدید را به صراحت رد کند، قرارداد به طور کامل بازمینی خواهد شد.

در حقوق ایران، مفهوم نبرد فرم ها مشابه به سایر نظام های حقوقی است، اما قوانین مربوط به آن در حقوق قراردادی ایران به طور خاص بیان نمی شود. در حقوق ایران، اگر شرایط ایجاب و قبول مغایر باشند، طرفین ممکن است قرارداد را بدون آنکه توافق جدیدی داشته باشند، اجرایی کنند. در صورتی که طرف مقابل به شرایط جدید مخالفت کند، قرارداد به طور کامل بازسازی می شود. همچنین، ممکن است در حقوق ایران از اصل "موافقت صریح" برای حل تعارضات استفاده شود، که به موجب آن، شروط جدید تنها در صورتی پذیرفته می شوند که طرف مقابل به صراحت آن ها را تأسیس کند.

حل تعارض در ایران: در حقوق ایران، معمولاً در صورتی که طرفین شرایط متفاوتی را پیشنهاد دهند، قرارداد بر اساس شروط مندرج در آخرین فرم یا شرایطی که طرفین صریحاً پذیرفته اند، تنظیم می شود.

۲-۱- حقوق انگلیس

در حقوق انگلستان، مطابق با دیدگاه سنتی کامنلا در باب تشکیل قرارداد، اصل "تطابق کامل ایجاب و قبول" مطرح است که به عنوان "تصویر آینه ای" شناخته می شود. این قاعده بیان می کند که مخاطب باید ایجاب را بدون هیچ گونه تغییر یا افزودن شرایط جدید بپذیرد. چنانچه در قبول شروط جدید یا متفاوت از آنچه در ایجاب آمده است، شرایطی اضافه شود،

این قبول دیگر به عنوان قبول ایجاب اصلی شناخته نمی‌شود، بلکه به عنوان یک ایجاب مستقل تلقی می‌شود که موجب می‌گردد طرف مقابل باید ایجاب جدید را بپذیرد.

قاعده دیگری که در پی قاعده "تصویر آینه‌ای" مطرح می‌شود، قاعده "گلوله آخرین" است. بر اساس این قاعده، شروط مندرج در آخرین فرم مبادله شده پیش از اجرای قرارداد، به عنوان آخرین ایجاب متقابل در نظر گرفته می‌شود و اجرای متعاقب قرارداد توسط طرف دیگر به عنوان قبول آن ایجاب محسوب می‌شود. به عبارت دیگر، اگر در میان تبادل فرم‌ها تعارضی وجود داشته باشد، قرارداد بر اساس شروط آخرین فرم مبادله شده منعقد می‌شود.

در حقوق ایران نیز مشابه این دیدگاه‌ها وجود دارد. به عقیده برخی نویسندگان ایرانی، اگر اجرای قرارداد به معنای رضایت به ایجاب متقابل و قبول فعلی آن تلقی شود، باید قرارداد را تشکیل یافته دانست و آن را بر اساس قیود و شروط مندرج در ایجاب متقابل تفسیر کرد. برای مثال، اگر خریدار فرم استاندارد خود را برای خرید نرم‌افزار ارسال کند و فروشنده فرم دیگری با شروط اضافی ارسال نماید، طبق قاعده "تصویر آینه‌ای" این اقدام فروشنده به عنوان قبول ایجاب خریدار محسوب نمی‌شود بلکه رد ایجاب اصلی و ایجاب متقابل از طرف فروشنده ایجاد می‌شود. اگر خریدار پس از دریافت محموله، آن را قبول کند، این اقدام به عنوان پذیرش ایجاب متقابل فروشنده تلقی می‌شود و او ملزم به رعایت شروط مندرج در فرم ارسالی فروشنده خواهد بود.

در حقوق انگلستان، همان‌طور که در بررسی‌های مربوط به نبرد فرم‌ها مشاهده می‌شود، اصولاً قبول همراه با شرایط و قیود اضافی به عنوان ایجاب متقابل تلقی می‌شود. این به این معناست که اگر یکی از طرفین در پاسخ به پیشنهاد اولیه، شرایط جدیدی را اضافه کند، این تغییرات موجب تغییر ماهیت قرارداد و شکل‌گیری ایجاب جدید می‌شود. در چنین حالتی، طرف مقابل می‌تواند ایجاب جدید را بپذیرد یا رد کند.

در حقوق انگلستان، برخلاف برخی از نظام‌های حقوقی دیگر، هیچ تفاوتی میان قبولی که شرایط اساسی را تغییر می‌دهد و قبولی که شرایط اساسی را تغییر نمی‌دهد وجود ندارد. این بدین معناست که حتی اگر شرایط قبولی بدون تغییر در موارد اساسی باشد، قرارداد همچنان به عنوان پذیرش ایجاب تلقی می‌شود. به عبارت دیگر، در برخی نظام‌های حقوقی، تغییرات اساسی در شرایط پیشنهاد ممکن است موجب رد ایجاب و ایجاد ایجاب جدید شود، اما در انگلستان هیچ تمایزی میان این دو نوع قبولی قائل نمی‌شود.

در پرونده معروف دعوی باترماشین (۱۹۷۹) که طرفین آن کمپانی باترماشین و شرکت اکس سل بودند، برخی از اصول حقوقی مرتبط با نبرد فرم‌ها در نظام انگلستان مورد بررسی قرار گرفت. در این پرونده، قضات مختلف نظرات متفاوتی ارائه دادند، و این موضوع باعث ایجاد تشتت آرا در ابتدا شد. با این حال، قاضی لرد دنینگ که نظرات مهمی در این زمینه ارائه داد، بر محدودیت‌های اصول سنتی تطابق ایجاب و قبول (دیدگاه تصویر آینه‌ای) تأکید کرد. این پرونده نماد تحول در رویکردهای حقوقی نسبت به نبرد فرم‌ها و توسعه تدریجی این موضوع در حقوق انگلستان است.

در ابتدا، بسیاری از قضات بر اساس رویکرد سنتی تطابق ایجاب و قبول که تحت عنوان "تصویر آینه‌ای" شناخته می‌شود، رأی دادند. اما قاضی دنینگ با اظهار نظر خود محدودیت‌های این دیدگاه را نمایان ساخت و بر لزوم انطباق این رویکرد با شرایط و تحولات جدید تأکید کرد. این تغییرات نشان‌دهنده پیشرفت‌های حقوقی و تطور تدریجی درک حقوق انگلستان از قراردادها و شرایط مربوط به نبرد فرم‌ها است.

الف) قاعده آخرین اقدام (Last Shot Rule)

قاعده آخرین اقدام (Last Shot Rule) یکی از راه‌حل‌های سنتی برای مسئله نبرد فرم‌ها است که عمدتاً در نظام‌های حقوقی کامن‌لا (Common Law) به کار رفته است. این قاعده بیان می‌کند که در صورت تعارض شروط موجود در ایجاب و قبول، شروط آخرین فرم مبادله شده که قرارداد بر اساس آن اجرا شده است، بر قرارداد حاکم خواهد بود. در ادامه، این قاعده در حقوق انگلیس و حقوق بین‌الملل (به‌ویژه کنوانسیون CISG) مورد بررسی قرار می‌گیرد.

قاعده آخرین اقدام در حقوق انگلیس

در حقوق انگلیس، قاعده آخرین اقدام به‌عنوان یک روش سنتی برای رفع تعارض شروط قراردادها شناخته می‌شود.

- این قاعده بر اساس اصول سنتی ایجاب و قبول استوار است:
 - قبول ایجاب باید بدون تغییر یا تعارض باشد.
 - هرگونه تغییر در شروط ایجاب به‌معنای رد آن و ارائه یک ایجاب جدید است.
- قرارداد زمانی منعقد می‌شود که یکی از طرفین شروط ارائه‌شده در فرم طرف مقابل را (به‌صورت صریح یا ضمنی) بپذیرد. نحوه اجرا:
- آخرین طرفی که شروط خود را ارسال کرده و طرف مقابل بدون اعتراض، قرارداد را اجرا کرده است، برنده نبرد فرم‌ها محسوب می‌شود.
- پذیرش ضمنی از طریق اجرای عملی قرارداد (مانند ارسال کالا یا پرداخت وجه) نشان‌دهنده قبول شروط آخرین فرم است. کاربرد عملی:

• پرونده Butler Machine Tool Co. Ltd. v. Ex-Cell-O Corporation (1979) به‌عنوان نمونه‌ای شناخته شده:

در این پرونده، فروشنده شرایط خاص خود را در ایجاب ذکر کرده بود، اما خریدار در قبول خود شرایط متفاوتی ارائه داد. دادگاه اعلام کرد که شروط فرم نهایی که خریدار ارسال کرده بود (و فروشنده آن را عملی کرده بود) بر قرارداد حاکم است.

ب) قاعده تصویر آینه (Mirror Image Rule) و نقش آن در تشکیل قراردادها

قاعده تصویر آینه یکی از اصول اساسی در حقوق قراردادها، به‌ویژه در نظام‌های حقوقی کامن‌لا و برخی نظام‌های حقوقی دیگر، است. این قاعده تأکید دارد که قبول باید کاملاً منطبق با ایجاب باشد؛ به‌عبارت دیگر، قبول باید همانند تصویر آینه‌ای ایجاب باشد، بدون هیچ‌گونه تغییر یا افزودنی.

تعریف قاعده تصویر آینه

مطابق این قاعده، اگر قبولی شامل تغییر یا اضافه‌شدن شروط جدید باشد، به‌عنوان رد ایجاب اولیه و ارائه یک ایجاب متقابل در نظر گرفته می‌شود.

- ایجاب متقابل به این معناست که طرف مقابل اکنون ایجاب‌کننده جدید است و ایجاب‌کننده قبلی می‌تواند آن را بپذیرد یا رد کند.

- هرگونه تغییر، حتی اگر جزئی یا ظاهراً بی‌اهمیت باشد، قبولی را از حالت منطبق با ایجاب خارج کرده و آن را به یک ایجاب متقابل تبدیل می‌کند.
- اگرچه این قاعده به‌طور کلی سخت‌گیرانه است، اما استثناهایی وجود دارد که در آنها عدم انطباق کامل بین قبول و ایجاب، رد ایجاب محسوب نمی‌شود:
 ۱. شروط بی‌معنا یا کم‌اهمیت: اگر شرط اضافه‌شده در قبول، بی‌معنا یا غیر مؤثر باشد، می‌توان آن را نادیده گرفت و قبولی همچنان معتبر تلقی می‌شود.
 ۲. شرط مبتنی بر قانون: اگر شرط اضافه‌شده بر اساس مقررات قانونی باشد و به‌نوعی حقوق طرف دیگر را تقویت کند، ممکن است این شرط به‌عنوان قبولی معتبر پذیرفته شود.
 ۳. شرط پیشنهادی یا متعارف: اگر شرط اضافه‌شده صرفاً پیشنهادی باشد یا به‌صورت متعارف و عرفی در قراردادها گنجانده شود، قبولی همچنان می‌تواند مطابق با ایجاب تلقی شود.

ج) نقش قاعده تصویر آینه در حقوق انگلیس

در حقوق انگلیس، این قاعده به‌طور سنتی رعایت می‌شود و هرگونه تغییر یا افزودنی در قبول، آن را به ایجاب متقابل تبدیل می‌کند. با این حال، موارد زیر قابل توجه است:

قبول صریح و ضمنی:

- قبول می‌تواند به‌صورت صریح (با بیان کلمات) یا ضمنی (از طریق رفتار) انجام شود.
- در شرایطی که قبولی به‌طور ضمنی و از طریق اجرای قرارداد ابراز می‌شود، ممکن است شروط جدید ایجاب متقابل پذیرفته شوند.

در نبرد فرم‌ها:

- در نبرد فرم‌ها (Battle of Forms)، این قاعده معمولاً به تشکیل قرارداد با آخرین ایجاب پذیرفته‌شده منجر می‌شود:

- فروشنده ایجابی متقابل ارائه می‌کند (با شروط خاص خود)
- خریدار با پذیرش ضمنی (مانند تحویل کالا یا پرداخت وجه)، این ایجاب متقابل را می‌پذیرد.
- شروط فرم نهایی (آخرین اقدام) بر قرارداد حاکم می‌شود.

مثال کاربردی از حقوق انگلیس

پرونده‌هایی مانند *Hyde v. Wrench (1840)* تأکید دارند که هرگونه تغییر در قبولی، ایجاب اولیه را رد کرده و یک ایجاب متقابل ایجاد می‌کند.

- در این پرونده، خریدار پیشنهادی با قیمت متفاوت ارائه داد که به‌عنوان رد ایجاب اولیه در نظر گرفته شد.

نقد و جایگزین‌ها

قاعده تصویر آینه به‌دلیل سخت‌گیری آن، در مواردی مورد انتقاد قرار گرفته است. راه‌حل‌های جایگزینی مانند قاعده حذف شروط متعارض (Knock-Out Rule) در نظام‌های حقوقی مدرن به‌طور گسترده‌تری پذیرفته شده‌اند:

- در قاعده حذف شروط متعارض، شروطی که در ایجاب و قبول با یکدیگر در تعارض هستند، نادیده گرفته شده و قرارداد صرفاً بر اساس شروط مشترک تشکیل می‌شود.

۲-۲- حقوق آمریکا

در حقوق ایالات متحده آمریکا، ماده ۲-۲۴۲ قانون بازرگانی یکنواخت (Uniform Commercial Code, UCC) به ویژه در زمینه نبرد فرمها مقرراتی را تعیین می کند که اصولی مشابه با قاعده تصویر آینه (Mirror Image Rule) دارند، اما با انعطاف پذیری بیشتر. در اینجا، شرایط پذیرش متفاوت از ایجاب اولیه مورد پذیرش قرار می گیرد و به طور کلی به شرایط تجاری و توافقات طرفین توجه می شود. در حقوق ایالات متحده، به ویژه طبق ماده ۲-۲۴۲ قانون بازرگانی یکنواخت (UCC)، در صورتی که قبول ایجاب شامل شروط اضافی یا متفاوت از ایجاب باشد، این قبول به منزله پذیرش قرارداد تلقی می شود، مگر اینکه قبول به طور صریح مشروط به پذیرش شروط اضافی یا متفاوت باشد. به عبارت دیگر، اگر خریدار از یک کارخانه دوچرخه سازی در آریزونا سفارش دهد که طبق شروط استاندارد، محل تسلیم کالا باید در نیویورک باشد و فروشنده در فرم استاندارد خود با اعلام قبول، محل تسلیم را آریزونا ذکر کند، با وجود این شروط متعارض، قرارداد منعقد می شود و شروط متعارض ساقط می شوند و محل تسلیم بر اساس قواعد عرفی و تکمیلی UCC تعیین می گردد. اما اگر فروشنده صراحتاً اعلام کند که تنها در صورتی با درخواست خریدار موافقت می کند که شروط او پذیرفته شود، در این صورت قاعده تساقط اعمال نمی شود و قبول به منزله ایجاب متقابل تلقی می شود. در روابط غیر تجاری، شروط اضافی در قبول به عنوان پیشنهادهایی برای اضافه شدن به قرارداد در نظر گرفته می شوند و ایجاب کننده می تواند تصمیم بگیرد که آیا این شروط را بپذیرد یا نه. اما در روابط تجاری، در صورتی که هر دو طرف تاجر باشند، شروط اضافی بخشی از قرارداد می شود، مگر اینکه ایجاب کننده در ایجاب خود بیان کند که به قرارداد مطابق شروط خود پایبند است، شروط اضافی به طور اساسی قرارداد را تغییر دهند، یا ایجاب کننده قبلاً به شروط اضافی اعتراض کرده باشد. بنابراین، در روابط تجاری، شروط اضافی معمولاً جزء قرارداد خواهند بود، مگر اینکه تغییرات اساسی ایجاد کنند یا اعتراض های قبلی به آنها وارد شود.

در خصوص شروط متفاوت مندرج در قبول، بند ۲ ماده ۲-۲۴۲ قانون بازرگانی یکنواخت ساکت است، به همین دلیل برخی دادگاه ها و دانشگاهیان بر این باورند که شروط متفاوت باید یکدیگر را ساقط کنند و در این صورت، قواعد تکمیلی قانون بازرگانی یکنواخت جایگزین آنها می شود. این به این معناست که در صورت مواجهه با شروط متفاوت در نبرد فرمها، اجرای قاعده تساقط برای حل این مشکل کافی است. در صورتی که قرارداد بر اساس بند ۹ ماده ۲-۲۴۲ قانون بازرگانی یکنواخت منعقد نشود، ممکن است طبق بند ۳ همین ماده قرارداد به واسطه رفتار طرفین که نشان دهنده تصدیق قرارداد است، منعقد گردد. در این حالت، حتی اگر نوشته های طرفین هیچ گونه اشاره ای به انعقاد قرارداد نداشته باشد، رفتار طرفین می تواند به عنوان تشکیل یک قرارداد معتبر تلقی شود. در چنین شرایطی، شروط قرارداد شامل آن شروطی است که موافق نوشته های طرفین باشد، به همراه تمام شروط اضافی که طبق سایر مواد این قانون به آن افزوده می شود. بیشتر دانشگاهیان در ایالات متحده آمریکا اساساً اجرای قاعده تساقط را در پرونده های نبرد فرمها تایید می کنند، با این حال، عبارت بندی ماده ۲-۲۴۲ باعث شده است که انتقادهای زیادی به این ماده وارد شود و بسیاری از دانشگاهیان پیشنهادهاتی برای تفاسیر منطقی و تجدیدنظر در این ماده ارائه داده اند.

شرح مقررات UCC در خصوص نبرد فرمها

۱. قبول به طور صریح و بهنگام:

مطابق با ماده ۲۴۲-۲، اگر طرف مقابل یک قبول صریح و به‌هنگام ارسال کند، حتی اگر شامل شرایطی اضافی یا متفاوت از ایجاب باشد، این قبولی به‌عنوان قبول قانونی تلقی می‌شود، مگر اینکه صراحتاً مشروط به پذیرش شروط اضافی باشد.

○ مثال: اگر فروشنده پیشنهاد اولیه‌ای با شرایط خاص دهد و خریدار قبولی ارسال کند که شامل شرایط متفاوتی است (مثلاً قیمت یا شرایط پرداخت دیگر)، این قبولی به‌عنوان پذیرش قرارداد تلقی می‌شود، مگر اینکه قبولی صراحتاً مشروط به پذیرش شرایط جدید باشد.

۲. شرایط اضافی به‌عنوان پیشنهاد:

در روابط تجاری، اگر قبول شامل شرایط اضافی باشد، این شرایط به‌عنوان پیشنهادات جدید در نظر گرفته می‌شود و بخش جدایی‌ناپذیر قرارداد می‌شود، مگر اینکه:

- ایجاب صریحاً محدود به شرایط خود باشد؛
- شرایط قبول به‌طور اساسی تغییر دهنده ایجاب باشد؛ یا
- اعتراض یا اخطار نسبت به شرایط قبلی صورت گرفته باشد.

به‌عبارت دیگر، اگر قبولی شامل تغییرات اساسی در ایجاب باشد، ممکن است این قبولی به‌عنوان ایجاب متقابل در نظر گرفته شود و نیاز به پذیرش جدید داشته باشد.

۳. رفتار طرفین و تصدیق قرارداد:

۴. در برخی موارد، اگر رفتار طرفین نشان‌دهنده تصدیق وجود قرارداد باشد، قرارداد حتی اگر به‌صورت کتبی تنظیم نشده باشد، تشکیل می‌شود.

مثال: اگر فروشنده کالا را ارسال کند و خریدار آن را دریافت کند، این عمل به‌عنوان پذیرش ضمنی قرارداد تلقی می‌شود، حتی اگر هیچ‌گونه توافق کتبی رسمی وجود نداشته باشد.

در ایالات متحده، به‌ویژه بر اساس UCC ماده ۲۴۲-۲، مفهوم قاعده تساقط (Battle of the Forms) به‌طور مؤثری اجرایی می‌شود. این قاعده به این معناست که هنگامی که شرایط مختلف و متفاوتی در فرم‌های مختلف ارائه شود، قبول به‌طور ضمنی توسط رفتار طرفین (مثل تحویل کالا و پرداخت وجه) ممکن است این شرایط مختلف را در یک قرارداد یکپارچه ادغام کند.

انعطاف‌پذیری بیشتر نسبت به قاعده تصویر آینه: برخلاف قاعده تصویر آینه در حقوق کامن‌لا که به انطباق دقیق قبولی با ایجاب تأکید دارد، در حقوق ایالات متحده و با استناد به UCC، پذیرش شرایط مختلف از ایجاب به‌عنوان پیشنهادی برای افزودن به قرارداد در نظر گرفته می‌شود و ممکن است تحت شرایط خاصی معتبر باشد.

تأکید بر رفتار طرفین: در ایالات متحده، حتی در صورت عدم وجود توافق کتبی، رفتار طرفین (مانند تحویل کالا و پرداخت وجه) می‌تواند به‌عنوان نشانه‌ای از تصدیق قرارداد و پذیرش شروط قرارداد در نظر گرفته شود.

الف) نبرد فرم‌ها در حقوق ایالات متحده: قبل و بعد از تصویب قانون متحدالشکل تجاری

برای فهم بهتر نحوه‌ی برخورد نظام حقوقی آمریکا با مسئله نبرد فرم‌ها، ضروری است بین دو دوره قبل و بعد از تصویب قانون متحدالشکل تجاری (UCC) تفکیک قائل شویم.

الف) قبل از تصویب قانون متحدالشکل تجاری (UCC)

در این دوره، مسائل مربوط به نبرد فرم‌ها عمدتاً بر اساس دکترین‌های قراردادی لاکامن حل و فصل می‌شد. قواعدی مانند قاعده تصویر آینه‌ای و قاعده آخرین گلوله اساس کار بودند:

۱. دکترین تصویر آینه‌ای:

- این دکترین تأکید داشت که قبول یک ایجاب باید بدون تغییر و کاملاً منطبق بر مفاد ایجاب باشد.
- هر گونه تغییر در مفاد ایجاب، حتی موارد جزئی، به معنای رد ایجاب و ارائه یک ایجاب متقابل محسوب می‌شد.
- ایجاب‌کننده (Offeror) در این نظام مدیر شرایط قراردادی بود و طرف مقابل ملزم به پذیرش بی‌قید و شرط ایجاب بود.

۲. قاعده آخرین گلوله:

- این قاعده بیان می‌کرد که آخرین شروط مبادله‌شده بین طرفین، پیش از اجرای قرارداد، به‌عنوان شروط رسمی و نافذ قرارداد تلقی می‌شود.
- اجرای قرارداد (مانند ارسال کالا یا پرداخت پول) به منزله قبول شروط آخرین فرم مبادله‌شده بود.

۳. چالش‌ها و محدودیت‌ها:

- عدم تطابق با شرایط واقعی تجارت: قواعد فوق برای شرایطی مناسب بودند که طرفین معامله به صورت حضوری مذاکره می‌کردند و از تمامی شرایط قرارداد مطلع بودند. اما با گسترش تجارت غیرحضوری و تبادل اسناد از طریق مکاتبه، این قواعد ناکارآمد به نظر می‌رسید.
- عدم ترجیح منطقی بین قواعد: اجرای قواعدی مانند "اولین گلوله" یا "آخرین گلوله" فاقد دلیل منطقی بود. به‌عنوان مثال، چرا ارسال کالا از سوی فروشنده نباید به منزله قبول دستور خرید تلقی شود؟

(ب) بعد از تصویب قانون متحدالشکل تجاری (UCC)

برای رفع مشکلات فوق، نویسندگان قانون UCC ماده 2-207 را تصویب کردند. این ماده راهکاری برای حل مسئله نبرد فرم‌ها ارائه داد که تفاوت چشمگیری با دکترین‌های سنتی لاکامن داشت:

۱. مفاد ماده ۲-۲۰۷:

- این ماده اجازه می‌دهد که قبول ایجاب حتی با شروط اضافی یا متفاوت، همچنان به‌عنوان قبول معتبر شناخته شود، مگر اینکه شروط جدید یا متفاوت به طور اساسی مفاد ایجاب را تغییر دهند.
- در موارد اختلاف، قرارداد بر اساس آنچه که طرفین در عمل اجرا کرده‌اند یا بر اساس اصول اساسی قرارداد (بدون توجه به اختلافات جزئی) شکل می‌گیرد.

۲. ویژگی‌های مهم ماده ۲-۲۰۷:

- انعطاف‌پذیری در قبول: برخلاف دکترین تصویر آینه‌ای، تغییرات جزئی در شرایط ایجاب الزامی برای رد ایجاب و ارائه ایجاب متقابل نیستند.
- تمرکز بر اجرای عملی قرارداد: در صورت وجود اختلاف بین شروط طرفین، رفتار و اقدامات عملی آن‌ها ملاک اصلی برای تعیین مفاد قرارداد است.

نقد و چالش‌های قاعده گلوله آخر در نبرد فرم‌ها

قاعده گلوله آخر (Last Shot Rule) که در حقوق قراردادی پیش از قانون متحدالشکل تجاری (UCC) در آمریکا مطرح بود، مشکلات و چالش‌های متعددی ایجاد کرد. یکی از اصلی‌ترین مشکلات این قاعده در شرایطی بود که طرفین به تبادل اسناد ادامه می‌دادند و به جای توافق نهایی، فرآیندی از ارسال و دریافت مکرر شروط جدید شکل می‌گرفت.

مشکل اصلی: دور باطل و بی‌سرانجامی

بر اساس قاعده گلوله آخر:

۱. طرفی که آخرین شروط قراردادی را قبل از اجرای قرارداد (مانند ارسال کالا یا پرداخت پول) ارسال می‌کرد، به طور پیش‌فرض تعیین‌کننده مفاد قرارداد بود.

۲. این امر می‌توانست منجر به نوعی رقابت غیرسازنده شود که هر طرف سعی می‌کرد با ارسال آخرین سند، شروط موردنظر خود را به طرف مقابل تحمیل کند.

برای مثال:

- اگر خریدار پس از دریافت فرم تأیید فروشنده، فرم جدیدی حاوی شروط اصلاح‌شده ارسال می‌کرد، فروشنده نیز می‌توانست به همین شکل پاسخ دهد.

- در چنین وضعیتی، هر دو طرف ممکن بود به ارسال مکرر فرم‌ها ادامه دهند، بدون اینکه توافق واقعی شکل بگیرد یا قراردادی قطعی منعقد شود.

نقد و اشکالات قاعده گلوله آخر

۱. عدم قطعیت در انعقاد قرارداد:

- این قاعده باعث می‌شد که انعقاد قرارداد به تأخیر بیفتد، زیرا هیچ معیاری برای پایان تبادل شروط و تعیین توافق نهایی وجود نداشت.

- در نهایت ممکن بود هیچ قراردادی به صورت قطعی منعقد نشود.

۲. عدم برابری طرفین:

- این قاعده به نفع طرفی بود که آخرین اقدام را انجام می‌داد، بدون توجه به شرایط واقعی یا رفتار عملی طرفین.

- به همین دلیل، طرفین ممکن بود وارد بازی بی‌پایانی شوند که منجر به سردرگمی و عدم شفافیت در قرارداد می‌شد.

۳. ناسازگاری با واقعیت‌های تجاری:

- در معاملات تجاری پیچیده، طرفین نیاز دارند که بر اساس رفتار عملی و توافقات اساسی خود عمل کنند، نه بر اساس قواعد رسمی و انتزاعی.

راه‌حل‌ها در نظام حقوقی مدرن

قانون متحدالشکل تجاری (UCC) در آمریکا با تصویب ماده 207-2، این مشکل را حل کرد:

- به جای تمرکز بر آخرین فرم ارسال‌شده، این قانون به رفتار عملی طرفین و توافقات کلی توجه می‌کند.
- اگر شروط متفاوت یا اضافی به طور اساسی مفاد قرارداد را تغییر ندهند، قرارداد معتبر تلقی می‌شود.

• در صورت ادامه اختلاف، رفتار عملی طرفین (مانند ارسال و دریافت کالا) مبنای تعیین مفاد قرارداد قرار می‌گیرد.

ج) بررسی حقوقی بعد از تدوین قانون متحدالشکل تجاری (UCC) و ماده ۲-۲۰۷
ماده ۲-۲۰۷ از قانون متحدالشکل تجاری ایالات متحده به عنوان پاسخی به چالش‌های ناشی از قواعد سنتی مانند تصویر آینه‌ای و قاعده گلوله آخر تدوین شد. این ماده در تلاش بود تا انعقاد قراردادها در معاملات مدرن را به شیوه‌ای منصفانه‌تر، کارآمدتر، و متناسب با واقعیت‌های تجاری مدیریت کند.

نواقص پیش از تدوین ماده ۲-۲۰۷

پیش از تدوین این ماده، قواعدی نظیر "تصویر آینه‌ای" و "قاعده گلوله آخر" به صورت گسترده در قراردادهای فروش اعمال می‌شدند. این قواعد مشکلات زیر را به همراه داشتند:

۱. انعقاد قرارداد محدود به تطابق کامل بین ایجاب و قبول بود: اگر پاسخ ایجاب حاوی شروط متفاوت یا اضافی بود، قرارداد به صورت خودکار منعقد نمی‌شد.
۲. معاملات تجاری پیچیده را نادیده می‌گرفت: در بسیاری از موارد، طرفین به تبادل کالا و خدمات ادامه می‌دادند، حتی اگر شروط آنها کاملاً یکسان نبود.
۳. عدم عدالت در قاعده گلوله آخر: آخرین طرفی که شروط خود را ارسال می‌کرد، عملاً تصمیم‌گیرنده نهایی مفاد قرارداد بود، حتی اگر این شروط برای طرف مقابل غیرمنصفانه یا ناعادلانه بود.

اهداف ماده ۲-۲۰۷

ماده ۲-۲۰۷ با هدف تطبیق بهتر قوانین با واقعیت‌های تجاری و رفع بی‌عدالتی‌ها تدوین شد. این ماده موارد زیر را مدنظر قرار داد:

۱. انعطاف‌پذیری در قبول ایجاب:
 - پاسخ به ایجاب می‌تواند حاوی شروط اضافی یا متفاوت باشد، ولی همچنان به عنوان قبول تلقی شود، مگر اینکه:
 - قبول صراحتاً مشروط به توافق بر این شروط باشد.
۲. تعیین تکلیف برای شروط اضافی یا متفاوت:
 - شروط اضافی در حکم پیشنهادهایی برای اضافه شدن به قرارداد هستند.
 - این شروط به طور خودکار به قرارداد اضافه می‌شوند مگر در موارد زیر:
 - ایجاب صراحتاً قبول را محدود به شروط خودش کرده باشد.
 - شروط اضافی، مفاد قرارداد را به صورت اساسی تغییر دهند.
 - طرف مقابل اعتراض کتبی به این شروط داشته باشد.
۳. رفتار عملی طرفین به عنوان مبنای قرارداد:
 - حتی اگر اسناد طرفین دربردارنده تمامی شروط یکسان نباشند، رفتار آنها (مانند ارسال و پذیرش کالا) می‌تواند نشان‌دهنده وجود قرارداد باشد.

مزایای ماده ۲-۲۰۷

۱. تسهیل انعقاد قراردادها:

○ با کاهش سخت‌گیری در تطابق کامل ایجاب و قبول، ماده ۲-۲۰۷ به انعقاد قراردادهایی کمک می‌کند که در عمل مورد توافق طرفین قرار گرفته‌اند.

۲. حفظ عدالت:

○ این ماده اجازه نمی‌دهد یک طرف به صورت یک‌جانبه شروط خود را تحمیل کند.

۳. انعکاس واقعیت‌های تجاری مدرن:

○ ماده ۲-۲۰۷ به جای تکیه بر قواعد انتزاعی، رفتار عملی طرفین و تعاملات واقعی آن‌ها را مدنظر قرار می‌دهد.

تحلیل حقوقی پذیرش با قیود اضافی در ماده ۲-۲۰۷ قانون متحدالشکل تجاری (UCC)

ماده ۲-۲۰۷ قانون متحدالشکل تجاری ایالات متحده (UCC) به گونه‌ای طراحی شده است که انعقاد قراردادها در معاملات تجاری تسهیل شود، حتی اگر قبول حاوی قیود اضافی باشد. این ماده از قواعد سختگیرانه‌ای مانند "تصویر آینه‌ای" عبور کرده و پذیرفته است که اختلافات جزئی در شروط نباید مانعی برای انعقاد قرارداد باشند، مگر اینکه شرایط خاصی وجود داشته باشد.

قبول همراه با قیود اضافی: اصل و استثنائات

اگر قبول حاوی قیود اضافی باشد، همچنان به عنوان قبول محسوب می‌شود و قرارداد منعقد خواهد شد، مگر اینکه:

۱. قبول به صورت مشروط اعلام شود؛ یعنی تصریح شود که پذیرش مشروط به قبول شروط اضافی است.

تعیین تکلیف قیود اضافی در قرارداد:

ماده ۲-۲۰۷ میان دو فرض تفاوت قائل است:

۱. فرض اول: قرارداد بین تجار نیست

○ قیود اضافی مندرج در قبول به عنوان بخشی از قرارداد محسوب نمی‌شوند.

۲. فرض دوم: قرارداد بین تجار است

○ قیود اضافی بخشی از قرارداد محسوب می‌شوند، مگر در موارد زیر:

- الف. ایجاب‌کننده صراحتاً قبول را به شروط خود محدود کرده باشد.
- ب. قیود اضافی، ایجاب را به طور اساسی تغییر دهند.
- ج. ایجاب‌کننده به صورت معقول و فوری به قیود اضافی اعتراض کند.

ارجحیت فرم‌ها در موارد تعارض

در حقوق آمریکا، اصل بر این است که شروط مندرج در فرم ایجاب‌کننده مبنای قرارداد است، مگر در مواردی که طرفین تاجر باشند. در این حالت، قرارداد شامل:

۱. شروط مندرج در فرم ایجاب‌کننده.

۲. شروط اضافی مندرج در فرم قبول.

حل تعارض میان فرم‌ها:

وقتی شروط مندرج در ایجاب و قبول با یکدیگر متعارض باشند، ماده ۲-۲۰۷ به صراحت تکلیف را مشخص نمی‌کند. برای حل این مسأله، دو دیدگاه رایج وجود دارد:

۱. دیدگاه اکثریتی (اصل رفتار عملی)

اگر طرفین رفتار عملی نشان دهند که قرارداد وجود دارد (مانند ارسال و دریافت کالا)، قرارداد مبتنی بر شروطی است که در فرم‌ها مشترک هستند. شروط متعارض کنار گذاشته می‌شوند.

۲. دیدگاه اقلیتی (ارجحیت فرم ایجاب کننده)

در صورت تعارض، شروط فرم ایجاب کننده ارجحیت دارد، زیرا ایجاب نقطه شروع توافق است.

۳-۲- حقوق ایران

موضوع نبرد فرم‌ها در حقوق ایران به طور خاص مورد بحث و بررسی قرار نگرفته است و در دکترین حقوقی و رویه قضایی کشور، این مفهوم ناآشنا است. شاید دلیل اصلی این موضوع، رواج نداشتن مبادله فرم‌های حاوی شروط استاندارد میان طرفین قرارداد در حقوق ایران باشد. با این حال، در صورتی که طرفین قرارداد چنین فرم‌هایی را مبادله کنند، می‌توان موضع حقوق ایران را با توجه به اصول و قواعد کلی حاکم بر تشکیل قراردادها ارزیابی کرد.

برای پاسخ به این سوال که تأثیر نبرد فرم‌ها در حقوق ایران چیست، باید فرض‌های مختلفی را تفکیک کرد و بین موقعیتی که تعارض میان فرم‌ها منتهی به اجرای قرارداد می‌شود و موقعیتی که قرارداد اجرا نمی‌شود، تفاوت قائل شد. همچنین، باید به تفاوت میان تعارض فرم‌ها در مسائل اساسی و غیراساسی توجه داشت. در حقوق ایران، اصل اولیه این است که بین ایجاب و قبول تطابق وجود داشته باشد. ماده ۹۸۳ قانون مدنی به طور ضمنی بر این اصل دلالت دارد و حقوقدانان ایرانی نیز تطابق ایجاب و قبول را برای اعتبار معامله لازم دانسته‌اند. ماده ۹۱۱ قانون مدنی مقرر می‌کند: «الفاظ و اشارات و اعمال دیگر که متعاملین به وسیله آن انشاء معامله می‌نمایند باید موافق باشد، به نحوی که احد طرفین همان عقادی را قبول کند که طرف دیگر قصد انشاء آن را داشته است، و الا معامله باطل خواهد بود». توافق طرفین علاوه بر نوع عقد، در موضوع عقد نیز الزامی است، اما آنچه در خصوص تعارض فرم‌ها قابل طرح است، این است که عدم تطابق فرم‌های استاندارد طرفین می‌تواند در خصوص موضوعات و ارکان اساسی یا مسائل فرعی قرار گیرد. در صورتی که تعارض میان فرم‌ها در مسائل اساسی باشد، احتمالاً بر اساس اصول عمومی قراردادها و تطابق ایجاب و قبول، قرارداد ممکن است قابل اجرا نباشد. اما اگر تعارض‌ها مربوط به مسائل فرعی و غیر اساسی باشند، ممکن است قرارداد با در نظر گرفتن شرایط تکمیلی و قواعد عرفی اجرایی شود.

برخی از نویسندگان معتقدند که هرگاه طرفین در مورد تعهدات اصلی و ارکان عقد توافق نمایند، عقد منعقد می‌شود، حتی اگر در خصوص جزئیات و شرایط فرعی ساکت بمانند. ماده ۲۲۲ قانون مدنی نیز به طور ضمنی بر این نکته دلالت دارد. ولی در صورتی که توافق در مورد موضوعات اصلی صورت پذیرد و طرفین جزئیات و مسائل فرعی را به آینده موکول نمایند، این نشانگر آن است که قرارداد کامل هنوز منعقد نشده است (کاتوزیان، ۱۳۸۶، ص ۳۵۵) نظر فوق برای تعارض فرم‌های استاندارد راه‌حلی ارائه نمی‌دهد و به نظر می‌رسد هرگاه تعارض فرم‌ها در خصوص ارکان اساسی توافق باشد، قراردادی میان طرفین منعقد نمی‌شود، مگر آنکه طرفین در پی تسلیم و ارائه شروط استاندارد خود، قرارداد را اجرا کرده یا شروع به اجرای آن نمایند. در این وضعیت، مطابق قاعده کلی، آخرین فرم استاندارد ارائه شده معتبر خواهد بود،

زیرا در حقیقت با اجرای قرارداد، آخرین فرم استاندارد به‌عنوان ایجاب متقابل در نظر گرفته می‌شود که گیرنده آن با اجرای قرارداد به‌طور ضمنی آن را پذیرفته است. بنابراین، در چنین موقعیتی قاعده آخرین اقدام حاکم می‌شود. در خصوص تعارض فرم‌ها نسبت به موضوعات غیراساسی نیز همین قاعده اعمال می‌شود؛ به این معنا که هرگاه قرارداد اجرا شود، آخرین فرم ارائه‌شده به‌طور ضمنی به تأیید مخاطب رسیده است. اما در صورت اجرا نشدن قرارداد، به‌نظر می‌رسد اگر شروط فرعی متعارض در اراده طرفین برای انعقاد قرارداد دخالت نداشته باشد، بدون آن شروط نیز طرفین به انعقاد قرارداد تن می‌دهند و قرارداد میان طرفین معتبر تلقی می‌شود. همان‌طور که برخی از نویسندگان گفته‌اند، برای صحت عقد، توافق قصد طرفین نسبت به اموری که در دامنه حرکت اراده قرار می‌گیرند و متعاقب با قصد است، ضروری است (شهیدی، ۱۳۹۲، ص ۹۶۶)

با بررسی موضع حقوق ایران در خصوص نبرد فرم‌ها، به‌نظر می‌رسد که موضع حقوق ایران در این خصوص به حقوق فرانسه شباهت دارد.

۳- راه حل نوین قاعده بهترین اقدام

(Best Shot Rule) یکی از راه‌حل‌های نوین برای حل مشکل نبرد فرم‌ها در قراردادها است که در برخی از نظام‌های حقوقی پیشنهاد شده است. این قاعده مشابه قاعده تساقط است، زیرا در هر دو حالت، قرارداد با وجود شروط متعارض در فرم‌های طرفین تشکیل می‌شود، اما تفاوت‌های مهمی در نحوه تعیین مفاد قرارداد وجود دارد. طبق قاعده بهترین اقدام، دادگاه‌ها باید هنگام مواجهه با مشکل نبرد فرم‌ها، فرم طرفین را بررسی کرده و فرمی را که حاوی شروط مؤثرتری نسبت به سایر شروط باشد، انتخاب کنند. سپس شروط آن فرم را به‌عنوان شرایط حاکم بر قرارداد تلقی کرده و شروط فرم دیگر را نادیده بگیرند.

مزیت اصلی این راه‌حل این است که طرفین قرارداد انگیزه می‌یابند تا در تنظیم شرایط قرارداد دقت بیشتری به خرج دهند. چرا که هر یک از طرفین می‌داند که اگر شروط طرف مقابل مؤثرتر باشد، فرم طرف مقابل می‌تواند بر قرارداد حاکم شود و فرم آنها به‌طور کامل کنار گذاشته خواهد شد. این قاعده تا کنون در هیچ نظام حقوقی به‌طور رسمی به کار نرفته است و به‌عنوان یک پیشنهاد جدید مطرح شده که می‌تواند به‌عنوان یک راه‌حل مؤثر در حل مشکل نبرد فرم‌ها استفاده شود.

مشکلات اصلی ناشی از نبرد فرم‌ها

۱. عدم توافق صریح: در بسیاری از موارد، طرفین تصور می‌کنند که بر سر قرارداد توافق کرده‌اند، اما در واقعیت، هر طرف قصد دارد شرایط خاص خود را اعمال کند.
۲. تعارض شرایط مهم: مسائل کلیدی مانند محدودیت مسئولیت، پرداخت خسارت تأخیر یا فورس ماژور ممکن است در فرم‌ها به شیوه‌های متضاد تعریف شوند.
۳. ابهام در انتخاب قانون حاکم: در قراردادهای بین‌المللی، نبرد فرم‌ها می‌تواند پیچیده‌تر شود، زیرا طرفین ممکن است قوانین متفاوتی را برای تفسیر قرارداد ترجیح دهند.

بحث و نتیجه‌گیری

تعارض میان فرم‌های حاوی شروط استاندارد طرفین قرارداد ممکن است در اشکال مختلفی بروز کند. در برخی مواقع، طرف مقابل ممکن است شروط استاندارد خود را ارسال کند که با ایجاب اولیه در موضوعات اساسی یا فرعی تعارض داشته باشد. همچنین ممکن است یکی از طرفین شروطی در خصوص موضوعات خاص مطرح کند که طرف مقابل نسبت

به آن سکوت کرده باشد. در چنین شرایطی، طرفین ممکن است با وجود تعارض‌ها، قرارداد را به اجرا درآورند. در این میان، برخی نظام‌های حقوقی راه‌حل‌هایی برای حل این تعارض‌ها پیشنهاد داده‌اند. برخی از این نظام‌ها قاعده "اولین اقدام" را معتبر دانسته‌اند، در حالی که دیگران قاعده "آخرین اقدام" را به‌عنوان قاعده معتبر شناخته‌اند. همچنین، برخی از نظام‌ها برای حل تعارضات، قاعده "تساقط" را برگزیده‌اند که در آن شروط متعارض کنار گذاشته شده و قرارداد بر اساس توافقات اصلی طرفین تنظیم می‌شود. در نهایت، به نظر می‌رسد که قاعده "تساقط" راه‌حل مناسبی برای حل تعارض فرم‌ها باشد، چرا که به‌طور بی‌طرفانه و منصفانه، تنها توافقات اصلی طرفین را معتبر می‌سازد. البته باید توجه داشت که قاعده "آخرین اقدام" نیز می‌تواند در ارتقای کیفیت قراردادها موثر باشد و باعث دقت بیشتر طرفین در تنظیم شروط استاندارد شود.

نظام‌های حقوقی برای حل تعارض میان فرم‌های حاوی شروط استاندارد، قواعد مختلفی را پیش‌بینی کرده‌اند. برخی از این نظام‌ها قاعده "اولین اقدام" را به‌عنوان راه‌حل معرفی کرده‌اند و با اعتبار بخشیدن به اولین اقدام، آن را معتبر و نافذ می‌دانند. در مقابل، برخی دیگر قاعده "آخرین اقدام" را به‌عنوان قاعده معتبر شناخته‌اند و آخرین اقدام را منشأ اثر می‌دانند. همچنین گروهی به دلیل ترجیح میان شروط متعارض، هیچ‌کدام از شروط طرفین قرارداد را معتبر نمی‌شمارند و شروط استاندارد را در صورت تعارض، ساقط می‌کنند. اغلب نظام‌های حقوقی قاعده "تساقط" را به‌عنوان راه‌حل برای حل تعارض فرم‌ها انتخاب کرده‌اند و برخی دیگر از قاعده "آخرین اقدام" بهره جسته‌اند. تعداد معدودی از کشورهای جهان نیز از قاعده "اولین اقدام" پیروی می‌کنند. در تحلیل نهایی و با توجه به اصول مسلم حقوقی، به نظر می‌رسد که قاعده "تساقط" مناسب‌ترین راه‌حل برای حل تعارض فرم‌ها است. هرچند که باید توجه داشت که قاعده "آخرین اقدام" نیز مزایای خاص خود را دارد و می‌تواند در ارتقای کیفیت قراردادها تأثیرگذار باشد، به‌ویژه که باعث می‌شود طرفین قرارداد در زمان تنظیم شروط استاندارد دقت بیشتری به خرج دهند و شروط مؤثرتر و بهتری ارائه کنند.

تعارض میان فرم‌های حاوی شروط استاندارد طرفین قرارداد، موضوعی پیچیده است که در نظام‌های حقوقی مختلف به‌شبه‌های متفاوتی حل می‌شود. در حقوق ایران، انگلیس و ایالات متحده، هر یک از این نظام‌ها با توجه به اصول و قواعد خاص خود، به تعارض فرم‌ها پاسخ داده‌اند. در حقوق ایران، معمولاً قاعده "تساقط" به‌عنوان راه‌حل متعارف برای حل تعارض میان فرم‌ها شناخته می‌شود. این قاعده از حقوق مدنی ایران و برخی دیگر از نظام‌های حقوقی کشورهای نشأت گرفته و طرفین قرارداد را به پذیرش اصول توافق اولیه و جلوگیری از اختلافات بیشتر ترغیب می‌کند. در مقابل، در حقوق انگلیس و ایالات متحده، برخی از نظام‌های حقوقی به قاعده "آخرین اقدام" و برخی دیگر به قاعده "اولین اقدام" تمایل دارند، که موجب تفاوت‌های اساسی در رویکرد به این مسئله می‌شود.

با توجه به تفاوت‌های موجود، لازم است که هر کشور با توجه به ویژگی‌های خاص خود، راه‌حل‌های مؤثر و کارآمد را در جهت کاهش تعارضات و افزایش شفافیت در قراردادها توسعه دهد. پیشنهاد می‌شود که در نظام حقوقی ایران، به‌ویژه با توجه به پیچیدگی و نوآوری در قراردادهای تجاری و بین‌المللی، امکان استفاده از ترکیب برخی از قواعد موجود، به‌ویژه در زمینه‌هایی که تعارض میان فرم‌ها وجود دارد، مورد توجه قرار گیرد. به‌علاوه، توسعه دستورالعمل‌های قانونی و مقرراتی برای مدیریت بهتر این تعارضات و ترغیب طرفین قرارداد به شفاف‌سازی شروط استاندارد در مراحل اولیه مذاکره، می‌تواند به‌عنوان راهکاری مؤثر در کاهش مشکلات حقوقی و عملی مطرح شود.

در نظام‌های حقوقی انگلیس و ایالات متحده، که تاکید بیشتری بر مفاهیم قراردادهای انعطاف‌پذیر دارند، استفاده از قواعد "آخرین اقدام" یا "اولین اقدام" به‌عنوان راه‌حل‌های استاندارد می‌تواند موجب تسهیل روند قضائی و بهبود روند توافقات میان طرفین قراردادها شود. این رویکردها به طرفین کمک می‌کند تا در شرایط تعارض، راحت‌تر بتوانند به نتیجه‌گیری نهایی برسند و از پیچیدگی‌های ناشی از تضاد بین شروط مختلف جلوگیری کنند.

در نهایت، توصیه می‌شود که در زمینه آموزش حقوقی و مشاوره در خصوص قراردادهای استاندارد، حساسیت بیشتری به این مسئله داده شود و این موضوع به‌ویژه در کشورهایی که قوانین مدنی و تجاری پیچیده‌ای دارند، بیشتر در نظر گرفته شود.

منابع و مآخذ

منابع فارسی

۱. شعاریان، ابراهیم، و شیرین بیگ پور، رویا. (۱۳۹۳). مطالعه تطبیقی نبرد فرم‌ها و آثار آن در انعقاد قرارداد مطالعات حقوق تطبیقی، ۵(۲)، ۴۳۱-۴۶۰.
۲. شهیدی، مهدی. (۱۳۷۷)، تشکیل قراردادها و تعهدات، ج ۷، چاپ اول، تهران: نشر حقوقدان.
۳. کاتوزیان، ناصر. (۱۳۶۸)، قواعد عمومی قراردادها، ج ۷، چاپ اول، تهران: نشر بهنشر.
۴. صفایی، سید حسین و همکاران. (۱۳۸۷)، حقوق بیع بین‌المللی با مطالعه تطبیقی، چاپ ۲، تهران: دانشگاه تهران.
۵. نوروزی، زهرا، (۱۴۰۱)، بررسی تفاوت‌های وجه التزام و جریمه در ادبیات تجاری و حقوقی، دومین همایش ملی بهبود و بازسازی سازمان و کسب و کار، تهران

منابع انگلیسی

books

1. Curry-Sumner, Ian, Thomas, Richard, & Warendorf, Hans. (2009). *The Civil Code of The Netherlands*. Kluwer Publishing.
2. Felemegas, John. (2007). *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. New York: Cambridge University Press.
3. Huber, Peter & Mullis, Alastair. (2007). *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. European Law Publishers.
4. Lando, Ole & Beals, Hugh. (2000). *Principles of European Contract Law*. Hauge: Kluwer Publishing.
5. *Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2010*. Rome: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT).
6. United Nations Commission on International Trade Law. (2012). *Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York.
7. Busch, Danny & others (eds). (2002). *The Principles of European Contract Law and Dutch Law: A Commentary*. Kluwer Law International.

Articles

1. Del Pilar, Maria, Viscasillas, Perales. (1998). "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Comparison with Section 2-207 UCC and the UNIDROIT Principles. *Pace International Law Review*, Vol. 10, pp. 1-46.
2. Del Pilar, Maria, Viscasillas, Perales. (2002). "Battle of The Forms, Modification of Contract, Commercial Letters of Confirmation: Comparison of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) with the Principles of European Contract Law (PECL)". *Pace International Law Review*, Vol. 14:153, pp. 1-6.

3. Hondius, E. H. & Mahé, Ch. (1998). "The Battle of Forms: Towards a Uniform Solution". *Journal of Contract Law*, Vol. 12, pp. 268-276.
4. Jacobs, Edward J. (1985). "The Battle of The Forms: Standard Term Contracts In Comparative Perspective". *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 34, No. 2, pp. 297-316.
5. Keating, Daniel. (2000). "Exploring The Battle of The Forms In Action". *Michigan Law Review*, Vol. 98:2678, pp. 2679-2715.
6. Mehran, Taylor Von. (1990). "The 'Battle of The Forms': A Comparative View". *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 38, No. 2, pp. 265-298.
7. Rawlings, Rick. (1979). "The Battle of Forms". *The Modern Law Review*, Vol. 42, No. 6, pp. 715-721.
8. Rühl, Giesela. (2003). "The Battle of The Forms: Comparative and Economic Observations". *U. Pa. J. Int'l Econ. L.*, Vol. 24:1, pp. 189-224.
9. Schlechtriem, Peter H. (1968). "The Battle of The Forms Under German Law". *The Business Lawyer*, Vol. 23, No. 3, pp. 655-668.
10. Stephens, Corneill A. (2007). "Escape From The Battle of The Forms: Keep It Simple, Stupid". *Lewis & Clark Law Review*, Vol. 11:1, pp. 233-265.
11. Vergne, François. (1985). "The 'Battle of The Forms' Under The 1980 United Nations Convention on Contracts for The International Sale of Goods". *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 33, No. 2, pp. 233-258.
12. Abbey, Boris S., & Whitlock, Alicia Journey. (2008). "Who's Afraid of the CISG? – Why North Carolina Practitioners Should Learn a Thing or Two About the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods". *Campbell Law Review*, Vol. 30, pp. 275-295

Conflict of Contract Forms in Iranian, English, and American Law

Alireza Mandegari¹

Abstract

In the process of concluding a contract, especially in commercial relations, the parties often use standard or pre-prepared forms, each of which may contain different or even conflicting terms and conditions. This phenomenon, known as the “Battle of the Forms,” is one of the most challenging issues in contract law. The purpose of this research is to comparatively examine how the legal systems of Iran, England, and the United States deal with this issue. In the English legal system, relying on the “last proposed clause” theory, the form that is ultimately implicitly accepted is usually the criterion for validity. In the United States, Article 207-2 of the Uniform Commercial Code (UCC) takes a more flexible approach and allows for the identification of a contract with different or additional terms. In Iranian law, in the absence of explicit provisions in this regard, the general principles of acceptance and promissory estoppel and analysis of the common intention of the parties are invoked, which may lead to uncertainty or conflict of interpretation. This research, through comparative analysis, seeks to find solutions for a more precise explanation of this phenomenon in Iranian law and to benefit from the experiences of more advanced systems.

Keywords: Conflict of forms, contractual terms, offer and acceptance, commercial contracts, Iranian law, English law, American law

1. Master's degree in private law, lawyer at a court of justice, Vakilmandegari@gmail.com