



Determining the Price in the Contract in the Legal System of Iran and England and the International Sale of Goods Convention: With a Look at Drug and Medical Equipment Contracts

Razieh Siadohoni¹, Mojtaba Asgharian^{2*}, Bakhtiar Abbasloo³, Hamid Azizi Moradpour⁴

1. Department of Law, Kish International Unit, Islamic Azad University, Kish Island, Iran.

2. Department of Law, International Branch of Kish, Islamic Azad University, Kish Island, Iran; Department of Law, Faculty of Law and Political Science, Khwarazmi University, Tehran, Iran.

3. Department of Law, International Branch of Kish, Islamic Azad University, Kish Island, Iran; Department of Law, Central Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.

4. Department of Law, International Branch of Kish, Islamic Azad University, Kish Island, Iran; Department of Law, South Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.

ABSTRACT

Background and Aim: The issue of determining the price is a matter that is related to the validity of the contract and has been examined in different legal systems. Based on this, we examine this issue in the laws of Iran and England and the international sales convention by looking at the contracts related to medicine and medical equipment.

Method: This research was carried out in terms of practical purpose and in terms of gathering information by documentary method and through the study of valid laws and sources, and the obtained information was analyzed in a descriptive-analytical manner.

Ethical Considerations: In all stages of writing the present research, while respecting the originality of the texts, honesty and trustworthiness have been observed.

Results: Medicines and medical equipment contracts may be concluded in various forms such as purchase and sale contracts, distribution contracts, or even franchise or agency contracts. Regarding the price of the contract, it should be said that sometimes the price is determined by objective rules and sometimes by personal rules.

Conclusion: According to some previous negotiations and correspondence, the price is clear for the parties, in these cases, the price of the transaction has been implicitly determined, and there is no intention to invalidate the transaction. In addition, Article 223 of the Civil Code, which indicates the integrity of transactions, confirms the above.

Keywords: Sale Contract; Transaction Price; International Sale Convention; Iranian Legal System; English Legal System

Corresponding Author: Mojtaba Asgharian; **Email:** Mojtaba.asgharian@yahoo.com

Received: September 15, 2022; **Accepted:** January 07, 2023; **Published Online:** May 07, 2023

Please cite this article as:

Siadohoni R, Asgharian M, Abbasloo B, Azizi Moradpour H. Determining the Price in the Contract in the Legal System of Iran and England and the International Sale of Goods Convention: With a Look at Drug and Medical Equipment Contracts. *Medical Law Journal*. 2022; 16(57): e76.



مجله حقوق پزشکی

دوره شانزدهم، شماره پنجاه و هفتم، ۱۴۰۱

Journal Homepage: <http://ijmedicalaw.ir>



انجمن علمی حقوق پزشکی ایران

تعیین ثمن در قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی با نگاهی به نظام حقوقی ایران، انگلستان و کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا

راضیه سیادهنی^۱، مجتبی اصغریان^{۲*}، بختیار عباسلو^۳، حمید عزیزی مرادپور^۴

۱. گروه حقوق، واحد بین‌الملل کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران.
۲. گروه حقوق، واحد بین‌الملل کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران؛ گروه حقوق، دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران.
۳. گروه حقوق، واحد بین‌الملل کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران؛ گروه حقوق، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.
۴. گروه حقوق، واحد بین‌الملل کیش، دانشگاه آزاد اسلامی، جزیره کیش، ایران؛ گروه حقوق، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

چکیده

زمینه و هدف: موضوع تعیین ثمن امری است که به صحت قرارداد مرتبط بوده و در نظام‌های مختلف حقوقی مورد بررسی قرار گرفته است. بر این اساس این امر را در حقوق ایران و انگلستان و کنوانسیون بیع بین‌المللی با نگاهی به قراردادهای مرتبط با دارو و تجهیزات پزشکی مورد بررسی قرار می‌دهیم.

روش: این پژوهش از نظر هدف کاربردی و به لحاظ گردآوری اطلاعات به روش اسنادی و از طریق مطالعه قوانین و منابع معتبر انجام شده و اطلاعات به دست‌آمده به صورت توصیفی - تحلیلی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است.

ملاحظات اخلاقی: در تمام مراحل نگارش پژوهش حاضر، ضمن رعایت اصالت متون، صداقت و امانتداری رعایت شده است.

یافته‌ها: قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی ممکن است در صورت‌های مختلفی مانند قرارداد خرید و فروش، قراردادهای توزیع یا حتی فرانچایز یا نمایندگی نیز منعقد شود. در خصوص ثمن قرارداد باید گفت گاهی ثمن از طریق ضابطه عینی و گاهی به شیوه ضابطه شخصی تعیین می‌شود.

نتیجه‌گیری: با توجه به برخی مذاکرات و مکاتبات قبلی میزان ثمن برای متعاملین معلوم و مشخص است در این موارد ثمن معامله به طور ضمنی تعیین شده است و غرری متصور نیست تا درصدد بطلان معامله باشیم، مضافاً اینکه ماده ۲۲۳ قانون مدنی که مبین اصالة الصحه در معاملات است مؤید مطلب فوق می‌باشد.

واژگان کلیدی: قرارداد؛ ثمن؛ کنوانسیون بیع بین‌المللی؛ نظام حقوقی؛ ایران؛ انگلستان؛ دارو و تجهیزات پزشکی

نویسنده مسئول: مجتبی اصغریان؛ پست الکترونیک: Mojtaba.asgharian@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۶/۲۴؛ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۱۰/۱۷؛ تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۲/۱۷

خواهشمند است این مقاله به روش زیر مورد استناد قرار گیرد:

Siadohoni R, Asgharian M, Abbasloo B, Azizi Moradpour H. Determining the Price in the Contract in the Legal System of Iran and England and the International Sale of Goods Convention: With a Look at Drug and Medical Equipment Contracts. *Medical Law Journal*. 2022; 16(57): e76.

مقدمه

تعیین ثمن از موضوعات عقد بیع است که بعد از توافق با بیع و مشتری در خصوص مبیع و قیمت آن عقد بیع با ایجاب و قبول واقع می‌گردد، گرچه تعیین ثمن به عنوان رکن عقد بیع توسط فروشنده تعیین می‌شود، اما به نظر می‌رسد تعیین ثمن قبل از ایجاب و قبول نیازمند تراضی طرفین است، چنانکه ابتدا لازم است عنصر رضایت در هر یک از طرفین شکل گیرد و بعد بر مقدار و میزان آن توافق صورت پذیرد. در واقع عقد بیع منوط به تعیین ثمن است، چراکه ثمن ذات و جوهره بیع را تشکیل می‌دهد (۱).

در بسیاری از سیستم‌های حقوقی به نحوی از انحاء بر لزوم معلوم و مشخص بودن مورد معامله تأکید شده است، اگرچه شدت و حدت اصل مزبور در دهه‌های اخیر کاسته شده است، اما هنوز معلوم و معین بودن مورد معامله به عنوان یک اصل روشن و ایده‌آل جلوه‌گری می‌کند. مطابق ماده ۲۱۶ قانون مدنی، مورد معامله نباید مبهم باشد، مگر در موارد خاصه که علم اجمالی به آن کافی است. همچنین در ماده ۳۳۸ قانون مدنی بیع عبارت است از تملیک عین به عوض معلوم، معلوم بودن مورد معامله بدان معناست که از لحاظ جنس، وصف و مقدار مشخص باشد. در لزوم معلوم بودن ماهیت، مقدار و اوصاف مهم مورد معامله از جمله ثمن، تفاوتی بین مورد عین معین مثل فلان تجهیزات پزشکی خاص یا کلی در معین مثل ۵۰۰۰ عدد واکسن کوید (سینوفارم) از محموله‌های فلان کشتی یا کلی فی‌الذمه مثل ۵۰۰۰ عدد واکسن سینوفارم وجود ندارد، همچنانکه بین مبیع و ثمن تفاوتی وجود ندارد، زیرا می‌دانیم تفاوت آن اعتباری است. مطابق وجه سوم ماده ۱۹۰ ق.م، مورد معامله از جمله ثمن، باید معین باشد، معین بودن به مفهوم مرددنبودن بین دو یا چند چیز است. بنابراین معامله یکی از دو یا چند چیز به طور نامعین باطل است، البته در بسیاری از قوانین خارجی، این‌گونه تعهدات اشکالی ندارد. انعقاد قراردادهای بیعی که ثمن در زمان انعقاد قرارداد تعیین نمی‌شود، ریشه در حقوق عرفی بازرگانی دارد، در حالی که تعیین ثمن در هنگام انعقاد عقد با توجه به نیازهای تجاری

طرفین عقد گاهی اوقات زیانبار بوده و یا حتی ممکن نیست؛ در چنین قراردادهایی طرفین عقد یا ثمن را در زمان انعقاد عقد تعیین نموده و شرط تعدیل ثمن را در قرارداد می‌گنجانند و یا قرارداد را بدون تعیین ثمن منعقد می‌کنند. استفاده از شرط تعدیل راه حل آسانی به نظر می‌رسد، لکن مشکلات خاص خود را دارد، چراکه در برخی موارد طرفین عقد در خصوص شیوه تعدیل یا ثمن تعدیل‌یافته به توافق نمی‌رسند و یا تعدیل در قرارداد توسط دادگاه انجام می‌گیرد که زمان‌بر بوده و هزینه‌هایی را نیز بر طرفین عقد تحمیل می‌نماید (۲).

در این میان نظام حقوقی ایران، نظام حقوقی انگلستان و کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مقرراتی در این خصوص دارند که ممکن است در پاره‌ای موارد همپوشانی و یا تمایز میان آن‌ها دیده شود. اگر قراردادهای خرید دارو و تجهیزات را به عنوان یک قرارداد خرید کالا در نظر بگیریم، می‌توان گفت رویکرد این نظام‌های حقوقی داخلی و بین‌المللی در قالب قرارداد خرید کالا به این نوع قراردادها هم قابل تسری می‌باشد. بر این اساس در این مقاله ماهیت و رویکرد این نظام‌ها در تعیین ثمن معامله را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

روش

این پژوهش از نظر هدف کاربردی و به لحاظ گردآوری اطلاعات به روش اسنادی و از طریق مطالعه قوانین و منابع معتبر انجام شده و اطلاعات به دست آمده به صورت توصیفی - تحلیلی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است.

یافته‌ها

قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی ممکن است در صورت‌های مختلفی مانند قرارداد خرید و فروش، قراردادهای توزیع یا حتی فرانچایز یا نمایندگی نیز منعقد شود. در خصوص ثمن قرارداد باید گفت گاهی ثمن از طریق ضابطه عینی و گاهی به شیوه، ضابطه شخصی تعیین می‌شود. پیش‌بینی ضوابط تعیین ثمن در قرارداد بیع، موجب می‌گردد

عبارت است از ارزش کالا در بازار و نزد عرف که گاهی از آن به ثمن‌المثل تعبیر می‌شود.

اصطلاح ثمن در قانون مدنی ایران به کار رفته (ماده ۱۹۷ ق.م)، ولی تعریف صریحی از آن نشده است. به علاوه در پاره‌ای از موارد به جای ثمن عوض قرارداد یا عوض مبیع به کار رفته است. ثمن در حقوق ایران بر هر مالی اعم از وجه نقد، طلب، منفعت، حقوق مالی و... اطلاق می‌گردد، ثمن معمولاً پول رایج یک کشور است که طرفین میزان آن را معین می‌کنند و در سطح بین‌المللی نوع پول با توجه به نوع ارزهای متداول مشخص می‌شود. در حقوق ایران و حقوق انگلیس ثمن می‌تواند پول، شی، یا خدمات و حق باشد (بند ۱ ماده ۲ قانون بیع انگلیس، ماده ۳۳۸ قانون مدنی ایران).

۱-۱. **ضرورت تعیین ثمن در قراردادها:** مبیع و ثمن دو رکن اساسی عقد بیع هستند که طرفین ضمن عقد ملتزم به تسلیم آن می‌شوند و مقدمه انعقاد و متعاقب آن تسلیم هر یک از دو رکن عقد بیع مشخص و معین بودن آن‌ها است. مواد ۳۳۸ و ۳۳۹ قانون مدنی و بند ۳ ماده ۱۹۰ همین قانون تصریح دارند که طرفین باید بر ثمن توافق کنند، اما این سؤال مطرح است که آیا این توافق باید در عقد ذکر شود. به طور کلی هر الزام قانونی باید بر موضوع معین واقع شود (۴). پس اگر در قراردادی توافق بر ثمن محقق نشده باشد، آن عقد واقع شده محسوب نمی‌شود، زیرا ارکان تراضی جمع نیست و با فقدان قصد طرفین به لحاظ عدم توافق بر بهای مورد معامله، عقد صحیحی واقع نشده است یا اصلاً عقدی واقع نشده است. به طور معمول ثمن صریحاً یا به طور ضمنی مشخص می‌شود، به نحوی که نه‌تنها نوع پول (ارز) در قرارداد مشخص گردیده، بلکه میزان آن نیز به صورت قطعی پیش‌بینی شده است، اعم از آنکه تراضی طرفین بر تعیین صریح قیمت مشخص، تعلق گیرد با مفاد تراضی به طور ضمنی بر آن دلالت داشته باشد (ذیل ماده ۱۹۱ ق.م) شناخت صور مختلفی که برای اعلام اراده ممکن است به کار رود، تأثیر مستقیم در شناخت قصد مشترک طرفین دارد و به دادگاه کمک می‌کند که با شناسایی

از تردید قوانین نسبت به صحت این نوع از قراردادها کاسته شود، چنانکه بسیاری از نظام‌های حقوقی این نوع از ثمن را ثمن معلوم تلقی می‌نمایند. در این رابطه باید توجه خاصی به دیدگاه کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در خصوص ثمن شناور کرد، زیرا به نظر می‌رسد میان مقررات ماده ۱۴ و ماده ۵۵ کنوانسیون درباره تعیین ثمن، تعارض و ناهماهنگی وجود دارد. در حقوق انگلیس در برخی موارد ثمن معامله به طور ضمنی تعیین شده است، خواه اینکه از مذاکرات و رویه‌های قبلی طرفین استنباط گردد و خواه اینکه طرفین به جای تعیین ثمن، روش‌هایی را در عقد برای تعیین آن مقرر نمایند.

۱. **فرضیه‌ها و سؤال‌های این پژوهش:** سؤال‌های پژوهش عبارتند از:

- آیا فروشنده می‌تواند از خریدار درخواست کند که به جای پول محاسبه، واحد پول محل پرداخت را برای ایفای تعهد تأدیه نماید؟

- اگر نوع پول محاسبه که در قرارداد معین شده است در کشورهای مختلف با ارزش‌های متفاوت رایج باشد، چگونه باید از ثمن رفع ابهام شود؟

فرضیه‌های این پژوهش عبارتند از:

- مقررات درباره پرداخت ثمن در حقوق ایران که در بیشتر موارد با مقررات بین‌المللی هماهنگ است.
- در برخی از موارد که اختلافی میان مقررات مربوط به پرداخت ثمن در حقوق ایران و مقررات بین‌المللی دیده می‌شود، امکان هماهنگ سازی وجود دارد.

بحث

۱. **ماهیت تعیین ثمن در قراردادها:** ثمن در لغت به معنای بها، نرخ و قیمت آمده است. به طور کلی ثمن در لغت به بهایی اطلاق می‌شود که کالا در برابر آن معامله می‌شود، خواه با ارزش متعارف کالا در بازار برابر باشد یا بیشتر یا کمتر (۳). تفاوت ثمن یا قیمت قراردادی با قیمت یا ارزش واقعی در همین است که ثمن با تراضی دو طرف معامله تعیین می‌شود، ولی قیمت بر مبنای ارزش معاملاتی متعارف. بنابراین قیمت

آن‌ها قصد مشترک طرفین قرارداد را کشف و از موارد مهم قرارداد رفع ابهام نماید.

اصل لزوم معلومیت ثمن در حقوق مدنی ایران در ماده ۳۳۸ آمده است و به موجب بند ۳ ماده ۱۹۰ نیز تصریح شده که برای صحت هر معامله شرایطی لازم است، چنانکه لزوم معلومیت ثمن در حقوق مدنی انگلستان بیان شده و بنابراین اصل لزوم معلومیت ثمن در هر دو نظام حقوقی تصریح، اما قلمرو معلومیت و معیار آن یکسان نیست.

تعیین ثمن از موضوعات عقد بیع است. مستفاد از ماده ۳۳۹ ق.م بعد از توافق بایع و مشتری در خصوص مبیع و قیمت آن عقد بیع با ایجاب و قبول واقع می‌گردد. از این ماده چنین فهمیده می‌شود که توافق و تراضی درباره ثمن پیش از ایجاب و قبول باید صورت پذیرد و نمی‌توان بیع را با ثمنی مورد اختلاف یا مبهم واقع ساخت. به عبارت دیگر تعیین ثمن قبل از ایجاب و قبول نیازمند تراضی طرفین و بعد از آن توافق طرفین است، بدین نحو که ابتدا باید عنصر رضایت در هر یک از طرفین به وجود آید و بعد بر میزان و مقدار آن توافق نمایند، فلذا تراضی در عقد از اهمیت بالایی برخوردار است چنانکه برخی از حقوقدانان آن را جوهر عقد دانسته‌اند (۵). بنابراین ثمن که یکی از ارکان عقد می‌باشد توسط فروشنده تعیین می‌شود، اما تعیین مقدار آن نیازمند تراضی طرفین عقد است تا تعهد یا بیع به صورت کامل صورت پذیرد. در واقع می‌توان گفت عقد بیع منوط به تعیین ثمن است و ثمن ذات و جوهره بیع را تشکیل می‌دهد. به اعتقاد برخی از معاصرین دو رضای متقابل در عقود مانند دو کفه یک ترازو عمل می‌کنند که در نصوص امامیه از آن به مواجهه بیع سخن به میان آمده است و همین مواجهه اقتضای تعادل و برابری را دارد (۵). برخی هم اظهار داشته‌اند با اینکه قانون مدنی برگرفته از نظر مشهور امامیه می‌باشد، اما درباره ثمن هیچ قیدی ندارد. با این همه عرف تجارت قاعده مرسوم در لزوم تعیین ثمن را از دو جهت تعدیل نموده است. احتمال دارد رقم نهایی و کامل ثمن در مبیع معین نشود، ولی دو طرف درباره ارکان و شیوه محاسبه به توافق برسند. در این فرض آنچه باقی می‌ماند محاسبه‌ای ریاضی و تغییرناپذیر است و به همین جهت با لزوم

تعیین ثمن در قرارداد منافات ندارد. برای مثال اگر قطعه زمینی محصور به بهای متری ده هزار ریال فروخته شود، نمی‌توان ادعا نمود که ثمن در قرارداد مجهول است، چراکه چنین بهایی در حکم تعیین شده است و عرف با تسامح از این اندازه جهل می‌گذرد و آن را سبب غر نمی‌داند (۶). در میان برخی حقوقدانان این نگاه وجود دارد که چنانچه قرارداد بیعی بدون تعیین صریح یا ضمنی ثمن منعقد شود، می‌توان فرض کرد که طرفین قرارداد از این فرض قانونی تخطی نموده و تلویحاً ثمنی را که در زمان انعقاد عقد و در اوضاع و احوال مشابه برای کالای مزبور رایج بوده را مد نظر داشته‌اند (۷). لازم به ذکر است که تخطی از قاعده مزبور می‌تواند با عنایت به عرف تجاری و یا مراودات پیشین طرفین اثبات گردد.

۱-۲. شیوه تعیین ثمن در قراردادها: ذکر ثمن در عقد تنها راه تعیین ثمن نمی‌باشد، هرچند روش متداول و مرسوم آن است. گاه ثمن معین نیست، اما قابلیت تعیین دارد. این قابلیت و معیار تعیین در نظام‌های مختلف حقوقی و همچنین در معاهدات بین‌المللی مرتبط مانند کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا ممکن است متفاوت باشد.

برخی از فقها در این زمینه نظرات متفاوتی ارائه نموده‌اند. طبق یک نظر (۸) بیعی که در آن مشتری به بایع بگوید «کالا را به من بفروش به همان قیمتی که به دیگران می‌فروشی» صحیح است، لیکن برای مشتری خیار ثابت است. نظر دیگر (۹) با استناد به روایتی که در آن امام صادق (ع) حکم بیعی را که تعیین ثمن آن به مشتری واگذار شده، صحیح دانسته و خریدار را ملزم به تأدیه ثمن نموده، اعتقاد دارد که در فرض عدم ذکر ثمن در صورت تراضی طرفین، این عدم علم موجب بطلان بیع نیست و قیمت بازار یا ثمن‌المثل به عنوان ثمن قراردادی قابل تعیین است. ایشان به بررسی سند روایت پرداخته و روایت را از نوع صحیح می‌شناسد، هرچند در نهایت به دلیل الزام ناشی از نظر مشهور فقهای امامیه و اجماعی که از علامه در خصوص لزوم تعیین ثمن در عقد نقل شده، از نظر شخصی خود عدول می‌کند و روایت را به یک مورد خاص حمل می‌نماید.

در عرصه حقوق بین‌الملل عمومی نداریم، اما برای برخی موضوعات از جمله بیع بین‌المللی قوانین مدون وجود دارد. دولت‌ها در ۱۹۸۰ کنوانسیون بیع بین‌المللی متحده‌الشکل کردن مقررات مربوط به بیع بین‌المللی ایجاد نمودند که به عنوان قانون حاکم بر قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اگر در قراردادی که طرفین منعقد می‌کنند، قانون حاکم را تعیین نکرده باشند، در بحث تعارض قوانین، آن قانون یا نظام حقوقی که بیشترین رابطه را با قرارداد دارد را مد نظر قرار می‌دهند یا اینکه آن‌ها مرکز اصلی قرارداد را مشخص می‌کنند. در صورت بروز اختلاف بین طرفین، چالش اصلی داور یا قاضی تعیین قانون حاکم بر قرار داد است. در لایحه داوری، بند ۲ ماده ۲۷ آن نیز بیان می‌دارد: «در صورت عدم تعیین قانون حاکم از جانب طرفین، داور بر اساس قانونی به ماهیت اختلاف رسیدگی خواهد کرد که به موجب قواعد حل تعارض، مناسب تشخیص دهد.»

بنابراین در صورت سکوت طرفین، یعنی عدم اشاره صریح یا ضمنی آن‌ها مربوط به قانون حاکم:

- در خصوص عقود منعقد در ایران، قانون محل انعقاد عقد بر تعهدات ناشی از عقود حاکم است.

- امروزه بسیاری از نظام‌های حقوقی، آن قانونی را در صورت سکوت طرفین حاکم بر قرارداد می‌داند که بیشترین و نزدیک‌ترین ارتباط را با قرار داد داشته باشد، مد نظر قرار می‌دهند.

شکل دیگر قراردادهای دارو ممکن است در قالب قرارداد توزیع باشد. قرارداد توزیع، قراردادی است که بر اساس آن یک طرف (عرضه‌کننده) توافق می‌کند که برای طرف دیگر (توزیع‌کننده) بر اساس مبنایی مداوم، کالا یا کالاهایی را تأمین کند و توزیع کننده موافقت می‌کند که آن‌ها را خریده و به نام و حساب خویش، دوباره در قلمروی خویش به فروش برساند (۴). در واقع در قرارداد توزیع، یک قرارداد چارچوب توزیع وجود دارد که بر اساس آن تأمین‌کننده یا عرضه‌کننده با توزیع‌کننده توافق می‌نماید که در یک دوره زمانی (مثلاً یکساله یا دوساله)

سنجی‌ترین روش در تعیین ثمن، تعیین به صورت مقطوع طرفین و در زمان انعقاد قرارداد است. این شیوه مورد تأکید و تأیید فقهای امامیه بوده و در قانون مدنی نیز مورد توجه قانونگذار قرار گرفته است. از آنجا که امروزه ثمن معمولاً وجه نقد است و در معاملات داخلی هرگونه تعهد پرداخت، به پول رایج کشور انجام می‌شود، لذا معلوم‌ساختن مقدار کافی است و در صورت عدم تعیین نوع پول، واحد ریال ملاک پرداخت خواهد بود در معاملات بین‌المللی با توجه به اختلاف ارزش پول کشورها با یکدیگر، نوع پول نیز باید مشخص شود (۱۰).

۲. قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی: قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی ممکن است در صورت‌های مختلفی تنظیم شود، مثلاً اگر در شکل قرارداد خرید و فروش تنظیم گردد از مقررات خرید و فروش کالا در هر نظام حقوقی پیروی می‌کند. در این صورت لازم است تا قانون حاکم بر قرارداد تعیین و بر مبنای آن ثمن معامله تعیین گردد، اما در عین حال ممکن است قراردادهای دارو و تجهیزات در قالب قراردادهای توزیع منعقد گردند.

تعیین قانون حاکم بر قرارداد باعث می‌شود که قانون بر محتوا و شکل قرار داد حاکم باشد. همچنین عدم تعیین قانون حاکم بر قراردادهای تجاری بین‌المللی با «تعارض قوانین» رو به رو خواهیم شد. قراردادهای تعهدات ناشی از آن در اکثر نظام‌های حقوقی تابع قانونی است که مورد توافق طرفین قرارداد واقع می‌شود. این قانون را اصطلاحاً قانون منظور طرفین می‌نامند (۱۱).

با توجه به لزوم وابسته‌کردن قراردادهای خصوصی به یک نظم حقوقی این تئوری مطرح است که همانند معاهدات بین‌المللی که وابسته به نظم حقوقی بین‌المللی هستند، بر قراردادهای بین‌المللی هم مقررات حقوق بین‌الملل حاکم باشد. طرفداران این نظریه معتقدند حاکمیت حقوق بین‌الملل بر قراردادهای بین‌المللی اساساً موجب حذف تعارض قوانین می‌گردد و همچنین با توجه به ویژگی بی‌طرفی حقوق بین‌الملل مشکل عدم اعتماد یک طرف قرارداد به حقوق ملی طرف دیگر نیز، مرتفع می‌گردد، اگرچه قانونی به نام حقوق بین‌الملل قراردادهای

شرایط ثمن ممکن است قدری با سایر قراردادها متفاوت باشد، مثلاً در قرارداد فرانچایز یک دارو (تولید، توزیع یا خدمات) ثمن در دو شکل، ثمن اولیه و ثمن فرانچایز گفته می‌شود که بر اساس توافق طرفین در مدت زمان فرانچایز باید پرداخت شود و ضرورت دارد تا در زمان انعقاد قرارداد فرانچایز تعیین شود.

۳. تعیین ثمن در قراردادهای در نظام‌های داخلی و بین‌المللی: با توجه به اینکه تعیین ثمن در نظام‌های مختلف متفاوت می‌باشد، لذا این امر را در نظام حقوقی ایران (به عنوان عضو خانواده نظام حقوق رومی - ژرمنی) و نظام حقوق انگلستان (به عنوان معرف خانواده نظام حقوقی کامن‌لا) بررسی نموده و همچنین در بعد بین‌المللی به مطالعه کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا می‌پردازیم.

۳-۱. تعیین ثمن در نظام حقوقی ایران: ثمن در عقد بیع کبی از دو رکن تراضی است و همان طور که علم به مبیع شرط صحت بیع است، با توجه به لزوم رفع غرر، ثمن پرداختی نیز نباید مجهول باشد. گاهی طرفین به طور مشخص و قطعی ثمن را در قرارداد ذکر می‌کنند و قرارداد با جمع دیگر شرایط به وجود می‌آید، اما گاهی نوع قرارداد به گونه‌ای است که در زمان انعقاد آن، امکان تصریح رقم قطعی وجود ندارد، مثلاً در معاملات خودرو، کارخانه‌ها قیمت را تعیین می‌کنند یا در فروش نفت قیمت روز در معامله اعمال می‌گردد. در معاملات بین افراد نیز گاه تعیین قیمت یا اجرت به مشتری واگذار می‌شود. در تمام این موارد، بنای طرفین این است که طرف مقابل آنچه را متعارف و معقول جامعه است حکم کند (۹). با عنایت به ماده ۳۳۹ قانون مدنی، حکم این نوع معاملات با توجه به عدم تعیین ثمن بطلان می‌باشد، اما از این ظهور باید دست کشید. در واقع تدقیق در موضوع پاسخ دیگری به دست می‌دهد. توضیح مطلب آنکه ظاهراً عرف امروز در چگونگی اعمال رفع ابهام از مورد معامله تغییراتی را نیز به وجود آورده است (۶).

یکی از حقوقدانان در این خصوص اعتقاد دارد هرگاه مورد عقد در عرف معلوم باشد، بیان یا مشاهده آن لازم نیست و این

به طور متناوب کالاهایی را به توزیع‌کننده بفروشد تا وی این کالاها را به نام و حساب خودش به خریداران بعدی به فروش رساند (۱۲).

سود توزیع‌کننده، حاصل مابه‌التفاوت قیمت خرید کالا از تأمین‌کننده و قیمت فروش بعدی به خریدار است. آن‌گونه که برخی بیان داشته‌اند، ماهیت قرارداد توزیع، ماهیت ویژگی‌های بوده و متفاوت با قراردادهای معینی مانند بیع، نمایندگی و... است و به تعبیر حقوقدانان ایرانی جزء قراردادهای مشمول ماده ۱۰ قانون قرار می‌گیرد (۱۳).

به عبارت دیگر در مورد قراردادهای توزیع باید بین قرارداد چارچوب میان تأمین‌کننده و توزیع‌کننده از یکسو و قراردادهای فروش میان تأمین‌کننده و توزیع‌کننده که بر مبنای قرارداد چارچوب منعقد می‌شود از سوی دیگر، قائل به تفکیک شد. قرارداد توزیع همانطور که بیان شد قرارداد بیع نیست، لذا مقررات کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا بر آن اعمال نمی‌شود. بنابراین در زمینه نحوه تعیین مبلغ قرارداد باید احکام قانون حاکم بر آن مد نظر قرار گیرد. قانون حاکم می‌تواند قانون منتخب طرفین و یا قانون تعیین‌شده بر اساس قواعد حل تعارض باشد.

همچنین ممکن است قراردادهای مرتبط با دارو و تجهیزات در قالب‌های دیگری مانند فرانچایز یا نمایندگی نیز منعقد شود. نمی‌توان قرارداد فرانچایز را قراردادی برای اعطای نمایندگی تجاری دانست، چراکه نماینده، شخصی مستقل از اصیل در جهت انجام اعمال واجد آثار حقوقی است که به نام و به حساب اصیل در برابر دریافت اجرت یا کمیسیون عمل می‌نماید، اما در قرارداد فرانچایز، امتیاز گیرنده به نام و به حساب خود معامله می‌کند. موضوع قرارداد عبارت است از اعطای نمایندگی به نماینده جهت توزیع و فروش محصولات تولیدی و وارداتی شرکت با شرایط و قیمت‌هایی که شرکت تعیین و ابلاغ می‌نماید و عندالاقضای خدمات پس از فروش مجموعاً برابر ضوابط شرکت در محدوده جغرافیایی استان شهرستان منطقه. فرانچایز ممکن است در سه شکل تولیدی، خدماتی و توزیعی باشد. در هر حال مانند هر قرارداد دیگری ثمن جزء ارکان اصلی فرانچایز است، اما در قرارداد فرانچایز

غرر یا چیز حرامی بوده باشد، در چنین مواردی، عقد باطل است (۱۵).

بنا بر تصریح قانون مدنی در مواد ۳۳۸ و ۱۹۰ لزوم معلومیت ثمن امری مسلم است منتهی قلمرو این معلومیت از مفاد ماده ۲۱۶ قابل استنباط می‌باشد. در ماده مذکور آمده است «مورد معامله باید مبهم نباشد، مگر در موارد خاصه که علم اجمالی به آن کافی است.» ماده مذکور مفسر ماده ۳۳۸ (معلوم بودن عوض) و بند ۳ ماده ۱۹۰ (معین بودن مورد معامله) صراحت بیشتری در تبیین مراد قانونگذار دارد.

۲-۳. تعیین ثمن در نظام حقوقی انگلستان: در حقوق انگلیس در برابر کلمه ثمن «Consideration» عبارت به کار رفته است که حاکی از این امر است که ثمن در عقد بیع، وجه نقد می‌باشد. ضرورت وجود توافق برای انعقاد قرارداد تحت عناوین ایجاب و قبول که احرازکننده توافق طرفین است بحث می‌گردد. همچنین به موجب کلیه سیستم‌های حقوقی برای اینکه ایجاب قابلیت قبول و به تبع آن، انعقاد قرارداد را دنبال داشته باشد، وجود قصد التزام قراردادی از سوی ایجاب‌کننده از یک طرف و کامل و مشخص بودن ایجاب از طرف دیگر، ضروری می‌نماید. متداول‌ترین شیوه در خصوص معلوم بودن ثمن معامله در عقد بیع، تعیین ثمن با توافق صریح طرفین می‌باشد. طرفین عقد بیع ضمن گفتگوها و تبادل نظرهای خود میزان ثمن را معین می‌نمایند. مهم‌ترین اثر امر مزبور انتقال ریسک نوسانات قیمت به طرف دیگر می‌باشد.

در نظام حقوقی انگلستان قانون فروش کالاهای انگلستان مصوب ۱۹۷۹ را داریم که بر فروش کالاهای منقول حاکمیت دارد و فروش کالاهای غیر منقول تحت حاکمیت قانون اموال می‌باشند. بنابراین قاعده این است که قانون حاکم بر کالاهای منقول و غیر منقول با همدیگر متفاوت هستند، مگر اینکه قانونگذار در جای خاصی استثنائاً نسبت به یک مال حکم خاصی داشته باشد. این نکته را نباید فراموش کرد که در اموال غیر منقول علاوه بر قانون اموال، کاملاً هم نقش و تأثیر قابل توجهی دارد، یعنی مجموع این دو بر کالاهای غیر منقول حاکم هستند، در حالی که نسبت به اموال منقول فقط و فقط

وضعیت عرفی را می‌توان دلیل معلوم بودن مورد معامله نزد طرفین دانست، مثلاً با توجه به اینکه نرخ بسیاری از کالاها به علت دخالت دولت در کنترل بازار مشخص است، اگر حتی ثمن معامله هنگام عقد ذکر نشود، باید گفت که ثمن معامله عرفاً معلوم و معامله صحیح است (۱۴).

در تأیید این نظریه گفته شده است وقتی درباره معیار تعیین مورد معامله تراضی می‌شود، چنانکه هرگاه در قراردادی به نرخ روز با تعیین کارشناس توافق شود، غرر منتفی است و برای دو طرف درباره آثار قرارداد و نتایج حاصل از آن اطمینان حاصل می‌شود (۴). نظر فوق قابل تأیید است، اما باید توجه داشت که حکم به صحت قرارداد در فرض فقدان ثمن در آن، ناظر به موردی است که جمع بین قصد و رضا، یعنی تحقق تراضی در این خصوص صورت گرفته باشد. گاهی طرفین درباره تمام موضوعات توافق می‌کنند. اما در جریان مذاکرات درباره کیفیت ضابطه تعیین ثمن به توافق نمی‌رسند یا اصلاً جریان مزبور به این مرحله نمی‌رسد. در چنین حالتی نمی‌توان به صحت معامله با قیمت روز حکم کرد، چراکه هنوز رکن توافق و تراضی طرفین ناقص است و اعمال قیمت روز به جای ثمن مفقود در قرارداد باطل، تحمیل چیزی است که مقصود طرفین نبوده است.

در نظام حقوقی ایران اولین مبنای تعیین ثمن در قانون ایران را می‌توان آیه «وفوا بالعقود» دانست. در تفاسیر امامیه آمده که در این آیه «وفو» امر است و امر دلالت بر وجوب دارد و وفای به عقد در واقع قیام به مقتضای آن است. در عقد لازم چند امر ضروری است، ایجاب و قبول لفظی، فوریت قبول و مطابقت با ایجاب و هماهنگی عرفی آن و قطعیت آن. بنابراین تعیین ثمن در بیع اولاً به موجب ایجاب و قبول لازم و ضروری است؛ ثانیاً از ارکان عقد بیع به شمار می‌رود. حکم دیگر آیه در تفاسیر حاکی از این است که واجب است هر عقدی مشتمل بر مقتضای خویش باشد، پس اگر غیر مقتضای خود را شرط نموده باشد، باطل می‌گردد؛ در موردی که آن مقتضای رکن عقد بوده باشد و در موردی که رکن نبوده باشد، مشتمل بر

قانون فروش کالاهای انگلستان مصوب ۱۹۷۹ حاکمیت دارد. به موجب بند ۱ بخش اول قانون فروش کالاهای انگلستان مصوب سال ۱۹۷۹ عقد بیع یا قرارداد فروش کالا قراردادی است که طی آن فروشنده انتقال می‌دهد یا توافق می‌کند که انتقال بدهد مالکیت کالا را به خریدار در ازای عوض پولی که ثمن نامیده می‌شود. برخلاف نظام حقوقی ایران که عوض ممکن است هرگونه مالی باشد و در ماده ۳۳۸ قانون مدنی صرفاً بیان شده عوض معین بدون اینکه نیازی به این باشد که وجه نقد باشد یا غیر وجه نقد در نظام حقوقی انگلستان زمانی معامله را می‌توانیم بیع بدانیم که عوض فقط وجه نقد باشد و اگر عوض چیز دیگری به غیر از وجه نقد باشد به آن بیع گفته نمی‌شود، بلکه به آن معاوضه گویند. در حقوق انگلستان همچنین قرارداد فروشی را که طی آن مالکیت کالا از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود عقد بیع می‌دانند (۱۶).

در قانون انگلستان در بند نخست از بخش هشتم از قسمت دوم قانون کالا مصوب ۱۹۷۹ ۱ قابلیت تعیین ثمن مورد تقنین قرار گرفته است که به موجب آن «ثمن ممکن است در قرارداد معین شود یا به طریقی که توسط طرفین توافق می‌شود، تعیین گردد و یا بر مبنای مناسبات قبلی میان طرفین معامله تعیین شود»؛ دوم همین بخش آمده است «در صورت عدم تعیین ثمن به کیفیت فوق، خریدار باید ثمن معقول را بپردازد.» بخش ۱۵ قانون «قانون تهیه کالا و خدمات» مقرر می‌دارد «در جایی که به موجب قرارداد عوض خدمات معین نشده است یا به طریقی که توسط طرفین توافق شود یا بر مبنای مناسبات قبلی میان طرفین معامله معین شود، یک شرط ضمنی مبنی بر اینکه طرفین قرارداد نرخ معقولی را پرداخت خواهند کرد، مفروض است.»

با این وصف، اولاً در حقوق انگلیس عوض می‌تواند معین شود یا قابل تعیین باشد، یعنی طرفین طریقه‌ای جهت تعیین آن پیش‌بینی کنند یا بر اساس آنچه بین طرفین مرسوم و متداول بوده است، معین گردد؛ ثانیاً عدم تعیین عوض منتهی به عدم شناسایی و عدم قابلیت اجرای قرارداد نیست، بلکه یک معیار معقول و متعارف در قرارداد مفروض است که نهایتاً به آن حکم می‌شود (۱۷).

البته اینکه قانونگذار انگلیسی در «قانون بیع کالای» تصریح نموده است که اگر ثمن در بیع معین نشده باشد، خریدار باید قیمت معقول را بپردازد، ظاهراً شامل فرضی نیز می‌شود که توافق بر تعیین ثمن نشده باشد. دانستیم که در حقوق ایران، حداقل طبق نظر غیر مشهور، چنانچه طرفین بر قیمت بازار توافق کنند، ثمن‌المثل قیمت قراردادی خواهد بود، اما در حقوق انگلیس اگر بر ثمن توافق هم نشده باشد، باز هم ثمن‌المثل در قرارداد فرض می‌شود، از این حیث تفاوت بین دو نظام حقوقی آشکار است. در توجیه این فرض در حقوق انگلیس باید گفت در نظام حقوقی کامن‌لا، قصد ملتزم شدن از جایگاه بالایی برخوردار است. به ویژه در قراردادهای تجاری، قصد طرفین حاکم بر روابط فیما بین است و عدم توافق حتی بر موضوعات نسبتاً مهم، لزوماً آسیب‌زننده نیست، به شرط آنکه، قصد ملتزم بودن طرفین محرز باشد، توافق به اندازه کافی کامل باشد تا به عنوان قرارداد قابلیت اجرا داشته باشد. پس عدم توافق در موضوعات حتی جزئی و بی‌اهمیت است (۱۸). در حقوق انگلیس به کاربرد معیار یا ضابطه در قرارداد به عنوان ابزاری جهت تعیین قسمت‌های ناتمام مرسوم است و به دادگاه اجازه داده می‌شود تا قرارداد را معتبر بشناسد، مثلاً اگر ثمن در قرارداد تعیین نشده باشد، اما روشی جهت محاسبه آن در نظر گرفته شده باشد، قرارداد ناقص نبوده و با مشخص کردن قسمت نامعین، اجرای آن ممکن می‌گردد (۷). در حقوق انگلیس در برخی موارد ثمن معامله به طور ضمنی تعیین شده است، خواه اینکه از مذاکرات و روبه‌های قبلی طرفین استنباط گردد و خواه اینکه طرفین به جای تعیین ثمن، روش‌هایی را در عقد برای تعیین آن مقرر نمایند، مانند اینکه طرفین معامله موافقت نمایند که قیمت مورد معامله توسط اشخاص ثالث معین شوند که با تعیین ثمن توسط اشخاص ثالث، در واقع به منزله بخشی از قرارداد تلقی می‌شود و مانند این است که طرفین خود آن را تعیین کرده‌اند که می‌توان گفت اکثر کشورها تعیین ثمن توسط شخص ثالث را پذیرفته‌اند و یا محاسبه ثمن را به یک سلسله عوامل منطقی و حساب‌شده ارجاع دهند.

۳-۳. تعیین ثمن در کنوانسیون بین‌المللی بیع کالا: در قانون متحد و بیع بین‌المللی کالاهای منقول مادی، تعیین ثمن از شرایط درستی بیع به شمار نمی‌رود، چنانکه در این قانون هرگاه بیعی بدون تعیین ثمن واقع شود قرارداد معتبر است و ثمن مبلغی است که فروشنده به طور معمول در زمان انعقاد معین می‌کرده است و در صورت فقدان این معیار قیمت متعارف و عادلانه کالا در آن زمان محسوب می‌شود. بند ۲ ماده ۳۵۰ قانون تجارت متحد آمریکا در موارد زیر از این نظر پیروی کرده است، با این تفاوت که معیار قیمت متعارف در زمان تحویل را منظور نموده است: الف - موردی که در خرید و فروش هیچ سخنی درباره قیمت نگفته‌اند؛ ب - ثمن به توافق بعدی دو طرف احاله شده و در این باره توافق حاصل نشده است؛ ج - ثمن به بهای بازار معین یا داوری ثالث واگذار شده و تعیین نگردیده است. برخی از علمای حقوق معتقدند که تعیین ثمن متعارف و عادلانه در صورتی است که دو طرف قصد انعقاد پیمان الزام‌آور درباره فروش را داشته باشند (۶).

بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مقرر می‌دارد «پیشنهاد انعقاد قرارداد به یک یا چند شخص معین، چنانچه به اندازه کافی مشخص و دال بر قصد التزام موجب در صورت قبول طرف مقابل باشد، ایجاب محسوب می‌شود. یک پیشنهاد در صورتی به قدر کافی مشخص است که کالا را مشخص کرده و به نحو صریح یا ضمنی، مقدار کالا و ثمن را معین یا ضوابطی جهت تعیین آن دو مقرر کند.» مفهوم بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون این است که نه تنها کالا باید معین باشد، بلکه باید یک ضابطه صریح یا حداقل ضمنی برای تعیین مقدار کالا و ثمن وجود داشته باشد. به عبارت دیگر یک پیشنهاد به حد کافی مشخص نخواهد بود، مگر این شرایط را داشته باشد. وجود معیار تعیین قیمت در برخی دعاوی نیز صراحتاً با استناد به بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون، موجب معتبر دانستن ایجاب دانسته شده است. برای مثال در یک اختلاف، خواهان آلمانی (خریدار) که یک تاجر میوه و سبزیجات بود، برای خرید نوع خاصی از آلبالو با خواننده بلژیکی (فروشنده) به توافق رسید. در توافق مذکور مقرر شد قیمت در طول فصل

تحویل مشخص شود. پس از مدتی، خریدار با استناد به بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون، مدعی بی‌اعتباری قرارداد خرید آلبالو گردید، چراکه در توافق، قیمت مشخصی تعیین نشده بود، دادگاه ذکر قیمت فصلی را به عنوان ذکر معیاری برای تعیین قیمت دانست و قرارداد را با استناد به بند ۱ ماده ۱۴ معتبر اعلام کرد. گفته شده در این موارد که معیاری جهت تعیین ثمن در قرارداد مشخص شده است، ثمن، معین یا در حکم ثمن معین است و خطری طرفین قرارداد را تهدید نمی‌کند.

در هر حال رویه تجاری بازرگانان این نیست که حتماً باید ضوابط صریح یا ضمنی برای تعیین ثمن در قرارداد وجود داشته باشد تا آن قرارداد معتبر محسوب شود، اما این رویه، مغایر با آن چیزی است که از ظاهر عبارات بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون استنباط می‌شود، در حالی که بند ۱ ماده ۱۴ برای یک عقد بیع رابطه‌ای مناسب نیست، اما قطعاً برای قراردادهای مجزا کارآمد است. برای مثال در مواردی که خریدار با قیمت ذکر شده در پیش‌فاکتور ارائه شده از سوی فروشنده موافقت می‌کند و یا خریدار، سفارش خرید برای کالای ذکر شده در کاتالوگ فروشنده را ارسال می‌کند، در حالی که در رابطه با قیمت در زمان ارسال سفارش تصریح نکرده است، ضوابط بند ۱ ماده ۱۴ در خصوص تعیین صریح یا ضمنی عقد رعایت شده است. با این رویکرد، بند ۱ ماده ۱۴ آن دسته از قراردادهایی که در آن ثمن شناور است را غیر معتبر می‌داند، هرچند که طرفین عقد، قصد التزام، یعنی قصد ارائه یک ایجاب نافذ و متعهد شدن به قرارداد را داشته باشند.

بر اساس این بخش از مقررات کنوانسیون، سه معیار یک ایجاب معتبر عبارتند از: ۱- ایجاب خطاب به شخص خاصی صورت گیرد؛ ۲- ایجاب به اندازه کافی مشخص باشد؛ ۳- ایجاب دال بر قصد موجب برای متعهد شدن باشد. دو شرط مدنظر این مقاله شرط «ب» و «ج» این ماده است. مفهوم بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون این است که نه تنها کالا باید معین باشد، بلکه باید یک ضابطه صریح یا حداقل ضمنی برای تعیین مقدار کالا و ثمن وجود داشته باشد. به عبارت دیگر یک پیشنهاد به حد کافی مشخص نخواهد بود، مگر این شرایط را داشته باشد.

در صورت‌های مختلفی تنظیم شود، مثلاً اگر در شکل قرارداد خرید و فروش تنظیم گردد از مقررات خرید و فروش کالا در هر نظام حقوقی پیروی می‌کند. در این صورت لازم است تا قانون حاکم بر قرارداد تعیین و بر مبنای آن ثمن معامله تعیین گردد، اما در عین حال ممکن است قراردادهای دارو و تجهیزات در قالب قراردادهای توزیع منعقد گردند. همچنین ممکن است قراردادهای مرتبط با دارو و تجهیزات در قالب‌های دیگری مانند فرانچایز یا نمایندگی نیز منعقد شود. فرانچایز ممکن است در سه شکل تولیدی، خدماتی و توزیعی باشد. در هر حال مانند هر قرارداد دیگری ثمن جزء ارکان اصلی فرانچایز است، اما در قرارداد فرانچایز شرایط ثمن ممکن است قدری با سایر قراردادها متفاوت باشد، مثلاً در قرارداد فرانچایز یک دارو (تولید، توزیع یا خدمات) ثمن در دو شکل، ثمن اولیه و ثمن فرانچایز گفته می‌شود که بر اساس توافق طرفین در مدت زمان فرانچایز باید پرداخت شود و ضرورت دارد تا در زمان انعقاد قرارداد فرانچایز تعیین شود. گاهی ثمن از طریق ضابطه عینی تعیین می‌شود و گاهی شیوه‌ای در قرارداد بیع پیش‌بینی می‌شود که در ارتباط مستقیم با اراده انسان است که به این شیوه، ضابطه شخصی می‌گویند. پیش‌بینی ضوابط تعیین ثمن در قرارداد بیع، موجب می‌گردد از تردید قوانین نسبت به صحت این نوع از قراردادها کاسته شود، چنانکه بسیاری از نظام‌های حقوقی این نوع از ثمن را ثمن معلوم تلقی می‌نمایند. بر این اساس از ظاهر برخی از مواد قانون مدنی استنباط می‌گردد که مورد معامله بایستی در زمان انشای عقد معین باشد والا عقد باطل خواهد بود و تعیین لاحق نمی‌تواند موجب اعتباربخشیدن به عقد باطل گردد، ولی از ماده ۳۵۱ قانون مدنی چنین استنباط می‌گردد که در مواردی که مبیع کلی است، لازم نیست عین مورد انتقال در زمان انشاء عقد تعیین شود، بلکه کافی است که وصف و جنس و مقدار آن، چنان معلوم باشد که در آینده بتوان آن را تعیین نمود. به عبارت دیگر این معاملات قابلیت تعیین در آینده جهت صحت عقد کفایت می‌کند و در کشورهایی همچون انگلیس، قواعد پیشرفته‌ای در این زمینه وضع گردیده است که ثمن می‌تواند توسط اشخاص ثالث در آینده تعیین گردد.

وجود معیار تعیین قیمت در برخی دعاوی نیز صراحتاً با استناد به بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون، موجب معتبردانستن ایجاب دانسته شده است.

به نظر می‌رسد که ماده ۵۵ مغایر بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون تدوین شده است. دلیل این ادعا این است که ماده ۵۵ کنوانسیون تنها در صورتی اعمال می‌شود که قرارداد بیع به نحو معتبری و بدون تعیین ثمن منعقد شده باشد. این در حالی است که ماده ۱۴ کنوانسیون، یکی از شرایط اعتبار قرارداد را تعیین ثمن در زمان انعقاد عقد می‌داند. ماده ۵۵ کنوانسیون مقرر می‌دارد: «هرگاه قراردادی به نحو معتبر منعقد شود، ولی ثمن به طور صریح یا ضمنی تعیین نشده یا ضوابطی جهت تعیین ثمن مقرر نشده باشد، در صورت فقدان دلیل مخالف، چنین فرض می‌شود که متعاملین به طور ضمنی ثمنی را که در زمان انعقاد قرارداد برای فروش این قبیل کالا در اوضاع و احوال مشابه در نوع تجارت مربوطه مطالبه می‌شود در نظر داشته باشند.» به نظر می‌رسد که ماده ۵۵، به قراردادهای رابطه‌ای که انعطاف‌پذیری بیشتری در خصوص ثمن می‌طلبند، توجه کرده است. تاریخچه تدوین ماده ۵۵ به ماده ۵۷ قانون متحدالشکل بیع بین‌المللی کالا برمی‌گردد که بر اساس آن خریدار ملزم است تا قیمت معمول مورد درخواست فروشنده در زمان انعقاد عقد را بپردازد. در صورت عدم تعیین ثمن به صورت صریح یا ضمنی، قیمت قرارداد، قیمتی خواهد بود که عموماً در زمان انعقاد عقد برای چنین کالاهایی در شرایط مشابه در نظر گرفته شده است. حال این قیمتی است که فرض می‌شود طرفین عقد در زمان انعقاد عقد بر آن توافق کرده‌اند و یک فرض قانونی قابل رد محسوب می‌شود.

نتیجه‌گیری

در خصوص قراردادهای خرید دارو و تجهیزات باید گفت در این دسته قراردادها، اگرچه ثمن بیع مشخص نشده است، اما ضوابطی در قرارداد وجود دارد که به موجب آن ثمن قابل تعیین است. قراردادهای دارو و تجهیزات پزشکی ممکن است

علاوه مقدمه کنوانسیون مبنی بر اینکه: «با توجه به اینکه توسعه تجارت بین‌المللی مبتنی بر انصاف و نفع متقابل، عنصر مهمی در ارتقای روابط دوستانه میان کشورها می‌باشد، نشان می‌دهد که کنوانسیون باید فرصت‌طلبی طرفین عقد برای رهاشدن از روابط قراردادی با توسل به بند ۱ ماده ۱۴ را به حداقل برساند و تفسیر مزبور این مهم را مورد غفلت قرار می‌دهد. به نظر می‌رسد آنچه که در مقررات بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون اهمیت دارد، قصد التزام طرفین عقد به قرارداد است که قصد مزبور می‌تواند در قراردادهای با ثمن شناور نیز وجود داشته باشد. توجه به قصد طرفین مورد تأکید ماده ۸ کنوانسیون نیز می‌باشد. چنین رویکردی نه تنها عقیده متعارض بودن مقررات کنوانسیون را رد می‌کند که از نقاط ضعف یک مجموعه مقررات است، بلکه هماهنگی با رویکرد سایر مقررات تجاری مهم، از جمله قانون متحدالشکل تجاری ایالات متحده و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی ۲۰۱۶ است. در خصوص سایر قراردادهای تجاری بین‌المللی باید توجه داشت که آن بخش از این قراردادها که در ماهیت به عنوان قرارداد بیع محسوب می‌شوند، در صورت دارا بودن سایر شرایط اعمال مقررات کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مشمول این کنوانسیون هستند، لذا چنانچه طرفین عقد قصد التزام به توافق ایجادشده را داشته باشند، عدم تعیین ثمن به صحت آن‌ها نه تنها صدمه‌ای نمی‌زند، بلکه قراردادهای بیع مجزایی که به پشتوانه قراردادهای چارچوب توزیع منعقد می‌گردند، از این نوع دسته هستند. در حقوق انگلیس در برخی موارد ثمن معامله به طور ضمنی تعیین شده است، خواه اینکه از مذاکرات و رویه‌های قبلی طرفین استنباط گردد و خواه اینکه طرفین به جای تعیین ثمن، روش‌هایی را در عقد برای تعیین آن مقرر نمایند مانند اینکه طرفین معامله موافقت نمایند که قیمت مورد معامله توسط اشخاص ثالث معین شوند که با تعیین ثمن توسط اشخاص ثالث، در واقع به منزله بخشی از قرارداد تلقی می‌شود و مانند این است که طرفین خود آن را تعیین کرده‌اند که می‌توان گفت اکثر کشورها تعیین ثمن توسط شخص ثالث را پذیرفته‌اند و یا محاسبه ثمن را به یک سلسله عوامل منطقی

علیرغم شیوه‌ای که بر مبنای آن طرفین معامله صریحاً میزان ثمن را ضمن قرار داد، تعیین می‌کردند، در برخی موارد به دلیل ضرورت‌های اقتصادی و به این جهت که تعیین دقیق و عادلانه ثمن هنگام انعقاد عقد ممکن نیست، به جای تعیین صریح ثمن، روش‌هایی را در عقد برای تعیین آن پیش‌بینی می‌کنند و با محاسبه ثمن را به یک سلسله عوامل منطقی و حساب‌شده ارجاع می‌دهند و یا چنانچه رویه متداول بین آن‌ها برای معاملات خاصی وجود داشته باشد از تعیین و ذکر ثمن خودداری می‌کنند که در این صورت فرض می‌شود طرفین قصد استمرار آن رویه را داشته‌اند. در همه موارد فوق می‌توان گفت که میزان ثمن به طور ضمنی تعیین شده است و طرفین بر شیوه یا عوامل تعیین ثمن توافق نموده‌اند، البته پذیرش ثمن قابل تعیین در حقوق انگلیس با تردیدهایی همراه بوده است. یکی از شیوه‌هایی که با کمک آن می‌توان ثمن را در یک معامله تعیین کرد استفاده از رویه متداول بین طرفین است، مثلاً هرگاه دو نفر به طور متداول با هم معاملاتی داشته باشند، در زمینه اتخاذ نکرده‌اند. در این رابطه باید توجه خاصی به دیدگاه کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا در خصوص ثمن شناور کرد، زیرا به نظر می‌رسد میان مقررات ماده ۱۴ و ماده ۵۵ کنوانسیون درباره تعیین ثمن، تعارض و ناهماهنگی وجود دارد. در واقع می‌توان گفت بند ۱ ماده ۱۴ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مصوب ۱۹۸۰، انعقاد قراردادهای بیع با ثمن شناور را غیر معتبر می‌داند، حال آنکه ماده ۵۵ کنوانسیون مزبور از تشکیل قراردادهای بیع با ثمن شناور سخن به میان می‌آورد. در تفسیر این بخش از مقررات کنوانسیون برخی حقوقدانان به تعارض میان دو ماده معتقد بوده و ضمن رأی بر تقدم اعمال ماد ۱۴ بر ماده ۵۵، اعمال مقررات ماده ۵۵ را تنها در مورد رزرو مقررات بخش دوم کنوانسیون توسط کشوری که مقررات کنوانسیون از طریق مقررات آن کشور قابل اعمال است ممکن می‌دانند. چنین تفسیری نه تنها با لزوم توجه به ماهیت قراردادهای رابطه‌ای ناسازگار است، بلکه ضرورت توجه به هماهنگی در اعمال مقررات کنوانسیون توسط متعاهدین را نادیده می‌گیرد. به

تأمین مالی

نویسندگان اظهار می‌نمایند که هیچ‌گونه حمایت مالی برای تحقیق، تألیف و انتشار این مقاله دریافت نکرده‌اند.

ملاحظات اخلاقی

در پژوهش حاضر جنبه‌های اخلاقی مطالعه کتابخانه‌ای شامل اصالت متون، صداقت و امانتداری رعایت شده است.

و حساب‌شده ارجاع دهند، در حقوق ایران نظر قالب فقها این است که چنانچه ثمن معامله در هنگام عقد بیع برای طرفین معلوم نباشد به جهت غرری بودن، معامله باطل است. قانون مدنی با پیروی از نظر فقها در موارد مختلفی از جمله ماده ۳۳۹ قانون مدنی بر لزوم معلوم و مشخص بودن ثمن اشاره می‌نماید، اما به نظر می‌رسد با عنایت به اینکه فلسفه بطلان چنین معاملاتی وجود غرر می‌باشد و از طرفی ملاک و معیار تشخیص غرر با عرف است، امکان دارد که عرف زمان معامله وجود غرر را منتفی بداند و قابل ذکر است در برخی موارد، متعاملین از ذکر صریح ثمن خودداری می‌نمایند، اما با توجه به برخی مذاکرات و مکاتبات قبلی میزان ثمن برای متعاملین معلوم و مشخص است در این موارد ثمن معامله به طور ضمنی تعیین شده است و غرری متصور نیست تا درصدد بطلان معامله باشیم، مضافاً اینکه ماده ۲۲۳ قانون مدنی که مبین اصله‌الصحه در معاملات است مؤید مطلب فوق می‌باشد.

مشارکت نویسندگان

راضیه سیادهنی: جمع‌آوری مطالب و تدوین مقاله.
مجتبی اصغریان: راهنمایی و نظارت بر تألیف مقاله.
بختیار عباسلو: نظارت بر تدوین مقاله و معرفی منابع.
حمید عزیزی مرادپور: ارائه ایده و موضوع، معرفی منابع.
نویسندگان نسخه نهایی را مطالعه و تأیید نموده و مسئولیت پاسخگویی در قبال پژوهش را پذیرفته‌اند.

تشکر و قدردانی

ابراز نشده است.

تضاد منافع

نویسندگان هیچ‌گونه تضاد منافع احتمالی را در رابطه با تحقیق، تألیف و انتشار این مقاله اعلام نکرده‌اند.

References

1. Samari A, Jalali M, Amirzadeh Jirkali M. Political Sociology of Iran. Scientific Association of Political Sociology of Iran. 2018; 2(3): 407-523. [Persian]
2. Tajudin A. Legal Enforceability of Intentional Open Price in the US, England and the United Nations. Ph.D. Theses. Durham: Durham University; 2013. p.42.
3. Dekhoda AA. Dictionary. Tehran: Amir Kabir; 2013. p.44. [Persian]
4. Qasimzadeh Q. The Theory of the Permissibility of Determining the Rule of Obligation and Possession. Lecturer of humanities. 2013; 37(1): 133-160. [Persian]
5. Jafari Langroudi M. Al-Faraq. Tehran: Ganj-e Danesh Publications; 2007. p.55, 57. [Arabic]
6. Katouzian N. Certain contracts. Tehran: Publications of the Publishing Company; 2004. p.43, 150, 152. [Persian]
7. O'Sullivan J, Hilliard J. The Law of Contract. Oxford: Oxford University Press; 2006. p.72, 275.
8. Safi I. Ibn Junayd's Fatawi collection. Qom: Islamic Publications Office; 1995. p.183. [Arabic]
9. Ardabili A. Majma al-Faidah wa al-Barhan in Sharh Irshad al-Azhan. Qom: Islamic Publication Institute; 1997. Vol.8 p.176. [Arabic]
10. Olomi Yazdi H. Methods of determining the price in the contract of sale. MA Dissertation. Tehran: Shahid Beheshti University; 1991. p.157. [Persian]
11. Ahgaran M, Rezanjad L. A comparative study of the determination of the price in the civil laws of Iran and Egypt with an approach to jurisprudential documents. Fiqh Quarterly. 2021; 28(1): 38-65. [Persian]
12. Viscasillas P. The Good, the Bad and the Ugly in Distribution Contracts: Limitation of Party Autonomy in Arbitration? Penn State Journal of Law & International Affairs. 2015; 4(1): 213-241.
13. Shahbazi Nia M, Heydari M. Understanding the exclusive distribution contract and its legal nature. Private Law Studies. 2014; 2(45): 225-241. [Persian]
14. Shahidi M. Formation of contracts and obligations. Tehran: Lawyer; 1998. p.321. [Persian]
15. Fazel M. Kanz al-Irfan Fifqa al-Qur'an. Qom: Quds Publishing; 2004. p.555. [Arabic]
16. Anis Hosseini H, Ali Karmi A. Time, place, cost and effects of payment of the price in the sale contract in the legal systems of Iran and England. Private and Criminal Law Research Quarterly. 2021; 48(17): 147-174. [Persian]
17. Stone R. The Modern Law of Contract. Abingdon: Routledge, Cavendish; 2007. p.12.
18. Atiyah S, Adams J, Macqueen H. The Sale of Goods. Harlow: Pearson Education; 2001. p.33.