



Impact of Hardship and the Role of Sanctions in Commercial Contracts

Fatemeh Andy *

PhD student of Private Law, Islamic Azad
University, Science and Research Branch,
Khuzestan, Iran.

Yashar Taheri

PhD student of Private Law, Islamic Azad
University, Science and Research Branch,
Khuzestan, Iran.

Abstract

Changing conditions and circumstances are among the problems that occur in contracts, especially long-term contracts. The existence of such conditions threatens the fate of the contract. Adherence to the principle of the necessity of contracts and belief in the implementation of the original contract in the new situation has not been accepted by any legal system. In order to solve this situation and actually respond to this issue, several opinions have been raised, which include hardship and force majeure. Hardship is one of the predictions that in case of unexpected events that cause the economic balance of the contract to be disturbed, it provides the possibility of renegotiation between the parties, and force majeure actually leads to the non-implementation of the contract. Besides these two issues, sanctions are also effective as a pressure lever in contracts.

Keywords: contract, hardship, force majeure, sanctions

Received: 15/October/2021

Accepted: 01/July/2022

eISSN: 2783-4204

ISSN: 2783-3631

تأثیر هاردشیپ و نقش تحریم‌ها در قراردادهای تجاری

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات
خوزستان، ایران.

فاطمه اندی *

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات
خوزستان، ایران.

یاشار طاهری

چکیده

تغییر شرایط و اوضاع و احوال از جمله مشکلاتی است که در قراردادها، بالأخص قراردادهای بلندمدت پیش می‌آید. وجود چنین شرایطی، سرنوشت قرارداد را تهدید می‌کند. التزام به اصل لزوم قراردادها و اعتقاد به اجرای قرارداد اولیه در وضعیت جدید مورد قبول هیچ‌یک از نظام‌های حقوقی قرار نگرفته است. برای حل این وضعیت و پاسخگویی به این مسئله، نظرات متعددی مطرح شده‌اند که هاردشیپ و فورس‌ماژور از این دسته به شمار می‌روند. هاردشیپ از جمله پیش‌بینی‌هایی است که در صورت بروز حوادث غیرمترقبه‌ای که موجب برهم خوردن تعادل و توازن اقتصادی قرارداد شود، امکان مذاکره مجدد متعاملین را فراهم می‌سازد و فورس‌ماژور منجر به عدم اجرای قرارداد می‌گردد. در کنار این دو موضوع، تحریم نیز به عنوان یک اهرم فشار در قراردادها مؤثر است.

کلیدواژه‌ها: قرارداد، هاردشیپ، فورس‌ماژور، تحریم

مقدمه

یکی از قواعد مربوط به قراردادهای قاعده‌ای است که به آن «اصل لزوم» گفته می‌شود. منظور از لزوم قرارداد، غیر قابل انحلال بودن آن در اصل «جز در موارد استثنائی فسخ و اقاله و حکم قانون» و لزوم اجرای مفاد آن در برابر جواز قرارداد است که به معنای امکان انحلال آن به اراده، فوت یا حجر هر یک از طرفین است. به‌طور کلی، در حقوق ایران و نیز فقه امامیه و سایر سیستم‌های حقوقی، اصولاً هر قرارداد تشکیل‌یافته باید اجرا شود و هیچ‌یک از طرف‌های قرارداد نمی‌توانند شانه از زیر بار تعهدات ناشی از آن خالی کنند، مگر در موارد استثنائی (شهیدی، ۱۳۸۵: ۲۵۴).

همان‌طور که گفته شد، اصل لزوم قراردادهای در همه نظام‌های حقوقی پذیرفته شده و از دوران روم باستان نیز این قاعده معمول بوده است که «هیچ الزامی برای تعهد غیرممکن وجود ندارد». شرط فورس‌ماژور نیز بر همین مبنا به‌عنوان یکی از ارکان قراردادهای در همه نظام‌های حقوقی عمومیت یافته است. با این وجود، گاه التزام به این اصل با هدف اصلی آن که تأمین عدالت و پاسخگویی به مقتضیات اقتصادی است، منافات دارد چراکه گاه اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد در زمان اجرای آن، چنان تغییر می‌یابد که اجرای قرارداد را به‌شدت تحت تأثیر خود قرار داده و این مسئله مطرح می‌شود که آیا اساساً در چنین وضعیتی باید ملزم به قرارداد بود و یا امکان اجتناب از آن وجود خواهد داشت.

اینجا دقیقاً محل بحث راجع به هاردشیپ و فورس‌ماژور است؛ جایی که اوضاع و احوال تغییر می‌یابد. در کنار این عوامل که منجر به تغییر شرایط می‌گردند، تحریم‌های تجاری نیز قرارداد را به نحو دیگری متأثر می‌کنند. در این پژوهش به مفهوم هاردشیپ و فورس‌ماژور و همچنین، مفهوم تحریم و نقش آن‌ها در قراردادهای تجاری می‌پردازیم.

۱- تعریف مفاهیم

«هاردشیپ»^۱ در لغت به معنای سختی و محرومیت است (آقایی، ۱۳۸۷: ۶۳۴). واژه هاردشیپ (مشقت)، کلمه‌ای ادبی نیست. از نظر هر شخص معمولی و عاقل، مشقت از دو جنبه قابل توجه است؛ یکی از جنبه تحمل‌کننده صدمه که از نظر او در حال متحمل شدن است و دیگری از جنبه شاهد و ناظر معقولی است که با آگاهی از تمامی حقایق، فکر می‌کند که آن شخص در حال متحمل شدن است (ال.ب. کرزون، ۱۳۸۶: ۲۷۶).

نزدیک‌ترین ترجمه فارسی هاردشیپ، عسر و حرج است. عسر در لغت به معنای صعوبت، مشقت و شدت و حرج نیز به معنای ضیق، تنگی، تنگنا و گناه آمده است.

در اصطلاح فقهی و حقوقی، منظور از این قاعده این است که تکالیفی که موجب مشقت و سختی برای مکلف است، در دین وجود ندارد (حاجی پور، ۱۳۸۳: ۱۶۹).

در تعریف تحریم نیز می‌توان گفت، مصدری عربی است به معنای حرام کردن، ناروا شمردن و همچنین به معنای قطع یا محدود کردن مناسبات تجاری و سیاسی به‌عنوان اقدام تنبیهی توسط یک یا چند دولت علیه کشوری که قوانین بین‌المللی را نقض کرده است شامل تحریم اقتصادی، تحریم سیاسی، تحریم تسلیحاتی و مانند آن (Shoarian & Rahimi, 2014: 1-21).

۲- هاردشیپ

اجرای قراردادهای منعقد شده میان اشخاص ممکن است به علل عوامل خارجی، با مشکل مواجه گردد. این امر مخصوصاً در قراردادهایی که اجرای آن‌ها به طول می‌انجامد، بسیار محتمل‌تر است. از همین رو، بسیاری از اشخاص ترجیح می‌دهند در زمان انعقاد این گونه قراردادهای، وضعیت اجرای عقد را در شرایط احتمالی یادشده، مشخص ساخته و سرنوشت عقد را به تقدیر نسپارند.

هاردشیپ یا «شرط مذاکره مجدد»، یکی از قالب‌هایی است که امروزه، علاوه بر قراردادهای بین‌المللی، در حقوق داخلی کشورها نیز با همین هدف مورد استفاده قرار می‌گیرد.

این نظریه ابتدا در قراردادهای بین‌المللی و جهت رفع مشکلات ناشی از الزام آور بودن آن‌ها در قراردادهای با اجرای طولانی مدت ظاهر گشته و سپس در حقوق داخلی کشورها نیز شایع شده است.

نظریه مورد بحث با همان عنوان انگلیسی هاردشیپ شناخته می‌شود و اصطلاح معادل جاافتاده‌ای در حقوق بیشتر کشورها از جمله ایران و فرانسه ندارد. در نوشته‌های فرانسویان، در مقابل این اصطلاح، تعبیری همچون «شرط عدم پیش‌بینی»، «شرط حفاظت»، «شرط انصاف» و «شرط بازبینی» نیز به کار رفته است اما برای نشان دادن مفهوم دقیق مطلب، غالباً از «هاردشیپ» استفاده می‌شود.

می‌توان گفت، هاردشیپ شرطی است که بر اساس آن در صورتی که شرایط اولیه قرارداد که مبنای توافق طرفین بوده است، دگرگون شود به گونه‌ای که تعادل قراردادی دچار اختلال گردد، متعاقدين می‌توانند جهت تحمل‌پذیر شدن فشار نامتعرف ایجاد شده برای یکی از آنان، درخواست بازبینی در عقد را ارائه دهند (بیگدلی، ۱۳۸۶: ۴).

اصطلاح هاردشیپ یا دشواری اجرای قرارداد در رهنمود «آنسیترال» این گونه تعریف شده است: «اصطلاح دشواری، عبارت است از تغییر در عوامل اقتصادی، پولی، حقوقی یا تکنولوژیک (فناورانه) که موجب زیان‌های اقتصادی شدید به یکی از طرفین قرارداد گردد به نحوی که وی را در ایفای تعهدات قراردادی‌اش، با مشقت زیادی مواجه سازد» (صادقی مقدم، ۱۳۹۰: ۴۴).

«اصول یونیدروا»^۱ در ماده ۱-۲-۶ پس از تأکید بر اصل لزوم قراردادهای، به تعریف هاردشیپ پرداخته است: «زمانی هاردشیپ ایجاد می‌شود که وقوع حوادثی، تعادل قرارداد را خواه به علت افزایش هزینه اجرا و خواه به علت کاهش ارزش عوضی که طرف دریافت می‌کند، به طور اساسی تغییر دهد و

(۱) حادثه پس از انعقاد قرارداد رخ دهد یا آشکار شود؛

(۲) حادثه به طور معقول نمی‌توانست از طرف فرد متضرر در نظر گرفته شود؛

(۳) حادثه خارج از کنترل طرف باشد؛

(۴) ریسک حادثه توسط شخص زیان‌دیده پذیرفته نشود».

در اصول حقوق اروپایی نیز با وجود آنکه صریحاً از عنوان هاردشیپ استفاده نشده است اما ماده مربوط به اوضاع و احوال (۶:۱۱۱) بیانگر پذیرش آن در این اصول است. این ماده مقرر می‌دارد:

طرف متعهد به ایفای تعهدات خود است، حتی اگر اجرای قرارداد بسیار دشوار شود، اعم از اینکه دشواری به علت افزایش هزینه‌های اجرا باشد یا به خاطر کاهش ارزش عوضی که دریافت می‌شود.

با وجود این، اگر اجرای قرارداد به دلیل تغییر اوضاع و احوال فوق‌العاده دشوار شود، طرفین ملزم به ورود به مذاکرات با هدف تعدیل قرارداد یا خاتمه آن خواهند بود، مشروط بر اینکه:

الف) تغییر اوضاع و احوال پس از انعقاد قرارداد رخ دهد؛

ب) امکان تغییر اوضاع و احوال مسئله‌ای نباشد که در زمان انعقاد قرارداد می‌توانست به‌طور معقول در نظر گرفته شود؛

ج) خطر تغییر اوضاع و احوال مسئله‌ای نبوده است که طرفین قرارداد، متعهد به پذیرش آن شده باشند ...
در ماده ۷:۱۰۱ پیش‌نویس قواعد عمومی مرجع در زمینه حقوق خصوصی اروپا^۱ نیز ضمن اصلاح ماده ۶:۱۱۱، اصول حقوق قراردادهای اروپایی ...، چنین مقرر شده است:

۱. اگر قرارداد در طول اجرا به دلیل تغییر اوضاع و احوال که به‌طور متعارف قابل پیش‌بینی نبوده است، عمیقاً نامتوازن شود، طرفین باید به‌منظور تعدیل یا فسخ قرارداد وارد مذاکره شوند.

۲. در صورتی که علی‌رغم حسن نیت طرفین، مذاکره مجدد در مدت زمان معقولی موفقیت‌آمیز نبود، طرفین می‌توانند با توافق به قرارداد خاتمه دهند. در غیر این صورت، دادگاه قرارداد را به‌طور منصفانه تعدیل می‌کند یا از تأثیرگذاری بعدی آن جلوگیری می‌کند.

با توجه به این مواد و تعاریفی که در خصوص هاردشیپ مطرح است، عناصر هاردشیپ شامل شش عنصر کلی است که عبارت‌اند از ۱) هاردشیپ در نتیجه دگرگونی اوضاع و احوال ایجاد می‌شود، ۲) حادثه مذکور اجرای قرارداد را به نحو فوق‌العاده‌ای دشوار سازد، ۳) وقوع حادثه مذکور غیرقابل پیش‌بینی باشد، ۴) وقوع حادثه مذکور خارج از کنترل طرفین باشد و طرفین قادر به غلبه بر آثار و نتایج آن نباشند، ۵) طرفین خطر حادثه مذکور را بر عهده نگرفته باشند، ۶) متعهد، موضوع قرارداد را اجرا نکرده باشد (توسلی نائینی و بهزادی پور، ۱۳۹۴).

در وضعیتی که شرایط تحقق نظریه هاردشیپ مهیاست، از یک طرف پذیرش لزوم عقد و قائل شدن به اجرای قرارداد با همان شروط و مفاد اولیه، مورد قبول هیچ‌یک از نظام‌های حقوقی قرار نگرفته است و از طرف دیگر، روش فسخ قرارداد به دلیل مخالفت با اصل لزوم تنها در موارد استثنائی امکان‌پذیر است. اکثر نظام‌های حقوقی در چنین وضعیتی بر روش تعدیل قرارداد تأکید دارند. تعدیل قرارداد به دلیل اینکه جامع دو مصلحت ثبات معاملات از یک طرف و لزوم جبران ضرر ناروا از طرف دیگر است، روش مناسبی تلقی می‌شود (شریفی و صفری، ۱۳۹۲).

باید توجه داشت که حقوقدانان، تعدیل قرارداد را به اعتبار سبب آن به سه دسته قراردادی، قانونی و قضایی تقسیم می‌کنند:

الف- تعدیل قراردادی: ناظر به موردی است که دو طرف در متن قرارداد پیش‌بینی کنند یا پس از انعقاد آن به تراضی انجام دهند؛

ب- تعدیل قانونی: در جایی است که به‌موجب قانون به‌طور مستقیم انجام پذیرد یا در قانون به یکی از دو طرف، حق درخواست آن را بدهد؛

ج- تعدیل قضایی: که دادرس با استناد به شرط ضمنی عقد یا جلوگیری از بی‌عدالتی و ضرر یکی از دو طرف، مفاد قرارداد را تعدیل و متناسب با شرایط می‌سازد (کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۷۱).

با توجه به تعاریف فوق و آنچه که ذکر شد، آنچه در قرارداد موردنظر ماست، تعدیل قراردادی بوده و شرط هاردشیپ نیز نوعی تعدیل قراردادی است. علاوه بر این، راهکارهای دیگری برای تعدیل قرارداد ارائه گردیده که معمولاً آن‌ها را به دو دسته شروط تعدیل اتوماتیک قرارداد و شروط تعدیل غیر اتوماتیک قرارداد تقسیم کرده‌اند.

«گاه متعاقدين ترجیح می‌دهند به راهکاری توسل جویند که در صورت بروز مشکل و ایجاد نابرابری در تعهدات، عقد به‌طور اتوماتیک با وضعیت اقتصادی خارج از خود منطبق شود. این شیوه نیز به نوبه خود به دو سبک متفاوت اجرا

1. Principles Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR).

می‌شود؛ گاه مکانیسم مقرر به گونه‌ای است که دخالت هیچ شخصی جهت تعدیل قرارداد لازم نیست و گاه علی‌رغم عدم نیاز به توافق مجدد متعاقدين، دخالت یکی از طرفین یا ثالث برای تعیین میزان یا نحوه تعدیل در تعهدات، مورد پیش‌بینی قرار می‌گیرد. پیش‌بینی مقدار معینی طلا به عنوان مابه‌ازای انجام تعهد قراردادی، مثالی برای نوع نخست و توافق بر سر پذیرش نظر مؤسسه‌ای خبره است که در صورت بروز مشکل در اجرای تعهد، نمونه‌ای برای دومین نوع از تعدیل مورد بحث است» (بیگدلی، ۱۳۸۸: ۲۷۲).

روش دیگر برای تعدیل قرارداد آن است که طرفین قرارداد معمولاً در متن قرارداد، امکان تعدیل را پیش‌بینی می‌کنند و راهی برای آن در نظر می‌گیرند. به‌طور مثال، معتمدی شایسته را داور کار خود می‌سازند یا اینکه هر یک از طرفین حق داشته باشد به دادگاه رجوع کند (کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۷۲).

شرط «هاردشیپ» از نوع روش ذکر شده است که به موجب آن، شخص زیان‌دیده می‌تواند در صورت بروز حوادث پیش‌بینی نشده و به هم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد، طرف مقابل را به انجام مذاکره مجدد دعوت نماید. در غیر این صورت، حق مراجعه به دادگاه را دارد (بهزادی پور و توسلی نائینی، ۱۳۹۵: ۴).

امروزه، مذاکره مجدد که هاردشیپ از انواع آن است، راه‌حلی فوری نیست بلکه اتفاقی است که برای آن در قرارداد برنامه‌ریزی می‌شود. اصولاً تمرکز شروط مذاکره مجدد بر تغییر شرایط اقتصادی است (شیروی و شعبانی، ۱۳۹۶: ۵). این شرط مستلزم مذاکره مجدد طرفین برای تعدیل تعهدات آنان است اما مدت چنین مذاکره‌ای معلوم نیست. پرسش اساسی این است که با فرض قابل توجه بودن طول مدت مذاکرات (که غالباً نیز چنین است)، تکلیف عقد چیست؟ آیا هم‌زمان با پیگیری مذاکرات، عقد باید با همان شرایط اولیه به راه خود ادامه دهد یا تعامل طرفین در منصفانه ساختن نابرابری ایجادشده، به معنای ضرورت معلق ماندن آن در مدت مذاکرات است؟

نخستین نکته در این مورد اینکه ممکن است طرفین در هنگام انعقاد قرارداد و پیش‌بینی شرط مذاکره، تکلیف مقطع موردنظر را روشن نمایند. آنان می‌توانند پیش‌بینی کنند که در مدت‌زمان مزبور و تا مشخص شدن نتیجه، اثر عقد معلق بماند؛ امری که باعث تحریک طرفین بر تسریع در رسیدن به نتیجه نیز می‌شود و یا اینکه آنان می‌توانند چنین مقرر نمایند که عقد با آخرین شرایط قبل از حادثه به راه خود ادامه دهد و مسئولیت ناشی از تأخیر در مذاکره، بر عهده کسی قرار می‌گیرد که نابرابری ایجادشده به نفع او است. با این حال، تکلیف عقد در صورت عدم پیش‌بینی وضعیت چگونه خواهد بود؟

بعضی از حقوقدانان معتقدند در مصادیق مورد بحث، عقد باید با همان شرایط سابق اجرا گردد چراکه توقف آن خلاف اصل است و به نظر نمی‌رسد پیش‌بینی مذاکره مجدد در عقد، مستلزم متوقف ماندن اجرای آن باشد (بیگدلی، ۱۳۸۶: ۷).

عده‌ای دیگر از حقوقدانان، این نتیجه‌گیری را مخالف با موازین حقوقی دانسته، معتقدند وجود شرط بازبینی، مستلزم تعلیق اجرای آن در مدت مذاکره است. اینان با استناد به موادی همچون ماده ۱۱۳۵ قانون مدنی فرانسه (که مشابه آن در نظام‌ها و سیستم‌های حقوقی دیگر نیز غالباً به چشم می‌خورد) با این استدلال که عقود، متعاملین را علاوه بر نتایج مستقیم عقد، به تمامی نتایج ناشی از انصاف، عرف یا قانون نیز که از ماهیت عقد ناشی می‌شود، متعهد می‌سازد، قائل به ضرورت متوقف ماندن اثر عقد اولیه در طول مدت مذاکره شده‌اند چراکه به اعتقاد آنان، نتیجه عرفی چنین شرطی، ضرورت متوقف ماندن عقد به علت نابرابر شدن تعهدات مندرج در آن است. حقوقدان دیگری با دقت نظری مثال‌زدنی، پیشنهاد قابل توجهی مطرح کرده است. از دیدگاه او بهتر است در مورد یادشده، بین دو گروه از این نوع قراردادهای، تفکیک به عمل آید. اگر طرفین عقد علاوه بر پیش‌بینی تعدیل، محدوده‌ای نیز برای نابرابر شدن عقد در نظر گرفته باشند، رسیدن به این حد از نابرابری باید باعث معلق شدن آثار عقد نیز شود چراکه چنین پیش‌بینی‌ای به معنای عدم صحت ادامه عقد

در اوضاع یادشده است؛ اما اگر چنین سقفی معین نشده باشد، اصل اولیه که همان ادامه اجرای عقد است، باید در پیش گرفته شود.^۱

بررسی نظرات ارائه شده نشانگر این نکته است که هر کدام از آن‌ها دارای نقاط قوتی است. با این همه، به نظر می‌رسد که نظر اخیر، از جهت توجه دقیق‌تر به خواسته‌های قراردادی طرفین و مطابقت با اصول حقوقی مرجح است. در نظر گرفتن مسئولیت مدنی برای شخص مقصر در جریان مذاکرات، در صورت ادامه اجرای عقد و متضرر شدن احتمالی طرف دیگر نیز، اصولاً نباید خسارتی بدون جبران بماند (بیگدلی، ۱۳۸۶: ۷).

البته باید توجه داشت که شروط مبهم و تفسیرناپذیر ممکن است به بی‌ثباتی یا تعارضات مکرر دامن زند. از این رو، در بسیاری از شروط تأکید می‌شود که تغییر باید اساسی، غیرقابل پیش‌بینی و اجتناب‌ناپذیر بوده، حوادث تغییر آفرین خارج از کنترل طرفین باشد. در چنین مواردی، شروط مذاکره مجدد، صورت شرط هاردشیپ حتی فورس‌ماژور را به خود می‌گیرند و در این صورت، حوادث تغییر آفرین مانند شرایطی هستند که باعث اقامه شروط هاردشیپ می‌شوند و معمولاً ماهیت اقتصادی، مالی، تجاری و سیاسی دارند.

افزون بر این، صرف وقوع حوادث تغییر آفرین کافی نیست زیرا این حوادث باید تعادل قرارداد را بر هم زنند؛ همانند اینکه در صورت عدم تغییر شرایط، فشار غیرقابل تحملی بر یکی از طرفین تحمیل شود. به دلیل این شرایط محدود کننده، شروط هاردشیپ نوع خاصی از شروط مذاکره مجدد محسوب می‌شوند که تنها در شرایط نزدیک به حالت فورس‌ماژور مورد استفاده قرار می‌گیرند (شیروی و شعبانی، ۱۳۹۶: ۸).

۳- هاردشیپ و فورس‌ماژور و عدم قابلیت پیش‌بینی

تغییر غیرقابل پیش‌بینی شرایط، شاید یکی از مهم‌ترین مسائل طرفین (به‌ویژه آن‌هایی که ممکن است که طرف یک شرط پیچیده طولانی یا بلندمدت‌تر قراردادی) در تجارت بین‌الملل قرار گیرند، باشد. در واقع، با جهانی شدن، این مسائل به‌طور فزاینده‌ای افزایش یافته است به‌طوری که درگیری بیشتر کشورها را در ایجاد و فراهم کردن این مسائل حتی به طرز نااعدانه‌تری موجب شده است. حوادث طبیعی یا تغییر عوامل سیاسی و اقتصادی می‌تواند به‌طور قابل ملاحظه‌ای مبنای مختلف معامله را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این عوامل ممکن است زلزله، سیل و یا یک جنگ مدنی در یکی از کشورهای تولیدی باشد که تولیدکننده را تحت فشار قرار دهد تا به کشورهای با هزینه تولیدی بالاتری متوسل شود.

قاعده «*pacta sunt servanda*»^۲ یا قداست قرارداد به‌سادگی، اثبات تغییر چنین اوضاع و احوالی را بر عهده کسی که به آن استناد می‌کند، قرار می‌دهد. باین حال، از زمان روم قدیم، اصل «*impossibilium nulla est obligatio*»^۳ به رسمیت شناخته شده است.

مضافاً اینکه دکتترین «*Rebus Sic Stantibus*»^۴ که توسط امپراتور رم^۵ توسعه یافت، به‌عنوان یک تغییر غیرقابل پیش‌بینی یا غیرعادی اوضاع و احوال که یک تعهد قراردادی را به‌غایت سخت نماید، شناخته می‌شود. از این رو،

1. <https://www.worldcat.org/title/clauses-dadaptation-dans-les-contrats/oclc/716916838>

۲. قاعده الزام آور بودن تعهدات.

۳. هیچ تعهدی برای اجرای چیزهای غیرممکن وجود ندارد.

۴. اصطلاح «*rebus sic stantibus*» نخستین بار در اوایل قرن ۱۶ میلادی مطرح گردید (در سال ۱۵۰۷ میلادی). «*Jason de Mayo*» استفاده از دکتترین «*rebus sic stantibus*» به‌عنوان یک قاعده کلی در قراردادها را پیشنهاد کرده است.

۵. ایده تطبیق قراردادها و تعهدات با یک تغییر غیرقابل پیش‌بینی و غیرعادی نشئت گرفته از اصل فلسفه حقوق رم است که توسط سیسرون و سنکا Cicero and Seneca» مطرح گردید. دکتترینی که هسته مرکزی آن در قرن ۱۴ میلادی مفهومش را بیان کرده است، به همان قاعده «*rebus sic se hapentibus*» اشاره می‌کند.

آن روزها غیرممکن شدن، فورس‌ماژور یا شبیه این‌ها جهات استثناء در هر نظام حقوقی به شمار می‌رفته‌اند (آرایی، ۱۳۹۱: ۱۶۴ و ۱۶۵).

باید توجه داشت که خصوصیات فورس‌ماژور عبارت است از خارجی بودن، غیرقابل پیش‌بینی بودن و غیرقابل اجتناب بودن حادثه که باعث غیرممکن شدن انجام تعهد توسط متعهد به‌طور موقت یا دائم می‌گردد (شعبانی و حاجی محمدی، ۱۳۹۳).

در حقوق خصوصی فرانسه، این اصطلاح، نقش خود را در زمینه مسئولیت قراردادی ناشی از نقض قرارداد بازی می‌کند. با توجه به سنت رومی حقوق فرانسه، متعهد تنها زمانی بابت تأخیر یا عدم انجام تعهد مسئول شناخته می‌شود که «مسئولیت شخصی» وجود داشته باشد که به‌طور معمول به‌صورت سهل‌انگاری از جانب وی است (ماده ۱۰۸۴ قانون مدنی فرانسه^۱).

در مقابل، فورس‌ماژور واقعه‌ای است که خارج از کنترل متعهد بوده و باعث عدم اجرای تعهد می‌شود به‌طوری‌که هیچ سهل‌انگاری را نمی‌توان اثبات نمود و مسئله نقض قرارداد از جانب متعهد منتفی است^۲.

«عدم پیش‌بینی» و عسر و حرج ناشی از حادثه پیش‌بینی‌نشده و غیرقابل کنترل که «امپرویزیون»^۳ نامیده می‌شود، به‌عنوان عذری برای عدم انجام تعهد در قوانین موضوعه مدنی فرانسه گنجانده نشده است اما در قراردادهای دولتی به رسمیت شناخته شده است. موضع سرسختانه حقوق خصوصی فرانسه از طریق استفاده متعادلین از شرط تعدیل و داوری تجاری قابل تحمل‌تر شده است. امپرویزیون به دادگاه اجازه می‌دهد قراردادهای دولتی را که در اثر تغییر غیرمنتظره اوضاع و احوال برای یکی از طرفین سنگین یا پرهزینه شده است، تعدیل نماید. به‌عنوان مثال، یک قرارداد بلندمدت عرضه که هزینه‌های اجرای آن در زمان جنگ افزایش قابل‌ملاحظه‌ای یافته است، توسط دادگاه تعدیل شده است.

در مقام مقایسه، علی‌رغم شباهت دو مفهوم فورس‌ماژور و عدم پیش‌بینی از نظر خارجی بودن، غیرقابل پیش‌بینی بودن و غیرقابل اجتناب بودن، از نظر عملی و نیز آثار حقوقی بین آن‌ها تفاوت عمده‌ای وجود دارد؛ درحالی‌که فورس‌ماژور عملاً باعث غیر قابل اجرا شدن تعهد به‌صورت دائم یا موقت می‌گردد، عدم پیش‌بینی یا امپرویزیون تنها موجب سخت یا پرهزینه شدن اجرای تعهد می‌گردد. در نتیجه، به لحاظ آثار حقوقی، فورس‌ماژور باعث سقوط یا تعلیق انجام تعهد می‌گردد درحالی‌که در عدم پیش‌بینی، تعهد نه ساقط نه معلق می‌گردد بلکه وقوع حوادث غیرقابل پیش‌بینی، بنا به مورد، در حقوق برخی کشورها موجب ایجاد حق درخواست تعدیل قرارداد توسط متعهد یا حق فسخ برای وی می‌شود و در کشورهای دیگر اثری بر آن مترتب نمی‌باشد (داراب پور و ادیب، ۱۳۹۲: ۱۴).

۳-۱- وجوه اشتراک هاردشیپ و فورس‌ماژور

نظریه هاردشیپ و فورس‌ماژور از جهات مختلف مشابه یکدیگرند. مهم‌ترین وجوه تشابه آن‌ها به شرح زیر است.

۳-۱-۱- هر دو استثنائی بر اصل لزوم قراردادها هستند

در واقع، علی‌رغم پذیرش اصل لزوم قراردادها در همه نظام‌های حقوقی و لزوم احترام به مفاد تراضی طرفین، به لحاظ اینکه تأثیر حوادث اجتماعی و اقتصادی بر قرارداد در فاصله انعقاد تا اجرای قرارداد، انکارناپذیر است، این اصل همواره با استثنائاتی همراه بوده است. از جمله این استثنائات، توسل به هاردشیپ و فورس‌ماژور است زیرا در نظریه فورس‌ماژور، در مواردی که فورس‌ماژور عدم امکان دائمی اجرای قرارداد را در پی داشته باشد، با اعطای معافیت و انحلال قرارداد

1. https://www.trans-lex.org/601100/_/french-code-civil-1804/#10

2. Ibid

3. Imprévision

و در مواردی که بروز حادثه موجب عدم امکان اجرای تعهدشده موقتی باشد، با تعلیق قرارداد از اصل لزوم قراردادهای فاصله گرفته می‌شود و در نظریه هاردشیپ علی‌رغم اینکه پذیرش اثر تعدیل قرارداد تا حد زیادی التزام به اصل لزوم قرارداد را تأمین می‌کند، با توسل به فسخ در مواردی که امکان تعدیل وجود ندارد و یا تعدیل قرارداد قادر به جبران ضرر و زیان ناخواسته نیست، از اصل لزوم قراردادهای تخطی می‌شود. درواقع، در خصوص اثر اصلی نظریه هاردشیپ، علی‌رغم اینکه در حقوق ایران مستند قانونی برای فسخ در مواردی که دگرگونی اوضاع و احوال موجب دشواری اجرای قرارداد می‌گردد، وجود ندارد، غالب حقوقدانان ایرانی با تمسک به مبانی نظری مانند غبن حادث، تخلف از شرط ضمنی یا قاعده نفی عسر و حرج، راه‌حل فسخ را برای مقابله با هاردشیپ برگزیده‌اند. با این وجود، صرف‌نظر از ایرادات اساسی واردشده بر مبانی نظری مذکور، پذیرش فسخ به عنوان اثر و راه‌حل اصلی با ماهیت نظریه هاردشیپ، راه‌حل و اثر مورد انتظار عموم و مقررات نوین و بین‌المللی سازگاری ندارد. افزون بر آن، دست کشیدن از اصل مهم لزوم قراردادهای و تجویز فسخ، نیازمند دلیل محکم‌تری است و قطعاً به استناد یک مبانی نظری مورد اختلاف (که دکرترین نسبت به آن تشکیل نشده است)، نمی‌توان اصالة لزوم را نادیده گرفت. همچنین، قواعد فقهی نفی عسر و حرج و المیسور، بیشتر مؤید اثر و راه‌حل تعدیل برای موارد مشقت‌بار می‌باشند و مصداق‌های خاص موجد در قوانین در خصوص وضعیت هاردشیپ نیز غالباً روش تعدیل را تأیید می‌کنند (شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۳).

۳-۱-۲- شرایط تحقق دو نظریه تا حد زیادی مشابه‌اند.

عناصر تحقق نظریه هاردشیپ شامل شش عنصر کلی است:

- ۱) هاردشیپ در نتیجه دگرگونی اوضاع و احوال ایجاد شود.
- ۲) حادثه مذکور اجرای قرارداد را به نحو فوق‌العاده‌ای دشوار سازد.
- ۳) وقوع حادثه مذکور غیرقابل پیش‌بینی باشد.
- ۴) وقوع حادثه مذکور خارج از کنترل طرفین باشد و طرفین قادر بر غلبه به آثار و نتایج آن نباشند.
- ۵) طرفین خطر حادثه مذکور را بر عهده نگرفته باشند.
- ۶) متعهد، موضوع قرارداد را اجرا نکرده باشد.

جهت تحقق فورس‌ماژور نیز لازم است همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، اولاً حادثه‌ای رخ دهد که واجد سه شرط خارجی بودن، غیرقابل پیش‌بینی بودن و غیرقابل اجتناب بودن باشد و ثانیاً این حادثه مانعی در اجرای تعهد برای متعهد ایجاد کند.

با توجه به این شرایط، این دو نظریه از حیث اینکه هر دو ناظر به وضعیتی هستند که اوضاع و احوال زمان عقد پس از انعقاد قرارداد در نتیجه بروز حادثه‌ای تغییر می‌یابد، مشابه هم هستند. درواقع، از آنجا که ممکن است اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد، در نتیجه حادثه غیرقابل پیش‌بینی با تغییراتی مواجه شود و قرارداد را تحت تأثیر خود قرار دهد، با تغییر اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد، طرفین قرارداد به‌منظور رها شدن از خطر چنین تغییر اوضاع و احوالی به این دو نظریه استناد می‌کنند (Momberg Uribe, 2011). البته متناسب با نظری که تغییر اوضاع و احوال بر قرارداد گذاشته است، نظریه‌ای که انتخاب می‌شود، متفاوت خواهد بود. به عبارت دیگر، اگر اجرای قرارداد دشوار شده باشد، به نظریه هاردشیپ و در صورت غیرممکن شدن به فورس‌ماژور استناد می‌شود. در هر حال، از این حیث که هر دو نظریه، ناظر به تغییر اوضاع و احوال هستند، مشابه هم خواهند بود. غیرقابل پیش‌بینی بودن وقوع حادثه‌ای در هر دو نظریه لازم است. در حقیقت، به لحاظ اینکه در صورت قابل پیش‌بینی بودن وقوع حادثه در زمان انعقاد قرارداد طرفین می‌توانستند پیش‌بینی‌های لازم را در قالب شروط قراردادی انجام دهند، عدم اقدام طرفین با وجود قابل پیش‌بینی بودن می‌تواند این

فرض را تأیید کند که طرفین به‌طور ضمنی خطرهای حادثه مذکور را پذیرفته و در نتیجه، حق استناد به هیچ‌یک از این دو نظریه را نخواهد داشت (اخلاقی و امام، ۱۳۸۵: ۵). به عبارت دیگر، اگر طرفین در چنین وضعیتی آگاه از چنین تغییراتی بودند، قرارداد را منعقد نمی‌کردند یا حداقل به شکل متفاوتی منعقد می‌کردند (Momberg Uribe, 2011).

البته مفهوم و معیار قابل‌پیش‌بینی بودن و غیرقابل‌پیش‌بینی بودن از دیدگاه حقوقی اهمیت دارد؛ به این معنا که گرچه عنصر قابل‌پیش‌بینی بودن از این حیث که تمامی موانع اجرا به‌صورت بالقوه تا حدی قابل‌پیش‌بینی هستند، از عناصر دشوار برای اثبات است اما از دیدگاه حقوقی، منظور از غیرقابل‌پیش‌بینی بودن این است که طرف به‌طور معقول و متعارف قادر به پیش‌بینی نباشد. از این‌رو، در اکثر نظام‌های داخلی و بین‌المللی در خصوص هر دو نظریه علی‌رغم توجه به معیار شخصی عمدتاً با ملاک قرار دادن رفتار انسان متعارف، معیار نوعی پذیرفته شده است. نمونه بارز چنین دیدگاهی در خصوص نظریه فورس‌ماژور، «کنوانسیون بیع بین‌المللی» است که در ماده ۷۹ در مقررهای که مشابه نظریه فورس‌ماژور است، معیار نوعی را پذیرفته است. طبق این ماده، «در صورتی که یکی از طرفین مسئول عدم توفیق در تعهدات خود نخواهد بود که ثابت کند عدم توفیق وی ناشی از یک مانع خارج از اقتدار او بوده است و اینکه نمی‌توان عرفاً از وی انتظار داشت که احتمال حدوث آن مانع را در زمان انعقاد قرارداد ملحوظ داشته و ...». در خصوص نظریه هاردشیپ نیز اصول حقوق اروپایی در بند «ب» ماده ۶:۱۱۱ در بیان شرایط تغییر اوضاع و احوال با این بیان که «احتمال تغییر اوضاع و احوال موضوعی نبوده است که به‌طور متعارف و معقول می‌توانست در زمان انعقاد قرارداد مورد توجه قرار گیرد» و بند «ب» ماده ۶:۲۰۲ اصول یونیدروا نیز با این بیان که «در زمان انعقاد قرارداد به‌طور متعارف طرف زیان‌دیده نمی‌توانسته است این وقایع را مدنظر قرار دهد»، معیار نوعی را پذیرفته‌اند.

علاوه بر این، در هر دو نظریه لازم است حادثه مذکور خارج از کنترل طرفین قرارداد باشد که متعهد قادر بر چیره شدن بر حادثه یا آثار آن نباشد زیرا منطقی است که شخصی که علی‌رغم امکان جلوگیری از حادثه به مقابله با آن نمی‌پردازد، نمی‌تواند مدعی حسن نیت و در نتیجه، مستحق دریافت تخفیفات قانونی و استناد به این دو نظریه باشد (بیگدلی، ۱۳۸۸: ۵۵).

بند ۳ ماده ۶:۲۰۲ اصول یونیدروا^۱ در خصوص نظریه هاردشیپ و ماده ۷۹ «کنوانسیون بیع بین‌المللی»^۲ در خصوص نظریه فورس‌ماژور در این خصوص قابل استناد است.

در هر دو نظریه، بحث پذیرش ریسک حادثه، مانع توسل به نظریه خواهد بود چرا که در پاره‌ای از موارد، طرفین یا به‌طور صریح یا به‌طور ضمنی، شروطی را در قرارداد می‌گنجانند که حاکی از پذیرش خطرهای ناشی از حادثه‌ای است که موجب غیرممکن شدن و یا دشوار شدن اجرای قرارداد می‌شود. در چنین وضعیتی، حتی اگر سایر شرایط هم مهیا باشد، امکان استناد به این دو نظریه وجود ندارد زیرا اراده طرفین، خود تکلیف مسئله را روشن کرده است که «خطر تغییر اوضاع و احوال از موضوعاتی نبوده است که بر اساس قرارداد، طرف زیان‌دیده متعهد به تحمل آن بوده باشد». بند ۴ ماده ۶:۲۰۲ اصول یونیدروا نیز مقرر می‌دارد که «طرف زیان‌دیده نباید خطرهای احتمالی را مفروض گرفته باشد» (شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۶ و ۱۷).

۱. «وقایع مزبور خارج از کنترل زیاد دیده است».

۲. «طرف قرارداد مسئول عدم توفیق در ایفای هرگونه وظیفه خود نخواهد بود و در صورتی که ثابت کند عدم توفیق ناشی از مانع خارج از کنترل بوده که از او به‌طور معقول، انتظار در نظر گرفتن آن در زمان انعقاد قرارداد یا اجتناب از آن یا چیره شدن بر عواقب و آثار آن نمی‌رفته است ...».

۳-۲- وجوه افتراق هاردشیپ و فورس‌ماژور

علی‌رغم شباهت‌های ذکرشده، تفاوت‌های قابل‌ملاحظه‌ای نیز میان آن‌ها وجود دارد که مهم‌ترین و بارزترین آن‌ها عبارت‌اند از:

۱. هاردشیپ ناظر به دشوار شدن اجرای تعهد و فورس‌ماژور ناظر به غیرممکن شدن اجرای تعهد است. درواقع، تغییر اوضاع و احوال، دو اثر در قرارداد دارد؛ ممکن است اجرای قرارداد را غیرممکن سازد و یا اینکه صرفاً آن را دشوار و پرهزینه گرداند. در حالت اول با فورس‌ماژور مواجه هستیم و در حالت دوم با وضعیت هاردشیپ^۱.

۲. هاردشیپ به‌منظور تغییر تعهدات قراردادی مطرح می‌شود درحالی‌که فورس‌ماژور به‌منظور معافیت از اجرای تعهد قراردادی به‌منظور معافیت از اجرای تعهد قراردادی مطرح می‌شود. به عبارت دیگر، در وضعیت هاردشیپ ضمن اجرای تعهد قراردادی به‌منظور تغییر تعهدات و تعدیل آن با شرایط جدید، چنین نظریه‌ای مورد استناد قرار می‌گیرد و معافیت اولیه طرفین به صرف تحقق هاردشیپ نه تنها با هدف طرفین قراردادی مغایرت دارد بلکه با مقتضیات تجارتي نیز مغایر است زیرا همان‌طور که یکی از نویسندگان حقوقی اشاره کرده است، پذیرش انحلال قرارداد و معاف شدن طرفین از اجرای تعهدات قراردادی در فرض هاردشیپ نه تنها به‌نوعی تخطی از اصل لزوم قراردادها تلقی می‌شود بلکه با واقعیات تجاری نیز در تعارض است چراکه طرفین در قراردادها به صرف هزینه و سرمایه اقدام می‌کنند تا هدف آن‌ها که اجرای قرارداد است، محقق شود. حال اگر در چنین وضعیتی قائل به معافیت باشیم، نه تنها ضرر قابل توجهی به طرفین قرارداد وارد شده است بلکه به اقتصاد و ثبات معاملات نیز خدشه وارد کرده‌ایم^۲؛ اما در وضعیت فورس‌ماژور، به لحاظ اینکه اساساً امکان اجرای قرارداد وجود ندارد، طرفین با استناد به چنین نظریه‌ای قصد معافیت از اجرای قرارداد را دنبال می‌کنند. این تفاوت کاربردی به‌خوبی در بیان یکی از نویسندگان حقوقی مطرح شده است که «هاردشیپ دلیلی برای تغییر در اجرای قرارداد طرفین است و در اجرای قرارداد مطرح می‌شود درحالی‌که فورس‌ماژور در مفهوم عدم اجرا مطرح می‌شود»^۳.

این مسئله در مقررده موجود در اصول حقوق اروپایی و اصول یونیدروا نیز تأیید شده است. در اصول یونیدروا با طرح بحث فورس‌ماژور در مبحث عدم اجرا و طرح هاردشیپ در بحث اجرا، دیدگاه سنتی در خصوص فورس‌ماژور مورد پذیرش قرار گرفته که فورس‌ماژور در مواقع غیرممکن شدن مطرح است زیرا امری که غیرممکن است، غیرقابل اجراست، شرایط مقرر در آن نیز غیرمنعطف بوده و هیچ‌چیز جز غیرممکن شدن را جهت معافیت نپذیرفته است. شرح اصول حقوق اروپایی نیز به‌صراحت ماده ۸:۱۰۸ را تنها در مواردی مجری دانسته است که مانع از اجرا جلوگیری کند^۴.

درواقع، طرح مبحث هاردشیپ در بحث اجرا در اصول یونیدروا و مبحث فورس‌ماژور در بحث عدم اجرا، بیانگر این تغییر کاربردی است که نتیجه آن این است که هاردشیپ قبل از عدم اجرا مورد استناد قرار گیرد اما فورس‌ماژور پس از عدم اجرا (شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۸).

۳. تفاوت مهم دیگر، تفاوت در اثر این دو نظریه است. درحالی‌که هاردشیپ با پذیرش سازوکار مذاکره و تعدیل، سعی در استمرار رابطه قراردادی دارد، فورس‌ماژور با اثر انحلال و در مواردی تعلیق، معافیت اعطا می‌کند^۵. در وضعیت

1. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei.html>

2. <https://www.worldcat.org/title/economic-hardship-in-performance-of-contracts-a-comparative-study-of-english-american-french-and-german-law-and-cisg-the-unidroit-principles-and-pecl/oclc/614792345>

3. https://www.trans-lex.org/126400/_/maskow-dietrich-hardship-and-force-majeure-40-amjcompl-1992-at-657-et-seq/

4. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp79.html>

5. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei.html>

هاردشیپ به لحاظ اینکه اجرای قرارداد غیرممکن نگردیده و صرفاً با دشوار و پرهزینه شدن اجرای تعهد قراردادی مواجهیم، بهترین اثر پذیرش تعدیل قرارداد است که با توجه به هدف آن که عبارت است از منطبق کردن قرارداد با خواست جدید طرفین و با توجه به سازگاری و انطباق آن با واقعیات تجاری و خواست طرفین با نظریه هاردشیپ نیز انطباق بیشتری دارد. تنها در مواردی که امکان تعدیل قرارداد وجود ندارد یا تعدیل قرارداد نیز قادر به جبران ضرر وارد شده نیست، باید فسخ قرارداد را به عنوان اثر ثانوی پذیرفت. در وضعیت فورس‌ماژور به لحاظ غیرممکن شدن اجرای قرارداد، بحث تعدیل قرارداد موجه به نظر نمی‌رسد و تنها انحلال قرارداد و در مواردی تعلیق آن موجه به نظر می‌رسد. بدین صورت، در مواردی که فورس‌ماژور عدم امکان دائمی اجرای قرارداد را در پی داشته باشد، موجب انحلال قرارداد و سقوط تعهد خواهد شد و هرگاه بروز حادثه که موجب عدم امکان اجرای تعهد شده، موقتی باشد، فورس‌ماژور موجب تعلیق قرارداد است و تعدیل قرارداد از آثار این وضعیت به شمار نمی‌رود. در اصول حقوق اروپایی و اصول یونیدروا نیز در خصوص اثر نظریه هاردشیپ با پیش‌بینی جریانی برای مذاکره جهت دستیابی به توافق دوستانه برای تغییر قرارداد، بر روش تعدیل قرارداد تأکید شده است. در صورت عدم مذاکره یا عدم حصول نتیجه نیز دادگاه اختیار تعدیل و فسخ قرارداد را خواهد داشت.

البته با توجه به اینکه در رویه مدرن تجارت بین‌المللی در خصوص وضعیت فورس‌ماژور اثر تعدیل نیز پذیرفته شده است و شروط فورس‌ماژور مدرن دربرگیرنده موادی برای مذاکره مجدد در خصوص شرایط قرارداد و تطبیق آن با شرایط جدید هستند، در این حالت اثر نظریه فورس‌ماژور با نظریه هاردشیپ اشتراک پیدا می‌کند. پذیرش چنین اثری را باید در مسیر تحول نظام‌های حقوقی که در خصوص هاردشیپ نظریه مستقلی ندارند، تفسیر کرد. این نظام‌ها گاه با توسعه و گسترش نظریه فورس‌ماژور، سعی در حل مسائل مربوط به وضعیت هاردشیپ نیز می‌کنند. به نظر می‌رسد گرچه پذیرش چنین مفهومی در نظام‌های حقوقی موجب انعطاف‌پذیری فورس‌ماژور خواهد شد و این امر به‌ویژه در نظام‌هایی که وضعیت هاردشیپ را شناسایی نکرده‌اند، حائز اهمیت است اما با در نظر گرفتن این مسئله که چنین مفاهیمی هنوز با اقبال مواجه نشده است، تفاوت در اثر دو نظریه را باید از وجوه افتراق آن‌ها شمرد (شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۹).

۴- عقیم شدن قرارداد و تفاوت آن با هاردشیپ و فورس‌ماژور

همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، اصل لزوم قراردادها یکی از اصول مهم در قراردادهاست که در همه نظام‌های حقوقی دنیا مورد پذیرش قرار گرفته است و به موجب آن دو طرف قرارداد ملزم به اجرای تعهدات قراردادی خود هستند. باین حال، گاهی اوقات شرایطی (معاذیر قانونی اجرای قرارداد) پیش می‌آید که اجرای قرارداد را ناممکن می‌کند یا سبب ایجاد تغییرات اساسی در اوضاع و احوال قرارداد می‌گردد به گونه‌ای که اجرای تعهدات قراردادی با دشواری زیادی همراه می‌شود. دکترین عقیم‌شده قرارداد و هاردشیپ و فورس‌ماژور که در مورد آن‌ها پیش‌تر به تفصیل سخن رفت، از این دسته‌اند ولی باید توجه داشت که با هم متفاوت‌اند و یکسان نیستند.

هرچند تعریف دقیق و مشخصی در مورد «عقیم شدن یا انتفای قرارداد»^۱ ارائه نگردیده است اما سعی می‌نماییم به ذکر تعریف این نهاد حقوقی بپردازیم.

«فراستریشن»^۲ در لغت به معنای عقیم‌گذاری، خنثی‌سازی، سرخوردگی و شکست، عجز و ناکامی آمده (حق‌شناس و همکاران، ۱۳۸۶: ۶۳۳) و در اصطلاح و در فرهنگ حقوقی آکسفورد «فراستریشن یا عقیم شدن قرارداد»^۳ این چنین تعریف گردیده است؛ عقیم شدن یا انتفای قرارداد عبارت است از انحلال و پایان پیش‌هنگام قرارداد در اثر اوضاع و

1. Frustration of contract
2. Frustration
3. Frustration of contract

احوالی که اجرای آن را غیرممکن ساخته است یا دست کم قرارداد را نسبت به آنچه پیش‌بینی شده، آن‌چنان متفاوت کرده است که ملزم دانستن طرفین به اجرای مفاد قرارداد، معقول و منطقی نخواهد بود. این قاعده از این اصل ناشی می‌شود که عدم امکان اجرای واقعی یا قانونی اجرای قرارداد که به‌طور ناگهانی رخ داده و قابل انتساب به تقصیر هیچ‌یک از طرفین نیست، قرارداد را منحل می‌کند (عسکری و احتشامی، ۱۳۹۵: ۴).

به عبارت دیگر می‌توان گفت، دکترین عقیم شدن قرارداد به این مفهوم است که حادثه‌ای بدون دخالت طرفین به‌صورت ناگهانی بعد از انعقاد قرارداد رخ می‌دهد و اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد را نسبت به زمان انعقاد آن به‌طور قابل ملاحظه‌ای دگرگون می‌کند که در نتیجه این دگرگونی، اجرای قرارداد غیرممکن می‌شود و در مواردی نیز هدف از اجرای قرارداد از بین می‌رود (تلبا و ابراهیمی، ۱۳۹۶: ۱۸). در فورس‌ماژور بعد از انعقاد قرارداد، اجرای آن به دلیل حادثه‌ای خارجی، غیرقابل پیش‌بینی و غیرقابل کنترل، غیرممکن می‌گردد. در هاردشپ نیز در اثر حادثه‌ای غیرقابل پیش‌بینی و خارج از کنترل، اجرای تعهدات قراردادی به‌طور فوق‌العاده‌ای دشوار می‌گردد (همان: ۴-۱۱).

به‌عنوان یک پیشینه می‌توان گفت، قراردادهایی که در انگلستان منعقد می‌شدند، تا قبل از قرن نوزدهم مطلقاً تلقی می‌شدند و هیچ عذری برای عدم اجرای قرارداد پذیرفته نمی‌شد. این نظریه که به نظریه قرارداد مطلق^۱ موسوم بود، برای توجیه خود بیان می‌داشت که طرفین قرارداد همیشه این امکان را دارند که به‌وسیله پیش‌بینی شروطی در قرارداد، خود را در برابر این حوادث پیش‌بینی‌نشده محافظت کنند^۲.

برای بیان مطلق بودن قرارداد به ذکر قضیه «Paradin v Jane» پرداخته می‌شود:

در این قضیه، مستأجر برای معافیت از پرداخت اجاره‌بها اقامه دعوا کرد و ادعا کرد که زمین مورد اجاره را به دلیل تجاوز دشمنان پادشاه، دو سال در اختیار نداشته است. دادگاه، مستأجر را مسئول شناخت و بیان داشت، «مستأجر موظف به پرداخت اجاره‌بهاست زیرا او پرداخت اجاره‌بها را تعهد کرده است، صرف‌نظر از اینکه حوادث اجتناب‌ناپذیر این امکان را به او نداده‌اند که بتواند از مورد اجاره استفاده کند» و استدلال کرد که مستأجر می‌توانست شروطی را در قرارداد در مقابل بروز این حوادث پیش‌بینی کند. این نظریه غیرمنصفانه به نظر می‌رسید زیرا همان‌طور که یکی از نویسندگان بیان داشت، طرفین قرارداد چگونه می‌توانند در برابر همه حوادثی که غیرقابل پیش‌بینی هستند، شروطی را در قرارداد بگنجانند.

در اواخر قرن نوزدهم، دکترین عقیم شدن قرارداد به وجود آمد و هنگامی رخ می‌دهد که حوادثی غیرقابل پیش‌بینی بدون تقصیر طرفین قرارداد رخ می‌دهد و شرایط اجرای قرارداد را با آنچه که طرفین در زمان انعقاد قرارداد بر عهده گرفته بودند، به‌طور چشمگیری متفاوت می‌کند. در نتیجه، تغییراتی که در قرارداد به وجود می‌آید، اجرای تعهدات قراردادی از نظر عملی یا قانونی ناممکن می‌شود و یا اینکه این تغییرات باعث می‌شود هدف موردنظر طرفین در قرارداد از بین برود.

برای اینکه حادثه‌ای سبب عقیم شدن قرارداد گردد، باید دارای شروطی از این قرار باشد: (۱) حادثه از قصور طرفین ناشی نشده باشد، (۲) حادثه به‌وجودآمده، قرارداد را غیرممکن کند و یا به‌طور اساسی از چیزی که طرفین هنگام انعقاد قرارداد در نظر داشته‌اند، متفاوت کند، (۳) حادثه پس از انعقاد قرارداد رخ دهد و قرارداد را به‌طور عملی یا قانونی ناممکن کند یا هدف قرارداد را از بین ببرد، (۴) شرطی در رابطه با حادثه به‌وجودآمده در قرارداد پیش‌بینی نشده باشد (تلبا و ابراهیمی، ۱۳۹۶: ۳).

1. Absolute Contract

2. <https://www.worldcat.org/title/cheshireiffootandfurmstonlawof%20contract/oclc/40706411?referer=di&ht=edition>

نکته حائز اهمیت اینکه، عقیم شدن قرارداد و فورس‌ماژور یا قوه قاهره، تقریباً به یک موضوع اشاره دارند و آن هم عدم امکان اجرای قرارداد یا تعهد است. در عین حال، این دو نظریه با اینکه در گفتار و عمل بسیار نزدیک به هم بوده و شباهت‌های بسیاری دارند اما دو نظریه مستقل بوده و دارای تفاوت‌هایی هستند، از جمله اینکه دامنه عقیم شدن قرارداد، وسیع‌تر از فورس‌ماژور یا قوه قاهره است. از دیگر تفاوت‌های این نظریه آن است که در نظریه فورس‌ماژور یا قوه قاهره، پس از عدم امکان اجرای قرارداد، بحث معافیت از مسئولیت به میان می‌آید و تکلیف خود قرارداد مشخص نمی‌گردد در حالی که نظریه فراستریشن یا عقیم شدن قرارداد، خود قرارداد را تحت تأثیر گذاشته و در نتیجه این تأثیر، متعهد از مسئولیت معاف می‌گردد.

باید توجه داشت که عقیم شدن قرارداد با هاردشیپ نیز متفاوت است. در هاردشیپ، اصولاً اجرای قرارداد منتفی نمی‌گردد و تنها اجرای آن با سختی، مشقت و هزینه زیاد همراه می‌شود. این در حالی است که در نظریه عقیم شدن قرارداد، اجرای آن بر حسب مورد، بعضاً و یا کلاً منتفی و یا در صورت امکان اجرا، اساساً با آن چیزی که مورد قصد و توافق طرفین قرارداد بوده است، متفاوت می‌شود؛ بنابراین، نظریات مذکور با آنکه دارای شباهت‌هایی با هم هستند اما نمی‌توان آن‌ها را یکی دانست (عسکری و احتشامی، ۱۳۹۵: ۲۰).

۵- تحریم‌ها

تحریم اقتصادی، ابزاری برای نیل به اهداف سیاسی است. با پیروزی انقلاب اسلامی ایران در سال ۱۹۷۹ تاکنون آمریکا بارها از این ابزار علیه ایران استفاده کرده است.

نتایج حاکی از آن است که تحریم‌های آمریکا با وارد کردن خسارات اقتصادی به ایران تا حدودی موفقیت‌های اقتصادی را به همراه داشته است. تأثیرات تحریم‌های تجاری بر صادرات غیرنفتی ایران و واردات کالاهای سرمایه‌ای، تأثیرات معنادارتری نسبت به تحریم صادرات نفتی ایران داشته است (یاوری و محسنی، ۱۳۸۸: ۲).

در دهه‌های اخیر، استفاده از تحریم‌های اقتصادی به شدت افزایش یافته است و از این شیوه به عنوان ابزار سیاست خارجی انتخابی برای برخی از کشورها استفاده می‌شود. از لحاظ نظری، روش کار تحریم ساده است به طوری که کشور تحریم شونده (هدف) هزینه‌هایی را بابت اعمال برخی محدودیت‌های کشور تحریم کننده متحمل می‌شود. لذا کشورهای هدف به دلیل اجتناب از چنین هزینه‌هایی، رابطه مطلوب و مستقیم خود را با کشورهای تحریم کننده تغییر می‌دهند. البته این نظریه به ندرت رخ می‌دهد. شواهد تجربی معدودی وجود دارد که در صورت تحریم، کشورهای هدف به طور معناداری رفتار خود را تغییر دهند. در این باره، کارشناسان معتقدند عمده‌تأ تحریم‌ها شامل یک پیام برای جامعه جهانی است و منجر به انحراف برخی رفتارها می‌شود. در سال‌های اخیر، آمریکا به منظور دستیابی به اهدافی خاص در سیاست خارجی، به طور فزاینده‌ای از سیاست تحریم اقتصادی استفاده کرده است (یاوری و محسنی، ۱۳۸۸: ۴).

نگاهی به وضعیت و شرایط محیط کسب و کار در اقتصاد ایران نشان می‌دهد بسیاری از شاخص‌های محاسبه شده توسط بانک مرکزی مربوط به سهولت کسب و کار در ایران در وضعیت بدی قرار دارند. در حال حاضر، یکی از مهم‌ترین معضلات فعالان اقتصادی، نحوه برقراری ارتباط با سایر کشورها است. پایداری روابط دیپلماتیک به ویژه با کشورهایی که از منابع مالی، تکنولوژیک و علمی برخوردارند، منجر به کندی و در برخی موارد تعطیلی فعالیت‌ها شده است. ضروری است دولت با تدوین یک استراتژی مناسب و همه‌جانبه، شرایطی را فراهم آورد تا روابط اقتصادی میان داخل و خارج تسهیل گردد (میراحمدی و رشیدی، ۱۳۹۳: ۱۵).

تحریم‌های اقتصادی دارای اثرات مختلفی هستند؛ لذا اقتصاد تحریم به‌عنوان شاخه‌ای از علم اقتصاد و اقتصاد سیاسی گسترش یافته است. هرچند مطالعات تجربی در این راستا جایگاه خود را نیافته است. یکی از مهم‌ترین پیامدهای تحریم، اثر آن بر تورم است. تورم به معنای افزایش پایدار سطح عمومی قیمت‌ها با فشار بر جامعه و مردم، یکی از پیامدهای مورد انتظار تحریم‌کنندگان است چراکه از نظر آنان، زمینه‌ساز اعمال فشار مردم به دولت‌مردان جهت تغییر رفتار آنان می‌شود (اخوی و حسینی، ۱۳۹۶: ۳).

امروزه، ائتلاف کشورها با محورهای تجارت، سهم بازار، تقسیم کار و عملاً روابط اقتصادی، معنا می‌یابد. از این رو، کشورهای قدرتمند اقتصادی، همواره حربه تحریم اقتصادی را به‌عنوان اهرم فشار مادی و معنوی علیه کشورهایی که از اهداف سیاست خارجی کشورهای تحریم‌کننده پیروی نکرده‌اند، به کار می‌گیرند. استفاده از این حربه، مستفاد از ماده ۴۱ فصل ۷ منشور سازمان ملل متحد است که از واژه «اقدامات لازم»، جهت حفظ صلح و امنیت بین‌المللی و تضمین اجرای قواعد بین‌المللی نام برده است. البته در مقابل، مشروعیت اعمال این اقدامات محدودکننده، منوط به رعایت اصول حقوق بین‌الملل شده است. لذا طبق بند ۳ ماده ۱ منشور سازمان ملل متحد، احترام به حقوق بشر و آزادی‌های اساسی برای همگان، بدون تمایز ذکر شده است. ماده ۵۵ منشور ملل متحد نیز «احترام جهانی و مؤثر حقوق بشر و آزادی‌های اساسی برای همه، بدون تبعیض از حیث نژاد جنس و زبان یا مذهب» در راستای همکاری اقتصادی و اجتماعی بین‌المللی را تشویق کرده است. مضافاً، ماده ۵۶ منشور نیز کلیه اعضا را برای نیل به مقاصد مندرج در ماده ۵۵، در همکاری با سازمان ملل متحد، نسبت به انجام اقدامات فردی و دسته‌جمعی معمول، متعهد کرده است. در فصل ۵ منشور ملل متحد نیز شورای امنیت، طبق بند ۲ ماده ۲۴، متعهد شده است در اجرای وظایفش، مطابق با مقاصد و اصول ملل متحد عمل کند. در ماده ۳۸ اساسنامه دیوان بین‌المللی دادگستری، به لزوم ضرورت رعایت اصول ملل متحد در حل و فصل اختلافات بر مبنای حقوق بین‌الملل نیز اشاره شده است. البته شایان ذکر است، علی‌رغم آنکه موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت، تحریم اقتصادی از سوی اعضا سازمان تجارت جهانی را در روابط با یکدیگر ممنوع ساخته است، مطابق با ماده ۲۰ موافقت‌نامه، تحریم‌های اقتصادی به‌منظور تضمین رعایت حقوق بین‌الملل بشر، مجاز اعلام شده است. به همین جهت، با عنایت به الزام شورای امنیت به رعایت محدودیت‌های حقوقی و عرفی حقوق بین‌الملل، موضوع تحریم‌های بین‌المللی هوشمند، جهت رعایت اصول حقوق بین‌الملل در راستای کاهش تألمات انسانی، در دهه سال ۱۹۹۰، مورد توجه طراحان تحریم‌های بین‌المللی قرار گرفته است. شایان ذکر است، بررسی مستقیم و تحلیل حقوقی ۶۷ سند شورای امنیت، ۱۴۰ سند شورای اتحادیه اروپا و ۳۳ سند شورای حکام آژانس بین‌المللی انرژی اتمی (از ژانویه ۲۰۰۶ تا ژوئن ۲۰۱۴)، نشان داده است که تحریم‌ها به تدریج منظم‌تر، جامع‌تر و هوشمندانه‌تر شده است. این امر در حالی است که کالاهای تجهیزات و خدماتی که در صنعت نفت کاربرد دارند، به واسطه ماهیت خاصشان، از مسائل اقتصادی و سیاسی تأثیرپذیر است. بر این اساس، شناخت ماهیت حقوقی قراردادهای مستلزم شناخت رژیم حاکمیت بر موضوع قراردادهای نفتی است به‌گونه‌ای که ماهیت سیاسی نفت در رژیم مالکیت آن به شدت تأثیرگذار بوده و در بسیاری از نقاط جهان، در زمره کالاهای عمومی تلقی می‌شود که این ویژگی، منجر به دخالت گسترده دولت میزبان در امور این صنعت شده است. در نتیجه، از آنجا که شرایط سیاسی و حقوقی کشور میزبان، کاملاً بر قراردادهای صنعت نفت تأثیرگذار است، توجه به آثار حقوقی از منظر حقوق داخلی نیز ضروری است (صادقی زیاری و بقائی برزآبادی، ۱۳۹۴: ۳).

تحریم‌های بین‌المللی هوشمند که شکل نوینی از تحریم‌های اقتصادی است، اهداف خاصی را به‌جای کلیت یک کشور نشانه می‌رود. این نوع تحریم، محدودیت و ممنوعیت‌های مقرر شده در ارتباط با کالاهای راهبردی را در کشور، هدف قرار می‌دهد. در خصوص ایران، تحریم‌های هوشمند بر «حوزه تجارت میان ایران و جامعه بین‌الملل» و در

حوزه‌های تجاری و مالی، عمدتاً در صنایع بانکداری، انرژی، حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری خارجی، بیمه و بازرسی صورت پذیرفته است (صادقی زیاری و بقائی برزآبادی، ۱۳۹۴: ۵).

وضع تحریم‌های متعدد در جهان، تعیین آثار آن‌ها بر سرنوشت قرارداد و روابط قراردادی طرفین از منظر حقوق خصوصی را ایجاب می‌کند. تحریم به مثابه ابزار اعمال فشار از سوی واضع بر هدف، در بسیاری موارد، ارتباط نزدیکی با موضوع تغییر اساسی شرایط حین عقد می‌یابد. این ارتباط گاه جنبه مثبت دارد (وضع تحریم‌های غیرمنتظره پس از انعقاد قرارداد) و گاه جنبه منفی (عدم رفع تحریم‌های موجود قبل از انعقاد قرارداد، طبق انتظار طرفین) (عابدیان کلخوران و گلشنی، ۱۳۹۶: ۳).

اگر بخواهیم قوانین اروپا را در این زمینه بررسی کنیم، باید دانست اکثر حوزه‌های قضایی در شش حوزه حقوقی اروپایی هیچ معافیتی را به شخص نمی‌دهند. متداول‌ترین دلیل ارائه‌شده، اطلاع شخص از ریسک و آگاه بودن طرفین از احتمال عدم رفع تحریم است؛ به دلیل اینکه آن‌ها قرارداد را بدون درج هرگونه شرط صریحی راجع به ریسک یک ممنوعیت پایدار که تکلیف را در صورت عدم رفع تحریم روشن کند، منعقد کرده‌اند، این طور تلقی می‌شود که شخص ریسک را پذیرفته بوده است و تحلیل نادرست سرنوشت یک ریسک موجود، دلیلی موجه برای معافیت تلقی نمی‌شود. اما از این میان، دو کشور به‌عنوان استثناء، نتیجه متفاوتی را اتخاذ کرده‌اند (آلمان و ایتالیا).^۱

در آلمان، فروش مجدد وسیله به کشور تحت تحریم، به انضمام رفع تحریم، با هم به‌عنوان بخشی از مبنای قرارداد تلقی و ضررها از طریق تعدیل میان طرفین تقسیم می‌شوند. اگر فروش مبیع به ثالث ممکن باشد، قرارداد تعدیل می‌شود و در غیر این صورت، طرف اول قرارداد می‌تواند قرارداد را فسخ و تا حدی به طرف دوم قرارداد برای خرج‌ها و هزینه‌هایی که کرده، خسارت پرداخت کند. گرچه طرفین از وجود ریسک آگاه بوده‌اند اما فرضی را با یکدیگر در میان گذاشته‌اند که محقق نمی‌شود و لذا ریسک فقط به شخص اول قرارداد تخصیص داده نشده است. در ایتالیا نیز شخص اول قرارداد می‌تواند بر اساس نظریه فروض ضمنی، بدون الزام به پرداخت خسارت به طرف دوم قرارداد، قرارداد را فسخ کند و از پرداخت ثمن استنکاف کند زیرا در ایتالیا نیز مثل آلمان، قصد طرفین به فروش مجدد وسیله، بخشی از مبنای قرارداد است که هر دو طرف آن را به اشتراک گذاشته‌اند. شاید بتوان یکی از زمینه‌های تمایل دو نظام آلمان و ایتالیا به اعطای برائت به شخص اول قرارداد در موضع‌گیری این کشورها نسبت به مسئله تغییر اوضاع و احوال دانست. این دو کشور اصطلاحاً در گروه نظام‌های حقوقی «باز» قرار می‌گیرند. نظام‌های حقوقی باز، واجد یک قاعده کلی^۲ اختصاصاً مربوط به شرایط غیرمنتظره هستند که موجب تعدیل قرارداد به‌عنوان یک طریق جبرانی می‌شود. برعکس، سیستم‌های حقوقی «بسته»، واجد چنین دکترین و قاعده‌ای نیستند و یا حتی اگر هم باشند (که در اکثر سیستم‌ها چنین است)، این قاعده نمی‌تواند منجر به تعدیل قرارداد به‌عنوان یک قاعده کلی شود.

کشورهایی مانند آلمان که مکانیسم تعدیل را به‌عنوان یک طریق جبرانی اولیه^۳ پیشنهاد می‌کنند، تمایل بیشتری به اعطای معافیت در پرونده‌ای مبهم و سخت دارند چون با یک نتیجه «همه یا هیچ»^۴ روبرو نیستند ولی آن دسته از حوزه‌های قضایی که تعدیل را به‌عنوان یک طریق جبرانی جایگزین^۵ شناسایی می‌کنند، نسبت به اعطای معافیت بی‌میل‌تر هستند.

۱. البته رویه قضایی برخی کشورها مانند بلژیک و اسکانلند نیز از امکان استناد به یک شرط ضمنی سخن می‌گویند اما حتی اگر چنین راه‌حلی اصولاً هم رد نشود، اثبات کردن آن بسیار دشوار خواهد بود. اصلاحات جدید قانون مدنی فرانسه نیز امکان مذاکره مجدد و تعدیل یا فسخ قرارداد را فراهم ساخته اما اثر عملی این مقررات نیز بسته به تفاسیر قضایی، در آینده معلوم خواهد شد.

۲. مانند نظریه «مختل شدن مبنای معامله» در حقوق آلمان.

3. Primary remedy

4. All-or-nothing

5. Alternative Remedy

در انتها باید گفت، با اینکه واکنش اصلی کشورها به مسئله مطرح شده، به موضوع تغییر شرایط زمان انعقاد قرارداد مربوط می‌شود اما طرح سایر واکنش‌ها، راه‌حل‌ها و تفاسیر مختلف مطرح در کشورها، برداشت‌های خلاقانه و نوینی از یک موضوع را پیش رو می‌نهد که استخراج آن‌ها جز با بررسی تطبیقی امکان‌پذیر نیست. گرچه دانستن پاسخ دقیق مسئله در سایر کشورها، به‌خصوص برای برقراری ارتباط تجاری امن و قابل پیش‌بینی با آن‌ها ضرورت دارد اما آگاهی یافتن از سایر برداشت‌های نزدیک به این حوزه نیز نه تنها از جهت تئوریک واجد ارزش است بلکه می‌تواند به‌عنوان نقطه شروع و راهنما، جهت تدوین یا اصلاح قوانین داخلی مورد استفاده قرار گیرد (عابدیان و گلشنی، ۱۳۹۶: ۲۳).

نتیجه‌گیری

آنچه محور این پژوهش بود و تمامی عوامل با توجه به آن سنجیده شد، بحث قرارداد است. اوضاع و احوالی که این قرارداد را دستخوش تغییر قرار می‌دهد، عواملی همچون هاردشیپ، فورس‌ماژور و یا حتی تحریم‌ها است. پیرامون نظریه هاردشیپ و فورس‌ماژور همان‌طور که تعریفشان در این پژوهش به تفصیل رفت، باید گفت، هاردشیپ ناظر به دشوار شدن اجرای تعهد و فورس‌ماژور ناظر به غیرممکن شدن اجرای تعهد است. علاوه بر این، هاردشیپ با پذیرش سازوکار مذاکره و تعدیل، سعی در استمرار رابطه قراردادی دارد و فورس‌ماژور با اثر انحلال و در مواردی تعلیق، معافیت اعطا می‌کند. البته باید توجه داشت که مرز تشخیص آنان همیشه به این راحتی نیست و حتی بسیاری آن‌ها را بر هم منطبق می‌دانند (آرایی، ۱۳۹۱: ۲۰).

در کنار این عوامل نباید نقش تحریم‌ها را نادیده گرفت. تحریم‌ها، ابزاری برای دستیابی به اغراض و دواعی سیاسی هستند که مشخصاً قراردادهای تجاری کشورها را دستخوش تغییر و تحول می‌کنند. در این بین، بعضی کشورها معتقد به سیستم باز یا در حقیقت نظام حقوقی باز هستند که طبق آن، قائل به تعدیل قرارداد به‌عنوان یک طریق جبرانی در مواجهه با شرایط غیرمنتظره‌ای مثل تحریم هستند. در مقابل، بعضی دیگر از کشورها قائل به سیستم بسته بوده و به تبع واجد چنین دکترین و قاعده‌ای نیستند.

دانستن پاسخ دقیق در این باره که کشور طرف قرارداد به کدام دیدگاه در این زمینه تمایل دارد، به‌نوعی تکلیف قرارداد را مشخص می‌کند. البته باید توجه داشت که قانون‌گذاری در این زمینه می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

منابع

- ال.ب. کرزون. (۱۳۸۶). *فرهنگ حقوق*. ترجمه قدیر گلکاریان، ناصر جوادخانی، هادی میر واحدی، محمد حدادی، چاپ دوم، تهران: انتشارات دانشیار.
- اخلاقی، بهروز و امام، فرهاد. (۱۳۸۵). *اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی*. چاپ دوم، تهران: انتشارات مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های حقوقی شهر دانش.
- اخوی، سید محمداًدات و حسینی، سید شمس‌الدین. (۱۳۹۶). ارزیابی تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر تورم اقتصاد ایران، *نشریه اقتصاد کاربردی*، ۷(۲۱)، ۳۳-۵۰.
- آرایی، حمید. (۱۳۹۱). فورس‌ماژور و هاردشیپ در قراردادهای بیع بین‌المللی. ترجمه اینگبورگ شوآنزر، *نشریه کانون*، شماره ۱۳۶ و ۱۳۷.
- آقایی، بهمن. (۱۳۸۷). *فرهنگ حقوقی بهمن*. چاپ چهارم، تهران: انتشارات گنج دانش.
- بهزادی پور، سعید و توسلی نائینی، منوچهر. (۱۳۹۵)، به هم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد و پیش‌بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی، *نشریه دانش حقوق مدنی*، ۵(۱)، ۱-۱۰.

- بیگدلی، سعید. (۱۳۸۶). شرط مذاکره مجدد (هاردشیپ)، فصلنامه حقوقی گواه، ۳(۸-۹)، ۳-۸.
- بیگدلی، سعید. (۱۳۸۸). *تعدیل قرارداد*. چاپ دوم، تهران: انتشارات میزان.
- تلبا، مهدی و ابراهیمی، علیرضا. (۱۳۹۶). مقایسه عقیم شدن قرارداد در حقوق کامن لا با فورس ماژور، قاعده عسر و حرج و هاردشیپ، نشریه حقوق تطبیقی، ۲(۱۰۸)، ۱۹۵-۲۲۴.
- توسلی نایینی، منوچهر و بهزادی پور، سعید. (۱۳۹۴). بر هم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد و پیش‌بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی، *دوفصلنامه علمی-پژوهشی دانش حقوق مدنی*، ۵(۱)، ۱-۱۰.
- حاجی پور، مرتضی. (۱۳۸۳). اختیار زوجه و ابهام در مفهوم عسر و حرج، زن در توسعه و سیاست (پژوهش زنان)، ۲(۲)، ۱۶۷-۱۷۲.
- حق شناس، محمد علی، سامعی، حسین و انتخابی، نرگس. (۱۳۸۶). *فرهنگ معاصر هزاره*. چاپ یازدهم، تهران: انتشارات فرهنگ معاصر.
- داراب پور، مهرباب و ادیب، علی اکبر. (۱۳۹۲). تأثیر عدم قابلیت پیش‌بینی در روند اجرایی قراردادهای تجاری، نشریه تحقیقات حقوقی، ۱۶(۶۳)، ۶۹-۱۰۰.
- شریفی، سید الهام‌الدین و صفری، ناهید. (۱۳۹۲). مقایسه نظریه هاردشیپ و فورس ماژور در اصول حقوق قراردادهای بازرگانی، اصول حقوق قراردادهای اروپایی و حقوق ایران، نشریه پژوهش‌های حقوق تطبیقی، ۱۷(۴)، ۱۰۷-۱۲۸.
- شعبانی، امید و حاجی محمدی، اصغر. (۱۳۹۳). مقایسه دکترین فراستریشن و نهاد حقوقی فورس ماژور، فصلنامه تحقیقات حقوق خصوصی و کیفری، ۱۰(۱)، ۱۱۱-۱۳۰.
- شهیدی، مهدی. (۱۳۸۵). *اصول قراردادها و تعهدات*. چاپ چهارم، تهران: انتشارات مجد.
- شیروی، عبدالحسین و شعبانی، فریده. (۱۳۹۶). فرآیند مذاکره مجدد قراردادهای سرمایه‌گذاری، نشریه پژوهش‌های حقوقی، ۲۱(۳)، ۱۰۹-۱۲۴.
- صادقی زیازی، حاتم و بقائی برزآبادی، افسانه. (۱۳۹۴). آثار حقوقی تحریم‌های بین‌المللی هوشمند در چارچوب قطعنامه‌های شورای امنیت با تأکید بر تدارکات در صنعت نفت ایران، نشریه حقوقی بین‌المللی، ۳۲(۵۳)، ۱۶۱-۲۰۳.
- صادقی مقدم، محمد حسن. (۱۳۹۰). *تغییر در شرایط قرارداد*. چاپ سوم، تهران: انتشارات میزان.
- عابدیان کلخوران و میرحسین گلشنی، عصمت. (۱۳۹۶). آثار تحریم بر قراردادهای تجاری بین‌المللی: نتایج عدم رفع تحریم‌های تجاری ناظر بر صادرات، علی‌رغم انتظار طرفین در زمان انعقاد قرارداد، نشریه تحقیقات حقوقی، ۲۰(۷۹)، ۱۴۷-۱۶۹.
- عسکری، سامان و احتشامی، هادی. (۱۳۹۵). مقایسه نظریه عقیم شدن قرارداد با نظریات قوه قاهره، تغییر اوضاع و احوال و دشواری اجرای قرارداد، نشریه مطالعات فقه و حقوق اسلامی، ۸(۱۴)، ۱۷۳-۱۹۴.
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۹۲). *قواعد عمومی قراردادها*. جلد سوم، چاپ هشتم، تهران: انتشارات شرکت سهامی انتشار.
- میراحمدی، سید محمود و رشیدی، حسن. (۱۳۹۳). تحریم‌ها و تأثیر آن بر کسب و کار در ایران، نشریه اقتصادی، ۱۴(۳-۴)، ۲۷-۴۲.
- یاوری، کاظم و محسنی، رضا. (۱۳۸۸). آثار تحریم‌های تجاری و مالی بر اقتصاد ایران: تجزیه و تحلیل تاریخی، نشریه مجلس و راهبرد، ۱۶(۶۱)، ۹-۵۴.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei.html>

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp79.html>

https://www.trans-lex.org/126400/_/maskow-dietrich-hardship-and-force-majeure-40-amjcompl-1992-at-657-et-seq/

https://www.trans-lex.org/601100/_/french-code-civil-1804/#10

<https://www.worldcat.org/title/cheshire-fifoot-and-furmstons-law-of-contract/oclc/40706411?referer=di&ht=edition>

<https://www.worldcat.org/title/economic-hardship-in-performance-of-contracts-a-comparative-study-of-english-american-french-and-german-law-and-cisg-the-unidroit-principles-and-pecl/oclc/614792345>

- Momberg Uribe, R. (2011). Change of circumstances in international instruments of contract law: The approach of the CISG, PICC, PECL AND DCFR. *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 15(2), 233-266.
- Shoarian, E. & Rahimi, F. (2014). Sanctions and their effects on contractual obligations: From the perspective of international instruments and Iranian law. *Nordic Journal of Commercial Law*, 1, 1-21.

استناد به این مقاله: اندی، فاطمه و طاهری، یاشار. (۱۴۰۱). تأثیر هاردشیپ و نقش تحریم‌ها در قراردادهای تجاری. *فصلنامه تحقیقات نوین میان‌رشته‌ای حقوق*، ۲(۲)، ۳۶-۵۴.



Modern Interdisciplinary Research in Law is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.