



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
Fatemeh.andy@yahoo.com

Yashar Taheri

PhD student of Private Law, Islamic Azad University, Science and Research Branch, Khuzestan, Iran
Dr. yasharthaheri@gmail.com

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.

Keyword: contract, hardship, force majeure, sanctions

Received: 15/October/2021

Accepted: 01/July/2022

ISSN: 2783-3631

* Corresponding Author: musavytabar@gmail.com

تأثیر هاردشیپ و نقش تحریم‌ها در قراردادهای تجاری

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات خوزستان
Fatemeh.andy@yahoo.com

فاطمه اندی*

دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات خوزستان
Dr.yashartaheri@gmail.com

یاشار طاهری

چکیده

تغییر شرایط و اوضاع و احوال از جمله مشکلاتی است که در قراردادها، بالاخص قراردادهای بلند مدت 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 هیچ یک از نظام‌های حقوقی قرار نگرفته است. برای حل این وضعیت و در حقیقت پاسخگویی به این مسأله، نظرات متعددی مطرح شده است که هاردشیپ و فورس ماژور از آن دسته است. هاردشیپ از جمله پیش‌بینی‌هایی است که در صورت بروز حوادث غیرمترقبه‌ای که موجب برهم خوردن تعادل و توازن اقتصادی قرارداد می‌شود، امکان مذاکره مجدد متعاملین را فراهم می‌سازد و فورس ماژور در حقیقت منجر به عدم اجرای قرارداد است. در کنار این دو موضوع، تحریم نیز به عنوان یک اهرم فشار در قراردادها موثر است.

کلید واژه‌ها: قرارداد، هاردشیپ، فورس ماژور، تحریم.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

مقدمه

یکی از قواعد مربوط به قراردادها، قاعده‌ای است که به آن «اصل لزوم» گفته می‌شود. منظور از لزوم قرارداد، غیرقابل انحلال بودن آن در اصل «جز در موارد استثنایی فسخ و اقاله و حکم قانون» و لزوم اجرای مفاد آن در برابر جواز قرارداد است که به معنی امکان انحلال آن به اراده یا فوت یا حجر هر یک از طرفین است.

به طور کلی در حقوق ایران و نیز فقه امامیه و سایر سیستم‌های حقوقی، اصولاً هر قرارداد تشکیل یافته باید اجرا شود و هیچ یک 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 قراردادها 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» و شرط فورس ماژور نیز بر همین مبنا به عنوان یکی از ارکان قراردادها در همه نظام‌های حقوقی عمومیت یافته است.

با وجود این گاه التزام به این اصل با هدف اصلی آن که تامین عدالت و پاسخگویی به مقتضیات اقتصادی است، منافات دارد. چرا که گاه اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد در زمان اجرای آن چنان تغییر می‌یابد که اجرای قرارداد را به شدت تحت تاثیر خود قرارداد، این مساله را مطرح می‌کنند 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 هاردشپ و فورس ماژور 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 متاثر می‌کنند. در این پژوهش قرار است راجع به مفهوم هاردشپ و فورس ماژور و همچنین مفهوم تحریم و نقش این‌ها در قراردادهای تجاری پردازیم.

۱- تعریف مفاهیم

«هاردشپ»^۱ در لغت به معنای سختی و محرومیت است (آقایی، ۱۳۸۷: ۶۳۴). واژه هاردشپ (مشقت) کلمه‌ای ادبی نیست، به نظر هر شخص معمولی و عاقلی این دیدگاه را دارد که (مشقت) را از دو جنبه در نظر بگیرد؛ یکی از جنبه تحمل‌کننده صدمه است 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 هاردشپ، عسر و حرج است. عسر در لغت به معنای صعوبت، مشقت و شدت آمده است و حرج نیز به معنای ضیق و تنگی و 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 هم چنین به معنای قطع یا محدود کردن مناسبات تجارتي و سياسي به عنوان اقدام تنبیهی توسط یک یا چند دولت علیه کشوری که قوانین بین المللی را نقض کرده است: 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 یاد شده، مشخص ساخته، سرنوشت عقد را به تقدیر نسپارند.

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

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

نظریه‌ی مورد بحث با همان عنوان انگلیسی هاردشیپ شناخته می‌شود و اصطلاح معادل جا افتاده‌ای در حقوق بیشتر کشورها، از جمله ایران و فرانسه ندارد. در نوشته‌های فرانسویان، در مقابل این اصطلاح تعبیری همچون «شرط عدم پیش بینی»، «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 متعاقباً می‌تواند جهت تحمل پذیر شدن فشار نامتعرف ایجاد شده برای یکی از آنان درخواست بازبینی در عقد را نمایند (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 ایفاء تعهدات قراردادی، با مشقت زیادی مواجه سازد» (صادقی مقدم، ۱۳۹۰: ۴۴).

«اصول یونیدروا»^۱ در ماده‌ی ۱-۲-۶ پس از تاکید بر اصل لزوم قراردادهای، به تعریف هاردشیپ پرداخته است: «زمانی هاردشیپ ایجاد می‌شود که وقوع حادثی، 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 زیان دیده پذیرفته نشود.»

در اصول حقوق اروپایی نیز با وجود آن که صریحا از عنوان هاردشیپ استفاده نشده است اما ماده‌ی 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 این که 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 فوق العاده دشوار شود طرفین ملزم به ورود به مذاکرات با هدف تعدیل قرارداد یا خاتمه آن خواهند بود. مشروط بر این که:

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

ب) امکان تغییر اوضاع و احوال مساله‌ای نباشد که در زمان انعقاد قرارداد می‌توانست به طور معقول در نظر گرفته شود.

ج) خطر تغییر اوضاع و احوال مساله‌ای نبوده است که طرفین قرارداد، متعهد به پذیرش آن شده باشند ...

در ماده ۷:۱۰۱ پیش نویس قواعد عمومی مرجع در زمینه حقوق خصوصی اروپا^۱ هم ضمن اصلاح ماده‌ی ۶:۱۱۱ اصول حقوق قراردادهای اروپایی ...، چنین مقرر شده است:

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

۲. در صورتی که علیرغم حسن نیت طرفین، مذاکره مجدد در مدت زمان معقولی موفقیت آمیز نبود، طرفین می‌توانند با توافق به قرارداد خاتمه دهند در غیر این صورت، دادگاه قرارداد را به طور منصفانه تعدیل می‌کند یا از تاثیرگذاری 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 عبارتند از: ۱) هاردشیپ در نتیجه‌ی دگرگونی اوضاع و احوال ایجاد می‌شود، ۲) حادثه مذکور اجرای قرارداد را به نحو فوق العاده‌ای دشوار سازد، ۳) وقوع حادثه مذکور غیرقابل پیش بینی 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 هیچ یک از نظام‌های حقوقی قرار نگرفته است و از طرف دیگر روش فسخ قرارداد به دلیل مخالفت با اصل لزوم تنها در موارد استثنائی امکان پذیر است. اکثر نظام‌های حقوقی در چنین

وضعیتی بر روش تعدیل قرارداد تاکید دارند. تعدیل قرارداد به دلیل این که جامع دو مصلحت ثبات معاملات از یک طرف و لزوم جبران ضرر ناروا از طرف دیگر است، روش مناسبی تلقی می‌شود (شریفی، 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 پیش بینی کنند یا پس از انعقاد آن به تراضی انجام دهند؛

ب- تعدیل قانونی: در جایی است که به موجب قانون به طور 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 بی عدالتی و ضرر یکی از دو طرف، مفاد قرارداد را تعدیل و متناسب با شرایط می‌سازد (کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۷۱).

باتوجه به تعاریف فوق و آن چه که ذکر شد؛ آن چه در قرارداد مورد نظر ماست تعدیل قراردادی است و شرط هاردشیپ نیز نوعی تعدیل قراردادی است. علاوه بر این راهکارهای دیگری برای تعدیل قرارداد ارائه شده است که معمولاً آن‌ها را به دو دسته ی 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 به طور اتوماتیک با وضعیت اقتصادی خارج از خود منطبق شود. این شیوه نیز به نوبه‌ی خود به دو سبک متفاوت اجرا 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 ما به ازای انجام تعهد قراردادی، مثالی برای نوع نخست و توافق بر سر پذیرش نظر موسسه‌ای 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، به طور مثال؛ معتمدی شایسته را داور کار خود می‌سازند یا این که 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 زیان دیده 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 برنامه ریزی می‌شود. اصولاً تمرکز شروط مذاکره مجدد بر تغییر شرایط اقتصادی است (شیروی و شعبانی،

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 ایجاد شده، به معنی ضرورت معلق ماندن آن در مدت مذاکرات است؟

نخستین نکته در این مورد این است که؛ ممکن است طرفین در هنگام انعقاد قرارداد و پیش‌بینی شرط مذاکره، تکلیف مقطع مورد نظر را روشن نمایند. آنان می‌توانند پیش‌بینی کنند که در مدت زمان مزبور و تا مشخص شدن نتیجه، اثر عقد معلق بماند، امری که باعث تحریک طرفین بر تسریع در رسیدن به نتیجه نیز می‌شود. یا آنان می‌توانند چنین مقرر نمایند که عقد با آخرین شرایط قبل از حادثه به راه خود ادامه دهد و مسئولیت ناشی از تاخیر در مذاکره، به عهده کسی قرار می‌گیرد که نابرابری ایجاد شده به نفع او است. اما 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، چرا که 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. چرا که به اعتقاد آنان نتیجه‌ی عرفی چنین شرطی، ضرورت متوقف ماندن عقد به علت نابرابر شدن تعهدات مندرج در آن است. حقوقدان دیگری با دقت نظری مثال زدنی، پیشنهاد قابل توجهی مطرح کرده است. از دیدگاه او بهتر است در مورد یاد شده، بین دو گروه از این نوع قراردادها، تفکیک به عمل آید؛ اگر طرفین عقد علاوه بر پیش‌بینی تعدیل، محدودده‌ای نیز برای نابرابر شدن عقد، در نظر گرفته باشند، رسیدن به این حد از نابرابری باید باعث معلق شدن آثار عقد نیز شود، چرا که چنین پیش‌بینی به معنی عدم صحت ادامه عقد در اوضاع یاد شده 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. با این همه 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 تغییرآفرین خارج از کنترل طرفین باشد. در چنین مواردی شروط مذاکره مجدد، صورت شرط هاردشیپ حتی فورس ماژور را به خود می‌گیرند و در این صورت حوادث تغییرآفرین مانند شرایطی هستند که باعث اقامه‌ی شروط هاردشیپ می‌شوند و معمولاً ماهیت اقتصادی، مالی، تجاری و سیاسی دارند.

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

۳- هاردشیپ و فورس ماژور و عدم قابلیت پیش‌بینی

تغییر غیرقابل پیش‌بینی شرایط، شاید یکی از مهم‌ترین مسایل طرفین (به ویژه آنهایی که ممکن است که طرف یک شرط پیچیده‌ی طولانی یا بلند مدت تر قراردادی) در تجارت بین‌الملل قرار گیرند، باشد. در واقع با جهانی شدن، این مسایل به طور فزاینده‌ای افزایش یافته است، به طوری که درگیری بیشتر کشورها را در ایجاد و فراهم کردن این مسائل حتی به طرز نا عادلانه تری را موجب شده است. حوادث طبیعی یا تغییر عوامل سیاسی و اقتصادی می‌تواند به طور قابل ملاحظه‌ای مبنای مختلف معامله را تحت تاثیر 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 هزینه‌ی تولیدی بالاتری متوسل شود.

قاعده‌ی «*pacta sunt servanda*»^۱ یا قداست قرارداد به سادگی، اثبات تغییر چنین اوضاع و احوالی را بر عهده‌ی کسی که به آن استناد می‌کند قرار می‌دهد. با این حال از زمان روم قدیم، اصل «*impossibilium nulla est obligatio*»^۲ به رسمیت شناخته شده است.

مضافاً این که دکتربین «*Rebus Sic Stantibus*»^۳ که توسط امپراطور رم^۴ توسعه یافت، به عنوان یک تغییر غیر قابل پیش‌بینی یا غیر عادی اوضاع و احوال که یک تعهد قراردادی را به غایت سخت نماید، شناخته می‌شود. از این رو آن روزها غیرممکن شدن، فورس ماژور یا شبیه این‌ها جهات استثنا در هر نظام حقوقی به شمار می‌رفته‌اند (آرایی، ۱۳۹۱: ۱۶۴ و ۱۶۵)

۱. قاعده‌ی الزام آور بودن تعهدات.

۲. هیچ تعهدی برای اجرای چیزهای غیرممکن وجود ندارد.

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

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

باید توجه داشت که خصوصیات فورس ماژور عبارت است از؛ خارجی بودن، غیرقابل پیش بینی بودن، و غیرقابل اجتناب بودن حادثه که باعث غیرممکن شدن انجام تعهد توسط متعهد به طور موقت یا دائم می‌گردد (شعبانی و حاجی محمدی، ۱۳۹۳).

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

در مقابل فورس ماژور واقعه‌ای است که خارج از کنترل متعهد بوده و باعث عدم اجرای تعهد می‌شود به طوری که هیچ سهل انگاری را نمی‌توان اثبات نمود و مساله نقض قرارداد از جانب متعهد منتفی است.^۲

«عدم پیش بینی» و عسر و حرج ناشی از حادثه پیش بینی نشده و غیرقابل کنترل که «امپرویزیون»^۳ نامیده می‌شود به عنوان عذری برای عدم انجام تعهد در قوانین موضوعه مدنی فرانسه گنجانده نشده است اما در قراردادهای دولتی به رسمیت شناخته شده است. موضع سرسختانه‌ی حقوق خصوصی فرانسه از طریق استفاده‌ی متعاقدين از شرط تعدیل و داوری تجاری قابل تحمل تر شده است. امپرویزیون به دادگاه اجازه می‌دهد قراردادهای دولتی را که در اثر تغییر غیرمنتظره‌ی اوضاع و احوال برای یکی از طرفین سنگین یا پر هزینه شده است تعدیل نماید. به عنوان مثال، یک قرارداد بلند مدت عرضه، که هزینه‌های اجرای آن در زمان جنگ افزایش قابل ملاحظه‌ای یافته است توسط دادگاه تعدیل شده است.

در مقام مقایسه، علیرغم شباهت دو مفهوم فورس ماژور و عدم پیش بینی از نظر: خارجی بودن، غیرقابل پیش بینی بودن و غیرقابل اجتناب بودن، از نظر عملی و نیز آثار حقوقی بین آن‌ها تفاوت عمده‌ای وجود دارد. در حالی که فورس ماژور عملاً باعث غیرقابل اجرا شدن تعهد به صورت دائم یا موقت می‌گردد، عدم پیش بینی یا امپرویزیون تنها موجب سخت یا پرهزینه شدن اجرای تعهد می‌گردد. در نتیجه به لحاظ آثار حقوقی، فورس ماژور باعث سقوط یا تعلیق انجام تعهد می‌گردد، در حالی که در عدم پیش بینی، تعهد نه ساقط نه معلق می‌گردد؛ بلکه وقوع حوادث غیرقابل پیش بینی، 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 فورس ماژور

نظریه‌ی هاردشیپ و فورس ماژور از جهات مختلف مشابه یکدیگرند. مهم‌ترین وجوه تشابه عبارتند از:

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

۳-۱-۱- هر دو استثنایی 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 این که تاثیر حوادث اجتماعی و اقتصادی بر قرارداد در فاصله انعقاد تا اجرای قرارداد، انکار ناپذیر است، این اصل همواره با استثنائاتی همراه بوده است. از جمله این استثنائات توسل به هاردشیپ و فورس ماژور است؛ زیرا در نظریه‌ی فورس ماژور در مواردی که فورس ماژور عدم امکان دائمی اجرای قرارداد را در پی داشته باشد، با اعطای معافیت و انحلال قرارداد و در مواردی که بروز حادثه موجب عدم امکان اجرای تعهد شده موقتی باشد، با تعلیق قرارداد از اصل لزوم قراردادها فاصله گرفته می‌شود و در نظریه هاردشیپ علیرغم این که پذیرش اثر تعدیل قرارداد تا حد زیادی التزام به اصل لزوم قرارداد را تامین 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 قراردادها تخطی می‌شود. در واقع در خصوص اثر اصلی نظریه هاردشیپ، علیرغم این که 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 وجود این صرف نظر از ایرادات اساسی وارد شده بر مبانی نظری مذکور، پذیرش فسخ به عنوان اثر و راه حل 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 قراردادها و تجویز فسخ، نیازمند دلیل محکم تری است و قطعاً به استناد یک مبانی نظری مورد اختلاف (که دکترین نسبت به آن تشکیل نشده است)، نمی‌توان اصاله الزوم را نادیده گرفت. همچنین قواعد فقهی نفی عسر و حرج و المیسور، بیشتر موید اثر و راه‌حل تعدیل برای موارد مشقت بار می‌باشند و مصداق‌های خاص موجد در قوانین در خصوص وضعیت هاردشیپ نیز غالباً روش تعدیل را تایید 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 فوق العاده‌ای 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 فورس ماژور نیز لازم است همانطور که پیش تر گفته شد؛ اولاً حادثه‌ای رخ دهد که واجد سه شرط خارجی بودن، غیرقابل پیش‌بینی بودن، غیرقابل اجتناب بودن باشد. ثانیاً این حادثه مانعی در اجرای تعهد برای متعهد ایجاد کند.

با توجه به این شرایط این دو نظریه از حیث این که هر دو ناظر به وضعیتی هستند که احوال زمان عقد پس از انعقاد قرارداد در نتیجه بروز حادثه‌ای تغییر می‌یابد، مشابه هم هستند. در واقع از آنجا که ممکن است اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد در نتیجه، حادثه غیر قابل پیش‌بینی با تغییراتی مواجه شود و قرارداد را تحت تاثیر خود قرار دهد، با تغییر اوضاع و احوال زمان انعقاد قرارداد، طرفین قرارداد به منظور 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 فورس ماژور استناد می‌شود. اما در هر حال از این حیث که هر دو نظریه، ناظر به تغییر اوضاع و احوال هستند، مشابه هم هستند. غیرقابل پیش‌بینی بودن وقوع حادثه‌ای در هر دو نظریه لازم است. در واقع به لحاظ این که 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 تایید کند که طرفین به طور ضمنی خطرهای حادثه‌ی مذکور را پذیرفته و در نتیجه، حق استناد به هیچ یک از این دو نظریه را نخواهد داشت (اخلاقی و امام، ۱۳۸۵: ۵). به عبارت دیگر در چنین وضعیتی اگر طرفین آگاه از چنین تغییراتی بودند، قرارداد را منعقد نمی‌کردند یا حداقل به شکل متفاوتی منعقد می‌کردند (Momberg Uribe, 2011).

البته مفهوم و معیار قابل پیش‌بینی بودن و غیرقابل پیش‌بینی بودن از دیدگاه حقوقی اهمیت دارد، به این معنا که گرچه عنصر قابل پیش‌بینی بودن از این حیث که تمامی موانع اجرا به صورت بالقوه تا حدی قابل پیش‌بینی هستند از عناصر دشوار برای اثبات است، اما از دیدگاه حقوقی منظور از غیرقابل پیش‌بینی بودن این است که طرف به طور معقول و متعارف قادر به پیش‌بینی نباشد. از این رو 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. نمونه‌ی بارز چنین دیدگاهی در خصوص نظریه‌ی فورس ماژور، «کنوانسیون بیع بین‌المللی» است که در ماده‌ی ۷۹ در مقرره‌ای که مشابه‌ی نظریه فورس ماژور 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 این که نمی‌توان عرفاً از وی انتظار داشت که احتمال حدوث آن مانع را در زمان انعقاد قرارداد ملحوظ داشته و ...». در خصوص نظریه‌ی هاردشیپ نیز اصول حقوق اروپایی در بند «ب» ماده‌ی ۶:۱۱۱ در بیان شرایط تغییر اوضاع و احوال با این بیان که «احتمال تغییر اوضاع و احوال موضوعی نبوده است که به طور متعارف و معقول می‌توانست در زمان انعقاد قرارداد مورد توجه قرار گیرد» و بند «ب» ماده ۲_۲_۶ اصول یونیدروا نیز با این بیان که «در زمان انعقاد قرارداد به طور متعارف طرف زیان دیده نمی‌توانسته است این وقایع را مدنظر قرار دهد» معیار نوعی را پذیرفته‌اند.

علاوه بر این در هر دو نظریه لازم است که 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 ۲-۲-۶ اصول یونیدروا^۱ در خصوص نظریه‌ی هاردشیپ و ماده‌ی ۷۹ «کنوانسیون بیع بین‌المللی»^۲ در خصوص نظریه‌ی فورس ماژور 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 به طور صریح یا به طور 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 مساله 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 ماده‌ی ۲-۲-۶ اصول یونیدروا نیز مقرر می‌دارد که «طرف زیان‌دیده نباید خطرهای احتمالی را مفروض گرفته باشد.» (شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۶ و ۱۷)

۳-۲- وجوه افتراق هاردشیپ و فورس ماژور

علیرغم شباهت‌های ذکر شده تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای نیز میان آن‌ها وجود دارد که مهم‌ترین و بارزترین آن‌ها عبارتند از:

۱. هاردشیپ ناظر به دشوار شدن اجرای تعهد و فورس ماژور ناظر به غیرممکن شدن اجرای تعهد است. در واقع تغییر اوضاع و احوال؛ دو اثر در قرارداد دارد: ممکن است اجرای قرارداد را غیرممکن سازد و یا این که صرفاً آن را دشوار و پرهزینه گرداند. در حالت اول با فورس ماژور مواجه هستیم و در حالت دوم با وضعیت هاردشیپ.^۳
۲. هاردشیپ به منظور تغییر تعهدات قراردادی مطرح می‌شود، در حالی که فورس ماژور به منظور معافیت از اجرای تعهد قراردادی به منظور معافیت از اجرای تعهد قراردادی مطرح می‌شود. به عبارت دیگر در وضعیت هاردشیپ ضمن اجرای تعهد قراردادی به منظور 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 به نوعی تخطی از اصل لزوم قراردادها تلقی می‌شود، بلکه با واقعیات تجاری نیز در تعارض است، چرا که 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

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

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

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

توجهی به طرفین قرارداد وارد شده است، بلکه به اقتصاد و ثبات معاملات نیز خدشه وارد کرده‌ایم.^۱ اما در وضعیت فورس ماژور به لحاظ این که اساساً امکان اجرای قرارداد وجود ندارد، طرفین با استناد به چنین نظریه‌ای قصد معافیت از اجرای قرارداد را دنبال می‌کنند. این تفاوت کاربردی به خوبی در بیان یکی از نویسندگان حقوقی مطرح شده است که: «هاردشپ دلیلی برای تغییر در اجرای قرارداد طرفین است و در اجرای قرارداد مطرح می‌شود، در حالی که فورس ماژور در مفهوم عدم اجرا مطرح می‌شود.»^۲

این مساله در مقرره‌ی موجود در اصول حقوق اروپایی و اصول یونیدروا نیز تایید شده است. در اصول یونیدروا با طرح بحث فورس ماژور در مبحث عدم اجرا و طرح هاردشپ در بحث اجرا، دیدگاه سنتی در خصوص فورس ماژور مورد پذیرش قرار گرفته که فورس ماژور در مواقع غیرممکن شدن مطرح است؛ زیرا امری که غیرممکن است غیرقابل اجراست، شرایط مقرر در آن نیز غیر منعطف هستند و هیچ چیز جز غیرممکن شدن را جهت معافیت نپذیرفته است. شرح اصول حقوق اروپایی نیز به صراحت ماده‌ی ۸:۱۰۸ را تنها در مواردی مجری دانسته است که مانع از اجرا جلوگیری کند.^۳

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

^۳ تفاوت مهم دیگر؛ تفاوت در اثر این دو نظریه است. در حالی که هاردشپ با پذیرش ساز و کار مذاکره و تعدیل، سعی در استمرار رابطه قراردادی دارد، فورس ماژور با اثر انحلال و در مواردی تعلیق، معافیت اعطا می‌کند.^۴ در واقع در وضعیت هاردشپ به لحاظ این که 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 هاردشپ نیز انطباق بیشتری دارد و 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. اما در وضعیت فورس ماژور 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. در واقع در مواردی که فورس ماژور 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؛ فورس ماژور 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 هاردشپ با پیش‌بینی جریانی برای مذاکره جهت دستیابی

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

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

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

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

به توافق دوستانه برای تغییر قرارداد، بر روش تعدیل قرارداد تاکید شده است. در صورت عدم مذاکره یا عدم حصول نتیجه نیز دادگاه اختیار تعدیل و فسخ قرارداد را خواهد داشت.

البته با توجه به این که در رویه‌ی مدرن تجارت بین‌المللی در خصوص وضعیت فورس ماژور اثر تعدیل نیز پذیرفته شده است و شروط فورس ماژور مدرن در برگرفته‌ی موادی برای مذاکره مجدد در خصوص شرایط قرارداد و تطبیق آن با شرایط جدید هستند، در این حالت اثر نظریه فورس ماژور با نظریه هاردشیپ اشتراک پیدا می‌کند. پذیرش چنین اثری را باید در مسیر تحولی که در نظام‌های حقوقی که در خصوص هاردشیپ نظریه‌ی مستقلی ندارند تفسیر کرد. این نظام‌ها گاه با توسعه و گسترش نظریه‌ی فورس ماژور، سعی در حل مسائل مربوط به وضعیت هاردشیپ نیز می‌کنند. به نظر می‌رسد گرچه پذیرش چنین مفهومی در نظام‌های حقوقی موجب انعطاف پذیری فورس ماژور خواهد شد و این امر به ویژه در نظام‌هایی که وضعیت هاردشیپ را شناسایی نکرده‌اند حائز اهمیت است؛ اما با در نظر گرفتن این مساله 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 فورس ماژور

همانطور که پیش تر گفتیم اصل لزوم قراردادها یکی از اصول مهم در قرارداد هاست که در همه‌ی نظام‌های حقوقی دنیا مورد پذیرش قرار گرفته است و به موجب آن دو طرف قرارداد ملزم به اجرای تعهدات قراردادی خود هستند با وجود این 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. دکتترین عقیم شده قرارداد و هاردشیپ و فورس ماژور که در مورد آن‌ها پیش تر به تفصیل سخن رفت از این دسته‌اند ولی باید توجه داشت که با هم متفاوتند و یکسان نیستند.

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

«فراستریشن»^۲ در لغت به معنای عقیم گذاری، خنثی سازی، سرخوردگی و شکست، عجز و ناکامی آمده (حق شناس 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 پیش هنگام قرارداد در اثر اوضاع و احوالی که اجرای آن را غیرممکن ساخته است یا دست کم قرارداد را نسبت به آن چه 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 به طور ناگهانی رخ داده و قابل انتساب به تقصیر هیچ یک از طرفین نیست، قرارداد را منحل می‌کند (عسکری و احتشامی، ۱۳۹۵: ۴)

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

به عبارت دیگر می‌توان گفت، دکترین عقیم شدن قرارداد به این مفهوم است که، حادثه‌ای بدون دخالت طرفین به صورت ناگهانی بعد از انعقاد قرارداد رخ می‌دهد و اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد را نسبت به زمان انعقاد آن به طور 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) ولی فورس ماژور بعد از انعقاد قرارداد، اجرای آن به دلیل حادثه‌ای خارجی، غیرقابل پیش‌بینی و غیرقابل کنترل، غیر ممکن می‌گردد. و در هاردشیپ نیز در اثر حادثه‌ای غیر قابل پیش‌بینی و خارج از کنترل، اجرای تعهدات قراردادی به طور فوق‌العاده‌ای دشوار می‌گردد (همان: ۴-۱۱).

به عنوان 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 به وسیله پیش‌بینی شروطی در قرارداد خود را در برابر این حوادث پیش‌بینی نشده محافظت کنند.^۲

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

در این قضیه مستاجر 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. در این قضیه دادگاه مستاجر را مسئول شناخت و بیان داشت «مستاجر موظف به پرداخت اجاره بهاست؛ زیرا او پرداخت اجاره بها را تعهد کرده است، صرف نظر از این که حوادث اجتناب‌ناپذیر این امکان را به او نداده‌اند که بتواند از مورد اجاره استفاده کند و استدلال کرد که مستاجر می‌توانست در قرارداد شروطی را 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. طبق این دکترین عقیم شدن قرارداد 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، به طور چشمگیری متفاوت می‌کند و در نتیجه تغییراتی که در قرارداد به وجود می‌آید اجرای تعهدات قراردادی از نظر عملی یا قانونی ناممکن می‌شود و یا این که این تغییرات باعث می‌شود که هدف مورد نظر طرفین در قرارداد از بین برود.

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

1. Absolute Contract.

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

نکته‌ی حائز اهمیت این که، عقیم شدن قرارداد و فورس ماژور یا قوه‌ی قاهره، تقریباً به یک موضوع اشاره دارند و آن هم عدم امکان اجرای قرارداد یا تعهد است. در عین حال این دو نظریه با این که در گفتار و عمل بسیار نزدیک به هم بوده و دارای شباهت‌های بسیاری است اما دو نظریه مستقل و دارای تفاوت‌هایی نیز می‌باشند. از جمله این که دامنه عقیم شدن قرارداد، وسیع‌تر از فورس ماژور یا قوه قاهره است. از دیگر تفاوت‌های این نظریه آن است که در نظریه‌ی فورس ماژور 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 نظریه‌ی فراستریش یا عقیم شدن قرارداد، خود قرارداد را تحت تاثیر گذاشته و در نتیجه این تاثیر، متعهد از مسئولیت معاف می‌گردد.

باید توجه داشت که عقیم شدن قرارداد با هاردشپ نیز متفاوت است. در هاردشپ اصولاً اجرای قرارداد منتفی نمی‌گردد و تنها اجرای آن با سختی و مشقت و هزینه زیاد همراه می‌شود و این در حالی است که در نظریه‌ی عقیم شدن قرارداد، اجرای آن برحسب 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 می‌گردد. بنابراین نظریات مذکور با آن که 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 تا کنون 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. تاثیرات تحریم‌های تجاری بر صادرات غیرنفتی ایران و واردات کالاهای سرمایه‌ای تاثیرات 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، رابطه‌ی 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 که عمدتاً 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 کشورهای مختلف 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 همه جانبه 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 به عنوان 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 معنی افزایش پایدار سطح عمومی قیمت‌ها با فشار بر جامعه و مردم، یکی از پیامدهای مورد انتظار تحریم‌کنندگان است. چرا که از نظر آنان زمینه‌ساز اعمال فشار مردم به دولت مردان 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 حربه‌ی تحریم اقتصادی را به عنوان اهرم فشار مادی و معنوی علیه کشورهای که از اهداف سیاست خارجی کشورهای تحریم‌کننده پیروی نکرده‌اند، به کار می‌گیرند. استفاده از این حربه، مستفاد از ماده‌ی 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 محدود کننده، منوط به رعایت اصول حقوق بین‌الملل شده است. لذا طبق بند ۳ ماده‌ی ۱ منشور سازمان ملل متحد، احترام به حقوق بشر و آزادی‌های اساسی برای همگان، بدون تمایز ذکر شده است. ماده‌ی 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، ماده‌ی ۵۶ منشور نیز کلیه اعضا را برای نیل به مقاصد مندرج در ماده‌ی ۵۵، در همکاری با سازمان ملل متحد، نسبت به انجام اقدامات فردی و دسته جمعی معمول، متعهد کرده است. در فصل ۵ منشور ملل متحد نیز شورای امنیت، طبق بند ۲ ماده‌ی ۲۴، متعهد شده است در اجرای وظایفش، مطابق با مقاصد و اصول ملل متحد عمل کند. در ماده‌ی 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 آن که موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت، تحریم اقتصادی از سوی اعضای سازمان تجارت جهانی را در روابط با یکدیگر ممنوع ساخته است، مطابق با ماده‌ی ۲۰ موافقت‌نامه، تحریم‌های اقتصادی به منظور تضمین رعایت حقوق بین‌الملل بشر، مجاز اعلام شده است. لذا 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 دهه‌ی 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 اتحادیه‌ی 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 در حالی است که کالاها، تجهیزات و خدماتی که در صنعت نفت کاربرد دارند، به واسطه‌ی ماهیت خاص‌شان، از مسائل اقتصادی و سیاسی تأثیرپذیر است. بر این اساس، شناخت ماهیت حقوقی قراردادها مستلزم شناخت رژیم حاکمیت بر موضوع قراردادهای نفتی است، به گونه‌ای که ماهیت سیاسی نفت در رژیم مالکیت آن به شدت تأثیرگذار بوده و در بسیاری از نقاط جهان، در زمره‌ی کالاهای عمومی تلقی می‌شود که این ویژگی، منجر به دخالت گسترده دولت میزبان در امور این صنعت شده است. لذا از آن جایی که شرایط سیاسی و حقوقی کشور میزبان، کاملاً بر قراردادها و پروژه‌های صنعت نفت، تأثیرگذار است، توجه به آثار حقوقی از منظر حقوق داخلی نیز ضروری است (صادقی زیاری، بقائی برزآبادی، ۱۳۹۴: ۳).

تحریم‌های بین‌المللی هوشمند که شکل نوینی از تحریم‌های اقتصادی است، هدف‌های خاصی را به جای 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 «حوزه‌ی تجارت میان ایران و جامعه‌ی بین‌الملل» و در حوزه‌های تجاری و مالی، عمدتاً در صنایع بانکداری، انرژی، حمل و نقل، 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 مثابه‌ی ابزار اعمال فشار از سوی واضع بر هدف، در بسیاری موارد، ارتباط نزدیکی با موضوع تغییر اساسی شرایط حین عقد می‌یابد؛ این ارتباط گاه جنبه‌ی مثبت دارد (وضع تحریم‌های غیرمنتظره پس از انعقاد قرارداد) و گاه جنبه‌ی 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 حوزه‌ی حقوقی اروپایی هیچ معافیتی را به شخص نمی‌دهند. متداول‌ترین دلیل ارائه شده، اطلاع شخص از ریسک و آگاه بودن طرفین از احتمال عدم رفع تحریم است و چون 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 به عنوان استثنا نتیجه‌ی متفاوتی را اتخاذ کرده‌اند (آلمان و ایتالیا).^۱

در آلمان، فروش مجدد وسیله به کشور تحت تحریم، به انضمام رفع تحریم، باهم به عنوان بخشی از مبنای قرارداد تلقی و ضررها از طریق تعدیل میان طرفین تقسیم میشوند. اگر فروش مبیع به ثالث ممکن باشد، قرارداد تعدیل میشود 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 بوده اند اما چون فرضی را باهم در میان

۱. البته رویه‌ی قضایی برخی کشورها مانند بلژیک و اسکاتلند هم از امکان استناد به یک شرط ضمنی سخن می‌گویند. اما حتی اگر چنین راه حلی 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.

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. چون در ایتالیا هم 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 موضع گیری این کشورها نسبت به مساله تغییر اوضاع و احوال دانست. این دو کشور اصطلاحاً در گروه نظام‌های حقوقی «باز» قرار می‌گیرند. نظام‌های حقوقی باز واجد یک قاعده کلی^۱ اختصاصاً مربوط به شرایط غیر منتظره هستند که موجب تعدیل قرارداد به عنوان یک طریق جبرانی می‌شود بر عکس، 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 به عنوان یک قاعده کلی شود.

کشورهایی مانند آلمان که مکانیسم تعدیل را به عنوان یک طریق جبرانی اولیه^۲ پیشنهاد می‌کنند، تمایل بیشتری به اعطای معافیت در پرونده‌های مبهم و سخت دارند چون با یک نتیجه «همه یا هیچ»^۳ روبرو نیستند. ولی آن دسته از حوزه‌های قضایی که تعدیل را به عنوان یک طریق جبرانی جایگزین^۴ شناسایی می‌کنند، نسبت به اعطای معافیت بی‌میل تر هستند.

در انتها باید گفت، با این که واکنش اصلی کشورها به مسئله مطرح شده، به موضوع تغییر شرایط زمان انعقاد قرارداد مربوط می‌شود، اما طرح سایر واکنش‌ها، راه حل‌ها و تفاسیر مختلف مطرح در کشورها، برداشت‌های خلاقانه و نوینی از یک موضوع را پیش رو می‌نهد که استخراج آن‌ها جز با بررسی تطبیقی امکان پذیر نیست. گرچه دانستن پاسخ دقیق مسئله در سایر کشورها، به خصوص 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 به عنوان 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، فورس ماژور و یا حتی تحریم‌ها است.

نظریه‌ی هاردشیپ و فورس ماژور همان طور که تعریف‌شان در این پژوهش به تفصیل رفت، باید گفت، هاردشیپ ناظر به دشوار شدن اجرای تعهد و فورس ماژور ناظر به غیرممکن شدن اجرای تعهد است. علاوه بر این هاردشیپ با

۱. مانند نظریه‌ی «مختل شدن مبنای معامله» در حقوق آلمان.

2. Primary remedy.
3. All-or-nothing.
4. Alternative Remedy.

پذیرش سازوکار مذاکره و تعدیل، سعی در استمرار رابطه قراردادی دارد، فورس ماژور 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.^۱

در کنار این عوامل نباید نقش تحریم‌ها را نادیده گرفت، تحریم‌ها در حقیقت 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 به عنوان یک طریق جبرانی در مواجهه با شرایط غیرمنتظره‌ای، مثل تحریم هستند. در مقابل بعضی دیگر از کشورها قائل به سیستم بسته می‌باشند و به تبع واجد چنین دکترین و قاعده‌ای نمی‌باشند.

دانستن پاسخ دقیق در این باره که کشور طرف قرارداد به کدام دیدگاه در این زمینه تمایل دارد به نوعی تکلیف قرارداد را مشخص می‌کند. البته باید توجه داشت قانونگذاری در این زمینه بسیار می‌تواند 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 موسسه مطالعات و پژوهش‌های حقوقی شهر دانش.
- اخوی، سید محمد سادات و حسینی، سید شمس الدین. (۱۳۹۶). *ارزیابی تاثیر تحریم‌های اقتصادی بر تورم اقتصاد ایران*، نشریه *اقتصاد کاربردی*، ۷(۲۱)، ۳۳-۵۰.
- آرایی، حمید. (۱۳۹۱). *فورس ماژور 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 پیش بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی*، نشریه *دانش حقوق مدنی*، ۵(۱)، ۱-۱۰.
- بیگدلی، سعید. (۱۳۸۶). *شرط مذاکره مجدد (هاردشیپ)*، *فصلنامه‌ی 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 نائینی، 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.

۱. ر.ک به مقاله آرایی حمید، ۱۳۹۱: ۲۰.

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). تاثیر عدم قابلیت پیش بینی در روند اجرایی قراردادهای تجاری، نشریه تحقیقات حقوقی، ۱۶(۶۳)، ۶۹-۱۰۰.

شریفی، سیدالهام‌الدین 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 فراسترین و نهاد حقوقی فورس ماژور، فصلنامه تحقیقات حقوق خصوصی و کیفی، 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 سرمایه گذاری، نشریه پژوهش‌های حقوقی، ۲۱(۳)، ۱۲۴-۱۰۹.

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.

References

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.

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.

<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>

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

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

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

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

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