

«روابط قراردادی» از جمله شاخه‌های موضوع مطالعه حقوق است که گذر زمان چهره آن را دگرگون کرده است. از جمله ویژگی‌های روابط قراردادی اشخاص، دخالت اراده‌های آنان در تعیین سرنوشت قرارداد است. از سوی دیگر، پیشرفت و تکامل زندگی مادی انسان حد و نهایتی ندارد و بدین‌روی، به موازات پیشرفته‌تر و در نتیجه، پیچیده‌تر شدن روابط انسانی، روابط حقوقی انسان‌ها نیز متحول گردیده است. روزگاری انجام معاملات تجاری که طرفین آن در دو سوی دنیا باشند، برای انسان قابل تصور نبود، اما امروزه به لطف تجارت الکترونیک، حمل و نقل بین‌المللی و مانند آن روزانه مبالغ زیادی سرمایه و ثروت در جهان مبادله می‌شود. در این میان، عواملی در روابط قراردادی و توسعه معاملات تجاری تأثیرگذار است. از جمله این عوامل، تحریم‌هاست که بر روابط قراردادی اتباع کشورهای هم‌چون ایران نقش قابل توجهی دارد. تحریم‌های اقتصادی با توجه به کارکرد خود، موجب محدودیت‌هایی می‌شوند؛ موجب می‌گردند اجرای تعهدات در قراردادهای تجاری بین‌المللی با چالش مواجه گردند. برای مثال، تحریم اقتصادی، که واردات کالایی خاص را به کشور - به اصطلاح - هدف تحریم ممنوع می‌سازد، اجرای تعهدات طرفی را که متعهد به واردات آن کالای خاص از کشور وضع‌کننده تحریم است، دشوار و بعضاً غیرممکن می‌کند. در چنین وضعیتی، متعهد ممکن است تصمیم بگیرد به استناد «قوة قاهره»، از اجرای تعهد خود معاف شود. اما فارغ از اینکه این وضعیت در واقع، یکی از مصادیق قوه قاهره هست یا نه، به نظر می‌رسد لازم است درباره راه‌کارهایی بیندیشیم که از خاتمه دادن به قرارداد به سبب وقوع تحریم جلوگیری می‌نمایند. این موضوع نه تنها از منظر اتباع کشور هدف تحریم اهمیت دارد، بلکه به نوعی مرتبط با کارکرد اقتصادی است که عدم اجرای تعهدات قراردادی می‌تواند این کارکرد را تقلیل داده، هزینه‌های اجرای قرارداد را برای طرفین معامله افزایش دهد.

حال سؤالی که مطرح می‌شود این است که آیا رویکردها و راه‌کارهایی وجود دارند که در شرایطی خاص، همچون تحریم‌های اقتصادی، که اجرای تعهدات قراردادی را از خود متأثر می‌سازند، موجب بقای قرارداد و مانع فسخ آن شوند؟ و بر فرض وجود چنین راه‌کارهایی، آیا این روش‌ها قراردادی‌اند یا غیرقراردادی؟

در مقاله حاضر، بحث از این است که می‌توان با اتخاذ تدابیری، پیش از انعقاد قرارداد و به‌ویژه در مرحله مذاکرات مقدماتی طرفین، مخاطرات وقایع پیش‌بینی نشده را به نحو قابل ملاحظه‌ای

بررسی و تحلیل حقوقی رویکردها و راه‌کارهای

بی‌اثر کردن تحریم‌های اقتصادی در قراردادهای تجاری بین‌المللی

محسن ایزانلو / دانشیار دانشکده حقوق دانشگاه تهران

علی هاتفی / دانشجوی کارشناسی ارشد رشته حقوق خصوصی دانشکده حقوق دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز
hatefi.ali728@gmail.com

دریافت: ۱۳۹۳/۶/۲ - پذیرش: ۱۳۹۳/۱۱/۲

چکیده

مقاله حاضر پژوهشی است علمی در خصوص تبیین رویکردها و راه‌کارهای بی‌اثر کردن تحریم‌های اقتصادی در اجرای قراردادهای تجاری بین‌المللی. امروزه وضع و اعمال تحریم‌های اقتصادی این قابلیت را دارد که اجرای تعهدات قراردادی را از خود متأثر نماید؛ زیرا این نوع تحریم‌ها معمولاً ارائه کالاها، خدمات و به‌طور کلی، مزایای تجارت بین‌الملل را با محدودیت مواجه می‌سازد. در فرایند این محدودیت‌ها، واضح است که قراردادهای تجاری بین‌المللی نیز از وضع و اعمال تحریم‌های اقتصادی متأثر می‌گردد. باید در نظر داشت که اگر خدمات یا کالاهای تجاری وارداتی هدف تحریم باشد، این امکان وجود دارد که نتوان شرکت تجاری یا تاجر صادرکننده را مجبور به ایفای تعهد قراردادی خود نمود. از سوی دیگر، عکس این مطلب هم صادق است. بالتبع این وضعیت فعالیت‌های تجاری را کاهش می‌دهد و هزینه بسیاری بر تجار و اقتصاد کشورها تحمیل می‌کند. پس به کار گرفتن رویکردها یا راه‌کارهای حقوقی مناسب نسبت به پدیده تحریم‌های اقتصادی، می‌تواند مشکل این وضعیت را به نحوی حل کند که قرارداد اجرا شود و متعاملان در وضعیت بهینه قرار گیرند. به کار گرفتن تدابیری همچون فرضیه «مشارکت»، طرفین را به همکاری سوق می‌دهد و تخصیص «خطرپذیری قراردادی»، کسی را که باید ریسک تحریم را متحمل شود، مشخص می‌سازد. همچنین درج شرط قراردادی در زمینه «قوة قاهره»، که در آن به‌صراحت، تحریم‌های اقتصادی را از شمول خود خارج سازد یا شرط تعدیل منوط به مذاکره مجدد، که نقش تأثیرگذاری در اعاده وضعیت قرارداد به تعادل اولیه ایفا می‌کند، از جمله دیگر رویکردها و راه‌کارهای حقوقی برای بقای یک قرارداد به‌شمار می‌آید.

کلیدواژه‌ها: قرارداد، بین‌المللی، تحریم، مشارکت، قاهره، خطرپذیری، مذاکره، اقتصاد.

مدیریت کرد تا منجر به این مهم شود که متعهد در وضعیت تحریم، تا جایی که اجرای تعهد کاملاً غیرممکن نشده است، تعهد را انجام دهد. از سوی دیگر، به این موضوع پرداخته می‌شود که با در نظر گرفتن شروطی در قرارداد در خصوص وضعیت تحریم و «قوة قاهره» یا پیش‌بینی تعهد به مذاکره مجدد، می‌توان تا حد زیادی اجرای قرارداد را تضمین کرد. در این زمینه، مقاله به بیان این موضوع می‌پردازد که تحلیل اقتصادی و بهینه «دوجانبه بودن» (Pareto Optimal) قرارداد در اجرای آن تأثیر بسزایی دارد.

در تقسیم‌بندی بحث، این مقاله به بررسی دقیق راهکارهایی می‌پردازد که به نوعی، مانع اجرا نشدن تعهدات در هنگام مواجهه با تحریم‌های اقتصادی می‌شوند. تعدادی از این راهکارها باید پیش از انعقاد قرارداد اتخاذ شوند و برخی دیگر در متن قرارداد درج گردند. بخش اول به روش‌هایی اختصاص دارد که در مرحله مذاکره و پیش از انعقاد قرارداد، باید به کار گرفته شوند تا قرارداد را به‌طور دوجانبه، از لحاظ اقتصادی بهینه کند. در بخش دیگر، به راهکارهایی پرداخته می‌شود که در خود قرارداد به صورت شرط درج می‌گردد. برخی از این شروط مستقیماً مرتبط به قوة قاهره است و برخی دیگر، که شرط مذاکره مجدد و تضمین اجراست، به‌طور غیرمستقیم وضعیت تحریم‌های اقتصادی را در قرارداد مدیریت می‌کند.

۱. راهکار مواجهه با تحریم پیش از انعقاد قرارداد بین‌المللی

برخی از راهکارها به قانون‌گذاری مربوط می‌شود تا رفتاری را در متعهد برانگیزد که مانع ادعای قوة قاهره در مواردی شود که تحریم قابل پیش‌بینی است. تعدادی دیگر مربوط به شیوه لحاظ نمودن ریسک قراردادی در مرحله مذاکرات پیش‌قراردادی است تا بتواند مانع ادعای استناد به تحریم به‌عنوان قوة قاهره شود. پس بخش نخست به روش‌هایی مربوط می‌شود که در مرحله وضع قانون لحاظ می‌شود.

۱-۱. تبیین فرضیه «مشارکت» در شرایط راهبردی قرارداد

فرضیه «مشارکت» یا «بازی» شاخه‌ای از ریاضیات کاربردی است که در علوم اجتماعی و به‌ویژه در روابط بین‌الملل از آن استفاده می‌شود. فرضیه «بازی» در تلاش است توسط ریاضیات، رفتار را در شرایط راهبردی یا بازی، که در آنها موفقیت فرد در انتخاب کردن، وابسته به انتخاب دیگران است، به‌دست آورد. در این فرضیه، یک بازی شامل مجموعه‌ای از بازیکنان، مجموعه‌ای از

حرکت‌ها یا راهبردها و نتیجه مشخصی برای هر ترکیب از راهبردهاست. پیروزی در هر بازی تنها تابع یاری شانس نیست، بلکه اصول و قوانین ویژه خود را دارد و هر بازیکن در طی بازی، سعی می‌کند با به‌کارگیری آن اصول، خود را به بُرد نزدیک کند. رقابت دو کشور برای دستیابی به انرژی هسته‌ای و رقابت دو شرکت تجاری در بازار بورس کالا نمونه‌هایی از بازی‌ها هستند. فرضیه «بازی‌ها» تلاش می‌کند تا رفتار ریاضی حاکم بر یک موقعیت راهبردی (تضاد منافع) را الگوسازی کند. این موقعیت زمانی پدید می‌آید که موفقیت یک فرد وابسته به راهبردهایی است که دیگران انتخاب می‌کنند. هدف نهایی این دانش، یافتن راهبرد بهینه برای بازیکنان است (شوارتز، ۱۹۹۲).

دیدگاه فرضیه «بازی‌ها» به حقوق قراردادهای به نوعی با نگاه نظریه «رفاه‌محور» به قراردادها شباهت دارد. در نظریه «رفاه‌محور»، قراردادهای الزام‌آور شوند؛ چون رفاه و کارآمدی اقتصادی را افزایش می‌دهند (زوالسکی، ۲۰۱۱، ص ۳؛ راسموسن، ۲۰۰۷، ص ۲-۳). از سوی دیگر، وضعیت اجرای قراردادها نیز در فرضیه «بازی‌ها» معمولاً با نظریه «معمای زندانی» شرح داده می‌شود (گوئنز، ۲۰۰۶؛ استرنز، ۲۰۰۷، ص ۵۴؛ داگلاس، ۱۹۹۸). این نظریه برای تبیین وضعیت‌هایی به‌کار می‌رود که نفع هر طرف از عدم همکاری با طرف دیگر، بیش از نفع همکاری با او است.

در موضوع اجرا یا عدم اجرای قرارداد همچون هر یک از طرفین قرارداد تصور می‌کند اگر تعهدش را انجام دهد ممکن است طرف دیگر تعهدش را انجام ندهد، پس ناگزیر نفع خود را در عدم اجرا می‌بیند. بدین‌روی باید یک الزام قانونی وجود داشته باشد تا متعاملان را تشویق به ایفای تعهد قراردادی خود کند (سی پیکر، ۲۰۰۸، ص ۲۱). روشن است که نتیجه‌گیری پیش‌گفته نشئت‌گرفته از غیرمشارکتی بودن یک وضعیت است و این وضعیت بر خلاف وضعیتی است که نظریه «کشاورز» تبیین می‌کند و معروف به «مشارکتی بودن» است. در نظریه اخیر، هر کشاورز برای برداشت محصول خود، نیاز به کمک کشاورز دیگر دارد. اما کشاورز اول امروز محصول خود را برداشت می‌کند و دیگری روز بعد. پس کشاورز دوم به اولی کمک می‌کند تا او هم فردا به او کمک کند (اچ، مک آدامز، ۲۰۰۸). اگر یک الزام قانونی و یا شرط قراردادی بتواند این وضعیت به وجود آمده از تحریم را به همکاری تبدیل کند در این صورت، طرفین قرارداد تمایل بر اجرای کامل قرارداد دارند. پس هنگامی که قوة قاهره اجرای تعهدات را با تعدد مواجه می‌سازد، باز هر دو طرف در تلاش هستند ضرر را به حداقل برسانند؛ زیرا همان‌گونه که در اجرای قرارداد هر دو منتفع می‌شوند، روشن است که در صورت اجرا نشدن هم هر دو متضرر می‌گردند.

راه‌کار مناسب قانونی مانع استناد به تحریم به‌عنوان عذر قراردادی قوه قاهره، می‌تواند مطلق شمردن مشخصه غیرقابل پیش‌بینی در قوه قاهره باشد؛ زیرا متعهد از زمان انعقاد قرارداد تمام جوانب امر را می‌سنجد تا اگر یک ریسک و خطر قابل پیش‌بینی وجود داشته باشد، برای آن راه‌کاری اتخاذ کند. پس هنگامی که آن ریسک به‌واقع غیرقابل پیش‌بینی باشد از اجرای قرارداد معاف می‌شود (چترجی و ساموئلسون، ۲۰۰۱).

از آن‌رو که بهره‌گیری از فرضیه «بازی‌ها» در تدوین قانون یا حتی تهیه پیش‌نویس یک قرارداد بین‌المللی منجر به افزایش رفتار اقتصادی در متعاملان می‌شود، حال اگر در فرض تحریم‌های اقتصادی، بپذیریم که متعهد از اجرای مفاد قرارداد معاف می‌شود، رفتار اقتصادی را کاهش داده‌ایم؛ زیرا متعهد بدون هیچ هزینه‌ای و به سهولت از ایفای تعهدات خود امتناع می‌ورزد و به‌واقع، در این وضعیت، هزینه اجرای قرارداد برای او بیش از هزینه امتناع از اجرای قرارداد است. پس می‌توان ادعان کرد که بهره‌گیری از فرضیه «بازی‌ها» و تبدیل یک بازی به یک نوع بازی همکاری‌محور در قرارداد، نه‌تنها کارایی اقتصادی را افزایش می‌دهد، بلکه سطح رفتار اقتصادی را نیز در قرارداد بالا می‌برد و این رفتار در قراردادهای همکاری‌محور، معمول است؛ چراکه هر یک از طرفین می‌داند طرف مقابل به اجرای او در قرارداد نیاز دارد. البته باید توجه داشت که پیش‌بینی مشوق‌هایی که اجرای قرارداد را برای طرفین سودآور و رضایت‌بخش می‌سازد به وضعیت پیش‌گفته کمک شایانی می‌کند که در این زمینه، تحت عنوان تخصیص «خطرپذیری قراردادی» از آن بحث می‌شود.

۲-۱. تخصیص «خطرپذیری قراردادی»

ناگفته پیداست که از منظر اقتصادی، هدف طرفین یک قرارداد به حداکثر رساندن یا کارآمدی آنهاست. به همین منظور، آن قاعده حقوقی رجحان دارد که منجر به افزایش کارآمدی اقتصادی - در کل - شود و قواعد حقوقی نیز باید از این نتیجه حمایت کنند (پاسنر و اندرو، ۱۹۷۷، ص ۷۹؛ هاموند، ۲۰۰۳، ص ۱۸۲). تخصیص «خطرپذیری قراردادی» نیز به دنبال حداکثر کردن همین کارآمدی است. از این‌رو، تخصیص «خطرپذیری» در قرارداد، یک مسئله ریاضی نیست و از مشکل‌ترین موضوعات بین طرفین قرارداد است که در آن باید به این موارد توجه شود:

اول: بدانیم اطلاعات کافی در زمینه طرح وجود دارد.

دوم: خطرهای مرتبط با طرح شناسایی شود.

سوم: تا جایی که امکان دارد، خطر به کسی محول شود که بهتر می‌تواند از وقوع آن جلوگیری یا آن را اداره کند.

چهارم: خطری که باید به مؤسسات بیمه واگذار شود، مشخص باشد (یسکومبل، ۲۰۰۲، ص ۱۳۷). خطر «قوه قاهره» نیز معمولاً در زمره ریسک‌های نامعمول قرار می‌گیرد؛ یعنی آنچه به‌طور فوق‌العاده ممکن است رخ دهد (گولدرگ، ۲۰۰۷؛ کامر، ۲۰۰۱). در بحث تخصیص کارآمد خطرپذیری قراردادی، از نظر اقتصادی، به دنبال راه‌کاری هستیم که تنها وقتی اجازه فسخ قرارداد به سبب قوه قاهره را می‌دهد که از نظر اقتصادی به صرفه باشد؛ یعنی بیشترین سود در جامعه ایجاد شود. این سود در قرارداد بیع، ممکن است برای بایع کاهش هزینه‌ها با عدم اجرا به سبب قوه قاهره و برای مشتری به دست آوردن سود بیشتر با دریافت حق اجرا پس از وضعیت قوه قاهره باشد. امروزه برای لحاظ نمودن «خطرپذیری قراردادی» و اتخاذ تدبیر مناسب برای قراردادهای طولانی‌مدت، بیشتر بررسی و تطبیق قرارداد به شکل دوره‌ای پیشنهاد می‌شود تا در همان ابتدای امر، وضعیت تمامی ریسک‌ها و اتفاقات پیش‌بینی نشده مشخص شود. البته مشخص است که اتخاذ چنین راه‌کاری دشوار است؛ زیرا که وقتی در طول قرارداد، اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد تغییر کند، الزام متعهد به ایفای تعهدات قراردادی بسیار سخت و دشوار است.

برخی حقوق‌دانان معتقدند: برای اینکه ببینیم ریسک وقوع قوه قاهره بر عهده کدام‌یک از طرفین است، باید در ابتدا به مفاد قرارداد مراجعه نمود، و اگر قرارداد در این‌باره مسکوت بود باید ریسک را بر طرفی تحمیل کرد که برای پذیرفتن ریسک در وضعیت بهتری قرار دارد. در اصطلاح، به این شخص «بهترین پذیرنده ریسک» (Superior Risk Bearer) گفته می‌شود (هانس، ۱۹۹۳، ص ۲۱۴). یکی از ملاک‌هایی که برای تعیین این شخص به کار می‌رود آن است که کسی ریسک را بر عهده گیرد که توانایی بیمه کردن آن را با قیمت پایین‌تر دارد (پاسنر و اندرو، ۱۹۷۷، ص ۹۰). ضابطه دیگر در این زمینه، توانایی طرفین در جلوگیری از ریسک با هزینه پایین است. اما برای تشخیص اینکه چه کسی در موقعیت بهتری برای بیمه کردن ریسک قرار داشته است، به دو عامل توجه می‌شود: برای مثال، به این سؤال پاسخ دهد که ریسک با چند درصد احتمال، ممکن است واقع شود، و عمق خسارات آن تا چه حد است؟ عامل دوم توجه به هزینه تحصیل پوشش بیمه‌ای است؛ یعنی چه کسی توانایی تحصیل بیمه به قیمت ارزان‌تر را داشته است (پاسنر و اندرو، ۱۹۷۷، ص ۹۰).

البته در زمینه تحصیل پوشش بیمه‌ای، باید امکان خودبیمه‌گری را هم در نظر آورد. منظور این است که بدون استفاده از یک پوشش بیمه‌ای، یک طرف بتواند با استفاده از متنوع کردن قراردادها، از تجمع ریسک در یک قرارداد جلوگیری کند. اما ایرادی که به نظریه «بهترین پذیرنده ریسک» وارد می‌شود این است که تعیین این شخص در قرارداد، با توجه به شاخص‌ها و ملاک‌های پیش‌گفته دشوار است، به‌ویژه آنکه قاضی اطلاعاتی از کم و کیف قضیه ندارد و حالا که قرارداد با مانعی در اجرا مواجه شده، طرفین واقعیت را به‌گونه‌ای دیگر نشان می‌دهند (بروس، ۱۹۸۲). بنابراین، برخی بر این اعتقادند که وقتی کسی مسئولیت عدم اجرای قرارداد را بر عهده نمی‌گیرد «فسخ قرارداد» بهترین گزینه است؛ زیرا از تحمیل هزینه طرح دعوا جلوگیری می‌کند. اما این دیدگاه صحیح به نظر نمی‌رسد؛ زیرا مسئول عدم اجرا ممکن است با سوء استفاده از ابهامات قرارداد، بتواند به‌راحتی قرارداد را فسخ کند. در مقابل، امری که حتماً باید در اعطا یا عدم اعطای معافیت دخیل شود تلاش متعهد برای کاهش خسارات و جایگزینی اجرای تعهدات دیگر است.

ممکن است تصور شود افزایش هزینه‌ها خیلی بیش از افزایش قیمت قراردادی است که به بائع ضرر جدی وارد می‌شود و او هیچ‌گاه اقدام به ایفای تعهد قراردادی خود نمی‌کند. اما در عمل، این افزایش قیمت با افزایش سود خریدار از اجرای قرارداد خنثا می‌شود؛ زیرا تخصیص کارآمد ریسک به دنبال حداکثر کردن سود جامعه است. اما به نظر می‌رسد برخی از این روش‌ها بیشتر در مرحله نظریه قابل بحث است و در عمل کارایی ندارد؛ زیرا در عمل، نمی‌توان ضررهای مالی را که به سود بائع به‌سبب اجرا با صعوبت قرارداد وارد می‌شود، به صرف کارآمدی اقتصادی نادیده گرفت (بروس، ۱۹۸۲). البته ممکن است فروضی بهره‌گیری از کارآمدی اقتصادی را توجیه کند، مانند اینکه بگوییم اگر تمکن مالی بائع خوب باشد، می‌تواند با استفاده از منابع مالی خود، خسارات وارد شده را پوشش دهد و از ضرر اجتناب ورزد.

اما با وجود تمام این مطالب، در بدو امر، باید به قرارداد و نوع تخصیص ریسکی که به‌صراحت یا به‌طور ضمنی در آن آمده است، توجه شود (برانر، ۲۰۰۸). همچنین این نکته را باید در نظر گرفت: طرفی که حق‌الزحمه خود را برای ارائه خدماتی که عرضه می‌کند دریافت می‌دارد، رغبت بیشتری در پذیرش ریسک دارد و در صورت مواجهه قرارداد با مانعی در اجرا، تلاش بیشتری برای برطرف نمودن آن و استمرار قرارداد می‌کند (تراکمن، ۲۰۰۷، ص ۱۴۰). از سوی دیگر قرارداد بلندمدتی که مزیت زیادی به یک طرف بدهد آسیب‌پذیر می‌شود؛ زیرا طرف مقابل احساس می‌کند در قرارداد

مغبون شده است و سعی چندانی در اجرای قرارداد ندارد و بعکس، می‌خواهد با اشکال‌تراشی مانع اجرای قرارداد شود (یسکومبل، ۲۰۰۲، ص ۱۴۰). پس باید در تخصیص ریسک، توجه داشت که نمی‌توان تضمین‌ها یا تعهدات زیادی از متعهد یا سرمایه‌گذار مطالبه کرد، مگر اینکه متقابلاً قرارداد برای او مشوق‌هایی داشته باشد. هرچند ممکن است اجرای قرارداد برای سرمایه‌گذار در وضعیت تحریم از سوی کشور متبوع او با مانع روبه‌رو یا دشوار و پرهزینه شود، اما تعهد به پرداخت مبلغی بابت خسارت، همیشه می‌تواند عملی باشد. علاوه بر آن، این امر موجب می‌شود سرمایه‌گذار برای جلوگیری از اجرا نکردن قرارداد تلاش کند، نه اینکه به‌راحتی موافق فسخ قرارداد باشد. همچنین تعهد به پرداخت این مبلغ برای متعهد، یک الزام روانی ایجاد می‌کند که وضعیت را به‌خوبی بررسی کند؛ اگر احتمال عدم اجرای قرارداد را بالا پیش‌بینی می‌کند، ریسک را نپذیرد و هزینه‌های بعدی را برای طرف دیگر هم ایجاد نکند.

گروهی دیگر از راه‌کارهای مقابله با قوه قاهره و به‌شمار نیامدن تحریم را باید در خود قرارداد جست‌وجو کرد که به صورت شروط گوناگون قراردادی، وضعیت‌های ناظر به قوه قاهره را مشخص می‌کند. این شروط ممکن است مستقیماً مربوط به قوه قاهره باشند یا شروط دیگری باشند که غیرمستقیم با استناد به تحریم، به‌عنوان قوه قاهره اثر می‌گذارند.

۲. راه‌کار مواجهه با تحریم در شروط قرارداد بین‌المللی

برخی از راه‌کارهای مقابله با ادعای تحریم به‌عنوان قوه قاهره مرتبط با خود شرط قاهره در قرارداد هستند که سعی می‌کنند عرصه این شرط را محدود کنند. برخی دیگر شروطی هستند که هرچند ارتباطی مستقیم با قوه قاهره ندارند، اما اگر به آنها استناد شود منجر به کاهش خسارت طرف مقابل قرارداد می‌شوند. این نوع اخیر می‌تواند تضمین اجرای قرارداد باشد، خواه به این صورت که متعهد در هر صورت که تعهد قراردادی خود را اجرا نکند مبلغی را بابت خسارت به طرف مقابل بپردازد و خواه متعهد بپذیرد هرگاه به دلیل الزامات قانونی کشور متبوع خود، نتواند تعهد خود را اجرا کند، شرایط انجام تعهد را توسط ثالث فراهم نماید.

شایان ذکر است که کارایی و امکان استفاده از هر یک از این راه‌کارها بستگی به عوامل گوناگونی دارد. از جمله این عوامل، نوع قرارداد و موضوع آن است. برای مثال، شرط «تضمین» از نوع پرداخت خسارت، ممکن است مناسب قراردادهای بلندمدت نباشد؛ زیرا هدف ذی‌نفع در این

قرارداد، بیشتر اجرای قرارداد است و تأدیة خسارت نمی‌تواند جایگزین منافع او شود. همچنین مناسب بودن یک راه‌کار، بستگی به قدرت چانه‌زنی طرفین نیز دارد تا مشخص شود آیا توانایی متقاعد کردن متعهد به درج شرط خاصی برای طرف دیگر وجود دارد یا خیر؟ پس در اینجاست که کارایی راه‌کار اول، یعنی تخصیص ریسک و فرضیه «بازی‌ها» بیشتر مشخص می‌شود؛ زیرا یک طرف می‌تواند با بهره‌گیری از این روش‌ها، قرارداد را برای طرف مقابل آنچنان مطلوب سازد که او هم به پذیرش ریسک بیشتری ترغیب شود.

۲-۱-۱. درج شروط مربوط به قوه قاهره

این روش می‌تواند منجر به خارج کردن تحریم‌های اقتصادی از مصادیق قوه قاهره گردد. با توجه به اینکه تحریم‌ها غالباً قابل پیش‌بینی هستند، باید بر ضابطه «غیرقابل پیش‌بینی بودن قوه قاهره» بیشتر تأکید گردد. همچنین از آن‌رو که اعمال تحریم‌های اقتصادی می‌تواند منجر به پرهزینه شدن و صعوبت اجرای قرارداد شود - هرچند که غیرممکن نشده است - ممکن است متعهد با استناد به همین افزایش چشمگیر و خارج کردن کنترل هزینه‌ها، که توازن قراردادی را برهم زده، تقاضای تعدیل قراردادی را داشته باشد.

۲-۱-۱. استثنا کردن تحریم از مصادیق قوه قاهره

اصولاً در قرارداد بین‌المللی، شرط مربوط به قوه قاهره می‌تواند به این صورت باشد که با ذکر مصادیقی از وقایع رایج قوه قاهره، مبنایی ارائه دهد یا تعریفی از قوه قاهره - به‌طور کلی - به عمل آید که هر واقعه‌ای که در شمول آن قرار گرفت، موجب اعمال آن شود (دی لی، ۲۰۰۶، ص ۴۰۳). حال با این وصف، برای کشور یا اتباع کشوری که هدف تحریم قرار گرفته‌اند و احتمال وضع و اعمال تحریم‌های جدید را هم می‌دهند شرط قوه قاهره‌ای مناسب است که تحریم از مصادیق آن خارج گردد و به‌صراحت، تحریم‌های اقتصادی از محدوده اعمال شرط مزبور مستثنا شود. در این وضعیت، تحریم‌های اقتصادی حتی اگر تمام مشخصه‌های قوه قاهره را هم داشته باشد، نه تحت عنوان «شرط ضمن قرارداد» و نه حتی به‌عنوان اصل کلی «حقوقی بودن قوه قاهره»، موجب معافیت متعهد از اجرای قرارداد نمی‌گردد، چراکه قرارداد به‌صراحت، آن را از مصادیق قوه قاهره خارج کرده است و بنابراین، نمی‌توان خلاف اراده صریح طرفین حکم نمود.

البته - همان‌گونه که پیش‌تر هم اشاره شد - قدرت چانه‌زنی در دو طرف در درج چنین شرطی بسیار مهم و تأثیرگذار است تا بتوانند طرف مقابل را به پذیرش آن ترغیب کنند. همچنین اگر طرف قراردادی که کشور متبوع او تحت اعمال تحریم است، احتمال دهد که انجام تعهدات خودش بیشتر تحت تأثیر قرار می‌گیرد، درباره درج چنین شرطی باید ملاحظه و دقت بیشتری داشته باشد.

۲-۱-۲. تأکید بر اطلاق عدم قابلیت پیش‌بینی قوه قاهره در قرارداد

در این‌باره، به‌عنوان یک راه‌کار اصولی، می‌توان در شرط قوه قاهره تصریح کرد واقعه‌ای که موجب آن می‌شود باید کاملاً غیرقابل پیش‌بینی باشد، و اگر آن حادثه احتمال وقوع هم داشته باشد نمی‌توان به آن به‌عنوان قوه قاهره استناد کرد.

در اینجا، ممکن است این سؤال مطرح شود که در هر حال، هر حادثه‌ای در طول مدت‌زمان اجرای یک قرارداد، به‌ویژه بلندمدت، احتمال وقوع دارد. پس در این وضعیت، آیا می‌توان چنین بار سنگینی را بر متعهد تحمیل کرد که هر واقعه محتملی را لحاظ کند، و اگر چنین نکرد دیگر امکان استناد به آن واقعه را به‌عنوان قوه قاهره نداشته باشد؟ واضح است که ملاک «عدم قابلیت پیش‌بینی»، می‌تواند منجر به افزایش هزینه قرارداد شود و یا حتی اعمال آن ناممکن باشد؛ چون اگر قرار باشد طرفین قرارداد هر حادثه محتملی را لحاظ کنند باید هزینه‌ای صرف شود، مدت مذاکرات پیش از انعقاد قرارداد زیاد شود، و هماهنگی میان امتیاز و ریسک یک طرف قرارداد رعایت گردد (پاسنر و اندرو، ۱۹۷۷، ص ۹۶) که البته همه این موارد در فرایند انعقاد یک قرارداد خارجی دشوار است.

اما اگر مطلق بودن «عدم قابلیت پیش‌بینی» را این‌گونه تعبیر کنیم که حادثه با توجه به اوضاع و احوال زمان قرارداد، نوع آن از لحاظ موضوع، مدت و روابط قرارداد قبلی طرفین با احتمال درصد معقول و منطقی قابلیت وقوع داشته باشد تا آن واقعه به‌عنوان قوه قاهره محسوب نگردد، موانع و مشکلات مذکور برطرف می‌شود. در این صورت، از یک‌سو، دیگر هر حادثه‌ای قابلیت پیش‌بینی پیدا نمی‌کند، و از سوی دیگر، هر واقعه‌ای که با درصد معقولی احتمال وقوع داشته باشد قوه قاهره محسوب نمی‌شود. تأکید اصلی در اینجا، بر کلمه «احتمال» است؛ چون از نظر طرفداران قوه قاهره محسوب شدن تحریم، احتمال را نمی‌توان قابل پیش‌بینی شمرد، بلکه حادثه باید نزد طرفین قرارداد پیش‌بینی شده باشد. به عبارت دیگر، باید برای آن، در اوضاع قرارداد، امری حتمی باشد.

۳-۱-۲. تبیین موضوع تحریم در قالب تعسر اقتصادی در قرارداد

همواره تأثیر تحریم بر قرارداد می‌تواند غیرممکن ساختن اجرا - که در موضوع قوه قاهره مطرح است - نباشد، بلکه هزینه اجرای قرارداد را افزایش دهد و توازنی را که در ابتدای قرارداد موجود بوده است، بر هم بزند. در ارتباط با این موضوع، درج یک شرط ضمن قرارداد، می‌تواند این مقصود را حاصل کند؛ شرطی که به‌صراحت قید کند: «وقایعی که صرفاً اجرای قرارداد را دشوار می‌سازد و از حیث امکان ایفای تعهدات تأثیری ندارد یا صرفاً هزینه اجرای قرارداد را افزایش می‌دهد، نمی‌تواند منجر به معافیت در اجرای تعهدات طرفین گردد».

سکوت قرارداد درباره وقایعی که اجرای قرارداد را بسیار دشوار یا نسبت به آنچه در ابتدای امر بوده است، گزاف می‌کند. با وجود این، سکوت قرارداد موجب می‌شود نظریه «تعسر اقتصادی» (به سبب آنکه یک اصل کلی حقوقی نیست و بدون تصریح در قرارداد نمی‌توان آن را تعدیل کرد) قابل اعمال نباشد. اما توجه به این امر جای هیچ تردیدی باقی نمی‌گذارد؛ زیرا ممکن است در نظر داور خاصی، تعسر اقتصادی هم مانند قوه قاهره یک اصل کلی حقوقی باشد (برانر، ۲۰۰۸).

به موازات شروطی که ناظر به قوه قاهره‌اند، شروط دیگر قرارداد هم می‌تواند بر موضوع استناد به موضوع تحریم به‌عنوان یکی از مصادیق قوه قاهره تأثیرگذار باشد. این شروط ممکن است نتوانند مانع استناد به تحریم شوند، اما می‌توانند خسارات حاصل از عدم اجرای قرارداد را کاهش دهند.

۲-۲. سایر شروط قراردادی

در اینجا، منظور آن دسته از شروط است که ارتباطی مستقیم با قوه قاهره یا سایر شروط معافیت ندارند، اما می‌توانند در قرارداد، راه‌کاری ارائه دهند که مانع انحلال قرارداد یا افزایش خسارات ناشی از اجرا نشدن آن گردند. تضمین اجرای قرارداد یکی از همین شروط است که می‌تواند متعهد را ملزم به اجرای قرارداد توسط شخص ثالثی سازد که با محدودیت تحریم مواجه نیست، یا بابت عدم اجرای تعهد، حتی وقتی ناشی از قوه قاهره بوده است، مطالبه خسارت کند. از سوی دیگر، تعدیل منوط به مذاکره مجدد نیز به طرفین قرارداد این امکان را می‌دهد که به جای انحلال قرارداد، تلاش کنند به نتیجه‌ای دست یابند که منجر به استمرار قرارداد گردد.

۲-۲-۱. تضمین اجرای قرارداد

موضوع تضمین اجرای قرارداد می‌تواند به این صورت باشد که صرف‌نظر از اجرا یا عدم اجرای قرارداد، متعهد مبلغ معینی را بپردازد. تضمین اجرا می‌تواند برای متعهد این تعهد را ایجاد کند که اگر به علت ممانعت کشور متبوعش نتوانست تعهد خود را انجام دهد حتی‌الامکان باید این تعهد را در کشور دیگری که با چنین محدودیتی مواجه نیست، به انجام برساند، یا شخص ثالثی آن را اجرا کند. برای مثال، متعهد می‌تواند توسط شرکت فرعی، ملزم به اجرای قرارداد شود؛ زیرا معمولاً تحریم‌هایی که روابط تجاری اتباع دولت اعمال‌کننده تحریم را با دولت هدف محدود می‌کنند بر روابط شرکت‌های فرعی آنها به لحاظ تبعه محسوب نشدن آنها تأثیری ندارند و علاوه بر این، روابط نزدیک شرکت اصلی با شرکت فرعی می‌تواند به راحتی آن را جایگزین کند (هالیبرتون، ۲۰۰۷، ص ۳۱). البته باید در نظر داشت حتی در جایی که امکان ادامه اجرا از سوی شرکت فرعی هم وجود ندارد، متعهد می‌تواند ملزم باشد به اینکه شخص ثالثی را جایگزین کند. حتی می‌توان از ابتدای قرارداد، شخص ثالثی را برای این موضوع در نظر گرفت که با هزینه متعهد، ملزم باشد پس از اینکه امکان ادامه تعهدات توسط متعهد اول نبود، آن شخص ثالث جایگزین او شود. در این صورت، متعهد دوم از ابتدا می‌تواند در جریان کامل امور قرارداد قرار گیرد تا هنگام جایگزینی مشکلی از این بابت وجود نداشته باشد.

۲-۲-۲. شرط تعدیل منوط به مذاکره مجدد

در مذاکره مجدد، طرفین قرارداد متعهد می‌شوند هرگاه تغییرات اوضاع و احوال، توازن قرارداد آنها را از بین ببرد، با هم مذاکره کنند تا دوباره به آن توازن اولیه بازگردند. این روش می‌تواند برای هر هدف دیگری نیز در قرارداد درج شود. برای مثال، ممکن است طرفین بخواهند هرگاه تغییر قوانین یا اعمال تحریم‌های اقتصادی انجام تعهدات یک طرف را دشوار یا گزاف کرد با هم مذاکره کنند تا در تعهدات تعدیلی صورت گیرد. اما باید توجه داشت که بهره‌گیری از این روش با محدودیتی مواجه است و آن اینکه طرفین باید خود در قرارداد، تمام جوانب را در نظر بگیرند. در غیر این صورت، نظر محاکم نسبت به اعمال این روش متفاوت است. برای مثال، در ایالات متحده آمریکا، معمولاً تمایل ندارند بدون وجود شرط ضمن قرارداد، الزام به مذاکره کنند، هرچند محاکم نیز بر ناعادلانه بودن چنین نتیجه‌ای از این نظر که موجب معافیت‌های ناروا از اجرای تعهدات می‌شود واقف هستند (زاکوریا، ۲۰۰۵).

در موضوع بحث حاضر، مانع دیگر عدم دستیابی به نتیجه است که در این صورت، ممکن است یک طرف بخواهد قرارداد را فسخ کند. در یکی از آرا صادر شده از سوی «دیوان داوری بازرگانی بین‌المللی» گفته شده است: وقتی در قراردادی شرط مذاکره مجدد وجود دارد یک طرف نمی‌تواند به عذر اینکه مذاکره به نتیجه نرسیده است، قرارداد را فسخ کند، بلکه حق فسخ تنها زمانی وجود دارد که طرف مقابل پیشنهاد معقول او را رد کند. با وجود این، اعطای قدرت تطبیق قرارداد به یک دیوان داوری، ممکن است صحیح قلمداد نشود؛ زیرا مطابق بسیاری از قوانین داوری، شرط اولیه ارجاع به داوری، وجود یک اختلاف است، و در اینکه صرف تطبیق قرارداد یک اختلاف محسوب شود، تردید جدی وجود دارد (هورن، ۱۹۸۵؛ ولفگانگ، ۱۹۹۵). از این رو، بین داوری قراردادی و قضایی فاصله می‌افتد و این پرسش به وجود می‌آید که آیا فاصله را باید این گونه از بین برد که بگوییم: وقتی طرفین خودشان چنین قدرتی به یک فرد در قراردادشان می‌دهند، یعنی تصمیم او را مثل تصمیم داور پذیرفته‌اند؟ اما اگر صرف رضایت قراردادی کافی نباشد، تصمیم شخص ثالث مانند تصمیم داور نیست (هورن، ۱۹۸۵). بنابراین، نمی‌توان اجرای این تصمیم را طبق کنوانسیون ۱۹۸۵ نیویورک - که درباره شناسایی و اجرای احکام داوری خارجی است (ماده ۵، بند پ) - درخواست کرد و شخصی که نسبت به تصمیم اعتراض دارد ممکن است اختلاف را به مرجع دیگری مثل داوری ارجاع دهد (تریمارچی، ۱۹۹۱، ص ۱۲۴).

در هر حال، برای رفع این مانع، به نظر می‌رسد باید به تعریف «داوری» و «اختلاف» مراجعه کرد. در تعریف «داوری» آمده است: «داوری حل اختلاف بین طرفین توسط شخص ثالث (داور) است که قدرتش را از قرارداد می‌گیرد و تصمیم این شخص برای طرفین قرارداد الزام‌آور است». از این رو، می‌توان این گونه نتیجه گرفت که وقتی طرفین قرارداد به‌عنوان یک شرط قراردادی، توافق می‌کنند به تطبیق و تعدیل قرارداد در شرایط تغییر اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد به سبب واقع شدن قوه قاهره به داوری مراجعه شود (پس از آنکه خود به نتیجه‌ای در مذاکره نرسیده باشند) یعنی: در واقع، این یقین حاصل می‌شود که در آن زمینه، بین آنها اختلاف وجود دارد. با این وصف، دیگر نمی‌توان رأی صادر شده را به عذر آنکه ناشی از یک اختلاف نبوده است، رد کرد.

از سوی دیگر، در یک نگاه جامع‌تر، وقتی طرفین، خود با مذاکره نتوانسته‌اند به نتیجه برسند؛ یعنی بر سر نحوه تعدیل قرارداد و یافتن راه‌حل مناسبی برای ادامه اجرای قرارداد، اختلاف دارند، و به این اختلاف یک دیوان داوری رسیدگی می‌کند. پس نمی‌توان ادعای این موضوع را که تعهد به مذاکره،

تعهد به اخذ نتیجه نیست، دستاویزی قرار داد تا ارجاع این امر به داوری با مشکل مواجه شود؛ زیرا وقتی طرفین توافق می‌کنند مذاکره نمایند تا برای بقا و ادامه قرارداد، راه‌کاری بیابند به‌طور ضمنی، تعهد رسیدن به یک نتیجه را هم مد نظر داشته‌اند. علاوه بر آن، طرفین قرارداد برای رسیدن به نتیجه، در هنگامی که نمی‌توانند به نتیجه مشخصی برسند، پیش‌بینی کرده‌اند که یک دیوان داوری به اختلافات فی‌مابین رسیدگی کند. پس اولاً، جای هیچ تردیدی نیست که با چنین تدبیری، آنها خود را متعهد به دستیابی به نتیجه کرده‌اند، خواه به‌طور مستقیم در جریان مذاکره یا به‌طور غیرمستقیم از طریق دیوان داوری. ثانیاً، برای دیوان داوری، رسیدگی به این امر یک اختلاف قلمداد می‌شود.

در این میان، برخی ایرادهای دیگری هم در زمینه به‌کارگیری روش مذاکره مجدد مطرح می‌شود؛ از جمله آنکه این شرط روابط قراردادی را غیرقابل پیش‌بینی می‌کند، هزینه اجرای قرارداد را بالا می‌برد، و یا اینکه الزام‌آور نیست. به عبارت دیگر، اگر از مذاکره نتیجه‌ای حاصل نشد یک دیوان داوری یا شخص ثالث قرارداد را بررسی می‌کند و این ممکن است نتیجه‌ای به بار آورد که هیچ‌کدام از طرفین قرارداد آن را نپذیرند (وای گوتاندا، ۲۰۰۳).

اما باید توجه داشت ادعای غیر قابل پیش‌بینی کردن قرارداد به سبب درج شرط مذاکره مجدد، امری است که می‌توان آن را کنترل نمود. برای مثال، مذاکره مجدد تنها در جایی صورت می‌گیرد که اجرای قرارداد به سبب وقوع مانعی که همان مشخصه‌های «قوه قاهره» یا «تعسر اقتصادی» را دارد، غیرممکن یا دشوار شده است، با این هدف که راه‌کاری برای ادامه قرارداد پیدا کنند. در غیر این صورت، هیچ‌کدام از طرفین حق درخواست مذاکره مجدد و اجبار طرف مقابل به مذاکره را ندارند. راه‌کاری که در مذاکره ممکن است حاصل شود، می‌تواند افزایش مدت قرارداد باشد، به نحوی که امکان اجرا فراهم شود، یا گاهی که متعهد خودش به سبب وضع و اعمال تحریم نمی‌تواند قرارداد را انجام دهد، اما شرکت فرعی او مشمول تحریم نمی‌شود، از این شرکت فرعی برای انجام تعهدش بهره‌گیرد (هالیبرتون، ۲۰۰۷، ص ۳۱). از سوی دیگر، باید توجه داشت که افزایش هزینه قرارداد به سبب درج شرط مذاکره مجدد، در جایی موضوعیت پیدا می‌کند که متعهد وضعیت خود را با درج این شرط نامطمئن می‌بیند و احساس می‌کند طرف دیگر قرارداد به عذر هر تغییری در اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد، درخواست مذاکره مجدد می‌کند. به همین منظور، متعهد مبلغ قرارداد را بالا می‌برد تا ریسک او را در این شرایط تقلیل دهد. در صورتی که اگر - طبق آنچه بیان شد - استفاده از مذاکره مجدد منحصر به موضوع خاصی باشد میزان ریسک متعهد در قرارداد افزایش نمی‌یابد.

نتیجه‌گیری

از مجموع مطالب پیش‌گفته، این نتیجه حاصل شد که اتخاذ راهکارهای عملی فعالانه در مقابله با تحریم‌های اقتصادی در قراردادهای بین‌المللی موجب می‌شود نه تنها تحریم‌های اقتصادی در غالب موارد، مانع و چالشی برای اجرای قرارداد نباشد، بلکه می‌تواند هزینه‌های متعاملان را کاهش دهد. در حقیقت، بر خلاف آنچه تصور می‌شود که متعهد قرارداد همواره به دنبال این است که در اوضاع و احوال وضع تحریم‌ها علیه هر یک از کشورهای متبوع طرفین، از ایفای قرارداد امتناع کند، راهکارهای عملی ارائه شده، منافع متعهد را در نظر می‌گیرد و اتخاذ تدابیری قبل از انعقاد قرارداد یا در حین اجرای آن، طرفین را در مسیری قرار می‌دهد که منافعشان وابسته به اجرای قرارداد است. از سوی دیگر، امروزه استناد به قوه قاهره در روابط قراردادی، صرفاً برای رهایی از بار مسئولیت اجرای قرارداد در وضعیت‌های غیرممکن یا بسیار سخت نیست، بلکه غالباً اعلام وضعیت قوه قاهره یک اغراق و تظاهر است برای اهداف دیگر تا یک واقعیت خارجی (تراکمن، ۲۰۰۷، ص ۶). به همین سبب، اختلافات درباره قوه قاهره معمولاً در محاکم فیصله نمی‌یابد، بلکه متعاملان خودشان با بررسی دقیق وضعیت قرارداد و قابلیت‌ها و توانایی‌هایی که دارند، به مصالحه و توافق می‌رسند. مسائلی از این قبیل که از سرگیری یک رابطه قراردادی با شخص ثالث چه میزان هزینه دربر دارد، یا اینکه خریدار منبع دیگری برای تهیه کالای مورد نیاز دارد یا فسخ و انحلال قرارداد مابازای مناسبی برای هزینه‌های متحمل شده متعاملان می‌شود یا نه، و سایر موارد مشابه دیگر، مشخص می‌کند که یک طرف قرارداد ادعای قوه قاهره طرف مقابل را بپذیرد یا رد کند.

در این بین، باید توجه داشت که با وجود تمام ملاحظات، تحریم‌های اقتصادی به سبب محدودیت‌هایی که به وجود می‌آورند، اجرای قرارداد را برای متعهد سخت می‌کنند و موجب می‌شوند متعهد با استناد به عذر قوه قاهره، که از وضع و اعمال تحریم ناشی شده است، بخواهد از ایفای تعهد قراردادی خود امتناع ورزد. واضح است که به وجود آمدن این وضعیت، چیزی نیست که متعاملان به دنبال آن باشند. فارغ از اینکه چه حادثه‌ای موجب تعذر به قوه قاهره شده است، عدم اجرای تعهدات مندرج در یک قرارداد، به‌ویژه قرارداد بین‌المللی، موجب ناکارآمدی اقتصادی و افزایش هزینه برای طرفین می‌شود. اما با توجه به اینکه امروزه تحریم‌های اقتصادی بسیار شایع و فراگیر هستند و موجب می‌شوند طیف وسیعی از تعهدات را تحت تأثیر قرار دهند، از اهمیت بیشتری برخوردارند. بهره‌گیری از راهکارهایی که مانع استناد به تحریم - به‌عنوان یکی از مصادیق

قوه قاهره - می‌شوند، فقط به سود طرف اجرای تعهد نیست، بلکه باید در نظر داشت که سود متعهد در اجرای قرارداد است؛ زیرا - همان‌گونه که بیان شد - اجرا نشدن قرارداد برای هر دو طرف هزینه‌هایی در پی دارد که حداقل آن، هزینه برقراری مجدد یک رابطه قراردادی است. از این‌رو، در مقاله حاضر، سعی شد تا با اشاره به فرضیه «بازی‌ها» به‌عنوان یک الگو و روش قبل از انعقاد قرارداد، طرفین به سوی مشارکت در اجرای قرارداد ترغیب و تشویق شوند. همچنین تبیین نظریه «تخصیص خطر وقایع پیش‌بینی نشده» و ارتباط آن با افزایش هزینه اجرای قرارداد، در همین زمینه صورت گرفت و با توصیف شروطی که به‌صراحت، به قوه قاهره می‌پردازند و تحریم‌های اقتصادی را از شمول خود خارج می‌سازند یا تعسر اقتصادی را مستثنا می‌کنند و همچنین با اشاره به مذاکره مجدد که موجب می‌گردد قرارداد به تعادل اولیه بازگردد و نیز بحث از ضمانت اجرای تعهد، راهکارها و روش‌هایی بررسی شدند که در متن قرارداد، وضعیت تحریم‌های اقتصادی را مدیریت و ساماندهی می‌کنند. اگرچه ممکن است به نظر برسد که درخواست اجرای قرارداد در وضعیت تحریم‌های اقتصادی، موجب افزایش ناعادلانه هزینه‌ها و ریسک متعهد در اجرای قرارداد می‌گردد، لیکن توزیع کارآمد ریسک قراردادی و توجه به بهینه بودن قرارداد، در مجموع، موجب می‌شود با بهره‌گیری از فرضیه «بازی‌ها» هزینه عدم اجرای قرارداد بیش از اجرای آن در شرایط قوه قاهره باشد، به‌گونه‌ای که منافع طرفین قرارداد در مشارکت بیشتر برای اجرا باشد. امروزه بلندمدت بودن روابط قراردادی و به تعبیر دیگر، شریک تجاری یکدیگر بودن طرفین، این همکاری را ارتقا می‌دهد. همچنین توجه به عوامل مهمی مانند نحوه توزیع ریسک قراردادی در افزایش اتخاذ رفتار عقلایی، در طرفین قرارداد مؤثر است؛ به این مفهوم که طرفین پیش از انعقاد قرارداد اول، شرایط و اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد را پیش‌بینی می‌کنند و در پی آن، ریسک ناشی از آن را می‌پذیرند. از این‌رو، به هنگام وقوع آن مخاطره و ریسک، نمی‌توانند خلاف آنچه را پذیرفته‌اند عمل کنند. و در نهایت نیز در صورت بروز و ایجاد اختلاف، مذاکره مجدد به آنها اجازه می‌دهد تا با در نظر گرفتن وضعیت جدید، مجدداً رابطه قراردادی خود را از سرگیرند.

- ICC International Court of Arbitration Award* No. 2478 IN 1974, YCA 1978, at 222 et seq. (also published in: *Clunet* 1975, at 925 et seq.)
- International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)*) an international arbitration institution which facilitates arbitration and conciliation of legal disputes between international investors) ICSID website at www.worldbank.org/icsid/about/about.htm
- Posner, Richard & Andrew M. Rosenfield, 1977, Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: An Economic Analysis, The University of Chicago Press, *Journal of Legal Studies*, Vol. 6, Iss. 1, Article 6.
- Rasmusen, Bennett, Eric, 2007, *Law and Game Theory*, Kelley School of Business, Indiana University, This is the introduction and contents list for the forthcoming book, Law and Game Theory, in the series Economic Approaches to Law edited by Richard A. Posner and Francesco, Paris, Edward Elgar Publishing, Forthcoming, Edward Elgar Publishing.
- Schwartz, Alan, 1992, Relational Contracts in the Courts: An Analysis of Incomplete Agreements and Judicial Strategies, *The Journal of Legal Studies* 21, 271 ff.p.14.
- Stearns, Maxwell L, 2007, The New Commerce Clause Doctrine in Game Theoretical Perspective, *Vanderbilt Law Review*, Vol. 60, No.1.
- Trackman Dean, Leon E, 2007, Declaring Force Majeure: Veracity or Sham?, *The Journal of Selected Works*, Be press.
- Trimarchi, Pierto, 1991, Commercial Impracticability in Contract: An Economic Analysis, *International Review of Law and Economic*, No.11.
- Uncitral Model Law on International Commercial Arbitration 1985 with amendments as adopted in 2006.
- Watson, Joel, 2006, Contract and Game Theory: Basic Concepts for Settings with Finite Horizons, The Journal of University of California at San Diego, Economics Working Paper Series from Department of Economics, UC San Diego (UCSD, UC San Diego), p2.
- Wolfgang, Peter, 1995, Arbitration and Renegotiation of International Investment Agreements, 2nd Ed, *The Journal of Kluwer law International*, p272.
- Y.Gotanda, John, 2003, Renegotiation and Adaptation Clauses in Investment Contracts, Revisited, *The Journal of Villanova University School of Law*, Vanderbilt Journal of Transnational Law, Vol. 36,p.1464.
- Yescombe, E.R, 2002, *Principles of Project Financing*, 1 edition, Publisher Academe Press.
- Zaccaria, Elena Christine, 2005, The Effect of Changed Circumstances in International Commercial Trade, *International Trade and Business Law*, Vol. 9.
- Zaluski, Wojciech, 2011, On The Application Of Game Theory in Contract Law, Academia.edu.

- Bruce, Christopher, 1982, An Economic Analysis of the Impossibility Doctrines In Contract Law, *The Journal of Legal Studies*, 11, Goldberg.Vol. Xi., p.231.
- Brunner, Christoph, 2008, Force Majeure and Hardship under General Contract Principles; Exemption for Non Performance in International Arbitration, London, *The Journal of Kluwer Law International*, p7-124.
- C.Picker, Randal, 2008, *An Introduction to Game Theory and Law*, In *Chicago Lectures in Law and Economics*, edited by Eric A. Posner, Foundation Press, formerly Chicago Law & Economics working paper no. 22 (2d series).
- Camerer, Colin, Teck Hua Ho and Juin Kuan Chong, 2001, Behavioral Games Theory: Thinking, Learning and Teaching, *The Journal of National University of Singapore*, p18.
- Chatterjee, Kaylan, William F. Samuelson, 2001, Game Theory and Business Application, (International Series in Operations Research & Management Science, 35), *The Journal of Kluwer Academic Publishers*, p133.
- Convention on The Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Award United Nations 1958.
- De Ly, Filip and Marcel Fontaine, 2006, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Published and distributed by translation publisher, Inc Ardshly Park.
- Douglas, Baird; Robert H. Gertner and Randal C. Picker, 1998, Game Theory and The Law, Ready for Prime Time?, *The Journal of Harvard University Press*, p18.
- Goetz, Charles J, 2006, Law and Economic Cases and Materials, *The Journal of University of Virginia*, p14.
- Goldberg, Victor P, 2007, Impossibility and related doctrines in contract law: an economic analysis, *The Journal of Cambridge University Press*, p65.
- H. Mc Adams, Richard, 2008, Beyond the Prisoners' Dilemma: Coordination, Game Theory and Law, *The Journal of University of Chicago Law School*, Vol. 82,p.14.
- Halliburton and U.S. Business Ties to Iran, 2007, Hearing Before the Subcommittee on Interstate, Trade and Tourism, of the Committee on Commerce, Science, and Transportation, United States Senate, One Hundred Tenth Congress, first session, April 30.
- Hammond, Peter J, 2003, Equal Right to Trade and Mediate, Social Choice and Welfare, Springer-Verlag, Volume 21.
- Hans, Van Houtt, 1993, Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda, in: Gaillard (ed.), Transnational Rules in International Commercial Arbitration, (ICC Publ. No. 480,4), Paris, at 105 et seq.
- Horn, Norbern, 1985, Adaptation and Renegotiation of Contracts in International Trade and Finance Law, *The Journal of Kluwer Academic Publishers*; Antwerp, Boston, London, Frankfurt, at 15 et seq.p.206-237.