

اقتضائات قراردادهای بلندمدت با تأکید بر اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی

چکیده

در ویرایش چهارم اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی ۲۰۱۶، تمرکز بر قواعد ویژه قراردادهای بلندمدت بود. پیش از آن نیز اصول یادشده شامل مقرراتی درباره قراردادهایی بود که برای اجرا در یک بازه زمانی مشخص تنظیم می‌شدند، اما به طور نظام‌مند به قراردادهای بلندمدت نمی‌پرداخت. پژوهش حاضر با رویکردی توصیفی - تحلیلی به این نتیجه رسیده است که قراردادهای طولانی مدت به دلیل عدم قطعیت، نیاز به انعطاف پذیری و تطبیق با شرایط نوین دارند. اگر شرایط حاکم بر قرارداد به نحو بنیادین دستخوش تغییر گردد و اجرای تعهدات دشوار شود، طرفین می‌توانند درباره شروط قراردادی دوباره گفتگو کنند. در صورت عدم حصول توافق، مرجع حل اختلاف می‌تواند قرارداد را تعدیل یا فسخ کند. به دلیل رابطه‌ای بودن این گونه قراردادهای، رعایت اصل حسن نیت و همکاری متقابل در تمام مراحل از لوازم آنها شمرده می‌شود. در تفسیر و تکمیل قراردادهای بلندمدت باید از متن گذشت و به کشف قصد واقعی طرفین توجه کرد. استفاده از سازوکارهای جایگزین پرداخت و تحویل در این قراردادها رایج بوده و در صورت نقض، ضمن محدود نمودن حق فسخ فوری برای زیان‌دیده، فرصت دوباره جهت اصلاح به پیمان شکن داده می‌شود. تمام ضمانت‌اجراهای پیمان شکنی با جبران زیان قابل جمع است، ولی محاسبه خسارت در قراردادهای بلندمدت ساده نیست. رعایت الزامات حقوق بشری و حفاظت از محیط زیست از ارکان جدایی‌ناپذیر قراردادهای بلندمدت است. قراردادهای بلندمدت با ایجاد جریان ثابت در پرداخت باعث پایداری و ثبات بیشتر در روابط مبادلاتی طرفین شده و منجر به کاهش هزینه‌های معاملاتی می‌شوند. مدیریت صحیح این گونه قراردادهای باعث ایجاد شفافیت در روابط و کاهش مخاطرات خواهد شد. فقدان تعارض منافع در راستای عقلانیت اقتصادی حاکم بر این نوع از قراردادهای، سبب می‌شود قراردادهای بلند مدت، جهت تطبیق با تغییرات احتمالی آینده ضمن تعیین چارچوبی کلی، به صورت ناقص طراحی شوند تا با استفاده از راه کارهای جایگزین بتوان خلأ قراردادی را در آینده تکمیل کرد.

واژگان کلیدی: قرارداد بلندمدت، قرارداد کوتاه‌مدت، قرارداد مستمر، مدت قرارداد، اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی.

مقدمه

قراردادهای مستمر عبارتند از: قراردادهایی که در ظرف زمان جاری و به دو گروه کوتاه مدت^۱ و بلندمدت^۲ تقسیم می‌شوند. قراردادهای بلندمدت به طور گسترده در تجارت بین‌الملل به کار گرفته می‌شوند. این قراردادها علاوه بر حقوق تجارت از مفاهیم مورد مطالعه در حقوق اقتصادی است. قراردادهای بلندمدت با چارچوبی انعطاف‌پذیر، سود متقابل طرفین را در طول زمان توافق به خوبی تأمین کرده و موجب گسترش روابط ایشان می‌شوند. قراردادهای بلندمدت می‌توانند زمینه مناسب برای سرمایه‌گذاری‌های تخصصی و در نتیجه، افزایش سرمایه برای تولیدکنندگان فراهم کرده و جریان نقدینگی را در یک دوره زمانی، پایدار نگه داشته و از سرمایه‌گذاری‌ها محافظت کنند.

حقوق سنتی در قراردادهای بلندمدت کارآمد نیست. امروزه مبادلات و معاملات به نحو گسسته در بازارها رقابتی شده تا جایی که طرفین دیدگاه‌ها و تصمیمات خود را تغییر داده و به منظور رسیدن به سود بیشتر حتی مرتکب نقض کارآمد^۳ می‌شوند. چنین روندی پایه‌های التزام قراردادی را سست کرده و از مطلوبیت آن می‌کاهد.

پژوهش‌های اقتصادی نشانگر آنست که نیازهای نوظهور در تجارت بین‌الملل، لزوم بررسی قراردادهای بلندمدت را در دو ساختار اقتصاد رقابتی و تعاونی ضروری می‌داند. از دلایل اصلی نیازمندی طرفین پروژه‌های بزرگ تجاری، جهت انعقاد قراردادهای بلندمدت، می‌توان به کاهش هزینه‌های قراردادی، تخصیص و کاهش ریسک برای طرفین در طول زمان، تضمین ثبات با انعطاف‌پذیر نمودن شروط قراردادی و ایجاد شفافیت از طریق پیش‌بینی‌پذیری تعهدات اشاره کرد.

با چنین رویکردی، مؤسسه یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی^۴ درصدد برآمد تا با توجه به افزایش سطح معاملات بین‌المللی، کار گروهی را جهت تدوین مقررات قراردادهای بلندمدت تعیین کند تا این اصول مورد اقبال بیشتری نسبت به ویرایش‌های پیشین خود قرار گیرد. به این منظور در ابتدا بحث شد که آیا ویرایش سوم اصول مزبور با آوردن مقررات قراردادهای بلندمدت اصلاح شود یا مقررات نوینی به آن اضافه شود که پیشنهاد نخست توسط کارگروه انتخاب شد. در ویرایش نوین این اصول، قراردادهای بلندمدت متفاوت از قراردادهای مبادله‌ای مانند بیع دیده شدند. قرارداد بلندمدت به قراردادی گفته شد که بسته به درجات مختلف پیچیدگی معامله و رابطه مستمر میان طرفین قرار است در یک دوره زمانی اجرا شود. یک قرارداد بلندمدت پویا^۵ در صورتی کامل می‌شود که حین گفتگوهای مقدماتی و بستن قرارداد، تمامی متغیرهایی را که ممکن است بر شرایط قراردادی در طول مدت تأثیرگذار باشد، در نظر گرفته شود.

موضوع تحقیق حاضر تحت عنوان اقتضائات قراردادهای بلندمدت با تأکید بر اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در پی پاسخ‌گویی به این پرسش‌های اساسی است که قراردادهای بلندمدت چه ویژگی‌های حقوقی متمایزی نسبت به قراردادهای کوتاه مدت دارد و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی مطابق آخرین ویرایش خود چه مقررات خاصی را در مورد قراردادهای بلندمدت وضع نموده است؟

۱- اقتضائات انعقاد قراردادهای بلندمدت

۱-۱- عدم قطعیت قرارداد

قطعیت^۶ برای ایجاد رابطه قراردادی ضرورت دارد (طالب‌احمدی، ۱۳۹۲: ۳۰). توافقی قاطع است که کامل بوده و نقص یا ابهامی در آن نباشد. مهم‌ترین عوامل قاطع نبودن توافق عبارتند از: کلیت بیش از حد، زیاده و وجود تضاد و تنافی. همانند اصل توافق، شروط

1. Short-Term Contracts
2. Long-Term Contracts
3. Efficient Breach
4. Unidroit
5. Dynamic Long-Term Contract
6. Definiteness

ضمن آن نیز ممکن است قاطع نباشد. چنین شروطی به دو گروه تفکیک پذیر و تفکیک ناپذیر تقسیم می‌شوند. گروه نخست از قرارداد تفکیک شده و باطل هستند، اما گروه دوم به منزله‌ی غیر قاطع بودن ارکان اساسی قرارداد شمرده شده و موجب بطلان آن می‌شوند. عدم ذکر موارد جزئی و غیر ضروری، توافق را غیر قاطع نمی‌سازد (MacMillan, 2012: 48).

قراردادهای بلندمدت با مسائلی نظیر امکان تغییر قوانین در طول مدت قرارداد، تغییر قیمت و شرایط بازار و ناتوانی در اجرای تعهدات قراردادی روبرو هستند (Dharmananda & Others, 2013: 89-93). گاهی قراردادهای بلندمدت تحت تأثیر عناصر سیاسی و اجتماعی قرار گرفته و در معرض تغییر قوانین و مقررات حاکم بر قرارداد از جانب یکی از طرفین قرار می‌گیرند، در چنین شرایطی ممکن است یکی از طرفین به خود این حق را دهد تا بتواند بنا به صلاح دید خود قرارداد را فسخ نماید (نیکبخت، ۱۳۸۴: ۲۱). بنابراین عقلانیت اقتصادی و نیاز به عملکردی پویا ایجاب می‌کند قراردادهای بلندمدت به صورت ناقص طراحی شوند. ناقص بودن قراردادهای بلندمدت، امکان تغییر در روابط اقتصادی طرفین را داده و بهتر می‌تواند به نیازهای آنها پاسخ دهد. با عدم قطعیت می‌توان قرارداد را با وضعیت موجود تطبیق داد و از ارزش سود اقتصادی محافظت و از مطلوبیت اقتصادی بیشتر برخوردار شد. در همین راستا بند نخست ماده ۱۴-۱-۲ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی مقرر می‌دارد اگر دو طرف آگاهانه توافق بر شرطی را به آینده موکول کنند یا تعیین آن را به شخص ثالث واگذارند، مانع از بسته شدن قرارداد نمی‌شود.

عدم قطعیت، وصف ذاتی قراردادهای بلندمدت است و تعهدات طرفین در طول زمان تکامل می‌یابند، اما این امر به معنای مبهم بودن مفاد قرارداد نیست؛ زیرا بدون وجود حداقلی از قطعیت، هیچ توافقی شکل نمی‌گیرد. لذا طرفین باید علاوه بر قصد جدی تشکیل قرارداد در ارکان اساسی آن نیز به توافق رسیده باشند. در غیر این صورت امکان اعلام بطلان قرارداد از سوی دادگاه‌ها وجود دارد (Furmston & Others, 2016: 4).

در قراردادهای بلندمدت ممکن است موضوع تعهد به دلیل عوامل فنی به طور دقیق تعیین نشود. در بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری‌هایی که در امور صنعتی و تولیدی صورت می‌گیرد، ثمن قطعی قرارداد از ابتدا به طور دقیق معلوم و معین نیست یا معیارهای تغییر پذیری در مشخص نمودن بهای قرارداد مؤثر است که ضرورت دارد بر اساس شاخص‌های نهادهای خصوصی یا دولتی قیمت روز قرارداد یا زمان ساخت یا تحویل، محاسبه و تعیین شود (داراب پور، ۱۳۷۷: ۲۲۶-۲۲۳).

وجود ویژگی عدم قطعیت در قراردادهای بلندمدت را نباید با ریسک پذیر بودن چنین قراردادهایی اشتباه کرد؛ زیرا عدم قطعیت ناظر به وضعیت‌های بی‌نظم و قاعده‌ای است که امکان پیش‌بینی آنها در قرارداد امکان‌پذیر نیست، ولی ریسک علی‌رغم احتمالی و غیرقابل اجتناب بودن، قابل پیش‌بینی و اندازه‌گیری است.

انعقاد قراردادهای ناقص در جهت حفظ قراردادهای بلندمدت در شرایط عدم قطعیت ممکن است به کاهش اثربخشی و ایجاد زمینه‌های فرصت‌طلبی منجر شوند (محقق داماد، ۱۴۰۳: ۹). فرصت‌طلبی تجاری ناشی از عدم قطعیت در قراردادهای بلندمدت می‌تواند دستاویزی جهت نقض این گونه قراردادها شود، بدین صورت که یکی از طرفین به دلیل وجود شرایط عدم قطعیت بتواند قرارداد را برخلاف درک طرف مقابل اجرا کند که لزوماً مخالف صریح مفاد قرارداد هم نباشد. پس این امکان وجود دارد که عدم قطعیت قرارداد موجب اختیار گسترده طرفین در نحوه اجرای قرارداد شود (Zuniga peralta, 2021: 508-509).

قراردادها، به عنوان ابزار گردش ثروت، ممکن است در طول دوره حیات اعتباری شان با چالش‌هایی مواجه شوند (محمدی و دیگران، ۱۴۰۴: ۲۱۲). اطراف قرارداد با چالش رفع ابهامات و هدف گذاری در قراردادها روبرو هستند. همین امر سبب می‌شود تا ابتدا اقدام به تهیه پیش‌نویس قرارداد کنند تا از این راه بتوانند تمامی شرایط احتمالی را در بندهایی از قرارداد پوشش

دهند. این شیوه در قراردادهای بلندمدت امکان پذیر نیست. به این منظور قراردادهای بلندمدت، شامل بندهای گفتگوی دوباره^۱ یا بندهای ثبات^۲ هستند تا طرفین بتوانند شرایط قرارداد را با اوضاع و احوال جدید تطبیق دهند.

۱-۲- انعطاف پذیری قرارداد

در قراردادهای بلندمدتی که طرفین اطلاعات کاملی نسبت به شرایط پیش رو ندارند، محتوای قرارداد به صورت انعطاف پذیر تنظیم می شود تا قابل تطبیق و تعدیل در آینده باشد. منظور از انعطاف پذیری قرارداد^۳ در برابر ثبات قرارداد^۴، راه کاری جهت امکان سازگاری آن در آینده است. قراردادهای درازمدت ممکن است سالها به طول انجامد. از این رو طرفین نمی توانند در هنگام بستن آنها تمام شرایط را پیش بینی کنند و نیازمند قراردادی انعطاف پذیرند. در قراردادهای سرمایه گذاری با تغییر شرایط، طرفین باید بتوانند حجم سرمایه گذاری های خود را کم و زیاد کنند. اگر قلمرو سرمایه گذاری از ابتدا گسترده تعریف شود ممکن است با تغییر شرایط نیازی به این میزان سرمایه نباشد یا به سود دیگری تمام شود و اگر محدود تعریف شود ممکن است به اقتضای وضعیت نوین بازار نیاز به سرمایه بیشتر باشد یا تلاش های شریک در به دست آوردن سود بیشتر نادیده شمرده شود.

نیاز به انعطاف پذیری در قرارداد بلندمدت به ماهیت رابطه ای بودن آنها باز می گردد (Dharmananda, 2013: 98). قراردادهای رابطه ای مستلزم سطح بالایی از همکاری بوده و برای دستیابی به اهداف مشترک، انتظارات متقابلی از اطمینان و اعتماد طرفینی را به وجود می آورند. در این گونه قراردادهای، برخلاف قراردادهای سنتی و به جای آن که هنگام تشکیل قرارداد، یک بار برای همیشه مفاد آن قطعی شود، گویی حقوق و تعهدات طرفین سیال و وابسته به رابطه موجود هستند و با اوضاع و احوال متغیر، انطباق پیدا می کنند (طالب احمدی، ۱۴۰۳: ۲۲۹).

انعطاف پذیر نمودن قراردادهای بلندمدت به دو روش صورت می گیرد: انعطاف پذیری در اسناد قراردادی^۵ و انعطاف پذیری در رویه قراردادی^۶. در روش نخست، انعطاف پذیری عمدتاً در کلمات و عبارات مورد استفاده در مفاد و شروط قراردادی منعکس می شود. در روش دوم، نحوه واکنش شرکای تجاری با تغییر شرایط آشکار می شود. در قرارداد بلندمدت برای هر دو طرف ادامه قرارداد سودآورتر است (Zhang, 2015: 88-89).

یکی از روش هایی که جهت انعطاف پذیر نمودن قراردادهای بلندمدت مورد اشاره قرار گرفته است، به کار گیری مکانیسم "توافق بر توافق"^۷ است (Macneil, 1978: 870). توافق برای توافق، تعهد هر یک از طرفین قرارداد است تا به ایشان این امکان را دهد تا بتوانند در آینده با حسن نیت درخصوص برخی از مسایل قرارداد به توافق برسند و از سوی دیگر حق ترک مذاکرات را نداشته باشند (استادی، ۱۴۰۴: ۷۶). لذا با توجه به اینکه هر قراردادی باید حداقلی از قطعیت را دارا باشد تا بتوان عنوان قرارداد را بر آن صادق دانست و توافق برای توافق فاقد حداقلی از قطعیت می باشد، نمی توان آن را به معنای اخص کلمه، به عنوان قراردادی الزام آور دانست اما از آنجا که قراردادهای بلندمدت ذاتاً قراردادهایی ناقص هستند، استفاده از این روش، در صورتی که جهت پر کردن خلأهایی^۸ که در زمان انعقاد قرارداد به صورت عمدی باز گذاشته شده اند، مناسب می باشد (Ibid: 870).

ماده ی ۷-۱ اصول قراردادهای تجاری بین المللی برای اجرای اصل حسن نیت و منصفانه تر کردن شرایط قراردادی از مصادیق اصل وفاداری^۹ در انعقاد قراردادها محسوب می شود. در قراردادهای بلندمدت که طرفین از نظر مالی به شدت به یکدیگر وابسته اند و اجرای دقیق تعهدات، مستلزم اعتماد متقابل و همکاری نزدیک است، اصل وفاداری به قرارداد به عنوان

1. Renegotiation Clause
2. Stabilization Clause
3. Flexibility in Contract
4. Stability in Contract
5. Flexibility in Contract documents
6. Flexibility in Contracting practise
5. Agreement to Agree
6. Gaps
9. Principle of loyalty

یک اصل اخلاقی-حقوقی موجب ایجاد تعهدات گوناگونی برای طرفین قرارداد می‌شود. از مهمترین ویژگی‌های اصل وفاداری می‌توان به انعطاف‌پذیری در تشکیل، تفسیر و اجرای قرارداد اشاره کرد (Norrsgard & others, 2015:197-198).

انتقال حقوق و منافع قراردادی، نمونه‌ای بارز و پراهمیت در حفظ انعطاف‌پذیری قراردادهای بلندمدت شمرده می‌شود. مطابق اصل نسبی بودن قراردادهای، یک قرارداد فقط نسبت به طرفین و قائم مقام قانونی ایشان مؤثر است، اما در تجارت بین‌الملل پس از تشکیل قرارداد و براساس نیازمندی‌های تجاری و مواجه بودن با حجم بالای مطالبات ممکن است یکی از طرفین بخواهد بلافاصله مطالبات خویش را نقد کرده و یا حقوق قراردادی خود را به شخص ثالثی واگذار کند. (شیروی، ۱۴۰۱: ۳۱۲).

۳-۱- طول مدت قرارداد

قراردادهای بلندمدت از جمله قراردادهای مستمری است که موضوع آن باید در طول مدت معین انجام شود. (کاتوزیان، ۱۳۹۵: ۸۴) مدت قرارداد با مدت تعهد در قراردادهای بلندمدت متفاوت بوده و گاهی مستلزم تعهدات پایدار^۱ حتی پس از اتمام مدت قرارداد می‌باشند. طولانی بودن اجرای تعهدات باعث ایجاد دشواری و دگرگونی در اعمال برخی از اصول اساسی حقوق قراردادهای نظیر مسائل مربوط به تشکیل، تفسیر، اجرا و نحوه جبران خسارات می‌گردد که به همین جهت گاهی از این نوع قراردادها تحت عنوان «قراردادهای بلندمدت پیچیده»^۲ یاد می‌شود.

طبق ماده ۱۱-۱ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی: «قرارداد بلندمدت به قراردادی اطلاق می‌شود که در یک دوره زمانی اجرا و معمولاً به درجات مختلف دارای پیچیدگی در معامله و رابطه مستمر میان طرفین می‌شود». مطابق این تعریف ویژگی اصلی و تعیین‌کننده قراردادهای بلندمدت، مدت زمان اجرای قرارداد می‌باشد (Brodermann, 2023: 100) فارغ از ایراداتی که بر نحوه نگارش این ماده از جهت اختیار گسترده‌ای که جهت تعیین معنای خاص «معامله پیچیده» و «رابطه مستمر میان طرفین» باقی می‌گذارد (Zuniga peralta, 2021: 496) اعمال ضابطه تمرکز بر مدت جهت تمایز قراردادهای بلندمدت از سایر قراردادها گاهی با مشکلاتی روبروست. لذا پیشنهاد شده است که هدف قرارداد به عنوان معیاری جهت شناسایی این گونه قراردادها ملاک عمل قرار گیرد (Kohler, 2024: 154). تعیین مدت در قراردادهای بلندمدت بطور صریح یا ضمنی و صورت می‌گیرد. قراردادهای بلندمدت در مقابل قراردادهای اجرای فوری^۳ قرار می‌گیرند. قراردادهای اجرای فوری کوتاه‌تر، دارای پیچیدگی کمتر و پیش‌بینی تمام متغیرها و مخاطرات احتمالی در آنها برای طرفین ساده‌تر می‌باشد (Zhang & Ahtonen, 2015: 57) اما این به معنای رکن بودن تعیین مدت در قراردادهای بلندمدت نیست؛ زیرا طبق ماده ۸-۱-۵ اصول یادشده قراردادهای بلندمدت می‌توانند حتی برای مدتی نامعین نیز منعقد شوند.

قراردادهای بلندمدت به دو گروه تقسیم می‌شوند: قراردادهای بلندمدتی که از ابتدا برای مدت اجرای نامحدود بسته می‌شوند^۴ و قراردادهای بلندمدتی که از مجموعه قراردادهای کوتاه‌مدت تشکیل شده‌اند.^۵ قراردادهای بلندمدتی که از چند قرارداد کوتاه مدت تشکیل شدند با تکمیل آخرین قرارداد به قرارداد بلندمدت تبدیل خواهند می‌شوند. همچنین تغییر قراردادهای کوتاه مدت به بلندمدت می‌تواند با تمدید آنها رخ دهد. گروه نخست را قراردادهای بلندمدت مستقیم و گروه دوم را قراردادهای بلندمدت غیر مستقیم می‌نامند.

هیچ قاعده کلی وجود ندارد تا تعیین کند آیا روابط طرفین باید در قراردادی کوتاه مدت قرار گیرند یا در یک قرارداد بلندمدت، بلکه چنین تصمیمی به ماهیت روابط و اهداف قراردادی بستگی دارد. میزان اطلاعات در دسترس طرفین قرارداد در تعیین نوع قرارداد مؤثر است. نظر به این که قراردادهای بلندمدت در پروژه‌های درازمدت مورد استفاده قرار می‌گیرند و برای

1. Enduring Commitment
2. Complex Long-Term Contracts
3. Spot Contracts
4. Long-term Contracts with an indefinite Length
5. Long-Term Contracts Constituted by a series of Short-Term or Spot-Contracts

مدت طولانی بسته می‌شوند به دلیل کمتر بودن هزینه معاملاتی و قابلیت مذاکره مجدد از انعقاد چند قرارداد کوتاه مدت سودمندتر می‌باشند (Hivvid,1999:50).

این گونه قراردادها را از نظر مدت می‌توان به اشکال گوناگون زیر منعقد کرد:

الف) قراردادهای بلندمدت با مدت ثابت^۱: این گونه قراردادها، تاریخ آغاز و پایان مشخص دارند که طرفین متعهد می‌شوند تا زمان تعیین شده به مفاد قرارداد پایبند باشند.

ب) قراردادهای بلندمدت با قابلیت تمدید^۲: این نوع قراردادها پس از اتمام دوره اولیه می‌تواند به صورت خودکار یا با توافق دوباره طرفین تمدید شوند.

ج) قراردادهای بلندمدت نامحدود^۳: این گونه قراردادها تاریخ پایان مشخصی نداشته و تا زمانی که یکی از طرفین درخواست خاتمه ندهد می‌تواند ادامه داشته باشد. در چنین قراردادهایی استفاده از شرط فسخ^۴ و خروج از قرارداد رایج است.

د) قراردادهای بلندمدت مرحله‌ای یا تدریجی^۵: قراردادهایی هستند که مدت آن‌ها به چند مرحله تقسیم می‌شود و در هر مرحله، ادامه همکاری به عملکرد و توافق طرفین بستگی دارد.

۴-۱- شرط مدل پایداری قرارداد

در گذشته تمرکز بر تجارت آزاد بود، اما با ورود مفهوم توسعه پایداری^۶ در عرصه تجارت بین‌الملل، همگان ملزم به رعایت حداکثر حفاظت از محیط زیست و رفاه اجتماعی در مبادلات تجاری خویش گردیدند. کمیته جهانی محیط زیست^۷ در تعریف آن اظهار می‌دارد: «توسعه پایدار، توسعه‌ای است که نیازهای نسل حاضر را بدون خدشه به توانایی نسل‌های آینده به تأمین نیازهای خود برآورده می‌کند» (لوفلد، ۱۳۹۲: ۳۹۲). اهداف توسعه پایدار بر دو اصل متکی است: نخست حفاظت از منابع طبیعی و محیط زیست و کاهش آلاینده‌ها با استفاده از منابع تجدیدپذیر و رعایت استانداردهای راجع به آن در قراردادهای بازرگانی بین‌المللی. دوم رعایت موازین حقوق بشری در مبادلات تجارت جهانی همچون رعایت حقوق کارگران، عدم بهره‌کشی از کودکان و ارتقاء ایمنی محیط کار. بنابراین امروزه در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت بین‌المللی، هرچند سرمایه‌گذار باید برطبق قوانین کشور میزبان رفتار کند، اما در عین حال باید پایبند به قواعد مطلوب بین‌المللی نیز باشد.

وجود رفتارهای مشارکتی در تدوین شروط پایداری باعث رابطه‌ای‌تر شدن قراردادهای بازرگانی بین‌المللی می‌شود (Ulfbeck & Hansen,2022:7). درج شروط پایداری در قراردادهای بلندمدت گاهی به صورت صریح یا با اشاره مستقیم به اسناد بین‌المللی صورت می‌پذیرد. فایده گنجانیدن اصول توسعه پایدار به صورت شرط ضمن قرارداد، ایجاد تعهد قراردادی بر رعایت مفاد آن می‌شود (Mouttotos,2024:2). همچنین طرفین می‌توانند جهت تطبیق قرارداد خود با این اصول، درخواست مذاکره مجدد نمایند. اگر ارجاع به این اصول در قراردادها فراموش شود، از سوی مراجع حل اختلاف در مقام تکمیل و تفسیر قرارداد به عنوان عرف تجاری بین‌المللی در نظر گرفته می‌شود.

رعایت اصول توسعه پایدار در قراردادهای بلندمدت تجاری می‌تواند به صورت تعهد به بهترین تلاش با توجه به بند ۲ ماده ۴-۱-۵ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۸ شرط شود. بدین صورت که طرفین متعهد شوند تا تمامی تلاش‌های خود

1. Fixed-Term Long-Term Contracts
2. Renewable Long-Term Contracts
3. Indefinite Long-Term Contracts
4. Termination Clause
5. Phased Long-Term Contracts
6. Sustainable Development
7. Broutland commission

۸ بند ۲ ماده ۴-۱-۵: «به میزانی که تعهد یک طرف مستلزم وظیفه‌ای برای انجام حداکثر کوشش در اجرای یک فعالیت است، آن طرف ملتزم است که این تلاش را به نحوی انجام دهد که شخصی متعارف از همان سنخ در همان اوضاع و احوال، آن را انجام می‌داده است.»

را جهت تحقق اهداف توسعه پایدار با روش‌های گوناگونی نظیر ادغام کدهای رفتاری توسعه پایدار به قرارداد یا ارجاع به استانداردهای موجود در یک صنعت خاص در نظر بگیرند (Pannebakker, 2024:5). البته از آنجا که کدهای رفتاری مربوط به توسعه پایدار به صورت اصول کلی تنظیم می‌شوند، تعیین سطح عملکرد مورد انتظار که بتواند به عنوان تلاشی معقول در نظر گرفته شود، دشوار خواهد بود. لذا در بسیاری از موارد تعیین این که آیا تحقق اهداف توسعه پایدار مطابق با استانداردهای موجود صورت گرفته یا خیر با مشکلات تفسیری روبرو خواهد شد. بنابراین در صورتی که طرفین تحقق این اهداف را در قالب تعهد به دستیابی نتیجه‌ای مشخص طبق بند ۱ ماده ۴-۱-۵ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۱ شرط کنند، مفید خواهد بود (Ibid:6).

امروزه حفاظت از حقوق بشر و محیط زیست به عنوان عرف‌های مسلم تجاری بین‌المللی به طور گسترده در قراردادهای بلندمدت مورد استفاده قرار می‌گیرد که از سویی مطابق ماده ۹-۱ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۲، عرف‌های مسلم تجاری و رویه متداول میان طرفین از منابع تعهد محسوب شده و به طور کلی ایشان ملتزم به رعایت آن‌ها می‌باشند. لذا در صورتی که یکی از طرفین مانع تحقق اهداف توسعه پایدار شود، مرتکب نقض قاعده آمره بین‌المللی شده و به موجب بند (۱) ماده ۳-۳-۱ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۳ آثار نقض بر قرارداد مزبور مترتب خواهد شد (حنیف و دیگران، ۱۴۰۱:۲۳۲؛ عبداللهی و دیگران، ۱۴۰۲:۳۰).

۲- اقتضات اجرای قراردادهای بلندمدت

۲-۱- قابل مذاکره بودن قرارداد

وظیفه مذاکره مجدد^۴ از اقتضات قراردادهای بلندمدت است که می‌تواند از نتایج همکاری متقابل و حفظ اصل وفاداری به قرارداد شمرده شود. چانه‌زنی و مذاکره مجدد به عنوان راهکاری معقول برای دو طرف قراردادهای بلندمدت مطرح شد تا بتوانند انتظارات معقول خود را در قرارداد مورد بازبینی قرار داده، تعهدات خود را پایدار کرده و مخاطرات قراردادی را کاهش دهند. جمع‌آوری دیگر بار اطلاعات و ساماندهی آن‌ها با انجام گفتگو در معاملات موجب تداوم روابط قراردادی می‌شود.

دو دلیلی که زمینه را برای مذاکره مجدد در قراردادهای بلندمدت فراهم می‌سازند عبارتند از: اطلاعات نامتقارن^۵ و عدم کارایی^۶. اگر قراردادی نامتعادل و ناهمگون بسته شده باشد نیازمند مذاکره مجدد است؛ زیرا قرارداد بدون مذاکره مجدد، مطلوبیت نخستین خود را از دست می‌دهد. برای نمونه در قراردادهای کار طولانی مدت باید امکان مذاکره مجدد میان کارگر و کارفرما باشد. در حقوق قراردادهای کلاسیک کار چنین امکانی فراهم نبود، ولی امروزه پیش‌بینی امکان مذاکره مجدد در قرارداد، منعی ندارد (Giancaspro, 2014:2).

درج شرط مذاکره مجدد^۷ که در قراردادهای طولانی مدت سرمایه‌گذاری رایج است گاهی در راستای منعطف نمودن قرارداد در شرایطی که به علت تغییرات فنی، قانونی، اقتصادی و یا سیاسی تعادل اولیه قرارداد به هم خورده مورد نیاز قرار می‌گیرد (شیروی و دیگران، ۱۳۹۶:۱۱۰). گاهی نیز به علت تکمیل قراردادهای بلندمدت که به علت عدم قطعیت شرایط به صورت ناقص طراحی شده اند چنین شرطی می‌شود.

۱. بند ۱ ماده ۴-۱-۵: «به میزانی که تعهد یک طرف مستلزم وظیفه‌ای برای دستیابی به نتیجه‌ای مشخص است، آن طرف ملتزم است که بدان نتیجه دست یابد».

۲. ماده ۹-۱: «۱- طرفین ملزم به رعایت هر عرف تجاری توافق شده و هر رویه‌ای هستند که بین خود برقرار ساخته‌اند. ۲- طرفین ملزم به رعایت عرف تجاری هستند که در تجارت بین‌المللی، از سوی طرفین در تجارت خاص مورد نظر، به طور گسترده‌ای شناخته شده است و به طور منظم رعایت می‌شود، مگر در موردی که اعمال چنان عرفی غیر متعارف باشد».

۳. بند ۱ ماده ۳-۳-۱: «در موردی که یک قرارداد قاعده‌ای امری، خواه با منشأ ملی، بین‌المللی خواه فوق ملی، را نقض می‌کند که بر طبق ماده ۴-۱ این اصول قابل اعمال است، آثار حقوقی آن بر نقض قرارداد، در صورتی که اثری موجود باشد، همان آثاری خواهد بود که به طور صریح توسط آن قاعده امری مقرر شده است».

۴. Duty to Renegotiate

۵. Asymmetric Information

۶. Inefficiency

۷. Renegotiation Clause

فلسفه اصلی مذاکره مجدد، انحراف قرارداد از اهداف اولیه خود است نه تخلف از قرارداد (Hivvid,1999:47). اگر اجرا نشدن تعهدات قراردادی را در مفهومی اعم در نظر بگیریم، گاهی این تعهدات به دلیل تخلف یکی از طرفین از شروط قراردادی نقض می‌شود که ضمانت اجرای آن حسب مورد می‌تواند الزام به اجرای عین تعهد، خاتمه قرارداد و یا دریافت خسارت باشد، اما گاهی علت عدم اجرای تعهدات قراردادی انحراف قرارداد به دلیل تحولات شدید بر شرایط حاکم بر قرارداد است که راه برون رفت از آن مذاکره مجدد بر سر همان شرایط و بازگرداندن تعادل قراردادی است.

ماده ۳-۲-۶ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۱، حق درخواست مذاکره مجدد را در صورت بروز شرایط عسر و حرج بر قرارداد پیش بینی کرده است. اگرچه در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی امکان مذاکره مجدد صرفاً ناظر به بروز شرایط عسر و حرج در قرارداد مقرر شده، اما از آن جا که وظیفه مذاکره مجدد از اصول کلی حقوق تجارت بین‌الملل است (Guo,2022:127) می‌توان آن را در هر جایی که تعامل اقتصادی قرارداد دچار تحول اساسی شود به کار برد. لذا در قراردادهای طولانی مدت گاهی صرفاً امکان مذاکره مجدد در قرارداد پیش‌بینی می‌شود، گاهی به صورت بازبینی دوره‌ای پس از گذشت مدت زمان مشخص و گاهی نیز در صورت بروز حوادث غیرمترقبه در قرارداد مورد پیش‌بینی قرار می‌گیرد (شیروی و دیگران، ۱۳۹۶: ۱۱۱-۱۱۲).

اصل حسن نیت باید در طی فرایند گفتگوهای دوباره رعایت شود، اما ماده ۱۵-۱-۲ اصول یادشده^۲ به صراحت تعهد کلی برای طرفین جهت مذاکره با حسن نیت تعیین نمی‌کند، بلکه صرفاً مذاکرات با سوءنیت را ممنوع می‌سازد. اگرچه هدف طرفین از ورود به گفتگوی دوباره، تقویت و نوسازی قرارداد و امکان ادامه اجرای آن است، اما الزامی جهت حصول به یک توافق وجود ندارد، بلکه به نوعی تعهد به بهترین تلاش^۳ در دستیابی به توافقی مناسب می‌باشد. باید در نظر داشت مطابق بند سوم ماده ۱۵-۱-۲ همان اصول در صورتی که محرز شود یکی از طرفین علی‌رغم نداشتن قصد دستیابی به توافق، وارد مذاکره شده و با چنین قصدی مذاکره را ادامه داده است، می‌تواند به عنوان مصداقی از مذاکرات با سوءنیت تلقی و به عنوان نقض عهد محسوب شود (اخلاقی و دیگران، ۱۳۹۶: ۷۷).

همواره دستیابی به راه‌حل در طی مذاکره مجدد امکان‌پذیر نیست. بند ۲ ماده ۱۴-۱-۲ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در این خصوص مقرر می‌دارد: «عدم توافق طرفین در مورد شرطی که برای مذاکره مجدد باز گذاشته شده، وجود قرارداد را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد، مشروط بر آن که راه جایگزینی برای آن در اوضاع و احوال هر مورد با عنایت به قصد طرفین به طور متعارف وجود داشته باشد». هرگاه دو طرف نتوانند در گفتگوهای خود به نتیجه برسند، مراجع رسیدگی کننده می‌توانند قرارداد بلندمدت را بر اساس حسن نیت، ماهیت رابطه‌ای آن و سایر ویژگی‌های حاکم بر قرارداد تفسیر، تعدیل و یا فسخ کنند (رجبی و دیگران، ۱۴۰۳: الف/۵۱).

درخصوص تکلیف تعهدات قراردادی در طول مدت مذاکره، هرچند برخی قائل به اجرای قرارداد با همان شرایط سابق به دلیل خلاف اصل بودن توقف اجرای قرارداد و برخی نیز قائل به تعلیق اجرای قرارداد به دلیل نتیجه عرفی مذاکره شده‌اند (بیگدلی،

۱. ماده ۳-۲-۶: «۱- در مورد عسر و حرج، طرف زیان دیده حق دارد درخواست مذاکره مجدد کند. این درخواست باید بدون تأخیر غیرموجه انجام شود و بیانگر دلایلی باشد که درخواست برآن دلایل مبتنی است...»

۲. ماده ۱۵-۱-۲: «۱- هر طرف برای مذاکره آزاد است و مسؤول ناکامی در دستیابی به توافق نیست. ۲- با این وجود، طرفی که انجام یا قطع مذاکره را با سوء نیت همراه می‌سازد، مسؤول زیان‌هایی است که موجب شده است بر طرف دیگر وارد شود. ۳- به ویژه این امر برای یک طرف سوءنیت محسوب می‌شود که به قصد عدم دستیابی به توافق با طرف دیگر، وارد مذاکره شود یا آن را ادامه دهد.»

3. Best Efforts

۱۴۰۲: ۳۲۵) اما به نظرمی رسد که از نظر تدوین کنندگان اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی با جمع بند ۲ ماده ۱۴-۱-۲ و همچنین بند ۲ ماده ۳-۲-۲۶ جایی برای تعلیق و خودداری از اجرای تعهدات برای طرفین باقی نمی‌ماند.

۲-۲- همکاری در قرارداد

همکاری عبارت است از ارتباط با دیگری به منظور کسب سود دو جانبه یا تشریک در مسئولیت و هزینه‌ها. وظیفه همکاری متقابل مبتنی بر اصل حسن‌نیت در تمامی قراردادها وجود دارد (طالب‌احمدی: ۱۳۹۲: ۱۷۳). وظیفه همکاری متقابل در قراردادهای طولانی‌مدت از اهمیت خاص برخوردار است. همکاری در این گونه قراردادها موجب تعامل میان حداکثر مطلوبیت فردی از یک سو و حداکثر مطلوبیت مشارکتی از سوی دیگر می‌شود (Campbell & Others, 2005:6).

التزام به همکاری که در طبیعت قراردادهای با اجرای متوالی آشکار است، هر یک از طرفین را ملزم به مشارکت واقعی در قرارداد می‌کند (قاسمی حامد، ۱۳۸۶: ۱۲۵-۱۲۴). لذا متعهد باید فراتر از شروط قراردادی تعهد خویش را به نحوی اجرا کند که دارای بیشترین سودمندی اقتصادی برای متعهدله باشد. از سوی دیگر متعهدله نیز باید تمامی اقدامات لازم را جهت هرچه بهتر اجرا شدن تعهد از سوی متعهد و نیز تسهیل اجرای آن فراهم کند و حتی در صورت بروز خسارت، اقدامات معقول و متعارفی را در جهت کاهش میزان خسارت به عمل آورد (داراب پور، ۱۳۷۷/الف: ۹).

تعهد به همکاری بر مبنای حسن‌نیت، اراده ضمنی طرفین و عرف و عادت استوار است (شعاریان، ۱۳۹۰: ۱۱۹-۱۱۵) و برخی آن را با مفاهیمی نظیر قابلیت اجراء و ضرورت^۵ مرتبط می‌دانند (Pedamon & Vassileva, 2019:5). تعهد به همکاری در قراردادهای بلندمدت از ویژگی رابطه‌ای بودن این گونه از قراردادهای نشأت می‌گیرد. قراردادهای بلندمدت رابطه‌ای بر دو قسمند: نخست قراردادهایی که در هنگام انعقاد دارای مبنای رابطه‌ای قبلی بودند. این گونه قراردادهای اصطلاحاً قراردادهای رابطه‌ای بلندمدت واضح^۶ می‌نامند. دوم قراردادهایی که طرفین آن‌ها رابطه پیشینی نداشته، اما با طراحی قرارداد بلندمدت، به مرور زمان روابطشان تکامل یافته و تبدیل به قراردادی رابطه‌ای می‌گردد. این گونه از قراردادهای بلندمدت در حال تحول^۷ می‌نامند. هر دو گروه یادشده به ویژه در زمینه سرمایه‌گذاری‌ها کاربرد دارند. لذا در چنین قراردادهایی رعایت وظیفه همکاری متقابل^۸ از اهمیت بیشتری نسبت به سایر قراردادهای برخوردارند (Gue, 2022:81).

طبق ماده ۳-۱-۵ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی: «در صورتی که برای انجام تعهدات هر طرف انجام همکاری به طور معقول و متعارف قابل انتظار باشد، طرف دیگر باید با او همکاری کند». التزام طرفین قرارداد بلندمدت به همکاری، حداقل دو وظیفه را با استانداردهای متمایز به دنبال‌دارد: نخست این که هر طرف وظیفه دارد در انجام اعمالی که به طور منطقی جهت دستیابی به اهداف قراردادی و اجرای هر چه بهتر تعهدات طرف دیگر لازم و ضروری است با طرف دیگر همکاری کند. وظیفه همکاری در اجرای قرارداد^۹ به طور ضمنی در تمامی قراردادها وجود دارد و شامل تمامی اقدامات لازم جهت تحقق نتیجه قراردادی می‌شود. این وظیفه می‌تواند تکلیف قراردادهای بلندمدت را درجایی که با نقص یا ابهام مواجهند، مشخص سازد (Catterwell, 2023:122). دوم این که طرفین نباید در هنگام اجرای قرارداد مانع یا تأخیر ایجاد کرده و از مداخله در اجرای

۴. بند ۲ ماده ۱۴-۲: «وجود قرارداد، تحت تأثیر این واقعیت قرار نمی‌گیرد که متعاقباً: (الف) طرفین در مورد شرط مزبور به توافق نمی‌رسند یا (ب) شخص ثالث مزبور، شرط مذکور را تعیین نمی‌کند؛ به این شرط که طرق جایگزینی برای تعیین شرط مزبور که در اوضاع و احوال هر مورد، با عنایت به قصد طرفین، متعارف باشد، وجود داشته باشد.»

۵. بند ۲ ماده ۳-۲-۶: «در خواست مذاکره مجدد، به خودی خود، حق خودداری از اجرای تعهدات را به طرف زیان دیده نمی‌دهد.»

3. Execution Successive
4. Workability
5. Necessity
6. Straight Forward Long-Term
7. Evolving Long-Term
8. Mutual Collaboration
9. Duty to Cooperate in the performance of the Contract

تعهدات دیگری خودداری کنند. این وظیفه که به عنوان یک استاندارد یا هنجار رفتاری در قراردادها محسوب می‌شود را اصل پیشگیری^۱ می‌گویند (Vogenaer, 2015:622).

تعهد به همکاری در قراردادهای بلندمدت در تمامی مقاطع قراردادی از مذاکرات پیش‌قراردادی تا اجرا و حتی گاهی پس از خاتمه قرارداد نیز ادامه دارد. به طور مشخص می‌توان از تعهد به رازداری و عدم افشای اطلاعات به عنوان مصداقی از تعهد به همکاری پس از فسخ قراردادهای بلندمدت به عنوان یک شرط ضمنی به استناد بند ۳ ماده ۵-۳-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۲ یاد کرد.

نقض تعهد به همکاری در طول قرارداد از سوی هر یک از طرفین، پیمان‌شکنی محسوب می‌شود (Vogenaer, 2015:625) و مطابق ماده ۱-۱-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی که مقرر می‌دارد: «عدم اجرای تعهد عبارت است از کوتاهی یک طرف در اجرای هر یک از تعهدات قراردادی‌اش که شامل اجرای معیوب و ناقص یا همراه با تأخیر نیز می‌شود» طرف متضرر می‌تواند در صورتی که منجر به نقض اساسی قرارداد شده باشد از ضمانت اجرای فسخ استفاده و در غیر این صورت مطالبه خسارت کند (Veneziano, 2010:148).

۳-۲- رابطه ای بودن قرارداد

یکی از مصادیق رعایت انصاف در قراردادها وصف رابطه‌ای بودن آنهاست (Viven-wilksch, 2023:533). قراردادهای رابطه‌ای^۳ در برابر قراردادهای مجرد^۴ قرار می‌گیرند (Macneil, 2001:161-163). به موجب نظریه قراردادهای رابطه‌ای، شرایط حاکم بر یک قرارداد با عدم قطعیت ذاتی روبروست و توافقات افراد نیز همیشه تا حدی ناقص است. بنابراین نه طرفین و نه قانونگذار با تعیین استانداردهایی قادر به تنظیم روابط قراردادی و حقوق و تکالیف طرفین نمی‌باشند. قرارداد می‌تواند از طریق هنجارهای حاکم بر روابط مانند همکاری، انصاف، اعتماد، وفاداری متقابل طرفین بهتر درک شود و بر این اساس رفتار قراردادی طرفین را تحت تأثیر قرار می‌دهد (Macneil, 1980:40).

هر معامله تجاری سطحی از اعتماد و همکاری را به همراه دارد (Macchiavello, 2022:2) اما قراردادهای رابطه‌ای مستلزم سطح بالایی از اعتماد و همکاری بوده و برای دستیابی به اهداف مشترک، انتظارات متقابلی از اطمینان و اعتماد طرفین را به وجود می‌آورند. در این گونه قراردادها، به جای آن که هنگام تشکیل قرارداد، یک بار برای همیشه مفاد آن قطعی شود، گویی حقوق و تعهدات طرفین سیال و با اوضاع و احوال متغیر، انطباق پیدا می‌کنند (Gounari, 2021:177-193). با چنین نگاهی، قراردادها فرایندی پویا شمرده می‌شوند. بازگشت به گذشته آن‌ها، یعنی هنگام بستن، خیالی واهی است و در صورت اختلاف با ملاحظه نقشه راهی که بر مبنای آن تشکیل شده‌اند، انتظاراتی که به واسطه رفتار هر طرف برای دیگری ایجاد شده، رویه بازرگانی مناسب و الزامات انصاف و همبستگی تصمیم مناسب گرفته می‌شود (کوتس، ۱/۱۳۸۵: ۲۱).

از قراردادهای بلندمدتی که بر مبنای اعتماد بنا می‌شوند تحت عنوان «قراردادهای بلندمدت رابطه‌ای^۵» یاد می‌شود. قرارداد رابطه‌ای نه تنها متضمن یک مبادله است، بلکه شامل رابطه‌ای می‌شود که مستلزم حداقل رفتار مشارکتی آتی میان طرفین است. لذا معاملات رابطه‌ای را باید مقایسه‌ای و درهم تنیده تفسیر کرد. نظریه قرارداد رابطه‌ای به نحو چشم‌گیری روابط قراردادی را دگرگون ساخته و استقرار آن در حقوق قراردادهای نوین، سبب شده تا مفهوم قراردادهای بلندمدت، ابعاد جامعه شناختی نیز

1. Prevention principle

۱. بند ۳ ماده ۵-۳-۷: «خاتمه دادن به قرارداد، تأثیری بر مقرر ای در قرارداد درباره حل و فصل دعاوی یا هر شرط دیگری که قرار است حتی پس از خاتمه یافتن قرارداد اجرا شود، ندارد.»

3. Relational Contracts

4. Discrete Contracts

5. Long-Term Relational Contracts

پیدا کند. علمای جامعه شناسی حقوق و تجارت، ویژگی یاد شده را به گروهی از بازرگانان که روابط درازمدت با یکدیگر دارند نسبت داده و این رویکرد واقع گرایانه را حقوق تسهیل کننده^۱ می نامند (Barton & Others, 2015: 8-28).

معامله کاغذی^۲ تمامی جوانب معامله واقعی^۳ را نشان نمی دهد. حقوق قراردادهای به مقرراتی نیاز دارد که همه روابط طرفین را اعم از مبادله ای، شخصی و حقوقی به رسمیت بشناسد (طالب احمدی، ۱۴۰۳: ۲۳۱). نظریه قراردادهای رابطه ای نه تنها مبادله میان دو طرف، بلکه کلیه روابط از جمله هنجارها و نهادهای اجتماعی را که در معامله رخ می دهد مورد تحلیل قرار داده و به وابستگی متقابل افراد در اجتماع و اقتصاد توجه دارد.

از آنجا که قراردادهای بلندمدت به صورت ناقص و با شرایط باز طراحی می شوند درجه بالاتری از اتکا و اعتماد متقابل و همکاری مداوم را لازم دارند مانند انعقاد قرارداد فروش و تأمین گاز طبیعی از طریق خط لوله که تنها می تواند از طریق ترکیبی از یک قرارداد بلندمدت و قرارداد رابطه ای اتفاق افتد، مگر طرفین قصد عرضه گاز طبیعی را به صورت کوتاه مدت داشته باشند که باید از طریق گاز طبیعی به ال ان جی به صورت موردی و تک محموله صورت پذیرد (ابراهیمی، ۱۴۰۲/الف: ۶۳).

توجه به ویژگی رابطه ای بودن قرارداد طولانی مدت می تواند با عدم قطعیت و تغییرات گوناگون در بازار مقابله کند. طرفین در قراردادهای رابطه ای به جای ایستادگی و مقاومت بر حقوق خود و ایجاد تقابل، به معاضدت و حمایت از یکدیگر می پردازند. قراردادهای رابطه ای با ایجاد چارچوب برای روابط، امکان توسعه آن ها را در طول زمان فراهم می کنند، از جمله: ارائه شیوه هایی جهت سازگار نمودن قرارداد با تغییر شرایط، تأکید بر حفظ قرارداد به جای خاتمه دادن به آن در صورت بروز حوادث غیرقابل پیش بینی، پایداری وظیفه حسن نیت در طول اجرای قرارداد و ارائه ساز و کارهایی جهت مدیریت ریسک قراردادی (Robertson, 2008: 185).

قرارداد بلندمدت از ابتدا رابطه ای نیست، بلکه ممکن است در طول زمان تبدیل به یک قرارداد رابطه ای شود مانند: قرارداد فرانچایز^۴ و یا بر اساس روابط نزدیک، شخصی و جدایی ناپذیر میان طرفین، تبدیل به قرارداد رابطه ای گردد، همچون قرارداد کار^۵ و یا بر مبنای اهداف تجاری مشترک طرفین رابطه ای شوند مانند قرارداد صنعتی^۶ (Guo, 2022: 27).

قراردادهای رابطه ای مستلزم رعایت اصول انصاف و همکاری متقابل است. در این نوع از قراردادهای، منافع شخصی کوتاه مدت جایگزین منافع شخصی بلند مدت می شوند (Feinman, 2000: 740) زیرا هدف اصلی در چنین قراردادهایی، حفظ رابطه قراردادی است لذا در خصوص شیوه های جبرانی در این گونه از قراردادهای، اختلاف نظر وجود دارد. به عقیده برخی از حقوقدانان^۷، حکم به اجرای عین تعهد^۸، در قراردادهای بلندمدتی که مستلزم انجام فعالیتی مستمر مانند اداره یک کسب و کار هستند، بهتر می تواند جبران خسارت کند اما همین ضمانت اجرا در خصوص قراردادهای بلندمدتی که ناظر به دستیابی به نتیجه ای مشخص هستند، مانند: قراردادهای ساخت و ساز یا تعهد به تعمیر به مراتب کمتر می تواند به عنوان راه حل جبرانی مناسبی در نظر گرفته شود زیرا تعهد ضمنی به همکاری در خاتمه دادن به قراردادهای بلندمدت نیز باید مورد تضمین قرار گیرد. در مقابل برخی دیگر از حقوقدانان^۹ بر این باورند که اساساً تفاوتی میان قراردادهای رابطه ای با سایر قراردادها در خصوص طرق جبرانی وجود ندارد و لذا در قراردادهای بلندمدت رابطه ای حکم به اجرای عین تعهد یا حکم به جبران خسارت^{۱۰} دارای اثر یکسانی است (Chetwin, 2014: 87-99).

1. Facilitative law
2. Paper deal
3. Real deal
4. Franchising Contract
5. Employment Contract
6. Industrial Contract
4. Lord Hoffmann
5. Specific Performance
6. Eisenberg
7. Damages for Breach

برخی از مفاد قراردادهای رابطه‌ای که با اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی مطابقت دارند را می‌توان به شرح ذیل برشمرد:

الف) اصل آزادی قراردادی (ماده ۱-۱): این آزادی امکان ایجاد روابط قراردادی پویا و مبتنی بر تعامل و فراتر از یک توافق صرفاً رسمی و مکتوب را فراهم نموده و طرفین می‌توانند روابط و تعاملات قراردادی خود را در طول زمان بر اساس اعتماد و همکاری مستمر تکمیل کنند.

ب) اصل حسن‌نیت و رفتار منصفانه (ماده ۱-۷): این ویژگی به طور مستقیم با ماهیت قراردادهای رابطه‌ای مرتبط است؛ زیرا در این قراردادها به طور خاص بر روابط بلندمدت و تعاملات مداوم تأکید می‌شود که در آن لزوم رعایت حسن‌نیت و انصاف در اجرای قرارداد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد.

ج) تفسیر قرارداد بر مبنای قصد مشترک طرفین (ماده ۱-۴): در صورتی که قرارداد مبهم باشد، تفسیر باید بر اساس قصد مشترک طرفین صورت گیرد. در قراردادهای رابطه‌ای که روابط غیررسمی و تعاملات شفاهی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است می‌توان به نحو گسترده‌ای این اصل را به کار برد.

د) اصل همکاری متقابل طرفین (ماده ۳-۱-۵): بر اساس همکاری متقابل، برخلاف قراردادهای سنتی که همه شرایط از قبل تعیین شده اند، قراردادهای رابطه‌ای به گونه‌ای تنظیم می‌شوند که امکان تطبیق و تغییر در طول زمان را داشته باشند. طرفین چنین قراردادهایی در شرایطی که اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد تغییر می‌کند از شروط بازنگری و مذاکره مجدد جهت به روزرسانی قرارداد و مطابقت با شرایط تغییر یافته با یکدیگر همکاری می‌کنند.

۳- اقتضات اختلال و اختلاف در قراردادهای بلندمدت

۳-۱- معاذیر اجرای قرارداد

قرارداد تعادلی^۱ به دلیل ایجاد مشکلاتی که در هنگام انعقاد آن قابل پیش بینی نبوده، ممکن است از میان برود و معاذیری برای اجرای آن در بلندمدت به وجود آید. معاذیر اجرای قرارداد به عنوان استثنائاتی بر اصل الزام آور بودن قراردادها^۲ می‌توانند طرفین را به طور موقت یا دائم از اجرای تعهدات خویش معاف کنند. معاذیر یادشده یا موجب دشواری اجرای قرارداد می‌شوند و یا اجرای قرارداد را غیرممکن می‌سازند.

۳-۱-۱- عسر و حرج

قوانین داخلی و اسناد بین‌المللی نسبت به عسر و حرج^۳ که بیشتر در حین اجرای قراردادهای بلندمدت رخ می‌دهد رویکردهای متفاوتی دارند و مکانیسم‌های طراحی شده برای حل مشکلات مربوط به آن که از یک رویداد سخت ناشی می‌شود یکسان نبوده و تا امروز رویه یکنواختی در این زمینه وجود ندارد (پارساپور و دیگران، ۱۳۹۴: ۳۵؛ رجبی، ۱۴۰۳: ۲۳۴). عسر و حرج در قراردادهای بلندمدت هنگامی به وجود می‌آید که تعادل قرارداد از میان رفته یا هزینه اجرای قرارداد به نحو چشمگیر افزایش یابد تا دیگر برای او امکان اجرا فراهم نباشد یا طاقت فرسا گردد.

اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی پس از این که در ماده ۱-۲-۶ بر اصل الزام آور بودن قراردادها تأکید می‌کند، در ماده ۳-۲-۶ مقرر می‌دارد: «زمانی عسر و حرج 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 یا مطلع شدن طرف زیان‌دیده از وقوع آن‌ها، پس از تشکیل قرارداد صورت گیرد؛ ۲- در زمان تشکیل قرارداد به طور متعارف طرف

1. Equilibrium Contract

۲- ماده ۳-۱ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی

3. Hardship

زیان دیده نمی‌توانسته این وقایع را مدنظر قرار دهد؛^۳ وقایع مزبور، خارج از کنترل طرف زیان دیده باشد؛^۴ طرف زیان دیده، ریسک واقعه را برعهده نگرفته باشد». نظریه عسر و حرج مطابق این ماده به عنوان یکی از مصادیق نظریه تغییر در اوضاع و احوال^۱ هنگامی ایجاد می‌شود که به علت تغییر اساسی در موازنه قرارداد، اجرای تعهدات همچنان ممکن اما با دشواری‌های نامتعارف همراه باشد.

نظریه نوینی در حقوق قراردادهای پیشرفته در خصوص مسائل مربوط به عسر و حرج در حال ظهور است که بر اساس آن قراردادهای رابطه‌ای به طور چشم‌گیری گسترش می‌یابد. این نظریه به ویژه به قراردادهای تأمین و عرضه بلندمدت در روابط تجاری بین‌المللی مربوط است. مطابق نظریه یاد شده و برابر با اصل حسن نیت و ماهیت رابطه‌ای قراردادهای بلندمدت، این وظیفه برعهده طرفین گذاشته می‌شود که در صورت روبرو شدن با عسر و حرج در روابط معاملاتی بلندمدت و بروز مشکل، اقدام به مذاکره مجدد جهت تعدیل قرارداد کنند و از این راه به توافق برسند و بدینسان یا مشکل را حل کنند یا به قرارداد پایان دهند.^۲

عسر و حرج که به طور منطقی در قراردادهای با اجرای مستمر ایجاد می‌شود، شاید الزام به مذاکره مجدد و تصمیم‌گیری در خصوص تعدیل یا فسخ قرارداد در شرایط ایجاد شده به علت ایجاد هزینه و دشواری مضاعف برای چنین قراردادهایی به عنوان راهکاری مناسب در نظر گرفته نشود (Schwenzer & Munoz, 2019: 149). پس بهتر است طرفین در قراردادهای بلندمدت از شرط عسر و حرج استفاده کنند که به موجب این شرط در صورت بروز حوادث غیرقابل پیش‌بینی پس از تشکیل قرارداد که باعث برهم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد می‌شود، قرارداد به صورت خودکار با شرایط ایجاد شده تطبیق و تعدیل شود.

در قواعد فقهی که حقوق قراردادهای ایران مبتنی بر آنست، قاعده‌ای وجود دارد تحت عنوان قاعده میسور که هر چند در باب عبادات وارد شده، ولی می‌توان از ملاک آن در باب معاملات نیز استفاده کرد. اقتضای قاعده میسور^۳ آنست که اگر اجرای تکلیف به صورت کامل با تمام مصادیق دشوار شود، مانع از آن نمی‌شود تا بخشی که همچنان برای مکلف ممکن و مقدور است از عهده او ساقط شود (موسوی بجنوردی، ۱۳۷۱: ۱۲۱). این قاعده در انجام تعهدات قراردادی بلندمدت نیز قابل اجراست. در نسخه ۲۰۱۶ اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی نیز که به صراحت در خصوص شرایط برون رفت از مسائل مربوط به عسر و حرج سخن گفته شده، مطابق ماده ۳-۲-۶ طرفین را موظف به مذاکره مجدد در طول این مدت نموده است. ایشان می‌توانند در طی مذاکرات از اصل حسن نیت جهت برقراری دوباره تعادل اقتصادی و تعدیل قرارداد بلندمدت در شرایط عسر و حرج استفاده کنند. در صورت عدم موفقیت در یافتن راه حل، مرجع رسیدگی به اختلاف می‌تواند قرارداد فیما بین را تعدیل یا فسخ کند (اخلاقی و دیگران، ۱۳۹۶: ۲۸۵).

۲-۱-۳- قوه قاهره

قوه قاهره^۴ به هرگونه حادثه خارجی غیرقابل پیش‌بینی و غیرقابل دفعی گویند که منتسب به هیچ طرف نیست و ادامه اجرای تعهدات را غیرممکن یا با مانع روبرو می‌کند. قوه قاهره همانند عسر و حرج بیش از قراردادهای کوتاه مدت در خلال قراردادهای بلند مدت رخ می‌دهد (ابراهیمی و دیگران، ۱۴۰۲: ۱/ب: ۳۵۹).

در قراردادهای بین‌المللی، طرفین با توافق و نظر خود قوه قاهره را تعریف و مصادیق آن را به صورت شرط، ذکر می‌نمایند. در خصوص توافق طرفین در مورد قوه قاهره باید در نظر داشت که قاعدتاً قواعد قانونی مربوط به قوه قاهره در سیستم‌های

1. The theory of change of circumstances
2. Principle of Pacts sunt servanda bona fide:

مطابق اصل محترم شمردن پیمان‌ها: وقتی طرفین قراردادی را متعقد می‌کنند، نه تنها باید به مفاد آن پایبند باشند بلکه باید آن را با حسن نیت اجرا کنند.

۳. المیسور لایتیک بالمیسور

4. Force Majeure

حقوقی از قواعد تخییری یا تفسیری محسوب می شوند و لذا توافق طرفین برخلاف آن قواعد معتبر می باشد. بنابراین در چنین قراردادی قوه قاهره در همان حدّ قاعده قراردادی توافق شده، تفسیر خواهد شد (نیکبخت، ۱۳۷۶: ۱۰۰-۱۰۱).

طبق ماده ۷-۱-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی اگر ماهیت مانع ایجاد شده در اجرای قرارداد، موقت باشد انجام تعهدات طرفین برای آن مدت معلق می‌شود و در صورت ادامه چنین وضعی، طرفین جهت تمدید تعلیق تعهدات خود مذاکره خواهند کرد. در صورت عدم دستیابی به توافق، موضوع به مرجع حل اختلاف که بیشتر داوری است، ارجاع می‌شود. معیار عدم امکان اجرای تعهد بر اثر قوه قاهره از حیث شخصی یا نوعی بودن آن، نه در متن ماده ۷-۱-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی و نه در تفسیر رسمی آن ماده از سوی مؤسسه یکنواخت سازی مقررات حقوق خصوصی، ارائه نشده است. همچنین در بند دوم ماده مزبور به صورت کلی و مبهم بیان شده که اگر مانع موقتی باشد، عذر موجه صرفاً برای مدت زمان متعارفی قابل قبول است.

بیشتر قراردادهای سرمایه‌گذاری طولانی مدت، در معرض مخاطرات می‌باشند (Zwolankiewicz, 2021: 97). لذا در صورتی که تحمل ریسک رویدادی خاص به یکی از طرفین چنین قراردادی تخصیص داده شده باشد، نمی‌توان جهت معافیت از اجرای تعهد به قوه قاهره استناد کرد. در صورتی که بر اثر وجود مانع، متعهد به طور موقت یا دائم قادر به ایفای تعهدات قراردادی خود نباشد، این معافیت با استناد به بند چهارم ماده ۷-۱-۷ و همچنین بند نخست ماده ۷-۴-۹ اصول یادشده تأثیری در پرداخت بهره پولی نخواهد داشت؛ زیرا تأخیر در دریافت این بهره ارتباطی به قوه قاهره نداشته و به عنوان خسارت دریافت نمی‌شود، بلکه طبق تفسیر ماده ۷-۴-۹ از حیث دارا شدن ناعادلانه متعهد قابل دریافت است. در بیشتر قراردادهای بازرگانی بین‌المللی اعم از این که یک طرف آن دولت باشد یا نه شرط قوه قاهره دیده می‌شود که گاهی با عبارات کلی تعریف و مصادیق آن احصاء شده است. گاهی مصادیق آن به صورت تمثیلی ذکر می‌شود و گاهی فقط به قوه قاهره به عنوان عذر در عدم اجرای قرارداد اشاره می‌گردد (صفایی، ۱۳۶۴: ۱۷۰). البته گاهی نیز در قراردادهای فیما بین تعریف و تشخیص مصادیق قوه قاهره با ارجاع به قراردادهای نمونه مشخص می‌شود (اشمیتوف، ۱۳۹۵: ۳۱۶).

۲-۳- تفسیر و تکمیل قرارداد

یکی از اقتضات قراردادهای بلندمدت، با توجه به نظریه قراردادهای رابطه‌ای حاکم بر آن‌ها، قواعد خاص تفسیر و پر کردن خلأهای این گونه قراردادهاست^۱. تفسیر قراردادهای بلندمدت بر مبنای اصل معقولیت صورت می‌گیرد و قرارداد به عنوان یک کل غیرقابل تجزیه تفسیر می‌شود (Lewison, 2015: 363-364). بر اساس اصول تفسیری، قراردادهای بلندمدت به دو گروه تقسیم می‌شوند:

الف) قراردادهای بلندمدت رقیب^۲: در این گونه قراردادها با توجه به وجود رقابت منافع، طرفین قراردادهای بلندمدت، تفسیر لفظی را ترجیح می‌دهند. با چنین تفسیری، به دور از وظیفه مراقبت که اقتضای اصل حسن نیت در قراردادهاست، مخاطرات قراردادی متوجه یک طرف می‌شود.

ب) قراردادهای بلندمدت همسو^۳: با توجه به اصل حسن نیت و همکاری متقابل میان طرفین که بر انعقاد و اجرای چنین قراردادهایی حاکم است باید به دور از ابزارهای رقابتی به دنبال هدف مشترک از قرارداد بود. مرجع تفسیر کننده قرارداد، آن را به عنوان یک عملیات اقتصادی عقلانی مشاهده می‌کند که طرفین در صدد دستیابی به یک منفعت مشترک هستند و هر کجا که یک جنبه حقوقی از عملیات اقتصادی با ابهام، اجمال یا تعارض روبرو شود، آن را معقول تفسیر خواهند کرد.

1. Interpretation and Gap-Filling of Long-Term contract
2. Antagonistic Long-Term contract
3. Empathic Long-Term contract

رابطه‌ای بودن قرارداد بلندمدت اقتضای توزیع مخاطرات قراردادی میان هر دو طرف را دارد. اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی با تفسیر قراردادهای بلندمدت با این دیدگاه بیشتر تطابق دارد. در ماده ۱۴-۱-۲ اصول یادشده اگر شرایطی عامدانه در قراردادهای بلندمدت ذکر نشده باشد، خلأهای قراردادی ممکن است با ارجاع به معیارهای ذهنی به جای معیارهای عینی تکمیل شوند. برای مثال پیرامون قیمت و زمان اجرای قرارداد می‌توان از قصد طرفین یا ماهیت و هدف قرارداد برای پر کردن خلأهای قراردادی استفاده کرد، چنان که در ماده ۸-۴ اصول مزبور در خصوص تفسیر قرارداد مقرر شده: «باید بر اساس نیت مشترک طرفین تفسیر شود» و اگر چنین قصدی قابل احراز نباشد باید دید اگر افراد معقول در همان شرایطی که طرفین قرارداد در آن هستند قرار بگیرند، عقلانیت اقتصادی چه حکم می‌کند. در حقیقت فرض عقلانیت اقتصادی^۱ در تفسیر قراردادهای بلندمدت اجازه می‌دهد تا معنای قابل انتساب به شرایط صریح قرارداد واقع بینانه‌تر باشد.

با توسعه فزاینده تجارت بین‌المللی، اختلافات و مناقشه‌ها میان طرف‌های تجاری نیز افزایش یافته است (پیلواری و دیگران، ۱۴۰۳:۸۳) مراجع حل اختلاف در تفسیر قرارداد، مجاز به استنباط شروطی که طرفین به طور عمد در نظر نگرفتند، نمی‌باشند (Bantekas & Al-Ahmed, 2023:9) اما در تکمیل شروط محذوف با تعیین نمودن شرط مناسب می‌توانند اراده خویش را جانشین قصد طرفین نموده و در جهت حفظ تراضی سابق طرفین به تکمیل قرارداد بپردازند، اگرچه در این زمینه نیز آزادی کامل نداشته و محدود به رعایت حداقل یکی از بندهای ماده ۸-۴ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۲ می‌باشند.

اگرچه رویه‌های مقرر و تثبیت شده بین طرفین قرارداد^۳ که مشتمل بر مجموعه‌ای از عادات و روش‌هایی است که طرفین طی همکاری‌های مستمر خود به آن‌ها پایبند بودند از منابع تکمیل قرارداد در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی بیان نشده است، اما از سوی مرجع مفسر قرارداد می‌تواند در تفسیر الفاظ و رفتارهای طرفین در جهت تعیین حقوق و تعهدات ایشان مورد استناد قرار گیرد (حبیبی، ۱۳۹۶:۱۰۲).

از آنجا که تفسیر در مرز میان تشکیل و اجرای قرارداد جای دارد و این امر خصوصاً در قراردادهای بلندمدت ممکن است سالیان دراز به طول انجامد و از سوی دیگر در تفسیر قرارداد لازم است تا به درک مشترک و قصد واقعی طرفین از قرارداد دست پیدا کنیم، لذا این گونه قراردادها باید براساس نیت واقعی طرفین در تاریخ انعقاد قرارداد مورد تفسیر قرارگیرند (موسوی و دیگران، ۱۳۹۱: ۱۸۵-۲۰۸).

یکی از راه‌کارهایی که برای تکمیل خلأهای قراردادی با قواعد تکمیلی و در جهت تأمین اهداف قراردادهای بلندمدت مورد استفاده قرار می‌گیرد، به کارگیری شروط تکمیل‌کننده^۴ است؛ زیرا ماهیت قراردادهای ناقص به گونه‌ای است که به علت عدم اطمینان نسبت به اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد، ضرورت دارد تا توافق بر سر برخی مسائل به آینده موکول شود، اما این شروط را نباید با شروط تعدیل‌کننده^۵ قرارداد یکی شمرد؛ چرا که در شروط اخیر به دلیل تغییر اساسی در موازنه اقتصادی قرارداد، طرفین صریحاً اجازه تطبیق قرارداد با شرایط موجود را به مرجع حل اختلاف می‌دهند، اما در شروط تکمیل‌کننده قرارداد، ابتدا خود طرفین هستند که باید جهت پرکردن خلأهای قراردادی گفتگو کنند.

۳-۳- فسخ و نظام جبران زیان

1. Economic Rationality Assumption

۲. ماده ۸-۴: «۱- در صورتی که طرفین یک قرارداد درباره شرطی که برای تعیین حقوق و تکالیفشان مهم است توافق نکرده اند، شرطی که متناسب با آن اوضاع و احوال است باید فراهم شود. ۲- در تعیین یک شرط مناسب، از جمله باید به عوامل زیر توجه داشت: الف) قصد طرفین قرارداد؛ ب) ماهیت قرارداد و مقصود از آن؛ ج) حسن نیت و معامله منصفانه؛ د) معقول و متعارف بودن.»

3. Practices which the parties have established between themselves

4. Gap-filling clauses

5. Adjustment clauses

اصل حفظ و بقای قرارداد^۱ یکی از اصول بنیادین حقوق قراردادهای پیشرفته است. طبق اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در صورت نقض قرارداد، متعهدله می‌تواند درخواست اجرای عین تعهد را از متعهد نماید و امکان فسخ قرارداد، تابع قواعدی خاص و به عنوان ضمانت‌اجرائی استثنایی محسوب می‌شود (Schlechtriem, 1999:306). این قاعده در قراردادهای طولانی مدت از اهمیت مضاعف برخوردار است؛ زیرا زمانی که طرفین با طی نمودن مذاکرات مقدماتی طولانی و صرف هزینه‌های گزاف وارد یک قرارداد بلندمدت می‌شوند، هدف اصلی ایشان پایداری چنین قراردادیست. بنابراین مطابق بند ۱-۳-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۲، نقض قرارداد صرفاً در صورتی به زیان دیده امکان فسخ قرارداد را می‌دهد که نقض اساسی باشد (Zuniga peralta, 2021:499).

در قراردادهای بلندمدت، مطابق بند ۱-۵-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۳، متعهدله در صورتی می‌تواند به دلیل تأخیر در اجرای تعهد، قرارداد را فسخ کند که یک دوره زمانی اضافی جهت اجرای قرارداد در اختیار متعهد قرار داده، اما وی همچنان ایفای تعهد نکند. البته حق متعهدله در خاتمه دادن به قرارداد به موجب بند ۱-۲-۷ اصول مزبور^۴ بایستی مسبوق به اخطار قبلی مبنی بر عدم انطباق تعهد اجرا شده با مفاد قرارداد باشد.

به موجب بند ۱-۵-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۵، خاتمه دادن به قرارداد موجب معافیت از اجرای تعهدات است، اما تعهدات پس از فسخ در قراردادهای بلندمدت با مفاد باقیمانده تعهدات قراردادی مرتبط است. لذا طرفین قرارداد باید نسبت به این موضوع توجه ویژه داشته باشند که کدام گروه از تعهدات با فسخ قرارداد بلندمدت باقی مانده و همچنان الزام آورند و کدام طرف مسئولیت اجرای آن‌ها را بر عهده خواهد داشت. مدت قرارداد در قراردادهای بلندمدت می‌تواند برای مدتی پس از فسخ نیز معتبر باقی بماند (Joachim Bonell, 2015:14) لذا برخی از تعهدات فرعی نظیر توافقات راجع به شروط داوری و حدود صلاحیت مراجع حل اختلاف، تعهدات مرتبط با عدم رقابت و عدم افشای اسرار محرمانه و حقوق مربوط به مالکیت معنوی همچنان پس از فسخ قراردادهای بلندمدت باقی خواهند ماند (کاظمی و دیگران، ۲۵۵:۱۳۹۹؛ شهیدی و دیگران، ۱۳۸۱:۱۵؛ شیروی، ۱۴۰۲:۵۱۶).

یکی از اصلاحاتی که در ویرایش چهارم اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی به عنوان اثر فسخ قراردادهای بلندمدت اعمال شد، موضوع استرداد^۶ پس از فسخ است. مطابق اصل کلی، اثر فسخ نسبت به آینده مؤثر بوده و دارای اثر قهقرایی نمی‌باشد و لذا هدف از فسخ این است که وضع دو طرف به جای پیشین بازگردد (کاتوزیان، ۷۷:۱۳۹۳) بنابراین مقصود از استرداد، بازگرداندن عوض های دریافتی برای دوره پس از فسخ است.

در قراردادهای آنی، مطابق بند ۱-۶-۳-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۷ و همچنین در قراردادهای بلندمدت غیرقابل تجزیه با توجه به مفهوم مخالف ماده ۷-۳-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی، استرداد دارای اثر قهقرایی بوده و طرفین مکلفند عوضین را برگردانند و اگر استرداد عین ممکن نباشد، معادل ارزش آن پرداخت خواهد شد زیرا در این گونه از قراردادهای بلندمدت تعهدات چنان به هم پیوسته اند که اجرای سایر بخش‌ها، منطقی و ممکن نیست. برعکس مطابق منطوق ماده ۷-۳-۷ اثر فسخ در قراردادهای بلندمدت قابل تجزیه نسبت به آینده مؤثر می‌باشد زیرا اجرای تعهدات در هر بخش دارای ارزش اقتصادی مستقل می‌باشد و لذا قرارداد برای گذشته معتبر باقی می‌ماند و هیچ یک از طرفین ملزم به استرداد عوض هایی که پیش از فسخ معامله شده، نیست (Unidroit Principles, 2016:236-239). به موجب ماده ۷-۳-۷ اصول یاد شده: «۱-در

1. Principle of permanences

۲. بند ۱ ماده ۷-۳-۱: «هر طرف می‌تواند به قرارداد خاتمه دهد اگر کوتاهی طرف دیگر در اجرای یک تعهد، بر طبق قرارداد، معادل با عدم اجرای اساسی تعهد باشد.»
۳. بند ۱ ماده ۷-۱-۵: «در مورد عدم اجرای تعهد، طرف زیان دیده می‌تواند با اخطار به طرف دیگر، مدت زمانی اضافی برای اجرای تعهد در اختیار او قرار دهد.»
۴. بند ۱ ماده ۷-۳-۲: «حق یک طرف برای خاتمه دادن به قرارداد، با دادن اخطار به طرف دیگر اعمال می‌شود.»
۵. بند ۱ ماده ۷-۳-۵: «خاتمه دادن به قرارداد، طرفین را از تعهداتشان برای اجرا و دریافت آتی معاف می‌دارد.»

4. Restitution

۵. بند ۱ ماده ۷-۳-۶: «با خاتمه یافتن قراردادی که به صورت آنی اجرا می‌شود، هر طرف می‌تواند خواهان استرداد هر چیزی باشد که بر طبق قرارداد در اختیار طرف دیگر قرار داده است، به این شرط که طرف مزبور نیز به طور همزمان هر چیزی را که بر طبق قرارداد دریافت کرده است، مسترد کند.»

مورد فسخ قراردادهای بلندمدت، استرداد فقط برای مدت پس از فسخ قابل اجراست، مشروط بر این که قرارداد قابل تجزیه باشد ۲- تا جایی باید استرداد انجام شود که مفاد ماده ۶-۳-۷ اعمال می شود. هدف از وضع این ماده ایجاد تعادل در حقوق و تعهدات طرفین و جلوگیری از دارا شدن بلاجهت یکی از طرفین پس از پایان قرارداد بلندمدت است. از آن جایی که اثر فسخ نسبت به آینده است، استرداد در قراردادهای بلندمدت نسبت به دوره زمانی پس از فسخ امکان پذیر خواهد بود و نسبت به تعهدات انجام شده در گذشته ممکن نیست. همچنین در صورتی که قرارداد بلندمدت از نوع قراردادهای خدماتی بوده باشد، طرف مقابل باید عوض منافی را که در طول مدت قرارداد از آنها منتفع شده را به طرف دیگر مسترد کند (نعمت‌اللهی، ۱۴۰۳: ۹۱).

مطابق ماده ۷-۳-۷ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در فسخ قراردادهای بلندمدت قابل تجزیه این امکان وجود دارد که تعهدات ناشی از قرارداد به بخش‌های مستقلی تقسیم شود مانند قرارداد ساخت مجموعه کارخانه‌هایی که در فازهای مختلف ساخته و به مرور تحویل می‌شود. اگر پیش از اتمام کامل پروژه، قرارداد به هر علتی فسخ شود و پرداخت‌هایی پیش از موعد جهت اجرای آتی صورت گرفته باشد، قابل استرداد می‌باشد.

بی‌ثباتی اقتصادی و تورم در طول مدت قرارداد، باعث تغییر در میزان خسارات وارده خواهد بود. معین بودن ثمن و کمیت موضوع قرارداد به عنوان دو معیار ضروری جهت تعیین میزان خسارت وارده می‌باشند که تمامی عناصر مذکور در قراردادهای بلندمدت مشخص نمی‌شوند. لذا تعیین خسارات وارده در صورت نقض قرارداد با دشواری‌هایی روبرو می‌شود.

با توجه به اصل کلی جبران خسارت کامل^۱، هدف اصلی جبران خسارت، اعاده وضعیت زیان‌دیده به وضعیتی است که در صورت عدم نقض قرارداد در آن قرار داشت و یا تحصیل منافع مشروعی که در صورت ایفای صحیح تعهدات می‌توانست آن‌ها را به دست آورد. در خصوص محاسبه خسارت در قراردادهای بلندمدت، آن دسته از خساراتی که متناسب به طرف ناقض قرارداد است بر مبنای قیمت زمان نقض قرارداد مورد ارزیابی قرار می‌گیرد (Woss & others, 2014: 174) مگر این که به دلیل عدم اجرای وظیفه کاهش خسارت^۲، متناسب به زیان دیده شود که در این صورت که قیمت روز صدور حکم ملاک عمل قرار خواهد گرفت (Ibid: 217).

نتیجه‌گیری

قراردادهای بلندمدت به عنوان یکی از پیچیده‌ترین و پرکاربردترین اشکال روابط حقوقی در حوزه تجارت بین‌الملل، نیازمند رویکردی متمایز از قراردادهای کوتاه مدت می‌باشند. با توجه به ماهیت پویا، چند مرحله‌ای و مبتنی بر اعتماد، اصول سنتی حقوق قراردادهای همواره پاسخگوی تمامی نیازهای طرفین در طول زمان اجرای قرارداد نیستند. این قراردادها که معمولاً در قالب روابطی همچون سرمایه‌گذاری‌های مشترک، قراردادهای تأمین بلندمدت، پروژه‌های ساخت و بهره‌برداری منعقد می‌شوند از حیث ساختار حقوقی، الزامات اجرایی و مخاطرات ناشی از نوسانات اقتصادی، سیاسی و فناورانه ماهیتی متفاوت از قراردادهای سنتی دارند.

هدف از آخرین ویرایش اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی در سال ۲۰۱۶ درج مقرراتی یکنواخت راجع به قراردادهای بلندمدت بود. از ۲۱۰ ماده اصول مزبور، تغییراتی در ۱۳ ماده ایجاد شد که در ۵ ماده آن قواعد اصلی همراه با تفاسیر رسمی آن‌ها اصلاح شدند، ولی برای ۸ ماده دیگر، تنها تفاسیر مورد بازبینی قرار گرفتند. برخی از این مواد به نوعی با مسائل مربوط به قراردادهای بلندمدت مرتبطند. با دقت در مواد مزبور مشخص می‌شود که قراردادهای بلندمدت مشتمل بر چارچوبی واحد و قواعدی منسجم می‌باشند که می‌توان آن‌ها را تحت عنوان اقتضانات قراردادهای بلندمدت مطالعه کرد.

1. The principle of Full Compensation
2. Duty to Mitigate Damages

از مهم‌ترین ویژگی‌های قراردادهای بلندمدت می‌توان به نقش کلیدی طول مدت و حفظ رابطه‌ای بودن آن در خلال این مدت، لزوم انعطاف‌پذیری، ضرورت همکاری مستمر میان طرفین، امکان گفتگو و تجدیدنظر در شروط قرارداد در صورت بروز تغییرات اساسی و همچنین امکان تعدیل قرارداد در صورت بروز وقایع غیرقابل پیش‌بینی اشاره کرد.

قراردادهای بلندمدت براساس تبادلات و تعاملات مستمر میان طرفین با فراهم نمودن محیطی ایمن زمینه را برای سرمایه‌گذاری‌های کلان اقتصادی ایجاد می‌کنند. قراردادهای مزبور به طرفین این امکان را می‌دهند تا برنامه‌ریزی مالی و عملیاتی بهتری داشته باشند و با در نظر داشتن رویدادهای احتمالی آینده، مخاطرات مربوط به تورم، نرخ ارز یا تغییرات قانونی را مدیریت کنند. بندهای مربوط به تعدیل قیمت یا قوه قاهره در چنین قراردادهایی متداول است. در نهایت، قراردادهای بلندمدت به عنوان ابزارهایی کلیدی در تنظیم روابط تجاری و حرفه‌ای میان طرفین، نقش بسیار مهمی در تأمین مداوم و با کیفیت ثابت برای خریدار و تضمین یک بازار پایدار برای مشتری را فراهم می‌سازند.

به نظر می‌رسد بهره‌گیری از اقتضائات ویژه قراردادهای بلندمدت، به خصوص در نظام‌های حقوقی که هنوز در زمینه تدوین مقررات خاص حاکم بر این نوع از قراردادها دچار خلأهای تقنینی هستند، می‌تواند به ارتقاء امنیت حقوقی و کاهش اختلافات و افزایش کارایی اقتصادی قراردادها بینجامد.

فهرست منابع

منابع فارسی

۱. ابراهیمی، سید نصرالله و حیدری روچی، نیلوفر (۱۴۰۲/الف). بررسی مفهوم و ماهیت شرط بازنگری در فرمول قیمت گذاری گاز. مجله مطالعات حقوق انرژی. ۶۰-۷۸.
۲. ابراهیمی، سید نصرالله؛ فرخانی، هدایت و طجلو، رضا (۱۴۰۲/ب). مطالعه تطبیقی فورس ماژور در قراردادهای بالادستی صنعت نفت و گاز در نظام حقوقی ایران و کامن لا. مجله مطالعات حقوق انرژی ۹(۲): ۳۵۸-۳۷۶.
۳. اخلاقی، بهروز؛ امام، فرهاد (۱۳۹۶). اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی. چاپ ششم. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های حقوقی شهر دانش.
۴. اسنادی، مونا (۱۴۰۴). وضعیت حقوقی و آثار قرارداد باز. چاپ دوم. تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۵. اشمتوف، کلاویوم (۱۹۹۰). حقوق تجارت بین‌الملل. ترجمه بهروز اخلاقی و دیگران (۱۳۹۵). جلد اول. چاپ هفتم. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت).
۶. بیگدلی، سعید (۱۴۰۲). تعدیل قرارداد. چاپ پنجم. تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۷. پارسا پور، محمدباقر و ذاکری نیا، حانیه (۱۳۹۴). اقسام، احکام و آثار معاذیر عدم اجرای قرارداد (مطالعه تطبیقی در نظام حقوقی ایران، رومی ژرمنی، کامن لا و برخی اسناد بین‌المللی). مجله پژوهش‌های حقوق تطبیقی. ۱۹(۲): ۲۵-۵۰.
۸. پیلولور، رحیم و ساری، محمد رضا (۱۴۰۳). اسباب تحقق شروط ناقص در داورى تجارى بین‌المللى و راه‌های مقابله با آنها با نگاهی به شرط داورى و ایویدو. فصلنامه تحقیق و توسعه در حقوق خصوصی ۱(۱) ۷۹-۱۰۹. doi: 10.22034/jpl.2024.718551
۹. حبیبی، محمود (۱۳۹۶). تفسیر قراردادهای تجاری بین‌المللی. چاپ سوم. تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۱۰. حنیف، احمد حنیف و جلالی، محمد (۱۴۰۱). لزوم بازخوانی مفهوم حقوق بنیادین بشر به عنوان قاعده آمره بین‌المللی. فصلنامه تحقیقات حقوقی. ۲۵(۱۰): ۲۲۷-۲۴۵.
۱۱. داراب پور، مهرباب (۱۳۷۷/الف). قاعده مقابله با خسارات. چاپ اول. تهران: کتابخانه گنج دانش.
۱۲. داراب پور، مهرباب (۱۳۷۷/ب). ثمن شناور. فصلنامه تحقیقات حقوقی. ۱(۲۱-۲۲): ۲۸۳-۲۸۳.
۱۳. رجیبی، عبدالله و سیداحمدی سجادی، سیدعلی (۱۴۰۳/الف). تکمیل مفاد قرارداد. فصلنامه پژوهش‌های حقوق تطبیقی. ۲۸(۲): ۳۲-۶۳.
۱۴. رجیبی، عیسی (۱۴۰۳/ب). تحولات معاذیر قراردادی در اسناد بین‌المللی و سیستم‌های حقوقی با تأملی در قراردادهای نفت و گاز. چاپ اول. تهران: انتشارات مجد.
۱۵. شعاریان، ابراهیم (۱۳۹۰). تعهد به همکاری متعهد له در اجرای قرارداد. مجله علمی پژوهشی حقوق خصوصی. ۸(۱): ۱۰۹-۱۳۷.
۱۶. شهیدی، مهدی؛ باریکلو، علیرضا (۱۳۸۱). قرارداد عدم تجارت. دو فصلنامه علمی حقوق تطبیقی. ۲: ۲۲-۵.
۱۷. شیروی، عبدالحسین و شعبانی جهرمی، فریده (۱۳۹۶). فرایند مذاکره مجدد در قراردادهای سرمایه‌گذاری. مجله پژوهش‌های حقوق تطبیقی. ۲۱(۳): ۱۰۹-۱۲۴.
۱۸. شیروی، عبدالحسین (۱۴۰۱). حقوق تجارت بین‌الملل. چاپ چهاردهم. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت).
۱۹. شیروی، عبدالحسین (۱۴۰۲). حقوق نفت و گاز. چاپ ششم. تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۲۰. صفایی، سیدحسین (۱۳۶۴). قوه قاهره یا فورس ماژور: بررسی اجمالی در حقوق تطبیقی و حقوق بین‌الملل و قراردادهای بازرگانی بین‌المللی. مجله حقوقی بین‌المللی. ۳(۳): ۱۱۱-۱۴۹.
۲۱. طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۹۲). مسؤلیت پیش‌قراردادی. چاپ اول. تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۲۲. طالب‌احمدی، حبیب (۱۴۰۳). انعطاف‌پذیری در قراردادها. مجله حقوقی دادگستری. ۸۸(۱۲۵): ۲۱۹-۲۴۵.

۲۳. عبداللهی، محسن؛ سبحانی نیا، مجتبی و پورهایشمی، سیدعباس (۱۴۰۲). شناسایی قواعد آمره حقوق بین الملل محیط زیست. فصلنامه انسان و محیط زیست. ۶۴: ۳۳-۱۹.
۲۴. قاسمی حامد، عباس (۱۳۸۶). حسن نیت در قرارداد، مبنای تعهد به درستکاری و تعهد به همکاری در حقوق فرانسه. فصلنامه تحقیقات حقوقی. ۱۰(۴۶): ۹۹-۱۲۶.
۲۵. کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۳). دوره حقوق مدنی، قواعد عمومی قراردادها. جلد پنجم. چاپ هشتم. تهران: شرکت سهامی انتشار.
۲۶. کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۵). دوره حقوق مدنی، قواعد عمومی قراردادها. جلد اول. چاپ سیزدهم. تهران: شرکت سهامی انتشار.
۲۷. کاظمی، محمود؛ تقی زاده، ابراهیم؛ احمدی بیاضی، علی (۱۳۹۹). شرط مستقل از عقد؛ مطالعه تطبیقی در فقه اسلامی و حقوق فرانسه بر مبنای اصلاحات قانون مدنی. مجله مطالعات حقوق تطبیقی. ۱۱(۱): ۲۷۰-۲۴۵.
۲۸. کوتس، هاین (۱۹۳۵). حقوق قراردادها در اروپا. ترجمه ولی الله احمدوند و دیگران (۱۳۸۵). جلد اول. چاپ اول. تهران: مؤسسه انتشاراتی جهان جام جم.
۲۹. لوفلد، آندریاس اف (۱۹۳۰). حقوق بین الملل اقتصادی. ترجمه محمد حبیبی مجنده (۱۳۹۲). چاپ دوم. تهران: انتشارات جنگل.
۳۰. محقق داماد، سیدمصطفی و رستمی، محمد هادی (۱۴۰۳). تحلیل اقتصادی علل و آثار قراردادهای مدت دار ناقص و راهکارهای آن در حقوق ایران. مطالعه تطبیقی با رویکرد فقهی. نشریه آموزه های حقوق خصوصی کشورهای اسلامی دانشگاه قم. ۲۱(۲): ۸-۲۵.
۳۱. محمدی، پژمان؛ صادقی، محمود و ذوالقدر، محمدجواد (۱۴۰۴). مطالعه تطبیقی تأثیر انتقال قرارداد نسبت به اشخاص ثالث در حقوق ایران و آمریکا. دو فصلنامه تحقیق و توسعه در حقوق خصوصی. ۲(۴): ۲۱۰-۲۳۸. Doi [10.22034/jpl.2025.2067233.1224](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2067233.1224).
۳۲. موسوی بجنوردی، میرزا حسن (۱۳۷۱). القواعد الفقهیه. جلد چهارم. چاپ دوم. قم: مؤسسه اسماعیلیان.
۳۳. موسوی، سیدفضل الله؛ موسوی، سیدمهدی؛ وکیلی مقدم، محمدحسین و غلامی، مهدی (۱۳۹۱). مطالعه تطبیقی اصول تفسیر قرارداد. فصلنامه پژوهش حقوق خصوصی (۱): ۱۸۳-۲۱۳.
۳۴. نعمت اللهی، اسماعیل (۱۴۰۳). درآمدی به بررسی تطبیقی خسارت های ناشی از نقض قرارداد در کامن لا. حقوق نوشته و حقوق ایران. چاپ اول. تهران: پژوهشگاه حقوقی شهر دانش.
۳۵. نیکبخت، حمیدرضا (۱۳۷۶). آثار قوه قاهره و انتقای قرارداد. مجله حقوقی بین المللی. ۲۱: ۱۴۴-۹۵.
۳۶. نیکبخت، حمیدرضا (۱۳۸۴). مروری بر تنظیم قراردادهای دولتی در تجارت بین الملل. مجله تخصصی هیات و حقوق. ۱۱(۱۵): ۱۷-۵۰.

References

A) Books:

- Akhlaghi, Behrooz & Emam, Farhad, (2018), *Unidroit Principles Of International Commercial Contracts*, 6th edition, Tehran: The SD Institute Of Law Research and Study. (in Persian)
- Bigdeli, Saeid, (2023), *La Révision du Contrat*, 5th edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (in Persian)
- Brodermann, Eckart, (2023), *Unidroit Principles Of International Commercial Contracts an Article-by-Article Commentary*, 2nd edition, Germany: Nomos Verlagsgesellschaft, Barden.
- Darabpour, Mehrab, (1998), *Doctrine Of Mitigation Of Damages*, 1st edition, Tehran: Ganjedanesh Publishing. (in Persian)
- Dharmananda, Kanaga & Firios, Leon, (2013), *Long-Term Contracts*, Australia, Sydney: The Federation Press.
- Furmston, Michael; Tolhurst, Gregory & Mik, Eliza, (2016), *Contract Formation*, 2nd edition, Oxford: Oxford Legal Research Library.
- Gue, peng, (2022), *Good Faith in Long-Term Relational Supply Contracts in The Context Of Hardship From A Comparative Perspective*, Springer Nature Singapore Pte Ltd.
- Habibi, Mahmoud, (2018), *Interpretation Of International Commercial Contracts*, 3th edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (in Persian)
- Katouzian, Nasser, (2009), *Iranian Civil Law: General Principles Of Contracts*, vol V, 8th edition, Tehran: Enteshar Publication Co. (in Persian)
- Katouzian, Nasser, (2016), *Iranian Civil Law: General Principles Of Contracts*, vol I, 13th edition, Tehran: Enteshar Publication Co. (in Persian)
- Kotz, Hein, (1935), *European Contract Law*, Translatd by: Valiollah Ahmadvand & Others (2005), 1st edition, Tehran: Jamejam Publishing Co. (in Persian)
- Lewison, Sir Kim, (2015), *The Interpretation Of Contracts*, 6th edition, Sweet & Maxwell.
- Lowenfeld, Andreas F, (1930), *International Economic Law*, Translated by: Mohammad Habibi Mojandeh (2013), 2nd edition, Tehran: Jangal Publishing Co. (In Persian)
- Macneil, Ian R, (1980), *The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*, New Haven & London: Yale University Press.
- Macneil, Ian R, (2001), *The Relational Theory Of Contract*, London: Sweet & Maxwell.

16. MacMillan, Catharine and Stone, Richard, (2012), *Elements Of the Law Of Contracts*, London: University Of London.
17. Mosavi Bojnourdi, Mirza Hassan, (1992), *The Rules Of Islamic Jurisprudence*, Vol4, 2nd edition, Qom: Ismailian Publishing Co. (in Arabic)
18. Nematollahi, Ismail, (2024), *An Introduction to A Comparative Study Of Damages for Breach Of Contract in Common Law, Civil Law and Iranian Law*, 1st edition, Tehran: The SD Institute Of Law Research & Study.
19. Ostadi, Mona, (2025), *Legal Status and Effects Of Open Contract*, 2nd edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (In Persian)
20. Rajabi, Eisa, (2024), *Developments Of Contractual Excuses in International Instruments and Legal Systems by Considering the Oil and Gas Contracts*, 1st edition, Tehran: Majd Publishing. (in Persian)
21. Schmitthoff, Clive M., (1990), *The Law & Practice Of International Trade*, Translated by: Behrooz Akhlaghi and Others, Vol1, 7th edition, Tehran: The Organization for Researching and Composing University Textbooks in the Humanities (samt). (in persian)
22. Shiravi, Abdolhossein, (2023), *International Trade Law*, 14th edition, Tehran: The Organization for Researching and Composing University Textbooks in the Humanities (samt). (in persian)
23. Shiravi, Abdolhossein, (2024), *Oil and Gas Law*, 6th edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (in Persian)
24. Talebahmadi, Habib, (2013), *Pre-Contractual Liability*, 1st edition, Tehran: Mizan Legal Foundation. (in Persian)
25. *Unidroit Principles Of International Commercial Contracts*, (2016), Rome: International Institute for The Unification Of Private Law.
26. Vogenauer, Stefan, (2015), *Commentary On The Unidroit Principles Of International Contracts (PICC)*, 2nd edition, Oxford University Press.
27. Woss, Herfried; San Roman Rivera, Adriana; Spiller, Pablo T & Dellepiane, Santiago, (2014), *Damages in International Arbitration Under Complex Long-Term Contracts*, Oxford University Press.
- B) Articles:
28. Abdollahi, Mohsen; Sobhnia, Mojtaba & Poorhashemi, Abbas, (2023), *Identification Of Jus Cogens Norms Of International Law With a Glance to the Possibility Of Emergence Of Jus Cogens Norms Of International Environmental Law*. *Human & Environment Journal*, 64, 19-33. (in Persian)
29. Barton, Thomas D; Helena Haapio & Tatiana Borisova, (2015), *Flexibility and Stability in Contracts*, *Lapland Law Review*, 2, 8-26.
30. Bantekas, Ilias & Al-Ahmed, Ahmed, (2023), *Contract Law Of Qatar*, United Kingdom: Combridge University Press.
31. Campbell, David & Harris, Donald, (2005), *Flexibility in Long-Term Contractual Relationship: The Role Co-Operation*, *Lean Construction Journal*, 2(1)
32. Catterwell, Ryan, (2023), *Co-Operation and Prevention in Contract Law*, *Melbourne University Law Review*, 47, 115-153.
33. Chetwin, Maree, (2014), *Relational and Discrete Contracts and Remedies Requiring Supervision: Same Principles?*, *Western Australia Law Review*, 38(1), 80-99.
34. Darabpour, Mehrab, (1998), *Floating Price*, *Legal Research Quarterly*, 1(21,22), 221-283. (in Persian)
35. Ebrahimi, Seyyed Nasrollah & Heydari Roochi, Niloofar, (2023), *Examining Concept and Nature Of Gas Price Review Clauses*, *Journal Of Research Energy Law Studies* 9(1), 60-78. (in Persian)
36. Ebrahimi, Seyyed Nasrollah; Farkhani, Hedayat & Tajarlou, Reza, (2024), *Comparative Study Of Force Majeure Clause in Upstream Oil and Gas Contracts in Iran and Common Law Legal System*, *Journal Of Research Energy Law Studies*, 9(2), 358-376. (in Persian)
37. Feinman, Jay M., (2000), *Relational Contract Theory in Context*, *Northwestern University Law Review*, 94(3), 737-748.
38. Ghasemihamed, Abbas, (2007), *Good Faith in Contracts, the basis for the Obligation to be honest and the Obligation to be honest and the Obligation to Cooperate in French Law*, *Legal Research Quarterly*, 10(46), 99-126. (in Persian)
39. Giancaspro, Mark, (2014), *The Rules for Contractual Renegotiation: A Call for Change*, *The University Of Western Australia Law Review*, 37(2), 1-30.

40. Gounari, Zoe, (2021), Developing A Relational Law Of Contracts: Striking A Balance Between Abstraction and Contextualism, *Legal Studies*, 41, 177-193.
41. Haneef, Ahmad Haneef & Jalali Mohammad, (2023), The necessity Of reviewing the Concept of Fundamental Human Rights as Peremptory Norms Of International Law (Jus Cogens), *Legal Research Quarterly*, 25(100), 227-245 (in Persian)
42. Hivvid, Morten, (1999), Long-Term Contracts and Relational Contracts, *The Encyclopedia Of Law and Economics*, University Of East Anglia, 111, 46-72.
43. Joachim Bonell, Michael, (2015), The Unidroit Principles Of International Commercial Contracts and Long-Term Contracts International Institute for The Unification Of Private Law (UNIDROIT) Position Paper Prepared For Working group On Long-Term Contracts, 1-14.
44. Kazemi, Mahmoud; Taghizaadeh, Ebrahim & Ahmadibayazi, Ali, (2020), Survival Clause: A Comparative Study in Islamic and French Law. *Comparative Law Review*, 11(1), 245-270. (in Persian)
45. Kohler, Ben, (2024), Long-Term Contracts in the 2016 Unidroit Principles Of International Commercial Contracts, Edward Elgar Publishing, 151-164.
46. Macchiavello, Rocco, (2022), Relational Contracts and Development, *Annual Review Of Economics*, 14, 337-362.
47. Macneil, Ian R, (1978), Contracts: Adjustment Of Long-Term Economic Relations Under Classical Neoclassical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review*, 72(6), 854-905.
48. Mohaghegh Damad, Seyyed Mustafa & Rostami, Mohammadhadi, (2024), Economic analysis Of the Causes and effects Of incomplete Fixed-Term Contracts and their Solutions in Iranian Law (a Comparative Study With a jurisprudential approach), *Journal Of Private Law Teachings Of Islamic Countries*, 1(2), 8-25. (in Persian)
49. Mohammadi, Pejman; Sadeghi, Mahmoud & Zolghadr, Mohammad Javad, (2025), Comparative Study Of the Impact Of Contractual Assignment On Third Parties In Iranian and American Law, *Journal Of Research and Development in Private Law*, 2(4), 210-238. Doi: [10.22034/jpl.2025.2067233.1224](https://doi.org/10.22034/jpl.2025.2067233.1224) (in Persian)
50. Mosavi, Fazlollah; Mosavi, Mehdi; Vakili Moghadam, M. Hossein & Golami, Mehdi, (2012), The Principles Of Interpretation Of Contract (A Comparative Study), *Journal Of Private Law*, 1(1), 183-213. (in Persian)
51. Mouttotos, Nicholas, (2024), The Unidroit Principles On International Commercial Contract and Sustainable Development, *Uniform Law Review*, 29(2).
52. NikBakht, Hamid Reza, (1997), The Effects Of Force Majeure and Frustration Of Contract, *International Law Review*, 21, 95-144. (in Persian)
53. NikBakht, Hamid Reza, (2005), A Review Of Regulating Governmental Contracts in Commercial International Law, *Specialized Journal Of Theology and Law*, 1(15), 17-50. (in Persian)
54. Norrgard, Petra Sund; Kolehmainen, Antti & Suhonen, Onerva-Aulikki, (2015), The Principle Of Loyalty and Flexibility in Contracts, *Lapland Law Review*, 2, 198-208.
55. Pannebakker, Ekaterina, (2024), Sustainable Development Clauses in International Contracts Through the Lens Of the Unidroit Principles, *Uniform Law Review*, 29(2), 352-361.
56. Parsapour, Mohammad Bagher & Zakerinia, Hanieh, (2015), Sorts, Provisions and Effects Of Non-Performance Contract Excuses (Comparative Study On Iranian Legal System, Romano-Germanic, Common Law and Some International Instruments), *Comparative Law Researches*, 19(2), 25-50. (in Persian)
57. Pedamon, Catherine & Vassileva, Rodoseveta, (2019), The Duty to Cooperate in English and French Contract Law: One Channel, Two Distinct Views, *Journal Of Comparative Law (wildy)*, 14(1), 1-25.
58. Pilvar, Rahim & Sari, Mohammadreza, (2024), Causes Of Pathological Clauses in International Commercial arbitration and Ways to deal with them by looking at WIPO arbitration Clause, *Journal Of Research and Development in Private Law*, 1(1), 79-109. Doi: [10.22034/jpl.2024.718551](https://doi.org/10.22034/jpl.2024.718551) (in Persian)
59. Rajabi, Abdollah & Seyed Ahmadi Sajjadi, Seyed Ali, (2024), Methodes Of Contract Determination. *Comparative Law Researches*, 28(2), 37-63. (in Persian)
60. Robertson, Donald, (2008), Long-Term Relational Contracts and the Unidroit Principles Of International Commercial Contracts. *Australian International Law Journal*, 185, Symposium Paper Presented at the CLE Seminar, Sydney Law School, 185-192.

- 61.Safai,Seyyed Hossein,(1985),Force Majeure:An Overview Comparative Law and International Law and International Commercial Contracts,International Law Review,3(3),111-149.(in Persian)
- 62.Schlechtriem,Peter,(1999),Termination and Adjustment Of Contracts,European Journal Of Law Reform,Kluwer Law International,1(3),305-323.
- 63.Schwenzer,Ingeborg & Munoz, Edgardo,(2019),Duty to Renegotiate and Contract Adaption in Case Of Hardship Uniform Law Review,24(1),149-174.
- 64.Shoarian,Ebrahim,(2011),The Duty Of Obligee to Cooperate in Contract Performance,Journal Of Private Law,8(1),109-137.(in Persian)
- 65.Shahidi,Mahdi & Bariklou,Alireza,(2002),Restraint Of Trade Contract,Journal Of Comparative Law,2,5-22.(in Persian)
- 66.Shiravi,Abdolhossein & Shabani Jahromi,Farideh,(2017),Renegotiation Process Of The Investment Contracts,Comparative Law Research,21(3),109-124.(in Persian)
- 67.Talebahmadi,Habib,(2024),Flexibility in Contracts,The Judiciary's Law Journal,88(125),219-245.(in Persian)
- 68.Ulfbeck,Vibe & Hansen,Ole,(2022),Sustainability Clause in an Unsustainable Contract Law,European Review of Contract Law,16(1),186-205.
- 69.Veneziano,Anna,(2010),Unidroit Principles and Cisg:Change of Circumstances and Duty to Renegotiate according to the Belgian Supreme Court,Uniform Law Review,15(1),137-151.
- 70.Viven-Wilksch,Jessica,(2023),The Importance Of being Relational:Comparative Reflections on Relational Contracts in Australia and The United Kingdom,Northern Ireland Legal Quarterly,74(3),528-558.
- 71.Zhang,Yanan & Ahtonen,Riitta,(2015),Flexibility in Contracts and Contractual Practice:Empirical Study in China, Lapland Law Review,2,55-97.
- 72.Zuniga Peralta,Raul F,(2021),Long-Term Contracts and the Unidroit PICC: Towards a Realistic Regulation,Uniform Law Review,26(3),492-531.
- 73.Zwolankiewicz,Agata,(2021),Hardship and Force Majeure as Grounds for Adaptation and Renegotiation of Investment Contract,Erasmus Law Review,14(2),96-103.

The Requisites of Long-term Contracts With an emphasis On the Principles of International Contracts

Abstract

In The Fourth Edition of The Principles of International Commercial Contracts, (2016) There is a Particular Focus on Special rules governing Long-term Contracts. Before That, the mentioned Principles included Provisions Concerning Contracts made For Performance within a Specified Period, but did not Systematically address Long-term Contracts. The Present research, with a descriptive and analytical methodology, concludes that Long-term Contracts, due To Uncertainty, they require flexibility and adaptation to new Circumstances. If the governing Conditions of the Contract Undergo Fundamental Changes and the Performance of Obligations becomes difficult, The Parties may renegotiate The Contractual terms. In Case Of disagreement, the dispute resolution authority Can adjust Or Terminate the Contract. Due to the relational Character of Such Contracts, adherence to the Principles Of good faith and mutual Cooperation Throughout all Stages is deemed indispensable. In The interpretation and gap-Filling of Long-term Contracts, One must move beyond Literal meaning of the text and Pay attention to the real intention Of the Parties. The Use Of alternative mechanism for Payment and delivery is Common in These Contracts, and in Case Of breach, While the injured Party's right to immediate Termination is restricted, the breaching party is granted an Opportunity To remedy the default. All remedies for breach Of Contract are Cumulative with Compensation For damages; however, calculating damages in Long-term Contracts is not Straightforward. Respecting human rights requirements and environmental Protection are integral Pillars of Long-term Contracts. Long-term contracts, by creating a steady cash flow in payments, lead to greater stability and consistency in the exchange relationships between parties and result in reduced transaction costs. Proper management of such contracts fosters transparency in relationships and will minimize risks. The absence of conflicts of interest, in line with the prevailing economic rationality in this type of contract, causes long-term contracts to be designed incompletely while establishing a general framework to adapt to potential future changes, allowing contractual gaps to be filled later through alternative mechanisms.

Keywords: Long-term Contract, short-term Contract, Continuous contract, Contract Duration, Principles Of international Commercial Contracts.

مشخصات نویسندگان

نام: حبیب

نام خانوادگی: طالب احمدی

تحصیلات: دکتری حقوق خصوصی

رتبه علمی: استادیار

محل کار دانشگاهی: دانشگاه شیراز

شماره تلفن همراه: ۰۹۱۷۱۰۲۹۰۱۰

پست الکترونیک: talebahmadi@shirazu.ac.ir

کد ارکید: 0000000247048031

First Name: Habib

Last Name: Talebahmadi

Education: Ph.D in Private Law

Rank: Assistant Professor

University Workplace: Shiraz University

Email: talebahmadi@shirazu.ac.ir

ORCID:0000000247048031

نام: سید محمدیاسر

نام خانوادگی: موسوی (نویسنده مسئول)

تحصیلات: دانشجوی دکتری حقوق خصوصی

دانشگاه محل تحصیل: دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه شیراز

شماره تلفن همراه: ۰۹۱۷۹۱۷۴۱۲۱

پست الکترونیک: sy.mousavi@atr.ac.ir

کد ارکید: 000900063821433X

First Name: seyed mohammad Yaser

Last Name: Mousavi (corresponding Author)

Education: Ph.D student in private Law

Email: sy.mousavi@atr.ac.ir

ORCID:000900063821433X