

## وضعیت قراردادهای و حل اختلاف در شرایط بحران

### با تأکید بر فورس ماژور، هاردشیپ و مدیریت ریسک قراردادی

✦ چرا قراردادهای در شرایط بحران به کانون اصلی ریسک و اختلاف تبدیل می شوند؟

این یک پرسش کلیدی در مدیریت قراردادهاست. می توان دلایل تبدیل شدن قراردادهای به کانون ریسک در زمان بحران را در چهار محور اصلی خلاصه کرد که بسیار حائز اهمیت است:

#### ۱. برهم خوردن تعادل اقتصادی (Economic Imbalance)

در شرایط عادی، قرارداد بر اساس یک «توازن» بین تعهدات طرفین و سود پیش‌بینی شده منعقد می‌شود. بحران (مانند پاندمی، جنگ یا نوسانات شدید ارزی) این توازن را به شدت به هم می‌زند. هزینه‌های اجرا برای یک طرف (معمولاً پیمانکار یا فروشنده) به شدت بالا می‌رود، در حالی که ارزش دریافتی برای طرف دیگر ممکن است کاهش یابد.

#### ۲. غیرممکن شدن یا دشواری شدید اجرا

بسیاری از تعهدات که در زمان صلح و ثبات به راحتی قابل انجام بودند، در بحران با موانع فیزیکی یا قانونی روبرو می‌شوند:

- موانع فیزیکی: بسته شدن مرزها، توقف خطوط تولید یا قرنطینه.
- موانع قانونی: وضع قوانین جدید اضطراری توسط دولت‌ها که مانع از اجرای مفاد قبلی قرارداد می‌شود.

#### ۳. ابهام در تفسیر مفاد «فورس ماژور»

بسیاری از قراردادهای دارای بندهای استاندارد و کلی در مورد فورس ماژور هستند. در زمان بحران، اختلاف بر سر این است که آیا حادثه رخ داده:

- واقعاً "غیرقابل پیش‌بینی" بوده؟
- آیا "خارج از کنترل" طرفین بوده؟
- آیا راه جایگزینی برای اجرای تعهد وجود داشته یا خیر؟

#### ۴. زنجیره تأمین و اثر دومینو

بحران معمولاً یک قرارداد را به تنهایی هدف قرار نمی‌دهد. وقتی تأمین‌کننده رده‌بالا (Upstream) دچار مشکل می‌شود، پیمانکار نمی‌تواند به تعهدات خود در قبال کارفرما (Downstream) عمل کند. این "اثر دومینو" باعث می‌شود ریسک‌ها از یک قرارداد به قرارداد دیگر منتقل شده و کوهی از اختلافات حقوقی ایجاد شود.

## چالش‌های اصلی قراردادهای در زمان بحران

۱. اختلال در امکان اجرا، زمان‌بندی و مسئولیت‌های قراردادی

در شرایط بحران، سه محور اصلی اجرای قرارداد به شدت دچار مشکل می‌شوند:

### \* امکان اجرا

بحران‌ها باعث مسدود شدن مسیرها، توقف امکانات لجستیکی، تعطیلی کارگاه‌ها یا محدودیت‌های قانونی می‌شوند. بسیاری از تعهدات که قبلاً قابل انجام بودند، عملاً یا حقوقاً غیرقابل اجرا می‌گردند.

### \* زمان اجرا

تأخیرهای اجباری رخ می‌دهد و برنامه زمان‌بندی قراردادی از کنترل طرفین خارج می‌شود. حتی اگر اجرای تعهد ممکن باشد، اجرای به موقع آن غالباً ممکن نیست.

### \* مسئولیت‌های ناشی از عدم اجرا

مشخص نیست کدام طرف «مسئول» شناخته می‌شود؛ آیا فورس ماژور اعمال می‌شود؟

آیا تأخیر، قابل انتساب به یکی از طرفین است؟

همین ابهام، بستر اصلی اختلافات است.

۲. شرایط روانی و شوک ذهنی مدیران و کارشناسان

بحران فقط مسئله‌ای حقوقی یا عملیاتی نیست؛ اثر روانی شدیدی دارد:

- مدیران و کارشناسان در شرایط استرس، فشار زمانی، عدم قطعیت و ترس از تبعات، تصمیم‌های عجولانه اتخاذ می‌کنند.
- ظرفیت «تحلیل آرام و حقوقی» کاهش می‌یابد.
- معمولاً اولویت با «نجات فوری» است نه «مدیریت درست قرارداد».
- این وضعیت، ریسک خطا در تصمیمات را بالا می‌برد و زمینه اختلاف را بیشتر می‌کند.

۳. مکاتبات نادرست، دیرهنگام و فاقد دقت حقوقی

در بحران، مکاتبات قراردادی اهمیت حیاتی دارد؛ اما معمولاً اتفاقات زیر رخ می‌دهد:

- ارسال اطلاع‌رسانی‌های دیرهنگام درباره تأخیر، توقف یا بروز حادثه.
- تهیه نامه‌ها یا ابلاغیه‌هایی که "فاقد استدلال حقوقی و استناد قراردادی" هستند.
- صدور دستورات شتاب‌زده برای "توقف، تعلیق یا فسخ" بدون بررسی تبعات حقوقی.
- عدم تطابق مکاتبات افراد مختلف یک سازمان، که در آینده برای کارفرما یا پیمانکار «دلیل علیه خودشان» می‌شود.

در مدیریت اختلافات، همین مکاتبات ناقص یا اشتباه، بزرگ‌ترین منبع شکست طرف‌ها در داوری یا دادگاه است.

### تعریف و مفهوم فورس ماژور:

فورس ماژور به رخدادی گفته می‌شود که خارج از اراده و کنترل متعهد است و اجرای تعهد را غیر ممکن یا به طور اساسی مختل میکند.

### تحلیل ارکان و شرایط استناد به فورس ماژور

برای آنکه بتوان به نهاد حقوقی «فورس ماژور» استناد کرد و از تبعات عدم اجرای قرارداد (مانند مسئولیت جبران خسارت) مصون ماند، لازم است شرایط و ارکان زیر به طور همزمان احراز گردند:

#### ۱. خارجی بودن حادثه (External Causation):

- حادثه باید منشأیی کاملاً خارجی داشته باشد و ناشی از تقصیر، کوتاهی یا فعل و ترک فعل طرفی که مدعی فورس ماژور است، نباشد. اراده و کنترل مستقیم متعهد در وقوع یا تشدید حادثه، مانع از تحقق این رکن است.

#### ۲. غیرقابل پیش‌بینی بودن (Unforeseeability):

- حادثه در زمان انعقاد قرارداد، امری غیرقابل پیش‌بینی بوده باشد. قراردادها معمولاً بر اساس شرایط عادی و قابل پیش‌بینی منعقد می‌شوند و وقوع رویدادی که امکان پیش‌بینی آن در زمان عقد وجود داشته، معمولاً تحت پوشش فورس ماژور قرار نمی‌گیرد.

#### ۳. غیرقابل دفع یا اجتناب بودن (Unavoidability):

- علی‌رغم پیش‌بینی‌پذیر نبودن، طرف متعهد هیچ امکان معقولی برای دفع، ممانعت یا رفع اثر آن نداشته باشد. اگر با اقداماتی متعارف و متعارف می‌توانست از بروز خسارت یا عدم اجرای تعهد جلوگیری کند، نمی‌تواند به فورس ماژور استناد کند.

#### ۴. غیرممکن‌کننده بودن اجرا (Impossibility of Performance):

- حادثه باید به نحوی باشد که اجرای تعهد قراردادی را غیرممکن سازد. صرف دشوار شدن یا پرهزینه شدن اجرا، معمولاً کافی نیست، مگر آنکه دشواری به حدی باشد که ماهیت تعهد را دگرگون کند.

#### ۵. رابطه مستقیم سببی (Direct Causality):

- باید رابطه مستقیم و بلامنازعی بین حادثه (به عنوان علت) و عدم اجرای تعهد (به عنوان معلول) وجود داشته باشد. به عبارت دیگر، اگر حتی حادثه رخ داده باشد، اما عدم اجرا به دلیل دیگری باشد، فورس ماژور مصداق پیدا نمی‌کند.

#### نکات کلیدی در زمان استناد:

- صرف وقوع بحران کافی نیست: وقوع یک بحران گسترده (مانند پاندمی یا جنگ) به تنهایی، مجوز استناد به فورس ماژور نیست. باید اثبات شود که آن بحران به طور خاص و به طور مستقیم اجرای همان تعهد خاص را غیرممکن کرده است.
- ضرورت اثبات: طرفی که مدعی فورس ماژور است، بار اثبات تمام ارکان فوق را بر عهده دارد.
- مستندسازی و اخطار به موقع: یکی از شروط کلیدی استناد موفق، مستندسازی دقیق وقوع حادثه و اثر آن بر اجرا، و همچنین اخطار رسمی و به موقع به طرف مقابل مطابق با مفاد قرارداد (یا عرف) است. تأخیر در اخطار یا عدم مستندسازی، می‌تواند حق استناد را از بین ببرد.

#### تفاوت فورس ماژور و هاردشیپ

\* تمایز کلیدی: فورس ماژور در مقابل هاردشیپ (Hardship/عسر و حرج)

در مدیریت قراردادها، تشخیص تفاوت این دو مفهوم برای تعیین سرنوشت قرارداد حیاتی است:

#### ۱. امکان‌سنجی اجرا (Possibility):

- \* فورس ماژور: اجرای تعهد به طور کلی "ناممکن یا متوقف" می‌شود (مثلاً به دلیل ممنوعیت قانونی یا نابودی موضوع قرارداد).
- \* هاردشیپ: اجرای تعهد همچنان "ممکن" است، اما به دلیل تغییر شدید شرایط، برای متعهد بسیار دشوار و کمرشکن شده است.

## ۲. تعادل اقتصادی (Economic Equilibrium):

\* در "هاردشیپ"، مشکل اصلی «برهم خوردن توازن مالی» قرارداد است. هزینه‌های اجرا به قدری بالا رفته که انجام قرارداد منجر به ضرر فاحش و غیرمنصفانه برای یک طرف می‌شود (مانند نوسانات شدید نرخ ارز).

## ۳. نوع راهکار (Remedy):

\* در فورس ماژور، راهکار معمولاً "تعلیق یا فسخ" قرارداد و معافیت از مسئولیت است.

\* در هاردشیپ، راهکار اولویت‌دار «مذاکره مجدد» (Renegotiation)، «تعدیل» (Adjustment) قیمت یا زمان، و «بازنگری» در مفاد قرارداد برای بازگرداندن توازن است.

## ۴. توصیه راهبردی برای فضای کسب‌وکار ایران:

\* با توجه به شرایط اقتصادی کشور، تنظیم‌کنندگان قرارداد و وکلا باید به جای تمرکز صرف بر بندهای فورس ماژور، بر «مکانیزم‌های هاردشیپ» (شرط تغییر فاحش احوال) تمرکز کنند تا قرارداد در برابر نوسانات اقتصادی انعطاف‌پذیر باشد و به جای ابطال، «اصلاح» شود.

## آیا هر بحرانی فورس ماژور است؟

این بخش به یکی از رایج‌ترین اشتباهات در مدیریت قراردادها اشاره دارد و «مرز ظریف بین واقعیت و حقوق» را تبیین می‌کند.

## تحلیل تفکیکی: بحران در مقابل فورس ماژور

بسیار حیاتی است که در زمان بحران، میان «شرایط سخت محیطی» و «وضعیت حقوقی معاف‌کننده» تفاوت قائل شویم:

### ۱. بحران به مثابه یک «واقعیت»:

بحران (مانند جنگ، اپیدمی یا تحریم) یک پدیده بیرونی و عینی است. صرف وجود بحران در سطح جامعه، به معنای تعطیلی قراردادها نیست.

### ۲. فورس ماژور به مثابه یک «عنوان حقوقی»:

فورس ماژور زمانی محقق می‌شود که آن بحران بیرونی، مستقیماً وارد رابطه قراردادی شده و تمام ارکان (خارجی بودن، پیش‌بینی‌ناپذیری و غیرقابل دفع بودن) را احراز کند.

### ۳. دشواری (Difficulty) در برابر عدم امکان (Impossibility):

\* اگر بحران باعث شود اجرای قرارداد صرفاً "سخت‌تر یا گران‌تر" شود، ما هنوز در قلمرو «دشواری» هستیم (که ممکن است تحت شرایطی هاردشیپ باشد اما فورس ماژور نیست).

\* تنها زمانی می‌توان به فورس ماژور استناد کرد که بحران، سدّی محکم ایجاد کرده باشد که اجرای تعهد را "غیرممکن" کرده باشد.

◆ نکته کلیدی؛ مرز اصلی و خط قرمز استناد حقوقی، پاسخ به این سوال است: «آیا راه معقول دیگری برای اجرای تعهد باقی مانده است یا خیر؟» اگر راهی (حتی سخت) وجود داشته باشد، ادعای فورس ماژور به احتمال زیاد در مراجع قانونی رد خواهد شد.

تحلیل دقیق و به‌روز از چالش‌های فعلی (به‌ویژه با توجه به شرایط منطقه):

- تحلیل موردی: جنگ و آتش‌بس در آینه فورس ماژور

در این بخش، به بررسی یکی از پیچیده‌ترین مصادیق قوه قاهره، یعنی جنگ و شرایط نیمه‌جنگی (آتش‌بس شکننده) پرداخته می‌شود:

#### ۱- جنگ به مثابه مصداق کلاسیک:

به‌طور سنتی، جنگ همواره به عنوان نمونه بارز فورس ماژور شناخته شده است؛ اما استناد به آن در دنیای امروز به سادگی گذشته نیست و تابع زمان انعقاد قرارداد است.

#### ۲- اهمیت زمان انعقاد قرارداد:

\* اگر قراردادی در زمان صلح کامل بسته شود، شروع جنگ یک حادثه «پیش‌بینی‌ناپذیر» است.

\* اما اگر قرارداد در زمانی بسته شود که سایه جنگ یا تنش وجود دارد، استناد به فورس ماژور دشوار می‌شود، مگر با تکیه بر مفهوم «شدت غیرمنتظره».

۳- تفکیک میان «اصل تنش» و «شدت و گستره غیرمنتظره» (Unforeseeable Intensity):

- \* حتی اگر وقوع درگیری یا تنش قابل تصور باشد، چنانچه "شدت، ابعاد و گستره" آن به شکلی باشد که فراتر از هرگونه پیش‌بینی معقول (Beyond reasonable expectation) برود، همچنان می‌توان به فورس مازور استناد کرد.
- \* در واقع، طرف قرارداد ریسک «تنش عادی» را پذیرفته، اما ریسک «جنگ تمام‌عیار یا تخریب گسترده زیرساخت‌ها» را خیر.

۴- چالش آتش‌بس ناپایدار:

در وضعیت آتش‌بس، عنصر «پیش‌بینی‌ناپذیری» بسیار حساس است. در قراردادهای جدیدی که در این شرایط منعقد شده‌اند، بحران‌های اخیر اغلب از «آستانه تحمل ریسک‌های پیش‌بینی‌شده» فراتر رفته‌اند و توازن قرارداد را به طور کامل از بین برده‌اند.

۵- مثال صنعت فولاد:

(قطع برق/گاز، توقف خطوط تولید یا عدم امکان صادرات در اثر جنگ اشاره دارد که منجر به عدم توانایی در ایفای تعهدات تحویل کالا شده است). این یک مثال عینی از تبدیل دشواری به «عدم امکان اجرا» در صنایع سنگین است.

### تحریم‌ها و اثرات آن بر تعهدات قراردادی

تحریم‌ها به عنوان یک واقعیت سیاسی-اقتصادی، زمانی واجد آثار حقوقی در قرارداد می‌شوند که مستقیماً بر «قابلیت اجرای تعهد» اثر بگذارند. نکات کلیدی این بخش عبارتند از:

۱. حوزه‌های تأثیرپذیر:

تحریم‌ها معمولاً از چهار طریق قرارداد را فلج می‌کنند:

- \* اختلال در پرداخت: مسدود شدن سوئیفت یا روابط بانکی.
- \* اختلال در لجستیک: محدودیت‌های بیمه‌ای و حمل‌ونقل بین‌المللی.
- \* اختلال در تأمین: ممنوعیت فروش کالا یا تکنولوژی خاص به یک طرف.

۲. عدم کفایت «صرف وجود تحریم»:

این مهم‌ترین نکته حقوقی است؛ ادعای کلی «چون تحریم هستیم، نمی‌توانیم اجرا کنیم» در مراجع قضایی و داوری پذیرفته نیست. متعهد باید دقیقاً اثبات کند که:

\* کدام بند تحریمی، بر کدام تعهد مشخص اثر گذاشته است؟

\* رابطه مستقیم (Direct Nexus) بین آن تحریم و عدم امکان اجرا چیست؟

۳. آزمون «راه‌حل جایگزین»:

اگر متعهد بتواند از طریق بانک واسطه، مسیر حمل متفاوت یا تأمین‌کننده جایگزین (هرچند با هزینه بیشتر) تعهد خود را ایفا کند، تحریم برای او "فورس ماژور محسوب نمی‌شود" در اینجا دوباره به مرز بین «دشواری (هاردشیپ)» و «عدم امکان (فورس ماژور)» می‌رسیم.

۴. قراردادهای «آگاهانه» در عصر تحریم:

اگر قراردادی در زمانی منعقد شده که تحریم‌ها برقرار بوده‌اند، دیگر نمی‌توان ادعای «پیش‌بینی‌ناپذیری» (Unforeseeability) کرد. در این موارد:

\* طرفین باید ریسک تحریم را به صورت صریح در قرارداد مدیریت کنند (Insertion of Sanction Clauses).

\* عدم پیش‌بینی راهکار برای تحریم‌های موجود، به معنای پذیرش ریسک از سوی متعهد تلقی می‌شود.

قلب تپنده مدیریت دعاوی در زمان بحران: در دنیای حقوق، «حق داشتن» به تنهایی کافی نیست؛ بلکه «توانایی اثبات حق» است که نتیجه را تعیین می‌کند.

دسته بندی در زمینه "مستندسازی و حفظ ادله" به شرح زیر است:

۱. مستندسازی؛ ستون فقرات قدرت حقوقی

در زمان بحران، دادگاه یا داور حضور فیزیکی در محل حادثه ندارند. آن‌ها تنها بر اساس «کاغذها» و «ادله» قضاوت می‌کنند. شرکتی که فرآیند مستندسازی را جدی نمی‌گیرد، حتی اگر واقعاً دچار فورس ماژور شده باشد، در مقام دفاع «خلع سلاح» است.

شعار کلیدی: «هر ادعای بدون سند، محکوم به شکست است.»

## ۲. لایه‌های مختلف مستندسازی (چک‌لیست ادله)

برای حفظ موضع برتر در دعوا، باید لایه‌های مختلفی از اسناد جمع‌آوری شود:

- \* مکاتبات داخلی و خارجی: ایمیل‌ها، نامه‌های رسمی، و حتی پیام‌های پیام‌رسان‌ها (در صورت تایید در قرارداد) که نشان‌دهنده تلاش متعهد برای اجرای قرارداد یا اعلام موانع است.
- \* نامه‌های بانکی و بیمه‌ای: اسنادی که نشان‌دهنده مسدود شدن تراکنش‌ها، افزایش ناگهانی حق بیمه جنگی، یا عدم صدور ضمانت‌نامه به دلیل بحران هستند (بسیار حیاتی برای اثبات دشواری مالی یا عملیاتی).
- \* گزارش‌های فنی و صورت‌جلسات: گزارش‌های کارگاهی یا تیم‌های فنی که جزئیات دقیق توقف عملیات، تاریخ دقیق بروز مانع و وضعیت تجهیزات را ثبت کرده‌اند.
- \* توقف عملیات: مستند کردن لحظه دقیق توقف و دلایل محیطی آن (مثلاً از طریق عکس، فیلم یا گزارش مقامات محلی).

## ۳. مثال موردی: حمل کالا از امارات به ایران

این مثال به خوبی اهمیت مستندسازی را نشان می‌دهد. فرض کنید به دلیل تنش‌های نظامی یا تحریم‌های ناگهانی، مسیری بسته می‌شود:

- \* اگر شرکت فقط بگوید «کشتی نیامد»، کافی نیست.
- \* مستندسازی لازم: باید نامه نگاری با خطوط کشتیرانی، تاییدیه بنادر امارات مبنی بر توقف بارگیری، ابلاغیه‌های رسمی بیمه دریایی و مکاتبات با طرف مقابل برای یافتن مسیر جایگزین را به عنوان «دلیل» ارائه دهد. بدون این‌ها، طرف مقابل می‌تواند ادعا کند که «تعطل خود شرکت» باعث تأخیر شده است، نه بحران بیرونی.

## ۴. ریسک بزرگ: حضور با «دست خالی» در دعوا

شرکت‌هایی که در اوج بحران فقط به فکر حل فیزیکی مشکل هستند و از ثبت وقایع غافل می‌شوند، در زمان صلح و در اتاق داوری، بازنده‌اند. بحران گذراست، اما تعهدات قراردادی و خسارات ناشی از آن تا سال‌ها باقی می‌مانند.

این بخش یکی از کلیدی‌ترین مباحث در حقوق قراردادهای مدرن و داوری‌های بین‌المللی است: «تکلیف به کاهش خسارت» (Mitigation of Damages). این اصل بیان می‌کند که حتی در قلب بحران، متعهد نمی‌تواند دست روی دست بگذارد و صرفاً تماشاگر نابودی قرارداد باشد.

چه باید کرد؟

### ۱. اصل تلاش معقول (Reasonable Efforts)

فورس‌ماژور یا بحران، مجوزی برای منفعل بودن نیست. متعهد موظف است تمامی "اقدامات معقول" را برای جلوگیری از افزایش خسارت یا کاهش ابعاد آن انجام دهد. از منظر حقوقی، اگر ثابت شود که بخشی از خسارت با یک اقدام ساده و معقول قابل پیشگیری بوده، دادگاه یا داور آن بخش از خسارت را از طرف مقابل مطالبه نخواهد کرد.

### ۲. جستجوی راهکارهای جایگزین (Alternatives)

در زمان بحران، بن‌بست در یک مسیر به معنای بن‌بست در کل قرارداد نیست. رفتار حرفه‌ای و فعال شامل موارد زیر است:

\* لجستیک و حمل‌ونقل: اگر مسیر دریایی مسدود شده، آیا امکان حمل زمینی یا هوایی (حتی با هزینه بیشتر و تقسیم آن) بررسی شده است؟

\* منابع تأمین: در صورت تحریم یا جنگ در کشور تأمین‌کننده، آیا جستجو برای یافتن تأمین‌کننده جایگزین در منطقه امن‌تر انجام شده است؟

\* تراکنش‌های مالی: در صورت مسدود شدن یک شبکه بانکی، آیا استفاده از بانک‌های واسطه، صرافی‌های معتبر یا روش‌های تهاتر پیشنهاد شده است؟

### ۳. انعطاف در اجرا (Flexibility)

گاهی نجات قرارداد در تغییر روش اجراست:

\* تغییر در زمان‌بندی (Rescheduling) برای عبور از پیک بحران.

\* تغییر در متدولوژی اجرا (مثلاً دورکاری در زمان پاندمی یا استفاده از تکنولوژی‌های جایگزین).

### ۴. تقویت موضع حقوقی از طریق رفتار فعال

یک متعهد «فعال» در دادگاه بسیار محبوب‌تر از یک متعهد «منفعل» است. وقتی شما ثابت کنید که:

۱. بحران رخ داد (فورس‌ماژور).

۲. ما بلافاصله اطلاع دادیم (اخطار به موقع).

۳. این راه‌حل‌های جایگزین را پیشنهاد دادیم (تلاش برای کاهش خسارت).

۴. اما با وجود همه این‌ها، اجرا غیرممکن ماند.

در این حالت، موضع حقوقی شما برای معافیت از مسئولیت "پولادین" خواهد بود. در مقابل، سکوت و توقف کامل بدون ارائه راهکار، نشان‌دهنده «سوء نیت» یا «قصور» تلقی می‌شود.