



A Comparative Analysis of the Role of the Hardship Clause in Reducing Transactional Risks, Enhancing Economic Sustainability, and Improving Contractual Efficiency

Mohammad hadi rostami ^{1*} | Mohammad zaman Rostami ²

1. Corresponding Author, Assistant Professor, Department of Islamic Jurisprudence and Law, Faculty of Islamic Sciences and Research, Imam Khomeini International University, Qazvin, Iran. E-mail: rostami@isr.ikiu.ac.ir
2. Associate Professor, Department of Islamic Economics, Faculty of Economics and Management, University of Qom, Qom, Iran. E-mail: Mz.rostami@qom.ac.ir

Article Info

Article type:
Research Article

Article history:
Received: 03 April 2025
Received in revised form: 05 August 2025
Accepted: 14 August 2025

Keywords:
Hardship clause,
Economic equilibrium of contracts,
Contract adjustment,
Change of circumstances,
Economic efficiency.

ABSTRACT

In volatile and unpredictable economic conditions, maintaining the economic balance of contracts has become a fundamental challenge in international contract law. This study aims to provide a comparative analysis of the hardship clause as a legal mechanism to address fundamental changes in economic conditions. The central research question is how the hardship clause can reduce transactional risks, enhance economic stability, and improve contractual efficiency. To answer this, the study employs a descriptive-analytical method, combining economic analysis of law with a comparative approach across various legal systems and international contract principles. The findings indicate that the hardship clause, by enabling renegotiation and contract adjustment in response to drastic economic changes, it also serves as an effective tool for contractual flexibility. It further helps reduce transaction costs, allows efficient risk distribution, and prevents opportunistic behaviors, thereby ensuring stable economic relations. However, setting precise thresholds for invoking hardship, preventing abuse, and establishing clear legal frameworks remain crucial challenges. Ultimately, the integration and expansion of the hardship clause—especially in long-term and international contracts—can play a transformative role in enhancing economic resilience and promoting sustainable development in global commerce.

Cite this article: Rostami, Mohammad hadi., Rostami, Mohammad zaman. (2025). A Comparative Analysis of the Role of the Hardship Clause in Reducing Transactional Risks, Enhancing Economic Sustainability, and Improving Contractual Efficiency. *Theory-Building And Innovation Driven Discussion Panels In Humanities*, 1 (2), 115-142.



© The Author(s).

Publisher: Razi University

DOI: 10.22126/tbih.2025.11977.1034



Extended Abstract

Introduction:

In the contemporary global economic landscape, contractual relationships are increasingly exposed to exogenous shocks—such as inflation, sanctions, pandemics, wars, and currency fluctuations—that were either unforeseen or considered highly improbable at the time of contract formation. Traditional contract doctrines, particularly the principle of *pacta sunt servanda* (contracts must be kept), are often ill-equipped to absorb the resulting disequilibrium in obligations. This challenge has led legal scholars and policymakers to explore flexible mechanisms that allow contracts to adapt to changing circumstances without undermining the stability and predictability that contracts are designed to ensure.

One such mechanism is the hardship clause, which serves as a safeguard against dramatic economic shifts by enabling parties to renegotiate or judicially adapt the terms of their contract when performance becomes excessively burdensome, though not impossible. This research aims to offer a comparative legal-economic analysis of hardship clauses in both domestic and international settings, assessing their capacity to reduce transactional risk, sustain economic balance, and enhance contractual efficiency. The research emphasizes the intersection between law and economics, exploring how hardship clauses can align legal obligations with economic rationality in times of crisis.

Method:

The study applies a descriptive-analytical methodology enriched with insights from Law and Economics. It combines doctrinal legal analysis with comparative study across major legal systems, including Iran, Germany, France, the United Kingdom, and the United States, as well as supranational frameworks like the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law (PECL).

The comparative dimension explores divergent interpretations and applications of hardship and its counterparts, such as *force majeure*, *frustration*, *imprévision*, and *Wegfall der Geschäftsgrundlage*. In tandem, the economic analysis evaluates hardship clauses as institutional solutions for reducing transaction costs, mitigating opportunism, and enhancing allocative efficiency. The study also scrutinizes judicial discretion, regulatory design, and institutional capacity in operationalizing hardship mechanisms.

Results and Discussion:

1. Conceptual Clarification

The hardship clause is often confused with *force majeure*, but the two differ substantially. While *force majeure* addresses situations where performance becomes objectively impossible due to external events, hardship refers to situations where performance remains possible but imposes excessive and unforeseeable burdens on one party. This distinction is vital because hardship introduces the possibility of renegotiation and contract adaptation, rather than outright discharge.

2. Comparative Legal Perspectives

In German law, the doctrine of Wegfall der Geschäftsgrundlage permits judicial adjustment of contracts when the underlying economic foundation collapses. Courts can modify or terminate the contract if continuing it becomes inequitable.

French law traditionally rejected hardship in private law under the theory of sanctity of contract. However, the 2016 reform to the French Civil Code (Article 1195) allows renegotiation in cases of unforeseeable economic change.

The UK legal system, particularly under common law, is skeptical of hardship. The doctrine of frustration applies only in cases of impossibility, not mere hardship.

In U.S. law, the doctrine of commercial impracticability under the Uniform Commercial Code §2-615 and the Restatement (Second) of Contracts provides a narrower escape route, usually requiring extremely high costs or regulatory change.

The UNIDROIT Principles (Art. 6.2.2) and PECL (Art. 6:111) explicitly recognize hardship and provide structured procedures for renegotiation, court adaptation, or termination.

3. Iranian Law and Islamic Jurisprudence

Although hardship is not explicitly recognized in the Iranian Civil Code, analogous concepts such as 'usr wa haraj (undue hardship), ghabn hadith (substantial imbalance), la darar (no harm), and implied terms offer interpretive footholds. The jurisprudence of Imamiyyah Shi'a supports equitable adaptations in contracts when unforeseen difficulties fundamentally disturb the contractual balance.

The research highlights that despite the absence of statutory recognition, Iranian law can accommodate hardship through fiqh-based reasoning and judicial interpretation, although a more explicit legislative framework would enhance predictability and prevent judicial inconsistency.

4. Economic Analysis of Hardship

From an economic standpoint, hardship clauses contribute to:

- Reducing transaction costs by minimizing disputes and renegotiation failures;
- Promoting optimal risk allocation, especially in long-term contracts with high uncertainty;
- Preserving contractual relationships that would otherwise collapse under economic stress;
- Preventing opportunistic behavior, particularly by stronger parties resisting renegotiation.

The Law and Economics analysis draws on game theory and incomplete contract theory, arguing that hardship clauses create cooperative incentives under conditions of asymmetrical information and external volatility. This legal innovation thus aligns with Pareto efficiency, where parties are better off without making others worse off.

5. Implementation Challenges

Despite their potential, hardship clauses face several hurdles:

- Defining thresholds for economic hardship remains controversial. What qualifies as “excessively burdensome” is context-dependent and lacks universal standards.
- Risk of abuse by parties attempting to escape unfavorable but predictable outcomes.
- Judicial inconsistency due to varying interpretations and absence of standardized tests.
- Cultural and institutional constraints, especially in systems with rigid formalism or lack of judicial expertise in economic matters.

6. Policy Implications

To maximize the efficacy of hardship clauses, the study proposes:

- Codifying hardship provisions in national legislation to provide clarity and legal certainty;
- Encouraging use in commercial contracting, especially in infrastructure, energy, and international trade;
- Training judges and arbitrators in economic reasoning and comparative contract law;
- Promoting standard clauses through model contracts by trade associations and international organizations.

Conclusion:

Hardship clauses serve as a critical bridge between contractual stability and economic adaptability. By allowing for renegotiation or judicial modification when unforeseeable and severe changes occur, they enhance both equity and efficiency in contractual dealings. Their effective implementation requires not only legal recognition but also institutional competence and economic literacy among legal practitioners.

In the Iranian context, integrating hardship into statutory frameworks—guided by Islamic jurisprudence and comparative insights—can contribute to a more resilient legal order capable of responding to the dynamic pressures of globalization, sanctions, and market shocks.

۱. پیشگفتار

۱-۱. تعریف موضوع

تعادل اقتصادی، به عنوان هسته اصلی تحلیل‌های نظریه‌های اقتصادی، وضعیتی است که در آن تمام عوامل بازار، از جمله عرضه و تقاضا، توزیع در آمد، سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی، به نحوی هماهنگ عمل می‌کنند که هیچ انگیزه‌ای برای تغییر وضعیت موجود باقی نمی‌ماند. این تعادل در چارچوب اقتصاد وکراسی^۱ نشان‌دهنده حالتی است که در آن تخصیص منابع بهینه بوده و رفاه اجتماعی حداکثر می‌شود. (Tieben, 2012: 13) با این حال، در واقعیت، اقتصادها اغلب به دلیل عوامل گوناگونی همچون شوک‌های خارجی، تغییرات در انتظارات روانی بازیگران اقتصادی، یا ناکارآمدی‌های نهادی، وارد وضعیت عدم تعادل می‌شوند که می‌تواند به اتلاف منابع و کاهش رفاه بینجامد. در این میان، قراردادهای اقتصادی، به عنوان ابزارهای نهادی که رفتار عوامل اقتصادی را هدایت می‌کنند، نقشی کلیدی در تنظیم مناسبات اقتصادی دارند. این قراردادها می‌توانند هزینه‌های مبادلاتی^۲ را کاهش دهند، و با ارائه چارچوبی برای اجرای تعهدات، مسئله عدم تقارن اطلاعات^۳ و ریسک‌های مرتبط با آن را نیز تعدیل کنند. با این وجود، (ر.ک: ابوترابی، فنودی، و مجتهدی، ۱۳۹۳: ۱۰۴) در شرایط عدم تعادل، قراردادهایی که به ظاهر بهینه طراحی شده‌اند، ممکن است با مشکلاتی روبرو شوند. این مسئله به‌ویژه زمانی تشدید می‌شود که قراردادها به صورت ایستا^۴ طراحی شده باشند و قابلیت انعطاف‌پذیری در مواجهه با تغییرات دینامیک اقتصاد را نداشته باشند. برای مقابله با چنین مواردی، باید رویکردی پویا^۵ به طراحی قراردادها اتخاذ شود. به عنوان مثال، می‌توان شرط‌های تعدیلی مانند مکانیسم‌های پاسخ‌دهی به تغییرات قیمت انرژی، نوسانات تجاری، یا تحولات ژئوپلیتیکی را در قراردادها گنجانده (ر.ک: رحیمی و علیزاده، ۱۳۹۶: ۴) علاوه بر این، در نظر گرفتن قواعد انطباقی^۶ و امکان بازنگری دوره‌ای^۷ در قراردادها می‌تواند تضمین کند که تعهدات طرفین در طول زمان با واقعیت‌های اقتصادی هم‌خوانی داشته باشد. از منظر اقتصاد کلان، این انعطاف‌پذیری در قراردادها می‌تواند به کاهش تأثیر شوک‌های خارجی کمک کند و شرایط بازگشت به تعادل را تسریع نماید. به

1. Walrasian Equilibrium
2. Transaction Costs
3. Information Asymmetry
4. Static
5. Dynamic Approach
6. Adaptive Rules
7. Periodic Renegotiation

طور خاص، در شرایطی که ساختارهای نهادی یا محدودیت‌های قانونی مانع از اجرای سریع سیاست‌های اصلاحی می‌شوند، قراردادهای طراحی شده بر اساس اصول اقتصاد رفتاری^۱ (و نظریه بازی‌های همکارانه^۲) می‌توانند به عنوان ابزاری مکمل عمل کرده و به تقویت پایداری اقتصادی و رفاه اجتماعی کمک کنند. به این ترتیب، قراردادهای تعادلی تنها در صورتی می‌توانند به پایداری اقتصاد کمک کنند که با انعطاف‌پذیری و پویایی لازم طراحی شوند و همواره به تغییرات ساختاری و نوسانات محیطی پاسخ دهند. در این بستر، تحلیل ماهیت حقوقی-اقتصادی روابط قراردادی و تأثیر آن بر تعادل اقتصادی از منظر تحولات تاریخی و پیچیدگی‌های اقتصادی نقش برجسته‌ای ایفا می‌کند. قراردادهای از شکل‌گیری اولیه در قالب توافقات شفاهی در جوامع ابتدایی تا توسعه ساختارهای پیچیده در اقتصاد مدرن، بازتاب‌دهنده سیر تکاملی اقتصاد و نیازهای اجتماعی بوده‌اند. با ورود به قرن بیستم و افزایش پیچیدگی‌های اقتصادی و سیاسی ناشی از جنگ‌های جهانی، رکودهای عمیق و تحولات ساختاری، تعادل اقتصادی قراردادهای تحت تأثیر شوک‌های پیش‌بینی‌ناپذیر قرار گرفت و نیاز به سازوکارهای جدید برای مدیریت این نوسانات افزایش یافت. یکی از مفاهیم مهم در این زمینه، مدیریت ریسک در قراردادهاست که به عنوان رویکردی برای تطبیق روابط قراردادی با تغییرات اقتصادی مطرح می‌شود. بحران‌های مالی، نوسانات پولی و وقایع غیرمنتظره مانند انقلاب‌ها و جنگ‌ها، توانایی قراردادهای را در تضمین تعادل اقتصادی دگرگون کرده‌اند (ر.ک: حسین‌آبادی، ۱۳۷۶: ۱۹۷). در چنین شرایطی، کارایی قراردادی و اقتصادی به عنوان دو معیار اساسی برای سنجش پایداری و رشد اقتصادی، نقش تعیین‌کننده‌ای پیدا می‌کنند. کارایی قراردادی، که به توانایی قراردادهای در تنظیم عادلانه و مؤثر روابط اقتصادی اشاره دارد، موجب افزایش اعتماد میان طرفین و کاهش هزینه‌های معاملاتی می‌شود. از سوی دیگر، کارایی اقتصادی با هدف تخصیص بهینه منابع و تضمین تولید کالاها و خدمات مورد نیاز جامعه، پایه‌ای برای رشد پایدار اقتصادی ایجاد می‌کند. اما در مواجهه با نوسانات و شوک‌های خارجی، روابط قراردادی به طور مستقیم تحت تأثیر قرار گرفته و ممکن است به کاهش کارایی منجر شوند. برای جلوگیری از چنین پیامدهایی، سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران باید به طراحی سازوکارهایی بپردازند که انعطاف‌پذیری و پویایی را در قراردادهای تضمین کنند. این امر از طریق گنجاندن شروطی مانند شرط‌های

1. Behavioral Economics

2. Cooperative Game Theory

تعدیلی^۱ و مکانیزم‌های بازنگری^۲ قابل دستیابی است. به‌ویژه در قراردادهای بلندمدت، ضرورت پیش‌بینی ابزارهایی مانند شرط هاردشیپ، که امکان مذاکره مجدد در صورت بروز تغییرات شدید اقتصادی را فراهم می‌کند، دوچندان احساس می‌شود. (ر.ک: اندی و طاهری، ۱۴۰۱: ۳۹) تحلیل حقوقی - اقتصادی این شرط نشان می‌دهد که ابزارهایی نظیر هاردشیپ می‌توانند هزینه‌های معاملاتی را کاهش داده و به انعطاف‌پذیری بیشتر قراردادها کمک کنند. اما معضلات عملی مانند تعیین آستانه تغییرات اقتصادی برای اجرای شرط، نقش دادگاه‌ها در تعدیل قراردادها و امکان‌سنجی توافقات مجدد نیازمند بررسی‌های دقیق و چارچوب‌های قانونی مناسب هستند. از منظر کلان، پیوند میان تعادل اقتصادی و قراردادهای حقوقی، از بروز بحران‌های ناشی از عدم تعادل جلوگیری کرده و با تقویت اعتماد در محیط‌های اقتصادی و کاهش هزینه‌های ناشی از انحرافات، به ایجاد پایداری و توسعه پایدار کمک می‌کند. در نهایت، تمرکز بر ایجاد سازوکارهایی که این دو عنصر را به‌طور هم‌افزا ترکیب کنند، زمینه‌ساز رشد اقتصادی و ارتقای کیفیت زندگی در جوامع خواهد شد.

۱-۲. پیشینه پژوهش

مقاله پیش رو در راستای تبیین نقش شرط هاردشیپ در تعادل اقتصادی قراردادها، کارایی حقوقی و پایداری اقتصادی، بر پایه رویکرد تحلیلی - تطبیقی انجام شده است. پیش از این، مقالات متعددی به بررسی مفاهیم مرتبط با هاردشیپ و تفاوت آن با نهادهایی چون فورس مازور، نظریه عقیم شدن قرارداد و تغییر اوضاع و احوال به شرح زیر پرداخته‌اند:

۱. شریفی و صفری (۱۳۹۲) در مقاله‌ای با تمرکز بر مقایسه نظریه هاردشیپ و فورس مازور در نظام‌های حقوقی مختلف، تلاش کردند مرزهای مفهومی و آثار حقوقی این دو نهاد را تفکیک کنند؛ و نتیجه گرفتند که هاردشیپ در صورت حفظ امکان اجرای قرارداد، امکان بازنگری را فراهم می‌کند، در حالی که فورس مازور اجرای تعهد را غیرممکن می‌سازد.

۲. ساعت‌چی و نیازآبادی (۱۳۹۳) با تأکید بر اصول یونیدروا، به تحلیل تطبیقی هاردشیپ پرداخته و نشان دادند که شرط هاردشیپ موجب پویایی قراردادها در برابر نوسانات اقتصادی می‌شود، ولی در تبیین سازوکارهای اجرایی آن به‌صورت عملی محدود بوده‌اند.

1. Adjustment Clauses

2. Renegotiation Mechanisms

۳. گلشنی، امینی و حسینی مدرس (۱۴۰۰) در مقاله‌ای با رویکرد تطبیقی، به بررسی تفاسیر جدید از هاردشیپ در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا پرداخته؛ و به ضعف جایگاه صریح هاردشیپ در CISG اشاره کرده و تلاش نمودند آن را از طریق تفسیر گسترده ماده ۷۹ پوشش دهند.
۴. شریفی و صفری (۱۳۸۹) در مطالعه‌ای دیگر، به مقایسه مفهوم عسر و حرج (هاردشیپ) در اصول PECL و UNIDROIT و حقوق ایران پرداختند؛ نتیجه‌گیری آن‌ها حاکی از آن است که حقوق ایران نسبت به پذیرش صریح هاردشیپ مقاومت دارد اما زمینه‌های فقهی برای توجیه آن وجود دارد.
۵. توسلی نائینی (۱۳۹۵) در پژوهشی با تمرکز بر برهم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد و پیش‌بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی، به نقش پیش‌بینی‌پذیری و قراردادنویسی دقیق اشاره داشته و تأکید کرد که شرط هاردشیپ تنها در صورتی کارآمد است که در متن قرارداد به درستی تعریف و محدود شده باشد.
۶. رفیعی و رجبی (۱۴۰۰) در زمینه قراردادهای سرمایه‌گذاری نفت و گاز، به مقایسه فورس ماژور و هاردشیپ با تأکید بر اسناد بین‌المللی پرداختند؛ و نشان دادند که در پروژه‌های نفت و گاز، هاردشیپ کارآمدتر از فورس ماژور در جذب ریسک‌های بلندمدت است.
۷. دهقان و امینی (۱۴۰۲) در مقاله‌ای درباره مقایسه شرط هاردشیپ و شرط بازنگری قیمت در قراردادهای فروش گاز به این نتیجه رسیدند که شرط بازنگری قیمت از منظر اقتصادی، کارآمدتر و صریح‌تر از هاردشیپ در مواجهه با نوسانات بازار است.
۸. اندی و طاهری (۱۴۰۱) به بررسی تأثیر هاردشیپ و نقش تحریم‌ها در قراردادهای تجاری پرداختند؛ آن‌ها دریافتند که شرط هاردشیپ می‌تواند ابزاری برای مقابله با پیامدهای تحریم‌های بین‌المللی باشد، اما اجرای آن با ابهاماتی مواجه است.
۹. روحی و مرادی (۱۴۰۰) در پژوهشی با عنوان بررسی تطبیقی هاردشیپ، فورس ماژور و عقیم شدن قرارداد، وجوه افتراق و اشتراک این نظریات را مورد تحلیل قرار دادند؛ نتیجه آنان تأکید بر لزوم تفکیک مفهومی و آثار حقوقی دقیق برای جلوگیری از سوءاستفاده طرفین از مفاهیم مبهم بود.
۱۰. عسکری و احتشامی (۱۳۹۵) نیز در بررسی نظریه عقیم شدن قرارداد با نظریات فورس ماژور و هاردشیپ، بر پیچیدگی مرزبندی این نظریات تأکید کردند و خواستار رویکرد روشن‌تر حقوق داخلی نسبت به تغییر اوضاع و احوال شدند.

در نهایت و بعد از بررسی پیشینه، برخلاف مطالعات پیشین که بیشتر به تبیین مفهومی و مقایسه‌ای نهاد هاردشیپ با سایر نهادهای مشابه یا بررسی آن در قالب اسناد بین‌المللی پرداخته‌اند، مقاله حاضر با تمرکز بر ابعاد اقتصادی- حقوقی شرط هاردشیپ، نقش آن را در افزایش کارایی اقتصادی قراردادهای کاهش ریسک‌های معاملاتی، و توسعه پایدار اقتصادی بررسی کرده است. نقطه قوت این پژوهش، بهره‌گیری از رویکرد تحلیل اقتصادی حقوق و ارائه راهکارهای عملی برای طراحی قراردادهای منعطف است که در بیشتر پژوهش‌های پیشین مورد غفلت قرار گرفته است. همچنین، این مقاله با پرداختن به سیاست‌گذاری‌های حقوقی و تحلیل‌های نهادی، خلأ موجود در پژوهش‌های صرفاً تئوری را پر می‌کند و به سازوکارهای اجرایی نیز توجه دارد.

۲. پردازش تحلیلی موضوع

۲-۱. مفهوم شناسی

۲-۱-۱. شرط هاردشیپ

شرط هاردشیپ به عنوان یک نهاد حقوقی نوین، ناظر به شرایطی است که در آن پس از انعقاد قرارداد، تغییرات اساسی و غیرقابل پیش‌بینی در اوضاع اقتصادی یا اجتماعی موجب می‌شود اجرای تعهدات قراردادی برای یکی از طرفین بسیار دشوار، ولی نه ناممکن، گردد. در این حالت، طرف زیان‌دیده می‌تواند خواستار مذاکره مجدد یا تعدیل قرارداد شود. (ر.ک: شریفی و صفری، ۱۳۹۲: ۱۱۰) گرچه در حقوق ایران این شرط به صراحت در قانون مدنی پیش‌بینی نشده، اما مفاهیمی مانند عسر و حرج، غبن حادث، و شرط ضمنی می‌توانند مبنای پذیرش آن قرار گیرند، مشروط بر آنکه منجر به اخلال در اصل لزوم قراردادها نشود.

۲-۱-۲. تعادل اقتصادی قرارداد

تعادل اقتصادی قرارداد به حالتی اطلاق می‌شود که در زمان انعقاد قرارداد، منافع و تعهدات طرفین در وضعیتی متعادل قرار دارند و هیچ‌یک از طرفین با زیان یا نابرابری شدید مواجه نیست. (ر.ک: حسین‌آبادی، ۱۳۷۶: ۱۹۸) در حقوق ایران، هرچند این مفهوم به صراحت در قوانین نیامده، اما از طریق قواعدی چون عدم تعدی و تفریط، قاعده لاضرر، و بنای عقلایی در معاملات می‌توان تعادل اقتصادی را به عنوان یکی از شاخص‌های صحت و بقای قرارداد، در نظر گرفت. اخلال در این تعادل ممکن است زمینه‌ساز تعدیل یا فسخ قرارداد گردد.

۳-۱-۲. تعدیل قرارداد

تعدیل قرارداد به فرآیندی اطلاق می‌شود که در آن مفاد قرارداد به گونه‌ای تغییر می‌یابد تا با شرایط جدید اقتصادی، اجتماعی یا حقوقی هم‌راستا شود. این تغییر ممکن است بر اساس توافق طرفین (تعدیل قراردادی)، حکم قانون (تعدیل قانونی)، یا تصمیم دادگاه (تعدیل قضایی) صورت گیرد. (ر.ک: حیدری فرد، ۱۳۹۱: ۳۷) در حقوق ایران، اگرچه قانون‌گذار به صورت صریح به نهاد تعدیل نپرداخته، اما رویه قضایی و فقه اسلامی در مواردی مانند عسر و حرج، غبن فاحش، و تغییر اوضاع و احوال، امکان نوعی تعدیل یا تفسیر منصفانه قرارداد را فراهم ساخته است.

۴-۱-۲. تغییر اوضاع و احوال

این اصطلاح به شرایطی اشاره دارد که پس از انعقاد قرارداد، اوضاع و احوال اقتصادی، سیاسی یا طبیعی به گونه‌ای دگرگون می‌شود که تعهدات یکی از طرفین به شدت سنگین یا غیرمنصفانه می‌گردد. اگرچه اصل «لزوم قراردادهای» در حقوق ایران بر مبنای ماده ۲۱۹ قانون مدنی بر پایداری قرارداد تأکید دارد، اما نظریاتی چون نفی عسر و حرج، شرط ضمنی در عقد، و منع دارا شدن بلاجهت امکان تعدیل یا تغییر قرارداد در چنین شرایطی را فراهم می‌آورد. (ر.ک: صادقی مقدم، ۱۳۷۸: ۲۳۴)

۵-۱-۲. کارایی اقتصادی

کارایی اقتصادی در حوزه حقوق قراردادهای به معنای توانایی نظام حقوقی در ایجاد قواعدی است که هزینه‌های معاملاتی را کاهش داده، ریسک‌ها را به صورت منصفانه توزیع کند و موجبات افزایش اعتماد، ثبات و بهره‌وری در روابط تجاری را فراهم آورد. (تهامی، قبولی درافشان، محسنی و انصاری، ۱۴۰۱: ۱۵) در حقوق ایران، گرچه این مفهوم به صورت مستقیم قانونی‌سازی نشده، اما از رهگذر اصول فقهی نظیر قاعده عدالت، اصل انصاف، و لاضرر و نیز تحلیل‌های اقتصادی-حقوقی می‌توان آن را مبنای توسعه قواعد نوین قراردادهای دانست.

۲-۲. راهکارهای تعدیل اقتصادی و حقوقی قرارداد

در تحلیل راهکارهای ارائه شده برای تعدیل اقتصادی قرارداد، می‌توان به سه رویکرد اصلی اشاره کرد که هر یک دارای مبانی حقوقی و اقتصادی خاص خود هستند:

۱-۲-۲. تعدیل قراردادی

تعدیل قراردادی به عنوان یکی از رویکردهای کلیدی در تنظیم روابط اقتصادی، مبتنی بر اصل آزادی قراردادها و حاکمیت اراده است. این رویکرد به طرفین اجازه می‌دهد تا با پیش‌بینی شرایط احتمالی آینده در متن قرارداد یا از طریق توافق‌های بعدی، مکانیسم‌هایی برای تعدیل قرارداد در نظر بگیرند. از منظر اقتصادی، این روش می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی و افزایش کارایی تخصیصی^۱ منجر شود. با پیش‌بینی شرایط آینده، طرفین قرارداد می‌توانند از مذاکرات پرهزینه و احتمال شکست قرارداد جلوگیری کنند (ر.ک: کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۷۱). این رویکرد بر اساس اصل (آزادی قراردادها) عمل می‌کند، اما باید در چارچوب‌های فقه اسلامی قرار گیرد تا از برتری ناعادلانه (غبن) جلوگیری شود. شروط پیش‌بینی‌شده برای تعدیل، مانند شاخص‌گذاری با معیارهای اقتصادی مشروع، تنها در صورتی مجاز هستند که از غرر و ربا اجتناب شود. به عنوان مثال، استفاده از مکانیسم‌هایی مانند تعدیل قیمت بر اساس ارزش طلا، با قواعد صرف همخوانی دارد و در عین حال شفافیت معاملاتی را افزایش داده و عدالت را در راستای (الصلح علی معروف) فراهم می‌آورد. تعدیل قراردادی می‌تواند به افزایش کارایی اقتصادی منجر می‌شود. با ایجاد انعطاف‌پذیری در قراردادهای بلندمدت، این رویکرد به طرفین امکان می‌دهد تا در مواجهه با تغییرات غیرمنتظره اقتصادی، به سرعت واکنش نشان دهند و قراردادهای خود را متناسب با شرایط جدید تعدیل کنند. (ر.ک: اسماعیلی‌فرد و همکاران، ۱۴۰۱: ۲۳۴) این امر به نوبه خود می‌تواند به حفظ روابط تجاری بلندمدت کمک کند و از بروز اختلافات جدی جلوگیری نماید. از سوی دیگر، با توجه به تحولات اقتصادی و اجتماعی در کشورها، ضرورت اتخاذ رویکردهای کارآمد برای تعدیل قراردادها بیش از پیش احساس می‌شود. این رویکردها باید به گونه‌ای طراحی شوند که ضمن حفظ حقوق طرفین، منافع عمومی و توسعه پایدار را نیز تأمین کنند. در مجموع، تعدیل قراردادی به عنوان یک ابزار مؤثر در مدیریت روابط اقتصادی می‌تواند نقش مهمی در تسهیل تعاملات تجاری ایفا کند. با توجه به اهمیت کارایی قراردادی و اقتصادی در پیشرفت و توسعه اقتصادی کشورها، ضروری است که سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران به طراحی سازوکارهایی پردازند که ضمن حفظ اصول عدالت و انصاف، از انعطاف‌پذیری لازم برای تعدیل قراردادها برخوردار باشند. این اقدامات می‌توانند زمینه‌ساز رشد پایدار اقتصادی و تقویت اعتماد در بازارهای مالی شوند.

۲-۲-۲. تعدیل قانونی

این نوع تعدیل که توسط قانون‌گذار اعمال می‌شود، می‌تواند به عنوان ابزاری برای حمایت از طرف ضعیف قرارداد عمل کند. از دیدگاه تحلیل اقتصادی حقوق، تعدیل قانونی می‌تواند به عنوان مکانیسمی برای بهبود کارایی پارتو در روابط قراردادی عمل کند. در فقه اسلامی، مداخله قانونی با اصل جلب المصالح و درء المفاسد (تحصیل منافع و دفع مفاسد) سازگار است. (ر.ک: محمدی، ۱۴۰۳: ۲۲۰) به عنوان نمونه، قوانینی که قراردادها را برای مواجهه با فشارهای تورمی غیرمنتظره تعدیل می‌کنند، موجب حفظ مصلحت عامه شده و توازن را در تعهدات قراردادی برقرار می‌کنند. این نوع مداخله، به ویژه در حمایت از طرفین ضعیف‌تر، عدالت توزیعی و برابری اقتصادی را تضمین می‌کند.

۳-۲-۲. تعدیل قضایی

این رویکرد که بر اساس اصول انصاف و عدالت اعمال می‌شود، به دادرس اجازه می‌دهد تا با استناد به شرط ضمنی عقد یا جلوگیری از بی‌عدالتی، مفاد قرارداد را متناسب با شرایط تعدیل کند. (ر.ک: نقیبی، تقی‌زاده، و حسینی، ۱۴۰۱: ۲۵۶) از منظر اقتصادی، تعدیل قضایی می‌تواند به عنوان ابزاری برای کاهش هزینه‌های اجتماعی ناشی از قراردادهای ناکارآمد عمل کند و به بهبود رفاه اجتماعی^۱ کمک نماید. قاعده ترجیح قضایی و توجه به مصلحت عامه زیربنای اختیارات قضایی برای رفع عدم تعادل‌هایی است که در نتیجه شرایط استثنایی به وجود می‌آید. به عنوان نمونه، استناد به اصل غبن فاحش می‌تواند دادگاه‌ها را به تعدیل یا ابطال قراردادهای هدایت کند تا عدالت برقرار شود. قضات همچنین ممکن است به شروط ضمنی عقد تکیه کنند تا روح عدالت را حفظ کرده و از وقوع ظلم جلوگیری کنند. شروط تعدیل قراردادی، را می‌توان به دو قسم تقسیم کرد: اتوماتیک و غیراتوماتیک. شروط تعدیل اتوماتیک که بر اساس نظریه قراردادهای کامل^۲ طراحی می‌شوند، به طور خودکار قرارداد را با شرایط اقتصادی جدید منطبق می‌کنند. مثال بارز آن، استفاده از شاخص‌های اقتصادی مانند نرخ تورم یا قیمت کالاهای خاص برای تعدیل قیمت قرارداد است. این روش می‌تواند به کاهش عدم اطمینان و ریسک در قراردادهای بلندمدت کمک کند (ر.ک: بیگدلی، ۱۳۸۸: ۲۷۲). این شروط در قراردادهای از منظر فقه اسلامی مجاز هستند، به شرط آنکه شفاف بوده و به معیارهای مشروع مانند قیمت کالاها یا شاخص‌های مالی اسلامی متصل باشند. با کاهش ابهام و بهبود مدیریت ریسک، این شروط با قاعده عدالت و انصاف (ر.ک: مصطفوی، ۱۴۲۱: ۱۶۰) همسو هستند. شروط تعدیل غیراتوماتیک که بر اساس نظریه

1. Social Welfare

2. Complete Contracts

قراردادهای ناقص^۱ طراحی می‌شوند، نیازمند دخالت طرفین یا شخص ثالث برای تعیین نحوه تعدیل هستند. شرط هاردشیپ نمونه‌ای از این نوع شروط است که به طرف زیان‌دیده اجازه می‌دهد در صورت بروز شرایط غیرقابل پیش‌بینی که تعادل اقتصادی قرارداد را بر هم می‌زند، درخواست مذاکره مجدد کند. شروطی مانند شرط هاردشیپ، بازتاب‌دهنده اصل رفع الحرج هستند که امکان مذاکره مجدد یا اصلاح را در شرایط استحاله (غیرممکن شدن) یا تحمیل بار سنگین فراهم می‌آورند. این شروط به توزیع عادلانه ریسک کمک کرده و با حفظ روابط بلندمدت سازگارند. شرط هاردشیپ، به عنوان یکی از مهم‌ترین مکانیسم‌های تعدیل قراردادی، از منظر اقتصادی می‌تواند به توزیع کارآمد ریسک و جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه^۲ کمک کند. این شرط با ایجاد انعطاف‌پذیری در قراردادهای بلندمدت، می‌تواند به افزایش کارایی تخصیصی در بازار منجر شود. همچنین، با فراهم کردن امکان مذاکره مجدد، این شرط می‌تواند به حفظ روابط تجاری بلندمدت و کاهش هزینه‌های ناشی از فسخ قرارداد کمک کند. در مجموع، انتخاب راهکار مناسب برای تعدیل اقتصادی قرارداد مستلزم در نظر گرفتن عوامل متعددی از جمله ماهیت قرارداد، مدت زمان اجرا، ریسک‌های احتمالی و هزینه‌های معاملاتی است. تحلیل اقتصادی این راهکارها می‌تواند به طراحی مکانیسم‌های کارآمدتر برای تعدیل قرارداد و بهبود عملکرد بازارها کمک کند. چارچوب فقه اسلامی برای تعدیل قراردادها، فرضیات فقهی و منطق اقتصادی را تلفیق می‌کند و بر عدالت و رفاه عمومی اولویت می‌دهد، در حالی که رفتارهای فرصت‌طلبانه و ناکارآمدی‌های معاملاتی را به حداقل می‌رساند. در تحلیل تاریخی-حقوقی مفهوم هاردشیپ و نظریه‌های مرتبط با تغییر اوضاع و احوال در قراردادها، می‌توان به تکامل تدریجی این مفاهیم در نظام‌های حقوقی مختلف اشاره کرد. این تحول نشان‌دهنده تلاش نظام‌های حقوقی برای ایجاد توازن میان اصل لزوم قراردادها^۳ و نیاز به انعطاف‌پذیری در مواجهه با تغییرات اساسی شرایط اقتصادی است. در یونان باستان و حقوق روم قدیم، مفاهیم اولیه مرتبط با تغییر شرایط قراردادی مشاهده می‌شود (ر.ک: حکمت، ۱۳۶۴: ۳۴). این رویکرد در قرون وسطی با قاعده rebus sic stantibus^۴ در حقوق کلیسا تکامل یافت که بر فرض ضمنی ثبات شرایط اقتصادی در زمان انعقاد

1. Incomplete Contracts
2. Opportunistic Behavior
3. Pacta Sunt Servanda
4. Rebus sic stantibus

به این معناست که قراردادها و تعهدات تنها در صورتی الزام‌آور باقی می‌مانند که شرایطی که مبنای انعقاد آنها بوده، بدون تغییر اساسی حفظ شوند.

قرارداد تأکید داشت (ر.ک:سنه‌وری، ۱۳۹۰: ۴۵۸). تحولات اقتصادی و سیاسی قرن بیستم، به‌ویژه پس از دو جنگ جهانی، منجر به توسعه نظریه‌های مدرن در این زمینه شد. در فرانسه، علی‌رغم وجود قوانین خاص برای تعدیل قراردادهای در شرایط جنگی، رویه قضایی در حقوق خصوصی همچنان نظریه حادثه پیش‌بینی نشده را رد می‌کند (ر.ک:کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۱۰۱). این در حالی است که در حقوق اداری فرانسه، نظریه تغییر اوضاع و احوال پذیرفته شده است (ر.ک:سنه‌وری، ۱۳۹۰: ۶۴۵). در نظام حقوقی انگلستان، نظریه عقیم شدن قرارداد^۱ توسعه یافت که بر تغییر بنیادی در اوضاع و احوال تأکید دارد (اشمیتوف، ۱۳۷۸: ۲۹۷/۱). این نظریه از منظر تحلیل اقتصادی حقوق، می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی کمک کند. حقوق آمریکا نیز نظریه غیرعملی شدن تجاری اجرای قرارداد^۲ را مطرح کرده است که بر عدم امکان اجرای قرارداد بدون هزینه‌های گزاف و نامعقول تأکید دارد (ر.ک:کاتوزیان، ۱۳۹۲: ۱۰۹). این رویکرد در رویه قضایی آمریکا نیز پذیرفته شده است (ر.ک:بهن، ۲۰۱۰: ۱۳). از منظر اقتصادی، این نظریه‌ها می‌توانند به توزیع کارآمدتر ریسک و جلوگیری از ناکارآمدی‌های اقتصادی ناشی از اجرای سختگیرانه قراردادهای در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی کمک کنند. با این حال، معضل اصلی در تعیین حد و مرز دقیق برای اعمال این نظریه‌ها و جلوگیری از سوءاستفاده از آن‌ها است. در مجموع، تکامل تاریخی مفهوم هاردشیپ و نظریه‌های مرتبط نشان‌دهنده تلاش نظام‌های حقوقی برای ایجاد توازن میان ثبات قراردادی و انعطاف‌پذیری اقتصادی است. این تعادل می‌تواند به افزایش کارایی اقتصادی و کاهش هزینه‌های ناشی از عدم انطباق قراردادهای با واقعیت‌های متغیر اقتصادی منجر شود. در تحلیل حقوقی-اقتصادی نظریه تغییر اوضاع و احوال در نظام‌های حقوقی مختلف، می‌توان به رویکردهای متفاوت کشورها در مواجهه با معضلات ناشی از تغییرات اساسی شرایط اقتصادی در قراردادهای پرداخت. این تفاوت‌ها نشان‌دهنده تلاش نظام‌های حقوقی برای ایجاد توازن میان اصل لزوم قراردادهای و نیاز به انعطاف‌پذیری در شرایط متغیر اقتصادی است. حقوق آلمان، متأثر از تجربیات تاریخی خود، به‌ویژه پس از دو جنگ جهانی و تورم شدید، نظریه تغییر اوضاع و احوال را پذیرفته است. این رویکرد، که در قالب نظریه وگفال در گشتس گروندلاک^۳ تبلور یافته، به دادگاه‌ها اجازه تعدیل قضایی قرارداد را می‌دهد (ر.ک:بیگدلی، ۱۳۸۸: ۲۳۷). از منظر اقتصادی، این رویکرد می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی و افزایش کارایی

1. Frustration of Contract
 2. Commercial Impracticability
 3. Wegfall der Geschäftsgrundlage

تخصیصی در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی کمک کند. در مقابل، نظام حقوقی ایران، همانند فرانسه، بر اصل قداست معاملات تأکید دارد و نظریه تغییر اوضاع و احوال را به صورت رسمی نپذیرفته است. ماده ۲۱۹ قانون مدنی ایران بر اصل لزوم قراردادها تأکید می‌کند (ر.ک: امامی، ۱۳۷۰: ۲۳۰). می‌توان با استناد به شرط ضمنی، غبن حادث و نفی عسر و حرج مبنایی حقوقی برای توجیه آن ارائه داد. از دیدگاه تحلیل اقتصادی حقوق، پذیرش یا عدم پذیرش نظریه تغییر اوضاع و احوال می‌تواند تأثیرات قابل توجهی بر رفتار اقتصادی طرفین قرارداد و کارایی بازار داشته باشد. پذیرش این نظریه می‌تواند به توزیع کارآمدتر ریسک و جلوگیری از ناکارآمدی‌های اقتصادی ناشی از اجرای سختگیرانه قراردادها در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی کمک کند. از سوی دیگر، عدم پذیرش آن می‌تواند به افزایش ثبات قراردادی و کاهش هزینه‌های ناشی از عدم اطمینان منجر شود. در نهایت، تفاوت رویکردها در مواجهه با تغییرات اساسی شرایط اقتصادی، نشان‌دهنده مشکلات پیچیده در ایجاد توازن میان ثبات قراردادی و انعطاف‌پذیری اقتصادی است. این تعادل می‌تواند به افزایش کارایی اقتصادی و کاهش هزینه‌های ناشی از عدم انطباق قراردادها با واقعیت‌های متغیر اقتصادی منجر شود. در تحلیل حقوقی - اقتصادی شرایط تحقق هاردشیپ و تکالیف ناشی از اجرای آن، می‌توان به پیچیدگی‌های نظری و عملی این مفهوم در قراردادها پرداخت.

۲-۳. مفهوم، ماهیت و مبنای حقوقی هاردشیپ

در تحلیل حقوقی - اقتصادی مفهوم هاردشیپ، می‌توان به پیچیدگی‌های نظری و عملی این مفهوم در بستر روابط قراردادی بین‌المللی پرداخت. هاردشیپ، که در لغت به معنای سختی یا محرومیت است، در اصطلاح حقوقی به عنوان مکانیسمی برای مقابله با تغییرات اساسی در شرایط اقتصادی قرارداد مطرح می‌شود (ر.ک: آقایی، ۱۳۸۷: ۶۳۴). از منظر تحلیل اقتصادی حقوق، شرط هاردشیپ می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی منجر شود، زیرا با ایجاد انعطاف‌پذیری در قراردادهای بلندمدت، از مذاکرات پرهزینه و احتمال شکست قرارداد جلوگیری می‌کند. این شرط، که در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی^۱ مورد توجه قرار گرفته، به طرفین اجازه می‌دهد در صورت بروز تغییرات اساسی در شرایط اقتصادی که منجر به عدم تعادل قابل توجه در تعهدات قراردادی می‌شود، به مذاکره مجدد بپردازند (ر.ک: بیگدلی، ۱۳۸۸: ۳۲۱). در رهنمود آنسیترال^۲ هاردشیپ به عنوان تغییر در عوامل

1. UNIDROIT Principles

2. UNCITRAL

اقتصادی، پولی، حقوقی یا تکنولوژیک تعریف شده که منجر به زیان‌های اقتصادی شدید برای یکی از طرفین قرارداد می‌شود (ر.ک: صادقی مقدم، ۱۳۹۰: ۴۴). این تعریف، ارتباط نزدیک مفهوم هاردشیپ با نظریه‌های اقتصادی مانند عدم تقارن اطلاعات و ریسک‌های سیستماتیک را نشان می‌دهد.

از دیدگاه اقتصادی، شرط هاردشیپ می‌تواند به عنوان ابزاری برای توزیع کارآمد ریسک^۱ در قراردادهای بلندمدت عمل کند. این شرط با فراهم کردن مکانیسمی برای تعدیل قرارداد در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی، می‌تواند از رفتارهای فرصت‌طلبانه جلوگیری کرده و به حفظ کارایی اقتصادی قرارداد کمک کند. در مجموع، مفهوم هاردشیپ نشان‌دهنده تلاش نظام‌های حقوقی برای ایجاد توازن میان اصل لزوم قراردادها^۲ و نیاز به انعطاف‌پذیری در مواجهه با تغییرات اساسی شرایط اقتصادی است. این مفهوم، ضمن حفظ ثبات قراردادی، به کاهش هزینه‌های اجتماعی ناشی از قراردادهای ناکارآمد کمک می‌کند و می‌تواند به عنوان ابزاری برای بهبود کارایی در روابط قراردادی عمل نماید. در تحلیل ماهیت و مبنای حقوقی هاردشیپ، می‌توان به تعارض بنیادین میان اصل لزوم قراردادها و نیاز به انعطاف‌پذیری در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی پرداخت. اصل لزوم قراردادها، که در نظام‌های حقوقی مختلف با عناوینی چون اصالة اللزوم در حقوق اسلام، absolute contracts در حقوق انگلیس و Pacta Sunt Servanda در حقوق روم شناخته می‌شود، بر اجتناب‌ناپذیری توافقات منعقدۀ تأکید دارد. از منظر تحلیل اقتصادی حقوق، اصل لزوم قراردادها می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی و افزایش کارایی تخصیصی منجر شود. با این حال، در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی، این اصل می‌تواند منجر به ناکارآمدی پارتویی^۳ و توزیع نامتناسب ریسک شود. ریمک در تبیین تفاوت هاردشیپ و فورس مازور، بر امکان اجرای قرارداد تأکید می‌کند؛ در هاردشیپ اجرای قرارداد، دشوار اما ممکن است، در حالی که در فورس مازور اجرای تعهدات حداقل به صورت موقت غیرممکن شده است. این تمایز از منظر اقتصادی حائز اهمیت است؛ زیرا بر نحوه توزیع ریسک و هزینه‌های ناشی از تغییرات غیرقابل پیش‌بینی تأثیر می‌گذارد. فورس مازور به شرایط یا رویدادهای غیرقابل پیش‌بینی و خارج از کنترل طرفین یک قرارداد اشاره دارد که اجرای تعهدات قراردادی را موقتاً یا دائماً غیرممکن می‌سازد. این شرایط معمولاً شامل بلایای طبیعی، جنگ، شورش و اقدامات دولتی می‌شوند. ویژگی‌های کلیدی فورس مازور عبارت‌اند از غیرقابل پیش‌بینی بودن، خارج از کنترل

1. Efficient Risk Allocation
2. Pacta Sunt Servanda
3. Pareto Inefficiency

طرفین بودن، و ایجاد غیرممکنی در اجرای تعهدات. وجود بند فورس مازور در قراردادها به طرفین امکان می‌دهد تا بدون نقض قرارداد تعهدات را تعلیق کنند یا حتی قرارداد را فسخ نمایند، و به توزیع ریسک در شرایط غیرمنتظره کمک می‌کند (ر.ک: ریمک، ۲۰۰۱: ۸). برای توجیه حقوقی نظریه هاردشیپ، چهار نظریه اصلی مطرح شده است:

۱-۳-۲. نظریه شرط ضمنی^۱

این نظریه بر این اساس استوار است که هنگام عقد قرارداد، طرفین به طور ضمنی شرایط و وضعیت موجود (تغییرات اقتصادی، اجتماعی یا دیگر عوامل) را در نظر می‌گیرند. (ر.ک: سیمایی صراف، ۱۳۷۷: ۸۱) به عبارتی، طرفین توافق کرده‌اند که در موقعیت‌های معین به نحو خاصی عمل کنند و بنابراین، اگر به طریقی غیرمنتظره شرایط تغییر کند، این تغییر می‌تواند به عنوان یک دلیل برای درخواست تجدیدنظر در شروط قرارداد تلقی شود. این نظریه به نوعی به تخفیف بار تأثیرات منفی تغییر شرایط بر طرفین کمک می‌کند. نظریه شرط ضمنی بر این اساس است که طرفین قرارداد به طور غیرمستقیم شرایط و وضعیت‌های موجود را در نظر می‌گیرند، به‌ویژه در قراردادهای پیچیده و بلندمدت. این انتظار منطقی نشأت گرفته از شناخت طرفین نسبت به محیط اقتصادی، اجتماعی و سایر عوامل مؤثر بر قرارداد است. با این حال، این پذیرش به معنای در نظر گرفتن همه تغییرات ممکن نیست، زیرا شرایط ممکن است پیچیده و غیرقابل پیش‌بینی باشند و هر طرف ممکن است نسبت به تأثیرات تغییرات نظری متفاوت داشته باشد. بنابراین، کاربرد این نظریه در قراردادهای مختلف می‌تواند متفاوت باشد و توانایی طرفین در شناسایی و ارزیابی شرایط ضمنی به مدیریت بهتر روابط قراردادی کمک می‌کند.

۲-۳-۲. نظریه دارا شدن بدون سبب یا غیرعادلانه^۲

این نظریه بیان می‌کند که هیچ فردی نباید از وضعیت غیرعادلانه‌ای سود ببرد. (ر.ک: خوانساری، ۱۳۹۵: ۳۸) در صورت بروز هاردشیپ، اگر یکی از طرفین قرارداد از شرایط ناخواسته بهره‌برداری کند، طرف دیگر باید بتواند حق خود را بر اساس اصول عدالت توزیعی حفظ کند. این نظریه به نوعی به مقابله با نابرابری‌ها و زحمات ناشی از تغییرات غیرمنتظره در شرایط قرارداد کمک می‌کند و می‌تواند منجر به اصلاحات معقول در قرارداد شود. نظریه دارا شدن بدون سبب یا غیرعادلانه در حقوق قراردادها به عنوان یک اصل اساسی برای حفظ عدالت و جلوگیری از سوءاستفاده از شرایط ناعادلانه به کار

1. Doctrine of the Implied Condition

2. Unjust Enrichment

می‌رود. این نظریه به‌ویژه در مواقعی اهمیت پیدا می‌کند که تغییرات غیرمنتظره در شرایط اقتصادی یا اجتماعی پس از انعقاد قرارداد رخ می‌دهد و منجر به هاردشیپ (سختی غافلگیرکننده) برای یکی از طرفین می‌شود. فرض کنید شرکتی با مشتری قراردادی برای تحویل مواد اولیه بسته‌است. اگر پس از بستن قرارداد، به‌علت یک بحران اقتصادی، قیمت مواد اولیه به‌طور ناگهانی افزایش یابد و شرکت مجبور شود با ضرر سنگین به قرارداد عمل کند، می‌تواند درخواست بازنگری یا تعدیل شرایط قرارداد کند. در پروژه‌های ساخت‌وساز طولانی‌مدت، اگر تورم یا تغییرات قانون‌گذاری منجر به افزایش هزینه‌های ساخت شود، پیمانکار ممکن است نتواند بدون زیان مالی پروژه را تکمیل کند. در چنین شرایطی، ممکن است پیمانکار بتواند از اصل دارا شدن بدون سبب بهره‌برد و درخواست بازنگری در قرارداد کند. در یک قرارداد فروش بین‌المللی، اگر به دلیل یک بحران ژئوپولیتیک، مسیرهای حمل‌ونقل مسدود شوند و فروشنده نتواند کالا را تحویل دهد، اما خریدار همچنان از قیمت اولیه سود ببرد، فروشنده می‌تواند ادعای جبران خسارت کند. (ر.ک: مرتضوی و ابراهیمی، ۱۳۹۰: ۱۷) این نظریه با تأکید بر حفظ تعادل و انصاف بین طرفین قرارداد، نقش مهمی در جلوگیری از نابرابری‌ها و تضمین عدالت توزیعی دارد، به‌گونه‌ای که اگر یکی از طرفین به‌طور ناعادلانه‌ای سود ببرد، طرف متضرر می‌تواند از رفع و اصلاح شرایط غیرعادلانه حمایت کند.

۳-۲. نظریه منع سوءاستفاده از حق^۱

این نظریه مشوق رفتارهای اخلاقی و غیرسوءاستفاده از حقوق فردی در قراردادها است. اگر یکی از طرفین با سوءاستفاده از حق خود، به نوعی به طرف مقابل آسیب برساند یا به دنبال منافع ناعادلانه باشد، این نظریه می‌تواند به کاهش رفتارهای فرصت‌طلبانه کمک کند. (ر.ک: زه‌پیک، ۱۳۸۲: ۶۵) در واقع، این نظریه به عنوان یک ابزار برای جلوگیری از سوءاستفاده‌ها و تضمین رفتار منصفانه در تعاملات حقوقی عمل می‌کند. فرض کنید در یک قرارداد تامین بلندمدت برای مواد اولیه، به دلیل شرایط اقتصادی پیش‌بینی نشده، قیمت مواد به‌طور ناگهانی افزایش یابد. اگر خریدار با تکیه بر قرارداد ثابت، از پذیرش افزایش قیمت امتناع کند تا از قیمت‌های قدیمی بهره‌مند شود، فروشنده می‌تواند از نظریه منع سوءاستفاده از حق برای درخواست بازنگری در قیمت‌ها استفاده کند. در پروژه‌های ساختمانی، ممکن است تحولات غیرقابل پیش‌بینی مانند تغییرات آب و هوایی یا قوانین محلی جدید باعث تاخیر در کار

شود. اگر کارفرما به واسطه این تاخیرها قصد فعال‌سازی حق معلق‌سازی یا فسخ قرارداد با هدف بهره‌برداری ناعادلانه از شرایط بازار داشته باشد، پیمانکار می‌تواند با اتکا به این نظریه، اقدامات کارفرما را زیر سؤال ببرد. تصور کنید در یک قرارداد اجاره، موجر به دلیل یک پرداخت با چند روز تاخیر به سرعت قصد فسخ قرارداد را داشته باشد تا به مستأجر جدیدی با اجاره بالاتر، ملک را اجاره دهد. در این حالت، مستأجر می‌تواند با استفاده از نظریه منع سوءاستفاده از حق، از اجرای ناعادلانه و زود هنگام فسخ جلوگیری کند. (ر.ک: کریمی و شعبانی کندسری، ۱۳۹۳: ۱۴۸) در شرایط رکود اقتصادی، اگر یکی از شرکای تجاری، با علم به فشار مالی طرف دیگر، به شکل ناعادلانه‌ای شرایط قراردادی را تغییر دهد (مانند کاهش قیمتی پیشنهادی یا افزایش غیرمنطقی هزینه‌ها)، طرف متضرر می‌تواند به نظریه منع سوءاستفاده از حق متوسل شود.

۴-۲. نظریه رفتار خلاف حسن نیت

نظریه رفتار خلاف حسن نیت^۱ به عنوان یک اصل بنیادی در حقوق قراردادهای بر لزوم رعایت حسن نیت و رفتار عادلانه در تعاملات اقتصادی تأکید دارد. این نظریه تصریح می‌کند که طرفین قرارداد نه تنها موظف‌اند به تعهدات خود پایبند باشند، بلکه باید در تمامی مراحل اجرای قرارداد به گونه‌ای عمل کنند که منافع یکدیگر را در نظر بگیرند و از رفتارهایی که ممکن است به آسیب به طرف مقابل منجر شود، خودداری کنند. (ر.ک: حاجی‌پور، ۱۳۹۲: ۴۰) رعایت حسن نیت در موقعیت‌های بحرانی، به‌ویژه در شرایط هاردشیپ، امکان سازگاری با تغییرات و چالش‌ها را تسهیل می‌کند و می‌تواند طرفین را به ایجاد توافقات جدید و عادلانه ترغیب نماید. این نوع رفتار نه تنها به تقویت روابط تجاری پایدار کمک می‌کند، بلکه به افزایش کارایی اقتصادی نیز منجر می‌شود و تضادهای احتمالی را کاهش می‌دهد. لذا، پذیرش و تأکید بر حسن نیت به عنوان یک اصل کلیدی می‌تواند به بهبود نتایج قراردادهای ایجاد یک محیط تجاری سالم کمک کند. این چهار نظریه به استدلال‌های حقوقی متنوعی برای مدیریت و کاهش تأثیرات منفی ناشی از هاردشیپ کمک می‌کنند. آن‌ها همگی بر اهمیت انصاف، عدالت و حسن نیت در قراردادهای تأکید دارند و می‌توانند راهگشای حل و فصل دعاوی مرتبط با هاردشیپ باشند. علی‌رغم انتقادات وارده به هر یک از این نظریات، بیشتر حقوق دانان معتقدند در صورت بروز حوادث پیش‌بینی نشده که تعادل اقتصادی قرارداد را برهم می‌زند، باید نوعی معافیت از انجام تعهد را پذیرفت

(ر.ک: صادقی مقدم، ۱۳: ۶۴). این رویکرد می تواند به عنوان مکانیسمی برای توزیع کارآمد ریسک و جلوگیری از ناکارآمدی های اقتصادی ناشی از اجرای سختگیرانه قراردادها در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی عمل کند.

۵-۲. شرایط تحقق هاردشیپ و تکالیف ناشی از اجرای آن

شرایط تحقق هاردشیپ به عنوان یک مفهوم کلیدی در حقوق قراردادها، به ویژه در روابط تجاری بین المللی، در اسناد گوناگونی مانند اصول قراردادهای تجاری بین المللی (یونیدروا) و اصول حقوق قراردادهای اروپایی تبیین شده اند. این شرایط به منظور حفظ عدالت و کارایی در اجرای قراردادها و تطابق آن ها با تغییرات غیرمنتظره و شرایط عمومی اقتصادی ضروری هستند.

۱-۵-۲. دگرگونی اساسی اوضاع و احوال

این شرط که در ماده ۶-۲-۲ اصول یونیدروا و ماده ۶-۱۱۱ اصول حقوق قراردادهای اروپایی بیان شده، به دگرگونی های عمده در شرایط بازار یا ساختار هزینه ها اشاره دارد. از منظر اقتصادی، تغییر قابل توجه در عوامل کلیدی مانند قیمت مواد اولیه، نرخ های بهره و یا نوسانات ارزی می تواند به طور اساسی بر تعادل اقتصادی قراردادها تأثیر گذار باشد (ر.ک: اخلاقی و امام، ۱۳۹۳: ۲۷۴؛ ترابی و شعاریان، ۱۳۸۹: ۲۶۵).

۲-۵-۲. دشواری و سختی اجرای قرارداد

این فرض بر افزایش هزینه های اجرایی تأکید دارد و می تواند به عنوان تغییری در کارایی تخصیصی قرارداد تفسیر شود. در صورت بروز بحران اقتصادی که منجر به افزایش ناگهانی هزینه ها می شود، طرف متعهد ممکن است با دشواری هایی در تأمین خواسته های قراردادی خود مواجه شود (ر.ک: بیگدلی، ۱۳۸۸: ۵۹).

۳-۵-۲. غیرقابل پیش بینی بودن وقوع حادثه

این شرط تأکید دارد بر عدم پیش بینی وقوع حوادثی که بر اجرای قرارداد تأثیر می گذارند. در ماده ۶-۲-۲ اصول یونیدروا و ماده ۶-۱۱۱ اصول حقوق قراردادهای اروپایی به این موضوع اشاره شده است. این مفهوم با عدم اطمینان^۱ در اقتصاد مرتبط است و بیانگر آن است که برخی از حوادث ممکن است

به‌طور جدی بر توانایی طرفین در استمرار فعالیت‌های قراردادی تأثیرگذار باشند، بدون آنکه هیچ یک از طرفین بتوانند به‌طور منطقی آن‌ها را پیش‌بینی کنند (ر.ک:نوری، ۱۳۷۸: ۱۶۹).

۴-۵-۲. غیرقابل کنترل بودن وقوع حادثه

این شرط به‌ویژه بر ریسک‌های سیستماتیک^۱ تأکید دارد. در ماده ۶-۲-۲ اصول یونیدروا، اشاره شده است که اگر وقوع یک حادثه به‌طور خاص از لحاظ اقتصادی یا اجتماعی فراتر از کنترل طرفین باشد، آن‌ها برای پذیرش دشواری‌های جدید و تغییر شرایط قرارداد نیاز به حمایت حقوقی دارند (ر.ک:اخلاقی و امام، ۱۳۹۳: ۲۷۴).

۵-۵-۲. بر عهده نگرفتن خطر حادثه توسط طرف زیان‌دیده

این شرط به مفهوم توزیع ریسک^۲ در قراردادها مرتبط است و به این معناست که طرف زیان‌دیده نمی‌تواند به‌طور منطقی و عادلانه خطر ناشی از وقوع حادثه را بر عهده بگیرد. بر اساس اصول یونیدروا و اصول حقوق قراردادهای اروپایی، اگر طرفی به‌طور غیرمنصفانه و به دلیل حوادث غیرقابل پیش‌بینی نسبت به خطر آسیب‌پذیری در قرارداد مواجه شود، می‌تواند از حقوق قانونی خود برای درخواست تغییر یا تعدیل شرایط قرارداد استفاده کند (ر.ک:نوری، ۱۳۸۷: ۱۶۹؛ شریفی و صفری، ۱۳۸۹: ۷). در شرایط کنونی ایران، تأثیرات رکود تورمی و تحریم‌ها بر روابط اقتصادی و حقوقی به‌ویژه در زمینه قراردادهای تجاری و بین‌المللی به شدت محسوس است. بررسی شرایط تحقق هاردشیپ در این زمینه می‌تواند روشن کند که چگونه این عوامل می‌توانند به ایجاد دشواری در اجرای قراردادها و به‌وجود آمدن زمینه‌های قانونی برای درخواست تغییر یا تعدیل در شروط قراردادهای تجاری منجر شوند.

۴-۶-۲. تکالیف و آثار اجرای شرط هاردشیپ

شرط هاردشیپ، به‌ویژه در حقوق قراردادهای، به عنوان ابزاری برای تطبیق با تغییرات ناگهانی و غیرقابل پیش‌بینی در شرایط اقتصادی و اجتماعی بکار می‌رود. اصول یونیدروا در خصوص هاردشیپ، به‌ویژه ماده ۶-۲-۳، دو تعهد اصلی را مشخص می‌کند که به نحوه مدیریت و تأثیرگذاری بر روابط قراردادی کمک می‌کند:

۱-۶-۲. تعهد به مذاکره مجدد

1. Systematic Risk

2. Risk Allocation

تعهد به مذاکره مجدد یک اصل بنیادین در چارچوب اجرای هاردشیپ است که به طرفین این امکان را می‌دهد تا در شرایط بحرانی با یکدیگر به توافق برسند و قرارداد را تعدیل کنند. از منظر اقتصادی، این تعهد می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی و افزایش کارایی در بازتخصیص منابع کمک کند (ر.ک: نوری، ۱۳۸۷: ۱۷۵). وقوع هاردشیپ غالباً به معنای وجود ناپایداری و افزایش عدم قطعیت در معاملات است. در چنین شرایطی، اگر یکی از طرفین نتواند به تعهدات خود عمل کند یا خواهان تعدیل شرایط قرارداد باشد، مذاکره مجدد می‌تواند به تسهیل فرآیند رسیدگی به تضاد منافع و مشکلات ناشی از سهم‌خواهی کمک کند. مذاکره مجدد به بهبود ارتباطات بین طرفین، کاهش دلخوری و تنش‌ها منجر می‌شود و خطر در دسرهای حقوقی ناشی از نقض قرارداد را کاهش می‌دهد. به‌طور خاص، در شرایط رکود یا تورم، این رویکرد می‌تواند به طرفین اجازه دهد تا شرایط جدید بازار را در قراردادهای خود لحاظ کنند و با توجه به تغییرات اقتصادی، سازگاری لازم را برقرار کنند.

۲-۶-۲. تداوم اجرای قرارداد در مدت مذاکره

یکی از مهم‌ترین الزامات تعریف شده در بند ۲ ماده ۶-۲-۳ اصول یونیدروا، ادامه اجرای قرارداد در حین مذاکره مجدد است. این الزام می‌تواند به‌عنوان مکانیسمی برای حفظ ثبات قراردادی و جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه تفسیر شود (ر.ک: اخلاقی و امام، ۱۳۹۳: ۲۸۳). تداوم اجرای قرارداد به‌ویژه در شرایط بحرانی به این معناست که طرفین باید به تعهدات خود پایبند بمانند حتی در زمانی که این تعهدات ممکن است تحت تأثیر تغییرات اقتصادی یا سیاسی قرار گیرند. این امر می‌تواند به حفظ اعتبار و اعتماد متقابل میان طرفین قرارداد کمک کند و زمینه لازم برای مذاکرات مؤثر و عادلانه را فراهم آورد. از دیدگاه تحلیل اقتصادی حقوق، این الزام به توزیع کارآمدتر ریسک در بین طرفین کمک می‌کند. با افزایش عدم قطعیت، رفتارهای فرصت‌طلبانه ممکن است بیشتر شود، به‌ویژه از طرفی که در موقعیت نسبتاً قوی‌تری قرار دارد. الزام به تداوم اجرای قرارداد به‌عنوان یک عامل ثبات‌بخش، از بروز چنین رفتارهایی جلوگیری می‌کند و موجب می‌شود که طرفین به دنبال راه‌حل‌های منطقی و عادلانه برای مشکلات پیش‌آمده باشند. در مجموع، اجرای شرط هاردشیپ و تعهدات ناشی از آن نه تنها به حفظ اصل لزوم قراردادهای کمک می‌کند، بلکه انعطاف‌پذیری لازم برای مواجهه با تغییرات ناگهانی شرایط اقتصادی را فراهم می‌آورد. تجدید نظر در قراردادهای باید به گونه‌ای انجام شود که تمامی طرفین به شکل عادلانه‌ای منتفع شوند و از بروز تضادهای بزرگ جلوگیری شود. این رویکرد می‌تواند به توزیع کارآمدتر ریسک بین طرفین کمک کرده و از ناکارآمدی‌های اقتصادی ناشی از اجرای سختگیرانه

قراردادها در شرایط خاص جلوگیری کند. سناریوهای روانی اجتماعی نیز در این تحلیل مهم است، چرا که اعتماد و شهرت در روابط تجاری نقش کلیدی ایفا می‌کند. لذا اجرای اصول مناسب و همچنین مکانیسم‌های حمایتی لازم در چنین وضعیتهایی ضروری به نظر می‌رسد. در تحلیل حقوقی-اقتصادی آثار ناشی از اجرای شرط هاردشیپ در قراردادها، می‌توان به سه رویکرد اصلی اشاره کرد که هر یک دارای پیامدهای اقتصادی متفاوتی هستند:

۱-۲-۶. تعدیل قرارداد

تعدیل قرارداد یکی از مهم‌ترین رویکردهایی است که پیامدهای اقتصادی قابل توجهی به همراه دارد. این رویکرد که در ماده ۶-۲-۳ اصول یونیدروا و ماده ۱۱۱:۶ اصول حقوق قراردادهای اروپایی مورد تأکید قرار گرفته است، از دیدگاه تحلیل اقتصادی حقوق می‌تواند به‌طور مؤثری هزینه‌های معاملاتی را کاهش داده و کارایی تخصیصی را بهبود بخشد (ر.ک: شریفی و صفری، ۱۳۸۹: ۱۳؛ اخلاقی و امام، ۱۳۹۳: ۲۸۱). تعدیل قرارداد با تطبیق شرایط جدید با اهداف و انتظارات اقتصادی طرفین، مانع از فروپاشی رابطه قراردادی شده و امکان بهره‌برداری بهینه از سرمایه‌گذاری‌های پیشین را فراهم می‌کند. این رویکرد با پیشگیری از شکست بازار و کاهش هزینه‌های ناشی از فسخ قرارداد، منجر به تخصیص بهینه منابع شده و کارایی کلی نظام اقتصادی را تقویت می‌کند. علاوه بر این، حفظ رابطه قراردادی در شرایط هاردشیپ نه تنها از ایجاد دعاوی حقوقی گسترده و پیچیده جلوگیری می‌کند، بلکه از نگاه کلان، موجب تقویت اعتماد به سازوکارهای حقوقی در تضمین پایداری و عدالت در معاملات اقتصادی می‌شود.

۲-۲-۶. رویکرد انحلال قرارداد

بر اساس نظریه علت در قراردادهای معوض مورد توجه برخی حقوق‌دانان قرار گرفته است، دارای پیامدهای اقتصادی قابل تأملی است (ر.ک: شریفی و صفری، ۱۳۸۹: ۹). از یک سو، انحلال خودبه‌خود قرارداد در شرایط هاردشیپ می‌تواند هزینه‌های اجرای قرارداد در محیط‌های نامساعد را کاهش داده و مانع از زیان‌های بیشتر در فرآیند عملیاتی قرارداد شود. از سوی دیگر، این رویکرد به دلیل نادیده گرفتن سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و عدم امکان بهره‌برداری از منابع تخصیص‌یافته، هزینه‌های فرصت بالایی را به طرفین تحمیل می‌کند. افزون بر این، انحلال قرارداد می‌تواند موجب از دست رفتن منافع بلندمدت ناشی از استمرار رابطه قراردادی شده و به کاهش اعتماد اقتصادی و بی‌ثباتی در تعاملات تجاری منجر شود. از منظر کارایی اقتصادی، این رویکرد به دلیل ایجاد اختلال در تخصیص بهینه منابع و عدم

بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود، با انتقادات جدی مواجه شده است (ر.ک: شهیدی، ۱۳۸۳: ۱۴۳). بنابراین، انحلال قرارداد تنها در مواردی که تعدیل یا روش‌های جایگزین دیگر امکان‌پذیر نباشد، می‌تواند به‌عنوان آخرین راه‌حل مورد استفاده قرار گیرد.

۳-۲-۶. رویکرد خاتمه قرارداد توسط دادگاه

در بند الف-۴ ماده ۲-۶-۳ اصول یونیدروا به آن پرداخته شده است، یکی از ابزارهای حقوقی برای مدیریت شرایط اضطراری در قراردادها است (ر.ک: اخلاقی و امام، ۱۳۹۳: ۲۸۱). این مکانیسم به دادگاه اختیار می‌دهد تا در مواردی که اجرای قرارداد تحت شرایط پیش‌بینی نشده غیرممکن یا به شدت زیان‌بار شده است، حکم به خاتمه آن بدهد. از منظر تحلیل اقتصادی، این رویکرد می‌تواند به توزیع کارآمد ریسک میان طرفین کمک کند، چرا که به دادگاه اجازه می‌دهد با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی جدید، تصمیمی اتخاذ کند که از تحمیل زیان‌های غیرقابل جبران بر یکی از طرفین جلوگیری کند. این رویکرد همچنین می‌تواند مانع از تحمیل هزینه‌های معاملاتی بالا یا بروز نزاع‌های پیچیده حقوقی شود که در صورت استمرار قرارداد در شرایط نامساعد اجتناب‌ناپذیر هستند. با وجود این، استفاده از این مکانیسم باید به گونه‌ای مدیریت شود که از سوءاستفاده احتمالی یا تضعیف امنیت قراردادی جلوگیری کند، زیرا هرگونه مداخله قضایی که فراتر از منطق اقتصادی باشد، می‌تواند به کاهش اعتماد به نظام حقوقی و آسیب به روابط تجاری بلندمدت منجر شود. در مجموع، تحلیل اقتصادی آثار ناشی از اجرای شرط هاردشیپ نشان می‌دهد که تعدیل قرارداد می‌تواند کارآمدترین راه‌حل باشد، زیرا ضمن حفظ رابطه قراردادی، امکان تطبیق با شرایط جدید اقتصادی را فراهم می‌کند. این رویکرد می‌تواند به کاهش هزینه‌های ناشی از فسخ قرارداد، حفظ سرمایه‌گذاری‌های انجام شده و افزایش کارایی تخصیصی منجر شود. با این حال، انتخاب بهترین راه‌حل مستلزم ارزیابی دقیق شرایط هر قرارداد و تحلیل هزینه-فایده گزینه‌های مختلف است. در تحلیل حقوقی-اقتصادی آثار ناشی از اجرای شرط هاردشیپ در قراردادها، فسخ قرارداد به عنوان یکی از راهکارهای نهایی مطرح می‌شود. این رویکرد، که توسط برخی حقوق‌دانان مورد حمایت قرار گرفته، بر این استدلال استوار است که در شرایط تغییر اساسی اوضاع و احوال، نمی‌توان انتظار داشت قرارداد همچنان با شرایط اولیه قابل اجرا باشد (ر.ک: رفیعی، ۱۳۸۹: ۱۲۱). از منظر تحلیل اقتصادی حقوق، فسخ قرارداد می‌تواند به عنوان مکانیسمی برای توزیع کارآمد ریسک در شرایط تغییرات اساسی اقتصادی عمل کند. این رویکرد با

نظریه قراردادهای ناقص^۱ در اقتصاد سازگار است، که بر اساس آن، طرفین قرارداد نمی‌توانند تمام حالات احتمالی آینده را پیش‌بینی و در قرارداد لحاظ کنند. توجیه حقوقی فسخ قرارداد بر اساس نظریه شرط ضمنی ارائه شده است. بر این اساس، طرفین به طور ضمنی شرایط موجود در زمان انعقاد قرارداد را به عنوان صفت و خصوصیات مورد قرارداد پذیرفته‌اند و تخلف از آن می‌تواند مجوز فسخ قرارداد باشد (ر.ک: شهیدی، ۱۳۸۳: ۱۴۳). این استدلال از منظر اقتصادی می‌تواند به کاهش هزینه‌های معاملاتی منجر شود، زیرا نیاز به تصریح تمام شرایط در قرارداد را کاهش می‌دهد. با این حال، در اسناد بین‌المللی مانند اصول یونیدروا، حق فسخ برای طرف زیان‌دیده پیش‌بینی نشده است. در مقابل، اصول حقوق قراردادهای اروپایی در ماده ۶-۱۱۱ امکان فسخ قرارداد را در کنار تعدیل مطرح کرده است (ر.ک: شریفی و صفری، ۱۳۸۹: ۱۳). این تفاوت رویکرد نشان‌دهنده چالش‌های موجود در ایجاد توازن میان ثبات قراردادی و انعطاف‌پذیری اقتصادی است.

۳. نتیجه‌گیری

این پژوهش به تحلیل مفهوم تعادل اقتصادی در قراردادها و نقش شرط هاردشیپ در تنظیم و بازسازی این تعادل در شرایط ناپایدار اقتصادی پرداخت. در نظام‌های حقوقی، اصل لزوم قراردادها به‌عنوان یکی از اصول بنیادین، همواره در تعارض با تغییرات اساسی در شرایط اقتصادی بوده است. شرط هاردشیپ، به‌عنوان یک مکانیسم حقوقی پیشرفته، تلاش می‌کند با ایجاد انعطاف‌پذیری، قراردادها را مدیریت کرده و تعادل میان ثبات قراردادها و نیاز به انطباق با شرایط متغیر را برقرار کند.

یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد که شرط هاردشیپ، با توزیع کارآمدتر ریسک و جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه، می‌تواند به بهبود کارایی اقتصادی قراردادها کمک کند. همچنین، این شرط ابزار مؤثری برای مدیریت بحران‌های اقتصادی در قراردادهای بلندمدت و بین‌المللی ارائه می‌دهد. درج این شرط در قراردادها به پیشگیری از فروپاشی روابط اقتصادی کمک می‌کند، و از اتلاف منابع، ایجاد دعاوی حقوقی پرهزینه و کاهش اعتماد میان طرفین قرارداد نیز جلوگیری می‌نماید. با این حال، ابهاماتی همچون تعیین دقیق شرایط فعال‌سازی شرط هاردشیپ، جلوگیری از سوءاستفاده از این شرط، و ایجاد توازن میان منافع طرفین قرارداد، همچنان وجود دارد. این ابهامات نیازمند تدوین مقررات حقوقی شفاف و راهکارهای عملیاتی مناسب است. از منظر سیاست‌گذاری، لازم است قوانین ملی و

بین‌المللی با تکیه بر اصول عدالت توزیعی و کارایی اقتصادی، به گونه‌ای تنظیم شوند که امکان مذاکره مجدد و تعدیل قرارداد در شرایط بحرانی فراهم شود. در نهایت، شرط هاردشیپ را می‌توان ابزاری حیاتی برای پایداری اقتصادی و حقوقی در مواجهه با تغییرات غیرقابل پیش‌بینی دانست. این شرط، در ترکیب با اصولی همچون حسن نیت و انصاف، به مدیریت بهتر روابط اقتصادی کمک می‌کند، و به توسعه پایدار اقتصادی، تقویت اعتماد در بازارهای مالی و بهبود تعاملات تجاری در سطح بین‌المللی منجر خواهد شد. از این رو، پذیرش و گسترش کاربرد شرط هاردشیپ، گامی مهم در جهت پایداری و کارایی نظام‌های حقوقی و اقتصادی به شمار می‌رود.

منابع

- اخلاقی، بهروز، و امام، فرهاد (۱۳۹۳). *اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی* (چاپ سوم). تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های حقوقی شهر دانش.
- ابوترابی، محمدعلی؛ فنودی، هانیه؛ مجتهدی، سبا (۱۳۹۳). *عقود اسلامی، تعمیق مالی و رشد اقتصادی*. سیاست‌گذاری اقتصادی، ۶(۱۲)، ۸۳-۱۱۴. 20.1001.1.26453967.1393.6.12.4.6
- اسماعیلی‌فرد، سیدسجاد، و دهقان، رضا، و هراتیان‌نژادی، محمد، و سادات حسینی، سیدحسن (۱۴۰۱). *مطالعه تطبیقی آثار وقوع تحریم‌های اقتصادی از منظر نظام‌های حقوقی ایران، بین‌الملل و فقه امامیه و راهکارهای پیش‌رو*. مبانی فقهی حقوق اسلامی، ۲۹، ۲۲۵-۲۴۱. <http://clr.modares.ac.ir/article-20-57822-fa.html>
- اشمیتوف، کلایو ام (۱۳۷۸). *حقوق تجارت بین‌الملل* (ترجمه بهروز اخلاقی و همکاران، جلد ۱). تهران: سمت.
- امامی، سید حسن (۱۳۷۰). *حقوق مدنی*. جلد ۱، چاپ هشتم، تهران: اسلامی.
- لندی، فاطمه، و طاهری، یاشار (۱۴۰۱). *تأثیر هاردشیپ و نقش تحریم‌ها در قراردادهای تجاری*. تحقیقات نوین میان‌رشته‌ای حقوق، ۲(۲)، ۳۲-۵۱. 20.1001.1.27833631.1401.2.2.3.5
- آقای، بهمن (۱۳۸۷). *فرهنگ حقوقی بهمن*. چاپ چهارم، تهران: گنج دانش.
- بیگدلی، سعید (۱۳۸۸). *تعدیل قرارداد*. چاپ دوم، تهران: میزان.
- ترابی، ابراهیم، و شعاریان، ابراهیم (۱۳۸۹). *اصول حقوق قراردادهای اروپا و حقوق ایران* (چاپ اول). تبریز: فروزش.
- توسلی نائینی، منوچهر (۱۳۹۵). *به‌هم‌خوردن تعادل اقتصادی قرارداد و پیش‌بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی*. دانش حقوق مدنی، ۹، ۱-۱۰. 20.1001.1.23221712.1395.5.1.1.1
- تهامی، سیدحسین، و قبولی درافشان، سیدمحمد مهدی، و محسنی، سعید، و انصاری، اعظم (۱۴۰۱). *تحلیل حقوقی و اقتصادی تأثیر بیماری‌های پاندمیک بر اجرای تعهدات قراردادی*. دانشنامه حقوق اقتصادی، ۲۹(۲۱)، ۱۰-۱۰۰.

۴۹. <https://doi.org/10.22067/economlaw.2022.75835.1162>

حاجی پور، مرتضی (۱۳۹۲). حسن نیت تکلیفی در ققه امامیه. مطالعات حقوق تطبیقی معاصر، ۷، ۳۱-۶۸.

https://law.tabrizu.ac.ir/article_1823.html

حسین آبادی، امیر (۱۳۷۶). «تعادل اقتصادی در قرارداد». فصلنامه تحقیقات حقوقی، ۱(۱۹-۲۰)، ۱۹۶-۲۲۶

https://lawresearchmagazine.sbu.ac.ir/article_56651.html

حکمت، محمدعلی (۱۳۶۴). تأثیر تغییر اوضاع و احوال در اعتبار معاهدات و قراردادهای بین المللی. مجله حقوقی

بین المللی، ۴(پاییز)، ۵-۷۸. <https://doi.org/10.22066/cilamag.1985.18443>

حیدری فرد، علی اکبر (۱۳۹۱). تعدیل قرارداد توسط قاضی با بررسی تطبیقی. تهران: خرسندی.

خوانساری، محسن (۱۳۹۵). اثر اضطرار در فسخ و تعدیل قرارداد. پژوهشنامه حقوق خصوصی عدالت، ۵، ۲۹-۴۸.

<https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/1405496/>

دهقان، زهرا، و امینی، منصور (۱۴۰۲). مقایسه شرط هاردشیپ و شرط بازنگری قیمت در قراردادهای فروش گاز.

مطالعات حقوقی، ۱۵(۳)، ۸۲-۱۱۴. [10.22099/jls.2023.42176.4567](https://doi.org/10.22099/jls.2023.42176.4567)

رحیمی، حبیب الله، و عزیزاده، سعیده (۱۳۹۶). ماهیت و مبنای تعدیل در قراردادهای پیمانکاری در حقوق ایران و

فیدیک. پژوهش حقوق خصوصی، ۶(۲۱)، ۱۴۷-۱۷۵. <https://doi.org/10.22054/jplr.2018.8139>

رفیعی، محمدتقی (۱۳۸۹). حقوق مدنی تطبیقی. چاپ سوم، تهران: سمت.

رفیعی، محمدتقی، و رجبی، عیسی (۱۴۰۰). مطالعه تطبیقی فورس مازور و هاردشیپ در قراردادهای سرمایه گذاری

نفت و گاز با تأکید بر اسناد بین المللی و منطقه ای. مطالعات حقوق انرژی، ۷(۲)، ۲۲۹-۲۵۲.

<https://doi.org/10.22059/jrels.2021.311670.401>

روحي، الهام، و مرادی، میثم (۱۴۰۰). بررسی مقایسه ای نظریه هاردشیپ، فورس مازور و عقیم شدن قرارداد. فقه و

حقوق نوین، ۲(۶)، ۷۳-۹۴. [10.22034/jaml.2021.246512](https://doi.org/10.22034/jaml.2021.246512)

ره پیک، سیامک (۱۳۸۲). منع سوء استفاده از حق در نظریه های حقوقی و مفاهیم قرآنی. مطالعات اسلامی، ۶۲، ۶۳-

۷۶. <https://sid.ir/paper/418286/fa> SID.

ساعتچی، علی، و نیازآبادی، مهدی (۱۳۹۳). تحلیل تطبیقی هاردشیپ در حقوق قراردادهای با تأکید بر رویکرد اصول

قراردادهای تجاری بین المللی. پژوهش های حقوق خصوصی، ۴، ۳۹-۶۴.

https://jpl.sdil.ac.ir/article_42165.html

سنهوری، عبدالرزاق احمد (۱۳۹۰). قواعد عمومی قراردادهای. ترجمه سید مهدی دادمرزی و محمد حسین دانش کیا،

جلد ۱، چاپ دوم. قم: دانشگاه قم.

سیمایی صراف، حسین (۱۳۷۷). شرط ضمنی در حقوق ایران با مطالعه تطبیقی. وقف میراث جاویدان، ۲۲، ۸۰-۸۹.

<https://ensani.ir/fa/article/75282/>

شریفی، سید الهام‌الدین؛ صفری، ناهید (۱۳۸۹). مطالعه تطبیقی اثر هاردشیپ (عسر و حرج) در اصول حقوق قراردادهای اروپایی (PECL)، اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (یونیدروا) و حقوق ایران. دوفصلنامه علمی حقوق تطبیقی، ۱۸(۳)، ۲۴-۳۰. https://law.mofidu.ac.ir/article_46915.html

شریفی، سید الهام‌الدین؛ صفری، ناهید (۱۳۹۲). مقایسه نظریه هاردشیپ و فورس مائور در اصول حقوق قراردادهای بازرگانی، اصول حقوق قراردادهای اروپایی و حقوق ایران. پژوهش‌های حقوق تطبیقی، ۱۳۹۲؛ ۱۷ (۴)

۱۰۷-۱۲۸: <http://clr.modares.ac.ir/article-fa.html۲۰-۹۷۸۱>

شهیدی، مهدی (۱۳۸۳). آثار قراردادهای و تعهدات (چاپ دوم). تهران: مجد.

صادقی مقدم، محمد حسن (۱۳۷۸). مطالعه تطبیقی تأثیر تغییر اوضاع و احوال بر قرارداد و راه حل حقوق ایران. مجله حقوقی بین‌المللی، ۱۸(۲۵)، ۱۶۱-۲۲۲. <https://doi.org/10.22066/cilamag.2001.18087>

صادقی مقدم، محمد حسن (۱۳۹۰). تغییر در شرایط قرارداد. چاپ سوم، تهران: میزان.

عسکری، سامان، و احتشامی، هادی (۱۳۹۵). مقایسه نظریه عقیم شدن قرارداد با نظریات قوه قاهره، تغییر اوضاع و احوال و دشواری اجرای قرارداد. مطالعات فقه و حقوق اسلامی، ۱۴، ۱۷۳-۱۹۴. doi:

10.22075/feqh.2017.1952

کاتوزیان، ناصر (۱۳۹۲). قواعد عمومی قراردادهای. جلد ۳، چاپ هشتم، تهران: شرکت سهامی انتشار.

کریمی، عباس، و شعبانی کندسری، هادی (۱۳۹۳). رابطه منطقی قاعده فقهی لاضرر و قاعده غربی سوء استفاده از حق. پژوهش تطبیقی حقوق اسلام و غرب، ۱(۲)، ۱۳۵-۱۶۶. doi: 10.22091/csiw.2015.567

گلشنی، عصمت، و امینی، منصور، و حسینی مدرس، سید مهدی (۱۴۰۰). هاردشیپ در کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا - بررسی تطبیقی تفاسیر جدید. تحقیق و توسعه در حقوق تطبیقی، ۱۰، ۹۷-۱۲۹.

10.22034/law.2021.526778.1062

محمدی، میثم (۱۴۰۳). تعدیل قرارداد و کاربرد آن در فقه و حقوق ایران. مطالعات فقه و حقوق اسلامی، ۳۷، ۲۰۰-۲۳۰. https://www.vakilmodafemag.ir/article_52998.html

مرتضوی، عبدالحمید، و ابراهیمی، حسن (۱۳۹۰). قاعده دارا شدن غیر عادلانه در حقوق ایران و کامن لا. وکیل مدافع، ۱۴-۲۹. https://www.vakilmodafemag.ir/article_52998.html

مصطفوی، سید محمد کاظم (۱۴۲۱ ق.). القواعد: مائة قاعدة فقهية معنی و مدرک و مورد. جلد ۲، چاپ چهارم، قم: مؤسسه النشر الإسلامی.

نقیبی، سید ابوالقاسم، و تقی‌زاده، ابراهیم، و حسینی، عدنان (۱۴۰۱). اعتبارسنجی شروط تحمیلی و حمایت از طرف ضعیف در عقود تحمیلی در فقه اسلامی، حقوق ایران و مصر. آموزه‌های فقه مدنی، ۲۶، ۲۳۹-۲۷۰.

cjd.2021.1157.1227/10.30513

نوری، محمدعلی (۱۳۸۷). *اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی*. تهران: کتابخانه گنج دانش.

References

- Akhlaqi, B., & Emam, F. (2014). *Principles of International Commercial Contracts* (3rd ed.). Tehran: Shahre Danesh Legal Studies and Research Institute. (In Persian).
- Aboutorabi, M. A., Fanoudi, H., & Mojtahedi, S. (2014). Islamic contracts, financial deepening, and economic growth. *Economic Policy*, 6(12), 83–114. <https://doi.org/20.1001.1.26453967.1393.6.12.4.6> (In Persian).
- Esmailifard, S. S., Dehghan, R., Heratian-Nezhadi, M., & Sadat Hosseini, S. H. (2022). A comparative study on the effects of economic sanctions from the perspective of Iranian law, international law, and Shi'a jurisprudence. *Foundations of Islamic Legal Studies*, 29, 225–241. <http://clr.modares.ac.ir/article-20-57822-fa.html> (In Persian).
- Schmitthoff, C. M. (1999). *International Trade Law* (B. Akhlaqi et al., Trans., Vol. 1). Tehran: SAMT. (In Persian).
- Emami, S. H. (1991). *Civil Law* (Vol. 1, 8th ed.). Tehran: Islamic Publications. (In Persian).
- Andi, F., & Taheri, Y. (2022). The effect of hardship and sanctions in commercial contracts. *New Interdisciplinary Legal Studies*, 2(2), 32–51. <https://doi.org/20.1001.1.27833631.1401.2.2.3.5> (In Persian).
- Aghaei, B. (2008). *Bahon Legal Dictionary* (4th ed.). Tehran: Ganj-e Danesh. (In Persian).
- Beigdelie, S. (2009). *Contract Adaptation* (2nd ed.). Tehran: Mizan. (In Persian).
- Torabi, E., & Shoarian, E. (2010). *Principles of European Contract Law and Iranian Law* (1st ed.). Tabriz: Forouzeh. (In Persian).
- Tavassoli Naeini, M. (2016). Economic imbalance and hardship clauses in international contracts. *Civil Law Studies*, 9, 1–10. <https://doi.org/20.1001.1.23221712.1395.5.1.1.1> (In Persian).
- Tahami, S. H., Ghobouli Derafshan, S. M., Mohseni, S., & Ansari, A. (2022). Legal and economic analysis of pandemics on contractual obligations. *Encyclopedia of Economic Law*, 29(21), 10–49. <https://doi.org/10.22067/economlaw.2022.75835.1162> (In Persian).
- Hajipour, M. (2013). Duty of good faith in Imamiyyah jurisprudence. *Contemporary Comparative Law Studies*, 7, 31–68. https://law.tabrizu.ac.ir/article_1823.html (In Persian).
- Hosseinabadi, A. (1997). Economic equilibrium in contracts. *Legal Research Journal*, 1(19–20), 196–226. https://lawresearchmagazine.sbu.ac.ir/article_56651.html (In Persian).

- Hekmat, M. A. (1985). The impact of changing circumstances on the validity of international treaties and contracts. *International Legal Journal*, 4(Autumn), 5–78. <https://doi.org/10.22066/cilamag.1985.18443> (In Persian).
- Heidarifard, A. A. (2012). *Judicial contract adaptation: A comparative study*. Tehran: Khorsandi. (In Persian).
- Khansari, M. (2016). The effect of duress on contract termination and adaptation. *Justice Private Law Review*, 5, 29–48. <https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/1405496/> (In Persian).
- Dehghan, Z., & Amini, M. (2023). A comparison between hardship clauses and price review clauses in gas sales contracts. *Legal Studies*, 15(3), 82–114. <https://doi.org/10.22099/jls.2023.42176.4567> (In Persian).
- Rahimi, H., & Alizadeh, S. (2017). The nature and basis of contract adaptation in Iranian and FIDIC law. *Private Law Research*, 6(21), 147–175. <https://doi.org/10.22054/jplr.2018.8139> (In Persian).
- Rafiee, M. T. (2010). *Comparative Civil Law* (3rd ed.). Tehran: SAMT. (In Persian).
- Rafiee, M. T., & Rajabi, E. (2021). Comparative study of force majeure and hardship in oil and gas investment contracts. *Energy Law Studies*, 7(2), 229–252. <https://doi.org/10.22059/jrels.2021.311670.401> (In Persian).
- Rouhi, E., & Moradi, M. (2021). Comparative analysis of hardship, force majeure, and frustration. *New Jurisprudence and Law*, 2(6), 73–94. <https://doi.org/10.22034/jaml.2021.246512> (In Persian).
- Rahpeik, S. (2003). Abuse of rights in legal theory and Quranic concepts. *Islamic Studies*, 62, 63–76. <https://sid.ir/paper/418286/fa> (In Persian).
- Saatchi, A., & Niyazabadi, M. (2014). Comparative analysis of hardship in contract law with emphasis on the UNIDROIT Principles. *Private Law Studies*, 4, 39–64. https://jpl.sdil.ac.ir/article_42165.html (In Persian).
- Sanhoury, A. A. (2011). *General Rules of Contracts* (Vol. 1, 2nd ed., S. M. Dadmarzi & M. H. Daneshkia, Trans.). Qom: University of Qom. (In Persian).
- Simaei Sarraf, H. (1998). Implied terms in Iranian law: A comparative study. *Vaqf and Javidan Heritage*, 22, 80–89. <https://ensani.ir/fa/article/75282/> (In Persian).
- Sharifi, S. E., & Safari, N. (2010). Comparative study of hardship in PECL, UNIDROIT Principles, and Iranian law. *Comparative Legal Studies*, 18, 3–24. https://law.mofidu.ac.ir/article_46915.html (In Persian).
- Sharifi, S. E., & Safari, N. (2013). Comparison of hardship and force majeure in commercial principles and Iranian law. *Comparative Legal Research*, 17(4), 107–128. <http://clr.modares.ac.ir/article-20-9781-fa.html> (In Persian).
- Shahidi, M. (2004). *Effects of Contracts and Obligations* (2nd ed.). Tehran: Majd. (In Persian).

- Sadeghi Moghaddam, M. H. (1999). Comparative study on changing circumstances in contracts and Iranian solutions. *International Legal Journal*, 18(25), 161–222. <https://doi.org/10.22066/cilamag.2001.18087> (In Persian).
- Sadeghi Moghaddam, M. H. (2011). *Changing Conditions in Contracts* (3rd ed.). Tehran: Mizan. (In Persian).
- Askari, S., & Ehteshami, H. (2016). Comparison of frustration doctrine with hardship and force majeure. *Islamic Jurisprudence and Law Studies*, 14, 173–194. <https://doi.org/10.22075/feqh.2017.1952> (In Persian).
- Katouzian, N. (2013). *General Rules of Contracts* (Vol. 3, 8th ed.). Tehran: Entesharat. (In Persian).
- Karimi, A., & Shabani Kandesari, H. (2014). Logical relationship between la-zarar and abuse of rights. *Comparative Studies of Islamic and Western Law*, 1(2), 135–166. <https://doi.org/10.22091/csiw.2015.567> (In Persian).
- Golshani, E., Amini, M., & Hosseini Modarres, S. M. (2021). Hardship in the CISG: A comparative interpretation. *Comparative Legal Development Studies*, 10, 97–129. <https://doi.org/10.22034/law.2021.526778.1062> (In Persian).
- Mohammadi, M. (2024). Contract adaptation and its application in Islamic jurisprudence and Iranian law. *Islamic Jurisprudence and Law Studies*, 37, 200–230. <https://doi.org/10.22075/feqh.2022.25530.3125> (In Persian).
- Mortazavi, A., & Ebrahimi, H. (2011). Unjust enrichment in Iranian law and common law. *Vakil Modafeh*, 2, 14–29. https://www.vakilmodefemag.ir/article_52998.html (In Persian).
- Mostafavi, S. M. K. (2000). *Al-Qawaed: One Hundred Jurisprudential Rules* (Vol. 2, 4th ed.). Qom: Islamic Publications Institute. (In Persian).
- Naqibi, S. A., Taghizadeh, E., & Hosseini, A. (2022). The legitimacy of adhesion clauses and protection of the weaker party in Iranian, Islamic, and Egyptian law. *Teachings of Civil Jurisprudence*, 26, 239–270. <https://doi.org/10.30513/cjd.2021.1157.1227> (In Persian).
- Nouri, M. A. (2008). *Principles of International Commercial Contracts* (1st ed.). Tehran: Ganj-e Danesh Library. (In Persian).
- Behn, D. (2009). The Confusing Legal Development Of Impossibility And Changed Circumstances: Towards A Better Understanding Of Contractual Adaptation At Common Law. *Centre for Energy, Petroleum, and Mineral Law and Policy (CEPMLP) Annual Review, The University of Dundee*.
- Tieben, B. (2012). The concept of equilibrium in different economic traditions: An historical investigation. In *The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions*. Edward Elgar Publishing.