

انعطاف‌پذیری در قراردادهای

حبیب طالب احمدی^۱

چکیده

قراردادهای را می‌توان به دو شیوه سخت یا انعطاف‌پذیر تنظیم کرد؛ گونه نخست تنها با بها دادن به روابط حقوقی، تلاش دارد همه حقوق و تعهدات دو طرف را پیش‌بینی کند. ایراد این گروه از قراردادهای آن است که نمی‌توانند با تغییرات احتمالی شرایط در آینده سازگار شوند و گاه موجب فرصت‌سوزی می‌شود، اما قراردادهای انعطاف‌پذیر که به ویژه در روابط بلندمدت بازرگانی مورد استفاده قرار می‌گیرد، با برقراری تعادل میان روابط مبادله‌ای، شخصی و حقوقی، قابلیت انطباق با تغییرات احتمالی شرایط را در آینده دارد. انعطاف‌پذیری مهارتی است که می‌توان در صورت تغییر اوضاع و احوال از آن بهره برد. بررسی‌ها حکایت از آن دارد که قراردادهای باثبات در گذشته و قراردادهای انعطاف‌پذیر، با توجه به سیر شتابان تحولات، امروزه پرطرفدار هستند.

این پژوهش با روش توصیفی تحلیلی تلاش دارد ضمن معرفی قراردادهای انعطاف‌پذیر و مزایای آن، برخی از راه‌های انعطاف‌پذیر ساختن قراردادهای را با حفظ ثبات آن‌ها، ذیل دو عنوان همکاری و تصویرسازی تبیین کند.

واژگان کلیدی: قرارداد انعطاف‌پذیر، قرارداد سخت، ثبات قرارداد، روابط قراردادی، همکاری، تصویرسازی.

۱. استادیار گروه حقوق خصوصی دانشگاه شیراز (نویسنده مسئول).

درآمد

قراردادها را می‌توان به دو گونه انعطاف‌پذیر یا با ثبات تنظیم کرد. در مورد به‌کارگیری هریک از این دو شیوه، دیدگاه‌ها گوناگون است؛ برخی انعطاف‌پذیری و ثبات قراردادها را در برابر هم می‌بینند. از دید ایشان، انعطاف‌پذیری قراردادها، به خلاف ثبات آن‌ها، موجب سردرگمی، ناکارآمدی، اختلال در روابط و سرانجام منجر به اختلاف و طرح دعوی می‌شود. در چنین وضعیتی، هزینه‌ها بیش از سود مورد انتظار خواهد شد. گروه دیگر با نگرشی مثبت، انعطاف‌پذیری را منبع ثبات قراردادها می‌دانند که با درک نیازها، قابلیت‌ها، فرصت‌ها و اعتمادسازی، موجب افزایش روابط بازرگانی می‌شود.

از دیدگاه حقوقی، پذیرش انعطاف‌پذیری در قراردادها با تردیدهای جدی مواجه است؛ زیرا تهدیدی برای فرضیات اساسی در مورد علت تشکیل قراردادها و نیز مستلزم انکار نقش قانون در حفظ اهداف قراردادی می‌باشد، اما از نگاه تجارت‌محور، به ویژه در قراردادهای بلندمدت، رمز موفقیت قراردادها، انعطاف‌پذیری آن‌هاست؛ زیرا در روابط بازرگانی پیشرفته، قراردادهایی که نتوانند با تغییرات اجتناب‌ناپذیر آینده سازگار شوند، کارایی مورد انتظار را ندارند.

یافتن نقاط مشترک و جمع میان دو دیدگاه دشوار است. در قراردادهایی که با رویکرد نخست تنظیم می‌شود، اسناد حاوی تمام حقوق و تعهدات و جبران‌های احتمالی و کنترلی بوده و مجالی برای گفت‌وگوهای آینده باقی نمی‌ماند، اما رویه‌های قانونی و رسمی در مناسبات قراردادی خوشایند بازرگانان نبوده و ایشان ترجیح می‌دهند در مورد توافقاتی گفت‌وگو کنند که زمینه را برای تعاملات بیشتر و دوام روابط فراهم سازد. هرچند ایشان برای تنظیم قراردادها با رویکرد حقوقی و باثبات هزینه می‌کنند، ولی در عمل به آن‌ها بی‌اعتنا بوده و تنها به عنوان آخرین راه حل به متن قراردادها بازمی‌گردند. تجربه نشانگر آن است که این رویه بازرگانی یعنی اجرای قراردادها بدون توجه به جزئیات حقوقی، از دید اقتصادی نیز کارآمدتر است.

چالش باثباتی یا انعطاف‌پذیری قراردادها سال‌هاست که نه به صراحت، ولی ادامه دارد. هر دو دیدگاه قابل درکند و پذیرش هر یک از آن‌ها مستلزم رد دیگری نیست. اگر از انعطاف‌پذیری در قراردادها درست استفاده نشود، موجب افزایش

هزینه‌ها و گاه نرسیدن به اهداف قرارداد می‌شود، اما بهره‌گیری صحیح از آن، نه تنها ایرادهای یادشده را ندارد، بلکه روابط بازرگانی را بهبود می‌بخشد؛ بنابراین باید راه‌های انعطاف‌پذیری مناسب را شناخت تا موجب اختلال در روابط قراردادی نشود یا نیاز به گفت‌وگوهای دوباره در قراردادها نباشد. به این منظور نباید انعطاف‌پذیری به محتوای قراردادها منحصر شود، بلکه باید به کلیه روابط اشخاص درگیر معاملات بازرگانی اعم از روابط قراردادی گسترش یابد.

این پژوهش با روش توصیفی تحلیلی پس از تبیین مواضع گوناگون در خصوص روش تنظیم قراردادهای، در صدد بیان راه‌کارهایی است که به کارگیری آن‌ها موجب انعطاف‌پذیری مناسب همراه با ثبات ضروری قراردادها می‌شود. این دو ویژگی با یکدیگر در قراردادها، گسترش سطح روابط دو طرف را نه تنها در هنگام انعقاد، بلکه در زمان اجرای تعهدات قراردادی تضمین می‌کنند. انعطاف‌پذیری در زمان انشای قراردادها اگر به درستی صورت گیرد، آن‌ها را متعادل کرده و ماهیت، اهداف، شرایط و مفروضات قراردادها را شفاف می‌نماید؛ بنابراین تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر، برخلاف دیدگاه مخالفان، نه تنها مشکل‌ساز نیست، بلکه سبب رونق روابط بازرگانی می‌شود و دستیابی به این مهم، جز با تحلیل‌های علمی و توجه به تجربیات بازرگانان ممکن نیست.

در این نوشتار، ابتدا به دیدگاه موافقان و مخالفان تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر در برابر قراردادهای با ثبات پرداخته و دیدگاه‌های هر دو طرف مورد سنجش قرار می‌گیرد. با پذیرش انعطاف‌پذیری، گستره به‌کارگیری این شیوه در تنظیم اقسام قراردادها از جمله فروش کالا، ارائه خدمات، مشارکت، سرمایه‌گذاری و رابطه‌ای تبیین می‌شود. پس از توجیه لزوم تنظیم قراردادها به شیوه انعطاف‌پذیر با حفظ ثبات آن‌ها، دو راه‌کار همکاری و تصویرسازی به این منظور معرفی می‌شود. بخش پایانی تحقیق پیش از نتیجه‌گیری، اختصاص به شرط تعدیل قراردادی در حقوق ایران دارد که گاه در هنگام بستن قراردادها به کار گرفته می‌شود و تا حدودی به انعطاف‌پذیری قراردادها می‌انجامد.

۱. تضارب آرا در انعطاف‌پذیری قراردادهای

نظر به کندی تغییر شرایط در گذشته، ضرورت تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر که بتوانند به شتاب تغییرات سازگار باشند احساس نمی‌شد؛ بنابراین به هنگام تنظیم قرارداد با قطعیت کلیه حقوق و تعهدات دو طرف را در قرارداد پیش‌بینی می‌کردند، اما امروزه سیر شتابان تحولات، این شیوه را به چالش کشیده و حکایت از آن دارد که قراردادهای سخت و باثبات ظرفیت سازگاری با تغییرات پیش رو را نداشته و ناکارآمدند. اکنون در مورد شیوه تنظیم قراردادهای با دو دیدگاه مواجه هستیم؛ نخست، دیدگاه سنتی که همچنان بر تنظیم قراردادهای سخت و باثبات اصرار دارد و دوم، دیدگاه نوینی که تنظیم قراردادهای با شیوه نرم و انعطاف‌پذیر، ضرورت این دوران می‌داند.

در بیان دلایل موافق با دیدگاه نخست می‌توان گفت:

نخست، بدون ثبات قراردادهای، روابط دو طرف پرمخاطره و با عدم قطعیت مواجه می‌شود. اگر بنا باشد کسب و کار همراه با شرایط تغییر کند، بستن قرارداد سودی ندارد. مورد نظر قرار دادن هر موضوعی که ممکن است در طول حیات قرارداد حادث شود از پیش، غیرممکن است و از این رو باید قراردادهای را به تدریج با رخدادهای سازگار کرد یا با توافق صریح اضافی تکمیل نمود (کوتس، ۱۳۸۵: ۲۰). دوم، قراردادهایی که در کسب و کارها بسته می‌شوند برای تعیین قطعی چشم انداز آینده نیستند. افزون بر این که هر چشم‌انداز قابل‌تصوری ممکن است ناقص یا اشتباه باشد.

سوم، به دلیل روشن و شفاف نبودن قراردادهای انعطاف‌پذیر، تعیین سود و زیان در هنگام انعقاد آن‌ها ممکن نیست. وقتی تعهدات قراردادی واضح نباشند برای اجرای آن‌ها نمی‌توان برنامه‌ریزی کرد. تعیین عوض اعم از اجرت کار یا قیمت کالا مقدور نیست و مسؤولیت‌های دو طرف مبهم باقی می‌ماند.

چهارم، انعطاف‌پذیری در قراردادهای دردرساز است؛ زیرا دو طرف تمایل دارند پس از بستن قرارداد، دیگر بار به آن بازنگردند. قرارداد باید به گونه‌ای تنظیم شود که تنها در صورت طرح شکایت مورد استناد قرار گیرد. محتوای گفت‌وگوها در مورد قراردادهای بسته شده به ویژه در هنگام اجرای آن، چیزی جز گله و شکایت

نیست و گوش دادن به آن‌ها سودی ندارد. اگر به چنین گفت‌وگوهایی بها دهیم، منجر به چانه‌زنی‌های دوباره می‌شود؛ بنابراین باید قراردادها به شکلی تنظیم شده باشند که پس از امضا، اطمینان حاصل شود که شکایات بعدی به سرانجام نمی‌رسند. حقوق قراردادی باید محترم شمرده شود و در برابر ادعاهای رفع مسؤلیت ذی‌حق باید از حمایت‌های قانونی برخوردار باشد. این نتایج جز با بستن قراردادهای با ثبات به دست نمی‌آید.

پنجم، قرارداد باید لازم‌الاجرا و قابل تعقیب باشد. دعاوی رایج در این زمینه عبارت است از: الزام به اجرای مفاد قرارداد یا مطالبه غرامت جهت ترمیم زیان ناشی از عدم یا تأخیر اجرای آن (کوتس، ۱۳۸۵: ۴). متن قراردادهای به وسیله کارشناسان حقوقی برای محافظت از دو طرف در برابر مخاطرات یا بروز اختلاف احتمالی طراحی شده و در بدترین حالت، الزامات قراردادی به موجب حکم دادگاه اجرا خواهد شد (Nystén, 2010: 462). انعطاف‌پذیری قراردادهای این روند را مختل می‌کند؛ زیرا حقوق و تعهدات قراردادی دو طرف به دقت حقوقی مشخص نیست.

به خلاف دیدگاه یادشده، در لزوم تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر باید گفت:

نخست، اگر نتوانیم خود را با تغییر شرایط تطبیق دهیم فرصت‌ها از دست می‌روند. روابط بازرگانی باید اعتمادی و قابل‌گسترش باشند. برای تأمین سود بازرگانی و استفاده از فرصت‌هایی که با تغییر شرایط در دسترس قرار می‌گیرند بهترین گزینه، بستن قراردادهای انعطاف‌پذیر است. ایرادها یا نواقص انعطاف‌پذیری مانند بی‌ثباتی، سردرگمی، افزایش هزینه‌ها و مشکلات کنترل کیفیت ناشی از انعطاف‌پذیری نادرست قراردادهاست. اگر قرارداد به شیوه صحیح منعطف باشد چنین ایرادهایی را نخواهد داشت.

دوم، هرچند شفاف بودن قراردادهای از ویژگی‌های مثبت آن‌هاست، ولی شفافیت بیش از اندازه در صورت بروز اختلاف، مجالی برای گفت‌وگو و یافتن راه حل مسالمت‌آمیز باقی نمی‌گذارد؛ در حالی که بازرگانان تا حد امکان از توسل به راه‌حل‌های حقوقی‌گریزانند. البته وضوح قراردادهای را نباید به دلیل انعطاف‌پذیری

کنار گذاشت و به پیروی از اصل حسن نیت، گفت‌وگوهای مقدماتی و متن قراردادهای باید روشن و قابل فهم باشند (طالب‌احمدی، ۱۳۹۲: ۱۷۴). تردیدی نیست که حقوق و تعهدات دو طرف نباید در زبان قراردادی مبهم باقی بماند؛ بنابراین قراردادهای انعطاف‌پذیر با حفظ تعادل در جهت مثبت منعطفند.

سوم، امروزه محیط کسب و کار به سرعت تغییر می‌کند. عدم قطعیت و شرایط غیرمنتظره به ویژه در روابط بازرگانی بلندمدت بین‌المللی، رایج و چالش برانگیز است (Zhang, 2013: 55). قرارداد باید در برابر چالش‌های پیش‌رو مقاوم باشد و امکان استفاده از فرصت‌ها را فراهم سازد. قرارداد خوب موجب رشد تولید و ارائه بهینه خدمات می‌شود. اگر قرارداد به درستی تنظیم شود، تداوم ارتباط با طرف‌ها و افزایش سطح اطلاعات مورد نیاز را فراهم کرده و زمینه‌ساز نوآوری می‌شود. همچنین با خورد یک قرارداد انعطاف‌پذیر باثبات در پیش‌بینی‌های واقعی و صادقانه دیده می‌شود. امروزه تلاش می‌شود با انعطاف‌پذیر ساختن قراردادهای تأثیر منفی تغییرات آینده بر آن‌ها به حداقل برسد؛ لذا درخواست‌های فراینده برای انعطاف‌پذیر نمودن قراردادهای را در صنایع نوینی مانند صنعت نرم‌افزاری به روشنی می‌توان دید (Beck, 2001: 1-12).

چهارم، در قراردادهای بازرگانی به ویژه بین‌المللی، ممکن است دو طرف دور از هم باشند. در چنین فرضی قوانین حاکم بر تمام قراردادهای یکسان نخواهند بود و در صورت بروز اختلاف، معلوم نیست از منافع کدام طرف حمایت می‌شود؛ افزون بر این که دو طرف از قوانین خارجی آگاه نیستند و حتی اگر حکمی به سود ایشان صادر شود، شناسایی و اجرای آن در کشور دیگر، شرایط ویژه دارد (بذرپاچ و دیگران، ۱۳۹۸: ۴۳). واگذاری همه امور به راه حل‌های قانونی، انتظارات را برآورده نمی‌کند؛ پس ضرورت دارد به جای امید بستن به حل و فصل اختلافات در مراجع رسیدگی با استنادات قانونی، در هنگام تنظیم قراردادهای، شیوه صحیح انتخاب شود. دو طرف می‌توانند با یک قرارداد خوب، حتی بر مقرره‌های قانونی فائق آیند و با استناد به اصل حاکمیت اراده‌ها، روابط خود را آنچه‌شان که می‌خواهند تنظیم کنند. روند صحیح و منطقی یک فعالیت اقتصادی، به ویژه در سطح بین‌المللی، وابسته به قدرت پیش‌بینی و برنامه‌ریزی است که به دست نمی‌آید، مگر آن که دو طرف بتوانند حقوق و تعهدات

ناشی از قراردادها را اطمینان بخش پیش‌بینی کنند (شیروی، ۱۳۸۹: ۱۴۹). پنجم، قراردادهای بازرگانی به هم مرتبط‌اند؛ بنابراین انجام فعالیت‌های بازرگانی به ویژه در سطح بین‌المللی، نیازمند ایجاد شبکه‌های مبادلاتی است تا به واسطه آن‌ها بتوان قراردادها را با شرایط و فرصت‌های پیش آمده سازگار کرد. این شرایط و فرصت‌ها ممکن است در میانه اجرای قراردادها پدیدار شود. به منظور استفاده از آن‌ها نباید در هنگام بستن قراردادها تنها به سود کوتاه‌مدت بسنده کرد، بلکه با تغییر شرایط نیز باید امکان دستیابی به سود فراهم باشد. باید با شرایط جدید سازگار شد و این مهم جز با همکاری شرکای قراردادی ممکن نیست. انعطاف‌پذیری قراردادها نه تنها چنین امکانی را فراهم می‌کند، بلکه زندگی در دنیای واقعی، جز با انعطاف‌پذیری قراردادها ممکن نیست.

۲. سنجش دیدگاه‌ها در انعطاف‌پذیری قراردادها

آیا بنا بر توضیحات یادشده باید ثبات قراردادها را کنار گذاشت یا قراردادها را غیرقابل انعطاف تنظیم کرد؟ نظر به منطقی بودن هر دو دیدگاه، آیا راه حل میانه‌ای وجود ندارد که آن دو را همراه کند؟ برای یافتن پاسخ باید دید طرفداران ثبات قراردادها واقعاً با انعطاف‌پذیری قراردادها مخالف‌اند یا اگر ایرادهای آن برطرف شود، انعطاف‌پذیری در قراردادها را می‌پذیرند.

به حکم قاعده^۱ اگر جمع کردن دیدگاه‌ها میسر باشد، بهتر از کنار گذاشتن برخی از آن‌هاست (کرمی، ۱۳۹۷: ۱۷۸). به نظر می‌رسد لازمه پذیرش هر یک از دو نگاه یادشده، مستلزم نفی دیگری نیست و با یکدیگر قابل جمع‌اند. انعطاف‌پذیری قراردادها از نظر حقوقی، اقتصادی و حتی روان‌شناختی قابل دفاع است، ولی ثبات قراردادها نیز در حقوق قراردادها ریشه‌دار بوده و به سادگی تغییر نمی‌کند. در تنظیم قراردادها باید هر دو را شناخت و از ظرفیت آن‌ها سود برد. باید به دنبال راهی بود که بدون ایراد و ایجاد اختلال‌های پرهزینه، متضمن انعطاف‌پذیری مثبت قراردادها باشد. با انعطاف‌پذیری قراردادها روابط طرفین شفاف، قابل فهم، مشارکتی و همراه با درک بالا از نیازها، قابلیت‌ها، فرصت‌ها و اعتمادی خواهد بود. بر اساس مطالعات میدانی نیز بیشتر فعالان حوزه بازرگانی، طرفدار روابط انعطاف‌پذیرند و آن را بر روابط

۱. الجمع مهما ممکن اولی من الطرح.

خشک و سخت ثابت ترجیح می دهند (Zhang, 2013:55 & Macaulay, 2004). در نظرسنجی میان اعضای انجمن بین‌المللی قرارداد و مدیریت بازرگانی^۱ نود درصد اعضا، انعطاف‌پذیری قراردادها را مهم دانستند و بر داشتن روابط اعتمادی تأکید کردند. به نظر ایشان تا هنگامی که شیوه سنتی کنار گذاشته نشود و بدون پذیرش انعطاف‌پذیری قراردادها پیشرفتی حاصل نمی‌شود (IACCM Poll, 2011). چنین داده‌هایی حکایت از آن دارد که انعطاف‌پذیری در برابر انعطاف‌ناپذیری، مسئله اساسی نیست، بلکه موضوع اصلی، انشای قراردادهایی است که بتوانند برای کسب و کارها بهترین روابط را ایجاد و زمینه نوآوری را فراهم سازد.

کسانی که قراردادها را تنظیم می‌کنند باید متوجه باشند که برخی از منابع انعطاف‌پذیری با اهداف اقتصادی قراردادها ناسازگار و نامطلوبند. وجود ابهام در قراردادها به طوری که حقوق و تعهدات طرفین قابل درک نباشد، منجر به اختلال و اختلافاتی می‌شود که طرفداران ثبات قراردادها از بیم آن با انعطاف‌پذیری قراردادها مخالفت می‌کنند. باید تلاش کرد که انعطاف‌پذیری نه تنها ایرادهای یادشده را نداشته باشد، بلکه اهداف اقتصادی دو طرف را بهبود بخشد. حقوق و تعهدات طرفین در قراردادها باید معلوم باشند. هرگونه ابهام در آن‌ها مشکلات قابل پیش‌بینی را در هنگام اجرا به وجود آورده و روابط اعتمادی مخدوش می‌شود. در صورت بروز اختلاف، گفت‌وگوها برای حل آن‌ها دشوار خواهد بود؛ زیرا دو طرف به دلیل ابهام قرارداد از حقوق و تعهدات خود به درستی آگاه نیستند.

۳. گستره انعطاف‌پذیری در قراردادها

انعطاف‌پذیری قراردادها راهی است برای تفاهم بیشتر و ارتقای روابط با کسانی که طرف کسب و کار یکدیگرند. اهداف قراردادها را نباید تنها به تأمین حقوق و تعهدات مندرج در متن آن‌ها منحصر کرد. این رویکرد منفی، ظرفیت‌های انعطاف‌پذیری مثبت قراردادها را از میان می‌برد. در هنگام تنظیم قراردادها باید به چشم‌اندازهای مثبت و درک صحیح از انعطاف‌پذیری توجه داشت. روابط طرفین منحصر در متن قرارداد نیست. احتمال دارد قراردادهای دیگری به دنبال آن بسته شوند. برای مثال، فروش برخی کالاها یا ارائه خدمات، مستلزم انجام معاملات دیگری

1. The International Association for Contract and Commercial Management (IACCM)

است. حتی در تک فروشی کالا، طرفین باید در مواردی مانند تحویل، نصب، راه اندازی و نگهداری با یکدیگر همکاری و گاه قراردادهای دیگری ببندند؛ به ویژه در روابط بلندمدت باید احتمال بستن قراردادهای دیگر را در نظر داشت؛ بنابر این طرفین علاوه بر همکاری، باید اعتماد یکدیگر را جلب کرده و نزد هم اعتبار داشته باشند (زارع‌مهرجردی و دیگران، ۱۳۹۸: ۷۷).

در قراردادهای ارائه خدمات که امروزه بیشترین حجم فعالیت‌های اقتصادی را تشکیل می‌دهد، همکاری‌ها اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. متن قراردادها به تنهایی نمی‌تواند تمام زمینه‌های همکاری را به روشنی منعکس نمایند. در چنین وضعیتی، اثبات نقض قراردادها نسبت به عدم اجرای انتظارات معقول هر طرف نزد محاکم ساده نیست. در بسیاری از قراردادهای ارائه خدمات و فروش بلندمدت، طرفین از یکدیگر انتظار دارند تا پیش از انقضای مدت قرارداد، شرایط آن را اصلاح کنند، اما نظر به این که پیش‌بینی دقیق اجرای تعهدات همواره در متن قراردادها امکان‌پذیر نیست، راه حل‌های غیرمستقیم مانند خروج و پایان دادن به قراردادها را به منظور کارآمد کردن آن‌ها در نظر می‌گیرند.

همانند قراردادهای خدماتی، مشارکت‌ها نیز با درک بهتر، همکاری و سازگاری دو طرف، شکوفا و بهره‌ور می‌شوند. در چنین قراردادهایی، انعطاف‌پذیری نباید موجب هزینه‌های غیرضرور، ناامیدی، رنجش و فرصت‌طلبی‌های احتمالی طرفین از ابهامات یا خلاءها شود؛ بنابر این باید عواملی را که می‌تواند زمینه آثار منفی انعطاف‌پذیری را فراهم کند به خوبی شناخت و با آن‌ها برخورد مناسب کرد.

در سرمایه‌گذاری‌های مشترک و سایر مشارکت‌ها، همکاری دو طرف هدف اصلی قرارداد به شمار می‌آید. در چنین قراردادهایی دو طرف نه در برابر هم بلکه در کنار هم برای به دست آوردن سود مشترک قرار می‌گیرند (کاتوزیان، ۱۳۶۳: ۶). نظر به این که تمام زمینه‌های همکاری را نمی‌توان در خود قراردادها پیش‌بینی کرد؛ لذا سند آن‌ها حتی نسبت به قراردادهای فروش و ارائه خدمات بلندمدت، اهمیت کمتری دارد. در متن قراردادهای یادشده، تنها می‌توان به بیان برخی حقوق و تعهدات طرفین مانند میزان سرمایه یا پرسنل مورد نیاز پرداخت، اما حقوق و تعهدات اصلی را نمی‌توان در قراردادهای مبتنی بر همکاری‌های مشترک تعریف کرد و ناگزیر عبارات

مبهمی نظیر انجام بهترین تلاش^۱ به کار گرفته می‌شود. به موجب شرط یادشده، متعهد باید تمام توان خود را در اجرای تعهدات خود به کار گیرد و تنها در اندیشه رفع تکلیف نباشد (آل‌سعدی و دیگران، ۱۴۰۰: ۲۳). البته این سخنان به مفهوم بی‌اهمیت جلوه دادن متن قراردادها نیست.

بیشتر قراردادهای مشارکتی، درازمدت است و گاه سال‌ها به طول می‌انجامد؛ از این رو طرفین نمی‌توانند در هنگام بستن چنین قراردادهایی تمام شرایط از جمله میزان سرمایه‌گذاری‌های خود را معین کنند، بلکه نیازمند قراردادی انعطاف‌پذیرند تا با تغییر شرایط بتوانند حجم سرمایه‌گذاری‌های خود را کم و زیاد کنند؛ زیرا اگر قلمرو سرمایه‌گذاری 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 جدید بازار نیاز به سرمایه بیشتر باشد یا تلاش‌های شریک در به دست آوردن سود بیشتر نادیده شمرده شود. از طرفی ابهام در قرارداد، هرچند می‌تواند آن را انعطاف‌پذیر کند، اما موجب عدم قطعیت نسبت به فرصت‌هایی می‌شود که با سرمایه‌گذاری به وجود می‌آیند.

بیشتر مشارکت‌ها در ابتدا با سرمایه‌گذاری‌های اندک آغاز می‌شوند. اگر کسب و کار رونق گیرد، شرکا بر آن می‌افزایند و در صورت زیان‌باری، از میزان سرمایه کاسته یا به قرارداد پایان می‌دهند؛ بنابراین قراردادهای سرمایه‌گذاری را باید به گونه‌ای طراحی کرد که با شرایط گوناگون پیش رو بتواند سازگار شود یا حداقل در مواقعی که نیاز به انجام اصلاحات باشد، مانعی پیش‌رو نباشد تا بتوان قراردادها را با شرایط روز سازگار کرد.

انعطاف‌پذیری قراردادها به فروش کالا، ارائه خدمات یا مشارکت‌ها محدود نیست و در هر قراردادی می‌توان از مزایای آن بهره برد. برای مثال، متن قراردادهای شرکت‌های دانش‌بنیان، کوتاه‌تر و با زبان کلی‌تر از دیگر نمونه قراردادهای سرمایه‌گذاری نوشته می‌شوند. در این گونه قراردادهای ضرورت ندارد برای هر فرض احتمالی، طرحی در قرارداد پیش‌بینی شود، بلکه فرض بر آن است که در صورت تغییر شرایط، طرفین به اندازه کافی از خود انعطاف نشان داده و با یکدیگر همکاری

1. Best efforts

خواهند کرد. چنین معاملاتی دارای ویژگی اعتماد بالا^۱ یا رابطه‌ای^۲ هستند که در انعطاف‌پذیر نمودن قرارداد مؤثرند (Zhang, 2013: 55-97).

قراردادهای رابطه‌ای مستلزم سطح بالایی از همکاری بوده و برای دستیابی به اهداف مشترک، انتظارات متقابلی از اطمینان و اعتماد طرفینی را به وجود می‌آورند. در این گونه قراردادها، 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 می‌کنند (Gounari, 2021: 177-193). با چنین نگاهی، قراردادها فرایندی پویا شمرده می‌شوند که 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، ۱۳۸۵: ۲۱). علمای جامعه‌شناسی حقوق و تجارت، ویژگی‌های یادشده را به گروهی از بازرگانان که روابط درازمدت با یکدیگر دارند نسبت داده و این رویکرد واقع‌گرایانه را حقوق تسهیل‌کننده^۳ می‌نامند (Barton & others, 2015: 8-28).

برای این که حقوق تسهیل‌کننده باشد طراحان قراردادها نباید خود را تنها یک کارشناس یا مشاور حقوقی بدانند، بلکه باید نقش یک مهندس حقوق^۴ را ایفا کنند. تفاوت این دو در آن است که پیشنهادات گروه نخست تنها بر اساس یافته‌های حقوقی ارائه می‌شود، ولی مهندس حقوق به دنبال راهی است که کمک می‌کند کار به بهترین شکل ممکن انجام شود. به عبارت دیگر، او به جای پیدا کردن راه حل حقوقی برای موضوعات فنی و تخصصی، توجیه حقوقی می‌یابد. لذا کسانی که در عرصه حقوق تسهیل‌کننده فعالیت دارند با حقوق‌دان‌هایی که تنها تجربه محیط‌های علمی را دارند و حتی وکلای دادگستری متفاوتند (Barton & others, 2015: 8-28).

جالب‌ترین مسائل حقوقی هنگامی مطرح می‌شوند که با یک فناوری یا

-
1. High-trust
 2. Relational
 3. Facilitative law
 4. Legal engineer

موضوع نوین مواجه شویم و هیچ نمونه قراردادی در آن زمینه برای پیروی موجود نباشد تا تنها با تغییر اسامی و نشانی‌ها یا پر کردن جاهای خالی آماده شود. در چنین موقعیت‌هایی نیاز به خلاقیت و نوآوری حقوقی احساس می‌شود. باید برای کسب و کارهای نوین، قالب‌های قراردادی به روز ساخت. این قالب‌ها علاوه بر این که باید از دارایی‌ها حمایت کنند باید پاسخ‌گوی نیازهای بازرگانی بوده و از حمایت‌های قانونی برخوردار باشند. قراردادهای نمونه باید به شکلی تهیه شوند که هر بار نیاز به مراجعات حقوقی نباشد و دو طرف به سادگی در موارد مشابه نیز بتوانند از آن‌ها استفاده کنند (شیروی، ۱۳۸۹: ۱۵۲).

با این توصیف باید در ساختار قراردادها بر لزوم انعطاف‌پذیری مثبت تأکید کرد. ساختار صحیح قراردادهای انعطاف‌پذیر، موجب درک کامل مفاد و اهداف آن‌ها شده و بازخورد مناسب طرفین را به دنبال دارد. در طراحی قراردادها باید به درک متقابل و روابط سازنده توجه کرد. انعطاف‌پذیری مثبت به دور از انعطاف‌پذیری منفی قراردادها موجب ارتقای این ویژگی‌ها می‌شود.

نه تنها انعطاف‌پذیری قراردادها موضوعی تخیلی نیست، بلکه لازمه زندگی واقعی بوده و برای برخورد مناسب با تغییرات و شرایط نوین کسب و کار مورد نیاز است (Zhang, 2013: 55-97). در دیدگاه نوین به روشنی می‌توان ارتباط میان چهارچوب‌های حقوقی و شیوه‌های کسب و کار را دید. چهارچوب‌های حقوقی با تأثیر بر تسهیل روابط، هدایت و همکاری‌های بازرگانی داوری می‌شوند. امروزه دیگر این چهارچوب‌ها به عنوان اظهارات رسمی یا یادآوری تصمیمات گذشته ارزش ندارند.

۴. شیوه انعطاف‌پذیر ساختن قراردادها

دو عامل برای انعطاف‌پذیر ساختن قراردادها مهم است: نخستین عامل، همکاری در تعاملات قراردادی^۱ است که موجب ارتقای سطح روابط و اعتماد طرفینی در بستن قراردادها می‌شود و دیگری، تصویرسازی^۲ است که سبب شفافیت، درک عمیق، کارایی بیشتر قراردادها و تفاهم میان طرفین می‌گردد (Barton & oth-).

1. Collaborative contracting

2. Visualization

ers, 2015: 8-28). این هر دو برای انعطاف‌پذیری مثبت قراردادها ضرورت دارند. پیش شرط روابط خوب و سازنده، داشتن درک کاملی از اهداف و ویژگی‌های تعهدات و مسؤولیت‌هایی است که با همکاری و تصویرسازی قراردادها به دست می‌آید؛ لذا کسانی که می‌خواهند وارد رابطه قراردادی شوند باید آن‌ها را در فرایند تشکیل قرارداد در نظر بگیرند.

۴-۱. همکاری

نظریه حداکثر حسن نیت^۱ در حقوق قراردادهای ما پذیرفته نشده است (محمدی و جواهرکلام، ۱۴۰۱: ۲۷۸)، اما اقتضای اصل حسن نیت، همکاری در معاملات بوده (قاسمی حامد، ۱۳۸۶: ۹۹) و به منظور تأکید بر همکاری میان دو طرف در مراحل گوناگون، اعم از برنامه‌ریزی، گفت‌وگوهای مقدماتی، انشا و اجرای قراردادها، بازنگری در دیدگاه پیشینیان ضرورت دارد. در گذشته قراردادها را تنها به عنوان سند مبادله و مستقل از سایر روابط می‌شمردند، ولی امروزه اعتقاد بر آن است که قرارداد از سه رابطه مبادله‌ای، شخصی و حقوقی جدا نیست. بر این پایه، دو وضعیت به شرح زیر قابل ملاحظه است؛ در وضع پیشین که بیشتر در جوامع اولیه دیده می‌شد، سه رابطه یادشده در یکدیگر ادغام می‌شدند؛ زیرا روابط اقتصادی، پیچیدگی‌های امروزی را نداشتند. مردم آنچه را می‌خواستند از طریق مبادله کالا و خدمات تأمین می‌کردند و قراردادها در مفهوم پیشرفته آن مورد نیاز نبودند (کوتس، ۱۳۸۵: ۵). اهمیت با روابط تبادلی بود و معاملاتی که به واسطه آن‌ها تبادلات صورت می‌گرفت در نهایت سادگی، حضوری و نقد بود. مورد معامله دارای چهره مادی و عینی در املاک، حیوانات، محصولات کشاورزی و صنایع دستی خلاصه می‌شد که به رؤیت طرفین می‌رسید (شهیدی، ۱۳۷۷: ۲۱). مبادله با کمترین توجه به مفهوم قرارداد تحقق می‌یافت. شاید در گذشته‌های دور، قرارداد مفهوم مستقلی از مبادله برای طرفین نداشت. بعدها که نوع بشر با مفهوم قرارداد آشنا شد و دانست که راه کار حقوقی مبادله، انشای قرارداد است، معاوضه برای تبادل کالا در نظر گرفته می‌شد و برای استفاده از خدمات، قرارداد اجاره اشخاص می‌بستند. این قراردادهای ساده در جوامع کوچک، بر اساس شناختی که دو طرف از هم داشتند، انجام می‌پذیرفت و روابط

1. Doctrine of uberrimae fidei

حقوقی شرایط پیچیده‌ای نداشت. هنوز این وضعیت در روستاها یا شهرستان‌های کوچک دیده می‌شود و برخی از این روابط سه‌گانه به ویژه رابطه شخصی و شناخت طرفین از یکدیگر، نقش مهمی در بستن قراردادها داشته و بسیار عمیق و گسترده‌تر از مفروضات حقوق قراردادها است (Zhang, 2013: 55-97). در این وضعیت، سه رابطه پیش‌گفته به طور کامل با یکدیگر هم‌پوشانی دارد، اما با پیشرفت و گسترش روزافزون اقتصاد، مبادلات پیچیده و روابط شخصی کم‌رنگ شد و روابط حقوقی توسط متخصصان این رشته به زبان ویژه تنظیم گردید. در نتیجه این سه رابطه از هم فاصله گرفت و هم‌پوشانی آن‌ها روز به روز کاهش یافت.

در وضعیت نوین، رابطه حقوقی نسبت به دو رابطه دیگر اهمیت بیشتری پیدا کرد. قانون‌گذاران شکل‌گرا شدند و قراردادها با رعایت تشریفات منعقد گردید (زارع و پیش‌نماز، ۱۴۰۱: ۲۴۳)؛ کاربرد مفاهیم و اصطلاحات حقوقی در آن‌ها گسترش یافت. متن قراردادها را مفصل و با زبان تخصصی نوشتند و مانند هر رشته علمی از گستره درک و تشخیص عموم و افراد غیرمتخصص، دور شد. دیگر از افراد عادی نمی‌توان انتظار داشت که مسائل پیچیده حقوقی را دریابند (شهیدی، ۱۳۷۷: ۲۳). اسناد قراردادها کمتر در دسترس کسانی که با یکدیگر روابط مالی داشتند قرار دارد و بیشتر در اختیار و مورد استفاده وکلا یا نمایندگان حقوقی ایشان می‌باشد. در چنین وضعیتی که برخلاف گذشته، دو طرف ترجیح می‌دهند بر اساس رابطه حقوقی عمل کنند، حفظ روابط شخصی دشوارتر گردیده است.

هنگامی که روابط سه‌گانه در هنگام بستن قراردادها متعادل و دارای هم‌پوشانی کافی باشند، برقراری ارتباط و اعتماد طرفینی آسان است، اما بدون تعادل، به ویژه هنگامی که رابطه حقوقی بر دو رابطه دیگر برتری پیدا کند، کار دشوار می‌شود. این وضعیت موجب نادیده گرفتن و گاه بی‌ارزشی روابط غیرحقوقی می‌گردد. دو طرف به عنوان کاربران اصلی قرارداد، حتی برای فهمیدن متن آن به متخصصان حقوقی وابسته می‌شوند و ترجیح می‌دهند قرارداد و نه رابطه قراردادی را کنار گذاشته و امور مربوط به آن را به متخصصان حقوقی اعم از وکلا، نمایندگان و مدیران حقوقی بنگاه اقتصادی بسپارند.

نظر به این که در حقوق قراردادها به ایده‌ها، اصطلاحات و مفاهیم حقوقی

بها داده می‌شود، کسانی که آموزش حقوقی ندیده باشند با خواندن متن قراردادها چیزی نمی‌فهمند. درج شرط ادغام^۱ یا شرط توافق کامل^۲ در بیشتر قراردادها رسماً سایر روابط خارج از قراردادها حتی گفت‌وگوهای مقدماتی که پیش از امضای آن‌ها صورت گرفته و زمینه بستن قراردادها را فراهم کرده انکار می‌کند. طرفین با درج این شرط اراده خود را به سند قراردادها منحصر می‌کنند؛ به نحوی که توافقات شفاهی یا کتبی پیش و پس از قراردادها فاقد اثر حقوقی می‌شود (ایزانلو و چراغی، ۱۳۹۹: ۳۸۳).

اگر گفتمان حقوقی به دلایل تخصصی برای دیگران، حتی کاربران اصلی قراردادها غیرقابل فهم باشد از آن روی برمی‌تابند. شاید علت این که بازرگانان به رغم توجه به رابطه قراردادی، از توجه به متن قراردادها کوتاهی می‌کنند نیز در همین نکته نهفته باشد. عنصر «همکاری» تلاش دارد روابط دیگر، علاوه بر رابطه حقوقی، در هنگام بستن قراردادها را معرفی کند. شکل و ساختار این تلاش در واکنش به وضعیتی است که سبب دلسردی یا محدود شدن به گفت‌وگوهای قراردادی می‌شود. پر واضح است که موفقیت بازرگانان بیشتر به اعتبار ایشان بستگی دارد. اگر آن‌ها در مرحله بستن قراردادها به جزئیات و امور دقیق حقوقی بپردازند یا در صورت وقوع مشکل به جای گفت‌وگو و سازش معقول، بر حقوق قانونی خود پافشاری کنند یا به وکلای خود برای احقاق حق رجوع نمایند یا برای حل و فصل اختلاف به دادگاه روی آورند، اعتبارشان آسیب می‌بیند (کوتس، ۱۳۸۵: ۲۰). از همین رو بازرگانان کمتر تمایل دارند به دادگاه بروند و ترجیح می‌دهند از راه‌های دیگری مانند گفت‌وگو، رجوع به داور و سازش، اختلافات خود را حل و فصل کنند (Zhang, 2013: 55-97).

نزدیک کردن روابط سه‌گانه به یکدیگر با حفظ تعادل، کار آسانی نیست. به این منظور باید از تأکید بیش از اندازه بر قواعد حقوقی دست برداشت و به سایر روابط هم بها داد. رعایت عنصر همکاری، مستلزم آن است که صاحبان کسب و کار به عنوان طرفین اصلی قراردادها تمام مسؤولیت‌ها را به وکلا، نمایندگان و مدیران حقوقی خود واگذار نکنند؛ زیرا مشارکت هنگامی محقق می‌شود که ایشان تنها مسئول

1. Merger clause

2. Entire agreement clause

ابعاد حقوقی قراردادها باشند و سایر روابط تحت تأثیر حقوق قراردادها انکار نشود. در روابط اقتصادی نباید تنها به حقوق قانونی متکی بود. عدم اتکای کامل به رابطه حقوقی نه تنها موجب تضعیف آن نمی‌گردد، بلکه در مواردی به سود آن نیز تمام می‌شود؛ زیرا با ارزش دادن به سایر روابط، بار مخاطرات تنها متوجه زبان حقوقی قراردادها نگردیده، بلکه میان تمام روابط سرشکن می‌شود. البته پذیرش سایر روابط در قراردادها مستلزم شناخت کافی آن‌هاست؛ پس در تنظیم قراردادها باید از تمام روابط آگاهی یافت و با بها دادن به روابط سه‌گانه، کاری کرد که اشخاص غیرحقوقی نیز آن را بفهمند.

مدیران بنگاه‌های اقتصادی باید درک صحیحی از روند کار زیرمجموعه خود داشته باشند تا بتوانند تشریفات اداری و کارهای مازادی که مانع تولید یا عرضه به مشتریان می‌شود حذف کنند. ایشان باید وقت خود را صرف گفت‌وگو با طرف‌های تجاری پیرامون اهداف، رفع مخاطرات و اجرای قراردادها بنمایند. در این گفت‌وگوها نباید از ارائه اطلاعات در مورد منافع اقتصادی که طرف دیگر را به بستن قرارداد ترغیب می‌کند خودداری شود. بیان چنین منفعی می‌تواند آغاز خوبی برای گفت‌وگوهای مقدماتی باشد و زمینه بستن قراردادهای اصلی را فراهم آورد (قاسمی‌حامد و طالب‌احمدی، ۱۳۹۰: ۱۵۷).

قراردادهایی که با انعطاف‌پذیری مثبت و رویکرد همکاری طراحی می‌شود از اصول و ارزش‌های ویژه‌ای پیروی می‌کند؛ از قبیل رعایت احترام دو طرف، روابط باز و مستقیم با یکدیگر، اطلاع‌رسانی اختیاری و کامل از اطلاعات مورد نیاز برای توافق و گفت‌وگوهای منفعت‌محوری که در آن نیازمندی‌های هر دو طرف در نظر گرفته می‌شود.

برخی نکات مهم در قراردادهای مبتنی بر همکاری از قرار زیر است:
 نخست، طرفین به منظور بهبود کیفیت اطلاعاتی که به اشتراک می‌گذارند باید بر منافع اساسی و مخاطرات احتمالی هم تمرکز کنند؛
 دوم، طرفین درباره پیشرفت‌های صورت گرفته در گفت‌وگوها و نحوه اجرای توافقات آینده، نشست‌های برنامه‌ریزی شده و منظم برگزار کنند؛
 سوم، طرفین باید در صورت نیاز با یکدیگر همکاری کرده و حتی در اجرای

تعهدات قراردادی به هم کمک کنند؛
 چهارم، طرفین با درک متقابل، آمادگی داشته باشند تا اگر لازم شد شرایط
 قرارداد را اصلاح یا تعدیل کنند؛
 پنجم، طرفین برای حل و فصل اختلافات با حسن نیت گفت‌وگو کنند و اگر
 اختلاف پیش‌آمده با گفت‌وگو حل و فصل نشد، میانجی‌گری یا هر راه حل جایگزین
 دیگر را بپذیرند.

در زمینه موارد یادشده توجه به چند نکته ضرورت دارد: نخست آن که مشاوره
 نیازمند زمان و هزینه‌بر است؛ دوم آن که همه نکات در همه قراردادها به یک میزان
 کارآمدی ندارد؛ و سوم آن که قراردادها خوب یا بد، سبب رابطه شخصی می‌شود.
 شاید برخی از موارد پیشنهادی اجرایی به نظر نرسد، ولی همچنان برای
 گفت‌وگو ارزشمند باشد. گاهی آنچه گفت‌وگوهای به ظاهر غیر ضرور به نظر می‌رسد
 یا پیرامون قراردادهایی با ارزش اقتصادی کم انجام می‌شود می‌تواند سرمایه ارزشمندی
 را در روابط مهم آینده رقم بزند. اگر چه عبارات حقوقی باید واضح و بار معنایی
 روشنی داشته باشند، اما با استفاده از زبان غیرحقوقی نیز می‌توان علاوه بر رعایت
 ملاحظات حقوقی، گامی به سوی انعطاف‌پذیری مثبت برداشت. شاید ساده‌انگاری به
 نظر آید، ولی رعایت این نکات، روابط طرفین را شخصی‌تر و قابل اعتمادتر می‌سازد
 (Barton & others, 2015: 8-28).

۲-۴. تصویرسازی

قابلیت استفاده و تجربه کاربری، در بیشتر موارد دو عامل مهم برای تعیین
 کیفیت هستند. برای داوری در مورد کیفیت یک کالا باید دید چه قابلیت‌هایی دارد
 و تجربه کاربران در استفاده از آن چیست. از همین رو در سامانه‌های فروش برخط
 کالا و عرضه خدمات، علاوه بر توضیحات تخصصی، بخشی به بیان دیدگاه کاربران
 اختصاص دارد. ولی در مورد تعیین کیفیت قراردادها نمی‌توان بر اساس دو عامل
 یادشده داوری کرد، بلکه باید ابعاد حقوقی و قابلیت اجرایی قراردادها بررسی شوند.
 طرفین خواهان قراردادی هستند که قابل اجرا باشد و ایشان را به اهداف بازرگانی
 مورد نظر برساند. بازرگانان از حقوقی بودن بیش از اندازه قراردادها که گاه موجب
 دشواری کار می‌شود رضایت ندارند؛ زیرا میان معامله‌ای که خواستار آند با متن

قراردادی که تنظیم می‌شود، بسیار فاصله و گاه دوگانگی است. هرچند طرفین برای انجام معامله پیش‌تازند و تنظیم‌کنندگان متن قراردادها به حکم و کالت باید از نظر آن‌ها پیروی کنند (کاشانی، ۱۳۸۸: ۱۹۵)، اما دوری بیش از اندازه متن حقوقی از خواست طرفین می‌تواند دردسرساز شود.

برقراری ارتباط طرفین در فرایند قراردادی در هر مرحله مهم است. در قراردادهای پیچیده که پروژه‌های بزرگ را پوشش می‌دهد مانند قراردادهای مرتبط با ارتباطات و فناوری اطلاعات^۱ یا قراردادهای طراحی، تأمین تجهیزات و ساخت،^۲ علاوه بر کارشناسان حقوقی طرفین، اشخاص دیگر مانند کارشناسان فنی تخصصی نیز در تنظیم قراردادها دخالت دارند. ایشان درباره تعاریف، دامنه، مشخصات، اسناد مورد نیاز، اجرا، آزمایش و تأیید نظر می‌دهند. علاوه بر شرایط حقوقی و فنی تخصصی که در متن قراردادها می‌آید، شرایط مالی پیچیده و جداول زمانی و فرایندهای مربوط نیز باید در نظر گرفته شود؛ بنابراین در تنظیم قراردادها ممکن است امور مالی و منابع انسانی نیز درگیر شوند. با این توضیح، هرچند طرح و پیش‌نویس قراردادها توسط حقوقدان‌ها نوشته می‌شوند، ولی اطلاعات فنی تخصصی را باید از مدیران و مهندسان مجموعه پرسید؛ زیرا پس از امضا می‌بایست به قراردادها عمل کرد و مدیران پروژه و تیم‌های عملیاتی این مهم را بر عهده دارند. اگر جز این باشد احتمال دارد متنی غیرقابل اجرا یا همراه با موانع پیش روی مجریان قرار گیرد.

تصویرسازی با ایجاد شفافیت و تفاهم، موجب انعطاف‌پذیری مثبت قراردادها می‌شود، ولی باید دید منظور از تصویرسازی چیست و چگونه می‌توان از آن در فرایند بستن قراردادها و تهیه اسناد مربوط سود برد. همچنین با وجود روش سنتی تنظیم قراردادها باید توضیح داده شود که چه نیازی به تصویرسازی قراردادها وجود دارد. تصویرسازی بخش اصلی طراحی اطلاعات است که با اضافه کردن نشانه‌ها، جداول، نمودارها و تصاویر قراردادها را کامل یا مفهوم‌تر می‌سازند. طراحی اطلاعات برای برقراری ارتباط مؤثر، اصول طراحی گرافیکی را به کار می‌گیرد. در این فرایند، شناسایی، انتخاب، ساماندهی، تنظیم و ارائه اطلاعات به گونه‌ای کارآمد و کاربردی

1. ICT

2. EPC

برای دستیابی طرفین به هدفی خاص استفاده می‌شود (Barton & others, 2015: 8-28).

نظر به این که متن قراردادها نمی‌توانند به تنهایی اطلاعات را برجسته کنند از تصویرسازی و طراحی اطلاعات در کنار متن استفاده می‌شود. با این روش نه تنها نکات مهم قراردادها از دست نمی‌رود، بلکه می‌توان اطمینان یافت که به قدر کافی با درکی عمیق، مورد توجه قرار می‌گیرد. بدین‌سان تصویرسازی موجب معقول و منطقی‌تر شدن قراردادها شده و با این کار، محتوای قراردادها تنها به واژگانی که در متن اسناد نگارش شده محدود نمی‌ماند (Dimatteo & others, 2013: 198)؛ بنابراین هدف نهایی طراحی اطلاعات و تصویرسازی عبارت است از ایجاد روابط شفاف که موجب می‌شود کاربران از روی آگاهی کامل با هم تعامل کنند.

به منظور انتخاب روش مورد استفاده در تصویرسازی باید به اطلاعات در اختیار، گروه‌های کاربر و زمینه مورد استفاده توجه کرد. امروزه تصویرسازی قراردادها حرفه‌ای مستقل به شمار می‌آید که متخصصان آن با قبول سفارش، نسبت به تبدیل قراردادها از متون حقوقی به ابزارهای منعطف بازرگانی کاربردی اقدام می‌کنند.^۱ پس از تصویرسازی، متن حقوقی قراردادها به ابزارهای بازرگانی کاربرپسندی تبدیل می‌شوند و به اجرای اندیشه‌هایی که در پس هر قرارداد وجود دارد کمک می‌کنند.

محور تصویرسازی، طرفین قراردادها هستند. طراحی اطلاعات باید به شیوه‌ای صورت گیرد که عملکرد مورد انتظار طرفین را تضمین کند؛ بنابراین خوب نوشتن قراردادها کافی نیست و برای این که پیام قراردادها برای خوانندگان مفهوم باشد ناگزیر باید اطلاعات مورد نیاز جمع‌آوری شده و دیگران نیز در این فرایند مشارکت داده شوند. برای این که قراردادها بتوانند روابط طرفین را به درستی و با کیفیت تنظیم کنند تنها تهیه متنی روشن و قابل اجرا کافی نیست، بلکه لازم است روابط گروه‌های پرتعداد و نیازهای اطلاعاتی گوناگون ایشان نیز طراحی شود. به کمک تصویرسازی و طرح‌های گرافیکی می‌توان بازه زمانی انتقال مالکیت، ضمان معاوضی، هزینه‌ها و مسؤولیت‌ها را که شاید از متن قراردادها به خوبی قابل برداشت نباشد به خوبی نمایان ساخت. گاهی دو طرف با نگاه کردن به یک جدول پیوست قرارداد می‌توانند

1. www.lexpert.com

اطلاعاتی را که در چند صفحه نوشته شده به آسانی دریابند.

۵. انعطاف پذیری قراردادهای در حقوق ایران

هرچند اصول حقوقی متضمن ثبات قراردادهاست (موسوی و اصائلو، ۱۴۰۱: ۲۷۸)، ولی با توجه به گسترش روزافزون مبادلات تجاری و انعقاد قراردادهای مستمر و تحولات گریزناپذیر اقتصادی، گاه عواملی مانند تورم، رکود، تحریم و به طور کلی نوسانات اقتصادی خارج از اراده طرفین این عقود را تحت تاثیر قرار می‌دهد. وقوع این حوادث، تغییر اوضاع و احوال قراردادهای را به همراه دارد و اجرای قرارداد را با دشواری غیرمتعارف همراه می‌سازد. در چنین وضعیتی نیاز به تعدیل در قراردادهای احساس می‌شود (حافظی قهستانی و دیگران، ۱۴۰۰: ۱۱). به این منظور طرفین توافق می‌کنند که در صورت تغییر اوضاع و احوال، قرارداد از انعطاف لازم برخوردار باشد و بتواند خود را با شرایط جدید هماهنگ سازد. این نوع تعدیل در مفاد عقد را «تعدیل قراردادی» می‌نامند که متفاوت از تعدیل قانونی و قضایی است. برای مثال در قراردادهای نفتی گاهی حوادث غیرمنتظره موجب دگرگون شدن شرایط اولیه قرارداد شده و تعادل و توازن قرارداد دچار اختلال می‌شود. در این شرایط از جمله پیش‌بینی‌های لازم، پیش‌بینی سازکارهای قراردادی شروط مذاکره مجدد، بازبینی و تطبیق برای بازگرداندن توازن و تعادل اقتصادی قرارداد می‌باشد که بر این اساس موجب تطبیق وضع مورد توافق اولیه با اوضاع و احوال نوین در قرارداد نفتی شده تا منافع طرفین به نحوی عادلانه و متعارف تداوم یابد. بی تردید یکی از مهم‌ترین تحولات در عرصه قراردادهای نفتی رویکرد پیشرفته به شروط قراردادی برای تداوم و استمرار قرارداد از طریق مصالحه بین منافع و انتظارات مشروع دو طرف بر اساس شرایط تعدیل تعهدات قراردادی بازیگران این قراردادهای در اوضاع و احوال تغییر یافته است (کردی و طجریلو، ۱۴۰۱: ۱۸۵).

بازنگری در مفاد قرارداد و روزآمد ساختن آن در حقوق ایران به استناد اصل حاکمیت اراده میسر است. چنین اختیاری از موازین قانونی مانند مواد ۱۰، ۲۱۹، ۲۳۰ و ۲۸۳ قانون مدنی برداشت می‌شود؛ از این رو همان اراده‌هایی که قرارداد را خلق و مندرجات و شروط آن را تنظیم نموده‌اند می‌توانند مفاد آن را مورد تجدیدنظر و اصلاح قرار دهند. از جمله تصرفاتی که طرفین با اتکا بر اصل حاکمیت اراده مجاز به

اعمال آن هستند تعدیل قرارداد است، اما برای این که راه‌کار تعدیل قراردادی منجر به انعطاف‌پذیری قرارداد شود باید شروط تعدیل‌کننده در زمان بستن قرارداد به صورت ضمن عقد پیش‌بینی شود. شرط پرداخت طلا، شرط پرداخت به پول خارجی، شرط پرداخت بر مبنای شاخص‌های معتبر و شرط گفت‌وگوی دوباره از مهم‌ترین شروطی است که به منظور فوق‌المروزه در قراردادهای خصوصی گنجانده می‌شوند (مزارعی، ۱۳۹۴: ۲۴۶). قراردادهای تابع شرایط عمومی پیمان نیز با یکی از سه شرط تغییر مقادیر قرارداد، تعدیل قرارداد و یا مبالغ مشروط در قرارداد قابل تغییر می‌باشند که به نوعی حکایت از انعطاف‌پذیری آن‌ها دارد (قاسمی حامد و علی حیدری، ۱۴۰۱: ۵۱۷؛ رحیمی و علیزاده، ۱۳۹۶: ۱۴۷).

هیچ‌یک از شروط تعدیل بی‌واسطه قراردادی خصوصی در نظام تقنینی کنونی ایران با مشکل روبه‌رو نیست و رویه قضایی ایران نیز در این زمینه منفعل عمل کرده و ترجیح داده موضوع را به سکوت برگزار کند یا حداقل راهکارهای معمول آن، بروز و ظهور خاصی نداشته است؛ با این وجود به نظر می‌رسد مصلحت اقتصادی کشور و ضرورت حفظ و حمایت از ثبات و تقویت ارزش پول ملی اقتضا دارد بدون توجیه قابل قبول از پذیرش شروطی که طلا، ارز یا ارزش کالا و خدمتی دیگر را در قالب تعدیل قراردادی جایگزین پول ملی می‌کند خودداری شود. به این منظور می‌توان به حفظ نظم عمومی اقتصادی در قراردادهای استناد کرد و استنادات کافی را جهت جلوگیری از بستن چنین قراردادهایی را در اختیار مجموعه قضایی قرار داد (بیگدلی، ۱۳۹۴: ۲۸۶).

برآمد

۱- انعطاف‌پذیری در قراردادها برخی مفروضات کهن را در گستره حقوق و تجارت، توأمان به چالش می‌کشد. تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر به ویژه در روابط بلندمدت بازرگانی، باعث می‌شود که در آینده کمترین نیاز را به بازنگری یا اصلاح داشته باشند و بتوانند با شرایط نوین سازگار شوند. به رغم دیدگاه مخالفان، انعطاف‌پذیری در زمینه‌هایی مانند تصمیم‌گیری، بازاریابی، طراحی محصول، برنامه‌ریزی و جوانب دیگر کسب و کار، از نقاط قوت قراردادها به شمار می‌آید.

۲- پیش‌تر تصور می‌کردند اگر قراردادی با ثبات و تنها با رعایت ملاحظات حقوقی تنظیم شود، تحت حمایت‌های قانونی، خواست طرفین را تأمین می‌کند، اما امروزه در دنیای تغییرات شتابان، این افکار سنتی در حال فروپاشی است؛ زیرا نه تنها قراردادها، بلکه ممکن است قانون نیز توان تعیین تکلیف تغییرات آینده را نداشته باشد و نتواند با شرایط روز چنان که باید، تطبیق پیدا کند. فعالیت‌های بازرگانی رو به رشد، شیوه‌های سنتی را در تنظیم قراردادها بر نمی‌تابد. تجربه نشانگر روی‌گردانی بازرگانان از قراردادهای حقوقی، به‌رغم بها دادن به روابط قراردادی است. بنابراین نمی‌توان روابط قراردادی را تنها در روابط حقوقی خلاصه کرد.

۳- در دنیای نوین و پیشرفته همه می‌دانند که آینده از پیش تعیین شده نیست. باور پیش‌بینی کامل شرایط آینده، گزافه است؛ بنابراین عدم قطعیت را باید مدیریت کرد و تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر، زمینه نوآوری را در این زمینه فراهم می‌سازد. در چنین فرایندی با اشتراک‌گذاری ایده‌ها می‌توان پیشرفت کرد. دیگر با پنهان‌کاری، ابهام یا تثبیت شرایط قراردادی، کسب و کارها چنان که باید پیش نمی‌رود. از همین رو امروزه صنایع نوآور از انعطاف‌پذیرترین قراردادهای استقبال می‌کنند؛ زیرا با تنظیم چنین قراردادهایی، دو طرف با اتکا بر گذشته از تغییر شرایط در آینده بیمی ندارند.

۴- انعطاف‌پذیری در قراردادها انتظارات دو طرف را به طور فزاینده تضمین کرده و موجب امید به سازگاری با شرایط آینده می‌شود. البته پذیرش انعطاف‌پذیری قراردادها نه تنها منافاتی با انتظارات قراردادی پایدار ندارد، بلکه باید اذعان کرد

ثبات در روابط قراردادی از جهاتی اجتناب‌ناپذیر است. هنر آن است که بدون کنار گذاشتن ثبات قراردادها، آن‌ها را انعطاف‌پذیر ساخت و برای این کار دشوار، یعنی انعطاف‌پذیری با حفظ ثبات در قراردادها، همکاری و تصویرسازی دو عامل مهم به شمار می‌آید. در حقوق قراردادهای ایران، هنوز دو شیوه یادشده مرسوم نیست و برای انعطاف‌پذیر ساختن قراردادها از شروط تعدیل‌کننده ضمن عقد استفاده می‌شود.

فهرست منابع

الف. فارسی

- * آل‌سعیدی، فرزاد و خورسندیان، محمدعلی و مبین، حجت و طالب احمدی، حبیب (۱۴۰۰)، «بررسی مفهوم و جایگاه شرط بهترین تلاش در حقوق ایران، آمریکا و اسناد بین‌المللی»، پژوهش‌های حقوق تطبیقی، شماره ۳.
- * ایزانلو، محسن و چراغی، مینا (۱۳۹۹)، «شرط ادغام و اعتبار آن در فقه و حقوق ایران»، فصل‌نامه حقوق ملل، شماره ۳۸.
- * بذریچاق، حمید و ملکی، جلیل و پاشازاده، حسن و مجتهدی، محمدرضا (۱۳۹۸)، «بررسی عوامل شناسایی و اجرای احکام خارجی در حقوق مدنی ایران»، دانش حقوق مدنی، سال هشتم، شماره ۲.
- * بیگدلی، سعید (۱۳۹۴)، *تعدیل قرارداد*، چاپ چهارم، تهران: میزان.
- * حافظی قهستانی، محمدرضا و مقدری امیری، عباس و مرتضوی، عبدالحمید (۱۴۰۰)، «تعدیل قرارداد در اثر نوسانات اقتصادی»، پژوهش‌های فقه و حقوق اسلامی، جلد ۱۷، شماره ۶۵.
- * رحیمی، حبیب‌اله و علیزاده، سعیده (۱۳۹۶)، «ماهیت و مبنای تعدیل در قراردادهای پیمانکاری در حقوق ایران و فیدیک»، پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۶، شماره ۲۱.
- * زارع، امیر و پیش‌نماز، سید امین (۱۴۰۱)، «جایگاه شکل در قراردادها با تحلیل مختصر تحولات حقوق مدنی فرانسه»، پژوهش‌های حقوقی، دوره ۲۱، شماره ۴۹.
- * زارع‌مهرجردی، مسعود و میرزایی، حسین و حسنی‌درمیان، غلامرضا (۱۳۹۸)، «تحلیل نقش اعتماد بین فردی در مبادلات اقتصادی»، جامعه‌شناسی کاربردی، سال ۳۰، شماره ۷۶.
- * شهیدی، مهدی (۱۳۷۷)، *تشکیل قراردادها و تعهدات*، جلد نخست، چاپ نخست، تهران: حقوق‌دان.
- * شیروی، عبدالحسین (۱۳۸۹)، *حقوق تجارت بین‌الملل*، چاپ نخست، تهران: سمت.
- * طالب‌احمدی، حبیب (۱۳۹۲)، *مسئولیت پیش‌قراردادی*، چاپ نخست، تهران:

میزان.

- * قاسمی حامد، عباس (۱۳۸۶)، «حسن نیت در قرارداد، مبنای تعهد به درستکاری و تعهد به همکاری در حقوق فرانسه»، تحقیقات حقوقی، دوره ۱۰، شماره ۴۶.
- * قاسمی حامد، عباس و طالب احمدی، حبیب (۱۳۹۰)، «اطلاع‌رسانی پیش قراردادی»، مطالعات حقوقی، دوره سوم، شماره اول.
- * قاسمی حامد، عباس و حیدری، علی (۱۴۰۱)، «جایگاه شرط تغییر در کار در نظم حقوقی قراردادهای پیمانکاری با تأکید بر قراردادهای نمونه ایران، فیدیک و انگلستان»، پژوهش‌های حقوقی، دوره ۲۱، شماره ۵۲.
- * کاتوزیان، ناصر (۱۳۶۳)، حقوق مدنی (مشارکت‌ها، صلح، عطایا)، چاپ نخست، تهران: اقبال.
- * کاشانی، سید محمود (۱۳۸۸)، حقوق مدنی؛ قراردادهای ویژه، چاپ نخست، تهران: میزان.
- * کردی، اسفندیار و طجرلو، رضا (۱۴۰۱)، «تغییر اوضاع و احوال و سازوکار شروط قراردادی برای توازن منافع در قراردادهای نفتی»، دانش‌نامه حقوق اقتصادی، دوره ۲۹، شماره ۲۱.
- * کرمی، محمدمهدی (۱۳۹۷)، «قاعده الجمع مهما امکن اولی من الطرح از نگاه شیخ انصاری ره و سید یزدی ره»، فقیهانه، سال سوم، شماره ۹.
- * کوتس، هاین (۱۳۸۵)، حقوق قراردادها در اروپا، برگردان: ولی‌الله احمدی و دیگران، چاپ نخست، تهران: جهان جام جم.
- * محمدی، مجتبی و جواهرکلام، محمدهادی (۱۴۰۱)، «تعدیل ضمانت اجرای تعهد به ارائه اطلاعات در قراردادهای بیمه؛ مطالعه تطبیقی در حقوق ایران و انگلیس»، مجله حقوقی دادگستری، دوره ۸۶، شماره ۱۱۷.
- * مزارعی، علی (۱۳۹۴)، تئوری عدم پیش بینی و تعدیل قرارداد مطالعه تطبیقی در حقوق ایران، انگلیس و آمریکا، چاپ نخست، تهران: مجد.
- * موسوی، سید عباس و اصانلو، اکبر (۱۴۰۱)، «انتفای عقد به سبب عدم امکان اجرای موضوع آن در حقوق ایران و فرانسه»، مجله حقوقی دادگستری، دوره ۸۶، شماره ۱۲۰.

ب. انگلیسی

- * Barton, Thomas D., Helena Haapio & Tatiana Borisova (2015), **“Flexibility and Stability in Contracts”**, A Special Issue of the Lapland Law Review, Issue 2.
- * Beck, K., Beedle, M., van Bennekum, A., Cockburn, A., Cunningham, W., Fowler, M., Grenning, J., Highsmith, J., Hunt, A., Jeffries, R., Kern, J., Marick, B., Martin, R. C., Mellor, S., Schwaber, K., Sutherland, J. and Thomas, D. (2001), **“Manifesto for agile software development”**, Available at : <<http://www.agilemanifesto.org>>. (Last visited on 18/5/2023).
- * DiMatteo, Larry A., Qi Zhou, Severine Saintier & Keith Rowley (2013), **Commercial Contract Law: Transatlantic Perspectives**, Cambridge: Cambridge University Press.
- * Gounari, Zoe (2021), **“Developing a relational law of contracts: striking a balance between abstraction and contextualism”**, Legal Studies, No. 41.
- * IACCM poll (21 September 2011), available at: <<https://commitmentmatters.com/2011/09/21/stuck-in-a-negotiation-rut/>>. (Last visited on 18/5/2023).
- * Lumineau F. & Oxley J. E. (2012), **“Let’s work it out (or we’ll see you in court): Litigation and private dispute resolution in vertical exchange relationships”**, Organization Science, Vol. 23, No. 3.
- * .Macaulay, Stewart (2004), **“Freedom from Contract: Solutions in Search of a Problem?”**, Wisconsin Law Review, 777.
- * Nystén-Haarala, S., Lee, N. & Lehto, J. (2010), **“Flexibility in contract terms and contracting processes”**, International Journal of Managing Projects in Business, Vol. 3, No. 3.

* Zhang, Yanan & Ritta Ahtonen (2013), **“Flexibility in Contracts and Contractual Practice: Empirical Study in China”**, International Law School, Shanghai University of Political Science and Law, Available at: <https://kipdf.com/queue/flexibility-in-contracts-and-contractual-practice-empirical-study-in-china_5ad17bae7f8b9aca5b8b460a.html>. (Last visited on 18/5/2023).