



The Position of Short-Term Contracts in International Commercial Law

Delara Rastaei*

Master Of Private Law, Islamic Azad University,
North Tehran Branch, Tehran, Iran.

Abstract

Rapid transformations in the global commercial environment and the instability of prices have led many economic actors—particularly in the fields of fast-moving consumer goods, technology-based services, and transportation—to move away from long-term contracts and increasingly rely on short-term contractual arrangements. This study adopts an analytical approach to examine the legal nature of short-term contracts within the framework of international commercial law, their advantages compared to long-term contracts, and the distinctions between these two types of agreements. It further seeks to clarify the position of short-term contracts within international commercial practice. The findings indicate that, under Iranian law, long-term contracts are not recognized as an independent legal category and are not governed by specific regulations; consequently, contracts that are long-term in practice are subject solely to the general rules of contract law set out in the Civil Code. The study also demonstrates that short-term contracts enhance flexibility in commercial relationships, reduce transaction and enforcement costs, facilitate market entry for small and medium-sized enterprises, and promote contractual transparency. In commercial relations, trust plays a fundamental role. By enabling continuous performance assessment, short-term contracts foster transparency, good faith, and the gradual development of trust, ultimately contributing to more stable and sustainable commercial relationships. Therefore, short-term contracts not only respond effectively to the demands of modern international trade but also serve as a mechanism for trust-building between contracting parties.

Keywords: short-term contract, long-term contract, international trade, international commercial custom, contractual flexibility

Received: 23/December/2026

Accepted: 19/February/2026

eISSN: 2783-4204

ISSN: 2783-3631

بررسی جایگاه قراردادهای کوتاه‌مدت در حقوق تجارت بین‌الملل

کارشناس ارشد حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال، تهران،
ایران.

دلارا راستایی*

چکیده

تحولات و تغییرات سریع دنیای تجارت و ناپایداری قیمت‌ها، بسیاری از فعالان اقتصادی به‌خصوص در حوزه‌ی تجارت کالاهای تند مصرف، خدمات فناورانه و حمل‌ونقل را بر آن داشته که از قراردادهای بلندمدت فاصله گرفته و به قراردادهای کوتاه‌مدت روی آورند. این پژوهش با رویکرد تحلیلی به بررسی ماهیت قراردادهای کوتاه‌مدت در بستر حقوق تجارت بین‌الملل و همچنین مزایای این نوع قراردادها نسبت به قراردادهای بلندمدت و تفاوت قراردادهای کوتاه‌مدت با قراردادهای بلندمدت پرداخته و تلاش کرده تا جایگاه این نوع قراردادها را در عرف تجاری بین‌المللی تبیین کند. همچنین این مطالعه نشان داد که در حقوق ایران، قراردادهای بلندمدت به یک عنوان مستقل قانونی تعریف نشده و هیچ مقررات ویژه‌ای برای آن تعریف نشده، پس قراردادهایی که در عمل ماهیت بلندمدت دارند صرفاً تحت شمول قواعد عمومی قراردادها در قانون مدنی قرار می‌گیرند. این مطالعه نشان داد، قراردادهای کوتاه‌مدت موجب افزایش انعطاف‌پذیری در روابط تجاری، کاهش هزینه‌های معامله و اجرا، تسهیل ورود شرکت‌های کوچک و متوسط و شفافیت قراردادی می‌شود. در واقع در روابط تجاری اعتماد نقش بنیادین دارد. قراردادهای کوتاه‌مدت با فراهم کردن امکان ارزیابی عملکرد طرف مقابل، زمینه‌ی ایجاد تعهد به شفافیت و حسن‌نیت و اعتماد تدریجی و در نتیجه روابط تجاری مستحکم را فراهم می‌کنند. بنابراین قراردادهای کوتاه‌مدت نه تنها در عرصه‌ی تجارت بین‌الملل پاسخ‌گوی روابط تجاری مدرن هستند، بلکه موجب اعتمادسازی طرفین نیز می‌شوند.

کلیدواژه‌ها: قرارداد کوتاه‌مدت، قرارداد بلندمدت، تجارت بین‌الملل، عرف تجاری بین‌المللی، انعطاف‌پذیری قراردادی

مقدمه

در جهان امروز که ویژگی اصلی آن، پویایی و بی‌ثباتی مستمر در عرصه‌های اقتصادی و فناورانه است، انعطاف‌پذیری به یکی از ارکان اساسی روابط تجاری بین‌المللی تبدیل شده است. شرکت‌ها و تجار به‌منظور بقا و رقابت در بازار جهانی، ناگزیر از انتخاب ابزارهای قراردادی هستند که بتواند پاسخ‌گوی نیازهای متغیر و شرایط ناپایدار در عرصه‌ی تجارت بین‌الملل باشد. در این میان، قراردادهای کوتاه‌مدت به‌عنوان یکی از شیوه‌های نوین تنظیم روابط تجاری، جایگاه ویژه‌ای یافته‌اند؛ زیرا به طرفین اجازه می‌دهند با حداقل تعهدات و حداکثر امکان تعدیل و خروج از رابطه قراردادی، فعالیت خود را سازمان دهند.

قراردادهای کوتاه‌مدت در مقابل قراردادهای بلندمدت قرار می‌گیرند. درحالی‌که قراردادهای بلندمدت معمولاً بر مبنای همکاری پایدار و تعهدات متقابل در بازه‌های زمانی طولانی منعقد می‌شوند، قراردادهای کوتاه‌مدت بیشتر بر انجام فوری، نتایج قابل اندازه‌گیری و دوره‌های محدود همکاری متمرکزند. این ویژگی، آن‌ها را به ابزاری مناسب برای شرایطی تبدیل می‌کند که عدم قطعیت در بازار، نوسانات قیمتی و... تصمیم‌گیری‌های بلندمدت را با ریسک بالا مواجه می‌سازد، به همین دلیل قراردادهای کوتاه‌مدت به‌عنوان ابزاری قوی برای افزایش اعتمادسازی طرفین قراردادی و کاهش ریسک در تجارت بین‌الملل به کار می‌رود.

در واقع در جایی که طرفین قرارداد در عرصه گسترده‌ی تجارت بین‌الملل شناختی از یکدیگر ندارند، جهت اعتمادسازی و کاهش هزینه‌های قراردادی، قراردادهای کوتاه‌مدت منعقد می‌کنند که می‌تواند روشی قابل اعتماد و حتی بستری مناسب در گسترش همکاری‌های بعدی طرفین باشد.

این مقاله با استفاده از روش تحلیلی و تطبیقی تلاش کرده به این سؤال پاسخ دهد که چگونه قراردادهای کوتاه‌مدت منجر به کاهش هزینه‌های قراردادی می‌شود. در واقع همین بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت در چنین قراردادهایی حصول نتیجه را تسریع می‌کند و به این سؤال پاسخ دهد که چگونه می‌توان هم‌سو با تحولات سریع در عرصه‌ی تجارت بین‌الملل انعطاف‌پذیری در برابر تغییرات بازار فراهم شود.

از منظر حقوق تجارت بین‌الملل، بررسی این نوع قراردادها به چند دلیل حائز اهمیت است: نخست، به دلیل فقدان تعریف مشخص و جامع از مفهوم قراردادهای کوتاه‌مدت در اسناد بین‌المللی همچون اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی یا اصول قراردادهای اروپایی، تحلیل ماهیت حقوقی آن‌ها ضروری است. دوم، به لحاظ عملی، بسیاری از بنگاه‌های تجاری در بخش‌هایی همچون صادرات و واردات کالاهای مصرفی، خدمات فناورانه و تولیدات صنعتی، از این نوع قراردادها استفاده می‌نمایند.

گرچه قراردادهای کوتاه‌مدت مزایایی همچون کاهش هزینه‌های مذاکره، سرعت در انعقاد و انعطاف‌پذیری در برابر تغییرات بازار را فراهم می‌آورند، اما از منظر حقوقی نیز با چالش‌هایی همراه هستند. از جمله می‌توان به دشواری در تعیین قانون حاکم، تفسیر بندهای زمانی، تعیین شرایط تمدید یا تجدید قرارداد و نیز احتمال بروز اختلاف در تداوم همکاری اشاره کرد. این موارد، ضرورت بازنگری در شیوه تنظیم و مدیریت این نوع قراردادها را برجسته می‌سازد.

افزون بر این، در نظام حقوقی ایران نیز هرچند مفهوم قرارداد کوتاه‌مدت و قرارداد بلندمدت به‌طور صریح مورد توجه قانون‌گذار قرار نگرفته، اما مبانی عمومی قراردادها در قانون مدنی و اصول آزادی اراده می‌تواند بستر مناسبی به‌منظور تحلیل و پذیرش این نوع روابط قراردادی فراهم آورد.

هدف این پژوهش، بررسی ماهیت، مزایا و چالش‌های قراردادهای کوتاه‌مدت و تفاوت این نوع قراردادها با قراردادهای بلندمدت در روابط تجاری بین‌المللی از منظر حقوقی است. در این پژوهش، ابتدا مفهوم و ماهیت این نوع قراردادها تبیین می‌شود، سپس تفاوت قراردادهای کوتاه‌مدت و بلندمدت و در مرحله‌ی بعد مزایای قراردادهای

کوتاه‌مدت و آثار مثبت آن‌ها در زمینه انعطاف‌پذیری تجاری و کاهش ریسک تحلیل می‌گردد و در نهایت به چالش‌های مرتبط با آن‌ها پرداخته خواهد شد. در پایان نیز پیشنهادهایی کاربردی برای تنظیم صحیح‌تر این نوع قراردادها در چارچوب اصول حقوق تجارت بین‌الملل ارائه می‌شود.

۱- مفهوم و ماهیت قراردادهای کوتاه‌مدت در روابط تجاری بین‌المللی

در دهه‌های اخیر، پویایی تجارت جهانی و دگرگونی‌های پی‌درپی در بازارهای بین‌المللی، موجب تغییر بنیادین در شیوه تنظیم روابط قراردادی میان شرکت‌ها شده است. بسیاری از فعالان اقتصادی، به‌ویژه در صنایع کالاهای مصرفی، سریع، خدمات فناورانه و حمل‌ونقل، به‌دلیل ناپایداری قیمت‌ها و تحولات سریع بازار، از قراردادهای بلندمدت و انحصاری فاصله گرفته و به‌سمت قراردادهای کوتاه‌مدت حرکت کرده‌اند.

همچنین، اصل وفای به عهد اساسی‌ترین اصل حاکم بر قراردادهای بین‌المللی است که بشر به‌عنوان یک نوع آن را از ابتدای پیدایش خود شناخته و پایبندی و احترام آن از نظر اخلاقی، یک امر نیکو و عدم احترام و تبعیت از آن به‌عنوان امری ناروا و ناپسند تلقی شده است. در زمینه‌ی اصل وفای به عهد در ارتباط با قراردادهای کوتاه‌مدت به‌صورت داخلی یا بین‌المللی باشد، این نکته حائز اهمیت می‌باشد که اصل وفای به عهد محدود به یک مرحله خاص از قراردادهای مزبور نشده بلکه بایستی در تمامی مراحل قرارداد از مذاکره یا مرحله اجرا و حتی اختتام قرارداد بنا بر هر دلیل اعم از فسخ یا بطلان یا خاتمه قرارداد، اصل وفای به عهد را مجری دانست.

اصل وفای به عهد مبتنی بر این فرضیه است که هرگونه تعهد خواه اینکه به‌عنوان تعهدی که از قصد و اراده ناشی شده است یا به‌عنوان تعهدی که از یک واقعه‌ی قهری پدید آمده است، بایستی ایفا گردیده و نباید این دیدگاه را داشت که مدیون بایستی و برای همیشه مشمول الذمه شخص دیگری باشد و بنابراین صفت دین و مدیون بودن به‌عنوان امری عرضی محسوب گردد (کرباسی و رحیمی، ۱۴۰۱).

قرارداد کوتاه‌مدت در ادبیات حقوقی، توافقی است که اجرای آن در بازه زمانی محدود، مشخص و معمولاً کمتر از یک سال صورت می‌گیرد، بدون آنکه تعهدات مستمر یا پیوسته‌ای میان طرفین ایجاد شود. مدت قرارداد یکی از ارکان اساسی در تعیین نوع و ماهیت آن‌هاست؛ بنابراین، کوتاه بودن مدت تعهدات نه تنها بر جنبه اقتصادی رابطه، بلکه بر تفسیر حقوقی آن نیز تأثیرگذار است.

تعیین مدت در قراردادها نقش مهمی در حقوق ایران به‌ویژه در تعیین تعهدات و حقوق طرفین ایفا می‌نماید. مدت قرارداد نشان‌دهنده بازه زمانی است که طرفین ملزم به انجام تعهدات خود هستند و پایان آن به معنای خاتمه تعهدات قراردادی است، مگر در مواردی که تعهدات ادامه‌دار یا دارای آثار بلندمدت باشند (شندرشامی و عشق‌پور، ۱۴۰۳). در قراردادهای کوتاه‌مدت، عنصر زمان به‌عنوان شرط اساسی تلقی می‌شود؛ بدین معنا که هرگونه تأخیر در انجام تعهد ممکن است موجب نقض بنیادین قرارداد گردد.

همچنین در کلیه قراردادهای باید تاریخی که طرفین بر انتقال مال یا انجام کاری توافق می‌کنند، درج شود. در برخی از قراردادهای مدت قرارداد از جمله ارکان تشکیل دهنده مهم آن می‌باشد، مثل قراردادهایی که موضوع آن ارائه خدمات و انجام کار می‌باشد و یا قرارداد اجاره که تاریخ از جمله شرایط صحت و اساسی آن است به‌نحوی که اگر مدت اجاره معلوم نباشد، اساساً قرارداد باطل است. توصیه می‌شود تاریخ را به‌صورت عددی و نیز به‌صورت حروفی درج کنند زیرا از نظر حقوقی آثار بسیار مهمی خواهد داشت. در مواردی ممکن است تاریخ انتقال یا تاریخ انجام کار غیر از تاریخ تنظیم قرارداد باشد. لذا در بند جداگانه‌ای تحت عنوان مدت قرارداد باید زمان دقیق آغاز و پایان کار تصریح شود. اگر تاریخ شروع قرارداد به‌دلیلی از قلم بیفتد و در قرارداد ذکر نشود تاریخ امضای قرارداد

تاریخ آغاز آن محسوب می‌شود (یونسی و باقری، ۱۴۰۰، ص ۵۱۴). از منظر حقوق تجارت بین‌الملل، قراردادهای کوتاه‌مدت بر اصل آزادی قراردادی استوار است که در اصول نیز مورد تأکید قرار گرفته است. «طرفین آزادند که قراردادی را منعقد کرده و محتوای آن را تعیین کنند» (UNIDORIT, 2016, Article 1.1).

این اصل به طرفین اجازه می‌دهد تا مدت، شرایط و حدود مسئولیت خود را آزادانه تعیین کنند، مشروط بر آنکه با قواعد آمره و نظم عمومی مغایرت نداشته باشد.

همچنین طبق ماده ۱۰ قانون مدنی ایران، «قراردادهای خصوصی نسبت به کسانی که آن را منعقد نموده‌اند در صورتی که مخالف صریح قانون نباشد، نافذ است»، به زبان ساده، این ماده بیان می‌کند که توافقات و قراردادهای میان اشخاص در جامعه، تا زمانی که با قوانین و مقررات موجود مخالف و متضاد نباشد، قانونی و درست قلمداد می‌شود. در مقایسه با قراردادهای بلندمدت، روابط ناشی از قراردادهای کوتاه‌مدت معمولاً فاقد تعهدات ضمنی همکاری هستند.

در قراردادهای بلندمدت، طرفین نوعی رابطه اعتماد متقابل می‌سازند که می‌تواند ماهیت شبه‌شرکتی یا مشارکتی پیدا کند؛ اما در قراردادهای کوتاه‌مدت، چنین روابطی به ندرت شکل می‌گیرد و تعاملات بیشتر مبتنی بر منطق اقتصادی لحظه‌ای است.

از منظر تحلیل ماهیت، می‌توان قراردادهای کوتاه‌مدت را نوعی عقد معوض دانست یعنی تعهدات اصلی طرفین باید در زمان کوتاهی اجرا شود و به ندرت استمرار پیدا می‌کند.

به همین دلیل، این قراردادها بیشتر در زمره عقود عینی یا تملیکی محسوب می‌شوند، به‌ویژه در معاملات فروش کالا، اجاره کوتاه‌مدت تجهیزات و خدمات مشاوره‌ای کوتاه‌مدت.

نکته قابل توجه این است که کوتاه بودن مدت قرارداد، به‌هیچ‌وجه به معنای سادگی یا بی‌اهمیت بودن آن نیست. برعکس، در بسیاری از دعاوی بین‌المللی، اختلافات ناشی از قراردادهای کوتاه‌مدت حتی پیچیده‌تر از قراردادهای بلندمدت بوده‌اند؛ زیرا در این قراردادها، هر خطا یا ابهام در بندهای اجرایی می‌تواند به نقض کامل تعهدات منجر شود. از منظر عرف تجاری^۱ قراردادهای کوتاه‌مدت معمولاً با هدف انجام معامله‌ای خاص و مشخص منعقد می‌شوند و پس از اجرای موضوع، رابطه حقوقی میان طرفین پایان می‌یابد.

این ویژگی، به‌ویژه در بازارهایی با نوسان زیاد، نوعی امنیت عملی برای تجار ایجاد می‌کند، زیرا آنان می‌توانند بدون درگیر شدن در روابط بلندمدت، نیازهای خود را در بازه زمانی کوتاه برطرف کنند. در مقدمه و ماده ۱،۱ یونیدورا درباره آزادی قرارداد و امکان تنظیم قراردادهای انعطاف‌پذیر (از جمله کوتاه‌مدت) برای رسیدن به هدف معاملاتی خاص صحبت می‌شود.

مطابق اصول یونیدورا ۲۰۱۶ به‌ویژه مواد ۱،۷ تا ۱،۹ به حُسن‌نیت، رعایت عرف تجاری و شیوه‌های معمول بین طرفین اشاره شده که مبنای تحلیل نقش عرف در روابط تجاری کوتاه‌مدت است.

مزیت اصلی قراردادهای کوتاه‌مدت در انعطاف‌پذیری آنهاست، اما این انعطاف هم‌زمان می‌تواند منبعی برای اختلاف باشد، زیرا محدود بودن مدت، فرصت اصلاح یا مذاکره مجدد را از طرفین می‌گیرد.

در واقع، زیربنای حقوق قراردادهای و حقوق تجارت را می‌توان اصل حاکمیت اراده دانست. این اصل که بیشتر در حوزه قراردادهای و به‌عنوان اصل آزادی قراردادی مورد توجه قرار گرفته، مورد پذیرش تمام سیستم‌های حقوقی است و اختلاف تنها در رابطه با گستره آن است، به‌گونه‌ای که مقررات حاکم بر انعقاد قراردادها در نظام حقوقی کامن‌لا

اصولاً تکمیلی و قابل تغییر توسط طرفین هستند، درحالی که در نظام حقوقی رومی-ژرمنی این مقررات اصولاً امری هستند (Fontaine & De Ly, 2006, p. 147).

در نهایت، می‌توان نتیجه گرفت که ماهیت حقوقی قراردادهای کوتاه‌مدت ترکیبی از اصول آزادی قراردادی و لزوم اجرای دقیق تعهدات در زمان مقرر است. این نوع قراردادها برخلاف قراردادهای مشارکتی یا بلندمدت، مبتنی بر همکاری مستمر نیستند، بلکه بر مبادله سریع، روشن و محدود تمرکز دارند. در واقع، گسترش این نوع قراردادها بازتابی از گرایش نظام تجارت جهانی به سمت انعطاف، سرعت و کاهش هزینه‌های تعهدات طولانی‌مدت است.

۲- تمایز قراردادهای کوتاه‌مدت با قراردادهای بلندمدت

تمایز میان قراردادهای کوتاه‌مدت و قراردادهای بلندمدت، یکی از مباحث بنیادین در حقوق قراردادهای تجاری است. این تمایز نه تنها از حیث مدت اجرای تعهدات، بلکه از نظر ساختار اقتصادی، میزان همکاری طرفین و آثار حقوقی ناشی از نقض قرارداد نیز اهمیت دارد.

در نگاهی کلی، قراردادهای بلندمدت، روابطی اند که اجرای تعهدات در آن‌ها در طول زمان ادامه دارد و هدف از انعقادشان، صرفاً معامله‌ای منفرد نیست، بلکه ایجاد رابطه اقتصادی پایدار و همکاری محور میان طرفین است. در رابطه با قراردادهای بلندمدت در متن رسمی اصول یونیدورا ۲۰۱۶، در مقدمه و توضیحات رسمی چند بار قراردادهای بلندمدت^۱ تکرار شده است.

در مقدمه (بند ۷) اصول یونیدورا (ویرایش ۲۰۱۶) به‌طور خاص نیازهای قراردادهای بلندمدت را در نظر گرفته است، قراردادهایی که به‌طور گسترده در تجارت بین‌المللی استفاده می‌شوند و در عمل مشکلات دشواری ایجاد کرده‌اند. یا در صفحه ۱۶۸، توضیح رسمی ماده ۵، ۱، ۷ آمده: «بند (۴) به‌طور خاص برای قراردادهای بلندمدت مرتبط است که در آن‌ها قیمت به‌صورت دوره‌ای بازنگری می‌شود.»

همچنین در توضیح رسمی مواد ۶، ۲، ۱ صفحه‌ی ۱۹۶ که در رابطه با عسرو حرج است، به قراردادهای بلندمدت اشاره دارد. این‌ها مواردی هستند که به صراحت از قراردادهای بلندمدت و کاربردهای آن‌ها در حقوق تجارت بین‌الملل ذکر شده است.

مفهوم جالبی که می‌توان ذیل همین بحث قراردادهای بلندمدت بررسی کرد، تعهد تمدید قراردادی است، در واقع تعهدی است که به‌موجب آن، یک طرف یا طرفین عقد متعهد می‌شوند که عقد را برای دوره‌ای دیگر انشاء کنند. این تعهدات از یک‌سو، به دلیل آنکه ضمن عقد دیگری می‌آیند و موضوع آن انشای یک عمل حقوقی است، شرط فعل هستند. از سوی دیگر، چون به‌موجب آن طرفین متعهد می‌شوند که عقدی را در آینده منعقد کنند، نوعی وعده قرارداد می‌باشند. این تعهدات در عمل، صور مختلفی داشته و اعتبار آن‌ها نیز بستگی به نوع آن دارد؛ در صورتی که تمدید قرارداد، موکول به تمایل طرفین شده، یا طرفین صرفاً متعهد به تمدید شده باشند بدون اینکه عوض عقد بعدی را معلوم ساخته یا ضابطه‌ای برای تعیین آن مشخص کنند. بی‌شک تعهد به تمدید، به جهت فقدان قصد و معلوم نبودن مورد معامله بالاتر است. در مقابل، فرضی که طرفین، ضمن شرط، عوض عقد آینده را معلوم می‌کنند، مسلماً شرط صحیح است اما اعتبار فرضی که طرفین، ضمن تعهد به تمدید قرارداد صرفاً به تعیین ضابطه‌ای برای تعیین عوض اکتفا می‌کنند، در حقوق ایران به جهت معلوم نبودن عوض در زمان عقد محل گفت‌وگو بوده است (دارویی، ۱۳۹۹، ص ۲۶۳).

در تعهد تمدید قراردادی در فرضی که طرفین یا یکی از آن‌ها ضمن عقد اصلی متعهد شوند که قرارداد موجود را با همین شرایط یا شرایط دیگری که در مورد آن توافق کرده‌اند، تمدید کنند. بی‌شک تعهد به تمدید قرارداد صحیح بوده و طرفین ملزم به انعقاد عقد جدید پس از انقضای مدت قرارداد اولیه هستند و در صورت تخلف، متعهد له می‌تواند الزام طرف مقابل را به انشای عقد بخواند. چون در این فرض، تمام ارکان و شرایط اساسی عقد آینده معلوم بوده و صحت قرارداد با هیچ مانعی مواجه نیست. به همین دلیل، مطابق ماده ۷ قانون روابط موجر و مستأجر ۱۳۷۶ می‌توان در عقد اجاره شرط کرد که موجر، عین مستأجره را هر ساله به همان مبلغ به مستأجر اجاره دهد که این شرط یکی از اسباب ایجاد حق سرقفلی برای مستأجر در مقابل اعراض از حق تمدید قرارداد است. این ماده مقرر می‌دارد: «هرگاه ضمن عقد اجاره شرط شود تا زمانی که عین مستأجره در تصرف مستأجر باشد مالک حق افزایش اجاره بها و تخلیه عین مستأجره را نداشته باشد و متعهد شود هر ساله عین مستأجره را به همان مبلغ به او واگذار نماید در این صورت، مستأجر می‌تواند از موجر یا مستأجر دیگر مبلغی به‌عنوان سرقفلی برای اسقاط حقوق خود دریافت نماید (دارویی، همان، ص ۲۶۹).

در فرض تمدید قرارداد با عوض نامعلوم در کشورهای خارجی، باید بدانیم که لزوم رفع ابهام از مورد معامله، یکی از اصول اساسی حقوق قراردادهاست که به‌طور سنتی در همه نظام‌های حقوقی پذیرفته شده است. به‌موجب این اصل، توافق طرفین در صورتی منجر به انعقاد قرارداد می‌شود که حاوی ارکان اصلی عقد باشد، در غیر این صورت، قراردادی منعقد نخواهد شد (Williston, 1920, p. 37). در نظام حقوقی کامن‌لا این اصل تحت عنوان «دکترین ابهام» مورد شناسایی واقع شده که به‌موجب آن ارکان و شرایط قرارداد باید دارای سطح بالایی از وضوح و قطعیت باشد، به‌طوری که دادگاه بتواند معنای دقیقی به مفاد آن بدهد. براساس این اصل، اگر شروط و مفاد قرارداد بیش از حد، مبهم و نامشخص باشند، قرارداد باطل خواهد بود. دکترین ابهام مبتنی بر این دیدگاه است که قراردادها باید توسط طرفین قرارداد منعقد شوند نه دادگاه‌ها (Ben-Shahhr, 2004, p. 2). بر همین اساس، در نخستین مجموعه تفسیرهای ارائه‌شده برای قوانین که از سوی مؤسسه حقوق آمریکا منتشر گردید، آمده است: «مفاد و شروط یک ایجاب باید به‌اندازه‌ای قطعی و مشخص باشند (یا مستلزم قبولی با مفاد و شرایط قطعی باشند) که تعهدات قراردادی و اجرای آن‌ها که بر عهده هریک از طرفین قرارداد است، به‌نحو معقول و متعارفی مشخص باشد.» اما چنانچه عدم قطعیت، مربوط به شروط کم اهمیت‌تر باشد، دادگاه‌ها می‌توانند با استفاده از قواعد تکمیلی، قرارداد را تکمیل و اجرا کنند. از این رو، هرچه موضوعات مفتوح قرارداد بیشتر و اساسی‌تر باشند این نتیجه قوی‌تر خواهد بود که طرفین قصد ملزم شدن به قرارداد را نداشته‌اند (Lu, 2006, p. 1).

بنابراین، به نظر می‌رسد که بتوان ضمن قراردادهای کوتاه‌مدت در صورت مبهم نبودن و یک قصد انشا، همان تعهد را تمدید کرد و به‌صورت قراردادی بلندمدت، همکاری طرفین ادامه یابد.

در حقوق ایران، «قرارداد بلندمدت» به‌صورت یک عنوان مستقل قانونی تعریف نشده و هیچ مقررات ویژه‌ای برای آن پیش‌بینی نشده است. به همین دلیل، قراردادهایی که در عمل ماهیت بلندمدت دارند، مانند قراردادهای نفت و گاز، فرآینج‌ها، تأمین مستمر یا پروژه‌های بزرگ، صرفاً تحت شمول قواعد عمومی قراردادها در قانون مدنی قرار می‌گیرند. تنها حوزه‌ای که در آن می‌توان نوعی رابطه قراردادی بلندمدت مشاهده کرد، قانون کار است؛ اما این مقررات ناظر به قراردادهای کار بوده و قابل تعمیم به قراردادهای تجاری نیستند.

همان‌طور که به قراردادهای نفت و گاز اشاره شد، توسعه موفقیت‌آمیز صنعت گاز در گذر از بازارهای منطقه‌ای به‌جهانی، بستگی به زنجیره عرضه بلندمدت، با ثبات و ماندگار گاز دارد که طیف گسترده‌ای از کارگزاران فعال در میادین گازی و کارخانه تولید، شبکه حمل‌ونقل، خطوط لوله، شبکه توزیع شرکت‌های توزیع‌کننده محلی و

مصرف‌کنندگان نهایی را شامل می‌شود. در حالی که این زنجیره به راحتی تحت تأثیر عواملی از قبیل قطع عرضه گاز و مشکلات مالی قرار می‌گیرد، هزینه زیرساخت‌های صنعت گاز در برخی مواقع به دلیل مقیاس‌های اقتصادی و تسهیلات ذخیره‌سازی بسیار گران، چهار تا ۱۰ برابر صنعت نفت تخمین زده شده است. به همین دلیل، به منظور پوشش ریسک ناشی از استخراج، بازاریابی، قیمت و هزینه‌های زیرساخت، سرمایه‌گذاران (بانک‌ها) اغلب علاقه‌مند به روابط بلندمدت با فروشندگان معتبر در این صنعت می‌باشند. فروشندگان خود نیز به دلایلی که گفته می‌شود مشتاق به انعقاد قراردادهای بلندمدت هستند. استفاده از مدت قرارداد به عنوان ابزار رقابت به جای قیمت، در کشورهایمانند ایالات متحده متداول بوده است و در اروپا فروشندگان به دلیل برخورداری از قدرت انحصار در بازارهای داخلی همواره به دنبال تضمین بازار به جای تمرکز بر کاهش هزینه عرضه بوده‌اند (منصورکیایی و همکاران، ۱۳۸۵، ص ۲۶۱).

بنابراین یکی از معیارهای کلیدی در تفکیک قراردادهای کوتاه‌مدت و بلندمدت، ماهیت وابستگی اقتصادی طرفین است. در قراردادهای بلندمدت، معمولاً طرفین به طور متقابل به استمرار رابطه وابسته‌اند و پایان یک‌جانبه‌ی آن ممکن است موجب ورود زیان‌های گسترده شود؛ در حالی که در قراردادهای کوتاه‌مدت، پایان رابطه تأثیر محدودی دارد و معمولاً جایگزینی طرف مقابل آسان‌تر است.

از نظر حقوقی، قراردادهای بلندمدت معمولاً متضمن تعهداتی هستند که در طول زمان تکرار یا استمرار دارند؛ مانند قراردادهای تأمین بلندمدت، پیمان‌های ساخت و بهره‌برداری قراردادهای نمایندگی تجاری و موافقت‌نامه‌های توزیع انحصاری. در این نوع قراردادها عنصر همکاری و اعتماد، نقش محوری دارد.

اما قراردادهای کوتاه‌مدت معمولاً فاقد چنین تعهدات ضمنی‌اند و هر یک از طرفین صرفاً در قبال اجرای فوری و دقیق تعهد خود مسئولیت دارد. برای مثال، فروش یک محموله خاص از کالا، اجاره کوتاه‌مدت تجهیزات، یا قرارداد مشاوره‌ای محدود، از جمله مصادیق آن هستند.

نمونه‌ی دیگر از قراردادهای بلندمدت گازی، اجرای اصلاحات و رفع برخی محدودیت‌های انحصارزا در بازارهای انرژی، زمینه تغییر ساختار بازارهای انرژی و به تبع آن تغییر در شرایط قراردادها با انعطاف‌پذیری بیشتر را موجب شده است. این تغییر ساختار با پیدایش قراردادهای کوتاه‌مدت، تک‌محموله و آتی در بازار گاز همراه بوده است که به نوبه خود در انعطاف‌پذیری بیشتر قراردادهای بلندمدت مؤثر است. نکته مهم دیگر اتمام بسیاری از قراردادهای گاز از جمله پروژه‌های LNG است که زمینه را برای مذاکرات مجدد در شرایط جدید بازار فراهم می‌سازد. ماهیت گاز به عنوان یک کالای بسته‌ای شبکه‌ای و وابستگی متقابل کارگزاران زنجیره عرضه صنعت گاز به یکدیگر، قدرت چانه‌زنی کارگزاران این صنعت را به گونه‌ای سامان‌دهی کرده است که قراردادهای بلندمدت در مذاکرات مجدد عملاً به سوی انعطاف‌پذیری بیشتر با تغییر در برخی شرایط سخت و انعطاف‌ناپذیر از جمله T.O.P و مکانیزم قیمت‌گذاری همراه است (منصورکیایی و همکاران، ۱۳۸۵، ص ۲۶۳).

پس از منظر تحلیل اقتصادی حقوق قراردادهای بلندمدت کارکرد «کاهش هزینه‌های مبادله» را دارند، زیرا نیاز به مذاکره مکرر را حذف می‌کنند. اما در محیط‌های پرنوسان، این نوع قراردادها ریسک بالایی دارند و انعطاف‌پذیری تجاری را کاهش می‌دهند. به همین دلیل، معمولاً تجار در بازارهای غیرقابل پیش‌بینی تمایل دارند از قراردادهای کوتاه‌مدت استفاده کنند.

مطابق اصول مندرج در اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (یونیدروا)، قراردادهای بلندمدت غالباً شامل بندهای مربوط به بازنگری دوره‌ای، تعدیل قیمت و مکانیسم‌های حل اختلاف مستمر هستند؛ در حالی که قراردادهای کوتاه‌مدت معمولاً فاقد چنین بندهایی‌اند، زیرا مدت اجرای آن‌ها کوتاه‌تر از آن است که بازنگری ضرورت یابد.

در قراردادهای کوتاه‌مدت تجاری بین‌المللی، به دلیل کوتاه بودن مدت و هدف مقطعی، تعهدات باید دقیقاً در موعد مقرر اجرا شود و در صورت عدم اجرای به‌موقع، طرف زیان‌دیده معمولاً با اتکا به قواعدی مثل مواد ۷، ۱، ۱، ۵، ۷، ۳، ۱، ۷، ۳، ۲ و ۷، ۳، ۲ اصول یونیدروا و مواد ۲۵ و ۴۹ کنوانسیون بیع بین‌المللی، حق دارد در مدت کوتاهی قرارداد را منحل کند و به سراغ معامله جایگزین برود.

در واقع از حیث اجرای تعهدات نیز تفاوت چشمگیری میان این دو وجود دارد. در قراردادهای کوتاه‌مدت، اصل «اجرای دقیق و فوری تعهد» حاکم است و هرگونه تأخیر یا نقض می‌تواند موجب انحلال فوری قرارداد شود. اما در قراردادهای بلندمدت، تأخیر معمولاً به‌عنوان «نقض جزئی» تلقی می‌شود و امکان ادامه رابطه از طریق مذاکره یا تعدیل فراهم است.

بنابراین، تفاوت اصلی میان این دو نوع قرارداد نه فقط در طول مدت، بلکه در «ماهیت رابطه حقوقی و اقتصادی» است.

قراردادهای کوتاه‌مدت ابزار تحقق فوری معاملات اند، درحالی‌که قراردادهای بلندمدت ابزار ساخت روابط پایدار و مشارکتی میان طرفین محسوب می‌شوند. به بیان دیگر، قراردادهای کوتاه‌مدت بر مبنای زمان و قطعیت شکل می‌گیرند، درحالی‌که قراردادهای بلندمدت بر مبنای اعتماد و تداوم استوارند.

۳- مزایای قراردادهای کوتاه‌مدت در تجارت بین‌الملل

قراردادهای کوتاه‌مدت در تجارت بین‌الملل در سال‌های اخیر به یکی از ابزارهای مهم در مدیریت ریسک، افزایش چابکی تجاری و تسهیل ورود بنگاه‌های کوچک و متوسط به بازار جهانی تبدیل شده‌اند. برخلاف تصور سنتی که پایداری را در طولانی‌مدت بودن رابطه قراردادی می‌دید، امروزه پویایی تجارت جهانی و تغییرات سریع فناوری، موجب شده‌اند که قراردادهای کوتاه‌مدت در بسیاری از صنایع از جمله انرژی، حمل‌ونقل، کشاورزی و کالاهای تند مصرف، جایگزین قراردادهای بلندمدت شوند.

۳-۱- افزایش انعطاف‌پذیری در روابط تجاری

یکی از مهم‌ترین مزایای قراردادهای کوتاه‌مدت، انعطاف‌پذیری بالا در واکنش به تغییرات اقتصادی است. همچنین استفاده از حقوق نرم تجاری بین‌المللی خود بر نظامی حاکم هستند که نیاز به وجود مقرراتی نرم یا انعطاف‌پذیر دارد و این نرم بودن، نه به معنای عدم الزام‌آوری آن‌ها و نه به معنای درجه دو بودن این‌گونه مقررات است، بلکه نیاز جامعه تجاری اقتضا دارد که مقرراتی با این مشخصات وجود داشته باشد (قنواتی و عباسی و فایبی، ۱۳۹۶، ص ۱۳۵).

بنابراین در بازارهای جهانی که نوسانات قیمت، تغییر سیاست‌های تجاری و تحریم‌ها می‌تواند در بازه‌های زمانی کوتاه اثرگذار باشد، استفاده از حقوق نرم تجاری بین‌المللی و قراردادهای کوتاه‌مدت به شرکت‌ها اجازه می‌دهند تا در مدت زمان محدود تعهدات خود را تنظیم کرده و از ریسک‌های ناشی از بی‌ثباتی اجتناب کنند.

مطابق اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی (یونیدروا، ۲۰۱۶) این نوع قراردادها همچنین به طرفین اجازه می‌دهند تا در پایان هر دوره کوتاه، شرایط را بازنگری کرده و در صورت لزوم، قرارداد جدیدی با شرایط اصلاح شده منعقد کنند. در نتیجه، انعطاف در تطبیق با بازار و تغییر تقاضا افزایش می‌یابد.

۳-۲- کاهش هزینه‌های معامله و اجرا

قراردادهای بلندمدت معمولاً مستلزم مذاکرات طولانی، هزینه‌های تنظیم و نظارت مستمر هستند. در مقابل، قراردادهای کوتاهمدت با دوره‌های محدود اجرا، هزینه‌های پیش‌قراردادی و نظارتی را به حداقل می‌رسانند. افزون بر این، در قراردادهای کوتاهمدت، طرفین معمولاً از سازوکارهای ساده‌تری برای حل و فصل اختلافات استفاده می‌کنند، مانند داوری فوری یا میانجی‌گری کوتاهمدت که موجب کاهش چشمگیر هزینه‌ها و زمان حل اختلاف می‌شود. در آیین داوری سریع اتاق بازرگانی بین‌المللی^۱ در بولتن حل و فصل اختلافات اتاق بازرگانی بین‌المللی^۲ در گزارش تحلیلی قواعد شکلی داوری دقیقاً همین را توضیح می‌دهد و می‌گوید در اختلافات با مبلغ کم یا قراردادهای ساده، طرفین می‌توانند از داوری سریع^۳ استفاده کنند؛ یعنی رسیدگی ساده‌تر، یک داور واحد، محدود شدن لوایح و جلسات و الزام به صدور رأی در مهلت کوتاه (مثلاً ۶ ماه). در واقع هدف صریح این قواعد، «کاهش زمان و هزینه‌ی داوری» در مقایسه با داوری معمولی است؛ پس در قراردادهای کوتاهمدت، برای کاهش هزینه و زمان حل اختلاف، در عمل از سازوکارهایی مانند داوری مختصر و سریع استفاده می‌شود؛ نمونه آن قواعد رسیدگی فوری اتاق بازرگانی بین‌المللی است که با ساده کردن تشریفات و تعیین مهلت کوتاه برای صدور رأی، هزینه و مدت داوری را کاهش می‌دهد.

۳-۳- تسهیل ورود شرکت‌های کوچک و متوسط

قراردادهای کوتاهمدت از منظر توسعه اقتصادی نیز دارای اهمیت ویژه‌اند، زیرا ورود بنگاه‌های کوچک و متوسط به عرصه تجارت بین‌المللی را تسهیل می‌کنند. براساس گزارش تجارت جهانی ۲۰۱۶ سازمان تجارت جهانی^۴ به‌ویژه در فصل ب با عنوان «ایجاد شرایط برابر در عرصه تجارت برای بنگاه‌های کوچک و متوسط» توضیح داده شده است که این بنگاه‌ها معمولاً برای ورود اولیه به بازارهای جهانی از قراردادهای تجاری با تعهدات محدود، دوره‌های کوتاه‌تر و کم‌ریسک‌تر کمتر استفاده کنند تا بتوانند بازار جدید را «امتحان» کنند و تجربه کسب کنند، بدون اینکه از ابتدا در تعهدات بلندمدت سنگین گیر بیفتند. به‌طور کلی، این نوع ترتیبات به SMEs امکان می‌دهد به تدریج دانش و شبکه‌ی ارتباطی لازم را به دست آورند و اگر موفق بودند، وارد روابط بلندمدت‌تر شوند. بنابراین، قراردادهای کوتاهمدت با تعهدات محدودتر و دوره‌های کوتاه‌تر، برای این دسته از شرکت‌ها مناسب‌ترند و امکان تجربه و آزمون بازار جدید را فراهم می‌سازند. به‌علاوه، این نوع قراردادها به شرکت‌های نوپا اجازه می‌دهند تا بدون درگیر شدن در روابط پیچیده و مستمر، دانش فنی یا تجاری خود را در بازار بین‌المللی بیازمایند.

۳-۴- امکان مدیریت مؤثرتر ریسک‌های اقتصادی

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های فعالان تجارت بین‌الملل، ریسک‌های سیاسی و اقتصادی ناشی از بی‌ثباتی در کشورهاست. قراردادهای کوتاهمدت با توجه به ماهیت مقطعی خود، این امکان را می‌دهند که طرفین به‌سرعت از بازاری که دچار بی‌ثباتی شده خارج شوند یا به بازارهای جدید ورود کنند. در مقایسه، قراردادهای بلندمدت معمولاً در برابر چنین تغییراتی انعطاف کمی دارند.

از منظر حقوقی، قراردادهای کوتاهمدت در شرایط فورس‌ماژور نیز کارآمدترند، در شرط فورس‌ماژور توضیح داده می‌شود که چرا درج شرط فورس‌ماژور استاندارد، به‌ویژه در روابط تجاری بین‌المللی، ریسک عدم اجرای تعهدات

1. the ICC expedited procedure
 2. ICC dispute resolution bulletin
 3. expedited / fasttrack arbitration
 4. World trade organization (WTO)

در رویدادهای غیرقابل پیش‌بینی (مثل همه‌گیری‌ها، محدودیت‌های دولتی، تحریم‌ها و...) را کاهش می‌دهد و امکان تعلیق یا خاتمه‌ی قرارداد را فراهم می‌کند. این از «کاهش ریسک شرکت‌های دارای قرارداد کوتاه‌مدت با وجود شروط فورس‌ماژور ICC» پشتیبانی می‌کند زیرا پایان آن‌ها مانع از انباشت تعهدات بلااجرا می‌شود. این ویژگی باعث شده تا در دوران بحران‌هایی مانند همه‌گیری کووید-۱۹، شرکت‌های دارای قراردادهای کوتاه‌مدت آسیب کمتری متحمل شوند (شرایط نمونه فورس‌ماژور و هاردشیپ اتاق بازرگانی بین‌المللی، مصوب ۲۰۲۰).

۳-۵- تقویت اعتماد و شفافیت قراردادی

لازمه‌ی درک این مورد توضیح در مورد حُسن‌نیت است، در واقع حُسن‌نیت ترکیبی اضافی، متشکل از دو واژه‌ی «حسن» و «نیت» می‌باشد که همراه با تعبیر رفتار منصفانه به کار می‌رود. فرهنگ حقوقی بلک، در تعریف حُسن‌نیت، آن را یک حالت ذهنی مبتنی بر صداقت در عقیده یا هدف، پایبندی به تعهد و التزام در مقابل دیگری، رعایت استانداردهای تجاری متعارف، رفتار منصفانه در یک تجارت یا یک کسب و پیشینه‌ی معین یا فقدان قصد تقلب و تدلیس یا تحصیل امتیاز برخلاف وجدان، معرفی می‌نماید (باریکلو و خزایی، ۱۳۹۰، ص ۵۵).

در حقوق ایران، بررسی اجمالی قوانین مختلف مبین آن است که اصل حُسن‌نیت به‌صورت پراکنده در برخی مقررات پیش‌بینی شده است. شاید تنها مسئله‌ای که باقی می‌ماند، بررسی فراگیر بودن آن به‌عنوان یک قاعده‌ی عمومی است. اگر حُسن‌نیت در حقوق ایران به‌عنوان یک اصل پذیرفته شود، قابل تسری به حوزه‌های حقوق قراردادهای از جمله دوره‌ی پیش‌قراردادی نیز خواهد بود (باریکلو و خزایی، ۱۳۹۰، ص ۵۸ و ۵۹).

در تعهد به شفافیت نیز باید توجه داشت که گفت‌وگو با عبارات مبهم هیچ‌گاه طرفین را به مقصود نمی‌رساند. مقتضای اصل حُسن‌نیت، شفاف بودن در دوره‌ی پیش‌قراردادی است. هریک از طرفین باید به روشنی و با به‌کارگیری عباراتی که برای بیان مقصود قابل فهم است، با دیگری مذاکره نماید. استفاده از عبارات غیرقابل درک و یا عباراتی که قابل حمل بر چند معنی می‌باشند و موجبات سوء تفاهم را فراهم می‌آورند، نه تنها رسیدن به مقصود نهایی طرفین را دشوار می‌سازد، بلکه اختلاف‌ها را نیز افزایش می‌دهد (باریکلو و خزایی، ۱۳۹۰، ص ۶۵).

بنابراین در روابط تجاری بین‌المللی، اعتماد میان طرفین نقش بنیادین دارد. در واقع قراردادهای کوتاه‌مدت با فراهم کردن امکان ارزیابی عملکرد طرف مقابل، زمینه‌ای برای ایجاد تعهد به شفافیت و حُسن‌نیت و در نتیجه اعتماد تدریجی میان طرفین ایجاد می‌کنند.

از آنجا که مدت اجرای قرارداد کوتاه است، احتمال سوءاستفاده، نقض گسترده یا خسارات انباشته نیز کمتر می‌شود. پس، شفافیت در روابط قراردادی و امکان نظارت بر حُسن اجرای تعهدات افزایش می‌یابد.

۴- چالش‌ها و محدودیت‌های قراردادهای کوتاه‌مدت در تجارت بین‌الملل

با وجود مزایای متعدد، قراردادهای کوتاه‌مدت در تجارت بین‌الملل از چالش‌ها و کاستی‌های مهمی نیز رنج می‌برند. این چالش‌ها نه تنها در مرحله اجرا، بلکه در حوزه‌های تفسیر، تضمین اجرا و تداوم همکاری‌های اقتصادی خود را نشان می‌دهند. در نتیجه، شناسایی این محدودیت‌ها برای تحلیل جامع نقش قراردادهای کوتاه‌مدت ضروری است.

۴-۱- نبود ثبات و تداوم در روابط قراردادی

هرروزه تعداد زیادی از قراردادهای بین افراد حقیقی یا حقوقی منعقد می‌شود که انعقاد و اجرای آن‌ها به‌طور هم‌زمان صورت می‌گیرد و اساس و پایه‌ی آن‌ها براساس اصل اعتماد است. در واقع افعال شما و اعتماد طرف مقابل بر قرارداد

موجب زمینه اصل اعتماد شده و تعهدی را به وجود آورده که گفتار یا رفتار شما را الزام آور تلقی کند (مهدی‌زاده، ۱۳۹۵، ص ۷۱). بنابراین هرگاه اعتماد متعارفی صورت گیرد، ممکن است تعهداتی حقوقی به وجود آید این تعهدات به هیچ‌وجه به مواردی محدود نمی‌شوند که در آن‌ها وعده صریحی داده شده باشد، زیرا اگرچه ممکن است این تعهدات در مواردی تحقق یابند که بتوان وجود وعده را استنباط کرد، اما این تعهدات در بسیاری موارد به وجود می‌آیند که در آن‌ها تلاش برای کشف یک وعده، چیزی جز یک فرض قانونی محض نیست (جوانمرد و شاهون‌وند، ۱۴۰۰، ص ۸۷).

بنابراین، یکی از اصلی‌ترین ضعف‌های قراردادهای کوتاه‌مدت، نبود ثبات در روابط تجاری است. ماهیت کوتاه‌مدت این قراردادها باعث می‌شود که روابط مبتنی بر اعتماد و همکاری مستمر که در قراردادهای بلندمدت به تدریج شکل می‌گیرد، در این نوع قراردادها ضعیف‌تر شود.

به همین دلیل، نبود رابطه بلندمدت و عدم شناخت کامل طرفین قرارداد می‌تواند منجر به افزایش دعاوی ناشی از تفسیر مضیق مفاد قرارداد شود. چون در بسیاری از موارد، توافق‌های ضمنی یا تعهدات بلندمدت میان طرفین شکل نمی‌گیرد و هر اختلاف کوچک می‌تواند به طرح دعوی منجر شود.

۲-۴- ضعف در پیش‌بینی و مدیریت ریسک

قراردادهای کوتاه‌مدت به دلیل بازه زمانی محدود، معمولاً فاقد بندهای جامع در زمینه‌ی مدیریت ریسک‌های آینده هستند.

در بازارهای بین‌المللی که نوسانات قیمتی، تغییر نرخ ارز و تحولات سیاسی شایع است، فقدان این پیش‌بینی‌ها می‌تواند خسارات سنگینی ایجاد کند.

برای مثال، ممکن است در زمان داوری یکی از طرفین به دلیل افزایش ناگهانی قیمت مواد اولیه خواستار تعدیل قیمت شود، اما احتمالاً چون قرارداد کوتاه‌مدت فاقد بند تطبیق قیمت است، داوران درخواست را رد کنند و طرف زیان‌دیده متحمل خسارت شود بنابراین، کوتاه‌مدت بودن رابطه باعث کاهش ظرفیت قرارداد برای انطباق با تحولات اقتصادی می‌شود.

۴-۳- افزایش هزینه‌های مذاکره و انعقاد مکرر قراردادها

اگرچه قراردادهای کوتاه‌مدت از نظر زمان اجرا محدودند، اما تعدد و تکرار انعقاد آن‌ها ممکن است هزینه‌های مذاکره و تنظیم را به صورت انباشته افزایش دهد.

در عین حال، بازار رقابتی اقتضا دارد که اشخاص برای انتخاب بهترین گزینه، گفت‌وگوهای مقدماتی برای انعقاد قرارداد را هم‌زمان با چند نفر انجام دهند. در چنین شرایطی ممکن است هریک از اطراف گفت‌وگو با این تصور که تنها طرف مذاکره کننده است، گفت‌وگوهای مقدماتی را تداوم بخشد. مگر اینکه در ابتدای دوره‌ی پیش‌قراردادی تصریح شود که مذاکرات هم‌زمان با چند نفر صورت گیرد. در این صورت، انعقاد قرارداد با هریک از اطراف گفت‌وگو، مذاکره کننده را به مقصود می‌رساند؛ بنابراین وی نیازی به ادامه مذاکره و انعقاد قرارداد با دیگران نخواهد داشت (باریکلو و خزایی، ۱۳۹۰، ص ۷۴).

درخصوص مسئولیت شخصی که هم‌زمان با چند نفر گفت‌وگوهای مقدماتی داشته و به مذاکرات موازی می‌پردازد، اتفاق نظر وجود ندارد. برخی معتقدند که انجام مذاکره‌ی موازی در گفت‌وگوهای مقدماتی با اصل حُسن‌نیت در دوره‌ی پیش‌قراردادی منافات داشته و موجب مسئولیت است (Cartwright, 2009, p. 138).

شایان ذکر است تا زمانی که گفت‌وگوهای موازی با جدیت دنبال می‌شوند و فرد همچنان برای انتخاب بهترین گزینه رایزنی می‌کند، برای مذاکره کننده مسئولیتی متصور نمی‌باشد، اما در صورتی که وی طرف قرارداد آینده خود را انتخاب نماید و در عین حال بدون قصد انعقاد قرارداد، گفت‌وگوهای خود را با دیگران نیز ادامه دهد، مسئول است؛ زیرا ادامه‌ی این گفت‌وگوها خلاف اصل حسن نیت بوده و می‌تواند تقصیر نیز محسوب شود (باریکلو و خزایی، ۱۳۹۰، ص ۷۴).

بنابراین در قراردادهای کوتاه‌مدت همین مذاکرات موازی و گفت‌وگوهای ادامه‌دار محدود می‌شود زیرا هم هزینه‌ی مذاکرات افزایش می‌یابد و هم زمان کافی وجود ندارد.

شرکت‌هایی که در طول سال چندین قرارداد کوتاه‌مدت منعقد می‌کنند، ناگزیر باید هزینه‌های حقوقی، ترجمه و مذاکره را بارها پرداخت کنند. از منظر اقتصادی، این وضعیت به‌ویژه برای شرکت‌های کوچک و متوسط که توان پرداخت مشاوران حقوقی بین‌المللی را ندارند، می‌تواند مانعی جدی باشد. علاوه بر این، نبود الگوهای استاندارد قراردادی میان کشورها، سبب می‌شود هر قرارداد جدید مستلزم تنظیم از ابتدا باشد که به افزایش ریسک خطاهای حقوقی نیز می‌انجامد.

۴-۴- دشواری در اجرای تعهدات و تضمین وصول مطالبات

در قراردادهای کوتاه‌مدت، معمولاً فرصت محدودی به‌منظور ارزیابی اعتبار و توان مالی طرف مقابل وجود دارد. این مسئله موجب می‌شود ریسک عدم اجرای تعهدات یا تأخیر در پرداخت‌ها افزایش یابد، به‌ویژه در مواردی که طرف خارجی در کشور دیگری مستقر است و ضمانت اجرایی مؤثری در دسترس نیست. به‌طور خاص، در برخی دعاوی داوری بین‌المللی، مشاهده شده که در قراردادهای کوتاه‌مدت طرفین از ارائه ضمانت‌نامه بانکی یا وثیقه خودداری کرده‌اند، زیرا مدت زمان قرارداد کوتاه بوده است. اما در صورت نقض تعهد، اجرای رأی داوری در کشور متعهد متخلف بسیار دشوار شده است.

۴-۵- نبود فرصت برای توسعه فناوری و انتقال دانش

در قراردادهای کوتاه‌مدت، معمولاً زمان کافی برای انتقال فناوری، دانش فنی یا آموزش کارکنان وجود ندارد. در حالی که قراردادهای بلندمدت می‌توانند بستری برای همکاری‌های فناورانه، آموزش مشترک و توسعه پایدار باشند، در قراردادهای کوتاه‌مدت چنین فرصتی عملاً فراهم نمی‌شود. این مسئله باعث شده که در صنایع مبتنی بر دانش، نظیر فناوری‌های نوین، انرژی‌های تجدیدپذیر و داروسازی، گرایش به قراردادهای بلندمدت بیشتر باقی بماند.

در مجموع، اگرچه قراردادهای کوتاه‌مدت از نظر اقتصادی و اجرایی جذاب به نظر می‌رسند، اما از منظر حقوقی، چالش‌هایی نظیر نبود ثبات، ضعف در پیش‌بینی ریسک، هزینه‌های تکرار قرارداد، مشکلات اجرا و فقدان انتقال دانش، می‌تواند موجب کاهش کارایی آن‌ها در بلندمدت شود.

از این رو، پیشنهاد می‌شود که در تنظیم چنین قراردادهایی، ضمن حفظ انعطاف، از الگوهای ترکیبی استفاده شود؛ یعنی قراردادهایی که کوتاه‌مدت هستند اما امکان تمدید یا بازنگری دوره‌ای در آن‌ها پیش‌بینی شده است.

۵- تحلیل تطبیقی و دکترین قراردادهای کوتاهمدت در نظام حقوق تجارت بین‌الملل

در این بخش به بررسی چگونگی برخورد نظام‌های مختلف حقوقی کامن‌لا و نظام حقوقی رومی-ژرمنی^۱ با قراردادهای کوتاهمدت خواهیم پرداخت و سپس نقش عرف بین‌المللی و اصول یونیدروا در پر کردن خلأهای این نوع قراردادها را تبیین خواهیم کرد.

۵-۱- رویکرد نظام‌های حقوقی مختلف نسبت به قراردادهای کوتاهمدت

در نظام‌های مختلف حقوقی، قراردادهای کوتاهمدت از منظر الزام‌آوری، حُسن‌نیت و تداوم رابطه تجاری به صورت متفاوتی تحلیل می‌شوند.

در نظام کامن‌لا اصل بر آزادی قرارداد و استقلال اراده است و دادگاه‌ها نسبت به شناسایی تعهدات ضمنی ناشی از حُسن‌نیت و تداوم رابطه (مخصوصاً در روابط کوتاهمدت) محتاط‌اند. در مقابل، در حقوق مدنی فرانسه و آلمان، اصل حُسن‌نیت و تعهد به رفتار منصفانه در مرحله مذاکره، اجرا و حتی پس از خاتمه قرارداد پذیرفته شده و می‌تواند به شناسایی تعهدات ضمنی رفتاری بین طرفین در قراردادهای کوتاهمدت منجر شود (Zimmermann, 2000).

در رویه داوری‌های بین‌المللی نیز مشاهده می‌شود که داوران با رویکردی میان این دو نظام عمل می‌کنند. به‌ویژه در پرونده‌های دیوان داوری اتاق بازرگانی بین‌المللی ICC، چنانچه قرارداد کوتاهمدت منجر به روابط مستمر تجاری شده باشد، هیئت داوری ممکن است مفاد ضمنی حُسن‌نیت، اطلاع‌رسانی به‌موقع و همکاری متعارف را به‌عنوان تعهدات اجرایی تلقی کند.

در نهایت، اصول یونیدروا ۲۰۱۶ نیز تلاش کرده‌اند تا میان این دو رویکرد تعادل برقرار کنند. اصول یادشده تصریح می‌کند که طرفین در اجرای قرارداد باید با حُسن‌نیت و منصفانه رفتار کنند؛ این قاعده حتی در قراردادهای کوتاهمدت نیز قابل اعمال است.

بنابراین، تحلیل تطبیقی نشان می‌دهد هرچند در نظام کامن‌لا کوتاهمدت بودن قرارداد به منزله‌ی کاهش دامنه‌ی تعهدات ضمنی است، اما در حقوق مدنی و اسناد بین‌المللی مثل اصول یونیدروا، اخلاق قراردادی و الزام به رفتار منصفانه حتی در قراردادهای موقت نیز جایگاه خود را حفظ کرده است.

۵-۲- نقش عرف تجاری بین‌المللی در تفسیر و اجرای قراردادهای کوتاهمدت

عرف در سیستم‌های حقوقی مختلف ممکن است دو کاربرد داشته باشد، سطحی‌ترین کاربرد آن ممکن است در تفسیر و اجرای تعهدات قراردادی به کار رود، همانند حقوق آلمان. ماده ۱۵۷ قانون مدنی آلمان در رابطه با تفسیر قرارداد مقرر می‌دارد: «قرارداد را باید مطابق اصل حُسن‌نیت و با توجه به عرف تفسیر کرد.» همچنین در ماده ۲۴۲ راجع به اجرای قرارداد با حُسن‌نیت آمده است: «متعهد وظیفه دارد تعهد را مطابق با شرایط اصل حُسن‌نیت و با توجه به عرف اجرا کند.» کاربرد دوم که ممکن است بر مقررات تکمیلی قانونی نیز غالب گردد، در تکمیل قرارداد است. این رویکرد در حقوق ایران و فرانسه مورد توجه قرار گرفته است. ماده ۲۲۰ قانون مدنی ایران مقرر می‌دارد: «عقود نه فقط متعاملین را به اجرای چیزی که در آن تصریح شده است ملزم می‌کند، بلکه متعاملین به کلیه نتایجی هم که به موجب عرف و عادت یا به موجب قانون از عقد حاصل می‌شود ملزم می‌باشند.»

به نظر می‌رسد این ماده ترجمه ماده ۱۱۳۵ قانون مدنی فرانسه است و تنها در قید انصاف تفاوت دارد (صفایی و همکاران، ۱۳۹۰، ص ۲۰). می‌توان به رویکرد دیگری نیز اشاره کرد که بیشتر در اسناد بین‌المللی از جمله کنوانسیون

بیع بین‌المللی کالا و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی مطرح شده است و می‌توان آن را رویکردی میانه دانست. به موجب این رویکرد، عرف علاوه بر نقش تفسیری، نقش ماهیتی تکمیلی نیز دارد؛ مشروط بر اینکه طرفین نسبت به وجود آن علم شخصی (از عرف آگاه بوده) یا فرضی (از عرف بایست آگاه بوده) داشته باشد (قنواتی و عباسی و فایبی، ۱۳۹۶، ص ۱۴۶).

بنابراین یکی از ابزارهای مهم در پر کردن خلأهای حقوقی قراردادهای کوتاه‌مدت در عرصه‌ی بین‌المللی، عرف تجاری بین‌المللی است. این مجموعه قواعد عرفی و اصول کلی، به‌ویژه زمانی اهمیت پیدا می‌کند که قراردادها کوتاه‌مدت بوده و فرصت تنظیم دقیق تمام جزئیات در آنها وجود نداشته باشد.

در قراردادهای کوتاه‌مدت، معمولاً طرفین به دلیل ضرورت سرعت در انعقاد، بسیاری از تعهدات جانبی، شرایط پیش‌فرض و سازوکارهای تکمیلی را در متن قرارداد قید نمی‌کنند. در چنین وضعیتی، داوران و قضات برای تفسیر قصد مشترک طرفین و پر کردن خلأهای قراردادی، به عرف تجاری بین‌المللی و رویه‌های متعارف بازار رجوع می‌کنند. از منظر حقوق تطبیقی، عرف تجاری بین‌المللی به‌عنوان مجموعه‌ای از اصول فراملی، امروزه در داوری‌های بین‌المللی نقشی اساسی دارد. معمولاً در داوری به این شکل عمل می‌شود که در صورت سکوت قرارداد کوتاه‌مدت نسبت به موضوعات اجرایی، می‌توان به اصول کلی تجارت بین‌الملل و عرف بازار مربوطه استناد کرد.

همان‌طور که اشاره شد، در نظام حقوق ایران نیز عرف، به‌ویژه در روابط تجاری بین‌المللی، جایگاه مهمی در تفسیر و تکمیل قراردادها دارد. براساس ماده ۲۲۰ قانون مدنی ایران، «عقود نه فقط متعاملین را به اجرای چیزی که در آن تصریح شده است ملزم می‌نماید بلکه متعاملین به کلیه نتایجی هم که به موجب عرف و عادت یا به موجب قانون از عقد حاصل می‌شود، ملزم می‌باشند. همچنین ماده ۲۲۵ قانون مدنی مقرر می‌کند: «متعارف بودن امری در عرف و عادت به‌طوری که عقد بدون تصریح هم منصرف به آن باشد به منزله‌ی ذکر در عقد است.» بنابراین، در قراردادهای کوتاه‌مدت بین‌المللی که یکی از طرفین ایرانی باشد، عرف تجاری می‌تواند نقش مکمل و مفسر تعهدات را ایفا کند (قانون مدنی، مواد ۲۲۰ و ۲۲۵).

از دیدگاه اصول یونیدورا نیز، مقرر می‌کند که طرفین متعهد به رعایت عرف‌های تجاری هستند، مادامی که آن عرف‌ها در روابطشان شناخته شده و به‌طور گسترده در نوع تجارت مربوطه رعایت شود.^۱ در نتیجه، عرف تجاری بین‌المللی نه تنها ابزاری برای تفسیر اراده‌ی طرفین در قراردادهای کوتاه‌مدت است، بلکه ضامن اجرای اصول انصاف و پیش‌بینی‌پذیری در مبادلات فرامرزی محسوب می‌شود.

پیشنهادات کاربردی برای بهبود کارکرد قراردادهای کوتاه‌مدت در تجارت بین‌الملل

(۱) تضمین حُسن‌نیت در مرحله اجرا

حتی اگر قرارداد کوتاه‌مدت باشد، اصل حُسن‌نیت باید در مرحله اجرا و تفسیر مورد تأکید قرار گیرد. درج یک بند صریح در مورد حُسن‌نیت اجرایی می‌تواند از بروز اختلافات تفسیری جلوگیری کند.

قاعده لزوم رعایت حُسن‌نیت در اجرای قرارداد، نتیجه‌ی پیوند حقوق و اخلاق است. حُسن‌نیت در مقام اجرای قرارداد با معیارهای شخصی و نوعی، و با به‌کارگیری تحلیل‌های هزینه-منفعت، بیشینه کردن ثروت، نظریه بازی، کارایی و معیار رفاه به تحقق اهداف قراردادی تعیین شده طرفین منجر می‌شود. نبود حُسن‌نیت، به دلیل نقض، یا عدم التزام به قرارداد، موجب کاهش رفاه و افزایش دعاوی و هزینه‌ها و کاهش کارایی اقتصادی نظام قراردادی می‌شود (زمانی و رفیعی، ۱۳۹۵).

۲) پیش‌بینی سازوکارهای انعطاف‌پذیر برای تغییر شرایط در شرایط اقتصادی متغیر، حتی قراردادهای کوتاه‌مدت ممکن است تحت تأثیر نوسانات قرار گیرند. درج بندهایی نظیر تعدیل قرارداد یا عسر و حرج قراردادی^۱ می‌تواند از بروز اختلافات ناگهانی جلوگیری کند.

۳) توسعه داوری‌های سریع

با توجه به کوتاهی زمان در این نوع قراردادهای پیشنهاد می‌شود نهادهای داوری ایرانی مانند مرکز داوری اتاق بازرگانی ایران، سازوکارهای «داوری سریع» یا «حل اختلاف فشرده» را برای قراردادهای کوتاه‌مدت پیش‌بینی کنند تا طرفین از معطلی در فرایند حل اختلاف جلوگیری کنند.

۴) افزایش آگاهی فعالان اقتصادی از تفاوت قراردادهای کوتاه‌مدت و مستمر

برگزاری دوره‌های آموزشی و انتشار دستورالعمل‌های ساده برای فعالان اقتصادی، می‌تواند درک بهتری از ماهیت و ریسک‌های قراردادهای کوتاه‌مدت فراهم کند و از سوء تفاهم‌های حقوقی جلوگیری نماید.

نتیجه‌گیری

قراردادهای کوتاه‌مدت در بستر تجارت بین‌الملل، بازتابی از تحولات نوین در ساختار تجاری بین‌المللی اند؛ روابطی که بر سرعت، انعطاف‌پذیری و پاسخ‌گویی به تغییرات بازار استوارند. این نوع قراردادها با کاهش تعهدات بلندمدت، امکان ورود آسان‌تر به بازارهای جدید، مدیریت بهتر ریسک و انطباق سریع با شرایط متغیر تجاری را فراهم می‌کنند. در واقع، کوتاه‌مدت بودن نه نشانه‌ی ضعف، بلکه ابزاری برای چابکی و نوآوری در تعاملات تجاری بین‌المللی است. تحلیل انجام شده در این پژوهش نشان می‌دهد با وجود خطراتی مانند کاهش ثبات رابطه یا دشواری در استمرار همکاری، قراردادهای کوتاه‌مدت می‌توانند نقش کلیدی در افزایش رقابت‌پذیری، جذب سرمایه‌گذاران جدید و انتقال سریع فناوری ایفا کنند؛ به‌ویژه در محیط‌هایی که نوسان بازار، تصمیم‌گیری بلندمدت را دشوار می‌سازد.

اصول فراملی همچون اصول و عرف‌های تجاری بین‌المللی زمینه‌ای مناسب برای تفسیر و اجرای این نوع قراردادها فراهم می‌کنند. این منابع با تأکید بر حُسن‌نیت، رفتار منصفانه و توازن منافع، به طرفین اجازه می‌دهند در عین حفظ آزادی قراردادی، از چارچوبی منسجم و قابل پیش‌بینی برای روابط کوتاه‌مدت بهره‌مند شوند. در نهایت، می‌توان گفت قراردادهای کوتاه‌مدت، اگر به‌درستی طراحی و مدیریت شوند، نه تنها محدودیتی برای گسترش تجارت بین‌الملل ایجاد نمی‌کنند، بلکه با افزایش انعطاف، کاهش هزینه‌های مبادله و تسهیل ورود بنگاه‌های کوچک و متوسط به عرصه تجارت جهانی، می‌توانند به‌عنوان ابزاری مؤثر برای پویایی و گسترش تجارت بین‌الملل عمل کنند.

منابع

- اتاق بازرگانی بین‌المللی، داوری و حل و فصل اختلافات تجاری بین‌المللی.
- باریکلو، علیرضا، و خزایی، سید علی. (۱۳۹۰). اصل نیت و پیامدهای آن در دوره‌ی پیش‌قراردادی، با مطالعه تطبیقی در حقوق انگلیس و فرانسه. *مجله حقوق دادگستری*، (۷۶).
- جوانمرد، لیلا، و شاهوند، شادی. (۱۴۰۰). اصل اعتماد و آثار آن در قرارداد. *قانون یار*، ۵(۱۸).
- دارویی، عباسعلی. (۱۳۹۹). ماهیت و اعتبار تعهد تمدید قرارداد. *مطالعات فقه و حقوق اسلامی*، ۱۲(۲۲).
- دلآوری، امیر. (۱۳۹۲). بررسی مفهوم و مصادیق قراردادهای مستمر. *وکیل مدافع*.
- زمانی، محمود، و رفیعی، محمدتقی. (۱۳۹۵). تحلیل اقتصادی حُسن‌نیت در مرحله اجرای قرارداد. *حقوق خصوصی*، ۱۳(۱) (پیاپی ۲۸).

- شندر شامی، محمدصادق، و عشق‌پور، منصور. (۱۴۰۳). نقش تعیین مدت در قراردادهای ششمین کنفرانس بین‌المللی و هفتمین کنفرانس ملی حقوق و علوم سیاسی.
- شهیدی، مهدی. (۱۳۸۴). تشکیل قراردادهای و تعهدات (چاپ چهارم). تهران: انتشارات مجد.
- صفایی، سید حسین و همکاران. (۱۳۹۰). حقوق بیع بین‌الملل (چاپ سوم). تهران: دانشگاه تهران.
- قانون مدنی. (۱۳۰۷).
- قنوتی، جلیل، و عباسی وفاپی، مهدی. (۱۳۹۶). بررسی جایگاه حقوقی مقررات نرم تجاری بین‌المللی. پژوهش‌های حقوق تطبیقی، (۱).
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۹۲). عقود معین (جلد اول). تهران: شرکت سهامی انتشار.
- کرباسی، فرگل، و رحیمی، فتح‌الله. (۱۴۰۱). انتقال تعهدات و قراردادهای در پرتو اصول قراردادهای بازرگانی بین‌المللی یونیدورا در نظام حقوقی ایران. دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران شمال.
- کمیسیون حقوق تجارت بین‌الملل سازمان ملل متحد (آنسیترال)، اسناد و قواعد نمونه حقوق تجارت بین‌الملل.
- منصور کیایی، اسحاق. (۱۳۸۵). مقایسه سودآوری قراردادهای تجاری بلندمدت و کوتاه‌مدت در صنعت گاز. تحقیقات اقتصادی، (۷۲).
- مؤسسه بین‌المللی یکنواخت‌سازی حقوق خصوصی (یونیدورا)، اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی. (۲۰۱۶).
- یونسی، فاطمه زهرا، و باقری، سید رضا. (۱۴۰۰). لزوم یا عدم لزوم تعیین مدت در قراردادهای و آثار حقوقی حاکم بر آن. فصلنامه مطالعات حقوقی، (۱۵).
- Ben-Shahar, O. (2004a). Agreeing to disagree: Filling gaps deliberately incomplete contract. *Law & Economics Working Papers Archive*, 1-39.
- Cartwright, J., & Hesselink, M. (2009). *Pre-contractual liability in european private law*. Cambridge University Press.
- Fontaine, M., & De Ly, F. (2006). *Drafting international contracts, an analysis of contract clauses*. New York: Transnational Publisher, Inc.
- Lu, S. (2000). Gap-filling and Freedom of Contract. *University of Georgia Law*, 29, 1-80.
- UNIDORIT. (2016).
- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. (1980). (CISG).
- Williston, S., & Martin Lewis, C. (1922). *The law of contract* (Vol. 2). New York: Baker, Voorhis & Co.
- Zimmermann, R. (2000). Good faith and fair dealing in european contract law. In Zimmermann, R. & Whittaker, S. (Eds.), *Good faith in european contract law*. Cambridge University Press.

استناد به این مقاله: راستایی، دلارا. (۱۴۰۴). بررسی جایگاه قراردادهای کوتاه‌مدت در حقوق تجارت بین‌الملل. فصلنامه تحقیقات نوین میان‌رشته‌ای

حقوق، (۴)۵، ۷۲-۸۸.



Modern Interdisciplinary Research in Law is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.