

## The scope of party's obligation in reaching result in renegotiation in international petroleum contracts

Ahmadreza Asaadinejad<sup>1</sup>, Abdolhosein Shiravi<sup>2</sup>, Mehdi Montazer<sup>3</sup>, Kourosh jafarpour<sup>4</sup>

### Abstract

**Field and Aims:** In long-term oil and gas contracts, in order to avoid the disruption of the contractual balance during the long-term implementation of the contract, the condition of renegotiation is foreseen so that by re-negotiating the conditions and how to implement the contract, the disturbed balance will return to the contract. Although the concept of renegotiation, its structure and dimensions have been examined by other researchers, the question has not been answered that whether the inclusion of a renegotiation clause in oil contracts means obliging the parties to reach an agreement? To put it better, renegotiation is usually a commitment to the means or a commitment to the result?

**Method:** This article is written in a descriptive-analytical way.

**Findings and Conclusions:** The inclusion of renegotiation should not be considered merely a formal and formal act, because the purpose of including such a condition is to restore balance to the contract without the need to refer to the judicial system, so if reaching an agreement is not an obligation for the parties to the contract, basically The inclusion of such a condition lacks binding power and simply becomes a time-consuming and futile act, especially when the parties insist on their positions. The results of the studies of this article show that renegotiation is usually a commitment to the result, and the parties should reach an agreement regarding the dispute between them by resorting to such a condition and by observing the good faith of the contract.

**Key words:** Renegotiation, Petroleum Contracts, obligation to means, obligation to result.

\*Citation (APA):asaadinejad, A., shiravi, A., Montazer, M., & jafarpour, K. (2023). The scope of party's obligation in reaching result in renegotiation in international petroleum contracts. *International Legal Research*, 16 (59), 25-50.

[https://alr.ctb.iau.ir/article\\_698933.html](https://alr.ctb.iau.ir/article_698933.html)

1. Ph.D Student, private law, Islamic Azad University, South Tehran Branch

2. Professor, College of Farabi , University of Tehran.

Corresponding Author, Email: ashiravi@ut.ac.ir

3. Assistant Professor, private law, Islamic Azad University, Damavand Branch

4. Assistant Professor, ISLAMIC AZAD UNIVERSITY, SOUTH THEHRAN BRANCH, Faculty of law and political science, Department of law.



## Introduction

In the international trade scene, oil and gas contracts are among the contracts that need to be balanced during the contract implementation due to their long-term nature, complexity, and the need for continuous revenue generation. It is clear that with the passage of a long period of time, there is a possibility of changing the economic, political, legislative, legal, etc. conditions, which can lead to the disruption of the balance of the contract. In these cases, although the execution of the contract does not become impossible, but the continuation of the execution of the contract will be difficult and expensive. With the occurrence of such a thing, the subsequent conditions of the incident on the contract will be different and distinct from the initial consent and agreement of the parties at the time of concluding the contract. For example, if after the start of the contract implementation process, the host country, by changing the law, requires the use of a certain technology in the oil and gas fields, while the use of such technology was not agreed upon by the parties at the time of the conclusion of the contract, or after the beginning of the exploitation of the field, the behavior of the well changes, in a way that multiplies the cost of harvesting, here we face the disruption of the balance of the contract. Therefore, in oil and gas law, a condition called "renegotiation clause" is provided, according to which the parties agree that if the contractual balance is disturbed in any way in the future, the parties will be required to renegotiate the contract in order to Restore the contractual structure to the former equilibrium. Now the question is that if the beneficiary party refuses to enter the negotiations due to the disruption of the contractual balance or does not continue the negotiations seriously, can he be required to participate in the negotiation process or even be required to agree? The answer to this question depends on whether we consider the nature of renegotiation to be a commitment to the means or a commitment to the result. Therefore, in this article, we examine the issue of whether the nature of renegotiation is commitment to the means or commitment to the result? Considering the renegotiation as a commitment to the means or a commitment to the result, results and effect are different. If we assume renegotiation as an obligation, the parties will only have the duty to participate in the negotiation process and finally try to reach an agreement, and if they cannot or even do not want to reach an agreement, there is no guarantee of reliable performance to oblige them, as a result of establishing negotiations. Again, it becomes ineffective in practice. Because simply participating in the renegotiation, regardless of whether the negotiation is successful or not, the parties are released from the contractual obligation, because the contractual obligation has actually occurred. But if we assume the nature of renegotiation, the commitment to the result, the matter becomes different, in this assumption, renegotiation is not just a formal and ceremonial act, but according to that, the parties are required to achieve the result by resorting to renegotiation, and if one of the parties refuses to negotiate, he can be forced to negotiate and eventually reach an agreement. In this article, while examining the obligation to renegotiate in international trade law and some national legal systems and ruling jurisprudence, the limits of the obligation of the parties to reach an agreement are discussed and explained.

## Conclusion

One of the conditions of international oil contracts is the renegotiation condition. This condition is only useful if we consider the nature of the obligations of the parties as a commitment to the result as much as possible, that is, the parties use their maximum effort and good faith in reaching an agreement, including making constructive proposals, and in the case of presenting a path-breaking proposal from The other party must agree to it. Otherwise, the beneficiary of the non-adjustment may not participate seriously in the renegotiation process. As a result, the possibility of reaching an agreement and adjusting the contract decreases. According to the existential philosophy of such a condition, which is to maintain the balance of the contract in the long term, the continuation of the contract despite the disruption of the contractual balance, as well as the cancellation or termination

of the contract, is not in accordance with the agreement of the parties. The dispute resolution authority, with the commitment to consider the obligations of the parties as a result, should advance it towards adjustment and success in restoring the contractual balance in line with the agreement of the parties.

### References

- Alikhani, Mohammad. (2018). Ways to get out of negotiation dead ends and resolve the conflict of oil issues. *Journal of Legal Research*, 17(35), 285-263. (Persian)
- Abdullah, Alfaruque. (2005). Stability in Petroleum Contracts: Rhetoric and Reality (Lessons from the experiences of selected developing countries and economies in transition 1980-2002). *Student thesis, Supervisor Peter Cameron, Dunsee, University of Dunsee.*
- Alemadi, Talal Abdulla. (2012). The Renegotiating Clause in Petroleum International Joint Venture Agreements. *University of Oxford*, (4), 1 – 38.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID2073340\\_code898925.pdf?abstractid=2073340&mirid=1](https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2073340_code898925.pdf?abstractid=2073340&mirid=1)
- Alqurashi, Zeyad A. (2005). Renegotiation of International Petroleum Agreements. *Journal of International Arbitration*, 22(4), 261-300.  
[https://heinonline.org/HOL/AuthorProfile?base=js&search\\_name=Qurashi,%20Zeyad%20A.%20At&l=1663618701](https://heinonline.org/HOL/AuthorProfile?base=js&search_name=Qurashi,%20Zeyad%20A.%20At&l=1663618701)
- Berger, Klaus Peter. (2003 ). Renegotiation and Adaptation of International Investment Contracts: The Role of Contract Drafters and Arbitrators. *Vanderbilt Journal of Transnational Law* ,36(4),1347-1380.  
<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/vantl36&div=55&id=&page=>
- Berger, Klaus Peter. (2015). *Private Dispute Resolution in International Business*. Volume 2. Netherlands, a Wolters Kluwer Company.
- Bernardini, Piero. (2008 ). Stabilization and Adaptation in oil and gas Investments. *Journal of Word Energy Law &Business* ,1(1),98-112.  
<https://academic.oup.com/jwelb/articlepdf/1/1/98/3227611/jwn001.pdf>
- Bigdeli, Saeed. (2015). Contract adjustment. fourth edition. Publication of Mizan. (Persian)
- Dupuy, Pierre-Marie. (1999 ). Reviewing the Difficulties of Codification: On Ago's Classification of Obligations of Result in Relation to State Responsibility. *University of Paris* ,10(2), 371-385.  
<http://www.ejil.org/pdfs/10/2/587.pdf>
- Essa Tafreshi, Mohammad & Mortazavi, Abdul Hamid. (2009). A comparative study of commitment to the means and commitment to the result in jurisprudence, French and Iranian law. *Feqh and Fundamentals of Law Quarterly*, 5(15), 12-31. (Persian)  
<https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/1058688/>
- Erkan, Mostafa. (2011). International Energy Investment Law (Stability through Contractual Clauses). Netherlands ,Wolters Kluwer.
- Hogan, William and Sturzenegger, Federico and Tai, Laurence. (2007). *Contracts in Natural Resources*. Primer Cambridge ,Harvard Kennedy School.
- Gholami, Vahideh & Aminzadeh, Elham. (2014). Active approach in dealing with the consequences of economic sanctions in commercial contracts. *Majles and Strategy Journal*, 21(78), 35-60. (Persian)  
<http://ensani.ir/fa/article/427015>
- Kapwadi, Lukanda. (2012). Renegotiation a Long Term Investment Contract: The Case of Mining Contracts in DRC, LLM. University of Pretoria, Pretoria,
- Katouzian, Naser. (2006). Introductory course of civil law, legal practices of contract-performance. 11th edition Publishing company. (Persian)
- Katouzian, Naser. (2014). Civil rights, general theory of obligations. The seventh edition. Publication of Mizan. (Persian)
- Kazemi Najafabadi, Abbas & Dibavand, Hadi. (2017). The impact of different proprietary interest calculation methods on the possibility of requesting renegotiation in upstream oil



- investment contracts. *Quarterly Journal of Energy Economics Studies*, 13(53), 211-185. (Persian)  
[https://iiesj.ir/browse.php?a\\_id=704&sid=1&slc\\_lang=fa](https://iiesj.ir/browse.php?a_id=704&sid=1&slc_lang=fa)
- Kolo, Abba and Waelde, Thomas W. (2000). Renegotiation and Contract Adaptation in International Investment Projects. *The Journal of World Investment*, 1(1), 5-57.  
<https://www.researchgate.net/publication/270370818>
  - Lauren, Sweet. (2015). *Obligation to Friendly negotiation; An Enforceable Condition Precedent to Arbitration*. The European, Middle eastern and African Arbitration Review.
  - Likosky, Michael. (2009). Contracting and Regulatory Issues in the Oil and Gas and Metallic Minerals Industries. *Transnational Corporations*, 18(1), 1-42.
  - Mato, Hadiza Tijjani. (2012). The Role of stability and renegotiation in transnational petroleum agreements. *Journal of Politics and Law*, 5(1), 33-42.
  - Mahtabpour, Mohammad Kazem & Samadi, Afrouz. (2020). Duties of the oblige in the contract. *New Technologies Law Journal*, 1(1), 195-220. (Persian)  
<https://www.sid.ir/paper/374274/fa>
  - Namdar Zanganeh, Mohammad & Tabatabae, Seyyed Hossein, (2020). Renegotiation; Reflecting the need for continuity of financial-economic balance in oil and gas industry investment contracts. *Legal Research*, (39), 41-57. (Persian)  
<https://www.noormags.ir/view/en/articlepage/1564320/>
  - Ngambi, Sangwani. (2011). Stabilization clause and the Zambian Windfall Tax. *Zambia Social Science Journal*, 1(1), 107-117.  
<http://scholarship.law.cornell.edu/zssj/vol1/iss1/7>
  - Norbert, H. (1985). *Procedures of Contract Adaptation and Renegotiation in International Commerce*. Adaptation and Renegotiation of Contracts in International Trade and Finance. Antwerp.
  - Oyewunmi, Tade. (2011). Stabilization and Renegotiation Clauses in Production Sharing Contracts: Examining the Problems and Key Issues. *Ogel*, 9(6), 1-25,  
[https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID2777128\\_code1426493.pdf?abstractid=2776677&mirid=1](https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2777128_code1426493.pdf?abstractid=2776677&mirid=1)
  - Paterson, John. (2018). Production Sharing Agreements in Africa: Sovereignty and Relationality. *NUS Law Working Paper*, (31), 18 – 11.  
<https://ssrn.com/abstract=3302413>
  - Pakdaman, Reza. (2010). the process of negotiating and realizing international transactions; Prerequisites, guiding negotiations and following up on agreements. First Edition. Publications of the commercial publishing company. (Persian)
  - Peter, Wolfgang. (1995). *Arbitration and Renegotiation of International Investment Agreements*. Second Revised. Kluwer Law International.
  - Rastgar, Abbas & Babaei, Dariush. (2017). Explaining the condition of stability in oil contracts. *Monthly Research of Nations*, 2(20), 91-106. (Persian)  
<https://paper.researchbib.com/view/paper/135153>
  - Ruissi, Luigi. (2008). Chronicles of a failure: From a Renegotiation Clause to Arbitration of Transnational Contracts. *Italian Legal Scholarship Unbound Working Paper*, (11), 77-116.  
[https://heinonline.org/holcgibin/get\\_pdf.cgi?handle=hein.journals/conjil24&section=6](https://heinonline.org/holcgibin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/conjil24&section=6)
  - Salacus, Jeswald.W. (2000). Renegotiation International Project Agreements. *Fordham International Law Journal*, 24(4), 1319-1370.  
<https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol24/iss4/9/>
  - Shahidi, Mehdi. (2003). Effects of contracts and obligations. second edition. Majd. (Persian)
  - Shiravi, Abdul Hossein. (2016). Oil and gas rights. Third edition. Publication of Mizan. (Persian)
  - Shiravi, Abdul Hossein & Kazemi, Mohammad Javad. (2018). Examining the condition of negotiation in the settlement of commercial disputes according to international jurisprudence. *Judicial Law Journal*, 82(104), 240-217. (Persian)  
<https://www.sid.ir/paper/365515/fa>



- Schalkwykm, Annerine (AJ) Van. (2018). The Nature and Effect of Force Majeure Clauses in The South African Law of Contract ,LLM. University of Pretoria. Pretoria.
- Wautelet, Patrick R. (2013). International Public Contracts: Applicable Law and Dispute Resolution. *University of Liege*, (15), 1-58.  
<https://ssrn.com/abstract=2687627>
- Young, Raymond. (2014). *English, French & German Comparative Law*. Third edition. New York :Routledge.
- Zaccaria , Elena Christine. (2005). The Effect of Changed Circumstances in International Commercial Trade. *International Trade and Business Law*, 15(8), 135 – 182.  
<https://dokumen.tips/documents/the-effects-of-changedcircumstances-in-international-effects-of-changedcircumstances.html?page=1>





## حدود الزام طرفین در رسیدن به توافق در مذاکره مجدد قراردادهای نفتی بین‌المللی

احمدرضا اسعدی نژاد<sup>۱</sup>، عبدالحسین شیروی<sup>۲</sup>✉، مهدی منتظر<sup>۳</sup>، کورش جعفرپور<sup>۴</sup>

### چکیده

**زمینه و هدف:** در قراردادهای بلند مدت نفت و گاز به منظور جلوگیری از برهم خوردن تعادل و توازن قراردادی در خلال اجرای طولانی مدت قرارداد، شرط مذاکره مجدد پیش‌بینی می‌شود تا با انجام دوباره مذاکره در خصوص شروط و چگونگی اجرای قرارداد، تعادل برهم خورده به قرارداد باز گردد. گرچه مفهوم مذاکره مجدد، ساختار و ابعاد آن توسط سایر محققین بررسی شده است ولی به این پرسش پاسخی داده نشده است که آیا درج شرط مذاکره مجدد در قراردادهای نفتی به معنای الزام طرفین به حصول توافق است؟ به بیان بهتر مذاکره مجدد نوعاً تعهد به وسیله است و یا تعهد به نتیجه؟

**روش:** این مقاله به روش توصیفی-تحلیلی نگارش یافته است.

**یافته‌ها و نتایج:** درج مذاکره مجدد را نباید صرفاً عملی تشریفاتی و شکلی محسوب کرد، زیرا هدف از درج چنین شرطی بازگردان تعادل به قرارداد بدون نیاز به رجوع به دستگاه قضایی است، بنابراین اگر رسیدن به توافق امری تکلیفی برای طرفین قرارداد نباشد، اساساً درج چنین شرطی فاقد قدرت الزام‌آور می‌باشد و صرفاً تبدیل به عملی وقت‌گیر و بیهوده می‌شود، بالاخص زمانی که طرفین در مواضع خود اصرار داشته باشند. نتیجه مطالعات این مقاله نشان می‌دهد مذاکره مجدد نوعاً تعهد به نتیجه است و طرفین باید از طریق توسل به چنین شرطی و با رعایت حسن نیت قراردادی، در خصوص اختلاف فی مابین توافق کسب کنند.

**کلیدواژه‌ها:** مذاکره مجدد، قراردادهای نفتی، تعهد به وسیله، تعهد به نتیجه.

\*استناددهی (APA): اسعدی نژاد، احمدرضا، شیروی خوزانی، عبدالحسین، منتظر، مهدی، جعفرپور، کورش. (۱۴۰۲). حدود الزام طرفین در رسیدن به توافق در مذاکره مجدد قراردادهای نفتی بین‌المللی. *تحقیقات حقوقی بین‌المللی*، ۱۶(۵۹)، ۲۵-۵۰.

[https://alr.ctb.iau.ir/article\\_698933.html](https://alr.ctb.iau.ir/article_698933.html)

۱. دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. رایانامه: ashiravi@ut.ac.ir
۲. استاد پردیس فارابی دانشگاه تهران، تهران، ایران. (نویسنده مسئول). رایانامه: ashiravi@ut.ac.ir
۳. استادیار گروه حقوق خصوصی واحد دماوند، دانشگاه آزاد اسلامی، دماوند، ایران. رایانامه:
۴. استادیار گروه حقوق خصوصی واحد تهران جنوب، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. رایانامه:



## مقدمه

در صحنه تجارت بین‌المللی، قراردادهای نفت و گاز از جمله قراردادهایی هستند که به جهت طولانی‌مدت بودن، پیچیدگی و لزوم درآمدهای مستمر نیاز به حفظ تعادل در خلال مدت اجرای قرارداد دارند. واضح است که با گذشت مدت زمان طولانی، احتمال تغییر شرایط اقتصادی، سیاسی، تقنینی، حقوقی و ... وجود دارد، که همین مساله می‌تواند منجر به برهم خوردن تعادل قرارداد شود. در این موارد هر چند اجرای قرارداد غیرممکن نمی‌شود، اما ادامه اجرای قرارداد با دشواری و هزینه گزافی رو به رو می‌شود. با وقوع چنین امری، شرایط بعدی حادث بر قرارداد، متفاوت و متمایز از تراضی و توافق اولیه طرفین در زمان انعقاد قرارداد می‌شود. به عنوان مثال اگر پس از آغاز فرآیند اجرای قرارداد، کشور میزبان با تغییر در قانون، استفاده از فناوری خاصی را در میادین نفت و گاز الزامی کند در حالی که استفاده از چنین فناوری در زمان انعقاد قرارداد مورد توافق طرفین نبوده است و یا پس از آغاز بهره‌برداری از میدان، رفتار چاه تغییر کند، به شکلی که هزینه برداشت را چند برابر کند، در اینجا با برهم خوردن تعادل قرارداد روبه رو می‌شویم. از این رو در حقوق نفت و گاز، شرطی تحت عنوان «شرط مذاکره مجدد»<sup>۱</sup> پیش‌بینی می‌شود که حسب آن طرفین توافق می‌کنند در صورتی که در آینده تعادل قراردادی به هر نحوی برهم خورد، طرفین ملزم به مذاکره مجدد نسبت به قرارداد شوند تا از این طریق ساختار قراردادی را به تعادل سابق بازگردانند.

حال پرسش این است که اگر طرف منتفع از برهم خوردن تعادل قراردادی، از ورود به مذاکرات امتناع کند یا مذاکرات را با جدیت ادامه ندهد، آیا می‌توان الزم او به شرکت در فرآیند مذاکرات را خواست یا حتی او را ملزم به توافق کرد؟ پاسخ به این پرسش بستگی به این دارد که ماهیت مذاکره مجدد را تعهد به وسیله بدانیم یا تعهد به نتیجه. بنابراین در این مقاله این موضوع را بررسی می‌کنیم که ماهیت مذاکره مجدد، تعهد به وسیله است یا تعهد به نتیجه؟ اینکه مذاکره مجدد را تعهد به وسیله بدانیم یا تعهد به نتیجه، نتیجه و اثر متفاوتی بار می‌کند. اگر مذاکره مجدد را تعهد به وسیله فرض کنیم، طرفین صرفاً وظیفه شرکت در فرآیند مذاکرات و نهایتاً تلاش برای رسیدن به توافق را خواهند داشت و اگر نتوانند یا حتی نخواهند به توافق برسند، ضمانت اجرای قابل‌اتکایی جهت الزام آن‌ها وجود ندارد، در نتیجه تاسیس مذاکره مجدد در عمل فاقد کارایی می‌شود. زیرا صرف شرکت در مذاکره مجدد فارغ از اینکه مذاکره به نتیجه برسد یا خیر، طرفین را نسبت به تکلیف قراردادی بری می‌کند، چرا که عملاً تعهد قراردادی به وقوع پیوسته است. اما در صورتی که ماهیت مذاکره مجدد را، تعهد به نتیجه فرض کنیم، موضوع متفاوت می‌شود، در این فرض مذاکره مجدد صرفاً یک عمل شکلی و تشریفاتی نیست، بلکه حسب آن طرفین ملزم به



دستیابی به نتیجه از طریق توسل به مذاکره مجدد می‌باشند، و اگر یکی از طرفین از مذاکره امتناع کند، می‌توان وی را ملزم به مذاکره در نهایت توافق نمود. در این مقاله ضمن بررسی تعهد به مذاکره مجدد در حقوق تجارت بین‌الملل و برخی از نظام‌های حقوقی ملی و رویه قضایی حاکم، حدود الزام طرفین در رسیدن به توافق مورد بحث و تبیین واقع می‌شود.

## ۱. مفهوم و اهداف مذاکره مجدد

مذاکره مجدد مکانیسمی است که از آن برای حفظ تعادل قراردادی در طولانی‌مدت استفاده می‌شود. (شیروی، ۱۳۹۵، ۶۱۴) در حقیقت مذاکره مجدد به معنای بازنگری دوباره عواملی از قرارداد است که در مدت زمان طولانی و به واسطه دلایلی مختلف و در خلال اجرای قرارداد برهم خورده است.

به صورت کلی مذاکره مجدد به سه شکل انجام می‌شود:

۱- شرط مذاکره مجدد<sup>۱</sup>: این شرط بدین معناست که طرفین شرطی را در قرارداد بگنجانند که به موجب آن، با تغییر عوامل خاصی در قرارداد که موجب برهم خوردن نظم اولیه قرارداد از جمله قیمت می‌شود، برای بازسازی تعادل اولیه مجدداً بر سر همان مورد تغییر یافته، مذاکره کنند.

۲- مذاکره مجدد پس از قرارداد<sup>۲</sup>: این شرط بدین معناست که که پس از پایان قرارداد اولیه، طرفین تصمیم بگیرند از طریق چارچوب مذاکره، مجدداً قرارداد سابق بین خودشان را تجدید کنند.

۳- مذاکره مجدد خارج از قرارداد<sup>۳</sup>: این نوع از مذاکره مجدد بدون وجود مبنای صریحی در قرارداد اولیه، صورت می‌گیرد. نوع اخیر که اصطلاح «هاردشپ»<sup>۴</sup> نیز بیشتر در مورد آن به کار می‌رود، در حقوق کامن‌لا مثل امریکا در صورتی امکان‌پذیر است که حوادث غیرقابل پیش‌بینی رخ دهد و قرارداد غیرعملی شود. در حقوق نوشته مثل فرانسه نیز در قالب دکترین «تغییر بنیادین اوضاع و احوال»<sup>۵</sup> معادل مذاکره مجدد خارج از قرارداد پذیرفته شده است. (شالکوئک<sup>۶</sup>، ۲۰۱۸: ۲۲-۲۳) در این صورت طرف متضرر می‌تواند از طرف دیگر قرارداد درخواست مذاکره مجدد کند. (ماده ۱۱۹۵ قانون مدنی فرانسه مصوب ۱۰ فوریه ۲۰۱۶) در شرایط هاردشپ اگر در مفاد قرارداد چیزی در خصوص مذاکره مجدد نگفته نشده باشد، تکلیف به مذاکره مجدد به موجب

1. Intra-Deal Renegotiation
2. Renegotiation post-Deal
3. Extra-Deal Renegotiation
4. Hardship
5. RebusSicStantibus
6. Schalkwyk

قواعد عمومی وجود دارد. (آلمدی<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲: ۳۶-۳۷) (واتلت<sup>۲</sup>، ۲۰۱۲: ۳۶-۳۷) (لیکوسکی<sup>۳</sup>، ۲۰۰۹: ۲۴)

## ۲. مذاکره مجدد به مثابه تعهد به وسیله یا تعهد به نتیجه

تعهد به وسیله، تعهد در به کارگیری همه توان جهت رسیدن به هدف است، بدون اینکه طرفین تعهدی در رسیدن به نتیجه داشته باشند. اما در صورتی که تعهد مشخصی بر عهده متعهد قرار گیرد و نتیجه آن در گرو هیچ احتمال دیگری نباشد، متعهد باید نتیجه را ارائه نماید و در غیر این صورت مسئول تلقی می‌شود. (عیسی تفرشی و مرتضوی، ۱۳۸۸، ص ۱۳) (کاتوزیان، ۱۳۸۵، ۲۲۰-۲۲۲) (کاتوزیان، ۱۳۹۳: ۵۵). در حقوق کامن لا با تفکیک بین تعهد به وسیله و نتیجه چندان مانوس نیستند اما این یک تفکیک کلاسیک در حقوق نوشته بویژه در فرانسه است. (دویی<sup>۴</sup>، ۱۹۹۹: ۳۷۵). در حقوق ایران، جمع ماده ۲۲۷ با مواد ۴۹۳ و ۵۱۶ قانون مدنی و برخی مواد دیگر، دال بر توجه مقنن به تقسیم تعهدات به وسیله و به نتیجه دانسته شده است. (شهیدی، ۱۳۸۲: ۲۳۸) اما امروز دیگر نمی‌توان به طور کامل به این تقسیم‌بندی کلاسیک پایبند باقی ماند. بنابراین چاره‌ای نیست جز اینکه مراتب ذیل را به این دسته‌بندی افزود:

۱. تعهد به وسیله خفیف مثل تعهد مالک در حفظ اموال خود.
  ۲. تعهد به وسیله معمولی در مورد رفتار متعارف افراد در اکثر تعهدات.
  ۳. تعهد به وسیله شدید که تعهد متعهد با شدت بیشتری مورد ارزیابی واقع می‌شود و اثبات بی‌تقصیری بر عهده وی قرار دارد مانند تعهد مربیان ورزشی خصوصاً آموزش جسمانی.
  ۴. تعهد به نتیجه خفیف که درجه شدیدتری از تعهد به وسیله شدید است.
  ۵. تعهد به نتیجه معمولی مانند تعهد متصدی حمل و نقل.
  ۶. تعهد به نتیجه شدید، تعهدی که حتی قوه قاهره نیز رافع مسئولیت نیست که در واقع همان تضمین نتیجه است، مانند تعهد غاصب. (عیسی تفرشی و مرتضوی، ۱۳۸۸: ۲۶)
- با توجه به موارد فوق باید به این سوال پاسخ داد که شرط مذاکره مجدد به کدام یک از حالات فوق نزدیک‌تر است.

## ۳. تعهدات طرفین قرارداد در طول مذاکره مجدد

در صورت بروز شرایط نیاز به شروع مذاکره مجدد، به نظر می‌رسد اولین تعهد طرفین این است که باید جهت حصول توافق، حضور در فرآیند مذاکرات را بپذیرند و به طور جدی در جریان مذاکره

1. Alemadi  
2. Wautelet  
3. Likosky  
4. Dupuy

حضور فعال داشته باشند. (پتر،<sup>۱</sup> ۱۹۹۵: ۲۴۷) این تعهد، ماهیتاً نوعی تعهد به نتیجه است و امتناع طرف مقابل قرارداد از شرکت در مذاکره در حالی که حادثه آغازکننده مذاکره مجدد رخ داده باشد نقض تعهد قراردادی محسوب می‌شود. (رویسسی<sup>۲</sup>، ۲۰۰۸: ۱۴) بنابراین با وجود چنین تعهدی، هرگونه اقدامی از جمله فسخ، خاتمه قرارداد و رجوع به مرجع حل و فصل اختلاف پیش از شرکت در مذاکرات، امکان‌پذیر نیست. علاوه بر این، مساله صرفاً لزوم شرکت در مذاکره مجدد نیست، بلکه در چارچوب قرارداد، طرفین مکلفند بهترین تلاش خود را برای رسیدن به توافق بکار گیرند (اویوونمی<sup>۳</sup>، ۲۰۱۱: ۲۱) بهترین تلاش متضمن حسن نیت و به‌کارگیری خلاقیت در ارائه پیشنهادها راهگشا جهت برون‌رفت از بن‌بست‌ها معنی می‌شود. حسن‌نیت نیز به معنای جستجوی جدی روش‌های توافق، تلاش برای سازش منافع متضاد و وجود خلوص نیت و صداقت برای دستیابی به نتیجه است. (دولزار و شرویر<sup>۴</sup>، ۲۰۰۸: ۷۸)، (نگامبی<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱: ۱۱۶) حسن‌نیت در قرارداد، شامل تعهد به عدم مذاکره با شخص ثالث تا زمان شکست مذاکرات با طرف معامله نیز می‌باشد. به علاوه تعهد به عدم خاتمه مذاکرات بدون دلیل منطقی و پرهیز از طولانی شدن عمدی مذاکرات نیز از مصادیق حسن نیت در قرارداد است.

باید به این نکته توجه داشت که مذاکرات باید با رعایت محدودیت‌ها و چارچوب‌هایی که در شرط مذاکره مجدد لحاظ شده است صورت بگیرد. مذاکره مجدد به معنای عدم ادامه اجرای قرارداد نیست، بلکه طرفین متعهدند در خلال مذاکره همچنان به مفاد قرارداد منعقد شده بین خودشان پایبند باشند. به عبارت بهتر مذاکره مجدد صرفاً نسبت به قسمت‌هایی از قرارداد صورت می‌گیرد که بر اثر عوامل خارجی دچار تغییر شده‌اند و تعادل سابق آن‌ها برهم خورده است. در واقع مذاکره مجدد مطلقاً به معنای بازسازی کامل قرارداد نیست. به همین دلیل اصلاحات قراردادی صرفاً باید در خصوص موارد تغییر یافته در کنار احترام و رعایت سایر قسمت‌های قرارداد صورت بگیرد. همچنین در مذاکرات باید به رویه قراردادی بین طرفین احترام گذاشت. یعنی در تعدیلی که صورت خواهد پذیرفت، باید به رفتار طرفین و آنچه سابقاً بر مبنای آن عمل می‌کردند، توجه شود تا توافق جدید از محتوای اصلی قرارداد دور نشود. از دیگر تعهدات طرفین، پاسخ سریع به پیشنهادها طرف دیگر در خلال مذاکره مجدد است. پاسخ به پیشنهادهایی که در مذاکرات طرح می‌شود، باید باید سریع و در مدت معقولی انجام شود، به بیان بهتر ادعای بررسی پیشنهاد طرف قرارداد نباید بهانه‌ای برای ایجاد تاخیر در فرآیند مذاکره شود، چرا که هر چه روند مذاکره بیشتر

1. Peter
2. Ruissi
3. Oyewunmi
4. Dolzar and Schreuer
5. Ngambi

به طول انجامد، منجر به ضرر یکی از طرفین قرارداد خواهد شد. طبیعتاً عدم تاخیر در بررسی و ارایه پاسخ به پیشنهادات طرف دیگر، تعهد به نتیجه است.

علاوه بر موارد فوق، سایر تعهدات طرفین را می‌توان به این شرح ذیل عنوان کرد: توجه به علایق و تمایلات طرف مقابل؛ ارائه اطلاعات مرتبط با تعدیل؛ نشان دادن تمایل صادقانه در رسیدن به توافق؛ حفظ انعطاف در پروسه مذاکرات؛ جستجوی راه‌حل‌های تعدیل مناسب و منطقی؛ ارائه پیشنهادهای واقعی، سازنده و منطقی برای تعدیل به‌جای اعلامیه‌های عمومی صرف مبنی بر اظهار تمایل؛ اجتناب از ارائه پیشنهادهای شتاب‌زده؛ ارائه دلایل مناسب برای پیشنهادات تعدیل؛ تلاش برای رسیدن به توافق در طول بازه زمانی مناسب؛ اجتناب از نتایج ناعادلانه یا ضرر طرف مقابل (اصل نه ضرر و نه سود)؛ (سالاکوس<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰: ۱۳۶۶-۱۳۶۵) عدم ایجاد مانع بر سر مذاکرات؛ عدم رد پیشنهادهای با دلایل غیرمنطقی و خارج از عرف تجاری؛ پیگیری منظم مذاکرات؛ صرف وقت کافی برای مذاکرات و بررسی پیشنهادهای طرف مقابل؛ حرکت به سمت طرف مقابل از جهت روانی؛ ایجاد فضایی مثبت برای تفاهم و خلاقیت در پی زمینه‌ها و منافع مشترک. (پاکدامن، ۱۳۸۹: ۱۳۸)

همچنین برخی پیشنهادات می‌توانند در تقویت موقعیت مذاکرات موثر باشند. از جمله اینکه بهترین و واقع‌بینانه‌ترین جایگزین برای وضعیت موجود ارایه گردد. با پرسش و تحقیق از طرف مقابل، گزینه‌های جایگزین طرف مقابل نیز کشف و براساس آن برنامه‌ریزی شود؛ همچنین اگر در مذاکرات، جایگزین بهتر و موثرتری وجود داشته باشد، طرف مقابل را از آن آگاه ساخت و برای خروج از بن‌بست از آن بهره برد. (علیخانی، ۱۳۹۷: ۲۶۷-۲۶۸)

در حقیقت الزام به مذاکره مجدد را نباید منحصر در برگزاری جلسه مذاکره دانست. بنابراین جهت صیانت از موقعیت قراردادی و با عنایت به اصل منع سواستفاده از حق می‌توان مذاکره مجدد را مستلزم دو تعهد دانست. یکی مذاکره و دیگری حسن‌نیت و قصد جدی برای رفع شرایط دشوار و عدم توازن قراردادی. (مهتاب پور و صمدی، ۱۳۹۹: ۲۱۱) در واقع رعایت حسن‌نیت در برخی موارد جنبه الزام‌آور پیدا می‌کند. یعنی طرفین باید صادقانه عمل نمایند؛ به منافع مشروع طرف مقابل توجه داشته باشند؛ ناعادلانه عمل نکنند و موجب ضرر طرف مقابل نشوند. البته این موارد به معنای آن نیست که طرفین بهترین معامله‌ای که تامین‌کننده منافع آنهاست را کنار گذاشته یا با اشخاص دیگری وارد مذاکره شوند. (رابرتسون<sup>۲</sup>، ۲۰۱۴: ۲)

#### ۴. دیدگاه حقوق بین‌الملل و نظام‌های حقوقی ملی راجع به تعهدات طرفین در مذاکره مجدد

1. Salacuse
2. Robertson

در اینجا ابتدا موضع حقوق بین الملل و سپس برخی از نظام‌های حقوقی ملی در رابطه با تعهد به وسیله یا نتیجه بودن مذاکره مجدد، بررسی می‌شود.

#### ۴-۱. حقوق بین الملل

از نظر حقوق بین الملل تغییر در اوضاع و احوال می‌تواند بر قرارداد تاثیر بگذارد. «دکترین تغییر در اوضاع و احوال»،<sup>۱</sup> صرف نظر از درج صریح «شرط تغییر در اوضاع و احوال» در توافق اعمال می‌شود. تاثیر حقوقی تغییر بنیادین اوضاع و احوال به موجب قرارداد این است که شخص متضرر می‌تواند تقاضای فسخ یا مذاکره مجدد تعهدات آن معامله را بنماید. در صورت عدم پیش‌بینی شرط مذاکره مجدد، تعهد به مذاکره مجدد تنها در صورتی لازم الاجراست که قانون حاکم بر قرارداد آن را اجازه دهد. درج شرط مذاکره مجدد طرفین را الزام به مذاکره می‌کند. به علاوه، از نظر حقوق بین الملل این دیدگاه تا حدی مورد قبول قرار گرفته است که شرط مذاکره مجدد برای طرفین این الزام را ایجاد می‌کند که بهترین تلاش خود را برای رسیدن به توافق انجام دهند و آن‌ها را ملزم به رسیدن به توافق نمی‌کند. (برگر<sup>۲</sup>، ۲۰۰۳: ۱۳۶۷) بنابراین مطابق این دیدگاه، وظیفه طرفین با وجود عدم توافق هم ممکن است ایفا گردد. (عبدالله<sup>۳</sup>، ۲۰۰۵: ۱۵۳-۱۵۲) با وجود این، امتناع یک طرف از رسیدن به توافق باید بر مبنای متعارف تجاری باشد. (برگر<sup>۳</sup>، ۲۰۰۳: ۱۳۶۸) این نظریه به حوزه تجارت بین الملل نیز وارد شده است، بنابراین تغییر اساسی در اوضاع و احوال از دلایل لزوم تغییر در مفاد قراردادی محسوب می‌شود.

#### ۴-۲. نظام حقوقی انگلستان

حقوق انگلیس تمایلی به این ندارد که الزام به توافق را اجباری بداند. از نظر حقوق انگلیس، یک قرارداد به خودی خود یک توافق کامل و همه جانبه تلقی می‌شود و طرفین هر قرارداد باید آن را دقیقاً مطابق مفاد آن اجرا نمایند، حتی اگر اجرای قرارداد بسیار سخت باشد. از منظر نظام حقوقی انگلیس، دادگاه قدرت جایگزین کردن قرارداد یا تحمیل مذاکره مجدد بر طرفین را ندارد. اما رهایی از قرارداد به در صورتی که عقد عقیم گردد<sup>۴</sup> به رسمیت شناخته شده است. عقیم شدن عقد زمانی رخ می‌دهد که طرفین با حادثه‌ای مواجه شده‌اند که ادامه عقد و اجرای آن برای آن‌ها مطابق قرارداد اولیه غیرممکن شود، بدون اینکه مرتکب تقصیری شده باشند. حقوق انگلیس این دکترین را به صورت محدود اجرا می‌کند. طبیعتاً طرفین در صورت پیش‌بینی شرط مذاکره مجدد و وقوع حوادث آغازکننده و درخواست یکی از طرفین، ملزم به مذاکره هستند اما الزامی در

1. The doctrine of change of circumstances
2. Berger
3. Abdullah
4. frustration

رسیدن به توافق ندارند. در صورت امتناع از مذاکره نیز مرجع حل و فصل اختلاف آن‌ها را به اصل مذاکره و نه دستیابی به نتیجه ملزم می‌کند. (سالاکوس، ۲۰۰۰: ۱۳۲۳-۱۳۲۲)

#### ۳-۴. نظام حقوقی امریکا

در نظام حقوقی امریکا، موضوع تغییر اوضاع و احوال به عنوان به عنوان «غیرعملی بودن تجاری» شناخته می‌شود. این موضوع در قسمت ۶۱۵-۲ قانون تجاری متحدالشکل<sup>۱</sup> بیان شده است. به موجب این دکترین، مذاکره مجدد می‌تواند بنا به تقاضای هر یک از طرفین آغاز شود و رهایی از تعهدات قراردادی ممکن است در صورت تغییر اوضاع و احوال میسر باشد. در حقوق امریکا در صورت عدم پیش‌بینی شرط مذاکره مجدد، در مواردی که تغییر بنیادین غیرقابل پیش‌بینی رخ دهد، امکان مذاکره مجدد وجود دارد. بنابراین یکی از طرفین می‌تواند در چنین مواردی الزام طرف مقابل را به مذاکره بخواهد و طرف مقابل هم ملزم به مذاکره مجدد با حسن نیت است و جزو وظایف و تعهدات او به شمار می‌آید. در این نظام حقوقی، شکست در مذاکرات قراردادی ممکن است منجر به مسئولیت برای خاتمه بی‌دلیل مذاکرات بر مبنای ناامیدی از اعتمادی که یک طرف روی طرف دیگر داشته است، گردد. (وائلد و کولو،<sup>۳</sup> ۲۰۰۰: ۴۶)

#### ۴-۴. نظام حقوقی آلمان

حقوق آلمان مبتنی بر اصل تقدس قراردادهاست. با وجود این، حقوق آلمان زمینه‌های رهایی از تکلیف اجرای قرارداد را در مواردی که اجرا بدون تقصیر طرفین غیر ممکن شده است، فراهم می‌آورد. به علاوه دادگاه‌های آلمان در زمانی که بنیان قرارداد سقوط می‌کند، فرمولی را برای بازنگری در قرارداد طراحی کرده‌اند که به موجب آن، قرارداد در تغییرات خارج از کنترل اوضاع و احوال که به عدم تعادل بنیادین در قرارداد منجر می‌شود، ممکن است اصلاح شود یا خاتمه یابد و بار انجام نشدن را بر عهده طرفی می‌گذارد که ریسک قرارداد را پیش‌بینی نکرده و نپذیرفته است. پیامد قانونی سقوط بنیادین تعادل قرارداد این است که طرفین ملزم می‌شوند با حسن نیت بر روی اصلاح موارد خاصی که تغییر یافته مذاکره کنند. دادگاه نیز می‌تواند قرارداد را اصلاح نماید. (القرشی،<sup>۴</sup> ۲۰۰۵: ۲۷۲) بعلاوه، در نظام حقوقی آلمان علاوه بر اینکه طرفین متعهد به مذاکره مجدد با حسن نیت هستند، الزام آن‌ها در رسیدن به توافق مورد پذیرش قرار گرفته است. (سالاکوس، ۲۰۰۰: ۱۳۲۳-۱۳۲۲) (یانگز،<sup>۵</sup> ۲۰۱۴: ۵۵۳-۵۵۲)

1. commercial impracticability
2. Uniform Commercial Code
3. Kolo & Waelde
4. Alqurashi
5. Youngs





#### ۴-۵. نظام حقوقی افریقای جنوبی

وظیفه مذاکره مجدد در شرایط جدید بر مبنای وظیفه عمل براساس حسن نیت است. اگرچه حسن نیت یک اصل بنیادین در حقوق قراردادهای افریقای جنوبی است، اما به عنوان دلیلی با ارزش عمومی است و نه تا حدی که دادگاه آن را به عنوان دلیل مستند قرار دهد و تعهد قراردادی تلقی نماید. بنابراین در افریقای جنوبی، وظیفه مذاکره مجدد تنها بر مبنای شرط صریح، تعهد قراردادی تلقی می‌شود که جدا از تعهد عمومی حسن نیت است. اما اگر طرفین به توافق نرسند، باید به دادگاه مراجعه کنند. دادگاه هم دو راه دارد: یا به قرارداد خاتمه دهد یا اینکه آن را اصلاح کند. وظیفه مذاکره با حسن نیت باید به وسیله دادگاه به اجرا گذاشته شود و طرفین به آن الزام گردند. (شالویک<sup>۱</sup>، ۲۰۱۸: ۲۵-۲۴)

#### ۴-۶. نظام حقوقی کنگو

در نظام حقوقی جمهوری دموکراتیک کنگو «دی آر سی»<sup>۲</sup> مذاکره مجدد باید با حسن نیت انجام شود و در این صورت، صرف عدم حصول به توافق، نقض تعهد محسوب نمی‌گردد. اما در صورتی که طرف مقابل با حسن نیت عمل نکرده باشد، نقض عهدهای است که شخص متضرر حق مطالبه خسارت پیدا می‌کند. (کاپودی<sup>۳</sup>، ۲۰۱۲: ۵۴-۵۰)

#### ۵. تعهد به مذاکره مجدد در رویه تجاری بین‌المللی

در این قسمت به چند پرونده بین‌المللی اشاره و وضعیت حدود تعهد به وسیله و تعهد به نتیجه در آن‌ها بررسی می‌شود.

در پرونده نگیمارس<sup>۴</sup> بر اصل عدم امکان اجرا و رخ دادن تغییرات بنیادین اوضاع و احوال به عنوان زمینه‌ای برای منتفی شدن تعهدات تاکید شده است. با وجود اصل لزوم، در صورت تغییر بنیادین غیرقابل پیش‌بینی که مبنای توافق را تحت تاثیر قرار دهد، زمینه‌ای برای مذاکره مجدد قرارداد فراهم می‌شود. در این پرونده، نظر دادگاه این بود که در نوع جدید ارتقا یافته حقوق محیط زیست، قرارداد باید اجرا شود. بنابراین، به طرفین اخطار شد که وارد مذاکرات مجدد با حسن نیت شوند و تاثیر پروژه را بر محیط زیست بررسی مجدد کنند و به راه‌حل رضایت‌بخشی برسند که هدف قرارداد بوده است. دولت میزبان التزام داشت که با حسن نیت وارد این مذاکرات

1. Schalkwyk

2. DRC: Democratic Republic of Congo

3. Kapwadi

4. Nagymaros

شود. (ماتو<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲: ۳۶-۳۵) در این پرونده تعهد طرفین، تعهد به وسیله‌ای است که باید با حداکثر حسن نیت انجام شود.

در پرونده تامپمکس علیه کراپ<sup>۲</sup> اگر یکی از دو طرف مدعی شود که قیمت قراردادی نسبت به سطح موجود در بازار بین‌المللی از وضعیت تعادل خارج شده است، قرارداد امکان مذاکره مجدد را فراهم می‌آورد. در این پرونده نیز سخنی بر الزام به انجام تعهد نشده است و می‌توان آن را بر ضرورت تلاش حداکثری حمل کرد.

در پرونده «امین‌اوایل»<sup>۳</sup> تعهد به مذاکره، تعهد به رسیدن به توافق نیست ولی این تعهد وقتی که با چارچوب قضایی مناسبی تعریف شده و موجود باشد، خالی از محتوا و فایده هم نیست و می‌تواند الزامات دقیق و عادلانه‌ای را به وجود آورد.

دیوان داوری در پرونده «وینترشل»<sup>۴</sup> تعهد مذاکره را شامل تعهد مدعی علیه به رسیدن به توافق بنا به پیشنهاد مدعی ندانست. امتناع خواننده (دولت) از پذیرش پیشنهاد خواهان مبنی بر رسیدن به توافق، با حسن نیت بوده و این حسن نیت نیز با معیار قضاوت عرف تجاری شناخته می‌شود. (وانلد و کولو، ۲۰۰۰: ۴۴) بنابراین مطابق تصمیم دیوان در پرونده‌ی وینترشل، الزامی برای طرفین جهت رسیدن به توافق وجود ندارد. اما در صورتی که در شرط تصریح شده باشد که طرفین ملزم به رسیدن به توافق هستند، وظیفه دارند که توافق کنند. (ارکان<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱: ۲۴۶)

در دعوای بین یک خریدار سوئدی و یک تولیدکننده چینی برای ساخت باتری‌های صنعتی نیز، خریدار چینی مدعی بود که طرف سوئدی شرط مذاکره را رعایت نکرده است. داور رای داد که طرف سوئدی در رعایت شرط مذاکره قصور نکرده و تلاش‌های متعارف و با حسن نیتی انجام داده است. (شیروی و کاظمی، ۱۳۹۷: ۲۲۸-۲۲۷) در اینجا ملاحظه می‌گردد که تلاش متعارف و حسن نیت جهت رسیدن به توافق کافی دانسته شده است.

در دعوای بین آژانس تجاری امارات و شرکت صادرات معدنی پرایم<sup>۶</sup> انگلستان، دیوان داوری رای داد که قبل از اقامه دعوا نزد دیوان باید چهار هفته مذاکرات دوستانه انجام می‌شده که این پیش شرط محقق نشده است و استناد کرد که در قرارداد عبارت «شل»<sup>۷</sup> ناظر بر یک تعهد الزام‌آور است (لورن<sup>۸</sup>، ۲۰۱۵: ۳۵) بنابراین در این پرونده تعهد به مذاکره چندباره مقرر شده که فراتر از تعهد به وسیله صرف است و آن را به تعهد به نتیجه نزدیک می‌گرداند.

1. Mato
2. Tampimex Oil Ltd. v. Latina Trading Corp
3. Amin Oil
4. Wintershall
5. Erkan
6. Prime
7. Shall
8. Lauren

همانطور که ملاحظه می‌گردد در بسیاری از این پرونده‌ها به ضرورت حسن نیت و حداکثر تلاش برای رسیدن به توافق اشاره شده است که به نظر می‌رسد تا حدی تعهدات طرفین از تعهد به وسیله صرف خارج شده و به تعهد به نتیجه نزدیک گردیده است.

### ۶. شرط مذاکره مجدد در قراردادهای نفتی

در این قسمت چند قرارداد مهم بین‌المللی نفتی و میزان الزام در توافق مورد بررسی قرار می‌گیرد.

#### ۶-۱. قرارداد مشارکت در تولید آذربایجان

یک قرارداد مشارکت در تولید در ۱۰ نوامبر ۱۹۹۵ بین شرکت نفتی دولتی جمهوری آذربایجان و کنسرسیوم شرکت‌های نفتی بین‌المللی با ماده ذیل منعقد شد: «توافق و پیمانکاران فرعی آن به موجب این قرارداد بدون رضایت قبلی پیمانکار، اصلاح، تغییر یا کاهش نخواهند یافت. اگر مقامات دولتی بخواهد هرگونه قانون، مقررات دولتی، حکم یا دستور اجرایی که از مقررات این توافق تخطی کند و بر حقوق و منافع شخص (سی) تاثیر بگذارد، یا هرگونه تغییر در مقررات مالیاتی، قانونگذاری، رویه‌های اداری یا تغییرات صلاحیت قضایی مرتبط با منطقه قرارداد انجام دهند، مفاد این توافق باید به منظور بازسازی تعادل اقتصادی طرفین، تعدیل شود و اگر حقوق یا منافع پیمانکار تحت تاثیر قرار گرفت، نهاد دولتی باید به پیمانکار یا نماینده او به دلیل از دست دادن سود و بدتر شدن وضعیت اقتصادی غرامت بدهد و خسارت یا ضرر جبران شود.» (القرشی، ۲۰۰۵: ۲۹۷) در این قرارداد مشاهده می‌کنیم که هر نوع قانونگذاری بر خلاف قرارداد ممنوع است و موجب مذاکره مجدد جهت تعدیل می‌گردد و خسارات سرمایه‌گذار باید جبران گردد. بنابراین نوعی الزام در مذاکره مجدد و جبران خسارت وجود دارد.

#### ۶-۲. قرارداد بین شرکت لاسمو او ایتوه<sup>۱</sup>

قرارداد مشارکت در تولید ۱۹ آگوست ۱۹۹۲ بین شرکت نفت و گاز ملی جمهوری سوسیالیستی ویتنام<sup>۲</sup> و شرکت توسعه انرژی ایتوه در ماده ۱۷،۸ مقرر می‌کند: «... اگر بعد از تاریخ مقرر، قانون و مقررات جدید در ویتنام، منافع پیمانکار را تحت تاثیر منفی قرار دهد، یا هرگونه اصلاحی در مقررات موجود یا قانونگذاری ایجاد شود، طرفین یکدیگر را ملاقات و با یکدیگر مذاکره خواهند کرد که تغییرات لازم را در قرارداد در جهت بازسازی منافع پیمانکار با همان شرایط اقتصادی اگر مقررات جدید یا اصلاحات صورت نمی‌گرفت، انجام دهند.» (همان: ۲۹۸) در این قرارداد نیز تصریحی در مورد نوع الزام در مذاکره به چشم نمی‌خورد. اما آن را نمی‌توان یک تعهد فاقد ضمانت اجرا دانست زیرا در قسمت اخیر این ماده، به ضرورت تغییرات لازم جهت بازگرداندن

1. Lasmo  
2. Itoh  
3. Lasmo

تعادل اقتصادی تاکید شده است. خصوصاً اینکه هم در مورد اصل مذاکره و هم در خصوص لزوم ایجاد تغییرات از واژه «شل» استفاده شده است که افاده الزام می‌کند.

### ۳-۶. قرارداد اکتشاف و مشارکت در تولید دولت قطر

مدل قرارداد اکتشاف و مشارکت در تولید دولت قطر در سال ۱۹۹۴ این شرط را در بر دارد: «جایی که موقعیت مالی پیمانکار به موجب قوانین و مقررات لازم‌الاجرا در تاریخ توافق، مبنا بوده، اگر قانون و مقررات جدید، بر موقعیت پیمانکار تاثیر بگذارد به ویژه اگر تکالیف مشتری از درصد معینی تجاوز پیدا کند، هر دو طرف باید با حسن نیت به منظور رسیدن به راه‌حل‌های عادلانه که در بر دارنده تعادل اقتصادی توافق باشد، وارد مذاکرات شوند. در صورت شکست در رسیدن به چنین راه‌حل عادلانه‌ای موضوع ممکن است به داوری ارجاع شود.» (همان: ۲۹۸)

در این مدل قراردادی هم به مفهوم حسن نیت به گونه‌ای که حداکثر تلاش جهت رسیدن به توافق به کار بسته شود اشاره شده که فراتر از تعهد به وسیله صرف است.

### ۴-۶. مدل قرارداد مشارکت در تولید ترکمنستان

ماده ۱۶-۶ مدل قرارداد مشارکت در تولید ۲۰ مارس ۱۹۹۷ برای اکتشاف و تولید ترکمنستان حاوی این شرط است: «جایی که مقررات و قوانین حال یا آینده ترکمنستان یا هر التزام دیگری که توسط مقامات ترکمنستان بر پیمانکار یا پیمانکاران فرعی تحمیل گردد که منافع اقتصادی پیمانکار را تحت تاثیر قرار دهد، طرفین باید اصلاحات لازم را در آن اعمال کنند تا این اطمینان حاصل شود پیمانکار نتایج اقتصادی تصریح شده در توافق را به دست آورده است.» (همان: ۲۹۹-۲۹۸)

در حقیقت در این مدل قراردادی نیز مذاکره مجدد باید به تعدیل ختم شود و این امر میسر نیست مگر اینکه آن را تعهد به نتیجه تلقی کنیم یعنی اگر خود طرفین هم به توافق نرسیدند، دادگاه یا دیوان داوری به آن رای دهد.

### ۵-۶. قرارداد تولید نفت غنا

ماده ۴۷ (بی) قرارداد تولید نفت منعقد شده در سال ۱۹۷۴ بین دولت غنا و «شرکت اکتشاف و تولید شل غنا» مقرر می‌دارد: «اگر در طول مدت این توافق تغییراتی در شرایط مالی و اقتصادی مرتبط با صنعت نفت روی داد که به نحو قابل توجهی بر روی تعادل بنیادین اقتصادی و مبنای مالی قرارداد تاثیر بگذارد، مفاد توافق ممکن است با نگاه به اعمال چنین تعدیل و اصلاحی به منظور اینکه سرمایه به کار گرفته شده توسط سرمایه‌گذار و ریسکی که متحمل شده، معقول گردد، بازنگری یا مذاکره مجدد شود (همان: ۲۹۹) در این ماده تصریحی در مورد نوع تعهد وجود ندارد اما باید آن را فراتر از تعهد به وسیله صرف تلقی کرد.



### ۶-۶. مدل قراردادی «سآو تومه»

در مدل قراردادی «سآو تومه»<sup>۱</sup> آمده است: «اگر در هر زمانی در قانونگذاری یا مقررات تغییراتی حاصل شود که منافع تجاری مورد توافق به موجب قرارداد را به نحو قابل توجهی برای یکی از طرفین تحت تاثیر قرار دهد، طرفین باید با یکدیگر رایزنی کنند و با اصلاحات قرارداد تا حد لازم برای بازگرداندن به شرایط منافع تجاری به گونه‌ای که قبل از زمان ایجاد تغییرات بوده است، موافقت کنند.» (ماده ۲۷ قانون نفت جمهوری دموکراتیک سآو تومه) (پترسون<sup>۲</sup>، ۲۰۱۸: ۲۶) این ماده در مورد تعهد طرفین در مذاکرات از واژه «شل» استفاده شده که افاده الزام می‌کند. در واقع صراحتاً الزام به موافقت با اصلاحات قراردادی مقرر شده است. در این موارد می‌توان قائل به تعهد به نتیجه شد.

### ۶-۷. مدل قراردادی مصر

در مدل قراردادی مصر آمده است: «... دو طرف باید برای توافق بر روی اصلاحات قرارداد ظرف ۹۰ روز از تاریخ اخطار مذکور بهترین تلاش خود را به کار گیرند. این اصلاحات تحت هیچ شرایطی نباید موجب کاهش یا افزایش حقوق و تعهدات طرف قرارداد نسبت به زمان قبل از حادثه شود...» (مقررات قانون مدل قرارداد امتیازی اکتشاف و بهره‌برداری نفت مصوب ۲۰۱۰) (همان: ۲۷) در این مورد نیز برای تعهد طرفین در مذاکرات از واژه «شل» استفاده شده که افاده الزام می‌کند.

### ۷. ماهیت تعهد به مذاکره مجدد

قراردادهای تجاری بین‌المللی از جمله قراردادهای نفتی از شروط چند لایه استفاده می‌شود. یعنی مراحل مختلفی برای حل و فصل اختلاف در نظر گرفته می‌شود که یکی از آن‌ها مذاکره مجدد است. حال باید حدود الزام طرفین را در این مرحله بررسی نمود. برای مثال در دعوای تیمز والی علیه توتال گس اند پاو در مورد قرارداد بلندمدت تامین گاز، طرفین متعهد شده‌اند با حسن نیت، تمامی تلاش متعارف خود را برای حل و فصل اختلاف خود به کار گیرند و در صورت عدم حصول نتیجه، اختلافات جهت تصمیم‌گیری به کارشناس مستقل ارجاع داده می‌شود. (علیخانی، ۱۳۹۷: ۲۷۵) ممکن است آنچه ابتدائاً از ماهیت تعهدات طرفین به ذهن متبادر شود صرفاً تعهد به مذاکره است مگر اینکه در قرارداد معیاری جهت تعدیل در مذاکره مجدد تعیین شده باشد. به

1. Sao Tome  
2. Paterson

عقیده این دسته، اگر الزام طرفین را، تعهد به رسیدن به توافق روی اصلاحات قراردادی تلقی کنیم، ممکن است مشکلاتی ایجاد کند و به نتیجه ناعادلانه منجر شود. در مورد شروط بازی، که صرفاً مذاکره را مقرر کرده و دارای شفافیت لازم نیست مثل تعهد به قیمت خرید، یا تحویل یا ساخت شیء قراردادی، نیز دشوار است که طرفین را ملزم به رسیدن به توافق کنیم. (برگر، ۲۰۱۵: ۵۴)

از سویی دیگر اگر قرار باشد طرفین هیچ تعهدی مبنی بر رسیدن به توافق نداشته باشند، طبیعتاً طرفی که مذاکره مجدد را به زیان خود می بیند، نفع خود را در عدم همکاری یا حتی کارشکنی می بیند. پس اگر تکلیفی جز مذاکره نباشد، وجود یا عدم وجود شرط را باید مساوی دانست. در بسیاری از این شروط بر بکارگیری حداکثر تلاش طرفین و حسن نیت تأکید شده است. به نظر می رسد «به کارگیری بهترین تلاش» ماهیت شرط مذاکره مجدد را فراتر از تعهد به وسیله صرف می کند و آن را به تعهد به نتیجه نزدیک می سازد. در واقع خروجی بهترین تلاش می تواند «دستیابی به توافق» باشد. چراکه اگر طرفین حقیقتاً بهترین تلاش خود را به کار گیرند، بعید به نظر می رسد که به توافق نرسند.

به عقیده برخی دیگر، نه تنها اثبات عدم جدیت در مذاکرات مسئولیت آفرین است، بلکه در صورت ناکامی مذاکرات، طرفین (به ویژه شخص منتفع از شکست مذاکرات) باید دلیل بر منطقی بودن پیشنهاد خود ارائه نمایند. از دیدگاه اینان، رد پیشنهاد طرف مقابل نیز نیازمند دلیل منطقی و قابل قبول است. (بیگدلی، ۱۳۹۴: ۳۲۲-۳۲۴) بنابراین در صورتی که موفقیت در مذاکره حاصل نشود در صورت انتساب این عدم موفقیت به یکی از طرفین برای وی منجر به مسئولیت حقوقی می گردد. (زنکنه و طباطبایی، ۱۳۹۸: ۵۵)

تعهداتی نظیر ملاقات با یکدیگر و برگزاری جلسات، مسلماً تعهد به نتیجه است. زیرا در صورت عدم حضور یکی از طرفین، تعهد وی انجام نشده است و می توان او را ملزم به حضور و مذاکره کرد. محاکم در ایالات متحده نیز حتی در صورت فقدان شرط قراردادی عدم الزام به مذاکره را ناعادلانه می دانند. (زاکاریا، ۲۰۰۵: ۱۱۴۶)

حال اگر طرفین در جلسه حضور پیدا کرده و به نتیجه نرسند آیا می توان آن‌ها را الزام به حضور در جلسات آتی و رسیدن به توافق نمود؟ طبیعتاً اگر در قرارداد ذکر شود که طرفین مثلاً تا سه بار الزام به حضور دارند، امکان الزام طرف متمتع وجود دارد. اما در صورت عدم پیش بینی این موارد، ممکن است عدم تکلیف طرفین به ادامه مذاکرات به ذهن متبادر شود اما در صورت چنین استنباطی، فلسفه وجودی مذاکرات مجدد تا حد زیادی زیر سوال می رود. در حقیقت هدف اولیه طرفین از درج چنین شرطی این نبوده که صرفاً طرفین جلسه‌ای برگزار نمایند و اگر به توافق رسیدند، قرارداد تعدیل شود. بلکه هدف آن‌ها از تراضی اولیه، حفظ تعادل قراردادی در تمام طول



قرارداد بوده و هدف مذاکرات نیز همین است. بنابراین باید این فرآیند تا جایی ادامه یابد که به تعدیل منجر بشود. در حقیقت اگر بخواهیم این تاسیس را ملموس تر نشان دهیم باید بگوییم تا حدی با نهاد تعدیل شباهت دارد. (نوربت<sup>۱</sup>، ۱۹۸۵: ۱۸۸) اما تفاوت‌هایی نیز با آن دارد از جمله آن، ضرورت استمرار مذاکرات تا رسیدن به نتیجه است.

حال در فرضی که با وجود طی همه این مراحل باز توافقی جهت تعدیل حاصل نشد، نوبت به مرحله بعدی یعنی حسب مورد رجوع به داوری، مرجع قضایی (غلامی و امین زاده، ۱۳۹۳: ۵۲) یا دیگر نهادهایی می‌رسد که ممکن است در قرارداد به آن تصریح شده باشد. این مرجع ابتدا باید بررسی نماید که آیا طرفین به تعهدات خود عمل نموده‌اند یا خیر؟ یعنی اگر برای مثال یکی از طرفین راهکاری پیشنهاد داده که طرف مقابل دلیل موجهی برای عدم پذیرش آن ارائه نداده، الزام وی را به همکاری در راستای حصول توافق بخواهد.

بنابراین به نظر می‌رسد باید ماهیت تعهدات طرفین را تا حد زیادی به تعهد به نتیجه نزدیک دانست. در مدل قراردادی سآو تومه نیز ملاحظه کردیم که تعهد طرفین به نتیجه تلقی شده است. در سایر قراردادها نیز به کارگیری حداکثر حسن نیت در رسیدن به توافق را باید به گونه‌ای تفسیر نمود که اگر طرفین به توافق نرسیدند، طرف ممتنع دلیل عدم حصول را توجیه کند و برای آن استدلال معقول و قابل پذیرشی داشته باشد، و الا تخلف از تعهد تلقی گردد.

به علاوه، فلسفه پیش‌بینی چنین شرطی در قرارداد این بوده که قرارداد بعد از نوسان قیمت، تعدیل شود و این تعدیل با تراضی طرفین صورت گیرد. در واقع قصد مشترک طرفین مبنی بر این قرار گرفته که در صورت تغییر بنیادین شرایط، دیگر قرارداد فعلی با تعهدات اولیه حاکم نباشد بلکه این تعهدات به شیوه‌ی تعدیل شده اجرا گردد. طبیعتاً نفع کسی که از افزایش قیمت‌ها سود برده، در عدم کوشش کافی برای حصول توافق است. بنابراین باید ضمانت اجرای قابل اتکاتری برای این تقصیر در نظر گرفت و الزام طرفین را تا حد ممکن به تعهد به نتیجه نزدیک ساخت چراکه در غیر این صورت، تنها در موارد نادری طرفین به توافق می‌رسند. بنابراین طرفین باید آنقدر بکوشند و مذاکرات را ادامه بدهند تا به توافق برسند، در غیر این صورت از الزامات و تعهدات قراردادی خود تخطی کرده‌اند و مرجع حل و فصل اختلاف یعنی حسب مورد داور، دادگاه یا هر نهاد دیگری، باید الزام طرفین را به انجام تعهد و حصول توافق بخواهد. همانطور که ذکر شد در حقوق آلمان هم این الزام پذیرفته شده است که می‌توان آن را در سایر قراردادهای نفتی بین‌المللی نیز پذیرفت.

به هر روی، تمام تلاش‌ها باید در راستای تعدیل قرارداد باشد چراکه قصد و تراضی ابتدایی طرفین بر بقای قرارداد بوده و نه خاتمه یا ایجاد حق فسخ؛ البته دو راه حل اخیر باید آخرین راه

1. Norbert



باشند. بعلاوه، تراضی اولیه در ادامه قرارداد است و نه در خاتمه آن؛ مضافا اینکه، سرمایه گذار خارجی مخارج هنگفتی را متقبل شده است و دولت میزبان نیز برای درآمدهای خود بر روی نفت تولیدی و تعهدات طرف مقابل حساب باز کرده است. (رستگار و بابایی، ۱۳۹۶: ۹۱) در حقیقت فلسفه وجودی نهاد مذاکره مجدد این است که به عنوان مرجع ابتدایی نیز برای حل و فصل اختلافها از آن استفاده شود. در همین راستا هم باید برای تقویت این نهاد گام برداشت. در غیر این صورت این نهاد صرفا جنبه صوری پیدا خواهد کرد و طرفین بعد از طی یک دوره مذاکره به داوری مراجعه خواهند کرد که موجب اضافه شدن یک پروسه اضافی مذاکره مجدد به پروسه داوری می شود. (تای و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۰۷: ۱۴)

حال پرسش این است که اگر طرفین با حداکثر حسن نیت و بدون نقض تعهد نیز به توافق نرسیدند، تکلیف چیست؟ ضمانت اجرای تخلف از شرط بستگی به توافق اولیه و قانون حاکم دارد. طبیعی است که اگر هر یک از طرفین تعهدات قراردادی نظیر شرکت در مذاکرات (روئسی<sup>۲</sup>، ۲۰۰۸: ۱۴) حسن نیت، انعطاف پذیری، سرعت، عدم ایجاد مانع (برگر، ۲۰۰۳: ۱۳۶۹) و ... را نقض کند، مطابق نظر مرجع حل و فصل اختلاف باید جبران خسارت کند. (سالاکوس، ۲۰۰۰: ۱۳۲۳) (عبدالله، ۲۰۰۵: ۱۵۴) همچنین اگر یکی از طرفین از ورود به مذاکرات خودداری کند، از آنجا که تعهد او شرط فعل است، امکان الزام او به شرکت در پروسه مذاکرات وجود دارد و در صورت امتناع باید قائل به وجود اختیار فسخ قرارداد برای طرف مقابل شد. همچنین اگر طرفین با طی فرآیند مذاکرات در نهایت به نتیجه نرسیدند، مطابق یک نظر، قرارداد مطابق اصل لزوم باید ادامه پیدا کند اما فلسفه مذاکره مجدد این بوده که اگر تغییرات بنیادین روی داد، قرارداد به شکل سابق ادامه پیدا نکند و توسط طرف متضرر امکان فسخ و خاتمه قرارداد وجود داشته باشد (کاظمی نجف آبادی و دیباوند، ۱۳۹۶: ۱۹۴) زیرا ادامه عقد با شرایط جدید بر خلاف تراضی ضمنی آنها بوده است هر چند این حق فسخ ممکن است فایده‌ی کافی را برای وی نداشته باشد. این نظر منطقی تر به نظر می رسد و با مفاد تراضی آنها سازگارتر است.

پرسش دیگر این است که آیا مرجع حل و فصل اختلاف می تواند راسا مبادرت به تعدیل قرارداد کند؟ در صورتی که برای او صراحتا چنین اختیاری مقرر شده باشد، امکان پذیر است هر چند که همین امر هم مورد تردید قرار گرفته است. (برگر، ۲۰۰۳: ۱۳۷۲) البته باید ابتدا مطمئن شویم مقررات داوری مانع تعدیل قرارداد توسط داور نمی شود. (برناردینی<sup>۳</sup>، ۲۰۰۸: ۱۰۷) اما با توجه به تعهد به نتیجه تلقی شدن آن از نظر ما، تراضی طرفین می تواند حمل بر این موضوع هم

1. Tai et al  
2. Ruissi  
3. Bernardini

بشود. اگر این اختیار برای مرجع حل و فصل اختلاف پیش‌بینی نشده باشد، پذیرش این حق دشوار است اما با تفسیر شروط قراردادی می‌توان تا حدی چنین حقی را شناسایی نمود.

### بحث و نتیجه‌گیری

یکی از شروط قراردادهای نفتی بین‌المللی، شرط مذاکره مجدد است. این شرط تنها در صورتی فایده عملی پیدا می‌کند که ماهیت تعهدات طرفین را تا حد ممکن تعهد به نتیجه تلقی نماییم یعنی طرفین حداکثر تلاش و حسن‌نیت خود را در حصول توافق بکار گیرند، از جمله اینکه پیشنهادهای سازنده ارائه نمایند و در صورت ارائه پیشنهاد راه‌گشا از جانب طرف مقابل با آن موافقت نمایند. در غیر این صورت، ممکن است شخص منتفع از عدم تعدیل، در فرآیند مذاکرات مجدد مشارکت جدی نداشته باشد. در نتیجه امکان حصول توافق و تعدیل قرارداد کاهش می‌یابد. با توجه به فلسفه وجودی چنین شرطی که حفظ تعادل قرارداد در بلندمدت است، ادامه قرارداد با وجود برهم خوردن تعادل قراردادی، همچنین فسخ یا خاتمه قرارداد نیز منطبق بر تراضی طرفین نیست. مرجع حل و فصل اختلاف نیز با تعهد به نتیجه تلقی نمودن تعهدات طرفین باید در راستای توافق طرفین آن را به سوی تعدیل و موفقیت در بازیابی تعادل قراردادی پیش ببرد.

## منابع

- بیگدلی، سعید. (۱۳۹۴). *تعدیل قرارداد*. چاپ چهارم. نشر میزان.
- پاکدامن، رضا. (۱۳۸۹). *فرایند مذاکره و تحقق معاملات بین‌المللی؛ پیش‌نیازها، هدایت مذاکرات و پیگیری توافقات*. چاپ اول. انتشارات شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر. (۱۳۹۵). *دوره حقوق مدنی حقوق تعهدات*. چاپ چهارم. کتابخانه گنج دانش.
- رستگار، عباس و بابایی، داریوش. (۱۳۹۶). *تبیین شرط ثبات در قراردادهای نفتی*. ماهنامه پژوهش ملل، ۲(۲۰)، ۹۱-۱۰۶.
- <https://paper.researchbib.com/view/paper/135153>
- شهیدی، مهدی. (۱۳۸۲). *آثار قراردادهای و تعهدات*. چاپ دوم. مجد.
- شیروی، عبدالحسین. (۱۳۹۵). *حقوق نفت و گاز*. چاپ سوم. نشر میزان.
- شیروی، عبدالحسین و کاظمی، محمدجواد. (۱۳۹۷). *بررسی شرط مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری با توجه به رویه قضایی بین‌المللی*. مجله حقوقی دادگستری، ۸۲(۱۰۴)، ۲۴۰-۲۱۷.
- <https://www.sid.ir/paper/365515/fa>
- عیسی تفرشی، محمد و مرتضوی، عبدالحمید. (۱۳۸۸). *مطالعه تطبیقی تعهد به وسیله و تعهد به نتیجه در فقه، حقوق فرانسه و ایران*. فصلنامه فقه و مبانی حقوق، ۵(۱۵)، ۳۱-۱۲.
- <https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/1058688/>
- علیخانی، محمد. (۱۳۹۷). *راهکارهای برون رفت از بن بست‌های مذاکراتی و حل تعارض مسائل نفتی*. نشریه پژوهش‌های حقوقی، ۱۷(۳۵)، ۲۸۵-۲۶۳.
- <https://www.noormags.ir/view/fa/articlepage/1564282>
- غلامی، وحیده و امین زاده، الهام. (۱۳۹۳). *رویکرد فعال در مقابله با پیامدهای تحریم‌های اقتصادی در قراردادهای تجاری*. نشریه مجلس و راهبرد، ۲۱(۷۸)، ۶۰-۳۵.
- <http://ensani.ir/fa/article/427015>
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۸۵). *دوره مقدماتی حقوق مدنی اعمال حقوقی قرارداد-ایقاع*. چاپ یازدهم. شرکت سهامی انتشار.
- کاتوزیان، ناصر. (۱۳۹۳). *حقوق مدنی نظریه عمومی تعهدات*. چاپ هفتم. نشر میزان.

- کاظمی نجف‌آبادی، عباس و دیباوند، هادی. (۱۳۹۶). تاثیر روش‌های مختلف محاسبه بهره مالکانه بر امکان درخواست انجام مذاکره مجدد در قراردادهای سرمایه‌گذاری بالادستی نفت. فصلنامه مطالعات اقتصاد انرژی، ۱۳(۵۳)، ۲۱۱-۱۸۵.

[https://iiesj.ir/browse.php?a\\_id=704&sid=1&slc\\_lang=fa](https://iiesj.ir/browse.php?a_id=704&sid=1&slc_lang=fa)

- مهتاب‌پور، محمد کاظم و صمدی، افروز. (۱۳۹۹). تکالیف متعهدله در قرارداد. نشریه حقوق فناوری‌های نوین، ۱(۱)، ۲۲۰-۱۹۵.

<https://www.sid.ir/paper/374274/fa>

- نامدار زنگنه، محمد و طباطبایی، سید حسین، (۱۳۹۸). مذاکره مجدد؛ انعکاس نیاز به استمرار تعادل مالی- اقتصادی در قراردادهای سرمایه‌گذاری صنعت نفت و گاز. پژوهش‌های حقوقی، ۳۹(۳)، ۵۷-۴۱.

<https://www.noormags.ir/view/en/articlepage/1564320/>

- Abdullah, Alfaruque. (2005). Stability in Petroleum Contracts: Rhetoric and Reality (Lessons from the experiences of selected developing countries and economies in transition 1980-2002). *Student thesis, Supervisor Peter Cameron, Dunsee, University of Dunsee.*

- Alemadi, Talal Abdulla. (2012). The Renegotiating Clause in Petroleum International Joint Venture Agreements. *University of Oxford*, (4), 1 – 38.

[https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID2073340\\_code898925.pdf?abstractid=2073340&mirid=1](https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2073340_code898925.pdf?abstractid=2073340&mirid=1)

- Alqurashi, Zeyad A. (2005). Renegotiation of International Petroleum Agreements. *Journal of International Arbitration*, 22(4), 261-300.

[https://heionline.org/HOL/AuthorProfile?base=js&search\\_name=Qurashi,%20Zeyad%20A.%20At&1=1663618701](https://heionline.org/HOL/AuthorProfile?base=js&search_name=Qurashi,%20Zeyad%20A.%20At&1=1663618701)

- Berger, Klaus Peter. (2003). Renegotiation and Adaptation of International Investment Contracts: The Role of Contract Drafters and Arbitrators. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 36(4), 1347-1380.

<https://heionline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/vantl36&div=55&id=&page=>

- Berger, Klaus Peter. (2015). *Private Dispute Resolution in International Business*. Volume 2. Netherlands, a Wolters Kluwer Company.

- Bernardini, Piero. (2008). Stabilization and Adaptation in oil and gas Investments. *Journal of World Energy Law & Business*, 1(1), 98-112.

<https://academic.oup.com/jwelb/articlepdf/1/1/98/3227611/jwn001.pdf>

- Dupuy, Pierre-Marie. (1999). Reviewing the Difficulties of Codification: On Ago's Classification of Obligations of Result in Relation to State Responsibility. *University of Paris*, 10(2), 371-385.

<http://www.ejil.org/pdfs/10/2/587.pdf>

- Erkan, Mostafa. (2011). International Energy Investment Law (Stability through Contractual Clauses). Netherlands, Wolters Kluwer.

- Hogan, William and Sturzenegger, Federico and Tai, Laurence. (2007). *Contracts in Natural Resources*. Primer Cambridge, Harvard Kennedy School.

- Kapwadi, Lukanda. (2012). Renegotiation a Long Term Investment Contract: The Case of Mining Contracts in DRC, LL.M. University of Pretoria, Pretoria,

- Kolo, Abba and Waelde, Thomas W. (2000). Renegotiation and Contract Adaptation in International Investment Projects. *The Journal of World Investment*, 1(1), 5-57.

<https://www.researchgate.net/publication/270370818>



- Lauren, Sweet. (2015). *Obligation to Friendly negotiation; An Enforceable Condition Precedent to Arbitration*. The European ,Middle eastern and African Arbitration Review.
- Likosky, Michael. (2009). Contracting and Regulatory Issues in the Oil and Gas and Metallic Minerals Industries. *Transnational Corporations* ,18(1), 1-42.
- Mato, Hadiza Tijjani. (2012). The Role of stability and renegotiation in transnational petroleum agreements. *Journal of Politics and Law* , 5(1), 33-42.
- Ngambi, Sangwani. (2011). Stabilization clause and the Zambian Windfall Tax. *Zambia Social Science Journal*, 1(1), 107-117.  
<http://scholarship.law.cornell.edu/zssj/vol1/iss1/7>
- Norbert, H. (1985 ). *Procedures of Contract Adaptation and Renegotiation in International Commerce*. Adaptation and Renegotiation of Contracts in International Trade and Finance. Antwerp.
- Oyewunmi, Tade. (2011). Stabilization and Renegotiation Clauses in Production Sharing Contracts: Examining the Problems and Key Issues. *Ogel*, 9(6), 1-25,  
[https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID2777128\\_code1426493.pdf?abstractid=2776677&mirid=1](https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2777128_code1426493.pdf?abstractid=2776677&mirid=1)
- Paterson, John. (2018). Production Sharing Agreements in Africa: Sovereignty and Relationality. *NUS Law Working Paper*, (31), 18 – 11.  
<https://ssrn.com/abstract=3302413>
- Peter, Wolfgang. (1995). *Arbitration and Renegotiation of International Investment Agreements*. Second Revised. Kluwer Law International.
- Ruissi, Luigi. (2008). Chronicles of a failure: From a Renegotiation Clause to Arbitration of Transnational Contracts. *Italian Legal Scholarship Unbound Working Paper*, (11), 77-116.  
[https://heinonline.org/holcgibin/get\\_pdf.cgi?handle=hein.journals/conjil24&section=6](https://heinonline.org/holcgibin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/conjil24&section=6)
- Salacus, Jeswald.W. (2000). Renegotiation International Project Agreements. *Fordham International Law Journal* ,24(4), 1319-1370.  
<https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol24/iss4/9/>
- Schalkwykm, Annerine (AJ) Van. (2018). The Nature and Effect of Force Majeure Clauses in The South African Law of Contract ,LLM. University of Pretoria. Pretoria.
- Wautelet, Patrick R. (2013). International Public Contracts: Applicable Law and Dispute Resolution. *University of Liege*, (15), 1-58.  
<https://ssrn.com/abstract=2687627>
- Young, Raymond. (2014). *English, French & German Comparative Law*. Third edition. New York :Routledge.
- Zaccaria , Elena Christine. (2005). The Effect of Changed Circumstances in International Commercial Trade. *International Trade and Business Law*, 15(8), 135 – 182.  
<https://dokumen.tips/documents/the-effects-of-changedcircumstances-in-international-effects-of-changedcircumstances.html?page=1>