

قراردادهای زخمی

روایت بحران اقتصادی در روابط قراردادی

مرضیه افضلی

وکیل پایه یک دادگستری

متخصص دعاوی شرکت‌های تجاری

کارشناس ارشد و پژوهشگر حقوق

بحران اقتصادی خواب بسیاری از کسب‌وکارها را آشفته می‌کند. در روزهای رکود و تعطیلی بازار، کسب‌وکارها، هنرمندان و حتی شرکت‌های تجاری، رفتار قراردادی خود را نه برای سود بیشتر، بلکه برای زنده ماندن تغییر می‌دهند.

فروپاشی اعتماد، سقوط اعتبار حرفه‌ای و افزایش اضطراب اجتماعی، تنها بخشی از بحران پنهانی این وضعیت است؛ بحرانی که می‌تواند کیفیت خدمات را کاهش دهد و تصمیم‌های پرریسک تجاری را به رفتاری عادی تبدیل کند.

گاه طرفین، در ظاهر همچنان به تعهدات قراردادی خود وفادار مانده‌اند، اما قراردادهای موازی، همکاری‌های پنهان یا پنهانکاری قراردادی، آرام‌آرام رابطه تجاری را به سمت فروپاشی سوق می‌دهد؛ بی‌آنکه طرفین حتی متوجه لحظه آغاز بحران شده باشند.

در چنین شرایطی یک پرسش مهم شکل می‌گیرد:

آیا قرارداد فقط چند صفحه تعهد و تبصره است، یا می‌تواند در روزهای بحران به ابزاری برای حفظ اعتماد، مدیریت ریسک و نجات یک رابطه تجاری تبدیل شود؟

آیا حقوق قراردادهای توان پیش‌بینی رفتار انسان‌ها در شرایط بحرانی را دارد، یا باید در راهروهای دادگاه منتظر اعلام مرگ رابطه قراردادی ماند؟

وفاداری تقسیم شده

نوازنده اصلی یک گروه موسیقی، پنهانی با خواننده رقیب قرارداد می‌بندد. کمترین اثر این همکاری، تقسیم حضور او میان دو قرارداد است. اما آنچه او را به پذیرش قرارداد دوم وادار کرده، الزاماً تبانی یا خیانت نیست؛ او برای بقا در بازار می‌جنگد.

همین وضعیت را می‌توان در یک شرکت تجاری نیز دید؛ جایی که مدیرعامل، هم‌زمان با شرکتی قرارداد می‌بندد که خود در آن سهامدار است. او لزوماً رشوه نگرفته؛ بلکه نگران فروپاشی امنیت اقتصادی خویش در میانه بحران است.

اما آنچه این وضعیت را خطرناک می‌کند، صرف وجود دو رابطه قراردادی نیست؛ پنهانکاری است. کوچک شدن بازار، کاهش پروژه‌ها و افزایش هزینه‌های زندگی، افراد را به پنهان کردن روابط قراردادی‌شان سوق می‌دهد.

گاهی حتی حضور ظاهری در یک قرارداد رقیب نیز می‌تواند مسئولیت حقوقی ایجاد کند؛ حتی اگر شخص هنوز اقدام جدی علیه قرارداد نخست انجام نداده باشد. در چنین شرایطی، فرد نه تنها باید بار «احساس خیانت» را تحمل کند، بلکه ممکن است مسئول جبران خسارت نیز شناخته شود.

اینجاست که بحران اقتصادی، آرام‌آرام به بحران اعتماد تبدیل می‌شود. زمانی که وفاداری میان دو قرارداد تقسیم می‌شود، یا سود شخصی بر تصمیم‌های قراردادی سایه می‌اندازد، اعتماد فرو می‌ریزد، اعتبار حرفه‌ای تخریب می‌شود و احساس بی‌عدالتی، گاه بسیار مخرب‌تر از زیان مالی عمل می‌کند. این فقط یک اختلاف قراردادی نیست؛ بحرانی است که از دل بحران اقتصادی متولد شده است. اما آیا قرارداد می‌تواند چنین بحرانی را مدیریت کند، یا هنوز چیزی بیش از چند صفحه کاغذ و چند ماده و تبصره نیست؟

پیش از انفجار

طراحی مسیر پیش از آغاز، می‌تواند تا حد زیادی بحران را کنترل کند. درست مانند کارگردانی که فیلم‌نامه را پیش از شروع فیلم‌برداری می‌نویسد.

قرارداد فقط برای روزهای آرام نیست؛ باید توان تحمل روزهای پرتلاطم را نیز داشته باشد. باید بدانند فشار اقتصادی می‌تواند رفتار قراردادی انسان‌ها را تغییر دهد.

تفاوت اصلی حقوق سنتی و حقوق مدرن دقیقاً از همین نقطه آغاز می‌شود. حقوق سنتی معمولاً زمانی وارد صحنه می‌شود که بحران اتفاق افتاده، تعهد نقض شده و رابطه قراردادی در آستانه فروپاشی قرار گرفته است. در این نگاه، حقوق بیشتر وظیفه دارد درباره «مرگ قرارداد» تصمیم بگیرد.

اما حقوق مدرن منتظر لحظه انفجار نمی‌ماند. پیش از نقض تعهد، پیش از فروپاشی اعتماد و حتی پیش از شکل‌گیری پنهانکاری، وارد عمل می‌شود تا بحران را مدیریت کند و رابطه قراردادی را زنده نگه دارد.

از نگاه حقوق مدرن، وجود روابط و قراردادهای معارض انکارناپذیر است؛ اما می‌توان آن را مدیریت کرد. به همین دلیل قراردادهای حرفه‌ای فقط ابزار ثبت توافق نیستند؛ برای مدیریت بحران طراحی می‌شوند.

امکان مذاکره مجدد، بازنگری در تعهدات، توزیع ریسک میان طرفین، الزام به افشای روابط معارض، پیش‌بینی داور تخصصی، میانجیگری و طراحی سازوکار حل اختلاف سریع، تنها بخشی از ابزارهایی است که می‌تواند پیش از رسیدن بحران به نقطه انفجار عمل کند.

فشار اقتصادی، احتمال پنهانکاری را افزایش می‌دهد؛ اما حقوق مدرن تلاش می‌کند بحران را از فضای پنهانکاری خارج کرده و وارد مسیر گفتگو و مدیریت حقوقی کند.

در حالی که بسیاری از قراردادهای سنتی، در بهترین حالت تنها یک بند فورس‌ماژور کلی و ناقص دارند که بیشتر برای پایان دادن به رابطه طراحی شده، قراردادهای حرفه‌ای به دنبال نجات رابطه

قراردادی‌اند. زیرا بحران همیشه اجرای قرارداد را غیرممکن نمی‌کند؛ گاه فقط تعادل آن را از بین می‌برد.

و درست در همین نقطه است که قرارداد، از یک سند دعوا به ابزار مدیریت بحران تبدیل می‌شود.

قایق نجات

شاید این بحران را در قراردادهای هنری و فرهنگی بتوان ملموس تر دید. زیرا در این روابط، موضوع قرارداد فقط پول نیست؛ اعتبار، تصویر عمومی، اعتماد مخاطب و حتی احساس تعلق اجتماعی نیز بخشی از رابطه قراردادی است. در نتیجه بحران اقتصادی خیلی زود به بحران اعتماد تبدیل می‌شود. همین ویژگی چهره این قراردادها را متفاوت تر از سایر روابط تجاری کرده و به همان نسبت میزان آسیب پذیری آنها را نیز افزایش می‌دهد. در عین حال، رویدادهای فرهنگی و هنری فقط یک فعالیت اقتصادی نیستند؛ گاه راه تنفس یک جامعه بحران‌زده‌اند.

اما برگزاری چنین رویدادهایی در شرایط بحرانی ساده نیست. هزینه‌ها ناگهان چند برابر می‌شود و راهکار سنتی، افزایش قیمت بلیت است؛ راهکاری که معمولاً استقبال مردم بحران‌زده را کمتر از قبل می‌کند.

در چنین شرایطی، اسپانسر برای جبران هزینه‌ها ممکن است به سمت قراردادهای موازی و پرریسک حرکت کند؛ قراردادهایی که شاید در کوتاه‌مدت درآمد ایجاد کنند، اما در بلندمدت می‌توانند اعتبار رویداد، اعتماد عمومی و حتی امنیت حقوقی برگزارکنندگان را تهدید کنند.

اینجاست که نقش سازوکارهای حمایتی اهمیت پیدا می‌کند. کمک‌های بلاعوض، بسته‌های حمایتی، معافیت‌های مالیاتی، وام‌های کم‌بهره یا دارای تنفس، تنها بخشی از ابزارهایی است که بسیاری از کشورها برای کنترل بحران از آن استفاده می‌کنند.

البته این وضعیت محدود به قراردادهای هنری نیست. حقوق تجارت سال‌هاست با خطر پنهانکاری و تعارض منافع درگیر است و تلاش کرده برای آن سازوکار نظارتی طراحی کند. چرا که در کنار

حمایت اقتصادی، نظارت حقوقی نیز اهمیت بالایی دارد. برای مثال، ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت، مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره را ملزم به افشای منافع و قراردادهای معارض می کند و همزمان مسئولیت نظارت بر این وضعیت را نیز بر عهده نهاد بازرسی قرار می دهد. هدف چنین سازوکارهایی فقط مجازات نیست؛ جلوگیری از پنهانکاری و حفظ سلامت رابطه قراردادی است.

با این حال، واقعیت تلخ آن است که بحران اقتصادی گاه خود نهادهای حمایتی را نیز درگیر می کند. درست از همین نقطه است که اهمیت یک قرارداد حرفه ای روشن می شود؛ قراردادی که فقط برای روزهای آرام نوشته نشده، بلکه برای روزهای سخت نیز نقشه ای از پیش طراحی کرده است.

مرز باریک

روزهای بحران، تعداد گزینه های پیش روی انسان را کاهش می دهد و نتیجه آن، کاهش قدرت انتخاب است. بحرانی که گاه فرد نه در تولد آن نقشی داشته و نه توان پایان دادن به آن را دارد.

اما غم انگیزترین بخش ماجرا از جایی آغاز می شود که حتی انسان بحران زده نیز همچنان مسئول انتخاب های خویش است. هرچه آمادگی افراد و کسب و کارها برای بحران های پیش بینی نشده بیشتر باشد، گزینه های بیشتری نیز روی میز باقی خواهد ماند.

اسپانسری که امکان مذاکره مجدد دارد، کمتر به سمت روابط پنهان کشیده می شود. مدیرعاملی که مسیر افشای قانونی و دریافت مجوز را می شناسد، ناچار نیست میان بقا و خیانت یکی را انتخاب کند. نوازنده نیز می تواند به جای پنهانکاری، رابطه قراردادی خود را بازطراحی کند.

در تمام این مثال ها، قرارداد دیگر فقط یک سند برای طرح دعوا نیست؛ نقشه ای است برای تقسیم بحران، مدیریت ریسک و حفظ رابطه.

اما هر رابطه حقوقی، بحران مخصوص به خود را دارد. به همین دلیل نمی‌توان برای تمام روابط تجاری و هنری یک نسخه واحد پیچید. گاه یک قرارداد دنالودشده از اینترنت، یا اعتماد به فردی که شناخت دقیقی از بحران‌های احتمالی ندارد، می‌تواند خطرناک‌تر از نداشتن قرارداد باشد.

البته همه روابط بحران‌زده نیز از ابتدا با قراردادهای حرفه‌ای آغاز نشده‌اند. گاهی حتی یک قرارداد سنتی هم می‌تواند به کمک مذاکره مجدد، داوری تخصصی، میانجیگری یا بازطراحی تعهدات، دوباره به مسیر ادامه حیات بازگردد. حقوق مدرن تلاش می‌کند پیش از آنکه اختلاف به نقطه فروپاشی کامل برسد، راهی برای ترمیم رابطه پیدا کند.

اما واقعیت تلخ اینجاست که بسیاری از روابط، روز امضا نابود نمی‌شوند؛ روز بحران فرو می‌ریزند. روزی که شاید دیگر برای نجات آنها دیر شده است.