

**مدي تأثير وباء كورونا علي عقود التجارة الدولية وفقا
للاتفاقيات الدولية والقانون الكويتي**

الباحث/ وائل جميل محمود جابر

مدي تأثير وباء كورونا علي عقود التجارة الدولية وفقا للاتفاقيات الدولية والقانون الكويتي

الباحث/ وائل جميل محمود جابر

مقدمة

شغل ظهور مرض فيروس (COVID-19) اهتمام كافة الأوساط القانونية، لما له من آثار خطيرة على المجتمع بشكل عام، وعلى عقود التجارة الدولية بوجه خاص. ولا شك أن الأوبئة- ومنها وباء الكورونا المستجد- تفرض نفسها كواقعة مادية تكون لها آثار سلبية واضحة يمكن رصد ملامحها على العلاقات القانونية بوجه عام وعلى عقود التجارة الدولية على وجه الخصوص، فالتجارة الدولية تحتل دون منافس مركز الصدارة في العلاقات الحديثة. بل أنها المحور الرئيسي الذي تدور حوله هذه العلاقات لما تنطوي عليه من تبادل مستمر للثروات والخدمات وعمليات الإنتاج. ومن جهة أخرى، أضحت عقود التجارة الدولية، محل اهتمام من جانب النظام القانوني المعاصر للدول المختلفة، لكونها تمثل حالة النمو والازدهار الذي شهدته المبادلات الاقتصادية عبر الحدود.

وإذا كانت قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" تقضي بأنه لا يجوز لطرف من أطرافه أن يستقل بإلغاء أو تعديل العقد أو أن يتحلل من التزاماته بطريقة منفردة، أي بالالتزامات التي تقررت بمقتضى العقد الذي أبرمه بإرادته الحرة، إلا أن ذلك منوط بأن يبقى كل من المتعاقدين قادراً على تنفيذ التزاماته من دون ضرر يلحقه، فإذا حل بأحد المتعاقدين عذر أو تغيرت الظروف التي تم فيها إبرام العقد بحيث أصبحت تؤدي إلى اختلال في التوازن الاقتصادي بين الطرفين أو تجعل تنفيذه مرهقاً أو مستحيلاً؛ فإنه ينبغي تعديل العقد إلى الحد الذي يرفع به الضرر، أو فسخ العقد حسب طبيعته والظروف التي تغيرت ووفقاً لمصلحة المتعاقدين.

والأوبئة- ومنها وباء الكورونا المستجد- كواقعة مادية لها آثار سلبية واضحة يمكن رصد ملامحها على العلاقات القانونية بوجه عام والعلاقات التعاقدية على وجه الخصوص حيث تتصدع هذه الروابط نتيجة ركود يصيب بعض أوجهها، مما يجعل من المستحيل أو على الأقل من الصعب تنفيذ بعض الالتزامات أو يؤخر تنفيذها، وهو وضع قد يمس المؤسسات التجارية الخاصة والعامة، الوطنية والدولية على السواء، بالنظر للارتباط الكبير والوثيق بين أنشطتها حيث يكفي أن تصاب إحداها بأزمة اقتصادية لكي تهدد الأخرى بدورها.

من هنا تبني الفكر القانوني عبر العالم آليتين هما نظريتا القوة القاهرة والظروف الطارئة التي ترميان إلى علاج الحالات التي يصير فيها الالتزام التعاقدى مستحيل التنفيذ (القوة القاهرة) أو صعب التنفيذ (الظروف الطارئة)، وهما في الأصل يعدان تطبيقاً لمبدأ أخلاقي عام مفاده أنه لا تكليف بمستحيل أو لا تكليف بما يتجاوز الظروف العادية.

منهج الدراسة:

انتهج الباحث المنهج الوصفي التحليلي لتحديد المفاهيم المتعلقة بفيروس (COVID-19) بالإضافة إلى تأثيره على العقود "بشكل عام"، وعقود التجارة الدولية على وجه الخصوص.

إشكالية البحث:

أثر فيروس كورونا على حركة التجارة الدولية، وأجبر عددا كبيرا من المؤسسات والشركات العالمية في مختلف المجالات على الإخلال بالتزاماتها التعاقدية تجاه عملائها، فهل يعتبر الوباء في هذه الحالة "قوة القاهرة"، تحلل الأطراف المتعاقدة من التزاماتها وعدم أداء غرامات التأخير أو التعويض عن التأخير في التنفيذ أو عن استحالتها؟

لذا تكمن إشكالية البحث حول الآثار المترتبة على انتشار هذا الفيروس على عقود التجارة الدولية، ومدى توفر نصوص الاتفاقيات الدولية والقانون الكويتي لمواجهة مثل تلك الظروف الاستثنائية التي تطرأ على تلك العقود وما يترتب عليها من التزامات.

تساؤلات الدراسة:

- ما هو مفهوم فيروس كورونا؟ وما هو مفهوم عقود التجارة الدولية؟
- هل يعتبر وباء كورونا قوة القاهرة أم ظرفا طارئا؟
- ما هي متطلبات عقود التجارة الدولية في ظل تأثير فيروس كورونا؟

المبحث الأول

مفهوم فيروس كورونا ومفهوم عقود التجارة الدولية

تمهيد وتقسيم:

لا شك أن التطور الذي عرفته الإنسانية وتقريب المسافات بين الدول عبر السفر بالطائرات واختلاط الأجناس وانفتاح الأسواق وازدهار السياحة العالمية بين الدول، كان مفتاحاً ذهبياً في يد الفيروس، به فتح كل دول العالم وأصاب موطنها وقتل منهم من قتل، ومازال يغزو الدول ويفرض عليها أنماط حياة مقيدة ومشددة لانتقاء شره، وهو

فيروس إن طال البقاء ستكون له تداعيات أخطر وأكبر على دول العالم ومواطنيها على كل المستويات. ومن ثم، فإن الأوبئة تفرض نفسها كواقعة مادية لها آثار سلبية واضحة يمكن رصد ملامحها على العلاقات القانونية بوجه عام وعلى العلاقات التعاقدية على وجه الخصوص حيث تتصدع هذه الروابط نتيجة ركود يصيب بعض قطاعات الاستثمار مما يجعل من المستحيل أو على الأقل من الصعب تنفيذ الالتزامات أو يؤخر تنفيذها، فضلاً عما يمكن أن تؤدي عمليات الإغلاق الحدودية والحجر الصحي والخلل في السوق وسلسلة التوريد والتجارة إلى تقييد وصول الناس إلى احتياجاتها التجارية، خاصة في البلدان التي تضررت بشدة من الفيروس.

وبناء عليه، نتناول هذا المبحث على النحو التالي:

المطلب الأول: مفهوم فيروس كورونا.

المطلب الثاني: مفهوم عقود التجارة الدولية.

المطلب الأول

مفهوم فيروس كورونا

منذ ظهور فيروس "كورونا" في بداية عام ٢٠٢٠، والعالم يعيش أحداثاً عصبية بسبب ارتفاع حصيلة الخسائر البشرية والاقتصادية، الأمر الذي جعل منظمة الصحة العالمية تصدر تصريحاً باعتباره وباءً عالمياً^(١). وقد خلف هذا الوباء أعداداً كبيرة من الإصابات والوفيات تقدر بالآلاف في كثير من الدول، مما دفعها لاتخاذ سلسلة من التدابير الصارمة لمكافحة انتشار فيروس (COVID-19) بقصد التصدي له ومكافحته. وبما أن فيروس (COVID-19) يعد من الأوبئة المعدية-وفق إعلان منظمة الصحة العالمية- فإنه يأخذ حكم الأمراض الأخرى المعدية.

لذلك، فرض هذا الوباء (الجائحة)^(٢) تغييرات هائلة وجذرية على كثير من المفاهيم والعلاقات والنظريات والأولويات، وما عاد مقتصرًا على الجانب الصحي، ما يفرض التعامل معه بكثير من الجدية والمسؤولية، فقد أدى تفشي الجائحة إلى تقييد حركة التجارة والنقل بين البلاد بعضها البعض، وتزايدت عمليات الإنفاق على الإجراءات الاحترازية للحد من انتشار الجائحة، وتفشى تأثيره سلباً على معنويات المستثمرين.

• تعريف فيروسات كورونا وطرق انتقالها^(٣)

- **تعريف فيروسات كورونا:**

فيروسات كورونا هي فصيلة كبيرة من الفيروسات التي قد تسبب المرض للحيوان والإنسان. ومن المعروف أن عدداً من فيروسات كورونا تسبب لدى البشر حالات عدوى

الجهاز التنفسي التي تتراوح حدتها من نزلات البرد الشائعة إلى الأمراض الأشد وخامة مثل متلازمة الشرق الأوسط التنفسية والمتلازمة التنفسية الحادة الوخيمة (السارس). ويسبب فيروس كورونا المكتشف مؤخراً مرض فيروس كورونا (كوفيد-19).

- كيف ينتشر مرض كوفيد-19؟

يمكن أن يصاب الأشخاص بعدوى مرض كوفيد-19 عن طريق الأشخاص الآخرين المصابين بالفيروس. ويمكن للمرض أن ينتقل من شخص إلى شخص عن طريق القطرات الصغيرة التي تنتشر من الأنف أو الفم عندما يسعل الشخص المصاب بمرض كوفيد-19 أو يعطس. وتتساقط هذه القطرات على الأشياء والأسطح المحيطة بالشخص. ويمكن حينها أن يصاب الأشخاص الآخرون بمرض كوفيد-19 عند ملامستهم لهذه الأشياء أو الأسطح ثم لمس عينيهم أو أنفهم أو فمهم. كما يمكن أن يصاب الأشخاص بمرض كوفيد-19 إذا تنفسوا القطرات التي تخرج من الشخص المصاب بالمرض مع سعاله أو زفيره. ولذا فمن الأهمية بمكان الابتعاد عن الشخص المريض بمسافة تزيد على متر واحد (3 أقدام).

- أعراض مرض كوفيد-19:

تتمثل الأعراض الأكثر شيوعاً لمرض كوفيد-19 في الحمى والإرهاق والسعال الجاف. وقد يعاني بعض المرضى من الآلام والأوجاع، أو احتقان الأنف، أو الرشح، أو ألم الحلق، أو الإسهال. وعادة ما تكون هذه الأعراض خفيفة وتبدأ تدريجياً. ويصاب بعض الناس بالعدوى دون أن تظهر عليهم أي أعراض ودون أن يشعروا بالمرض. ويتعافى معظم الأشخاص (نحو 80%) من المرض دون الحاجة إلى علاج خاص. وتشتد حدة المرض لدى شخص واحد تقريباً من كل 6 أشخاص يصابون بعدوى كوفيد-19، حيث يعانون من صعوبة التنفس. وتزداد احتمالات إصابة المسنين والأشخاص المصابين بمشكلات طبية أساسية مثل ارتفاع ضغط الدم أو أمراض القلب أو داء السكري، بأمراض وخيمة. وقد توفى نحو 2% من الأشخاص الذين أصيبوا بالمرض. وينبغي للأشخاص الذين يعانون من الحمى والسعال وصعوبة التنفس التماس الرعاية الطبية⁽⁴⁾.

وبعد أن وصل فيروس كورونا إلى مستوى الجائحة الصحية على مستوى العالم وفق منظمة الصحة العالمية، فإن عقود التجارة الدولية وغيرها من العقود التي يتراخى تنفيذها إلى ما بعد تاريخ إبرامها قد أثر الفيروس على استمرارها.

حيث أن قدرة كلا المتعاقدين على تنفيذ التزاماتهما تجاه بعضهما البعض تتأثر في العقود التي يدخل الزمن عنصراً فيها؛ فيكون كلاهما راضيين عن بنود العقد على اعتبار أن الأمور ستسير بالشكل الطبيعي للحياة. إلا أن وضعاً استثنائياً قد طرأ جعل من الاستمرار في تنفيذ العقد مستحيلاً أو فيه تكاليف زائدة على أحد الطرفين لم تكن في حسبانته إبان توقيع العقد. وبالمقابل، فقد يتمسك أحد المتعاقدين بوقوع الجائحة، فيقوم بتضخيم صورتها وآثارها عليه بغرض التهرب من التزاماته التعاقدية، حيث يصور للطرف الآخر أن تنفيذ التزامه قد أضحى مستحيلاً بعد وقوع الجائحة، في الوقت الذي يكون فيه قادراً على إيجاد الكثير من الحلول لإنقاذ العقد حتى في ظل الجائحة، إلا أن هذا المتعاقد يكون رغباً بإنهاء العقد وعدم تنفيذ التزاماته بسوء نية.

المطلب الثاني

مفهوم عقود التجارة الدولية

تحتل العقود أهمية بالغة في التشريعات المقارنة، باعتبارها التقنية القانونية التي يتم من خلالها تداول السلع والخدمات، سواء في المجال الداخلي أو الدولي، ولقد عرفت تطوراً ملحوظاً في مختلف الدول، فبعد أن كانت تقتصر على العقود الداخلية البسيطة، برزت تقنية العقود الدولية التي تتصل في أحد عناصرها بأكثر من نظام قانوني نتيجة اختلاف أطرافها من حيث الجنسية أو الموطن. وقد يمتد هذا العنصر الأجنبي إلى مكان إبرام العقد أو تنفيذه.

وتعتبر العقود التجارية الدولية من الركائز الأساسية لتسيير عجلة الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، حيث عرفت تطورات اقتصادية وتكنولوجية هائلة وعميقة الأثر على العملية التعاقدية ووزنها الاقتصادي والقانوني والدولي، وقد ظهرت الكثير من العقود المركبة والمعقدة ترد على مشروعات عملاقة تقدر قيمتها بأموال طائلة، وتتطوي على الكثير من التعقيدات الفنية والتقنية والمالية والقانونية، ولها تأثيرها البالغ بما تحمله من فوائد ومخاطر على المجتمع^(٥).

وتتميز عقود التجارة الدولية عن تلك الداخلية بطول مدتها، ويعود ذلك إما إلى اتفاق الأطراف ورغبتهم في تحقيق قدر من الاستقرار في معاملاتهم كما في عقود الامتياز وعقود التوريد، أو إلى طبيعة العقد وضخامة الأعمال المطلوب القيام بها، كما في عقود نقل التكنولوجيا وعقود إنشاء المصانع الجاهزة والطرق الدولية^(٦).

ولا جدال في أن ارتباط العقد بمدة زمنية طويلة، نسبياً، سيجعله عرضة لبعض الظروف والأحداث التي قد تؤثر في قدرة الأطراف على تنفيذ التزاماتهم^(٧). ويعرف العقد- بشكل عام- بأنه: "ارتباط الإيجاب بالقبول على إحداث أثر يرتبه القانون"^(٨).

ويرى جانب من الفقه أن حالة تطرق الصفة الأجنبية لأحد عناصر العقد هي عامل أساسي في تحديد الصفة الدولية للعقد، وهو ما يعرف بالمعيار القانوني، بينما يذهب جانب آخر من الفقه إلى اعتبار العقد دولياً متى ما كان هناك حالة انتقال لرؤوس الأموال والثروات عبر الحدود، وهو ما يعرف بالمعيار الاقتصادي، وأخيراً قد ظهر اتجاه معتدل يجمع مابين المعيارين السابقين لكونه يرى بأن تحقق المعيارين السابقين شرط لإسباغ الصفة الدولية على العلاقة العقدية^(٩). إذ يكفي لكي يصبح العقد دولياً أن يتطرق العنصر الأجنبي إلى أحد عناصر العقد المكونة له ، كأن يكون أحد أطرافه أو كلاهما أجنبياً ، أو يكون المحل الذي يرد عليه كائناً بالخارج أو يكون قد أبرم أو نفذ في الخارج ، أي بالنسبة للقاضي الذي ينظر الدعوى^(١٠).

إلا أن حالة الاعتماد على المعيار القانوني بمفرده قد بات مؤكداً- بنظر الفقه- لا يكفي بذاته للوقوف على مدى ارتباط موضوع العقد بالتجارة الدولية مبررين ذلك بأن وجود العنصر الأجنبي في العقد قد يكون أمراً عارضاً دون أن تكون له علاقة بتلك التجارة الأخيرة مما دعا الفقه لاعتناق معياراً آخر يرى بأن من خلاله تتحقق مصالح التجارة الدولية وهو ما يعرف بالمعيار الاقتصادي^(١١).

- مفهوم العقود الدولية وفقاً للمعيار القانوني:

يستند أنصار ذلك الاتجاه عند تعريفهم للعقد الدولي على توافر العنصر الأجنبي فيه، حيث يعرف العقد الدولي وفقاً لذلك بأنه: "العقد الذي يتضمن عنصراً أجنبياً سواء كان ذلك العنصر هو عنصر الأشخاص، أم عنصر الموضوع محل العقد، أم عنصر الواقعة المنشئة"^(١٢).

- مفهوم العقود الدولية وفقاً للمعيار الاقتصادي:

لا يخفى بأن المتغيرات التي طرأت على عالمنا اليوم، سواء ما كانت تلك المتغيرات الأخيرة قد تجسدت على واقع الجانب الاقتصادي أم على واقع الجانب الاجتماعي فضلاً عن الجانب السياسي قد قابلها تراجع ملحوظ لبعض المعايير والأفكار التي تم اعتناقها من قبل الفقه لمدة من الزمن في حالة ما إذا تطلب تحديد الصفة الدولية للعقود التجارية^(١٣).

كما أن من دواعي ما يعرف بسياسة التحرر الاقتصادي وانعكاس تلك الأخيرة على واقع التجارة الدولية قد جعل بعض التشريعات الغربية الحديثة تسعى لتبني فكرة ذات مضمون اقتصادي في حالة تحديدها لدولية العقود وهي ما تتجسد في اتصال تلك العقود بمصالح التجارة الدولية، لذا يؤكد جانب من الفقه بأن على الرغم من وجود معيار من نوع آخر في تحديد دولية العقد إلا أن ما يعرف بالمعيار الاقتصادي قد لاقى قبولاً واسعاً من قبل التشريعات الحديثة فضلاً عن موقف الاتفاقيات الدولية تجاه ذلك راجعاً ذلك لاعتبارات هامة منها ما يشير إلى أن ذلك المعيار هو الأقرب لتفسير مدى اتصال الرابطة العقدية بمصالح التجارة الدولية^(١٤).

فضلاً من أن اتصال الرابطة العقدية بمصالح التجارة الدولية ممكن أن يؤدي بها لانزعاجها من مجال تنازع القوانين وإخضاعها بدلاً من ذلك لقواعد أكثر استجابة وهي ما تعرف بقواعد القانون الموضوعي للتجارة الدولية^(١٥).

وعليه فإن مضمون المعيار الاقتصادي يتجسد في فكرة مفادها أن العملية التعاقدية يجب أن تتضمن مصلحة التجارة الدولية، أو بتعبير آخر في حالة ما إذا كانت مصلحة التجارة الدولية محل اعتبار في تلك العملية مما يؤدي ذلك إلى تحقيق المرونة في المعيار الاقتصادي لدولية العقد^(١٦).

فهو معيار يستهدف النظر إلى مدى انطواء تلك العلاقة العقدية على تبادل القيم أو الأموال عبر الحدود كما لو كان هنالك تصدير للبضائع إلى دولة أجنبية، أو في حالة استيرادها من الخارج وعليه، فإن مبدأ تبادل الأموال والقيم عبر الحدود، أو مدى تجاوز تلك القيم والأموال للحدود الإقليمية للاقتصاد الداخلي لدولة ما تمثل جوهر ذلك المعيار^(١٧).

وبعد استقراء الأفكار السابقة نجد أن أهم ما يمكن الإشارة إليه هو عدم وجود حالة تعارض ما بين المعيارين الاقتصادي والقانوني فالمنتبع لذلك المعيار الأخير يجد بأن العقد يعتبر بمقتضاه دولياً طالما كان محل اتصال بأكثر من نظام قانوني واحد وهو أيضاً ما نراه متحقق في ظل المعيار الاقتصادي في حالة ما إذا كانت الرابطة العقدية قد ترتب عنها انتقال للأموال من دولة لأخرى مع أخذها في الاعتبار مصالح التجارة الدولية فهنا يتضح بأن تلك الرابطة الأخيرة قد تحقق معها المعيارين معاً حيث تحقق معها المعيار القانوني كون أن ذلك الأخير يتطلب اتصال العلاقة العقدية بأكثر من نظام قانوني واحد مع حالة تحقق المعيار الاقتصادي نتيجة لتعلق تلك الرابطة بمصالح التجارة الدولية^(١٨).

ونتيجة للانتقادات الموجهة لكل من المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي فإن جانب من الفقه يرى ضرورة الجمع ما بينهما لكون أن فكرة التطبيق الموزع لكل معيار من معايير دولية العقد على حدة هي مثار للانتقاد فضلاً عن ذلك أن لكل معيار هدفه الخاص به فهو يعد هدفاً موازياً لهدف المعيار الآخر ومكماً له، فالمنتبع للمعيار الاقتصادي يجد أن الهدف الذي يسعى إليه هو تحقيق حالة من التوازن مابين نوعين من المصالح **أولها:** يتمثل بمصالح الدولة التي تسعى من أجل الحفاظ على الثقة في عملتها من خلال عدم إقرار شروط نقدية في إطار العلاقات الداخلية من أجل تحقيق المنفعة العامة سواء ما كانت تلك المنفعة متمثلة بالدولة، أم الأفراد نتيجة لانتقال رؤوس الأموال **وثانيها:** يتمثل بمصالح التجارة الدولية من خلال السماح بإدراج مثل تلك الشروط السابقة وهي ما تعرف بالشروط النقدية في العقود الدولية مستهدفاً بذلك إيجاد نوع من التوازن مابين الأداءات المختلفة لطرفي العقد وهو ما لا يحققه المعيار القانوني بمفرده^(١٩).

المبحث الأول

وباء كورونا بين القوة القاهرة والظروف الطارئة

تمهيد وتقسيم:

عندما أعلنت منظمة الصحة العالمية فيروس كورونا جائحة عالمية عابرة للحدود، ثم أخذت الدول تباعاً تفرض حالة الطوارئ، فإن ذلك يدخلنا من الناحية القانونية تحت بند القوة القاهرة والظروف الطارئة ذات التأثير السلبي المباشر على تنفيذ الالتزامات العقدية؛ ذلك أن جائحة كورونا وفق المنظور القانوني تعتبر أمراً خارجاً عن إرادة المتعاقدين، بحيث لا يمكن توقعه ولا دفعه. إذ أنه من المتعارف عليه من الناحية العملية أنه إذا تعرض المجتمع لظروف استثنائية تخل بسير الحياة العادية فيه كحالات الكوارث الطبيعية والفتن والحروب الداخلية أو الخارجية وانتشار الأوبئة المتفشية العدوى والتي تستلزم انقطاع المواطنين عن ممارسة حياتهم وأعمالهم والمكوث بالمنازل خشية انتشار الوباء أو غير ذلك من مظاهر وحالات تمنع المجري العادي للحياة في المجتمع، يستلزم أن يقف سريان الميعاد القانوني لسريان العقد إلي حين زوال المانع، وإذا لم يكن قد بدأ فإنه لا يبدأ إلا بعد زوال أثر تلك القوة القاهرة.

ومتي توافرت الشروط التي يتطلبها القانون في الظروف الطارئة^(٢٠) أو القوة القاهرة^(٢١) فيجب إنزال أثرها علي عقود التجارة الدولية. وبناء عليه، نتناول هذا المبحث على النحو التالي:

المطلب الأول: الظروف التي تؤدي إلى تطبيق نظرية القوة القاهرة.
المطلب الثاني: الظروف التي تؤدي إلى تطبيق نظرية الظروف الطارئة.

المطلب الأول

الظروف التي تؤدي إلى تطبيق نظرية القوة القاهرة

إذا كانت قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين"^(٢٢) المعروفة بأن ليس لأحد أن يستقل بإلغاء أو تعديل العقد أو أن يتحلل من التزاماته بطريقة منفردة، إلا أن القاعدة العامة الأولى بالرعاية والتطبيق منوطة بأن يبقى كل من المتعاقدين قادراً على تنفيذ التزاماته من دون ضرر يلحقه، فإذا حل بأحد المتعاقدين عذر أو تغيرت الظروف التي تم فيها إبرام العقد بحيث أصبحت تؤدي إلى اختلال في التوازن الاقتصادي بين الطرفين أو تجعل تنفيذه مرهقاً أو مضرراً بأحدهما، يصبح تنفيذ هذه الالتزامات جائراً على الطرف المتضرر، ومن ثم ينبغي تعديل العقد إلى الحد الذي يرفع به الضرر، أو فسخ العقد حسب طبيعته والظروف التي تغيرت ووفقاً لمصلحة المتعاقدين.

والقوة القاهرة هي الحادث الذي يستحيل دفعه وغير ممكن التوقع، فعدم إمكان التوقع واستحالة الدفع هما الشرطان الواجب توافرهما في القوة القاهرة^(٢٣).

وقد نصت الفقرة الأولى من المادة ٢١٥ من القانون المدني الكويتي رقم ٦٧ لسنة ١٩٨٠ على أنه: "١- في العقود الملزمة للجانبين، إذا أصبح تنفيذ التزام أحد الطرفين مستحيلاً لسبب أجنبي لا يد له فيه، انقضى هذا الالتزام، وانقضت معه الالتزامات المقابلة على الطرف الآخر وانفسخ العقد من تلقاء نفسه".

وكذلك نصت الفقرة الأولى من المادة (٢٧٣) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم (٥) لسنة ١٩٨٥ على أنه: "١- في العقود الملزمة للجانبين إذا طرأت قوة القاهرة تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً انقضى معه الالتزام المقابل له وانفسخ العقد من تلقاء نفسه".

كما عرف الفقه القوة القاهرة بأنها: "أمر غير متوقع الحصول، وغير ممكن الدفع يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً دون أن يكون إخلال من جانب الطرفين"^(٢٤).

لكن هل ما نمر به الآن يقع تحت نظرية القوة القاهرة؟

يرى البعض أن ما يحدث الآن في ظل انتشار الـ"كورونا" هو ما نسميه القوة القاهرة، وقد وضع الفقهاء تعريفاً لها، بأنها^(٢٥):

١- حادث خارجي لا يمكن توقعه، ولا يمكن دفعه مطلقاً.

٢- يحدث قضاءً وقدرًا.

٣- ليس ناتجاً عن خطأ أو إهمال من جانب المتعاقدين.

إذ أنه من الناحية المبدئية من الممكن أن نستخلص أن إعلان منظمة الصحة العالمية "فيروس كورونا" وباءً عالمياً يدخلنا من الناحية القانونية تحت بند القوة القاهرة، التي كان لها تأثير مباشر على عدم القدرة على تنفيذ الالتزامات؛ فوباء كورونا أمر خارج عن الإرادة، ولا يمكن توقعه أو دفعه أو حتى تلافي آثاره.

إن نظرية القوة القاهرة من الممكن تطبيقها (على سبيل المثال لا الحصر) على:

- عمليات عقود التصدير أو البيع والشراء من الصين، وتعذر وصول البضائع بسبب قوانين حظر الاستيراد، فينقضي معها الالتزامات، بمعنى إذا لم يتم المشتري بسداد الثمن فلا التزام عليه بالدفع، ولا التزام على البائع بتسليم المبيع، كما لا يستطيع المشتري المطالبة بالتعويض عن عدم التنفيذ أو التأخير في التسليم، وفقاً لنص المادة ٢٩٣ من القانون المدني الكويتي.

المطلب الثاني

الظروف التي تؤدي إلى تطبيق نظرية الظروف الطارئة

نظرية الظروف الطارئة هي حالة استثنائية، يطرأ فيها- بعد إبرام العقد وقبل تنفيذه- حادث من شأنه أن يؤدي إلى اختلال التوازن بين التزامات الطرفين اختلالاً فادحاً، إذ يصبح الالتزام الملقى على عاتق المدين مرهقاً له إرهاقاً شديداً ويترتب على تنفيذه خسارة فادحة. ومن ثم فإن الظروف الطارئة فهي تعالج الالتزامات التي أصبحت مرهقة لا مستحيلة على المتعاقدين، بحيث تهدد المتعاقد بخسارة فادحة، وقد أجاز المشرع الكويتي في هذه الحالة للفاضي بعد الموازنة بين مصلحة الطرفين أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول بأن يضيق من مداه أو يزيد في مقابله.

وتطبيقاً لذلك اعتبر حكم محكمة التمييز الكويتية في الحكم الصادر بجلسة ١ نوفمبر ١٩٩٩ في الطعن رقم ٣٤٣/٣٤٥ لسنة ٨٥ تجاري إداري، أن الآثار التي لحقت بالعقد نتيجة الأزمة الاقتصادية الناتجة عن التعامل في الأسهم (أزمة سوق المناخ) تعد ظرفاً طارئاً أوجبت على الإدارة مشاركة المؤسسة العامة للموانئ والشركة الناقلة التي كانت قد تعاقدت على مناقصة خاصة بمزاولة بعض الحمولات في تحمل جزء من الخسارة التي لحقت بها، وأدت إلى اختلال التوازن المالي للعقد، ولا يكفي لإعمال حكم هذه النظرية نقصان الربح أو فوات الكسب، ومعيار حساب الخسارة في هذه الحالة معيار موضوعي يتعلق بالصفقة محل التعاقد، وليس ذاتياً بالنسبة لشخص المدين وظروفه^(٢٦).

وتفترض نظرية الظروف الطارئة أن هناك عقوداً يتراخى فيها التنفيذ إلى أجل أو آجال، ويحصل عند حلول أجل التنفيذ أن تكون الظروف قد تغيرت بسبب حادث لم يكن متوقعا، فيصبح تنفيذ الالتزام شاقا على المدين ومرهقا له إلى الحد الذي يجعله مهددا بخسارة فادحة دون أن يبلغ درجة القوة القاهرة التي تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلا^(٢٧).

وعرف مصطلح الظروف الطارئة بأنه: كل حادث عام لاحق على تكوين العقد، وغير متوقع الحصول على التعاقد، ينجم عنه اختلال بين في المنافع المتولدة عن عقد يتراخى تنفيذه إلى أجل أو آجال، ويصبح تنفيذ المدين لالتزامه كما أوجبه العقد يرهقه إرهاقا شديدا، ويهدده بخسارة فادحة تخرج عن الحد المألوف في خسائر التجار. لكن أول ما ينبغي التنبيه إليه التمييز بين الظروف الطارئة والقوة القاهرة، برغم أن كلا منهما أمر غير متوقع الحصول عند التعاقد، ولا يمكن دفعه، إلا أنهما يختلفان من حيث أن القانون قد اشترط في الحادث الطارئ أن يكون عاما، ورتب عليه تعديل العقد ورد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول، بينما يمكن أن تكون القوة القاهرة حادثا فرديا أو عاما كان ينقضي بها الالتزام لاستحالة التنفيذ^(٢٨).

وقد نصت الفقرة الثانية من المادة ٢١٥ من القانون المدني الكويتي رقم ٦٧ لسنة ١٩٨٠ على أنه: "٢- فإن كانت الاستحالة جزئية، كان للدائن، بحسب الأحوال، أن يتمسك بالعقد فيما بقي ممكن التنفيذ، أو أن يطلب فسخ العقد".

وكذلك نصت الفقرة الثانية من المادة (٢٧٣) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم (٥) لسنة ١٩٨٥ على أنه: "١- وإذا كانت الاستحالة جزئية انقضى ما يقابل الجزء المستحيل وينطبق هذا الحكم على الاستحالة الوقتية في العقود المستمرة وفي هاتين الحالتين يجوز للدائن فسخ العقد بشرط علم المدين".

ومن ثم، فإنه يشترط في الظرف الذي يؤدي إلى تطبيق نظرية الظروف الطارئة أن يكون استثنائياً، عاماً، ليس في الإمكان توقعه أو دفعه، وأخيراً أن يجعل الالتزام مرهقاً وسنتناول هذه الشروط بالتفصيل على النحو الآتي:

أولاً: أن يكون استثنائياً:

تعد نظرية الظروف الطارئة استثناء على القوة الملزمة للعقد، لذا فإن الدعامة الرئيسية لهذا الاستثناء هي أن يكون الظرف الطارئ ناشئاً عن حادث استثنائي فلا يعتد به إذا كان مألوفاً ولا تعتبر مرهقة تلك الخسارة التي تلحق المدين منه، وذلك لأن من عادة المألوف أن يكون محتملاً بحكم العادة أو التعامل^(٢٩).

ويقصد بالحادث الاستثنائي ذلك الحادث الذي يندر وقوعه بحيث يبدو شاذاً بحسب المألوف في حياة المجتمع فلا يعول عليه الرجل العادي ولا يدخل في حسابانه^(٣٠).
ويعرف الظرف الطارئ بأنه: "الحادث الاستثنائي هو الحادث الذي لا يندرج في عداد الحوادث التي تتعاقب وتقع وفقاً لنظام معلوم"^(٣١).
ومن أمثلة الظرف الاستثنائي زلزال أو حرب أو اضطراب مفاجئ أو فرض التسعيرة الجبرية أو رفعها أو انتشار وباء أو استيلاء إداري^(٣٢).
كما أن "الخسارة المعتادة في تقلبات التجارة لا تأثير لها في العقود، لأنها من طبيعة التجارة وتقلباتها التي لا تتفك عنها، ولكنها إذا تجاوزت المعتاد المألوف كثيراً بمثل تلك الأسباب الطارئة آنفة الذكر توجب عندئذ تدبيراً استثنائياً"^(٣٣).

ثانياً: أن يكون عاماً:

والمقصود بشرط العمومية أن يكون الظرف شاملاً لعدد كبير من الناس كأهل بلد أو إقليم معين أو طائفة معينة منهم كالزراع في جهة ما أو منتجي سلعة بذاتها مثل فيضان عالٍ غير منتظر يكون قد أغرق مساحة واسعة من الأرض أو غارة غير متوقعة للجراد أو انتشار وباء، فلا يكفي لتطبيق نظرية الظروف الطارئة أن يكون الظرف الاستثنائي الذي وقع خاصاً بالمدين وحده مهما بلغت فداحته، وعليه لا يجوز أن يتذرع المدين بمرض أصابه أو بحريق أمواله كل هذه ظروف لا تؤخذ في الاعتبار لأنها وأمثالها خاصة بشخصه وليست عامة^(٣٤).

ثالثاً: ألا يكون في الإمكان توقعه أو دفعه:

يعد عدم التوقع شرطاً جوهرياً من شروط الظرف الذي يؤدي إلى تطبيق نظرية الظروف الطارئة، حيث أن كل عقد لا بد وأن يحمل في طياته بعض المخاطر، والمتعاقد الحذر هو الذي يتنبه لتلك المخاطر ويقدرها ويزنها حين إقدامه على إبرام العقد، أما إن قصر في ذلك فعليه أن يتحمل كل النتائج المترتبة على هذا التقصير لأنه من غير المعقول أن يتوقع ظهور هذه النتائج في بداية التعاقد ثم يسمح له بالمطالبة بتطبيق حكم الظروف الطارئة عندما تصبح تلك النتائج حقيقة واقعة، في حين يؤمن المتعاقد ضد الظرف الذي يفوق كل تقدير يمكن أن يتوقعه المتعاقدان^(٣٥).

رابعاً: أن يجعل الالتزام مرهقاً:

يشترط في الظرف الذي يراد الاستناد إليه لتعديل العقد أن يترتب عليه جعل الالتزام مرهقاً، والإرهاق هو الأثر المترتب على نشوء حادثة استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها والذي يؤدي إلى أن يصبح تنفيذ الالتزام التعاقدى مرهقاً وليس مستحيلاً ويهدد

المدين بخسارة فادحة، فعلى الرغم من أنه لا يشترط فيها أن يصبح الوفاء مستحيلًا فإنه لا يكفي أن يصبح أكثر كلفة بل لا بد أن تبلغ هذه الكلفة حد الإرهاق الذي يصبح معه من الظلم إجبار المدين على الوفاء بما التزم به أي أن يسبب له الحادث خسارة فادحة تجاوز حد الخسارة المألوفة^(٣٦).

والإرهاق المترتب على وقوع الظرف الطارئ معيار مرن يتغير بتغير الظروف فما يكون مرهقاً لمدين قد لا يكون مرهقاً لمدين آخر، وما يكون مرهقاً لمدين في ظروف معينة قد لا يكون مرهقاً لنفس المدين في ظروف أخرى، ويكفي أن يكون تنفيذ الالتزام مهدداً للمدين خسارة فادحة، فالخسارة المألوفة في التعامل لا تكفي فإن التعامل مكسب وخسارة^(٣٧).

ويعد شرط الإرهاق من أهم الشروط الواجب توافرها لتطبيق نظرية الظروف الطارئة فتحقق هذا الشرط هو الذي يضع النظرية موضع التنفيذ وينقلها من الميدان النظري إلى الميدان التطبيقي، فالظروف الطارئة مهما بلغت درجة خطورتها ودرجة عدم توقع حدوثها فلا يكون لها أي تأثير على العقد إلا إذا ترتب على حدوثها إرهاق في تنفيذ الالتزامات الناشئة عن هذا العقد، ولذلك فإن القاضي يبدأ دوماً بالبحث عن تحقق شرط الإرهاق عندما يطلب منه تطبيق نظرية الظروف الطارئة ثم يبحث بعد ذلك الشروط الأخرى^(٣٨). وعدم التوقع يشمل جميع الظروف التي تخرج عن سيطرة الأطراف المتعاقدة، فإرادتهم ليس لها دور في حدوث هذه التغيرات، أنه لا يمكن أن يتمسك أحد الأطراف بتغير الظروف وهو كان السبب في حدوثها، فهذه الأحداث تؤثر على تنفيذ العقد بسبب عدم التوازن العقدي الذي تحدثه، مما يؤدي إلى وقف تنفيذه، لهذا فشرط إعادة التفاوض يسمح بتقدير عدم التوازن من خلال المقارنة بين الأعباء والفوائد، لكي يتم إعمال الالتزام بإعادة التفاوض^(٣٩).

• التمييز بين الظروف الطارئة عن القوة القاهرة:

تعد نظرية القوة القاهرة من أكثر النظم القانونية اقتراباً من نظرية الظروف الطارئة لدرجة يصعب معها التمييز بين النظريتين، فتشترك النظريتان في أن كلاً منهما لا يستطاع توقعه وليس في الإمكان دفعه أو مقاومته^(٤٠). كما قد يكون الحادث الذي يتسبب في حالة الظروف الطارئة ذاته المتسبب في خلق حالة القوة القاهرة فقيام حرب أو حدوث زلزال (أو انتشار وباء) قد ينتج عنه أن يصبح تنفيذ الالتزام التعاقدى مستحيلًا وفي حالات أخرى مرهقاً^(٤١).

بينما تختلف الظروف الطارئة عن القوة القاهرة في أن الأولى تجعل تنفيذ الالتزام مرهقاً أما الثانية فتجعله مستحيلًا، كما لا يترتب على الظروف الطارئة انقضاء الالتزام

أو فسخ العقد وإنما رده إلى الحد المعقول ولا يعفى المدين من تنفيذ التزامه بل تتوزع الأعباء الخارجة عن التعاقد بين الدائن والمدين في حين يترتب على القوة القاهرة انقضاء الالتزام ويحمل الدائن ما يترتب على ذلك من نتائج^(٤٢).

وأخيراً لا يجوز للطرفين المتعاقدين الاتفاق على أن يتحمل المدين تبعه الظروف الطارئة أما في مجال القوة القاهرة فيجوز الاتفاق على ذلك^(٤٣).

رأي الباحث: يرى الباحث أنه لا يمكن الجزم بأن إحدى النظريتين أولى بالتطبيق من الأخرى، بل يتعين النظر في كل حالة على حدة، والنظر فيما إذا كان انتشار فيروس كورونا أدى إلى استحالة في تنفيذ الالتزام ومن ثم يكون العقد مستحقاً للفسخ، أم أنه جعل الالتزام مرهقاً على المدين، ويكتفى برد الالتزام إلى حده المعقول.

المبحث الثاني

متطلبات عقود التجارة الدولية في ظل تأثير فيروس كورونا

تمهيد وتقسيم:

أدى التطور المستمر في العقود الدولية وفي الظروف والأحداث التي قد تعيق تنفيذها إلى ظهور مفاهيم جديدة كشفت النقاب عن عدم ملاءمة القواعد الواردة في التشريعات الوطنية لمسايرة التطورات الحاصلة على مستوى التجارة الدولية. فالحلول التي تتضمنها القوانين الداخلية حلولاً متشددة توجه بالدرجة الأولى إلى المشكلات والصعوبات الناجمة عن تنفيذ العقود الداخلية، ولا يمكن تطبيقها على العقود الدولية إلا في أضيق الحدود. لذلك أخذ المتعاملون في ميدان التجارة الدولية بالتخفيف من المفهوم المتشدد للقوة القاهرة من خلال معالجتها في شروطهم التعاقدية على نحو يستجيب لمتطلبات وضرورات التجارة الدولية. وأياً كان مفهوم القوة القاهرة سواء كان مفهوماً تقليدياً متشديداً يستمد أساسه من نصوص التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية، أم كان مفهوماً مرناً يستمد أساسه من اتفاق الأطراف، فإن ثمة التزامات تترتب على إعماله، ويتوزع عبء هذه الالتزامات- في الواقع- على عاتق الطرفين. فنجد أن المدين يلتزم بإخطار الدائن بوقوع حدث القوة القاهرة، وما نجم عنه من آثار تطل قدرته على التنفيذ. من جانب آخر، فإن الالتزام بالتعاون المتبادل بين أطراف العقد والذي يفرضه مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود يفرض على الدائن إن يقوم، من جانبه، ببذل الجهود اللازمة للتقليل من حجم الأضرار التي لحقت أو قد تلحق به نتيجة عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه بسبب حدث القوة القاهرة، ونظراً لأهمية الالتزام بالإخطار، فإن المتعاملين في ميدان التجارة الدولية غالباً ما يضمنون عقودهم شروطاً تقضي بسقوط حق المدين في التمسك بالقوة القاهرة إن هو تقاعس عن تنفيذ الالتزام بالإخطار أو أهمل في ذلك.

ولا يختلف الأمر فيما يتعلق بشرط إعادة التفاوض، ففقهاء التجارة الدولية يؤكدون أن طبيعة هذا الشرط ونظام إعماله يفرضان على المدين بالتنفيذ التزاما عاما بإخطار الدائن عن وقوع الأحداث التي أخلت بتوازن العقد، ويخطره كذلك بالحلول المقترحة من جانبه لمواجهة هذه الأحداث، حتى يتسنى لهذا الطرف الأخير أن يشارك في عملية إعادة التفاوض ولديه العلم الكافي بكل الظروف التي تحيط بالعقد، والتي تعينه على التوصل إلى حل مقبول أو تقبل الحلول المعقولة التي يصيغها الطرف الآخر، ويمكن القول بأن هذا الالتزام بالإخطار يسبق حق المدين في التمسك بإعادة التفاوض في شأن العقد. **وبناء عليه، نتناول هذا المبحث على النحو التالي: المطلب الأول: الالتزام بالإخطار. المطلب الثاني: شرط إعادة التفاوض.**

المطلب الأول

الالتزام بالإخطار

قد يصطدم العقد عند تنفيذه بعدة إشكالات تمثل الحوادث التي يمكن أن يتعرض لها العقد أثناء التنفيذ، خصوصا إذا كان العقد الدولي من العقود مستمرة التنفيذ، كوقوع حدث القوة القاهرة تجعل التنفيذ مستحيلاً أو مرهقاً للمدين. ولغرض مواجهة ما ينجم من مشكلات وصعوبات أثناء عملية التنفيذ فإنه يجب على المدين أن يبادر إلى إخطار الدائن بكل ما من شأنه أن يؤدي إلى إعاقة تنفيذ العقد، وهذا يتم من خلال اتباع إجراء شكلي يتخذ صيغة التزام يقع على عاتق المدين، إذ يلتزم المدين بإخطار الدائن بوقوع الحدث وبكل ما يعيق التنفيذ الطبيعي للعقد.

• تعريف الالتزام بالإخطار:

الالتزام بالإخطار في عقود التجارة الدولية هو عبارة عن التزام يرتبط بالشفافية أي الصدق والصراحة في تقديم المعلومات، فلا يجوز بموجبه لأحد الأطراف المتفاوضة إخفاء شيء عن الطرف الآخر أو تركه مخدوعاً في أمر يعلم حقيقته^(٤٤). والالتزام بالإخطار يعني- أيضا- أن يقوم الطرف الذي يكون على علم بواقعة معينة ذات أهمية بالغة بالنسبة للطرف الآخر بإبلاغ الأخير بتلك الواقعة المجهولة بالنسبة له^(٤٥). فإبلاغ الطرف الذي يعلم بالواقعة للطرف الذي تجهلها يبدو أمراً بالغ الأهمية بالنسبة للأخير، إذ لو علم بها لتغيرت طبيعة الاقتراحات المقدمة من قبله أثناء التفاوض، ولذلك فإن على الطرف الذي يعلم بتلك الواقعة إعلام الطرف الآخر بها وإلا فإنه يعد مخلاً بالالتزام بالإخطار، وبالتالي مخلاً بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض، فالالتزام المدين بتبليغ الدائن بوقوع حدث القوة القاهرة أثناء تنفيذ العقد يعد التزاماً عاماً ومتفقاً عليه في مختلف الأنظمة القانونية وهذا هو مضمون الالتزام بالإخطار^(٤٦).

ويرى بعض فقهاء التجارة الدولية إن التزام المدين بإخطار الدائن بكل الظروف التي من شأنها إعاقة تنفيذ العقد، هو التزام يقوم على مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، ذلك المبدأ الذي يفرض بدوره واجب التعاون فيما بين الأطراف^(٤٧).

ويرى بعض الفقه أن الإخطار المتعلق بحدث القوة القاهرة هو التزام يستبعد كل نقاش قد يقع حول حقيقة وقوع حدث القوة القاهرة. فمتى أخطر المدين الدائن وقدم له ما يثبت وقوع الحدث فإن الدائن لا يناقش بعد ذلك طالما تم إثباته بواسطة الإخطار، بيد أن ذلك لا ينفي حقه في مناقشة مدى توافر شروط القوة القاهرة في الحدث، وما هي درجة تأثيره على قدرة المدين على التنفيذ^(٤٨).

• الالتزام بالإخطار على صعيد اتفاقيات التجارة الدولية:

على صعيد اتفاقيات التجارة الدولية؛ يعد الالتزام بالإخطار من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها تلك الاتفاقيات.

- اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (فيينا ١٩٨٠)^(٤٩):

تؤكد اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (فيينا ١٩٨٠) على الالتزام بالإخطار في مواد متعددة. إذ تنص المادة (٢٦) منها على أنه: "لا يكون إعلان فسخ العقد نافذاً إلا إذا تم عن طريق إخطار يوجه إلى الطرف الآخر".

كذلك تنص المادة (٣٩) الفقرة الأولى بأنه: "على المشتري أن يخطر البائع بالعيب الذي اكتشفه في البضاعة خلال مدة معقولة من لحظة اكتشافه أو من اللحظة التي كان من واجبه اكتشافه فيها، وإلا فقد حقه في التمسك بالعيب في مطابقة البضاعة".

أما نص المادة (٧٩) الفقرة الرابعة يعالج الالتزام بالإخطار في حالة القوة القاهرة، فتقرر أنه: "على الطرف الذي لم ينفذ التزاماته أن يوجه إخطاراً إلى الطرف الآخر بالعائق وأثره في قدرته على التنفيذ وإذا لم يصل الإخطار إلى الطرف الآخر خلال مدة معقولة بعد أن يكون الطرف الذي لم ينفذ التزاماته قد علم بالعائق أو كان من واجبه أن يعلم به فعندئذ يكون مسؤولاً عن التعويض عن الأضرار الناتجة عن عدم استلام الإخطار المذكور".

- المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية (اليونيدروا)^(٥٠):

في إطار الجهود الدولية الرامية لتوحيد القواعد التي تحكم العقود التجارية الدولية أصدر المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص بروما (unidroit) مجموعة من المبادئ العامة التي تعالج آثار تغير الظروف على العقود الدولية، حيث نصت المادة رقم: ٦-٢-٢ من المبادئ الصادرة سنة ٢٠١٤ على أنه: "تتوفر الظروف الشاقة إذا وقعت أحداث تخل بصورة جوهرية بتوازن العقد. ويتعين توافر ما يلي:

١- أن تقع هذه الأحداث أو يعلم بها الطرف الذي تعرض لها عند إبرام العقد.

٢- أن لا يمكن أخذ هذه الأحداث في الحساب بصورة معقولة من قبل الطرف الذي يعرض لها عقد إبرام العقد.

٣- أن تكون هذه الأحداث خارجة عن سيطرة الطرف الذي تعرض لها.

٤- ألا يكون الطرف الذي تعرض لهذه الأحداث قد تحمل بخطر وقوع هذه الظروف".
كما نصت هذه القواعد على آثار الظروف الطارئة ضمن المادة ٦-٢-٣ وأجازت للأطراف إعادة التفاوض حول العقد، حيث نصت على ما يلي:

"١- في حالة الظروف الشاقة يحق للطرف الذي تعرض لها إعادة التفاوض. ويتعين توجيه هذا الطلب مسبقاً دون تأخير غير مبرر.

٢- لا يخول الطلب في حد ذاته للطرف المضرور من الطرف الشاق الحق في الامتناع عن التنفيذ.

٣- إذا لم يتم الاتفاق خلال مدة معقولة، فيحق لأي من الطرفين اللجوء للقضاء".

كما تناولت الالتزام بالإخطار بمبادئ العقود التجارية الدولية (اليونيدروا) إذ تنص المادة (٧-١-٧) الفقرة (٣) على أنه: "يلتزم الطرف الذي يخفق في التنفيذ بأن يخطر الطرف الآخر بوجود العائق وتأثيره على قدرته على التنفيذ، فإذا لم يتسلم الطرف الآخر الإخطار خلال مدة معقولة بعد أن يكون الطرف الذي أخفق في التنفيذ قد علم بالعائق أو كان في وسعه العلم به، فيسأل عن التعويضات المترتبة على عدم تسليم الإخطار".

- الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**^(٥١):

تضمنت اتفاقية الجات الدولية الأثر المعفى من المسؤولية ومنها وقوع الكوارث، حيث نصت المادة ٧ منها على الأثر المعفى من المسؤولية ومنها وقوع كوارث طبيعية أو توقف النقل أو قوة قاهرة أخرى تؤثر بصورة كبيرة على المنتجات المتاحة للتصدير. في إطار هذه الاتفاقية تمت صياغة قواعد موضوعية موحدة خاصة بالمفاوضات، حيث تقرر حل نزاعات التجارة الدولية من خلال مبدأ التراضي وليس التقاضي، وذلك على ضوء أحكام المادة ٢٢ التي تقتصر على تأكيد حق أحد الأطراف المتعاقدة في أن يطلب من الطرف الآخر الدخول في مشاورات تتعلق بتنفيذ العقد. وتجزئ المادة ٢٣ تقديم اعتراض كتابي إلى طرف آخر بهدف الوصول إلى حلول مقبولة من الطرفين^(٥٢).

- اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ حول القانون الموحد للبيع الدولي:

أقرت المادة ٧٤ من اتفاقية لاهاي ١٩٦٤ حول القانون الموحد للبيع الدولي أنه: "يعفى المتعاقد من مسؤولية عدم تنفيذه لالتزاماته إذا أثبت أن ذلك يعود لظروف لم يكن بالوسع توقعها أثناء إبرام العقد كما لا يمكن تحملها، أما إذا كان عدم تنفيذ أحد المتعاقدين لالتزاماته مؤقتاً، فإنه لا يتحمل المسؤولية في حالة مواصلة تنفيذ العقد إذا ما أدت هذه الظروف إلى تغيير في هذه الالتزامات عما اتفق عليه في العقد"^(٥٣).

المطلب الثاني شرط إعادة التفاوض

يعتمد شرط إعادة التفاوض في تحديد مفهومه وفي تطبيقه على ما يتفق عليه الأطراف في عقدهم.

وتتغير صورة الشرط من عقد إلى آخر، فقد يواجه الشرط في عقد ما ظروفاً اقتصادية، بينما يواجه في عقد آخر ظروفاً سياسية أو مالية، كما قد يتفق الأطراف على تطبيق الشرط لمجرد حدوث ضرر لأحدهم أيضاً كان مقدار ذلك الضرر، وقد يشترطون أن يكون الضرر جسيماً وغير مألوف لتطبيق الشرط، وقد يتفق الأطراف في بعض العقود على إجراء التفاوض فيما بينهم في ضوء التفاهم وحسن النية، وقد يتفقون في عقود أخرى على اللجوء إلى المتخصصين من فنيين وقانونيين أو إلى قضاء التحكيم للإشراف على عملية التفاوض^(٥٤).

وتعرف إعادة التفاوض بأنها: "اتفاق الأطراف على إمكانية تعديل العقد في حالة تغير الظروف بشكل يمس بالعناصر الأساسية للعقد عما تم الاتفاق عليه عند التعاقد، مما يخل بتوازنه ويسبب ضرراً جسيماً لأحد المتعاقدين"^(٥٥).

كما يعرف بأنه: "إلزام الأطراف بإعادة التفاوض في شأن العقد بهدف تعديله، فالنتيجة الرئيسية التي يربتها الشرط متى توافرت شروط تطبيقه هي إعادة التفاوض بين الأطراف"^(٥٦). ويطلق جانب من الفقه على هذا الشرط (بالشرط الخارجي)، أي أن يكون الحدث خارجاً عن إرادة المدين^(٥٧).

فمن غير المعقول أن يستفيد المدين من تغير ظروف العقد للتمسك بأحكام شرط إعادة التفاوض بغية تعديل العقد، في الوقت الذي يكون فيه سبب هذا التغيير هو فعل المدين نفسه، ولاشك في أن هذا الشرط يسمح بحماية المتعاقد من تدخل المتعاقد الآخر سيء النية في إحداث التغيير بشكل مباشر أو غير مباشر^(٥٨).

• الأساس القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود الدولية:

يستمد الأساس القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود الدولية قوته الإلزامية من اتفاق الأطراف، ولهذا فهو لا يطبق بشكل تلقائي أو موحد في جميع العقود بل نجد أنه يتغير من عقد لآخر وذلك وفق إرادة أطرافه، هذه الإرادة هي من تحدد نطاق وأثار الالتزام بإعادة التفاوض، ولذلك يتصف الشرط الذي يتضمن هذا الالتزام بالطابع التعاقدية وهو طابع مرن يمكن الأطراف من إدراجه لمواجهة التغيرات والتقلبات المحيطة بتنفيذ العقد^(٥٩).

- أساس الالتزام بإعادة التفاوض عند غياب شرط إعادة التفاوض:

إن الالتزام بإعادة التفاوض في العقود الدولية في حالة عدم وجود شرط إعادة التفاوض لا يجد أساسه في إرادة الأطراف، إنما يجد أساسه في مبدأ حسن النية. فحسن النية يبرر وجود التزامات ضمنية جديدة على عاتق أطراف العقد، إضافة إلى الالتزامات التي تم النص عليها في العقد^(٦٠). فمبدأ حسن النية مبدأ عام في مجال القانون والعقود بشكل خاص والعقود الدولية بأكثر خصوصية^(٦١). حيث يحترم أطراف العقد ما قام بينهم من أوضاع جديدة، والعمل على تنفيذها وفقا لهذه الظروف المستجدة^(٦٢). ومن ثم في حالة غياب شرط إعادة التفاوض في العقود المبرمة بين الدول والشركات عبر الدولية، وحدث تغير في الظروف التي أبرمت في ظلها هذه العقود؛ فإنه يجب أن تتعاون هذه الشركات مع الدول المعنية من أجل إعادة التفاوض بشأنها وفقا لاعتبارات حسن النية^(٦٣).

الخاتمة

الحديث عن جائحة فيروس كورونا المستجد (كوفيد ١٩) يفرض نفسه كواقعة مادية قلما تتعرض لها البشرية جمعاء، إذ أن لها آثار سلبية واضحة، يمكن رصد ومتابعة ملامحها على العلاقات والالتزامات القانونية بوجه عام، وعلى العلاقات التعاقدية في مجال العقود التجارية الدولية- على وجه الخصوص- حيث تتصدع في مثل هذه الظروف الروابط والالتزامات التعاقدية، مما قد يجعل من المستحيل أو على الأقل من الصعب تنفيذ الالتزامات أو يؤخر تنفيذها.

فقد فرضت الحكومات حول العالم قيودا على السفر في محاولة لاحتواء الوباء. وتكشف البيانات أن عدد الرحلات التجارية على مستوى العالم قد تأثر سلبا بشكل كبير. وتحتوي العديد من القوانين الوطنية الاتفاقيات الدولية على بند الظروف الاستثنائية وبظروف متفاوتة. وتجدر الإشارة إلى أن تكييف جائحة فيروس كورونا كقوة قاهرة أو حادث استثنائي يقع رهن إثبات الخسارة أو الضرر من قبل طالب الفسخ أو المدين، وإثبات أن عدم قدرته على تنفيذ كل أو بعض التزاماته التعاقدية كانت نتيجة مباشرة للإجراءات الاحترازية للحيلولة دون انتشار المرض، وأن تلك الإجراءات هي السبب الوحيد للفسخ أو لخفض الالتزامات التعاقدية، أو تأخير تنفيذها.

هوامش الدراسة:

(^١) د. نور العبدالرزاق: «كورونا» وأثره على عقود الإيجار، جريدة الجريدة الكويتية، ٢٧-٢٠٣-٢٠٢٠، انظر:

<https://www.aljarida.com/articles/1585230507036587700/>

(^٢) تعرف الجائحة على أنها فاشية لعامل جديد مُسبب للمرض ينتشر بسهولة من شخص إلى آخر على مستوى العالم. انظر:

<http://www.emro.who.int/ar/health-topics/corona-virus/questions-and-answers.html>

(^٣) <https://www.who.int/ar/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>

(^٤) انظر:

http://www.unrwa.org/sites/default/files/health_awareness_on_coronavirus_civ_id-19_-_public_-_arabic.pdf

(^٥) محمد حسين منصور: العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ٧.

(^٦) محمد علي جواد: العقود الدولية "مفاوضاتها- إبرامها- تنفيذها"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠، ص ٢٠٥ وما بعدها.

(^٧) حسني المصري: التحكيم التجاري الدولي "دراسة مقارنة"، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٦، ص ١٢٣.

(^٨) المادة ٣١ من القانون المدني الكويتي رقم ٦٧ لسنة ١٩٨٠.

(^٩) د. محمود محمد ياقوت: حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق "دراسة تحليلية ومقارنة في ضوء الاتجاهات الحديثة"، دار المعارف للطباعة والنشر، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ٤٠.
(^{١٠}) د. أحمد عبد الكريم سلامة: التنازع الدولي للقوانين والمرافعات المدنية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٧، ص ٣٣٠.

(^{١١}) د. محمد وليد المصري: الوجيز في شرح القانون الدولي الخاص "دراسة مقارنة للتشريعات العربية والقانون الفرنسي"، ط ٢، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٩، ص ١٧٨.

(^{١٢}) د. بشار محمد الأسعد: عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠٠٦، ص ٧٨.

(^{١٣}) د. محمد إبراهيم موسى: انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ٥٠.

(^{١٤}) المرجع السابق، ص ٥٤.

(١٥) د. منير عبد المجيد: الأسس العامة للتحكيم الدولي والداخلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٠، ص ٢٨.

(16) J Jean-Michel Jacquet: Le contrat international, 2ème edition, Paris, Dalloz, 1998, p. 12.

(١٧) د. محمد إبراهيم موسى: انعكاسات العولمة على عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٥٤-٥٥.

(١٨) د. هشام علي صادق: القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ط ٢، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠١، ص ١٠٦-١٠٧.

(١٩) وهذا ما انتهت إليه أيضا الاتفاقية الأوروبية للتحكيم التجاري الدولي المبرمة في جنيف عام ١٩٦١ عندما جمعت ما بين المعيار القانوني المستمد من اختلاف محل إقامة الطرفين والمعيار الاقتصادي المتعلق بارتباط العقد بمصالح التجارة الدولية. ينظر في ذلك: د. هشام علي صادق: القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٨.

(٢٠) المقصود بنظرية الظروف الطارئة هو: "عقد يتراخى وقت تنفيذه إلى أجل أو آجال كعقد توريد ويحل أجل التنفيذ، فإذا بالظروف الاقتصادية التي كان توازن العقد يقوم عليها وقت تكوينه قد تغيرت تغيرا فجائيا لحادث لم يكن في الحسبان، فيختل التوازن الاقتصادي للعقد اختلالا خطيرا". د. عبد الرزاق أحمد السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، ج ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣، ص ٧٠٥.

(٢١) ليكون الحادث قوة قاهرة معفيا من المسؤولية، لا بد أن يكون مستحيل الدفع والمقاومة، أي لا يكون في طاقة المدين دفع وقوعه ولا تلافي نتائجه، فلا يستطيع المدين التخلص من تلك النتائج وبالتالي يجعل تنفي الالتزام مستحيلا، ويشترط في تلك الاستحالة أن تكون مطلقة، فلا تكون استحالة بالنسبة إلى المدين وحده، بل استحالة بالنسبة إلى أي شخص يكون في موقف المدين. المرجع السابق، ص ٧٣٧.

(٢٢) "العقد شريعة المتعاقدين، فلا يجوز لأحدهما أن يستقل بنقضه أو تعديل أحكامه، إلا في حدود ما يسمح به الاتفاق أو يقضي به القانون". المادة ١٩٦ من القانون المدني الكويتي رقم ٦٧ لسنة ١٩٨٠.

(٢٣) د. عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مرجع سابق، ص ٨٧٦.

(٢٤) مراد محمود المواجدة: المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، عمان، الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، طبعة ١، ٢٠١٠، ص ٢٢٤.

(٢٥) د. عنادل المطر: "كورونا" بين القوة القاهرة والظروف الطارئة، ٢٢/٣/٢٠٢٠، متاح على الموقع الإلكتروني:

<https://www.aljarida.com/articles/1584808158149681200/>

(٢٦) د. عنادل المطر: "كورونا" بين القوة القاهرة والظروف الطارئة، مرجع سابق.

- (٢٧) د. عبد الرزاق أحمد السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سابق، ص ٥١٥.
- (٢٨) محمد رشيد قباني: نظرية الظروف الطارئة في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، بحث منشور في مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، السنة الثانية، العدد الثاني، ص ١٣١. نقلاً عن: د. أحمد حشمت أبو ستيت: نظرية الالتزام في القانون المدني، ص ٣١٦.
- (٢٩) عبد الحميد الشواربي: فسخ العقد في ضوء الفقه والقضاء، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٥م، ص ٢٨٣.
- (٣٠) عبد الحكم فودة: آثار الظروف الطارئة والقوة القاهرة على الأعمال القانونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠١٤، ص ٤٨.
- (٣١) سعيد السيد علي: نظرية الظروف الطارئة في العقود الإدارية والشريعة الإسلامية، ٢٠٠٥م، ص ١٠٣.
- (٣٢) عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع السابق، ص ٥٢٥.
- (٣٣) محمد وحيد سوار: الاتجاهات العامة في القانون المدني، دراسة موازنة بالفقه الإسلامي والمدونات المدنية العربية، دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠٠١م، ص ٢١٨.
- (٣٤) د. عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سابق، ص ٥٢٥.
- (٣٥) د. سليمان الطماوي: الأسس العامة للعقود الإدارية، مطبعة جامعة عين شمس، الطبعة الخامسة، ١٩٩١م، ص ٦٧٧-٦٧٨.
- (٣٦) سليمان مرقس: الوافي في شرح القانون المدني، في الالتزامات، المجلد الأول، نظرية العقد والإرادة المنفردة، الطبعة الرابعة، ١٩٨٧م، ص ٥٢٨-٥٢٩.
- (٣٧) عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سابق، ص ٥٢٧.
- (٣٨) محمد السناري: الضوابط القانونية لتطبيق نظرية الظروف الطارئة في مجال العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٨، ص ٧٣.
- (٣٩) علاء الدين عبد الله الخصاونة: الجوانب القانونية للالتزام بإعادة التفاوض ومراجعة العقود "دراسة في القانون الفرنسي والأردني ومبادئ القانون الموحد حول التجارة الدولية ومبادئ القانون الأوروبي للعقود"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد ١، ٢٠١٤، ص ٦٣.
- (٤٠) محمد السناري: الضوابط القانونية لتطبيق نظرية الظروف الطارئة في مجال العقود، مرجع سابق، ص ٨١.
- (٤١) فالجرب قد تكون قوة القاهرة إذا أصبح تنفيذ الالتزام التعاقدي بسببها مستحيلًا كما في حالة التعهد بتوريد نوع من البضاعة المستوردة من خارج إقليم الدولة وقيام الحرب انقطعت المواصلات وتوقف استيراد البضاعة بشكل كامل فأصبح من المستحيل تنفيذ هذا الالتزام نظراً لانعدام المحل، أما إذا اقتصر

تأثير الحرب على وقوع اضطراب في المواصلات وكان في الإمكان وجود البضاعة ولو بشكل نادر مما أدى إلى ارتفاع سعرها بشكل مضاعف فتكون الحرب في هذه الحالة ظرفاً طارئاً. محمد السناري: الضوابط القانونية لتطبيق نظرية الظروف الطارئة في مجال العقود، المرجع السابق، ص ص ٨١-٨٢.

(٤٢) د. عبد الرزاق السنهوري: الوسيط في شرح القانون المدني، مرجع سابق، ص ٥٢٦.

(٤٣) عبد الناصر توفيق العطار: مصادر الالتزام الإرادية في قانون المعاملات المدنية الإماراتية، مطبوعات جامعة الإمارات العربية، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٠، ص ٢١٩ هامش رقم ١.

(٤٤) خالد جمال أحمد حسن: الالتزام بالإعلام قبل التعاقد "دراسة مقارنة"، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة أسيوط، ١٩٩٦، ص ٣٢.

(٤٥) السيد محمد السيد عمران: الالتزام بالإخبار "دراسة مقارنة"، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ١٩٩٤، ص ٢٧.

(٤٦) د. سهير منتصر: الالتزام بالتبصير، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٠، ص ٣.

(٤٧) عبد الحلیم عبد اللطيف القوني، مبدأ حسن النية واثره في التصرفات القانونية، أطروحة دكتوراه، دراسة مقارنة، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٩٧، ص ٣٤٤.

(٤٨) د. محمود سمير الشراقوي، العقود التجارية الدولية، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ١١٩.

(49) <https://www.uncitral.org/pdf/arabic/texts/sales/cisg/V1056999-CISG-a.pdf>

(50) <https://www.unidroit.org/overview-principles-2010-other-languages/arabic>

(51) https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47.pdf.

(52) Article XXII Consultation: 1. Each contracting party shall accord sympathetic consideration to, and shall afford adequate opportunity for consultation regarding, such representations as may be made by another contracting party with respect to any matter affecting the operation of this Agreement. 2. The CONTRACTING PARTIES may, at the request of a contracting party, consult with any contracting party or parties in respect of any matter for which it has not been possible to find a satisfactory solution through consultation under paragraph 1.

Article XXIII: Nullification or Impairment

1. If any contracting party should consider that any benefit accruing to it directly or indirectly under this Agreement is being nullified or impaired or that the attainment of any objective of the Agreement is being impeded as the result of:

(a) the failure of another contracting party to carry out its obligations under this Agreement, or

(b) the application by another contracting party of any measure, whether or not it conflicts with the provisions of this Agreement, or

(c) the existence of any other situation, the contracting party may, with a view to the satisfactory adjustment of the matter, make written representations or proposals to the other contracting party or parties which it considers to be concerned. Any contracting party thus approached shall give sympathetic consideration to the representations or proposals made to it.

2. If no satisfactory adjustment is effected between the contracting parties concerned

Within a reasonable time, or if the difficulty is of the type described in paragraph 1 (c) of this Article, the matter may be referred to the CONTRACTING PARTIES. The

CONTRACTING PARTIES shall promptly investigate any matter so referred to them and shall make appropriate recommendations to the contracting parties which they consider to be concerned, or give a ruling on the matter, as appropriate. The CONTRACTING PARTIES may consult with contracting parties, with the Economic and Social Council of the United Nations and with any appropriate inter governmental organization in cases where they consider such consultation necessary. If the CONTRACTING PARTIES consider that the circumstances are serious enough to justify such action, they may authorize a contracting party or parties to suspend the application to any other contracting party or parties of such

Concessions or other obligations under this Agreement as they determine to be appropriate in the circumstances. If the application to any contracting party of any concession or other obligation is in fact suspended, that contracting party shall then be free, not later than sixty days after such action is taken, to give written notice to the Executive Secretary¹ to the Contracting Parties of its intention to withdraw from this Agreement and such withdrawal shall take effect upon the sixtieth day following the day on which such notice is received by him.

⁽⁵³⁾ Art 74: "(1) Lorsque une partie n'a pas exécutée une de ses obligations elle n'est pas responsable de cette inexécution si elle prouve que celle-ci due à des circonstances que d'après les intentions des parties lors de la conclusions du contrat elle n'était tenue ni de prendre en considération ni d'éviter ou de surmonter à défaut d'intention des parties il faut rechercher les intentions qu'ont normalement des personnes raisonnables de même qualité placées dans une situation identique.....".

⁽⁵⁴⁾ د. ناجي عبد المؤمن: عقود التجارة الدولية طويلة المدة، حدود مبدأ القوة الملزمة للعقد، مطبعة جامعة عين شمس، ١٩٩٤، ص٩٧.

⁽⁵⁵⁾ "La clause de hardship peut se définir comme celle aux termes de la quelle les parties pourront demander un réaménagement du contrat qui les lie si un changement intervenu dans les données initiales au regard des quelles s'étaient engagées vient a modifier l'équilibre de ce contrat au point de faire subir à

l'une d'elle une rigueur «hardship» injuste". Bruno Oppetit: L'adaptation des contrats internationaux aux changements de circonstances: la hausse de hardship, Journal du droit international, Paris, 1974, N° 4, p. 798.

(^{٥٦}) شريف محمد غنام: أثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، ٢٠٠٧، ص ٩.

(^{٥٧}) د. محمد لبيب شنب: المسؤولية عن الأشياء "دراسة في القانون المدني المصري مقارناً بالقانون المدني الفرنسي"، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ١٩٥٧، ص ١٧٥.

(^{٥٨}) شريف محمد غنام: أثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص ٢٦٩.

(^{٥٩}) شريف محمد غنام: شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة، ٢٠١٧، ص ٣٧.

(^{٦٠}) علاء الدين عبد الله الخصاونة: الجوانب القانونية للالتزام بإعادة التفاوض ومراجعة العقود "دراسة في القانون الفرنسي والأردني ومبادئ القانون الموحد حول التجارة الدولية ومبادئ القانون الأوروبي للعقود"، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، العدد ١، ٢٠١٤، ص ٦٥٢.

(^{٦١}) عبد المنعم موسى إبراهيم: حسن النية في العقود "دراسة مقارنة"، بيروت، لبنان، منشورات زين الحقوقية، ٢٠٠٦، ص ٢.

(^{٦٢}) المرجع السابق، ص ٨٣.

(^{٦٣}) بشار محمد الأسعد: عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، مرجع سابق، ص ٣٠٣.