

نحو عقود أكثر مرونة في مواجهة الاضطرابات الجيوسياسية

في ظل اقتصاد يزداد ترابطاً وتعقيداً، لم تعد المرونة التعاقدية مجرد مسألة تتعلق بصياغة قانونية أفضل، بل أصبحت استراتيجية لاستمرارية الأعمال وإدارة المخاطر التجارية. فلا تحتاج الأزمة الجيوسياسية إلى أن تجعل تنفيذ العقد مستحيلاً حتى تؤثر بصورة جوهرية في الاتفاق التجاري؛ فقد يظل التنفيذ ممكناً من الناحية الفنية، لكنه لم يعد مجدياً تجارياً بالشكل الذي تصوره الطرفان عند التعاقد.

لنفترض أن شركة حجزت فندقاً في دبي قبل أشهر لعقد مؤتمر دولي، وتم حجز الغرف والقاعة وسداد جزء من الدفعات، ثم وقعت اضطرابات جيوسياسية أثرت في حركة السفر الجوي. بدأ المشاركون بإلغاء حضورهم، وتأخرت سلاسل التوريد، وارتفعت التكاليف. ورغم بقاء العقد قابلاً للتنفيذ، تغيرت الظروف التجارية التي قام عليها الاتفاق بصورة جوهرية.

ولا يقتصر هذا السيناريو على قطاع الضيافة؛ فقد تواجه شركة صناعية صعوبة في الحصول على مكونات أساسية، أو شركة توزيع اضطراباً في الشحن، أو شركة مقاولات نقصاً في المواد وارتفاعاً في التكاليف، أو شركة تكنولوجيا صعوبة في الوصول إلى خدمات عابرة للحدود.

ومن هنا يظهر الفرق بين استحالة تنفيذ العقد وبين إمكانية تنفيذه مع تغير جوهري في العبء التجاري. فقد تمتد آثار الاضطرابات الجيوسياسية إلى النقل وسلاسل التوريد والتأمين والتمويل والعمالة، حتى مع استمرار النشاط التجاري للشركة بصورة طبيعية.

وعليه، فإن السؤال القانوني ليس فقط ما إذا كانت أزمة قد وقعت، وإنما ما الذي أحدثته في الالتزام التعاقدية: هل أصبح التنفيذ مستحيلاً؟ أم مؤقتاً أو جزئياً؟ أم لا يزال ممكناً ولكنه أصبح مرهقاً بصورة جوهرية؟

وهذا التمييز مهم، لأن النتائج القانونية تختلف تبعاً لطبيعة الحالة. فبموجب قانون المعاملات المدنية الإماراتي، تنص المادة 224 من المرسوم بقانون اتحادي رقم 25 لسنة 2025 على أنه إذا جعلت ظروف استثنائية عامة وغير متوقعة تنفيذ الالتزام مرهقاً للمدين وهددت بخسارة فادحة، جاز للمحكمة، بعد الموازنة بين مصالح الطرفين، أن تخفض الالتزام المرهق إلى حد معقول أو تفسخ العقد.

وتكتسب هذه المادة أهميتها لارتباطها بنظرية الظروف الطارئة، إذ قد يبقى تنفيذ العقد ممكناً، بينما تتغير الظروف التي أبرم في ظلها بصورة تجعل الإصرار على الشروط الأصلية يؤدي إلى نتيجة لم يتصورها الطرفان عند التعاقد.

وقد أكدت محكمة تمييز دبي أن أعمال نظرية الحوادث الطارئة أو القوة القاهرة يتطلب توافر شروط الحدث الاستثنائي، ومنها عدم توقعه وعدم القدرة على دفع آثاره، ووجود علاقة سببية

بين الحدث وعدم تنفيذ الالتزام، وألا يكون التأخر راجعاً إلى خطأ المدين، وفقاً لحكمها الصادر بتاريخ 2022-07-05 في الطعن رقمي 219 و 224 لسنة 2022 – طعون عقارية.

ومع ذلك، فإن مجرد زيادة التكاليف أو انخفاض الربحية لا يكفي بذاته للحصول على الانتصاف القانوني، إذ لا تمثل المادة 224 حماية عامة من المخاطر التجارية، وإنما تتطلب ظروفاً استثنائية وغير متوقعة تهدد بخسارة فادحة.

لذلك، لا ينبغي للشركات أن تنتظر حتى يصبح التنفيذ مستحيلاً أو ينشأ النزاع أمام المحكمة. ففي مثال المؤتمر، قد تكون الغرف قد حُجزت، والدفعات سُددت، والموردون تكبدوا تكاليفهم، بينما أصبحت ترتيبات السفر غير مستقرة. وفي هذه المرحلة، يحتاج الطرفان إلى اتخاذ خطوات عملية قبل انتظار تحديد الموقف القانوني.

وتظهر المشكلة ذاتها في القطاعات الأخرى؛ فقد تحتاج الشركة الصناعية إلى مورد بديل، وشركة المقاولات إلى مواد بديلة، وشركة التوزيع إلى إعادة توجيه الشحنات، وشركة التكنولوجيا إلى ترتيبات بديلة للخدمات.

وهنا يصبح التمييز بين الانتصاف القانوني والمرونة التجارية بالغ الأهمية؛ فالانتصاف القانوني يعالج آثار توقف العقد، بينما تساعد المرونة التعاقدية الأطراف على إدارة الاضطراب قبل انهيار العلاقة التجارية.

الحاجة إلى إعادة النظر في مفهوم شرط القوة القاهرة أو الحوادث الاستثنائية

غالباً ما يُنظر إلى شرط القوة القاهرة باعتباره وسيلة للخروج من العقد عند وقوع حدث استثنائي. وهذا الإطار ضروري عندما يصبح التنفيذ مستحيلاً، لكنه قد لا يكون كافياً عندما يظل التنفيذ ممكناً، بينما تتغير الظروف الاقتصادية والتشغيلية بصورة جوهرية.

ومن هنا تبرز الحاجة إلى صياغة عقود أكثر مرونة، لا تقتصر على تحديد الحقوق والالتزامات وحقوق الخروج، وإنما تتضمن أيضاً آليات للتكيف مع الظروف المتغيرة.

ويمكن لشرط مصمم جيداً أن يلزم الطرفين، عند وقوع حدث استثنائي، باتباع عملية منظمة تشمل:

أولاً، تحديد الالتزام المتأثر وإثبات العلاقة بين الحدث الاستثنائي وتأثيره على التنفيذ، للتمييز بين التعذر الحقيقي وتدهور الأداء التجاري.

ثانياً، عندما يظل التنفيذ ممكناً، بحث البدائل المعقولة قبل الإنهاء، مثل تعديل جداول التسليم، أو إيجاد موردين بديلين، أو التنفيذ الجزئي، أو إعادة الجدولة، أو تعديل مراحل المشروع.

وبالعودة إلى مثال المؤتمر، قد تتمثل البدائل في تأجيل الفعالية، أو تقليص عدد الغرف، أو تعديل ترتيبات الخدمات، بما يسمح بالحفاظ على العلاقة التجارية.

ثالثاً، تحديد كيفية توزيع التكاليف الإضافية، بما في ذلك إمكانية تقاسم تكاليف التوريد أو تعديل الأسعار استناداً إلى زيادات موضوعية وقابلة للتحقق.

إن صياغة شروط القوة القاهرة أو الأحداث الاستثنائية بهذه الطريقة تجعل التعامل مع الأزمة أكثر وضوحاً قبل وقوعها، بدلاً من محاولة معالجتها في منتصف نزاع تجاري.

وبالنسبة إلى الشركات العاملة في دولة الإمارات، فإن ارتباطها المتزايد بالموردين والعملاء والممولين ومقدمي الخدمات الدوليين يجعلها معرضة بصورة مباشرة أو غير مباشرة لآثار النقل الدولي والأسواق المالية والتطورات الجيوسياسية.

لذلك، ينبغي النظر إلى المرونة التعاقدية باعتبارها جزءاً من مرونة الأعمال واستمراريتها . فعند التفاوض على عقد طويل الأجل، لا ينبغي السؤال فقط عما سيحدث إذا سارت الأمور وفق الخطة، بل أيضاً عما سيحدث عندما تتغير الافتراضات التي بُنيت عليها تلك الخطة.

وهذا يعني أن يتضمن العقد، متى كان ذلك مناسباً، أحكاماً واضحة بشأن القوة القاهرة والمشقة التعاقدية، وآليات لإعادة التفاوض والتعديل المؤقت وإعادة الجدولة، وإجراءات لتقييم أثر الاضطراب، وبدائل عملية عن الإنهاء الفوري، وإطاراً عادلاً لتوزيع التكاليف الاستثنائية.

وقد يثور تساؤل مشروع: كيف يمكن للمتعاقدين أن يتنبأوا بالأزمة الجيوسياسية المقبلة؟

والإجابة أن المتعاقدين ليسوا مطالبين بالتنبؤ بالأزمة نفسها، وإنما بتحديد كيفية التعامل معها عند وقوعها . وهذا قد يكون أحد أهم معايير جودة العقد ومرونته.