

## The Guarantee of Contract Stability Based on a Renegotiation Clause

<b>Hani Mounes Awad</b> Northern Border University Kingdom of Saudi Arabia College of Business Administration <a href="mailto:Hani.mounes@gmail.com">Hani.mounes@gmail.com</a> <u>om</u>	<b>Asmaa Saad Elhadedy</b> Northern Border University Kingdom of Saudi Arabia College of Business Administration <a href="mailto:asmaa.hussien@nbu.edu.sa">asmaa.hussien@nbu.edu</a> <u>.sa</u>	<b>Ali Mohamed Altaly</b> Northern Border University Kingdom of Saudi Arabia College of Business Administration <a href="mailto:ali.gasem@nbu.edu.sa">ali.gasem@nbu.edu.</a> <u>sa</u>
--	---	--

Received Date: 29/9/2024. Accepted Date: 23/10/2024. Publication Date: 25/12/2024.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

### Abstract

The study dealt with one of the most important means of achieving stability in the contractual legal centers of international trade contracts, namely renegotiation, and the importance of this means of reviewing contracts is reflected in many considerations, the most important of which are considerations of justice, if the principle of the contract Sharia law is considered the most important sources of contract strength as a source of, in addition Despite the fact that it is just one of the clauses of the contract, until its activation and entry into force requires the concerted efforts of the parties to the contract, as well as the legal effects arising from the implementation of the renegotiation clause, whether negotiations succeed or negotiations fail, and the subject

was addressed through the descriptive analytical approach, where the descriptive approach was used about those negotiations it is an obligation to take care, with The study recommended several recommendations, including emphasizing the importance of including the renegotiation clause in futures contracts, and the need to formulate the renegotiation clause in two ways, first is a general one that addresses all events that may interfere with implementation and constitute an island change in the implementation process, and the second is to identify specific facts for renegotiation.

**Key words:**

Renegotiation condition-contractual stability-goodwill-financial balance-contractual imbalance

## ضمان الاستقرار العقدي من خلال شرط إعادة التفاوض

علي محمد قاسم الطلي\*\*  
المملكة العربية السعودية-  
جامعة الحدود الشمالية-  
كلية ادارة الاعمال

[ali.qasem@nbu.edu.sa](mailto:ali.qasem@nbu.edu.sa)

[sa](mailto:ali.qasem@nbu.edu.sa)

أسماء سعد الحديدي\*\*  
المملكة العربية السعودية-  
جامعة الحدود الشمالية-  
كلية ادارة الاعمال

[asmaa.hussien@nbu.edu.sa](mailto:asmaa.hussien@nbu.edu.sa)

[edu.sa](mailto:asmaa.hussien@nbu.edu.sa)

هاني مؤنس عوض\*  
المملكة العربية السعودية-  
جامعة الحدود الشمالية-  
كلية ادارة الاعمال

[Hani.mounes@gm](mailto:Hani.mounes@gmail.com)

[ail.com](mailto:Hani.mounes@gmail.com)

تاريخ الاستلام: 2024/9/29. تاريخ القبول: 2024/10/23. تاريخ النشر: 2024/12/25.

### المستخلص

تناولت الدراسة وسيلة من أهم وسائل تحقيق الاستقرار في المراكز القانونية العقدية لعقود التجارة الدولية، ألا وهي إعادة التفاوض، وتتجلى أهمية هذه الوسيلة من وسائل مراجعة العقود إلى اعتبارات عديدة أهمها اعتبارات العدالة، فإذا كان مبدأ العقد شريعة المتعاقدين يعتبر أهم مصادر قوة العقد كمصدر من مصادر الإلتزام، وإذا كانت حالات تدخل القضاء لمعالجة عدم استقرار المراكز الاقتصادية في العقد محدودة للغاية، فإن الأطراف بما لهم من سلطة في إيجاد وتعديل وإنهاء العقد، أثروا إعادة التفاوض لمعالجة ما قد يواجهونه من عقبات في سبيل إتمام تنفيذ العقد، لذلك تناولت الدراسة المقصود بهذا الشرط وصور وشروط تطبيقه، بالإضافة لأحكامه، فعلى الرغم من أنه مجرد بند من بنود العقد إلى أن تفعيله وإدخاله حيز التنفيذ يستوجب تظافر جهود أطراف العقد، وكذلك الآثار القانونية الناشئة عن أعمال شرط إعادة التفاوض سواء حال نجاح المفاوضات أو حال فشل المفاوضات، وتمت معالجة الموضوع من خلال المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم استخدام المنهج الوصفي لأجل تناول ضمان استقرار المراكز الاقتصادية للعقد من خلال إعادة التفاوض على هذه المراكز وتحليل النصوص واتجاهات القضاء والتحكيم بخصوص إنفاذ هذا الشرط، وتوصلت الدراسة لعدة نتائج منها أن الإلتزام بالدخول في المفاوضات التزم بتحقيق نتيجة، أما التوصل لحل تسفر عنه تلك المفاوضات فهو التزم ببذل عناية، مع التأكيد على أن نطاق

\*أستاذ مشارك دكتور

\*\*مدرس دكتور

\*\*\*أستاذ مساعد دكتور

المسئولية المدنية في مرحلة التفاوض يتسع كلما تقدمت المفاوضات، وأوصت الدراسة بعدة توصيات منها التأكيد على أهمية إدراج شرط إعادة التفاوض في العقود الآجلة، وضرورة صياغة شرط إعادة التفاوض بطريقتين الأولى عامة تتناول كافة الأحداث التي قد تعتري التنفيذ وتشكل تغييراً جزئياً في مجريات التنفيذ، والثانية تحديد وقائع بعينها لإعادة التفاوض عليها.

**الكلمات المفتاحية:**- شرط إعادة التفاوض- الاستقرار العقدي- حسن النية- التوازن المالي- اختلال التوازن العقدي

## المقدمة

### Introduction

نتيجة لانتشار ظاهرة العولمة، وما صاحبها من تحرير قيود التجارة الدولية، إلى ازدهار علاقات التجارة الدولية، وتتسم تلك العقود بعدة خصائص تميزها عن العقود الوطنية، ومن أهمها على الإطلاق التمسك بمبدأ العقد شريعة المتعاقدين<sup>1</sup>، باعتباره أساساً يحكم العلاقات العقدية الدولية، فلا يسمح بتعديل العقد الذي أتفق عليه أطرافه، إلا من خلال هؤلاء الأطراف.

ونتيجة لما تنسم به هذه العقود من كونها عقود زمنية<sup>2</sup>، لذلك فإن أطرافها، مهما أوتوا من علم يمكنهم أن استشراف المستقبل لن يتمكنوا من التحوط لجميع الأحداث التي من الممكن أن تقع في المستقبل، ولأن أطراف عقود التجارة الدولية كغيرهم ممن ارتبطوا برابطة عقدية، أثروا الدخول في تلك الرابطة تحقيقاً لأرباح، لذلك، وبمراعاة الصفة الزمنية للعقد، وسعى كل طرف لتحقيق أهدافه من خلاله، فقد تستجد أحداث تؤثر بشكل كبير على المراكز الاقتصادية لأطراف هذا العقد.

فإذا كان مبدأ العقد شريعة المتعاقدين يحقق مكتسباً هاماً لأطرافه في صورة استقرار المراكز القانونية، إلا أن تلك المراكز وقت أن استقرت، كان نتيجة لتحوطهم المدروس بعناية -باعتبارهم محترفين- لعنصر الزمن ونتائجه لكامل مدة العقد، إلا أن توقع أطراف العقد وتخطيطهم المستقبلي لكامل مدة العقد، قد يعتريه أحداث لا يمكن أن يتوقعوها ويسعوا لمواجهةها، وبالتالي؛ فإن المراكز القانونية المتولدة عن الرابطة العقدية تنهار أمام تلك الأحداث، فمما لا شك فيه أن كل طرف من أطراف العقد أقدم على الدخول لتلك الرابطة العقدية وتوقع منافعاً من ورائها<sup>3</sup>، ونتيجة لعنصر الزمن قد تتغير تلك المنافع المتولدة عن العقد، وبالتالي فليس من العدالة في شيء أن يلتزم شخص بالتزام وبدلاً من أن يجني من ورائه منفعة يحصد من ورائه مفسده، كما أنه ليس من العدالة في شيء أن يستند الطرف غير المتأثر بالأحداث غير المتوقعة بمبدأ العقد شريعة المتعاقدين، فهو شريعة ومنهاج لأطرافه بناء على المجريات الطبيعية للأمور، أما وأن الظروف التعاقد تبديلت إلى حال ما كان لأي من أطرافه أن يتصورها أو يقبل التعاقد بناء عليها، فحينها يجب أن يعاد النظر في هذا العقد وتأثير الأحداث المستجدة على المراكز القانونية لأطرافه.

وبما أن العقد شريعة المتعاقدين، فقد يلجأ أطراف العقد لاحتماليات تغير جذري في الأسس التي على أساسها بني العقد من خلال الرجوع لطاولة المفاوضات كما كان وضعهم السابق قبل التعاقد، ويحقق شرط إعادة التفاوض لمواجهة أحداث تؤثر على توازن العلاقات الاقتصادية المتولدة عن العقد فوائد عديدة، أخصها المحافظة على

رابطة العقد دون ضرر أو ضرار وبالتالي عدم اللجوء إلى التحلل من تلك الرابطة بإرادة أحدهم الفردية وما يتبع ذلك التحلل من آثار، وذلك بأن يلجأ المتضرر من عدم توازن العلاقات الاقتصادية للعقد لفسخ ذلك العقد نتيجة لعدم مقدرته الاستمرار في هذه الرابطة، وما يتبع ذلك الفسخ من تعويض الطرف الآخر. لذلك فإن إعادة التفاوض على هذا النحو تتم بناء على اتفاق الأطراف من خلال وجود بند ضمن بنود العقد، بناء عليه يعاد الأطراف إلى طاولة المفاوضات لأجل التفاوض حول الأحداث المستجدة وسبل الخروج منها<sup>4</sup>.

هذا الشرط بهذه النتائج المتوقعة منه، يلزمه نظاماً قانونياً دقيقاً لإعماله لأن الأطراف وقت أن أضافوه كأحد بنود العقد ارتأوا أن يكون هذا الشرط هو سبيلهم للخروج من تداعيات الأحداث التي سيتعرضون لها، لذلك يجب تحديد شروط تطبيق هذا الشرط، والتي تتمثل في أن يكون هناك تغير في الظروف المحيطة بتنفيذ العقد، ويجب أن يؤدي التغير في الظروف إلى اختلال التوازن الاقتصادي للعقد، وتتمثل التزامات الأطراف إعمالاً لهذا الشرط في الإلتزام بالإخطار والتفاوض بحسن نية، ويترتب على إعمال هذا الشرط مجموعة من الآثار القانونية وهي وقف تنفيذ العقد أثناء مرحلة المفاوضات، ونتائج أخرى تترتب بناء على ما أسفرت عنه نتائج التفاوض فإذا نجحت المفاوضات سنكون أمام تعديل للعقد الذي تفاوض الأطراف بشأنه، أما في حالة فشل المفاوضات فقد يتم اللجوء للقضاء وقد يصار إلى فسخ العلاقة التعاقدية بين الطرفين.

### أهمية الدراسة Importance of the Study

صحيح أن نظرية الظروف الطارئة تفتح الباب أمام إعادة النظر في العقد من خلال تمكين القاضي سلطة إعادة التوازن للعقد المصاب بحدث أدى لاختلال توازنه، إلا أن شرط إعادة التفاوض تظهر أهميته بجلاء في كونه يسمح بمراجعة العقد بالنسبة للقوانين التي لا تأخذ بنظرية الظروف الطارئة وذلك نظراً لطبيعة التعاقد الذي يتيح للأطراف إعادة التفاوض على بنود العقد الذي أصيبت بعدم التوازن الاقتصادي، لذلك تتمثل أهمية شرط إعادة التفاوض في أن الأطراف هم من يحددوا نطاق إعماله، والأمر والحال كذلك؛ يحتاج لتحديد دقيق لهذا الشرط باعتباره عقد داخل العقد الأساسي يترتب التزامات على أطرافه مفاده وجوب الجلوس على طاولة المفاوضات لأجل الخروج من أزمة تغير الظروف وما أحدثته من تصدع في التوازن الاقتصادي لأطراف العقد، كذلك تبدو أهمية معالجة أحكام هذا الشرط في أنه لا يلزم الأطراف من حيث الأساس سوى بالجلوس للتفاوض، وبالتالي يتعين النظر في ما ستسفر عنه تلك المفاوضات ومدى وجوب تطبيقها من عدمه في ضوء مبدأ العقد شريعة المتعاقدين ومبدأ حسن النية في تنفيذ العقود.

### مشكلة الدراسة Research Problem

تتمثل مشكلة الدراسة في الإجابة على عدة تساؤلات تندرج من تساؤل رئيسي وهو؛ ما هو تأثير الزمن على استقرار العلاقات الاقتصادية للعقد؟، أما التساؤلات الفرعية فتتمثل في؛ كيف يمكن الخروج من أزمات تهدد توازن العلاقات الاقتصادية لأطراف العقد بما يحقق استقرار مراكزهم التعاقدية؟، ما هي ضوابط تطبيق شرط إعادة التفاوض؟، ما هي التزامات الأطراف عملاً لشرط إعادة التفاوض؟، ما هي الآثار المترتبة على نجاح أو فشل مفاوضات إعادة التوازن العقدي؟، جميع تلك الأسئلة تمثل إشكاليات دعت لها الدراسة وتسعى للإجابة عليها ومعالجة إشكالياتها.

### منهجية الدراسة Research Methodology

سيتم إتباع المنهج الوصفي التحليلي، حيث سيتم استخدام المنهج الوصفي لأجل تناول ضمان استقرار المراكز الاقتصادية للعقد من خلال إعادة التفاوض على هذه المراكز وتحليل النصوص واتجاهات القضاء والتحكيم بخصوص إنفاذ هذا الشرط، مع ضرورة استخدام المنهج المقارن لأن عقود التجارة الدولية وعقود الاستثمار هي الأكثر عرضه لتلك الأحداث التي تؤثر عن المراكز الاقتصادية لأطراف العقد.

### خطة الدراسة Research Plan

لتحقيق الأهداف المرجوة من البحث سيتم تقسيمه إلى مبحثين يتحلل كل منهما عدة مطالب:-

المبحث الأول:- ماهية شرط إعادة التفاوض

المبحث الثاني:- أحكام شرط إعادة التفاوض

المبحث الأول  
ماهية شرط إعادة التفاوض  
The First Section

What is the Renegotiation Clause

نتناول في هذا المبحث من الدراسة التعريف بشرط إعادة التفاوض، بالإضافة لصور هذا الشرط والتي استجلاها الفقه والقضاء من ممارسات المتعاقدين لشرط إعادة التفاوض، وأخيراً شروط تطبيق شرط إعادة التفاوض.

المطلب الأول  
تعريف شرط إعادة التفاوض

The Definition of Renegotiation Clause

يعرف شرط إعادة التفاوض بأنه "الشرط الذي يدرجه الطرفان في العقد ويلتزمان بموجبه بالتفاوض لتعديل أحكام العقد إذا ما طرأت ظروف غير متوقعة من شأنها أن تؤثر على التوازن الاقتصادي للعقد"<sup>5</sup>.

ويعرف ذلك الشرط أيضاً بشرط المشقة، أو شرط المراجعة<sup>6</sup>، ويطلق عليه البعض شرط الاختلال الكبير<sup>7</sup> Gross inequity Clause، بمقتضاه يلتزم الأطراف بإعادة التفاوض حول العقد لمواجهة الظروف الطارئة التي حدثت بهدف تعديل الالتزامات التعاقدية إلى الحد المعقول لرفع الضرر الجسيم الذي تحمله أحد الطرفين من جراء تلك الظروف<sup>8</sup>.

ويعرف كذلك شرط إعادة التفاوض بأنه "شرط يدرجه الأطراف في العقد ويتفقون بموجبه على إعادة التفاوض فيما بينهم عندما تقع أحداث من طبيعة معينة، يحددها الأطراف في العقد سواء في نفس الشرط الوارد بالعقد أو في اتفاق منفصل، وتكون هذه الأحداث مستقلة عن إرادتهم وتوقعاتهم عند إبرام العقد، ويكون من طبيعتها الإخلال بتوازن العقد وإصابة أحد المتعاقدين بضرر فادح"<sup>9</sup>.

وغير بأنه "شرط يدرجه المتعاقدان في العقد أو ينص عليه المشرع<sup>10</sup>، بمقتضاه يلتزم الأطراف بإعادة التفاوض عندما تقع أحداث من طبيعة معينة مستقلة عن إرادة الأطراف وتوقعاتهم - يحددها الشرط أو النص - وتكون من نتائجها الإخلال الجسيم بتوازن العقد، ويهدف هذا الشرط إلى تعديل العقد حتى يتماشى مع الظروف الجديدة وإعادة التوازن العقدي الذي اختل بسبب هذه الظروف"<sup>11</sup>.

وعرفت محكمة النقض الفرنسية الالتزام بإعادة التفاوض بأنه "التزام الأطراف بمناقشة وتبادل الاقتراحات في ظروف معينة، نتيجة لتغيرات خارجة عن إرادتهم

والتي اعترضت العقد أثناء تنفيذه مما يؤدي إلى إعادة تنظيمه مثلما يحدث في الاتفاقيات الجماعية للعمل<sup>12</sup>.

وبناء على ما تقدم يجب حدوث تغيرات جوهرية في ظروف العقد، أيا كانت طبيعتها، بحيث يؤدي ذلك الى الاخلال ببند العقد، بأن يصبح تنفيذ العقد مرهقاً بشكل كبير على احد المتعاقدين، ويلعب شرط إعادة التفاوض دوراً هاماً حيث أنه يسمح لأطراف العقد بالتفاوض للوصول الى إعادة توازن بنود العقد لمواجهة الحادث الغير متوقع<sup>13</sup>.

ويستنتج مما سبق أن إعادة التفاوض هو شرط ذو طبيعة اتفاقية، يدرج كأحد بنود العقد المبرم بين أطرافه، يستهدف به الأطراف معالجة آثار حدث ما يحدث حال تنفيذ العقد مما يؤثر على التوازن الذي بُني عليه العقد، بإعتبار أن كلا الطرفين يستهدف تنفيذ التزاماته بناء على تصور سابق على التعاقد، وإذا حدث ما يعصف بذلك التصور أو هذا التوازن استدعى ذلك منهما إعادة النقاض حول بنود العقد بغية إعادة التوازن إليه، فالأصل أن العقود ابرمت لتنفيذ، ومن شأن عدم تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقود الإخلال بإستقرار المراكز التعاقدية وضياع الوقت والجهد والنفقات، مع ضرورة الإشارة إلى أن إعادة التفاوض حول إختلال التوازن العقدي قد يكون مصدره التشريع، ومن التشريعات التي نصت صراحة على الإلتزام بإعادة التفاوض القانون المدني الفرنسي المعدل في 2016 حيث جاءت المادة 1195 لتلزم الأطراف بإعادة التفاوض حال تغير ظروف التعاقد لأي من أطراف العقد تغييراً غير متوقع وحددت مصير العقد خلال فترة إعادة التفاوض والنتائج المترتبة على فشل المفاوضات.

ويرى البعض أن شرط إعادة التفاوض من أفضل الطرق التي تعيد توازن المراكز الاقتصادية لأطراف العقد نظراً لطبيعته التعاقدية<sup>14</sup>، وتأتي شروط إعادة التفاوض بين اطراف العقد لتجنب الآراء التي تعارض فكرة مراجعة العقود قضائياً بسبب تغير الظروف<sup>15</sup>.

فإذا كانت نظرية الظروف الطارئة تفتح الباب أمام إعادة النظر في العقد من خلال تمكين القاضي سلطة إعادة التوازن للعقد المصاب بحدث أدى لإختلال توازنه، فإن أهمية شرط إعادة التفاوض تظهر بجلاء في كونه يتيح مراجعة العقد بالنسبة للقوانين التي لا تأخذ بنظرية الظروف الطارئة نظراً للطابع التعاقدى للعقد<sup>16</sup>، وحتى في التشريعات التي تأخذ بالقوة القاهرة، والحدث الفجائي، والظروف الطارئة وغيرها من الأحداث التي تُحدث تغير فجائي للعقد، فالملاحظ أن قرارات التحكيم التجاري الدولي بخصوص علاقات التجارة الدولية يجد أنها قامت باستخدام آليات قانونية، صحيحة وغير صحيحة، لإخراج العقود الدولية عموماً من حظيرة القوانين الوطنية واعتنقت مفاهيم أخرى عن القوة القاهرة، الظروف الطارئة<sup>17</sup>، ويمكن للطرفين بناء على مبدأ

سلطان الإرادة تحديد نطاق الشرط<sup>18</sup>، حيث يحق لهم أن يحددوا بشكل دقيق أن أعمال الشرط يكون بمجرد حصول حدث غير متوقع يخل بالتوازن العقدي، بما يجعل العقد غير مجدي لأحدهما، ولهما كذلك من أجل التضييق من نطاق الشرط تحديد أحداث معينة حال حدوثها يلتزم الأطراف بالتفاوض بشأنها، وكذلك لهما تحديد مدة محددة لأعمال الشرط<sup>19</sup>.

ويذهب البعض إلى أن<sup>20</sup>؛ على الأطراف لضمان التطبيق الجيد لهذا الشرط أن يحددوا بدقة مقصدهم من مختلف عناصر الشرط التي يشيرون إليها في العقد، فيجب أن يتفق الأطراف على الآتي:-

أولاً:- يجب على أطراف العقد تعيين الأحداث التي بتحققها يطبق الشرط، أي الأسباب التي تؤدي إلى الإخلال بتوازن العقد، فقد تكون هذه الأحداث وطنية أو دولية، اقتصادية أو سياسية أو مالية، وأن تكون هذه الأحداث غير متوقعة ولا يمكن توقعها من أطراف العقد وقت إبرامه وخارجة عن إرادتهم .

ثانياً:- يجب أن يحدد الأطراف المقصود باختلال التوازن العقدي الذي يحدثه التغيير، وتستوجب معظم العقود لأجل تطبيق شرط إعادة التفاوض وجوب حدوث ضرر جسيم أو اختلال كبير في اقتصاديات العقد

ثالثاً:- يجب أن يتفق الأطراف على مصير العقد أثناء مدة المفاوضات، بحيث يتم الاتفاق على الاستمرار في تنفيذ العقد أو وقف تنفيذه العقد لحين الانتهاء من التفاوض كما يجب ان يتضمن العقد اتفاق الأطراف حول مصيره حال فشل المفاوضات، والحل الذي يجب اتباعه إذا نازع أحد الأطراف في تحقق متطلبات أعمال الشرط، أو أظهر سوء نية أثناء المفاوضات.

وتختلف صياغة شرط إعادة التفاوض من عقد لأخر، فبينما نجد الشرط في بعض العقود ذو صياغة عامة نجده في البعض الآخر أكثر تحديداً أو أكثر دقة، فقد يستخدم الأطراف صياغات عامة للتعبير عن الشرط، ومثال ذلك الشرط الوارد في العقد المبرم بين شركة (شل) وحكومة الصين، حيث تم إدراج هذا الشرط على الصورة الآتية: "إذا حدث خلال فترة نفاذ هذا الاتفاق ما من شأنه أن يحدث تغيراً في الظروف المالية والاقتصادية المتعلقة بصناعة البترول وظروف التشغيل وظروف التسويق، وتؤثر بصفة عامة في القاعدة المالية والاقتصادية الأساسية لهذا الاتفاق، فيعاد النظر في أحكام هذه الاتفاقية أو التفاوض من أجل إجراء التعديلات المنطقية التي تراعى رأس المال المستخدم والمخاطر المترتبة، شريطة أن تكون التسويات والتعديلات في خلال خمس سنوات بعد بدء إنتاج النفط..."<sup>21</sup>

ويذهب البعض إلى أنه من الأفضل أن يرد بند إعادة التفاوض بصورة مفصلة<sup>22</sup>، وقد يتبع الأطراف طريقة تحديد الأحداث التي يواجهها الشرط بإدراج أمثلة لها، وقد يلجأ الأطراف إلى الجمع بين الطريقتين ومن أمثلة ذلك ما جاء بالعقد المبرم بين Exxon-PSI. حيث نص البند 7.03 على أن "يجوز لأي من الطرفين أن يطلب إعادة التفاوض بشأن الأساس السعري، من خلال تقديم إشعار كتابي للطرف الآخر، في أي وقت خلال الثلاثين (30) يوماً الأولى من السنة الرابعة من أي فترة من فترات العقد...، برغبته في القيام بذلك مباشرة بعد تقديم هذا الإشعار، ويبدأ الطرفان المفاوضات للاتفاق على قاعدة جديدة لتكون سارية اعتباراً من بداية فترة العقد التالية. ويتعهد كل طرف مع الآخر بالمشاركة في مثل هذه المفاوضات بحسن نية للتوصل إلى اتفاق. إذا لم يتمكن الطرفان من التوصل إلى اتفاق، فسيقبل المشتري عرض البائع الأخير أو يقدم للبائع عرضاً مكتوباً حازماً تلقاه من مورد آخر، وهو على استعداد لقبوله، لتوريد الفحم المطلوب للمدة المتبقية من هذه الاتفاقية (المشار إليه هنا باسم "العرض التنافسي"). كما يجب عليه أيضاً تزويد البائع بإثبات مستندي لهذا العرض، والسماح للبائع بفحص جميع البيانات والمعلومات الداعمة المقدمة مع العرض، يحق للبائع تلبية هذا العرض التنافسي<sup>23</sup>.

### المطلب الثاني

## Second Requirement

### صور شرط إعادة التفاوض

## The Types of Renegotiation Clause

عملياً يأخذ شرط إعادة التفاوض صورتين، إما أن يدرج في العقد في صورة شرط يسمى بشرط الحفاظ على القيمة، وإما أن يتخذ الشرط شكل شرط الملائمة والمراجعة العقدية.

### أولاً:- شرط المحافظة على القيمة<sup>24</sup> Maintenance of value clauses

يعرف شرط المحافظة على القيمة: بأنه وسيلة تتيح توزيع المخاطر النقدية واقتسامها بين أطراف العلاقة العقدية وخصوصاً عقود التجارة الدولية<sup>25</sup>، ويكون الهدف من هذا الشرط هو الإبقاء على القيمة على أساس مؤشر أو أكثر، ومن أمثله هذه الشروط شرط الفهرسة<sup>26</sup> Indexation Clauses، أو شرط الإشارة إلى عملة نقدية معينة<sup>27</sup> Escalation Clauses، ويمكن أن يظهر شرط المحافظة على القيمة بصورة شرط القياس المقيد، والذي يكون الهدف من ورائه هو الإبقاء والمحافظة على القيمة رغم تغير العملة<sup>28</sup>، وهذه الشروط تستهدف فقط المخاطر النقدية التي تصيب العقد ولا تمتد إلى غيرها من المخاطر<sup>29</sup>، ويذهب رأي<sup>30</sup> إلى أن؛ هذه الشروط تستهدف تعديل العقد

بشكل تلقائي دون تدخل من الأطراف، فقد اعتبر البعض<sup>31</sup>، أن هذه الشروط لا تعتبر شروط إعادة تفاوض بمعناها المعروف وإنما تعتبر تأكيداً على بنود العقد رغم تغير الظروف.

ونرى أن صياغة شرط المحافظة على قيمة العقد هي التي تحدد ما إذا كان من شأن الشرط إعادة التفاوض على بنود العقد من عدمه، فإذا حدد طرفي العقد وسيلة للمحافظة على قيمة العقد من خلال زيادة المقابل المالي للعقد بمبلغ معين في حال ارتفاع سعر البضائع لمبلغ معين، فإن من شأن تلك الصياغة للعقد عدم التفاوض، لأن الأطراف اتفقا على آلية مواجهة هذا التغير في الظروف التي نشأ في ظلها العقد، لأجل المحافظة على توازن المراكز الاقتصادية لأطراف للعقد<sup>32</sup>، أما إذا كانت صياغة الشرط تستهدف فتح المجال أمام الأطراف نحو التفاوض حول المقابل المالي للعقد في حال ارتفاع سعر البضائع الموردة إلى سعر عادل، بحيث يكون الأطراف مدعوون للتفاوض لأجل مواجهة هذا الارتفاع في السعر فإن هذا الشرط هو شرط إعادة تفاوض في صورته المعروفة، مثال ذلك ما جاء في العقد المبرم بين شركة Shell وشركة F.D.E لتوريد Fuel-oil الزمني بغرض الحصول على ثمن أفضلية، حيث جاء بأحد بنود العقد ما يلي "يفحص الأطراف التعديلات الواجب إدخالها على العقد سواء فيما يتعلق بالثمن أو بأي شرط آخر إذا ورد على Fuel-oil ارتفاع في الثمن أكثر من ستة فرنكات بالمقارنة بالقيمة الأصلية"<sup>33</sup>، فصياغة هذا الشرط تفتح الباب أمام الأطراف للتفاوض لأجل الوصول للتوازن المالي للعقد.

ثانياً:- شرط إعادة مراجعة وملائمة العقد

### The Condition of Re-Review and Suitability of the Contract

هذا الشرط يُعنى بضمان استمرار العلاقة العقدية وموائمتها للظروف المستجدة التي يمكن أن تحدث في أثناء تنفيذ العقد، فبموجب هذه الشرط يتعين على أطراف العقد إعادة التفاوض بمجرد تحقق أمور أو حوادث واردة في العقد أو الشرط المدرج فيه وهو ما يميز شرط إعادة مراجعة و ملائمة العقد عن شرط المحافظة على القيمة، لأن هذه الشرط ليست تلقائية كما هو الحال في شرط المحافظة على القيمة، بل لابد لتنفيذها من تدخل الأطراف أو المحكم أو القاضي نفسه، كما أنه تؤدي إلى الالتزام بإعادة التفاوض حول الشروط العقدية وهو ما لا يطبق في شروط المحافظة على القيمة<sup>34</sup>.

ولهذا الشرط أشكال متعددة منها ما يعرف بشرط الطوارئ Hardship Clauses<sup>35</sup> ويطلق عليه البعض الآخر مسمى شرط المشقة<sup>36</sup>، وكذلك شرط العمل الأكثر تفضيلاً وشرط القوة القاهرة وشرط الارتفاع أو الانخفاض في مستوى الرواتب أو تكاليف المواد الأولية<sup>37</sup>.

ويلاحظ على هذه الشروط أنها لا تعيد توازن الاختلال المبدئي في العقود وإنما تعيد توازن الاختلال الذي يحدث بعد انعقاد العقد ويكون الغرض منها إعادة العقد إلى التوازن المبدئي له<sup>38</sup>.

ومن الأمثلة على شرط مراجعة العقد ما تناولته المادة 19 المعنونة بـ توازن العقد في العقد المبرم بين الشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية وشركة أكسون موبيل إيجيبت ليمتد للتقيب عن الغاز والزيوت الخام في إحدى المناطق البحرية المصرية<sup>39</sup>، والتي نصت على أن "في حالة حدوث تغييرات في التشريعات أو اللوائح الحالية (أو تفسيرها) والتي تنطبق على إجراء عمليات التقيب والتطوير وإنتاج البترول، والتي تتم بعد تاريخ سريان الاتفاقية، والتي تؤثر بشكل كبير على المصلحة الاقتصادية لهذه الاتفاقية على حساب المقاول أو التي تفرض على المقاول التزاماً بتحويل عائدات مبيعات بترول المقاول إلى جمهورية مصر العربية، فإن المقاول ملزم بإخطار إيجاس بالتغيير التشريعي أو التنظيمي المعني بالإضافة إلى آثاره اللاحقة التي قد تتسبب في زعزعة استقرار الاتفاقية. في هذه الحالة، يتفاوض الطرفان على التعديلات المناسبة لهذه الاتفاقية المصممة لاستعادة التوازن الاقتصادي الذي كان قائماً في تاريخ السريان. يتعين على الطرفين بذل قصارى جهدهما للاتفاق على التعديلات المناسبة لهذه الاتفاقية في غضون تسعين (90) يوماً من الإشعار المذكور أعلاه.

لن تؤدي هذه التعديلات على هذه الاتفاقية في أي حال من الأحوال إلى تقليل أو زيادة حقوق والتزامات المقاول عما تم الاتفاق عليها في تاريخ السريان.

في حالة فشل الطرفين في التوصل إلى اتفاق خلال الفترة المنصوص عليها في هذه المادة فإن هذا الخلاف يعتبر نزاعاً ويحال إلى القواعد العامة لتسوية النزاعات المنصوص عليها في المادة الرابعة والعشرين من هذه الاتفاقية."

والنص المشار إليه يعالج حالة تأثر المصالح الاقتصادية لشركة أكسون موبيل في حالة تغيير التشريعات أو اللوائح المنظمة لعمليات التقيب عن البترول وإنتاجه عما كانت عليه وقت إبرام الاتفاقية بشكل يضر بمصالح الشركة، وبناء على هذا الشرط يلتزم الطرفين بإعادة التفاوض على ألا يترتب على إعادة التفاوض تحقيق منفعة أو خسارة للشركة.

ويبدو أن الحكومة المصرية درجت على استخدام هذا البند في عقودها حيث تكرر نفس البند بنفس الرقم في الاتفاقية الموقعة بين الحكومة المصرية وشركة CHEVRON Egypt Holdings وشركة<sup>40</sup> Tharwa Petroleum Company، وهو شرط جيد جداً من حيث الأساس لأنه يمنح المستثمر ميزة عدم معالجة تأثير تعديل التشريعات على المصالح الاقتصادية للمستثمر.

### المطلب الثالث

#### ضوابط تطبيق شرط إعادة التفاوض

#### The Regulations of Applying the Renegotiation Clause

يلجأ الأطراف إلى إعادة التفاوض بما لهم من سلطة في إبرام العقد وتعديله، فاستناداً لمبدأ سلطان الإرادة، لأطراف العقد الحق في تضمين عقدهم ما يشاؤون من شروط تنظم علاقتهم العقدية، وإذا كان لجوء الأطراف لشرط إعادة التفاوض يستهدف ما قد يحقق بتنفيذ العقد من عثرات تؤثر على توازن مراكزهم قبل حدوثها -حال إبرام العقد- وبعد حدوثها، فإن ذلك يعني أن الشرط في ذاته ليس غايه بل وسيلة لتحقيق غاية، فالغاية الأساسية هي استمرار العلاقة العقدية بين أطرافها في ظل التوازن الذي نشأت في كنفه، وعلى ذلك فإن الأطراف يلجؤون لإعادة التفاوض حول بنود العقد المبرم بينهم نتيجة لأحداث تمس بل وتخل بالتوازن المالي والاقتصادي لأطراف العقد وذلك نتيجة لتغير الظروف التي نشأت في ظلها العلاقة العقدية، وفي هذا قضي بأن<sup>41</sup> "نظرية الظروف الطارئة تفترض أن الظروف الاقتصادية التي كان يقوم عليها توازن العقد وقت تكوينه قد تغيرت تغيراً كبيراً عند تنفيذه لحادث لم يكن في الحسبان فيختل التوازن الاقتصادي للعقد اختلالاً خطيراً بحيث يصبح تنفيذ المدين للعقد يهدده بخسارة فادحة تخرج عن الحد المألوف في خسائر التجار" وبالتالي يتعين كي يتم اللجوء لإعادة التفاوض حول بنود العقد تحقق عدة شروط، وتجدر الإشارة بداية؛ أن تلك الشروط تكمن أهميتها في أمرين؛ الأول، أنها تمثل السبب في وجود الشرط في العقد، والأمر الآخر، أنها ستحدد الإطار الذي يسعى الأطراف للتفاوض حوله لأجل تجاوزه بما يحدد مسؤولية الأطراف عن إنجاح المفاوضات، أي ما كان الإلتزام بإنجاح المفاوضات سواء كان ببذل عناية أو بتحقيق نتيجة.

#### الشرط الأول:- أن يكون هناك تغير في الظروف المحيطة بتنفيذ العقد:-

تتميز عقود التجارة الدولية عموماً وعقود الاستثمار خصوصاً بطول مدتها، وهو ما يؤدي إلى احتمالية تغير الظروف التي نشأت في ظلها العلاقة العقدية، فالحال وقت إبرام العقد أن كلا الأطراف وازن بين ما عليه من التزامات وما له من حقوق، وما سيجنيه من مغنم من وراء الارتباط بهذا العقد، لذلك عد العقد شريعة المتعاقدين، إلا أنه في حال تغيرت المعطيات التي على أساسها إبرم الأطراف هذا العقد، وجب إعادة النظر فيما أسفرت عنه تغير تلك المعطيات التي نشأ العقد في ظلها وأثرت على التوازن الذي نشأ العقد في ظلها.

في البداية يجب حدوث ظرفاً جديداً لم يكن موجوداً وقت إبرام العقد، وهذا متصور في العقود الزمنية، وذلك مفترض لان المدة الطويلة التي ينفذ فيها العقد تجعل من السهل

حدوث ظروف تغير في توازن العقد بالنسبة لاحد الأطراف ، فيشترط ألا يكون العقد من العقود الفورية بل من العقود ذات المدة أو العقود الزمنية أو العقود المستمرة التنفيذ أو عقود التوريد أو حتى العقود الفورية إذا كان تنفيذها مؤجلاً<sup>42</sup>، وفي العقود المتراخية التنفيذ قضي بأن "يتسع نص المادة 2/147 من القانون المدني - وقد ورد بصيغة عامة - لتطبيق نظرية الظروف الطارئة على جميع العقود التي يفصل بين إبرامها وتنفيذها فترة من الزمن يطرأ خلالها حادث استثنائي غير متوقع يجعل تنفيذ الإلتزام مرهقاً للمدين، ذلك أن تأجيل التنفيذ هو الباعث على حماية القانون التي قصد منها رفع العنت عن المدين وإصلاح ما اختل من التوازن العقدي نتيجة للظروف الاستثنائية الطارئة وهو ما يقوم في الإلتزامات المؤجلة التنفيذ كما يقوم في الإلتزامات التي تنفذ بصفة دورية"<sup>43</sup>.

قد يحدد الأطراف ظروفاً يعينها حال حدوثها؛ يتم اللجوء للتفاوض، وقد يدرج الأطراف الشرط دون تحديد لظرف بعينه، ويشترط أن يكون تغير الظروف حاصلًا خلال تنفيذ العقد، فلا يجوز المطالبة بإعادة التفاوض بشأن ظرف نشأ وقت التعاقد على أساس أن شرط إعادة التفاوض يواجه تغير الظروف والأخيرة كمنظريّة تستلزم أن يكون التغير حاصل حال تنفيذ العقد، وهذا ما يبرر أن نظرية تغير الظروف لا تطبق على العقود الفورية وإنما على عقود المدة، فيحدد نطاق الإلتزام بإعادة التفاوض بخصوص الاختلال الحاصل أثناء تنفيذ العقد وبعد إبرامه وبالتالي؛ لا يشمل عدم التوازن إذا كان حاصلًا وقت إبرام العقد<sup>44</sup>.

وتأكيداً على ذلك تنص المادة 6-2-2 من مبادئ المعهد الدولي لتوحيد مبادئ القانون الخاص (اليونيدروا) المتعلقة بالعقود التجارية الدولية على أنه<sup>45</sup> "تتوافر الظروف الشاقة إذا وقعت أحداث تخل بصورة جوهرية بتوازن العقد إما برفع تكاليف التنفيذ على أحد الأطراف وإما بخفض قيمة ما يتلقاه أحد الأطراف ويتعين توافر ما يلي: أ- أن تقع هذه الأحداث أو يعلم بها الطرف الذي تعرض لها بعد إبرام العقد. ب- أن لا يمكن أخذ هذه الأحداث في الحسبان بصورة معقولة من قبل الطرف الذي تعرض لها عند إبرام العقد.....".

وعليه، يجب أن تتوافر الأحداث المؤدية إلى وجود ظروف شاقة أو علم بها الطرف المدين بعد إبرام العقد، فإذا كان هذا الطرف قد علم بهذه الوقائع حال إبرامه العقد فقد كان في وسعه أن يأخذها في الإعتبار وقت التعاقد، وبالتالي لا يجوز له التمسك بتوافر الظروف الشاقة<sup>46</sup>.

ويجدر طرح تساؤل هام مفاده؛ حينما يحدد الأطراف الظروف التي تمثل بالنسبة لهم ظروفاً شاقة، هل يمكن افتراض أن الأطراف كانوا على علم بهذه الظروف، بدليل أنهم

تناولوها بالنص كظروف طارئة أو شاقة قد يتعرض لها؟، واقع الأمر أن الفقه يعطي لعدم التوقع مفهوماً مختلفاً في عقود التجارة الدولية، فجوهر فكرة عدم التوقع هو خروج هذه الظروف عن دائرة السيطرة المعقولة للأطراف، فليس من الضروري افتراض أن الأطراف حال توقعهم حدوث ظرف معين أن ذلك الظرف قد يحصل فعلاً، وحتى على فرض حدوثه فلا يمكن القول بأن الأطراف قد توقعوا نتائجه وآثاره على العقد<sup>47</sup>.

وتعد مسألة عدم توقع الحدث المنتج لشرط إعادة التفاوض وقت إبرام العقد وما إذا كان مستقل تماماً عن إرادة الأطراف أو خارج عن سيطرتهم مسألة نسبية<sup>48</sup>، إن مسألة عدم التوقع يتم تقييمها تقييم فردي بحسب ظروف كل حالة، وذلك على اعتبار ان هذه الظروف المستجدة كانت متوقعة وقت إبرام العقد أم لا أو كما يسمى "الاحتمال الجاد لوقوع الفعل"<sup>49</sup>.

ففي قرار لهيئة تحكيم تابعة للمركز الدولي لفض منازعات الإستثمار ICSID في الدعوى رقم 5617 لسنة 1989 جاء ما يلي "إختلال التوازن الذي يجيز تعديل العقد يشير إلى ظروف مختلفة منها التغييرات الجوهرية في الظروف المحيطة بالعقد تؤثر على تنفيذ العقد، يحول دون طلب إعادة التفاوض مجرد تغير الظروف لم تتجاوز الحد المعقول"<sup>50</sup>، ففي الدعوى ذاتها ذهبت هيئة التحكيم إلى أنه "...في هذه الظروف قد علمت الشركة (x) أو كان من المفترض عليها أن تعلم بأن دولتها توجد في موقف مالي صعب على مستوى الخطة المالية وخطة البنك المركزي.... وكان يجب عليها أن تحصل على النقد الأجنبي المطلوب والضمانات الضرورية لخطة إبرام العقد"<sup>51</sup>.

وفي المقابل قررت محكمة تمييز دبي أن الأزمة المالية العالمية من قبيل الظروف الاستثنائية حيث جاء بأحد أحكامها أن<sup>52</sup> " وبطبيعة الحال فإن التسهيلات المصرفية تشكل مصدراً لا غنى عنه لكافة شركات المقاولات في إنجاز مشروعاتها ، وإن تدافع المستثمرين والعملاء إلى استرداد مدفوعاتهم كرد فعل لأحداث الأزمة المالية العالمية قد شكل حادثاً استثنائياً أدى إلى التراجع في هذا المجال بما أسفر عنه عدم التوازن العقدي بين الطرفين من حيث المدة اللازمة للإنجاز ، وكان على القاضي وفقاً للمادة 249 من قانون المعاملات المدنية الموازنة بين مصلحة الطرفين بان يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول"

ففي نزاع بين Northern Indiana Public Service Company (NIPSCO), an electric utility in Indiana, and Carbon County Coal Company,

كانت شركة Carbon County تمتلك وتدير منجماً للفحم في وايومنغ. في عام 1978، وقعت شركة NIPSCO وشركة Carbon County عقداً وافقت بموجبه شركة Carbon County على البيع وشركة NIPSCO على شراء ما يقرب من 1.5 مليون طن من الفحم سنوياً لمدة 20 عاماً، بسعر 24 دولاراً للطن، واستمرت الأسعار في ازدياد حتى حلول عام 1985 حيث تفاقمت المشكلة. حيث وصل السعر إلى 44 دولاراً للطن.

وذهبت المحكمة إلى أن عدم إمكانية توقع الطرف الطارئ يحتم قبول عذر الطرف المخل بالإلتزام، حيث ذهبت المحكمة إلى أن تأخير التسليم ... من جانب البائع ... لا يشكل إخلالاً بواجبه بموجب عقد البيع إذا أصبح التنفيذ على النحو المتفق عليه غير عملي بسبب حدوث طارئ كان عدم وقوعه بمثابة حادث.

الشرط الثاني:- أن يؤدي التغيير في الظروف إلى اختلال التوازن الاقتصادي للعقد:- يقصد بالتوازن المالي للعقد "أن تكون حقوق والتزامات الأطراف وقت إنشاء العقد قد نشأت بطريقة تجعلها متوازنة مالياً، وتتجه الإرادة المشتركة للمتعاقدين عند إبرام العقد إلى استمرار هذا التوازن المالي حتى تمام تنفيذ العقد"<sup>54</sup>.

فطالما أن العقد شريعة المتعاقدين فلا يمكن تعديله إلا باتفاق الأطراف كما سبق القول، والحال أن أطراف العلاقة العقدية أثروا التغلب على العثرات التي قد تحدث حال تنفيذ العقد لذلك ضمنوا العقد شرطاً يمكنهم من التفاوض حول بنود العقد حال حدوث أحداث لم يكن في وسعهم توقعها حال التعاقد، إلا أن ليس من شأن حدوث تلك الأحداث فتح باب التفاوض بشكل تلقائي أمام الأطراف، فأطراف العقد يستهدفون في المقام الأول تنفيذ ما التزموا به، وكون حدوث أحداث تختلف عما كانوا عليه وقت التعاقد ليس مبرراً في حد ذاته لتعديل التزامات الرابطة العقدية، لذلك يجمع الفقه ومعه أحكام التحكيم على أنه يتعين أن يترتب على تلك الأحداث اختلال في التوازن الاقتصادي للعقد<sup>55</sup>.

فالعقد الذي ينشأ بإرادة حرة بين طرفيه مضمون له الاستمرار وتام التنفيذ، إلا أنه ليس من العدل أن يستمر أحد الأطراف في تنفيذ التزامات التزم بها في ظل ظروف اختلفت في مرحلة التنفيذ عن مرحلة الإبرام، فلا ننكر أن هناك فاصلاً زمنياً بين تاريخ إبرام العقد وتاريخ تنفيذه لذلك؛ يجب أن يترتب على تلك الأحداث الجديدة اختلال في التوازن الاقتصادي للعقد بما يمكن الطرف صاحب المصالح المتضررة من طلب إعادة التفاوض لوضع حل للاختلاف الذي أصاب مركزه الاقتصادي.

ويعني ذلك؛ وجوب أن تؤدي تلك الأحداث إلى عدم توازن خطير، ينجم عنه عدم التكافؤ بين مراكز طرفي العقد سواء من الناحية الواقعية أو القانونية<sup>56</sup>، وفي هذا

قضت محكمة تمييز دبي بأن " الحوادث الاستثنائية العامة التي لا يمكن توقعها لا يكون تنفيذ الالتزام معها مستحيلاً بل مرهقاً للمدين بما يخل بالتوازن الاقتصادي للعقد أخلاقاً جسيماً، ففي الحالة الأخيرة يكون للقاضي أن يتدخل لإعادة هذا التوازن للعقد مع الإبقاء عليه بأن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول"<sup>57</sup>.

ولا نقصد هنا التوازن التام والمجرد بين أطراف العلاقة العقدية، كلا، فمن الطبيعي في العقود الدولية أن تتضمن قدراً من الاختلال في التوازن بين أطرافها، كونها عقود تبرم بين أطراف ينتمون إلى دول مختلفة أو أن تبرم بين دول، فالاختلال في التوازن من ناحية مركز القوة والضعف هو أمر ظاهر وواضح في عقود نقل التكنولوجيا مثلاً، حيث يبرم العقد بين مقدم وآخر مفتقر لها وفي حاجة لها، لذلك وتأسيساً على احتياجات مستورد التكنولوجيا يأتي الاختلال في التوازن<sup>58</sup>، إلا أن هذا الاختلال ليس هو الذي نبحث عنه الآن فهو وليد نشأة العقد، وليس لتغير ظروف التعاقد أدنى أثر فيه، ولم تتأثر المراكز الاقتصادية وتوازنها بعد إبرام العقد وحال التنفيذ بسبب أحداث مستجده، كما أنه ليست العبرة بالأحداث التي تؤدي في ظاهرها إلى عدم التوازن الوضع الاقتصادي في مراكز الأطراف دون أن تتأثر مراكزهم الاقتصادية بالفعل جراء تلك الأحداث ففي حكم لمحكمة تمييز دبي<sup>59</sup> جاء به "وكان الحكم الابتدائي المؤيد بالحكم المطعون فيه قد اقام قضائه برفض الدعوي على ما أورده بمدوناته من أن "وكانت المدعية تستند في طلباتها بتعديل العقد بتخفيض القيمة الإيجارية وذلك لإعادة التوازن للعقد في ظل الظروف القاهرة والاستثنائية التي طرأت على العقد بعد تحريره ، علي قولها أن الظروف الحالية (جائحة كورونا ) ينطبق عليها وصف الظروف القاهرة والتي انهارت معها معظم خططها ودراساتها الاستثمارية ، ودون ان تقدم ثمة دليل على مدى تأثير ذلك على استثمارها ومدى الضرر الذي أصابها او ان العقد اصبح مرهقاً بالنسبة لها في تنفيذه ، بل اكتفت بأقوال مرسله لم تساندها ثمة دليل".

وقد تناولت المادة 2-2-6 من مبادئ اليونيدروا المشقة التي تصيب العقد بأنها "تتوافر الظروف الشاقة إذا وقعت أحداث تخل بصورة جوهرية بتوازن العقد إما برفع تكاليف التنفيذ على أحد الأطراف، وإما بخفض قيمة ما يتلقاه أحد الأطراف، ويتعين توافر ما يلي:

- أ- أن تقع هذه الأحداث، أو يعلم بها الطرف الذي تعرض لها بعد إبرام العقد.
- ب-أن لا يمكن أخذ هذه الأحداث في الحسبان بصورة معقولة من قبل الطرف الذي تعرض لها، عند إبرام العقد.
- ج- أن تكون هذه الأحداث خارجة عن سيطرة الطرف الذي تعرض لها.

د- أن لا يكون الطرف الذي تعرض لهذه الأحداث قد تحمل بخطر وقوع هذه الظروف".

ويذهب البعض إلى أن تعديل العقد في هذه الأحوال يمليه وضع العقد الذي أصبح مجحفاً بأحد المتعاقدين إما لأن العقد لم يعد يحقق الفائدة التي ابرم لأجل تحقيقها، وإما لأن هذه الفائدة قد تعدلت بشكل كبير بسبب اختلال توازن الأداءات التعاقدية<sup>60</sup>.

فالتغيير في الوضع الاقتصادي المبرر لإعادة التفاوض يجب أن يكون جوهرياً يصاحبه خلل واضح وبيّن في اقتصاديات العقد<sup>61</sup>، ويذهب اتجاه وبحق إلى أنه<sup>62</sup> إذا كان شرط إعادة التفاوض يمكن العقد من مواجهة المتغيرات التي قد تستجد إلا أن العبرة هي بالنتائج التي تتركها هذه الظروف في اقتصاد العقد وليس بالمتغيرات في الظروف في حد ذاتها، فقد تستجد ظروف تختلف اختلافاً جزيئياً عن الظروف والمعطيات التي بني في ظلها العقد، إلا أن تلك الظروف المستجدة لم تؤثر على التزامات المتعاقدين ولم تصبها بأي تغيير وبالتالي لم يحدث خلل لإقتصاديات العقد وهنا لا نكون بصدد ظروف تستدعي أعمال وتفعيل شرط إعادة التفاوض، فحسن النية في تنفيذ العقود يحول دون طلب إعادة التفاوض لمجرد تغير الظروف بصورة لم تجاوز الحد المعقول، وبالتالي؛ فإن التغيير الجزري في اقتصاديات العقد وتوازن مصالح أطرافه يجب أن يتجاوز المخاطر العادية التي تقع دائماً في نطاق التوقع من جانب الأطراف، والتي يتحملونها عادة في سبيل تنفيذ العقد واحترام تعهداتهم وقد سبق تناول موقف التحكيم من هذه الظروف، ومن ذلك القرار التحكيمي الصادر في الدعوى رقم 5617 لسنة 1989 حيث جاء فيه أن إختلال التوازن الذي يجيز تعديل العقد يشير إلى ظروف مختلفة منها الظروف المحيطة بالعقد تؤثر في تنفيذ العقد، وبالتالي فإن ذلك يحول دون طلب إعادة التفاوض لمجرد تغيير الظروف بصورة لم تتجاوز الحد المعقول<sup>63</sup>.

ولا يعني ما سبق أن الأحداث المستجدة يجب أن تؤدي إلى ذات النتائج التي تؤدي إليها القوة القاهرة من حيث استحالة التنفيذ، فالاختلال هنا يعد مرحلة وسطى بين الاستحالة المطلقة في التنفيذ والتي تكون نتيجة للقوة القاهرة، وبين التغيير الطفيف الذي قد يطرأ على اقتصاديات العقد دون أن يجعل التنفيذ مستحيلاً أو مرهقاً بالنسبة للمدين<sup>64</sup>.

## المبحث الثاني

### أحكام شرط إعادة التفاوض

#### Provisions of the Renegotiation Clause

يترتب على وجود شرط إعادة التفاوض كأحد بنود العقد التزامات في حق أطراف هذا العقد، فنتيجة لأن الشرط ملزم للجانبين، فكل منهما يتعين عليه أن ينفذ التزاماته تجاه الطرف الآخر وذلك فيما يخص هذا الشرط، بالإضافة؛ إلى أن إعمال شرط إعادة التفاوض يترتب عليه آثار قانونية تتعلق بالعقد الذي تفاوض الأطراف على عدم استقرار أوضاعه، لذلك نتناول في هذا المبحث من الدراسة الإلتزامات التي تتولد نتيجة لوجود شرط إعادة التفاوض كأحد بنود العقد، بالإضافة للآثار القانونية الناشئة عن إعمال شرط إعادة التفاوض

#### المطلب الأول

##### First Requirement

##### الالتزامات المتولدة عن تطبيق شرط إعادة التفاوض

#### Obligations Arising From the Application of the Renegotiation Clause

إعمالاً لأثر شرط إعادة التفاوض كأحد بنود العقد المبرم بين الطرفين فإنه يترتب التزامات على أطرافه، فيجب على من تعرض مركزه الاقتصادي للاختلال أن يخطر الطرف الآخر بهذا الاختلال غير المحتمل داعياً إياه إلى إعادة التفاوض حول بنود العقد التي تحتاج لإعادة ضبط كأثر للأحداث التي أثرت على توازن المراكز الاقتصادية، كما يجب على الطرف الآخر الذي وجهت له دعوة إعادة التفاوض الاستجابة لها، ليس لشيء إلا إعمالاً لما ألزم به نفسه بموجب الشرط الوارد بالعقد، كما يتعين على الطرفين أن يلتزما بما يوجبه التفاوض من التزام بحسن النية، وحسن النية هنا لا يرتبط بإعادة التفاوض فقط بل هو مبدأ أساسي يحكم كل الإلتزامات، إلا أن له ذاتيته الخاصة به في مجال إعادة التفاوض.

#### أولاً:- الإلتزام بالإخطار First: - Commitment to Notification

الأصل أن الحق مطلوباً وليس محمولاً، وعليه يجب على صاحب الحق السعي إليه، ولما كان إعادة التفاوض كأحد بنود العقد يستهدف معالجة ما طرأ على التوازن العقدي من اختلال لمراكز أحد أطراف العقد، فيجب على من اختل مركزه الاقتصادي في العقد أن يخطر الطرف الآخر برغبته في إعادة التفاوض للوصول لحلول لمعالجة هذا الإختلال في المراكز الاقتصادية.

يعرف الإلتزام بالإخطار بأنه "يجب على المدين المضرور من تغير الظروف أن يبلغ أو يخبر أو يعلم الدائن بكل ما من شأنه إعاقة تنفيذ العقد، وكذلك الحلول المقترحة من

جانبه إن اقتضى الأمر ذلك، حتى يتسنى للطرف الآخر المشاركة في عملية التفاوض، وهو على علم بسياق الأحداث الملازمة للعقد، وحتى يتمكن من أن يتخذ كل الإجراءات التي يتفادى بها الخسائر التي تصيبه من جراء عدم تنفيذ المدين لالتزامه"<sup>65</sup>. وتبرز للإخطار أهمية أخرى تتمثل في أنه نتيجة لما يتعرض له أحد أطراف العقد من أحداث ستؤدي إلى اختلال مركزه الاقتصادي في العقد فإن من شأن ذلك التأثير على تنفيذ العقد، وبالتالي؛ فلما كان أطراف العقد يسعون إلى تنفيذ العقد في ظل حسن النية الذي يحوط تنفيذ العقود فيجب أن يعلم الطرف غير المتضرر من الأحداث المستجدة احتماليات إعاقة استكمال تنفيذ العقد، وذلك بغض النظر عن موافقته على بنود إعادة التفاوض من عدمه، على الأقل حتى يسعى إلى اتخاذ كل ما في وسعه من إجراءات يتفادى بها الخسائر التي تصيبه من عدم تنفيذ الطرف الآخر لالتزاماته كأثر للأحداث المستجدة"<sup>66</sup>.

وتلزم العديد من اتفاقيات التجارة الدولية أطرافها بالإخطار، من ذلك المادة رقم 19 من الترخيص الصادر لوزير البترول المصري في التعاقد مع الهيئة المصرية العامة للبترول وشركة أيوك كو انك وهيئة التمويل الدولية في شأن البحث عن الغاز واستغلاله في منطقة مليحه (حفر عميق) بالصحراء الغربية المصرية، فقد نصت هذه المادة والمعونة بـ "توازن العقد" على أنه "في حالة ما إذا حدث بعد السريان تغير في التشريعات أو اللوائح حينئذ يخطر المفاوض الهيئة بهذا التشريع أو اللائحة"<sup>67</sup>.

وعلى الجهة الأخرى، فقد تخلو الاتفاقية من الإلزام بالإخطار بوقوع الحادث، ويفسر البعض ذلك بأن شرط إعادة التفاوض يواجهه في الغالب عندما يدرج في العقد أحداثاً ذات طبيعة اقتصادية ومثل هذه الأحداث من السهل على الجميع معرفتها إذا وقعت ومن بينهم الدائن، وبالتالي؛ ليست هناك حاجة إلى الاتفاق على إلزام المدين بالإخطار عنها ما دامت هذه الأحداث معروفة للجميع"<sup>68</sup>.

وتنص المادة 3/7/1/7 من مبادئ اليونيدروا على أنه "3- يلزم المدين بأن يخطر الدائن بوجود الحادث ونتائجه على قدرته على التنفيذ. فإذا لم يتسلم الطرف الآخر الإخطار خلال مدة معقولة بعد أن يكون المدين قد علم بالحادث أو كان في وسعه العلم به فيسأل عن التعويضات المترتبة على عدم تسلم الإخطار".

ويتبين من هذا النص من مبادئ اليونيدروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية ما سبق وأن ذهب إليه الفقه من أن العلم بالحادث الموجب للإخطار يغني عن الإخطار بالإضافة إلى تأكيد النص في مجمله على الالتزام بالإخطار.

كذلك تناولت المادة 79 من اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع لسنة 1980 واجب الإخطار وذلك بنصها على أن "يجب على الطرق الذي لم ينفذ التزامه أن يوجه الطرف الآخر بالعائق وأثره على قدرته على التنفيذ".

ثانياً:- الالتزام بالتفاوض بحسن نية

### Second: - Commitment to Negotiate in Good well

متى ما وقع الحدث الذي أدى إلى الإخلال بالتوازن الاقتصادي للعقد وأخطر به المضرور من هذا الحدث الطرف الأخر، يتعين على الطرف الأخر الاستجابة للدعوة للمفاوضات، ويحكم مرحلة إعادة التفاوض مبدأ هام متمثلاً في مبدأ حسن النية والتعاون<sup>69</sup> حيث أكدت على هذا المبدأ أحكام القضاء حيث جاء بحكم للمحكمة العليا بتكساس أن "الاتفاقية الخاصة بالتفاوض في المستقبل تتضمن شرطاً يدعو المدعى عليهم إلى بذل "جهد حسن النية" في المفاوضات"<sup>70</sup>.

ويعد الإلتزام بالدخول في المفاوضات في حد ذاته التزاماً بتحقيق نتيجة، حيث جاء بأحد أحكام المحاكم العليا الأمريكية أنه "الوعد بالتفاوض بحسن نية واجب التنفيذ، بغض النظر عما إذا كانت المفاوضات ستؤدي إلى عقد جديد أم لا"<sup>71</sup> وجاء أيضاً "هذه الاتفاقيات "التفاوض" لا تلزم الأطراف بالوصول إلى هدفها التعاقدية النهائي؛ بدلاً من ذلك، تخلق مثل هذه الاتفاقيات التزاماً بالتفاوض على القضايا المفتوحة بحسن نية في محاولة للوصول إلى الهدف ... ضمن الإطار المتفق عليه"<sup>72</sup> حيث يمثل رفض أحد المتعاقدين الدخول في عملية التفاوض خرقاً لشرط إعادة التفاوض<sup>73</sup>، حيث أن رفض أحد الأطراف الدخول في هذه المفاوضات بدون مسوغ مقبول يستدعي إثارة مسؤوليته، وإمكانية الطرف الأخر المطالبة بالتعويض عن الضرر الذي أصابه جراء هذا الرفض، إلا أنه حينما يكون رفض الدخول في المفاوضات أساسه أسباب جديه تمنع من الدخول فيها أو تنذر بعدم جدواها؛ فيصبح رفض الدخول في المفاوضات له ما يبرره مهذباً بالتالي المطالبة بالتعويض لانتهاء ركن الخطأ، ويكون ذلك في صور متعددة منها؛ إذا كان الحادث الذي يشتمك منه طالب الدخول في المفاوضات متوقفاً أو أنه أدى فقط إلى زيادة التكلفة بصورة عادية أو مألوفة ففي هذه الحالات يجوز لهذا المتعاقد أن يمتنع عن الدخول في التفاوض لحين الفصل في مدى توافر خصائص شرط إعادة التفاوض من عدمه<sup>74</sup>.

ومن موجبات حسن النية في التفاوض أن يتفاعل الأطراف المتفاوضة لأجل الوصول لحلول وأفكار للمشكلة المطروحة وصولاً لإيجاد حل مناسب حتى يتم معالجة النتائج الضارة الناتجة عن التغيير في الظروف<sup>75</sup>، فالمبدأ المطلق في عقود التجارة الدولية هو

مبدأ الحفاظ على العقد وبقاء العلاقات التعاقدية بين الأطراف ، لذلك يندر أن يتفق الأطراف على إنهاء العقد أو فسخه<sup>76</sup>.

وكون هذا الإلتزام التزام بتحقيق نتيجة، فإن مخالفته توجب قيام المسؤولية العقدية، فإذا اتفق الأطراف على جزاء محدد مسبقاً لمخالفة هذا الإلتزام، فإنه يطبق على الطرف الناكث دون مبرر عن المفاوضات، أما في حالة عدم وجود جزاء محدد فيمكن الرجوع للقواعد العامة والتي تتمثل في الدفع بعدم التنفيذ أو طلب فسخ العقد مع الاحتفاظ بالحق في التعويض<sup>77</sup>.

وجدير بالإشارة أن نطاق المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض يتسع كلما تقدمت المفاوضات حيث يلتزم الأطراف أخلاقياً وقانونياً ببذل ومواصلة المساعي التفاوضية بحسن نية لإكمال المفاوضات للوصول إلى حل للمشكلة التي أصابت تنفيذ العقد لذلك فإن عدم الاستمرار في التفاوض بسوء نية أو بدون سبب مشروع يعد خطأ موجباً للمسؤولية<sup>78</sup>.

وهذا ما تؤكد أحكام القضاء والتحكيم ففي نزاع نشأ بصدد إعادة التفاوض في العقد المبرم بين شركة PSI Energy وشركة Exxon Coal السابق الإشارة إليه، نشأ خلاف بين الشركتين خلاصته أن شركة PSI Energy تعاقدت مع شركة Exxon Coal<sup>79</sup> على توريد الفحم عالي الكبريت لمدة 29 عاماً، المادة الثالثة من الاتفاقية تخفض السعر إذا كان الفحم يحتوي على كمية كبيرة من الماء أو الرماد وتفرض عقوبة على الكبريت الذي يتجاوز حداً معيناً. وبالتالي يتغير السعر بشكل متكرر، ونصت الاتفاقية على أنه يجوز للطرفين، كل خمس سنوات، إعادة التفاوض، وقد أدى ارتفاع تكاليف إزالة الكبريت بعد الاحتراق إلى انخفاض كبير في سعر الفحم عالي الكبريت في السوق مقارنة بالفحم منخفض الكبريت. كما أدى انخفاض أسعار الطاقة بشكل عام إلى تفويض وضع الشركات التي تمتلك احتياطات من الفحم عالي الكبريت في السوق. كانت PSI تأمل في الاستفادة من كلا التأثيرين في إعادة التفاوض مع إكسون خلال عامي 1991 و1992 حتى يدخل السعر الجديد حيز التنفيذ في 1 يناير 1993، مارست PSI حقها في عام 1991 في إعادة التفاوض على السعر لفترة الخمس سنوات التي تبدأ في 1 يناير 1993، الغت محكمة الاستئناف حكم محكمة أول درجة وأعدت الدعوى لها على سند من أن شركة Exxon لم تقم بإعادة التفاوض بحسن نية.

ويتبين مما تقدم أن الإلتزام بالمفاوضات لا يعني المشاركة في جلسات التفاوض فحسب بل سعي الأطراف نحو الوصول لحل، والسعي بما يخالف هذا الهدف موجب للمسؤولية.

وإذا كان الإلتزام بالدخول في المفاوضات التزام بتحقيق نتيجة من حيث الأساس، إلا أن ذلك الطرف المدعو للمفاوضات ليس عليه التزام بقبول نتائج المفاوضات، أو بمعنى آخر قبول ما يمليه عليه الطرف الداعي للمفاوضات، كلاً؛ فالدخول في المفاوضات التزام بتحقيق نتيجة، أما التوصل لحل تسفر عنه تلك المفاوضات فهو التزام ببذل عناية، لذلك فإن إلزام المتفاوض بحسن النية لا يعني التزامه بالوصول لحل محدد، لأنه يتمتع بكامل الحرية في قطع أو العدول عن التفاوض دون الإفصاح عن سبب عدوله، غير أن مبدأ حسن النية يستلزم أن يستند المتفاوض في استعمال حقه في العدول أو القطع إلى أسباب مشروعة<sup>80</sup>، فلا يعني الدخول في المفاوضات ضرورة التوصل لاتفاق لمعالجة النتائج الناتجة عن الأحداث المستجدة، فعملية إعادة التفاوض قد تنتهي ولا يتوصل الأطراف لحل لموائمة العقد للظروف الجديدة<sup>81</sup>، فلا يمكننا أن ننكر أن هناك رابطة عقدية ارتضاها الأطراف والتزما بها وأساسا التزاماتهما عليها، فشرط إعادة التفاوض ليس إلا مساندة من المتعاقد للمتعاقد الآخر في تجاوز ما تعرض له من اختلال في مركزه الاقتصادي، فمن غير المقبول أن يملى الطرف الذي تأثر مركزه الاقتصادي بهذه الأحداث شروطه على الطرف الآخر، ويرغمه على قبول تعديل للعقد قد ينجم عنه اختلال جديد لمركزه المالي، حيث تم التأكيد قضائياً على أن "بغض النظر عما إذا كان واجب حسن النية والتعامل العادل قد نشأ بموجب اتفاق الطرفين، فإن شركة Whataburger ليست ملزمة بتنفيذ عقود جديدة مع Barrand".<sup>82</sup> وكانت تلك القضية بسبب تأثر المراكز الاقتصادية لشركة Barrand وبناء على أحد بنود العقد لجأ الأطراف لإعادة التفاوض ولم يتم التوصل لحل لمعالجة الأزمة التي حلت بتنفيذه، فجاء حكم المحكمة ليؤكد على عدم جواز إلزام المتعاقد الذي لم تتأثر مصالحه الاقتصادية نتيجة للأحداث بمقترحات الطرف الآخر.

وفي ذلك ذهبت محكمة النقض الفرنسية إلى أنه "التفاوض يحكمه مبدأين، حرية التعاقد الذي يجعل لكل واحد من المتفاوضين حرية قطع أو العدول عن المفاوضات التي تتفق مع مصالحه المشروعة من جهة، ومبدأ حسن النية الذي يقتضي مراعاة المصالح المبررة المشروعة للطرف الآخر من جهة أخرى"<sup>83</sup>

وتطبيقاً لمبدأ حسن النية، قضي بصدد عقد توريد مشتقات بترولية بين شركة Shell مع شركة E.D.F وكان العقد قد تضمن شرطاً ينص على أنه سوف يفحص الأطراف التعديلات الواجب إدخالها على العقد سواء فيما يتعلق بالثمن أو بأي شرط آخر إذا ورد على المادة الواجب توريدها ارتفاع في الثمن أكثر من ستة فرككات بالمقارنة بالقيمة الأصلية. وقد ارتأت المحكمة في تفسيرها للشرط أن الأطراف يرغبون في تعديل بنود العقد وفقاً للظروف الجديدة حفاظاً عليه. لذا دعت المحكمة الأطراف إلى إعادة

التفاوض وقامت بتعيين مراقب لمتابعة المفاوضات وإعداد تقرير يقدمه في حالة فشل المفاوضات<sup>84</sup>.

كما جاء بأحد أحكام قضاء محكمة النقض الفرنسية أنه "يجب التوفيق بين اعتبارين مهمين؛ حماية الطرف الذي وضع ثقته في جدية المفاوضات وحماية الطرف الآخر من أن يرغم على قبول إبرام عقد لا يرغب فيه، خاصة إذا اتضح بعد البدء في التفاوض أنه لا يحقق المصلحة المرجوة منه"<sup>85</sup>، حيث يذهب جانب من الفقه وبحق إلى أنه من الصعب وضع التزام على عاتق الأطراف بالوصول إلى نتيجة لأن الوصول إلى تلك النتيجة أمر احتمالي<sup>86</sup>.

### المطلب الثاني

#### الآثار القانونية الناشئة عن إعمال شرط إعادة التفاوض

#### Legal Consequences Arising From the Operation of the Renegotiation Clause

بما أن شرط إعادة التفاوض بند كأحد بنود العقد فإنه يكون له تأثير حال إعماله وتفعيله على الرابطة العقدية، فشأنه شأن كل شروط العقد مثلاً كشرط التحكيم يترتب آثاراً قانونية حال تفعيله، تلك الآثار تتمحور حول الموقف من سريان العقد حال مرحلة إعادة التفاوض وكذلك بعد الإنهاء منها فقد يفلح الأطراف في الوصول لحلول لمواجهة الحدث المستجد الذي أصاب العقد وأثر على توازن المراكز الاقتصادية لأحد أطرافه، وعلى العكس فقد تفشل المفاوضات بين الطرفين نتيجة لعدم توصلهما إلى حلول وسطى لمواجهة التداعيات المستجدة.

يعد الإلتزام الأخير – أي الإلتزام بإعادة التفاوض- التزاماً ببذل عناية مصحوب بحسن النية والتعاون بين الأطراف، فإذا تحقق حسن النية والتعاون من الأطراف في مرحلة المفاوضات ورغم ذلك لم يتم التوصل لإتفاق حول بنود الخلاف أضحي فشل المفاوضات مشروعاً، والسؤال الآن حول الآثار القانونية الناجمة عن نجاح أو فشل المفاوضات.

أولاً:- وقف تنفيذ العقد أثناء مرحلة المفاوضات:-

يعرف نظام وقف تنفيذ العقد بأنه هو الطرف الذي يصيب التزامات العقد فيوقفها لفترة محدودة ولا يمس كيان العقد، فالعقد يبقى موجوداً لكن تنفيذ الالتزامات يقف لفترة محدودة، وينتهي هذا الوقف بزوال الطرف أو القوة القاهرة المؤقتة التي ترتب عليها توقف تنفيذ العقد، ويكون أساس هذا الوقف إما إرادة الأطراف أو اتفاقيات التجارة الدولية<sup>87</sup>، ويعرف أيضاً بأنه "تعطيل أو إعاقة مؤقتة في تنفيذ العقد ناجمة عن حدث

يخرج عن سيطرة الأطراف يهدف إلى الحفاظ على الرابطة العقدية خلال فترة الإقطاع من أجل استئناف العقد مرة أخرى<sup>88</sup>.

وقد قضي بأن "هذا النص ورد بصيغة عامة تتسع لتطبيق نظرية الظروف الطارئة على جميع العقود التي يفصل بين إبرامها وتنفيذها فترة زمنية يطرأ خلالها حادث استثنائي غير متوقع يؤدي إلى جعل تنفيذ الالتزام مرهقا للمدين، ذلك أن تأجيل التنفيذ هو الباعث على حماية القانون التي قصد منها رفع العنت عن المدين وإصلاح ما اختل من التوازن العقدي نتيجة للظروف الاستثنائية الطارئة، هذا الاختلال الذي يقوم في الالتزامات المؤجلة التنفيذ كما يقوم في الالتزامات التي تنفذ بصفة دورية"<sup>89</sup>.

ويحقق الوقف فائدة مزدوجة، أولاً:- يحمي الرابطة العقدية من الزوال الحال بسبب وجود عوائق قد تستمر فترة قصيرة، أي يؤمن بقاء العلاقة العقدية بين الأطراف والمراكز القانونية لهم خلال فترة زمنية معينة، ثانياً:- يسمح للعقد بالسريان مرة أخرى ومنتجاً لنفس الآثار التي كان ينتجها من قبل أي أنه يحفظ فرصة العقد في المستقبل<sup>90</sup> عوضاً عن حل الرابطة العقدية بالفسخ نتيجة لحدوث هذه الأحداث، وهو ما تنشده اتفاقيات التجارة الدولية من حيث سعيها نحو استمرارية العقد رغم الظروف المستجدة التي تعيق تنفيذه.

ويعتبر وقف تنفيذ العقد مرحلة وسطى بين تنفيذ العقد وبين انتهائه، فمن المحتمل بعد ان يتم إيقاف تنفيذ العقد ولجوء الأطراف إلى المفاوضات أن تفشل المفاوضات وبالتالي لا فائدة من تنفيذ الإلتزامات وعندها إما أن يصار إلى فسخ العقد أو يعود العقد إلى السريان بعد انتهاء الظروف الطارئة<sup>91</sup>.

إذا كان الوقف في ذاته محققاً لفوائد بصدد تفعيل شرط إعادة التفاوض باعتباره وسيلة لتحقيق غاية وهي تعاون الأطراف في سبيل تجاوز نتائج الأحداث المستجدة، إلا أنه قد يكون الوقف في ذاته غاية؛ ففي حال كان الطرف الذي أصاب المراكز الاقتصادية بالإختلال مؤقتاً ومن بعد زواله ستعود المراكز الاقتصادية إلى طبيعتها دونما حاجة للتعديل في هذه المراكز فإن الوقف في هذه الحالة يكون قد عبر بأطراف الرابطة العقدية إلى بر الأمان من خلال تجاوز تداعيات الظروف أو الأحداث المستجدة.

ويجب في وقف التنفيذ ألا تكون المدة محل اعتبار في التعاقد لأن تنفيذ الإلتزامات في غير وقتها المحدد في العقود التي يكون الزمن فيها محل اعتبار يكون غير ذي جدوى، وبالتالي لا يمكن أن يؤخذ بالوقف إلا إذا كانت المدة لها دور ثانوي بالنسبة للشروط التي يتم التفاوض بشأنها<sup>92</sup>.

وقد تناولت مبادئ اليونيدروا وقف التنفيذ في المادة 6-2-3 كآثر من آثار الظروف الشاقة حيث جاء نص الفقرة الثانية من المادة المذكورة على أنه "2- لا يخول طلب

إعادة التفاوض في حد ذاته للطرف المضرور من الطرف الشاق الحق في الإمتناع عن التنفيذ"، ويذهب شراح المبادئ إلى أن النص جاء بتلك الصورة –أي عدم الوقف التلقائي- لخطورة التعسف المحتمل، فلا يعد الامتناع عن التنفيذ مبرراً إلا لدى توافر ظروف غير عادية<sup>93</sup>.

وتنص المادة 79 من اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (فيينا 1980)<sup>94</sup> على أنه "1- لا يسأل أحد الطرفين عن عدم تنفيذ أي من التزاماته إذا أثبت أن عدم التنفيذ كان بسبب عائق يعود إلى ظروف خارجة عن إرادته وأنه لم يكن من المتوقع بصورة معقولة أن يأخذ العائق في الاعتبار وقت انعقاد العقد وأن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه.

2- إذا كان عدم تنفيذ أحد الطرفين نتيجة لعدم تنفيذ الغير الذي عهد إليه بتنفيذ العقد كلاً أو جزءاً فإن ذلك الطرف لا يعفى من التبعية إلا إذا:-

أ- أعى منها بموجب الفقرة السابقة.

ب- كان الغير سيعفى من المسؤولية فيما لو طبقت عليه أحكام الفقرة المذكورة.

3- يحدث الإعفاء المنصوص عليه في هذه المادة أثره خلال المدة التي يبقى فيها العائق قائماً.

4- يجب على الطرف الذي لم ينفذ التزامه أن يوجه إخطاراً إلى الطرف الآخر بالعائق وأثره في قدرته على التنفيذ. وإذا لم يحصل 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 الأضرار الناتجة عن عدم إستلام الإخطار المذكور.

5- ليس في هذه المادة ما يمنع أحد الطرفين من استعمال أي من حقوقه الأخرى خلاف طلب التعويض وفقاً لأحكام هذه الإتفاقية".

ومفاد الفقرة الثالثة أنه بعد زوال العائق يعود العقد إلى السريان العادي له، فالوقف لا يكون إلا في فترة وجود العائق فقط.

ويأخذ القانون الموحد للبيع الدولي للمنفولات المادية (لاهاي 1964) بنظام الوقف، رغم عدم النص عليه صراحة حيث تنص الفقرة الثانية من المادة 74 على أن "إذا كانت الظروف التي أدت إلى عدم تنفيذ الالتزام تشكل عائقاً مؤقتاً فقط أمام التنفيذ، فإن الطرف المتخلف عن التنفيذ يعفى مع ذلك من التزامه بشكل دائم إذا كان من شأن التأخير أن يؤدي إلى تغيير جذري في التنفيذ بحيث يصبح بمثابة تنفيذ التزام مختلف تماماً عن الالتزام المقصود في العقد"<sup>95</sup>، ويستنتج من هذا النص أن وقف تنفيذ العقد إلى أن تتعدل الظروف التي أثرت على التنفيذ؛ لا تترتب عليه مسؤولية المتوقف عن التنفيذ.

ثانياً:- الآثار المترتبة على نجاح أو فشل المفاوضات:-  
التزام المتعاقدين بالدخول في المفاوضات والعمل بحسن نية هو التزام بتحقيق نتيجة، إلا أن التزام الأطراف بالتوصل لحل لمعالجة الخلل الذي أعتري المراكز الاقتصادية للعقد هو في ذاته التزام ببذل عناية، لأننا أمام عقد انعقد بتلاقي إرادة أطرافه فلا يجوز حتى تحت مظلة شرط إعادة التفاوض التحلل من هذه الرابطة العقدية بالإرادة المنفردة، وبالتالي فإما أن تنجح المفاوضات بين أطراف العقد ويتفق الأطراف على آلية معالجة المشكلات التي لأجلها تفاوضوا على معالجتها، وإما أن تفشل المفاوضات ولا تثمر عن جديد ويجد الأطراف أنفسهم أمام رابطة عقدية إما أن يرتضوا بتنفيذها أو التحلل منها مع تعويض المتضرر عن التحلل.

ففي حال نجاح المفاوضات؛ نكون أمام خيار من اثنين، إما أن يتم الإبقاء على العقد القديم مع تعديل لبعض بنوده والتي أصبحت بمرور الزمان مسبباً لعدم التوازن الاقتصادي لأحد أطراف العقد، وهنا سيتم إعداد ملحق للعقد ليتم الاتفاق على تعديل البنود محل التفاوض، مع ملاحظة أن العقد قبل ملحق تعديله كان موقوفاً نتيجة للدخول في المفاوضات، وهنا سيتم إعادة العمل بالعقد بعد التعديل، أما الخيار الثاني؛ فقد يلجأ الأطراف نتيجة لما أسفرت عنه المفاوضات إلى إحلال عقد جديد محل العقد القديم، وهنا نكون أمام تجديد للالتزامات، وفي جميع الأحوال طالما أن الأطراف اتفقوا على إليه عمل بناء على مفاوضات فلا يجوز التنصل منه، حيث جاء بحكم للمحكمة العليا بولاية تكساس أن " لا يجوز لطرف متفاوض أن يخالف دون عقاب وعداً قدمه أثناء المفاوضات إذا اعتمد الطرف الآخر عليه"<sup>96</sup>.

ويعرف التجديد بأنه "اتفاق على قضاء الالتزام القديم، لإنشاء الإلتزام الجديد واستبداله محله، ويتميز الدين الجديد عن الدين القديم، إما بتغيير الدين (في محله أو في مصدره) أو بتغيير الدائن أو بتغيير المدين، بمعنى أن الدين الجديد يختلف عن الدين القديم في أحد عناصره الرئيسية، ويجرى كل شيء كما لو كان الدين القديم قد حصل الوفاء به، في حين أنه في حقيقته لم ينقض بالوفاء بل قد أستبدل به التزام آخر"<sup>97</sup>.

ويشترط للتجديد أربعة شروط<sup>98</sup>؛ تعاقب التزامين (التزام قديم حل محله التزام جديد)، اختلاف الإلتزام الجديد عن الإلتزام القديم في أحد عناصره، اتفاق الطرفين على تجديد الإلتزام (نية التجديد)، أهلية الطرفين وسلامة الرضا.

وبالتالي مادام التغيير قد طال الإلتزام نفسه أو مصدره بالاختفاء مثلاً، فإذا كان هذا الإلتزام جوهرى يعد ما تم التوصل إليه هو تجديد للإلتزام الأصلي، أما إذا كان الإلتزام ليس بجوهرى فعند ذلك يقال بتعديل العقد وليس بتجديده مادام التغيير لم يطل

الإلتزامات الجوهرية، وأما في حالة ما إذا كان التغيير في أسلوب أو طريقة تنفيذ الإلتزام أو مدة تنفيذه فإن هذا يعني أن هنالك تعديلاً للإتفاق وليس تجديداً له<sup>99</sup>.

ففي دعوى تتلخص وقائعها الحاصلة بين شركة Kaiser-Francis بوصفها البائع وشركة (PGC) Producer's Gas Co بوصفها المشتري، أن شركة Kaiser-Francis تسعى لإنفاذ عقدي شراء الغاز الطبيعي (Cronin- Ellis) ضد شركة PGC، حيث أنه بناء على العقدين كان مطلوباً من PGC شراء حد أدنى من كميات الغاز من الآبار التي كانت شركة Kaiser-Francis تملك نسبة منها، وعندما انخفض سعر إعادة بيع الغاز الطبيعي لم تدفع PGC لشركة Kaiser-Francis مقابل الغاز المأخوذ على أساس انخفاض السعر، كما رفضت PGC الحصول على الكميات التي تمثل الحدود الدنيا المنصوص عليها في العقود، واستندت PGC إلى أن انخفاض الأسعار تشكل قوة قاهرة للعقد، فقد أشارت شركة PGC في هذا النزاع أنها لن تأخذ وتدفع ثمن أي غاز من شركة Kaiser-Francis حتى توافق شركة Kaiser-Francis على مطالب PGC بإعادة التفاوض بشأن العقود، حيث استندت شركة PGC أنها توصلت من خلال المفاوضات لسعر منخفض مع بعض ملاك البئر المنتج للغاز، إلا أن شركة Kaiser-Francis اعترضت على حق الملاك الآخرين في بيع كامل انتاج البئر حيث أن شركة Kaiser-Francis تمتلك حصة من هذا البئر وفي النهاية رفضت المحكمة إدعاءات شركة Kaiser-Francis وحكمت لصالح PGC<sup>100</sup>، و جدير بالإشارة في الحكم المشار إليه أن ملاك البئر الذين وافقوا على إعادة التسعير نتيجة لإعادة التفاوض مع شركة PGC يمثلون أغلبية حصص الملاك، وبالتالي؛ جاء حكم المحكمة مؤكداً على ما تم التوصل إليه نتيجة المفاوضات والتي – أي المفاوضات- أفسحت المجال بفضل نجاحها في إستمرار الرابطة العقدية.

أما في حال فشل المفاوضات، يمكن للأطراف اللجوء للقضاء أو للتحكيم، لفسخ العقد بين الطرفين والقضاء بالتعويض المناسب، وقد يرى القضاء أنه على الرغم من دخول الأطراف في مفاوضات وعدم توصلهم لحل مناسب إلا أن نقاط الإلتقاء بينهما من الممكن أن توصل إلى حل لتجاوز أزمة التوازن الاقتصادي للعقد، وهو ما ذهبت إليه محكمة إستئناف باريس ففي قضية حكمت فيها محكمة الاستئناف بباريس في 28 سبتمبر<sup>101</sup> 1976، تتحصل وقائعها أن شركة شل الفرنسية أبرمت عدة عقود مع شركة E.D.F لتوريد زيت الوقود الثقيل لمدة إجمالية قدرها عشر سنوات. وتضمنت العقود شرط ربط الأسعار، الذي لم يكن من الممكن أن ينجح، فقد قدم الطرفان "شرطاً وقائياً" يلزمهما بالاجتماع إذا تجاوزت الزيادة في سعر الوقود حداً معيناً. ولم تنجح المفاوضات التي جرت بشأن تطبيق هذا الشرط، ولكن من خلال موقفهما، أظهر

الطرفان أنهما مع ذلك يعتزمان مواصلة تنفيذ العقد، بشرط تعديله مع مراعاة الظروف الاقتصادية الجديدة. وبقرار أولي، ألزمتهم محكمة باريس بإعادة التفاوض على العقد تحت إشراف مراقب تنتدبه. كما احتفظت بإمكانية، في حالة فشل المفاوضات، إما "إلغاء" العقد إذا كانت الصيغ المقترحة ستغير مضمونه، أو فرض إحداها.

وهذا الحكم يبين أهمية وجود شرط إعادة التفاوض في العقد، ودور القضاء في إنهاء النزاع من خلال الأدوات العقدية، ويعلق الفقه على الحكم المشار إليه بأن المحاولة التي سعت إليها المحكمة تكلفت بالنجاح من خلال توصل الأطراف إلى إتفاق يقلل الخسائر الاقتصادية المرتبطة بإضطرابات السوق<sup>102</sup>.

ويعزز من فكرة أن القضاء يسعى لعدم فسخ العلاقة العقدية نتيجة لإختلال توازن المصالح الاقتصادية في العقد ما ذهبت إليه محكمة مقاطعة هامبشاير في نزاع حديث بين شركة (PJS) Private Jet Services Group, LLC<sup>103</sup>، وهي وكيل حجز طائرات خاصة، وشركة Tauck, Inc.، وهي شركة تقدم جولات محلية ودولية بصحبة مرشدين. أبرم الطرفان "اتفاقية شراء شاملة لخدمات الطيران المستأجر" في يناير 2018، والتي حددت الشروط التي بموجبها ستقوم Tauck بحجز ودفع تكاليف النقل الجوي للجزء النيوزيلندي من جولاتها في أستراليا ونيوزيلندا. في مايو 2018، قاموا بتنفيذ بيان العمل (SOW) الذي يطلب من Tauck ضمان ما لا يقل عن خمسين جولة سنويًا ودفع مبلغ متفق عليه لـ PJS مقابل كل جولة "ضائعة". تضمن بيان العمل أيضاً بنداً للقوة القاهرة الذي يحمي PJS من التأخير أو الخسائر أو الأضرار الناجمة كلياً أو جزئياً عن أحداث القوة القاهرة، بما في ذلك الأوبئة وأعمال السلطة المدنية أو العسكرية.

حيث نشأ الخلاف عندما منعت جائحة كوفيد-19 شركة Tauck من القيام بجولات في نيوزيلندا. حيث ألغت شركة Tauck جولاتها المتبقية لعام 2020، رفعت PJS دعوى قضائية ضد Tauck في محكمة نيو هامبشاير الفيدرالية بدعوى خرق العقد. ردت شركة Tauck جاء بالتذرع بمبدأي الاستحالة وإحباط الهدف لتبرير عدم أداء التزاماته بموجب العقود

وتوصلت المحكمة أن النص في العقد على أن أحد أطرافه هو فقط الذي يستفيد من تداعيات القوة القاهرة لا يعني بأي حال من الأحوال أن الطرف الآخر لا يمكنه الاستفادة من هذا النص، باعتبار أن القوة القاهرة تعتبر من النظام العام ولا يجوز التنازل عنها إلا صراحة، وبالتالي؛ يكون غير متنازلاً عن أعمال نص القوة القاهرة، جدير بالإشارة أن المحكمة أعادت الدعوى لمحكمة أول درجة من جديد لتفصل في الدعوى بناء على هذا التفسير.

## الخاتمة

### Conclusion

تناولت الدراسة التنظيم القانوني لشرط إعادة التفاوض باعتباره وسيلة لضمان استقرار المراكز الاقتصادية لأطراف العقد، ومن ثم ماهية شرط إعادة التفاوض من خلال التعرض للمقصود من هذا الشرط فهو بند كسائر بنود العقد، يتعين على أطراف العقد الإلتزام به باعتبار أن إرادة الطرفين ارتضت تضمين العقد لهذا الشرط، إلا أنه بنداً مركباً وليس بسيطاً، حيث أن تفعيل البنود المركبة في العقود يستلزم العديد من الإجراءات، بحيث يترتب على تفعيل تلك البنود المركبة عقوداً جديدة فقط لأجل تفعيل هذا البند، كما تعرضت الدراسة لصور شرط إعادة التفاوض، فقد يدرج الشرط في العقد لأجل المحافظة على القيمة حيث يهدف الشرط في هذه الصورة الإبقاء على القيمة على أساس مؤشر أو أكثر، ومن أمثلة هذه الشروط شرط الفهرسة، أو شرط الإشارة إلى عملة نقدية معينة، ويمكن أن يظهر شرط المحافظة على القيمة بصورة شرط القياس المقيد، والذي يكون الهدف من ورائه هو الإبقاء والمحافظة على القيمة رغم تغير العملة.

وقد يأخذ الشرط صورة إعادة مراجعة وملائمة العقد فبموجب هذه الشروط يتعين على أطراف العقد إعادة التفاوض بمجرد تحقق أمور أو حوادث واردة في العقد أو الشرط المدرج فيه وهو ما يميز شرط إعادة مراجعة وملائمة العقد لان هذه الشروط ليست تلقائية كما هو الحال في شروط المحافظة على القيمة.

كما تناولت الدراسة شروط تطبيق شرط إعادة التفاوض باعتبار أن تلك الشرط يكمن أهميته في أمرين؛ الأول، أنه يمثل السبب في وجود الشرط في العقد، والأمر الآخر، أنه سيحدد الإطار الذي يسعى الأطراف للتفاوض حوله لأجل تجاوزه بما يحدد مسؤولية الأطراف عن إنجاح المفاوضات.

حيث تناولت الدراسة شرط أن يكون هناك تغير في الظروف المحيطة بتنفيذ العقد، فنتيجة لعنصر الزمن في العقود الأجلة هناك احتمالية تغير الظروف التي نشأت في ظلها العلاقة العقدية، كما تناولت الدراسة شرط أن يؤدي التغير في الظروف إلى اختلال التوازن الاقتصادي للعقد، فالعقد الذي ينشأ بإرادة حرة بين طرفيه مضمون له الاستمرار وتمام التنفيذ، إلا أنه ليس من العدل أن يستمر أحد الأطراف في تنفيذ التزامات التزم بها في ظل ظروف اختلفت في مرحلة التنفيذ عن مرحلة الإبرام، فلا ننكر أن هناك فاصلاً زمنياً بين تاريخ إبرام العقد وتاريخ تنفيذه، لذلك؛ يجب أن يترتب على تلك الأحداث الجديدة اختلال في التوازن الاقتصادي للعقد بما

يمكن الطرف المتضررة مصالحه من طلب إعادة التفاوض لوضع حل للاختلاف الذي أصاب مركزه الاقتصادي.

كما تعرضت الدراسة لأحكام شرط إعادة التفاوض، من خلال تناول الالتزامات المتولدة عن تطبيق شرط إعادة التفاوض، وهما الإلتزام بالإخطار بالإضافة للإلتزام بالدخول في المفاوضات بحسن نية، فإذا كان الإلتزام بالدخول في المفاوضات التزام بتحقيق نتيجة، إلا أن التوصل لحل تسفر عنه تلك المفاوضات لا يعدو أن يكون التزاماً ببذل عناية.

تعرضت الدراسة لآثار القانونية الناشئة عن إعمال شرط إعادة التفاوض، والتي تتمثل في وقف تنفيذ العقد أثناء مرحلة المفاوضات حيث يحقق وقف العقد عدة فوائد أهمها حماية العقد من الزوال بسبب العوائق التي طالت تنفيذه، وبالتالي فإن وقف العقد يسمح للعقد بالسريان مرة أخرى ومنتجاً لنفس الآثار التي كان ينتجها من قبل أي أنه يحفظ فرصة العقد في المستقبل، حيث يعتبر وقف تنفيذ العقد مرحلة وسطى بين تنفيذ العقد وبين إنهائه.

وإضافة لما تقدم من آثار تناولت الدراسة الآثار المترتبة على نجاح أو فشل المفاوضات، حيث تم تناول حالة نجاح المفاوضات وما تبعها من تعديل أو تجديد العقد، بالإضافة لحالة فشل المفاوضات وتدخل القضاء أو التحكيم في المنازعة بين الطرفين، وأيضاً لإتجاه القضاء حيال فشل المفاوضات وسبل معالجة هذا الفشل بما لا يؤدي إلى فسخ العقد.

### Results of the Study:- كما توصلت الدراسة لعدة نتائج هي:-

أولاً:- إعادة التفاوض هو شرط ذو طبيعة اتقافية، يدرج كأحد بنود العقد المبرم بين أطرافه، يستهدف به الأطراف معالجة آثار حدث ما يحدث حال تنفيذ العقد مما يؤثر على التوازن الذي بني عليه العقد.

ثانياً:- لأجل تفعيل الشرط يجب حدوث ظرف جديد لم يكن موجود وقت إبرام العقد، ولم يكن متصور حدوثه وقت إبرام العقد وهذا متصور في العقود الزمنية، بحيث يحدث تغير في توازن العقد بالنسبة لأحد الأطراف.

ثالثاً:- من الضروري الإخطار بالواقعة المؤثرة في إخلال التوازن العقدي، إلا أن العلم بالحادث الموجب للإخطار يغني عن الإخطار.

رابعاً:- يعد الإلتزام بالدخول في المفاوضات في حد ذاته التزام بتحقيق نتيجة، حيث يمثل رفض أحد المتعاقدين الدخول في عملية التفاوض خرقاً لشرط إعادة التفاوض.

خامساً:- حينما يكون رفض الدخول في المفاوضات أساسه أسباب جديده تمنع من الدخول في المفاوضات أو تنذر بعدم جدواها؛ فيصبح رفض الدخول في المفاوضات له ما يبرره مهذباً بالتالي المطالبة بالتعويض لانتفاء ركن الخطأ. سادساً:- إذا كان الإلتزام بالدخول في المفاوضات التزام بتحقيق نتيجة، فإن التوصل لحل تسفر عنه تلك المفاوضات هو التزام ببذل عناية، مع التأكيد على أن نطاق المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض يتسع كلما تقدمت المفاوضات. سابعاً:- يجب في وقف التنفيذ كأثر للدخول في المفاوضات ألا تكون المدة محل إعتبار في التعاقد لأن تنفيذ الإلتزامات في غير وقتها المحدد في العقود التي يكون الزمن فيها محل إعتبار يكون غير ذي جدوى.

### وتوصي الدراسة بما يلي:- Recommendations

أولاً:- مع الأهمية بمكان إدراج شرط إعادة التفاوض في العقود التي يشكل فيها الزمن عنصراً أساسياً، لمواجهة ما قد يحدث من ظروف خلال مرحلة تنفيذ العقد. ثانياً:- ضرورة صياغة شرط إعادة التفاوض بطريقتين؛ طريقة عامة تشمل كل الأحداث التي من الممكن أن تؤثر عن توازن العلاقات الاقتصادية للأطراف، والطريقة الأخرى تكون من خلال التحديد الدقيق للأحداث التي يتوقع الأطراف أنها إن حدثت سوف تؤثر على توازن المراكز الاقتصادية لأطراف العقد، وهذا لا يعتبر إخلالاً بشرط الظرف الطارئ كأحد شروط أعمال شرط إعادة التفاوض، لأن الخطر المؤمن عليه في عقد التأمين مثلاً، إما أن يكون محتمل الوقوع أو محقق الوقوع إلا أن تاريخ وقوعه غير معلوم، وفي كلا الحالتين عقد التأمين صحيح.

ثالثاً:- ضرورة اتفاق الأطراف على آلية التعامل خلال مرحلة المفاوضات خاصة وقف العقد، وكذلك معالجة حالة فشل المفاوضات وتأثيرها على العقد، وأيضاً حالة نجاح المفاوضات وتعديل أو تجديد العقد نتيجة لنجاح المفاوضات.

رابعاً:- ضرورة رسم خارطة طريق المفاوضات في العقد الأساسي المتضمن شرط إعادة التفاوض لأن رسم تلك الخارطة يسهل إثبات المتسبب في إفشال مساعي المفاوضات.

## الهوامش

### Footnotes

- <sup>1</sup> ناجي عبد المؤمن، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، وحدوده في عقود التجارة الدولية، مجلة الأمن والقانون، ط. 2000م، ص 133.
- <sup>2</sup> شريف محمد غنام، أثر تغير الظروف على عقود التجارة الدولية، مطبوعات كلية شرطة دبي، ط. 2010م، ص
- <sup>3</sup> عبد الرحيم السالماني، شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة القانون التجاري، العدد 65 / 2019م، ص 103.
- <sup>4</sup> رمزي رشاد عبد الرحمن الشيخ، التزام إعادة التفاوض في العقود المدنية، مجلة الدراسات القانونية والإقتصادية، مجلد 7 عدد 2، ديسمبر 2021م، ص 43-46.
- <sup>5</sup> عزيز كاظم الخفاجي و نارمان جميل جمعة، إعادة التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الكوفة، العدد 23، 2015م، ص 30.
- <sup>6</sup> للمزيد عن شرط المراجعة أنظر محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، شرط إعادة التفاوض في العقود المبرمة بين الدولة والمستثمر، مجلة الدراسات القانونية والإقتصادية، المجلد 9 العدد 4، ديسمبر 2023م، ص 1314.
- <sup>7</sup> Ullman (H): Droit et pratique des clauses de hard ship dans le systeme juridique American, Revue de droit des affaires internationaux, 1988, P.889
- للمزيد أنظر حسام سيد عبدالرحيم علي، أعمال شرط إعادة التفاوض Hardship في عقود التجارة الدولية، مجلة الدراسات القانونية، العدد 54 الجزء 1، ديسمبر 2021، ص 383.
- <sup>8</sup> عبد الرحيم السالماني، شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة القانون التجاري، العدد 65 / 2019م، ص 103.
- <sup>9</sup> شريف محمد غنام، أثر تغير الظروف على عقود التجارة الدولية، مطبوعات كلية شرطة دبي، ط. 2010م، ص 38.
- حسام سيد عبدالرحيم علي، مرجع سابق، ص 385-386
- <sup>10</sup> ويكون مصدر إعادة التفاوض المشرع حينما نص تشريعي يلزم الأطراف بإعادة التفاوض مثل ما جاء بنص المادة 1195 من التقنين المدني الفرنسي الجديد المعدل في 2016 حيث جاء النص على أن "إذا جعل تغير الظروف غير المتوقع - وقت إبرام العقد - التنفيذ مكلفاً بشكل باهظ بالنسبة لأحد الأطراف، الذي لم يقبل تحمل المخاطر، يجوز لهذا الطرف أن يطلب من المتعاقد الآخر إعادة التفاوض على العقد. ويستمر هذا الطرف بتنفيذ التزاماته أثناء إعادة التفاوض. وفي حالة رفض أو فشل إعادة التفاوض، يجوز للأطراف الاتفاق على فسخ العقد في التاريخ والشروط التي يحددها، أو أن يطلبوا - باتفاق مشترك - من القاضي أن يحكم بتطويع العقد. وعند انعدام الاتفاق المشترك خلال مهلة معقولة، يحق للقاضي - بناء على طلب طرف واحد - أن يعيد النظر في العقد أو ينهيه في التاريخ والشروط التي يحددها".
- <sup>11</sup> رمزي رشاد عبد الرحمن الشيخ، التزام إعادة التفاوض في العقود المدنية، مجلة الدراسات القانونية والإقتصادية، مجلد 7 عدد 2، ديسمبر 2021م، ص 11.

<sup>12</sup> V. Cass. Soc. 30 Mars, 1982, Bull Civ, No 232.

نقلا عن رمزي رشاد عبد الرحمن الشيخ، مرجع سابق، ص 9.  
<sup>13</sup> حليلة بن دريس، إعادة التفاوض في العقود دراسة على ضوء مبادئ اليونيدورا والتشريعات الوطنية، مجلة الإجتهد القضائي، مجلد 13 عدد 2، أكتوبر 2021، ص 252.  
<sup>14</sup> عبد الرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 103.

Fontaine, M., & La Clause de Hardship, D. P. C. I. (1981). T. 2, n 1. *Et F. Chabas. Les Clauses de Hardship", Thèse Montpellier, 7.*

Fontaine, M. (1976). *Les clauses de hardship: aménagement conventionnel de l'imprevision dans les contrats à long terme.* Masson (Editeurs), p.7

<sup>15</sup> علاء الدين الخصاونة، الجوانب القانونية للالتزام بإعادة التفاوض ومراجعة العقود، مجلة الحقوق، العدد الأول 2014م، ص 622.

<sup>16</sup> رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، ص 30  
<sup>17</sup> ناجي عبدالمؤمن، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، وحدوده في عقود التجارة الدولية، مجلة الأمن والقانون، ط. 2000م، ص 133.

<sup>18</sup> محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مرجع سابق، ص 1302 وما بعدها.  
رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، ص 28

<sup>19</sup> Reifegerste, S. (2015). *Pour une obligation de minimiser le dommage.* Presses universitaires d'Aix-Marseille., P.227.

حليلة بن دريس، مرجع سابق، ص 252.

حسام سيد عبدالرحيم علي، مرجع سابق، ص 389.

<sup>20</sup> Philippe (D.), Pacta sant servenda et Rebus sic stantibus, in "L'apport de Jurisprudence arbitrale", Seminaire des 7 et 8 Avril 1986, CCI, Paris, 1986.

نقلاً عن شريف محمد غنام، مرجع سابق، ص 41.  
وأنظر أيضاً:- محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مرجع سابق، ص 1315.

<sup>21</sup> Abdullah Al Faruque, Stability in Petroleum Contracts: Rhetoric and Reality, Doctoral Thesis University of Dundee, 2005, p.122.

<sup>22</sup> محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مردع سابق، ص 1312.

<sup>23</sup> PSI Energy, Inc. v. Exxon Coal USA, Inc., 991 F.2d 1265 (7th Cir. 1993)

<https://casetext.com/case/psi-energy-inc-v-exxon-coal-usa-inc-3>

<sup>24</sup> Silard, S. A. (1973). Maintenance-of-Value Arrangements in International Transactions. *Law & Pol'y Int'l Bus.*, 5, 398.

<sup>25</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 623.

<sup>26</sup> Levy, J. P. (1966). Sliding Scale or Indexation Clauses in French Law. *Am. UL Rev.*, 16, 35.

- <sup>27</sup> Krauss, O. (2015). The enforceability of escalation clauses providing for negotiations in good faith under English law. *McGill J. Disp. Resol.*, 2, 142.
- <sup>28</sup> عزيز كاظم الخفاجي ونارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 31.
- <sup>29</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 623.
- <sup>30</sup> عبد الرحيم السالمي، مرجع سابق، ص، 104.
- <sup>31</sup> عزيز كاظم الخفاجي ونارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 31.
- <sup>32</sup> وهو ما يميز مراجعة العقد عن تعديل العقد.
- ويطلق عليه البعض تعديل العقد ويتم في هذه الحالة على حد تعبير الأستاذ الدكتور شريف غنام يتم بشكل تلقائي.
- أنظر شريف محمد غنام، مرجع سابق، ص 83.
- <sup>33</sup> مشار إليه لدى عبد الرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 112.
- <sup>34</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 624.
- <sup>35</sup> ناجي عبد المؤمن، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، وحدوده في عقود التجارة الدولية، مجلة الأمن والقانون، ط. 2000م، ص 154.
- <sup>36</sup> شريف محمد غنام، مرجع سابق، ص 42.
- <sup>37</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 623.
- <sup>38</sup> ناجي عبد المؤمن، مرجع سابق، ص 155.
- <sup>39</sup> قانون رقم 181 لسنة 2023 الجريدة الرسمية المصرية، العدد 45 الصادر في 9 نوفمبر 2023م
- <sup>40</sup> قانون رقم 164 لسنة 2020 الجريدة الرسمية المصرية، العدد 29 الصادر في 22 يوليو 2020م
- <sup>41</sup> جمهورية مصر العربية - محكمة القضاء الإداري - الحكم رقم 495 لسنة 5 ق | تاريخ الجلسة 5 / 5 / 1953 - مكتب فني 7 رقم الجزء 3 - رقم الصفحة 1047
- <sup>42</sup> محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مرجع سابق، ص 1303.
- <sup>43</sup> جمهورية مصر العربية - محكمة النقض - مدني - الطعن رقم 240 لسنة 27 ق | تاريخ الجلسة 12 / 12 / 1962 - مكتب فني 13 رقم الجزء 3 - رقم الصفحة 1174 - القاعدة رقم 186
- <sup>44</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 650.
- <sup>45</sup> <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Arabic-bl.pdf>
- <sup>46</sup> <sup>46</sup> أمية علوان، محي الدين أسماويل علم الدين، محمد حسام محمود لطفي، مبادئ يونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الطبعة الثانية- الترجمة العربية-دار النهضة العربية مصر، ط. 2009م، ص 190.
- <sup>47</sup> حسام سيد عبدالرحيم علي، مرجع سابق، ص 389-392.
- ناجي عبد المؤمن، مرجع سابق، ص 155-156.
- محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مرجع سابق، ص 1321-1323
- <sup>48</sup> حليلة بن دريس، مرجع سابق، ص 253
- رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، ص 37.
- <sup>49</sup> شريف غنام، مرجع سابق، ص 237 وما بعدها.

<sup>50</sup> Journal de droit international, 1994. P. 1041

مشار إليه لدى بوخالفه عبدالكريم و خويلدي السعيد، دور الإرادة الاستباقي في نجنب منازعات عقود الاستثمار، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 16 يناير 2017م، ص 191، جدير بالإشارة أن المرع المشار إليه أشار في الهامش رقم 31 إلى الاتفاقية المبرمة ما بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار و المؤسسة الوطنية الكويتية للاتصالات، الجريدة الرسمية العدد 7، 28 يناير سنة 2007، وبالرجوع إلى العدد المذكور تبين أن جهة الفصل في المنازعات بين الطرفين هو المركز الدولي لفض لتسوية منازعات الاستثمار.

<sup>51</sup> Journal de droit international, 1994. P. 1041

مشار إليه لدى عبد الرحيم السالماني، مرجع سابق، 109.  
<sup>52</sup>إمارة دبي - محكمة التمييز - الأحكام المدنية - طعن عقاري - الطعن رقم 190 لسنة 2012 ق | تاريخ الجلسة 2013 / 5 / 19

<sup>53</sup> Northern Indiana Public Service Co. v. Carbon County Coal Co., 799 F.2d 265 (7th Cir. 1986)

<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/799/265/117938/>

<sup>54</sup>محمد أبو بكر عبد المقصود، إعادة التوازن المالي للعقد الإداري في ظل الأزمة المالية العالمية "نظرية الظروف الطارئة"- بحث مقدم للمؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر كلية الحقوق جامعة المنصورة 1-2 ابريل 2009، ص 484.

<sup>55</sup>رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، 43-46  
عزيز ناظم الخفاجي و نارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 37.  
عبدالرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 107  
شريف غنام، مرجع سابق، ص 135.  
ناجي عبدالمؤمن، مرجع سابق، ص 158

<sup>56</sup>رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، 44  
<sup>57</sup>إمارة دبي - محكمة التمييز - الأحكام المدنية - طعن تجاري - الطعن رقم 209 لسنة 2011 ق | تاريخ الجلسة 2012 / 4 / 4

<sup>58</sup>عزيز ناظم الخفاجي و نارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 37.  
<sup>59</sup>إمارة دبي - محكمة التمييز - الأحكام المدنية - طعن عقاري - الطعن رقم 420 لسنة 2022 ق | تاريخ الجلسة 2022 / 9 / 13

<sup>60</sup> Voirin (p): De L'impevision dans les rapports en droit prive, these, nancy, 1922 p.22.107  
نقلاً عن عبدالرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 107

<sup>61</sup>محمد أبو بكر، خالد عبدالفتاح، بدر المسكري، مرجع سابق، ص 1307  
<sup>62</sup>شريف غنام، مرجع سابق، ص 136.  
<sup>63</sup>عبدالرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 107.  
<sup>64</sup>بوخالفه عبدالكريم، مرجع سابق، ص 182.  
<sup>65</sup>رمزي رشاد عبد الرحمن الشيخ، مرجع سابق ص 49.

<sup>66</sup> ALISSE (J.), L' obligation de resegiement dans les contarts, th, paris,1,1975, p.670.

Pico (Y): L' obligation de cooperation dans L' execution de contract, JCP, 1988-I-3319.

نقلًا عن شريف غنام، مرجع سابق، ص 447  
<sup>67</sup> الجريدة الرسمية، العدد 18 تابع (ج) 9 مايو 1996، ص 144.

<sup>68</sup> شريف غنام، مرجع سابق، ص 448-449.

<sup>69</sup> عبد الرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 111.

<sup>70</sup> SUPREME COURT OF TEXAS, No. 18-0059, DALLAS/FORT WORTH INTERNATIONAL AIRPORT BOARD, PETITIONER, v. VIZANT TECHNOLOGIES, LLC RESPONDENT, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

<sup>71</sup> SUPREME COURT OF TEXAS, No. 18-0059, DALLAS/FORT WORTH INTERNATIONAL AIRPORT BOARD, PETITIONER, v. VIZANT TECHNOLOGIES, LLC RESPONDENT, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

<sup>72</sup> Adjustrite Systems, Inc. v. Gab Business Services, Inc., 145 F.3d 543 (2d Cir. 1998)

<https://casetext.com/case/adjustrite-systems-inc-v-gab-business-serv>

<sup>73</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 656.

<sup>74</sup> عبد الرحيم السالمي، مرجع سابق، ص 112.

حسام سيد عبدالرحيم علي، مرجع سابق، ص 391.

نارمان خليل جمعة، مرجع سابق، ص 41.

<sup>75</sup> عزيز كاظم و نارمان خليل جمعة، مرجع سابق، ص 40.

<sup>76</sup> شريف غنام، مرجع سابق، ص 360.

<sup>77</sup> عزيز كاظم و نارمان خليل جمعة، مرجع سابق، ص 41.

<sup>78</sup> سماح جبار، حسن النية في التفاوض على العقد، مجلة دراسات جامعة عمار ثليجي الأغواط- الجزائر، العدد 48 نوفمبر 2016م، ص 241.

<sup>79</sup> PSI Energy, Inc. v. Exxon Coal USA, Inc., 991 F.2d 1265 (7th Cir. 1993)

<https://casetext.com/case/psi-energy-inc-v-exxon-coal-usa-inc-3>

<sup>80</sup> سماح جبار، مرجع سابق، ص 242.

<sup>81</sup> عزيز كاظم و نارمان جمعة، مرجع سابق، ص 41.

<sup>82</sup> SUPREME COURT OF TEXAS, No. 18-0059, DALLAS/FORT WORTH INTERNATIONAL AIRPORT BOARD, PETITIONER, v. VIZANT TECHNOLOGIES, LLC RESPONDENT, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

<sup>83</sup> Cass.civ, 2e, 16 oct 1973, D. 1974, Paris 27 mai 1980. Dalloz, paris 1981.  
<sup>84</sup> حكم المحكمة الإدارية العليا في الطعن رقم 333 لسنة 10 قضائية، بتاريخ 2 ديسمبر 1967م.

<sup>85</sup> Cass. Com 21 mars 1972. Juris- classeur periodique, 371. 17543.

<sup>86</sup> علاء الدين الخصاونة، مرجع سابق، ص 656.

<sup>87</sup> أحمد محمد صديق، الآثار المترتبة على إعادة التفاوض كوسيلة لحل منازعات عقود التجارة الدولية، مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، المجلد 10 العدد 2، 2020م، ص446

حليمة بن دريس، مرجع سابق، ص254.

<sup>88</sup> محمود نصر الدين منصور، نحو نظام قانوني لوقف عقود العاملين خلال توقف العمل في المنشآت، دار النهضة العربية، ط. 1989، القاهرة، ص 11-12.

<sup>89</sup> جمهورية مصر العربية - أحكام غير منشورة - محكمة النقض - مدني - الدائرة المدنية - الطعن رقم 13739 لسنة 91 ق | تاريخ الجلسة 8 / 5 / 2023

<sup>90</sup> شريف غنام، مرجع سابق، ص 301

<sup>91</sup> عزيز كاظم الخفاجي و نارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 45.

<sup>92</sup> أحمد محمد صديق، مرجع سابق، ص 447.

<sup>93</sup> أمية علوان، محي الدين أسماعيل علم الدين، محمد حسام محمود لطفي، مرجع سابق، ص83 وما بعدها.

<sup>94</sup> <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ar/v1056999-cisg-a.pdf>

<sup>95</sup> <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/ulfc-1964/>

<sup>96</sup> SUPREME COURT OF TEXAS, No. 18-0059, DALLAS/FORT WORTH INTERNATIONAL AIRPORT BOARD, PETITIONER, v. VIZANT TECHNOLOGIES, LLC RESPONDENT, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

<sup>97</sup> ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الجزء الثاني أحكام الإلتزامات، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط. 2011م، ص 145-146.

<sup>98</sup> ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج2، مجلد 1، الكتاب الأول، القسم الثاني، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط. 2005م، ص 457 وما بعدها.

للمزيد أنظر رمزي رشاد عبدالرحمن الشيخ، مرجع سابق، ص 73.

<sup>99</sup> عزيز كاظم الخفاجي و نارمان جميل جمعة، مرجع سابق، ص 48.

<sup>100</sup> Kaiser-francis Oil Company, a Delaware Corporation, Plaintiff-appellee, v. Producer's Gas Company, a Texas Corporation, Defendant-appellant, 870 F.2d 563 (10th Cir. 1989)

<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/870/563/312181/>

<sup>101</sup> Paris, 28 septembre 1976, J.C.P. 1978. 11. 18810, note J. ROBERT Reifegerste, S. (2002). Chapitre II. Applications particulières de l'obligation de minimiser le dommage. In *Pour une obligation de minimiser le dommage* (1–). Presses universitaires d'Aix-Marseille. Note 446

<https://doi.org/10.4000/books.puam.537>

<https://books.openedition.org/puam/537?lang=en#bodyftn44>

<sup>102</sup> "La tentative de conciliation fut fructueuse. En s'entendant, les parties ont certainement minimisé les pertes économiques liées au bouleversement du marché"

Reifegerste, S., opcit, note 467.

<sup>103</sup> Private Jet Services Group, LLC v. Tauck, Inc., U.S. District Court for the District of New Hampshire Case No. 2023-0018 Citation: Private Jet Servs. Grp. v. Tauck, Inc., 2024 N.H. 20

<https://law.justia.com/cases/new-hampshire/supreme-court/2024/2023-0018.html>

المصادر

References

**First: Books and Research**

- I. Al-Khafaji, Aziz Kazim and Juma, Narman Jamil, Renegotiation of technology transfer contracts, Al-Kufa Journal, Issue 23, 2015.
- II. Abu Bakr, Muhammad, Khaled Abdel Fattah, Badr Al-Maskari, The condition of renegotiation in contracts concluded between the state and the investor, Journal of Legal and Economic Studies, Volume 9, Issue 4, December 2023.  
<https://doi.org/10.21608/jdl.2023.254255.1251>
- III. Ali, Sayed Abdel Rahim, Implementing the condition of renegotiation (Hardship) in international trade contracts, Journal of Legal Studies, Issue 54, Part 1, December 2021.  
<https://doi.org/10.21608/maal.2022.103057.1043>
- IV. Al-Salmani, Abdel Rahim, The condition of renegotiation in international trade contracts, Journal of Commercial Law, Issue 65/2019. <https://doi.org/10.21608/jdl.2021.207212>
- V. Al-Sheikh, Ramzi Rashad Abdul Rahman, The Obligation to Renegotiate Civil Contracts, Journal of Legal and Economic Studies, Volume 7, Issue 2, December 2021.
- VI. Al-Khasawneh, Alaa El-Din, The Legal Aspects of the Obligation to Renegotiate and Review Contracts, Journal of Law, Issue 1, 2014. <https://doi.org/10.34120/jol.v38i1.1995>
- VII. Alwan, Umayya, Muhyiddin Ismail Alam El-Din, Muhammad Hussam Mahmoud Lutfi, UNIDROIT Principles Related to International Commercial Contracts, Second Edition - Arabic Translation - Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Egypt, 2nd ed. 2009.

- VIII. Abdul Maqsoud, Muhammad Abu Bakr, Rebalancing the Financial Balance of the Administrative Contract in Light of the Global Financial Crisis "Theory of Emergency Circumstances" - Research Submitted to the Thirteenth Annual Scientific Conference, Faculty of Law, Mansoura University, April 1-2, 2009.
- IX. Al-Jubouri, Yassin Muhammad Al-Jubouri, Al-Wajeez in Explaining the Civil Law, Part Two, Provisions of Obligations, Dar Al-Thaqafa for Publishing and Distribution, Amman, 2011.
- X. Al Faruque, Abdullah, Stability in Petroleum Contracts: Rhetoric and Reality, Doctoral Thesis University of Dundee, 2005
- XI. Ben Dris, Halima, Renegotiation of Contracts: A Study in Light of UNIDROIT Principles and National Legislation, Journal of Judicial Reasoning, Volume 13, Issue 2, October 2021.
- XII. Bokhalfa, Abdul Karim and Khuwaildi, Al-Saeed, The role of proactive will in avoiding investment contract disputes, Journal of Political and Legal Notebooks, Issue 16, January 2017
- XIII. Fontaine, M., & La Clause de Hardship, D. P. C. I. (1981). T. 2, n 1. Et F. Chabas. Les Clauses de Hardship", Thèse Montpellier, 7.
- XIV. Fontaine, M. (1976). Les clauses de hardship: aménagement conventionnel de l'imprevision dans les contrats à long terme. Masson (Editeurs), p.7
- XV. Ghanem, Sharif Muhammad, The Impact of Changing Circumstances on International Trade Contracts, Dubai Police College Publications, 2nd ed. 2010.
- XVI. Jabar, Samah, Good Faith in Negotiating the Contract, Journal of Studies of Amar Thaliji University, Laghouat - Algeria, Issue 48, November 2016. <https://doi.org/10.34118/0136-000-048-017>

XVII. Jean Alisse, L'obligation De Renseignements Dans Les Contrats, Éditeur inconnu, th, Paris 1,1975

XVIII. Mansour, Mahmoud Nasr El-Din, Towards a Legal System for Suspending Workers' Contracts During the Stoppage of Work in Establishments, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo 1989.

XIX. Philippe (D.), Pacta sant servenda et Rebus sic stantibus, in “L’apport de Jurisprudence arbitrale”, Seminaire des 7 et 8 Avril 1986, CCI, Paris, 1986.

XX. Reifegerste, S. (2015). *Pour une obligation de minimiser le dommage*. Presses universitaires d’Aix-Marseille.

XXI. Reifegerste, S. (2002). Chapitre II. Applications particulières de l’obligation de minimiser le dommage. In *Pour une obligation de minimiser le dommage (1–)*. Presses universitaires d’Aix-Marseille. Note 446

XXII. Siddiq, Ahmed Muhammad, The Consequences of Renegotiation as a Means of Resolving Disputes in International Trade Contracts, Journal of Anbar University for Legal and Political Sciences, Volume 10, Issue 2, 2020.

XXIII. Ullman (H): Droit et pratique des clauses de hard ship dans le systeme juridique American, Revue de droit des affaires internationaux, 1988.

XXIV. Voirin (p): De L’impevision dons les rapports en droit prive, these, nancy, 1922

**Second: Court Judgments: -**

XXV. Northern Indiana Public Service Co. v. Carbon County Coal Co., 799 F.2d 265 (7th Cir. 1986)

<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/799/265/117938/>

XXVI. Supreme Court Of Texas, No. 18-0059, Dallas/Fort Worth International Airport Board, Petitioner, V. Vizant Technologies, Llc Respondent, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

XXVII. Supreme Court Of Texas, No. 18-0059, Dallas/Fort Worth International Airport Board, Petitioner, V. Vizant Technologies, Llc Respondent, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

XXVIII. Adjustrite Systems, Inc. v. Gab Business Services, Inc., 145 F.3d 543 (2d Cir. 1998)

<https://casetext.com/case/adjustrite-systems-inc-v-gab-business-serv>

XXIX. PSI Energy, Inc. v. Exxon Coal USA, Inc., 991 F.2d 1265 (7th Cir. 1993)

XXX. <https://casetext.com/case/psi-energy-inc-v-exxon-coal-usa-inc-3>

XXXI. Cass.civ, 2e, 16 oct 1973, D. 1974, Paris 27 mai 1980. Dalloz, paris 1981.

XXXII. Cass. Com 21 mars 1972. Juris- classeur periodique, 371. 17543.

XXXIII. Supreme Court Of Texas, No. 18-0059, Dallas/Fort Worth International Airport Board, Petitioner, V. Vizant Technologies, Llc Respondent, Argued January 22, 2019

<https://cases.justia.com/texas/supreme-court/2019-18-0059.pdf?ts=1558101843>

XXXIV. Kaiser-francis Oil Company, a Delaware Corporation, Plaintiff-appellee, v. Producer's Gas Company, a

Texas Corporation, Defendant-appellant, 870 F.2d 563 (10th Cir. 1989)

<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/870/563/312181/>

XXXV. Private Jet Services Group, LLC v. Tauck, Inc., U.S. District Court for the District of New Hampshire Case No. 2023-0018 Citation: Private Jet Servs. Grp. v. Tauck, Inc., 2024 N.H. 20

<https://law.justia.com/cases/new-hampshire/supreme-court/2024/2023-0018.html>

XXXVI. Arab Republic of Egypt - Administrative Court - Judgment No. 495 of 5 Q | Session Date 5/5/1953 - Technical Office 7 Part No. 3 - Page No. 1047

XXXVII. Arab Republic of Egypt - Court of Cassation - Civil - Appeal No. 240 of 27 Q | Session Date 20/12/1962 - Technical Office 13 Part No. 3 - Page No. 1174 - Rule No. 186

XXXVIII. Dubai - Court of Cassation - Civil Judgments - Real Estate Appeal - Appeal No. 190 of 2012 Q | Session Date 19/5/2013

XXXIX. Dubai - Court of Cassation - Civil Judgments - Commercial Appeal - Appeal No. 209 of 2011 Q | Session Date 4/4/2012

XL. Dubai - Court of Cassation - Civil Judgments - Real Estate Appeal - Appeal No. 420 of 2022 Q | Session date: 9/13/2022

XLI. Arab Republic of Egypt - Supreme Administrative Court in Appeal No. 333 of Judicial Year 10, dated December 2, 1967.