

حدود تأثير فيروس كورونا المستجد على الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية.

Limits of the impact of the emerging corona virus on contractual obligations to international trade contracts.

د. محمد كريم قروف

جامعة العربي بن مهيدي – أم البواقي (الجزائر)، karimguerrouf@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2021/03/31

تاريخ القبول: 2021/02/23

تاريخ الإرسال: 2021/01/16

ملخص:

يناقش هذا البحث حدود تأثير فيروس كورونا المستجد على الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية، وذلك وفقاً لأحكام الهيئات والمنظمات التشريعية الخاصة بالتجارة الدولية خاصة منها اتفاقية الأمم المتحدة في العقود للبيع الدولي للبضائع 1980 ومبادئ اليونيدروا 2016. وبالموازاة مع ذلك تطرح الدراسة تساؤل رئيسي حول مدى إمكانية تنفيذ الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية في ظل إشكالية تكييف جائحة كورونا كعائق أو قوة قاهرة. وانعكاسات ذلك على التجارة الدولية والاقتصاد العالمي بشكل عام. وقد تم الخروج بجملة من النتائج أهمها أنه يمكن اعتبار فيروس كورونا المستجد عائقاً أو قوة قاهرة، وذلك استناداً لما جاء في مضامين أحكام الهيئات المعنية، وهذا ما سوف يترتب عليه آثار قانونية واقتصادية على الالتزامات التعاقدية للعقود التجارية الدولية المختلفة.

كلمات مفتاحية: فيروس كورونا؛ إلتزامات تعاقدية؛ عقود؛ تجارة دولية.

تصنيفات JEL : F2 ؛ F13.

Abstract:

This research discusses the limits of the impact of the emerging corona virus on the contractual obligations of international trade contracts, in accordance with the provisions of legislative bodies and organizations for international trade, especially the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980 and the principles of Unidroit 2016. In parallel, the study raises a major question about the extent of the possibility of implementing Contractual obligations to international trade contracts in light of the problem of adapting the Corona pandemic as a constraint or force majeure. And its implications for international trade and the global economy in general.

We have come out with a set of results, the most important of which is that the new Corona virus can be considered an obstacle or a force majeure, based on what was stated in the contents of the provisions of the relevant bodies, and this will have legal and economic implications for the contractual obligations of the various international commercial contracts.

Keywords: Corona virus; Contractual obligations; Contracts; International trade.

JEL Classification Cods: F2 ؛ F13.

المؤلف المرسل: د. محمد كريم قروف، الإيميل: karimguerrouf@yahoo.fr

المقدمة:

ترتبط العديد من الحكومات والتجار ورجال الأعمال في دول العالم مع بعضها البعض بتعاقدات متعددة. تتنوع هذه التعاقدات التجارية ما بين عقود مقاولات وخدمات وغيرها، ولهذا فقد أصبح لعقود التجارة الدولية في العصر الحديث دور كبير ومهم في خدمة أهداف التنمية والتقدم، لما لها من تأثير كبير على المحيط الذي يتم تنفيذها فيه، فهي تلي أهدافا سياسية واجتماعية واقتصادية. وإذا كان نمو اقتصاد الدول يعتمد على زيادة التجارة الدولية، فإن الأمر يتطلب إزالة العوائق التي تواجهها لضمان استمرار هذه العقود وضمان تنفيذها، حيث أصبح الإهتمام بمحاولة البحث عن حل لمشاكلها القانونية يشغل بال الباحثين والمشرعين في مختلف الدول سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

وتعد مخاطر الأوبئة والأمراض عبر العصور من العوائق الأكثر تأثيراً في تنفيذ الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية، وهو نفس النقاش الذي تطرحه جائحة كورونا المستجد باعتبارها وباء صحي عالمي أثر بشكل مباشر على المعاملات الدولية التجارية، حيث غير هذا الوباء الكثير من العادات وفرض على الشعوب العزل والحجر الصحي مما خلف ركودا اقتصاديا. إذ توقفت العديد من العلاقات التجارية الدولية ما بين دول العالم، وعرفت العديد من الاستثمارات العابرة للحدود والمستقرة بالدول المستقبلية حالات توقف اضطراري. وهو ما دفع عدد من المؤسسات والشركات العالمية خاصة الصينية والأمريكية منها المتخصصة في مجالات مختلفة مثل صناعات السيارات والنقل الجوي والمعلومات والمواد البترولية والغازية، بإقرار وجود حالة عائق أو قوة قاهرة من أجل التحلل من التزاماتها التعاقدية تجاه زبائنها وعدم أداء غرامات التأخير أو التعويض عن التأخير في التنفيذ أو عن استحالته. ومن هنا يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي: إلى أي مدى يمكن تنفيذ الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية في ظل إشكالية تكيف جائحة كورونا كقوة قاهرة؟

فرضية الدراسة:

تم الاعتماد على الفرضية التالية للبحث، وهي أن تقدير مدى اعتبار جائحة كورونا كعائق أو قوة قاهرة من عدمه يتوقف على طبيعة الإجراءات التي اتخذتها الدول وموضوع الالتزام التعاقدية التجاري ومدى تأثيره بهذه الإجراءات.

أهمية الدراسة:

تتحلي أهمية الدراسة في تعاظم دور عقود التجارة الدولية والتي تعد الآلية القانونية لنقل السلع والخدمات عبر الحدود الدولية فقد أثرت فيها اتفاقية التجارة الدولية بشكل ملحوظ، ولذلك فقد شهدت هذه العقود تطورا ملحوظا ومتسارعا مع تعدد في أشكالها، إلا أنه قد تواجهنا بعض الصعوبات في تنفيذ الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية، مما يتطلب محاولة إيجاد وتكييف الشكل القانوني لعقد التجارة الدولي، وذلك عند فض النزاعات عند تحديد الوصف القانوني والاقتصادي الصحيح للالتزام بتنفيذها.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحليل وتبيان واقع التبادلات والمعاملات التجارية الدولية من خلال معرفة مدى تنفيذ الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية في ظل التداعيات التي تفرزها جائحة فيروس كورونا المستجد. هذا الأخير الذي أبرز بوادر جدل ونقاش قانوني واقتصادي باعتباره وباء صحي عالمي تختلف آثاره بين السلبية والإيجابية باختلاف المواقع والمؤسسات، وباختلاف الظروف

المحيطة بالتعاقدات المتنازع بشأنها، إذ أن بعض القطاعات على خلاف الباقي عرفت نموا كبيرا بسبب انتشار هذا الفيروس خاصة تلك المتعلقة بالتجارة الالكترونية.

منهج الدراسة:

للإلمام بمختلف جوانب الدراسة، تم الاعتماد في إعدادها على المنهج الاستقرائي، من خلال دراسة وتحليل مختلف نتائج الدراسات التي تناولتها أدبيات الالتزامات التعاقدية لعقود التجارة الدولية، والتي تضمنت كذلك التداعيات والآثار الاقتصادية التي فرضتها جائحة فيروس كورونا المستجد. وذلك بالاستناد إلى جملة من المراجع المتوفرة من كتب ومقالات ومدخلات وأطروحات أكاديمية.

1- مدخل لمفهوم الالتزامات التعاقدية في عقود التجارة الدولية:

كان لازدياد أنواع المعاملات الدولية واتساع حجمها الأثر الكبير في تنوع الوسائل القانونية والاقتصادية التي تحكمها، ولعل عقود التجارة الدولية وبصفة خاصة عقود البيع الدولي تشكل أهم وسائل التبادل التجاري الدولي، وقد شهد هذا النوع من العقود اهتماما متزايدا وتنظيما متنوعا ومحكما من قبل هيئات متخصصة دولية ومحلية. حيث بذلت هذه الهيئات جهوداً كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو "قانون التجارة الدولية" الذي يتضمن الاتفاقيات الدولية، التي تم إنجازها في مجال التجارة الدولية والعقود. النموذجية والشروط العامة التي وضعت في هذا المجال.

1-1- تعريف وتكييف عقود التجارة الدولية:

تميز عقود التجارة الدولية بطبيعة تميزها عن غيرها من العقود الأخرى، لذا لا يجب إخضاعها لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية الوطنية.

1-1-1- تعريف عقود التجارة الدولية:

إن عقد التجارة الدولية يختلف عن العقود التجارية الداخلية أو الوطنية في المدة اللازمة لتنفيذها خلالها، فعقود التجارة الدولية هي غالبا ما تحتاج لإبرامها مدة طويلة، فهي تسبقها مرحلة المفاوضات التي تحتاج إلى وقت طويل نسبيا للوصول إلى الصيغة النهائية لإبرام العقد، كما أن العقد يجمع بين أطراف من جنسيات متعددة وكل منهما يخضع لقانون مختلف عن الآخر، وهو ما يعد أمراً صعباً في تحديد القانون الواجب التطبيق، وفي البداية لا بد من تحديد نوع العقد المبرم بين الطرفين، وهي عملية تحتاج لمعايير قانونية وإقتصادية لإصباح الوصف القانوني الاقتصادي الصحيح للعقد. (رمضان وسعيد، 2019، صفحة 19)

وتعد مسألة تحديد هذا المفهوم من المسائل الصعبة لاختلاف وجهات النظر من قبل الفقه والقضاء حولها، حيث أن وضع تعريف محدد للعقد التجاري الدولي يعد شبه مستحيل بالنظر إلى الصعوبات المرتبطة بتحديد صفة الدولية من عدمه في العقد، ولذلك وضعت مجموعة من المعايير والضوابط التي يتعين الإعتداد بها لإضفاء الصفة الدولية على عقد ما أو لإنكارها عنه. (خميس، 2016، صفحة 121)

إن عملية تحديد ما إذا كان العقد دوليا أو داخليا تكتسي أهمية بالغة، ذلك أن عقد التجارة الدولية يتميز بخصائص ومميزات كثيرة إذا ما قورن بالعقد الداخلي، من أهمها أن أطراف العقد الدولي يتمتعون بحرية في اختيار القانون الذي يحكم عقدهم وهو ما لا يتحقق في العقد الداخلي، يضاف إلى ذلك شرط التحكيم الذي يتمتع بمعاملة مختلفة بحسب ما إذا تم إدراجه في الالتزامات التعاقدية لعقد التجارة الدولية أو داخليا... إلخ. (حبار، 1990، صفحة 5)

كما يستمد العقد الدولي صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، التي قد تثير بعض الصعوبات، لكن يمكن أن يعتمد على المعيار الشخصي، فالعقد الدولي ذو الطابع التجاري وفقا لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين إذ قد يعد دوليا حتى لو كان البائع والمشتري من جنسية واحدة. وانما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو مجال إقامتهم العادية. (خالد، 2001، صفحة 4)

ويجب الإشارة إلى أن المعاملات الخاصة بالعقود الدولية وان كانت تقوم أساسا في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة لمختلف السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم، إلا أنها تشمل أيضا أنواعا أخرى من المعاملات؛ فيعتبر من قبيل التعامل التجاري الدولي الاتفاق على نقل التكنولوجيا والتعامل على براءات الإختراع بين الدول المتقدمة والدول النامية.

1-1-2 معايير تكييف وتحديد دولية العقد التجاري:

يمكن تعريف التكييف بأنه عملية ذهنية أولية يقوم بها القاضي أو المحكم لتعيين طبيعة العقد، وإدخاله في إحدى الفئات القانونية، قصد معرفة القانون الذي يحكمه، ومن ثم القانون الواجب التطبيق عليه، أي هو تلك العملية التي يهدف من ورائها القاضي إلى اضماع الوصف القانوني على التصرف الذي صدر عن المتعاقدين والمعايير المعتمدة لتحديد دولية العقد التجاري. (العراي، 2005، صفحة 263)، وقد تضاربت الآراء والاجتهادات في تحديد دولية العقد بين متبني معيار قانوني، والمتبني لمعيار اقتصادي.

1-1-2-1-1 المعيار القانوني: يقرر هذا الإتجاه أن العقد يعتبر دوليا متى كانت عناصره القانونية مرتبطة بأكثر من نظام قانوني واحد، من حيث العناصر الضرورية لانعقاده أو تنفيذه أو مركز طرفيه من ناحية جنسيتهم أو موطنهم أو مكان الشيء محل الإبرام، وهكذا يعد عقد بيع سلعة ما دوليا وفقا لهذا المعيار فيما لو أبرم بباريس بين شخص فرنسي مقيم بفرنسا وآخر جزائري يقيم بالجزائر ليتم تنفيذ العقد في المغرب، فمثل هذا العقد يتسم بالطابع الدولي لإتصال عناصره بثلاث دول أي بأكثر من نظام قانوني واحد. (البلاق، 2011، صفحة 12)

1-1-2-2-1 المعيار الاقتصادي: يعد الأخذ بهذا المعيار لتحديد دولية العقد من إبداع الاجتهاد القضائي الذي عمل على إيجاد معيار اقتصادي يستند عليه في تحديد دولية العقد التجاري الدولي. ومضمونه أنه لا بد من وقوع مد وحزر وتبادل القيم بين الدول، وبمعنى آخر ارتباط العقد بمصالح التجارة الدولية. من خلال تجاوز هذا الأخير الاقتصاد الداخلي لدولة معينة. وقد تضاربت الآراء الفقهية حول مدى قيمة هذا المعيار. فاتجاه يرى أن المعيار الاقتصادي يكون كافيا لوحده للقول بدولية العقد، وبين من يرى فيه صورة تعكس المعيار القانوني. في حين اتجه آخر يرى أن توافر المعيار الاقتصادي لدولية العقد، يؤدي حتما إلى إكتساب الرابطة العقدية لطابعها الدولي وفقا للمعيار القانوني. (شويرب، 2009، صفحة 34)

1-1-3 مراحل إبرام عقد التجارة الدولية:

يرم العقد بين المتعاقدين، ليكون بمثابة دليل عملي لهما، من أجل تجنب الشكوك وسوء الفهم حول ما تم الاتفاق عليه خلال التفاوض على الشروط إذا ما تمت كتابته، وكذا معرفة أساسيات التعاقد الدولي والبنود الرئيسية في عقود التجارة الدولية. وإبرام هذه العقود يمر بمرحلتين أساسيتين:

1-1-3-1 الإعداد والترتيب للمفاوضات التعاقدية: وهي المرحلة الأولى من مراحل إبرام العقد التجاري الدولي، حيث تتضمن مجموعة المراحل السابقة، والمتمثلة في الإعداد والترتيب للمفاوضات، التي تسبق إبرام العقد الدولي، وتعد من العمليات الشاقة التي

تستغرق وقتاً وجهداً ونفقات، بل يمكن القول إن المفاوضات التي يعد لها جيداً تنتهي، غالباً، بإبرام عقد ناجح، يتم الإتفاق عليه، وتنفيذه، بطريقة سليمة هادئة ويحقق كل طرف ما يتبعه من ورائه.

ومن بين ما يتم الإعداد له للمفاوضات التعاقدية، الإتصال بين الأطراف ودعوة أحدهم الآخر للتفاوض وتبادل الآراء حول هذه العملية التعاقدية المزمع الدخول فيها بينهم؛ حيث أوضحت المفاوضات لازمة ضرورية تسبق إبرام العقد الدولي، لا سيما في ظل الوضع الحالي للمبادلات والمعاملات الدولية المعاصرة، التي هي في الغالب ليست بالعقود البسيطة التي يتفق على عناصرها وتبرم في أول لقاء. بل هي عقود مركبة ومعقدة فنياً.

كما أن أحد الأطراف المتعاقدة، غالباً ما يكون كذلك من الدول النامية، التي تسعى إلى إقامة مشروعاً وتحقيق أهدافها التنموية اجتماعياً واقتصادياً وفق أفضل الشروط التي تتلاءم مع إمكانياتها المادية، وكل ذلك يستلزم الدخول مع مفاوضات شاقة وعسيرة حول ما تزمع إبرامه من عقود دولية. (محمد، 2000، صفحة 15)

1-1-3-2 الصياغة وعقد الإتفاق النهائي: تمثل المراحل النهائية للعقد التجاري الدولي، فهي تحتوي على الصياغة وعقد الإتفاق النهائي بين أطراف العقد الدولي، وتقوم على أساس الإرادة الحرة للأطراف، لذا فإن الوسيلة الوحيدة لنقل تصور الأطراف المتعاقدة كما يرغبون فيه هي الصياغة السليمة لنصوص العقد المزمع عقده بينهم، حيث إن الصياغة تهدف إلى وضع ما يهدف إليه العميل في نصوص واضحة وحلية بحيث تعكس النية الحقيقية للأطراف المتعاقدة، ولأن في ذلك ترجمة واضحة وتطبيقاً للمبادئ العامة في قانون العقود التجارية، والتي من أهمها أن الأطراف أحرار لإنشاء أو الإتفاق على أي مشروع يختارونه. (Penn, Shea, & Wadsley, 2000, p. 379)

ولذلك فإن سلطان الإرادة يعتبر الآن بمثابة وسيلة دفاعية عن النظام القانوني الدولي في مواجهة النظام القانوني الداخلي، ومع ذلك ليس بمقدور التجار دوماً تضمين عقودهم نصاً يستبعد تطبيق القوانين الوطنية، بصورة مطلقة، باعتبار أن هذا العقد الدولي، لا يعتبر بمثابة معاهدة دولية.

1-1-4 الأطر التشريعية والهيئات الخاصة بتنفيذ عقود التجارة الدولية:

تخضع المعاملات والالتزامات التعاقدية في عقود التجارة الدولية لآحكام تشريعية من مصادر تنظيمية لمنظومات وهيئات دولية متعددة حكومية وغير حكومية، والهيئات الحكومية هي التي تتكون من عضوية حكومات بعض الدول، ويمثلها مندوبون فيها، وأهم هذه الهيئات لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا والتي تعرف باسم (UNCITRAL)، والمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما والمعروف باسم (UNIDROIT) وتلعب دوراً كبيراً في توحيد القوانين الموضوعية لقانون التجارة الدولية، ومؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص الذي يهدف إلى توحيد القواعد الوطنية لتنازع القوانين دون القواعد الموضوعية لقانون التجارة الدولية، والمنظمة العالمية للملكية الذهنية (WIPO). (الشرقاوي، 1992)

أما الهيئات غير الحكومية فهي التي تتكون من أعضاء لا يمثلون حكومات معينة وإنما يشتركون فيها بصفتهم الشخصية من المتخصصين والمشتغلين بقانون التجارة الدولية، وأهم هذه الهيئات غرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)، واللجنة البحرية

الدولية في بروكسل (IMC)، وتعمل على توحيد القانون البحري على المستوى الدولي. إلا أن أهم منظومتين من منظومات التشريعات الخاصة بالتجارة الدولية هي إتفاقية الأمم المتحدة في العقود للبيع الدولي للبضائع 1980، ومبادئ النيديروا 2016.

1-4-1-1 إتفاقية الأمم المتحدة في العقود للبيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا): تم صياغة اتفاقية البيع الدولي عام 1968 واستغرق العمل عليها عشر سنوات. وهي منبثقة عن لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي (UNCITRAL)، والتي تأسست بقرار من الجمعية العامة للأمم المتحدة في عام 1966 وضمت اللجنة في عضويتها ممثلين عن أنظمة قانونية مختلفة هي النظام الأنجلوسكسوني والنظام اللاتيني والشريعة الاسلامية والقانون الهندي والقانون الصيني وغيرها. وفي عام 1980 قرر مؤتمر الأمم المتحدة لعقود التجارة الدولية تبني الاتفاقية (اتفاقية فيينا). ودخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في عام 1988 عندما تحقق شرط ذلك وهو المصادقة عليها من قبل عشر دول، وعدد الدول التي صادقت لحد الآن على الاتفاقية هي 86، ولقد تضمنت الاتفاقية أربعة أقسام، وهي نطاق التطبيق والأحكام العامة ثم تكوين عقد البيع الدولي للبضائع، ثم القسم المتعلق بالأحكام الموضوعية للبيع الدولي للبضائع، وأخيراً القسم الخاص بالأحكام الختامية. (محاسنة، 2018، صفحة 205)

1-4-1-2 مبادئ النيديروا (UNIDROIT): صدرت مبادئها عن معهد روما الدولي لتوحيد القانون الخاص، وفي المعهد ممثلون عن 63 دولة حول العالم ومنها الدول العربية التالية: مصر، العراق، السعودية، تونس، وصدرت النسخة الأولى من المبادئ في عام 1994، ثم صدرت النسخة الثانية عام 2004 مع اضافات وتعديلات، وفي عام 2010 صدرت النسخة الثالثة معدلة. وأخيراً صدرت النسخة الحالية 2016. تضم المبادئ عدداً ضخماً من القواعد القانونية المتعلقة بالتعاقد التجاري، وهي متأثرة باتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع 1980 ومكملة لها، على أنه تفتقر عنها في مسألتين أساسيتين، الأولى لها غير مختصة بعقد بيعه، وإنما قواعد عامة في كل العقود، والثانية أنها لا تحتاج لمصادقة الدول عليها لتنفيذ. (دواس، 2017، الصفحات 15-21) من هذا المنطلق فإن احتمال أن يحكم تعاقدات الأفراد أو الحكومات مبادئ الامم المتحدة أو المبادئ النيديروا أمر وارد، في أي دولة. ومما يزيد من أهمية هذه المبادئ أنها لا تنطبق على عقد معين، وإنما هي أشبه بالنظرية العامة التي يمكن أن تكون محلاً للتطبيق على عقود البيع والتوريد والمقاولة وسائر عقود الخدمات، كما أنها تعتبر جزءاً من العرف التجاري الدولي، يطبقها القاض الوطني في العقود الدولية ولو لم تكن القانون الواجب التطبيق فيما لا نص فيه، باعتبارها جزءاً من قانون التجار.

1-4-1-3 شروط العائق في عقود التجارة وفقاً لأحكام مبادئ الأمم المتحدة والنيديروا:

وفقاً لأحكام المنظومتين، يمكن توضيح الشروط التي تصح ضمنها ظروف تنفيذ الالتزامات التعاقدية في عقود التجارة الدولية عائناً تؤدي إلى إستحالة تنفيذ العقد، حيث تنص الفقرة الأولى من المادة 79 من إتفاقية الامم المتحدة على مايلي: " 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 أو أن يكون بإمكانه تجنبه أو تجنب عواقبه أو التغلب عليه أو على عواقبه". (لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011، الصفحة 24)

والملاحظ أن إتفاقية فيينا لم تعرف تعبير العائق أو القوة القاهرة، مما جعل تفسير وتحديد نطاقه محلاً للاجتهادات القضائية، ولم يخلو الأمر من الرجوع للقوانين الوطنية والاسترشاد بمفاهيمها المتعلقة بالقوة القاهرة أو. كما يمكن الاستنتاج من خلال النص

المتقدم، أنه لا بد من وجود شروط ومتطلبات معينة حتى يمكن القول بأن ظرفاً معيناً هو عائق، يمنع من تنفيذ العقد ويجرر أحد أطرافه من التزاماته التعاقدية. والنتيجة التي يربتها وقوع مثل هذا الحدث هي انفساخ العقد بين المتعاملين وانقضاء التزام المدين تبعاً لذلك. (غام، 2010، صفحة 18)، ويمكن تلخيص هذه الشروط كما يلي:

- **الشرط الأول: خارج عن الإرادة:** يجب على الطرف الذي يتمسك بالعائق أن يكون غير محل بتنفيذ أي من التزاماته التعاقدية، فإذا كان محلاً ابتداءً، لا يمكنه التمسك بأن عدم التنفيذ كان لسبب خارج عن إرادته، كما يجب التمييز بين الأسباب الداخلية والخارجية التي تؤدي إلى عدم التنفيذ، فالأسباب الخارجية هي فقط تصلح لتعتبر خارجة عن إرادة المتعاقد.

- **الشرط الثاني: غير معقول التوقع وقت انعقاد العقد:** ويتضمن هذا الشرط ثلاثة عناصر مهمة تساهم في تفسيره، وهي: التوقع ومن ثم معقولية التوقع، والثالث وقت التوقع المعقول. فبالنسبة لعنصر التوقع يجب لاعتبار العائق كذلك ألا يكون متوقعاً، أما عنصر التوقع المعقول لا يعني بالضرورة أن العائق وجد فقط بعد انعقاد العقد، فقد يكون العائق موجوداً ولكن لا يعلم به الطرف المعني ولا يفترض به العلم كذلك.

- **الشرط الثالث: عدم المقدرة على تجنب العائق أو التغلب على عواقبه:** ومفاد هذا الشرط هو كون المتعاقد لا يكون بمقدوره تجنب حدوث العائق أي منع حدوثه من جهة ولا التغلب على عواقبه من جهة ثانية. والتغلب عليه تعني أنه في حالة وقوع الظرف أو العائق فإنه بإمكان المتعاقد التنفيذ بالرغم من ذلك متغلباً على الصعوبات التي تنتج عنه.

2- التكيف القانوني والاقتصادي لجائحة كورونا المستجد:

هناك بعض الأحداث قد تطرأ لأسباب خارجة عن إرادة المتعاقدين تجعل من المستحيل أو على الأقل من الصعب عليهم أن يوفروا بالتزاماتهم التعاقدية التجارية أو يؤخرونها تنفيذها. فإعتبار حالة العائق أو القوة القاهرة على فيروس كورونا سوف تجعل من عقود التجارة الدولية مستحيل التنفيذ، فضلاً عن العقود التي تنتهي فوراً كعقود السفر والسياحة وتأجير السيارات... إلخ، فهذه العقود تنقضي بالقوة القاهرة، ولهذا فالتساؤل المطروح هنا يدور حول الطبيعة القانونية والاقتصادية لفيروس " كورونا ".

2-1- التعريف بفيروس " كورونا كوفيد 19 ":

يعتبر فيروس كورونا كوفيد **Covid-19**، نوع من الفيروسات الجديدة المعدية التي تسبب التهاب الجهاز التنفسي الحاد، حيث تم الإبلاغ عن الحالات الأولى للفيروس في دولة الصين وذلك في نهاية ديسمبر 2019، وفي بداية جانفي 2020 أبلغت الصين منظمة الصحة العالمية عن تفشي المرض، لتعلن المنظمة بعدها عن آلاف الحالات المؤكدة إصابتها بالفيروس خارج الصين، وازدياد عدد البلدان المتضررة، لذلك خلصت منظمة الصحة العالمية إلى تقييم مفاده أن الفيروس كورونا كوفيد **Covid-19** ينطبق عليه وصف الجائحة، واعتبرته حالة طوارئ صحية عالمية.

وقد صاحب ذلك مجموعة إجراءات وتدابير احترازية استثنائية مرتبطة بحالة الطوارئ الصحية التي فرضتها مختلف دول العالم التي انتشر بها هذا الوباء، لتفادي تفشي العدوى بين أفرادها والحد من سرعة انتشاره. نتيجة لذلك تعطلت مجموعة من الأنشطة المهنية والتجارية، والتي أثرت بشكل سلبي ومباشر على العلاقات التعاقدية التجارية والالتزامات المالية والضريبية.

2-2- مدى إمكانية تطبيق شروط القوة القاهرة على جائحة فيروس كورونا:

لا شك أن الأوبئة الصحية كواقعة مادية صرفة تكون لها آثار سلبية واضحة يمكن رصد ملامحها على العلاقات القانونية والاقتصادية بوجه عام والعلاقات التعاقدية التجارية على وجه الخصوص، حيث تتصدع هذه الروابط نتيجة ركود يصيب بعض القطاعات الاستثمارية مما يجعل من المستحيل أو على الأقل من الصعب تنفيذ بعض الالتزامات أو يؤخر تنفيذها.

2-2-1- مفهوم وشروط القوة القاهرة: تبنى الفكر القانوني والاقتصادي والاجتهاد القضائي عبر العالم آلية القوة القاهرة، والتي تعتبر من أهم الوسائل الحماية للمدنيين والتجار ورجال الأعمال وحتى الحكومات والذين يصبحون مهددين بالإفلاس أو على الأقل أصبحت ذمتهم المالية مصابة بتصدع خطير.

2-2-1-1 مفهوم القوة القاهرة: أشار المشرع الجزائري في القانون المدني إلى القوة القاهرة كسبب أجنبي معفي من المسؤولية ولم يعرفها بشكل صريح، إذ تنص المادة 127: "إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب لا يد له فيه كحادث مفاجئ أو قوة قاهرة أو خطأ صدر من المضرور أو خطأ من الغير كان غير ملزم بتعويض هذا الضرر ما لم يوجد نص قانوني أو اتفاق يخالف ذلك". (القانون المدني، 2007، الصفحة 23)

وعلى غرار هذا التشريع نجد أن المشرع الفرنسي بعد التعديل الذي أدخله على القانون المدني الفرنسي بمقتضى الأمر الصادر بتاريخ 10 فبراير 2016، قد عرف القوة القاهرة في الفصل 1218 بقوله: "تتحقق القوة القاهرة في المسائل التعاقدية عندما يمنع حدث خارج عن سيطرة المدين، ولم يكن من الممكن التنبؤ به وقت إبرام العقد، ولا يمكن تفادي آثاره باتخاذ التدابير المناسبة، بحيث يمنع المدين من تنفيذ التزامه". (Ordonnance n° 2016-131, 2016)

إن الملاحظ هو اتفاق القوانين التشريعية في الصورة العامة لنظرية القوة القاهرة، فوصف حدث ما بالقوة القاهرة، يجب أن يكتسب هذا الحدث صفات محددة في انعدام التوقع للمتعاقدين، واستحالة الدفع بالنسبة للمدين، واستقلال الحدث عن إرادته. في المقابل، وجب التذكير كون عقود التجارة الدولية تستمد تقنينها فيما يخص الاعتداد بالقوة القاهرة كسبب أجنبي معفي من المسؤولية، من خلال اتفاقات الأطراف وقرارات التحكيم التجاري الدولي، مع لفت الانتباه كون غالبية اتفاقات التحكيم إن لم نقل جلها، تنص صراحة على إعمال هذا الشرط، قد يقول قائل ما فائدة التنصيص على شرط إعمال القوة القاهرة ما دام كون الاعتداد بها يعتبر من المسلمات القانونية.

2-2-1-2 شروط القوة القاهرة: من خلال التعاريف السابقة يمكن القول إن القوة القاهرة عبارة عن حادث فجائي يستوجب توفر عدة مقومات لا اعتبره قوة قاهرة، والتي يمكن إرجاعها، إلى الشروط التالية:

أ. العذر قاهر غير متوقع الحصول: وهو من أهم شروط القوة القاهرة ومدلوله أن الفعل يأتي بصفة مفاجئة ومباغتة، بحيث لا يترك للأطراف فرصة مجابهة الأمر، أي أن الوقائع التي من شأنها أن تعتبر قوة قاهرة لا بد أن تكون غير متوقعة الحدوث من شخص المدين نفسه الذي يتمسك بها، ومعنى ذلك أن يكون الحادث قادما من خارج دائرة نشاط المتحمل بالمسؤولية وخارج عن دائرة مشروعه، والحادث إذا كان غير ممكن التوقع وقت إبرام العقد يعتبر قوة قاهرة ولو كان بالإمكان توقعه بعد إبرام العقد. (الكشيبور، 1993، صفحة 30)

ب. الاستحالة لدفع الضرر الناشئ: لأجل إعتبار الضرر الناشئ قوة قاهرة تحقق يجب أن تكون غير ممكن دفعه، أي استحالة الدفع والتي لها مفهومين الأول يتمثل في عدم قدرة الشخص على منع نشوء الواقعة المكونة للقوة القاهرة والثاني يتمثل في عدم تمكنه من التصدي للأثار المترتبة عنها. كما يجب التمييز بين الاستحالة في التنفيذ والصعوبة في التنفيذ، فالمدين المتعاقد ليس مخيراً في تنفيذ التزامه، لمجرد أنه قد أصبح بالنسبة إليه صعباً عن الوضع الذي كان يتوقعه، وعلى الخصوص إذا صار أكثر تكلفة بالنسبة إليه، وإنما يلزم وجود استحالة مطلقة.

ج. عدم صدور خطأ من المدين المتمسك بالقوة القاهرة: يجب ألا يسبق أو يواكب القوة القاهرة خطأ من جانب المدين، إذ لا يعتبر من قبيل القوة القاهرة السبب الذي نتج عن خطأ سابق للمدين. فلا محل لخطأ المدين حينما نتحدث عن الجوائح والكوارث الطبيعية فهي فوق طاقة كل البشر.

2-2-2- جانحة كورونا كعائق أو قوة قاهرة:

بناء على المفاهيم السابقة المتعلقة بالعائق والقوة القاهرة فإن تعبير العائق يقابله تعبير القوة القاهرة في العقود التجارية وله نفس شروطها، وذلك وفقاً لما جاء في وصف الهيئات الدولية كأحكام مبادئ الأمم المتحدة والبنيدرورا أو التشريعات الوطنية المحلية، ونظرياً يصعب جدا القول أو الحكم بانعدام وصف العائق أو القوة القاهرة عن الوباء الحالي، خصوصاً أمام النتائج الاقتصادية والاجتماعية المترتبة عنه. فالعديد من الالتزامات التعاقدية التي أبرمت قبل حلول هذه الكارثة الوبائية أو بعدها، توقف تنفيذها بسبب الإجراءات التي اتخذتها كافة الدول والتي شلت أو قيدت الحركة الاقتصادية، في إطار ما أضحى يعرف بإجراءات الحجر الصحي والتباعد الاجتماعي. بالنسبة لوباء كورونا الحالي، فإن شروط القوة القاهرة متوفرة:

أ. إن هذا الفيروس لم يكن بالإمكان توقعه نهائياً بالنسبة للتجار ورجال الأعمال والحكومات، وذلك نظراً إلى السرعة التي ظهر بها وانتشاره بصورة سريعة عجزت مختلف دول العالم عن التصدي له، لذلك نعتبر أن الشرط الأول عدم التوقع في هذه الجائحة متوفر. حيث لم يكن ليتصور أي تاجر في دولة ما أن تصل الأمور إلى ما وصلت إليه. فعزل الدول عن محيطها ومنع طيراتها وسفنها ومركباتها من دخول دول معينة، لا يمكن اعتباره متوقعاً،

ب. أن فيروس كورونا -Covid 19- حادث استثنائي لا يمكن دفعه أو حتى وجود فرضية دفعه أو القيام بما يلزم لدفعه، حيث أن أي تاجر أو شركة لم يكن بوسعها منع قرار الحكومات في الدول التي تمتلك القوة والسلطة في فرض إجراءات العزل وغلقت المنافذ الحدودية المختلفة.

ج. اعتبار فيروس "كورونا كوفيد 19" قوة قاهرة يؤدي إلى أكثر من مجرد إرهاب المدين في العقد التجاري الدولي، حينما يكون هذا الأخير في وضعية يستحيل معها تنفيذ التزامه العقدي، نتيجة تحقق شروط القوة القاهرة التي تؤدي إلى انفساخ العقد من تلقاء نفسه، وهذا ما نص عليه التشريعات الوطنية المستندة على المبادئ الدولية في قانون الالتزامات التعاقدية التي أقرت بانقضاء الالتزام إذا نشأ ثم أصبح محله مستحيلاً استحالة طبيعية أو قانونية بغير فعل المدين أو خطفه وقبل أن يصير في حالة مطل. وهذا ما يتطابق مع شرط عدم صدور خطأ من المدين المتمسك بالقوة القاهرة.

2-3- مدى اعتبار مخلفات فيروس كورونا أزمة اقتصادية:

يمكننا الإشارة إلى مفهوم الأزمات الاقتصادية (**Economic Crises**) بأنها اضطراب مفاجئ يطرأ على التوازن الاقتصادي في بلد أو عدة بلدان، وهي تطلق بصفة خاصة على الاضطرابات الناشئة عن اختلال التوازن بين الإنتاج والاستهلاك. (خميس، 2016، صفحة 124)

انطلاقاً من المفهوم السابق، وفي ظل تفشي فيروس كورونا وانتشاره عبر العالم. يبدو أننا مقبلون أكثر من أي وقت مضى على أزمة اقتصادية دولية قد تكون تبعاتها أشد وأعنف من الأزمة التي مست القطاع المصرفي والمالي سنة 2008، أزمة ستمتد لكل مقومات الإنتاج والاقتصاد الكلي مثل قطاعات الصادرات والواردات والصناعة والنقل والسياحة والخدمات والبورصات والاستثمارات وأسواق المال والمعادن والسلع الرئيسية.

كما أن جملة التدابير الاحترازية المتخذة من طرف العديد من الدول تبعاً لتوصيات منظمة الصحة العالمية والمتمثلة في فرض الحجر الصحي وإغلاق المطارات والحدود وتعليق جميع الأنشطة الاقتصادية، من شأنها أن تعرض الاقتصاد العالمي بصفة عامة والاقتصادات الوطنية بصفة خاصة لخسارة وركود اقتصاديين نتيجة هذا الوباء، وهو وضع قد يمس المؤسسات الصناعية والتجارية الخاصة والعامة، الصغيرة والكبيرة والمتوسطة على حد السواء، بالنظر للارتباط الكبير والوثيق بين أنشطتها، حيث يكفي أن تصاب إحداها بأزمة اقتصادية لكي تهدد الأخريات بدورها.

3- التأثير القانوني والاقتصادي لجائحة كورونا على عقود التجارة الدولية:

إن تصدّي البلدان في شتّى أنحاء العالم لحالة الطوارئ الصحية الناجمة عن جائحة فيروس كورونا، سوف يكون لها تداعيات وآثار قانونية على المتعاقدين واقتصادية فورية على أسواق السلع الأولية والبضائع الدولية نتيجة لوقف كل الأنشطة التجارية تقريباً، ومن المرجح أن تستمر في التأثير عليها لعدة أشهر قادمة.

3-1- الآثار القانونية المترتبة على اعتبار جائحة كورونا عائقاً أو قوة قاهرة:

عند توفر شروط العائق أو القوة القاهرة المانعة من تنفيذ الالتزامات التعاقدية على مستوى العقود التجارية الدولية، وذلك وفقاً لما تم توضيحه على جائحة وباء كورونا. فإن ذلك سوف ينتج عنه بعض الآثار القانونية وفقاً لإتفاقية الامم المتحدة، إذ لخصت المادة 5/79 هذا الاثر حسب ما نصت عليه: " ليس في هذه المادة ما يمنع أحد الطرفين من استعمال أي من حقوقه الأخرى خلاف طلب التعويضات وفقاً لأحكام هذه الاتفاقية ". (لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011، صفحة 25)

فهنا يحق للطرف المتضرر عند عدم تنفيذ التزامات العقد أن يطلب التفاوض من الطرف الأخر على تعديل بنود العقد، فإن قبلها الأخير يستمر في التنفيذ العقد الدولي، أما اذا فشلت عملية التفاوض فلا سبيل سوى فسخ العقد مع احتفاظ الطرف المتضرر بحقه في المطالبة بالتعويض وهذا ما أكدت عليه اتفاقيات دولية عديدة ومنها اتفاقية فيينا 1980، حيث قضت المادة 81 على أنه: "بفسخ العقد يُصبح الطرفان في حلٍّ من الالتزامات التي يُرتبها عليهما العقد، مع عدم الإخلال بأيّ تعويض مُستحقّ. ولا يُؤثّر الفسخ على أي من شروط العقد المتعلقة بتسوية المنازعات أو أيٍّ من أحكامه الأخرى التي تُنظّم حقوق الطرفين والتزاماتهما المترتبة على فسخ العقد".

كما نصت المادة 1/79 من اتفاقية الأمم المتحدة بشأن العقود الدولية على حماية مماثلة توفرها أحكام القوة القاهرة، وقد تنطبق على العقود الدولية إلا إذا تم استبعاد تطبيق الاتفاقية صراحة من قبل في العقد. وعليه، فإن ما يترتب من آثار قانونية مباشرة عند توفر شروط عائق وباء كورونا المانعة لتنفيذ التزامات عقود التجارة الدولية هما مسألتين، الإعفاء من التعويض وأثر العائق المؤقت.

3-1-1-3- الإغفاء من التعويض:

عندما يمتنع أحد الأطراف عن تنفيذ التزاماته العقدية، أو قد يتسبب بخطئه في ذلك، الأمر الذي يؤدي إلى إلحاق الضرر بالطرف الآخر الذي يستلزم تعويضه بما يصطلح على تسميته بالتنفيذ بطريق التعويض ليحل بدلاً عن التنفيذ العيني للالتزام، وفي هذا الإطار نجد أن طرق تقدير التعويض لا تخرج عن إحدى الأشكال المعروفة بالتعويض القانوني أو القضائي أو الاتفاقي.

3-1-1-3-1- التعويض القانوني: يقصد به ما يحسب من فوائد تأخير على الوفاء بالتزام بدفع مبلغ أيا كان مصدره سواء كان مصدرًا إراديا كعقد أم واقعة مادية، وهي فوائد تحتسب على أساس نسبة مئوية من مقدار الالتزام. (محمود، 2008، صفحة 56)

3-1-1-3-2- التعويض القضائي: يقصد به ذلك التعويض الذي يقدره القاضي عند توافر شروط المسؤولية العقدية أو التقصيرية، والذي يجب أن يغطي كل ما لحق المضرور (الدائن) من خسارة وما فاتته من كسب. (أحمد، 2009، صفحة 106)

3-1-1-3-3- التعويض الاتفاقي: يكون نتاج إرادة الأطراف المتعاقدة، حيث يلجؤون إلى إدراجه كوسيلة لضمان تنفيذ العقد، وهو ما يجعل منه شرط اتفاقي يخضع لمبدأ سلطان الإرادة في العقود، وقد يورد المتعاقدان في الاتفاق شرطاً يحددان فيه مقدار التعويض المستحق للدائن، عند عدم تنفيذ المدين لالتزامه، أو التأخير في هذا التنفيذ، والتعويض الاتفاقي يطلق عليه الشرط الجزائي (عبد الله، عبد الرحمن، 2001، صفحة 34)، وقد تعطل هذا النوع من التعويض بفعل تدخل الدولة بالتنظيم القانوني للعقود، إلا أنه عاود الظهور مرة أخرى في العقود الدولية وخاصة في عقود التجارة الدولية.

وبالرجوع لمضمون المادة 5/79، نرى أنها نصت على أن جميع الجزاءات (الفسخ، التنفيذ العيني، تخفيض الثمن) متاحة للطرف المتأثر من عدم تنفيذ إلتزامات العقد التجاري باستثناء وحيد وهو التعويض، فلا يمكن المطالبة بالتعويض أي الإعفاء منه. وللحكم به لا بد من قيام علاقة سببية بين العائق أو القوة القاهرة وعدم التنفيذ، والطرف الذي يطلب الإعفاء هو الذي عليه إثبات وجود القوة القاهرة.

وهنا، يجب تحديد التعويض المقصود والذي لا يمكن المطالبة به، المتمثل في التعويض القضائي الذي يتضمن الخسارة والكسب الفائت، وهو فقط المعني بحالة العائق أو القوة القاهرة الخارجة عن الإرادة، وهذا ما نصت عليه المادة 74 من اتفاقية الأمم المتحدة السابقة الذكر: " يتألف التعويض عن مخالفة أحد الطرفين للعقد من مبلغ يُعادل الخسارة التي لحقت بالطرف الآخر والكسب الذي فاتته نتيجة للمخالفة. ولا يجوز أن يتجاوز التعويض قيمة الخسارة والربح الضائع التي توقعها الطرف المخالف أو التي كان ينبغي له أن يتوقعها وقت انعقاد العقد في ضوء الوقائع التي كان يعلم بها أو التي كان من واجبه أن يعلم بها كنتائج متوقعة لمخالفة العقد". (لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011، صفحة 23)

وعليه، فإذا كان جائحة وباء كورونا يشكل قوة القاهرة وفقاً للمادة 1/79، فإنه على طرفي العقود التجارية الدولية الاتفاق على عدم تعويض الطرف المتضرر في حال تحقق أسباب المسؤولية.

3-1-2- العائق المؤقت:

قد يأخذ العائق أو القوة القاهرة التي تقوم اتجاه أحد المتعاقدين صفة عائق دائم أو مؤقت، فبالنسبة لهذا الأخير أي العائق مؤقت فقد تناولته الاتفاقية فيينا في المادة 3/79: " يحدث الاعفاء المنصوص عليه في هذه المادة أثره خلال المدة التي يبقى فيها العائق قائماً" (لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي، 2011، صفحة 25). والمقصود في هذه الحالة لا يعفى المدين من التعويض إلا بالنسبة للفترة التي يكون فيها العائق قائماً وعند زواله يعود التزامه بالتنفيذ ولو تأخر فيه يسأل عن التعويض.

أما في ما يخص إلزام الدائن بقبول المدين بتنفيذ التزاماته التي سبق أن توقف تنفيذها، فإن ذلك يعتمد على ما اتخذته الدائن من إجراءات فإذا طلب الفسخ خلال ذلك فينظر هل أن العائق كان يشكل مخالفة جوهرية للعقد أي نظر في مدى توافر شروط الفسخ وعند توافرها لم يعد مجال لقبول الدائن بالتنفيذ المتأخر الحاصل من قبل المدين بعد زوال العائق و لكن وجود العائق يعفيه من التعويض كما تمت الإشارة إليه والا فإن الدائن له أن يقبل التنفيذ مع احتفاظه بحقوقه الأخرى مثل إنقاص الثمن. (صرخوه، 1999، صفحة 162)

وبالنسبة لوباء كورونا المستجد " Covid 19"، فإن معظم الدارسين والباحثين في مجال الأوبئة يأملون بأنه سيكون مؤقتاً وسينتهي وتزول آثاره، وبناءً على نص المادة السابقة يمكن أن نستنتج مايلي: (محاسنة، 2018، صفحة 214)

- إذا زال عائق وباء كورونا وكان العقد التجاري لا زال نافذاً من حيث تاريخ السريان، يجب أن يقوم كل طرف بالوفاء بالتزاماته بمجرد إنهاء الوباء.

- يمتنع على الأطراف التمسك بالتنفيذ المتأخر، ولا يجوز المطالبة بأي تعويض، ومن الممكن أن يتطلب الأمر إعطاء فرصة زمنية أوسع لاستئناف التنفيذ.

- لا يفقد أي من المتعاقدين حقه بعد انتهاء الوباء وزواله باللجوء لأي جزء متى توافرت شروطه، وذلك بخلاف التعويض حيث من الممكن أن يفقد التنفيذ جدواه بعد انتهاء الوباء ولا يعود مفيداً للطرف المعني.

- يجوز للمتعاقد المتأخر كمشتري اللجوء إلى أي جزء طالما توافرت شروطه، غير التعويض فيما يخص الجزء المستقبلي الواجب التنفيذ بعد انتشار وتفشي الوباء، أما الجزء الذي تم تنفيذه فيبقى قائماً.

- من مصلحة الطرف المتضرر من عدم تنفيذ التزام الطرف الآخر بسبب عائق وباء كورونا، أن يبادر إلى إرسال إشعار الفسخ بعد توخيه وجود الشروط اللازمة، وذلك تجنباً لبقاء العقد معلقاً مدة طويلة بلا جدوى. أو زوال العائق المؤقت وتمسك الطرف الآخر بالتنفيذ في وقت أصبح التنفيذ فيه غير مفيد بالنسبة للطرف الآخر.

3-2- الآثار الاقتصادية لجائحة كورونا على عقود التجارة الدولية:

لا شك في أنه لجائحة كورونا " Covid 19" تداعيات مباشرة بالغة الشدة على التجارة والعقود التجارية الدولية بشكل خاص والمتعلقة بالطلب والمعروض من السلع الأولية والبضائع جراء الإغلاقات وتعطل سلاسل التوريد، لاسيما على السلع

الأولية المتصلة بقطاع النقل. فقد هوت أسعار السلع الأولية بشدة، ومن المتوقع أن يتراجع الطلب بمقدار كبير في عام 2021. وذلك بالرغم من أن معظم أسواق المواد الغذائية تشهد وفرة في إمدادات المعروض. كما أن المخاوف على الأمن الغذائي اشتدت، حيث أعلنت بلدان فرض قيود على التجارة وانخرطت في ممارسات الشراء المفرط. إذ سوف تؤدي الاستجابة العالمية للجائحة إلى إبطاء وتيرة النمو، ومن المحتمل أن تقضي إلى أكبر كساد عالمي منذ عقود. كما أشارت منظمة التجارة العالمية (WTO) إلى توقعات بانخفاض التجارة الدولية بنسبة تتراوح بين 13 و 32% في عام 2020، المسألة الأخطر ما أشارت إليه المنظمة أن خبراء واقتصاديين يعتقدون أن انخفاض هذا العام سيتجاوز في حدته الركود التجاري الذي نتج في عامي 2008 و 2009 بفعل الأزمة المالية العالمية. ويمكن الإشارة إلى أن جهود المنظمات والهيئات المالية والاقتصادية الدولية لمواجهة تداعيات هذه الجائحة لا تزال في بدايتها، فهي لم تتجاوز مرحلة المتابعة والمراقبة. إلا أنها لم تتمتع عن إصدار تقاريرها حول التنبؤات المحتملة لتأثير جائحة كورونا على الاقتصاد الدولي عامة وعلى حركة التجارة الدولية بصفة خاصة بإعتبارها الدافع الأول للإنعاش الاقتصادي ومحرك النمو في العقود الاخيرة، هذه الأهمية التي يمكن توضيحها من خلال بعض معطيات ومؤشرات التجارة الدولية في العقد الأخير.

الجدول (1): تطور بعض مؤشرات التجارة الدولية.

البيان/ سنوات	الصادرات (ترليون \$)	الواردات (ترليون \$)	إيرادات السياحة الدولية (%) من إجمالي الصادرات	صادرات الوقود (%) من صادرات السلع	مؤشر صافي معدل التبادل التجاري	صادرات تكنولوجيا (% من صادرات سلع)
2008	16,27	16,58	5,88	16,17	123,79	19,51
2009	12,64	12,77	6,39	14,34	121,31	21,17
2010	15,41	15,51	5,86	15,40	119,56	20,56
2011	18,46	18,52	5,54	16,18	122,40	18,70
2012	18,64	18,74	5,64	16,20	118,85	18,90
2013	19,09	19,05	5,87	17,13	120,32	19,05
2014	19,13	19,14	6,07	16,17	120,33	19,07
2015	16,66	16,79	6,55	12,79	113,98	20,02
2016	16,14	16,27	6,81	12,31	113,63	20,62
2017	17,85	18,05	6,69	11,58	114,91	20,72
2018	19,59	19,89	6,58	12,37	117,02	20,81

المصدر: البنك الدولي، قاعدة البيانات الإحصائية للتجارة الدولية، الموقع: <https://data.albankaldawli.org/>، بتاريخ 2020/12/16.

إن مجمل التقارير الصادرة عن أهم الهيئات الدولية مثل منظمة التجارة العالمية والبنك الدولي تشير إلى أنه قد تؤدي تأثيرات جائحة فيروس كورونا على أسواق السلع الأولية والبضائع والتزامات العقود التجارية إجمالاً إلى تغيرات طويلة الأمد. يمكن إيجازها في مايلي:

- إرتفاع تكاليف النقل بسبب المتطلبات الإضافية لعبور الحدود. حيث ستؤثر زيادة تكاليف التجارة على وجه الخصوص على الزراعة والالتزامات التعاقدية المرتبطة بالسلع الغذائية والمنسوجات. ومن المحتمل أن تؤثر قرارات تخزين سلع معينة على تدفق التجارة، وقد يكون لها تأثير على الأسعار العالمية.

- هبوط حاد للطلب العالمي، وذلك نظراً لتفاقم درجة عدم اليقين التي تحيط بمستويات الإنتاج لدى كبار المنتجين. وبسبب الجهود الرامية للحد من تفشي الجائحة والتي قيّدت معظم أنشطة السفر.

- إستمرار تراجع معدلات عقود التجارة المتعلقة بالنفط، وذلك بالموازاة مع تراجع أسعار النفط منذ جانفي 2020، والتي وصلت إلى مستوى تاريخي متدنٍ في أبريل من نفس السنة، حيث تم تداول بعض الخامات القياسية عند مستويات سلبية.

- انخفاض التجارة بشكل أكبر في القطاعات ذات سلاسل القيمة المعقدة؛ كالإلكترونيات ومنتجات السيارات، وتجارة الخدمات التي ستتضرر من قيود النقل والسفر، الأمر الذي يؤثر بالنهاية في حركة التجارة العالمية، ويخلق تداعيات سلبية على وضع الغذاء في العالم.

- إحتمال زيادة معدلات الفقر العالمي نتيجة الإرتباط المباشر لتداعيات وباء كورونا بالأسر والشركات، والذي ينجم عنه تفاقم معدلات البطالة وتدنّي القدرة الشرائية للأفراد وتوجه عجلة الاقتصاد نحو حالة من الركود، لتصبح سلسلة آثار كورونا تصب في النهاية ضد مستويات معيشة الأفراد.

- فضلاً على الخسائر الصحية والبشرية التي قد تتعرض لها الدول، فإن آثار الركود الاقتصادي العالمي، وتراجع الطلب على الصادرات، وتعطل سلاسل التوريد ستضر كلها باقتصادات الأسواق الصاعدة والبلدان النامية، التي تعتمد على العقود التجارية للسلع الأولية. والتي ستكون من بين أشد البلدان عرضة للآثار الاقتصادية للجائحة.

وعليه، فقد بات محسوماً أن الالتزامات التعاقدية في العقود التجارية الدولية مرتبطة بشكل أو بآخر بتداعيات جائحة وباء كورونا المستجد، وهو ما يشكل عائقاً قانونياً واقتصادياً أمام نمو التجارة الدولية والمرتبط بالتعافي العالمي من هذه الجائحة. والذي يعني تعافياً لاقتصادات الدول والاقتصاد العالمي؛ وهو ما ينجم عن انفتاح الأسواق وتنامي معدلات الشحن، وتزايد حجم الإنتاج وحجم الطلب على السلع والخدمات والمعدات، وتقليل التعطيلات في سلاسل الإمداد، مما يضمن استمرار تدفقها وبيعها بأسعار معقولة، ويهيئ أجواء تجارية واستثمارية تتسم بالحرية والمرونة والقدرة على التنبؤ.

الختام:

يعد موضوع تأثير الالتزامات التعاقدية في العقود التجارية الدولية بالأوبئة الطارئة موضوع دقيق ومعقد، وقد حاولنا من خلال هذه الدراسة التحليلية إعطاء فكرة شاملة ودقيقة حول مفهوم العائق أو القوة القاهرة وعلاقتها بجائحة فيروس كورونا - Covid 19 -، والتي من خلالها يمكن توضيح وتبيان مصير تنفيذ الالتزامات التعاقدية في زمن هذا الوباء المستجد والآثار القانونية والاقتصادية المترتبة على ذلك.

إن انتشار فيروس "كورونا كوفيد 19"، وما تلا ذلك من إجراءات احترازية طارئة ومشددة، يصنف بلا شك باعتباره حدثاً استثنائياً وقوة القاهرة بحسب ما جاء في المضمين القانونية للتجارة الدولية. وهو ما يجعل تنفيذ الالتزامات التعاقدية التجارية مستحيلة وفقاً لاتفاقية الأمم المتحدة في عقود البيع الدولي للبضائع 1980 ولما تم تنظيمه في مبادئ الينيدروا لعقود التجارة الدولية 2016. بالإضافة إلى أن تقدير مدى اعتبار جائحة كورونا كعائق أو قوة القاهرة من عدمه يتوقف على طبيعة الإجراءات التي اتخذتها الدول وموضوع الالتزام التعاقدية التجاري ومدى تأثيره بهذه الإجراءات. وبدون شك فإن ذلك سوف يترتب عليه آثار قانونية واقتصادية تنعكس على أداء مختلف العقود والتعاملات التجارية الدولية وعلى الاقتصاد العالمي عامةً.

من هنا، نقترح وفي هذه الظرفية على المشرع المحلي والدولي بأن يأخذ بنظرية الظروف الطارئة والقوة القاهرة ويجعل منها قاعدة أمرّة لا يجوز الاتفاق على ما يخالف حكمها، خاصة وأن هذه النظرية لا تتعارض مع المبادئ المعمول بها في أغلب دول العالم.

المصادر والمراجع:

1. البلاق، محمد، (2011). قواعد التنازل والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير في القانون الدولي الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، الجزائر.
2. الشرقاوي، سمير، (1992). العقود التجارية الدولية دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع. دار النهضة العربية، القاهرة.
3. العرعري، عبد القادر، (2005)، مصادر الالتزامات نظرية العقد، مطبعة الكرامة، الرباط.
4. القانون المدني. (2007). الفصل الثالث العمل المستحق للتعويض المادة 127، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية الجزائر.
5. الكشور، محمد، (1993). نظام التعاقد ونظريتنا القوة القاهرة والظروف الطارئة، دراسة مقارنة من وحي حرب الخليج. مطبعة النجاح الجديدة الدار البيضاء، الدار البيضاء المغرب.
6. حبار، محمد، (1990)، قانون العقد والمسئولية العقدية في القانون الجزائري والمقارن. أطروحة دكتوراه في القانون الخاص. معهد الحقوق والعلوم الادارية، جامعة الجزائر، الجزائر.
7. خالد، جمال أحمد. (2009). النظرية العامة للالتزامات في القانون المدني البحريني. كلية الحقوق، البحرين.
8. خالد، هشام، (2001). العقود الدولية وخضوعها للقواعد الموضوعية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية.
9. خميس، خليل، (2016). الأزمات الاقتصادية والمالية وآثارها على مسارات التنمية. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية (5)، 121.
10. دواس، أمين، (2017). التعريف بمبادئ النيديروا للعقود التجارية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت.
11. محمد، ثامر كمال، (2000). الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفاوضات، دار المسيرة للطباعة والنشر، الأردن.
12. رمضان، عماد، سعيد، باسم. (2019). التعويض الاتفاقي في عقود التجارة الدولية. مجلة جامعة العلوم التطبيقية، المجلد 3 (العدد 1)، مملكة البحرين.
13. شويرب، خالد، (2009). القانون الواجب التطبيق على العقد التجاري الدولي. أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر.
14. غانم، شريف محمد، (2010). أثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، مطبعة الفجيرة الوطنية، الامارات العربية المتحدة.
15. عبد الله، فتحي عبد الرحيم، وعبد الرحمن، أحمد شوقي محمد، (2001). شرح النظرية العامة للالتزام، منشأة المعارف، الاسكندرية.
16. صرحوه، يعقوب يوسف، (1999). النظرية العامة لقانون التجارة الدولية، الكويت.
17. لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي. (2011). المادة 79 من اتفاقية الامم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، الامم المتحدة، نيويورك.
18. محاسنة، نسرين، (2018). أثر حصار قطر على الالتزامات التعاقدية من منظور قوانين التجارة الدولية. المجلة الدولية للقانون، المجلد 18 (العدد 4)، جامعة قطر، قطر.
19. Ordonnance n° 2016-131, sur Légifrance: <https://www.legifrance.gouv.fr>, Consulté le 16/12/2020.
20. Penn, G., Shea, A., & Wadsley, J. (2000). The law relating to domestic banking, Sweet & Maxwell, London.