

## دور إعادة التفاوض في المنازعات التجارية في القانون العراقي والقانون الإيراني (دراسة مقارنة)

أ. د. محمد صالح مازندراني

م. م. محمد عبد الخضر يعقوب

كلية الحقوق جامعة قم

كلية الحقوق جامعة قم

The role of renegotiation in commercial disputes( comparative study )

A.Dr. Muhammad Salehi Mazandarani

Mohammed Abdul khader Yaqoub

m.salehimazandarani@qom.ac.ir

### المستخلص

يتناول هذا البحث دور إعادة التفاوض كآلية قانونية فعّالة في تسوية المنازعات التجارية الدولية، من خلال دراسة مقارنة بين القانون العراقي والإيراني. يركز البحث على الأهمية المتزايدة لإعادة التفاوض في ظل تزايد التحديات التي تواجه العقود التجارية الدولية، مثل الكوارث الطبيعية، الأزمات الاقتصادية، والتغيرات التشريعية، ويبرز كيف يمكن لهذه الأداة القانونية أن تحافظ على استمرارية العلاقة التعاقدية وتوازن المصالح بين الأطراف. في القانون العراقي، تركز إعادة التفاوض على مبادئ مثل الظروف الطارئة والقوة القاهرة، المنصوص عليها في المواد (١٤٦/٢ و ٢١١) من القانون المدني، حيث يُتاح للأطراف طلب تعديل الالتزامات التعاقدية في حال حدوث ظروف استثنائية تجعل تنفيذ العقد مرهقاً أو مستحيلاً. أما في القانون الإيراني، فإن المادة (٢٢٩) تُظهر مرونة أكبر، حيث تعترف بمفهوم القوة القاهرة كسبب لإعادة التفاوض، مع الاعتماد على المبادئ الفقهية الإسلامية التي تُعزز من عدالة العلاقة التعاقدية. يستعرض البحث مفهوم إعادة التفاوض كوسيلة لاستيعاب التغيرات الطارئة، ويوضح الشروط القانونية التي تحكم هذه العملية، مثل شرط حسن النية، استقلال الحدث عن إرادة المدين، وضرورة إثبات الاختلال الجوهرية في توازن العقد. كما يُبرز البحث الفوائد العملية لإعادة التفاوض، بما في ذلك تقليل المنازعات القضائية، تعزيز الثقة بين الأطراف، وتحقيق استقرار في البيئات التجارية الدولية. عبر مقارنة بين القانونين، يُظهر البحث كيف أن القانون الإيراني يمنح الأطراف مرونة أكبر لإعادة التفاوض حتى في غياب شرط صريح في العقد، بينما يتطلب القانون العراقي وجود نص محدد يسمح بذلك. يختتم البحث بتقديم توصيات لتحسين الإطار القانوني لإعادة التفاوض، بما في ذلك وضع تشريعات محددة تُنظم هذه العملية بشكل أفضل في القانون العراقي، وتوسيع نطاق تطبيقها بما ينسجم مع المتطلبات المعاصرة للتجارة الدولية. كما يؤكد على أهمية تعزيز ثقافة حسن النية والتعاون بين الأطراف، لتجنب تقادم النزاعات وضمان استمرارية العقود التجارية بشكل مستدام. الكلمات المفتاحية: التحكيم التجاري، إعادة التفاوض، القانون التجاري، التجارة الدولية، المنازعات الدولية.

### Abstract

This research examines the role of renegotiation as an effective legal mechanism in resolving international commercial disputes through a comparative study of Iraqi and Iranian law. The study focuses on the increasing importance of renegotiation in light of the growing challenges faced by international commercial contracts, such as natural disasters, economic crises, and legislative changes. It highlights how this legal tool can ensure the continuity of contractual relationships and maintain a balance of interests between the parties. In Iraqi law, renegotiation is based on principles such as unforeseen circumstances and force majeure, as stipulated in Articles 146/2 and 211 of the Civil Code, allowing parties to request the modification of contractual obligations in cases of exceptional circumstances that render contract

performance burdensome or impossible. In contrast, Article 229 of Iranian law offers greater flexibility, recognizing force majeure as a justification for renegotiation while relying on Islamic jurisprudential principles that reinforce fairness in contractual relationships. The study explores the concept of renegotiation as a means of accommodating unforeseen changes and outlines the legal conditions governing this process, such as the requirement of good faith, the independence of the event from the debtor's will, and the necessity of proving a substantial imbalance in the contract. Additionally, the research highlights the practical benefits of renegotiation, including reducing litigation, enhancing trust between parties, and ensuring stability in international commercial environments. Through a comparative analysis, the study demonstrates that Iranian law grants parties greater flexibility to renegotiate even in the absence of an explicit contractual clause, whereas Iraqi law requires a specific provision allowing renegotiation. The research concludes with recommendations to improve the legal framework for renegotiation, including the enactment of specific legislation in Iraqi law to regulate this process more effectively and the expansion of its application scope in line with contemporary international trade requirements. It also emphasizes the importance of fostering a culture of good faith and cooperation between parties to prevent escalating disputes and ensure the sustainable continuation of commercial contracts. **Keywords: Commercial Arbitration, Renegotiation, Commercial Law, International Trade, International Disputes.**

## المقدمة

لموضوع البحث حول إعادة التفاوض أهمية كبيرة في السياق الحالي، حيث يبرز دوره كوسيلة فعالة وغير تقليدية لتسوية المنازعات خارج نطاق القضاء التقليدي. عندما تتوفر آليات فعالة لتسوية النزاعات، تعزز هذه الآليات الثقة بين الأطراف التعاقدية وتشجعهم على الالتزام بالتزاماتهم المتبادلة. إلى جانب إعادة التفاوض، يشكل أدوات رئيسية لتحفيز التعاون، إذ يوفر الإطار اللازم لتسوية الخلافات بأقل قدر من التصعيد، مما يحافظ على العلاقات التعاقدية ويعزز من فرص استدامتها. مع تزايد التبادل التجاري الدولي، تصبح الحاجة إلى آليات قانونية فعالة لحل النزاعات بين الأطراف من دول مختلفة ضرورة ملحة. إعادة التفاوض يمثل أداة حيوية في هذا السياق، حيث يتيح للأطراف الاعتماد على إطار قانوني متسق يوفر الحياد والمرونة، مما يعزز من استقرار الأعمال التجارية الدولية ويقلل من تأثير الاختلافات القانونية بين الدول. توفير آليات إعادة التفاوض يساهم أيضًا في تحسين البيئة الاستثمارية للدول، حيث إن القدرة على تسوية النزاعات بشكل عادل يزيد من جاذبية الدول كوجهات استثمارية. الشركات الدولية تفضل العمل في بيئات تجارية تتمتع بنظم إعادة التفاوضية وفعالة، حيث تعتبر هذه النظم ضمانًا لاستقرار أعمالها وحمايتها من المخاطر القانونية. من خلال دراسة دور إعادة التفاوض، يمكن أن يقدم البحث مساهمات عملية وأكاديمية لتطوير القانون التجاري الدولي. هذا التطوير يشمل تحسين الآليات القانونية لحل المنازعات، مع التركيز على تقديم حلول تتماشى مع تطورات التجارة العالمية ومتطلباتها. وأخيرًا، يساهم البحث في تعزيز العدالة من خلال تسليط الضوء على كيفية تحقيق إعادة التفاوض لتوازن حقوق الأطراف المتنازعة. هذه الآليات تتيح تسويات تلبي احتياجات الأطراف وتحقق التوازن المطلوب، ما يجعلها أداة فعالة لتعزيز العدالة وحل النزاعات بطريقة مرضية ومستدامة. الهدف من اختيار موضوع يكمن في تقديم رؤية شاملة وتحليل معمق لأهمية هذه الآليات في تسوية النزاعات، مع التركيز على تطوير الممارسات القانونية والتجارية المرتبطة بها. يسعى البحث إلى استكشاف وتحليل الدور الذي يلعبه إعادة التفاوض كوسيلة أساسية وفعالة لحل النزاعات التجارية الدولية، مع توضيح كيفية استكمال هذا الدور بآلية إعادة التفاوض التي تساهم في تنظيم العلاقات التجارية بين الأطراف المتنازعة وتحقيق التوازن المطلوب. يهدف البحث إلى دراسة فعالية إجراءات إعادة التفاوضية تحقيق تسويات عادلة وسريعة للنزاعات، من خلال تحليل العوامل المؤثرة على نجاح عمليات إعادة التفاوض وتعثرها، بما في ذلك الجوانب الإجرائية والقانونية. كما يتم التركيز على تأثير إعادة التفاوض في تعزيز النشاط التجاري وتشجيع الاستثمار الأجنبي، من خلال تقدير دور هذه الآليات في تقليل المخاطر التجارية ورفع مستوى الثقة في الأسواق الدولية. يتناول البحث أيضًا التحديات التي تواجه عمليات إعادة التفاوض، سواء كانت ناتجة عن اختلافات ثقافية أو تعقيدات قانونية وإجرائية، مع تقديم حلول لتعزيز فعاليتها وزيادة كفاءتها. ويتضمن ذلك تقديم توصيات عملية لتحسين الإطار القانوني والتنفيذي لهذه العمليات على المستوى الدولي. من جانب آخر، يسعى البحث إلى استعراض وتحليل دراسات حالة وتجارب واقعية تُظهر استخدام إعادة التفاوض في حل النزاعات التجارية الدولية. تُساهم هذه الدراسات في تقديم رؤى عميقة حول آليات النجاح والفشل في مثل هذه العمليات، مما يعزز من فهم الباحثين والممارسين للقضايا العملية المرتبطة بالمجال. يهدف البحث إلى النظر في الاتجاهات الحديثة في مجال إعادة التفاوض، مع تقديم رؤية استشرافية لكيفية تطور هذا المجال في المستقبل، بما يضمن استمرارية تأثيره الإيجابي على التجارة الدولية وتحقيق العدالة الاقتصادية بين الأطراف.

المبحث الاول: الاطار النظري  
المطلب الاول: الاعادة التفاوض

إعادة [مفرد]: ١- مصدر أعاد. ٢- عرض ثانٍ لبرنامج تليفزيوني مُسجَل. إعادة حيارة: (قن) إعادة ملكية إلى مالك سابق. أمر إعادة مُرافعة: (قن) أمر المحكمة عند الضرورة بتبادل المذكرات مُجددًا لإيضاح نقاط الخلاف بين الخصوم. أو قيل في التاج العروس: العود: الرجوع كالعودة عاد إليه يَعود عودًا وعودًا: رجع. وقالوا: عاد إلى الشيء عاد له وعاد له وعاد فيه بمعنى. وبعضهم فرّق بين استعماله بفي وغيرها. قاله شيخنا. وفي المثل: العودُ أحمدٌ. أو تَقَاوَضَ ١- [ف و ض]. (ف: خمًا. لازم، م. بحرف). تَقَاوَضْتُ، تَقَاوَضُ، تَقَاوَضُ، مَص. تَقَاوَضُ ١. تَقَاوَضَ الفَرِيقَانِ: فَآوَضَ بَعْضُهُمَا بَعْضًا، تَدَاوَلَا، تَبَاخَثَا. ٢. تَقَاوَضَ الْمُتَنَازِعُونَ فِي أَمْرِهِمْ: فَآوَضَ فِيهِ بَعْضُهُمْ بَعْضًا. ٣. تَقَاوَضَ الشَّرِيكَانِ فِي الْمَالِ: إِشْتَرَكَا فِيهِ وَتَسَاوَيَا. ٤. تَقَاوَضَ النَّاسُ فِي الْحَدِيثِ: أَخَذُوا فِيهِ. تَقَاوَضَ يَتَقَاوَضُ، تَقَاوَضًا، فَهُوَ مُتَقَاوِضٌ تَقَاوَضَ الرَّجُلَانِ: تَبَادَلَا الرَّأْيَ بُغْيَةً التوصل إلى تسوية أو اتفاق، تباحثًا، تشاورًا تفاوضًا حول قضية الشرق الأوسط. إعادة التفاوض هي العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المساعي بين طرفي العقد المتفاوضين بهدف التوصل إلى اتفاق يجعل تنفيذ العقد ممكنًا للايفاء بالالتزامات التي ترتبت بموجب العقد وقيل بأنه التفاوض والمناقشة وتبادل الآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول تحقيق مصلحة ما أو لحل مشكلة طرأت أثناء التنفيذ جعلت الإيفاء بالالتزامات غير ممكن ٤. وفكرة إعادة التفاوض تعتبر من أكثر الأساليب القانونية فاعلية من الناحية الاقتصادية في معالجة مشاكل تغير الظروف أثناء تنفيذ العقد لأنها تسمح للمتعاقدين بمراجعة العقد وملائمته مع الظروف المستجدة التي تفرضها الوقائع كجائحة كورونا واثارها وهي وسيلة تمنح أطراف العقد فرصة إيجاد الحلول التي تتناسب مع مصالحهم العقدية وتسمح لهم بالمحافظة على بقاء الرابطة العقدية منتجة لآثارها لضمان استمرارية تنفيذ العقد ٥. إعادة التفاوض في القانون الإيراني، خاصة في سياق المنازعات التجارية الدولية، تُعد أداة قانونية هامة تُستخدم لحل النزاعات بين الأطراف التجارية. في القانون الإيراني، تُعتبر إعادة التفاوض وسيلة مرنة تسمح للأطراف التجارية في إيران بمراجعة شروط العقود المبرمة عندما تتغير الظروف أو عند حدوث مشكلات غير متوقعة تؤثر على تنفيذ الالتزامات. في كثير من الأحيان، تكون هذه العملية جزءًا من التفاوض المبدئية بين الأطراف، حيث يتيح القانون الإيراني للأطراف فرصة لتعديل العقد بما يتناسب مع التغيرات في السوق أو الاقتصاد أو السياسات الدولية، وهو ما قد يؤدي إلى حل النزاع التجاري دون الحاجة إلى تدخل قضائي أو تحكيمي. في إيران، من الممكن أن يتضمن العقد بندًا يتطلب من الأطراف إعادة التفاوض في حال حدوث تغيرات جوهرية في الظروف التي تؤثر على قدرة الأطراف على الوفاء بالالتزامات. مثلًا، في حالة تغير الظروف الاقتصادية بشكل مفاجئ أو ظهور قوة قاهرة، يمكن للأطراف في إيران الاتفاق على تعديل أو إعادة التفاوض بشأن بعض شروط العقد. وبالرغم من أن إعادة التفاوض في القانون الإيراني ليست إلزامية بشكل عام، إلا أن الغرض منها هو الحفاظ على العلاقات التجارية بين الأطراف وحل النزاعات بطريقة مرنة وسريعة. والاساس القانوني للجوء المتعاقدين الى اعادة التفاوض يكمن في العقد ذاته عند تضمينه شرط يفيد هذا المعنى في مواجهة واقعة ما كجائحة كورونا او غيرها من الحوادث اذ ان اساس اللجوء الى هذه الوسيلة يظهر في ارادة اطراف العقد من خلال ابرام طرفيه اتفاق يقضي باحالة النزاع الى اعادة التفاوض عند خلو العقد من هذا الشرط عند ابرامه ٦. والمشرع عندما يمنح الافراد الحرية في انشاء ما يرغبون من العقود مع من يشاءون من الاشخاص فانه من المؤكد سيمنح الأطراف المتعاقدة الحق في اعادة التفاوض على العقد وتعديل بنوده في اي مرحلة من مراحل التنفيذ وعلى اي بند من بنوده او باضافة اي شرط من الشروط التي يرغبون اضافتها في التزامهم وتتوافق مع مصالحهم العقدية بشرط ان لا تكون تلك الشروط او التعديلات مخالفة لنص في القانون او النظام العام. اما نصوص القانون المدني العراقي فانها لم تشر الى اي نص قانوني يوجب اعادة التفاوض في العقود المهدة بالانقضاء وترتكز تنظيمها في نظريتي الظروف الطارئة في المادة ١٤٦ / ٢ والقوة القاهرة في المادة ٢١١، التي اخذ بها المشرع بالمفهوم الضيق معتبره ان القوة القاهرة هي صورة من صور السبب الاجنبي وهو ما اخذ به المشرع الاردني ولم يختلف عن المشرع العراقي حيث نصت المادة ١٤٦ (على انه اذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها وترتب على حدوثها ان تنفيذ الالتزام التعاقدية، وان لم يصبح مستحيلًا، صار مرهقًا للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة جاز للمحكمة بعد الموازنة بين مصلحة الطرفين ان تنقص الالتزام المرهق الى الحد المعقول ان اقتضت العدالة ذلك، ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك) واما المادة ٢١١ فقد نصت على (اذا اثبت الشخص ان الضرر قد نشأ عن سبب اجنبي لا يد له فيه كآفة سماوية او حادث فجائي او قوة قاهرة او فعل الغير او خطأ المتضرر كان غير ملزم بالضمان ما لم يوجد نص او اتفاق على غير ذلك). فالعملية اعادة التفاوضية عملية إتصال وتواصل فالجميع يتمتعون بالخبرة في عملية

اعادة التفاوض، ففي كافة مجالات الحياة نفاوض ساعيين إلى تسوية المشاكل والتوصل إلى أفضل المزايا التي يمكن الحصول عليها في أي موقف، على أن اعادة التفاوض يعد مهارة خاصة مثله مثل كثير من المهارات الأخرى، وهي مهارة لا يعلم الكثير عنها إلا من خلال تجاربهم في الحياة، فالتفاوض شأنه شأن كل شيء نمارسه دوماً من خلال أسلوب فردي خاص بنا، إلا أنه يظل عملية لا تنف على الكثير من جوانبها.<sup>٧</sup>

## المطلب الثاني: المنازعات التجارية

نزح المريض نزحاً: أشرف على الموت، نزح الشيء: جذبته و اقتلعه و حوَّله عن موضعه فهو منزوع و نزيح، و نزح الدلو أو نزح بها: جذبها، و نزح القوس و فيها: جذب وترها ليرمي بها، و نزح الشيء من فلان: سلبه إياه، يُقال نزح الله الرحمة من قلبه، و نزح يده من جيبه: أخرجها، و نزح الرجل إلى أهله نزوحاً: اشتاق، فهو نازح و نزوح، جمعها: نُزحٌ، و نزح عن اللهو: كف و انتهى، و نزح أباه: مال إليه، و نزح إلى أبيه في الشبه: أشبهه، نزح نزحاً: انحسر شعره عن جانبي الجبهة فهو أنزع، و نازح المريض نزحاً و منازعاً: تضجر عند إشرافه على الموت، و نازعت النفس إلى الشيء نزاعاً: اشتاقت، نازح فلاناً في كذا منازعاً و نزاعاً: خاصمه و جادله كأنه يجاذبه الحجة، و نازح فلان الشيء: جاذبه إياه، يُقال: نازعته نفسه إلى الشيء: غالبته، و دعته إليه، انتزع الشيء: اقتلعه، و انتزع: استلبه، و تنازع القوم في الأمر: اختلفوا فيه، و تنازعوا أمرهم: تجادبوا الرأي فيه، و هذا يدلي برأي و ذاك يدلي برأي و تشاورا فيه: تنازعوا الكرة، أي تجادبوا، التنازع التخاصم.<sup>٨</sup> إن منظمة التجارة العالمية لم تأتي على تعريف واضح للمنازعات التجارية، و قد تناول الفقهاء توضيح تعريف للمنازعة التجارية الدولية، و منهم الفقيه (Petergollagher)، فقد بين أن مفهوم النزاع التجاري على أنه: المنازعة التي تنشأ بين عدة أطراف من الدول التي تكون عضو في منظمة التجارة العالمية في حال ادعاء أي من الأعضاء أن ممارسات و سياسات أي من الأعضاء قد عرضت مصالحه للخطر. المنازعات التجارية في القانون الإيراني تُعتبر من الموضوعات الأساسية التي تتعامل معها الأنظمة القانونية في إيران، وذلك بالنظر إلى أهمية التجارة الدولية والمحلية في الاقتصاد الإيراني. هذه المنازعات قد تنشأ بين الشركات، الأفراد أو المؤسسات الحكومية نتيجة لعدة أسباب تتعلق بالعقود التجارية، أو حقوق الملكية الفكرية، أو القضايا المتعلقة بالتوزيع، البيع، أو الخدمات. و تحكم هذه المنازعات مجموعة من القوانين والأنظمة التي تهدف إلى تنظيم العلاقات التجارية و ضمان حقوق الأطراف المتنازعة وفقاً لمبادئ العدالة و المساواة في البداية، يُمكن تقسيم المنازعات التجارية في إيران إلى فئات متعددة، بما في ذلك المنازعات المتعلقة بالعقود التجارية مثل عقود البيع، التوريد، الشراكة، و التوريدات الحكومية. هذه الأنواع من العقود هي الأكثر شيوعاً في المنازعات التجارية، إذ تتنوع الأسباب التي تؤدي إلى حدوثها، مثل الإخلال بشروط العقد، التأخير في التنفيذ، أو الخلافات حول تفسير بنود معينة في العقد. في القانون الإيراني، إذا لم يتمكن الأطراف من حل النزاع بالطرق الودية، فإنه يتم اللجوء إلى التحكيم أو القضاء للفصل في هذه القضايا. كذلك الأمر يمكن تعريف المنازعة التجارية على أنها: هي ما يثور من الخلافات التجارية على مستوى دولي بحيث قد تنشأ بين أشخاص طبيعيين أو اعتباريين من كافة الجنسيات و كذلك قد تنشأ بين الدول أو أي من مؤسساتها و بين أي من الطرف الأجنبي سواء كان يتمثل بالشخص الطبيعي أو الشركات أو الدول.<sup>٩</sup> و يمكن تعريف المنازعات التجارية على أنها: هي ما ينشأ من الخلافات و المنازعات و تنشأ في إطار العمل التجاري مع الزبائن و الموردين و المنافسين و غيره من أطراف العمل التجاري. و نستنتج أن مفهوم المنازعات التجارية على ينطوي على المنازعات الناشئة بين التجار أو بسبب يتعلق بالتجارة و الأعمال التجارية، و تتعدد أشكالها و صورها و أنواعها مع التطور الذي تشهده المجتمعات الحديثة و خاصة مع تدخل التكنولوجيا و الاتصالات بكافة مجالات الحياة و لاسيما التجارة. و قد حرصت العديد من قوانين الدول على تنظيم التجارة و أحكامها في قوانين خاصة و بيان المبادئ العامة في العمل التجاري و بيان المنازعات التجارية و أساليب حلها، فقد أتاحت معظم التشريعات جواز حل المنازعات التجارية عبر الوسائل البديلة بما فيها الوساطة إضافة إلى الحل القضائي للمنازعات التجارية. وهي أي خلاف أو نزاع قانوني ينشأ بين الأطراف المشاركة في عملية تجارية ما بسبب عدم الاتفاق أو تباين المصالح. قد تنشأ المنازعات في العديد من المجالات التجارية مثل العقود التجارية و التوريد و الشحن و التأمين و الشراكة وغيرها. و تجرى تسوية المنازعات التجارية سواء على الصعيد المحلي أو الدولي، وفقاً للقوانين و النظم المعمول بها في كل بلد. ينشأ النزاع التجاري عندما يحدث خلاف أو نزاع بين الشركات أو الأفراد فيما يتعلق بالعقود التجارية أو العمليات التجارية. و قد تشمل هذه النزاعات مسائل مثل عدم الامتثال للالتزامات العقد، التلاعب في الأسعار، الإفلاس، الاحتيال التجاري، انتهاك حقوق الملكية الفكرية، الخيانة العامة، المطالبات التعويضية، و مسائل أخرى ذات صلة بالأعمال التجارية. عادة ما يتم حل هذه النزاعات عن طريق وساطة، أو التحكيم، أو عن طريق الإجراءات القضائية. أما النزاعات التجارية الدولية،

فهي النزاعات التي تنشأ بين الأطراف فيما يتعلق بالأعمال التجارية الدولية، سواء كانت في مجال الخدمات أو المنتجات أو الاستثمارات. وعادة ما تكون هذه النزاعات متعلقة بالعقود التجارية التي تم توقيعها بين الأطراف من بلدان مختلفة، وتتضمن مسائل تتعلق بالجمارك، والتبعية، وحقوق الملكية الفكرية، وتأخير التسليم أو عدم الأداء، وفسخ العقد، ومسائل أخرى. وتتم معالجة هذه النزاعات وفقاً للقوانين والممارسات الدولية المعترف بها. بالنسبة للقانون التجاري العراقي،<sup>١١</sup> يعتبر المنازعات التجارية شمولية. فعندما يحدث خلاف بين أطراف تعاقدية تجارية يتعين حل المنازعة وفقاً لأحكام القانون التجاري. نظراً لتمييز القانون التجاري العراقي بين التجاري وغير التجاري، فإن المنازعات التجارية فقط تتعلق بأنشطة التجارة التي تمارسها الأطراف التجارية. تتم المحاكمة في محكمة التجارة المتخصصة وفقاً لأحكام القانون والتشريعات الخاصة بتسوية المنازعات التجارية. المنازعات التجارية في القانون الإيراني تمثل جزءاً هاماً من النظام القانوني، وتعكس أهمية التجارة في الاقتصاد الإيراني والمجتمع ككل. يُعد القانون التجاري الإيراني إطاراً قانونياً ينظم العلاقات بين التجار والشركات ويسعى إلى تنظيم العمليات التجارية بطريقة تضمن الحقوق والواجبات لجميع الأطراف المعنية. يتناول هذا البحث مفهوم المنازعات التجارية في القانون الإيراني، وأسبابها، وآليات حلها، والإطار القانوني الذي يحكمها.<sup>١٢</sup> المنازعات التجارية هي تلك الخلافات التي تنشأ بين الأطراف المتعاملة في الأنشطة التجارية، مثل التجار والشركات، نتيجة لعدم الاتفاق على تنفيذ التزامات تعاقدية، أو تفسير شروط العقود، أو التزامات أخرى متعلقة بالمعاملات التجارية. يمكن أن تشمل هذه المنازعات قضايا متعددة مثل الخلافات حول عقود البيع، عقود الوكالة، التوريد، العقود البحرية، والخدمات المصرفية. وفقاً للقانون الإيراني، يمكن تعريف النزاع التجاري بأنه نزاع ينشأ عن ممارسة الأعمال التجارية أو نتيجة للعلاقات التجارية التي تحكمها قوانين التجارة، بما في ذلك قانون التجارة الإيراني لعام ١٩٣٢ (قانون تجارة). تنشأ المنازعات التجارية في القانون الإيراني لأسباب متعددة، من بينها:<sup>١٣</sup> التفسير المختلف لشروط العقد: قد يختلف الأطراف في تفسير شروط العقد، خاصة عندما تكون الصياغة غير واضحة أو تحتمل أكثر من معنى. عدم الوفاء بالالتزامات التعاقدية: يمكن أن يؤدي عدم تسليم البضائع في الوقت المحدد، أو عدم توفير الجودة المتفق عليها، أو الإخلال بشروط الدفع إلى نشوب نزاع. التغييرات الاقتصادية أو القانونية: التغييرات في الظروف الاقتصادية أو التشريعية، مثل تغييرات في أسعار المواد الخام أو التقلبات في أسعار الصرف، قد تؤدي إلى صعوبات في تنفيذ الالتزامات التعاقدية. الغش أو التحايل: عندما يحاول أحد الأطراف التهرب من التزاماته أو التلاعب بالشروط التعاقدية بطرق غير قانونية. يُحكم القانون التجاري الإيراني المنازعات التجارية بالاستناد إلى قانون التجارة الإيراني لعام ١٩٣٢ (قانون تجارة) والقوانين المدنية، بالإضافة إلى القوانين الخاصة المتعلقة بمجالات تجارية معينة مثل قانون البنوك، وقانون الجمارك، وقوانين الشركات. ينظم قانون التجارة العلاقات بين التجار والشركات، ويحدد الحقوق والالتزامات الأساسية للأطراف المتعاقدة في الأنشطة التجارية. من خلال هذا القانون، يُعرّف التاجر ويحدد نطاق الأعمال التجارية، كما يحدد الإجراءات المتعلقة بتسجيل الشركات والعقود التجارية وأنواعها.<sup>١٤</sup> يحكم قانون التجارة الإيرانية المسائل المتعلقة بالإفلاس، الوكالات التجارية، النقل البحري، الأوراق التجارية. في حالة حدوث منازعات، يعتمد القضاء الإيراني على القوانين المدنية والتجارية، بالإضافة إلى السوابق القضائية والمبادئ العامة للقانون مثل حسن النية والعدالة لتسوية النزاعات.

## المبحث الثاني: الطبيعة القانونية وإجراءات إعادة التفاوض في المنازعات التجارية الدولية: دراسة مقارنة بين

### القانونين العراقي والإيراني

### المطلب الأول: الطبيعة القانونية لإعادة التفاوض في القانون العراقي والإيراني

استقلال الحدث عن إرادة المدين يُعتبر مبدأ مهماً في القانون، خاصة فيما يتعلق بالعقود التجارية الدولية. هذا المفهوم يعني أن بعض الأحداث أو الظروف غير المتوقعة التي قد تؤثر على تنفيذ العقد تقع خارج نطاق سيطرة المدين (الطرف الذي عليه الالتزام بتسليم شيء أو أداء خدمة). في القانون الإيراني، يتم التعامل مع هذه الفكرة بشكل مشابه لما هو عليه في الأنظمة القانونية الأخرى، حيث تُعطى مساحة لفكرة القوة القاهرة أو الظروف الطارئة. القوة القاهرة، كما يُعرّف في المادة ٢٢٧ من القانون المدني الإيراني، تُشير إلى أنه إذا لم يتمكن المدين من تنفيذ التزاماته التعاقدية بسبب حدث غير متوقع وخارج عن إرادته، فلا يتحمل مسؤولية ذلك، بشرط أن يثبت أن الحدث كان مستقلاً عن إرادته ولا يمكنه توقعه أو تجنبه. في هذا السياق، يكون المدين غير مسؤول عن الضرر الناتج عن عدم التنفيذ. على سبيل المثال، في العقود التجارية الدولية، قد تحدث تغييرات سياسية أو اقتصادية كبرى، مثل فرض عقوبات دولية أو تقلبات اقتصادية حادة، تكون خارج إرادة المدين. إذا أثبت المدين أن هذه الظروف كانت خارج نطاق إرادته وأنه لم يكن بإمكانه تجنبها، فإن القانون الإيراني يعفيه من المسؤولية عن عدم تنفيذ التزاماته. هذا المبدأ يهدف إلى تحقيق التوازن بين الأطراف المتعاقدة، حيث يحمي المدين من تحمل المسؤولية في حالة عدم

التنفيذ الناجم عن ظروف خارجة عن إرادته. ومن جانب آخر، يحفظ حقوق الدائن بإلزام المدين بإثبات أن الحدث كان خارج إرادته وأنه بذل قصارى جهده لتنفيذ العقد.<sup>١٥</sup>

عدم إمكانية التوقع يُعد عاملاً محورياً في العقود التجارية الدولية، وهو ذو أهمية بالغة في النظام القانوني الإيراني. هذا المبدأ يتيح للأطراف المتعاقدة فرصة التفاوض مجدداً عندما يواجهون ظروفاً غير متوقعة تؤثر على تنفيذ العقد. في إيران، يعكس النظام القانوني هذا المبدأ ضمن مبادئ الفقه الإسلامي الذي يعطي الأولوية للعدالة في العلاقات التعاقدية. بالإضافة إلى ذلك، القوانين المدنية الإيرانية، وخاصةً المادتين ٢٢٧ و ٢٢٩، تمنح الأطراف المتعاقدة إمكانية البحث عن حلول جديدة في حال وقوع ظروف غير متوقعة تحول دون تنفيذ التزاماتهم التعاقدية. في سياق العقود التجارية الدولية التي تشمل الشركات أو الكيانات الإيرانية، تُعتبر إعادة التفاوض بسبب عدم إمكانية التوقع ضرورة ملحّة. على سبيل المثال، إذا فرضت عقوبات اقتصادية دولية أو كانت هناك تغييرات جوهرية في أسعار الصرف أو الموارد الطبيعية، فإن هذه الظروف قد تؤدي إلى إخلال كبير في توازن العقد. في هذه الحالات، يحق للأطراف الإيرانية أو الأطراف الأخرى في العقد التوجه لإعادة التفاوض من أجل تعديل الشروط، مثل الأسعار أو مواعيد التسليم أو حتى كيفية الدفع.<sup>١٦</sup> بما أن القانون الإيراني يتبنى مفهوماً واسعاً للعدالة في العقود، فإن هناك مساحة كبيرة لتفسير الظروف غير المتوقعة التي قد تتطلب إعادة التفاوض. على سبيل المثال، المادة ٩٧٧ من قانون التجارة الإيراني تُنظم العلاقات التجارية الدولية وتؤكد على إمكانية إدخال تعديلات على العقود التجارية استجابةً للأحداث غير المتوقعة، بما في ذلك الأحداث السياسية والاقتصادية.<sup>١٧</sup> ومن حيث تطبيق القانون الإيراني على العقود الدولية، فإنه غالباً ما يتم الاعتماد على قواعد القانون المدني لتبرير إعادة التفاوض، حيث أن العقوبات أو التغييرات الاقتصادية المفاجئة قد تكون خارجة عن إرادة الأطراف، مما يجعل تنفيذ العقد بالشروط الأصلية غير ممكن أو محجف لأحد الأطراف. على هذا الأساس، يمكن للأطراف الإيرانية طلب إعادة النظر في شروط التعاقد بما يتماشى مع الظروف الجديدة، وهو ما يوفر حماية قانونية للطرف المتضرر من الأحداث غير المتوقعة. إعادة التفاوض في القانون الإيراني، خاصة في سياق العقود التجارية والنزاعات التجارية الدولية، تمثل أداة مرنة تُستخدم لحل النزاعات وتعديل الشروط المتفق عليها في العقود بسبب تغير الظروف أو ظهور صعوبات غير متوقعة. هذه العملية لا تُعتبر قاعدة قانونية إجبارية، لكنها تُعترف بها كإجراء اختياري يمكن أن يُدرج ضمن بنود العقد بين الأطراف. في هذا السياق، يحدد القانون الإيراني الإطار الذي يحدد كيفية تفعيل هذا الإجراء وآثاره القانونية. في القانون الإيراني، يمكن اعتبار إعادة التفاوض من ضمن الآليات البديلة لحل النزاعات، التي تهدف إلى توفير مرونة في التعامل مع التغييرات التي قد تطرأ بعد توقيع العقود. وتستند إعادة التفاوض إلى مبدأ أساسي في القانون الإيراني يسمى "التغيير الجوهر في الظروف" (Hardship)، حيث يُسمح للطرف الذي يواجه صعوبة في تنفيذ التزاماته بسبب ظروف غير متوقعة بالتفاوض على تعديل شروط العقد. هذا المبدأ يُعتبر بمثابة حماية للأطراف من الظروف الطارئة التي قد تجعل تنفيذ العقد مستحيلًا أو صعبًا، مثل التغييرات الاقتصادية الكبرى أو الظروف السياسية أو الكوارث الطبيعية. إيران، كونها دولة تقع في منطقة معرضة لتغيرات اقتصادية وجيوسياسية كبيرة، تتعامل بمرونة مع مفهوم إعادة التفاوض، وتسمح للأطراف بإعادة التفاوض على العقود إذا أثرت الأحداث غير المتوقعة بشكل جوهري على تنفيذ الالتزامات. هذه المرونة في القوانين الإيرانية تساهم في تقليل النزاعات التجارية والحفاظ على استمرارية العلاقات التعاقدية في ظل الأزمات.

## المطلب الثاني: إجراءات إعادة التفاوض في النزاعات التجارية الدولية

في القانون الإيراني، كما في العديد من الأنظمة القانونية الأخرى، يُعتبر الالتزام بالتفاوض بحسن نية جزءاً من الواجبات التعاقدية التي يجب على الأطراف احترامها لضمان استمرارية العلاقة التجارية وحل النزاعات بطرق ودية. قد يرفض أحد الأطراف إعادة التفاوض في العقد. وقد يتم ذلك صراحةً أو قد يستعمل وسائل تسويقية لتحقيق هدفه. ويعود السبب في ذلك إلى أن اختلال توازن العقد قد يؤدي إلى تحميل أحد الطرفين ضرراً كبيراً، في حين يكون الطرف الآخر مستفيداً من هذا الاختلال فيرفض إعادة التفاوض في العقد إعمالاً لشرط إعادة التفاوض. ففي عقد التوريد مثلاً، إذا طرأ حدث أدى إلى ارتفاع كبير في الأسعار يكون من مصلحة البائع أعمال شرط إعادة التفاوض لأنه سيمنى بضرر كبير إذا ضل ملتزماً بتوريد البضاعة بالسعر ذاته المتفق عليه في العقد وهو أقل من سعر السوق. أما المشتري فسيكون مستفيداً من هذا الارتفاع في الأسعار، لذلك قد يرفض التفاوض من أجل تعديل بنود العقد. أما إذا أدى الاختلال إلى انخفاض الأسعار، فسيكون المشتري هو من يسعى جاهداً لإعادة التفاوض في العقد.<sup>١٨</sup> وأياً كان الأمر، فإن رفض إعادة التفاوض في العقد، على النحو المتقدم، أو عدم الالتزام بمبدأ حسن النية يعد إخلالاً بالالتزام بإعادة التفاوض. ورغم أن الأطراف هم من يتولى تنظيم شرط إعادة التفاوض، إلا أن

الإطلاع على الشروط التعاقدية يكشف جلياً أن من النادر ان يتولى الاطراف تحديد أو تنظيم الجزاء المترتب على الأخلال بالالتزام بأعادة التفاوض، وعليه، فإنه لا مناص من الرجوع الى الجزاءات التي تملئها القواعد العامة وضرورات التجارة الدولية.

فقد يلجأ الطرف المضرور الى الدفع بعدم التنفيذ بهدف اجبار الطرف الأخر على تنفيذ التزامه. والدفع بعدم التنفيذ، هو امتناع مشروع من أحد الطرفين عن تنفيذ التزامه مؤقتاً لأجبار الطرف الأخر الممتنع عن تنفيذ التزامه على التنفيذ، فهو وسيلة تهديد يستعملها الدائن لأجبار المدين على تنفيذ التزامه. وهو يشكل ايضاً ضماناً للدائن، اذ يتوقف الأخير عن تنفيذ التزامه لحين قيام المدين بتنفيذ التزامه، وبذلك يتجنب افسار المدين قبل التنفيذ<sup>١٩</sup>. في القانون الإيراني، لا تُعتبر إعادة التفاوض قاعدة إلزامية إلا إذا كان هذا البند قد تم الاتفاق عليه مسبقاً بين الأطراف. إذا لم يتضمن العقد بنداً واضحاً لإعادة التفاوض، فإن القانون الإيراني يتيح للطرف الذي يشعر بأن الظروف قد تغيرت بشكل يجعل تنفيذ العقد غير ممكن أو غير عادل، أن يطلب من الطرف الأخر بدء عملية التفاوض من أجل التوصل إلى تسوية جديدة تتناسب مع الظروف الراهنة. في هذه المرحلة، يمكن أن تشمل عملية إعادة التفاوض مختلف القضايا المتعلقة بمواعيد التنفيذ، أو أسعار السلع، أو حتى شروط الدفع، وتتناول كل ما يتطلب تعديلاً ليناسب التغيرات التي حدثت بعد توقيع العقد. خلال هذه المفاوضات، تكون حسن النية شرطاً أساسياً في عملية التفاوض، ويجب على الأطراف أن يكونوا على استعداد للبحث عن حلول وسطى تلبي مصالح الطرفين وتساعد في الحفاظ على استقرار العلاقة التجارية. في القانون الإيراني، يُعتبر التفاوض على أساس حسن النية أداة أساسية، حيث يُتوقع من الأطراف أن يظهروا مرونة واهتماماً بتحقيق العدالة دون الإضرار بالحقوق القانونية للطرف الأخر. وإذا فشلت هذه المفاوضات في التوصل إلى حل مرضٍ، يمكن للأطراف الانتقال إلى آليات أخرى مثل التحكيم أو اللجوء إلى القضاء لحل النزاع. وفي القانون المدني العراقي تنظم م (٢٨٢) الدفع بعدم التنفيذ. اذ تنص على انه: (لكل من التزم بأداء شيء ان يمتنع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يوف بالتزام في ذمته نشأ بسبب التزام المدين وكان مرتبطاً به). يتضح من النص اعلاه انه يشترط للتمسك بالدفع بعدم التنفيذ توافر التقابل في التزامات المتعاقدين في عقد ملزم للجانبين. أي ان يكون التزام كل متعاقد مترتباً على التزام المتعاقد الأخر ومرتبب به. ويتحقق ذلك في عقود التجارة الدولية التي تمتاز بكونها عقوداً متبادلة ترتب التزامات متقابلة على عاتق طرفيها. لذلك يجوز لأحد المتعاقدين الامتناع عن تنفيذ التزامه بقصد اجبار المتعاقد الأخر على الدخول في عملية التفاوض اعمالاً لشرط اعادة التفاوض<sup>٢٠</sup>. والواقع من الأمر، فإن اللجوء الى فكرة الدفع بعدم التنفيذ قد يحقق فوائد عملية كبيرة في ميدان التجارة الدولية. فقد يمتنع احد الاطراف عن اعادة التفاوض حول تنفيذ التزام فرعي أو ثانوي، كالتزام بصيانة البضاعة والمحافظة عليها، والالتزام بنقل البضاعة والالتزام بالدفع بعملة محددة. فيثور التساؤل هنا، هل يجوز للطرف الأخر الامتناع عن تنفيذ التزامه الرئيس كالتزام بتسليم البضاعة اعمالاً لفكرة الدفع بعدم التنفيذ. ويرى البعض بعدم جواز الاستناد الى فكرة الدفع بعدم التنفيذ في الفرض المذكور. اذ ان الارتباط والتقابل في الالتزامات، وفقاً لفكرة الدفع بعدم التنفيذ، يجب ان يتوافر في الالتزامات الرئيسية حصراً.

ومن جانب آخر، فإن من المتصور ان يستمر الطرف الأخر بالامتناع عن اعادة التفاوض في العقد رغم امتناع الطرف المضرور عن تنفيذ التزامه تنفيذاً لفكرة الدفع بعدم التنفيذ، الامر الذي يقلل من اهمية وجدوى اللجوء الى تلك الفكرة عملياً. بالإضافة الى ان الدفع بعدم التنفيذ قد يكون ضاراً بالمتعاقد. كما لو ارتبط العقد بتوريد منتج معين او مادة اولية معينة يحتكر المورد - الطرف الأخر - توريدها وكان هذا الأخير ممتنعاً عن الدخول في مرحلة المفاوضات. الإخلال بالالتزام بإعادة التفاوض يمكن أن يُفضي إلى تصعيد النزاع نحو التحكيم أو القضاء، وهو ما يتعارض مع الهدف الأساسي من إعادة التفاوض وهو حل النزاعات بشكل ودي ودون تكاليف قانونية إضافية. في حالة رفض أحد الأطراف الدخول في مفاوضات أو عدم التفاوض بحسن نية، قد يؤدي ذلك إلى فقدان الثقة بين الأطراف وتدمير العلاقة التعاقدية. قد يُعتبر الإخلال بهذا الالتزام حرقاً للعقد إذا كان هناك شرط صريح في العقد ينص على وجوب إعادة التفاوض عند حدوث ظروف غير متوقعة. في القانون الإيراني، إذا تم تضمين مثل هذه البنود في العقد، فإن الفشل في الالتزام بها قد يمنح الطرف الأخر الحق في المطالبة بتعويضات أو إنهاء العقد<sup>٢١</sup>. الإخلال بالالتزام بإعادة التفاوض قد يؤثر سلباً على موقف الطرف المخل قانونياً. على سبيل المثال، في حالة اللجوء إلى التحكيم أو القضاء، قد يُنظر إلى الطرف الذي رفض التفاوض أو تصرف بسوء نية على أنه يتحمل جزءاً من المسؤولية عن تعقيد النزاع، وقد يؤدي ذلك إلى حكم غير مؤاتٍ له. في بعض الحالات، يمكن أن يؤدي الإخلال بالالتزام بإعادة التفاوض إلى إلحاق ضرر اقتصادي مباشر بالأطراف المتعاقدة، خاصة إذا كان التفاوض يُعتبر الوسيلة الوحيدة لتعديل الشروط في ضوء التغيرات الطارئة مثل العقوبات أو التغيرات الاقتصادية. في هذه الحالة، عدم التفاوض قد يزيد من خسائر الأطراف ويجعل حل النزاع أكثر تعقيداً. في القانون الإيراني، كما في الأنظمة القانونية الأخرى، يُعتبر حسن النية أساسياً في التفاوض. إذا أثبت أحد الأطراف أن الطرف الأخر قد تصرف بسوء

نية أثناء إعادة التفاوض أو رفض التفاوض بشكل غير مبرر، فقد يمنحه ذلك دعوى قانونية للتعويض عن الأضرار الناجمة عن الإخلال بهذا الالتزام. الإخلال بالالتزام بإعادة التفاوض لا يؤدي فقط إلى تعقيد النزاعات القانونية، بل يضر أيضاً بالعلاقات التجارية ويضع الأطراف في مواقف غير متكافئة. الحفاظ على الالتزام بإعادة التفاوض يُعزز من استمرارية العقود التجارية ويمنح الأطراف فرصة للتكيف مع الظروف المتغيرة بمرونة وعدالة. لكل ما تقدم، فقد وجدت ضرورات التجارة الدولية حلولاً أخرى، لعل أهمها:

أ- قد يتفق الأطراف على أنه في حالة عدم قبول أحدهم إعادة التفاوض في العقد، فإن العقد الأصلي يستمر في السريان. إلا أن اللجوء إلى هذا الحل يهدر الهدف الذي وجد من أجل تحقيقه شرط إعادة التفاوض. ولا بد من القول أن الغالب أن يلجأ الأطراف لمثل هذا الاتفاق عندما يكون هنالك تعامل سابق بينهم يؤمن قدرًا كبيراً من الثقة والاطمئنان والامانة في التعامل<sup>٢٢</sup>.

ب- قد يتفق الأطراف على جواز فسخ العقد بالأرادة المنفردة إذا أحل أحدهما بأعادة التفاوض في العقد، شريطة إخطار الطرف الآخر بذلك. ولا يستحب أعمال مثل هذه الاتفاقات في عقود التجارة الدولية. إذ أن غالبية تلك العقود هي عقود طويلة المدة يكتسب تنفيذها أهمية كبيرة وتهدف إلى تحقيق مكاسب ضخمة للمتعاقدين، كما أن اللجوء إلى الفسخ يخالف الهدف من إدراج شرط إعادة التفاوض هو الحفاظ على العقد من الزوال<sup>٢٣</sup>.

ج- والغالب، والافضل عملياً، هو لجوء الأطراف إلى التحكيم لغرض فض النزاع، ويكون ذلك من خلال محكم فرد، أو هيئة تحكيم تتولى النظر في النزاع. وعندئذ، فإن قرار التحكيم قد يكون بالتنفيذ الجبري للمتعاقد المتخلف عن تنفيذ التزامه بالتفاوض. أو فسخ العقد إذا لم يكن هنالك أي حل آخر يمكن التوصل إليه، مع حق المتعاقد المضروب في المطالبة بالتعويض عما أصابه من ضرر بسبب إخلال المتعاقد الآخر بالالتزام بأعادة التفاوض سواء كان القرار التحكيمي بالتنفيذ الجبري، أو بالفسخ.

## المبحث الثالث: الشروط القانونية والآثار المترتبة على إعادة التفاوض في حل المنازعات المتعلقة بالعقود التجارية الدولية

### المطلب الأول: الشروط القانونية لإعادة التفاوض لحل المنازعات عقود التجارة الدولية

شرط إرادة الطرفين على إعادة التفاوض هو أحد العناصر التعاقدية الأساسية في العقود التجارية الدولية، حيث يهدف إلى توفير مرونة للأطراف المتعاقدة للتعامل مع الظروف الطارئة أو المتغيرات غير المتوقعة التي قد تؤثر على تنفيذ العقد أو تحقيق أهدافه. هذا الشرط يُعتبر وسيلة فعالة لحماية مصالح الأطراف وضمان استمرار العلاقة التعاقدية دون اللجوء إلى إنهاء العقد أو فسخه. إعادة التفاوض تهدف إلى تعديل بعض الشروط أو الالتزامات التعاقدية بحيث تتناسب مع الظروف المستجدة وتعيد التوازن بين مصالح الطرفين<sup>٢٤</sup>. من الناحية القانونية، شرط إعادة التفاوض يعتمد على مبدأ أساسي وهو "إرادة الطرفين". وفقاً لهذا المبدأ، تُمنح الأطراف حرية الاتفاق على مراجعة العقد إذا طرأت ظروف تؤثر على تنفيذه أو تجعله مرهقاً لأحد الأطراف. هذا الشرط يمكن أن يتضمنه العقد بشكل صريح، حيث يتم تحديد الظروف التي تستدعي إعادة التفاوض، مثل حدوث تغيرات اقتصادية جوهرية، أو ظهور أحداث غير متوقعة كالكوارث الطبيعية، أو تغير السياسات الحكومية. يمكن أيضاً أن يتم الاتفاق على آليات التفاوض، مثل تحديد الجداول الزمنية أو دور التحكيم في حال عدم الاتفاق. إعادة التفاوض في المنازعات التجارية الدولية في القانون الإيراني تُعد من الأدوات المهمة التي تسمح للأطراف بتعديل شروط العقد في حال حدوث تغييرات غير متوقعة أو ظروف قاهرة. هذا الإجراء يتم تحت إطار قانوني يحدد شروطاً معينة ليكون التفاوض قانونياً وفعالاً. من أهم هذه الشروط هو وجود بند صريح في العقد يُجيز للأطراف إعادة التفاوض عند حدوث تغييرات جوهرية في الظروف، مثل التغيرات الاقتصادية أو السياسية المفاجئة. هذا البند يُعتبر بمثابة حماية للطرفين في القانون الإيراني ضد الظروف الطارئة التي قد تجعل تنفيذ العقد غير ممكن أو غير عادل. في حال غياب هذا البند، قد يُسمح للأطراف باللجوء إلى إعادة التفاوض بناءً على مبدأ حسن النية، وهو مبدأ أساسي في القانون الإيراني يقتضي من الأطراف التعامل بروح التعاون والعدالة. الشروط القانونية لإعادة التفاوض وفقاً للقانون الإيراني تعتمد أيضاً على مبدأ التغيير الجوهرية في الظروف أو ما يُعرف بـ "hardship"، الذي يسمح للطرف المتضرر من تغييرات غير متوقعة أن يطلب تعديل العقد. في القانون الإيراني، يعتبر هذا المبدأ جزءاً من الأسس القانونية التي تحكم التعاقدات، خاصة في العقود التجارية الدولية. فإذا تسببت ظروف غير متوقعة في جعل تنفيذ العقد غير ممكن أو غير عادل، يُمنح الطرف المتضرر الحق في التفاوض على تعديل بنود العقد بما يتناسب مع التغيرات الحاصلة. هذا المبدأ يحمي الأطراف من الالتزامات التي قد تصبح مجحفة أو مستحيلة بسبب تغييرات اقتصادية أو سياسية خارج إرادتهم. شرط إرادة الطرفين لإعادة التفاوض يعكس احترام الإرادة الحرة للأطراف المتعاقدة ويعتمد على مفهوم التراضي، حيث



أن التعاقد بحد ذاته هو نتاج اتفاق إرادات الأطراف على الالتزامات والحقوق المتبادلة. في حالة تغير الظروف، يسمح هذا الشرط للأطراف بالجلوس مجدداً وإعادة مناقشة بنود العقد بما يضمن توازن مصالحهم، ويحول دون اضطراب أحد الأطراف إلى تنفيذ التزامات مرهقة أو غير ممكنة. على سبيل المثال، في العقود التي تشمل الالتزامات طويلة الأمد مثل عقود التوريد أو الاستثمار، فإن ظهور تغيرات اقتصادية حادة مثل التضخم الكبير أو انخفاض قيمة العملة بشكل غير متوقع قد يؤدي إلى جعل التزامات أحد الأطراف غير قابلة للتنفيذ ضمن الشروط المتفق عليها. في مثل هذه الحالات، شرط إعادة التفاوض يوفر حماية للطرف المتضرر ويتيح له فرصة تعديل العقد بما يتناسب مع الظروف الجديدة. أحد أهم مبادئ العقود التجارية الدولية التي تعزز مفهوم إعادة التفاوض هو مبدأ "حسن النية". يلزم هذا المبدأ الطرفين بالتصرف بحسن نية في كافة مراحل تنفيذ العقد، بما في ذلك مرحلة إعادة التفاوض. إذا تم تضمين شرط إعادة التفاوض في العقد، فإنه يُعتبر التزاماً قانونياً على الأطراف ويجب عليهم التعامل معه بنية صادقة لحل النزاع أو التوصل إلى اتفاق يرضي كلا الطرفين. عدم الامتثال لهذا الالتزام قد يؤدي إلى مسؤولية قانونية أو تعويضات للطرف المتضرر. يلعب التحكيم دوراً مهماً في حالات إعادة التفاوض، خصوصاً إذا تعذر على الأطراف الوصول إلى اتفاق. في بعض العقود، يتم اللجوء إلى هيئات التحكيم لتسوية النزاعات حول شروط إعادة التفاوض. هذه الهيئات تنظر في الظروف الطارئة وتصدر قرارات قد تشمل تعديل العقد أو وضع حلول وسط تضمن استمرار العلاقة التعاقدية بشكل عادل للطرفين. القضاء الدولي والمحلي، وكذلك مبادئ العقود التجارية مثل اليونيدروا، تنظم قواعد إعادة التفاوض وتعزز من أهميته في العقود الدولية.<sup>٢٥</sup> من الجدير بالذكر أن إعادة التفاوض ليست إجراءً اضطرارياً في جميع العقود، بل تعتمد على وجود شرط صريح يُنظم هذه العملية. في حالة عدم وجود مثل هذا الشرط، قد يجد الطرف المتضرر صعوبة في تعديل العقد أو إجبار الطرف الآخر على إعادة التفاوض، وهو ما يؤكد على أهمية تضمين هذا الشرط في العقود التي قد تواجه تقلبات أو تغييرات غير متوقعة. يجب أيضاً تحديد الشروط التي تستدعي إعادة التفاوض بوضوح لتجنب الخلافات المستقبلية حول مدى تطبيق هذا الشرط. فشرط إرادة الطرفين على إعادة التفاوض يعد أداة قانونية مرنة وضرورية في العقود التجارية الدولية، حيث يضمن استمرارية العقود وتوازن المصالح في ظل الظروف الطارئة أو التغيرات غير المتوقعة. هذا الشرط يعزز من التعاون والتفاهم بين الأطراف، ويُعتبر عنصراً محورياً في تأمين استقرار العلاقات التعاقدية على المدى الطويل. ويطلق جانب من الفقه على هذا الشرط (الخارجية)، أي أن يكون الحدث خارجاً عن إرادة المدين. فمن غير المعقول أن يستفيد المدين من تغير ظروف العقد للتمسك بأحكام شرط إعادة التفاوض بغية تعديل العقد، في الوقت الذي يكون فيه سبب هذا التغيير هو فعل المدين نفسه، ولاشك في أن هذا الشرط يسمح بحماية المتعاقد من تدخل المتعاقد الآخر سبب النية في أحداث التغيير بشكل مباشر أو غير مباشر. ورغم الأهمية الظاهرة لهذا الشرط، إلا أنه كان محل إنكار من جانب من الفقه من ناحيتين. فمن ناحية يستبعد بعض الفقه وجود هذا الشرط ضمن شروط الحدث الذي يواجهه شرط إعادة التفاوض، ويكتفون بشرطي عدم التوقع وأستحالة الدفع<sup>٢٦</sup> ومن ناحية أخرى يرى بعض الفقه أنه شرط غير محدد وغير منضبط وأنه لا بد وأن يختلط مع شرطي عدم التوقع وأستحالة الدفع، حيث أن المدين إذا التزم بالعناية والحيلة والحذر في التوقع، وبذل قصارى جهده للتغلب على الحدث ودفعه، فإنه يكون قد أثبت أنه لم يرتكب أي خطأ وأن الحدث خارج عن إرادته. كما تكفي بعض قرارات التحكيم التجاري الدولي بالشرطين المذكورين في الحدث الذي يواجهه شرط إعادة التفاوض استقلال الحدث عن إرادة المدين هو من المبادئ الأساسية التي تُعتمد في إعادة التفاوض في المنازعات التجارية الدولية، حيث يُفترض أن تكون بعض الظروف الخارجة عن إرادة المدين سبباً كافياً لإعادة النظر في بنود العقد. في العقود التجارية الدولية، يتم تطبيق هذا المبدأ بشكل واسع، خاصة عندما تتعرض العلاقات التجارية لأحداث غير متوقعة تؤثر على إمكانية التنفيذ، مثل الكوارث الطبيعية، العقوبات الاقتصادية، أو التغيرات السياسية الكبرى. مبدأ استقلال الحدث هو دعامة قانونية لإعادة التفاوض، وهو موجود في التشريعات الوطنية مثل القانون الإيراني وكذلك في المعاهدات الدولية التي تنظم التجارة العالمية.<sup>٢٧</sup> والواقع من الأمر، فإن الانتقادات المتقدمة لم تقدح في أهمية الشرط لتكوين الحدث الذي يواجهه شرط إعادة التفاوض. إذ ترى غالبية الفقه أن هذا الشرط يعد أساسياً وضرورياً في الحدث. كما أن أهميته لاخلاف عليها لا سيما في عقود التجارة الدولية. فمن خلال تحليل ما ورد من شروط تعاقدية يمكن أن نستخلص حقيقة ثابتة مفادها أن أي تغير في الظروف المحيطة بتنفيذ العقد يجب أن لا يعزى إلى إرادة المدين وأن يكون اجنبياً عنها تماماً<sup>٢٨</sup>. ويتنوع التعبير عن هذا الشرط في عقود التجارة الدولية التي يحرص فيها الأطراف على تحديد مفهوم شرط إعادة التفاوض والحدث الذي يواجهه الشرط المذكور. ففي عقد إبرام بين شركة بريطانية وأخرى فرنسية، عبر الأطراف عن شرط استقلال الحدث عن إرادة المدين بعبارة (حدث مستقل عن إرادة الشركة المدينة)

<sup>٢٩</sup> في حين عبر الاطراف عن هذا الشرط في عقد آخر أبرم بين شركتين احدهما صينية والاخرى هندية بعبارة (حدث خارج عن سيطرة الاطراف).

## المطلب الثاني: الآثار المترتبة على اعادة التفاوض لحل المنازعات عقود التجارة الدولية

يحرص المتعاقدون في ميدان التجارة الدولية، على اشتراط توافر درجة معينة من الخطورة والاضطراب التي تطال اقتصاد العقد في البنود التي ينظمون من خلالها شرط اعادة التفاوض. بعبارة اخرى، فأهم يشترطون ان يكون التغيير الذي يؤدي اليه الحدث المبرر لإعادة التفاوض جوهرياً يصاحبه اضطراب واضح في اقتصاد العقد، بحيث يؤدي الى ضرر ليس من المنطقي ان يتحملة احد الاطراف . ورغم الوصف التعاقدى لشرط اعادة التفاوض مما يجعله متنوعاً من حيث اشكاله وطرق التعبير عنه من عقد الى آخر، فإن فقه التجارة الدولية يجمع على وجوب ان تؤدي الاحداث التي يواجهها شرط اعادة التفاوض الى اختلال توازن العقد بشكل يقدر في قدرة المتعاقد على تنفيذ التزامه . هذا ويبدو ان فكرة الاختلال في توازن العقد - بحد ذاتها - ليست غريبة عن النظم القانونية الوطنية، لاسيما تلك التي يعترف قانونها الداخلي او قضاؤها بنظرية الظروف الطارئة ويعالج القانون المدني العراقي النظرية المذكورة في المادة (٤٦/٢) منه. ومقتضى النظرية المذكورة انه اذا طرأت اثناء تنفيذ العقد حوادث استثنائية عامة لم يكن في مقدور المتعاقدين توقع حصولها، ونجم عن ذلك أن أصبح تنفيذ التزامات احد الطرفين او كليهما مرهقاً للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة، فأن للقاضي ان ينقص الالتزام المرهق الى الحد المعقول ان اقتضت العدالة ذلك وبعد الموازنة بين مصلحة الطرفين إعادة التفاوض لحل المنازعات في عقود التجارة الدولية، خصوصاً في القانون الإيراني، لها آثار قانونية متعددة قد تؤثر على الأطراف بشكل عميق. من خلال هذه العملية، يتم تعديل أو تعديل الشروط الأصلية للعقد بما يتناسب مع التغيرات في الظروف. هذه الآثار قد تكون إيجابية أو سلبية حسب قدرة الأطراف على التوصل إلى اتفاق، ووفقاً للإطار القانوني الذي يحكم العلاقة بينهم. في هذا السياق، يمكن تقسيم الآثار المترتبة على إعادة التفاوض إلى عدة جوانب رئيسية، من بينها آثار على الحقوق والالتزامات بين الأطراف، على استقرار العلاقة التجارية، وعلى النظام القانوني ككل. من أبرز الآثار القانونية لإعادة التفاوض في القانون الإيراني هو تعديل الحقوق والالتزامات بين الأطراف. عند التوصل إلى اتفاق لإعادة التفاوض، قد يتغير التوازن بين الحقوق والواجبات المنصوص عليها في العقد الأصلي. فمثلاً، إذا كانت هناك تغييرات في السوق أو ظروف اقتصادية طارئة، يمكن تعديل الأسعار أو مواعيد التنفيذ أو حتى شروط الدفع. هذا التعديل يهدف إلى ضمان استمرار تنفيذ العقد بطريقة عادلة ومنصفة لكل الأطراف. في القانون الإيراني، يُعتبر هذا التعديل بمثابة اتفاق جديد بين الأطراف، ويُفرض على جميع الأطراف الالتزام بهذه التعديلات كما لو كانت جزءاً من العقد الأصلي. وهذه التعديلات تُعتبر قانونياً ملزمة، ويجب أن تُوثق بشكل رسمي وفقاً للمتطلبات القانونية. أحد أبرز تأثيرات إعادة التفاوض هو أنها تُمكن الأطراف من تحديد نوع الاختلال الذي حدث. قد يكون هذا الاختلال مالياً، زمنياً، أو قانونياً. على سبيل المثال، في حال حدوث تقلبات حادة في أسعار المواد الخام أو تراجع قيمة العملة، تُتيح إعادة التفاوض فرصة للطرفين لإعادة تقييم شروط الأسعار والدفع بناءً على الظروف الاقتصادية الجديدة. هذا النوع من الاختلال المالي يُعتبر شائعاً في العقود التجارية الدولية، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتغيرات في الأسواق العالمية أو القيود التجارية المفروضة على دولة معينة.<sup>٣٠</sup> من الناحية القانونية، يُعتبر مبدأ القوة القاهرة المنصوص عليه في المادة ٢٢٩ من القانون المدني الإيراني إطاراً حيوياً لتبرير إعادة التفاوض. هذه المادة تعفي المدين من المسؤولية إذا كان عدم تنفيذ التزاماته ناتجاً عن حدث غير متوقع وغير قابل للتجنب. من خلال هذا المبدأ، يمكن للطرف المتضرر من الظروف الطارئة أن يطلب تعديل العقد لتحديد الاختلال الذي وقع، سواء كان ذلك في الأسعار، المواعيد الزمنية، أو حتى طرق الدفع. إعادة التفاوض هنا تُعتبر وسيلة ضرورية لتحديد مدى تأثر العقد بالحدث غير المتوقع وإعادة توازنه.<sup>٣١</sup> وتشير مبادئ اليونيدرو والتي تنظم شرط اعادة التفاوض الى عنصر الاختلال الذي ينجم عن الحدث الذي يواجهه الشرط. اذ تقضي م (٦-٢-٢) من المبادئ المذكورة بوجوب اعادة التفاوض عند وقوع احداث تهدم بشكل اساسي توازن الاداءات، أما لأن تكلفة تنفيذ الالتزامات قد ارتفعت، أو لأن قيمة الاداء المقابل قد انخفضت. كما وقد اعدت غرفة التجارة الدولية في باريس شرطاً نموذجياً بشأن مواجهة الاحداث غير المتوقعة وقد جاء فيه (في حالة وقوع احداث غير متوقعة من الاطراف تغير بشكل اساسي توازن العقد الحالي وتؤدي الى وقوع اعباء غير عادلة لأحد الاطراف اثناء تنفيذ التزاماته، فيجب ان يصار الى تعديل بنود العقد.....). ولابد من الإشارة الى ان ليس كل اختلال في توازن العقد يعد مبرراً كافياً لإعمال شرط اعادة التفاوض. اذ ان هناك قدر من الاختلال الطبيعي الذي تسببه ما يسمى بالمخاطر العادية التي يجب ان يضعها كل متعاقد في حسابه وقت التعاقد. لذلك فأن مجرد

التغير في الاسعار أو في قيمة التكلفة أو في ثمن المواد الاولية الناتج عن التقلبات الاقتصادية المعتادة لا يعد كافياً للقول بوجود اختلال في توازن العقد. ويؤكد قضاء التحكيم على اهمية عدم الخلط بين الاختلال في توازن العقد ومجرد التغيير البسيط والطفيف في توازن الاداءات العقدية والذي لا يتجاوز المخاطر العادية والمألوفة. ففي قضية تتلخص وقائعها في تعاقد شركتين على قيام الاولى بتوريد المشتقات النفطية الى الثانية وفقاً للاسعار العالمية (نايمكس)، وبعد مرور فترة من الزمن توقفت الشركة الموردة عن تنفيذ التزاماتها بدعوى وجود ارتفاع في اسعار البترول، مما يتطلب التوقف عن تنفيذ التزاماتها وتعديل العقد وفقاً للتغيرات الجديدة في الاسعار، رفضت هيئة التحكيم التي نظرت النزاع ادعاء الشركة الموردة، وقدرت ان مجرد ارتفاع اسعار البترول لا يكفي لإعمال شرط اعادة التفاوض الذي يجب لتطبيق الاحكام الخاصة به وجود اختلال كبير وجذري في توازن العقد.<sup>٣٢</sup> بالإضافة الى ما تقدم، فإن اختلال التوازن يشهد تنوعاً كبيراً في اسلوب التعبير عنه في عقود التجارة الدولية. ويرى جانب من الفقه أن التعبير عن اختلال التوازن عند صياغة شرط اعادة التفاوض يتخذ، عموماً، احدي صيغتين:

١- الصيغة العامة: حيث يصف الاطراف اختلال التوازن من خلال استعمال مصطلحات عامة بعض الشيء في دلالتها، يعبرون من خلالها عن الاثر الذي ينتج من تغير الظروف اثناء تنفيذ العقد وقد يستعمل الاطراف تطبيقاً لذلك عبارة (انقلاب توازن العقد) أو عبارة (الاختلال في اقتصاد العقد) أو عبارة (اضطراب يغير بشكل كبير التوازن الاساسي للاداءات). كما قد يستعين الاطراف بمصطلحات تعبر عن مقدار الضرر الذي يلحق بأحد المتعاقدين جراء الاختلال في توازن العقد، من ذلك بعض الشروط التي ترد في عقود نقل التكنولوجيا عادةً والتي تنص على انه (في حالة وقوع احداث غير متوقعة يكون من آثارها قلب الاساس الاقتصادي للعقد مسبباً ضرراً فادحاً لأحد الاطراف).

٢- الصيغة الخاصة: حيث يحدد الاطراف أي من مسائل العقد الجوهرية هي التي يجب ان يطالها الأختلال. وقد يكون هذا العنصر هو الثمن كالشرط الذي ينص على انه: (اذا وقعت احداث من شأنها ارتفاع تكلفة الحصول على النقد او الائتمان او تخفيض المبلغ الاساسي او الفائدة التي يمنحها البنك....) وكذلك الشرط الذي ينص على انه (..... اذا ادى التغيير الى تحقيق عائد غير كافٍ لتغطية تكلفة الصفقة...)<sup>٣٣</sup>. ويبدو لنا ان اعتماد الصيغة الخاصة للتعبير عن اختلال التوازن انما يحقق للمتعاقدين وقضاء التحكيم فائدة كبرى، اذ انه يمكنهم من تقادي الصعوبات المتعددة التي قد تنشأ من استعمال مصطلحات عامة قد يشوبها عيب الغموض أو النقص أو التفسير المتعدد. يقصد بوقف تنفيذ العقد توقف الطرفين عن تنفيذ التزاماتهما العقدية المتبادلة لحين اعادة التفاوض في العقد والتوصل الى اتفاق جديد لتنظيم تلك الالتزامات.<sup>٣٤</sup> إعادة التفاوض تُعد وسيلة أساسية لتحديد الاختلالات التي قد تنشأ في العقود التجارية الدولية نتيجة للظروف غير المتوقعة. هذا الإجراء القانوني يُتيح للأطراف تعديل بنود العقد بما يتناسب مع الأوضاع الجديدة، مما يضمن استمرار تنفيذ العقد بطريقة عادلة وملائمة للطرفين. في هذا السياق، يتضح أن إعادة التفاوض تؤثر بشكل مباشر على تحديد نوع الاختلال الحاصل، سواء كان اقتصادياً أو زمنياً أو قانونياً، والعمل على تقليص التأثيرات السلبية الناتجة عنه. ويعد وقف التنفيذ الاثر الاول والمباشر الذي يترتب على اعمال الاحكام الخاصة بشرط اعادة التفاوض. ولأحاطة بوقف تنفيذ العقد كأثر لشرط اعادة التفاوض فأنا سنتناول وبالتتابع الأساس القانوني للوقف، وآثار الوقف وانقضاءه. يستند نظام وقف تنفيذ العقد - عند اعمال شرط اعادة التفاوض تحديداً - الى اكثر من اساس قانوني.<sup>٣٥</sup> فتأسيساً على ان شرط اعادة التفاوض يعتمد في تنظيمه على ارادة الاطراف فإن وقف تنفيذ العقد كأثر لشرط اعادة التفاوض يستند ايضاً الى ارادة الاطراف وما ينظمونه في شروطهم التعاقدية. ويتفق الاطراف، في الغالب من الشروط، على وقف تنفيذ العقد فترة من الزمن بعد وقوع الحدث لحين اعادة التفاوض في العقد والتوصل الى اتفاق جديد. وينطبق نظام الوقف بعد وقوع الحدث في الفترة التي تسبق عملية التفاوض، كما ينطبق ايضاً اثناء عملية التفاوض. ومن الشروط التعاقدية التي اتفق فيها الاطراف صراحةً على وقف تنفيذ العقد الشرط الوارد في عقد تركيب مصفاة بترول والذي اتفق فيه الاطراف على وقف تنفيذ التزاماتهم وامتداد العقد بعدد ايام العمل التي توقفت فيها الشركة المختصة بتركيب المصفاة بسبب احداث معينة تقتضي اعادة التفاوض في بنود العقد الاصلية. هذا وتجدر الاشارة الى ان ارادة الاطراف تلعب دوراً كبيراً في تحديد نطاق الوقف. فقد يتم الاتفاق على شمول الالتزامات الرئيسية فقط بنظام الوقف، دون الالتزامات الثانوية. كما قد يتم الاتفاق على وقف الالتزامات التي تأثرت قدرة الاطراف على تنفيذها بسبب وقوع الحدث، أما الالتزامات التي لا يزال الاطراف قادرين على تنفيذها فإن نظام الوقف لا يطالها، في الفرض المذكور. وتشير مبادئ العقود التجارية الدولية (اليونيدروا) الى نظام وقف تنفيذ العقد، اذ تنص م (٦-٢-٣) على انه (لا يخول طلب اعادة التفاوض، في حد ذاته، الطرف الذي اختل التزامه بالحدث الحق في التوقف عن التنفيذ، بل يجب تنظيم ذلك بنص صريح). ومفاد النص اعلاه، ان طلب اعادة التفاوض لا يمنح المتعاقد المضرور حق التوقف عن تنفيذ التزاماته

مباشرة، بل ان عليه الاستمرار في التنفيذ، الا اذا وجد اتفاق صريح يخول المضرور حق التوقف الفوري عن تنفيذ الالتزامات وبمجرد وقوع الحدث. كما وتشير بعض الشروط النموذجية التي اعدتها غرفة التجارة الدولية الى الأخذ بنظام وقف تنفيذ العقد عند اعادة التفاوض فيه. من جانب آخر، فأن قضاء التحكيم في ميدان التجارة الدولية يميل الى الأخذ بنظام وقف تنفيذ العقد حفاظاً عليه أياً كانت طبيعة الاحداث التي تعيق التنفيذ، وذلك ايماناً منهم بخطورة واهمية عقود التجارة الدولية وفداحة الخسائر التي تتجم عن انتهاء تلك العقود قبل اتمام تنفيذها . في القانون الإيراني، مبدأ القوة القاهرة المنصوص عليه في المادة ٢٢٩ من القانون المدني الإيراني يلعب دوراً محورياً في تبرير إعادة التفاوض. هذه المادة تنص على أنه إذا كان هناك حدث غير متوقع وغير قابل للتجنب أدى إلى استحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية، يُعفى المدين من المسؤولية، مما يسمح بإعادة التفاوض على الشروط التعاقدية. هذا الإطار القانوني يُوفر وسيلة لتحديد الاختلال الذي حدث في تنفيذ العقد، سواء كان نتيجة لعوامل اقتصادية مثل تقلبات الأسعار، أو عقوبات دولية، أو تأخيرات في التسليم.<sup>٣٦</sup> على المستوى الدولي، تنظم اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (CISG) عملية إعادة التفاوض بشكل مشابه. وفقاً للمادة ٧٩ من هذه الاتفاقية، يمكن للطرف المتضرر أن يُطلب إعفاءً من التزاماته إذا كان عدم الأداء ناتجاً عن حدث غير متوقع وخارج عن سيطرته. هذه المادة تُعتبر أساساً قانونياً لتحديد الاختلال الذي يسببه الحدث المفاجئ، وتمكن الأطراف من التفاوض على تعديلات تعيد التوازن للعقد.<sup>٣٧</sup>

## الذاتمة

## التائج

١. يتفق كلا النظامين على أهمية إعادة التفاوض كوسيلة لحل المنازعات وتحقيق العدالة بين الأطراف. في القانون العراقي، تكون عملية إعادة التفاوض معتمدة على وجود شرط صريح في العقد، بينما في القانون الإيراني يُسمح بإعادة التفاوض حتى في غياب نص صريح. يُمكن استنباط ذلك من المادة ٢١٩ من القانون المدني الإيراني التي تُتيح للأطراف تعديل شروط العقد عند حدوث ظروف جديدة، مما يمنحهم مرونة أكبر في معالجة أي مشكلات قد تطرأ.
٢. تُعتبر نتائج إعادة التفاوض ملزمة للأطراف إذا تم الاتفاق عليها بحسن نية في كلا القانونين. يُظهر القانون الإيراني، في المادة ٢١٩ من القانون المدني الإيراني، تفصيلاً أكبر حول آثار إعادة التفاوض على الالتزامات العقدية، بينما في القانون العراقي، تكون الآثار أقل وضوحاً بسبب عدم وجود نصوص قانونية محددة تعزز هذا المفهوم. هذا التباين يمكن أن يؤثر على كيفية تعامل الأطراف مع العقود والتغييرات المحتملة.
٣. يُعزز كلا القانونين حقوق الأطراف من خلال ضمان تنفيذ شروط إعادة التفاوض بشكل عادل. في القانون الإيراني، يُعزز هذا من خلال الالتزام بمبادئ الفقه الإسلامي، بينما في القانون العراقي قد تكون الحماية أقل فعالية بسبب عدم وجود نصوص قانونية واضحة تدعم هذا الجانب. على سبيل المثال، يمكن للأطراف في القانون الإيراني استناداً إلى المادة ٨ من القانون المدني المطالبة بحقوقهم بشكل أكثر وضوحاً، مما يُظهر كيف يمكن أن تؤثر التشريعات على نتائج النزاعات التجارية.

## التوصيات

١. ينبغي العمل على تطوير نظام قانوني شامل لإعادة التفاوض في العقود التجارية في القانونين العراقي والإيراني. هذا النظام يجب أن يحدد بشكل دقيق الظروف الطارئة وغير المتوقعة التي تستدعي إعادة التفاوض، مع وضع آليات واضحة لتنظيم هذه العملية بما يضمن الحفاظ على توازن الالتزامات العقدية وتقليل الخسائر للطرفين. كما يتعين أن يشمل النظام أحكاماً تتعامل مع الأزمات الاقتصادية والبيئية والسياسية.
٢. تضمين شرط صريح لإعادة التفاوض في العقود التجارية الدولية يمثل ضرورة ملحة لتجنب النزاعات المستقبلية. هذا الشرط يجب أن ينص على الظروف التي تبرر إعادة التفاوض مثل التغييرات الاقتصادية الجوهرية أو الكوارث الطبيعية أو العقوبات، مع تحديد إجراءات زمنية وآليات واضحة لتنفيذ هذه العملية. وجود هذا الشرط يساهم في تحقيق مرونة قانونية للطرفين وضمان استمرار العلاقة التعاقدية.
٣. يتطلب تحسين آليات التحكيم المتخصصة بحل النزاعات الناتجة عن إعادة التفاوض. ينبغي إنشاء هيئات تحكيم دولية متخصصة تكون قادرة على التعامل مع القضايا المتعلقة بإعادة التفاوض، مع وضع معايير عادلة وسريعة للحكم. التحكيم يعتبر الوسيلة الأنسب لتسوية النزاعات الدولية حيث يوفر قرارات ملزمة تحترم السياقات القانونية والاقتصادية للأطراف.

٤. تعزيز مبدأ حسن النية كشرط أساسي في عمليات إعادة التفاوض يساهم في تحسين العلاقات التعاقدية. يُلزم هذا المبدأ الأطراف بالتصرف بشفافية وتعاون أثناء المفاوضات، مما يقلل من فرص الإخلال بالالتزامات. يجب أن تُقرّ القوانين الوطنية عقوبات على الأطراف التي تسيء استخدام هذا المبدأ أو تتصرف بسوء نية خلال عملية إعادة التفاوض.
٥. تنظيم دورات تدريبية للمحامين والقضاة والخبراء في التجارة الدولية حول إدارة عمليات إعادة التفاوض يعد خطوة حاسمة. يجب أن تتضمن هذه الدورات تحليل الحالات العملية ودراسة القوانين المحلية والدولية المتعلقة بإعادة التفاوض، مما يعزز من كفاءة المتخصصين في إدارة المنازعات التجارية بفعالية وعدالة.

## **المصادر و المراجع**

١. أبو السعود، محمد شتا، ١٩٨٣، مفهوم القوة القاهرة، مجلة مصر المعاصرة، العددان ٣٩٣-٣٩٤، السنة ٧٤، القاهرة، كلية الحقوق
٢. العبيدي، أحمد بن محمد، ٢٠٠١، معجم الغنى، ج ١، دار الكتب العلمية، بغداد
٣. ديلمى، احمد، ١٣٩٢، حسن نيت در مسئوليت مدني، انتشارات ميزان
٤. حليلة، ادريس، ٢٠٢٠، اعادة التفاوض تقنية تعاقدية مرنة لمواجهة تداعيات جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية، مجلة جامعة الشارقة، العدد ٣، جامعة الشارقة، الامارات
٥. مجاهد، اسامة ابو الحسن، ٢٠٠٠، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، ط ١، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة
٦. بدوي، بلال عبد المطلب، ٢٠٠١، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل العقدية في عقود التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس
٧. اخلاقي، بهروز و امام، فرهاد، ١٣٩٦، اصول قراردادهای تجاری بين المللی، شهر دانش، تهران
٨. النكاس، جمال فاخر، ٢٠١١، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد، دار وائل، عمان
٩. الشراقوي، جميل، ١٩٩٣، صعوبات تنفيذ العقود الدولية، بحث مقدم الى مؤتمر الانظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الاعمال الدولي، القاهرة، ص ٢٨
١٠. الاهواني، حسام الدين كامل، ١٩٩٣، اصول قانون التجارة الدولية، الجزء الاول، القاهرة، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي
١١. حداد، حمزة احمد، ١٩٧٥، العقود النموذجية في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة كلية الحقوق، القاهرة
١٢. د. مختار، أحمد، ٢٠٠٨ م، معجم اللغة العربية المعاصرة، ج ٢، دار العلم للملايين، لبنان
١٣. الرشدی، ٢٠٢١، مكانة الوسائل البديلة لحل المنازعات في النظام القضائي، دار الثقافة للنشر، عمان
١٤. بيگدلی، سعيد، ١٣٩٥، تفسير اصولی قانون مدنی، مهرسا، تهران
١٥. حصايم، سميرة، ٢٠٢٠، الآثار القانونية لفيروس كورونا المستجد على تنفيذ العقود الدولية، مجلة اباحث قانونية، المجلد ٥، العدد ١، جامعة ديالى، ديالى
١٦. صفايي، سيدحسين، ١٤٠٣، حقوق مدنی وصیت، ارث، شفعه، شرکت سهامی انتشار، تهران
١٧. البلعاوي، سيف الدين محمد محمود، ١٩٩٤، جزاء عدم التنفيذ في العقود الملزمة للجانبين، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة
١٨. غنام، شريف محمد، ٢٠١٥، الوجيز في شرح قانون الشركات التجارية، مكتبة الجامعة، الشارقة
١٩. محسن، شفيق، ١٩٨٣، عقد تسليم مفتاح، نموذج من عقود التنمية، محاضرات القيت على طلبة الدراسات العليا، جامعة القاهرة، كلية الحقوق
٢٠. خير، عادل محمد، ٢٠٠٥، الأجنبي وحقوق الإنسان في قانون حقوق الإنسان الدولي والقانون الإنساني الدولي، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة
٢١. النقيب، عاطف، ١٩٩٩، عنصر الثبات وعامل التغير في العقد المدني، بنغازي، ليبيا
٢٢. علام، عبد الرحمن، ١٩٥٧، المبادئ القضائية، القسم المدني، بغداد، هيئة عامة اولى، ١٩٧٢، النشرة القضائية، العدد، س ٤، بغداد، ١٩٧٥
٢٣. شيروى، عبدالحسين، ١٣٩١، حقوق تطبيقي، سازمان سمت، تهران

٢٤. سلامة، فارس عرب، ٢٠١٨، التصويت التراكمي والتصويت الإلكتروني في إجتماعات الجمعيات العامة الشركات المساهمة في القانون المصري، دراسة تأصيلية انتقادية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة
٢٥. حدة، فاطمة، ٢٠١٩، التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية، مركز الدراسات القانونية، القاهرة
٢٦. الشمري، كاظم كريم علي، ٢٠٠٢، وقف تنفيذ العقد، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهريين
٢٧. كاوياني، كوروش، ١٣٨٣، حقوق اسناد تجارتي، نشر ميزان، تهران
٢٨. صادقي مقدم، محمد حسن، ١٣٩٨، قانون رسيديكي به تخلفات اداري در نظم حقوقي كنوني، انتشارات متخصصان
٢٩. أبو حرب، محمد خير، ٢٠٠٥، المعجم المدرسي، دار الكتب العلمية، بيروت
٣٠. شنب، محمد لبيب، ١٩٥٧، المسؤولية عن الأشياء، دراسة في القانون المدني المصري مقارنا بالقانون الفرنسي، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية
٣١. الصباح، محمد محمود، ٢٠٠٣، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس
٣٢. منصور، محمد نصر الدين، ١٩٨٩، نحو نظام قانوني لوقف عقود العاملين، القاهرة، دار النهضة العربية
٣٣. الشرقاوي، محمود سمير، ١٩٧٦، الالتزام بالتسليم في عقد البيع الدولي للبضائع، مجلة القانون والاقتصاد، القاهرة
٣٤. الزبيدي، المرتضى، ٢٠٠٣، تاج العروس، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان
٣٥. عبد المجيد، منير، ٢٠٢٠، التنظيم القانوني لتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، دار النهضة العربية، القاهرة
٣٦. كاتوزيان، ناصر، ١٣٩٩، قانون مدني در نظم حقوقي كنوني، نشر ميزان، تهران
٣٧. شريفى، الهام و صفري، ناهيد، ١٣٨٩، اصول قراردادهای تجارى بين المللى، نشره نامه مفيد، ش٧٩
٣٨. ابراهيمى، يحيى، ١٣٨٨، مطالعه تطبيقى مفهوم و آثار حسن نيت در انعقاد، تفسير و اجراءى قرارداد، مجله حقوقي بين المللى، شماره

٤١

- ١ أحمد، مختار، ٢٠٠٨ م، معجم اللغة العربية المعاصرة، ج٣، دار العلم للملايين، لبنان، ص٨٤
- ٢ المرتضى، الزبيدي، ٢٠٠٣، تاج العروس، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ص٣٧
- ٣ أحمد بن محمد، العبيدي، ٢٠٠١، معجم الغنى، ج١، دار الكتب العلمية، بغداد، ص١٩٢
- ٤ اسامة ابو الحسن، مجاهد، ٢٠٠٠، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، ط١، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص١٨
- ٥ ادريس، حليلة، ٢٠٢٠، اعادة التفاوض تقنية تعاقدية مرنة لمواجهة تداعيات جائحة كورونا على تنفيذ الالتزامات التعاقدية، مجلة جامعة الشارقة، العدد ٣، جامعة الشارقة، الامارات، ص١٥
- ٦ جمال فاخر، النكاس، ٢٠١١، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد، دار وائل، عمان، ص١٣
- ٧ أحمد، مختار، ٢٠٠٨ م، معجم اللغة العربية المعاصرة، ج٢، دار العلم للملايين، لبنان، ص٣١
- ٨ محمد خير، أبو حرب، ٢٠٠٥، المعجم المدرسي، دار الكتب العلمية، بيروت، ص١٠٣٧
- ٩ منير، عبد المجيد، ٢٠٢٠، التنظيم القانوني لتحكيم الدولي والداخلي في ضوء الفقه وقضاء التحكيم، دار النهضة العربية، القاهرة، ص١٨
- ١٠ فاطمة، حدة، ٢٠١٩، التسوية الودية لمنازعات التجارة الدولية، مركز الدراسات القانونية، القاهرة، ص٨١
- ١١ الرشدى، ٢٠٢١، مكانة الوسائل البديلة لحل المنازعات في النظام القضائي، دار الثقافة للنشر، عمان، ص٢٢
- ١٢ كوروش، كاوياني، ١٣٨٣، حقوق اسناد تجارتي، نشر ميزان، تهران، ص١٣٨
- ١٣ محمد لبيب، شنب، ١٩٥٧، المسؤولية عن الأشياء، دراسة في القانون المدني المصري مقارنا بالقانون الفرنسي، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية، ص١٧٥
- ١٤ يحيى، ابراهيمى، ١٣٨٨، مطالعه تطبيقى مفهوم و آثار حسن نيت در انعقاد، تفسير و اجراءى قرارداد، مجله حقوقي بين المللى، شماره

٤١، ص١٥

- <sup>١٥</sup> سيدحسين، صفايي، ١٤٠٣، حقوق مدني وصيت، ارث، شفعه، شركت سهامي انتشار، تهران، ص٢٧
- <sup>١٦</sup> محمد حسن، صادقي مقدم، ١٣٩٨، قانون رسيديكي به تخلفات اداري در نظم حقوقي كنوني، انتشارات متخصصان، ص١٣
- <sup>١٧</sup> عبدالحسين، شيروي، ١٣٩١، حقوق تطبيقي، سازمان سمت، تهران، ص٢٩
- <sup>١٨</sup> عادل محمد، خير، ٢٠٠٥، الأجنبي وحقوق الإنسان في قانون حقوق الإنسان الدولي والقانون الإنساني الدولي، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص٢٠٤
- <sup>١٩</sup> عاطف، النقيب، ١٩٩٩، عنصر الثبات وعامل التغيير في العقد المدني، بنغازي، ليبيا، ص٣٧٤
- <sup>٢٠</sup> حسام الدين كامل، الاهواني، ١٩٩٣، اصول قانون التجارة الدولية، الجزء الاول، القاهرة، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، ص٣٩٠
- <sup>٢١</sup> احمد، ديلمى، ١٣٩٢، حسن نيت در مسئوليت مدني، انتشارات ميزان، ص٩٣
- <sup>٢٢</sup> شريف محمد، غنام، ٢٠١٥، الوجيز في شرح قانون الشركات التجارية، مكتبة الجامعة، الشارقة، ص٣٨١
- <sup>٢٣</sup> سميرة، حصايم، ٢٠٢٠، الآثار القانونية لفيروس كورونا المستجد على تنفيذ العقود الدولية، مجلة اباحات قانونية، المجلد ٥، العدد ١، جامعة ديالى، ديالى، ص٢٥
- <sup>٢٤</sup> بلال عبد المطلب، بدوي، ٢٠٠١، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل العقدية في عقود التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ص٩٧
- <sup>٢٥</sup> الهام، شريفى، و ناهيد، صفري، ١٣٨٩، اصول قراردادهای تجارى بين المللى، نشره نامه مفيد، ش٧٩، ص٢٤
- <sup>٢٦</sup> أبو السعد، محمد شتا، ١٩٨٣، مفهوم القوة القاهرة، مجلة مصر المعاصرة، العددان ٣٩٣-٣٩٤، السنة ٧٤، القاهرة، كلية الحقوق، ص١٩١
- <sup>٢٧</sup> ناصر، كاتوزيان، ١٣٩٩، قانون مدني در نظم حقوقي كنوني، نشر ميزان، تهران، ص٢١٥
- <sup>٢٨</sup> شفيق، محسن، ١٩٨٣، ١٩٨٢، عقد تسليم مفتاح، نموذج من عقود التنمية، محاضرات القيت على طلبة الدراسات العليا، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، ص٨٩
- <sup>٢٩</sup> فارس عرب، سلامة، ٢٠١٨، التصويت التراكمي والتصويت الإلكتروني في إجتماعات الجمعيات العامة الشركات المساهمة في القانون المصري، دراسة تأصيلية انتقادية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص٩٧
- <sup>٣٠</sup> بهروز، اخلاقي، و فرهاد، امام، المصدر السابق، ص٨٨
- <sup>٣١</sup> سعيد، بيگدلى، ١٣٩٥، تفسير اصولى قانون مدني، مهسا، تهران، ص٥٦
- <sup>٣٢</sup> شريف محمد، غنام، المصدر السابق، ص١٤٤
- <sup>٣٣</sup> جميل، الشراقوي، ١٩٩٣، صعوبات تنفيذ العقود الدولية، بحث مقدم الى مؤتمر الانظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الاعمال الدولي، القاهرة، ص٢٨، حمزة احمد، حداد، ١٩٧٥، العقود النموذجية في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة كلية الحقوق، القاهرة، ص٣٨٧
- <sup>٣٤</sup> كاظم كريم علي، الشمري، ٢٠٠٢، وقف تنفيذ العقد، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهدين، ص٣٠، انظر كذلك محمد نصر الدين، منصور، ١٩٨٩، نحو نظام قانوني لوقف عقود العاملين، دار النهضة العربية، القاهرة، ص١١-١٢
- <sup>٣٥</sup> عبد الرحمن، علام، ١٩٥٧، المبادئ القضائية، القسم المدني، بغداد، ص١٦٢، هيئة عامة اولى، ١٩٧٢، النشرة القضائية، العدد، س٤، بغداد، ١٩٧٥، ص٢٢٠-٢٢٢
- <sup>٣٦</sup> بهروز، اخلاقي، و فرهاد، امام، المصدر السابق، ص١٢٢
- <sup>٣٧</sup> محمد محمود، الصبح، ٢٠٠٣، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، ص٢٦٨، عادل محمد، خير، المصدر السابق، ص١٤٧ .