

مجلة سهل القانونية

عندما تختبر الأزمات قوة العقود

كيف تكشف اضطرابات
سلسلة الإمداد حدود
الحماية القانونية وتعيد
تشكيل قواعد التجارة
ومقررات التأمين



كلمة العقد

في عالم
متغير... تبقى
القوة الحقيقية
في وعيك
القانوني

في ظل عالم يتسم بتسارع الأزمات وتداخل المصالح، لم تعد سلاسل الإمداد مجرد مسارات لوجستية، بل أصبحت نقطة التقاء بين القانون والاقتصاد والسياسة. ومع تصاعد التوترات في ممرات حيوية مثل مضيق هرمز، باتت الشركات أمام واقع حديد تتجاوز فيه المخاطر حدود التشغيل لتصل إلى صميم التزاماتها التعاقدية.

يأتي هذا العدد ليواكب هذا التحول، وي طرح قراءة قانونية عميقة لتأثير اضطرابات سلاسل الإمداد على العقود التجارية، ويمتد إلى استشراف مستقبل التأمين البحري في ظل هذه التغيرات. كما تسلط الضوء على أهمية الصياغة التعاقدية الواعية، ودورها في تقليل المخاطر وتحقيق التوازن بين الأطراف.

في هذا السباق، لم يعد العقد مجرد وثيقة تنظيمية، بل أداة استراتيجية لإدارة الأزمات. ووسيلة لحماية المصالح في بيئة لا تعرف الثبات.



سهيّل المرزوقي
رئيس التحرير

آثر اضطراب سلاسل الإمداد على العقود التجارية

عندما تتحول الأزمات الجيوسياسية إلى نزاعات قانونية

أطراف العقد. فالتوترات الجيوسياسية، والقيود البحرية، وتغير مسارات الشحن، لا تعكس فقط على زمن التسليم أو تكلفة النقل، بل تمتد آثارها لتطال جوهر العلاقة التعاقدية نفسها.

وهنا، لا يكون التحدي الحقيقي في إدارة الأزمة، بل في تفسير العقد: هل يعد ما حدث قوة قاهرة؟ أم ظرفاً تجارياً متوقفاً؟ وهل يعني ذلك أحد الأطراف من المسؤولية. أم يعيد توزيعها؟ هذه الأسئلة لم تعد نظرية، بل أصبحت واقفاً يومياً في بيئة تجارية لا تعرف الاستقرار.

تأخرت شحناتك بسبب اضطراب في أحد الممرات البحرية الحيوية...

لكن السؤال الحقيقي ليس: لماذا تأخرت؟

بل: من سيتحمل المسؤولية القانونية عن هذا التأخير؟

في عالم التجارة الحديثة، لم تعد سلاسل الإمداد مجرد مسارات لنقل البضائع، بل تحولت إلى شبكة دقيقة من الالتزامات التعاقدية المتشابكة، حيث يمكن لأي اضطراب مهما كان بعيداً جغرافياً أن يحدث أثراً قانونياً مباشراً على

بقلم / سهيل المرزوقي

المدير العام والشريك المؤسس



الأزمة ليست لوجستية... بل قانونية

أين يسقط العقد أولاً؟

أول نقطة ضعف تظهر عادة هي الالتزامات الإمنية، إذ يتحول التأخير في التسليم سريعاً من ظرف طارئ إلى إخلال تعاقدي صريح، خاصة عندما يخلو العقد من أي مرونة تسمح باستيعاب الظروف الاستثنائية، فالمواعيد في العقود التجارية ليست مجرد تواريخ، بل التزامات جوهرية يترتب على الإخلال بها آثار قانونية مباشرة.

ثم يأتي دور بند القوة القاهرة، وهو من أكثر البنود التي يساء فهمها وتطبيقها، فليس كل اضطراب عالمي يعد قوة القاهرة، وليس كل حدث استثنائي يؤدي تلقائياً إلى إعفاء من المسؤولية. العبرة الحقيقية تكمن في تفاصيل الصياغة: مدى دقة البند، ونطاق تطبيقه، وآلية الإخطار التي يفرضها على الأطراف.

وقد نظم نظام المعاملات المدنية السعودي هذه الحالات من خلال أحكام القوة القاهرة والظروف الطارئة، حيث يجيز إعفاء المدين من المسؤولية إذا أصبح تنفيذ الالتزام مستحيلاً بسبب خارج عن إرادته. كما يتيح تعديل الالتزامات التعاقدية إذا طرأت ظروف استثنائية عامة لم يكن في الوسخ توقعها وجعلت التنفيذ مرهقاً.

وفي كثير من الحالات، لا يكون الحل في التمسك بالإعفاء، بل في إعادة التفاوض لإعادة التوازن الاقتصادي للعقد بما يحقق العدالة بين الأطراف.

كثير من الشركات لا تدرك أن اضطراب سلاسل الإمداد لا يقاس فقط بـ زمن التأخير أو ارتفاع التكلفة، بل بمدى قدرة العقد على استيعاب هذا الاضطراب والتعامل معه بمرونة قانونية واضحة. فالمشكلة الحقيقية لا تبدأ عند تعطل الشحن، بل عند غياب الإجابة التعاقدية الدقيقة لما سيحدث بعد ذلك.

فعندما تتوقف حركة النقل أو تتغير مساراتها، تبدأ الأسئلة القانونية بالظهور تلقائياً:



في هذه اللحظة، لا يكون الواقع هو الفيصل... بل نصوص العقد وصياغتها. فالعقود المحكمة هي التي تستوعب التقلبات، بينما العقود العامة تترك أطرافها في مواجهة مفتوحة مع المخاطر.

القوة القاهرة لا تحميك... إذا لم تكتب بشكل صحيح.

العقود لا تنهار وقت الأزمات... بل تكشف.

من يتحمل الخسارة؟

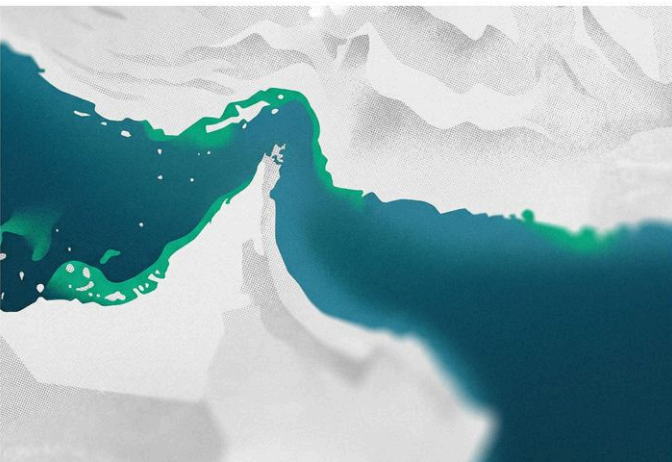
عند اضطراب سلاسل الإمداد، لا تكون الخسارة مجرد رقم مالي، بل معادلة قانونية معقدة تتداخل فيها مسؤوليات متعددة. فشركة النقل البحري قد تتمسك بأن التأخير أو تغيير المسار كان نتيجة ظرف استثنائي خارج عن إرادتها، وبالتالي تسعى للإعفاء من المسؤولية. في المقابل، قد تدفع شركة التأمين بأن الحادث يندرج ضمن استثناءات وثيقة التأمين، كالمخاطر الحربية أو التوترات الجيوسياسية، مما يبرر رفض التعويض.

أما العميل، فيجد نفسه الطرف الأكثر تضرراً، مطالباً بالتعويض أو بتنفيذ الالتزام، رغم أنه لم يكن سبباً في الأزمة. وهنا تتعقد الصورة: هل يُصَفّ الحدث كخطر بحري عادي أم كخطر مستثنى؟ وهل يتحمل الناقل المسؤولية، أم تنتقل إلى شركة التأمين، أم تبقى على عاتق العميل؟

في هذا التشابك، لا يُحسم النزاع بالواقع، بل بتفسير العقود.

ومع تصاعد هذه النزاعات، يختص نظام المحاكم التجارية السعودي بالفصل في المنازعات التجارية الناشئة عن هذه العلاقات، بما في ذلك النزاعات المرتبطة بالعقود وسلاسل الإمداد، وفق إجراءات تحقق السرعة والكفاءة في المعالجة القضائية.

الخسارة لا تقع على من تضرر... بل على من فشل عقده في الحماية



حين يتحول الموقع الجغرافي إلى نزاع قانوني

يمثل مضيق هرمز أحد أهم الشرايين الحيوية للتجارة العالمية، لا سيما في قطاع الطاقة والنقل البحري، حيث تمر عبره نسبة كبيرة من إمدادات النفط والسلع الاستراتيجية. إلا أن خطورته لا تكمن فقط في احتمالية تعطل الملاحة، بل في سلسلة الآثار القانونية التي تترتب على ذلك.

فأَي توتر في هذا الممر قد يؤدي إلى:

تغيير المسارات البحرية

تأخير الشحنات

تعارض الالتزامات التعاقدية بين الأطراف

ارتفاع تكاليف التشغيل والتأمين

وفي هذا السياق، ينظم نظام التجارة البحرية السعودي مسؤولية الناقل البحري وحدود التزامه في حالات التأخير أو تعذر التسليم، بما في ذلك الظروف الاستثنائية التي قد تعفيه من المسؤولية أو تحد منها، وفقاً لطبيعة الحدث ومدى خروجه عن السيطرة.

ومع تصاعد المخاطر، تجد الشركات نفسها أمام واقع معقد: التزامات قائمة، وظروف متغيرة، ونصوص تعاقدية قد لا تكون مهيأة لمثل هذه السيناريوهات.

وهنا، لا تتأثر الأسواق وحدها، بل تدخل العقود في منطقة رمادية قانونياً، تتعدد فيها التفسيرات وتتصاعد النزاعات.

الاضطراب في الممرات البحرية لا يغلق طرق التجارة... بل يفتح أبواب النزاعات

ماذا تفعل الشركات الذكية؟

الشركات التي تدير المخاطر بوعي لا تنتظر وقوع الأزمة... بل تستعد لها تعاقدًا من خلال:

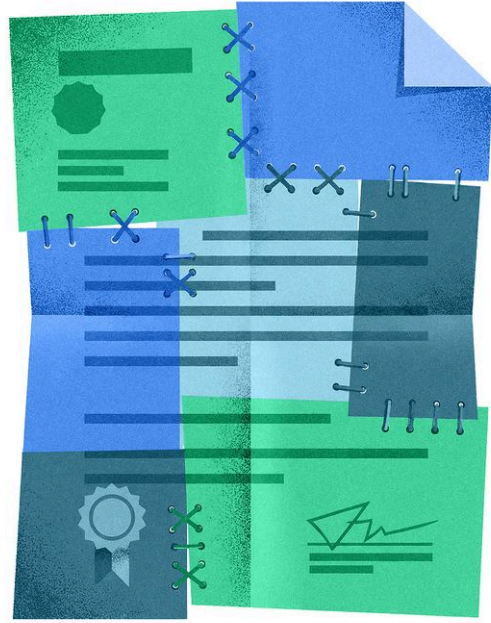
- إعادة صياغة بنود القوة القاهرة بشكل دقيق
- إدراج سيناريوهات تغيير المسار والتأخير
- توزيع المخاطر بين الأطراف بشكل واضح
- مواءمة عقود النقل مع وثائق التأمين

فالتكامل بين القرار القانوني والتشغيلي لم يعد رفاهية... بل ضرورة استراتيجية.

الخلاصة

في عالم يتسم بالتقلب، لم يعد السؤال: هل ستتأثر سلاسل الإمداد؟ بل: هل عقودك مهيأة قانونيًا لتحمل هذا التأثير؟ فالأزمات لم تعد استثناءً، بل جزءًا من الواقع التجاري العالمي، والتعامل معها لا يكون بالحلول التشغيلية فقط، بل بالتحسين التعاقدي المسبق. الشركات التي استطاعت تجاوز الاضطرابات لم تكن بمنأى عنها، لكنها امتلكت عقودًا مرنة، وصياغات دقيقة، ورؤية قانونية استباقية.

في النهاية، لا تُقاس قوة الشركات بقدرتها على تجنب الأزمات، بل بمدى جاهزيتها القانونية لمواجهتها بكفاءة.



الحقيقة التي لا تُقال

معظم الخسائر التي تتحملها الشركات في مثل هذه الأزمات لا تعود إلى الحدث نفسه، بل إلى ضعف الصياغة التعاقدية التي لم تُبنى على توقع السيناريوهات الحرجة. فالعقود التي تُكتب بنمط تقليدي، دون استحضار المخاطر الجيوسياسية أو اضطرابات سلاسل الإمداد، تتحول عند أول اختبار إلى عبء قانوني بدل أن تكون أداة حماية.

نجد عقودًا لا تتضمن أي بدائل تشغيلية، ولا تشير إلى خيارات تغيير المسار أو تأجيل الالتزامات، وبنود قوة القاهرة عامة تُستخدم كعبارات إنشائية أكثر من كونها أدوات قانونية فعالة. كما يغيب في كثير من الأحيان توزيع واضح للمخاطر بين الأطراف، ما يفتح الباب لتفسيرات متضاربة ونزاعات معقدة.

في مثل هذه الحالات، لا تكون المشكلة في الأزمة... بل في العقد الذي لم يتوقعها.

العقود الضعيفة لا تصمد أمام الأزمات... بل تكشفها.



إعادة تشكيل السوق

كيف تعيد الأزمات الجيوسياسية رسم مستقبل التأمين البحري؟

عندما تتحول المخاطر من بحرية إلى سياسية

هذا التحول لم يغير طريقة تقييم المخاطر فحسب، بل فرض واقعاً جديداً على السوق بأكمله. فالسؤال لم يعد يدور حول حجم الخطر فقط، بل حول مدى إمكانية التأمين عليه ضمن الشروط التقليدية، وحدود الحماية المتاحة في بيئة تتسم بتقلبات متسارعة.

بقلم / فريق سهل للمحاماة

الأزمات الجيوسياسية لم تغير طبيعة المخاطر فقط، بل أعادت تشكيل صناعة التأمين البحري بالكامل. فما يحدث اليوم في ممرات حيوية مثل مضيق هرمز لم يعد اضطراباً عابراً، بل عاملاً مؤثراً يدفع شركات التأمين لإعادة النظر في قراراتها الأساسية: هل تقبل تغطية هذا الخطر؟ وبأي شروط؟ وبأي تكلفة؟

إعادة تعريف المخاطر البحرية

لم تعد المخاطر في التأمين البحري تقتصر على الحوادث التقليدية مثل الغرق أو التصادم أو التلف، بل أصبحت تشمل عوامل أكثر تعقيداً، كالتوترات السياسية والتهديدات الأمنية وتعطل الممرات الحيوية.

هذا التحول جعل من الصعب الفصل بين الخطر البحري والخطر الحربي، وأدخل كثيراً من الحالات في منطقة غير واضحة قانونياً.

أقساط أعلى... وحماية أقل

كلما ارتفعت المخاطر، ارتفعت معها أقساط التأمين... لكن دون ضمان زيادة الحماية، بل على العكس:

تكلفة أعلى تغطية أقل شروط أكثر تعقيداً

وهذا يضع الشركات أمام قرارات صعبة: هل تدفع أكثر مقابل حماية محدودة؟ أم تتحمل المخاطر بنفسها؟

النزاع الحقيقي يبدأ بعد الحادث

عند وقوع الضرر، لا يكون الخلاف على حدوثه بقدر ما يكون على تصنيفه القانوني. فالتفرقة بين خطر بحري عادي وخطر حربي مستثنى ليست مسألة شكلية، بل عنصر حاسم يحدد استحقاق التعويض من عدمه. وهنا تبدأ النزاعات بين المؤمن له وشركة التأمين، حيث يسعى كل طرف لتفسير الحدث بما يخدم موقفه التعاقدية.

ومع تعقد الظروف المحيطة، قد تتحول المطالبة إلى نزاع قانوني متشعب، يتوقف على قراءة دقيقة لبنود الوثيقة واستثناءاتها.

إعادة رسم حدود التغطية التأمينية

مع تصاعد هذه المخاطر، لم تعد وثائق التأمين كما كانت، فشركات التأمين بدأت في:

إعادة تعريف شروط التعويض

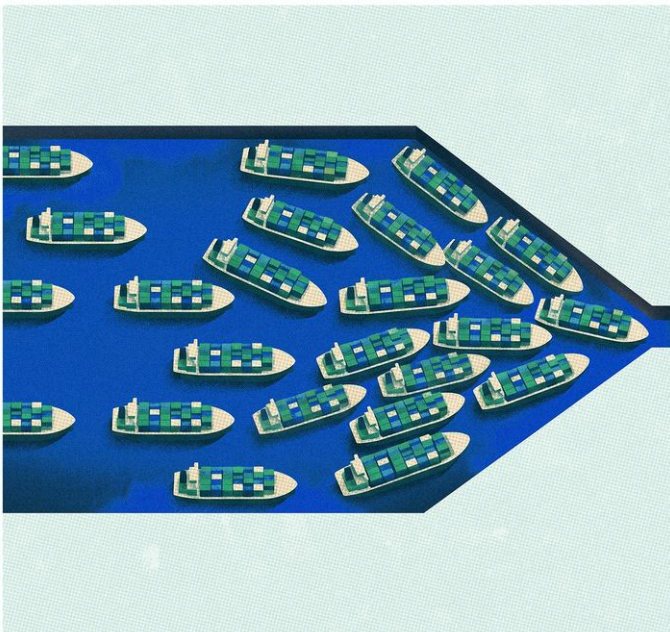
توسيع الاستثناءات

تضييق نطاق التغطية

وأصبحت العديد من الحالات التي كانت تُغطى سابقاً، تقع اليوم ضمن استثناءات مثل:

- مخاطر الحرب
- الأعمال العدائية
- التوترات الجيوسياسية

النتيجة: فجوة متزايدة بين ما يتوقعه العميل... وما تغطيه الوثيقة فعلياً.



مستقبل التأمين البحري... أكثر تعقيدًا... وأكثر حذرًا

الخلاصة

التأمين البحري لم يعد مجرد أداة حماية تقليدية، بل أصبح نظامًا متغيرًا يتأثر بكل أزمة، وفي عالم تتداخل فيه السياسة مع التجارة، لن يكون الفرق بين شركة محمية وأخرى مكشوفة في وجود التأمين فقط... بل في فهم حدوده وشروطه.

في ظل هذه التحولات المتسارعة، يتجه التأمين البحري نحو نماذج أكثر تعقيدًا واحتياطًا، حيث أصبحت الوثائق أكثر تفصيلًا، والشروط أكثر تعقيدًا، مع اعتماد متزايد على التقييم الجيوسياسي للمخاطر. هذا التطور لم يعد يقتصر على شركات التأمين فقط، بل امتد ليشمل جميع الأطراف المرتبطة بسلاسل الإمداد.

ولم يعد كافيًا الاكتفاء بشراء وثيقة تأمين، بل أصبح من الضروري فهم بنودها بدقة، وتحليل استثناءاتها، وربطها بشكل مباشر بالعقد التجاري لضمان تكامل الحماية وتفادي أي فجوات قانونية محتملة عند وقوع الأزمات.

في زمن الأزمات... الفهم هو أول أشكال الحماية

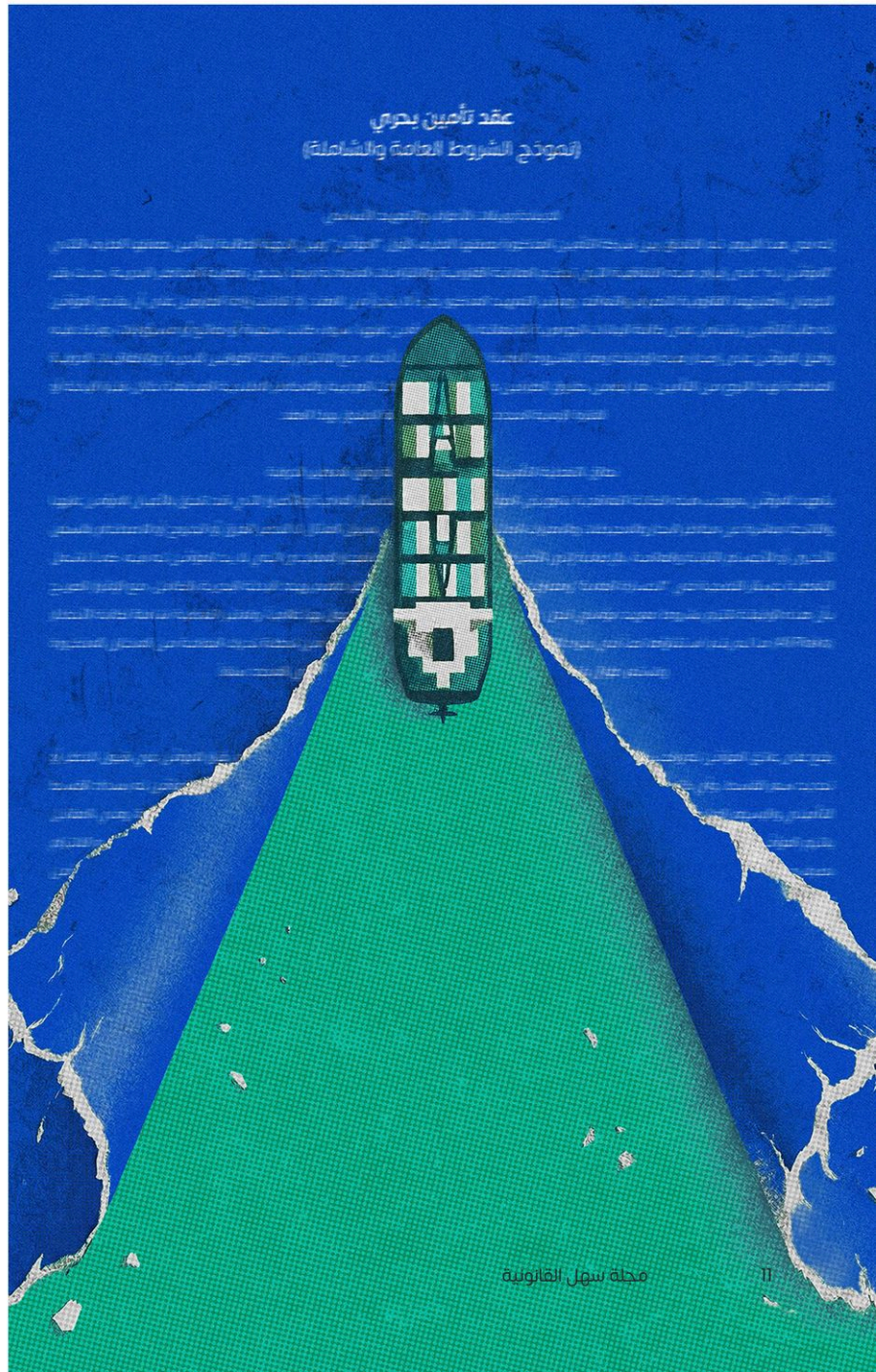


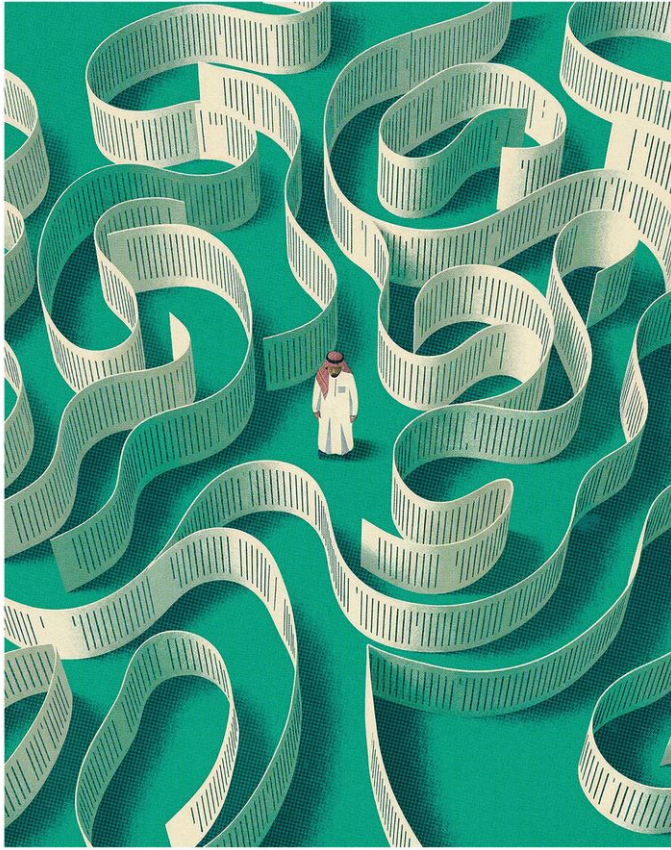
كيف تحمي عقودك من اضطرابات سلاسل الإمداد؟

قبل أن تتحول الأزمة إلى نزاع

المشكلة في الأزمات ليست في حدوثها، بل في مدى جاهزية عقودك لمواجهتها. فالأحداث الاستثنائية أصبحت جزءاً متكرراً من بيئة الأعمال، لكن العقود كثيراً ما تُكتب وكأن الاستقرار هو القاعدة الدائمة. بعد كل اضطراب في سلاسل الإمداد - سواء نتيجة توتر جيوسياسي في الممرات البحرية الدولية أو تغيير مفاجئ في مسارات الشحن - تتكشف حقيقة حاسمة: العقد إما أن يعمل كدرع حماية أو كأداة كشف للشغرات.

وهنا، لا يكون السؤال الحقيقي هو كيفية التعامل مع الأزمة، بل ما إذا كان بالإمكان تفادي النزاع منذ البداية عبر صياغة تعاقدية أكثر وعياً واستعداداً.





أولاً: لا تكتب بند القوة القاهرة... بل صممه

أحد أكثر الأخطاء شيوعاً هو استخدام بند قوة القاهرة "جاهز" لا يعكس طبيعة النشاط ولا المخاطر الفعلية.

البند الفعال يجب أن:

- يحدد الأحداث بدقة (وليس بصيغات عامة)
- يشمل الاضطرابات الجيوسياسية وسلاسل الإمداد
- يربط الإعفاء بشروط واضحة (مثل الاستحالة وليس مجرد الصعوبة)

كما يجب أن يتضمن آلية واضحة للإخطار، لأن كثيراً من الدفوع القانونية تسقط بسبب التأخر في الإبلاغ، لا بسبب الحدث نفسه.

ثالثاً: اربط عقد النقل بوثيقة التأمين

واحدة من أخطر الثغرات القانونية تنشأ من الفصل بين عقد النقل ووثيقة التأمين، حيث يتعامل مع كل منهما كأداة مستقلة رغم ترابطهما العملي. في كثير من النزاعات، يفاجأ العميل بأن الالتزامات المنصوص عليها في عقد النقل لا تقابلها تغطية تأمينية كافية، أو أن وثيقة التأمين تستثني المخاطر التي يفترض العقد أنها مغطاة.

لذلك، يصبح من الضروري تحقيق مواءمة دقيقة بين الطرفين، من خلال فهم نطاق التغطية، وتحليل الاستثناءات - خصوصاً المرتبطة بالمخاطر الجيوسياسية - والتأكد من عدم وجود فجوات قانونية قد تترك أحد الأطراف مكشوفاً. فالعقد والتأمين يجب أن يعملوا كمنظومة واحدة، لا كمسارين منفصلين.

الخطر لا يقع عندما يحدث الضرر... بل عندما لا يغطيه أحد.

القوة القاهرة ليست نصاً... بل أداة إدارة مخاطر.

ثانياً: وزع المخاطر... ولا تتركها للصدفة

العقود الضعيفة تترك السؤال مفتوحاً: من يتحمل ماذا؟ أما العقود الذكية فتجيب مسبقاً.

يجب أن يكون هناك وضوح في:

- من يتحمل تكاليف التأخير؟
- من يتحمل تغيير المسار؟
- ماذا يحدث عند ارتفاع التكاليف بشكل كبير؟

توزيع المخاطر لا يعني نقلها بالكامل... بل إدارتها بعدالة تمنع النزاع.

الحقيقة التي تغير كل شيء

العقود لا تُكتب لوقت الاستقرار، بل لوقت الأزمات، حين تختبر البنود تحت ضغط الواقع لا على الورق. فالقيمة الحقيقية لأي عقد لا تظهر في الظروف الطبيعية، بل في قدرته على الصمود عند تعطل التنفيذ أو تغير المعطيات بشكل مفاجئ. ولهذا، فإن كل بند لا يتم تصميمه على أساس "أسوأ سيناريو ممكن" يظل بنداً ناقصاً، مهما بدا متماسكاً في الظاهر. التفكير التعاقدي الاحترافي لا يراهن على الاستقرار، بل يبني احتمالات متعددة، ويضع لكل احتمال معالجة واضحة.

العقد القوي لا يُختبر عند توقيعه... بل عند أول أزمة.

الخلاصة

الشركات التي تنجح في إدارة سلاسل الإمداد لا تعتمد فقط على كفاءة التشغيل... بل على قوة البناء التعاقدي. فالفرق بين شركة تخسر ملايين، وأخرى تتجاوز الأزمة بأقل الأضرار... غالباً لا يكون في الحدث نفسه، بل في جودة العقد.

قبل أن تبحث عن حل للأزمة... تأكد أن عقدك لم يكن جزءاً منها.

رابعاً: أدرج سيناريوهات بديلة داخل العقد

العقود التقليدية تفترض مساراً واحداً للتنفيذ، وكأن الظروف ستبقى مستقرة طوال مدة العقد. لكن الواقع العملي، خاصة في سلاسل الإمداد، يثبت عكس ذلك تماماً. فالتغيرات المفاجئة تفرض على الأطراف التكيف السريع، وهنا تظهر أهمية العقود المرنة.

العقد المتقدم يجب أن يتضمن سيناريوهات بديلة واضحة، مثل حق تغيير المسار عند الضرورة، وآلية محددة للتأخير المقبول، وخيارات متعددة لتنفيذ الالتزامات دون الإخلال بجوهر العقد. هذه الأدوات لا تمنع وقوع الأزمة، لكنها تقلل من أثرها القانوني وتحد من احتمالات النزاع.

المرونة التعاقدية لا تمنع الأزمات... لكنها تمنع تصعيدها.

خامساً: اجعل العقد مرناً... دون أن يكون هشاً

هناك خيط رفيع بين:

عقد مرن يسمح
بسوء الاستغلال

عقد جامد ينهار
عند أول أزمة

التوازن يكون عبر:

- تحديد ضوابط واضحة للتعديل
- وضع آليات لإعادة التفاوض
- ربط التعديلات بظروف موضوعية قابلة للإثبات

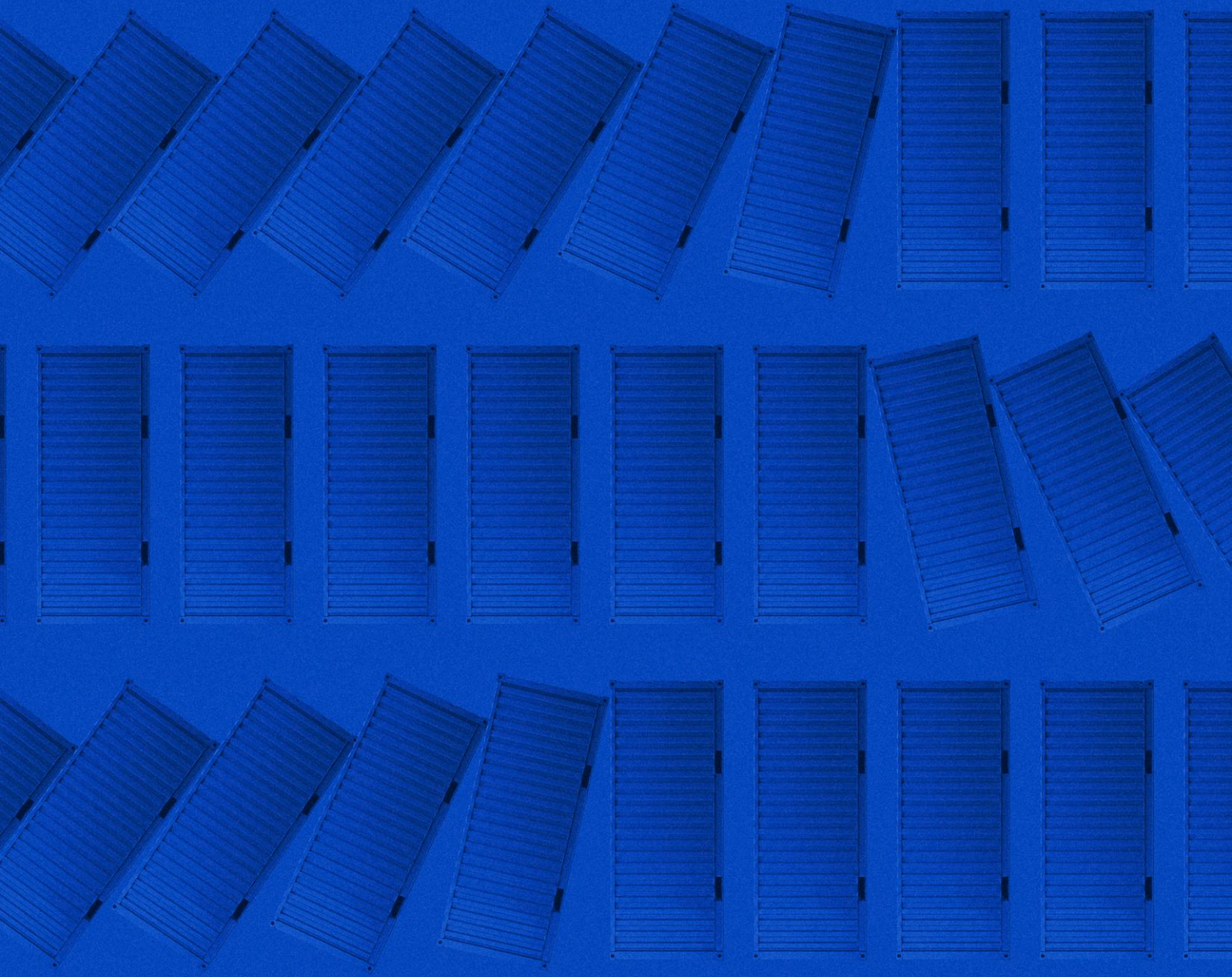
اقتباس العدد

”

العقد يُختبر عند الأزمات لا عند التوقيع

“

القيمة الحقيقية للعقد لا تُقاس عند لحظة إبرامه، بل عند أول اختبار حقيقي له. فعندما تتغير الظروف وتتعطل الالتزامات، يظهر ما إذا كان العقد أداة حماية فعالة أم مجرد نص قانوني لا يصمد أمام الواقع.



امسح الرمز للاطلاع على
أرشيف الأعداد

احجز استشارتك القانونية

البريد الإلكتروني: info@sahalfirm.com

الموقع الإلكتروني: www.sahalfirm.com

العنوان: المملكة العربية السعودية - الرياض - المقر الرئيسي - أبراج
العليا - طريق العليا - الطابق رقم (29) - برج (B) - ص.ب (8022)
الرياض - الرمز البريدي (12213).

Instagram

X

LinkedIn

المدينة

جميع الحقوق محفوظة © 2026 لشركة سهل للمحاماة.

عن شركة سهل للمحاماة

تعد شركة سهل للمحاماة جهة قانونية متخصصة في تقديم الحلول والاستشارات القانونية المتقدمة، مع تركيز على بناء منظومات تعاقدية فعالة قادرة على مواكبة تعقيدات بيئة الأعمال الحديثة. تعمل الشركة على تمكين عملائها من إدارة المخاطر القانونية بوعي استراتيجي، من خلال صياغة عقود دقيقة، وتقديم استشارات قائمة على فهم عميق للتشريعات والتغيرات الاقتصادية.

وتولي الشركة اهتمامًا خاصًا بالقطاعات المرتبطة بالتجارة وسلاسل الإمداد، حيث تجمع بين الخبرة القانونية والرؤية العملية، بما يضمن حماية المصالح وتقليل النزاعات. كما تسعى من خلال محتواها المعرفي - ومن ضمنه هذه المجلة - إلى نشر الوعي القانوني، وتعزيز ثقافة استباق المخاطر بدلًا من التعامل معها بعد وقوعها.