أزمة الإتمان والعقود التجارية- المبادئ الأساسية- البروفيسور خوار فرشي، محام ملكي

تجد الشركات نفسها مضطرة بشكل متزايد إلى تقييم مدى قابلية تأثر التزاماتها التعاقدية على الصعيد التجاري بالوضع الاقتصادي الراهن.

فعندما تنظر الشركة في الخيارات المتوفرة لديها، تجد لائحة بما هو مسموح ولائحة بما هو ممنوع، وإذا اتبعت ما هو مطلوب منها على وجه التحديد، فسوف تساهم في الحد من خطر نشوء أي نزاع يطالها.

لائحة بما هو مسموح

تحليل الاتفاقية بعناية ودقة بالغة بأسرع ما يمكن بمساعدة محامين مطلعين بالنظام القانوني المنطبق والنظر في ما إذا:

1. كانت بنود العقد مرنة بما يكفي لإتاحة إجراء بعض التغييرات في الدفع والأداء.

2. كان هناك حجة يمكن استخدامها ضد الطرف الآخر المخلّ بالاتفاقية- إذا تضمنت الاتفاقية متطلبات فنية (كعقد إنشاء على سبيل المثال)، الحصول على مشورة خبير فني بأسرع ما يمكن.

3. إذا كان هناك إخلال بالاتفاقية أو خطر الإخلال بها، تقصي ما إذا كان الطرف الآخر يملك أية أصول متوفرة- هل بإمكانك الحصول على أمر بتجميد الأصول (إذا لا يجدي محاولة المقاضاة نفعاً إذا لم يكن الطرف الآخر يملك أية أموال يمكن أن تغطي المطالبة بالأضرار).

4. إذا كان ذلك منطبقًا بموجب النظام القانوني (بخلاف بعض أنظمة القانون المدني)، حاول التوصل إلى تسوية مع الطرف الآخر على أساس "عدم الإخلال" بأسرع ما يمكن قبل المقاضاة. إذا تم طلب تطبيق مبدأ " عدم الإخلال " بشكل صحيح- سوف تؤمن الحصانة لكافة المراسلات الصادرة التي تهدف إلى حل النزاع- وبالتالي لا يمكن لاحقاً استخدام ما ورد ذكره في هذه المراسلات في أي نزاع في المحكمة أو التحكيم، كدليل على التزام الطرف بتحمل المسؤولية.

5. إذا كان النزاع قائماً لا محال، وسوف يتم إحالة المسألة إلى الاختصاص القضائي، انظر في إمكانية تعيين وسيط (تقييم سريع وغير مكلف من قبل طرف محايد معين من قبل الطرفين لمحاولة التوصل إلى تسوية) أو تحكيم خاص (أي حل النزاع خارج المحكمة للتوصل إلى نتيجة أسرع)- وغالباً ما تصب هذه الخطوة في صالح الطرف الذي يكون مركزه "أضعف"، إذا تتيح له المماطلة والتصدي لكل ما يمكن أن يؤدي إلى تحقيق نتيجة أسرع.

لائحة بما هو ممنوع

1. لا تكتب أبداً أي خطاب/ بريد إلكتروني أو تكشف إلى الطرف الآخر عن أي أمر يتعلق بالاتفاقية ويمكن استخدامه للدلالة على أنك لا تقوم بأداء التزاماتك بموجب الاتفاقية، **بدون** أن تقوم أولاً باستشارة مستشار قانوني من داخل المؤسسة أو أي محامي من خارج المؤسسة.

2. تجنّب الاتصالات الهاتفية- يجب أن تحافظ على دليل اتصال مكتوب مع الطرف الآخر. فالأحاديث الشفهية تزول وتُنسى، بينما المستندات التي تسجل مجريات الأمور تعتبر مصدر دليل أساسي عند نشوء أي نزاع.

3. إذا اضطررت إلى إنهاء الاتفاقية، أو واجهت أي أمر يستدعي توقفك عن أداء الاتفاقية، لا تكتب أبداً مباشرة إلى الطرف الآخر- وإنما الجأ **دائماً** إلى المشورة القانونية. فالسبب الذي قد تذكره لإنهاء/ تعليق الاتفاقية قد لا يكون مبرراً ويعرضك للملاحقة القانونية والمطالبة بالأضرار. غير أنه من الشائع أنه عند مراجعة الاتفاقية والمستندات المرتبطة يمكن إقامة دليل جيد عن سبب إنهاء/تعليق الاتفاقية. من الأهمية بمكان كتابة أي خطاب إنهاء/ تعليق للاتفاقية بعناية تامة لتحديد المبرر أو الدفاع عن الأسباب القائمة.

<u>الخاتمة</u>

في هذه الأوقات الحرجة، يوجد أمثلة كثيرة عن شركات أنهت/ أوقفت أداء الاتفاقية وتشير إلى أنها لم تحاول مسبقاً طلب المشورة القانونية. غير أنه لسوء الحظ سوف تكشف قضية الدفاع (بعد فوات الأوان) لهذه الشركات عن أهمية إجراء "تدقيق قانوني" قبل اتخاذ هذه الخطوات.

يؤمن مكتب ماكنير للمحاماة الخبرة والمشورة القانونية في مجال القانون التجاري الدولي والمرافعات والتحكيم الدولي وقانون الطاقة والقانون الدولي العام.