



ARTICLE • MARCH 2026



FREEDOM OF NAVIGATION AND THE REOPENING OF THE STRAIT OF HORMUZ

ENFORCEMENT OF MARITIME CONTRACTS AMID FORCE MAJEURE AND EXCEPTIONAL CIRCUMSTANCES UNDER INTERNATIONAL MARITIME PRINCIPLES AND CASE LAW

The Strait of Hormuz constitutes one of the most critical maritime passages in the world. Approximately 20 percent of global oil trade passes through it, in addition to substantial quantities of natural gas and other commercial commodities. For this reason, any disruption to navigation in this strategic waterway arising from escalating security tensions or armed conflict has an immediate and far-reaching impact on international trade and global supply chains. The implications of such disruptions extend well beyond fluctuations in markets or increases in energy prices. They also affect a vast network of maritime and commercial agreements whose performance depends on the continued stability of navigation through this vital strait.

When the smooth flow of navigation in the Strait of Hormuz resumes after a period of heightened tension or restrictions, a complex legal phase often begins. This phase concerns determining contractual liability for the losses incurred by a range of stakeholders across the maritime industry, acting in different commercial and operational capacities, during the period of disruption. At that stage, questions that remained latent within contractual arrangements come to the forefront: Who bears responsibility for delayed shipments? Was the decision to reroute vessels or refuse entry into certain maritime zones legally justified? Do heightened security risks or a substantial increase in operational costs provide a legal basis for terminating contractual obligations, or do they simply constitute commercial risks that must be borne by one of the parties under the contractual framework?





ARTICLE • MARCH 2026



Historical experience in maritime law demonstrates that disruptions affecting strategic maritime passages frequently give rise to recurring patterns of contractual disputes. Relationships between shipowners and charterers under charterparty agreements often become contentious when navigation conditions undergo sudden and unforeseen changes. Claims commonly arise in connection with delays in cargo delivery or the diversion of vessels to avoid areas considered hazardous. Disputes also arise regarding the allocation of significantly increased transportation costs or elevated insurance premiums. Such patterns of dispute became particularly evident during major historical crises, including the closure of the Suez Canal in 1956 and the maritime hostilities in the Gulf during the 1980s, commonly referred to as the Tanker War.



In the United Arab Emirates, the legal treatment of such matters is principally governed by the civil law framework established under the Federal Civil Transactions Law, which affords courts a greater degree of flexibility when compared with common law jurisdictions. The UAE Federal Civil Transactions Law addresses these situations through the doctrines of force majeure and exceptional circumstances. Where a force majeure event occurs that renders performance objectively impossible, the obligation is extinguished as a matter of law. By contrast, where extraordinary and unforeseeable circumstances arise that render performance excessively onerous, the court is vested with the authority to modify the contractual obligation to restore equilibrium between the parties. Such judicial intervention may involve reducing the scope of the obligation, extending the period for performance, or reallocating the resulting losses between the contracting parties, as may be appropriate considering the circumstances of the case.

By contrast, the situation differs before the courts of the Dubai International Financial Centre and the Abu Dhabi Global Market. These jurisdictions apply the common law legal tradition, which is grounded primarily in judicial precedent. Consequently, concepts such as impossibility of performance and force majeure may be interpreted more narrowly than in domestic civil courts. Accordingly, the legal outcome of a dispute may vary depending on the governing law of the contract and the judicial or arbitral forum with jurisdiction over the matter.



ARTICLE • MARCH 2026



English law occupies a central position in this field because a substantial proportion of international maritime contracts are governed by it or are subject to arbitration in London. This legal framework recognizes the doctrine of frustration of contract, under which a contract may be terminated if an unforeseen event occurs that renders performance impossible or transforms the nature of the obligation so fundamentally that it becomes radically different from what the parties originally agreed upon. Notwithstanding its significance, English courts apply this doctrine with considerable caution and treat it as a narrowly confined exception rather than a principle of general application.

Several judicial decisions have shaped this approach. In *Taylor v Caldwell* (1863), the court laid the theoretical foundation for the concept of impossibility of performance. Later courts adopted a more restrictive stance, as demonstrated in *Tsakiroglou v Noble Thorl* (1962), where the court held that the closure of the Suez Canal and the resulting increase in transportation costs did not terminate the contract so long as performance remained possible via an alternative route. Similarly, *The Sea Angel* (2007) reaffirmed that the doctrine of frustration should remain limited to cases in which the essence of the contractual obligation has fundamentally changed.

It is also important to recognize that most international maritime disputes are resolved through arbitration rather than before national courts. London maritime arbitration remains one of the most prominent forums for the resolution of such disputes and has addressed numerous cases involving armed conflict and the closure of strategic maritime routes. In many of these proceedings, arbitral tribunals have consistently affirmed that increased costs or elevated risks do not in themselves bring a contract to an end so long as performance remains objectively possible.



Courts in the United States adopt concepts broadly analogous to this approach through the doctrines of impossibility and commercial impracticability. Judicial application in the United States follows a comparable path. In *Transatlantic Financing v United States* (1966), the court held that the diversion of a vessel following the closure of the Suez Canal, notwithstanding the significant increase in operational costs, did not render contractual performance impossible. This decision reflects a broader



ARTICLE • MARCH 2026



tendency within common law systems to regard increased costs or risks as part of the commercial risks assumed by contracting parties.

In practice, modern maritime contracts frequently incorporate detailed provisions governing war risks. These provisions are often issued in standardized form by the Baltic and International Maritime Council, widely known as BIMCO. Such clauses may confer upon shipowners the right, under certain circumstances, to decline entry into areas deemed hazardous due to armed conflict. They may also permit vessels to alter their routes in order to avoid zones of heightened risk. In addition, these clauses typically determine how additional costs arising from route deviations or increased insurance premiums are to be allocated. Consequently, the precise interpretation of contractual language frequently becomes a decisive factor in the resolution of maritime disputes.

Beyond the contractual framework, the global maritime shipping market and its institutions play an important role in shaping the broader economic context in which such disputes arise. The Baltic Exchange in London publishes key freight rate indices, including the Baltic Dry Index, which serves as a widely recognized benchmark for evaluating maritime transportation costs worldwide. War risk insurance also represents a critical component of maritime risk management. In situations involving armed conflict, insurers may designate certain areas as war risk zones, a classification that typically results in the imposition of additional insurance premiums on vessels transiting those regions or the restriction of their entry.

In Saudi Arabia, the enactment of the Saudi Federal Civil Transactions Law has established a clear legal framework recognizing the doctrines of force majeure and exceptional circumstances. The legislation grants Saudi courts discretionary authority to adjust contractual obligations when exceptional conditions arise that render performance unexpectedly burdensome. This authority seeks to restore the balance between the interests of the contracting parties while safeguarding the principle of contractual fairness.

The Gulf region has experienced comparable circumstances in previous decades, particularly during the maritime hostilities of the 1980s. During that period, insurance premiums for vessels navigating the region increased drastically, and some states were compelled to provide military escorts for commercial ships in order to maintain the continuity of trade.





ARTICLE • MARCH 2026



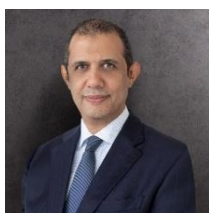
In light of these principles, the resumption of navigation through the Strait of Hormuz following periods of tension does not necessarily signify the conclusion of the legal consequences arising from the crisis. Nor does it guarantee an immediate restoration of legal stability within the maritime transport sector. Instead, it may mark the commencement of a new phase characterized by complex disputes concerning the performance of maritime transport contracts. Such disputes may involve delayed cargo deliveries, altered maritime routes, or increased insurance and transportation costs.

In this context, determining legal liability in such cases depends on several decisive factors, most notably the wording of maritime contracts, war-risk clauses, the applicable law, and the forum competent to resolve the dispute, whether a national court or an arbitral tribunal.

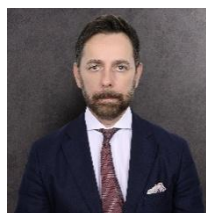
Moreover, the nature of these disputes extends beyond the narrow confines of contractual interpretation and raises broader legal questions concerning the allocation of risk in international maritime transport contracts. The manner in which courts and arbitral tribunals address disputes arising from disruptions affecting the Strait of Hormuz will not only determine the outcome of individual cases between contracting parties, but it may also influence the development of future approaches to contractual risk allocation within international maritime contracts in the years ahead.

Considering these complexities, the necessity of engaging maritime law specialists and experienced legal counsel is underscored. Their role encompasses not only the protection of legal rights and the precise determination of liabilities, but also the meticulous preparation and review of correspondence between disputing parties, alongside the drafting and structuring of contractual arrangements to ensure full compliance with obligations while mitigating the risk of penalties or damages. In appropriate circumstances, such expertise may also enable parties to pursue the compensation to which they are entitled, depending on their legal position in the dispute. These positions may include charterers, maritime carriers, ship management companies, protection and indemnity clubs, or cargo owners.

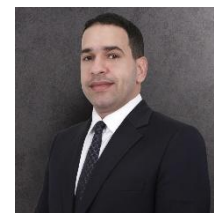
CO-AUTHORS:



Tarek Saad
Partner
tarek.saad@blkpartners.com



Simon Isgar
Partner
simon.isgar@blkpartners.com



Abdalla Eisa
Partner
abdalla.eisa@blkpartners.com

This article can also be accessed at: www.blkpartners.com



حرية الملاحة وإعادة فتح مضيق هرمز

إنفاذ العقود البحرية في ظل القوة القاهرة والظروف الاستثنائية وفقاً للمبادئ والسوابق القضائية البحرية الدولية

يمثل مضيق هرمز أحد أهم الممرات البحرية في العالم، إذ تمر عبره نحو 20٪ من تجارة النفط العالمية، إضافة إلى كميات كبيرة من الغاز الطبيعي والسلع التجارية. ولهذا، فإن أي اضطراب في الملاحة في هذا الممر الاستراتيجي نتيجة تصاعد التوترات الأمنية أو النزاعات المسلحة ينعكس فوراً على التجارة الدولية وسلاسل الإمداد العالمية. غير أن آثار هذه الاضطرابات لا تقتصر على تقلبات الأسواق أو ارتفاع أسعار الطاقة، بل تمتد أيضاً إلى شبكة واسعة من العقود البحرية والتجارية التي تعتمد في تنفيذها على استقرار الملاحة عبر هذا المضيق الحيوي.

وعندما تعود انسيابية الملاحة في مضيق هرمز بعد فترة من التوتر أو القيود الأمنية، تبدأ غالباً مرحلة قانونية معقدة تتعلق بتحديد المسؤوليات التعاقدية عن الخسائر التي تكبدتها الشركات البحرية خلال فترة الأزمة. ففي تلك اللحظة، تظهر الأسئلة المؤجلة في العقود: من يتحمل تأخير الشحنات؟ وهل كان تغيير مسار السفن أو رفض دخول منطقة معينة قراراً مشروعاً؟ وهل تؤدي المخاطر الأمنية أو الارتفاع الحاد في التكاليف إلى إنهاء العقد، أم أنها مجرد مخاطر تجارية يتحملها أحد الأطراف وفقاً لشروط الاتفاق؟

تشير التجربة التاريخية في القانون البحري إلى أن تعطيل الممرات البحرية الاستراتيجية يؤدي عادة إلى ظهور نمط متكرر من النزاعات التعاقدية. فالعلاقات بين مالكي السفن والمستأجرين في عقود الإيجار البحري تصبح موضع خلاف عندما تتغير ظروف الملاحة بشكل مفاجئ، كما تظهر مطالبات مرتبطة بتأخير وصول البضائع أو بتغيير مسارات السفن لتجنب مناطق الخطر. كذلك تبرز نزاعات حول من يتحمل الزيادة الكبيرة في تكاليف النقل أو أقساط التأمين. وقد ظهرت هذه الأنماط من النزاعات بوضوح خلال أزمات تاريخية مثل إغلاق قناة السويس عام 1956، وكذلك خلال ما عُرف بحرب الناقلات في الخليج من 1980 إلى 1988.

في دولة الإمارات، فإن معالجة هذه المسائل تخضع في الأصل لنظام القانون المدني، الذي يمنح القضاء مرونة أكبر مقارنة بأنظمة القانون العام. وينظم قانون المعاملات المدنية الاتحادي هذه الحالات من خلال قواعد القوة القاهرة ونظرية الظروف الطارئة. فإذا وقعت قوة القاهرة تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً، فإن الالتزام ينقضي قانوناً. أما إذا طرأت ظروف استثنائية عامة لم يكن من الممكن توقعها وجعلت تنفيذ الالتزام مرهقاً بشكل كبير، فإن المحكمة تملك سلطة تعديل الالتزام بما يعيد التوازن العقدي بين الطرفين، سواء من خلال تخفيض الالتزام أو تمديد مدة التنفيذ أو إعادة توزيع الخسائر.

غير أن الوضع يختلف نسبياً أمام محاكم مركز دبي المالي العالمي ومحاكم سوق أبوظبي العالمي، إذ تطبق هذه المحاكم نظام الـ **Common Law** (النظام الأنجلو-سكسوني)، الذي يركز بشكل أساسي على السوابق القضائية. ونتيجة لذلك، قد يكون تفسير مفاهيم مثل استحالة التنفيذ أو القوة القاهرة أكثر تضيقاً مقارنة بالمحاكم المدنية المحلية، مما يعني أن النتيجة القانونية لنزاع معين قد تتباين تبعاً للقانون الواجب التطبيق والجهة القضائية المختصة.

يلعب القانون الإنجليزي دوراً محورياً في هذا المجال، إذ إن نسبة كبيرة من العقود البحرية الدولية تخضع له أو للتحكيم في لندن. ويعتمد هذا النظام القانوني على مبدأ يُعرف بـ **Frustration of Contract**، والذي يعني أن العقد قد ينتهي إذا وقع حدث غير متوقع يجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً أو مختلفاً جذرياً عن الالتزام الأصلي المتفق عليه. غير أن المحاكم الإنجليزية تطبق هذا المبدأ بحذر شديد، وتعتبره استثناءً ضيقاً وليس قاعدة عامة.

وقد أرست عدة مبادئ قضائية هذا الاتجاه. ففي قضية **Taylor v Caldwell** عام 1863 وضعت المحكمة الأساس النظري لفكرة استحالة التنفيذ. لكن المحاكم لاحقاً تبنت موقفاً أكثر تحفظاً، كما ظهر في قضية **Tsakiroglou v Noble Thorl** عام 1962، عندما رأت المحكمة أن إغلاق قناة السويس وزيادة تكاليف النقل لا يؤديان إلى إنهاء العقد طالما أن التنفيذ لا يزال ممكناً عبر طريق



بديل. كما أكدت قضية **The Sea Angel** عام 2007 أن تطبيق مبدأ **Frustration** يجب أن يظل محدوداً في الحالات التي يتغير فيها جوهر الالتزام التعاقدية بشكل جذري.

ومن الجدير بالذكر أن معظم النزاعات البحرية الدولية تُحل عبر التحكيم وليس أمام المحاكم الوطنية. ويُعد تحكيم لندن البحري أحد أهم المراكز العالمية في هذا المجال، وقد نظر في عدد كبير من القضايا المرتبطة بالحروب وإغلاق الممرات البحرية. وفي العديد من هذه القضايا، أكدت هيئات التحكيم أن زيادة التكاليف أو المخاطر لا تؤدي إلى إنهاء العقد طالما أن التنفيذ لا يزال ممكناً.

يتبنى القضاء الأمريكي مفاهيم قريبة من هذا الاتجاه من خلال نظريتي **Impossibility** و **Commercial Impracticability**، إلا أن التطبيق القضائي في الولايات المتحدة يسير في مسار مشابه. ففي قضية **Transatlantic Financing v United States** عام 1966، رأت المحكمة أن تغيير مسار السفينة بعد إغلاق قناة السويس، رغم ما ترتب عليه من زيادة كبيرة في التكاليف، لا يجعل تنفيذ العقد مستحيلًا. ويعكس هذا الحكم توجهاً عاماً في أنظمة القانون العام يتمثل في اعتبار زيادة التكاليف أو المخاطر جزءاً من المخاطر التجارية التي يتحملها المتعاقدون.

في الممارسة العملية، تعتمد العقود البحرية الحديثة على بنود تفصيلية لتنظيم مخاطر الحرب، وغالباً ما تصدر هذه البنود في نماذج قياسية عن المنظمة البحرية **BIMCO**. وتمنح هذه البنود لمالك السفينة، في بعض الحالات، الحق في رفض دخول منطقة يرى أنها تشكل خطراً بسبب الحرب، كما تسمح بتغيير المسار البحري لتجنب مناطق النزاع. وتحدد هذه البنود أيضاً كيفية توزيع التكاليف الإضافية الناتجة عن تغيير المسار أو عن ارتفاع أقساط التأمين، الأمر الذي يجعل تفسير نصوص العقد عاملاً حاسماً في حل العديد من النزاعات البحرية.

إلى جانب ذلك، يلعب سوق الشحن البحري العالمي ومؤسساته دوراً مهماً في تشكيل البيئة الاقتصادية لهذه النزاعات. فمؤسسة **Baltic Exchange** في لندن تصدر مؤشرات رئيسية لأسعار الشحن البحري مثل **Baltic Dry Index**، والتي تُعد مرجعاً مهماً في تقييم تكاليف النقل البحري عالمياً. كما يشكل التأمين ضد مخاطر الحرب عنصراً أساسياً في إدارة المخاطر البحرية، إذ تقوم شركات التأمين، في حالات النزاعات المسلحة، بإعلان مناطق معينة باعتبارها مناطق مخاطر حرب، ما يؤدي عادة إلى فرض أقساط تأمين إضافية على السفن التي تعبر تلك المناطق أو إلى تقييد دخولها.

أما في المملكة العربية السعودية، ومع صدور نظام المعاملات المدنية الاتحادي السعودي، أصبح هناك إطار قانوني واضح يعترف بمفاهيم القوة القاهرة والظروف الطارئة، ويمنح القضاء السعودي سلطة تقديرية لتعديل الالتزامات التعاقدية عندما تطرأ ظروف استثنائية تجعل تنفيذ العقد مرهقاً بشكل غير متوقع، بما يضمن إعادة التوازن بين مصالح الأطراف المتعاقدة وحماية العدالة التعاقدية.

وقد شهد الخليج مثل هذه الحالات في فترات سابقة، لا سيما خلال حرب الناقلات في ثمانينيات القرن الماضي، عندما ارتفعت أقساط التأمين على السفن التي تعبر المنطقة بشكل كبير، واضطرت بعض الدول إلى توفير مرافقة عسكرية للسفن التجارية لضمان استمرار حركة التجارة.

في ضوء هذه المبادئ، فإن استئناف الملاحة في مضيق هرمز بعد فترات التوتر لا يضمن بالضرورة انقضاء الآثار القانونية للأزمة، ولا يعني عودة فورية للاستقرار القانوني في قطاع النقل البحري، بل قد يمثل بداية مرحلة جديدة من النزاعات المعقدة المتعلقة بتنفيذ عقود النقل البحري، ولا سيما تلك المرتبطة بتأخير الشحنات، أو تغيير المسارات الملاحية، أو ارتفاع تكاليف التأمين والنقل.

وفي هذا الإطار، يظل تحديد المسؤولية القانونية في هذه الحالات رهيناً بعدد من العوامل الحاسمة، من أبرزها نصوص العقود البحرية، وبنود مخاطر الحرب، والقانون الواجب التطبيق، والجهة المختصة بالفصل في النزاع، سواء كانت محكمة وطنية أو هيئة تحكيم.



ARTICLE • MARCH 2026



كما أن طبيعة هذه النزاعات تتجاوز الإطار التعاقدى الضيق لتثير تساؤلات قانونية أوسع تتعلق بتوزيع المخاطر في عقود النقل البحري الدولية؛ إذ إن الكيفية التي ستعامل بها المحاكم وهيئات التحكيم مع القضايا الناشئة عن غلق/انغلاق مضيق هرمز لن يقتصر أثرها على تسوية المنازعات بين الأطراف المتعاقدة فحسب، بل قد تسهم كذلك في تشكيل معالم إدارة المخاطر التعاقدية في العقود البحرية الدولية خلال السنوات المقبلة.

وفي ضوء ما تقدم، تبرز أهمية الاستعانة بخبراء القانون البحري والمستشارين القانونيين المتخصصين، ليس فقط لضمان حفظ الحقوق وتحديد المسؤوليات بدقة، بل أيضاً لصياغة ومراجعة المراسلات المتبادلة بين الأطراف المتنازعة، ومراجعة وصياغة العقود بما يكفل وفاء الأطراف بالتزاماتهم التعاقدية، وتفادي إلزامهم بأي غرامات و/أو تعويضات، أو تمكينهم من المطالبة بالتعويض المستحق، كلٌ بحسب مركزه القانوني في النزاع (مستأجر / ناقل بحري / شركات تأمين / نوادي الحماية والتعويض / أصحاب بضائع).

تُعد هذه المقالة الأولى ضمن سلسلة متكاملة تتناول هذا الموضوع، فترقبوا المزيد.

التواصل على:

سيمون إيسغار
شريك

simon.isgar@blkpartners.com



طارق سعد
شريك

tarek.saad@blkpartners.com



عبدالله عيسى
شريك

abdalla.eisa@blkpartners.com

