

جامعة عمار ثليجي الأغواط

معهد الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



عنوان المذكرة

# الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر أكاديمي في الحقوق

تخصص قانون الأعمال

إشراف الأستاذة:

د. عيمور راضية

إعداد الطالب:

• سعودي جمال عبد الناصر

السنة الجامعية: 2018-2019



# شكر وعرفان

الحمد لله رب العالمين الذي كان له الفضل الكبير في إعداد  
هذا العمل المتواضع فنحمده على هذه النعمة كثيرا ونتقدم  
بالشكر والإحترام الكبير إلى الدكتورة امشرفة عيمور راضية  
الذي كان لها الفضل الكبير في إنجاز هذا العمل.  
كما نشكر كل الأساتذة الأفاضل لكلية الحقوق والعلوم السياسية  
بدون استثناء .  
جزاكم الله خيرا.



# إهداء

الحمد لله الذي يسر لنا سبيلنا وأخرجنا من الظلمات إلى النور وفتح لنا أبواب الخير  
وبعث في قلوبنا التفاؤل والأمل والطمأنينة.

إلى منبع سروري ووجودي والتي أحيا بها ومن أجلها، إلى التي سهرت على راحتي، إلى  
أمي الحبيبة أمد الله في عمرها .

إلى الذي أوصلني إلى هذا المكان وفتح لي أبواب الحب والإحترام إلى قدوتي وسر  
نجاحي إلى والدي الغالي الذي طالما ساندني وشجعني، أهدي لك هذا العمل المتواضع  
علني أوفي بعض حقك، أمد الله في عمره.

مقدمة

## مقدمة:

تمثل التجارة أهمية بالغة في حياة الشعوب، لهذا وجه إليها الاهتمام منذ القدم وحتى يومنا هذا، نظرا لما تلعبه من دور محوري وفعال في بناء الصرح الاقتصادي لهذه الشعوب والسير بها نحو التقدم والرفي.

وإزاء هذه الأهمية، لم تقتصر مباشرة تلك التجارة على حدود الدولة الواحدة، وإنما امتدت خارجها واتسع نطاقها ليشمل أكثر من دولة، وكان التجار دوما هم المحرك الأساسي في تطور هذه التجارة، فأخذوا يتطلعون إلى أسواق جديدة ومنتجات متنوعة وخاضوا في سبيل ذلك مخاطر عدة بين أسفار طويلة وخطر التعامل مع أنواع وأجناس مختلفة، إلى أن ارتقت التجارة الدولية إلى أعلى سلم العلاقات الدولية، وذلك بالنظر لإسهاماتها الكبيرة في زيادة النشاط الاقتصادي لدول العالم.

كما كان لازدياد أنواع المعاملات الدولية واتساع حجمها الأثر الكبير في تنوع الوسائل القانونية التي تحكمها، ولعل عقود التجارة الدولية وبصفة خاصة عقود البيع الدولي تشكل أهم وسائل التبادل التجاري الدولي، ولم تهتم الهيئات والمنظمات الدولية بموضوع العقود الدولية إلا بمناسبة المعاملات التجارية. وقد بذلت هذه الهيئات جهودا كبيرة لتوحيد أحكام التجارة الدولية، حتى برزت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو قانون التجارة الدولية الذي يتضمن الاتفاقيات الدولية، التي تم إنجازها في مجال التجارة الدولية والعقود النموذجية والشروط العامة التي وضعت في هذا المجال.<sup>1</sup>

وباعتبار أن العقد أهم صور التصرف القانوني، وهو التعبير القانوني لإجراء المعاملات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي فيمكن القول أن العقد إما أن يكون داخليا وإما أن يكون دولية، حيث تشكل عقود التجارة الدولية، العصب الرئيسي في الحياة الاقتصادية العالمية، وتتخذ أشكالا متعددة تيسيرا للمعاملات التجارية التي بلغت في

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص4-5.

تنوعها حدة لا حصر له.

إن أبرز ما يميز عقود التجارة الدولية اختلافها عن العقود الأخرى الوطنية في أن الأولى تخضع للقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية، أما الثانية فيتم تنظيمها بموجب القوانين الوطنية.

كما أن عقود التجارة الدولية بوصفها عقد دولي ذو طابع تجاري، وتظهر هذه الصفة إذا وقع في شأن أحكام العقد تنازعا بين القوانين الدولية، من حيث أهلية المتعاقدين وشروط التعاقد وموضوع العقد والقواعد التي تحكم شكل العقد وموضوعه، فإذا لم يظهر هذا التنازع بين القوانين الدولية في شأن عقد التجارة الدولية فلا يمكن بأي حال من الأحوال أن يصنف في إطار العقود الدولية بل يعتبر عقدا تجاريا وطنيا محضا.

كما يستمد العقد الدولي صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، التي قد تثير بعض الصعوبات، لكن يمكن أن يعتمد على المعيار الشخصي، فالعقد الدولي ذو الطابع التجاري وفقا لهذا المعيار لا يرتبط باختلاف جنسية المتعاقدين إذ قد يعد العقد دوليا ولو كان كل من البائع والمشتري من جنسية واحدة وإنما العبرة باختلاف مراكز أعمال الأطراف المتعاقدة أو محل إقامتهم العادية.

إن عقود التجارة الدولية تتميز بطبيعة تميزها عن غيرها من العقود الأخرى بحيث يمكن علم إخضاعها لأي أحكام قانونية يكون مصدرها النظم القانونية الوطنية، أو القانون الدولي العام، وهنا يظهر مبدأ سلطان الإرادة، الذي ازدهر في بداية القرن العشرين، حيث أكد القضاء في ميدان عقود التجارة الدولية على أن هذه العقود تخضع للقانون الذي يختاره الأطراف، فتسري عليهم قواعده بمحض إرادتهم.<sup>1</sup>

أما مزاياها نجد فيها أن توحيد قانون التجارة الدولية يعتمد على عدة وسائل من أهمها العقود النموذجية الدولية، ذلك أن علم توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية من شأنه أن

<sup>1</sup> محمود سمير الشرفاوي، العقود التجارية الدولية، مرجع سابق، ص 7-8

يؤدي إلى نتائج ضارة وينتج عنها انخفاض في حجم التجارة الدولية.

وقد أظهر تطور قانون التجارة الدولية أن ذاتيته نبعت من الحاجة ومن العمل التجاري وتطورت بعد ذلك بظهور الشروط العامة للتسليم أو للبيع بصفة عامة والأشكال النموذجية للعقود وتوحيد المصطلحات التجارية وتجميع العادات التي تسود بين التجار والعرف التجاري.

وأظهر العمل أن العقود النموذجية هي خير وسيلة للتوحيد لأن الاتفاقيات الدولية لا يمكنها دائما أن تحقق التوحيد المنشود ولا تتلاءم مع سرعة الحياة التجارية، إذ يحتاج وضع مشروع الاتفاقية إلى زمن طويل ثم يعرض هذا المشروع على مؤتمر يضم عدة دول وتستغرق المناقشات فترة طويلة حتى يصل المؤتمرين إلى صيغة مقبولة من أغلبية الأطراف، ويتم التوقيع على الاتفاقية ولا تعتبر نافذة في أية دولة إلا بعد التصديق عليها.

إن المعاملات الخاصة بالعقود الدولية وإن كانت تقوم أساسا في مجال البيع التجاري الدولي بالنسبة المختلفة السلع وتداولها عبر الحدود بين دول العالم، إلا أنها تشمل أيضا أنواعا أخرى من المعاملات، فيعتبر من قبيل التعامل التجاري الدولي الإنفاق على نقل التكنولوجيا والتعامل على براءات الاختراع بين الدول المتقدمة والدول النامية.

إن عقد التجارة الدولية يمر بمرحلتين أساسيتين، حيث أن المرحلة الأولى تتضمن المراحل السابقة لإبرام عقود التجارة الدولية، والمتمثلة في الإعداد والترتيب للمفاوضات، التي تسبق إبرام العقد الدولي، وهو من العمليات الشاقة التي تستغرق وقتا وجهدا ونفقات.<sup>1</sup>

ومن بين ما يتم الإعداد له للمفاوضات التعاقدية، الاتصال بين الأطراف ودعوة أحدهم الآخر للتداول وتبادل الآراء حول العملية التعاقدية المزمع الدخول فيها بينهم، حيث أضحت المفاوضات الأزمنة ضرورية تسبق التفاوض العقد الدولي، لا سيما في ظل

<sup>1</sup> محمود سمير الشرقاوي، العقود التجارية الدولية، مرجع سابق، ص11.

الوضع الحالي للمبادلات والمعاملات الدولية، ويرجع ذلك إلى أسباب: أولها موضوعي، يرجع إلى أن العقود الدولية المعاصرة ليست بالعقود البسيطة التي يتفق على عناصرها وتبرم في أول لقاء. فهي عقود مركبة ومعقدة فنيا.

ثانيها، شخصية، ترجع إلى أطراف، تلك العقود، فغالبا ما يتنافس على الفوز بتلك العقود شركات عملاقة ذات نشاط دولي، ويلزم التعامل معها الوقوف على سوابق أعمالها، وخبراتها السابقة، ومنهجها في التعامل. كما أن الطرف الآخر، غالبا ما يكون كذلك من الدول النامية، التي تسعى إلى إقامة مشروعاتها وتحقيق أهدافها التنموية اجتماعيا واقتصاديا وفق أفضل الشروط التي تتلاءم مع إمكانياتها المادية، وكل ذلك يستلزم الدخول مع مفاوضات شاقة وعسيرة حول ما تزمع إبرامه من عقود دولية.

أما فيما يخص المراحل النهائية، فهي تحتوي على الصياغة وعقد الاتفاق النهائي بين أطراف العقد الدولي حيث أنه من التعريف السابق الذكر لعقود التجارة الدولية استشعر التاجر الدولي الحاجة إلى قواعد قانونية جديدة أكثر اتقا مع تلك العقود وتقوم على أساس الإرادة الحرة للأطراف، ولذلك فإن سلطان الإرادة يعتبر الآن بمثابة وسيلة دفاعية عن النظام القانوني الدولي في مواجهة النظام القانوني الداخلي، ومع ذلك ليس بمقدور التجار دوما تضمين عقودهم نصا يستبعد تطبيق القوانين الوطنية، بصورة مطلقة، باعتبار أن هذا العقد الدولي، لا يعتبر بمثابة معاهدة دولية.

إضافة إلى أن القوانين الوطنية تتضمن بعض القواعد الأمرة، كالمعلقة بسقوط الحق وتقدم الدعوى، فمن خلال ما تقدم، تبدو الأهمية في صياغة مثل هذه القواعد، وعدم إمكان تصورهما إلا بإفراغها كتابة، وبصرف النظر عن نوع هذه الكتابة ووسيلتها، فهذه العقود يبقى مصدرها إرادة المتعاقدين ومن هنا تأتي الأهمية القصوى لكيفية تحريرها ووضوح معانيها.

يبرم العقد بين المتعاقدين، ليكون بمثابة دليل عملي لهما، من أجل تجنب الشكوك وسوء

الفهم حول ما تم الاتفاق عليه خلال التفاوض على الشروط إذا ما تمت كتابته، وكذا معرفة أساسيات التعاقد الدولي والبنود الرئيسية في العقود الدولية، ومن خلال دراستنا لموضوع الالتزام بالتفاوض في العقود التجارية الدولية سنحاول تبيان أهمية موضوعنا:

- العقد الدولي من الموضوعات الشائكة لحدائته في مجال البحث العلمي، ونظرا لكونه عابرا للحدود الوطنية ونظرا للموضوعات الواسعة المجال التي ينظمها.

- إن طبيعة هذه العقود والأهمية البالغة التي تلعبها في مجال التجارة الدولية، فقد نالت هي الأخرى اهتماما في القانون الدولي.

- العقود التجارية الدولية أكثر من أسلوب لإبرامها وصياغتها.

- إظهار مدى الصعوبات التي تلقاها عقود التجارة الدولية في مختلف جوانبها سواء في مراحلها الأولية، أو أثناء صياغتها أو إبرامها.

#### أسباب اختيار الموضوع:

نظرا للأهمية التي يتحلى بها موضوع الالتزام بالتفاوض في العقود التجارية الدولية ستلخص أسباب اختيارنا لهذا الموضوع:

- حداثة العقد التجاري الدولي وتطوره.

- فضولنا للتعرف على الموضوع أكثر والتعمق فيه.

ومنه فإذا كانت عقود التجارة الدولية تعتبر من أهم وسائل التبادل التجاري، فما هي المراحل التي يمر بها التفاوض والالتزام بها في العقود التجارية؟

ولبلوغ الهدف وفي سبيل الوصول إلى حل الإشكالية المطروحة، اعتمدنا المنهج الاستقرائي، وعملا بالمنهجية المعتمدة قسمنا دراستنا إلى قسمين:

الفصل الأول: ماهية المفاوضات في العقود التجارية الدولية.

الفصل الثاني: التزامات الأطراف المتفاوضة.

# المفصل الأول

---

ماهية المفارقات

في العقود

التجارية الدولية

إن التطور الحضاري وظهور المجتمعات التجارية وزيادة التبادل التجاري بين البلدان وحاجة هذه الأخيرة إلى ثروات من أجل تنويع الاقتصاد، ومع تطور التجارة بعدما كانت داخل الدولة فقط أصبحت تتعدى حدود الدولة، كل هذا أدى إلى ظهور عقود التجارة الدولية، وبعد انتصار الحلفاء في الحرب العالمية الثانية وظهور الحاجة إلى الإعمار، ازدادت المشاريع التجارية وانتعش الاقتصاد وزادت الفرص الاستثمارية سواء بين دول أوروبا أو بينها وبين الدول الأخرى من دول العالم النامية، ما جعل إبرام عقود التجارة الدولية أمراً أساسياً من أجل التبادل التجاري بين دول العالم، إن ظهور هذه العقود زادت من أهمية التفاوض وفاعليته لما يلعبه من دور هام في تحقيق الأهداف بوعليه فما المقصود بنظام التفاوض؟ وعلى ماذا تحتوي عقود التجارة الدولية؟

على إثر ذلك قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين، نتطرق إلى نظام التفاوض (المبحث الأول)، ومحتوى عقود التجارة الدولية (المبحث الثاني).

## المبحث الأول: نظام التفاوض

يعتبر التفاوض وسيلة التفاهم وتحقيق التوافق بين المجتمعات متعددة الثقافات في كافة أنحاء المعمورة، ومن ثم فإنه يلعب دوراً مهماً في تقريب وجهات النظر بين كافة أفراد الجماعات المختلفة الثقافات أو حتى داخل المجتمع الواحد، للحصول على اتفاق حول أي اختلاف فيها.<sup>1</sup>

كل ذلك زاد من أهمية التفاوض في سبيل الوصول إلى اتفاق بين الأطراف وتقريب وجهات النظر بينهم، وإن كان ذلك محكوماً بالقوة التي يتمتع بها طرف على آخر من الناحية الاقتصادية، وقدرته التفاوضية التي يدعمها نفوذه السياسي أو العسكري.<sup>2</sup>

إلا أن الحاجة في كثير من الأحيان تدفع إلى الموافقة للحصول على ما هو ممكن وقته، مع الأمل في إعادة التفاوض على تحسين الشروط الحالية مستقبلاً فيما لم يتم الاتفاق عليه، مثل ذلك ما تم في بعض الدول التي رغبت في امتلاك كامل ثرواتها الطبيعية عن طريق التفاوض وليس عن طريق التأمين.<sup>3</sup>

ومنه سنتطرق في هذا المبحث الدراسة نظام التفاوض من خلال ثلاث مطالب، مفهوم المفاوضات وأهميتها (المطلب الأول)، ثم أنواع ومراحل التفاوض (المطلب الثاني)، أما بخصوص المطلب الثالث) فتناولنا تحديد إستراتيجية التفاوض ومهارات المفاوض.

<sup>1</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، طبعة خاصة لطلبة الدراسات العليا دار النهضة العربية، د. س. ن، ص 21.

<sup>2</sup> طارق الحموري، ندوة الصياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، يوم 2925 ديسمبر 2007، ص 5.

<sup>3</sup> أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي مفاوضات العقود الدولية (قانون الإدارة وأزمته)، ط. 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000-2001، ص 5.

**المطلب الأول: مفهوم المفاوضات وأهميتها**

نظرا لحدائثة موضوع المفاوضات في عقود التجارة الدولية، ونظرا لعدم وجود نصوص قانونية خاصة تنظم مرحلة المفاوضات، فإنه لا يوجد في الفقه تعريف شامل مانع للمفاوضات، إلا أنه توجد تعريفات متنوعة ومتعددة بتتوع موضوع المفاوضات، وعليه سنتطرق إلى وضع تعريف للمفاوضات في العقود التجارية الدولية في الفرع الأول)، وبعدها نحاول تبيان أهميتها القانونية والغاية منها في الفرع الثاني).<sup>1</sup>

**الفرع الأول: تعريف المفاوضات وخصائصها**

للمفاوضات العديد من التعريفات حسب المجال والنوع والظرف الذي تنشأ فيه، وحسب طبيعة الشيء محل التفاوض، كل هذه الأمور لها تأثير على المصطلح التعريفي للتفاوض وهذا ما سنتناوله مع ذكر الخصائص المميزة له، وعليه قدمنا تعريف المفاوضات (أولاً)، ثم بينا خصائصها (ثانياً).

**أولاً: تعريف المفاوضات:****أ. المفاوضات لغة:**

" يقال فوض تفويضاً إليه الأمر صيره إليه وجعله الحاكم فيه، (فاوض في الأمر مفاوض بادلته الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق)، والمفاوضات هي جانبي الأخذ والعطى في الحديث بالله القول وفي المال وشاركه تثميره (المفاوضة) تبادل الرأي من ذوي الشأن فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق.<sup>2</sup>

والمفاوضة في اللغة هي "المساواة والمشاركة وهي مفاعله من التفويض كأن كل واحد منهما رد ما عنده إلى صاحبه، وفي حديث متساوي قال لدغفل بن حنظلة: بما ضبطت ما أرى؟ قال: بمفاوضة العلماء،

<sup>1</sup> أحمد علي صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة، الجزائر، 2012، ص44.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، 46.

قال: كنت إذا التقيت عالما أخذت ما عنده وأعطيته ما عندي<sup>1</sup>، أما ما جاء في اللغة الفرنسية فإن كلمة *Negocisation* وأصلها لاتيني وهي تحتل معنيين الأول: المتاجرة *Commerce* أي عملية الشراء والبيع أو عملية تداول الأوراق التجارية، والمعنى الثاني هو التفاوض إلى العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المساعي من الطرفين، بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة، ومرادف كلمة *Negocisation* أي تفاوض هو كلمة *Pourparlers*.<sup>2</sup>

وفي القاموس الأمريكي: "التفاوض هو عملية وضع الشروط أو المعايير الخاصة بالاتفاق بين طرفين أو أكثر ويمكن تحقيقها من خلال الاجتماعات والمباحث والمداولات.<sup>3</sup>

#### ب. المفاوضات اصطلاحاً:

"المفاوضات هي الصورة المعبرة عن مسار الأمور ما بين طرفين على الأقل لهم قيم ومعتقدات وحاجات ووجهات نظر مختلفة، إلا أنهم يسعون جاهدين للاتفاق حول مواضيع وأمور ذات مصالح واهتمامات مشتركة".<sup>4</sup>

إن مصطلح المفاوضات يكون في الغالب مقارب لمفهوم عدم الاتفاق أو النزاع، وقد يعني في مرحلة منه عدم التفاهم لأن المفاوضات بدايتها هي صراع ما بين مصالح الطرفين كل واحد يسعى للحصول على أكبر قدر منها، والتفاوض هو عملية تحول المواجهة إلى التعاون وتغيير الموقف من الصراع للنقاش إلى مشكلة قابلة للحل.<sup>5</sup>

وكما تعرف المفاوضات بأنها عبارة عن حوار ملتزم بين الأطراف المعنية تحاول هذه

<sup>1</sup> رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 62، 63.

<sup>2</sup> L'expression pourparlers désigne une série d'échanges écrits ou verbaux, entre une ou plusieurs personnes formulés ou cours d'une période précontractuelle

<sup>3</sup> جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، د. د. ن، 2005، ص 5.

<sup>4</sup> بن أحمد صليحة، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدكتوراه، نصر الدين سمار، كلية الحقوق، قصدي مرياح، جامعة ورقلة، 2006/06/19، ص 10.

<sup>5</sup> صالح صافي خالص، ماهية المفاوضات التجارية، د. د. ن، الجزائر، 2011، ص 19.

الأخيرة عن طريقها الوصول إلى الاتفاق يبني على مجموعة من القواعد والالتزامات والحقوق، ومن الضروري أن تتوفر الرغبة في الوصول إلى هذا الاتفاق.<sup>1</sup>

ولعل تعدد تعريف المفاوضات يعود إلى الزاوية التي ينظر منها كل طرف من المفاوضات من جهة، وإلى أن ظاهرة المفاوضات تتميز بطبيعتها بأنها أكثر الظواهر تعقيدا وصعوبة، من جهة أخرى حيث لا يوجد شيء يمكن أن يكون أسهل في تعريفه أو أوسع نطاقه من التفاوض.<sup>2</sup>

ويعتبر التفاوض هو الأداة الأساسية في علاقات الأفراد ببعضهم البعض إلى درجة يمكن القول أن من ينشأ التفاوض يمكن أن يحقق ما يريد، أي أن التفاوض ينشأ عن وجود ركنين أساسيين معا أو أحدهما بين الأطراف المتفاوضة وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية مشتركة أو أكثر.<sup>3</sup>

وتعتبر المفاوضات هنا عبارة عن فن اتصال فعال وإدارة الحوار البناء، فهي سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان للتفاعل مع محيطه.<sup>4</sup>

والتفاوض هو عملية يتم بموجبها مقترحات محددة، وواضحة بهدف التوصل إلى اتفاق لتبادل أو تحقيق مصلحة مشتركة مع وجود مصالح متعارضة<sup>5</sup>، وهو أن تدخل في حوار أو نقاش مع طرف أو أطراف أخرى بهدف الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة، ويضمن لها الحد الأدنى المقبول من المكاسب.<sup>6</sup>

وهو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات

<sup>1</sup> صالح صافي خالص، الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، د. م. ج، الجزائر، 2001، ص125.

<sup>2</sup> علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 48.

<sup>3</sup> مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح (مدخل استراتيجي سلوكي)، الدار الجامعية، 2004-2005، ص33-34.

<sup>4</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، ط2، دار هومة، مصر، 2009، ص 163.

<sup>5</sup> مصطفى محمود أبو بكر، المرجع في وظيفة احتياجات وإدارة الأنشطة اللوجيستية في المنظمات المعاصرة، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، مصر، 2003-2004، ص420.

<sup>6</sup> فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، ط1، دار الأمين، مصر، 2004، ص10.

مشتركة ومتداخلة، وحصولهم على نتائج مرغوبة تتطلب الاتصال فيما بينهم كوسيلة أكثر ملائمة لتضييق مساحة الاختلاف، وتوسيع منطقة الإشتراك بينهم من خلال المناقشة والتضحية والحجة والإقلاع للتوصل لحل قضايا التفاوض.<sup>1</sup>

والتفاوض في عقود التجارة الدولية هو موقف تعبيرى حركى قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من قضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وجهات النظر واستخدام أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية اتجاه أنفسهم أو اتجاه الغير، وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جهتين للوصول إلى اتفاق يفى بمصالح الطرفين.<sup>2</sup>

وتعد عملية التفاوض من أعقد العمليات على الإطلاق ففيها محاورة ومراوغة وإقبال وإصرار ومثابرة فيستعرض كل متفاوض مهارته.<sup>3</sup>

أما بالنسبة للاصطلاح القانوني للتفاوض تعددت التعاريف نذكر منها ما يلي:

إنها حوار يجري بين متعاقدين احتماليين من أجل البحث عن إمكانية إيجاد توافق الإرادات اتجاه الحقوق والالتزامات التي تمثل محل العقد، فالمفاوضات هي التحدث والحوار بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق حول نقطة معينة ليست محل اتفاق بين الأطراف.<sup>4</sup>

وفي مجال التجارة الدولية هو الحوار من أجل تحديد نوع المبيع أو الربح الناتج عن أي معاملة تجارية، فهي كل اتصال أو تشاور أو حوار بين طرفين أو أكثر بغرض الوصول إلى اتفاق نهائي أو إبرام عقد معين، وتعرف المفاوضات بأنها تلك المرحلة التمهيديّة التي تتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد، وفي هذه المرحلة لا يكون العقد قد تم بل ليس هناك

<sup>1</sup> مصطفى محمود أبو بكر، المرجع السابق، ص 42.

<sup>2</sup> ياسر حماية، فن التفاوض، ط1، كنوز للنشر والتوزيع، مصر، 2012، ص12.

<sup>3</sup> محمد حسام محمود لطفى، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، ط1، م.1، د.د. ن، مصر، 1995، ص2.

<sup>4</sup> محمد علي جواد، العقود الدولية (مفاوضاتها إبرامها تنفيذها)، ط1، دار الثقافة، عمان، 2010، ص45.

إيجاب بالعقد يمكن قبوله وإنما هناك عروض فحسب وعروض مضادة.<sup>1</sup>

### ثانياً: خصائص المفاوضات

تتميز هذه العقود بالرغم من تعددها الكثير الراجع إلى تعدد واختلاف الموضوعات التي ترد عليها والأهداف التي ينشدها الأطراف من جراء الاتفاق على هذا العقد بعدة خصائص جوهرية وهي على النحو التالي:

#### 1- خضوع عقود التفاوض للأحكام العامة في نظرية العقود .

بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين في شأن موضوع التفاوض، يتم ميلاد عقد التفاوض، ويخضع هذا العقد للأحكام العامة المقررة في نظرية العقود في القانون المدني.

والمبدأ الذي يهيمن على نظرية العقود هو مبدأ حرية التعاقد أو مبدأ سلطان الإرادة، ويترتب على هذه الحرية تنوع أشكال ومحتوى عقود التفاوض باختلاف الأطراف والمعاملات بل ومن نظام قانوني إلى آخر.

وعقد التفاوض عقد حقيقي تتوافر فيه الأركان الأساسية اللازمة لقيام أي عقد وهي: الرضا والمحل والسبب.

#### 2- عقود تحضيرية.

تعتبر عقود المفاوضات، أياً كانت التسمية التي تطلق عليها أو الأهداف التي يسعى الأطراف إلى تحقيقها، عقوداً تحضيرية لإبرام العقد الأصلي، بمعنى أنها تهدف إلى تنظيم مسلك الأطراف المستقبلي في مرحلة المفاوضات، والتي سيدخل فيها الطرفان بهدف إبرام

<sup>1</sup> علي أحمد صالح، مرجع سابق، ص 51.

عقد معين وهو ما يطلق عليه العقد الأصلي.<sup>1</sup> Preparation a la conclusion du contrat

### 3- عقود يغلب عليها طابع عدم اليقين.

عقود المفاوضات تعتبر عقوداً نهائية لأنها اجتازت مرحلة التكوين والإنعقاد، في حين يرى جانب آخر من الفقه<sup>2</sup>، أن العقود التحضيرية أو عقود المفاوضات بصفة عامة لا تعد عقوداً تامة بالمعنى الدقيق، بقدر ما هي انعكاس لإرادة الأفراد الغير واضحة والتي تتجه صوب إبرام عقد مازال يعاني من القصور في الإنفاق على بعض الجوانب الهامة له.<sup>3</sup> ومن ثم لا يمكن الجزم بأن العقد النهائي سوف يبرم أم لا، ولذلك يرى جانب من الفقه أن هذه العقود تع عقوداً احتمالية.

### 4- عقود مؤقتة.

تتميز هذه العقود بأن لها طابعاً مؤقتاً، ومرجع ذلك أن عقود المفاوضات لا تعد بمثابة المقصد الحقيقي الطرفين وإنما هي خطوة أو وسيلة تمهد للوصول إلى الاتفاق النهائي، ولذلك فإن هذه العقود لها طابع مؤقت بالنظر إلى أنها تمثل خطوة مرحلية سوف تنتهي بإبرام العقد الأصلي، وهو يعبر عن الغاية النهائية والأخيرة للعملية التفاوضية. وبالطبع فإن العقد النهائي يحل محل جميع العقود التحضيرية أو التمهيدية التي سبق التوصل إليها قبل بلورة الشكل الأخير للنية الحقيقية لطرفي التفاوض.<sup>4</sup>

### الفرع الثاني: الأهمية القانونية للمفاوضات.

إن التفاوض له أهمية عامة كونه نظام سلوكي يومي وتختلف أهميته باختلاف المجال والمصلحة، وإن ارتباطه بعقود التجارة الدولية جعل له أهمية أكثر من تلك المفاوضات

<sup>1</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، دراسة تحليلية الميادين معهد روما "اليونيدروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية، ط1، دار النهضة العربية، 2000، ص57

<sup>2</sup> J.M.Loncle, J.Y.Trochon «La phase de pour parles dans les contrats internationaux », N1, 1997, p22.

<sup>3</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما اليونيدروا" المتعلقة بعقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص59

<sup>4</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، المرجع السابق، 60.

الواردة بالعقود المحلية أو الوطنية.<sup>1</sup>

وقد يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية، إذ إنها تعكس مدى حسن النية عند الأطراف، وتعميمهم على إنهاء الصفقة أو القضية المزمع التفاوض عليها، كما تجد هذه الأهمية في اتفاق الطرفين المتعاقدين أو ما يسعى بإرادتهما بشأن جزئيات العقد الدولي ذو طابع تجاري كتحديد لنوع الآلة أو الجهاز المراد بيعه أو شراؤه وكيفية استعماله، أو تركيب المادة أو طريقة التعليب و التبريد ومزج السوائل، وغير ذلك من الأسرار الصناعية قبل إبرام العقد التجاري، كما يتوقف عليها نجاح العقد أو فشله، ولذلك تتطلب بأن يسبق افتتاح هذه العملية معرفة فن المفاوضات، ومعرفة أسس نجاحها، ويكون ذلك لن يتحقق التوازن العقدي وحسن صياغة العقد.<sup>2</sup>

إن انتشار العقود النموذجية جعل التفاوض أمرا يرجع به إلى الماضي، ولكن الحقيقة أن تبادل النماذج العقدية بين الطرفين يعتبر تفاوضا بينهما بطريقة الكتابة وأن مبدأ حرية التعاقد قد يتبع مبدأ حرية التفاوض<sup>3</sup>

إن العقود التي تسبقها المفاوضات لا يتوقف قيام العقد على مشيئة أحد المتعاقدين بل على مشيئتهما معا، وإدارة عملية المفاوضات لها دور في الحد من المنازعات في المستقبل، كما تتجلى أهمية التفاوض في تفسير العقد والوقوف على مقاصد الأطراف عند غموض عبارات العقد.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 165.

<sup>2</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 165.

<sup>3</sup> طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط1، دار الثقافة، 2001، د. ب. ن، ص 108.

<sup>4</sup> طالب حسن موسى، المرجع نفسه، ص 109.

**المطلب الثاني: أنواع ومراحل التفاوض**

تتعدد المفاوضات بتعدد أنواعها كما تمر بمراحل، وعليه فسنبين أنواع المفاوضات في (الفرع الأول)، ثم نتطرق إلى مراحلها في الفرع الثاني.

**الفرع الأول: أنواع المفاوضات**

سنتطرق هنا إلى التمييز بين المفاوضات التجارية أو معيار آخر، ألا وهو طبيعة العلاقة التي تحكم أو تربط الأطراف المتفاوضة، وكيفية اصطاف مصالح هذه الأطراف وسياق المفاوضات وأهدافها، من هذا المنظور واستنادا لهذا يمكن أن نميز نوعين من المفاوضات التجارية، المفاوضات التوزيعية (أولا)، ثم مفاوضات التعاون أو المفاوضات التكميلية (ثانيا).

**أولا: المفاوضات التوزيعية**

يقصد بها توزيع المصالح، ففي مثل هذه المفاوضات تكون مصالح الأطراف المتفاوضة متضاربة أو متصارعة، وكل طرف يرغب في الحصول أو كسب مصالحه على حساب الطرف الثاني لذلك تسمى هذه المفاوضات أيضا بمفاوضات الصراع، وهذا يمكن أن يؤكد على مسألة أو صفة تميز هذه المفاوضات ألا وهي أنها تفترض وجود سباق أو رهان ما بين الأطراف المتفاوضة، وأنهم يشعرون بأنهم يتابعون أو يسعون لتحقيق أهداف متعاكسة أو متضادة<sup>1</sup> ومن ثم فإن العناصر التي تحكم المفاوضات التوزيعية هي:

**1- الانطلاق أو البدء في المفاوضات**

إن البدء في هذه المفاوضات يكون نتيجة لاختلال التوازن في العلاقة القائمة، أو لخرق اتفاق معين أو عدم الإيفاء بشروط محددة سابقا، هذا إذا كانت هناك علاقة مسبقة أو قائمة ما بين الأطراف المعنية.

<sup>1</sup> صالح صافي خالص، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، المرجع السابق، ص132

2- **السباق أو الرهان:** متى انطلقت المفاوضات وبغض النظر عن الغاية التي تسعى إلى تحقيقها، نجد في مضمونها نوع من السباق ما بين الأطراف المتفاوضة، وأن أي تأخر أو انحراف أو عدم التمكن في التحكم في مجريات الأمور ينعكس لصالح الطرف الثاني. لذلك كل طرف يحاول أن يتحكم في قواعد اللعبة في محاولة للسيطرة على الموقف فبالرغم من أن الطرفين أحدهم بحاجة إلى الآخر لإشباع أو التحقيق أهدافه، غير أنهم لا يعملون باتجاه واحد، وبشكل تكاملي، وإنما يعملون باتجاه مضاد ويشكل تنافسي، وعلى هذا الأساس يحدد كل طرف سلوكه والإستراتيجية المستعملة، من أجل الحصول وتحقيق أكبر قدر من الأهداف المتفاوض عليها.<sup>1</sup>

3- **الأهداف:** لما كان هناك سباق أو رهان بين الأطراف المتفاوضة، وكل طرف يحاول أن يحقق كسبا لصالحه في طريق تحقيق الأهداف التي حددها مسبقا لذلك يمكن القول بأن أهداف الأطراف المتفاوضة هي أهداف متعارضة، وكل واحدة تحمل في طياتها خطر وتهديد للآخرى.<sup>2</sup>

4- **الجو أو المناخ:** يتصف الجو الذي تجري فيه المفاوضات التوزيعية بالحذر الشديد، وعدم الثقة حيث كل طرف يعلم بأن الطرف المقابل يحاول جاهدا من أجل كسب الجولة وأن أي خلل أو خطأ أو ضعف يمكن أن يستغل ويستعمل ضده، وأن الجميع يحاولون عبر التكتيكات المستعملة الوصول إلى الهدف الإستراتيجي، ألا وهو السيطرة على الموقف وفرض الشروط التي يرغبون بها.<sup>3</sup>

5- **علاقة القوة:** إن مبادرات الأطراف المتفاوضة تكون موجهة للبحث عن أفضل

<sup>1</sup> سميحة القليوبية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، مقال منشور في مجلة الأحكام، شركة الخدمات التعليمية، ع 8، القاهرة، 1997، ص 16.

<sup>2</sup> حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، سلسلة كتب عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون، الكويت، 1994، ص 77.

<sup>3</sup> جعيح نبيلة، محاضرات تقنيات التفاوض الدولي، مطبوعة دروس مقدمة الطلبة السنة الثالثة تجارة دولية، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2016-2017، ص 28-29.

العلاقات أو الروابط، ونعني بأفضل العلاقات عندما يستطيع هذا الطرف أو ذلك أن يحصل على ما يريده من الطرف الثاني بالكامل، أي يفرض شروطه عليه وأن هذا الأخير يقبل بها لأن ليس لديه خيار آخر، وهنا نقول بأن الأول في موقع قوة بالنسبة للثاني، وأن العلاقة هي علاقة قوة والثاني قبل بما يسمى بشروط الإذعان، لهذا نجد أن كل طرف في المفاوضات يتمنى أن تربطه بالطرف الثاني علاقة قوة.<sup>1</sup>

### ثانياً: مفاوضات التعاون أو المفاوضات التكاملية

إن هذا النوع من المفاوضات التجارية يختلف اختلافاً جذرياً عن النوع السابق الذكر، سواء من حيث الأهداف أو الغايات المحددة، أو أسلوب التفاوض أو طريقة تنفيذه ومتابعة تنفيذ العقود أو الاتفاقات التي يتم التوصل إليها عن طريق هذه المفاوضات.<sup>2</sup>

إن نقطة الخلاف الأساسية والجوهرية بين المفاوضات التوزيعية والمفاوضات التكميلية، هو أن الأطراف المتفاوضة أهداف ومصالح واحدة، وأنهم يعملون سوية لتحقيق هذه الأهداف أي أن جهود كل طرف من الأطراف المتفاوضة تتضافر وتتكامل مع جهود الطرف الآخر للوصول إلى تحقيق الأهداف المشتركة التي تم تسطيرها مسبقاً، وأن عملية تسهيل التنفيذ والإنجاز وإزالة المعوقات تقع على عاتق كافة الأطراف المتفاوضة، وأن أي تأخير أو أي تباطؤ في التنفيذ يؤثر سلباً على مصالحهم ويضرهم على حد سواء. لذلك نجد أن هذه المفاوضات تتصف بما يلي:<sup>3</sup>

1. في ما يتعلق بجو المفاوضات فإنه تسوده الثقة المتبادلة وأن كل طرف يبذل جهده من أجل نجاح هذه المفاوضات، والعمل على تحقيق الهدف أو المشروع المشترك.
2. إن مصطلح (علاقة القوة) ليس له وجود لأن المصالح مشتركة ومتكاملة، ولا يوجد صراع ما بين الأطراف المتفاوضة.

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص 15.

<sup>2</sup> صالح صافي خالص، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية، المرجع السابق، ص 135.

<sup>3</sup> سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 66.

3. إن موضوع الرهان والسباق ينصب على تحقيق الهدف أو المشروع المشترك على أحسن وجه، لذلك فإن احتمال ظهور خلافات وصراع المصالح يكون ضعيف جدا.
4. إن الهدف الأساسي والرئيسي هو نجاح المفاوضات والوصول إلى تحقيق الاتفاق المبرم فإذا حدث أثناء التنفيذ خلاف ما بين الأهداف الفرعية فإن هذا الخلاف يكون في الغالب لخدمة المصلحة المشتركة.
5. التعاون والتكامل هو الأساس الذي يبنى عليه كافة المراحل اللاحقة سواء أثناء المفاوضات أو بمراحل الإنجاز.

### الفرع الثاني: مراحل التفاوض

إن عملية التفاوض تمر بثلاث مراحل متتالية والتي تتمثل في مرحلة انعقاد التفاوض (أولاً)، مرحلة سير المفاوضات (ثانياً)، ومرحلة انتهاء المفاوضات (ثالثاً).

#### أولاً: مرحلة انعقاد التفاوض

وهي المرحلة التي يلتقي فيها الطرفان ويعبران عن رغبتهما المتبادلة في الدخول للتفاوض بشأن عقد يريدان إبرامه ويتم الاتفاق على التفاوض بتبادل إيجاب وقبول متطابقتين وذلك بأن يقوم أحد الطرفين بتوجيه دعوة بالدخول في التفاوض إلى الطرف الآخر هي بمثابة إيجاب التفاوض وعندما يقبلها هذا الأخير ينعقد عقد التفاوض بينهما.

وإذا كان التفاوض يهدف في الأساس إلى الإعداد والتحضير للعقد النهائي المزمع إبرامه إلا أنه هو نفسه يحتاج في كثير من الأحيان إلى الإعداد والتحضير الجيد قبل الدخول فيه.<sup>1</sup>

إذا المفاوضات حوار يجري بين المتعاقدين احتماليين من أجل التوصل إلى توافق الإرادات اتجاه حقوق والالتزامات التي تمثل محل العقد، وأساس التفاوض هو الإيجاب

<sup>1</sup> رجب كريم عبد الله، المرجع السابق، ص 345.

الذي يقدمه أحد الطرفين وهو تعبير بات عن الإرادة بقصد الارتباط بالتعاقد.<sup>1</sup>  
تبدأ المفاوضات بدعوة أحد الطرفين للآخر للدخول في المفاوضات بشأن إبرام عقد في المستقبل حول موضوع معين، دون بيان العناصر الرسمية للتعاقد، فيوافق الطرف الثاني على التفاوض، وهذا ما يسمى بالدعوى للتفاوض.

كما يمكن أن تباشر الدعوى لكن بتحديد الأسس التي يجري التفاوض عليها مثلاً: الهيكل العام لحقوق والتزامات الطرفين في العقد المراد إبرامه، وهذا ما يسمى بالدعوة المقترنة بأسس التفاوض.<sup>2</sup>

ومنه فإذا أعلن أحدهما الدخول في المفاوضات للتعاقد فهو يعني في الواقع قبوله للمشاركة في صنع التصور المشترك الذي سوف يتم التعاقد عليه في المستقبل، أي قبول الدعوى إلى التفاوض للمشاركة في صنع إيجاب جديد وهو ما يسمى بالإيجاب المشترك والذي يكون محل المفاوضات.<sup>3</sup>

### ثانياً: مرحلة سير المفاوضات

وفيها يبدأ الطرفان بالفعل في التفاوض على العقد وذلك بعقد جلسات تفاوضية أو تبادل المكاتبات والاتصالات بغية بحث و تحديد شروط العقد المختلفة و التوصل إلى اتفاق نهائي.

والمفاوضات تدور بين طرفي التعاقد في مجلس العقد للاتفاق على تفاصيل العقد والمراد إبرامه بينهما، وقد يأخذ إبرام العقد جلسة واحدة أو عدة جلسات لحين انتهاء من الإنفاق على كل التفاصيل اللازمة، هذا في عقود التجارة الدولية التقليدية، أما في عقود التجارة الدولية الإلكترونية فلا يكون هناك مجلس للعقد بالمعنى التقليدي، أو مفاوضات جارية

<sup>1</sup> محمد بن براهيم التويجري، إدارة المفاوضات لإبرام العقد، بحوث وأوراق عمل، ندوة حول إدارة عقود التجارة الدولية، القاهرة، سبتمبر 2006، ص 20.

<sup>2</sup> محمد بن براهيم التويجري، المرجع السابق، ص 16.

<sup>3</sup> طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1997، ص 64.

للاتفاق على شروط التعاقد، لأن أحد الطرفين يكون في مكان، والطرف الآخر يبعد عنه آلاف الأميال، فهما يكونان على اتصال عن طريق أجهزة الكمبيوتر.<sup>1</sup>

كما أنه في هذه المرحلة يتم وضع مشروع مقترح يطرح أثناء اللقاء المحدد مع الطرف الثاني، يسمى بمشروع الاتفاق والذي فيه يتحدد ويتم احترام الأهداف الرئيسية للمؤسسة ورعاية مصالحها مع احترام وجهات نظر الطرف الثاني.

وبعد أن يقوم كل طرف بطرح مشروعه، ومناقشة الأطراف، هذه المشاريع فإنه من المحتمل الوصول إلى اتفاق بعد إجراء التغييرات أو التعديلات التي يرونها ضرورية وقد تنتهي المفاوضات إلى علم الإنفاق مما يؤدي إلى تأجيلها أو توقفها أو انقطاعها.

وفي الواقع أن الطرفين باتفاقهما على التفاوض صراحة أو ضمناً يكونان قد رضيا بإبرام العقد من حيث المبدأ و يبقى بعد ذلك أن يدخل في التفاصيل.<sup>2</sup>

### ثالثاً: مرحلة انتهاء المفاوضات

وهي المرحلة الأخيرة التي تنتهي فيها المفاوضات إما بالنجاح و إما بالفشل. ففي حالة الاتفاق فإنه يتم تحديد طرق تطبيق هذا الإنفاق، ويتم تحرير عقد الصفقة حيث فيه يتم تسطير خطوات وشروط التنفيذ وواجبات وحقوق الأطراف المتعاقدة.

أما في حالة عدم الاتفاق فإن المؤسسة كما قلنا قد تؤجل المفاوضات إلى مرحلة لاحقة أو أن تبحث عن طرف آخر في محاولة للوصول إلى اتفاق معه.<sup>3</sup>

### المطلب الثالث: تحديد إستراتيجية التفاوض ومهارات المفاوض

تتوقف فعالية المفاوضات، بدرجة كبيرة على تحديد الإستراتيجيات الملائمة لعملية المفاوضات ومن الصعب أن تبدأ عملية المفاوضات وتستمر بنجاح دون تحديد إستراتيجية

<sup>1</sup> سمير برهام، إبرام العقد في التجارة الدولية الإلكترونية، بحث وأوراق عمل، ندوة إدارة عقود التجارة الدولية"، القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، سبتمبر 2006، ص 95 وما يليها.

<sup>2</sup> طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 66.

<sup>3</sup> صالح صافي خالص، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، المرجع السابق، ص 143.

تفاوضية فعالة<sup>1</sup>، كما أن مهارات المفاوض لها دور بارز وفعال في إنجاح عملية التفاوض ولذلك يجب أن تتوفر في المفاوض صفات ومهارات شخصية كالتأثير والإقناع بالإضافة إلى مهارة التحدث والاستماع وسرعة الفهم، وهذا ما سنتطرق إليه بالتفصيل من خلال تناولنا لتحديد إستراتيجية التفاوض (الفرع الأول)، ثم تطرقنا إلى مهارات التفاوض الفرع الثاني).

### الفرع الأول: تحديد إستراتيجية التفاوض

هناك عدد كبير من الاستراتيجيات التي يوصي بها الفقهاء وممارسو المفاوضات الدولية بمراعاتها، أثناء عملية التفاوض، ويجب التذكير بأن لكل عملية تفاوضية إستراتيجية ملائمة لها، وبأن اللجوء لهذه الإستراتيجية أو تلك، يتوقف على ظروف كل حالة وملابساتها فليست هناك قاعدة عامة يمكن التوصية بها، كأمر حاسم لحل نزاع معين وبطريقة تلقائية أو أوتوماتيكية، وإلا وقع المفاوض في خطأ<sup>2</sup>.  
ومنه يمكن تعريف الإستراتيجية بأنها، (الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي، ويوجهه، ويحدد اتجاهاته الرئيسية)<sup>3</sup>.

بينما عرفها الدكتور محسن أحمد الخضيرى بأنها، ( ذلك الإطار العام الأكبر من حيث الحجم والأوسع من حيث المساحة والمدى، والأشمل بالنسبة لعنصر الموضوع، والأطول والأبعد بالنسبة لعنصر الزمن، والذي يتم بناءا عليه تناول القضية من جانب أحد أطرافها لمواجهة الطرف ، أو الأطراف الأخرى بالتفاوض، للوصول إلى تحقيق مصلحة معينة أو هدف معين وهي أشبه بأساس البناء الذي سيقدر كم عدد الأدوار التي سترفع فوقه وتقوم سياسات بدور الأعمدة الخرسانية التي سترفع هذا البناء وتعطي له أبعاده)<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 201.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 202.

<sup>3</sup> نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص 215،

<sup>4</sup> محسن أحمد الخضيرى، مبادئ التفاوض، ط.1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص ص 73-74.

والإستراتيجية هي عملية تخطيط للمفاوضات وتوجيهها نحو إنجاز الأهداف، وهي الخطة العامة المحددة لأهداف التفاوض.

إن اختيار إستراتيجية معينة يتأثر بعدد كبير من العوامل أهمها مراكز القوة، أي قوة الأطراف المتفاوضة من الناحية الاقتصادية. ومهارات وخبرات والأطراف المتفاوضة، وشخصية المفاوضين ونوع المصالح والحاجات التي يهدف الأطراف إلى تحقيقها وهل هي مصالح إقتصادية أو سياسية، كما تتأثر الإستراتيجية بعوامل أخرى من ضمنها ما يلي:<sup>1</sup>

1. طبيعة النزاع أو القضية محل النزاع أو التعامل.

2. هدف الأطراف، وهل هو هدف بعيد أو قصير المدى.

3. علاقة الأطراف مع بعضهم البعض.

أما نتيجة عملية التفاوض فلا يمكن التنبؤ بها ، لأن النتيجة النهائية قد لا تكون كما توقع المفاوضات على الإطلاق، ولكن الاستعداد الجيد ووضع الإستراتيجية الناجحة والمحددة قد يعطي الفكرة الأولية عما سوف تكون عليه هذه النتيجة.

### الفرع الثاني: مهارات المفاوض

العلم بالمفاهيم والقواعد الأساسية التي تحكم إطار عملية التفاوض، لا يغني عن ضرورة توافر المهارات التفاوضية لدى القائم بالتفاوض. ومهارات التفاوض وإن كانت تعتمد على الطبيعة الشخصية للمفاوض إلا أنه يمكن اكتسابها أو تنميتها من خلال التعلم والتدريب.<sup>2</sup>

وتوافر هذه المهارات يجعل المفاوض في وضع أفضل من غيره، ويجعل فرص نجاح عملية التفاوض مرتفعة جدا إلا أنه لا يوجد اتفاق عام في شأن أنواع هذه المهارات أو

<sup>1</sup> علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 201.

<sup>2</sup> كايلى ريمة، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، بن عنتر عبد الرحمان، تسويق، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2013-2014، ص ص 82-83.

عددها.<sup>1</sup> و نتناول فيما يلي أهم المهارات الواجب توافرها في المفاوض الناجح، التأثير والإقناع (أولاً)، مهارة الاستماع (ثانياً)، مهارة استخدام المعلومات المتاحة (ثالثاً).

### أولاً: التأثير والإقناع

يعتمد التفاوض أساساً على فن الإقناع، ومن ثم يتعين أن يكون المفاوض متمتعاً بالقدرة على الإقناع، وذلك بأن يستخدم الأسلوب المنطقي في عرض قضيته على الطرف الآخر، ويقرع الحجة بالحجة ويدحض الليل بالدليل، وعلى المفاوض أن يكون سريع البديهة مستعداً لمواجهة كل الاحتمالات والمفاجآت، وأن يمتلك القدرة على المناورة، وأن يتحلى بالصبر حتى لا يتمكن الطرف الآخر من إثارته وتفجير غضبه وأن يكون كيساً فطناً لا تنطوي عليه حيل ومناورات الطرف الآخر.<sup>2</sup>

تعتبر مهارات التأثير والإقناع من المهارات الذهنية السلوكية واللفظية والمركبة التي تمكن المفاوض الترتيب أفكاره، وصياغة عباراته، وتحديد ألفاظه بصورة تمكنه من التأثير في الأطراف الأخرى وإقناعها وجهة نظره.<sup>3</sup>

وهناك عدة وسائل وأدوات تدعم قدرة المفاوض الإقناعية ومنها<sup>4</sup>:

1. يؤدي توفر المعلومات الكاملة والدقيقة عن موضوع التفاوض إلى تدعيم موقف المتفاوض.

2. من خلال الإدراك الجيد الناتج عن اليقظة الذهنية والإنصات المستمر يمكن أن يتحسن التعبير عن أهداف المتفاوض ويكون مؤثراً عند تناول موضوع التفاوض.

3. ويلاحظ أن ثقة المفاوض بنفسه تنعكس على أسلوبه في الحوار وطريقة تفكيره

<sup>1</sup> ججع نبيلة، المرجع السابق، ص 20.

<sup>2</sup> موسى غانم فنجان، فاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، ط1، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 132.

<sup>3</sup> علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 268.

<sup>4</sup> أبو العلا عي أبو العلا النصر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2002، ص 49-

واختياره للألفاظ ومن ثم قدرته على الإقناع.

### ثانياً: مهارة الاستماع

فن الاستماع من الفنون التفاوضية التي لها دور هام وخطير في إنجاح العملية التفاوضية، ويقصد بفن الاستماع، امتلاك المفاوض بفنون التلقي والاستيعاب، وتذكر ما يقوله الطرف الآخر وإمكانية إعادته أو تكراره.<sup>1</sup>

ولا يعني في الاستماع، الإنصات والسكوت أو عدم التحدث على الإطلاق والإيماء بالرأس، وإنما يقصد به متابعة ما يقوله الطرف الآخر بإبعاد واهتمام كبيرين والقضايا التي يتكلم عنها الطرف الآخر، وتحليل وتقويم ما يقوله الطرف الآخر، وفهم مقاصده وأهدافه.<sup>2</sup>

يؤدي فن الاستماع الجيد، والإنصات العميق إلى فهم منهج تفكير الطرف الآخر، والتعرف على ما لديه من أوجه قوة، ونقاط ضعف، ويظهر جدية المفاوض في التعامل مع الطرف الآخر.

ويمكن للمفاوض أن ينمي ويزيد من أوجه القوة لديه في عملية التفاوض بما يمكنه من تحقيق نجاحات عديدة من خلال تنمية مهاراته في الاستماع والإنصات للطرف الآخر في عملية التفاوض. وذلك من خلال<sup>3</sup> :

- أن يدرك أن حسن الاستماع للطرف الآخر يعد أولى التضحيات لإثبات الجدية في المفاوضات وتقدير الطرف الآخر.
- حسن الاستماع يؤدي إلى التأكيد على التمتع بعقلية منفتحة لما يقوله الطرف الآخر.
- يؤدي الاستماع الجيد إلى إدراك الطرف الآخر بأن للمفاوض الرغبة قوية في فهم أهدافه، ومن ثم إيجاد جو من التفاهم بين أطراف التفاوض.

<sup>1</sup> مصطفى محمود أبو بكر، المرجع السابق، ص 240.

<sup>2</sup> علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 272.

<sup>3</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 47.

## ثالثاً: مهارة استخدام المعلومات المتاحة

تعد مهارة التوظيف الجيد للمعلومات أحد وسائل المفاوض الناجح، لحسن استغلال ما لديه من أوجه قوة ومعالجة ما لديه من نقاط ضعف.

ويمكن أن يترتب على عدم توافر تلك المهارة لدى المفاوض، أن يفصح عن معلومات تؤدي إلى ضعف موقفه التفاوضي وتدعيم مركز المفاوض الآخر.

ولذلك يتعين على المفاوض لكي يحقق مكاسب جيدة في المفاوضات، أن يفصح عن المعلومات التي لديه بالتدرج أو على مراحل حتى يرى بوضوح رد فعل المفاوض الآخر وإمكانياته التعاقدية.<sup>1</sup>

وتبدو خطورة المعلومات المتاحة للمفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، حيث يتوافر للمعلومات طابع السرية، ومن ثم يتعين على المفاوض تأمين المعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات عن طريق مجموعة من الاحتياطات، بهدف إلزام الطرف الآخر بعدم استخدام هذه المعلومات في تحقيق مكاسب شخصية له أو إفشائها للغير، ولا سيما أنه في بعض الفروض يكون أحد الأطراف سيء النية ولا يدخل في المفاوضات إلا بهدف الحصول على معلومات، بدون مقابل أو استطلاع قدرة المفاوض الآخر وإمكانياته التعاقدية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مصطفى محمود أبو بكر، المرجع السابق، ص 248..

<sup>2</sup> المرجع نفسه، 248.

## المبحث الثاني: محتوى عقود التجارة الدولية.

الحديث عن مضمون العقد le contenu de contrat أمر يتصف بالعمومية والتجريد، حيث أن كل عقد له طابعه وأدائه الخاصة به، ومن ثم يصعب مواجهة العقود التجارية الدولية بلغة واحدة فيما يتعلق بتحديد محتواها.<sup>1</sup>

إن العقد التجاري الدولي يحتوي على الشكل المتعارف عليه و الذي نعتقد أنه يشتمل عادة على عدة أجزاء أساسية، والتي يمكن إجمالها في ديباجة أو مقدمة العقد بالإضافة إلى تحديد أطراف العقد و حيثيات التعاقد، كما يتضمن العقد أهم الشروط المتفق عليها بين الأطراف.<sup>2</sup>

من خلال مبحثنا هذا سنحاول دراسة كل جزء من هذه الأجزاء والتطرق إليه من خلال المطالب الثلاث .ديباجة العقد (المطلب الأول)، تحديد أطراف العقد وحيثيات التعاقد (المطلب الثاني)، وأهم الشروط التي تتضمنها عقود التجارة الدولية (المطلب الثالث).

### المطلب الأول: ديباجة العقد:

ديباجة العقد هي المقدمة التي ترد في بداية العقد و تعطى اهتماما خاصا، بحيث تكتب بعد دراسة كل كلمة فيها ويشار غالبا من خلالها إلى طبيعة العقد وموضوعه، ونطاقه كما تم الاتفاق عليه، كما تشمل على تعريف محدد للاصطلاحات التجارية التي يتكرر استعمالها في العقد حتى لا يثور الخلاف بين المتعاقدين حول تفسير هذه الاصطلاحات.<sup>3</sup>

كما تبين أهداف العقد وصفات الأطراف وأسمائهم و محل إقامتهم، والتذكير بمراحل المفاوضات، كما تلعب الديباجة دورا هاما في إظهار مقاصد المتعاقدين، بالإضافة إلى تحديد تاريخ دخول العقد حيز التنفيذ أو تاريخ التوقيع عليه. ومنه سنتناول ديباجة العقد

<sup>1</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 179.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 179.

<sup>3</sup> محمد نصر محمد، الوسيط في عقود التجارة الدولية، د. ط، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1971، ص111.

من حيث الشكل (الفرع الأول)، ومن حيث الموضوع الفرع الثاني).

### الفرع الأول: من حيث الشكل:

يبدأ الأطراف عقدهم بالتعريف بأنفسهم وبممثلهم الموقعين على العقد وصلاحياتهم في توقيعه، وبعد ذلك نجد مباشرة المقدمة" والتي يمكن أن تكون بدون عنوان أو أنها مسبوقة بتسمية "مقدمة" أو "مدخل" وتبدأ فقرات المقدمة غالبا بتعبير حيث أن" أو "بما أن" أو "لما كان". وتنتهي المقدمة غالبا بجملته وصل تقود الأطراف إلى البدء بمواد العقد.

على سبيل المثال: لو بناء عليه، فقد تم الاتفاق على ما يلي... أو لذلك اتفق الطرفان وهما بكامل الرضا والأهلية ومع إسقاط حقهما بالعيب والغين والتدليس على ما يلي..، كما أن الجزء الموضوعي والعملي من العقد، يأتي بعد الحثيات ويكون عادة مسبوقة بفقرة تنص على الآتي: "الآن اتفق الأطراف بموجب ذلك على... وفقا لما يلي... أو وفقا للشروط التالية... الخ".<sup>1</sup>

بعد ذلك يتم البدء في كتابة المواد التي تعالج الجزء الموضوعي من العقد. وهي تلك المواد التي تحدد الالتزامات والحقوق وفقا للترتيب المنطقي الذي يختاره من يقوم بالصياغة.

وليس هناك قاعدة ثابتة لطول المقدمة أو قصرها، فقد تكون عبارة عن بضعة أسطر أو بضعة صفحات وذلك حسب طبيعة العقد والظروف المحيطة به ونوعية المتعاقدين والقانونيين المشرفين على صياغة العقود والمدارس القانونية المختلفة التي ينتمون إليها. فإذا أخذنا العقود الطويلة الأجل مثلا، نجد المقدمة عادة ما تقتصر على النقاط التي يمكن للأطراف إثارتها في العقد دون أن يجعلوا منها بندا أو بنودا منه.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 180.

<sup>2</sup> طارق حموري، المرجع السابق، ص 10.

### الفرع الثاني: من حيث الموضوع

يختلف محتوى المقدمة من الناحية الموضوعية من عقد إلى آخر، وذلك باختلاف نوع وطبيعة التعامل التجاري واختلاف الأطراف المتعاقدة، كما أنه لكل عقد ظروف سبقت إبرامه تميزه عن باقي العقود الأخرى فضلا عن مرحلة المفاوضات التي مر بها العقد و ما تم فيها من اتفاقات وعلاقتها بالعقد.<sup>1</sup>

بالرغم من ذلك فإنه يمكن تصنيف محتوى المقدمة بصفة عامة تحت عناوين غير ملونة، نرى بأن معظم العقود تحتوي عليها وهي كالآتي:

#### أولاً: الأهداف المبتغاة من العقد

ينص في المقدمة على الأهداف المبتغاة من كتابتها، وهذه الأهداف قد تكون متعلقة بأحد أو جميع المتعاقدين، أو بشخص ثالث لتوضح له بعض النقاط المرتبطة بالعقد، أو تكون موجهة للمسؤولين السياسيين في دولة ما لتوضح لهم أن مثل هذا العقد يخدم السياسة الاقتصادية الموضوعية من قبلهم، وأن بعقدهم هذا يسيرون على خطى التوجيهات السياسية أو الاجتماعية أو التجارية المعطاة لهم.<sup>2</sup>

#### ثانياً: إبراز مراحل المفاوضات.

يضع المتعاقدون أحيانا نصا في المقدمة يتضمن المراحل التي مروا بها في المفاوضات السابقة لتوقيع العقد، كأن يرد في مقدمة عقد البيع الدولي للبضائع مثلا: حيث أن العرض المقدم من الطرف الأول بتاريخ... حيث أن الرسائل المتبادلة بين الأطراف، والتي تحمل التواريخ التالية... وبالتالي يمكن للمتعاقدين الرجوع إلى محاضر المفاوضات ومحتوى الرسائل المتبادلة عند الضرورة، ويمكن أن ينص في المقدمة على أن محاضر

<sup>1</sup> محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 114.

<sup>2</sup> عمر عبد الله، المرجع السابق، ص 180.

المفاوضات والرسائل تشكل جزءا ملحقا بالعقد.<sup>1</sup>

### ثالثا: تعريف مصطلحات العقد

تتضمن المقدمة تعاريف، محددة لبعض الكلمات و التعابير المستخدمة في العقد<sup>2</sup>، بحيث تكون واضحة ودقيقة بين المتعاقدين، وذلك درعا لوقوع أي التباس في أحكام العقد ومدلولها. ولكن في بعض العقود قد تشكل هذه التعاريف مادة من مواد العقد أو بندا من بنوده تماما كما هو عليه الاتفاقيات الدولية. وعندما تتضمن المقدمة تلك التعاريف فإنها تلزم الجميع.<sup>3</sup>

### رابعا: تحديد أساس العقد.

قد تحتوى المقدمة شرحا مطولا للأسس القانونية أو الظروف الاقتصادية والتجارية التي بني عليها العقد، من قبيل تحديث المقدمة بالقول<sup>4</sup>: حيث أن الدولة (أ) والدولة (ب) وقعتا بروتوكولا تجاريا يسمح بتمويل العقود الصناعية الموقعة بين أفراد وشركات تابعة لهاتين الدولتين ورغبة من الأطراف في وضع ذلك الاتفاق موضع التنفيذ، فالغاء هذا البروتوكول بين الدولتين لأي سبب كان ممكن أن يكون ذلك دافعا لأحد الأطراف بطلب تعديل العقد أو فسخه.

### خامسا: الحقوق والالتزامات.

من النادر جدا أن تتضمن مقدمة العقد الحقوق والالتزامات لأن ذلك موضعه مواد العقد، ولكن قد ينص أحيانا على نوع من الحقوق والالتزامات كما في نص أحد عقود البيوع الدولية على أن الفريق الأول يبيع الفريق الثاني مادة...حسب السعر المتعامل به في...خلال فترة العقل وكما في النص على الأخذ بالوثائق والرسائل المتبادلة بين

<sup>1</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، المرجع السابق، ص 81.

<sup>2</sup> محمد حسين منصور، العقود الدولية، د. ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010، ص 68.

<sup>3</sup> طارق حموري، المرجع السابق، ص 11.

<sup>4</sup> محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 67.

المتعاقدين، أو عدم الأخذ بها قبل توقيع العقد. من أجل تنفيذ العقد أو تفسيره، وبالتالي فعند نشوء خلاف ما متعلق بالعقد فإن لمثل تلك النصوص قوة إلزامية على الأطراف وعلى المحكم أو القاضي الناظر الخلاف الأخذ بها شأنها شأن أي مادة في العقد.<sup>1</sup>

#### سادسا: صفات واختصاصات الأطراف.

قد تتضمن مقدمة العقد بعض صفات واختصاصات الأطراف، كإبراز خبرتهم وشهرتهم العالمية في المجالات التي تناولها العقد، أو أن يصر أحد المتعاقدين على أن يوضع بالمقدمة أنه ليست لديه أية خبرة في مجال صناعة ما، وفي الحقيقة النص على تلك الصفات هو لتوضيح أسباب التعاقد مع شركة ذات خبرة كبيرة في مجال ما، ولشرح أسباب الشروط القاسية المفروضة على الطرف المتعاقد معها، وبالتالي إذا تبين فيما بعد أن الطرف ليست له تلك الصفات المعطاة له بالمقدمة فإنه يسهل على الطرف الآخر إثبات المسؤولية بشكل كامل عن كافة الأمور الفنية في تنفيذ العقد.<sup>2</sup>

#### المطلب الثاني: تحديد أطراف العقد وحيثيات التعاقد.

نظرا لكون التجارة الدولية تتجاوز إقليم دول معينة وكون إبرامها بين أطراف أجنبية يؤدي إلى القلق والتخوف وعدم الثقة لعدم معرفتهم ببعضهم، لهذا يعد تحديد أطراف هذه العقود مسألة مهمة جدا إلى جانب تحديد حيثيات التعاقد.<sup>3</sup>

لهذا سنتطرق في مطلبنا إلى تحديد أطراف العقد في (الفرع الأول)، ثم حيثيات التعاقد في (الفرع الثاني).

<sup>1</sup> حسين الدوري، عقود التجارة الدولية (العادية والإلكترونية ومنازعاتها) ندوة التوقيع الإلكتروني وحجبه في الإثبات"، مالطا، يوم 27-30 نوفمبر 2006، ص 19.

<sup>2</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 181.

<sup>3</sup> أبو العلا على أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 19

## الفرع الأول: تحديد أطراف العقد

إن التعرف على أطراف العقود، سواء كانت هذه العقود داخلية أو خارجية تعد مسألة جوهرية بالغة الأهمية وتظهر هذه الأهمية خاصة في إبرام عقود التجارة الدولية فتحديد الأطراف يكون مهما للتعرف على عدة مسائل منها المسؤوليات التي تقع على عاتقهم، ولذلك كان من الضروري أن نعرف الطرف في العقد التجاري (أولا) و كيفية تحديده (ثانيا).

## أولا: تعريف الطرف في العقد التجاري الدولي.

إن الطرف في العقد التجاري الدولي قد يكون شخصا طبيعيا أو اعتباريا، و الشخص الاعتباري قد يكون من أشخاص القانون العام كالدولة أو إحدى الأجهزة أو المؤسسات التابعة لها، أو من أشخاص القانون الخاص كالشركات والجمعيات، كذلك المنظمات الدولية والإقليمية.<sup>1</sup>

وتتنوع التسميات التي تطلق على أطراف العقد بحسب طبيعته وموضوعه مثل المستورد المصدر المورد، المرخص والمرخص له، المتلقي والناقل، البائع والمشتري، المؤجر والمستأجر، الوكيل والوسيط، المقرض والمقترض، أي يتم اختيار المسمى بحسب طبيعة العقد، والمتعارف عليه دوليا وما هو متعارف عليه في منطقة إبرام العقد.<sup>2</sup>

## ثانيا: كيفية تحديد الأطراف

يتم عادة في بداية العقد التجاري تحديد أطرافه والتعريف بهم تفصيلا. وقد يكون هذا التحديد في فقرة تأتي بعد الفقرة التي تبين تاريخ التعاقد مثل: " هذا العقد تم في يوم ..... سنة..... الموافق ل..... وعلى الرغم من أن المهم هو تحديد اليوم والتاريخ الذي يكون فيه العقد نافذ، إلا أنه يستحسن ذكر التاريخ الحقيقي الذي وقع فيه

<sup>1</sup> محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 68.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 69.

الأطراف على العقد إذا كان يختلف عن التاريخ المحدد للتنفيذ.<sup>1</sup>

وتحديد أطراف العقد يكون بالنص على أسمائهم، سواء كان الأطراف جميعاً أشخاصاً طبيعيين أو أشخاصاً اعتباريين، لأن الشركة كشخص اعتباري، وعبر ممثليها، يمكن أن تكون طرفاً في العقد وتوقع عليه كطرف فيه.

كذلك تحديد وصف ومدى مسؤولية من يقوم بالتوقيع على العقد شيء ضروري و مهم، لأن من يقوم بالتوقيع سوف يكون هو الشخص المسؤول عن كافة الالتزامات التي تنشأ عنه أو ملزماً لغيره بموجب وكالة تخوله لذلك.<sup>2</sup> فإذا كان من سيقوم بالتوقيع على العقد وكيلًا عن المالك أو المؤسسة أو الشركة صاحبة الشأن، فلا بد أن يشار لهذه الوكالة في التوقيع صراحة.<sup>3</sup>

كما أن هناك شروط لا بد أن تتوافر في الأطراف التي توقع العقود حتى يترتب على توقيعهم أثر قانوني ومن أهم هذه الشروط:<sup>4</sup>

- الأهلية والبلوغ، فهي تعتبر من القواعد التي لا يمكن للأطراف استبعادها، أو تجاوزها في شروطها العقدية.<sup>5</sup>

- سلامة الرضا من العيوب إذ يتعين أن تكون الإرادة سليمة وحررة و خالية من عيوب الغلط و التدليس والإكراه .

- إذا كان أحد المتفاوضين مجرد ممثل قانوني عن الطرف الأصيل في العقد، فإنه يتعين أن يكون مزوداً بتفويض يمنحه السلطة في التوقيع على العقد.

<sup>1</sup> محمد علي جواد، المرجع السابق، ص 35-36.

<sup>2</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، ص 187.

<sup>3</sup> وذلك كما يلي: تم التوقيع بواسطة... وكالة عن... بموجب الوكالة المؤرخة في... الرجوع إلى صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع نفسه، ص 187.

<sup>4</sup> طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 75.

<sup>5</sup> محمد علي جواد، المرجع السابق، ص 35-36.

## الفرع الثاني: حيثيات التعاقد

أما بالنسبة لحيثيات التعاقد التي تشرح وتسرد خلفية اتفاق الأطراف على موضوع العقد، فقد لا تكون ضرورية في كل العقود التجارية، ولكن عند الحاجة إلى ذكر الحيثيات في العقد لا بد من توضيح وجهة نظر الأطراف صراحة فيها، ومدى إلزامية محتواها لهم، وذلك بالنص على ما إذا كانوا يرغبون في اعتبارها جزءاً لا يتجزأ من العقد أم لا؟ فإذا رغب الأطراف في ألا تكون حيثيات التعاقد جزءاً لا يتجزأ من العقد فيستحسن صياغة مادة في العقد تبين وجهة نظرهم هذه، وذلك كما يلي<sup>1</sup>:

"ليس لدى الأطراف نية أن تكون حيثيات التعاقد أو مذكرة التفاهم ملزمة قانوناً لأي منهم، ولا تمثل ملخصاً متكاملًا للأهداف التعاقدية أو التجارية فيما بينهم، ولكن تهدف فقط إلى توضيح رغباتهم.

وهذا شريط الحصول على رأي قانوني أو أي استشارة أو نصيحة مهنية، بالإضافة إلى المصادقة النهائية من الإدارة التنفيذية. فإذا لم يتم الحصول على موافقة تنفيذية فهذه الحيثيات أو مذكرة التفاهم فسوف تكون الأساس للتفاوض على اتفاق تفصيلي، ولكن مع الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات المتبادلة بين الأطراف.

ويعتبر أي طرف غير ملتزم للطرف الآخر بأي التزام، ما لم يكون الاتفاق قد تم توقيعه من قبل الأشخاص المخولين بالتوقيع عليه من الطرفين حتى يصبح العقد نافذاً وفقاً لنصوصه<sup>2</sup>.

وفقاً لهذا النص فإن حيثيات التعاقد أو مذكرات التفاهم لن تعتبر جزءاً من العقد ومن ثم لن تأخذها المحكمة بعين الاعتبار فيما لو حصل أي نزاع عند تنفيذ العقد، إلا أن فيها

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطاق العوفي، المرجع السابق، ص 188.

<sup>2</sup> حسين الدوري، المرجع السابق، ص ص 23-24.

التزاما بالمحافظة على المعلومات السرية التي تم تبادلها أثناء التفاوض.<sup>1</sup>

### المطلب الثالث: أهم الشروط التي تتضمنها عقود التجارة الدولية.

إن مضمون العقد أو جوهره يعتبر أهم جزء من أجزاء العقد كلها بصفة عامة، لأنه يحدد حقوق والتزامات كل من الأطراف والأساس القانوني لعملية التعاقد فيما بينهم بالإضافة لذلك فإنه يحدد كامل الشروط التي اتفق أطراف العقد عليها ويتم النص على هذه الشروط في العقد إذا كانت طبيعة العقد التجاري الدولي تتطلب ذلك.<sup>2</sup> مثلا في بعض العقود التجارية الدولية، خاصة تلك التي تتعلق بالتصدير والاستيراد للبضائع ذات الائتمان العالي. وسنقوم في هذا المطلب بدراسة هذه الشروط والمتمثلة في كل من:

الشروط الخاصة بمدة العقد الدولي التجاري (الفرع الأول)، الشروط الخاصة بتحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد (الفرع الثاني)، الشروط الخاصة بتعديل العقد أو تجديده (الفرع الثالث)، الشروط الخاصة بتحديد القانون الواجب التطبيق والاختصاص القضائي وأسلوب حل النزاع (الفرع الرابع)، الشرط الخاص بالتعهدات والضمانات الفرع الخامس)، شرط الثمن (الفرع السادس).

### الفرع الأول: الشروط الخاصة بمدة العقد الدولي التجاري:

يعد استخدام التعاريف المتعلقة بالشهر، والسنة، واليوم، بما هو متعارف عليه عمليا في الحياة التجارية الدولية ذو أهمية بالغة، والاهتمام بهذه التعاريف، يعني تحاشي الإشارة المهملة إلى مثل هذه الأوقات في أي اتفاق تجاري دولي.<sup>3</sup>

والمتعارف عليه في عقود التجارة الدولية عامة أن الإشارة إلى الشهر يقصد بها الشهر التقويمي، ولكن من الأخطاء الشائعة والسائدة هي اعتبار بداية الشهر التقويمي هي أول يوم من الشهر المسمى والمقصود في الاتفاق، وفي العقود التجارية فإن الشهر التقويمي

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، ص 188.

<sup>2</sup> طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 120.

<sup>3</sup> محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 112.

يقصد به المدة التي تم الاتفاق عليها بين أطراف العقد، وتكون بين تاريخين بما يعادل شهرا تقويميا.

وعليه يجب عند حساب عدد أيام الشهر أن يكون اليوم الذي يبدأ فيه الحساب ضمن أيام الشهر. مثلا: الشهر التقويمي الذي يبدأ في (5) نوفمبر ينتهي يوم (4) ديسمبر، والشهر التقويمي الذي يبدأ في (2) أكتوبر ينتهي يوم (1) نوفمبر. والنص الذي يتم كتابته عند الاتفاق على المدة و تحديدها فيكون بهذه الطريقة:

"هذا العقد يبدأ في .....ويستمر لمدة.....وبعد ذلك يستمر ما لم (أو حتى) يتم إنهاؤه من قبل أطرافه بإعطاء إشعار بذلك للطرف الآخر لا تقل مدته عن 90" تسعين يوما".<sup>1</sup>

إن تحديد المدة بعدد الأيام في العقود التجارية الدولية شيء ضروري يهدف إلى تجنب الغموض واللبس الذي قد يقع نتيجة اختلاف عدد الأيام بين الأشهر، كما يكون الهدف من تحديد المدة بعدد الأيام من أجل نهاية الاتفاقية والتي تكون محدودة بعدد الأيام فقط مثلا (30) يوما إشعار عوض عن شهر، لأن الأشهر تختلف عن بعضها فقد تكون أقل أو أكثر من ذلك، فبعض الأشهر تصل إلى (31) يوما، والبعض الآخر إلى (28) يوما بالنسبة للتاريخ الميلادي المستخدم عادة في التجارة الدولية. مما قد يؤدي إلى سوء في الفهم ويؤدي بالطرف المستفيد لأن يؤخذ ذلك كوسيلة للتأخير مما قد ينتج عنه خسارة للطرف الآخر.

بالإضافة لذلك فعند استخدام كلمة ( يوم ) يجب التوضيح فيما إذا كان المقصود هو اليوم العادي كما هو معروف للعامة أو أن المقصود هو يوم عمل business Day. كما هو متعارف عليه في التجارة الدولية، أيضا لا بد من تحديد ساعات العمل، والمعيار الذي سوف يتبع في تحديد ذلك وهو فيما إذا كان البنك يفتح أبوابه للعمل في هذه الأيام أم لا.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطاق العوفي، المرجع السابق، ص192.

<sup>2</sup> أبو العلا علي أبو العلا النمر، ور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 90.

كما يتعين أن ينتبه الأطراف إلى أهمية الاتفاق على وقت بدأ سريان العقد والمدة المحددة لتنفيذه، فإذا لم يتم الاتفاق على هذا التاريخ وتم توقيع العقد النهائي، اعتبر العقد ساري المفعول ومنتجا لآثاره من لحظة التوقيع عليه.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: الشروط الخاصة بتحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد

هناك من العقود التجارية ما يتطلب بالضرورة تحديد النطاق الإقليمي لها. كعقود الوكالات التجارية، وعقود التمثيل والتوزيع أو وكالات البيع... الخ، لذلك فتعريف الإقليم وتحديد نطاق تنفيذه بالنسبة لهذه العقود مهم جدا.

كما يجب الأخذ بعين الاعتبار احتمال التغيرات في النطاق الإقليمي للمنطقة المحددة نتيجة لحدوث تغيرات سياسية في المنطقة الجغرافية المحددة في العقد. مثل التغير الذي حصل في الاتحاد السوفييتي السابق وتفككه إلى خمس عشرة دولة مستقلة، أو كما حصل أيضا في الاتحاد اليميني في دولة واحدة أو انقسام دولة تشيكوسلوفاكيا السابقة إلى دولتين، ونفس الشيء قد يحصل مستقبلا مع دول أخرى نتيجة للتحولات السياسية ورغبة الدول الكبرى المسيطرة على المنطقة.<sup>2</sup>

### الفرع الثالث: الشروط الخاصة بتعديل العقد أو تجديده العقد.

هو التصرف القانوني القائم على توافق إرادتين أو أكثر، بقصد إنشاء التزام أو تعديله أو إنهائه. إن كل عقد يمكن أن يعدل باتفاق الأطراف، ولكن في كثير من العقود التجارية الدولية قد لا يتطرق أطراف العقد إلى طريقة تعديله إما لعدم الانتباه والحرص، أو أن الحالة قد تتغير وتتغير معها نظرة الأطراف فيه إلى موضوع التعديل، وشرط التعديل هو الشرط الذي يدرجه الطرفان في العقد و يلتزمان بمقتضاه تعديل أحكام العقد وذلك في

<sup>1</sup> صالح صافي خالص، في الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، المرجع السابق، ص 44.

<sup>2</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، 194.

حالة ما إذا طرأت ظروف غير متوقعة من شأنها أن تؤثر في التوازن الاقتصادي للعقد.<sup>1</sup> وللتعبير عن هذا الشرط يستخدم مصطلح 'hardship'<sup>2</sup>، وهو مصطلح انجليزي يعبر عن الأزمة التي يمر بها العقد بسبب تغير الظروف التي أبرم في ظلها، وقد ترتب على تكرار هذا الشرط في عقود التجارة الدولية وشيوع استخدامه، أن أصبح شرطاً مألوفاً في المجال، وقد ذهب جانب من الفقهاء إلى اعتبار هذا الشرط بمثابة قاعدة من قواعد التجارة الدولية، أما في الفقه الفرنسي فلا يوجد مصطلح يراصد نفس المصطلح الإنجليزي ولذلك يستخدم الفقه في فرنسا مسميات أخرى للتعبير عن مضمون هذا الشرط ومثال ذلك:<sup>3</sup> شرط المراجعة Clause de revision، وشرط العدالة والإنصاف Clause d'équité وشرط الحماية أو الوقاية Clause de sauvgarde.

وغالبا ما يكون التعديل يدور حول التفاصيل المنصوص عليها في العقد وقت التوقيع عليه وغالبا ما تكون عقود التجارة الدولية، مليئة بالتفاصيل الفنية التي يتطلبها تنفيذ العقد. مثل التفاصيل المتعلقة بالتزامات الطرفين، أو التفاصيل التي تتعلق بموضوع العقد والعمل المراد تنفيذه أو إنتاجه فكلما كثرت التفاصيل كثر احتمال التغيير أثناء تنفيذ العقد.<sup>4</sup>

أما بخصوص شرط تجديد العقد فهو شرط يلزم الطرفين عند انتهاء مدة العقد أو عندما توشك على الانتهاء بالتفاوض لبحث إمكانية تجليده أو تمديده، ويحدث إدراج هذا الشرط في العقود العامة مثل عقود الامتياز التجاري وعقود التوريد و يعتبر هذا الشرط ذو أهمية بالغة في الحفاظ على مصير العقد و يتم عادة صياغة هذا الشرط على النحو التالي:

يلتزم الطرفان بالتفاوض قبل انقضاء مدة هذا العقد بشهرين على الأقل لبحث إمكانية تمديده أو تجديده".

<sup>1</sup> محمودي مسعود، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية، د. م. ج. الجزائر، 2006، ص 20.

<sup>2</sup> Osman "Les principes generaux de la lexmercatorian .contribution à l'étude d'un ordre juridique national "L.G.DJ, 1992, p162.

<sup>3</sup> رجب كريم عبد الله، المرجع السابق، ص 313.

<sup>4</sup> صالح بن عبد الله بن عطايف العوفي، المرجع السابق، ص 200.

ولكن المشكلة التي تظهر في هذين الشرطين وهما شرط التعديل و شرط التجديد هي عندما يكون الراغب في التعديل أو التجديد هو أحد الأطراف و من وجهة نظر واحدة فقط، خاصة إذا لم ينص العقد عن الطريقة التي يتم بها التعليل أو التجديد فقد يجد الأطراف أنفسهم أمام مشكلة كبيرة، خاصة إذا كان أحد الأطراف يرفض عملية التعديل و التجاوب مع طلب الطرف الآخر، ولذلك وجب الاهتمام بوضع شرط يسمح بتعديل العقد و طريقة التعديل أو التجديد.<sup>1</sup>

#### الفرع الرابع شرط تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد و أسلوب حل النزاع.

في العقود التجارية الدولية يجب على من يقوم بالصياغة أن يأخذ في اعتباره الحاجة إلى وضع فقرة في العقد توضح القانون الواجب التطبيق على أي نزاع قد ينشأ عن تنفيذ العقد التجاري الدولي.<sup>2</sup>

كذلك اختيار أسلوب حل النزاع الذي قد ينشأ مستقبلا بين أطراف العقد التجاري أثناء تنفيذ العقد شيء ضروري بموجبه يحدد الأطراف الجهة المخولة بنظر النزاع مبدئيا ، دون أن يكون ذلك مفروضا عليهم بحكم القانون. هذا الاختيار الأسلوب التقاضي لا يلغي الحاجة إلى تحديد المكان والقانون الواجب التطبيق على العقد.

كما أن اختيار المكان الذي يرغب الأطراف أن تتم فيه المحاكمة شيء ضروري لا بد من تعيينه وتحديده والنص عليه في العقد، ولا شك في أن القانون الواجب التطبيق وأسلوب حل المنازعات التي قد تنشأ عن تنفيذ العقد سوف تكون محل تفاوض بين أطراف العقد التجاري الدولي، نظرا لرغبة كل طرف في اختيار القانون الذي يكون له معرفة به، واختيار مكان التقاضي الذي يعتقد أنه الأفضل له.

إن تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد المراد إبرامه يعتبر من النقاط الجوهرية التي

<sup>1</sup> رجب كريم عبد الله، المرجع السابق، ص314.

<sup>2</sup> هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ط2، دار الفكر الجامعي، مصر، 2001، ص 298.

يجب أن تعطى حقها الكامل، وتتجلى أهمية الاتفاق على تحديد القانون في أنه من الصعب صياغة المشروع المراد إبرامه إذا كان طرفي العقد ليس لديهم أي فكرة عن القانون المتوقع أن يحكم العقد.<sup>1</sup>

ومرجع ذلك أنه توجد العديد من موضوعات العقد تحكمها قواعد قانونية تختلف باختلاف النظم القانونية، وهذا الاعتبار من شأنه أن يظهر أهمية اختيار قانون العقد Choosing law of the contract كما أن الدخول في المفاوضات وإبرام العقد دون التصدي لمسألة تحديد القانون، تفقد أحد الأطراف فرصة تأمين نفسه من الخضوع لنظام قانوني لا يعرفه أو قواعد قانونية غير متوقعة.<sup>2</sup>

أما بما يخص حل النزاع يعد اللجوء إلى القضاء لإنهاء منازعة ناجمة عن العلاقات التجارية الدولية رهين بعدم اتفاق أطراف العلاقة التجارية على عدم اللجوء للتحكيم أو رفض أحد الطرفين ذلك، مما يجعل المتضرر يلجأ إلى ساحات القضاء لإجبار خصمه لإنهاء الخصومة.<sup>3</sup>

وعلى هذا فإن اللجوء إلى القضاء في هذه الحالة هي وسيلة غير اتفاقية لإنهاء الخصومة عكس ما هو سائد في التحكيم، كما يمكن للأطراف في العقد التجاري الدولي اللجوء إلى القضاء عن طريق الاتفاق، أي اللجوء إلى المحكمة المختصة بنظر النزاع في بلد معين والخضوع لنظامها القضائي، وفي هذه الحالة يجب عليهم التأكد المسبق من أهليتها النظر في منازعاتهم.

كذلك في حالة طلبهم من محكمة ما، ومهما كانت جنسيتها تطبيق قانون العقد المتفق عليه، فإن عليهم التأكد من عدم وجود أي نص في النظام العام للبلد الذي توجد فيه المحكمة

<sup>1</sup> هشام علي صادق، المرجع السابق، ص 299.

<sup>2</sup> أبو العلا على أبو العلا النمر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 91.

<sup>3</sup> هشام علي صادق، المرجع السابق، ص 300.

يمنعها من ذلك، وأنها تقبل بحسم مثل هذه المنازعات، وكذلك يجب التعرف على الإجراءات الواجب إتباعها من قبل المحكمة لحسم النزاع.

لكن هذه الطريقة قلما تستخدم وهذا لكونها مكلفة جدا ماليا وبسبب القيود التي تفرضها النظم القانونية، سواء من حيث تعدد درجات التقاضي أو بطء إجراءات المرافعات أو علم تجاوب القواعد الوطنية التي يطبقها القاضي الداخلي مع طبيعة التعاملات التجارية الدولية.<sup>1</sup>

والملاحظ أن الأسلوب الأكثر استخداما لتسوية المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ العقد التجاري الدولي هو التحكيم والاتفاق على اللجوء للتحكيم يعد بمثابة تنازل من الأطراف منذ البداية عن اللجوء إلى القضاء الوطني والتعهد بالإرادة الصريحة بأن يتم حل النزاع بطريقة اتفاقية، أي عن طريق التحكيم، ولكن النص على اللجوء إلى التحكيم عادة ما يسبق بالنص في فقرة مستقلة على أن أطراف العقد التجاري الدولي وفي حالة نشوء أي نزاع بينهم على تنفيذ العقد أن يعملوا على حل النزاع ولما عن طريق التفاوض بحسن النية.<sup>2</sup>

فإذا لم يتم التوصل إلى حل عن طريق التفاوض يتم اللجوء إلى التحكيم كوسيلة لحل النزاع بينهم، وذلك بالنص صراحة على أن الأطراف قد اختاروا التحكيم أسلوبا لحل النزاع. وشرط التحكيم في العقد يعتبر شرطا تعاقديا، بل ويعتبر عقدا مستقلا بذاته عن بقية النصوص العقد لا ينقضي أو ينتهي بفسخ العقد أو بطلانه. ويتم إتباع هذا الأسلوب لما له من مزايا كثيرة من توفير المال والوقت.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> محمد علي جواد، المرجع السابق، ص 223.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 224.

<sup>3</sup> مصطفى مني محمود، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر ودور التحكيم في تسوية منازعات الاستثمار، دار النهضة العربية، مصر، 1990، ص 38.

## الفرع الخامس: شرط الثمن

إن العقد التجاري الدولي لا بد أن يتضمن نصا يحدد الثمن المتفق عليه بين الأطراف في العقد المبرم وتحديد الثمن في عقود التجارة الدولية يحتاج إلى دراسة متأنية للتوقعات المستقبلية والظروف التي قد تحيط بعملية التنفيذ، مما يعني أن القيام بتحديد الثمن سوف يكون عملية تقدير وتقويم لما سوف يحصل من تقلبات في السوق.<sup>1</sup>

فالعقد يمكن أن يحدد سعرا ثابتا أو أن يحدد الثمن بالإشارة أو الإحالة إلى معايير أخرى أو ثمن جهة معينة، كما هو الحال في عقود البترول في السوق الدولية حيث نجد أنه نادرا ما يكون هناك سعر ثابت بسبب عدم استقرار السعر في السوق عند رقم معين.

لذلك يجب على من يقوم بصياغة شرط الثمن في العقد الأخذ بعين الاعتبار أن الأطراف فاهمون النقاط الإحالة للسعر، كما يجب أن يتضمن العقد نصوصا تعالج موضوع تقلب الأسعار التي عادة ما تكون مربوطة بمستوى الحياة المعيشية، مثل أن ينص على أن السعر سوف يتم زيادته بنسب مئوية معينة.<sup>2</sup>

ونظرا لعدم ثبات سعر الصرف العملات فإنه من الصعب وضع سعر ثابت للعديد من السلع والخدمات. لذلك كان من الضرورة النص على السماح بارتفاع السعر أو نزوله عن السعر الذي تم الاتفاق عليه وقت التعاقد، وذلك من أجل التعويض عن الضرر الذي يلحق بأحد الأطراف نتيجة تأثر قيمة العملة في سوق الصرف. كما يجب أن يتم النص صراحة على وقت دفع الثمن والعملة التي يجب الدفع بها وكذلك طريقة الدفع وفقا لرغبة الأطراف.<sup>3</sup>

أما بخصوص العقود التجارية الدولية التي يكون فيها تحديد الثمن مسبقا غير ممكن، لأن وضع سعر للخدمة عند التعاقد غير ممكن، خاصة عقود الخدمات عندما يكون العقد

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، ص 214.

<sup>2</sup> محمد نصر محمد، المرجع السابق، ص 112.

<sup>3</sup> محمودي مسعود، المرجع السابق، ص 153.

معتمدا على كمية العمل الذي تم انجازه. لذلك ففي مثل هذه العقود من الأفضل وضع شرط يبين ويحدد صراحة أن على المشتري أو المتلقي للخدمة أن يدفع السعر أو الثمن محددًا بما تكون عليه أسعار المقدم للخدمة في وقت محدد أو بنسبة معينة.<sup>1</sup>

### الفرع السادس: الشرط الخاص بالتعهدات والضمانات

يوجد العديد من الضمانات التي قد تكون مطلوبة للتأكد من الالتزام بالأنظمة و القوانين المحلية في بلد التنفيذ من قبل المتعاقد إن كان موضوع يتعلق بتنفيذ مشروع معين، أو تطبيق ما تتطلبه الأنظمة والقوانين اللازمة في بلد المصدر إن كان الموضوع العقد يتعلق بتصدير أو توريد بضائع معينة، كالتعهد والالتزام بالقوانين الوطنية وهذا التعهد ذو فائدة كبيرة في العقود التجارية الدولية التي يكون فيها المتعاقد المنفذ للعقد شركة أجنبية.<sup>2</sup>

ولاشك أن الهدف من هذه التعهدات والضمانات هو التأكد من القيام بالعمل و تنفيذه بطريقة لتخالف القوانين والأنظمة في بلاد التنفيذ. وكذلك تهدف لأن يعمل كل طرف على التأكد من أن كل ما يقوم به متوافق مع الأنظمة والقوانين ذات العلاقة، كأن يحصل على التراخيص اللازمة وفقا للقانون المحلي لتمكينه أو الطرف الآخر من القيام بتنفيذ العقد على أحسن وجه، مثل الحصول على رخص الاستيراد والتصدير والتمسك بأنظمة العمالة المحلية، إلى غير ذلك مما تفرضه الأنظمة والقوانين المحلية من شروط و ضوابط العمل في البلد الذي سوف يتم تنفيذ العقد التجاري الدولي فيه.

كما أن من بين ضمانات عقود التجارة الدولية الضمان العام الذي يجب على المتعاقد أن يتعهد به وهو يختلف باختلاف موضوع العقد، مثلا في عقود التشييد والعقود التي تتطلب معرفة هندسية أو فنية خاصة، لابد من وضع شرط الضمان الذي يحدد مسئولية المتعاقد عن التنفيذ كأن يتعهد بتنفيذ العمل المتعاقد عليه وفقا لأعلى المعايير المعروفة والمقبولة،

<sup>1</sup> محمودي مسعود، المرجع نفسه، ص 154-155.

<sup>2</sup> صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، ص 218.

سواء فيما كان يتعلق بالشق الهندسي منه أو التشييد والتنفيذ وفقا للمهارات والقدرات المهنية المتعارف عليها في مثل هذا العمل.

بالإضافة إلى ضمان حسن التنفيذ في عقود التوريد أو تقديم الخدمات، أو التعهد بضمان التعويض عن الإخلال بالالتزامات المنصوص عليها في العقد، وهو ما يسمى بالشرط الجزائي.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> صالح بن عبد الله بن عطايف العوفي، المرجع السابق، ص 217.

# الفصل الثاني

---

التزامات الأطراف

المفاوضة

**المبحث الأول: الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية**

يعد الالتزام بالتفاوض بحسن النية التزاماً جوهرياً في مفاوضات عقود التجارة الدولية، إذ يمثل مطلباً أساسياً لنجاحها، لذا البد إن تتسم المفاوضات في عقود التجارة الدولية بالصدق والأمانة عند التعامل بالبيانات والمعلومات المتبادلة بين الأطراف وهو ما يطلق عليه الفقه (مبدأ حسن النية قبل التعاقد) وهو مبدأ تأخذ به غالبية النظم القانونية، وعليه سنعرض للموضوع من خلال مطلبين سنبيين في المطلب الأول مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود تجارة الدولية أما المطلب الثاني سنوضح فيه نطاق هذا الالتزام في مفاوضات هذه العقود وكالاتي:

**المطلب الأول: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية**

يأتي حسن النية في سياق العالقة القائمة بين القانون والأخلاق، فهو يشكل نقطة اتصال وامتزاج بينهما بحيث إن التعداد به يكفل موافقة القانون لقواعد الأخلاق على نحو أفضل، فمن شأن إلزام الأطراف بتنظيم التزاماتهم وتعهداتهم بحسن النية تنظيم المعاملات التجارية بينهم، وكما يعد وسيلة لتقوية تطبيق القواعد القانونية.<sup>1</sup>

وبالرغم من صعوبة التعرف على النية وتحديد فيما إذا كانت سيئة أم حسنة، كونها أمر نفسي ليس للقانون صلة به، فأى شخص يمكن إن يكون حسن النية أو سيئها بخصوص أمر ما، إلا إن ذلك ال يحول دون الأخذ به في عقود التجارة الدولية سواء قبل إبرام هذه العقد أو عند تنفيذه، إذ انه يطرح مبدأ عاماً يلزم المتعاقدين في مرحلة التفاوض، ويلزمهم أيضاً وهم يبرمون العقد وينفذونه، وكذلك يلزم القضاة والمحكمين وهم يفسرون شروط هذا العقد.

<sup>1</sup> فواز صالح، الموسوعة القانونية المتخصصة (مرحلة ما قبل التعاقد)، م7، هيئة الموسوعة العربية، ط1، دمشق، ص ص 186-

لذا فإنه لا يقصد بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية معناه العادي، والذي ينصرف إلى إلزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، ذلك أن تنفيذ العقد التجاري الدولي بحسن النية هو مبدأ عام يحكم كافة العقود ويتعلق بتنفيذ التزاماتها التعاقدية، ولكننا نقصد في هذا الخصوص مبدأ حسن النية قبل التعاقد الذي يفرض على المفاوض في العقد التجاري الدولي (طالب التعاقد) التزاماً إيجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، فحسن النية تقتضي أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل بأمانة وثقة وليس ساحة للأكاذيب والخداع.<sup>1</sup>

وبهذا عرف جانب من الفقه الالتزام بالتفاوض بحسن النية بأنه " التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض والتزم بها كل من طرفي التفاوض، بحيث لا تؤدي إلى إضرار الطرف الآخر دون مسوغ قانوني، بل يتوصل كالطرفين إلى حقه بأمانة، وعرفه البعض بأنه " الأمانة بالفعل ومراعاة المعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في التجارة، وإيضاً عرف بأنه " تعاون طرفي المفاوضة على إبرام العقد.<sup>2</sup>

ويتبين من هذه التعاريف أنه يجب على كل مفاوض أن ينفذ التزامه بشكل يستفيد منه المفاوض الآخر، بحيث لا يقف عند التنفيذ الحرفي لالتزاماته، وإنما إن يتم هذا التنفيذ بنية إفادة الغير.

أما على الصعيد التشريعي فنجد أن أغلب التشريعات المدنية لم تنص على الالتزام بالتفاوض بحسن النية في العالقات بين الأطراف عند التفاوض على العقد التجاري الدولي، بل أخذت بمبدأ عام يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود.

وبالرغم من إن نصوص بعد القوانين تنص صراحة على مراعاة حسن النية في تنفيذ

<sup>1</sup> عبد الحليم عبد اللطيف مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات القانونية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 187.

<sup>2</sup> خالد العامري، كيف تجرى المفاوضات الناجحة، مرجع سابق، ص 18.

العقد لا في تكوينه، إلا أن معظم الفقه العربي والفرنسي يكاد يتفق على أن مبدأ حسن النية لا يقتصر تطبيقه على مرحلة التنفيذ فقط، بل انه يعود بحكمه إلى المرحلة السابقة على التعاقد، بحيث يهيمن على مرحلة التفاوض والإبرام للعقد التجاري الدولي.<sup>1</sup>

أما القانون العام الإنكليزي فإنه وان كان يرفض الإقرار الصريح بالالتزام بالتفاوض بحسن النية، حسب الموقف المعلن عنه فقها وقضاء، إلا أنه مع ذلك يظل يحرص على تحقيق غايته من خلال ما يوفره للمتعاملين في ميدان التجارة الدولية لغرض تدعيم الاستقرار في ميدان المعاملات الدولية.

وإذا ما بحثنا في موقف الاتفاقيات الدولية من الالتزام بالتفاوض بحسن النية ، فأنا نجده يعد مبدأ جوهريا في عالقات التجارة الدولية حيث تركز عليه العديد من المبادئ القانونية التي تنظم تكوين وتنفيذ هذه العقود، فلقد أشارت اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا) بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980 في نص المادة (7/1) على أنه "يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة التوحيد في تطبيقها، كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية".<sup>2</sup>

فبالرغم من إن اتفاقية فيينا ذكرت المبدأ إلا أنها لم تحدد بشكل صريح وواضح دور حسن النية فيما إذا كان مقتصرًا على التفسير أم انه يمتد ليعد التزاما يقع على عاتق أطراف التفاوض بحيث يحكم سلوكهم عند إبرام العقد التجاري الدولي، وهو ما أدى إلى الاختلاف في آراء الفقه، فذهب اتجاه منه إلى أن النص الذي تضمنته الإتفاقية يقتصر تطبيقه على تفسير نصوصها، إي أن الإتفاقية لم تنص على المبدأ إلا بوصفه قاعدة من قواعد التفسير وهذه القاعدة موجهة إلى القضاة والمحكمين وحدهم بصدد التفسير إذ لا تفرض التزاما على أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية بمراعاة حسن النية عند

<sup>1</sup> هادي سعيد عرفة، حسن النية في العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المدني، بحث منشور لمجلة الحقوق القانونية والإقتصادية، جامعة القاهرة، العدد 1، السنة الأولى، 1986، ص 151.

<sup>2</sup> (7-1) in the interpretation of this convention regard is to be had to its international character and to need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade

تكوين العقود أو أثناء تنفيذها حسب رأيهم، لذا فإن المبدأ ال يؤدي في الإتفاقية سوى دور محدود للغاية.

وأخذت بعض هيئات التحكيم التي تشكلت وفقا لقواعد غرفة التجارة الدولية بهذا الإتجاه، وعلى إي حال فان فهم نص المادة(7/1) وفق هذا الإتجاه ال يخلو من الثغرات إذ كيف تتمكن المحاكم من تعزيز مراعاة حسن النية في عقود التجارة الدولية من خلال المادة (7/1) من الإتفاقية دون فرضه على الأطراف؟<sup>1</sup>

ولا شك بأن مبدأ حسن النية في التجارة الدولية ال يمكن احترامه أو مراعاة حقيقته إلا إذا كلف أطراف التعاقد الدولي بالالتزام به، فهذه تشجيع حسن النية يتم تفويضه من خلال التفسير الحرفي للمادة المذكورة والتي تسمح للأطراف إن يتهربوا من المسؤولية عندما يكون تصرفهم مشوبا بسوء النية، وعليه برز اتجاه آخر من الفقه يرى بأن مبدأ حسن النية يعد أحد المبادئ العامة التي تقوم عليها الإتفاقية، إذ يجب أن يعطى المبدأ تفسيراً واسعاً، ويرى أن النص وان ورد مقترنا بعبارة (التفسير) فإنه يطرح مبدأ عاماً يلزم كل ذي شأن في عقد البيع، فيلتزم به القضاة إثناء تفسيرهم لشروط العقد، ويلتزم به المتعاقدون وهم يبرمونه وينفذونه وكما يؤكد أصحاب هذا الإتجاه بأن أشخاص القانون التجاري هم أطراف التعامل التجاري، وأن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو من المبادئ الموجهة في مجال التجارة الدولية ولعل في القرار القضائي الصادر من محكمة الاستئناف الألمانية في 22 فبراير 1995 في القضية رقم(950222) ما يوضح الإتجاه نحو التوسع في تطبيق حسن النية وعدم قصره على التفسير، حيث نص "أن السماح للمشتري بإلغاء العقد بعد سنتين ونصف من إتمامه يعد انتهاكاً لمبدأ حسن النية المقرر في نص المادة (7/1) من اتفاقية فينا، ومن أحكام التحكيم الدولية التي تؤكد على أن مبدأ حسن النية التزاماً يقع على عاتق الأطراف، حكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر عام 1995 حيث

<sup>1</sup> هادي سعيد عرفة، حسن النية في العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المدني، ص152.

تقرر "أن مبدأ حسن النية يعد من أحد المبادئ العامة في التجارة الدولية ولا يجوز للأطراف استبعاد هذا المبدأ".<sup>1</sup>

والى المعنى ذاته أشار حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس في قضية (فالنسيا) من أن "مبدأ حسن النية يقتضي مراعاته في مفاوضات العقود، وتفسيرها، وتنفيذها، وتأتي أهمية هذا المبدأ من خلال تفسير وتنفيذ القواعد الموضوعية الدولية المنظمة لعقد البيع الدولي خاصة في تفسير وتنفيذ الالتزامات بحسن النية، وتفسير الحقوق وفقا لعادات وأعراف التجارة الدولية التي تعد من مكونات التجارة الدولية.

وبذلك يمكن القول بأن مبدأ حسن النية يلعب دورا مزدوجا، فهو ال يقتصر على تفسير نصوص الإتفاقية فحسب، بل يعد قاعدة من القواعد الرئيسية التي تركز عليها الإتفاقية، بمعنى آخر أنها ليست قاعدة خاصة بالتفسير، بل هي موجهة أطراف المعاملات التجارية الدولية وتوجب عليهم مراعاة حسن النية عند التعامل.

فضلا عن ذلك أشارت مبادئ اليونيدروا إلى الالتزام بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية صراحة في نص المادة (7/1) والتي جاءت بعنوان "حسن النية وأمانة التعامل" على أنه: يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقا لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية، لا يجوز للأطراف استبعاد هذا الالتزام أو تقييده.<sup>2</sup>

ويلاحظ على نص هذه المادة إنها ألزمت الأطراف بالالتزام بالتفاوض بحسن النية في عقود التجارة الدولية، وبذلك نجد إن مبدأ حسن النية من أهم المبادئ القانونية على الإطلاق سواء كان ذلك على مستوى القانون العام أو الخاص، حيث أن اللجوء إلى هذا المبدأ قد يخفف الكثير من صرامة بعض النصوص القانونية والتي قد يؤدي التقييد بها إلى ما يخالف روح العدالة وجوهرها، وهذا ما اكده حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة

<sup>1</sup> حكم محكمة التحكيم المغاربية الصادر في 17 نوفمبر 1995، وعلى هذا ذهب حكم محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس عام 1987.

<sup>2</sup> منشور باللغة الانجليزية على شبكة الانترنت article 1/7 على الموقع الإلكتروني:

[http://www.jas.ni/m/android/meternation al corcial contrcat princeple. 1994.](http://www.jas.ni/m/android/meternation%20al%20corcial%20contrcat%20princeple.1994)

الدولية بانه "من بين المبادئ الأكثر عمومية هو بال شك مبدأ حسن النية والذي يوجد في كافة الأنظمة القانونية سواء الوطنية كانت أو الدولية، بحيث يعد حسن النية بالفعل قانون التجار الدولي، فحسن النية مفترض دائماً، ويجب ان يهيمن على مفاوضات العقود وتفسيرها، كما يهيمن على تنفيذها.

وبهذا يلتزم أطراف عقود التجارة الدولية بحسن نية عند التفاوض لغرض إقامة نوع من التوازن المقبول بين مبدأ الحرية التعاقدية الذي ال يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية عند التفاوض، بحيث يكون كل مفاوض حريصاً على مصالح المفاوضات الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية قدر الإمكان، كون مبدأ حسن النية الذي فرضه المشرع في تنفيذ العقود ال يقتصر على مرحلة التنفيذ فحسب، إنما يمتد سلطانه ليشمل مرحلة المفاوضات أيضاً.

وعودا على ذي بدء فأنا نجد إن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يطرح تساؤلاً هاماً بشأن طبيعة هذا الالتزام وموضوعه، فيما إذا كان التزاماً ببذل عناية أم بتحقيق غاية؟ وما هو مضمون الأداء الذي يفرضه هذا الالتزام المتبادل على عاتق كل طرف في مواجهة الآخر؟

إذ يذهب جانب من الفقه الى القول بأن الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام ببذل عناية حتى لو لم يتم التوصل إلى إبرام العقد التجاري الدولي محل التفاوض، حيث إنه من الصعب أن نضع التزاماً على عاتق الأطراف المفاوضة كل منهم بحسن النية أثناء التفاوض، فال يكون هنالك ثمة خطأ يمكن إن ينسب إلى أي منهم.<sup>1</sup>

في حين يرى الجانب الآخر منه بأنه التزام بتحقيق غاية باعتباره التزام قانوني مفروض على طرفي العاقبة التعاقدية، بحيث يكون كل منهما دائن ومدين في الوقت نفسه، فكل

<sup>1</sup> حكم صادر من غرفة التجارة الدولية أشار إليه بلحاج العربي، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، عمان، 2010، ص21.

مفاوض يلتزم باتخاذ موقف ايجابي وذلك بمناقشة شروط العقد بجدية تامة، ويتعد عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضات، ولا يجوز له أن يدفع المسؤولية عن نفسه بإثبات أنه بذل كل ما في وسعه من جهد لكي يكون حسن النية، كما أن حسن النية ليست مسألة نفسية فحسب، بل انه سلوك سوي يتفق مع المألوف في التعامل ومع ما جرى عليه العمل في التفاوض، فالالتزام بالتفاوض بحسن النية يوجب تبادل احترام الالتزامات المترتبة على طرفي العقد التجاري الدولي محل التفاوض سواء كانت جوهرية أم ثانوية وما يتفرع عنها ليتم إبرام هذا العقد.<sup>1</sup>

ونرى من جانبنا رجحان الإتجاه الثاني من كون الالتزام بالتفاوض بحسن النية التزام بنتيجة ذلك أن دخول أطراف العقد التجاري الدولي في التفاوض يعني الالتزام بمراعاة الثقة التي يبعثها في نفس الطرف الآخر، على أساس وجود رغبة صادقة بإبرام هذا العقد في المستقبل.

**المطلب الثاني: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية**

أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو التزام جوهرية في مرحلة مفاوضات عقود التجارة الدولية، إذ ال يمكن ان نتصور سير التفاوض دون وجود هذا الالتزام، حتى لو لم ينص عليه صراحة، بل انه في حالة النص على اعفاء أحد الأطراف من هذا الالتزام، فإن مثل هذا النص لا قيمة له ولا يعتد به، فعندما يتفق الأطراف على التفاوض، فإنهم يلتزمون، بالضرورة، بأجراء المفاوضات بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك بشأن العقد التجاري الدولي محل التفاوض، وتتألف المفاوضات، في الواقع، من عنصرين، الأول مادي ويقصد به كافة الأعمال المادية المنظمة للتفاوض كالخطابات والإخطارات والمراسلات والاجتماعات التي تحصل بين الأطراف، أما العنصر الثاني فهو عنصر معنوي او نفسي، ويقصد به أن يتصرف كل طرف من أطراف عملية التفاوض بحسن نية وامانة ونزاهة

<sup>1</sup> رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد مرجع سابق، ص420.

طيلة فترة المفاوضات، هذا ويتحدد نطاق هذا الالتزام بجانبين أولهما موضوعي وثانيهما زماني، إذ يتحقق النطاق الموضوعي من خلال ما يتطلبه الالتزام بالتفاوض بحسن النية من اتخاذ الأطراف موقفا إيجابيا أثناء التفاوض يتمثل في التعاون مع المتفاوض الآخر، والذي يتجسد في التشاور والمشاركة في إعداد عملية التفاوض في العقد التجاري الدولي وتحديد مكان وزمان إجراء التفاوض والتراضي على تحديد الخبراء الفنيين والاستشاريين، ومن ثم يكون لدى المفاوض الآخر الرضا المستتير للاستمرار بالمفاوضات لنهايتها بأبرام العقد محل التفاوض أو يوصله إلى قناعة تامة بالعدول عن المفاوضات فيما إذا كان التعاقد ليس في مصلحته مما يحقق نفع متبادل للطرفين دون إن يرهق احدهما الآخر.

هذا وتتنوع صور التعاون بين أطراف التعاقد طبقا لظروف التجارة الدولية، ومنها:

- 1 - عدم الإصرار على تحديد أماكن للتفاوض تستدعي السفر والإنفاق بدون مبرر.
- 2 - إبداء المرونة في مناقشة جدول الأعمال والامتناع عن التصلب عند عرض الآراء.
- 3 - اجتناب تقديم العروض المبالغ بها بهدف إفشال المفاوضات أو دفع المتعاقد الآخر إلى رفض العرض المقدم.
- 4 - عدم الرفض الغير مبرر لتعين خبير أو أكثر لحسم مسألة معينة مختلف عليها.
- 5 - احترام العادات والأعراف التجارية السائدة في المعاملات الدولية.
- 6 - في حالة العزم على قطع المفاوضات أي سبب كان يتوجب إخطار الطرف الآخر في الوقت المناسب.<sup>1</sup>

وبهذا فإن واجب التعاون يتجه الى ايجاد نوع من التوافق والتعايش بين المصالح الاقتصادية المتعارضة للأطراف واحترام روح العقد، فتمتع عقود التجارة الدولية بالأهمية

<sup>1</sup> أحمد شرف الدين، تسوية المنازعات عقود الإنشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص149.

الاقتصادية الكبيرة وطول مدتها، يعد مصدرا من مصادر واجب التعاون بين الأطراف، ذلك أن أهميتها لا تقتصر على أطراف العقد فحسب، بل تمتد الى الدول التابع لها هؤلاء الأطراف، فالمفاوض الراغب بالتعاقد غالبا ما يكون مشروعا أو شركة أو هيئة عامة أو وزارة، ويهدف عادة، من وراء العقد، أما تلبية رغبته في الحصول على المنتجات لتحقيق أرباح معينة، أو إشباع حاجات اجتماعية واقتصادية، فضلا عن أن هذه العقود تبرم عادة بين طرفين ال ينتميان لدولة واحدة، وتتصب على إبرام صفقات ضخمة، يجري تنفيذها خلال أجل طويل، وما يستغرقه إبرام هذا العقد من مفاوضات واتفاقات تمهيدية، عليه فإنه ليس من الملائم أن ال يكون هناك تعاون بين أطراف التفاوض نتيجة لما يحدثه انتهاء هذا الأمر من آثار مدمرة للعقد وأطرافه، فضلا عما تقدم، فإن أهمية عقود التجارة الدولية قد تتعدى في كثير من الحالات مصالح الأطراف واقتصاد الدولة التابع لها هؤلاء الأطراف الى اقتصاد الدول الواقعة ضمن المنطقة الجغرافية للدول الأطراف، فعقود انشاء الطرق الدولية، وعقود استخراج النفط وتصفيته وعقود انتاج الطاقة العمالقة، وعقود انشاء المصانع الجاهزة تأخذها الدول في اعتبارها عند اعداد خططها الاقتصادية، ومن ثم تتأثر اقتصاديات هذه الدول كثيرا بتنفيذ أو بعدم تنفيذ تلك العقود ،لذا يتوقف نجاح التفاوض على جدية ومنطقية الاقتراحات والحلول التي يصيغها الأطراف أثناء التفاوض، كما لو قدم احد الأطراف اقتراحات ال تتماشى مع المنطق، بل تخدم مصالحه الخاصة فحسب او يعلم جيدا انها لن تقبل من الطرف الآخر، ولكنه قدمها بهدف انتهاء التفاوض.<sup>1</sup>

وتجدر الإشارة هنا إلى أن رفض الاقتراحات المقبولة التي يصيغها الطرف الآخر يتساوى مع تقديم اقتراحات غير مقبولة من هذا الطرف، فحسن النية يلزم كل مفاوض ان يصيغ اقتراحات جادة تحقق مصالح الطرف الآخر كما تحقق مصالحه، ويفرض عليه أيضا أن يقبل في الوقت نفسه الاقتراحات المعقولة التي يصيغها الطرف الآخر، وبهذا فإن حسن النية يفرض على الأطراف خلال هذه الفترة الامتناع عن الغموض والتناقض في

<sup>1</sup> أحمد شرف الدين، تسوية المنازعات عقود الإنشاءات الدولية، ص151.

الأقوال والأفعال، فهم ملتزمون بالتعاون والتقارب فيما بينهم خلال فترة التفاوض، وإلى هذا المعنى أشار حكم التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية بباريس على أن "رفض الاقتراحات المقدمة من المدعى وقطع المفاوضات من قبل المدعى عليه ال يعد خطأ مستوجبا للمسؤولية طالما أن هذا العدول والرفض قد تم بحسن نية، وكان مبررا طبقا للمبادئ المعمول بها في العمل التجاري الدولي.

وإلى هذا المعنى اشارت مبادئ اليونيدروا وذلك في المادة(5-1-3) على أن "يلتزم كل طرف بالتعاون مع الطرف الآخر، كلما كان هذا التعاون متوقعا بشكل معقول عند تنفيذ أحد الأطراف لالتزاماته".<sup>1</sup>

ولقد أشارت بعض القرارات التحكيمية على ضرورة الالتزام بالتفاوض بحسن النية من خلال واجب التعاون بين الأطراف ومنها القرار الصادر في القضية رقم (2443) لعام 1875 حيث أعلن المحكمون بأنه يجب إن يعلم الأطراف جيدا إن التعاون بينهم هو الذي يسمح بحل كل المشكلات التي تواجههم، ويجد الالتزام بالتعاون أساسه في مبدأ حسن النية الذي يحكم تنفيذ العقود التجارية.

وما قضت به أيضا محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس بأنه "من الملائم التأكيد انه يوجد، وبالتوازي مع النصوص القانونية لمختلف القوانين الوطنية، في النطاق الخاص بالتجارة الدولية، عادات ومبادئ التعاون المفروضة على كل الممارسين الاقتصاديين للتجارة الدولية، حيث إن على أطراف العقد الواجب الضمني، بتنسيق جهودهم للتعاون والتنفيذ الدقيق لالتزامهم بحسن النية.

ومن جهة أخرى فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية، يقضي بعدم إتيان إي مسلك من شأنه أن يبعث الثقة الزائفة لدى المفاوض الآخر البرام العقد محل التفاوض، إذ إن الأمانة تقتضي بعدم الدخول في مفاوضات دون نية جادة في التعاقد وعدم إشاعة الآمال الكاذبة

<sup>1</sup>Article(5-1-3) each party shall cooperate with the other party when reasonably expected for the performance of the party obligations

في إنجاح المفاوضات بمعنى الجدية عند التفاوض والتي تتمثل بالرغبة الصادقة من المتفاوضين في العقود التجارية الدولية منذ البداية في إنجاح العملية التفاوضية وتحقيق الهدف المنشود منها، وذلك إن عدم الجدية يجعل المفاوضات وسيلة للمناورات كأن يقصد منها الطرف الآخر معرفة الأسرار الصناعية للمفاوض معه، كما وقد يكون القصد من التفاوض إشغال المفاوض الآخر حتى يفوت عليه فرصة مربحة كان على وشك إبرامها مع الغير، وذلك لتحقيق مصلحة شخصية له أو لغيره، فعندها يحقق قصده السيئ، أما بالدخول في مفاوضات متوازية أو قطع المفاوضات دون مبرر مشروع<sup>1</sup>.

فضلا عن ذلك فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية ال يمنع المفاوض من الدخول في مفاوضات متوازية مع أكثر من طرف بشأن العقد المزمع إبرامه كونها جائزة ومشروعة كقاعدة عامة، إلا أنه قد يتفق الأطراف لغرض إنجاح العملية التفاوضية على الامتناع عن الدخول في مفاوضات متوازية مع الغير بخصوص ذات العقد، وهو اتفاق يقتضي عدم إجراء مفاوضات متوازية مع الغير بشأن العقد التجاري الدولي محل التفاوض، وذلك باتفاق صريح ولمدة معينة وهي المدة اللازمة للتوصل إلى اتفاق على جميع بنود العقد التجاري الدولي المراد إبرامه، أو هي المدة التي يمكن بعدها قطع المفاوضات أو العدول عنها، فإن لم تحدد مدة يلتزم أطراف التفاوض خلال سريانها بعدم التفاوض مع الغير أمكن لقاضي الموضوع أو المحكم طبقا للقواعد العامة في أنظمة القانون تحديد المدة المعقولة طبقا لطبيعة العقد وما جرى عليه العرف وعادات التجارة الدولية، لا يوجد في القانون المدني العراقي ما يحول دون نفاذ مثل هذه الاتفاقات متى تحققت كافة الشروط الموضوعية اللازمة للدخول في علاقة تعاقدية، أو في حالة عدم تحديد مدة معينة يتمتع خلالها على المدين التفاوض مع الغير، إذ يمكن للقاضي أو المحكم تحديدها بالرجوع إلى القواعد العامة.

<sup>1</sup> صفاء تقي عبد النور، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية القانون جامعة الموصل،

أما القاعدة في القانون العام الإنكليزي إن هذه الاتفاقات تكون نافذة وملزمة تعاقديا بشرط إن يحدد الاتفاق المدة التي يلتزم خلالها إي من الأطراف أو جميعهم بعدم التفاوض مع الغير، فإذا جاء الاتفاق خاليا من تحديد مدة معينة فال يلزم أيا من أطرافه، إذ يكون من المستحيل على المتفاوض المدين في نظر مجلس اللوردات عند عدم الاتفاق على مدة معينة تحديد الوقت الذي يحق له فيه الانسحاب من التفاوض مع المتفاوض الدائن في مفاوضات أو حتى التعاقد مع الغير، كما سيصعب على المحكمة في هذه الأحوال التحقق مما إذا كان لدى المدين مبرر معقول لقطع المفاوضات أم لا.

وإذا ما حاولنا تلمس موقف القضاء في أحكامه من مدى تقرير القوة الملزمة لهذا الاتفاق، نجده يقرر "إن مثل هذا الاتفاق يمكن النظر إليه بحسبانه يتضمن التزاما تعاقديا بإرادة منفردة، كما يمكن النظر إليه أيضا بحسبانه إيجابا متمخضا لمصلحة من هو موجه إليه على نحو يعتبر سكوت هذا الأخير عن الرد بمثابة قبول ينعقد به هذا الاتفاق المتضمن عدم التفاوض مع الغير".<sup>1</sup>

وأيضا جاء في حكم آخر أصدرته محكمة استئناف فرساي في 5 مارس 1992 بشأن دعوى تتلخص وقائعها في إن شركة (Gallay) الفرنسية تفاوضت مع شركة (Alvat) البلجيكية لإبرام عقد بموجبه تنازلت الأولى للشركة الثانية عن 71 % من الحصص التي تملكها بأحد فروعها، وتم الاتفاق بينهما على الثمن، وبعد إجراء عدة اجتماعات بين ممثلي الشركات تبين للشركة البلجيكية إن الشركة الفرنسية أجرت مفاوضات متوازية مع شركة انكليزية مما دفعها إلى وقف المفاوضات وانهاؤها، وعلى اثر ذلك رفع الأمر إلى القضاء للمطالبة بالتنفيذ العيني الجبري والذي يتمثل بالتنازل، لذا طالبت بصفة احتياطية بالحصص، وكما ادعت الشركة بأن العقد انعقد، لذا طالبت بإلزام الشركتين بتعويض الأضرار بسبب الخطأ المرتكب من جانبها أثناء سير المفاوضات، وإذا كانت محكمة

<sup>1</sup> أنظر حطم محطة فرساي 5 مارس 1992.

أشار إليه محمد أبوزيد، المفاوضات في الأطار التعاقدية (صورها واحكامها)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 83

(ناثير التجارية) وافقت على هذه الطلبات، إلا إن محكمة استئناف فرساي لم تؤيدها فيما قضت به، وانتهت إلى عدم وجود اتفاق صريح بينهما يقضي بعدم إجراء مفاوضات موازية ومن ثم فإن الشركة الفرنسية لم تخالف أي التزام، بل أكدت على إن تلك الشركة كانت قد طرحت عرضا عاما أو وجهت دعوتها للتفاوض الموسومة (بالبحث عن شريك) إلى مختلف الشركات وفي العديد من الدول، وبذلك تبين إن الشركة الفرنسية لم تكن مخطئة عندما أجرت مفاوضات متوازية مع الشركة الإنجليزية.

ويتبين من هذا النص أن المبادئ تفرض على الأطراف المتفاوضة الجدية عند التفاوض، والتقييد بعدم إجراء مفاوضات مع الغير في حالة وجود اتفاق بين الأطراف المتفاوضة على ذلك، ولكن هل يعني ذلك ان نطاق تطبيق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية من شأنه ان يلزم أطراف التفاوض بأبرام العقد النهائي؟

وتبدو لنا الإجابة من أنه ال يمكن القول بأن هذا الالتزام من شأنه ان يلزم الأطراف بأبرام العقد التجاري الدولي النهائي، لما فيه من اهدار لمبدأ حرية التعاقد الذي يرتب حرية لكل طرف بالعدول عن التفاوض وانهاء المفاوضات في أي وقت طالما تم ذلك بحسن نية، وانما يقتصر مداه على الأعداد لإبرام العقد النهائي، وذلك ببذل كل جهد من اجل إنجاح المفاوضات، فاذا ما فشلت المفاوضات السباب خارجة عن ارادة الطرفين، فال يمكن قيام المسؤولية على أساس الإخلال بحسن النية.<sup>1</sup>

أما من حيث النطاق الزمني للالتزام بالتفاوض بحسن النية، فإن هذا النطاق يمتد من بدء التفاوض مرورا بمرحلة التفاوض، بل والى مرحلة ما بعد التفاوض ، فيعد الطرف قد اخل بالالتزام بالتفاوض بحسن النية اذا دخل في التفاوض وليس لديه نية على الإطلاق في إبرام عقد في نهاية المفاوضات، وانما يقصد معرفة بعض الأمور عنم يتفاوض معه مثال، أو ان يدخل في مفاوضات مع أكثر من طرف وهو يعلم مسبقا انه لن يتعاقد إلا مع

<sup>1</sup> صفاء تقي عبد النور، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة، مرجع سابق، ص225.

أحدهم، وكما يمتد نطاق هذا الالتزام إلى ما بعد انتهاء المفاوضات حتى وان لم تنتهي بعقد، إذ يعد من قبيل الإخلال بالتفاوض بحسن النية بعد انتهاء المفاوضات ان يقوم احد الأطراف بالتشهير بسمعة الطرف الآخر، وذلك لتبرير عدوله عن إبرام العقد.

وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يعد التزام رئيس يقع على عاتق طرفي المفاوضة في العقد التجاري الدولي، بحيث ال يستطيع المفاوض في هذا العقد دفع المسؤولية عن نفسه بإثبات انه بذل كل ما في وسعه لكي يكون حسن النية في التفاوض إلا انه لم يستطع، وكما ال يجوز التفاوض بشكل صوري أو لغرض الحصول على معلومات أو تفويت فرصة على المتعاقد الآخر أو استطلاع السوق دون نية حقيقية في التعاقد أو الانسحاب من المفاوضات دون مبرر مشروع، فهي تعد من التصرفات التي تمثل إخلال واضحاً بالثقة المشروعة التي تولدت لدى الطرف الآخر، وخاصة إذا ظهرت من جانب مفاوض محترف أو مهني مما يترتب عنه ضياع فرصة إتمام العقد محل التفاوض أو التعاقد مع الآخرين في وقت مناسب.<sup>1</sup>

وبهذا فان الالتزام بالتفاوض بحسن النية ينطوي على عنصرين الأول هو الالتزام ببدء التفاوض، والثاني هو الالتزام بالاستمرار في التفاوض بحسن النية، ففيما يتعلق بالعنصر الأول وهو الالتزام ببدء التفاوض فيقصد به تلقي ارادة المفاوضين في هذه العقود، ومن ثم افتتاح المفاوضات وذلك بأجراء الحوار وتبادل الاقتراحات المتصلة بالعقد المزمع إبرامه، والذي قد يقع على عاتق الطرفين معا بحيث يكون كل منهما ملزما بالحضور في الموعد المحدد لبدء وافتتاح التفاوض، وقد يقع على عاتق احد الأطراف دون الآخر، كأن يكون على الطرف الملتزم به واجب تقديم الاقتراحات المتعلقة بالعقد محل التفاوض، أو عرض الدراسات التي يقوم التفاوض على أساسها، كما لو كان المستورد مثال الأجهزة والحاسبات الإلكترونية ملتزماً ببدء التفاوض، فهنا يقوم بأعداد دراسة مبدئية تحدد حاجته

<sup>1</sup> صفاء تقي عبد النور، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة، مرجع سابق، ص227.

المشروعة والتي على أساسها تبدأ المفاوضات، أما فيما يخص العنصر الثاني والمتمثل بالاستمرار بالتفاوض بحسن النية فإنه يقع على عاتق جميع الأطراف المفاوضة، فانطلاقاً من مبدأ حسن النية، يلتزم الأطراف بمواصلة التفاوض والاستمرارية فيه لحين التوصل الى اتفاق نهائي حول العقد محل التفاوض، فال يجوز إذن ان يقوم المفاوض بالانسحاب من المفاوضات في أي وقت يشاء دون أي مبرر موضوعي، أو ان يقف موقف المتفرج أمام ما يعوق سير العملية التفاوضية، بل يجب عليه بذل كل ما في وسعه من جهد لمواصلة التفاوض حتى يبلغ غايته المنشودة، والى هذا المعنى أشار القرار التحكيمي الصادر عن غرفة التجارة الدولية بأن الغرض من التفاوض (هو التزام الأطراف بالدخول في المفاوضات، ولكن ال شيء يلزمهم بأن يصلوا إلى اتفاق).<sup>1</sup>

والالتزام بمواصلة التفاوض هو التزام ببذل عناية، حيث يلتزم المفاوض ببذل العناية اللازمة للاستمرار في التفاوض، واذا ما فشلت عملية التفاوض لسبب خارج عن إرادته فال مجال عندئذٍ لقيام مسؤوليته، طالما أنه لم يبذل جهداً ولم يدخر عزماً للنجاح المفاوضات، والواقع من الأمر، فإن الالتزام بمواصلة التفاوض تزداد أهميته كلما تقدمت المفاوضات وأوشكت على الانتهاء بنجاح، حيث يجب على المفاوض، حينئذ، الاستمرار في عملية التفاوض وعدم العدول عنها ، وإلا عد مخال بالتزامه.

عليه، إذا توصل الطرفان الى اتفاق مرحلي حول بعض بنود العقد التزم كل منهما بمواصلة التفاوض على ما تبقى من تلك البنود للتوصل بشأنها الى اتفاق، ولا يجوز أي منهما التراجع أو المنازعة حول ما يتم الاتفاق بشأنه، واذا كانت ثمة مسائل خلافية لا تزال قيد المناقشة، فإنه يجب على كل مفاوض إبداء قدر من المرونة حيالها وتقديم ما يستطيع من التنازلات بشأنها، حتى تستمر المفاوضات ولا تتعثر، وعند التوصل الى اتفاق

<sup>1</sup> شيرزاد عزيز اسماعيل، حسن النية في إبرام العقود، ط1، منشورات دار دجلة، عمان، 2009، ص55.

نهائي فال يجوز أي متعاقد مفاجئة الآخر بطلب جديد غير معقول أو الإصرار عليه بطريقة تهدد سير العملية التفاوضية في آخر لحظة.<sup>1</sup>

### المبحث الثاني: الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

كان البد من تقرير التزام على الأطراف الراغبة في التعاقد التجاري الدولي بعد أن أصبحت مراكز المعرفة غير متوازنة وغير متساوية في المعلومات التفصيلية اللازمة لانعقاد العقد، إزاء تعقد شكل العقود الدولية ومضمونها، وظهور وسائل فنية جديدة في مجال إبرامها وما صاحب ذلك من سرعة متزايدة في عقد الصفقات، لهذا فإن الطرف الضعيف الذي ال تتوافر له القدرة وال الوقت الكافي للإحاطة بكل ما يتصل بالعقد من أمور، سيكون مضطرا إلى إبرام عقد تجاري دولي قد لا يحقق مصالحه، لذا يفرض التزام على عاتق المتفاوض الآخر أن يبدي قبل إبرام العقد بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد التجاري الدولي والتي من شأنها إن تساهم في إيجاد رضا كامل وسليم ومتنور بكافة تفاصيل العقد محل التفاوض، وهذا ما يطلق عليه الالتزام بالأدلاء أو الإعلام، وبناء على ما تقدم ، فإننا سنقسم الكلام في هذا المبحث على مطلبين سنتناول في المطلب الأول مفهوم الإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية، وسنبحث في المطلب الثاني نطاق هذا الالتزام.

### المطلب الأول: مفهوم الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يعد الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية بناءا قانونيا جديدا تمليه ضرورات الحياة الحديثة ومتطلباتها، ومن ثم أصبح البد من ضرورة توسيع نطاق تطبيقه وبسطه على كافة العقود التجارية الدولية، متى توافرت مسوغات وجوده، وأسباب نشأته وذلك رغبة في الحد من حالات اختلال التوازن في المعرفة بين أطراف التفاوض في هذه العقود، فالجانب المعرفي يعد أهم عامل من عوامل تكوين هذه الإرادة وتقييم كافة الآثار

<sup>1</sup> نضال سليم برهم، أحكام عقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الثقافة، عمان، 2006، ص46.

القانونية التي يمكن إن تترتب عليها في إطار المعاملات التجارية الدولية، وعليه فإن الالتزام بإعلام المفاوض الآخر الراغب بالتعاقد معه عن محل العقد التجاري الدولي والبيانات المتعلقة به هو التزام منفصل أو مستقل عن العقد ينشأ في المرحلة السابقة على إبرامه كي يتيح للمفاوض رضاء حرا يستطيع من خلاله أن يحدد موقفه ، فأما يمضي في إبرام العقد، أو يلغي الصفقة برمتها، من خلال إلزام المفاوض الراغب في التعاقد بإدلاء إليه بكافة المعلومات والبيانات ليكون على دراية بكافة تفاصيل العقد التجاري الدولي المزمع إبرامه، حيث يعرف البعض هذا الالتزام بأنه " التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة إيجاد رضا سليم كامل منتور على علم بكافة تفاصيل هذا العقد، وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد طرفيه، أو طبيعة محله، أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على أحدهما إن يلم ببيانات معينة ،أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر، الذي يلتزم بناء على جميع هذه الاعتبارات بالالتزام بالإدلاء بالبيانات، وعرف أيضا بأنه "الالتزام الذي بواسطته ينبه احد أطراف العقد الطرف الآخر على مخاطر التعاقد ومنافعه، فيجعله على بينه من ظروف التعاقد ليكون خياره بالتعاقد قائما على معرفه تامة بسبب التزامه.<sup>1</sup>

وهناك من عرفه بأنه "إخطار أو إعلام أو تحذير أحد المتعاقدين الذي يكون في مركز أقوى من المتعاقد الآخر، بأخطار الطرف الآخر في العقد بكافة البيانات عند إبرامه للعقد، والتي تساهم في تكوين الرضاء الحر المستتير، وتمكن المتعاقد الضعيف من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل منه إذا شاء، ثم إيجاد نوع من التعاون بين الطرفين لتنفيذ العقد طبقا لما أشتمل عليه وبطريقة تتفق مع موجبات حسن النية في التعامل، وحماية الثقة المشروعة في العقد.

<sup>1</sup> صبري حمد خاطر، الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، م11، ع1، 1996، ص170.

وبتحليل هذه التعاريف يتضح لنا من جانب أول أن هذا الالتزام ينشأ وينفذ في مرحلة المفاوضات، ويعد التزاما جوهريا خصوصا في عقود التجارة الدولية، إذ يتمتع أحد أطراف التفاوض في هذه العقود بميزات خاصة، تتمثل في امتلاك ناصية التكنولوجيا والمعرفة والعلم بكافة العناصر الجوهرية في التعاقد، وبذلك يقع عليه عبء إعلام الطرف الآخر الراغب في التعاقد معه بكافة المعلومات الجوهرية التي لا يتسنى له معرفتها بسهولة، بحيث يتخذ كل طرف قراره بقبول التعاقد، بناء على ما توفر لديه من معلومات وما يتوقعه من حقوق والتزامات، وحتى يتسم التفاوض في هذه العقود بالشفافية، ومن جانب ثاني أن المفاوضات الآخر لا يصدق عليه وصف الدائن بالالتزام بالمعلومات قبل التعاقد متى أمكنه الوصول إلى المعلومات المتصلة بالعقد بوسائله الخاصة أو كان عالما بها من باب أولى.

كما أن هذا الالتزام من شأنه تحقيق التكافؤ في المراكز العقدية، والمساواة في العلم بين المتعاقدين، وخاصة بعد التطورات التي أدت إلى ظهور المشروعات العملاقة التي تجاوز عملها الإطار المحلي واقبال تلك المشروعات على استخدام كل فنون وضروب التكنولوجيا المتطورة في مجال التصنيع والإنتاج من ناحية، وإلى ظهور شبكات ضخمة ومنظمة للتوزيع والتسويق تتسابق في إيجاد وابتداع كل ما هو جديد لجذب المواطن إليه من ناحية أخرى، مما أدى ذلك إلى عدم توازن واضح بين طرفي العالقة العقدية.<sup>1</sup>

وبهذا يلتزم المفاوض بالإفصاح والكشف عن المخاطر التي تصاحب العقد التجاري الدولي المراد إبرامه، وعن المخاطر التي قد تعرقل انتفاع المفاوض الآخر للمعرفة الفنية محل العقد، وكذلك أحكام القانون الوطني التي قد تعرقل انتقالها.

وصفوة القول إن لمقتضيات التجارة عموما، والتجارة الدولية خصوصا دورا هام ا في تطور الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية، والذي يمكن تعريفه بأنه

<sup>1</sup> محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص33.

"التزام المفاوض في العقد التجاري الدولي الذي يعلم أن واقعة معينة تلعب دورا مؤثرا وحاسما في قبول مفاوض ما للتعاقد، بأن ال يخفي تلك الواقعة عليه، وأن يطلع المفاوض معه عليها، متى ما لم يكن في مقدور الأخير إن يعرفها أو كان من المشروع إن يتوقع تبصيره بها نظرا لطبيعة العقد التجاري الدولي أو صفة المتعاقد فيه".

ومما تجدر الإشارة إليه هنا أن الالتزام بالأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية قد أثار خالف الفقهاء بصدد تحديد الأساس القانوني له، فيما إذا كان يستمد أساسه من اتفاق أطراف التفاوض عليه، أم من مبدأ حسن النية على اعتبار انه مبدأ يسود العالقة العقدية في مرحلة تكوينها وتنفيذها؟

آز رأى الفقه إجابة على هذا الأمر آراء ثالث، فذهب الفقيه (ستارك stark)، إلى أن الأساس القانوني للالتزام بتقديم المعلومات يكون ذو وجهين احدهما مشتق من (الخداع - التدليس)، إذ حسب رأيه يتوجب على كل مفاوض في العقد التجاري الدولي، أن يدلي للمفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه بكافة المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد المزمع إبرامه بينهما مستقبلا، ويثور ذلك على وجه الخصوص عندما ال توجد مساواة بين الأطراف الساعية إلى التعاقد سواء تفوق أحدهم على الآخر اقتصاديا أو نتيجة الخبرة المهنية أو الكفاءة، فإذا لم يزود المفاوض الراغب بالتعاقد بالمعلومات يكون بذلك ارتكب مناورات تدليسية في حالة امتناعه عن تزويد المفاوض الآخر بالمعلومات.<sup>1</sup>

أما الوجه الثاني فيتعلق بالتعويض عن الضرر، الذي ينشئ لإخلال المفاوض الراغب بالتعاقد بالتزامه بالإعلام، فالتعويض عن هذا الضرر لا يعدو أن يكون تكميليا بحيث يضاف إلى أبطال العقد، وذلك بغض النظر عما يصيب الرضا من عيوب، وأن أساس الالتزام في كال الحالتين يستمد من نص المادة (1213) من القانون المدني الفرنسي، والتي تدخل في نطاق المسؤولية التقصيرية، وقد تبنت محكمة النقض الفرنسية هذا الرأي في بعض أحكامها، وذلك حينما استندت إلى التدليس كأساس لتقرير البطلان جزاء

<sup>1</sup> ينظر في هذه الآراء، محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدية، (صورها واحكامها)، مرجع سابق، ص160.

لمخالفته هذا الالتزام إذا قضت " أن عدم القيام بأعلام المشتريين لدى التنازل عن المحل التجاري بأن التصريح اللازم استغلال هذا المحل لم يكن قد تم الحصول عليه بعد، يمثل إخفاء متعمد من جانب البائعة لمثل هذه الواقعة، والتي لو كانت معلومة للمشتريين لكانت قد منعتهم من التعاقد، حيث يشكل هذا الأمر تدليسا معيبا لرضاء هؤلاء المشتريين.

فيما يذهب الرأي الثاني من الفقه وفقا لما يراه الفقيه (جستان Ghestin) أن هذا الالتزام هو التزام مستقل وله ذاتيته المستقلة، التي تساهم في تكملة نصوص التشريع، فهي وسيلة قانونية تدعم الثقة المشروعة في الروابط العقدية، وليس التزاما تابعا للعقد، فاستقلاله ضروري لإعطاء سلطة تقديرية للقضاء لتحقيق التوازن العقدي بعد إبرام العقد.

في حين يذهب الرأي الثالث للفقيه الفرنسي (GAL Ais Onloy) إلى إن أساس الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يرجع إلى مبدأ حسن النية والذي هو مصدر وأساس التزام كل مفاوض راغب في إبرام العقود التجارية الدولية، بأن يقدم للمفاوض الآخر المعلومات الضرورية التي يعلم بها أو كان ينبغي العلم بها، مادامت هذه المعلومات مجهولة لدى الأخير، إذ يقتضي حسن النية أن يجري التفاوض بشرف وأمانه، وان مما يتنافى مع الأمانة ومن ثم يعد إخلال بمبدأ حسن النية كتمان بيانات يعلم من يكتماها إن المفاوض الآخر لو علم بها سيغير موقفه في المفاوضات وقراره النهائي بالتعاقد ورضاءه بالشروط التي تم العقد بها،<sup>1</sup> وقد أوضح ذلك بعض أحكام القضاء الفرنسي منها ما قضت به محكمة استئناف باريس بأنه (إلى جانب النصوص القانونية يفرض حسن النية في التعاقد واجبا تكميليا بالصدق ويتمثل بتزويد كل طرف في العقد الطرف الآخر بكل المسائل التي هي محل اهتمامه، وأيضا حكمها الصادر بشأن بطلان عقد بيع حاسوب، وقد جاء فيه انه كان يقع على عاتق الشركة (logabax) المورد واجبا هاما بتزويد شركة (savie) العميل بعناصر التقدير التي يتوقف عليها رضاها بالعقد ولاسيما انه لم يتوافر لديها المقدرة على معرفة هذه العناصر بنفسها، وتبين للمحكمة إن الشركة المورد أثرت إزاء الصعوبات

<sup>1</sup> أشار إلى هذا الرأي رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد، مرجع سابق، ص 425.

التي يمكن أن تنشأ عن تشغيل الحاسوب ولم تخبر عميلتها شركة (savie) كما تبين للمحكمة إن الشركة الموردة قد اخفت عن عميلتها أيضا عيوب نظام التشغيل التي لو كانت علمت بها لرفضت التعاقد، وبذلك قضت أن شركة logabax بكتمانها هذه المعلومات تكون قد خالفت مقتضى حسن النية والذي يحق لشركة (savie) إن تتعاقد معتمدة عليه وبذلك أصدرت حكما ببطلان عقد البيع وألزمت الشركة logabax باسترداد الحاسوب والبرنامج الذي قامت بتوريده ورد الثمن إلى شركة.<sup>1</sup>

وازاء ما طرح من الآراء الفقهية نخلص إلى أن هذا الالتزام ينشأ في مرحلة المفاوضات، ويتجسد كاللزام قانوني واضح المعالم عن طريق صياغته في مستند، ويؤدي الإخلال به إلى قطع المفاوضات بين أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي دون إبرامه، فضلا عن ذلك يلتزم المفاوض بالكشف عن الدعاوى القضائية وغيرها من العقبات التي قد تعوق نجاح العملية التفاوضية حتى يتسم الإعلام بالشفافية التامة، بحيث ال يخفى عليه شيئا ولا يتركه مخدوعا في أمر يعلم حقيقته طالما أن هذه المعلومات لها أهميتها في التعاقد وذلك حتى يقوم التفاوض في هذه العقود على المصارحة والمكاشفة، ولهذا ال يمكن رد الالتزام بأعلام في مفاوضات العقد التجاري الدولي للتدليس، والذي ينصب على الرضا بعد إبرام هذا العقد، في حين أن الإخلال بهذا الالتزام يؤدي إلى قطع المفاوضات ومن ثم بحث المسؤولية لجبر الضرر الناجم عن هذا القطع، وكما إن لهذا الالتزام شروطه الخاصة به (والتي سنتناولها الحقا) والتي تختلف عن شروط التدليس، ولا نعتقد كذلك إن يكون لهذا الالتزام أكثر من أساس، فال يبدو ذلك منطقيا أن تغير الأساس يؤدي إلى تغير جوهر الالتزام ذاته ، كما إن تفريع الالتزام بأعلام من الالتزام بحسن النية يؤدي إلى تقليل الدور المهم لهذا الالتزام تجاه التطور التقني والتعقيد التكنولوجي الذي يستلزم من البائع إن يتدخل في شؤون المشتري لمعاونته باختيار المبيع الذي يناسبه ويحقق رغباته من العملية العقدية.

<sup>1</sup> رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد، مرجع سابق، ص430.

وعودا على ذي بدء، فمما يلاحظ هنا انه وبعد أن ظهر بشكل واضح عدم كفاية القواعد العامة في القانون المدني وعجزها عن توفير الحماية اللازمة للمفاوض الراغب بالتعاقد، تزايدت المطالبات بضرورة السعي نحو تدعيم وسائل الحماية المتاحة أمام المفاوض من خلال إيجاد وسائل قانونية متطورة تكون أكثر استجابة لمتطلبات الواقع الجديد، وفي إطار هذا السياق فقد ذهبت بعض التشريعات إلى تقرير الالتزام بالإعلام عند التفاوض على العقد ضمن ضوابط معينة هدفها تنظيم ممارسة هذا الالتزام مع مراعاة مبدأ استقرار المعاملات ومصالح الطرف الآخر.

في حين أشار المشرع المصري إلى الالتزام بأعلام قبل التعاقد بصورة صريحة عند تنظيمه لعقد نقل التكنولوجيا<sup>1</sup>، وذلك في نص المادة (76) من قانون التجارة المصري النافذ على أن "يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي: أ- الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل التقاء هذه الأخطار. ب- الدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا لا سيما ما يتعلق منها ببراءة الاختراع. ج- أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا".

ويتضح من هذا النص أن المشرع أوجب من ناحية، أن يقوم المفاوض بتبصير المفاوض الآخر بالأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا وخاصة ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وكذلك يجب عليه أن يطلع على جميع الوسائل والطرق المتاحة لتوقي هذه الأخطار، وحسنا فعل المشرع المصري بنصه صراحة على إلزام المورد بالكشف عن أخطار التكنولوجيا، ذلك أن بعض الشركات الدولية دأبت على نقل التكنولوجيا الملوثة للبيئة للدول النامية واعتبار تلك الدول حقل تجارب للتكنولوجيا المحظورة في الدول التي تتبعها هذه الشركات بجنسيتها.

<sup>1</sup> مصطفى أحمد أبو عمرو، الإلتزام في الإعلام في عقود الاستهلاك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010، ص61.

والالتزام بأعلام عن الأخطار هو التزام مستقل عن الالتزام بالكشف عن العيوب الخفية ، والذي يندرج تحت الالتزام بضمان التعرض والعيوب الخفية، ولا يكفي مورد التكنولوجيا لتنفيذه هذا الالتزام مجرد (تحذير) المستورد أو نفت نظره من استعمال التكنولوجيا، بل يجب أن يتضمن هذا الالتزام إحاطته بمعلومات تفصيلية كاملة وصريحة تتعلق ببيان كافة أوجه المخاطر المحتملة التي يمكن أن تترتب على استخدام التكنولوجيا،<sup>1</sup> ومن ناحية ثانية، ألزم النص المورد بالكشف للمستورد عن أية قيود أو عقبات قد تؤثر أو تعوق استخدام التكنولوجيا، والواقع إن هذا الالتزام يمثل أهمية بالغة للإفادة من التكنولوجيا محل العقد دون منازعات من الغير سواء كانت هذه المنازعات متعلقة بملكية المورد للتكنولوجيا أم بمدى حقه في منح ترخيص باستغلالها للغير، ويلزم المورد بهذا الأعلام سواء كانت تلك المنازعات قائمة فعال إمام القضاء أم لم تعرض بعد وكان المورد على علم بها، ومن ناحية ثالثة فإن التكنولوجيا -باعتبارها سلعة غير مادية- يتم استيرادها من الخارج، ومن ثم فإنها تكون خاضعة للقوانين والإجراءات السائدة في بلد التصدير، إي القانون المحلي للبلد الذي تم منه التصدير، وعليه يلتزم المورد بأن يكشف للمستورد مثال عن قيود تصدير الأجهزة والمواد الخام للخارج، وقواعد واجراءات تحويل العملات الأجنبية، الرسوم والضرائب، وغيرها. كما يلتزم المستورد بالإعلام عن أحكام قانونه الوطني في هذا الخصوص، إذا تضمن هذا القانون أحكاما من شأنها التأثير على عملية نقل التكنولوجيا اتحاد العلة في الحاليتين.<sup>2</sup>

هذا واعتبر المشرع المصري كتمان واقعة مؤثرة في التعاقد تدليسيا، وفي ذلك نصت الفقرة الثانية من المادة (125) من القانون المدني المصري على أنه (ويعتبر تدليسا السكوت عمدا عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت إن المدلس عليه ما كان ليرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة).

<sup>1</sup> ابراهيم الشاهوي، ثقافة التفاوض بالحوار، ط1، الشركة القومية للطبع والنشر، القاهرة، 2010، ص238.

<sup>2</sup> قانون حماية المستهلك المصري رقم 67، لسنة 2006، المادة06.

وبهذا نرى ان هذه المادة التي اعتبرت السكوت العمدي عن واقعة تدليسا، قد أقرت صراحة بما ال يدع مجالا للشك بالالتزام بالإعلام سواء في مرحلة تكوين العقد أو في مرحلة تنفيذه.

أما القانون المدني الفرنسي فإنه لم يعالج الالتزام بأعلام بنص خاص وهو ما قاد بعض الفقه الفرنسي إلى العمل على إبراز هذا الالتزام وترسيخه إذ اقر بوجود التزام عام بالمصارحة والشفافية في المفاوضات المعقودة لإبرام العقد، بحيث يتعين على كل مفاوض أن يعلم المفاوض الآخر الراغب بالتعاقد معه، بما لديه من معلومات مؤثرة في رضائه بالتعاقد منذ مرحلة التفاوض على العقد، واعتبروا هذا الالتزام يقع على عاتق المتعاقد المهني لصالح المتعاقد الآخر الغير المهني وكذلك لصالح المهني الذي يتعاقد خارج نطاق اختصاصه، ويستشهد الفقه برأيه هذا بأن هنالك العديد من النصوص في القانون المدني الفرنسي يمكن أن يستنتج منها هذا الالتزام ومنها (م111 المتعلقة بالغلط) و(م1645 المتعلقة بضمان العيوب الخفية)، وكان لذلك تأثيرا على المشرع الفرنسي ودفعه إلى تكريسه كالتزام عام يقع على عاتق كل مهني متخصص لصالح المستهلك المتعاقد معه، وذلك في نص المادة(1-111) من تقنين الاستهلاك الصادر في 1883/7/26 التي قضت بأن (كل مهني بائع أو مجهز للخدمات إن يضع المستهلك في موضع يسمح له بمعرفة الخصائص الأساسية للسلع والخدمات)<sup>1</sup>.

ومن ناحية أخرى فإن الأحكام القضائية في معظمها تميل إلى فرض هذا الالتزام ليس فقط في العقود التي توجب على المفاوض أن يكشف عن بعض الوقائع لمن يتفاوض معه حول إبرام العقد وتعرف باسم (عقود حسن النية)، بل كذلك في الأحوال التي يتمتع فيها أحد الأطراف بالمعرفة الفنية أو القدرة المالية التي قد ال تتوافر لدى الطرف الآخر.

<sup>1</sup> نص القانون منشور على الموقع [www.leg.france.gouv.fr](http://www.leg.france.gouv.fr)

والجدير بالإشارة هنا أن مشروع التقنين الدولي للسلوك في مجال نقل التكنولوجيا أكد على مجموعة من المبادئ التي ينبغي على الأطراف الالتزام بها عند إجراء المفاوضات فيما يخص العقود المتعلقة بالمجال أعلاه، وأهم هذه المبادئ هو التزام الأطراف المتفاوضة بأعلام، حيث أوصى التقنين بوجود مراعاة الأصول التالية:

1 - تزويد المستورد بالمعلومات اللازمة لتمكينه من الوقوف على عناصر التكنولوجيا وتقدير قيمتها على إن تكون هذه المعلومات مفصلة قدر المستطاع.

2 - التصريح بما يكون قد أبرمه كل من الطرفين من اتفاقات سابقة تؤثر في اتفاق نقل التكنولوجيا التي تجري المفاوضات بشأنها، وذلك بالقدر المستطاع الذي لا يحدث ضررا.

3 - التزام المستورد بتزويد المورد بالمعلومات المتاحة له والخاصة بالظروف الفنية في دولته وأهدافها في التنمية وتشريعاتها ذات الصلة بنقل التكنولوجيا، وذلك بالقدر اللازم لتمكين المورد من تنفيذ التزاماته.

4- يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما لديه من أسباب أو معلومات تجعله يعتقد أن استعمال التكنولوجيا بالكيفية المتاحة أو استعمال السلع الناتجة عن تطبيقها لا يناسب البيئة دولة المستورد أو يمثل خطرا على الصحة العامة.

5- وأخيرا يتعهد المورد باطلاع المستورد على ما يعلمه من قيود أو منازعات تتعلق بالحقوق التي تشملها التكنولوجيا.<sup>1</sup>

ونلاحظ من خلال طائفة تلك الأصول التي أكدتها مدونة السلوك الدولية لنقل التكنولوجيا والتي يجب مراعاتها من قبل الأطراف إبان إبرام العقد التجاري الدولي إنها تحث وبشكل واضح وصريح، على ضرورة تبصير المفاوض المستورد بمجمل الأمور ذات الصلة والتأثير المباشر أو غير المباشر على نجاح أو فشل العقد المراد إبرامه، والتي تسهم في صياغة بنود العقد التجاري الدولي التي تحدد من خلالها الالتزامات المناطة بكل طرف والتي تعد حقوقا للطرف الآخر.

<sup>1</sup> هشام صادق المهدي القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف الإسكندرية، 1995، ص107.

وإذا ما توجهنا صوب الاتفاقيات الدولية المقارنة بحثاً عن موقفها مما سبق، وابتداءاً باتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع لعام 1811 نلاحظ اختلاف الفقه حول وجود مثل هذا الالتزام في إطارها فرأى جانب منه بأنه من الالتزامات التي تفرضها الاتفاقية على أطراف البيع الدولي للبضائع كونه من العادات التي اعتاد الأطراف عليها وسواء اتفقوا عليه صراحة أو ضمناً، واستندوا بذلك إلى نص المادة (8) من الاتفاقية التي تنص على أنه (يلتزم الطرفان بالأعراف التي أتفقا عليها وبالعادات التي استقر عليها التعامل بينهم، ما لم يوجد اتفاق على خالف ذلك، يفترض أن الطرفين قد طبقا ضمناً على عقدهما أو على تكوينه كل عرف كانا يعلمان به أو كان ينبغي أن يعلما به متى كان معروفاً على نطاق واسع ومراعى بانتظام في التجارة الدولية بين الأطراف في العقود المماثلة السارية في نفس فرع التجارة بينما رأى جانبه الآخر بأنه الوجود لهذا الالتزام في ظل الاتفاقية.<sup>1</sup>

في حين أن مبادئ عقود التجارة الدولية "اليونيدروا" لم تنص صراحة على الالتزام بأعلام، بل افترضت وجوده ضمناً وذلك في المادة (1-5) والتي بعنوان "الالتزامات الصريحة والضمنية والتي نصت على أنه (يمكن إن تكون الالتزامات التعاقدية للأطراف صريحة أو ضمنية، إي إن التزامات الأطراف في عقود التجارة الدولية ال تقتصر على ما يرد صراحة في العقد، بل تشمل التزامات أخرى ضمنية والتي تستخلص من طبيعة العقد والغرض منه أو من العادات التجارية أو التعاملات ما بين الأطراف أو قد تنشأ طبقاً لمبدأ حسن النية وأمانة التعامل والمعقولة في العالقات التعاقدية.

<sup>1</sup> هشام صادق المهدي القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص108.

## المطلب الثاني: نطاق الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية

إذا كانت الغاية من الالتزام بأعلام في مفاوضات التجارة الدولية، وعلى نحو مما اتضح فيما تقدم هي مواجهة التفاوت بين المتفاوضين إزاء المعلومات وتوفير رضاء من لا يعلم منهما، فإن تلك الغاية قد سمحت للقضاء تحديد نطاق هذا الالتزام بحيث أصبح المهني وهو بحسب الأصل المتفاوض المدين بهذا الالتزام، لا يلتزم فقط بأن يدلي للمتفاوض معه بالبيانات جوهرية، وإنما قد يصل مداه في بعض الأحيان إلى أبعد من ذلك أيضاً، وهو ما يحدث عندما يلتزم المتفاوض فضلاً عن ذلك بالتحذير أو بالنصيحة، فموضوعية البيانات التي يدلي بها المتفاوض الراغب بالتعاقد قد لا تجدي نفعا في مواجهة جهل المتفاوض الراغب بالتعاقد معه الغير متخصص، لذا يتعين تحقيقاً للغاية من الالتزام بالإعلام في مفاوضات العقد التجاري الدولي، بأن يكون المتخصص أكثر ايجابية في توجيه قرار المتفاوض معه، وبذلك يصبح ملتزماً ليس فقط بالإدلاء بالبيانات دائماً إنما أيضاً بنصحه، بل قد يقتضي منه وقبل ذلك بتحذير عميله، ولهذا فقد درج الفقه والقضاء على وضع حدود لهذا الالتزام، والتي هي بمثابة شروط لقيامه على عائق المتفاوض الراغب بالتعاقد، فإذا كان الأخير يلتزم بالإعلام بمعناه الواسع وذلك بالنظر إلى الثقة المشروعة التي أوها إياه المتفاوض، والتي تعني ضرورة التعويل عليه للعلم بالبيانات والملابسات الخاصة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض، إلا إن هذه الضرورة يجب إن تقدر بقدرها حتى ال يتكل كل متفاوض على الآخر ويتخذ موقفاً سلبياً حيال مصالحه الخاصة، ولهذا البد من تقييد الالتزام بالإعلام وحصره في شروط معينة والتي تتمثل بشرطين هما:<sup>1</sup>

### أولاً: علم المتفاوض بالمعلومات وبضرورتها للتعاقد

يشترط التزام المتفاوض في العقد التجاري الدولي بأعلام الطرف الذي يتفاوض معه عن بيانات ومعلومات معينة إن يكون المتفاوض الراغب بالتعاقد على علم بها وبمدى ضرورتها للتعاقد، بحيث يكون من شأنها التأثير في القرار الذي يتخذه المتفاوض الآخر

<sup>1</sup> هشام صادق المهدي القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص110.

بشأن المضي نحو إبرام العقد التجاري الدولي محل التفاوض أو عدم إبرامه، أنه من غير المعقول إن يلتزم المفاوض بإعلام الطرف الذي يريد التفاوض معه عن معلومات هو يجهلها بالأصل، وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية على ضرورة توافر شرط العلم والمعرفة لدى المفاوض بالمعلومات كشرط ضروري لالتزامه بأعلام في حكم صادر لها بأنه (من أن الالتزام بالإعلام ينشأ إذا ما كان لدى أحد الأطراف معلومات على درجة من الأهمية ويبدو وصولها إلى علم الطرف الآخر أمراً صعباً وغير معقول).<sup>1</sup>

وقد تكون المعلومات ضرورية للمفاوضات ذاتها إلا إن المفاوض الراغب بالتعاقد يمتنع عن تزويد الطرف الآخر بها، أو قد يواصل المفاوضات فيفاجأ فيما بعد بعدم إمكانية إبرام العقد، كأن يوجد شرط يمنع المفاوض الراغب في التعاقد من التصرف ولم يدلي به للمفاوض الآخر أو قد يؤدي عدم معرفتها من قبل الأخير إلى قطع المفاوضات، كما لو أخفى علمه بقرار السلطات المختصة الغير المعلن بحظر إصدار التراخيص اللازمة لتنفيذ العقد التجاري الدولي محل التفاوض، فمثال في عقود نقل التكنولوجيا يكون المفاوض ملزم باطلاع المفاوض معه على جميع عناصر المعرفة الفنية أثناء المفاوضات لإقناعه بجدوى هذه المعارف لمشروعه وليتمكن هذا الأخير من تقدير قيمة المعرفة الفنية التي يتعاقد عليها ومدى احتياجه لها، إلا أنه في بعض الأحيان قد يصر على عدم الكشف عن بعض الأسرار الخاصة بالعقد محل التفاوض خشية من إن يؤدي كشفها إلى إلحاق ضرر به أو إن ثقته بالطرف الآخر ليست بالدرجة التي تجعله يفصح عن هذه الأسرار، وهو ما يقود إلى انصراف المفاوض عن التعاقد أنه لم يستطع تحديد مدى صالحية التكنولوجيا محل المفاوضة للغرض الذي قصده من وراء التعاقد، أما تقدير مدى ضرورة هذه المعلومات من عدمه فهو أمر يرجع إلى القضاء بما يتمتع به من سلطة تقديرية وبالنظر في كل حالة على حده، ذلك إن طبيعة هذا الالتزام تختلف حسب طبيعة

<sup>1</sup> قرار محكمة النقض الفرنسية 23 فبراير 1991، أشار إليه الدكتور نزيه محمد صادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 1982، ص243.

المعلومات التي يلتزم بها المفاوض المدين بإعلانها لدائنه، وعلى وجه الخصوص عندما يكون مهنياً أو حرفياً يتعامل مع شخص عادي.<sup>1</sup>

عليه فإن صفة الاحتراف في أحد المتعاقدين من أهم القرائن التي يستفاد منها علمه بالبيانات والمعلومات اللازمة لتتوير رضاء الطرف الآخر، وهو ما أكدته محكمة النقض الفرنسية في العديد من الأحكام الصادرة منها ومن بينها حكمها الصادر في 27-11-1972 بقولها (إن صفة الاحتراف في أحد المتعاقدين من أهم القرائن التي يستفاد منها علمه بالمعلومات التي تتطلب تكوين رضاء مستتير للطرف الآخر في العقد).

**ثانياً: جهل المفاوض الآخر للبيانات والمعلومات اللازمة لتكوين الرضا الحر المستتير  
جهل مشروع:**

يشترط لقيام هذا الالتزام في مفاوضات العقود التجارية الدولية، بالإضافة إلى علم المفاوض الذي يرغب بالتعاقد بالمعلومات إن يكون المفاوض الآخر جاهلاً للبيانات والمعلومات اللازمة لإبرام العقد التجاري الدولي، إذ لا ينبغي إن يكون للأخير صفة الدائن بهذا الالتزام بشأن معلومات يعرفها أو يمكنه معرفتها عن طريق الاستعلام عنها، كون هذا الالتزام قصد به عالج حالات الاختلال الفادح في مستوى الدراية والمعرفة بين الراغبين في التعاقد التجاري الدولي، إذ ينبغي لوجوده أن يحوز أحدهما معلومات هامة لها اتصال بالعقد يجهلها الآخر أو بمعنى آخر إن يكون أحدهما على مستوى عالٍ من الخبرة والإحاطة بكل المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد ويكون الآخر في مستوى متدني إذ يجهل جميع أو معظم المعلومات، ومن ثم إذا انتقت هذه الفجوة لدى الطرفين معا فعند ذلك تنتفي العلة والحكمة من فرض هذا الالتزام، و جهل المفاوض الآخر يجب إن يكون مشروعاً، وهو لا يكون كذلك إلا إذا اثبت عدم قدرته على أداء واجب الاستعلام، فال يكفي إن يدعي الشخص عدم معرفته لها لكي يكون دائن بهذا الالتزام، بل

<sup>1</sup> حمايدية مليكة، النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2006، ص54

يجب إلى جانب ذلك إن يثبت عدم قدرته الإحاطة بمثل هذه المعلومات برغم بحثه واستعلامه عنها، كون الالتزام بأعلام يتوقف عندما يبدأ الالتزام بالاستعلام، لذا فليس للشخص قليل المعرفة والخبرة إن يدعي الجهل ويطالب الطرف الآخر بهذا الالتزام متى كان من السهل إن يتبناها أو أن يعرفها بنفسه وبوسائله الخاصة، فعند تحقق استحالة الاستعلام يعفى المفاوض الراغب في التعاقد من واجبه في الاستعلام، ويكلف المفاوض المدين بإعلامه بالمعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض والذي استحال على المفاوض الدائن معرفتها ويرجع هذا أما إلى استحالة شخصية أو موضوعية، فمن ناحية الاستحالة الموضوعية والتي يقصد بها الأسباب التي تتعلق بمحل العقد وتؤدي إلى استحالة علم المفاوض الذي يرغب بالتعاقد معه بتلك المعلومات، فحيازة المفاوض للمعرفة الفنية محل التعاقد بصورة لا تتيح للمفاوض الآخر التعرف على خصائصها وأوصافها الأساسية يعد من ابرز تطبيقات حالة الاستحالة الموضوعية التي تحول دون علم الأخير بهذه البيانات، والمعيار الذي يقاس فيه مشروعية جهل المفاوض للمعلومات الجوهرية هو معيار الرجل المعتاد مضافا إليه ظروف التعاقد كافة لا سيما مهنة المفاوض الراغب بالتعاقد بهذا الالتزام وطبيعة محل العقد ومدى انتشار المعلومات الخاصة به، بحيث إن الجهل بالمعلومات قد يكون مشروعاً بالنسبة لمتعاقد معين ومبرراً لإلقاء هذا الالتزام على عاتق المفاوض، بينما ال يمكن اعتباره مشروعاً لدى متعاقدٍ ثانٍ بسبب اختلاف الظروف المحيطة بإبرام العقد، ومن ثم لا يقوم الالتزام بالإعلام على عاتق المفاوض،<sup>1</sup> كما لو كان المفاوض الذي يرغب بالتعاقد معه محترفاً أو مهنياً، فمن المفترض في هذه الحالة أن يكون ذا إلمام جيد ببيانات العقد المراد إبرامه، ولا سيما إذا كانت المعاملة تدخل في نطاق حرفته واختصاصه، فحينئذ لا يكون الجهل مشروعاً هنا وهذا ما أقرته محكمة النقض الفرنسية في أحد أحكامها وجعلته مبدأ عاماً " يقضي بأن البائع ال يتحمل الالتزام بالإدلاء بالبيانات في أي حالة يكون من السهل فيها على

<sup>1</sup> عبد الحليم عبد اللطيف، مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات، مصدر سابق، ص380.

المشتري إن يعلم بهذه البيانات، وبذلك اقرت المحكمة عدم مسؤولية البائع عن عدم الإفضاء للمشتري بحقيقة التكاليف والقيود الواردة على الشيء المبيع المقررة من قبل السلطات المحلية طالما إن عقد البيع أشار إليها، فكان على المشتري إن يتحرى بنفسه عن تفاصيل هذه التكاليف من السلطات المحلية أو مكاتب التوثيق، أما الاستحالة الشخصية فيقصد بها الأسباب التي تتوافر في شخص المتفاوض والمتمثلة بعدم خبرته في مجال العقد المراد إبرامه وبصفة خاصة في المجالات الفنية المعقدة التي يكون المدين خبيراً فيها، فيلتزم بأعلام الدائن غير الخبير.<sup>1</sup>

ويقصر نطاق الالتزام بأعلام على المعلومات الجوهرية التي يكون من شأنها إن تساعد على تكوين رأي بشأن هذا العقد، حتى يكون على بينة من أمره، بحيث يتخذ القرار الذي يراه مناسباً في ضوء حاجته وهدفه من إبرامه، ومن البيانات والمعلومات الهامة التي تدرج في نطاق الالتزام بأعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية تلك التي تتعلق بالحالة المادية والقانونية للشيء محل التعاقد، فالشك إن من مصلحة متلقي هذا الشيء إن يعرف كل ما يتصل بوضعه المادي من بيانات ومعلومات، ونعني بذلك صفاته المادية وما به من عيوب، إذ يتحدد في ضوء تلك المعرفة وجود هذا الشيء ومدى كفاءته في أداء الغرض المقصود من اقتنائه، بل ومدى توافقه مع ظروف وإمكانيات هذا الشخص، ومن ثم مع قيمة الأداء الذي يرتضي هذا الأخير دفعه لقاء هذا الشيء، إضافة إلى مكاشفته بجميع الظروف المحيطة بالمسائل محل العقد التجاري الدولي، ونعني بالحالة القانونية للشيء محل التعاقد ليس فقط ما يتصل بموضع ملكيته وماله وما عليه من حقوق للغير، وإنما أيضاً كل قيد مصدره القانون بالمعنى الواسع وهو ما يؤدي في حالة تقريره إلى المساس الجوهري باستغلال هذا الشيء أو الانتفاع به على الوجه المألوف ففي قضية شركة (klockner) التي تعاقدت مع حكومة الكاميرون على إنشاء مشروع مشترك يقوم بإنشاء

<sup>1</sup> القرار الصادر في 13 فبراير 1984، سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح بالعقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 27.

المنشآت والتجهيزات اللازمة لتسليم مصنع للأسمدة على شكل (عقد تسليم مفتاح) وتم توقيع عقد التسليم في 14 مارس 1872 إلا أن الأخيرة رفضت دفع القيمة الكلية لمصنع الأسمدة الذي إقامته تلك الشركة، نظرا لإخلالها بالإخبار والإعلام بالظروف المحيطة بالعقد، إذ تعمدت خداعا وتدليسا إخفاء حقائق مستجدة في إطار السوق الإقتصادية للتعامل بالأسمدة، مما أدى إلى اتخاذ حكومة الكامبيرون مجموعة من القرارات الخاطئة ما كانت تتخذها لو علمت بتلك المستجدات، وعندما طرح النزاع إمام محكمة التحكيم قررت عدم وجود قرائن أو أدلة تشير إلى وجود خداع أو تدليس، إلا انه يوجد خلل واضح من شركة klockner بالتزامها المتعلق بالإعلام، وبناءا على ذلك صدر حكم بعدم استحقاقها الثمن، وعندما طعن بالحكم إمام المركز الدولي لحل المنازعات الناشئة عن الإستثمار، تم تشكيل لجنة خاصة انتهت لإلغائه مع إقرار صعوبة القبول بوجود التزام عام بالإخبار مصدره التقنيات المدنية في الدول، ما لم يتم ذلك بالاستناد إلى مبدأ حسن النية، مما يتطلب أعمال ذلك الالتزام تحديد شروطه وقيود تطبيقه، وكذلك ما قضت به محكمة النقض المصرية في حكمها الصادر عام 1861 إلى إلزام الأطراف أثناء المفاوضات بالمصارحة أو بالإفشاء في حكمها بأنه "إذا كان ما تم بين الطرفين ال يعدو مرحلة التمهيد لإبرام عقد نقل بحري وال يؤدي إلى انعقاد العقد إلا انه ال يجوز أي من الطرفين إن يتخذ إجراء ما، من شأنه إن يوقع الطرف الآخر في فهم خاطئ للظروف ويحمله كلفة ما كان يتحملها لوال هذا الأجراء،<sup>1</sup> فلا يجوز أن تصدر من السكرتير العام للهيئة تصرفات من شأنها إن توهم الطرف الآخر بأن التعاقد قد تم، ولا يصح له إن يدعي انه غير ملزم بأفهام الغير مركزه القانوني، في حين إذا كان الجهل نتيجة إهمال المفاوض الآخر، فإنه بذلك يتحمل مسؤولية إهماله، وهذا ما أكدته محكمة النقض الفرنسية في حكم صادر عنها بأنه "يجب على المشتري إن يكون حريصا على جمع كافة المعلومات الخاصة بموضوع شرائه.

<sup>1</sup> القرار الصادر في 13 فبراير 1984، سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح بالعقود، مرجع سابق، ص 29.

ومن هنا يمكن القول بوجود التزام يقع على عاتق المفاوض الآخر مقابل للالتزام بأعلام إلا وهو الالتزام بالاستعلام بحيث يقوم باطلاع المفاوض الراغب في التعاقد على المعلومات التي توصل إليها وعلى حقيقة الصعوبات القائمة حتى يتمكن الأخير من إعلامه بشكل جيد.

هذا ويتم الإعلام بطرق متعددة فقد يتم بالإخبار المباشر للمفاوض بكل ما يعلمه المفاوض الراغب بالتعاقد من حقائق ووقائع ومعلومات، أو قد يتم كتابة بتقديم بيانات مكتوبة إلى المفاوض الراغب بالتعاقد معه، أما في وثيقة العقد نفسها أو وثيقة مستقلة تلحق بالعقد التجاري الدولي المتفاوض عليه، ويسمى الالتزام بالإعلام المحض، وكما وينبغي على المفاوض الراغب في التعاقد إن يراعي في أعالمه أوصافا معينة، حتى يحقق الغاية المرجوة منه، إذ يجب إن يكون بسيطا ومفهوما في ألفاظه، بحيث تستخدم عبارات سهلة وغير معقدة، بحيث يسهل على المفاوض استيعاب معانيها، وإلا عد مخالفا للشق الإيجابي من الالتزام بالإعلام وهو (الإدلاء بالمعلومات والبيانات)، كما يتعين إن يتسم الإعلام بالكفاية والشمول، بحيث يذكر المفاوض كافة البيانات المتصلة بالعقد التجاري الدولي المزمع إبرامه التي لها تأثير على رضاه فضلا عن ضرورة اتسام الإعلام بالصدق والدقة للتأكد من تبصير المفاوض الآخر وتنويره بالعقد المزمع إبرامه.<sup>1</sup>

بيد أن التطور التقني وتطور الصناعات وظهور الأجهزة والمعدات الدقيقة والمتضمنة الخطورة على سلامة المنتج، جعلت من الضروري أن يلتزم أحد المفاوضين بتحذير الآخر ولفت انتباهه إلى احتمال وجود خطورة مادية أو قانونية ناجمة عن العقد المتفاوض عليه ويسمى الالتزام بالإعلام، في هذا الفرض، بالالتزام بالتحذير، ويبدو ذلك جليا من خلال استقراء بعض أحكام القضاء الفرنسي، ففي إحدى القضايا المعروضة على محكمة ليون الفرنسية، قررت فيها مسؤولية المدين عن عدم التحذير، وتتلخص وقائع القضية أن احد المهنيين وهو أستاذ في الكيمياء قد تعاقد على أن يورد لأحد الصالات معدات وأدوات

<sup>1</sup> القرار الصادر في 13 فبراير 1984، سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح بالعقود، مرجع سابق، ص30.

لتجميل الصالة وكانت هذه المواد قابلة للاشتعال وقد سبق لمالك الصالة أن حاول قبل إبرام العقد الحصول عليها من شركة أخرى فرفضت هذه الأخيرة تزويده بها لما تشكله هذه المواد من خطورة، وهذا ما يدل على علم العميل بطبيعتها الخطرة، لكن رغم ذلك قضت المحكمة بإدانة المورد عن الحريق الذي نشب في الصالة من جراء استخدام هذه المواد مع علم المشتري بطبيعتها، وعللت المحكمة حكمها بأنه كان على المورد عدم توريد هذه المواد الخطرة كما فعلت الشركة التي سبق أن رفضت التعاقد، وقد أيدت محكمة النقض الفرنسية هذا القرار وقالت في حيثيات حكمها بأن المورد الذي كان على درجة من التخصص قد اخل بالتزامه عندما اكتفى بأن يضع تحت تصرف المشتري بيانا يوضح الاستخدامات الرئيسية الممكنة للمواد المباعة دون إن يحذر المشتري على نحو محدد من مخاطر بعض الاستخدامات، ومدى هذه المخاطر.

وأيا كان الأمر، فإن الالتزام بالإعلام -مهما كانت صورته- هو التزام ببذل عناية، وذلك أن المفاوض الراغب بالتعاقد يلتزم بأن يفضي للمفاوض الآخر بالبيانات والمعلومات الضرورية المتعلقة بالعقد التجاري الدولي محل التفاوض، والتي تمكنه من تقديم العروض الملائمة له دون أن يضمن تحقيق تلك النتيجة، أن ذلك مرهون، في الواقع، بمدى التزام الدائن بتلك المعلومات والتحذيرات والنصائح.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> هناك جانب من الفقه عده إلتزام لتحقيق غاية ويرى القول بخلاف ذلك يؤدي إلى إخراج الإلتزام من محتواه. ينظر: عبد الحليم عبد اللطيف، مبدأ حسن النية وأثرها في التصرفات القانونية، مصدر سابق، ص 114.

# الختمة

## الخاتمة:

استهدف هذا البحث في الواقع الوصول إلى فكرة واضحة ودقيقة قدر الإمكان حول التزامات أطراف التفاوض في عقود التجارة الدولية، وهذا ما حاولنا أن نلقي الضوء عليه في بحثنا هذا، من خلال تحديد مفهوم ونطاق هذه الالتزامات، وتوصلنا في الخاتمة إلى أنه:

إن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يعد التزاما جوهريا في مفاوضات عقود التجارة الدولية، إذ يعد مطلباً أساسياً لنجاحها كونه يفرض على كل مفاوض في هذه العقود التزاماً إيجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، لغرض إقامة نوع من التوازن المقبول بين مبدأ الحرية التعاقدية الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية عند التفاوض، بحيث يكون كل مفاوض حريصاً على مصالح المفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية قدر الإمكان، كون مبدأ حسن النية الذي فرضه المشرع في تنفيذ العقود لا يقتصر على مرحلة التنفيذ فحسب، إنما يمتد سلطانه ليشمل مرحلة المفاوضات أيضاً.

نتيجة لضرورات الحياة الحديثة ومتطلباتها اقتضت الظروف العصرية حتمية وجود الالتزام بالإعلام في ميدان التعامل وتوسيع نطاقه وتعميمه على جميع أنواع العقود متى توافرت مبررات وجوده وأسبابه، وذلك رغبة في الحد من عدم المساواة في المعرفة والدراية بين أطراف العالقة التعاقدية وخصوصاً إذا ما عرفنا أن بعض المتعاملين في هذه العقود لم تعد لديهم الخبرة للإمام بظروف التعاقد وملابساتها في مواجهة منتج محترف ذي علم ودراية واسعة تراكمت لديه نتيجة خبرة طويلة في مجال التعامل التجاري.

قائمة المصادر

والمراجع

أولاً: المصادر

أ- الأوامر:

1. الأمر 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، صادر بتاريخ 30 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم.
2. قانون حماية المستهلك المصري رقم 67، لسنة 2006، المادة 06.

ب- الإتفاقيات:

1. اتفاقية فيينا لعقود البيع الدولي لسنة 1980.
2. حكم محطة فرساي 5 مارس 1992.
3. حكم محكمة التحكيم المغاربية الصادر في 17 نوفمبر 1995، وعلى هذا ذهب حكم محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس عام 1987.

ج- الكتب باللغة العربية:

1. ابراهيم الشهاوي، ثقافة التفاوض بالحوار، ط1، الشركة القومية للطبع والنشر، القاهرة، 2010.
2. أبو العلا علي أبو العلا النمر، دراسة تحليلية الميادين معهد روما "الليونيديروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية، ط1، دار النهضة العربية، 2000.
3. أبو العلا علي أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، طبعة خاصة لطلبة الدراسات العليا دار النهضة العربية، د. س. ن.
4. أبو العلا علي أبو العلا النصر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، دار الكتب القانونية، مصر، 2002.
5. أحمد شرف الدين، تسوية المنازعات عقود الإنشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

6. أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي مفاوضات العقود الدولية (قانون الإدارة وأزمته)، ط.1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000-2001.
7. أحمد علي صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة، الجزائر، 2012.
8. بلحاج العربي، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، عمان، 2010.
9. جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، د. د. ن، 2005.
10. حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، سلسلة كتب عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون، الكويت، 1994.
11. حسين الدوري، عقود التجارة الدولية (العادية والإلكترونية ومنازعاتها) ندوة التوقيع الإلكتروني وحجيته في الإثبات"، مالطا، يوم 27-30 نوفمبر 2006.
12. حمايدية مليكة، النظام القانوني لعقد ترخيص براءة الاختراع في مجال نقل التكنولوجيا، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2006.
13. رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.
14. سميحة القليوبية التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا، مقال منشور في مجلة الأحكام، شركة الخدمات التعليمية، ع 8، القاهرة، 1997.
15. سمير برهام، إبرام العقد في التجارة الدولية الإلكترونية، بحوث وأوراق عمل، ندوة إدارة عقود التجارة الدولية"، القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، سبتمبر 2006.

16. شيرزاد عزيز اسماعيل، حسن النية في إبرام العقود، ط1، منشورات دار دجلة، عمان، 2009.
17. صالح صافي خالص، الإعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية، د. م. ج، الجزائر، 2001.
18. صالح صافي خالص، ماهية المفاوضات التجارية، د. د. ن، الجزائر، 2011.
19. صبري حمد خاطر، الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات بحث منشور في مجلة العلوم القانونية، كلية القانون، جامعة بغداد، م11، ع1، 1996.
20. طارق الحموري، ندوة الصياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، شرم الشيخ، جمهورية مصر العربية، يوم 2925 ديسمبر 2007.
21. طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1997.
22. طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط1، دار الثقافة، 2001، د. ب. ن.
23. عبد الحليم عبد اللطيف مبدأ حسن النية وأثره في التصرفات القانونية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997.
24. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، ط2، دار هومة، مصر، 2009.
25. فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، ط1، دار الأمين، مصر، 2004.
26. فواز صالح، الموسوعة القانونية المتخصصة (مرحلة ما قبل التعاقد)، م7، هيئة الموسوعة العربية، ط1، دمشق.
27. محسن أحمد الخضير، مبادئ التفاوض، ط1، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
28. محمد أبوزيد، المفاوضات في الاطار التعاقدية (صورها واحكامها)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

29. محمد بن براهيم التويجري، إدارة المفاوضات لإبرام العقد، بحوث وأوراق عمل، ندوة حول إدارة عقود التجارة الدولية، القاهرة، سبتمبر 2006.
30. محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، ط.1، م.1، د.د.ن، مصر، 1995.
31. محمد حسين منصور، العقود الدولية، د. ط، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010.
32. محمد علي جواد، العقود الدولية (مفاوضات إبرامها تنفيذها)، ط1، دار الثقافة، عمان، 2010.
33. محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
34. محمد نصر محمد، الوسيط في عقود التجارة الدولية، د. ط، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 1971.
35. محمودي مسعود، أساليب وتقنيات إبرام العقود الدولية، د. م. ج، الجزائر، 2006.
36. مصطفى أحمد أبو عمرو، الإلتزام في الإعلام في عقود الاستهلاك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2010.
37. مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح(مدخل استراتيجي مسلوكي)، الدار الجامعية، 2004-2005.
38. مصطفى مني محمود، الحماية الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر ودور التحكيم في تسوية منازعات الاستثمار، دار النهضة العربية، مصر، 1990.
39. مصطفى محمود أبو بكر، المرجع في وظيفة احتياجات وإدارة الأنشطة اللوجيستية في المنظمات المعاصرة، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، مصر، 2003-2004، ص420.
40. موسى غانم فنجان، فاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، ط1، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

41. نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
42. نضال سليم برهم، أحكام عقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الثقافة، عمان، 2006.
43. هادي سعيد عرفة، حسن النية في العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المدني، بحث منشور لمجلة الحقوق القانونية والإقتصادية، جامعة القاهرة، العدد1، السنة الأولى، 1986.
44. هشام صادق المهدي القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف الإسكندرية، 1995.
45. ياسر حماية، فن التفاوض، ط1، كنوز للنشر والتوزيع، مصر، 2012.
- المذكرات والرسائل الجامعية:**
46. بن أحمد صليحة، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدكتوراه، نصر الدين سمار، كلية الحقوق، قصدي مرباح، جامعة ورقلة، 2006/06/19.
47. جعيجع نبيلة، محاضرات تقنيات التفاوض الدولي، مطبوعة دروس مقدمة الطلبة السنة الثالثة تجارة دولية، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2016-2017.
48. صفاء تقي عبد النور، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة، دراسة مقارنة، اطروحة دكتوراه، كلية القانون جامعة الموصل، 2005.
49. كايلي ريمة، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، بن عنتر عبد الرحمان، تسويق، كلية العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2013-2014.

الكتب باللغة الأجنبية:

- Osman "Les principes generaux de la lexmercatorian .contraibution à l'étude d'un ordre juridique national "L.G.DJ, 1992.,

المواقع الإلكترونية:

منشور باللغة الانجليزية على شبكة الانترنت article 1/7 على الموقع الإلكتروني:

- <http://www.jas.ni/m/androit/> meternation al corcial contrcat princeple .
- [www.leg.france.gouv.fr](http://www.leg.france.gouv.fr)

# الفهرس

الصفحة	الموضوع
	الشكر
	الإهداء
أ	مقدمة
	<b>الفصل الأول: ماهية المفاوضات في العقود التجارية الدولية</b>
2	المبحث الأول: نظام التفاوض
3	المطلب الأول: مفهوم المفاوضات وأهميتها
3	الفرع الأول: تعريف المفاوضات وخصائصها
10	المطلب الثاني: أنواع ومراحل التفاوض
10	الفرع الأول: أنواع المفاوضات
13	الفرع الثاني: مراحل التفاوض
15	المطلب الثالث: تحديد إستراتيجية التفاوض ومهارات المفاوض
16	الفرع الأول: تحديد إستراتيجية التفاوض
17	الفرع الثاني: مهارات المفاوض
21	المبحث الثاني: محتوى عقود التجارة الدولية.
21	المطلب الأول: دياجة العقد
22	الفرع الأول: من حيث الشكل
23	الفرع الثاني: من حيث الموضوع
25	المطلب الثاني: تحديد أطراف العقد وحيثيات التعاقد.
26	الفرع الأول: تحديد أطراف العقد
28	الفرع الثاني: حيثيات التعاقد
29	المطلب الثالث: أهم الشروط التي تتضمنها عقود التجارة الدولية.
29	الفرع الأول: الشروط الخاصة بمدة العقد الدولي التجاري:
31	الفرع الثاني: الشروط الخاصة بتحديد النطاق الإقليمي لتنفيذ العقد
31	الفرع الثالث: الشروط الخاصة بتعديل العقد أو تجديده العقد.
33	الفرع الرابع شرط تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد و أسلوب حل النزاع.
36	الفرع الخامس: شرط الثمن
37	الفرع السادس: الشرط الخاص بالتعهدات والضمانات

الفصل الثاني: التزامات الأطراف اطفاوضة	
40	المبحث الأول: الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية
40	المطلب الأول: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية
46	المطلب الثاني: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية
55	المبحث الثاني: الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية
55	المطلب الأول: مفهوم الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية
66	المطلب الثاني: نطاق الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية
75	الخاتمة
77	قائمة المراجع
84	الفهرس