



مذكرة بعنوان

المفاوضات في عقود التجارة الدولية

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون أعمال.

إشراف الأستاذ:

إعداد الطالبتين:

د. بوعشة كمال

• قميدي فريدة.

• شكشاك سميرة.

الاسم واللقب	الرتبة	الهيئة المستخدمة	الصفة
صياد الصادق	أستاذ محاضر أ	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	رئيسا
بوعشة كمال	أستاذ محاضر أ	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	مشرفا ومقررا
بوسته زهر الدين	أستاذ محاضر أ	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	ممتحنا

السنة الدراسية: 2026/2025

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشاذلي بن جديد الطارف
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



Minister de L'enseignement Supérieur
Et de La Recherche Scientifique
Université el tarf
Faculté de Droit et des Sciences Politiques
Département de Droit

القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 المحدد المتعلقة بالوثائق من السرقة العلمية ومكافئتها

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا المعضي أدناه،

السيد (ة): بنكيتال سمير

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 402501786

الصادرة بتاريخ: 2022/08/01

عن دائرة: القالت

المسجل بقسم: الحقوق والمكلف بالتجتر مذكرة تخرج ماستر

عنوانها: المناقصات في عقود التجارة الدولية

أصرح بشرفي أنني التزمت بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المنهجية
والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2022/06/28

(مضاء المعني)



القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 المحدد المتظفة بالوكالة من السرة العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا الممضي أدناه،

المسيد (ة): فهميد مخريرة

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: ٨٨١٨٨٧٧١٨

الصادرة بتاريخ: 22 11 2018

عن دائرة: الطارف

المسجل بقسم: الحقوق والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج ماستر

عنوانها: المفهوم صياغة على ضوء الخطاب الوطني

أصرح بشرفي أنني التزمت بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المنهجية
والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 28 / 06 / 2020

إمضاء المعني



مذكرة بعنوان

المفاوضات في عقود التجارة الدولية

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون أعمال.

إشراف الأستاذ:

إعداد الطالبتين:

د. بوعشة كمال

• قميدي فريدة.

• شكشاك سميرة.

الصفة	الهيئة المستخدمة	الرتبة	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	أستاذ محاضر أ	صياد الصادق
مشرفا ومقررا	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	أستاذ محاضر أ	بوعشة كمال
ممتحنا	جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف -	أستاذ محاضر أ	بوسته زهر الدين

الشكر

يسرنا أن نتوجه بأسمى عبارات الشكر والتقدير إلى

أستاذنا المشرف: بوعشة كمال

الذي لم يبخل علينا بعمله وتوجيهاته السديدة ، وكان نعم السند والداعم

طيلة فترة إنجاز هذا العمل

لقد كان لتشجيعه المستمر ، ونقده البناء ، ودقته الأكاديمية الدور الكبير في إخراج

هذا البحث إلى النور

فله منا كل الاحترام والامتنان ، راجين من الله أن يوفقه في مسيرته العلمية

والعملية.

الإهداء

إلى من غرسوا في نفسي حب العلم والمعرفة

إلى من كانوا قدوتي ومصدر إلهامي

إلى أمي وأبي رمز العطاء والحنان، لكما اهدي ثمرة جهدي وتعب سنوات دراستي

عرفاناً وتقديراً لما قدمتماه لي

إلى اخواني واخوتي، سندي في الحياة إلى كل من دعمني بكلمة طيبة أو دعاء

صادق

إلى أساتذتي الأفاضل

إلى اصدقائي وزملائي الذين شاركوني رحلة التعلم

اهدي إليكم هذا العمل المتواضع تعبيراً عن شكري وإمتناني.

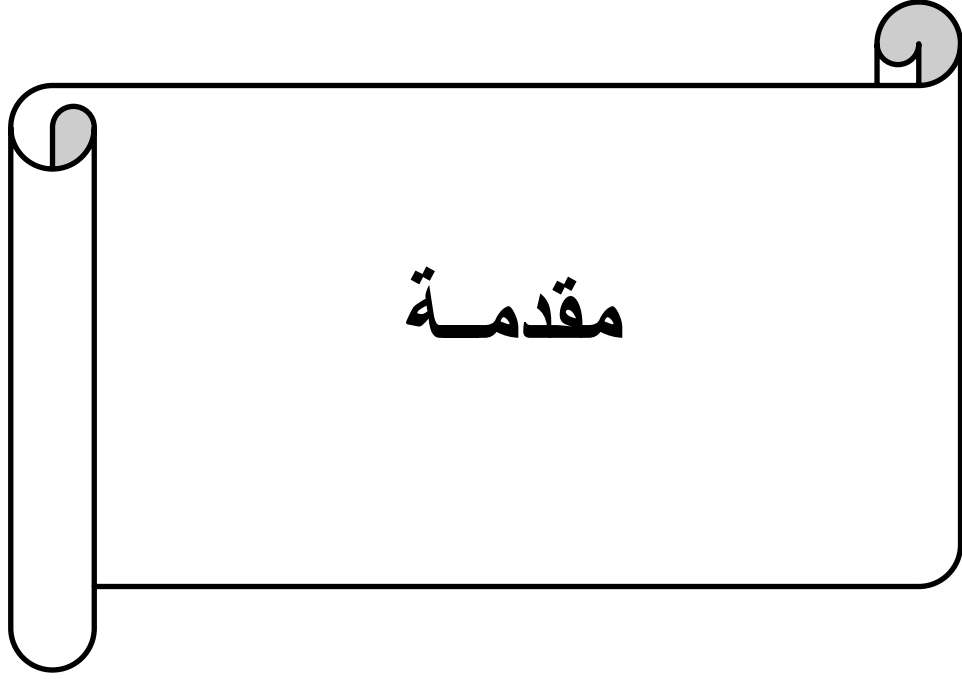
قميدي فريدة

الإهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات الحمد لله ما تم جهد ولا ختم سعي إلا بفضل
وما تخطى العبد من عقبات وصعوبات إلا بتوفيقه ومعونته بفضل من الله أتممت
مسيرتي الجامعية.

أهدي ثواب هذا البحث إلى كل شخص وقفه معي وساندني على طوال مسيرتي
الدراسية وأبارك لكل أصدقائي الذين تخرجوا معي.

شكشاك سميرة



مقدمة:

يلعب العقد في القانون الداخلي دوراً أساسياً في تبادل وتداول الثروات ويتعاضم هذا الدور في العقود الدولية التي تعد أداة لتسيير التجارة الدولية ، ووسيلة للمبادلات الاقتصادية عبر الحدود ، حيث تؤثر تلك العقود من الناحية الاقتصادية على ميزان المدفوعات والميزان التجاري للدول باعتباره أنها تستدعي انتقالاً للقيم والثروات والخدمات عبر الحدود .

وقد أخذ الازدياد في التبادل التجاري ينمو خاصة بعد توقيع اتفاقيه الجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية ، فإذا كان العقد فيما مضى يتم إبرامه بطريقة بسيطة وسريعة ، حيث يقوم أحد الطرفين بتوجيه إيجاب بسيط إلى الطرف الآخر ، ثم يلبث هذا الأخير أن تقبل ذلك الإيجاب فينقصد العقد وينتهي الأمر إلا أن العقد التجاري الدولي يختلف في مراحل تكوينه عن العقد التجاري الداخلي البسيط ، كون أغلب العقود التجارية الدولية معقدة من الناحية الفنية والتقنية وتحتاج إلى مرحلة تفاوض حتى الوصول إلى القبول النهائي وتوقيع العقد من قبل أطرافه ، فالواقع أثبت أن تلك الطريقة البسيطة في التعاقد كانت تتناسب مع طبيعة المعاملة ، والعقد باعتباره وليد البيئة الاقتصادية والاجتماعية التي تنشأ فيها فإنه يتأثر بالتطورات التي تحدث ، ومن ثم كان من الطبيعي أن يتأثر العقد عند بنينا نه بالتطورات التي حدثت في العصر الحديث والذي شهد عدة تطورات والتي أثرت بشكل كبير في بنیان العقد حيث أصبحت العديد من العقود تتسم بالتعقيد وذلك التي ترد على مشروعات عملاقة تنصب على عملية مركبة مليئة بالتعقيدات القانونية والفنية في مصدر أموال طائلة وهنا تشكل مخاطر على أطرافها ولهذا أصبح من غير الممكن إبرام مثل هذه العقود بسرعة وبطريقة بسيطة بل يجب أن يسبق إبرامها مرحلة المفاوضات والتي تستغرق وقتاً وتتطلب إجراءات ونفقات باهضة وذلك لمناقشة شروط وبنود العقد لهذا تعد مرحلة المفاوضات من أهم مراحل العقد حيث تحدد فيها الملامح لنطاق حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة حيث يدخلون

مقدمة

في مناقشة الثمن ومواعيد التوريد وكيفية تنفيذه ووقته ومكانه ضمانه حتى يتسنى للأطراف التعاقد وإبرام العقد النهائي.

إن أطراف العقد الدولي هم في الأساس الشركات الكبرى تقوم بمشاريع تنموية لها أهداف اقتصادية وتجارية ومالية تمتد إلى دول عديدة حيث يصعب أن تتبع مراحل إبرامها للعقد وذلك من حيث التعقيد وعلاقتها التي تدخل فيها عدة جوانب اقتصادية ومالية وسياسية ، فالمفاوضات لا تتخذ بعدا قانونيا بل بعدا ماليا واقتصاديا وعليه فالدور التي تلعبه في فهم العقد التجاري بشكل قانوني كأساس في تأويله وتفسيره .

للمفاوضات قيمة قانونية تكون في بعض الأحيان أقوى من بنود العقد نفسه وهي مرحلة تمر في حياة العقد التجاري الدولي على الإطلاق ، وان نجاح إدارة التفاوض والتحكم في سيرها هو نجاح انهاء العقد التجاري الدولي والإطاحة بفشل المنازعات التي تنشب مستقبلا ولهذا أصبحت ضرورة في العقد التجاري الدولي هذا وإن دل على شيء فإنها تدل على القيمة القانونية واقتصار أهميتها في مجال العقود التجارية الدولية.

أهمية الموضوع:

مرحلة المفاوضات إحدى الدعامات الأساسية لتجاوز المخاطر والصعوبات الناجمة عن طبيعة بعض العقود التجارية الدولية، حيث من خلالها يتم الإعداد والتحضير الجيد للعقد محل التفاوض وذلك بالوقوف على جميع جوانبه الفنية والمالية والقانونية وتبسيط الضوء على الصعوبات المتوقعة أثناء تنفيذه والعمل على إيجاد حلول مناسبة .

إضافة إلى أنه خلال مرحلة المفاوضات يمكن التعرف على المتعاقد الآخر والتأكد من مدى قدرته المالية وكفاءته الفنية، كما يتم خلال هذه المرحلة تحديد حقوق والتزامات الطرفين التي تنشأ عن العقد ونطاق المسؤولية المترتبة عن الإخلال بهذه الالتزامات .

مقدمة

العقد يحتاج بعد إبرامه إلى إدارة حقيقية لعملية التنفيذ التي تتمثل في النواحي المالية والفنية والإدارية وغيرها ، وإن مرحلة ما قبل التعاقد تحتاج بدورها إلى إدارة هذه المرحلة ما قبل التعاقد يؤدي في النهاية إلى قيام عقد لا يتعرض فيها بعد للبطلان وتفادي الوقوع في الغلط أو التدليس من العيوب الخفية في محل التعاقد وغيرها من العيوب ، وهذا فإن حسن توجيه مرحلة التفاوض يخدم مرحلة ما بعد التعاقد .

أسباب اختيار الموضوع

لقد وقع اختيارنا على دراسة المفاوضات في عقود التجارة الدولية انطلاقا من عدة اعتبارات جوهرية ، تتقاطع فيها الدوافع الشخصية مع الضرورات العلمية، ويمكن إيجازها في جانبين أساسيين :

الأسباب الذاتية :

تخصص الدراسة في قانون الأعمال والميول للبحث أكثر في موضوع المفاوضات في عقود التجارة الدولية بحكم أنه ينتمي إلى مجال التخصص.

الأسباب الموضوعية

التطورات والتحولات التي شهدتها العالم بخصوص عقود التجارة الدولية فيما يخص المرحلة التسبق صياغتها .

تتمثل أيضا في اكتساب معرفة جديدة حول قيمة المفاوضات مع التطور الحاصل في مجال التجارة الدولية وعدم تنظيم المشرع لهذه المرحلة في النصوص القانونية مادفع بنا إلى البحث في قوانين أجنبية تخص مرحلة المفاوضات.

الأهداف :

تهدف هذه الدراسة حول الوقوف على الجوانب القانونية ذات الصلة بمرحلة المفاوضات باعتبارها أحد المراحل الأساسية التي تمر بها عقود التجارة الدولية ، وذلك من خلال تبيان إطارها المفاهيمي والقانوني من حيث أهميتها والطبيعة القانونية لها والتزامات الأطراف خلالها والمسؤولية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية .

الإشكالية :

من خلال ما سبق ذكره تطرح الإشكالية التالية:

ما هو التكييف القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الدولية ؟

الأسئلة الفرعية:

- ما المقصود بالمفاوضات في العقد التجاري الدولي ؟
- فيما تتمثل أنواعها وخصائصها؟
- ماهي الطبيعة والأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية ؟
- وماهي الالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية وماهي المسؤولية المترتبة عنها؟

المناهج المتبعة:

للإجابة على هذه الإشكالية اتبعنا المنهج الوصفي والتحليلي اعتمدنا على المنهج الوصفي في الفصل الأول عند التعرض لماهية ومدلول المفاوضات وتمييزها عن النظم المشابهة لها وأنواعها وخصائصها والطبيعة والأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية ، كما اتبعنا المنهج التحليلي باعتبارها أداة علمية تهدف إلى تفكيك وتحليل النصوص القانونية والفقهية ذات الصلة بمرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية للوصول إلى فهم عميق للأحكام المنظمة لها والالتزامات والآثار القانونية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية.

الدراسات السابقة:

تم الإعتماد في إطار معالجة موضوع المفاوضات في عقود التجارة الدولية على بعض الدراسات السابقة الذكر بعض منها أطروحة لنيل شهادة دكتورا بعنوان الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية للباحث بوطباله معمر، تخصص قانون عام جامعة الإخوة منتوري قسنطينة سنة 2017 ، مذكرة ماستر بعنوان المفاوضات في عقود التجارة الدولية للباحثين نائلة أوصيف، سهام شناح، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق جامعة محمد بوضياف المسيلة سنة 2020.

تقسيم الدراسة:

قسمنا هذه الدراسة إلى فصلين تناولنا في الفصل الأول:

الإطار المفاهيمي والقانوني للمفاوضات في عقود التجارة الدولية الذي قسمناه إلى مبحثين تناولنا في المبحث الأول ماهية المفاوضات في عقود التجارة الدولية وفي المبحث الثاني تناولنا الطبيعة والأهمية القانونية في عقود التجارة الدولية وأما في الفصل الثاني قمنا بتكريسه لدراسة الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية حيث قسمناه أيضا إلى مبحثين فدرسنا في المبحث الأول إلى الالتزامات القانونية الناشئة عن المفاوضات وفي المبحث الثاني المسؤولية المدنية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية .

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي والقانوني

للمفاوضات في عقود التجارة الدولية

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والقانوني للمفاوضات في عقود التجارة الدولية.

نظرا للتطور الذي عرفته العقود لاسيما العقود الدولية، أصبح من الضروري وجود الأطراف قبل إبرام العقد إلى المفاوضات التي تعد حجر الأساس الذي يبنى عليه نجاح أو فشل المعاملات التجارية الدولية، وعليه فهذه مرحلة تمهيدية من خلالها وعليها يتحدد مصير العلاقة التعاقدية والتي تتكامل وتتوج في النهاية بإنشاء عقد تجاري محكم يتضمن مصلحة الأطراف. وفي هذا الإطار يخضع أطراف العقد الدولي إلى مبدئين أوله الحرية التعاقدية، وثانيه سلطان الإرادة فهم غير مقيدين بأي التزام.

المبحث الأول: ماهية المفاوضات في عقود التجارة الدولية

تعد المفاوضات في عقود التجارة الدولية للمسار القانوني والفني الذي يجسد مرحلة ما قبل التفاوض والتعاقد حيث تلتقي إرادة الأطراف عبر الحدود لتجاوز عقبات باختلاف الأنظمة القانونية واللغات والثقافات التجارية، وهي عبارة عن عملية منظمة لا تهدف فقط إلى تحديد السعر والكمية بل تمتد لتوزيع المخاطر الدولية وتحسيد القانون الواجب التطبيق وآليات فض المنازعات مما يجعلها مرحلة جوهرية لضمان الاستقرار في المراكز القانونية وعليه سنتناول في هذا المبحث مطلبين...

المطلب الأول: مدلول المفاوضات في عقود التجارة الدولية

الفرع الأول: مفهوم المفاوضات:

تعد مرحلة المفاوضات مرحلة اعداد و تحضير تكون ما قبل ابرام العقد ، الغاية منها الوصول إلى اتفاق يرضي الطرفين وذلك لتجنب المنازعات التي قد تنشأ بين الأطراف نتيجة عدم المشاورات و المناقشات فيها أثناء مرحلة التفاوض .

و حتى يتسنى لنا تعريف المفاوضات لابد لنا أن نبدأ أولاً بتبيان التعريف اللغوي، الاصطلاحي،
الفقهي.

أولاً: التعريف اللغوي:

فاوض، يفاوض، مفاوضة، فهو مفاوض، و المفعول مفاوض.

فاوضه/فاوضه في الأمر: بادلہ الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية أو اتفاق.

فاوض منافسه/عدوه فاضه في مسألة /قضية /مشكلة.¹

إن معنى المفاوضة في اللغة العربية "المساواة والمشاركة، فاضه في أمره أي جاره و تفاوضوا في الحديث أخذوا فيه. وتفاوض القوم في الأمر أي فاض فيه بعضهم بعض".

وفي حديث معاوية قال: لدغفل بن حنظلة: "بم ضبطت ما أرى؟ قال: بمفاوضة العلماء، قال: وما مفاوضة العلماء؟ قال: إذا لقيت عالماً أخذت ما عنده و أعطيته ما عندي".²

وعليه فإن التفاوض هو عملية تجري بين طرفين أو أكثر و تأخذ شكلاً رسمياً وذلك من خلال تبادل الاقتراحات والعروض و بذل كل الجهود المشتركة بهدف الوصول إلى إتفاق وتصور مشترك حول عدد معين.

¹ معجم الأدباء، رشاد الأريب ابن معرفة الأديب، المجلد 3 صفحة 1288، جامع الكتب الإسلامية اطلع عليه عبر الرابط:

"httpd://ketabonline.com/ar/books/6879/read/page/1289 part 3 page 6879"

² طهير عواج، لخضر بن ساهل، استراتيجيات التفاوض في العلاقات الاجتماعية، مجلة سوسيولوجيون، د ب ن، 2020، المجلد الأول، العدد 02، ص 37.

ثانياً: التعريف الاصطلاحي:

تعددت التعريفات الاصطلاحية للمفاوضات و من بينها :

إشراك طرفين على الأقل من أجل تبادل أفكارهم وآرائهم حول موضوع ما من أجل تحقي مكاسب.¹

" التفاوض هو اتصال بين طرفين أو أكثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة بهدف تنظيم العلاقات وتحديد الحقوق و الالتزامات، أو انهاء الخلافات والنزاعات التي تحصل بسبب اختلاف الآراء، الاتجاهات، تعارض المصالح، تعارض الحقوق أو الإتفاق على الأعمال التي ينبغي للأطراف المعنية القيام بها ".²

كذلك: " التفاوض هو موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض تبادل، تقريب وتكييف وجهات نظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم على القيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين الأطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو اتجاه الغير.³

" التفاوض هو عملية يتفاعل من خلالها الطرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة متداخلة وأن تحقيق أهدافهم والحصول على نتائج مرغوبة، يتطلب الاتصال فيما بينهم كوسيلة أكثر ملائمة وتطبيق مساحة، الاختلاف وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم من خلال المناقشة و الإقناع الحجج للتوصل إلى اتفاق مقبول للأطراف بشأن قضايا التفاوض.⁴

¹ بلقريوز مصطفى، تقنيات التفاوض الدولي، مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة تجارة دولية، جامعة ابن خلدون، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير قسم العلوم التجارية 2024/2023، ص7.

² موسى غانم فتجان وفاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، دار الكندي للنشر والتوزيع، اربد، الأردن، 2007، ص17.

³ محمد طارق، مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة، دار الجامعية، مصر 2006، ص21.

⁴ صديق محمد عفيفي ومصطفى أبو بكر، التفاوض في الحياة والأعمال، الدار الجامعية، نشر والتوزيع، د.ب.ن، 2000، ص25.

من خلال التعريفات الاصطلاحية السابقة يمكن أن القول أن التفاوض عملية تفاعلية نفسية (موقف تعبيرية) تعتمد على الإقناع، تقريب وجهات النظر و ذلك من خلال الحوار بهدف تحقيق أهداف و الوصول إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف.

ثالثا: التعريف الفقهي:

تعددت التعريفات حول مفهوم المفاوضات وذلك لاختلاف وجهات النظر فلم يستقر الفقهاء على تعريف محدد وهذا ما أدى إلى ظهور عدة تعريفات:

وقد عرف جانب من الفقه المفاوضات على أنها:

" التفاوض هو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة متداخلة ، وأن تحقيق أهدافهم والحصول على نتائج مرغوبة يتطلب الإتصال فيما بينهم من خلال المناقشة و الإقناع ، الحجج التوصل إلى اتفاق مقبول للأطراف بشأن قضايا التفاوض".¹

أما الدكتور حسام الدين كامل الأهواني فيعرف المفاوضات على أنها : " تبادل الاقتراحات والمساومات و المكاتبات، التقارير و الدراسات الفنية بل و الاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف لتفاوض، ليكون كل منها على بينة من أفعال الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف والتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق حقوق والتزامات لطرفه".²

وذهب البعض إلى تعريف عقد المفاوضة "وجود مشكلة أو مصالح متعارضة بين طرفي العملية التفاوضية و في مجال العقود الدولية يتمثل ذلك في محاولة حسم مشكلة السعر أو الثمن أو إعادة

¹ محمد طارق، المرجع نفسه، ص21.

² حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة التعاقدية و مراحل اعداد العقد الدولي، مجلة العلوم القانونية و الاقتصادية، عدد1996، ص50.

التوازن إلى العملية التعاقدية عندما يطرأ تغيير في الظروف ، يقلب الموازين و الحسابات الاقتصادية إضرارا بمركز أحد طرفي التفاوض أو أي أمر آخر".¹

رابعاً: التعريف القضائي:

صدر حكم عن محكمة التحكيم لغرفة التجارة الدولية في 26 / 10 / 1976 عرف التفاوض: "عقد يتعهد طرفاه بالتفاوض أو متابعة من أجل التوصل إلى إبرام عقد معين لا يتحدد موضوعه إلا بشكل جزئي لا يكفي في جميع الأحوال انعقاده".²

الحكم الصادر عن محكمة باريس بتاريخ 23 / 05 / 1992 " عقد المفاوضة عقد بمقتضاه يلتزم أطرافه ببدء أو متابعة التفاوض بحسن نية حسب شروط عقد يبرم في المستقبل ".
وعليه فإن المفاوضات هي عقد يلتزم به طرفيه أو أكثر لإبرام عقد مستقبلاً وهذا العقد فيه مصلحة للطرفين. .

الفرع الثاني: تمييز المفاوضات عن النظم المشابهة لها

من خلال التعريفات المقدمة للتفاوض يتضح أن المفاوضة تقترب من مفاهيم أخرى لذا وجب علينا التمييز بينها وبين التفاوض.

أولاً: تمييز التفاوض عن المشاورة

تختلف المفاوضة عن المشاورة وذلك من خلال مايلي:

¹ نائلة أوصيف، سهام شتات، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال جامعة محمد بوضياف المسيلة كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق 2020/2019، ص 11.

² علي أحمد صلاح، المرجع السابق، ص ص 48-49.

"عبارة عن التزام عقدي بمقابل أو بدون مقابل محلة التزام أحد المتعاقدين المحترف ذو الخبرة الفنية بتقديم معلومات للمتعاقد الآخر بصورة محددة وذلك بشأن مسألة من اختصاص الأول".¹

" عقد يقوم على ركيزة أساسية وهي الإلتزام بتقديم مشورة، وقد نال هذا العقد حظه من التطور شأنه في ذلك شأن سائر أغلب المهن الحرة التي تتطور ، لتضع المشورة النظرية موضع التنفيذ، وذلك عن طريق طلب النصيحة من المستشار من قبل المستفيد لحاجته الملحة والتي ينفرد بها المتخصص مقابل أجر يدفعه".²

يتضح من خلال التعريفات أن المشورة عبارة عن مناقشات وتبادل الرأي تتم بين طرفين الاستشاري و العميل ، بحيث يطلب العميل من الاستشاري إبداء رأيه حول مسألة معينة بمقابل كما يشترط أن تكون له خبرة وعليه فإن مفهوم المفاوضة أوسع من مفهوم المشاورة ، فالتفاوض ما هو إلا مرحلة تمهيدية يتم خلالها تبادل الاقتراحات و المشاورات بدون أجره وذلك للتوصل إلى ابرام العقد عكس المشاورة يلتزم العميل بدفع أجره عند إبداء الرأي و لا تهدف إلى ابرام عقد.

ثانياً: تمييز الوساطة و المفاوضة

الوساطة في اللغة : الإسم : وسط و الجمع أوساط

وسط الشيء: ما بين طرفيه وهو منه

الوسط: المعتدل من كل شيء و الفعل وسط

يوسط وساطة وسط الشيء جعله في الوسط.³

¹ علي عباس هادي، الاختلال بمفاوضات عقد المشورة القانوني الالكتروني، أطروحة ماجستير في القانون الخاص، جامعة كربلاء كلية القانون قسم القانون الخاص، العراق 2022، ص 11.

² ذنون يونس صالح، هاني حمدان عبد الله، مفهوم عقد المشورة القانونية و تكييفه القانوني، دراسة مقارنة، مجلة جامعة تكريت للحقوق السنة (1)، مجلد (1)، الجزء (2)، 2016، ص 128.

³ يسرى دوب، أكرام رامول، المرجع السابق ، ص 17.

الوساطة اصطلاحاً : عملية تطوعية تقوم على إرادة طرفي النزاع في اللجوء إليها ، يعمل فيها الأطراف مع شخص ثالث سمي " الوسيط " يتمتع بصفتي النزاهة و الحياد لإيجاد حل مقبول للطرفين ينهي النزاع .¹

و عرفها مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري بأنها " وسيلة اختيارية لتسوية المنازعات محل ودي بمساعدة طرف ثالث تعتمد على الحوار و المشاورات المتبادلة لاقتناع طرفي النزاع بحلول مقترحة و التوصل إلى حل نابع منهم للنزاع القائم بينهم بعد فحص طلباتهم و إدعاءاتهم".²

و عليه ومن خلال ما سبق يتضح أن الاختلاف بين المفاوضة و الوساطة و الوساطة يتمحور في كون الوساطة تستوجب وجود نزاع و دعوة الأطراف المتنازعة لطرف ثالث (الوسيط) لتسهيل التواصل و تقريب وجهات النظر و ذلك لإنهاء النزاع وديا. بينما المفاوضة محادثات و تبادل وجهات نظر بين أشخاص العلاقة العقدية بهدف الوصول اتفاق وعليه فهي تطابق ايجاب و قبول.

ثالثا: المفاوضة و المساومة

التفاوض ببساطة هو عبارة عن عملية مناقشة بين طرفين تربطهم مصلحة مشتركة و تستهدف الوصول إلى اتفاق مرضي يساعد في تحقيق أهدافها.³

المساومة نشاط من جانب واحد يقوم به أحد الطرفين أثناء التفاوض على العقد أو عند إبرام عقد من عقود الإذعان بهدف الضغط على الطرف الآخر للحصول على تخفيض أو زيادة في الثمن ، تعتبر المساومة من أساليب تخفيض الثمن حيث يبادر المشتري عادة بالتمسك بثمن أقل بكثير من الثمن الذي عرضه البائع فالمساومة تختلف عن المفاوضات في كون هذه الأخيرة تقوم على التفاعل و المشاركة بين الطرفين المتفاوضين حيث أن كلا منهما يساهم بشكل كبير في تحديد شروط العقد

¹ رامز عاشور، الوساطة و المفاوضات الالكترونية كوسائل بديلة لفض منازعات عقود التجارة الدولية الالكترونية، مجلة القدس للبحوث الأكاديمية، نسخة العلوم الإنسانية و الاجتماعية، جامعة القدس، 2023، مجلد1، عدد2، ص 79.

² رامز عاشور، المرجع نفسه، ص 79.

³ عيساوي سفيان، مادة تقنيات التفاوض الدولي، محاضرات موجهة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية جامعة الجزائر 03 كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير قسم العلوم التجارية 2020/2021، ص 3 .

بحيث يكون شروط العقد في صورتها النهائية من صنع الطرفين معا ، فالمفاوضات عمل مشترك أما المساومة تكون في أغلب الأحيان من جانب واحد وتنصب حول تخفيض الثمن ولا تتعدى إلى شروط العقد الأخرى.¹

وعليه فالمساومة هي عملية تنافسية تنطوي على اهتمامات متعارضة بينما التفاوض ماهو إلا عملية تعاونية تنطوي على اهتمامات عامة و مشتركة على الثقة.

المطلب الثاني: خصائص المفاوضات وأنواعها.

الفرع الأول: خصائص المفاوضات:

عقد التفاوض عقد رضائي وغير مسمى وهو من العقود التمهيديّة التي تهدف إلى تنظيم عملية التفاوض بين الأطراف، حيث يقوم هذا العقد على التزام الأطراف بالبدء في المفاوضات والالتزام بالتحاور وتبادل العروض بنية حسن النية، ويعتمد أساسيا على روح التعاون والمبادئ لتحقيق اتفاق تعاقدي.

أولا: عقد التفاوض عقد رضائي غير مسمى:

عقد التفاوض عقد رضائي يتم بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين فيما يتعلق بموضوع التفاوض ، ويترتب عن عقد التفاوض الدخول في المفاوضات من أجل إبرام عقد نهائي ، ولا يحتاج في إفراغه في شكل معين ويظل عقد التفاوض

¹ لبنى حمزة، ماجدة بلحواس، التنظيم القانوني لمرحلة المفاوضات في العقود، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال جامعة 08 ماي 1945 كلية الحقوق و العلوم السياسية 2020/2021، ص11.

عقد رضائيا حتى ولو كان العقد النها المقصود عقد شكليا يحتاج إلى التوثيق والتسجيل ، ما لم يتفق الطرفان أو ينص القانون على خلاف ذلك .¹

ثانيا: عقد التفاوض إرادي.

ذلك أن كل طرف من أطراف التفاوض لا يدخل المفاوضات إلا بعد أن يكون أرادته حرة دون جبر أو إكراه عازمة على التفاوض ، ويظل كل طرف من أطراف التفاوض حرا طيلة مرحلة التفاوض أو يعدل عنه في أي وقت يشاء دون أية مسؤولية ، إلا إذا اقترن الانسحاب من المفاوضات بخطأ صدر من أحد الطرفين .²

ثالثا: التفاوض عقد تمهيدي

إن الهدف من عقد التفاوض هو التحضير تمهيدا للعقد وذلك من أجل أحكامه بصفة مضبوطة وسليمة أي أن الطرفان لا يلزمان بعضهما بإبرام العقد النهائي، وعقد التفاوض جاء تمهيدا للتعاقد يعبر عن رغبة كل طرف من أطراف العقد في الوصول إلى اتفاق يحقق المصلحة المتبادلة لهم في إتمام التعاقد وتحقي أفضل النتائج لنفسه حيث أن كلا منهما يحاول تحقيق ما يمكن تحقيقه من مكاسب من خلال التفاوض على أساس مشروع عقد وهذا الطابع التمهيدي لعقد التفاوض لا يخول لأي من طرفيه حق.³

رابعا: التفاوض عقد غالب عليه طابع عدم اليقين

أن التفاوض يقوم على وجود حاجة أو قضية أو موضوع معين أو مشكلة أو مصالح متعارضة بين طرفين أو أكثر وتهدف المفاوضات في عقود التجارة الدولية إلى محاولة متعارضة بين طرفين أو أكثر ، و تهدف المفاوضات في عقود التجارة الدولية إلى تسوية مشكلة السعر أو الثمن

¹ معمر بوطالة، "الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية"، أطروحة لنيل شهادة دكتورا ر، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة ، 2016_2017، ص 13.

² المرجع نفسه، ص 27، ص 28.

³ نائلة أوصيف ، سهام شناح "المفاوضات في عقود التجارة الدولية" ، مذكرة لنيل شهادة ماستر ، تخصص قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة محمد بوضياف ، مسيلة ، 2019_2020 ص.ص 12، 13

وقد يتفق الطرفان على إبرام العقد النهائي المتفاوض عليه ، وقد تصل المفاوضات إلى طريق مسدود وتنتهي بالفشل وذلك أن الدخول في المفاوضات لا يلزم الأطراف بإبرام العقد النهائي ، بل يلزمهم فقط بالتفاوض وفق ما يقتضيه مبدأ حسن النية وشرف التعامل ، لكون الالتزام بالتفاوض هو التزام ببذل عناية وليس التزام بتحقيق نتيجة.¹

التفاوض عملية احتمالية معقدة وتتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وعادات وتقاليده ولغة الأطراف المفاوضة.²

خامساً: التفاوض ليس وعداً بالتعاقد

ان الوعد بالتعاقد عقد مستقل قد يكون ملزماً لجانب واحد أو ملزماً لجانبين كما ان الوعد بالتعاقد لا ينعقد صحيحاً الا إذا تم التراضي على جميع العناصر الجوهرية لإبرام العقد النهائي ، وان الاختلاف بين التفاوض والوعد بالتعاقد يتمثل في العلاقة القانونية بين كل منهما وبين العقد النهائي الذي يستهدفه ، فالوعد بالتعاقد سواء كان ملزماً لجانب واحد أو ملزماً للجانبين لا ينعقد صحيحاً إلا بالتراضي على جميع العناصر الجوهرية اللازمة لإبرام العقد النهائي فضلاً عن تحديد المدة التي يجب من خلالها ان يظهر الموعود له رغبته في التعاقد ، أما في التفاوض لا يحدث في شأنه مثل هذا النوع من التراضي غاية الأمر ان كل طرف ملتزم في مواجهة الآخر بالسعي لإبرام العقد النهائي.³

نستخلص من ذلك أن الوعد بالتعاقد ، وكذلك الاتفاق الابتدائي وسط بين الإيجاب والتعاقد النهائي وبيان هذا الواعد بالتعاقد بالبيع مثلاً يلتزم بأن يبيع الشيء الموعود ببيعه إذا أبدى الطرف الآخر رغبته في الشراء وهكذا أكثر من إيجاب ، لأنه إيجاب قد إقترن به القبول فهو عقد كامل ولكن كلا من الإيجاب والقبول لم ينصب إلا على مجرد الوعد بالبيع أو

¹ معمر بوطالة، المرجع السابق، ص14.

² نبيلة جعيجع، محاضرات التفاوض الدولي مطبوعة دروس مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر مالية وتجارة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية 2020_2021 ص 26.

³ نائلة لوصيف وسهام سناح، المرجع السابق، ص15.

على بيع تمهيدي في حالة الاتفاق الابتدائي ولذلك يكون الوعد بالتعاقد وكذلك الاتفاق الابتدائي مرحلة دون التعاقد النهائي وهو خطوة نحوه.¹

الفرع الثاني: أنواع المفاوضات

سنتطرق هنا إلى التمييز بين المفاوضات التجارية أو معيار آخر، ألا وهو طبيعة العلاقة التي تحكم أو تربط الأطراف المتفاوضة كيفية اصطفاف مصالح هذه الأطراف مفاوضات و من هنا سوف نميز نوعين من المفاوضات التجارية، المفاوضات التوزيعية أولا ، تم مفاوضات التعاون او مفاوضات التكميلية ثانيا.

أولا: المفاوضات التوزيعية:

نقصد بها توزيع المصالح في مثل هذه المفاوضات تكون مصالح الأطراف المتفاوضة متضاربة او متصارعة وكل طرف يرغب في الحصول او كسب مصلحة على حساب الطرف الثاني لذلك تسمى هذه المفاوضات ايضا بمفاوضات الصراع وهي يمكن ان تؤكد على مسألة وصفه تميز هذه المفاوضات الا وهي انها تفرض وجود سباق او رهان بين أطراف المتفاوضة

وأهم يسعون بأنهم يتابعون ويسعون لتحقيق أهداف متعادلة ومتضادة² فان العناصر التي تحكم المفاوضات توزيعية هي:

1- الانطلاق والبدء في المفاوضات:

أن البدء في هذه المفاوضات يكون نتيجة لإخلال التوازن في العلاقة القائمة أو لخرق اتفاق معين او عدم الابقاء بشروط ما محددة سابقا، هذا إذا كانت هناك علاقة مسبقة أو قائمة بين الأطراف المعنية.³

¹ عبد الرزاق السنهوري، "الوسيط في شرح القانون المدني الجزء الأول مصادر الإلتزام"، نسخة مستخرجة، 2008/2007، ص.ص. 208.209.

² صالح صافي خالص، "في الاعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية"، د.م.ج، الجزائر، 2011، ص 132.

³ نفس المرجع، ص 132.

2- السباق او الرهان:

متى انطلقت المفاوضات بغض النظر عن الغاية التي يسعى الى تحقيقها، نجد في مضمونها نوع من السباق ما تبين الاطراف المتفاوضة، وان أي تأخر انحراف او عدم التمعن في التحكم من مجريات الأمور يا نعكس لصالح الطرف الثاني لذلك كل طرف يحاول يتحكم في قواعد اللعبة في محاولة السيطرة على الموقف فبالرغم من أن الطرفين أحدهم بحاجة إلى الآخر لإشباع او تحقيق اهدافه، غير انهم لا يعملون باتجاه واحد، بشكل تعاملي ، وإنما يعملون في اتجاه مضاد وبشكل تنافسي وعلى هذا الأساس يحدد كل طرف سلوكه والاستراتيجية المستعملة من أجل الحصول وتحقيق اكبر عدد من الأهداف المتفاوض عليها.¹

3- الأهداف

لما كان هناك سباق او رهان بين الأطراف المتفاوضة وكل طرف يحاول أن يحقق مكسبا لصالحه في طريق تحقيق الأهداف التي حددها مسبقا لذلك يمكن القول بأن أهداف الأطراف المتفاوضة هي أهداف متعارضة ، وكل واحدة تحمل في طياتها خطرا وتهديد للآخرى.²

4- الجو والمناخ:

يتصف الجو الذي تجرى فيه المفاوضات بالتوزيع بالحذر الشديد، وعدم الثقة حيث كل طرف يعلم بأن الطرف المقابل يحاول جاهدا من أجل كسب الجولة وان أي خلل او خطأ أو ضعف يمكن أن يستغل ويستعمل ضده، و أن الجميع يحاولون عبر التكتيكات المستعملة الوصول إلى الهدف الاستراتيجي الا وهو السيطرة على الموقف وفرض الشروط التي يرغبون لها.³

¹ سميحة القليوبي، "التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا"، مقال منشور في مجلة الاحكام، شركة الخدمات التعليمية، عدد8، القاهرة، 1997، ص76.

² حسن محمد وجيه، "مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي"، سلسلة كتب عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون، الكويت، 1994، ص18.

³ جعيجع نبيلة، مرجع سابق، ص.ص 28، 29.

5- علاقة القوة:

ان مبادرات الأطراف المتفاوضة تكون موجهة للبحث عن افضل العلاقات أو الروابط ونعني بأفضل العلاقات عندما يستطيع هذا الطرف أو ذلك ان يحصل على ما يريده من الطرف الثاني بالكامل أي يفرض من شروطه عليه وان هذا الأخير يقبل بها لأن ليس لديه خيار آخر، وهنا تقول بأن الأول في موقع قوة بنسبة للثاني، وان العلاقة هي علاقة قوة والثاني قبل ما يسمى بشروط الإذعان لهذا نجد أن كل طرف في المفاوضات يتمنى أن تربطه بالطرف الثاني علاقة قوة.¹

ثانيا: مفاوضات التعاون أو المفاوضات التكميلية:

الى هذا النوع من المفاوضات التجارية يختلف اختلافا جذريا عن النوع السابق الذكر سواء من حيث الأهداف أو الغايات المحددة أو أسلوب التفاوض أو طريقة تنفيذ العقود أو الاتفاقات التي يتم التوصل اليها عن طريق المفاوضات.²

ان نقطة الاختلاف الاساسية والجوهرية بين المفاوضات التوزيعية والمقاومات التكميلية هو ان للأطراف 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 الى تحقيق الأهداف المشتركة التي تم تسطيرها مسبقا وان عملية لتسهيل التنفيذ والانجاز وإزالة المعوقات تقع على عاتق كافة الأطراف المتفاوضة وأن أي تأخير أو تباطؤ في التنفيذ يؤثر سلبا على مصالحهم ويضرهم على حد سواء.³

¹ المرجع نفسه، ص 15.

² صالح صافي خالص، المرجع السابق، ص 138.

³ سميحة القيلوني، المرجع السابق، ص 66.

المبحث الثاني: الطبيعة والأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية

بعد التطرق إلى الإطار المفاهيمي في المبحث الأول سنتطرق إلى الطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية وأهميتها.

المطلب الأول: الطبيعة القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية:

لم يتناول الفقه التقليدي الطبيعة القانونية للتفاوض وإنما تحدث عن طبيعة المسؤولية المدنية المترتبة عنه، إذا كانت تقصيرية أو عقدية أما في الفقه الحديث والقضاء ثم التفرقة بين المفاوضات التي تكون مصحوبة بإتفاق صريح، وغير مصحوبة بإتفاق صريح.¹

لذا لم يهتم المشرع الجزائري بوضع نصوص تفصيلية تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية وهذا لكثرة التفاصيل التي تضمنها هاته المرحلة من التفاوض و اختلاف طبيعة المفاوضات من عقد إلى آخر حيث اكتفى بتحديد المبادئ العامة التي تحكم تصرفات الأطراف خلالها، كالتفاوض بحسن النية² وعليه سنتناول الطبيعة العقدية للتفاوض والطبيعة المادية.

فرع الأول: الطبيعة المادية للمفاوضات

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى تكييف التفاوض على العقد على اعتبار انه مجرد تصرف مادي يقوم على أساس الواجبات القانونية العامة من خلال عدم الانحراف عن المسلك المعتاد والمألوف على نحو لا يلحق ضررا بالغير، وبذلك لا ينتج عن التفاوض أية رابطة عقدية بين الأطراف، فهي ليست إلا تصرف مادي لا يرقى إلى التصرف القانوني.³

¹ عصمي مريم، عيشور مريم، مرجع سابق، ص 25.

² حامد عبد الناصر شواب، سعاد عشاشة، مرجع سابق، ص 22.

³ عبدو محمد، التفاوض على عقود الأعمال بين الطبيعة المادية والعقدية وآثاره، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، جامعة البليدة 2، عدد 13، ص 13.

وباعتبار أن التفاوض ذو طبيعة مركبة ومزدوجة، يصعب التفريق فيها كونها متغيرة متطورة فهي مختلفة من عدة جوانب فلكل عقد مجال وخصائص تفاوضية معينة، قد لا توجد في العملية التفاوضية الأخرى، ففكرة الطبيعة المادية للتفاوض تقوم على أساس أنه مجرد واقعة مادية ليس إلا وهو غير ملزم ومفرغ من أي قيمة قانونية حيث يذهب الفقهاء والقضاء المعاصرين إلى التفرقة بين المفاوضات غير مصحوبة بالتزام صريح وبين المصحوبة لمثل هذا الاتفاق فالأول يعتبر ينظرهم طبيعة مادية أما ثانية يعتبر طبيعة عقدية.¹

الأصل أنه لا تترتب أي التزامات على طرفي التفاوض قبل إبرام العقد محل التفاوض، فالعقد هو الذي يحدد التزام الطرفين والمفاوضات بذاتها لا تقيم رابطة تعاقدية بين الطرفين إذ أن المفاوضات حسب الفقه التقليدي مجرد عمل مادي يقوم به كل من الطرفين.²

ويقصد بالإتفاق الضمني المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق ولا يوجد نص قانوني ينظم العلاقة بين طرفيها، فالإتفاق الصريح يهدف إلى التأكيد على أن مفاوضاتها تكون بموجب اتفاق سابق بينهما، وأن الاتفاق هو الذي يحكم العلاقة بينهم كما يلزمهم بحسن النية دون أن يلزمهم بإبرام العقد النهائي محل المفاوضة وبذلك تعود الحرية للأطراف بالعدول والأمان في المفاوضات.³

فلا يمكن التسليم بها لما جاء في المفهوم القانوني الصريح للتفاوض بالرجوع إلى عدد من الأسانيد ومنها:

1/ التفاوض، هو تصرف ثنائي يتم على جانبيين فأكثر، وليس من جانب واحد فالتفاوض على العقد لا يتحقق الا بحدوث نوع من الإتصال بين طرفين أو أكثر.

2/ التفاوض على العقد تصرف إرادي، لا يتم الا بتوافق إرادتين وليس فيه إجبار أو إكراه.

¹ عصمني مريم، عيشوري مريم، مرجع سابق، ص 27.

² مومني وهيبه، المرجع سابق، ص 206.

³ راجحي امال، التزامات المفاوضات وأثرها على قيام المسؤولية في مرحلة ما قبل التعاقد، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال جامعة الجليلي بونعامة خميس مليانة كلية الحقوق قسم الحقوق، 2020/2019، ص 22.

3/ المتفاوضان يهدفان من ورائه إلى إحداث أثر قانوني معين وهو الوصول لمرحلة تمهيد للعقد المراد إبرامه.

حيث لم يتردد الفقه والقضاء الفرنسيان في الاعتراف باتفاق التفاوض الصريح باعتباره اتفاق حقيقي يرتب على عاتق طرفيه التزامات ويترتب على الإخلال بها قيام المسؤولية العقدية.¹ وعليه فإذا اعتبرت المفاوضات ذات طبيعة مادية ومن ثم فهي عمل مادي غير ملزم يترتب على التسليم بذلك نتائج عملية غير مستساغة تتمثل في قيام المسؤولية التقصيرية للعدول عن التفاوض، إذا ما اقترن هذا العدول بخطأ مستقل عنه ما دام العقد لم يبرم بعد وعلى المدعي أن يثبت خطأ الطرف الآخر وبأنه سبب له ضرر، وهكذا فإن القانون من حيث المبدأ لا يرتب أثر قانوني على قطع المفاوضات، فكل متفاوض حر في قطعها، بالوقت الذي يقرره وليس هناك مسؤولية على من عدل ولا يكلف المبدأ إثبات أسباب ودوافع العدول ولا تترتب المسؤولية إلا إذا اقترن هذا العدول بخطأ صدر منه.²

الفرع الثاني: الطبيعة العقدية للمفاوضات

إن من المؤكد أن تنعقد المسؤولية العقدية للمتفاوض كلما أمكن إثبات وجود عقد كمحصلة لتطابق الإيجاب مع القبول بين الأطراف لتنظيم عملية التفاوض وتحديد الالتزامات المتعددة خلاله وطبعاً لا يمكن تصور ذلك إلا عندما يفكر الأطراف في إبرام عقود أعمال ذات أهمية بالغة تتسم بالتعقيد وقد تحمل في طياتها مجموع عند آخر، مستحيل إبرامها من أول وهلة بل لابد من أن تمر عبر مرحلة من المفاوضات التي قد تكون شاقة تتطلب نفقات مالية كبيرة وجهداً وزمناً معتبرين، كما هو ملاحظ وموجود بالفعل في الواقع.³

¹ عصمي مريم، عيشور مريم، المرجع السابق، ص 27.

² لغواطي مصطفى أمين، بليماني يونس، الإطار القانوني للمرحلة السابقة للتعاقد، مذكرة شهادة الماستر، قانون خاص معمق، المركز الجامعي بلحاج بوشعيب، عين تيموشنت، 2016/2017، ص 23.

³ عبدو محمد، المرجع السابق، ص 20.

فإذا توصل أطراف التفاوض خلال مرحلة المفاوضات إلى إبرام عقد أو أكثر وذلك بهدف تنظيم هذه العملية وهذا يعتبر أنهم قد انضموا إلى مرحلة التفاوض بهدف تنظيم هذه العملية وهذا يعتبر أنهم في نظر الأمر مرحلة التفاوض وفقا لإرادتهم المنفردة، حيث نجد أن إلزامية التفاوض تستمد من إلزامية العقود المبرمة بين الأطراف.¹

والحق ان التفرقة التي قام بها الفقهاء والقضاء المعاصرين أي بين الاتفاقات أو المفاوضات المصحوبة باتفاق وبين مفاوضات غير مصحوبة باتفاق، هي تفرقة تحكيمية تفتقر لأساس قانوني تقوم عليه، ومن شأن هذه التفرقة أن تكون ذات ازدواجية أي أن يكون التفاوض مرة عمل قانوني ومرة معيار مادي غير ملزم بمجرد أن الأطراف لم يصرحا باتفاقهما على التفاوض مع أنهما يتفاوضان فعلا والتفاوض في الحالتين هو ذات التفاوض والعدل والمنطق يقتضيان ويؤكدان بضرورة توحيد طبيعة التفاوض في طبيعة واحدة كي تحكمها قواعد قانونية واحدة دون تمييز بين صورة وأخرى.²

وذهب بعض الفقهاء إلى القول أن المفاوضات ذات طبيعة عقدية بان هناك تصرف قانوني ينشئ بين المتفاوضين ويعد مصدر للإلتزام الناشئ في مرحلة التفاوض والتزام بالحفاظ على المتفاوض لحسن النية وما يقتضيه من استمرار المفاوضات وعدم قطعها بشكل غير مشروع والالتزام بإدلاء البيانات والالتزام بالحفاظ على السرية لذلك تكون المسؤولية عن الاخلال بهذه الالتزامات مسؤولية عقدية.³

وتنقسم الآراء في الطبيعة العقدية للمفاوضات حيث يقول:

الرأي أول: وهو رأي الفقهية الألماني "أبهونج" وجود عقد ضمني بين المتفاوضين يلتزم بمقتضى كل واحد من المتفاوضين اتجاه الآخرين يكون في وضع يسمح له بإبرام العقد موضوع التفاوض والامتناع

¹ عصمي مريم، عيشور مريم، المرجع السابق، ص 26.

² تواتي أحمد نور الهدى، النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية، مذكرة ماستر قانون أعمال كلية الحقوق جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2012/2013، ص 29.

³ ابو زيد محمد، "المفاوضات في الإطار التعاقدية"، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، مصر، عدد 1، 2005، ص 167.

بدر أكرم محمود حسين و عبد الله محمد صديق محمد، "أثر موضوعية الإرادة التعاقدية بمرحلة المفاوضات"، مجلة الرافدين للحقوق العراق، مجلد 13، عدد 49، 2011، ص 421.

عن أي عمل يعوق إبرام هذا العقد فإذا قطع المفاوضات دون سبب مشروع يكون قد أخل بهذا الالتزام الذي لحق المتفاوض الآخر.¹

وعليه ووفقاً لرأي أبجريج فإن الاتفاق يتحلل إلى: إيجاب موضوعه العقد الذي يجري التفاوض بشأنه وإيجاب موضوعه عدم إعاقة إبرام هذا العقد، وقد جاء هذا الأخير لمصلحة الموجب له فبمجرد سكوته بعد قبول يقوم به العقد الضمني.

الرأي الثاني: الذي يرى بنشوء التصرف القانوني الذي يضيف الطبيعة العقدية على المفاوضات كالتالي: "المفاوضات تنشأ بناءً على الدعوة التي يتم قبولها وهذا هو الاتفاق الأول الذي يعد المصدر المباشر للضمان المتبادل في مرحلة المفاوضات، باعتبار أنه ينطوي على شرط ضمني بتعهد بمقتضاه كل متفاوض باستمرار المفاوضات وعدم قطعها تعسفياً حتى يتحقق الغرض منها ألا وهو إبرام العقد وإلا الالتزام بتعريض المتفاوض الآخر عن فوات هذا الغرض.

وبما أن الاتفاق هو مصدر الضمان المتبادل لذا يشترط أن لا يكون اتفاق باطلاً إذا استهدفت المفاوضات إيجاباً ينصب على تعاقد يخالف النظام العام وقد لا يكون هذا الاتفاق قابلاً للبطلان في حالة ما إذا كان أحد الطرفين فاقداً للأهلية، فله أن يقطع المفاوضات في أي مرحلة كانت وأن يصل إلى تعزيز مبدأ إنعدام مسؤوليته بإبطال شرط الضمان، كم يمكن للمتفاوض حتى الانسحاب بمجرد تبين حالة نقص الأهلية.²

وخلاصة القول أن التزام الأطراف بالتزامات الناتجة عن التفاوض وعن طبيعة التفاوض باعتباره عملية حساسة فهي تختلف طبيعتها وإجراءاتها فقد يكون السبب الظروف الاقتصادية مثلاً ما يجعلها لا تميز بين الطبيعة القانونية للتفاوض وعدم القدرة على إعطاءها

¹ نقلاً عن زكي محمد جمال الدين، مشكلات المسؤولية المدنية، جزء 01، القاهرة، 1987، ص. 133. 134.

² مصطفى خيضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2014، ص. 49.

قيمة قانونية لعل من الأفضل لو كان هناك نصوص قانونية لكاتب العملية التفاوضية ذات الطبيعة العقدية.¹

المطلب الثاني: الأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية

في الحياة اليومية التي يعيشها الإنسان المعاصر والتي توصل إليها بفضل التطورات الحديثة في مختلف المجالات قد يتطرق حتما إلى المفاوضات والتي تعتبر من أهم المواضيع التي يؤول إليها سواء كان ذلك أو المؤسسات الاقتصادية حيث تكاد توافقنا في أغلب النشاطات و العمليات الاقتصادية والتجارية وفي كل الاتجاهات النشاط الانسان وعلى الرغم من تواجد المفاوضات منذ زمن بعيد إلا أن أهميتها تزداد حداثة وعصرنة يوما بعد يوم حيث أطلق على هذه الحداثة عصر التفاوض.²

بات التفاوض يمثل مرحلة مهمة للعقود التجارية جميعها سواء كانت عقودا داخلية أو دولية ، غير أنه تبرز أهمية بشكل خاص في عقود التجارة الدولية فهذه العقود تحتاج إلى مفاوضات جادة تتفق مع خصوصيتها فالأطراف فيها ربما يكون كلاهما أجنبي عن الآخر وربما يكون كلا منهما مقيم في دولة غير التي يقيم فيها الآخر وتنفيذ العقد يحتاج عبور البضائع أو الخدمات ورؤوس الأموال للحدود الدولية ، فكل هذه الأمور وغيرها تجعل المفاوضات مرحلة أساسية في عقود التجارة الدولية ، لاسيما إذا كانت هذه العقود ذات قيمة مالية كبيرة .³

أن مرحلة المفاوضات تعد فترة إعداد العقد الذي سبقه فكلما كان هذا الإعداد جيدا جاء العقد مبيننا لمصالح الطرفين ومحققا لها.

وعقد التفاوض تقتصر أهميته القانونية لطرفي العقد في أنه يمنع الاطراف الادعاء بالإذعان وسنتطرق اليه في الفرع الاول وفي الفرع الثاني إلى أن المفاوضات وسيلة لتفسير العقد.

¹ عصمي مريم، عيشور مريم، المرجع السابق، ص26.

² كايلى ريمه، "التفاوض في عملية البيعة"، دراسة حالة شركة ذات المسؤولية المحدودة للخدمات العامة والتجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2014، ص 24.

³ رضا محمد عبد الجواد ، "المفاوضات في العقود التجارية الدولية" _ مجلة الدراسات القانونية والإقتصادية ، المجلد : 11 ، العدد 03 ، سبتمبر 2025 ، ص2261.

الفرع الأول : المفاوضات تمنع الإدعاء بالاذعان

" ان المفاوضات لها أهمية عامة كونه نظام سلوكي يومي وتختلف أهميته باختلاف المجال والمصلحة ، لإرتباط التفاوض بعقود التجارة الدولية جعل أهمية أكثر من تلك المفاوضات الواردة في العقود الوطنية ، وقد يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية ، إذ تعكس مدى حسن النية عند الأطراف وتعميمهم على إنهاء الصفقة أو القضية المزعم التفاوض عليها ، كما نجد هذه الأهمية في إتفاق الطرفين المتعاقدين أو ما يسمى بإرادتهما بشأن جزئيات العقد الدولي ذو طابع تجاري كتحديد نوع الآلة أو الجهاز المؤاد بيعة أو شراءه وكيفية إستعماله أو تركيب المادة أو طريقة التعليب بأن يسبق افتتاح هذه العملية معرفة في المفاوضات ومعرفة أسس نجاحها وبدون ذلك لن يتحقق التوازن العقدي وحسن صياغة العقد.¹

ونظرا للتعقيدات التي تنطوي على عقود التجارة الدولية بصفة عامة وتغير الظروف الاقتصادية وتداول عقود ذات قيمة اقتصادية أصبحت طريقة التعاقد التي تتم عن طريق تبادل الإيجاب والقبول الفوري غير قادرة على مواجهة مستجدات التجارة الدولية مما زاد من حتمية الدخول في مفاوضات عديدة تتطلب الكثير من الوقت والجهد.

وتجدر الإشارة إلى أنه هناك نوع من العقود لا تتطلب فيه إبرام مفاوضات بشكل ضروري وهي عقود إذعان *contrat d'adhésion*.²

والتي تعرف على أنها تلك العقود التي تتم صياغة بنودها بصفة كلية أو جزئية قبل إبرام العقد أي وضع مضمون العقد قبل الفترة التعاقدية من قبل أحد الأطراف باعتباره يمتلك مركز قانوني قوي أما بالنسبة للطرف الثاني فليس له الحق في تقديم أي اقتراح أو تعديل يقع أمام خيارين أما الموافقة أو الرفض بسبب ضعف مركز قانوني.³

¹ تواتي أحمد نور الهدى ، "النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية" ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر ، قانون عام للأعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ، 2013/2012 ، ص 16.

² يسرى دوب ، إكرام رامول " الإطار القانوني لمفاوضات عقود التجارة الدولية مذكرة لنيل شهادة ماستر ، تخصص قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية . جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة ، جوان 2024 ، ص 13.

³ جيلالي بن عيسى ، بن قردي أمين ، " عقود الإذعان بين اختلال الإلتزامات التعاقدية والحماية القانونية للمدعى " ، المجلة الأكاديمية للبحوث في العلوم الاجتماعية ، مجلد : 01 عدد : 01 ، الجزائر ، 2019 ، ص 4.

"في هذا النوع من العقود يتم بشروط مسبقة في عرض دائم وعام ، ليس لشخص محدد بذاته ، نتيجة لتحرير العقد من جانب واحد ، وعليه يمكن تعريف عقد الإذعان بأنه انضمام لعقد نموذجي محرر مسبقا من قبل أحد الطرفين بصورة أحادية الجانب وينظم إليه الطرف الآخر بدون إمكانية حقيقية لتعديله .¹

واستخلاصا لما سبق تبين ان عقود الإذعان لا تحقق الحرية التعاقدية لأن فيها يكون أحد المتعاقدين له السلطة في تحرير بنود العقد وفقا للطريقة التي فيها تحقق مصلحته وفرض شروط على الطرف الآخر دون أية مناقشة تذكر وهذا ما يضع توازن الأداء.

وعلى عكس ذلك فإن الطبيعة القانونية والاقتصادية لعقود التجارة تستدعي اللجوء أو الدخول في المفاوضات وذلك لتمتعها بقيمة مالية واقتصادية كبيرة تحتاج في تنفيذها إلى سنوات لذلك لا ينعدم فيها المفاوضات لأن غيابها يسبب خللا في التوازن العقدي .²

فالمفاوضات في مثل هذه العقود تجعل العقد متوازيا حيث تمنح الأطراف العقد فرصة للإطلاع على شروط العقد مما يجعلهم يدركون مصلحتهم في إبرام العقود ويحرص كل طرف على بيان وتدعيم مركزه القانوني والاقتصادي

وبالتالي المفاوضات فإنه لا يمكن لأطراف عقود التجار الدولية الادعاء بوجود شروط تعسفية في العقد ما دام أن إبرامه جاء بناء على مفاوضات واقتراحات ومساومات تم تبادلها أثناء مرحلة المفاوضات.³

¹ مينة بليمان ، " عقود إذعان وحماية المستهلك " ، مجلة العلوم الإنسانية قسنطينة ، المجلد : 30 ، العدد 02 ، الجزائر ، ديسمبر 2019 ، ص 110.

² هاني عبد العاطي عبد المعطي الغيثاوي ، المفاوضات وأثرها على التوازن العقدي ، مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا ، العدد 34 ، الجزء : 03 ، ص 110

³ يسرى دوب ، إكرام رامول ، المرجع السابق ، ص 14.

الفرع الثاني: المفاوضات وسيلة لتفسير العقد

العقد عبارة عن توافق إرادتين على إحداث أثر معين وهذا التوافق يقتضي أن إرادة أحد الطرفين موافقة للأخرى ، أن مضمون العقد يحدده مجموع العبارات التي عبر الطرفين من خلالها عن إرادتهما المتطابقتين وتحصيل معناه.¹

والتفسير عبارة عن عملية ذهنية يقوم بها المفسر بسبب ما إعتري العقد من غموض للوقوف على الإرادة الحقيقية المشتركة للطرفين المتعاقدين مستندا في ذلك إلى صلب العقد والعناصر الخارجية عنه والمرتبطة به.

ومما تجدر الإشارة إليه أنه إذا كانت إرادة المتعاقدين واضحة من خلال الإجراءات التي سلمنا كل طرف من أجل تنفيذ العقد بأقل خسارة فلا يجوز للقاضي أن يعدل هذه الإرادة الواضحة إلى إرادة غيرها يفترض أنها الإرادة الحقيقية للمتعاقدين.

والهدف الأساسي الذي يسترشد به القاضي في تفسير عبارات العقد ونصوصه هو التعرف على الإرادة المشتركة للطرفين المتعاقدين فلا يكفي بالتالي التعرف على ما اراده أحد الطرفين على العبرة ما أراده كلاهما.²

وللعملية التفاوضية أهمية كبيرة في تفسير العقد ، فمن خلال التفاوض تتم معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقدين في حالة غموض شروط أو بعض شروط العقد وهذه الأهمية ليست بحاجة إلى نص قانوني يدل عليها لأنها لا تعد وإلا أن تكون مجرد أعمال مادية مخصصة لا يترتب عليها أية آثار قانونية تعاقدية في ذاتها إلا إذا اقترن العدول عنها بخطأ نتج عن عذر غير مقبول وفي هذه الحالة يسأل على أساس قواعد المسؤولية التقصيرية.

ففي مثل هذه الحالة يقوم القاضي باستئناس المفاوضات في قرينة قضائية أو كظرف من الظروف الواقعية التي تحيط بالنزاع

¹ موني وهيبه، المفاوضات في عقود التجارة الدولية مذكرة لنيل شهادة الماستر ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي التبسي ، تبسة ، 2024_2025، ص18.

² نائلة أوصيف ، سهام شباح، المرجع السابق ص 29

وتبرز أهمية المفاوضات كذلك من خلال أنها تعد تجسيدا للمبدأ سلطان الإرادة بوجهيه السلبي والإيجابي فإذا أخلصت هذه المفاوضات إلى إبرام صفقة تجسد هذا المبدأ بجلاء في القوة الملزمة للعقد عملا بالقاعدة الشهيرة العقد شريعة المتعاقدين وإذا لم تسفر المفاوضات على بلوغ الغاية فإن مبدأ سلطان الإرادة يطل من نافذة إضفاء الشرعية على الإمتناع على التعاقد.¹

"من الحتمي وجوب التعبير عن الارادة كي يتحول من ظاهرة نفسية الى ظاهرة إجتماعية نعيد لها القانون، وهذه الحقيقة يقودنا إلى البحث في تحديد قيمة التعبير من تكوين العقد اي أنه قد تختلف الارادة الكامنة عن الإرادة المعلنة بسبب غموض في التعبير أو خطأ فيه".²

تنص المادة 61 القانون المدني الجزائري على أنه: "يتيح التعبير عن الارادة أثره في الوقت الذي يتصل فيه لعلم من وجه اليه ويغير وصول التعبير فردية إلى العلم بهم لم يقيم الدليل على عكس ذلك وتجدر الإشارة التي أن الاعتماد إلى المفاوضات لتفسير العقد ليقى خاضع للسلطة التقديرية للقاضي فقد أكدت التجربة الا يعيد الا بما هو مضمون في العقد وثبوت الالزامية.

¹ لطيفة أمازوز، "مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد: 11 العدد: 04، 2018، ص 116.

² بلحاج العربي، "النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري"، الجزء 1، التصرف القانوني العقد والارادة المنفردة، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعة، قسنطينة، سنة 2005، ص62.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل الأول توصلنا إلى القول بأن مرحلة المفاوضات من أهم المراحل التمهيدية وأساسية في تكوين العقد وخاصة في إبرام عقود التجارة الدولية التي تتسم بالتعقيد والتشابك في المصالح بين الأطراف المختلفة ، لأنها عملية حيوية لتخفيف الاتفاق بين الأطراف المتعاقدة لأنها تلم بجملة البنود والشروط التي تخص العقد ، وتتميز هذه المرحلة بطابعها الغير الملزم من حيث الأصل حيث يملك كل طرف حرية البدء أو التراجع دون أن يرتب ذلك بالضرورة مسؤولية قانونية .

وقد اختلفت التشريعات في تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات فهناك من قسمها إلى طبيعة مادية على أساس أنها تمثل مجرد واقعة مادية ليس إلا ومن ثم فهو ملزم ومفرع من أية قيمة قانونية وهناك من قسمها إلى طبيعة عقدية لأن هناك تصرف قانوني ينشأ بين المتفاوضين يعد هو مصدر الالتزام الناشئ في مرحلة المفاوضات .

كما أنها لها دور في تفسير العقد وتكوينه من خلال إبرام حقوق التزامات كل أطراف التفاوض والاتفاق على كل ما يجمع علاقتهم بعد هذه المرحلة.

الفصل الثاني

الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن
للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

الفصل الثاني: الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية.

تعد مرحلة المفاوضات من أهم مراحل إبرام بعض العقود التي تتطلب التفاوض حولها كمرحلة تمهيدية قبل إبرام العقد، حيث يقوم الأطراف بالتفاوض حول العقد المراد إبرامه في المستقبل تجنباً لفشل العقد وتكبيد خسائر جراء الانسحاب منه أو فشلة وتلقى المفاوضات جملة من الالتزامات على عاتق الأطراف المتعاقدة، هذه الالتزامات ترتبط بطبيعة مرحلة المفاوضات سواء كانت مادية أو عقدية.

لذا يجب التطرق لهذه الالتزامات في المبحث الأول وعند الإخلال بها لزاماً تنشئ مسؤولية والتي سنتطرق إليها في المبحث الثاني.

المبحث الأول: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية

تنقسم الالتزامات السابقة للتعاقد الى التزامات أساسية والتي تفرض على جميع الأطراف المتفاوضة بغض النظر عن وجود أو عدم وجود اتفاق ينص على الالتزام و طبيعة العقد المتفاوض بشأنه والتزامات فرعية و التي يتم تحديدها إما بموجب اتفاق الأطراف على الالتزام بها ، أو إما بموجب طبيعة العقد المتفاوض بشأنه هذه الالتزامات المشار إليها أعلاه.¹

وسنقسم هذا المبحث إلى مطلبين الالتزامات الأساسية و المتفرعة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية في المطلب الأول ، و الطبيعة القانونية للمسؤولية في مفاوضات عقود التجارة الدولية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: الالتزامات الأساسية و المتفرعة عن مبدأ حسن النية في التفاوض

تترتب عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية مجموعة من الالتزامات التي تقع الأطراف المتفاوضة ، سواء تعلق الأمر بالالتزامات الأساسية التي تشكل جوهر العملية التفاوضية ، أو

¹ لبنى حمزة ماجدة بلحواس، مرجع سابق، ص38.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

بالالتزامات المتفرعة عنها والتي تهدف إلى ضمان حسن سير المفاوضات و تحقيق الثقة المتبادلة بين الأطراف ، غير أنها تشترك في غاية واحدة تتمثل في تنظيم العلاقة التفاوضية و الحد من التعسف و الإخلال بمبدأ حسن النية و عليه سنتطرق إلى الالتزام بمبدأ حسن النية (الفرع الأول) والالتزامات المتفرعة عن مبدأ حسن النية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الالتزام بالتفاوض بمبدأ حسن النية

يلتزم الأطراف بمبدأ حسن النية أثناء التفاوض بغرض إقامة نوع من التوازن بين مبدئين، مبدأ الحرية التعاقدية الذي يلزم المتفاوضين بالتوصل إلى حل نهائي من جهة وبين مبدأ الثقة من جهة أخرى، بحيث يكون كل طرف حريصا على مصالح الطرف الآخر مثلما يكون حريصا على مصالحه.¹

يلعب مبدأ حسن النية دورا بارزا في مجال العقود سواء في مرحلة تنفيذه أو قبل ذلك لا يقصد بمبدأ حسن النية في مفاوضات العقود التجارة الدولية معناه العادي و الذي ينصرف إلى الزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه و بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية ذلك أن تنفيذ العقد التجاري الدولي بحسن النية هو مبدأ عام يحكم كافة العقود و يتعلق بتنفيذ التزاماتها التعاقدية لكننا نقصد في هذا الخصوص بمبدأ حسن النية قبل التعاقد الذي يفرض على المفاوض في العقد التجاري الدولي (طالب التعاقد) التزاما إيجابيا بالصدق و الأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه فحسن النية يقتضي أن يكون المفاوضات ساحة للتعامل خالية من الخداع و الغش و أن يكون سلوك المتفاوض قائم على النزاهة و الثقة و الأمانة فالخداع في مرحلة تكوين العقد هو الإفصاح عن عدم الاستقامة في مرحلة ما قبل التعاقد من حيث أنها تتميز بوجود مناورات أو وسائل احتيالية و كذلك تؤثر على رضا المتعاقد الآخر.²

¹ نور الدين موزالي، المفاوضات العقدية الإلكترونية، مجلة صوت القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، مجلد9، عدد1، 2022، ص19.

² بومعزة بارة نبيهة، "الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، مجلد6، العدد 2، ديسمبر 2021، ص 2462- ص 2480.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

أولاً: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية:

الالتزام بالتفاوض بحسن النية يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض، وعليه فهو التزام إرادي يفرضه الاتفاق الذي تم بين أطرافه، و لقد عرفه جانب من الفقه بأنه " التعامل بصدق وإستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقى ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض بحيث لا تؤدي إلى اضرار الطرف الآخر.¹

وبناء على ذلك، فإن مجال تطبيق مبدأ حسن النية يقتصر على مرحلة التفاوض السابقة على إبرام العقد، حيث يتعين على الأطراف المتفاوضة الالتزام بهذا المبدأ ويتجلى هذا الالتزام من خلال القيام بالأفعال الإيجابية التي تعزز من جو الثقة والصدق، مثل الإلتزام بالاستقامة في التعامل والصراحة في تبادل المعلومات والابتعاد عن أي تقليل تضليل أو كتمان للحقائق المهمة.²

"ويتجلى مبدأ حسن النية من خلال نوعين من السلوكات بعضها سلمي ويفرض عدم غش أو خداع المتعاقد الآخر أو استغلال ضعفه وبعضها إيجابي يتمثل بالالتزام الأطراف بالإفصاح عن المعلومات الضرورية في التعاقد ليكون القبول قائم على أساس سليم".³

- لم ينص التشريع المدني على الالتزام بالتفاوض بحسن النية في العلاقات بين الأطراف عند التفاوض على العقد التجاري الدولي بل أخذت بمبدأ يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود لا في تكوينها.

- بالرجوع الى نص م 107 قانون مدني جزائري " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية".⁴

¹ بومعزة بارة نبيهة، المرجع نفسه، ص 2462.2480.

² حامد عبد الناصر شراب، سعاد عشاشة، المرجع السابق، ص 47.

³ أحمد سيد البهي الشوبري، التفاوض التعاقدي: إطاره القانوني وأثره في الإلتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بدمههور، العدد 04، جزء 01، 2019، ص ص 22.23.

⁴ المادة 107 من الامر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني المعدل، جريدة رسمية، الجمهورية الجزائرية، العدد 78، الصادر ب1975/09/30.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

المادة 107 من قانون مدني الجزائري تطابق مع مبادئ " أونيدرو " التي تجعل حسن النية ركيزة الزامية لا يجوز للأطراف استبعادها أو الحد منها.

أمثلة: على القوانين الممارسات التجارية في التشريع الجزائري قانون 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش يعتمد على مصطلح نزاهة المعاملات.

- انضمت الجزائر رسميا إلى اتفاقية أونيدرو عام 1995 وفي 09 أفريل 2015 دخلت حيز التنفيذ 12 أكتوبر 2015 وتستخدمها الدولة كأداة لاسترداد الآثار والقطع الفنية المهربة.

- تطبيقات " أونيدرو " في منازعات الاستثمار والتجارة في الجزائر تظهر أهمية مبادئ المعهد في عقود دولية ترجمها الشركات الجزائرية مثل سوناطراك أو شركات حكومية الخاصة مع شركاء أجنب عبر نقطتين:

- 1- التحكيم التجاري الدولي: تطبيق هيئات التحكيم الدولية مبادئ أونيدرو كقانون مكمل أو مرجعي لتفسير نية الأطراف وحل الثغرات القانونية خاصة عند حدوث ظروف طارئة أو غير متوقعة.
- 2- التكوين والبحث الأكاديمي: تسهد المدرسة العليا للقضاء وكليات الحقوق بالجزائر اهتمام متزايد بدراسة و تدريس "أونيدرو" كجزء من تطوير المنظومة القضائية الوصاية ومواكبة القانون التجاري العالمي.

ثانيا: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية:

لا يتصور أي سير للمفاوضات في عقود التجارة الدولية دون وجود التزام بالتفاوض بحسن النية، بل لا قيمة لأي نص يعفي الطرفين أو أحدهما من هذا الالتزام كما لا يعني بالضرورة إبرام العقد النهائي باعتبار أن إرادة الأطراف المفاوضة في هذه المرحلة لا تعتبر في الأصل على إرادة الالتزام بقدر ما تجسد إمكانية الالتزام.

يظل المتفاوض يحتفظ بكامل حريته التعاقدية فإن مبدأ حرية التفاوض ينبع ما حرية التفاوض.¹

فلاللتزام بحسن النية ما هو إلا التزام بجدية المفاوضات والصدق.

¹ احمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص98.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

مثالاً: إذا أقبل أحد طرفي العقد على تفاوض ما، وهو على يقين بعدم امكانيته على تنفيذ العقد، أو رفض أحدهما (طرفي العقد) المقترحات رغم سهولتها وعرض مقترحات أخرى غير معقولة يعد طبقاً للقانون المدني مخالف لمبدأ حسن النية.¹

وعليه فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية الكرام جوهرى لا يمكن الذي يتصور سير المفاوضات في عقود التجارة الدولية دون وجود هذا الالتزام.

الفرع الثاني: الالتزامات المتفرعة عن الالتزام بحسن النية اثناء التفاوض في عقود التجارة الدولية:

ينشأ عن حسن النية اثناء عملية التفاوض في عقود التجارة الدولية التزامات متفرعة ومن أهمها: الالتزام بالإعلام، والالتزام بالمحافظة على سرية المفاوضات (المعلومات) ومواصلتها والالتزام بخاطر المفاوضات الموازية فهذه الالتزامات منظمة لسير المفاوضات سواء تم التوصل إلى ابرام العقد ام لا.

اولاً : الالتزام بالإعلام:

المقصود بالالتزام بالإعلام هو اعطاء كل المعلومات والبيانات الخاصة بالعقد التي تجري المفاوضة بشأنها وهو إلتزام ناشئ من حسن النية ويعرفه بأنه:

"التزام المتعاقد بأن يقدم إلى الطرف الآخر المعلومات المألوفة التي تهم المتعاقد حسب طبيعة العقد بالإضافة إلى المعلومات ذات الأهمية الفاصلة لدى المتعاقد الآخر والذي يستلم عنها كذلك لكي يكون على بينة من الظروف العقد الكافة".²

الالتزام بالإعلام واجب ضمني فرض من طرف القضاء بمقتضاه يلتزم الطرف المتعاقد الأفضل معرفة في الميدان بإبلاغ المتعاقد معه عن محل العقد التجاري الدولي بكافة البيانات والمعلومات الضرورية والتفصيلات المتعلقة به دون كتمان منه، حتى يتم التفاوض بالشفافية خاصة عند ابرامه

¹ أحمد السيد البهي الشوبري، مرجع سابق، ص13.

² عبد المنعم موسى ابراهيم، "حسن النية في العقود (دراسة مقارنة)"، مكتبة زين الحقوقية والأدبية بيروت، لبنان، 2006، ص10.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

للعقد وتمكن المتعاقد الضعيف من الاقدام على العقد عند ابرامه أو التحلل منه اذا شاء، وحماية الثقة المشروعة في العقد.¹

بالرجوع إلى القانون الجزائري فقد كرس المشرع الجزائري بعد الالتزام بالإعلام في نص م 15 ق التأمينات " يلتزم المؤمن له بالتصريح عند اكتتاب العقد بجميع البيانات والظروف المعروفة لديه ضمن استمارة تسمح للمؤمن بتقدير الظروف المعروفة لديه ضمن إستمارة تسمح للمؤمن بتقدير الأخطار التي يتكفل بها".²

المادة 4 حماية المستهلك المتعلق بالممارسات التجارية التي تقضي بما يلي: " يتولى البائع وجوبا إعلام الزبائن بأسعار وتعريفات السلع والخدمات وشروط البيع".³

توجب المادة 17 ق 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش "على كل متعامل يعلم المستهلك بكل المعلومات المتعلقة بالمنتج الذي يضعه للاستهلاك".⁴

وقد اعتبر المشرع عدم التصريح أو الكتمان أو عدم الاعلام تدليس يمكن المدلس عليه، ابطال العقد وهذا وأكدته المادة 2/86 ق.م.ج.

وتجدر الإشارة إلى أن الاتفاقيات الدولية لم تنص صراحة على الاستلام بالاعلام وكذلك مبادئ عقود التجارة دولية (البندروا) عليه صراحة بل افترضت وجوده ضمينا في نص م 1/5 بعنوان " الالتزامات الصريحة والضمنية والتي نصت على أنه يمكن أن تكون الالتزامات التعاقدية للأطراف صريحة أو ضمنية".⁵

¹ بومعزة نبيهة بارة، مرجع سابق، ص ص 2462، 2480.

² الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات، مؤرخ في 1995/01/25 ج.ر، عدد 13، الصادر ب 08 مارس 1995 المعدل بالقانون 04/06 المؤرخ في 2006/02/20.

³ م 4 من القانون رقم 02/04 المتعلق بالممارسات التجارية المؤرخ في 2004/06/23، ج.ر، عدد 41، المعدل والمتمم بقانون 06/10 المؤرخ في 2010/08/15، ج.ر 46.

⁴ المادة 17 من قانون 09-03 المؤرخ في: 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع العس، جريدة رسمية للجمهورية الجزائرية، عدد 15، الصادرة في: 2009/03/08، ص 13.

⁵ بارة نبيهة بومعزة، "الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، 2022، مجلد 6، عدد 02، ص 2472.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

من خلال ما سبق يتضح أن الالتزام بالإعلام مظهر هام مظاهر حسن النية فباستخدام العبارات الواضحة التي تنير المتفاوض بينود العقد المزمع إبرامه من خلال اعطاء جل البيانات المتصلة به التي قد تؤدي إما لإبرام العقد أو العدول عنه.

ثانيا: الالتزام بمواصلة المفاوضات:

يعتبر الالتزام بمواصلة المفاوضات واستمراريتها التزام متبادل للطرفين العقد التجاري الدولي تكريسا لمبدأ حسن النية، خلال مرحلة التفاوض فلا يجوز إذن أن يقوم المتفاوض بالانسحاب من المفاوضات في اي وقت شاء دون أي مبرر لأن قطع التفاوض في عقود التجارة الدولية يعد من أكثر المشاكل العملية التي تحدث اثناء عملية التفاوض.¹

لكن هذا لا يعني بالضرورة انسحاب أي طرف خلال بالالتزام باعتبار المفاوضات قائمة على مبدأ سلطان الإرادة والحرية في التعاقد فلكل طرف الحق في قطع المفاوضات دون تحمل مسؤولية فهو مبدأ محمي قانونا شرط أن لا يكون هذا الوضع مصحوب بسوء نية ودون سبب دفعه حتى لا يؤدي إلى اضرار بقية الأطراف.²

فإذا كان قطع هذه المفاوضات لسبب مشروع وبحس النية لا يجب اجبار المتفاوض المنسحب تقديم مبررات طالما يتعسف ولم يخالف مبدأ حسن النية.³ وعليه فإن حرية العدول عن المفاوضات ليست حرية مطلقة لكي لا يتم استغلالها تعسفيا من قبل أحد الأطراف ومن ثم الحاث الضرر بنفس الأطراف.

¹ بارة نبيه بومعزة، المرجع نفسه، ص2467.

² لخضر حليس، "مرحلة المفاوضات التعاقدية"، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، جامعة يحي فارس المدية، 2017، عدد01، ص169.

³ عبد النور بوناح، "التفاوض على عقود التجارة الدولية، مبدأ التفاوض وحسن النية"، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، مجلد37، عدد2، 2022، الجزائر، ص200.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

ثالثا: الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

أهم ما يميز عقد التجارة الدولية هو عنصر السرية التي يحرص عليها الطرف الحائز أو المالك للمعرفة كون هذه المعرفة محل هذه العقود ليست معروفة لدى العامة.¹

الالتزام بالسرية التزام يحرص عليه الطرفان سواء انتهت المفاوضات بإبرام العقد ام لا تعني السرية عدم الاعلام عن المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية التي علم بها المتفاوض او يفرض هذا الالتزام على المتفاوض الامتناع عن إفشاء هذه المعلومات للغير والذي قد يستفيد منها أو يستغلها لمنفعته.²

أن الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات يتمثل في حرص كل متفاوض على أنه تفشي الأسرار او المعطيات التي وصلت إلى علمه أثناء فترة المفاوضات على العقد، فينبغي على الحاصل على هذه المعلومات ابقاؤها في طي الكتمان و امتناع عن كشفها او استغلالها لمنفعته الخاصة دون موافقة صاحبها.³

وعليه نستخلص مما سبق ان الالتزام بالمحافظة على تسوية المفاوضات عنصر مهم للغاية في عقود التجارة الدولية توجب على الطرف المالك أو ركائز لمعرفة الامتناع عن اقتناء أي معلومة وإبقاؤها في الكتمان وعدم كشفها او استغلالها ويتميز هذا الالتزام في سرية المفاوضات التي تجري بين الطرفين من حيث شروط العقد وبين سرية التكنولوجيا موضوع العقد وهو امر على درجة كبيرة من الخطورة خاصة إذ اكانت الصفقة موضوعها نقل التكنولوجيا.⁴

- إن غياب الاتفاق على هذا الالتزام لا يؤثر في وجوده فالأساس أو مصدر الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات هو مبدأ حسن النية.

¹ بارة نبيهة بومعزة، مرجع سابق، ص2462.2480

² محمد حسين عبد العال، "التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة"، دار النهضة العربية مصر، 2008، ص4.

³ عبد القادر بلاوي، عبد القادر أفصاص، "النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية"، مجلة القانون والمجتمع، 2020، مجلد 08، عدد01، ص ص 164، 165.

⁴ بارة نبيهة بومعزة، مرجع سابق، ص2462.2480.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

رابعاً: الالتزام بحظر المفاوضات الموازية:

يقصد به عدم قيام أحد الأطراف المفاوضة بالتحول في المفاوضات أخرى مع الغير بسأن نفس الموضوع المراد ابرامه دون علم الطرف الآخر مما يؤدي إلى إلحاق الضرر به وهذا يتنافى مع مبدأ حسن النية وإن قام أحد الأطراف بإجراء مفاوضات موازية فيعتبر مفاوض سيء النية.¹

- يعتبر الالتزام بعدم اجراء مفاوضات موازية مع طرف ثالث حول نفس الموضوع خلال فترة التفاوض شرط ممكن لأي طرف الانسحاب منه إن لم يشترط الطرف الآخر خطر مثل هذه المفاوضات، هذا الامر يتوافق مع مبادئ التجارة ومصالح الأطراف، حيث يسعى كل طرف للتوصل إلى أفضل اتفاق ممكن يقدم إليه.²

ويتضح من خلال ما سبق ان الالتزام يحضر المفاوضات الموازية هو الإمتناع عن عمل يقع على عاتق الطرفين المتفاوضين أو احدهما بالالتزام بعدم إجراء المفاوضات موازية مع الغير بأن الصفقة أو العقد المراد ابرامه ويحدث ذلك بلجوء الأطراف إلى عقد اتفاق صريح عن الحصر لمدة زمنية محددة كما قد يرد هذا الحصر ويسمى شرط الحصر أو الإستبعاد أو كما سمي في القانون الإنجليزي.

Lookout close ويمكن القول أن شرط المفاوضات الموازية قد يكون موضوعاً لمصلحة أحد الطرفين حيث بمنعه من التفاوض مع طرف ثالث وقد يعطي له فرصة التعاقد بشروط افضل وفي مثل هاته الحالة قد يشترط الطرف الملتزم بحضر المفاوضات الموازية بالحصول على ما لم يتفق عليه وتحديد.³

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمسؤولية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

تنشأ المفاوضات التزامات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بتحديد طبيعة المفاوضات، سواء كانت واقعة مادية لا يترتب عنها التزامات سوى تلك التي يفرضها الواجب والتي تقضي بعدم الانحراف وبالتالي

¹ بارة نبهة بومعزة، مرجع سابق، ص 2474.

² حامد عبد الناصر سراب، سعاد عساسة، مرجع سابق، ص 57.

³ موسى وهيبة، "المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة

العربي تبسي، تبسة، 2024/2025، ص 46.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

الحاق الضرر بالغير مما يترتب مسؤولية، أو أن ارادة الأطراف تظهر في المفاوضات باعتبارها تصرفات قانونية تصب في شكل اتفاق يترتب التزامات لطرفي المفاوضات وتحقيق هدف وهو الوصول إلى ابرام العقد أو عدم التعاقد.

وعليه سنميز في هذا المطلب بين المفاوضات الغير مصحوبة بعقد تفاوض في الفرع الأول، والمفاوضات المصحوبة بعقد تفاوض في الفرع الثاني.

الفرع الأول: المفاوضات الغير مصحوبة بعقد تفاوض:

"المفاوضات التي تجري من بين الطرفين المفاوضين، دون وضع تنظيم اتفاقي ينظم عملية المفاوضات".¹

وعليه في ظل غياب تنظيم اتفاقي نص قانوني ينظم عملية المفاوضات والعلاقة بين الطرفين المفاوضين وفضلا عن عدم وجود إتفاق صريح يطرح إشكال بهذا الصدد حول القيمة القانونية لهذه المفاوضات وعليه نستعرض مختلف المواقف حول القيمة القانونية وطبيعة مسؤوليتها في القانون المقارن وسنتطرق إلى موقف القانون الفرنسي الأنجلو أمريكي والجزائري:

أ/ القانون الفرنسي:

يكاد يجمع الفقه الفرنسي ويؤيده في ذلك القضاء على أن التفاوض غير مصحوب باتفاق سابق وصريح ما هو إلا مجرد عمل مادي غير ملزم ولا يترتب عليه أي أثر قانوني.²

لا يوجد في التقنين الفرنسي أي نص يحكم مرحلة التفاوض حيث كانت هذه المرحلة لا تمثل أية أهمية عند واضعيه، بل أن هذا التقنين لم يتضمن سوى بعض النصوص القليلة فيما يتعلق بتكوين العقد، ولكن في آخر تعديل للقانون المدني الفرنسي وضع مبدأ هام لمرحلة التفاوض بشكل صريح، وذلك بضرورة توافر حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد دون أن يزيد

¹ محمد حسين عبد العال، "التقييم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات

التجارة الدولية"، دار النهضة العربية، 2008، ص

² لبنى حمرة، ماجدة بلحواس، المرجع السابق، ص 14.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

على ذلك فيما يخص الطبيعة القانونية لهذه المرحلة والمسؤولية الناشئة عنها، ولهذا عكف الفقه والقضاء على إرساء دعائم المسؤولية قبل العقدية، بما في ذلك المسؤولية عن قطع المفاوضات مستعينا في ذلك بقواعد العامة في المسؤولية المدنية.¹

بالتالي طالما ان العقد لم ينعقد بعد فلكل طرف مطلق الحرية في الدخول في المفاوضات أو الإنسحاب منها في الوقت الذي يشاء دون أن تتعرض لأية مسؤولية.²

وفي حالة وقوع ضرر لأحد طرفي المفاوضة خارج اتفاقيات التفاوض فإن قواعد المسؤولية الواردة في المادتين 1382 و 1383 من القانون المدني الفرنسي المدني الفرنسي واجبة التطبيق على المسؤولية ما قبل التعاقدية تنقطع المفاوضات.³

ب- القانون الأنجلو أمريكي:

تختلف فكرة العقد في القانوني الانجلو أمريكي عن تلك السائدة في قوانين الدول الأوروبية وسنستعرض ذلك في القانون الأمريكي تم القانون الانجليزي.

أ- القانون الأمريكي:

القانون الأمريكي ينص على أن الالتزام بمراعاة حسن النية في تنفيذ العقد وهذا ما نصت عليه المادة 205 من تقنين العقود الأمريكي بقولها: " يلتزم طرف في العقد بالتصرف بحسن النية وأمانة عند تنفيذه ".⁴

هذا يعني أن الالتزام بحسن النية مقتصر على تنفيذ العقد فقط ومع ذلك يمكن أن يرتب المسؤولية التقصيرية إذا لجأ أحد الطرفين إلى الغش أو التدليس أثناء عملية المفاوضات.⁴

ب - القانون الإنجليزي:

لا يعترف القانون الانجليزي بعقد التفاوض، فليس هذه الاتفاقات أي صفة الزامية ولا تعتبر عقدا نافذا ذلك لأن الاتفاق هو مجرد تعهد لا يستند إلى مقابل مادي والذي يعتبر الشرط الثالث

¹ عبود محمد، المرجع السابق، ص 15.

² نائلة أوصيف، سهام شتاج، المرجع السابق، ص 52.

³ نائلة أوصيف، سهام شتاج، المرجع السابق، ص 53.

⁴ علي احمد صالح، مرجع سابق، ص.ص 673.674

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

لقيام العقد و نفاذه إلى جانب تبادل الإيجاب والمتطابقين، إن هذا الاتفاق غير واضح المعالم غير يؤكد الآثار حيث يصعب على المحكمة تقدير التعويض الناتج عن مخالفة أحكامه.

لذلك فالمحاكم الانجليزية لا تعترف بعقد التفاوض ولا ترتب عليه أي مسؤولية قانونية، وإذا أخل أحد الطرفين بهذا العقد فلا تترتب مسؤولية عقدية.¹

ج/ القانون الجزائري:

حاول المشرع الجزائري تأكيد التطور الذي تشهده المعاملات التجارية و الاقتصادية الذي فرض ضرورة اللجوء إلى تقنية المفاوضات للتمهيد لإبرام العقد النهائي وعلى سبيل المثال فقد نص في المادة 4/85 قانون رقم 01/02 المتعلق بالكهرباء وتوزيع الغاز بواسطة القنوات على أن (تحدد الأسعار والعقود عن طريق التفاوض الحر بين المتعاملين والمعنيين) فالإشارة إلى التفاوض هنا جاءت عامة ويبقى أن المشرع لم ينظم عملية التفاوض. كما أن القانون المدني لم يتطرق إليها فنجد ان نصوصه تنصب على تنفيذ أطراف العقد لالتزاماتهم التعاقدية وكذا المسؤولية المترتبة وهذا ما أكدته المادة 107 من القانون المدني الجزائري.²

الفرع الثاني: المفاوضات المصحوبة بعقد تفاوض:

المفاوضات المصحوبة بعقد تفاوض هي تلك المفاوضات التي تتم بناء على عقد صريح بمعنى اتفاق الطرفين على الدخول في مفاوضات بغية إبرام عقد يتضمن هذا الاتفاق تنظيم العلاقة بين الطرفين تحديد الاجراءات من بداية المفاوضات إلى نهايتها.

وقد انتشرت هذه الصورة من المفاوضات حديثا حيث تتحول فيها المفاوضات من عمل مادي غير ملزم الى عمل قانوني منشأ لآثار تتغير المسؤولية من تقصيرية إلى عقدية.³

¹ آيت سليمان جعفر، التنظيم العقدي لمرحلة التفاوض، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون شركات، جامعة قاصدي مرباح ورقلة كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق 2017/2018، ص25.

² نائلة أوصيف، سهام شتاج، المرجع السابق، ص 54.

³ بن أحمد صليحة، "المسؤولين المدنية في حالة قطع المفاوضات"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2006، ص68.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

و باعتبار أنه تم التصرف إلى موقف القضاء والقانون الفرنسي والأنجلو أمريكي والجزائري فيما يتعلق بالمفاوضات الغير مصحوبة بعقد سنتطرق ايضا هنا إلى موقف هذه التشريعات بالنسبة للمفاوضات المصحوبة بعقد تفاوض.

أ/ القانون الفرنسي:

يتردد الفقه والقضاء الفرنسيان بالاعتراف باتفاق التفاوض الصريح، فقد اعتبراه اتفاقا حقيقيا ينشئ على عاتق الطرفان التزامات حقيقية يترتب على الإخلال بها قيام المسؤولية. العقدية، فطبقا لنص المادة 1142 من القانون المدني الفرنسي فإنه أخذ بمبدأ الرضائية في إبرام العقد وقد رضيا الطرفان بإتفاق التفاوض صراحة فھر اتفاق صحيح لأنه ليس فيه ما يخالف النظام العام والآداب العامة وبالتالي فلا مانع من الإعتداد به.¹

ب/ القانون الأنجلو أمريكي:

اتخذ القانون الأمريكي والإنجليزي موقف مغاير لموقف القانون الفرنسي بشأن التفاوض حيث أن القانون الانجليزي لا يعترف باتفاق التفاوض باعتبار أنه ليست له أي صفة إلزامية لأنه لا يستند إلى مقابل مادي وغير واضح المعالم.

وعليه فإن المحاكم الانجليزية لا تعترف بهذا الإتفاق ولا مسؤولية عقدية عند الإخلال به.

أما القانون الأمريكي فمن جانبه يرفض الاعتراف بإتفاق التفاوض وترتيب جزاء عن الإخلال به ، وذلك لعدم القدرة على تحديد نطاقه وعدم القدرة على تحديد جزاء يتناسب مع الإخلال بهذا الالتزام.

لكن المحاكم الأمريكية بدأت تتجه في الآونة الأخيرة شأنها شأن المحاكم الإنجليزية نحو الاعتراف باتفاق التفاوض وترتيب المسؤولية العقدية عن الإخلال به خاصة إذا تم التعبير عنه صراحة في خطاب النوايا.²

¹ عبدو محمد، المرجع السابق، ص 22.

² محمد عبدو، المرجع السابق، ص 22.

ج/القانون الجزائري:

لا يوجد في القانون الجزائري نص قانوني خاص بتنظيم مرحلة التفاوض وتم تأسيس المسؤولية بناء على الإخلال بأحد الالتزامات التي تمليها مرحلة التفاوض وبالتالي فالمشرع الجزائري أخذ موقفاً ضمنيا بعدم الاعتراف بعقد التفاوض.¹

المبحث الثاني: المسؤولية المدنية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية.

تتعقد المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض عقود التجارة الدولية حالها حال العقود الأخرى، مما يستوجب تحديد المسؤولية الناتجة عن مرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية، وذلك من خلال دراسة شروط المسؤولية العقدية وآثارها في المطلب الأول وفي المطلب الثاني نتطرق الى دراسة المسؤولية التقصيرية المترتبة عن مفاوضات في عقود التجارة الدولية إلى شروطها وآثارها.

المطلب الأول: المسؤولية العقدية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية:

تعرف المسؤولية المدنية العقدية على أنها الأثر المترتب على مخالفة المتفاوض للالتزام العقدي بشروط العقد الدولي المتفق عليه ومن الناحية الدولية تنشأ هذه المسؤولية نتيجة إخلال الدولة بالتزاماتها التعاقدية كأن تتحمل الدولة المعاهدات التي أبرمتها مع الدول الأخرى.² وسنتطرق في هذا المطلب إلى شروط قيام المسؤولية العقدية في الفرع الأول و آثار المسؤولية العقدية في الفرع الثاني .

الفرع الأول: شروط المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

ان من شروط قيام المسؤولية العقدية عن الإخلال بعقد التفاوض توافر ثلاثة شروط وهي الخطأ العقدي والضرر والعلاقة السببية بين الخطأ و الضرر.

ينص القانون المدني الفرنسي في المادة 1221 على أن " الدائن يحق له أن يطالب بتنفيذ الالتزام وفقاً لما تم الاتفاق عليه، وإذا كان التنفيذ العيني ممكناً وغير مستحيل، يجب ان يتم التقيد عينا".

¹ نانلة أوصيف وسهام ستاح، المرجع نفسه، ص 56.

² مومني وهيبة، المرجع السابق، ص 53

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

و هذا ما يشابه الى حد بعيد المادة 163 من القانون المدني الجزائري التي تجيز إجبار المدين على تنفيذ الالتزام عينا بعد الاعذار ولكن في مجال المفاوضات، خصوصا في عقود التجارة الدولية، يرفق الفقه والقضاء الفرنسي غالبا فرض التنفيذ العيني على التفاوض ، حيث يعتبر التفاوض فعلا شخصيا يتضمن حرية الطرفين في الدخول الى الانسحاب، وهي حرية مكفولة بموجب المادة 1102 من القانون المدني الفرنسي التي تؤكد على حرية التعاقد وبذلك يستبعد إجبار أحد الأطراف على التفاوض عينا، لأن ذلك يتعارض مع مبدأ حرية التعاقد وحرية الأطراف وهو أمر جوهري في القانون الفرنسي.¹

أولا: الخطأ العقدي في مرحلة المفاوضات :

إن الخطأ هو الشرط الأول من شروط المسؤولية المدنية عامة والمسؤولية العقدية خاصة، وعليه فإن الخطأ أساس بناء المسؤولية فبدونه لا يمكن الحديث عن المصدر المنشأ للمسؤولية، سواء كان هذا الخطأ مفترض او واجب الاثبات.

فالمشرع الجزائري كغيره من التشريعات الأخرى المقارنة لم يعرف الخطأ وترك هذا الأمر لاجتهاد الفقه والقضاء لذلك سوف نتناول تعريف الخطأ العقدي وصوره.²

1- تعريف الخطأ العقدي:

اختلفت نظرة الفقه في تعريف الخطأ العقدي من ناحيتين الأولى بإعتبار حالة الشخص المسؤول وتمييزه من الناحية الثانية توسع مدلول كلمة الخطأ تتدرج تحتها معاني لاحصر لها من السلوك الانساني وقد عرفت البعض بأنه عدم تنفيذ المدين للالتزام المترتب عن العقد والذي نشأ في ذمته، باعتباره طرف من أطراف العقد.³

¹ المادة 214 من Code civil français نسخة 2016 المعدلة وفق أمر 10 فبراير 2016.

² مومني وهيبية، المرجع السابق، ص 54.

³ نفس المرجع ، ص 54.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

ويتحدد الخطأ العقدي في حالة عدم تنفيذ الالتزام الملقى على عاتق المدين الطرف المتفاوض، فقيام أي من أطراف التفاوض بقطع المفاوضات دون سبب ، فإن هذا الطرف يكون قد ارتكب خطأ بحق الطرف الآخر يوجب عليه المسؤولية نتيجة عدم إلتزامه بمبدأ حسن النية في التفاوض.¹ وفي جميع الأحوال لا يكفي لقيام المسؤولية العقدية عدم تنفيذ الالتزامات العقدية بل يجب أن يكون عدم التنفيذ راجعا الى خطأ المدين المتفاوض المخل، ويقع على الدائن عبء الخطأ العقدي للمدين.²

ان القانون المدني الجزائري يجبر المتعاقد على تنفيذ التزامه التعاقدية والنصوص القانون التي تقيد هذا المعنى كثيرة ومتعددة منها المادة 106 التي تقضي بأن العقد شريعة المتعاقدين، والمادة 107 التي تنص بأنه يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن النية والمادة 164 التي تجبر المدين بعد اذاره طبقا للمادين 180 و 181 على تنفيذ التزاماته عينيا متى كان ذا ممكنا.³

ويتخذ الخطأ العقدي أكثر من مظهر قانوني فهو بذلك باختلاف نوعية الاخلال الذي يرتكبه المدين وبالتالي قد يتمثل في إمتناع أحد المتعاقدين عن التنفيذ العيني للالتزام كليا في شكل تأخر في التنفيذ.⁴

وان عدم التنفيذ تختلف صورته، وذلك بالنظر إلى نوع الاحترام فقد يكون التزام بتحقيق غاية أو نتيجة، وقد يكون التزاما يبذل عناية او وسيلة، وذلك أن تحديد عدم التنفيذ يتوقف على تحديد مضمون الالتزام ذاته.

¹ مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيديّة للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة السرق الأوسط، ص 73.

² قدة حبيبة، التعويض عن المسؤولية في التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 02، العدد 09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018، ص 823.

³ مومني وهيبة المرجع السابق، ص 55.

⁴ قده حبيبة ، المرجع السابق ، ص 823.

2- صور الخطأ العقدي في مرحلة المفاوضات:

الخطأ العقدي في مرحلة المفاوضات يكمن في مخالفة تعهد أو التزام وصوره مختلفة ومتعددة.

أ- رفض الدخول في المفاوضات: قد يتفق متعاملان صراحة أو ضمناً على أن يتفاوضا على عملية أو صفقة في المستقبل، فينشأ عن اتفاقهما التزام كل منهما الدخول فعلاً في التفاوض في الموعد المحدد فإذا رفض أحد الطرفين الدخول في التفاوض أو تأخر في الدخول، أعتبر مخلاً بالتزامه التعاقدى بالتاليار ومن تم تنشأ مسؤولية التعاقدية، فمجرد الامتناع عن البدء في التفاوض بعد خطأ عقدياً وذلك لأن الالتزام بالدخول في التفاوض هو التزام يتحقق بنتيجة.¹

ب- قطع المفاوضات بدون مبرر مشروع:

من أهم صور الخطأ في مرحلة التفاوض، وأكثرها حدوثاً في الحياة العملية التي تؤدي إلى فشل المفاوضات، ويتم قطع المفاوضات دائماً بقرار من جانب واحد يتخذه أحد الطرفين ليضع من المفاوضات الجارية دون خطأ عقدياً يستوجب قيام المسؤولية العقدية.

ان معيار التفرقة بين قطع المفاوضات المشروع والغير مشروع هو المعيار الموضوعي يتمثل في المشروع فإذا كان سبب قطع المفاوضات غير مشروع فإن هذا يتنافى مع مبدأ حسن النية والأمانة والصدق في التعامل.

ومن الأمثلة الانهاء التعسفي للتفاوض ، قطع المفاوضات بصورة مفاجئة وبقرار متمرّد دون مبرر مشروع، رغم أنها كانت قد بلغت مرحلة متقدمة ويعلم الطرف القاطع أن المتفاوض معه قد انفق مصادره كبيرة من أجل العقد، وتعتمد تركه في حالة من الغموض بالنسبة لمصير المفاوضة حيث يتعين مكاشفة المتفاوض بالرغبة في انهاء التفاوض في الوقت المناسب.²

¹ براهامي فايّزة، "الالتزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2009، ص 151.

² نائلة أوصيف ، سهام شنّاح، المرجع السابق، ص ص 59، 60.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

- و يكون السبب المشروع لقطع المفاوضات أو الانسحاب منها لأنه تلقى عرضاً بديلاً من الغير بشروط أفضل من التي قدمها المتفاوض معه وهذه الشروط جديدة تتسم مع الأهداف المرجوة من التعاقد.

- ويستوي أن يحصل انقطاع المفاوضات قبل صدور الإيجاب أو بعده ففي الحالة الأولى يظل الأطراف أحرار في إبرام العقد أو الانسحاب من المفاوضات بدون أي تبرير في غير الحالات التي توقع فيها المتعاملون على عقود التمهيدية.

أما في الحالة الثانية فتسرى المفاوضات على أحكام الإيجاب هذا الأخير ليس له أثر قانوني ما لم يتصل بعلم من وجه إليه.¹

ج- استفزاز المتعاقد الآخر:

ويكون الإستفزاز عن طريق ممارسة الطرف المتفاوض لبعض السلوكيات أثناء التفاوض معه إلى قطع المفاوضات كأن يتمسك بثمان مبالغ فيه وغير معقول إذا كان هو البائع أو يصر على ثمن زهيد إذا كان هو المشتري وهذا الأمر يجعل الطرف المتفاوض معة يمل ويفقد الأمل في إبرام العقد النهائي ومن ثم يقرر قطع المفاوضات وهذا السلوك الاستفزازي يشكل خطأ عقدياً يؤدي إلى مسؤولية الطرف الذي مارسه ، لأنه يناقض مع من يرتبه عقد التفاوض بالالتزام بالتفاوض بحسن وشرف التعامل.²

د - الإخلال بالالتزام بالإعلام:

يعني ذلك أن كل طرف من أطراف المفاوضة يقع عليه عبء الالتزام بإعلام الطرف الآخر بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد، وأن يحرص كل طرف على إبلاغ الطرف الآخر بأي واقعة من شأنه التأثير على قراره النهائي فإذا ما أحل المتفاوض بهذا الالتزام بالإعلام وأدى ذلك إلى فشل المفاوضات، فإنه بذلك يكون قد ارتكب خطأ عقدياً يعرضه للمسؤولية وهذا مقرته محكمة النقض الفرنسية في حكمها الصادر بتاريخ 1993/11/17.³

¹ براهيم فيزة، المرجع السابق، ص 153.

² معمر بوطالة ، المرجع سابق، ص.ص. 211، 212.

³ مومني وهيبة، المرجع سابق، ص 57.

ثانيا: الضرر:

لا تقوم المسؤولية العقدية لمجرد توافر الخطأ العقدي وحده بل يتعين أن يترتب على هذا الخطأ حماية المتفاوض الآخر بضرر بسبب عدم تنفيذ الالتزام ، لذلك يعتبر العنصر الأساسي الذي لا تنعقد بدونه المسؤولية العقدية للمتفاوض، فالخطأ ليؤخذ بعين الاعتبار إلا بالنظر لما ينجم عنه من ضرر والضرر في مرحلة المفاوضات، إما أن يكون ماديا أو ان يكون معنويا.

أما الضرر المادي يتمثل في كل ما يصيب المتفاوض المضرور من الناحية المالية التي يتكبدها المتفاوض في سبيل إجراء المفاوضات كذلك الوقت الذي أمضاه في المفاوضات والفرص التي فاتته في حين نجد ان الضرر الأدبي يتمثل في كل ما يسمى المتفاوض المضرور في سمعته وكرامته وشرفه ، كأن يؤدي قتل المفاوضات إلا الإساءة الى سمعته التجارية، ووفقا للقواعد العامة في المسؤولية العقدية فإنه يشترط في الضرر المملوك التعويض عنه، ان توافر عنه ثلاثة شروط: وهي أن تكون مباشرا، محققا، ومتوقعا.

1- الضرر المباشر:

التأثير فيه يكون الضرر مباشرا متى كان نتيجة طبيعية لعدم الوفاء بالالتزام أو أي نتيجة طبيعية لإخلال المتفاوض بالتزامه.¹

2- الضرر المحقق:

يقصد بالضرر المحقق، ذلك الضرر الذي وقع بالفعل مثل: النفقات التي تحملها المتفاوض المضرور فعلا، وأن يكون الوقوع في المستقبل أما إذا كان الضرر محتملا أي لم يقع فعلا ومشكوك فيه وغير محقق الوقوع في المستقبل.²

¹ مومني وهيبة، المرجع سابق، ص 59.

² مومني وهيبة، المرجع سابق، ص 59.

3- الضرر المتوقع:

هو ذلك الضرر المتوقع الحصول، أي مما يمكن توقعه عادة وقت الاتفاق على الدخول في المفاوضات وهذا الشرط لا يكون إلا في المسؤولية العقدية وحدها، ففي المسؤولية العقدية فلا يكون الضرر غير المتوقع في مرحلة المفاوضات ان يكون المتفاوض المضرور قد قام بإجراء دراسات تمهيدية باهضة التكلفة بصورة لا تناسب ولا تتماشى مع حجم المشروع المتفاوض عليه، معنى هذه الحالة لا يلتزم المتفاوض المسؤول الا بالنفقات المعقولة التي تخصص عادة لدراسة مثل هذا النوع من المشروعات و ما زاد على ذلك فهو ضرر غير متوقع فلا يلتزم ولو بتعويض يشترط زيادة على ذلك، ان يكون المضرور تم تعويضه من قبل من غير طريق المدين.¹

ثالثا: العلاقة السببية بين الخطأ العقدي والضرر:

لا يكفي لقيم المسؤولية العقد توفر عنصر الخطأ والضرر فقط بل يجب ان تتوفر أيضا علاقة سببية بين الخطأ الذي ارتكبه أحد الطرفين، والضرر الذي أصاب الطرف الآخر بأن يكون خطأ المتفاوض السبب المباشر في وقوع الضرر

والعلاقة السببية بهذا المفهوم هي عنصر مستقل عن كل من الخطأ والضرر ، فإذا أقام المتفاوض المدعى الدليل على وجود الخطأ وضرر ووجود علاقة سببية بينهما ، تقوم المسؤولية العقدية ويقع على طرف المدين عبء نفي علاقة سببية ، إذا إدعى أنها غير موجودة ، ولا يستطيع أن يفعل ذلك إلا إذا أثبت السبب الأجنبي ، كأن يثبت أن الضرر راجع إلى قوة قاهرة أو إلى خطأ المضرور نفسه أو خطأ الغير كما لو تمكن المدعى من أن يثبت بأن المعلومات والبيانات التي حصل عليها من المدعي والتي إلتزم بالمحافظة على سريتها ، تسربت إلى الكافة على نحو إلحاق الضرر بصاحبها أثناء التفاوض كقيام شخص بسرقتها وتولي تسريبها وعلى هذا النحو يكون المدعي قد قطع العلاقة بين الخطأ والضرر مما يؤدي إلى انتفاء المسؤولية العقدية.²

¹ مومني وهيبه، المرجع سابق، ص 60.

² معمر بوطباله، المرجع السابق، ص 217

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

يجب أن يكون الضرر نتيجة مباشرة للخطأ، فإن لم يكن كذلك فلا توجد رابطة السببية بين الخطأ والضرر وبذلك تنقطع العلاقة السببية ويفترض توافر علاقة السببية بين الخطأ والضرر وهذا حسب ما تقضى به القواعد في الإثبات التي لا تجبر المدعي أن يقدم الدليل على جميع عناصر الواقعة التي وإنما يثبت قدر معين من هذه العناصر والباقي منها ويكون مفترضا. فإثبات العلاقة السببية أمر مفترض بعد أن يثبت المتفاوض المضرور الخطأ والضرر الذي أصابه، وما يبقى للطرف الآخر إلا أن ينفي أو يقطع العلاقة السببية بين الضرر الذي أصاب المضرور وبين خطئه وهو ويكون بإقامة الدليل على القوة القاهرة (السبب الأجنبي) وهو ما قضت به المادة من القانون المدني الجزائري.¹

الفرع الثاني: آثار المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.

متى أبرم عقد التفاوض صحيحا، يلتزم كل طرف بتنفيذ الالتزامات الناشئة عن التفاوض ، وفي حالة ما إذا أحل أحد المتفاوضين بالتزامه وألحق ضررا بالطرف الآخر تقوم في حقه المسؤولية العقدية كما سبق شرحه ولجبر هذا الضرر يفرض على المتفاوض المسؤول تنفيذ التزامه عينيا إن أمكن ذلك ، او التزم بالتعويض وفسخ العقد وهذا ما سيتم التطرق اليه في هذا الفرع بالشرح.

اولا : التنفيذ العيني:

المقصود بالتنفيذ العيني طبقا للقواعد العامة أن يقوم المدين بنفي عين ما التزم به الدائن والأصل في تنفيذ الالتزام أن يكون عينيا فاذا امتنع المدين عن التنفيذ المدني طواعية، جاز للدائن أن يجبر المدين بعد إعداره على تنفيذ التزامه عينيا متى كان ذلك ممكنا وغير مرهق للمدين، وهذا ما نصت عليه المادة 163 من القانون المدني الجزائري والتي جاء فيها "يجبر المدين بعد إعداره طبقا للمادتين 181,180 على تنفيذ التزامه تنفيذا عينيا متى كان ممكنا، وعليه فإن المتفاوض الذي لم يقم بتنفيذ التزامه بالتفاوض طواعية بأن يرفض الدخول في المفاوضات او الاستمرار فيها بالرغم من توجيه إعدار

¹ محمد أبوزيد، "المفاوضات في إطار التعاقد"، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، عدد 01، مصر، 2005، ص

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارية الدولية

وله ، وترتب عن ذلك الحاق ضرر بالمفاوض الآخر، فهل يجوز لهذا الأخير اللجوء الى القضاء لاستصدار حكم من أجل إرغامه على الدخول في المفاوضات والاستمرار فيها.¹

يتجه الرأي الغالب استبعاد التنفيذ العيني في مجال المفاوضات في العقود التجارية الدولية حتى وإن لم يكن التنفيذ مستحيلا ولا مرهقا للمدين وذلك بالاستناد إلى سببين:

السبب الأول: أن تنفيذ الالتزام بالمفاوض عينا يتطلب تدخل المدين شخصا، غير أنه في مثل هذه الحالة فإن المدين يرفض شخصا الدخول في المفاوضات والاستمرار فيها، فإذا أجبر على فعل ذلك كان هذا الإجبار مساسا بحرية الشخصية وهذا يتعارض مع من مبدأ حرية التعاقد ومن ثم فلا يجوز إجبار المتفاوض على الدخول في المفاوضات أو الاستمرار فيه.

اما السبب الثاني: يتمثل في إجبار المتفاوض على الدخول في المفاوضات أو الاستمرار فيها، فهو أمر لا يستقيم في مجال العقود التجارية الدولية، ولا يمكن إجبار المدين على التفاوض في جو يسوده التوتر ذلك أن المفاوضات بطبيعتها تستوجب التعامل بين الطرفين، إذ من الصعب تصور وجود مفاوضات تؤدي الى إبرام عقد نهائي يكتب له النجاح مستقبلا، ويتم تنفيذه دون صعوبات تذكر في ظل المفاوضات يسودها القلق والتوتر فالواقع أن مفاوضات فاشلة خير من عقد فاشل.²

ثانيا: فسخ عقد التفاوض:

1- تعريف الفسخ:

عقد التفاوض هو عقد ملزم للجانبين، ويترتب التزامات متقابلة لكلا الطرفين، فإذا أحل أحد المتفاوضين بأحد التزاماته جاز للمفاوض الآخر طلب فسخ العقد ، وعليه فإن الفسخ يعتبر بمثابة جزاء على اخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته وهو حل الرابطة العقدية .

طبقا لنص المادة 119 من القانون المدني (في العقود الملزمة للجانبين ، إذ لم يف أحد المتعاقدين بالتزاماتها جاز للمتعاقدين الآخر بعد إعذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه ، مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك)

¹ المواد 181، 182، 163 من القانون 58/75 المعدل والمتمم

² مومني وهيبية، المرجع السابق، ص 62.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

ويتضح من نص المادة بأن طلب الفسخ ، حقا مقررًا لكل متعاقد عند تقاعس المتعاقد الآخر تنفيذ التزامه وهو حق ثابت ومقرر في كل العقود الملزمة للجانبين ، ولا يجوز حرمان المتعاقدين من هذا الحق ، إلا باتفاق صريح بين الطرفين.¹

2- شروط فسخ العقد:

يجب لإمكان طلب الفسخ أن يتخلف أحد المتعاقدين عن الوفاء بالتزامه ، إذ لم يقيم بالتنفيذ المطلوب منه كليًا أو جزئيًا أو تنفيذه بطريقة معيبة غير مطابقة لما اتفق عليه .
ويجب على المتعاقد طالب الفسخ (المتفاوض) إعدار المدين (المتفاوض الآخر) قبل طلب فسخ العقد ، ويشترط في المتعاقد طالب الفسخ أن قد نفذ التزامه أو مستعد لتنفيذه ، أما إن كان المتعاقد لم ينفذ التزامه ، فإنه يعد مقصرا، ولا يجوز له طلب فسخ العقد استنادا إلى عدم تنفيذ المتعاقد معه لالتزامه.²

ثالثا: التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض:

ان التنفيذ بمقابل معناه أن يقوم المسؤول عن الضرر بإدخال قيمة مالية في ذمة المضرور حيث تكون هذه القيمة معادلة لذلك التي حرم منها أي التي أصيب بصدر فيها ، فالتنفيذ بمقابل لا يكون راميا إلى محور الضرر وإنما يقوم بجبره.³

الأصل ان التنفيذ بمقابل يأتي بعدما يستقبل على المسؤول التنفيذ العيني وعلى اثر ذلك يقوم القاضي بالحكم بالتعويض بمقابل لجبر الضرر الذي أصلب المضرور وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 176 من التقنين المدني حيث جاء نصها كما يلي:

" إذا استحال على المدين أن ينقد الالتزام عينا حكم عليه بتعويض الضرر الناجم عن عدم تنفيذ التزامه، ما لم يثبت إلى استحالة التنفيذ نشأت بسبب لا بد له منه ويكون الحكم كذلك إذا

¹ نائلة أوصيف وسهام شناح، ص ص 74 _ 75.

² المرجع نفسه، ص 75.

³ مومني وهيبة، المرجع السابق، ص 64

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

تأخر المدين في تنفيذ التزامه. فالتنفيذ العيني او عن طريق التعويض يكون في الأصل عبارة عن نقود يقدمها محدث الضرر للمضروب حيث يكون هذا المبلغ عادل وشامل لكل ما لحق المضروب.¹

تتقاطع هذه الاحكام مع ما تقرره المادة 1231-2 من القانون المدني الفرنسي التي تنص على أن التعويض يشمل الخسارة الفعلية وما فاته من كسب ويخضع كذلك لتقدير القاضي.

ان التنفيذ بمقابل هو الحل الذي يلجأ اليه القضاة من أجل جبر الضرر الذي أحدثه أحد المتفاوضين بعدولة عن المفاوضات بدون سبب جدي والقاضي يتولى مهمة التعويض وجاءت المادة 1/132 من القانون المدني بنصها على ما يلي:

" يعين القاضي طريقة التعويض تبعا للظروف ويصح أن يكون التعويض مقسما او كما يصح أن يكون إيرادا مرتبا، ويجوز في هاتين الحالتين الزام المدين أن يقدم تأميناً".²

المطلب الثاني: المسؤولية التقصيرية المترتبة عن مفاوضات عقود التجارة الدولية:

سنتطرق في هذا المطلب الى شروط قيام المسؤولية التقصيرية في الفرع الأول وفي الفرع الثاني آثار المسؤولية التقصيرية.

الفرع الأول : شروط المسؤولية التقصيرية المترتبة في عقود التجارة الدولية:

تعد المسؤولية التقصيرية أحد أنواع المسؤولية المدنية وتنشأ بسبب الاضرار غير المشروع بالغير، فهي بذلك تنشأ بعيدا من الالتزام العقدي ويكون مصدر الالتزام بها القانون، أي الاخلال بواجب فرضه القانون، فعندما يضر شخص ما بشخص آخر فإنه على أثر هذا الضرر التعويض للشخص المتضرر من فعله.³

¹ بن أحمد صليحة ، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ، 2006 ، ص 120.

² المادة 1/ 132 من القانون 58/75 المعدل والمتمم.

³ عدنان السرحان، نوري خاطر، "شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية والالتزامات" ، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الطبعة الخامسة ، 2012، ص 354.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

تعرف المسؤولية التقصيرية على أنها حالة التعامل التزام يفرضه عليه قانون التجارة الدولية، ومن الناحية الدولية تعتبر نوع من المسؤولية التي تنشأ عن أفعال أو تصرف صادرة عن إحدى سلطات الدولة أو هيئاتها العامة.¹

يشترط لقيام المسؤولية التقصيرية للمتفاوض بسبب فشل المفاوضات توافر ثلاثة شروط هي:

أولاً : الخطأ التقصيري:

سنتطرق في هذا الفرع إلى تعريف الخطأ التقصيري ونوضح أهم صور الخطأ التقصيري كمرحلة المفاوضات.

1- تعريف الخطأ التقصيري

يقصد بالخطأ التقصيري على وجه العموم الانحراف عن السلوك المعتاد للرجل العادي عند وضعه في نفس الظروف الخارجية وهذا نفس الأمر ينطق على المتفاوض عند انحرافه عن سلوكه أثناء سير المفاوضات فيعتبر بذلك مرتكباً لخطأ تقصيري وإذا أدى هذا الخطأ بإلحاق ضرر لطرف الآخر اعتبر مسؤولاً مسؤولية تقصيرية ويلتزم بالتعويض.²

يتمثل الخطأ التقصيري في أن يقصد المسؤول الاضرار بالمضرور أو على الأقل ان يكون المسؤول مميزاً يدرك نتائج أفعاله ولم يتخذ من الاحتياطات ما يدرأ نتائجها الضارة وأن يكون قادراً على الوفاء بالتزامه ببذل العناية اللازمة بعدم المساس بحقوق الآخرين.³

¹ قده حبيبة، المرجع السابق، ص 819.

² يسرى دوب ، إكرام رامول المرجع السابق، ص 51 ، 52.

³ أيمن ابو العيال، "العمل غير المشروع (المسؤولية التقصيرية)"، الموسوعة العربية القانونية المتخصصة، المجلد السادس، دون سنة النشر،

2- صور الخطأ التقصيري في المفاوضات :

يتخذ الخطأ التقصيري في مرحلة المفاوضات عدة أشكال وصور الأكثر حدوثا في حياتنا العملية تتمثل في:

أ - مفاوضات التجسس:

حيث يدخل الشخص التفاوض دون أن يكون لديه أي نية للتعاقد إنما هدفه الوحيد معرفة أسرار الطرف الآخر والاطلاع على أفكاره وبمجرد حصوله على المعلومات التي يرغب فيها.¹ تراجع وانسحب من دائرة المفاوضات دون سبب موضوعي.

وهذا نصت عليه الفقرة الثالثة من المادة 15-2 من مبادئ اليونيدروا 1994 "تعتبر سيء النية خصوصاً الطرف الذي يفتح أو يتابع المفاوضات وهو يعلم أنا ليس لديه البند في الوصول إلى اتفاق".²

ب- مفاوضات إضاعة الفرصة (الإعاقة):

ويقصد بها المفاوضات التي تهدف بموجبها أحد المتفاوضين ليس التفاوض الجدي من أجل تحديد شروط العقد النهائي وإبرامها، إنما يرمى لإعاقة وتعطيل الطرف الآخر وصرفه الى إبرام صفقة أخرى.³

ج - التفاوض على ملك الغير:

ويتجلى في الحالة التي يقوم فيها أحد الأطراف بدخول في مفاوضة من أجل التصرف في مال معين دون أن يكون مالكا له، من فيستوجب قيام المسؤولية التقصيرية.

يلتزم المتفاوض على ملك الغير بالتعويض حتى ولو حسن النية بحسب كان المال المتفاوض عليه غير مملوك للطرف الآخر وذلك قياسا على حكم المادة 399 من القانون المدني الجزائري المتعلقة

¹ المادة 15 من مبادئ توحيد القانون الدولي الخاص، روما 1994.

² براهامي فايضة، المرجع السابق، ص 158.

³ براهامي فايضة، المرجع السابق، ص 158.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

البيع ملك الغير التي تنص على أنه: " إذ أبطل البيع في صالح المشتري بمقتضى حكم وكان المشتري يجهل أن البائع كان لا يملك المبيع فله أن يطالب بالتعويض ولو كان حسن النية".

و يؤكد الفقه والقضاء الفرنسي هذا لاتجاه لكون المسؤولية التقصيرية المنصوص عليها في المادتين 1382 و 1383 من القانون المدني الفرنسي يمكن الأخذ بها حتى في غياب نية الاضرار بالطرف الآخر.¹

ثانيا: الضرر:

يعتبر الضرر السبب الرئيسي من رفع دعوى مدينه أمام القضاء هو التعويض عن ضرر أصحاب المدعى جراء تضرره من فعل قام به المدعي عليه ولهذا فالهدف من قيام المسؤولية المدنية هو جبر الضرر فلا يمكن الحديث عن دعوى مدينة بدون ضرر، فهو الأساس الذي تقوم عليه دعوى المسؤولية المدنية عامة والتقصيرية خاصة فيجب ان يكون ركن الضرر بجانب ركن الخطأ لإمكان رفع دعوى عملا بالقاعدة العامة لا دعوى بلا مصلحة حسب المشرع الجزائري، وعليه يمكن تعريفه بأنه: "كل مساس بحق من حقوق الانسان او بمصلحة مشروعة له ولا تقتصر هذه الحقوق على تلك التي تناول الجانب المالي من كيان الانسان وانما تشمل كل حق يخوله صاحبه بسلطة ومزايا او منافع يتمتع بها في حدود القانون ". وفقا للتعريف السالف الذكر، فإن الضرر يتكون من شقين مادي و معنوي، وهما كالآتي:

1- **الضرر المادي** : هو ذلك الضرر الذي يمس جسم هم الشخص أو ذمته المالية، فكل مساس لهذا و الحاق الضرر يوجب المتسبب فيه بجيره.

2- **الضرر المعنوي**: فهو ذلك الأذى يمس الإحساس والشعور والشرف والسمعة ويسبب للشخص حزنا وألما فرغم اختلاف الفقه في شأن تعويضه الا أنه حاليا أقر بذلك²، من خلال هذا فكل شخص يتسبب بخطئه في إحداث هذا الضرر يلتزم بالتعويض أي يجبر هذا الضرر ينقسم الضرر الى عدة أقسام منها ضرر مباشر أو غير مباشر أيضا متوقع وضرر غير متوقع، كما نجد ضرر حال وضرر

¹ نائلة أوصيف وشناح سهام، المرجع السابق، ص 64 ، 65.

² مومني وهيبة، مرجع سابق، ص 70.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

مستقل ولكن الضرر المعوض عنه في إطار المسؤولية التقصيرية هو الضرر المباشر المحقق المتوقع وغير المتوقع ولا تعويض عن الضرر غير المباشر والضرر الاحتمالي.¹

الضرر المباشر هو الضرر الذي يعتبر نتيجة طبيعية للخطأ الذي أحدثه الشخص، ويعتبر الضرر نتيجة طبيعية إذ لم يكن في استطاعته الدائم أن يتوفاه ببذل جهد معقول، فإذا لم يكن الضرر مباشرا فيسقط ركن من أركان العلاقة السببية بين الخطأ والضرر وبهذا تنعدم المسؤولية.

أما الضرر المحقق فهو الضرر الحال أو الذي سيتحقق في المستقبل شرط أن يكون محقق الوقوع في المستقبل وليس احتمالي، فالصور الحال هو الضرر الذي وقع بالفعل و ثبت حدوثه كالتنفقات التي يعيدها المتفاوض المضرور فعلا أما الضرر المستحيل فهو الضرر الذي لم يقع بعد وإنما يكون محقق الوقوع في المستقبل.

حيث أن الأصل في المسؤولية التقصيرية أن يتم التعويض عن الضرر المتوقع وغير المتوقع فالمهم أن يكون هذا الضرر قد صدر عن مساس بمصلحة مشروعة للمضرور وأن يكون محققا وهذا أو إما أن يكون حالا او مستقبلا والضرر في مرحلة المفاوضات هو أساس قيام المسؤولية الذي يكون أي تصرف مخلا وبهذا التصرف الخاطئ أحدث ضرار أصاب الطرف الاخر المتفاوض معه ولهذا الأخير المضرور أن يطلب التعويض عن الضرر الذي لحقه من جراء الخطأ.²

يقع عبد الإثبات للضرر على عاتق المضرور لأن البيئة على من ادعى، فيقوم المضرور بإثبات الضرر الذي أصابه وكافة طرق الإثبات على اعتبار أن الضرر واقعة مادية ولقضاء الموضوع سلطة تقديرية في تحديد ذلك.

¹ مومني وهيبية المرجع السابق ص ص 67 ، 68.

² المرجع نفسه ص ص 68. 69.

ثالثا: العلاقة السببية:

تكمن العلاقة السببية بين الخطأ والضرر الذي أصاب الطرف الآخر عند القيام بالتفاوض في التجارة الدولية ذلك أن خطأ التفاوض هو السبب المباشر في حدوث الضرر ومن ثم لا يكون المتفاوض مسؤولاً على ما إرتكبه من أعمال إذا أثبت أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا بد له فيه

قد ينشأ عن سبب واحد العديد من الأضرار لذلك يتعين عن القاضي في الموضوع أو يبحث عن السبب الحقيقي الذي أدى إلى حدوث الضرر كالحالة الأولى ، أو أن يحدد الضرر الذي يترتب بعلاقة سببية مع الفعل غير المشروع وبذلك يقع عبء إثبات العلاقة السببية على المضرور ويقوم بإثبات ذلك بجميع الوسائل الكافية ويستطيع للمسؤول (المدعى عليه) إثبات عكس هذه القرينة كأن يثبت مثلاً، قد نشأ عن سبب أجنبي أو قوة قاهرة أو خطأ تسبب فيه المضرور إذا أثبت ذلك صار غير ملزم بالتعويض عن هذا الضرر ، ما لا يتفقاً للمفاوضان على خلاف ذلك¹.

ان القوة القاهرة او الحادث الفجائي مترادفان بمعنى واحد و هو حادث غير متوقع لايد للشخص فيه ولا يمكن دفعه ويترتب على توافر القوة القاهرة او الحادث المفاجئ أن يكون الحادث غير ممكن التوقع، وعدم إمكان التوقع بتحسين أن يكون مطلقاً وليس نسبياً ويتعين أن يكون عدم التوقع في المسؤولية العقد وفي إبرام العقد، بينما يكون في المسؤولية التقصيرية وقت وقوع الفعل الضار ذاته لكي يكون الحادث من قبيل القوه القاهرة، يتعين أن يكون من الحوادث التي يستحيل دفعها ويشترط كذلك أن يترتب على هذا الحادث استحالة تنفيذ الالتزام استحالة مطلقة في حالة إذا وقع الخطأ من المدعى أي المضرور نفسه فإن المدين لا مسؤولية عليه، و هو ما صرحت به المادة 127

¹ نائلة أوصيف ، سهام شناح المرجع السابق ص 66.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

من القانون المدني الجزائري يعتبر خطأ الغير من الانسان التي تؤدي إلى نفس علاقة سببية بين الضرر والخطأ وبالتالي يكون سبب لإعفاء المدعى عليه من المسؤولية إذا تبين بأن خطأ الغير كان السبب الوحيد في وقوع الضرر الذي وقع بالشخص المضروب.¹

الفرع الثاني: آثار المسؤولية التقصيرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

متى لم يرتبط الطرفان المتفاوضان بعقد تفاوض أثناء مرحلة المفاوضات السابقة عن إبرام عقود التجارة الدولية فإن نوع المسؤولية الملقاة على عاتقهم جراء الإخلال بالتزاماتهم خلال هذه المرحلة هي مسؤولية تقصيرية أساسها القانون وليس العقد لعدم وجود هذا الأخير.

وقد نصت على ذلك المادة 124 من القانون المدني الجزائري والتي تنص على أنه: "كل عمل أيا كان يرتكبه المرء وسبب ضرار للغير يلزم من كان سببا في حدوثه بالتعويض".²

وبما أنه لا يمكن إجبار المتفاوض على التنفيذ العيني في مرحلة المفاوضات ومن ثم لا يبقى أمام الدائن إلا اللجوء إلى التنفيذ بمقابل التعويض لجبر الضرر الذي لحقه بسبب الخطأ التقصيري للمتفاوض الآخر .

أما تقدير التعويض يكون عن الضرر المباشر سواء كان الضرر مباشر متوقعا أو غير متوقعا ، حالا أو مستقبلا بالإضافة إلى أن المتفاوض لا يمكن أن يشترط أثناء المفاوضات إعفاءه من المسؤولية التقصيرية التي لا يمكن أن تقوم بمناسبة فشل المفاوضات لأن هذا الشرط يعتبر باطلا.³

وخلاصة القول يمكن أن المسؤولية في المفاوضات في عقود التجارة الدولية ليست على درجة واحدة وإنما تعدد إذ هناك مسؤولية عقدية (عقد المفاوضة) ومسؤولية تقصيرية (غياب عقد وسوء النية) وفي بعض الأحيان قد تكون مسؤولية مزدوجة في نفس الوقت أنه من خلال تأملنا في الأحكام المنظمة لهاته المسؤوليات نلاحظ أن المسؤولية العقدية تعتبر أكثر للأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية لعدة اعتبارات أولها أن المسؤولية العقدية سهلة الإثبات لكلا الطرفين ولا يمكن

¹ المادة 127 من القانون 58/75 المعدل والمتمم.

² مومني وهبية المرجع السابق ص 70، 71

³ يسرى دوب ، إكرام رامول، المرجع السابق، ص 63.

الفصل الثاني الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية

الحديث عن الإخلال إلا إذا تم التنصيص على الالتزام ، بخلاف المسؤولية التقصيرية التي تشجع على الفوضى والعبث بالمفاوضات مما يتسبب في ضياع حقوق المتفاوضين وثانيا يؤدي الأخذ بالمسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضة إلى تغيير الأفراد من الدخول المفاوضات هم يعلمون مسبقا أنهم تحت رحمة قواعد المسؤولية التقصيرية ويلتزمون بالتعويض على كل الأضرار حتى الغير متوقعة ، وما يعقد الأمر هو إمكانية مساءلتهم في أي لحظة حتى ولو كان قطع المفاوضات حتى ولو كان بشكل تلقائي وبنية حسنة ، ثالثا فإن المسؤولية التقصيرية رغم حمايتها للمتفاوض المتضرر من خلال إقرار تعويضات سخية في حقه وهذا أمر إيجابي من شأنه تشجيع الثقة وتحفيز الأطراف على إبرام المزيد من إبرام العقود الدولية التجارية ، إلا ان الواقع يكشف أن هناك العديد من الصعوبات في الإثبات تعترض هذا المتفاوض خاصة عدم وجود عقد وبالتالي الالتزامات غير محددة بشكل دقيق كما أن إثبات سوء نية المتفاوض الآخر هو في الغالب صعب المنال .

و الواقع أن الدافع وراء ظهور اتفاقات المفاوضة في عقود التجارة الدولية بشكل كبير في الحياة العملية ، هو حاجة الأفراد إلى الشعور بالأمان أثناء التفاوض وغشيتهم من أن يظلوا تحت رحمة قواعد المسؤولية التقصيرية التي جعلت من صعوبة الإثبات والحرية التفاوضية المطلقة فحشا يأتي على التفاوض المحل بتعويضات جد قاسية إذ ما استطاع المتضرر إثبات سوء نيته وإهماله .

خلاصة الفصل الثاني:

ان المفاوضات في عقود التجارة الدولية ليست مجرد مرحلة سابقة لإبرام العقد، بل تنطوي على التزامات قانونية جوهرية تفرضها المبادئ على العامة للقانون، وعلى راسها مبدأ التزام بحسن النية وهذا المبدأ ينص صراحة على وجوب التزام المتفاوضين بحسن النية في كل من إبرام العقد وتنفيذه، ونجد هذا المبدأ ضده في القانون المدني الجزائري، الذي يعني كذلك بضمان نزاهة العلاقة التعاقدية من بدايتها، وكذلك هناك التزامات متفرعة عن من حسن النية لا تقل أهمية عنه، فهي مكملة له حيث يؤدي الإخلال بأحد هذه الالتزامات ترتب مسؤولية مدنية، حيث اختلفت الآراء حول تحديد نوعها بين العقدية او تقصيرية حيث ارتبط عقد ذلك بوجود عقد التفاوض من عدمه، وكذا بيان شروط قيام المسؤولية سواء عقديه وتقصيرية والتي رتبط تختلف منه عن القواعد العامة من خطأ وضرر وعلاقة وواجب منها الجزاء.



الخاتمة:

إن التفاوض حول انعقاد العقد في التجارة الدولية من المسائل الجوهرية والهامة التي يروق دراستها باعتبارها العمود الفقري في تكوين العقد والحاجة الملحة لأهمية التفاوض من خلال ظهور نوع جديد من العقود التي تتصف بالتركيب والتعقيد الفني لاسيما في التجارة مما فرض اللجوء إلى التفاوض حول هذه العقود تمهيدا لإبرامها ، كما استنتجنا أن التفاوض هو خطوة إلى الإيجاب وعادة ما يتم عن طريق دعوة يوجهها أحد الطرفين إلى الآخر للدخول إلى التفاوض إذا تم قبول هذا الإيجاب ممن وجه إليه قام اتفاق التفاوض الذي ينشأ على عاتق الطرفين التزامات متبادلة أن موضوع الدراسة يطرح جانب قانوني حديث قبل انعقاد العقد النهائي كون أن التفاوض يلعب دورا بارزا في انعقاد هذه العقود .

و على إثر الانتهاء من هذه الدراسة تم التوصل إلى نتائج تلخص فيما يلي :

1- للمفاوضات قيمة قانونية بالنسبة لعقود التجارة الدولية من حيث أنها تسمح للأطراف المتفاوضة بالتشاور والتفاهم على شروط العقد الأساسية ما ينفي ادعاء أي طرف بوجود شروط تعسفية في العقد، بالإضافة إلى أنها أداة تفسير لبنود العقد إذ وجد لبس في مضمون العقد حتى أنها تساعد القاضي بالرجوع إلى محاضرها في حالة وجود نزاع بين الطرفين .

2- تظهر المفاوضات بشكل كبير في العقود المركبة مثل عقود التجارة الدولية حتى إنها يمكن أن تصل إلى مرحلة يبرم فيها اتفاق تفاوض وذلك راجع إلى صعوبة وتكاليف هذه العقود، على عكس العقود البسيطة التي لا تحتاج إلى المفاوضات.

3- كما أن أطراف التفاوض يقع على عاتقهم التزامات متبادلة حيث يعتبر الالتزام بحسن النية في الالتزام الجوهري الذي على أساسه تنجح المفاوضات وتنبثق عليه التزامات فرعية تصب في نفس المنحنى لحسن النية وهي الالتزام بالإعلام ومواصلة المفاوضات والالتزام بالسرية والالتزام بحظر

الخاتمة

المفاوضات الموازية وتعتبر مهما لما ينطوي عليه من أهمية في إتمام المفاوضات وانعقاد العقد بوجه صحيح .

4- واجهت المسؤولية الناشئة عن المفاوضات خلافا ، منهم من يعتبرها مسؤولية عقدية لوجود اتفاق تفاوض قبل البدء في المفاوضات، ومنهم من يعتبرها مسؤولية تقصيرية في حالة وجود اتفاق تفاوض .

5- الجزاء المترتب عن الإخلال بالمسؤولية في مرحلة المفاوضات إما التنفيذ العيني أو التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض عن استحالة التنفيذ العيني ويشمل المتضرر ما لحقه من ضرر .

6- عدم تطرق المشرع الجزائري للمرحلة السابقة للتعاقد وعدم تنظيم نصوص قانونية تنص على هذه المرحلة، على عكس مرحلة تنفيذ العقد التي نص عليها في عدة نصوص قانونية.

وبناء على النتائج السابقة فإننا نقدم مجموعة من المقترحات أهمها:

- ضرورة تنظيم المشرع الجزائري لمرحلة المفاوضات من خلال سن مجموعة من القوانين التي تعالج المفاوضات وخصوصا بعد التطور الاقتصادي وظهور عقود التجارة الدولية لما لها من أهمية بالغة في إبرام العقد التجاري الدولي.
- إن نجاح عملية التفاوض ما هو الا نتيجة لحسن اختيار الأطراف المتفاوضة وهذا ما يعزز التكافؤ للمراكز الاقتصادية ويحقق النهوض الاقتصادي للدول من جهة، ومن جهة اخرى حرص هذه الأطراف قبل الشروع في المفاوضات على إبرام اتفاق صريح مكتوب، وان هذا الاتفاق هو الذي يحكم العلاقة بين اطراف اثناء المفاوضات عند ابرام العقد أو عند فشل هذه المفاوضات.
- أصبح من الضروري فتح مراكز خاصة تهتم بإقامة دورات لتدريس فن التفاوض وتقنياته والبحث في تسيير عملية التفاوض في مجالات التجارة الدولية لاكتساب مهارات وخبرات في الميدان للوصول إلى إبرام عقد متوازن لتفادي المشاكل التي ستواجه العقد في المستقبل.



قائمة المصادر و المراجع

قائمة المصادر و المراجع

1- المراجع باللغة العربية:

أولا- النصوص القانونية:

- 1 - الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات، مؤرخ في 25/01/1995 ج.ر، عدد 13، الصادر ب08 مارس 1995 المعدل بالقانون 04/06 المؤرخ في 20/02/2006.
- 2- قانون 03-09 المؤرخ في: 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع العس، جريدة رسمية للجمهورية الجزائرية، عدد 15، الصادرة في: 08/03/2009.
- 3- الامر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني المعدل، جريدة رسمية، الجمهورية الجزائرية، العدد 78، الصادر ب30/09/1975.
- 4- القانون رقم 02/04 المتعلق بالممارسات التجارية المؤرخ في 23/06/2004، ج.ر، عدد 41، المعدل والمتمم بقانون 06/10 المؤرخ في 15/08/2010، ج.ر 46.

ثانيا- المؤلفات:

1- كتب:

- 1 - بلحاج العربي، "النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري"، الجزء 1، التصرف القانوني العقد والارادة المنفردة، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعة، قسنطينة، سنة 2005.
- 2- حسن محمد وجيه، "مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي"، سلسلة كتب عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون، الكويت، 1994.
- 3- صديق محمد عفيفي ومصطفى أبو بكر، التفاوض في الحياة والأعمال، الدار الجامعية، نشر والتوزيع، د.ب.ن، 2000.

قائمة المصادر والمراجع

- 4- صالح صافي خالص، "في الاعلام التجاري والمفاوضات التجارية الدولية"، د.م.ج، الجزائر، 2011.
- 5- عبد الرزاق السنهوري، "الوسيط في شرح القانون المدني الجزء الأول مصادر الإلتزام"، نسخة مستخرجة، 2008/2007.
- 6- عبد المنعم موسى ابراهيم، "حسن النية في العقود (دراسة مقارنة)"، مكتبة زين الحقوقية والأدبية بيروت، لبنان، 2006.
- 7- عدنان السرحان، نوري خاطر، "شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية والالتزامات"، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان، الطبعة الخامسة، 2012.
- 8- مبادئ توحيد القانون الدولي الخاص، روما 1994.
- 9- محمد طارق، مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة، دار الجامعية، مصر 2006.
- 10- معجم الأدباء، رشاد الأريب ابن معرفة الأديب، المجلد 3 صفحة 1288، جامع الكتب الإسلامية اطلع عليه عبر الرابط: <http://ketabonline.com/ar/books/6879/read/>
- 11- موسى غانم فتجان وفاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، دار الكندي للنشر والتوزيع، اربد، الأردن، 2007.
- 12- نقلا عن زكي محمد جمال الدين، مشكلات المسؤولية المدنية، جزء 01، القاهرة، 1987.

1. ابو زيد محمد، "المفاوضات في الإطار التعاقدى"، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، مصر، عدد1، 2005.
2. أحمد سيد البهي الشوبري، التفاوض التعاقدى: إطاره القانوني وأثره في الإلتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بدمهور، العدد04، جزء 01، 2019.
3. أيمن ابو العيال، "العمل غير المشروع (المسؤولية التقصيرية)"، الموسوعة العربية القانونية المتخصصة، المجلد السادس، دون سنة النشر.
4. بارة نبيهة بومعزة، "الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، 2022، مجلد6، عدد 02.
5. بدر أكرم محمود حسين و عبد الله محمد صديق محمد، "أثر موضوعية الإرادة التعاقدية بمرحلة المفاوضات"، مجلة الرافدين للحقوق العراق، مجلد13، عدد49، 2011.
6. بومعزة بارة نبيهة، "الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، مجلد6، العدد 2، ديسمبر 2021.
7. جيلالي بن عيسى ، بن قردي أمين، " عقود الإذعان بين اختلال الإلتزامات التعاقدية والحماية القانونية للمدعى"، المجلة الأكاديمية للبحوث في العلوم الاجتماعية ، مجلد : 01 عدد : 01 ، الجزائر ، 2019.
8. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات في الفترة التعاقدية و مراحل اعداد العقد الدولي، مجلة العلوم القانونية و الإقتصادية، عدد1996.
9. ذنون يونس صالح، هاني حمدان عبد الله، مفهوم عقد المشورة القانونية و تكييفه القانوني، دراسة مقارنة، مجلة جامعة تكريت للحقوق السنة (1)، مجلد (1)، الجزء (2)، 2016.

قائمة المصادر والمراجع

10. رامز عاشور، الوساطة و المفاوضات الالكترونية كوسائل بديلة لفض منازعات عقود التجارة الدولية الالكترونية، مجلة القدس للبحوث الأكاديمية، نسخة العلوم الإنسانية و الاجتماعية، جامعة القدس، 2023، مجلد1، عدد2.
11. رضا محمد عبد الجواد ، "المفاوضات في العقود التجارية الدولية _"، مجلة الدراسات القانونية والإقتصادية ، المجلد : 11 ، العدد 03 ، سبتمبر 2025.
12. طهير عواج، لخضر بن ساهل، استراتيجيات التفاوض في العلاقات الاجتماعية، مجلة سوسيولوجيون، د ب ن، 2020، المجلد الأول، العدد02.
13. عبد النور بوناح، "التفاوض على عقود التجارة الدولية، مبدأ التفاوض وحسن النية"، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، مجلد37، عدد2، 2022، الجزائر.
14. عبدالقادر بلاوي، عبد القادر أقصاص، "النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية"، مجلة القانون والمجتمع، 2020، مجلد 08، عدد01.
15. عبدو محمد، التفاوض على عقود الأعمال بين الطبيعة المادية والعقدية وآثاره، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، جامعة البليدة 2، عدد 13.
16. قدة حبيبية، التعويض عن المسؤولية في التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد02، العدد09، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018.
17. لخضر حليس، "مرحلة المفاوضات التعاقدية"، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، جامعة يحي فارس المدية، 2017، عدد01.
18. لطيفة أمازوز، "مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية ، المجلد : 11 العدد: 04، 2018.
19. محمد أبوزيد، "المفاوضات في إطار التعاقدية"، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، عدد 01، مصر، 2005.
20. نور الدين موزالي، المفاوضات العقدية الإلكترونية، مجلة صوت القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خميس مليانة، مجلد9، عدد1، 2022.

21. هاني عبد العاطي عبد المعطي الغيثاوي ، المفاوضات وأثرها على التوازن العقدي ، مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا ، العدد 34 ، الجزء : 03 .
22. يمينه بليمان ، " عقود إذعان وحماية المستهلك "، مجلة العلوم الإنسانية قسنطينة ، المجلد : 30، العدد 02، الجزائر، ديسمبر 2019 .

ثالثا: الرسائل والمذكرات:

- 1- آيت سليمان جعفر، التنظيم العقدي لمرحلة التفاوض، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون شركات، جامعة قاصدي مرباح ورقلة كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق 2018/2017.
- 2- براهيم فيزة، "التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2009.
- 3- بن أحمد صليحة، "المسؤولين المدنية في حالة قطع المفاوضات"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2006.
- 4- تواتي أحمد نور الهدى ، "النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، قانون عام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013/2012 .
- 5- راجي امال، التزامات المفاوضات وأثرها على قيام المسؤولية في مرحلة ما قبل التعاقد، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة كلية الحقوق قسم الحقوق، 2020/2019.
- 6- علي عباس هادي، الاخلال بمفاوضات عقد المشورة القانوني الالكتروني، أطروحة ماجستير في القانون الخاص، جامعة كربلاء كلية القانون قسم القانون الخاص، العراق 2022.
- 7- كايلي ريمة، "التفاوض في عملية البيعة"، دراسة حالة شركة ذات المسؤولية المحدودة للخدمات العامة والتجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2014.

قائمة المصادر والمراجع

- 8- لبنى حمزة، ماجدة بلحواس، التنظيم القانوني لمرحلة المفاوضات في العقود، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال جامعة 08 ماي 1945 كلية الحقوق و العلوم السياسية 2021/2020.
- 9- لغواطي مصطفى أمين، بليماني يونس، الإطار القانوني للمرحلة السابقة للتعاقد، مذكرة شهادة الماستر، قانون خاص معمق، المركز الجامعي بلحاج بوشعيب، عين تيموشنت، 2017/2016.
- 10- مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة السرق الأوسط.
- 11- مصطفى خيضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2014.
- 12- معمر بوطبالة، "الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية"، أطروحة لنيل شهادة دكتورا ر، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة ، 2017_2016.
- 13- موسى وهيبة، "المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي تبسي، تبسة، 2025/2024.
- 14- موني وهيبة، المفاوضات في عقود التجارة الدولية مذكرة لنيل شهادة الماستر ، قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي التبسي ، تبسة، 2025_2024.
- 15- نائلة أوصيف ، سهام شناح "المفاوضات في عقود التجارة الدولية" ، مذكرة لنيل شهادة ماستر ، تخصص قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة محمد بوضياف ، مسيلة ، 2020 2019.
- 16- يسرى دوب ، إكرام رامول " الإطار القانوني لمفاوضات عقود التجارة الدولية مذكرة لنيل شهادة ماستر ، تخصص قانون أعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية . جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة ، جوان 2024.

رابعاً: التقارير والدراسات ومقالات:

1- بلقربوز مصطفى، تقنيات التفاوض الدولي، مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة تجارة دولية، جامعة ابن خلدون، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير قسم العلوم التجارية 2024/2023.

2- سميحة القليوبي، "التفاوض في عقد نقل التكنولوجيا"، مقال منشور في مجلة الاحكام، شركة الخدمات التعليمية، عدد8، القاهرة، 1997.

3- عيساوي سفيان، مادة تقنيات التفاوض الدولي، محاضرات موجهة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية جامعة الجزائر 03 كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير قسم العلوم التجارية 2021/2020.

4- محمد حسين عبد العال، "الترقيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية"، دار النهضة العربية، 2008.

5- محمد حسين عبد العال، "التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة"، دار النهضة العربية مصر، 2008.

6- نبيلة جعيجع، محاضرات التفاوض الدولي مطبوعة دروس مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر مالية وتجارة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية 2021_2020.

2- المراجع باللغة الفرنسية:

1- Code civil français نسخة 2016 المعدلة وفق أمر 10 فبراير 2016.

الفهرس

فهرس المحتويات

4	الشكر
5	الإهداء
8	مقدمة
14	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والقانوني للمفاوضات في عقود التجارة الدولية
14	المبحث الأول: ماهية المفاوضات في عقود التجارة الدولية
14	المطلب الأول: مدلول المفاوضات في عقود التجارة الدولية وتمييزها عن النظم المشابهة لها
15	الفرع الأول: مفهوم المفاوضات
15	أولاً: التعريف اللغوي
16	ثانياً: التعريف الاصطلاحي
17	ثالثاً: التعريف الفقهي
18	الفرع الثاني: تمييز المفاوضات عن النظم المشابهة لها
18	أولاً: تمييز التفاوض عن المشاورة
19	ثانياً: تمييز الوساطة و المفاوضة
20	ثالثاً: المفاوضة و المساومة
21	المطلب الثاني: خصائص المفاوضات وأنواعها
21	الفرع الأول: خصائص المفاوضات
21	أولاً: عقد التفاوض عقد رضائي غير مسمى
22	ثانياً: عقد التفاوض إرادي

22.....	ثالثا: التفاوض عقد تمهيدي
22.....	رابعا: التفاوض عقد غالب عليه طابع عدم اليقين
23.....	خامسا: التفاوض ليس وعدا بالتعاقد
24.....	الفرع الثاني: أنواع المفاوضات
24.....	أولا: المفاوضات التوزيعية
26.....	ثانيا: مفاوضات التعاون أو المفاوضات التكميلية
27.....	المبحث الثاني: الطبيعة والأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية
27.....	المطلب الأول: الطبيعة القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية
27.....	فرع الأول: الطبيعة المادية للمفاوضات
29.....	الفرع الثاني: الطبيعة العقدية للمفاوضات
32.....	المطلب الثاني: الأهمية القانونية للمفاوضات في عقود التجارة الدولية
33.....	الفرع الأول : المفاوضات تمنع الادعاء بالإذعان
35.....	الفرع الثاني: المفاوضات وسيلة لتفسير العقد
37.....	خلاصة الفصل الأول
39.....	الفصل الثاني: الالتزامات والمسؤولية المترتبة عن للمفاوضات في العقود التجارة الدولية
39.....	المبحث الأول: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية
39.....	المطلب الأول: الالتزامات الأساسية و المتفرعة عن مبدأ حسن النية في التفاوض
40.....	الفرع الأول: الالتزام بالتفاوض بمبدأ حسن النية
41.....	أولا: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية

42.....	ثانيا: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية
43.....	الفرع الثاني: الالتزامات المتفرعة عن الالتزام بحسن النية اثناء التفاوض في عقود التجارة الدولية ...
43.....	اولا : الالتزام بالإعلام
45.....	ثانيا: الالتزام بمواصلة المفاوضات
46.....	ثالثا: الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات
47.....	رابعا: الالتزام بحظر المفاوضات الموازية.
48.....	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمسؤولية في مفاوضات عقود التجارة الدولية
48.....	الفرع الأول: المفاوضات الغير مصحوبة بعقد تفاوض
50.....	الفرع الثاني: المفاوضات المصحوبة بعقد تفاوض
52.....	المبحث الثاني: المسؤولية المدنية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية.
52.....	المطلب الأول: المسؤولية العقدية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية.
53.....	الفرع الأول: شروط المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية
53.....	أولا: الخطأ العقدي في مرحلة المفاوضات
57.....	ثانيا: الضرر
58.....	ثالثا: العلاقة السببية بين الخطأ العقدي والضرر
60.....	الفرع الثاني: آثار المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.
60.....	اولا : التنفيذ العيني
61.....	ثانيا: فسخ عقد التفاوض
62.....	ثالثا: التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض

المطلب الثاني: المسؤولية التقصيرية المترتبة عن مفاوضات عقود التجارة الدولية	63
الفرع الأول : شروط المسؤولية التقصيرية المترتبة في عقود التجارة الدولية.....	63
أولا : الخطأ التقصيري	64
ثانيا: الضرر	66
ثالثا: العلاقة السببية	67
خلاصة الفصل الثاني	71
الخاتمة.....	73
قائمة المصادر والمراجع	76
فهرس المحتويات	84
الملخص.....	.

تعد مرحلة المفاوضات مرحلة أولية تمهيدية لابد منها لتحديد شروط العقد بين الأطراف المتفاوضة خاصة مع تطور العقود واختلاف الأنظمة القانونية للعقود الدولية وعلية أصبحت المفاوضات مرحلة أساسية بل ضرورية لتفسير مضمون العقد يترتب عليها التزامات على عاتق كل طرف أثناء سير المفاوضات وأي إخلال بهذه الالتزامات أو تقصير تنشأ عنه مسؤولية مدنية إما أن تكون عقدية أو تقصيرية.

الكلمات المفتاحية:

المفاوضات، العقد، العقود الدولية، الالتزامات القانونية، المسؤولية المدنية، المسؤولية العقدية، المسؤولية التقصيرية.

Abstract :

Negotiation is considered a preliminary and essential stage in determining the terms of a contract between the negotiating parties, particularly in light of the evolution of contracts and the diversity of legal systems governing international contracts. It has become a fundamental and indispensable phase in the formation and interpretation of contractual terms, as it imposes legal obligations on each party during the negotiation process. Any breach of these obligations or failure to comply with them may give rise to civil liability, which may be either contractual or tortious, depending on the nature of the relationship and the circumstances surrounding the negotiations.

Keywords:

Negotiation, Contract, International Contracts, Legal Obligations, Civil Liability, Contractual Liability, Tort Liability.