

نظام الاتفاقات الأولية الناتجة عن التفاوض
في عقود التجارة الدولية

The system of preliminary agreements resulting
international commercial negotiation From
contracts

سجاد بن فاخة*

1 ط.د سجاد بن فاخة مخبر الدراسات القانونية المقارنة،

جامعة سعيدة د.مولاي الطاهر (الجزائر)،

bensed2016@gmail.com

2 د. سعدي بن يحي مخبر الدراسات القانونية المقارنة،

جامعة سعيدة د.مولاي الطاهر (الجزائر)،

benyahia.saidi@univ-saida.dz

تاريخ الاستلام: 2021 / 06 / 03 تاريخ القبول: 2021 / 11 / 10 تاريخ النشر: 2022 / 06 / 06

المخلص : تعتبر فترة ما قبل إبرام عقود التجارة الدولية، مرحلة صعبة ومعقدة لذلك تبدأ بالمفاوضات بين الأطراف للوصول لإبرام العقد المستقبلي، إذ تنتج عن التفاوض عدة مسائل منها ما هو أساسي ومنها ما هو ثانوي، وكل ما وتوصل إليه الطرفان في الفترة ما قبل إبرام الصفقة أو العقد يتم تجسيده في اتفاق، وهذا ما يصطلح عليه بالاتفاق التمهيدي أو المرحلي أو الأولي، والهدف منه هو توثيق ما تم التوصل إليه، وفقا لقانون الإرادة مما ينشأ عنه التزامات تكون على عاتق الأطراف المتفاوضة.

الكلمات المفتاحية: التفاوض، المرحلة ما قبل التعاقد، الاتفاق المرحلي، الاتفاق التمهيدي، عقود التجارة الدولية.

* سجاد بن فاخة

Abstract:

The period before concluding international trade contracts is considered a difficult and complex stage, so it begins with negotiations between the parties to reach the conclusion of the future contract. The negotiation results in several issues, including the basic and the secondary, and everything that the two parties reached in the period before the conclusion of the deal or contract is embodied in An agreement, and this is what is termed a preliminary, interim, or preliminary agreement, and its aim is to document what has been reached in accordance with the law of the will of the parties, which creates obligations for the negotiating parties.

Keywords :

Keywords: Negotiation, pre-contracting phase, interim agreement, agreement, preliminary agreement, international trade contracts.

المقدمة :

تعد عقود التجارة الدولية ذات أهمية بالغة في تسهيل وتنمية التبادل التجاري الدولي كما تعد وسيلة فعالة وحديثة نسبيا في تسيير المبادلات التجارية للخدمات والسلع بين الدول وهي متنوعة ومتعددة في مجالات مختلفة كالاستثمار والتنمية الاقتصادية الخاصة بالتقنيات الحديثة، ونقل التكنولوجيا ويتم التحكم فيها عن طريق القواعد والأعراف السائدة بين التجار (La lex mercatoria) والتي تنشأ في الوسط المهني الدولي. وقد عرفت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري بأنها " عقود تقوم بترتيب علاقة تعاقدية ذات طابع تجاري" كما عرفها بعض الفقه " بأنها العقود المبرمة بين المشروعات العامة الوطنية والشركات الأجنبية ويكون محلها إنشاء صيانة أو إدارة المرافق العامة للدولة أو جلب التقنية الحديثة لها" (السيد الحداد، 2001، صفحة 14).

ولاعتبار دولية عقود التجارة اعتمدت عدة معايير منها قانونية، اقتصادية ولها خصائص تنفرد بها غير موجودة في النظم القانونية الداخلية لأنها نابعة من مجتمع التجار ورجال الأعمال العابر للحدود، كما ذهب بعض الفقه في تعريفه لقانون التجارة الدولية بأنه: " مجموعة القواعد الملزمة والمستقلة والمستمدة من المبادئ العامة والأعراف المستقرة في الأوساط التجارية الدولية والتي تحكم العلاقات التي تتم بين المتعاملين في تلك الأوساط" (بن أحمد، 2017، صفحة 20)

ومن المعلوم أن التجارة الدولية تقع على العقود المركبة والمعقدة والطويلة الأمد وتنطوي على عمليات تتسم بالتركيب والتعقيد الفني والقانوني، وتنطوي على قيمة اقتصادية ومخاطر تلحق أطرافها، ولتجنب الكثير من المخاطر وجب إتباع خطوات أولية لإنجاحها، ويعد التفاوض أفضل وأحسن طريقة للوصول إلى إنجاح هذه العقود وهي العقود الدولية ذات الأهمية البالغة، وهي مرحلة سابقة على التعاقد وهي كذلك، ومن أهم وأخطر مراحل العقد، وما يترتب عنها من حقوق والتزامات بين الأطراف المتفاوضة، والتي من خلالها يتم تبادل المناقشات والاقتراحات، والمساومات، وإذا لم يتم هناك قطع المفاوضات في بدايتها انتهت بما يسمى بالعقود الابتدائية (Primary contrats) أو العقود الأولية (interim contrats) أو العقود التمهيدية (initial contrats) وهي اتفاقيات سابقة عن إبرام العقد النهائي تبرم خلال نجاح مرحلة المفاوضات وهذه الأخيرة، لها نظامها وعناصرها التي تحكمها لكي تتصف بالعقود السالف ذكرها والإشكال المطروح ما هي أنواع وعناصر الاتفاقات المنبثقة عن مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية؟ ولدراسة هذه الإشكالية وجب وضع الخطة التالية:

المطلب الأول: اتفاق الإطار وأحكامه

إن القاعدة العامة هي أن التفاوض يتم بحرية بين الأطراف دون وجود اتفاق على تنظيمها أو إطار يفرض التزامات على عاتق أطرافها، ولكن قد يلجأ الأطراف في بعض الأحيان إلى إبرام اتفاقات يكون الهدف والغاية منها تحديد أطر وتنظيم سيرها بحسن نية، وتتسم بالصفة التحضيرية قبل إبرام العقد النهائي، كما انبثقت من الواقع العملي وطبيعة المعاملات التجارية الدولية ذلك أن بدء عملية التفاوض تقتضي الاستمرار فيها وبحسن نية وأن الانسحاب أو الانقطاع عنها قد يسبب ضرراً للطرف الآخر، ولكي يتم حماية الطرف الآخر الذي كان يريد الاستمرار في التفاوض وهذا لإتمام عملية التعاقد النهائي كان من الواجب وضع اتفاقات مرحلية أو تمهيدية لحماية حقه وحتى لا يستخف به الطرف الذي يريد الانسحاب من المفاوضات، وكل هذا وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة لأن الأصل في التعاقد هو الحرية، وهذا ما يقتضي حرية التفاوض حيث أن حرية التفاوض على إطلاقها قد تؤدي إلى مفاوضات غير جادة قد تكون سبباً لإضاعة الوقت والمال والجهد، دون أن تكون هناك نية حقيقية في التعاقد لذلك تقتضي وجود عاملان وهما حرية التفاوض وأمنها (علي أحمد، 2007، صفحة 351) وهذا للاطمئنان على إنجازها ولهذا وصل الفقه إلى وجوبية إيجاد حلولاً لهذه الإشكالات وهي اتفاقات مرحلية ما قبل التعاقد، ومن بينها اتفاق الإطار ومن هناك وجب عليها تحديد مفهومه كفرع أول وفي الفرع الثاني تحديد أحكامه.

الفرع الأول: مفهوم اتفاق الإطار:

عرفت الدكتورة هدى عبد الله اتفاق الإطار بأنه " عقد يشبه عقد المراسل الصحفي، الذي يقبل بمهام عبر العالم ولكنه يملك حق

مناقشة الأشكال الخاصة بتنفيذ التزاماته في كل مرة، كما لمناخ وشروط العمل في كل دولة من الدول المختلفة التي سيرتادها وهكذا ففي كل مرة قد يكون العقد الذي يبرمه هذا المراسل الصحفي، مستقلا ومختلفا عن العقد السابق ومع ذلك فإن الأطراف، قد حددوا مسبقا إطار علاقاتهم المستقبلية من خلال عقد الإطار (المرسي حمود، 2005، صفحة 39)

كما عرفه عموم الفقهاء بأنه "العقد الذي يتفق فيه على شروط عامة موحدة، تلزم كلا من الطرفين باتباعها والتقيدها فيما قد يرغبان في إبرامه من عقود المستقبل (المرسي حمود، 2005، صفحة 39)

وفي هذا السياق يسمى الاتفاق المبرم أصلا بين الطرفين بعقد الإطار، وذلك كونه يضع إطارا عاما واحدا، تخضع له سائر المعاملات المستقبلية، كما أن الاتفاق الإطار في المادة (1111) من القانون المدني الفرنسي الجديد الصادر في 2016/02/10 "بأنه الاتفاق الذي يتفق فيه الأطراف من خلاله على الخصائص العامة للعلاقة العقدية المستقبلية".

« le contrat cadre est un accord par lequel les parties conviennent des caractéristiques générales de leurs relations contractuelles futures des contrats d'application en précisent les modalités d'exécutes »

وخصوصية هذا الاتفاق تكمن في أنه يترك لعقود أخرى لاحقة مهمة تحقيق أهداف طرفية، وتسمى هذه العقود المستقبلية بالعقود التطبيقية، حيث يجري إبرامها تطبيقا لاتفاق آخر سابق عليها (السيد الحداد، 2001، صفحة 196)

ويشكل عقد الإطار رسم لهدف اقتصادي مشترك، ويظهر ذلك من خلال تنظيم لبعض أوصاف وتفاصيل هذه العقود التطبيقية وهو يختلف بحسب ما تحدد الإرادة التعاقدية لكل طرف فقد يقع

على شروط شكلية وقد يقع على شروط أساسية وموضوعية تتعلق ببيان حقوق والتزامات الطرفين. كما يعرف بأنه ذلك العقد الذي يحدد موضوع علاقات الأطراف، وكذا الشروط الرئيسية التي يلتزم بها الطرفان إتباعها، فيما يبرمائه من عقود لاحقة تسمى "عقود التطبيق" فالهدف الذاتي الذي يسعى إليه " اتفاق الإطار" هو مجرد تيسير إبرام وتنفيذ العقود المطبقة أو المنفذة له عند الحاجة إلى إبرامها، فهو لا يتضمن بالضرورة تحديدا لكافة العناصر الأساسية للعقد التطبيقي الوارد مباشرة على السلعة أو الخدمة نظرا لصعوبة أو استحالة هذا التحديد عند إبرامه، غير أنه لا مانع من أن يتضمن اتفاق الإطار العناصر الجوهرية للعقود التطبيقية أو التنفيذية، والقواعد العامة التي ستحكمها، وإلزام طرفيه أو إحداهما إذا ما رغب الآخر في ذلك، ومع ذلك فإن اتفاق الإطار وعقود التطبيق، التي تمهد لها تشكل مجموعة عقدية، يربطها هدف اقتصادي واحد، ومن ناحية أخرى فإن عقد الإطار ينشئ على عاتق طرفيه مجموعة من الالتزامات الإيجابية والسلبية تتعلق بإبرام وتنفيذ العقود التطبيقية المتوقع إبرامها بينهما مستقبلا (كريم عبد اللاه، 2000، صفحة 480)

ويختلف موضوع اتفاق الإطار طبقا لما تحدده إرادة الأطراف فتارة يحدد عقد الإطار كيفية إبرام عقود التطبيق مثلا إرسال طلب بضاعة أو أمر توريد وتارة أخرى يحدد بعض العناصر المتعلقة بتنفيذ عقود التطبيق، كما يجب أن يتفق الطرفان كذلك على كل عقد يريدان إبرامه من هذه العقود كتوريد بضاعة مثلا وأن عقود التطبيق تبرم في المستقبل ووفقا للشروط الواردة في عقد الإطار.

الفرع الثاني: أحكام اتفاق الإطار

إذا كان اتفاق الإطار يكفل لأطرافه تحقيق معاملاتهم المتكررة على امتداد الزمن بطريقة سهلة وسريعة، من خلال قيام الأطراف بتحديد مسبق للشروط الرئيسية أو القواعد العامة التي تحكم إتمام هذه المعاملات المستقبلية، بحيث يصبح كل تطبيق منها محكوماً بالقواعد المتفق عليها في التنظيم الإطاري، دون الحاجة إلى دخول الأطراف في عملية مفاوضة حول التفاصيل في كل مرة يرغبان في التعاقد، إلا أن اتفاق الإطار تعتبر كذلك، وبالمعنى الدقيق للكلمة فهو عرض موجه إلى الطرف المقابل بإبرام عقود مستقبلية، ولذلك يجب توافر فيه شروط وجوب تتعلق بصحة وأحكام وأركان وهي المحدد لشروط قيام العقد كاملاً (فريجات عبد المهدي، 2018، الصفحات 314-315)

أولاً: قيام وجود التراضي في اتفاق الإطار.

إن اتفاق الإطار يعد من العقود الرضائية التي تتحقق بوجود وإقرار إيجاب وقبول ولا يشترط أن يأخذ الرضا شكلاً خاصاً، فهو يخضع للقواعد العامة بوجود الرضا والتعبير عنه وخلوه من العيوب (Schmidt-Szalewski, 1990, p. 234) وإذا شابها أحد العيوب يخضع للبطلان كغيره من العقود الأخرى المسماة إذا يجب أن يكون الرضا سليماً من العيوب، وإلا اعتري الفساد العقد ويكون مهدداً بالزوال، إذا لم يتوافق الإرادتين وهذا لإحداث أثر قانوني وأن تخرج هذه الإرادة إلى العالم الخاص بالتعبير عنها كما أن الإرادة أساسها الإدراك إذا انعدمت الإرادة افتقد الإدراك والتعبير عن الإرادة الذي هو ضرورة كما ذهب إليه المشرع الجزائري على غرار المشرعين الآخرين.

يكون باللفظ والكتابة أو بالإشارة المتداولة عرفاً، كما يكون باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالاته على مقصود صاحبه، كما يجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمناً ما لم ينص القانون أو يتفق الطرفان على أن يكون صريحاً، المادة 60 من القانون المدني الجزائري (الأمر 75-58 المعدل والمتمم بالقانون 07-05)

وفي رأينا أن التعبير عن الإرادة في عقود التجارة الدولية يخضع لعرف المعاملات بين الطرفين المتفاوضين، كون أن التجارة الدولية تعتبر كمجال خصب لمبدأ سلطان الإرادة، وهذا كما ذهب الفقه القانوني أن العنصر الرئيسي المميز للاتفاق الإطار يكمن في رضا الطرفين على توحيد معاملتهما المستقبلية وإخضاعها لأحكام نظام محدد مسبقاً، وهو ما يعكس قيام فيه توحيد للمعاملات الجارية بين الطرفين، وفي حال إبرام عقود متعددة لا ترتبط فيما بينها باتفاق إطاري سابق، وهو ما يجعل من عناصر وشروط عقد تطبيقي لاحق بحاجة إلى رضا آخر مختلف ومستقل عن الرضا الأول المنشئ لاتفاق الإطار.

ثانياً: تعيين محل اتفاق الإطار.

تقتضي القاعدة العامة بأنه يجب أن يكون محل الالتزام معيناً أو قابلاً للتعيين فيكفي أن يشمل العقد على العناصر اللازمة للنهوض بهذا التعيين.

ولقد اختلف الفقه بصدد تعيين محل اتفاق الإطار حيث يرى البعض أن محل اتفاق الإطار يتمثل في العقود التطبيقية، وذلك على اعتبار أن المقصود يجعل العقد هو النتيجة التي يسعى إليها الطرفان.

وبصفة عامة أن المقصود بالمحل في عقد الإطار هو اتفاق الأطراف على المهام المحددة بهدف الوصول إلى عقود التطبيق حتى لا يخرج الطرفان المتفاوضان عن إطارهما المحدد في الاتفاق المذكور.

ثالثاً: وجود السبب في اتفاق الإطار

السبب في العقود الملزمة لجانبين هو الباعث الدافع إلى التعاقد، فاتفاق الإطار ومادام مشروع عقد يهدف إلى إبرام عقد تطبيقي يجب أن يتضمن سبباً مشروعاً غير مخالفاً للنظام العام والآداب

العامّة، ويجب أن يكون قائما ومستمرًا منذ نشوء الالتزام حتى انقضائه، فالمشرع الجزائري ذهب في نص ، المادة 98 من القانون المدني الجزائري (الأمر 75-58 المعدل والمتمم بالقانون 07-05) إلى أنه "كل التزام يُفترض أن له سببا مشروعًا، ما لم يَقم الدليل على غير ذلك"¹ فالمشرع هنا ذهب إلى أن الالتزام سببه دائم مشروع بصفة افتراضية لم يتم إثبات عكس ذلك ويقع عبء الإثبات على الطرف الذي يدعي أن للالتزام سببا آخر غير السبب المشروع.

كما أن المشرع الجزائري "أكد أنه إذا كان السبب غير مشروع أو جاء مخالفا للنظام العام والآداب العامة كان العقد باطلا، المادة 97 من القانون المدني الجزائري (الأمر 75-58 المعدل والمتمم بالقانون 07-05)

لكن الإشكال المطروح هنا أن كلمة النظام العام والآداب العامة هي كلمة مرنة ولكل دولة من الدول ما تخالف هذا فما يكون في دولة ما مخالفا. والنظام العام والآداب العامة يكون في دولة أو أخرى غير ذلك.

رابعاً: تحديد الثمن في اتفاق الإطار:

لقد أثارَت مسألة تعيين الثمن في اتفاق الإطار العديد من الصعوبات في الحياة العملية وذلك أن عقد الإطار في عقود الخاصة بالتوريد تستغرق عادة مدة طويلة، الأمر الذي يجعل تعيين الثمن فيه مسألة بالغة التعقيد والصعوبة، و كان تحديد الثمن في عقد الإطار يتم من خلال الإحالة إلى قوائم الأسعار التي تتعامل بها شركة البترول وقت التوريد، وتحديد الثمن على هذا النحو يعني أن الأسعار تحددتها الشركة لوحدها مقدما وتكون مفروضة من أحد الطرفين على الآخر، وفي هذا الصدد خصت

محكمة النقض الفرنسية بعدم صحة عقد إطار توريد منتجات الزيوت والشحوم بين صاحب مرآب وشركة البترول وكان يتضمن شرطاً يقضي بتحديد الثمن وفقاً للتعريف التي تتعامل بها الشركة وقت التوريد (Cass. Cour. 21-06-1976 J.C.P. 84 189.2.1978)، واستندت المحكمة في ذلك على انعدام التحديد الاختياري للثمن وعدم وجود سوق حقيقي للبترول تحدد فيه الأسعار وفقاً لقانون العرض والطلب، ولكن هذا القضاء تعرض إلى انتقاد شديد من جانب الفقه الذي رأى عقد إطار التوريد لا يمكن تكييفه بأنه بيع وبالتالي يصح أن يخضع هذا العقد لأحكام المادة 1591 من القانون المدني الفرنسي، كما أن هذا الوضع ظل إلى غاية 1995، حيث أصدر الغرف مجتمعة لمحكمة النقض الفرنسية حكمها الشهير وقررت عدم اشتراط تعيين الثمن في عقد إطار التوريد (كريم عبد اللاه، 2000، صفحة 488) وبالرجوع لهذا الحكم المذكور نجد أن الفقه الفرنسي اعتبر أن عقود الإطار لا تعتبر عقوداً بالمعنى الكامل وإنما هو اتفاق مشروع ولكن لا تمنع من تنفيذها فيما بعد وإلا اعتبر باطلاً لأنه عقد بيع مستقبلي (فريحات عبد المهدي، 2018، الصفحات 341-342) وهو استثناء عن القاعدة العامة.

خامساً: تحديد المدة في اتفاق الإطار.

يعتبر تحديد المدة في اتفاق الإطار مسألة جوهرية وأساسية، وهذا بسبب أن اتفاق عقد الإطار يجب أن يعقد خلال مدة زمنية معينة، إذ لا يتصور مطلقاً أن يكون العقد فورياً، ولا شك أن اتفاق الإطار ينتهي بتمام بتنفيذه طيلة الفترة المحددة فيه، كما أنه في غالب الأحيان يتفق الطرفان على إعادة تجديد الاتفاق في عقد الإطار لمدة أخرى، فيتفقان على مباشرة إجراءات التفاوض من جديد عند انتهاء المدة الأولى، وقد يصبح الاتفاق إطار غير محدد

المدة، إلا إذا اتفقت الأطراف على خلاف ذلك، مثلا على إمكانية تضمين اتفاق الإطار على قيد يخص في حالة وجود قوة قاهرة أو ظرف طارئ وكان من شأنه الحيلولة دون تنفيذه في المدة الباقية له، فإن الاتفاق الإطار يحدد لفترة معادلة لفترة المنع من التنفيذ، كما أن هذا يعد خروجاً عن الأصل العام من عدم امتداد العقود المحددة المدة، العقود الفورية، وذلك أن الزمن عنصر جوهري (فريحات عبد المهدي، 2018، الصفحات 341-342)، كون أن التجارة الدولية تعتمد على توفير الوقت للربح أو الخسارة.

المطلب الثاني: الاتفاق الجزئي أو المرحلي:

قد تستغرق المفاوضات في العقود التجارية الدولية الهامة فترة طويلة، وما يكتنفها العديد من الصعوبات، الأمر الذي قد يؤدي إلى تهديد أسس المفاوضات وعرقلة سيرها وخلال هذه الفترة كثيرا ما يحتاج الطرفان إلى إقامة علاقات مؤقتة بينهما في انتظار إنهاء المفاوضات وإبرام العقد النهائي لذا يرجع الطرفان المتفاوضان في مثل هذه الحالات إلى إبرام اتفاقات محدودة زمنياً بفترة المفاوضات، ويطلق على هذا النوع من الاتفاقات مصطلح العقود المؤقتة (علي أحمد، 2007، صفحة 547)، هذا يكون عندما يواجه الأطراف المتفاوضة مرحلة من الزمن لا تخلوا من التعقيد، تبعا لقيام أمور زمنية وقانونية مالية متعددة الأوجه والجوانب، فإنه من الأفضل والأيسر لهما أن يقومان بتجزئة العقد إلى خطوات ومراحل متوالية وتدوين ما تم الاتفاق بشأنه في كل مرحلة منهما على حدا وذلك في وثيقة مستقلة تسمى عادة بالاتفاق الجزئي (فريحات عبد المهدي، 2018، صفحة 347) ولدراسة هذا المطلب سوف نتعرض فيه إلى تحديد مفهوم الاتفاق الجزئي

أو المرحلي في الفرع الأول أما الفرع الثاني سنتناول فيه أحكام الاتفاق الجزئي.

الفرع الأول: مفهوم الاتفاق الجزئي أو المرحلي:

لا شك أن الاتفاقات الجزئية تدخل ضمن طائفة الاتفاقيات التمهيدية المتحللة لمرحلة التفاوض على العقد المطلوب، فالمقصود به هو اتفاق يتم إبرامه أثناء المفاوضات يحدد الأطراف بمقتضاه مسائل التفاوض التي تمكنوا من الاتفاق بشأنها (Gomaa، 1968، صفحة 561) وهذه الحقيقة تكرر مرحلة من مراحل المفاوضات العقدية، فيكون اتفاقا مرحليا أو عقدا جزئيا، فالعقد الجزئي يهدف إلى تنظيم كل خطوة من خطوات المفاوضات العقدية، من خلال صياغة مضمون المسائل التي تم الاتفاق عليها في كل مرحلة من مراحل التفاوض فأخراجها في عقد جزئي يهدف حسمها وعدم العودة إلى مناقشتها من جديد ثم التحول إلى مسألة أخرى بحيث يتم إبرام العقد النهائي على مراحل متعددة ومنتالية (بلحاج، 2014، صفحة 217)

وهنا يكون أطراف التفاوض قد عمدوا إلى تكريس مرحلة من مراحل التفاوض دون إرادة الالتزام بروابط العقد النهائي، وهذا أساسه في نظرية الاتفاق المرحلي وهي ما تسمى (Ponctuation) وهي تسمية شائعة الاستعمال والتداول وذات أصل ألماني (فريحات عبد المهدي، 2018، الصفحات 349-350).

ومن هنا يراد بالاتفاق الجزئي، اتفاق بين طرفي العقد المراد إبرامه حاصل بعد السير في مرحلة تفاوضية، بغية تدوين ما تم

حسمه والاتفاق عليه من عناصر وشروط متصلة بالعقد المتفاوض بشأنه في وثيقة موقعة بقصد التسهيل والتمهيد لعملية إبرام العقد النهائي المطلوب، وهذا ما يعتبر إحدى حلقات تكوين العقد النهائي وهذا الأخير يمثل عملية قانونية واحدة لا صلة لها بعقود سابقة أو لاحقة (فريحات عبد المهدي، 2018، الصفحات 349-350).

الفرع الثاني: أحكام العقد الجزئي أو المرحلي:

سبقت الإشارة إلى أن العقد المزمع إبرامه في بعض الأحيان قد ينطوي على العديد من الجوانب المعقدة، التي تخضع جميعها للتفاوض، وقد يصل المتفاوضون إلى الاتفاق على بعضها قبل البعض الآخر فيكون هناك اتفاق جزئي أو مرحلي، في نهاية كل مرحلة تفاوضية يتضمن لشروط والعناصر التي تم الاتفاق عليها في تلك المرحلة اختصارا للوقت والجهد، حتى لا يعود الطرفان المتفاوضان إلى مناقشتها من جديد، ويعد ذلك خطوة في اتجاه إبرام العقد النهائي لأنه يتضمن جزءا من شروط هذا الأخير الذي يتم الاتفاق عليه (حسين منصور، 2009، صفحة 51).

كما أن للاتفاق الجزئي أو المرحلي أحكام وأنظمة خاصة به.

أولاً: الاتفاق الجزئي جزء من عقد واحد.

قد يأتي الاتفاق كجزء من عقد نهائي واحد يطمح الطرفان الوصول إلى مرحلة انعقاده، وبهذا فإن الاتفاق الجزئي يرد بالضرورة منصبا على مسألة أو عنصر من عناصر العقد المقصود، لذلك تتعدد الاتفاقات الجزئية في إطار عقد واحد، فقد ينتج إما عن طريق القبول الجزئي للعرض المنصب على إبرام العقد النهائي، وإما عن طريق قبول تام كامل لعرض و سبيل

الوصول إلى اتفاق على مقدار قسط التأمين، والخطر المراد تغطيته للاتفاق بينهما على أحد عناصره كالقسط أو الخطر مثلا دون الآخر، وكذلك الاتفاق على عنصر المبيع أو الثمن لعقد البيع (فريحات عبد المهدي، 2018، الصفحات 353-354).

فالعقد الواحد هو ذلك العقد الذي ينفرد بتحقيق عملية قانونية كاملة، دون حاجة إلى مساعدة عقود أخرى، وفي هذه الحالة أو الصورة برد العقد المرحلي على عنصر من عناصره للعقد الواحد تتعدد العقود الجزئية في إطار عقد واحد من ذلك الاتفاق في أثناء المفاوضات على المواصفات الفنية بعقد موقع من الطرفين بصفة حاسمة، ثم الاتفاق على الأسعار وتفاصيلها في عقد جزئي آخر.

ثانيا: الاتفاق الجزئي جزء من مجموعة عقود.

قد يشكل العقد الجزئي، جزءا من مجموع عقدي يتألف من عدة عقود تنظم عملية واحدة وتتكامل فيما بينها لتحقيق هدف واحد، فهذه العقود وإن كانت عقودا مستقلة وقائمة بذاتها، إلا أنها عقود مترابطة ومتكاملة فيما بينها إذ يربطها ببعضها هدف اقتصادي واحد بحث يكون من الصعب مواجهة كل عقد على حدا مستقلا عن باقي عقود المجموعة الأخرى، تتكون مجموعة العقود عادة من عقد رئيس يتبعه عدة عقود ثانوية مكملة له مثال ذلك عقد القرض المصحوب بضمان، حيث يتكون من عقد القرض وهو عقد رئيسي وعقد الضمان وهو عقد ثانوي تابع له (علي أحمد، 2007، الصفحات 555-556) تتكون مجموعة العقود أحيانا من عدد العقود المتكاملة يسعى الأطراف إلى تحقيقها، وقد تتكون مجموعة العقود من سلسلة عقود تتوالى على نفس الشيء مثال ذلك عقود النقل المتتالية التي يتم التكفل بها لنقل بضاعة معينة بوسائل نقل مختلفة وهذا يستدعي إجراء عقد نقل

بري وعقد نقل بحري وعقد نقل جوي لنقل نفس البضاعة (محمد الجمال، 2002، صفحة 316).

ثالثا: علاقة الاتفاق الجزئي بالعقد النهائي:

إن مظهر العقد الجزئي يختلف تبعا لكونه جزءا من عقد نهائي واحد أو جزء من مجموعة شاملة من عدد عقود تهدف إلى عملية اقتصادية واحدة، ففي الحالة الأولى فإن العقد الجزئي ينصب على بعض عناصر العقد النهائي كما جاء في نص المادة 65 من القانون المدني الجزائري " إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا أن لا للعقد عند عدم الاتفاق عليها، اعتبر العقد مبرما."

أما في الحالة الثانية فإن العقد الجزئي ينتج عن الإبرام النهائي لأحد العقود التي تتضمنها المجموعة العقدية، والقاعدة العامة أن كل عقد منها يعتبر من الناحية القانونية مستقلا عن العقود الأخرى، ما لم يتفق الأطراف على خلاف ذلك (بلحاج، 2014، صفحة 219) وعلى العموم فإن الاتفاق الجزئي في الحياة العملية قد يرد على بعض عناصر تتعلق بواحد أو أكثر من العقود التي تضعها المجموعة كما قد يرد على سائر العناصر الجوهرية لأحد العقود الداخلة في المجموعة ومن ثم ينبغي أن يتضمن الاتفاق الجزئي تحديدا واضحا لأثره في علاقته بالعقد النهائي، بتبيان هل هو جزء من العقد النهائي أم الأمر يتوقف على تحقق الاتفاق بشأن مسائل أخرى (بلحاج، 2014، صفحة 219).

رابعا: الاتفاق الجزئي تكريس لمرحلة من مراحل التعاقد:

إن الاتفاق الجزئي يهدف إلى تنظيم كل خطوة من خطوات المفاوضات العقدية من خلال صياغة مضمون المسائل التي تم الاتفاق عليها في كل مرحلة من مراحل التفاوض بإفراغها في اتفاق جزئي بهدف حسمها وعدم العودة إلى مناقشتها

من جديد، ثم التحول إلى مسألة أخرى بحيث يتم إبرام العقد النهائي على مراحل (عبد العال، 2008، صفحة 144) فهو اتفاق مرحلي لا يعادل إبرام العقد النهائي ذاته، ولو كانت المفاوضات في مرحلة متقدمة وليس من الممكن الجزم بأن الاتفاق الجزئي يؤدي دائما إلى تحقيق العقد النهائي، ومن ناحية أخرى فالتفاوض في عقود التجارة الدولية هو لتحقيق عملية اقتصادية أو تجارية معينة من نفس الطبيعة كالنقل المتتابع أو من طبيعة مختلفة كالقرض والرهن، إذا أن كلا منهما يشكلان جزءا من المجموعة العقدية كما هو الحال بالنسبة لعقد الكفالة الذي هو عقد ثانوي، بالنسبة لعقد القرض الذي هو عقد رئيسي وبالتالي فعاليته تتوقف على تحقيق عقد القرض (بلحاج، 2014، الصفحات 217-218).

خاتمة:

تتصف المفاوضات في عقود التجارة الدولية بالتعقيد والتركيب نظرا لما تنصب على عقود ذات أهمية اقتصادية بالغة، والتي يستمر التفاوض فيها لعدة سنوات إلا أن هذه العملية لا يمكن أن تتصورها تتم دفعة واحدة، وإنما يجب إنجازها على عدة مراحل وكل مرحلة ناجحة، يتم فيها إبرام ما يسمى بالاتفاقيات المرحلية أو الابتدائية، والفقهاء ذهب إلى تسمية هذه الأخيرة بعدة تسميات مختلفة فمنهم من أطلق عليها مصطلح عقود والبعض الآخر قال بأنها مجرد اتفاق يتم إبرامه بين الطرفين، هي مرحلة قبلية وخاصة أن التسميات التي أطلقت على هذه الاتفاقيات بين الأطراف المتفاوضة هي اتفاق الإطار والاتفاق الجزئي فالكثير من الممارسين في الواقع العملي من أطلق على هذه العمليات تسميات عديدة منها خطاب النوايا، أو مذكرة التفاهم أو بروتوكول اتفاق، لكن تجدر الإشارة بالحكم من اختلاف التسميات، إلا أن

لكل اتفاق من الاتفاقيين المذكورة والليذان يعتبران كنتاج لمرحلة ما قبل التعاقد لهم أحكام وأنظمة قانونية تمران بها ابتداء من وجود الرضاء والمحل لعل المحقق والمشروع وعلى الرغم من توافر هذين الشرطين المذكورين والتي تعتبر شروط أساسية في تكوين العقد بصفة عامة، إلا أن الفقه لم يعتبرهما كذلك، بل أخذ فكرة الاتفاق المبدئي أو الشروط الأساسية التي تبرم على أساسها العقود اللاحقة، هذا بالنسبة لاتفاق الإطار.

أما الاتفاق الجزئي فيعتبر وثيقة تحرر بين الطرفين بخصوص ما تم حسمه من عناصر وشروط ذات صلة بالعقد المتفاوض بشأنه وهذا لتسهيل وتمهيد لعملية إبرام العقد النهائي، وكما يقال التفاوض الناجح يؤدي بالضرورة إلى إبرام عقد ناجح.

قائمة المصادر و المراجع المعتمد عليها: قائمة المراجع:

- الحاج بن أحمد. (2017). *قانون التجارة الدولية*. عمان، الأردن: مركز الكتاب الأكاديمي.
- العربي بلحاج. (2014). *الجوانب القانونية المرحلة ما قبل التعاقد*. الجزائر: دار هومة.
- أنس فريجات عبد المهدي. (2018). *النظام القانوني للمفاوضات في القوانين الوضعية والشريعة الإسلامية*. بيروت لبنان: منشورات الحابي الحقوقية.
- حفيظة السيد الحداد. (2001). *العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية*. الإسكندرية مصر: دار الفكر الجامعي.
- رجب كريم عبد اللاه. (2000). *التفاوض على العقد*. القاهرة: دار النهضة العربية.
- صالح علي أحمد. (2007). *المفاوضات في عقود التجارة الدولية*. الجزائر: دار هومة.
- عبد العزيز المرسي حمود. (2005). *الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية*. (د.ن).

نظام الاتفاقات الأولية الناتجة عن التفاوض في عقود
التجارة الدولية

- محمد حسين منصور. (2009). *العقود الدولية*. الإسكندرية
مصر: دار الجامعة الجديدة.
- محمد عبد العال. (2008). *التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية*.
القاهرة مصر: دار النهضة العربية.
- مصطفى محمد الجمال. (2002). *السعي إلى التعاقد في القانون*
المقارن. بيروت، لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.
- Nooman Gomaa. (1968). *théorie des sources de l'obligation* .
Paris: Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- Schmidt-Szalewski, J. (1990, Avril-Juin). La période
précontractuelle en droit français. *Revue internationale de*
droit comparé , pp. 545-566.