

الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية Obligations in negotiation international trade contracts

*بومعزة بارة نبهة محاضر ب

جامعة باجي مختار عنابة الجزائر

nabihabara@gmail.com

تاريخ النشر: 2022/01/25	تاريخ القبول: 2021/09/19	تاريخ الإرسال: 2021/01/2
-------------------------	--------------------------	--------------------------

ملخص :

تبرز أهمية فرض التزامات في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي من أجل تقرير حد أدنى من الاستقرار والجدية في هذه المرحلة، حيث تتمثل هذه الالتزامات في التفاوض بحسن نية الذي يعدّ الالتزام الرئيسي والذي تتفرع عنه التزامات أخرى وهي: الالتزام بالإعلام الذي يلتزم بمقتضاه المتفاوض الحائز على المعرفة بإبلاغ المتعاقد الآخر بكافة البيانات والمعلومات الضرورية المتعلقة بمحل العقد. والالتزام الثاني هو والالتزام بالمحافظة على سرية معلومات محل العقد المتفاوض عنه، وهو التزام يقع على المتفاوض المتلقي للمعلومات بالحفاظ على سريتها وعدم استغلالها لمنفعته.

تسير هذه الالتزامات معاً لتحقيق التوازن في العلاقات العقدية، فإن عدم تنفيذ المتفاوض لهذه الالتزامات يشكل خطأ عقدي يتمثل في عدم بذل عناية كالالتزام بالإعلام أو عدم تحقيق نتيجة في الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات محل العقد ويتحمل الدائن بهذه الالتزامات مسؤولية كلما توافرت عناصرها خطأ وضرر وعلاقة سببية.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، حسن النية، الإعلام، سرية المعلومات، تجارة

دولية.

* المؤلف المرسل: بومعزة بارة نبهة

Abstract

The importance of imposing obligations at the stage of negotiating an international commercial contract is to determine a minimum level of stability and seriousness at this stage. These obligations are represented in good faith negotiation which is the main obligation and which derives from other obligations which are: the obligation to inform, according to which informed

negotiator under takes to inform the other contracting party of all the necessary data and information relating to the contract; the second obligation is the obligation to preserve the confidentiality of information forming the subject of the negotiated contract, which is an obligation for the negotiator who receives information to preserve its confidentiality and not to use it for his profile.

These obligations go hand in hand to achieve a balance in contractual relations. The failure of the negotiator to implement these obligations constitutes a contractual error which is the non fulfillment, such as a commitment to the information, or the lack of result, and the obligee of these obligations assumes responsibility whenever the elements of these become.

keys words: negotiation; good faith; the information; the confidentiality of information; the international trade.

المقدمة :

تعدّ العقود الدولية أداة لتسيير التجارة الدولية ووسيلة للمبادلات الاقتصادية عبر الحدود، وقد أخذ الازدياد في التبادل التجاري ينمو خاصة بعد توقيع اتفاقية الجات وإنشاء منظمة التجارة العالمية، وقد بنيت منظمة التجارة الدولية على ثلاث مبادئ أساسية هي: عدم التمييز بين الدول، إزالة كافة القيود على التجارة واللجوء إلى التفاوض¹. إن اللجوء إلى مرحلة التفاوض التي تسبق عقد التجارة الدولية يرجع إلى عدة أسباب:

- أسباب اقتصادية تتمثل في قيمة العقود المراد إبرامها وذلك لكونها ترد على مشروعات عملاقة، فكلما زادت القيمة الاقتصادية للعقد كما هو الشأن بالنسبة لعقود التوريد الكبرى وعقود التنقيب على البترول ونقل التكنولوجيا.
- أسباب قانونية تتمثل في صعوبة وتركيب هذه العقود بما لا يكفي معها الرجوع إلى القواعد المكملة التي تطبق عند عدم وجود اتفاق على ما يخالفها². ولهذا أصبح من غير الممكن إبرام مثل هذه العقود بسرعة وبطريقة بسيطة، وإنما بات من الضروري أن يسبق إبرامها مرحلة من تفاوض، والتي تستغرق وقتا طويلا قد يمتد لسنوات عديدة³.

فإن أطراف العقد التجاري الدولي في مواجهة اعتبارات متناقضة في مرحلة التفاوض قد يرغب أحد أطراف العقد التجاري الدولي بأن تبقى إرادته حرة بشأن مسألة متابعة

التفاوض ولم يرتبط المتفاوضين بعقد التفاوض فإن نوع المسؤولية الملقاة على عاتقهم جراء الإخلال بالتزاماتهم خلال هذه المرحلة هي المسؤولية التقصيرية، في حين يرغب الطرف الآخر في الحصول على ضمانات كافية قبل الدخول في المفاوضات لإمكانية الاستمرار فيها بهدف إبرام العقد المقترح ، وفي المقابل نجد إن اعتبارات العدالة ومقتضيات المنطق تستدعي وضع ضمانات للطرف الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه. تتمثل هذه الضمانات بمجموعة من الالتزامات السابقة على التعاقد التجاري الدولي وهي الالتزام بالتفاوض بحسن النية والذي يتفرع عنه العديد من الالتزامات ومن بينها الالتزام بالإعلام ، والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات أثناء المفاوضات، قصد حماية كل طرف منها من الانعكاسات السلبية والخروقات التي قد يتعرضون لها أثناء هذه المرحلة، هذا ما يدفعنا لدراسة الالتزامات المترتبة عند المفاوضة في عقود التجارة الدولية بإتباع المنهج التحليلي، حيث نتطرق إلى الالتزام بحسن النية (مطلب أول) و نخصص (مطلب ثان) للالتزامات المتفرعة عن الالتزام بحسن نية.

المطلب الأول: الالتزام بالتفاوض بحسن النية في عقود التجارة الدولية

هناك مبادئ أساسية يجب مراعاتها عند الدخول في مفاوضات من أطراف التفاوض بهدف الوصول إلى أفضل الشروط والنتائج لتحقيق الغاية التي يسعى الطرفان الوصول إليها وهي عدم الإخلال بالتزاماتهم.

يلعب مبدأ حسن النية دوراً بارزاً في مجال العقود سواء في مرحلة تنفيذه أو قبل ذلك. لا يقصد بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية معناه العادي ، والذي ينصرف إلى إلزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه ، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية ، ذلك أن تنفيذ العقد التجاري الدولي بحسن النية هو مبدأ عام يحكم كافة العقود ويتعلق بتنفيذ التزاماتها التعاقدية، لكننا نقصد في هذا الخصوص بمبدأ حسن النية قبل التعاقد الذي يفرض على المفاوض في العقد التجاري الدولي (طالب التعاقد) التزاماً ايجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، فحسن النية تقتضي أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل خالية من الخداع والغش وأن يكون سلوك المتفاوض قائم على النزاهة والثقة والأمانة⁴. فالخداع في مرحلة تكوين العقد هو الإفصاح عن عدم الاستقامة في مرحلة ما قبل التعاقد من حيث أنها تتميز بوجود مناورات أو وسائل احتيالية أو كذلك تؤثر على رضا المتعاقد الآخر⁵.

الفرع الأول: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن نية

الالتزام بالتفاوض بحسن نية يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض، وعليه فهو التزام إرادي، يفرضه الاتفاق الذي تم بين أطرافه، ولقد عرفه جانب من الفقه بأنه "التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقى ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض بحيث لا تؤدي إلى إضرار الطرف الآخر"⁶. كما عرفه جانب آخر من الفقه بأنه الأمانة بالفعل ومراعاة المعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في التجارة⁷. ويتجلى مبدأ حسن النية من خلال نوعين من السلوكات بعضها سلبي ويفرض عدم غش أو خداع المتعاقد الآخر أو استغلال ضعفه وبعضها ايجابي يتمثل بالالتزام الأطراف بالإفصاح عن المعلومات الضرورية في التعاقد ليكون القبول قائم على أساس سليم⁸.

إن أغلب التشريعات المدنية لم تنص على الالتزام بالتفاوض بحسن نية في العلاقات بين الأطراف عند التفاوض على العقد التجاري الدولي، بل أخذت بمبدأ عام يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود لا في تكوينها وقد نص المشرع الجزائري إلى الالتزام بحسن النية في تنفيذ العقد من خلال المادة 107 من القانون المدني الجزائري في فقرتها الأولى كما يلي " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية"⁹.

كما أشارت المحكمة العليا الجزائرية في قرار مشهور لها مؤرخ في 1999/10/24، بأنه من المقرر قانونا أنه يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية، غير أنه إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها، جاز للقاضي تبعا للظروف، وبعد مراعاة لمصلحة الطرفين، أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول، ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك¹⁰.

وإذا ما رجعنا إلى موقف الاتفاقيات الدولية من الالتزام بالتفاوض نجدها قد اهتمت بمبدأ بحسن نية واعتبرته أمرا جوهريا في علاقات التجارة الدولية وفي هذا أكدت اتفاقية فيينا على ضرورة أن يتم مراعاة في تفسير هذه الاتفاقية عدة أمور أساسية منها ضمان احترام حسن النية في التجارة¹¹.

كما أشارت مبادئ اليوندرولا إلى الالتزام بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية صراحة في نص المادة (1-7) التي جاءت بعنوان " حسن النية وأمانة التعامل " فإنه يجب على كل طرف في المفاوضات أن يتصرف وفقا لما يقتضيه حسن

النية أي التعامل العادل في التجارة الدولية، حيث لا يجوز للأطراف المتفاوضة استبعاد هذا الالتزام أو تقييده.

ومن أحكام التحكيم الدولية التي تؤكد على أن مبدأ حسن النية التزاماً يقع على عاتق الأطراف، حكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر عام 1995 الذي قرر " أن مبدأ حسن النية يعدّ من أحد المبادئ العامة في التجارة الدولية ولا يجوز للأطراف استبعاد هذا المبدأ¹². فالالتزام بحسن النية مفترض دائماً ويجب أن يهيمن على مفاوضات العقود وتفسيرها كما يهيمن على تنفيذها¹³. ولعل في القرار القضائي الصادر من محكمة الاستئناف الألمانية فيما يوضح الاتجاه نحو التوسع في تطبيق حسن النية وعدم قصره على التفسير حيث جاء فيه " أن السماح للمشتري بإلغاء العقد بعد سنتين ونصف من إتمامه يعد انتهاكاً لمبدأ حسن النية المقرر في نص المادة (1/7) من اتفاقية فيينا¹⁴.

ومن الدلائل على انتفاء حسن النية في بداية التفاوض، ما نصت عليه الفقرة الثالثة من المادة الثانية من مجموعة المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية والتي جاء فيها " ويعتبر سيء النية خصوصاً الطرف الذي يفتح أو يتابع المفاوضات وهو يعلم أن ليس لديه نية في الوصول إلى اتفاق " .

أما عن طبيعة الالتزام بالتفاوض بحسن نية هو التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية وذلك بإتباع المتعاقد المسلك المألوف والمعتاد بعيداً عن الغش والخداع¹⁵.

الفرع الثاني: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن نية

إن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو التزام جوهري لا يمكن أن يتصور سير المفاوضات في عقود التجارة الدولية دون وجود هذا الالتزام حتى ولو لم ينص عليه القانون صراحة، بل أنه في حالة النص على إعفاء أحد الأطراف من هذا الالتزام فإن هذا النص لا قيمة له ولا يعتد به. وهذا لا يعني بالضرورة التوصل إلى إبرام العقد النهائي لأن إرادة الأطراف المتفاوضة في هذه المرحلة لا تعبر في الأصل على إرادة الالتزام بقدر ما تجسد إمكانية الالتزام، ويظل يحتفظ المتفاوض بكامل حريته التعاقدية فإن مبدأ حرية التفاوض ينبع من حرية التعاقد¹⁶.

وقد أصبح مبدأ حسن النية يتضمن الالتزام بجدية المفاوضات والنزاهة والصدق ومثال ذلك إذا قبل أحد طرفي العقد على تفاوض ما وهو يعلم عدم قدرته على تنفيذه أو إذا رفض أحد طرفي التعاقد مقترحات معقولة من طرف الآخر وقدم بدلاً منها مقترحات غير معقولة إضاعة للوقت، يعدّ بذلك ووفقاً للقانون المدني مخالفاً لمبدأ حسن النية¹⁷.

يلتزم الأطراف بمواصلة التفاوض والاستمرارية فيه لحين التوصل الى اتفاق نهائي حول العقد محل التفاوض ، فلا يجوز إذن أن يقوم المفاوض بالانسحاب من المفاوضات في أي وقت يشاء دون أي مبرر، لأن قطع التفاوض في عقود التجارة الدولية يعدّ من أكثر المشاكل العملية التي تحدث أثناء مرحلة المفاوضات، والواقع أن مصدر هذا المشكل يأتي من أن مبدأ المسؤولية يصطدم مع مبدأ آخر لا يقل أهمية هو مبدأ حرية التعاقد، فإذا كان مبدأ المسؤولية يقوم على أساس تحقيق العدالة فإن مبدأ الحرية يقوم على أساس حرية التعاقد وعدم إجبار الفرد أن يدخل في علاقة تعاقدية أو يجبر على القيام بالالتزامات غير التي أرادها. أليس في إقرار المسؤولية المدنية ضرب لمبدأ سلطان الإرادة في الصميم؟ وعليه فإن كل طرف في المفاوضات حر في قطع التفاوض في أي وقت ومتى شاء دون أن يتعرض لأية مسؤولية بسبب عدوله إلا إذا اقترن هذا العدول بخطأ من الطرف الذي قطع المفاوضات¹⁸ ، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن إتمام المفاوضات في ذاته خطأ، بل لابد أن يثبت الخطأ من وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول ويتوافرها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية.

ونكون بصدد قطع المفاوضات بسبب غير مشروع في حالة ما إذا كان المتفاوض معه يهدف أصلا إلى الدعاية لحجم منتجاته فيدعو عدة شركات أخرى إلى الدخول في مفاوضات لإبرام عقود توزيع لمنتجاته والتنسيق بين هذه الشركات وبعد أن يتحقق له الاعلان الكافي من منتجاته يقوم بقطع المفاوضات والانسحاب منها¹⁹. بحيث أن قطع المفاوضات دون مبرر شرعي يعدّ إخلالا بمبدأ حسن النية الذي ينبغي أن يسود المفاوضات، يعتبر سلوكا خاطئا يستوجب المسؤولية التقصيرية التي يكون التعويض عن الخسارة اللاحقة لأنه قد يكون المتعاقد الذي قطع المفاوضات فوّت فرصة على المتعاقد الآخر مع شخص ثالث، ويتطابق هذا الحكم مع الإتجاه السائد في الفقه والقضاء الفرنسيين²⁰.

أما إذا كان قطع المفاوضات بسبب مشروع كأن يتلقى المتفاوض من الغير عرضا أفضل بكثير من العرض المقدم إليه من الطرف المتفاوض معه في العلاقة الأولى. ويظل المتفاوض متمتعا بكامل الحرية في التعاقد، ولهذا يجوز الانسحاب من المفاوضات في أي وقت ولا يمكن إجبار الطرف الذي انسحب من المفاوضات أن يعطي مبررات طالما أنه لم يتعسف في قطعها ولم يخالف مبدأ حسن النية²¹، والالتزام بمواصلة التفاوض هو التزام ببذل عناية، حيث يلتزم المفاوض ببذل العناية اللازمة للاستمرار في التفاوض، وإذا ما

فشلت عملية التفاوض لسبب خارج عن إرادته فلا مجال عندئذٍ لقيام مسؤوليته ، طالما انه قام بجهداً لإنجاح المفاوضات ، والواقع من الأمر، فإن الالتزام بمواصلة التفاوض تزداد أهميته كلما تقدمت المفاوضات وأوشكت على الانتهاء بنجاح، حيث يجب على المفاوض حينئذٍ، الاستمرار في عملية التفاوض وعدم العدول عنها ، وإلا عد مخالفاً بالتزامه²². في حالة الإصرار على قطع المفاوضات لأي سبب كان يتوجب إخطار الطرف الآخر في الوقت المناسب²³.

الغاية من إقرار هذا الالتزام هو تجنب التلاعبات التي تطرأ خلال مرحلة التفاوض وتوفير الحد الأدنى من الجدية بما يترتب على هذا الأمر إبرام المزيد من العقود التجارية الدولية مما يعود بالازدهار على الدول.

والجدير بالملاحظة أن القاضي يقوم بموجب السلطة المخولة له، بمراقبة مبدأ حسن النية في التفاوض خاصة في قطع المفاوضات من جانب واحد²⁴.

كما أشارت بعض القرارات التحكيمية على ضرورة الالتزام بالتفاوض بحسن النية من خلال واجب التعاون بين الأطراف حيث أعلن المحكمون بأنه يجب أن يعلم الأطراف جيداً إن التعاون بينهم هو الذي يسمح بحل كل المشكلات التي تواجههم، ويعد الالتزام بالتعاون أساسه في مبدأ حسن النية الذي يحكم تنفيذ العقود التجارية²⁵.

يقصد بالالتزام بالتعاون هو التزام الأطراف بالتعاون الوطيد والمستمر، بما يكفل مواصلة التفاوض والاستمرارية فيه لحين التوصل الى اتفاق نهائي حول العقد محل التفاوض.

عادة لا يتم النص الصريح كتابة أو شفاهة على الالتزام بالتعاون بل يفترض وجوده ضمناً. ويتجسد الالتزام بالتعاون بحسن نية في التشاور والمشاركة في إعداد المفاوضات ولا تندرج صور الالتزام بالتعاون على سبيل الحصر بل كل ما يحتاجه سير العملية التفاوضية، حيث تتنوع صور التعاون بين أطراف التعاقد طبقاً لظروف التجارة الدولية من أهمها:

- الالتزام بإعداد المفاوضات وتحديد مكان وزمان إجرائها والتراضي عن تحديد الخبراء والتقنيين والاستشاريين والتنفيذ الدقيق للالتزامات.
- عدم الإصرار على تحديد أماكن للتفاوض تستدعي السفر والإنفاق بدون مبرر.

- عدم التراخي في تحدي مواعيد لجلسات التفاوض واحترام هذه المواعيد، كذلك الجدية في مناقشة العروض المقدمة، بالإضافة إلى تقييد كل طرف بمدة المفاوضات والتزامه بالاستمرار فيها، إلا أنه قد يترك مدة كافية للدراسة والتفكير والتأمل.
 - إبداء المرونة في مناقشة جدول الأعمال والامتناع عن التصلب عند عرض الآراء.
 - اجتناب تقديم العروض المبالغ بها بهدف إفشال المفاوضات أو دفع المتعاقد الآخر إلى رفض العرض المقدم.
 - عدم الرفض الغير مبرر لتعيين خبير أو أكثر لحسم مسألة معينة مختلف عليها.
 - احترام العادات والأعراف التجارية السائدة في المعاملات الدولية.
- وهذا فإن واجب التعاون يتجه إلى إيجاد نوع من التوافق والتعايش بين المصالح الاقتصادية المتعارضة للأطراف واحترام روح العقد، فتمتع عقود التجارة الدولية بالأهمية الاقتصادية الكبيرة وطول مدتها، يعد مصدراً من مصادر واجب التعاون بين الأطراف²⁶.

لقد أشارت مبادئ اليونديروا في المادة (5-1-3) على أنه " يلتزم كل طرف بالتعاون مع الطرف الآخر كلما كان هذا التعاون متوقعا بشكل معقول عند تنفيذ أحد الأطراف لالتزاماته²⁷. في حين أن اتفاقية فيينا لعام 1980 لم تشر إلى الالتزام بالتعاون في نصوصها. فضلاً عن ذلك فإن الالتزام بالتفاوض بحسن النية لا يمنع المفاوض من الدخول في مفاوضات متوازية مع أكثر من طرف بشأن العقد المزمع إبرامه. غالباً ما يسعى المتعاملون في ميدان الأعمال للوصول إلى أحسن الصفقات التي تحقق طموحات مشروعاتهم وتوسيع أنشطتهم، لذلك قد يسعى أحد الطرفين إلى إجراء مفاوضات مع الطرف الثالث حتى يحقق مراده، كون هذه المفاوضات المتوازية جائزة ومشروعة كقاعدة عامة عملاً بمبدأ الحرية التعاقدية فله أن يوازي بين الفرص المتاحة ويفضل الصفقة التي تحقق مصلحته أكبر من غيرها، إلا أنه قد يتفق الأطراف لغرض إنجاح العملية التفاوضية على الامتناع عن الدخول في مفاوضات متوازية مع الغير بخصوص ذات العقد.

ومن ثم فلا يمكن حصر إجراء مفاوضات متوازية وتبعاً لذلك، فإنه لا يصح الاستناد إلى المبدأ العام الذي يحكم المفاوضات، وهو مبدأ حسن النية، للإقرار بأن مبدأ حسن النية يقتضي منع إجراء مفاوضات متوازية من جانب الطرفين، أحدهما أو كلاهما، مع

طرف ثالث للانتهاج إلى القول، بأن وجود تلك المفاوضات يشكل سوء النية الذي يعد خطأ يستوجب المسؤولية²⁸.

فالالتزام بعدم إجراء مفاوضات موازية لا يلتزم أطراف التفاوض به، إلا عند وجود اتفاق صريح مبرم بين الطرفين ينص على حصرية المفاوضات الموازية، وهو شرط خاص تتفق عليه الأطراف صراحة ويسمى شرط الحصر أو الاستبعاد²⁹. كما يجب تحديد مدة سريان هذا الاتفاق والموضوع الذي يمنع فيه إجراء المفاوضات بدقة، إذ أن المنع من إجراء مفاوضات موازية لا يجب أن يكون عاما ولمدة غير محددة. يعتبر الالتزام بعدم إجراء مفاوضات موازية التزم بتحقيق نتيجة وبالتالي فإن المسؤولية تتحقق بمجرد عدم تحقق هذه النتيجة³⁰.

أما عن موقف الاتفاقيات الدولية من التزام الأطراف بعدم التفاوض مع الغير فقد أشارت مبادئ اليونيدروا في المادة (1-8) منها على أنه "لا يمكن لطرف المفاوضات أن يتصرف تصرفات متناقضة مع ما التزم به قبل الطرف الآخر، كلما كان هذا الطرف الآخر قد تصرف بشكل معقول معتمداً عليها وعلى توافرها، فلحقه ضرر من جراء ذلك³¹. يتبين لنا من ذلك أن مبادئ اليونيدروا تفرض على الأطراف المفاوضة بالجدية عند التفاوض والتقييد بعدم إجراء مفاوضات موازية في حالة وجود اتفاق بين الأطراف على ذلك. وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بالتفاوض بحسن نية يعدّ التزام رئيسي يقع على عاتق طرفي المفاوضات في العقد التجاري الدولي، بحيث لا يستطيع المفاوض في هذا العقد دفع المسؤولية عن نفسه بإثبات أنه بذل كل ما في وسعه لكي يكون حسن النية في التفاوض.

المطلب الثاني: الالتزامات المتفرعة عن الالتزام بحسن نية أثناء

التفاوض في عقود التجارة الدولية

إن تنفيذ الالتزام بالتفاوض وفقا لمقتضيات حسن النية، يستلزم وجود التزامات أخرى ناشئة عنه حتى ولو لم ينص العقد عليها صراحة. ومن أهم تلك الالتزامات التي تترتب على اتفاق التفاوض هي: الالتزام بالإعلام والالتزام بمحافظة أسرار المعلومات والتي من شأنها تنظيم سير عملية المباحثات وإلزام المفاوضين بإتباع سلوك النزاهة سواء وقع التوصل إلى إبرام العقد أو لم يقع ذلك.

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام

تعددت واختلفت الألفاظ التي يستخدمها شرّاح القانون لدلالة على ما يقدمه أحد المتعاقدين للآخر من بيانات ومعلومات حول العقد، ومن بين الألفاظ المتداولة نجد: الإدلاء بالبيانات، تقديم المعلومات، الإعلام، الإخبار، التبصر والتحذير... إلخ. إلا أن اللفظ

الأكثر استعمالاً هو الإعلام.

والحقيقة أن الالتزام بالإعلام يشمل الإخبار والنصيحة والتحذير، فأحكام القضاء الفرنسي مازالت تستخدم أحد المصطلحين أي الالتزام بالإعلام أو الالتزام بالنصيحة للدلالة على الآخر³².

أولاً: مفهوم الالتزام بالإعلام

يعدّ الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية بناءً قانونياً جديداً تمليه ضرورات الحياة الحديثة ومتطلباتها، ومن ثم أصبح لابد من ضرورة توسيع نطاق تطبيقه وبسطه على كافة العقود التجارية الدولية، وذلك رغبةً في الحد من حالات اختلال التوازن في المعرفة بين أطراف التفاوض في هذه العقود.

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 يتسم التفاوض بالشفافية عند إبرامه للعقد وتمكّن المتعاقد الضعيف من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل منه إذا شاء، وحماية الثقة المشروعة في العقد³³.

لقد كرّس المشرع الجزائري الالتزام بالإعلام ما قبل العقد صراحة في عدّة قوانين حيث نص في المادة 15 من القانون المتعلق بالتأمينات³⁴ على ما يلي " يلزم المؤمن له بالتصريح عند اكتتاب العقد بجميع البيانات والظروف المعروفة لديه ضمن استمارة تسمح للمؤمن بتقدير الأخطار التي يتكفل بها" وكذا المادة 4 من قانون حماية المستهلك المتعلق بالممارسات التجارية التي تقضي بما يلي " يتولى البائع وجوباً إعلام الزبائن بأسعار

وتعريفات السلع والخدمات وبشروط البيع"³⁵ التي تنص على ما يلي "يتولى البائع وجوبا إعلام الزبائن بأسعار وتعريفات السلع والخدمات وشروط البيع".

كما توجب المادة 17 من القانون رقم 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، على كل متعامل أن يعلم المستهلك بكل المعلومات المتعلقة بالمنتج الذي يضعه للاستهلاك³⁶.

وقد اعتبر المشرع الجزائري كتمان واقعة مؤثرة في التعاقد تدليسا تجيز للمدلس عليه إبطال العقد، وفي ذلك تقضي المادة 86 في فقرتها الثانية من القانون المدني " يعتبر تدليسا السكوت عمدا عن واقعة أو ملابسة إذا أثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة"³⁷. وبهذا يرى الأستاذ بلحاج العربي في مرجعه السابق ذكره أن هذه المادة التي اعتبرت السكوت العمدي عن واقعة تدليسية، قد أقرت صراحة بما لا يدع مجالاً للشك الالتزام بالإعلام سواء في مرحلة تكوين العقد أو في مرحلة تنفيذه.

ولم يكتفي المشرع الجزائري بالقواعد العامة التي اشترطت تعيين محل الالتزام بل أورد في نص المادة 352 قانون مدني وجوب علم المشتري بالمبيع علما كافيا ولتحقيق هذا العلم يجب أن يشمل العقد على بيان كاف لأوصافه الأساسية أو يذكر في عقد البيع أن المشتري قد علم بالمبيع عن طريق الاطلاع عليه، فإذا كان المشتري قد علم بالمبيع بهاتين الطريقتين يسقط حق المشتري في طلب الإبطال بدعوى عدم العلم بالمبيع³⁸. وفي كل الأحوال يجوز طلب إبطال العقد، نتيجة إخلال الشخص المحترف أو المهني بواجبه بإعلام الشخص المتعاقد معه.

لم تنص الاتفاقيات الدولية عن الالتزام بالإعلام وكذلك مبادئ عقود التجارة الدولية " اليندروا" عليه صراحة بل افترضت وجوده ضمنا وذلك في المادة (5-1) والتي بعنوان " الالتزامات الصريحة والضمنية" والتي نصت على أنه " يمكن أن تكون الالتزامات التعاقدية للأطراف صريحة أو ضمنية".

وتزداد أهمية الالتزام بالإعلام في الوقت الحالي وذلك بسبب التطور العلمي التكنولوجي الذي لا يكف عن تزويد الأسواق بمختلف المنتجات والسلع المعقدة في تركيبها وطريقة استعمالها، فضلا عن المخاطر التي قد تترتب عن استخدامه، كما أسهم هذا التطور أيضا في اتساع العلاقات الاقتصادية و المعرفية بين الطرف المنتج المصدر وبين الطرف المستورد، والذي لا غنى له عن الدخول في علاقات تعاقدية من أجل تحقيق التنمية³⁹.

إن فرض الالتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد مما دفع الفقه إلى وضع أساس قانوني يستند إليه بوجوده.

ثانياً: أساس الالتزام بالإعلام أثناء إجراء المفاوضات

يجد الالتزام بالإعلام أساسه النظري في الاعتبارات الأخلاقية التي تشمل مجموعة المبادئ التي تشكل قواعد السلوك التي يجب على الجميع احترامها. وبالتالي فإن الالتزام بتقديم المعلومات سيكون النتيجة الطبيعية لتطبيق مبادئ حسن النية والأخلاق التعاقدية⁴⁰، كما يمثل الالتزام بالإعلام مظهراً هاماً من مظاهر حسن النية. فإن هذا الالتزام يعدّ وسيلة للاعتداد بمبدأ حسن النية.

فيلتزم المدين بأن يفضي للدائن بكافة المعلومات التي تؤدي لتمكنه من المفاوضات ومن ثم التعاقد. وفقاً لرأي الراجح فقها يؤكد بأن الالتزام بالإعلام هو مجرد التزام ببذل عناية دون أن يسأل عن تحقيق النتيجة المرجوة من الالتزام بالإعلام، ذلك أن المدين بهذا الالتزام ملزم فقط بأن يعلم الدائن (المستورد) بكافة المعلومات والبيانات، فالالتزام بالإعلام التزام مفترض وجوده دون حاجة للنص عليه في العقد صراحة فضلاً عن أن الإخلال به يستوجب المسؤولية⁴¹.

أن التوسيع في الالتزامات عند إبرام المفاوضات يؤدي إلى نوعاً من حرية التعاقد في عقود التجارة الدولية، إلا أن هناك ما يجب أن يقع على عاتق أطراف المفاوضات، بأن يعلم كل منهم الآخر بما يعرفه عن موضوع المفاوضات. وفي محاولة لإيجاد أساس قانوني للالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية، فقد أثار خلافاً فقهيّاً بصدده تحديد الأساس القانوني له، فيما إذا كان يستمد أساسه من اتفاق أطراف التفاوض عليه، أم من مبدأ حسن النية على اعتبار أنه مبدأ يسود العلاقة العقدية في مرحلة تكوينها وتنفيذها؟

للإجابة عن هذا الأمر اعتبر رأي من الفقه بأنه يتوجب على كل مفاوض في العقد التجاري الدولي أن يدلي للمفاوض الآخر بكافة المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد المزمع إبرامه بينهما مستقبلاً، فإذا لم يزود المفاوض الراغب بالتعاقد بالمعلومات يكون بذلك ارتكب مناورات تدليسية، في حالة امتناعه عن تزويد المفاوض الآخر بالمعلومات وإذا أخل المفاوض الراغب بالتعاقد بالتزامه بالإعلام، يؤدي ذلك إلى إبطال العقد مع التعويض عن الضرر⁴².

فيما ذهب الرأي الثاني من الفقه إلى اعتبار أن الالتزام بالإعلام التزام مستقل بذاته وهو وسيلة قانونية تدعم الثقة المشروعة في الروابط العقدية وليس التزاماً تابعاً للعقد، فاستقلاله ضروري لإعطاء سلطة تقديرية للقضاء لتحقيق التوازن العقدي بعد إبرام العقد⁴³.

في حين ذهب الرأي الثالث إلى أن أساس الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يرجع إلى مبدأ حسن النية والذي هو مصدر وأساس التزام كل مفاوض راغب في إبرام العقود التجارية الدولية، بأن يقدم للمفاوض الآخر المعلومات الضرورية التي يعلم بها، مادامت هذه المعلومات مجهولة لدى المورد، إذ يقتضي حسن النية إن يجري التفاوض بشرف وأمانه، ومن ثم يعد إخلالاً بمبدأ حسن النية كتمان بيانات يعلم من يكتتمها بأنها بيانات جوهرية، وأن المفاوضات الأخرى لو علم بها ما كان ليبرم العقد⁴⁴.

لقي هذا الاتجاه الثالث تأييداً كبيراً على مستوى الفقه والقضاء على اعتبار أن كتمان المعلومات المتعلقة بالتعاقد وعدم الإفصاح عنها للمتعاقد الأخرى يعدّ غشاً وإخلالاً بحسن نية ولو لم ينص عليه صراحة في اتفاق التفاوض، اعتباراً أن حسن النية في التفاوض يستلزم عدة التزامات ومنها الالتزام بالإعلام⁴⁵.

إلا أن هذا الرأي أنتقد على أساس أن الالتزام بالإعلام له شروطه الخاصة به وهي علم المفاوض بالمعلومات وبضرورتها للتعاقد وجهل المفاوض الآخر للبيانات والمعلومات اللازمة والتي تختلف عن شروط التدليس، ولا يمكن أن يكون لهذا الالتزام أكثر من أساس، فلا يبدو ذلك منطقياً لأن تغيّر الأساس يؤدي إلى تغيّر جوهر الالتزام ذاته، كما إن تفرّيع الالتزام بالأعلام من الالتزام بحسن النية يؤدي إلى تقليل الدور المهم لهذا الالتزام تجاه التطور التقني والتعقيد التكنولوجي الذي يستلزم من البائع إن يتدخل في شؤون المشتري لمعاونته باختيار المبيع الذي يناسبه ويحقق رغباته من العملية العقدية⁴⁶.

إذا كان المتفاوض يعني الوصول إلى إبرام عقد عادل يوجد به توازن في المصالح، فعلى كل متفاوض أن يكون حريصاً على مصالحه من أجل الوصول إلى الأهداف والغايات المتوخات، فعلى الطرف الثاني الدائن بالإعلام أن لا يقف مكتوف الأيدي، لأن حسن النية يفرض عليه الاستعلام من المشتري عمّا يريد⁴⁷.

ومن هنا يمكن القول بوجود التزام يقع على عاتق المفاوض الآخر مقابل الالتزام بالإعلام وهو الالتزام بالاستعلام، كما يقال ينتهي الالتزام بالإعلام عندما يبدأ الالتزام بالاستعلام⁴⁸، بحيث يقوم المورد باطلاع المفاوض الراغب في التعاقد على المعلومات التي

توصل إليه وعلى حقيقة الصعوبات القائمة حتى يتمكن هذا الأخير من إعلامه بشكل جيد. فإن الالتزام بالإعلام يتطلب وجود نوع من التعاون بين الطرفين. الجدير بالذكر أن الالتزام بالإعلام في القانون الجزائري محدد ومحمي مدنيا وجنائيا كما نصت على ذلك المواد من 429 إلى 432 من قانون العقوبات، وكل مخالفة لقواعده تؤدي إلى فسخ العقد.

الفرع الثاني: الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات أثناء

المفاوضات في عقود التجارة الدولية

أهم ما يميز عقود التجارة الدولية هو عنصر السرية التي يحرص عليها الطرف المالك أو الحائز للمعرفة، كونه هذه المعرفة الفنية محل هذه العقود ليست معروفة على مستوى

العام، بل إنها تتميز بطابع السرية الذي يضي عليها القيمة الاقتصادية.

يعدّ الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في المفاوضات من أهم الالتزامات التي يحرص عليها أطراف التفاوض، سواء أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي أم لا.

أولا: نطاق الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في عقود التجارة الدولية

لا يقصد بالسرية أن تكون المفاوضات غير علنية أي سرية جريان المفاوضات، بل السرية في المعلومات التي أتاحت المفاوضات للمفاوض الاطلاع عليها، وبالتالي يفرض على هذا الأخير كتمان كل ما يصل إليه من معلومات أو ما يكتشفه أثناء سير المفاوضات وما يتبادله من مستندات أو ما يدور بينهما من مناقشات التي يستلزمها إبرام العقد⁴⁹.

تمثل سرية المعلومات المرتبطة بموضوع العقد كعقود نقل التقنية أو التكنولوجيا، فهي تحتوي على جزء سري هو بالذات الذي يسعى الطرف الآخر للحصول عليه وهو على درجة كبيرة من الخطورة خاصة إذا كانت الصفة موضوعها التكنولوجيا، ويكمن السر في التكنولوجيا مثلا في المنتج ذاته أو في تصميم آلة أو جهاز أو في كيفية استعماله أو في طريقة التعليب أو التبريد وغير ذلك من أسرار الصناعة⁵⁰، ويعني هذا الالتزام امتناع المتفاوض الذي أطلع على هذه المعلومات من إفشاءها للغير أو الاستفادة منها أو استغلالها لمنفعته، إذا كان ذلك يلحق ضرر بالمفاوض الآخر الذي تعلق به هذه المعلومات⁵¹.

يمتد نطاق الالتزام بسرية المعلومات ليشمل مرحلة التفاوض فضلا المرحلة اللاحقة لإبرام العقد مما يعني أن التزام المفاوض المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات أثناء مرحلة المفاوضات أصبح التزاما قانونيا يجب على المستورد مراعاته، لأن ذلك يشكل حافزا وضمانة للمفاوض المورد على الدخول في مفاوضات والرغبة في استمرارها. ومن صور ضمانات حفظ السرية هو التعهد الأدبي الذي يتضمن تعهد المفاوض المتلقي للطرف الآخر بحفظ سرية المعلومات التي يحصل عليها أثناء التفاوض على العقد التجاري الدولي وعدم استعمالها سواء بطريق مباشر أو غير مباشر عند فشل المفاوضات، وأساس هذا التعهد الثقة المتبادلة بين الأطراف، وقد يكون مصدر هذه الثقة وجود تعامل سابق بينهما أو سمعة الطرف المفاوض في الأسواق العالمية. وقد يتمثل التعهد في إقرار كتابي يوقعه المستورد، فإذا كان هذا الأخير جاد في الحصول على هذه المعلومات فإنه لا يتردد في التوقيع على مثل هذا التعهد، لأن عدم التوقيع معناه فشل المفاوضات بالنسبة له. أما إذا خالف المستورد تعهده بعدم إفشاء أسرار المعلومات التي قدمها المورد، فالجزاء هو الحكم بالتعويض⁵².

ومن الضمانات المقترحة في هذا الشأن إذا لم يطمئن المورد للإجراءات السابقة، أن يطلب من المستورد كفالة مالية لضمان المحافظة على سرية المعلومات لأنه يحرص على مصالحه في عدم تسرب المعلومات الفنية دون مقابل، وأن يخصم مبلغ الكفالة من الثمن بعد إبرام العقد وتتمثل هذه الضمانة في الحالة التي لا يكون فيها هناك تعامل سابق بين المورد والمستورد⁵³.

ثانيا- أساس الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في عقود التجارة الدولية

أكد المشرع الجزائري على حماية البيانات وأسرار المعرفة الفنية والمالية أو أسرار الأعمال فضلا عن المهارات والخبرات التقنية، حيث نص على من أخل بهذا الالتزام يخضع لعقوبة جزائية نص عليه في قانون العقوبات في المادة 302 بعقوبة الحبس من ثلاثة أشهر إلى سنتين وبغرامة مالية قدرها 20.000 دج إلى 100.000 دج، من قام بإفشاء أسرار المؤسسة إلى جزائريين يقيمون في الجزائر، أو الامتناع عن استغلال هذه الأسرار بدون ترخيص مسبق من صاحبها.

أما عن موقف الاتفاقيات الدولية من الالتزام بالمحافظة على السرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية لقد شددت مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية عام 1994 على أهمية التزام المحافظة على سرية المعلومات التي يتم الإفشاء بها أثناء المفاوضات نصت

المادة 2 من البند 16 على ما يلي " أن التزام الطرف الذي يتلقى أثناء المفاوضات معلومات معينة ذات طابع سري من الطرف الآخر وسواء أبرم العقد أو لم يبرم، بعدم إفشائها أو استخدامها بغير حق لأغراض شخصية".

ويبقى الالتزام بالمحافظة على أسرار المفاوضات مادام التفاوض مستمرا، وعلى الأطراف تحديد مدة زمنية لسريان الالتزام بالسرية بموجب اتفاق تبرمه الأطراف المتفاوضة أثناء فترة المفاوضات⁵⁴.

باعتبار أن المحافظة على سرية المعلومات هو التزام بتحقيق نتيجة، حيث أنه لا يكفي الوفاء بالالتزام لكي يدعي المتفاوض بأنه قد بذل جهدا ليمتنع عن إفشاء الأسرار أو القيام باستغلالها، بل يجب الامتناع عن ذلك وإلّا قامت مسؤوليته التقصيرية تبعا لذلك. إن الهدف الأساسي من المحافظة على سرية التكنولوجيا، يكمن في توفير الحماية الاقتصادية والقانونية لمالكها. وتجدر الإشارة إلى أن مصالح المورد والمستورد على حد سواء تقتضي الحفاظ على سرية التكنولوجيا المراد نقلها.

الخاتمة

يتبين لنا مما سبق أن النتائج التي توصلنا إليها بأن المفاوضات السابقة على التعاقد لها دور مهم في اتفاق الأطراف على أحداث أثر قانوني الذي يفرض على أطرافها الالتزام بمجموعة من الضوابط أهمها الالتزام بحسن النية وما يتفرع عنه كالتزام بالإعلام والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات أثناء التفاوض وهذا ما حاولنا أن نلقي الضوء عليه في بحثنا هذا من خلال تحديد مفهوم ونطاق هذه الالتزامات وتوصلنا إلى أن الالتزام بالتفاوض بحسن نية التزاما جوهريا في مفاوضات عقود التجارة الدولية إذ يعدّ مطلباً أساسياً لنجاحها. ونتيجة للضرورات الحديثة ومتطلباتها اقتضت الظروف العصرية حتمية الالتزام بالإعلام، وذلك رغبة في الحد من المساواة في المعرفة بين أطراف المفاوضة وهو التزام ببذل عناية، حيث يقع على عاتق المدين الإفضاء للمتفاوض الآخر بكافة المعلومات والبيانات الجوهرية.

كما تبين أن هناك مشكلة تثور أثناء المفاوضات تتعلق بالمحافظة على سرية المعلومات محل العقد المتفاوض بشأنه واتضح أن هناك حلول لهذه المشكلة، تتمثل إما بأخذ تعهد خطي من المفاوض المتلقي للمحافظة على السرية التي يتوصل إليها أثناء المفاوضات والامتناع عن استخدام هذه المعلومات مستقبلا إذا ما انتهت المفاوضات دون إبرام العقد.

وعلى ضوء هذه النتائج توصلنا إلى بعض الاقتراحات وهي كالتالي:

- ينبغي على الأطراف المفاوضة إن تراعي مبدأ حسن النية عند التفاوض في عقود التجارة الدولية.
- نقترح على المشرع الجزائري تعديل نص المادة 107 من القانون المدني، إما إعادة صياغة هذه المادة لتشمل مبدأ حسن النية في مرحلتين السابقتين واللاحقة على التعاقد، وإما إضافة فقرة لهذه المادة تكون كفقرة أولى على النحو الآتي: "يجب على المتفاوضين للتعاقد أن يلتزموا بما يفرضه مبدأ حسن النية من الالتزامات".
- نقترح على المشرع أن يولي اهتماما بالغا بمسألة سرية المعلومات أثناء مرحلة المفاوضات وما بعد هذه المرحلة وأن يجعل من السرية أثناء مرحلة المفاوضات التزاما قانونيا يجب على المتلقي الوفاء به.
- ضرورة تنظيم المشرع الجزائري لمرحلة المفاوضات وتخصيص ما تستحقه هذه المرحلة من قواعد قانونية. وهذا دون المساس بمبدأ حرية التعاقد في مرحلة المفاوضات ومبدأ استقرار المعاملات. ويقال في ذلك إذا رأيت عقدا تجاريا محكما فأعلم أن ورائه مفاوضات جيدة.

الهوامش:

¹ الجات هي الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة عقدت في أكتوبر 1947 بين عدد من الدول تستهدف التخفيف من قيود التجارة الدولية .

منظمة التجارة العالمية هي المنظمة الوحيدة المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة بين الدول مهمتها الأساسية هي ضمان انساب التجارة الدولية بقدر ممكن من الحرية والسلاسة.

عبر الموقع: www.iefpedia.com.arb.2009/12.pp.8-9 تاريخ التصفح: 2020/9/30.

² أحمد سيد البهي الشوبري، التفاوض التعاقد في إطاره القانوني وأثره في الالتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بدمهور العدد الرابع، الجزء الأول، 2019، ص 13. عبر الموقع <http://www.academia.edu/39642397/%db> تاريخ التصفح: 2020/10/23

³ كون مرحلة المفاوضات طويلة جدا في بعض عقود التجارة الدولية مثال عن ذلك " تفاوض عملاق المطاعم الأمريكية - ماكدونالد - لمدة عشر سنوات من أجل فتح أول مطعم لهاامبورغ في موسكو" أنظر في ذلك أبو العلا علي النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 13.

⁴ رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد- دراسة تحليلية مقارنة- دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص 63-64 .

⁵ عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في تنفيذ العقود، منشورات زين الحقوقية، لبنان، 2006، ص 12.

⁶ علي أحمد صالح، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومة الجزائر، 2012، ص 391.

⁷ تبحر محمد حسين و استبراق محمد حمزة، التزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 4، السنة السادسة، جامعة بابل للعلوم القانونية، العراق، ص 4، منشور على موقع التالي: www.repository.uobabylon.edu.iq/laws.aspx تاريخ التصفح 2019/12/19.

⁸ أحمد السيد الهبالشوبري، مرجع سابق، ص-ص 23، 22.

⁹ نص المادة 107 قانون مدني جزائري توازيها المادة 1/ 148 قانون مصري و المادة 1/ 150 قانون عراقي والمادة 243 قانون تونسي وكذلك المادة 1134/ 3 من القانون المدني الفرنسي المعدل في 13 أفريل 2016 التي تنص على ما يلي " Les « conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles doivent être exécutées de bonne foi » .

¹⁰ قرار الغرفة المدنية المحكمة العليا الجزائرية المؤرخ في 24/10/1999، ملف رقم 191705، المجلة القضائية الصادرة في 1999، العدد 2، ص 95.

¹¹ تم التوقيع على اتفاقية البيع من قبل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في فيينا في 1980 ودخلت حيز التنفيذ كمعاهدة متعددة الأطراف في أول جانفي 1988 وتشمل هذه الاتفاقية نسبة كبيرة من التجارة العالمية مما يجعلها واحدة من القوانين الموحدة الدولية الأكثر نجاحا. لكن لا ينبغي الخلط بينها وبين غيرها من المعاهدات الموقعة في فيينا.

¹² حكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر في 17 / نوفمبر / 1995 في القضية رقم 94124، والى هذا المعنى ذهب حكم محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية بباريس عام 1987، على إن "الالتزام بحسن النية وشرف التعامل يشكل قيوداً على الأطراف المتفاوضة " أشار إلى هذا الحكم بلحاح العربي – الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري – دراسة مقارنة – دار وائل للنشر، عمان ، 2010 ، ص 71.

¹³ علي أحمد صالح، مرجع سابق، ص 673.

¹⁴ قرار قضائي صادر من محكمة الإستئناف الألمانية في 22 / فبراير / 1995 في القضية رقم 950222.

¹⁵ حمدي بارود، المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مبدأ حسن النية ومقتضياته- دراسة تأصيلية تحليلية- مقال منشور في الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية) المجلد السادس عشر، يناير 2008، ص. عبر الموقع: <http://www.iugaza.edu.ps/ara/research> تاريخ التصفح: 2020/01/22.

¹⁶ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 98.

¹⁷ أحمد السيد الهبالشوبري، مرجع سابق، ص 14.

¹⁸ محمد نصر محمد، الوسيط في عقود التجارة الدولية، دار المكتبة العلمية، بيروت، د.ت، ص 214.

¹⁹ علي أحمد صالح، مرجع سابق، ص 673.

²⁰ Shmid(Jean), La sanction de la faute précontractuelle, R.T.D. civ, 1974, pp 46-48.

-Cass.com,,20/03/1972, bulletin civil, 1996, 4, n°117, p 99.

²¹ العربي بلحاح، مرجع سابق، ص 68.

²² تبحر محمد حسين و استبراق محمد حمزة، مرجع سابق، ص 14.

²³ طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة والنشر والتوزيع، الطبعة السابعة، عمان، د.ت، ص 213.

²⁴ قرار تحكيمي صادر من غرفة التجارة في القضية رقم 2443. أشار إليه تبحر محمد حسين و استبراق محمد حمزة، مرجع سابق، ص 11

²⁵ أحمد علي صالح، مرجع سابق، ص 213.

²⁶ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 112.

²⁷ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص. بروما institute for the unification of private law

عبر الموقع: <http://www.jus-no/indroit.international> contact تاريخ التصفح: 2019/10/20.

²⁸ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 111.

²⁹ أبو العلاء علي النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الثانية، القاهرة، 2002، ص 146.

³⁰ أحمد السيد شوبري، مرجع سابق، ص 19.

³¹ Art 1-8" A party cannot act inconsistently with an understanding it has caused the other party to have and upon which that other party reasonably has acted in reliance to its detriment.

³² Cass.civ, 18/05/1993, Dalloz, 1994, p 142

³³ على أحمد صالح، مرجع سابق، ص 199.

³⁴ الأمر رقم 07/95 المتعلق بالتأمينات، المؤرخ في 1995/1/25، الجريدة الرسمية عدد 13، الصادر بتاريخ 8 مارس 1995 المعدل بالقانون رقم 04/06 المؤرخ في 2006/02/20.

³⁵ المادة 4 من القانون رقم 02/04 المتعلق بالممارسات التجارية المؤرخ في 2004/06/23 الجريدة الرسمية عدد 41 المعدل والمتمم بالقانون 06/10 المؤرخ في 2010/08/15 جريدة رسمية 46.

³⁶ المادة 68 وما يليها من القانون رقم 03/09 المؤرخ في 2009/ 02/25 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، جريدة رسمية العدد 215، المؤرخ في 8 مارس 2009.

³⁷ نفس المحتوى تضمنته المادة 125 قانون مدني مصري والمادة 468 قانون كويتي أشار إلى ذلك رجب عبد اللاه، ص 427.

³⁸ ذهبية حامق، الالتزام بالإعلام في العقود، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009 ص 119.

³⁹ بوطباله معمر، الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على عقد التجاري الدولي، مقال منشور في مجلة العلوم الانسانية، عدد 46، سنة 2016 المجلد ب ص- ص 393-406.

⁴⁰-Guilbeaut(Normand), L'obligation de renseignement dans les contrats de vente internationale de marchandises, les cahiers de droit, juin 1997, p 318.

⁴¹ حمدي أحمد سعد، الالتزامات بالإضفاء الصفة الخطرة للشيء المبيع، دراسة مقارنة بين القانون المصري والفرنسي والفقہ الإسلامي، المكتب الفني للإصدارات القانونية، دون بلد النشر، 1999، ص ص 44-45.

⁴² أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 280.

⁴³ رجب كريم عبد اللاه، مرجع سابق، ص 438-.

⁴⁴ تبحر محمد حسين و استبراق محمد حمزة، مرجع سابق، ص 19.

⁴⁵ العربي بلحاج، مرجع سابق، ص 110.

⁴⁶-Le tourneau(Philippe),La rupture des négociations,revue trimestrielle de droit commercial, n°3, 1998, p 487.

⁴⁷ طالب حسين موسى، مرجع سابق، ص 140.

⁴⁸ أبو العلاء علي النمر، مرجع سابق، ص 190

⁴⁹ العربي بلحاج، مرجع سابق، ص 74.

⁵⁰ قرار محكمة النقض المصرية، المؤرخ في 9 فبراير 1967 مجموعة أحكام النقض السنة 18 رقم 52 ص 335، أشار إليه محمد ناصر محمد، مرجع سابق، ص 67.

⁵¹ أحمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص 596.

⁵² حمدي بارود، مرجع سابق، ص 18.

⁵³ محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا، من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة، 1984، ص ص 63-64.

⁵⁴ أن مقتضيات القانون المدني الفرنسي لا تقبل فكرة الالتزام المؤبد. نقلا عن أبو العلاء علي النمر، مرجع سابق، ص 110.