

أهمية خطابات النوايا في المرحلة السابقة للتعاقد

The importance of letters of intent in the pre-contractual stage

بن غيدة إيناس(*)

طالبة دكتوراه في كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة أبي بكر بلقايد ولاية تلمسان، الجزائر

Benghida.inas@gmail.com

بلعيددي فريد

أستاذ محاضر أ كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة أبي بكر بلقايد ولاية تلمسان، الجزائر

Faridibell3@gmail.com

تاريخ القبول للنشر: 2024/05/20

تاريخ الاستلام: 2024/03/01

ملخص:

تستغرق المفاوضات التي تسبق إبرام العقد الإلكتروني وقت طويل وأموال ضخمة. من أجل تسهيل مهمة التفاوض بين المستهلكين الإلكترونيين ومقدمي الخدمات والسلع في الوسائط الإلكترونية، ومن أجل الحفاظ على المصالح المختلفة لأطراف التعاقد تم الحرص على تدوين كل ما إتفق بشأنه من جزئيات العقد وذلك من خلال اللجوء إلى خطاب النوايا الذي يعد وثيقة رسمية تحدد نوايا الأطراف وإلتفاقيات المبدئية التي تم التوصل إليها خلال مرحلة التفاوض، فقد ينتهي بخطاب النوايا على أنه مجرد تعهد أخلاقي، أو ينتهي بإعتباره عقد تترتب عليه مسؤولية عقدية.

الكلمات المفتاحية: خطاب النوايا، مرحلة التفاوض، عقد الكتروني، اتفاقيات مبدئية، مسؤولية عقدية.

Abstract:

Negotiations preceding the conclusion of an electronic contract take a long time and huge money.

In order to facilitate the task of negotiating between electronic consumers and providers of services and goods in electronic media, and in order to preserve the various interests of the contracting parties care was taken to

* بن غيدة إيناس

write down all the agreed parts of the contract by resorting to the letter of intent, which is an official document that defines the intentions of the parties and the preliminary agreements reached during the negotiation phase, a letter of intent may end up as a mere moral commitment, or it may end up as a contract that entails contractual responsibility.

Keywords: letter of intent, negotiation stage, electronic contract, preliminary agreements, contractual liability.

مقدمة:

إن خصوصية العقود الإلكترونية التي تتميز بالبعد المكاني بين المتعاقدين، وأنها لا يتم جمعها عبر لقاء مادي بل يتم التفاوض بشأنها عبر شاشة الكمبيوتر، تفرض علينا أن نأخذ في الاعتبار المسافة الجغرافية بين الطرفين الأطراف، خاصة في مفاوضات العقود الإلكترونية المهمة، تتم المفاوضات بعدة طرق، أبرزها خطابات النوايا الإلكترونية.

خطابات النوايا لها أصول حديثة ظهرت لأول مرة في القانون الأنجلوسكسوني، الذي اخترعته الصحافة التجارية والاقتصادية في البلدان الانجلوساكسونية، ولم تكن التشريعات اللاتينية في ذلك الوقت قد قبلتها بعد، ولكن بعد التعرف عليها وعلى فوائدها، كثيرا ما تم تحريرها بين المتعاقدين حتى أصبحت عرفا يتم إتباعه في البلدان اللاتينية.

يأتي خطاب النوايا بأشكال مختلفة، حيث يتناول موضوعات مختلفة لا يمكن ربطها معًا لاشتقاق المحور الذي تدور حوله الرسائل، كما أن تسمية خطاب النوايا ليست اسما ثابت لأنها تتطلب أسماء وصورًا متعددة أبعد من ذلك، هناك غموض وتناقضات في الكلمات والمصطلحات والعبارات التي يستخدمها المحررون في خطابات النوايا وبالتالي صعوبة تحديد الحقيقة القانونية وراء كل رسالة، خاصة أن الكثير من هذه الرسائل كتبها خبراء غير قانونيين، كما أن أغراض خطاب النوايا ومعانيه متعددة وقد يقتصر على المفاهيم العامة دون الخوض في أي تفاصيل فنية أو قانونية.

إن موضوع خطاب النوايا بالغ الأهمية ذلك أنه موضوع جديد نسبيا بالنسبة للقانون وأن أغلب الفقهاء قد تطرقوا إليه بصفة عرضية عند دراستهم لمرحلة المفاوضات، كما أنه يلعب دورا كبيرا في مجال العلاقات الإقتصادية والدولية بحيث يمكن أن يكون مجرد مشروع ما قبل التعاقد أو إطار للتعاقد في حالة ما إذا تم إبرام العقد.

إن الهدف من هذا البحث هو تسليط الضوء على أهمية خطاب النوايا في المرحلة السابقة للتعاقد وبالتالي قد يدفع هذا البحث بالمشرع الجزائري إلى إصدار قوانين متعلقة بها مما يساهم في حماية مصالح الأطراف المتعاقدة.

بناء على ذلك ونظرا لأهمية الموضوع نطرح الإشكال الآتي: ما أهمية خطابات النوايا في المرحلة السابقة للتعاقد الإلكتروني؟ وما قيمتها القانونية لدى المشرع الجزائري؟
و للإجابة على هذه الإشكالية ارتأينا أن نتطرق إلى مبحثين، في المبحث الأول نحدد مفهوم خطابات النوايا، أما في المبحث الثاني نتطرق إلى الطبيعة القانونية لخطابات النوايا و موقف التشريعات منها.

المبحث الأول: مفهوم خطابات النوايا

إن الحقائق التي توصل إليها الباحثون حول خطابات النوايا تضع المعنى الأصلي لها وذلك باعتبارها تعبير عن نوع من أنواع الاتفاقية السابقة على التعاقد، بل أنها قد تتجاوز ذلك لتصل إلى التعبير عن الإرادة الباتة من قبل الطرف الذي أصدرها إيجابا كان أو قبولا، وعليه سنتكلم عن مفهوم خطابات النوايا في نطاق التفاوض.

المطلب الأول: خطاب النية التقليدي

من المنظور الفقهي تم تعريفها على أنها قيام الراغب في التعاقد بتوجيه دعوة إلى شخص معين أو إلى أفراد الجمهور معلن في طيات هذه الدعوة عن رغبته في التفاوض بشأن هذا العقد ويطلق على هذه العملية الدعوة إلى التفاوض أو الإيجاب بالتفاوض ، كما تم تعرفها على أنها اتفاق مبدئي يتم التوصل إليه قبل إبرام العقد النهائي ويتعلق بتنظيم عملية التفاوض حيث يرغب الأطراف من خلالها الحصول على امتياز تجاري أو ائتمان دولي أو إلزام العميل بضمانات فنية أو تقنية أو بعدم إفشاء الأسرار المتعلقة بالمفاوضات أو عدم التفاوض مع أي مورد آخر(سلامة، 2001، صفحة 76).

الفرع الأول: تعريف خطاب النية

قد يكون تعريف خطاب النوايا أمرا صعبا نظرا لوجود العديد من المصطلحات لخطاب النوايا وهناك العديد من الطرق للتعبير عنه، ومن الممكن أيضًا ألا يكون مؤلف خطاب النوايا شخص من غير رجال القانون، وبالتالي فإن كتابة الخطاب من هؤلاء الأشخاص يؤدي إلى عدم دقته وبالتالي احتمال وجود تفسيرات متعددة فيما يتعلق بالتكييف القانوني لهذا الحديث(منصور، 2006، صفحة 141).

يتم تعريف خطاب النوايا أيضا على أنه خطاب يتم إرساله إلى شخص يقوم بموجبه شخص آخر، سواء كان شخصا طبيعيا أو اعتباريا، بتعزيز الثقة لدى المدين من خلال التأكيد بعبارات عامة مطمئنة على أنه سيساعده إذا لزم الأمر حين يواجه المدين صعوبات مالية و يضمن تنفيذ التزاماته عند الضرورة.

كما يمثل خطاب النوايا المرحلة الأخيرة من المفاوضات، أي خطوة نحو عقد نهائي، ويوضح جدية الجهود المبذولة لإعداد وإبرام عقد نهائي، حيث يتضمن استعداد الأطراف المتفاوضة للاتفاق على جميع المسائل ذات الصلة بالصفقة قيد التفاوض.

يمكن تكييف خطابات النوايا لتلاءم القيمة القانونية المناسبة وفقاً للقوانين المحلية والدولية المعمول بها كما يمكن أن تكون تحت تصنيفات مختلفة مثل العرض، القبول، أو الاستعلام، أي تختلف العبارات التي تصاغ بها خطابات النوايا مما أدى بالضرورة إلى إختلافها من حيث القيمة القانونية، فيمكن تكييف خطابات النوايا قبل التعاقدية إلى خطابات نوايا ليس لها قيمة قانونية مثل خطابات الاستعلامات وخطابات الدعوة إلى التعاقد حيث يقتصر على هذا النوع من الخطابات على مجرد طلب معلومات أو الرد على إستفسارات محددة بشأن العملية التعاقدية، بالإضافة إلى خطابات تنطوي على نية الالتزام الفعلي للتفاوض أو ما تسمى بالاتفاقيات المبدئية حيث تتضمن الدعوة للبدء في التفاوض حول العقد المزمع إبرامه، وهناك خطابات الاتفاق المبدئي الحر الذي يتم خلال المفاوضات ويثبت فيه الاتفاق على بعض الالتزامات المستقلة عن العقد النهائي، كما يوجد خطاب الاتفاق المبدئي التعاقدية والذي يتعلق بالتوصل إلى أمور ونقاط أساسية أو تصور لمشروع العقد النهائي.

الفرع الثاني: أنواع خطابات النوايا

تشمل أنواع خطابات النوايا مجموعة متنوعة من الوثائق والمراسلات التي تعبر عن نية شخص ما في القيام بعمل معين أو التزام محدد في المستقبل، فبعضها تكون خطابات عرض و قبول و التي تستخدم لتقديم عروض رسمية أو لقبول عروض من الأطراف الأخرى، و البعض الآخر تكون خطابات الاستعلام التي تستخدم للاستفسار عن تفاصيل معينة أو إجراء مقارنات بين العروض المتاحة، كما يوجد خطابات الدعوة والتي تستخدم لدعوة الأطراف للمشاركة في عملية تعاقدية أو لحضور حدث معين، بالإضافة إلى خطابات النية المبدئية والتي تستخدم للتعبير عن النية في دخول عملية تعاقدية بصورة عامة دون التزام نهائي، أي أنها تتمثل في خطاب إبرام الاتفاقيات والتي تتضمن شرطا للمحافظة على سرية المعلومات التي تتضمنها هذه الدراسات أو التي يكشف عنها في مرحلة التفاوض، ففي الغالب تكون هذه الخطابات في مجال عقود

التكنولوجيا كما أنها قد تكون من الوثائق المعاصرة للمفاوضات وذلك من خلال تضمينها تفصيلات المعاملة محل التعاقد كالاتفاق على شرط معين (سعد، 1996، صفحة 222)

خطابات البدء في المفاوضات تتضمن دعوة محرره للبدء في المفاوضات حول العقد المراد إبرامه مع التأكيد على مواصلة التفاوض والالتزام بحسن نية في كل مرحلة وكذا ما يوجبه الالتزام بالأمانة والشرف في العامل والامتناع عن الغش والتدليس سواء عند بداية المفاوضات أو أثناء سيرها هذا وقد يثبت الأطراف ما توصلوا إليه من اتفاقيات مبدئية عن طرق خطابات، حيث تتضمن هذه الأخيرة كل من

اسم المحرر ومنصبه، الشركة أو المؤسسة التي ينتمي إليها، العنوان، التاريخ، اسم المتلقي، منصبه، الشركة أو المؤسسة، العنوان، كما يتضمن صلب الموضوع ما يلي "نحن نعلن ببالغ السرور عن استعدادنا لبدء المفاوضات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، ونأمل أن تتحقق نتائج إيجابية للطرفين.

تأتي هذه الدعوة كإشارة لاستمرار التفاوض والالتزام بروح حسن النية في كل مرحلة من مراحل هذه العملية، كما تؤكد على أهمية الالتزام بالنزاهة والشرف في جميع جوانب العمل وفي سير المفاوضات، وأنها ملتزمون بالامتنال لأعلى معايير النزاهة والشفافية، ونطلب من جميع الأطراف المشاركة الالتزام بالمبادئ الأخلاقية وتجنب أي أنشطة تخرق الأخلاقيات المهنية، كما نجدد التأكيد على ضرورة الامتناع عن الغش والتدليس، سواء كان ذلك عند بداية المفاوضات أو خلال سيرها، ونثق في أن جميع الأطراف سيتحلون بالنزاهة والصدق والأمانة في كل مرحلة من هذه العملية، كما نتطلع إلى تحقيق التقدم من خلال تبادل الآراء والأفكار وتحديد النقاط المشتركة، ونأمل أن تتم المفاوضات بروح التعاون والتفاهم المتبادل، نرجو من جميع الأطراف الاستعداد لهذه المفاوضات والتأكيد على مواصلة التفاوض بروح حسن النية والتعاون، بالإضافة إلى توقيع المحرر، الاسم، المنصب.

الفرع الثالث: تمييز خطاب النية المرتبط بالمفاوضات عن خطاب النية في مجال الائتمان

هناك العديد من الدراسات الفقهية والقانونية التي تتناول موضوع خطابات النوايا في سياق الشركات الكبيرة أو الشركات ذات العلاقات الفرعية، عندما تقوم الشركة الأم بإرسال خطاب النوايا للبنك للحصول على قرض، يمكن أن يحدد هذا الخطاب الشروط الرئيسية والنوايا المبدئية للصفقة، ويمكن أن يكون هذا النوع من الخطابات هاماً في تحديد الاتجاهات والتوجهات المستقبلية بين الشركة والبنك قبل التعاقد النهائي، تعتبر هذه النقطة مهمة جداً في حال حدوث أي خلافات في المستقبل.

خطابات النوايا في إطار المفاوضات تعتبر أداة مهمة تستخدم لتحديد النية المبدئية للأطراف قبل الدخول في اتفاقية رسمية تهدف هذه الخطابات إلى وضع الأطراف في علم بالنوايا والشروط المقترحة قبل بدء المفاوضات الحقيقية، وفي بعض الحالات يشكل وجود خطاب نية قانونياً ملزماً على الأطراف بالامتثال للشروط المذكورة فيه، ويمكن أن تتضمن خطابات النوايا في إطار المفاوضات تفاصيل حول العروض المالية المحتملة، والجدول الزمني، والشروط القانونية، وأي شروط أخرى أساسية يُراد تضمينها في اتفاق نهائي. وتوفر هذه الخطابات إطاراً مبدئياً للمشاورات والمفاوضات المستقبلية، وتساعد في تحديد نقاط الاتفاق والاختلاف قبل الالتزام النهائي، كما أن هذا النوع من الخطابات يمكن أن يكون له تأثير قانوني مهم ويساعد في تحديد حقوق والتزامات الأطراف خلال مراحل المفاوضات وقبل الاتفاق الرسمي (العربي، 2010، صفحة 213).

أما في مجال الائتمان، يمكن استخدام خطابات النوايا كأداة لتحديد النية المبدئية للجانبين قبل الدخول في صفقة ائتمانية رسمية يمكن أن يحتوي خطاب النية في هذا السياق على تفاصيل حول القرض المقترح، مثل المبلغ المطلوب، شروط السداد، وأي شروط أخرى مهمة، وقد تحتوي خطابات النوايا في مجال الائتمان على تفاصيل حول الضمانات المقدمة والشروط الفنية والقانونية المتعلقة بالقرض المقترح، كما قد تحدد الخطابات أيضاً الجدول الزمني والشروط الإضافية التي يُراد تضمينها في اتفاقية الائتمان النهائية، كما يظهر أن الهدف من هذه الخطابات هو إيجاد إطار مبدئي للمفاوضات وتحديد النقاط المهمة قبل التزام نهائي بالقرض. وتساعد في توضيح أهداف كل طرف وتحديد الشروط الرئيسية بشكل مسبق، مما يقلل من احتمالية الالتباس أو الاختلافات في المفاوضات النهائية.

المطلب الثاني: خطاب النية الإلكتروني

نظراً لطبيعة العقد الإلكتروني ولكونه عقد من طبيعة خاصة فهو يتميز بوجود بعد ما كان بين طرفي العقد ولا يجمعهما مكان واحد وقد يفصل بينهما آلاف الأميال وتتم عملية المفاوضات التي بينهما من خلال شاشة الكمبيوتر الأمر الذي يدعونا أن نأخذ في الاعتبار البعد الجغرافي الذي يفصل بين الطرفين وخاصة في مفاوضات العقود الإلكترونية حيث يتم التفاوض بعدة وسائل ومنها خطابات النوايا الإلكترونية.

تتعدد أنواع خطابات النوايا بتعدد أغراضها ومعانها يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من خطابات النوايا الإلكترونية، فمنها خطاب الدعوة للبدء في التفاوض الإلكتروني أي خطاب يعبر فيه عن الرغبة في التعامل والبدء في التفاوض، والنوع الثاني هو خطاب يوجه محرره غالى

الطرف الآخر أثناء المفاوضات يضمن بعض الالتزامات أبرزها السرية والتحكيم، أما النوع الثالث وهو خطاب يتضمن تفصيلات المعاملات محل التعاقد، هذه الأنواع لا تختلف عن الخطابات النوايا التقليدية من حيث الوظيفة، فقط تختلف من حيث الدعائم فخطابات النوايا التقليدية ذات دعائم ورقية أما خطابات النوايا الإلكترونية تتم من خلال وسيط إلكتروني.

الفرع الأول: تعريف خطاب النوايا الإلكتروني

إن خطاب النية الإلكترونية يصدر غالبا أثناء المفاوضات وذلك بغرض التسجيل للالتزام بها وتسجيل ما تم التوصل إليه من الاتفاقيات سابقة على التعاقد من خلالها، كما انه يعتبر أيضا في نهاية المفاوضات وسيلة للتعبير عن إبرام العقد النهائي أي أنه أداة لتأكيد إنعقاد العقد ولهذا السبب كثيرا ما يحمل مسميات أخرى مثل خطاب التأكيد (ابراهيم، 2011، صفحة 291).

أحد أهم أهداف خطاب النوايا الإلكترونية هو تحديد الإطار المستقبلي لتنظيم المفاوضات الإلكترونية، وعلى وجه الخصوص الاتفاق على المدة المحددة للمفاوضات، وفريق التفاوض، واللغة التي ستستخدم في المفاوضات، وتكاليف البحث اللازمة لإبرام العقد النهائي والأطراف الملزمة به، وتحديد الأحكام الرئيسية للعقد النهائي كما قد يكون الهدف مجرد استفسار أو طلب معلومات عن لعقد، دون التعبير عن التزام بالدخول في مفاوضات العقد.

الفرع الثاني: تمييز خطاب النوايا الإلكتروني عن غيره من التصرفات القانونية المشابهة

يتوجب التفريق بين خطابات النوايا الإلكترونية وغيرها من التصرفات التي قد تحمل ذات التسمية ولكن لها مجال آخر ومنه ما يلي

خطاب النوايا المصرفي هو رسالة يرسلها البنك الأم إلى طرف يتعامل مع بنك فرعي، حيث يتعهد البنك الأم بتغطية الفرع في عملية محددة ومبلغ محسوب وخلال فترة زمنية محددة كما أن البنوك الإلكترونية أصبحت تعتمد على خطابات النوايا المصرفية الإلكترونية باعتبارها مجالا خصبا لقراصنة الإنترنت، ومن المهم أن نحاول قدر الإمكان وضع قواعد أمنية من خلال أنظمة المفاتيح العامة وأنظمة التشفير باستخدام المفاتيح الخاصة، عندما يتعلق الأمر بالخدمات المصرفية عبر الإنترنت، فهو نتيجة للتطورات الكبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات والتطورات المستمرة في مجال التكنولوجيا المصرفية.

هناك مستندات متبادلة في مرحلة التفاوض تتمثل في إعلانات الكترونية وكتالوج الكتروني أي أنها وسائل دعائية التي يتم تداولها خلال مفاوضات التعاقدية، فالإعلان الإلكتروني يشمل كافة صور الإعلان المرئية والمسموعة والمكتوبة، ويصعب التمييز في الإعلانات عبر شبكة الانترنت بين ما إذا كان هذا الإعلان إيجابيا أو مجرد دعوة للتفاوض، حيث يتشابه الإعلان الإلكتروني مع خطاب

النوايا انه يرسل عبر وسيط الكتروني عن طريق البريد الالكتروني، ويختلف عنه بان الإعلان الالكتروني يكون موجه عادة إلى الجمهور أما خطاب النوايا فيكون موجه لشخص واحد، فالتكولوج قد يتخذ شكل بيانات وصور أو رسومات لسلع معروضة للبيع أو حتى شرائط فيديو وهو احد أشكال التكولوجات التي أفرزتها تكنولوجيا المعلومات وأن عرض البيانات بقصد البيع في التكولوج الالكتروني يعتبر إيجابا حقيقيا.

أما خطاب الثقة الالكتروني شأنه شأن خطاب النوايا إلا أن خطاب النوايا يختلف في كونه مجرد مشروع ما قبل التعاقد .

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لخطابات النوايا وموقف التشريعات منها

تعتبر خطابات النوايا الوسيلة المادية التي يوافق بها شخص ما على معاملة تجارية معينة مع طرف آخر مهمة لأنها يمكن أن تشير إلى الوقت الذي يوافق فيه ذلك الشخص على الطرف الآخر ويلتزم بالمعاملة المعنية، وكذلك شروط ذلك الوعد أو العقد، كما إن الكثير من الدول شهدت استعمالا لها

و عليه سنتطرق إلى طبيعتها القانونية و موقف كل من التشريع الفرنسي و التشريع الجزائري.

المطلب الأول: الطبيعة القانونية

لقد وجد المتداولون منذ فترة طويلة طرقاً للتعبير عن نواياهم في الالتزام ببعض البعض فمن مجرد المحادثة و التصفح إلى التوقيع على المستندات والبريد الإلكتروني، وقد ازدهرت جميعها في السوق، استجابت بسرعة لتغير الزمن كما ازدهر استخدام خطابات النوايا التي ابتكرها التجار من واقع خبرتهم و التي تستخدمها مجموعات الشركات و البنوك على نطاق واسع.

تتأثر العقود الحديثة في مجال التجارة الدولية باستمرار بالتطورات التي تطرأ على الهيكل الاجتماعي والاقتصادي مع ازدياد المعاملات و تزايد العقود وازدياد تعقيد الأعمال التجارية، كما ولا تكفي المشاريع التجارية والصناعية الضخمة لتكوين العقود، بل لابد من بدء المفاوضات على عدة أسس حيث ينتج عن هذه الأخيرة عدة وثائق وخاصة خطاب النوايا(يعقوب، 2011، صفحة 287).

ليس هناك شك في أن خطاب النوايا تم استخدامه في الأصل لحث الأطراف على المضي قدماً في عملية العقد، كما أشار خطاب النوايا أيضا إلى المصدر لبدء الاستعدادات لمفاوضات العقد وأعرب عن رغبة الناشر وتوجهه في مفاوضات العقد منهج جديد لإبرام العقد، جاء في

حكم محكمة الاستئناف بباريس الصادر في 20 يونيو 1989، ويعتقد بعض علماء أن الأمر يتعلق بالعقود المسبقة، وهي اتفاقيات تمهيدية وليست مجرد عروض تعاقدية، فيمكن أن يكون مجرد مشروع تعاقد مسبق، أو يمكن أن يكون إطاراً لإبرام عقد إذا تم توقيع العقد، أو حتى لو كان عرضاً محدداً أو وعداً أو يمكن أن يكون خطاب التزام ويمكن أن يكون أكثر من مجرد وعد غير ملزم على أية حال، فإن القيمة القانونية لخطاب النوايا باعتبارها حلقة من المفاوضات ما قبل التعاقدية تعتمد على صياغتها ونوايا الأطراف، وكل ذلك يتم من قبل القضاء بناء على آراء الأطراف، وذلك يظهر الطبيعة الواسعة لخطابات النوايا، وأن محتواها ليس محدوداً (بارود، 2021، صفحة 213).

المطلب الثاني موقف التشريعات من خطابات النوايا

شهدت الكثير من الدول استعمالاً لخطاب النوايا سواء الانجلوساكسونية أو اللاتينوجرمانية التي انتقلت إليها خطاب النوايا فيما بعد، وعليه سنرى كل من موقف من التشريع والقضاء المقارن و التشريع الجزائري من خطابات النوايا.

الفرع الأول: موقف التشريع الفرنسي من خطابات النوايا

في التشريع الفرنسي، يمكن أن يكون خطاب النوايا معترفاً به ومُحددًا بموجب بنود مختلفة من القانون المدني الفرنسي على سبيل المثال، يمكن أن يكون خطاب النوايا جزءاً من العروض التجارية والعقود طالما أنه يتوافق مع متطلبات التشريعات المدنية والتجارية الفرنسية.

تراعي القوانين والتنظيمات الدقيقة المتعلقة بخطابات النوايا في السياق القانوني الفرنسي لضمان الامتثال للمتطلبات القانونية وقد تكون هذه القوانين تتعلق بمبادئ العرض والقبول، وقانون العقود، وقوانين تنظيم الأعمال التجارية المختلفة، حيث نصت المادة 1589 من القانون المدني الفرنسي لسنة 1804 إن الوعد بالبيع يعتبر بيعاً عندما يوجد بين الطرفين أداء متبادل على المبيع والثمن، إلا أن في قانون العقود لسنة 2016 نصت على أن عقد يمكن حصره في صورته الوعد الملزم لجلب واحد وذلك في نص المادة 1124 "إن الوعد الملزم من جانب واحد هو العقد الذي يمنح بموجبه أحد الأطراف الواعد الطرف الآخر الاستفادة حق الخيار في إبرام عقد تتم تحديد عناصره الجوهرية ولا ينقص إبرمه سوى رضا المستفيد".

كما ورد مصطلح خطاب النية في التنظيم المؤرخ في 28 سبتمبر 1989 المتعلق بتنظيم عمل اللجان المختصة بعمليات البورصة وكيفية فتح الصفقات العمومية وإجراءات المراقبة والذي يفرض على المستثمر الإعلان عن نواياه بشأن 12 شهر الموالية المتعلقة بالسياسة الصناعية والمالية لشركة لشركته في مواجهة الشركات المهتمة باقتناء أسهم الشركة المعنية.

يرى البعض من الفقه الفرنسي أن الأمر يتعلق بعقد سابق هو عقد تحضيري وليس مجرد عرض للتعاقد وعلى الرغم من أن المشرع الفرنسي لا ينظم خطاب النوايا وبالتالي لم يحدد قيمته القانونية إلا أن هذا المحرر يلعب دورا في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، بحيث يمكن أن يكون مجرد مشروع ما قبل التعاقد أو إطارا للتعاقد في حال تم إبرام العقد، أو حتى يكون عرضا محددا وقد يكون وعدا أو خطابا التزام أكثر من أن يكون تعهدا غير ملزم، وتتجلى القيمة القانونية لخطاب النوايا في وصفه إحدى حلقات المفاوضات السابقة على التعاقد تختلف باختلاف صياغة الخطاب والألفاظ المستخدمة فيه وما قصده الأطراف منه.

الفرع الثاني: موقف المشرع الجزائري من خطاب النوايا

قام المشرع الجزائري بالعديد من التعديلات التي مست القانون المدني أبرزها القانون رقم 10-05 المؤرخ في 20 جوان 2005 والقانون 05-07 المؤرخ في 13 مايو 2007 إلا أنه لم ينظم مرحلة ما قبل التعاقد بل ترك هذه المهمة للفقه والقضاء رغم أهميتها في عقود التجارة ذات الأبعاد الدولية، عكس نظيره المشرع السويسري الذي نظم هذه المرحلة صراحة والذي نص على التزام الأطراف أثناء مرحلة المفاوضات باستعمال الحقوق وتنفيذ الالتزامات وفقا لقواعد حسن النية والأمانة والشرف.

دائما يعود فقهاء القانون والقضاء إلى المبادئ العامة للقانون المدني المتمثلة خاصة شروط العقد المنصوص عليها في المواد من 59 إلى 118، يرى بعض الفقهاء أن المشرع تطرق إلى هذه المرحلة ضمنيا من خلال المادة 71 التي نصت على ما يلي "الاتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له اثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامه فيها.

و إذا اشترط القانون لتمام العقد لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل يطبق أيضا على الاتفاق المتضمن الوعد بالتعاقد".

خاصة في المادة 107 التي جاء في فقرتها الأولى ما يلي "يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية".

وعليه فإن الاتفاق عن عقد مستقبلي ليس له أي قيمة قانونية، فقد اشترط المشرع الجزائري تعيين جميع المسائل الجوهرية للعقد المتمثلة في طبيعة العقد، الشيء المبيع و الثمن، بالإضافة إلى المدة لكي يخلف أثره القانوني، والذي يعود بنا إلى المادة 65 من القانون المدني.

ما نوضحه هنا أن هذا الاتفاق عن عقد مستقبلي يعد وسيلة من وسائل التفاوض والذي تعدد تسمياته وفقا لمختلف المجالات، ابرز تسمياته خطاب النوايا والذي تعدد تطبيقاته خاصة

على صعيد العقود الدولية، عقود الترخيص لاستغلال براءة الاختراع، و المتعلقة بالعقود المعدة للتسليم في المصانع، العقود المتعلقة بالشركات، حيث تعمل هذه الخطابات على بث الثقة وحسن نية الأطراف التي تريد التعاقد وتوضح المصالح والفوائد المرجوة من العقد المراد إبرامه، و دراسة كل الاحتمالات سواء النجاح أو الفشل حتى النفقات ووسائل التمويل والتأمين(سعاد، 2010، صفحة 156).

أما ما يهمننا انه رغم إشارة المشرع الجزائري إلى صور المرحلة السابقة للتعاقد التي سبق وذكرناها والتي تعتبر بدورها صور يحل محلها عقد نهائي، إلا انه لم ينص صراحة على أحكام مرحلة التفاوض بالتالي عدم نصه على خطاب النوايا والآثار التي يخلقها في هذه المرحلة.

الخاتمة:

وصفوة القول أن خطاب النوايا يمثل المرحلة الأخيرة من المفاوضات التي توضح جدية الجهود المبذولة لإعداد وإبرام عقد نهائي، حيث يتضمن استعداد الأطراف المتفاوضة للاتفاق على جميع المسائل ذات الصلة بالصفقة قيد التفاوض.

يمكن تكييف خطابات النوايا لتلاءم القيمة القانونية المناسبة وفقاً للقوانين المحلية والدولية المعمول بها كما يمكن أن تكون تحت تصنيفات مختلفة مثل العرض، القبول، أو الاستعلام.

أنها تعتبر أداة مهمة تستخدم لتحديد النية المبدئية للأطراف قبل الدخول في اتفاقية رسمية، وأنها تكون موجه لشخص واحد لا للجُمهور.

إن البنوك الإلكترونية أصبحت تعتمد على خطابات النوايا المصرفية الإلكترونية باعتبارها مجالاً خصبا لقرصنة الإنترنت.

إن خطابات النوايا ابرز وسائل المفاوضات في المشاريع التجارية والصناعية الضخمة لتكوين العقود.

إن الطبيعة الواسعة لخطابات النوايا باعتبارها حلقة من المفاوضات ما قبل التعاقدية تعتمد على صياغتها ونوايا الأطراف

التي سبق وذكرناها والتي تعتبر بدورها صور يحل محلها عقد نهائي، إلا انه لم ينص المشرع الجزائري صراحة على أحكام مرحلة التفاوض رغم إشارته إلى صور المرحلة السابقة للتعاقد

لم يتكلم التشريع الجزائري عن الوسائل المستعملة في مرحلة الاتفاق عن عقد مستقبلي، بل اكتفى بذكر شروط انعقاد العقد النهائي

لم يتطرق المشرع الجزائري إلى خطاب النوايا رغم تحدّثه عن تنفيذ العقد بحسن نية، ترك هذه المهمة لفقهاء القانون والقضاء.

على إثر الملاحظات والنتائج السابقة يمكن أن نخرج بجملة من التوصيات نعددها في ما يلي: نرى انه على المشرع الجزائري تسليط الضوء عن المرحلة السابقة للتعاقد باعتبارها مرحلة تمهيدية للعقد النهائي و نظرا لأهميتها في حماية أطراف التعاقد، خاصة تطرقه إلى خطاب النوايا وإعطائه قيمة قانونية باعتباره يعبر عن النية الحسنة ويذكر كل الالتزامات ومتطلبات المتعاقدين وما اتفق عليه الأطراف قبل التعاقد، يعني في حالة ما إذا حدث نشاز أو نزاع بين طرفي العقد بعد التعاقد يعود خطاب النوايا بأثر رجعي، وعليه يكون خطاب النوايا هنا أداة حماية لأطراف التعاقد ليس فقط وسيلة من وسائل مرحلة المفاوضات لبلوغ العقد النهائي.

قائمة المراجع:

- ابراهيم، خ. م. (2011). *ابرام العقد الالكتروني*. مصر: دار الفكر.
- العربي، ب. (2010). *الإطار القانوني للمرحلة السابقة للتعاقد*. الجزائر: دار هومه.
- بارود، ح. م. (2021). *القيمة القانونية للاتفاقيات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية*. فلسطين: غزة.
- سعاد، م. (2010). *خطابات النوايا كوسيلة قانونية لتأمين تنفيذ الالتزامات*. تلمسان: جامعة أبو بكر بلقايد ولاية تلمسان.
- سعد، ن. ا. (1996). *الضمانات غير المسماة في القانون الخاص*. مصر: الدار الجامعية.
- سلامة، أ. ك. (2001). *قانون العقد الدولي*. دار النهضة: القاهرة.
- منصور، م. ح. (2006). *العقود الدولية*. مصر: دار الجامعة.
- يعقوب، ب. ب. (2011). *خطابات النوايا في مجال التجارة الدولية*. الجزائر: الفكر.