

القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية

د. بن أحمد الحاج.

أستاذ محاضر (أ).

كلية الحقوق و العلوم السياسية.

جامعة د. الطاهر مولاي، سعيدة - الجزائر -

الملخص باللغة العربية:

تقوم كل الانظمة القانونية على خاصية أساسية في العقود هي أن هذه الأخيرة ماهي الانتيجة لتلاقي الايجاب والقبول في لحظة معينة. ومع ذلك فكثيرا ما يلجأ الأطراف الى مرحلة المفاوضات لتحديد معالم العقد المراد ابرامه، الامر الذي يجعل العقد يمر أثناء تكوينه بمرحلة مستقلة عن مرحلة الابرام التي قد تطول أو تقصر. و اذا كان الأطراف اثناء مرحلة ما قبل التعاقد لا يرتبطون مع بعضهم بأي عقد ويأملون في الوصول الى اتفاق، الا أن المفاوضات قد لا تصل الى نتيجة بعد قطعها من أحد الاطراف وهو ما يدعو الى البحث عن المسؤولية المترتبة في هذا الشأن.

الملخص باللغة الأجنبية:

Dans toutes les systèmes juridiques, les caractéristiques fondamentales du contrat est l'existence d'un accord, cet accord peut se former en un instant de raison, par la seule rencontre d'une offre et d'une acceptation. C'est le cas de plusieurs contrats.

Mais parfois les parties peuvent faire précéder la conclusion d'une phase de négociation, au cours de laquelle elles discutent et précisent les modalités de la convention projetée. La proposition initiale peut donc être séparée de la conclusion effectuée par une période précontractuelle plus ou moins longue.

Dans la phase précontractuelle, les parties ne sont liées par aucun contrat, et pourtant elles peuvent dans certaines circonstances être responsables. Nous savons que la fin heureuse d'une négociation est la conclusion d'un contrat. Toutefois, si pendant la négociation les relations entre partenaires sont rompues en raison d'un agissement unilatéral d'une partie surgit un blocage du type qu'une volonté discordante postérieure - la fin unilatérale des négociations se substitue à une volonté concordante antérieure - la relation de négociation.

مقدمة:

لقد أصبح للمفاوضات العقدية في الوقت الحاضر دور بالغ الأهمية خاصة في ظل التطور الهائل لوسائل النقل والاتصالات، حيث أضحت الأفكار التقليدية للتعاقد غير كافية لإنهاء تلك الصفقات، فغالبية العقود خاصة التجارية منها غالباً ما تنطوي على جوانب كبيرة من المخاطر ويترتب عليها انتقال للسلع والخدمات تقدر بمبالغ ضخمة، وهو ما يوجب إفساح الوقت أمام الأطراف للدخول في لقاءات ومناقشات مكثفة حول تفاصيل العقد المزمع إبرامه.

وأهمية مرحلة ما قبل التعاقد لا تظهر فقط في العقود التقليدية، بل لها أهميتها أيضاً حتى في نطاق العقود الإلكترونية بالنظر لخصوصياتها التي تتمثل في طابعها الافتراضي والبعد المكاني بين الأطراف المتعاقدة والتي تحول دون تحقق كل واحد منهم من شخصية الآخر، كما أنها تنطوي على مخاطر سواء بالنسبة للمشتري أو متلقي الخدمة ومن شأن المفاوضات أن تقلل من تلك المخاطر وتساعد كل طرف على التأكد من جدية ومشروعية العرض مما يتيح إبرام العقد على الرغم من المسافات الفاصلة بين المتعاقدين.

وبالرغم من الأهمية القصوى للمفاوضات العقدية إلا أن القانون المدني الجزائري لا يزال ينظر الى العقد على أنه نتيجة ايجاب و قبول، وهي نظرة تقليدية لا تتماشى مع مقتضيات العقود الداخلية و الدولية، التقليدية و الالكترونية، والتي أصبحت تولد بعد مفاوضات قد تستمر شهورا أو حتى سنوات، لذلك من المستحيل اعتبار الأطراف من الغير الذين لا تقع على عاتقهم طوال هذه المرحلة أية التزامات.

وبناء على ما سبق لنا أن نتساءل عن مدى كفاية القواعد التقليدية المتعلقة بالنظرية العامة للالتزام الواردة في القانون المدني للتطبيق على المفاوضات العقدية وذلك في ظل خلو هذا الأخير من أحكام خاصة تتولى تنظيم تلك المرحلة.

وللإجابة عن هذا التساؤل يعد لزاما الوقوف على ماهية المفاوضات العقدية وأهميتها، وكذا الالتزامات الناشئة عنها وهذا فيما يلي:

المطلب الأول: ماهية المفاوضات وأهميتها في العلاقات العقدية المعاصرة:

ان التفاوض على العقد تصرف حر مصدره الارادة بحيث لا تحدث عملية التفاوض الا باتجاه ارادة الاطراف المتفاوضة الى الدخول في مفاوضات هدفها ابرام عقد معين، ومن جهة أخرى فان ارادة تلك الاطراف تبقى حرة تماما طيلة مرحلة التفاوض بحيث يجوز لكل طرف أن ينسحب مادام العقد لم يبرم و لم يحدث أي تطابق بين الايجاب و القبول⁽¹⁾.

وسيتم التطرق لتعريف المفاوضات ثم لأهميتها و الالتزامات المترتبة على عاتق الأطراف المتفاوضة وذلك فيما يلي:

الفرع الأول: تعريف المفاوضات العقدية.

تفترض عملية التفاوض بداهة مناقشة جدية مشتركة بين طرفين متقابلين بهدف إبرام عقد مستقبل، لذلك ذهب البعض إلى تعريف المفاوضات بأنها عملية تطرح فيها مقترحات أو مشروعات صريحة لغرض التوصل لاتفاق بالتبادل أو المقايضة أو على أساس تحقيق مصلحة مشتركة عندما توجد المصالح المتفاوضة، أو هي «كل ما يصدر عن أحد الطرفين متصل بعلم الطرف الآخر ويكون متعلقاً بتكوين تصور مشترك لعقد يسعيان إلى إبرامه»⁽²⁾.

وقد جاء في الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية أن المفاوضات هي شكل من أشكال التفاعل تحاول فيه الحكومات أو الأفراد أو المنظمات إدارة بعض مصالحهم المتصارعة، أو هي عملية صريحة تتعلق بمشروعات أو مقترحات مضادة⁽³⁾.

وعليه يتضح أن مفهوم المفاوضات يتسع ليشمل المقترحات الأولية التي يبديها أحد الطرفين كإعلان الرغبة في التعاقد وكذا المقترحات المضادة التي قد يتقدم بها الطرف الآخر والمناقشات التي تدور بينهما، سواء كانت كتابية أم شفوية، وسواء تمت مباشرة أو بصفة غير مباشرة عن طريق وسطاء، وعلى العكس من ذلك، لا تمثل المفاوضات العقدية، بالمعنى الذي سبقت الإشارة إليه، مجموعة

الأعمال التي يقوم بها أحد الطرفين دون أن تتصل بعلم الطرف الآخر، حتى ولو تعلقت بالعقد المراد إبرامه، كالدراسات والمشاورات التي يقوم بها أحد الطرفين من خلال تابعيه، ويعود السبب في ذلك إلى أن العقد هو وليد الإرادة المشتركة للطرفين، فينبغي أن تهدف مفاوضات إلى رسم تصور مشترك لعناصره، حتى يأتي معبراً عن إرادتهما معاً، وليس إرادة أحدهما فقط.

غير أن ما ينبغي الإشارة إليه هو أنه وإذا كان للمفاوضات قصد أو هدف، هو تحقيق المصلحة المشتركة لطرفيها، فإنه لا ينبغي الوصول إليه بأي ثمن، فقد يفشل الطرفان في الوصول إلى اتفاق، إذ ليس بلازم أن تؤول نهاية المفاوضات دائماً إلى النجاح، فهناك العديد من الظروف والعوامل التي تتحكم في سيرورة عملية التفاوض، فكفاءة المفاوض وخبرته، والقوة الاقتصادية لكل طرف، ونوع الاستراتيجية المتبعة في المفاوضات، وطبيعة العملية أو المشكلة المطروحة للتفاوض، كلها عوامل من شأنها التأثير على النتيجة النهائية للمفاوضات (4).

وسيتيم إيضاح ذلك بشكل أكبر عند عرض أهمية وضرورة المفاوضات في العقود الحديثة.

الفرع الثاني: أهمية وضرورة المفاوضات العقدية:

لا تعتبر المفاوضات شرطاً لازماً لتكوين العقد أو لصحته، فالعقد يقوم بين طرفيه بمجرد تطابق الإيجاب مع القبول، أي بإيجاب يحدد العناصر الأساسية للعقد، ويوافق الطرف الآخر على ذلك.

غير أن مرحلة ما قبل التعاقد هي مرحلة ذات أهمية بالغة خاصة من الناحية القانونية، فهي تلعب دورا وقائيا بالنسبة لمرحلة إبرام العقد، كما أن حسن إدارة عملية المفاوضات أمر يحد مما قد يثور من منازعات في المستقبل⁽⁵⁾.

ففي هذه المرحلة يمكن للأطراف الالتفات إلى ما يمكن أن يلحق أركان العقد من خلل، كأن يكون المحل منعدما، أو السبب غير مشروع مثلا، فيجعل العقد باطلا بطلانا مطلقا.

ومن ثم فإن حسن إدارة المفاوضات يقتضي من الطرفين مراعاة جميع القواعد الخاصة بوجود العقد وكذا الانصياع لاعتبارات النظام العام والآداب.

و بإمكان الأطراف أيضا بفضل مرحلة المفاوضات تجنب عيوب الرضا التي قد تطل إرادتهم وهو ما يمنع أحد المتعاقدين من طلب إبطال العقد لعيب في إرادته، إذ أن تبادل الآراء ووجهات النظر يجنب الوقوع في مثل هذه العيوب.

وإضافة إلى هذا، تلعب المفاوضات دورا هاما في عملية تفسير العقد، فإذا كانت عبارات العقد غير واضحة، فيمكن للقاضي في هذه الحالة الاسترشاد بها، إذ يستطيع من خلالها الكشف عن الإرادة المشتركة للمتعاقدين، ولكن دون تجاوز عملية تفسير العقد إلى تعديله، تطبيقا لمبدأ سلطان الإرادة⁽⁶⁾.

ومن أهم الأهداف التي تحققها المفاوضات هو أنها تمنح من الادعاء بالإذعان، ففي بعض الأحوال، قد يكون لمن يتمتع بقوة اقتصادية واحتكارية لبعض السلع والخدمات، سلطة فرض شروط العقد، فيكون للقاضي في هذه الحالة الحق في التدخل لتحقيق التوازن بين الطرفين، غير أنه لا محل للادعاء بهذه الحماية والتي يوفرها القانون للطرف المذعن إذا تعلق الأمر بعقود تم إبرامها بعد مفاوضات سابقة⁽⁷⁾.

وستسمح المفاوضات إلى جانب كل هذا للمشتغلين بالتجارة الدولية إلى تحديد العناصر الجوهرية للعقد، ومنها الاتفاق على نوع العقد، إذ يجب أن ينطوي الإيجاب المشترك في هذه المرحلة على بيان نوع العقد، فإذا كانت هذه المسألة محل خلاف بين الطرفين، أو ظلت غامضة طوال مرحلة التفاوض، فلا ينعقد العقد بعد ذلك، بل يظل الأطراف في مرحلة المفاوضات، ومثاله، أن يتفاوض أحد الطرفين، معتبرا العقد المتفاوض بشأنه هو عقد بيع لبراءة اختراع، بينما يعتبره الطرف الآخر تأجيرا لها ولمدة زمنية محدودة، وفي هذا الصدد يذهب الفقه الفرنسي إلى أن هذا الاختلاف يبقى الطرفين في مرحلة المفاوضات، إذ العبرة بوجود التراضي من أجل إبرام العقد بغض النظر عن آثاره، فالمسألة لا تتعلق هنا باتفاق، وإنما بسوء تفاهم.

وتطبيقا لما يعرف باسم «التكوين المتتابع للعقد»، فإنه يجوز للأطراف مناقشة العناصر الجوهرية على أن يتم تحديد العناصر الثانوية لاحقا، والفرق بين النوعين، هو أن العقد لا يقوم دون تحديد العناصر الجوهرية، بينما لا يمنع الاتفاق على العناصر الثانوية من قيام العقد⁽⁸⁾.

وإذا كان الأصل في التفاوض هو حرية الأطراف في الدخول إليه من عدمه، وكذا الحرية التامة في استكمال مشوار التفاوض أو إنهائه دون الوصول إلى اتفاق، فإن مجرد الدخول في مفاوضات يوجد وضعاً خاصاً بين الأطراف، يستحيل معه اعتبار أحدهما من الغير بالنسبة للطرف الآخر، إذ أن مجرد بدء المفاوضات يلقي عليهما بالتزامات خاصة.

الفرع الثالث: الالتزامات الناشئة في مرحلة المفاوضات:

إن القاعدة العامة تقضي بعدم نشوء أي التزام في ذمة الشخص إلا بإرادته أو بناء على نص في القانون تطبيقاً لمبدأ سلطان الإرادة، فإرادة المتعاقدين هي التي تحدد مدى الالتزامات التي يترتبها العقد، وما يترتب على هذه الالتزامات من آثار قانونية، وما دام الالتزام العقدي هو التزام نابع عن العقد فإنه يكون دائماً تالياً لقيام العقد، وليس سابقاً له.

ولكن العصر الحديث أصبح يعرف التزامات تنشأ قبل إبرام العقد ذلك أن الدخول في مفاوضات يؤدي إلى وجود نوع من الثقة المتبادلة بين الأطراف، أي أن كل طرف يضع الثقة في الطرف الآخر، وفي أنه لن يفشي أسراراً، وأن يلتزم بأصول المفاوضات وبالاستمرار فيها.

لذا فإنه من الممكن تعرض أحد الأطراف لجزاءات بسبب إهماله، أو إغفاله تقديم بعض المعلومات، أو الكشف عن بعض الأسرار أو التعسف في استعمال حق قطع المفاوضات، ويؤدي ذلك

إلى نشوء حق للطرف الآخر في المطالبة بالتعويض. وهو ما يستند على المسؤولية التقصيرية في فروض معينة وإلى المسؤولية العقدية في فروض أخرى وعلى العموم يمكن إجمال التزامات ما قبل التعاقد فيما يلي:

أ- الالتزام بالإعلام قبل التعاقد:

يظهر ولأول وهلة، أنه لا يمكن القول بوجود التزام يقع على عاتق أي شخص يجبره على إحاطة الطرف في مرحلة التفاوض بظروف العقد، فكل شخص يجبر على التحري عن ذلك بنفسه، أما الإعلام والنصيحة فلا تعدو أن تكون واجبات أخلاقية لا يمكن لها أن ترقى إلى مرتبة الالتزام القانوني، فكل طرف لا يلتزم اتجاه الطرف الآخر إلا بما ارتضاه، و بالمقدار الذي أراده⁽⁹⁾.

غير أن مرحلة ما قبل التعاقد أصبحت تعرف اليوم التزاما حقيقيا يقع على عاتق المتفاوض يتمثل في الالتزام بإعلام الطرف الآخر عن كل ما يعرفه بشأن ظروف التعاقد.

وقد اختلف الفقه حول أساس هذا الالتزام، فبينما ذهب جانب منه إلى اعتبار أساس الالتزام بالإعلام قبل التعاقد هو قواعد الأخلاق باعتباره مظهرا من مظاهرها، ذهب جانب آخر إلى القول بأن أساس هذا الالتزام يعود إلى قصور في نظرية عيوب الإرادة في تحقيق هدفها، فالكتمان أو السكوت تبعاً لهذه النظرية لا يسمح للمتعاقد المخدوع طلب إبطال العقد أو التعويض عن الضرر الذي

أصابه من جراء الكتمان، غير أن حقيقة الأمر تظهر أنه إلى جانب الإرادة المعيبة هناك ما يعرف «بالإرادة غير المتكافئة»، والتي تؤدي بدورها إلى لا توازن في العقد، فالجهل و النقص في المعلومات تؤدي إلى اختلال في التزامات الأطراف ، لذلك يلتزم كل متفاوض بإعلام الطرف الآخر بكل ما يعلمه عن ظروف العقد⁽¹⁰⁾

وبذلك فإن الالتزام بالإعلام قبل التعاقد يختلف عن الالتزام بالإعلام بعد التعاقد، حيث يلزم المتعاقد في الحالة الأخيرة بتقديم المعلومات للمتعاقد الآخر إما باعتبار ذلك موضوعا للعقد ذاته، أو باعتباره التزما تابعا لالتزام أصلي في العقد، كما يختلف عن الالتزام العقدي بتقديم المشورة إذ قد تكون المشورة هي المحل الرئيسي في العقد ، كما قد تكون التزما تبعا يقع على عاتق أحد المتعاقدين.

غير أن ما تجدر الإشارة إليه هو أن المتفاوض ليس ملزما بأن يقدم بيان كل الصفات، بل يكفي إعطاء المعلومات الكافية حول الصفات الجوهرية الدافعة للتعاقد، ولا تعتبر الصفة جوهرية إلا إذا اعتبرها الطرفان، بمثابة شرط من شروط العقد الذي لا ينعقد بدونها.

ويذهب القضاء الفرنسي بهذا الشأن إلى إعفاء المتعاقد من التصريح بالصفة الجوهرية التي دفعته إلى التعاقد ، وبالمقابل يبقى الطرف الآخر ملزما بتقديم جميع المعلومات المتعلقة بهذه الصفة، وأن السكوت يعتبر نوعا من التدليس.

أما عن جزاء الإخلال بهذا الالتزام، فيتمثل في تعرض الطرف الذي لم يوف به إلى المسؤولية، هذه المسؤولية حسب الرأي السائد في الفقه هي المسؤولية التقصيرية، ذلك أن المحادثات ما هي إلا وقائع قانونية يترتب عنها التزامات، خلال مرحلة ما قبل التعاقد، هدفها بذل جهد وعناية للوصول إلى إبرام اتفاق نهائي⁽¹¹⁾.

ب الالتزام بالاستمرار في التفاوض :

إن قيام عملية التفاوض تكون مشروطة دائما باتفاق الأطراف على الدخول في مناقشات، تهدف إلى صياغة تصور مشترك يتمثل في الوصول إلى اتفاق مشترك يتمثل في الوصول لاتفاق نهائي.

وعليه فإن الدخول في المحادثات يؤدي إلى نشوء واقعة قانونية تترتب عنها آثار قانونية، تتمثل في التزام كل طرف بأصول التفاوض، والاستمرار فيها، إلا إذا كان مسؤولا مسؤولية مدنية اتجاه الطرف الآخر، ذلك أن كل طرف قد بعث في نفس المتعاقد الآخر نوعا من الثقة⁽¹²⁾.

وبما أن الاستمرار في المفاوضات يؤدي إلى بذل كل طرف نفقات وجهد معتبرين ، فإن عدم الجدية في مواقف أحد الطرفين ، أو لجوءه إلى المفاوضات بقصد الدعاية و الإعلان سيؤدي حتما إلى إلحاق أضرار بالغة بالطرف الذي وضع الثقة في الطرف سيع النية، ومن العدل أن يطلب من القضاء إنصافه.

لكن من وجهة نظر أخرى، فإن كل طرف غير ملزم بإبرام العقد النهائي، تطبيقاً لمبدأ سلطان الإرادة، فإنه لا يجوز إجبار أي شخص على التعاقد، وله أن يرفض التعاقد دون أن يعلن أي مبرر لذلك، ولعل القول بالتعويض في حالة قطع المفاوضات، سيؤدي حتماً إلى تهديد حرية التجارة، والمنافسة الحرة، ومن شأنه كذلك فتح الباب واسعاً أمام الشركات المغامرة و المحترفة للحصول عن تعويض عند رفض طلبها وعروضها^(3 1). لذا كان يتعين على القضاء التوفيق بين اعتبارين هامين هما:

- حماية الطرف الذي وضع الثقة بالطرف الآخر أثناء إجراء المفاوضات.

- حماية الطرف الآخر من أن يجبر على إبرام عقد لا يريده تحت تهديد الالتزام بالتعويض.

لقد اتجه القضاء في البداية إلى تغليب الاعتبار الثاني على الأول، متأثراً بمبدأ سلطان الإرادة و الحرية التعاقدية وفي المقابل يتعين على كل طرف الأخذ بعين الاعتبار ومسبقاً بأن الطرف الآخر غير ملزم بإبرام العقد النهائي.

غير أنه ونظراً لخصوصيات التجارة الدولية التي أصبحت تتميز بالتعقيد وقوة المنافسة، أصبح يظهر بجلاء انسحاب الأطراف من المفاوضات عن سوء نية، الأمر الذي حتم ملاحقة المتعاملين غير الجادين، خصوصاً أولئك الذين يسعون إلى الدعاية والإعلان، وإلزامهم بتعويض الطرف المتضرر من جراء القطع التعسفي للمباحثات، فإن كان صحيحاً أن لكل

شخص الحق في رفض مواصلة المفاوضات، فهو لا يملك حق التعسف في استعمال ما أقره له القانون وإلا تعرض للمسؤولية^(1 4).

و على هذا الأساس اتجهت المحاكم في فرنسا إلى القول بأن الانسحاب من المفاوضات بعد قطعها شوطا كبيرا، يعتبر تعسفا في استعمال حق، خاصة إذا كان ذلك نتيجة عمد وسوء نية، غير أن الدخول في مفاوضات لا يلزم أي طرف بإبرام العقد النهائي، فالمسألة تتعلق هنا بالتزام ببذل عناية معينة تتمثل في سلوك المتفاوض لسلوك الرجل المعتاد وليس التزاما بتحقيق نتيجة هي إبرام العقد النهائي.

ج - الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

لأن كل طرف يسعى أثناء فترة التفاوض إلى إقناع الطرف الآخر بالتعاقد فإنه سيقدم الكثير من المعلومات والتفاصيل حول موضوع التعاقد، وعادة ما يتم تملك المعلومات الفنية من الطرف الآخر بعد إبرام العقد النهائي.

غير أن التساؤل الذي يطرح بهذا الخصوص هو ما مدى التزام المتفاوض بالمحافظة على سرية هذه المعلومات أثناء فترة التفاوض وهل يجوز لمن تلقى تلك المعلومات أن يفشيها إلى الغير أو يستغلها لحسابه الخاص؟

تطبيقا للقواعد العامة، فإنه لا يجوز إلزام أي شخص بضرورة المحافظة على ما تلقاه من معلومات إلا إذا نص القانون على خلاف

ذلك، أو كان ذلك بموجب شرط منصوص عليه في العقد، غير أن واقع التجارة الدولية، ومتطلباتها الراهنة أصبحا يقتضيان قاعدة يتعين على المتعاملين احترامها، وهذه القاعدة هي الالتزام بعدم الإفشاء عن المعلومات السرية التي تم تلقيها أثناء مرحلة التفاوض، والإخلال بها يؤدي إلى تعرض خارقها للمسؤولية، متى كان عدم الأمانة يشكل خطأ، حتى قبل الارتباط بأية علاقة تعاقدية⁽¹⁵⁾.

وأما عن أساس الالتزام بعدم الكشف عن الأسرار فقد أثار جدلا فقهيًا كبيرًا، غير أن جل الفقه قد أستند إلى المسؤولية على أساس المنافسة غير المشروعة المستمدة من المادة 1382 ت. م. ف ، والمقابلة لنص المادة 124 ت. م. ج.

ومهما يكن من أمر، فإنه لا يمكن لأحد المنازعة في أن المسؤولية غير التعاقدية تنتهي بمجرد إبرام العقد، فمنذ إبرام هذا الأخير تتحدد المرحلة التعاقدية، وتنتهي في الوقت ذاته مرحلة المفاوضات.

المطلب الثاني : مدى ملاءمة قواعد القانون المدني الجزائري لحكم المفاوضات والعقود الناجمة عنها.

سبقت الإشارة إلى أن القانون المدني الجزائري لم يتطرق بالتنظيم لمرحلة المفاوضات العقدية مما يحتم تطبيق القواعد العامة الواردة في النظرية العامة للالتزامات و التي ستكون حتما غير ملائمة

بالنظر للخصوصيات التي تميز تلك المرحلة و هذا ما سيتم التطرق له في ما يلي:

الفرع الأول : القانون المدني الجزائري و القصور التشريعي في تنظيم مرحلة المفاوضات.

لقد اتجه البعض إلى القول بأن المفاوضات في إبرام التصرفات القانونية هي فكرة عرفها الإنسان منذ القدم، حيث كانت تجرى بعض المساومات «spéculations»، والأخذ والعطاء، والرفض والقبول حول أسعار السلع والخدمات، تلك المساومات ما هي إلا نوع من المفاوضات التي تمهد لإبرام العقد النهائي⁽¹⁶⁾.

و يبدو هذا الزعم و لأول وهلة مقبولا إلى حد ما، فالمعاملات كانت بسيطة و إجراء مناقشة لبضع دقائق كانت كافية لتسوية كل النقاط و المسائل محل الخلاف، غير أن الأمر أصبح يختلف في ظل الوضع الحالي للمبادلات و المعاملات الدولية، ويرجع ذلك إلى سببين أساسيين :

أولهما: موضوعي و يرجع إلى أن العديد من العقود المعاصرة ليست بالعقود البسيطة التي بالإمكان الاتفاق على عناصرها وإبرامها في أول لقاء، فهي عقود مركبة و معقدة.

ثانيها: شخصي و يرجع إلى أطراف تلك العقود، إذ عادة ما تتنافس الشركات الكبرى على الفوز ببعض العقود المهمة، وهو ما

يحتّم الوقوف على خبرات ومنهج تلك الشركات في التعامل، كما أن إقامة المشروعات وتحقيق بعض الأهداف وفق أفضل الطرق التي تتلاءم مع إمكانيات الأطراف، كل ذلك يستلزم الدخول في مفاوضات شاقة و طويلة بقصد إبرام العقد النهائي.

ويبدو أن المشرع الجزائري قد قنع بالفكر البسيط لحالة المبادلات و التعامل المالي بين الأفراد، لذلك جاء القانون المدني الجزائري خاليا من أية إشارة إلى المفاوضات و قواعد تنظيمها، غير أخذ بعين الاعتبار الضرورات العملية، القانونية و الاقتصادية للمفاوضات.

فالقاعدة في هذا الشأن أن العقد في القانون المدني الجزائري يتم بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين (المادة 59 ت. م. ج)، وهاتان الإرادتان هما الإيجاب من جهة و القبول من جهة أخرى .

وعلى هذا الأساس اعتاد الفقه السائد ، الفصل بين هاتين الإرادتين ودراسة كل منهما في سياق مستقل ، على نحو يرتبط معه وصف «الموجب» بأحد المتعاقدين ، ويرتبط وصف «القابل» بالطرف الآخر، أي ينظر إلى العقد على أنه إيجاب يصدر من أحد الطرفين و قبول مطابق له صادر عن الطرف الآخر ، ومتى اقترن هذا القبول بالإيجاب انعقد العقد.

إن هذا النظر، هو نظر بيدوا سليما، ويطماشى مع المنطق بالنسبة لطائفة معينة من العقود، هي العقود فورية الانعقاد وهي تلك العقود التي

تعتقد في لحظة معينة باقتران القبول بالإيجاب بصفة فورية، دون أن تكون هناك مفاوضات مسبقة، ومثال ذلك عقود البيع للسلع الاستهلاكية حيث يعرض التاجر بضائعه للبيع، محددًا أثمانها و شروط بيعها، وهو بذلك يوجه إيجابا عاما للجمهور ، فيعتقد البيع في كل مرة يتقدم فيها مشتري يقبل الشراء بالشروط المحددة سلفا.

ففي هذه لأحوال يصدر الإيجاب من أحد الطرفين وحده ، دون الطرف الآخر، وذلك نتيجة لعدم وجود مفاوضات تسبق إبرام العقد.

غير أن هذا النظر لا يصدق في حالات أخرى، وهي الحالات التي يتم فيها إبرام العقود بعد مفاوضات تطول أو تقصر بين طرفيها، إلى أن ينتج عنها إيجاب مشترك يحظى بقبولهما، وبهذا يكون كلا الطرفين قد ساهما في إعداد هذا الإيجاب وتحديد شروطه، وإنجاز صياغته.

و هكذا يصبح الإيجاب الناتج عن مرحلة المفاوضات، هو إيجاب وليد الإرادة المشتركة للطرفين، وليس تعبيرا عن إرادة أحد الطرفين فقط، ولذا كانت تسميته من قبل الفقه "بالإيجاب المشترك" أمرا منطقيًا⁽¹⁷⁾.

ومن خلال ما تقدم يبدو أن الحديث عن أحد الطرفين باعتباره موجبا والآخر باعتباره قابلا في عقود التجارة الدولية، هو حديث لا يعكس حقيقة الوضع في هذه العقود، فإذا كان الإيجاب يأتي مشتركا، فإن القبول يأتي كذلك مشتركا، فهو ليس قبول صادر عن أحد الطرفين فقط، وإنما قبول من كلا المتعاقدين، أو "هو قبول متبادل بينهما لإيجاب سطرته إرادتهما المشتركة".

فإذا كان إعمال مبدأ سلطان الإرادة بصورته المطلقة يستتبع رفض كل تدخل قانوني في العلاقات بين الأطراف لحظة إبرام العقد، نظرا لما لهم من حرية في إدارة المفاوضات و تحديد نتائجها وفقا لما يرونه مناسبا بالنسبة إليهم، غير أن دواعي الاستقرار وما يفرضه مبدأ حسن النية مع مراعاة الأمانة والثقة الواجبة، تجعل من هذا التدخل ضروريا لضمان الانسجام و التوفيق بين المصالح المختلفة للأطراف.

وإلى جانب هذا وكما سبقت الإشارة إليه سالفًا، يمكن ترتيب المسؤولية على أحد طرفي التفاوض إذا اقترن قطع المفاوضات أو العدول عنها بضرر لحق الطرف الآخر من جراء تصرفات تفاوضية تخاف النزاهة وموجبات حسن النية، وهذا سيؤدي حتما إلى التساؤل عن طبيعة المسؤولية المترتبة عن هذا القطع التعسفي للمفاوضات قبل التعاقدية في القانون الجزائري، فهل هي مسؤولية تقصيرية كما اتجه إليه الفقه في فرنسا و مصر، أم هي مسؤولية عقدية كما ذهب إليه القوانين الجرمانية ؟

لقد أغفل القانون المدني تنظيم المسألة ، كما أنه لا ينطوي على نص يرجح الأخذ بأحد الاتجاهين السابقين ، وأمام هذا الفراغ التشريعي ، يظل من سلطة القاضي استخلاص طبيعة المسؤولية من ظروف وملابسات العملية التفاوضية، فإذا ثبت له وجود اتفاق حقيقي ملزم لطرفيه بالتفاوض من أجل إبرام العقد النهائي كان لزاما عليه القضاء بانعقاد المسؤولية التعاقدية في حالة إخلال أحد الطرفين بالتزامه، أما إذا لم يثبت له ذلك فعليه القضاء بما ذهب إليه

الرأي السائد في كل من فرنسا ومصر ومذهب قضاء التحكيم باعتبار المسؤولية مسؤولية تقصيرية.

الفرع الثاني: عدم صلاحية النظام التعاقدى في القانون المدني لتكوين العقود الناجمة عن المفاوضات.

إن القاعدة العامة في النظم القانونية الوطنية هي أنّ العقد يتم بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين، وهاتان الإرادتان هما الإيجاب من جهة والقبول من جهة أخرى.

والإيجاب هو: "العرض الذي يعبر الصادر منه على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، بحيث إذا اقترن به قبول مطابق له، انعقد العقد..."^(8 1)، أما القبول فهو التعبير عن إرادة المخاطب بالإيجاب، يعلن فيه عن رغبته في إبرام العقد بالشروط والضوابط التي حددها الموجب في إيجابه.

وعليه فقد اعتاد الفقه و المشرع على الفصل بين الإيجاب والقبول، ودراسة كل منهما على نحو مستقل، بحيث يرتبط وصف الموجب بأحد المتعاقدين، بينما يرتبط وصف القابل بالمتعاقدين الآخر، فيكون العقد نتاج إيجاب يصدر عن أحد الطرفين وقبول مطابق له عن الطرف الآخر.

ويبدو أن هذا المعنى هو معنى منطقي وسليم عندما يتعلق الأمر بطائفة معينة من العقود، وهي العقود فورية الانعقاد، حيث

تعتقد في لحظة واحدة، وبمجرد أن يصدر إيجاب عن أحد الطرفين ويتبعه قبول مطابق له تماما من الطرف الآخر، وبالتالي يمكن تمييز شخص الموجب عن القابل.

فعقود البيع الاستهلاكية التي يبرمها التاجر هي عقود تنعقد بمجرد أن يتقدم إليه من يقبل شراء السلع التي يعرضها ذلك التاجر والأسعار والشروط التي حددها، وهنا يكون التاجر هو الموجب، والمشتري هو القابل، وبتطابق إرادتهما نتج العقد.

غير أن الأخذ بهذا المفهوم، وإن كان سائغا في بعض الحالات، فإنه لا يصدق عندما يتعلق الأمر بالعقود المنصبة على رؤوس أموال معتبرة كتلك التي تبرم في نطاق المعاملات الاقتصادية، والتي لا تبرم إلا بعد إجراء مناقشات ومفاوضات قد تستمر لفترة زمنية طويلة، وتسفر في النهاية عن إيجاب كامل يحظى بقبولهما معا، وبهذا يكون الطرفان قد ساهما في إعداد ذلك الإيجاب وتحديد شروطه، لذلك فإن الإيجاب في هذا النوع من العقود هو عادة إيجاب ناتج عن الإرادة المشتركة للطرفين، وليس تعبيراً عن إرادة أحدهما فقط كما هو الحال بالنسبة لأنماط التعاقد التي تقصدها النظم الداخلية، وهذا ما دفع بالفقه إلى تسميته بالإيجاب المشترك⁽¹⁹⁾.

وقد مضت الإشارة إلى أنّ المفاوضات هي عبارة عن اقتراحات واقتراحات مضادة تصل في النهاية إلى تكوين تصور مشترك، بحيث يبادر أحد الطرفين بإيجاب لا يصادف قبولا، كما لا يلتقى رفضاً لدى الطرف

الآخر، بل يجد اقتراحا مضادا له، وهذا الاقتراح المضاد يشكل إيجابا جديدا قد يلقي بدوره اقتراحا مضادا، وهكذا إلى أن يستقر الطرفان على تصور مشترك للإيجاب، أي أن التعبير عن الإرادة النهائية في العقود التفاوضية لا يقع دفعة واحدة، وإنما يتحقق تدريجيا وبموجب حركة تقارب مستمرة بين وجهات نظر الطرفين، بحيث لا يتبقى لهما بعد الوصول إلى ذلك الإيجاب سوى التوقيع على مشروع العقد، حتى يفترن الإيجاب المشترك بالقبول المشترك، وينشأ العقد⁽²⁰⁾.

وبهذه المثابة لا يبدو سائغا الحديث عن أحد الطرفين بوصفه موجبا، والطرف الآخر باعتباره قابلا في نطاق العقود التفاوضية، فالإيجاب فيها إيجاب مشترك والقبول هو قبول مطابق له ووليد الإرادة المشتركة للمتعاقدين أيضا.

وبهذا التكييف الأخير فقط يمكن تحديد نطاق المرحلة التفاوضية من حيث بدئها وانتهائها على نحو دقيق، وبشكل يجعلها تتميز عن المرحلة العقدية، وبالتالي رسم إطار للأحكام القانونية التي من المفروض أن تطبق على كل مرحلة، والتي تؤدي حتما إلى اختلاف في الآثار القانونية المترتبة على إعمالها، طالما أن لكل مرحلة خصوصيتها وذاتيتها التي تميزها عن الأخرى.

الفرع الثالث: الطبيعة القانونية للمسؤولية الناجمة عن قطع المفاوضات في القانون المدني الجزائري.

سبقت الإشارة إلى أن القانون المدني الجزائري قد اكتفى بتنظيم العقد من اللحظة التي ينطبق فيها الإيجاب مع القبول، فلم يتناول مرحلة

المفاوضات العقدية بالتنظيم على الرغم من أهميتها العملية وضرورتها في العديد من العقود التي لا يمكن إبرامها الا بعد دخول الأطراف في مناقشات و مساومات قد تنتهي بإبرام العقد وقد تفشل نتيجة عدم التوصل الى اتفاق يحقق مصالحهم أو نتيجة اتجاه أحدهم الى قطعها بمبرر أو بدونه.

وإذا كان التوصل الى إبرام العقد المنشود لا يثير أية اشكالية، فإن قطع المفاوضات يثير اشكاليات عديدة لعل أهمها تلك المتعلقة بطبيعة المسؤولية الناجمة عن ذلك القطع خاصة في ظل غياب نص تشريعي يحددها ويبين حول ماذا كانت مسؤولية عقدية أو مسؤولية تقصيرية.

وإن لم تكن هناك أية صعوبة عندما يتم قطع المفاوضات بعد اتفاق الأطراف على شروط العقد التمهيدي أو التفضيلي لأن المسؤولية في هذه الحالة هي مسؤولية عقدية، فإن الصعوبة الحقيقية تدق عند عدم وجود مثل ذلك العقد، وذلك عندما يكتفي الأطراف بإجراء مفاوضات مع استبقاء حريتهم في عدم التعاقد حتى لحظة الاتفاق النهائي، ثم ينهي أحدهما عملية التفاوض بشكل تعسفي.

وبخصوص هذه المسألة يلاحظ بأن الفقهاء قد اختلفوا ، حيث اتجه البعض منهم إلى اعتبار المسؤولية المترتبة هنا هي مسؤولية تعاقدية، بينما اعتبرها البعض الآخر مسؤولية تقصيرية.

فلقد كان الرأي الغالب في ألمانيا يتجه إلى تكييف المسؤولية الناجمة عن القطع التعسفي للمفاوضات العقدية تكييفاً تعاقدياً^(1 2)، وذلك على اعتبار

أن المفاوضات ليست في الحقيقة سوى مقدمة لإبرام العقد، والتي يجب أن تجرى بناء على ما ترسخ لدى الأطراف من ثقة وتعاون بينهم، مما يؤدي إلى ظهور العديد من التأثيرات بخصوص العقد المراد إبرامه، فإن حدث وأن أحل أحد الأطراف بواجبه أثناء التفاوض، وكان ذلك سببا في عدم إبرام العقد أمكن مساءلته على أساس فكرة الخطأ في تكوين العقد، أو عدم بذل العناية اللازمة لتكوينه، وذلك لوجود نوع من الاتفاق الضمني بين المتفاوضين، والذي يلقي على عاتقهم التزاما يبذل تلك العناية أثناء مرحلة التفاوض، وهذه الفكرة تندرج في إطار المسؤولية العقدية، والتي تجد مصدرها في قاعدة عرفية مستقرة في القانون الألماني منذ زمن⁽²²⁾.

وعلى عكس الاتجاه الأول يميل الفقه الفرنسي إلى اعتبار المسؤولية الناجمة عن قطع أو إنهاء المفاوضات العقدية مسؤولية تقصيرية، وذلك لعدم وجود عقد تمهيدي أو وعد مسبق بالتعاقد، مما ينفي وجود التزام عقدي، وبالتالي استحالة القول بالمسؤولية العقدية في هذه الحالة.

فلو سارع أحد الأطراف إلى قطع المفاوضات بشكل مفاجئ وتعسفي، أو تسبب في عدم متابعتها بحسن نية، أو تظاهر بأنه جاد في التفاوض في حين أنه كان يفكر بإجراء مفاوضات مع طرف ثالث، أو تعمد إجراء مفاوضات هدفها تضليل الطرف الآخر وجعله يتخذ قرارا خاطئا يضر بمركزه المالي أو التجاري، فإن المسؤولية هنا مسؤولية تقصيرية تستوجب دفع التعويض للطرف المتضرر وفقا لقانون الدولة التي وقع فيها ذلك الفعل.

أما في حالة قيام الأطراف بتقييد حريتهم في التفاوض خلال مرحلة ما قبل التعاقد، وذلك بإبرام عقود تمهيدية كطريق لإبرام العقد النهائي، فلا

يجوز اعتبار المسؤولية تقصيرية هنا، وذلك لوجود عقد بين المتعاقدين، مما يعني أن المسؤولية تعاقدية، والإخلال بالالتزامات الناجمة شكل خطأ عقدياً⁽²³⁾.

وبالرغم من الأسانيد التي جاء بها كل اتجاه نعتقد بأن تطبيق كلا النوعين من المسؤولية سواء العقدية أو التقصيرية لا يستقيم في كل الأحوال كما أنه لا يستجيب لخصوصيات مرحلة المفاوضات العقدية.

فالمسؤولية العقدية كما معروف تفترض وجود عقد وهدفها جبر الضرر العقدي و تعويض المتضرر الذي يجب أن يكون متعاقداً، فإذا اعتبرناها كذلك عند قطع المفاوضات فهذا يعني أن آثار العقد قد امتدت لمرحلة ما قبل التعاقد أي قبل ولادة العقد، وبالتالي فإن المفاوضات ملزم بهذا العقد منذ دخوله في المفاوضات لا من لحظة إبرامه، وهذا سيؤدي الى انتفاء الحكمة التي من أجلها وجدت المفاوضات أصلاً و المتمثلة في التروي و التفكير قبل الاقدام على إبرام العقد.

وأما بخصوص المسؤولية التقصيرية فأنها قد تؤدي كما يتجه اليه بعض الفقه الى نتائج عكسية غير متوقعة من جهة⁽²⁴⁾، كما أن أعمالها من شأنه اهدار الجانب الارادي للطرف المتفاوض⁽²⁵⁾، فهذا الأخير و على الرغم من لم يفلح في إبرام العقد إلا أن ارادته قد اتجهت الى ذلك، أي أن دور الارادة موجود على الرغم من عدم

وصولها الى الهدف، كما أن ارادة الطرف الأخر هي التي حالت دون ابرام العقد بعد لجوء صاحبها الى قطع تلك المفاوضات مما يعني بأن لهذه الأخيرة خصوصيتها التي تستوجب طبيعة خاصة للمسؤولية التي تحكمها.

وبالفعل فقد نادى العديد من الفقهاء بنوع ثالث من المسؤولية يقع جنباً الى جنب مع النوعين سالفين الذكر، هذه المسؤولية فرضتها احتياجات العدالة وتعالج خطأ من نوع خاص له خصوصيته التي تلعب فيها الارادة دوراً بارزاً فهي من يصنع مرحلة المفاوضات وهي من ينهيها مما يعني أن تجاهلها في مرحلة التفاوض أمر ينافي العدالة و يتعارض مع أصول الاستقرار و اليقين القانونين.

وبناء عليه فخصوصية مرحلة ما قبل التعاقد تستوجب مسؤولية قائمة بذاتها تتلاءم معها و قادرة على معالجة الاخلال الذي قد يقع في هذه المرحلة دون العودة الى المسؤولية العقدية أو التقصيرية، علماً أنه لا يوجد ما يمنع قيام تلك المسؤولية خاصة و أن الاعراف قد طورت العديد من القواعد على نحو يتلاءم مع الوسط الذي تسود فيه خاصة في مجال المعاملات الاقتصادية سواء تلك التي تقع داخل حدود الدولة أو تلك التي تسود في مجتمع التجار العابر للحدود.

وعليه وبدلاً من انتهاج نفس النهج الذي يسير عليه الفقه والقضاء الفرنسيين من اعتبار المسؤولية تقصيرية في مرحلة

المفاوضات، حري بالمشروع الجزائري المبادرة بتنظيم مرحلة المفاوضات العقدية و الأخذ بما توصل اليه الفقه المعاصر من اعتبار المسؤولية الناجمة عن قطع المفاوضات ذات طبيعة خاصة تتماشى وتتلاءم مع خصوصياتها و تستجيب لأهدافها.

خاتمة:

يبدو من خلال ما سبق بأنه و على من الأهمية التي أضحت تكتسيها مرحلة المفاوضات في العقود على اختلافها، ألا أن القانون المدني الجزائري لم يتناولها بالتنظيم، حيث اتضح بأنه يعاني من فراغ تشريعي في هذا الجانب مما يجعل القاضي ملزم بالرجوع الى القواعد العامة الواردة في النظرية العامة للالتزام لفض النزاعات المطروحة أمامه خاصة عند لجوء أحد الأطراف الى القطع التعسفي للمفاوضات.

وعليه فإن القانون الجزائري لا زال يفتق بالفكر البسيط في تكوين العقد و أنه علاقة ناجمة عن تطابق ايجاب صادر عن أحد المتعاقدين يقابله قبول صادر عن المتعاقد الآخر، وهو وصف لا يتناسب مع العقود الناجمة عن مفاوضات تجعل من الايجاب مشتركا و من القبول أيضا قبولًا مشتركًا، أي أن الارادة المشتركة هي من صنع الايجاب وهي أيضا من صنع القبول وبهذا فقط يبرم العقد ولو استمر التفاوض لسنوات.

ومن جهة أخرى يثير قطع المفاوضات بمبرر أو بدونه اشكالية أساسية تتمثل في تحديد الطبيعة القانونية للمسؤولية المدنية و حول ما

إذا كانت عقدية طالما أن الهدف من ورائها هو إبرام العقد، أم أن الأمر يتعلق بمسؤولية تقصيرية لعد وجود العقد.

و بخصوص هذه المسألة يتجه الفقه الغالب الى القول بأن المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية وهو موقف أيده القضاء في كثير من المواطن لأن المسؤولية العقدية تستوجب وجود العقد وتطبيقها يعني امتدادها لتشمل مرحلة ما قبل التعاقد وهنا تنتفي الحكمة من وراء المفاوضات التي جاءت أصلا من أجل السماح للأطراف بالتفكير و التروي قبل الاقدام على إبرام العقد.

ومع ذلك فإن القول بإعمال المسؤولية التقصيرية غير ملائم في كل الأحوال لأن هذه الأخيرة تتجاهل وجود الارادة تماما وقد ينتج عنها نتائج عكسية خاصة اذا ما تعلق الامر بالعقود الدولية، الأمر الذي دفع ببعض الفقه الى البحث عن نظام ثالث للمسؤولية - وهو الرأي الذي نؤيده- يقع الى جوار النوعين السابقين وذلك على نحو يستجيب لمتطلبات مرحلة المفاوضات و أهدافها ودون اهدار للإرادة التي تلعب دورا كبيرا فيها دون أن تكون مقيدة.

وبهذه المثابة يتعين على المشرع الجزائري التدخل لتنظيم مرحلة المفاوضات العقدية مع الأخذ بعين الاعتبار ما تعارف عليه المتعاملون في هذا المجال، و ما كرسه القضاء المقارن من مبادئ و ما توصل اليه من اجتهادات، وكل هذا من شأنه تلافي القصور التشريعي الذي يعاني منه القانون المدني في هذه المرحلة من جهة ويسمح بتحقيق الاستقرار و الأمان القانونيين من جهة أخرى.

الهوامش:

- 1- محمد ابراهيم الدسوقي، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات و ابرام العقود ، بدون دار نشر، 1998، ص06
- 2- محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص 10.
- 3- أحمد عبد الكريم سلامة، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص40.
- 4- حسن الحسن، التفاوض و العلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، 1993، ص11.
- 5- انظر: - R.T.D Cedras(j) l'obligation de négocier , in comm , 1985,p267
- 6- نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد و تطبيقاته على بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1982، ص42
- 7- انظر: - Busseau (a), strategie et technique du commerce international ;masson,1994,p 187.
- 8- انظر: - Labathe (f), la notion de document contractuel, thèse, L.G.D.J, Paris ? 1994,p187.
- 9- محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، ص 60.
- 10- وفاء مصطفى محمد عثمان، توازن المصالح في تكوين عقد البيع الدولي للبضائع و فقلا لاتفاقية فيينا لعام 1980، دار النهضة، القاهرة، 2006، ص06.
- 11- أحمد عبد الكريم سلامة ، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ص59.
- 12- محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، ص172.

-
- 13- وفاء مصطفى محمد عثمان، المرجع السابق، ص 92.
- 14- محمد ابراهيم الدسوقي، المرجع السابق، ص 30.
- 15- يزيد أنيس منصور، مرحلة ما قبل ابرام العقد، مجلة المنارة المجلد السابع، العدد الثالث، 2001، ص 201.
- 16- محمد حسين عبد العال ، المرجع السابق، ص35.
- 17- وفاء مصطفى محمد عثمان، المرجع السابق، ص133.
- 18- جلال وفاء محمددين، الاطار القانوني لنقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية ، 2001، ص22.
- 19- حسن الحسن، المرجع السابق، ص 17.
- 20- يزيد أنيس منصور، المرجع السابق، ص210.
- 21- حسن الحسن، المرجع السابق، ص 20 .
- 22- مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2013/ 2014، ص72.
- 23- دواس أمين، المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية و القانونية، المجلد 5، العدد1، 2001.
- 24- عمر سالم محمد، الطبعة القانونية السابقة على التعاقد، ص10 و ما يليها.
- 25- المرجع نفسه، ص12.