

الموازنة بين مبدأ سلطان الارادة وأحكام المسؤولية المدنية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

## Balancing the principle of the authority of the will and the provisions of civil liability in negotiations of international trade contracts.

<sup>1</sup>بسكري رفيقة\*، <sup>2</sup>بن سعيد صبرينة

<sup>1</sup>جامعة باتنة 1 الحاج لخضر (الجزائر)، rafika.biskri@univ-batna.dz

<sup>2</sup>المركز الجامعي سي الحواس بريكّة (الجزائر)، drbensaid@yahoo.com

تاريخ النشر: 2022/06/10

تاريخ القبول: 2022/06/05

تاريخ الاستلام: 2021/12/30

**ملخص:** تتم اغلب المفاوضات في عقود التجارة الدولية في إطار عقدي يترتب عليها التزامات بالنسبة لكلا الطرفين ، و مع امكانية عدول الاطراف المتفاوضة عنها، فانه من الضروري احداث موازنة بين الاعتراف للمفاوض بحرية العدول عن المفاوضات وقطعها طبقا لمبدأ سلطان الإرادة ، من جهة ، ووجوب توفير حماية قانونية للطرف الآخر وفقا لأحكام المسؤولية العقدية و التقصيرية، من جهة اخرى، وفي هذا الصدد تقوم المسؤولية المدنية بدور ايجابي و فعال في مرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية، حيث تساهم بشكل كبير في تحقيق الأمن و طمأنينة للأطراف المتفاوضة.

**الكلمات المفتاحية:** مفاوضات؛ عقود التجارة الدولية؛ المسؤولية العقدية؛ المسؤولية التقصيرية.

### Abstract:

Most of the negotiations in international trade contracts take place within a contractual framework that entails obligations for both parties, and with the possibility of the negotiating parties reversing them, it is necessary to strike a balance between the recognition of the negotiator the freedom to abandon negotiations and break them according to the principle of the power of will, on the one hand, and the obligation to provide legal protection For the other party in accordance with the provisions of contractual and default liability, on the other hand, and in this regard, civil liability plays a positive and effective role in the negotiation stage of international trade contracts, as it greatly contributes to achieving security and reassurance for the negotiating parties.

**Keywords:** negotiations; International trade contracts; contractual liability; Tort liability

\* المؤلف المرسل.

## مقدمة:

المفاوضات هي عملية تبادل للأفكار ووجهات النظر بغية الوصول إلى اتفاق حول مصلحة معينة أو بهدف العثور على حل لمشكلة اقتصادية أو قانونية أو تجارية أو سياسية، وتعد إحدى الدعائم الأساسية لتجاوز المخاطر والصعوبات الناجمة عن طبيعة بعض العقود التجارية الدولية المركبة، هذه الأخيرة تستلزم لانعقادها بشكل نهائي ضرورة الدخول في مفاوضات ومناقشات مضمينة من أجل الاحاطة بكل المتعضيات القانونية والتقنية الخاصة بتلك العقود المراد إبرامها وذلك من أجل تجاوز الإشكالات والمعيقات التي قد تثار خلال المرحلة التعاقدية، و تتم اغلب المفاوضات في عقود التجارة الدولية في إطار عقدي يترتب عليها التزامات بالنسبة لكلا الطرفين ، و مع امكانية عدول الاطراف المتفاوضة عنها، فانه من الضروري احداث موازنة بين الاعتراف للمتفاوض بحرية العدول عن المفاوضات وقطعها طبقاً لمبدأ سلطان الإرادة ، من جهة ، ووجوب توفير حماية قانونية للطرف الآخر وفقاً لأحكام المسؤولية العقدية و التقصيرية، من جهة اخرى.

## الاشكالية:

تتمحور الاشكالية التي تطرحها هذه الدراسة في كيفية الموازنة بين الاعتراف للمتفاوض بحرية العدول عن المفاوضات وقطعها طبقاً لمبدأ سلطان الإرادة ، من جهة ، ووجوب توفير حماية قانونية للطرف الآخر وفقاً لأحكام المسؤولية العقدية و التقصيرية، من جهة اخرى .فما ضرورة مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية، و إلى أي مدى يمكن مساءلة المتفاوض مدنياً؟ وما هي طبيعة هذه المسؤولية؟

للإجابة على هذه الاشكالية اعتمدنا في الدراسة على المنهج الوصفي، وفق تقسيم ثنائي من خلال قسمين ، تطرقنا في القسم الأول إلى الاطار المفاهيمي للمفاوضات في عقود التجارة الدولية، و في القسم الثاني إلى المسؤولية المترتبة عن الاخلال بالتزامات الناشئة عن مفاوضات عقود التجارة الدولية.

## المحور الأول: الاطار المفاهيمي لمرحلة المفاوضات

تعتبر المفاوضات من بين أهم مراحل حياة العقد على الإطلاق حيث يتم في هذه المرحلة الإعداد والتحضير للعقد بما يتضمنه ذلك من بحث لكافة جوانبه التقنية والمالية والقانونية ومن آثار اقتصادية.

## أولاً- مفهوم المفاوضات

بالنسبة لمرحلة المفاوضات في مجال العقود التجارية الدولية، فإن أغلب التشريعات المدنية الحديثة، جاءت خالية من أي نص خاص ينظم مرحلة ما قبل التعاقد، لكن هذا لا يمنع وجود بعض التشريعات التي تطرقت لها على غرار القانون المدني الفرنسي الذي تطرق صراحة لمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية من خلال نص المادة 1104 منه، وهي مادة تم استحداثها بمقتضى الأمر رقم 2016-131 الصادر في 10 فيفري 2016 والتي تنص على: "يجب أن يتم العقد

في تفاعله و تكوينه و تنفيذه بحسن النية"<sup>1</sup>

أما بخصوص الاتفاقيات الدولية، فنجد أن:<sup>2</sup>

مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص لسنة 1994 ، قد تناولت بشكل صريح مفاوضات العقود التجارية الدولية وذلك من خلال البنود 13 و 15 و 16 من المادة الثانية . حيث ينص البند 15:

- 1- "للأطراف حرية التفاوض ولا يسألون عند عدم التوصل إلى اتفاق.
- 2- مع ذلك ، يسأل الطرف الذي يتفاوض أو يقطع المفاوضات ، بسوء نية ، عما لحق بالطرف الآخر من أضرار.
- 3- ويعد من قبيل سوء النية ، بوجه خاص ، دخول طرف في التفاوض أو استمراره فيه بالرغم من نيته عدم التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر".

### 1-تعريف التفاوض

مرحلة المفاوضات و المناقشات ما يسبق الاتفاق على صيغة نهائية في العقود التجارية الدولية الكثير من غالباً المفاوضات و المناقشات، التي تؤدي إلى وضع تصور مشترك لكل الموضوعات التي جرت مناقشتها، ومن ثم تسفر عن صياغة مشروع للعقد، وهو ما يمكن اعتباره بمثابة إيجاب مشترك، أي أنهما يوجبان على نفسيهما الالتزام بالعقد النهائي. لهذا ك أسفرت عنه إرادة الطرفين معا ثيرا ما ينصح بأن يقوم الفريق المتفاوض، قبل البدء بمثل هذه المفاوضات، بتحديد الأمور الأساسية التي يرغب في الوصول إليها من خلال المفاوضات، وتحديد الأمور غير الأساسية وبعدها الأمور الثانوية، و ذلك بأكبر قدر ممكن من التفصيل . و ينصح كذلك بأن يقوم الفريق المتفاوض بتحديد ما يريد بإعطائه للطرف المقابل و ما لا يفضل إعطائه له، مع إمكانية إعطائه إن لزم الأمر، و ما لا يريد إعطائه للطرف المقابل، و ذلك بأكبر قدر ممكن من التفصيل<sup>3</sup> . و الفائدة العملية من القيام بهذه الخطوات هي منع الاختلاف بين أعضاء الفريق المتفاوض خلال المفاوضات، و تسهيل وضع خطة واضحة للتفاوض، و تحديد المسائل التي سيتم التفاوض حولها للطرفين، و بالرغم من أن ليس كل ما يتم الوصول إليه أثناء التفاوض، يكون ملزماً إدراجه في العقد، إلا أن محاضر التفاوض قد يكون لها أهمية كبيرة في تفسير العقد بعد إبرامه . علاوة على هذا، فعندما يريد المتعاقدان عدم إغفال ما تم بحثه في التفاوض، زيادة على الإبقاء عليه والاستعانة به في تكملة العقد، فإنه يتم تلخيصه ومن ثم يضاف التلخيص كملحق للعقد .

ويطلق على المفاوضات عدة تسميات ، مثل أوراق سكرتارية ، مذكرة تفاهم ، رؤوس نقاط الاتفاق ، خطاب نوايا ، الاتفاق من حيث المبدأ ، بروتوكول اتفاقي .

### 2- الأهمية القانونية للمفاوضات

قد يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية ، إذ تعكس مدى حسن النية عند الأطراف ، وتصميمهم على إنهاء الصفقة واستعمال العبارات المناسبة المؤدية إلى نتائج معتبرة بين المصدر والمشتري ، كما تبدو هذه الأهمية من بروز نية الطرفين المتعاقدين أو ما يسمى بإرادتهما بشأن جزئيات العقد الدولي ذو طابع تجاري ، كتحديد نوع الآلة أو الجهاز المراد بيعه أو شراؤه وكيفية استعماله ، أو تركيب المادة ، وغير ذلك من الأسرار الصناعية قبل إبرام العقد التجاري ، كما يتوقف عليها نجاح العقد أو فشله.<sup>4</sup>

### 3- الخصائص العامة لعقود التفاوض

تتميز هذه العقود بالرغم من تعددها الكثير الراجع الى تعدد واختلاف الموضوعات التي ترد عليها والأهداف التي ينشدها الاطراف من جراء الاتفاق على هذا العقد بعدة خصائص جوهرية وهي على النحو الاتي:

- خضوع عقود التفاوض لأحكام النظرية العامة للعقود : بمجرد ان يتبادل الطرفان التعبير عن ارادتين متطابقتين في شأن موضوع التفاوض ينشأ عقد التفاوض ويخضع هذا العقد للأحكام العامة المقررة في نظرية العقود في القانون المدني المبدأ الذي يهيمن على نظرية العقود هو مبدأ حرية التعاقد او مبدأ سلطان الارادة ويترتب على هذه الحرية تنوع اشكال ومحتوى عقود التفاوض باختلاف الاطراف والمعاملات بل ومن نظام قانوني الى آخر . وهذا المفهوم تم تكريسه بموجب المادة 01 من مبادئ معهد روما لعام 1994 المتعلقة بعقود التجارة الدولية والتي تنص على انه " يتمتع الاطراف بحرية ابرام العقد وفي تحديد مضمونه . عقد التفاوض عقد حقيقي تتوافر فيه الازكان الاساسية اللازمة لانعقاد أي عقد وهي الرضا والمحل والسبب<sup>5</sup> .
- عقود تحضيرية : تعتبر عقود المفاوضات عقوداً تحضيرية لإبرام العقد الاصلي بمعنى انها تهدف الى تنظيم مسلك الاطراف المستقبلي في مرحلة المفاوضات التي سيدخل فيها الطرفان بهدف ابرام عقد معين وهو ما يطلق عليه العقد الاصلي<sup>6</sup> .
- عقود احتمالية : عقود المفاوضات بصفة عامة تعد عقوداً تامة بالمعنى الدقيق بقدر ما هي انعكاس لإرادة الافراد الغير واضحة والتي تتجه صوب ابرام عقد ما زال يعاني من القصور في الاتفاق على بعض الجواب الهامة . ومن ثم يمكن الجزم بشأن ابرام العقد النهائي .
- عقود مؤقتة : تتميز هذه العقود بان لها طابعا مؤقتا ومرجع ذلك أن عقود المفاوضات تعد بمثابة المقصد الحقيقي للطرفين و انما هي خطوة او وسيلة تمهد للوصول الى الاتفاق النهائي ولذلك فان هذه العقود لها طابع مؤقت بالنظر الى انها تمثل خطوة مرحلية سوف تنتهي بإبرام العقد الأصلي وهو يعبر عن الغاية النهائية والأخيرة للعملية التفاوض
- عقود ترتب التزامات خاصة : عقود التفاوض بالمعنى الدقيق ترتب التزامات معينة وهي تختلف من حالة الى اخرى وفقا للهدف الذي ينشده طرفا التفاوض . ويفضل دائما تضمين هذه العقود<sup>7</sup> :
  - شرطا يحدد القانون الواجب التطبيق لتلافي أي احتمالات غير متوقعة في المستقبل .
  - شرطا يحدد كيفية تسوية المنازعات التي قد تنور من هذا العقد .
  - تنظيما اتفاقيا واضحا يحدد الجزاءات التي توقع في حالة الاخلال بالالتزامات المتولدة من هذا العقود عليه ان عقود التفاوض ترتب التزامات خاصة بحيث اذا أخل احد الاطراف بالتزاماته فانه يكون مسئولا مسؤولية عقدية .
- والمفاوضات لها مهارات وهي تعتمد على امرين فهم عملية التفاوض من الناحية العملية و القانونية، وتوافر صفات معينة في المفاوضات وفي مسلكه وهذه المهارات تعد علما وفنا في نفس الوقت اذ انها تتوقف على معرفة ق قواعد ومفاهيم موضوعية وإنما تتطلب سلوكا شخصيا من المفاوضات وصفات معينة<sup>8</sup> .

## ثانيا: التزامات الأطراف في المراحل التفاوضية

تقع على عاتق الاطراف المتفاوضة عدة التزامات أهمها:

### 1- الالتزام بالاستمرار في المفاوضات

من أهم الالتزامات التي تقع على الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية ، الالتزام بالاستمرار في التفاوض خلال كل المراحل التي تتطلبها جولات التفاوض ، وعدم قطع المفاوضات ، بغرض توفير الحد الأدنى من الجدوية على العمل التفاوضي، وهو في الأصل التزام ببذل عناية ولا يعني ضرورة التوصل إلى إبرام العقد تبدو أهميته في حالة الاتفاق على المسائل الأساسية في العقد النهائي، مع ترك المسائل الثانوية أو التفصيلية ، لاتفاق لاحق، إذا اكتمل مشروع العقد النهائي يستلزم الإستمرار في التفاوض حول تلك المسائل الباقية أو المعلقة<sup>9</sup>

و القاعدة العامة أنه يمكن لأي طرف العدول وقطع المفاوضات إذ اقتضت مصلحته ذلك و بنية حسنة، لذلك يجب أن لا يكون هذا القطع للمفاوضات أو الانسحاب منها بسوء نية و بهدف الاضرار بالغير.

### 2 - الالتزام بحسن النية

لقد تم تكريس الالتزام بحسن النية بشكل كبير في مجال عقود التجارة الدولية، و يعد من المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية التي وضعها معهد توحيد القانون الخاص في رومة عام 1994 حيث جاء بالمادة 1-7 منها أن "يلتزم الأطراف باحترام مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية، ولا يستطيعون استبعاد هذا الإلتزام أو يضيقوا نطاقه.<sup>10</sup> و نصت الفقرة الأولى من المادة 7/1 من مبادئ المعهد الدولي للقانون الخاص على أنه: "يجب على كل طرف أن يتصرف وفق لما يقتضيه حسن نية أي التعامل العادل في تجارة الدولية"، وأضاف في المادة 5/3 أن: "على الطرف لفت نظرا الطرف الأخر إلى الغلط الذي وقع فيه وفق ما تتطلب معايير الدولية المعقولة للتعامل العادي"، و كذلك تطرقت اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع 1980 لهذا المبدأ حيث أكدت على ضرورة أن يتم مراعاة في تفسير هذه الاتفاقية عدة أمور أساسية منها ضمان احترام حسن النية في التجارة.<sup>11</sup>

ويترب على الالتزام بحسن النية عدة الالتزامات تبعية كالاتزام بالإعلام الذي يوجب على الطرف المتفاوض إخبار الطرف الأخر بكل ما لديه من بيانات و معلومات تتعلق بالعقد موضوع التفاوض حتى تستنير إرادة المتعاقدين، و الإدلاء بكافة الأمور التي يرى أهمية في طرحها قبل التعاقد النهائي، و دون إحجام منه أو كتمان منه حتى يتسم التفاوض بالشفافية و يرتكز على المصارحة و المكاشفة. و الالتزام بالتعاون الذي يقتضي من الأطراف المتفاوضة تحديد الاحتياجات و الأهداف بشكل دقيق و واضح.

### 3 - الالتزام بالمحافظة على السرية

من أهم ما يميز عقود التجارة الدولية هو عنصر السرية التي يحرص دائما المالك الطرف أو الحائز للمعرفة ، وذلك سواء تم إبرام العقد أو لم يتم ، كون المعرفة الفنية محل هذه العقود ليست معروفة على مستوى العامة ، بل إنها تتميز بطابع

السرية الذي يضمن عليها القيمة الاقتصادية ، إذ أن عقود التجارة الدولية تتميز عادةً بخاصية التفاوض على جوانب سرية تتعلق بالشيء محل التعاقد مستقبلاً، و غالباً ما تتعلق السرية هنا بجوانب تقنية و تكنولوجيا تحتاج حماية خاصة من الإفشاء أو الاستعمال.

و المقصود بعنصر السرية في هذا الخصوص ليس مجرد إجراء المفاوضات في كتمان وغير علنية ، بل السرية في المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية وغيرها من صور المعلومات المختلفة التي تكون محال لعقود التجارة الدولية .  
والصعوبة التي تثار في عنصر السرية خلال المفاوضات تكمن في رغبة الطرف الراغب بالتعاقد في معرفة الخصائص المميزة لمحل العقد التجاري الدولي ، بمعنى آخر معرفة كل ما يجعله يتخذ قرار في شأن إتمام التعاقد من عدمه، وبالمقابل يحرص الطرف المالك للمعرفة أو حائزها على بقاء المعلومات التي أفشيت أثناء المفاوضات سرا دون تسربها إلى الطرف العقد ، خشية الإفادة منها إذا لم تنته المفاوضات بإتمام التعاقد<sup>12</sup>.

و يجد الالتزام بالسرية أساسه في النصوص القانونية الخاصة بحماية الاسرار التجارية أو في قوانين التجارة التي نظمت عقود نقل التكنولوجيا ، وينطبق عليها وصف المعلومات الغير مفصح عنها اذ نصت على إنه للأشخاص الطبيعية والمعنوية صلاحية حبس المعلومات بصورة قانونية في حدود سيطرتهم على كشفها أو الحصول عليها أو استعمالها من قبل الآخرين بدون موافقة ، بطريقة لا تتعارض مع الاعراف التجارية الثابتة طالما إن هذه المعلومات سرية و غير معروفة و لها قيمة تجارية<sup>13</sup>.

### المحور الثاني: المسؤولية المترتبة عن الاخلال بالالتزامات الناشئة عن مفاوضات عقود التجارة الدولية

تقوم المسؤولية المدنية بدور ايجابي و فعال في مرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية، حيث تساهم بشكل كبير في تحقيق الأمن و طمأنينة للأطراف المتفاوضة، إذ أن كل متفاوض له مطلق الحرية في قطع المفاوضات أو العدول عنها متى شاء لا يجره في ذلك سوى مصلحته الخاصة، غير أن هذه الحرية على إطلاقها تتعارض مع حاجة الأطراف الملحة إلى الشعور بل الأمان و هو الشعور الذي يجعل كل طرف يقدم على التفاوض و هو مطمئن لا يخشى إي عذرا أو خديعة من طرف الأخر.

ونشير أيضا إلى مسؤولية المخاطر التجارية يطلق على مسؤولية المخاطر التجارية المسؤولية التجارية الموضوعية ويمكن إنجاز مفهوم هذه المسؤولية بالقول ، ان من يدخل شيئا خطرا في تعاملات التجارة الدولية من بائع أو مشتري ، يكون مسؤول عن الضرر التي تنجم عن هذا الشيء حتى ولو لم ينسب إليه أي خطأ أو إهمال ، فإذا ترتب على النشاط ما ضررا فإن صاحب النشاط يسأل عنه بغض النظر عما إذا كان فعله مخالفا لقانون التجارة الدولية أو غير مخالف له<sup>14</sup>

### أولا - المسؤولية العقدية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية

إذا تمت المفاوضات في عقود التجارة الدولية بموجب اتفاق كالاتزام بالتفاوض بحسن نية أو الالتزام بعدم قطع المفاوضات أو الالتزام بالمحافظة على السرية..و غيرها من الالتزامات، فإنه يترتب على الاخلال بها قيام المسؤولية العقدية في حق المتفاوض المسؤول عن هذا الاخلال.

## 1- أساس المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية و عناصرها

تطبيقاً للقواعد العامة المنظمة لأحكام المسؤولية العقدية، فإن الإرادة التي اختارت الالتزام بمحض اقتناعها تتحمل المسؤولية العقدية عن كل تهاون أو تراخي في تنفيذ الالتزامات الناتجة عن العقد المتفق عليه، مع توافر ثلاثة عناصر أساسية، و المتمثلة في ارتكاب خطأ أو إحلال بالالتزام يترتب عنه ضرر و وجود علاقة سببية بينهما .

يجب أن يترتب على الخطأ المتمثل في الإحلال بالالتزام تعاقدي أضراراً تلحق المتفاوض في مرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية، و يتعين على هذا الأخير إقامة دليل عليه، و الضرر هو كل ما يلحق المتفاوض من خسارة مالية و تفويت للفرص الربح بشرط أن يتصل اتصالاً مباشراً بالفعل الموجب للمسؤولية، ثم أن هذا الضرر يتنوع إلى ضرر مادي و معنوي، الأول يتمثل فيما يصيب المتفاوض من الناحية المالية مثل النفقات التي تكبدها في سبيل التفاوض على العقد الذي باء بالفشل، و الوقت الذي أمضاه في هذا التفاوض و الفرص التي فوتها بسبب ذلك و كذا ضياع حقه المالي في أفكاره السرية التي تم إفشاءها أو استغلالها بدون إذنه.. و غيرها، أما الثاني فيتجلى في كل ما يمس المتفاوض في سمعته أو اعتباره كأن يؤدي فشل المفاوضات إلى لإساءة بالسمعة التجاري لهذا المتفاوض<sup>15</sup> .

## 2- صور الاخطاء العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يختلف الخطأ العقدي باختلاف نوعية الالتزام الذي تم الإحلال به، فقد يكون امتناع أحد الأطراف عن تنفيذ التزاماته أو التأخر عن تنفيذ الالتزام، كما هو الحال قطع المفاوضات بشكل تعسفي و على نحو مخالف لما تم الاتفاق عليه أو استفزاز المتفاوض و دفعه على قطع المفاوضات<sup>16</sup> . و تتعدد صور الخطأ العقدي في مرحلة التفاوض، و لعل أهم هذه الصور وأكثرها إنتشاراً وشيوعاً<sup>17</sup> :

- **رفض الدخول في مفاوضات** : فالالتزام بالتفاوض يعد هو أهم التزام ناتج عن عقد التفاوض والا يمكن لأي من الطرفين المتفاوضين التملص منه دون موافقة الطرف الآخر و ذلك تطبيقاً لقاعدة "العقد شرعية المتعاقدين" . فإذا رفض أحد الطرفين الدخول في مفاوضات اعتبر مخالفاً بالتزامه التعاقدى بالتفاوض، الأمر الذي يؤدي إلى قيام المسؤولية التعاقدية.

- **قطع المفاوضات دون مبرر مشروع** : وهي من أكثر الأسباب التي تؤدي إلى فشل المفاوضات، و عادة ما يتم قطع المفاوضات بقرار من جانب واحد يتخذه أحد الطرفين فجأة ليضع حداً للمفاوضات .

- **إفشاء الأسرار**: إن إفشاء هذه السرية بحثاً عما تؤدي إلى أن تصبح المعرفة الفنية معروفة للغير والمختصين في الفن الصناعي، مما يؤدي إلى القيام باستغلالها دون الرجوع إلى حائزها و تصبح مكشوفة، فيفقد السيطرة على استغلالها بأسلوب إستثنائياً.

- **الإحلال بالالتزام بالإعلام** ويتمثل في الإحلال بالإدلاء بالمعلومات في المراحل السابقة على التعاقد توخيلاً لإبرام العقد بصورة من شأنها إلقاء الضوء على واقعة ما أو عنصر ما من عناصر التعاقد المزمع الولوج فيه، حتى يكون التعاقد على بينة من أمره وأن يتخذ قراره بالتعاقد بصورة تنسجم مع حاجته وهدفه من إبرام العقد وعلمه بأي واقعة من شأنها التأثير على قراره النهائي في التعاقد.

– استفزاز المتعاقد الآخر : بهدف دفعه إلى قطع المفاوضات، وهذا ما يشكل تعاضداً مع مبدأ حسن النية والتعامل بشرف و نزاهة .

### 3- آثار المسؤولية العقدية في مفاوضات عقود التجارة الدولية :

إن إثبات الخطأ العقدي الواقع في مرحلة المفاوضات يقع على عاتق المدعى وهو الطرف المضرور ،الذي يجب عليه أن يثبت أولاً وجود الالتزام ثم اثبات عدم تنفيذه والإخلال به ، أي إقامة الدليل على وجود عقد التفاوض . لكن عملية إثبات عدم تنفيذ الالتزام تختلف باختلاف نوع الالتزام ، فإذا كان التزام بتحقيق نتيجة فإن إثباته من الناحية العملية يكون سهلاً ، لكن هذه السهولة قد لا تتوفر في بعض الالتزامات الأخرى، مثل الالتزام بالمحافظة على الأسرار ففي هذه الحال يجب على المتفاوض المدعي أن يقدم الدليل على أن الطرف الآخر قد أفشى الأسرار التي تم الاطلاع عليها أثناء مرحلة المفاوضات وهذا ليس بالأمر السهل.<sup>18</sup>

أما إذا كان الالتزام ببذل عناية فتكون عملية الإثبات فيه أصعب من اثبات الالتزام بتحقيق نتيجة.

و لا تقوم المسؤولية العقدية لمجرد توافر الخطأ العقدي وحده ، بل يتوجب أن يترتب على هذا الخطأ ضرراً للمتفاوض الآخر بضرر بسبب عدم تنفيذ الالتزام، فلا يكفي لوجوب قيام المسؤولية ان يقع من المسؤول فعل خاطئ و انما يجب ان يترتب على هذا الفعل ضرر يصيب الغير ،ولذلك صح القول بأنه "لا مسؤولية ولا تعويض إذا انتفى الضرر" وعليه لقيام مسؤولية المتفاوض الذي صدر منه الخطأ لا بد ان يكون هناك ضرراً أصاب المتفاوض الآخر نتيجة لهذا الخطأ، ولما كان الضرر واقعة مادية فلا بد ان يثبت المضرور ان ضرراً أصابه حتى يحصل على التعويض وذلك بطرق الإثبات كافة

و وفقاً للقواعد العامة للمسؤولية العقدية فإنه الضرر إما أن يكون مادياً أو يكون معنوياً ، ويشترط في الضرر المطلوب التعويض عنه أن تتوافر فيه ثلاثة شروط وهي أن يكون مباشراً و محققاً و متوقعاً ، و وجود علاقة سببية بينهما و يتحقق ذلك بإثبات وجود علاقة مباشرة بين الخطأ الذي ارتكبه المتفاوض و الضرر الذي أصاب المضرور .<sup>19</sup>

و وفقاً للقواعد العامة، يتم التعويض إما بمقابل إذ يقوم المدين بأداء شيء آخر غير ذلك الشيء المتفق عليه و تبرأ ذمته بمجرد قبول المضرور ذلك المقابل و إما أن يتم التعويض عينياً ، أي التزام المدين بأداء عين ما تم الاتفاق عليه بشرط أن يكون ممكناً و لا يرهق المدين و بناء على طلب هذا الأخير أو الدائن.

و يطرح التنفيذ العيني في عقد المفاوضة إشكالات عديدة، أهمها صعوبة إلزام الطرف الآخر المسؤول على التنفيذ عينا في حالة كان الإخلال هو قطع المفاوضات مثلا، إذ لا يمكن إجبار المسؤول على العودة إلى طاولة التفاوض أو إستمراره، لأن هذا التنفيذ العيني في هذه الحالة هو إجبار و مساس بالحرية الشخصية للمدين و هنا لا يجوز مخالفة القاعدة العامة المتعارف عليها التي تقضي بأن " لا يكره المرء على فعل ما لا يريد "، و بالتالي لا يجوز إجبار المتفاوض على بدأ أو مواصلة التفاوض، بالإضافة إلى أن هذا الإجبار غير منتج.



وفي هذا الصدد، فإنه لا يجوز إجبار المتفاوض على تنفيذ التزامه بالتفاوض تنفيذًا عينياً، لأن تنفيذ الالتزام بالتفاوض تنفيذًا عينياً يستوجب تدخل المتفاوض المدين شخصياً وهو الذي يرفض أصلاً الدخول في المفاوضات أو الاستمرار فيها فإذا أجبر على فعل ذلك كان في هذا الاجبار مساس بجرته الشخصية، ولذلك فإن السبيل الوحيد للحصول المضرور على التعويض الملائم في حالة عدم إمكانية التنفيذ العيني، هو مطالبة القضاء المعروض أمامه النزاع أو المحكم بفرض جزاء آخر كالغرامة التهديدية، و بالتالي لا يكون أمام الدائن سوى تصفية الغرامة التي هي في نهاية التعويض .

ويرى جانب من الفقه وعلى رأسهم " الفقيه مازو" أن المسؤولية العقدية المترتبة عن الإخلال بالتزام عقدي ليست محض أثر للعقد، وإنما هي مصدر للالتزام جديد هو الالتزام بالتعويض، يقوم مقام الالتزام الأول الذي ينقضي فور عدم قيام المدين بتنفيذه مطوعاً بمعنى آخر أن الالتزام الأصلي يتلاشى بمجرد عدم إقدام المدين على التنفيذ الإرادي، و بالتالي تنهض قواعد المسؤولية، و ينبي على ذلك اختفاء فكرة التنفيذ العيني وراء فكرة التعويض الذي قد يكون تعويضاً نقدياً، و قد يكون تعويض غير نقدي إي عينياً، و في هذا السياق بالذات يمكن فهم التعويض العيني هو التعويض الذي يحمي الضرر بإرجاع الحال إلى ما كان ينبغي أن يكون عليه و لو لم يحصل الخطأ.<sup>20</sup>

### ثانياً: المسؤولية التقصيرية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية

إذ امت المفاوضات في العقود التجارية الدولية في إطار حر و بشكل تلقائي دون أي إطار عقدي، و قام أحد الأطراف بإلحاق الضرر بالأخر فلا يمكن تطبيق مقتضيات المسؤولية العقدية السالفة الذكر، وعليها، فليس من سبيل لطرف المتضرر للحصول على التعويض هو سلوك قواعد المسؤولية التقصيرية.

#### 1- أساس المسؤولية التقصيرية المترتبة عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية

إن المفاوضات بذاتها - إذا لم تتم في إطار تعاقدية - لا تقيم رابطة عقدية بين طرفيها، ولهذا فهي عمل مادي يقوم به كل من المتفاوضين، ولكن هذا العمل المادي، الذي لا يرقى لمرتبة التصرف القانوني، لا يترتب عليه أي أثر قانوني، فهو لا يلزم أياً من أطرافه بضرورة التوصل لاتفاق، وهو لا يترتب عليه في حد ذاته قانوناً أي أثر قانوني، ولما كانت الحرية التعاقدية لا تعني الإهدار الكلي لضرورات الاستقرار والثقة في العلاقات قبل التعاقدية، فقد لجأ القضاء والفقه إلى فكرة الخطأ التقصيري للتوفيق بين الأمرين. باعتبار أن المتفاوض قام بالإخلال بالتزام عام مفروض على الجميع يقضي بتوخي الأفراد للحيطه و الحذر لتجنب الإضرار بالأخرين، و بما أن تصرف الطرف المتفاوض ألحق ضرر بالمتفاوض الأخر فإنه يتحمل تبعه تصرفه، كما هو الحال قطع المفاوضات الحرة أو العدول عنها.

و يشترط لقيام المسؤولية التقصيرية توافر ثلاثة عناصر وهي الخطأ التقصيري، و الضرر، و العلاقة السببية بينهما و الخطأ التقصيري إذ انحرف في سلوكه أثناء التفاوض عن السلوك المعتاد بين المتفاوضين في عقود التجارة الدولي، مما استتبع انحرافه تضرر المتفاوض لأخر و بالتالي يكون مسؤولاً وفق أحكام المسؤولية التقصيرية، و قد أكدت الأحكام القضائية الصادرة عن محكمة النقض الفرنسية أن المفاوضات يحكمها مبدأ حرية التعاقد ومبدأ حسن النية وهذا الأخير يقتضي مراعاة المصالح المبررة المشروعة للطرف الآخر.

و إذ كانت المسؤولية تستوجب كأصل عام ضرورة الاخلال بالالتزامات قانونية، إلا هذا لا يعني استبعاد المسؤولية في الحالات التي لا يوجد فيها نص قانوني، فالعنصر المادي للمسؤولية التقصيرية قد يتحقق ولو حصل الاخلال بالالتزامات غير قانونية و لكنه مستقاة من ضوابط التعايش بين الأفراد و الجماعات

قضت محكمة النقض المصرية "المفاوضة ليست إلا عملاً مادياً لا يترتب عليها بذاتها أى أثر قانوني فكل متفاوض حر في قطع المفاوضة في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأية مسؤولية أو يطالب ببيان تتحقق معه المسؤولية التقصيرية اذا نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وعبء إثبات الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق ذلك الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن إتمام المفاوضة في ذاته هو المكون لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره بل يجب أن يثبت الخطأ من وقائع أخرى اقتربت بهذا العدول ويتوافر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية التقصيرية". (طعن مدني . مجموعة احكام النقض السنة 18 ص 334 رقم 52 جلسة 67/2/9 وفي ذات المعنى السنة 19 ص 642 رقم 95 في 1967/3/28<sup>21</sup> في حين قضت محكمة النقض الفرنسي (1): "أن قطع المفاوضات فجأة دون مبرر مشروع بعد أن بلغت مبلغاً متقدماً مما يخالف مقتضيات حسن النية في المعاملات التجارية ويعتبر ذلك من قبيل الخطأ التقصيري الموجب للمسؤولية. (نقض فرنسي في 72/3/20 مجلة الأسبوع القانوني 1972 -2-17543).<sup>22</sup>

وفي الأخير يجب أن يترتب عن الخطأ التقصيري ضرراً بالطرف الآخر المتفاوض في العقد التجاري الدولي، و يكون الضرر مادياً أي ما لحق الدائن من خسارة مالية أو جسدية..و قد يكون معنوياً أي المساس بسمعة المتفاوض التجارية و تقليص منسوب الثقة التي كانت له في السوق الدولية.

مع ضرورة توفر العلاقة السببية التي تفيد أن لولا ذلك الخطأ التقصيري لما لحق المتفاوض الآخر ضرر، بمعنى أن الخطأ هو السبب المباشر في وقوع الضرر أي أن الأول هو نتيجة منطقية للثاني، و بالتالي يتعين على المتفاوض المتضرر إثبات وقوع الخطأ أي إثبات أن المسؤول تفاوض فيما لا يملك و كذا اثبات أن الضرر الذي لحقه لأنه أضع وقته و جهده مع شخص ليس هو المالك الحقيقي لشيء موضوع التفاوض في العقد التجاري الدولي،و اثبات أن لولا تفاوض المخطئ فيما لا يملك لما لحقه الضرر.

## 2- اثار المسؤولية التقصيرية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

إذا ثبت خطأ المتفاوض وترتب على ذلك ضرر مادي او ادبي كان للمضرور الحق في اثبات ذلك والمطالبة بالتعويض هذا التعويض لا يجوز ان يتمثل في الاجبار على التفاوض او الالزام بإبرام العقد بل يقتصر دور المحكم او القاضي على مجرد الحكم بالتعويض النقدي لجرير الضرر طبقاً للقواعد العامة .

و بما أنه لا يمكن إجبار المتفاوض على تنفيذ العيني في مرحلة المفاوضات ، فلا يبقى امام الدائن الا اللجوء الى التنفيذ بمقابل التعويض لجرير الضرر الذي أصابه من جراء الخطأ التقصيري للمتفاوض الآخر

أما عن تقدير التعويض، فان المبدأ العام هو مبدأ التعويض الكامل للضرر،والذي مفاده ان التعويض يجب ان يكون بمقدار الضرر دون ان يزيد او ينقص عن هذا المقدار

فالحكم بالتعويض عن الكسب الفائت معناه الحكم بأبرام العقد النهائي، وهذا يخالف حقيقة كون ان العقد النهائي لم يبرم لعدم تراضي أرادة الطرفين عليه وعليه فلا يعوض المتضرر عن الكسب الذي فاته لعدم أتمام العقد فليس للمتضرر ان يطالب بالمكاسب التي يستحقها كما لو ان العقد تم تنفيذه اي ان التعويض عن قطع المفاوضات دون عذر مشروع لا يعد تعويضاً كاملاً .

وعليه فالتعويض عن مسؤولية ما قبل التعاقد يقتصر على الخسارة الحالة.اي الأضرار التي تصيب المصلحة السلبية للمتفاوض وتمثل في جميع النفقات التي صرفت في سبيل أبرام العقد ،وكذلك نفقات أعداد النماذج ونفقات التراسل وتكاليف أستشارة الخبراء وماشابه ذلك من تكاليف .

يمكن القول ان الخسارة المادية تتمثل في جميع النفقات التي صرفت في سبيل التحضير لأبرام العقد وتحدد هذه الخسارة بمقدار النقص المالي الذي لم يكن يصيب المتفاوض لو لم تولد المفاوضات لديه ثقة بان العقد سيرم لا محالة اما الخسارة الأدبية فتتمثل في حالة إثارة الأقاويل حول السمعة او المركز المالي للمتفاوض.<sup>23</sup>

وعليه مادام تأثير الخسارة الأدبية في نفس المتفاوض يوازي تأثير الخسارة المادية في مال المتفاوض،لذا تعوض الخسارة المادية والخسارة الأدبية على حد سواء .فمثلاً قد يثق المتفاوض بان المفاوضات ستؤدي حتماً الى أبرام العقد فيعتمد على ذلك ويبرم عقد آخر مع الغير ثم لا يستطيع تنفيذ هذا العقد بسبب قطع المفاوضات مما يضعف الثقة والأثمان به وتسوء سمعته التجارية ومن المعلوم ان الضرر الذي يعرض عنه في أطار المسؤولية العقدية هو الضرر المتوقع فقط ،اما الضرر الذي يعرض عنه في نطاق المسؤولية التقصيرية فهو الضرر المتوقع وغير المتوقع.

كما أكد الفقه على إمكانية حصول الدائن على تعويض عن الفرص التي ضاعت منه لأبرام عقود أخرى بدل العقد الذي كان يجري التفاوض بشأنه،وذلك اذا ما أثبت ضياع هذه الفرص وعدم تسببه كلياً او جزئياً في ضياعها ، ويدخل ضمن عناصر الضرر نفقات التفاوض وضياع الوقت والجهد و المساس بالسمعة التجارية لأنها تثير الشكوك حول سمعته في الوسط المهني ويعد ذلك ضرراً ادبياً يدخل في الاعتبار عند تقدير التعويض ، كما يعتبر تفويت الفرصة من الأضرار التي قد تحدث بمناسبة قطع التفاوض بصورة خاطئة أي حرمانه من فرصة حقيقية وجادة لتحقيق كسب احتمالي وبالتالي يجوز التعويض عن الحرمان من فرصة إبرام العقد المتفاوض عليه او تفويت فرصة إبرام عقد اخر.<sup>24</sup>

ويدخل ضمن عناصر الضرر نفقات التفاوض وضياع الوقت والجهد و المساس بالسمعة التجارية لأنها تثير الشكوك حول سمعته في الوسط المهني ويعد ذلك ضرراً ادبياً يدخل في الاعتبار عند تقدير التعويض ، كما يعتبر تفويت الفرصة من الأضرار التي قد تحدث بمناسبة قطع التفاوض بصورة خاطئة أي حرمانه من فرصة حقيقية وجادة لتحقيق كسب احتمالي وبالتالي يجوز التعويض عن الحرمان من فرصة إبرام العقد المتفاوض عليه او تفويت فرصة إبرام عقد اخر .

## خاتمة

نخلص من خلال هذه الدراسة إلى ضرورة تدخل قواعد المسؤولية المدنية للتوفيق و الموازنة بين متطلبات الأطراف المتعارضة، فتكفل للمتفاوض حماية قانونية فعالة و تضمن له تعويضا عادلا إذ ما لحقه ضررا من جراء إخلال المتفاوض الآخر بالتزاماته.

و إن تحديد الطبيعة القانونية للمسؤولية المدنية في المرحلة السابقة على التعاقد، إنما يتم من خلال استقراء العلاقة التي تربط الأطراف والوقوف على طبيعتها، فقد تكون هذه العلاقة علاقة عقدية واضحة المعالم ، وقد تكون محصورة في سياق مادي مجرد ، كما قد تكون علاقة من طبيعة مختلطة، وهذه الحالة الأخيرة يمكن تصور قيامها إذا ما قام الأطراف بالتفاوض بناء على دعوة مجردة، وفي أثناء تفاوضهم يقومون بإبرام بعض العقود التي تنظم عملية التفاوض أو الارتباط ببعض الالتزامات، كالاتزام بجدية المفاوضات أو ضمان السرية وغيرها من الالتزامات.

وبناء على ما تقدم ، فقد تتعدد المسؤولية التقصيرية أحيانا، والمسؤولية العقدية أحيانا أخرى، ففي الحالات التي يمكن التثبت فيها من وجود عقد يربط الأطراف وينظم التزاماتهم المتقابلة يصار إلى أعمال المسؤولية العقدية متى توافرت عناصر قيامها، أما في الحالات التي لا يمكن فيها التثبت من وجود عقد ما، فإن أحكام المسؤولية التقصيرية هي الضابط لهذه المرحلة، فإذا ثبت قيام أحد الأطراف بفعل تسبب في اضرار للمتفاوض الآخر، وتحقق العلاقة السببية بين خطئه وبين الضرر، فإن المسؤولية التقصيرية تتحقق على عاتق الطرف المخطئ ويكون ملزما بتعويض الطرف المتضرر.

الاقتراحات:

تتجه الجزائر إلى الانفتاح على الاسواق العالمية في اطار مساعيها لإتمام الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وسعيها إلى جذب الاستثمار الاجنبي وإبرام عقود تجارية دولية خاصة في مجال نقل التكنولوجيا، ورغم ذلك فإن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى تنظيم المراحل التمهيدية السابقة لإبرام العقود بما في ذلك مرحلة المفاوضات رغم أهميتها، وهذا ما يدفعنا إلى التأكيد على :

ضرورة و وجوب تكريس نصوص قانونية خاصة بتنظيم مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية. ضرورة الاهتمام بتكوين أفرقة تفاوضية تضم مختصين وخبراء للإلمام بمهارات وتقنيات التفاوض الذي يعتبر اللبنة الأساسية لإبرام العقد التجاري الدولي .

## قائمة المراجع

### 1-الكتب:

- أحمد عبد الكريم سلامة ، قانون العقد الدولي ، مفاوضات العقود الدولية - قانون الإرادة وأزمته ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2008.

- د. عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومه، الجزائر، 2007.

- سبيل سمير جلول ، المعرفة العملية دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية ، الطبعة 1 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت 2009 .
- محمد حسين منصور، العقود الدولية: ماهية العقد الدولي انواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد و ابرامه، مضمونه وأثاره وانقضائه الصياغة والجوانب التقنية و الائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، 2009 .
- محمد نصر محمد، الوابي في عقود التجارة الدولية ، الطبعة الأولى دار الياية للنشر و التوزيع ، عمان ، 2012 .
- محمود سمير الشرقاوي ، العقود التجارية الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992 .

## 2- الاطروحات:

- عمر سالم محمد الزبيدي ، المسؤولية السابقة على التعاقد، اطروحة ماجستير في القانون، كلية الحقوق جامعة النهريين، العراق، 2006.
- ايهاب عبد المجيد محمد اسماعيل السراج ، عقود التجارة الدولية ، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في القانون ، كلية القانون ، جامعة الخزطوم. 2015.

## 3-المجلات:

- أبو العلا علي النمر ، "الالتزام بالمحافظة على الاسرار في عقود نقل التكنولوجيا" ، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الرابع عشر ، السنة الثامنة والأربعون ، 2006
- نرجس البكوري" المسؤولية المدنية للمتفاوض في مرحلة التفاوض" ، مقالة منشورة في كتاب قانون الالتزامات و العقود بعد مرور مئة سنة ، منشورات كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية جامعة القاضي عياض بمراكش، الطبعة الأولى السنة 2013.

## 4-المواقع الالكترونية:

- صابر محمد عمار، المفاوضة في عقود التجارة الالكترونية، على الموقع الالكتروني:

<http://www.mohamoon-montada.com/default.aspx>

- احمد عبد الكريم سلامة على الموقع الالكتروني : <https://qawaneen.blogspot.com>

- 1- محمد حميداني، مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض وفقا لاحكام الأمر 131-2016 المعدل للقانون المدني الفرنسي، حوليات جامعة قالمه للعلوم الاجتماعية و الانسانية، العدد 26 جوان 2019، ص 305.
- 2- محمود سمير الشرقاوي ، العقود التجارية الدولية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1992 ، ص 118.
- 3- أحمد عبد الكريم سلامة ، قانون العقد الدولي ، مفاوضات العقود الدولية - قانون الإرادة وأزمته ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2008 ، ص 31.
- 4- د. عمر سعد الله ، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومه، الجزائر، 2007، ص 165.
- 5- ايهاب عبد المجيد محمد اسماعيل السراج ، عقود التجارة الدولية ، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في القانون ، كلية القانون ، جامعة الخزطوم ، 2005، ص 31.
- 6- محمد نصر محمد، الوافي في عقود التجارة الدولية ، الطبعة الأولى دار اليا لل نشر و التوزيع ، عمان ، 2012 ، ص 61.
- 7- ايهاب عبد المجيد محمد اسماعيل السراج، المرجع السابق، ص 32.
- 8- ايهاب عبد المجيد محمد اسماعيل السراج، المرجع السابق، ص 41.
- 9- احمد عبد الكريم سلامة على الموقع الالكتروني : <https://qawaneen.blogspot.com>
- 10- احمد عبد الكريم سلامة على الموقع الالكتروني : <https://qawaneen.blogspot.com>
- 11- اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع لسنة 1980.
- 12- أبو العلا علي النمر ، الالتزام بالمحافظة على الاسرار في عقود نقل التكنولوجيا ، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، العدد الرابع عشر ، السنة الثامنة والأربعون ، 2006 ، ص 7.
- 13- سبيل سمير جلول ، المعرفة العملية دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية ، الطبعة 1 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2009 ، ص 230.
- 14- التعويض عن المسؤولية في التجارة الدولية د. قدة حبيبة ، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية جامعة المسيلة، العدد التاسع مارس 2018، ص 821.
- 15- محمد حسين منصور، العقود الدولية: ماهية العقد الدولي انواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد و ابرامه، مضمونه وأثاره وانقضاءه الصياغة والجوانب التقنية و الائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، 2009 ، ص 64.
- 16- نرجس البكوري " المسؤولية المدنية للمتفاوض في مرحلة التفاوض " ، مقالة منشورة في كتاب قانون الالتزامات و العقود بعد مرور مئة سنة ، منشورات كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية جامعة القاضي عياض بمراكش، الطبعة الأولى السنة 2013، ص 182.
- 17- علي أحمد صالح ، المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، الطبعة الاولى ، دار هومه للطباعة والنشر و التوزيع ، الجزائر ، 2012، ص ص 732، 733.
- 18- أحمد علي صالح ، مرجع سابق، ص 479.

<sup>19</sup> - رجب كرم عبد الله، التفاوض على العقد - دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة - ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 2000، ص 611.

<sup>20</sup> - نرجس البكوري، مرجع سابق، ص 198.

<sup>21</sup> - صابر محمدعمار، المفاوضة في عقود التجارة الاليكترونية، على الموقع الالكتروني: <http://www.mohamoon-montada.com/default.aspx>

<sup>22</sup> - المرجع نفسه.

<sup>23</sup> - عمر سالم محمد الزبيدي، المسؤولية السابقة على التعاقد، اطروحة ماجستير في القانون، كلية الحقوق جامعة النهرين، العراق، 2006، ص 151.

<sup>24</sup> - عمر سالم محمد الزبيدي، المرجع السابق ، ص 153.