

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول

عن مفاوضات العقد

د. حمدي محمود بارود

كلية الحقوق - جامعة الأزهر - غزة

ملخص: لقد أغفلت التشريعات المقارنة وضع نصوص تحكم مرحلة التفاوض، وعلى الرغم من ذلك لم يأل الفقه والقضاء جهداً في تبني حلول ومبادئ تحكم المفاوضات قبل التعاقدية، حيث ساهم في تشكيل معالم فكرة المسؤولية عن قطع المفاوضات قبل التعاقدية، حيث خلصنا في هذه الدراسة إلى إمكان قيام المسؤولية العقدية أو التقصيرية حسب الأحوال نتيجة للعدول عن التفاوض، وأن أياً من هاتين المسئوليتين يعد ضماناً قررها القانون لتوفير الانضباط والالتزام في التفاوض، ولا يعد ذلك إخلالاً بحرية العدول أو انتقاص منها، فقرار العدول عن المفاوضات لا يرتب أي مسؤولية ما دام أن العادل قد التزم بمبدأ حسن النية ومقتضياته في التفاوض.

The Nature of the Legal Responsibility of Retreating from the Negotiation Phase in the International Commercial Contracts

Abstract: This study illustrates that comparative legal systems have neglected terms concerning negotiations terms in contracts. However, judicial systems and scholars have made enough efforts to adopt solutions and principles for contractual negotiations. Thus, such efforts have reshaped the idea of legal responsibility of retreating from contractual negotiations. This study concludes that it might be possible to establish negligence or contractual responsibility as a result of retreating from the negotiation phase. Such responsibilities are equivalent to legal guarantees to provide disciplinary and commitment in contractual negotiations. Such guarantees are not in violation of the freedom of retreating from the contract, as the decision of retreating from contractual negotiations does not place any responsibility on the retrieving party as long as he was committed and honest.

مقدمة

تعد عملية التفاوض عملية معقدة، لما يتخللها من مساومة ومحاورة وإصرار، من أطراف المفاوضة، بغية الوصول للمصلحة المبتغاة من العقد المزمع إبرامه (١)، وبأقل التزام ممكن سواء في العقد نفسه أو خلال مرحلة التفاوض (٢)، فيريد كل طرف متفاوض أن يكون في حل من الالتزامات التي تفرضها المبادئ التي تحكم المفاوضات، كمبدأ التفاوض بحسن نية (٣)، كما يريد أن يجرّد الاتفاقات التي تتخلل مرحلة المفاوضات من كل قيمة قانونية لها (٤)، والأهم من ذلك كله العدول عن المفاوضات وإنهائها في الوقت الذي يريد إعمالاً لمبدأ الحرية التعاقدية.

وحتى يتخذ قرار التعاقد من عدمه في ظل الحرية الخالية من أي ضغوط، فإن التفاوض يخضع أيضاً لمبدأ حرية العدول، الذي يترتب عليه حتماً أن لأي من الطرفين أن ينهي المفاوضة، وذلك بقطعها ووضع حد لها بعدم الاستمرار فيها، ولكن حرية العدول عن المفاوضة يتوجب أن لا تختلط وأن لا تبرر الانحراف في سلوك أطراف المفاوضة، بما يعني الإهدار الكلي لضرورات الاستقرار والثقة المتبادلة في العلاقات بين الطرفين، إلا إذا اقترن ذلك بظروف تبرره (٥).

ولقد حظيت المسؤولية قبل العقدية التي تعتبر المفاوضات من أهم تطبيقاتها اهتماماً بالغاً، منذ السبعينات في عدد من دول غرب أوروبا وفي الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك راجع للأهمية التي تمثلها المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية، بالنسبة لرجل القانون ورجل الأعمال على حد سواء.

ولقد سبق ذلك الفقيه الألماني أيرنج (٦) حيث بدأ الحديث عن هذه المسؤولية عام ١٨٦٠، ولم يفقد هذا الموضوع حيويته بعد، وليس أدل على ذلك من الندوة التي نظمتها الغرفة التجارية الدولية عام ١٩٩١ حول موضوع إبرام العقد والمسؤولية قبل التعاقدية (٧)، واستقر الفقه على إطلاق مسميات مختلفة لهذه المسؤولية دون أن يؤثر ذلك على مضمونها المتمثل في انعقاد مسؤولية المفاوض الذي يضع حداً لنهايتها بما يخالف ما استقر عليه العمل من التزامات واجبة الاحترام في مرحلة التفاوض قبل العقدية.

ويعود اختيارنا لموضوع البحث للتباين الواضح في الموقف التشريعي، ومن ثم الفقهي تبعاً لذلك، حول الطبيعة القانونية للمسؤولية في حالة العدول عن المفاوضات دون سبب جدي، والذي يرجع أساساً للنص أو عدم النص في تلك التشريعات على مبدأ حسن النية في التعاقد، ذلك أن الأنظمة القانونية لم تُعدّ بوضع نصوص تفصيلية تحكم مرحلة التفاوض على العقد، على خلاف ما فعلت بشأن التعاقد التقليدي الذي يتم بإيجاب وقبول.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

خطة البحث: إن دراسة الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن المفاوضات في عقود التجارة الدولية، تقتضي منا تقسيمه لأربعة مباحث، نبين في المبحث الأول ماهية مبدأ حسن النية ومقتضياته، أما في المبحث الثاني فنبين موقف النظم القانونية المقارنة من المسئولية عن قطع المفاوضات، ثم نتناول في المبحث الثالث المسئولية العقدية عن قطع المفاوضات، وفي المبحث الرابع والأخير نتناول المسئولية التصيرية عن قطع المفاوضات، وذلك على النحو التالي:

المبحث الأول

مبدأ حسن النية ومقتضياته

سيتم في هذا المبحث بيان المفهوم التقليدي لمبدأ حسن النية، ثم المفهوم الحديث له، وكذلك طبيعته القانونية، ومقتضياته، وأخيراً الموقف التشريعي منه، وذلك في خمس نقاط على النحو التالي:

أولاً- المفهوم التقليدي لمبدأ حسن النية: لقد حرصت كافة التشريعات على تأكيد مبدأ حسن النية بالنسبة لكل ذوي الشأن في العقود المختلفة (٨)، والأمر لا يعدو هذا المعنى الأخلاقي، فلم يكن يحمل حسن النية في هذا المجال على معان قانونية خاصة، كعدم العلم بواقعة معينة أو عدم وجود تواطؤ على الإضرار بالغير، وإنما هو ينصرف إلى الالتزام بالأصول الحميدة في المعاملات التجارية الشريفة (٩). ومبدأ حسن النية يطرح مبدأً عاماً يلزم المتعاقدين في مرحلة التفاوض، ويلزمهم أيضاً وهم يبرمون العقد وينفذونه، وكذلك يلزم القضاة والمحكمين وهم يفسرون شروط العقد (١٠).

لذا فإنه لا يقصد بمبدأ حسن النية في المفاوضات السابقة على التعاقد معناه العادي والذي ينصرف إلى إلزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية؛ لأن تنفيذ العقد بحسن نية هو مبدأ عام يحكم كافة العقود ويتعلق بتنفيذ التزاماتها التعاقدية، ولكننا نقصد في هذا الخصوص مبدأ حسن النية قبل التعاقد أي في مرحلة المفاوضات.

فهذا المبدأ يفرض على المتعاقد التزاماً إيجابياً بالصدق والأمانة تجاه المتعاقد الآخر (١١)، بحيث أن التزاماً إيجابياً بالتعاون المشترك مع المتعاقد الآخر وذلك بإحاطته علماً بكافة تفاصيل العقد المزمع إبرامه قد حل محل الحياد السلبي الذي كان متمثلاً في عدم الغش أو الخداع أو التضليل (١٢)، وعليه فمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات ليس من شأنه أن يوجد أساساً قانونياً للمسئولية التي تنشأ عن ضرورة استناد المعاملات إلى الصدق والإخلاص والتفقة التعاقدية.

وبتطبيق مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض يكون لزاماً الإقبال على المفاوضات من الطرفين بجدية ورغبة صادقة في إتمام التعاقد المطلوب وبشروط معتدلة ومرضية لكلا الطرفين. هذا ما

د. حمدي بارود

أكده وأوصى به تقنين السلوك لنقل التكنولوجيا (١٣) - فيما يتعلق بالشطر الثاني من المبدأ الأخلاقي العام تحت عنوان: مراعاة أصول الأمانة والشرف - لاسيما فيما يتعلق بالثمن الذي حرصت الدول الاشتراكية والدول النامية على أن يكون عادلا لا يفرق بين مستورد وآخر (١٤). فمبدأ حسن النية في المفاوضات يقضي أن يكون تعامل المفاوضين بشرف وأمانة بعيداً عن الخداع، فهو سلوك سوي يتفق والمألوف في التعامل والتفاوض، وفي حالة الإخلال بهذا المبدأ في مرحلة المفاوضات فالمسؤولية تكون تقصيرية، تخضع لقانون الدولة الذي وقع فيه الفعل المنشئ للالتزام؛ لأن مرحلة التفاوض في هذه الحالة سابقة على وجود أي عقد (١٥). أما إذا أبرم العقد على الرغم من هذا الإخلال فالمسؤولية عقدية، وهي في الحالتين تكيف على اعتبار أنها مسؤولية عن التزام يجب توافره قبل التعاقد (١٦).

وعليه فمبدأ حسن النية الذي جعله الشارع التزاماً أساسياً يتحكم في تنفيذ العقد، يمكن أيضاً استلزام وجوده في مرحلة تكوين العقد، وهو ما يطلق عليه الفقه الفرنسي "مبدأ حسن النية قبل التعاقد". بحيث إنه إذا خالف المتعاقد هذا المبدأ في مرحلة مفاوضات إبرام العقد فإن ذلك يعتبر خطأً مستوجبا لمسئوليته المدنية (١٧).

ثانياً - المفهوم الحديث لمبدأ حسن النية: لقد أصبح هذا الالتزام تعاقدياً بعد الاعتراف بالطبيعة العقدية للتفاوض، ولعله الآن يعد أهم التزام ناشئ عن عقد التفاوض، باعتباره عقداً كسائر العقود، يهيمن عليه مبدأ سلطان الإرادة، والعقد شريعة المتعاقدين. إلا أن التعامل بموجب مبدأ حسن النية، قد شكل عليهما قيوداً، كما تقول محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة العالمية بباريس (١٨). ولقد شدد على هذا الالتزام، معهد توحيد القانون الخاص بروما، في مجموعة المبادئ العامة للعقود التجارية الدولية التي وضعها (Unidroit) عام ١٩٩٤ حيث جاء في المادة (١-٧) منه على أن: "يلتزم الأطراف باحترام مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية، ولا يستطيعون استبعاد هذا الالتزام أو أن يضيّقوا من نطاقه".

وعليه يتوجب احترام هذا المبدأ والالتزام بمقتضياته، بحيث يلتزم الأطراف في عقد التفاوض بتنفيذ التزاماتهم المترتبة على ذلك العقد، وهي التفاوض بالطريقة التي تحتمها الأمانة والشرف والنزاهة في التعامل، وما دام أن هناك اتفاقاً على التفاوض، فإن هذا الاتفاق يجب تنفيذه بحسن نية من قبل الطرفين. وتبدو أهمية التأكيد على هذا الالتزام في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية عامة، ونقل التكنولوجيا منها خاصة، حيث تجري المفاوضات بشأنها وفقاً لاستراتيجيات تقوم على المناورات والتكتيكات، خاصة وأن المفاوضات عن طالبي التكنولوجيا غالباً ما يتفاوض مع مفاوضين محترفين عن الشركات العملاقة متعددة الجنسيات (١٩). الأمر الذي يؤدي إلى

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

الإخلال بهذا المبدأ الذي يجب أن يتم الالتزام به طوال مراحل التفاوض المختلفة؛ أي منذ بدايتها وأثنائها وحتى نهايتها.

ومن دلائل 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". ومن دلائل انتفاء حسن النية أيضاً عند انتهاء المفاوضات ما نصت عليه الفقرة العاشرة من المادة الثالثة من ذات المجموعة السابقة على أنه: "يعتبر باطلاً كل عقد يعطي فيه ميزة زائدة وغير عادلة لطرف خصوصاً من جراء استغلال الطرف الآخر بطريقة غير مشروعة حالة الاحتياج أو الضائقة الاقتصادية أو الحاجات المستعجلة أو عدم التبصر أو الجهل أو القدرة على التفاوض مع الطرف الآخر". وكذلك يعد من مظاهر سوء النية أثناء سير المفاوضات، التسويف وإطالة أمد التفاوض مع العلم بصعوبة الوصول إلى اتفاق (٢٠).

والالتزام بالتفاوض بحسن نية يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض، وعليه فهو التزام إرادي، يفرضه الاتفاق الذي تم بين أطرافه، وليس التزاماً قانونياً مباشراً، ولذا فإن المتفاوض يسأل عن الإخلال به مسؤولية عقدية، وبذلك نتفادى الجدل الذي أثير حول الأساس القانوني للالتزام بالتفاوض بحسن نية (٢١)، والذي مرجعه خلو التشريعات الوطنية لأي نص ينظم مرحلة المفاوضات.

ثالثاً - طبيعته القانونية: إن الالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض، والذي ينشأ على عاتق الطرفين بمقتضى العقد الذي وقعه، والذي لا يستقيم العقد إلا به، وهو لا يكون كذلك إلا عندما ينفذ ذلك العقد بحسن نية، وعليه فالالتزام بمبدأ حسن النية ليس واجبا عاما، كما كان سابقا قبل الاعتراف بالطبيعة العقدية للتفاوض، بحيث يتقيد به الشخص دائما وفي مواجهة الكافة، بل هو التزاماً حقيقياً، مصدره العقد، وله دائن ومدين ومحل وسبب (٢٢).

رابعاً - مضمونه: إذا ما أمعنا النظر في مضمون هذا الالتزام نرى بأنه التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية، بحيث يقتضي على كل طرف أن يلتزم بمقتضاه بحسن النية الواجب الالتزام بها في التفاوض، وذلك باتباع المسلك المألوف والمعتاد، بعيدا عن الغش والخداع، وما يعرف من كتمان تدليسي، ومناورات تفاوضية، ومفاوضات إعاقية وتجسس، تنتافي مع ما يقضي به هذا المبدأ من وجوب الالتزام به (٢٣).

خامساً - مقتضياته: حيث إن العقد لا يقتصر على إلزام المتعاقد بما ورد فيه، بل يشمل كل ما يعد من مستلزماته، وفقا لنص المادة (١٨٤) مدني مصري، وهي تقابل المادة (١/١٦٢) من

د. حمدي بارود

مشروع القانون المدني الفلسطيني، وحيث إن عقد التفاوض يرتب التزاماً جوهرياً هو الالتزام بالتفاوض، دون أن يشير لأي التزام آخر، لذا فإن تنفيذ هذا الالتزام وفقاً لمقتضيات حسن النية، يستلزم وجود التزامات أخرى ناشئة عنه، وتعد من مقتضياته مع ما يترتب عليها من أحكام، حتى ولو لم ينص العقد عليها صراحة، ومن أهم تلك الالتزامات التي تترتب على اتفاق التفاوض وتعد من مقتضيات تنفيذه بحسن نية، الالتزام بالمبادرة لإزالة المراكز القلقة (٢٤)، والالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات (٢٥). وكذلك الالتزام بالمحافظة على السرية (٢٦)، وأخيراً الالتزام بحظر المفاوضات الموازية (٢٧).

سادساً - **الموقف التشريعي منه:** على الرغم من أن مبدأ حسن النية قد أصبح التزاماً تعاقدياً بعد الاعتراف بالطبيعة العقدية للتفاوض، إلا أن التشريعات المقارنة تختلف في تنظيمها لهذا المبدأ، ولكن المبدأ العام الذي تشترك فيه معظم التشريعات هو مبدأ المفاوضات العادلة؛ أي التفاوض بحسن نية، ففي حين يذهب بعضها إلى تبني مبدأ حسن النية في التفاوض كمبدأ عام، سواء كان ذلك صراحة أو ضمناً، إلا أننا نجد تشريعات أخرى تكتفي بنصوص خاصة تمنع بعض أوجه التفاوض غير العادل، وبيان موقف كل تلك التشريعات على النحو التالي:

١- هناك من التشريعات من تبني مبدأ التفاوض بحسن نية من خلال النص عليه صراحة سواء كان ذلك على الصعيد الوطني أو الدولي، فعلى الصعيد الوطني نجد القانون المدني الإيطالي بمقتضى المادة (١٣٣٧) منه التي نصت على أن: "يلتزم الأطراف، خلال التفاوض وإبرام العقد، بالتصرف وفقاً لحسن النية". وكذلك الحال في القانون المدني الألماني وفقاً لنص المادتين (٢٤١/٢) و(٣١١/٢).

أما على الصعيد الدولي، فهناك نص المادة (٢-١-١٥) من مبادئ الينيدروا التي قضت بأن: "١- يكون لكل طرف الحرية في إجراء التفاوض ولا يسأل عن الفشل في الوصول إلى اتفاق. ٢- ومع ذلك يسأل الطرف الذي يتفاوض أو ينهي المفاوضات بسوء نية عن الخسارة التي لحقت بالطرف الآخر. ٣- ويتوافر سوء النية على وجه الخصوص بالنسبة للطرف الذي يدخل في مفاوضات أو يستمر فيها دون أن تكون لديه نية الوصول لاتفاق مع الطرف الآخر". وكذلك الحال في مبادئ العقود الأوروبية حيث تضمنت نصوصاً مماثلة للنص المشار إليه (٢٨).

٢- وهناك من التشريعات من تبني ضمناً مبدأ التفاوض بحسن نية، وهو موقف القانون المدني الفرنسي، وتبعاً لذلك تسير أغلب القوانين المدنية العربية (٢٩).

٣- بجانب تلك التشريعات، هناك تشريعات أخرى اكتفت بنصوص خاصة تمنع بعض أوجه التفاوض غير العادل، لعل في مقدمتها يأتي القانون الإنجليزي والأمريكي. فالقانون الإنجليزي لا

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

يقرر مبدأ عاما في هذا الشأن، وإنما يكتفي بمعالجة فردية لكل حالة تتجم عن الإخلال بقواعد العدالة. وكذلك الحال في القانون التجاري الأمريكي الموحد وفقا لنص المادة (٢٠٣-١) التي تعالج حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد فقط (٣٠).

المبحث الثاني

موقف النظم القانونية المقارنة من المسئولية عن قطع المفاوضات

تنتهي مرحلة المفاوضات إما بإبرام العقد النهائي، وإما بفشلها، على أن المفاوضات قد تنتهي بقطعها. فقد يقطعها أحد الأطراف عندما يتبين له أن الصفقة يتخللها مخاطر جسيمة، أو أنه ليس من المتوقع أن تسفر عن ربح ما، أو أنه قد ينتج عنها خسائر هائلة له، وقد يقطعها عندما يتبين له أن المفاوضات الموازية الأخرى التي كان يجربها منذ البداية مع طرف آخر تعده بشروط أفضل.

لقد أهملت أو أغفلت التشريعات المقارنة، باستثناء تشريعات كل من إيطاليا واليونان ويوغسلافيا، وضع نصوص تحكم مرحلة التفاوض، وعلى الرغم من ذلك لم يأل الفقه والقضاء في ظل تلك التشريعات جهدا في تبني حلول ومبادئ تحكم المفاوضات قبل التعاقدية وتنظم على الأخص المسئولية التي قد تترتب على قطعها. ولقد ساهم الفقه والقضاء في تشكيل معالم فكرة المسئولية عن قطع المفاوضات قبل التعاقدية، هذا ما سوف نلاحظه من خلال استعراضنا لموقف التشريع الفرنسي والمصري والألماني وكذلك في تشريعات مجموعة الدول الأنجلوأمريكية وأخيراً في اتفاقية فينا للبيع الدولي:

أولاً: التشريع الفرنسي: لقد أرسى الفقه والقضاء الفرنسيين أسس المسئولية قبل التعاقدية واعتبرها مسئولية تقصيرية، وذلك على عكس ما ذهب إليه القانون الألماني وجانب من الفقه والقضاء في القانون السويسري. ويؤكد الفقه والقضاء الفرنسي أن المفاوضات لا تقيّد حرية الأطراف في العدول، حيث يظل كل منهما محتفظاً بحريته في التعاقد أو عدم التعاقد، وأن قطع هذه المفاوضات يترتب عليه مسئولية من قطعها إذا اقترن هذا العدول بخطأ، وبجمع الفقه والقضاء الفرنسيين على اعتبار هذه المسئولية مسئولية تقصيرية أساسها الخطأ نتيجة الإخلال بواجب عام يفرض مراعاة مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام العقد (٣١).

والمدخل لإعمال قواعد حسن النية والمحاسبة على الإخلال بها، في حالة العدول عن التفاوض يكون من خلال فكرة الخطأ التقصيري، فالخطأ يتمثل في الإخلال بالواجب العام بعدم الانحراف عن المسلك المألوف المعتاد، فالمسلك المألوف والمعتاد يتمثل فيما يتفق ومقتضيات حسن النية والخروج عليه يعد خطأ تقصيرياً، وحسن النية يقتضي أن تكون المفاوضات مجالاً للتعامل

د. حمدي بارود

بشرف وثقة ونزاهة (٣٢). ويتوافر هذا الخطأ بإثبات أن أحد الأطراف قد انحرف عن السلوك المألوف الذي يتبعه عادة الشخص اليقظ عند وضعه في نفس الظروف الخارجية، وواجب مراعاة حسن النية أثناء التفاوض لا يعني أنه لا يفرض على أطرافها عدم قطع المفاوضات وإنما يوجب عدم إنهاؤها، إذا تسبب ذلك في إيقاظ ثقة مشروعة لدى الطرف الآخر تتمثل في توقعه النجاح في إبرام العقد.

ويمكن للأفراد أثناء المفاوضات أن يفيدوا من حريتهم في التعاقد، وذلك بإبرام عقود تمهيدية، ومن ثم يعتبر الإخلال بالالتزامات المترتبة على هذه العقود خطأ عقدياً تحكمه قواعد المسؤولية العقدية (٣٣).

ثانياً: التشريع المصري: لا يرتب على المفاوضات أي أثر قانوني، فلكل متفاوض الحرية في قطع المفاوضات في التوقيت الذي يراه مناسباً، وذلك إعمالاً لمبدأ الحرية التعاقدية، حتى يتخذ قرار التعاقد من عدمه في جو من الحرية تطبيقاً لمبدأ حرية قطع المفاوضات، أو ما يعرف بحرية العدول، فلأي من الطرفين العدول عن المفاوضات بوضع حد لها وذلك بقطعها وعدم الاستمرار فيها (٣٤). ولا مسؤولية على من عدل، بل ولا يكلف بإثبات أنه قد عدل لسبب جدي وليست المفاوضات إلا عملاً مادياً لا يلزم أحداً.

ولكن العدول عن المفاوضات قد يرتب المسؤولية على من قطعها، إذا اقترن هذا العدول بخطأ منه، على أن المسؤولية هنا تكون مسؤولية تقصيرية مبنية على الخطأ (٣٥). ولقد أكدت محكمة النقض المصرية هذا المبدأ، حيث قضت بأن: "المفاوضات ليست إلا عملاً مادياً ولا يترتب عليها بذاتها أي أثر قانوني فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأية مسؤولية أو يطالب ببيان المبرر لعدوله ولا يرتب هذا العدول مسؤولية على من عدل إلا إذا اقترن به خطأ تتحقق معه المسؤولية التقصيرية إذا نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وعبء إثبات ذلك الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق ذاك الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن إتمام المفاوضات ذاته هو المكون لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره، بل يجوز أن يثبت الخطأ من وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول ويتوافر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية التقصيرية" (٣٦).

ويلاحظ بأن الخطأ الذي يقع بمناسبة العدول عن المفاوضات يجب أن يكون مستقلاً عن العدول، وهذا الخطأ قد يقع لحظة العدول غالباً وقد يكون سابقاً للعدول أو لاحقاً عليه. ولا يشترط في هذا الخطأ أن تتوافر لدى العادل نية الإضرار بالطرف الآخر، ولا يلزم أيضاً أن

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

يكون هذا الخطأ على درجة من الجسامة. فكل ما يلزم هو توافر الخطأ لتتحقق به المسئولية التقصيرية(٣٧).

وعلى الرغم من أن الخطأ لا يتمثل في العدول في حد ذاته، إلا أنه لا يجب إغفال هذا العدول والذي لولاه لما قامت المسئولية إما بسبب عدم انتفاء الخطأ أو الضرر.

ولهذا فإن الفصل بين العدول والخطأ ليس أكثر من البحث في الخطأ الذي يصاحب التفاوض في مراحل المختلفة ومسلك الطرف العادل بصرف النظر عن العدول في حد ذاته(٣٨). هذا هو مسلك الفقه والقضاء المصري حول المسئولية التقصيرية عن العدول، حيث لم يتضمن القانون المدني نصا يحكم المسئولية قبل التعاقدية تاركا الأمر للفقه والقضاء لإيجاد حلول مناسبة.

ثالثا: التشريع الألماني: لم يتضمن القانون المدني الألماني نصا عاما بشأن المسئولية قبل التعاقدية في مرحلة التفاوض، وإنما اكتفى بالنص على بعض تطبيقات منفردة لهذه المسئولية، تاركا للفقه والقضاء مهمة تطوير الحلول المناسبة في الحالات التي لم يرد بشأنها نص. ولقد أخذ الفقه والقضاء الألمانيين بنظرية الخطأ في تكوين العقد التي تقوم أساسا على مبدأ حسن النية(٣٩)، التي قال بها الفقيه أيرنج عام ١٨٦١ عن التقصي أو الخطأ في تكوين العقد(٤٠). ويرجع أيرنج في هذه النظرية إلى انعقاد المسئولية في مرحلة التفاوض استنادا إلى توافر الخطأ على إخلال أحد الأطراف بواجب اليقظة المفروضة عليه في المرحلة قبل التعاقدية على أساس عقدي(٤١).

ولقد ساهم الفقه والقضاء الألمانيين مساهمة فعالة وواسعة في وضع حلول خاصة بالمسئولية قبل التعاقدية، الأمر الذي دعا بعض الفقهاء لنقد التوسع في تطبيق حالات هذه النظرية، وذلك لتخوفهم من تلاشي المعالم الفاصلة بين المسئولية التعاقدية والمسئولية التقصيرية. ويلاحظ بأن تطبيقات المسئولية قبل التعاقدية في القانون الألماني تشمل بطلان العقد، والمسئولية عن سلوك الأطراف أثناء المفاوضات التي فشلت، والمسئولية عن سلوك الأطراف بمناسبة هذه المفاوضات. ويلاحظ أيضا بأن هذه التطبيقات لا تتسم بالوحدة والتناسق.

ولقد ذهبت المحكمة العليا في قضائها إلى تأسيس المسئولية قبل العقدية على علاقة قانونية تقوم على الثقة والأمانة المتبادلة، وتنشأ هذه العلاقة بالدخول في المفاوضات قبل العقدية وتلزم أطرافها بمراعاة واجب العناية والحرص في سلوك الطرفين الواحد تجاه الآخر أثناء هذه الفترة، ولقد فرض القضاء الألماني على الأطراف واجب التفاوض بحسن نية وواجب الإنصاف في تعاملهما فيما بينهما، وتطبيقا لذلك رتبت المحاكم الألمانية مسئولية الطرف الذي يقطع المفاوضات بدون سبب معقول، كما ألزمت الطرف الذي تسبب عمدا أو بإهمال في إحياء توقعات لدى

د. حمدي بارود

الطرف الآخر بأن العقد في سبيل إبرامه، رغم أنه كان يعلم أو كان من المفروض أن يعلم استحالة تحقيق هذه التوقعات.

وباعتبار أن المسؤولية قبل التعاقدية تحتل في النظام القانوني الألماني مكانا وسطا بين المسؤولية التقصيرية والمسؤولية العقدية، فلا زال الجدل دائرا لوضع المسؤولية قبل التعاقدية في التقسيم الثنائي بين العقد والفعل الضار الذي يأخذ به القانون المدني الألماني، ويدور النقاش أيضا حول أثر ذلك على ملائمة تطبيق الحلول المخصصة للمسؤولية العقدية أو التقصيرية على المسؤولية قبل التعاقدية (٤٢).

وأخيراً فإن القضاء الألماني يقدر التعويض عن المسؤولية قبل التعاقدية (٤٣)، بناء على ما يعرف بالمصلحة السلبية (٤٤) والتي تختلف عن المصلحة الإيجابية (٤٥)، حيث يقل التعويض عادة في حالة المصلحة السلبية عنه في المصلحة الإيجابية. ويتمثل هذا الفارق بين المصلحتين، حيث يكون للمضروب على أساس المصلحة السلبية الحق فقط في إعادته للوضع الذي كان عليه قبل التفاوض، أما في التعويض على أساس المصلحة الإيجابية فيكون للمضروب الحق في المطالبة بما أنفقه وما تحمله من خسائر بسبب المفاوضات (٤٦).

رابعاً: تشريعات مجموعة الدول الأنجلوأمريكية: هناك اختلاف كبير في فكرة العقد في القانون الأنجلوأمريكي عنه في تقنينات دول القارة الأوروبية، حيث يُعد القانون الأنجلوأمريكي أن العقد ناتج عن مساومة بين أطراف متكافئة وأن إبرامه حصيلة أخذ وعطاء متبادل من خلال عملية المساومة.

ويقرر القانون الإنجليزي حرية كل طرف في الانسحاب من المفاوضات الجارية، كما ويقرر عدم الاعتراف بعقد التفاوض لما يتضمنه من احتمالية ومخاطرة تحولان دون الاعتراف بصفته الإلزامية (٤٧).

ولا يرتب القضاء الإنجليزي أي جزاء في حالة عدول أحد الأطراف عن المفاوضات، ولو كان عدولا تعسفيا أو بدون مبرر، حتى ولو كان الطرف الآخر قد عول على سير هذه المفاوضات بحسن نية وبذل وقتا ونفقات من أجلها. ولا يعني ذلك أن كل متفاوض محصن في سلوكه ضد كل مسؤولية، فيجوز إلزامه بناء على وعده رغم عدم وجود عقد، وذلك بناء على تطبيقات مبدأ الصد أو المنع الذي يحرم على الشخص أن يعدل عن سلوكه السابق باتخاذ سلوك آخر يناقضه،

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

كما ويجوز للمضرور مطالبة الطرف الآخر بتعويضه عما لحقه من ضرر، ولكن بتوافر ثلاثة شروط:

١- أن يكون الطرف المتضرر قد اعتمد على وعد الطرف الآخر.

٢- أن يكون من المعقول له أن يعتمد على ذلك.

٣- أن ينتج ضرر عن العدول (٤٨).

وفي الولايات الأمريكية تأسس المسؤولية قبل العقدية على قواعد الإثراء بلا سبب أو الإبلاغ الخاطئ أو التدليس الذي يوظف لدى الطرف الآخر تصورا غير صحيح، كما وتأسس أخيرا بناءً على الوعد الخاص الذي يولد لدى الطرف الآخر ثقة وتعويلا مشروعين بشأن هذا الوعد. ولكن المحاكم الأمريكية ما زالت تتأى عن إقرار واجب عام يفرض على الأطراف فيما يتعلق بواجب التعامل بإنصاف. وترفض المحاكم الأمريكية شأنها في ذلك شأن المحاكم الانجليزية الاعتراف بعقد التفاوض وترتيب جزاء على الإخلال بالالتزام المتولد عنه (٤٩).

خامسا: اتفاقية فينا للبيع الدولي: لم تتضمن اتفاقية فينا للبيع الدولي أي إشارة للعدول عن التفاوض، ولكن يمكن الاستنتاج من مجموع نصوصها العامة أنه إذا استعمل حق العدول بحسن نية وكان مستندا إلى مبررات جدية، فلا مسؤولية على العادل. أما إذا كان العدول تعسفيا ونشأ عنه ضرر للطرف الآخر، فللمضرور المطالبة بالتعويض تأسيسا على الفعل الضار. وأن هذه المسؤولية غير العقدية لا تقع في نطاق الاتفاقية، وينبغي أن يجري الحكم فيها وفق ما تقضي به أحكام القانون الواجب التطبيق.

صحيح أن الاتفاقية تشتمل على أحكام تتعلق بالتعويض وكيفية تقديره، ولكنها أحكام وردت في الجزء الثالث منها، وهذا الجزء يفترض أن عقد البيع قد انعقد ومن ثم فإن هذا العقد ينظم ما قد ينشأ عنه من التزامات وكذلك ينظم جزاء الإخلال بها، أي أنه ينظم المسؤولية العقدية وحدها، فلا محل لتطبيق أحكام الاتفاقية على المسؤولية قبل التعاقدية، أو بعبارة أخرى لا محل لتطبيق أحكامها على مسؤولية تنشأ عن فعل يقع قبل تكوين العقد. وربما يقال بأن هذه المسؤولية وإن لم تكن من الموضوعات التي تناولتها الاتفاقية، فإنها من المسائل المتصلة بهذه الموضوعات، فينبغي لكل ذلك الحكم فيها وفق ما تقضي به المادة السابعة من الاتفاقية، أي وفقا للمبادئ العامة التي أخذت بها الاتفاقية، ولا يرجع بشأنها إلى أحكام القانون الوطني الواجب التطبيق على النزاع إلا عند عدم وجود هذه المبادئ. هذا القول لا تؤكد نصوص الاتفاقية، ولكننا نؤيده؛ لأن اتباعه قد يؤدي إلى توحيد الحلول التي تقضي بها المحاكم الوطنية في شأن المسؤولية قبل العقدية، وهذا التوحيد هو بلا شك في صالح التجارة الدولية (٥٠).

د . حمدي بارود

نخلص من خلال استعراضنا لموقف النظم القانونية المقارنة المختلفة من المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات، إلى وجود اختلاف كبير في معالجة هذه المسؤولية، فالقانون المصري وكذلك القانون الفرنسي وإن كانا يؤكدان على حرية الأطراف في التعاقد أثناء المفاوضات، فإنهما يفرضان حرصا على توفير الثقة والأمانة في المعاملات التجارية على أطراف التفاوض التي لم تبرم اتفاقات ترتب التزامات عقدية بشأن التفاوض بحسن نية، ويترتب على الإخلال بهذه الاتفاقات المسؤولية التقصيرية. بينما يرى القانون الألماني وجانب من الفقه والقضاء في القانون السويسري رجحان الصفة العقدية لهذه المسؤولية، أو على الأقل وضعها وفقا لرأي حديث في مكان وسط بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية.

أما تشريعات مجموعة الدول الأنجلوأمريكية، فإنها من ناحية تتساهل كثيرا في حرية الأطراف في المفاوضات لتأكيدا على الصفة الاحتمالية للمفاوضات. ومن ناحية أخرى تحجم المحاكم في إنجلترا وأمريكا عن الاعتراف بواجب عام يفرض على الأطراف مراعاة حسن النية والتعامل بإنصاف أثناء المفاوضات، كما ترفض بشكل عام الاعتراف بالصفة الإلزامية للاتفاقات التي يكون محلها الالتزام بإجراء المفاوضات (٥١).

المبحث الثالث

المسؤولية العقدية للعدول عن المفاوضات

تقوم المسؤولية العقدية على عاتق المفاوض في الحالة التي يمكن فيها إثبات وجود عقد يقضي بالالتزام في المفاوضات حتى نهايتها، فإذا كان هناك اتفاق في هذا الشأن، انعقدت مسؤولية المفاوض دون شك على أساس هذا الاتفاق وكانت المسؤولية هنا عقدية. أما إذا لم يكن هناك اتفاق على التفاوض بل مفاوضات جرت بين الأطراف وتخللها اتفاقات توصلها إليها، ولم يتفقا صراحة أو ضمنا على استبعادها، فعلى القاضي الرجوع إليها إذا اقتضى الأمر ذلك (٥٢). ويكون للقاضي أن يخلع التكييف القانوني الصحيح على هذه الاتفاقات، أي كان التكييف الذي يطلقه أطرافها عليها وأي كان موقفهم منها، فقد يجد القاضي في ثنايا هذه الاتفاقات إجابا أو قبولا أو عقدا للبدء في التفاوض أو للاستمرار فيها.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

ولم يتردد القضاء المصري في الالتزام بدراسة هذه الاتفاقات ليتبين ما إذا كانت تمثل عقداً، وذلك تأسيساً على ما تنشئه هذه الاتفاقات من التزام على عاتق الأطراف بالتفاوض، يتوجب تطبيقه بحسن نية، أم أنها لا تعدو أن تكون جزءاً من المرحلة التمهيديّة لإبرام العقد. وكذلك أيضاً بالنسبة للقضاء الفرنسي حيث عقد المسئولية العقدية كلما ثبت له توافر عقد من العقود، أو حتى مجرد استنتاج الاتفاق على الوعد به (٥٣).

وكذلك الحال أيضاً في الولايات المتحدة الأمريكية، والحكم القضائي المهم الصادر في هذا الصدد بتاريخ ١٤/١١/١٩٨٥ والذي قضى بإلزام شركة تكساكو بدفع مبلغ تعويض بلغت قيمته ١١، ١ مليار دولار أمريكي لصالح شركة بينزأويل، في قضية تتلخص وقائعها، في أن شركة تكساكو تدخلت تدخلًا أفسد مفاوضات شراء شركة بينزأويل لشركة أخرى وهي شركة جيتي، بعد أن توصلت الشركتان الأخيرتان في مفاوضاتهما إلى تحرير وتوقيع مذكرة اتفاق، حددت فيها كافة التفاصيل بخصوص عملية الشراء، بما فيها سعر شراء السهم الواحد، حيث عرضت ١١٠ دولار أمريكي للسهم بدايةً، وكانت الجزئية الأخيرة هذه معلقة على موافقة مجلس إدارة الشركة محل البيع، وهي شركة جيتي، ثم وافق مجلس إدارتها على البيع بسعر ١١٥ للسهم الواحد، وعلى الرغم من علم شركة تكساكو بتوقيع هذه المذكرة، إلا أنها تدخلت لدى شركة جيتي وعرضت سعراً أعلى لشراء السهم وهو ١٢٨ دولار أمريكي للسهم الواحد، وبالفعل تم توقيع خطاب نوايا بين الشركتين الأخيرتين بهذا الخصوص بقيمة إجمالية للصفقة مقدارها عشرة مليارات دولار أمريكي، على أن تكون شركة تكساكو مسئولة وحدها قانوناً أمام الغير عن هذه الصفقة بموجب نص في خطاب النوايا الموقع بينهما. ولقد استندت المحكمة في حكمها هذا بأن توقيع مذكرة الاتفاق بين شركة بينزأويل وشركة جيتي، هو اتفاق ملزم لأطرافه (٥٤). وفيما يلي سنتعرض أولاً للمسئولية في حالة العدول عن الإيجاب، ثم العدول عن القبول وأخيراً المسئولية عن رفض قبول الإيجاب، وذلك على النحو التالي:

أولاً: المسئولية في حالة العدول عن الإيجاب: الإيجاب هو العرض الذي يتقدم به أحد العقاقدين منطوياً على رغبته النهائية في إبرام العقد، بشرط أن يتضمن، على الأقل، تحديد أركان العقد المزمع إبرامه وشروطه الأساسية. وتجيء المفاوضات عقب توجيه إيجاب بات لا يرضى به الموجه إليه، فيرد الأخير معدلاً منه، دون أن يتقدم بإيجاب بات من ناحيته، وفي هذه الحالة يسقط الإيجاب ويدخل الطرفان في دائرة المفاوضات حتى تنتهي.

فالإيجاب الذي يأتي غالباً بعد مفاوضات، لا ينهي المرحلة قبل التعاقدية؛ لأنه لا يؤدي بمفرده لانعقاد العقد. فالمرحلة قبل التعاقدية تظل قائمة إلى لحظة صدور قبول مطابق للإيجاب، هذا ما

د. حمدي بارود

قضت به المادة (٩٦) من القانون المدني المصري التي تنص على أنه: " إذا اقترن القبول بما يزيد في الإيجاب أو بقيد منه اعتبر رفضاً يتضمن إيجاباً جديداً". ويقتصر أثر الإيجاب على أنه عرض يتقدم به أحد طرفي العقد للآخر، وهو بالضرورة لا ينطوي على إلزام للمتعاقدين، فالذي يلزم المتعاقدين هو العقد نفسه، وليس الإيجاب إلا خطوة إلى العقد إذا ما ارتبط به قبول. بعد هذا العرض للعدول عن الإيجاب، سنبين موقف كل من اتفاقية فينا والقانون المصري منه، وذلك تباعاً على النحو التالي:

١- **العدول عن الإيجاب في اتفاقية فينا:** إذا صدر إيجاباً، ثم عنَّ للموجب العدول عنه، لمعرفة مدى إمكانية ذلك، يقتضي الأمر منا تتبع مراحل العرض منذ أن كان مجرد دعوة للتفاوض، إلى أن صار إيجاباً مؤثراً، فمكوناً من مكونات العقد بعد إبرامه:

الفرض الأول: وفيه يكون العرض لا يزال في طور المفاوضة التمهيدية، فلا شك أنه يكون لكل طرف الحق في قطع المفاوضة، ومن النادر في المعاملات التجارية الدولية أن تبدأ المفاوضات بين المنشآت التجارية ثم تقطع لسبب غير جدي.

الفرض الثاني: وفيه تسفر المفاوضات عن تقابل وجهتي النظر، ومن ثم يصدر الإيجاب معبراً إرادة الموجب بالالتزام، تنص في ذلك الفقرة الثانية من المادة (١٥) بأنه: " يجوز سحب الإيجاب ولو كان باتاً إذا وصل السحب إلى المخاطب قبل وصول الإيجاب أو وقت وصوله".

الفرض الثالث: تنص الفقرة الأولى من المادة ١٦ على أنه " يجوز الرجوع في الإيجاب إلى أن ينعقد العقد إذا وصل الرجوع في الإيجاب إلى المخاطب قبل أن يرسل قبوله ". يؤكد النص على أنه إذا أرسل الإيجاب إلى المخاطب ثم عنَّ للموجب الرجوع فيه فيجوز له ذلك طالما أن المخاطب لم يرسل قبوله، غير أن الفقرة الثانية من المادة السالفة ذكرت عدة استثناءات على ذلك تتمثل جميعها في الفرض الذي يكون فيه الإيجاب باتاً غير قابل للإلغاء وفيه لا يجوز الرجوع في الإيجاب، ويكون الإيجاب باتاً في حالتين:

الأولى: إذا جاءت صيغة الإيجاب تنبئ عن ذلك؛ أي عن عدم قابليته للإلغاء. ويتم ذلك بالنص على هذه الصفة صراحة في عبارة الإيجاب، أو بإضافة أوصاف إلى الإيجاب يفهم منها هذا المعنى، كأن يحدد ميعاد للمخاطب للرد على الإيجاب، فيظل الموجب ملتزماً بإيجابه طوال الميعاد المعين ولا يجوز له الرجوع فيه، ويتبع في تفسير قصد الموجب بما نصت عليه المادة الثامنة التي تقضي بأن تؤخذ في الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة، لاسيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الطرفين. ويلاحظ هنا بأن مجرد تعيين ميعاد للرد على الإيجاب مجرد قرينة بسيطة على اتجاه قصد الموجب إلى الالتزام بإيجابه طوال الميعاد المعين. ولقد أخذت

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

اتفاقية فينا بهذا الحل الوسط للتوفيق بين التشريعات الوطنية التي تعتبر هذه الحالة من موانع الرجوع في الإيجاب كالنشرية المصري، وبين التشريعات الوطنية التي تجيز الرجوع فيه حتى ولو كان مقترنا بميعاد للقبول كالنشرية الانجليزي، بينما في اتفاقية لاهاي للبيع الدولي يعتبر الإيجاب المقترن بميعاد للقبول من النوع البات دائما، فلا يجوز الرجوع فيه طوال هذا الميعاد.

الثانية: أن يتقدم الموجب بإيجابه في ظروف تبرر للمخاطب الاعتقاد بأنه يقصد أن يكون الإيجاب باتا غير قابل للإلغاء، ويتصرف المخاطب على ضوء هذا الاعتقاد، هذا المعنى تؤكدته الفقرة الثانية من المادة (١٦) التي تنص على أنه: " إذا كان من المعقول أن يعتبر المخاطب الإيجاب من النوع البات ويتصرف معتمدا على هذا الوصف".

الفرض الرابع: وفيه يقوم الموجب بالرجوع عن إيجابه بعد أن يكون العقد قد انعقد، هذا الرجوع لا تجيزه الاتفاقية؛ لأن الإيجاب صار من مكونات العقد، فلا سبيل للموجب إلى ذلك إلا بالمطالبة ببطلان العقد أو فسخه (٥٥).

٢- العدول عن الإيجاب في القانون المصري: والأصل في القانون المصري أن الإيجاب لا يلزم حتى من صدر منه، فللموجب أن يرجع عنه بعد تقديمه طالما بقي إيجابا؛ أي لم يقترن به قبول. يستفاد ذلك الحكم عن طريق مفهوم المخالفة من نص المادة (٩٣) من القانون المدني المصري، التي تلزم الموجب بالبقاء على إيجابه إذا عين ميعادا للقبول، بحيث إنه إذا لم يعين ميعادا للقبول فلا يلتزم الموجب بالبقاء على إيجابه عند انتفاء هذا التعيين.

والإيجاب لا يعتبر قائما ولا ينتج أثره القانوني إلا بعد أن يتصل بعلم من وجه إليه، فيستطيع الموجب دائما أن يعدل عن إيجابه طالما أن هذا الإيجاب لم يتصل بعلم الموجب له. أما بعد أن يقترن القبول بالإيجاب، فلا يسوغ بالضرورة للموجب أن يتحلل من الصفة، فالإيجاب هنا تفاعل مع قبول الموجب له، ونشأ عن هذا التفاعل عقد، والقاعدة أنه لا يسوغ لأحد المتعاقدين أن يستقل بنقض العقد، ويؤسس الفقه المصري التزام الموجب هذا بالإرادة المنفردة للموجب، حيث نص على الإرادة المنفردة من بين مصادر الالتزام في القانون المصري.

ويلاحظ أنه لا يوجد في القانون الفرنسي ما يملي هذا الحكم، وإن كان القضاء الفرنسي يجمع على اتباعه أو يكاد، بل إن ثمة اتجاها في الفقه الفرنسي يميل إلى اعتبار كل إيجاب أنه مقترن ضمنا بميعاد معقول للقبول يكون الموجب ملزما خلاله، ويتيح لمن وجه إليه الإيجاب فرصة مناسبة للتفكير (٥٦).

ولقد قضت محكمة النقض المصرية في هذا الشأن بأنه في حالة صدور إيجاب لغائب دون تحديد صريح لميعاد القبول، فللقاضي الموضوع أن يستخلص من ظروف الحال وطبيعة المعاملة وقصد

د. حمدي بارود

الموجب الميعاد الذي التزم البقاء فيه على إيجابه. وعلى القاضي أن يتحرى هذا القصد من كل ما يكشف عنه، وله أن يستظهره من أفعال تكون قد صدرت من الموجب، وأن القاضي فيما يستخلصه من ذلك كله وفي تقديره للوقت الذي يعتبر مناسبا لإبلاغ القبول لا يخضع لرقابة محكمة النقض. وإذا كان الإيجاب قد صدر من شركاء متعددين عن صفقة واحدة، فللقاضي أن يستدل على قصدهم المتحد بأمور تكون قد صدرت من أحدهم كاشفة لهذا القصد (٥٧). وقضاء محكمة النقض هذا يتلاءم مع متطلبات التجارة الدولية، لما يتضمنه من إلزام للموجب بالبقاء على إيجابه المدة التي تتفق وطبيعة المعاملة.

والجزء المترتب في حالة العدول عن الإيجاب المقترن بميعاد للقبول، يتمثل في اعتبار الرجوع هذا كأن لم يكن، لحصوله بمخالفة التزام يفرضه القانون، ويتمثل في بقاء الموجب على إيجابه طوال المدة المحددة، وهكذا يظل الإيجاب قائما برغم رجوع الموجب غير المشروع عنه. وبناءً على ذلك إذا صدر القبول خلال الميعاد المحدد اعتبر مصادفا إيجابا قائما، ونشأ بالتالي العقد المزمع إبرامه (٥٨).

وكذلك الحال في اتفاقية فيينا، فإن الرجوع في الإيجاب إذا كان جائزا فإنه يحول دون انعقاد العقد، أما إذا كان الرجوع عن الإيجاب غير جائز فإنه لا يحول دون انعقاد العقد بشرط أن يصادف قبولا من جانب المخاطب (٥٩).

يخلص من كل ما سبق أن الإيجاب وإن كان غير ملزم، إلا أنه يرد عليه استثناء مؤداه أن يقع الإيجاب ملزما، ويمتد بالتالي على الموجب الرجوع فيه، وذلك إذا كان الموجب قد حدد ميعادا للموجب له لكي يبدي خلاله رأيه في إيجابه.

ثانيا: العدول عن القبول: العدول عن القبول جائز قبل وصول إعلان القبول إلى الموجب، ولكن إذا ما وصل القبول إلى الموجب وأحدث أثره فلا رجوع عنه؛ لأن العقد يكون قد انعقد، ولا سبيل لإسقاطه إلا بإبطاله أو فسخه. ويقع هذا العدول في حالتين وفقا لنص المادة (٢٢) من اتفاقية فيينا وهما:

١- إذا وصل طلب إلغاء القبول إلى الموجب قبل وصول إعلان القبول.

٢- إذا وصل إلغاء القبول في نفس وقت وصول إعلان القبول.

القبول المتأخر أو الامتداد الحكمي للإيجاب: إن قبول الإيجاب ضروري لقيام العقد، وللموجب له كامل الحرية في قبوله أو رفضه، دون ما إلزام عليه، فالأمر في الأصل أمره ومتروك لتقديره. وعليه يسوغ لمن وجه إليه الإيجاب أن يقبله في أي وقت، بشرط أن يتصل قبوله بعلم الموجب حالة كون الإيجاب باقيا لم يسقط. على إن الرضاء الذي يصدر من الموجب له، بعد أن يكون

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

الإيجاب قد سقط لأي سبب، وإن لم يكن اعتباره قبولاً لهذا الإيجاب الذي سقط، إلا أنه يمكن اعتباره بمثابة إيجاباً جديداً، أو امتداداً حكماً للإيجاب الذي سقط موجه للموجب الأصلي مما يفتح من جديد باب المفاوضات. فإن قبله هذا الأخير قام العقد (٦٠). لقد جاء القانون المدني المصري خلواً من النص على القبول المتأخر مما يؤدي إلى الرجوع إلى الأصل وهو سقوط الإيجاب ما دام لم يصادفه قبول في الميعاد واعتبار القبول إيجاباً يفتح باب التفاوض (٦١).

ولكن في مجال التجارة الدولية تبدو شدة وقسوة سقوط الإيجاب، مراعاة لكل ذلك فقد جاءت اتفاقية فيينا مؤكدة على أن القبول الذي يصل بعد الميعاد المحدد له، أو بعد الميعاد المعقول إن لم يحدد له ميعاد. يتوجب على الموجب اعتماده كما لو وصل في الميعاد المحدد له، بشرط أن يقوم الموجب بإخطار القابل بذلك الاعتماد شفاهة أو بإرسال إخطار. هذا ما قضت به الفقرة الأولى من المادة (٢١) من الاتفاقية التي تنص على أن: "القبول المتأخر يحدث آثاره إذا ما قام الموجب دون تأخير بإبلاغ المخاطب شفويًا بذلك أو أرسل له إخطاراً بهذا المعنى". والمقصود من هذا الحكم عدم تقويت الصفقة على الموجب إن أراد التمسك بها، ويستهدف أيضاً عدم السماح لمن صدر منه القبول بالتوصل منه بحجة أنه قد وصل بعد سقوط الإيجاب. ويكتفى لاعتماد القبول المتأخر من جانب الموجب مجرد إخطار القابل بذلك دونما حاجة إلى صدور أي فعل أو تصرف من جانبه.

وتنص الفقرة الثانية من المادة (٢١) على أنه: "وللقابل بدوره التمسك بالقبول المتأخر واعتباره كما لو كان قد وصل في الميعاد المعين له إذا تبين من الرسالة أو الوثيقة التي تتضمنه أنها أرسلت في ظروف كان من الممكن معها أن تصل في الميعاد لو أخذت طريق سيرها المعتاد". ويراد بهذا الحكم عدم إلقاء تبعه إهمال إدارة الاتصالات المختلفة على عاتق القابل. وعلى الرغم من ذلك كله فيعتبر القبول المتأخر لاغياً إذا ما بادر الموجب دون تأخير إلى إخطار القابل بإلغاء الإيجاب بعد انقضاء الميعاد المعين للقبول (٦٢).

ثالثاً: المسئولية عن رفض قبول الإيجاب: إن مبدأ الحرية التعاقدية يعطي الموجب له الحرية الكاملة في قبول الإيجاب أو رفضه دون أدنى مسئولية يتحملها. وتبدو أهمية رفض قبول الإيجاب في مجال المعاملات التجارية الدولية التي تستغرق مفاوضاتها وقتاً طويلاً ونفقات باهضة، لذا فإن رفض الموجب له قبول الإيجاب فيه إخلال بالثقة المشروعة التي وضعها فيه الموجب وعول عليها كثيراً، لذا كان من حقه أن يتوقع قبولاً، ولا يمكن تأسيس مسئولية الموجب له على أساس عقدين لذا فإنها تعد مسئولية تقصيرية.

د. حمدي بارود

ولقد أثير بحث المسؤولية في القانون المصري بمناسبة ما إذا كان الإيجاب قد صدر بناء على دعوة صادرة من الموجب له، حيث نصت المادة (١٣٦) من مشروع القانون المدني المصري على أنه: "يجوز لمن وجه إليه الإيجاب أن يرفضه، ما لم يكن قد دعا إليه، فلا يجوز له في هذه الحالة أن يرفض التعاقد إلا إذا استند لأسباب مشروعة". وهذا النص مستقى من قانون الموجبات اللبناني، ولكن هذا النص لم يأخذ به القانون المدني المصري لعدم ضرورته كما جاء في مجموعة الأعمال التحضيرية (٦٣). وجاء في التعليق على هذه المادة بأن الدعوة إلى التفاوض يمكن أن يترتب عليها آثار قانونية لا يمكن إغفالها (٦٤).

ولا يفوتنا الإشارة إلى جواز الاتفاق على الإعفاء من المسؤولية العقدية أو التخفيف منها، وكذلك الشرط الجزائي في الحدود الواردة في القانون (٦٥). فطبقاً للفقرة الثانية من المادة (٢١٧) من القانون المدني المصري يجوز الاتفاق على إعفاء المدين من أية مسؤولية تترتب على عدم تنفيذ التزامه التعاقدى إلا ما ينشأ عن غشه أو خطئه الجسيم، كذلك يجوز للمدين أن يشترط عدم مسؤوليته عن الغش أو الخطأ الجسيم الذي يقع من أشخاص يستخدمهم في تنفيذ التزامه (٦٦). كما ويجوز للقاضي وفقاً لنص المادة (٢٢٥) من القانون المدني المصري أن يتمسك بالقيمة الواردة في الشرط الجزائي إذا أثبت الدائن أن المدين قد ارتكب غشاً أو خطأ جسيماً.

المبحث الرابع

المسؤولية التقصيرية للعدول عن المفاوضات

الأصل أن حرية العدول عن مفاوضات إبرام العقد هو المبدأ الأساسي الذي يحكم المتفاوضين، والقانون لا يترتب في الأصل أيضاً على هذه المفاوضات أثراً قانونياً، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريده (٦٧)، إذا ما رأى أن إتمام الصفقة في غير صالحه لسبب أو لآخر، ولا يلزم المتفاوض بالإفصاح عن سبب عدوله وهل هو سبب جدي أم لا، حيث لا مسؤولية على من عدل، ولا يستثنى من ذلك إلا الحالة التي يعتبر فيها العدول عملاً خاطئاً من شأنه أن يستوجب المسؤولية، على أساس العمل غير المشروع (٦٨).

وعليه فما دامت المفاوضات لم تصل إلى إيجاب صادفه قبول، فلكل متفاوض الحق في قطعها في الوقت الذي يختاره. فالدخول في مفاوضة ليس من شأنه الحد من حرية الشخص في أن يتعاقد أو لا يتعاقد، فليس ثمة هناك إزام قانوني على وجوب الاستمرار في المفاوضة حتى نهايتها، وبالتالي لا يكون من قطع المفاوضة مسئولاً، بل وحتى لا يكلف بإثبات أن قطعه لها كان لسبب جدي.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

كما وأن قطع المفاوضات من جانب من دعا إليها قد يترتب على عاتق من قطعها مسؤولية إذا اقترن ذلك القطع بخطأ منه. وتكون المسؤولية هي مسئولية تقصيرية أساسها الفعل غير المشروع، ويتحقق ذلك الخطأ بإثبات أن العدول لم يكن لعلّة ظاهرة جديّة. وعندئذ يكون للطرف الآخر الحق في التعويض عن الضرر الذي لحقه من جراء قطعها، كتكبدته مصاريف باهضة في أثناء المفاوضات، أو رفضه عروضاً معينة عرضت عليه من أشخاص آخرين(٦٩).

ويلاحظ هنا أن هذه المسؤولية لا تؤدي إلى تعويض يماثل عن المسؤولية العقدية الناشئة في حالة عدم تنفيذ العقد، وكذلك فهي لا تؤدي إلا إلى أن يعرض الشخص عن المصاريف التي أنفقها والمجهودات التي تكبدها، لا عن الكسب الذي فاته لعدم تمام العقد، فليس له أن يطالب بالمكاسب التي كان سيحققها لو أن العقد انعقد، وهذا هو ما عبر عنه أيرنج بأن التعويض هنا إنما يكون عن المصلحة السلبية لا عن المصلحة الإيجابية(٧٠).

ولقد كرست محكمة النقض المصرية هذا المبدأ- مبدأ حرية العدول- حيث قررت أن المفاوضات ليست إلا عملاً مادياً ولا يترتب عليها في ذاتها أي أثر قانوني(٧١).

فالمفاوضة بذاتها 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، ولهذا فقد أضافت محكمة النقض أن كل مفاوضات حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأي مسؤولية، فإعمالاً للحرية العقدية يحق لأي طرف أن يعدل عن المفاوضات ولا يخشى أي مسؤولية، فالعدول عن المفاوضات لا ينهض سبباً لقيام مسؤوليته، فخشية المفاوضات من الالتزام بالتعويض في حالة عدوله قد يمثل ضغطاً من شأنه إجباره على تعاقد قد لا يرغبه. وإمعاناً في حرية العدول فقد أوضحت محكمة النقض أن العادل لا يطالب ببيان أسباب عدوله، حيث يعد تسبب العدول من قبيل ترتيب على المفاوضات إذ قد يؤدي عدم التسبب إلى عقد المسؤولية(٧٢).

ولما كانت الحرية التعاقدية لا تعني الإهدار الكلي لضرورات الاستقرار والثقة في العلاقات قبل التعاقدية، فقد لجأ القضاء المصري إلى فكرة الخطأ التقصيري للتوفيق بين الأمرين.

فحرية العدول لا تختلط ولا تبرر الانحراف في سلوك المفاوضات عن سلوك الشخص المعتاد، ولهذا قضت محكمة النقض بأن العدول لا يترتب مسؤولية من عدل إلا إذا اقترن هذا العدول بخطأ تتحقق به المسؤولية التقصيرية، وبهذا الحكم فقد رفضت المحكمة صراحة فكرة الخطأ في تكوين

د. حمدي بارود

العقد التي نادى بها أيرنج، فالمفاوضة عمل مادي ولا ترقى إلى مرتبة التصرف القانوني، ومن ثم لا محل للمسئولية العقدية فقطع المفاوضات لا ينطوي على خطأ عقدي. ولكن عدم المسئولية عن العدول في حد ذاته، لا تحول دون المسئولية في حالة اقتران العدول بخطأ تقصيري، وتجدر الإشارة إلى وجوب التفريق بين العدول في حد ذاته والذي لا يعد بخطأ، وبين الخطأ المقترن بالعدول، فالمسئولية تكون عن الخطأ المقترن بالعدول المتمثل في السلوك غير المألوف وليس عن العدول في حد ذاته، وتطبيقا لذلك فقد قضت محكمة النقض المصرية بأنه إذا كان ما تم تبادله من الطرفين لا يعدو مرحلة التمهيد لإبرام عقد بحري ولا يؤدي إلى انعقاد العقد، إلا أنه لا يجوز لأي من الطرفين أن يتخذ إجراء ما من شأنه أن يوقع الطرف الآخر في فهم خاطئ للظروف ويحمله تكاليف ما كان يتحملها لولا هذا الإجراء (٧٣). وعليه نخلص إلى أن العدول لا مسئولية عنه، وإنما المسئولية عن الخطأ الذي وقع بمناسبة المفاوضات وهو ما أسمته محكمة النقض بالخطأ المقترن بالعدول والذي يجب أن يكون مستقلا عن العدول في حد ذاته، فاعتبارات العدالة ومقتضيات المنطق تستدعي وضع ضمانات للطرف الآخر الذي قد يفاجأ بالعدول بعد أن يكون قد تهيأ وأعد العدة للتعاقد. فانطلاقا من مبدأ حسن النية فإنه يترتب على مخالفة تلك الضمانات عقد مسئولية المفاوض الذي يخل بالثقة التي أولاه بها المتعاقد الآخر أو يتعسف في استعمال حقه في إنهاء المفاوضات بقصد الإضرار بالطرف الآخر أو بهدف تحقيق مصلحة غير مشروعة أو منفعة لا تتناسب مع ما يصيب الطرف الآخر من ضرر. وهي معايير يتوجب أن يسترشد بها القاضي كلما عرض عليه نزاع بشأن الإخلال بمبدأ حسن النية الذي يجب أن يسود عملية التفاوض، وتطبيقا لذلك إذا تبين أن استعمال الحق في العدول كان مشروعا فتنتهي المسئولية عما قد ينشأ عن ذلك من ضرر للمتعاقد الآخر، نظرا لانتهاء الوظيفة الاجتماعية للحق (٧٤). وما دمنا في نطاق المسئولية التقصيرية فإن كل شرط مقتضاه الإعفاء أو التخفيف من المسئولية يبطل بطلانا مطلقا، شأنه في ذلك شأن الشرط الجزائي (٧٥).

الخلاصة

في الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

إن اختيار أساس للمسئولية في حالة العدول عن التفاوض، يتمثل في تحديد طبيعة العلاقة بين الأطراف المتفاوضة، هل هي علاقة عقدية، أم تقصيرية، أم مختلطة تجمع بين الطبيعتين. في الواقع لم نجد بين من أخذ بالمسئولية التقصيرية من أنكر إمكان انعقاد المسئولية العقدية أيضا كلما قام الدليل على توافر العلاقة العقدية بين أطراف التفاوض، فالمسئولية تكون تقصيرية إذا لم

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

يكن الأطراف قد اتفقوا على وضع نظام يحكم عملية التفاوض فيما بينهم، وفي المقابل تكون المسئولية عقدية إذا ما وجد عقد ينظم عملية التفاوض أو تلاقي الإيجاب والقبول، فقد يستشف ذلك من ورقة وقعت أو اتفاق تم في المرحلة قبل العقدية. وعلى ذلك يتصور كما رأينا قيام المسئولية العقدية أو المسئولية التقصيرية في مرحلة التفاوض (٧٦).

وعليه نرى بداية ونحن بصدد دراسة مرحلة واحدة هي مرحلة ما قبل التعاقد، أن المسئولية تختلف بحسب ما إذا كانت المفاوضات قد انتهت بالتعاقد أم لا، فإذا كانت قد انتهت بالتعاقد فإن المسئولية العقدية هي التي ستطبق حتما، وإن كانت المفاوضات قد قطعت فلا محل غالبا إلا للمسئولية التقصيرية، وفي الحالتين يكون التقييم منصبا على سلوك سابق للتعاقد.

ويكون ذلك من خلال أعمال قواعد حسن النية والمحاسبة على الإخلال بها، ففي حالة التفاوض الذي لم ينته بالتعاقد يكون من خلال فكرة الخطأ التقصيري، والخطأ يتمثل في الإخلال بالواجب العام بعدم الانحراف عما هو مألوف ومعتاد من سلوك.

ويمكن رد الصور المختلفة للخطأ لمخالفة الالتزام بحسن النية بين أطراف التفاوض، لذا نجد القضاء المصري متمثلا في محكمة النقض قد وفق بين مبدأ حرية العدول عن المفاوضات وضرورات توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار في العلاقات قبل العقدية، ومما يؤكد ذلك ما قضت به محكمة النقض-في حكم سبق الإشارة إليه-بأن ظروف وملابسات عملية التفاوض لا تحيز للمفاوض كتمان أمر كان ينبغي الإفصاح عنه، ومن ثم فإن تصرف المفاوض يعتبر انحرافا عن السلوك المألوف في الظروف التي صدر فيها وينطوي مسلك المفاوض هذا على خطأ تقصيري (٧٧).

وإذا كان العدول لا يعتبر خطأ في حد ذاته وإنما ما قد يقترن به من خطأ هو الذي يؤدي لانعقاد المسئولية التقصيرية، والخطأ المقترن بالعدول يشمل الخطأ الذي يقع لحظة العدول وكذلك الخطأ السابق والخطأ اللاحق للعدول.

وعلى الرغم من أن العدول لا يعد خطأ، إلا أنه لولا العدول عن التفاوض لما قامت المسئولية التقصيرية، وذلك إما لانتفاء الخطأ أو الضرر، ولا يشترط في هذا الخطأ أن يكون على درجة من الجسامه، كما لا يشترط فيه توافر نية الإضرار بالطرف الآخر لدى العادل.

وفي المقابل بأن المسئولية عن الخطأ المقترن بالعدول لا تكون مسئولية تقصيرية إلا إذا لم يكن أطراف التفاوض قد اتفقوا على وضع نظام لتنظيم عملية التفاوض الجارية بينهم، حيث يحرص أطراف التفاوض على وضع مثل هذه النظم والقواعد الخاصة بالتفاوض، خاصة في العقود التجارية الدولية التي تحتاج غالبا في إبرامها إلى إعداد طويل ودراسات مستفيضة، فإذا وجد مثل

د. حمدي بارود

هذا الاتفاق انعقدت مسئولية المتفاوض دون جدال على أساس هذا الاتفاق، وأن الخطأ الذي يرتكب سوف يؤدي حتما لانعقاد المسئولية العقدية.

أما إذا لم يكن هناك اتفاق ينظم التفاوض بل مفاوضات تخللها اتفاقات أو حررت بشأنها أوراق، وقام الدليل على وجودها، فإن على القاضي الالتزام بها والرجوع إليها كلما كان هناك مقتضى لذلك، بشرط ألا يتفق الأطراف على استبعاد كل قيمة لهذه الأوراق أو الاتفاقات.

وللقاضي أن يكيف هذه الاتفاقات والأوراق التكيف القانوني الصحيح، بغض النظر عن التكيف الذي أطلقته الأطراف عليها أو موقفهم منها، فقد يجد القاضي في هذه الأوراق أو الاتفاقات عقدا معلقا على شرط واقف، أو عقدا منجزا، أو وعدا بالتعاقد، أو عقد للبدء في التفاوض أو الاستمرار فيه، أو قد يجد القاضي إيجابا أو قبولا، وأخيرا قد يجد مستندا من نوع خاص لا يندرج تحت شكل من الأشكال المتعارف عليها قانونا. ولقد استقر الرأي لدى القضاء المصري على التزام قاضي الموضوع بدراسة الأوراق والمستندات المطروحة عليه للتعرف على ما إذا كانت تعد عقدا أم لا تعدو أن تكون جزءا من مرحلة التمهيد للتعاقد (٧٨). كذلك الحال بالنسبة للقضاء الفرنسي الذي قضى بانعقاد المسئولية العقدية كلما ثبت له توافر عقد من العقود أو مجرد وعد به، وذلك استنادا إلى ما تنشئه هذه الأوراق والاتفاقات من التزام بالتفاوض يتعين أن يلتزم به الأطراف بحسن نية.

مما تقدم نخلص إلى قيام المسئولية العقدية أو التصيرية حسب الأحوال نتيجة للعدول عن التفاوض، وأن أيا من هاتين المسئوليتين يعد ضمانا قررها القانون لتوفير الانضباط والالتزام في التفاوض، ولا يعد ذلك إخلالا بحرية العدول أو انتقاص منها، فقرار العدول عن المفاوضات لا يرتب أي مسئولية ما دام أن العادل قد التزم بمبدأ حسن النية في التفاوض.

وترتبا على ذلك أجاز القانون الإنجليزي للمضروب للخيرة بين المسئوليتين متى تحققت شروطهما، بينما القانون الألماني لا يجيز ذلك، وهذا هو مسلك التشريعات المدنية العربية (٧٩).

تقدير: ونحن بدورنا ما دمنا نحاول إرساء طبيعة عقدية للتفاوض على العقد، وذلك بالنظر لوجود اتفاق على التفاوض بين الطرفين، يستوي في نظرنا أن يكون هذا الاتفاق قد جاء صريحا أم ضمنيا. فحيثما يوجد تفاوض على العقد، فثم اتفاق هناك يستشف بين الطرفين على الرغبة في التفاوض، حتى ولو لم يكن ذلك الاتفاق صريحا، فكيف يتسنى لنا أن نجعل من التفاوض مرة عملاً قانونياً ملزماً، ومرة أخرى نجعله عملاً مادياً غير ملزم، لمجرد أن الأطراف لم يصرحا باتفاقهما على التفاوض، ومع أنهما يتفاوضان فعلا، والتفاوض في الحالتين هو ذات التفاوض،

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

والعدل والمنطق يقضيان ويؤكدان، بضرورة توحيد طبيعة التفاوض، في طبيعة واحدة، كي تحكمها قواعد قانونية واحدة، دون تمييز بين صورة وأخرى.

والحقيقة أنه بمجرد توافق الإرادتين على الدخول في عملية التفاوض، يكون الطرفان قد عقدا فيما بينهما عقدا دون أن يصرحا بذلك أحيانا، وهذا العقد هو الذي يحكم العلاقة بينهما سواء أُنشئ التفاوض أو عند فشله، الأمر الذي يجعل عملية التفاوض وما قد ينشأ عنها من مسؤولية ذات طبيعة عقدية.

لذا فإن قطع التفاوض، والتي تتم خارج أي التزام عقدي، اكتفاء بقواعد المسؤولية التقصيرية، التي لا تقدم ضمانا كافية وحماية فعالة لعملية التفاوض، كي تؤدي الغرض المرجو منها قانونيا واقتصاديا، كما وأن القول بأن التفاوض، ذو طبيعة مادية، ومن ثم فهو عمل مادي غير ملزم، يترتب على التسليم بذلك نتائج عملية غير مستساغة، تتمثل في:

أولاً: في قيام المسؤولية التقصيرية على العدول عن التفاوض، إذا ما اقترن ذلك العدول بخطأ مستقل عنه، وهذا ما لا يمكن لنا التسليم به على إطلاقه، فقد تترتب المسؤولية عن العدول حتى ولو لم يقترن بخطأ، وهو ما يحدث حينما تقطع المفاوضات في اللحظة الأخيرة وبدون مبرر، إذ يكون العدول في هذه الحالة هو الخطأ بعينه، والذي يبرر قيام المسؤولية رغم أنه لم يقترن بخطأ. وتتمثل ثانياً: في أن المسؤولية التقصيرية سوف لا تقوم إلا إذا تم إثبات الخطأ التقصيري، وهو ما يعني أن الطرف المتضرر من قطع المفاوضات، يقع على كاهله إقامة الدليل على ارتكاب الطرف الذي عدل لخطأ تقصيري مصاحب لعدوله ومستقل عنه، ولا يخفى ما في ذلك من مشقة وعنت.

وعليه فإن حصر المسؤولية في مرحلة التفاوض في إطار المسؤولية التقصيرية فحسب، من شأنه أن يشجع على العبث في المفاوضات وعدم الاكتران للالتزام بالاستمرار فيها وحتى نهايتها الطبيعية. مما يتسبب في ضياع حقوق المتفاوض المضرور، بينما قواعد المسؤولية العقدية، تسهل عليه إثبات الخطأ، وتمكنه أيضا من الحصول على التعويض العادل وبطريقة ميسورة.

أما ثالثاً: فالأخذ بقواعد المسؤولية التقصيرية في مجال التفاوض من شأنه أن ينفرد من المفاوضات، ما دام أن المسئول عن قطعها سيكون ملتزماً دائما بتعويض المضرور عن كل ما أصابه من ضرر مباشر، متوقعا كان ذلك الضرر أو غير متوقع، ذلك أن المسؤولية تكون هنا جسيمة، ولا زال الطرفان في مرحلة التفاوض على العقد، فإذا ما أبرم العقد، وقامت المسؤولية العقدية عن عدم التنفيذ، فسيكون المتعاقد ملتزماً بتعويض المضرور عن الضرر المباشر المتوقع فقط، وهذه نتيجة غريبة، يتحتم أن لا نسلّم بها (٨٠).

د. حمدي بارود

وأخيراً فإن من شأن حصر المسؤولية في مرحلة التفاوض في إطار المسؤولية التقصيرية، أن المتفاوض يسأل حتى ولو كان ناقص الأهلية، وهذا ما لا يمكن التسليم به (٨١).
مما سبق نخلص إلى نتيجة مفادها ضرورة النص التشريعي صراحة على وجوب الالتزام بمبدأ حسن النية ومقتضياته في التفاوض، أو على الأقل ضرورة توخي حسن النية في انعقاد العقد، وذلك لمواكبة التطور مجال عقود التجارة الدولية التي تستلزم عادة لإبرامها المرور بمراحل من التفاوض الطويل.

الهوامش:

١- تعرف المفاوضات التي تسبق إبرام العقد التجاري الدولي بأنها اقتراحات ومساومات ومكاتبات وقد تكون تقارير واستشارات يتبادلها طرفا العقد المزمع إبرامه، لئيبين كل طرف ما سوف يجنيه من حقوق والتزامات، وفق أفضل الصيغ القانونية التي تحقق المصلحة المرجوة لكل طرف.

د. محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ص ٦، ط ١٩٩٥، الرياض.

وأنظر أيضاً: د. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، ص ٣، ط ١٩٩٨، دار النهضة العربية.

٢- د. أحمد عبد الكريم سلامه، نظرية العقد الطليق، ص ٨٨-٩٨، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٨٩.

٣- انظر بحث للمؤلف بعنوان: المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها" مبدأ حسن النية ومقتضياته" منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس عشر، العدد الأول ذو الحجة ١٤٢٩هـ يناير ٢٠٠٨م.

٤- انظر بحث للمؤلف بعنوان: القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية، سلسلة الدراسات الإنسانية، غزة، ص ١٢٥-١٤٨، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني-سنة ٢٠٠٥.

٥- د. جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد، ص ١٧٠-١٧٢، بحث منشور بمجلة الحقوق، جامعة الكويت، السنة ٢٠، العدد الأول، ١٩٩٦.

٦- أيرنج هو فقيه ألماني ولد عام ١٨١٨ وتوفي عام ١٨٩٢.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

٧- انظر: د. أمية علوان، ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، ص ١٨، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة-بالاشتراك مع القسم العلمي والفني للبعثة الثقافية التابعة لسفارة فرنسا ونقابة محامي باريس، من ٢-٣ يناير ١٩٩٣.

٨- د. السيد بدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، ص ٣٠٢، رسالة دكتوراه بجامعة القاهرة، ١٩٨٩.

د- عبد الحليم عبد اللطيف القوني، مبدأ حسن النية في التصرفات القانونية، ص ٢٢٠، ط ١٩٩٧ القاهرة.

٩- د. رجب عبد الكريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، ص ٤١٦، طبعة ٢٠٠٠، دار النهضة العربية.

١٠- د. أحمد عبد الكريم سلامه، نظرية العقد الطليق، مرجع سابق، ص ١٠٤.

١١- د. محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، ص ٣٦، ط ١٩٨٤.

١٢- ROSELLO: Le droit penal et la moralisation du contrat. These. Dact. Aix-en-provenie 1967. P.87

١٣- قام مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية- وهو منظمة تعنى بمصالح الدول النامية- بإعداد مشروع قانون السلوك الدولي عند نقل التكنولوجيا، من أجل تنظيم قطاع العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، وما زال هذا المشروع قيد البحث والدراسة ولم يخرج بعد إلى حيز الوجود. والأسباب التي دفعت مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى ضرورة إعداد هذا المشروع، ترجع إلى وضعية القانون الحالي والذي يخضع نقل التكنولوجيا لنظام قانوني هو بلا شك يراعي مصالح الدول الصناعية والمصدرة للتكنولوجيا وكذلك مؤسسات وشركات تلك الدول. د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مركز الدراسات العربي، الأوروبي، ط ١٩٩٩، ص ١٦-١٩.

وقد قامت الدول النامية الراغبة في الحصول على التكنولوجيا المتقدمة، بمعارضة القانون الحالي، من منطلق أنه يتعارض مع متطلبات التنمية. ولذلك قامت بممارسة نوع من الضغط على منظمة الأمم المتحدة كي تنشئ نظاماً اقتصادياً دولياً جديداً، يقوم بتنظيم نقل التكنولوجيا ويعيد توجيه السياسة الاقتصادية الدولية في هذا المجال. د. عبد الهادي عبد القادر سويقي، موقف

د. حمدي بارود

الدول العربية من النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة مصر المعاصرة، السنة ٧٣، العددان ٣٨٩-٣٩٠-يوليو، أكتوبر ١٩٨٢، ص ٢٢٥.

وبالفعل تجاوزت الأمم المتحدة مع المطالب المشروعة لهذه الدول، نظرا لقصور التشريعات الوطنية في هذا المجال، فأخذ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على عاتقه هذه المهمة وبدأ في إعداد هذا المشروع لتنظيم نقل التكنولوجيا، وفي حالة خروج هذا القانون إلى حيز الوجود، فسوف تكون له قابلية التطبيق على كافة العمليات التجارية لنقل التكنولوجيا أيضا كانت صفة الأطراف المعنية. ولقد أثارت القوة الملزمة لهذا القانون خلافا كبيرا بين الدول الصناعية وغيرها، فبينما ترغب الدول النامية في أن يحوز هذا القانون صفة الإلزامية الدولية، وعلى العكس تماما من وجهة النظر هذه عارضت الدول الصناعية هذه الفكرة وأعلنت عن استعدادها لقبول قانون يستند إلى مبادئ إدارية عامة لها طابع اختياري بحت، ورأت أيضا أن يتخذ هذا القانون شكل القرار العادي الصادر عن مؤسسة من مؤسسات الأمم المتحدة. وعليه لا فائدة من انتظار أي تسوية ما لهذا الوضع وذلك لرفض كافة الدول لهذا المشروع والترتيبات الصادرة عنه، إلا أن ذلك لم يمنع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية من الإشارة إلى ضرورة إعادة النظر في هذا المشروع حتى يتم قبوله وتطبيقه عالميا. د.صلاح الدين جمال الدين محمد، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، ص ١١٥، رسالة دكتوراه جامعة عين شمس، ١٩٩٣.

ويشمل مشروع القانون على ديباجة وعشرة أبواب:

الأول في التعريف ونطاق التطبيق، والثاني في أهداف هذا القانون وأصوله العامة، والثالث في تنظيم نقل التكنولوجيا في التشريعات الوطنية، والرابع في الشروط المقيدة، والخامس في الضمانات والالتزامات، والسادس في المعاملة الخاصة التي تمنح للدول النامية، والسابع في التعاون الدولي في مجال نقل التكنولوجيا، والثامن في إنشاء لجنة دائمة لنقل التكنولوجيا، والتاسع في القانون الواجب التطبيق وتسوية المنازعات، والعاشر في أحكام ختامية. ونظرا لعدم الاتفاق بين الدول على صفة الإلزام في هذا القانون - مجرد إرشادات أم اتفاقية دولية ملزمة- كما أسلفنا فلم يضع المشروع تحت عنوان الباب العاشر أية نصوص واكتفى بالقول بأن أحكامه ستوضع فيما بعد. د.محسن شفيق-عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية-ط١٩٨٤-ص١٢.

١٤-د.محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص ٣٦.

١٥-د. عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، ص ٥٨، بدون تاريخ أو دار نشر.

١٦-د. أحمد عبد الكريم سلامه، مرجع سابق، ص ١٠٤ والهامش المشار إليه في نفس الصفحة.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

- ١٧- د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد، ص ٥٨، دار النهضة العربية، ط ١٩٨٢.
- ١٨- د. يوسف الأكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، ص ٩٠، رسالة دكتوراه، جامعة الزقازيق، ١٩٨٩.
- ١٩- د. محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مرجع سابق، ص ٣٨.
- ٢٠- وهناك دلائل كثيرة على انتفاء مبدأ حسن النية في مفاوضات العقد، انظر في ذلك د. يوسف الأكياي، مرجع سابق، ص ١٠٥-١٠٨.
- ٢١- د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، بالاشتراك مع القسم العلمي والفني للبعثة الثقافية التابعة لسفارة فرنسا ونقابة محامي باريس المعهد-ص ٦٣، من ٢-٣ يناير، ١٩٩٣.
- ٢٢- د. رجب عبد الكريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، ص ٤٣٨.
- ٢٣- د. أحمد عبد الكريم سلامه، مرجع سابق، ص ١١١.
- ٢٤- د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع دراسة في قانون التجارة الدولي، ص ٣٣، دار النهضة العربية.
- ٢٥- د. نزيه محمد الصادق المهدي، مرجع سابق، ص ٣٨.
- ٢٦- د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مرجع سابق، ص ٢٢٨.
- ٢٧- د. أحمد عبد الكريم سلامه، مرجع سابق، ص ١١٠-١١٢.
- ٢٨- وذلك وفقا لنص المادة (٣-٢٠١) من مبادئ العقود الأوروبية، انظر: د. أمين دواس، بحثا بعنوان، المسئولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي، ص ١٧٥، منشور في مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد الخامس العدد الأول، صفر ١٤٢٩هـ- فبراير ٢٠٠٨م.
- ٢٩- المرجع السابق، ١٧٦.
- ٣٠- المرجع السابق، ١٧٦-١٧٨.
- ٣١- د. أمية علوان، المرجع السابق، ص ٢٨.
- ٣٢- د. حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص ٦٧.
- ٣٣- د. أمية علوان، المرجع السابق، ص ٢٨.

د. حمدي بارود

- ٣٤- انظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومراسل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، بالاشتراك مع القسم العلمي والفني للبعثة الثقافية التابعة لسفارة فرنسا ونقابة محامي باريس المعهد، ص ٦٣، من ٢-٣ يناير ١٩٩٣.
- ٣٥- د. عبد الحي حجازي، النظرية العامة للتزامات في القانون المصري، ط ١٩٥٧، ص ٤٧٦.
- ٣٦- نقض مدني مصري ١٩٦٧/٢/٩ مجموعة أحكام النقض السنة ١٨ ص ٣٣٤.
- ٣٧- انظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص ٦٨.
- ٣٨- المرجع السابق، ص ٧٢.
- ٣٩- د. أمين دواس، مرجع سابق، ص ١٨٥-١٨٨.
- ٤٠- نشرت هذه الدراسة عام ١٨٦١ ويشار إليها بالأحرف الأولى من تسميتها الالمانية C.I.C وهي دراسة تحتل مكانة مرموقة في النظم القانونية المختلفة. انظر: د. حلمي بهجت بدوي، آثار التصرفات الباطلة، مقال منشور في مجلة القانون والاقتصاد التي تصدرها كلية الحقوق بجامعة القاهرة، العدد التاسع والأربعون، ١٩٦٧، ص ٣٨٦.
- ٤١- د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٨.
- ٤٢- انظر: د. أمية علوان، المرجع السابق، ص ٢٦-٢٨.
- ٤٣- د. عبد الرازق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، نظرية العقد، ص ٣٥٠-٣٦٠، طبعة ١٩٨٢، دار النهضة العربية.
- ٤٤- وتتمثل في النفقات التي تكبدها أحد الطرفين، والتي يتوجب أن يتحملها الطرف الذي عدل عن التفاوض بسوء نية. د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات على العقود التجارية الدولية دراسة مقارنة في القانونين المصري والانجليزي، مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، العدد الرابع، العدد الرابع، ١٩٩٦، ص ٢١.
- ٤٥- وتتمثل في المنفعة التي فاتت المضرور من قطع المفاوضات يسوء نية. د. أمين دواس، مرجع سابق، ص ١٩٠.
- ٤٦- انظر: د. محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانونين المصري والفرنسي، القاهرة، ط ١٩٩٥، ص ٣٩.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

- ٤٧- المرجع السابق، ص ٢٩.
- ٤٨- د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات على العقود التجارية الدولية، مرجع سابق، ٢٢.
- ٤٩- المرجع السابق، ص ٣١.
- ٥٠- انظر: د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع دراسة في قانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية، ص ١٠٢.
- ٥١- د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات على العقود التجارية الدولية، ص ١-٣٥ مرجع سابق. د. أمية علوان، المرجع السابق، ص ٣٢.
- ٥٢- د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات على العقود التجارية، مرجع سابق، ص ٢٥.
- ٥٣- المرجع السابق، ص ٧٢.
- ٥٤- M. Edouard CHAMY, L'affaire Ttexacoo-pennzoil et ses multiples developpements au sein du systeme judiciaire americain J.D I.4.1988. P.979
- ٥٥- انظر: د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ٩٨-١٠١.
- ٥٦- انظر: د. عبد الفتاح عبد الباقي-نظرية العقد، ط ١٩٨٤، ص ١٣١.
- ٥٧- تقض مدني مصري ١٩٦٤/٨/٢ المجموعة السنة ١٥، ص ٨٩٥.
- انظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص ٧٥.
- ٥٨- انظر: د. عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، ص ١٧٢.
- ٥٩- د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ١٠٣.
- ٦٠- د. عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، ص ١٤٣ وما بعدها.
- ٦١- د. حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص ٧٧.
- ٦٢- د. محسن شفيق، المرجع السابق، ص ١١١.
- ٦٣- مجموعة الأعمال التحضيرية للقانون المدني المصري، ج ٢، ص ٤١-٤٥.
- ٦٤- انظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، المرجع السابق، ص ٧٨.
- ٦٥- المرجع السابق، ص ٧١.
- ٦٦- انظر: في النقد الموجه لاشتراط عدم المسئولية عن الغش أو الخطأ الجسيم الذي يقع من التابعين، د. عبد الرشيد مأمون شديد، المسئولية العقدية عن فعل الغير، دار النهضة العربية، ط ١٩٨٦، ص ١٨٩ وما بعدها.
- ٦٧- انظر: د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية العقد، دار النهضة العربية، ط ١٩٨١، ص ٢٦٢ وما بعدها.

د. حمدي بارود

- ٦٨- د. عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، ص ١٢٦.
- ٦٩- د. جمال فاخر النكاس، مرجع سابق، ص ١٦٩.
- ٧٠- د. عبد المنعم البدر اوي، النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام، ط ١٩٨٠، ص ١٩٩ وما بعدها.
- ٧١- نقض مدني مصري ١٩٦٧/٢/٩ ص ٣٣٤، مشار إليه سابقا.
- ٧٢- انظر: د. حسام الدين كامل الأهواني، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، ط ١٩٩٥، ص ٨١.
- ٧٣- نقض مدني مصري ١٩٦٨/٢/٢٨ مجموعة أحكام النقض، السنة ١٩، رقم ٩٥ ص ٦٤٢.
- ٧٤- انظر: د. محمد حسام محمود لطفي، المدخل لدراسة القانون، نظرية الحق، ط ١٩٩٥، ص ٢٣٥ وما بعدها.
- ٧٥- انظر: د. محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، مرجع سابق، ص ٧٨.
- ٧٦- المرجع السابق، ص ٦٧ وما بعدها.
- ٧٧- نقض مدني مصري ١٩٦٨/٢/٢٨ سبق الإشارة إليه.
- ٧٨- نقض مدني مصري ١٩٥٠/١/١٩ مجموعة أحكام النقض السنة ٢- ص ٢٠٣ وكذلك الحكم المشار إليه أعلاه.
- ٧٩- انظر في الخيرة بين المسئوليتين التصديرية والعقدية، د. أمين دواس، مرجع سابق، ص ١٩٢-١٩٣.
- ٨٠- أشرنا لتلك النتائج في بحث لنا بعنوان: نحو تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد، الطبيعة العقدية وآثارها، دراسة تحليلية تأصيلية، ص ٧٢٣-٧٥٨، منشور في مجلة العلوم الإنسانية الصادرة من جامعة الأزهر بغزة، المجلد (١٢) العدد (١) يونيو ٢٠١٠، الجزء الثاني.
- ٨١- انظر في المقارنة بين المسئوليتين، من حيث التعويض، وشروط الإعفاء من المسؤولية، والتقدم، والإثبات، د. أمين دواس، مرجع سابق، ص ١٩٢.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

ثبت بأهم المراجع:

أولاً: باللغة العربية:

* الكتب:

- ١- د. أحمد عبد الكريم سلامه، نظرية العقد الطليق، دار النهضة العربية، طبعة ١٩٨٩.
- ٢- د. السيد بدوي، حول نظرية عامة لمبدأ حسن النية في المعاملات المدنية، رسالة دكتوراه بجامعة القاهرة، ١٩٨٩.
- ٣- د. حسام الدين كامل الأهواني، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، ط ١٩٩٥.
- ٤- د. رجب عبد الكريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، طبعة ٢٠٠٠، دار النهضة العربية.
- ٥- د. صالح بن بكر الطيار، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا-مركز الدراسات العربي، الأوروبي، ط ١٩٩٩.
- ٦- د. صلاح الدين جمال الدين محمد، عقود الدولة لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه جامعة عين شمس، ١٩٩٣.
- ٧- د. عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، بدون تاريخ أو دار نشر.
- ٨- د. عبد الحلیم عبد اللطيف القوني، مبدأ حسن النية في التصرفات القانونية، ط ١٩٩٧ القاهرة.
- ٩- د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية العقد، دار النهضة العربية، ط ١٩٨١.
- ١٠- د. عبد الرشيد مأمون شديد، المسئولية العقدية عن فعل الغير، دار النهضة العربية، ط ١٩٨٦.
- ١١- د. عبد الحي حجازي، النظرية العامة للالتزامات في القانون المصري، ط ١٩٥٧.
- ١٢- د. عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد، ط ١٩٨٤.
- ١٣- د. عبد المنعم البدر اوي، النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام، ط ١٩٨٠.
- ١٤- د. محسن شفيق، عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، ط ١٩٨٤.
- ١٥- د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية.
- ١٦- د. محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، ط ١٩٩٥، الرياض.

د. حمدي بارود

- ١٧- د. محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانونين المصري والفرنسي، القاهرة، ط١٩٩٥.
- ١٨- د. محمد حسام محمود لطفي، المدخل لدراسة القانون، نظرية الحق-ط١٩٩٥.
- ١٩- د. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقديّة، ط١٩٩٨، دار النهضة العربية.
- ٢٠- د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، ١٩٨٨.
- ٢١- د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد، دار النهضة العربية، ط١٩٨٢.
- ٢٢- د. يوسف الأكياي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، جامعة الزقازيق، ١٩٨٩.

* الأبحاث والتقارير:

- ١- د. أمين دواس، بحثاً بعنوان، المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي، ص١٦٧-٢٢٢، منشور في مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، المجلد الخامس العدد الأول، صفر ١٤٢٩هـ-فبراير ٢٠٠٨م.
- ٢- د. أمية علوان، ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، بالاشتراك مع القسم العلمي والفني للبعثة الثقافية التابعة لسفارة فرنسا ونقابة محامي باريس، من ٢-٣ يناير، ١٩٩٣.
- ٣- د. جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد، ص ١٧٠-١٧٢، بحث منشور بمجلة الحقوق، جامعة الكويت، السنة ٢٠، العدد الأول، ١٩٩٦.
- ٤- د. حسام الدين كامل الأهواني، المفاوضات قبل التعاقدية ومرحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، نشر معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، بالاشتراك مع القسم العلمي والفني للبعثة الثقافية التابعة لسفارة فرنسا ونقابة محامي باريس، من ٢-٣ يناير، ١٩٩٣.

الطبيعة القانونية للمسئولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد

- ٥- د. حلمي بهجت بدوي، آثار التصرفات الباطلة، مقال منشور في مجلة القانون والاقتصاد التي تصدرها كلية الحقوق بجامعة القاهرة، العدد التاسع والأربعون، ١٩٦٧.
- ٦- د. حمدي محمود بارود، بحث لنا بعنوان: نحو تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد، الطبيعة العقدية وأثارها، دراسة تحليلية تأصيلية، ص ٧٢٣-٧٥٨، منشور في مجلة العلوم الإنسانية الصادرة من جامعة الأزهر بغزة، المجلد (١٢) العدد (١) يونيو ٢٠١٠، الجزء الثاني.
- ٧- د. حمدي محمود بارود، بحث بعنوان: المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها" مبدأ حسن النية ومقتضياته" منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس عشر، العدد الأول ذو الحجة ١٤٢٩هـ يناير ٢٠٠٨م.
- ٨- د. حمدي محمود بارود، بحث بعنوان: القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية، سلسلة الدراسات الإنسانية، غزة، ص ١٢٥-١٤٨، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، سنة ٢٠٠٥.
- ٩- د. عبد الهادي عبد القادر سويبي، موقف الدول العربية من النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مجلة مصر المعاصرة، السنة ٧٣، العددان ٣٨٩-٣٩٠-يوليو، أكتوبر ١٩٨٢.
- ١٠- د. هاني صلاح سري الدين، المفاوضات على العقود التجارية الدولية دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنجليزي، مجلة إتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، العدد الرابع، ص ١-٣٤، ١٩٩٦.

ثانياً: باللغة الأجنبية:

1. M. Edouard CHAMY, L'affaire Ttexacoo-pennzoil et ses multiples développements au sein du système judiciaire américain J.D I.4.1988. P.979
2. M. Edouard CHAMY, L'affaire Ttexacoo-pennzoil et ses multiples développements au sein du système judiciaire américain J.D I.4.1988. P.979