The Role Of The Principle Of Good Faith In International Trade Contract Negotiations

Dr .Ghassan Ali*

(Received 20 / 10 / 2024. Accepted 16 / 1 / 2025)

□ ABSTRACT □

This study aims to explore the role of the principle of good faith in international trade contract negotiations and highlight the importance of adhering to this principle as a means to ensure fair dealings, enhance mutual trust, and achieve a balance of interests among parties during the negotiation stages. The research addresses the issue of insufficient legal regulation for the negotiation phase, which can lead to the misuse of negotiation freedom and trigger future disputes. The primary research question posed is: How does the principle of good faith contribute to balancing interests and ensuring the success of international contracts?

The study employs a descriptive methodology to analyze the nature of the principle of good faith and an analytical approach to examine its contribution to the success of contractual processes. Practical examples and comparative studies between different legal systems, such as Anglo-Saxon and civil law, were utilized to illustrate the impact of this principle in various contexts.

The main findings indicate that adherence to the principle of good faith requires the implementation of fundamental obligations such as disclosure and confidentiality, which help eliminate ambiguity and foster trust among parties. Additionally, the principle contributes to reducing future disputes and serves as a preventive tool for enhancing the stability of international contracts.

The study concludes that the principle of good faith is not merely a moral obligation but a legal necessity for achieving successful international contracts. It recommends developing national and international legislation to regulate the negotiation phase and raising awareness of the principle's importance through seminars and workshops.

Keywords: Principle of good faith, international contract negotiations, disclosure obligation, confidentiality obligation, contractual balance.

Copyright **:**Tishreen University journal-Syria, The authors retain the copyright under a CC BY-NC-SA 04

* **Associate Professor- faculty of law- lattakia University- Syria.**

دور مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

د. غسان علي*

(تاريخ الإيداع 20 / 12 / 2024. قُبِل للنشر في 16 / 1 / 2025)

□ ملخّص □

يهدف هذا البحث إلى دراسة دور مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، وتسليط الضوء على أهمية الالتزام بهذا المبدأ كوسيلة لضمان نزاهة التعامل، تعزيز الثقة المتبادلة، وتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف خلال المراحل التفاوضية. يتمحور البحث حول معالجة مشكلة الافتقار إلى تنظيم قانوني كافٍ للمرحلة التفاوضية، مما يؤدي إلى التعرض لخطر إساءة استخدام الحرية التفاوضية وإثارة النزاعات المستقبلية. يطرح البحث السؤال العلمي الرئيسي: كيف يساهم مبدأ حسن النية في تحقيق توازن المصالح وضمان نجاح العقود الدولية؟

يعتمد البحث على المنهج الوصفي لتحليل طبيعة مبدأ حسن النية، والمنهج التحليلي لدراسة مدى مساهمته في نجاح العملية التعاقدية. كما تم توظيف أمثلة عملية ودراسات مقارنة بين الأنظمة القانونية المختلفة، مثل الأنجلوساكسوني والمدني، لتوضيح تأثير هذا المبدأ في سياقات متنوعة.

تشير النتائج الرئيسية إلى أن الالتزام بمبدأ حسن النية يتطلب تنفيذ التزامات أساسية مثل الإعلام والسرية، اللذين يساهمان في إزالة الغموض وتعزيز الثقة بين الأطراف. كما تبين أن المبدأ يُسهم في تقليل النزاعات المستقبلية ويُعد أداة وقائية لتحسين استقرار العقود الدولية.

خلص البحث إلى أن مبدأ حسن النية ليس مجرد التزام أخلاقي، بل هو ضرورة قانونية لتحقيق نجاح العقود الدولية. وأوصى بتطوير تشريعات وطنية ودولية تنظم المرحلة التفاوضية، وتعزيز وعي الأطراف بأهمية المبدأ من خلال الندوات وورش العمل.

الكلمات المفتاحية :مبدأ حسن النية، مفاوضات العقود الدولية، الالتزام بالإعلام، الالتزام بالسرية، التوازن التعاقدي.

حقوق النشر : مجلة جامعة تشرين- سورية، يحتفظ المؤلفون بحقوق النشر بموجب الترخيص CC BY-NC-SA 04

* **أستاذ مساعد- كلية الحقوق – جامعة تشرين- سورية.**

مقدمة:

تُعد العقود الدولية من الأدوات الأساسية التي تساهم في تسهيل التجارة العالمية وتعزيز النشاطات الاقتصادية عبر الحدود. نظرًا لتعقيدها وطبيعتها المتعددة الأبعاد، لا يتم إبرام هذه العقود بمجرد تبادل القبول والإيجاب بين الأطراف، بل تسبقها مرحلة مفاوضات مكثفة. خلال هذه المرحلة، يتناول الطرفان كل ما يتعلق بالعقد قيد الإبرام، بما في ذلك دراسة موضوعه، معالجة أي غموض أو إشكاليات قد تواجهه، والتأكد من جدوى العقد وضمان تحقيق عوائد متوازنة للطرفين. هذه العملية تُساعد في بناء الثقة والاطمئنان لدى الأطراف قبل اتخاذ القرار النهائي.

تكتسب مرحلة التفاوض أهمية كبيرة من الناحية العملية كونها تُتيح للطرفين فرصة لتقريب وجهات النظر ومناقشة البنود بحرية قبل إبرام العقد. إلا أن هذه المرحلة غالبًا ما تفتقر إلى تنظيم قانوني كافٍ سواء على المستوى الوطني أو الدولي، مما يمنح الأطراف حرية واسعة قد تؤدي إلى إساءة الاستخدام، مثل الانسحاب من المفاوضات في مراحل متقدمة بشكل تعسفي. بناءً على ذلك، يُعد اعتماد مبادئ تُنظم هذه المرحلة، مثل "مبدأ حسن النية"، ضرورة لضمان نزاهة المفاوضات وحماية مصالح الأطراف.

إنّ "مبدأ حسن النية" يُعدّ حجر الزاوية في تنظيم المفاوضات التعاقدية الدولية، حيث يُلزم الأطراف بالتصرف بنزاهة وشفافية، ويمنع أي ممارسات تعسفية أو غير مشروعة قد تضر بمصالح الطرف الآخر. يُسهم هذا المبدأ في تعزيز الثقة المتبادلة ويُقلل من احتمالية نشوء نزاعات قد تعيق إبرام العقد أو تؤثر على تنفيذه لاحقًا.

إلى جانب ذلك، يساعد تنظيم مرحلة التفاوض استنادًا إلى قواعد واضحة، مثل مبدأ حسن النية، على تحقيق التوازن بين حرية الأطراف في مناقشة بنود العقد ومتطلبات العدالة والنزاهة. فلا يقتصر دور هذه القواعد على حماية الطرف الضعيف فحسب، بل يُعزز أيضًا استقرار العلاقات التجارية الدولية، ما يُسهم في بناء نظام اقتصادي عالمي أكثر عدالة واستدامة.

ومع تزايد التشابك الاقتصادي العالمي، يصبح من الضروري أن تتبنى الأنظمة القانونية الوطنية والدولية إطارًا تنظيميًا محكمًا لهذه المرحلة. يُمكن أن يتضمن هذا الإطار مبادئ وإرشادات تُلزم الأطراف بالتصرف بحسن نية، مع وضع عقوبات على أي ممارسات تعسفية، وضمان حماية حقوق الأطراف خلال عملية التفاوض.

الدراسات السابقة:

دراسة بوناح عبدالنور، 2022 ،التفاوض على عقود التجارة الدولية – مبدأ حرية التفاوض وحسن النية

تناولت مبادئ تنظيم التفاوض على عقود التجارة الدولية، مع التركيز على مبدأي **حرية التفاوض وحسن النية** .أبرزت الدراسة الأهمية الكبرى لتطبيق هذه المبادئ لتعويض غياب تنظيم قانوني شامل للمرحلة التفاوضية، مما يضمن تحقيق توازن المصالح بين الأطراف المتفاوضة.

ملخص الدراسة:

الإشكالية الرئيسية :عدم وجود تنظيم قانوني كافٍ لمرحلة التفاوض في العقود الدولية، مما قد يؤدي إلى إساءة استخدام الحرية التفاوضية أو نشوء نزاعات.

التركيز :أهمية مبدأ حسن النية كوسيلة لتحقيق النزاهة والشفافية في التعامل بين الأطراف.

الأهداف :تعزيز الالتزام بمبدأ حسن النية وحرية التفاوض، مع ضمان التوازن بين مصالح الأطراف وتحقيق عدالة التفاوض.

النتائج :أكدت الدراسة أن تطبيق هذه المبادئ يسهم في تحقيق الاستقرار العقدي وتجنب النزاعات المستقبلية، ويُعد وسيلة تنظيمية ضرورية لضبط العملية التفاوضية.

الدراسة سلطت الضوء على أهمية المواءمة بين حرية التفاوض والالتزام بمبادئ أخلاقية وقانونية لضمان استقرار عقود التجارة الدولية.

دراسة وفاء حلمي السعيد سيد أحمد 2023 الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، تناولت أهمية مرحلة التفاوض في العقود التجارية الدولية، مع التركيز على مبدأي حرية التفاوض وحسن النية.

ملخص الدراسة:

الإشكالية الرئيسية :أشارت الدراسة إلى أن المشرعين المصري والفرنسي، قبل تعديل القانون المدني الفرنسي عام 2016، لم يُولوا مرحلة التفاوض التنظيم القانوني الكافي، مما أدى إلى ترك مساحة واسعة للأطراف قد تُستغل بشكل غير مشروع.

الأهداف :تهدف الدراسة إلى توضيح دور مبدأي حرية التفاوض وحسن النية في تنظيم عملية التفاوض ضمن عقود التجارة الدولية، بما يضمن حرية إرادة الأطراف المتفاوضة من جهة، والحفاظ على التوازن بين مصالحهم من جهة أخرى.

النتائج :أكدت الدراسة أن تطبيق مبدأ حسن النية يفرض على الأطراف التزامات، أبرزها:

الالتزام بالإعلام :حيث يجب على الطرف الذي يمتلك معلومات هامة إبلاغ الطرف الآخر بها لضمان الشفافية.

الالتزام بالسرية :ضرورة الحفاظ على سرية المعلومات المتبادلة خلال التفاوض وعدم استغلالها بطرق غير مشروعة.

التوصيات :أوصت الدراسة بضرورة تطوير التشريعات الوطنية لتنظيم مرحلة التفاوض، بما يحد من التعسف ويضمن التوازن بين مصالح الأطراف، مع تعزيز الوعي بأهمية مبدأ حسن النية في المفاوضات التعاقدية.

دراسة بوطبالة معمر .سلطان عمار، 2022، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام عقود التجارة الدولية"، نُشرت في مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال عام 2022، تناولت دور مبدأ حسن النية كقيد على حرية الأطراف في مرحلة تكوين عقود التجارة الدولية، بهدف إضفاء الثقة على عملية تحضير شروط العقد النهائي وضمان التوازن العقدي.

ملخص الدراسة:

الإشكالية الرئيسية :غياب التنظيم القانوني لمرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية، مما قد يؤدي إلى عدم التوازن بين الأطراف وإثارة نزاعات مستقبلية.

الأهداف :توضيح دور مبدأ حسن النية كآلية لضبط حرية الأطراف المتفاوضة، بما يضمن تحقيق التوازن العقدي والعدالة، ويمنع التعسف أو استغلال المواقف.

النتائج :أكدت الدراسة أن تطبيق مبدأ حسن النية يفرض على الأطراف التزامات متعددة، أبرزها:

الالتزام بالإعلام :توفير المعلومات الضرورية للطرف الآخر لضمان شفافية التفاوض.

الالتزام بالسرية :حماية المعلومات المتبادلة خلال التفاوض وعدم استغلالها بطرق غير مشروعة.

التوصيات :أوصت الدراسة بضرورة تعزيز الوعي بمبدأ حسن النية وتضمينه في التشريعات الوطنية والدولية، لضمان تنظيم أفضل لمرحلة التفاوض في عقود التجارة الدولية وتحقيق التوازن والعدالة بين الأطراف.

العياشي شتواح، 2014 بعنوان "**نظرة قانون لاهاي الموحد لمعيار دولية عقد البيع**"، يقدم دراسة تحليلية للأحكام العامة التي تضمنها قانون لاهاي الموحد لعام 1964 بشأن البيع الدولي للبضائع.

ملخص الدراسة:

- **هدف الدراسة** :استكشاف معايير **تحديد دولية عقد البيع** في ضوء أحكام قانون لاهاي الموحد لعام 1964.
- **موضوع الدراسة:**
  - تحليل مفهوم "دولية العقد" والضوابط المستخدمة لتحديد إذا ما كان العقد يتمتع بطابع دولي.
  - تقييم مدى نجاح قانون لاهاي في وضع معايير دقيقة لتحديد الطبيعة الدولية لعقود البيع.
- **الإطار القانوني:**
  - يركز البحث على الإشكالات المتعلقة بغياب تعريف دقيق لمعيار "الدولية"، وتأثير ذلك على فعالية التطبيق القانوني.
  - يبرز أهمية عناصر مثل مكان إقامة الأطراف (البائع والمشتري)، وموقع تنفيذ الالتزامات، في تحديد الدولية.
- **النتائج:**
  - خلص الباحث إلى أن معايير قانون لاهاي الموحد لعام 1964 لا تزال تعاني من عمومية وغموض نسبيين في بعض الجوانب.
  - أوصى بضرورة تطوير معايير أكثر وضوحًا ودقة لمعالجة الثغرات وتجنب التعارضات في التفسير والتطبيق.

مشكلة البحث:

يناقش البحث الدور التنظيمي الذي يلعبه مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض، ويركز على التساؤل الأساسي: إلى أي مدى يُمكن أن يُساهم مبدأ حسن النية في تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف وضمان نجاح العقود الدولية؟ تُظهر الدراسات السابقة، مثل دراسة "التفاوض على عقود التجارة الدولية" (2022)، أهمية هذا المبدأ في تقليل النزاعات وتعزيز الشفافية. بينما ركزت دراسة "مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام العقود" (2022) على الالتزامات المترتبة على المبدأ، يضيف البحث الحالي نظرة أعمق حول تأثيره على استقرار العقود الدولية؟

الأسئلة الفرعية:

ما المقصود بمبدأ حسن النية؟ وما الالتزامات المترتبة عليه؟

ما الأساس القانوني للالتزام بمبدأ حسن النية؟ وما المسؤولية الناتجة عن الإخلال به؟

أهمية البحث وأهدافه:

الأهمية النظرية

يسلط البحث الضوء على مبدأ حسن النية باعتباره مبدأ أخلاقيًا وقانونيًا يجب أن يسود جميع العلاقات التعاقدية، بدءًا من التفاوض وحتى التنفيذ.

الأهمية العملية

يكشف البحث دور المبدأ في إلزام الأطراف بالشفافية والصدق، مما يحد من النزاعات ويسهم في استقرار العقود.

أهداف البحث:

توضيح أهمية مبدأ حسن النية في المفاوضات.

تحليل الالتزامات القانونية المرتبطة بهذا المبدأ.

تحديد الأساس القانوني للالتزام به.

تقييم طبيعة المسؤولية الناتجة عن الإخلال به.

منهجية البحث:

يعتمد البحث على:

المنهج الوصفي :لفهم طبيعة مبدأ حسن النية.

المنهج التحليلي :لتقييم أثر المبدأ على نجاح العقود الدولية.

خطة البحث:

-المطلب الأول: ماهية مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

-الفرع الأول: المقصود بمبدأ حسن النية بالتفاوض وخصائصه.

-الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على مبدأ حسن النية بالتفاوض.

-المطلب الثاني: أساس الالتزام بحسن النية في التفاوض:

-الفرع الأول: حالة وجود اتفاق مبدئي بين الأطراف.

–الفرع الثاني: حالة عدم وجود اتفاق مبدئي بين الأطراف.

المطلب الأول: ماهية مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية:

يعتبر مبدأ حسن النية من الضوابط القانونية والأخلاقية لمرحلة تنفيذ العقد حيث أقرته الكثير من الأنظمة القانونية إلا أنها لم تعطه المكانة التي يستحقها في المرحلة السابقة على التعاقد رغم وجود بعض الاستثناءات القليلة حيث حاولت بعض الدول مواكبة التطورات التي تشهدها الساحة التجارية الدولية بالنص على الالتزام بحسن النية في مرحلة تكوين العقد، كما كان هناك دوراً بارزاً على الصعيد الدولي في كثير من الاتفاقيات الدولية باعتماد مبدأ حسن النية كضابط أساسي لسلوك الأطراف في إبرام عقود التجارة الدولية بالنسبة لجميع مراحل العملية العقدية أهمها اتفاقية الأمم المتحدة للبع الدولي للبضائع لعام 1980، وبناءً على ذلك سنتناول في هذا المطلب المقصود بمبدأ حسن النية في التفاوض وخصائصه (الفرع الأول) وتسليط الضوء على الالتزامات المترتبة عنه على عاتق أطراف العقد الدولي (الفرع الثاني).

الفرع الأول: المقصود بمبدأ حسن النية بالتفاوض وخصائصه:

يفرض مبدأ حسن النية على الشخص أن يراعي في تصرفاته النزاهة والأمانة والاستقامة وعدم الغش في المعاملات وبناءً على ذلك يكون الشخص الذي يسلك مسلكاً سوياً في تصرفاته حسن النيّة، أما الشخص الذي يسلك مسلكاً غير سوياً في معاملاته مع الغير كان سيّء النية [1].

يشمل الالتزام بحسن النية أيضًا، وفقًا للأنظمة المدنية، التعاون بين الأطراف في جميع مراحل التفاوض، بما في ذلك تقديم المعلومات التي قد تؤثر على جدوى الاتفاق النهائي. بالمقابل، تركز الأنظمة الأنجلوساكسونية على حماية الطرف القوي الذي يمتلك معظم المعلومات، مع افتراض أن الطرف الآخر عليه مسؤولية طلب هذه المعلومات بشكل مباشر.[2]

حيث أن مدى التزام أطراف التفاوض بمبدأ حسن النية يظهر من خلال تصرفاتهم التي تعكس سوء أو حسن نيتهم، فالممارسات والتصرفات الإيجابية يمكن أن تدفع عجلة التفاوض نحو الأمام وتؤثر عليها بشكل إيجابي، ويتجسد ذلك بالدخول في التفاوض والاستمرار فيه وعدم قطعه إلا لأسباب مشروعة، والالتزام بالتعاون بين المتفاوضين من خلال تبادل المعلومات، والتحمل المشترك لنفقاته[3]، وتحري الصدق والأمانة والوضوح فيما يتعلق بالمعلومات المتعلقة بالعقد المتفاوض عليه، كما يعد مظهراً من مظاهر حسن النية التزام كل من طرفي التفاوض بعدم إجراء مفاوضات موازية مع الغير دون علم مسبق من قبل الطرف الآخر في التفاوض[4].

1 بوطالبة معمر، 2017، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم، جامعة متنوري قسنطينة، ص77.

[2] Farnsworth, E. A. (1987). "Good Faith in Contract Performance." Yale Law Journal.

3منير جمادي، 2017، تأثير مهارات الإتصال على عملية التفاوض دراسة ميدلانية على عينة من المؤسسات بولاية عنابة، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في إدارة الأعمال ، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة باجي مختار، ص92.

4 عهود أحمد حسين خليفات، 2020، مدى انسحاب ودور مبدأ حسن النية على مراحل مافبل وأثناء وبعد تنفيذ العقود المدنية، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، المجلد 5، العدد 1، ص583.

وعلى عكس مما سبق يتجلى سوء نية الطرف المتفاوض في مجموعة من التصرفات التي تنعكس سلباً على العملية التفاوضية، أبرز هذه التصرفات الدخول في التفاوض بنية عدم التعاقد بقصد تفويت الفرصة على المتفاوض معه أو على الغير بشأن المحل المتفاوض عليه، كذلك يعتبر قطع التفاوض دون أي سبب مشروع من مظاهر سوء نية المتفاوض خاصةً عندما يكون التفاوض قد وصل إلى مرحلة متقدمة جداً وهذا ما قضت به محكمة النقض الفرنسية عندما وجدت أن وصول المفاوضات إلى مرحلة اعتقد فيها الطرف المتفاوض بحتمية التعاقد يجعل قطع أحد أطراف التفاوض المفاوضات بدون سبب جدي عملاً مخالفاً لمقتضيات حسن النية متى تسبب في ضرر للطرف الآخر في التفاوض[5].

وعلى الرغم من اجتهاد فقهاء المصطلحات القانونية في وضع تعريف لحسن النية في القواميس القانونية، إلا ان النظم القانونية الوطنية وكذلك النصوص القانونية للتجارة الدولية لم تتفق على تعريف موحد لمبدأ حسن النية، وهذا مؤشر على أن ثمة صعوبة في صياغة تعريف جامع لمبدأ حسن النية يستجيب لمقتضيات أمان المعاملات القانونية[6].

فعلى المستوى الفقهي هناك مَن عرفه أنه: "إقدام المتفاوضون أو الراغبون في التعاقد على عملية التفاوض على أساس الثقة والاستقامة في التعامل والابتعاد عن أساليب الخداع والاحتيال التي من شأنها بث أو إشاعة جو من عدم الطمأنينة لدى الاطراف"[7].

كذلك بأنه: "التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقى ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض بحيث لا تؤدي إلى إضرار الطرف الآخر"[8]، وأنه" قاعدة سلوك تستلزم لموضوعات القانون النزاهة والاستقامة وتستثني كل نية سيئة[9].

ووجده أخرون أنه: "الأمانة بالفعل ومراعاة المعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في التجارة"[10].

أما على المستوى الدولي نلاحظ أن مبادئ قواعد التجارة الدولية الصادرة بروما سنة 1994م (UNIDROIT) حاولت توحيد القواعد القانونية التي تحكم مراحل العقد في مجال عقود التجارة الدولية، ولعل أهم النصوص التي تناولت بها مبدأ حسن النية في التفاوض واعتبرته أمراً جوهرياً في علاقات التجارة الدولية نص المادة الخامسة منها[11]:

5. محمود فياض، 2013، المبادئ المؤطرة لنظرية العقد في التشريع المدني الفرنسي الجديد، دراسة نقدية تأصيلية مقارنة، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، العدد2، السنة السابعة، ص249،

6. العياشي شتواح، 2024، مبدأ احترام حسن النية في اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، المجلة الاكاديمية للبحث القانوني، المجلد 15، العدد 1، ص77.

7.صليحة بن أحمد، 2007، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، رسالة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، ص34.

8.علي أحمد صالح، 2012، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومة، الجزائر، ص391.

8. Francois DIESSE, 2002, La bonne foi la coopération et la raisonnable dans la convention des nations unies relative a la vente internationale des marchandises (CVIM), journal de droit international, N 1, JURISCLASSEUR-CNRS, Paris, p.62.

9 تيحكر محمد حسين، استبراق محمد حمزة، 2019، التزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق للعلوم القانونية والسياسية، العدد4، السنة السادسة، العراق، ص4.

" – يتمتع كل طرف بحرية التفاوض ولا يعتبر مسؤولاً عن عدم التوصل إلى اتفاق.

–إن الطرف الذي يقوم بالتفاوض أو يقوم بقطع مفاوضاته بسوء نية يكون مسؤولاً عن الخسائر التي تكبدها الطرف الثاني.

–إن الدخول في مفاوضات أو الاستمرار فيها من قبل الطرف الذي لا ينوي التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر يعتبر تصرفاً مقروناً بسوء نية"

كما نصت المادة السابعة من هذه المبادئ: " يلتزم الأطراف باحترام مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية".

كذلك لعب التحكيم التجاري الدولي دوراً بارزاً في التأكيد على أن مبدأ حسن النية يعتبر التزاماً يقع على عاتق الأطراف، كحكم محكمة التحكيم الهنغارية الصادر عام 1995 في القضية رقم 94124 الذي قرر أن: " مبدأ حسن النية يعدّ من أحد المبادئ العامة في التجارة الدولية ولا يجوز للأطراف استبعاد هذا المبدأ" ، كذلك حكم محكمة التحكيم في غرفة التجارة الدولية في باريس عام 1987 نص على أن "الالتزام بحسن النية وشرف التعامل يشكل قيداً على الأطراف المفاوضة"[12].

ومن جهتنا يمكن أن نعرّف مبدأ حسن النية بأنه التزام مفروض على طرفي العقد الدولي مهمته ضبط سلوك وتصرفات الطرفين بقدر من النزاهة والابتعاد عن الغش والخداع بحيث يراعي كل طرف مصالح الطرف الآخر وصولاً إلى نجاح العملية التفاوضية التي من شأنها أن تضمن نجاح تنفيذ العقد النهائي دون أن يعترضهما أي منازعات مستقبلية بشأن العقد.

ونستخلص مما سبق أن مبدأ حسن النية باعتباره مبدأ جوهرياً في عملية التفاوض يتسم بمجموعة من الخصائص، منها[13]:

–يعتبر مبدأ حسن النية وسيلة وقائية مهمته ضمان الحماية الكافية للعملية التعاقدية في المستقبل وعدم اعتراض الأطراف أي سلوك من شأنه أن يؤثر على التوقعات المشروعة، فهو التزام يهدف إلى تحقيق غاية وليس مجرد بذل عناية.

–إن الالتزام بحسن النية يعتبر مبدأ عام يهيمن على إرادة الأطراف في جميع مراحل العملية التعاقدية سواء تعلق الأمر بتكوين العقد أو تنفيذه.

– يعتبر الالتزام بحسن النية التزام تبادلي مفروض على جميع أطراف العملية التعاقدية، بحيث يكون كل طرف دائناً ومديناً به في نفس الوقت غير أن مضمون الالتزامات التي يرتبها تختلف من طرف إلى آخر حسب موقعه وحالته والملابسات التي تحيط به والتي تتطلب مراعاة كل طرف لمصالح الطرف الآخر.

10 راجع هذه المبادئ متوفرة عبر الرابط التالي: https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-1994/، تاريخ الزيارة: 6-12-2024.

11 مشار إليه: بلحاح العربي، 2010، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري_ دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، عُمان، ص71.

12 شيرزاد عزيز سليمان، 2008، حسن النية في إبرام العقود، دار دجلة، الأردن، ص182.

–يعتبر مبدأ حسن النية مبدأً عالمياً تناولته بعض الاتفاقيات الدولية وكرسته أغلب النظم القانونية.

الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على مبدأ حسن النية بالتفاوض:

إن تنفيذ الالتزام بالتفاوض وفقاً لمقتضيات حسن النية، تستلزم بالضرورة وجود التزامات أخرى ناشئة عنه من شأنها أن تشير إلى جدية إرادة المتعاقد خلال المرحلة التفاوضية، ولعل أهم هذه الالتزامات هي الالتزام بالإعلام والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات.

على سبيل المثال، في قضية .Texaco Inc. v. Pennzoil Co عام 1976، ألزمت محكمة تكساس شركة Texacoبدفع تعويض كبير لشركة Pennzoil بسبب خرق مبدأ حسن النية أثناء المفاوضات. قامت Texaco بالتفاوض مع شركة Getty رغم وجود مذكرة تفاهم ملزمة بين Pennzoil و .Gettyأثبتت المحكمة أن Texaco شجعت Getty على نقض الاتفاق المبدئي، مما أدى إلى خسائر مالية جسيمة. هذا المثال يعكس أهمية الالتزام بحسن النية، خاصةً عند وجود اتفاقيات مبدئية تدير المفاوضات[14].

أولاً: الالتزام بالإعلام:

تتجلى أهمية هذا الالتزام في توجيه الأطراف نحو اتخاذ قرارات مستنيرة تتعلق بالمفاوضات. بالإضافة إلى ذلك، يتطلب الالتزام بالإعلام تضمين التحديثات المستمرة للمعلومات التي قد تؤثر على موضوع العقد، خاصةً في حالة تغيّر ظروف السوق أو العوامل الفنية. ثانيًا: الالتزام بالتفاوض المستمر: يُلزم الأطراف بمواصلة الحوار بحسن نية دون الانسحاب إلا لأسباب مشروعة، مما يعزز فرص الوصول إلى اتفاق نهائي[15].

إن تعدد أشكال العقود الدولية وتعقدها وتنوع مضامينها، كذلك ظهور وسائل فنية جديدة في مجال إبرامها، جعل لزاماً تقريره في المرحلة التفاوضية خصوصاً أن مراكز الأطراف في العقود الدولية غير متساوية في المعلومات التفصيلية اللازمة لإبرام العقد، وبالتالي يقع على عاتق الطرف الذي يملك المحل الذي سيقع عليه العقد المزمع إبرامه مستقبلاً واجب الإدلاء قبل إبرام العقد بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد التجاري الدولي مما يساهم في إيجاد رضا كامل وسليم بكافة تفصيلات العقد محل التفاوض[16]، هذا من شأنه أن يمكّن الطرف الضعيف إما من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل منه إذا شاء وحماية الثقة المشروعة في العقد [17].

ويمكن تعريف الالتزام بالإعلام أنه: " التزام يترتب على من يمتلك معلومات عن موضوع العقد المراد إبرامه بأن يلقى الضوء عليه حتى يكون الطرفان على بيّنة مما هما مقبلان عليه من حقوق والتزامات في العقد[18].

وهناك مَن عرّفه أنه: " إعلام المتعاقد الذي في مركز القوّة الطرف الآخر بكافة البيانات التي تساهم في تكوين الرضا الكامل وتمكّن المتعاقد الضعيف من الإقدام على العقد عند إبرامه أو التحلل منه"[19].

[14] Guilbeaut N. L'obligation de renseignement dans les contrats de vente internationale de marchandises. Cahiers de droit. 1997.

[15] Al-Layl A. Commitment to Pre-Contractual Electronic Media. J Law Polit Sci. 2016.

15 أحمد بن فهد بن حمين الفهد، 2017، مفاوضات عقود التجارة الدولية _ دراسة فقهية، مجلة الجمعية الفقهية السعودية، السعودية، ص389.

16 علي أحمد صالح، 2012، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص199.

17 عائشة قصار الليل، 2016، الالتزام بالإعلام الإلكتروني السابق للتعاقد، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 9، العدد 3، ص79.

وبناءً على ما سبق نلاحظ أن الهدف الأساسي من الالتزام بالإعلام خلال مرحلة التفاوض هو إزالة الهوة بين الطرفين في المعرفة حول محل العقد المتفاوض عليه ويتم ذلك من خلال عدّة طرق إما بالإخبار المباشر بحيث يُخبر المفاوض المالك لمحل العقد المراد إبرامه المفاوض الآخر بكل ما يعلمه من حقائق ووقائع ومعلومات تتصل بذلك المحل، أو عن طريق الكتابة بأن يقوم المفاوض المالك لمحل العقد بتقديم بيانات مكتوبة إلى المفاوض الراغب في التعاقد معه، إما في وثيقة العقد نفسها أو وثيقة مستقلة تلحق بالعقد التجاري الدولي المتفاوض عليه[20].

ولكي يحقق الالتزام بالإعلام الغاية المنشودة منه يجب أن تتوفر فيه أوصاف معينة أهمها أن يكون واضحاً بأن تُستخدم فيه عبارات سهلة الفهم غير معقدة يسهل على المفاوض استيعاب معانيها، وأن يكون إعلاماً شاملاً لكافة البيانات المتصلة بالعقد والتي لها تأثير على رضا الطرف الآخر دون إنقاص أي منها، وأن يكون دقيقاً متسم بالصدق وحقيقة القول[21].

ثانياً: الالتزام بالسرية:

يعتبر هذا الالتزام التزاماً مكملاً للالتزام بالإعلام باعتبار أنه يهدف إلى المحافظة على سرية المعلومات التي تم الإدلاء بها بمناسبة التفاوض وهو بذلك يعتبر مقتضى من مقتضيات مبدأ حسن النية.

هناك مَن عرّفه أنه: " أثر يترتب على اتفاق بين الأطراف المتفاوضة يقوم بمقتضاه أحد الطرفين بكتمان المعلومات التي يحصل عليها بسبب العقد التجاري الدولي محل التفاوض والتي تخص المفاوض الآخر ويترتب على إفشائها إلحاق الضرر به"[22] .

تبرز أهمية هذا الالتزام في عقود نقل التقنية أو التكنولوجيا أكثر من غيرها من العقود الدولية لكونها تحتوي على جزء سري هو بالذات يسعى الطرف الآخر للحصول عليه وهو على درجة كبيرة من الخطورة ويكمن السر مثلاً في المنتوج ذاته أو تصميم الآلة أو جهاز أو في كيفية استعماله أو طريقة التعليب أو التبريد وغير ذلك من أسرار الصناعة[23].

وتجدر الإشارة إلى أن عنصر السرية لا يعني أن تكون المفاوضات بكاملها غير علنية بل السرية تكون فقط في المعلومات المهمة التي أتاحت المفاوضات للمفاوض الآخر الاطلاع عليها وهي المعلومات التي تكون لها صفة شخصية تقتضي مصلحة الشخص أن يظل نطاق العلم بها محدوداً، كذلك المعلومات التجارية والإدارية والمالية والفنية التي يحوزها مشروع ما والتي لها قيمة اقتصادية لسريتها وفعاليتها الحالية أو المتوقعة ويصعب الحصول عليها بطريقة مشروعة لما يبذله أصحابها من جهود للحفاظ عليها.

ومن الجدير بالذكر أن الاتفاقيات الدولية أكدت على أهمية الالتزام بسرية المعلومات في مفاوضات عقود الدولية حيث شددت مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية 1994 على أهمية هذا الالتزام وذلك في المادة الثانية منها حيث نصت

18 أحمد بن فهد بن حمين الفهد، 2017، مفاوضات عقود التجارة الدولية _ دراسة فقهية، المرجع السابق، ص389.

19 أحمد السعيد الزقرد، 2010، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، ص262.

20 سلام عبد الزهرة، 2006، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، العراق، يعتبرص139.

21 حمد بن فهد بن حمين الفهد، 2017، مفاوضات عقود التجارة الدولية _ دراسة فقهية، مرجع سابق، ص 391.

22 بومعزة بارة نبيهة، 2021، الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 5، العدد2، ص2475.

على: " التزام الطرف الذي يتلقى أثناء المفاوضات معلومات معينة ذات طابع سري من الطرف الآخر وسواء أبرم العقد أو لم يبرم بعدم إفشائها أو استخدامها بغير حق لأغراض شخصية"[24].

المطلب الثاني: أساس الالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض:

لا شك أن الالتزام بحسن النية في التفاوض يجد أساسه النظري في الاعتبارات الأخلاقية المشتملة على مجموعة المبادئ المشكلة لقواعد السلوك التي يجب على جميع الأطراف احترامها وبالتالي فإن الالتزام بتقديم المعلومات سيكون النتيجة الطبيعية لتطبيق مبادئ حسن النية والأخلاق التعاقدية[25]

أما من الناحية القانونية فيتوقف تحديد الأساس القانوني للالتزام بالتفاوض بحسن نية على تحديد نوع وطبيعة المسؤولية التعاقدية التي قد تترتب على الأطراف قبل المرحلة التعاقدية_ فهل تعتبر مسؤولية تعاقدية أم مسؤولية تقصيرية_ وعليه يتجه فقه القانون الدولي الخاص بشأن ذلك إلى ضرورة التمييز بين حالتين؛ الحالة التي يكون فيها الأطراف قد اتفقا مبدئياً على تنظيم التفاوض

الفرع الأول: حالة وجود اتفاق مبدئي بين الأطراف:

إن المفاوضات غالباً ما يتخللها اتفاقيات تمهيدية لتبرم بصدد أي مرحلة يتم اجتيازها وهي تعتبر بمنزلة عقد تفاوضي يعتبر من العقود غير المسماة لكون المشرع لم يتناولها لا بالتعريف ولا بالتنظيم الأمر الذي دفع الفقه إلى تحديد دور هذه الاتفاقيات التمهيدية وتعريفها ومحاولة تحديد أحكامها العامة.

حيث عرّفها البعض أنها: "عقد يلتزم بمقتضاه كل طرف في مواجهة الطرف الآخر في الدخول بالمفاوضات لإبرام عقد لاحق لم تحدد بعد شروطه وعناصره الأساسية والثانوية[26].

في الأنظمة القانونية الأنجلوساكسونية، مثل النظام الأمريكي، يُعتبر الالتزام بحسن النية جزءاً من واجبات التفاوض عندما يكون هناك دليل واضح على وجود اتفاق مبدئي أو خطاب نوايا. في المقابل، تتبنى الأنظمة القانونية المدنية، مثل الفرنسية، مفهوم حسن النية كالتزام عام حتى في غياب اتفاق صريح، مستندةً إلى مبدأ أوسع يشمل الالتزامات التعاقدية وما قبل التعاقدية. هذا التباين يعكس اختلاف الأولوية بين الأنظمة؛ ففي الأنظمة الأنجلوساكسونية يتم التركيز على الاتفاقيات المكتوبة، بينما تعطي الأنظمة المدنية أهمية أكبر للسلوك الأخلاقي للأطراف أثناء التفاوض[27].

فهي المرحلة التي يتبادل بها أشخاص العلاقة العقدية المستقبلية وجهات النظر ويناقشون الاقتراحات التي يضعونها سوية رغبة منهم في الوصول إلى إبرام العقد النهائي[28].

https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-1994 32

25 Guilbeaut normand, 1997, L'obligation de renseignement dans les contrats de vente internationale de marchandises, les cahiers de droit, p318.

25 محمد أبو زيد، 1995، المفاوضات في الإطار التعاقدي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 11.

27 DIESSE F. La bonne foi la coopération et la raisonnable dans la convention des nations unies relative a la vente internationale des marchandises. Paris: Jurisclasseur; 2002.

27 حمدي محمود بارود، 2010، تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد وآثارها، مجلة جامعة الأزهر، العدد 3، غزة، فلسطين، ص147.

كذلك عرّفها البعض أنها: " عقد بمقتضاه يتعهد طرفاه ببدء التفاوض أو متابعته، أو تنظيم سير المفاوضات بغرض التوصل إلى إبرام عقد في المستقبل"[29].

كما وجدها جانب من الفقه القانوني أنها: " قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والمساومات والدراسات والتقارير الفنية والاستشارات القانونية ومناقشات الاقتراحات التي يضعانها سوية أو ينفرد بوضعها أحدهما بيكون كل منهما على بيّنة مما يقدمان عليه وللوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، وللتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق بينهما من حقوق لهما والتزامات عليهما"[30].

وبناءً على ما سبق فإن الاتفاق المبدئي في المرحلة التفاوضية يعتبر عقد بالمعنى الدقيق للكلمة وهذا العقد شأنه شأن أي عقد آخر من حيث اركانه التي لابد أن تتوافر فيه ومنها التراضي من قبل الأطراف كذلك توافر المحل المتعلق بشروط وأوضاعقيا أطراف التفاوض وكذلك توافر الباعث للطرفين لهذا الاتفاق وهو إبرام العقد النهائي.

تتعدد صور هذه الاتفاقيات المبدئية المنظمة لمرحلة التفاوض على العقد الدولي، نذكر أهمها:

أولاً: الاتفاق على مبدأ التفاوض ذاته: ويعني أن المفاوضات لا تبدأ إلا على أثر دعوة إلى التعاقد، وبالتالي يعني هذا الاتفاق بحد ذاته تنظيم لعملية المفاوضات، كالاتفاق على مكان وموعد بدء المفاوضات، ومن هم ممثلي الأطراف فيها، وما هي اللغة الأساسية للتفاوض، ومصاريف التفاوض.

ثانياً: الاتفاق المؤقت: غالبا ما يضطر أطراف العقد لأبرام اتفاقيات مؤقتة بهد إيجاد حلول لعقبات تعترض عملية التفاوض بهدف تنظيم التفاوض على العقد النهائي.

ثالثاً: الوعد بالتعاقد: ويعني أن أحد الأطراف يعد الآخر بإبرام صفقة معه إذا رغب فيها هذا الأخير خلال مدة معينة، وهذا الذي يتم عادةً في مفاوضات عقود التجارة الدولية بعد المرحلة الأولى من التفاوض وذلك بعد أن يكون كل منهما على دراية كاملة بظروف الطرف الآخر وهذا الوعد لا يعني بحد ذاته الوصول للعقد المقصود ذاته وإنما هو مجرد وسيلة للوصول للعقد النهائي فهو من مقدمات العقد النهائي أو قد يكون الهدف منه إتاحة الفرصة لعقد آخر أن يقوم[31].

رابعاً: الوعد بالتفضيل: وهو اتفاق يلتزم بمقتضاه أحد أطراف التفاوض بأن يفضل الطرف الآخر على غيره في التفاوض، بشأن عقد معين في المستقبل، فالواعد يقيد من حريته بإرادته على ان يفضل الطرف الموعود على غيره إذا ما أراد يوماً أن يتفاوض لإبرام عقد معين ويتم عادةً هذا الوعد بعد أن يكون كل من الأطراف على دراية كاملة باحتياجات وإمكانيات الطرف الآخر[32].

28 أحمد عبد الكريم سلامة،2001، قانون العقد الدولي – مفاوضات العقود الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص97.

29 ياسين محمد الجبوري، 2010، المبسوط في شرح القانون المدني الجزء الأول/ مصادر الحقوق الشخصية/ المجلد الأول/ العقد/، دار الثقافة للنشر، عمّان، ط1، ص94.

30 محمد حسين عبد العال، 1998، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية–دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص160.

سعيد جبر، 1993، الوعد بالتفضيل، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص15. 31

خامساً: خطاب النوايا: وهو البروتوكول الذي يقوم بتحريره أحد الفنيين المتفاوضين كالمهندسين والخبراء، حيث يلعب خطاب النوايا دوراً أساسياً في تفاوض عقود التجارة الدولية، حيث يعتبر الخطو الفاصلة نحو العقد النهائي، فهو إعلان رغبة الأطراف في التوصل لاتفاق حول الصفقة محل التفاوض، فيعدُّ إشارة عن الجدية في السعي إلى إبرام العقد النهائي.

تجدر الإشارة إلى أن في حال وجود مثل هذه الاتفاقيات المبدئية المنظمة لمرحلة التفاوض فإن الفقه الحديث يجد أن الاخلال بالالتزامات التي ترتبها هذه الاتفاقيات يؤدي إلى قيام المسؤولية العقدية إذا توافرت شروطه من خطأ عقدي وعلاقة سببيّة وضرر.

الفرع الثاني: حالة عدم وجود اتفاق مبدئي بين الطرفين:

يجد القضاء والفقه في فرنسا أن المرحلة التفاوضية السابقة للتعاقد إذا كانت خالية من وجود أي اتفاقيات ممهدة تعتبر مجرد عمل مادي غير ملزم فدخول الطرفان في المفاوضات لا ينشئ على عاتقهم أي التزام قانوني طالما أن العقد لم ينعقد بعد، بحيث يكون لكل طرف مطلق الحرية في الدخول في المفاوضات أو العدول عنها دون أيّ مسؤولية إلا إذا اقترن العدول بخطأ كأن يقوم أحد الأطراف بقطع المفاوضات أو الانسحاب منها في الوقت الذي يكون فيه الطرف الآخر قد توصل لمرحلة الاعتقاد المشروع بأن العقد سيبرم لا محالة أو أن يقوم بتصرف يتعارض مع مقتضيات مبدأ حسن النية وشرف التعامل[33].

وهذا ما ذهبت إليه الدائرة التجارية لمحكمة النقض الفرنسية من أن المسؤولية عن قطع المفاوضات تعتبر مسؤولية تقصيرية لعدم وجود اتفاق مبدئي لأن المفاوضات قد قُطعت من دون سبب مشروع وفجأة ومن جانب واحد، وتتلخص وقائع القضية التي جاء بها هذا الحكم في قيام شركتين بمفاوضات حول شراء آلة لصناعة الأنابيب من الاسمنت وأثناء المفاوضات قامت الشركة الراغبة في الشراء بإرسال مندوب لها إلى الولايات المتحدة الأمريكية من أجل معاينة الآلة على نفقتها وطلب من الشركة البائعة مزيداً من المعلومات لاختيار النوع المناسب ولكن الشركة البائعة بدلاً من تسليم هذه المعلومات المطلوبة التي وصلتها من الشركة الأمريكية قامت ببيع نفس الآلة إلى شركة منافسة وقطعت المفاوضات، وعليه فقد خلصت المحكمة في حكمها بإدانة الشركة المدعى عليها بقطع المفاوضات دون الاستناد لأي مبرر مشروع بعد أن وصلت إلى مرحلة متقدمة جداً وأن الظروف التي أحاطت بقطع المفاوضات جعلته قطعاً تعسفياً مرتباً للمسؤولية التقصيرية، كما أقرت محكمة النقض الفرنسية أن للمضرور من خطأ وقع في المرحلة السابقة على التعاقد له الحق في المطالبة بالتعويض على أساس المسؤولية التقصيرية[34].

وتجدر الإشارة إلى أن بعض التطبيقات القضائية في الولايات المتحدة الأمريكية تشير إلى أن في حال عدم وجود اتفاق مبدئي ما بين الطرفين يمكن للقاضي أن يستخلص وجود هذا الاتفاق الضمني اعتماداً على رسائل النية المتبادلة للطرفين وبالتالي يرتب عدم مراعاة مقتضيات مبدأ حسن النية قيام المسؤولية التعاقدية كما هو الحال في قضية Texco incv peinnzoil عام 1976م حيث تتلخص وقائع هذه القضية في أن شركة Peinnzoil اتفقت مع المساهمين الرئيسيين في شركة Getty بموجب مذكرة تفاهم على دخولها كشريك معهم انطوت المذكرة على شرط

32 أبو العلا علي أبو العلا النمر، 2002، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص191.

33 مشار إليه: علي أحمد صالح، 2012، مفاوضات عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، 122.

ضرورة اعتمادها في مجلس الإدارة حتى تصبح نافذة وبعد اعتماد مذكرة التفاهم تم الإعلان عن ابرام عقد مبدئي موضحاً أن نفاذه متوقف على توقيع العقد النهائي غير أنه وبعد مفاوضات سريعة وسرية تم نشر إعلان على أن شركة جيتي قد اشتراها تكساسو، فقامت شركة Peinnzoil بمحاولة التنفيذ العيني لمذكرة الاتفاق أمام محاكم ولاية دولارا غير أن الأمر رفع أمام محكمة تكساس على شركة تكساسو لمطالبتها بمبلغ 7 مليار دولار كتعويض زيادة عن 7 مليار دولار كجزاء عن تحريضها شركة جيتي على الخروج عن تعهدها التعاقدي لمخالفة مبدأ حسن النيو والتعامل بنزاهة[35].

يتبين لنا مما سبق أن المفاوضات السابقة للتعاقد لها دور مهم في وصول الأطراف لترتيب آثار قانونية تفرض عليهم الالتزام بمجموعة من الضوابط أهمها الالتزام بحسن النية والتعامل بشرف ونزاهة وما يتفرع عنه من التزامات من شأنها إبراز جدية المتعاقد ورغبته الوصول إلى العقد النهائي المراد، فالالتزام بحسن النية في المرحلة التفاوضية يعتبر التزاماً جوهرياً في مفاوضات عقود التجارة الدولية حيث يعتبر مطلباً أساسياً لنجاحها يُرتب مسؤولية معينة على الطرف المخل بها.

تلعب العوائق الثقافية والسياسية دورًا محوريًا في تشكيل مدى تطبيق مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية. على سبيل المثال، في الثقافات ذات التوجه الفردي(Individualistic Cultures) ، مثل الولايات المتحدة، تُمنح الأطراف حرية أكبر في المفاوضات، مما قد يؤدي إلى مخاطر إساءة استخدام هذه الحرية. في المقابل، تركز الثقافات ذات التوجه الجماعي(Collectivistic Cultures) ، مثل الصين، على بناء الثقة طويلة الأجل، مما يجعل الالتزام بحسن النية جزءاً طبيعياً من عملية التفاوض. كذلك، يمكن أن تؤثر التوترات السياسية بين الدول على استمرارية المفاوضات، حيث يؤدي عدم الاستقرار السياسي إلى تآكل الثقة بين الأطراف، وهو ما يتعارض مع جوهر مبدأ حسن النية[36].

النتائج والمناقشة:

1-تبرز أهمية فرض التزامات في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي من أجل تقرير حد أدنى من الاستقرار والجدية في هذه المرحلة، حيث يعتبر مبدأ حسن النية في التفاوض من أهم المبادئ التي تحكم المرحلة السابقة على التعاقد، أكدت عليه الكثير من الاتفاقيات الدولية أبرزها اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع كذلك مبادئ قواعد التجارة الدولية الصادرة بروما سنة 1994م (UNIDROIT).

2-يعتبر مبدأ حسن النية مبدأً جوهرياً في عملية التفاوض يتسم بمجموعة من الخصائص المميزة أهمها أنه وسيلة وقائية مهمته ضمان الحماية الكافية للعملية التعاقدية في المستقبل وعدم اعتراض الأطراف أي سلوك من شأنه أن يؤثر على التوقعات المشروعة.

3- يستلزم مبدأ حسن النية في التفاوض وجود التزامات أخرى ناشئة عنه وملزمة للأطراف من شأنها أن تشير إلى جدية إرادتهم خلال المرحلة التفاوضية، ولعل أهم هذه الالتزامات هي الالتزام بالإعلام والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات.

34 **Fernando Kyven, 2010, la responsabilité pré contractuelle dans le commerce international fondements et règles, thèse doctorat paris, p55.**

[36] Salama A. International Contract Law. Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiya; 2006

4- ضرورة إقامة العديد من الندوات والمحاضرات العلمية الإلكترونية حول المبادئ المنظمة للمرحلة التفاوضية، مع توفير ورش عمل تطبيقية للشركات والمتعاملين في التجارة الدولية. بالإضافة إلى ذلك، يجب تصميم أدلة إرشادية سهلة الفهم تتناول كيفية الالتزام بمبدأ حسن النية عمليًا، تشمل نماذج لعقود المفاوضات، وأفضل الممارسات للحفاظ على السرية وتبادل المعلومات 【Fayyad, 2013】 .

5-يعتبر الالتزام بالسرية التزاماً مكملاً للالتزام بالإعلام يلتزم فيه الطرف المتلقي بالحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها أثناء مرحلة المفاوضات.

6-إن الالتزام بحسن النية في التفاوض يجد أساسه النظري في الاعتبارات الأخلاقية المشتملة على مجموعة المبادئ المشكلة لقواعد السلوك التي يجب على جميع الأطراف احترامها، أما من الناحية القانونية فيتوقف تحديد الأساس القانوني للالتزام بالتفاوض بحسن نية على تحديد نوع وطبيعة المسؤولية التعاقدية التي قد تترتب على الأطراف قبل المرحلة التعاقدية ويكون ذلك بالتمييز بين حالتين حالة وجود اتفاق مبدئي ما بين الطرفين وحالة عدم وجوده.
مقارنة شاملة بين الأنظمة القانونية الأنجلوساكسونية والمدنية، يعكس تباين الأولويات في تطبيق مبدأ حسن النية. فعلى سبيل المثال، يتميز النظام الأنجلوساكسوني بالتركيز على الاتفاقات المكتوبة مثل "خطاب النوايا"، حيث يُعد الالتزام بحسن النية ضمنيًا في سياق تنفيذ العقود. بينما يُعطي النظام المدني، كالنظام الفرنسي، أولوية أكبر لسلوك الأطراف أثناء المفاوضات حتى في غياب أي اتفاق مكتوب، ويعتبر حسن النية التزامًا عامًا ينطبق على جميع مراحل العلاقة التعاقدية، علاوةً على ذلك، تُظهر القوانين الأنجلوساكسونية مرونةً في التعامل مع الخروج عن المفاوضات، بشرط عدم تعارضه مع البنود المكتوبة، في حين يعتبر النظام المدني أي انسحاب تعسفي من المفاوضات خرقًا لمبدأ حسن النية إذا أدى إلى ضرر للطرف الآخر. مثال على ذلك، حكم محكمة النقض الفرنسية (قضية 1995) الذي ألزم الطرف المنسحب بتعويض الطرف المتضرر نتيجة قطع المفاوضات بشكل مفاجئ.[37]

مقارنة مع الدراسات السابقة

أوجه التشابه:

أكدت جميع الدراسات الواردة في هذا البحث، بما في ذلك البحث الحالي، على أهمية مبدأ حسن النية كوسيلة لتحقيق النزاهة والشفافية في التعاملات التعاقدية.

تناولت الدراسات الأخرى، مثل دراسة "التفاوض على عقود التجارة الدولية" (2022)، أهمية تطبيق المبدأ لضمان التوازن بين مصالح الأطراف.

ركزت دراسة "الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية" (2023) على دور مبدأ حسن النية في الحد من إساءة استخدام الحرية التفاوضية، وهو ما يتماشى مع نتائج البحث الحالي.

[37] **Bonell, M. J. (1994). "An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts." Transnational Publishers.**

أوجه الاختلاف:

يضيف البحث الحالي مقارنة بين الأنظمة القانونية المختلفة (الأنجلوساكسوني والمدني)، بينما ركزت الدراسات الأخرى على تحليل النصوص القانونية والمبادئ العامة فقط.

بينما ركزت دراسة "مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام العقود" (2022) على تحديد الالتزامات المترتبة على المبدأ مثل الإعلام والسرية، يوسع البحث الحالي النقاش ليشمل تأثير هذا المبدأ على استقرار العقود الدولية ككل.

الاستنتاجات والتوصيات:

تعزيز الالتزام بمبدأ حسن النية :لضمان نزاهة المفاوضات من خلال الالتزام الأخلاقي والقانوني.

تنظيم تشريعي شامل :تطوير القوانين الوطنية والدولية لتنظيم مرحلة التفاوض مع احترام مبدأ حرية التعاقد.

دعم التحكيم التجاري الدولي :لضمان تنفيذ الالتزامات الناتجة عن مبدأ حسن النية ومحاسبة المخالفين.

التوعية والتثقيف :عبر تنظيم ورش عمل، ندوات، ودورات تدريبية تُبرز أهمية المبادئ القانونية المنظمة للتفاوض.

Reference:

1. Abu Al-Ela Ali Abu Al-Ela Al-Nimr. Negotiations of International Trade Contracts. Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiya; 2002.
2. Ahmed Abdel Karim Salama. International Contract Law - International Contract Negotiations. Cairo: Dar Al Nahda Al Arabiya; 2001.
3. Ahmed Al-Saeed Al-Zaqrad. Towards a General Theory of Contract Drafting. Mansoura: Modern Library for Publishing and Distribution; 2010.
4. Ahmed bin Fahd bin Hamin Al-Fahd. International Trade Contract Negotiations - Jurisprudential Study. J Saudi Jurisprudence Soc. 2017.
5. Aisha Kassar Al-Layl. Commitment to Pre-Contractual Electronic Media. J Law Polit Sci. 2016;9(3).
6. Ali Ahmed Saleh. Negotiations in International Trade Contracts. Algeria: Dar Houma; 2012.
7. Belahah Al-Arabi. The legal framework for the stage preceding the conclusion of the contract in the Algerian civil law - a comparative study. Oman: Wael Publishing House; 2010.
8. Boutaleba Muammar. The Legal Framework for Negotiating Contracts in International Trade Contract Negotiations [dissertation]. Constantine: Mtnouri University; 2017.
9. Boumazza Bara Nabiha. Obligations Governing Negotiations in International Trade Contracts. Prof Res J Legal Polit Stud. 2021;5(2).
10. DIESSE F. La bonne foi la coopération et la raisonnable dans la convention des nations unies relative a la vente internationale des marchandises. Paris: Jurisclasseur; 2002.
11. Fernando Kyven. La responsabilité pré contractuelle dans le commerce international fondements et règles [thèse doctorat]. Paris; 2010.

12. Francois DIESSE. La bonne foi la coopération et la raisonnable dans la convention des nations unies relative a la vente internationale des marchandises (CVIM). J Droit Int. 2002;1.
13. Fayyad M. Framing Principles of the Contract Theory in New French Civil Legislation. Kuwait Int Law Coll J. 2013;(2).
14. Guilbeaut normand. L'obligation de renseignement dans les contrats de vente internationale de marchandises. Cahiers de droit. 1997.
15. Hamdi Mahmoud Baroud. A new legal adaptation to contract negotiations and their effects. Al-Azhar Univ J. 2010;(3).
16. Hussein Abdel-Al. Conventional Regulation of Contractual Negotiations - A Comparative Analytical Study of Legal Means for Securing Negotiations in International Trade Operations. Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiya; 1998.
17. Mahmoud Fayyad. The Framing Principles of the Contract Theory in New French Civil Legislation. Kuwait Int Law Coll J. 2013;7(2).
18. Mounir Jumadi. The impact of communication skills on the negotiation process [thesis]. Annaba: Badji Mokhtar Univ Faculty of Economic Sciences; 2017.
19. Muhammad Abu Zaid. Negotiations in the Contractual Framework. Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiya; 1995.
20. Ohoud Ahmed Hussein Khalifat. The extent of the withdrawal and role of the principle of good faith in the stages before, during and after the implementation of civil contracts. J Legal Soc Sci. 2020;5(1).
21. Saeed Jabr. The Promise of Preference. Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiya; 1993.
22. Salam Abdel Zahra. [PhD thesis]. Baghdad: Univ of Baghdad College of Law; 2006.
23. Saliha Ben Ahmed. Civil Liability in the Case of Breaking Off Negotiations [master's thesis]. Ouargla: Univ of Kasdi-Merbah; 2007.
24. Sherzad Aziz Suleiman. Good Faith in Concluding Contracts. Jordan: Dar Degla; 2008.
25. Tehkar Muhammad Hussein, Istabraq Muhammad Hamza. Obligations of Negotiating Parties in International Trade Contracts. Al-Muhaqqiq J Legal Polit Sci. 2019;6(4).
26. UNIDROIT. Principles of International Commercial Contracts. 1994. Available from: https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-1994.
27. Yassin Muhammad al-Jubouri. Al-Mabsoot fi Explanation of Civil Law. 1st ed. Amman: Dar Al-Thaqafa for Publishing; 2010.
28. أحمد، وفاء حلمى السعيد سيد. الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية. *مجلة الشريعة والقانون بالقاهرة*, 2023; 42(42): 979-1036. doi: 10.21608/mawq.2023.330844
29. بوطبالة م.، & سلطان ع. (2022). مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على ابرام عقود التجارة الدولية. مجلة البحوث في العقود و قانون الأعمال، 7(2)، 646-661. https://asjp.cerist.dz/en/article/192262
30. بوناح ع. (2022). التفاوض على عقود التجارة الدولية – مبدأ حرية التفاوض وحسن النية -International trade contracts negotiation - negotiation freedom and good-will principle -. المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، 7(2)، 180-212. https://asjp.cerist.dz/en/article/206041
31. شتواح ع. **نظرة قانون لاهاي الموحد لمعيار دولية عقد البيع**. مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية. العدد 19، ديسمبر 2014.

- Bonell, M. J. (1994). "An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts." Transnational Publishers.