

التفاوض على العقود الحديثة للتجارة الدولية..إطلاق مبادئ خفية في ثوب معاصر
Negotiating modern contracts for international trade...unlocking hidden principles in a
contemporary guise

بقلم الأستاذ خالد بن يونس

جامعة الجزائر 1

benyouneskhaled74@gmail.com

تاريخ النشر: 2025/06/03	تاريخ القبول: 2025/04/20	تاريخ الارسال: 2025/04/06
-------------------------	--------------------------	---------------------------

ملخص

نسعى من خلال هذا المقال إظهار عملية التفاوض التي أصبحت تكتسب أهمية بالغة في مجال تكوين عقود التجارة الدولية من خلال اتفاقات متعددة. وبالتالي البحث في ضرورة تحديث وتطوير المبادئ والنصوص المتعلقة بتنظيم هذه المرحلة، فتغدو متوافقة مع تطلعات وحاجات أطراف التفاوض باسم القطاع الاقتصادي، والمتعاملين الاقتصاديين العموميين والخواص. بما فيه المعاملة مع الشركات التجارية المتعلقة بالبيع والشراء والربح، والأطراف الراغبة في الاستثمار في الدول العربية. سنحاول التأكيد على التحديثات التي أوجدتها الصكوك الموحدة لقانون التجارة الدولية والتشريعات الوطنية بشأن التفاوض على تكوين العقود الدولية، أو تشكيل نظرية أفضل للعقد في الظروف التي تكون مبادئ عملية التفاوض السبيل الوحيد لمشروعية التزامات الأطراف أو حتى بين المتعاملين الاقتصاديين أثناء تكوينهم للعقود التجارية الدولية في حالي السلم والنزاع المسلح. الكلمات المفتاحية: عملية التفاوض، عقود التجارة الدولية، المبادئ، حسن النية، حرية التفاوض، المسؤولية.

Summary

Through this article, we seek to show the negotiation process that has become extremely important in the field of forming international trade contracts through multiple agreements. Thus, examining the necessity of updating and developing the principles and texts related to organizing this stage, so that they become compatible with the aspirations and needs of the parties negotiating on behalf of the economic sector, and

the public and private economic operators. Including transactions with commercial companies Related to buying, selling, profit, and parties wishing to invest in Arab countries.

We will try to emphasize the updates created by the unified instruments of international trade law and national legislation regarding the negotiation of the formation of international contracts, or to form a better theory of the contract in circumstances where the principles of the negotiation process are the only way to legitimize the obligations of parties or even between economic operators during their formation of international commercial contracts in situations of peace and armed conflict.

Keywords: Negotiation process, international trade contracts, principles, good faith, freedom to negotiate, responsibility.

مقدمة

أصبحت عملية التفاوض تكتسب أهمية بالغة في مجال تكوين عقود التجارة الدولية، ويتم تنظيمها بشكل واسع من خلال اتفاقات متعددة كاتفاق السرية وخطابات النوايا والوعد بالعقد وشروط الانسحاب المدفوع. وليست المرحلة السابقة على تكوين هذه العقود بالظاهرة الجديدة، حيث تنتقل فيها مرحلة المفاوضات من مجرد عمل لا يترتب عليه بذاته أثر قانوني إلى تصرف قانوني ملزم. كما تلعب دورا فعالا في إبرام العقود وفي العقود الدولية بشكل خاص نظرا لما تكتسبه من أهمية في مجال تحديد حقوق والتزامات الطرفين التي ستنشأ عن العقد، ونطاق المسؤولية المترتبة عن الإخلال بهذه الالتزامات. بالإضافة إلى تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد، إذا كان هذا الأخير ذو طابع دولي وتحديد وسائل تسوية النزاعات التي تنشأ بين الطرفين مستقبلا.

وليس القصد من ذلك تأكيد الإطار القانوني الذي يحكم سلوك وتصرفات أطراف التفاوض، ومعرفة التحديثات الجديدة للأحكام التي تتضمن بشكل عام بعض المبادئ والتعريفات، ومسلك الصكوك الدولية والتشريعات الحديثة كالتشريع الجزائري إزاء نظام التفاوض على عقود التجارة الدولية، والتسهيلات التي يمكن أن تؤسس لمرحلة انفتاح على إبرام عقود البيع، وتعزيز اعتمادها واستعمالها وتفسيرها تفسيراً موحداً والتوصل في نهاية المطاف إلى تهيئة بيئة قانونية مرنة وتسهيل المعاملات التجارية الدولية وجذب المستثمرين.

ولعل أهم تحديث في هذا المجال ما ورد في مجموعة الفعاليات التي نظمتها أمانة الأونسيترال احتفاء بالذكرى الخامسة والثلاثين لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وكذلك

محاولات إيجاد مجموعة منسقة وشاملة من القواعد التي هي دولية في منشئها وصياغتها وإطار انطباقها وتفسيرها في ضوء المزايا المتعددة التي يتيحها القانون الموحد في هذا القطاع، لا سيما وأن المعلومات عن الكيفية التي تتصل بها نصوص العقود بعضها ببعض ليست متاحة بسهولة دائما. وتمخضت المحاولات في هذا المجال عن تبني مبادئ قانونية، ووضع قواعد قانونية مناسبة تهتم كثيرا بمرحلة تكوين العقد من حيث الإيجاب والقبول، وتطبيق الالتزامات والحقوق، وتحديد سلطات الطرف المتفاوض في العقد يمكن أن تصل به إلى حد الانسحاب من العقد بالإرادة المنفردة. ولذلك سنتناول في هذا البحث، بعض المفاهيم التي طورتها الاتفاقيات والنصوص والفقه المتصلة بعملية التفاوض، والمبادئ القانونية المستحدثة في مجال النظرية العامة لتكوين عقود التجارة الدولية. وإعطاء دور جديد للمفاوضين في مجال تكوين العقد، بحيث تزيد من الفرص الاستثمارية في المستقبل، والانتقال إلى علاقات تجارية أوسع بين الدول.

2 - فهم إطار التفاوض

إن ما تطمح إليه عملية التفاوض هو تكوين عقود تجارية دولية، وتقديم المساعدة للأطراف المشاركين فيها في إنحاء العالم. ويلاحظ أن أكثر المصطلحات ذات الصلة بهذه العملية بحاجة إلى فهم جديد لتسهيل مهمة التفاوض مع الشركات العملاقة، أو المتعلقة بالبيع والشراء والربح الناتج عن المعاملة التجارية في حالي السلم والنزاع المسلح. ويمعن هذا البحث النظر في بعض المصطلحات التي تستخدم

أثناء العملية القانونية المنسقة في تكوين العقود، وتحديد الجوانب التي يمكن أن تساعد أطراف التفاوض عندما يتجاوزوا مرحلة اللقاءات التي تتم عادة بالمصادفة.

(أ) - عملية التفاوض

إحدى مفاهيم عملية التفاوض أنها نظام مترابط يبدأ بطرح مقترحات أو مشروعات الغرض منها التوصل إلى اتفاق تبادل أو المقايضة أو بيع وشراء للبضائع أو تحقيق مصلحة تجارية مشتركة، لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي لعقود التجارة الدولية¹¹. ويكمن التعريف الأكثر عمقا بأنه تعمد الأطراف المتفاوضة إلى تنظيم عملية التفاوض على العقود من خلال إبرام ما يسمى بعقد التفاوض، ومناقشة مشتركة لعناصر العقد التجاري المقترح بهدف الوصول إلى صيغة قانونية مقبولة بين طرفين للوصول إلى العقد النهائي.

وفي هذا النطاق هناك مجال لعملية التفاوض لتكملة إبرام العقد النهائي المنشود، الذي يتضمن غالبا العديد من البنود تمثل قيودا وحدودا لمبدأ حرية التفاوض، يكون جانب منها متعلق بسير التفاوض،

في حين يكون جانب آخر هادفاً إلى ضمان جدية الأطراف المتفاوضة. وبالتالي نحن أمام نوع معين من العقود المؤقتة، لا تكون غاية في حد ذاتها وإنما وسيلة لبلوغ تكوين العقد النهائي. وقد توصلت محكمة التحكيم بغرفة التجارة الدولية إلى معنى قريب في قولها "أنه عقد يتعهد بموجبه طرفان بالتفاوض من أجل التوصل إلى إبرام عقد نهائي".

ولا يختلف المدلول الفقهي عن ذلك، فقد رأوا فيه التزام كل طرف في مواجهة الطرف الآخر للدخول في اتصال يستخدمان كل ما لديهما من مهارات لتبادل الحوار الاقناعي، للوصول إلى عقد نهائي يحقق مكاسب مشتركة في نشاطات تجارية مختلفة ويقوماً بالبيع، أو الشراء، أو التمويل، أو التوزيعⁱⁱⁱ. ولهذا فإن عملية التفاوض^{iv} بمثابة مرحلة تتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد النهائي، وتتسم بأنها تمهد لإبرام عقد لا يكون قد تم، نظراً لعدم توفر إيجاب بالعقد يمكن قبوله، وإنما تقديم عروض وعروض مضادة لها طابع مؤقت، أو مرحلية قصد الانتهاء من إبرام عقود تجارة دولية مثل عقود التنقيب عن المعادن، وعقود الإنشاءات الهندسية الميكانيكية والكهربائية، والتي تتولى تنفيذها شركات عملاقة متعددة.

وبشكل عام، فإن عملية التفاوض هي سلوك مستقل يقوم فيه أطراف بتبادل المقترحات والمساومات والدراسات الفنية والاستشارات القانونية بينهم حول تكوين عقود تجارية دولية حتى ولو تسفر عن عقد^v. وإذا دققنا النظر في هذه العملية سيتبين أنها تقوم على تحديد اتفاق يضمن للأطراف الحقوق والالتزامات المستقبلية. ويمكن اعتبارها مرحلة تبادل فيها الأطراف المعنية العروض والمقترحات وتبذل الجهود المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق على عقد معين في المستقبل.

(ب) - أطراف التفاوض

تتم عملية التفاوض بين أطراف يجلسون فعلاً على مائدة عبر عدد من المراحل قد تنتهي بتجسيد شكل اتفاق (عقد) بينهم، وقد تنتهي بالفشل، وانتهيار التفاوض من أساسه، أو قد يظل باب المفاوضات بين الأطراف مفتوحاً لأكثر من جولة. ويمكن تقسيم أطراف التفاوض إلى أطراف مباشرة، وهي الأطراف التي تجلس فعلاً إلى مائدة المفاوضات وتباشر عملية التفاوض، وإلى أطراف غير مباشرة وهي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لإعتبرات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض.

ونجد على وجه الخصوص أن مفهوم الأطراف ينطبق على من يشارك في عملية التفاوض ممن له مصالح مشتركة يقومون بتبادل المقترحات والمساومات والدراسات الفنية والاستشارات القانونية بينهم للوصول إلى اتفاق مشترك محدد الشروط والعناصر^{vi}. لكن من المهم معرفة أن الأطراف يمكن

أن تتغير بين مرحلة وأخرى من عملية التفاوض، كما أن مستوى الأطراف ينعكس إيجاباً أو سلباً على نتائج التفاوض، حيث يجتهد كل طرف ويأخذ بعضهم زمام المبادرة أثناء العملية التفاوضية.

(ج) خطوات التفاوض

في حين أن عملية التفاوض تقوم على ترتيب لقاءات فرد مع فرد أو فريق مع فريق لعقد جلسات التفاوض الغرض منها معالجة الجوانب المختلفة لقضية التفاوض بين طرفين، فإن خطوات التفاوض التي تفتح باب المستقبل على تكوين عقود التجارة الدولية هي التي تم حصرها في سلسلة تراكمية منطقية يتم كل منها بهدف تقييم نتائج محددة تستخدم في إعداد وتنفيذ الخطوة التالية، يطبقها المفاوضون سواء في التفاوض الفردي أو الجماعي. سأناقش هذه الخطوات المتعلقة في الوقت الحالي بالمجالات الإشكالية للقيام بالعمل التفاوضي لتكوين عقود تجارية دولية.

يمكن الادعاء بأن الخطوة الأولى هي تحديد وتشخيص القضية التفاوضية، وتكون أمراً واقعياً على اعتبار أنها تركز على تحديد كل طرف من أطراف القضية الذين سيتم التفاوض معهم. وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف من أطراف التفاوض ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف من التفاوض. فضلاً عن معرفة كافة عناصر العملية التفاوضية، وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة. ويمكن أن تسهم بسهولة في التوصل إلى نقطة أو نقاط التقاء أو فهم مشترك.

ويلجأ في كثير من الأوضاع إلى تهيئة المناخ للتفاوض، وهذه الخطوة تتميز بأنها قصيرة وبعيدة عن الرسمية ومستمرة وممتدة تشمل وتغطي كافة الفترات الأخرى التي يتم الاتفاق النهائي عليها وجني المكاسب الناجمة عن عملية التفاوض. ويحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه واكتشاف إستراتيجيته التي سوف يسير على هداها في المفاوضات وردود الأفعال أمام المبادرات والجهود التفاوضية. وينبغي على أقل تقدير أن يتم فيها تبادل عبارات المجاملة والترحيب، وعادة ما تسفر عن صدور إعلان رسمي يؤكد فيه الأطراف الأساسية بدء عملية التفاوض المباشر.

ومن ناحية أخرى، لا بد من قبول الخصم للتفاوض، وهي خطوة عملية تقوم على قبول كل طرف للآخر والجلوس معه على مائدة المفاوضات. فيمكن فيها أن يقتنع كل طرف بأن التفاوض هو الطريق الوحيد، بل والممكن لجني المكاسب والمزايا التي يسعى الأطراف الوصول إليها. لكن يجب علينا أن نتأكد من صدق رغبة وحقيقة نوايا.

ويظهر التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً أنها خطوة تمكّن من وضع الإستراتيجيات التفاوضية واختيار السياسات التفاوضية المناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.

فضلا عن الاتفاق على أجندة المفاوضات، وما تتضمنه من موضوعات أو نقاط أو عناصر سيتم التفاوض بشأنها وأولويات تناول كل منها بالتفاوض. والتوصل إلى اختيار أعضاء فريق التفاوض وإعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة، بل تساهم هذه المرحلة في إعطاء المفاوضين خطاب التكليف وتحديد صلاحياتهم التفاوضية خلال مراحل التفاوض. وفي الإبقاء على تطبيق خطوات التفاوض يجب بدء جلسات التفاوض الفعلية، باختيار التكتيكات التفاوضية المناسبة من حيث تناول كل عنصر من عناصر القضية التفاوضية أثناء التفاوض على القضية وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض. فضلا عن الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة وبصفة خاصة تجهيز المستندات والبيانات والحجج والأسانيد المؤيدة لوجهات نظرنا والمعارضة لوجهات نظر الطرف الآخر.

والذي ينظر إليه حاضرا هو الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه التي تمثل الخطوة النهائية في تكوين العقد، وتنتهي الجدل سواء كان على نحو مباشر أو غير مباشر في مجال التفاوض على العقد، إذ يشهد خلالها توقيع العقد بين الطرفين المتفاوضين ويكون بالتالي في شكل اتفاقية موقعة وملزمة، يراعي جوانبه كل التفاصيل الشكلية والموضوعية، بما فيه جودة وصحة ودقة اختيار الصيغ القانونية ضمن مواد، بحيث لا تنشأ أي عقبات أثناء تنفيذه الفعلي. ويعني ذلك الانتهاء من ضبط أوجه المصالح الخاصة تقريبا واستعداد كل طرف على تنفيذه وإثماره لمصلحة جميع الأطراف المتفاوضة.

2 - مصطلح عقد التجارة الدولية

يتردد مصطلح عقود التجارة الدولية في العديد من صكوك القوانين الموحدة في هذا المجال^{vii}، التي يمكن فهمها على أنها نوع من الاتفاق ذات أهمية اقتصادية كبيرة، تتجاوز في جوهرها حدود الدولة الواحدة، يكون طرفيها من جنسيات وثقافات مختلفة مما يسمح لهذه العقود أن تحرر بلغات متعددة وتفسر بأساليب وطرق غير متوافقة، ولا يتم إبرامها غالبا بإيجاب وقبول فوريين، بل تحتاج لما يعرف بالتفاوض عليها بين الأطراف الراغبة في التعاقد بشأنها. وفي الواقع ليست أكثر من عقود دولية قائمة على وعود يرتب قانون التجارة الدولية على مخالفتها جزاء في حالة عدم الوفاء بها. أي أيضا من العقود التي شهدت مزيدا من التطوير في إجراءات الإبرام في أوضاع السلم والنزاع المسلح.

وما يظهر من جميع هذه العقود التي جرى إبرامها هو أنه تنشئ في ذمة طرفيها التزامات تجارية أيا كانت طريقة إبرامها وأيا كان محل الالتزامات التي ترتبها، طالما كانت مشروعة. إذا، أي عقد منها إنما يبرم بين التجار أو بينهم وبين المستهلكين وبالتالي يطلق عليها عقود المستهلكين. وقيام تكوينها حصرا على عملية

التفاوض وبدون الكثير من القواعد والتأثير المتبادل، وتعلق موضوعاتها بالأعمال التجارية والتبادل التجاري الدولي^{viii}.

ومن بين الأنواع الجديدة لهذه العقود كل من عقد الامتياز التجاري، وعقود الوكالة والوساطة التجارية الدولية، وعقد البيع الدولي للبضائع، وعقد الترخيص الصناعي، وعقد الإيجار التمويلي الدولي. وتستند في ظروف تكوينها على مجموعة من الاتفاقيات الدولية لعل أهمها اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع التي تناولت مسألة تفسير الشروط التعاقدية التي تدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية. كذلك مجموعة مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص أو ما يعرف " unidroit المتعلقة بعقود التجارة الدولية^{ix}.

يظهر لنا مما سبق أن هذه العقود مجموعة التصرفات القانونية الاتفاقية التي تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لإجراء معاملات تجارية دولية في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للسلع والخدمات^x. وتعبّر عن المبادلات الاقتصادية والخدمية والمعلوماتية عبر الحدود، وهي مسائل تتعلق بسير المعاملات التجارية الدولية التي هي في تطور مستمر. ويشمل مفهومها عقود التجارة الالكترونية التي أثارت جدلاً على المستوى الداخلي والدولي باعتبارها تتخطى حدود الدولة ولا ترتبط بنظام قانوني فعال خاص بها.

3 - المبادئ

غالباً ما تتركز المناقشات والجدل في عملية التفاوض على مصطلح المبادئ. التي يحتاج استخدامها دائماً إلى توضيح، ويجب على المتفاوضين الإلمام على الأقل بدلالاتها لكي يسهل تسجيل حقوق وواجبات الأطراف في مرحلة تكوين العقود وفي فترة تنفيذها. فهل يمكن حصرها في المبادئ المتعلقة بالحصول على المعلومات الكافية، ومنع قطع المفاوضات؟ وهل من الصواب تكامل مبادئ عملية التفاوض؟

- المبادئ المعاصرة

تطلق المبادئ على أي صيغة للقواعد الأمرة، فهي بالأساس صيغ مكثفة تستخدم خلال الجهود الرامية لتكوين العقود، فتحمي مصالح الأطراف المفاوضة وتحفظ حقوقهم طيلة مرحلة تكوين العقود وأثناء تنفيذها^{xi}. ومن هذا المنطلق نميل إلى رؤية مفادها أن المبادئ المعاصرة مشكلة في حد ذاتها من صيغ مكثفة من القواعد، أو أنها شكل لسند قانوني لعقود شاملة وتفصيلية وإسباغ

الشرعية على تصرفات أطراف المفاوضات. وانطلاقاً من هذه الخلفية، ونميل في هذا الصدد إلى أن هذه المبادئ تعبر عن قواعد، وغالباً ما قيل بأنها:

أولاً – أنماطاً من القواعد المصاغة في اتفاقيات دولية وتشريعات وطنية، تنطبق على مرحلة تكوين أي عقد تجاري دولي، وقد واكب هذا الرأي مناقشات مكثفة تدعو إلى الالتزام بها وتأييدها باعتبارها مجرد قواعد قانونية بين أطراف المفاوضات، والرؤيا التي ظلت دائماً حاضرة ومستمرة بين الفقهاء هي أن المبادئ مجموعة من القواعد الملزمة التي يجب احترامها خلال مرحلة التفاوض، أو عادة بمثابة صيغ مكثفة من قواعد نابعة من القانون الدولي وقانون حقوق الإنسان والقانون الدولي الإنساني، والقانون الوطني أحياناً، وكذلك العرف المتأصل المنطبق في زمن السلم والنزاع المسلح، والتي تقود إلى التزامات في المرحلة التمهيدية للمفاوضات، فتمنع التغيير بالمفاوض الآخر، والكسب غير المشروع في العقد، وتمنع امتلاك أي مفاوض سلطة تحديد الثمن في العقد بشكل انفرادي.

ثانياً: وأنها ضرورية في أي مفاوضات، حيث تتعلق باختيار القانون في العقود الدولية، وهي أمر أساسي لإنفاذ استقلالية الطرفين على الصعيد العالمي ولتعزيز المعاملات التجارية عبر الحدود، إذ إنها تعزز اليقين وقابلية التنبؤ في ما يتعلق بترتيبات الطرفين التعاقدية.

ثالثاً: وقيل أنها ترسي نظاماً قانونياً أكثر تماسكاً في مجال تكوين العقود التجارية الدولية. وتقترن بجزء مادي تفرضه السلطة العامة، وبسلوك اجتماعي، وخطاب موجه لأصحاب المصلحة التجارية والاستثمارية، غير أنها ليست جديدة في القضايا التجارية. ويمكن استحضارها اليوم بخصوص مبدأ حرية التفاوض ومبدأ حسن النية وأمانة التعامل في تكوين عقود التجارة الدولية. والالتزام الأطراف بأي عرف في مجال الامتثال لقانون التجارة، ما لم يكن من غير المعقول تطبيقها.

رابعاً: ومعايير لشرعية الحقوق والواجبات العقدية، ولا سيما حق أطراف المفاوضات التحلي بالاستقامة، والحق في المحافظة على مصالحهم الخاصة، والحق في جبر الضرر الناجم عن المفاوضات التمهيدية حول تكوين العقود. واستمرار التزام الأطراف وهم يكونون العقد وأثناء الإبرام والتنفيذ. ويشير النقاد انه لا يوجد على أيهما هو المبدأ الأكثر أهمية أو أيهما هو قانون العلاقة التعاقدية.

خامساً: وقيل أنها تتكامل في ما بينها، وهو ما أعلنت عنه لجنة القانون الدولي بشأن المبادئ التي تحكم مسؤولية الدول، ومحكمة العدل الدولية في رأيها الاستشاري المتعلق باستخدام أو التهديد باستخدام الأسلحة النووية الصادر في يوليو / تموز 1996، حيث أعلنت بأن المبادئ الإنسانية لا تتعارض مع بعضها البعض. ومن الواضح أن هذا لا يختلف عن المبادئ المتعلقة بعملية التفاوض في حالات السلم والنزاع المسلح^{xii}.

4 - مصادر المبادئ

تستمد مبادئ عملية التفاوض من مصادر مختلفة، فهي تعود في معظم الأحيان إلى عدد كبير من نظم الأحكام الناشئة عن تدفق التجارة الدولية، وتهيئة ظروف متكافئة بين المشتري والبائع، وتعزيز العلاقات التجارية بين الدول، وتوليد فرص استثمارية. ولكن دون الدخول في تفاصيل المناقشات المعقدة حول قانون العقود التجارية الدولية، سوف نعالج المصادر المتفق عليها بخصوص مبادئ المفاوضات. وفي الأغلب تضم النظم التالية:

(أ) - نظام اليونيدرو بشأن العقود التجارية الدولية، يتشكل هذا النظام من 211 مادة، تقسم وفقا للغرض منها إلى أربع فئات^{xiii}، حيث اعترفت المادة 2 - 1 - 13 بذلك: "إذا أصر أحد الأطراف خلال المفاوضات على عدم إتمام العقد حتى يتم الاتفاق على أمور محددة أو صياغتها في شكل معين، فلن ينعقد العقد قبل التوصل إلى اتفاق على هذه الأمور أو في هذا الشكل". وكذلك المادة 2 - 1 - 15 التي تركزت على التفاوض بسوء نية، حيث لا يسأل الأطراف عند عدم التوصل إلى اتفاق. ولكن مع ذلك، يسأل الطرف الذي يتفاوض أو يقطع المفاوضات، بسوء نية، عما لحق بالطرف الآخر من أضرار. وتفهم عناوين "المبادئ" هنا، على أنها ليست مقصورة على الإفصاح عن معايير واسعة وعمامة أو مبادئ توجيهية، ولكن يمكن تطبيقها مثل أي قاعدة وطنية أو غير وطنية من قواعد قانون العقود. كما تمثل قواعد "ثابتة ونهائية تحقق بعد كل استخدام عملية تفاوضية، وعند إجراء تقييم شامل لهذه المبادئ، يفترض أنها تنتهي إلى عملية التفاوض على تكوين عقود التجارة الدولية، وتتفاعل مع مبادئ كثيرة أخرى، سيما في أوضاع تكوين العقود، وتحديد حقوق المفاوضين، والتيقن من شرعية السلوك التفاوضي.

(ب) - نظام مؤتمر لاهاي للبيع سنة 1986 الذي يهدف إلى توحيد قواعد اختيار القانون فيما يتعلق بعقود البيع الدولي للبضائع. وتحدد القانون المنطبق على عقود البيع الدولي للبضائع التي يبرمها طرفان يوجد مكان عملهما في دولتين مختلفتين وفي جميع الحالات الأخرى التي تنطوي على الاختيار من بين قوانين دول مختلفة. ومن المبادئ الأساسية للاتفاقية أن البيع الدولي يسري عليه القانون الذي يختاره الطرفان في العقد^{xiv} وهذا الاختيار يجب التعبير عنه صراحة أو أن يتبين بوضوح من شروط العقد وسلوك الطرفين، عندما ينظر إلى ذلك بمجمله، سواء فيما يتعلق بكامل العقد أو بجزء منه^{xv}.

وبالاستناد إلى مبادئ مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص^{xvi}، بشأن اختيار القانون المنطبق على العقود

التجارية الدولية المعتمدة سنة 1951، ومن المعلوم أساساً أنها تعزز استقلالية الأطراف في المعاملات التجارية الدولية عبر الحدود، وتضمن تطبيق القانون الذي تختاره تلك الأطراف على أوسع نطاق ممكن في إطار حدود واضحة. وبالتالي يمكن اعتبارها مكملّة لصكوك الأونسيترال القائمة التي تستند أيضاً إلى مبدأ استقلالية الأطراف في المعاملات الدولية، وبخاصة مع قانون الأونسيترال النموذجي للتحكيم التجاري الدولي (1985) وتعديلاته المعتمدة في عام 2006^{xvii}.

(ج) - نظام اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (فيينا، 1980)^{xviii}، الذي ينطوي على مبادئ واسعة الانتشار يتعلق بعضها بضمان احترام حسن النية أثناء تكوين عقود التجارة الدولية، وتتصل بالمفاوضات والعادات التي استقر عليها التعامل التجاري بين الطرفين. والأخذ بظروف المكان، فإذا لم يكن لأحدهما مكان عمل، وجب الأخذ بمكان إقامته المعتاد^{xix}.

وبموجب ذلك، لم يعد تطبيق هذا المبدأ مقتصرًا على مرحلتي التفاوض والانعقاد بل مرحلة تنفيذ العقد أيضاً، وأن نبي عليه إنشاء عقود التجارة الدولية لا يستطيع أطرافها استبعاده أو تقييده من خلال الشروط التعاقدية، على اعتبار أنه من النصوص المتعلقة بالنظام العام^{xx}. ويمكن أن نضيف بأنه أصبح أساسياً لتحديد التزامات العقد النهائي المنشود، دون أن يكون الأطراف ملزمون بتتويج المفاوضات بإبرامه.

5 - الخصوصية في بعض المبادئ

يحكم عملية التفاوض مبادئ متعلقة بعدد من الجوانب من بدء عملية التفاوض إلى الانتهاء منها ودخول العقود حيز النفاذ، وينفرد بعضها بإرساء التزامات تعنى بتنظيم المفاوضات وتهيئة أنسب الظروف وأكثرها ملائمة لإبرام العقد النهائي. نخص في هذا الإطار مبدأي حسن النية، وحرية التفاوض، الذين يسعيان إلى تأسيس موقف موحد معبر عن مصالح الطرفين بعيد عن الواقع السياسي.

(1) - حسن النية

ليس هناك تعريف موحد ومحدد لمبدأ حسن النية في مجال تكوين عقود التجارة الدولية^{xxi}، ولكنه يفهم بأنه يجب أن يتحلى كل طرف من أطراف العلاقة التعاقدية بالصدق والأمانة والإخلاص، وألا يتناقض في تصرفاته أو أفعاله، بما يُنبئ عن سوء نية، وبحيث يكون مسؤولاً عن تعويض الأضرار التي تصيب الطرف الآخر جراء التصرف بسوء نية خلال تكوين العقد وتنفيذه^{xxii}، بما يعني أنه أساسي للحفاظ على حقوق أطراف عملية تفاوض.

ورغم أنه يظهر في كثير من الأحيان كالتزام مستحق على كل طرف في مراحل المفاوضات بالتصرف وفقاً له في مجال تكوين العقود التجارية الدولية^{xxiii}، غير أن البعض يعتبر هذا المبدأ "حالة ذهنية يمكن بمقتضاها إعفاء الشخص الذي يعتقد خطأ أن تصرفه وفق القانون من آثار عدم المشروعية التي رتبها"^{xxiv}. والواقع، وبخاصة في سياق عقود التجارة الدولية لا يمكن إلا أن يكون معبرا عن التزام أحد أطراف عملية التفاوض بعمل لا بد أن يقوم به تجاه الطرف الآخر^{xxv}.

وبخصوص عملية التفاوض يوجب أيضا التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض، بحيث لا تؤدي إلى إضرار الطرف الآخر دون مسوغ قانوني، وتوصل كل طرف إلى حقه بأمانة^{xxvi}. وإذا كان من ايجابية بالالتزام بهذا المبدأ، فهو يفسح المجال لاعتباره أمانة بالفعل ومراعاة للمعايير التجارية المعقولة بشأن التعامل النزيه في المفاوضات التجارية^{xxvii}، وبالتأكيد يظل السبيل الوحيد لتحقيق نتيجة قانونية خلال تعاون طرفي المفاوضة على إبرام العقد^{xxviii}.

وتنص المادة 2-1-1 من مبادئ اليونيدروا، على أن تبرم العقود وفقاً لهذا المبدأ، فلا تتم بقبول عرض فحسب، بل أيضا بتصرف آخر من الطرفين يكون كافياً لإظهار الاتفاق. أما الفقه فينتجه إلى استخدامه في قيام أطراف عملية التفاوض على الاعتراف بأنه أحد القواعد بشأن المكاتبات للتأكيد في الحالات التي يكون فيها الطرفان قد جعلتا تكوين عقد مستقل مرهونا بالتوصل إلى اتفاق على مسائل محددة أو إلى اتفاق بشكل محدد، وقواعد محددة بشأن البند الإدماجي وبند عدم التعديل شفويا^{xxix}.

وقد صيغ للمرة الأولى ضمن القواعد التعاهدية لاتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، حيث أوجبت التعامل به خلال المفاوضات مع الطرف الآخر على مستوى التجارة الدولية^{xxx}، دون تحديد دوره فيما إذا كان مقتصرًا على التفسير أم أنه بمثابة التزام على عاتق أطراف التفاوض، وضمنان جديتهم في مجال تعامل الأطراف بموجب قانون التجارة الدولية. وفي موضع آخر أعلنت صراحة "... يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية"^{xxxi}.

ويمكن أن ننظر إليه على أنه أحد المبادئ المعترف بتطبيقها بشكل حتمي في جميع مراحل المفاوضات في زمن السلم والنزاع المسلح على مستوى العقود، وهذا تطور كبير في فلسفة تكوين العقود، إذ أن الإقرار به يبطل أي ادعاء بأنه ضروري من الجانب الأخلاقي مثلا، بل أصبح مبدأ من مبادئ التعاقد، وهو ما يمكن التأكد منه من خلال مبادئ اليونيدروا والمادة 1104 من القانون المدني الفرنسي^{xxxii}، وبموجبها لم يعد يقتصر تطبيقه على مرحلة تنفيذ العقد، وإنما أصبح يشمل أيضاً مرحلتى التفاوض

والانعقاد، كما أنه أصبح متعلقا بالنظام العام، فلا يستطيع أطراف العقد استبعاده أو تقييده من خلال الشروط التعاقدية في زمن السلم وأوضاع النزاع المسلح^{xxxiii}.

(2) - حرية التفاوض

مبدأ حرية التفاوض يعني أن يكون لكل طرف الحرية التامة في اختيار الطرف الآخر في عملية التفاوض، نظرا لكون كل منهم له الحرية في التعاقد أو عدم التعاقد، واختيار الطرف المزمع التعاقد معه^{xxxiv}، من ناحية ثانية، يجب أن يكون لكل منهم الحرية التامة في اختيار الطرف المتفاوض معه، وهو ما ينطبق بشكل مباشر على عقود التجارة الدولية، حيث يولي فيها الأطراف أهمية خاصة لشخص المتعاقد.

ويمكن أن نضيف، بأنه يفرض التزامات على أطراف المفاوضات، سيما بعد أن اعتبر أحد القواعد العامة الخاصة بالعقود، ووجود نصوص صريحة تقضي بأن يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقا لما يقتضيه حرية التعاقد وأمانة التعامل في التجارة الدولية. والتطور الحاصل في هذا الشأن أن أطراف المفاوضات لا يجوز لها استبعاده أو تقييده طوال العقود التجارية الدولية. ومن ثم هناك اعتقاد راسخ بأن هناك واجب عام وبعيد المدى للطرفين بتطبيق حرية التعاقد على تكوين عقدهم ولا يمكن التصرف بعيدا عنه.

ويقترن هذا المبدأ ببعض المبادئ التي تنطبق هي الأخرى على كل مراحل المفاوضات، (المبادرة - سير عملية المفاوضات على إنشاء عقود التجارة الدولية وإيقافها)، فهو محكوم بتطبيق مبدأ حسن النية بشكل حتمي. على اعتبار أنه يخلق التوازن بين مصالح الأطراف المتفاوضة، ويضبط حرية التفاوض خلال المرحلة ما قبل التعاقدية، وعدم تركها من غير قيود أو حدود. ومقترن أيضا بمبدأ حرية التعاقد، الذي يقتضي أن يكون للأطراف الراغبة في التعاقد الحرية التامة في بدأ التفاوض عند الوقت والمكان الذين يرونه مناسباً، وبالطريقة التي تخدم مصالحهم وتتلاءم مع حاجاتهم.

ويبقى السؤال المطروح في هذا المجال، ما هو أساس العلاقة بين هذه المبادئ؟ يرى بعض الباحثين أن العلاقة ثابتة من اعتماد كل منهم على مبدأ سلطان الإرادة، والقدرة الأطراف على الانسحاب من العملية التفاوضية دون أن تترتب مسؤوليتهم المدنية حتى آخر لحظة. ومن الواضح أن تلك العلاقة تؤدي إلى خلق التزامات مختلفة عن تلك التي سيولدها العقد النهائي في المستقبل، فإن كل مبدأ منهم مختلف عن الآخر من حيث الدور، والمضمون.

والتجديد الكبير يأتينا من كون مبدأ حرية التفاوض يؤدي إلى عقد نهائي مكتمل الأركان، واعطاء حرية كبيرة لأطراف المفاوضات الحق في الدخول في التفاوض أو عدم الدخول فيه والسماح لهم بالانسحاب منه في أي وقت يشاؤون، بينما يمنح مبدأ حرية التعاقد الحق في التعاقد أو عدم التعاقد، وتضمين

العقد ما يشاؤون من البنود عن تلك التي تم الاتفاق عليها في اتفاق الأفضلية^{xxxv} (pacte de préférence) وبشكل مكتوب.

5- فقه المسؤولية

إحدى أولى القضايا في ما يتعلق بعملية التفاوض كانت مسؤولية الأطراف وهي مصطلح يعبر عن وجود خلل يتعلق بالالتزامات التي يجب على المتفاوضين التقيد بها. وأرجو أن أتمكن هنا من تقديم صورة أكثر تفصيلاً للمسؤولية المدنية التي يترتب عليها القانون أثراً يتمثل في التعويض للطرف المضروب عن الضرر الذي لحق به. أو هي تحمّل الأطراف المفاوضة لنتائج وعواقب خرق حقوق والتزامات الطرف الآخر، وبالتالي لها وجود قوي في المجال التعاقدية. ولها غالباً نوعين في مجال التفاوض على تكوين عقود البيع، والاستغلال التجاري وعقود الشركات، والعقود الالكترونية.

ويميل الفقه في هذا المجال إلى تقسيمها في مرحلة التفاوض: أولاً، إلى مسؤولية تقصيرية التي لا يمكن أن تنشأ عن العدول عن التفاوض، وإنما عما يكون قد اقترن من خطأ أو إساءة أو تشهير، فإن لم يكن ثمة خطأ اقترن بالعدول فلا مسؤولية على العادل، ولذا يبقى الطرف الآخر المفاوض دون حماية قانونية. وحتى الآن هناك من يرفض انطباق هذا النوع من المسؤولية نظراً لتشجيعها على العبث بإطار المفاوضات، وإلى عدم الاكتراث بالالتزامات حتى نهاية التفاوض، الأمر الذي يتسبب في ضياع الحقوق للمتفاوض المضروب. وثانياً، مسؤولية عقدية التي يمكن أن يشكل فيها التعويض العادل وبطريقة ميسورة^{xxxvi} أساساً عن الضرر المباشر المتوقع عن عدم تنفيذ الالتزام من أحد أطراف المفاوضات.

6 - خاتمة

في زمن التفاوض على اكتساب التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي لم نعد في حاجة إلى قيود الماضي بخصوص تكوين عقود التجارة الدولية، إنه لم يبقى في يد أطراف القرار إما بفرض إرادته بشأن مسألة متابعة التفاوض من عدمه، ورغبته في الحصول على ضمانات كافية قبل الدخول في المفاوضات لإمكانية الاستمرار فيها بهدف إبرام العقد المقترح، بل تأخذ صور ضمان المعلومات التجارية المتبادلة بخصوص العقد المزمع إبرامه، وتمحور الطرفان على عقد عدة مراحل إلى أن يوصلا إلى تكوين العقد فنياً وتقنياً والوصول إلى قبول نهائي وتوقيعه من قبل الأطراف.

وفي قلب التفاوض يبرز تركيز على ما يحصل عليه كل طرف من أموال طائلة وأحدث التكنولوجيات والمشروعات العملاقة، بل ما يمكن الحصول عليه في مجال الذكاء الاصطناعي والمهارات التقنية، ويقينا ذلك كله متوقف على مناقشة الأعمال التحضيرية السابقة على التوقيع على العقد النهائي، مثل الفحوص الفنية ودراسات الجدوى الاقتصادية وهو ما يقتضي من الأطراف حرصاً، وتبادل

للافكار والمقترحات ومناقشتها عند اللقاءات حتى يمكن إبرام العقد بين الأطراف. وهنا تعلق الأفعال فوق الأقوال، وسوف تفسد العمليات الفعالة التهرب من المسؤولية عندما يكون التصرف مشوباً بسوء النية.

الهوامش

ⁱ اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، مكملة باتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع بشأن فترة التقادم في البيع الدولي للبضائع لعام 1974، بصيغتها المعدلة ببروتوكول عام 1980 (اتفاقية التقادم). انظر بشأنها مذكرة من الأمانة بعنوان "الاتجاهات الراهنة في ميدان قانون البيع الدولي للبضائع (A/CN.9/849) الفقرتان 46 و 47. وقد حظيت هذه المجموعة بموافقة مجالس إدارة مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا.

ⁱⁱ انظر سفيان شبة، عقد البيع الدولي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2012/2011، ص 121.

ⁱⁱⁱ انظر Benissad. H.: Economie internationale. O.P.U. 1983.

^{iv} تتردد المفاوضات على وقف العمليات العسكرية، ويمكن للخصم أن يتم في الأثناء الانقلاب في كل محطة من محطات التفاوض على ما تم الاتفاق عليه حسب المصلحة.

^v يتم التفاوض عادة بين طرفين وقد يتسع ليشمل أكثر من طرفين، نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة، ومن هنا فإن أطراف التفاوض يمكن تقسيمها أيضاً إلى أطراف مباشرة وهي التي تجلس وتمارس فعلاً عملية التفاوض، وأطراف غير مباشرة وهي التي تُشكل قوة ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة بعملية التفاوض.

^{vi} انظر سبعاوي إبراهيم الحسن، حل النزاعات بين الدول العربية، دراسة في القانون الدولي العام، الطبعة الأولى، بغداد، 1987، ص 127.

^{vii} نعني بالنصوص الوحدة مبادئ مؤتمر لاهاي والأونسيترال واليونيدروا على مَر الزمن التي تضمنت سلسلة من النصوص التي لها طابع تكميلي، وهي: اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع (1980)، (اتفاقية البيع)؛ مبادئ اليونيدروا المتعلقة بالعقود التجارية الدولية (مبادئ اليونيدروا)؛ مبادئ مؤتمر لاهاي بشأن اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدولية (مبادئ لاهاي). وإضافة إلى ذلك، أعدت الأونسيترال معاهدات، من قبيل اتفاقية الأمم المتحدة بشأن استخدام الخطابات الإلكترونية في العقود الدولية (2005)، اتفاقية الخطابات الإلكترونية واتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع (1974)، عدلت في عام (1980)، (اتفاقية التقادم)، وهما اتفاقيتان وثيقتا الصلة باتفاقية البيع وتكملانها فيما يتعلق بمسائل محددة.

^{viii} تترجم هذه الأعمال في نظرية المضاربة والتي تقيد أن العمل يكون تجارياً إذا كان العمل يهدف إلى تحقيق الربح عن طريق المضاربة على تحويل المواد الأولية أو المنتجات المصنعة أو على نقلها أو مبادلتها.

^{ix} نشرت تلك المبادئ سنة 1994، وتم تجديدها سنة 2004 وسنة 2010. وتمثل في مجموعها تقنين للعقود الدولية، حيث تناولت مجمل أحكام العقد الدولي من بينها تلك المتعلقة بتفسير العقد.

^x ليس هناك مفهوم موحد للمفاوضات حتى مع نص المادة 33 ميثاق الأمم المتحدة، التي اكتفت باعتبارها كأحد الوسائل السلمية الدولية في مختلف المجالات الاقتصادية والتجارية والسياسية والقانونية.

^{xi} انظر العديد من المبادئ التي تضع قواعد عامة خاصة بالعقود التجارية الدولية، والتي تطبق عندما يتفق الأطراف على إخضاع عقدهم لها. الوثيقة على الموقع الإلكتروني:

<https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Arabic-bl.pdf>

^{xii} تعبر عن مبادئ القانون الدولي الإنساني، من أبرزها مبدأ الإنسانية، ومبدأ الضرورة الحربية "الضرورة العسكرية، ومبدأ التناسب "النسبية"، ومبدأ التمييز في مجال القانون الدولي الإنساني كمساعدة الضحايا.

^{xiii} وهي: (أ) اختيار مبادئ اليونيدروا باعتبارها القواعد القانونية السارية على العقد؛ أو (ب) إدراج مبادئ اليونيدروا باعتبارها من شروط العقد؛ أو (ج) الإحالة إلى مبادئ اليونيدروا لتفسير وتكميل اتفاقية البيع عندما يكون الطرفان قد اختارها؛ أو (د) الإحالة إلى مبادئ اليونيدروا لتفسير وتكميل القانون المحلي المنطبق .

^{xiv} انظر المادة، 7 الفقرة 1 .

^{xv} انظر المادة، 7 الفقرة 2.

^{xvi} تحدد قواعد القانون الدولي الخاص القواعد القانونية التي تسري على حقوق الطرفين والتزاماتهما. ولما كانت تلك القواعد يمكن أن تختلف من دولة إلى أخرى، فمن الأساسي تحديد القانون المنطبق عندما تنشأ منازعة لأن تطبيق قانون دولة ما دون دولة أخرى يمكن في بعض الحالات أن يغير النتيجة التي تقول إليها المنازعة. ونشير إلى أن المؤتمر أسس رؤساء حكومات في لاهاي (هولندا) في سنة 1951. ودخل النظام الأساسي حيز النفاذ في يولييه/تموز 1955. أما أهدافه فهي العمل من أجل توحيد قواعد القانون الدولي الخاص تدريجياً. ويتمحور برنامج عمل المؤتمر حالياً حول واقع التجارة الإلكترونية ووسائل الاتصال الإلكتروني على قواعد القانون الدولي الخاص.

^{xvii} تطرح هذه الصكوك تطور القانون التجاري الدولي الموحد الذي يهدف إلى إيجاد مجموعة منسقة وشاملة من القواعد التي هي دولية في منشئها وصياغتها وإطار انطباقها وتفسيرها؛ ومن ثم، فإنه يذلل العقبات القانونية التي تعترض تدفق التجارة الدولية، ويهيئ ظروفًا متكافئة بين المشتريين والبائعين، ويعزز العلاقات التجارية بين الدول، ويولد فرصاً استثمارية.

^{xviii} انظر للأمم المتحدة، مجموعة المعاهدات، المجلد 1489، الرقم 25567، الصفحة 3. وقد قامت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الاونسيترال) بإعداد اتفاقية اعتمدها مؤتمر دبلوماسي عقد في 11 نيسان/أبريل 1980.

^{xix} انظر مثلاً المادة 7 ، 10 ، 11 ، 12 ..

^{xx} يستطيع القاضي من خلال بحثه عن حلول للنزاع المعروض أمامه، أن يلجأ إلى هذا المبدأ من تلقاء نفسه حتى لو لم يطلبه أطراف النزاع. انظر:

G. Chantepie et M. Latina, la réforme du droit des obligations, commentaire théorique et pratique dans l'ordre du Code civil, Dalloz, 2016, spéc. p. 92 et s.

^{xxi} يرجع ذلك إلى مرونة المفهوم وتغير المضمون من حيث الزمان والمكان. فضلاً عن اختلاط مضمون فكرة حسن النية في القانون بالأخلاق. وتشابه حسن النية بالكثير من المفاهيم والنظريات القانونية الأخرى.

^{xxii} يعد من قبيل سوء النية، بوجه خاص، دخول طرف في التفاوض أو استمراره فيه بالرغم من نيته عدم التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر.

^{xxiii} انظر اتفاقية البيع، المادة، 7 الفقرة 1.

^{xxiv} انظر

Basdevant Jules , Dictionnaire De La Terminologie De Droit International, Pedon, 1960, P91.

- ^{xxv} انظر المادة 2 - 1 - 15 المتعلقة بالتفاوض بسوء نية. وأنظر أيضا اتفاقية البيع، المادة 7 ، الفقرة 1.
- ^{xxvi} أنظر د. خالد العامري، كيف تجري مفاوضات ناجحة، دار الفاروق للنشر، الأردن 2000 ، ص 18.
- ^{xxvii} أنظر د. هادي سعيد عرفه، حسن النية في العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المدني، بحث منشور في مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة القاهرة ، العدد الأول، السنة الأولى 1986 ، ص 151.
- ^{xxviii} أنظر د. يزيد انيس نصير، عقد التفاوض بحسن النية، بحث منشور في مجلة المنار، جامعة آل البيت، العدد الثاني، عمان، 2000 ، ص 16.
- ^{xxix} انظر المواد 2-1-12 و 2-1-13، و 2-1-17، و 2-1-18.
- ^{xxx} المعيار التجاري هنا يهدف إلى غايات اقتصادية مستوحاة من حرية المبادلات في إطار التجارة الدولية، مما قد يؤدي إلى انتزاع العلاقة القانونية من مجال تنازع القوانين وإخضاعها لقواعد التجارة الدولية، وهذا كنتيجة للمفهوم الاقتصادي للبحث والمرن لمصالح التجارة الدولية في العقود التجارية الدولية نظر لحركة المد والجزر التي تميز هذه العقود .
- ^{xxxi} انظر اتفاقية الأمم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع مكملة باتفاقية الأمم المتحدة بشأن فترة التقادم في البيع الدولي للبضائع لعام 1974 ، بصيغتها المعدلة بروتوكول عام 1980، المادة 7، الفقرة 1.
- ^{xxxii} المبدأ التقليدي في القانون العام common law أنه لا يوجد التزام عام بالتفاوض بحسن نية، إلا إذا كان الأطراف قد عقدوا خطاب نوايا (binding).
- ^{xxxiii} انظر المادة 1-7 الفقرة 1.
- ^{xxxiv} نصت المادة 1102 من القانون المدني الفرنسي المستحدثة بموجب الأمر 131/16 على أنه: "لكل شخص الحرية في التعاقد أو عدم التعاقد، واختيار المتعاقد الآخر وتحديد محتوى وشكل العقد ضمن الحدود التي وضعها القانون...".
- ^{xxxv} نظمه القانون المدني الفرنسي في المادة (1123)، وذلك في أربع فقرات. وقد عرف هذا الاتفاق بأنه: «العقد الذي يتعهد بموجبه أحد أطراف العقد إذا ما قرر أن يبزم عقداً بإعطاء الأولوية في التعامل مع شخص محدد".
- ^{xxxvi} انظر د. رجب عبد الكريم عبد اللاه، التفاوض على العقد 2000 ، دار النهضة العربية، ص 298.