



Tikrit University Journal for Rights

Journal Homepage : <http://tujr.tu.edu.iq/index.php/t>

## Legal regulation of negotiations leading up to the contract

Assist. Lect. OMER SAHAB YIED

College of Law, Tikrit University, Salahuddin, Iraq

[omar.ayid122@tu.edu.iq](mailto:omar.ayid122@tu.edu.iq)

### Article info.

#### Article history:

- Received 12 February 2024
- Accepted 18 March 2024
- Available online 1 June 2024

#### Keywords:

- initial contract negotiations
- nature of legal responsibility for negotiations
- penalty for breach of negotiations

**Abstract:** The preliminary negotiations stage before contracting is considered one of the most important stages between contracting parties, as it helps each. Negotiating parties need to know the obligations incurred by each party, where. Through negotiations, it is possible to agree to conclude the contract completely, and issues may be agreed upon. Essential and leaving the others for a while, the basic goal of negotiations is positive correlation. By acceptance until it creates a legal effect represented by the conclusion of a final contract.

The period preceding the contract includes a number of preparatory work, operations, auditing and feasibility. Economically, this requires providing adequate protection to contractors at this sensitive stage before concluding a contract. The prelude is not a contractual agreement, and the Iraqi Civil Code did not include detailed legal texts regulating the stage. Due to the difference in the nature of negotiations from one contract to another, as the legislator did not regulate special texts for this stage, leaving it to the general principles that govern the actions of the contractors during it.

## التنظيم القانوني للمفاوضات الممهدة للعقد

م.م. عمر سحاب عايد

كلية القانون ، جامعة تكريت، صلاح الدين، العراق

[omar.ayid122@tu.edu.iq](mailto:omar.ayid122@tu.edu.iq)

### معلومات البحث :

#### تواريخ البحث:

- الاستلام : ١٢ / شباط / ٢٠٢٤

- القبول : ١٨ / اذار / ٢٠٢٤

- النشر المباشر : ١ / حزيران / ٢٠٢٤

### الكلمات المفتاحية :

- المفاوضات الاولية للتعاقد

- طبيعة مسؤولية القانونية للمفاوضات

-جزاء الاخلال بالمفاوضات

**الخلاصة:** تعد مرحلة المفاوضات الاولية قبل التعاقد من اهم مراحل بين الجانبين فهي تساعد كل من اطراف المتفاوضين من التعرف على الالتزامات المترتبة على كل طرف منهم ، حيث يمكن من خلال المفاوضات الاتفاق على ابرام العقد صورة كاملة ، وقد يتم الاتفاق على مسائل جوهرية وترك الاخرة الى بعد حين ، فالأهداف الأساسي من المفاوضات هو اقتران الايجاب بالقبول حثه يصار الى احد اثار قانوني يتمثل بأرام عقد نهائي .

وتشمل الفترة التي تسبق التعاقد عددا من الاعمال التحضيرية والعمليات والتدقيق والجدوى الاقتصادية وهذا ما يتطلب توفير حماية كافية للمتعاقدين في هذا المرحلة الحساسة التي تسبق ابرام العقد .

ولم يضم التشريع المدني العراقي نص قانوني تفصيلي ينظم مرحلة المفاوضات الممهدة لأبرام العقد بسبب اختلاف طبيعة المفاوضات من عقد الى اخر ،لم ينظم المشرع نصوص خاصة بتلك المرحلة ، حيث تركها للمبادئ العامة التي تحكم تصرفات المتعاقدين خلالها .

© ٢٠٢٣ ، كلية القانون، جامعة تكريت

### المقدمة:

ينعقد العقد في كل التشريعات المدنية بشكل عام بتوافق ارادتين على احث اثر قانوني معين، حيث تعبر مرحلة المفاوضات التمهيديّة للتعاقد من اهم المراحل بين الطرفين ، وتكم أهمية المرحلة التفاوض في إعطاء المتفاوضين صورة حقيقية عن الالتزامات المترتبة على كل منهما ، وعن طريق المفاوضات يمكن الاتفاق بصورة نهاية على العقد، او بعض منها او تأخير البعض الاخر، فالأهداف الرئيسي من المفاوضات هي اقتران الايجاب بالقبول وتكوين اثر قانوني.

كما ان التراضي يعتبر الركن الأهم، الذي يقوم على إرادة المتعاقدين التي يجب ان يفصح عنه بالطرق معلومة حددها المشرع العراقي في نص المادة ٧٧ من القانون المدني العراقي ، فانه لا يكفي لصحته بل يجب ان تكون الإرادة صحيحة غير مشوب بعيب من العيوب وأيضا يحتاج العقد الى ركنين هما المحل والسبب .

مع التطورات وسائل الاتصالات والنقل التي شهدتها العالم، اصبحت العقود من الوسائل المهمة من اجل صفقات تجارية كبيرة التي تساعد في تطور مختلف مرافق الحياة ، مع هذا التطور أدى الى ظهور عقود مركبة ومعقد التي يترتب عليها انتقال سلع وخدمات عبر الحدود بمبالغ طائلة ، وهنا يجب فسح المجال اما ما طرف للدخول في مناقشات مطولة بخصوص الثمن تحديد موعد للاستيراد ، وطريقة التنفيذ ووقته

ومكانه وهذا يدفع العمل مناقشة التحضيرية مثل الفحص الفنية واعداد خطط للمشروع وتوفير تخصيصه المالي وتأمين عناصره .

والجدير بالذكر ان التفاوض عنصرا مهما في نجاح الاكثير من التعاقدات ، فالمتعاقد الملم بالتفاوض يعطيه "راحة بال" ففي بعض الأحيان يكون المفاوض غير مرتاح من أساليب التفاوض ما يؤدي الى اهمال الصفقة ، وبالبعض الاخر منهم يشعر بالأفراح الشديد لكونهم قفازو بصفقة ممتاز مهما كان نوع القعد المراد ابرامه وتظهر أهمية التفاوض في انه وسيلة للوقاية من النزاعات التي يمكن ان تحصل بين الأطراف المتعاقدة بسبب عدم التحضير الكافي للعقود.

على الرغم من أهمية مرحلة التفاوض الى ان المشرع العراقي لم يتضمن نصوص تفصيلية ملمة بفترة المفاوضات الممهدة لبرام العقد ، ويمكن ان نرجع هذا الامر الى أسباب عديدة منها ان المشرع العراقي لم يضع تفصيل حوله هذا المرحلة سبب اختلاف طبيعة بين العقود المبرمة وكذلك ترك المشرع المرحلة المفاوضات للمبادئ العامة التي ننحكم بتصرفات الأطراف كالتفاوض بحسن نية ، ومن هنا حصل الاخلاف بين الفقهاء حول ماهية وطبيعة التفاوض في العقد ، والتزامات المترتبة على الاخلال بها من هنا يجب تحديد ماهية مفاوضات العقد ثم توضيح طبيعته القانونية لها

### أولا : إشكالية البحث :

تبرز إشكالية البحث حول ان المشرع العراقي لم ينظم المفاوضات التمهيديّة في ابرام العقود المدنية بقواعد خاصة ، انما ترك شئها الى القواعد العامة ، ومن خلال هذا البحث سيدور حول ما يترتب على مرحلة المفاوضات من التزامات ، واذا وجدت اهمية للمرحل التي تسبق التعاقد وكذلك فيما اذا يترتب مساله على الجانب الذي ترك المفاوضات بدون مبرر مشروع .

### ثانيا : اهداف البحث :

تهدف الدراسة الى بيان الجوانب القانونية النازمة لموضوع المفاوضات التمهيديّة للتعاقد من خلال بيان مفهومها وصورها واحكامها ، وكذلك بيان اثر الإرادة في مرحلة المفاوضات ، وما يترتب عليها من حقوق والتزامات

### ثالثا : أهمية البحث :

١- عدم تناول المشرع العراقي في القانون المدني للمفاوضات التمهيديّة في ابرام العقد من الناحية القانونية والفنية بنصوص خاصة .

٢- تظهر أهمية البحث من خلال توضيح المسؤولية المترتبة عن عدم الالتزام التفاوضيين بعدتهم في خلال هذا الفترة .

### خامسا : فرضيات البحث:

- ١- ما هو معنى المفاوضات الاولية في ابرام العقود ؟
- ٢- ماهي الالتزامات المترتبة على اطراف التفاوض خلال تلك الفترة ؟
- ٣- ما هي طبيعة المسؤولية المدنية التي تنشأ في حالة إخلال أي طرف بمفاوض بالتزاماته خلال مرحلة التفاوض ؟

### سادسا : منهج البحث :

استخدم الباحث المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص القانونية ذات العلاقة بمرحلة المفاوضات التمهيدية التي اشارها اليها المشرع العراقي في القانون المدني والوقف على أوجه القصور ان وجدت ، واخير اعتمد المنهج المقارن بالقانون المصري والاردني و الاستئناس ببعض التشريعات المقارنة الاخرى على سبيل التوضيح .

### سابعا : نطاق الدراسة :

تقتصر حدود الدراسة على بيان موقف القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته من مسألة المفاوضات التمهيدية التي تسبق ابرام العقد ، ومن ثم محورها الرئيس سيكون احكام القواعد العامة في القانون المذكور ، كما ستورد بعض نصوص من القانون المدني الاردني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦م ، كما تقتصر حدود الدراسة على المسائل ذات الصلة بالمفاوضات دون الخوض في موضوعات اخرى تخرج عن نطاق المفاوضات .

## المبحث الأول : التعريف المفاوضات الاولية للتعاقد وطبيعتها القانونية

التفاوض يعرفها الخبراء عبارة عن تبادل الأفكار والدراسات الفنية والاتفاق على بنود العقد بين الأطراف في المرحلة التي تسبق التعاقد ، ولكن قبل الحديث عن احكامها لابد من الوقف على التعريف بالمفاوضات (كمطلب اول) ، ومن ثم بيان قيمتها القانونية (كمطلب ثانيا).

### المطلب الأول : التعريف المفاوضات التمهيدية وخصائصها

تظهر أهمية المفاوضات في حماية ابرام القعد عند تراضي الأطراف ، مما يؤدي الى تنفيذ التزامات كل طرف بصورة هادئة وسليمة ، والابتعاد عن المنازعات التي يمكن ان تحدث وتجبرهم الى اللجوء الى القضاء ، وعرفت هذا المرحلة " بالمرحلة التي يحدث فيها اتصال مباشر او غير مباشر بين طرفي العقد او اكثر بموجب هذه الاتفاق يتم تبادل المقترحات والعروض وبذب كافة الجمهور المشتركة من اجل الوصول الى اتفاق بخصوص عقد معين لإبرامه في المستقبل"<sup>(١)</sup>.

ان من اهم اهداف المفاوضات هو التوصل الى حل يرضي جميع الأطراف ، فالتفاوض الناجح هو الذي تكون جميع الأطراف فائزة ولا يوجد طرف خاسر ، اما اذا كان الهدف من المفاوضات هزيمة طرف على حسب الاخر فهذا يؤدي الى عواقب وخيمة وقد يؤدي عكس المراد ، ان مبدا التفاوض يحدث بموجب تحديد إجراءات التي تسفر عنها المباحثات من حيث مسؤولية الأطراف وقابلية التنفيذ ، وتمكن أهمية المفاوضات من الناحية القانونية والعلمية نظرا لأهميتها وما يترتب عليها .

فأهمية المفاوضات هي تظهر في تقريب اراء المتفاوضين التي عادتنا تكون مختلفة ، اذا يسعى كل جه من الجهات على التفاوض بشكل حر في ابرام العقد او من عدمه حتى وصل نتيجة نهائية . ومن يجب تقسيم المطلب الى :

### أولا : مراحل المفاوضات :

تلعب المفاوضات دورا ذو أهمية في مجال العقود ، خاصة في الوقت الحالي ، نتيجة التطور الحالي في وسائل التكنولوجيا ، وثورة المعلومات في مجال استعمال مجال الاتصالات المتطورة في المفاوضات على العقود المبرمة<sup>(٢)</sup>، وما يواكب هذا العقود من مخاطر جسيمه ، وازافة لقيمتها الطائلة ، وكل هذا جعل عملية التفاوض بمنظورها التقليدي لا يواكب هذا التطور ، بل تحتاج هذا العقود الى مفاوضات شبه طويلة كما هو الشأن في عقود نقل التكنولوجيا<sup>(٣)</sup> ، فالتفاوض كطريقة للحوار يكون تأثيره مباشر من اكثر من باقي الوسائل في حل النزاعات ، اذا يعد التفاوض حلا نهائيا نحو الاستقرار على فكرة معينة و ابرام العقد على ما تم الاتفاق عليه من المفاوضات .

ان اللجوء لعملية التفاوض يمكن ان تكون لا أسباب اقتصادية او نفسية او قانونية او اجتماعية ، اما بخصوص الأسباب الاقتصادية كان كون قيمه الصفقة او محل التفاوض ، اما السبب الاجتماعية فمردها نعاكس لظروف كل مجتمع خاص بيه ، اما الأسباب القانونية فتتعلق الى صعوبة وتعقيد المعاملات

١ - د. أمين دواس - بحث بعنوان: المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي - منشور بمجلة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية - مجلد ٥ العدد ١ فبراير ٢٠٠٨م - ص ١٦٨

٢ - هيلان عدنان الجبوري ، الاتفاقات السابقة على التعاقد ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الحقوق جامعة النهدين ٢٠٠٤ ص ٤٤ .

٣ - جمال ، مصطفى ( ٢٠٠٢ ) العى الى العقد ، منشورات حلي الحقوقية ، بيروت ، ط ١ ، ص ٣٨ .

التجارة الدولية الان ، والاليات القانونية المستجدة<sup>(١)</sup>، عقد التفاوض يمر بثلاث مراحل علمية يجب القيام بها والسير ع خطاها وتمثل سلسله منطقيه تتم بموجبها اعداد وتنفيذ المرحلة الاتية<sup>(٢)</sup>، وان كل خطوة تتم وفق ما تم الاتفاق عليه من نتائج خطوة الماضية وما تحققه بالتفاوض خلاله وهذه المراحل هي:

١- مرحلة انعقاد التفاوض : تتمثل هذا المرحلة في ظهور رغبة عند الأطراف في الدخول في المفاوضات بخصوص عقد يراد ابرامه حيث يقوم بتوجيه ايجاب بالدخول في المفاوضات للطرف الاخر ويقبل الأطراف الاخر هنا ينعقد ما يطلق عليه بعقد التفاوض ، وقد يسبقه انعقاد عقد التفاوض تفاوض اخر وهنا يتم تحديد محل المفاوضات ، وتعتبر الخطوة الأولى هي معرفة وتحديد اطراف العقد المتفاوض والذين سيحدث مهم التفاوض معهم .

٢- مرحلة سير المفاوضات : هذا المرحلة تعتبر حيز أساسي في عقد التفاوض ويتم فيها تبادل الحوارات والاقتراحات والمناقشات والدراسات القانونية والفنية ، أيضا يتم معرفة موقف كل طرف من اطراف التفاوض بدقة ويتم عرض وجهات النظر لمعرفة ماذا يردي كل طرف ، وكذلك دراسة الخيارات المطروحة والانتقاء التفضيلي بينهما . ويتم من خلال استعمال جميع العوامل التي تؤثر على الجهات الاخر لا جباره على الوصل قرار معين<sup>(٣)</sup>، ويكون الحوار في ها المرحلة وسيلة فعالة ، ولان الخلاف من ثقافة البشر فان الحوار يمكن ان يقرب وجهات النظر ويرضيها ، كما ان الحوار له قواعد واداب تحكمه فمن الممكن ان يساهم في تحقيق الأهداف المرجوة حتى وصول ابرام عقد نهائي .

٣- مرحلة انتهاء المفاوضات : هنا المرحلة الأخيرة من المفاوضات تكون اما نجاح ابرام العقد الذي تم التفاوض عليه او فشل المفاوضات وصرف النظر عن انعقاد العقد ، من هذا المنطلق يمكن القول أي اتفاق ليس له أي قيمة قانونية اذا لم يحصل اتفاق موقع وملزم من قبل الطرف المتفاوضين . يجب ان يكون الاهتمام جدا شاملا يحتوي على كافة الجوانب ويأخذ بالاعتبار الشكل المضمون واختيار الالفاظ والتعبيرات حتى لا تكون هناك أي عقبات امام التنفيذ الفعلي للاتفاق.

## ثانيا : خصائص عقد التفاوض :

١- عقد حقيقي : يعتبر عقد حقيقي لتوفر اركان أساسية الازمة لقيام أي عقد من تراضي اطراف التفاوض وتلاقي اردتهما والتعبير عنها والهدف منها احدث اثر قانوني معين ، كما يمكن ان يكن له محل للوصول الى ابرام عقد مستقبلي او إمكانية ابرامه ، ويمكن الرجوع الى الباعث الدافع للطرفين الى التعاقد وهو إتمام العقد النهائي والوصول لهدف كل طرف .

٢- تنشأ المفاوضات على العطاء والاخذ المتبادل ، حيث تحدث تبادل المقترحات والأفكار والعروض ، وهذا ما يميزها عن عقود الإذعان التي لأتقبل المفاوضات. حيث يمكن في المفاوضات مناقشة الشروط حيث لا يمكن لأخر الطرف تحقيق مكاسب على مصلحة الطرف الاخر وفقا لمبدأ حسن النية تعتبر هذا

١ - اكرام محمود حسين البدر ، وعبدالله ، محمد صديق محمد (٢٠١١) اثر موضوعية الإدارة التعاقدية في مرحلة المفاوضات ، بحث مسئل من أطروحة الدكتوراة الموسومة ب: موضوعية الإدارة التعاقدية - دراسة تحليله مقارنة \_مقدم الى مجلة كلية الحقوق ، جامعة الموصل ٢٠١٠م ، منشور البحث في مجلة الرافدين للحقوق ، المجلد ١٣ ، العدد ٤٩ السنة ١٦ ، ٤١٥

٢ - محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليله مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية ، ط١١٩٨٨ دار النهضة العربية ، ص١٦٠ وما بعدها .

٣ - حسام الدين الاهواني - المفاوضات قبل العقدية ومراحل اعداد العقد الدولي - تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ١٩٩٣ - ص٢ .

الخصيصة من اهم خصائص المفاوضات العقدية لا نها تهدف الى جعل توازن بين الأطراف المتفاوضة (١).

٣- انه عقد مؤقت : لايد من وجود مدة محدود ، وهي الفترة التي تستغرقها المفاوضات بين الاطراف ، بانتهاء المفاوضات سواء بأبرام العقد او عدم ابرامه ، هنا نجد ان كل اثر لعقد المفاوضات قد زالت ، مع الاخذ بنظر الاعتبار عدم الاضرار الغير الذين اعتقدوا بحسن نية في ابرام عقد نهائي .

### ثالثا : اهمية المفاوضات

برز دور المفاوضات في مجال العقود في الوقت الحاضر بشكل كبير ، من اجل الاستجابة للتطور التقني الحال في وسائل الانتاج التكنولوجي والصناعي ، في مجال استخدام الواسع الاتصال الحديثة في مرحلة المفاوضات على العقود و ابرامها<sup>(٢)</sup> ، ولما تحتوي تلك العقود من مخاطر جمة ، اضافة لقمته المرتفعة ، ذلك ما يجعل التفاوض بمعنى التقليدي لا يرتقي مع ها التطور ، من المعرف ان هذا العقود تحتاج الى فترة طويلة من المفاوضات وتنسيق مكثف كما هو ما يحدث في عقد نقل التقنيات<sup>(٣)</sup> ، حيث تسبقها مرحلة ممهدة بغيت الوصول الى تفاهم بين الاطراف على شروط العقد المراد ابرامه ، حيث تلعب المفاوضات دورا رئيسيا في عملية تفسير العقد ، في حالة كان هناك غموض في عبارات العقد فيمكن للقاضي في هذا الحلة الاسترشاد بها ، حيث يستطيع من خلالها الكشف عن الارادة المشتركة للمتعاقدين ، دون تجاوزه مبدا سلطان الارادة .

وما يزيد من أهمية المفاوضات هو وجود عدد كبير من المراسلات والاتفاقيات التي تتخلل هذه المرحلة، ومن يقوم بهذا العمل ليس رجل قانون غالبا ما يكون غافلا عما قد يثيره من نزاعات، وهذا هو ما يزيد من أهمية مفاوضات ما قبل العقد<sup>(٤)</sup>، وخلصت يمكن القول ان المفاوضات الجية تكون خير ضمانته لقيام العقد الذي لا يسبب نزاعات بطور تنفيذه ومن هنا تظهر اهمية الفترة قبل العقد حيث تعتبر فترة الاعداد للعقد .

ان فائدة المفاوضات يمكن ان تظاهر في حياة العقد نفسه ، لان العوامل والاحداث تقع فيها ومن شأنها ان تعيب الرضا احد الاطراف العقد كالإكراه ، والغلط ، الاستغلال ، ان فائدة المفاوضات يمكن ان تظاهر في حياة العقد نفسه ، لان العوامل والاحداث تقع فيها ومن شأنها ان تعيب الرضا احد الاطراف العقد كالإكراه ، والغلط، الاستغلال ، وهنا يمكن القول أن المفاوضات تعتبر، فيما يتعلق بالعقد، العمل التحضيرى للتشريع، والهدف الأساسي للمفاوضات هو تقريب وجهات نظر أطراف العلاقة التعاقدية المتبادلة .

وتأتي اهمية المفاوضات في الدرجة الرئيسية في ما يدخل في حدودها ومنها : المقترحات الاولية التي يبديها احد الطرفين كإعلان الرغبة في التعاقد حتى في حالة من تصل الرغبة الى حد الايجاب البات

١ - محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية ، مرجع سابق ص١٦٥

٢ - لطفي ، محمد حسام محمود (١٩٩٣) ، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود و ابرامها ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط١ ، ص١٠

٣ - يعرف عقد نقل التكنولوجيا بانه : اتفاق يتعهد بمقتضاه المورد ان ينقل بمقابل معلومات متطورة الى المستورد ، لاستخدامه في طريقة فنية خاصة بالانتاج سلعة معينة او تطويرها او تشغيل الات او اجهز او تقديم خدمات نظر : سعدي نصيره بو جمعة (١٩٨٧) عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، ط ١ ، ص١٧ .

٤ - محمد حسام محمود، لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، (١٩٩٥) ط١ ، ص٢ .

وكذلك المقترحات التي يقدمها الطرف الآخر ، وايضا المناقشات بين الطرفين سواء كانت المناقشات بصورة مباشرة ام غير مباشرة كما هو الحال في عقود التجارة الالكترونية ، حيث يتبادل المتفاوضان وجهات النظر والمناقشات عبر الانترنت وكذلك ما تكلفها من محصلة كل منهما فيما يضعانه من شروط<sup>(١)</sup>، وكذلك يدخل في نطاق المفاوضات الدراسات الفنية والقانونية والاقتصادية التي يتبادلها الطرفان بغية الوصول الى افضل صياغة قانونية لعلاقتهم العقدية التي تحدد التحديد الدقيق لحقوق الالتزامات كل منها في المستقبل .

## المطلب الثاني

### الطبيعة القانونية لمرحلة المفاوضات

عند الطرق على الطبيعة القانونية للتفاوض لابد من التفريق بين المفاوضات المصحوبة باتفاق صريح ، وبين الغير مصحوبة باتفاق ، فالأولى تعتبر ذات طبيعة عقيدية<sup>(٢)</sup> ، اما الثانية فتعد واقعة مادية<sup>(٣)</sup>

#### اولا : ذات طبيعة مادية

ويرى مؤيد هذا الاتجاه الى تكيف التفاوض بانه مجرد تصرف مادي يقوم على اساس واجبات القانونية العامة من خلال عدم الانحراف عن المسار المألوف بحيث لا يخلق ضرر بالغير ، وبذلك لا ينتج عن ها المفاوضات اية رابطة عقدية بين الأطراف ، وهي لست الا تصرف مادي لا يرقى الى الصرف القانوني<sup>(٤)</sup> .

وهذا عمل مادي الذي لا يرقى الى التصرف القانوني لا يترتب عليه أي اثر قانوني ، فهو غير ملزم لأي طرف من الأطراف ، وتعتبر المفاوضات وقائع مادية تستند الى مبدا مهم هو حرية التعاقد ، ومضمون تلك الحرية عدم اجبار المتفاوض على ابرام العقد ، ويمكن لأي طرف من المتفاوضين ان يعدل عنها ولا يخشى تحقق مسؤوليه ، لا يعتبر العدول سبب للمسؤولية وامعانا في الحرية ، حيث لا يكون المفاوضات ملزماً بتقديم مبرر للرجوع ، لأن الالتزام بتقديم مبرر للرجوع يعتبر من مسائل ترتيب الآثار على التفاوض<sup>(٥)</sup> .

ولاشك في ان المسؤولية هنا مسؤولية تفصيرية مادام العقد لم يبرم ، حيث يجب على الطرف الذي يدعي تضرره من قطع تلك المفاوضات ان يثبت خطأ الطرف الاخر الذي قام بالعدول عن المفاوضات ، وكذلك يقوم بثبات وجود ضرر اصابه والعلاقة السببية بين الخطأ والضرر أي تتحقق نتيجة طبيعية ومباشرة لخطا المتفاوض الذي يقطع المفاوضات كي يمكن ان يحصل على التعويض<sup>(٦)</sup> .

١ - محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، دراسة تطبيقية ، ط٢ ، (١٩٨٨) ، ص١٥٥  
 ٢ - حسام محمد عيسى - نقل التكنولوجيا ، دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية ، ط٧١٩٨٧ ، دار المستقبل العربي ، ص١٣٠-١٢٥  
 ٣ - حمدي بار ، المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بهال " مبدا حسن النية ومقتضياته " ، مجلة الجامعة الاسلامية ، المجلد السادس ، عدد ١ ، ص٨٤٤  
 ٤ - محمد عبود ، التفاوض على عقود من الطبيعة المادية والطبيعة العقدية واتاره مجله البحوث والدراسات القانونية والسياسية ، عدد الثالث ، ص١٣ .  
 ٥ - ياسين محمد الجبوري ، المبسوط في شرح القانون المدني ، ج ، مصادر الحقوق الشخصية ، المجلد الاول ، العقد ٦ ، دار الثقافة ، عمان ، ط١ ، الاصدار الرابع ، (٢٠١٠) ، ص٩٤ .  
 ٦ - عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في القانون المدني ، ج١ ، مصادر الالتزام ، منشورات الحلبي الحقوقية ، (١٩٩٨) ، بيروت  
 ١٦ - عدنان ابراهيم وخاطر ، نوري حمد (٢٠١١) . شرح القانون المدني - مصادر الحقوق الشخصية ( الالتزامات ) ، دار الثقافة ، عمان ، ط١ ، الاصدار الخامس ، ص٩٢ .  
 ١٧ - نقض مدني مصري ١٩٦٧/٣/٩ ، مجموعة المكتب الفني الاحكام محكمة النقض المصرية ، لسنة ٢٠١٨ ، الجزء الاول ص٣٣٤

ومع أن الفقهاء يشترطون أن يكون الامتناع عن المفاوضات مصحوباً بخطأ حتى تقع المسؤولية التصويرية، فإنهم لا يشترطون أن يكون هذا الخطأ عمدياً، أي أن يتضمن قصد الإضرار بالطرف الآخر. الخطأ غير المقصود يكفي لحدوث المسؤولية، وهذا ما أخذت به محكمة النقض الفرنسية، عندما قضت: "لا يشترط قصد الضرر للقطع التعسفي غير مقبول، لأن المادتين (١٣٨٢، ١٣٨٣) من القانون المدني الفرنسي لا ينص القانون على نية الإيذاء." (١٦)

وهذا ما خذت به محكمة النقض المصرية بالرأي القائل ان المفاوضات وقائع مادية لا يترتب عليه أي أثر قانوني حيث قضت: "المفاوضة ليست الا عملاً مادياً لا يترتب عليها أي أثر قانوني، فكل متفاوض يمكن ان يقطع مفاوضته في الوقت الذي يريد دون ان يتعرض لأية مسؤولية او طلب سبب لعدولة، ولا يترتب هذا العدول مسؤولية على من عدل الا اذا اقترن به خطأ تحقق معه المسؤولية التصويرية، واذا تحقق ضرر لاحد الاطراف يقع عب اثبات الضرر على الطرف المتضرر، فلا يجوز مجرد العدول عن المفاوضات هو اساس لعنصر الخطأ، بل يجب ان يثبت الخطأ من وقائع اخرى بهذا العدول، ويتوفر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية" (١٧).

ان حرية التعاقد يعد مبدءاً اساسياً عام، والمسؤولية في قطع المفاوضات يعد جزءاً استثناءً لا يجوز التوسع فيه، لان المفاوضات تتطلب حسن النية والزام كل متفاوض بالأمانة والمهنية عند التفاوض، والهدف من التفاوض هو ان يقدر كل طرف حجم الربح والخسارة، وهنا يكون له مبرر مشروع لقطع المفاوضات اذا قدر حتى وفقاً لشعوره الشخصي وان احس التعاقد ليس لمصلحته، ما في حالة قطع المفاوضات دون سبب مشروع، فقد يكون اخل بمبدأ حسن النية، وبالتالي يكون مسؤولاً عن التعويض الضرر الذي يصيب المتفاوض الآخر.

تبين مما ذكر انفا ان الالتزام الناشئ عن المفاوضات، باعتبارها وقائع مادية، هو التزام بالتفاوض بحسن النية، وهذا الالتزام مصدره القانون.

ويمكن القول ان الالتزام الرئيسي الذي ينشأ عن المفاوضات، باعتبارها وقائع مادية هو الالتزام بحسن النية، ويتفرع عن الالتزام بسحن النية التزامات اخرى مثل التزام بالأدلاء بالبيانات، والالتزام بالمحافظة على السرية المفاوضات (١).

### ثانياً: ذات طبيعة عقدية

ويقضي جانب من الفقه بأن المفاوضات ذات طبيعة تعاقدية. والحقيقة أن هناك تصرفاً قانونياً ينشأ بين المتفاوضين يعتبر مصدر الالتزام الناشئ في مرحلة التفاوض، والالتزام بحسن النية في التفاوض وما يقضيه استمرار المفاوضات وعدم انقطاعها. بشكل غير قانوني. (٢).

من المعلوم ان المسؤولية العقدية تنعقد للمتفاوض كلما امكن اثبات وجود عقد كمصلحه لتطابق الايجاب مع القبول بين الاطراف لتنظيم عملية التفاوض وتحديد الالتزامات المتعددة خلاله (٣).

١ انظر: اكرم البديو، وعبدالله، محمد، مرجع سابق، ص ٤٢١، وبارود، حمدي، مرجع سابق، ص ٣٥.  
٢ محمد عبده، التفاوض على عقود الاعمال الطبيعية المادية والطبيعية العقدية و اثاره مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، عدد الثالث عشر، ص ١٣.  
٣ محمد عبده، المرجع السابق، ص ٢٠.

ونحن بجانبنا نحاول اضاء الطبيعة العقدية للتفاوض على العقد ، بالنظر لوجود اتفاق بين الطرفين على التفاوض ، سواء كان هذا الاتفاق صريحا ام ضمنيا ، فالمصلحة من وراء ذلك هو التأكيد على ان الطرفان قد اتفقا على ان يتم تفاوضهما بناء على اتفاق حدث بينهما سابقا في اطار تعاقدية ، وبموجب هذا الاتفاق هو الذي ينظم العلاقة بينهم وفي حالة اخلال احدهما بالتزامه الناشئة على الاتفاق ، فيكون مسؤول عقدياً ، مع اتفاقهما المكتوب يوفر لهما وسيلة لا ثبات مضمونه تمكنها من اثبات المفاوضات في حالة الانكار<sup>(١)</sup>

اما بخصوص التفرقة التي اقمها الفقهاء المعاصرين ، بين المفاوضات المصحوبة باتفاق صريح ، و بين المفاوضات غير المصحوبة بالاتفاق ، فهذا التفرقة تفتقر الى لا اساس القانوني تستند عليه، فهذا التفرقة غير مبرره ، فيكف يمكن ان يكون التفاوض مرة عمل قانوني ملزم ، ومرة ثانية عمل غير مادي غير ملزم ن سبب ان الاطراف لم يصرحا باتفاقهما على التفاوض بالرغم انهما يتفاوضان واقعا ، ففي تلك الحاليتين التفاوض نفسه والعدول يقضيان ضرورة توحيد طبيعة التفاوض ، في طبيعة واحدة كي تكون محكمان بقاعدة قانونية واحدة دون وجود تميز بينهما .

بالاختتام يمكن القول انه بمجرد توافق الارادتين على دخولهم في مرحلة التفاوض ، يكون الطرفان قد عقدا بينهما عقدا دون ان يصرحا بذلك في بعض الاحيان ، وهذا العقد هو الذي يحكم العلاقة التي تنشأ بينهم اثناء عملية التفاوض او في حالة الفشل ، الامر الذي يجعل عملية التفاوض قد ينشأ عنها مسؤولية ذات طبيعة تعاقدية<sup>(٢)</sup>

١ ابحار حامد حبش على ، المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الاسراء ، الاردن ، ٢٠١٥ ، ص٣٦ ،  
٢ محمود علي ومحمد عوض الهزايمة ، المدخل الى فن المفاوضات ، الطبعة الاولى ، دار الحامد النشر والتوزيع ، الاردن ، ٢٠٠٦ ، ص٢٨ .

## المبحث الثاني

### الالتزامات الناشئة على مرحلة التفاوض

تعتبر المفاوضات الممهدة للتعاقد انها عقد لكونها تصرفاً قانونياً ارادياً ويرتب اثره قانوني ، حيث ان اغلب القوانين الوضعية الحديثة نظمت العقود المتداولة وتركت عقد المفاوضات ويمكن ان نفند السبب الى ان اهمية التفاوض قد ظهرت مؤخر فهومن العقود الحريثة غير المسماة ، وكذلك ان معظم التشريعات لا تنص بصورة صريحة على التزامات معينة في فترة المفاوضات ولكن من جهة اخرى اغلب التشريعات تنص بنص عام يقرر مبدا حسن النية في المعاملات كمبدا قانوني عام حيث يمكن الاستناد اليه في مرحلة المفاوضات الممهدة للعقد<sup>(١)</sup> . لذلك سنقسم المبحث الى الالتزام بضرورة البدء في المفاوضات والاستمرار فيها ( مطلب اول ) ، الالتزام بحسن النية في التفاوض ( مطلب ثاني ) .

### المطلب الاول

#### الالتزام بضرورة البدء في المفاوضات والاستمرار فيها

يقصد ببدء التفاوض ، التقاء المتفاوضين ومن ثم افتتاح المفاوضات من خلال اجراء حوارات وتبادل معلومات ومقترحات بخصوص العقد المراد ابرامه<sup>(٢)</sup> .

هذا الالتزام يقع على عاتق الطرفين معا ، حيث يكون كل طرف ملزم بالحضور في الوقت المحدد لبدء وافتتاح المفاوضات ، في حالة عدم حصول اتفاق على المدة ، التزام الطرفين بالبدء فيها خلال مدة معقولة ، ويمكن للأطراف التفاوض على كيفية بدء التفاوض والالية السير فيها وانهاؤها ، وهذا ما يتطلب الاستمرار في المفاوضات ومتابعتها وهذا ما يجعل الالتزام بالبدء بالمفاوضات ذو معنى<sup>(٣)</sup> ، ومن الواجب ان يلتزم كلا الطرفين بمناقشة شروط العقد الذي تجرى المفاوضات بخصوصه ، بغية الوصول الى العقد النهائي ، كما يشمل الالتزام يشمل عنصرين ، العنصر المادي ، وهي مخصصة للقيام بالأعمال المادية، وتتطلب التفسير، مثل المراسلات والاتصالات والاجتماعات ، والعنصر المعنوي والذي يقصد به بان كل طرف يجب عليه ان يتحلى بحسن النية والامانة والنزاهة طيلة فترة المفاوضات ويطلق عليه مصطلح العقد المبدئي<sup>(٤)</sup> .

ان الالتزام بالبدء في المفاوضات في الحقيقية هو الالتزام ببذل عناية وليس بتحقيق نتيجة لا نه ليس من الضروري الوصول الى ابرام عقد ، ولكن يمكن القول ان هذا الالتزام هو الالتزام بتحقيق نتيجة اذا اتجهت نية الاطراف الى اعتبار العقد النهائي منعقد حتى ولو لم يصل طرفا التفاوض الى اتفاق بشأنه<sup>(٥)</sup> .

١ لكن هناك بعض القوانين التي نصت صراحة على مرحلة المفاوضات عن الضرر الذي ينتج عن هذه المفاوضات وعلى سبيل المثال م ٣٠ من القانون البيوغسلافي لسنة ١٩٧٨ على انه : ١ المفاوضات التي تسبق ابرام القعد لا تكون ملزمة ويمكن انهاءها في أي وقت ٢ . ومع ذلك فان أي طرف يدخل في مفاوضات دون ان تكون لديه النية في ابرام العقد يكون مسؤولاً .

٢ العلواني ، فؤاد ، الربيعي ، عبد جمعة ، الاحكام العامة في التفاوض والتعاقد ، بيت الحكمة ، بغداد ، ص ١٥ .  
٣ اذا كان الالتزام ببدء التفاوض يعد التزاما بتحقيق نتيجة ، فان ذلك الالتزام المنفرد عنه يعد التزاما ببذل عناية ، ومن ثم فهو لا يعني التوصل لا ابرام القعد وللمزيد انظر : د حمدي محمود بارود - بحث بعنوان : مبدا حسن النية ومقتضياته في مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقد التجارة الدولية - منشور في مجلة الجامعة السلامية - سلسلة الدراسات الانسانية - عزة - المجلد السادس عشر - العدد الاول - سنة ٢٠٠٨ - ص ٨٤٣

٤ كاظم ، كريم ، الشمري - المسؤولية في الفترة ما قبل التعاقد ، بحث منشور ، مجلة الفتح ، العدد السابع والعشرون ، كلية اليرموك الجامعة ، ٢٠٠٦

٥ .د. صبري ، حمد ، خاطر - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات ، بحث منشور في مجلة الحقوق ، عدد خاص ، ١٩٩٨م ، ص ١٦٦

وتكمن اهمية الالتزام ببدا المفاوضات بنتيجة على مستوى الاثبات ، فيمكن للطرف المتضرر لا يلتزم في سبيل تحريك المسؤولية بأثبات الخطأ ، لكن مجرد الفشل في بدء المفاوضات في الوقت المحدد المتفق عليه يكفي، ولا يستطيع المدين ذلك بهذا الالتزام ان يدفع عن نفسه بأثبات انه بذل العناية اللازمة ، انه لم يقوم بالإهمال ، ولكنه يمكن ان يدفعها بأثبات السبب الأجنبي الذي يمنه من البدء في التفاوض (١) .

## المطلب الثاني

### الالتزام بحسن النية

لقد بينا ان المفاوضات تلعب دورا رئيسيا في مرحلة صياغة العقد وفقا لا رداة اطراف التفاوض ، فموجب مفاوضات صادقة بين الأطراف المتفاوضة تتميز بحسن النية ذلك يؤدي الى ابرام عقد صحيح منتج اثره القانوني بحيث يتحدد الالتزامات كل طرف فيه ، فمبدا حسن النية يؤدي الى استقرار المعاملات والعدل وكذلك عدم مخالفة النظام والآداب العامة.

فإذا أظهر كل طرف مفاوض حسن النية تجاه الطرف الآخر، فإن ذلك يخلق الثقة التي نتبادلها فيما بينهم، وبالتالي يكون العقد سليماً، والعكس صحيح. (٢)

وعلى العكس من ذلك، إذا كان المفاوض سيئ النية أثناء مرحلة التفاوض، مما أدى إلى توقف المفاوضات التعاقدية دون أي سبب قانوني، فإنه يكون (٣)

ان مبدا حسن النية بمعناه الحديث يفرض بموجب نص قانوني صحيح ، اما بخصوص مرحلة التفاوض للممهدة للعقد غالبا لا يوجد نص صريح يفرض صراحة حسن النية في العلاقات بين الاطراف في هذه المرحلة ، لذا من الضروري صياغة نص قانوني يكون اكثر وضوح ومضمونا ينظم مبدا حسن النية (٤) ، عليه فان المشرع العراقي يأخذ مبدا حسن النية باعتبارها قاعدة سلوكية ، وعلى الطرف المتفاوضة ان تراعي ذلك في تفاوضها ، وهنا يمكن للأطراف ان تجد سند في محاسبة من ينتهك الالتزامات التي فرضها حسن النية في التفاوض .

والالتزام بالتفاوض بسحن النية هو الالتزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية ، بحيث يلزم كل طرف اتباع حسن النية الابتعاد عن الغش والكذب ، وتدليس ومناورات تفاوضية ، تتنافي مع ما يقتضي مبدا حسن النية (٥) . فمن دلائل عدم حسن النية عند بدء المفاوضات هو ان يكون احد الطرفين ليس لديه نية حقيقة ورغبة في التعاقد، او قيامه بطرح افكار غير صحيحة تشتت الطرف الاخر، كما يعتبر السكوت التدليسي عن اعطاء المعلومات تؤثر في الوصول الى اتفاق نهائي من اجل ابرام العقد ، وكذلك عدم احترام الوقت المحدد لمرحلة التفاوض ، او العدول عن الايجاب او العرض بعد قبوله من الرف الاخر ونتيجته

١ حسام الاهواني ، ( ١٩٩١ ) ، مصادر ، الالتزام ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط١ ، ص١٣٨ .  
٢ عدنان ، السرحان، وخاطر نوري ، مرجع سابق ، ص٩٣ .

٣ ، محمود الكيلاني ، مرجع سابق ، ص١٩٩

٤ . سواء تعلق الامر بتفسير العقود او بتنفيذ الالتزامات الناشئة عنها ( المادة ١٥٠ ) من القانون المدني العراقي وانظر : د.محمد ابراهيم دسوقي ، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات و ابرام العقود ، الرياض -١٩٩٥م ، ص٩٤ .

٥ . بدوي ، السيد - حول نظرية عامة لمبدا حسن النية في المعاملات المدنية -رسالة دكتوراه - جامعة القاهرة ، ١٩٨٩ ، ص٣٢٠

كرفع الثمن والسعر جائزة ربما تدفع الطرف الآخر الى انسحاب في وقت كانت فيه المفاوضات على وشك الوصول الى العقد النهائي ، وكذلك السلوك الاستفزازي والاستعلاء يولد شعور لدى الطرف الآخر بالإحباط الشديد ويدفعه الى الانسحاب من المفاوضات وانهاؤها قبل مدته وهذا يدل على انتفاء حسن النية اثناء سير المفاوضات<sup>(١)</sup>.

## المطلب الثالث

### الالتزام بالتعاون في التفاوض

وهناك نقطة محددة وهي التسجيل الرئيسي بين أطراف معينة على البوابة للوصول إلى الاتفاق الذي تبرمه ، ولذلك يعتبر الالتزام بالتفاوض بالتعاون التزاما أساسيا ، حيث يجب ان يحدد اهداف واغراض العقد الساعي اليه الاحتياجات الفعلية لديه.

وفي الغالب الاحيان لا يتم النص الصريح ، كتابة او شفاهه على الالتزام بالتعاون والمساعدة بينهم ، بل يفترض ان تكون موجود ضمنيا ، من صور الالتزام بالتعاون هو تحديد مواعيد لجلسات التفاوض ، وتحديد اماكن التفاوض ، وكذلك تحديد مواعيد المقررة ، وتظهر أيضا المرونة الممكنة وعدم الصلابة في القرار ، الالتزام الأخلاقي بالجدية والاعتدال في مناقشة العروض وعدم الرفض دون مبرر أثناء المناقشة واطافة لذلك يجب تقديم كافة الوثائق المستندات اللازمة الى الطرف الآخر والتوصل الى صياغة بنود العقد ، او في حالة عدم قدرة الطرفين الى التوصل الى اتفاق يجب الاعلان عن انتهاء المفاوضات ، ويعتبر الالتزام بالتعاون تطبيقا من تطبيقات مبدأ حسن النية في المفاوضات ويعتبر التزام عقدي ببذل عناية يفترض وجوده ، ولا يلزم النص صراحة والاخلال به يستوجب المسؤولية العقدية<sup>(٢)</sup>.

وعلى الرغم من ان الالتزام بالأعلام قبل التعاقد يؤدي حتما الى حماية رضا المدين من الوقوع في احد عيوب الرضا لكنه لم ينشأ بالأصل لحماية الرضا ، بل الهدف الاساس من اقراره هو تحقيق قدر من التوازن بين الطرفين عند تحديد الحقوق والالتزامات بينهما في مواجهة الاختلال الفادح بينهما<sup>(٣)</sup>.

فقد يؤدي حجب بعض المعلومات عن المتفاوض الى تكون لديه ثقة غير حقيقية بالمفاوضات ، مما يولد لديه وهم بان المفاوضات ستنتج وتؤدي الى ابرام العقد ، في الاصل ان الحقيقة خلاف ذلك ، وحتما سيؤدي الى ضياع الوقت والجهود والمال ، في حيان ان قيام احد الطرفين بأخبار الآخر بالمعلومات يبدو حاسما ،لي تخاذ القرار الملائم بناء على رضا واقعي حول الظروف والوقائع المتعلقة بالعقد ، وبالتأكيد يتطلب هذا الامر بالالتزام بالصدق والشفافية في تقديم المعلومات كاملة وحقيقة ، حيث حرص المشرع

١ . محمد لطفي ، ، حسام - المسؤولية المدنية للتفاوض ، القاهرة ، ١٩٩٥ ، ص١٤

٢ . خاطر ، حمد ، صبري - الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات ، مصدر سابق ، ص١٦٦

٣ . ابو العلا ، النمر - الالتزام بالمحافظة على الاسرار في عقود نقل التكنولوجيا ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، عين شمس العدد الاول ، ص١٨٦

العراقي في قانون المدني على حماية مبدأ حسن النية حيث جعل من تعسف في استعمال الحق مبدأ عاماً لحماية مركز الضعيف عندما تختل المراكز العقدية<sup>(١)</sup>.

وهنا الجدر بالذكر الى بعض الفقه<sup>(٢)</sup> إن عدم الاعتراف بالالتزام قبل التزام كالتزام مستقل لا يظهر في نصوص القانون فيما يتعلق بنظرية صريحة، كما أنه يبين بوضوح توافر الحماية اللازمة للمقاول، في حين أن الجانب الآخر<sup>(٣)</sup> بينما التقليدي لا يوفر الحماية الكافية للعقد بسبب شروطه وصعوبة إثباته، فمثلاً يحتاج المتعاقد ان يثبت وقوعه في الغلط في صفة جوهرية الشيء للمتعاقد عليه، وان يتصل الغلط بعلم المتعاقد الآخر.

براي ان الالتزام بالأعلام قبل التعاقد يلعب دور مهما في وقاية يترتب عليها الوفاء به وهذا يؤدي الى استقرار المراكز القانونية الناجمة عن العقد.

## المطلب الرابع

### الالتزام بالمحافظة على السرية

ومن أهم الالتزامات الحفاظ على سرية المعلومات التي يقدمها الطرفان المتفاوضان، سواء كانت تتعلق بإبرام العقد النهائي أم لا. والسرية هنا لا تعني أن المفاوضات ليست علنية وتجري في السر، بل تعني سرية المعلومات التي أنتجت المفاوضات ليطلع عليها المفاوض). ويمتنع المفاوض الذي اطلع على هذه المعلومات عن إبلاغ الآخرين بها أو استغلالها لمصلحة من شأنها الإضرار بالمفاوض الآخر الذي تتعلق به المعلومات<sup>(٤)</sup>.

وتظهر أهمية هذا الالتزام خاصة في مفاوضات عقود نقل المعرفة الفنية، ففي هذا الحالة يدفع طالب المعرفة مبالغ باهظة في سبيل الحصول عليها وهو يعي بين ما يدفعه من ثمن أجل الحصول عليها وبين المنافع التي سيحصل عليها، في حالة ما افشيت هذه الأسرار للغير أو استعمالها المفاوض لمنفعته، اصيب ماله بالضرر<sup>(٥)</sup>، ومن حيث المبدأ، ووفقاً للقواعد العامة، لا يجوز إلزام الشخص بالحفاظ على سرية المعلومات التي علم بها، ما لم يكن هناك نص أو اتفاقية قانونية تلزمه بالمحافظة على سرية هذه المعلومات<sup>(٦)</sup>.

١ . ينظر على وجه الخصوص نص المادتين (١٥٠،٧) من القانون المدني العراقي .

٢ . عمار، صابر، محمد، المفاوضة في عقود التجارة التجارية الالكترونية، بحث منشور عبر شبكة الانترنت على موقع منتدى المحامين العرب .

٣ . نواس، امين، المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي، بحث منشور، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، مجلد ٥، عدد ١

٤ . النمر، ابو العلا، مرجع سابق، ص ١٩٠

٥ . شفيق، محسن - نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مركز البحوث والدراسات القانونية والتدريب المهني القانوني، جامعة القاهرة، ١٩٨٤، ص ٦٣

٦ . من امثلة النصوص القانونية التي مصدرها الالتزام: نص المادة (٩٠٩) من القانون المدني العراقي التي تلزم العامل بان حفظ اسرار رب العمل الصناعية والتجارية حتى بعد انقضاء العمل .

وبما أن القانون المدني العراقي لم ينص على نص يلزم الأطراف المتفاوضة بالمحافظة على سرية المعلومات التي علموا بها خلال مرحلة التفاوض، فإن ذلك يتطلب عادة الاتفاق بين الطرفين المتفاوضين من خلال اتفاق خاص مستقل، أو إدراج اتفاقية. بند في عقد التفاوض يلتزمون بموجبه بالحفاظ على سرية المعلومات التي تم تبادلها.

والكشف عنها خلال مرحلة المفاوضات ، سواء ذلك ان نجحت المفاوضات وتم ابرام العقد ام افشلت ، اذا يجب ان يلتزم التعاقد بالحفاظ على سرية المعلومات وعدم اخبرها الى الغير او استعمالها لحاسبة الخاص والا تحققت مسؤولية على اساس الاخلال بالالتزام عقدي ، طالما وجد اتفاق على ذلك<sup>(١)</sup> .

وهنا قد يطرح السؤال في هذا الصدد: هل كل المعلومات التي يعرفها المفاوض أثناء المفاوضات تؤدي إلى هذا الالتزام، أم أن هذا الالتزام يقتصر على معلومات معينة في حد ذاتها؟

في الحقيقة أن هذا الالتزام لا يشمل جميع المعلومات، بل يقتصر على نوعين من المعلومات<sup>(٢)</sup>

النوع الاول : هي المعلومات التي أعطيت لها طبيعة سرية من قبل صاحبها .

النوع الثاني : هناك نوع من المعلومات التي لا يجوز بطبيعتها نشرها أو إعلانها، والأمر متروك لقاضي الموضوع، حسب ظروف كل حالة، ما إذا كانت المعلومات التي أعلنها المفاوض هي معلومات تحقق مبدأ الخير ويتطلب الإيمان أن يُدرج في الالتزام بالحفاظ على السرية.

١ .. ملحم ، سعد ، مرجع سابق ، ص٩٦

٢ .. ملحم ، سعد حسين ، مرجع سابق ، ص٩٨

## المبحث الثالث

### المسؤولية عن الاخلال بالالتزام الاصيلي بالتفاوض

من المعلوم ان المفاوضات ترتب على عاتق اطرفها التزامات متبادلة ، يجب احترامها ويكون المخالف لها تحت طائلة تبعة المسؤولية ، والقانون هو الذي يوضح معنى الاخلال بالتزام الاصيلي من خلال قطع المفاوضات ، ويتطلب الاستمرار في التفاوض بحسن النية ، وسنقوم بالتوضيح للمسؤولية المترتبة عن الاخلال بهذا الالتزام وبعد ذلك بيان الجزاء المترتب على ثبوت المسؤولية في مطلبين تاليين :

### المطلب الاول

#### قطع المفاوضات العقدية

إن المفاوضات في المفهوم التقليدي هي مجرد عمل مادي يقوم به الطرفان، وليس لهذا العمل المادي أي أثر قانوني. أي أن هناك حرية لكل مفاوض يحتفظ بحريته الكاملة في قطع المفاوضات التعاقدية في الوقت الذي يريده، ولا مسؤولية على من كان عادلاً. في الواقع، ليس مطلوباً منه إثبات أنه كان عادلاً. لسبب جدي<sup>(١)</sup>.

إذا كان المفهوم التقليدي لقطع المفاوضات يقوم على مبدأ الحرية الكاملة للمفاوض في قطع المفاوضات أو الاستمرار فيها، فإن قطع المفاوضات، حتى لو كان عملاً مباحاً، لا يعتبر خطأ قائماً على الحرية. على حرية المفاوض في القيام بذلك. إلا أنه قد يرتبط بخطأ يؤدي إلى تطبيق القانون. أحكام المسؤولية التقصيرية.

وفي هذا الصدد، حدث تطور في موقف السلطة القضائية. ورغم أنها نظرت إلى المفاوضات كحقائق مادية، إلا أنها بدأت تعتبر التخلي عن المفاوضات تقصيراً تترتب عليه المسؤولية، إذا لم يتفق مع مقتضيات حسن النية<sup>(٢)</sup>، مما يجعل مجرد انقطاع المفاوضات دون مبرر مشروع، حتى لو لم تكن مصحوبة بوقائع أخرى، مخالفة لهذا المبدأ تقوم بها المسؤولية التقصيرية، مما يفتح الباب أمام المفاوض الآخر لمطالبة المفاوض الذي قاطع المفاوضات بالتعويض. المفاوضات بشأن الأضرار التي لحقت به نتيجة لذلك.

كما ان فكرة اشتراط استقلال الخطأ عن العدول لا تتفق مع قواعد المسؤولية التقصيرية ، لان عنصر الخطأ فيها يقوم على اساس الانحراف عن سلوك الرجل المعتاد المحاط بنفس ظروف الفاعل الخارجية ، ومما لاشك فيه فان العدول المفاجئ هو انحراف عن سلوك الرجال المعتاد مما يشكل خطأ تقصيرياً تقوم به المسؤولية التقصيرية<sup>(٣)</sup>

١. د. صابر محمد عمار ، مصدر سابق ، ص ٩٦

٢. انظر بالتفصيل عن مبدأ حسن النية في تكوين العقود علاء حسين الجوعاني - مبدأ حسن النية في تكون العقود - رسالة ماجستير مقدمة الى جامعة النهريين - كلية النهريين للحقوق - ٢٠٠٢ و د. صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، ص ١٢٢ .

٣. د. صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، مصدر سابق ، ص ١٢٣

وفي الواقع الى ان القانون المدني العراقي والقوانين المقارنة قد خلت من أي نص قانوني لتنظيم عملية المفاوضات، في حالة خلو النص القانوني للمفاوضات على اعتبارها مجرد اعمال مادية، في حالة عدا تحد المفاوضات من المفاوضات وكان عدولة مقترنا بخطأ يتمثل بالأخلال بالواجب القانوني العام بعدم الالتزام بالمسلك المعتاد او المألوف على نحو الذي يصيب الغير بالضرر وكان مسؤولاً وفقاً للقواعد العامة للمسؤولية التقصيرية ، حيث نص المشرع العراقي بموجب نص المادة (٢٠٤) على انه "كل تعد يصيب الغير باي ضرر اخر غير مذكر في المواد السابقة يستوجب التعويض".

## المطلب الثاني

### اثر المسؤولية في مرحلة المفاوضات

ومن الثوابت في الالتزامات أن المدين خلال مرحلة التفاوض يقوم بتنفيذ هذه الالتزامات بمحض إرادته واختياره، بغض النظر عن المصدر الأساسي للالتزامات، سواء كانت ناشئة عن مبدأ حسن النية أو كانت ناشئة عن التفاوض. العقود أو العقود التمهيديّة التي تنظم مرحلة التفاوض.

والاصل ان يفي المتفاوض بما عليه ، فاذا لم يقوم بذلك تقوم مسؤولية المدنية التي تقضي بان ينفذ المتفاوض التزامه عيناً ( فرع اول ) ، فاذا كان غير ذلك ممكن له ان ينفذه عن طريق التعويض (بمقابل ( فرع ثاني ).

### اولاً : التنفيذ العيني

حاول بعض من الفقهاء السماح بالتعويض عن المسؤولية في مسالة قطع التفاوض للتعاقد من خلال التنفيذ العيني الا ان هذا الراي لم يحد قبولاً ، بالنظر الى القانون المدني العراقي في المادتين (٢٤٥،٢٥٣) وسليه مالية هي الغرامات لتهديد بإجبار المدين العنيد على تنفيذ التزامه عندما يكون قادراً على ذلك. ويتطلب التنفيذ العيني تدخل المدين شخصياً ودون إخلال بحق الدائن بخلاف الجمع بين التنفيذ العيني والتعويض النقدي للتعويض عن الضرر الذي لحقه بسبب التأخير في التنفيذ.

والسؤال الذي يمكن طرحه هو هل يجوز إجبار المتفاوض على تنفيذ العيني خلال مرحلة التفاوض باللجوء إلى القضاء؟

يمكن القول في الالتزام في التفاوض بحسن النية ، ذهب فريق من الفقه الى انه يمكن ويفرض التنفيذ على المتفاوض الذي يقاطع المفاوضات ويرفض الوفاء بالتزامه بمواصلة التفاوض. وفي هذا السياق، يتم التنفيذ عيناً باعتبار العقد الذي حال إبرامه دون انقطاع المفاوضات بالقوة، رغماً عن إرادة المتفاوض الذي وقع عليه ، وقد عزز جانب من الفقه رايه بحكم للقضاء الفرنسي في قضية قطع احد المتفاوضين المفاوضات ، وتعاقد مع الغير بشأن محل المفاوضات، حيث قامت محكمة الموضوع بان العقد ابرام مع المتفاوض الاول رغم ان المفاوضات قد قطعت ، وذلك بعد ان استبعدت تعاقد المتفاوض مع الغير اذا لم ترى ذلك جدياً<sup>(١)</sup>.

١ . فؤاد ، العلواني ، والربيعة ، مرجع سابق ، ص ٢٦ .

ويرى جانب الآخر من الفقه من غير الممكن ارغام المدين على التنفيذ العيني في مرحلة التفاوض ، لان محل الالتزام ، ولا يمكن اجبار المدين على التفاوض ، وكما انه لا يتصور ان يحل القضاء محل أراده الأطراف في ابرام العقد<sup>(١)</sup> .

ويرى الباحث أنه لا يمكن إجبار المدين على الأداء العيني. مرحلة المفاوضات ستتطلب مبدأ مهماً، وهو حرية التعاقد، ومبدأ حسن النية. ويمكن للمفاوض، على أساس حرية التعاقد، وفي رأي أن يضع حداً لهذه المفاوضات.

## ثانياً : التنفيذ بمقابل

ويبدو أن الرأي الأرجح هو أن أثر المسؤولية في هذه الفترة هو التعويض عن طريق التنفيذ بمقابل، ويشمل التعويض عن الأضرار المادية والمعنوية التي لحقت بالطرف الآخر. ويختلف مدى الضرر الذي يتطلب التعويض باختلاف ما إذا كنا نواجه مسؤولية تعاقدية أو مسؤولية تقصيرية، وإذا كان مصدر الالتزام في مرحلة التفاوض فهو عقد تمهيدي يبرمه الطرفان المتفاوضان لتسهيل سير المفاوضات<sup>(٢)</sup> ، فان المفاوضات المدين بهذه الالتزامات بهذه الالتزامات يسأل عن الاخلال بها مسؤولية عقدية ، فيعوض المفاوض الآخر عن الضرر المباشر المتوقع فقط ، الا في حالة اثبات المفاوضات الدائن ، ان المفاوضات المدين قد ارتكب غشاً او خطأ جسيماً فانه يعرض عن الضرر المباشر المتوقع وغير المتوقع، وقد بينت الفقرتان (٣،٢) من المادة (١٦٩) من القانون المدني العراقي ذلك بنصها على : "٢- ويشمل ما لحق الدائن من خسارة وما فاتته من كسب بسبب ضياع الحق عليه او بسبب التأخر في استيفائه بشرط ان يكون نتيجة طبيعية لعدم وفاء المدين بالالتزام او لتأخيه عن الوفاء به" ، "٣- فاذا كان المدين لم يرتكب غشاً او خطأ جسيماً ، فلا يجاوز في التعويض ما يكون متوقفاً عادة وقت التعاقد من خسارة تحل او كسب يفوت" .

اما اذا لم تكن المفاوضات ذات طبيعة عقدية لغياب الاتفاق الطرفين على تنظيم شروطها واجراءات سيرها وتوثيق مسائلها التي اتفقا عليها خالها ، فحسب رأي بعض الفقه تبقى المفاوضات بطبيعتها الاصلية كونها مجرد وقائع مادية ، فان المسؤولية عن الاخل بالالتزامات الناشئة عنها يتطلب تعريض عن الضرر المباشر كله متوقفاً كان ام غير متوقع<sup>(٣)</sup> .

المبدأ الذي يحكم التعويض في جميع القوانين هو مبدأ التعويض الكامل عن الضرر، والذي ينص على أن التعويض يجب أن يكون مساوياً لمبلغ الضرر دون أن يزيد أو يقل عن هذا المبلغ. هدف المسؤولية المدنية هو إعادة المتضرر، على نفقة المسؤول، إلى الحالة التي كان عليها قبل وقوع الضرر. ولا يتم ذلك إلا إذا كان التعويض كاملاً وشاملاً لجميع عناصر الضرر الذي لحق المضرور<sup>(٤)</sup> .

وعناصر الضرر في القانون المدني العراقي هي : الكسب الفائت والخسارة الحالية .

١ . سليمان ، مرقس ، والربيعي ، مرجع سابق ، ص ١٧٤ .

٢ . محمد حسين عبد العال ، مصدر سابق ، ص ١٢٧

٣ . محلم ، سعد حسين ، مرجع سابق ، ص ٢٨ ،

٤ . ابو الليل ، ابراهيم الدسوقي ( ١١٩٥ ) تعويض الضرر في المسؤولية المدنية ، جامعة الكويت ، ط ١ ، ص ٤٧

ان الطبيعة هذا المسؤولية والمرتبط اصلا ، وكما بينا ، طبيعة المفاوضات بان التعويض يشمل فقط الخسارة الحالية ( الضرر الذي يصيب المصلحة السلبية ولا يعطي الكسب الفائت ) الضرر الذي يصيب المحصلة الايجابية (١).

ويمكن تحديد الخسارة التي تلحق بالمفاوض نتيجة إخلال المفاوض الآخر بالمفاوضات من خلال مقدار العجز المالي الذي أصاب المفاوض، والذي يشمل النفقات التي أنفقها استعدادا لإبرام العقد، مثل مصاريف إعداد الدراسات ودعمه لاستشارة الخبراء، ونفقات السفر لتفقد الآلات والأجهزة... الخ (٢)، ولا يشترط في الخسارة التي يعوضها ان تكون مادية بل ان تكون ادبية كما هو الشن في الاقاويل حول السمعة ، او المركز المالي .

الخلاصة التي نخرج بها مما سبق هو ان التعويض عن الاخلال بالمفاوضات يقتصر على الخسارة المتفاوض دون الكسب الي سيحصل عليه او ابرام العقد ..

---

١. ملحم ، سعد حسين ، مرجع سابق ، ص ٥٦٩

٢. حجازي ، عبد الحي ، مرجع سابق ، ص ٥٩٦

## الخاتمة

وفي نهاية هذا البحث الذي تناول موضوعاً مهماً وهو التنظيم القانوني للمفاوضات الممهدة إلى العقد، لا بد من بيان أهم النتائج والتوصيات التي خرج بها على النحو التالي:

### أولاً: الاستنتاجات

- ١- لم تبقى المفاوضات مجرد عملية مادية من خلالها يتم تبادل الآراء وجهات النظر وإنما أصبحت مرحلة مهمة في إبرام العقد ولها نظام قانوني خاص بها ، ويحدد فيها مصير العقد من ناحية الوجود أو الفناء ، ويعود السبب في التغيير الحاصل الى مبدأ حسن النية و الإرادة العقدية واتجاههما الى الموضوعية ، من اجر استقرار المعاملات والعدل.
- ٢- تشير الأدلة العلمية إلى أن المفاوضات يميلون، في عملية الموازنة بين إخضاع نشاطهم التفاوضي لعلاقة تعاقدية، وبين تركها بعيداً عن العلاقة المتبادلة، ويفضل الأول لأن المفاوضات تكلفهم الجهد والوقت والمال، لذلك ويجب أن تخضع لنظام يضمن لكل طرف حماية قانونية حقيقية..
- ٣- الالتزام بمبدأ حسن النية ليس واجب عام ، كما كان سابقاً قبل الاعتراف بالطبيعة العقدية للتفاوض ، بل هو الالتزام حقيقي مصدره العقد ، وله دائن ومحل وسبب ، وهو الالتزام نتيجة وليس ببذل عناية ، حيث يجب على الطرف ان يلتزم باتباع مسلك ما لوف ومعتاد .
- ٤- بينا الالتزام بالمحافظة على سرية ، وكيف يتمثل مضمونه في الامتناع عن افشاءها واستغلالها ، لذا يجب على المفاوضات لذي اطلع عليها يلتزم بالسرية وعدم افشائها للغير او استغلالها لحسابه الخاص .
- ٥- وبما أن أحد متطلبات الثقة في المفاوضات التعاقدية هو أن تكون مشروعة، فإن هذه الشرعية يجب أن تستنبط من الظروف المحيطة بوقائع المفاوضات نفسها. وسواء كانت الثقة مشروعة أم غير مشروعة فإن ذلك يعتمد على المفاوضات وما إذا كانت في بدايتها أو وصلت إلى مرحلة إبرام العقد، وذلك بحسب مؤهلات المتضرر في فسخ العقد. مفاوضات.
- ٦- لم نجد بين من اعتمد نظرية المسؤولية التقصيرية من ينكر وجود المسؤولية التعاقدية متى وجد دليل على وجود علاقة تعاقدية بين الطرفين في المفاوضات السابقة للعقد، وهذه العلاقة موجودة إذا وجدت عقد ينظم عملية التفاوض أو تقارب الإيجاب والقبول، مما يكشف عن ورقة موقعة أو اتفاق تم إبرامه. في المرحلة التعاقدية فإن المسؤولية التعاقدية تقع على عاتق المفاوض ما دام من الممكن إثبات وجود العقد.

### ثانياً : التوصيات

وخرجت الدراسة بعدد من التوصيات أهمها:

- ١- يخلو القانون المدني العراقي، موضوع بحثنا، من أي نص قانوني ينظم عملية التفاوض. ولذلك، في ظل الأوضاع الراهنة، تعتبر المفاوضات مجرد أفعال مادية. ولذلك يجب على المشرع العراقي توفير التنظيم القانوني لمرحلة التفاوض، مع التركيز على مبدأ حسن النية. لذلك نوصي المشرع العراقي بفرض مبدأ حسن النية كقاعدة سلوك بمفهومه الموضوعي على الأطراف المتفاوضة لأخذه بعين الاعتبار عند التفاوض، ومن ثم سيجد المفاوضون الدعم في محاسبة المخالفين للالتزامات. يفرضها

حسن النية، ولذلك نقترح على المشرع العراقي إضافة بند ثالث إلى نص المادة (١٥٠) من القانون المدني وهو كما يلي: ١ - يجب على المفاوض في العقد أن يلتزم بمبدأ حسن النية في عقده. التزامات.

٢- نظراً لانه ليس هناك قانون خاص بحماية المستهلك في العراق حتى لحظة اعداد البحث ، ولأهمية التعاملات التي يقوم بها المستهلكون ، نوصي المشرع العراقي بالإسراع في اصدار قانون خاص يضمن تحديد مفهوم الشرط التعسفي لكي يتمكن من تحقيق نوع من التوازن والتعادل بين طرفين .

٣- نقترح على المشرع العراقي تعديل نص المادة (١٦٧) من القانون المدني العراقي بشأن حماية الطرف الملتزم في عقود الإذعان بحيث يشمل

التعديل حماية الطرف المفاوض في العقد .

٤- نوصي بضرورة توحيد الطبيعة القانونية للمفاوضات التي تؤدي إلى العقد، بحيث تنظمها قواعد قانونية واحدة دون التمييز بين شكل وآخر من أشكال التفاوض. وعليه نرى أن التفاوض لإبرام عقد يكون دائماً ذو طبيعة تقصيرية، وأن عدم الالتزام بالتفاوض يشكل خطأ ضاراً يؤدي إلى المسؤولية التقصيرية.

## المراجع

### اولاً: الكتب

- ١- هيلان عدنان الجبوري، الاتفاقات السابقة على التعاقد، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الحقوق جامعة النهريين (٢٠٠٤) .
- ٢- محمد حسام محمد لطفي ، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط١، (١٩٩٣)
- ٣- جمال الدين ، مصطفى السعي الى العقد ، منشورات حلبي الحقوقية ، بيروت ، ط١، (٢٠٠٢) .
- ٤- محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليله مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية ، ط١١٩٨ دار النهضة العربية ، ص١٦٠ وما بعدها .
- ٥- حسام الدين الاهواني - المفاوضات قبل العقدية ومراحل اعداد العقد الدولي - تقرير مقدم لندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني.
- ٦- محمد حسين عبد العال ، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية ، دراسة تحليله مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية .
- ٧- سعدي نصيره بو جمعة عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، ط ١ (١٩٨٧)،
- ٨- محمد حسام محمود، لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ط١ ، عام (١٩٩٥)
- ٩- محمود الكيلاني ، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا ، دراسة تطبيقه ، ط٢. عام ١٩٨٨
- ١٠- حسام محمد عيسى - نقل التكنولوجيا ، دراسة في الاليات القانونية للتبعية الدولية ، ط١٩٨٧، دار المستقل العربي .
- ١١- حمدي بار ، المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بهال " ميدا حسن النية ومقتضياته " ، مجلة الجامعة السلامية ، المجلد السادس ، عدد ١ .
- ١٢- ياسين محمد الجبوري ، ، المبسوط في شرح القانون المدني ، ج ، مصادر الحقوق الشخصية ، المجلد الاول ، العقد ٦ ، دار الثقافة ، عمان ، ط١، الاصدار الرابع . (٢٠١٠)
- ١٣- عدنان ابراهيم وخاطر ، نوري حمد السرحان شرح القانون المدني - مصادر الحقوق الشخصية ( الالتزامات ) ، دار الثقافة ، عمان ، ط١، الاصدار الخامس ، عام ٢٠١١
- ١٤- محمد عبود ، التفاوض على عقود الاعمال الطبيعية المادية والطبيعية العقدية و اثاره مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية ، عدد الثالث عشر ، ص١٣ .
- ١٥- محمود علي ومحمد عوض الهزايمة ، المدخل الى فن المفاوضات ، الطبعة الاولى ، دار الحامد النشر والتوزيع ، الاردن، ٢٠٠٦.
- ١٦- فؤاد ، الربيعي ، عبد جمعة ، الاحكام العامة في التفاوض والتعاقد ، بيت الحكمة ، بغداد ، ص١٥.

## ثانيا : الاطاريح والرسائل

- ١- ابحار حامد حبش على ، المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الاسراء ، الاردن ، ٢٠١٥ ، ص٣٦
- ٢ -علاء حسين الجوعاني – مبدا حسن النية في تكون العقود – رسالة ماجستير مقدمة الى جامعة النهريين – كلية النهريين للحقوق – ٢٠٠٢ و د. صبري حمد خاطر ، قطع المفاوضات العقدية ، ص١٢٢ .
- ٢- بدوي ، السيد – حوول نظرية عامة لمبدا حسن النية في المعاملات المدنية – اطروحة دكتوراه – جامعة القاهرة .

## ثالثا: البحوث والتقارير

- ١- اكرام محمود حسين البدو ، وعبدالله ، محمد صديق محمد (٢٠١١) اثر موضوعية الإدارة التعاقدية في مرحلة المفاوضات ، بحث مستل من أطروحة الدكتوراة الموسومة ب: موضوعية الإدارة التعاقدية – دراسة تحليله مقارنة\_مقدم الى مجلة كلية الحقوق ، جامعة الموصل ٢٠١٠م ، منشور البحث في مجلة الرافدين للحقوق ، المجلد ١٣ ، العدد ٤٩ السنة ١٦
- ٢- أمين دواس -بحث بعنوان :المسؤولية عن قطع مفاوضات العقد دون سبب جدي -منشور بمجلة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية -مجلد ٥ العدد ١ فبراير ٢٠٠٨م -ص١٦٨ .
- ٢- ابو العلا ، النمر – الالتزام بالمحافظة على الاسرار في عقود نقل التكنولوجيا ، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والاقتصادية ، عين شمس العدد الاول .
- ٣ -شفيق ، محسن – بحث بعنوان :نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية ،مركز البحوث والدراسات القانونية والتدريب المهني القانوني ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٤ ، ص٦٣ .
- ٤- عمار ، صابر ، محمد ، المفاوضة في عقود التجارة التجارية الالكترونية ، بحث منشور عبر شبكة الانترنت على موقع منتدى المحامين العرب .
- ٥ - كاظم ، كريم ، الشمري – المسؤولية في الفترة ما قبل التعاقد ، بحث منشور ، مجلة الفتح ، العدد السابع والعشرون ، كلية اليرموك الجامعة ، ٢٠٠٦ .
- ٦- ملحم ، سعد ، حسين – الطبيعة القانونية للمسؤولية السابقة على التعاقد عبر شبكة الانترنت ، مجلة النهريين ، العراق ، المجلد الثالث عشر ، العدد الثاني

## رابعا : القوانين والتشريعات

- ١- القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته .
- ٢- قانون المدني الاردني رقم (٧٦) لسنة ١٩٧٦م .

## References

### First: books

- 1- Muhammad Hossa Muhammad Lotfy, Using Modern Means of Communication in Negotiating Contracts, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo, 1st edition, (1993)
- 2- Jamal Al-Din, Mustafa Al-Saga Al-Aqd, Halaby Legal Publications, Beirut, 1st edition, (2002)
- 3- Muhammad Hussein Abdel-Al, The Conventional Organization of Contractual Negotiations, a comparative analysis of the legal means to secure negotiations in international trade operations, 1198th edition, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, pp. 160 et seq
- 4- Dr. Hossam Al-Din Al-Ahwani - Pre-contractual negotiations and the stages of preparing an international contract - a report submitted to the Symposium of the Contractual Organization for Civil Law
- 5- Muhammad Hussein Abdel-Al, the contractual organization of contractual negotiations, a comparative analysis of the legal means to secure negotiations in international trade operations.
- 6- Saadi Nasira Bou Jumaa, Technology Transfer Contracts in the Field of International Exchange, Dar Al-Fikr Al-Arabi, Cairo, 1st edition, 1987.
- 7- Muhammad Hossam Mahmoud, Lotfy, Civil Liability in the Negotiation Stage, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo, 1st edition, 1995.
- 8- Mahmoud Al-Kilani, international trade contracts in the field of technology transfer, an applied study, 2nd edition, 1988.
- 9- Hossa Muhammad Isa - Technology Transfer, A Study in the Legal Mechanisms of International Dependency, 1987 edition, Dar Al-Mustaql Al-Arabi.
- 10- Hamdi Bar, Principles Governing Negotiation in International Technology Transfer Contracts and the Content of Commitment to the "Principle of Good Faith and its Requirements," Islamic University Journal, Volume Six, No.

11- Yassin Muhammad al-Jubouri, Al-Mabsoot in Explanation of Civil Law, C, Sources of Personal Rights, Volume One, Contract 6, House of Culture, Amman, 1st edition, fourth edition. (2010)

12- Adnan Ibrahim and Khater, Nouri Hamad Al-Sarhan, Explanation of Civil Law - Sources of Personal Rights (Obligations), House of Culture, Amman, 1st edition, fifth edition, 2011.

13- Muhammad Abdo, Negotiating Business Contracts, the Physical Nature and the Contractual Nature, and Its Implications, Journal of Legal and Political Research and Studies, No. Thirteen, p. 13.

14- Mahmoud Ali and Muhammad Awad Al-Hazaimiya, Introduction to the Art of Negotiations, first edition, Al-Hamid Publishing and Distribution House, Jordan, 2006.

15- Fouad, Al-Rubaie, Abd Jumah, General Provisions in Negotiation and Contracting, House of Wisdom, Baghdad, p. 15.

16- Nawas, Amin, Responsibility for Interrupting Contract Negotiations Without a Serious Reason, published research, Sharjah University Journal of Sharia and Legal Sciences, Volume 5, Number 1

### **Second: Theses and messages**

1- Ibhar Hamid Habash Ali, Civil Liability for Interrupting Contractual Negotiations, Master's Thesis, Faculty of Law, Al-Isra University, Jordan, 2015, p. 36

2 - Alaa Hussein Al-Joani - The Principle of Good Faith in the Formation of Contracts - Master's Thesis Submitted to Al-Nahrain University - Al-Nahrain College of Law - 2002 and Dr. Sabri Hamad Khater, Breaking Contractual Negotiations, p. 122.

### **Third: Research and reports**

1- Ikram Mahmoud Hussein Al-Badou, and Abdullah, Muhammad Siddiq Muhammad (2011) The impact of the objectivity of contractual administration in the negotiation stage, research drawn from the doctor's thesis tagged with: Objectivity of contractual administration - a comparative analysis study - submitted to the Journal of the College of

Law, University of Mosul 2010 AD, research publication In Al-Rafidain Law Journal, Volume 13, Issue 49, Year 16

2- Amin Dawwas - Research entitled: Responsibility for interrupting contract negotiations without a serious reason - published in the Sharjah Journal of Sharia and Legal Sciences - Volume 5, Issue 1, February 2008 AD - p. 168.

3- Abu Al-Ala, Al-Nimr - Commitment to preserving secrets in technology transfer contracts, research published in the Journal of Legal and Economic Sciences, Ain Shams, first issue.

4 - Shafiq, Mohsen - research entitled: Technology transfer from a legal perspective, Center for Legal Research and Studies and Legal Vocational Training, Cairo University, 1984, p. 63.

5- Ammar, Saber, Muhammad, Negotiation in Electronic Commerce Contracts, research published online on the Arab Lawyers Forum website.

6 - Kazem, Karim, Al-Shammari - Responsibility in the period before contracting, published research, Al-Fath Magazine, issue twenty-seven, Yarmouk University College, 2006.

7 - Melhem, Saad, Hussein - The legal nature of pre-contracting liability via the Internet, Al-Nahrain Magazine, Iraq, Volume Thirteen, Issue Two

#### **Fourth: Laws and legislation**

1- Iraqi Civil Law No. (40) of 1951 and its amendments.

2- Jordanian Civil Law No. (76) of 1976 AD.