

The legal framework for contractual negotiation and its impact on contractual commitment in the principles of the (UNIDROIT) convention relating to international trade contracts

Assistant. Dr . Abdul Sattar Ahmed Majeed Al-Jubouri

College of Law, Tikrit University, Salahaddin, Iraq

abd.a.majeed@tu.edu.iq

Article info.

Article history:

- Received 22 March 2025
- Accepted 5 April 2025
- Available online 1 December 2025

Keywords:

- Contractual negotiation
- Contractual obligation
- UNIDROIT agreement
- International trade.

Abstract: There is a stage that precedes the contract, which is the contractual negotiation stage. This is due to reasons that may be economic, represented by the practical value of the contract to be concluded, or psychological and social reasons governed by the circumstances of each society individually, or legal reasons due to the difficulty and complexity of contracts, such that it is not sufficient to resort to the supplementary rules that are applied when there is no agreement on the terms that contradict them.

The need for a pre- contract negotiation phase is evident in the principles of the (UNIDROIT) Convention on International Trade Contracts, which governs many of these contracts, including mineral exploration contracts, and engineering and electrical construction contracts, taking into account that these contracts are only implemented by specialized giant companies.

Thus, the legal effect of the contractual stage is characterized by any communication between two or more parties, by any means, whether oral, written, electronic, or otherwise, with the aim of reaching the best contractual terms and obligations that achieve the interests of both parties.

الاطار القانوني للتفاوض التعاقدى وأثره في الالتزام على التفاصي (الينيدروا) المتعلقة بعقود التجارة الدولية

م.د. عبد الستار أحمد مجيد الجبوري

كلية القانون، جامعة تكريت، صلاح الدين، العراق

abd.a.majeed@tu.edu.iq

معلومات البحث :

تواتر يخ البحث :

- الإسلام : ٢٢ / اذار / ٢٠٢٥

- القبول : ٥ / نيسان / ٢٠٢٥

- النشر المباشر : ١ / كانون الأول / ٢٠٢٥

الكلمات المفتاحية :

- التفاوض التعاقدى

- الالتزام على التعاقد

- اتفاقية (الينيدروا)

- التجارة الدولية.

الخلاصة: هناك مرحلة تسبق إبرام العقد هي مرحلة التفاوض التعاقدى، وهذا يرجع إلى أسباب

قد تكون اقتصادية تتمثل في قيمة العقد العملية المراد إبرامه أو أسباب نفسية اجتماعية تحكمها ظروف كل مجتمع على حدة أو أسباب قانونية ترجع إلى صعوبة وتركيبية العقود بما لا يكفي معه الاتجاء إلى القواعد المكملة التي تطبق عند عدم وجود اتفاق على ما يخالفها من شروط.

وتشير الحاجة لمرحلة التفاوض قبل إبرام العقود في التعاقد بمبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلقة بعقود التجارة الدولية، في كثير من هذه العقود التي تتناول عقود التقييد على المعادن، وعقود الإنشاءات الهندسية والكهربائية، مع الأخذ بنظر الاعتبار أن هذه العقود لا يتم تفزيدها إلا من خلال شركات عملاقة مختصة.

وبذلك فالتأثير القانوني لمرحلة التفاوض التعاقدى يتميز بأنه كل اتصال بين طرفين أو أكثر بأى وسيلة كانت سواء كانت شفوية أو كتابية أو بوسيلة إلكترونية أو غيرها بهدف الوصول إلى أفضل بنود والالتزامات تعاقدية تحقق مصالح الطرفين.

© ٢٠٢٣، كلية القانون، جامعة تكريت

المقدمة : إنَّ أغلب الأنظمة القانونية، ووفقاً لها أنَّه يجب أنْ تدور هذه المرحلة في إطار

متكملاً من الحرية؛ لكن هناك جانب من الفقه المسمى بأنصار الفكر الاقتصادي الحر لا يؤيدُ أتدخل القانون في مرحلة التفاوض التعاقدى، مؤيدِين حرية التفاوض حتى مراحله النهائية، إلا أنَّ هذا الاتجاه أشَّمَّ بنوع من التشدد، فخالفهُ الكثير من الأنظمة التشريعية.

إلا أنَّ إطلاق حرية هذه المرحلة ليس حسناً؛ لكن يجب تحديد تلك الحرية، ولا سيما أنَّ أنصار هذا الاتجاه المنتقد يجعلون حسن النية جوهراً للمرحلة السابقة على التعاقد إلا أنَّ التقنيات الحديثة لم تتضمن نصوصاً خاصة بهذه المرحلة حتى التقنيات التي أشارت إليها بشكل جزئي لم يتضمن سوى مرحلة التفاوض التعاقدى؛ لكن تبقى مرحلة التفاوض هي

الأخر والأدق من مراحل إبرام العقد على الإطلاق؛ إذ يتم فيها وضع أساس البناء التي تشيد عليه العملية التعاقدية.

أولاً- أهمية البحث:

تكمّن أهميّة البحث في أنّ التفاوض التعاقدّي للعقود بشكل عام وأثره في الالتزام على التعاقد في مبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلقة بعقود التجارة الدوليّة بشكل خاص أمر ضروري ولصيق بحياة التجار والشركات منذ الـقدم، إلّا أنّ أهميّته الحقيقية لم تظهر إلّا في العصر الحديث؛ إذ كان للتطورات الاقتصاديّة والتكنولوجية الهائلة التي شهدتها هذا العصر عظيم الأثر على بناء العقد وتكوينه، فقد أصبحت أعداد كبيرة من العقود تتسم بالتركيب والتعقيد الفنّي، بحيث بات من الضروري التفاوض على هذه العقود بدأءة ودراستها دراسة مستفيضة حتّى يمكن التوصل إلى إبرامها، ومن هنا برزت أهميّة التفاوض على العقد، ومدى ما يمكن أن يترتب عليه من آثار قانونيّة في الالتزام على التعاقد بمبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلقة بعقود التجارة الدوليّة.

ثانياً- مشكلة البحث:

تكمّن مشكلة البحث في أنّه بالرغم من أنّ التفاوض التعاقدّي أصبح يحظى به العقد العصر الحديث، إلّا أنّ التقنيّات المدنيّة الحديثة لم تتناوله بنصوص خاصّة تتضمّنه وتحدد آثاره، فيما عدا بعض التقنيّات المعمورة التي أفردت له نصوصاً خاصّة، وإن جاءت هذه النصوص غامضة وغير كافية لحسم مشكلات التفاوض، ولقد أدى هذا الفراغ التشريعي إلى حدوث خلاف كبير في الحلول التي أخذ بها الفقه والقضاء في القانون المقارن.

ثالثاً- أهداف البحث:

يكمّن هدف البحث بـ:

- ١- الوقوف على التفاوض التعاقدّي من خلال تعريفه، وأهميّته.
- ٢- بيان مفهوم مبدأ حسن النّية في مرحلة التفاوض التعاقدّي وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)، من خلال تعريفه.

٣- الوقوف على تطبيقات حسن النية وأمانة التعامل في مبادئ التجارة الدولية.

رابعاً- منهجية البحث:

اتبعنا في هذا البحث المنهجين التاليين:

١- **المنهج الوصفي التحليلي**، وذلك من خلال تحليل النصوص القانونية، والأحكام القضائية، وأراء الفقه القانوني، للوصول إلى النتائج والتوصيات المرجوة.

٢- **المنهج المقارن**، وذلك من خلال المقارنة بين مبادئ اتفاقية التجارة الدولية (الينيدروا)، والقانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١، والقوانين العربية والأجنبية المختصة كلما تطلب الأمر.

خامساً- هيكلية البحث:

يتكون البحث من مقدمة، ومطابين، تناولنا في المطلب الأول مفهوم التفاوض التعاقدى، في فرعين، بينما في الفرع الأول تعريف التفاوض التعاقدى، وفي الفرع الثاني أهمية التفاوض التعاقدى، وكان المطلب الثاني لمفهوم مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض التعاقدى وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)، في فرعين، وضمنا في الفرع الأول تعريف مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض التعاقدى وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)، وفي الفرع الثاني تطبيقات حسن النية وأمانة التعامل في مبادئ التجارة الدولية، وختمنا بحثنا هذا بمجموعة من النتائج والتوصيات.

المطلب الأول

مفهوم التفاوض التعاقدى

إن المرحلة السابقة على التعاقد أو ما تسمى بمرحلة التفاوض التعاقدى، هي فترة استكشافية ومهمة في نفس الوقت لما تثيره من مناقشات بين الطرفين، وعادةً ما تستغرق هذه المرحلة وقتاً طويلاً وشاقاً، وخاصةً في العقود ذات القيمة الاقتصادية والمالية الكبيرة، والتي لا تلائمها القواعد الكلاسيكية المعروفة، (اقتران الإيجاب بالقبول)، فيمكن أن نعرف التفاوض التعاقدى، وبيان أهميته، في فرعين تناولنا في الفرع الأول تعريف التفاوض التعاقدى، وبينما في الفرع الثاني أهمية التفاوض التعاقدى.

الفرع الأول

تعريف التفاوض التعاقدى

اولاً- تعريف التفاوض التعاقدى في اللغة:

التفاوض، مأخذ من المادة (ف و ض)، بقولهم تفاوض القوم الحديث، أخذوا فيه، أي فاوض بعضهم بعضاً^(١)، وتفاوض الرجال أي تبادلا الرأي بغية التوصل إلى تسوية أو اتفاق محدد^(٢).

وجاء التفاوض في الكتاب العزيز بمصطلح التشاور في عدّة سور قرآنية منها قوله تعالى: ﴿فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاءُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا﴾.

والتعاقد في اللغة هو التعاقد، بقولهم تعاقد القوم، أي تعاهدوا، والمعاقد معناه مواضع العقد^(٣)، والمعاقدة: معناها الميثاق والمعاهدة، فإذا قال أحدهم عاقدته أو عقدت

(١) زين الدين أبو عبدالله الرازي، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، ط٥، المكتبة العصرية، بيروت، ١٤٢٠-١٩٩٩م، ص٢٤٤.

(٢) د. أحمد مختار عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، ج٣، عالم الكتب، القاهرة، ٢٠٠٨م، ص١٧٥٢.

عليه، فتأويله أنك ألزمته ذلك باستيقاظ^(١)، بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُهُودِ﴾^(٢).

ثانياً- تعريف التفاوض التعاقدية في الفقه:

عُرِفَ فقه القانون التفاوض التعاقدية بعدة تعاريفات، وإن اختلفت في الصيغة إلا أنها أعطت نفس المعنى، فقد عُرِفَ التفاوض التعاقدية بأنه: "العملية التي يمكن بها لطرفين يرغبان في إبرام عقد بينهما أن يتبيّنا إمكانية انعقاد هذا العقد وذلك من خلال اطلاع كل منهما على التفصيات الدقيقة الخاصة بشرط كل طرف والمواصفات الخاصة بال محل المتفاوض بشأنه"^(٣).

وعُرِفَ التفاوض التعاقدية أيضاً بأنه: "قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والمساومات والدراسات والتقارير الفنية والاستشارات القانونية، ومناقشة الاقتراحات التي يضعانها سوية أو ينفرد بوضعها أحدهما ليكون كل منهما على بيته مما يقدمان عليه وللوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، وللتعرف على ما يفسّر عنه الاتفاق بينهما من حقوق لهما والتزامات عليهما"^(٤).

(٣) الأب لويس ملوف اليوسعي، المنجد في اللغة والأدب والعلوم، ط١٩١، المطبعة الكاثوليكية، بيروت، ١٩٦٦م، باب العقد، ص٥١٨.

(٤) ابن منظور الأفريقي المصري، لسان العرب، ج١٠، ط١٠، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٢م، باب العين (العقد)، ص٢٢٠ وما بعدها.

(٥) سورة المائدة، الآية (١).

(٦) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا- دراسة تطبيقية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٩٥م، ص١٨٨.

(٧) د. ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج١، مصادر الحقوق الشخصية، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠م، ص٩٤.

وعرّف الفقه الفرنسي التفاوض التعاوني بأنه: "المرحلة التمهيدية التي تتضمن دراسة ومناقشة شروط العقد، ولا يكون العقد قد تم في هذه المرحلة، بل أن هناك عروض وعروض أخرى مقابلة لها"^(١).

وعرّفه آخرون بأنه: "المرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر أو غير مباشر بين طرفين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم خلاله تبادل العروض والمقترنات وبذل الجهد المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل"^(٢).

بعد هذه التعريفات يمكن لنا أن نعرف التفاوض التعاوني بأنه: "مفاوضات ما قبل إبرام العقد، تتكون من مقترنات ومساومات ودراسات وشروط يتبادلها الأطراف للوصول إلى إبرام العقد، والوصول إلى أفضل الصيغ القانونية التي تحقق مصلحة هؤلاء الأطراف".

الفرع الثاني

أهمية التفاوض التعاوني

يلعب التفاوض التعاوني دوراً هاماً وبارزاً في الاتفاق على إبرام العقود، وخاصة في الوقت الحاضر، استجابةً للتطور السريع والهائل في مجال التكنولوجيا، والإنتاج الصناعي، والثورة المعلوماتية عبر شبكة (الإنترنت)، واستخدامها في وسائل التواصل الاجتماعي للتفاوض وإبرام العقود^(٣).

^(١) Jean Carbonnier; Droit civil, 4- Les Obligations, 20^{ed}, Paris, 1996, Page. 720.

د. أحمد السيد البهبي، بحث بعنوان (التفاوض التعاوني، إطاره القانوني وأثره في الالتزام)، منشور في مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، ج ١، العدد الرابع، ١٩٢٠م، ص ١١٨٢-١١٨١.

^(٢) رجب كريم عبد الله، رسالة دكتوراه بعنوان (التفاوض على العقد، دراسة مقارنة)، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠م، ص ٦٤.

^(٣) د. محمد حسام لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣م، ص ٣٦.

وبما أن إبرام العقود ينطوي على مخاطر جمة، إضافةً لقيمتها الهائلة، كل ذلك جعل من عملية التفاوض بمفهومها التقليدي لا تتوافق مع هذا التطور، ذلك أن العقود تحتاج إلى مفاوضات طويلة ومكثفة؛ كما هو الشأن عقود نقل التكنولوجيا؛ إذ تستغرق في الغالب وقتاً طويلاً^(١).

وبذلك فإن إبرام العقود يسبق مرحلة تمهيد لها، بقصد محاولة الوصول إلى تفاهم مشترك على شروط العقد المزمع إبرامه، هذه هي مرحلة التفاوض التعاقدية، وقد تأتي هذه المرحلة نتيجة دعوة إلى التفاوض موجهة من أحد الطرفين إلى الآخر، وهي دعوة بعيدة إلى حد ما عن تحديد أركان العقد والشروط الأساسية فيه المفهوم التقليدي لقيام العقد، وقد تجيء المفاوضات أيضاً عقب توجيه إيجاب بات لا يرضي به الموجه إليه، فيرد الأخير معدلاً منه، دون أن يتقدم بإيجاب بات من ناحيته، وفي هذه الحالة يسقط الإيجاب ويدخل الطرفان في دائرة المفاوضات حتى تنتهي، إما في الاتفاق على شروط إبرام العقود أو الرفض^(٢).

وتجدر بالذكر أن مرحلة التفاوض التعاقدية يتخللها مساومات بين الطرفين؛ إذ يسعى كل طرف إلى إقناع الآخر بما يريد، لذا فهي تتضمن عروضاً متلاحة، ويتألفها اتفاقات، قد يتم اعتمادها عرضاً بعد الآخر، ولكنها ليست عروضاً باتة، ولكنها تمهد للإيجاب بات، فإذا انتهت هذه المرحلة إلى تفاهم حول جميع المسائل المثارة من قبل الطرفان، فقد يلغا

(١) د. نصيرة جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ط١، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٧م، ص ١٧. بشار قيس محمد، رسالة دكتوراه بعنوان (عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص)، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠١٦م، ص ٢١.

(٢) د. مصطفى الجمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبية الحقوقية، ط١، ٢٠٠٢م، ص ٣٨.

أحدهما إلى صيغة مشروع نهائي يوجهه كإيجاب إلى الطرف الآخر، وما دامت المفاوضات لم تصل إلى إيجاب صادفه قبول^(١).

هذا واللجوء إلى عملية التفاوض التعاقدية يكن إرجاعها إلى أسباب قد تكون اقتصادية، أو اجتماعية، أو قانونية^(٢):

- أ- **الأسباب الاقتصادية**، هذه الأسباب تبريرها عظم قيمة الصفقة أو العقد محل التفاوض.
- ب- **الأسباب الاجتماعية**، ومردّها ما تعكسه ظروف كل مجتمع على حدة، فمن المجتمعات ما ألف المسماومة والمحاورة مثل أقطار الوطن العربي، ومنها ما يجهلها كدول الاتحاد الأوروبي.

ت- الأسباب القانونية، وهذه ترجع إلى صعوبة وتعقيد المعاملات التجارية الدولية الآن، والآليات القانونية المستجدة، ووفرة في الصيغ العقدية، الأمر الذي لا يكفي معه الاعتماد على وجود القواعد القانونية المكملة لإرادة الأطراف.

(٢) د. أكرم محمود حسين البدو و د. محمد صديق عبدالله، بحث بعنوان (أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات)، منشور في مجلة الرافدين للحقوق، المجلد (١٣)، العدد (٤٩)، السنة (١٦)، ٢٠١١م، ص ٤١٥.

المطلب الثاني

مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض التعاقدية وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)^(١)

اختفت معظم التشريعات في تنظيمها لمبدأ حسن النية ولكنها اشتركت على الرغم من ذلك الاختلاف في مبدأ المفاوضات العادلة، أي التفاوض بحسن نية، فذهب البعض إلى النص صراحة أو ضمناً في تبني مبدأ حسن النية في المفاوضات، والبعض الآخر اكتفى بنصوص خاصة تمنع بعض أوجه التفاوض غير العادل.

وسوف نتناول هذا المطلب في فرعين، خصصنا الفرع الأول تعريف مبدأ حسن النية في مبادئ اتفاقية الينيدروا، وبيننا في الفرع الثاني تطبيقات حسن النية وأمانة التعامل في مبادئ التجارة الدولية.

الفرع الأول

تعريف مبدأ حسن النية في مبادئ اتفاقية الينيدروا

نصت المبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية (الينيدروا) لسنة ١٩٩٤ في المادة (١) منها على أنه: "١- يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقاً لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية. ٢- لا يجوز للطرفين استبعاد هذا الالتزام أو تقييده" ، وفقاً لهذا النص فقد تبنت مبادئ (الينيدروا) مبدأ حسن النية وأمانة التعامل في نطاق التجارة

(١) أصدر المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (International institute for the unification of private law) في العام ١٩٩٤، مجموعة من القواعد الموحدة التي تعنى بتوحيد عقود التجارة الدولية، وسميت هذه المبادئ بمبادئ الينيدروا الخاصة بعقود التجارة الدولية، وهي بمثابة قانون عقود ينظم المعاملات التجارية الدولية، وتعتبر هذه المبادئ امتداداً لنطمور قواعد "قانون النايجر" وتم إنشاء هذا المعهد في مدينة روما عام ١٩٢٦، بمقتضى معايدة جماعية عقدت في ظل عصبة الأمم، ليكون بمثابة منظمة تابعة لعصبة الأمم، لذلك كان يطلق عليه "معهد روما" وفي الوقت الحالي، يتبع هذا المعهد لاتحاد دولي يضم (٦١) دولة، ويجتهد في إعداد مشروعات قوانين موحدة تعنى بتوحيد عقود التجارة الدولية، لمزيد من التفاصيل يرجى زيارة الرابط التالي: <http://www.unidroit.org/mm/statute-e.pdf>

الدولية كمبدأ عام يطبق عند تفسير كافة نصوصها والتي نصت على ذلك بشكل صريح، فيجب وفقاً لذلك على أطراف العلاقة التعاقدية في التجارة الدولية الالتزام بهذا المبدأ في جميع الأحوال^(١).

هذا وعلى الرغم من أن النص السابق لم يبين ما المقصود بمبدأ حسن النية وأمانة التعامل في نطاق التجارة الدولية، إلا أن أغلب نصوص المبادئ وضحت أهم جوانبه على النحو التالي:

أولاً- النص صراحة على مبدأ حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية:
إن مبدأ حسن النية وأمانة التعامل يعتبر من ضمن الركائز الرئيسية التي تقوم عليها المبادئ، وحتى وإن كان النص السابق يشير إلى ضرورة التصرف بحسن النية وأمانة التعامل، فمفاد ذلك يعني أنه حتى في غياب أحكام خاصة في المبادئ بخصوص ذلك الأمر فإنه وجب على أطراف العلاقة التعاقدية التجارية الدولية اتجاه سلوكهم بما يتلقى مع مبدأ حسن النية وأمانة التعامل^(٢).

وتجدر بالذكر أنه على الرغم من عدم تبني مبادئ (لينيدروا) لتعريف محدد لمبدأ حسن النية، إلا أنها تبنته صراحة كمبدأ موجه لسلوك أطراف العقد التجاري الدولي^(٣). ولذلك وجب عند تعريف المبدأ وتفسيره أن ينسجم ذلك مع قواعد وأحكام التجارة الدولية لا مع المعنى الخاص له في القوانين الوطنية، كون أن مبادئ (لينيدروا) تنظم عقود

^(١) د. أمين دؤاس وآخرون، *شرح مبادئ (لينيدروا) لعقود التجارة الدولية*، ج ١، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٧م، ص ٢٩٣.

^(٢) د. أمية علوان وآخرون، *المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية*، الترجمة العربية لصيغة (لينيدروا) باللغتين الإنجليزية والفرنسية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤م، ص ١٧.

^(٣) حكم محكمة التحكيم الدولي التابعة لغرفة التجارة والصناعة في الاتحاد الروسي رقم (١٠٠)، الصادر بتاريخ ٣٠/١٠/٢٠٠٩ بقولها: "تعتبر المادة (١-٧) من مبادئ لينيدروا واحدة من القواعد الأساسية في هذه المبادئ".

نقلأً عن: ميرفت مصطفى عبد الرحمن، رسالة ماجستير بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ لينيدروا)، كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ٢٠٢١م، ص ١٩.

التجارة الدولية، غير أنه ووفقاً للتعليق الرسمي لمعهد روما على نص المادة السالفة الذكر فإنه يمكن الأخذ بالاعتبار بمعنى حسن النية وأمانة التعامل في قانون وطني معين إذا ما تبين أن ذلك المعنى مستقر عليه بين مختلف الأنظمة القانونية، ومعنى أن يكون مستقر عليه، لأن يكون مستقراً عليه في منطقة جغرافية معينة يوجد بها مكان عمل أطراف العقد التجاري الدولي مثلاً^(١).

هذا وجميع الأحوال وعند تحديد المعنى الأدق لمبدأ حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية، فإنه وجب الأخذ بعين الاعتبار بالقطاع المعنى في التجارة، بل وأكثر من ذلك الأخذ بالقطاع الواحد من قطاعات التجارة الدولية المتعددة، كبيئة مكان عمل المتعاقد، أو حجم منشأته، أو مستوى الخبرة المتوفرة لديه، وذلك من شأنه توفير الحماية الالزمة للطرف الموجودة في الدول النامية بشكل خاص من أن يتم إلزامهم بمعنى ضيق لحسن النية يختلف عما هو مستقر لديهم بخصوصه ولأطراف العلاقة التعاقدية بشكل عام^(٢).

(١) د. أمين دواس وآخرون، *شرح مبادئ (لينيدروا) لعقود التجارة الدولية*، مرجع سابق، ص ٢٩٦.

(٢) وهذا ما جاء في التعليق الرسمي لمعهد روما على نص المادة (١٠-٧) من مبادئ (لينيدروا) والذي جاء فيه: "إذا كان المشتري لمعدات ذات تكنولوجيا متقدمة ملتزماً بموجب العقد، حتى يستطيع التمسك بحقوقه الناتجة عن عدم المطابقة، بأن يخطر البائع بالعيوب في المطابقة، محدداً طبيعته بدون تأخير غير مبرر بعد وقت اكتشاف هذا العيب أو الوقت الذي كان ينبغي عليه فيه اكتشافه، فإن مبدأ حسن النية يقتضي التمييز فيما يتعلق بمدى تحديد الإخطار للعيوب في المطابقة بين أن يكون المشتري في بلد يكثر أو يقل فيه استخدام مثل هذه المعدات، فإذا كان استخدام هذه المعدات في بلد المشتري دارجاً، فإنه ينبغي عليه أن يحدد في الإخطار للبائع طبيعة العيوب في المطابقة، وإلا يفقد حقه في التمسك بالحقوق الناتجة عن عدم المطابقة إذا ما أرسل للبائع إخطار غامضاً أو مثلاً بخصوص العيوب في المطابقة، على اعتبار أنه يستطيع بالفحص المناسب تحديد طبيعة هذا العيوب، أما إذا كان استخدام هذه المعدات في بلد المشتري نادراً أو ربما منعدماً، فإنه يكفي من المشتري أن يخطر البائع بالعيوب في المطابقة لمجرد أن المعدات توقفت عن العمل، على اعتبار أن البائع الذي يعلم بمستوى المعرفة التكنولوجية لدى المشتري لا يمكنه أن يتوقع منه تحديد طبيعة العيوب في المطابقة على نحو دقيق".

نقلاً عن: ميرفت مصطفى عبد الرحمن، رسالة ماجستير بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ (لينيدروا)، مرجع سابق، ص ٢٠).

ثانياً- الطبيعة الآمرة لواجب احترام حسن النية وأمانة التعامل:

نصت الفقرة الثانية من المادة (١-٧) سابقة الذكر على أنه: "لا يجوز للطرفين استبعاد هذا الالتزام أو تقييده"، قيدت المبادئ في هذه الفقرة حرية الأطراف؛ إذ أنه لا يجوز لأطراف العقد التجاري الدولي مخالفة أو استبعاد واجب احترام حسن النية وأمانة التعامل بأية حال، كونه من القواعد الآمرة التي لا يجوز الاتفاق على مخالفتها، وفي هذا الصدد وقررت المحكمة العليا في السويد بأن: "القوة الملزمة أو الآمرة لمبدأ حسن النية تحول أيضاً دون تطبيق النصوص التشريعية الآمرة التي تتعارض ومبدأ حسن النية وأمانة التعامل"، واستشهدت المحكمة في قرارها هذا إلى نص المادة (١-٧) من مبادئ (الينيدروا)، والمادة (٤٢) من القانون المدني الألماني^(١).

وأكملت المادة (٣-٤) من المبادئ على هذا القيد وتحديداً بالتصرفات المتعلقة بالتدليس والإكراه والغبن وعدم المشروعية، وبالتالي وجوب احترام مبدأ حسن النية وأمانة التعامل وهو نص أمر لا يجوز استبعاده أو مخالفته، فقد نصت على الصفة الآمرة للنصوص بقولها: "إن النصوص الواردة في هذا الفرع والخاصة بالتدليس والإكراه والغبن وعدم المشروعية هي نصوص آمرة".

أما عن المادة (٧-١) من المبادئ والتي نصت على أنه: "لا يجوز التمسك بالبند الذي يحد من مسؤولية أحد الأطراف عن عدم التنفيذ، أو أن يستبعد هذه المسئولية أو يسمح لأحد الأطراف بأن يقدم تنفيذاً يختلف اختلافاً جوهرياً عما كان من المعقول أن يتوقعه الطرف الآخر إذا ما كان التمسك بذلك البند شديد الإجحاف بالنظر إلى الغرض من التعاقد" ، فقد منعت المتعاقد من التمسك بشرط الإعفاء من المسئولية أو الحد منها، ولا يسمح للمتعاقد كذلك بموجب هذا النص أن يقدم تنفيذاً يختلف اختلافاً جوهرياً للعقد عما

(١) الحكم رقم 08-4904 الصادر عن المحكمة العليا السويدية (Hogsta Domstolen supreme court) بتاريخ

١٦/٩/٢٠١٠، السويد، والمنشور على الموقع:

زيارتنا لهذا الموقع بتاريخ ٢٠٢٥/٥/٢٦، الساعة ٦:٣٠ مساءً. <http://unilex.info/principles/case/1623>

كان من المعمول للمتعدد الآخر توقعه، خصوصاً عندما يكون التمسك بهذا الشرط مجحفاً بالطرف الآخر عند النظر إلى الغاية التي أبرم العقد من أجلها، ويعني كذلك التأكيد على ضرورة احترام مبدأ حسن النية وأمانة التعامل، وقد منعت تلك المادة وبشكل صريح استبعاد هذا الحكم، أو الاتفاق على ما يخالفه، بالمقابل يستطيع المتعاقدين الاتفاق في عدهما على مراعاة معايير، وشروط أكثر شدة مما تفرضه الفقرة الأولى من المادة (١-٧-١) من المبادئ^(١).

هناك عدة نصوص كذلك في مبادئ (اليونيدرو) تؤكد ضمنياً على ضرورة التقييد بمقتضيات مبدأ حسن النية ذكر منها ما جاء في نص المادة (٦-١-٢) والتي بينت في فقرتها الأولى أن السكوت أو الموقف السلبي من قبل المخاطب بالإيجاب لا يعد قبولاً، فقد نصت على أنه "يعتبر قبولاً أي تعبير، أو مسلك آخر، يصدر من وجه إليه الإيجاب يفيد قبول الإيجاب، ولا يرقى السكوت أو اتخاذ موقف سلبي في حد ذاته إلى مرتبة القبول"^(٢). كذلك أن نص المادة (٤-٣-٥) من المبادئ سار في الاتجاه ذاته بمراعاة ليس فقط مبدأ حسن النية وأمانة التعامل، وإنما أيضاً فرضت واجب التعاون بين أطراف العقد التجاري الدولي، بمعنى أنه إذا ما حال تدخل أحد الطرفين دون تحقق الشرط خلافاً لواجب حسن

(١) د. أبو العلا النمر، القانون الدولي الخاص، دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما (اليونيدرو) المتعلقة بعقود التجارة الدولية، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦، ص ١٤٧.

(٢) قرار لجنة التحكيم المخصص في روما الصادر بتاريخ ١٢/٤/١٩٩٦، إذ أن هناك عقد بيع زيت وقد أبرم بين شركتين إحداهما إنجليزية والأخرى إيطالية، تضمن العقد إشارة صريحة إلى تطبيق القانون الإيطالي باعتباره القانون الذي يحكم العقد، وفي ضوء ذلك يطلب من لجنة التحكيم أن تأخذ بعين الاعتبار شروط العقد والأعراف التجارية، فأشارت بدورها ماراً وتكراراً إلى مبادئ (اليونيدرو) باعتبارها ملحة مبادئ وأعراف التجارة الدولية، وفي وجه الخصوص أشارت إلى تطبيق عدة مواد أهمها المادة (٦-١-٢) من طبعة ٢٠٠٤، لتوضيح إمكانية إبرام العقد بشكل صحيح حتى في حالة عدم تسلسل عرض وقبول يمكن التأكيد منه، كذلك أشارت إلى المواد (٣-٤)، (٣-٥)، (٣-٨)، وذلك فيما يتعلق بالمدى الذي يمكن فيه لأي طرف أن يتوجب العقد بسبب خطأ أو احتيال، وأشارت إلى ضرورة تطبيق نص المادة ١.٧ لإثبات واجب الأطراف في التصرف بحسن نية طوال حياة العقد. منشور على الموقع:

زيارتـا لهذا الموقع بتاريخ ٢٧/٥/٢٠٢٥، الساعة ٧:٠٠ مساءً. <http://unilex.info/principles/case/631>

النية والتعاون، فليس له أن يتمسك بعدم تحقق هذا الشرط، حتى لو تسبب أحد الأطراف بتحقق هذا الشرط المخالف فليس له أن يتمسك بتحققه، فنصت المادة المذكورة في سياق المحافظة على الحقوق على أنه: "لا يجوز قبل تحقق الشرط لأي من الأطراف بالمخالفة للالتزام بالتعامل بحسن نية، أن يمس بحقوق الطرف الآخر حال تحقق الشرط"^(١).

الفرع الثاني

تطبيقات حسن النية وأمانة التعامل في مبادئ التجارة الدولية

إن المبادئ التي كرّست مبدأ حسن النية في التجارة الدولية صراحةً أو ضمناً ليس فقط فيما يتعلق بتكوين العقد وتنفيذه بل فيما يتعلق بمرحلة التفاوض كذلك والتي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من مرحلة إبرام العقد، فإذا ما ادعى أحد أطراف العقد التجاري الدولي بأن الطرف الآخر أخل بواجب حسن النية في أي مرحلة كانت من حياة العقد وجب عليه إثبات ذلك،

(١) في تعليق المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص للمبادئ في النسخة الفرنسية عام ٢٠١١ على نص المادة (٥-٣-٤) جاء فيه " لا تتعلق هذه المادة إلا بالتصرفات التي تتم خلال الفترة السابقة على تحقق الشرط، فليس لها علاقة بالصرفات التي تعد تدخلاً في إعمال الشرط، فتخضع الأخيرة للمادة (٥-٣-٣) وتميز الفترة السابقة على تحقق الشرط بالتفرد، حيث تتطلب نظاماً خاصاً لإعمال المبدأ العام لحسن النية، (أنظر المادة ١-٧)، ففي الواقع الأمر إذا كان لشخص ما مصلحة في تتحقق الشرط فله حق مشروط يستحق الحماية (بوجه خاص في حالة الشرط الواقف)، حيث خلال الفترة السابقة على تتحقق الشرط قد تضر تصرفات أحد الأطراف بوضع الطرف الآخر، وتستند هذه المادة إلى فكرة مفادها أن الأفضل بوجه عام تروي هذه التصرفات بدلاً من معالجة آثارها، وتميز هذه المادة أيضاً بالأهمية، حيث تذكر الأطراف بأهمية طرح هذا التساؤل والاتفاق صراحة على التدابير المرخص فيها للشخص المعني بتحقق الشرط بحماية حقوقه، وفي الواقع التجاري يجوز للأطراف الاتفاق على حكم خاص (أحياناً ما يطبق عليه التوافق مع المجرى العادي للأعمال) وهو ما ينطبق في الفترة ما بين (التوقيع) و (الغلق)، ويقيد حق الأطراف في التصرف في (الأصول) في غير النطاق الذي يتصل بالمجرى العادي للأعمال.

حتى يتمكن من التمسك بالنتائج القانونية التي اعتمدتها نصوص المبادئ ذات العلاقة على هذا الإخلاص^(١).

أما القوانين، فلم تورد معظم التشريعات الوطنية تعريفاً محدداً لمبدأ حسن النية شأنها شأن المبادئ، غير أن ذلك لا يعني أنها لم تعتبر من أهم المبادئ التي تناولتها في معظم نصوصها بل وقامت عليها، ففي القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ وردت أحكام الغبن والتغريب في المواد (١٢١ إلى ٢٢٥)، فقد نصت المادة (١٢١) من القانون المذكور على أنه: "١- إذا غرّ أحد المتعاقدين بالأخر وتحقق أن في العقد غبناً فاحشاً كان العقد موقعاً على إجازة العاقد المغبون، فإذا مات من غرّ بغير تنتقل دعوى التغريب لوارثه. ٢- ...".

ونرى أن القانون المدني العراقي في هذه المادة قد تناول مبدأ حسن النية في هذا النص بصورة جلية دون نكارة صراحة، فالغبن والتغريب من الأفعال التي تتعارض بشكل تام مع ما يستوجبه مبدأ حسن النية، بل و يعد إخلالاً به، وبذلك قررت في حالة تحقق هذا الإخلال أن من حق المغبون فسخ عقد البيع، كما يتضح لنا أيضاً أنها اتجهت في النص إلى اعتبار أن العقد قد انعقد أصلاً، كونها رتبت حكماً في حالة التغريب والغبن وهو فسخ البيع، وبذلك نرى أنها حصرت هذا الأمر في مرحلة تنفيذ العقد.

كما تناول المشرع المصري مبدأ حسن النية في العديد من النصوص، منها ما تم النص عليه صراحة بوجوب الالتزام به، ومنها ما أشار إليه ضمناً من خلال إلزام المتعاقدين بمقتضياته؛ إذ نصت الفقرة الأولى من المادة (١٤٨) من القانون المدني المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨ صراحة مبدأ حسن النية، وذلك بأن ألزم المتعاقدين بواجب تنفيذ العقود

(١) د. عبد النور بوناح، بحث بعنوان (التفاوض على عقود التجارة الدولية- مبدأ حرية التفاوض وحسن النية)، منشور في الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد السابع، العدد الثاني، ٢٠٢٢م، ص ١٨٣ وما بعدها. كذلك انظر: د. ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، النظام القانوني لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دراسة مقارنة، ط١، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠١٧م، ص ١٠١ وما بعدها.

وفق ما يستوجبه مبدأ حسن النية بقولها: "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية". ومن خلال هذا النص أن المشرع المصري ألزم المتعاقدين بواجب مراعاة مبدأ حسن النية صراحة كمبدأ عام في تنفيذ العقود لا في تكوينها، وهناك نصوص كذلك أشارت إلى مبدأ حسن النية ضمناً كالنصوص التي حرمته ونهت عن الغش والإضرار بالغير والتعسف^(١).

هذا وعلى الرغم من أن نصوص المواد في القانون المصري نصت صراحة على مراعاة مبدأ حسن النية في تنفيذ العقد لا في تكوينه، إلا أن غالبية الفقه المصري اتفق على أن مبدأ حسن النية لا يقتصر تطبيقه على مرحلة تنفيذ العقد فقط، بل إنه يعود بحكمه إلى المرحلة السابقة على التعاقد، بل ويهيمن على تلك المرحلة وصولاً للعقد المزمع إبرامه^(٢). يتضح من ذلك أن هناك علاقة مباشرة وارتباطاً وثيقاً بين حسن النية كمبدأ عام وبين التطبيقات والمعايير السابقة، والتي تعمل على إبقاء المتعاقدين في جميع مراحل العقد ضمن إطار الشرعية والقانون، وحمايتهم من الغش والاستغلال وغيرها من الأمور غير الصحيحة^(٣).

ونرى كذلك أن تحديد حسن نية المتعاقدين أو عدمه لا يعتمد على معيار محدد في القانون المصري، بل يتم النظر إلى شخص المتعاقدين، وقد يعتمد على سلوك الرجل المعتمد لا على سلوك المتعاقدين نفسه.

(١) د. سعد بن سعيد الزيابي، بحث بعنوان (مبدأ حسن النية في النظام السعودي والأنظمة المقارنة)، منشور في مجلة الشريعة والقانون والدراسات الإسلامية، كلية الشريعة والقانون، جامعة أفريقيا العالمية، السودان، العدد (٢٣)، ٢٠١٤م، ص ٢٤.

(٢) د. أسامة أبو الحسن مجاهد، فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وأثرها على اتفاقات المسؤولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، ١٩٩٩م، ص ٢٢.

(٣) يحيى أحمد بنى طه، رسالة دكتوراه بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقود، دراسة مقارنة مع القانون المصري والأردني والقانون الانجليزي)، كلية القانون، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، ٢٠٠٧م، ص ٤٥ وما بعدها.

كذلك المشرع الفرنسي، فقد جاء بعد من الركائز في الإصلاح التشريعي في القانون المدني الفرنسي رقم (٢٨٧) لسنة ٢٠١٨ حول حسن النية في التفاوض، فقد نصت المادة (١١٠٤) على أنه: "يجب التفاوض على العقود وإبرامها وتنفيذها بحسن نية، ويعتبر هذا الحكم من النظام العام"، وهذا النص في المادة أعلاه قد أحدث نقلة نوعية واضحة في التشريع الفرنسي؛ حيث لم يكن القانون المدني الفرنسي القديم لسنة ١٨٠٤ يعترف بمبدأ حسن النية صراحة أو ينص عليه إلا في مرحلة تنفيذ العقد فقط، وهذا يعني أن التقييد بهذا المبدأ أصبح ملزماً لطرف العقد التزاماً قانونياً يشمل كافة مراحل العقد، وبذلك حلّت المادة (١١٠٤) من القانون المدني الفرنسي الجديد محل المادة (١١٣٤) من القانون المدني القديم (١).

ويبدو لنا أن المشرع الفرنسي هنا قد قصد الالتزام بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض إن وجدت، فليس لزاماً على المتعاقدين اللجوء إلى التفاوض قبل التعاقد (٢)، وهذا يتضح لنا من نص المادة (١١١٢) مستحدثة، والتي نصت على أنه: "البدء والسير وقطع المفاوضات السابقة على التعاقد تكون حرة، يجب أن تخضع إلزاماً لمتطلبات حسن النية، وفي حال ارتكاب خطأ في المفاوضات، تعويض الضرر الناجم عن ذلك لا يجوز أن يتضمن تعويضاً عن فقدان المكاسب التي كان يمكن تحقيقها من العقد الذي لم يبرم" (٣).

(١) د. أحمد إبراهيم الحياري، بحث بعنوان (تعديلات القانون المدني الفرنسي المتعلقة بالعقد، دراسة مقارنة في القانون المدني البحريني)، منشور في مجلة القانونية، العدد (١١)، ٢٠٢١م، ص ٢١٦ وما بعدها.

(٢) Nicolas Dissaux et Christophe Jamin; Réforme du droit des contrats, du régime général et de la prévision des obligations, (Ordonnance n° 2016131- du 10 février 2016), Commentaire des articles 1100 à 13861 – du code civil, Editions Dalloz, Paris, 2017, Page. 4.

(٣) د. يوسف شندي، بحث بعنوان (دور القضاء الفرنسي في الإصلاحات التشريعية الحديثة في مجال العقود: المرحلة السابقة على التعاقد والالتزام بالإعلام)، منشور في ملحق خاص من مجلة كلية الحقوق، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ج ٢، العدد الثاني، نوفمبر / ٢٠١٧، ص ٣.

الخاتمة:

بعد الانتهاء من هذا الجهد المتواضع توصلنا إلى مجموعة من النتائج والتوصيات أهمّها:

اولاً- النتائج:

١- يلعب التفاوض التعاقدية دوراً هاماً وبارزاً في الاتفاق على إبرام العقود، وخاصة في الوقت الحاضر، استجابةً للتطور السريع والهائل في مجال التكنولوجيا، والإنتاج الصناعي، والثورة المعلوماتية عبر شبكة (الإنترنت)، واستخدامها في وسائل التواصل الاجتماعي للتفاوض وإبرام العقود.

٢- إنّ تعريف مبدأ حسن النية، وتفسيره أن ينسجم ذلك مع قواعد وأحكام التجارة الدولية لا مع المعنى الخاص له في القوانين الوطنية، كون أن مبادئ (الينيدروا) تنظم عقود التجارة الدولية.

٣- إنّ المبادئ التي كرّست مبدأ حسن النية في التجارة الدولية صراحةً أو ضمناً ليس فقط فيما يتعلق بتكوين العقد وتنفيذه بل فيما يتعلق بمرحلة التفاوض كذلك والتي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من مرحلة إبرام العقد.

ثانياً- التوصيات:

١- نقترح على المشرع العراقي بإضافة مادة في القانون المدني رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١، أسوة في المادة (١١٠٤) من القانون المدني الفرنسي رقم (٢٨٧) لسنة ٢٠١٨ يكون نصّها الآتي: "يجب أن يتم التفاوض على العقود وإبرامها بحسن نية".

٢- نقترح على المشرع العراقي بتوقيع المسؤولية المدنية، في حالة عدول أحد طرفي العقد عن المفاوضات نتيجة خطأ ارتكبه، وكان هذا الخطأ سبب حدوث الضرر للطرف الآخر؛ القواعد العامة تقضي بمسؤولية كل من ارتكب خطأ وتسبّب في ضرر للغير؛ كما نقترح تنظيم مسألة التعويض في مثل هذه الحالة.

المراجع والمصادر:

أولاً- كتب اللغة العربية:

- ١- ابن منظور الأفريقي المصري، لسان العرب، ج ١٠، ط ١، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٢ م.
- ٢- د. أحمد مختار عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، ج ٣، عالم الكتب، القاهرة، ٢٠٠٨ م.
- ٣- زين الدين أبو عبدالله الرازى، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، ط ٥، المكتبة العصرية، بيروت، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.
- ٤- الأب لويس معلوف اليوسعي، المنجد في اللغة والأدب والعلوم، ط ١٩، المطبعة الكاثوليكية، بيروت، ١٩٦٦ م.

ثانياً- الكتب القانونية:

- ٥- د. أبو العلا النمر، القانون الدولي الخاص، دراسة تحليلية لمبادئ معهد روما (اليونيدرو) المتعلقة بعقود التجارة الدولية، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٦ م.
- ٦- د. أسامة أبو الحسن مجاهد، فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وأثرها على اتفاقيات المسؤولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، ١٩٩٩ م.
- ٧- د. أمية علوان وأخرون، المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الترجمة العربية لصيغة (اليونيدرو) باللغتين الانجليزية والفرنسية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٢٠ م.
- ٨- د. أمين دوّاس وأخرون، شرح مبادئ (اليونيدرو) لعقود التجارة الدولية، ج ١، ط ١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠١٧ م.

- ٩- د. فؤاد العلواني و د. عبد جمعة الريبيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد -٥٦-
- H1 التعاقد عبر الإنترنـت- عقود البيوع التجارية على وفق أحكام قواعد الإنكوتيرمز لعام ٢٠٠٠، ط١، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠٣م.
- ١٠- د. محمد حسام لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣م.
- ١١- د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا. دراسة تطبيقية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٩٥م.
- ١٢- د. مصطفى الجمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، ط١، ٢٠٠٢م.
- ١٣- د. ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، النظام القانوني لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دراسة مقارنة، ط١، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠١٧م.
- ١٤- د. نصيرة جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ط١، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٧م.
- ١٥- د. ياسين محمد الجبوري، المبسط في شرح القانون المدني، ج١، مصادر الحقوق الشخصية، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠م.
- ثالثاً- الرسائل العلمية:**
- ١٦- بشار قيس محمد، رسالة دكتوراه بعنوان (عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص)، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠١٦م.
- ١٧- رجب كريم عبد الله، رسالة دكتوراه بعنوان (التفاوض على العقد، دراسة مقارنة)، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠م.

١٨ - ميرفت مصطفى عبد الرحمن، رسالة ماجستير بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ الينيدروا)، كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ٢٠٢١ م.

١٩ - يحيى أحمد بنى طه، رسالة دكتوراه بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقود، دراسة مقارنة مع القانون المصري والأردني والقانون الانجليزي)، كلية القانون، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، ٢٠٠٧ م.

رابعاً- المجلات والدوريات العلمية:

٢٠ - د. أحمد إبراهيم الحياري، بحث بعنوان (تعديلات القانون المدني الفرنسي المتعلقة بالعقد، دراسة مقارنة في القانون المدني البحريني)، منشور في مجلة القانونية، العدد (١١)، ٢٠٢١ م.

٢١ - د. أحمد السيد البهبي، بحث بعنوان (التفاوض التعاقدى، إطاره القانوني وأثره في الالتزام)، منشور في مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، ج ١، العدد الرابع، ٢٠١٩ م.

٢٢ - د. أكرم محمود حسين البدو و د. محمد صديق عبدالله، بحث بعنوان (أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات)، منشور في مجلة الرافدين للحقوق، المجلد (١٣)، العدد (٤٩)، السنة (١٦)، ٢٠١١ م.

٢٣ - د. سعد بن سعيد الزيابي، بحث بعنوان (مبدأ حسن النية في النظام السعودي والأنظمة المقارنة)، منشور في مجلة الشريعة والقانون والدراسات الإسلامية، كلية الشريعة والقانون، جامعة أفريقيا العالمية، السودان، العدد (٢٣)، ٢٠١٤ م.

٢٤ - د. عبد النور بوناح، بحث بعنوان (التفاوض على عقود التجارة الدولية- مبدأ حرية التفاوض وحسن النية)، منشور في الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد السابع، العدد الثاني، ٢٠٢٢ م.

٢٥- د. يوسف شندي، بحث بعنوان (دور القضاء الفرنسي في الإصلاحات التشريعية الحديثة في مجال العقود: المرحلة السابقة على التعاقد والالتزام بالإعلام)، منشور في ملحق خاص من مجلة كلية الحقوق، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ج ٢، العدد الثاني، نوفمبر/٢٠١٧.

خامساً- الاتفاقيات الدولية:

٢٦- اتفاقية (الينيدروا) لسنة ١٩٩٤ المتعلقة بعقود التجارة الدولية.

سادساً- التشريعات والقوانين:

٢٧- القانون المدني الفرنسي القديم لسنة ١٨٠٤م.

٢٨- القانون المدني المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨م.

٢٩- القانون المدني العراقي رقم (٥١) لسنة ١٩٥١م.

٣٠- القانون المدني الفرنسي الجديد رقم (٢٨٧) لسنة ٢٠١٨م.

سابعاً- المراجع الفرنسية:

Catherine Kessedjian; Un exercice de renovation des sources ٣١ du droit des contrats du commerce international: les principes proposés par l'"unidoit" rev crit, 1995.

Jean Carbonnier; Droit civil, 4- Les Obligations, 20ed, Paris, ٣٢ 1996.

Nicolas Dissaux et Christophe Jamin; Réforme du droit des ٣٣ contrats, du régime général et de la prévision des obligations, (Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016), Commentaire des articles 1100 à 13861 – du code civil, Editions Dalloz, Paris, 2017.

ثامناً- الواقع الإلكترونية:

<http://unilex.info/principles/case/1623> ٣٤

<http://unilex.info/principles/case/631> ٣٥

