

## المحاضرة الرابعة :

### رابعاً: أنواع التفاوض في عقود الأعمال

يجد التاجر نفسه أثناء ممارسة تجارته مضطراً كل مرة للجلوس إلى طاولة المفاوضات مع أطراف مختلفة ولدواع متعددة. ولذلك، توجد أنواع شتى - من الناحية العملية- للتفاوض التجاري، ويمكن الوقوف على أشهرها كما يلي:

#### أ- التفاوض مع العملاء (التفاوض في عقود الاستهلاك):

يقصد به التفاوض بين التاجر والزبون حول سلعة أو خدمة، وهو من أكثر أنواع التفاوض التجاري استخداماً من جانب منظمات الأعمال (التجار والشركات التجارية) في الحياة العملية، وهو جزء أساسي من النشاط البيعي لهذه المنظمات، ويتم التفاوض بين البائع والمشتري للوصول إلى اتفاق مرض لكل منهما حول صفقة معينة من المنتجات التي يعرضها البائع بغية إبرام العقد النهائي، ويشمل هذا النوع من التفاوض مسائل عدة منها: السعر، مواصفات المنتج، مستوى الجودة، التعبئة والتغليف، النقل والتخزين، الكمية، مواعيد التسليم، مكان التسليم، طريقة السداد، مواعيد السداد ....

#### ب- التفاوض مع الموردين:

يتم التفاوض مع الموردين للحصول على الاحتياجات اللازمة من البضائع أو الخدمات أو الأجهزة أو المعدات وغيرها، ويتم عادة التفاوض بين المشتري والمورد للوصول إلى اتفاق حول صفقة لتوريد الاحتياجات المطلوبة من البضائع أو الخدمات أو المواد الخام أو مستلزمات الإنتاج وغيرها، ويتم الاتفاق بين الطرفين في النهاية من خلال تحرير عقد التوريد والتوقيع عليه.

#### ج- التفاوض مع المنظمات المنافسة:

يتم فيه التفاوض لحل النزاعات أو الخلافات مع المنافسين حول قطاعات معينة من السوق، أو حول منطقة بيع معينة، أو حول الإعلان. وتنشأ الحاجة إلى هذا النوع من التفاوض بسبب قناعة الأطراف المعنية بأهمية اللجوء إلى التفاوض لحل خلافاتهم بدلا من اللجوء إلى القضاء (ربحا للوقت والجهد والمال...).

## د-التفاوض مع البنوك والمؤسسات المالية وشركات التأمين:

تلجأ منظمات الأعمال إلى التفاوض مع هذه المؤسسات ذات الطابع المالي بهدف الاستفادة من قروض بنكية أو خدمات مصرفية أو تأمين نشاطها التجاري، ولاشك أنه يجدر بالتاجر -في مثل هذه الأحوال- مناقشة بنود العقود مع تلك المؤسسات بما يخدم مصالح مشروعه، ولا يكتفي بما يقدم له، خصوصا في زمن الانفتاح في قطاعي البنوك والتأمين الذي يعطيه فرصة المفاضلة بين المؤسسة المصرفية أو التأمينية التي يتعامل معها.

## ه-التفاوض مع وسائل الإعلان:

تتمثل وسائل النشر والإعلان في التلفزيون والإذاعة والصحف والمجلات والمواقع الإلكترونية وغيرها، ويتم التفاوض بين التاجر وهذه الوسائل حول العمولة التي يجب أن تحصل عليها الجهة الناشرة وكيفيات الإعلان ومدته وتوقيته غير ذلك.

## و-التفاوض مع الأجهزة الحكومية:

يتعرض التاجر إلى مواقف عملية متعددة قد تنشأ عنها نزاعات مع بعض الجهات الحكومية، ومثال ذلك التأخر في دفع الضرائب المستحقة أو الإفراج عن بضاعة في الميناء، ولذا عادة ما يتجه التاجر إلى التفاوض مع الجهة الحكومية المعنية في مثل هذه الأحوال (مصالح الضرائب، مصالح الجمارك...) بهدف تسوية الإشكال القائم.

## ز-التفاوض في الحقوق:

يحدث في العقود بين التاجر (بين صانع وتاجر جملة أو بين تاجر جملة وتاجر تجزئة أو بين تاجر تجزئة تجزئة...) أن تتضمن غموضا أو لبسا من شأنه عرقلة تنفيذها، ذلك أن كل طرف قد يفسر العقد بطريقة مختلفة، وفي مثل هذه الأحوال، يصبح الجلوس إلى طاولة المفاوضات السبيل الأمثل لدرء اللبس وتوضيح الغموض وبيان حقوق والتزامات كل طرف.

## المبحث الأول: مرحلة التفاوض من الناحية القانونية.

سبق القول أن التفاوض أصبح أمراً شبه حتمي قبل إبرام عقود الأعمال المعاصرة، ولذا يجدر بالمتفاوض الناجح الإلمام بالأحكام القانونية لمرحلة التفاوض، وإذا كان التفاوض عملاً مادياً كقاعدة عامة، إلا أن أطرافه قد تفضل إفراغه في صورة تصرف قانوني معين.

### المطلب الأول: أهم صور التفاوض كتصرف قانوني.

قبل التطرق إلى أبرز التصرفات القانونية الواردة في مرحلة التفاوض، حبذا التذكير بملاحظة قانونية هامة: نصادف في مرحلة التفاوض مصطلحي "الدعوة إلى التفاوض" و"الإيجاب" فهما اسمان لمسمى واحد، أم لكل منهما معناه المختلف عن الآخر؟

تعرف "الدعوة إلى التفاوض" على أنها عرض موجه إلى شخص معين أو غير معين بقصد الدخول في مناقشات الهدف منها إبرام عقد ما، ويجاوب كل طرف في هذه الفترة أن يحدد مضمونا للتعاقد وفق ما تقتضيه مصلحته باذلاً في ذلك ما في وسعه من طاقة وبراعة<sup>4</sup>. فالدعوة إلى التفاوض

مجرد عرض من طرف إلى آخر للجلوس إلى طاولة المفاوضات بهدف التوصل إلى عقد نهائي محتمل إذا حصل الاتفاق بينهما، ولا تؤدي الموافقة على الدعوة إلى التفاوض إلى انعقاد العقد. أما الإيجاب فيقصد به ذلك العرض البات (يعبر فيه عن رغبة صريحة للتعاقد) موجه إلى شخص معين أو فئة معينة يتضمن جميع العناصر الجوهرية للتعاقد، ولا يعتبر أي عرض إيجاباً ما لم يستوف كل عناصر تعريف الإيجاب سابق الذكر، فالإيجاب لا ينقصه إلى حصول قبول مطابق لانعقاد العقد. وعليه، تختلف الدعوة إلى التفاوض عن الإيجاب من حيث المفهوم والآثار القانونية.

من جانب آخر، قد تنشأ تصرفات قانونية في مرحلة التفاوض، والتصرف القانوني هو كل عمل تتجه فيه الإرادة إلى إحداث أثر قانوني، ومن أهم التصرفات القانونية الواردة في مرحلة التفاوض نجد:

#### أولاً: عقد التفاوض.

عقد التفاوض هو عقد غير مسمى، ظهر بداية في البلاد الأنجلوأمريكية ثم انتقل بعد ذلك إلى البلدان اللاتينية.

وعقد التفاوض (يطلق عليه البعض مصطلح "خطاب النوايا") هو عبارة عن عقد يتعلق بتنظيم عملية التفاوض، يهدف المتفاوضون من خلاله إلى ضبط مرحلة التفاوض من الناحية التنظيمية (كتحديد زمان ومكان المفاوضات، الاتفاق على شرط سرية المفاوضات، الاتفاق على شرط حصرية المفاوضات أي عدم إجراء مفاوضات موازية في نفس الوقت...، وتحديد المسؤولية عن قطع المفاوضات دون مبرر، وبيان من يتحمل مصاريف التفاوض وغيرها).

فالأصل أن للشخص مطلق الحرية في أن يتعاقد أو لا يتعاقد، يتفاوض أو لا يتفاوض، كما أن له الحق في الانسحاب من التفاوض، على أن لا يترتب على هذا الانسحاب ضرر للطرف الآخر. ولما أصبح التفاوض عملية مكلفة في كثير من الأحيان، فإن عقوداً تمهيدية قد يلجأ إليها الطرفان اللذان يرغبان في إجراء عقد ما، لتسهيل عملية التفاوض. إن عقد التفاوض بحسن نية هو من أهم هذه العقود حيث أنه يضمن جدية الطرفين في التفاوض. ولا يخفى أن مثل هذا العقد أي عقد التفاوض بحسن نية

له فوائد كبيرة، تتعدى تأمين جدية التفاوض، فهو ينشئ التزاما عقديا بالتقيّد بمبدأ حسن النية في تنفيذه، بحيث أن أي انسحاب غير مبرر، يعرض الطرف المنسحب للمسؤولية العقدية.<sup>1</sup>

ويلقي عقد التفاوض التزامات عقدية على أطرافه، إذ يجب الالتزام بينوده، إلا أن الجدير بالذكر أن عقد التفاوض لا يتضمن إطلاقا الالتزام بإبرام العقد النهائي.

ومن الناحية الزمنية، ينقضي عقد التفاوض في اللحظة التي يصدر فيها إيجاب<sup>2</sup>، فإذا كان الإيجاب خطوة نحو العقد، فالتفاوض خطوة نحو الإيجاب.

إن وجود عقد التفاوض هو بمثابة ضمانة لحفظ حقوق المتفاوضين، لأن عقود الأعمال قد تأخذ وقتا وجهدا كبيرين في التفاوض، علاوة على ضياع فرص الدخول في صفقات أخرى، ولاشك أن إثبات المسؤولية العقدية أسهل بكثير من إثبات المسؤولية التقصيرية.

ومن البديهي أن عقد التفاوض لا يوجد إلا بوجود أركان العقد من رضا ومحل وسبب، أما ركن الشكل فليس من أركانه، رغم أنه يفرغ دوما -من الناحية العملية- في شكل محررات مكتوبة.

---

<sup>1</sup>-يزيد أنس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، عقد التفاوض بحسن نية، ج الثاني، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، مصر، ع 3، المجلد 2003، 9، ص 11.

<sup>2</sup>يجب أن يصدر الإيجاب بالمعنى القانوني للكلمة لكي تنتهي مرحلة التفاوض، أي وجود عرض بات موجه إلى شخص معين أو فئة محددة يتضمن جميع المسائل الجوهرية للتعاقد. وكل عرض يفتقد عناصر هذا التعريف لا يعد إيجابا في القانون، وإنما قد يكون دعوة إلى التفاوض أو ما شابه، ومثل ذلك العرض لا ينهي مرحلة التفاوض.