

أعمال موجهة في تقنيات التعاقد

جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان-

كلية: الحقوق والعلوم السياسية

قسم: الحقوق

موجه ل: طلبة السنة الأولى ماستر تخصص قانون بحري والنقل

عنوان المقياس: تقنيات التعاقد

الرصيد: 03

المعامل: 01

المدة: 14-16 أسبوع

التوقيت: الأحد من 13.00 إلى 14.30 سا

المدرج: ب

الأستاذة المحاضرة: زروق إيمان فاطمة الزهراء

عنوان

المراسلة: imenefatimazohra.zerrouk@univ-

tlemcen.dz

الإجابة عن تساؤلات الطلبة: يوم السبت عبر منصة مودل عبر forum ، أو عبر wiki، أو عن طريق google meet، سيتم استقبال الأسئلة والإجابة عليها في مدة 24 ساعة.

الإيميل: يمكن استقبال انشغالات الطلبة في الحالات المستعجلة وسيتم الرد على الانشغال في غضون 24 ساعة.

1.0 فيفري 2024



جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان - كلية الحقوق والعلوم السياسية - قسم الحقوق -
زروق إيمان فاطمة الزهراء - تخصص قانون قضائي - أستاذة مساعد قسم "ب"

قائمة المحتويات

4	وحدة
5	I - مرحلة المفاوضات القبل التعاقدية
5	1. خطاب النوايا.....
6	1.1. أنواع خطاب النوايا.....
7	2. أهم التزامات الأطراف في مراحل التفاوض في عقود التجارة الدولية.....
7	2.1. الالتزام بحسن النية.....
8	2.2. الالتزام بعدم قطع المفاوضات.....
8	2.3. الالتزام بالمحافظة على السرية.....
9	قاموس
10	مختصرات
10	قائمة المراجع
10	مراجع الأنترنت

-1- على مستوى المعرفة والتذكر: Knowledge

أن يتمكن الطالب من أن يميّز من ناحية أولى بين كل من خطاب النوايا وتعهدات الشرف؛ ومن ناحية ثانية ، بين العقود التمهيدية (*les contrats préparatoires*)، أو عقود ما قبل العقد النهائي (*les avant-contrats*)؛ من خلال أنموذجي الوعد بالتعاقد فضلا عن الوعد بالترفضيل والعقد الابتدائي؛ ومن ناحية ثالثة تمييزها عن عقد المفاوضة (والمصطلح عليه الاتفاق المبدئي *les accords de principes*)، باعتباره من العقود المرحلية (أو الجزئية) لتنظيم المفاوضات بين الأطراف، فهو لا يلزمها بإبرام العقد النهائي، واتخاذ كل من العقد الاطار والاتفاقات الجزئية كنماذج تطبيقية عنه.

-2- على مستوى الاستيعاب: Comprehension

أن يتمكن الطالب من أن يميّز الآثار القانونية المترتبة على كل الصيغ التفاوضية؛ المتأرجح بين المسؤولية التقصيرية والمسؤولية التعاقدية، وبين الالتزام بتحقيق نتيجة *obligation de résultat* والالتزام بوسيلة *obligation*.

1. مقدمة

إن أهم ما يتم التطرق إليه في هاته المرحلة هو التفرقة بين أهم الاصطلاحات القانونية ألا ويتوجب ذكرهما بالتالي، في مرحلة أولى الدعوة إلى التفاوض *L'invitation à la négociation* ، وفي مرحلة ثانية عرض التعاقد *Offre de contracter*، ينتشابه المصطلحان بأنهما تعبير عن الإرادة يصدران عن شخص إلى آخر لكنهما يختلفان في الماهية ولهذا التمييز فوائد عملية وقانونية.

إن عرض التعاقد هو تعبير منفرد عن الإرادة، يصدر عن شخص أراد به التعاقد، فوجهه إلى شخص آخر عارضاً عليه إبرام العقد بشروط واضحة لا تثير الالتباس لدى من وردته، ويجب أن يكون العرض متضمناً لجميع الشروط والعناصر الأساسية اللازمة لإبرام العقد عند التقاء القبول معه ويعبر عن نية باتة في التعاقد على موضوعه، كذلك الأمر يجب أن يكون العرض جدياً أي أن لا يكون وارداً في معرض اللهو أو التسلية أو التعجيز. لهذا يكون العارض قد أوضح في الوقت ذاته نيته في اعتبار نفسه مرتبطاً بما عرضه متعهداً بالتعاقد إذا لقي العرض قبولاً من الذي وجه إليه، فقبول العرض وشروطه يجعل العقد قائماً. أما الدعوة إلى التفاوض أو الوعد بالتفاوض تقتصر على إتصالات تمهيدية بين من دعا وبين من توجه إليه لتبادل الآراء بهدف التعاقد، دون أن تنطوي الدعوة على تحديد عناصر العقد ومقوماته، فتكون مسألة التعاقد في هذه المرحلة غير واضحة الشروط والأطر، وهذا ما يميز الدعوة إلى التفاوض عن عرض التعاقد. لذلك، إذا اقترن العرض بتحفظات لا تجعله حاسماً أو لم يتضمن كافة شروط العقد وعناصره الأساسية، يستحيل عندئذ إلى مجرد دعوة إلى التفاوض لأن هذه الدعوة تحتل أن لا تكون النية على التعاقد نهائية

2. خطاب النوايا

مفهوم خطاب النوايا

تعريف

- في بعض الأحيان تتخلل مراحل المفاوضات تعبير أحد الأطراف عن رغبته في التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن الصفقة محل التفاوض، والذي يأتي في شكل وثيقة مكتوبة، وهو ما يطلق عليه خطاب النوايا او خطاب التفاهم *lettre d'intention*

- وقد نشأت خطابات النيات وترعرعت في رحاب القوانين الأنجلوسكسونية، بتأثير مقتضيات التجارة الدولية وما تستلزمه من ضرورة توفير الثقة وحسن النية في التعامل. وقد كان من الصعب تقبل فكرة خطابات النيات في ظل القوانين اللاتينية، ولكن سرعان ما انتشرت الفكرة في البلاد ذات الشرائع اللاتينية وعلى رأسها فرنسا لأسباب نفسها التي اقتضت ظهورها في البلاد ذات الشرائع

ع الأنجلو سكسونية. ويضطلع خطاب النوايا بدور مهم في المعاملات الاقتصادية والتجارية الدولية، وقد تعدد صوره وتتفاوت قوته بحسب الأهداف والمقاصد التي يرمي إليها الأطراف وتتنوع خطابات النوايا بتعدد اغراضها ومعانيها تجدر الإشارة أن خطاب النوايا قد يكون عملاً إرادياً عابراً للحدود في مجال المعاملات الدولية ولا يرغب الأطراف في التحمل بالالتزامات المعنية لمجرد تحرير خطاب النوايا، بل يظل المبدأ العام قائماً فيما يتعلق بحرية المفاوضات دون تقيد الأطراف بقيود معينة، وتظل الإرادة حرة طليقة لا تفرض التزاماً على مصدر الخطاب، ويتضح من هذا أن خطاب النوايا ليس له قيمة تعاقدية ولا يلزم صاحبه بل هو مجرد نية ويتجرد بالتالي من كل قيمة قانونية، ومع ذلك يمكن أن تثار المسؤولية التقصيرية عن الضرر الناجم عن الاخلال بالواجب الأساسي الذي يتمثل بضرورة مراعاة حسن النية في مرحلة المفاوضات، كما يمكن تصور ان يأخذ خطاب النوايا شكلاً إلزامياً إذا تضمن التزامات محددة او كشفت عباراته عن اتفاق على مسائل معينة، وهنا نكون أمام اتفاق مبدئي يحدد إطار العملية التفاوضية ومبادئها.

- ويتضح في بعض الأحيان ان تحرير خطابات النوايا يتولاها مسؤولون تنفيذيون في مشروعات اقتصادية ومديرين ومهندسين دون الاستعانة برجال القانون لذا تأتي الصياغة مشوبة بالغموض والتناقض نتيجة عدم الإدراك والفهم الجيد للألفاظ والمصطلحات القانونية المستخدمة، وهو ما يلقي على عاتق رجل القانون عبء تقيل في سبيل التعرف على الطبيعة القانونية لخطاب النوايا، بل إن ترك صيغة مستندات خطابات النوايا لغير المختصين يمكن ان يكلف كثيرا اطراف العقد الدين لا يرغبون في التحمل بالتزامات معينة بمجرد تحرير خطاب النوايا.

- وقد أشارت مبادئ اليونيدروا في مادتها 4.2 في فقرتها الأولى والثانية على ان الخطابات والتصريحات تفسر وفق نية من أصدرها سواء ان الطرف الآخر يعلم بها أو لا يعلم، وعند الاقتضاء تفسر في الاتجاه الذي يمنح لها الرجل المعتاد الموجود في نفس الظروف

"خطابات النوايا والعقود الدولية المعاصرة" المتأمل في العقود الدولية المعاصرة، كعقود إنشاء البنية التحتية، وعقود إنشاء المصانع بنظام المفتاح في اليد B.O.T المطارات ومحطات الطاقة، وعقود نقل التكنولوجيا، وعقود خدمات المعلومات، وعقود الائتمان التأجيري الدولي يُدرك أنها، على خلاف العقود الدولية اليومية البسيطة كالبيع أو النقل أو غيرها، تنطوي على العديد من المسائل الفنية الدقيقة، التي لا يمكن حسمها في جلسة أو جلسيتين، بل يستلزم الأمر اجتياز مراحل متعاقبة ومستمرة تحرر في مستندات تحضيرية Preliminary agreemenis صوب العقد النهائي، يتم فيها اتفاقيات تمهيدية يتبادل فيها الأطراف الرؤية والمفاهيم حول أمور تتصل بالمفاوضات حول العقد النهائي، ولعل من أهمها ما يسمى بخطاب النوايا Letter of understanding أو خطاب التفاهم Lettre d'intention .

2.1. أنواع خطاب النوايا

ضرورة التفرقة بينه وبين العقود التمهيدية

لا يبغي الخطأ بين صياغات خطاب النوايا -اتفاقات مرحلية- والعقود التمهيدية (les contrats préparatoires)، أو عقود ما قبل العقد النهائي (les avant-contrats)، هي العقود التحضيرية التي يبرمها الأطراف قبل العقد النهائي، فهي عقود مؤقّنة سابقة على التعاقد ينطوع بها الأطراف نحو تحقيق عقد نهائي (م. 65 ق.م.) والتي من بينها نجد:

1. الوعد بالتعاقد (la promesse du contrat): يتم الإتفاق في الوعد على جميع المسائل الجوهرية أو الأساسية للعقد المراد إبرامه في المستقبل، فإن كان العقد بيعاً مثلاً، يجب التوافق على المبيع والتمن، بالطريقة التي يجب تعيينها وتحديدتها في عقد البيع ذاته. 1 فإن الوعد بالتعاقد لا يقوم إلا إذا اشتملت صيغته على طبيعة العقد الموعود به، والمسائل الأساسية التي يركز عليها (م 65 و 71 من ق.م.) 2. دون حاجة إلى اتفاق جديد بين الطرفين. وكذا يشترط إذا كان العقد المراد إبرامه في المستقبل عقداً شكلياً، فيجب أن يتم الوعد بالتعاقد في هذا الشكل (كعقد بيع العقار، وعقد الرهن الرسمي، وعقد الهبة العقارية، وعقد بيع المحالات التجارية ...). فإن الوعد ببيع العقار يجب أن يكون في الشكل الذي يتطلبه القانون لقيام العقد الموعود به (م. 324 مكرر من 1 ق.م.)، ومن ثم لا يمكن الإحتجاج بالوعد بالبيع في مواجهة الغير إلا إذا اتبعت فيه إجراءات الشهر العقاري. ومراعاة الشكلية في المراحل السابقة على إبرام العقد النهائي (م 71/2 و 324 مكرر 1 من ق.م.) ، يقصد منها عدم إفلات الأفراد من قيود الشكل التي يفرضها القانون، ما دام أن الوعد بالعقد قد يؤدي إلى إتمام التعاقد المراد إبرامه نهائياً، فيما إذا حكم القضاء بذلك (م 72 من ق.م.) وجدير بالملاحظة، أن الوعد بالتعاقد الذي يتم عبر وسائل الإتصال الإلكترونية الحديثة، ومنها بطريق شبكة الإنترنت، يتم وفقاً للشروط والأحكام التي يستلزمها القانون لإنعقادها وفقاً للصورة التقليدية.

2. الوعد بالتفضيل: إن إتفاق الأفضلية يمهّد في الحقيقة للتفاوض حول العقد النهائي، طالما أن العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه، من شروط وإلتزامات وثمان أو عمولة لم تكتمل أولم يحصل الإتفاق عليها، مما يخول المستفيد حقاً في المفاوضة بالأفضلية على غيره، في الحالة التي تفتح فيها المفاوضات الحقيقية بين الأطراف. يخضع إتفاق الأفضلية عند تكوينه للشروط العامة المقررة لصحة الاتفاقات والعقود المنصوص عليها في القانون المدني (م 59 ق.م وما يليها)، وهذه الشروط مستقلة عن تلك المتعلقة بصحة العقد النهائي المحتمل، كما أن التزم الأفضلية قد يكون ملحوظاً لمصلحة المتعاقد الآخر عملاً بتقنية الإشتراط لمصلحة الغير الواردة في المادة 116 من ق.م وما بعدها. بما أن عقد الأفضلية يتعلّق بعقد آخر مستقبلي، فإنه ليس من الضروري تحديد عنصر الثمن في عقد الأفضلية، وإن كان من الممكن تحديد مهلة إعلان الرغبة في التعاقد. وذلك لأن الواعد، كما ذكرنا، لا يلتزم بإبرام العقد النهائي، وإنما يلتزم فقط بالتفاوض مع المستفيد، من أجل صياغة عرض يتعلّق بإبرام العقد النهائي وبإعطاء المستفيد الأفضلية (préférence) على الغير في التعاقد عندما يرغب في ذلك.

فهو يؤلف في الغالب نزاعاً من حق الشفعة الاتفاقي (préemption conventionnelle)، المشروط بمقتضي عقد أو إتفاق، وفيها يعد الواعد الموعود له (المستفيد) بأن يفضل في التعاقد، إذا ما قرر فعلاً إبرام العقد في المستقبل، فإذا قبل هذا الأخير بذات الشروط التي ارتضى بها الغير، تم انعقاد العقد على أساسها. 9 فإن جزء الإخلال بالإلتزامات الناشئة عن إتفاق الأفضلية، هو إمكانية رفع دعوى شخصية في مواجهة الواعد للمطالبة بتعويض الضرر، إذا كان الغير حسن النية. ودعوى شخصية ضد كل من الوعد والغير، إذا كان هذا الأخير سيء النية، إذا تعاقد مع الواعد بعد العلم بوجود الوعد بالأفضلية. تكون دعوى المسؤولية في مواجهة الواعد عقديّة، بسبب خرق الإلتزام عقدي (م 176 ق.م.)، وتقصيرية في مواجهة الغير بسبب ارتكاب خطأ تقصيري (م 124 من ق.م المعدلة بالقانون رقم 05/10).

3. العقد الإبتدائي: (Contrat préliminaire): كما تدل تسميته عقد ملزم، مادام قد استكمل عناصر العقد واركبانه وشروطه التي يتطلبها القانون، بما في ذلك وجوب التسجيل لنقل الملكية، أو لتقرير حق عيني آخر على العقار. فإن أطراف الرابطة التعاقدية تتجم إلى إثبات حقيقة إرادتهما في وثيقة أولية تسمى بالعقد الإبتدائي، على أن يعاد تحريره بالطريقة التي رسمها القانون عند التسجيل، وبسجل العقد الإبتدائي يسمى بالعقد النهائي.

ونلاحظ أخيراً، بأن ما يسمى مسودة التعاقد، أو مشروع العقد الذي يثبت فيه الأطراف حصول التفاهم المشترك، لا يرقى من الناحية القانونية إلى حد اعتباره عقداً ملزماً. وهو الأمر الذي سنحاول تبينه تبعاً طبقاً لأشكال خطاب الدعوة للبدء في التفاوض.

a) خطاب الدعوة للبدء في مفاوضات

تعريف

وهو خطاب يتضمن دعوة محرره الطرف الآخر للبدء في المفاوضات حول العقد المزمع إبرامه. مع وضع الإطار المستقبلي المتعلق بتنظيم المفاوضات ذاتها من حيث الزمان والمكان والنقطة واللغة وفريق التفاوض، وبعد ذلك أمراً جوهرياً للإقتصاد في الوقت والجهد.

كما قد يتم خلال هذا الخطاب إتخاذ التدابير التحضيرية اللازمة لإبرام الصفقة مثل الحصول على موافقة الجهات الحكومية والمؤسسات المصرفية لتمويل المشروع.

i) خطاب الاتفاق المبدئي الحر

تعريف

وهو الخطاب الذي يوجهه محرره إلى الطرف الآخر أثناء المفاوضات ويثبت فيه إتفاق الطرفين على بعض الإلتزامات المحددة والتي تكون مستقلة عن تلك الواردة في العقد النهائي المزمع إبرامه.

قد يتضمن هذا الخطاب دعوة لإعداد الدراسات التي سيقوم بها كل طرف حول كافة الجوانب المالية والفنية والتنفيذية للصفقة، والتأكيد على الإلتزام بالحفاظ على سرية تلك الدراسات والمعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات، والإلتزام بمواصلة المفاوضات بنية جادة مع توخي الأمانة وشرف التعامل والإمتناع عن الغش والسلوك التدليسي في كل مرحلة أي التزم حسن النية، إضافة إلى الإلتزام بعدم قطع المفاوضات دون سبب معقول وعدم الدخول في مفاوضات موازية.

يلاحظ هنا وجود إتفاق تعاقدي حقيقي على تلك الإلتزامات بحيث أن مخالفتها يثير المسؤولية العقدية. وينتشر هذا الخطاب في مجال مفاوضات نقل التكنولوجيا والمعرفة

الفنية 3-3-10 p.

1 خطاب الاتفاق المبدئي التعاقدية - عقد التفاوض -

تعريف

وهو الخطاب الذي يصدره محرره بعد أن تكون المفاوضات قد قطعت شوطاً كبيراً و تم التوصل إلى أمور وأشياء أساسية إرتضاها محرر الخطاب، وهذا ما يطلق عليه مذكرة التفاهم أو مذكرة الإتفاق، غير أن ذلك غير ملزم للطرفين إلا بعد توقيع العقد النهائي.

أو استفاه بعض الشروط أو حدوث أمر معين مثل الحصول على تسهيل انتمائي أو قرض معين أو إستغلال براءة الإختراع أو المعرفة الفنية 3-3-10 p.

1 خطاب إستعلاي

حيث يقتصر على مجرد طلب معلومات أو الرد على استفسارات محددة بشأن العملية التعاقدية، يعبر الخطاب هنا عن مجرد وجود إهتمام بمشروع تلك العملية دون أن يعبر عن أية نية للإلتزام بالدخول في المفاوضات 3-3-10 p.

3. أهم التزامات الأطراف في مراحل التفاوض في عقود التجارة الدولية

3.1. الإلتزام بحسن النية

لا شك أن الإلتزام بحسن نية في المعاملات بين الأفراد تعد من أهم المبادئ القانونية و ما تفرضه أيضاً الفطرة السليمة، و لا مرأى في أن ميدان التجارة الدولية و الداخلية تفرض هذا الإلتزام بل تسمو به قمة البديهيات، و قد تم تكريس هذا الإلتزام بشكل كبير في ميدان التجارة الدولية، و إذا كان الفقه لا يختلف بخصوص أهمية هذا المبدأ، إلا أن الاختلاف ظهر بخصوص تعريف موحد لمبدأ حسن النية، إذ عرفه البعض بأنه عبارة عن سلوك قويم يتصف بالمعقولية و العدالة و الإنصاف و الأمانة في التصرف"، وهناك من عرفه بأنه "المبدأ الذي يقتضي غياب الأضرار و التصرف وفقاً للسلوكيات المعقولة المقررة طبقاً للأعراف السائدة، و عرفه البعض الآخر بأنه مجرد "تعاون طرفي المفاوضة على إبرام العقد". كما نلاحظ أيضاً قيام بعض الاتفاقيات الدولية بالاهتمام بهذا المبدأ و تعريفه، حيث نصت الفقرة الأولى من المادة 1/7 من مبادئ المعهد الدولي للقانون

الخاص على أنه "يجب على كل طرف أن يتصرف وفقاً لما يقتضيه مبدأ حسن النية، أي التعامل العادل في تجارة الدولية"، وأضاف في المادة 3/5 أن "على الطرف لفت نظرا الطرف الآخر إلى الغلط الذي وقع فيه وفق ما تتطلبه المعايير الدولية المعقولة للتعامل العادي"، و كذلك تطرقت اتفاقية فيينا المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع 1980 لهذا المبدأ حيث أكدت على ضرورة أن يتم مراعاة عدة أمور أساسية في تفسير هذه الاتفاقية منها ضمان احترام حسن النية في التجارة.

ومن هنا كان لا بد أن نشير أنه برغم ما يثيره هذا المبدأ من صعوبة في التعرف على مضمونه، باعتبار النية شيء معنوية غير ملموس في الحياة الواقعية، إلا أن هذا الالتزام يضطلع بدور بارز في مجال المفاوضات، و يعتبر الأساس الذي تنبني عليه صحة المعاملات، و يترتب على الالتزام بحسن النية عدة التزامات تبعية؛ كالالتزام بالإعلام، و الالتزام بالتعاون، فالأول يوجب على الطرف المتفاوض إخبار الطرف الآخر بكل ما لديه من بيانات و معلومات تتعلق بالعقد موضوع التفاوض حتى تستنير إرادة المتعاقدين، و الإدلاء بكافة الأمور التي يرى أهمية في طرحها قبل التعاقد النهائي، و دون إحجام منه أو كتمان منه حتى يتسم التفاوض بالشفافية و يركز على المصارحة و المكاشفة. أما الثاني (الالتزام بالتعاون) فهو يقتضي من الأطراف المتفاوضة تحديد الاحتياجات و الأهداف بشكل دقيق و واضح، و يظهر الالتزام بوضوح في كافة العقود الفنية مثل برامج الحاسب الآلي، الذي قد تتم فيه الاستعانة بالخبير أو الاستعلاء لدي أي شركة متخصصة، و يمكن للعميل أن يطلب من المورد الإيضاحات الكافية في هذا الشأن، و يظل الالتزام بالتعاون قائماً طوال مرحلة المفاوضة و لا تتدرج صور هذا الالتزام بالتعاون على سبيل الحصر بل كل ما يحتاجه سير العملية التفاوضية فهو لازم مثل المواظبة على موعد التفاوض و الجدية في مناقشة العروض المقدمة 2-2-10 p.

3.2. الالتزام بعدم قطع المفاوضات:

2-10 p من بين الالتزامات الأخرى التي تقع على الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، الالتزام بعدم قطع المفاوضات و مفاد هذا الأخير أن كل طرف يتوجب عليه الاستمرار في التفاوض خلال كل المراحل التي تتطلبها جولات التفاوض، و الغاية من إقرار هذا الالتزام هو تجنب العبث و التلاعبات التي تطرأ خلال مرحلة التفاوض و توفير الحد الأدنى من الجدية بما قد يترتب على هذا الأمر إبرام المزيد من العقود التجارية الدولية مما يعود بالازدهار على كل الشعوب و الأمم، و القاعدة العامة أن المفاوضة تتم بشكل حر و دون قيود و يمكن لأي طرف العدول و قطع المفاوضات إذ اقتضت مصلحته ذلك و بنية حسنة، و هنا نقصد بالالتزام بعدم قطع المفاوضات كما هو متعارف عليه المبادئ العامة للعدالة و الإنصاف هو أن يلتزم بأن لا يكون هذا القطع للمفاوضات أو الانسحاب منها بسوء نية و بهدف الإضرار بالغير. أما إذا تعلق الأمر بوجود اتفاق عقدي يؤكد عملية التفاوض، و يحدد الالتزامات التي تقع على عاتق الأفراد خلال هذه المرحلة، فإن الأفراد يتعين عليهم احترام ما تم الاتفاق عليه، و في العادة يتم النص على الالتزام بعدم قطع المفاوضات، و بالتالي إذا ما تم قطع المفاوضات أو الانسحاب منها حتى ولو كان بحسن نية فإن المخل يلتزم بالتعويض، تطبيقاً لأحكام المسؤولية العقدية بشرط إثبات المتضرر للضرر الواقع عليه.

ومن هنا نخلص أن الإخلال بالالتزام بعدم قطع المفاوضات يكون أيسر من حيث عبء الإثبات في المفاوضة العقدية، إذ المخل يتحمل المسؤولية بمجرد عدم حضوره أو انسحابه عكس ما تم الاتفاق عليه دون النظر إلى مدى حسن أو سوء نيته، بخلاف الإخلال بالالتزام بعدم قطع المفاوضات في المفاوضة الحرة من حيث عبء الإثبات الذي يكون من الصعب إثبات وقوعه بسبب عدم وجود عقد يثبت الاتفاق كما أن إثبات أن الانقطاع عن المفاوضات كان بسوء نية و بقصد الإضرار هو أمر في غاية الدقة و الصعوبة من ناحية العملية 2-2-10 p.

3.3. الالتزام بالمحافظة على السرية:

بالإضافة إلى الالتزام بحسن النية يوجد الالتزام آخر لا يقل أهمية عن الأول و هو الالتزام بالمحافظة على السرية، إذ أن عقود التجارة الدولية تتميز عادة بخاصية التفاوض على جوانب سرية تتعلق بالشيء محل التعاقد مستقبلاً، و غالباً ما تتعلق السرية هنا بجوانب تقنية و تكنولوجية تحتاج حماية خاصة من الإفشاء أو الاستعمال، و يظهر هذا في عقد نقل التكنولوجيا حيث إن هذا الأخير عند إبرامه على المستوى الداخلي لا يثير إشكالات كثيرة، بعكس ما نجده بالنسبة للعقد المبرم بين أطراف ذوات جنسيات مختلفة، إذ أن هذا العقد تكون مفاوضاته دقيقة و متشعبة و أحياناً أخرى شاقة و معقدة، حيث تناقش خلال تلك المفاوضات تفاصيل كثيرة تتطلب حضور أهل الخبرة الفنية إلى جانب المستشارين القانونيين، وقد تستغرق فترة التفاوض لإعداد المستندات الفنية و القانونية التي تعكس تصور الأطراف لشروط التعاقدية وقتاً طويلاً، و عادة ما يقوم مورد التكنولوجيا بإعداد المستندات الفنية و القانونية اللازمة باعتباره صاحب الخبرة و الأقدار على عرض شروطه لانتقال التكنولوجيا محل التفاوض، لكن مع ذلك فإنه ينصح بإشراك الفنيين و القانونيين للمستورد خلال المراحل الأولى للمفاوضات. و الالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، يفرض علينا التفرقة بين المناقشة التي تجرى بين الأطراف المتفاوضة حول شروط إبرام الصفقة و غيرها من التفاصيل الأخرى، و بين سرية التكنولوجيا موضوع العقد و التي تثير العديد من الإشكالات على المستوى العملي، خاصة بالنسبة لتلك التكنولوجيا التي تكون في شكل معرفة فنية أي تكنولوجيا غير محمية ببراءة اختراع، كما قد تكون في المنتج ذاته أو في الجهاز أو طريقة التركيب أو التصنيع 2-2-10 p.

الاعتماد المستندي

الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص آخر يسمى الأمر أياً كانت طريقة تنفيذه سواء بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون لحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال.

في النقل البحري ذي الخطوط المنتظمة

تعد ملاحه الخطوط المنتظمة نوع مميز من تنظيم الشحن، ظهرت في منتصف القرن التاسع عشر عندما أصبحت السفن البخارية تقدم خدمات الشحن التجاري في ظل خدمات منتظمة وسريعة داخل الموانئ مما أدى إلى جذب الشاحنين ذوي البضائع عالية القيمة الذين لهم استعداد لدفع مبالغ أكبر لتحقيق السرعة والتسليم في تواريخ يمكن التنبؤ بها، كما ازداد تطور ملاح الخطوط المنتظمة مع ظهور سفن الحاويات.

مبدأ وحدة عقد النقل البحري

الشرط الجوهرى لإعمال هذا المبدأ هو أن يتحمل الناقل البحري بنفسه القيام بالعمليات السابقة على عمليات النقل البحري أو اللاحقة لها، أما إذا قام بها أشخاص آخريين لحساب الشاحن أو المرسل إليه فإنها لا تكسب صفة النقل البحري وبالتالي لا تسري عليها شروط سند الشحن.

يونسترال

لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (اليونسترال) **United Nations Commission On International Trade Law (UNCITRAL)**. وقد أنشئت هذه اللجنة بقرار صدر من الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها الحادية والعشرين في (17 ديسمبر 1966) بغرض تنسيق وتوحيد قانون التجارة الدولية. انظر للتفصيل حول اعمال هذه اللجنة ونشاطاتها موقعها على الانترنت: <http://www.uncitral.org>

مختصرات

ق.ب.ج : قانون بحري جزائري

ق.م.ج. : قانون مدني جزائري

قائمة المراجع

[2-] شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود -دراسة في ضوء القوانين الداخلية والاتفاقيات الدولية-، ط1، دار دجلة، الأردن، 2008،

[3-] برهامي فايزة، التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، الجزائر، 2014.

[4-] وائل حمدي أحمد، حسن النية في البيوع الدولية، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2012.

مراجع الأنترنت

[1] G.Ripert; R.Roblot, traité de droit commercial, Tome 2, L.G.D.J

[5-] قندلي رمضان، العقد الإطار كقالب للعقود المستقبلية اللاحقة دراسة تحليلية في ضوء القانون المدني الجزائري، مجلة القانون والعلوم السياسية، ح.8، ع.1، ص.ص.268-283؛ الموقع : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/186748>

إشارات قانونية

جامعة أبو بكر بلقايد-تلمسان-