

مقدمة

تعتبر المرحلة السابقة للعقد هامة جدا لأنه يتم فيها مناقشة كل ما يتعلق بالعقد تجنبا للنزاعات المستقبلية.

فظهر عقود مركبة ومعقدة أسفرت عنها أساليب حديثة في التعامل تنطوي على قيمة اقتصادية ومخاطر جسيمة ، حيث أصبح من الضروري أن تسبق هذه العقود مرحلة تعتبر استكشافية. و تتكون هذه المرحلة من : مرحلة المفاوضات، و مرحلة الإتفاقات التمهيديّة.

المبحث الأول:مرحلة المفاوضات

تعرف المفاوضات على أنها عبارة عن حوار ومناقشة و تفاعل بين طرفين أو أكثر، لغرض الوصول إلى اتفاق.

كما تعرف بأنها عملية تتم فيها محادثات وتبادل وجهات النظر بين أطراف العقد للتوصل إلى اتفاق صارم متعلق بإبرام عقد نهائي.

والتفاوض على العقد هو حدوث اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم، يتم من خلاله تبادل المقترحات بهدف الوصول إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيدا لإبرامه في المستقبل.

خصائص المفاوضات

-التفاوض على العقد ثنائي الأطراف.

-التفاوض يكون بحرية الإرادة.

-يقوم التفاوض على الأخذ والعطاء أي التبادل.

-له نتائج احتمالية، أي التزام ببدل عناية وليس تحقيق نتيجة.

-نتيجة المفاوضات هي التوصل إلى اتفاق على الشروط الجوهرية في العقد ولكن الطرفان طيلة فترة التفاوض لهما الحرية التامة في إبرام العقد من عدمه

المبحث الثاني:مرحلة الإتفاقات التمهيديّة

إذا توافقت الإرادتين وتطابق الإيجاب والقبول وفقا لما هو معروف في نظرية العقد. فإن التعاقد يأخذ صورته النهائية، لكن قد يسبق مرحلة التعاقد مرحلة تمهيدية وهي ما يمكن تسميته بالاتفاقات التمهيديّة للعقد.

فيتعهد الأطراف بإجراء مفاوضات من أجل الوصول إلى إبرام عقد موضوعه غير محدد إلا جزئيا .

أول ما يجب البدء به خلال هذه المرحلة هو تحديد موضوع العقد بشكل واضح وصريح .

الهدف من هذا المحور هو تقديم فكرة على أساليب التفاوض،بالإضافة إلى تمكين الطالب على التعرف على أهم الصور القانونية للمرحلة التفاوضية بالإضافة إلى مهارات و تقنيات إعداد المفاوضات .