



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

بحث بعنوان

مهاره التخطيط لضمان وضوح مجال التفاوض في عقود التجارة الدولية

الدكتورة : ايناس الزهراني

استاذ مساعد

جامعه الامير سلطان كلية القانون / الرياض / السعودية

الملخص:

تناول هذا البحث دراسة ماهية التفاوض في عقود التجارة الدولية، والطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والأسس المعتمدة عليها، وطرق تحديد الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، والأمر تلذي استدعى تنظيمها من خلال مبدأ حسن النية. ويتولى مبدأ حسن النية ضبط حرية المتفاوضين بما يكفل التوازن بين مصالحهم، وعدم المساس بحرية إرادتهم، بحيث يترتب عن أعماله وقوع العديد من الالتزامات على عاتق المتعاقدين، لعل أهمها الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية بسرية والإعلام عنها، كونها مكتملة لمرحلة التفاوض وما يتم تقديمه من معلومات وعدم استغلالها إلا بإذن صاحبها.

الكلمات المفتاحية: التفاوض، العقود التجارية الدولية، حسن النية.



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

Abstract

This research deals with the study of the nature of negotiation in international trade contracts, the legal nature of negotiation in international trade contracts and the bases relied upon, and ways to determine the obligation to negotiate in good faith in the negotiations of international trade contracts, which necessitated its regulation through the principle of good faith. The principle of good faith controls the freedom of the negotiators in a way that ensures a balance between their interests, and does not prejudice their freedom of will, so that its actions result in the occurrence of many obligations on the shoulders of the contracting parties, perhaps the most important of which is the obligation to negotiate in good faith in the negotiations of international trade contracts in confidentiality and to inform about it, as it is complementary to the stage of negotiation and what Information is provided and not exploited except with the permission of its owners.

Keywords: negotiation, international commercial contracts, good faith.

1- المقدمة

يعود اهتمام الدول بالتجارة كونها العصب الرئيسي لاقتصاد أي دولة، فلولا وجود التجارة لما ظهر علم الاقتصاد، فيمثل الاقتصاد والتجارة وجهان لعملة واحدة ولهما تأثيراً على العلاقات بين الدول، فالتجارة نوعان تجارة داخلية بين أقاليم دولة معينة، والثانية تجارة خارجية تقع بين دولتين أو أكثر وهي التي تسمى التجارة الدولية. فتعد التجارة الدولية محركاً لنمو النشاط التجاري لدول العالم، فنمو اقتصاد أي دولة يعتمد على مدى فعالية التجارة الدولية. وقد حظيت التجارة الدولية محط اهتمام سواء من طرف



فقهاء القانون أو المنظمات الدولية؛ لذلك فنجد الهيئات الدولية بذلت جهوداً لتوحيد أحكام هذه التجارة، حتى ظهرت ملامح فرع جديد من فروع القانون هو قانون التجارة الدولية المتضمن للاتفاقيات الدولية التي يتم إنجازها بمجال التجارة الدولية وشروطها العامة.¹

تعد العقود التجارية الدولية من بين أهم الوسائل التي تسير بها التجارة الدولية، كما أنها أصبحت أداة للمبادلات الاقتصادية، فهذه العقود متنوعة ومتعددة لا حصر لها كونها تسير المعاملات التجارية الدولية التي هي في تطور مستمر. ولعل أبرز ما يميز العقود التجارية واختلافها عن العقود الأخرى في أنها لا تخضع لقانون خاص وإنما تخضع في الغالب لقواعد القانون الدولي وبالأخص قواعد التجارة الدولية، ونظراً لطبيعة العقود التجارية وأهميتها البالغة في مجال التجارة الدولية، فقد نالت اهتماماً في القانون الدولي.²

كما تعتبر عقود التجارة الدولية كغيرها من العقود ذات الأهمية الاقتصادية الكبيرة، إلا أنه لا يتم إبرامها غالباً بالإيجاب والقبول الفوريين، بل تحتاج إلى تفاوض من قبل الأطراف الراغبة بالتعاقد بشأنها، لذلك تعد المفاوضات في العقود التجارية مرحلة هامة في إبرام معظم عقود التجارة الدولية، ويتم التفاوض في العقود الدولية بين الحكومات والأفراد والشركات بصدد المشروعات الاقتصادية أو التجارية أو القانونية،

¹ بكاكريه حسيبه. عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عبد الرحمان ميرة-بجارية، 2013.

² خالد أحمد عبد الحميد. فسخ عقد البيع الدولي وفقاً لأتفاقيه فينا لعام 1980م، ط2، القاهرة، 2001.



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد المستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

بهدف إقامة رابطة عقدية متوازنة التخطيط لضمان وضوح التفاوض في عقود التجارة الدولية تحقق المصالح المشتركة لأطرافها.³

لكل ما تقدم، فقد تم اختيار موضوع مهارة التخطيط لضمان وضوح مجال التفاوض في عقود التجارة الدولية موضوعاً لهذا البحث، لذلك ولغرض دراسة مهارة التخطيط والالتزامات الملقاة على عاتق كل طرف من أطراف التفاوض في العقد التجاري الدولي، فقد قسمنا هذا البحث على ثلاثة أجزاء، سنتناول في الجزء الأول منه ماهية التفاوض في عقود التجارة الدولية، ثم سنخصص الجزء الثاني بالطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والأسس المعتمدة عليها، والجزء الثالث المتعلق بالالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، ثم نختم البحث بأهم النتائج والتوصيات.

1-1 أسئلة البحث

على ضوء ما سبق يمكن صياغة إشكالية البحث على النحو التالي:

1- ما هي ماهية التفاوض في عقود التجارة الدولية؟

2- ما الطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والأسس المعتمدة عليها؟

³ محمد حسين منصور. العقود الدولية: ماهية العقد الدولي انواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد وإبرامه، مضمونه وأثاره وانقضاءه الصياغة والجوانب التقنية والائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية. دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية ط1، 2009.



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

3- ما طرق تحديد الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية؟

2-1 أهمية البحث

يكمن هدف البحث في:

- التعرف على ماهية التفاوض في عقود التجارة الدولية.
- التعرف على الطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والأسس المعتمدة عليها.
- التعرف على طرق تحديد الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.

3-1 منهج البحث

يعتبر منهج الدراسة من الأجزاء الأساسية في البحث العلمي التي تؤثر على جودة البحث وأهميته، فالمنهج هو الطريقة والأساليب التي يتبعها الباحث في دراسة مشكلة أو قضية معينة لاستكشاف الحقائق والإجابة عن بعض التساؤلات، ولتحقيق أهداف البحث الحالي بجودة عالية سيتم استخدام المنهج الوصفي⁴ من خلال التطرق لكل من عقود التجارة الدولية، مهارات التخطيط في التفاوض لعقود التجارة الدولية، وذلك بالاعتماد على الدراسات السابقة والمؤلفات والآراء السياسية في المقالات المنشورة ذات العلاقة حول مهارة التخطيط

⁴ أحمد بن مرسل. (2003). مناهج البحث العلمي في علوم الإعلام والاتصال، الجزائر: الديوان الوطني للمطبوعات الجامعية.



لضمان وضوح مجال التفاوض في عقود التجارة الدولية، إضافة إلى المصادر المختلفة لتغطية الجانب النظري من الدراسة.

2- ماهية التفاوض في عقود التجارة الدولية

تعرف عملية التفاوض بأنها تفاعل بين طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة متداخلة للحصول على نتائج مرغوبة من خلال تحقيق أهدافهم، ويتطلب ذلك الاتصال بينهم كوسيلة أكثر ملائمة خلال المناقشة والاقناع للتوصل إلى اتفاق مقبول للطرفين بشأن قضايا التفاوض.⁵ ويذكر الدكتور "هاني صلاح سري الدين" إلى تعريف المفاوضات بأنها اتصال وتساور وحوار بين طرفي التفاوض أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق نهائي تام لإبرام عقد معين، فتشتمل المفاوضات على هذه النحو على اتصالات ومشاورات وخطابات متبادلة في مرحلة قيد التعاقد.⁶

ويعرف كينيدي وزملائه عملية التفاوض على أنها " هي تلك العملية الخاصة بحل النزاعات بين طرفي التفاوض أو أكثر والذي من خلالها يقوم جميع الأطراف بتعديل طلباتهم، وذلك بهدف التوصل إلى تسوية مقبولة لتحقيق المصلحة لكل من طرفي التفاوض". كما ينظر كينيدي وزملائه للتفاوض بأنها "تلك

⁵ صديق محمد عفيي، ومصطفى أبو بكر. التفاوض في الحياة والأعمال، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 2000

⁶ علي أحمد صالح. المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2012



العملية التي يتم من خلالها تقريب وجهات النظر بين طرفي التفاوض للتوصل إلى نتيجة معينة مرضية للطرفي⁷

كما عرفت محكمة التحكيم التابعة لغرفة التجارة الدولية CCI تفاوض العقود الدولية بأنه عقد يتم بمقتضاه تعهد أطراف بتفاوض ومتابعة من أجل التوصل إلى إبرام عقد معين لم يتحدد موضوعه إلا بشكل جزئي لا يكفي في جميع الأحوال لانعقاده.⁸

ومن خلال التعريفات يمكن القول بأن عملية التفاوض عملية اجتماعية منطقية تعتمد على التفاعل التأثير النفسي والاقناع من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر بين طرفي أو أكثر. كما تمتلك المفاوضات أهمية كبيرة في إبرام معظم العقود الدولية العامة، بحيث تلعب دوراً فعالاً بعملية إبرام العقود الدولية، وقابل للتنفيذ بإرضاء طرفي التعاقد، مما تجلّى أهمية المفاوضات في نجاح العقد أو فشله راجع بالأصل إلى مرحلة التفاوض والتي تعد المؤشر القانوني الذي يحدد حقوق والتزامات الأطراف في هذه المرحلة التي تساهم على وضع النقاط المشتركة لصالح الطرفين، وهي عملية تحويل مرحلة المواجهة إلى

⁷ نبيلة جعجع. محاضرات تفاوض دولي، كلية العلوم الاقتصادية وتجارة علوم التيسير، المسلية، 2016.

⁸ مريم عصومي؛ ومريم عيشور. التفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، 2017.



تعاون وتمييز المواقف من صراع للنقاش إلى مشكلة قابلة للحل، كما يتم من خلال المفاوضات إلى الوصول إلى اتفاق آمن قابل للتنفيذ مرضي لطرفي التعاقد.⁹

كما يعد التفاوض قبل كل شيء هو ممارسة ونشاط يقوم به المفاوض، ويتميز السلوك التفاوض بعدة خصائص يعتمد عليها المفاوض، ولذلك يمتاز التفاوض في عقود التجارة الدولية بعدة خصائص وتتمثل فيما يلي:

أولاً: العقد تفاعل بين طرفين

المقصود بالعقد تفاعل بين الطرفين هو توافق إدارتين على إحداث الأثر القانوني منه ويتضمن الأركان الضرورية اللازمة، ولكل عقد بوجهه العام هي التراضي فيكفي توجيه دعوة للتفاوض ويتم قبولها من طرف آخر قبولاً مطابقاً.¹⁰ ومحل عقد هو محاولة التواصل لإبرام عقد نهائي بدون عيوب، والتفاعل بين الأطراف المتنازعة بهدف الوصول إلى اتفاق بشأن القضايا المطروحة بينها، فيقصد بالتفاعل بين طرفين اجتماعين يحاولان تحديد أو إعادة علاقتهما.¹¹ فيمثل العنصر الجوهرى للتفاوض على العقد من خلال حدوث نوع من الاتصال بين شخصين أو أكثر بمختلف البنود المتضمنة للعقد من حوار ومناقشة. كما

⁹ مريم عصومي؛ ومريم عيشور. التفاوض في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق.

¹⁰ براهامي فايزة. التزامات الأطراف في المرحلة السابق للتعاقد، دار الجامعية الجديدة، 2004

¹¹ نادر أحمد أبو شيخة. أصول التفاوض، مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، 2000.



أن التفاوض أداة للتعاون لتحقيق أرباح لأن المقصود بالتعاون السعي في طريق من أجل تحقيق مصالح مشتركة متساوية لكلا الطرفين، بالإضافة إلى تحقيق مكاسب معينة بمختلف أنواع المجالات السياسية الاقتصادية والثقافية والاجتماعية¹²

ثانياً: التفاوض أداة لحل النزاع

تعد المفاوضات أول الوسائل لحل النزاعات والخلافات الدولية والداخلية فتعد وسيلة تقتصر في أغلب الأحوال على أطراف النزاع، لذلك فيعد التفاوض ضرورة هامة لحل النزاعات الدولية¹³. وبما إن التفاوض إحدى أنواع الحوار وتبادل الآراء بين الطرفين بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم القضايا بين أطرف التعاقد، بحيث تعتبر من إحدى الأركان الأساسية بين أطراف التفاوض أثناء قضية او نزاع.¹⁴

ثالثاً: التفاوض من أجل مصالح مشتركة

¹² حمودي ناصر. التفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، 2002.

¹³ حمودي ناصر. التفاوض في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق.

¹⁴ ولاء علي محمد. دور المفاوضات في إدارة الأزمات الدولية، مصر العربية للنشر والتوزيع، ط1، 2011.



يعد التفاوض في العقود التجارية الدولية حوار وتبادل للآراء حول القضايا والمواضيع المرتبطة بالمصالح، ومناقشتها إلى أبعد مدى لتحقيق أهدافهم للحصول على النتائج المرغوبة ونهاية مقبولة وللتوصل إلى إيجاد حول مقنعة لكل من الأطراف المشتركة¹⁵. وإن التفاوض يقوم على اشراك طرفين أو أكثر لهما حاجات مشتركة بهدف الحصول على مصالح مشتركة وتضييق شق الخلافات.

رابعاً: التفاوض عملية احتمالية

تعد عملية التفاوض عملية احتمالية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية، فالتفاوض أياً كان نوعه لا بد أن يدور حول قضية معينة أو موضوع معين، أي وجود مشكلة أو مصالح المفاوضة، فمحاولة تسوية ثمن العقود التجارية الدولية.¹⁶ كما إن احتمالية الاتفاق أو عدم الاتفاق يكونان على قدر المساواة فليس كل تفاوض يؤدي إلى ضرورة إبرام العقد النهائي، وبهذا يمكن القول بإن المفاوضات كلها دائماً لها نتيجة احتمالية لا يمكن التنبؤ عنها.¹⁷

طرق التفاوض التجاري

¹⁵ صديق محمد عفيبي، ومصطفى أبو بكر. التفاوض في الحياة والأعمال، مرجع سابق.

¹⁶ محمود علي؛ ومحمد عوض الهزيمة. المدخل إلى فن المفاوضات، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، 2000.

¹⁷ محمود علي؛ ومحمد عوض الهزيمة. المدخل إلى فن المفاوضات، مرجع سابق.



تعددت وسائل التفاوض التجاري بتنوع التجارة سواء عن طريق الأفراد أو المؤسسات التجارية وفي جميع حالات البيع والشراء، وعادة ما تتناول المفاوضات العرض والطلب والسعر ونوع السلع ومواصفاتها والكمية ونوعيتها، ويتم التفاوض التجاري بإحدى الطرق التالية¹⁸:

- **عقد مفاوضات بين الوفدين المفاوضين (المشتري والبائع)**، في العادة تتم هذه المفاوضات في بلد البائع، وعادةً ما تحصل الاجتماعات التفاوضية التجارية بين شركات دولية في الدول المختلفة بناءً على حاجة البائع لتصريف بضائعه في الأسواق، فتكون الجلسات التفاوضية في بلد المشتري. وبكلا الحالتين يتناول التفاوض جميع النقاط المتعلقة بالصفقة للوصول إلى عقد الاتفاق الي يوقعان عليه والمتضمن لجميع القضايا التي تتعلق بالحقوق والواجبات التي يلتزم بها طرفي التعاقد، وها ينطبق على التفاوض بين الممثل التجاري المعتمد لش ركة تجارية يقيم في دوله ما مع شركات تجارية أخرى.

- **التفاوض التجاري بين دولتين**، عادة ما تتناول هذه المفاوضات معاهدة تجارية تتعلق بمختلف أنواع السلع بين دولتين الموضوعات التالية: الاستيراد والتصدير، والأسعار، والقوانين التجارية، والتسهيلات المتبادلة.

¹⁸ أحمد السيد كردي، سلوكيات واستراتيجيات التفاوض، طريق التفوق والنجاح، 2011.

<https://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/277351>



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد المستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

3- الطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والأسس المعتمدة عليها

الفقه التقليدي لم يتناول الطبيعة القانونية للتفاوض وإنما تناول الطبيعة المسؤولية المدنية المترتبة عنها، أما الفقه الحديث والقضاء فرق بين المفاوضات التي تكون مصحوبة باتفاق صريح وغير مصحوبة باتفاق صريح¹⁹. ولهذا لم يهتم المشرع بوضع نصوص تفصيلية تنظم المرحلة وإنما اكتفى بالمبادئ العامة التي تحكم تصرفات الأطراف، لذلك سنتناول الطبيعة القانونية للتفاوض في عقود التجارة الدولية والتي هي مبينه كما يلي:

أولاً: الطبيعة العقدية للتفاوض

عند توصل أطراف التفاوض خلال مرحلة المفاوضات إلى إبرام عقد التفاوض فإن هذا يعتبر أنهم قد نظموا مرحلة التفاوض وفقاً لإرادتهم المنفردة ونجد إن إلزامية التفاوض تستمد من إلزامية العقد المبرم بين الأطراف²⁰. وفي الحقيقة أن التفريق الذي قام بها الفقهاء والقضاء المعاصرين بين الاتفاقيات والمفاوضات المتفق عليها والمفاوضات غير المتفق عليها، فهي تفرقة لا أساس قانوني تقوم عليه فهي

¹⁹ محمد بارودي. المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود لنقل لتكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة دراسات الإنسانية)، مجلد 16، العدد 1، 2008

²⁰ نوري حمد خاطر. المفاوضات في عقود التجارة الدولية، جامعة ألياس كلية الدراسات الفقهية، 2002



تكون ذو ازدواجية بحيث يكون التفاوض مرة عمل قانوني وأخرى يكون معيار مادي غير ملزم بمعنى أن الأطراف لم يصرحا باتفاقهما على التفاوض مع أنهما تفاوضان فعلاً²¹.

وخلاصة القول إن التزام الأطراف بالتزامات التي تنتج عن التفاوض وعن الطبيعة القانونية للتفاوض، باعتباره أنه عملية حساسة فهي تختلف طبيعتها وإجراءاتها فقد يكون السبب الظروف الاقتصادية مثلاً، وفي العقود التجارية الدولية وما يجعلها لا تميز بين الطبيعة القانونية للتفاوض وعدم القدرة على إعطاءها قيمة قانونية ولعل من الأفضل لو كان نصوص قانونية لكاتب العملية التفاوضية ذات طبيعة عقدية²².

ثانياً: الطبيعة المادية للتفاوض

باعتبار إن التفاوض ذو طبيعة مرنة يصعب التفريق فيها كونها متطورة ومتغيرة، فهي تعد مختلفة في عدة جوانب فإن لكل عقد مجال وخصائص تفاوضية معينة، قد لا توجد في عملية تفاوضية أخرى، فتقوم فكرة الطبيعة المادية للتفاوض على أساس أنه مجرد واقعة مادية ليس إلا، فهو غير ملزم من أي قيمة قانونية بحيث يعمل الفقهاء والقضاء المعاصرين إلى تفرقة بين المفاوضات غير المصحوبة بالالتزام

²¹ توتي أحمد الهدى. النظام القانوني للتفاوض في العقود التجارية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2013.

²² توتي أحمد الهدى. النظام القانوني للتفاوض في العقود التجارية الدولية، مرجع سابق.



الصريح وبين المصحوبة بمثل هذا الاتفاق فإن الأول يعتبر طبيعة مادية أما الثاني تعتبر طبيعة عقدية²³.

كما إن المفاوضات التي تتم دون أن يكون لها اتفاق صريح التي لا يوجد لها نص قانوني ينظم العلاقة بين طرفيها شأنها شأن الاتفاق الصريح الذي يهدف إلى التأكد على أن مفاوضاتها تتم بموجب اتفاق سابق بينهما، وأن الاتفاق يلزمهم بحسن النية دون أن يلزمهم بإبرام عقد نهائي، وبذلك تعود الحرية للأطراف بالعدل والأمان في المفاوضات²⁴. كما إنه لا يمكن التسليم بها لما جاء بالمفهوم القانوني الصريح للتفاوض بالرجوع إلى عدة اسانيد منها:

- يعد التفاوض تصرف ثاني يتم على الجانبين وليس على جانب واحد، فالتفاوض لا يتحقق إلا بحدوث نوع من الاتصال بين طرفين أو أكثر.
- التفاوض بعقد يمثل تصرف إداري، لا يتم إلا بتوافق إرادتين وليس بإجبار أو إكراه.
- يهدف التفاوض إلى إحداث أثر قانوني معين، فهو وصول إلى مرحلة تمهيد للعقد المراد إبرامه.

ثالثاً: الأسس المعتمدة في تفاوض عقود التجارة الدولية.

²³ محمد بارودي. المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود لنقل لتكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مرجع سابق.

²⁴ محمد بارودي. المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود لنقل لتكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مرجع سابق.



تعددت الأسس والقواعد التي يلجئ إليها في عدد من المفاوضات، فقد نجحت بعضها في بعض الأحيان وفشلت بعضها في ظروف مماثلة، بسبب اختلاف ردود أفعال الفريق الآخر، فقد ينجح الفعل إذ كان رد الفعل متفقاً مع هدفه من التفاوض، وقد يظهر أن الطرف الآخر قادر على مواجهة الموقف بنفس الأسلوب، مما يؤدي إلى فقد السيطرة وبالتالي ضياع الأهداف والمصالح التي يتم التفاوض عليها، كما سبق لنا وتحدثنا عن التفاوض وطرقه وطبيعته القانونية وأهميته في إبرام العقد يمكن لها أن تحكم بالتفاوض بشكل عام ومن بينها تفاوض في عقود التجارة الدولية الذي يضمن المهارات والاقتراحات وتحديد الشروط اللازمة باعتبار إنها مبادئ تعتبر نقطة مشتركة لكلاً من التفاوض وأنواع أخرى من المفاوضات عقود التجارة الدولية والتي هي كالتالي²⁵:

المبدأ الأول: مبدأ القدرة الذاتية

يعتبر مبدأ القدرة الذاتية عن قدرة المفاوض وإمكانيته على فهم تفكير وسلوك الطرف الآخر، فعلى كل من أطراف التفاوض التحلي بهذا المبدأ، ويجب أن يكون هذا أساسياً بأعضاء الفريق التعاقدى ببراعة وكفاءة، لذلك يجب الاهتمام بالقدرة التفاوضية الذاتية، فمبدأ القدرة الذاتية قائم على الحوار والاقناع والاتصال والتأثير ومهارته²⁶، وهذا يحدث عندما يصل الطرفان إلى قناعة بأن أحدهما قادر غبي

²⁵ فاروق السيد عثمان. سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، منشأ المعارف الإسكندرية، 1991.

²⁶ علي أحمد صالح. المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق.



السيطرة التامة على التحكم في أفكاره ورغباته، وعادة يحدث التفاوض بين فريقين أو شخصين يحاول كل منهما اقناع الآخر بوجهة نظره، ولذلك يتخلل بتقديم الحجج وعرض الآراء والأفكار والقدرة على توليد الأفكار وعرضها فهذه كلها تعتبر من أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة للحصول على منفعة جديدة للقيام بعمل معين، أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف التفاوض.²⁷

وكذلك يمكن أن يكون التأثير من بين القدرات الذاتية بين أطراف التفاوض فكل طرف له قدرة على التأثير بقوة حقيقية أو متظاهر بها على الطرف الآخر²⁸. كما إن لمهارات التوصل دوراً في تحقيق هذا المبدأ، فيتوجب أن يكون لدى أطراف التفاوض الاتصال والتفاعل المباشر والمشارك بينهما، لتحقيق نتائج نافعة والتوصل إلى اتفاق مرضي لكلا الطرفين²⁹.

المبدأ الثاني: مبدأ المنفعة

تعتبر المنفعة هي الثمرة التي يجنيها كل طرف قبل المفاوضات وإن بهذه المنفعة تظهر بالمصالح المشتركة والأهداف النافعة التي يسعى لها كل طرق للتوصل إليها³⁰. فالمواصلة بالمفاوضات يستدعي

²⁷ فاروق السيد عثمان. سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، مرجع سابق.

²⁸ ثابت عبد الرحمن إدريس. التفاوض مهارات استراتيجيات، دار النشر الدار الجامعية، 2001

²⁹ صديق محمد عفيي، ومصطفى أبو بكر. التفاوض في الحياة والأعمال، مرجع سابق.

³⁰ إيهاب كمال، مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، دار النشر هيئة النيل للنشر والتوزيع، 2011.



باستمرار توفر عنصر المنفعة أو المصلحة من أجل استمرار التفاوض للحصول على المنفعة المشتركة بحيث نستطيع القول بأن هذا المبدأ هو مبدأ تحقيق الغايات والأهداف للجميع فيما أن كل الأطراف المتعاقدة المشت ركة في العملية التفاوضية تسعى لتحقيق مبدأ المنفعة، وبها لا وجود لخاسر ومنتصر بل الرضى لجميع الأطراف المتعاقدة وهذا هو المفهوم الصحيح للتفاوض.³¹

المبدأ الثالث: مبدأ الالتزام

يعتبر الالتزام من إحدى المبادئ الأساسية لعملية التفاوض، بحيث يتوجب أن يلتزم كل طرف بالعمل على تحقيق الأهداف من جهة ومن وجهة أخرى يلتزم بتنفيذ ما اتفق عليه مع الطرف الآخر وفي المواعيد المحددة.³²

المبدأ الرابع: أخلاقيات التفاوض

يعد مبدأ الالتزام بأخلاقيات التفاوض عملية إنسانية اجتماعية تنطوي على علاقات مختلفة، وعلى الرغم من الخلافات التي تنتج التوتر بين طرفي التفاوض إلا أن التحلي بهذه الأخلاقيات مبدأ ملتزم به³³،

³¹ صديق محمد عفيي، ومصطفى أبو بكر. التفاوض في الحياة والأعمال، مرجع سابق.

³² إيهاب كمال، مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، كرجع سابق.

³³ علي أحمد صالح. المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مرجع سابق.



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد المستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

للمحافظة على سمعة المتعاقدين ومكانتهم على اختلاف المستويات، فالمفاوض الناجح عليه أن يتقاضي الغضب وسرعة الانفعال لأن ذلك يسوه أهدافه ويعرقل العملية التفاوضية.

4- الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

يعد الالتزام بالتفاوض بحسن النية التزاماً جوهرياً في مفاوضات عقود التجارة الدولية، بحيث يمثل مطلب أساسي لنجاحها، لذلك لا بد أن تتسم مفاوضات عقود التجارة الدولية بالصدق والأمانة عند التعامل مع المعلومات المتبادلة بين أطراف التعاقد فقد أطلق عليه الفقه (مبدأ حسن النية قبل التعاقد) وهذا المبدأ يأخذ به أغلب النظم القانونية³⁴، وعليه سنتطرق إلى مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، ونطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.

أولاً: مفهوم الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.

يأتي مفهوم حسن النية بسياق العلاقة القائمة بين القانون والأخلاق، فتشكل نقطة اتصال وامتزاج بينهما بحيث إن الاعتبار به يكفل موافقة القانون لقواعد الأخلاق لنحو أفضل، ومن شأن إلزام الأطراف بتنظيم

³⁴ علي النمر أبو العلا. مفاوضات عقود التجارة الدولية (البيع الدولي للبضائع)، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، المنصورة،



التزاماتهم والتعاهد بحسن النية لتنظيم المعاملات التجارية بينهم، فهو يعد وسيلة لتطبيق القواعد القانونية³⁵. وعلى الرغم من صعوبة التعرف على النية وتحديدها فيما إن كانت سيئة أم حسنة، كونها أمر نفسي والقانون ليس له صلة به، لذلك فإنه لا يقصد بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية بمفهومه العادي الذي يمنع من إلزام المتعاقد بتنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، فإن تنفيذ العقد التجاري الدولي بحسن النية مبدأ عام يحكم كافة العقود ومتعلق بتنفيذ الالتزامات التعاقدية، ولكن يقصد بها الخصوص مبدأ حسن النية قبل التعاقد الي يفرض على المفاوض (طالب التعاقد) في العقد التجاري الدولي التزاماً إيجابياً بالصدق والأمانة تجاه المفاوض الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، وتقتضى حسن النية أن تكون المفاوضات مجالاً للتعامل بأمانة وثقة وليست ساحة للأكاذيب³⁶.

وعلى الصعيد التشريعي فنجد أن غالبية التشريعات المدنية لم تنص على الالتزام بالتفاوض بحسن النية في المفاوضات على العقد التجاري الدولي، بل أخذت بمبدأ عام يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود، فقد أشار القانون المدني العراقي إلى ذلك في نص المادة (1/150) على أنه "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما

³⁵ إبراهيم الشهاوي. ثقافة التفاوض والحوار، ط1، الشركة القومية للطبع والنشر، القاهرة، 2010.

³⁶ شيرزاد عزيز إسماعيل. حسن النية في إبرام العقود، دراسة في ظل القوانين والاتفاقيات الدولية، ط1، منشورات دار دجلة، عمان، 2009.



أشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، وأيضاً أشارت المادة (1/148) من القانون المدني المصري على "ضرورة تنفيذ العقد طبقاً لما أشتمل عليه وبأسلوب يتفق مع ما يوجبه حسن النية" فضلاً عن ذلك أشار القانون المدني الفرنسي إلى مبدأ حسن النية في نص المادة (3/1134) والتي أشارت على انه "يجب أن تنفذ الالتزامات بحسن نية"³⁷. وبالرغم من هذه النصوص تنص صراحةً على مراعاة مبدأ حسن النية إلا أن معظم الفقه العربي والفرنسي يتفق على مبدأ حسن النية ولا يقتصر تطبيقه في مرحلة التنفيذ فقط، وإنما يعود بحكمه إلى المرحلة السابقة للتعاقد، حيث انه يهيمن على مرحلتي التفاوض والإبرام للعقد التجاري الدولي³⁸.

ثانياً: نطاق الالتزام بالتفاوض بحسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية.

إن الالتزام بالتفاوض بحسن النية يمثل التزاماً جوهرياً بمرحلة مفاوضات عقود التجارة الدولية، حيث لا يمكن تصور سير العملية التفاوضية دون وجودها الالتزام حتى وإن لم ينص عليه صراحةً، بل إن في حالة وجود هذا النص على اعفاء إحدى الأطراف من هذا الالتزام ففي هذا النص لا قيمة له ولا يعتد به،

³⁷ احمد عبد الكريم سلامة. قانون العقد الدولي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.

³⁸ بلحاح العربي. الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، عمان، 2010.



فعند اتفاق الأطراف على التفاوض فإنهم ملزمون بالضرورة على إجراء المفاوضات بهدف التوصل إلى اتفاق مشترك بشأن التعاقد التجاري الدولي. وفي الواقع تتألف المفاوضات من عنصرين، العنصر الأول مادي والمقصود به كافة الأعمال المادية المنظمة لعملية التفاوض، أما العنصر الثاني فهو عنصر معنوي والمقصود به أن يتصرف كل طرف من أطراف عملية التفاوض بحسن نية ونزاهة وأمانة طول فترة المفاوضات، وهذا ما يحدد نطاق هذا الالتزام بجانبين أولهما موضوعي والآخر زمني، إذ يتحقق النطاق الموضوعي من خلال ما يتطلبه الالتزام بالتفاوض بحسن النية من اتخاذ الأطراف موقفاً ايجابياً أثناء التفاوض والمتمثل بالتعاون مع المتفاوض الآخر والمجسد في التشاور والمشاركة بإعداد عملية التفاوض في العقد التجاري الدولي وتحديد مكان وزمان إجراء التفاوض.³⁹

وعلى هذا تتنوع صور التعاون بين أطراف التعاقد طبقاً لظروف التجارة الدولية، ومنها⁴⁰:

1- عدم الإصرار على تحديد أماكن للتفاوض تستدعي السفر والإنفاق بدون مبرر.

2- المرونة في مناقشة جدول الأعمال والامتناع عن التصلب عند عرض الآراء.

³⁹ شيرزاد عزيز إسماعيل. حسن النية في إبرام العقود، ط1، منشورات دار دجلة، عمان، 2009.

⁴⁰ أحمد شرف الدين. تسوية منازعات عقود الإنشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.



3- الابتعاد عن تقديم العروض المبالغ بها لإفشال المفاوضات أو دفع المتعاقد الآخر إلى رفض العرض المقدم.

4- احترام العادات والأعراف التجارية السائدة في المعاملات الدولية.

5- بحالة العزم على قطع المفاوضات لأي سبب يتوجب اخبار الطرف الآخر بالوقت المناسب.

5- الخاتمة

يتبين من خلال هذا البحث مدى أهمية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والسعي إلى وضعها في إطار قانوني واضح لتفادي المشكلات التي توجد اليوم بخصوص المعاملات التجارية الدولية. وتظهر أهمية المفاوضات في العقود التجارية الدولية والتي تقتضي من الأطراف المتفاوضة زيادة فرص نجاحها وكذلك حماية مصالح الأطراف المتعاقدة، لذلك يستجوب اتباع نظام قانوني ينظم مرحلة التفاوض من بدايتها إلى انتهاء العقد المبرم، ومن أهم النتائج التي ينتج عن المفاوضات والتي يمكن استنتاجها في نوعين بعضها مادي والآخر معنوي، فيقصد بالنوع الاول كافة الأعمال المادية المنظمة لعملية التفاوض، أما العنصر الثاني فيقصد به أن يتصرف كل طرف من أطراف عملية التفاوض بحسن نية ونزاهة وأمانة طول فترة المفاوضات. كما اتضح أن الشروط المطروحة للتعاقد ليست مناسبة، ولذا فإن أطراف العقد التجاري الدولي في مواجهة اعتبارات متناقضة في مرحلة التفاوض فقد يرغب أحد أطراف العقد التجاري



الدولي بأن تبقى إرادته حرة بشأن مسألة متابعة التفاوض، في حين يرغب الطرف الآخر في الحصول على ضمانات كافية قبل الدخول في المفاوضات لإمكانية الاستمرار فيها بهدف إبرام العقد المقترح. ونجد إن اعتبارات العدالة ومقتضيات المنطق تستدعي وضع ضمانات للطرف الآخر الذي يرغب بالتعاقد معه، تتمثل هذه الضمانات بمجموعة من الالتزامات السابقة على التعاقد التجاري الدولي، منها الالتزام بالتفاوض بحسن النية في التفاوض.

6- المراجع

- الشهاوي، إبراهيم (2010). ثقافة التفاوض والحوار، ط1، الشركة القومية للطبع والنشر، القاهرة.
- كردي، أحمد السيد (211)، سلوكيات واستراتيجيات التفاوض، طريق التفوق والنجاح.
<https://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/277351>
- بن مرسلي، أحمد (2003). مناهج البحث العلمي في علوم الإعلام والاتصال، الجزائر: الديوان الوطني للمطبوعات الجامعية.
- شرف الدين، أحمد (2001). تسوية منازعات عقود الإنشاءات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة.
- سلامة، احمد عبد الكريم (2001). قانون العقد الدولي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة.
- كمال، إيهاب(2011). مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، دار النشر هية النيل للنشر والتوزيع.
- فايزة، برا هامي (2004). التزامات الأطراف في المرحلة السابق للتعاقد، دار الجامعة الجديدة
- بكارية حسيبة. عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عبد الرحمان ميرة- بجاية، 2013.



- العربي، بلحاح (2010). الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في القانون المدني الجزائري دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، عمان.
- الهدى، توتي أحمد (2013). النظام القانوني للتفاوض في العقود التجارية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة
- إدريس، ثابت عبد الرحمن (2001). التفاوض مهارات استراتيجيات، دار النشر الدار الجامعية
- ناصر، حمودي (2000). التفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة مولود معمري-تيزي وزو.
- خالد أحمد عبد الحميد. فسخ عقد البيع الدولي وفقاً لاتفاقية فينا لعام 1980م، ط2، القاهرة، 2001.
- إسماعيل، شيرزاد عزيز (2009). حسن النية في إبرام العقود، دراسة في ظل القوانين والاتفاقيات الدولية، ط1، منشورات دار دجلة، عمان.
- عفيي، صديق وأبو بكر، مصطفى (2000). التفاوض في الحياة والأعمال، الدار الجامعية للنشر والتوزيع
- صالح، علي أحمد (2012). المفاوضات في عقود التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع أبو العلا.
- عثمان، فاروق السيد (1991). سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، منشأ المعارف الإسكندرية.
- بارودي، محمد (2008). المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود لنقل لتكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة دراسات الإنسانية)، مجلد 16، العدد 1



المجلة الإلكترونية الشاملة متعددة المعرفة لنشر الأبحاث العلمية والتربوية (MECSJ)

العدد الستين (أيار) 2023

ISSN: 2617-9563

- منصور، محمد (2009). العقود الدولية: ماهية العقد الدولي انواعه وتطبيقاته، مفاوضات العقد وابعامه، مضمونه وأثاره وانقضاءه الصياغة والجوانب التقنية والائتمانية والالكترونية، الاختصاص القضائي والقانوني، التحكيم وقانون التجارة الدولية. دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية ط1
- علي، محمود و الهزايمة، محمد عوض (2000). المدخل إلى فن المفاوضات، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1.
- عصومي، مريم و عيشور، مريم (2017). التفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير (غير منشورة)، جامعة مولود معمري-تيزي وزو.
- أبو شيخة، نادر أحمد (2000). أصول التفاوض، مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان.
- ججع، نبيلة (2016). محاضرات تفاوض دولي، كلية العلوم الاقتصادية وتجارة علوم التيسير، المسلية.
- خاطر، نوري حمد (2002). المفاوضات في عقود التجارة الدولية، جامعة ألياس كلية الدراسات الفقهية