ISSN: 2519 – 6138 (Print)
E-ISSN: 2663 – 8983(On Line)

TUJR
مجلة جامعة تكريت للحقوق
Tikrit University Journal for Rights

IRAQI Academic Scientific Journals
العراقية المجلات الاكاديمية العلمية

Tikrit University Journal for Rights
Journal Homepage : http://tujr.tu.edu.iq/index.php/t

كلية القانون
College of Law

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

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 2026
- Accepted 5 April 2026
-Available online 1 September2026

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.

© 2023 TUJR, College of Law, Tikrit University

الاطار القانوني للتفاوض التعاقدي وأثره في الالتزام على التعاقد في مبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلّقة 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 :

تواريخ البحث:
- الاستلام : ٢٢ / اذار/ ٢٠٢٦
- القبول : ٥ / نيسان/ ٢٠٢٦
- النشر المباشر: ١/ايلول /٢٠٢٦

الكلمات المفتاحية :
- **التفاوض التعاقدي**
- **الالتزام على التعاقد**
- **اتفاقية (الينيدروا)**
- **التجارة الدولية.**

الخلاصة: هناك مرحلة تسبق إبرام العقد هي مرحلة التفاوض التعاقدي، وهذا يرجع إلى أسباب قد تكون اقتصاديّة تتمثّل في قيمة العقد العمليّة المراد إبرامه أو أسباب نفسيّة اجتماعيّة تحكمها ظروف كل مجتمع على حدة أو أسباب قانونيّة ترجع إلى صعوبة وتركيبة العقود بما لا يكفي معه الالتجاء إلى القواعد المكمّلة التي تطبّق عند عدم وجود اتفاق على ما يخالفها من شروط.

وتظهر الحاجة لمرحلة التفاوض قبل إبرام العقود في التعاقد بمبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلّقة بعقود التجارة الدولية، في كثير من هذه العقود التي تتناول عقود التنقيب على المعادن، وعقود الإنشاءات الهندسيّة والكهربائيّة، مع الأخذ بنظر الاعتبار أنّ هذه العقود لا يتم تنفيذها إلّا من خلال شركات عملاقّة مختصّة.

وبذلك فالأثر القانوني لمرحلة التفاوض التعاقدي يتميّز بأنّه كل اتصال بين طرفين أو أكثر بأي وسيلة كانت سواءً كانت شفويّة أو كتابيّة أو بوسيلة إلكترونيّة أو غيرها بهدف الوصول إلى أفضل بنود والتزامات تعاقديّة تحقق مصالح الطرفين.

. © ٢٠٢٣, كلية القانون، جامعة تكريت

المقدمة : أولاً: التعريف بموضوع البحث

إنّ أغلب الأنظمة القانونيّة، ووفقاً لها أنّه يجب أنْ تدور هذه المرحلة في إطار متكامل من الحرّية؛ لكن هناك جانب من الفقه المسمّى بأنصار الفكر الاقتصادي الحر لا يؤيّد أتدخّل القانون في مرحلة التفاوض التعاقدي، مؤيّدين حرّية التفاوض وحتّى مراحله النهائيّة، إلّا أنّ هذا الاتجاه اتّسم بنوع من التشدّد، فخالفتّه الكثير من الأنظمة التشريعيّة.

إلّا أنّ إطلاق حرّية هذه المرحلة ليس حسناً؛ لكن يجب تحديد تلك الحرّية، ولا سيما أنّ أنصار هذا الاتجاه المنتقد يجعلون حسن النيّة جوهراً للمرحلة السابقة على التعاقد إلّا أنّ التقنيّات الحديثة لم تتضمّن نصوصاً خاصّة بهذه المرحلة وحتّى التقنيّات التي أشارت إليها بشكل جزئي لم يتضمّن سوى مرحلة التفاوض التعاقدي؛ لكن تبقى مرحلة التفاوض هي الأخطر والأدق من مراحل إبرام العقد على الإطلاق؛ إذ يتم فيها وضع اساس البناء التي تشيّد عليه العمليّة التعاقديّة.

أولاً- أهميّة البحث:

تكمن أهميّة البحث في أنّ التفاوض التعاقدي للعقود بشكل عام وأثره في الالتزام على التعاقد في مبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلّقة بعقود التجارة الدولية بشكل خاص أمر ضروري ولصيق بحياة التجّار والشركات منذ القدم، إلّا أنّ أهميته الحقيقيّة لم تظهر إلّا في العصر الحديث؛ إذ كان للتطوّرات الاقتصاديّة والتكنولوجيّة الهائلة التي شهدها هذا العصر عظيم الأثر على بنيان العقد وتكوينه، فقد أصبحت أعداد كبيرة من العقود تتّسم بالتركيب والتعقيد الفنّي، بحيث بات من الضروري التفاوض على هذه العقود بداءة ودراستها دراسة مستفيضة حتّى يمكن التوصّل إلى إبرامها، ومن هنا برزت أهميّة التفاوض على العقد، ومدى ما يمكن أن يترتّب عليه من آثار قانونيّة في الالتزام على التعاقد بمبادئ اتفاقية (الينيدروا) المتعلّقة بعقود التجارة الدولية.

ثانياً- مشكلة البحث:

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

ثالثاً- أهداف البحث:

يكمن هدف البحث بـ:

١- الوقوف على التفاوض التعاقدي من خلال تعريفه، وأهميته.

٢-بيان مفهوم مبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض التعاقدي وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)، من خلال تعريفه.

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

رابعاً- منهجيّة البحث:

اتبعنا في هذا البحث المنهجين التاليين:

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

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

خامساً- هيكليّة البحث:

يتكوّن البحث من مقدّمة، ومطلبين، تناولنا في المطلب الأول مفهوم التفاوض التعاقدي، في فرعين، بيّنا في الفرع الأول تعريف التفاوض التعاقدي، وفي الفرع الثاني أهميّة التفاوض التعاقدي، وكان المطلب الثاني لمفهوم مبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض التعاقدي وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)، في فرعين، وضّحنا في الفرع الأوّل تعريف مبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض التعاقدي 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 التعاقدي

إنّ المرحلة السابقة على التعاقد أو ما تسمّى بمرحلة التفاوض التعاقدي، هي فترة استكشافيّة ومهمّة في نفس الوقت لما تثيره من المناقشات بين الطرفين، وعادةً ما تستغرق هذه المرحلة وقتاً طويلاً وشاقّاً، وخاصّة في العقود ذات القيمة الاقتصاديّة والمالية الكبيرة، والتي لا تلائمها القواعد الكلاسيكيّة المعروفة، (اقتران الإيجاب بالقبول)، **فيمكن أن نعرّف** التفاوض التعاقدي، وبيان أهميّته، في فرعين تناولنا في الفرع الأول تعريف التفاوض التعاقدي، وبيّنا في الفرع الثاني أهميّة التفاوض التعاقدي.

الفرع الأول

تعريف التفاوض التعاقدي

اولاً- تعريف التفاوض التعاقدي في اللغة:

التفاوض، مأخوذ من المادّة (ف و ض)، بقولهم تفاوضَ القوم الحديث، أخذوا فيه، أي فاوضَ بعضهم بعضاً[١]، وتفاوض الرجلان أي تبادلا الرأي بغية التوصّل إلى تسوية أو اتفاق محدد[٢].

وجاء التفاوض في الكتاب العزيز بمصطلح التشاور في عدّة سور قرآنيّة منها قوله تعالى: ﴿ **فَإِنْ أَرَادَا فِصَالاً عَنْ تَرَاضٍ مِنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا**﴾.

والتعاقدي، التعاقد في اللغة هو التعاهد، 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، ١٤٢٠هـ- ١٩٩٩م، ص٢٤٤.

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

عليه، فتأويله أنك ألزمته ذلك باستيثاق[١]، بقوله تعالى: ﴿ **يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ**﴾[٢].

ثانياً- تعريف التفاوض التعاقدي في الفقه:

عرّف فقه القانون التفاوض التعاقدي بعدّة تعريفات، وإنْ اختلفت في الصيغة إلّا أنّها أعطت نفس المعنى، فقد عُرّف التفاوض التعاقدي بأنّه:" العمليّة التي يمكن بها لطرفين يرغبان في إبرام عقد بينهما أن يتبيّنا إمكانيّة انعقاد هذا العقد وذلك من خلال اطّلاع كل منهما على التفصيلات الدقيقة الخاصّة بشروط كل طرف والمواصفات الخاصّة بالمحل المتفاوض بشأنه"[٣].

وعرّف التفاوض التعاقدي ايضاً بأنّه:" قيام أطراف العلاقة العقديّة المستقبليّة بتبادل الاقتراحات والمساومات والدراسات والتقارير الفنيّة والاستشارات القانونية، ومناقشة الاقتراحات التي يضعانها سويّة أو ينفرد بوضعها أحدهما ليكون كل منهما على بيّنة مما يقدّمان عليه وللوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، وللتعرّف على ما يفسّر عنه الاتفاق بينهما من حقوق لهما والتزامات عليهما"[٤].

---

(٣) الأب لويس معلوف اليوسعي، المنجد في اللغة والأدب والعلوم، ط١٩، المطبعة الكاثوليكيّة، بيروت، ١٩٦٦م، باب العقد، ص٥١٨.

(١) ابن منظور الأفريقي المصري، لسان العرب، ج١٠، ط١، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٢م، باب العين (العقد)، ص٢٢٠ وما بعدها.

(٢) سورة المائدة، الآية (١).

(٣) د. محمود الكيلاني، عقود التجارة الدوليّة في مجال نقل التكنولوجيا- دراسة تطبيقيّة، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٩٥م، ص١٨٨.

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

وعرّف الفقه الفرنسي التفاوض التعاقدي بأنّه:" المرحلة التمهيديّة التي تتضمّن دراسة ومناقشة شروط العقد، ولا يكون العقد قد تمّ في هذه المرحلة، بل أنّ هناك عروض وعروض أخرى مقابلة لها"(١).

وعرّفه آخرون بأنّه:" المرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر أو غير مباشر بين طرفين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم خلاله تبادل العروض والمقترحات وبذل الجهود المشتركة بهدف التوصّل إلى اتفاق بشأن عقد معيّن تمهيداً لإبرامه في المستقبل"(٢).

بعد هذه التعريفات يمكن لنا أنّ **نعرّف** التفاوض التعاقدي بأنّه:" مفاوضات ما قبل إبرام العقد، تتكوّن من مقترحات ومساومات ودراسات وشروط يتبادلها الأطراف للوصول إلى إبرام العقد، والوصول إلى أفضل الصيغ القانونيّة التي تحقّق مصلحة هؤلاء الأطراف".

الفرع الثاني

أهميّة التفاوض التعاقدي

يلعب التفاوض التعاقدي دوراً هامّاً وبارزاً في الاتفاق على إبرام العقود، وخاصّة في الوقت الحاضر، استجابةً للتطوّر السريع والهائل في مجال التكنولوجيا، والإنتاج الصناعي، والثورة المعلوماتيّة عبر شبكة (الإنترنت)، واستخدامها في وسائل التواصل الاجتماعي للتفاوض وإبرام العقود(٣).

---

(1) Jean Carbonnier; Droit civil, 4- Les Obligations, 20ed, Paris, 1996, Page. 720.

د. أحمد السيّد البهي، بحث بعنوان (التفاوض التعاقدي، إطاره القانوني وأثره في الالتزام)، منشور في مجلّة كليّة الدراسات الإسلاميّة والعربيّة للبنات، ج١، العدد الرابع، ٢٠١٩م، ص١١٨١-١١٨٢.

(٢) رجب كريم عبد الآه، رسالة دكتوراه بعنوان (التفاوض على العقد، دراسة مقارنة)، كليّة الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠م، ص٦٤.

(٣) د. محمد حسام لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٣م، ص٣٦.

وبما أنّ إبرام العقود ينطوي على مخاطر جمّة، إضافةً لقيمتها الهائلة، كل ذلك جعل من عمليّة التفاوض بمفهومها التقليدي لا تتوافق مع هذا التطوّر، ذلك أنّ العقود تحتاج إلى مفاوضات طويلة ومكثّفة؛ كما هو الشأن عقود نقل التكنولوجيا؛ إذ تستغرق في الغالب وقتاً طويلاً[١].

وبذلك فإبرام العقود يسبقه مرحلة تمهيد لها، بقصد محاولة الوصول إلى تفاهم مشترك على شروط العقد المزمع إبرامه، هذه هي مرحلة التفاوض التعاقدي، وقد تأتي هذه المرحلة نتيجة دعوة إلى التفاوض موجّهة من أحد الطرفين إلى الآخر، وهي دعوة بعيدة إلى حد ما عن تحديد أركان العقد والشروط الأساسيّة فيه المفهوم التقليدي لقيام العقد، وقد تجيء المفاوضات أيضاً عقب توجيه إيجاب بات لا يرضى به الموجّه إليه، فيرد الأخير معدّلاً منه، دون أنْ يتقدّم بإيجاب بات من ناحيته، وفي هذه الحالة يسقط الإيجاب ويدخل الطرفان في دائرة المفاوضات حتّى تنتهي، إمّا في الاتفاق على شروط إبرام العقود أو الرفض[٢].

وجدير بالذكر أنّ مرحلة التفاوض التعاقدي يتخللها مساومات بين الطرفين؛ إذ يسعى كل طرف إلى إقناع الآخر بما يريد، لذا فهي تتضمّن عروضاً متلاحقة، ويتخلّلها اتفاقات، قد يتم اعتمادها عرضاً بعد الآخر، ولكنّها ليست عروضاً باتّة، ولكنّها تمهّد للإيجاب البات، فإذا انتهت هذه المرحلة إلى تفاهم حول جميع المسائل المثارة من قبل الطرفان، فقد يلجأ

---

(١) د. نصيرة جمعة سعدي، عقود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، ط١، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٧م، ص١٧. بشّار قيس محمد، رسالة دكتوراه بعنوان (عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص)، كليّة الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠١٦م، ص٢١.

(٢) د. مصطفى الجمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقيّة، ط١، ٢٠٠٢م، ص٣٨.

أحدهما إلى صيغة مشروع نهائي يوجّهه كإيجاب إلى الطرف الآخر، وما دامت المفاوضات لم تصل إلى إيجاب صادفه قبول[١].

هذا واللجوء إلى عمليّة التفاوض التعاقدي يكن إرجاعها إلى أسباب قد تكون اقتصاديّة، أو اجتماعيّة، أو قانونيّة[٢]:

أ-**الأسباب الاقتصاديّة**، هذه الأسباب تبريرها عظم قيمة الصفقة أو العقد محل التفاوض.

ب- الأسباب الاجتماعيّة، ومردّها ما تعكسه ظروف كل مجتمع على حدة، فمن المجتمعات ما ألّف المساومة والمحاورة مثل أقطار الوطن العربي، ومنها ما يجهلها كدول الاتحاد الأوروبّي.

ت- الأسباب القانونيّة، وهذه ترجع إلى صعوبة وتعقيد المعاملات التجاريّة الدوليّة الآن، والآليّات القانونيّة المستجدّة، ووفرة في الصيغ العقديّة، الأمر الذي لا يكفي معه الاعتماد على وجود القواعد القانونيّة المكمّلة لإرادة الأطراف.

المطلب الثاني

مبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض التعاقدي وفقاً لاتفاقية (الينيدروا)[٣]

---

(١) د. فؤاد العلواني و د. عبد جمعة الربيعي، الأحكام العامّة في التفاوض والتعاقد -٥٦- H1 التعاقد عبر الإنترنت- عقود البيوع التجارية على وفق أحكام قواعد الإنكوتيرمز لعام ٢٠٠٠، ط١، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠٣م، ص٤٨.

(٢) د. أكرم محمود حسين البدو و د. محمد صدّيق عبدالله، بحث بعنوان (أثر موضوعيّة الإرادة التعاقديّة في مرحلة المفاوضات)، منشور في مجلّة الرافدين للحقوق، المجلّد (١٣)، العدد (٤٩)، السنة (١٦)، ٢٠١١م، ص٤١٥.

(٣) أصدر المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (International institute for the unification of private law) في العام ١٩٩٤، مجموعة من القواعد الموحدة التي تعني 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 لتطور قواعد "قانون التاجر" وتم إنشاء هذا المعهد في مدينة روما عام ١٩٢٦، بمقتضى معاهدة جماعية عقدت في ظل عصبة الأمم، ليكون بمثابة منظمة تابعة لعصبة الأمم، لذلك كان يطلق عليه "معهد روما" وفي الوقت الحالي،

اختلفت 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 النيّة في مبادئ اتفاقيّة الينيدروا، وبيّنا في الفرع الثاني تطبيقات حسن النية وأمانة التعامل في مبادئ التجارة الدولية.

الفرع الأول

تعريف مبدأ حسن النيّة في مبادئ اتفاقيّة الينيدروا

نصت المبادئ المتعلّقة بعقود التجارة الدولية (الينيدروا) لسنة ١٩٩٤ في المادة (١-٧) منها على أنّه:" 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 "، ووفقاً لهذا النص فقد تبنت مبادئ (الينيدروا) مبدأ حسن النية وأمانة التعامل في نطاق التجارة 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].

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

[١]() د. أمين دوّاس وآخرون، شرح مبادئ (الينيدروا) لعقود التجارة الدولية، ج١، ط١، منشورات الحلبي الحقوقيّة، بيروت، ٢٠١٧م، ص٢٩٣.

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

أولاً- النص صراحة على مبدأ حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية:

إنّ 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 يتفق مع مبدأ حسن النية وأمانة التعامل[١].

وجدير بالذكر أنّه على الرغم من عدم تبني مبادئ (الينيدروا) لتعريف محدد لمبدأ حسن النية، إلا أنها تبنته صراحة كمبدأ موجه لسلوك أطراف العقد التجاري الدولي[٢].

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 (الينيدروا) تنظم عقود 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

---

(١) د. أمية علوان وآخرون، المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الترجمة العربية لصيغة (الينيدروا) باللغتين الانجليزية والفرنسية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤م، ص١٧.

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

نقلاً عن: ميرفت مصطفى عبد الرحمن، رسالة ماجستير بعنوان (مبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ الينيدروا)، كليّة الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكيّة، فلسطين، ٢٠٢١م، ص١٩.

عليه، كأن 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، فإنّه وجب الأخذ بعين الاعتبار بالقطاع المعني 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 اللازمة للطراف الموجودة في الدول النامية بشكل خاص من أن يتم إلزامهم بمعنى ضيق لحسن النية يختلف عما ما هو مستقر لديهم بخصوصه ولأطراف العلاقة التعاقدية بشكل عام[٢].

ثانياً- الطبيعة الآمرة لواجب احترام حسن النية وأمانة التعامل:

نصت الفقرة الثانية من المادة (١-٧) سابقة الذكر على أنّه:" لا يجوز للطرفين استبعاد هذا الالتزام أو تقييده"، قيدت المبادئ في هذه الفقرة حرية الأطراف؛ إذ أنّه لا يجوز لأطراف العقد التجاري الدولي مخالفة أو استبعاد واجب احترام حسن النية وأمانة التعامل

---

(١) د. أمين دوّاس وآخرون، شرح مبادئ (الينيدروا) لعقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص٢٩٦.

(٢) وهذا ما جاء في التعليق الرسمي لمعهد روما على نص المادة (١-٧) من مبادئ (الينيدروا) والذي جاء فيه:" إذا كان المشتري لمعدات ذات تكنولوجيا متقدمة ملتزماً بموجب العقد، حتى يستطيع التمسك بحقوقه الناتجة عن عدم المطابقة، بأن يخطر البائع بالعيب 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 للعيب 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 العيب في المطابقة، وإلا يفقد حقه في التمسك بالحقوق الناتجة عن عدم المطابقة إذا ما أرسل للبائع إخطار غامضاً أو مضللاً بخصوص العيب في المطابقة، على اعتبار أنه يستطيع بالفحص المناسب تحديد طبيعة هذا العيب، أما إذا كان استخدام هذه المعدات في بلد المشتري نادراً أو ربما منعدماً، فإنه يكفي من المشتري أن يخطر البائع بالعيب 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 العيب في المطابقة على نحو دقيق".

نقلاً عن: ميرفت مصطفى عبد الرحمن، رسالة ماجستير بعنوان (مبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ الينيدروا)، مرجع سابق، ص٢٠.

بأية حال، كونه من القواعد الآمرة التي لا يجوز الاتفاق على مخالفتها، وفي هذا الصدد و قررت 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 (٢٤٢) من القانون المدني الألماني[١].

وأكدت المادة (٣-١-٤) من المبادئ على هذا القيد وتحديداً بالتصرفات المتعلقة بالتدليس والإكراه والغبن وعدم المشروعية، وبالتالي وجب احترام مبدأ حسن النية وأمانة التعامل وهو نص آمر لا يجوز الاتفاق على 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 (٧-١-٦) من المبادئ والتي نصت على أنه:" لا يجوز التمسك بالبند الذي يحد من مسئولية 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 المسؤولية أو الحد منها، ولا يسمح للمتعاقد كذلك بموجب هذا النص أن يقدم تنفيذاً يختلف اختلافاً جوهرياً للعقد عما كان من المعقول للمتعاقد 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 عقدهما على

---

(١) الحكم رقم T4904-08 الصادر عن المحكمة العليا السويديّة (Hogsta Domstolen supreme court) بتاريخ ١٦/ ٩/ ٢٠١٠، السويد، والمنشور على الموقع:

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

مراعاة معايير، وشروط أكثر شدة مما تفرضه الفقرة الأولى من المادة (١-٧-١) من المبادئ[١].

هناك عدة نصوص كذلك في مبادئ (الينيدروا) تؤكد ضمنياً على ضرورة التقيد بمقتضيات مبدأ حسن النية نذكر منها ما جاء في نص المادة (٢-١-٦) 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 ممن وجه إليه الإيجاب يفيد قبول الإيجاب، ولا يرقى السكوت أو اتخاذ موقف سلبي في حد ذاته إلى مرتبة القبول"[٢].

كذلك أن نص المادة (٥-٣-٤) 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 النية والتعاون، فليس له أن يتمسك بعدم تحقق هذا الشرط، وحتى لو تسبب أحد الأطراف بتحقق هذا الشرط المخالف فليس له أن يتمسك بتحققه، فنصت المادة المذكورة في سياق

---

(١) د. أبو العلا النمر، القانون الدولي الخاص، دراسة تحليليّة لمبادئ معهد روما (اليونيدروا) المتعلّقة بعقود التجارة الدوليّة، ط١، دار النهضة العربيّة، القاهرة، ٢٠٠٦م، ص١٤٧.

(٢) قرار لهيئة التحكيم في التحكيم المخصص في روما الصادر بتاريخ ٤/ ١٢/ ١٩٩٦؛ إذ أنّ هناك عقد بيع زيت وقود قد أبرم بين شركتين إحداهما انجليزية والأخرى إيطالية، تضمن العقد إشارة صريحة إلى تطبيق القانون الإيطالي باعتباره القانون الذي يحكم العقد، وفي ضوء ذلك يطلب من هيئة التحكيم أن تأخذ بعين الاعتبار شروط العقد والأعراف التجارية، فأشارت بدورها مراراً وتكراراً إلى مبادئ (الينيدروا) باعتبارها معلمة مبادئ وأعراف التجارة الدولية، وفي وجه الخصوص أشارت إلى تطبيق عدة مواد أهمها المادة (٢-١-٦) من طبعة ٢٠٠٤، لتوضيح إمكانية إبرام العقد بشكل صحيح حتى في حالة عدم تسلسل عرض وقبول يمكن التأكد منه، كذلك أشارت إلى المواد (٣-٤)، (٣-٥)، (٣-٨)، وذلك فيما يتعلق بالمدى الذي يمكن فيه لأي طرف أن يتجنب 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: http://unilex.info/principles/case/631 زيارتنا لهذا الموقع بتاريخ ٢٧/ ٥/ ٢٠٢٥، الساعة ٧:٠٠ مساءً.

المحافظة على الحقوق على أنّه:" 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

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، 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، حتى يتمكن من التمسك بالنتائج القانونية التي اعتمدتها نصوص المبادئ ذات العلاقة على هذا الإخلال[٢].

---

(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 بالتصرفات التي تعد تدخلاً في إعمال الشرط، فتخضع الأخيرة للمادة (٥-٣-٣) وتتميز الفترة السابقة على تحقق الشرط بالتفرد، حيث تتطلب نظاماً خاصاً لإعمال المبدأ العام لحسن النية، (أنظر المادة ١-٧)، ففي واقع الأمر إذا كان لشخص ما مصلحة في تحقق الشرط فله حق مشروط يستحق الحماية (بوجه خاص في حالة الشرط الواقف)، حيث خلال الفترة السابقة على تحقق الشرط قد تضر تصرفات أحد الأطراف بوضع الطرف الآخر، وتستند هذه المادة إلى فكرة مفادها أن الأفضل بوجه عام توقي هذه التصرفات بدلاً من معالجة آثارها، وتتميز 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.

Catherine Kessedjian; Un exercice de renovation des sources du droit des contrats du commerce international: les principes proposes par 1"unidoit" rev crit, 1995, Page.64.

(٢) د. عبد النور بوناح، بحث بعنوان (التفاوض على عقود التجارة الدوليّة- مبدأ حرّية التفاوض وحسن النيّة)، منشور في الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلّد السابع، العدد الثاني، ٢٠٢٢م، ص١٨٣ وما بعدها. كذلك انظر: د. ميثاق طالب عبد حمّادي الجبوري، النظام القانوني لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دراسة مقارنة، ط١، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠١٧م، ص١٠١ وما بعدها.

أما القوانين، فلم تورد معظم التشريعات الوطنية تعريفاً محدداً لمبدأ حسن النية شأنها شأن المبادئ، غير أن ذلك لا يعني أنها لم تعتبره من أهم المبادئ التي تناولتها في معظم نصوصها بل وقامت عليها، ففي القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ وردت أحكام الغبن والتغرير في المواد (١٢١ إلى ٢٢٥)، فقد نصّت المادّة (١٢١) من القانون المذكور على أنّه:" ١- إذا غرّر أحد المتعاقدين بالآخر وتحقق أن في العقد غبناً فاحشاً كان العقد موقوفاً على إجازة العاقد المغبون، فإذا مات من غرّر بغبن تنتقل دعوى التغرير لوارثه. ٢- ...".

ونرى أن القانون المدني العراقي في هذه المادّة قد تناول مبدأ حسن النية في هذا النص بصورة جلية دون ذكره صراحة، فالغبن والتغرير من الأفعال التي تتعارض بشكل تام مع ما يستوجبه مبدأ حسن النية، بل ويعد 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 التغرير 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 المتعاقد بمقتضياته؛ إذ نصّت الفقرة الأولى من المادّة (١٤٨) من القانون المدني المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨ صراحة مبدأ حسن النية، وذلك بأن ألزم المتعاقدين بواجب تنفيذ العقود 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 حرمت 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 المتعاقد، وقد يعتمد على سلوك الرجل المعتاد لا على سلوك المتعاقد نفسه.

كذلك المشرّع الفرنسي، فقد جاء بعدد من الركائز في الإصلاح التشريعي في القانون المدني الفرنسي رقم (٢٨٧) لسنة ٢٠١٨ حول حسن النيّة في التفاوض، فقد نصت المادة (١١٠٤) على أنّه:" يجب التفاوض على العقود وإبرامها وتنفيذها بحسن نيّة، ويعتبر هذا الحكم من النظام العام"، وهذا النص في المادّة أعلاه قد أحدث نقلة نوعية واضحة في

---

(١) د. سعد بن سعيد الذيابي، بحث بعنوان (مبدأ حسن النية في النظام السعودي والأنظمة المقارنة)، منشور في مجلة الشريعة والقانون والدراسات الاسلامية، كليّة الشريعة والقانون، جامعة أفريقيا العالمية، السودان، العدد (٢٣)، ٢٠١٤م، ص٢٤.

(٢) د. أسامة أبو الحسن مجاهد، فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وأثرها على اتفاقات المسؤولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، ١٩٩٩م، ص٢٢.

(٣) يحيى أحمد بني طه، رسالة دكتوراه بعنوان (مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقود، دراسة مقارنة مع القانون المصري والأردني والقانون الانجليزي)، كلية القانون، جامعة عمّان العربية للدراسات العليا، ٢٠٠٧م، ص٤٥ وما بعدها.

التشريع الفرنسي؛ حيث لم يكن القانون المدني الفرنسي القديم لسنة ١٨٠٤ يعترف بمبدأ حسن النية صراحة أو ينص عليه إلّا في مرحلة تنفيذ العقد فقط، وهذا يعني أن التقيد بهذا المبدأ أصبح ملزماً لطرفي العقد التزاماً قانونياً يشمل كافة مراحل العقد، وبذلك حلّت المادّة (١١٠٤) من القانون المدني الفرنسي الجديد محل المادة (١/١١٣٤) 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 التعاقدي(٢)، وهذا يتضح لنا من نص المادة (١١١٢) مستحدثة، والتي نصت على أنّه:" 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 المتعلّقة بالعقد، دراسة مقارنة في القانون المدني البحريني)، منشور في مجلّة القانونية، العدد (١١)، ٢٠٢١م، ص٢١٦ وما بعدها.

(2) Nicolas Dissaux et Christophe Jamin; Réfrome du droit des contrats, du régime general et de la prevue 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 مجلّة كلية الحقوق، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ج٢، العد الثاني، نوفمبر/ ٢٠١٧، ص٣.

الخاتمة:

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

اولاً- النتائج:

١-يلعب التفاوض التعاقدي دوراً هامّاً وبارزاً في الاتفاق على إبرام العقود، وخاصّة في الوقت الحاضر، استجابةً للتطوّر السريع والهائل في مجال التكنولوجيا، والإنتاج الصناعي، والثورة المعلوماتيّة عبر شبكة (الإنترنت)، واستخدامها في وسائل التواصل الاجتماعي للتفاوض وإبرام العقود.

٢-إنّ تعريف مبدأ حسن النيّة، 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 المشرّع العراقي بإضافة مادّة في القانون المدني رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١، أسوة في المادّة (١١٠٤) من القانون المدني الفرنسي رقم (٢٨٧) لسنة ٢٠١٨ يكون نصّها الآتي:" يجب أن يتم التفاوض على العقود وإبرامها بحسن نيّة".

٢- نقترح على المشرّع العراقي بتوقيع المسؤوليّة المدنيّة، في حالة عدول أحد طرفي العقد عن المفاوضات نتيجة خطأ ارتكبه، وكان هذا الخطأ سبب حدوث الضرر للطرف الآخر؛ القواعد العامّة تقضي بمسؤوليّة 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، ج١٠، ط١، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٢م.

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

٣-زين الدين أبو عبدالله الرازي، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، ط٥، المكتبة العصرية، بيروت، ١٤٢٠هـ- ١٩٩٩م.

٤-الأب لويس معلوف اليوسعي، المنجد في اللغة والأدب والعلوم، ط١٩، المطبعة الكاثوليكيّة، بيروت، ١٩٦٦م.

ثانياً- الكتب القانونية:

٥-د. أبو العلا النمر، القانون الدولي الخاص، دراسة تحليليّة لمبادئ معهد روما (اليونيدروا) المتعلّقة بعقود التجارة الدوليّة، ط١، دار النهضة العربيّة، القاهرة، ٢٠٠٦م.

٦-د. أسامة أبو الحسن مجاهد، فكرة الالتزام الرئيسي في العقد وأثرها على اتفاقات المسؤولية، دار الكتب القانونية، القاهرة، ١٩٩٩م.

٧-د. أمية علوان وآخرون، المبادئ المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الترجمة العربية لصيغة (الينيدروا) باللغتين الانجليزية والفرنسية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤م.

٨-د. أمين دوّاس وآخرون، شرح مبادئ (الينيدروا) لعقود التجارة الدولية، ج١، ط١، منشورات الحلبي الحقوقيّة، بيروت، ٢٠١٧م.

٩-د. فؤاد العلواني و د. عبد جمعة الربيعي، الأحكام العامّة في التفاوض والتعاقد -٥٦- H1 التعاقد عبر الإنترنت- 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 الدوليّة في مجال نقل التكنولوجيا- دراسة تطبيقيّة، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٩٥م.

١٢- د. مصطفى الجمال، السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقيّة، ط١، ٢٠٠٢م.

١٣- د. ميثاق طالب عبد حمّادي 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، المبسوط في شرح القانون المدني، ج١، مصادر الحقوق الشخصيّة، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمّان، ٢٠١٠م.

ثالثاً- الرسائل العلميّة:

١٦- بشّار قيس محمد، رسالة دكتوراه بعنوان (عقود نقل التكنولوجيا في إطار القانون الدولي الخاص)، كليّة الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠١٦م.

١٧- رجب كريم عبد الآه، رسالة دكتوراه بعنوان (التفاوض على العقد، دراسة مقارنة)، كليّة الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠٠٠م.

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

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

رابعاً- المجلّات والدوريات العلمية:

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

٢١- د. أحمد السيّد البهي، بحث بعنوان (التفاوض التعاقدي، إطاره القانوني وأثره في الالتزام)، منشور في مجلّة كليّة الدراسات الإسلاميّة والعربيّة للبنات، ج١، العدد الرابع، ٢٠١٩م.

٢٢- د. أكرم محمود حسين البدو و د. محمد صدّيق عبدالله، بحث بعنوان (أثر موضوعيّة الإرادة التعاقديّة في مرحلة المفاوضات)، منشور في مجلّة الرافدين للحقوق، المجلّد (١٣)، العدد (٤٩)، السنة (١٦)، ٢٠١١م.

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

٢٤- د. عبد النور بوناح، بحث بعنوان (التفاوض على عقود التجارة الدوليّة- مبدأ حرّية التفاوض وحسن النيّة)، منشور في الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلّد السابع، العدد الثاني، ٢٠٢٢م.

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 مجلّة كلية الحقوق، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ج٢، العد الثاني، نوفمبر/ ٢٠١٧.

خامساً- الاتفاقيّات الدوليّة:

٢٦- اتفاقيّة (الينيدروا) لسنة ١٩٩٤ المتعلّقة 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 الفرنسيّة:

31- Catherine Kessedjian; Un exercice de renovation des sources du droit des contrats du commerce international: les principes proposes par 1"unidoit" rev crit, 1995.

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

33- Nicolas Dissaux et Christophe Jamin; Réfrome du droit des contrats, du régime general et de la prevue des obligations, (Ordonnance n° 2016131- du 10 février 2016), Commentaire des articles 1100 à 13861 – du code civil, Editions Dalloz, Paris, 2017.

ثامناً- المواقع الإلكترونية:

34- http://unilex.info/principles/case/1623

35- http://unilex.info/principles/case/631

36- http://www.unidroit.org/mm/statute-e pdf