

النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية
بين حرية الإرادة وضوابط المسؤولية السابقة للتعاقد

تأليف

دكتور محمد كمال عرفه الرخاوي
الباحث والمستشار والخبير والفقير والمؤلف القانوني
والمحاضر الدولي في القانون

الإهداء

إلى روح أمي وأبي الطاهرة، منبع الرحمة ومدرسة
الفضيلة، داعياً الله لهما بالرحمة الواسعة والجنات
الخالدة.

وإلى ابنتي الحبيبة وقرّة عيني صبرينال المصرية
الجزائرية، زهرة الحياة وجمال الوجود، التي تجمع بين
رقة شط المتوسط وشموخ جبال الأوراس الشامخة
وعظمة الجسور المعلقة.

المقدمة

تُعدّ مفاوضات العقود الدولية البوابة الذهبية للتجارة
العالمية والاستثمار عبر الحدود، وهي المرحلة
الحاسمة التي تُرسم فيها ملامح العلاقات الاقتصادية

الكبرى قبل تبلورها في عقود ملزمة. غير أن هذه المرحلة تسبح في فضاء قانوني معقد يتأرجح بين مبدأ "حرية التفاوض" الذي يسمح للأطراف بالانسحاب في أي وقت، ومبدأ "حسن النية" الذي يفرض التزامات سلوكية قد تترتب عليها مسؤولية قانونية حتى قبل توقيع العقد. يهدف هذا الكتاب إلى تقديم دراسة تحليلية معمقة للنظام القانوني المنظم لمفاوضات العقود الدولية، مفككاً إشكالية "المسؤولية السابقة للتعاقد" (Culpa in Contrahendo)، جامعاً بين القواعد القانونية الوضعية في التشريعات العربية والفرنسية، ومبادئ القانون التجاري الدولي مثل مبادئ اليونيدروا، والأحكام الشرعية الإسلامية التي تحت على الوفاء بالعهد وتحرم الغش والخداع. إننا لا نقدم هنا مجرد سرد للنصوص، بل نحاول فهم الفلسفة القانونية الكامنة وراء حماية طرف تفاوضي من تعسف الطرف الآخر، مع اليقين بأن الله سبحانه وتعالى هو الحكم العدل الذي أمر بالوفاء بالعقود ونهى عن أكل أموال الناس بالباطل حتى في مراحل التمهيد لها. سنغوص في هذا العمل عبر عشرين فصلاً معمقاً لنحلل طبيعة المفاوضات، وواجبات الأطراف، ومسؤولية قطع المفاوضات تعسفاً، وسرية المعلومات، وصولاً إلى

آليات فض المنازعات الناشئة عن فشل التفاوض. إن هذا الكتاب هو جهد أصيل خالص، يضع بين يدي المحامين الدوليين والمستثمرين والقضاة مرجعاً شاملاً ينظم هذا القطاع الحيوي بما يحقق العدالة ويشجع على الاستثمار الآمن، مؤكداً أن الثقة هي رأس المال الحقيقي في التجارة الدولية، وأن القانون يجب أن يحمي هذه الثقة منذ لحظة المصافحة الأولى حتى توقيع آخر حرف في العقد.

الفصل الأول

ماهية مفاوضات العقود الدولية وطبيعتها القانونية
مفاوضات العقود الدولية هي سلسلة من الاتصالات والاتصالات المتبادلة بين أطراف من جنسيات مختلفة تهدف إلى الوصول لاتفاق تعاقدى. في هذا الفصل، نحدد الطبيعة القانونية للمفاوضات، هل هي مجرد إجراءات تحضيرية أم أنها تولد التزامات أولية؟ الله شرع التعاقد لتبادل المنافع، والمفاوضات هي طريق الوصول لهذا التبادل. ندرس الفرق بين مرحلة التفاوض ومرحلة إبرام العقد، والخط الفاصل بينهما. إن التحديد الدقيق للطبيعة يترتب عليه تحديد نطاق المسؤولية القانونية، فالمتفاوض ليس حراً مطلقاً بل مقيد بأخلاقيات

وقوانين التجارة الدولية.

الفصل الثاني

مبدأ حرية التفاوض وحدوده

يستند القانون الدولي والعديد من التشريعات الوطنية إلى مبدأ حرية التفاوض، الذي يخول لكل طرف حق بدء المفاوضات أو إنهاؤها في أي وقت. في هذا الفصل، نحلل هذا المبدأ ومدى قدسيته. الله جعل للإنسان إرادة واختياراً، والحرية التعاقدية جزء من ذلك. ندرس الاستثناءات الواردة على هذا المبدأ، خاصة عندما يتحول الانسحاب إلى فعل تعسفي أو مخادع. نناقش كيف أن الحرية المطلقة قد تؤدي إلى ظلم وإهدار للجهود والموارد، مما يستدعي تدخلاً قانونياً لضبطها بمبدأ حسن النية.

الفصل الثالث

مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية

يُعد مبدأ حسن النية الركيزة الأساسية التي تنظم سلوك الأطراف أثناء المفاوضات. في هذا الفصل، ندرس مفهوم حسن النية الموضوعية والشخصية في السياق الدولي. الله أمر بالصدق والأمانة، وحسن

النية ترجمة قانونية لهذه القيم. ندرس تطبيقات المبدأ في مبادئ اليونيدروا والقانون الأوروبي للعقود. نناقش كيف يخلق حسن النية التزامات فرعية مثل الإفصاح والحماية والسرية حتى قبل وجود عقد. إن انتهاك حسن النية هو الأساس الذي تقوم عليه دعوى المسؤولية السابقة للتعاقد.

الفصل الرابع

نظرية المسؤولية السابقة للتعاقد (Culpa in Contrahendo)

نشأت هذه النظرية في الفقه الألماني وانتشرت عالمياً لتغطية الفراغ القانوني في مرحلة ما قبل العقد. في هذا الفصل، نحلل أسس هذه النظرية وعناصر قيامها. الله شرع الضمان لجبر الضرر، والمسؤولية التقصيرية تشمل الضرر الناتج عن التفاوض الفاشل. ندرس الفرق بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية في هذا السياق. نناقش هل هي مسؤولية عقدية افتراضية أم تقصيرية بحتة؟ إن فهم هذه النظرية يمنح المتضرر سلاحاً قانونياً للمطالبة بالتعويض عن الجهود الضائعة.

الفصل الخامس

الانسحاب التعسفي من المفاوضات وأسبابه
ليس كل انسحاب من المفاوضات يولد مسؤولية، بل
فقط الانسحاب التعسفي أو المفاجئ دون مبرر
مشروع بعد خلق توقعات جدية لدى الطرف الآخر. في
هذا الفصل، نحدد معايير التعسف في قطع المفاوضات.
الله نهى عن الغدر، والانسحاب المفاجئ بعد تقدم
كبير يعتبر غدرًا تجاريًا. ندرس حالات إنشاء انطباع
خاطئ لدى الطرف الآخر بأن الاتفاق وشيك. نناقش
دور طول مدة المفاوضات في تحديد ما إذا كان
الانسحاب تعسفيًا أم لا. إن التوازن بين حق
الانسحاب وواجب عدم الإضرار بالغير هو جوهر هذا
الفصل.

الفصل السادس

التزام الإفصاح والشفافية أثناء التفاوض
يفرض مبدأ حسن النية على الأطراف واجب الإفصاح
عن المعلومات الجوهرية التي قد تؤثر على قرار الطرف
الآخر. في هذا الفصل، نحلل حدود واجب الإفصاح في
العقود الدولية. الله حرم كتمان العيب، والإفصاح واجب
أخلاقي وقانوني. ندرس الفرق بين المعلومات السرية

التي يجب حمايتها والمعلومات الجوهرية التي يجب الإفصاح عنها. نناقش مسؤولية الطرف الذي يخفي عيباً جوهرياً أو يقدم بيانات مضللة. إن الشفافية تبني الثقة وتقلل من مخاطر النزاع المستقبلي.

الفصل السابع

سرية المعلومات وحماية الأسرار التجارية خلال المفاوضات، يتم تبادل كميات هائلة من البيانات الحساسة والأسرار التجارية. في هذا الفصل، ندرس التزام السرية الضمني والصريح بين المتفاوضين. الله أمر بحفظ الأمانات، والمعلومات التجارية أمانة. ندرس اتفاقيات السرية (NDA) ودورها في تعزيز الالتزام القانوني. نناقش العقوبات المترتبة على إفشاء الأسرار حتى لو فشلت المفاوضات. إن حماية الملكية الفكرية والأسرار التجارية شرط أساسي لتشجيع الابتكار والتعاون الدولي.

الفصل الثامن

وثيقة النوايا (Letter of Intent) وآثارها القانونية تُستخدم وثائق النوايا أو مذكرات التفاهم لتثبيت التقدم في المفاوضات قبل صياغة العقد النهائي. في

هذا الفصل، نحلل القوة القانونية لهذه الوثائق وهل هي ملزمة أم غير ملزمة؟ الله أمر بالوفاء بالعهود، والوثيقة قد تكون عهداً ملزماً حسب صياغتها. ندرس البنود الملزمة في وثائق النوايا مثل بنود السرية والتفاوض الحصري. نناقش كيفية تفسير غموض هذه الوثائق أمام المحاكم الدولية. إن الفهم الدقيق لطبيعة وثيقة النوايا يمنع النزاعات حول ما إذا تم الوصول لاتفاق نهائي أم لا.

الفصل التاسع

التفاوض الحصري وقيود المنافسة

قد يتفق الطرفان على فترة تفاوض حصري يمنع أحدهما من التفاوض مع طرف ثالث. في هذا الفصل، ندرس الطبيعة القانونية لاتفاقيات التفاوض الحصري. الله أحل البيع ونهى عن الاحتكار، ولكن الاتفاق على الحصرية مؤقت جائز. ندرس شروط صحة هذه الاتفاقيات ومدة الحصرية المعقولة. نناقش التعويضات المترتبة على خرق اتفاق الحصرية والتفاوض مع الغير. إن هذه الاتفاقيات توفر استقراراً للمفاوضات المعقدة طويلة الأمد.

الفصل العاشر

المسؤولية عن الأضرار المادية والمعنوية

عند ثبوت المسؤولية السابقة للتعاقد، يترتب عليها واجب تعويض الطرف المتضرر. في هذا الفصل، نحلل أنواع الأضرار القابلة للتعويض في مرحلة المفاوضات. الله أوجب جبر الضرر، ويشمل التكاليف المباشرة والفرص الضائعة. ندرس فرق التعويض عن "مصالح الاعتماد" ومصالح التوقع. نناقش صعوبة إثبات الأضرار المعنوية في هذا المجال. إن تحديد نطاق التعويض بدقة يضمن العدالة دون إثراء غير مبرر للطرف المتضرر.

الفصل الحادي عشر

القانون الواجب التطبيق على مفاوضات العقود الدولية تثير مفاوضات العقود الدولية إشكالية تحديد القانون الوطني الواجب التطبيق في حال فشل التفاوض وقيام نزاع. في هذا الفصل، ندرس قواعد تنازع القوانين في المسؤولية السابقة للتعاقد. الله جعل للأمم قوانين، والتنازع يحله مبادئ دولية. ندرس تطبيق قانون مكان التفاوض، أو قانون العقد المقترح، أو مبادئ القانون الموحد. نناقش دور اختيار الأطراف للقانون في مرحلة مبكرة. إن اليقين بشأن القانون الواجب التطبيق يقلل

من مخاطر التقاضي الدولي.

الفصل الثاني عشر

دور مبادئ اليونيدروا للعقود التجارية الدولية
تُعد مبادئ اليونيدروا مرجعاً عالمياً لتنظيم العقود
الدولية بما فيها مرحلة التفاوض. في هذا الفصل،
نحلل المواد الخاصة بالمفاوضات في هذه المبادئ.
الله خلق الشعوب لتتعارف، والمبادئ الموحدة تسهل
هذا التعارف التجاري. ندرس المادة 2.1.15 الخاصة
بالتفاوض بسوء نية. نناقش مدى قبول المحاكم
الوطنية لهذه المبادئ كمصدر للقانون. إن مبادئ
اليونيدروا تقدم حلاً وسطاً مرناً يتناسب مع طبيعة
التجارة العالمية.

الفصل الثالث عشر

مبادئ القانون الأوروبي للعقود (PECL)
تقدم مبادئ القانون الأوروبي للعقود رؤية متقدمة
 لتنظيم المفاوضات وحسن النية. في هذا الفصل،
ندرس تأثير هذه المبادئ على التشريعات الأوروبية
والعالمية. الله يسر الأمر لعباده، والتوحيد الإقليمي
نموذج للتوحيد العالمي. ندرس مقارنة بين مبادئ

اليونيدروا والمبادئ الأوروبية في مسألة المسؤولية السابقة. نناقش إمكانية الاستفادة منها في تطوير التشريعات العربية. إن التقارب بين الأنظمة القانونية يعزز الأمن القانوني للمستثمرين.

الفصل الرابع عشر

المسؤولية السابقة للتعاقد في الفقه الإسلامي يسبق الفقه الإسلامي النظريات الحديثة في تقرير المسؤولية عن الضرر الناتج عن التراجع عن الوعد أو التدليس في التفاوض. في هذا الفصل، نؤصل للمسؤولية السابقة للتعاقد في الشريعة. الله حرم الغش والخداع وأمر بالوفاء بالوعد. ندرس مفهوم "الملزم بالوعد" و"العربون" كأدوات تنظيمية للمفاوضات. نناقش قاعدة "الخراج بالضمان" وتطبيقها على نفقات المفاوضات. إن الفقه الإسلامي يقدم نموذجاً أخلاقياً رصيناً يجمع بين الحرية والمسؤولية.

الفصل الخامس عشر

النظام القانوني في مصر لمفاوضات العقود ينظم القانون المدني المصري جوانب من المسؤولية التقصيرية التي يمكن تطبيقها على المفاوضات. في

هذا الفصل، نحلل الاجتهاد القضائي المصري في قضايا قطع المفاوضات. الله جعل لكل أمة قانوناً، والقضاء المصري غني بالمبادئ العادلة. ندرس تطبيق نظرية التعسف في استعمال الحق على المفاوضات. نناقش مدى الاعتراف بالمسؤولية السابقة للتعاقد صراحة في التشريع المصري. إن التطور القضائي يسد الفراغ التشريعي ويوفر حماية فعالة.

الفصل السادس عشر

النظام القانوني في الجزائر وفرنسا

يتشارك القانونان الجزائري والفرنسي في الأصول اللاتينية وتأثرهما بنظرية Culpa in Contrahendo. في هذا الفصل، نقارن بين التطبيق في البلدين. الله جمع بين البلدين روابط تاريخية وقانونية. ندرس اجتهادات محكمة النقض الفرنسية في فرض تعويضات عن فشل المفاوضات. نناقش مدى تبني المشرع الجزائري لهذه المبادئ في قوانينه الحديثة. إن التجربة الفرنسية تعتبر مرجعاً أساسياً في هذا المجال عالمياً.

الفصل السابع عشر

دور التحكيم الدولي في فض نزاعات المفاوضات

تفضل الشركات الدولية اللجوء للتحكيم لحل نزاعات ما قبل العقد لسرعته وسريته. في هذا الفصل، ندرس اختصاص هيئات التحكيم في نظر دعاوى المسؤولية السابقة للتعاقد. الله شرع الصلح والتحكيم، وهما أنسب للتجارة الدولية. ندرس شروط اتفاق التحكيم وشمله لنزاعات ما قبل العقد. نناقش مزايا التحكيم في تطبيق المبادئ الدولية المرنة بدلاً من القوانين الوطنية الجامدة. إن التحكيم يوفر بيئة محايدة ومتخصصة لفهم تعقيدات المفاوضات الدولية.

الفصل الثامن عشر

إثبات سوء النية والتعسف في المفاوضات يُعد الإثبات التحدي الأكبر في دعاوى المسؤولية السابقة للتعاقد لطبيعة المفاوضات السرية غالباً. في هذا الفصل، نحلل وسائل الإثبات المقبولة دولياً. الله أمر بالبينة على المدعي، والإثبات في المفاوضات يحتاج لقرائن دقيقة. ندرس قيمة المراسلات الإلكترونية ومحاضر الاجتماعات كأدلة. نناقش عبء الإثبات وكيفية إثبات النية السيئة التي تستبطنها النفس. إن تطور وسائل الاتصال الرقمي سهل عملية الإثبات ولكنه زاد من تعقيد تقييم الأدلة.

الفصل التاسع عشر
التحديات المعاصرة والمفاوضات الإلكترونية
مع تحول الكثير من المفاوضات إلى الفضاء الإلكتروني،
تبرز تحديات جديدة تتعلق بالإثبات وسرية البيانات. في
هذا الفصل، نستشرف مستقبل النظام القانوني
للمفاوضات الرقمية. الله خلق الإنسان ومكنه من
التقنية، والقانون يجب أن يواكب ذلك. ندرس صحة
التوقيعات الإلكترونية واتفاقيات السرية الرقمية. نناقش
صعوبة إثبات سوء النية في المحادثات السريعة عبر
منصات التواصل. إن تحديث الأطر القانونية ضروري
لحماية المتفاوضين في العصر الرقمي.

الفصل العشرون
خاتمة نحو نظام دولي موحد للمفاوضات
نختتم الكتاب بالدعوة إلى مزيد من التوحيد للقواعد
المنظمة لمفاوضات العقود الدولية لتقليل المخاطر
القانونية. الله جعل الأمة الإسلامية أمة وسطاً،
والتشريع الموحد يعزز هذا الدور. نطرح رؤية لاعتماد
مبادئ موحدة تلزم الأطراف بحسن النية وتعويض
المتضرر من التعسف. المستقبل لتجارة دولية قائمة

على الثقة والشفافية منذ اللحظة الأولى. نضع هذا الكتاب كأمانة علمية تسهم في تطوير الفقه القانوني الدولي. الله ولي التوفيق في تحقيق العدالة التجارية. إن التوازن بين حرية التفاوض ومسؤولية حسن النية هو سر نجاح الصفقات الدولية، والقانون هو الحارس الأمين لهذا التوازن.

الخاتمة

وبعد إتمام هذه الرحلة في النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، ندرك أن مرحلة التفاوض ليست فراغاً قانونياً بل هي فضاء منظم بمبادئ العدالة وحسن النية. إن الله سبحانه وتعالى هو الرزاق، والتجارة الدولية وسيلة للرزق المشترك، والقانون البشري يجب أن ينظمها بما يحفظ الحقوق ويمنع الظلم. نأمل أن يكون هذا الكتاب قد قدم إضافة نوعية للمكتبة القانونية، وأن يكون دليلاً للممارسين في مجال التجارة الدولية. إن مستقبل الاستثمار العالمي مرهون بقدرة الأنظمة القانونية على توفير بيئة آمنة للمفاوضات تحمي الجهود والاستثمارات حتى قبل توقيع العقد. والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات.

الفهرس

المقدمة

الفصل الأول ماهية مفاوضات العقود الدولية وطبيعتها
القانونية

الفصل الثاني مبدأ حرية التفاوض وحدوده

الفصل الثالث مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية
الفصل الرابع نظرية المسؤولية السابقة للتعاقد (Culpa
(in Contrahendo

الفصل الخامس الانسحاب التعسفي من المفاوضات
وأسبابه

الفصل السادس التزام الإفصاح والشفافية أثناء
التفاوض

الفصل السابع سرية المعلومات وحماية الأسرار
التجارية

الفصل الثامن وثيقة النوايا (Letter of Intent) وآثارها
القانونية

الفصل التاسع التفاوض الحصري وقيود المنافسة

الفصل العاشر المسؤولية عن الأضرار المادية والمعنوية
الفصل الحادي عشر القانون الواجب التطبيق على

مفاوضات العقود الدولية

الفصل الثاني عشر دور مبادئ اليونيدروا للعقود

التجارية الدولية
الفصل الثالث عشر مبادئ القانون الأوروبي للعقود
(PECL)
الفصل الرابع عشر المسؤولية السابقة للتعاقد في
الفقه الإسلامي
الفصل الخامس عشر النظام القانوني في مصر
لمفاوضات العقود
الفصل السادس عشر النظام القانوني في الجزائر
وفرنسا
الفصل السابع عشر دور التحكيم الدولي في فض
نزاعات المفاوضات
الفصل الثامن عشر إثبات سوء النية والتعسف في
المفاوضات
الفصل التاسع عشر التحديات المعاصرة والمفاوضات
الإلكترونية
الفصل العشرون خاتمة نحو نظام دولي موحد
للمفاوضات
الخاتمة

تم بحمد الله وتوفيقه
تأليف دكتور محمد كمال عرفه الرخاوي

الباحث والمستشار والخبير والفقير والمؤلف القانوني
والمحاضر الدولي في القانون
حقوق النسخ والطبع والنشر والتوزيع محفوظة للمؤلف