

خطابات النوايا في مجال التجارة الدولية – دراسة مقارنة –

Letters Of Intent In The Field Of International Trade- A Comparative Study-

بوجلال بن يعقوب

كلية الحقوق، جامعة أحمد زبانة، غليزان

طالب دكتوراه، عضو في مخبر التشريعات الدولية للبحار وأثرها على المنظومة القانونية البحرية في الجزائر

Boudjellal Benyagoub

*Institute Of Legal And Administrative Sciences, University Center Ahmed ZABANA
Relizane*

*Doctorate Student, Institute Of The International Legislation Of The Sea And Its Impact
On The Marine Legal System In Algeria*

EMAIL: benyagoub.boudjellal@cu-relizane.dz

عليان عدة

كلية الحقوق، جامعة أحمد زبانة، غليزان

أستاذ محاضر أ، عضو في مخبر التشريعات الدولية للبحار وأثرها على المنظومة القانونية البحرية في الجزائر

Aliane Adda

*Institute Of Legal And Administrative Sciences, University Center Ahmed ZABANA
Relizane*

*PROFESSOR LECTURER A, Institute Of The International Legislation Of The Sea And
Its Impact On The Marine Legal System In Algeria*

Email: adda.aliane@cu-relizane.dz

تاريخ النشر: 2021/12/29

تاريخ القبول: 2021/03/14

تاريخ إرسال المقال: 2020/09/28

ملخص:

يهدف هذا البحث إلى تبيان القيمة القانونية لخطابات النوايا المرتبطة بمفاوضات التجارة الدولية، حيث تعد هذه الخطابات خطوة نحو العقد النهائي ذلك أنها تشتمل على رغبة الأطراف المتفاوضة لاتفاق نحو جميع المسائل المتعلقة بالصفقة التي تجري المفاوضات بشأنها، و من ثم يثبت الجدية في السعي نحو إعداد و إبرام العقد النهائي، فخطابات النية هي مجموع الوثائق و المستندات التي تتضمن اتفاقات تمهيدية، فقد تتضمن هذه الخطابات اتفاق حول مسألة من مسائل العقد المراد إبرامه مستقبلا، كما قد تكون هذه الخطابات عبارة عن دعوة للدخول في مفاوضات.

هذا و تختلف القيمة القانونية لخطابات النوايا و ذلك بحسب صياغة كل خطاب و العبارات و الألفاظ التي يتضمنها و من ثم فقد تكون هذه الخطابات ملزمة و قد تكون غير ملزمة، فإذا تبين أن صياغة الخطاب المهدف منه إبرام العقد النهائي فإن يعتبر عقدًا و ترتب عليه المسؤولية العقدية، أما إذا كانت صياغة الخطاب غير واضحة و غامضة و ليس لها مفهوم قانوني و غير محددة فإن الخطاب يكون مجرد تعهد أخلاقي لا يترتب عليه المسؤولية العقدية.

كلمات مفتاحية: عقود التجارة الدولية؛ مرحلة المفاوضات؛ خطابات النية؛ الاتفاقات التمهيديّة

Abstract:

The aim of this research is to demonstrate the legal value of letters of intent associated with international trade negotiations. Intent letters are a set of documents and documents that include preliminary agreements, as the copies of these letters go beyond that they aim to conclude an agreement on some issues of the final contract to be concluded, as it may be These letters are just an invitation to enter into negotiations

The letters of intent associated with negotiations of international trade contracts may take the rule of the contract, and that if their formulation is clear and shows that the purpose of the speech is to conclude the final contract, these letters may be merely a moral undertaking and do not entail contractual responsibility, and that if the formulation These letters are unclear, unspecified, vague and have no legal concept

Keywords:

International trade contracts; The negotiation stage; Letters of intent; Introductory agreements

مقدمة:

نظرا للزيادة حجم المعاملات التجارية الدولية و تعقيدها إزدادت الحاجة إلى استخدام و استعمال الكثير من الوثائق بين المتفاوضين قبل انعقاد العقد لاسيما إذا تعلق الأمر بالعقود الكبيرة كعقود نقل التكنولوجيا، إذ أن الاتفاق حول هذه العقود يتطلب كتابة عقد بمئات الصفحات.

و العلة من ذلك هو تخوف الأطراف من المخاطرة و الدخول في التعاقد، مما يدفع إلى الرغبة في وضع حد لهذا التخوف بإصدار وثائق تهدف إلى إرضاء الجانبين، كما ترفع من فعاليات المفاوضات بشأن العقد النهائي و تفادي تضييع الوقت و الجهد.

و لعل أبرز هذه الوثائق التي سادت ميدان المفاوضات السابقة على التعاقد نجد خطابات النوايا، فقد نشأت خطابات النوايا في القوانين الانجلوسكسونية¹، تحت مقتضيات التجارة الدولية و ما تستلزمه من ضرورة توفير الثقة و حسن النية في التعامل، فكان من الصعب تقبل فكرة خطابات النوايا فور ظهورها في ظل القوانين اللاتينية².

فظهرت خطابات النوايا في نطاق فكرة المستندات قبل التعاقدية التي تبرز في مرحلة المفاوضات باعتبارها حلقة من حلقات المفاوضات، بحيث ظهرت الحاجة إلى تحرير هذه الخطابات عند التفاوض بشأن العمليات الضخمة مثل عقود

التوريد الطويلة المدة لاسيما فيما يتعلق بالطائرات المدنية و الحربية و التنقيب عن المعادن و استخراجها من باطن الأرض أو البحر و كذا نقل التكنولوجيا الحديثة.

و من ثم برزت فكرة خطابات النوايا لتمييز التعامل التجاري الذي يجري بين أطراف التفاوض، بهدف تنظيم التعاقد و رصد كل خطوة يتم الاتفاق عليها عند التفاوض مما يوفر الثقة و الأمان لراغب التعاقد، و بالتالي تشجيع التجارة و الاستثمارات الدولية و الوطنية على حد سواء³.

فموضوع خطاب النوايا له بالغ الأهمية، ذلك أنه موضوع جديد نسبيا بالنسبة لفقهاء القانون غداً أنه يثير الكثير من الجدل، كما أنه موضوع لم يتم التطرق إليه من قبل الفقهاء العربيين بصفة شاملة، ففي الغالب نجد الفقهاء قد تطرقوا إلى موضوع خطابات النية بصفة عرضية، و ذلك عند دراستهم لمرحلة المفاوضات.

فالهدف من هذا البحث هو تسليط الضوء على الآثار القانونية المترتبة على تصرفات المتعاملين في التجارة الدولية و بالتالي قد يساهم هذا البحث و لو بصفة جزئية إلى تطوير القانون الوطني الذي كان غامضاً و مبهماً فيما يتعلق بموضوع خطاب النية.

إن الاستعمالات الحديثة لخطابات النوايا قد تجاوزت النطاق التفاوضي، بحيث أصبح يطلق على هذه الخطابات تسميات أخرى كخطاب الطمأنة و خطاب الدعم و خطاب الثقة و خطاب المسؤولية، لذلك اعتمدنا على المنهج المقارن ذلك أن بحثنا هذا لم يقتصر على بيان موقف المشرع الجزائري من هذه الخطابات، بل امتد ليشمل حتى بيان موقف التشريعات المقارنة كالقانون الإنجليزي و الأمريكي و الفرنسي، كما اعتمدنا على المنهج الاستقرائي و ذلك باستقراء الحلول التي أقرها كل من الفقهاء و القضاء.

و بناء على ذلك و نظراً لأهمية الموضوع نطرح الإشكال الآتي: ما مدى إلزامية خطابات النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية في مواجهة الأطراف المتفاوضة؟

وللإجابة على هذه الإشكالية ارتأينا أن نتطرق إلى مبحثين، سنحدد في المبحث الأول مفهوم هذه الخطابات و ذلك بتعريفها و ذكر خصائصها و كذا تبيان صورها، أما المبحث الثاني سنتحدث فيه عن القوة الملزمة لخطابات النوايا في ما إذا كانت ترتقي إلى منزلة العقد أو أنها مجرد خطابات لا قيمة قانونية لها.

المبحث الأول: مفهوم خطابات النوايا

إن الحقائق التي توصل إليها الباحثون حول خطابات النوايا تضع المعنى الأصلي لها، و ذلك باعتبارها تعبير عن نوع من أنواع الاتفاقات السابقة على التعاقد، بل إنها قد تتجاوز ذلك لتصل إلى التعبير عن الإرادة الباتة من قبل الطرف الذي أصدرها إيجاباً كانت أو قبولاً.

إن لخطابات النوايا أشكالاً مختلفة ذلك أنها تتناول مواضيع شتى يتعذر الربط بينهما لاستخلاص محور تتمركز حوله هذا الخطابات⁴، كما أن تسمية خطابات النوايا هي تسمية غير جامدة لأنها تأخذ أسماء و صور متعددة⁵.

و فضلاً عن ذلك فهناك غموض و تناقض لما يستخدمه المحررون لخطابات النوايا من ألفاظ و مصطلحات و عبارات مما يلقي على عاتقنا عبئاً كبيرة في سبيل التعرف على الحقيقة القانونية التي تكمن وراء كل خطاب من

الخطابات، خاصة و أن غالباً ما نجد هذه الخطابات يتم تحريرها من أناس غير متخصصين في القانون، هذا و تتعد أغراض و معاني خطابات النوايا فقد تقتصر على التعبير إجمالاً دون التطرق لأي تفصيلات فنية أو قانونية، و قد تقوم بتحديد المحاور التي تم الاتفاق عليها، كما أنها قد تقوم بتحديد الأعمال أو الأعباء التي يتعين على الطرفين القيام بها⁶.

و عليه سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، سنحدد في المطلب الأول معنى خطابات النوايا، أما المطلب الثاني

سنبين فيه صور خطابات النوايا

المطلب الأول: تحديد معنى خطابات النية

إن التشريعات المقارنة لم تعرف خطابات النوايا، الأمر الذي أدى بالفقه المقارن أن يختلف حول تعريف هذه الخطابات، ذلك أنها تتضمن أشكالاً متعددة يصعب حصرها، هذا و أصبحت الاستعمالات الحديثة لخطاب النوايا لا تقتصر على النطاق التفاوضي، بل تمتد لتشمل حتى فيما يتعلق بالحصول على الائتمان، فقد شاع استخدام خطابات النوايا لحصول على القروض البنكية في المجال المالي الأمريكي منذ سنة 1960، إلا أنه لم يعرف خطاب النوايا بهذا المعنى في أوروبا إلا حديثاً، حيث تأكد ظهور بصفة خاصة منذ الحكم القضائي الصادر عن محكمة باريس بتاريخ 1979_03_25⁷.

و عليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، سنعرف في الفرع الأول خطابات النوايا، أما الفرع الثاني سنبين فيه أهم

صور خطابات النوايا.

الفرع الأول: تعريف خطابات النية

قد يصعب تعريف خطابات النوايا تعريفاً دقيقاً، غداً أن السبب في ذلك هو كثرة الاصطلاحات التي تطلق عليها و كثرة العبارات المستعملة فيه⁸، كما قد يكمن السبب في ان محرري الخطاب أنفسهم قد يكونوا من غير رجال القانون كالمهندسين و التقنيين، و من ثم فتحير الخطاب من هؤلاء يؤدي إلى خلوه من الدقة و بالتالي احتمالاً عدة تأويلات فيما يتعلق بالتكليف القانوني لهذا الخطاب⁹.

اختلف الفقه حول تحديد معنى خطابات النوايا، فمنهم من يعرفها على أنها اتفاق مبدئي يتم التوصل إليه قبل

إبرام العقد النهائي، بحيث يتعلق هذا الاتفاق بتنظيم عملية التفاوض¹⁰.

و منه فخطابات النوايا هي كل وثيقة مكتوبة قبل العقد النهائي تعكس الاتفاقات أو الفهم المبدئي لطرف أو

أكثر من أطراف التعاقد التجاري للدخول في عقد مستقبلي¹¹، إذ أنها عبارة عن وثيقة صادرة من شركة تملك مساهمة في شركة أخرى لفائدة البنك الذي يمنح ائتمان لهذه الشركة، بحيث تظمن الشركة الأم مصدرة الخطاب البنك بعبارات مختلفة و متعددة على الالتزام الذي تعهد به الفرع في مواجهته.

و هذا يعني أن خطاب النية يصدر عن الشركة الأم التي تملك في الغالب أسهم الفرع لفائدة الغير، و على ذلك

يمكن تعرفه على أنه كل مستند موجه من شركة الأم إلى الغير مانح الائتمان يضمه صاحبه بقصد طمأنة الغير على الوضع المالي للشركة الفرع¹².

و فريق آخر من الفقه يعرف خطاب النوايا على انه خطاب مرسل إلى شخص بمقتضاه يقوم شخص موسر سواء كان طبعي أو معنوي بتعزيز الثقة في المدين المراد منحه الائتمان من جانب شخص آخر سواء كان طبعي أو معنوي بأن يعلن في عبارات عامة مطمئنة بأنه سيقوم عند الضرورة بمساعدة المدين إذا تعرض لصعوبات مالية أو في العتاد، أو يضمن ببساطة أنه سيوفي بالتزامه عند الضرورة¹³.

و فضلا عن ذلك فهناك من يعرفها على أنها مستند يرغب الأطراف من خلاله الحصول على امتياز تجاري أو ائتمان دولي أو التزام العميل بضمانات فنية أو تقنية أو عدم التفاوض مع أي مورد آخر¹⁴.

و عليه يتضح أن خطابات النوايا هي عبارة عن خلاصة ما تضمنته المواقف النهائية للأطراف التفاوض في تفسير الأعمال التحضيرية للعقد المراد إبرامه، كما يتضح أن خطابات النية تمثل المرحلة قبل النهائية للمفاوضات، أي يمثل خطوة نحو العقد النهائي ذلك انه يشتمل على رغبة الأطراف المتفاوضة لاتفاق نحو جميع المسائل المتعلقة بالصفقة التي تجري المفاوضات بشأنها، و من ثم يثبت الجدية في السعي نحو إعداد و إبرام العقد النهائي¹⁵.

هذا و قد عرفت محكمة باريس الفرنسية خطاب النية على أنه " خطاب يرمي إلى منح المؤسسة المالية بعض الضمانات حول تنفيذ الالتزام المتعهد به من طرف الغير في مواجهتهن و الذي يولد بالنسبة لمصدره التزامات أكثر أو أقل حدة حسب النية المشتركة للأطراف، بحيث يبدأ مجرد التزام معنوي ليصل إلى مكانة الالتزام القانوني، سواء كان لتحقيق نتيجة أو بذل عناية¹⁶.

و بالتالي فخطاب النوايا يمثل المرحلة قبل النهائية للمفاوضات، أي يمثل خطوة نحو العقد النهائي ذلك انه يشتمل على رغبة الأطراف المتفاوضة لاتفاق نحو جميع المسائل المتعلقة بالصفقة التي تجري المفاوضات بشأنها، و من ثم يثبت الجدية في السعي نحو إعداد و إبرام العقد النهائي¹⁷.

الفرع الثاني: تمييز خطابات النية المرتبطة بالمفاوضات عن خطابات النية في مجال الائتمان:

لقد ظهرت دراسات فقهية تدرس مختلف جوانب هذا الموضوع، إذ أن النموذج الأمثل في هذا الشأن نجد تلك الدراسات المتعلقة بالشركات الكبرى أو شركة الأم التي لها عدة فروع يريد أحدهما الحصول على قرض من أحد البنوك، فتقوم الشركة الأم بإرسال خطاب النوايا إلى البنك لث الثقة لديه فيما يتعلق بالفرع المقترض، غير أن صيغة هذا الخطاب تختلف و تعدد بحسب الحالات¹⁸.

و على العموم تتميز خطابات النوايا المرتبطة بالمفاوضات عن خطابات النية في مجال الائتمان في العديد من النقاط لاسيما من حيث الهدف (أولا) و النطاق (ثانيا) و الأطراف (ثالثا)، و حتي من حيث الزمن (رابعا).

أولا: من حيث الهدف

إن خطابات النوايا المرتبة بالمفاوضات السابقة على التعاقد تهدف إلى إبرام العقد النهائي، أما خطابات النوايا في مجال الائتمان تهدف إلى تسهيل منح الائتمان¹⁹.

ثانيا: من حيث النطاق

إن خطابات النوايا المرتبطة بالمفاوضات لا تجد مكان لها إلا في إطار المفاوضات، في حين خطابات النوايا المستعملة في مجال الائتمان فإنها تمد خارج إطار المفاوضات التي يجيرها الطرفان سعياً لإبرام العقد المتفاوض بشأنه²⁰.

ثالثا: من حيث الأطراف:

إن خطابات النوايا المرتبطة بالمفاوضات السابقة عن التعاقد لا تصدر إلا من قبل أحد الأطراف إلى الطرف الآخر أو من قبل الطرفين معاً، أما خطابات النوايا في مجال الائتمان فإنها تصدر من قبل شخص أجنبي عن العقد الأصلي و توجه إلى أحد أطراف العقد.

كما أن خطاب النية في مجال المفاوضات تضم طريفي التعاقد، في حين خطاب النية في مجال الائتمان يضم ثلاثة أطراف و هم الشركة الأم المرسله الخطاب و الفرع المستفيد و مانح الائتمان المرسل إليه الخطاب.

و عليه يتضح أن الاستعمالات الحديثة لخطاب النوايا أصبحت لا تقتصر على النطاق التفاوضي، بل تمتد لتشمل حتى فيما يتعلق بالحصول على الائتمان، فقد شاع استخدام خطابات النوايا لحصول على القروض البنكية في المجال المالي الأمريكي منذ سنة 1960، إلا أنه لم يعرف خطاب النوايا بهذا المعنى في أوروبا إلا حديثاً، حيث تأكد ظهور بصفة خاصة منذ الحكم القضائي الصادر عن محكمة باريس بتاريخ 25_03_1979²¹

كما يتضح أن خطاب النية يصدر عن الشركة الأم التي تملك في الغالب أسهم الفرع لفائدة الغير، و على ذلك يمكن تعرفه على أنه كل مستند موجه من شركة الأم إلى الغير مانح الائتمان يضمه صاحبه بقصد طمأنة الغير على الوضع المالي للشركة الفرع²²

رابعا: من حيث الزمن:

إن خطابات النوايا المرتبطة بالمفاوضات تصدر قبل المفاوضات أو أثناءها، أما خطابات النوايا المستعملة في مجال الائتمان فإنها تصدر قبل إبرام العقد أو أثناءه أو بعده²³.

المطلب الثاني: صور خطابات النوايا

إن محرري خطابات النوايا غالباً ما يقعون فريسة غموض و تناقض، مما يساهم إلى عدم إدراك المفهوم القانوني لما يستخدمونه من ألفاظ و مصطلحات، و ذلك راجع لكثرة هذه الخطابات و تنوع صورها، فقد تكون خطابات تدعو إلى البدء في التفاوض، كما قد تكون خطابات تدعو إلى الاتفاق.

و عليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، سنبين في الفرع الأول الخطابات التي تدعو إلى البدء في المفاوضات، أما الفرع الثاني سنتحدث فيه عن الخطابات التي تدعو إلى الاتفاق.

الفرع الأول: خطابات البدء في المفاوضات

قد يتعلق خطاب النية بدعوة الطرف الآخر للبدء في المفاوضات حول موضوع عقد معين و أحيانا يسمى هذا النوع بمذكرة التفاهم، إذ في هذا الصدد نشير على أنه هناك اختلاف بين خطاب مذكرة الاتفاق و بين خطاب مذكرة تفاهم فإن كان الأول يتضمن قائمة بأشياء متفق عليها من جانب مصدر الخطاب إلا أن تلك القائمة غير ملزمة

للطرفين، أما الثاني أي خطاب التفاهم فهو يحتوي على نقاط أو رؤوس موضوعات بمقتضاها يدعوا مصدر الخطاب إلى التفاوض حولها²⁴.

و على العموم فهذا النوع من الخطاب يتضمن دعوة محرره للبدء في المفاوضات حول العقد المراد إبرامه مع التأكيد على مواصلة التفاوض و الالتزام بحسن نية في كل مرحلة، و كذا ما يوجبه الالتزام بالأمانة و الشرف في العامل و الامتناع عن الغش و التدليس سواء عند بداية المفاوضات أو أثناء سيرها²⁵.

و قد يتضمن خطاب النية محرره في التعاقد حول بعض العناصر كتفاوض بشأن العناصر الرئيسية المقترحة و تحديد مواعيد المفاوضات و مكائها و الإلتزامات المرتبطة بمرحلة التفاوض كالالتزام بالسرية و عدم التفاوض مع أي مورد آخر و كيفية تسوية المنازعات و غيرها من الأمور المنظمة للتعاقد²⁶.

هذا و قد يثبتوا الأطراف ما توصلوا إليه من اتفاقات مبدئية عن طرق خاطبات، ففي حال انعقادها تعتبر من العمال التحضيرية أو التمهيديّة للعقد المراد إبرامه، فإذا صدرت خطابات النوايا من الشركة القابضة إلى الدائن أي البنك بغرض الحصول على ائتمان للمدين (فرع الشركة) فهي بذاتها قد تكون عقدا و قد لا تكون كذلك، وذلك بالنظر إلى صياغتها و أسلوبها²⁷، إذ أن هذه الصورة من الخطابات مثلها مثل خطابات التعهد بالوفاء عن المدين.

الفرع الثاني: خطابات إبرام الاتفاقات

قد يتضمن خطاب النية دعوة إلى الطرف الآخر لإبرام اتفاق يتعلق بالكيفية التي يجب أن تدار بها عملية المفاوضات حول عقد معين²⁸، كأن يتم وضع إطار لعملية المفاوضات من الناحية التي تتضمن تحديد وقت بدء المفاوضات و مدتها و الدراسات التي سيقوم بها كل طرف حول مختلف الجوانب الفنية و المالية و التنفيذية المزمع الارتباط بها²⁹.

هذا و يجوز أن يتضمن هذا النوع من الخطابات شرطا للمحافظة على سرية المعلومات التي تتضمنها هذه الدراسات أو التي يتم الكشف عنها في مرحلة التفاوض³⁰.

و قد يتضمن خطاب النية الاتفاق المبدئي الحر، إذ أن هذا النوع من الخطابات يصدره محرره بعد أن تكون المفاوضات قد قطعت شوطا كبيرا و تم التوصل إلى أمور و أشياء أساسية ارتضاها محرر الخطاب، غير أنه نص على أن ذلك غير ملزم للطرفين إلا بعد توقيع العقد النهائي، ففي الغالب نجد هذا النوع يتضمن عبارة " subject to contracte"، بحيث هذه العبارة تعني أن الأطراف سيكونون غير ملزمين.

و عادة ما تستخدم هذه العبارة في الدول الآخذة بالقانون العام كالقانون الإنجليزي و الأمريكي، هذه العبارة ليست لها قوة ملزمة، ذلك أن خطاب النية مهما كان محددًا إلا أنه لا تكون له قوة قانونية و لن يكون ملزما و لا قابلا للتنفيذ، غير أنه إذا استطاع احد الأطراف أن يثبت أنه تم التوصل إلى اتفاق على العناصر الجوهرية للعقد و أن التوقيع على وثيقة مكتوبة ليس إلا عنصر إضافي، فسوف يعتبر القضاء أن الأطراف قد وصلوا إلى اتفاق ملزم قانونا حتى و لو لم يتم توقيع العقد النهائي.

و الجدير بالذكر انه هناك نوع من الخطابات تنص صراحة على أن الاتفاق قد تم التوصل إليه، و لكن بعض الشكليات المتعلقة بالتنفيذ لا تزال عالقة و يجب الاتفاق عليها، إذا في مثل هذه الحالة يصح القول إلى أن الأطراف قد توصل إلى اتفاق ملزم قانونا، و لكن تنفيذ العقد يعتمد على انجاز بعض الشروط الشكلية³¹.

ففي الغالب نكون أمام هذا النوع من الخطابات في مجال المفاوضات حول عقود التكنولوجيا و التنقيب عن الثروات الطبيعية، فقد استقر الفقه على أن التوقيع على العقد و البدء في تنفيذه لا يتم إلا بعد الحصول على التراخيص الخاصة باستغلال براءة الاختراع أو المعرفة الفنية، و كذا التراخيص الإدارية لمباشرة النشاط و الدخول في المواقع أو الحصول على تسهيل انتمائي أو قرض من إحدى مؤسسات الائتمان³².

هذا قد تكون الخطابات من الوثائق المعاصرة للمفاوضات، و ذلك إذا تضمنت تفصيلات المعاملة محل التعاقد كالاتفاق على شرط معين أو كما لو اشتملت الخطابات على العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه كالحصول على موافقة جهة حكومية أو مجلس إدارة الشركة الطرف في التعاقد³³.

و هناك صورة أخرى من الخطابات التي تدعو إلى الاتفاق، و هي الخطابات التي تتضمن ضمان أو كفالة إذ أنه هذه الصورة من الخطابات مثلها مثل الخطابات السائدة في مجال الحصول على القروض البنكية من قبل الشركات التجارية، إذ أن الخطاب الأكثر بروزا في هذا المجال هو خطاب الثقة، فقد يتضمن هذا الخطاب إلزاما بعمل بحيث يكون هذه الالتزام إما بتحقيق نتيجة و إما ببذل عناية، و ذلك وفقا لصياغة الخطاب و أسلوبه³⁴.

و في ختام هذا المبحث يتضح أن خطابات النوايا تتعلق أساسا بمرحلة مفاوضات عقود التجارة الدولية، فهي خطوة نحو إبرام العقد النهائي، و طالما أننا نتحدث عن خطابان النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية فإن الأمر يقتضي تمييز هذه الخطابات عن باقي الخطابات الأخرى لاسيما المتعلقة بالائتمان.

حيث أن خطابات النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية تتميز عن خطابات النوايا في مجال الائتمان، و ذلك في عدة جوانب سواء من حيث الهدف أو النطاق أو الأطراف، و هذا ما تم التطرق إليه من قبلنا سلفا.

كما يتضح أيضا من خلال هذا المبحث أن خطابات النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية لها العديد من الصور، إذ نجد صورتين أساسيتين قد شمل باقي صور هذه الخطابات و هما خطابات البدء في المفاوضات و خطابات إبرام الاتفاقات، فالصورة الأولى قد تكون مجرد دعوة إلى التفاوض كما قد تتضمن بعض العناصر كالتفاوض بشأن بعض العناصر كتحديد مواعيد التفاوض و مكانه.

أما الصورة الثانية من خطابات النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية و التي هي خطابات إبرام الاتفاقات نجدها تتضمن أساسا إبرام اتفاقات كوضع إطار لعملية المفاوضات، و كذا الاتفاق على الحفاظ على سرية المعلومات.

المبحث الثاني: القوة الملزمة لخطابات النوايا

بما أن خطابات النوايا المرتبطة بالمفاوضات هي وثيقة تعبر عن نية صاحبها، فإنه من الطبيعي أن تثير هذه الوثيقة العديد من التساؤلات حول قيمتها القانونية، إذ أن القيمة القانونية لخطابات النوايا تختلف بحسب نوع كل خطاب و صياغته و العبارات و الألفاظ التي يتضمنها³⁵، لذلك فقد تكون لها قيمة قانونية ملزمة و قد لا تكون كذلك، هذا و

تعتمد مسألة تكيف خطابات النوايا أساسا على أسلوب صياغته و بناء هيكله، فأشكالية تحديد القيمة القانونية لخطاب النية تكمن في خلو صياغته مما يتعين يفيد أن إرادة الأطراف تتجه إلى اعتباره عقدا. و عليه سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، سنبين في المطلب الأول مدى إلزامية خطابات النوايا، أما المطلب الثاني سنتطرق فيه إلى أثر صياغة خطابات النوايا على تكيفها القانوني.

المطلب الأول: مدى إلزامية خطابات النوايا

إن لفظ النية يفيد أمر مستقبلي لم يطرح بعد أو لم يكشف عنه، و هو لفظ لا يفيد الإلزام، إذ الغالب نجد محرر الخطاب يقصد عدم الالتزام بأي شيء لاسيما و أن مقصده هو رسم الخطوط العامة و وضع الإطار المبدئي للمفاوضات المستقبلية تمهيدا لإبرام العقد النهائي³⁶، حيث اختلف الفقه في ما إذا كانت خطابات النية لها قوة ملزمة أو أنها ليس لها قوة ملزمة فهناك من يرى أن خطابات النية ليس لها قيمة قانونية و هناك من يرى العكس. و عليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، سنبرهن في الفرع الأول من خلال الفقه و مفكري القانون أن خطابات النوايا ليس لها قيمة قانونية، أما في الفرع الثاني سنبين فيه العكس أي أن خطابات النوايا لها قيمة قانونية.

الفرع الأول: خطابات النوايا ليس لها قيمة قانونية:

و طالما أن خطابات النوايا هي عمل إرادي يهدف مصدره في الغالب إلى مجرد دعوة الآخرين للتفاوض على العقد المراد إبرامه، فإنها لا تتضمن بداهة العزم النهائي على التعاقد، لأن مصدر الخطاب لا يعلن عن إرادته الباتة في ذلك، و من ثم يظل المبدأ العام قائما فيما يتعلق بجرية المفاوضات دون تقييد الأطراف بقيود معينة، و بالتالي تظل الإرادة حرة طليقة لا تفرض التزاما على مصدر الخطاب.

و منه فخطاب النية ليس له أي قيمة قانونية و لا يلزم صاحبه، بل هو مجرد نية إلا أن هذا لا يمنع أن تثار المسؤولية التقصيرية عن الضرر الناجم عن الإخلال بالواجب الأساسي بمراعاة حسن النية في مرحلة المفاوضات و الانحراف عن السلوك الطبيعي للرجل المعتاد.

و يثور إشكال تحديد القيمة القانونية لخطاب النية إذا كان هناك غموض في أسلوب صياغة الخطاب، بحيث لا يعرف معه مدى قوته الإلزامية، فإذا كانت القاعدة العامة أن أي خطاب يشمل على تعهد يلزم مصدره بتنفيذه، فإن عبارات الخطاب قد تشتمل على تعهد يثير التساؤل فيما إذا كانت له أصلا قيمة قانونية من عدمه.

إن صياغة خطابات النوايا هي التي تؤدي إلى مدى الإلزام من عدمه، و من ثم يظهر مدى الاعتداء بكيفية التعبير عن إرادة مصدره، لذلك يجب أن تكون التعبير عن الإرادة صريحا لا ضمنيا، فالتعبير الصريح هو الذي يفصح عن الإرادة بطريقة مباشرة أي هو التعبير الذي لم يقصد به إلا غرض واحد، أما التعبير الضمني هو الذي ينشئ عن الإرادة بطريقة غير مباشرة أي بوسيلة يمكن أن يستنبط منها دلالة التعبير في ضوء ظروف الحال³⁷.

و حتى يبقى خطاب النية خارج دائرة الإلزام، فيجب أن تراعى في صياغته عدة أمور أهمها الحرص على عدم استخدام أي جملة تعبيرية أو لفظ يفيد الإلزام لاسيما استعمال بعض المصطلحات مثل يقبل أو يوافق أو يرض، لذلك يجذب اللجوء إلى ألفاظ أخرى مثل يبدوا و كذا النص على حرية الأطراف في إبرام مفاوضات موازية.

الفرع الثاني: خطابات النوايا لها قيمة قانونية ملزمة

قد تعبر خطابات النوايا أحيانا عن اتفاقات نهائية تعقد على هامش الاتفاق على العقد المتفاوض بشأنه³⁸، بحيث تدل عبارات الخطاب عن إبرام عقدا فعلا كأن تذكر العبارة التالية" نتشرف بإبلاغكم أننا قد علمنا مضمون العقد المقدم منكم بخصوص عقد إنشاء و توريد و تركيب و تجربة مصنع... و وافقنا على شروطه و أننا نقبل ذلك العرض، مع الرجاء بأن يتم إبلاغنا خلال مدة عشرة أيام بخطاب مسجل بعلم وصول الخطاب موقع و معتمد تاريخه بالرد على قبولنا لعرضكم المشار إليه³⁹.

هذا و توجد خطابات النوايا ما تعتبر فعلا عقدا، إلا أنها معلقة على شرط أو أكثر كموافقة السلطة المختصة أو الحصول على ائتمان بنكي أو ترخيص جمركي، فإذا تحقق الشرط أنتج العقد آثاره رجعيًا من يوم توقيع الخطاب الذي يحتويه، أما إذا لم يتحقق الشرط زال كل أكثر، كما أنه قد تتضمن بعض الخطابات التزاما قطعيا بعدم إجراء المفاوضات مع الغير خلال مدة محددة⁴⁰.

و بما أن خطابات النوايا متنوعة و متعددة، فإنه يصعب القول أن كل خطاب يعد دعوة للدخول في مفاوضات مستقبلية حول إبرام عقد معين، إذ أن هذا التنوع و التباين في صيغ الخطاب له أثر على التكييف القانوني لخطابات النوايا و طالما أن خطاب النوايا هو تصرف إرادي صادر عن محررها، فإنها يترتب عليها أثر معين، فالنظام القانوني للعقود يقتضي أن تكون إرادة الأطراف حرة مستقلة لاسيما فيما يتعلق بالعقد و ما يضعه الأطراف يعد قواعد قانونية تطبيقا لقاعدة العقد قانون المتعاقدين.

و منه فإرادة محرر الخطاب أو مصدره يمكن أن تحسم إشكالية القيمة القانونية للخطاب، بحيث يجوز لمصدر الخطاب أن ينص صراحة عند صياغة الخطاب على أنه مجرد دعوة للتفاوض و ليس عقدا، كما يجوز النص على أن يتضمن الخطاب مسائل معينة يعتبر بشأنها أنه قد أبرم عقداً و من ثم يكون للخطاب قيمة قانونية مثلها مثل ما هو مقرر للعقود، بحيث يترتب عليه مسؤولية من يخل بالتزامه الناشئ عن الخطاب⁴¹.

المطلب الثاني: أثر صياغة خطابات النوايا على تكييفها القانوني

إن صياغة خطابات النية لا تعكس بالضرورة الإرادة التي تضمنتها هذه الخطابات بالقدر الذي يمكن من خلاله استظهار الأثر الملزم من عدمه الذي اتجهت إليه هذه الأخيرة (الإرادة) عن طريق ما جسده من أوضاع مادية أثناء التفاوض أو قبل إبرام العقد النهائي، ما لم تثبت لها بعض الشروط التي يمكن عند استجماعها.

فاشترط الصياغة القانونية الواضحة، المحددة، الكاملة: هي شروط أساسية لا غناء عنها في استجلاء اثر القوة الملزمة لمستندات قبل التعاقد، ووضعها في مكانها الصحيح على النحو الذي قصدته الإرادة أو الإيرادات المنظمة لها، وحتى يترتب الخطاب أثره لا بد من توافر الأهلية لدة مصدر الخطاب

حيث اختلف الأنظمة القانونية حول تحديد القيمة القانونية لخطابات النوايا، ذلك ان الخطاب يتوقف على طريقة صياغة الخطاب، لذلك يتعين أن تتضمن الرسالة تحديد واضح لا لبس فيه للموضوع المراد الاتفاق عليه، و تبعا لصياغة

الخطاب فقد يكون الخطاب مجرد تعهد أخلاقي لا يرتب القانون عليه أثرا وذلك راجع لعدم وجود أي تعهد أصلا أو لغموض أو عدم الدقة أو استخدام ألفاظ ليس لها مفهوم قانوني معين. و عليه سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، سنتطرق في الفرع الأول إلى شروط نفاذ الخطاب في مواجهة الأطراف المتفاوضة، أما الفرع الثاني سنبين فيه موقف بعض الأنظمة المقارنة من خطابات النية.

الفرع الأول: شروط نفاذ خطاب النية في مواجهة الأطراف المتفاوضة

إن خطابات النية لا ترتب أثرها إلا توافرت شروط تتعلق أساسا بصياغتها(أولا)، و لا بد أيضا من توافر الأهلية اللازمة التي بمقتضاها يكون الخطاب صحيحا(ثانيا)

أولا: شروط صياغة خطابات النية

حتى يرتب خطاب النية أثره فلا بد ان تكون صياغته واضحة، كما يجب أن تكون الصياغة محددة، و فضلا عن ذلك يشترط أن تكون الصياغة كاملة

01_ أن تكون الصياغة الواضحة:

إن غالبية الفقه يرون لا بد أن تكون صياغة خطاب النية واضحة، بحيث أن ثبوت القوة الملزمة لخطاب النية أو نفيها يعتمد بالدرجة الأولى على وضوح المحرر، فإذا الهدف من كتابة أي محرر هو توصيل الفكرة إلى الآخرين فإن صياغة الخطاب تهدف بصفة خاصة التعبير بوضوح عن الخطاب حول موضوعه و شروطه وبطريقة تنقل المعنى المراد كاملا على نحو لا تظهر معه الحاجة إلى البحث خارج هذا المستند أو الوثيقة عن الحلول للخلاف المحتمل بين تلك الأطراف الذي قد يثور، فيما لو ابرم العقد وبدأت خطوات تنفيذه⁴².

كما يرى الفقه أنه لا بد من مراعاة تطبيق مبدئين هامين و هما مبدأ سلطان الإرادة و مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، فالأول مؤداه حرية أطراف التعاقد في تشكيل اتفاقهما على النحو الذي يريدانه، و الثاني مؤداه فمؤداه ارتباط طرفيه بما وقع الاتفاق عليه، ولا يمكن التكهن بان يؤدي هذا المبدئان عملهما، فضلا عن قيامهما أصلا، بدون أن يتوفر للوسط الذي يراد إعمالهما وإنتاج آثارهما فيه، الوضوح الكافي لاسيما أن الوسط الذي تسبح به المستندات والوثائق المراد صياغتها هو وسط (مرحلة) ما قبل التعاقد⁴³.

تكون الصياغة القانونية لمستندات قبل التعاقد غير واضحة إذا استخدمت فيها عبارات غريبة أو كلمات مهجورة أو ألفاظ مستعارة من لغات أخرى غير لغة العقد الأصلي المراد إبرامه، فغموض المستند ما قبل التعاقد وعدم وضوحه يؤدي إلى تفسيرات متعددة، وما يثور من مصاعب جمة عند اللجوء إلى قواعد التفسير، لغموض الإرادة في مرحلة ما قبل التعاقد التي قد لا تجدي نفعاً فيها هذه القواعد للوقوف على مقصدها الحقيقي⁴⁴.

و هذا ما أكدته بعض التشريعات المقارنة حيث جاء في القانون الإنجليزي⁴⁵ الذي يحظر على المتعاقدين أو الموثقين القانونيين استخدام اللغة اللاتينية في الإجراءات القانونية عند التفاوض على العقود وإبرامها. إلا أنه تبين بعد فترة انه لم يحقق الغرض منه، لذا صدر قانون آخر يسمح باستخدام الكلمات باللغة نفسها التي شاع استخدامها.

كما جاء في المادة 01 من القانون الفرنسي⁴⁶ التي تلزم المتعاقدين لكتابة مستندات قبل التعاقد بما في ذلك الإعلانات باللغة الفرنسية وفي ضرورة وضوح الوثائق ما قبل التعاقدية في مجال التطبيق العملي (ساحة القضاء)، قضت محكمة باريس في قرار لها، بان وضوح عبارات التعهدات الشرفية التي قطعها الأطراف فيما بينهم أثناء تفوضاتهم التعاقدية بإبرام العقد في اقرب وقت ممكن بعد اتخاذ الإجراءات اللازمة للتنفيذ، يعد أمرا لازما لثبوت القيمة القانونية للاتفاقات التي تضمنتها من اجل ضمان ذلك.

حيث قضت محكمة النقض المصرية في قرار آخر جاء في حيثياته "...ومن ذلك تبين بان صيغة المستند التعاقدية الذي وقعه الطرفان (المدعي والمدعى) قبل إبرام العقد، كان من الغموض الذي شابه مما أدى إلى إسقاطه كدليل على الارتباط التعاقدية على نحو إلزامي"⁴⁷.

02_ أن تكون الصياغة المحددة:

يشترط في صياغة خطاب النية أن يكون محددًا، أي أن تكون الصياغة معبرة عن المعنى الذي قصده مصدر الخطاب إذ أن بعض الفقه يرون أنه يجب أن يكون القائم بالصياغة على دراية تامة بمعنى كل كلمة يستخدمها لتؤدي الغرض المطلوب بأعلى درجة من الدقة. على نحو يظهر من خلاله القيمة الحقيقية التي خلعتها احد الأطراف أو جميعهم على ما تم تنظيمه بينهم في المرحلة السابقة على التعاقد⁴⁸.

و عليه لا بدّ من تحديد معاني الاتصالات والمشاورات المتبادلة، حيث استقر رأي غالبية الفقه في الصياغة المحددة على مدلولها كأن يقال "ما لم يرد نص على خلاف ذلك"، "مع عدم الإخلال بـ"، "مع مراعاة"، "على سبيل المثال لا الحصر" فان ورود مثل هكذا عبارات في متن المستند ما قبل التعاقدية لا يخل بشرط الصياغة المحددة بل يجسده⁴⁹.

حيث جاء في المادة 63 من القانون المدني النمساوي على "إن تحييد الأثر الملزم لخطاب النية "Intent" التعاقدية يستلزم النص على ذلك بأسلوب بارز ومحدد.

كما اصدر القضاء الفرنسي العديد من القرارات بمناسبة التأكيد على صياغة النية التعاقدية في رسائل النوايا بصورة محددة، لا لبس فيها كشرط جوهري لالتزامها قانونا، ومن ذلك ما قضت به محكمة النقض الفرنسية في احد قراراتها، بان اشمال رسائل النوايا التي أرسلها المرسل إلى المرسل إليه على العناصر الجوهرية للعلاقة التعاقدية المراد إبرامها بينهما، إلا إنها قصرت في أساليب أو طرق صياغاتها القانونية عن المعنى الحقيقي، لما يرومه المرسل من المرسل إليه، على وجه يصعب القول معه بوجود النية القانونية التعاقدية من جانب مصدر رسائل النوايا التعاقدية، أو ردود المرسل إليه برسائل أخرى مقابلة لافتقارها في أساليب صياغاتها القانونية التي جيئت بها لصفة التحديد والتعيين، على وجه يمنع اللبس عنها ويجردها من عموميتها.

03_ أن تكون الصياغة الكاملة:

تكون صياغة خطاب النية كاملة إذا كانت تعبر على إرادة الأطراف تعبيراً حقيقياً إلا أن الواقع نجد بعض الفقه يرون أن شرط الصياغة الكاملة لمستندات قبل التعاقد، ما هو إلا شرط نسبي يختلف مداه تبعا للأشكال المتعددة التي يتم تنظيم هذه المستندات على مقتضاها، والتي عادة ما تفرضها المراحل المختلفة التي تتخللها دعوات إلى التفاوض،

مفاوضات اتفاقات تمهيدية، تقوم الأطراف الساعية إلى التعاقد خلالها في تنظيم أوضاع مادية في حقبة ما قبل إبرام العقد النهائي.

غير أن فريق آخر من الفقه يرون أن شرط الصياغة القانونية الكاملة لمستندات ووثائق ما قبل التعاقد، هو شرط أساسي لا غنى عنه في شتى فترات مرحلة ما قبل التعاقد، وأياً كانت الأشكال التي يتم تنظيم المستندات والوثائق ما قبل التعاقدية على مقتضاها. إذ يجب وفقاً لهذا الرأي أن تتضمن الصياغة القانونية على كافة العناصر الجوهرية للمستند ما قبل التعاقدية بحد ذاته، دون النظر إلى طبيعة هذه العناصر، وأثرها بالنسبة إلى العقد النهائي المنشود. حيث يبقى للمستند ما قبل التعاقدية الكيان المستقل. عند صدوره. والقيمة التعاقدية التي يختلف مداها، وفقاً لما تنتهي إليه الصياغة القانونية لعبارة وألفاظ مضمونه، وبخلاف ذلك أي صياغة بعض العناصر واقتطاع العناصر الأخرى من المستندات قبل التعاقدية، يثير مشاكل جمة، من أهمها هو النزاع على القوة الملزمة لها⁵⁰.

حيث نصت المادة 13 من القانون المدني الكندي التي جاء في مضمونها: (يجب أن تتضمن الصياغات القانونية الرسمية وغير الرسمية للمستندات السابقة على توقيع العقد النهائي، على جميع العناصر كافة المميّزة للارتباط بالاتفاقي الملزم

" كما جاء في إحدى قرارات محكمة النقض الفرنسية على أن "جميع البيانات الإلزامية كافة الواردة في العقد النموذجي الملحق" مع التحديد أن هذا العرض: "ينبغي أن يقوم في شكل واضح ومقروء" وان يكون "مكتوباً بأحرف لا يقل ارتفاعها عن ارتفاع معين" و ينص مستند مشروع العقد النموذجي في مستهله على أن "الاعلامات الكاملة هدفها أن، تشرح لكم ما يجب القيام به وكيف سيتم صرف التعويض"⁵¹.

و عليه يتضح أن موقف محكمة النقض الفرنسية من اشتراط الصياغة القانونية الكاملة، لفتت فيه نظر قضاة الموضوع إلى بيان العناصر الناقصة في الصياغة القانونية للوثيقة ما قبل التعاقدية، لاعتبار التعبير عن الإرادة، ليس إيجاباً بالبيع

ثانياً: أثر الأهلية على صحة خطاب النية:

بما أن خطاب النية هو مستند ينطوي على عمل إرادي إنفرادي أساساً و تبادلي ضمناً، فإن بالضرورة يرتب أثراً معيناً⁵²، و طالما أن خطاب النية هو تصرف قانوني و ليس مجرد عمل مادي فإنه لا بد أن تتوفر في المفاوض أهلية الأداء حتى يكون تصرفه صحيحاً⁵³

فالواقع أن الشخص لما يدخل المفاوضات فإن إرادته تتجه إلى إحداث أثر قانوني، حيث تنطوي هذه الإرادة على نية الالتزام و هي الالتزام بالمفاوض بحسن نية و ما يتفرع عنه من إلتزمات، و من ثم يجب أن يكون هذا الشخص صالحاً للقيام بذلك، فإذا كان العقد سيقع باطلا لانعدام أهلية التفاوض أو قابلاً للإبطال لنقص أهليته فلا معنى للتفاوض⁵⁴

و عليه يكون التفاوض باطلاً إذا كان المفاوض عديم الأهلية أو ناقصها، و سواء هذا أو ذاك فإنه يجوز للمفاوض عديم الأهلية أو ناقصها أن ينسحب من المفاوضات دون أية مسؤولية⁵⁵، إذ أن الأمر لا يقتصر على عديم الأهلية أو

ناقصها فقط بل يمتد ليشمل حتى كامل الأهلية، حيث يجوز لهذا الأخير أن ينسحب من المفاوضات إذا تبين له أن المتفاوض الآخر عدم الأهلية

و في هذا الصدد نشير أن الاتفاق على التفاوض يقع باطلا إذا كان الشيء المتفاوض عليه خارجا عن دائرة التعامل بطبيعته أو بحكم القانون أو إذا كان سببه مخالفا للنظام العام و الآداب العام، و لما كان الأمر يتعلق بالمفاوضات فإن مختلف المستندات و الوثائق المتبادلة بين الأطراف المتفاوضة و التي منها خطابات النية، فإن الأمر يثير مشكلة تنازع القوانين حول القيمة القانونية لتلك المستندات و التي منها خطاب النية⁵⁶

و عليه إذا عرض نزاع على القاضي بخصوص تنفيذ خطاب النية و كان النزاع ذو طابع دولي لاسيما فيما يتعلق بالتجارة الدولية، فإنه يتعين على القاضي أن يبحث عن حل بخصوص هذا النزاع المتعلق بخطاب النية في قواعد الإسناد و التي بمقتضاها يتم تحديد القانون الواجب التطبيق⁵⁷

الفرع الثاني: موقف بعض التشريعات المقارنة من خطابات النية

وقد تعتبر هذه الخطابات عقدا، وذلك إذا تبين أن صياغة الخطاب الهدف منها إبرام العقد النهائي أو الإعلان عن الالتزام الفعلي بما تم التفاوض عليه، إذ في هذه الحالة يعتبر الخطاب عقدا ابتدائيا أو تمهيدا له قيمة قانونية، حيث اختلفت الأنظمة القانونية بشأن القيمة القانونية لخطابات النوايا.

و عليه سنبين من خلال هذه الفرع موقف القانون الإنجليزي من من خطابات النية(أولا)، كما سنبين موقف القانون الأمريكي(ثانيا)، و فضلا عن ذلك سنبين موقف القانون الفرنسي(ثالثا)، هذا و سنبين بالضرورة موقف المشرع الجزائري من هذه الخطابات(رابعا).

أولا: موقف القانون الإنجليزي

وفقا للقانون الإنجليزي فإن خطاب النية لا يعد عقدا، ذلك انه لا يزال في مرحلة المساومة، و من ثم فليس له قوة ملزمة إلا إذا كانت الإرادة صريحة لمصدره⁵⁸، و منه فالخطابات النوايا لها تأثير كبير في الاعتداء بها تعبيراً عن إرادة مصدره

59

فالقانون الإنجليزي لا يعرف فكرة عقد التفاوض الذي يلزم أطرافه، و في حالة عدم تضمن صياغة الخطاب ما يدل على اتجاه إرادة طرفيه في شأن قوته الملزمة، فإن محاكم القانون العام في إنجلترا تميل إلى عدم اعتباره قابلا للتنفيذ، فقد استقر القضاء الإنجليزي على عدم الاعتراف بالمسؤولية قبل التعاقدية و كل ما يدور أثناء المفاوضات و قبل التوصل إلى اتفاق حقيقي و كل الوثائق و منها خطابات النوايا تكون خارج دائرة القانون⁶⁰.

ففي إحدى القضايا التي تخلص وقائعها في أن إحدى الشركات الهندسية في إنجلترا قد أرسلت خطابا إلى شركة أخرى تجربها في رغبتها في التعاقد معها و أخطرتها بالبدء في الأعمال دون انتظار، و على إثر خلاف بين الطرفين رفع المر إلى القضاء، حيث قررت المحكمة المختصة ان الخطاب لم ينشأ أي التزام تعاقدي رغم تنفيذ العمال من قبل الطرف الآخر⁶¹.

ثانيا:موقف القانون الأمريكي:

يفرق القانون الأمريكي بين كل حالة على حدة، بحيث انه يعتد بنية الأطراف لاسيما إذا ثبت أنهم قصدوا من تحرير الخطاب إثبات ما تم التوصل إليه من اتفاقات، إذا أن هذا يشكل عقدا دون الحاجة إلى توقيع العقد النهائي، و من يعتد بالخطاب كوثيقة ملزمة قابلة للتنفيذ حتى و لو علق مضمون هذا الخطاب على شرط معين⁶².

ذلك أن الأطراف توصلوا إلى اتفاق بخصوص بعض العناصر الجوهرية للعقد المراد إبرامه، و أن التوقيع على هذا الأخير ليس سوى تأكيداً لذلك الاتفاق، و من ثم يكون مصدر الخطاب او محرره ملزماً بما تم الاتفاق عليه تحت طائلة المسؤولية العقدية.⁶³

هذا و يوجد حالة أخرى يعتد بها في الخطاب على انه عقدا، و هي أن يترك الأمر للقاضي ليقرر وفقاً لقاعدة " لا يقبل من أحد قولاً يتنافى مع سلوكه السابق " إذ أن هذه القاعدة تتفق مع قول الشرعيين " فمن سعى في نقض ما تم على يديه فسعيه مردود عليه "، و على هذا الأساس قامت مسؤولية التفاوض بحسن نية⁶⁴.

و عليه يتضح أن الأصل في القانون الأمريكي أن رسائل النية ليس لها أية قوة قانونية ملزمة، غير أنه إذا ثبت للقاضي بأن إرادة الأطراف المتفاوضة اتجهت إلى نية الدخول في علاقة تعاقدية بمقتضى هذه الخطابات، فإن هذه الأخيرة تكون لها قوة عقدية ملزمة من مصدرها، و من ثم ترتيب المسؤولية العقدية في حالة الإخلال بها⁶⁵.

و عموماً فالقيمة القانونية لخطابات النوايا تتوقف على طريقة صياغتها و المعلومات و البيانات التي تشتملها، إذ يجذب أن تتضمن ألفاظ صريحة سواء كانت ذات طابع ملزم أو غير ملزم، وذلك حتى لا تكون سنداً قانونياً لمقتضياتهم بعد ذلك⁶⁶.

ثالثاً: موقف القانون الفرنسي

من خلال استقراء نصوص القانون الفرنسي نجد أن خطابات النوايا ليست لها القوة الملزمة أو طابع تعاقدية يمكن أن يترتب المسؤولية العقدية بالنسبة لمصدره أو الطرف الذي وجه إليه، و ذلك انطلاقاً من مبدأ عام هو حرية المفاوضات، و لكن مع ذلك فإن المسؤولية تتحقق عن الضرر الناتج عن كل تصرف قبل تعاقدية في حالة عدم إتمامه⁶⁷.

غير أن السائد في القانون الفرنسي هو أن أي مستند يعتبر عقداً فيما تم التعبير عنه، و هذا ما يحدث عندما يحرص طرفي التعاقد على إثباته في محرر و توقيعه ثم يرسل إلى الطرف الآخر ليضع هو الآخر توقيعه بالموافقة، و من ثم فليس هناك ما يمنع الاتفاق على بعض المواضيع الخاصة بالعقد النهائي، فذا حصل ذلك فإن الخطاب يعد عقداً يترتب عليه المسؤولية المدنية طالما كان الخطاب موقعاً.

و في جميع الأحوال فإنه يتعين الفحص الموضوعي لمضمون خطاب النوايا، و كذا البحث عن الإرادة الحقيقية لمصدر الخطاب وفقاً لقواعد.

و عليه فالأصل في القانون الفرنسي أن خطاب النوايا لا يترتب عليه أية مسؤولية بالنسبة لمصدره أو الطرف الآخر الذي وجه إليه الخطاب، غير أنه لا يوجد ما يمنع الأطراف المتفاوضة من الاتفاق على بعض العناصر الخاصة بالعقد النهائي فإذا وقع هذا النوع من الاتفاق كنا بصدد المسؤولية العقدية عند الإخلال بما تم الاتفاق عليه⁶⁸.

فالقضاء الفرنسي لم يتردد في ترتيب المسؤولية العقدية كلما ثبت وجود نية لدى الأطراف المتفاوضة في وجود عقد مستقبلي أثناء الفترة السابقة عن التعاقد على العقد النهائي، حيث قررت محكمة النقض الفرنسية إسباغ القوة الملزمة على محضر اجتماع تم الاتفاق عليه بين الأطراف المتفاوضة، بحيث تم تعيين المسير و الحصص، فقررت بأن هذا المحضر يدل على أن نية الأطراف المتفاوضة قد اتجهت إلى تكوين وعد بإنشاء شركة، و اعتبرت بأن رفض إتمام الإجراءات يعتبر إخلال بالالتزام تعاقدية رغم أن الوثيقة أي محضر الاجتماع لا يعتبر عقدا.

هذا و قد أثار القضاء الفرنسي أنه يجوز مسائله مراسل تلك الخطابات تقصيرا و إلزامه بالتعويض عن الأضرار التي سببها على أساس إدلائه ببيانات غير صحيحة التي أوردها في خطابه و التي تولدت عنها ثقة مشروعة لدى المرسل إليه⁶⁹.

رابعا: موقف القانون الجزائري:

إن المشرع الجزائري لم ينظم خطابات النوايا بموجب نصوص قانونية في القانون المدني⁷⁰، غير أنه الفقه الجزائري اعتبر خطاب النوايا الموقع من طرفيه المثبت للاتفاقات بينهما يعد عقدا يخضع للقواعد العامة المقررة للعقود لاسيما فيما يتعلق بالمسؤولية في حالة الإخلال بالالتزامات.

هذا و قد استقر اجتهاد المحكمة العليا في الجزائري على أن للقاضي سلطة مطلقة في تفسير العقود وسائر المحررات مستهديا بالوقائع الدعوى و ظروفها، شريطة ألا يخرج في تفسيره للعبارات التي تضمنتها هذه المحررات، فإذا أخذ بمعنى غير المعنى الذي تحمله تلك العبارات فعليه بيان مبررات إعراضه عن المعاني الأخرى و كيفية استخلاصها، إذ القاضي في هذه الحالة يخضع قضاؤه لرقابة المحكمة العليا.⁷¹

و عموما فالقيمة القانونية لخطابات النوايا تتوقف على طريقة صياغتها و المعلومات و البيانات التي تشتملها، فصياغة خطاب النية له أثره في ترتيب المسؤولية عند الإخلال من عدمه، إذ يجذب أن تتضمن ألفاظ صريحة سواء كانت ذات طابع ملزم أو غير ملزم، وذلك حتى لا تكون سنداً قانونياً لمقتضياتهم بعد ذلك⁷²

و في ختام هذا المبحث يتضح أن خطاب النية يكون ملزما و يرتب أثر القانوني، و ذلك إذا كانت صياغته واضحة و محددة و كاملة، حيث تكون صياغة الخطاب واضحة إذا تم التعبير عنه بوضوح، ذلك أن الهدف من الخطاب هو التعبير عنه بوضوح لاسيما فيما يتعلق بمضمونه و شروطه و بطريقة تنقل المعنى المراد كامل، و بالنتيجة عدم البحث خارج المستند أي خارج الخطاب

و كما يشترط أن تكون الصياغة واضحة، كذلك يشترط أن تكون الصياغة محددة، و لا تكون صياغة الخطاب محددة إلا إذا كانت معبرة عن المعنى الذي قصده مصدر الخطاب، و فضلا عن ذلك يشترط في خطاب النية حتى يرتب أثره أن تكون صياغته كاملة، و لا تكون كذلك إلا إذا كانت هذه الصياغة تعبر عن إرادة الأطراف تعبيرا حقيقيا على النحو الذي يستجيب و متطلبات الإرادة الحرة

هذا و يتضح أن الأنظمة القانونية قد اختلفت حول القيمة القانونية لخطابات النية، فهناك من يرون أن خطابات النية تعد من قبل العقود و هناك من يرون أن خطابات النية لا ترتقي إلى منزلة العقد، فالقانون الإنجليزي مثلا يرى أن

خطاب النية ليس عقداً ذلك أن الخطاب لا يزال في مرحلة المساومة، أما القانون الأمريكي يرى أنه إذا ثبت أن مصدر الخطاب كان يهدف من وراء تحريره للخطاب إثبات بعض الإتفاقات، فإن الخطاب في هذه الحالة يعد عقداً أما بالنسبة لموقفى المشرعين الفرنسي و الجزائري، نجد الأول يعتبر أن خطابان النية تعد من قبيل العقود و ذلك بالنسبة لما تم التعبير عنه في هذا الخطاب، أما الثاني أي المشرع الجزائري فلم ينظم خطابات النية بموجب نصوص قانونية إلا أن بعض شرح القانون الجزائري يرون أن خطابات النية الموقعة من طرفيه المثبت لاتفاقات بينهما فإنها تعد من قبيل العقود تخضع للقواعد العامة التي تحكم العقود

خاتمة

تبعا لما تقدم نخلص بأن خطابات النوايا تعد من من الأعمال التحضيرية للعقد المراد إبرامه في المستقبل، فمضمون هذه الخطابات هو الاتفاق على المسائل المتعلقة بالصفة التي تجري المفاوضات بشأنها، هذا و تتعدد صور خطابات النية بالنظر إلى صياغتها، فقد تكون خطابات تدعوا إلى البدء في المفاوضات، كما قد تكون خطابات تتضمن إبرام اتفاقات تمهيدية حول العقد محل التفاوض.

إن خطابات النوايا المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية قد ترتقي إلى منزلة العقد، و من ثم ترتيب المسؤولية العقدية في حالة الإخلال لاسيما إذا قام الدليل بأن الأطراف المتفاوضة قد قصدوا من تحرير الخطاب إثبات ما تم التوصل إليه من اتفاقات، و لكن إذا ثبت العكس فإن الخطاب لا يرتقي إلا منزلة العقد و لا يترتب عليه المسؤولية العقدية.

لقد اختلف التشريعات المقارنة حول القيمة القانونية لخطابات النوايا في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية، فهناك من يرى بأن هذه الخطابات تعد من قبيل العقود و ترتب المسؤولية المدنية في حالة الإخلال به، و من بين هذه التشريعات نجد القانون الأمريكي و الفرنسي، و هناك من يرون أن خطابات النية في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية لا ترتقي إلى منزلة العقد و من بين هذا التشريعات نجد القانون الإنجليزي، بينما المشرع الجزائري نجده لم ينظم هذه الخطابات بموجب نصوص قانونية

و على العموم فإن هذه الخطابات تتوقف على صياغتها فإذا كانت عبارات هذه الخطابات صريحة و واضحة و تهدف إلى إبرام اتفاقات فإننا نكون بصدد عقد يترتب عليه المسؤولية العقدية في حالة الإخلال به، أما إذا كانت عبارات الخطاب غير واضحة و لم يثبت بأن الأطراف المتفاوضة قد قصدوا من تحريره إبرام اتفاقات فإن الخطاب لا يرتقي إلى منزلة و لا يترتب عليه المسؤولية العقدية عند الإخلال به.

و لا بد من توافر الأهلية الكاملة لدى مصدري الخطاب تحت طائلة البطلان، حيث هذا البطلان قد يكون مطلقا كما قد يكون نسبي، و من ثم يجوز للمتفاوض عديم الأهلية أن ينسحب من المفاوضات دون ترتيب أية مسؤولية وذلك لبطلان اتفاهه على التفاوض، و كذلك يجوز للمتفاوض عديم الأهلية أن ينسحب من المفاوضات دون ترتيب أية مسؤولية و ذلك إذا تبين له أن مصدر الخطاب عديم الأهلية أو نقاصها، و بالتالي فلا معنى للاستمرار في المفاوضات

فإذا ثار نزاع حول خطابات النية المقترنة بمفاوضات التجارة الدولية، فإنه يتعين على القاضي أن يبحث عن الحل

في قواعد الإسناد

و بناء على ذلك نوصي بأنه يجب أن يقوم المشرع الجزائري بتنظيم هذه الخطابات بموجب نصوص قانونية واضحة خاصة أن الجزائر قد فتحت الكثير من الاستثمارات الأجنبية التي من شأنها أن تثير الكثير من النزاعات في المستقبل لاسيما فيما يتعلق بخطاب النية و مدى قوته الملزمة.

قائمة المراجع:

• نصوص قانونية:

- (1) الأمر 75_58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني، المعدل و المتمم، الجريدة الرسمية العدد 44 الصادرة بتاريخ 26_06_2005.
- (2) القانون المدني الفرنسي الصادر في 31 ديسمبر 1975
- (3) القانون الإنجليزي الصادر سنة 1730

• المؤلفات باللغة العربية:

- (1) أحمد شرف الدين، أصول الصياغة القانونية للعقود (تصميم العقد)، القاهرة، مصر، سنة 1993.
- (2) احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي (مفاوضات العقود الدولية، القانون الواجب التطبيق)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، سنة 2000_2001
- (3) بلحاج العربي، الإطار القانوني لمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري، دار وائل للنشر، الجزائر، سنة 2010
- (4) حسام الدين الاهواني، النظرية العامة للالتزامات، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، سنة 1995
- (5) رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2000
- (6) صالح بن عبد الله بن عطاق العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مراكز البحوث و الدراسات العامة، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة 1998
- (7) عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، منشورات الصريحة الثقافية، مصر، سنة، 2005
- (8) محمد حسين منصور، العقود الدولية (ماهية العقد الدولي، مفاوضات العقد و إبرامه و مضمونه و آثاره و انقضاءه)، دار الجامعة الجديدة، سنة 1999
- (9) مصطفى أحمد عبد الجواد، خطابات النوايا الصادرة عن الغير في مجال الائتمان (دراسة في الفقه الإسلامي و القضاء الفرنسي في ضوء المبادئ العامة للقانون الفرنسي و المصري و الكويتي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، سنة 2000
- (10) محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانون المصري و الفرنسي، سنة 1995
- (11) علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة للنشر و التوزيع، الجزائر، سنة 2012

(12) نبيل ابراهيم سعد، الضمانات غير المسماة في القانون الخاص (دراسة مقارنة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، سنة 1991

(13) سمير عبد السميع الأودن، خطابات النوايا في مرحلة التفاوض على العقد، منشأة المعارف بالإسكندرية، جمال حزي و شركاته، سنة 2005

• La littérature est en français

• I_ Nejjar.l'autonomie De La Letter De Comfort.R.C.S. 1989. D.1989.

• أطروحات الدكتوراه:

(1) مصطفى حفر صيد، خطابات النوايا بين الالتزام القانوني و الأخلاقي، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، جامعة الحسن الثاني، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، الدار البيضاء، السنة الجامعية 2007_2008

• مذكرات الماجستير:

(1) التوفيق فهمي، المسؤولية في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد، مذكرة ماجستير، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية سطات، تخصص القانون الخاص، جامعة الحسن الأول، المغرب، السنة الجامعية 2009_2010.

• مقالات:

(1) احمد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود- دراسة مقارنة في مدى القوة الملزمة لمستندات التعاقد، مجلة الحقوق، العدد الثالث، السنة الخامسة و العشرون سبتمبر 2001

(2) حمدي محمود بارود، القيمة القانونية للاتفاقات التي تخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية، المجلد 13، العدد الثاني، كلية الحقوق، جامعة الأزهر، غزة، فلسطين

(3) سلامة أحمد، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، مجلة الحقوق، جامعة البحرين، العدد الثاني، سنة 2004

الهوامش:

¹ _ مصطفى أحمد عبد الجواد، خطابات النوايا الصادرة عن الغير في مجال الائتمان (دراسة في الفقه الإسلامي و القضاء الفرنسي في ضوء المبادئ العامة للقانون الفرنسي و المصري و الكويتي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، الطبعة الأولى، سنة 2000، ص 03

² _ أحمد شرف الدين، أصول الصياغة القانونية للعقود (تصميم العقد)، القاهرة، مصر، سنة 1993، ص 62

³ _ محمد حسام محمود لطفي، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانون المصري و الفرنسي، سنة 1995، ص ص 09_10

⁴ _ احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي (مفاوضات العقود الدولية، القانون الواجب التطبيق)، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، سنة 2000_2001، ص 33

⁵ _ صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مراكز البحوث و الدراسات العامة، الرياض، المملكة العربية السعودية، سنة 1998، ص 68

⁶ _ سمير عبد السميع الأودن، خطابات النوايا في مرحلة التفاوض على العقد، منشأة المعارف بالإسكندرية، جمال حزي و شركاته، سنة 2005، ص ص 07_

⁷ _ Paris 25_04_1979.d 1980. trss.obs. Vesseur

- 8 _ مصطفى حفر صيد، خطابات النوايا بين الالتزام القانوني و الأخلاقي، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، جامعة الحسن الثاني، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، الدار البيضاء، السنة الجامعية 2007_2008، ص 15
- 9 _ المرجع نفسه، ص 16
- 10 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص ص 09_10
- 11 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 33
- 12 _ التوفيق فهمي، المسؤولية في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد، مذكرة ماستر، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية سطات، تخصص القانون الخاص، جامعة الحسن الأول، المغرب، السنة الجامعية 2009_2010، ص 108
- 13 _ نبيل ابراهيم سعد، الضمانات غير المسماة في القانون الخاص (دراسة مقارنة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، سنة 1991، ص 147
- 14 _ بلحاج العربي، الإطار القانوني لمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري، دار وائل للنشر، الجزائر، سنة 2010، ص 96
- 15 _ حمدي محمود بارود، القيمة القانونية للاتفاقات التي تخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية، المجلد 13، العدد الثاني، كلية الحقوق، جامعة الأزهر، غزة، فلسطين، ص 134
- 16 _ I_ Nejjar.l' autonomie De La Letter De Comfort.R.C.S. 1989. D.1989.p 217
- 17 _ حمدي محمود بارود، المرجع السابق، ص 134
- 18 _ مصطفى أحمد عبد الجواد، المرجع السابق، ص 07
- 19 _ مصطفى حفر صيد، المرجع السابق، ص 11
- 20 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 34
- 21 _ paris 25_04_1979.d 1980. trss.obs. vesseur
- 22 _ التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 108
- 23 _ مصطفى حفر صيد، نفس المرجع، ص 11
- 24 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 42
- 25 _ المرجع نفسه، ص 32
- 26 _ يتم تحديد القيمة القانونية لخطابات النوايا بالنظر الى الطريقة و الأسلوب صياغتها، أي مضمون التعهد الوارد فيها.
- 27 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 44
- 28 _ صالح بن عبد الله بن عطاق العوي، المرجع السابق، ص 70
- 29 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 41
- 30 _ صالح بن عبد الله بن عطاق العوي، نفس المرجع، ص 71
- 31 _ المرجع نفسه، ص 72
- 32 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص ص 43_44
- 33 _ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 96
- 34 _ المرجع نفسه، ص 97
- 35 _ محمد حسين منصور، العقود الدولية (ماهية العقد الدولي، مفاوضات العقد و إبرامه و مضمونه و آثاره و انقضائه)، دار الجامعة الجديدة، سنة 1999، ص 41
- 36 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 34
- 37 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 15
- 38 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 19
- 39 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص ص 25_26
- 40 _ المرجع نفسه، ص 36
- 41 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 45
- 42 _ حسام الدين الأهواني، النظرية العامة للالتزامات، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، سنة 1995، ص 173

- 43 _ احمد شرف الدين، المرجع السابق، ص45
- 44 _ عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، منشورات الصريحة الثقافية، مصر، سنة 2005، ص33
- 45 _ القانون الإنجليزي الصادر سنة 1730
- 46 _ القانون المدني الفرنسي الصادر في 31 ديسمبر 1975
- 47 _ نقض مدني مصري في 15/12/1991 أحكام النقض/ السنة 42/ ص853؛ وقریب من ذلك. انظر: نقض مدني مصري 9/5/1990/ أحكام النقض السنة/ 41/ العدد 2/ ص105
- 48 _ صالح بن عبد الله، المرجع السابق، ص79
- 49 _ احمد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود- دراسة مقارنة في مدى القوة الملزمة لمستندات التعاقد، مجلة الحقوق، العدد الثالث، السنة الخامسة و العشرون سبتمبر 2001، ص198
- 50 _ احمد الزقرد، المرجع السابق، ص291
- 51 _ محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة للتعاقد، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، سنة 2002، ص76
- 52 _ أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 11
- 53 _ الأهلية الواجبة في مجال المفاوضات هي أهلية الأداء و ليس أهلية الوجوب، فالمقصود بأهلية الأداء هي صلاحية الشخص بإبرام التصرفات القانونية، إذ بمقتضى هذه الأهلية يكتسب المفاوض حقوق و يتحمل واجبات
- 54 _ رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2000 ص 410
- 55 _ المرجع نفسه، ص 411
- 56 _ أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 11
- 57 _ رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 663
- 58 _ أحمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 50
- 59 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 28
- 60 _ احمد عبد الكريم سلامة، المرجع السابق، ص 51
- 61 _ لقد تم الإشارة إلى هذا الحكم من قبل احمد عبد الكريم سلامة، المرجع نفسه، ص 51
- 62 _ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص 28
- 63 _ احمد عبد الكريم سلامة، نفس المرجع ، ص 52
- 64 _ صالح بن عبد الله بن عطف العوفي، المرجع السابق، ص 73
- 65 _ علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 346
- 66 _ سلامة أحمد، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، مجلة الحقوق، جامعة البحرين، العدد الثاني، سنة 2004، ص 357
- 67 _ التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 117
- 68 _ علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 343
- 69 _ بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 99
- 70 _ الأمر 75_58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني، المعدل و المتمم، الجريدة الرسمية العدد 44 الصادرة بتاريخ 26_06_2005
- 71 _ بلحاج العربي، نفس المرجع، ص 100
- 72 _ سلامة أحمد، المرجع السابق، ص 357