

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

The requirements of the agreement to negotiate in the field of international trade

عليان عدة

كلية الحقوق، جامعة أحمد زبانه غليزان / الجزائر

adda.aliane@cu-relizane.dz

بوجلال بن يعقوب

كلية الحقوق، جامعة أحمد زبانه غليزان / الجزائر

benyagoub.boudjellal@univ-relizane.dz

تاريخ النشر: 2021/12/28

تاريخ القبول: 2021/12/01

تاريخ الإرسال: 2021/05/09

الملخص:

إن الاتفاق على التفاوض يقتضي توافر بعض المقومات التي تؤدي إلى النجاح في العملية التفاوضية، إذ أن هذه المقومات منها ما يتعلق بموضوع التفاوض و منها ما يتعلق بأشخاص التفاوض، فالأولى تنحصر- أساسا باختيار محل العقد و جس نبض المتفاوض الآخر و الاستعداد للدخول في المفاوضات، بينما المقومات المتعلقة بأشخاص التفاوض فهي تنحصر أساسا بالتمتع بالمهارات أو الصفات الحسنة و الابتعاد عن كل ما يحول دون النجاح في المفاوضات.

الكلمات المفتاحية: الاتفاق على التفاوض، المفاوض الناجح، خبراء التفاوض، عقود التجارة الدولية.

Abstract:

The success of negotiations in international trade contracts requires the availability of some conditions and constituents. Among these conditions are those related to the subject of negotiation, such as choosing the place of the contract and being seriously prepared to enter into negotiations, and there are conditions related to the negotiation persons, which are mainly represented in the skillful ability of the negotiating parties.

Keywords. Agreement to negotiate, successful negotiator, negotiation experts, International trade contracts.

مقدمة:

إن الاتفاق على التفاوض هو من قبيل الاتفاقات المنظمة لعملية التفاوض، و ذلك من حيث وقت المفاوضات و اللغة المستعملة و تحمل المصاريف و غيرها من الأمور، حيث يتم التطرق بموجب هذا الاتفاق على عموميات تتعلق بالأطراف و محل المفاوضات و مكانها و زمانها كأن يتقابل أطراف التفاوض في الجولة الأولى من المفاوضات لتعرف على بعضهم البعض و من ثم الاتفاق على المسائل المتعلقة بالتعاقد، ثم يتم الاتفاق

المؤلف المرسل

بوجلال بن يعقوب، عليان عدة

في الجولة الثانية على مكان و زمان التفاوض، و من ثم يبدأ الاتفاق على مبدأ التفاوض عن طريق دعوة إلى التعاقد من أحد الطرفين و تليتها من الطرف الآخر.

فالانفاق على التفاوض هو ذلك الاتفاق الذي بموجبه يلتزم المتفاوضون بالبدء في المفاوضات بحسن النية، بحيث يعد هذا الاتفاق الخطوة الأولى في التنظيم الإتفاقي للمفاوضات و أكثرها أهمية، كما يعرفه بعض الفقه بأنه اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص قبل الآخر بالبدء في التفاوض بشأن عقد معين قصد إبرامه¹.

ترتكز المفاوضات على مبدئين هاميين هما مبدأ حرية التعاقد و مبدأ حسن النية، فمقتضى المبدأ الأول فإنه يجوز لطرفي التفاوض وضع حد لسير المفاوضات، و بمقتضى المبدأ الثاني فإنه يجب على طرفي التفاوض أن يتفاوضوا بشرف و أمانة¹.

و لذلك يجب على الأطراف المتفاوضة قبل الدخول في المفاوضات أن يكشفوا العناصر الأساسية أو الأمور التي من الممكن أن تثير اهتمام الطرف الآخر، كما يجب عليهم عدم القيام بالتصرفات التي من شأنها أن تثير الشكوك لدى الطرف الآخر، و فضلا عن ذلك لا بد من أن يقوم كل طرف من الأطراف المتفاوضة بتحديد التطلعات المتوقعة².

كما أن الاتفاق على مبدأ التفاوض يقتضي المرونة و عدم التشدد في اتخاذ المواقف أثناء التفاوض و أن يتم أيضا تحديد الأهداف و الاستعداد للأخذ و العطاء ذلك أن المفاوضات هي عبارة عن عملية مساومة و مناقشة³.

و بناء على ذلك و نظرا لأهمية الموضوع سنعالج الإشكالية الآتية: ما مدى قدرة الأطراف المتفاوضة الفنية و المهارية التي تؤدي إلى النجاح بالصفقة محل التفاوض؟

و للإجابة على هذه الإشكالية ارتأينا أن نتطرق إلى ثلاث نقاط أساسية، حيث نتطرق في النقطة الأولى إلى مفهوم التفاوض في عقود التجارة الدولية، وفي النقطة الثانية إلى مقومات الاتفاق على التفاوض المتعلقة بموضوع التفاوض، أما الثالثة سنبين فيها مقومات الاتفاق على التفاوض المتعلقة بأشخاص التفاوض.

1- مفهوم التفاوض في عقود التجارة الدولية

1-1 تعريف التفاوض:

يعرف التفاوض بصفة عامة بأنه: "عملية حوار و مناقشة بين طرفين تربطهما مصلحة مشتركة أو نزاع مشترك، بهدف الوصول إلى اتفاق أو عقد يساهم في تحقيق أهدافها"⁴.

¹ حداد رومان، حسن النية في تكوين العقد، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الأردن، السنة الجامعية 2000، ص 43.

² مصطفى خيضر نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، السنة الجامعية 2013_2014، ص 35.

³ العلواني فؤاد والربيعي عبد جمعة موسى، أحكام العامة في التفاوض و التعاقد، بيت الحكم، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، سنة 2000، ص 15.

⁴ - ينظر في هذا التعريف: كابي ريمة، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية دراسة حالة ش ذ م م للخدمات العامة والتجارية آل دوداح، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2014، ص 13.

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

أما التفاوض التجاري في عقود التجارة الدولية فقد تعريفه بأنه: "عملية ذات مضمون اجتماعي تجاري، تتم من خلال الاتصال بين طرفين أو أكثر، تجمعهم مصالح مشتركة يتبادلان خلالها الأفكار والآراء لحل الصراع والمشاكل التجارية القائمة بينهم، أو لتطوير تفاهات تهدف إلى خلق عمل تجاري لا يستطيع أي طرف خلقه بمفرده، والوصول إلى تسوية أو اتفاق ينتهي بتحقيق منافع متبادلة لكل الأطراف"¹.

2-1 - نظريات التفاوض

توجد نظريتان أساسيتان للتفاوض تمثل فيما يلي²:

1-2-1- النظرية الكلاسيكية:

وهي التي يتخذ فيها كل مفاوض موقف معين ويدافع عنه قدر استطاعته وقد يتمسك الأطراف بمواقفهم المتعارضة فيفشل التفاوض، أو قد يبدووا في تقديم التنازلات والوصول إلى اتفاق في منتصف الطريق عن طريق اقتسام موضوع التفاوض وهذا النوع من التفاوض بالرغم من انتشاره إلا أنه لا يساعد على الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة أو اتفاق طويل المدى إذ عادة ما يشعر كل طرف أنه اضطر للتنازل وأنه لم يحصل على ما يحق له الفائدة المرجوة، ومن عيوب هذا النوع التفاوض أيضا أنه يستغرق الكثير من الوقت والجهد وغالبا المال، وكثيرا ما يؤدي إلى إفساد العلاقات المستقبلية بين طرفي التفاوض.

2-2-1- النظرية المعتمدة على مصالح الأطراف المعنية:

وهذه النظرية تعتمد على مصالح الأطراف المعنية كأساس للوصول إلى حلول خلاقة تحقق بها كل الأطراف الفائدة القصوى، وقد تبنى العديد من دارسي التفاوض نظرية رايف وطوروا وأضافوا إليها وقد طور مشروع هارارد لتفاوض نظرية " التفاوض المنظم".

3-1- استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة في التفاوض:

تقسم استراتيجيات التفاوض وفق منهجين: منهج الصراع التفاوضي في حال عدم الاتفاق ووجود نزاع، ومنهج المصلحة المشتركة الذي ينتهج في حالة الاتفاق، ولكون الدراسة الحالية تتعلق باتفاق التفاوض فسنقتصر- دراستنا على هذا المنهج الثاني فقط. إذ تتسم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة ضمن إستراتيجية منهج المصلحة المشتركة بالتعاون، حيث يعمل كل طرف منها على تعميق وزيادة هذا التعاون، وجعله مثمرا لمصلحة كافة أطرافه، ومن أجل ذلك تتبع في مفاوضاتها مجموعة من الاستراتيجيات أهمها³:

1-3-1: إستراتيجية التكامل:

يعني التكامل وفقا لهذا المنهج هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملًا للآخر في كل شيء، بل قد يصل الأمر إلى أنها يصبحان شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان

¹ - ينظر في هذا التعريف : عقبة الصباغ، لغة الجسد وأثرها على إنجاز أهداف التفاوض التجاري، رسالة ماجستير في التسويق، كلية الاقتصاد، جامعة حلب، سوريا، 2015، ص 23.

² - جعجع نبيلة، محاضرات تقنيات التفاوض الدولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، محاضرات في تقنية التفاوض الدولي، جامعة المسيلة، السنة الجامعية 2017/2019، ص 12.

³ - مجموعة النيل العربية، مبادئ لتفاوض، 2002.

بوجلال بن يعقوب، عليان عدة

القانوني أحيانا، وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منها سواء كانت مادية أو غير مادية. وتتفرع عن هذه الإستراتيجية ثلاثة مناهج فرعية وهي:

1-3-1: التكامل الخلفي:

حيث يقوم أحد أطراف التفاوض بإيجاد علاقة مصلحية يتم من خلال الاستفادة مما يحوزه الطرف الآخر من مزايا وإمكانيات سواء مادية أو بشرية أو إنتاجية ليستفيد منها في الإنتاج أو لتحقيق منفعة مشتركة تعود على الطرفين بالفائدة.

1-3-2: التكامل الأمامي:

وهو على عكس التكامل السابق الذكر، إذ يقوم التكامل الأمامي على مبادرة أحد الأطراف المتفاوضة بالكشف عن ما يحوزه من مزايا ومنافع يمكن أن يستفيد بها الطرف الآخر لاستكمال ما يحتاج إليه من قدرات ومهارات لإنتاج منتج جديد، يعود بالنفع على الطرفين ويعظم من ربحهما.

1-3-3: التكامل الأفقي:

ويعم هذا عن طريق توسيع نطاق المصلحة المشتركة بين الطرفين المتفاوضين بإضافة طرف ثالث إليها أو أطراف جديدة، ويكون من شأن هذه الإضافة زيادة فاعلية قدرات ومهارات المجموعة ككل وإنتاجها وإنتاجيتها مما يترتب عليها أن يحوز كل منهم على مزايا ومنافع جديدة.

1-3-2: إستراتيجية تطوير التعاون الحالي:

وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما، ويتم ذلك إما عن طريق توسيع مجالات التعاون بخلق مجالات تعاون جديدة بين الأطراف المتفاوضة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل. وكذا عن طريق الارتقاء بدرجة التعاون التي تقوم على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض.

1-3-3: إستراتيجية تعميق العلاقة القائمة:

تقوم هذه الإستراتيجية على الوصول لمدى أكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما، حيث يقوم كل منها بإحداث عمق في علاقته بالآخر، وتعد إستراتيجية التعميق التفاوضي إستراتيجية مناسبة بين الأطراف أصحاب المصالح المشتركة والتي يرغب كل منهم في تطوير العلاقة القائمة، خاصة في المفاوضات الاقتصادية والتجارية التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة والتي تتضمن عمليات نقل التكنولوجيا وحقوق المعرفة لصناعة معينة يتم القيام بها في الدول المتخلفة.

1-3-4: إستراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة:

تعتمد هذه الإستراتيجية على الواقع التاريخي الطويل بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينها وتعدد وسائله ومراحله وفقا للظروف والمتغيرات التي مر بها، ووفقا لقدرات وطاقات كل منها، وهناك أسلوبيين لهذه الإستراتيجية:

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

1-3-4-1: توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجال زمني جديد:

ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلية يتم خلالها استمرار هذا التعاون بنفس معدلاته، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني ثماره خلال هذه الفترة المقبلة.

1-3-4-2: توسيع نطاق التعاون إلى مجال مكاني جديد:

ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد سواء بإغلاق المكان الجغرافي الحالي، أو الاستمرار فيه مع مد التعاون إلى مجال جغرافي آخر جديد يتم التعاون فيه بصورة أفضل.

2- مقومات الاتفاق على التفاوض المتعلقة بموضوع التفاوض:

نظرا لضخامة المبالغ المالية في عقود التجارة الدولية، فإنه من الضروري اختيار محل العقد مع الشكل الذي يستجيب و المقدرات المالية لتلك العقود، فمجرد اختيار محل العقد تبدأ مرحلة أخرى ألا وهي مرحلة جس النبض و التي تبدأ بالاتصالات الأولية لتحديد إمكانية التفاوض. هذا و يتعين على الأطراف المتفاوضة الاستعداد للدخول في المفاوضات، بحيث أن هذا الاستعداد يقتضي- من الأطراف المتفاوضة تشكيل فريقا من الخبراء لاسيما الخبراء القانونيين و الماليين و حتى الخبراء اللغويين.

1.2- اختيار محل العقد:

يتعين على الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية أن يختاروا نوع محل التعاقد الذي يتماشى و متطلباتها و مقدراتها المادية، فمرحلة الاختيار هاته تعد من أدق المراحل بالنسبة لطرف المفاوضات سواء كان مستوردا أو مصدرا و سواء أكان من الخواص أو من الدولة، حيث دائما يوجد الخوف من عملية التسريب لبعض المعلومات حول منتج ما لبعض الشركات.

إن عملية اختيار محل العقد في عقود التجارة الدولية تخضع لحرية الأفراد تطبيقا لمبدأ حرية التعاقد وذلك لضمان المنافسة الشريفة بين رجال الأعمال الذين يزاولون التجارة الدولية¹، حيث يتعين على الأطراف المتفاوضة قبل الدخول في مرحلة المفاوضات اختيار محل العقد، إذ لا بد من حسم مسألة الاختيار قبل الدخول في المفاوضات، فالأمر يحتاج إلى مشاورات و اقتراحات و دراسات فنية و قانونية².

كما يتعين أيضا على الأطراف المتفاوضة مراعاة العوامل التي تحكم الاختيارات، و ذلك وفقا لإعتبارات عديدة تحكم هذه المسألة كمهارات المفاوض و مدى قوة رأس المال الذي يشتري به³.

هذا و يشوب عملية إختيار محل التعاقد الكثير من التعقيد نظرا لتعدد المفرزات المنتجة في السوق العالمي، فقد يترتب على الاختيار الخاطئ نتائج وخيمة خلال تنفيذ العقد مما يؤدي إلحاق الضرر بالطرف الآخر الذي

¹ مبادئ يونيدروا 2004 المتعلقة بالعقود التجارية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الترجمة العربية روما، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2008، ص 59.

² أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 20 وما بعدها

³ رضا متولي وهدان، أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا (دراسة مقارنة)، كرسي فهد المقتيل لدراسات النظام التجاري الرياض، السعودية، سنة 1421 هجري، ص 08.

بوجلال بن يعقوب، عليان عدة

قام بالكشف عن بعض الأسرار المتعلقة بالمنتج محل العقد في الخطابات الأولية التي تم تبادلها بين البائع و المشتري أي بين الأطراف المتفاوضة¹.

ففي مرحلة الاختيار قد يتم تبادل ما يسمى بمذكرات التفاهم أو خطابات النية، وهي عبارة عن إصدار بعض الوثائق لإقناع الطرف الآخر في العقد بأن المتعاقد جاد في تعامله، ولا شك أنه من خلال هذه المذكرات تظهر بعض القرائن التي تدل على جدية التعامل، وهي تخضع في المقام الأول لتقدير الطرف الآخر في العقد سواء كان مورداً أو مستورداً².

إن اختيار محل العقد في عقود التجارة الدولية يقتضي -العديد من الدراسات من قبل الخبراء، إذ أن هذه الدراسات تبحث في مدى أهمية عقود التجارة الدولية كعقد نقل التكنولوجيا، وذلك من كافة الجوانب لاسيما الاقتصادية و الفنية و الاجتماعية بغية تحقيق الأهداف المنشودة للتنمية حسب الخطط الاقتصادية . وفي الغالب تتم هذه الدراسات من قبل المكاتب الوطنية، سواء كانت خاصة مثل دراسات نقل التكنولوجيا أو مكاتب و إدارات تابعة للدولة التي أنشئت لمثل هذا الغرض، و الجدير بالذكر أن هذه المكاتب تختلف تسميتها من دولة إلى أخرى³.

2.2- جس النبض:

بعد الانتهاء من اختيار محل العقد و دراسات الجدوى من قبل المشتري و إعلان رغبته في الشراء تبدأ ما يسمى بمرحلة جس النبض، إذ أن هذه المرحلة تبدأ بالاتصالات الأولية لتحديد إمكانية التفاوض حول محل العقد الذي وقع عليه الاختيار، حيث يعرض الطالب رغبته في التعاقد و عناصر هذا العرض و الأهداف المراد تحقيقها من التعاقد، و غير ذلك من الأمور التي سيجري حولها التفاوض⁴. و إذا تم الاتفاق على المبدأ فإن كل طرف يشرع في رسم الطرق التي سيسلكها عند التفاوض، فقبل التفاوض يجب أن يضع كل طرف من الأطراف التفاوض في اعتباره مقتضيات التي تستجيب و حسن النية و الأمانة و الشرف⁵.

3-2- الاستعداد للدخول في المفاوضات:

إن الاستعداد للدخول في المفاوضات يختلف باختلاف موضوع العقد و الصعوبات المتوقعة و الوقت الضروري للمفاوضات، بحيث يتعين أن تكون لدى المتفاوض الخبرة اللازمة لمواجهة كل الصعوبات التي قد تعترض عملية التفاوض، فهذا الاستعداد غير ظاهر للعيان ذلك أن كل طرف لا يعلم مدى استعداد الطرف الآخر⁶.

¹ فهد مجاد الملاخ، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2009، ص 38.

² رضا متولي وهدان، المرجع السابق، ص 09.

³ المرجع نفسه، ص 10.

⁴ أحمد منير فهد، القواعد العالمية المستقرة لعقود نقل التكنولوجيا، مجلس الغرف التجارية الصناعية، السعودية، سنة 1421 هجري ص 28.

⁵ المرجع نفسه، ص 12.

⁶ حسن الحسن، التفاوض و العلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت، لبنان، سنة 1993، ص 12_13.

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

و الاستعداد للتفاوض يقتضي من فريق التفاوض السعي للحصول على كل ما دار في مرحلة الاختيار لمحل العقد، وكافة الدراسات الاقتصادية و الفنية و القانونية لمحل العقد، ثم نتأج جس النبض، وذلك حتى يكونوا على علم كافي بالطرف الأخر، فينبغي معرفة موضوع التفاوض و الأطراف المشاركة فيه و الصيغ المختلفة للمفاوضات و مدى عمق المعلومات لدى الطرف الأخر و قدراته التفاوضية¹.

و من بين الاستعدادات لتفاوض هو التخطيط المسبق لكيفية سير المفاوضات، أي وضع سيناريوهات لما يجب أن يكون عليه التفاوض، و تجهيز الردود على ما يمكن أن يثار أثناء سير التفاوض، فعدم التخطيط قد يؤدي إلى عدم الوصول إلى اتفاق مقبول، لذلك يجب اختيار رئيس فريق التفاوض المناسب الذي يتمتع بالشخصية القوية و القدرة على الإقناع و اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب، و أن تكون لديه القدرة على توزيع الأدوار على فريق التفاوض، وذلك تفاديا لخسارة جولة من المفاوضات².

1.3.2- تشكيل فريق التفاوض:

إن الاستعداد للمفاوضات يقتضي- البدء في اختيار أعضاء فريق التفاوض حسب التخصصات المطلوبة، و ذلك على النحو الذي يستجيب مع موضوع التفاوض أي محل العقد الذي سيتم التفاوض حوله و هذا الاختيار قد يكون من قبل رئيس فريق التفاوض الذي يتم اختياره من قبل مجلس إدارة الشركة أو المشرفين عن إدارة من إدارات الدولة كما هو حال في عقود نقل التكنولوجيا و ذلك حسب الأحوال³. و عند تشكيل فريق التفاوض يجب مراعاة نوعية العقد محل التفاوض، إذ أن هذا التشكيل لا بد أن يشمل على خبير فني و خبير مالي و خبير تسويق و خبير قانوني و خبير لغوي.

2.3.2-خبير فني:

يقوم الخبير الفني بتحليل ما يعرض عليه من محل العقد لاسيما إذا تعلق الأمر بعقود نقل التكنولوجيا و من ثم يقوم بمقارنة بين ما تجمع لديه من معلومات مسبقة و مع ما تحتاجه الشركة التي يمثلها من هذه التقنية.

3.3.2-خبير مالي:

يختص الخبير المالي بالنواحي المالية للمفاوضات، و بناء دراسات الجدوى الاقتصادية و المعدة مسبقا إذ يقوم بتقدير مقابل محل العقد المفاوض حوله و مدى تناسب ذلك مع الموارد المالية لديه و لدى الشركة طالبة التفاوض.

4.3.2-خبير تسويق:

تنحصر مهمة خبير التسويق في طرق التسويق المتاحة إذا نجحت المفاوضات و تم العقد، إذ لا بد أن تكون لديه دراسات تسويقية و حالة العرض و الطلب للسوق حول المادة محل التفاوض⁴.

¹ صالح بن عبد الله العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مطبوعات مركز البحوث و الدراسات الإدارية، الرياض السعودية،

سنة 1998، ص 92.

² رضا متولي وهدان، المرجع السابق، ص 13.

³ حسن الحسن، نفس المرجع، ص 14.

⁴ رضا متولي وهدان، المرجع السابق، ص 15.

5.3.2-خبير قانوني:

يشترط في الخبير القانوني أن يكون مختصا في صياغة العقود في هذا المجال، فلا يكفي الاستعانة بقانوني مبتدأ أو لديه معلومات سطحية في القانون أو ثقافة قانونية عامة، وهذا الخبير القانوني المختص إما أن يكون عاملا لدى الشركة المعنية أو الإدارة المعنية، حيث تنحصر مهمة هذا الخبير في القيام بدراسة الحقوق والإلتزامات المتبادلة من أطراف العقد، ويختص أيضا في كيفية سداد المقابل المالي ودراسة الشروط الخطرة التي يمكن أن تكون من بنود العقد وغيرها من الأمور المهمة.

6.3.2-خبير لغوي:

غالبا ما تصاغ عقود التجارة الدولية لاسيما الاتفاقات التمهيدية بلغتي طرفي العقد، إذ لا بد أن تكون النسختان متطابقتان بصفة دقيقة، ذلك أن الخلاف حول حرف واحد قد يترتب عليه اللجوء إلى القضاء أو التحكيم حسب الأحوال، لذلك يجب على الخبير اللغوي إتقان اللغة العادية للشركة المتلقية والشركة المانحة أيضا، و نشير في هذا الصدد أنه إذا كان الخبير القانوني يجيد هذه اللغات فإنه يمكن الاستعانة به¹.

3- مقومات الاتفاق على التفاوض المتعلقة بأشخاص التفاوض:

إن نجاح المفاوضات يتوقف على مدى قدرة الأطراف المتفاوضة على الإقناع والمشاركة، وذلك بغية الفوز بالصفقة محل التفاوض، فهذا الأمر لا يتحقق إلا إذا تمتع فريق التفاوض بالمهارات والصفات الحسنة اللازمة التي تؤدي حتما إلى نجاح المفاوضات بعيدا عن العناد والتصلب في الرأي والدكتاتورية في التفاوض.

1.3- مهارات المفاوض الناجح:

إن عقود التجارة الدولية تقتضي أن يتم اختيار فريق التفاوض وفقا لأساليب انتقائية بمقتضاها يتم اختيار أشخاص أكفاء لاسيما في مرحلة المفاوضات، فالتفاوض علم و فن على جميع المستويات سواء الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية أو التجارية.

ولعل أهم المهارات التي يجب أن تكون متوفرة في فريق التفاوض هي القدرة على الاتصال، فالمفاوض الناجح هو صاحب الأسلوب المميز كالذي يجذب الآخرين للأخذ والرد معه حول موضوع المفاوضات والقدرة على الاستماع الجيد، كما يمنحه ذلك فرصة لتحليل ما يقوله، و يبين له ما إذا كان هناك تناقض بين أقواله و موافقته، و بالتالي قد يكشف المفاوض من خلال قدرته على الاستماع ما يؤثر في مصداقيته.

كما يجب أن يتوافر في فريق التفاوض القدرة على ضبط النفس أثناء التفاوض، لأن ذلك يحول دون الوقوع في الأخطاء عند التحدث، لأن التحدث بعصبية قد يحول دون الوصول إلى اتفاق، فالمهارة هي أن يعرف المفاوض متى يتكلم و متى يتوقف عن الكلام².

و فضلا عن ذلك يتعين توافر القدرة على ابتداع الخيارات البديلة، لأن ذلك قد يؤدي إلى خروج طرفي العقد إلى اتفاق مرض يشجع حاجات كافة الأطراف، وكذا القدرة على تحليل الأهداف و تقدير حاجة الطرف

¹ المرجع نفسه، ص 16.

² رضا متولي وهدان، المرجع السابق، ص 17.

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

الأخر، و هذا يبنى على أن المفاوضات أداة للوصول إلى حلول وسط مقبولة من كلا الطرفين و ذلك لا يتم إلا عن طريق تقديم تنازلات متبادلة من أجل الوصول إلى الحد الأدنى الذي يمكن قبوله من قبلها، فمعرفة هدف الطرف الآخر و محاولة إرضائه لا يؤثر على الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه من المفاوضات و حتى يمكن تفادي المفاجآت التي قد تحدث أثناء التفاوض¹.

هذا و ينبغي أن يتمتع فريق التفاوض بالقدرة على استخدام تكتيك و استراتيجيات التفاوض، فالتكتيك هو فن إدارة المفاوضات لتحقيق أفضل وضع ممكن في الصفقة محل التفاوض، أما الإستراتيجية فهي إدارة المفاوضات للوصول إلى أفضل وضع في التعامل مع الطرف الآخر على المدى المتوسط و الطويل، فالتكتيك دائما يستخدم لتنفيذ الإستراتيجية، بحيث أنه قد يكون التكتيك هو التنازل على بعض الشروط التي لا تمثل أهمية قصوى بغية تحقيق غاية أو أهداف أهم، فالمفاوض الماهر يستخدم طرقا ووسائل لتحقيق غاياته التي تمثل أهمية قصوى لشركته أو دولته².

2.3- العيوب الشخصية في أعضاء فريق التفاوض:

لقد أثبتت الدراسات في علم النفس الإداري و إدارة الأعمال أن المفاوضين يختلفون فيما بينهم، و يرجع ذلك إلى الطباع البشرية و عوامل التربية و البيئة، و على العموم يجب الابتعاد عن الآتي:

1.2.3-دكتاتورية التفاوض:

المقصود بدكتاتورية التفاوض هو قيام رئيس فريق التفاوض كأن يكون رئيس مجلس إدارة الشركة بالتفاوض بمفرده أو يقوم بتشكيل فريق التفاوض تحت رئاسته مباشرة، و لا يسمح لأعضاء الفريق بالمناقشة أو تحليل المقترحات، حيث يقتصر دور الأعضاء على العلم بما يقوم به من قرارات.

2.2.3-العناد و التصلب في الرأي:

من عيوب التفاوض أن يكون المفاوض متصلب الرأي، بحيث أنه لا يرضى إلا بما اعتاد عليه و يرفض آراء الآخرين دون تردد.

3.2.3-الانفعال أثناء المفاوضات:

يقصد بالانفعال في هاذ المجال هو أن ينفجر المفاوض غضبا أثناء المفاوضات، مما قد يؤدي به أحيانا إلى مغادرة قاعة المفاوضات، مما يترتب عليه هدم كل شيء و العودة إلى نقطة الصفر أي نقطة البداية³.

4.2.3-الحقد و السخط:

لا ينبغي أن يتشكل فريق التفاوض من أشخاص بهذه الصفة، إذ أنهم يكونون سريعين السخط عند تفوق الآخرين عليهم.

¹ صالح بن عبد الله العوفي، المرجع السابق، ص 101.

² رضا متولي وهدان، نفس المرجع، ص 18.

³ رضا متولي وهدان، المرجع السابق، ص 19.

5.2.3- الاستسلام و التسامح:

إن الشخص المستسلم هو ذاك الشخص الذي يكره المواجهة مع الرأي الآخر و يرتبك عند مواجهته بالرأي المخالف لرأيه، و يتنازل عن رأيه بسهولة خوفا من المواجهة، و هذه الشخصيات لا ينبغي أن تكون في فريق التفاوض.¹

3.3- الصفات الحسنة في المفاوض:

يجب أن يكون المفاوض مرنا و مراوغا و مثابرا، فإذا توافرت تلك الصفات في فريق التفاوض فإنه بالضرورة سيؤدي هذا الأمر إلى النجاح في عملية المفاوضات.

1.3.3- المفاوض المرن:

إن المفاوض المرن هو الشخص الذي لديه القدرة على التأقلم مع الظروف التي تمر بها المفاوضات، بحيث أنه يمكن أن يقبل الرأي الآخر حتى و لو كان مخالفا لرأيه، و لكن قدرته كمفاوض تمكنه له طرح البدائل أو بيان أوجه القصور في الرأي الآخر في حالة الأخذ بهذا الرأي، فهو شخص يختلف مع الرأي الآخر و لكن يقبله و يخضعه للدراسة ثم يظهر بعض عيوبه و بالتالي عدم قبوله إما كليا أو جزئيا.

2.3.3- المفاوض المراوغ:

المفاوض المراوغ هو الشخص الذي يجيد مناورات التفاوض و حسن الاستماع و التلاعب بالألفاظ، و ذلك من اجل الوصول إلى الهدف، و يملك القدرة على أن عرض نفس الفكرة بأساليب متعددة و مختلفة بحيث يقنع الطرف الآخر في المفاوضات.

3.3.3- الشخص المثابر:

المفاوض المثابر هو الشخص الذي له القدرة على التصميم من اجل تحقيق الأهداف و يتجلى بإرادة قوية و لا يستسلم بسهولة.²

الخلاصة:

تنحصر مقومات الاتفاق على التفاوض في شقين أساسيين، الأول موضوعي و الثاني شخصي، فالشق الموضوعي يتعلق أساسا بموضوع التفاوض لاسميا فيما يتعلق باختيار محل العقد و جس نبض المتفاوض الآخر و الاستعداد للدخول في المفاوضات، و كذا تشكيل فريق التفاوض، أما بالنسبة لشق الشخصي- فهو يتعلق أساسا بأشخاص التفاوض حيث يتعين أن يتمتع المتفاوض بالمهارات التي تؤدي حتما إلى النجاح في التفاوض كالمراوغة و المثابرة و المرونة في التفاوض، و في المقابل لابد من تفادي بعض العيوب أو السلبيات التي قد يقع فيها أعضاء التفاوض إزاء العملية التفاوضية كدكتاتورية التفاوض و العناد و الانفعال أثناء المفاوضات، و بناء على ذلك نخلص إلى النتائج الآتية:

¹ المرجع نفسه، ص 19.

² المرجع نفسه، ص 20.

مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية

__ إن المفاوضات هي فن و محارة يتم اكتسابها بالعلم و الممارسة فهي عمليه نفسية و سيكولوجية في مركب الأنا بالنسبة لشخص المفاوض، و تتأثر هذه القدرة بالعوامل الاجتماعية و الثقافية و العادات و القيم في المجتمع الذي نشأ فيه المفاوض، فالتفاوض هو أسلوب تعامل مقترن بالقدرة و الكفاءة العملية في البحث عن الحلول و اتخاذ القرار السليم في موضعه و زمنه من اجل تحقيق الأهداف المنشود.

__ يتعين على الأطراف المتفاوضة إختيار محل العقد مع الشكل الذي يستجيب و المتطلبات المالية لعقود التجارة الدولية سواء أكان المتفاوض من الخواص أو من الدولة، فكل ذلك يهدف إلى تطبيق مبدأ الحرية في التعاقد.

__ لابد أن يكون لدى المفاوض الخبرة اللازمة لمواجهة كل الصعوبات التي قد تعتري العملية التفاوضية كتحطيط لكيفية سير المفاوضات و من ثم يصح القول أن المفاوض له الاستعداد التام للدخول في المفاوضات. __ يجذب أن يتألف فريق التفاوض من عدة خبراء مختصين في مجالات متعددة، حيث يتعين أن يكون هناك خبير فني مهمته تحليل ما يعرض عليه من محل العقد، و خبير مالي يخض بالجوانب المالية للمفاوضات و خبير قانوني يختص في صياغة تلك العقود ناهيك عن خبراء اللغة ذلك أن الغالب في عقود التجارة الدولية أنها تبرم بلغتي طرفي العقد.

__ ينبغي أن يتمتع فريق التفاوض بفن إدارة المفاوضات بغية النجاح بالصفقة، لذلك لابد من الابتعاد عن الدكتاتورية في التفاوض و الابتعاد عن العناد و التصلب في الرأي، و كذا الابتعاد عن الانفعال أثناء التفاوض، كما ينبغي أن يكون للمفاوض القدرة على التأقلم مع الظروف التي تمر بها المفاوضات من ذلك طرح البدائل أو بيان أوجه القصور في الرأي الأخر.

قائمة المراجع:

الكتب:

- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.
- أحمد منير فهمي، القواعد العالمية المستقرة لعقود نقل التكنولوجيا، مجلس الغرف التجارية الصناعية، السعودية، سنة 1421 هجري.
- __ بارود حمدي محمود، مجلة جامعة الأزهر، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد رقم 12، العدد 01، غزة، فلسطين، سنة 2010.
- __ العلواني فؤاد والريبيعي عبد جمعة موسى، الحكم العامة في التفاوض و التعاقد، بيت الحكم، الطبعة الأولى، بغداد العراق، سنة 2000.
- حسن الحسن، التفاوض و العلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، بيروت، لبنان سنة 1993.
- رضا متولي وهدان، أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا (دراسة مقارنة)، كرسي فهد المقييل لدراسات النظام التجاري، الرياض، السعودية، سنة 1421 هجري.
- صالح بن عبد الله العوفي، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، مطبوعات مركز البحوث و الدراسات الإدارية، الرياض، السعودية، سنة 1998.
- فهد بجاد الملايغ، تسوية منازعات عقد نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2009.

بوجلال بن يعقوب، عليان عدة

_مبادئ يونيدروا 2004 المتعلقة بال عقود التجارية، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، الترجمة العربية روما الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، سنة 2008.

رسائل الماجستير:

- حداد رومان، حسن النية في تكوين العقد، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الأردن، السنة الجامعية 2000
- مصطفى خيضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، السنة الجامعية 2013_2014.
- كايلى ريمه، التفاوض ودوره في تفعيل العملية البيعية دراسة حالة ش ذ م م للخدمات العامة والتجارية آل دوداح، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بومرداس، 2014.
- عتبة الصباغ، لغة الجسد وأثرها على إنجاز أهداف التفاوض التجاري، رسالة ماجستير في التسويق، كلية الاقتصاد، جامعة حلب، سوريا، 2015.

المطبوعات:

- جميع نبيلة، محاضرات تقنيات التفاوض الدولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، محاضرات في تقنية التفاوض الدولي، جامعة المسيلة، 2017/2019،