

مرحلة المفاوضات التعاقدية

الدكتور: حليس لخضر

أستاذ محاضر قسم ب

كلية الحقوق جامعة المدية

ملخص:

إن المرحلة السابقة على التعاقد أو مرحلة المفاوضات التعاقدية هي فترة استكشافية ومهمة في نفس الوقت لما تثيره من المناقشات بين الطرفين، وعادة ما تستغرق هذه المرحلة وقتا طويلا وشاقا، وخاصة في العقود ذات القيمة الاقتصادية والمالية الكبيرة، والتي لا تلائمها القواعد الكلاسيكية المعروفة (إقتران الإيجاب بالقبول)؛ من ثم تثير الفترة السابقة على إبرام العقد نوعين هامين وأساسيين من الصعوبات القانونية: أولاهما صعوبات تتعلق بتمييزها وتحديدتها، وصعوبات أخرى مرتبطة بالإحاطة الشاملة بالنظام القانوني لمرحلة المفاوضات وأحكامها.

summary:

The stage preceding the contract or the stage of contractual negotiations is an exploratory and important period at the same time because of the discussions between the parties. This stage usually takes a long and difficult time, especially in contracts of great economic and financial value that are not compatible with the classic known rules; the period preceding the conclusion of the contract thus raises two important and fundamental types of legal difficulties: first, difficulties relating to their identification and identification, and other difficulties related to the comprehensive briefing of the legal regime of the negotiation phase and its provisions.

مقدمة:

لم يُعد الإقتران الفوري للقبول بالإيجاب - وإن كان مُحققا في العقود البسيطة المألوفة في الحياة العملية التي تقتضي السرعة في إبرامها، كعقود الإستهلاك اليومية - يتحقق في العقود المركبة والمعقد التي أسفرت عنها التطورات الحديثة التي يعرفها عصرنا.

وعلى الرغم من إعتبار المفاوضات بمثابة الأعمال التحضيرية إلا أنها تُعتبر من الأعمال الهامة التي تتقيد إرادة الأطراف فيها في كثير الأحيان، وقد يُرجع إليها في المستقبل بوصفها وسيلة لتفسير العقد عند الحاجة، وتعرض لبيان إنعكاسات ذلك على الإرادة و دورها في المجال التعاقدية.

فهي مرحلة استكشافية يتلمس فيها كل طرف طريقه إلى العقد، مما يستدعي في الغالب إستعدادات ضخمة خصوصاً بعد التطور التكنولوجي الهائل الذي يشهده العالم، والذي جعل مع مرور الوقت هذه المرحلة ليست مجرد مرحلة تحكمها إجتهاادات شخصية، وإنما تترتب عليها آثار قانونية.

في هذا الصياغ يمكن طرح الإشكالية القانونية التالية: ما مضمون المفاوضات العقدية؟ وما هو الإطار القانوني لهذه المرحلة؟

وللإجابة على هذه الإشكالية نقسم الموضوع إلى جزئين نتعرض في الجزء الأول إلى الحاجة للممرور بهذه المرحلة السابقة في الكثير من العقود.

وفي الجزء الثاني نتعرض لمعالجة المشرع الجزائري لا سيما في القانون المدني لمرحلة للمفاوضات وضوابطها، وذلك لما لها من أهمية.

أولاً: تهيئة الظروف لقيام مفاوضات فعالة

تبدأ هذه المرحلة بالمناقشات والمفاوضات والتي تتقدم شيئاً فشيئاً، وقد تأخذ هذه المرحلة مُدة طويلة؛ وعلى أهمية وفائدة مرحلة التفاوض فإنه قد تتقيد إرادة الطرفين بمقتضياتها¹.

1- انظر محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق الكويتية، السنة 06، العدد 04، ص727.

1- مضمون المفاوضات¹ :

كانت المعاملات تتسم بأنها متواضعة ومحدودة وذلك من حيث قيمتها ونطاقها، فالعقد بسيط من حيث شكلياته، وحتى القواعد المنظمة له مُتلائمة إلى حد كبير مع حاجيات المجتمع، إلا أنه أصبحت القواعد التقليدية غير قادرة على الإستجابة لضرورات وسائل الإنتاج الصناعي وطرق التسويق الحديثة، كما صارت تعجز عن مُجابهة المخاطر التي تنطوي عليها عادة العقود غير التقليدية؛ كالعقود التي تُبرم من أجل الحصول على الخبرات الفنية والتكنولوجية².

ولقد كانت هناك محاولات عديدة من جانب الفقه لإرساء تعريف محدد للمرحلة السابقة على التعاقد، فقد ذهب جانب من الفقه الفرنسي إلى تعريفها بأنها تلك المرحلة التمهيديّة التي تتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد، وفي هذه المرحلة لا يكون العقد قد تم، بل أن هناك عروض وعروض مضادة.

كما عرّفت بأنها تلك المرحلة التي تضم مجموعة من العمليات التمهيديّة التي تتمثل في المباحثات، والمسااعي والمشورات، وتبادل وجهات النظر بهدف التوصل إلى اتفاق³.

كما عرفت هذه المرحلة أيضاً بأنها: " تلك المرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم خلاله تبادل العروض والمقترحات، وبذل المسااعي المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل".

ففي هذه المرحلة التي يتم فيها تبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية، والاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف المرحلة السابقة على التعاقد ليكون كل منهما على بينة من

1- المفاوضات في اللغة من تبادل الرأي من ذوي الشأن، وفأوضه في أمره أي جاره. انظر مختار الصحاح للرازي، مكتبة لبنان، 1995، ص215.

2- انظر محمد عبد الظاهر حسين، المرجع نفسه، ص727.

3- انظر رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2000، ص63 وما بعدها.

إشارة إلى: H. Capitant و J. GARBONNIER

أفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف، وللتعرف على ما يسفر عنه الإتفاق من حقوق والتزامات لطرفيه"¹.

فقد ظهرت الكثير من العقود المتشابكة والمركبة، والمليئة بالتعقيدات الفنية والقانونية، وبالمقابل لها قيمة مالية كبيرة، وتنطوي على مخاطر كبيرة للعاقدين، والإختلاف في وجهات النظر حول شروط العقد، يجعل من المرحلة التمهيديّة وسيلة مهمة وضرورية للتقريب بين الطرفين.

إن الصعوبات والمخاطر التي تحملها بعض العقود تجعل من الصعب أن تُبرَم مباشرة، بل لا بُد من الدخول بشأنها في مفاوضات كبيرة قد تستغرق وقتاً طويلاً، وهذا العمل قد يُوكَل إلى أطراف عدة في مختلف الجوانب الإقتصادية والفنية والقانونية²؛ فبغية الوصول إلى تسوية واتفاق قد تبدأ المفاوضات بدعوة تُسمى بالدعوة إلى التفاوض توجه لطرف آخر بشأن عقد معين، كما قد توجه للجمهور، ولما كان الأصل في الإرادة الحرة وفقاً لسلطان الإرادة فهذه الدعوة لا تُرتب التزاماً على عاتق أي من الطرفين³.

إن هذه المفاوضات قد تكون جزء من العقد إذا ما ألحقت بالعقد، فهي بمثابة الأعمال التحضيرية، وقد يُرجع إليها في المستقبل بوصفها وسيلة لتفسير العقد عند الحاجة⁴، وكُلّما كان الإعداد للعقد جيداً، بكل حرية ودراسة وطمأنينة وعقلانية، كُلمّا جاء مضمون العقد متوازناً ومتعادلاً ومتكافئاً، لا يشوبه نقص أو غموض، بما يكفل تنفيذه دون خلافات.

1- انظر رجب كريم عبد الله، المرجع السابق ص 64.

2- انظر محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2008، ص 3.

3- انظر عبد المنعم فرج الصدة، نظرية العقد في قوانين البلاد العربية، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1974، ص 102.

4- انظر محمد صديق محمد عبد الله، موضوعية الإرادة التعاقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر-الإمارات، 2012، ص 369-372.

على العكس من ذلك كلما كان الإعداد رديئا وسيئا، وكانت المفاوضات سريعة وكانت صياغته غامضة أو متناقضة، جاء العقد غير مُتوازنٍ ومَشْؤُبا بالغموض والثغرات؛ الأمر الذي يفتح الباب واسعا للنزاع والخصومة بين الطرفين مستقبلا¹.

2- الحدود القانونية بين مرحلة التفاوض ومرحلة إبرام العقد

إن التفاوض على العقد ينتهي قانونا في الوقت التي يصدر فيه الإيجاب، إذ في هذه اللحظة الحاسمة تكون المفاوضات قد حققت الغرض منها، وهو توصيل الطرفين المتفاوضين إلى اتفاق على جميع المسائل الجوهرية للعقد، ومن ثم تنتهي مرحلة المفاوضات وتبدأ مرحلة إبرام العقد.

فالإيجاب هو الحد الفاصل بين مرحلة التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد، فحيث وجد الإيجاب (العرض الكامل) إنتفى التفاوض؛ وحيث انعدم الإيجاب ظل الطرفان في مرحلة المفاوضات أو المباحثات بشأن إبرام العقد؛ وعدم الاتفاق على أحد الشروط الجوهرية، يجعل العقد المراد إبرامه معيبا قانونا، فالإيجاب هو الحد الفاصل بين مرحلة التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد، وإن كانت تظهر عمليا بعض الصعوبات في التمييز بين الإيجاب الملزم وبين مجرد الدعوة إلى التفاوض².

ثانيا: أهمية مرحلة التفاوض

لم تعد المفاوضات مُجرّد عملٍ مادي، وإنما تحولت إلى أمرٍ مُهم، ولها نظامها القانوني في مَسِيرَةِ العقد، وعلى الرغم من انحسار مبدأ حرية التعاقد بمبدأ حسن النية، والذي تفرضه العدالة قبل القانون، لم تتردد المحاكم في الاعتراف للإتفاقات التمهيديّة بقيمة قانونية، مع أن العقد النهائي لم يُبرم بعد.

1- انظر محمد عبد الظاهر حسين، المرجع السابق، ص 727. لذلك فإن العقد لا يكون ملزما إلا متى كان مفيدا، شريطة أن يكون عادلا ومتكافئا بين المتعاقدين. انظر بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 9 إشارة إلى:

Mrabti (A), contribution à l'étude critique de la notion de lésion, vol 2 O.P.U Alger 1993, P 653.

2- المواد: 59، 65، 71 فقرة 01 من القانون المدني.

إلا أن الطرفين يلتزمان بمواصلة هذه المفاوضات بحسن نية حتى تتحقق الغاية المطلوبة منها¹، ولذلك يجب تهيئة الظروف المناسبة لقيام مفاوضات حقيقية لا يُتجاهل فيها مصلحة أحد².

1- النظام القانوني للمفاوضات

إن عملية التفاوض (Négociation ou pourparlers pré-contractuels)، أو المرحلة السابقة على إبرام العقد (Période Pré-Contractuelle)، تُعدُّ من أهم مراحلها وأخطرها على الإطلاق.

وذلك لما تحتويه من تحديدٍ لأهم التزامات وحقوق طرفي العقد، وبما ينشأ عنها من مُشكلاتٍ قانونية عديدة، لا تُزالُ تُثيرُ الكثير من الإشكالات؛ سواء منها ما تعلق بالإخلال بالالتزامات السابق تحديدها في هذه المرحلة، أو ما يتعلق منها بنطاق ونوع المسؤولية المدنية التي تنشأ على الطرف المتسبب، في حالة عدم بلوغ الغاية من المفاوضات (إبرام العقد)³.

إن المفاوضات مرحلة مُهمّة وخطيرة في نفس الوقت بما تحويه من تحديدٍ لأهم الالتزامات والحقوق، ونظراً لهذه الصعوبة تحرص التشريعات المنظمة لعقود نقل التكنولوجيا على النص صراحة على الالتزام بحفظ عناصر السرية للتكنولوجيا محل العقد؛ كما يحرص أطراف التفاوض أنفسهم على تأكيد هذا الالتزام بالاتفاق الصريح، وقد أوجد الواقع مجموعة حلول قانونية تُخلّص في جوهرها إلى إيجاد تعهدات يقدمها أطراف التعاقد، يُطلَقُ عليها "ضمانات بدء المفاوضات".

- 1- فهناك إلزام بالتعاون (obligation de coopération) بدأ يَرْتَسِم، وذهبت المحاكم في فرنسا إلى أن الشخص الذي يتعاقد تحت شرط واقف يلتزم بأن يبذل ما في وسعه بإخلاص كي يتحقق هذا الشرط. انظر بلحاج العربي، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري (دراسة مقارنة)، دار وائل للنشر، الجزائر، 2010، ص 71 وما بعدها.
- 2- انظر أيمن ابراهيم العشماوي، مفهوم العقد وتطوره، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2002، ص 148. إشارة إلى: التنظيمات الجماعية، والمعلومات، وإلى المنافسة كوسائل قد تحقق ذلك.
- 3- "من أهم هذه المشكلات القانونية وأكثرها وقوعاً في الحياة العملية، وخاصة في عقود التجارة الدولية، مشكلة قطع مفاوضات العقد بسوء النية أو بدون سبب جدي، أو بدون مبرر مشروع، وطبيعة المسؤولية التي تترتب على هذا القطع، وما هو مداها الحقيقي؟". انظر بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 11-12.

حيث يجري العمل في هذا الخصوص على تعهد الطرف الطالب للتكنولوجيا بالمحافظة على سرية المعلومات التي يتم التعرف عليها نتيجة المفاوضات أو إجراء تجارب الخبراء، وكى لا يتجاهل العقد مصلحة أحد الطرفين أو الجماعة لا بُد أن تُردّ للحرية التعاقدية مزاياها الكبيرة، وذلك عن طريق إيجاد مناخ مناسبٍ وملائم للقيام بمفاوضات حقيقية معتدلة ومتوازنة بين الطرفين؛ وهذا الأمر أفضل بلا شك من تنظيم مضمون العقد بطريقة آمرة¹.

إن هذا الطرح يبحث في حقيقة تنظيم المسؤولية عن الخطأ في مرحلة التفاوض، وهنا نميز بين المسائل التي تُطرح أثناء المفاوضات وتنتهي إلى إبرام العقد، وتلك التي لا تؤدي إلى إبرام العقد، فإطلاق العنان لحرية التعاقد يفتح الباب لمفاوضات غير جادة، تكون سببا لإضاعة الوقت والمال دون نية حقيقية للتعاقد؛ هنا تثار بعض الأسئلة: هل يستطيع الشخص من منطلق التمتع بالحرية الكاملة أن يقطع المفاوضات؟ وما نوع المسؤولية الناجمة عن قطع المفاوضات؟².

إن القانون المدني بوضعه الحالي، ورغم تعديلات 2005 ما يزال بعيدا كل البعد عن تنظيم المسؤولية عن الخطأ في مرحلة التفاوض، حيث اكتفى بالنص ضمنا على مبدأ حسن النية في عملية التعاقد عموما، وهذا ما نجده في المادة 1/107 مدني.

غير أن المسؤولية عن الفعل الضار تستوجب وجود إلتزام يفرضه القانون قد تم الإخلال به، ولذلك فإنه يستحسن أن يتضمن القانون المدني نصا على الإلتزام بالتفاوض بحسن نية وأمانة؛ هذا على غرار ما جاء

1- انظر محمد عبد الظاهر حسين، المرجع السابق، ص 727.

2- يرى أ "جوقلار" Michel de Juglar أن هناك التزمات لا بُد من الإدلاء بها، ومن بينها الإلتزام بتقديم المعلومات، بيد أنه لم يجعل من هذا الإلتزام مبدأ عام، ومما يناقش العدالة والإنصاف أن تكون لدى أحد المتعاقدين معلومات ضرورية للطرف الآخر، ولا يفضي له بها، وقال بوجوده في حالتين: حالة تدخل المشرع وفرض هذا الإلتزام بموجب نص قانوني، وحالة استنباط مثل هذا الإلتزام من خلال شروط العقد.

Michel de Juglar, l'obligation de renseignement dans les contrats, RTDC, 1945, p1 et s.

نقلا عن فاطمة نساخ، الوظيفة الاجتماعية للعقد، دكتوراه، الجزائر، 2013، ص 298. ومحمد صديق محمد عبد الله، المرجع السابق، ص 385.

في القوانين الحديثة، والوثائق الدولية المعاصرة، ومُجاراةً للتطور الحاصل في التجارة الدولية بشكل عام، والتشريعات الوطنية بوجه خاص؛ مما يستوجب على المشرع مواصلة التعديلات الهامة لتنظيم المرحلة السابقة على التعاقد، بدلا من تركها في الضمنية والغموض والفراغ التشريعي¹.

2- أساس إلتزام الأطراف في مرحلة المفاوضات

إن حرية كل طرف في المفاوضات وفي أن يقطعها دون أن يتحمل المسؤولية هو مبدأ مضمون قانونا، غير أن قطعها بسوء نية أو بدون سبب جدي يؤدي إلى مسؤولية الطرف الذي قطعها عن الأضرار التي تصيب الطرف الآخر؛ وذلك لأنه: "لا ضرر ولا ضرار"، وأن "الضرر يزال بجبره"².

يشمل التعويض عن قطع المفاوضات بدون سبب جدي، الأضرار المادية والمعنوية التي لحقت بالطرف المضروب؛ كالتفقات والمصاريف التي صُرفت في التنقلات والإقامة والدراسات الفنية من أجل إبرام العقد النهائي، وكذا الضرر الناتج عن المساس بالسمعة التجارية، وتقويت فرصة إبرام العقد المنشود في حدود احتمال تحقيقها.

مع كل ذلك ومهما يكن من أمر، يُستوجب ترك المسألة للقاضي أو المحكم ليقرر كل حالة على حدى، كما أن القانون الواجب التطبيق على (عقد) التفاوض هو الذي سيحكم المسائل الخاصة بالمسؤولية عن الإخلال بالالتزامات الناشئة عن العقد³.

1- انظر بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 199. إشارة إلى القانون المدني الألماني الصادر عام 2002، ومبادئ عقود التجارة الدولية "الينيدروا" المبرمة سنة 2004.

2- وفقا للقواعد العامة في المادة 124 مدني، المعدلة بالقانون 05-10 المؤرخ 20 يونيو 2005، الجريدة الرسمية 44، ص 23.

3- انظر بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 200.

لقد ذهب جانب من الفقه إلى أن أساس هذه الإلتزامات هي قواعد الأخلاق، فالإخبار والنصيحة المُقدّمة للطرف الآخر هي واجبات أخلاقية، ولكنها لا تَصِلُ إلى مرتبة الإلزام القانوني، فعلى المتفاوض إحاطة الطرف الآخر بما لديه من معلومات، وأساس هذا الإلتزام هو قواعد الأخلاق¹.

هناك من يرى أن الثقة التي يُؤليها كلاً الطرفين للآخر هي أساس الإلتزام، فَبِحُكْمِ الضرورة يضع الطرف الأقل قدرة ثقته في الطرف الآخر وَيَأْتِمُنُهُ على مصالحه.

إن عملية التفاوض الناجحة تقوم على استراتيجية وأساليب، ولكنها تركز أساساً على أخلاقيات وأدب، والإلتزام بالصدق والصرحة والأمانة التي تُولّدُ الشعور بالإرتياح والرضا لدى الطرف الآخر، وتُدعم السمعة المهنية للطيبة للمتفاوض ومرونته في الحوار والإقناع؛ والتفاوض غير الأخلاقي له نهاية حتمية واحدة هي الفشل والخسارة لا غير².

3- الإلتزام بالمحافظة على سرية المفاوضات

إن أهم ما يميز هذه العقود عن غيرها من العقود هو عنصر السرية التي يحرص عليها دائماً الطرف المالك أو الحائز للتكنولوجيا، وذلك سواء تم إبرام العقد أو لم يتم، فالإلتزام بالسرية إلتزامٌ مهمٌ يَحْرِصُ عليه الطرفين سواء أدت المفاوضات إلى التعاقد أم لا، وتعني السرية عدم إعلان المعلومات الفنية أو الهندسية أو الكيماوية التي عَلِمَ بها المتفاوض، ويفرض هذا الإلتزام على المتفاوض الإمتناع عن إفشاء هذه المعلومات للغير، والذي قد يستفيد منها أو يستغلها لمنفعته³.

1- "مع التسليم بأن كل متعاقد يسعى إلى الدفاع عن مصالح نفسه، وهذا قد يؤدي إلى قيام الصراع بين إرادتين تسعى كل منهما للحصول على أكبر نفع ممكن مقابل ذلك التضحية بأقل ما يمكن، ولا بد من اشتراط أن يكون هذا الصراع في حدود قواعد الأخلاق. انظر محمد صديق محمد عبد الله، المرجع السابق، ص 400.

2- بالإبتعاد عن أساليب الخداع والغش والكذب، والتفاخر والتباهي، والإلتزام بالصدق والصرحة والأمانة والحكمة واللباقة وحسن التصرف؛ التي تولد الشعور بالإرتياح والرضا والسرور لدى الطرف الآخر، و تدعم السمعة المهنية للطيبة للمتفاوض، ومرونته ومؤهلاته في الحوار والإقناع. انظر بلحاج العربي، المرجع نفسه، ص 65.

3- انظر محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، ص 4.

قد يتفق الطرفان على التزامهما بعدم إفشاء المعلومات التي علماها، وغياب إتفاق على هذا الإلتزام لا يؤثر في وجوده، فأساس الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات هو مبدأ حسن النية، ولا يشمل هذا الإلتزام كل المعلومات المطروحة بل يقتصر على نوعين فقط هما: المعلومات التي يُصَبَّغ عليها طابع السرية، وثانياً تلك التي تكون طبيعتها غير قابلة للنشر، ويقدر قاضي الموضوع هذه المعلومات المعلنّة، والتي يقتضى حسن النية أن تُحاط بالسرية، وذلك بحسب ظروف كل قضية¹.

الخاتمة:

تعد المرحلة التي تسبق التعاقد مرحلة مهمة فهي تضم عدداً هائلاً من العمليات، مثل القيام بأعمال تحضيرية أو فحوص فنية أو دراسات اقتصادية، وإعداد خطط المشروع محل العقد، وتوفير وسائل التمويل أو التأمين...، وهذه كلها نتائج إرادة واعية متبصرة ومدركة، مما يقتضي البحث عن توفير قدر من الحماية للمتعاقدين أو بالأحرى للمتعاقد الضعيف في مرحلة ما قبل التعاقد.

ووفقاً لبعض الانظمة القانونية فإن هذه المرحلة يجب أن تدور في إطار كامل من الحرية فهذا ما يقتضيه إعمال قواعد وحرية المنافسة التي تعد إحدى المبادئ الأساسية في الفكر الاقتصادي الحر، ولذا لا يؤيد انصار هذا الفكر تدخل القانون في هذه المرحلة ويرون استمرار حرية التعاقد منذ اللحظة الأولى للتفاهم حول العقد المراد إبرامه، أي من اللحظة التي تسبق إبرام العقد وحتى مراحلها النهائية، إذ تجب المحافظة في نظرهم على استمرارية التفاوض والنقاش، بل وحتى قطع هذه المرحلة أيا كانت أهميتها ودرجة تقدمها، إلا أن هذا الاتجاه قد تترتب عليه أضرار تلحق بالمتعاقد الآخر.

إن إطلاق العنان للمتعاقدين في هذه المرحلة ليس أمراً حسناً فلكل حرية حدود، فإذا كانت المنافسة ذاتها تقف عندما تبدأ المنافسة غير المشروعة، ومن ثم تحكمها قواعد وتفرض عليها قيود، وكذا الأمر بالنسبة

1- يكتسب هذا الإلتزام أهمية خاصة في مفاوضات عقود نقل التكنولوجيا. انظر محمد صديق محمد عبد الله، المرجع السابق، ص 397-398.

لهذه المرحلة التي يجب أن تكون بحدود وضوابط، ولذلك فإن أنصار هذا الاتجاه يجعلون حسن النية وشرف التعامل جوهرًا للمرحلة السابقة على التعاقد.

لذا تخالف أنظمة أخرى ومنها التشريع الجزائري وإن لم ينص صراحة على أحكام هذه المرحلة في القانون المدني إلا أنه نظم أحكام التعسف في استعمال الحق، والذي اعتبره صورة من صور الخطأ في المادة 124 مكرر مدني.

قائمة المراجع:

I- بالعربية

1- الكتب والمؤلفات:

- العشماوي أيمن ابراهيم: مفهوم العقد وتطوره، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2002.
- الصدة عبد المنعم فرج: نظرية العقد في قوانين البلاد العربية، بيروت، لبنان، دار النهضة للطباعة والنشر، 1974.
- العربي بلحاج: الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري (دراسة مقارنة)، دار وائل للنشر، الجزائر، 2010.
- فيلاي علي: الالتزامات النظرية العامة للعقد، موفم للنشر والتوزيع، الجزائر، طبعة 3، 2013.
- عبد العال محمد حسين: مفهوم الطرف الضعيف في الرابطة العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2011.
- عبد الله محمد صديق محمد: موضوعية الإرادة التعاقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار شتات للنشر والبرمجيات، مصر-الإمارات، 2012.
- محمد حسين عبد العال، التنظيم الإتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2008.
- مختار الصحاح للرازي: مكتبة لبنان، 1995.

2- الرسائل والمذكرات:

- رجب كريم عبد الله: التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2000.
- فاطمة نساخ: الوظيفة الاجتماعية للعقد، دكتوراه، الجزائر، 2013.

3- المقالات:

- محمد عبد الظاهر حسين: الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق الكويتية، السنة 06، العدد 04، ص 727.
- الملحم أحمد عبد الرحمن: نماذج العقود ووسائل مواجهة الشروط المجحفة فيها، مجلة الحقوق الكويتية، السنة 16 العدد 78.

4- النصوص التشريعية والتنظيمية:

- الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، 1975، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05/07 المؤرخ في 13/05/2007 الجريدة الرسمية رقم 31.

II- المراجع بالفرنسية:

- **Michel de Juglar**, l'obligation de renseignement dans les contrats, RTDC, 1945, p1 et s.

- **Mrabti (A)**, contribution à l'étude critique de la notion de lésion ,vol 2 O.P.U Alger 1993.