

بحث بعنوان

الصياغة وآثارها على وثائق ما قبل التعاقد

"مرحلة ما قبل العقد"

دراسة تحليلية مقارنة بقانون العقود الفرنسي وفقا لتعديلات

بمرسوم ٢٠١٦-١٣١

مقدم من الباحثة/ نسمة بيومي محمد عبده

باحث دكتوراه بقسم القانون المدنى

كلية الحقوق جامعة الاسكندرية

مقدمة

أولاً موضوع البحث:-

مع التطور الصناعى المذهل والتكنولوجيا الحديثة ظهرت عديد من العقود التى تتسم بالتعقيد لما ترد عليه من عمليات فنية وقانونية مركبة. لذا كان من الصعب إبرام مثل هذه العقود من الوهلة الأولى بإيجاب وقبول فوري دون أن يكون هناك حد زمنى فاصل بينهما ودون الحاجة لفترة زمنية لتقريب وجهات النظر بين المتعاقدين والتوفيق بينهما. وبات من اللازم الدخول بشأنها فى مفاوضات مكثفة تستغرق غالباً وقتاً أطول من الوقت اللازم لإبرامها.

من هنا تجلت أهمية مرحلة ما قبل التعاقد لما لها من تأثير على المراحل التالية لها، حيث يتم فى هذه المرحلة الإعداد والتحضير للعقد وبحث كافة جوانبه الفنية والقانونية والمالية، وبحث العوائق المتوقعة أثناء التنفيذ ومن ثم إيجاد حلول لها، كما ينشأ فى هذه المرحلة الكثير من الإلتزامات على أطراف التعاقد، تنشأ بعضها إنطلاقاً من مبدأ حسن النية فى التعاقد، والبعض الآخر عن طريق إتفاقات متبادلة بين الطرفين خلال هذه المرحلة.

ثانياً:- أهمية البحث.

نظراً لما تتضمنه مرحلة ما قبل إبرام العقد النهائى من أهمية وخطورة على حد سواء كما أوضحنا بعاليه كان لازماً بحث ماهية هذه المرحلة وبيان الحدود الفاصلة بينها وبين المرحلة التالية لها، وبيان الوثائق التى تتضمنها وتحديد طبيعة وقيمة هذه الوثائق، حيث ينعكس دور الصياغة على القوة الملزمة لوثائق هذه المرحلة.

فلقد أثبتت تجارب التعاقد الحاجة إلى صياغة وثائق هذه المرحلة، تحقيقاً للعديد من الأهداف المتنوعة منها ما يتعلق بالمفاوضات ومنها ما يستهدف إثبات ما توصل إليه الأطراف من إتفاقات فى هذه المرحلة، وهى فى النهاية تستهدف الإعداد لإبرام العقد النهائى.

وفى الوقت الذى تنظم فيه التشريعات بعض هذه الوثائق كالوعد بالتعاقد والوعد بالترفضيل والإتفاق المبدئى، فإن البعض الآخر لم يحظى بهذا التنظيم كخطابات النوايا وعقود التفاوض، وإن كان نشأ إستجابة لحاجات التجارة الدولية دون نص القانون.

فلم تحظى مفاوضات مرحلة ما قبل التعاقد بإهتمام المشرع الفرنسى إلا منذ سنة ٢٠١٦، حيث بادر المشرع الفرنسى إستجابة لمطالب القضاء إلى تعديل قانون العقود بموجب الأمر ٢٠١٦ - ١٣١ الصادر فى فبراير ٢٠١٦ وتنظيم أحكام هذه المرحلة الهامة، وجعل من المسؤولية المدنية جزاء يترتب على مخالفة قواعدها، كما حرص المشرع الفرنسى على التأكيد على أن القواعد المنظمة للمفاوضات السابقة على التعاقد والمتمثلة فى حرية التفاوض بحسن نية "مادة ١١١٢"، واجب تقديم المعلومة "مادة ١١٢٢-١"، وكذا الحفاظ على سرية المعلومات "مادة ١١١٢-٢" هي قواعد قائمة بذاتها ومستقلة تماما عن تلك الناتجة عن إبرام العقد النهائى، وأن القواعد التى تنظم المفاوضات السابقة على التعاقد هي ضمانات حقيقية لحماية المتفاوض من جهة وتكفل أيضا إلى حد بعيد ضمان الإعداد الجيد للعقد النهائى من جهة أخرى.

ونظرًا لأهمية هذه المرحلة كان لازمًا أن يتم صياغة وثائقها بدقة ووضوح بالفاظ دقيقة ومحددة وكاملة بعيدة عن الغموض، لما قد يترتب عن تخلف ذلك من فتح الباب لمنازعات محتملة ليست ناتجة عن إخلال أحد الأطراف بالتزاماته وإنما بسبب عيوب في صياغة هذه الوثائق والمسندات.

وعلى ذلك فإن أسلوب الصياغة إما إن يضيف على المستند قوة ملزمة أو يجرده من أى قيمة قانونية. فإذا كانت قيمة المستند القانونية تدور وجودًا وعدمًا حول صياغته، فإن إضفاء القوة الملزمة على وثيقة ما يترتب نتائج مهمة فى نطاق الالتزام والمسئولية.

كذلك يمتد دور الصياغة من تحديد القوة الملزمة للوثائق إلى بيان قوة وطبيعة الالتزامات الناشئة عنها وما إذا كانت تعهد شرفى "التزام طبيعى" أم ترقى الى إلتزام قانونى ببذل عناية أو بتحقيق نتيجة بحسب الاحوال.

ثالثاً: - إشكالية البحث.

يستهدف البحث احد أهم آثار الصياغة القانونية وهو إنعكاسها علي القيمة القانونية لوثائق المرحلة السابقة علي التعاقد، والتي أدت صياغتها دورًا فى ذلك نحاول بيان ما يعكسه هذا الأثر سلباً أو إيجاباً فى مراحل إبرام العقد وتنفيذه، حيث تسبقها فى الغالب مفاوضات تصدر خلالها العديد من المستندات و الوثائق يصعب التعرف علي القيمة القانونية لها إلا من خلال صياغتها.

رابعاً: - منهج البحث.

لقد تم إتباع المنهج الوصفي التحليلي في إطار الدراسة المقارنة بقانون العقود الفرنسي وفقاً لتعديلات بمرسوم ٢٠١٦-١٣١ من خلال تحديد إطار مرحلة ما قبل التعاقد وبيان الوثائق التي تنشأ عنها ودور الصياغة السليمة والجيدة في تحديد القيمة القانونية لها، بعرض النصوص القانونية التي أستخدمها المشرع الفرنسي بتعديلات مرسوم ٢٠١٦-١٣١.

خامساً: - نطاق البحث.

سوف نقوم بعرض إنعكاس دور الصياغة على وثائق ما قبل إبرام العقد النهائي، بتحديد القيمة القانونية المتفاوتة لهذه الوثائق بحسب أسلوب وطريقة صياغتها، على أن نأخذ بعض من هذه الوثائق بشئ من التفصيل كنموذج وليكن الدعوة إلى التفاوض وخطابات النوايا كوثائق معاصرة لمرحلة المفاوضات، والوعد بالتعاقد بوصفه عقد تمهيدى لاحق على مرحلة المفاوضات وسابق على إبرام العقد النهائي. دون أن نتطرق إلى تحديد طبيعته إلزامات الأطراف في هذه المرحلة أو لقواعد المسؤولية الناشئة عنها.

سادساً: - خطة البحث.

لقد تم معالجة هذا البحث من خلال الخطة البحثية التالية:-

المبحث الاول ماهية الوثائق السابقة على التعاقد وتعدد صورها بين المفهوم الموسع والمفهوم الضيق.

في مطلب أول بعنوان الوثائق السابقة والمعاصرة لمرحلة المفاوضات - "المفهوم الموسع لوثائق ما قبل العقد".

ومطلب ثان بعنوان الوثائق اللاحقة على مرحلة المفاوضات والسابقة على إبرام العقد النهائى " المفهوم الضيق لوثائق ما قبل التعاقد".

المبحث الثانى دور الصياغة فى تحديد القيمة القانونية لوثائق ما قبل التعاقد.

فى مطلب أول بعنوان القيمة القانونية للوثائق المعاصرة لمرحلة المفاوضات.

ومطلب ثان بعنوان القوة الملزمة للعقود التمهيدية السابقة على إبرام العقد النهائى.

خاتمة.

المبحث الاول ماهية الوثائق السابقة على التعاقد وتعدد صورها بين

المفهوم الموسع والمفهوم الضيق

تمهيد:- تتنوع الوثائق السابقة على مرحلة ابرام العقد النهائى بين عقود واتفاقات

ومستندات ووثائق متبادلة بين اطراف العقد أثناء سير المفاوضات وكذلك

لاحقاً عليها وقبل إبرام العقد النهائي سوف نعرضها تباعاً في السطور التالية، إلا إنه قبل ذلك يجب أن نوضح النقطة التي تنتهي عندها المفاوضات وتبدأ بعدها مرحلة إبرام العقد بمعنى آخر متى تبدأ ومتى تنتهي فترة ما قبل التعاقد؟ وكذلك توضيح المفهوم المضيق والواسع لوثائق ما قبل التعاقد.

١- الحدود الفاصلة بين مرحلة المفاوضات ومرحلة إبرام العقد.

يُمر العقد قبل إنعقاده بفترة أولية تسمى الفترة ما قبل التعاقد وهذه الفترة عادة ما تبدأ منذ إعلان أحد الأطراف عن رغبته في التعاقد إلى الطرف الآخر، ولتحديد هذه الفترة بشكل دقيق يجب تحديد وقت انتهائها حيث تعتبر فترة ما قبل التعاقد هي الفترة السابقة على ذلك، وتنتهي فترة ما قبل التعاقد بإنعقاد العقد وما يسبق ذلك يدخل في الفترة السابقة على التعاقد^١. وانطلاقاً من هيمنة مبدأ سلطان الإرادة على العقود وما يترتب على ذلك من نتيجة مباشرة وهي خضوعها لمبدأ الرضائية والذي بمقتضاه أنه يكفي لإبرام العقود مجرد التراضي دون اشتراط أى شكل أو إجراء^٢. فإن العقد ينعقد بمجرد أن يتبادل طرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين^٣ أى بتلاقى الإيجاب بالقبول.

وعلى ذلك فإن الفترة السابقة على التعاقد تنتهي بإنعقاد العقد حيث يلحق القبول بالإيجاب في مجلس العقد في التعاقد بين الحاضرين^١، أو بعلم الموجب بالقبول في التعاقد بين الغائبين^٢، وقبل ذلك تظل الفترة السابقة على التعاقد قائمة إلى أن ينتهي التفاوض على العقد في اللحظة التي يصدر فيها الإيجاب، حيث يعد

^١ انظر حسام الدين كامل الأهواني- المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي- مجلة العلوم القانونية والإقتصادية- كلية الحقوق جامعة عين شمس- العدد الثاني- المجلد الثامن والثلاثون- سنة ١٩٩٦.

^٢ انظر نبيل ابراهيم سعد- النظرية العامة للإلتزام- مصادر الإلتزام- دار الجامعة الجديدة- ٢٠٢٢.

^٣ مادة ٨٩ من التقنين المدني المصري، والمادة ١١٢١ من التقنين المدني الفرنسي بنصها " le contrat est conclu dès que l'acceptation parvient à l'offrant. Il est réputé l'être à lieu ou l'acceptation est parvenue."

الحد الفاصل بين مرحلة التفاوض ومرحلة إنعقاد العقد وذلك طبقاً للرأى الراجح من الفقه^٣.

٢- المفهوم الموسع والمفهوم الضيق لوثائق ما قبل التعاقد^٤.

لا يزال الجدل ثائراً حيال تحديد مفهوم الوثائق والمحركات التى يوقعها أو يصدرها أطراف العقد فى المرحلة السابقة على التعاقد^٥. حيث نجد جانب من الفقه التقليدى قد ضيق من هذا المفهوم وقصره على الوثائق المثبتة للعقود التمهيديّة الواردة فى التشريعات المدنيّة أو القوانين الخاصّة والتى يستتبع البحث فيها كعقود تستوجب توافر الأركان العامّة للعقد لكى يتم إنعقادها، كما يجب أن تأتى فى صياغة مستوفاه لعناصر الصحة وأركان الوجود حتى يصح تسميتها عقود قانونية ملزمة، ولا يغير من ذلك أن قيمتها القانونية مؤقتة

^١ مادة ٩٤ من التقنين المدنى المصرى، ومادة رقم ١١٢١ من التقنين المدنى الفرنسى.

^٢ مادة ٩٧ من التقنين المدنى المصرى.

^٣ راجع عبد الرزاق السنهورى- الوسيط فى شرح القانون المدنى- الجزء الأول- نظرية الإلتزام- مصادر الإلتزام- المجلد الأول- العقد- الطبعة الثانية ص ٢٦٢ وما بعدها، عبد الفتاح عبد الباقي- نظرية العقد والإرادة المنفردة- بدون سنة ودار نشر ص ١٢٢ وما بعدها، سليمان مرقس- الوافى- نظرية العقد والإرادة المنفردة- سنة ١٩٨٧ ص ١٨٢.

^٤ راجع هذا التقسيم، حازم عبد الكريم حمودة، الإطار القانونى للمرحلة السابقة على التعاقد، رسالة دكتوراه مقدمة بكلية الحقوق جامعة المنصورة، عام ٢٠١٦، ص ٦١ وما بعدها.

^٥ تتعدد وتتنوع مستندات ما قبل التعاقد بتعدد وتنوع العقود ذاتها ومراحل التطور التى مرت بها راجع فى هذا المضمون، نبيل ابراهيم سعد، الضمانات غير المسماه فى القانون الخاص"دراسة مقارنة"، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٦، دار الجامعة الجديدة، ص ١٤٧.

بالنسبة للعقد النهائي فيدخل فيها الوعد بالتعاقد، الوعد بالتفضيل، الإتفاق المبدئي... إلخ. بينما نجد إتجاه الفقه الحديث قد خرج من دائرة الإتفاقات والعقود التمهيديّة إلى مفهوم أوسع يستوعب ما تزخر به مرحلة ما قبل التعاقد من وثائق، مما حدا بهم إلى تتبع الخطوات الأولية لفكرة السعى إلى التعاقد من خلال التجسيد المادى لما تعكسه وثائق ما قبل التعاقد والتي تكشف عن إرادة أحد الأطراف فى الدخول فى علاقة تعاقدية قد تستلزم فترة زمنية تطول أو تقصر، بدءاً من الكتيبات الدعائية والملصقات الإعلانية الصادرة كمحاولة لجذب المتعاقد والتي لا ترقى قيمتها القانونية إلى مرتبة التعبير الملزم والبات عن الإرادة " الإيجاب"، لعدم إستيفائها مقوماته الأساسية، سواء كانت فى شكل إيجاب عام مفقود لصفة الإلزام، أو كان مجرد دعوة إلى التفاوض على التعاقد^١.

ومروراً بوثائق الإتفاقات الثنائية أو متعددة الأطراف التى تتم فى مرحلة ما قبل التعاقد والتي لا حصر لها، والتي منها ما حظى بإنتشار واسع فى مختلف الأنظمة القانونية مثل " خطابات النوايا - تعهدات الشرف - اتفاقات المبادئ، إلخ^٢.

حيث دخلت كل هذه المسميات فى المفهوم الموسع لوثائق ما قبل التعاقد وأثارت جدلاً فقهيّاً وقضائياً حياّل ما تتمتع به من قيمة قانونية، وأثر الصياغة القانونية عليها فى ذلك.

وعلى ذلك سنتناول فى مطلب أول عرض الدعوة إلى التفاوض بإعتباره

^١ محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة كلية الحقوق جامعة الكويت، العدد الثانى، السنة الثانية والعشرون، تاريخ يونيو ١٩٩٨، ص ٧٣٢ وما بعدها، أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية لصياغة العقود "دراسة مقارنة فى مدى القوة الملزمة لمستندات التعاقد" مجلة كلية الحقوق جامعة الكويت، العدد الثالث، السنة الخامسة والعشرون، عام ٢٠٠١، ص ٧ وما بعدها.

^٢ جمال فاخر النكاس، العقود والإتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد والإتفاق فى المرحلة السابقة على العقد، مجلة الحقوق جامعة الكويت، السنة العشرون، العدد الأول، ص ١٦٢ .

المبادرة الأولى للسعى إلى التعاقد، وكذلك خطابات النوايا لما يثار بشأنها من جدل حيال قيمتها القانونية، الأولى كنموذج لمستندات سابقة على مرحلة المفاوضات كما سنرى لاحقاً، والثانية كنموذج لوثائق المعاصرة لمرحلة المفاوضات، ثم للوعد بالتعاقد في مطلب ثانى كنموذج للوثائق اللاحقة على مرحلة المفاوضات والسابقة على إبرام العقد النهائى.

المطلب الأول الوثائق السابقة والمعاصرة لمرحلة المفاوضات - "

المفهوم الموسع لوثائق ما قبل العقد"

بتتبع مرحلة المفاوضات نجد إنها تتضمن العديد من الوثائق والمستندات المتنوعة والمتفاوتة فى القيمة. سنعرض أولاً الدعوة إلى التفاوض ثم تليها خطابات النوايا ثانياً.

أولاً الدعوة إلى التفاوض. " Invitation à entre en négociation "

تعد الدعوة إلى التفاوض هى بمثابة الخطوة الأولى فى السعى إلى التعاقد، وهى عرض موجه من أحد الأفراد إلى فرد آخر أو إلى الجمهور يعبر فيه عن رغبته فى التفاوض للدخول فى عقد معين كمرحلة تمهيدية لإبرامه مستقبلاً، دون أن يتضمن هذا العرض الشروط الجوهرية للعقد المراد إبرامه، ودون إعلان عن إرادته الباتة النهائية فى إبرام هذا العقد.^١

ولما كان الحد الفاصل كما رأينا بين مرحلة المفاوضات ومرحلة إبرام العقد هى لحظة صدور إيجاب بات وكامل، فحيث وجد الإيجاب إنتفى التفاوض، وحيث

^١ عبد العزيز المرسى حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى - دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق جامعة المنوفية، العدد العشرون، المجلد العاشر، عام ٢٠٠١، ص ٢٢٠.

إنعدم الإيجاب ظل الطرفان في مرحلة التفاوض.¹ لذلك نرى ضرورة التفرقة بين الإيجاب وبين الدعوة إلى التفاوض حيث تبدو أهمية ذلك في أن الأصل في المفاوضات- طبقاً لمبدأ سلطان الإرادة- هو حرية الدخول في المفاوضات وحرية قطعها طالما لم يقترن بذلك خطأ سبب ضرر للمفاوض الآخر وإلا يُسأل عن خطئه بموجب قواعد المسؤولية التقصيرية، فالأصل أن الداعي إلى التفاوض لا يلتزم بإبرام العقد مع أول من يستجيب لدعوته وإنما يلتزم بالتفاوض معه بحسن نية، كما أن قطع المفاوضات في حد ذاته لا يثير مسؤولية إلا إذا اقترن بخطأ من جانب من قام بقطعها. في حين إذا صدر إيجاب مستوفى العناصر القانونية وصادف قبول ممن وجه إليه فإن العقد ينعقد في الحال ولا يستطيع الموجب أن يتحلل من إيجابه وأصبح هذا العقد ملزم لأطرافه ويترتب على إخلال أحدهما بأى من إلتزاماته قيام مسؤوليته العقدية.

التمييز بين الإيجاب الملزم والدعوة إلى التفاوض.

لقد عرفت محكمة النقض المصرية الإيجاب بأنه "هو العرض الذي يعبر عنه الشخص الصادر منه على وجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، بحيث إذا ما اقترن به قبول مطابق إنعقد العقد".²

ومن خلال هذا التعريف نستخلص العناصر الواجب توافرها في العرض حتى يعتبر إيجاب بالمفهوم القانوني "l'offre du contrat"

١- يجب أن يكون التعبير عن الإرادة باتاً بأن يصدر بنية قاطعة وحاسمة بعزم على التعاقد النهائي بحيث ينشأ العقد بمجرد قبوله ممن وجه إليه بدون توقف

¹ عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى، المرجع السابق، ص ٢١٠.

² الطعن رقم ٢١١١ لسنة ٥٥ ق.

على شئ آخر بدون قيد أو شرط^١. فإن لم يكن كذلك كأن يقصد به مجرد استطلاع رأى الطرف الآخر فإنه يعد من قبيل الدعوة إلى الدخول في مفاوضات على العقد المزمع إبرامه.

إلا إنه قد يحدث ويقترن الإيجاب بتحفظ بما يجعل إبرام العقد معلقاً على أمر آخر وليس مجرد القبول، كأن يشترط الموجب موافقته على شخص المتعاقد الآخر، أو يعرض شئ بثمن معين ويحتفظ بحقه في تعديل الثمن فيما بعد، فما أثر التحفظ على الإيجاب من حيث زوال صفته هذه أو بقائها؟ فإذا كان التحفظ مقترن بإرادة الموجب له فلا يجرّد الإيجاب من صفته حيث لا يزال إبرام العقد متوقف على إرادة الموجب له وحده، أما إذا أقرن التحفظ بمطلق إرادة الموجب فيفرق هنا بين التحفظ المطلق والتحفظ النسبي، ففي الأول يكون إبرام العقد متوقف على محض إرادة الموجب، ويترتب على هذا التحفظ تجريد الإيجاب من صفته ويصبح مجرد دعوة إلى التفاوض^٢، أما الثاني فيتوقف إبرام العقد على ظروف موضوعية لا يد للموجب فيها كتعليق التعاقد على عدم ارتفاع الأسعار أو عدم نفاذ السلعة، فمثل هذا التحفظ لا يزيل عن الإيجاب صفته وإنما فقط يقيّد نطاقه^٣.

^١ عبد العزيز المرسى حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى، المرجع السابق، ص ٢١٠

^٢ يلاحظ في حالة التحفظ المطلق يكون الإيجاب قائماً ولو لم يذكر صراحة في العقود ذات الإعتبار الشخصى كعقد العمل وعقد القرض، أما في العقود التي لا محل للإعتبار الشخصى فيها محل فيجب أن يكون التحفظ واضح وصريح ولا يجوز استخلاصه ضمناً، وإلا يؤدي هذا التحفظ في هذه الحالة إلى ويصبح دعوة إلى التعاقد، وهنا تبدو أهمية الصياغة الواضحة الدقيقة التي لا لبس فيها.

^٣ راجع تفاصيل ذلك عبد العزيز المرسى حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى، المرجع السابق، ص ٢١٣ وما بعدها.

٢- يجب أن يصدر الإيجاب كامل محدد فينبغي أن يكون محدد لطبيعة العقد المراد إبرامه وشروطه الجوهرية التي تقتضيها طبيعة العقد ذاته، وبدونها يتعذر معرفة نوع العقد المراد إبرامه. فعلى سبيل المثال عقد البيع يجب أن يتضمن الإيجاب بيان الثمن والشئ المبيع، وعقد الإيجار يجب أن يتضمن الإيجاب بيان العين المؤجرة وثمان الأجرة ومدة الإيجار. فإن خلا الإيجاب من بيان هذه العناصر الجوهرية على هذا النحو أعتبر إيجاب بالتفاوض^١.

ولقد نص المشرع الفرنسي في المادة ١١١٤^٢ من تعديلات فبراير ٢٠١٦ على شروط الإيجاب حتى يعتد به وهي أن يتضمن العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه، وأن تكون إرادة مصادره معبرة عن رغبته القاطعة في إبرام العقد، وفي حالة تخلف أيهما فإنه لا يكون إلا دعوة للدخول في مفاوضات.

ويترتب على إعتبار العرض دعوة إلى التفاوض أن الموجب في التفاوض- الداعي للتفاوض- غير ملزم مطلقاً بإبرام العقد مع من يستجيب لدعوته، كما أن هذه الإستجابة لا تعد قبولاً ينقذ به العقد، وإنما هي قبول لإيجاب التفاوض مؤداه نشوء إتفاق على التفاوض بمقتضاه يلتزم طرفاه بحسن النية في المفاوضات على العقد وما يتفرع عن هذا الإلتزام من إلتزامات فرعية.

^١ انظر في تأييد هذه التسمية من الفقه المصري، عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق ص ٢٦٢، عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، ص ١٢٣، سليمان مرقس، المرجع السابق، ص ١٧٢، حسام الدين كامل الأهواني، المقال السابق ص ٦.

^٢ Art n- 1114 qui dit “ l’offre, faite à personne déterminée ou indéterminée, comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d’être lié en cas d’acceptation, il y a seulement invitation à entrer en négociation”.

ويلاحظ أن الإيجاب بالتفاوض قد يوجه إلى شخص معين وهذا هو التعاقد المباشر، وقد يوجه إلى الجمهور وهذا هو أسلوب التعاقد بطريق المناقصة^١، كما يلاحظ أنه قد يكون الإيجاب بالتفاوض صريح عندما يعبر الداعي إلى التفاوض عن رغبته بشكل صريح بحيث لا يلتبس الحال على من وجه له، وقد يكون ضمناً في صورتين عندما يصدر إيجاب غير متضمن العناصر الجوهرية في العقد المزمع إبرامه، وعندما يصدر إيجاب مقترن بتحفظ^٢.

ثانياً خطابات النوايا. "lettre d'intention"

تعد خطابات النوايا أهم الوثائق والمستندات المعاصرة لمرحلة المفاوضات، وهي مستندات متنوعة المضمون مما يعكس صعوبة تعريفها، إلا أنه من خلال المدلول اللغوي يمكن وصفها بأنها تشير إلى وجود نية مستقبلية لدى الطرف الذي يُصدر الخطاب إلى عقد يسعى إلى إبرامه، لذا تكون الغاية من الخطابات أن تحقق اتفاق بين مُصدر الخطاب ومن وجه إليه، بصرف النظر عن حقيقة هذا الإتفاق وعن قيمته وأثره القانوني^٣.

وبالنظر إلى المادة ٢٣٢٢ من القانون المدني الفرنسي نجد أنها تنص على أن خطاب النوايا هو إلترزم بعمل أو إمتناع عن عمل يهدف إلى مساعدة المدين في تنفيذ إلتزامه تجاه دائئه^٤.

^١ انظر تفاصيل ذلك رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، رسالة دكتوراه مقدمة لجامعة القاهرة عام ٢٠٠٠، رقم ٣٨٠ وما بعدها.

^٢ انظر ذلك بالتفصيل عبد العزيز المرسى حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدى، المرجع السابق، ص ٢٢٢ وما بعدها.

^٣ انظر في هذا المعنى سمير عبد السميع الأودن، خطابات النوايا في مرحلة التفاوض على العقد، منشأة المعارف، ٢٠٠٥، ص ٧.

^٤ Art n-2322 qui dit "la lettre d'intention est engagement de faire ou de ne pas faire ayant pour objet le solution apporté à un débiteur dans l'exécution de son obligation envers son créancier".

وتظهر خطابات النوايا فى الفرض حيث يتجه العميل إلى البحث عن مورد للصفقة فيبادر بالإتصال بأحدهم للتعرف على إمكانياته الفنية، فيحتاط الأخير فى إطلاعها عليها فيتم صياغة خطاب نوايا يتضمن إلزام العميل بعدم افشاء الأسرار الفنية للمورد، كما قد تكون لإثبات جدية المفاوضات لتسهيل الحصول على إئتمان، كما قد يكون الغرض من خطاب النوايا إثبات الإتفاق على عدم تفاوض العميل مع مورد آخر. وعلى ذلك فخطاب النوايا هو كل إتفاق مبدئى يتم التوصل إليه قبل إبرام العقد النهائى يتعلق بتنظيم مرحلة التفاوض.¹ ولقد أختلف الفقه فى تسمية خطابات النوايا باختلاف الزاوية التى ينظر منها إلى مضمون الخطاب والغرض من إصداره، حيث أن هذه الخطابات تتنوع بحسب الهدف منها وتفاوت فى قيمتها القانونية بحسب صياغتها. واجمالاً يمكن تعريف خطابات النوايا بحسب الغرض منها وهى لا تخرج عن فرضين:-

الأول بوصفها وثيقة معاصرة للمفاوضات لإثبات إتفاق مبدئى يتم التوصل إليه قبل إبرام العقد النهائى، ويتم تحديد قيمتها القانونية بحسب طريقة صياغتها وأسلوبها. وذلك بالنظر إلى إشمال الخطاب أو عدم إشماله على العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه فيما يسمى بإتفاق المبادئ.

¹ أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، دراسة مقارنة فى مدى القوة الملزمة لمستندات التعاقد، مجلة كلية الحقوق جامعة الكويت، العدد الثالث، السنة الخامسة والعشرون، ٢٠٠١، ص ٢٣٢.

الثاني بوصف خطاب النوايا يتضمن ضمان *sûreté* أو يقترب من الكفالة *Coutionnement* مثال خطابات المساندة للحصول على ائتمان وحصول الشركات التجارية على قروض بنكية، وقد يتمخض عن خطابات النوايا التزام بعمل إما بتحقيق نتيجة أو ببذل عناية بحسب صياغة الخطاب وأسلوبه.^١ إلا إنه في كل الأحوال لا يجب الخلط بين خطاب النوايا كأحد الوثائق المعاصرة للمفاوضات، بغرض إثبات إتفاق مبدئي قبل إبرام العقد النهائي أو بغرض طمأننة الدائن على مقدرة وفاء المدين لإلتزامه، على إنه عقد في الحالة الأولى أو كفالة في الحالة الثانية أو إلتزام بعمل إلا بالنظر إلى صياغتها. وبالتالي فالصياغة وهي الصورة المادية لإرادة الأطراف أساس تحديد القيمة القانونية لخطاب النوايا وتحديد مضمون الإلتزام الوارد به، لذا يجب النظر بدقة إلى ما ورد بخطاب النوايا من عبارات وألفاظ، وهو ما ينبغي تحديده بدقة من أثر الصياغة في خطابات النوايا، وهو ما سنتعرف عليه لاحقاً.

المطلب الثاني الوثائق اللاحقة على مرحلة المفاوضات والسابقة

على إبرام العقد النهائي " المفهوم الضيق لوثائق ما قبل التعاقد "

كما ذكرنا سابقاً أن المرحلة التالية للمفاوضات والسابقة على إبرام العقد النهائي تتضمن عقود تمهيدية " *contrats Préparatoires* " وهي عقود تحضيرية يبرمها الأطراف قبل العقد النهائي وتتميز بأنها مؤقتة وممهدة للتعاقد النهائي، ولقد أطلق البعض على العقد الإبتدائي والوعد بالتعاقد والوعد بالتفضيل عقود ما قبل التعاقد " *Avant contrats* ".

إلا إنه يجب عدم الخلط بين عقود ما قبل التعاقد وبين شبه العقود^٢، فالأولى

^١ أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢٣٥.

^٢ أطلق بعض الفقه مسمى شبه العقود " *Presque contrat* " على خطابات النوايا وتعهدات الشرف واتفاقات المبادئ. أنظر حازم عبد الكريم حمودة، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص ١٩٢.

تتعلق بالعقد النهائي، والثانية تتعلق بالمفاوضات قبل إبرام العقد النهائي، والمرجع في ذلك هي صياغة الوثيقة. كما إن نثير شبه العقود مسألة القوة الملزمة^١ لوثائق التعاقد فإن عقود ما قبل التعاقد بوصفها كذلك فهي تتمتع بالقوة الملزمة طالما أبرمت مستوفية الأركان وشرائط الصحة، ولا يغير من ذلك أن قيمتها القانونية مؤقتة وتمهيدية للعقد النهائي.

وعلى ذلك سنعرض للوعد بالتعاقد " la promesse du contrat " كنموذج لعقود ما قبل التعاقد على التفصيل التالي:

الوعد بالتعاقد هو خطوة تمهيدية للتوصل إلى إبرام العقد النهائي، وحاله كحال أى عقد آخر يتطلب لإنعقاده تلاقى إرادتين متطابقتين، إيجاب من الواعد وقبول من الموعود له، وتوافر أركان العقد من رضا صحيح ومحل وسبب، بالإضافة إلى أى شرط آخر يتطلبه القانون فى العقد الأساسى كشرط الشكلية فى بعض العقود^٢.

وقد عرف المشرع المصرى الوعد بالتعاقد بأنه " الإتفاق الذى يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين فى المستقبل..."^٣ أما بالنسبة للمشرع الفرنسى أو بالأحرى قانون العقود وفقاً لتعديلات ٢٠١٦، فإنه قد نص صراحة^٤ على الوعد بالتعاقد فى المادة ١١٢٤ التى تنص على أن " الوعد من جانب واحد هو العقد الذى يمنح بمقتضاه أحد الأطراف "الواعد

^١ يرجع ذلك إلى أن المشرع لم ينظم شبه العقود بأى نص بعكس الحال فى عقود ما قبل التعاقد حيث نظمها المشرع.

^٢ مادة ١٠١ من التقنين المدنى المصرى تنص على ٢- " إذا إشتراط القانون لتمام العقد إستيفاء شكل معين، فهذا الشكل يجب مراعاته أيضاً فى الإتفاق الذى يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد."

^٣ مادة ١٠١ فقرة ١ من التقنين المدنى المصرى.

^٤ على عكس تقنين نابليون ١٨٠٤ لم ينص على الوعد بالتعاقد ضمن القواعد العامة بل أشار إلى تطبيق منه وهو الوعد بالبيع فى الفقرة الأولى من المادة ١٥٨٩ التى تنص على " الوعد بالبيع يعتبر بيع عندما يوجد الرضا المتبادل من الطرفين على البيع والثنى " .

الطرف الآخر "المستفيد" حق الخيار فى إبرام عقد يتم تحديد عناصره الجوهرية، ولا ينقص لإتقاده سوى رضا المستفيد^١.

وإذا كان الوعد بالتعاقد عقدًا إلا إنه يعد تمهيد لإبرام عقد آخر هو العقد الموعد به، فالوعد بالتعاقد ليس هو العقد المقصود فى النهاية، بل هو محض وسيلة للوصول إلى إبرام العقد الموعد به.

والوعد بالتعاقد قد يكون ملزم لجانب واحد، حيث يعد أحد الطرفين الطرف الآخر بإبرام عقد ما دون أن يلتزم الطرف الآخر بإبرامه. كما أنه قد يكون الوعد بالتعاقد ملزم لجانبين حيث يكون كلا الطرفين واعد وموعد له، إلا إنه غالباً ما يكون ملزم لجانب واحد^٢.

ويلاحظ أن المشرع الفرنسى لم يعترف فى تعديلات فبراير ٢٠١٦ إلا بالوعد الملزم لجانب واحد على إعتبار أن الوعد الملزم لجانبين هو العقد نفسه المراد إبرامه طالما توافرت فيه جميع المسائل الجوهرية للعقد الموعد بإبرامه^٣. ويلاحظ أن هناك بعض الأنظمة تتشابه مع الوعد بالتعاقد، وعلى الأخص الإيجاب الملزم والعقد الإبتدائى.

١- التمييز بين الوعد بالتعاقد والإيجاب الملزم.

الوعد بالتعاقد هو عقد فى ذاته يتم بتلاقى إرادتين، إيجاب من الواعد وقبول من الموعد له، فى حين أن الإيجاب هو إرادة واحدة فقط هى إرادة الموجب.

^١Art.1124 " La promesse unilatérale est le contrat par lequel une partie, le promettant, accord à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour le conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont determines, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire".

^٢ نبيل ابراهيم سعد، النظرية العامة للإلتزام - مصادر الإلتزام، المرجع السابق، ص ١٣٥.

^٣ انظر من مؤيدى هذا الرأى من الفقه المصرى عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، هامش رقم ٢ ص ١٥٥، حيث يرى أن الوعد الملزم لجانبين لا يعتبر مجرد وعد بإبرام العقد، طالما يستلزم فيه القانون تحديد المسائل الجوهرية للعقد الموعد بإبرامه، فما هو فى الحقيقة إلا العقد نفسه، وإن أرجئ قيامه إلى الموعد المحدد، فهو مقترن بأجل لا أقل ولا أكثر.

وهو عرض يتقدم به أحد الطرفين إلى الطرف الآخر للحصول على قبوله بهدف إبرام عقد ما. فالإيجاب ليس بعقد وإن كان ملزماً في حالة الإيجاب المقترن بميعاد محدد للقبول فهو لا يرتقى إلى مرتبة العقد، طالما أن لم يقترن بقبول ممن وجه إليه. كذلك يوجد فارق آخر حيث يسقط الإيجاب بموت الموجب أو الموجب له أو بفقد أحدهما للأهلية، في حين لا يتأثر الوعد بالتعاقد بموت أحد الأطراف أو بفقدان أهلية أى منهما، كونه عقد في ذاته يرتب حقوقه والتزاماته في مواجهة الورثة في حدود تركة الواعد، ويحق لورثة الموعود له التمسك بقيام العقد في مواجهة الواعد إذا جاء رضائهم في الميعاد المحدد ما لم يكن الوعد قد صدر للموعود له بإعتباره الشخصي^١.

ورغم هذا الفارق الكبير بين طبيعة كلاً منهما، إلا أن النتيجة العملية فيهما تقترب إلى حد كبير في حالة إذا كان الإيجاب ملزماً، حيث يلتزم الواعد بالوفاء بوعده ويبرم العقد الموعود بإبرامه إذا أظهر الموعود له رغبته في ذلك خلال المدة المحددة للوعد. وفي هذا يتشابه مع الإيجاب الملزم المقترن بميعاد محدد لقبول الموجب له^٢.

٢- التمييز بين الوعد بالتعاقد والعقد الابتدائي.

يتشابه الوعد بالتعاقد والعقد الابتدائي كون أن كلاهما عقد كامل التكوين في ذاته، وأنهما من العقود التمهيدية للعقد النهائي، إلا أن الوعد بالتعاقد هو ليس العقد المقصود في النهاية بل هو وسيلة للوصول إلى العقد النهائي، بينما العقد الابتدائي هو نفس العقد المقصود كل ما هنالك أنه أبرم في صيغة أولية لعل ما لحين إعادة صياغته في شكله النهائي. فقد تقتضى طبيعة العقد إبرامه في شكل مبدئي كما في العقود التي ترد على الملكية وغيرها من الحقوق العينية الواردة على العقارات، فالتصرف في العقار لا ينقل الملكية بمجرد

^١ انظر عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، المرجع السابق، فقرة ٦٩، ص ١٥٦.

^٢ عبد الفتاح عبد الباقي، المرجع السابق، ص ١٥٧.

وإنما يلزم التسجيل الذى يتطلب إجراءات تحتاج بعض الوقت لذا يلجأ المتعاقدين إلى إثبات رضائهما فى عقد مبدئى لحين إعادة صياغته من جديد فى الشكل الذى يتطلبه القانون لأجراء التسجيل.

ولا يغير وصف العقد بأنه إبتدائى من حقيقة إنه عقد كامل، فإنه يرتب كافة الآثار القانونية التى يرتبها القانون بغض النظر عن وصفه بالإبتدائى، وذلك بإستثناء ما يعلق القانون نفسه ترتيبه من آثار على إجراء لا يتوافر فيه، فى حين أن الوعد بالتعاقد لا يرتب إلا إلتزام على الواعد بأن يبرم العقد الموعود به للموعود له إذا ما إرتضى الأخير قيامه فى الميعاد المحدد، وليس على الموعود له من ذلك أى إلتزام بل الأمر متروك لإختياره^١.

^١ محمود عبد الحكم، الوعد بالتعاقد- دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة، مجلة البحوث القانونية والأقتصادية، كلية الحقوق جامعة المنصورة، العدد الثانى والثلاثون، عام ٢٠٠٢، ص ٤١٩.

المبحث الثانى دور الصياغة فى تحديد القيمة القانونية لوثائق ما قبل التعاقد

تمهيد: نظرًا لعدم ورود نصوص قانونية تنظم القيمة القانونية لوثائق ما قبل إبرام العقد، فإنه يتجلى دور وأهمية الصياغة فى تحديد القوة الملزمة لها، فتكون الوثيقة ملزمة أو غير ملزمة بالنظر إلى طريقة صياغتها، حيث أن أسلوب الصياغة قد يضىء على المستند قوة ملزمة وقد يجرده منها، بمعنى آخر ليس ثمة وثائق ملزمة فى ذاتها بل بأسلوب صياغتها. كما يمتد دور الصياغة من تحديد القوة الملزمة لوثائق ما قبل التعاقد المعاصرة أو اللاحقة على المفاوضات، إلى بيان الإلتزامات الواردة بالعقد، حيث أن وثائق العقد وسيلة مهمة لتفسير العقد فى مرحلة تنفيذه.

ولما كان الثابت أن الصياغة تلقى بظلالها على وثائق ما قبل التعاقد وكذلك على قواعد تفسير العقد فى مرحلة تنفيذه، كان من الضرورى أن تتسم بالوضوح وعدم الغموض، وبالتالي يجب مراعاة الدقة والحذر وأن تأتى معبرة عن حقيقة إرادة الأطراف.

والصياغة هى التجسيد المادى للإتفاق أو الصورة المادية له، وقد تكون جامدة تعبر عن إلتزامات الأطراف بشكل قاطع محدد، وقد تكون مرنة حيث تتضمن الوثيقة عناصر وأسس معينة يتم الوفاء بالإلتزام التعاقدى بناءً عليها، وقد تجمع بين الطريقتين فيما يعرف بالصياغة المختلطة. كما قد تكون بالأغراض حيث يذكر أهداف التعاقد فى ديباجة العقد، وقد ترد عكس ذلك بأن ترد عامة دون ذكر أسباب. كما قد تكون نمطية تحيل إلى نموذج عقد أو شروط عامة، وقد تكون غير نمطية.

وفى جميع الأحوال يجب إختيار الطريقة المناسبة لظروف التعاقد، بحيث ترد عبارات العقد وألفاظه معبرة لحقيقة إرادة الأطراف، وإلا كانت معيبة تثير مشاكل عند تنفيذه.

وعلى ذلك سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين سنعرض فى الأول للقيمة القانونية للوثائق المعاصرة للمفاوضات، وفى الثانى سنعرض القوة الملزمة للعقود التمهيدية السابقة على إبرام العقد النهائى، الوعد بالتعاقد نموذج.

المطلب الأول القيمة القانونية للوثائق المعاصرة لمرحلة المفاوضات

سوف نقوم أولاً بعرض الدعوة إلى التفاوض من خلال بيان القيمة القانونية للمستندات الإعلانية حيث أحياناً تتمتع بقيمة قانونية وتعد إيجاب ملزم، وأحياناً أخرى لا تعد كذلك وبالتالي تتجرد من القوة الملزمة. ثم نعرض خطابات النوايا ثانياً ونوضح تفاوت قيمتها القانونية من مجرد تعهد غير ملزم ثم إلى إلتزام بعمل أو إمتناع عن عمل وصولاً إلى تكييفها بالكفالة. وكل ذلك يتوقف على أسلوب وطريقة الصياغة التى صيغت فيها وذلك على التفصيل التالى:

أولاً القيمة القانونية للدعوة إلى التفاوض.

تعتبر الدعوة إلى التفاوض عمل ماضى لا يترتب عليها أى أثر قانونى، حيث أن كل متفاوض حر فى قطع المفاوضات وفى أى وقت يريد ودون أن يبدى أسباب عدوله عن المفاوضات، ودون أن يترتب على ذلك أى مسئولية على العادل، ما لم يقترن العدول بخطأ يتوافر فيه عناصر العمل غير المشروع، إذا سبب ضرر للمتفاوض الآخر، فلا تعتبر واقعة العدول عن السير فى المفاوضات فى حد ذاتها المكون لعنصر الخطأ ومن ثم قيام مسئولية العادل عن

المفاوضات^١. ويلاحظ أنه يثور الجدل حيال الطبيعة القانونية للمستندات الإعلانية هل تعد إيجاب موجه للجمهور أم مجرد دعوة إلى التعاقد؟ بطبيعة الحال الإعلان المقصود هنا هو الإعلان المكتوب "كعروض الشراء، الكتالوجات، الملصقات، ... إلخ" وليس الإعلان التجارى.

بدايةً يجب أن نوضح إنه لم يعد الإعلان فى العصر الحديث يقتصر على عرض مزايا المنتج المعلن عنه والمدح فيه بل تجاوز ذلك، فنجده يتضمن كافة الخصائص والمعلومات عن المنتج وكيفية إستخدامه، ومدى صلاحيته للغرض المنوط به، يجعل المستهلك على إطلاع وعلم بكافة العناصر الأساسية للمنتجات والخدمات ومن ثم التعاقد عليها بناءً على هذه المعلومات الكاملة، مما يتيح له الاختيار بين المنتجات والتعاقد على سلعة دون أخرى، وبالتالي يؤثر فى رضائه.

ليس هذا فحسب بل أضحى يستخدم فى إتمام عمليات البيع والشراء عن طريق البيع بالمراسلة "vente à distance" بإرسال الكتالوجات والنشرات الدعائية إلى المستهلك فى منزله مع بيان كيفية إتمام التعاقد ودفع الثمن بأقل جهد للحصول على المنتج، أو عن طريق البيع بالتلفاز "tele-chat"، أو عن طريق شبكة الإنترنت حيث يقوم بتصفح مواقع المنتجات والخدمات ومعرفة مدى ملائمتها وإن أراد تعاقد عليها بالضغط على مفتاح فيتم التعاقد.

^١ إذا سلمنا جدلاً بأن الوثائق الإعلانية لا تعدو أن تكون دعوة إلى التعاقد، إلا أنها مع ذلك لا تعدم كل أثر قانونى على الأقل فى نطاق المادة ٤٤ من قانون royer التى تنص على أن الإعلان الكاذب أو المضلل يرتب المسؤولية الجنائية للمعلن، ولا يعد كذلك إلا إذا كان موجه إلى الجمهور. انظر أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢١١.

ونتيجة لأزدياد الصلة بين الإعلان وبين علاقات التعاقد التي تنشأ من خلاله، أصبح من المستندات الهامة فى إطار العلاقة التعاقدية ويندرج بصفة عامة ضمن وثائقها.

وبالرجوع إلى عناصر الإيجاب الملزم نجد إنه يجب أن يكون محدد لطبيعة العقد المراد إبرامه ولشروطه الجوهرية التي تقتضيها طبيعة العقد ذاته، وأن يعبر عن إرادة المعلن فى الدخول فى العقد إذا صادف قبولاً، فإذا تبين من عبارات الإعلان إنه لم يتضمن ثمن المبيع مثلاً أو بيان خصائصه، أعتبر مجرد دعوة إلى التعاقد وليس إيجاب، وبالتالي لا يترتب عليها فى ذاتها أى أثر قانونى.

وعلى ذلك فإن الإعلان يعد إيجاب إذا تضمن بصياغته طبيعة العقد وعناصره الجوهرية، ويتحقق ذلك بإتخاذ المعلن موقف لا تدع ظروف الحال شكاً فى دلالاته^١ على أنه قصد التعاقد بالثمن المعلن عنه، وهو إيجاب يصلح لاقتران القبول به ومن ثم ينعقد العقد. ولا يغير من ذلك عدم تحديد شخص معين للتعاقد، حيث أن الإيجاب الموجه للجمهور يعتبر موجه لكل شخص من الجمهور^٢.

ولما كان الإعلان له أهمية كبرى فى إعلام المتلقى بخصائص المبيع وحقيقته، وبالتالي يؤثر فى رضائه، فإنه يستتبع منطقياً إضفاء قيمة تعاقدية على الوثائق الإعلانية، بحيث تعد إيجاب موجه للجمهور ينعقد به العقد إذا ما إقترن به قبول مطابق.

^١ مادة ٩٠ من التقنين المدنى المصرى فقرة ١.

^٢ احمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢٢١.

إلا إنه قد يحدث عملاً أن تتضمن الوثائق الإعلانية على طبيعة العقد المراد إبرامه وبيان خصائصه الجوهرية لكنها تزيل بعبارات تنزع عنها القيمة التعاقدية مثل عبارة هذه الوثيقة ليست لها قيمة تعاقدية أو ليست لها إلا قيمة إسترشادية، فهل تؤدي هذه العبارات إلى نزع القيمة التعاقدية عن الوثائق الإعلانية؟ يرى جانب من الفقه والقضاء الفرنسى أن تكتسب الوثائق الإعلانية قيمة تعاقدية فى حال إشتمالها على طبيعة العقد وعناصره الأساسية بصرف النظر عن صياغته بعبارات يفهم منها أن المستند الإعلانى محض إرشاد، واستندوا فى ذلك بأن يتنافى مع المنطق ذكر شئ وفعل عكسه فى نفس الوقت. حيث يرى البعض أن فى كل مرة يؤكد فيها المستند الإعلانى أى تعهد أو إلتزام فإن على المعلن ضمان تنفيذه وإلا يُسأل عن عدم التنفيذ^١.

بينما اتجه جانب آخر إلى إعتبار الوثائق الإعلانية من قبيل التندليس المباح، وهى بهذا المعنى لا تلزم المعلن بتنفيذ ما ورد بها من بيانات بصرف النظر عن إشتمالها على تعهدات محددة وتفصيلية عن العقد. كما اتجه رأى آخر إلى أن التحفظ الوارد فى الوثيقة الإعلانية على أن قيمتها إرشادية يجردها من قيمتها التعاقدية، وذلك على سند بأن الشخص لا يلتزم إلا بإرادته المعلنة^٢.

^١ راجع ذلك بالتفصيل أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢٢٧.

^٢ أنظر أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص ٢٢٩.

ونحن نرى أن المشرع المصرى عند نصه فى المادة ٩٠ من التقنين المدنى على التعبير عن الإرادة لم يفرق بين التعبير المعلن والتعبير الذى يستنتج من ظروف الحال بإتخاذ موقف لا يدع مجالاً للشك فى دلالاته على حقيقة المقصود، فلم ينص صراحة على تقديم واحدة على الأخرى وبالتالي فهما فى نفس المرتبة من الإلزام بحيث إذا صدر الإيجاب فى صورة أحدهما يعتد به لإبرام العقد إذا صادفه قبول مطابق. ليس هذا فحسب بل استكمل المشرع بالفقرة ٢ بأن يجوز أن يكون التعبير ضمنياً بشرط عدم نص القانون أو إتفق الطرفين على أن يكون صريحاً.

وعلى ذلك فأنا نميل إلى الرأى الأول المؤيد للقيمة التعاقدية للوثائق الإعلانية حتى وإن وردت فيها عبارات توصفها بأنها استرشادية حيث ليس من المنطقى صدور إرادتين فى نفس الوقت، وذلك فى حالة إذا كانت الوثيقة الإعلانية تتضمن وصف دقيق ومفصل للمنتج أو السلعة المعلن عنها على نحو محدد لمضمون العقد وطبيعته هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى أن تؤثر الوثيقة الإعلانية فى رضاء المتلقى بأن تسمح له بتكوين رأيه بالمضى فى التعاقد من عدمه.

ثانيا القيمة القانونية لخطابات النوايا.

ترتبط القوة الملزمة لخطابات النوايا بطريقة صياغة الوثيقة ذاتها وعباراتها، فقد يشتمل أسلوب صياغة خطاب النوايا على قيمة قانونية وبالتالي يعد من وثائق التعاقد، وقد يتجرد من أى قيمة قانونية، لذا وجب مراعاة الدقة والحذر فى صياغة الخطاب حتى تأتى صياغته معبرة عن إرادة أطرافه.

وبالنظر إلى ما تضمنه خطاب النوايا من عبارات وألفاظ نلاحظ الآتى:-

١- خطابات نوايا ليس لها قيمة قانونية.

فهى تعهد أخلاقى لا أثر له فى القانون، إما لعدم وجود أى تعهد أصلاً من موقع الخطاب، وإما لإشتمال الخطاب على تعهد ممن وقع عليه ولكن ليس له قيمة قانونية.

١-١ خطابات نوايا لا تشتمل على أى تعهد أو إلتزام، ومثال ذلك الخطاب الصادر من الشركة القابضة إلى البنك بتوقيع المدير بإستحسان عملية منح إئتمان لأحد أفرع الشركة أو أن يعرب فيه عن رضائه بذلك، أو شكره للبنك مانح الإئتمان. حيث أن مثل هذه الصياغة لا تضىف أى قيمة قانونية على الخطاب. وعلى ذلك فإن خلا الخطاب من أى تعهد أو إلتزام فإنه لا يلزم مصدره إذا لم يفي المدين بالإلتزامه فى الميعاد المحدد، لكن إذا تضمن الخطاب معلومات أو بيانات غير صحيحة أدت إلى وقوع البنك فى غلط عن يسار الفرع بحيث لولاها لما منح البنك الإئتمان، أُعتبر مُصدر الخطاب مسئول تقصيراً^١.

٢-١ خطابات نوايا تشتمل على إلتزام أو تعهد غير محدد، فى هذا الفرض تتور صعوبة إذا ما تضمن خطاب النوايا ألفاظ وعبارات صيغت بشكل غامض حيث لا يعرف معه مدى القوة الإلزامية لها، كأن تصدر الشركة القابضة خطاب إلى البنك مانح الإئتمان بصياغة أن لديها سياسة ثابتة فى دعم فروع الشركة التابعة لها، أو أن سياسة الشركة القابضة كانت دائماً داعمة لأفرع الشركة التابعة لها فى عمليات الإئتمان. والصياغة على هذا النحو لا تعنى أى تعهد أو إلتزام من جانب مُصدر الخطاب^٢.

٢-خطابات نوايا لها قيمة قانونية.

الأصل أن تتضمن خطابات النوايا على إلتزام أو تعهد يدخل ضمن الإلتزام بالإرادة المنفردة لمصدره، إلا إنه قد يتبين من صياغة الخطاب الإلتزام إلى إلتزام محدد قبله المرسل إليه، فإنه يعد فى هذه الحالة ملزماً للجانبين، بحيث يلقي على عاتق مُصدره إلتزام بعمل أو إمتناع عن عمل بل قد يصل الأمر إلى تكليفه بالإلتزام بتحقيق نتيجة حيث يقترب من الكفالة.

^١ أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢٣٨.

^٢ أحمد السعيد الزقرد، المرجع السابق، ص ٢٤٠.

فقد يتبين من صياغة الخطاب إرادة مُصدره الوفاء بالدين إذا لم يفى المدين بالتزامه في الميعاد المحدد، وفي هذه الحالة لا يكون خطاب النوايا سوى كفالة، فعلى سبيل المثال تلتزم الشركة القابضة بالوفاء للبنك عن الشركة الفرع التابع لها إذا لم تقم بالسداد في الميعاد المحدد.

إلا إنه قد تختلف الكفالة عن خطاب النوايا في أن الأولى تتضمن بالضرورة إلتزام بتحقيق نتيجة وذلك بإلتزام الكفيل بالوفاء بالدين إذا لم يفى المدين الأصلي بالتزامه في الموعد المحدد، بينما قد لا يتضمن دائماً خطاب النوايا إلتزام مُصدر الخطاب بالوفاء للدائن إذا لم يفى المدين بإلتزامه في الموعد المحدد، بل يتضمن تعهد من الشركة القابضة على سبيل المثال بإنجاز اللازم حتى تقوم الشركة الفرع بالوفاء بالمديونية، فخطاب النوايا هنا يتضمن إلتزام ببذل عناية يختلف عن إلتزام الكفيل الذى يكون دائماً وأبداً إلتزام بتحقيق نتيجة.

صفوة القول أن خطابات النوايا بحسب صياغتها قد تتضمن إلتزام ببذل عناية وقد تتضمن إلتزام بتحقيق نتيجة، ولا تكون كفالة إلا فى الحالة الثانية. لذا يجب مراعاة الدقة والوضوح عند صياغته ومراعاة القراءة الواعية لألفاظه وعباراته عند تكييفه.

ومن الناحية العملية غالباً ما تأتي صيغة خطابات النوايا على النحو التالى:

- * سوف نعمل كل ما هو لازم لأجل أن يكون فرع شركتنا فى حالة ثراء تسمح له بمواجهة إلتزاماته قبلكم.
- * سوف نتخذ الإجراءات الضرورية لكى يكون فرعنا فى حالة تسمح له بسداد إلتزاماته ناحيتكم.
- * سنتخذ الإجراءات الضرورية بغرض أن يكون فرع شركتنا قادراً على

موافاة إلتزاماته قبلكم بالشروط ذاتها وفي موعد السداد نفسه^١. مثل هذه العبارات لا تتضمن تعهد مُصدر الخطاب بالوفاء عن المدين حال تخلفه عن دفع المديونية، بعكس الكفالة التي يميزها أن مضمون إلتزام الكفيل هو ذاته مضمون إلتزام المدين الأصلي. وفي المقابل إذا كان إلتزام مُصدر الخطاب هو دعم ائتمان المدين على النحو السابق، فإن ذلك يلقي على عاتقه مسئولية تنفيذ ما تعهد به، وإلا إلتزم بتعويض الدائن بما يعادل قيمة الدين^٢. وإذا ما إنتهينا إلى أن خطاب النوايا لا تدل صياغته على كفالة وبأنه لا يعدو أن يكون إلتزام بعمل، فيثور التساؤل بصدد طبيعة هذا الإلتزام، وبطبيعة الحال يتم الرجوع إلى صياغة الخطاب من خلال قراءة ألفاظه وعباراته للوقوف على طبيعة إلتزام مُصدره، لما لذلك من أهمية حيث أن الإلتزام بتحقيق نتيجة "obligation de resultat" لا يلقي على عاتق المضرور عبء إثبات خطأ مُصدر الخطاب، إذ يكفي فقط عدم وفاء الشركة الفرع بسداد الدين في الموعد المحدد حتى تتعدد مسئولية الشركة القابضة، وهو في هذا الفرض يقترب من إلتزام الكفيل، فيما عدا أن مُصدر الخطاب لا يتعهد بالوفاء عن المدين في حين أن الكفيل يضم نتمه إلى ذمة المدين الأصلي للوفاء بإلتزامه. وعلى العكس من ذلك إذا كانت صياغة خطاب النوايا أن الشركة القابضة ستقوم بإتخاذ الإجراءات التي تجعل الشركة الفرع في وضع يسمح لها بالوفاء بالتعهدات المالية للبنك، فإن الأمر لا يخرج عن كونه إلتزام ببذل عناية "obligation de moyen" وفي هذه الحالة يتعين على المضرور في حالة عدم سداد المدين أن يثبت خطأ مُصدر الخطاب، وإلا فلا يتحمل الأخير أى مسئولية.

^١ أحمد السعيد الزرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، المرجع السابق، ص ٢٤٥.

^٢ نبيل إبراهيم سعد، الضمانات غير المسماة في القانون الخاص، المرجع السابق، ص ١٤٩.

المطلب الثاني القوة الملزمة للعقود التمهيدية السابقة على إبرام العقد

النهائي " الوعد بالتعاقد نموذجاً "

سبق أن رأينا أنه قد درج الفقه الحديث على تقسيم وثائق ما قبل التعاقد إلى شبه عقود تشمل خطابات النوايا وتعهدات الشرف واتفاقات المبادئ. وعقود ما قبل التعاقد كمشاركة التفضيل والعقد الإبتدائي والوعد التعاقد. والفارق بينهما أن الأولى ترد على المفاوضات السابقة على إبرام العقد بينما الثانية ترد على العقد النهائي، والفصل في ذلك هي صياغة العقد أو المستند. وإن أثارت المجموعة الأولى إشكالية القوة الملزمة لوثائق التعاقد، فإن المجموعة الثانية كما تبدو من تسميتها فهي عقود ملزمة مادامت مستوفية للأركان ولعناصر الصحة، ولا يغير من ذلك كون قيمتها القانونية مؤقتة وتمهيدية للعقد النهائي¹.

ويعد الوعد بالتعاقد عقداً كاملاً وإن كان يمهّد لإبرام العقد النهائي، فيشترط لإنعقاده سواء كان ملزم لجانب واحد أو ملزم لجانبين، توافر الأركان اللازمة لإنعقاد العقد وهي الرضا والمحل والسبب، بالإضافة إلى ركن الشكل إذا كان العقد المراد إبرامه في المستقبل شكلياً. وإلى جانب هذه الأركان العامة توجد أركان خاصة يجب توافرها في عقد الوعد، وهي ضرورة الاتفاق على جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه في المستقبل، والمدة التي يجب إبرامه فيها. وعلى ذلك إذا ما توفرت في الوعد بالتعاقد شروطه السابق ذكرها، انعقد صحيحاً. ويرتب آثاره القانونية الملزمة التي تختلف بحسب ما إذا كانت قبل إبداء الموعد له رغبته في التعاقد، أم بعدها.

حيث يظل الواعد ملزماً بالبقاء على وعده تجاه الموعد له خلال المدة المذكورة في المرحلة السابقة على إبداء الموعد له رغبته في التعاقد، وكذلك يلتزم بإبرام العقد النهائي إذا ما أبدى الموعد له عن رغبته في التعاقد، أو التزام الطرفين

¹ حازم عبد الكريم حمودة، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص ١٩٢.

بذلك، بإعتبار كل واحد منهما واعداً وموعوداً له في نفس الوقت إذا كان الوعد ملزماً لجانبين. فإذا أبدى الموعود له رغبته في إبرام العقد في المدة المحددة، إنعقد العقد الموعود به من تاريخ إبداء رغبته في التعاقد، أما إذا انقضت المدة المحددة دون إعلان الموعود له عن رغبته، فإن عقد الوعد يصبح كأن لم يكن. وفي حالة إخلال الواعد بالتزاماته في هذه المرحلة، فإن ذلك يؤدي الى قيام مسؤوليته العقدية.

ونلاحظ أن المشرع الفرنسي قد عزز من فعالية القوة الملزمة للوعد بالتعاقد في تعديلات قانون العقود ٢٠١٦ حيث نص على أن لا يحول رجوع الواعد عن وعده خلال الوقت المعطى للمستفيد لممارسة خياره دون تكوين العقد الموعود به^١، حيث قام المشرع الفرنسي بتحسين القوة الملزمة لعقد الوعد على إعتبار أن الواعد سبق وأن منح موافقته النهائية على إبرام العقد الموعود به، ما يجعل تراجعها عنها عديم الأثر. كما رتب البطلان على العقد المبرم مع الغير الذي كان يعلم بوجود عقد الوعد^٢، أما إذا كان يجهل وجوده فإنه في هذه الحالة يكون العقد الذي أبرمه مع الواعد صحيحاً ومنتجاً لآثاره، وذلك من باب حماية الغير حسن النية والحفاظ على استقرار المعاملات. ولا يبقى للموعود له في هذه الحالة سوى المطالبة بالتعويض.

فإذا ما أبدى الموعود له رغبته في إبرام العقد النهائي، ينعقد هذا الأخير من تاريخ إبداء رغبته وليس بأثر رجعي. ويرتب العقد النهائي آثاره القانونية من هذا التاريخ.

وفي حالة نكول الواعد لوعده وإمتناعه عن إبرام العقد النهائي رغم إبداء الموعود له رغبته في التعاقد، فإن المادة ١٠٢ من القانون المدني أجازت

¹Art n_ 1124 "La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis."

² Art n_ 1124 qui dit " Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul".

للموعد له إستصدار حكم يقوم مقام العقد إذا توافرت الشروط اللازمة لتمام العقد خاصة ما تعلق منها بالشكل^١ .
إلا إنه يجب أن تأتي صياغة بنود العقد دقيقة واضحة منضبطة الألفاظ والمعانى حتى تكون معبرة عن إرادة أطرافها تجنباً لإثارة أى نزاع مستقبلاً ناتج عن الصياغة الغامضة والغير دقيقة.

^١ مادة ١٠٢ " إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبا تنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة، قام الحكم متى حاز قوة الشئ المقضى به مقام العقد.

خاتمة

أولاً النتائج:-

١- نتيجة للتطورات التكنولوجية والإقتصادية التى شهدها العصر الحديث، أصبحت تتسم العقود بالتعقيد، فأصبح من الضرورى اللجوء إلى التفاوض على العقود لدراسة جوانبها الفنية والإقتصادية والمالية حتى يمكن إبرامها، ومن هنا برزت أهمية المرحلة السابقة على التعاقد. إلا إنه على الرغم من أهمية هذه المرحلة لم تحظى بإهتمام بعض التقنيات الحديثة بتنظيمها فى نصوص خاصة، ولقد أدى الفراغ التشريعى إلى حدوث خلاف فى الحلول التى أخذ بها الفقه والقضاء المقارن.

٢- خلال المرحلة السابقة على التعاقد يتم تبادل العديد من الوثائق والمستندات يطلق عليها مصطلح وثائق ما قبل التعاقد، إلا أن هذا المصطلح لم يحظى بمفهوم قانونى محدد، فلقد تباينت الأنظمة القانونية فى تحديد الهوية القانونية لهذه الوثائق بين مفهوم مضيق ومفهوم واسع. كما أن هذه الوثائق متفاوتة فى قيمتها القانونية، فمنها ما هو عديم القيمة لا ينشأ سوى إلتزامات أدبية، ومنها ما ينشأ إلتزامات قانونية، وإنه ليس ثمة وثائق ملزمة أو غير ملزمة بذاتها فى الفترة المعاصرة للمفاوضات، بل بأسلوب وطريقة صياغتها.

٣- وأنتهينا إلى أن الوثائق الإعلانية إيجاب موجه للجمهور إذا إشتملت على عناصر العقد الجوهرية، وعبرت عن نية المعلن الإرتباط بالعقد. وأن تحرير خطابات النوايا يؤثر فى القوة الملزمة للخطاب ذاته، وفيما يتضمنه من إلتزامات،

التي قد تكون بعمل ببذل عناية أو بتحقيق نتيجة أو حتى بكفالة، وذلك بالنظر إلى صياغة الخطاب.

٤- بينما يكتسب العقد قوته الملزمة بمجرد إقتران الإيجاب بالقبول، نجد الوثائق السابقة على التعاقد المعاصرة للمفاوضات لم يرد نص بشأن قيمتها القانونية، أما بالنسبة للوثائق اللاحقة على المفاوضات والسابقة على إبرام العقد النهائي فهي ملزمة كونها عقود، إلا إنه يظل التساؤل قائم عن طبيعة العلاقة القانونية بينها وبين العقد النهائي حيث تظل رهينة بصياغة الوثيقة وتحريره.

٥- يترتب على عدم وجود نصوص قانونية خاصة بوثائق المرحلة السابقة على التعاقد تحدد قيمتها القانونية، إعتبار الصياغة هي المعيار الأساسي في تحديد عنصر الإلزام القانوني وجوداً وعدمًا، حيث تعكس مضمون العبارات والألفاظ التي تصاغ بها الوثائق إتجاه إرادة الأطراف في إلزام نفسها من عدمه، وهو ما يستدعى إتباع طرق الصياغة السليمة والمنضبطة والواضحة.

٦- إذا كانت صياغة العقود تنعكس على مدى قوتها الملزمة، فيترتب على ذلك أن الصياغة المعيبة تفتح المجال لنزاعات محتملة في تفسير وتنفيذ العقود، الأمر الذي يستوجب معه مراعاة الدقة في الصياغة حتى تكون معبرة عن إرادة الأطراف.

ثانياً التوصيات:-

١- فيما يخص أطراف العقد، ضرورة صياغة وثائق ما قبل التعاقد بلغة سليمة، لا يكتنفها الغموض، فيجب تحديد نوع الخطاب أولاً، كما يجب أن لا تكون اللغة المستخدمة فيه توحى بالإلزام إذا أراد محرره نفي القوة الملزمة للوثيقة قبل

التعاقدية، كذلك يجب أن يوجد تحديد واضح لما يريد الأطراف تحقيقه من إصدار الوثيقة أو توقيعها حتى يتم منحها القيمة القانونية الملائمة لإرادة الأطراف. كما يجب على الأطراف إذا توصلوا إلى إبرام العقد النهائي أن يضعوا بند يحدد القيمة القانونية للاتفاقات والمحركات التي يتم تبادلها بينهما فى مرحلة ما قبل التعاقد.

٢- نهيب بالمشرع المصرى التدخل للنص على تنظيم للمرحلة السابقة على التعاقد بشكل واضح ومفصل، مع النص على تطبيقات للاتفاقات السابقة على التعاقد فى مرحلة المفاوضات، والخروج من الأوضاع التقليدية للمرحلة التمهيديّة للعقد، وتحديد الوثائق الثابتة فيها وأصول صياغتها، وبيان المعيار الذى قد يثبت أو ينفى عنها القوة الملزمة.

٣- كما نهيب بالقضاء المصرى النظر لوثائق المرحلة السابقة على التعاقد المعاصرة للمفاوضات، إذا ما إشتملت بصيغتها على طبيعة العقد وعناصره الجوهرية، وعكست ألفاظ وأسلوب صياغتها نية الارتباط التعاقدى، إعتبارها وثائق تعاقدية.

قائمة المراجع

أولاً المراجع العامة.

- سليمان مرقس، الوافى، نظرية العقد والإرادة المنفردة، سنة ١٩٨٧.
- عبد الرزاق السنهورى، الوسيط فى شرح القانون المدنى، الجزء الأول، نظرية الإلتزام، مصادر الإلتزام، المجلد الأول، العقد، الطبعة الثانية.
- عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، بدون دار وسنة نشر.
- نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، دار الجامعة الجديدة، ٢٠٢٢.

ثانياً المراجع المتخصصة.

- نبيل إبراهيم سعد، الضمانات غير المسماه فى القانون الخاص، دراسة مقارنة، الطبعة الثالثة، دار الجامعة الجديدة، ٢٠٠٦.
- سمير عبد السميع الأودن، خطابات النوايا فى مرحلة التفاوض على العقد، منشأة المعارف، ٢٠٠٥.

ثالثاً رسائل الدكتوراه.

- حازم عبد الكريم حمودة، الإطار القانونى للمرحلة السابقة على التعاقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، ٢٠١٦.

-رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق،
جامعة القاهرة، ٢٠٠٠.

رابعاً الأبحاث والمقالات.

-أحمد السعيد الزقرد، نحو نظرية عامة لصياغة العقود، دراسة مقارنة فى مدى
القوة الملزمة لمستندات التعاقد، مجلة كلية الحقوق، جامعة الكويت، العدد الثالث،
السنة الخامسة والعشرون، ٢٠٠١.

-جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد
والإتفاق فى المرحلة السابقة على العقد، مجلة كلية الحقوق، جامعة الكويت،
السنة العشرون، العدد الأول، ١٩٩٦.

-حسام الدين كامل الأهوانى، المفاوضات فى الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد
العقد الدولى، مجلة العلوم القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق، جامعة عين
شمس، العدد الثانى، المجلد الثامن والثلاثون، ١٩٩٦.

-عبد العزيز المرسى حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع
التعاقدى، دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق،
جامعة المنوفية، العدد العشرون، المجلد العاشر، ٢٠٠١.

-محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد،
مجلة كلية الحقوق، جامعة الكويت، العدد الثانى، السنة الثانية والعشرون،
١٩٩٨.

-محمود عبد الحكم، الوعد بالتعاقد، دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة، مجلة البحوث القانونية والإقتصادية، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، العدد الثانى والثلاثون، ٢٠٠٢.

خامساً المواقع الإلكترونية.

-موسوعة العدالة الإلكترونية. <https://www.eladalah.com/>

-بنك المعرفة المصرى - "دارالمنظومة". <https://www.ekb.eg/ar/res>

-legifrance. <https://www.legifrance.gouv.fr/>