

مجلة جامعة الرازي

لِلعلوم الإدارية والإنسانية

RUHMS

عملية محكمة تصدر عن كلية العلوم الإدارية والإنسانية – جامعة الرازي

أبحاث العدد:

■ ألفاظ الزراعة في محكية محافظة إب بين العامية والفصحى.

■ الهدايات إلى حلّ إشكال شيءٍ من الآيات

■ مستوى ممارسة متطلبات إعادة هندسة العمليات الإدارية في منظمات الاعمال.

■ A Comparative Study for the Translation Quality of Restricted Collocations in The Old Man and the Sea.

■ مدى مطابقة تصنيع فلاتر المياه الفخارية المصنعة محلياً (في اليمن) للمواصفات العالمية.

■ المفاوضات التمهيدية في العقود المدنية .

■ السياسة الوطنية اليمنية لمعالجة النزوح الداخلي في اليمن.

جامعة الرازي
ÄL- RAZI UNIVERSITY

جامعة الرازي

كلية العلوم الإدارية والإنسانية



ديسمبر ٢٠٢١م

المجلد الأول

العدد الرابع

الهيئة الاستشارية

الدولة	الجامعة	التخصص	الاسم	الرقم
اليمن	جامعة صنعاء	إدارة أعمال	أ. د / عبدالله عبدالله السنفي	١
اليمن	جامعة عدن	إدارة أعمال	أ. د / صالح حسن الحرير	٢
مصر	جامعة المنصورة	إدارة أعمال	أ. د / طلعت اسعد عبد الحميد	٣
السودان	جامعة القران الكريم	إدارة أعمال	أ. د / حسن عبد الوهاب حسن	٤
اليمن	جامعة صنعاء	إدارة أعمال	أ. د / نجاة محمد جمعان	٥
اليمن	جامعة صنعاء	تخطيط تربوي	أ. د / احمد علي الحاج	٦
اليمن	جامعة ذمار	طرائق التدريس	أ. د / محمد احمد الجلال	٧

الإشراف العام

د / طارق علي النهي
رئيس مجلس الأمناء

رئيس التحرير

أ.م. د / محمد علي المكري
عميد كلية العلوم الإدارية والإنسانية

مدير التحرير

د / نجيب علي إسكندر
رئيس قسم الإدارة الصحية

هيئة التحرير

أ. د / نبيل الربيعي

د / عبد الفتاح علي القرص
د / محمد حسيني الحسيني
د / أحمد محمد الحجوري

د / تركي يحيى القباني
أ. د / محمد محمد القطيبي
أ.م. د / صالح علي النهاري

رقم الإيداع في دار الكتب الوطنية - صنعاء () لسنة 2020م

مجلة جامعة الرازي - مجلة علمية محكمة - تهدف إلى إتاحة الفرصة للباحثين لنشر بحوثهم العلمية باللغتين العربية والإنجليزية في مختلف العلوم الإدارية والإنسانية

مجلة جامعة الرازي للعلوم الإدارية والإنسانية

مجلة علمية محكمة تعنى بنشر البحوث في مجال العلوم الإدارية والإنسانية

تصدر عن كلية العلوم الإدارية والإنسانية - جامعة الرازي - اليمن

توجه المراسلات إلى رئيس التحرير على العنوان الآتي :
مجلة جامعة الرازي للعلوم الإدارية والإنسانية

ص.ب: ، الرمز البريدي اليمن

هاتف : ٢١٦٩٢٣ - ٧٧٤٤٤٠١٢

فاكس : ٤٠٦٧٦٠

البريد الإلكتروني: ruahms@alraziuni.edu.ye

صفحة الإنترنت: www.alraziuni.edu.ye

المفاوضات التمهيدية في العقود المدنية

The Pre-negotiations in Conclusion of Civil Contracts in Civil

الدكتور

عبد الكريم احمد علي المرتضى

الاستاذ المساعد بمركز الدراسات والاستشارات القانونية والتحكيم

جامعة صنعاء

الملخص :

تعد مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد من أهم المراحل بين الطرفين ، فهي تمكن كلا الطرفين المتفاوضين من الاطلاع على التفاصيل الدقيقة والالتزامات المترتبة على كل منهما ، ومن خلال هذه المفاوضات قد يتم الاتفاق على العقد بشكل كامل، وقد يتم الاتفاق على مسائل معينة وتأخير الاتفاق على مسائل أخرى ، فالغاية من المفاوضات هي اقتران الإيجاب بالقبول و إحداث أثر قانوني يتمثل بإبرام العقد .

وتضم المرحلة التي تسبق التعاقد عددًا من العمليات و الأعمال التحضيرية و الفحوص الفنية والدراسات الاقتصادية ، وإعداد الخطط اللازمة لمحل التعاقد وتوفير وسائل تمويله و تأمينه، وهذا ما يقتضي توفير الحماية للمتعاقدين في مرحلة ما قبل التعاقد.

ولم ينظم القانون المدني اليمني مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد لا من حيث مفهومها ولا طبيعتها القانونية، الأمر الذي يقتضي الرجوع إلى القواعد العامة في نظرية الالتزام لتطبيقها على هذه المرحلة.

وقد توصل الباحث الى عدد من النتائج والتوصيات، ومن أهمها : ضرورة تنظيم المشرع اليمني للمفاوضات التمهيدية بنصوص قانونية خاصة تحدد طبيعة المسؤولية المترتبة عن الاخلال بنزاعات المتفاوضين الأمر الذي سيساعد القضاء على حل هذه النزاعات في حال حدوثها .

مصطلحات البحث : المفاوضات التمهيدية للتعاقد – طبيعة المسؤولية القانونية للمفاوضات التمهيدية - الاتفاقات المبدئية لمرحلة التفاوض – حسن النية في مرحلة المفاوضات .

Abstract:

The negotiation stage is one of the most important stages between the contracting parties, as it enables both negotiating parties to review the specific particulars and obligations of each party, and through these negotiations, the parties may agree on the contract in full while the agreement on other issues may be delayed. As the purpose of negotiations is to combine the offer with acceptance and to have a legal effect represented by entering into the contract.

The pre-contracting stage includes a number of operations, preparatory works, technical examinations, and economic studies as well as preparing the necessary plans - the subject of the contract - in addition to providing the required financing, all of these lead to providing protection to the two contracting parties in the pre-contracting stage.

The Yemeni legislator did not regulate the stage of preliminary negotiations for a contract in civil law, neither in terms of its concept nor its legal nature, which requires a reference to the traditional rules in the theory of commitment to be applied to this stage.

A set of outcomes and recommendations have been reached by the researcher, the most important of which are: the necessity of organizing the pre-contracting negotiations by the Yemeni legislator with special legal texts specifying the nature of the liability resulting from breach of agreements between negotiators and the resulting disputes, this would help the judiciary resolve these disputes when occur.

Keywords: Pre-contracting negotiations - the nature of the legal responsibility for the pre-contracting negotiations - preliminary agreements for the negotiation stage - good faith in the negotiation stage.

المقدمة :

يعتبر القانون المدني اليمني رقم (١٤) لسنة ٢٠٠٢م من أحدث القوانين العربية^(١) - قياساً بمجلة الالتزامات والعقود التونسية - الصادر عام ١٩٠٦م، وقانون الالتزامات المغربي الصادر عام ١٩١٣م، وقانون الموجبات والعقود اللبناني الصادر عام ١٩٣٢م، والقانون المدني المصري الصادر عام ١٩٤٨م، والقانون المدني العراقي الصادر عام ١٩٥١م، والقانون المدني الأردني الصادر عام ١٩٧٧م.

لذلك فإن القانون المدني اليمني يحتاج إلى الكثير من الدراسات القانونية والبحوث، ومساهمة في هذه الدراسة فقد اخترت موضوع (المفاوضات التمهيدية في العقود المدنية)^(٢)

كما ان العقد يعتبر أهم مصدر إرادي للالتزام ، فالعقد هو اتفاق ارادتين أو اكثر على إحداث أثر قانوني يتبلور مبدئياً في صورة التزامات تقع على عاتق الطرفين أو أحدهما .^(٣) وقد نظمته^(٤) القانون المدني اليمني^(٥) في المواد (من ١٣٨ الى ٣٣٢).

وقد عرف القانون المدني اليمني العقد : بقوله : (العقد ايجاب من احد المتعاقدين يتعلق به قبول من الاخر او ما يدل عليهما على وجه يترتب اثره في المعقود عليه (المحل) ويترتب على العقد التزام كل من المتعاقدين بما وجب به للأخر ولا يشترط التقيد بصيغة معينة بل المعتبر ما يدل على التراضي)^(٦)

(١) هنا اطلاق التعميم فهل الباحث متأكد من كافة القوانين العربية؟؟؟

(٢) العنوان هنا غير كامل كما في بداية البحث.

٣- د حمدي عبد الرحمن الوسيط في النظرية العامة للالتزامات - العقد والإرادة المنفردة الطبعة الأولى ١٩٩٩ دار النهضة ص ٧٧

(٤) استخدام ضمير الغائب هنا في غير محله ... ينبغي ذكر كلمة "العقد"؟؟؟ ثم أنه في الهامش السابق لهذا السطر اختصر الباحث القانون المدني اليمني إلى - المادة (١٣٨ ق.م) وذكر تفصيل القانون المدني في الهامش اللاحق ٧، وكان الأولى ان يتم تفصيل ذلك قبل الإشارة إليه أي العكس.

٥- قانون رقم (١٤) لسنة ٢٠٠٢ م وكان يطبق القانون المدني الصادر بالقرار الجمهوري رقم (١٩) لسنة ١٩٩٢م بعد الوحدة اليمنية والذي قضى بإلغاء القانون المدني السابق الصادر في صنعاء والمرقم ١٠، ١١، ١٦، ١٧ لسنة ١٩٨٣م (أحكام المعاملات الشرعية) وكذلك إلغاء القانون رقم (٨) لسنة ١٩٨٨م الصادر في عدن.

٦- المادة (١٣٨ ق.م)

وتعد مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد من أهم المراحل بين الطرفين ، فهي تمكن كلا الطرفين المتفاوضين من الاطلاع على التفاصيل الدقيقة والالتزامات المترتبة على كل منهما ، ومن خلال هذه المفاوضات قد يتم الاتفاق على العقد بشكل كامل، وقد يتم الاتفاق على مسائل معينة وتأخير الاتفاق على مسائل أخرى، فالغاية من المفاوضات هي اقتران الإيجاب بالقبول و إحداث أثر قانوني يتمثل بإبرام العقد .

إشكاليه البحث

تنبع اشكالية البحث في أن المشرع اليمني لم ينظم موضوع (المفاوضات التمهيدية في ابرام العقود المدنية) بقواعد خاصة، وإنما اعترف بها ضمناً من خلال بعض النصوص القانونية المتناثرة في القانون المدني ، ومن هنا فإن هذا البحث (١) يدور حول ما يترتب على مرحلة المفاوضات من التزامات، وفيما إذا كانت هناك أي التزامات قانونية للمراحل التي تسبق انعقاد العقد .

أهمية موضوع البحث واسباب اختياره:-

اولاً: عدم تناول موضوع البحث(المفاوضات التمهيدية في ابرام العقود المدنية) في القانون المدني اليمني من الناحية القانونية والشرعية بدراسة مستقلة .

ثانياً : نظراً لما يثيره موضوع البحث (المفاوضات التمهيدية في ابرام العقود المدنية) من أهميته من خلال بيان طبيعة المسؤولية المدنية الناشئة في حال إخلال أي من أطراف التفاوض بالتزاماته في هذه المرحلة. كذلك فإن لهذا البحث أهمية عملية ، مع وجود عقود (٢) تنطوي على قدر كبير من التعقيد والتفاصيل، مثل عقود التنقيب عن المعادن ، عقود الإنشاءات الهندسية سواء كانت ميكانيكية او كهربائية (٣)، عقود التوريد بالأنظمة الإلكترونية والذي تتولى تنفيذها شركات كبيرة و متعددة(٤).

منهج البحث ودواته :-

استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي وذلك من خلال تحليل النصوص القانونية ذات الصلة بمرحلة المفاوضات التمهيدية والتي أشار إليها ضمناً المشرع اليمني في القانون المدني، وكذلك تحليل آراء الفقه القانوني وأحكام القضاء بخصوص المسائل المثارة في موضوع هذه الدراسة.

(١) توحيد مصطلحات إما الدراسة وإما البحث.

(٢) كلام مبهم

(٣) صياغة

٤- ينظر: د. محمد حسام محمود لطفي: المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانونين المصري والفرنسي، القاهرة، بلا اسم مطبعة، 1991، ص3.

اسئلة الدراسة :

- ١- ما هو مفهوم المفاوضات التمهيدية في ابرام العقود؟
- ٢- ما الالتزامات التي تقع على عاتق الأطراف أثناء فترة المفاوضات؟
- ٣- ما هي أهمية المفاوضات التمهيدية؟
- ٤- ما طبيعة المسؤولية المدنية الناشئة في حال إخلال أي من أطراف التفاوض بالتزاماته في مرحلة التفاوض^(١).

خطة البحث :-

- يتكون البحث من : مبحث تمهيدي وثلاثة مباحث وذلك على النحو التالي :
- المبحث التمهيدي: التعريف بالمفاوضات التمهيدية للتعاقد
- المطلب الأول: تعريف^(٢) المفاوضات التمهيدية
- المطلب الثاني: أهمية المفاوضات التمهيدية
- المبحث الأول: الاتفاقات الأولية للمفاوضات التمهيدية والمراحل السابقة للتعاقد
- المطلب الأول : الاتفاقات الأولية للمفاوضات التمهيدية
- المطلب الثاني : المراحل السابقة للتعاقد
- المبحث الثاني : المبادئ و الالتزامات الناشئة عن المفاوضات التمهيدية للتعاقد
- المطلب الاول: مبدأ حسن النية في التفاوض
- المطلب الثاني : الالتزامات الناشئة عن المفاوضات التمهيدية للتعاقد
- المبحث الثالث : القيمة القانونية و المسؤولية المترتبة على المفاوضات التمهيدية للتعاقد
- المطلب الأول: القيمة القانونية للمفاوضات التمهيدية
- المطلب الثاني: المسؤولية القانونية المترتب على المفاوضات التمهيدية للتعاقد
- النتائج والتوصيات : تشمل خلاصة لما توصل اليه الباحث و ما اخذ به القانون اليمني فيما يتعلق بالمفاوضات التمهيدية للتعاقد . وما توصل اليه الباحث من توصيات .

(١) أي مرحلة؟ استخدام اسم الإشارة "هذه" هنا ليس في موضعه

(٢) لفظ "تعريف" افضل من كلمة "معنى"

المبحث التمهيدي

التعريف بالمفاوضات التمهيدية للتعاقد وأهميتها

المطلب الأول : التعريف بالمفاوضات التمهيدية

المفاوضات التمهيدية :

يعرفها البعض : "بمرحلة تبادل المقترحات والمساومات والدراسات الفنية والاستشارات القانونية بين الأطراف في المرحلة السابقة على التعاقد، بغرض معرفة ما يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات للطرفين"^(١) وعرفها البعض الآخر بأنها: "قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والمساومات والدراسات والتقارير الغنية والاستشارات القانونية ومناقشة الاقتراحات التي يضعانها سوية أو ينفرد بوضعها أحدهما ليكون كل منهما على بينة مما يقدمان عليه وللوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، وللتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق بينهما من حقوق لهما والتزامات عليهما"^(٢) وعرفت هذه المرحلة أيضاً "بالمرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر أو غير مباشر بين طرفين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم خلاله تبادل العروض والمقترحات وبذل الجهود المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لأبرامه في المستقبل"^(٣)

وعرفت أخيراً بأنها "مرحلة تقوم على المناقشة بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك بين الأطراف لتحقيق حل متفق عليه لحماية مصالح المتعاقدين وحل ما بينها من خلاف"^(٤)

نخلص مما سبق : أن مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد تعبر عن رغبة كل طرف من أطراف التعاقد في الوصول إلى اتفاق يحقق المصلحة المتبادلة لهم في إتمام التعاقد ، وتحقيق أفضل النتائج لنفسه، حيث أن كل منهما يحاول تحقيق ما يمكن تحقيقه من مكاسب من خلال التفاوض.

^١- ينظر: د. حسام كامل الأهواني: المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الاعمال الدولي القاهرة، 1993، ص2.

^٢- د. ياسين محمد الجبور بالمبسوط في شوح القانون المدني، ٢٠١٠م الجزء الأول، مصادر الحقوق الشخصية، المجلد الأول، العقد، دار الثقافة، عمان، ط١، ص٩٤.

^٣- ينظر: د.. رجب كريم عبد اللاه: التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية القانون- جامعة القاهرة، 2000، ص61

^٤- ينظر: د. حسن الحسن: التفاوض والعلاقات العامة، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1993، ص11.

(١) كما نلاحظ ارتكاز مفهوم التفاوض على مبدأي حرية الإرادة وحرية التعاقد؛ بمعنى أن لكل طرف من أطراف التعاقد الحرية في بحث شروط العقد ولكل منهما قبولها أو رفضها. (٢) .

المطلب الثاني

أهمية المفاوضات التمهيدية

تأتي أهمية المفاوضات نظراً لما يتخللها من إجراءات من ذلك المقترحات الأولية التي يبديها أحد الطرفين كإعلان الرغبة في التعاقد حتى لو لم تصل الرغبة إلى حد الإيجاب البات، والمقترحات المضادة التي يتقدم بها الطرف الآخر، والمناقشات التي تتم بينهما سواء كانت هذه المناقشات مباشرة وجهاً لوجه أو غير مباشرة، أي تتم عن طريق وسائل الاتصال الحديثة من انترنت وغيرها

و تعتبر المفاوضات التمهيدية مهمة وخصوصاً في مجال العقود، في الوقت الحاضر، وذلك استجابة للتطور الهائل في وسائل الإنتاج الصناعي والتكنولوجي، والثورة المعلوماتية في مجال استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض ، ولما تنطوي عليه تلك العقود من مخاطر كثيرة، إضافة لقيمتها الهائلة، كل ذلك جعل من عملية التفاوض بمفهومها التقليدي لا تتوافق مع هذا التطور، ذلك أن هذه العقود تحتاج إلى مفاوضات طويلة ومكثفة وتستغرق في الغالب وقتاً طويلاً، كما هو الشأن في عقود نقل التكنولوجيا (٣)

والذي يزيد من أهمية المفاوضات هو وجود الكم الهائل من المكاتبات والمراسلات والاتفاقات التي تتخلل هذه المرحلة، والذي يضطلع بالقيام بها عادة متفاوضين ليسوا برجال قانون، لا يعلمون غالباً ما قد تثيره من منازعات، كل ذلك يزيد من أهمية المفاوضات التمهيدية للتعاقد(٤)

فأهمية المفاوضات هو(٥) التقريب بين وجهات نظر أطراف العلاقة التعاقدية المستقبلية التي تكون في الغالب متباينة، إذ يحرص كل طرف على حريته في عدم التعاقد أو التعاقد بشروطه حتى لحظة الاتفاق النهائي.

(١) لا يستقيم بدء الفقرة بكلمة حيث

(٢) صياغة

٣- د. مصطفى جمال السعي إلى التعاقد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط ١، ٢٠٠٢، ص ٣٨

٤- د. محمد حسام لطفي ، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، القاهرة، ط ١، ١٩٩٥ م ، ص ٢.

(٥) صياغة

المبحث الأول : الاتفاقات الأولية للمفاوضات التمهيدية والمراحل السابقة للتعاقد المطلب الأول : الاتفاقات الأولية للمفاوضات التمهيدية

أولاً: الاتفاق على مبدأ التفاوض:

تبدأ المفاوضات عادة بدعوة إلى التعاقد، حيث يتعلق بتنظيم المفاوضات ذاتها مثل: أين ومتى ستبدأ المفاوضات؟ ومن سيمثل الأطراف فيها؟ وما اللغة التي ستستعمل ومن سيتحمل المصاريف؟^(١)، حيث يتم التطرق فيه لعموميات تتعلق بالأطراف وبمكان المفاوضة وزمانها كأن يتقابل الأطراف في الجولة الأولى من المفاوضات مع بعضهم البعض فيتعرف كل منهما على الآخر ويتناقشا حول المسائل المتعلقة بالتعاقد، ثم يتفقا على مكان وزمان الجولة الثانية من المفاوضات فالاتفاق على مبدأ التفاوض اتفاق إجرائي بحت.

ثانياً : الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي:

الاتفاق المؤقت : يهدف الاتفاق المؤقت لتنظيم التفاوض على العقد النهائي، لأنه ينشئ التزامات مؤقتة على عاتق أي من الطرفين أو كلاهما ، كما هو الشأن في تحديد المسؤولية أو تخفيفها أو حتى الإعفاء منها .

والاتفاق المرحلي: هو اتفاق يبرمه الطرفين اثناء مرحلة المفاوضات التمهيدية ، يصيغان فيه ما تم الاتفاق عليه من نقاط في تلك المرحلة حتى لا يعودا لمناقشتها مرة أخرى .^(٢)

ثالثاً: الوعد بالتفضيل^(٣):

هو اتفاق يلتزم بمقتضاه أحد أطراف التفاوض بأن يفضل الطرف الآخر على غيره في التفاوض، بشأن عقد معين والواعد يقيد من حريته بإرادته إذا ما اراد يوماً أن يتفاوض لإبرام عقد معين.

ويتم عادة هذا الوعد بعد أن يكون كل من الأطراف على دراية كاملة باحتياجات وإمكانيات الطرف الآخر.^(٤)

(١) كلمة إلخ غير محبذة في البحوث العلمية.

٢- د. محمد حسين عبد العال:-التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية-دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية القاهرة، دار النهضة العربية، 1996، -ص160 وما بعدها-
(٣) لم تظهر الوعد بالتفضيل في العنوان السابق (ثانياً : الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي).

٤- د. سعيد جبر:-الوعد بالتفضيل- ط1993- دار النهضة العربية. ص11 وما بعدها

رابعاً : الاتفاق على طريقة التوقيع^(١) :

- الاتفاق على التوقيع بالأحرف الأولى:

يقصد بالتوقيع بالأحرف الأولى إعطاء أطراف المفاوضة الذين وقعوا بهذه الأحرف الحق في الرجوع والتشاور مع الجهات العليا التي يعمل فريق التفاوض من خلالها أو لصالحها، وقد يراد به مراجعة بنود ما اتفق عليه مراجعة متأنية.

وعليه، فهذا التوقيع يعني مجرد تحديد لما أسفرت عنه المفاوضات بين الطرفين من نقاط تفاهم بينهما، فهي مفاوضات محررة، لا يتحول إلى اتفاق نهائي إلا بعد التوقيع عليه توقيعاً تاماً بالأحرف الكاملة للأسماء.

- الاتفاق على تأجيل التوقيع:

يجري العمل في بعض حالات التفاوض أن يتحفظ أحد الأطراف أو كلاهما بالحق في تأجيل التوقيع على العقد النهائي، وقد يفهم من هذا الاتفاق أنه لا يتم إلا بعد أن يكون المتفاوضين قد اتفقوا على جميع المسائل الجوهرية المتعلقة بالعقد.^(٢)

ويمكن حدوث مثل هذا الاتفاق في أي مرحلة من مراحل المفاوضة، ولو في الجولة الأولى منها ما دام أن الغاية منه تتمثل غالباً في التهرب من المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات، والسند في ذلك، هو مبدأ سلطان الإرادة الذي يجيز للأطراف الاتفاق على ما يشاؤون ما لم يخالف النظام العام والآداب العامة.

المطلب الثاني : المراحل السابقة للتعاقد

أولاً: مرحلة الاستكشاف والتحليل^(٣) :

قبل التفاوض على كل طرف أن يكتشف العناصر الأساسية أو القضايا التي يمكن أن تثير اهتمام الطرف الآخر، وعدم القيام بأي تصرف من شأنه إثارة الشكوك لدى الطرف الآخر، وأن يقوم كل طرف بتحديد

(١) لم تظهر الاتفاق على طريقة التوقيع في العنوان السابق (ثانياً : الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي:).

^٢ - د. عدنان السرحان، ، وخاطر، نوري، شرح القانون المدني — مصادر الحقوق الشخصية (الالتزامات)، دار الثقافة، عمان، ط ١، الإصدار الخامس. سنة ٢٠١١م، ص ١٠٤.

^٣ - ينظر في ذلك : د. نزيه محمد الصادق المهدي ، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٢م ، ص ١٣٠.

الأهداف والتطلعات المتوقعة ، وفي هذه المرحلة يتمكن كل طرف من جمع البيانات وتحديد الأهداف وتشمل ما يلي :

- تكوين الأطراف نوع من الفهم لمتطلبات كل منهما.
- وصول الأطراف إلى نوع الاتفاق الذي يمكنهم التوصل إليه.
- كل طرف أن يظهر ملامح الصفقة المتوقعة للطرف الآخر.
- في هذه المرحلة يمكن إدراك القضايا التي ينبغي الاتفاق عليها أثناء مرحلة التفاوض.
- وعلى الطرفين في هذه المرحلة اتباع الخطوات التالية:
- الإعداد الجيد وتحليل موقف التفاوض وتحليل مصالح الطرف الآخر الذي سيدخل معه في عملية التفاوض عن طريق كتابة نقاط.
- احترام آراء الآخرين والاجتماع بأطراف النزاع والأخذ بأرائهم وتحليلها بموضوعية.
- إعادة مناقشة الطرف الآخر إذا ثبت خطأ في الافتراضات خلال مناقشاته مع الأطراف.
- التعرف على آليات الطرف الآخر في عملية التفاوض.

ثانيا : مرحلة تقديم العروض والمقترحات (١) :

- في هذه المرحلة يقوم كل طرف بتقديم عروضه ومقترحاته بالنسبة لكل بند في الصفقة بناء على التحليل يقوم المفاوض بإعداد خطة التفاوض وتشتمل الخطة على:
- تحديد المصالح الأساسية للمفاوض.
 - إعداد خطة التعامل مع المفاوضين وأساليبهم المختلفة في التفاوض.
 - إعداد اختيارات إضافية يمكن مناقشتها.
 - ومن أهم خطوات مرحلة التخطيط:
 - إعداد تصور بالمطالب المرنة.
 - إعداد تصور للبدائل الأخرى المتاحة للمفاوضات.

ثالثا: مرحلة (التفاوض الفعلي) (٢) :

كل طرف يفاوض الآخر من أجل الوصول إلى ميزة نسبية لصالحه ، إلى أن يصبح الاتفاق في متناول

١- د. أحمد السيد البهي الشوبري – التفاوض التعاقدية ؛ إطاره القانوني وأثره في الالتزام ، بحث منشور في مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية بدمهور العدد الرابع الجزء الأول ٢٠١٩م ص ٧

٢- ينظر في ذلك : د. محمد الحفناوي ، المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، جامعة آل البيت ٢٠٠٢م ص ٩٠

الطرفين، وهنا تبدأ مرحلة الوصول إلى اتفاق أو تسوية ، وفي هذه المرحلة على المتفاوض أن يتبع الخطوات التالية:

- الاستمرار في عملية تحليل الأوضاع والتركيز الشديد في المفاوضات.
 - أخذ الوقت اللازم في استيعاب ما يقال وتقديم حلول إيجابية جديدة والاستماع للأطراف المختلفة.
 - التعبير عن المطالب بصدق والتأكيد عليها واعتبار المفاوضات فرصة للتعاون والتركيز على الموضوع وليس الأشخاص المحاورين.
 - الاستفسار عن كل نقطة حول الموضوع للحصول على معلومات وحقائق وليس فرضيات .لا بد أن يدرك المتفاوض الوقت المناسب للتوقف عن التفاوض حين يحقق أهدافه وينجح في الحصول على الفوائد ، وعليه كذلك معرفة متى يكون عليه ترك قاعة التفاوض أو التفكير في التفاوض مع مجموعة أخرى أو الاعتماد على نفسه في حل المشكلة وإذا ما وصلت المفاوضات إلى طريق مسدود من الممكن التغلب على ذلك بإتباع الآتي :
 - يطلب المتفاوض الناجح فترة من الراحة لمراجعة الأمور.
 - طلب مراجعة الأطراف لمواقفهم والنظر في الأسباب الذي جعلت كل طرف يتمسك بموقفه.
 - مراجعة نقاط الاتفاق في الحلول المطروحة والتركيز عليها وإبرازها .
 - من الممكن تأجيل عنصر من العناصر لفترة لاحقة وإعلان الاتفاق على عناصر محددة يتم اتخاذ الخطوات لتطبيق ما اتفق عليه وذلك يوجد مناخ من التفاهم الجيد مما يؤدي إلى استكمال عملية التفاوض بنجاح.
 - استبدال المتفاوض المتعنت بأخر أكثر مرونة وعلى الجهة المتفاوضة إيقاف المفاوضات مع هذا المتعنت وبدء مفاوضات جديدة مع من يستطيع أن يتفاوض ويحقق أعلى درجات الاستفادة للطرفين.
 - تغيير أسلوب التفاوض وليس الموضوع الأصلي وتحديد لقاء المراجعة قواعد التفاوض قبل استكمال المفاوضات .
- رابعا: مرحلة إقرار الاتفاق :**
- وأخيرا مرحلة إقرار الاتفاق بشكل مكتوب وتحديد التفاصيل القانونية .

- كما تتضمن المرحلة السابقة على التعاقد^(١) عددا من الخطوات منها^(٢) :
- المقترحات الأولية التي يبديها أي من الطرفين .
 - المراسلات والمحادثات الخطابية، الفاكسات، التلكسات، أو أي وسيلة اتصال
 - الدراسات التفصيلية ودراسات الجدوى.
 - خطابات التفاهم و محاضر الاجتماعات
 - خطابات النوايا
 - الإطار العام للعقد
 - خطابات التفاهم و محاضر الاجتماعات
 - الدعوات إلى المناقصة
 - الخطابات المرفقة للوثائق
 - أية وثائق يقترحها الأطراف^(٣).

المبحث الثاني : المبادئ و الالتزامات الناشئة عن المفاوضات التمهيدية للتعاقد

المطلب الاول : مبدأ حسن النية في التفاوض^(٤)

للمفاوضات الدور الكبير في عملية صياغة العقد وفقاً لإرادة أطراف التفاوض ، فالمفاوضات الصادقة بين أطراف التفاوض والتي تتسم بحسن النية، تؤدي إلى إبرام عقد صحيح منتج لآثاره القانونية بحيث يتحدد مركز كل طرف فيه ويتبين الالتزام الواقع عليه.

ويتجلى مبدأ حسن النية من خلال نوعين من الالتزامات بعضها سلبي ويفرض عدم غش أو خداع المتعاقد الآخر أو استغلال ضعفه، والثاني إيجابي بالزام الأطراف بالإفصاح عن المعلومات الضرورية

(١) توحيد مصطلحات، تارة يذكر الباحث: المرحلة السابقة للتعاقد، وتارة المرحلة السابقة على التعاقد.

٢- د. أحمد السيد البهي الشويري - مرجع سابق ص ٩

(٢) الملاحظ في هذه الفقرة أن الباحث قد عنوانها بجملة خطوات، ومعنى ذلك أنها لا بد أن تأتي تباعاً وفق تسلسل منطقي فلا تسبق بحسب منهجية الخطوات - خطابات النوايا لخطابات التفاهم، ولكن الباحث لم يفصل هنا أهمية كل خطوة وموقعها وأهميتها في الترتيب.

٤- يعرف حسن النية لدى البعض بأنه: "التعامل بصدق وشرف مع الغير بصورة تبقى ممارسة الحق ضمن الغاية المقيدة والعادلة التي أنشئ من أجلها، والتزم بما كل طرف من طرفي العقد بحيث لا تؤدي هذه الممارسة إلى الإضرار بالغير دون سبب مشروع، بل توصل كل ذي حق إلى حقه بأمانة ينظر في ذلك : د. مصطفى عوجي القانون المدني، الجزء الأول، العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية، بيروت، مؤسسة الحسون للنشر والتوزيع، (١٩٩٥) ط ١، ص ٣٤٦

أثناء التعاقد^(١)؛ ليكون القبول قائماً على أساس سليم^(٢) .

فإذا قام كل طرف من أطراف التفاوض بإبداء حسن النية تجاه الطرف الآخر، ففي هذه الحالة توجد ثقة متبادلة بينهم وبالتالي التفاوض والتعاقد بشكل سليم ، وعلى العكس من ذلك ، فإن السلوك المعيب خلال المفاوضات ، والذي يخالف مبدأ حسن النية أثناء التفاوض ويؤدي إلى قطع المفاوضات العقدية دون وجود أي سبب^(٣)، فانسحاب أحد طرفي العقد من المفاوضات إن أوشكت على الانتهاء، يعد إخلالاً بالنزاهة والصدق^(٤) .

وقد تطرق القانون المدني اليمني والقوانين والتشريعات المختلفة^(٥) (٦) إلى مبدأ حسن النية وأشارت إلى وجوب الالتزام بهذا المبدأ في التعاملات، حيث يؤكد القانون المدني اليمني على ضرورة وجود حسن النية في التعامل ونص على ذلك في أربع مواد هي : (١٧٤ ، ١٨٢ ، ٣٨٩ ، ١٠٧٣)^(٧)، فعند تناوله المواد المتعلقة بعيوب الرضا وتحديداً في الغلط، فقد أشار في المادة (١٧٤ الفقرة ٢) إلى أنه: (إذا وقع في صفة للشئ تكون جوهرية في اعتبار المتعاقدين او يجب اعتبارها كذلك لما لايس العقد من ظروف ولما ينبغي في التعامل من حسن النية ..)
ولذلك فقد أكد المشرع اليمني على ذلك في المادة (٢١٢) مدني يمني على أنه يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه الأمانة والثقة بين المتعاقدين^(٨) .

(١) أثناء التعاقد أم أثناء مرحلة المفاوضات؟؟؟

٢- د. نزيه محمد الصادق المهدي-الالت ازم قبل التعاقد بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد-مرجع سابق- ص 193.

(٣) صياغة، حيث أنه قبل التعاقد لا يشترط وجود سبب ((قانوني)) لإنهاء مرحلة المفاوضات أو الانسحاب منها.

٤- فقد قضت محكمة النقض المصرية بأن "المفاوضة ليست إلا عملاً مادياً لا يترتب عليها بذاتها أي أثر قانوني فكل متفاوض حُر في قطع المفاوضة في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأية مسؤولية أو يطالب ببيان تتحقق معه المسؤولية التقصيرية إذا نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وعبء إثبات الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق ذلك الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن إتمام المفاوضة في ذاته هو المكون لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره بل يجب أن يثبت الخطأ من وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول ويتوافر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية التقصيرية (الطعن رقم ١٦٧ لسنة ٣٣ ق جلسة ١٩٦٧/٢/٩)

(٥) لفظ (المختلفة) هنا لفظ عام فهل الباحث اطلع على كافة التشريعات الأخرى؟

٦- فالقانون المدني الأردني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦ نص على وجوب حسن النية في أكثر من مادة، فعند تناوله المواد المتعلقة بعيوب الرضا وتحديداً في الغلط، فقد أشار في المادة (١٥٦/١) المادة (١١٨/١) من القانون المدني العراقي

(٧) حديث عام ينبغي تحديد ذلك فمثلاً يكتب الباحث : حيث يؤكد القانون المدني اليمني على ضرورة وجود حسن النية في التعامل ونص على ذلك في أربع مواد هي المواد: (١٧٤ ، ١٨٢ ، ٣٨٩ ، ١٠٧٣)

٨- وقد عبر نص المادة ١٤٨ مدني مصر بوجوب تنفيذ العقد بطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية فالمعنى واحد في النصين اليمني والمصري ونص في المادة (٢٠٢/١) من القانون المدني الأردني على أنه: "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية".

و لتثبيت الأخذ بمبدأ حسن النية بوصفه قاعدة للسلوك بمفهومه الموضوعي على الأطراف المتفاوضة أن تراعيه عند التفاوض ومن ثم سيجد المتفاوضون لهم سنداً في محاسبة من يخالف الالتزامات التي يفرضها حسن النية عند التفاوض. (١)

المطلب الثاني : التزامات المفاوضات التمهيدية للتعاقد (٢)

أولاً : الالتزام بضمان السرية :-

الالتزام بالمحافظة على السرية من أهم الالتزامات التي يحرص عليها أطراف التفاوض، سواء أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي أم لا، ولا يقصد بالسرية أن تكون المفاوضات غير علنية تجري في طي الكتمان، بل السرية في المعلومات التي أتاحت المفاوضات للمتفاوض الاطلاع عليها فالمحافظة على هذه السرية (٣) في المعلومات التجارية والصناعية وغيرها من المعلومات ذات الطابع السري في المجال التكنولوجي و التي قد يفضي بها حائز التكنولوجيا، لطالب هذه التكنولوجيا خلال المفاوضات ، فتعد من أهم المبادئ التي تحكم مرحلة المفاوضات في العقود(٤) .

وبحسب القواعد العامة(٥) فإن الشخص لا يلتزم بالمحافظة على سرية المعلومات التي علمها ، إلا إذا وجد نص قانوني أو اتفاق يلزمه بالمحافظة على سرية هذه المعلومات (٦) ، وكما سبق فإن القانون المدني اليمني خال من أي نص قانوني ملزم (٧) بالمحافظة على سرية المعلومات التي عرفها أثناء

(١) هذه الفقرة ليس مكانها هنا ، يتم نقلها إلى الخاتمة (التوصيات)

(٢) العنوان يوحي بأن هذه الإلتزامات هي أثر من آثار المفاوضات، وبالتالي تحدث بعدها لأن عبارة الإلتزامات الناشئة عن.. يفهم منها أن السرية وحسن النية واستمرار المفاوضات.. هي آثار نتجت عن المفاوضات، بينما الباحث يؤكد عند شرحه لتفاصيل هذه الإلتزامات فيما بعد هذا العنوان أنها التزامات مرافقة للمفاوضات ولمصاحبة لسير عملية المفاوضات وليت لاحقاً.

(٣) لا يتم قصرها على المعاملات التجارية أو المشاريع الصناعية.

٤- د. محسن شفيق:- المشروع ذو القوميات المتعدد من الناحية القانونية -مجلة القانون والاقتصاد ، العدد الاول والثاني ١٩٧٨م.ص ٩٤

(٥) صياغة، مثلاً نقول حيث أن القانون اليمني خال من أي نص قانوني ملزم بعدم الإفصاح عن أي معلومات وصلت إلى شخص معين بسبب العقد أو المفاوضات.

٦- من الأمثلة القانونية التي تكون مصدراً لهذا الإلتزام المادة رقم (٣٥ فقره ي) من قانون العمل اليمني رقم ٥ لسنة ١٩٩٧م وكذلك نص المادة (٧١) من قانون المحاماة رقم ٣١ لسنة ١٩٩٩م
(٧) القانون اليمني كما ذكر الباحث مسبقاً لم ينظم موضوع المفاوضات على الإطلاق فذكر الباحث هنا عدم وجود نص قانوني يلزم المفاوضات بالسرية يكون من باب تأكيد المؤكد

المفاوضات، إلا إذا اتفق طرفا المفاوضات على التزام كل منهما بعدم إفشاء المعلومات التي يعلمها أثناء المفاوضات أو استعمالها لمصلحته، وعندئذ يكون الاتفاق هو مصدر هذا الالتزام سواء^(١) أبرم هذا الاتفاق أثناء المفاوضات أو نص عليه في شكل شرط من شروط العقد النهائي أو أبرم في فترة لاحقة على إبرام العقد النهائي .

ولكن عدم وجود الاتفاق على هذا الالتزام لا يؤثر في وجوده^(٢)، فالأساس أو مصدر الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات هو مبدأ حسن النية^(٣)^(٤) .

ثانيا : الالتزام بالإعلام في التفاوض :

يعد الالتزام بالإعلام من أهم الواجبات التي يفرضها مبدأ حسن النية في التفاوض ، فبه يقرر التزاما على عاتق الطرفين بالإدلاء للطرف الآخر، بكافة البيانات والمعلومات التي لديه بخصوص العقد الذي تجري المفاوضة بشأنه ، وذلك لتفادي قبول أحد الأطراف إبرام العقد ، دون درايته أو خبرته بمحل هذا العقد، أو طبيعته، أو حتى صفة المتعاقد الآخر، التي قد تجعله محترفاً أو محتكراً لمعلومات ما تفرض إذعان طرف العقد الآخر ، لإبرام العقد دون مناقشة^(٥)^(٦) .

وهذا الالتزام ليس التزاماً مطلقاً في مضمونه ، بل يقتصر على حد معين من المعلومات المتصلة بالعقد التي تكون مؤثرة في رضاء المتعاقد الآخر الذي يجهل هذه المعلومات ،^(٧) ولا يملك وسائل للاستعلام عنها من جانبه^(٨) .

(١) دخول حرف الواو قبل سواء غير من معنى الجملة اللاحقة بالكلية،، يحذف الواو.

(٢) صياغ

٣- لا يشمل هذا الالتزام جميع المعلومات، بل إنه يقتصر على نوعين من المعلومات :

النوع الأول: هي المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها طابع السرية. النوع الثاني: هي المعلومات التي تكون بطبيعتها غير قابلة للنشر. أو الإعلان، ويقدر قاضي الموضوع حسب ظروف كل قضية هل أن المعلومات التي أعلنها المتفاوضين من نوع المعلومات التي يقتضي مبدأ حسن النية أن يشملها الالتزام بالمحافظة على السرية.

ينظر في ذلك : د. حسام الدين الأهواني:-الحق في احترام الحياة الخاصة-ص60-20-ط1926دار النهضة العربية.د.يوسف خليل الأكيابي-النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا-ص99-مرجع سابق .

د. أنس اسيد عطية سليمان-الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا-دار النهضة العربية-ط1996-ص212

(٤) هنا يؤكد الباحث أن أساس المحافظة على سرية المعلومات هو مبدأ حسن النية، وفي الصفحة السابقة ذكر الباحث أن لا وجود لأساس قانوني وأن الأساس اتفاقي راجع لاتفاق بين الطرفين. وهذا يضع الباحث في تناقض

٥- د. نزيه محمد الصادق المهدي:-الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالمعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد-مرجع سابق-ص36
(٦) هذا الالتزام يخالف العقل والمنطق، حيث لا وجود لأي مفاوضات دون حضور اطراف المفاوضات، إذ لا يمكن للشخص أن يتفاوض... مع نفسه.

(٧) صياغ

٨- حمدى بارود ، مرجع سابق ص ١٥٣

ووفقا للرأي الراجح في الفقه،^(١) لا يعدو أن يكون هذا الالتزام إلا التزام^(٢) ببذل عناية ، وليس بتحقيق نتيجة ، فالمدين يلتزم بأن يفضي للدائن بكافة المعلومات التي تؤدي لتمكنه من المفاوضة ومن ثم التعاقد^(٣) .

لذلك فالالتزام بالإعلام قبل التعاقد يؤدي دورا وقائيا يترتب على الوفاء به استقرار المراكز القانونية الناجمة عن العقد .

ثالثا : الالتزام بالاستمرار في التفاوض :

الالتزام بالاستمرار في التفاوض لا يعني الالتزام بإبرام العقد محل التفاوض ، وهذا الأمر تظهر أهميته في حالة اتفاق الأطراف على المسائل الأساسية مع إظهار نيتهما على عدم إبرام العقد في حالة عدم الاتفاق على المسائل الثانوية ، فرغم أن الاتفاق على المسائل الأساسية يلزمهما بالاستمرار بالتفاوض ، إلا أن ذلك ليس معناه ضرورة التوصل لإبرام العقد، فرفض الاستمرار في التفاوض في هذه الحالة يعني قطع التفاوض ، وهذا غاية قيام المسؤولية التقصيرية إذا وجد ضرر^(٤) عن قطع التفاوض بأسلوب يتعارض مع مقتضيات التعامل بحسن نية ، ولكن دون أن يكون للقاضي سلطة التدخل وإبرام العقد^(٥) ، وعلى ذلك فإن الالتزام^(٦) بالاستمرار في التفاوض في هذه الحالة يكون التزاماً ببذل عناية ، وليس التزاماً بنتيجة^(٧) .

أما في حالة اتفاق الأطراف المتفاوضة على المسائل الأساسية مع تأجيل المسائل الثانوية لاتفاق لاحق واتجاه النية إلى اعتبار العقد منعقداً رغم عدم الاتفاق عليها ، فإن هذا الاتفاق يولد أيضاً التزاماً بالتفاوض ، ولكن أيكون التزاماً بنتيجة أم التزاماً ببذل عناية ؟

يعد التزاماً بتحقيق نتيجة ، لأن الأطراف ملتزمون بالتوصل إلى اتفاق بشأن المسائل المتبقية ، وإلا

(١) هل هنالك عدة آراء قد اطلع عليها الباحث ليذكر عبارة : ووفقا للرأي الراجح في الفقه؟؟؟؟ ينبغي ذكرها ولو بايجاز هنا... هذا أولاً، ثم أنه لا توجد آراء قضائية راجحة أو غير راجحة بل أحكام.

(٢) الإلتزام العقدي يأتي بعد العقد كأثر للعقد أو نتيجة تعاقدية وليس قبله، فكيف نطلق عليه وصف التزام تعاقدى؟

٣- د. علي سيد حسن: -الالتزام بضمان السلامة في عقد البيع دار النهضة العربية -ص106-ط1990
(٤) أي مسؤولية؟؟؟ وما الأساس القانوني لها؟؟؟ هل تقصيرية؟؟؟ ام عقدية؟؟؟ استخدام هذا اللفظ هنا يجب أن يكون محسوباً

(٥) إذن لا إلزام على أحد

(٦) ما الأساس القانوني ؟ وما المصدر لهذا الإلتزام؟ ينبغي على الباحث

٧- سمير عبد السيد تناغو، ونبيل إبراهيم سعد (١٩٩٣)، النظرية العامة للالتزام، الجزء الأول، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ١٩٩٣م ، ص ٣٣٨

فللقاضي أن يتدخل^(١) ويحسم هو المسائل الثانوية المؤجلة ، وبناء عليه ينعقد العقد .

المبحث الثالث : القيمة القانونية و المسؤولية المترتبة على المفاوضات التمهيدية للتعاقد

المطلب الأول : القيمة القانونية للمفاوضات التمهيدية

لما كان الإيجاب أول مكونات العقد المزمع إبرامه ، فإن ما يسبقه من مناقشات ومساومات تمهيدا للتعاقد هي مجرد مفاوضات ، ويرى بعض الفقه^(٢)، أن القانون لا يرتب على هذه المفاوضات أثرا قانونيا ، وبالتالي فلكل متفاوض الحق في قطع المفاوضات في أي وقت يريد^(٣)

حيث اتجه البعض إلى أن حرية التفاوض مبدأ رئيسياً ، فإطلاق تلك الحرية يؤدي لإتاحة فرص أكبر من المنافسة إذا لم يتم الوقوف على شخص الطرف الآخر في التعاقد ، وعلى القانون ألا يحد من هذه المفاوضات، أو حتى الاتفاقات المتخللة لها، أي بمعنى ترك المتفاوضين وعدم إضفاء أي صيغة قانونية لهذه الاتفاقات^(٤).

وذهب البعض^(٥) إلى أنه لا يمكن أن نهدر كل قيمة قانونية قد يفرضها الواقع لهذه الأعمال التحضيرية والتفاوضية فهي محل اعتبار ، ،

وان تجريدها من هذه القيمة قد يتضمن إهدار لإرادة طرفي المفاوضات والتي هي محل الاعتبار، ولا سيما أن الاعتداد بقيمتها بما لا يتعارض مع بنود العقد النهائي ، يمكن الرجوع له للوقوف على مقاصد المتعاقدين ، إذا ما شابها الغموض ، أو إذا اغفل المتعاقدين ذكر مسألة كانت محل اتفاق وسبق بشأنها تبادل الآراء أثناء مرحلة التفاوض ،^(٦)

وذلك إعمالاً للمبدأ القانوني السائد بأن العقد هو توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني ما، وهذا الأثر يعد ثمرة^(٧) التراضي الحاصل بين الطرفين ، وهو كذلك بمقتضى الضوابط المحددة له أثناء

(١) ما هو الفقه التقليدي من وجهة نظر الباحث؟

(٢) لم تظهر الوعد بالتفضيل في العنوان السابق (ثانياً : الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي):

٣- د عبد الفتاح عبد الباقي ، موسوعة القانون المدني المصري ، نظرية العقد والإرادة المنفردة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ط ١ ص ١٢٦

٤- د حسن الحسن-التفاوض والعلاقات العامة-ص11 وما بعدها-ط1993-الدار الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت.

٥- د. أحمد عبد الكريم سلامه:- النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية ، مقال منشور في مجلة الأفراد والقانون ، تصدرها أكاديمية شرطة دبي السنة الحادية عشر العدد الأول ٢٠٠٣ م -ص27وما بعدها.

(٦) صياغة

(٧) صياغة

مرحلة التفاوض.

وحتى تكون هذه الضوابط (١) ، محققة للأمان والعدالة، يقتضي من الأطراف ، تحرير وصياغة الاتفاقات الممهدة لإبرام العقد النهائي، وإمكانية تزويد هذه الاتفاقات بشرط جزائي في حالة إضفاء الصفة العقدية عليها، وأيضاً لضمان عدم الإخلال بها، لما لهذا الشرط من قوة عقدية ، أو إدراج شرط يقضي بتحديد المسؤولية (٢) بما ورد في العقد ذاته، لتجنب المخاطر التي قد تحصل مستقبلاً مثل :

النص على الاعتداد بهذه المفاوضات: وذلك بتضمين العقد النهائي ما يفيد اعتدادهم من عدمه ومدى التزامهم بهذه المفاوضات والاتفاقات التي تتخللها ومن ثم النص في العقد باعتبارها جزء لا يتجزأ منه ، وهذا غالباً ما يحدث عندما يريد الطرفين إبداء رغبتهم في الإبقاء على اتفاقات مفاوضاتهم للاستعانة بها في إكمال العقد ، أو أن يحرروا بها ملخصاً ويضيفوه كملحق للعقد كي تصبح تلك المفاوضات جزءاً منه (٣) وتكون لها القوة الملزمة .

المطلب الثاني : المسؤولية (٤) المترتب على المفاوضات التمهيدية للتعاقد

يتفاوض الطرفان على العقد بقصد الوصول إلى نتيجة واحدة وهي توقيع العقد ، وفي حال كانت النتيجة إيجابية وتم توقيع العقد فلا وجود لأي مسؤولية تترتب إلا التي يرتبها العقد ذاته على الطرفين المتعاقدين.

أما إذا كانت نتيجة المفاوضات سلبية وقام أحد الأطراف بقطع المفاوضات ، فعندئذ تجب عليه مسؤولية وهذه المسؤولية إما أن تكون مسؤولية عقدية (٥) إذا كان قد تم توقيع بعض العقود التي تمهد للتعاقد مثل عقد التفاوض مع الغير طوال فترة المفاوضات ، وعقد ضمان سرية تبادل المعلومات ، ويشترط توافر أركان المسؤولية العقدية المتمثلة بالخطأ (٦) والضرر وعلاقة السببية (٧).

وإما أن تكون هذه المسؤولية مسؤولية تقصيرية في حالة إخلال أحد أطراف التفاوض بمبادئ النزاهة وحسن النية والمتمثلة بقطع المفاوضات دون سبب بحيث يؤدي ذلك إلى حصول الضرر للطرف الآخر الذي اعتقد جازماً بأن العقد على وشك التوقيع، فلمتضرر الحق بالحصول على التعويض متى أثبت الخطأ والضرر الذي أصابه و علاقة السببية (٨).

(١) هل أصبحت قواعد اتفاقية ؟؟؟؟؟؟؟

(٢) وما ذا سيكون الأساس القانوني لهذه المسؤولية؟

(٣) صياغة

(٤) العنوان يوحى بوجود مسؤولية قانونية فعلاً... في حين أن الواقع عكس ذلك..

(٥) أين العقد؟؟؟؟ كيف يرتب العقد مسؤولية عقدية سابقة على ابرامه؟

(٦) ليس الخطأ من أركان المسؤولية العقدية بل الإخلال بالتزام تعاقدي.

(٧) في هذه الحال ستكون مسؤولية عقدية وليس لها أي علاقة بمسمى المفاوضات....

٨- افرد المشرع اليمني للمسؤولية التقصيرية الباب الثالث من القسم الخامس بمصادر الالتزام وتناولها في اربع عَشْر

مادة (٣٠٤-٣١٧)

فالمسؤولية التي يمكن أن تحكم^(١) مرحلة التفاوض والتي تعتبر من أسهل وأيسر الوسائل تطبيقاً على هذه المرحلة، هي المسؤولية التقصيرية إذا توفرت شروطها^(٢) .

أما بالنسبة لموضوع الخيرة بين المؤوليتين، فإنه قد يجتمع في موضوع واحد شروط المسؤولية العقدية وشروط المسؤولية التقصيرية، ففي هذه الحالة فإنه لا يجوز للدائن مطالبة المدين بتعويضين، تعويض على أساس المسؤولية العقدية، وآخر على أساس المسؤولية التقصيرية، كذلك لا يجوز للدائن الجمع في دعواه بين خصائص المسؤولية العقدية وخصائص المسؤولية التقصيرية، وأيضاً لا يجوز للدائن عند رفع الدعوى وخسارتها أن يلجأ إلى الدعوى الأخرى^(٣) .

وأرى أن طبيعة المسؤولية المدنية في مرحلة المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية ، لأنه يترتب على هذه المفاوضات في حال تم قطعها من قبل أحد الأطراف المتفاوضين ضرر بالنسبة للطرف الآخر، فهنا لا يمكن القول بأنها مسؤولية عقدية وذلك لعدم وجود عقد يحكم العلاقة بين الطرفين^{(٤)(٥)} .

النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج :

توصل الباحث إلى النتائج التالية :

- ان المفاوضات التمهيدية في المرحلة قبل العقدية تهدف إلى الإعداد الجيد لإبرام العقد، بحيث يستطيع كل طرف أن يتبين حقيقة التعاقد الذي يتفاوض بشأنه ، فيتقدم^(٦) أو لا يتقدم ، أما في المرحلة اللاحقة على إبرام العقد ، فإن المفاوضات تستهدف إنقاذه من التصدع الذي يمكن أن

(١) الباحث يتحدث عن المسؤولية هنا وكأنها شيء حتمي قد تم فرضه... ونستنتج من ذلك أنه لا الزام قانوني لأي من الأطراف في مرحلة التفاوض إلا عن طرق المسؤولية العقدية أو المسؤولية التقصيرية وهنا سنرجع للأحكام العامة للمسؤولية التي نظمها القانون المدني خاصة في المسؤولية التقصيرية التي هي أقرب لإدراج مرحلة المفاوضات تحتها... ولكن ذلك يقودنا لعدم ضرورة تنظيم مرحلة المفاوضات طالما وان القانون قد نظم أحكام المسؤولية التقصيرية ن وعلى المتضرر من المفاوضات بشكل عام أن يطالب بالتعويض وفق أحكام المسؤولية التقصيرية بشكل عام إن توافرت أركانها.

٢- المسؤولية المدنية : هي التزام المدين بتعويض الضرر الذي تترتب على إخلاله بالتزام يقع عليه . فإذا كان الالتزام الذي حصل الإخلال به مصدره العقد كانت المسؤولية عقدية ، وإذا كان هذا الالتزام مصدره العمل غير المشروع أي الفعل الضار كانت المسؤولية تقصيرية . ينظر في ذلك : د. سليمان مرقص ، الوافي في شرح القانون المدني ج ٣ ص ١ طبعه ٥ دار الكتب القانونية - مصر ١٩٨٨م

٣- : د. سليمان مرقص ، السابق ف ٣٧ ص ٧١

٤- د. عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في القانون المدني ، ج ١ مصادر الالتزام منشورات الحلبي الحقوقية بيروت ١٩٨١م ص ٢٢١

(٥) هذا الرأي ينقض كلما سعى الباحث لإثباته خلال صفحات البحث السابقة، والباحث هنا رد المسؤولية عن المفاوضات إلى المسؤولية التقصيرية، وبالتالي فسر الماء بعد الجهد بالماء ذلك لأن القانون قد جعل الحق بالتعويض لأي متضرر من شخص آخر أو بسببه وفق أحكام المسؤولية التقصيرية إذا توافرت أركان وشروط قيامها أيا كانت الوقائع المنشئة للمسؤولية سواء مفاوضات تعاقد أو فعل ضار أو غيره.(بمأنه لا يوجد عقد بين الطرفين و تسبب طرف لآخر بضرر فإن المسؤولية تقصيرية إذا توافرت شروطها)

(٦) صياغة

- يلحقه بسبب الظروف الصعبة التي قد تطرأ أثناء التنفيذ.
- كما أن المفاوضات تكلف المتفاوضين الكثير من المال، والجهد، والوقت، لذا يجب أن تخضع لنظام يكفل لكل طرف الحماية القانونية الفعالة .
 - إن الغاية من تحقيق الالتزامات المترتبة على المفاوضات التمهيدية للتعاقد تمثل حماية لمبدأ حسن النية، ليس في نطاق تنفيذ العقد فحسب، وإنما في نطاق تكوين العقد . أيضاً، فمن شروط هذا المبدأ في تكوين العقد أن يلتزم المتعاقدان في مرحلة المفاوضات العقدية بعدم كتمان المعلومات الضرورية للتعاقد .
- أما عن موقف المشرع اليمني فقد خلت مواد التشريع المدني من أي نص قانوني لتنظيم عملية المفاوضات. وبالتالي لا يعترف بأي قيمة قانونية للاتفاقات التي تتخلل هذه المفاوضات طالما لم يتضمنها العقد النهائي ، مما يجعل دورها لا يتعدى أن يكون دوراً تفسيريًا لبند العقد فحسب ، وللقاضي وللمحكم الحرية في اللجوء إليها في تفسير العقد أو طرحها جانباً
- كما أن المشرع اليمني أعطى اهتماماً إلى حد ما بمبدأ السرية بشكل عام ؛ لكن لم يجعل من مبدأ السرية أثناء مرحلة التفاوض التزاماً قانونياً يجب على المتفاوضين الالتزام به .

ثانياً: التوصيات:

- ضرورة تنظيم المشرع اليمني للمفاوضات التمهيدية بنصوص قانونية خاصة تحدد طبيعة المسؤولية المترتبة عن الإخلال بنزاعات المتفاوضين الأمر الذي سيساعد القضاء على حل هذه النزاعات في حال حدوثها .
- على ان تشمل ما يلي :
- ١- الاهتمام بالتفاوض بحسن نية بصفة عامة في التعاقد في جميع مراحل العقد ، والنص عليه وصياغته صياغة واضحة في المراحل السابقة على التعاقد .
 - ٢- النص على أن يكون التزام مبدأ السرية أثناء مرحلة التفاوض التزاماً قانونياً يجب على المتفاوضين الوفاء به. وان يكون الالتزام بالسرية التزاماً متقابلاً بهدف تحقيق التوازن بين الطرفين .
 - ٣- أوصي المشرع اليمني أن يضيف مادة او فقرة الى المادة رقم (٢١٢) مفادها : "ويجب على المتفاوضين للتعاقد الالتزام بما يفرضه مبدأ حسن النية من التزامات^(١) .
 - ٤- ضرورة توحيد الطبيعة القانونية للمفاوضات التمهيدية للتعاقد بحيث تحكمها قواعد قانونية واحدة

(١) هذه التوصية تخرج البحث من عداد مرحلة المفاوضات إذ انها تتحدث عن العقد.

دون تمييز بين صورة وأخرى من صور المفاوضات .
٥- إعمال مبدأ الإعلام بالشكل اللازم حيث ينبغي على كل متفاوض ألا يقدم على إبرام العقد قبل التحقق من كفاية المعلومات التي قدمها له المتفاوض الآخر الراغب في التعاقد معه .

تم بحمد الله وتوفيقه ،،،

قائمة المراجع

اولا : المراجع القانونية :

- ١- د/ أنس السيد عطية سليمان-الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، ط١٩٩٦م.
- ٢- د/ حسام الدين الأهواني، الحق في احترام الحياة الخاصة- ط1926 دار النهضة العربية .
- ٣- د/ حسام كامل الأهواني: المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل اعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الاعمال الدولي القاهرة، 1993، ص2.
- ٤- د/ حسن الحسن: التفاوض والعلاقات العامة، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1993، ص11.
- ٥- الحقوق الشخصية (الالتزامات)، دار الثقافة، عمان، ط١، الإصدار الخامس.
- ٦- د/ حمدي عبد الرحمن الوسيط في النظرية العامة للالتزامات – العقد والإرادة المنفردة الطبعة الأولى ١٩٩٩ دار النهضة .
- ٧- د/ سعيد جبر:-الوعد بالفضل- ط1993- دار النهضة العربية .
- ٨- د/ سليمان مرقص ، الوافي في شرح القانون المدني ، ج٣ ، الطبعة الخامسة دار الكتب القانونية ، مصر ١٩٨٨ م .
- ٩- د/ سمير عبد السيد تناغوا، و د. نبيل إبراهيم سعد (١٩٩٣)، النظرية العامة للالتزام، الجزء الأول ، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ١٩٩٣ م .
- ١٠- د/ عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في القانون المدني ، ج١ مصادر الالتزام منشورات الحلبي الحقوقية بيروت ١٩٨١ م .
- ١١- د/ عبد الفتاح عبد الباقي ، موسوعة القانون المدني المصري ، نظرية العقد والإرادة المنفردة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ط١ .
- ١٢- د/ عدنان السرحان، وخاطر، نوري، شرح القانون المدني — مصادر
- ١٣- علي سيد حسن: ، الالتزام بضمان السلامة في عقد البيع ، دار النهضة العربية طبعة ١٩٩٠م
- ١٤- د/ محمد حسام محمود لطفي: المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانونين المصري والفرنسي، القاهرة، بلا اسم مطبعة، 1991م .
- ١٥- د/ محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية-دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية القاهرة، دار النهضة العربية، 1996م .
- ١٦- د/ مصطفى جمال ، السعي إلى التعاقد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط١ ٢٠٠٢.

- ١٧-د/ مصطفى عوجي القانون المدني، الجزء الأول، العقد مع مقدمة في الموجبات المدنية، بيروت، مؤسسة الحسون للنشر والتوزيع، (١٩٩٥) ط١ .
- ١٨- د/ نزيه محمد الصادق المهدي ، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٢ م .
- ١٩-د/ ياسين محمد الجبوري المبسوط في شرح القانون المدني ، ٢٠١٠م الجزء الأول، مصادر الحقوق الشخصية، المجلد الأول، العقد، دار الثقافة، عمان، ط١ .

ثانيا : الرسائل والأبحاث العلمية :

- ٢٠- أحمد السيد البهي الشوبري – التفاوض التعاقدى ؛ إطاره القانوني وأثره في الالتزام ، بحث منشور في مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية بدمنهور العدد الرابع الجزء الأول ٢٠١٩ م .
- ٢١- أحمد عبد الكريم سلامه:- -النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية ، مقال منشور في مجلة الأفراد والقانون ، تصدرها أكاديمية شرطة دبي السنة الحادية عشر العدد الأول ٢٠٠٣ م .
- ٢٢- رجب كريم عبد اللاه ، التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى كلية القانون-جامعة القاهرة، 2000.
- ٢٣- محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعدد من الناحية القانونية –مجلة القانون والاقتصاد ، العدد الاول والثاني ١٩٧٨ م .
- ٢٤- محمد الحفناوي ، المفاوضات في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، جامعة آل البيت ٢٠٠٢ م .
- ٢٥- مصطفى خضير نشمي ، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للعائد ، رسالة ماجستير مقدمة استكمالاً للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص ، كلية الحقوق ، جامعة الشرق الأوسط ٢٠١٤ م .

ثالثا : القوانين :-

- ١- أحكام محكمة النقض المصرية
- ٢- قانون العمل اليمني رقم ٥ لسنة ١٩٩٧ م .
- ٣- قانون المحاماة رقم ٣١ لسنة ١٩٩٩ م .
- ٤- القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته .
- ٥- القانون المدني المصري الصادر عام ١٩٤٨ م .
- ٦- القانون المدني اليمني رقم (١٤) لسنة ٢٠٠٢ م .

سياسات وقواعد وإجراءات النشر

سياسات النشر:

- نشر الأبحاث الأصلية باللغتين العربية والإنجليزية في أي من حقول العلوم الإدارية والإنسانية.
- نشر الأبحاث التي من شأنها أن تعمل على تطوير النظرية الإدارية والإنسانية وإثراء ممارساتها.
- تعطى الأولوية للبحوث التي تقدم الحلول العلمية والعملية للمشكلات الإدارية والإنسانية.
- يعتمد قرار قبول البحوث المقدمة للنشر على توصية هيئة التحرير والمحكمين، حيث يتم تحكيم البحوث تحكيماً سرياً.

قواعد النشر:

- يقدم الباحث ثلاث نسخ للبحث مطبوعة على ورق (A4) على وجه واحد وبمساقتين ومرفق معه CD، مع ذكر البرنامج الذي تم استخدامه في الطباعة.
- يقدم الباحث خطاباً مرافقاً للبحث يفيد بأن البحث لم يسبق نشره.
- يعتمد الباحث على الأصول العلمية والمنهجية المتعارف عليها في إعداد وكتابة الأبحاث العلمية.
- أن يكون البحث مكتوباً بلغة سليمة ويستخدم في الكتابة خط Arabic Transparent للأبحاث العربية و Times New Roman للأبحاث الإنجليزية بنط (14) للمتن (16) للعناوين (12) للهوامش (1,15) تباعد الأسطر ولا يزيد عدد الأسطر عن 25 سطر، وينبغي ألا يزيد حجم البحث على عشرين صفحة بما في ذلك المراجع والهوامش والجداول والأشكال والملاحق .
- أن يرفق مع البحث ملخص باللغة العربية والإنجليزية في صفحة واحدة.

إجراءات النشر والتحكيم:

- ترسل البحوث والمراسلات إلى مجلة جامعة الرازي على العنوان التالي:
- الجمهورية اليمنية – صنعاء – جامعة الرازي (www.alraziuni.edu.ye) مجلة جامعة الرازي للعلوم الإدارية والإنسانية.
- هاتف (٢١٦٩٢٣) تليفاكس (٤٠٦٧٦٠) البريد الإلكتروني لرئيس التحرير (fash_dean@alraziuni.edu.ye).
- يرفق بالبحث السيرة الذاتية للباحث.
- في حالة قبول البحث مبدئياً يتم عرضه على محكمين من ذوي الاختصاص في مجال البحث ويتم اختيارهم بسرية ولا يعرض عليهم أسم الباحث أو بياناته، وذلك لإبداء آرائهم حول مدى إصالة البحث وقيمه العلمية ومدى إلتزام الباحث بالمنهجية المتعارف عليها ويطلب من المحكم مدى صلاحية البحث للنشر في المجلة من عدمه.
- في حالة ورود ملاحظات من المحكمين، ترسل إلى الباحث بهدف إجراء التعديلات اللازمة على أن تعاد في مدة أقصاها شهر.
- يخطر الباحث بقرار صلاحية بحثه للنشر خلال ثلاثة أشهر من تاريخ التسليم.

قواعد عامة:

- تؤول جميع حقوق النشر للمجلة.
- تقدم المجلة مجاناً لكل صاحب بحث أجاز للنشر نسختين من العدد المنشور به البحث.
- المواد التي تتضمنها البحوث المنشورة تعبر عن آراء أصحابها، ولا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة.

ملخصات الرسائل الجامعية:

تنشر المجلة ملخصات الرسائل الجامعية (رسائل الدكتوراه والماجستير) التي تم إجازتها بالفعل، والمتصلة بحقول المعرفة الإدارية والإنسانية والمجالات ذات الصلة، ويتم إعداد الملخص بمعرفة صاحب الرسالة، ولا يتجاوز عدد صفحات الملخص خمس صفحات.

التقارير عن المؤتمرات والندوات:

ترحب المجلة بنشر التقارير الموجزة عن المؤتمرات والندوات والحلقات النقاشية حديثة الانعقاد والتي تتصل بواحد أو أكثر من مواضيعها، أو مجالات اهتمام المجلة.

التعقيبات والتعليقات الانتقادية على البحوث المنشورة في المجلة:

ترحب المجلة بنشر التعقيبات والتعليقات على البحوث السابقة التي نشرتها المجلة، ويجري تحكيم التعليقات المقدمة للنشر بمعرفة اثنين من المحكمين، أحدهما مؤلف البحث موضع التعليق، وفي حال إجازة التعليق للنشر، يدعى المؤلف للرد على التعليق اذا رغب في ذلك، وتنطبق على التعليقات المقدمة الشروط الشكلية المتعلقة بالبحوث.

رسوم التحكيم والنشر في المجلة:

تتقاضى المجلة مقابل نشر البحوث المحكمة والمقبولة الرسوم الآتية:

- البحوث المرسله من خارج اليمن (\$150).
- البحوث المرسله من داخل اليمن (15000 ريال).
- هذه الرسوم غير قابلة للإرجاع سواء تم قبول البحث للنشر أو لم يتم النشر.
- البحوث المقدمة من باحثي جامعة الرازي مجاناً.

قيمة الاشتراكات السنوية في المجلة:

- للأفراد (6000 ريال) المنظمات (12000 ريال) داخل اليمن.
- للأفراد (\$10) المنظمات (\$20) خارج اليمن.
- (جميع حقوق الطبع محفوظة للمجلة)

رقم الإيداع في دار الكتب الوطنية - صنعاء () لسنة 2020م

مجلة جامعة الرازي - مجلة علمية محكمة - تهدف إلى إتاحة الفرصة للباحثين لنشر بحوثهم العلمية باللغتين العربية والإنجليزية في مختلف العلوم الإدارية والإنسانية

المحتويات

الصفحة	الباحث	الموضوع	م
	د. عبد الكريم احمد علي المرتضى	المفاوضات التمهيدية في العقود المدنية	٦

كلمة العدد:

تسعى كلية للعلوم الإدارية والإنسانية في جامعة الرازي جاهدة للقيام بالتطوير الدائم لبرامج الكلية والارتقاء بالبحث العلمي.

ويسعدنا ويشرفنا أن نقدم بين أيدي الباحثين والأكاديميين وغيرهم العدد الأول من هذه المجلة - مجلة جامعة الرازي للعلوم الإدارية والإنسانية، وهي مجلة دورية عملية محكمة لنشر الأبحاث بعد تقييمها وتحكيمها تحكيمياً علمياً من قبل محكمين خارجيين وفق ضوابط التحكيم العلمي المتبع .

متمنين من الله عز وجل أن تكون المجلة منبراً بحثياً منفتحاً على جميع الباحثين. ونرحب بأي مقترحات من شأنها تطوير المجلة في الأعداد القادمة.

والله ولي التوفيق

رئيس التحرير
أ.م.د. / محمد علي المكردى