

آلية إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية



المقدمة

من طبيعة العقود الدولية انها عقود يمتد تنفيذها الى فترات طويلة ، وهي بذلك تختلف عن العقود الداخلية ، واسباب طول فترات هذه العقود مختلفة ، اذ قد يكون السبب هو طبيعة العقد ذاته والمتمثلة بضخامة الأعمال محل العقد ، كعقود بناء المصانع وأنشاء الجسور واقامة المطارات وإعادة البنى التحتية وغيرها ، أو أن السبب يرجع الى رغبة أطراف العقد انفسهم في تحقيق نوع من الاستقرار في تعاملاتهم ، كما في عقود الامتياز وعقود التوريد ، وبديها أن العقد الممتد تنفيذه الى سنوات لا تبقى الظروف المحيطة به على وتيرة واحدة ، اذ تتغير تلك الظروف من وقت الى آخر ولاشك أن تغير تلك الظروف سيلقي بنتائج على عناصر العقد ، وتبعاً لذلك ستتأثر التزامات الأطراف ، والظروف التي نتكلم عنها مختلفة فقد تكون ظروفًا اقتصادية ، كحدوث أزمة اقتصادية أو تغير في سعر العملة أو تغير اسعار المواد الأولية ، أو أن الظروف تكون سياسية كقطع العلاقات بين حكومة دولتين مما يجعل تنفيذ الالتزامات صعباً أو مستحيلاً على الطرفين ، واخيراً قد يكون تغير الظروف قانونياً كصدور تعليمات أو قوانين تمنع الاستيراد أو التصدير أو تداول رؤوس الأموال ، مما يؤثر على تنفيذ العقد ، ففي كل هذه الأحوال لاغرابة في أن العقد الذي تكمن وظيفته في استقرار المراكز القانونية بين أطرافه خلال مدة تنفيذه وتحقيق مصالحتهم ، قد يصبح معرضاً بأن لا يحقق تلك الوظيفة ، عليه فعند حصول مثل هذه التغيرات وتأثيرها على عناصر العقد فمن المحتمل أن تؤدي الى حدوث خلافات بين الأطراف لأنها ، قد تؤدي الى أن يتحمل أحد الأطراف كلفة تغييرها وحده والعدل يوجب على الطرفين المتنازعين العمل على إعادة ملائمة العقد وانهاء النزاعات التي حصلت ، ويمكن تحقيق ذلك عن طريق إعادة التفاوض باعتباره وسيلة لحل النزاعات ، وغالباً ما يلجأ أطراف العقد الدولي الى الاحتياط من تغير تلك الظروف ، وذلك من خلال النص على بند إعادة التفاوض قبل حدوث النزاع أو بعد حدوثه

باعتباره آلية لحل النزاعات، ومما لاشك فيه أن إعادة التفاوض يسلب القاضي أو المحكم سلطة تعديل أحكام العقد ويضمن عند أعماله بقاء العقد وعدم زواله، وبالتالي استمرار تنفيذه، وفي حالة النص عليه وعمد أحد الأطراف الى عرض النزاع على القضاء أو التحكيم، فأن القاضي أو المحكم يحكم بإحالة الطرفين المتنازعين الى التفاوض من اجل التوصل الى حل معين، وعند تعذر الوصول الى حل معين عندها يتم حسم النزاع عن طريق القضاء أو التحكيم وحسب اتفاق الأطراف.

وتعود اهمية البحث الى ما يشهده العراق من تحولات جذرية على جميع المستويات، وانفتاح اقتصادي وتشجيع للاستثمار الاجنبي وهذا ما يولد كثافة في المبادلات التجارية الدولية، الامر الذي يدفع بالمتعامل الاقتصادي العراقي الى ابرام انواع مختلفة من العقود الدولية، وان النقص في التجربة لصياغة هذه العقود مقارنة مع خبرة الطرف الآخر، فان الامر يحتاج الى خبرة في آلية التفاوض وصياغة العقود وفهم الاتفاقات التي تتضمنها، ولمعرفة ذلك سنعالج ذلك الامر من خلال هذا البحث، والذي نتبع فيه المنهج الوصفي التحليلي من خلال مبحثين نتناول في المبحث الاول ماهية اعادة التفاوض في مطلبين نتناول في المطلب الاول ماهية إعادة التفاوض ونتناول في المطلب الثاني تمييز إعادة التفاوض عما يشتهب بها ونخصص المبحث الثاني لآلية إعادة التفاوض في مطلبين نتناول في الأول استراتيجيات إعادة التفاوض ونبين في المطلب الثاني إجراءات إعادة التفاوض .

المبحث الاول

مفهوم إعادة التفاوض

عند ادراج بند إعادة التفاوض في العقد فإنه، يعطي الفرصة لأطراف العقد بالوقوف على الأسباب التي ادت الى نشوء الخلاف، ايضا يؤدي دورا وقائيا، اذ يعد اجراء من خلاله يتحصن الأطراف بالاحتياطات والتدابير التي تمنع قيام اسباب ذلك النزاع مستقبلا، اذ أن الأطراف عند دخولهم التفاوض سوف يفصحون عن المسائل والنقاط التي كانت مثار خلاف بينهم، ومن ثم يطرحونها في محاولة منهم للوصول الى حلول لها قبل تفاقمها، فهم في الحقيقة يقضون على دواعي الخلاف منذ البداية، عليه إعادة التفاوض يسمح للأطراف بالاقتراب بشكل مرن وبحسن نية لإيجاد حل مناسب لعلاج النتائج الضارة التي تسبب بها النزاع، فهو وسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الأطراف، اذ يسمح لكل طرف بالوقوف على اسباب النزاع والمساهمة في التوصل الى حل معين يكون من صنع الأطراف انفسهم، اضافة الى ذلك أنه يسمح باستمرار العقد وبقائه عن طريق تعديل احكامه فمن المعروف أن تنفيذ العقود الدولية ووفاء كل طرف بالتزاماته، يستغرق وقتا طويلا وفي اثناء ذلك قد تستجد ظروف معينة تجعل من تنفيذ تلك الالتزامات امرا صعبا، عليه فقد يضطر احد الأطراف الى الأخلال بالتزاماته تبعا لتغير تلك الظروف، لذا درج المتعاملون في مجال العقود الدولية والتي تمتد اثارها الى فترات طويلة نسبيا، الى تضمين عقودهم بند إعادة التفاوض.

عليه سنقسم هذا المبحث على مطلبين نتناول في الاول التعريف بإعادة التفاوض ونتناول في المطلب الثاني تمييز إعادة التفاوض عما يشبهه به .

المطلب الأول

ماهية إعادة التفاوض

نتيجة لظروف التجارة الدولية، فقد وجدت اليات متعددة لمواجهة

ما يحصل من مشاكل اثناء فترة تنفيذ العقد ، اذ يسعى الأطراف دائما لحماية أنفسهم من النزاعات التي تحصل بسبب تغير الظروف وبغض النظر عن طبيعتها ، ويعتبر بند إعادة التفاوض من ابرز تلك الوسائل وأكثرها أهمية على الصعيد العملي ، وسنبين من خلال هذا المطلب المقصود بإعادة التفاوض وخصائصه من خلال فرعين نتناول في الفرع الاول تعريف إعادة التفاوض ونتناول في الفرع الثاني خصائص إعادة التفاوض.

الفرع الأول تعريف إعادة التفاوض

وضعت عدة تعاريف لإعادة التفاوض ، فقد عرف بأنه(شرط يدرجه الأطراف في العقد ويتفقون فيه على إعادة التفاوض فيما بينهم عندما تقع إحداث من طبيعة معينة ، يحددها الأطراف في العقد ، سواء في نفس الشرط الوارد في العقد أو في اتفاق منفصل ، وتكون هذه الإحداث مستقلة عن إرادتهم وتوقعاتهم عند إبرام العقد ويكون من طبيعتها الإخلال بتوازن العقد وإصابة احد المتعاقدين بضرر فادح)⁽¹⁾ ، وعرفه أيضا بأنه(ذلك الشرط الذي بمقتضاه يلتزم الأطراف في حالة التغير الجوهرى للظروف التي تم التعاقد على اساسها بالتفاوض مرة اخرى من اجل خلق توازن تعاقدى جديد ومن ثم تكييف او اقلمة اتفاقهم المبدئي الذي ربما فقد مبرراته)⁽²⁾ ، وعرف أيضا بأنه(التزام الاطراف بإعادة التفاوض حول العقد لمواجهة الظروف الطارئة التي حدثت بها بهدف تعديل الالتزامات التعاقدية الى الحد المعقول لرفع الضرر الجسيم الذي تحمله احد الطرفين من جراء ذلك)⁽³⁾ ، وكما عرف أيضا بأنه(الشرط الذي يدرجه الطرفان في العقد القائم بينهما ويلتزمان بمقتضاه بالتفاوض اذا ما نشئ بينهما نزاع اثناء تنفيذ هذا العقد وذلك بغرض التوصل الى تسوية ودية لهذا النزاع قبل اللجوء بشأنه الى القضاء او التحكيم)⁽⁴⁾ ، وايضا عرف بأنه(الشرط الذي يتعهد الطرفان المتعاقدين بتعديل العقد الذي يربطهما اذا حدث تغير في الشروط الاساسية التي تعهدا بموجبها وادت الى

تغير توازن العقد وتحمل احدهما الظلم الفادح⁽⁵⁾، أو هو(الشرط الذي يدرجه الطرفان في العقد ويلتزمان بموجبه بالتفاوض لتعديل احكام العقد اذا ما طرأت ظروف غير متوقعة من شأنها أن تؤثر في التوازن الاقتصادي للعقد)⁽⁶⁾.

يتضح لنا من التعاريف التي طرحت بصدد إعادة التفاوض، انها تصب في معنى واحد ولا يوجد تنوع في الافكار التي تم طرحها من خلال هذه التعاريف، اذ تقوم كلها على فكرة مفادها قيام اطراف العقد بالتفاوض لمواجهة الظروف الطارئة بهدف تعديل الالتزامات التعاقدية لرفع الضرر الذي لحق بأحدهما نتيجة تغير الظروف المحيطة بالعقد، ونحن نحاول دراسة إعادة التفاوض باعتباره الية لحل النزاعات التي تعترض اطراف العقد الدولي أثناء تنفيذه لما يقدمه من مزايا، والمتمثلة بالسرعة في حل النزاع والسرية على اعتبار أن الحل سيكون من صنع الأطراف انفسهم ونتيجة لنقاشاتهم ومقترحاتهم، ايضا أن إعادة التفاوض يجنب الأطراف بطاء الإجراءات التقليدية المعروفة في مسلك القضاء كذلك الحفاظ على العلاقات الودية، لذلك نلاحظ أن اغلب التعاريف التي طرحت تركز على أن إعادة التفاوض وسيلة لمواجهة الظروف الطارئة، وليس وسيلة لحل النزاع رغم أن هذه الظروف لو نظرنا اليها لوجدنا انها بطريقة او بأخرى قد تؤدي الى حدوث نزاعات بين اطراف العقد الدولي، اذ قد لا يتفق الاطراف على كيفية مواجهتها مما يؤدي بالنتيجة الى حدوث النزاعات، ويبدو لنا أن افضل ما طرح من تعاريف هو تعريف الدكتور رجب كريم اللاه، اذ بين من خلاله أن إعادة التفاوض آلية لحل نزاعات العقود اثناء التنفيذ، ويمكن لنا أن نعرف إعادة التفاوض باعتباره وسيلة لتسوية النزاع بأنه(عملية اتصال وحوار بين الطرفين يتم اللجوء اليها من خلال اتفاق يرد في العقد الأصلي أو في اتفاق مستقل، بغية التوصل الى قرار يفض النزاع القائم ويكون مقبولاً لدى جميع

الأطراف)، ومن خلال التعريف اعلاه يتبين أن لإعادة التفاوض خصائص معينة وهي.

اولا- لا بد من وجود خلاف أو نزاع حول مسألة معينة أو وجود مصالح متعارضة بين أطراف التفاوض، واسباب هذا الخلاف متعددة فقد تكون نتيجة لتغير اسعار المواد أو نتيجة لتغير سعر العملة أو حدوث أزمة اقتصادية أو غيرها من الأسباب، مما يؤدي بالنتيجة الى اختلاف في الأداء التعاقدى للأطراف وهو ما يؤدي الى نشوب خلاف بين اطراف العقد.

ثانيا- وجوب جلوس الأطراف الى طاولة الحوار والنقاش وجها لوجه بمباحثات مباشرة، للوقوف على اسباب النزاع وتقديم التنازلات والمقترحات التي قد يكون لها اثر في الوصول الى حل معين.

ثالثا- أن يكون الهدف من التفاوض هو حل النزاع القائم من خلال تسوية ودية، وهذا هو محل التفاوض والذي يمثل مصلحة مشتركة بين طرفيه يسعى كل منهما الى تحقيقه، على أن يلاحظ أن إعادة التفاوض قد ينجح في الوصول الى هذا الهدف، وقد يفشل في ذلك وعلى ضوء الظروف المحيطة بالعملية التفاوضية، وذلك لوجود عدة عوامل من شأنها التأثير في سير العملية التفاوضية.

والتفاوض المباشر بين الطرفين دون تدخل طرف ثالث، يعد من اكثر الأنماط الودية لفض النزاع شيوعا، فهو الطريقة التي يتم حسم اغلب المنازعات لاسيما التجارية منها، ويعتمد اسلوب التفاوض في ابسط صوره على قيام الأطراف بسلسلة من المواقف والتنازلات على نحو متتالي، بما يشكل نوعا من المساومة حتى يمكن التوصل الى مستوى معقول يرضي توقع الطرفين للخروج من النزاع⁽⁷⁾.

وقد نصت بعض القوانين الوطنية على إعادة التفاوض باعتبارها وسيلة لحل النزاعات، فمن القوانين التي نصت على حل نزاعات الاستثمار بالطريقة الودية قانون الاستثمار المصري رقم (8) لسنة 1997⁽⁸⁾، اذ نص في المادة

التاسعة منه على أنه (يجوز تسوية منازعات الاستثمار المتعلقة بتنفيذ احكام هذا القانون بالطريقة التي يتم الاتفاق عليها مع المستثمر، كما يجوز الاتفاق بين الاطراف المعنية على تسوية هذه المنازعات في اطار الاتفاقيات السارية ...)، يتضح من النص اعلاه أن المشرع المصري لم يقيد الأطراف باختيار وسيلة معينة لحل نزاعاتهم، بل ترك لهم حرية اختيار الية حل النزاعات المتعلقة بالاستثمار، وبالتالي يمكنهم اللجوء الى إعادة التفاوض لحل نزاعهم، ايضا نص قانون تشجيع الاستثمار الاردني رقم (16) لسنة 1995⁽⁹⁾، على حل النزاع بشكل ودي في المادة (13) منه، اذ نص على انه (تسوى نزاعات الاستثمار بين المستثمر والمؤسسات الحكومية الاردنية بشكل سلمي واذا لم تتم تسوية النزاع خلال مدة لا تزيد على ستة اشهر فلأى من الطرفين اللجوء الى القضاء)، كذلك نص قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني رقم (1) لسنة 1998⁽¹⁰⁾، وبشكل صريح على تسوية المنازعات من خلال اللجوء الى المفاوضات في الفقرة (أ) من المادة 40 منه بقوله (عندما يعتقد المستثمر أو السلطة الوطنية بأن نزاعا بينهما قد ينشئ فيمكن لأي منهما أن يطلب اجراء مفاوضات وفقا للإجراءات المحددة في الانظمة ويمكن لأحد طرفي النزاع أن يطلب اجراء مفاوضات قبل لجوئه الى تسوية النزاعات ...)، كذلك نصت الفقرة (ب) من نفس المادة على انه (اذا اخفقت المفاوضات في تسوية النزاع)، فالفقرتين تنص وبشكل واضح وصريح أن حل المنازعات يتم عن طريق التفاوض قبل اللجوء الى الوسائل الاخر على اعتبار أن إعادة التفاوض وسيلة ودية ومباشرة تساعد على تقريب وجهات النظر، وقد تفلح في حل النزاع بعيدا عن القضاء والتحكيم، وفيما يتعلق بقانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 المعدل، فقد نصت الفقرة الخامسة من المادة 27 منه على أن (المنازعات الناشئة بين الهيئة او اي جهة حكومية وبين اي من الخاضعين لأحكام هذا القانون في غير المسائل المتعلقة بمخالفة احد احكام هذا القانون تخضع للقانون والمحاكم العراقية في المسائل المدنية، اما في المنازعات التجارية

فيجوز للأطراف اللجوء الى التحكيم على ان ينص على ذلك في العقد المنظم للعلاقة بين الاطراف)، نلاحظ أن المشرع العراقي نص في الفقرة الخامسة وبصورة صريحة على التحكيم فقط باعتباره وسيلة لحل المنازعات بين الطرفين المتعاقدين ودون ذكر التفاوض كوسيلة لحل النزاع، الأ انه من جانب اخر اشارت الفقرة الرابعة من هذه المادة ضمنا لإعادة التفاوض بقولها (اذا كان النزاع خاضعا لأحكام هذا القانون يجوز لهم عند التعاقد الاتفاق على الية حل النزاع بما فيها اللجوء الى التحكيم وفقا للقانون العراقي او اي جهة معترف بها دوليا)، أي أن الأطراف لديهم الحرية في اختيار الطريقة المناسبة لحل نزاعهم سواء كانت القضاء اوالتحكيم أوغيرها.

مما سبق يبدو لنا أن المشرع قد نص على التحكيم كوسيلة لحل النزاع على اعتبار أن المحكم يتمتع بالنزاهة والشفافية والحياد من جهة وعدم معرفة المستثمر الأجنبي بالسياسة التشريعية للدولة المضيفة ومايمكن أن يطرأ عليها من تغيرات تقتضيها السياسة الاقتصادية من جهة اخرى، ولكن بالمقابل أن حل النزاع على قاعدة غالب ومغلوب من شأنه أن يزعزع الثقة التي يوجدتها الطرفان من خلال علاقتهما العقدية، ولذلك السبب نرى لجوء الهيئات الدولية لحل النزاعات الخاصة بالاستثمار الى طرق التفاوض والتوفيق، والهدف من ذلك هو تقريب وجهات النظر بين الطرفين المتنازعين اضافة الى ما تقدمه هذه الوسائل من مزايا لكلا الطرفين، من هنا نقترح أن يعدل قانون الاستثمار العراقي بما يجعله متلائما مع تطورات ظروف التجارة الدولية، وذلك من خلال النص على إعادة التفاوض باعتباره الية لحل النزاعات، لأنه ليس بخاف أن بند التفاوض في التسوية الودية يعد افضل الأساليب لتسوية النزاعات التي تثار بين المتعاقدين ولاسيما في العقود الدولية، فمن ناحية اولى تتسم العقود الكبيرة بالطابع الفني والمركب⁽¹¹⁾، كعقود البناء والتشييد، ومن ثم تبدو ملائمة تسوية ما يثار بشأنها من نزاعات لاعن طريق الخصومة، وانما عن طريق اقتراح الحلول وتبادلها بين الاطراف، وهذا

ما يحافظ في النهاية على العلاقة الطيبة بين الاطراف لاسيما في عقود تدور حول محور التعاون وتقتضي الاستمرار لفترة طويلة نسبيا.

وفيما يخص مبادئ اليوندررو التي اقرها معهد روما لتوحيد القانون الخاص (Unidroit) 1994 فقد نصت الفقرة الثالثة من المادة 6-2 على أنه (في حالة شرط الصعوب (تغير الظروف) يكون للطرف المتضرر طلب إعادة باب المفاوضات، ويجب أن يقدم الطلب دون تأخير وأن يكون مسببا)، وقد انتشر هذا البند في معظم الاتفاقيات الدولية وتضمنته غالبية عقود التجارة الدولية، ومن الاتفاقيات الدولية التي نصت على التسوية الودية اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار والنافذة في 1985/10/11، اذ نصت المادة الثانية ب/1 على أن (تقوم الوكالة ايضا بتشجيع التسوية الودية للمنازعات بين المستثمرين والدولة المضيفة)، كذلك نص الملحق الثاني من نفس الاتفاقية على أن أول اساليب فض المنازعات هو المفاوضات، اذ نص على أنه (اذا لم يتم حل المنازعة عن طريق المفاوضات يجوز لأي من الطرفين إحالة المنازعة للتحكيم...) ⁽¹²⁾، ومن الاتفاقيات الثنائية التي نصت على المفاوضات ايضا، تشجيع وحماية الاستثمارات المتبادلة بين حكومة دولة البحرين وحكومة جمهورية الصين الشعبية لسنة 1999 ⁽¹³⁾، اذ نصت في المادة التاسعة منها على أن (أي نزاع ينشأ بين مستثمر تابع لطرف متعاقد والطرف الآخر المتعاقد بشأن استثمارات في اقليم الطرف المتعاقد الآخر يجب أن تتم تسويته بقدر الإمكان عن طريق المفاوضات خلال مدة خمسة اشهر من تاريخ اللجوء الى التفاوض...)، ايضا نصت الاتفاقية المنشئة للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار والملحق الخاص بها والذي يتعلق بتسوية المنازعات الناشئة عن عمليات ضمان الاستثمار لسنة 1971 على إعادة التفاوض في المادة (2) من الملحق حيث جاء فيها (يسعى الأطراف في أية منازعة الى تسويتها عن طريق المفاوضات ولايجوز اللجوء الى إجراءات التوفيق أو التحكيم الأ بعد استنفاد سبل التسوية عن هذا الطريق، وتعد المفاوضات قد استنفذت اذا فشل الأطراف في التوصل الى

حل خلال ستة اشهر من طلب أي طرف الدخول فيها)، فمن خلال هذا النص تتضح اهمية المفاوضات باعتبارها وسيلة ودية لحل النزاع، فهذه الاتفاقية قد جعلت اللجوء الى التفاوض اجباريا على الأطراف لابد من اللجوء اليه قبل اللجوء الى التوفيق أو التحكيم.

وقد نص على إعادة التفاوض مشروع مدونة السلوك الخاص بالشركات المتعددة الجنسيات، الذي قامت بأعداده لجنة الشركات عبر الدولية التي تشكلت في اطار الامم المتحدة، الذي نص على ضرورة مراجعة العقود والتفاوض بشأنها، بقولها (أن العقود والاتفاقات المبرمة بين الدول والشركات عبر الدولية يتعين التفاوض بشأنها وتطبيقها في ظل اعتبارات حسن النية كما أن هذه العقود والاتفاقات ولاسيما التي يتعين تنفيذها في اطار فني طويل الامد يجب أن تتضمن شروطها لإعادة مراجعة بنودها أو لإعادة التفاوض بشأنها وفي حالة تخلف هذه الشروط السابقة واذا تغيرت الظروف التي تم ابرام هذه العقود في ظلها تغيرا جوهريا فإنه يتعين على الشركات المتعددة الجنسيات أن تتصرف في ضوء اعتبارات حسن النية ويجب عليها التعاون مع الحكومات المعنية من اجل إعادة مراجعة هذه الاتفاقات أو إعادة المفاوضة بشأنها)⁽¹⁴⁾.

وتوجد العديد من الأحكام القضائية التي تعرضت الى بند إعادة التفاوض ومنها الحكم الصادر عن محكمة (Disgtrist) الأمريكية في حكمها الصادر في قضية (southWestern) والذي نظرت من خلاله الدعوى المقامة من شركة (southurestern) ضد شركة (Burlington Northern) اللتان يربطهما عقد توريد بترول لمدة خمسة وعشرون عاما، الذي تضمن في بنوده إعادة التفاوض الذي يفرضه العقد المبرم بين الطرفين، حيث ركزت المحكمة في حيثيات حكمها على عنصر إعادة التفاوض الذي يفرضه الشرط على اعتبار أن اعلان تعريفه جديدة من قبل احدي الشركتين ومن تلقاء نفسها فيه مخالفة لطبيعة الشرط، اذ لا بد من التفاوض مع

الشركة الأخرى، والأفان تصرف هذه الشركة يخالف الاتفاق المبرم بينهما⁽¹⁵⁾، أيضاً من الامثلة على إعادة التفاوض بنجاح ماجرى بصدد امتياز النفط الممنوح من حكومة المملكة العربية السعودية لشركة (ارامكو) وشركة (الزيت العربية الامريكية) حيث نتج عنها اصدار قانون اساسي للشركة الجديدة وهي (ارامكو السعودية) والتي صادق عليها مجلس الوزراء السعودي عام 1988 وهكذا اعترفت شركت ارامكو السابقة بحق السعودية في السيطرة على ثرواتها النفطية⁽¹⁶⁾.

ومن العقود التي تضمنت إعادة التفاوض كوسيلة ودية لحل النزاع العقد المبرم احدى الوزارات لدولة افريقية مع مجموعة شركات أوربية- كونسورتيوم- اذ تضمن العقد في احدى مواد النص التالي (اذا نشب اي نزاع أو خلاف من اي نوع بين الطرفين فأنهما في المقام الأول يقومان بكل جهد لحله وديا بالمفاوضات الرسمية المباشرة، فاذا لم يتم تسويته جاز حالته الى التحكيم)، من ذلك أيضاً نص البند(1/26) من العقد المبرم في 6 ابريل 2001 في مدينة ميلانو بإيطاليا بين إحدى الجهات الحكومية المصرية وشركة CARLO GAVAZZI SPACE SPA الإيطالية الذي جاء به (في حالة أي خلاف أو مطالبة تنشأ عن هذا الاتفاق أو تتعلق به أو مخالفته فعلى الأطراف محاولة حل المسألة وديا بالنقاش أو الحوار فيما بينهم).

الفرع الثاني خصائص إعادة التفاوض

جاء إعادة التفاوض لتضييق الصعوبات التي تواجه الطرفين اثناء مرحلة التنفيذ، ولأجل الحد من المخاطر الجسيمة التي من الممكن أن تنشأ نتيجة لحصول النزاعات، وإعادة التفاوض بأعباره وسيلة لحل النزاع فإنه يتميز بأنه آلية مباشرة للحوار لا بين الطرفين وأنه يتم وجها لوجه بين اطرافه اضافة الى ذلك أنه بند احتمالي، وسنتناول هذه الخصائص من خلال هذا الفرع.

اولا- إعادة التفاوض آلية للحوار المباشر بين الطرفين

يتميز بند إعادة التفاوض بأنه ثنائي الجانب على الاقل بمعنى أنه يتم بين جانبيين أو أكثر، فإعادة التفاوض لا تتحقق الا بحدوث نوع من الاتصال بين شخصين أو أكثر، وذلك بالنقاش والحوار وجها لوجه أو بطريق المراسلة فالمهم أن يكون هناك شخصان على الاقل لأن التفاوض في جوهره يقوم على التفاعل والتعاون والمشاركة ويحتاج الى تظافر الجهود حتى يؤتي ثماره وهذا لا يتصور حدوثه الا بوجود شخصين على الأقل فالتفاوض في حقيقته يقوم على الحوار المتبادل والاتصال بين الطرفين وذلك من اجل التقريب بين وجهات النظر المختلفة والتوفيق بين مصالح الطرفين المتعارضة بغية التوصل الى اتفاق مشترك وهذا محال تصوره الا من قبل شخصين على الاقل (17).

ثانيا- المباحثات تتم وجها لوجه

تتميز المفاوضات بكونها عملية قائمة على الأخذ والعطاء المتبادل بين الطرفين وتقديم التنازلات فمن خلالها يتعاون الطرفان فيما بينهما للتقريب بين وجهات النظر المختلفة وذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات فيقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه ويعدل في الشروط التي جاء بها من اجل الخروج بنتيجة ايجابية.

ثالثا- إعادة التفاوض بند احتمالي

النتيجة الطبيعية لإعادة التفاوض كآلية لحل النزاع هي أن يتم بالفعل حل النزاع المتفاوض عليه وذلك بأن ينجح الطرفان في التوصل الى اتفاق نهائي ينهي النزاع، غير أن هذه النتيجة تبقى احتمالية قد تتحقق وقد لا تتحقق فليس كل تفاوض لحل النزاع يؤدي بالضرورة الى الوصول الى حل قد ينتهي التفاوض الى الفشل ومن ثم لا يبقى الا اللجوء الى الوسائل الاخرى لحل النزاع ، فإعادة التفاوض لا يمكن التكهن منذ البداية بما سينتج عنها بين الطرفين فهي اما ان تتكلل بالنجاح او تبوء بالفشل، وللتدليل على ذلك هو أن إعادة التفاوض هو التزام ببذل عناية وليس التزام بتحقيق نتيجة فالوصول الى حل ينهي النزاع يبقى امرا محتملا قد وقد لا يتحقق (18).

المطلب الثاني

تميز إعادة التفاوض عما يشته به

يتشابه إعادة التفاوض مع غيره من وسائل حل النزاعات، ولكن يبقى الفارق بين هذه الوسائل وإعادة التفاوض من حيث الآثار التي تنتهي إليها كل منهما، من هذه الوسائل التحكيم والوساطة باعتبارهما وسائل ودية لحل النزاعات.

الفرع الاول

التمييز بين إعادة التفاوض والتحكيم

التفاوض هي وسيلة اتفاقية بديلة، يتم من خلالها تبادل الرأي بين ذوي الشأن من اجل التوصل الى اتفاق أو تسوية لفض النزاع بالحوار المباشر بين الأطراف ومن دون تدخل شخص ثالث من الغير، فالاتفاق الذي يتم التوصل اليه يكون من صنع الأطراف نتيجة تبادل وجهات النظر المباشرة أو تلك التي تكون عن طريقة ممثلي الأطراف، واساس القوة الملزمة للاتفاق الذي يتم التوصل اليه عن طريق التفاوض يرجع الى توقيع الطرفين عليه واعمالا لمبدأ القوة الملزمة للعقد بين طرفيه، ولا بد من الإشارة الى أن المفاوضات ايضا قد تكون مفاوضات مؤسسية يتم تحديد اجراءاتها عن طريق مراكز خاصة أو عن طريق مؤسسات للتسوية الودية تقدم خدمة الاتصال أو اللقاء بين الطرفين، هذا وقد تتم المفاوضات نفسها بالطرق التقليدية أو بوسائل الاتصال الإلكترونية الحديثة كالتلفون أو الفاكس أو التلكس أو عبر البريد الإلكتروني⁽¹⁹⁾.

وعلى المفاوضات أن يكون ملما بكل وقائع النزاع لوضع الحلول لها ولكي يكون على بينة من امره اثناء سير المفاوضات، وعلى اعتبار أن المفاوضات هي وسيلة حوار تهدف الى الأقتناع لذا فقد لا يبدأ المفاوضات بطرح الحل الذي يريده وانما بحل اخر يختلف عنه من حيث الشدة، ولأن الطرف الأخر سيرفضه، لذا يدعي أنه سيطرح حل اخر يكون وسط ويرضيها معا، ومن ثم يطرح الحل الذي يسعى اليه، عليه فالمفاوض يطرح اولاً حلاً يكون

صعب القبول من قبل الطرف الآخر ثم يعرض ما يريد بعد ذلك وهذا ما يجعل الطرف الآخر يراه أكثر معقولة من الحل الأول وبهذا يحصل على موافقته، وفيما يخص طلباته فيجب عليه أن يعرضها بالتدرج مع تطور المفاوضات ولا يجوز عرضها دفعة واحدة، إذ أن ذلك يجعل أمر قبولها صعباً، ومن الأفضل أن يكون فريق التفاوض مشكلاً من أكثر من شخص واحد، لأن هذا يعطي الفرصة لطرح أكثر من حل واحد تكون هذه الحلول متدرجة من حيث الصعوبة وبالتالي يمكن اختيار واحد منها⁽²⁰⁾.

أما فيما يخص التحكيم فإنه يتفق مع التفاوض في أن كلا منهما وسيلة بديلة لفض المنازعات، وأن كلا منهما مصدره اتفاق الأطراف، إضافة إلى أن كلا منهما يمكن اللجوء إليه بصورته التقليدية أو الإلكترونية، إلا أن التحكيم يبتعد عن التفاوض في أن إجراءاته تتم عن طريق تدخل طرف ثالث من الغير وهو المحكم، يقوم بإصدار حكم ملزم لكل منهما حائز لقوة الشيء المقضي فيه ويقبل التنفيذ الجبري، وهذا ما لا يكون متواجداً في المفاوضات إذ أنها تتم بين الطرفين أنفسهم ودون تدخل طرف ثالث ويصدر قرارها نتيجة لحوار الطرفين.

وفي التحكيم يتبع المحكم في السير في إجراءاته قواعد قانونية وموضوعية محددة سلفاً ومعلنة اتفق عليها طرفي النزاع، في حين أن المفاوضات تطبق عليها حلول عرفية لا تستمد مصدرها من قواعد قانونية تتمثل في إجراء موازنة بين طلبات كل طرف من أطراف النزاع للوصول إلى حل ودي يرضي الطرفين ويحقق مصلحتهما⁽²¹⁾.

الفرع الثاني

التمييز بين إعادة التفاوض والوساطة

الوساطة هي عبارة عن تعهد أطراف التعاقد بتسوية النزاع الحاصل بينهم من خلال الوساطة، على أن تقوم المحكمة باختيار الموفق أو الوسيط

وبمساعدة الأطراف في ذلك، وهذا يعني أن الوسيط يتدخل سواء من تلقاء نفسه أو بناء على طلب الأطراف. (22)

الوساطة والتي تعتبر مرحلة متقدمة من التفاوض فهي تتم بمشاركة طرف ثالث (وسيط)، يعمل على تسهيل الحوار بين الطرفين المتنازعين ومساعدتهما في التوصل الى تسوية ودية، عليه فهي وسيلة تقوم على اساس تدخل طرف ثالث محايد في المفاوضات التي تجري بين الطرفين، يعمل هذا الطرف الثالث على التقريب بين وجهات النظر وتسهيل التواصل بينهما، وبالتالي المساعدة في ايجاد تسوية ودية مناسبة لفض النزاع، وفي بعض الأحيان تتعثر المفاوضات في مراحل مختلفة وحدة النزاع لاتسمح بوجود مفاوضات ابتداء بين الطرفين، الأمر الذي يتطلب الاستعانة بوسيط للمساعدة في دفع عجلة التفاوض الى الأمام والتضييق من دائرة الخلاف، والوساطة عملية اختيارية ومن ثم لايجوز للوسيط اتخاذ قرارات في اساس النزاع، وينحصر دوره في التقريب بين وجهات النظر بين الطرفين وطرح الحلول البديلة امامهم دون فرض عليهم، فالأطراف هم من يضعون النتيجة، فتقتصر وظيفة الوسيط على تيسير التواصل والحوار بين الطرفين، وهذا ما يؤدي الى نتيجة مهمة تتمثل بقابلية الاتفاقية الناشئة عن الوساطة للتطبيق بشكل تلقائي من قبل الطرفين (23).

فالوساطة هي أن شخصا من الغير يتدخل بين طرفي النزاع، ويجتمع مرة واحدة مع كل من الطرفين ليأخذ منهم المعلومات التي تخص موضوع النزاع ويتعرف على طلباتهم ومقترحاتهم حول ذلك، ومن ثم يجتمع بعد ذلك مع الطرفين معا وبحضور كل منهما ليقدم مقترحاته امامهم وبشكل توصيات للأخذ بالحلول المقترحة، اذ الدور الرئيسي في الوساطة يكون للوسيط، بينما التفاوض هو فن للحصول على مايريده الشخص من الطرف الاخر، فكل من الطرفين في المفاوضة يحاول الوصول الى اتفاق مع المتفاوض معه على امر معين فيه مصلحة لكليهما، وتحدث المفاوضات في مختلف

المجالات كالمصالح والنزاعات، وغايتها هو الوصول الى تسوية ودية، وهذه المفاوضات قد تحدث بين طرفي النزاع انفسهم ومن دون أن يتدخل طرف ثالث ولكن في بعض الأحيان يشترك طرف ثالث محايد بين الطرفين، ان اهم مايميز المفاوضات هو أن صدور قرار التسوية يكون من صنع اطراف النزاع انفسهم، وبغض النظر عن كون المفاوضات تمت بينهم مباشرة أو بتدخل طرف ثالث، هذا ويتوقف نجاح تلك المفاوضات على مدى المرونة المتبادلة بين الطرفين والتي تتمثل بالنزول عن جزء من حقوقهما للوصول الى اتفاق مرضي للطرفين، ولكن اذا مااصر كل منهما على موقفه وابدى عدم رغبته بالنزول عن بعض مايعتقد انه من حقه أو أنه كان صعبا في النقاش، عندها تكون المفاوضات صعبة وقد تنتهي بالفشل، هذا وتتميز المفاوضات كما ذكرنا بقلّة تكاليفها والسرية والسرعة وتقليل الوقت والجهد اللازمان لصدور القرار والحفاظ على بقاء العلاقات مستمرة وبعيدة عن الخصومة، وفي المفاوضات لا بد من الفصل بين الأشخاص وبين الموضوع، اذ لا بد من أن تنصب المفاوضات على موضوع النزاع واسبابه، عليه يقع على المفاوض واجب التركيز على الموضوع لا على شخص المفاوض، فكل طرف يرى الأمور من زاوية معينة، فيعتقد أن ما لديه هو الصحيح ومالذي الطرف الآخر هو الخطأ، اضافة الى ذلك لا بد من والابتعاد عن كل مايؤدي الى الانفعال، اذ أن الحل الحكيم يوفق بين مصالح الطرفين ولا شأن له بموقف الطرفين الذي قد يوصل الى طريق مسدود، ويجب الموازنة قدر الإمكان بين مصلحة الطرفين، لأن المشكلة تكمن في رغبة الطرفين لاي موقفهما الشخصي، والمفاوضات هي وسيلة لتسوية النزاع القائم بين الطرفين تعتمد على الحوار المباشر بين الطرفين سعياً الى حل الخلاف، ولايوجد ما يمنع من تمثيل الطرفين بواسطة محامين أو وكلاء لهم، وهذا لا يغير من طبيعة التفاوض (24).

وبما ان هناك رثياً يرى (25) ان الوساطة هي نوعاً من التوفيق فلا حاجة لان نتوسع بالتمييز بينه وبين اعادة التفاوض فالتوفيق كوسيلة لحل

النزاع تبدأ من خلال لجوء الأطراف الى شخص ثالث يعمل على عرض افضل الحلول للتقريب بين وجهات النظر المختلفة بين اطراف النزاع مسترشدا بمبادئ العدالة والأنصاف، وفي عملية التوفيق يتم تقديم المقترحات بهدف مساعدة الأطراف للتوصل الى تسوية ودية للنزاع، وبذلك فأن وسيلة التوفيق فكرة بعيدة عن الخصومة تتم من خلال اتباع مساعي حميدة تعزز من فرص الأطراف في الاحتفاظ بعلاقاتهم الطيبة، ويكون للأطراف الحرية الكاملة في قبول أو رفض اقتراحات الموفق، عليه فأن التوفيق يشبه إعادة التفاوض في أن كل منهما يهدف الى حل النزاع بطريقة ودية ايضا أن كل منهما يتم اللجوء اليه من خلال الاتفاق على ذلك وسواء ورد الاتفاق في العقد نفسه أو في اتفاق مستقل أي مصدرهما هو اتفاق الأطراف، الا أن اهم ما يميز التوفيق عن إعادة التفاوض هو أن آلية التوفيق تتم من خلال اللجوء الى طرف ثالث يطلق عليه الموفق يكون ذا خبرة فنية وعملية في مجال حل النزاعات، لكي يتمكن من تفهم طبيعة النزاع وتقديم الحلول الجدية والمثمرة، في حين أن إعادة التفاوض تتم بين الطرفين مباشرة من خلال الجلوس الى طاولة الحوار ودون تدخل طرف ثالث، ايضا أن عملية التوفيق تقتصر على طرح افضل الحلول والمقترحات التي من شأنها أن تساهم في حل النزاع ويترك امر تقديرها للطرفين وعلى العكس من إعادة التفاوض والتي تهدف الى ايجاد حلول نهائية تعمل على حسم النزاع وتكون واجبة التنفيذ، اضافة الى ذلك أن التوفيق مرحلة متقدمة من المفاوضات.

المبحث الثاني آلية إعادة التفاوض

منذ القدم كان الحوار والنقاش بين الافراد والجماعات فيما يتعلق بعلاقتهم الحياتية، الوسيلة للتفاهم والتوافق وقد كانت المحادثات الشفوية الوسيلة الأولى للاتصال والتفاوض وتبادل المواضيع والقضايا والمشاكل، ففي

الصلات والعلاقات الاجتماعية كالزواج مثلا كانت المحادثات الشفوية
وواسطة اطراف ثالثة من وسائل التفاوض الهامة لإتمام الزواج.
وفي العلاقات والتعاملات التجارية كانت المحادثات الشفوية وسيلة
التفاوض الأولى في البيع والشراء والمقايضة بين سلعة واخرى ، وفي المعاملات
بين المجموعات البشرية في اوقات السلم والحرب كان التفاوض وسيلة لإقرار
هدنة أو عقد صلح أو تكوين نوع من التحالف بين فريقين ضد الفريق الاخر ،
ومع تقدم الأنسان وظهور الحضارات القديمة العريقة اهتمت بتنظيم علاقاتها
الخارجية واجراء المفاوضات ونجد أن المصريين والبابليين كانوا يعقدون
المعاهدات الخاصة بالتحالف والصدقة.
ومع ظهور الأمم وظهور الدولة الحديثة بمؤسساتها السياسية
والقانونية والاقتصادية والاجتماعية تطورت وتعقدت وتنوعت العلاقات بين
الجماعات والمؤسسات والتكتلات المختلفة داخل الدولة ، كما تطورت
العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية بين الدول المختلفة.
وفي ظل هذا التطور اصبح التفاوض سواء على المستوى المحلي أو
الإقليمي أو الدولي ، اداة هامة في تسوية المشاكل وحل الخلافات وخلق
الأزمات واحلال الوفاق وفي العمل على زيادة التفاهم والتفاؤل واقامة التوازن
بين المصالح المختلفة ، وبين الآراء والمصالح المتباينة وبين الحقوق والواجبات.
وسنقسم هذا المبحث على مطلبين ، نتناول في المطلب الأول
الاستراتيجيات التي تتم بها عملية إعادة التفاوض ، ونتناول في المطلب الثاني
اجراءات إعادة التفاوض

المطلب الأول استراتيجيات إعادة التفاوض

أن موضوع التفاوض يعد موضوعا هاما ، لأنه يعتبر وسيلة من خلالها
يمكن أن تتحقق مصلحة الأطراف بالجلوس وجها لوجه والتحاوور والنقاش
مباشرة ، ولأن المفاوضات هي الخطوة الأولى التي يعتمدها الأطراف في تسوية

الخلافات بطريقة ودية، إذ أنهم يعرفون أن اللجوء الى البدائل سيكون ذا عواقب وخيمة وباهظة.

ولاشك أن عملية إعادة التفاوض كآلية لحل النزاعات تعد سلسلة من الفعاليات التي تحتاج الى برنامج شامل يحدد الغايات، ويسمي الوسائل المفيدة لتحقيق النتائج المطلوبة مستشرقا ما ستؤول اليه العملية التفاوضية وهو ما يعرف باستراتيجية التفاوض، فالعملية التفاوضية لاتخرج عن اطار معين وهو أن كل طرف يسعى جاهدا الى تطبيق عدد من الاستراتيجيات بغية تحقيق اكبر ما يمكن تحقيقه من الفائدة⁽²⁶⁾، واستراتيجية التفاوض في العقود الدولية تعني الخطة الموضوعة والمعدة مسبقا والمشملة على الخطوط العريضة للمسائل التي يتم التفاوض عليها، وصولا الى هدف معين وهذه اللحظة تدور بين اللين والشدّة بحسب الظروف والأحوال، لحين وصول القائم بوضعها الى تحقيق اهدافه التي رسمها لنفسه⁽²⁷⁾.

استراتيجيات التفاوض هذه تسعى الى ايجاد حلول وبدائل تكون مقبولة لكل اطراف العملية التفاوضية، وتطوير التعاون وتعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض، بحيث يمتد الى مجالات جديدة قد لاتكون منذ البداية في حسابان الأطراف، سواء اكانت عن طريق ايجاد وسيلة لزيادة الموارد موضوع الخلاف أو التفاوض، أو أن يحقق احد الأطراف اهدافه ولكن بتكلفة اقل للطرف الاخر، أو أن يقدم تعويض للطرف الاخر مقابل التنازلات التي يقدمها، أو أن يقدم كل طرف تنازلات بالنسبة للقضايا ذات الاولوية الدنيا لكل طرف، أو بتطوير بديل أو اختيار بديل جديد تماما عن السابق بما يلبي اهداف الأطراف، وتتضمن هذه الاستراتيجيات استخدام تكتيكات معينة كالمبادرة بتقديم التنازلات على اعتبار أن الطرف الآخر سيقدم تنازلات مقابلها، أو الكشف عن اهداف ومصالح، أو التلميح عن طريق وسطاء أو قنوات خلفية بإمكانية الوصول الى حل وسط⁽²⁸⁾، بالإضافة الى ذلك توجد هناك مبادئ شكلية تحكم اجراءات عملية التفاوض هذه

بوصفها وسيلة لحل نزاعات الأطراف، هذه القواعد تتعلق بالمدة التي يجب أن يصدر خلالها من وجه اليه الدعوة بالدخول في التفاوض قبله، أيضا شكل القبول فيما لو صدر من هذا الطرف؟.

عليه سنقسم هذا المطلب الى فرعين نتناول في الفرع الاول مناهج التفاوض ونتناول في الثاني مهارات التفاوض.

الفرع الأول مناهج التفاوض

لكلمة المنهج والاستراتيجية معنى متقارب، فالمنهج عبارة عن مجموعة من الخطوات التي يجب اتباعها بغية الوصول الى هدف محدد، أو التدليل على حدث أو حقيقة معينة، ويعرف المنهج أيضا بأنه نظام واجب الأتباع لتحقيق اغراض معينة، وانتهج منهجا في تحقيق عمل معين أي لم يترك الأمر للصدفة أو السير العشوائي للأمور (29).

وكما عرفنا أن عملية إعادة التفاوض عملية اتصال مشترك بين الأطراف، وأن وضع أو اختيار المنهج هو عمل فردي، إذ يقوم كل طرف باختيار المنهج الخاص به، والذي سيقوم باتباعه في اثناء مرحلة الجلوس على طاولة الحوار، فإنه لا بد من أن يكون هناك نوع من التفاعل قدر الامكان بين منهج كل طرف ومنهج الطرف الآخر لأجل أن تعطي العملية التفاوضية نتائجها، والتي قد تكون ايجابية تتمثل بحل النزاع وديا أو سلبية بعدم حله، وأن عدم حل النزاع هو تفاعل يتحقق بوسائل الجدل والتأثير والافئاع التي يقوم عليها كل منهج.

وقبل الدخول بأنواع مناهج التفاوض يجب التركيز على أن كل طرف من اطراف العملية التفاوضية يحاول جاهدا أن يقلل خسائره ويزيد في مكاسبه، وذلك من خلال استخدام استراتيجيات محددة لإدارة هذه المفاوضات، وتحديد تلك الاستراتيجيات واختيارها يتوقف على جملة من الامور، منها الإمكانيات والفرص والمعلومات الصحيحة والسليمة التي تتعلق

بالمسالة محل التفاوض، أضافه الى ذلك الاجتهاد في السعي عن المعلومة والبحث عنها بصورة متواصلة ودقيقة، بعيدا عن النظرة المسبقة للأمور، ايضا لا يكفي جمع المعلومات وحده بل لا بد من أن تكون هناك خبرة ومعرفة بكيفية استخدام تلك المعلومة⁽³⁰⁾، ولاشك أن هناك مجموعة كبيرة من مناهج أو استراتيجيات التفاوض على المستوى النظري نحاول ذكرها في هذا الفرع.

اولا: منهج التشدد

بداية يجب القول ليست بالضرورة أن كل منهج يكون ناجحا في تطبيقه اثناء التفاوض، فتطبيق المناهج يختلف نجاحه وفشله باختلاف المجالات المراد التفاوض فيها، فمنهج ما قد ينجح في المفاوضات السياسية ولا ينجح في مفاوضات العقود الدولية، لأنه غير ملائم وقد يكون العكس، وهذا ما ينطبق على منهج التشدد، فمنهج التشدد منهج يصلح للمفاوضات السياسية الأ أنه يكون غير ناجحا ومثمرا فيما لو أريد تطبيقه في مفاوضات عقود التجارة الدولية، إذ أن المفاوضات التجارية تحتاج الى ليونة في التعامل وقليل من التنازلات لأن الهدف من التفاوض هو حل نزاع، فلا بد من وجود تنازلات من الطرفين وترك التشدد جانبا اضافة الى ذلك أن حل النزاع عن طريق التفاوض، يؤدي الى استمرار العلاقات وهذا ما ينعكس ايجابيا على الاستمرار في تنفيذ العقد، اذ في تنفيذ العقد تحقيق لمصلحة كلا الطرفين، وفي هذا المنهج يقوم الأطراف بوضع حلول ومقترحات تكون متصلة وعالية ويتم ايضا اظهار التصلب في التفاوض حولها، من خلال التأكيد اثناء الحديث على أن التنازل عنها لا يمكن أن يتم إلا بطريقة محدودة ومعينة للغاية⁽³¹⁾، وهذا ما يفسر عدم صلاحيتها للمفاوضات التجارية، فهذا المنهج يعتمد على الضغط وتطويق الطرف الآخر من اجل الخروج بأقل الخسائر الممكنة، وبتطبيقه يؤدي الى عدم ديمومة العلاقات، إذ أن الطرف الآخر سوف يسعى الى طلب التعديل في اقرب فرصة متاحة وهذا ما يؤدي الى زعزعة

السير الهادئ للأمر، أضافه الى ذلك أن الضغط واطهار التصلب قد يؤدي بالطرف الآخر الى رفض الاستمرار في التفاوض وبالتالي انهائه مبكرا وهذا ما لا ينسجم مع الغاية من التفاوض (32).

ثانيا: منهج الأخذ والعطاء

يقوم منهج الأخذ والعطاء على فكرة معينة مقتضى هذه الفكرة، هي أغراء الطرف الآخر من خلال تقديم التنازلات وهذا ما يعتبر ليونة في الموقف المتشدد للشخص القائم بتطبيق هذا المنهج، لذا يطلق على هذا المنهج منهج البقاء والاستمرار، وفي مجال التفاوض السياسي يطلق عليه المنهج المتشدد المعتدل، وأذا أراد احد الأطراف تطبيق هذا المنهج اثناء العملية التفاوضية، فيجب أن يكون عالما بالحد الأدنى الذي لا يكون بإمكانه النزول عنه، وهذا يتطلب معرفة نية الطرف الآخر، كذلك معرفة حده الأدنى ايضا، واذا تطلب الأمر النزول عن هذا الحد فلا مانع من ذلك شرط أن يقابل هذا التنازل تنازلا اخر من الطرف المقابل فتكون التنازلات متقابلة، وبذلك يمكن الخروج بنتيجة معينة وهي الحصول على تسوية أو اتفاق يرضي ويحقق مصلحة جميع الأطراف من خلال التنازلات المتبادلة بين طرفي العقد (33).

ثالثا: منهج الأمر الواقع

هذا المنهج منهج صريح لا يوجد فيه مجال للمناقشة يعتمد فيه الطرفين على مواجهة سبب النزاع بصورة مباشرة ودون أن يكون هناك مجال لتقديم تنازلات، فكل طرف يقدم ما لديه من مقترحات والتي قد تساهم في حل النزاع ويتركها امام الطرف الآخر ويترك الأمر له أما بالموافقة عليها أو رفضها أو التعديل فيها من خلال المناقشة، ولكن يجب على المفاوض قبل اللجوء الى اتباع هذا المنهج أن يتأكد من توفر امور معينة وهي أن يكون هناك احتمال لقبول الطرف الآخر للمقترح، وفي رفض الطرف المقابل للمقترح خسارة له اكبر من تلك التي تحصل جراء رفضه الأمر الواقع، وكمثال على ذلك الانخفاض الذي يحصل في سعر سلعة ما، ورفض صاحبها بيعها

فيتراكم المخزون لديه مما يضطره في النهاية الى مواجهة الأمر الواقع والبيع بأقل الأسعار (34).

رابعاً: منهج المصلحة المشتركة

يقوم هذا المنهج على فكرة محددة وهي العدالة في كل شيء بهدف تحقيق الغاية من التفاوض وتعميق التعاون واثماره لمصلحة كافة الأطراف، فلا يكون هناك مكسب طرف هو خسارة للطرف الاخر، ففكرة المصلحة المشتركة من شأنها أن تؤدي الى حل النزاع بطريقة مرضية واستمرار العلاقات الى ما لا نهاية، هذه الاستراتيجية أو المنهج تقوم على مجموعة من المبادئ العامة وهي.

- حرص كل طرف على بذل الجهود من اجل تعميق الثقة لدى الطرف الأخر.
- هناك امكانية لتقديم التنازلات من قبل الطرفين، هذه الإمكانياتبتطلبها اهداف العملية التفاوضية، يقابلها تفهم مشترك عند الطرفين.

ولهذا المنهج استراتيجيات مختلفة، من هذه الاستراتيجيات هي:

أ- استراتيجية التكامل: هذه الاستراتيجية تهدف الى تحقيق اهداف ابعدها مما تهدف اليه بقية الاستراتيجيات، فهي تهدفبالإضافة الى حل النزاع ايضاً تهدف الى تطوير العلاقة القائمة بين الأطراف وتدعيمها بحيث يصبح كل طرف مكملًا للطرف الأخر في كل شيء، واكثر من ذلك بل قد يصلان الى حد أن يصبحان شخصاً واحداً يسعى الى تحقيق هدف هو ذات الهدف لدى الطرف المقابل.

ب- استراتيجية تطوير التعاون الحالي أو القائم: هذه الاستراتيجية تهدف الى تحقيق اهداف عليا وتطوير وتدعيم التعاون بين الطرفين، من خلال توسيع مجالات التعاون عن طريق مد مجال التعاون القائم الى مجالات جديدة، من خلال الارتقاء بدرجة التعاون، على اعتبار أن التعاون يمر بمراحل بدءاً من

مرحلة التفهم المشترك مروراً بمرحلة الاتفاق بالرأي على حل معين وتنفيذ التزام التفاوض وصولاً إلى مرحلة حل النزاع، كل هذه المراحل تسهم في تطوير التعاون بين الأطراف.

ج- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة: لا يقتصر هدف هذه الاستراتيجية على مجرد تطوير التعاون بل تسعى إلى أكثر من ذلك وهو تعميق العلاقة من خلال اتباع أية طريقة تساهم في ذلك (35).

خامساً: منهج الصراع

يقوم هذا المنهج على فحص وتشخيص أسباب النزاع، أيضاً فحص نقاط القوة والضعف لدى الطرف المقابل وتحديد انتمائه والمستوى الثقافي والفني وكل ما من شأنه أن يصنفه إلى شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدماً، وفي هذا المنهج يتم اتباع استراتيجيات مختلفة يتم من خلالها استنزاف جهد ووقت وأموال الطرف الآخر، من هذه الاستراتيجيات استراتيجية الأنهاك وتقوم على استنزاف وقت الطرف الآخر وذلك بالمماثلة وتضييع الوقت أثناء فترة التفاوض لتعطي أطول وقت ممكن دون الخروج بنتائج تخدم مصلحة أحدهم، أو تستهدف استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أقصى حد من خلال تكثيف وحفز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلها بعناصر شكلية لا قيمة لها عن طريق إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من عناصر العملية التفاوضية، وبالتالي تنتهي المفاوضات دون نتيجة معينة، بل وقد تبقى أمور معلقة دون حسم وهي الأمور الشكلية التي تركز عليها الأمور الجوهرية الأخرى، وغيرها من الاستراتيجيات الأخرى كاستراتيجية التشتيت والاختصاص (36)، وأن كنا نستبعد اتباع هذا المنهج من قبل الأطراف على صعيد مفاوضات عقود التجارة الدولية لأن غاية الأطراف من الدخول بالتفاوض هو حل نزاعهم والتقليل من نتائج الضارة لأن مصلحة كل منهما تتعلق بالعقد عليه فلا نظن أن يتعمد أحدهما تضييع تلك المصلحة من خلال اتباع هذا المنهج.

وبتقديرنا لهذه المناهج وتحديد المنهج الأفضل والمناسب لأتباعه في التفاوض لحل نزاعات عقود التجارة الدولية بين الأطراف، فبداية يبدو أن منهج المصلحة المشتركة افضل منهج اذ أنه يسعى لتحقيق مايرضي الطرفين، ولكنه يصطدم بعقبة معينة وهي تحديد نية الأطراف هل فعلا ينوي كلا منهما تحقيق مصلحة الاخر ام لا...6، اذ أن النية وكما معروف عنصر كامن في النفس يصعب تحديده والوقوف عليه بصورة دقيقة، لذا فأن منهج الأخذ والعطاء هو المنهج المناسب من بين تلك المناهج لأتباعه في مفاوضات عقود التجارة الدولية التي تتطلب التعاون وتقدم التنازلات المتبادلة وهذه تتحقق من خلال الأخذ والعطاء والحوار للوصول الى اتفاق مشترك، اضافة الى ذلك أن هذا المنهج يعمل على الحفاظ على العلاقة الطيبة بين الطرفين والدفع بها نحو الامام لتحقيق مايسعون الى تحقيقه.

الفرع الثاني مهارات التفاوض

هناك ضرورة منطقية واخرى قانونية وعملية تفرض اللجوء الى التفاوض ومنها خاصة تسوية المنازعات والخلافات بالطرق الودية والتحكيمية، ومن هذا المنطلق اصبحت العملية التفاوضية وخاصة في مجال العقود الدولية التجارية ممتدة الأثار والتنفيذ، تقوم على إتباع استراتيجية معينة، وتطبيق تكتيك ملائم لتنفيذها، ومهارات فنية في عالم التفاوض، مما يتطلب الكوادر الحقيقية التي تتوافر لها الخبرة التفاوضية والقدرة على تحديد الأولويات والتمتع بالذكاء والقدرة على الإقناع، وهذا كله في اطار النزاهة والشرف والأمانة وتجنب الخداع والاستماع واليقظة والارادة الجدية والتنظيم والتنسيق، والأعداد الجيد لجدول الأعمال، والأهداف الأساسية لعملية التفاوض ضمن أخلاقيات التفاوض وآدابه، ويقف وراء كل استراتيجية تفاوضية وتكتيك تنفيذي عوامل فنية وشخصية وموضوعية تؤدي إلى نجاح المفاوضات التي تقوم على منهج واضح للنقاط والمسائل والأهداف، التي

سيدور حولها التفاوض، ويجب ملاحظة أنه كلما كان هناك تلاق في المصالح وتوفرت النوايا الحسنة كلما سادت المرونة في المفاوضات والعكس صحيح إذ أنه كلما غابت المرونة عن التفاوض وساد التشدد كانت محصلته النهائية غير مضمونة النجاح، كما أنه كلما تعددت الأطراف المتفاوضة وزاد عددها كلما زاد ذلك من تعدد المصالح واختلاف وتعارض وجهات النظر، ودون اغفال المؤهلات العلمية و الدبلوماسية و الأخلاقية واللباقة والحكمة وحسن التصرف والقدرة على تحويل الخصوم الى أصدقاء كذلك الإبتعاد عن اساليب الغش والخداع، لأن المفاوضات تتطلب الوصول الى اهداف معينة تلتقي عندها مصلحة الأطراف التفاوضية، هذه الأهداف يمكن تحقيقها من خلال اتباع منهج معين من المناهج التي ذكرناها، اضافة الى ذلك هناك عوامل معينة قد تتسبب في عرقلة أو تعثر سير التفاوض، عليه سنتناول دراسة كل من هذه العوامل بنقاط متتالية.

اولا- عوامل نجاح التفاوض

تلعب المفاوضات دورا مهما في الوقاية من تطور درجة النزاعات التي تحصل بين الأطراف بسبب تنفيذ العقد أو تفسيره، بحيث تمنع وصولها الى مرحلة يصعب معها تلافي النزاع بصورة ودية، لذا فان تحديد العوامل التي تقف وراء نجاح هذه المفاوضات هو امرا مهم لنجاح ما يضعه الأطراف بإرادتهما الحرة من استراتيجيات والتي تسعى الى الوصول بهما الى حل مشترك من خلال تقريب وجهات النظر بأسلوب حضاري، وتعتبر العملية التفاوضية عملية مهمة بالغة العقيد تتحكم فيها عدة عوامل وقبل الدخول بهذه العوامل لا بد أن نعرف أن هناك محددات لنجاح التفاوض وهذه المحددات هي:

1- الأعداد الجيد للتفاوض: فالأعداد الجيد عنصر جوهري لنجاح المفاوضات فهو يعطي احتمالات ومؤشرات معينة لصاحبه عن مدى امكانية الوصول الى حل معين من خلال دخول التفاوض الفعلي، مضمون هذا الأعداد هو تحديد طبيعة وتأثير الظروف التي تحيط بالعملية التفاوضية، وتحديد

الأهداف ورسومها بشكل واضح، وتحديد النقاط التي سوف يتم التفاوض حولها، وجمع المعلومات عنها مقدما، أيضا لا ننسى امر اختيار المفاوض البارع والذي من شأنه تحقيق نتائج ايجابية يتم الوصول اليها عن طريق ادارته الناجحة للعملية التفاوضية⁽³⁷⁾.

2- اختيار الاستراتيجية المناسبة والتكتيكات المصاحبة لها: كما ذكرنا سابقا أن الاستراتيجية الناجحة في امر معين ليست بالضرورة أن تنجح في موقف اخر كذلك الأمر بالنسبة للتكتيك فالأفضل اختيار الاستراتيجية والتكتيك المناسبين للموقف التفاوضي.

3- الاستخدام المناسب للوقت: هناك حد اقصى يجب الالتزام به فالتفاوض يبدأ بوقت معين وينتهي ايضا بوقت معين ففترة التفاوض محددة مسبقا ولا يمكن الإطالة في ذلك فعند انتهاء الوقت المحدد لها ودون الوصول الى حل معين يجب عندها اتباع طرق معين لحل النزاع كإحالته للقضاء أو التحكيم، فلا يكون الوقت مفتوحا فالوقت قيد مفروض على كل مفاوض يجب التعامل الذكي معه والتعرف على كيفية التحرك على طاولة الحوار في حدود مامسموح به من الوقت، ايضا يجب معرفة متى يجب التمسك بالمقترح المعروض ايضا توقيت طرح البدائل، كل هذه امور يجب معرفة كيفية التعامل معها في حدود الوقت⁽³⁸⁾.

4- الاستشارة: قد لا يتفق الطرفان على امور معينة فيتطلب الأمر دخول طرف ثالث في اثناء التفاوض لحسم النزاع بين الطرفين، هذا الطرف الثالث قد يتخذ شكل وساطة أو موفق او محكم، فيجب الاتفاق مقدما على قواعد التحكيم اذا ماقرر الأطراف اللجوء الى محكم، ومعرفة مواصفات الموفق والوسيط قبل اللجوء الى الاستشارة.

5- العلاقة بين الطرفين: تعتبر هذه العلاقة مؤشر مهم جدا نستطيع ان نقول ان من خلالها بالإمكان معرفة نتيجة ما ستؤول اليه المفاوضات، بما

تحمله هذه العلاقة من ود او توتر كذلك الثقة المتبادلة بينهم، فالعلاقات الجيدة تؤدي الى التنازل حتى تتجح المفاوضات في حل النزاع⁽³⁹⁾.

اما عوامل نجاح المفاوضات بين الطرفين اسلفنا بأن هناك عوامل فنية وموضوعية وعوامل شخصية تتحكم بنجاح العملية التفاوضية.

أ - العوامل الفنية وتكتيكات التفاوض :

قلنا أن المنهج هو الخطة الموضوعية من قبل الأطراف المتفاوضة، والتي تشمل على النقاط والمسائل الأساسية التي ستدور حولها المفاوضات، ولهذا فإن المنهج يحتاج الى آلية معينة أو اداة حركية لتنفيذه، وتعمل على تحقيق اهدافه هذه الآلية تسمى من الناحية الفنية بالتكتيك⁽⁴⁰⁾.

والتكتيك هو تصور وعمل محدد، أو هو مناورة في كيفية طرح المسائل أو البدء في التفاوض وتبادل المقترحات بنحو يكون مؤثر على ردة فعل الطرف الاخر، أو هو التصرف الوقتي أو الحظي الذي يستدعيه الموقف التفاوضي⁽⁴¹⁾.

وغاية إعادة التفاوض هو الوصول الى نهاية مرضية بحيث تتمخض عن المفاوضات تحقيق اهداف رئيسية ونجاح في الاتفاق على حل وسط مرضي لكلا الطرفين، فلا يكفي مجرد الدخول بالتفاوض والخروج من غير تحقيق شيء، ويصبح كأن الدخول بإعادة التفاوض اسقاط فرض من اجل الوصول الى الوسائل الاخرى، وهناك عدة اساليب للمفاوضات منها:

1- اسلوب الرجل الطيب

هذا الأسلوب يتسم بالطابع الاحتياالي ويتم اتباعه من قبل كبير أو رئيس الفريق التفاوضي في حال كون التفاوض تم بكوادر تفاوضية تضم مجموعة من المتفاوضين، اذ يتم اخذه دور الرجل الطيب فيظهر رئيس الفريق التفاوضي بمظهر رجل طيب ويظهر المستشار القانوني بمظهر الرجل المتعصب المتشدد، ومن خلال هذه العملية يقوم الرجلان كلا بأداء دوره في التوصل الى حمل الطرف الاخر على تقديم التنازلات قدر الامكان.

2- الصمت لفترة مؤقتة

وذلك من خلال الابتعاد عن الحديث لفترة محدودة وترك الرد بطريقة سريعة، فلا تتم الإجابة على السؤال بصورة فورية، وتأجيل الإجابة من خلال تغيير مجرى الحديث، والغرض من هذا الأسلوب هو الاستفادة قدر الإمكان من عامل الوقت واعطاء الأطراف المتفاوضة فرصة التمعن بالسؤال والتفكر بالمغزى المقصود منه (42).

3- تقديم التنازل الأول

هذا بمثابة اشعار يقدمه المفاوض للطرف الاخر، بأنه التنازل الاخير فلا يطلب غيره في محاولة منه للهروب عن تقديم تنازلات اخرى، كأن يقدم تنازلا في السعر أو غير ذلك (43).

4- المناجاة في العرض والمناقشة وتعديل اسلوب التحدث

يتم تغيير الأسلوب بطريقة احتيالية على نحو مفاجئ، ودون أن يشعر الطرف الاخر أن هناك تغيير ما حصل في الموقف مما يدفعه الى تعديل مقترحاته أو التنازل عن امر معين (44).

ب- العوامل الشخصية :

يعتبر الشخص القائم بالتفاوض عنصرا مهما ومؤثرا في العملية التفاوضية، اذ يتوقف نجاح التفاوض أو عدمه في زاوية منه على اسلوب الاشخاص القائمين بالتفاوض، ولهذا يجب أن يتحلى المفاوض بصفات معينة تجعله قادرا على أن يخوض النقاش الذي يدور اثناء المفاوضات والخروج بتحقيق نتيجة مرضية ومن اهم هذه الصفات.

1- الخبرة في مجال التفاوض

لكي يكون المفاوض عنصرا فعالا في ادارة الجلسة التفاوضية، لا بد من اعداده اعدادا جيدا من خلال التدريب المستمر حتى يتم اكتسابه خبرة بالدراسة الاكاديمية عن طريق انشاء معاهد متخصصة في التفاوض، فاذا كان المفاوض كذلك استطاع أن يحدد الأولويات والمسائل التي يبدا الحديث

بها والتي تعتبر نقطة الانطلاق للتفاوض باعتبارها ارضية مشتركة وهذا مايعزز التواصل بين الطرفين.

2. القدرة على الاقناع

مهارة الاقناع من المهارات الحيوية والمهمة لإتمام عملية التفاوض بنجاح، ويمكن وصفها بأنها سلوكية عقلية مركبة وهي الى درجة كبيرة تحكم عملية التفاوض، اذ أن التفاوض احيانا يسمى فن الاقناع، والمفاوض الناجح هو الذي يجيد الاصغاء والتمكن من الدفاع عن مقترحاته المقدمة بالأدلة والبراهين، ولذا يجب أن يتحلى المفاوض بالشجاعة والقدرة على المواجهة الايجابية مع الطرف المقابل (45).

وتستند هذه المهارة على العديد من المهارات النوعية مثل القدرة على الادراك الجيد واليقظة وغيرها، وهناك امور معينة يمكن من خلالها التحلي بهذه المهارة، وهي توفر المعلومات فالمفاوض البارع هو الذي يعتمد على التخطيط العلمي لحل المشكلات وجمع المعلومات ذات العلاقة ووضع تصورا للحلول الممكنة ومدى الفائدة المتحققة منها ووضع المقترحات الفاعلة في تدعيم جو التعاون، الامر الاخر هو التدريب والذي يعتبر اداة من شأنها تطوير مهارة الاقناع فلا توجد فائدة من وضع مناهج واهداف دون امتلاك مهارات وسلوكيات فن التفاوض (46).

3. الحاجة الى وجود البدائل

تحتاج المفاوضات الى أن يكون المفاوض لديه مجموعة من البدائل أو المقترحات المتعددة لمسألة معينة (47)، فالمفاوض الناجح هو الذي لديه الإمكانية على ايجاد المزيد من البدائل عندما يتطلب منه الامر ذلك، وتمثل هذه البدائل في عرض حلول ومقترحات بديلة وتقديم حلول تكون مختلفة بعضها عن بعض للمشاكل القائمة والمعروضة على طاولة النقاش، أو تجزئة العرض أو التدرج أو وضع مداخل بديلة في العرض ذاته تكون اضافة له وليس بديلا عن ما طلب وهذا العمل يجنب مخاطرة الرفض اذا لم تتم الاستجابة لما

طلباً أو غيرها ، ومن الأفضل تدعيم العرض أو البديل بالأوراق والوثائق ووجود بيانات تدعم وجهة نظر المفاوض بسرعة عند وجود تساؤلات تفيد المفاوض وتقوي وجهة نظره تجعل الطرف الآخر لا يفترض أن المفاوض يخدعه (48).

ونرى أن وجود البدائل وحده امر غير كافيا ، اذ لابد من معرفة التوقيت السليم لاستخدامها فلا يكفي وجود بدائل دون معرفة توقيت استخدامها ، وفائدة البدائل تكمن في منح الحرية في النقاش والتنقل في الحوار واعطاء فرصة لاختيار الحل الأنسب بين عدة حلول والابتعاد عن مشكلة الحصر في زاوية واحدة ، ايضا أنها تمثل ورقة ضغط يستخدمها المفاوض ضد الطرف الآخر ولذلك يجب عدم رميها مرة دفعة واحدة فهي تشكل نقطة قوة فالأفضل حسن التدبير في اختيارها وهذا ما يبين لنا فائدة التوقيت المناسب.

4. البحث عن المعلومات التي تتعلق بالطرف الآخر

الإحاطة بالطرف الآخر امر مهم جدا و احيانا تتواجد صعوبة في معرفة وجمع المعلومات عن الطرف الآخر الذي سيتم التفاوض معه ، لذا توجد امور معينة ما أن امكن معرفتها حتى تحقق قدر معين من المعرفة المناسبة بذلك الطرف ، من هذه المعلومات مثلا المعلومات الادارية التي تخص من سيتم التفاوض معه ، والمعلومات العامة عن اتجاهات العمل في المجال الذي سيتم التفاوض فيه ، ايضا المعلومات المالية التي تتعلق به ومعرفة الاتفاقات السابقة لهذا الطرف ، ومعرفة اراءه وسماته الشخصية حتى يمكن معرفة كيفية التعامل معه ، ومعرفة وجمع هذه المعلومات يتوقف على نوع المجال الذي سيتم التفاوض فيه ، وكلما كان جمع هذه المعلومات جيدا كان الاستعداد للتعامل مع المشاكل التي تحدث اثناء التفاوض افضل (49).

وكما يبدو أن هذه المعلومات تتراوح ما بين الأمور البسيطة المتعلقة بالشخص نفسه كمعرفة سرعة غضبه هل يغضب بسرعة ام لا؟ الى الأمور المهمة وهي الأمور المالية التي تبين الوضع المالي له ، وهناك طرق مختلفة

للحصول عليها ، بعضها عامة أو من خلال الاتصال بالأشخاص لهم معرفة بالطرف الآخر ، ولانرى أن هناك مشكلة في الحصول على المعلومات من الشخص نفسه المراد التفاوض معه وفي حالة رفضه الإجابة فلا يوجد مانع من السؤال مرة اخرى لأن الرفض امر متوقع جدا ، اذ قد توجد امور معينة ما أن امكن معرفتها ادت الى تغيير الرأي في الوصول الى اتفاق ، وبغض النظر عن توقيت الطلب سواء كان قبل المفاوضات أو اثناءها فلا يهم ذلك ، ويبدو لنا أن هناك مسألة مهمة يجب التأكيد عليها وازادتها الى العوامل الشخصية المطلوبة لإتمام التفاوض ، وهي النية فاذا انعدمت نية احد الأطراف في محاولة الوصول الى حل مشترك تصبح مسألة الوصول الى حل مشترك امرا مستحيلا ، اذ لا بد من أن تتجه النية المشتركة للطرفين الى اتفاق أو حل مشترك يرضي الطرفين ، وذلك بأن يسعى كل من الطرفين الى الوصول الى تحقيق مصالح مشتركة ، من خلال عرض المقترحات بموضوعية وحياد وتجنب تحقيق المصالح الشخصية على حساب الطرف الاخر ، فكل طرف ينظر الى الآخر على انه شريك.

ج- العوامل الموضوعية :

تتعلق هذه العوامل بالقدرة التفاوضية والمعرفية التي يحوزها الشخص القائم بالتفاوض والتي تكتسب بالعمل التفاوضي واهمها.

- 1- المعرفة القانونية: من المناسب أن يكون المفاوض ملما بالمعلومات القانونية بشكل يساعده على معرفة النظام العام للدولة أو المجتمع الذي يجري فيه التفاوض وعارفا بالقيم والعادات التي تحكمه ، حتى تأتي نتائج التفاوض أو اثارها في اطار النظام العام وغير مخالفة لأحد احكامه أو قواعده ، فالإلمام بالقانون يساعد الشخص القائم بالتفاوض على مواصلة العملية التفاوضية بشكل سليم، وبعكسه ربما يحتاج الى الاستشارة في ذلك.
- 2- المعرفة العامة: تقصد بها المعرفة من كافة النواحي والتي بدورها تشكل الإطار العام لثقافة المفاوض ، فمن الجيد أن تتوفر لدى المفاوض معرفة

اقتصادية تمكنه من معرفة حساب حجم التكلفة ومقدار العائد بكل جزء يتم التفاوض عليه، كذلك معرفة نفسية من خلالها يستطيع معرفة مزاج الطرف الاخر من اجل التأثير عليه بالإقناع أو مدى رغبته بقبول ما يعرض عليه من مقترحات وحلول، ايضا معرفة لغوية من حيث الإلمامباللغة التي تم اختيارها للتفاوض عارفا بمعاني الكلمات التي يستخدمها كذلك تلك التي يستخدمها الطرف الاخر، واهم انواع المعرفة هنا التي يجب امتلاكها هي تلك التي تتعلق بالمسألة محل التفاوض ومعرفة الظروف المكانية للتفاوض (50).

3- جدول الأعمال: إعداد جدول الاعمال بشكل جيد من العوامل الموضوعية المهمة، اذ لا بد من أن يكون محددًا النقاط الرئيسية ومشملاً على المسائل والاهداف المراد التفاوض حولها وحسب الأولوية (51)، ويسعى المفاوضون الى تضمين جدول الاعمال بنود التفاوض، وأن يكون لهم الحق في تعديل مقترحاتهم امام أي تغيير مفاجئ يحدث خارج بنود الجدول، وعلى الرغم من أن المسائل الرئيسية مرتبة حسب الاولوية الا أن المفاوضون الذين يشعرون بضغط الوقت يفضلون مناقشة الموضوعات الكبيرة أو لا ويعكسه فإن من يشعر بضعف موقفه التفاوضي منها يحاول تأجيلها قدر الامكان، والمناقشة المبكرة أو المتأخرة للموضوعات محل التفاوض تستند على حقيقة مهمة وهي أن نشاط المفاوض يتراخى أو يقل بمرور الوقت وبذلك فإن الموضوعات المؤجلة تحل سريعاً (52).

ثانياً.عقبات التفاوض

العملية التفاوضية عملية اتصال وتواصل فالجميع يتمتعون بالخبرة في عملية التفاوض، ففي كافة مجالات الحياة نتفاوض ساعيين الى تسوية المشاكل والتوصل الى افضل المزايا التي يمكن الحصول عليها في أي موقف، على أن التفاوض يعتبر مهارة خاصة مثله مثل كثير من المهارات الاخرى، وهي مهارة لايعلم الكثير عنها الا من خلال تجاربهم في الحياة،

فالتفاوض شأنه شأن كل شيء نمارسه دوماً من خلال أسلوب فردي خاص بنا إلا أنه يظل عملية لا نقف على الكثير من جوانبها.

والتفاوض الجيد هو الذي يحصل فيه المفاوض على كثير مما يريد ويحقق فيه جو يسوده التعاون، حيث تتم إقامة علاقات طيبة بين طرفي التفاوض ويتم الوفاء باحتياجاتهما معا، ومن المهم أن يتمتع المفاوض بالقدرة على الاحتمال فهو يدرك أن مجال الثقافات المختلفة يستغرق وقتاً طويلاً، وأن إقامة العلاقات تحتاج إلى مزيد من الوقت، وأن المفاوض الجيد يجب أن يكون عملياً إلى أبعد الحدود (53).

فالعملية التفاوضية تواجه العديد من العقبات أثناء التفاوض وعلى الطرفين السعي لتجاوزها والتغلب عليها من أجل التوصل إلى اتفاق مرضٍ مع الاهتمام بكل شرط أو بند مقترح، أيضاً التوصل إلى طرق تعمل على تجاوز هذه العقبات، وهذه الأخيرة كثيرة وغير محددة على سبيل الحصر فهي تختلف بحسب الظروف ومن هذه العقبات على سبيل المثال.

1- تحقيق التوافق بين شخصية المفاوض وأسلوبه:

الإعداد الجيد وشخصية المفاوض هما أساس نجاح العملية التفاوضية، فلكي تتكامل بالنجاح لا بد من أن يكون المفاوض غير متصلب في التمسك برأيه يقبل التنازلات لأجل تحقيق مصلحة مشتركة ولا يتقمص شخصية غير شخصيته، والأسلوب التفاوضي هو الطريقة التي من خلالها تعالج الخلافات، وهناك أشخاص يفضلون الدخول بأدق التفاصيل في حين يوجد من يحب الامتصاص بكل شيء، والاعتبار الأساسي هنا لا يتمثل في شخصية المفاوض فقط وإنما في الكم المتوفر لديه من المعلومات أيضاً.

2- الاتفاق على المسائل الجزئية

لا شك في أن كل طرف لديه جدول أعمال ولديه مسبقاً مسائل معينة لا يقبل التنازل عنها بأي شكل من الأشكال، ولأجل التغلب على هذه العقبة

يفضل ايجاد حل مشترك لا يجبر أي من الطرفين على التنازل فيما يتعلق بالمسائل الجزئية محل الخلاف.

3- الاسلوب الصعب والمعقد

استخدام الاسلوب الصعب يؤدي الى صعوبة فهم الموضوع فغالبا المواقف تحتاج الى الوقوف عندها والتأمل والتفكير قبل اتخاذ قرار فيها أو استخدام اسلوب معين للتعامل معها مع احتمال امكانية استخدام اكثر من اسلوب والدمج بينهما ، أو عدم الاقتناع بتلك المسألة من الاساس مما يؤدي الى صعوبة الوصول الى حل معين حولها.

4- عدم الاهتمام بسماع الطرف المقابل

هذه المسألة تؤثر على صاحبها اذ تفقده الكثير من المعلومات التي يحتاجها اثناء التفاوض، وقد تؤدي بالطرف المقابل الى عدم الاستمرار بالتفاوض لعدم شعوره باحترام واهمية ما يقوله (54).

اضافة الى ما ذكرناه هناك العديد من العقبات منها ما يتعلق بشخص المفاوض كالمقصور في المهارات وتشويه المعلومات بقصد أو بدون قصد، كذلك سوء العلاقات امر هام جدا اذ له تأثير كبير على نجاح أو عدم نجاح التفاوض، أو أن العقبات تكون بيئية كاللغة ومدلولات الالفاظ أو مشكلات التواصل بين الاطراف أو عدم كفاية ادوات الاتصال، اضافة الى ذلك الوصول الى طريق مسدود نتيجة تعنت احد الأطراف هو عقبة تعيق سير العملية التفاوضية، ومن الممكن معالجتها بطلب مراجعة الامور، أو تأجيل المسألة الى وقت اخر، ايضا البعد الثقائي بين الأطراف قد يشكل عقبة، فهناك الكثير من الأمور التي تشكل معوقات تمنع سير التفاوض بصورة طبيعية.

المطلب الثاني اجراءات اعادة التفاوض

بيننا سابقا أن من خصائص إعادة التفاوض أنه بند اتفاقي يحكمه

الاتفاق المعقود بين الأطراف، لذا توجد قواعد قانونية خاصة من الممكن أن تطبق على فترة التفاوض هذه، فهذه الفترة يحكمها مبدأ سلطان الإرادة فمن النادر أن ينظم القانون إعادة التفاوض في العقود الدولية، لأن التنظيم الاتفاقي هو من يحكم هذه المرحلة⁽²⁾، البدء بإجراءات التفاوض التي تسبق مسألة حل النزاع ليست من العمليات البسيطة، بل هي سلسلة من العمليات الشاقة التي تستغرق وقتاً وجهداً ونفقات، والمفاوضات التي يتم الاعداد لها جيداً تنتهي في معظم الاحيان بحل النزاع وتسويته وذلك بالخروج باتفاق يرضي الطرفين يتم الاتفاق عليه، ومن بين ما يتم الاعداد له لاجل البدء بإجراءات التفاوض هو الاتصال بين الاطراف ودعوة احدهم الاخر للنقاش والحوار وتبادل الآراء والمقترحات حول النقاط التي تتعلق بالنزاع الناشب ومن بين اهم وسائل الاتصال هو ما يسمى بخطاب النوايا، وسنقسم هذا المطلب الى فرعين نتناول في الاول الاعداد للمفاوضات ونتناول في الفرع الثاني قواعد اعادة التفاوض.

الفرع الأول الاعداد للمفاوضات

لأجل ان يدخل الطرفين في المفاوضات لابد من ان يخطر احدهما الاخر بذلك، ويتم ذلك من خلال الاتصال عن طريق خطاب النوايا والاطار، وسنتناول كل منهما في نقطة مستقلة.

اولاً- الاخطار:

تجدر الإشارة بداية الى أن الفقه يطلق على مصطلح الأخطار تسميات مختلفة فهناك من يطلق عليه الالتزام بالأعلام⁽⁵⁵⁾، أو الالتزام بالتبصر⁽⁵⁶⁾، وبغض النظر عن التسمية فإن إعادة التفاوض يفرض قيوداً على عاتق المدين بأن يخطر الدائن في اقرب وقت ممكن بوقوع الحدث الذي تتوفر فيه خصائص إعادة التفاوض وبالظروف المصاحبة له والنتائج التي من المحتمل أن تقع وتؤثر على تنفيذ العقد، ذلك لأن وقوع الحدث يرتب اثار سيئة تمس تنفيذ العقد، هذه الاثار قد تؤدي الى ايقاف تنفيذ العقد فترة قد تكون طويلة نسبياً أو تكون الاثار على شكل ارهاق يلحق بالمدين، وبما أن هذه الاثار

تلقي بنتائجها على المدين فمعنى ذلك أن الدائن لا يكون على علم بها وأن كان على علم بها فإنه قد لا يعلم بأثارها الحقيقية، لذا فإن عدم قيام المدين بالأخطار قد يؤدي الى سقوط حقة بالتمسك بأعاده التفاوض، وهذا الأجراء من شأنه أن يسمح للطرف الاخر بأن يكون على علم بالظروف المحيطة بالعقد، لكي يستطيع أن يتخذ كافة الاجراءات التي من شأنها أن تؤدي الى تفادي وقوع الخسائر أو على الاقل تقليلها، اضافة الى أنه يؤدي بدوره الى اشاعة الطمأنينة لدى المتعاملين في التجارة الدولية بشكل يسمح لهم بقيام علاقاتهم على اسس واضحة بعيدة عن الغموض بحيث يعرف كل طرف مصير الاتفاق الذي ابرمه ومدى قدرة الطرف الآخر على تنفيذه كذلك معرفة حجم الأضرار وهذا ما يؤدي بالنهاية الى استقرار المعاملات التجارية⁽⁵⁷⁾.

وسنبين في هذه النقطة الأمور التفصيلية المتعلقة بالأخطار باعتباره إجراء شكلي يتطلبه الدخول بعملية إعادة التفاوض من خلال النقاط التالية.

1- الطبيعة القانونية للالتزام بالأخطار

تعددت الآراء التي قيلت بشأن تحديد الأساس القانوني للالتزام، فذهب رأي فقهي⁽⁵⁸⁾ الى أن الالتزام بالأعلام التزام قانوني يستمد وجوده من المبادئ العامة للقانون كمبدأ حسن النية والنصوص القانونية التي توجب على كل متعاقد أن يدلي للمتعاقد الآخر بالمعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقد ومن مبادئ الشريعة الإسلامية التي تمثل المصدر الرئيسي للتشريع، وبذلك فإن هذا الالتزام هو التزام مستقل وله ذاتيته الخاصة.

في حين يذهب رأي اخر⁽⁵⁹⁾، الى أن هذا الالتزام هو التزام عقدي تابع للعقد يستمد وجوده من العقد ذاته، ويرى هذا الرأي أن هذا الالتزام يوجد قبل ابرام العقد ويستمر اثناء التنفيذ بهدف المساعدة على تكوين ارادة سليمة تلبى احتياجات كلا الطرفين.

ونرى بأن هذا الالتزام يجد اساسه في اتفاق الأطراف الخاص بإعادة التفاوض والذي قد يوجد في العقد الأصلي أو اتفاق مستقل ينشأ قبل أو بعد حدوث النزاع.

وفيما يتعلق بإعادة التفاوض فهناك من يرى⁽⁶⁰⁾، أن هذا البند ونظام أعماله يفرض واجبا على المدين بالتنفيذ بأخطار الدائن بوقوع الاحداث التي ادت الى اختلال التوازن العقدي أو الأحداث التي من الممكن أن ينشأ نزاع بسببها، كذلك اخطاره بالحلول المقترحة والتي من الممكن أن تواجهه هذه الاحداث لأجل إعطائه فرصة، بأن يكون على بينة بالظروف المحيطة بالعقد في حال موافقته الدخول بعملية التفاوض، على الرغم من أن هناك من يرى⁽⁶¹⁾، أن قليلا مايقوم الأطراف بالاتفاق على واجب قيام المدين بأخطار الدائن بوقوع الأحداث، وتبرير ذلك هو أن إعادة التفاوض يواجه احداثا اقتصادية وبالتالي يكون من السهل على المتعامل في التجارة الدولية معرفتها، ونحن لانتفق مع هذا الرأي اذ اننا ذكرنا سابقا أن الظروف التي تعرقل تنفيذ العقد والتي يواجهها إعادة التفاوض مختلفة، قد تكون سياسية أو تشريعية أو غيرها، وبالتالي لا يقتصر إعادة التفاوض على مواجهة الظروف الاقتصادية.

ومن الشروط التعاقدية الخاصة ببند إعادة التفاوض التي نصت على الاخطار الشرط رقم19 من الترخيص الصادر لوزير البترول في التعاقد مع الهيئة المصرية العامة للبترول، وشركة ايوك كوانك وهيئة التمويل الدولية في شأن البحث عن الغاز واستغلاله في منطقة مليحة (حضر عميق) بالصحراء الغربية، اذ نصت هذه المادة تحت عنوان (توازن العقد)، على أنه (في حالة اذا ماحدث بعد تاريخ السريان تغيير في التشريعات واللوائح...حينئذ يخطر المقاول الهيئة بهذا التشريع أو اللائحة)⁽⁶²⁾.

وفيما يتعلق بالنصوص القانونية التي تعرضت للأخطار المتعلقة بحدث القوة القاهرة، فإنها تكاد تكون خالية من النص بصورة صريحة على الزام المتعاقد الذي يواجه الحدث ولكن رغم ذلك فإن هذا لا يعني أن هذه القوانين

تجهل أجراء الأخطار، اذ توجد لهذا الاجراء تطبيقات في النصوص القانونية وبشكل متفرق، فالفقرة الثانية من المادة(112)، من قانون التجارة العراقي، تنص على أنه(على الحامل أن يخطر دون ابطاء من ظهر له الحوالة بالقوة القاهرة وأن يثبت هذا الأخطار مؤرخا وموقعا منه في الحوالة أو في الورقة المتصلة بها، وتسلسل الإخطارات وفقا للمادة(104)من هذا القانون)⁽⁶³⁾.

ايضا تنص المادة (448) من قانون التجارة المصري المتعلقة بالكيميائية، اذ تنص الفقرة الرابعة منها على أنه(على الحامل أن يخطر دون ابطاء من ظهر له الكميائية بالقوة القاهرة وأن يثبت هذا الاخطار مؤرخا وموقعا في الكميائية أو في الوصلة وتسلسل الاخطارات وفقا للمادة (440) من هذا القانون، كما تنص المادة (157) من القانون التجار الفرنسي على أنه (يلتزم الحامل بأن يخطر المظهر بدون تأخير بحالة القوة القاهرة).

اما فيما يخص اتفاقيات التجارة الدولية فهناك من يرى⁽⁶⁴⁾، أن هذا الالتزام ولد في كنف اتفاقيات التجارة الدولية اولا ومن ثم امتدت تطبيقاته الى القوانين الوطنية التي تأثرت بهذه الاتفاقيات، اذ نصت اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع⁽⁶⁵⁾ في الفقرة الرابعة من المادة (79) على أنه (على الطرف الذي لم ينفذ التزامه أن يوجه اخطارا الى الطرف الاخر بالعائق واثره في قدرته على التنفيذ واذا لم يصل الاخطار الى الطرف الاخر خلال مدة معقولة بعد أن يكون الطرف الاخر الذي لم ينفذ التزامه قد علم بالعائق اذا كان من واجبه أن يعلم به فعندئذ يكون مسؤولا عن الاضرار الناتجة عن عدم استلام الاخطار المذكور)، ايضا اشارت المادة (26) من ذات الاتفاقية على أنه (لايتم فسخ العقد الا اذا اعلن الطرف الاخر الذي يتمسك به وقوعه، ولا يحدث هذا الاعلان اثرهالا اذا اخطر به الطرف الاخر)، كذلك نصت الفقرة الاولى من المادة (39) من ذات الاتفاقية على أن (على المشتري أن يخطر البائع بالعيب الذي اكتشفه في البضاعة خلال مدة معقولة من لحظة اكتشافه أو من اللحظة التي كان من واجبه اكتشافه، والا فقد حقه

بالتمسك بالعيب في مطابقة البضاعة)، من خلال المواد المتقدمة يتبين ضرورة اخطار الطرف الاخر خلال مدة معقولة كلما اقتضت الظروف ولو في غير الحالات المتقدمة، ايضا نصت مبادئ اليونديروا الخاصة بعقود التجارة الدولية في الفقرة الثالثة من المادة (7- 1 - 1) على التزام المدين بأن يخطر الدائن بوجود العائق ونتائجه على موقفه من تنفيذ التزامه بقولها (يلتزم الطرف الذي يخفق في التنفيذ بأن يخطر الطرف الآخر بوجود العائق وتأثيره على قدرته على التنفيذ، فاذا لم يتسلم الطرف الاخر الاخطار خلال مدة معقولة بعد أن يكون الطرف الذي اخفق في التنفيذ قد علم بالعائق أو كان في وسعه العلم به، فيسأل عن التعويضات المترتبة عن على عدم تسليم الأخطار)، ولم يتم بالخروج عن هذا الأجماع سوى القانون الموحد للبيع الدولي للمنقولات المادية (اتفاقية لاهاي 1964) إذ لم تتعرض للأخطار، ولكن هناك من يرى⁽⁶⁶⁾، بأن الأخطار امرا واجبا على الطرف الذي يتمسك بحدث القوة القاهرة، وهذا ما اقترحه بعض اعضاء لجنة (اليونس-ترال- unicteral)⁽⁶⁷⁾ بتعديل نص المادة(74) من القانون الموحد والمتعلقة بالإعفاء من المسؤولية عن عدم التنفيذ وجعل الاخطار امرا واجبا على الطرف الذي يتمسك بالإعفاء من المسؤولية بسبب حدث القوة القاهرة⁽⁶⁸⁾.

ونؤيد هذا الرأي، إذ أنه ينبثق عن مبدأ حسن النية وواجب التعاون بين الأطراف، وهذا يسهل من سرعة انجاز المعاملات التجارية الدولية وبدون الحاجة الى النص على واجب الاخطار في العقد، كذلك يسهل مهمة الدائن في اتخاذ الاجراءات التي تساعد في تخفيف حدة الاضرار الناتجة من وقوع الحدث أو تفادي وقوعها.

وفيما يخص قضاء التحكيم فإنه أكد على واجب الاخطار في الفصل في منازعات التجارة الدولية، عند وقوع حدث القوة القاهرة واثره على قدرة المدين على التنفيذ، وصياغة بنود احكام العقد من جديد من خلال بند إعادة التفاوض كذلك الحلول المقترحة، ومن القرارات الصادرة بهذا الصدد

قرار التحكيم الصادر من غرفة التجارة الدولية عام 1985 وتمثل وقائع القضية بنزاع نشب بين شركة رومانية واخرى فرنسية تتلخص وقائعه في أن الشركة الرومانية رفضت تسليم الكميات المتعاقد عليها من الكربون الى الشركة الفرنسية، وقد استندت الى الغاء رخصة التصدير من السلطات الرومانية، مما يشكل بالنسبة اليها قوة قاهرة تعفيها من تنفيذ التزامها، وعند عرض النزاع على هيئة التحكيم اقرت الهيئة بوجود حالة القوة القاهرة واثرها المعفي بيد أنها لم تعتد به، وذلك لأن الشركة الرومانية لم تقم بإخطار الشركة الفرنسية بصدور امر المنع من التصدير مما يفضي وبالضرورة الى سقوط حق الشركة الرومانية في التمسك بالقوة القاهرة، وقد جاء في قرار هيئة التحكيم (أن الغاء رخص التصدير من قبل السلطات الرومانية يمثل بلا شك حالة قوة قاهرة سواء من ناحية المبادئ العامة للقانون ومن ناحية المادة التاسعة من العقد، ومع ذلك تفرض المادة التاسعة على الطرف المتمسك بها الالتزام بأعلام الطرف الاخر كتابة بحدوث القوة القاهرة وبالإجراءات التي ينوي اتخاذها. وأن الغاء رخصة التصدير تم في 10/آيار/1073، ولم يقم البائع بإخطار المشتري بذلك الالغاء الا في 28/تشرين الثاني/1973، لذا فإن البائع لم يعد له الحق في التمسك بقرار السلطة الرومانية كقوة قاهرة تبرئه من المسؤولية)⁽⁶⁹⁾.

2- شكل الاخطار ومدته:

لابد من أن يتم الاخطار في شكل معين ومدة معينة لتحقيق الغاية المرجوة منه، وهي سهولة اثبات وقوع الحدث بعيدا عن النزاعات، ولكن يفترض أن لا تؤثر تلك الشكلية على مدة وصول الاخطار كي يحقق هدفه، ولهذا سنتناول شكل الاخطار اولا ومن ثم نبين المدة الواجب أن يصل بها الاخطار ثانيا.

أ- شكل الاخطار: يهدف الاخطار الى تحقيق اهداف معينة تتمثل بإعلام الدائن بأسرع ما يمكن بوقوع الحدث المشكل لإعادة التفاوض لكي يتسنى

اتخاذ الاجراءات المناسبة التي من شأنها دفع النتائج الضارة جراء وقوع هذا الحدث أو التقليل منها قدر الامكان، ايضا أن الاخطار وسيلة مهمة لأثبات وقوع الحدث ونتائجها، وتبين اهمية هذا الاجراء خاصة عندما يتطلب الأطراف في الاتفاق المعقود بينهم شهادة صادرة من من جهة رسمية تؤكد وقوع الحدث ونتائجها على تنفيذ العقد (70).

ولكي يحقق الاخطار غايته نجد أن القوانين الوطنية واتفاقيات التجارة الدولية التي توجب الاخطار لا تتطلب شكلا معينا له، ويمكن تفسير ذلك بأن هذه القوانين والاتفاقيات اعطت الاولوية الى عنصر السرعة التي يجب أن يتم بها الاخطار والتي تتناسب مع اهمية وخطورة الموقف، فالفقرة الثانية من المادة (112) من قانون التجارة العراقي والتي تتعلق بالحوالة لم تتطلب شكلا معينا للأخطار الموجه من الحامل بوقوع الحدث، وتقابل هذه المادة، الفقرة الثانية من المادة (448) من قانون التجارة المصري، وعلى نفس المنهج سارت اتفاقيات التجارة الدولية اذ نصت مبادئ اليوندروا المتعلقة بعقود التجارة الدولية على وجوب الاخطار في الفقرة الثالثة من المادة (7-1-7) سابقة الذكر (بأن على الطرف الذي يخفق في التنفيذ أن يخطر الطرف الاخر بوجود العائق وتأثيره على قدرته على التنفيذ)، دون أن تحدد شكلا معينا له، وهذا ما يبين من المادة (1-9) من هذه المبادئ التي نصت في الفقرة الاولى منها تحت عنوان (الاخطار)، (عندما يكون الاخطار مطلوبا، فيجوز توجيهه بأية طريقة تتناسب مع الظروف)، وهذا تأكيد واضح على عدم تحديد شكلا معينا للاخطار فيمكن التعبير عنه بأية طريقة، ايضا نصت الفقرة الرابعة من المادة (79) من اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع (فيينا 1980) على ضرورة الاخطار فقط دون الزام صاحب الاخطار بمراعاة شكلا معينا عند القيام به. فالقوانين الوطنية والاتفاقيات الدولية لاتعي اهمية لشكل الاخطار، وأن مصطلح الكتابة التي تنص عليه بعض الاتفاقيات يجب أن يفسر بشكل اقل تشددا فيما يتعلق

بالتجارة الدولية عن القوانين الوطنية الداخلية، وتبرير ذلك هو أن عدم التنفيذ أو التأخير يرتب اثارا جسيمة تتفاقم هذه الاثار مع مرور الوقت فالأفضل أن يقوم بها الطرف الاخر بأسرع ما يمكن⁽⁷¹⁾

ب- مدة الاخطار: تتبين اهمية المدة الواجب القيام بالإخطار خلالها من خلال الواقع التعاقدى في التجارة الدولية، فالشروط التعاقدية تتطلب أن يتم الاخطار بأقرب مدة ممكنة تبدأ هذه من لحظة علم المدين بوقوع الحدث، ولهذا نجد أن الأطراف غالبا ما يسلكون مسلكين للتعبير عن ذلك الأول بتحديد مدة معينة يجب أن يتم خلالها الاخطار حتى يحقق اهدافه كأن يحددوا مدة سبعة ايام لأخطار الدائن، والمسلك الثاني وفيه يعبر الأطراف عن السرعة الواجب أن يتم بها الأخطار دون تحديد مدة معينة له كأن يتفقوا على أن يتم بأسرع وقت ممكن⁽⁷²⁾.

ولا تحيد القوانين الوطنية واتفاقيات التجارة الدولية عن ضرورة أن يتم الاخطار في اسرع وقت، وتعبر عن ذلك بعبارات مختلفة فقد عبر قانون التجارة العراقي عن ذلك بعبارة (دون ابطاء) في المادة (171) التي تتعلق بالصك، ايضا المادة(112)والمعلقة بالحوالة، والتي تتضمن ذات الحكم، في حين استخدم قانون التجارة الأمريكي الموحد عبارة(في وقت متاح او مفيد) في الفقرة الثانية من المادة (615) منه.

واما فيما يخص اتفاقيات التجارة الدولية ايضا اختلفت في التعبير عن المدة الممكنة لأجراء الاخطار خلالها، فعبرت مبادئ اليوندررو عن ذلك بأن يكون خلال (مدة معقولة) وذلك في الفقرة الثالثة من المادة(7- 1- 7)، كذلك استخدمت اتفاقية فيينا1980 في الفقرة الرابعة من المادة (79) نفس العبارة الواردة في مبادئ اليوندررو للتعبير عن مدة الاخطار، في حين لم تتعرض اتفاقية لاهاي1964 للمدة الواجب الاخطار خلالها.

3- جزاء الاخلال بواجب الاخطار:

قيام المدين بالإخطار لايشير اية مشاكل اضافة الى أنه يحقق العديد

من الأهداف وكما ذكرنا سابقا ، الا أن المشاكل تثار في حالة عدم قيام المدين بواجبه ، فهنا تترتب عليه مسؤولية تعاقدية ومن ثم يتعرض الى الجزاء ، والجزاءات التي يمكن تصورها هنا كثيرة ، فقد تتمثل بسقوط حقه بالتمسك بإعادة التفاوض ما لم يكن الطرف الاخر عالما بوقوع هذه الاحداث بطرق اخرى ، أو يكون الجزاء هو الحق بالتعويض عن الاضرار التي لحقت بالدائن بسبب عدم قيام المدين بأخطاره وهذا مانص عليه قانون التجارة العراقي في الفقرة الخامسة من المادة (104) منه ، كذلك نصت عليه مبادئ اليونديروا في الفقرة الرابعة من المادة (7- 1 - 7) ، ايضا نصت الفقرة الرابعة من المادة (79) من اتفاقية فيينا على ذلك ، ولكن الجزاء الأشد يكون في حالة اذا ما تم النص على ضرورة الاخطار في العقد ، فهنا لا يمكن للمدين التمسك بحدث التغيير في الظروف وبالتالي لا يمكنه الاستفادة من الحلول المقدمة في هذا الشأن أن لم يتم بالاخطار ، حتى لو كان الدائن يعلم بها أو باستطاعته أن يعلم بها من خلال الطرق الأخرى (73).

وبتقديرنا لأجراء الأخطار ورغم اهميته ، الأ أننا نرى في بعض الأحيان لا حاجة له ، ويتضح ذلك في حال حدوث نزاع بين الطرفين بشأن مسألة معينة عندها يتفق الأطراف مباشرة على الدخول بالتفاوض ومن غير الحاجة للأعلام بذلك.

ثانيا- خطاب النوايا:

على خلاف المعاملات اليومية البسيطة كالنقل والبيع وغيرها تتميز العقود التجارية الدولية بانها تتضمن العديد من المسائل الفنية الدقيقة والمعقدة ، والتي لا يمكن حسمها من خلال جلسة واحدة ، بل يتطلب الامر الدخول بمراحل متعددة للوصول الى حل نهائي يتبادل فيها الطرفين الآراء والمقترحات حول امور تتعلق بالمفاوضات لإيجاد كيفية معينة يمكن من خلالها حل النزاع نهائياً ووضع حد للخلاف من خلال ابرام صلح او عمل اتفاق تسوية ، وخطاب النوايا لا يوجد تعريف محدد له ، وبذلك لا يمكن تحديد

وضع قانوني له ، لان الواقع العملي يدل على ان لخطاب النوايا اشكال مختلفة يتعذر الربط بينها ، عليه يجب ان يعرف بما يتفق مع مسماه (74) .
ويمكن ان نعرفه بانه وثيقة مكتوبة توجه من الطرف الراغب بالتفاوض حول نزاعات ومعوقات نشأت اثناء مدة تنفيذ العقد ، يبين من خلاله عن رغبته هذه ، وتتضمن هذه الوثيقة المسائل الجوهرية حول كيفية حل النزاع والتسوية التي يود الوصول اليها ويدعوه الى الدخول في نقاشات حول ذلك ، اضافة الى ذلك وضع اطار مستقبلي يتعلق بتنظيم المفاوضات كتحديد الوقت والمكان وعدد فريق التفاوض وتخصصاتهم وتحديد اللغة المستعملة في الحوار ومدة التفاوض وغيرها من الامور .

والاصل في خطاب النوايا انه غير ملزم لمن اصدره ، لان من خطابات النوايا ما يقتصر على مجرد طلب معلومات او الرد على استفسارات محددة ، لا يجعل الامر يخرج عن كونه مجرد اهتمام بمشروع ، وفي اطار المفاوضات فان خطاب النوايا هذا غير ملزم ، فهو يهدف الى مجرد رسم الخطوط العامة للمفاوضات المستقبلية تمهيداً لإبرام اتفاق التسوية (75)

الفرع الثاني قواعد اعادة التفاوض

المتضرر من تغير الظروف هو الشخص صاحب المصلحة في الدخول بالتفاوض ، اذ يجب عليه أن يعلم المتعاقد الآخر في اقرب وقت ممكن عن رغبته بالدخول في المفاوضات لحل النزاعات التي نشأت بسبب هذا التغير ، وفي حال تم هذا اعلام الطرف الآخر فهو اما أن يرفض الطرف الدخول بعملية التفاوض وبغض النظر عن كون رفضه مبرراً أو غير مبرر ، أو أن يقبل هذا المتعاقد الدخول بالتفاوض ولا مشكلة عندها ، ولبيان ذلك سنتكلم عن هذين الفرضين في هذا الفرع وعلى نقطتين .

اولا- رفض المتعاقد الدخول بعملية التفاوض

النزاع الناشئ عن تغير الظروف قد يتسبب بإنهاء العقد ، وبالتالي عدم استمراريته في التنفيذ وهذا ما يضر بمصلحة الطرفين ، عليه فأن من

مصالحتهما الدخول بعملية التفاوض لإنهاء النزاع والمحافظة على بقاء العقد للحفاظ على تلك المصلحة، إلا أنه في بعض الأحيان توجد مصلحة معينة لأحد الطرفين في عدم الدخول بالتفاوض ولا يهتم نوع هذه المصلحة إذ قد تتمثل بالتهرب من التزام ما أو غير ذلك وفي مثل هذه الحالة يثار التساؤل عن الكيفية أو الوسيلة التي من خلالها يمكن اجبار الطرف الآخر على الدخول بالتفاوض.

وبخصوص إعادة التفاوض وعدم تنفيذ ماورد فيه فإن الطرف المخالف يتحمل نتيجة اخلاله بذلك ومن ثم يوقع عليه الجزاء المناسب، وهذا الجزاء قد يكون وفقا للقواعد العامة أو وفقا لقواعد التجارة الدولية⁽⁷⁶⁾ وعلى النحو التالي.

1- الحلول التي تفرضها القواعد العامة:

وفقا للقواعد العامة يكون من حق الطرف الغير مخل أن يمتنع عن تنفيذ التزامه بشكل مؤقت وذلك من خلال التمسك بالدفع بعدم التنفيذ، والذي هو امتناع مشروع عن تنفيذ الالتزام فلا يمكن مطالبة المتعاقد بتنفيذ التزامه مادام المتعاقد الآخر لم ينفذ التزامه، وهذا الدفع من الأصول التي يقوم عليها نظام العقود الملزمة للجانبين، والتي تكون فيها الالتزامات متقابلة وإذا استحق الوفاء بهذه الالتزامات، فلا يجوز تطبيقا لما تقدم أن يجبر احد المتعاقدين على تنفيذ التزامه وعلى هذا يتعين تنفيذ الالتزامات المتقابلة في وقت واحد⁽⁷⁷⁾.

والاصل أن التمسك بعدم التنفيذ يتم بغير حاجة للجوء الى القضاء، إذ يمتنع المتمسك عن تنفيذ التزامه متى تراءى له أن الطرف الآخر قد اخل بالتزامه، وهذا التمسك يستمر لفترة مؤقتة تتوقف على احتمال أن يسفر الدفع بعدم التنفيذ عن تحقيق هدفه وهو الضغط المدين لتنفيذ التزامه واما أن يفشل إذ يظل المدين مصرا على امتناعه رافضا الدخول بالتفاوض وتنفيذ التزامه وحينئذٍ لا مفر من التمسك بفسخ العقد⁽⁷⁸⁾.

ونرى امكانية اللجوء الى هذه الوسيلة مادام هناك تقابل وتبادل في الالتزامات في عقود التجارة الدولية، ولكنها تصطدم بعقبة معينة تجعل منها وسيلة قليلة الفائدة وهذه العقبة هي وقف العقد مؤقتا، خصوصا في حال اصرار المتعاقد على الرفض عندها تفشل في تحقيق هدفها وهو الضغط على المتعاقد، كذلك أن الوقف اجراء غير مرغوب به على صعيد العقود الدولية التجارية اذ قد يكون ضارا بالطرف المتمسك بالدفع نفسه عند تعلق مصلحته بتنفيذ العقد.

2- الحلول التي تفرضها قواعد التجارة الدولية:

تتمثل هذه الحلول باتفاق الأطراف على امكانية فسخ العقد بالإرادة المنفردة في حال رفض المتعاقد الاخر الدخول بالتفاوض ولكن بشرط اخطار الطرف الاخر بالفسخ، ايضا الحل الاخر يتمثل باللجوء الى الغير، وهذا الاخير يمكنه اصدار قرار بإجبار الطرف الممتنع على الجلوس على طاولة الحوار أو أن يأمره بدفع مبلغ مالي كتعويض نتيجة لرفضه، وهذا الاخير يتوقف تحديد وصفه وقوة القرارات الصادرة منه على اتفاق الاطراف والذي قد يكون محكما أو موقفا أو خيبرا، واما والحل الأخير يتمثل في سريان العقد الأصلي وبنفس الشروط. (79).

وبتقديرنا للحلول التي تفرضها قواعد التجارة الدولية فهي في حقيقتها حلولا من صنع الأطراف، وبذلك نرى من الأفضل أن نطلق عليها الحلول المقدمة من خلال اتفاق الأطراف، وفيما يتعلق بالحل الأول والمتمثل بفسخ العقد بالإرادة المنفردة فهو حل غير مرغوب به ويتعارض مع الغاية من إعادة التفاوض، والذي وجد من اجل الاستمرار بتنفيذ العقد وحل النزاعات بطريقة ودية بعيدة عن الخصومة خصوصا مع التأكد من رغبة الأطراف بالاستمرار بتنفيذ العقد، وإعادة التفاوض ما هو الا دليل على وجود تلك الرغبة، واما الحل الثاني فنرى أنه حل مناسب، واما الحل الاخير والذي مضمونه استمرار العقد وبنفس الشروط فنرى أنه يجعل من إعادة التفاوض

بندا عديم الفائدة، وفي حال فشل تلك الحلول في اجبار الطرف الممتنع على الدخول بالتفاوض، عندها تثار مسؤوليته العقدية وفقاً للقواعد العامة.

ثانياً- قبول المتعاقد الدخول بعملية التفاوض

إعادة التفاوض يشيرومنذ البداية الى أن الأطراف حرصوا على استمرار العقد وبقاء الالتزامات التي اوجدها، اضافة الى انهم فضلوا ايجاد حلول ودية للمشكلات التي تعترض تنفيذ العقد من شأنها الإبقاء على العقد قائماً، وعند وصول الأخطار الى المتعاقد للدخول بالتفاوض في الحالات التي تتطلب الاخطار فإنه لا بد من ابداء قبوله، والسؤال الذي يطرح هنا ما هو الشكل الذي يتخذه القبول ايضا ماهي المدة التي يجب أن يصدر خلالها هذا القبول، ولإجابة على ذلك سنبين ذلك في نقطتين.

1- مدة القبول:

تكتسب المدة الواجبة لإصدار القبول وإجابة طلب المتعاقد الآخر اهمية كبيرة ويرجع ذلك الى الظروف التي تحيط بعملية إعادة التفاوض، وبما أنها تهدف الى حل النزاعات التي تحدث اثناء فترة التنفيذ لما لها من خطورة تترتب عليها نتائج ضارة قد تلحق بالمتعاقدين فلأجل استبعادها لا بد للمتعاقد من أن يجيب طلب الاخر في اسرع وقت ممكن لأن التأخير في اجابة الطلب يؤدي الى تفاقم الأضرار⁽⁸⁰⁾.

ويجب القول أن اهمية هذه المدة ترتبط بعاملين الأول الظروف التي تحيط بعملية التفاوض، والثاني مرتبط بطبيعة عقود التجارة الدولية، فكما هو معروف أن هذه العقود عقود ضخمة ومهمة تتعدى بأثارها اطار الاقتصاد الوطني لما تؤدي اليه من انتقال الأموال والمنتجات والبضائع والخدمات عبر الحدود وتنفيذ هذه العقود يتحتم في بعض الاحيان الدخول بعلاقات متشابكة مع اطراف متعددة، وبالتالي في حال حدوث تأخير أو ممانلة في الدخول بعملية التفاوض لحل النزاع فإن سلسلة من النتائج الضارة ستحدث ويتحمل

نتائجها كل من كانت له علاقة بالعقد الأصلي، عليه يتوجب اجابة طلب التفاوض مبكرا⁽⁸¹⁾.

وتحديد المدة الواجبة للقبول أما أن يقوم الأطراف بتحديدتها بشكل صريح مثال ذلك (يجب على المتعاقد أن يوضح اجابته في مدة قصيرة..)، أو ان تحديد المدة يكون بشكل ضمني كما في حالة الاتفاق على لقاء الأطراف في اقرب وقت ممكن للتوصل الى حل مشترك تتحقق فيه مصلحة الطرفين، والتقاء الطرفين خلال مدة معينة يعني ضمنا أن اجابة طلب الدخول بالتفاوض يجب أن يصدر خلال هذه المدة، فمن غير المتصور أن الأطراف سيتقابلون دون أن يكونوا قد حددوا مسبقا قبولهم مبدأ التفاوض، والغالب في تحديد هذه المدة هو التحديد الضمني لا الصريح وتبرير ذلك هو أن الأطراف يتركون تنظيم المسائل الفرعية الى حكم القواعد العامة⁽⁸²⁾.

ونرى أن تحديد المدة يجب أن يتم الاتفاق عليه وتنظيمه بشكل صريح من قبل الأطراف درء للنزاعات التي قد تحدث نتيجة لذلك، ومهما يكن فإنه لا بد من الإجابة على طلب الدخول بالتفاوض بأسرع وقت ممكن حلا للنزاع وتجنباً لتفاقم النتائج الضارة.

2- شكل القبول:

هناك من يرى⁽⁸³⁾، أن القبول يجب أن يكون بخطاب مسجل بعلم الوصول لضمان الجدية في وصوله وسهولة الأثبات، الأ أنه من الممكن أن يكون بخطاب عادي أو اتصال هاتفي خاصة اذا كانت العلاقة بين الطرفين علاقة تعاونية حسنة بعيدة عن التوتر والخلافات فهنا لانكون بحاجة الى افراغه بشكل معين، لاسيما اذا كان كل من الطرفين ينتميان الى وسط مهني معين، وبعبكسه فإن الأمر على خلاف ماذكرنا، فإذا كانت العلاقة بين الطرفين حديثة يسودها الاضطراب وعدم الثقة والقلق عندها سيتولد لدى كل منهما نوعا من التخوف فيحرصان على أن يتخ القبول شكلا معيناً، من

ذلك يتبين أن تحديد شكل القبول امر متوقف على نوع العلاقة التي تربط بين الطرفين.

ولاتوجد مشكلة تذكر فيما لو اجاب المتعاقد على طلب الآخر، الا أن المشكلة تظهر فيما لو ابدى احدهما الرغبة في الدخول بالتفاوض وسكت الآخر ولم يبدي رغبته في القبول أو الرفض، فهل يعتبر السكوت قبول أم نكون بحاجة الى تعبير صريح؟ استنادا الى نصوص القانون المدني المادة (81) أن السكوت لايعتبر تعبيراً عن القبول لأن الإيجاب عرض والعرض لايمكن أن يتم بمجرد التزام الصمت كذلك في القبول اذ أن الأصل طبقاً لقواعد الشريعة الإسلامية لاينسب الى ساكت قول⁽⁸⁴⁾، فلا يمكن أن يعتبر هذا السكوت قبولا، ولكن هناك من يرى⁽⁸⁵⁾ أن هذا السكوت يعتبر قبولا على الدخول بالتفاوض مستنديين الى حجج منطقية واخرى قانونية، والحجة المنطقية مضمونها أن إعادة التفاوض يضع التزام على عاتق طرفيه بالتفاوض وهو التزام بتحقيق نتيجة عليه فهما ملزمان بالجلوس الى طاولة التفاوض وبعبكسه فإن المتعاقد يعتبر مرتكباً لخطأ تعاقدي يثير مسؤوليته وبذا فهو مجبر على التفاوض بمجرد وصول الأخطار اليه، وأما الحجة القانونية فمضمونها ان إعادة التفاوض يفترض ضمناً وجود ارادة متبادلة لدى طرفيه بالتفاوض في حال حدوث نزاع معين خلال فترة تنفيذ العقد، عليه فهذه الإرادة تحتم فهم السكوت على أنه قبول ولايمكن فهم الرفض الا بالتعبير الصريح وهذا ماينسجم مع سرعة انجاز وتنفيذ العقود الدولية.

ولانؤيد هذا الرأي فيما ذهب اليه بضرورة تفسير السكوت على أنه قبول على الدخول بالتفاوض، اذ قد لايرغب احد الأطراف بالدخول بالتفاوض ودون الإفصاح عن ذلك لسبب معين قد يكون هو التهرب من تنفيذ التزام معين أو غيره كما ذكرنا، عليه فنرى ضرورة أن يكون القبول صريحا والا فلا يمكن استخلاص ذلك من سكوت المتعاقد.

الخاتمة:

وصلنا في نهاية المطاف الى اخر البحث والذي تمخض عنه جملة نتائج ومقترحات، وبذلك تتكون الخاتمة من النتائج والمقترحات وعلى النحو الاتي:
اولا - النتائج

1- وجود تباين في الاتجاهات بين التشريعات العربية المقارنة، في آليات حل نزاعات عقود التجارة الدولية، فبعضها ينص على اللجوء الى المفاوضات بشكل صريح والبعض الأخر اشار ضمنا الى ذلك.

2- الوسائل الودية لحل النزاعات كإعادة التفاوض لاتحظى بتنظيم تشريعي ينظمها ويبين اجراءاتها مقارنة مع التحكيم.

3- إعادة التفاوض هو بند يدرجه الأطراف في عقود التجارة الدولية، مضمون هذا البند هو أن يتفق الأطراف على إعادة التفاوض في العقد في حال وقع نزاع أو خلاف اثناء فترة تنفيذ هذا العقد.

4- إعادة التفاوض بند ذا طبيعة اتفاقية يتوقف مضمونه على اتفاق الأطراف، ويتم الاتفاق عليه اما قبل حدوث النزاع أو بعد حدوثه، وفي كل الأحوال لابد من أن يوجد هناك اتفاق صريح على اللجوء اليه، من خلاله يوضح اطراف العقد مفهومهم للبند وتحديد المسائل التي يتم حلها من خلال التفاوض، كذلك تحديد مصير العقد في حال فشل التفاوض.

5- الالتزام بإعادة التفاوض هو التزام ببذل عناية، فليس هناك الزام في أن تتؤول المفاوضات الى النجاح وتسفر عن اتفاق، وذلك لوجود العديد من العوامل والظروف التي تتحكم بسير العملية التفاوضية تجعل من نتائجها السلبية والإيجابية احتمالية الى حد بعيد.

6- عملية إعادة التفاوض كألية لحل النزاعات تعد سلسلة من الفعاليات التي تحتاج الى برنامج شامل يحدد الغايات ويسمي الوسائل المفيدة لتحقيق النتائج المطلوبة مستشرقا ما ستؤول اليه العملية التفاوضية.

7- توجد ضرورة منطقية واخرى قانونية وعملية تفرض اللجوء الى التفاوض ومنها خاصة تسوية المنازعات والخلافات بالطرق الودية والتحكيمية، ومن هذا المنطلق اصبحت العملية التفاوضية وخاصة في مجال العقود الدولية التجارية ممتدة الآثار والتنفيذ، تقوم على إتباع استراتيجية معينة، وتطبيق تكتيك ملائم لتنفيذها، ومهارات فنية في عالم التفاوض، مما يتطلب الكوادر الحقيقية التي تتوافر لها الخبرة التفاوضية والقدرة على تحديد الأولويات والذكاء والإقناع.

8- وجود المصلحة المشتركة وتوفر النوايا الحسنة تؤدي الى خلق المرونة في المفاوضات والعكس صحيح، إذ أنه كلما غابت المرونة عن التفاوض وساد التشدد كانت محصلته النهائية غير مضمونة النجاح.

9- وجود عوامل ومحددات مختلفة تتحكم بنجاح العملية التفاوضية، وهذه العوامل بعضها موضوعية والبعض الاخر شخصية ومنها ما يكون فنيا، واما المحددات فتتعلق بالأعداد الجيد لعملية التفاوض ومن مختلف الجوانب.

10- أن المنهج الأفضل والمناسب لأتباعه في التفاوض لحل نزاعات عقود التجارة الدولية هو منهج المصلحة المشتركة، إذ أنه يسعى لتحقيق مايرضي الطرفين ولكنه يصطدم بعقبة معينة وهي تحديد نية الأطراف هل فعلا ينوي كلا منهما تحقيق مصلحة الاخر ام لا.

11- تواجه العملية التفاوضية العديد من العقبات اثناء التفاوض، وعلى الطرفين السعي لتجاوزها والتغلب عليها من اجل التوصل الى اتفاق مرضٍ مع الاهتمام بكل شرط أو بند مقترح، ايضا التوصل الى طرق تعمل على تجاوز هذه العقبات، وهذه الأخيرة كثيرة وغير محددة على سبيل الحصر فهي تختلف بحسب الظروف التي تحيط بالتفاوض.

12- لاتوجد قواعد قانونية خاصة من الممكن ان تطبق على فترة التفاوض هذه، فهذه الفترة يحكمها مبدأ سلطان الارادة فمن النادر ان ينظم القانون

إعادة التفاوض في العقود الدولية، لان التنظيم الاتفاقي هو من يحكم هذه المرحلة.

13- الالتزام بالإخطار التزام أساسه في اتفاق الأطراف الخاص بإعادة التفاوض، والذي قد يوجد في العقد الأصلي أو اتفاق مستقل ينشأ قبل أو بعد حدوث النزاع.

14- رغم أهمية اجراء الاخطار الأ أنه لا حاجة له في بعض الحالات، ويتضح ذلك في حال حدوث نزاع بين الطرفين بشأن مسألة معينة عندها يتفق الأطراف مباشرة على الدخول بالتفاوض ومن غير الحاجة للأعلام بذلك.

15- امكانية اللجوء الى التمسك بعدم التنفيذ عند رفض احد الطرفين الدخول بالتفاوض كإجراء مؤقت، مادام هناك تقابل وتبادل في الالتزامات في عقود التجارة.

16- الحلول التي تفرضها قواعد التجارة الدولية كإجراء للضغط على الطرف الممتنع من الدخول بإعادة التفاوض في حقيقتها حلوًا من صنع الأطراف، وبذلك من الأفضل أن نطلق عليها الحلول المقدمة من خلال اتفاق الأطراف.

ثانيا - المقترحات

تخاطب هذه المقترحات بالدرجة الأولى محرري عقود التجارة الدولية والمشرع العراقي:

1- على الأطراف أن يحددوا وبوضوح درجة تأثير النزاع على تنفيذ العقد، أيضا أن يحددوا المسائل التي يمكن حلها من خلال إعادة التفاوض.

2- على الأطراف أن ينظموا مسألة الدعوة الى الدخول بالمفاوضات، نظرا لأهمية هذه الإجراءات لكلا الطرفين، ويجب أن يشتمل هذا التنظيم على الشكل الذي يجب أن تتخذه الدعوة الى التفاوض والمدة التي يجب أن تتم خلالها كذلك تحديد مضمون الدعوة أي البيانات التي يجب أن يبلغها

- الطرف صاحب الدعوة الى الطرف الآخر ، والدعوة الى التفاوض تكون اما من خلال اخطار يوجهه هذا الطرف أو من خلال خطاب النوايا.
- 3- على الأطراف أن يحددوا مصير العقد اثناء مدة التفاوض لحل النزاع، وفي حال تم الاتفاق على وقف تنفيذ العقد ، فيجب أن يحددوا بوضوح المدة التي سيتوقف فيها التنفيذ ، والتزامات كل طرف خلال هذه المدة كذلك مصير العقد بعد انتهاء مدة الوقف.
- 4- على الأطراف أن ينظموا بدقة مدة إعادة التفاوض، من حيث الفترة التي تتطلبها المفاوضات للانتهاء كذلك تحديد المكان الذي يتقابل فيه الطرفين وتحديد التزامات كل طرف وتحديد جزاء الأخلال بتلك الالتزامات، ايضا تنظيم نتيجة إعادة التفاوض سواء في حال نجحت أو فشلت في الوصول الى اتفاق تسوية.
- 5- ضرورة انضمام العراق الى المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار في واشنطن (ICSID)، اذ يعمل هذا المركز على حل النزاعات عقود التجارة الدولية من خلال التحكيم والمصالحة.
- 6- أعداد كادر تفاوضي عراقي ناجح يتمتع بمهارات تفاوضية عالية، وذلك بعمل كادر يتألف من مجموعة متفاوضين يتمتعون بخبرات وكفاءات مختلفة ومتنوعة لها صلة بالقضايا التجارية الدولية، ودعم جهود هذا الكادر ورفع القوة التفاوضية له، بحيث يمكن الاستفادة منه مستقبلا.
- 7- تدريب كوادر الوزارات التي تتعاقد مع شركات تجارية اجنبية في شتى المجالات على مهارات وفن التفاوض ابتداء، كذلك إعادة التفاوض في حال حدوث نزاعات ناتجة عن عدم التنفيذ أو التلكؤ في التنفيذ.
- 8- فتح مراكز للتحكيم والتوفيق مصرح لها رسميا بذلك، بحيث يوجد نص قانوني يبيح لها القيام بمهمتها، ويمكنها اعتماد قواعد لحل النزاعات من ابتداعها أو قواعد دولية أو نصوص قانونية.

9- دعوة المشرع العراقي الى إيراد تنظيم قانوني لمرحلة المفاوضات اثناء فترة تنفيذ العقد باعتبارها وسيلة ودية لحل النزاع، من خلال إعادة صياغة الفقرة الخامسة من المادة 27 من قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 المعدل، بحيث تعطي الأولوية في حل النزاع الى مايتفق عليه طرفي العقد، ايضا الإشارة بشكل صريح الى التفاوض كوسيلة لحل النزاع وتحديد فترة زمنية للتفاوض، بانتهائها يتم اللجوء الى الوسائل الأخرى، ايضا تضمين نصوص القانون المدني العراقي والقانون التجاري على الوسائل الودية لحل النزاع، وبذلك يمكن التخفيف عن كاهل القضاء في حل النزاعات.

الهوامش

- (1) د، شريف محمد غنام، اثر تغيير الظروف في عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2007، ص37.
- (2) د، بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، ط1، منشورات الحايبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص302.
- (3) د، احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي (مفاوضات العقود الدولية - القانون الواجب التطبيق)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص67.
- (4) د، رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009، ص315.
- (5) د، عبد الحكيم مصطفى عبد الرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، مكتبة النصر، جامعة القاهرة، 1991، ص103.
- (6) د، مراد محمود المواجدة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2010، ص407.
- (7) د، أحمد محمد الصاوي، تسوية المنازعات الناشئة عن العقود الدولية للبناء والتشييد (دراسة مقارنة)، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص274.
- (8) قانون الاستثمار المصري رقم 8 لسنة 1997، متاح على الموقع الالكتروني: www.almasryalyoum.com
- (9) قانون تشجيع الاستثمار الأردني رقم 16 لسنة 1995، متاح على الموقع الالكتروني: www.acc14arab.com
- (10) قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني رقم 1 لسنة 1998، متاح على الموقع الالكتروني: www.page.php.com
- (11) في الوقت الحاضر بدأت الكثير من العقود تأخذ هذا الشكل، والعقد المركب هو العقد الذي يتكون من مجموعة عمليات تعاقدية متميزة ومرتبطة ارتباطا وثيقا في نفس الوقت، وهذه العلاقات المركبة والمعقدة تؤدي الى إثارة مشاكل قانونية وعملية جديدة لم تكن معروفة سابقا على الساحة الدولية، ذلك لأن هذه العلاقات المتشابهة تحتوي على العديد من الجوانب المتداخلة التي تشكل في مجموعها وحدة متماسكة مثالها عقود مقاوله البناء واستشارات فنية وقانونية كل هذه العلاقات تتبلور في اطار وثيقة واحدة. أنظر د، أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص57.
- (12) نصوص الاتفاقية متاحة على الأنترنت على الموقع التالي: www.papers.com
- (13) نصوص الاتفاقية متاحة على الأنترنت على الموقع التالي: www.gcc.leagal.org
- (14) د، بشار محمد الأسعد، مصدر سابق، ص303.
- (15) حكم محكمة District Est du Texas لسنة 1979، أشار اليه د، شريف محمد غنام، مصدر سابق، ص87.

- (16) اشار اليه د، علي الانباري، اثر القانون الدولي العام في تطور عقود الامتيازات النفطية، دار الكتب والوثائق، بغداد، 2010، ص61.
- (17) د، محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدية (صورها واحكامها)، مجلة العلوم القانونية والاقتصاد، العدد الأول، 2005، ص146.
- (18) بشار محمود دودين ويحيى المحاسنة، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الأترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص90.
- (19) د، محمد أبراهيم أبو الهيجاء، التحكيم الإلكتروني (الوسائل الإلكترونية لفض المنازعات – الوساطة والتوفيق- التحكيم-المفاوضات المباشرة)، ط1، دار الثقافة، عمان، 2010، ص20.
- (20) د، خيري عبدالفتاح السيد البتانوني، فض المنازعات بالتحكيم الإلكتروني عبر وسائل الاتصال الإلكترونية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص65.
- (21) د، خيري عبدالفتاح السيد البتانوني، المصدر نفسه، ص66.
- (22) سلطان بن فراح رشيد السبيعي، تسوية المنازعات في الأوراق المالية، رسالة ماجستير، جامعة القاهرة، 2009، ص141.
- (23) د، أحمد أنوار ناجي، الوسائل البديلة لحل المنازعات، ج2، ص2، متاح على الانترنت وعلى الموقع التالي، <http://www.facebook.com/pewalink.php>.
- (24) د، خيري عبدالفتاح السيد البتانوني، الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص82.
- (29) د، حسن طالب موسى، قانون التجارة الدولية، دار الثقافة، عمان، 2008، ص241.
- (26) ا.م.د، رشيد عمارة الزبيدي، و م.م، دانا محمد صالح، استراتيجيات التفاوض الأوربية حول البرنامج النووي الإيراني، مجلة القادسية للقانون والعلوم السياسية، المجلد الثاني، العدد الثاني، 2009، ص3.
- (27) د، أحمد عبدالكريم سلامة، الأصول المنهجية لأعداد البحوث العلمية، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص36.
- (28) د، محمد العامري، بحث مقدم الى وزارة العمل الإماراتية، ص7، منشور على الأترنت على الموقع التالي: www.sst5.com.
- (29) د، أحمد عبدالكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مصدر سابق، ص71.
- (30) د، رشيد عمارة الزبيدي، مصدر سابق، ص4.
- (31) د، محمد بدر الدين مصطفى، مفهوم استراتيجية التشدد في المفاوضات السياسية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1991، ص224.
- (32) د، حياة محمد محمد، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2004، ص44.
- (33) د، حسن علي كاظم، تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التجارة الدولية، محاضرات القيت على طلبة الماجستير، جامعة كربلاء، كلية القانون، 2011، ص13.
- (34) د، حياة محمد محمد، مصدر سابق، ص47.
- (35) د، ربحي عبدالقادر موسى الجديلي، إدارة المفاوضات، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية الإدارة والاقتصاد، 2010، ص47. بحث منشور على الأترنت على الموقع التالي: www.ao.academy.org.

- (36)د، سامح عبدالمطلب عامر و د، علاء محمد سيد قنديل، و د، نبيه محمد محمد الصعيدي، إدارة التفاوض، دار الفكر، الأردن، 2010، ص30.
- (37)ربحي عبدالقادر موسى الجديلي، مصدر سابق، ص56.
- (38) د، محسن احمد الخضير، مبادئ التفاوض، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص79.
- (39)ربحي عبدالقادر موسى الجديلي، مصدر سابق، ص66.
- (40)د، محسن أحمد الخضير، مصدر سابق، ص82.
- (41)د، محمد قدرى حسن، مبادئ التفاوض، ط1، اثناء، الأردن، 2010، ص183.
- (42)د، يوسف عبدالهادي الاكياتي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، ص18.
- (43)د، محسن أحمد الخضير، مصدر سابق، ص160.
- (44)د، أحمد عبدالكريم سلامة، مصدر سابق، ص76.
- (45)د، حياة محمد محمد، مصدر سابق، ص46.
- (46)ربحي عبدالقادر موسى، مصدر سابق، ص82.
- (47)د، محمد قدرى حسن، مصدر سابق، ص255.
- (48)كاثرين لي، القواعد الجديدة في التفاوض الدولي، دار الفاروق، مصر، 2011، ص255.
- (49)د، عبد المطلب الهاشمي، مهارات التفاوض وكيفية اعداد العاملين في مجال العقود، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين، المجلد العاشر، العدد18، 2007، ص26.
- (50)د، عبد المطلب الهاشمي، المصدر نفسه، ص8.
- (51)د، محسن احمد الخضير، مصدر سابق، ص32.
- (52)د، أحمد عبدالكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مصدر سابق، ص83.
- (53)د، سامح عبدالمطلب عامر واخرون، مصدر سابق، ص39.
- (54)د، محمد قدرى حسن، مصدر سابق، ص232.
- (55)د، أسامة أحمد بدر، ضمان مخاطر المنتجات الطبية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص484.
- (56)د، هادي مسلم يونس، التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، 2009، ص313.
- (57)د، حمزة أحمد حداد، العقود النموذجية في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1975، ص368.
- (58)د، خالد جمال احمد، الالتزام بالأعلام قبل التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1938، ص83. د، نبيل ابراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص15. د، محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005، ص17.
- (59)د، سعيد سعد عبدالسلام، الالتزام بالإفصاح في العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ص19، 2000. د، محمد موسى زهرة، الحماية المدنية للتجارة الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص172.
- (60)حمزة احمد حداد، مصدر سابق، ص369.
- (61)حياة محمد محمد، مصدر سابق، ص362.

- (62) الجريدة الرسمية، العدد 18، 9 مايو، 1996، ص144. أشار إليه د، شريف محمد غنام، مصدر سابق، ص16.
- (63) وبنفس المصطلحات تنص المادة(171) والمتعلقة بالصك من نفس القانون.
- (64) محمد شكري سرور، موجز احكام عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لسنة1980، مجلة الحقوق الكويتية، العدد الثالث، 1994، ص160.
- (65) اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980 متاحة على الانترنت باللغة الانكليزية على الموقع الآتي: www.uncitral.org.
- (66) د، محسن شفيق، اتفاقية لاهاي 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية (دراسة في قانون التجارة الدولية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1973، ص203.
- (67) انشأت هذه الهيئة بقرار من الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها الحادية والعشرين في 17 ديسمبر 1966 بغرض تنسيق وتوحيد قانون التجارة الدولية، وذلك بعد أن ناقشت الجمعية العامة التقرير الذي اعدته الأمانة العامة بالاستعانة بأحد كبار اساتذة قانون التجارة الدولية وهو الفقيه schmitthof، وراي لجنة خاصة قامت بتشكيلها من خمسة اشخاص وبملاحظات بعض المنظمات الدولية التي طلب منها الرأي، ويرجع الفضل الى حكومة المجر في جذب الانتباه لأهمية توحيد احكام قانون التجارة الدولية بعد أن لوحظ كثرة عدد المنظمات الدولية التي تعمل في هذا الميدان، وانعدام التعاون والتنسيق فيما بينها، حيث طرحت حكومة المجر في الجمعية العامة لهيئة الأمم المتحدة في دورتها العشرين هذا الموضوع، واقترحت ضرورة توجيه جهود الأمم المتحدة نحو توحيد احكام قانون التجارة الدولية، وبعد أن ناقشت الجمعية العامة هذا الاقتراح احوالت الموضوع الى الامانة العامة لأعداد تقرير في هذا الشأن، وقدم هذا التقرير في الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها التالية، وهي الحادية والعشرين وبعد مناقشة الموضوع اتخذت الجمعية العامة القرار رقم2205بأنشاء لجنة الامم المتحدة لقانون التجارة الدولي(اليونسترال)، للعمل على تطوير وتنسيق وتوحيد احكام قانون التجارة الدولية.
- (68) د، سمحة القليوبي، المنظمات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص11.
- (69) قرار تحكيم غرفة التجارة الدولية رقم 2478، غير منشور، اشار اليه د، صفاء تقي العيساوي، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة الدولية، دار الكتب والوثائق، بغداد، 2012، ص70.
- (70) د، شريف محمد غنام، مصدر سابق، ص47.
- (71) د، صفاء تقي العيساوي، مصدر سابق، ص339.
- (72) حياة محمد محمد، مصدر سابق، ص267.
- (73) د، نزمين محمد محمود الصبح، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 2003، ص545.
- (74) د، احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مصدر سابق، ص42.
- (75) د، احمد عبد الكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات(المفاوضات - الوساطة - التوفيق - الصلح)بديلا عن المعتزك السياسي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013، ص57.

- (76)د، رمضان علي عبدالكريم دسوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الاجنبية المباشرة وتسوية المنازعات الخاصة بها، اطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2009، ص179.
- (77)د، مصطفى محمد الجمال، مصادر الالتزام، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1999، ص326.
- (78)د، حسام الدين كامل الاهواني، مصدر سابق، ص392.
- (79)د، رمضان علي عبدالكريم دسوقي عامر، مصدر سابق، ص179.
- (80)د، محمد حسين عبدالعال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية (دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص135.
- (81)د، محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص12.
- (82)د، شريف محمد غنام، مصدر سابق، ص388.
- (83)د، أبو العلا النمر، مصدر سابق، ص55.
- (84)د، محمد حسام محمود، النظرية العامة للالتزام، ج1، القصر للطباعة والنشر، القاهرة، 2007، ص34.
- (85)CABAS(F.), les clause de Hardship, These 3eme cycle, Montpellier, 1, 1981, p.96.

المصادر

المصادر العربية

أولاً- الكتب :

- 1- د. أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.
- 2- د. احمد عبد الكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات(المفاوضات- الوساطة- التوفيق- الصلح)بديلا عن المعتك السياسي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.
- 3- د. احمد عبد الكريم سلامة، قانونالعقد الدولي (مفاوضاتالعقودالدولية –القانونالواجبالتطبيق)، دارالنهضةالعربية، القاهرة، 2000.
- 4- د.أحمد عبد الكريم سلامة، الأصول المنهجية لأعداد البحوث العلمية، ط1، دارالنهضة العربية، القاهرة، 1997.
- 5- د.أحمد محمد الصاوي، تسوية المنازعات الناشئة عنالعقودالدولية للبناء والتشييد(دراسة مقارنة)، ط1، دارالنهضةالعربية، القاهرة، 2012.
- 6- د. أسامة أحمد بدر، ضمان مخاطر المنتجات الطبية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.
- 7- د.بشار محمد الأسعد، عقود الاستثمار في العلاقات الدولية الخاصة، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
- 8- د. بشار محمود دودين ويحيى المحاسنة، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الأنترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010
- 9- د. حسام الدين كامل الاهواني، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، ج1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
- 10- د. خالد جمال احمد، الألتزام بالأعلام قبل التعاقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1938.

- 11- د.خيرعبدالفتاح السيد البتانوني، الوساطة كوسيلة بديلة لفض المنازعات المدنية والتجارية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.
- 12- د.خيرعبدالفتاح السيد البتانوني، فض المنازعات بالتحكيم الإلكتروني عبر وسائل الاتصال الإلكترونية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.
- 13- د.رجب كريم عبداللاه، التفاوض على العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 2009.
- 14- د.سامح عبد المطلب عامر ود، علاء محمد سيد قنديل، ود، نبيه محمد محمد الصعيدي، إدارة التفاوض، دار الفكر، الأردن، 2010.
- 15- د.سعيد سعد عبد السلام، الالتزام بالإفصاح في العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
- 16- د.سميحة القليوبي، المنظمات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.
- 17- د.شريف محمد غنام، اثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2007.
- 18- د.صفاء تقيا العيساوي، القوة القاهرة واثرها في عقود التجارة الدولية، دار الكتب والنشر، بغداد، 2012.
- 19- د.عبد الحكيم مصطفى عبدالرحمن، عقود التنمية الاقتصادية في القانون الدولي الخاص، مكتبة النصر، جامعة القاهرة، 1991.
- 20- د.علي الانباري، اثر القانون الدولي العام في تطور عقود الامتيازات النفطية، دار الكتب والنشر، بغداد، 2010.
- 21- كاثرين لي، القواعد الجديدة في التفاوض الدولي، دار الفاروق، مصر، 2011.
- 22- د.مراد محمود المواجهة، المسؤولية المدنية في عقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2010.

- 23- د. محمد ابراهيم ابو الهيجاء، التحكم الإلكتروني(الوسائل الإلكترونية لفض المنازعات- الوساطة والتوفيق- التحكم- المفاوضات المباشرة)، ط1، دار الثقافة، عمان، 2010.
- 24- د. محمد الموسيقى زهرة، الحماية المدنية للتجارة الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
- 25- د. محمد بدر الدين مصطفى، مفهوم استراتيجية التشدد في المفاوضات السياسية، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، 1991.
- 26- د. محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.
- 27- د. محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.
- 28- د. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية (دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
- 29- د. محمد قدرى حسن، مبادئ التفاوض، ط1، اثناء، الأردن، 2010.
- 30- د. محسن احمد الخضيرى، مبادئ التفاوض، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
- 31- د. محسن شفيق، اتفاقية لاهاي 1964 بشأن البيع الدولي للمنقولات المادية (دراسة في قانون التجارة الدولية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1973.
- 32- د. مصطفى محمد الجمال، مصادر الالتزام، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1999.
- 33- د. نبيل ابراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.

34- د. هادي مسلم يونس، التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، 2009.

ثانياً- الرسائل والأطاريح:

1- حمزة أحمد حداد، العقود النموذجية في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، 1975.

2- حياة محمد محمد، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2004.

3- رمضان علي عبد الكريم سدوقي عامر، الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتسوية المنازعات الخاصة بها، أطروحة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحق وق، 2009.

4- سلطان بنفرح رشيد السبيعي، تسوية المنازعات نظرياً وأوراقاً مالية، رسالة ماجستير، جامعة القاهرة، 2009.

5- نرمين محمد محمود الصبح، مبدأ العقد شرعية المتعاقدين والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، اطروحة دكتوراه، جامعة عين شمس، كلية الحقوق، 2003.

6- يوسف عبد الهادي الأكياني، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الزقازيق.

ثالثاً- البحوث والدوريات.

1- د. رشيد عمارة الزيدي، ودانا محمد صالح، استراتيجيات التفاوض الأوربية حول البرنامج النووي الإيراني، مجلة القادسية للقانون والعلوم السياسية، المجلد الثاني، العدد الثاني، 2009.

2- د. حسن علي كاظم، تسوية المنازعات الناشئة عن عقود التجارة الدولية، محاضرات القيت على طلبة الماجستير، جامعة كربلاء، كلية القانون، 2011.

3- د. عبد المطلب الهاشمي، مهارات التفاوض وكيفية اعداد العاملين في مجال العقود، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهرين، المجلد العاشر، العدد18، 2007.

4- محمد شكري سرور، موجز احكام عقد البيع الدولي للبضائع وفقا لاتفاقية فيينا لسنة 1980، مجلة الحقوق الكويتية، العدد الثالث، 1994.

5- د. محمد ابوزيد، المفاوضات في الإطار التعاقدية(صورها واحكامها)، مجلة العلوم القانونية والاقتصاد، العدد الأول، 2005.

رابعاً- القوانين والاتفاقيات :

- 1- قانون الاستثمار العراقي رقم 13 لسنة 2006 المعدل.
- 2- قانون الاستثمار المصري رقم 8 لسنة 1997.
- 3- قانون تشجيع الاستثمار الأردني رقم 16 لسنة 1995.
- 4- قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني رقم 1 لسنة 1998.
- 5- اتفاقية الأمم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980.
- 6- مبادئ اليونيدروا(undroit) الخاصة بالعقود التجارية الدولية، التي وضعها معهد توحيد القانون الخاص في روما لسنة 1994.
- 7- اتفاقية الامم المتحدة للبيع الدولي للبضائع فيينا 1980 .

خامساً- المصادر الأجنبية:

1-CABAS(F.), les clause de Hardship, These 3eme cycle, Montpellier, 1,1981. □

سادساً- مواقع الأنترنت:

1- د، أحمد أنوار ناجي، الوسائل البديلة لحل المنازعات، ج2، ص2، الموقع الإلكتروني:
تروني:

<http://www.facebook.com/pewalink.php>.

2- محمد العامري، بحث مقدم الى وزارة العمل الإماراتية، ص7، منشور على الأنترنت على الموقع التالي:

www.sst5.com

3- ربحي عبد القادر موسى الجديلي، إدارة المفاوضات، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، كلية الإدارة والاقتصاد، 2010، بحث منشور على الأنترنت على الموقع التالي:

www.ao.academy.org