

**المحاضرة رقم 02 : الإعداد للمفاوضات
وخطابات النوايا :
ماهية خطاب النوايا (النشأة + التعريف
+ الأهداف + الأنواع) :**

تمهيد :

سننظر من خلال هذه المحاضرة إلى النظام القانوني لمفاوضات العقد الدولي ، وستقتصر الدراسة فيها فقط على الإعداد للمفاوضات وخطابات النوايا ، الذي سنوضح فيه بداية ماهية خطاب النوايا من حيث نشأته ، تعريفه ، أهدافه وأنواعه ، أما محور القيمة القانونية لخطاب النوايا سيكون محل دراسة بحول الله تعالى في المحاضرة الموالية .

فماذا نقصد بـخطاب النوايا ؟

جدير بالذكر أن مبدأ حرية التعاقد أو رفضه يعطي للمتفاوض مجالاً واسعاً للتفاوض دون أن يرتبط بشكل تعاقدي ملزم ، بل وله قطع المفاوضات في أي وقت لكن التطورات التي شهدتها المعاملات الدولية دفعت بأطراف هذه المعاملات إلى إرساء قواعد وتطبيقات تحكم بدء وسير وإنهاء مفاوضات العقود الدولية ، والبحث عن وسيلة تتضمن دعوة الطرف الآخر إلى البدء في المفاوضات حول العقد الذي سيبرم مستقبلاً ، مع الحرص والتأكيد على مواصلة التفاوض والإلتزام بحسن النية في التعامل ، دون إلتزام عقدي . أهم هذه الوسائل رسائل النوايا أو خطابات النوايا .

لهذه الوسيلة تسميات عديدة رسائل النوايا ، الإتفاق المرحلي، الإتفاق المبدئي ، مذكرة التفاهم ، إتفاقيات الشرف وبروتوكول إتفاق¹ ، مذكرات أساسيات الإتفاق ، خطاب النوايا، خطاب التفاهم².

1/ نشأة خطاب النوايا :

نشأ أول الأمر في القوانين الأنجلوساكسونية تحت تأثير مقتضيات التجارة الدولية، وما تستلزمه هذه التجارة من ضرورة توفير الثقة وحسن النية ، والسرعة في المعاملات التجارية الدولية، بعد ذلك إنتشرت الفكرة في البلدان ذات الشرائع اللاتينية بدء من فرنسا، ولذات الأسباب سألقة الذكر .

حيث أصبح من مهمة القضاء والفقهاء في الدول الأوروبية البحث عن حلول تستخلص من المبادئ العامة في النظام القانوني ، تتلاءم مع محتوى ، خطاب النوايا أو رسائل النية والأغراض المتعددة التي تستخدم فيها .

رسائل النية ظهرت بداية في فكرة المستندات قبل التعاقدية التي تبرز في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد ، حيث لا تشمل خطابات النوايا في هذه المرحلة سوى التأكيد على حسن النية التعاقدية ، وتأكيد نية الجهة المتعاقدة في إنجاح العملية التعاقدية ، ومن هذا المنطلق ظهر خطاب النوايا لتسهيل التعامل في المعاملات الدولية، وهذا يعكس رغبة رجال الأعمال في التعامل بأداة سهلة تحقق الهدف ، مع التأكيد على إنعدام أي مسؤولية تعاقدية بين الطرفين المتفاوضين بإضافة عبارة (وثيقة ليست من طبيعة عقدية) .

بالتالي خطاب النوايا يسعى لبعث الطمأنينة في نفس الطرف المتلقي لها ، بمعنى أن مرسلها جاد في التعامل ويرغب في التعاقد على إنجاز العقد ، وهذا ما يشجع التعاملات الدولية وينمي الإستثمارات الدولية³.

2/ تعريف خطاب النوايا :

واجه الفقه صعوبات كثيرة لوضع تعريف محدد وجامع لخطاب النوايا، فإختلفت التعاريف باختلاف وجهات النظر، وهذا عائد بطبيعة الحال لإختلاف أشكال الخطاب وتعدد أنواعه من جهة، وتغطيته لمواضيع وحالات مختلفة من جهة أخرى ، من هذا المنطلق تم تعريف خطاب النوايا على أنه "وثيقة مكتوبة قبل العقد النهائي تعكس الإتفاقات أو الفهم المبدئي لطرف أو أكثر من أطراف التعاقد التجاري بغية الدخول في عقد مستقبلي " .

أو هو " كل إتفاق مبدئي يتم التوصل إليه قبل إبرام العقد النهائي ، ويتعلق بتنظيم عملية التفاوض، وهؤلاء يحبذون تسمية خطابات النوايا بإتفاقات التفاوض، أو إتفاقات المبادئ" ⁴ .

أو هو " مستند يتم تحريره في المرحلة قبل التعاقدية ، ويحتوي على الإتفاقات الأولية ، والأمور المشتركة بين أطراف عقد سوف يبرم في المستقبل " ⁵ .

ويرى جانب فقهي آخر أن خطاب النوايا هو " مستند مكتوب يوجه من طرف يرغب في التعاقد على أمر معين إلى الطرف الآخر يعرب فيه عن رغبته تلك ، وي طرح فيه الخطوط العريضة للعقد المستقبلي المزمع إبرامه ويدعوه إلى التفاوض والدخول إلى محادثات حولها " ، وحسب هذا الجانب الفقهي أن خطاب النوايا يجب أن يعرف بما يتفق مع مسماه، لأن :

- أي مستند لا ينطوي في أصله في إبداء الرغبة في التعاقد ،
- لا يتضمن بيانا للنقاط الرئيسية والخطوط العريضة للعملية التعاقدية المستقبلية،
- لا يشتمل على دعوة الطرف الآخر للإلتقاء والجلوس سويا للتفاوض حولها،

لا يعتبر خطابا للنوايا ، بل يعد مستندا آخر يجب أن يسمى بإسمه ، وإن كانت الواقع العملي يشير إلى أن الأطراف المتفاوضة تعقد أحيانا الإتفاقيات المرحلية والإتفاق المبدئي بالتفاوض تحت مسمى خطابات النوايا ، بالرغم من أن هذه الإتفاقيات تناسبها أكثر تسمية إتفاق التفاوض حسب الفقه ، لذا يفترض ضبط المصطلحات بما يتوافق مع المعنى لتميز خطاب النوايا عن غيره ⁶ .

3/ الهدف من خطاب النوايا :

ينطوي هذا الأخير على جملة من الأهداف ، نذكر منها :

أ/ خطاب النوايا وسيلة لإعلان الرغبة المبدئية في الدخول في التفاوض :

أي إعلان الرغبة في الدخول إلى محادثات بشأن العقد المراد إبرامه، ولا يعني كونه مبدئيا خلوه من بعض المسائل الخاصة المتعلقة بنوع العملية التعاقدية، موضوعها ، الثمن ، أو وضع إطار مستقبلي يرتبط بتنظيم المفاوضات ذاتها من حيث التاريخ المرتقب لإبرام العقد، مكان تسليم محل العقد ، أو وقت إنجاز الأعمال المتفق عليها ، اللغة ، فريق التفاوض ... إلخ ، فهذا يعد أمرا جوهريا لربح الوقت وعدم إضاعته .

ب/ خطاب النوايا وسيلة لتحديد الشروط العامة للعقود المزمع إبرامها في

المستقبل :

حيث يعد وسيلة لوضع الشروط العامة ، وذلك في الفروض التي تتكرر فيها المعاملات بين الطرفين ، كما في عقود التوريد والإئتمان مثلا ، بحيث تترسخ القواعد العامة لأي عقد يبرم مستقبلا بينهما ، فلا تنصب المفاوضات الخاصة لكل عقد على حدى إلا على الشروط الخاصة والمسائل التفصيلية النوعية دون الشروط العامة ، وهو ما يحقق للطرفين اقتصاد في الوقت واقتصاد في النفقة.

ج/ خطاب النوايا وسيلة لإظهار النية الحقيقية للطرفين وجديتهما :

بمعنى إظهار النية الجادة في التعامل وحقيقة الرغبة في التعاقد ، لأن هذا عامل هام لإتمام التعاقد وطمأنة الأطراف .

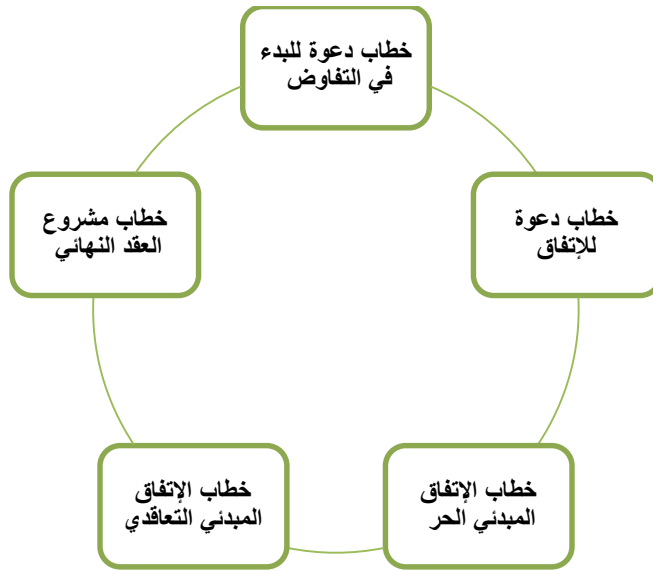
د/ خطاب النوايا وسيلة للإستعلام والإستفسار :

بحيث تقتصر خطابات النوايا أحيانا على مجرد طلب المعلومة أو الرد على إستفسار معين بشأن العملية التعاقدية لإظهار الإهتمام بالمشروع ، دون أن يعبر عن أي نية للإلتزام بالدخول في المفاوضات التعاقدية .

هذا فيما يتعلق بأهداف خطاب النوايا ، وللإشارة فإن هذا الأخير في العادة يكون مكتوبا على دعامة ورقية ، إلا أنه مع تطور وسائل الإتصال الحديثة ليس هناك مانع أن يكون بأسلوب إلكتروني حديث كالبريد الإلكتروني وغير ذلك من هذه التقنيات⁷ ، وهو ما يعرف بخطاب النوايا الإلكتروني⁸ .

4/ أنواع خطاب النوايا :

تتعدد أنواع خطاب النوايا بتعدد أهداف هذا الأخير والغاية المرجوة منه ، وعموما يمكن حصرها فيما يلي :



مخطط يوضح أنواع خطاب النوايا، المرجع : يسري عوض عبد الله ، العقود التجارية الدولية ، مفاوضاتها – إبرامها – تنفيذها ، دراسة تحليلية على ضوء نظرية العقد في التشريع الإسلامي ، ص 149 / 151 .

أ/ خطاب دعوة البدء في التفاوض :

وهو خطاب يوجه لطرف آخر يتضمن نية مصدره عن رغبته في التعامل معه ، محددًا به العناصر الرئيسية المقترحة، ويدعوه لوضع إطار عملية التفاوض وإتفاقات بشأنه، مثل تحديد مدة التفاوض ومكانه⁹ .

ب/ خطاب دعوة الإتفاق :

يقوم هنا الموجب بدعوة الطرف الآخر للقيام بإتفاق تفاوض، ويدعوه إلى وضع إطار لعملية التفاوض وفقا لأسس وعناصر محددة .

يتضمن هذا النوع في الغالب وقت بدء المفاوضات، المدة الزمنية لها ، الدراسات التي يقوم بها كل طرف فيما يتعلق بمختلف الجوانب الفنية والمالية والتنفيذية للعملية التعاقدية ، وقد يستوجب هذا النوع شرط الحفاظ على سرية المعلومات التي يتحصل عليها كل طرف خلال التفاوض.

ج/ خطاب الإتفاق المبدئي الحر :

هو الخطاب الذي يصدره أحد المتفاوضين بعد قطع شوط كبير في المفاوضات ، يوضح فيه الرضا بما توصلت إليه المفاوضات ، وهذا الخطاب يتضمن عادة الشرط المشهور ، ومقتضاه الإلتزام بالأمر والأشياء الأساسية التي إرتضاها محرر الخطاب معلق على النص عليه في العقد النهائي وبعد توقيعه من الأطراف .

د/ خطاب الإتفاق المبدئي التعاقدية :

هنا يتم النص صراحة على أن الأطراف توصلوا إلى الإتفاق على بعض النقاط الأساسية والجزئية ، ولكن يحرص الأطراف على النص على أن الإتفاق غير ملزم للطرفين إلا بعد توقيع العقد النهائي ، وهذا النوع من الخطابات يقابل بكثرة في مجال مفاوضات نقل التكنولوجيا وحقوق المعرف الفنية ، ويلاحظ هنا وجود إتفاق تعاقدية حقيقي على تلك الإلتزامات، حيث أن مخالفتها ترتب مسؤولية تعاقدية .

ه/ خطاب مشروع العقد النهائي :

وهو الخطاب الذي يشير إلى أن مرحلة المفاوضات تمخضت عن تصور لمشروع العقد وأن الإتفاق تم التوصل إليه ، ولكن تنفيذ العقد يعتمد على إستيفاء بعض الشروط أو حدوث أمر معين ، كالمعرفة الفنية أو إستيراط الحصول على تسهيل إنتماني أو قرض

معين والحصول على التراخيص اللازمة، ويطلق على هذا النوع الإتفاقيات المرحلية أو الجزئية¹⁰.

على سبيل المثال هنا أن توجه إحدى الوزارات رسالة إلى إحدى شركات الأشغال العمومية ، تخبرها فيها بتمام رسو المناقصة عليها، وفقا للمواصفات التي تضمنتها وثائق المناقصة ، والشروط التي تضمنها العرض المقدم ، وتنتهي الرسالة بأن تطلب من الشركة بأن تعيد لها الرسالة في حدود (15) يوم موقع عليه بالقبول دون تحفظ ، ويتضح من هذه الرسالة أن الأمر يتعلق بقبول دون تحفظ لعرض سابق على نحو يعتبر معه العقد منعقدا بهذا القبول ، دون حاجة إلى أي إجراء لاحق، وقد يؤكد موقع الرسالة موافقته على الإيجاب، ثم يضيف بأنه طلب من مهندس الإستشاري الإتصال بالطرف الآخر لإعداد الوثائق النهائية للعقد المزمع إبرامه ، وهنا الأمر يتعلق بقبول للإيجاب ينعقد به العقد دون إنتظار لإعداد الوثائق النهائية المشار إليها في الرسالة ، ذلك أن الإشارة إلى الوثائق في رسائل النوايا أو خطاب النوايا لا أثر لها على إنعقاد العقد النهائي ما لم يكن هناك إتفاق صريح وواضح بين الطرفين يقضي بخلاف ذلك¹¹.

الهوامش :

¹ علي أحمد صالح ، المفاوضات في العقود التجارية الدولية ، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الدولي العام ، جامعة يوسف بن خدة ، كلية الحقوق بن عكنون ، الجزائر ن د.ت.م ، ص 144 إلى 145 .

² يسري عوض عبد الله ، العقود التجارية الدولية ، مفاوضاتها – إبرامها – تنفيذها ، دراسة تحليلية على ضوء نظرية العقد في التشريع الإسلامي ، إصدارات مكتب اليسري للمحاماة والإستشارات ، الخرطوم – شارع الزبير باشا تقاطع شارع عطيرة ، د.س.ن ، ص 145 .

³ علي أحمد صالح ، المرجع السابق ، ص 146 إلى 147 .

⁴ يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 146 .

⁵ أحمد علي صالح ، المرجع السابق ، ص 147 .

⁶ يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 146 إلى 147 .

⁷ نفس المرجع ، ص 147 .

⁸ خالد ممدوح إبراهيم ، إبرام العقد الإلكتروني – دراسة مقارنة - ، ط 2 ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2011 ، ص 274 إلى 291 .

- ⁹ نفس المرجع ، ص 277 .
¹⁰ يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 149 إلى 151 .
أحمد علي صالح ، المرجع السابق ، ص 152 .