

المحاضرة رقم 03 : القيمة القانونية لخطاب النوايا :

تمهيد :

سبق الإشارة في المحاضرة السابقة إلى أنه وإن اختلفت المذاهب الفقهية في ضبط مفهوم محدد لمصطلح " خطاب النوايا " إلا أن نقطة الالتقاء بينهم كانت في إعتبار هذا الأخير وثيقة أو مستند محرر من طرف أحد الأطراف المعنية بالعملية التعاقدية ، وهو عمل إرادي إنفرادي أساسي، وتبادلي ضمني بعد وصوله إلى الطرف الآخر ¹.

ومع ذلك تختلف المذاهب الفقهية أيضا في تحديد القيمة القانونية لخطاب النوايا ، وهذا راجع بطبيعة الحال لتعدد صور هذا الأخير كما أشرنا سابقا ، إلى جانب تنوع أساليب صياغته ، والألفاظ والعبارات التي يتضمنها .

من هذا المنطلق إعتبر جانب فقهي خطاب النوايا *نوعا طبيعيا عقديا* ، وإعتبره البعض الآخر *نوعا طبيعيا شبه عقديا* ، في حين يرى رأي ثالث أن الإخلال ببنود خطاب النوايا يوجب *المسؤولية التقصيرية* ².

لطبيعة خطاب النوايا علاقة وطيدة بصياغة هذا الأخير ، أي أن للصياغة أثر على تحديد القيمة القانونية له ، ولأنه في الغالب لا تتم صياغته من طرف رجال القانون ، حيث يقوم بذلك مسؤولي التنفيذ في المشاريع الإقتصادية من مهندسين وتجاريين بمنأى عن أهل الإختصاص في القانون، فإنهم يقعون فريسة للغموض والتناقض نتيجة عدم إدراك المفهوم القانوني لما يستخدمونه من ألفاظ ومصطلحات قانونية ، وبالتالي يلقي عبء ثقل على عاتق رجال القانون في سبيل التعرف على الطبيعة القانونية التي تكمن وراء هذا الخطاب ، بل إن ترك صياغة مستندات خطابات النوايا لغير المتخصصين يمكن أن يكلف كثيرا

أطراف العقد الذين لا يرغبون بالإلتزام بالتزامات معينة لمجرد تحرير خطاب النوايا، خاصة وأنه يعتبر وسيلة لإثبات الإتفاقات الأولية التي يمكن أن تنسى أو تغفل في المعاملات المعقدة³.

بالتالي وبحكم أن صياغة العقد هي التجسيد المادي لما إنتهت إليه المفاوضات ، فإنه يفترض فيها أن تكون :

- صياغة صحيحة بمعنى يعبر خطاب النوايا بدقة عما تم الإتفاق عليه خلال المفاوضات .
- يستحسن أن يتضمن الخطاب تحديدا واضحا لا غموض فيه للموضوع المراد الإتفاق عليه من قبل الأطراف ، والهدف المراد تحقيقه من الموضوع .
- أن يكتب خطاب النوايا بلغة سليمة لا غموض فيها ، ويجب الحرص على عدم إستخدام أي عبارة تفيد الإلتزام ، مثل (يوافق ، يقبل ، يرتضي ... إلخ) ، بحيث يستحب اللجوء إلى ألفاظ أخرى مثل (يقدر الطرف ، يبدو ملائما ... إلخ) .
- أن يكون خطاب النوايا في صيغة خطاب مختصر مقتضب وغير رسمي .
- يجب أن تخلو صياغة خطاب النوايا من كل غموض أو عدم دقة ، أو إستخدام ألفاظ مطاطة ليس لها مفهوم قانوني محدد يمكن أن يدع مجالا للشك أو التفسيرات أو التأويلات المتضاربة ، سواء من طرف الجهات المتفاوضة أو من طرف الجهات القضائية التي تنظر النزاع حال قيامه .

لذا يتعين على القائمين على صياغة هذا النوع من المستندات الحرص التام والتأكيد الصريح الذي لا يدع مجالا للشك ، والذي لا يحتمل أي لبس أو غموض على نفي الطبيعة التعاقدية الملزمة لخطاب النوايا ، وهذا يستدعي الإستعانة بعناصر قانونية مدربة لها الخبرة في التفاوض وصياغة المستندات والمحركات والوثائق ذات الصلة بالعقود الدولية

4

عموما يمكن القول أن الإختلاف الفقهي أو المذهبي حول طبيعة خطاب النوايا أو قيمته القانونية تجلى من خلال مذاهب ثلاث :

1/ المذهب الفرنسي (المدرسة الفرنسية) :

لقد إستقر هذا المذهب على أنه ليس لخطاب النوايا أية قوة إلزامية أو طابع تعاقدي ، وهو ذات المذهب الذي تبناه القانون المصري⁵ ، وبالتالي لا يرتب مسؤولية عقدية لمصدره أو متلقيه ، إلا أنه ليس هناك ما يمنع الأطراف المتفاوضة من الإتفاق على بعض النقاط الخاصة بالعقد النهائي في خطاب النوايا ، فإذا وقع هذا النوع من الإتفاق قامت المسؤولية العقدية عند الإخلال بما تم الإتفاق عليه .

لذا يفترض دائما الرجوع إلى مضمون الخطاب نفسه والبحث في الإرادة الحقيقية لمصدره ومتلقيه ، لأن تلك الإرادة تستطيع إنشاء إلتزام تعاقدي والدخول في دائرة المسؤولية العقدية ، كما يمكن أن تبقى حرة ، لا تفرض إلتزاما على صاحبها⁶.

في هذا الشأن قررت محكمة النقض الفرنسية إسباغ القوة الملزمة على محضر إجتماع تم الإتفاق فيه بين الأطراف المتفاوضة على إنشاء شركة وتم تعيين المسير والحصص .

قررت المحكمة بأن هذا المحضر يدل على أن نية الأطراف المتفاوضة قد إتجهت إلى تكوين وعد بإنشاء شركة، وإعتبرت بأن رفض أحد الأطراف إتمام الإجراءات ، من أجل إنشاء الشركة ، يعتبر إخلالا بإلتزام تعاقدي رغم أن الوثيقة (محضر إجتماع) لا تعتبر عقدا .

وفي قضية أخرى تتلخص وقائعها في أن شركتين (أ و ب) توصلتا إلى إتفاق مبدئي لشراء دار نشر معينة من صاحبها (ج) ، لكن هذا الأخير قام بالتفاوض مع شخص (د) ، ومكنه من الصفقة.

عندما عرض الأمر على المحكمة إرتأت بأن الإتفاق المبدئي المذكور يتضمن إرتباطا تعاقديا بمتابعة التفاوض بحسن نية ، وقررت أن (ج) أخل بإلتزاماته التعاقدية ، حين قطع المفاوضات دون مبرر ، لغرض التعاقد مع الغير ، بالرغم من وجود الإتفاق المذكور الذي رتب الإخلال به جزاء تعاقديا⁷.

2/ المذهب الإنجليزي (المدرسة الإنجليزية) :

الرأي السائد في هذه المدرسة أنه ليس لخطاب النوايا بحسب الأصل قيمة تعاقدية ، وبالتالي ليس له قوة ملزمة على أطرافه ، وبهذا يعتبر مجرد وعد وإتفاق شرف لا يصلح أن يرتب إلزاما تعاقديا على عاتق طرفيه في غير وجود إرادة صريحة لهما بذلك ، وبالتالي لا يكون ملزما ، ويتأكد عدم إلزام خطاب النوايا وتجرده من كل قيمة قانونية ، إذا إنطوى على عبارة أن إحترام ما ورد بالخطاب والإلتزام به معلق على توقيعه على شروط العقد النهائي ، حتى لو تضمن الخطاب في ذات الوقت النص على ضرورة تفاوض الأطراف بحسن نية .

من هذا المنطلق فإن القانون الإنجليزي لا يعرف فكرة عقد التفاوض الذي يلزم أطرافه بالتفاوض بحسن نية ، وفي حالة عدم الإستعداد إلى نية أطرافه في شأن مدى قوته الملزمة أو أثره من أسلوب صياغته فإن محاكم القانون العام في إنجلترا تميل إلى عدم إعتبره قابلا للتنفيذ⁸ .

ومن التطبيقات القضائية في هذا السياق القضية التي تتلخص وقائعها في أن إحدى الشركات الهندية أرسلت خطاب نوايا إلى شركة أخرى تخبرها فيها في رغبتها في التعاقد معها ، وأبلغتها ببدء الأعمال دون إنتظار ، وعلى إثر خلاف ثار بين الطرفين تم رفع الأمر إلى القضاء فقررت المحكمة المختصة أنه لم تنشئ خطاب النوايا الصادر من الطرف الأول ، أي إلتزام تعاقدية رغم بدء تنفيذ الأشغال من قبل الطرف الآخر⁹ .

3/ المذهب الأمريكي (المدرسة الأمريكية) :

المذهب الأمريكي قد يتفق مع المذهب الإنجليزي من ناحية عدم الإعتراف لخطاب النوايا بأية قيمة إلزامية ، إلا أنه لا مانع من الخروج عن هذا المبدأ والأخذ بنية أطراف التعاقد ، وأن للقاضي حرية تقدير قوة إلزام خطاب النوايا إعمالا للواجب العام بمراعاة حسن النية والتعامل بإنصاف بين طرفي التفاوض ، وهو مبدأ تفرضه المادة (1/203) من القانون التجاري الأمريكي الموحد ، والمادة (205) من تقنين العقود الأمريكي ، أما القانون الألماني فالأصل فيه أن خطاب النوايا غير ملزم ، إلا أنه يرتب المسؤولية القانونية

والتعويض أيضا إستنادا إلى نظرية الخطأ في تكوين العقد التي أساسها حسن النية، ويقترب القانون النمساوي من القانون الألماني¹⁰، كما أن ما ذهب إليه المذهب الأمريكي هو الأقرب إلى ما ذهب إليه الفقه الإسلامي بشأن التكيف الشرعي لخطاب النوايا¹¹.

ومن **التطبيقات القضائية** في هذا السياق ما طبقه القضاء الأمريكي في قضية تتلخص وقائعها في أن شركة (V.Pennzoil) قد إتفقت مع المساهمين الرئيسيين في شركة (Getty) ، بموجب مذكرة إتفاق (رسالة نية) ، بحيث تشتري شركة بنزويل أسهم شركة جيتي بسعر 100 دولار أمريكي للسهم الواحد .

وافقت شركة جيتي على الصفقة ، وجرت مفاوضات بين الطرفين في هذا الشأن ، توصل من خلالها الطرفين إلى رفع سعر السهم إلى 110 دولار، وحررا بذلك خطاب نوايا (مذكرة إتفاق) ، وتم التوقيع عليها من الطرفين ، وقد تضمن هذا الإتفاق شرط يتطلب إعتاد الإتفاق من مجلس إدارة شركة جيتي ، ومن ثم قام الطرفان بنشر إعلان عن إبرام إتفاق مبدئي (خطاب نوايا) ، متضمنا الإشارة إلى أن نفاذه يتوقف على توقيع العقد النهائي .

بينما كان محامي الطرفين عاكفين على صياغة العقد النهائي ، تدخلت شركة تكساسو (Texaco) في الصفقة ، وأجرت مفاوضات سرية وسريعة مع شركة جيتي ، من أجل شراء أسهمها ، بدلا من شركة بنزويل ، وعرضت مبلغ 128 دولار للسهم الواحد .

أسفرت هذه المفاوضات السرية بين شركة تكساسو وشركة جيتي ، عن توقيع مذكرة تفاهم بين الطرفين ، تضمنت الإتفاق على شراء شركة تكساسو لشركة جيتي بقيمة إجمالية للصفقة قدرها (10) مليارات دولار ، على أن تكون شركة تكساسو هي المسؤولة الوحيدة عن هذه الصفقة في مواجهة الغير .

قامت شركة بنزاويل برفع دعوى قضائية أمام محاكم تكساس لمطالبة شركة تكساسو، بتعويض قدره (10) مليار دولار ، إضافة إلى مليار دولار كجزاء لها على تحريضها شركة جيتي ، على الإخلال بالتزاماتها التعاقدية ، وكان الفصل في هذه القضية

يتوقف على تحديد القيمة القانونية لخطاب النوايا الموقعة بين شركة جيتي وشركة بنزاويل ، وقد إعتبرت المحكمة بصحة هذه الرسالة وفاعليتها ، وإعتبرت أن خطاب النوايا في هذه القضية يعد عقدا ملزما للجانبين ، وصدر حكم يلزم شركة تكساسو ، بتعويض شركة بنزاويل بمبلغ إجمالي قدره 11 مليار دولار عن إخلال شركة جيتي بالإتفاق التمهيدي (خطاب النوايا) ، التي تم إبرامها بينها وبين شركة بنزاويل¹².

ما أخذت به المذاهب سالفه الذكر يؤكد أنها تأخذ بفكرة الصياغة لتحديد القيمة القانونية لهذا الأخير ، لذلك فإن الصياغة الجيدة للخطاب التي تعكس إرادة الطرفين أو إرادة محررها وتراعي القانون الواجب التطبيق عليها لن تؤدي إلى حدوث نزاع حول تكييفها ، كما أنها ستسفر عن علاقة جيدة خالية من المنازعات مستقبلا ، وتركيز المذاهب الثلاث على صياغة خطاب النوايا يؤكد أثرها في تحديد طبيعته وقيمه وتكييفه القانوني

13

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 153 .
- 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 151 .
- 3 خالد ممدوح إبراهيم ، إبرام العقد الإلكتروني – دراسة مقارنة - ، ط 2 ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2011 ، ص 281 إلى 282 .
- 4 أحمد علي صالح ، المرجع السابق ، ص 153 إلى 155 .
- 5 خالد ممدوح إبراهيم ، المرجع السابق ، ص 283 .
- 6 أحمد علي صالح ، المرجع السابق ، ص 156 إلى 157 .
- 7 نفس المرجع ، ص 157 .

- 8 يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 153 .
- 9 علي أحمد صالح ، المرجع السابق ، ص 159 .
- 10 خالد ممدوح إبراهيم ، المرجع السابق ، ص 283 .
- 11 في سياق التكييف الشرعي لخطابات النوايا راجع يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 154 إلى 156 .
- 12 علي أحمد صالح ، المرجع السابق ، ص 157 إلى 158 .
- 13 يسري عوض عبد الله ، المرجع السابق ، ص 154 .