

المحاضرة رقم 10 : طبيعة المسؤولية الناشئة عن الإخلال بالالتزامات التفاوضية

تمهيد :

سبق الإشارة في المحاضرتين السابقتين إلى أن الدخول في المفاوضات يترتب عدة التزامات على الأطراف المتفاوضة ، منها ما هو أساسي ومنها ما هو تكميل أي فرعي ، يترتب على مخالفة هذه الالتزامات عموما مسؤولية قانونية . فما هي طبيعة هذه المسؤولية ؟

انقسم الفقه الدولي في تحديد الطبيعة القانونية للمسؤولية الناشئة عن الإخلال بالالتزامات التفاوضية في مرحلة ما قبل التعاقد إلى ثلاثة مذاهب، حيث يرى المذهب الأول أن الطبيعة القانونية للمسؤولية المدنية في مرحلة المفاوضات مسؤولية عقدية، ويرى المذهب الثاني أن المسؤولية مسؤولية تقصيرية، و الاتجاه الثالث يرى أنها مسؤولية موضوعية .

أولا : نظرية المسؤولية العقدية في مرحلة التفاوض :

تسمى نظرية المسؤولية العقدية في مرحلة التفاوض أيضا بنظرية الخطأ عند إبرام العقد ، ويرجع الفضل في صياغة هذه النظرية إلى الفقيه الألماني (Rudolf jhring) والذي قام بوضع نظريته هذه تأسيسا على نظرية الخطأ عند تكوين العقد" وعرفت هذه النظرية بمسميات أخرى هي نظرية الخطأ عند التعاقد ونظرية التقصير .

1/ مضمون النظرية : تتلخص هذه النظرية في أن كل شخص يقدم على التعاقد ويكون هو السبب في بطلانه ، بحيث يقيم مظهرا كاذبا يطمئن إليه المتعاقد الأخير، يلتزم بتعويض هذا الأخير بمقتضى العقد الباطل، أي أن مسؤوليته عن هذا الخطأ تكون مسؤولية عقدية، قوامها العقد الباطل نفسه .

وتترتب المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض على الخطأ الناتج عن إخلال أحد الأطراف بواجب اليقظة المفروضة عليه في هذه المرحلة على أساس عقدي، والخطأ لدى

أصحاب هذه النظرية يؤدي إلى تطبيق أحكام المسؤولية العقدية وقواعدها على المخل بالتزاماته، سواء ترتب عليه عدم انعقاد العقد أم أدى إلى بطلانه .

ويرى أهرنج أن الخطأ العقدي على الرغم من بطلان العقد أو عدم انعقاده يرتب حقا في المطالبة بالتعويض كعقد وليس كواقعة مادية، ويفترض أهرنج وجود عقد ضمان يقترن بكل محاولة لإبرام عقد بمقتضاه يتعهد كل طرف في هذه المحاولة بالأداء من جانبه ما يؤدي إلى إعاقة التعاقد أو بطلان العقد، ويستند عقد الضمان هنا إلى رضا ضمني متبادل بين الطرفين المتفاوضين، وبذلك فإن عدم إبرام العقد وبطلانه يعد إخلالا من جانب المتسبب في ذلك لهذا العقد الضمني بالضمان .

2/ أساس النظرية : الالتزام باليقظة عند التعاقد منعا من اضطراب المعاملات القانونية، كما يركز على حسن النية، أي أن أساس النظرية يكمن في انعدام الحرص من جانب المخل بالتزاماته التفاوضية ، وتتعهد المسؤولية استنادا إلى توفر خطأ بعقد مسؤولية من ينسب إليه عن التعويض لعدم تنفيذ الالتزامات أو لعدم إبرام العقد أو إبطاله .

3/ شروط قيام المسؤولية العقدية عند الإخلال بالالتزامات التفاوضية : تتحقق المسؤولية العقدية طبقا للقواعد العامة عند توافر أركان المسؤولية الثلاثة وهي : الخطأ العقدي، الضرر، والعلاقة السببية .

أ/ الخطأ العقدي : يتمثل الخطأ العقدي في مرحلة المفاوضات في عدم تنفيذ المتفاوض لالتزاماته المترتبة عليه بموجب اتفاق التفاوض، ويستوي في ذلك وفقا للقواعد العامة أن يكون عدم التنفيذ عن عمد أو عن إهمال أو أن يكون سببه مجهولا، كما يستوي أن يكون التنفيذ كليا أو جزئيا بل ويكفي أن يكون متأخرا أو معيبا، ولا يستطيع المتفاوض أن يدفع المسؤولية عنه إلا إذا أثبت أن الخطأ يرجع إلى سبب أجنبي لا يد له فيه. هذا ما كان بشأن القواعد العامة، أما في المسؤولية في مرحلة التفاوض وفقا لنظرية المسؤولية العقدية فإنه لا يعتد بالخطأ الراجع لسبب أجنبي للإعفاء من المسؤولية العقدية .

ب/ وقوع الضرر : يعتبر وقوع الضرر عنصرا أساسيا في قيام المسؤولية العقدية بصفة عامة، وبالتالي فإن المسؤولية في عقود التفاوض لا تتحقق ما لم يكن هناك ضرر قد لحق بالطرف الآخر بسبب إخلال المتفاوض بالتزاماته التفاوضية، فووقوع الخطأ العقدي لا يكفي وحده لقيام المسؤولية العقدية ، وإنما يجب أن يترتب على هذا الخطأ ضرر يصيب المتفاوض الآخر وإلا فلا مجال للمسؤولية، والضرر في مرحلة التفاوض قد يكون ضررا ماديا يتمثل في النفقات التي تكبدها في سبيل التفاوض على العقد الذي لم يتوصل الأطراف

إلى إبرامه، وكذلك في الوقت والفرص التي ضاعت عليه وخلافها من المسائل التي تقدر بالمال، كما يمكن أن يكون الضرر أدبيا ويتمثل في كل ما يمس المتفاوض في سمعته التجارية والشخصية .

ويجب أن تتوافر الشروط الثلاثة المطلوبة لوجوب التعويض وفقا للقواعد العامة وهو أن يكون الضرر محققا أو محقق الوقوع في المستقبل، وأن يكون الضرر مباشرا أي أن يكون نتيجة مباشرة للإخلال بالالتزامات التفاوضية للطرف الآخر، وهو يعتبر كذلك إذا لم يستطع المتفاوض الآخر دفعه ببذل الجهد المعقول، وأخيرا يجب أن يكون الضرر متوقعا أي أن يكون مما يمكن توقعه عادة وقت الاتفاق على الدخول في التفاوض .

ج/ علاقة السببية : ويجب لقيام المسؤولية العقدية في مرحلة التفاوض أن تتوافر علاقة السببية بين الخطأ الذي ارتكبه المخل بالتزاماته من الأطراف المتفاوضة والضرر الذي أصاب المتفاوض الآخر، وبهذا الشرط يستند أصحاب النظرية إلى أساس تقصيري إلى جانب الأساس العقدي للنظرية .

4/ تقدير النظرية : انقسم الفقه حول هذه النظرية بين مؤيد ومعارض، ونتج عن ذلك أن حدد المؤيدون مزايا هذه النظرية والمخالفون حاولوا إبراز عيوبها وذلك كما يلي :

أ/ مزاياها: يرى أصحاب هذه النظرية أنها :

● لا تقيم المسؤولية على عقد ظني فنتفادي بذلك انتفاء المسؤولية إذا كان الظن مشتركا بين الأطراف ، مما يدل على حسن نيتهم، وهي تفترض توافر قرينة قاطعة غير قابلة لإثبات العكس على توافر الخطأ من مجرد الإقدام على التعاقد مع توافر العيب، ولو كان

هذا العيب خفيا عليه شخصا .

● صلاحية تطبيق هذه النظرية في كل الأنظمة القانونية المختلفة، ولقد ابتدع إهرنج فكرة الخطأ عند التعاقد دون إسنادها إلى أساس معين عقدي أو تقصيري، وهو بذلك يجعل ما يرتبه عليها من نتائج ممكنا الأخذ به في كل الأنظمة .

● تخفيف الشروط الصارمة لقيام المسؤولية عن الخطأ العقدي والتي فرضتها القوانين الرومانية القديمة، لذا اتسمت هذه النظرية باستجابتها لحاجات التعامل .

● وسعت هذه النظرية من فكرة العقد حيث لم يكن مقبولا اعتبار كل إيجاب وقبول عقدا .

- ابتكرت هذه النظرية فكرة عدم جواز تجريد العقد الباطل من آثاره فقصر بذلك أثر البطلان على الركن أو الشرط الباطل وحده دون سواه ، وهو ما مكنه من إقامة المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض .
- ابتكرت هذه النظرية فكرة التعويض عن المصلحة العقدية السلبية بما لا يجاوز المصلحة العقدية الإيجابية بشرط إثبات وقوع الضرر وعدم علم من أصابه الضرر أو وجوب علمه، بسبب البطلان أو القابلية للبطلان .

ب/ عيوبها : انتقد الفقهاء هذه النظرية على أساس :

- أن هذه النظرية تقوم على افتراض الخطأ في جانب المتعاقد رغم أنه قد يجهل السبب في البطلان، أو ينتقي التقصير من جانبه لعدم علمه بهذا السبب ، وهو ما يجعل من فكرة الخطأ التقصيري أو افتراض عقد ضمني بكفالة التعاقد .
- عدم كفاية فكرة الخطأ إذ أن هذه النظرية تقلب عبء الإثبات حيث لا مجال للتمسك بوجود خطأ إذا ما أقام الطرف المنسوب إليه الخطأ الدليل على عدم صحة ذلك، وعلى ذلك تقييم المسؤولية دون خطأ .
- تجاهل الأثر المطلق للبطلان ومفاد ذلك زوال كل أثر للتصرف الذي يلحق البطلان و هو ما يتعارض جذريا مع اقتصار الأثر على الركن أو الشرط الذي أصابه البطلان وحده.
- الأخذ بتفرقة تحكيمية بين التعويض عن المصلحة العقدية الإيجابية والمصلحة العقدية السلبية، وهي مصلحة يصعب تبريرها في بعض الحالات .

ثانيا: نظرية المسؤولية التقصيرية في مرحلة التفاوض :

يستند أصحاب هذه النظرية فيما يذهبون إليه إلى المبدأ العام للمفاوضات الذي يقضي بأن المفاوضات لا تقيد حرية الأطراف، وأن كل طرف يظل متمتعاً بحريته في التعاقد أو عدمه .

1/ مضمون النظرية :

تتعقد المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات لدى أصحاب هذه النظرية في كل مرة يثبت فيها اقتران العدول بالتعاقد أو مصاحبة بطلان العقد لخطأ ارتكبه أحد الأطراف المتفاوضة وألحق ضررا بالآخر، ويقتضي إثبات هذا الخطأ إقامة الدليل على التعسف في استعمال الحق .

وعلى ذلك تنعقد المسؤولية نتيجة قيام أي من الأطراف بإتباع سلوك غير مألوف بمعيار المتفاوض المعتاد الذي يوجد في نفس الظروف الخارجية التي وجد فيها المتفاوض المخل، وأدى ذلك إلى وقوع ضرر على المتفاوض الآخر، ويقتضي إثبات هذا الخطأ إقامة الدليل على التعسف في استعمال الحق .

ويقول أصحاب هذه النظرية أن المسؤولية التقصيرية تقوم بحكم القانون وليس على أساس التصرف الباطل، بمعنى أن القانون يجعل المسؤولية عن الخطأ في مرحلة المفاوضات تقوم على تحمل التبعية على التقصير في تحمل الالتزام، وهذه المسؤولية تستوجب التعويض كأثر ناتج عن العقد الباطل، ولكن بوصفه واقعة مادية وليس باعتباره عقداً، ومن ثم يجب إثبات جميع عناصر المسؤولية التقصيرية .

كما يرى أصحاب هذه النظرية أن المفاوضات مجرد أعمال مادية غير ملزمة، ولا يترتب عليها في ذاتها أثر قانوني، وأن كل متفاوض حر في الاستمرار في التفاوض أو قطعه دون أن يترتب عليه أي مسؤولية، وهو غير مطالب بتقديم مبرر لانسحابه، فالعدول عن التفاوض لا يصلح بذاته سبباً للمسؤولية إلا إذا كان متعسفاً في الانسحاب أو صدرت عنه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية أو كان ارتكب خطأ سبب به ضرراً للمتفاوض الآخر. وهنا تقوم مسؤوليته التقصيرية المبنية على الخطأ الثابت، ويقع على عاتق المضرور عبء إثبات هذا الخطأ .

2/ أساس النظرية :

يرى أصحاب هذه النظرية أن أساس المسؤولية التي تنشأ في مرحلة التفاوض هي مسؤولية تقصيرية أساسها الخطأ نتيجة الإخلال بواجب عام يفرضه مراعاة حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام العقد .

3/ شروط قيام المسؤولية التقصيرية :

تتحقق المسؤولية التقصيرية بتوافر ثلاثة أركان هي : الخطأ، الضرر والعلاقة السببية ، بمعنى نفس أركان المسؤولية العقدية مع بعض نقاط التباين أي الاختلاف .

أ/ الخطأ التقصيري : يعد الخطأ الركيزة الأساسية لقيام المسؤولية المدنية، حيث لا مسؤولية بلا خطأ، وقد تضاربت الآراء في تحديد معنى الخطأ في المسؤولية التقصيرية، فرأي يقول أن الخطأ هو العمل الضار غير المشروع ، ورأي آخر يقول أن الخطأ يعني الإخلال بالتزام سابق ، وآخر يرى أنه الإخلال بالثقة المشروعة.

وأراء أخرى ترى أن الخطأ التقصيري هو الإخلال بالتزام قانوني صادر عن شخص مميز، هذا الالتزام القانوني هو الواجب القانوني العام المفروض على الكافة بعدم الإضرار بالغير وهو التزام ببذل عناية، وهو أن يصطنع الشخص في سلوكه اليقظة والتبصر حتى لا يحدث ضرراً بالغير، فإذا انحرف عن هذا المسلك وكان مميزاً فإنه يكون قد ارتكب خطأ يستوجب مسؤوليته التقصيرية والتزامه بتعويض المضرور، فالخطأ الموجب للمسؤولية التقصيرية هو الخطأ الناتج بسبب انحراف الشخص عن السلوك العادي المألوف وما يقتضيه من يقظة وتبصر، وهذا الرأي الأخير تبنته المحاكم وأيده الفقه واستقر عليه، وفي مرحلة المفاوضات فإن الخطأ التقصيري يتمثل في انحراف المتفاوض عن السلوك المألوف للمتفاوض و تسببه ضرراً للمتفاوض الآخر، والخطأ التقصيري يقاس بمعيار موضوعي .

ولاشك أن المتفاوض ينحرف عن السلوك المألوف إذا لجأ للغش في التفاوض أو إذا تعدد الإضرار بالمتفاوض الآخر، والدخول في المفاوضات دون أن يكون هناك نية التعاقد، أو الدخول في المفاوضات بقصد إعاقة الطرف الآخر من إتمام صفقة أخرى، وكذلك تقديم الرشوة للمتفاوض الآخر أو السكوت عمداً عن واقعة مؤثرة في التعاقد وخلافه من صور الخطأ التقصيري الذي يصعب حصرها، ولا يشترط أن تتوفر نية الإضرار لدى الطرف المخطئ، وإنما يكفي الانحراف عن السلوك المألوف في التفاوض، ويقع على عاتق المضرور عبء إثبات الخطأ التقصيري إذ أن المسؤولية التقصيرية تقوم كما سبق الإشارة على خطأ واجب الإثبات .

ب/ وقوع الضرر: الضرر هو الركن الثاني للمسؤولية التقصيرية، وهو الضرر الذي يصيب المتفاوض الآخر نتيجة خطأ المتفاوض المخل بالتزاماته، حيث يعد الضرر العنصر المكمل للخطأ لثبوت المسؤولية المدنية تقصيرية كانت أو عقدية على المخل بالتزاماته متى ما ثبتت علاقة السببية، ولا يكفي لتحقق المسؤولية أن يقع الخطأ بل يجب أن يوقع الخطأ ضرراً يصيب المتفاوض الآخر، ولا تختلف شروط الضرر في المسؤولية التقصيرية عما هي عليه في المسؤولية العقدية .

وإثبات وقوع الضرر يقع على عاتق المضرور، ويشترط في الضرر أن يكون محققاً أو محقق الوقوع في المستقبل .

ج/ تحقق العلاقة السببية : كما هو الحال في المسؤولية العقدية يتطلب القانون لقيام المسؤولية التقصيرية أن يكون الضرر ناتجا عن الخطأ الذي ارتكبه المتفاوض، بل يجب أن يكون الخطأ المرتكب هو السبب الأساسي في حدوث هذا الضرر.

وتطبيقا لذلك إذا كان المتفاوض قد ارتكب خطأ في مرحلة التفاوض دون أن يكون هذا الخطأ هو السبب في حدوث الضرر الذي يدعيه المتفاوض الآخر فليس لهذا الأخير الحق في الرجوع على الأول بمقتضى قواعد المسؤولية التقصيرية لعدم ثبوت علاقة السببية بين الخطأ المرتكب والضرر الذي أصاب المتفاوض الآخر، ولذلك فإن البحث في العلاقة السببية بين خطأ المتفاوض والضرر الذي أصاب المتفاوض الآخر يفرض على قاضي الموضوع الوقوف على مدى تأثير الخطأ المرتكب على الضرر الواقع على المتفاوض الآخر .

4/ تقدير النظرية : وهي كغيرها من النظريات لها مزايا وعيوب :

أ/ المزايا : تعد هذه النظرية من أفضل النظريات مرونة وسهولة ويسر إلى جانب السعة في التطبيق، فهي أكثر النظريات التي يمكن أن تطبق في المرحلة قبل التعاقدية، فهي تتسع لمرحلة المفاوضات، وتضمن للمتفاوض الذي يسقط ضحية المتفاوضين سيء النية تعويضا جابرا لما لحقه من ضرر وما فاته من كسب بمجرد إقامة الدليل على توافر الخطأ التقصيري، وتعد النظرية الأكثر ملاءمة وتطبيقا في الفقه والقضاء .

ب/ العيوب : ذكر الفقهاء ثلاث عيوب لهذه النظرية :

- عدم عدالة اشتراط توافر الخطأ : حيث تتطلب المسؤولية لتتعد توافر الخطأ أو الإهمال من جانب المتفاوض بما يعقد مسؤوليته عن عمل غير مشروع ، فإذا لم يتوفر الخطأ أو الإهمال قلا مجال للتمسك بإعمال قواعد المسؤولية التقصيرية .
- صعوبة إثبات الخطأ: على المتفاوض المخل بالتزاماته لاسيما أن حرية التفاوض تمنح المتفاوض نوعا من الحصانة، كما أن إثبات التعسف في استعمال الحق أيضا يكتنفه الصعوبة في الإثبات أيضا .
- نظام التعويض: يؤخذ على هذه النظرية أيضا صعوبة التحديد الدقيق للكيفية التي يتم بها جبر الضرر عن الخطأ التقصيري فلا يشمل المزايا التي كانت ستترتب على إبرام العقد باعتبارها من قبيل الضرر غير المباشر، وأن التعويض يتم فقط للمصلحة السلبية التي تتمثل في تكبد الخسائر وضياع الوقت، وكذلك المصلحة الإيجابية المتمثلة في التعويض عن ضياع فرصة التعاقد .

ثالثا : النظرية الموضوعية :

صاحب هذه النظرية هو المستشار الإيطالي غابريال فاجيلا، حيث ذهب هذا الأخير من أجل توضيح فكرته إلى تقسيم العملية التعاقدية إلى ثلاث مراحل :

المرحلة الأولى هي مرحلة المفاوضات التمهيدية التي تسبق إبرام الصفقات الهامة والمركبة، حيث تدخل أطراف المتفاوضة في المفاوضات بهدف التوصل إلى اتفاق حول شروط الصفقة المزمع إبرامها، ويتم ذلك بواسطة تبادل الآراء والمناقشة، وتقديم العروض والعروض المضادة، ومتى توصلت الأطراف إلى اتفاق معين بشأن مسألة معينة أو عدة مسائل، يفرغ ذلك في اتفاقيات ظرفية متلاحقة لا تصل إلى مرتبة العقد النهائي ولا تلزم الأطراف المتفاوضة .

أما المرحلة الثانية حسب ما ذهب إليه فاجيلا فهي المرحلة الوسطى ويسميتها بمرحلة صياغة الإيجاب، حيث يتم خلالها جميع الجزئيات التي تم الاتفاق عليها من أجل صياغة مشروع نهائي للعقد المراد إبرامه، ووضع الإيجاب في صيغة ملموسة يتقدم به أحد الطرفين، وفقا لما توصل إليه الطرفان، من خلال اتفاق المفاوضات .

أما المرحلة الثالثة وهي مرحلة تصدير الإيجاب حيث يعتقد فاجيلا أنه خلال هذه المرحلة يتم اتخاذ القرار الحاسم والنهائي من قبل أحد الطرفين بصياغة الإيجاب ، ومن ثم يقوم بتصديره للطرف الآخر، عن إرادة باتة ونهائية في التعاقد.

يخلص فاجيلا من خلال هذا التقسيم إلى أن لكل مرحلة من هذه المراحل قيمة قانونية ويترتب عن كل مرحلة آثار قانونية معينة، ومن ثم يعترف فاجيلا بإمكانية قيام المسؤولية في الفترة قبل التعاقدية، أي في مرحلة المفاوضات، وأن درجة المسؤولية تختلف حسب كل مرحلة .

أما الأساس الذي يستند إليه فاجيلا لقيام المسؤولية قبل التعاقدية فهو فكرة الضمان القانوني والمتمثل في واقعة القبول الإرادي بالدخول في المفاوضات، إذ بمجرد حصول هذا القبول ، ينشأ ضمان قانوني يلتزم بمقتضاه كل طرف بعدم الانسحاب من المفاوضات، دون الاستناد إلى أي مبرر جدي أو موضوعي ، أما بالنسبة للتعويض عن الضرر الذي لحق المضرور في مرحلة التفاوض على العقد، فيقتصر نطاقه وحسب فاجيلا على النفقات التي أنفقها المضرور منذ بدء المفاوضات من أجل الإعداد والتحضير للعقد المزمع

إبرامه، كنفقات إعداد الدراسات الأولية، ونفقات الإقامة والنقل، وغيرها من النفقات التي تتطلبها عملية التفاوض .

نظرية فاجيلا كغيرها من النظريات تنطوي على مزايا وعيوب :

1/ مزايا النظرية :

لقد أضفت نظرية فاجيلا على المفاوضات قيمة قانونية حقيقية، فالمفاوضات ليست مجرد أعمال مادية لا أثر لها، وإنما هي واقعة قانونية يحميها القانون، ويرتب عليها آثارا إيجابية، وهي قيام المسؤولية في حالة الانسحاب التعسفي من المفاوضات، وأن أساس وجود هذه المسؤولية هو الرضا المتبادل بين الطرفين، بالدخول في المفاوضات سواء وقع ذلك صراحة أو ضمنا، والذي يقتضي عدم قطع المفاوضات أو الانسحاب منها دون الاستناد في ذلك إلى أسباب جدية أو موضوعية .

2/ عيوب النظرية :

لم تسلم نظرية فاجيلا هي الأخرى من النقد، حيث يعاب عليها أنها جاءت بتقسيم ثلاثي لمراحل العقد، وهذا التقسيم يفتقر إلى الدقة، بل ويتعارض مع الواقع ويثير مشكلات عملية عدة .

يعاب أيضا على النظرية أنها تستند في إقامة المسؤولية في مرحلة التفاوض على العقد إلى فكرة الضمان القانوني والذي يلزم الأطراف المتفاوضة بعدم الانسحاب من المفاوضات دون مبرر جدي أو موضوعي، وفكرة الضمان حسب ما يذهب إليه جانب من الفقه هي فكرة وهمية تفتقر إلى الأساس القانوني السليم، ذلك أن الالتزام القانوني لا ينشأ إلا بنص خاص يقره القانون، وليس هناك نص قانوني خاص، ينشئ التزاما بالضمان في مرحلة التفاوض على العقد .

كامل يعاب عليها أيضا أنها أخذت بمعيار غير محدد عند محاولتها التفرقة بين الانسحاب التعسفي والانسحاب غير التعسفي ، وهو معيار المصلحة الاقتصادية، ذلك أن الأخذ بمثل هذا المعيار من شأنه أن يؤدي إلى انتفاء المسؤولية كلية في مرحلة المفاوضات على العقد، فالراغب في الانسحاب من المفاوضات يستطيع إيجاد المبررات استنادا إلى معيار المصلحة الاقتصادية، كأن يحتج مثلا مبررا انسحابه بأن الشروط المعروضة عليه

لا تتفق أو لا تحقق مصلحته الاقتصادية ، كما أن هذا المعيار يمنح القاضي سلطة واسعة للتقدير .

غير أنه وبالرغم من الانتقادات الشديدة التي وجهت إلى هذه النظرية إلا أنها يرجع الفضل إليها في إعطاء مضمون جديد للمفاوضات، بحيث أضفت عليها قيمة قانونية منشأها الرضا المتبادل بين الطرفين بالدخول في المفاوضات، ومن ثم لم تعد المفاوضات مجرد أعمال مادية لا أثر لها .

(ملاحظة : تم التطرق في هذه المحاضرة إلى الاختلاف الفقهي حول طبيعة المسؤولية المترتبة عن الإخلال بالالتزامات الناشئة عن عملية التفاوض دون التطرق إلى القانون واجب التطبيق والجزاء المترتب) .