

الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي

ملخص:

تستهدف هذه الدراسة إبراز أهمية فرض الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، وذلك بالنظر إلى الإختلال الواضح في مراكز الأطراف المتفاوضة بحكم التباين الشديد بين من يحوز المعرفة و يتحكم فيها، و بين من يحتاج إلى تلك المعرفة و يسعى للحصول عليها، لتحقيق أهداف التنمية بأقل تكلفة ممكنة. غير ان القانون المقارن لم يولي لهذا الإلتزام الأهمية التي يستحقها، الأمر الذي فتح المجال أمام الفقه و القضاء لتحديد ماهيته وصولاً إلى تحقيق حالة من التوازن أو العدالة في العلاقات التعاقدية.

الكلمات الدالة: الإلتزام بالإعلام، المفاوضات العقدية، الإلتزام ببذل عناية، الإلتزام بحسن نية، التوازن العقدي.

بوطبالة معمر

كلية الحقوق
جامعة قسنطينة 01
الجزائر

مقدمة:

مما لا شك فيه، أن المفاوضات تعد من أخطر و أدق مراحل نظام العقود التجارية الدولية على الإطلاق، ذلك أنها تنطوي على تبادل الآراء و المناقشات، و تقديم العروض و العروض المضادة، و الإقتراحات و البدائل، كما يتم خلالها إجراء الدراسات الأولية أو التمهيديّة، و دراسات الجدولة، كما تتطلب نفقات باهظة و فترات زمنية قد تطول من أجل إتمامها، و هذا كله من أجل التوصل إلى بلورة تصور مشترك للأطراف الراغبة في التعاقد في شأن العملية التعاقدية المزمع إحداثها مستقبلاً، و التي تتحدد ملامحها الرئيسية خلال مرحلة المفاوضات.

Abstract:

This study aimed to highlight the importance of imposing liability reported in the negotiation of the contract period, and given the imbalance is clear in the centers of the negotiating parties by virtue of extreme disparity between those who have knowledge and controlled, and between those in need of knowledge and trying to get them, to achieve the development goals the lowest possible cost.

However, comparative law and did not pay for this commitment to the importance it deserves, which has opened the way for the Fiqh and the judiciary to determine what it is the way to achieve a state of balance or fairness in contractual relations.

Keywords: obligation to media, Streptococcus negotiations, obligation to make care, obligation in good faith, Lumpy balance

إن المفاوضات الراغب في التعاقد في مجال عقود التجارة الدولية يتنازعها عاملان أساسيان، العامل الأول هو عامل حرية التفاوض، و الذي يقتضي أن يبقى المتفاوض حرا في الدخول في المفاوضات و الإستمرار فيها، أو الإنسحاب منها في أي وقت يشاء دون أن يترتب عن ذلك أية مسؤولية.

ما العامل الثاني، فهو عامل أمن المفاوضات، و الذي يقتضي أن يشعر المتفاوض خلال مرحلة المفاوضات بالأمان و الطمأنينة ضد كل ما قد يحدث خلال هذه المرحلة، لاسيما إذا بلغت المفاوضات مرحلة متقدمة باتجاه إبرام العقد النهائي، خصوصا في حالة قطع المفاوضات من الطرف الآخر المتفاوض معه، دون الإستناد في ذلك إلى سبب جدي أو موضوعي.

و عليه و من أجل تأمين المفاوضات ضد المخاطر و العقبات التي قد تعترضها تحرض الأطراف المتفاوضة على إفراغ المفاوضات في قالب إتفاقي يفرض على الأطراف الراغبة في التعاقد للالتزامات معينة، و من أبرز هاته الإلتزامات، الإلتزام بالإعلام عن طريق الإدلاء بكافة المعلومات و البيانات و الظروف و الملابسات المحيطة بالعملية التعاقدية المزمع إحداثها، و ذلك بالنظر إلى أهمية تلك المعلومات بالنسبة لأحد الطرفين في عملية التفاوض إذ يتوقف عليها أمر إتخاذ القرار المناسب و الذي يتوافق مع الأهداف و مصالح المتفاوض في الإقدام على التعاقد أو الإحجام عنه .

و تزداد أهمية الإلتزام بالإعلام في الوقت الراهن و ذلك بسبب التطور العلمي التكنولوجي الذي لا يكف عن تزويد الأسواق بمختلف المنتجات و السلع المعقدة في تركيبها و طريقة إستعمالها، فضلا عن المخاطر التي قد تترتب عن إستخدامه، كما أسهم هذا التطور أيضا في إتساع الهوة الإقتصادية و المعرفية بين الطرف المنتج المصدر و بين الطرفالمستورد، و الذي لا غنى له عن الدخول في علاقات تعاقدية من أجل تحقيق أهداف التنمية.

و هنا بالتحديد تبرز إشكالية هذا البحث بالنسبة للتفاوض في مجال عقود التجارة الدولية، من حيث التساؤل حول هل أن فرض الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد من شأنه أن يعالج ذلك الخلل الواضح في عدم التوازن على مستوى العلاقات العقدية، بين حائز المعرفة و بين متلقي المعرفة . و بالرغم من الأهمية التي يكتسبها الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على عقود التجارة الدولية، و حجم المشكلات المثارة أمام هيئات التقاضي و التحكيم المختلفة، إلا أن ذلك لم يحظى بالإهتمام اللازم من قبل معظم التشريعات المدنية المقارنة شأنه في ذلك شأن المفاوضات ذاتها.

و أمام هذا القصور التشريعي إزاء فرض هذا الإلتزام في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي، فقد تصدى الفقه و القضاء إلى محاولة الإحاطة به من خلال تعريفه، و وضع أساس قانوني يستند إليه بوجوده، فضلا عن تحديد نطاقه و شروطه بالنسبة للطرفين الراغبين في التعاقد، و ذلك إعتقادا على الحلول التي تقترحها النظرية العامة للعقد.

و عليه سنحاول خلال هاته الدراسة تناول مسألة ضرورة إلتزام الأطراف المتفاوضة بواجب الإدلاء و بكافة المعلومات و البيانات، و الظروف و الملابسات المحيطة بالعملية التعاقدية و ذلك من خلال مطلبين:

المطلب الأول: تعريف الإلتزام بالإعلام و أساسه القانوني.

المطلب الثاني: طبيعة الإلتزام بالإعلام و نطاقه.

المطلب الأول:

تعريف الإلتزام بالإعلام و أساسه القانوني

قد يبدو للوهلة الأولى عند الكلام عن الإلتزام بالإعلام عموما و في مرحلة التفاوض على العقد على وجه الخصوص هو أمر جديد أفرزه وضع التطور الصناعي و التكنولوجي الذي شهدته الإنسانية حديثا، غير أن هذا الأمر غير، صحيح ذلك أن الدراسات التاريخية تدلنا على أن الإلتزام بالإعلام وجد في القوانين القديمة لبعض الشعوب بصورة أو بأخرى.

ففي القانون الروماني مثلا يمكن الوقوف على وجود الإلتزام بالإعلام و الذي يفرض على البائع في مواجهة المشتري في مجال المعاملات المتعلقة بالعقارات حيث تقتضي هاته المعاملات أن يكون البائع مسؤولا أمام المشتري عن عيوب الشيء المبيع و ذلك في حالتين، الحالة الأولى تتعلق بتعمد البائع إخفاء

عيوب الشيء المبيع، أما الحالة الثانية فتتعلق بعرض الشيء المبيع وصفه بأوصاف لا يتضمنها في الحقيقة⁽¹⁾.

و كان يترتب عن عدم تنفيذ البائع لإلتزامه بالإعلام قبل المشتري، حق هذا الأخير في رفع دعوى ضد البائع، للحصول على تعويض عن الأضرار التي لحقته بسبب هذا العيب.

أما في القانون اليوناني، فقد تم العثور على نصوص أدبية لأفلاطون ورد فيها إحصاء للأمراض التي يترتب على إخفائها عن البائع حق المشتري بفسخ العقد، و من بين هاته الأمراض الصرع و الهزال⁽²⁾.

غير أن التطور الصناعي و التكنولوجي الذي تشهده البشرية، و ما صاحبه من زيادة في الإنتاج، كما و نوعاً، و تطور المبادلات التجارية و إتساع نطاقها بسبب تطور وسائل الإتصال، و إتسام السلع و البضائع المتداولة بكثير من التعقيد و الدقة، و شيوع المخاطر عند إستعمالها لاسيما بالنسبة للعقود ذات الأهمية الإقتصادية الكبيرة، كعقود نقل التكنولوجيا و عقود الإنشاءات و غيرها.

إن هذا التطور الهائل أدى إلى إتساع الهوة بين الأطراف المتعاملة في مجال إبرام العقود التجارية الدولية، حيث توجد أطراف تحوز القوة الإقتصادية و المعرفية في حين تجد أطراف أخرى نفسها غير قادرة على مواكبة هاته التطورات، الأمر الذي يستلزم بالضرورة بروز و تعاظم دور الإلتزام بالإعلام، و ذلك من أجل تحديد الإختيارات المناسبة من أجل إتخاذ القرارات المنسجمة مع المصالح الخاصة للأطراف المتعاقدة.

إن معظم القوانين المقارنة لم تتعرض إلى مسألة الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، لا من حيث تعريفه أو بيان أساسه القانوني، و على ذلك فقد حاول الفقه الإحاطة بهذا الإلتزام، و ذلك بتعريفه تحديد أساسه القانوني.

الفرع الأول:

تعريف الإلتزام بالإعلام

يعرف جانب من الفقه الإلتزام بالإعلام بأنه (التزام سابق عن التعاقد يتعلق بإلتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد البيانات اللازمة لإيجاد رضى سليم و كامل و متتور، و ذلك باعلامه بكافة التفاصيل المتعلقة بالعقد، و ذلك بسبب ظروف و اعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد الطرفين أو طبيعة محله، أو أي اعتبار آخر، يجعل من المستحيل على أحدهما أن يلم ببيانات معينة أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر)⁽³⁾.

في حين عرفه جانب آخر من الفقه، بأنه إخطار أو إعلاماً تحذير أحد المتعاقدين، الذي يكون في مركز أقوى من المتعاقد الآخر، بإخطار الطرف الآخر بكافة البيانات عند إبرام العقد، و التي تساهم في تكوين الرضى الحر المستنير، و تمكن المتعاقد الضعيف من الإقدام على إبرامه أو التحلل منه إن شاء، يتم إيجاد نوع من التعاون بين الطرفين لتنفيذ العقد طبقاً لما إشتل عليه، و بطريقة تتفق مع موجبات حسن النية في التعامل و حماية الثقة المشروعة⁽⁴⁾.

يبدو واضحاً من خلال التعريفين السابقين، أن الإلتزام بالإعلام، يقتضي أن يقوم المتعاقد الذي يحوز المعلومات الضرورية و المؤثرة في التعاقد، بإخطار أو إخبار المتعاقد الآخر بها، و ذلك من أجل تنوير إرادته، و يكون على بينة من أمره فيما يتعلق بمستقبل العملية التعاقدية المراد إبرامها، أي إتخاذ القرار المناسب في التعاقد من عدمه.

و ينبنى الإلتزام بالإعلام على مرحلة التفاوض على العقد، على ما يقتضيه مبدأ حسن النية و شرف التعامل، بإعتبار أن هذا الأخير هو إلتزام عام أو قيد يرد على حرية الأطراف في مرحلة التفاوض على العقد، فضلاً عن الثقة المشروعة التي تولدت لدى المتفاوض الذي لا يعلم، و ذلك لإضفاء جو من التعاون و التوازن على العلاقة التعاقدية.

إن فرض الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، دفع بالفقه إلى محاولة البحث عن أساس قانوني يستند إليه بوجوده.

الفرع الثاني:

الأساس القانوني للإلتزام بالإعلام

لقد تباينت الإتجاهات الفقهية التي حاولت وضع أساس يستند إليه الإلتزام بالإعلام في وجوده، و ذلك إعتقادا على الحلول التي تقترحها النظرية العامة للإلتزام، حيث ذهب جانب من الفقه إلى القول بأن الإلتزام بالإعلام إنما هو إلتزام مستقل له ذاتيته الخاصة، تفرضه ضرورات التحول الحاصل على مستوى إتساع الفجوة بين الأطراف المتعاملة بين الذي يعلم و بين الذي لا يعلم.

فبالنسبة للإتجاهات الفقهية التي تستند إلى المبادئ القانونية في مجال النظرية العامة للعقد، فهي تختلف في تحديد الأساس الذي يستند إليه الإلتزام بالإعلام بوجوده، فيذهب فريق من هذا الإتجاه إلى القول بأن الإلتزام بالإعلام إنما يجد أساسه في الإلتزام بالتسليم، ذلك أن الإلتزام بالإعلام يعتبر إلتزاما تابعا و ملحقا للإلتزام بالتسليم، و يبرر هذا الإتجاه موقفه بالقول، بأن المشتري لا يستطيع الإنقاع بالمبيع دون عائق، إلا إذا أخبره البائع بالمعلومات و البيانات المتعلقة بكيفية إستعمال الشيء المبيع، فضلا عن إعلامه بخطورته و سبل تجنبها.

و عليه يخلص أصحاب هذا الإتجاه إلى القول، بأن البائع لا يعتبر منفذا للإلتزامه بالتسليم بالوجه السليم، إلا إذا أخبر المشتري بكل المعلومات و البيانات عن الشيء المبيع، و سلم إليه النشرات الخاصة بكيفية إستعمال المبيع، و التحذير من مخاطره و طرق تجنبها.

إن الإلتزام بالتسليم نص عليه المشرع الجزائري في المادة 164 من القانون المدني الجزائري و التي جاء فيها (على أن يلتزم البائع بتسليم الشيء المبيع للمشتري في الحالة التي كان عليها وقت المبيع)⁽⁵⁾. غير أن هذا الاتجاه و الذي يستند إلى الإلتزام بالتسليم في فرض الإلتزام بالإعلام، تعرض لنقد شديد، و ذلك بالنظر للإختلاف الكبير بين الإلتزامين من حيث المصدر، ذلك أن الإلتزام بالتسليم ينشأ عن عقد البيع و يتعلق بتنفيذه، بينما الإلتزام بالإعلام ينشأ في مرحلة التفاوض على العقد.

أما الفريق الثاني، و الذي يستند هو أيضا في وجود الإلتزام بالإعلام إلى المبادئ العامة في مجال النظرية العامة للعقد، فيذهب إلى القول بأن الإلتزام بالإعلام إنما يجد أساسه في نظرية عيوب الرضا، و لاسيما عيب الغلط و التدليس⁽⁶⁾، و يركز هذا الفريق في تحديد الأساس القانوني للإلتزام بالتسليم على عيب التدليس بطريق الكتمان، و الذي مفاده ألا يقوم الراغب بالتعاقد بكتمان المعلومات و البيانات، المؤثرة في التعاقد و اللازمة لتكوين رضا حر و سليم، و من تم فإن كتمان المتعاقد لما كان يجب عليه الإدلاء به من معلومات و بيانات، يعد في حد ذاته نوعا من التدليس، و هذا طبقا لما ذهب إليه المشرع الجزائري في المادة 86 من القانون المدني، و التي جاء فيها (يجوز إبطال العقد للتدليس إذا كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو النائب عنه من الجسامة بحيث لولاها لما أبرام الطرف الثاني العقد، و يعتبر تدليسا سكوت عمدا عن واقعة أو ملبسة إذا ثبت أن المدنس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هاته الملبسة).

و في هذا الصدد فقد قضت محكمة النقض الفرنسية بأن عدم القيام بإعلام المشتري لدى التنازل عن المحل التجاري، بأن التصريح اللازم لإستغلال هذا المحل لم يكن قد تم الحصول عليه بعد، و هو يعتبر إخفاء متعمدا من جانب البائعة، و تمثل هاته الواقعة و التي لو كانت معلومة للمشتريين لكانت قد منعتهم من التعاقد، حيث يشكل ذلك تدليسا معيبا برضا هؤلاء المشتريين⁽⁷⁾.

إن هذا الاتجاه كذلك تعرض لنقد شديد، ذلك أن نطاق الإلتزام بالإعلام أوسع من نطاق نظرية عيوب الرضا، حيث أن الإلتزام بالإعلام يعبر في حقيقة الأمر عن ضرورات الواقع العملي، و ذلك لمعالجة قصور نظرية عيوب الرضا⁽⁸⁾.

أما الإتجاه الثالث، و الذي يستند في تأسيس وجود الإلتزام بالإعلام على المبادئ العامة للنظرية العامة للعقد، فيذهب إلى أن وجود الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، إنما يجد أساسه في مبدأ حسن النية و شرف التعامل، و الذي يقتضي أن كل راغب في التعاقد لا بد أن يتسم مسلكه بالصدق و الأمانة، و الإبتعاد عن السلوكات الخاطئة التي تلحق الضرر بالطرف الآخر، كالغش و الكذب و الخداع، فضلا عن الحرص على مصالح الطرف الآخر، و من تم يقع على عاتق المتفاوض، منذ لحظة بدأ

المفاوضات بالإدلاء بكافة المعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، حتى يكون رضا الطرف الآخر سليما و متنورا، بكافة تفصيلات و ملايسات العملية التعاقدية المراد إحداثها⁽⁹⁾. و يبرر هذا الإتجاه موقفه هذا، على أساس أنه و بالرغم من أن معظم التشريعات المقارنة تنصب على أعمال مبدا حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد، إلا أن ذلك لا يمنع من إمتداد هذا المبدأ إلى مرحلة التفاوض على العقد، و ذلك بحكم أنه من المبادئ العامة التي تقوم عليها العملية التعاقدية ككل، سواء في مرحلة التفاوض على العقد أو في مرحلة تنفيذه.

و قد نص المشرع الجزائري على مبدأ حسن النية في المادة 107 من القانون المدني، التي قضت بأنه (يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه و بحسن نية).

لقد لقي هذا الإتجاه تأييدا كبيرا على مستوى الفقه، على إعتبار أن كتمان المعلومات المتعلقة بالتعاقد و عدم الإفصاح عنها للمتعاقد الآخر، يعد غشا و إخلالا بمبدأ حسن النية و شرف التعامل، كما لقي هذا الإتجاه أيضا تأييدا من جانب القضاء، و يظهر ذلك من خلال الكثير من التطبيقات القضائية.

و من أبرز التطبيقات القضائية في هذا المجال، ما أخذت به محكمة النقض الفرنسية في حكم صادر عنها بتاريخ 10 جوان 1992، في قضية تتلخص وقائعها⁽¹⁰⁾، في أن الزوجين Les epoux إشتريا قطعة أرض من السيدة Delon لكي يقيما عليها مبنى سكني، و قد إكتشفا بعد إتمام البيع وجود محتوى مائي تحت الأرض المبيعة يعرقل عملية البناء، إلا بالقيام بأعمال إضافية تتطلب نفقات باهظة الأمر الذي دفع بالمشتري إلى طلب فسخ عقد البيع.

رفضت محكمة الإستئناف طلبه، إلا أن محكمة النقض قررت نقض الحكم و إلغاء حكم محكمة الإستئناف، و ذلك بالنظر إلى إخلاله بأحكام المادة 1134 من القانون المدني الفرنسي، حيث كان يجب على البائعة أن تدلي للمشتري بالصفات الجوهرية للأرض المبيعة، و تكشف له عن وجود قضية أخرى أمام القضاء، تتعلق بالصفات الجوهرية لأرض مبيعة رفعها مشتري آخر لقطعة مجاورة ضد نفس البائعة، و بما أنها لم تفعل ذلك فقد أخلت بالإلتزام بالإعلام وفقا لنص المادة 1134 قانون المدني الفرنسي.

و قد علق الأستاذ الدكتور عبد العزيز المرسي حمود على ما جاء في هذا الحكم، بقوله أن البائعة قد أخلت بالأمانة و الثقة العقدية، التي تقتضي إعلام المتفاوض الآخر بكل المعلومات و البيانات وفقا لما يفرضه عليها مبدأ حسن النية، الذي يجب إمتداده من مرحلة تنفيذ العقد إلى مرحلة انشائه، بحيث كان يجب على البائعة أن تأجل البيع الثاني حتى يتم الفصل في القضية المتعلقة بالقطعة الأولى، و كان يجب عليها أيضا أن تخبر المشتري الجديد بحقيقة الأمر، و أما و أنها لم تفعل فتكون بذلك قد أخلت بالإلتزامها بالإعلام حسبما قررت محكمة النقض الفرنسية.

و بالرغم من ما إتجه إليه معظم الفقه، و كذلك ما استقر إليه القضاء من اللجوء إلى النظرية العامة للعقود في شأن إيجاد الأساس القانوني للإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، سواء كان هذا الأساس هو الإلتزام بالتسليم أو عيوب الرضا أو مبدأ حسن النية، فإن التطورات التي يفرضها واقع الممارسة التجارية تدفع إلى ضرورة أن يكون للإلتزام بالإعلام ذاتيته الخاصة و المستقلة، و التي يتمكن القاضي من خلالها بالتدخل لإعمال سلطته التقديرية لتحقيق التوازن على مستوى العلاقات التعاقدية بين الطرف الذي يعلم و الطرف الآخر الذي لا يعمل.

و في هذا الصدد، يذهب الفقيه الفرنسي شيسانان Chestin، إلى أن الإلتزام بالإعلام هو التزام مستقل له ذاتيته الخاصة التي تساهم في تكملت النصوص التشريعية، فهو وسيلة قانونية لخلق الثقة المشروعة في الروابط العقدية و ليس التزاما تابعا للعقد، و الإستقلالية أمر ضروري بالنسبة لهذا الإلتزام، لإعطاء سلطة تقديرية للقضاء لتحقيق التوازن العقدي بعد إبرام العقد⁽¹¹⁾.

المطلب الثاني:

طبيعة الإلتزام بالإعلام و شروطه

إن تحديد طبيعة الإلتزام بالإعلام يثير تساؤلا جوهريا حول الهدف من هذا الإلتزام، هل هو إلتزام ببذل عناية فقط، أم هو إلتزام بتحقيق نتيجة، كما أن تحديد نطاق الإلتزام بالإعلام يتطلب تحديده

بالنسبة لأطرافه، سواء بالنسبة للراغب في التعاقد الدائن بهذا الإلتزام الحائز للمعرفة، أو الطرف الآخر المتلقي، و الذي يكون في مركز المدين بهذا الإلتزام، و عليه سنتناول في هذا المطلب بحث طبيعة هذا الإلتزام و شروط قيامه بالنسبة للدائن و المدين به و ذلك على النحو التالي.

الفرع الأول:

طبيعة الإلتزام بالإعلام

لم يستقر الفقه على طبيعة واحدة للإلتزام بالإعلام حيث انقسموا في ذلك إلى ثلاثة إتجاهات رئيسية. الإتجاه الأول، يرى أصحابه أن الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي، إنما هو إلتزام ببذل عناية و ليس التزما بتحقيق نتيجة، ذلك أن الدائن بهذا الإلتزام (المورد) يلتزم بإعلام المدين (المستورد) بكافة البيانات و المعلومات و الظروف المحيطة بالعملية التعاقدية، دون أن يلتزم بضمان إستيعاب الدائن بالإلتزام بالإعلام بتلك المعلومات و البيانات التي تم الإدلاء بها، كما لا يستطيع فضلا عن ذلك إجبار الدائن بهذا الإلتزام باتباع التحذيرات و النصائح المقدمة إليه من طرف البائع⁽¹²⁾.

و عليه، فإن المدين بالإلتزام بالإعلام (المستورد) يكون قد نفذ إلتزامه، إذا بدل من العناية ما يبده الرجل العادي، إلا إذا أثبت الدائن خطأ المدين بالإلتزام بالإعلام، كأن يثبت مثلا أن المورد لم يقدم له التحذيرات اللازمة نظرا لأهميتها، أو يثبت أن تلك التحذيرات يكتفها الغموض و عدم الوضوح.

الإتجاه الثاني، فيرى أصحابه أن الإلتزام بالإعلام هو إلتزام بتحقيق نتيجة، على إعتبار أن الغاية من هذا الإلتزام هو ضمان سلامة المستورد، و حمايته في مواجهة المورد المهني المتخصص، و من ثم فإن مسؤولية المورد البائع تتحقق بمجرد ثبوت عدم تحقيق النتيجة المرجوة، و لا يستطيع البائع المورد دفع تلك المسؤولية عنه، إلا إذا أقام الدليل على وجود سبب أجنبي حال دون تحقيق النتيجة المرجوة⁽¹³⁾.

الإتجاه الثالث، فيرى أن الإلتزام بالإعلام ينقسم إلى إلتزامين أساسيين⁽¹⁴⁾:

الإلتزام الأول، هو أن يلتزم المدين بتحقيق نتيجة، و يتضمن هذا الإلتزام نقل المعلومات و البيانات للمشتري المستورد (الدائن بهذا الإلتزام)، و يترتب عن ذلك أن الدائن بالإلتزام بالإعلام، لا يعفى من مسؤوليته إلا إذا أقام الدليل على وجود سبب خارجي منعه من تحقيق النتيجة المرجوة.

أما الإلتزام الثاني، فهو إلتزام المدين (المورد) ببذل العناية اللازمة، و يتضمن هذا الإلتزام أن يقوم المدين ببذل كل ما في وسعه لنقل المعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، و ذلك بإختيار أفضل الوسائل و الاكثر ملائمة من أجل تحقيق إستيعاب الدائن بهذا الإلتزام لهذه المعلومات، و من ثم إذا أثبت ذلك يكون قد قام بتنفيذ إلتزامه.

إن الرأي الراجح فقها، و الذي يؤيده جانب كبير من الفقه⁽¹⁵⁾، يؤكد بأن الإلتزام بالإعلام هو مجرد إلتزام ببذل عناية و ليس إلتزام بتحقيق نتيجة، ذلك أن المدين بهذا الإلتزام ملزم فقط بأن يعلم الدائن (المستورد) بكافة البيانات و المعلومات، التي من شأنها تمكين الدائن (المستورد) من إستخدام و إستعمال الشيء المبيع الإستخدام الأفضل و الصحيح، غير أنه لا يضمن تحقيق النتيجة المرجوة، لأن ذلك مرهون في واقع الأمر بمدى إلتزام الدائن بهذا الإلتزام و إستيعابه لهاته المعلومات، و مدى إستجابته لما حصل عليه من نصائح و تحذيرات.

و عليه فإن النتيجة المرجوة من الإلتزام بالإعلام هي نتيجة إحتماية، و مرد ذلك إلى الدور الذي يلعبه الدائن بهذا الإلتزام في تحقيقها أو عدم تحقيقها.

و من أبرز التطبيقات القضائية في هذا المجال، ما قضت به محكمة النقض الفرنسية، حينما رفضت دعوى المشتري الذي تجاهل النصيحة المقدمة إليه من البائع، لتكوين جهاز إنذار إلكتروني للإنذار، يضمن له حماية أكيدة من السرقة، و لكن المشتري تجاهل ذلك، و أصر على إختيار جهاز إنذار غير فعال، مما عرضه للسرقة، و بررت المحكمة ذلك بأن البائع لا يمكن أن يلتزم بتحقيق النتيجة المرجوة⁽¹⁶⁾.

و ينبغي أن نشير هنا، إلى أن الإجتهد القضائي، ذهب إلى أنه ليس من الضروري أن يكون البائع في عقد البيع مثلا هو الدائن بالإلتزام بالإعلام، ذلك أنه قد يحدث العكس تماما، بحيث يقع على عاتق

المشتري متى كان هو الطرف المهني المحترف، حيث يقتضي ذلك أن يكون هو الطرف الأكثر معرفة و دراية بمختلف البيانات و المعلومات، و ظروف و ملابسات العقد المراد إبرامه. و في هذا الصدد، قضت إحدى المحاكم الفرنسية بالبطلان، إستنادا إلى الغلط طبقا لنص المادة 1110 من القانون المدني الفرنسي، حيث يتبين من حيثيات الحكم، إنخفاض المستوى الفني للبايع مقارنة بخبرة و دراية المشتري⁽¹⁷⁾.

يبدو واضحا من خلال العرض السابق، أن الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، هو الإلتزام يقع على عاتق الدائن إتجاه المدين، و ذلك بإخباره و الإدلاء بكافة المعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المزمع إبرامه في المستقبل، فضلا عن إحاطته بكافة تفاصيل و ظروف و ملابسات العملية التعاقدية، حتى يكون المدين بهذا الإلتزام على بينة من أمره، و حتى تكون رؤيته واضحة فيما يتعلق بإتخاذ القرار المناسب في التعاقد من عدمه.

و بالرغم من إختلاف الفقه حول الأساس القانوني الذي يستند إليه هذا الإلتزام في وجوده، إلا أنه يمكن القول بأن الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي، بحاجة إلى أن يكون وجوده مستقلا له ذاتيته الخاصة، و تزداد هاته الأهمية بحكم التطور الكبير الحاصل في المجال العلمي و التكنولوجي، و اتساع الهوة بين مراكز الأطراف المتفاوضة إقتصاديا و معرفيا.

و أخيرا فإن الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، هو الإلتزام ببذل عناية و ليس إلتزام بتحقيق نتيجة، فلا يستطيع المدين بهذا الإلتزام ضمان إستيعاب الدائن للمعلومات و البيانات المدلى بها، ذلك أن تحقيق النتيجة المرجوة من الإلتزام بالإعلام يتطلب وجود نوع من التعاون بين الطرفين، فالإلتزام بالإعلام كما يقال ينتهي عندما يبدأ الإلتزام بالإستعلام.

الفرع الثاني:

شروط الإلتزام بالإعلام

يفترض الإلتزام بالإعلام، أن يكون الدائن بهذا الإلتزام عالما بتلك المعلومات و البيانات الضرورية و المتعلقة بالعقد المراد إبرامه في المستقبل، و التي يكون لها الأثر الحاسم في إتخاذ قرار التعاقد من جهة المدين بالإلتزام بالإعلام، كما يفترض أيضا أن يكون الدائن بهذا الإلتزام جاهلا لتلك المعلومات و البيانات، و من تم يتحدد نطاق إلتزام كل من الدائن بهذا الإلتزام و كذلك المدين به، و ذلك على النحو التالي.

أولا:

علم المدين بالمعلومات و أهميتها في التعاقد

من البديهي أن يكون الطرف المدين بالإلتزام بالإعلام في مجال التفاوض على العقد التجاري الدولي عالما بتلك المعلومات و البيانات المتعلقة بالعملية التعاقدية المراد إحداثها مستقبلا، فضلا عن ذلك لا بد أن يدرك ضرورة تلك المعلومات و دورها في إتجاه إرادة الطرف الآخر في إتخاذ قرار التعاقد من عدمه.

لقد أكدت محكمة النقض الفرنسية في أحد أحكامها على ضرورة توافر شرط العلم و المعرفة لدى البائع كشرط ضروري و لازم لوجود الإلتزام بالإعلام قبل التعاقد، حيث أشارت في حكمها إلى أن الإلتزام بالإعلام الواجب على مختبرات أو معامل الأدوية في كل ما يتعلق بموانع الإستعمال و الآثار الجانبية الخاصة بالأدوية، لا يمكن أن يوجد إلا فيما هو معروف فعلا لديها من معلومات لحظة دخول هذه الأدوية إلى الأسواق، فمنذ هذا التاريخ تكون المختبرات و معامل الأدوية مسؤولة على الإخلال الواقع فيها، بخصوص أدائها لدورها الإعلامي عن هاته المعلومات⁽¹⁸⁾.

كما أكدت محكمة النقض الفرنسية كذلك على ضرورة علم المدين بالإعلام بالمعلومات، و البيانات كشرط ضروري للإلتزام بالإعلام في حكم لها، حيث خلصت إلى أن الإلتزام بالإعلام ينشأ إذا كان لدى أحد الأطراف معلومات على درجة من الأهمية، و يبدو وصولها إلى الطرف الآخر أمرا صعبا و غير معقول⁽¹⁹⁾.

و تجدر الإشارة هنا، إلى أن المدين بالالتزام بالإعلام لا يلتزم بإعلام دائنه بكافة المعلومات، أي بكل صغيرة و كبيرة عن كل ما يتعلق بالعملية التعاقدية المراد إحداثها، ولكنه يلتزم فقط بتقديم المعلومات و البيانات الجوهرية، التي تهدف إلى تمكين الدائن بالالتزام بالإعلام من اتخاذ القرار النهائي بشأن العقد المراد إبرامه.

غير أن هذا الأمر قد يثير صعوبة كبيرة فيما يتعلق بتحديد الصفة الجوهرية بالنسبة للمدين بالإعلام، من وجهة نظر الطرف الذي يتفاوض معه.

إن الرأي الراجح فقها، يذهب إلى القول بأنه لتحديد الصفة الجوهرية يجب الأخذ بمعيار وسط، و هو معيار دائرة التعاقد، و من تم فلا تعتبر الصفة جوهرية، إلا إذا اعتبرها المتعاقدان معا ذات تأثير على قرار التعاقد للدخول في العقد، أي يعتبرها المتعاقدان و كأنها أحد شروط العقد⁽²⁰⁾.

و من الثابت هنا، أن الصفات الجوهرية، و التي تدخل إلى دائرة التعاقد، هي تلك التي أتفق على أنها هي التي كانت الدافع إلى التعاقد بالنسبة لأحدهما، و يقع ذلك بواسطة الإتفاق، حيث يعلن أحد الطرفين على أهمية هاته الصفة فيوافق الطرف الآخر، أو يضمن أحدهما توافر هاته الصفة، أو أن تشتتط هاته الصفة صراحة أو ضمنا في العقد⁽²¹⁾.

و في حالة ما إذا ثار خلاف بين المتفاوضين حول تحديد الصفة الجوهرية، فإن القاضي يحدد ذلك بواسطة أعمال سلطته التقديرية، حيث ينظر إلى كل حالة على حدة و يستخلص مدى أهمية تلك المعلومات بالنسبة لأحد المتفاوضين، و ذلك إعتامدا على صفة أحد الطرفين لاسيما إذا كان أحد المتفاوضين محترف أو مهني، في مقابل شخص عادي غير محترف.

و هذا ما أكدت عليه محكمة النقض الفرنسية في أحد أحكامها الصادر بتاريخ 1971/11/27، حيث خلصت في هذا الحكم إلى القول بأن صفة الإحتراف لأحد المتعاقدين، من أهم القرائن التي يستفاد منها علمه بالمعلومات التي تتطلب رضى مستنير للطرف الآخر للعقد⁽²²⁾.

و يجدر بنا أن نشير أيضا، إلى أن إلتزام المدين المتفاوض بالإعلام يتوقف في مواجهة الدائن، متى كان للدائن بهذا الإلتزام الإمكانية في الوصول إلى تلك المعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، بوسائله الخاصة أو كان عالما بتلك المعلومات و البيانات غير أنه كان مهملها لها.

ثانيا:

أن يكون الدائن جاهلا بالبيانات و المعلومات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه

يشترط لقيام الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي، أن يكون المدين بهذا الإلتزام جاهلا بالبيانات و المعلومات المتعلقة بموضوع العقد المراد إبرامه، و أن يكون هذا الجهل مشروعا، و يتحقق ذلك إذا كان أحد الطرفين على مستوى عال من الخبرة و الإحاطة بكل المعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقد، و يكون الطرف الآخر بمستوى متدني أي جهل جميع المعلومات، أو معظم المعلومات و البيانات التي لها أهمية في التعاقد، و يكون جهل الدائن بهذا الإلتزام مشروعا إذا إستحال عليه معرفة تلك المعلومات و البيانات، سواء كان سبب الإستحالة راجع إلى موضوع أو محل التعاقد، و تسمى بالإستحالة المادية أو الموضوعية، أو كان سبب الإستحالة راجع إلى شخص الدائن نفسه و تسمى بالإستحالة الذاتية أو الشخصية.

فبالنسبة للإستحالة المادية، تتحقق إذا تعذر على الدائن العلم بالمعلومات و البيانات بسبب الحيابة المادية للشيء محل التعاقد من قبل المتفاوض الآخر المدين بهذا الإلتزام، و يكون ذلك في العقود التي تتضمن الإلتزام بإعطاء شيء، كعقد البيع حيث يكون الشيء المبيع محل التعاقد بحوزة و سيطرة البائع في الغالب، بحيث يستحيل معه على المشتري العلم بحقيقة و طبيعة و أوصاف الشيء المبيع قبل إستلامه، فالغالب أن يتم فحص الشيء المبيع في مرحلة التفاوض على العقد فحصا بسيطا و سطحيا، لا يمكن من خلاله للطرف الآخر المتفاوض معه العلم به، و من تم يلتزم البائع بإعلامه بهاته المعلومات و البيانات⁽²³⁾.

إن علم المشتري بالأوصاف الأساسية و بالخواص المادية للشيء المبيع، و ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 352 من القانون المدني الجزائري، و التي جاء فيها (يجب أن يكون المشتري عالما

بالمبيع علما كافيا، و يعتبر العلم كافيا إذا إشمتم العقد على بيان المبيع و أوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه، و إذا ذكر في عقد البيع المشتري عالما بالمبيع، سقط هذا الأخير في طلب إبطال العقد بدعوى عدم العلم به إلا إذا أثبت غش البائع).

يتضح جليا من خلال نص هاته المادة، أن أهم البيانات التي يرغب المشتري في عقد البيع معرفتها عند الإقدام على التعاقد، هي الخواص المادية و الأوصاف الأساسية للشيء المبيع، و ما ينطوي عليه من عيوب، حيث يتمكن المشتري من الوقوف على مزايا العقد و خصائصه، و من خلال تلك المعرفة تحدد جودة الشيء المبيع و مدى كفاءته في أداء الغرض المقصود من إقتنائه.

و تجدر الإشارة هنا، إلى أن المعلومات و البيانات التي يلتزم المدين بالإفصاح عنها و الإدلاء بها إلى الطرف المتفاوض معه خلال مرحلة التفاوض على العقد التجاري الدولي، تختلف من عقد إلى آخر ذلك تبعا للاختلاف طبيعة الشيء محل التعاقد.

فبالنسبة للعقود الواردة على المنقولات، كعقود بيع المنتجات الصناعية، أو السلع التجارية، فإن البائع يلتزم بتقديم البيانات و المعلومات بصورة شاملة و كاملة، و التي تتعلق بمكونات السلعة و طرق الإستعمال و الأخطار التي تنجم عن استعمالها، و سبل و وسائل تفاديها أو تجنبها، فإذا كانت السلعة مثلا آلة، فيجب تزويد المشتري بكافة المعلومات و البيانات و على وجه الخصوص، مكونات الآلة أو الجهاز، و طريقة تركيبه و طريقة تشغيله، و أساليب و كفاءات صيانتها⁽²⁴⁾.

أما بالنسبة للعقود الواقعة على العقار، فيقع على عاتق البائع التزاما بإعلام المشتري عن طبيعة هذا العقار، فإذا كان هذا القار بناء، و جب على البائع أن يحيط المشتري علما فيما إذا كان هذا العقار صالحا للسكن أو الأعمال المكتبية، فضلا عن المعلومات المتعلقة بالمساحة و الحدود و الملحقات و وضعه القانوني، بما له من حقوق و ما يتقله من أعباء⁽²⁵⁾.

و من أبرز التطبيقات القضائية للإلتزام بالإدلاء بالمعلومات المتعلقة بكافة الحقوق العينية الشخصية الواردة على الشيء المبيع، مع إشتراط إستحالة علم المشتري بهذه الشروط، ما قضت به محكمة النقض الفرنسية في حكم صادر لها بتاريخ 1972/05/24، حيث أقرت حكم محكمة الموضوع، و الذي قضى بمسؤولية البائع بتعويض المشتري عن الضرر الذي لحق به بسبب أن البائع لم يعلمه عند البيع، بأن ترخيص البناء الموجود لا يسمح له بالبناء في كل المساحة المبيعة، مما أدى بالمشتري إلى طلب تصحيح و تجديد هذا الترخيص ليشمل المساحة الإجمالية، الأمر الذي أدى إلى عرقلة مشروع البناء و ما ترتب عنه من أضرار للمشتري⁽²⁶⁾.

إن معيار تقدير مدى مشروعية جهل الدائن بالإلتزام بالإعلام من عدمه بالمعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، هو معيار الرجل المعتاد فضلا عن الظروف التي يتم فيها التعاقد، لاسيما فيما يتعلق بمهنة المتفاوض الراغب في التعاقد و طبيعة محل العقد و مدى إنتشار المعلومات الخاصة به.

و عليه يعتبر جهل المتفاوض بالبيانات و المعلومات مشروعا لمتفاوض معين بينما لا يمكن اعتباره كذلك بالنسبة لمتفاوض آخر، و مرجع ذلك بالأساس إلى تباين الظروف و الملابس المحيطة بعملية التفاوض، و من تم فإن الإلتزام بالإعلام لا يقع على عاتق المدين الراغب في التعاقد إذا كان المتفاوض معه محترفا أو مهنيا، فمن المنطقي و المعقول في هذه الحالة أن يكون الدائن بهذا الإلتزام عالما بكافة المعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، و لاسيما إذا كانت العملية التعاقدية تدخل في نطاق إختصاصه، و عندئذ لا يكون جهله مشروعا⁽²⁷⁾.

و من أبرز التطبيقات القضائية التي إنتهت إلى أن البائع لا يتحمل الإدلاء بالمعلومات و البيانات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه، إذا كان المشتري من السهل عليه الوصول إلى تلك المعلومات و البيانات، حيث قضت في هذا المجال محكمة النقض الفرنسية بعدم مسؤولية البائع عن عدم الإفضاء للمشتري بحقيقة التكاليفات و القيود الواردة على الشيء المبيع و المقررة من قبل السلطات المحلية، طالما أن عقد البيع نص عليها بشكل كاف، و من تم كان على المشتري أن يتحرى بنفسه عن تفاصيل التكاليفات من السلطات المحلية أو مكاتب التوثيق⁽²⁸⁾.

أما بالنسبة للإستحالة الشخصية، فخلافا للإستحالة المادية و المتعلقة بظروف و ملاسبات العملية التعاقدية التي يكون فيها جهل الدائن مشروعا، فإن جهل الدائن بالإعلام يكون مشروعا أيضا، إذا توفرت أسبابه و هي تلك المتعلقة بشخص الدائن بالالتزام بالإعلام، و هي الإستحالة الشخصية أو الذاتية، و التي تتحقق لأسباب تتعلق بشخص الدائن بالالتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، فهي تتحقق مثلا في عقد البيع بسبب حالة المشتري الخاصة، و المتمثلة في عدم خبرته في مجال العقد المزمع إبرامه، و يظهر ذلك بوضوح في المجالات التقنية المعقدة التي تتسم بالدقة، و التي يكون فيها المدين بالالتزام بالإعلام (البائع) خبيرا فيها، و بالتالي يقع على عاتقه إعلام المشتري غير الخبير.

و بصدد البحث عن المبررات التي تقف إلى جانب الدائن بالالتزام بالإعلام في وجود تلك الإستحالة، و المتعلقة بشخصيته و التي تحول دون قيامه بواجب الإستعلام إتجاه المعلومات المتعلقة بمحل التعاقد، فإن الفقه يذهب في ذلك إلى ثلاثة اتجاهات رئيسية.

الإتجاه الأول، و هو الإتجاه السائد في الفقه الفرنسي، و الذي يأخذ بالمعيار الذاتي أو الشخصي في تبرير وجود الإستحالة إلى جانب الدائن بالالتزام بالإعلام، حيث يؤكد هذا الإتجاه بأن الإستحالة الذاتية التي تحول دون علم المشتري بالبيانات و المعلومات المتعلقة بالشيء المبيع، إنما تستند بالأساس إلى وضع المشتري الخاص المتمثل في عدم قدرته أو عدم كفاءته و درايته بالشيء المبيع، و من تم يقع على عاتق البائع الدائن بالالتزام بالإعلام المشتري بكافة المعلومات و البيانات، التي إستحال على المشتري معرفتها بنفسه نظرا لوضعه الخاص، و هو قلة خبرته⁽²⁹⁾.

أما بالنسبة للإتجاه الثاني، و الذي يأخذ بالمعيار الموضوعي، فيبرر إستحالة علم المشتري بالبيانات و المعلومات المتعلقة بالشيء المبيع، إذا أثبت المشتري بأنه بذل العناية اللازمة التي يبذلها الرجل العادي من أجل الإستعلام عن هاته المعلومات و البيانات، غير أنه بالرغم من ذلك إستحال عليه العلم بها⁽³⁰⁾. أما بالنسبة للإتجاه الثالث، فيذهب إلى الأخذ بمعيار مزدوج يجمع بين المعيارين السابقين، و ذلك أنه لا يمكن القول حسب هذا الإتجاه بالإستحالة بالنسبة للمشتري، و أنه لا يمكن للمشتري أن يحتج بالجهل لتحصيل الطرف الآخر بالالتزام بالإعلام، بحيث يتعين على كل متفاوض أن يبذل قصارى جهوده للإستعلام عن ظروف و ملاسبات العملية موضوع التفاوض، ذلك أن الإلتزام بالإعلام لا يقوم في جانب البائع، إلا إذا ثبت فعلا عدم قدرة الطرف الآخر على الإحاطة رغم تحريه و إستعلامه عنها، فالإلتزام بالإعلام كما سبق القول يتوقف عندما يبدأ الإلتزام بالإستعلام⁽³¹⁾.

و من أبرز التطبيقات القضائية التي إنتهت إلى ضرورة إستعلام الدائن عن البيانات و المعلومات التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه، ما قضت به إحدى هيئات التحكيم في قضية تتلخص وقائعها⁽³²⁾، في أن عقد مقاوله من الباطن للقيام بأعمال هندسية لبناء مصنع لحساب مقاول آخر في إحدى البلدان الإفريقية، حيث بينت الرسوم المقدمة من قبل المقاول الأصلي ضرورة عمل السيلوز Silos دون تحديد ما إذا كان plat أو Silos a fond conique، و لما ثار الخلاف بين الطرفين حول نوعية الوسيلة المستخدمة، ألزمت هيئة التحكيم المقاول من الباطن بالقيمة الكاملة لما تم تنفيذه (Silos a fond conique)، و إستندت هيئة التحكيم في ذلك إلى أن المعلومات المنقوصة التي قدمها المقاول الأصلي لا يمكن أن يجعلها مقاول متمرس، و لاسيما أن المواصفات التقنية ورد فيها أن (Silos a fond conique seraient tous équipés de fond vibrant)، و هو ما يدل على أن عمل (Silos a fond conique) لم يكن مستبعدا.

لقد أكدت هيئة التحكيم في هذا النزاع أن المقاول من الباطن كان عليه أن يتخذ أحد الخيارين، إما الإحتفاظ عند توقيع العقد و يشير إلى أن إيجابه قائم على (Silos a fond plat) و ليس على (Silos a fond conique)، و إما أن يقدم إجابا تخيريا بين الوسيلتين، و يضع لكل واحد منهما سعرا مناسباً، أما أنه لم يفعل فلا يقع الخطأ إلا عليه و لا يلومن إلا نفسه.

يبدو واضحا من خلال العرض السابق، أنه يتعين على الطرف المدين بالالتزام بالإعلام الإدلاء بكافة المعلومات و البيانات و الظروف و الملاسبات المحيطة بعملية التعاقد، و يشترط في ذلك أن يكون

المدين بهذا الإلتزام على علم بتلك المعلومات والبيانات، و الإلتزامه هذا يتعلّق بتلك المعلومات الجوهرية التي من شأنها التأثير في إتخاذ قرار التعاقد من عدمه.

و من جانب آخر، فإن الدائن بالإلتزام بالإعلام لا يتقرر له هذا الحق، إلا إذا لم يتمكن من الإحاطة بتلك المعلومات، و كان السبب في ذلك عوامل موضوعية تتعلّق بالشئ محل التعاقد أو تتعلّق بشخصه، كعدم خبرته أو درايته بموضوع التعاقد غير أن هذا لا يمنع أن يتحمل الدائن بالإلتزام بالإعلام واجب الإستعلام، إذا كان بإمكانه و في إستطاعته القيام و التحري عن تلك المعلومات والبيانات، لاسيما إذا كان هو الطرف المحترف و الذي يفترض أن يكون ملما إماما كاملا و شاملا بتلك المعلومات.

الخاتمة:

خلّصت هاته الدراسة، إلى بيان أهمية الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد في مجال عقود التجارة الدولية، و ذلك بالنظر إلى التطور الصناعي و التكنولوجي الذي يشهده العالم يوما بعد يوم، إذ أصبح الإلتزام بالإعلام الملقى على عاتق الدائن بهذا الإلتزام (المورد)، من أهم الإلتزامات التي تترتب عن الإتفاقات و العقود التمهيديّة، التي تبرم خلال مرحلة التفاوض على العقد، و ذلك بالنظر إلى التباين الشديد بين مستوى المعرفة و الدراية و الخبرة و التخصص في المجال الصناعي و التجاري، و الإلتزام بالإعلام كما سبق بيانه هو أن يقوم المتفاوض الذي يحوز معلومات أو بيانات، تتعلّق بالعملية التفاوضية أن يدلي للطرف الأخر بالبيانات الجوهرية المؤثرة في قرار التعاقد من عدمه.

و مهما يكن من أمر الأساس القانوني الذي يكون عليه الإلتزام بالإعلام في مرحلة التفاوض على العقد، سواء إستند في ذلك إلى الإلتزام بالتسليم أو نظرية عيوب الرضا، لاسيما الكتمان التدليسي أو مبدأ حسن النية، فإن الإلتزام بالإعلام أصبح إلزاما قائما بذاته و مستقلا عن الإلتزامات الأخرى، الأمر الذي يمكن معه القاضي من التدخل بواسطة إعمال سلطته التقديرية للوصول إلى حالة من التوازن أو العدالة العقدية.

إنتهينا إلى القول كذلك، أن الإلتزام بالإعلام هو إلتزام ببذل عناية، حيث يقع على عاتق المدين الإفضاء للمتفاوض الأخر بكافة المعلومات والبيانات الجوهرية المتعلقة بالعملية التعاقدية، دون أن يسأل عن تحقيق النتيجة المرجوة من الإلتزام بالإعلام، ذلك أن تحقيق تلك النتيجة هو أمر يرتبط بطبيعة الحال بإستيعاب الطرف الأخر لتلك المعلومات والبيانات، و التقيد ببيها و عدم إهمالها، ذلك أنه كما سبق القول إن الإلتزام بالإعلام يتوقف عندما يبدأ واجب الإلتزام.

و عليه، يقترح جانب من الفقه ضرورة إنشاء جهاز متخصص تابع لإحدى الوزارات، ذات الصلة بموضوع نقل التكنولوجيا، و يتكون هذا الجهاز بدوره من عدة لجان متخصصة في فروع متعددة، توكل له مهمة فحص و تدقيق التكنولوجيا المتفاوض بشأنها، و مدى ملائمتها للأهداف المسطرة، و تقديم المشورة للجهة طالبة التكنولوجيا، و يقترح هذا الرأي أيضا، أن تكون إحدى اللجان متخصصة في المفاوضات و آلية سيرها، و تناط بلجنة المفاوضات تقديم المساعدة الضرورية لمستورد التكنولوجيا، حتى يتمكن من الإستفادة من التكنولوجيا المتفاوض حولها، و بأقل تكلفة ممكنة⁽³³⁾.

إن الإلتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد النهائي، لا تقع فقط على الطرف المورد الحائز على المعرفة، و الأكثر خبرة و دراية بالعملية التعاقدية، بل أيضا يتطلب أن لا يقف الطرف المتلقي لتلك المعلومات موقفا سلبيّا منها، أو مهملا لها، بل لابد عليه أن يبذل كل المساعي و الجهود للوصول إلى تلك المعلومات بوسائله الخاصة، ذلك أن المفاوضات في الوقت الراهن، لاسيما بالنسبة للعقود الثقيلة، أي ذات القيمة الاقتصادية الكبيرة، أصبحت ساحة للتعاون و الأخذ و العطاء، و ليست ساحة للصراع حول المصالح المتعارضة التي تفرضها المنافسة، في ظل نظام اقتصادي عالمي مفتوح.

الهوامش:

- (1) د. أحمد علي صالح - المفاوضات في العقود التجارية الدولية - دار هوما - الجزائر - 2011 - ص 414.
- (2) د. عبد العزيز المرسي حمود - الالتزام قبل التعاقد للإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة- دون دار نشر- 2005- ص 17.
- (3) د. حمدي محمود بارود - دراسة حول المبادئ التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا- بحث منشور في مجلة القانون و الإقتصاد- العدد 74 - جامعة القاهرة - 2004 - ص 14.
- (4) د. عبد العزيز المرسي حمود - الالتزام قبل التعاقد للإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة- مرجع سابق - ص 77.
- (5) الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان 1395 عام الموافق 20 سبتمبر عام 1975- المتضمن القانون المدني - المعدل و المتمم.
- (6) د. أحمد علي صالح- المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق- ص 447.
- (7) د. القرار الصادر في 3 أكتوبر 1971.
- أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الإلتزام بالأفصاح بالعقود - دار النهضة العربية - القاهرة - 2006- ص 10.
- (8) د. أحمد علي صالح- المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق - ص 448.
- (9) د. أحمد علي صالح- المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق- ص 448.
- (10) أنظر تفاصيل القضية و التعلق عليها - د. عبد العزيز المرسي حمود - الإلتزام قبل التعاقد للإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة- مرجع سابق - ص 82 - هامش رقم 1.
- Cass.3.SIV.30/06/1992.Bull.CIV.3.N238.P145.REVInternationale De droit des affaires. Décembre 1992.P898.
- (11) د. نزيه محمد الصادق المهدي - الإلتزام قبل التعاقد الإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد - دار النهضة العربية - القاهرة - 1982 - ص 70.
- (12) د. أحمد علي صالح- المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق- ص 434.
- (13) د. عبد العزيز المرسي حمود - الإلتزام قبل التعاقد للإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة- مرجع سابق - ص 55.
- (14) د. أحمد علي صالح- المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق - ص 438.
- (15) د. نزيه محمد الصادق المهدي - الإلتزام قبل التعاقد الإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد - ص 239.
- (16) أنظر تفاصيل القضية و التعلق عليها -د. رجب كريم عبد الإله - التفاوض على العقد - دار النهضة العربية - القاهرة - 2000 - ص 439.
- Cass.com.11/06/1985.BULL.CIV.NE188.P157.RTD.CIV1986.O B S J.MESTER.
- (17) و تتلخص وقائع هذه القضية في أن إحدى المدارس عرضت للبيع في مزاد علني، لوحة فنية معتقدة أنها نسخة من لوحة أصلية لفنان مشهور، فتقدم المتحف الوطني الفرنسي مستعملا أولويته القانونية في الشراء، و اشترى اللوحة الفنية بثمن عادي على الرغم من علمه المسبق بأن اللوحة أصلية، و ليست نسخة. و عليه قامت المدرسةالجهة البائعة، برفع دعوى قضائية لإبطال العقد للغلط، فقضت لها المحكمة بالبطلان، و ذلك تأسيسا على نص المادة 1110 من القانون المدني الفرنسي. انظر تفاصيل القضية و التعلق عليها د. احمد عي صالح - مرجع سابق - ص 442،444.

Cass.CIV8 Avril A986.BULL.CIV1.N.82.P81. (18)

- أشار إليه د. أحمد علي صالح -المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق - ص 435.
- (19) قرار محكمة النقض الفرنسية - نقض مدني فرنسي - 8 أبريل 1991.
أشار إليه د. نزيه محمد الصادق المهدي - الإلتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد و تطبيقاته على بعض أنواع العقود - مرجع سابق - ص 243.
- (20) د. أحمد علي صالح - المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق- ص 443.
- (21) د. تيحيكرا محمد حسين -د. استبرق محمد حمزة - إلتزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية -مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية و السياسية- العدد 4 - السنة 6 - جامعة بابل للعلوم القانونية - العراق - ص 308- منشور على موقع الأنترنت التالي:
www.repository.uobabylon.edu.iq/laws.aspx
- (22) القرار الصادر بتاريخ 1972/11/23.
أشار إليه د. سعيد سعد عبد السلام - الإلتزام بالإفصاح بالعقود -مرجع سابق- ص 35.
- (23) د. نزيه محمد الصادق المهدي - الإلتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد و تطبيقاته على بعض أنواع العقود - مرجع سابق - ص 84.
- (24) د. أحمد علي صالح - المفاوضات في العقود التجارية الدولية- مرجع سابق- ص 424.
- (25) د. أحمد علي صالح - المفاوضات في العقود التجارية الدولية - مرجع سابق- ص 424.
- (26) أنظر تفاصيل القضية و التعليق عليه - د. نزيه محمد الصادق المهدي- مرجع سابق - ص 95،96.
Cass.CIV24/05/1972.BULL.CIV03.N324.P333.
- (27) د. عبد الفتاح بيومي - عقود البوت في القانون المقارن - دار الكتب القانونية -مصر - 2008 - ص 175.
- (28) د. عبد العزيز المرسي حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذي الطابع التعاقدى -2005- دار النهضة - القاهرة - 2005 - ص 78.
- (29) ALISSE(J).L'obligation de renseignement dans les contrats. Paris. 1.1975. P123.
- (30) د. عبد العزيز مرسي حمود - الإلتزام قبل التعاقدى بالإعلام لعقد البيع - مرجع سابق - ص 94.
- (31) د. نزيه محمد الصادق المهدي -الإلتزام قبل التعاقدى بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد و تطبيقاته على بعض أنواع العقود - مرجع سابق - ص 160.
- (32) HAMOTIAN DomideleeretIJERRYN . Le contrat en formation affaire.NO.5121.(C.C.I).
- (33) د. تيحيكرا محمد حسين - استبرق محمد حمزة - التزيمات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية - مرجع سابق - ص 329.

قائمة المراجع:

أولاً: الكتب العربية:

- (1) د. أحمد علي صالح - المفاوضات في العقود التجارية الدولية - دار هوما - الجزائر - 2011.
- (2) د. رجب كريم عبد الإله - التفاوض على العقد - دار النهضة العربية- القاهرة - 2000.
- (3) د. سعيد سعد عبد السلام - الإلتزام بالإفصاح بالعقود - دار النهضة العربية - القاهرة - 2008.
- (4) د. عبد العزيز المرسي حمود - الإلتزام قبل التعاقدى بالإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة- دون دار نشر- 2005.
- (5) د. عبد العزيز المرسي حمود - الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذي الطابع التعاقدى- دار النهضة العربية- القاهرة- 2005.
- (6) د. عبد الفتاح بيومي - عقود البوت في القانون المقارن - دار الكتب القانونية - مصر - 2008.

الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي

(7) د. نزيه محمد الصادق المهدي - الإلتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد - دار النهضة العربية - القاهرة - 1982.

ثانياً: الكتب الأجنبية:

- (1) ALISSE(J). L'obligation de renseignement dans les contrats. Paris. 1.1975.
- (2) HAMOTIAN Domideleer et IJERRYN . Le contrat en formation affaire.NO.5121.(C.C.I).

ثالثاً: المقالات و البحوث:

(1) د. تيحيكرا محمد حسين - د. استيرق محمد حمزة - إلتزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية - مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية و السياسية - العدد 4 - السنة 6 - جامعة بابل للعلوم القانونية - العراق - منشور على موقع الأنترنت التالي:
www.repository.uobabylon.edu.iq/laws.aspx

(2) د. حمدي حمود بارود - دراسة حول المبادئ العامة التي تحكم المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا - بحث منشور في مجلة القانون و الإقتصاد- العدد 74 - جامعة القاهرة - 2004.

رابعاً: القوانين:

- (1) القانون المدني الجزائري 1975 المعدل.
- (2) القانون المدني الفرنسي 1904 المعدل.