



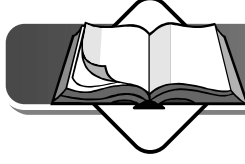
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الموصل
كلية الحقوق

العقود المرحلية في المفاوضات العقدية - دراسة مقارنة -

رسالة تقدم بها
سالي الياس خدر

الى
مجلس كلية الحقوق جامعة الموصل وهي جزء من
متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص / القانون المدني

إشراف
د. أكرم محمود حسين البدو
استاذ القانون المدني



المستخلص

يمر إبرام العقد في الغالب في ثلاث مراحل أساسية تبدأ بالمفاوضات العقدية وتنتهي في حالة نجاحها بإبرام العقد النهائي، ان المفاوضات العقدية تتخللها مجموعة من العقود المرحلية المنظمة لها.

وان الفقه والقانون قد أوليا اهتماماً كبيراً لمرحلة التفاوض، ونشأت نقاشات وجدل حول طبيعتها القانونية. فبعض المفكرين عدّوها مجرد عمل مادي لا يحمل أي أثر قانوني ولا يلزم الأطراف المتفاوضة، حيث يمكن لأي منهما الانسحاب منها في أي وقت. بينما رأى آخرون أنها تحولت إلى مرحلة مهمة يتم فيها تحديد وجود العقد ومصيره، وتم تحديد نظام ينظم المفاوضات ويضفي عليها المشروعية، وان العقود الناجحة لا تُبنى على أساس الصراع والتناظر بين الأطراف، بل تعتمد على روح التفاوض والثقة المتبادلة، والعقد يجب أن يكون نتيجة لمفاوضات بناءة تحترم مصالح الجميع وتهدف إلى تحقيق أهداف مشتركة.

وان المفاوضات هي عملية تفاعل حقيقي بين الأطراف الراغبة في التعاقد حيث تبدأ بطلب موجه من إحدى الأطراف إلى الأخرى للدخول في المفاوضات والسعي الحميد بهدف إبرام عقد معين وخلال هذه المفاوضات، يتم تبادل الآراء والعروض المتبادلة وطرح البدائل المتاحة بهدف التوصل إلى اتفاق مشترك يتضمن الحقوق والالتزامات الأساسية لكل من الأطراف المتعاقدة بما تعلق بالعقد الذي يبرم في المستقبل، وتعبّر عن فلسفة التعاون والتفاهم بين الأفراد والمؤسسات ووجود مرحلة للتفاوض والحوار قبل توقيع العقد ويعكس التصميم على تحقيق مصالح مشتركة وتجنب النزاعات في المستقبل حيث أنها عملية تعبير عن الحرية والإرادة المشتركة للأطراف في تحقيق أهدافهم من خلال الاتفاق.

إن الالتزام بحسن نية لا يعني بالضرورة أن المفاوضات يكونون مُلزمين بإبرام العقد النهائي بالفعل وانما المفاوضات لا يزالون متمتعين بكامل حريتهم التعاقدية في التعاقد أو عدمه اذ يحتفظ كل طرف بحقه في القبول أو الرفض وفقاً للشروط التي يرونها مناسبة لمصلحتهم.

وعند صياغة العقود التمهيدية اذ ينبغي استخدام ألفاظ واضحة ومحددة تعبر بشكل قاطع عن أنها مجرد دعوة للتفاوض ولا تحمل أي التزام قانوني من صاحبها، ويجب أن تكون العبارات المستخدمة في الخطاب مرنة وقابلة للتعديل والتعديلات، ولا تشكل التزاماً قانونياً يلزم صاحب الخطاب بعقد أو التزام قانوني دون رغبته ومن ثم، فإن طريقة صياغتها هي التي تحدد مدى التزامه من عدمه لصاحبه.

ABSTRACT



The conclusion of a contract usually passes through three basic stages, beginning with contractual negotiations and ending, if successful, with the conclusion of the final contract. Contractual negotiations are not easy in place, but rather include a group of interim contracts regulating them.

Jurisprudence and law have paid great attention to the negotiation stage, and discussions and controversy have arisen about its legal nature. Some thinkers consider it merely a physical act that does not carry any legal effect and does not bind the negotiating parties, as either of them can withdraw from it at any time. While others saw that it has turned into an important stage in which the existence and fate of the contract is determined, and a system has been determined that regulates the negotiations and gives them legitimacy, and that successful contracts are not built on the basis of conflict and discord between the parties, but rather depend on the spirit of negotiation and mutual trust, and the contract must be the result of negotiations. Constructive, respecting everyone's interests and aiming to achieve common goals.

Negotiations are a process of real interaction between parties wishing to contract, as they begin with a request directed from one party to the other to enter into negotiations and good endeavors with the aim of concluding a specific contract. During these negotiations, opinions and mutual offers are exchanged and available alternatives are presented with the aim of reaching a joint agreement that includes basic rights and obligations. Each of the contracting parties has what relates to the contract concluded in the future, and expresses the philosophy of cooperation and understanding between individuals and institutions and the existence of a stage of negotiation and dialogue before signing the contract. It reflects the determination to achieve common interests and avoid conflicts in the future, as it is a process of

expression of the freedom and common will of the parties to achieve their goals of During the agreement.

Commitment in good faith does not necessarily mean that the negotiators are obligated to actually conclude the final contract, but rather the negotiators still enjoy their full contractual freedom to contract or not, as each party reserves the right to accept or reject according to the terms they deem appropriate for their interest.

When drafting a letter of intent, clear and specific words should be used that conclusively express that it is merely an invitation to negotiate and does not carry any legal obligation on the part of its owner. The phrases used in the letter must be flexible and subject to modification and adjustments, and do not constitute a legal obligation that binds the letter's owner to a contract or legal obligation without His desire, and therefore, the way the letter of intent is drafted is what determines the extent of his commitment or not to its owner.

University of Mosul

College of Law



Interim Contracts In Contract Negotiations

- A Comparative Study -

*Thesis submitted by
Sally Elyas Kheder*

To

**The Council of The College of Rights – University of Mosul
in partial fulfillment of the requirements of master degree in
private law**

Supervised by
Dr. Akram Mahmoud Hussein Al-baddou
Professor of Civil Law

2024 A.D.

1445 A.H.