الدراسة الثالثة:

# واجب التعاون في مرحلة المفاوضات العقدية من منظور مبادئ قانون العقود الأوروبي: دراسة مقارنة

د. محمود موسى دوديـن[1]


## Abstract

**The Duty to Cooperate in Contract Negotiations from the Perspective of European Contract Law Principles: A Comparative Study**

The research addresses the duty to cooperate in the context of contract negotiations in light of the principles of European contract law, in comparison with the UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts, the French Civil Code as amended in 2016, and the Arab civil laws. The research problem is to define the scope of the duty to cooperate and the mechanism for balancing the duty to inform and maintain the confidentiality of disclosed information within the framework of the principle of good faith. The research aims to arrive at an appropriate answer to the research problem and its questions, and to establish the duty under study in Arab civil laws, thus contributing to the process of modernization and legal reform of these laws. The


[1] أستاذ القانون الخاص المشارك كلية الحقوق والإدارة العامة، دائرة القانون، جامعة بيرزيت، فلسطين.

research adopts the analytical comparative approach in light of the views of jurisprudence and judicial precedents in addressing its problem. The study found similarities between the principles of European contract law and the UNIDROIT principles in addressing the obligations imposed on negotiating parties, based on the principle of good faith and the principles of lex mercatoria. However, Despite the importance of this stage in maintaining the stability of contracts by preventing, at an early stage, many of the reasons for their termination, Arab civil laws do not regulate the stage of contractual negotiations in general, including the duty of cooperation. The study recommended that Arab legislators amend civil laws by including provisions governing contract negotiations. These provisions should explicitly include the principle of good faith, the duty of cooperation, the duty to inform, and confidentiality of information, and should clearly state the nature of liability arising from violations of such rules.

## المقدمة

تعتبر المرحلة السابقة على التعاقد من أهم مراحل العملية التعاقدية؛ لارتباطها الوطيد بتوقعات الأطراف المشروعة، وضوابط مبدأ حرية التعاقد. فما يتم تداوله، والافصاح عنه من معلومات وبيانات خلال هذه المرحلة هو ما يُحدد مضمون اتجاه الإرادة للمتعاقد، التي تدفع صاحبها لاتخاذ قرار بالتعاقد من عدمه، ومن ثم تحديد مضمون العقد، من شروط والتزامات وحقوق متبادلة. يتخلل عملية التفاوض على العقد اثنان من المبادئ العامة الجوهرية من مبادئ العقود هما: مبدأ حرية التعاقد، ومبدأ حسن النية. فالأخير يمثل قيدا على سلوك ونية المتعاقد وهو بصدد ممارسة حريته التعاقدية ضمن محددات الأول.

في إطار جهود توحيد القواعد الموضوعية للقانون الخاص الدولي، على المستويين الرسمي والأهلي، تم إقرار اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع عام 1980، وتبعتها مبادئ معهد روما لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) بشأن عقود التجارة الدولية، التي نُشرت لأول مرة عام

1994، وعُدلت عدة مرات حتى عام 2016. جاءت الجهود الأوربية في السياق ذاته، فتم الانتهاء من اعداد جميع نصوص مبادئ قانون العقود الأوروبي عام 2003؛[1] لتكون قواعد استرشادية على شاكلة القانون الناعم (soft law)،[2] كما هو حال مبادئ اليونيدروا. وقد تأثرت المبادئ الأوروبية كثيرا بأحكام كل من اتفاقية فيينا لسنة 1980، ومبادئ اليونيدروا المذكورة، ما يسهم في خلق حالة تدريجية من التوحيد على المستوى الدولي وللمستقبل، فيما يتصل بالقواعد الموضوعية الموحدة للعقود.

من جملة ما تضمنته مبادئ قانون العقود الأوروبي إقرار مبدأ حسن النية والتعامل النزيه في مرحلة التفاوض على العقد، وما يتفرع عنه من التزامات على عاتق الأطراف المتفاوضة، منها واجب التعاون بما يشمل الاعلام، والمحافظة على سرية المعلومات التي يتم الكشف عنها في معرض عملية التفاوض. في المقابل، لم تنظم القوانين المدنية العربية مرحلة التفاوض بنصوص خاصة، في حين أشارت إلى مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ الالتزامات التعاقدية، الأمر الذي يثير تساؤلات حول الأحكام القانونية واجبة التطبيق على النزاعات المتصلة بانتهاك واجب التعاون والمحافظة على السرية عند التفاوض على العقد، سيما عند ثبوت سوء نية أحد الأطراف من الدخول في هذه المرحلة.

---

[1] تم نشر الجزء الأول من هذه المبادئ عام 1995، والثاني عام 2022، والثالث عام 2003. للمزيد أنظر:

Reinhard Zimmermann, The Significance of the Principles of European Contract Law, European Review of Private Law, 28(3), (2020) pp. 487 – 496. https://doi.org/10.54648/erpl2020026.

تستند هذه المبادئ إلى مفهوم نظام قانون عقود أوروبي موحد، وقد وضعتها ما يُسمى بهيئة قانون العقود الأوروبي التي أنشأها الأكاديمي الدنماركي الراحل أولي لاندو (Ole Lando). وتراعي هذه المبادئ متطلبات التجارة الداخلية الأوروبية. للمزيد أنظر:

Eric, Clive & Christian, von Bar, eds. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). 6 vols, Oxford University Press, 2010.

[2] وفقا للمادة (1:101) من هذه المبادئ، فإنها صُممت لتكون بمثابة قواعد عامة لقانون العقود في المجتمعات الأوروبية، تُطبق عندما يتفق الطرفان على دمجها في عقدهما أو اخضاع عقدهما لها، أو عندما يتفق الطرفان على أن يخضع عقدهما للمبادئ العامة للقانون، أو قانون التاجر أو ما شابه؛ أو عندما لم يختارا أي قانون أو قواعد قانونية لتنظيم عقدهما، فيمكن لهذه المبادئ ان توفر حلاً للمسألة المطروحة عندما تخلو القواعد القانونية واجبة التطبيق من حل لذلك.

يهدف هذا البحث إلى الوقوف على مدلول واجب التعاون وما يشمله من واجب الاعلام والالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات المستقاة من عملية التفاوض، وآلية الموازنة بينهما، في إطار مبدأ حرية التعاقد، وحظر سوء النية كضابط لممارسته، وكيفية تعامل السوابق القضائية مع ذلك، ومن ثم بيان ما قد يستفيد منه المشرع العربي في سياق الإصلاح القانوني لقانون العقود الوطني.

تكمن إشكالية الدراسة في أمرين: كيفية الموازنة بين حرية المتفاوض في إنهاء المفاوضات العقدية استنادا لمبدأ حرية التعاقد، وحماية المتفاوض الآخر من الأضرار التي قد تلحق به نتيجة ثبوت سوء نية المتفاوض معه؛ بإنهائه للتفاوض دون مسوغ مشروع في إطار مبادئ قانون العقود الأوروبي. وتتمثل الإشكالية الأخرى في آلية التعامل مع النزاعات المتصلة بقطع المفاوضات بادعاء سوء النية والاخلال بواجب التعاون في ظل القوانين المدنية العربية التي خلت من نصوص ناظمة للمرحلة السابقة على انعقاد العقد؛ فهل يتم الرجوع لقواعد المسؤولية عن الفعل الضار؟ أم يمكن تأصيل المسؤولية في إطار الاتفاق الحاصل على الدخول في المفاوضات؟ وهل خلو النص يعني قبول التفاوض على خلاف مبدأ حسن النية؟ وكيف يستقيم حال إلزام المتعاقدين بتنفيذ العقد بحسن نية وقد تم التفاوض عليه بسوء نية؟

لتحقيق هدف الدراسة، والاجابة على اشكالياتها، تم اعتماد المنهج التحليلي المقارن، من خلال تناول النصوص ذات الصلة في مبادئ قانون العقود الأوربي، وتحليلها في سياق آراء الفقه والسوابق القضائية، وأحكام هيئات التحكيم، حيثما يكون ذلك مناسبا، وهي بصدد تطبيق قواعد مماثلة، بما يسهم في التوصل إلى استخلاصات سائغة توازن بين حرية التعاقد وحسن النية في التفاوض، تساعد في تطوير التشريعات المدنية العربية، وتوجه القضاء الوطني في الدول العربية المختلفة، عند النظر في نزاعات مماثلة للمسألة محل البحث.

وعليه، ارتأينا تقسيم الدراسة إلى أربعة فروع، يتناول الأول مدلول واجب التعاون بشكل عام، ويناقش الثاني نطاق واجب الاعلام، والثالث الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، في حين يعالج الفرع الرابع آلية التعاطي مع واجب التعاون بمضامينه المختلفة في إطار القوانين المدنية العربية.

### الفرع الأول: مدلول واجب التعاون

يُملي مبدأ حسن النية، وقانون التاجر (lex mercatoria)،[1] فرض التزام على الأطراف بالتعاون في تحقيق الأهداف التعاقدية (الولاء للتعهدات)، والامتثال لمعايير السلوك الصادق والمنضبط، والمعقول مع مراعاة مصالح الأطراف، بما يُلزم كل طرف بعدم إحباط أو تقويض التوقعات المعقولة للطرف الآخر.[2] ينشأ التفاوض على العقد بإرادة طرفي المفاوضة، بعد قبول دعوة أحدهما للآخر في الدخول في عملية التفاوض، بحيث يتم تبادل وجهات النظر، وتقديم العروض، والعروض المقابلة، وما يتخللها من نقاش بهدف تقريب المواقف، والسعي لإبرام عقد يعبر عن طموح ومصالح كل طرف بشكل موضوعي، وأمين وصادق وفقا لما تقتضيه أمانة وشرف التعامل العادل والنزيه.[3]

يُملي واجب التعاون على أطراف التفاوض، حسن التواصل، والجدية في الطرح، والاستماع للآراء، وايلاء كل طرف مصالح الآخر عناية منصفة من خلال تلقي طلباته بحرص ومناقشتها بحرية ومهنية، بحيث يمتنع على كل طرف السعي لتحقيق مزايا أو مكاسب من الطرف الآخر بطريقة لا تتفق وحسن النية؛ كأن يلحظ أحدهما ضعف خبرة الطرف الثاني، أو وقوعه في غلط، أو ضعف إدراكه لمدلول المفاهيم والمعلومات الجاري بحثها، ونحو ذلك، فإن وجدت أسباب تستدعي ملاحظة ذلك، فيتعين على المتلقي التواصل مع الطرف الثاني لتوضيح ما قد يُستشكل عليه، أو لتزويده بمعلومات مفيدة قد تمكنه من تصويب مساره التفاوضي في ضوء مقصده من العقد، وبواعثه عليه. هذا الواجب يمثل قيمة أساسية في التعاقد؛ حيث لا يمكن إتمام المفاوضات دون تعاون طرفيها، فالتفاوض لا يكون إلا بوجود طرفين، ولا يتم إلا بتعاونهما معا. فانعدام ملاءمة التواصل والاهتمام المشترك، أو إضمار طرف نوايا خبيثة تجاه

---

(1) Evaldas Klimas, A general duty to co-operate in construction contracts? An international review, International Journal of Law in the Built Environment, 2011, 3(1), p. 84.

(2) Leon Trakman & Kunal Sharma, The Binding Force of Agreements to Negotiate in Good Faith, The Cambridge Law Journal, 73(3), 2014, p. 612, http://journals.cambridge.org/abstract_S000819731400083X.

(3) هاني الغيتاوي، المفاوضات وأثرها على التوازن العقد (دراسة مقارنة)، مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا، 2019، 34(3)، ص 122–125.

الطرف الآخر يقود إلى فشل التفاوض، وما ينتج عنه من هدر للموارد، واختلال الثقة في المعاملات المدنية والتجارية.

لهذا، نجد الأنظمة القانونية المختلفة تولي اهتماما خاصا بواجب التعاون، حتى تلك التي تترد محاكمها في توسيع نطاق مبدأ حسن النية في التفاوض على الصفقات، كنظام الـ (Common Law). فالسوابق القضائية في هذا النظام تتعامل مع واجب التعاون بمعزل عن موقفها من مبدأ حسن النية، وتؤسسه على مفاهيم مرتبطة بفكرة الحساسية التجارية (commercial sensibility) القائمة على اعتبارات عملياتية، كالحاجة والضرورة (workability and necessity) للتعاون في تأدية التعهدات والواجبات المشتركة التي لا يستقيم إنفاذها دون جهود متبادلة.[1]

وفقا للمادة (1:102) من مبادئ قانون العقود الأوروبي، للأطراف حرية إبرام العقد وتحديد محتوياته، مع مراعاة متطلبات حسن النية والمعاملة العادلة والنزيهة، والقواعد الإلزامية المنصوص عليها في هذه المبادئ. اعتبرت المادة (1:201) من هذه المبادئ أن تصرف الأطراف وفقا لحسن النية والتعامل النزيه في كل مراحل التعاقد قاعدة آمرة لا يجوز للأطراف استبعادها أو تقييدها.[2] وهو ما يتفق مع المادة (7.1) من مبادئ اليونيدروا بشأن عقود التجارة

---

[1] Radosveta Vassileva, Catherine Pédamon, the "Duty to Cooperate" in English and French Contract Law: One Channel, Two Distinct Views. Journal of Comparative Law, (2019), 14 (1), p. 5.

في هذا السياق، ترى محكمة العدل العليا في إنجلترا أن التوجه في دول القانون العام يتزايد بضرورة إنفاذ حسن النية في التعاملات التعاقدية. وقد عزز هذا التطور الحكم الصادر بالإجماع عن المحكمة العليا الكندية في قضية Bhasin v Hrynew, 2014 SCC 71، والصادر في 13 نوفمبر/تشرين الثاني 2014، والذي قضى بأن حسن النية في العقود مبدأ تنظيمي عام للعقود في نظام القانون العام، يرسخ قواعد ومبادئ أكثر تفصيلاً. ومن هذه القواعد، والتي أصبحت راسخة في القانون الإنجليزي، أنه في حال عدم وجود نص واضح على خلاف ذلك، يجب ممارسة السلطة التقديرية التعاقدية بحسن نية للغرض الذي خُوِّلت من أجله، ويجب ألا تُمارس بشكل تعسفي أو نزوي أو غير معقول.

High Court of Justice, Queen's Bench Division, Case No: 2013 FOLIO 791, MSC Mediterranean Shipping Company SA v Cottonex Anstalt [2015] EWHC 283 (Comm) (12 February 2015), available at http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2015/283.html.

[2] وفقا لمحكمة التحكيم الدولية في باريس، فإن الالتزام بالتعاون بحسن نية أصبح عنصرا أساسيا في أعراف التجارة الدولية.

ICC Award No. 9593, ICC Bull. 10/No. 2 (1999), at 107 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/209593, last accessed March 3, 2025.

الدولية. وهذا أيضا ينسجم مع توجه الفقه، بشكل عام، في النظام القانوني اللاتيني، وما عبر عنه القانون الألماني من نشوء علاقة خاصة بين الطرفين المتفاوضين منذ لحظة الدخول في المفاوضات، بموجب القانون الذي يفرض على كلا الطرفين واجب الحماية والولاء.[1]

فعند الدخول في التفاوض، فالأصل أن يتوقع الطرفان التوصل إلى عقد يحقق مصالحهما المشتركة، ما يستلزم تعاونهما في تبادل المعلومات بهدف توظيفها في اتخاذ القرار بشأن التعاقد النهائي من عدمه، دون قصد الإضرار بمصالح أي منهما.[2] وبخلاف ذلك، فإن ركن التراضي على العقد يختل حقيقة؛ فيكون أحد الأطراف، بممارساته وسلوكه غير المنضبط، قد حاز على ميزة مفرطة تخل بالتوازن العقدي حال تم التوصل إليه. فلا يُقبل موافقة أحد الأطراف على الشروع في التفاوض، ومن ثم إظهار سلوك مناقض لقراره هذا أثناء عملية التفاوض. ولما كان العقد النهائي لا يمكن تحقيق أغراضه إلا بتوافق الإرادتين على الشروط التعاقدية، فإن الأخيرة ما هي إلا نتاج لما يتم تداوله أثناء التفاوض. لهذا قضت المادة (1:202) من مبادئ العقود الأوروبي بوجوب تعاون كل طرف مع الطرف الآخر من أجل التمكن من تنفيذ العقد بشكل كامل. ففي حالة اكتشاف تدليس مثلا بعد الانعقاد، ناتج عن سلوك صادر في مرحلة التفاوض التي قادت لإبرام العقد، فإن هذا العيب يمنح المتعاقد المدلّس عليه التحلل من العقد، ما يمنع منح العقد قوة ملزمة لإنفاذ آثاره. لهذا، يعتبر من تطبيقات سوء النية ونفي واجب التعاون، دخول المتعاقد في عملية التفاوض بنية مسبقة بعدم التوصل لعقد، أو أن يواصل التفاوض تحت سقف هذا الهدف وفقا للمادة (2:301) من مبادئ قانون العقود الأوروبي. فقد يحدث أن يقوم أحدهما في الشروع بعملية التفاوض لأجل الاطلاع على الأسرار التجارية للطرف الآخر، أو لتفويت فرصة ابرام عقد مع طرف ثالث، أو للحصول على صورة

---

[1] Leon Trakman & Kunal Sharma, ibid, p. 608.

في هذا السياق، أشارت محكمة التحكيم الدولية في باريس أن الالتزام بالتعاون المخلص والكامل والمستمر القائم على حسن النية والمعاملة العادلة، قاعدة عابرة للحدود الوطنية، ضمنته الصكوك الدولية الموحدة مثل مبادئ اليونيدروا ومبادئ قانون العقود الأوروبي، وهو الذي يجعل من الممكن حل المشكلات العديدة الناتجة عن التعقيد الشديد والمتشابك للالتزامات في العقود طويلة الأجل.

ICC Award No 17106, note by Éduardo Silva-Romero, Clunet 2018, retrieved from https://www.trans-lex.org/203211, last accessed March 2, 2025.

[2] ICC Award No. 5953, Clunet 1990, at 1056 et seq. retrieved from https://www.trans-lex.org/205953, last accessed March 3, 2025.

أو سمعة تمكنه من ايهام عملائه بقوته الاقتصادية في حال كان الطرف الثاني جهة مرموقة، تحظى باهتمام الغير، بالنظر إلى حجم حصتها السوقية، أو قدراتها الفنية والمالية، ونحو ذلك من الاعتبارات. ما يعني، أن المتفاوض دخل في التفاوض بنية عدم التعاقد، بصرف النظر عن الأسباب التي دعته لذلك.

ونطاق الالتزام بالتعاون من الناحية الإجرائية يتسع ويضيق بحسب فيما إذا كان هناك اتفاق مسبق على تنظيم مرحلة التفاوض أم لم يكن. ففي حال وُجد اتفاق يحكم العملية، يكون التزام الطرفين في الشروع بالتفاوض التزام بتحقيق نتيجة، وإن ظل التوصل للعقد التزام ببذل عناية.[1] فيجب على كل طرف اتخاذ الإجراءات والتدابير كافة لتسهيل سير المفاوضات، بما يحقق مبادئ وأهداف، وأفق التفاوض وفقا لمحددات الاتفاق.[2] من أمثلة ذلك، الالتزام بجدول الاجتماعات المحددة، وتقديم ما يتم طلبه، أو ما هو لازم لتحقيق الغاية من التفاوض؛ كإعداد الدراسات والتقارير والعروض، والنماذج والتصاميم، والاستشارات والاستعانة بالخبراء حين يتطلب الأمر، وتقديم المعلومات الكافية في المسائل محل التفاوض، وفقا لما هو مبين في الفرع الثاني من هذه الدراسة.

أما في حال عدم وجود اتفاق يؤطر لعملية التفاوض، فإن التزام الأطراف بواجب التعاون يتحدد في ضوء الأعراف والعادات المستقرة في المجال التفاوضي، مع مراعاة خصوصية الحالة التي يتم التفاوض بشأنها وفقا لمبدأ التعامل النزيه والمستقيم، بعيدا عن التضليل والخداع، أو التلكؤ في الاستجابة لطلبات واستفسارات الطرف الآخر. يتمثل التوقع الطبيعي من الدخول في مفاوضات في تعاون الطرفين لتحقيق منافع مشتركة. فإذا خلق أحد الأطراف، بالنظر للظروف الملابسة لعملية التفاوض، بإهمال أو بسلوك مخادع، توقعات عالية لدى الطرف الآخر بالتوصل لعقد، مع علمه باستحالة تحقيق هذه التوقعات، فقد يكون هذا الطرف المخادع مسؤولاً عن الأضرار الناجمة عن توقعات الطرف الآخر المعقولة؛ كالمصاريف والنفقات التي

---

[1] بوطبالة معمر، الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي، مجلة العلوم الإنسانية، 2016، عدد 46، ص 398.

[2] وفي نزاع حول قطع المفاوضات دون أسباب سائغة في ظل وجود اتفاق مبدئي على التفاوض لإبرام، بضرورة استئناف المفاوضات فورا بحسن نية في إطار محددات الاتفاق المبدئي.

Case no. 8540, Arbitral Award, ICC International Court of Arbitration, Paris 8540, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/644, last accessed March 5, 2025.

صرفها تحضيرا لتنفيذ التزاماته في الصفقة المتوقعة.[1] فالاعتقاد المشروع المستند للشواهد الظاهرة التي كرسها أحد الأطراف والتي تشير إلى درجة عالية من التأكد من التوصل إلى اتفاق، في الوقت الذي كان فيه الطرف الثاني حسن النية، تستدعي فرض حماية لهذا الأخير انطلاقا من نظرية الأوضاع الظاهرة، ومبدأ منع التناقض (Estoppel) بين ظاهر الحال الصوري، والنية الداخلية الحقيقية بعدم التعاقد.[2] وهذا ما قررته صراحة المادة (8.1) من مبادئ اليونيدروا، عندما منعت التصرفات المتناقضة مع ما فهمه الطرف الآخر من سلوك نظيره، فتصرف بشكل معقول معتمدا عليه، وعلى توفره كتصرف قائم ومستند للواقع. فالانسحاب المفاجئ من التفاوض دون مبرر موضوعي مشروع، على الرغم من بلوغ المفاوضات مراحل متقدمة تنبئ بقرب إتمام الصفقة، مع تعامل الطرف الآخر بجدية ظاهرة من خلال ما كرسه من وقت، وما أنفقه من مال تحضيرا للعقد المنشود، يتنافى مع الاستعمال المشروع للحق، وينم عن سوء نية المفاوض المنسحب على هذا الوجه.[3] وقد قضت المحكمة العليا في ليتوانيا بأن الطرف الذي يقطع المفاوضات دون وجود سبب وجيه، والذي خلق في الوقت نفسه "ثقة واعتقاداً راسخين" بأن العقد النهائي سيتم إبرامه، يُعتبر منتهكا لمبدأ حسن النية، وبالتالي، فهو ملزم بدفع تعويض عن الأضرار التي لحقت بالطرف الآخر، والتي تشمل ليس فقط نفقات التفاوض، ولكن أيضاً "قيمة الفرصة الضائعة".[4] وقضت المحكمة ذاتها في نزاع آخر باستحقاق الطرف المضرور تعويض عن فوات الفرصة عندما ثبت لديها بأن المتفاوض أوقف المفاوضات في اللحظة الأخيرة بحجة حصوله على صفقة أفضل، مستندة في ذلك على سوء النية.[5]

---

[1] Pedro Quagliato, the duty to negotiate in good faith, International Journal of Law and Management, 50(5), 2008, p. 215, https://doi.org/10.1108/17542430810903896.

[2] Linda Jaber, the new issues of good faith in contracts, BAU Journal - Journal of Legal Studies, Vol. 2020, Article 9, p. 14. DOI: https://doi.org/10.54729/2958-4884.1064.

[3] ياسين القضاة، جهينة المومني، المسؤولية العقدية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات عبر وسائل الاتصال الحديثة في التشريع الأردني، مجلة الشرق الأوسط لعلوم الاتصال، 2023، 3(1)، ص 85.

[4] Case no. 3K-P-382/2006, V.Š. vs A.N., A.N., Supreme Court of Lithuania, 6-11-2006, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/1185, last accessed March 6, 2025.

[5] Case 3K-3-38, UAB "Vingio kino teatras" v. UAB "Eika", Supreme Court of Lithuania, 19-01-2005, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/1181, last accessed March 5, 2025.

وعليه، فالتزام الطرفين في السير بالمفاوضات هو التزام ببذل عناية للوصول إلى نتيجة، وهي ابرام العقد،[1] فلا مسؤولية على الأطراف، إن تم الوفاء بهذا المستوى من العناية، حال عدم التوصل إلى اتفاق. ومع ذلك، فإن الطرف الذي تفاوض، أو قطع المفاوضات على نحو يخالف حسن النية والمعاملة العادلة يكون مسؤولاً عن الخسائر التي لحقت بالطرف الآخر.[2] في هذا المقام، قضت محكمة العدل الأوروبية بأن واجب التصرف بحسن نية أثناء المفاوضات، والمسؤولية عن قطع المفاوضات بسوء نية، بشكل تعسفي ودون مبرر، لا ينشأ عن أي اتفاق بين الطرفين، بل يفرضه القانون.[3]

في الواقع، يكتنف عملية التفاوض مخاوف مشروعة من قبل الطرف المالك للمعلومات؛ فقد يخشى من تسريبها للغير، أو استغلالها من طرف المتفاوض الآخر، ما يثير التساؤل عن كيفية المواءمة بين حق المتفاوض في الحصول على المعلومات اللازمة لتمكينه من اتخاذ قرار بشأن التعاقد من عدمه، ومن ثم تحديد شروط ومحتوى العقد بناء عليها، وحق مالك المعلومات، في المقابل، بالحفاظ على سريتها وعدم توظيفها في غير الغاية من الكشف عنها، وهي وضع المتفاوض في مركز معرفي ملائم فيما يتصل بموضوع التعاقد دون سواه. لتحقيق موازنة عادلة بين الحقين المذكورين، كفلت مبادئ قانون العقود الأوروبي لمالك المعلومات الحق في الحفاظ على طابعها السري، وألزمته في المقابل بالإفصاح عنها للمدى المناسب لتنوير الطرف الآخر. وهو ما سنوضحه في الفرعين التاليين.

---

[1] وفقا لمحكمة التحكيم الدولية في باريس، يتعين على الأطراف بذل قصارى جهودهم للتوصل إلى اتفاق، وأن عدم الشروع في التفاوض رغم الاتفاق عليه يخالف مبدأ حسن النية.

Case no. 8331, Arbitral Award, ICC International Court of Arbitration, Paris 8331, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/647, last accessed March 5, 2025.

[2] المادة 2:301 من مبادئ قانون العقود الأوروبي.

[3] Case 334/00, Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA vs Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS), Court of Justice of the European Communities, 17-09-2002, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/813, last accessed March 7, 2025.

## الفرع الثاني: نطاق واجب الإعلام

يعتبر واجب الاعلام ضمانة لتحقيق التوازن العقدي، والأمن القانوني، والعدالة التعاقدية.[1] عادة ما يظهر خلال عملية التفاوض بواعث وأغراض كل طرف من العقد المنشود. كما قد لا يكون أحد الأطراف على علم ودراية كافيين بمحل العقد، وخصائصه، وصفاته، ووظائفه، ومكوناته، ومخاطره، وطرق صيانته، ونحو ذلك من الأمور، وبشكل خاص عندما يكون العقد بين مهني محترف وغير مهني في ذات النشاط أو المجال الذي يجري التعاقد عليه؛ ما يشكل حالة من عدم التوازن المعرفي بينهما. وبالتالي، فإن النطاق الموضوعي لواجب الاعلام قد يختلف من حالة لأخرى تبعا للظروف والملابسات المرافقة لها. ولما كان من المتعذر على التشريعات حصر مختلف الفروض التي قد تحصل في الواقع العملي، فإنها عادة ما تكتفي بوضع واجب عام بإتاحة المعلومات والبيانات اللازمة لتمكين المتعاقد من تكوين صورة واضحة وشاملة عن الصفقة، ضمن معيار حسن النية ونزاهة التعامل، كما يفهمها ويمارسها الشخص متوسط الحرص سوي الإدراك، لو وُضع في نفس الظروف محل البحث.

لهذا، نجد أن المادة (1:302) من مبادئ قانون العقود الأوروبي، كما هو مذهب كل من اتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع ومبادئ اليونيدروا بشأن عقود التجارة الدولية، قد تبنت فكرة المعقولية كضابط موضوعي يتم اللجوء إليه عند النزاع حول مدى الوفاء بهذا الواجب. فالفيصل هو ما يعتبره الشخص الذي يتصرف بحسن نية؛ وفي نفس وضع الأطراف معقولاً مع مراعاة طبيعة العقد وهدفه، وظروف القضية، وأعراف وممارسات الحرف أو المهن المعنية. وفقا لمحكمة التحكيم الدولية في باريس، يلتزم كل طرف بحسن نية بالتعاون مع الطرف الآخر عندما يكون من المعقول توقع مثل هذا التعاون من أجل أداء الالتزامات؛ ومن ذلك الإخطار في الوقت المناسب بأي مشاكل تحدث، وأي حقائق أو ظروف أخرى يعتمد الطرف الآخر على معرفتها بشكل واضح.[2]

---

[1] سفيان مرايصي، بدرة لعور، الالتزام بالإعلام كضمانة للعدالة التعاقدية في المرحلة السابقة للتعاقد على ضوء القانون المدني الفرنسي، مجلة المفكر، 2024، 19(2)، ص 233.

[2] ICC Award No. 12045, Clunet 2006, 1434 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/212045, last accessed March 3, 2025.

فالأصل أن يتم إتاحة المعلومات الجوهرية، دون سواها، والمعلومات المتصلة بموضوع التعاقد وغرضه دون غيره، مما يجهل الطرف الآخر معرفته بشكل مشروع.[1] فكل معلومة محل اعتبار وتلامس أساس وغرض العقد تعتبر جوهرية، وللطرفين الاتفاق على ما يعتبر مسألة جوهرية بالنسبة لكل منهما، وفي حال عدم وجود اتفاق، يستخلص القاضي ذلك من ظروف التعاقد وبواعث الطرفين، وفقا لما يملكه من سلطة تقدير.[2] فليس مطلوبا من أحد إغراق مسرح التفاوض بمعلومات عامة، أو تفصيلية قد تحجب الوصول إلى ما ينتظره الطرف الآخر. وقد تمثل مثل هذه الطريقة في عرض المعلومات تضليلا أو ستارا لحجب معلومات أساسية. فالأمر ليس متصلا بالمعلومة ذاتها فحسب، وإنما بطريقة إتاحتها من حيث النوع، والأسلوب. فمثلا، عند وجود شروط غير مألوفة في التعاقد، فيتعين على من يضعها الإفصاح عنها للطرف الثاني بوضوح.[3] ما يعني، أن أساس الواجب متصل بالمعلومة التي تؤثر في قرار الطرف الآخر في التعاقد من عدمه، أو في إرادته في اختيار شروط العقد ومحتواه. ما يستدعي الكشف عن البيان أو المعلومة التي يترتب على إخفائها، أو عدم عرضها بطريقة سليمة؛ كأن تكون خادعة ومضللة تغير في قرار الطرف الثاني، أو مستوى ما كان قد قرره، بناء على ما هو متاح له من معلومات.

فالتقصير، عن علم، في الكشف عن حقيقة ما يعادل تقديم تحريف جوهري للمعلومة.[4] وهذه المعلومة المؤثرة ينبغي الإفصاح عنها بأسلوب سلس ومفهوم؛ بحيث يمكن للمتعاقد متوسط الحرص إدراكها. أما بالنسبة لمقدار وحجم مثل هذه المعلومات الواجب تقديمها، فيختلف بناء على حدود الطلب، ومدى تعويل الطرف المنتظر لها على خبرة ومعرفة الطرف الثاني مالك المعلومة، وما يستخلصه الأخير من هواجس وبواعث وأغراض الأول، وإن لم يقم بطلبها صراحة. فمثلا، عندما يعلم البائع الوجهة النهائية لتصريف البضاعة، وكانت بيئة هذه الوجهة تتطلب مواصفات فنية معينة، بناء على خبرته السابقة مع متعاملين آخرين، فيتعين

---

[1] بوطبالة معمر، مرجع سابق، ص 400.

[2] عفاف تلمساني، الالتزام بالإعلام أثناء مرحمة المفاوضات العقدية بين القانون المدني الجزائري والقانون المدني الفرنسي الجديد، مجلة طبنـة للدراسات العلمية الأكاديمية، 2024، 7(2)، ص 1399.

[3] Linda Jaber, ibid, p. 2.

[4] Thomas F. Guernsey, Truthfulness in Negotiation, University of Richmond Law Review, 1982, 17(1), p. 100.

عليه تنبيه المشتري إليها؛ كارتفاع درجة الحرارة أو تدنيها، وأثر ذلك على المبيع وصلاحيته للعمل، أو طرق التغليف بناء على وسيلة النقل، أو مخاطر النقل، أو وجود مواصفات فنية إلزامية في دولة المشتري، ونحو ذلك.

في المقابل، فإن مالك المعلومة لا يُسأل إلا بناء على ما يعلمه، أو ما كان من واجبه العلم به، وفقا للظروف والمواقف المستوحاة من عملية التفاوض، من احتياجات وأغراض للطرف الثاني، وما هو مألوف في العادة والعرف. ما عدا ذلك، من معلومات يتقرر بناء على واجب الطرف الثاني في الاستعلام. بمعنى، عندما تعرض المعلومات، وتكون غير كافية أو واضحة من وجهة نظر متلقيها، فإن حسن النية يقتضي تواصله مع مالكها لاستيضاح أوجه الغموض، أو عدم الكمال فيها، وفي حالة إهماله، فلن يكون من العدل مساءلة مالكها عن ذلك.[1] إلا أن مدى الاستيضاح يقاس بمعيار الشخص العادي سوي الادراك لو وُجد في ظروف المتفاوض ذاتها، بما في ذلك خبرته ومؤهلاته، وصفته مستهلكا عاديا كان، أم مهنيا محترفا. فإذا تبين من الظروف أن عنصرا ما كان جوهريا في التعاقد، إلا أنه لم يكن بمقدور الطرف المضرور إدراك كنهه والاستفسار عنه بالنظر للظروف المذكورة؛ لوجود استحالة علمية أو فنية مانعة من ذلك، أو أن طبيعة المعلومة تجعل من الصعب وغير المعقول ايصالها للطرف المعني،[2] فلا يُعفى الطرف الآخر من التزامه بإعلامه بها.[3] وكذلك الحال فيما يتصل بالمعلومات والمواصفات الخاصة التي يبحث عنها في محل العقد، حال لم يسبق له معاينته وتفحصه،

---

[1] أنظر قرار محكمة الاستئناف المدنية، بيروت رقم 952 تاريخ 2009/07/02: "يقع موجب الاستعلام على عاتق المشتري ولكن يمكن للمحكمة وبما لها سلطة تقدير وحيث انه بالمقابل ان المبيع صنف جديد تم انتاجه من قبل الشركة البائعة، فانه يقع ايضا على عاتق هذه الشركة موجب اعلام المشتري عن كيفية المحافظة عليه وتخزينه، لا سيما وانه لم يتبين انه توجد في السوق اي منتوجات مشابهة وان طريقة حفظها وتخزينها مألوفة ومعروفة بشكل طبيعي". مسترجع من: http://77.42.251.205/RulingRefPage.aspx?id=161177&SeqID=1816&type=2، تاريخ الوصول 2025/2/25.

[2] عفاف تلمساني، مرجع سابق، ص 1399.

[3] فرح الرفاعي، الوقاية من الضرر في العقد (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة كربلاء، 2021، ص 97-98.

كونه غير حائز له، فالطرف المالك للمعلومة ربما يهمه الغرض العام للمحل، فلا يعلم الأغراض الخاصة التي يتوخاها الطرف المتفاوض على اقتنائها.[1]

والجانب السلوكي في التعاطي مع الإفصاح عن المعلومات أمر جوهري في الواجب محل البحث. فكلما ترسخت الثقة بين الطرفين، كوجود تعاملات سابقة بينهما، ازداد توقع حصول تعاون إيجابي بين الطرفين لما تم استخلاصه بالممارسة، أو ضمنا بينهم من مستوى معين من المعلومات. كما يتعين على مالك المعلومات عدم التظاهر بمظهر الشخص الصادق والأمين، لإيهام الآخر بجدارته بالثقة والأمانة، وتسهيل تمرير معلومات مضللة، أو لإخفاء جزءا منها، أو للحد من مستوى الحق في الاستعلام. وفي حال تم إحالة طالب المعلومات إلى نشرات أو كتالوجات معينة، أو لبيانات منشورة في موقع محدد، فيجب أن يكون كل ذلك متاح للاطلاع، وبلغة مفهومة. في المقابل، يجب أن تتاح طرق مناسبة لمتلقي مثل هذه المعلومات بالاستيضاح والاستعلام عنها، وعلى مالكها، أو ممثله، التعاون في الرد عليها في وقت مناسب، وبطريقة معقولة.

ما سبق بيانه، في الواقع، مرتبط بشكل وثيق بعيوب الإرادة في التعاقد؛ كون الالتزام بالإعلام يؤدي دورا وقائيا لانهيار العقود مستقبلا بدعاوى متصلة بركن التراضي. فقد ينشأ عن الانتقاص من نطاق واجب الاعلام نزاع حول التدليس؛ بالقول، أو الفعل، أو الكتمان، أو عيب الغلط. وبالتالي، فإن ما يعتبر عيوبا للإرادة، عند توفر مقتضياتها وأحكامها، يستكمل بطريق غير مباشر نطاق الالتزام بالإعلام في المرحلة السابقة على التعاقد.[2] من ناحية أخرى، يحق للمتفاوض قطع المفاوضات حال ثبوت رفض مالك المعلومة الجوهرية الإفصاح عنها، أو الانتقاص منها على نحو مؤثر، أو حال كانت مخادعة ومضللة. وفوق ذلك، يكون له، حال كان حسن النية، المطالبة بالتعويض عن الضرر الناجم عن إنهائه المشروع للتفاوض؛ كالنفقات والمصاريف التي تكبدها سعيا للتوصل إلى ابرام العقد المقصود. في هذا الإطار، قضت محكمة التحكيم الدولية في باريس، في معرض نظرها نزاع متصل بالتدليس في مرحلة

---

[1] بادي عبد الحميد، الالتزام بإعلام المستهلك الالكتروني في مرحلة ما قبل التعاقد، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، 2017، عدد 3، ص 77–78.

[2] Linda Jaber, ibid, p. 5.

التفاوض، بأن فسخ العقد المستند إلى خداع مسبق متعمد هو "مفهوم شائع لدى جميع الفقه المتحضر".[1]

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الفرنسي استحدث في المادة (1/1112) من القانون المدني المعدّل لسنة 2016 واجب الإعلام بنص آمر حينما ألزم الطرف الذي يحوز معلومات ذات أهمية حاسمة لموافقة الطرف الآخر أن يخطره بها، إذا كان الأخير يجهلها، أو كان يعتمد على الطرف المالك لها لتزويده بها. واعتبر أن المعلومات تكون ذات أهمية حاسمة إذا كانت لها علاقة مباشرة وضرورية بمضمون العقد أو بأوضاع الطرفين، ولا يشمل ذلك الإفصاح عن القيمة الحقيقة للأداء؛ كثمن المبيع الحقيقي. يقع على عاتق من يدّعي استحقاق المعلومات عبء إثبات أن الطرف الآخر كان ملزما بتقديمها، وعلى هذا الطرف الآخر عبء إثبات أنه قدمها. وفي حل فشل الملتزم بالإعلام في الوفاء بواجبه هذا، فقد يترتب على ذلك حق للطرف الثاني في إبطال العقد، حال ابرامه، وفقا للشروط المنصوص عليها في المواد 1130 وما بعدها، الناظمة لعيوب الإرادة؛ كالغلط والتدليس.

### الفرع الثالث: الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات

يلتزم الطرف المطلع على المعلومات السرية أثناء التفاوض على العقد بعدم توظيفها خارج سياق اتاحتها له؛ بغرض التعاقد من عدمه، بحيث يجب أن تنقطع صلته بها حال التعاقد، إلا ما كان لازما منها لاستيفاء حقوقه الناشئة عن العقد دون سواه، أو عند انتهاء التفاوض دون التوصل لإبرام عقد. وهذا الالتزام بتحقيق نتيجة؛ فبمجرد الكشف عن المعلومات تقوم مسؤولية كاشفها، كون التزامه سلبي بالامتناع عن عمل وهو الإفشاء.[2] والنطاق الموضوعي لهذا الالتزام مقيد بصفة السرية للمعلومات؛ وهي كل معلومة غير معلنة، يعتبرها مالكها سرية؛ كأسرار العمل، والإنتاج، وطريقة التصنيع، وبراءات الاختراع، أو العلاقات مع العملاء الآخرين غير المفصح عنهم، أو البحوث المتصلة بخطط الإنتاج والتوزيع، والحصص السوقية، أو

---

(1) Case 9651, Arbitral Award, ICC International Court of Arbitration 9651, Aug.2000, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/692, last accessed March 6, 2025.

(2) جمال أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على عقد العمل، دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 2018، عدد 65، ص 688.

حتى تملك الأصول ومستوى الأرباح، ونحوها طالما احتفظت بطابع السرية وفقا للقانون، أو العرف، أو العادات التجارية. يستثنى من هذا النطاق ما تعتبره التشريعات المعنية جرائم؛ كالتهرب الضريبي والجمركي، أو التعامل بمواد محظورة، أو الغش التجاري، وما يتصل به من ممارسات قد تهدد سلامة وصحة الأفراد، أو النظام العام في الدولة.[1] ويرى البعض أن نطاق هذا الالتزام يمتد إلى المعلومات الخاصة بالأشخاص المتفاوضة، عندما تكون صفاتهم أو أحوالهم محل كتمان وخصوصية بالنسبة لهم، كالحالة الصحية، والمركز المالي، ونحوها.[2]

هذا الالتزام يبقى قائما طالما احتفظت المعلومة بطابع السرية وفقا للقانون واجب التطبيق، أو الاتفاق الحاصل بين الطرفين بحسب الأحوال. فعادة ما يتم النص في اتفاق التفاوض، إن وُجد، على حظر نشر أو استغلال المعلومات السرية بضوابط أو بدونها. فإن كان هناك اتفاق، وكان منسجما مع قواعد القانون الآمرة في مضمونه، فيجب التقيد به. وفي حال خلو الأمر من اتفاق، فيبقى الالتزام قائما ووجب الوفاء به سندا لمقتضيات مبدأ حسن النية والتعامل النزيه، الذي غدا مبدأ عاما في القانون والعقود بشكل عام.[3] والمقصود بالحفاظ على السرية، في هذا السياق، عدم كشفها للغير، سواء لجهة منافسة أم غيرها، وعدم قيام المفاوض المطلع عليها، أو أي عضو في فريقه باستغلالها ذاتيا في معاملاته الخاصة، خارج نطاق العقد محل التفاوض، سواء أبرم العقد النهائي أم لم يُبرمه. وفي حال انتهاك هذا الالتزام، ينشأ حق مالك المعلومة بمساءلة المفصح عنها من خلال مطالبته بالتعويض عن الخسارة اللاحقة به، واستعادة المنفعة التي حصل عليها الطرف الآخر، سندا للمادة (2:302) من مبادئ قانون العقود الأوروبي.

والعبرة لسرية المعلومة، وليس بسرية المفاوضات نفسها؛ فلا يهم إن كانت المفاوضات تجري في إطار السرية أو العلن، طالما لم يتم الكشف عنها، أو جزء منها، في حالة علنيتها.[4]

---

[1] ياسر بوسعيد، الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية، مجلة الدراسات الحقوقية، 2024، 11(1)، ص 300–301.

[2] سفيان مرايصي، بدرة لعور، مرجع سابق، ص 244.

[3] نبيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، 2013، 29(2)، ص 321.

[4] هاني الغيتاوي، مرجع سابق، ص 127.

وفي حال كانت المفاوضات مسجلة أو موثقة، بأي صورة، أو عندما يتم منح المتفاوض مستندات أو بيانات معينة تحظى بصفة السرية، فيتعين عليه الاحتفاظ بها بطريقة آمنة، تمنع الغير من الوصول إليها. وعليه رد ما تسلمه منها حال كان اتفاق التفاوض يشير لذلك، أو كانت العادات والأعراف تستلزم ذلك، جريا على مبدأ التعاون وفقا لمقتضيات حسن النية والتعامل النزيه.

وفي حال ثبت لمالك المعلومة قيام الطرف الآخر بالإفصاح عنها للغير، أو استغلالها لأغراضه الخاصة أثناء عملية التفاوض، بما يهدد مصالحه المشروعة، فينشأ حقه في تعليق الاستمرار في الإفصاح عنها، وإنهاء المفاوضات، ويكون تصرفه، والحالة هذه، مشروعا، كما يظل من حقه المطالبة بأي تعويض عن الضرر اللاحق به كنتيجة طبيعية لهذا السلوك المنافي لحسن النية.

تجدر الإشارة إلى أن المادة (2/1112) من القانون المدني الفرنسي المعدل لسنة 2016 قد كفلت صراحة الالتزام بالسرية، وقضت بأن كل من استخدم أو أفشى معلومات سرية تم الحصول عليها أثناء المفاوضات، دون إذن، يتحمل المسؤولية بموجب الشروط المنصوص عليها في القانون العام للمسؤولية خارج العقد؛ أي عن الخطأ بموجب المواد (1240–1241) من القانون المدني، باستثناء الحالات التي توصل فيها الطرفان إلى ترتيبات تعاقدية أثناء المفاوضات، فتكون المسؤولية عنها عقدية. وهو ما تبنته المادة (16.1.2) من مبادئ اليونيدروا حين حظرت على كل طرف حصل على معلومة سرية أثناء أو بسبب التفاوض إفشائها، أو استخدامها بطريقة غير سليمة في أغراضه الشخصية، دونما اعتبار لانعقاد العقد المأمول من عدمه، ورتبت على الاخلال بهذا الالتزام تعويضا يشمل ما عاد على الطرف المخل من نفع ناتج عن استغلال المعلومة.

## الفرع الرابع: آلية التعاطي مع واجب التعاون في إطار القوانين المدنية العربية

كما سبقت الإشارة، لم تنظم القوانين المدنية العربية مرحلة التفاوض على العقد بكل مشتملاتها، بما في ذلك النص على مبادئ عامة يتعين تطبيقها على هذه المرحلة، كمبدأ

التعاون. ومع ذلك، فلا يعني شغور النص خلو الأمر من المعالجة القانونية. فكما هو معلوم، يعتبر كل من مبدأ حسن النية وعدم التعسف في استعمال الحق من المبادئ العامة في القانون التي يتم اللجوء إلى إعمال مفعولها حيثما يكون ذلك ملائما. ما يمكن معه اللجوء لهذين المبدأين لحكم المرحلة السابقة على التعاقد. وفي هذا السياق، رأت محكمة التحكيم الدولية في باريس بأن واجب الإعلام يُعد شرطا ضمنيا للعقد، واجب الوفاء ولو لم يتم النص عليه صراحة، ومن أن القضاء والفقه مستقرين على أن الأداء بحسن نية ينطوي على درجة معينة من التعاون التلقائي بين الطرفين. ويفرض هذا التعاون على كل طرف إبلاغ الطرف الآخر بأي معلومات غير سرية ذات صلة بالعقد، ومفيدة لمصالحه. ومن أن الالتزام بتقديم المعلومات يشمل مرحلة ما قبل التعاقد، وتمتد إلى كامل عمر العقد.[1]

كما يمكن استدعاء بعض الأحكام الخاصة بمرحلة تكوين العقد على بعض المسائل الحاصلة في مرحلة المفاوضات؛ كعيوب الإرادة. في العديد من الأنظمة القانونية، حيث لا يتم التمييز بين حسن النية أثناء المفاوضات أو تنفيذ العقد، يفرض القانون واجب حسن النية والتعامل العادل، بغض النظر عن وجود عقد أم لا، كونه مستمد من معايير وقيم وعادات المجتمعات، ومعتقداتها الدينية، بحيث بات هذا الواجب يمثل الوصية الأساسية للسلوك الاجتماعي.[2]

فبالنسبة لمبدأ حسن النية، فقد أضحى مبدأ عاما في القانون، وجوده مفترض في كل مراحل التعاقد، بما فيها التفاوض، ومدلوله بات معلوما في القانون المقارن، ومضامينه تتفق مع فلسفة التشريع في حماية المصالح، الخاصة والعامة، وهي ذو أصل أخلاقي قيمي، ينبذ المجتمع من يخالفها، ويحترم من يلتزم بها، ما يعني كفالة القانون لهذا المبدأ واعترافه بمشتملاته من قيم النزاهة، والأمانة، والصدق، وعدم الإضرار بالغير. من ناحية ثانية، لا يستقيم المنطق باعتراف المشرّع العربي بهذا المبدأ في مرحلة تنفيذ العقد،[3] دون سواه من مراحل؛ فكيف يتم إلزام متعاقد بتنفيذ التزاماته وفقا لحسن النية في الوقت الذي قد تكون نشأت وترتبت فيه هذه

---

(1) ICC Award No. 12073, YCA 2008, 63 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/212073, last accessed March 3, 2025.

(2) Nicola, Palmieri, Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations, Seton Hall Law Review, 1993, 24(1), p. 74.

(3) المادة (221) من قانون الموجبات والعقود اللبناني لسنة 1932.

الالتزامات بسوء نية! لهذا لا يمكن إلا أن يكون وجود المبدأ مفترضا. لهذا، يرى جانب من الفقه أن الالتزام بالإعلام يجد أساس له في التزام المدين بالضمان؛ كالتزام البائع بضمان سلامة المبيع، ومطابقته لشروط العقد ونص القانون؛ فالتزامه غير مقتصر على ما عينته القوانين بقواعد خاصة، وإنما كل التزام تابع ولازم لتنفيذ التزاماته بشكل سليم.[1] ويرى البعض الآخر أن لهذا الالتزام أساس من نظرية عيوب الإرادة، والتزام البائع بضمان السلامة في البيوع التي تقع على محال تكتنفها المخاطرة.[2]

من جانب آخر، فإن التغرير والغلط كعيوب للإرادة مشتقان من مبدأ حسن النية وأمانة التعامل، فالتغرير/التدليس الذي يقع فيه المتعاقد غالبا ما تكون نشأته قبل التعاقد، فلو لم يكن حسن النية مطلوبا في هذه المرحلة لما مُنح الطرف المضرور حق التمسك بهذا العيب، والمطالبة بالتعويض أيضا عن الضرر اللاحق به نتيجة أعمال التدليس والخداع. بمعنى آخر، يمكن اللجوء إلى عيوب الإرادة كدفوع عن المرحلة السابقة على التعاقد؛ فقد تكون أقوال المتعاقد أو أفعاله المؤثرة، غير الصحيحة، هي الدافع للتعاقد، وهذه لم تحصل إلا في مرحلة سابقة على وجود العقد. وسكوت الطرف الآخر عن واقعة وقوع المفاوض في غلط جوهري، أو حال كان من اللازم عليه العلم به وفقا للظروف؛ كأن يستخلص ذلك من الأسئلة والاستفسارات المثارة، أو الغرض الذي يسعى إليه المفاوض، تشكل وسيلة مقبولة للتخلص من العقد، لتوفر سوء النية.

بالإضافة لما سبق، فإن مبدأ التعسف في استعمال الحق يشكل قيدا على مبدأ حرية التعاقد. فحرية المتفاوض في عدم التوصل لعقد نهائي مقرونة بعدم تشكيل سلوكه في الوصول إلى هذه النتيجة ضررا لمصالح الطرف الآخر حسن النية.[3] وقد وضعت القوانين المدنية العربية

---

[1] أشرف أبو حسين، التزامات البائع في التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة في ظل أحكام القانون المدني والفقه الإسلامي، الإسكندرية: منشأة المعارف، 2003، ص 128. فرح الرفاعي، مرجع سابق، ص 105.

[2] أحمد البلتاجي، أساس وخصائص الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية (المنصورة)، 2024، 14(89)، ص 8–10. عبد العزيز حمود، الالتزام قبل التعاقدي بالإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة: دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 2000، 9(18)، ص 296.

[3] Supreme Court of Canada, C.M. Callow Inc. v. Zollinger, 2020 SCC 45, December 18, 2020, retrieved from https://www.trans-lex.org/311331, last accessed March 4, 2025.

معايير موضوعية لاستخلاص التعسف عند استعمال الحقوق؛[1] أي بإساءة استعمالها من صاحبها، من ذلك توفر قصد الاضرار بالغير، وكون المصالح التي يهدف لتحقيقها غير مشروعة، وتجاوز ما يجري عليه العرف والعادة. فالدخول في التفاوض بسوء نية، دون رغبة التوصل لعقد، يكون مشمولا في نطاق التعسف في استعمال الحق في التفاوض كتطبيق على مبدأ حرية التعاقد. فمجرد استعمال الحق للإضرار بالغير، او تجاوز الضوابط المشروعة لممارسته بما ينتهك حقوق الغير أمر محظور شرعا وقانونا.[2] كما أن خروج المتفاوض عن السلوك المعتاد في الأعراف، وهو بصدد الاستمرار في التفاوض، يتنافى مع حسن النية ونزاهة التعامل. وقد نصت المادة (124) من قانون الموجبات والعقود اللبناني صراحة على تجاوز حدود حسن النية في استعمال الحق كمدلول للتعسف، بالإضافة لتجاوز حدود الغرض الذي لأجله تم منح الحق لصاحبه. فالغاية من التفاوض هي استكشاف فرصة التوصل لصفقة، ما يتوقع من المتفاوض ألا يشذ سلوكه وممارساته عن نطاق ذلك، وإلا عُدّ مسيئا للحق في التفاوض، ما يشكل خروجا عن متطلبات التعاون بين الطرفين لتحقيق المصالح العقدية المشتركة لهما. فالبواعث على استعمال الحق يجب أن تكون مشروعة، وألا تشكل نتيجة ممارسة الحق ضررا مقصودا للغير. فقطع المفاوضات دون سبب جدي، أو مسوّغ مشروع، واحد من تجليات التعسف في استعمال الحق.

وطالما كانت الممارسات الحاصلة أثناء سير المفاوضات تشكل فعلا ضارا، أو أن قرار الدخول في التفاوض كان بحد ذاته عملا غير مشروع، إن كان القصد منه الإضرار بمصالح الآخر، فإن القواعد العامة في المسؤولية التقصيرية تنطبق في مثل هذه الفروض،[3] ما يعني أن السلوك المتزن والمستقيم المتفق مع حسن النية هو أساس التعامل، أيا كانت الحالة محل البحث. وفي حال توصل طرفا المفاوضات إلى اتفاق مبدئي على التفاوض، شامل لالتزامات

---

[1] أنظر مثلا المادة (5) من القانون المدني المصري، المادة (6) من القانون المدني السوري، المادة (66) من القانون المدني الأردني.

[2] بدور المغيث، القيود المستمدة من نظرية التعسف في استعمال الحق– دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، المجلة القانونية، 2017، عدد 1، ص 444–445.

[3] أنظر المادة (123) من قانون الموجبات والعقود اللبناني لسنة 1932.

الطرفين خلالها، فيمكن الاستناد للقواعد العامة في المسؤولية العقدية لفض النزاعات المرتبطة به.

تجدر الإشارة أن القانون المدني الفرنسي قبل تعديل عام 2016 كان موقفه مشابها للقوانين المدنية العربية، إلا أن السوابق القضائية وآراء الفقهاء كانت تتجه لإخضاع المفاوضات العقدية لمفاهيم الشفافية والمصارحة وفقا لمبدأ حسن النية، وتقيم المسؤولية وفقا لقواعد الفعل الضار والتعسف في استعمال الحق.[1] ما دعا المشرع الفرنسي في تعديلات عام 2016 إلى تقنين مرحلة المفاوضات في المواد (1112–1112–2)، حيث أقر حرية التفاوض كمبدأ، من حيث الشروع فيها، واستمرارها وانهائها، لكن قيّد ذلك باستيفائها متطلبات حسن النية. وفي حالة وقوع خطأ أثناء المفاوضات، فيمكن المطالبة بالتعويض، ومن صور ذلك إنهاء المفاوضات بسوء نية وبشكل تعسفي،[2] لكن لا يشمل التعويض خسارة الفوائد التي كانت متوقعة من العقد الذي لم يتم إبرامه. كما سبقت الإشارة، أيضا تبنت هذه التعديلات واجب الإعلام في مرحلة التفاوض كقاعدة آمرة، لا يجوز استبعادها أو الانتقاص منها.

في المقابل، وعلى الرغم من عدم إيلاء القوانين المدنية العربية عناية خاصة لواجب الإعلام في النظرية العامة للعقد، إلا اننا نجد أن المشرع العربي قد اعترف بهذا الواجب في بعض القوانين الخاصة التي تتناول قواعد الصحة والسلامة، ومعايير جودة السلع والخدمات؛ كالقوانين الناظمة للصحة والسلامة الطبية، والمستحضرات الطبية والتجميلية، وقوانين حماية المستهلك. من ذلك قانون حماية المستهلك المصري رقم 181 لسنة 2018، الذي ألزم المورد بإعلام المستهلك بجميع البيانات الجوهرية عن المنتجات من حيث مصدرها وصفاتها وخصائصها وأثمانها، وطريقة تصنيعها ومحاذيرها ونحوها (المواد 2–9). والمواد (4–10) من قانون حماية المستهلك اللبناني لسنة 2005 وتعديلاته، بالإضافة لنصوص أخرى تنظم جودة السلع والخدمات. وقانون حماية المستهلك الأردني لسنة 2017 (المواد 3–8). وقانون حماية

---

[1] أحمد الحياري، تعديلات القانون المدني الفرنسي المتعلّقة بالعقد "دراسة مقارنة بالقانون المدني البحريني"، القانونية، هيئة التشريع والإفتاء القانوني، البحرين، عدد 11، 2022، ص 218. فرح الرفاعي، مرجع سابق، ص 88.
E. Allan Farnsworth, Precontractual Liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations, Columbia Law Review, 1987, 87(2) pp. 241, https://www.jstor.org/stable/1122561.

[2] أحمد الحياري، المرجع السابق، ص 217.

المستهلك الفلسطيني رقم (21) لسنة 2005 (المواد 3، 7–25)، وغيرها من القوانين الوطنية العربية ذات الصلة.

وعليه، من الممكن استخلاص مضمون واجب التعاون، وما يتفرع عنه من التزامات، كالإعلام، انطلاقا من مبدأ حسن النية بمدلوله الضمني الشامل، ومن نظرية التعسف في استعمال الحق، وقواعد التراضي على العقد، إلا أن ذلك غير كافٍ، حيث يبقى الأمر داخلا في إطار الاجتهاد، واختلاف وجهات النظر الفقهية والقضائية، ما يستلزم مواكبة حركة الإصلاح التشريعي حول العالم، وتعديل القوانين المدنية العربية لتنظم صراحة المرحلة السابقة على التعاقد بتجلياتها المختلفة، من حيث حقوق والتزامات الأطراف، والمسؤولية الناشئة عن الاخلال بقواعدها الخاصة. وقد ساهمت التشريعات الخاصة المنوه بها أعلاه في خلق بيئة تشريعية مواتية ومهيّأة لهكذا تحديث على النظرية العامة للعقد.

## الخاتمة

تناول البحث واجب التعاون خلال المفاوضات العقدية من حيث مدلوله، ونطاقه، والمبادئ المرتبطة به، كواجب الاعلام والمحافظة على سرية المعلومات المستقاة من التفاوض، في إطار مبادئ قانون العقود الأوروبي، مقارنة مع مبادئ اليونيدروا، وتعديلات القانون المدني الفرنسي لعام 2016، ومقاربة خلاصة ذلك مع القوانين المدنية العربية. خلص البحث إلى أن واجب التعاون أصبح مبدأ عاما مفترضا في مختلف مراحل التعاقد، وجزءا من قانون التاجر (lex mercatoria) كما هو حال مظلته العليا؛ مبدأ حسن النية ونزاهة التعامل. فهذا الواجب يندرج ضمن معايير السلوك المستقيم والمتزن، بما يحمي توقعات الأطراف المشروعة، بحيث بات التعامل بحسن نية في تنفيذ الالتزام بالإعلام قاعدة آمرة في مبادئ قانون العقود الأوروبي، ومبادئ اليونيدروا، والقانون المدني الفرنسي المعدل، يجد مصدره حكم القانون، صراحة أو ضمنا، دون الحاجة لاتفاق على تقريره لحكم التعامل بين الأطراف. أظهر البحث أن المحاكم وهيئات التحكيم في الأنظمة المقارنة تقيم المسؤولية عن قطع المفاوضات بسوء نية، بشكل تعسفي ودون مبرر، وتحمي التوقع المشروع للطرف حسن النية حال تجاوز الطرف الآخر لمعايير السلوك النزيه والمنضبط، وخداعه للطرف الآخر من خلال سلوكه الظاهر المناقض لنيته المضمرة.

كشف البحث أن نطاق واجب الإعلام يتحدد في المعلومات المؤثرة والجوهرية المتعلقة بمحل العقد وغرضه، غير المعلومة من قبل الطرف المعني بها، بالنظر لطبيعة التصرف وبواعثه، وأي معلومات أو بيانات أخرى تتقرر بناء على واجب الطرف الثاني في الاستعلام عنها. واخلال مالك المعلومة بواجبه بالإفصاح، كعدم تقديم المعلومات، أو عرضها بشكل مجتزأ، أو معيب، أو السكوت عنها، يناقض التزامه العام بالتعاون والتعامل وفق مقتضيات حسن النية، ما يمنح المتعاقد، حال ابرام العقد، التمسك بفشل المدين بهذا الواجب في الوفاء به ضمن نظرية عيوب الإرادة؛ كالتدليس والغلط.

وتوصل البحث إلى أن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التزام بتحقيق نتيجة؛ يُحظر على متلقي المعلومة السرية الكشف عنها للغير، أو استغلالها لمصالحه الخاصة، وأن هذا الالتزام جاء كضمانة لتعزيز واجب الإعلام وانسياب المعلومات بما يحقق التوازن المعرفي للطرفين، والعدالة التعاقدية. كما كشف البحث عن إمكانية تأصيل واجب التعاون في إطار القوانين المدنية العربية ضمن مبدأ حسن النية، وعدم التعسف في استعمال الحق، ونظرية عيوب الإرادة، حيث غدت هذه المبادئ قواعد عامة في قانون العقود، لا يمكن قصر نطاق تطبيقها على مرحلة معينة من التعاقد، وإن لم يرد نص خاص بإنفاذها على مرحلة التفاوض. وهذا ما ثبت من خلال توجه القضاء والفقه في فرنسا قبل إقرار مبدأ حسن النية وواجب الإعلام في مرحلة المفاوضات بموجب تعديلات القانون المدني عام 2016، حيث لجأ المشرّع إلى مجاراة التوجه الذي كان سائدا من قبل فعمد إلى تقنينه. هذا يشير إلى تعاظم حركة توحيد القواعد الموضوعية للعقود على المستوى الدولي، فقد لوحظ تشابه الأحكام القانونية محل البحث بين مبادئ قانون العقود الأوروبي، ومبادئ اليونيدروا، والقانون المدني الفرنسي المعدل.

بناء عليه، توصي الدراسة المشرّع العربي بإدخال تعديل على القوانين المدنية بتنظيم مرحلة المفاوضات التعاقدية من خلال تبني مبدأ حسن النية، وواجب التعاون والإعلام، والمحافظة على السرية، وإقرار مبدأ المسؤولية عن انتهاك هذه المبادئ التي يتعين منحها صفة القواعد الآمرة. يمكن أن يكون التعويض شاملا لمصاريف ونفقات التفاوض، بالإضافة لتفويت فرصة ابرام عقد في حال كانت المفاوضات في مراحلها المتقدمة، إلا أن أحد أطرافها أوقفها فجأة دون مسوّغ معقول. فكلما كانت هذه المرحلة من التعاقد منضبطة ومنظمة بقواعد عادلة، زادت

فرص انخفاض حالات التحلل من العقود بعد ابرامها، ما يعزز فكرة استقرار المعاملات، وتحقيق الأمن القانوني للمتعاقدين.

## قائمة المراجع

**المراجع باللغة العربية:**


- أحمد البلتاجي، أساس وخصائص الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية (المنصورة)، 2024، 14(89).
- أحمد الحياري، تعديلات القانون المدني الفرنسي المتعلّقة بالعقد "دراسة مقارنة بالقانون المدني البحريني"، القانونية، هيئة التشريع والإفتاء القانوني، البحرين، عدد 11، 2022.
- أشرف أبو حسين، التزامات البائع في التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة في ظل أحكام القانون المدني والفقه الإسلامي، الإسكندرية: منشأة المعارف، 2003.
- بادي عبد الحميد، الالتزام بإعلام المستهلك الالكتروني في مرحلة ما قبل التعاقد، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، 2017، عدد 3.
- بدور المغيث، القيود المستمدة من نظرية التعسف في استعمال الحق– دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، المجلة القانونية، 2017، عدد 1. https://jlaw.journals.ekb.eg/article_45289.html
- بوطبالة معمر، الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي، مجلة العلوم الإنسانية، 2016، عدد 46.
- جمال أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على عقد العمل، دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 2018، عدد 65.
- سفيان مرايصي، بدرة لعور، الالتزام بالإعلام كضمانة للعدالة التعاقدية في المرحلة السابقة للتعاقد على ضوء القانون المدني الفرنسي، مجلة المفكر، 2024، 19(2).
- عبد العزيز حمود، الالتزام قبل التعاقدي بالإعلام في عقد البيع في ضوء الوسائل التكنولوجية الحديثة: دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، 2000، 9(18).
- عفاف تلمساني، الالتزام بالإعلام أثناء مرحمة المفاوضات العقدية بين القانون المدني الجزائري والقانون المدني الفرنسي الجديد، مجلة طبنـة للدراسات العلمية الأكاديمية، 2024، 7(2).
- فرح الرفاعي، الوقاية من الضرر في العقد (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة كربلاء، 2021.

- نبيل الشبلاق، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، 2013، 29(2).
- هاني الغيتاوي، المفاوضات وأثرها على التوازن العقد (دراسة مقارنة)، مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا، 2019، 34(3).
- ياسر بوسعيد، الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية، مجلة الدراسات الحقوقية، 2024، 11(1).
- ياسين القضاة، جهينة المومني، المسؤولية العقدية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات عبر وسائل الاتصال الحديثة في التشريع الأردني، مجلة الشرق الأوسط لعلوم الاتصال، 2023، 3(1).

**المراجع باللغة الإنجليزية**

- E. Allan Farnsworth, Precontractual Liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations, Columbia Law Review, 1987, 87(2), https://www.jstor.org/stable/1122561.
- Eric Clive & Christian von Bar, eds. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). 6 vols, Oxford University Press, 2010.
- Evaldas Klimas, A general duty to co-operate in construction contracts? An international review, International Journal of Law in the Built Environment, 2011, 3(1).
- Leon Trakman & Kunal Sharma, the Binding Force of Agreements to Negotiate in Good Faith, The Cambridge Law Journal, 2014, 73(3), http://journals.cambridge.org/abstract_S000819731400083X.
- Linda Jaber, the new issues of good faith in contracts, BAU Journal - Journal of Legal Studies, 2020, Vol. Article 9. DOI: https://doi.org/10.54729/2958-4884.1064.
- Nicola Palmieri, Good Faith Disclosures Required During Precontractual Negotiations, Seton Hall Law Review, 1993, 24(1).
- Pedro Quagliato, the duty to negotiate in good faith, International Journal of Law and Management, 2008, 50(5), https://doi.org/10.1108/17542430810903896.
- Radosveta Vassileva & Catherine Pédamon, the “Duty to Cooperate” in English and French Contract Law: One Channel, Two Distinct Views. Journal of Comparative Law, 2019, 14 (1).
- Reinhard Zimmermann, the Significance of the Principles of European Contract Law, European Review of Private Law, 2020, 28(3), https://doi.org/10.54648/erpl2020026.
- Thomas Guernsey, Truthfulness in Negotiation, University of Richmond Law Review, 1982, 17(1).

**Case law**


- Court of Justice of the European Communities, case 334/00, Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA vs Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS), 17-09-2002, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/813, last accessed March 7, 2025.
- High Court of Justice, Queen's Bench Division, Case No: 2013 FOLIO 791, MSC Mediterranean Shipping Company SA v Cottonex Anstalt [2015] EWHC 283 (Comm) (12 February 2015), available at http://www.bailii.org/ew/cases/EWHC/Comm/2015/283.html.
- ICC International Court of Arbitration 9651, case 9651, Arbitral Award, Aug.2000, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/692, last accessed March 6, 2025.
- ICC International Court of Arbitration, Paris 8331, case no. 8331, Arbitral Award, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/647, last accessed March 5, 2025.
- ICC International Court of Arbitration, Paris 8540, case no. 8540, Arbitral Award, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/644, last accessed March 5, 2025.
- ICC, Award No 17106, note by Éduardo Silva-Romero, Clunet 2018, retrieved from https://www.trans-lex.org/203211, last accessed March 2, 2025.
- ICC, Award No. 12045, Clunet 2006, 1434 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/212045, last accessed March 3, 2025.
- ICC, Award No. 12073, YCA 2008, 63 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/212073, last accessed March 3, 2025.
- ICC, Award No. 5953, Clunet 1990, at 1056 et seq. retrieved from https://www.trans-lex.org/205953, last accessed March 3, 2025.
- International Court of Arbitration (ICC), Award No. 9593, ICC Bull. 10/No. 2 (1999), at 107 et seq. Retrieved from https://www.trans-lex.org/209593, last accessed March 3, 2025.
- Supreme Court of Canada, C.M. Callow Inc. v. Zollinger, 2020 SCC 45, December 18, 2020, retrieved from https://www.trans-lex.org/311331, last accessed March 4, 2025.
- Supreme Court of Lithuania, case 3K-3-38, UAB “Vingio kino teatras” v. UAB “Eika”, 19-01-2005, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/1181, last accessed March 5, 2025.
- Supreme Court of Lithuania, case no. 3K-P-382/2006, V.Š. vs A.N., A.N., 6-11-2006, retrieved from https://www.unilex.info/principles/case/1185, last accessed March 6, 2025.