

قاعدة الحق في السكوت خلال مرحلة

المفاوضات العقدية

دراسة في النظام القانوني الأنكلوأمريكي

The idea of Silence Right in Period of

Contractual Negotiation

Study in the Anglo-American legal system

أ. م . د. حسين عبدالله عبد الرضا

طالب الماجستير محمد عويز حسوني

كلية القانون - جامعة بغداد

ملخص

تعتبر مرحلة المفاوضات العقدية أساسية في تكوين العقود خاصة ذات الأهمية الاقتصادية ، لكن القيمة القانونية لها تختلف من نظام قانوني الى آخر ، حيث تكون حرية التفاوض مطلقة في النظام الأنكلوأمريكي ، الامر الذي يترك أثره على التزام الإعلام فيما يتعلق بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية .

إذ إن النظام القانوني الأنكلوأمريكي بإقراره لقاعدة الحق في السكوت في مرحلة المفاوضات إنما يعلن عن رفضه لمبدأ حسن النية في هذه المرحلة ، ثم هو يحاول بعد ذلك تحقيق العدالة من خلال وسائل أخرى تحيط بالمبدأ، فيقرر عدد من الاستثناءات على نحو واسع الى درجة يمكن القول معها بانها تعمل على تحقيق اهداف المبدأ ذاته.

Abstract

The period of negotiations is essential in the formation of contracts especially economic importance, but the legal value varies from legal system to another, where the freedom of negotiation is absolute in the Anglo-American system, which leaves its impact on the duty of the flags regarding the principle of good faith in the stage of negotiations nodal.

The Anglo-American legal system recognizes the rule of the right to remain silent. The buyer's responsibility at the negotiation stage is that it rejects the principle of good faith at this stage, and then attempts to achieve justice through other mechanisms surrounding the principle. A number of exceptions are broadly decided to the degree Can be said to be working to achieve the same objectives of the principle.

مقدمة

Introduction

يلعب العقد في حياتنا اليومية دورا بالغ الأثر فتلك حقيقة لا محل لا نكارها ، ولما كان الافراد يدخلون مع بعضهم في علاقات عقدية كثيرة ، ومما لا شك فيه إن هذه العلاقات ترتب جملة من الالتزامات على عاتق الاطراف المتعاقدة ، الأمر الذي املى على المشرع التدخل بعناية خاصة لتنظيم وتوفير الحماية لأطرافه فافرد لها نصوصا عديدة . ولعلنا لا نبالغ ان عددنا الالتزام بالإعلام من أهم هذه الالتزامات ، وذلك بدءا من اللحظة التي يتم فيها القيام بالأعمال التمهيدية لإبرام العقد ، وحتى لحظة ، اتمام تنفيذ العقد على النحو المتفق عليه بين الأطراف.

وحيث إن دراسة الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات العقدية بصفة عامة بدأت تتجلى اهميتها لدى تعاضم الحاجة لتحقيق قدر من الحماية لرضا الأطراف المتفاوضة بصورة جادة وموضوعية في مواجهة المتغيرات الاقتصادية والتطورات العلمية والتكنولوجية الحديثة ، وإذا كانت الحماية التقليدية فيما مضى لاحقة لنشوء العقد ، فإن الحماية الحديثة ، أصبح لها دور وقائي تجد مجالها الحقيقي في مرحلة المفاوضات العقدية التي تسبق إبرام العقد ، وقد يكون في امداد المتفاوض بقدر وافر من المعلومات في هذه المرحلة ما يؤدي الى تنوير رضائه بالعقد ومن ثم توجيه أرادته الى التعاقد على النحو الذي يمنع وقوعه في الخطأ. ذلك لان أخص جوانب هذه الحماية هو ما تعلق بإرادة المتفاوض لدى أقباله على التعاقد ، والتي تجد مجالها الحقيقي في مرحلة التفاوض في ضوء غياب المعلومات الهامة والمؤثرة في محل او موضوع التعاقد، واللازم توفرها لصحة الرضا اللازم لتكوين هذه الارادة . حيث إن من الأهمية بمكان حماية الإرادة التعاقدية للمتفاوض باعتبارها مصدر للتعبير عن الرغبة في التعاقد .

وبغية التعرف عن المنحى الذي سلكه النظام الأنكلوامريكي من الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات العقدية ، فإن عملية البحث لا تنصرف عن نظرة هذا النظام الى القاعدة المعروفة

بقاعدة الحق في السكوت ، بما تعطيه من حق لأطراف التفاوض في السكوت ، وذلك انطلاقاً من فكرة المشتري الحذر استناداً الى نظرية المغامرة (Venturesome theory) .

في ضوء ما تقدم تبين لنا أهمية دراسة قاعدة الحق في السكوت في النظام الأنكلوامريكي ، وذلك لما يمثله واجب الإعلام من أهمية كبيرة إذا ما ادركنا من خلال التحليل الدقيق والمنطقي ، كيف يمكن أن يعكس موقف النظام الأنكلوامريكي ازاء هذا الالتزام منهجيته في التعامل مع واجب حسن النية بوجه عام إذ إن النظام الأنكلوامريكي بإقراره لقاعدة الحق في السكوت في مرحلة التفاوض إنما يعلن عن رفضه لمبدأ حسن النية في هذه المرحلة ، ثم هو يحاول بعد ذلك تحقيق العدالة من خلال وسائل أخرى تحيط بالمبدأ وتعمل على تحقيق أهدافه ذاتها، فيقرر عدداً من الاستثناءات على نحو واسع الى درجة يمكن القول معها بأنه يحقق الأهداف ذاتها التي يحققها غيره من الأنظمة القانونية التي تقر بمبدأ حسن النية صراحة .

إن نطاق البحث يتحدد بالمرحلة التي تسبق إبرام العقد ، ولما كان العقد يبرم بحسب الأصل من اللحظة التي يصدر فيها قبول مطابق للإيجاب ، فإن دراستنا ستكون في المرحلة السابقة على هذه اللحظة بما يدور فيها من تصرفات واحكام وذلك باعتبارها - في نظرنا - المرحلة الأكثر أهمية في حياة العقد ، ذلك إنه كلما ساد جو من التفاهم والتعاون بين أطراف العقد خلال هذه المرحلة ، كلما كان هناك ضمان بأن المشاكل التي سوف تكتنف العقد بعد ذلك ستكون قليلة ، إن وجدت من الاصل.

ولما كان هذا البحث يختص بدراسة قاعدة الحق في السكوت في النظام الأنكلوامريكي ، فقد ارتأينا أن نعرض لموضوع البحث في القانون الانجليزي والقانون الامريكي ذلك ان الأول هو مهد ظهور القاعدة وذلك في القرن السادس عشر الميلادي ، فضلاً عن اعتبار إن القانونين المذكورين أكثر القوانين تعبيراً عن هذا النظام ، كما نود أن نشير الى إننا وإن التزمنا المنهج الموضوعي في عرض الأحكام القانونية الواردة في كل قانون ، فإن ذلك لن يمنعنا من أن ندلى برأينا كلما كان له محل

من وجهة نظرنا ، وسنختم البحث هذا براي خاص في موضوع البحث. ووفق هذا المنهج ، فإننا نقتراح أن نلتزم الخطة الآتية في معالجة موضوع البحث :

خطة البحث

Search Plan

مقدمة

المبحث الاول: مفهوم قاعدة الحق في السكوت وأساسها القانوني

المطلب الاول: مضمون قاعدة الحق في السكوت

المطلب الثاني: الأساس القانوني لقاعدة الحق في السكوت

الفرع الاول: قاعدة المشتري الحذر

الفرع الثاني: نظرية المغامرة

المبحث الثاني: الاستثناءات على قاعدة الحق في السكوت وأساسها القانوني

المطلب الاول: الاستثناءات الواردة على قاعدة الحق في السكوت

المطلب الثاني: الأساس القانوني للاستثناءات على قاعدة الحق في السكوت

الفرع الاول: تطور مفهوم واجب التحقق

الفرع الثاني: القوة الملزمة لعقد التفاوض

خاتمة

مصادر

The First Topic المبحث الاول

مفهوم قاعدة الحق في السكوت واساسها القانوني

Concept of the right to silence and its legal basis

إذا لم يكن ثمة شك بأهمية الإعلام في مرحلة التفاوض لحماية الرضا للأطراف الداخلة في مرحلة التفاوض ، ذلك إنه لا سبيل لحماية الارادة التعاقدية في مواجهة أحداث هذه المرحلة إلا من خلال إعادة المساواة في العلم بين الاطراف المقبلة على التعاقد ، على نحو يستطيع معه المتفاوض الوقوف على مدى ملائمة هذا العقد بالنسبة اليه ، وذلك من خلال إعلامه وتعريفه بظروف هذا العقد بالقدر الذي يبرر رضاه به ، وإذا كان هذا الامر يصدق في ظل الأنظمة القانونية اللاتينية التي تقر هذا الالتزام بل وتنظمه ، فإن الشك ربما يثور بالنسبة للقوانين في ظل الانظمة الأنكلوامريكية ذلك إن قاعدة الحق في السكوت لا تشكل في ظل هذه القوانين مجرد مبدأ قانوني فحسب ، بل يعد بنظرهم ، شأنًا وطنيا (patriotic thing) ، (وهم يقولون كيف للمرء أن يتدبر امر نفسه فيما يواجهه ، إذا لم يستطع ان ينجو بنفسه فيما يواجهه).

وفي ضوء هذه الأهمية البالغة لقاعدة الحق في السكوت ، فإن دراسة مفهومها يقتضي بيان مضمونها ابتداء (المطلب الاول) ، وصولا للتعرض الى أساسها القانوني (المطلب الثاني).

The First Requirement المطلب الاول

مضمون قاعدة الحق في السكوت

The rule of the right to remain silent

تقضي القاعدة بإقرار حق أطراف عملية التفاوض في السكوت ، وعدم الإعلام أثناء مرحلة التفاوض ولكل من طرفي التفاوض البحث عن القضية الأفضل والعرض الأفضل ،

ومصلحته الشخصية من دون أن يتصرف بسوء نية أو غش وخداع الطرف الأخر أو الأضرار بالأخرين، ولاشك إن هذه القاعدة تنبع من الاتجاه العام الذي يرفض الاعتراف صراحة بمفهوم حسن النية في هذه المرحلة ، على اعتبار إنه غير صالح للتطبيق ، ولا يتمشى مع ما تقتضيه مصالح أطراف التفاوض بما يستتبعه في ظل هذا المفهوم ، ومن بينها بطبيعة الحال ، بل لعل من أبرزها ، الالتزام بالإعلام ١ ذلك إن الالتزام بالإعلام له تطبيق مطلق في القانون الأنكلوامريكي معتمدا على قاعدة المشتري الحذر Caveat Emptor التي تبررها الفلسفة القانونية الفردية لهذا القانون والتي تسمح للأطراف بالتفاوض عن كل شيء مع الاحتفاظ ببطاقتهم المخفية حيث يمكن للمتفاوض حسب هذا المنطق أن يخفي المعلومات ، حتى وان كان متأكدا بأن المتفاوض الاخر سيتنازل عن العقد إذا علم بهذه المعلومات .

مما تقدم ولأزالة ما يمكن أن يحدث من لبس من جراء اسم هذه القاعدة ، يمكن القول إن مضمون هذه القاعدة لا يعني إن على المشتري فقط دون البائع أن يحترس عند الشراء ، وإن عدم الاعلام لا يقع فقط في جانب البائع ، وإنما على البائع أن يحترس ايضا عند البيع ، إذ من حق المشتري أن يمتنع عن الادلاء بكافة البيانات التي من الممكن أن تؤثر على سعر البيع ، وترجع التسمية في وضعها المستقر عليه ليحذر المشتري الى إن العادة قد جرت في اغلب الأحوال على أن يقوم البائع بالإدلاء بالبيانات ، ذلك إنه دائما هو الطرف الذي يحوز معلومات يمكن أن تؤثر على عقد البيع ٢ .

بداية ظهور هذه القاعدة في الحكم الصادر من خلال السابقة المعروفة Laidlaw V. Organ ٣ سنة ١٨١٧ وهي اول قضية تتطرق فيها المحكمة العليا للولايات المتحدة الأمريكية الى الأدلاء بالمعلومات واعتمدت فيها على نظرية المغامرة (Venturesome theory) والتي تقضي بأن يكون

المشتري حذرا واعتبرت إن السكوت لا يصل الى التدليس misrepresentation. وتتلخص وقائع هذه القضية :

عندما اندلعت الحرب بين أمريكا وإنجلترا ، والتي تركت أثارا سيئة على اقتصاد كل من الدولتين كان من بينها انخفاض قيمة التبغ ، ولما وضعت الحرب أوزارها ، أبرمت الدولتان فيما بينهما معاهدة سلام ، إلا إن هذه المعاهدة لم يذع صيتها في أول الأمر ، ولم يعلم بها سوى عدد قليل من الناس ، فقام أحدهم ويدعى (Organ) المدعي بشراء كمية كبيرة من التبغ بسعر منخفض من طرف يدعى (Laidlaw) المدعى عليه ولم يكن على علم بأبرام هذه المعاهدة التي كان من شأنها أن ترفع من سعر التبغ . ولما سأل البائع المشتري عن وجود أي أخبار تؤثر على سعر التبغ ، ألتزم المشتري الصمت ولم يجب . ولما ذاع صيت المعاهدة التي كان من شأنها أرتفع سعر التبغ من ٣٠% الى ٥٠% ، وهنا رفض المدعي عليه (البائع) نقل التبغ الى المدعي (المشتري) ، ووصل الأمر الى القضاء . وفي الاستئناف أمام المحكمة الأمريكية العليا ، وفي الجزء المتعلق بالإفصاح عن المعلومات الهامة التي تتطلبها حسن النية ، قدم المدعي عليه حجته بقوله " أن إخفاء ظروف هامة كان يعلمها المشتري يعد أمرا مساويا للغش يبطل العقد . حيث يكون أحدهم على علم بأخبار لا يعلمها الطرف الآخر. وأنه فيما يتعلق بموقف الطرف الآخر عند سؤاله عن الأخبار التي قد تؤثر على السعر فإنه التزم الصمت ، وهذا التكتم يعد أمرا مساويا للإجابة الخاطئة ، وتعد وكأنها غش في التعامل ٤ . وكان من "رأي المحكمة أن لا يوجد التزام على المشتري بإعلام البائع بذلك فمن الصعب جدا تحديد نطاق هذا الالتزام بدقة ، كما إن وسائل الأعلام كانت متاحة لكل من الطرفين ، لكن يتعين على كل طرف في الوقت نفسه أن يمتنع عن أن يقول أو يفعل شيئا يؤدي تضليل للطرف الاخر" ٥ . وهكذا طبقت المحكمة في هذه القضية القاعدة العامة التي تتعلق بالحق في السكوت ، وأن هذا

الحق لا يعد غشا إلا إذا كان هناك واجب يفرض على الأطراف الكلام ، أو تم الأدلاء ببيانات كاذبة بطريقة احتيالية . وكان هذا الحكم انطلاقاً من فكرة المشتري الحذر والتي تعد الأساس القانوني (لقاعدة الحق في السكوت) التي أعتنقها قضاء أنظمة القانون الأنكلوأمريكي لهذه الفترة .

المطلب الثاني The second Requirement

الأساس القانوني لقاعدة الحق في السكوت

The legal basis of theory of Silent right

تجد قاعدة الحق في السكوت في النظام القانوني الأنكلوأمريكي أساسها القانوني بين فكرتين ترجع أصولهما إلى القضاء الأنكلوأمريكي ، وهما قاعدة المشتري الحذر *caveat emptor* ، ونظرية المغامرة *venturesome theory* ، وعليه سوف نقسم هذا المطلب إلى فرعين نتناول في الأول قاعدة المشتري الحذر وفي الثاني نتناول فيه نظرية المغامرة.

الفرع الأول The First branch

قاعدة المشتري الحذر

Caveat Emptor

تقوم فكرة (المشتري الحذر) على أن يحترس المشتري أثناء الشراء وأن يفحص المبيع بنفسه ، دون أن يكتفي بما يدلي به البائع في هذا الصدد . ساعد على تأكيد هذه الفكرة عوامل اقتصادية واجتماعية إضافة إلى عوامل أخرى ساعدت على انتشار هذه الفكرة وتطورها ، لعل من أبرزها التطور الذي لحق بالفكرة نفسها ، والذي كان نتيجة لفشل الوسائل التي استخدمتها المحاكم في أحكام سيطرتها على البائعين والصناع ، وعدم قدرتها على الحد من الغش ، وعليه لم

يكن هناك من سبيل أمام المشتري إلا أن يحيى نفسه بنفسه ، فضلا عن طبيعة السوق الذي كانت تجري فيه المعاملات التجارية وما أدى اليه من وجود طبقة قوية جدا من التجار عملت بكل قوة على تحقيق مصالحها ، وأضعاف التشريعات التي كانت في صالح المستهلكين^٧ .

ومن هنا بدأت الفكرة تترسخ في المعاملات عموما والتجارية على وجه الخصوص وبدأ القضاء يعتنقها ومن ذلك ما ورد في قضية *Smith V. Hughes* من القضاء الانكليزي والتي جاء فيها الى إنه (لا يوجد التزام قانوني على البائع بأخبار المشتري بأنه واقع في خطأ طالما أنه لم يكن بسبب البائع)^٨ وعلى هدى القضاء الإنكليزي في تأييد هذه الفكرة سار القضاء الامريكي وفي قضية *Barnard V. Kellogg* اذ ذهبت المحكمة العليا الأمريكية الى إنه نظرا لهذا الانتشار الواسع لهذه الفكرة ، فإن القاعدة التي تتطلب من المشتري أن يتنبه لمصالحه الخاصة هي القاعدة الأكثر ملائمة لاحتياجات التجارة في المعاملات بين الأطراف^٩ .

ومع بداية القرن العشرين بدأت حركة إصلاح اجتماعية وقانونية استهدفت القضاء على مظاهر التعسف الرأسمالي ، الذي كان سائدا بأيدولوجياته القائمة على اساس مبدأ (دعه يعمل ، دعه يمر) *laissez faire, laissez passer* ، هذا المبدأ الذي يفترض أن كل فرد مستقل عن الآخر وإن الافراد متساوون . ومن ثم فكل فرد يجب ان يكون له حريته التي لا تحدها سوى حرية غيره من الافراد ، تحقيقا للمساواة التي تعد المبرر الوحيد لأي قيد يرد على حريتهم^{١٠} ، وكانت فكرة المشتري الحذر من بين هذه الإصلاحات ، ومن خلال العديد من التشريعات التي عملت على الحد من النتائج القاسية التي كانت قد ترتبت على تلك الفكرة . فاقصر نطاقها على العقود التي تبرم بين الأطراف الذين يتمتعون بدرجة عالية من الاحتراف والخبرة ، دون أن يمتد نطاق هذه الفكرة الى الأفراد العاديين^{١١} .

نعتقد بسلامة ومنطقية هذا الإصلاح، ولعل تعليل ذلك لا يبتعد كثيرا عن صفة الاحتراف فصفة الاحتراف بالنسبة للفرض الاول ونعني به " المتفاوضين المحترفين " فإن موضوع ومحل التفاوض يدخل في دائرة اختصاصه. أذ ذهب رأي من الفقه ١٢. الى إن الالتزام بالإعلام الواقع على كل متفاوض باعتباره محترف سيكون أقل شدة وأخف وطأة ، لأن الطرف الاخر باعتباره أيضا محترف للنشاط نفسه ، سيكون على علم وبينه تامه بالمعلومات والبيانات كافة التي يرد عليها الالتزام بالإعلام . وعلى نقيض ذلك حالة كون أحد الاطراف متفاوضا غير محترف إذ ينشأ نوع من الاختلال في المراكز العقدية ، فنكون بصدد علاقة تجمع ما بين طرف عالم بخصوصية العقد محل التفاوض وطرف جاهل مفتقر للعلم والدراية . ومن هنا فأن فرض الالتزام بالإعلام على عاتق المحترف مضمونه الأدلاء والإفصاح بالمعلومات والبيانات الهامة المتعلقة بالعقد محل التفاوض فكلما ضاق تخصص البائع في مجال معين كلما أتسع نطاق التزامه بالإفضاء في هذا المجال ١٣.

لا يسعنا أن ننهي الأمر عند هذا الحد لأن الإصلاح قد مس هذه المرة نطاق هذه النظرية وبحسب طبيعة المعاملة ، فليس من الصحيح القول إن المعاملة التي تقوم على الاعتبار الشخصي تشابه المعاملة التي لا تقوم على مثل هذا الاعتبار ، ففي الأولى لعبت هذه النظرية دورا ضئيلا بينما في الثانية كان دور النظرية فيها اكبر، ومما يؤكد هذا المعنى ما ذهب اليه المحكمة العليا في امريكا في قضية "Green Spring Farms V. Spring Green Farm Associates Hd Partnerships" من (وجود التزام على بائع مزرعة الألبان بالإفصاح للمشتري المحتمل عن كل الوقائع الهامة التي يكون للمشتري في وضع يصعب عليه معرفته بها) ١٤. اضيف الى ما تقدم ، فإن فكرة (المشتري الحذر) لا تتمتع بالقيمة نفسها في كل المعاملات . فبينما يمكن التمسك بفكرة " ليحذر المشتري " في بعض أنواع من البيوع مثل البيوع القضائية ، فإن الفكرة قد رفضت تماما في بيوع أخرى مثل بيع الأسهم ، وتم تقييدها في بيوع أخرى مثل البيوع العقارية وذلك وفق ما تتطلبه

طبيعة كل معاملة ١٥ على إن الاتجاه العام يميل الى التخلي عن هذه الفكرة نحو التمسك بمفهوم حسن النية ، خصوصا إذا ما أدركنا إن القاعدة التقليدية " الحق في السكوت قد وردت عليها عدة استثناءات والتي تفرض على الاطراف واجب الإعلام .

الفرع الثاني The second branch

نظرية المغامرة

Venturesome theory

نقسم هذا الفرع الى فقرتين نتناول في الاولى ، مفهوم نظرية التفاوض مغامرة ، وفي الثانية ، مبررات قيام النظرية.

اولا - مفهوم نظرية المغامرة Concept of adventure theory

مفاد نظرية المغامرة (Venturesome theory) إن على كل من طرفي التفاوض أن يتحمل المخاطر التي قد تنجم نتيجة دخوله في مفاوضات عقدية ، كما وأن على كل طرف الاعتماد على نفسه في الحفاظ على مصالحه . وإن الفرد هو خير من يحافظ عليها ، وعلى الفرد أن يكون محترسا عند الدخول في عملية تفاوضية ، ومن ثم فإن كل فرد يحرص على تحقيق مصالحه الخاصة ولا يهم فيما إذا كان مطابقا للأخلاق أو منافيا له ، وطبقا لهذه النظرية فإن الاطراف المتفاوضة عادة لا تكون ملتزمة في مرحلة المفاوضات وهم بصدد إبرام العقد . وإن التدابير والاجراءات المتخذة في هذه المرحلة تعد بلا اثار قانونية. حيث إنها تعد مبنية على قواعد العادة والاخلاق المتعارفة في نطاق التجارة . ومن ثم فإن القانون ابتداء يمتنع عن التدخل في التدابير والاجراءات التي يتم اتخاذها في هذه المرحلة ١٦ ، والمرحلة الوحيدة التي تناولها القانون هي مرحلة (الإيجاب والقبول) ، اما مرحلة التفاوض فقد سكت عنه القانون لمدة ليست بالقصيرة. حيث يفترض إن المتعاقدين لديهم الوعي

الكامل والدراية الكافية بالمخاطر التي يمكن أن تغلف وتحيط بمرحلة التفاوض ثم التعاقد ،
فالفكرة المثالية في القانون الانكليزي هي إن الطرفين علمهما حماية ورعاية مصالحهما العقدية^{١٧} ،
كما إنه يمكن لأي من الطرفين الانسحاب من المفاوضات دون مسؤولية ، ومع ذلك رأى البعض
إن هناك صياغات جديدة ظهرت إرهاباتها تشدد على بعض الواجبات قبل التعاقد^{١٨}.

ذلك إن النظام القانوني الأنكلوامريكي بصورة عامة يعد مبدأ حرية التعاقد حجر الزاوية
في قانون العقد ، حيث إن القانون الإنجليزي يركز على فلسفة الاقتصاد الليبرالي، إذ مادام إن
العقد لم ينعقد بين الطرفين، فإنه يمكن لهما قطع التفاوض في أي وقت ، ويمكن لكلاهما إجراء
تفاوض مواز مع الغير دون أي التزام بإعلام أحدهما للآخر بذلك ، خاصة إن القانون الإنجليزي لا
يعرف المبدأ العام بحسن النية في إبرام العقود إذ تعد فكرة المقابل (consideration) أساسا كسبب
لإبرام العقد ، أي نشوء العقد بمجرد ما يقابله ، وهي فكرة ذات طابع مادي ، بما يعني عدم
الاعتداد بالنية بوجه عام بحسبانها امرا خارجا عن التصرف وهو ما سبق أن اكده بعض الفقهاء^{١٩}
بالقول (نحن في انكلترا نجد من الصعب تبني مفهوم عام لحسن النية ، وقد يبدو لكم عجبيا ،
ولكننا لا نعرف ما الذي يعنيه حسن النية تماما ، واليوم نحن لنا مفهوم لحسن النية ، ولكنه
محدود . وقبل كل شيء نحن نعد شخصا ما حسن النية اذا ما تصرف بصدق وان كان مهمل او
غير معقول) ، وتتردد المحاكم الإنجليزية في أعمال مبدأ حسن النية ، لعدم أتساقه مع قاعدة أن
العقد شريعة المتعاقدين ، فإذا اتفق الطرفان على شروط محددة بالعقد فليس هناك ما يدعو
لتعديلها أو تغييرها أو تعطيلها استنادا لمخالفتها لحسن النية . إذ إن الأخير يقيد حق الفرد في
التفاوض الى درجة معينة ، ولا يطلق للحرية العنان ، لأن على الفرد أن يراعي المصالح المبررة للطرف
الآخر وهذا مما لا يتلاءم مع طموح ورغبات انصار سلطان الإرادة ، لأنها ليست في صالح الربح الاعلى

المنتظر من العقد وإنه يؤدي الى نبذ نظرية التنافس (competitive theory) ، وإحلال التزام التعاون (duty to cooperate) ، أثناء التفاوض محلها ٢٠.

ثانياً :- مبررات قيام نظرية المغامرة Justifications for the theory of adventure

تقوم هذه النظرية على مبررات ثلاثة :

أ- المبرر الاول يرتبط بمبدأ حرية التعاقد ، ذلك إن أي تدخل في مرحلة المفاوضات وقبل إبرام العقد في الوقت الذي لم يتخذ المتفاوضان أية التزامات تعاقدية بعد أو لم يرتبوا اية مسؤولية فيها يؤدي الى خرق مبدأ حرية التعاقد ، والذي طالما اعتبر مبدأ جوهريا في مجال العقد ٢١.

ب- بينما يقوم المبرر الثاني على أساس الخشية من الأحجام على الدخول في المفاوضات العقدية ، انطلاقا من إن أي تدخل في هذه المرحلة وقبل أن يتفق الاطراف على جعله محلا لالتزام قانوني يؤدي الى الاحجام عن الدخول فيها.

ج- يقوم هذا المبرر على اعتبار إن المتعاقد يكون بمأمن من المسؤولية ، إلا إذا دخل في التعاقد والزم نفسه من خلال ما ورد فيه ، وإلا فليس للقانون أن يتدخل قبل إبرام العقد ٢٢. فحسب هذه النظرية يجب أن يكون هنالك حد فاصل واضح تأكيدا على مبدأ الزام المتعاقد نفسه إذ إن عدم الاعتراف بمبدأ حسن النية يعني عدم اقرار المسؤولية في فترة التفاوض، حيث إن مبدأ حرية التعاقد يستبعد وجود هذه المسؤولية ، والذي من سماته القول بقاعدة ، كل أو لا شيء all or nothing من مظاهر المسؤولية التعاقدية ٢٣ . feature of contractual liability . إلا إن الذي يلاحظ على القانون الانكليزي إنه رغم موقفه الثابت من رفضه إقرار مبدأ حسن النية كقاعدة عامة ، إلا إن ذلك لا يعني انكارا له إذ إنه يقره في حالات خاصة منها ما هو متعلق بتنفيذ العقد ٢٤.

كما وإنه من خلال الكثير من القضايا تلجأ المحاكم الإنكليزية الى معالجة المشاكل التي تبرز في مرحلة المفاوضات ، من خلال نظريات او مفاهيم اخرى ، ولكن ليست تحت تسمية حسن النية. من ذلك مثلا ما لاحظه اللورد Bingham في قضية Interfoto picture library Ltd.v. StiLetto visual programmes Ltd. إن القانون الإنكليزي اخذ على نفسه أساسا، أن لا يقر مثل هذا المبدأ الموجه لكنه طور حولا جزئية (piecemeal solutions) لغرض التجاوب مع المشاكل المتعلقة بعدم النزاهة. من أمثلة ذلك إن العدالة تدخلت لأجل الحد من الصفقات غير المتكافئة ، وقد خطى كذلك البرلمان نحو تنظيم فرض شروط الاعفاء ، وشكلية اتفاقات تقسيط معينة . وكذلك أسهم من خلال تطلب منتهى حسن النية في بعض أنواع العقود ٢٥.

لما تقدم يتضح لنا ، بأن مبدا حسن النية رغم كونه معروفا لدى أنصار المذهب الفردي ، إلا إن مفهومه كان مكرسا لخدمة مبدأ سلطان الإرادة ، فلم يتصور أنصاره أن يكون مبدأ حسن النية قيذا يحد من المبدأ المذكور ، أو يكون موجها للإرادة الى الوجهة التي تتحقق من خلالها المصالح الخاصة للطرف المقابل ، بل إن حسن النية لديهم كان يعني الالتزام الكامل بالإرادة ، وعدم الاخلال بما تم الاتفاق عليه.

المبحث الثاني The second Topic

الاستثناءات على قاعدة الحق في السكوت واساسها

Exceptions to the basis and basis of the right to remain silent

إن كان النظام القانوني الانكلوامريكي بصورة عامة يعد مبدأ حرية التعاقد حجر الزاوية في قانون العقد. حيث الأطراف العازمة على التعاقد أحرار في التفاوض أو الانسحاب منها حيثما أرادوا، ودون أن يؤدي ذلك الى قيام المسؤولية خارج نطاق العقد ، وهم يستندون في ذلك الى الحق في السكوت، وإذا كانت هذه هي القاعدة العامة ، فإن الاتجاه يسير تدريجيا نحو الاعتراف بضرورة

تنظيم علاقة الاطراف في مرحلة المفاوضات من خلال الاستثناءات التي طرأت على هذه القاعدة ، ولكن ليس على أساس التزام عام بمراعاة حسن النية بل من خلال معالجات جزئية تحقيقا للعدالة، عليه نقسم هذا المبحث الى مطلبين نتناول في الاول الاستثناءات الواردة على قاعدة الحق في السكوت ، وفي الثاني نتناول أساس هذه الاستثناءات

المطلب الأول The First Requirement

الاستثناءات الواردة على قاعدة الحق في السكوت

Exceptions to the rule of the right to remain silent

إذا كانت قاعدة (الحق في السكوت) في الأنظمة الأنكلوأمريكية هي حق كل طرف في السكوت وعدم الإعلام . فقد ورد على هذه القاعدة العديد من الاستثناءات والتي تفرض على الاطراف واجب الاعلام إذا ما توفر أحداها ، والواقع إنه يمكن القول إن هذه الاستثناءات تلعب دورا كبيرا في التقليل من فاعلية القاعدة ، إذ يمكن أن يمتد نطاقها ليغطي معظم العقود التجارية ، بل إنه يمكن القول بأن القضاء استطاع باستخدام قدر من التحايل أن يجد وسيلة لتطبيق إحدى هذه الاستثناءات على العقد وهو بالفعل ما يسعى قضاء النظام الأنكلوأمريكي في عمله حتى إننا لا نبالغ إذا قلنا بأن الوضع قد تغير تماما على نحو غدت معه القاعدة والتي تعطي الحق في السكوت بمثابة استثناء على واجب الإعلام^{٢٦}. وتطبيقا لذلك وفي قضية Swinton v. Whitinsville savings bank فإن المحكمة في تحليلها للقضية عدت جميع الاستثناءات الواردة على قاعدة (المشتري الحذر) بالقول (ليس هناك أي ادعاء بأية بيانات أو تصوير كاذب، أو الكشف عن نصف الحقيقة التي تساوي الكذب، وليس هناك أي تلميح بأن المدعي عليه منع المدعي بأية وسائل من أحرار المعلومات حول حالة المنزل. وليس هناك ما يدل على وجود علاقة أمانة " صدق " بين

الأطراف، او بأن المدعي كان في حالة ثقة أو اعتماد تجاه المدعي عليه (٢٧). وعليه ترد استثناءات عدة على هذه القاعدة وسنبينها في النقاط الرئيسية الاتية :

أولاً: الإخفاء العمدي للحقائق Intentional concealment of facts

يقصد بهذا الاستثناء أن يكون أحد الأطراف قد تعمد إخفاء الحقائق عن الطرف الآخر وذلك باستخدام حيلة معينة أو التظاهر بشيء غير حقيقي ، وذلك لمنع الطرف الآخر من الوصول الى اكتشاف الحقيقة ومن ثم يخرج عن نطاق هذا الاستثناء الحالة التي تكون لدى أحد الطرفين فيما معلومات ويلتزم الصمت ولا يدلي فيه ٢٨.

ثانياً: المعلومات الجزئية أو الغامضة Partial or ambiguous information

ينصرف مضمون هذا الالتزام الى إن التصريحات المفصح عنها يجب أن تكون دقيقة وحقيقية وكاملة (complete and full)، فالتصريحات الدقيقة جزئياً تعتبر كمعلومات خاطئة يفرض على الطرفين إذن عدم اتخاذ اي إجراء يسمح بإخفاء عيب أو واقعة غير مقبولة ٢٩.

وإذا كانت قاعدة " الحق في السكوت " لا تفرض التزاما بالكلام ، فإنه إذا تطوع أحد الاطراف بالكلام ، أو أجاب على سؤال موجه اليه من الطرف الآخر ، فإن عليه أن يفعل ذلك على نحو صحيح وكامل ، وفي حالة الإجابة بصورة ناقصة ، فإن مثل هذا الأمر يعد خروجاً عن الالتزام المفروض عليه بالإفصاح . وفي ذلك تقول محكمة كاليفورنيا العليا على الرغم من إنه لا يوجد التزام بالكلام ، فإنه (إذا قام أحد الأطراف بذلك متطوعاً أو في أجابته على استفسار فإنه يكون

ملتزما بذكر الحقيقة كاملة بشأن ما أدلى به . أي إنه إذا تحدث فيجب أن يتم ذلك بإفصاح كامل وصحيح ، وإذا حدث إخفاء وصل الى درجة الغش ، فإن للطرف المضرور حق الادعاء (٣٠).

ثالثا: تصحيح المعلومات السابقة Correct previous information

ويقوم هذا الاستثناء إذا أدلى أحد الطرفين بمعلومات للطرف الآخر، ثم علم في وقت لاحق إن المعلومات التي كان قد أدلى بها الى الطرف الآخر لم تكن صحيحة، وإنه لا يمكن الاعتماد عليها، فيقع عليه في مثل هذه الحالة واجب تصحيح المعلومات والإفصاح عن المعلومات الصحيحة. وتطبيقا لذلك إذا كانت المعلومات التي أدلى بها أحد الأطراف صحيح وقت نقلها للطرف الآخر، ثم وقعت أحداث غيرت من الوقائع السابقة هنا أيضا يتعين على هذا الطرف أن يفصح للطرف الآخر عن الوقائع المستجدة التي من شأنها التأثير على صحة الوقائع السابقة. وقد أكدت على هذا المفهوم المحكمة الامريكية العليا في قضية St Joseph Hosp V. Corbetta Cons. Co حيث ذكرت بأنه (إذا أدلى شخص ببيانات كانت صحيحة وقت الأدلاء بها . ولكن استجد عليها أمور جعلتها غير صحيحة أو مضللة ، فإنه يجب عليه أن يعلمه بالواقعة الحقيقية ، او المستجدة . بمعنى إن هناك التزاما بتصحيح المعلومات السابقة ، حتى إن كان معتقدا صحتها حين أبدائه لها) (٣١).

رابعا: عدم وجود تكافؤ في المعلومات بين الاطراف Lack of equal information between the parties

يجدر بنا هنا أن نشير الى الفكرة التي أقرها القضاء الامريكي وبالتحديد في سنة ١٩٠٩ ، وهي فكرة الحقائق الخاصة Special Fact ، وكان نطاقها في البداية في مجال المعاملات المتعلقة بالأسهم ، إلا أنها مع مرور الوقت تطورت لتشمل مجالات أخرى مختلفة . ومؤدى هذه الفكرة فرض التزام بالإعلام على الطرف الذي لديه معلومات غير متوافرة لدى الطرف الآخر . وتقييم المحاكم الأمريكية هذه الفكرة على عناصر ثلاثة هي أولا: حصول أحد الأطراف على معلومات خاصة ، ثانيا:

ألا يكون من السهل على الطرف الأخر الحصول على هذه المعلومات ، ثالثاً: أن يكون الطرف الذي يعلم بهذه المعلومات على علم أيضا بأن الطرف الأخر إنما يتصرف بناء على معلومات خاطئة. وقد لقيت هذه الفكرة نجاحاً كبيراً في القضاء الأمريكي إلى الدرجة التي دفعت بعض المحاكم الأمريكية إلى الإشارة إليها صراحة ، وذلك في محاولة للقضاء على فكرة ليحذر المشتري^{٣٢}.

إلا إن هذا الاستثناء مقيد من ناحيتين ، الأولى من حيث الوقت إذ يقتصر مضمون هذا الاستثناء على الوقائع القائمة وقت التفاوض أو تلك التي حدثت في الماضي ، دون أن يمتد إلى الوقائع اللاحقة ، أما الناحية الثانية فهي إن نطاق هذا الاستثناء لا يشمل المعلومات القانونية التي يكون على كل طرف على علم بها ، وذلك على أساس المبدأ القانوني السائد إنه لا يعتد بالاعتذار بالجهل بالقانون ، وإنه من المفترض أن يكون لدى كل فرد علم به^{٣٣} .

خامساً: وجود علاقة خاصة بين الأطراف the parties

يقوم هذا الاستثناء على أساس الأطراف اللذين تنشأ بينهم علاقة خاصة تقوم على الثقة خارج نطاق المفاوضات^{٣٤} ، إذ يقع عليهم التزام بالإفصاح عن كل الحقائق التي تتعلق بالمعاملة . وقد بسطت المحاكم هذا الاستثناء على أنواع شتى من العلاقات . منها العلاقة بين رب العمل والعامل ، وبين المحامي ووكيله ، وبين شركاء في شركة جماعية ، وفي العلاقة بين مستثمر ومستشار مالي ، وبين علاقة الطبيب والمريض ، الأصيل والوكيل ، وحتى في العلاقات بين أفراد العائلة حيث يوجد الالتزام بالإعلام نتيجة علاقة الثقة بينهما ، وغير ذلك من العلاقات التي ترى المحاكم أنها تقوم بصفة أساسية على الثقة التي تفرض على الأطراف التزاماً بالإعلام^{٣٥} ، كالعلاقات

المتعلقة بتنظيم القروض وتحريم الاعلانات الكاذبة والمضللة والتي تحتوي التزاما بالإعلام في القانون الانكليزي على الرغم من إنه يعتمد على التفاوض مغامرة (Caveat Emptor) ولكن فيها الاستثناءات نفسها الواردة في القانون الامريكي المتعلق بعقود الثقة كما وإن قانون الشراكة Partnership Legislation 1980 يلزم الاطراف بالإعلام الكامل في المادة (٢٨) إن (تقدم الحسابات الحقيقية والاعلام الكامل لكل الاشياء التي في الشراكة لأي مشارك أو ممثله القانوني هكذا عندما يتفاوض شخص لشراء حصص الشريك الاخر فمن المفروض عليه الكشف الكامل عن المعلومات المتعلقة بأصول الشراكة وقيامها)٣٦. ومحاكم النظام الأنكلوأمريكي بإقرارها هذا الاستثناء إنما تعلن صراحة عن رغبتها القوية في الخروج عن القاعدة التقليدية والاتجاه نحو تطبيق حسن النية في المعاملات ، بما يتطلبه من واجب الإفصاح خلال مرحلة المفاوضات .

المطلب الثاني The second Requirement

اساس الاستثناءات الواردة على قاعدة الحق في السكوت

The basis of the exceptions is based on the right to
remain silent

إذا كانت الانظمة الأنكلوأمريكية قد وضعت العديد من الاستثناءات على قاعدة الحق في السكوت . ومن ثم ألزمت الاطراف إذا ما توفرت إحدى هذه الاستثناءات بواجب الإعلام . فإن القاعدة قد حالت دون إقرار هذه الاستثناءات على إطلاقها ، حيث عمد القضاء الى إلزام كل طرف بواجب البحث قبل الاعتماد كلية على سكوت الطرف الاخر، ورفض قبول الادعاء القائم

على اساس عدم إعلام عن معلومات كان يمكن للمدعي أن يعلمها لو قام بالبحث^{٣٧}. غير أن ما فرضه قضاء الانظمة الأنكلوامريكية من واجب التحقق Duty to investigate قد مر بمراحل مختلفة حتى أستقر عليه الوضع الحالي بعدم وجود التزام على الاطراف بالبحث ، مما يمكن أن يعد في ذاته اساسا لإقرار الاستثناءات المفروضة على قاعدة الحق في السكوت . عليه ينبغي البحث في تطور مفهوم واجب التحقق أولاً وثانياً نتناول القوة الملزمة لعقد التفاوض ، ولذلك سنقسم هذا المطلب الى فرعين وعلى النحو الاتي:

الفرع الاول The First branch

تطور مفهوم واجب التحقق

Duty of investigate

يقتضي البحث منا التعرض للتطور الذي لحق بالقاعدة التي تلقى على عاتق المدعي واجب البحث ذلك باعتبار إن تطورها يمثل انعكاسا للتطور الذي لحق بواجب الإعلام ذاته في النقاط الفرعية الاتية :

أولاً - المفهوم التقليدي للالتزام بالتحقق The traditional concept of obligation to verify

ينصرف هذا المعنى الى عدم امكانية أقامه دعوى على اساس إنه قد أعتمد على المعلومات الخاطئة التي أدلى بها الطرف الأخر، وذلك إذا ما كان بإمكانه بمجهود الرجل العادي أن يكتشف عدم صحة هذه المعلومات . يتبع ذلك عدم امكانية المدعي في الحصول على التعويض حتى يثبت إنه لم يعلم شيء عن الحقائق غير المعلن عنها من جهة ، وإن هذه الحقائق لم تكن لتكتشف حتى من خلال مجهود الرجل العادي من جهة اخرى . نطاق هذه القاعدة لم يقف عند هذا الحد بل أمتد ليشمل حتى على المعاملات التي تقوم على علاقات خاصة بين الاطراف ، ومن ثم إنه حتى

في هذه المعاملات لا يوجد التزام على أي من الاطراف بالإعلام عن المعلومات التي يعرفها وذلك طالما إن مثل هذه المعلومات واضحة أو يمكن أن تكتشف ببذل مجهود عادي^{٣٨}.

ثانيا - المفهوم المقيد للالتزام بالتحقق The restricted concept of the obligation to verify

ووفقا لهذا المفهوم لا يلتزم المدعي بالبحث اعتمادا على الظروف المحيطة بالمعاملة ، وذهبت المحكمة الى إن المدعي يلتزم بواجب الاستفسار فقط متى ما كان الشخص المعتاد في مثل ظروفه يمكنه ادراك إن المعلومات خاطئة^{٣٩}. بعبارة اخرى لا ينهض واجب الاستفسار بحق المدعي إلا إذا كان يشك بقوة في ذلك . بخلاف الامر إذا كان المدعي يتمتع بخبرة في مجال المعاملة تمكنه من تبين الحقائق بجهد معقول ، ومن ثم ليس له أن يطالب بالتعويض ، والأمر ذاته في حالة اختيار المدعي أن يقوم بالبحث بصورة مستقلة معتمدا على نفسه في ذلك ، فإنه يكون مسؤولا عن كل شيء يمكن أن يكتشف بالمجهود العادي.

ثالثا - المفهوم الواسع للالتزام بالتحقق The broad concept of verification obligation

وفقا لهذا المفهوم يتم التخلي عن واجب البحث ، وذلك باعتماد المدعي على الحقائق التي أدلى بها المدعي عليه ، أو أن يعتمد على مجرد سكوت المدعي عليه ، وذلك طالما إن ذلك كان بحسن نية ، وأن الحقائق التي يتم الافصاح عنها او السكوت عليها لم تكن واضحة ، ومن ثم على المدعي أن يتنبه الى الحقائق التي يكون من الواضح إنها تخالف الحقيقة ، وبعبارة اخرى ، إن هذا الاتجاه لم يعد يفرض فقط على عاتق الطرف الذي وجهت اليه المعلومات أن يتأكد من صحتها ، وإنما فرض أيضا على عاتق الطرف الذي أدلى بهذه المعلومات أن يؤكد على صحتها ، بل وقد طبقت المحاكم هذا الاتجاه على حالات الامتناع عن الكلام ، فذهبت في قضية Harris V. M&S Toyota

Inc. الى إنه (لا يوجد عذر للمدعي عليه أن يذهب الى إن المدعي كان باستطاعته أن يكتشف الخطأ ولا يقع فيه لولا جهله). ٤٠.

ولا شك فإن هذا الاتجاه يمثل تحولا في فكرة (ليحذر المشتري) الى مفهوم جديد يعطي للأطراف الحق في الاعتماد على المعلومات إذا لم يكن من الواضح إنها خاطئة ، الأمر الذي حدا بالقضاء الى وصف ذلك بأنه تطبيق جديد مضمونه ليحذر الكذاب Caveat mendax ٤١.

الفرع الثاني The second branch

القوة الملزمة لعقد التفاوض

The binding force of the negotiating contract

بعد أن صار لدينا تصور عن قاعدة " الحق في السكوت " من خلال استعراضنا لمضمونها وبيان أساسها وصولا الى أهم الاستثناءات الواردة عليها ، وبغض النظر عما سيق في تبرير الأساس القانوني لها فإننا نعتقد بأن الأمر لا يبتعد عن نظرة الأنظمة الأنكلوامريكية تلك النظرة التي تأخذ بمبدأ حرية التعاقد ، ولا تقبل تقييد هذه الحرية ٤٢ من خلال إقرار قوة ملزمة لعقد تفاوض ، أو من خلال اقرار المسؤولية عن قطع مفاوضات أو الانسحاب منها ، تحت ستار مبدأ أو آخر كمبدأ حسن النية أو مبدأ الثقة والأمانة في التعامل . وهذا ما يعني إن الحرية تعمل في مجال لا يطاله القانون ، فإن صدق هذا الادعاء لأنصار قاعدة (الحق في السكوت) فإن هذا القول لا يمكن التسليم به وقبوله وهو مردود لأن القانون هو الذي سمح للإرادة بإنتاج الآثار القانونية ، ولا يمكن التسليم أيضا بأن القانون ليس عليه التدخل في أخلاق الافراد ، لأن القانون إنما وجد أساسا لتنظيم سلوك الأفراد في المجتمع ، ومصداق ذلك إن إحدى أهم خصائص القاعدة القانونية هي

كونها قاعدة سلوك^{٤٣}. ساس القانون فضلا عن وجود صلة وثيقة بين القانون والأخلاق ، إذ إن الأول يستند في معظم قواعده على أساس خلقي ، وليس هناك ما ينبغي أن يكون بمنأى عن طائفة القانون ، حتى لا تعم الفوضى^{٤٤}. هذا من جانب ومن جانب آخر وهو برأينا لا يقل أهمية عما ذكرناه هو إنه من اليسير جدا أن يتفوه أحد المتفاوضين بكلمة معينة خلال مرحلة المفاوضات خاصة وإن هذه الاخيرة هي مرحلة المناقشات والمساومات هذه الكلمة قد تعني القضاء على قاعدة (المشتري الحذر) وسندنا في ذلك قول القضاء ، الحق إن تبليغ مجرد معلومة أو مجرد كلمة مثلما تم الحكم به في قضية (Turner v. Harvey) يمكن أن يؤدي الى القضاء على مبدأ المشتري الحذر وفرض التزام بالإعلام. وبالمقابل تم الحكم بأنه (تطبيق مبدأ المشتري الحذر يمكن تغييره بسهولة ، إذا كانت هناك كلمة واحدة تهدف الى مخادعة البائع ، وليصبح بالإمكان تطبيق هذا المبدأ)^{٤٥}.

وكذلك يظهر تغيير الفلسفة الانكلوأمريكية السابقة على التعاقد جليا في القانون الأمريكي أكثر منه في القانون الانكليزي . وقد مست بوضوح مبدأ المشتري الحذر ، ويظهر ذلك بفرض التزام بالإعلام في المادة ١٦١ من قانون العقود الامريكي^{٤٦}.

الخاتمة

Conclusion

وفي نهاية بحثنا هذا نستخلص أهم ما توصلنا اليه من نتائج :

١ - يتمثل موقف النظام الأنكلوامريكي من مرحلة المفاوضات بالتمسك بالنظرية التي ترى بأن التفاوض مغامرة *Venturesome theory* ، باعتبار إن التفاوض مغامرة ، وعلى كل طرف الاعتماد على نفسه في الحفاظ على مصالحه . وإن الفرد هو خير من يحافظ عليها ، وعلى الفرد أن يكون محترسا عند الدخول في عملية تفاوضية من خلال إقراره لقاعدة الحق في السكوت *Caveat Emptor*.

٢ - إن النظام الأنكلوامريكي بإقراره لقاعدة الحق في السكوت في مرحلة التفاوض إنما يعلن عن رفضه لمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات بما يستتبعه ذلك من رفض كافة الالتزامات التي من الممكن أن تنشأ في ظل هذا المفهوم ، ومن بينها بطبيعة الحال بل لعل من أبرزها الالتزام بالإعلام، ثم هو يحاول بعد ذلك تحقيق العدالة من خلال آليات أخرى تحيط بالمبدأ وتعمل على تحقيق نفس أهدافه من خلال تقريره لعدد من الاستثناءات على نحو واسع من شأنها أن تلعب دورا كبيرا في توسيع نطاق واجب الإعلام.

٣ - إذا كان أحد الاطراف متفاوضا غير محترف إذ ينشأ نوع من الاختلال في المراكز العقدية ، فنكون بصدد علاقة تجمع ما بين طرف عالم بخصوصية العقد محل التفاوض وطرف جاهل مفتقر للعلم والدراية ومن هنا فإن فرض الالتزام بالإعلام على عاتق المحترف مضمونه الأدلاء والإفصاح بالمعلومات والبيانات الهامة المتعلقة بالعقد محل التفاوض فكلما ضاق تخصص البائع في مجال معين كلما أتسع نطاق التزامه بالإفصاح في هذا المجال .

٤ - إن فكرة (المشتري الحذر) لا تتمتع بالقيمة نفسها في كل المعاملات . فبينما يمكن التمسك بفكرة " ليحذر المشتري " في بعض أنواع من البيوع مثل البيوع القضائية ، فإن الفكرة

قد رفضت تماما في بيوع أخرى مثل بيع الأسهم ، وتم تقييدها في بيوع أخرى مثل البيوع العقارية وذلك وفق ما تتطلبه طبيعة كل معاملة على إن الاتجاه العام يميل الى التخلي عن هذه الفكرة نحو التمسك بمفهوم حسن النية ، خصوصا إذا ما أدركنا إن القاعدة التقليدية " الحق في السكوت قد وردت عليها عدة استثناءات والتي تفرض على الاطراف واجب الإعلام.

٥- تلجأ المحاكم الإنكليزية الى معالجة المشاكل التي تبرز في مرحلة المفاوضات ، من خلال نظريات او مفاهيم اخرى ، ولكن ليست تحت تسمية حسن النية .

٦- إن التصريحات المفصح عنها يجب أن تكون دقيقة وحقيقية وكاملة (complete and full)، فالتصريحات الدقيقة جزئيا تعتبر كمعلومات خاطئة يفرض على الطرفين اذن عدم اتخاذ أي إجراء يسمح بإخفاء عيب او واقعة غير مقبولة .

٧ - إن مضمون الالتزام الإيجابي الخاص بتقديم المعلومات ينشأ في مرحلة المفاوضات العقدية ليلتزم المدين به بتقديم المعلومات الضرورية للدائن بالالتزام بالإعلام . والمعلومات المقصودة في هذا السياق هي المعلومات التي تؤثر في الرضا بمعنى إن المتعاقد الذي لم يزود بها ما كان ليبرم العقد ، او على الأقل لا يبرمه بالشروط ذاتها التي تم بها التعاقد بدون الالتزام بالإعلام وتنفيذه .

٨- يلاحظ تغيير الفلسفة الأنكلوامريكية السابقة على التعاقد جليا في القانون الأمريكي أكثر منه في القانون الإنكليزي . وقد مست بوضوح مبدأ المشتري الحذر ، ويظهر ذلك بفرض التزام بالإعلام في المادة ١٦١ من قانون العقود الامريكي .

الهوامش Footnotes

١- د. هاني صلاح سري الدين , المفاوضات في العقود التجارية الدولية , دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنكليزي , مجلة أتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية , كلية الحقوق , جامعة القاهرة , العدد الرابع , تشرين الأول , ١٩٩٦ , ص ٧٤ .

٢- X. THUNIS. L' obligation Pre'contractuelle d'information, un terrain de construction doctrinale , in Melanges Michel Cabrillac. D. choix pou Litec. 1999. P313. مشار اليه في د. بخيت عيسى , أثار العولمة على المسؤولية السابقة على التعاقد , المجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية , العدد ١٤ , حزيران الجزائر , ٢٠١٥ , ص ٨٣ .

3- Laidlaw v. Organ, 15 U.S. (2Wheat.) 178 (1817). Quoted from: A.M.Musy. Disclosure Of Information In the Pre – Contractual Bargaining, A Comparative Analysis, P.5. Available on internet at: <http://www.jus.unitn.it/cardozo/review/contract/Musy-1995/musy1.htm>

4- Organ purchased 111 hogsheads of tobacco (111,000 pounds) from Laidlaw & Co. on February 18, 1815 in New Orleans. The purchase was made between 8 and 9am on the same day that news broke that a peace treaty had been accepted between America and Britain, ending the War of 1812 and lifting a naval embargo that had drastically depressed the price of American tobacco by 30 to 50 percent. Organ was aware of the lifting of the embargo because his brother had informed him earlier that morning. Laidlaw was not aware of the news. During the discussion of the contract Organ was asked if he was aware of any reasons for the price to be higher, Organ stayed silent over the news of the embargo lifting. The subsequent rise in tobacco prices after the signing of the contract incurred a large relative loss on the sale, compared to the

tobacco's next-gay value. Two days later, on the 20th, Laidlaw & Co. repossessed the tobacco by force from Organ. Organ filed suit for breach of contract to regain the tobacco or be awarded damages. Laidlaw Organ, 15 U.S. 178 (1817), is a case by the United States Supreme Court that established caveat emptor in the U.S. available on internet at:

https://en.wikipedia.org/wiki/Laidlaw_v._Organ

5- Marshall's Opinion goes on to state that (would be difficult to circumscribe the contrary doctrine Within proper limits, where the means of intelligence are equally accessible to both parties. But at the same time, each party must take care not to say or do anything tending to impose upon the other). Laidlaw v. Organ, 15 U.S. (2Wheat.) 178 (1817). Quoted from: A.M.Musy OP. Cite. P. 6.

٦- ظهرت قاعدة المشتري الحذر Caveat Emptor في انكلترا خلال القرن السادس عشر الميلادي , ولم يكن هذا المبدأ مجرد مبدأ قانوني فحسب , بل كان يعد بنظرهم , شأنًا وطنيا ايضا (patriotic thing) , وهم يقولون كيف للمرء ان يتدبر امر نفسه فيما يواجهه , اذا لم يستطع ان ينجو بنفسه فيما يواجهه , اذا لم يستطع ان ينجو في اسواق التجارة فالبائع قد يكون غشاشا, (وان القانون لا يحمي المغفلين). أنظر . A.M.Musy, Op. Cite.P6.

7- مشار . (1931) The Ancient Maxim Caveat Emptor, Walter H. Hamiltor ,
اليه لدى د. بلال عبد المطلب بدوي ، مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة عين شمس ، ٢٠٠١ ، ص ٩١

٨- قررت المحكمة رد كلا الادعاءين رد الادعاء القائم على التحريف . كما لا يمكن ان يكون الصمت كتدليس . ولم يقم المدعى عليه بتضليل المدعي بالاعتقاد بأنه شوفان قديم . ردت الدعوى المؤسسة على الخطأ لم يكن بالنسبة للشروط الاساسية للعقد ولكن فقط خطأ فيما يتعلق بالجودة .

“Held: both actions failed. The action based on misrepresentation failed as you cannot have silence as a misrepresentation. The defendant had not

misled the claimant to believe they were old oats. The action based on mistake failed as the mistake was not as to the fundamental terms of the contract but only a mistake as to quality. Smith v. Hughes 1871". Available on internet at: <http://www.e-lawresources.co.uk/Smith-v-Hughes-%28187%29.php>

٩- د. بلال عبد المطلب بدوي ، مصدر سابق ، ص ١٠١ .

١٠- د. مصطفى محمد الجمال ، النظرية العامة للالتزامات ، الدار الجامعية ، المكتبة القانونية ، ١٩٨٧ . ص ٣٩ .

11- Green Spring Farms V. Spring Green Farm Associates Hd Partnerships 492 N.W.. 2d p.492 (wis, ct. App. 1992).

١٢- د. معتز نزيه الصادق المهدي ، المتعاقد المحترف ، دار النهضة العربية ، 2009 ، ص ١٥٢ .

١٣- المصدر نفسه ، ص ٣٩ .

١٤- وتتلخص وقائع هذه القضية في ١ ايار ١٩٨٥ دخلت شركة SGFA في عقد لشراء مزرعة

ألبان مع شركة GSF بالقرب من (ويسكونسن) وحصلت على المزرعة خلال عام ١٩٨٧ . شهدت SGFA تفشي بكتيريا السالمونيلا . بين مواشيها . مما أدى الى هلاك بعض الحيوانات . وخسائر مالية كبيرة . وفي أول دفع مضافة للمشتري ذكر إنه قبل تاريخ البيع علمت GSF إن ممتلكاتها ملوثة ببكتيريا السالمونيلا لكنها تعمدت عدم الكشف عن التلوث بقصد خداع SGFA وحملها لشراء المزرعة . وطلب من المحكمة إلغاء العقد والمطالبة بالتعويض .

“On May 1, 1985, SGFA entered into a land contract with GSF to purchase a dairy farm near Spring Green, Wisconsin, and took possession of the farm. During the summer of 1987, SGFA experienced a salmonella outbreak among its livestock, resulting in the destruction of some animals, extensive veterinary care for others, and considerable financial losses.

In his first counterclaim, Lehman alleges that prior to the date of sale, GSF knew that its property was contaminated by salmonella bacteria, but intentionally failed to disclose the contamination with intent to deceive SGFA and induce it to enter into the land contract. He requested that the circuit court rescind the contract and restore the status quo. In his second, third and fourth counterclaim, Lehman seeks money damage”.

Green Spring Farms V. Spring Farm. Associates . Hd partnerships.1992 available at: <http://law.justia.com/cases/wisconsin/court-of-appeals/1992/91-1598-6.html>

- 15- Nicola W. Palmieri, Good Faith Dis closure Required During precontractual Negotiations, (1993). P. 118-120. مشار اليه لدى د. بلال عبد .
المطلب بدوي ، مصدر سابق ، ص ٩٢ .
- 16- Gabrried Marty et Pierre Raynaud. Droit Civil, tome II, I volume. Les Obligations. Paris: by Librairie du Recueil Sirey. 1962. P.30.
- 17- Powell R. good faith in contract. 1956. P.12..
- 18- Stapleton j. good faith in private law, 1999. p.26.
- 19- we in England find it difficult to adopt a general concept of good faith. It may sound astonishing to you, but we do not know quite what it means, So today we do have a concept of good faith, but it is a limited one. First of all we treat a person as acting in good faith if he is acts honestly, even if he is negligent or even unreasonable ". Roy Good, The concept of good faith in English law. p.1. Available on internet at:
<http://w3.uniroma1.it/ide/centro/publication/02goode.htm>
- 20- Matthew Harper. The implied duty of good faith in Australian contract law. 2004. P.7.
- 21- Omri Ben – Shahr. Freedom From Contract. p 6. Available on internet at: www-personal.umich.edu/~omri/Forward.pdf
- 22- Alyona N. Kucher. Pre- contractual liability: protecting the rights of the parties engaged in negotiations. P. 9. Available on internet at:
http://www.nvulawglobal.org/fellowsscholars/forums/papers/Kucherpape_r.pdf

٢٣- وتعني هذه القاعدة بان هناك مسؤولية كاملة في حالة توافق الارادتين , وليس هناك اية مسؤولية بخلافه , حيث إن إقرار المسؤولية قبل التراضي المتبادل وفق هذه النظرية يؤدي الى عدم وضوح في حدود المسؤولية مما يؤدي الى احتياج الاطراف الى درجة اكبر من المشورة

القانونية للتعرف على النتائج المترتبة على تكتيكاتهم التفاوضية Negotiating Tactics
Omri benShahar. Op.Cite. p. 8. أنظر:

٢٤- على سبيل المثال ما يتعلق بعلاقة الوكيل والاصيل . على الوكيل أن يراعي مصالح الاصيل
أكثر من مصالحه . إذ عليه أن يمتنع عن أستلام العمولات سرا وأن لا يحقق مزايا على حساب
مصالح الاصيل وعليه أن يبلغ الاصيل عن جميع الوقائع المتعلقة بالعلاقة وكذلك الحال بالنسبة
لمدير الشركة إذ إنه يلتزم بحسن نية تجاه من نصبه مديرا . كما وإن التروستي (trustee) عليه
الالتزام بحسن النية تجاه المستفيد (beneficiary) من التروست . أنظر :

William Tetley,Q.C. Good Faith in contract, Particularly in the contracts of
arbitration and chartering. McGill University.P.12. Available on internet at:

<http://tetley.law.mcgill.ca/comparative/goodfaith> .

25- English law has, characteristically, committed itself to no such
overriding principle but has developed piecemeal solutions in response to
demonstrated problems of unfairness many examples could be gives.
Thus equity has intervened to strike down unconscionable bargains.
Parliament has stepped in to regulate the imposition of exemption cloused
and the form of certain hire_ purchase agreement. The utmost good
faith... Bingham I.J. in Interfoto Picture library I.td. v. Stiletto Visual
Programmes I.td., observed: (1988) I All E.R. 348 AT 353 (C.A).

26- Nicola W.Palmieri, op.cite.,p.125.

27- there is no allegation of any false statement or representation, or of
the uttering of a half-truth which may be tantamount to a falsehood. There
is no intimation that the defendant by any means prevented the plaintiff
from requiring information as to the condition of the house. There is
nothing to show any fiduciary relationship between the parties, or that the
plaintiff stood in a position of confidence toward or dependence upon the
defendant. Quoted from: A.M.Musy. OP. Cite, P.5.

٢٨- يعد القانون المصري من القوانين التي اعتبرت إن مثل هذه الحالة تدخل في نطاق التدليس الذي ورد عليه النص في المادة ١٢٥ من القانون المدني المصري , د. وائل حمدي احمد , حسن النية في البيوع الدولية , دار المطبوعات الجامعية, ٢٠١٢ , ص٣١٩.

٢٩- أنظر: د. بخيت عيسى , مصدر سابق , ص 84 .

30- that if party undertakes to do speak , either voluntarily or in response to inquiries to inquiries he is bound not to stake truly what he tells but also not to suppress or conceal any fact within his knowledge which will materially qualify those stated See: Pashley v. Pacific elec. Co., 153 P. 2d 325, 330 (Cal. 1944) indicated from : A.M.Musy. OP. Cite, P.35.

٣١- Mc Grath v. Zenith Radio Corp., 651 F2d 458, 468 (7th Cir. 1981)

(تطبيقا لقانون ولاية كاليفورنيا إنه مفروض على الطرف بان يصحch البيانات المادية عندما يثبت بأنها كاذبة على الرغم من اعتقادهم بأنها صحيحة عندما صدرت) (it is incumbent upon representations when prove to be false, even a party to correct material though they were believed to be true when made) ; Stevens v. Marco, 305 P.2d 669, 683 (Cal. Dist. App. 1957) ; St. Joseph Hosp. v. Corbetta Constr. Co., 316 N.E. 2d 51, 71 (Ill. App. Ct 1974) ; U.S. Fidelity and Guarantee Co. v. Black, 313 N.W. 2d 77, 89 (Mich.1981).Indicated from: A.M.Musy. OP. Cite, P.35.

32- Palmieri , op . cite,p.130-131.

33- A person who has an opportunity to read a document but Sign it without doing so is held to have Knowledge of the document s contents, absent a showing of fraud: “ United States for Use of Busser Quorries, Inc. v. Thomas, 938 F. 2d 831, 833 (8th Cir. 1991) citing Mereantile Trust Co. v. Carp, 648 S.W. 2d 920 924 (Mo. Ct. App. (983).

٣٤- ونجده في القانون الانكليزي بما يسمى بنطاق عقود الثقة (Une relation fiduciaire) (إذ يوجد أيضا التزام بالإعلام في القانون الانكليزي . عندما توجد علاقة خاصة تجمع بين شخصين تجعل أحدهما في موقف يمكنه من التأثير على الطرف الاخر كالعلاقة بين الموكل والوكيل أو بين الشركاء في شركة واحدة أنظر د. حياة محمد محمد ابو النجا . الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية , أطروحة دكتوراه , كلية الحقوق , جامعة المنصورة , سنة ٢٠٠٤ , ص ٩٤ .

٣٥- د. بخيت عيسى , مصدر سابق , ص ٨٤ .

36- Partnership legislation also requires full disclosure of material facts prior to contracting. The Partnership act , 1890, of the United Kingdom , at sect. 28, obliges partners to “.... Render true accounts and full information of all things affecting the partnership to any partner or his legal representative. “ Thus, a partner negotiating for the purchase of a share of another partner has been held to be under a duty to disclose full information as to the partnership assets and their value . William Tetley, Op. Cite, (2004) P.24.

37- William L. Prosser, Handbook of the Law of Torts. 1971. Pp. 141-142.

٣٨- أنظر في تأييد هذه القاعدة على سبيل المثال قضية : Lesser V. Neosho County community College مشار اليه لدى د. بلال عبد المطلب بدوي, مصدر سابق , ص ١٠٠ .

٣٩- حيث ذهبت المحكمة الى إنه لكي يقوم الغش فانه يقع على المدعي أن يثبت إنه لم يكن باستطاعته أن يتوصل الى الحقائق الهامة وذلك ببذل جهد معقول في سبيل ذلك أنظر : 741 F. Supp. P. 854(D. Kan 1990)

<https://www.leagle.com/decision/19901595741fsupp8541142>

٤٠- يلاحظ إن من بين الظروف التي اعتمدت بها المحاكم في هذا الصدد وجود علاقة خاصة بين أطراف المعاملة كعلاقة ثقة , وفي قضية Wilson v. Brown ذهب الى إنه إذا كان السكوت لا يقوم سببا لدعوى الغش , فإن وجود علاقة ثقة خاصة تفرض التزاما بالإعلام . أنظر: Wilson V. Brown 496. So 2d, P.756(Ala 986)

41- Harris V. M&S Toyota Inc. 575. Sa. 2d (1991). p.74.

مشا راليه لدى د. بلال عبد المطلب بدوي , مصدر سابق , ص ١٠١ .

42- Nicola W. Palmieri, op. cite. p. 118.

٤٣- الحرية التعاقدية المطلقة التي طغت على القانون الأنكلوأمريكي . والتي أخذت شهرتها في المجالات القانونية الأخرى. لها أثر عكسي أثناء المرحلة السابقة للتعاقد. هذا ما أثبتته الدراسات التي تم القيام بها . لا سيما تلك التي أعدها السيد Wils فقد خلص هذا الكاتب الى أنه في الواقع أن قبول بعض الحدود في حرية التعاقد يمنح أمنا للطرفين ويحثهم على الاستثمار في المفاوضات دون خشية حصول خسائر غير عادلة. قد تبين من ذلك خطأ النظرية الأنكلوأمريكية التي اعتبرت أن قبول مثل هذه الحدود يتناقض مع مصالح الطرفين . ويثبط من عزيمتهم في الدخول في المفاوضات أنظر د. بخيت عيسى , مصدر سابق, ص ٨٢.

٤٤- د. عبد المنعم فرج الصدة , أصول القانون , دار النهضة العربية , بيروت , بلا سنة الطبع , ص ١٣ .

٤٥- د. عبد الحليم عبد اللطيف القوني , مصدر سابق , ص ٩١ .

٤٦- تنص على ما يلي : إن أمتناع شخص ما عن بيان أمر معين أو واقعة ما لا يوجد فقط في الحالات الأتية : أ- إذا كان يعرف بأن بيان الوقائع ضروري لمنع بعض التأكيدات السابقة من إن تشمل تدليسا أو إنها مزورة أو ضرورية. ب- إذا كان يعلم بأن تلك الواقعة سيصبح خطأ ارتكبه الطرف الاخر , ويكون هذا هو الاحتمال الاساسي الذي إبرم الطرف الاخر بناء عليه , وإذا كان عدم بيان الواقعة يمثل تصرفا مخالفا لحسن النية وغير مطابق للشروط المنطقية للوفاء التعاقدية. ج - إذا كان يعرف إن بيان الواقعة سيصبح خطأ ارتكبه الطرف الآخر فيما يخص محتوى أو آثار وثيقة ما , يثبت وجود اتفاق كلي أو جزئي . د- إذا كان يحق للشخص الآخر معرفة الواقعة بسبب علاقة ثقة بينهما . ينظر د. بخيت عيسى , مصدر سابق , ص ٨٤ .

المصادر

References

اولاً:- المراجع باللغة العربية .

- I. د. بخيت عيسى , اثار العولمة على المسؤولية السابقة على التعاقد , مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية , الجزائر , العدد ١٤ , حزيران , ٢٠١٥ .
- II. د. بلال عبد المطلب بدوي , مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدولية , اطروحة دكتوراه , كلية الحقوق , جامعة عين شمس , ٢٠٠١ .
- III. د. حياة محمد محمد ابو النجا , الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية , اطروحة دكتوراه , كلية الحقوق , جامعة المنصورة , ٢٠٠٤ .
- IV. د. سعد بن سعيد الذيابي , مبدأ حسن النية في النظام السعودي والانظمة المقارنة , مجلة الشريعة , والأنظمة جامعة تبوك , المملكة العربية السعودية , العدد (١٣) شباط ٢٠١٤ .
- V. د. صبري حمد خاطر , قطع المفاوضات العقدية , مجلة جامعة النهريين , كلية القانون , مج (١١) , العدد الثالث , ١٩٩٧ .
- VI. د. عبد الحليم عبد اللطيف القوني , حسن النية وأثره في التصرفات في الفقه الاسلامي والقانون المدني , دار المطبوعات الجامعية , القاهرة , ٢٠١٠ .
- VII. د. عبد المنعم فرج الصدة , أصول القانون , دار النهضة العربية , بيروت , بلا سنة الطبع .
- VIII. د. مصطفى محمد الجمال , النظرية العامة للالتزامات , الدار الجامعية , المكتبة القانونية , ١٩٨٧ .
- IX. د. معتز نزيه محمد الصادق المهدي , المتعاقد المحترف , دار النهضة العربية , ٢٠٠٩ .
- X. د. هاني صلاح سري الدين , المفاوضات في العقود التجارية الدولية , دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنكليزي , مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية , كلية الحقوق , جامعة القاهرة , العدد الرابع , تشرين الأول , ١٩٩٦ .
- XI. د. وائل حمدي احمد , حسن النية في البيوع الدولية , دار المطبوعات الجامعية , ٢٠١٢ .

ثانيا : المراجع باللغة الإنكليزية.

- I. Alyona N. Kucher. Pre- contractual liability: protecting the rights of the parties engaged in negotiations.
- II. A.M.Musy. Disclosure Of Information In the Pre - Contractual Bargaining . A Comparative Analysis.1995.
- III. Andrew Tulloch . Utmost good Faith CMI Yearbook . 2003.
- IV. Gabrried Marty et Pierre Raynaud. Droit Civil. tome II, I volume. Les Obligations. Paris. by Librairie du Recueil Sirey. 1962.
- V. Matthew Harper. The implied duty of good faith in Australian contract law. 2004.
- VI. Nicola W. Palmieri. Good Faith Dis closure Required During precontractual Negotiations. 1993.
- VII. Omri Ben - Shahr. Freedom From Contract.
- VIII. Powell R. good faith in contract. 1956.
- IX. Roy Good. The concept of good faith in English law.
- X. Stapleton j. good faith in private law. 1999.
- XI. Walter H. Hamiltor . The Ancient Maxim Caveat Emptor, 1931.
- XII. William Tetley. Good Faith in Contract Particularly in the Contracts of Arbitration and Chartering. 2004.
- XIII. William L. Prosser, Handbook of the Law of Torts. 1971.

ثالثا :- المراجع باللغة الفرنسية.

- I. X. THUNIS. L' obligation Precontractuelle d'information. 1999.