العدد 20A1 اذار 2026
المجلة العراقية للبحوث الانسانية والاجتماعية والعلمية
No.20A1 Mar. 2026 Iraqi Journal of Humanitarian, Social and Scientific Research
Print ISSN 2710-0952 Electronic ISSN2790-1254

# التفاوض ومجالاته في العقود الإدارية

م م. قائد مزاحم صالح علاوي
كلية الآداب - جامعة تكريت

# Negotiation and its Fields in Administrative Contracts

Qayid Mazahim Salih Alawy
College of Arts - Tikrit University
Kaaid.muzahim@tu.edu.iq

**الكلمات المفتاحية:** العقود؛ الادارة؛ التفاوض؛ مجالات التفاوض
**Keywords** Contracts; Administration; Negotiation; Fields of Negotiation

**مستخلص**

تتمثل هدف الدراسة في تسليط الضوء على قلة الأبحاث الأكاديمية والقانونية المتعلقة بالتفاوض في العقود الإدارية، رغم أهميته البالغة. ويعد هذا الموضوع من المواضيع التي لم تحظَ بدراسة كافية في الفقه العربي، مما يتيح للباحثين فرصة صياغة نظم قانونية في هذا المجال. وبالرغم من أهمية التفاوض في هذه العقود، تفتقر معظم التشريعات إلى تنظيم دقيق لهذه العملية، مما يجعلها مفتوحة للنظم النظرية.

يعد التفاوض عنصرًا أساسيًا في حياة الأفراد والأمم، ويواجه الجميع مواقف تفاوضية في مختلف جوانب الحياة. التفاوض يمثل وسيلة هامة لحل النزاعات والوصول إلى حلول للقضايا المتنازع عليها. علاوة على ذلك، فإن التفاوض في مرحلة توقيع العقد يلعب دورًا وقائيًا، حيث إن إدارته بشكل جيد يمكن أن يساعد في الحد من النزاعات المستقبلية.

خلصت الدراسة إلى أن العراق لا يمتلك تشريعًا موحدًا ينظم كيفية إبرام الحكومة للعقود الإدارية. فبدلاً من ذلك، توجد نصوص قانونية متفرقة تغطي أنواعًا معينة من العقود فقط، مما يؤدي إلى تجزئة عمل الإدارات وعدم الالتزام بالقواعد والإجراءات المعمول بها. كما أوصت الدراسة بتحديد لجنة مختصة لتنفيذ التصرفات والإجراءات الواجب اتباعها، ووضع آلية لحل الخلافات المتعلقة بها.

أوصت الدراسة أيضًا بالاعتماد على التعاقد على أساس الممارسة كوسيلة لاختيار المقاولين، إلى جانب المناقصة، وذلك لمواكبة التطورات الإدارية والتشريعية. كما شددت على ضرورة تحديد أسلوب الاتفاق المباشر كآلية تعاقدية خاصة تستخدمها الحكومات في حالات الطوارئ، مع تحديد هذه الحالات بشكل دقيق، كما فعل المشرع الفرنسي والمصري، ووضع تدابير رقابية لضمان الشفافية في هذه العمليات.

## Abstract

The study aims to highlight the lack of academic and legal research related to negotiation in administrative contracts, despite its significant importance. This topic has not been adequately studied in Arab jurisprudence, providing an opportunity for researchers to formulate legal systems in this area. Despite the importance of negotiation in these contracts, most legislations lack precise regulation of the process, leaving it open to theoretical frameworks.

Negotiation is a fundamental element in the lives of individuals and nations, as everyone faces negotiation situations in various aspects of life. Negotiation serves as an important tool for resolving disputes and reaching solutions for contested issues. Additionally, negotiation plays a preventive role at the stage of contract signing, as its proper management can help reduce future conflicts.

The study concluded that Iraq does not have a unified legislation that regulates how the government enters into administrative contracts. Instead, there are scattered legal provisions that cover only certain types of contracts, leading to

fragmentation in administrative practices and a lack of adherence to the established rules and procedures. The study also recommended designating a committee responsible for implementing these actions and procedures, as well as establishing a mechanism to resolve related disputes.

The study further recommended adopting practice-based contracting as a method for selecting contractors, alongside tendering, in order to keep pace with administrative and legislative developments. It also emphasized the need to define direct agreement as a special contracting method used by governments in emergency situations, specifying these situations clearly, as done by the French and Egyptian legislators, and implementing oversight measures to ensure transparency in these processes.

**المقدمـــة**

تلعب العقود الإدارية دوراً هاماً في إدارة الأنشطة الإدارية، حيث تمكن الدوائر الإدارية من إدارة المرافق العامة واستغلالها وصيانتها لتقديم الخدمات لمستفاديها بشكل منتظم ودائم لتحقيق أغراض الأنشطة الإدارية، المبادرة الأولى هي عندما تعلن الإدارة عن حاجتها بشروط معينة، وهي تعتبر دعوتها لإبرام العقد، ومن ثم يقوم الشخص الذي يرغب في إبرام العقد بتقديم عرض العلاقة التعاقدية غير موجودة، وما لم توافق السلطة المختصة على توصية الجهة المسؤولة عن عملية التعاقد، فإنها تكون ملزمة للطرفين، العقود الإدارية إن حرية التعبير عن إرادة الفرد عند الدخول في عقد إداري لا تساوي حرية الفرد، وبذلك تلتزم بالإجراءات والشروط التي حددها المشرعون في القوانين والأنظمة والتعليمات لضمان اختيار أفضل المقاولين. القاعدة العامة لاختيار المقاولين من قبل الإدارات هي طريقة المناقصة أو المزاد. إلا أن بعض العقود يتم توقيعها دون مراعاة الإجراءات المحددة في هذه الطريقة، فتلجأ الجهات المختصة إلى ممارسات أو اتفاقيات مباشرة لاختيار المقاولين.

يسبق توقيع العقد الإداري مرحلة تحضيرية تتفاوض خلالها الإدارة مع الأطراف التي ترغب في التعاقد معها. ويعتبر العقد نتيجة للإرادة المتبادلة بين الطرفين، مع وجود مجال للمنافسة والتفاوض لتحقيق أفضل الشروط وتحقيق مصالح الإدارة دون إغفال مصالح طرفي العقد. النظر في طبيعة العطاء والمبادئ التي يتم إدارته بها، على الرغم من أن السلطة التنفيذية تتمتع بصلاحيات واسعة في مجال العقود الإدارية، إلا أن الكثير من هذه الصلاحيات لا تمارسها السلطة التنفيذية إلا بعد توقيع العقد وإلتزامه بين الطرفين، ومن الصعب أن نتصور أن المفاوضات يمكن أن تتأثر بهذه القوى، بينما في عملية التنفيذ تتطلب المفاوضات في مجال العقود الإدارية وجود رغبة مشتركة بين الجهات الإدارية التي تسعى للعقد -وهذه الرغبة لا تأتي بنتائجها. يكون له نفوذ ما لم تتم الموافقة عليه من قبل الجهة الإدارية المختصة ومقدم العطاء. ولذلك تعتبر عملية التفاوض عملاً طوعياً وغير شخصي، ويتم بمبادرة من السلطة المختصة ويخضع لموافقة الطرف الآخر.

الغرض من المفاوضات بين الجهات الإدارية ومقدمي العطاءات هو الإعداد والتمهيد لإبرام العقد بما يضمن تحقيق مصلحة المنفعة أولا، دون الإخلال بمصالح الطرف الآخر هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، فإن هذه المفاوضات تتم في مرحلة العرض، أي قبل ظهور العلاقة التعاقدية وما تشتمل عليه. من وجهة نظر ملزمة، فإن مرحلة العرض تتم خلال مرحلة العرض. يبدأ العقد الإداري من تاريخ تقديم العرض أو المناقصة ويستمر حتى موافقة الجهة الإدارية المختصة على عمل اللجنة المسؤولة عن إنهاء إجراءات التعاقد[1].

تختلف القيود أثناء مرحلة التفاوض اعتمادًا على طريقة السلطة في اختيار المقاول. وفي هذه الحالة، يبدو نطاق المفاوضات حول طريقة التعاقد على المناقصة محدوداً بسبب القيود المفروضة على اختيار

[1] محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، 2000، ص 62.

المقاولين والالتزامات من قبل الجهات المختصة، ويعني التفاوض أن الحكومة تتعامل مع الأمر من خلال الممارسة أو الاتفاق المباشر، مما يمنح مقدمي العروض درجات واضحة من الحرية.

**أولا: أهمية الموضوع**

يلعب التفاوض دوراً هاماً، سواء بين الأفراد أو الأمم، ومن الواضح أن كل جانب من جوانب الحياة يمثل مجموعة من المواقف التفاوضية. لقد أصبح التفاوض سمة متأصلة في الحياة، بل وحتمية، لأنه يمثل الطريق والوسيلة لحل مشاكل التفاوض والحصول على حلول للقضايا المتنازع عليها. بالإضافة إلى ذلك، تلعب المفاوضات دورًا وقائيًا في مرحلة توقيع العقد، والإدارة الجيدة لعملية التفاوض يمكن أن تحد من النزاعات المستقبلية.

**ثانياً: هدف الموضوع**

الهدف من دراسة هذا الموضوع هو قلة الأبحاث الأكاديمية والقانونية المتعلقة بهذا الموضوع، على الرغم من أهميته. وهو موضوع لم يدرس بعد في الفقه العربي، مما يسمح للباحثين بصياغة النظم القانونية، فمن السهل إنشاء نظم التفاوض، كما أن معظم التشريعات تفتقر إلى تنظيم التفاوض، مما يترك الأمر للنظم النظرية.

**ثالثا: أسباب اختيار الموضوع**

لقد اخترنا هذا الموضوع مجالاً لهذه الدراسة لما للتفاوض من دور مهم في الأنشطة الإنسانية بشكل عام وفي مجال القانون، وكذلك في العقود كالسلوك. وخاصة على المستوى المحلي والدولي.

لذا يبدو صحيحاً ما يراه بعضهم من ان "إنهاء التفاوض خير من إنهاء العقد" ذلك أن إن إنهاء المفاوضات بشكل سلبي يمكن أن يتجنب الدخول في عقد معيب قد يؤدي إلى نزاعات تضر بمصالح جميع الأطراف [1].

**رابعاً: صعوبات الموضوع**

وقد واجهنا مشكلة قله في المراجع اللازمة للموضوع فضلاً عن ذلك فأن الموضوع يثير مشكلة أخرى وهي المنهجية التي يُطرح بها إذ لابد أن تتحقق فيها الصلة بالمبادئ العامة من ناحية وبالجانب العملي من ناحية أخرى.

**خامساً: المنهج المعتمد**

لقد اعتمدنا منهج الوصفي نظراً لأهمية هذا المنهج واستخداماته الواسعة في مجال الدراسات القانونية. كما اعتمدنا أسلوب الجمع بين المسائل ذات الطبيعة المشتركة والخصائص، ودراستها بوصفها، وقد جرى طرح الموضوع في خطة انطوت على أفكار قانونية جديدة مع المحاولة الجادة في الاجتهاد وبيان حلول ومعالجات لم يسبق طرحها في ظل القانون العراقي من قبل بما ينسجم مع تطور قواعد القانون الإداري.

**سادساً: إشكالية الموضوع**

تكمن مشكلة الدراسة أن المشرع العراقي لم ُينظم المفاوضات لأغراض التعاقد بقواعد خاصة، وإنما اعترف بها ضمناً من خلال بعض النصوص القانونية المتناثرة في القانون المدني مما أدى إلى خلق نوع من حالة القصور التشريعي وإشكالات كثُيرة تشوب هذه المرحلة، ومنها:

1-غياب النصوص التشريعية وعدم كفأيتها فيما يتعلق بمرحلة المفاوضات السابقة على العقد بالذات.

2-عدم كفاية القُيود التي يجب على الإدارة مراعاتها قبل قيامها بالتعاقد.

3-طبيعة المسؤولية التي تقع على عاتق المتفاوض، مسؤولية عقدية أم تقصيرية.

وقد وجدنا من الأهمية أن نمهد لهذه الدراسة بفصل تمهيدي نلقي من خلاله الضوء على مفهوم العقد الإداري. وسيجري تقسيمه إلى ثلاثة مباحث سيكون الأول منه مخصصاً لتحديد العقد الإداري، والثاني لدراسة المعيار المميز للعقد الإداري اما المبحث الثالث، فسيتناول كيفية اختيار الإدارة للمتعاقد معها، ثم سنقسم دراستنا إلى مطلبين: **المطلب الأول:** مجالات التفاوض في العقود الادارية **المطلب الثاني:** حالات التعاقد بالأسلوب المباشر.

## المطلب الاول

## مجالات التفاوض في العقود الإدارية

العقود الإدارية هي اتفاقيات بين الكيانات العامة والأطراف الخاصة التي تحكم توفير السلع أو الخدمات للأغراض العامة. وتخضع هذه العقود لأطر قانونية محددة تحدد نطاقها وشروطها وأحكامها. يمكن أن يكون التفاوض على العقود الإدارية عملية معقدة تتطلب دراسة متأنية لعوامل مختلفة، بما في ذلك السعر والأداء والمسؤولية والمخاطر، سوف نستكشف المجالات الرئيسية للتفاوض في العقود الإدارية، بالإضافة إلى التحديات التي قد تواجه الأطراف أثناء عملية التفاوض [1].

يتم تحديد نطاق العقود الإدارية حسب نوع السلع أو الخدمات المقدمة والإطار القانوني الذي يحكم تقديمها. يمكن أن تتخذ العقود الإدارية أشكالاً مختلفة، بما في ذلك عقود الشراء وعقود الخدمات واتفاقيات الامتياز. وتخضع هذه العقود لأطر قانونية محددة تختلف باختلاف الاختصاص القضائي ونوع العقد. على سبيل المثال، قد تخضع عقود الشراء لقوانين المشتريات العامة، في حين قد تخضع اتفاقيات الامتياز لأنظمة تنظيمية محددة. يعد فهم الإطار القانوني الذي يحكم العقود الإدارية أمرًا ضروريًا للتفاوض على اتفاقيات فعالة [2].

يتطلب التفاوض على العقود الإدارية دراسة متأنية لعوامل مختلفة، بما في ذلك السعر والأداء والمسؤولية والمخاطر. يعد السعر وشروط الدفع من بين أهم مجالات التفاوض، حيث أنها تحدد الشروط المالية للاتفاقية. يجوز للأطراف التفاوض على أسعار ثابتة أو متغيرة، وجداول الدفع، وطرق الدفع. تعتبر معايير الأداء والجودة أيضًا مجالات أساسية للتفاوض، لأنها تحدد مستوى الخدمة أو جودة المنتج الذي يجب على المزود تقديمه. تعتبر شروط المسؤولية والتعويض ضرورية لحماية الأطراف من المخاطر والخسائر المحتملة. قد تحدد هذه البنود نطاق المسؤولية، وأنواع الأضرار القابلة للاسترداد، وحدود المسؤولية [3].

يمكن أن يكون التفاوض على العقود الإدارية أمرًا صعبًا بسبب اختلال توازن القوى بين الأطراف، وانعدام الشفافية والمساءلة في عملية التفاوض، وعدم كفاية الخبرة القانونية والفنية. قد تتمتع الكيانات العامة بقدرة تفاوضية أكبر من الأطراف الخاصة نظرًا لموقعها كمشتري للسلع أو الخدمات. وهذا الخلل في توازن القوى يمكن أن يؤدي إلى شروط وأحكام غير عادلة بالنسبة للأطراف الخاصة، الأمر الذي يمكن أن يقوض فعالية العقد. كما يمكن أن يؤدي الافتقار إلى الشفافية والمساءلة في عملية التفاوض إلى خلق تحديات، حيث قد لا تتمكن الأطراف من الوصول إلى المعلومات الهامة التي يمكن أن تؤثر على نتائج المفاوضات. يمكن أن تشكل الخبرة القانونية والتقنية غير الكافية تحديات أيضًا، حيث قد لا تفهم الأطراف الجوانب القانونية والتقنية للاتفاقية بشكل كامل [4].

يتطلب التفاوض على العقود الإدارية دراسة متأنية لعوامل مختلفة، بما في ذلك السعر والأداء والمسؤولية والمخاطر. يجب على الأطراف أن تفهم الإطار القانوني الذي يحكم العقود الإدارية وأن تكون مستعدة للتفاوض بفعالية لتحقيق أهدافها. ومع ذلك، فإن التحديات مثل اختلال توازن القوى، والافتقار إلى الشفافية، وعدم كفاية الخبرة يمكن أن تجعل عملية التفاوض أكثر تعقيدا. ومن خلال فهم هذه التحديات واتخاذ الخطوات اللازمة للتخفيف منها، يمكن للأحزاب التفاوض على عقود إدارية فعالة تلبي احتياجاتها وتعزز المصلحة العامة [5].

**الفرع الأول: التفاوض في التعاقد في الاتفاق المباشر**

في مشهد الأعمال اليوم، تعد العقود جزءًا أساسيًا من أي اتفاقية أو شراكة. يعد التفاوض على شروط وأحكام العقد خطوة حاسمة في ضمان رضا الطرفين عن الاتفاقية النهائية، سوف نستكشف عملية

---

[1] رومان حداد، حسن النية في تكوين العقد، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الأردن، 2000، ص 52.
[2] محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدي (صورها وأحكامها)، القاهرة، دار النهضة العربية، 1995، ص516.
[3] فائق محمود شماع، التجارة الإلكترونية، مجلة دراسات قانونية، قسم الدراسات القانونية، بيت الحكمة، بغداد، العدد الرابع، السنة الثانية، 2000، ص 56.
[4] عبد الله محمد صديق محمد، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات، مجلة الرافدين للحقوق، العراق، المجلد 4، 2010، ص 215.
[5] عبد جمعة موسى الربيعي، الاحكام العامة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة، بغداد، 2003، ص 121.

التفاوض على العقد في اتفاق مباشر. وسوف نقوم بدراسة نقاط الحديث الرئيسية في هذه العملية، بما في ذلك فهم شروط وأحكام العقد، وتحديد القضايا والمخاطر المحتملة، واستراتيجيات التفاوض الناجح [6].
قبل الدخول في مفاوضات العقد، من الضروري أن يكون لديك فهم واضح لشروط وأحكام الاتفاقية. يتضمن ذلك تحليل نطاق العمل والتسليمات، وتحديد أدوار ومسؤوليات كل طرف، ومراجعة جدول الدفع والمعالم الرئيسية. يعد تحليل نطاق العمل والتسليمات أمرًا بالغ الأهمية لضمان أن يكون لدى كلا الطرفين فهم واضح لما هو متوقع [7].
يتضمن ذلك تحديد المهام المحددة والجداول الزمنية والموارد المطلوبة لإكمال المشروع. ومن الضروري التأكد من أن نطاق العمل واقعي وقابل للتحقيق، وأن يتفق الطرفان على النتائج. يعد تحديد أدوار ومسؤوليات كل طرف جانبًا مهمًا آخر للتفاوض على العقد. يتضمن ذلك تحديد من سيكون مسؤولاً عن كل مهمة، ومن سيوفر الموارد اللازمة، ومن سيكون مسؤولاً عن النتيجة النهائية.
ومن الضروري التأكد من أن مسؤوليات كل طرف محددة بوضوح ومتفق عليها. أخيرًا، تعد مراجعة جدول الدفع ومعالمه أمرًا بالغ الأهمية لضمان رضا الطرفين عن الشروط المالية للعقد. يتضمن ذلك تحديد جدول الدفع، ومبلغ كل دفعة، وأي غرامات أو مكافآت مقابل تحقيق المعالم الرئيسية أو فقدانها [8].
يعد تحديد المشكلات والمخاطر المحتملة في عملية التفاوض على العقد أمرًا بالغ الأهمية لضمان أن تكون الاتفاقية النهائية عادلة وملزمة قانونًا. يتضمن ذلك فحص التناقضات المحتملة في لغة العقد، وتحديد أي مشكلات قانونية أو تنظيمية محتملة، وتقييم تأثير أي تغييرات على شروط العقد [9].
ويتضمن ذلك تحديد أي تضارب محتمل في المصالح، والتأكد من أن العقد قابل للتنفيذ في الولاية القضائية ذات الصلة، والامتثال لأي لوائح أو معايير معمول بها. أخيرًا، يعد تقييم تأثير أي تغييرات على شروط العقد أمرًا بالغ الأهمية لضمان رضا الطرفين عن الاتفاقية النهائية. ويتضمن ذلك تحديد أي مخاطر أو فوائد محتملة لتغيير شروط الاتفاقية، والتأكد من موافقة الطرفين على أي تغييرات [10].
التفاوض على العقود هو عملية الاتفاق على مجموعة من الشروط الملزمة قانونًا، والتي يسعى فيها الطرفان للحصول على الشروط المناسبة مع تقليل المخاطر المحتملة للعقد، سواء كانت قانونية أو تشغيلية أو مالية.
على سبيل المثال، عندما يطلب البائع من المشتري تأجيل الدفع أو الدفع بالتقسيط، فلا يوجد خيار صحيح أو خطأ في التفاوض، بل إيجاد الخيار الأنسب والأصح. في هذه المقالة سنلقي نظرة على مفاهيم ومراحل وخصائص التفاوض على العقود وبالطبع عملية المفاوضات الأولية. تعتبر مرحلة ما قبل العقد مهمة للغاية حيث أن هذه هي المرحلة التي يعبر فيها أطراف العقد عن وجهات نظرهم وآرائهم [11].
في هذه المرحلة، بالإضافة إلى الالتزام بعدم إفشاء سرية المفاوضات والوفاء بمبدأ حسن النية في التعاقد، فإن الأطراف المتعاقدة ملزمة أيضا بعدم الدخول في مفاوضات مماثلة أو مفاوضات موازية، وهذا يتطلب دراسة الإمكانيات الممكنة. الضرر الذي يلحق بالآخرين الناتج عن إساءة استخدام الحق في التفاوض لإلحاق الضرر بالطرف الآخر، فكرة المسؤولية المدنية سنشرحها في المقال انطلاقا من النقاط التالية:

**الفقرة الأولى: مرحلة التفاوض على العقد**

بداية ولتعريف مرحلة التفاوض على العقد يجب أن نتناول تعريف العقد فقهيا حيث عرفة الفقه القانوني بأنه: " تتفق وصيتين أو أكثر على إحداث آثار قانونية، سواء كان ذلك الأثر هو إنشاء الالتزامات أو نقلها أو تعديلها

---

[6] سعد حسين عبد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الإنترنت مجلة جامعة النهرين، العراق، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، 2010، ص 64.
[7] دودين بشار محمود، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، دار الثقافة، عمان، ط1، 2006، ص 69.
[8] سليمان شيرزاد عزيز، حسن النية في إبرام العقود، الطبعة الأولى، دار دجلة، عمان، 2008، ص 77.
[9] أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، مجلة المنارة، جامعة آل البيت، الأردن، العدد 3، 2001، ص 53.
[10] إبراهيم سيد أحمد الحماية الجنائية للعقود الإدارية والمدنية، دار الكتب القانونية مصر، 2005، ص 38
[11] أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، مجلة المنارة، جامعة آل البيت، الأردن، العدد 3، 2001، ص 55.

ولما كان النظام القانوني السعودي لم يتطرق لتعريف للعقد فيمكننا تعريفة وفقا لما هو وارد في أحكام الفقه الإسلامي باعتبارها هي الشريعة والتشريع الأسمى والمعمول به في المملكة العربية السعودية حيث عرفه الفقه الإسلامي بأنه: " كل ما ينوي الإنسان فعله سواء كان بوصية واحدة كالهبة أو الهبة، أو بوصيتين كالبيع أو الزواج أو الإيجار [12].

وفي تعريف مرحلة التفاوض على العقد فقد عرفها الفقه القانوني بأنها: "المرحلة التي يتم خلالها اتصال طرفين أو أكثر بشكل مباشر أو غير مباشر بموجب اتفاق، ويتم خلالها تبادل العروض والمقترحات وبذل الجهود المشتركة للوصول إلى اتفاق على عقد محدد تمهيداً لتوقيع العقد في المستقبل [13].

**اولا: التفاوض على العقد**

تلعب مرحلة التفاوض على العقود دورا هاما وبارزا في استكمال العلاقة التعاقدية، خاصة مع التطور الكبير الذي شهدته الصناعة والتجارة الحديثة، وما صاحبه من تطور التكنولوجيا والتطور الواضح للوسائل الحديثة، وتطورت العملية التجارية والتعاقدية بشكل كبير. التواصل مما يساعد كثيراً في التفاوض وتوقيع العقود. العقد الإلكتروني [14].

نظرا لظهور أهمية العقود في العصر الحديث، فقد أصبحت العقود في غاية الأهمية، وخاصة العقود التجارية، ومختلف أشكال عقود النقل، والعقود الفنية والعقود المتعلقة بوسائل النقل الفنية، بالإضافة إلى العقود مثل عقود البيع والإيجار، فهي كما أصبح الأمر بالغ الخطورة بسبب انفتاح السوق بسبب تدخل التكنولوجيا مما أدى إلى سهولة عملية العرض والطلب مما يتطلب وجود جمعيات قانونية ومنظمات قانونية لإدارة عملية التفاوض على العقود، يعبر فيها أطراف العقد عن رغباتهم ومتطلباتهم لتسهيل عملية التعاقد اللاحقة، لأن عملية التعاقد حالياً لا تتم في لجنة العقود بأكملها، بل أمام لجنة العقود وتتكون من عدة مراحل نشطة أهمها وهي مرحلة التفاوض على العقد.

وبعيداً عن ذلك فإن مرحلة التفاوض على العقد مهمة أيضاً لأنها تتضمن العرض الأولي من أي من الطرفين والذي قد يرقى إلى مستوى العرض المعترف به قانوناً، بالإضافة إلى العروض الأولية بين الطرفين والتي قد تتضمن النسخة النهائية من العرض.

وفي إطار النظر إلى أهمية مرحلة التفاوض على العقد وتنظيمه القانوني، لا يمكننا أن نغفل أحد أهم أهداف مرحلة التفاوض على العقد، وهو حماية الموافقة من عيوب الإرادة، والتي يجب أن تكون عن علم كجزء من العقد جميع العناصر. يجب أن تكون جميع العناصر مفهومة من قبل طرفي العقد [15].

ولا يقتصر ذلك على مرحلة توقيع العقد، بل يمتد تأثيرها أيضًا إلى مرحلة التفاوض التمهيدي، والتي تتضمن أمورًا كثيرة أهمها التزام الأطراف المتفاوضة بعدم إخفاء أي شيء. الأمور التي قد تؤثر على رغبات الطرف الآخر أو تؤثر على موضوع العقد، وأي تعهد إن وجد بالمحافظة على سرية المفاوضات. إن مثل هذه السرية تكون في مصلحة جميع الأطراف، أو قد تلحق الضرر بأي طرف إذا تم الكشف عن العقد السري الذي يتم التفاوض بشأنه [16].

**ثانياً: التمييز بين مرحلة التفاوض وما قد يتشابه معها من مراحل إبرام العقد**

**1- التمييز بين مرحلة التفاوض على العقد والمفاوضات اللاحقة على إبرام العقد**

قد يتم الاتفاق في العقد أثناء إبرامه على تعليق التفاوض على أمر ما حال حدوثه، وقد تطرأ أمور لم يتم الاتفاق عليها بداءة تستوجب أن يتم التفاوض بشأنها، كما لو كنا بصدد عقد مقاولة وكان هذا العقد وكان هذا العقد يتضمن شرطا مضمونه تغير المقابل المادي المتحصل عليه في حال طرأت تغيرات على

---

[12] يراجع في ذلك المعنى نظرية العقد بأبن تيمية ص18 وما بعدها.
[13] رجب كريم، التفاوض على العقد (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة القاهرة، ص64.
[14] محمد حسام لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، 1998، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع القاهرة، ص 74.
[15] رجب كريم عبد الاله، رجب كريم عبد اللاه الوسيط في نظرية العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 60.
[16] سهام كريم حمد، احكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون جامعة بغداد، 2013، ص 84.

أسعار المواد الخام أثناء أبرام العقد، وهو ما يستدعي أن يتم التفاوض بشأنه في حالة وجود تغيرات فعليه حدثت في الأسعار [17].

والفارق يظهر جليا بين المفاوضات السابقة على إبرام التعاقد والمفاوضات اللاحقة على الإبرام وذلك من أكثر من اتجاه:

فمن ناحية نتيجة المفاوضات فإن المفاوضات السابقة سينتج عنها إما الاتفاق على إبرام العقد أو عدم الاتفاق على إبرام العقد، أما في حالة المفاوضات اللاحقة فنتيجتها إما التوصل إلى اتفاق مرضي لجميع الأطراف أو أن يتم التدخل قضائيا أو رضائيا لتحديد الالتزامات المتبادلة أو الاتفاق على فسخ العقد أو انفساخه.

ومن ناحية ثانية فإن المفاوضات السابقة تنصب على اتفاق مبدئي على التفاوض وبالتالي فهي غير ملزمة في اغلب الأحوال في أغلب التشريعات العربية ومنها النظام القانوني السعودي، أما المفاوضات اللاحقة فهي مفاوضات تنصب على عقد تم إبرامه وفي حالات كثيرة يكون قد تم البدء في تنفيذه وهو ما يجعل أثرها أقوى من المفاوضات السابقة على إبرام التعاقد [18].

**2- تمييز مرحلة التفاوض على العقد عن الإيجاب**

يعرف العرض مبدئيا بأنه الرغبة في التعاقد التي يتم التعبير عنها بعد دراسة جميع الشروط وجميع الالتزامات المتبادلة وقبول العقد في حالة كونه موضوع العقد، أي أن هذه هي المرحلة اللاحقة للتفاوض على العقد كما ذكرنا. في وقت سابق، هو تعبير عن النية لإبرام عقد ولا يتجاوز التعبير عن النية لإبرام عقد، مع موافقة الطرف الآخر على تحمل التزامات أو شروط معينة، والفرق بين العرض والتفاوض هو ما إذا كان هناك هي نية واضحة للدخول في التزامات تعاقدية. فإذا كانت هناك نية واضحة للدخول في التزام تعاقدي فإننا نواجه عرضا، وإذا لم تتوافر تلك النية الواضحة فإننا نواجه دعوة للتفاوض وهي تعتبر دعوة. الدخول في المفاوضات هو المرحلة الأولى من العرض [19].

فالإيجاب هو عرض يُقدم من راغب التعاقد يشتمل على كافة العناصر الجوهرية للعقد المراد إبرامه من تحديد محله وأوصافه وسعره، أما مرحلة التفاوض فهي تكون مجرد دعوة إلى إبرام عقد غير محدد ملامحه الأساسية، بحيث يتم تحديد تفاصيل العقد خلال تلك المرحلة.

**الفقرة الثانية: الالتزامات التي قد تنشأ أثناء مرحلة التفاوض على العقد**

**1- الالتزام بالحضور في جلسات التفاوض**

وهنا، تقع على عاتق طرفي التفاوض التزامات. إذا عرض أحد الطرفين التفاوض على عقد ووافق الطرف الآخر، فيجب على الطرفين الالتزام بحضور اجتماع التفاوض. ويتم خلال هذه الاجتماعات عرض العروض والمقترحات، وحتى عرض دراسات جدوى العقود التي يتم التفاوض بشأنها [20].

وهذا الالتزام لا ينطبق إلا على أحد الطرفين المتفاوضين، وأهمية الالتزام بالمشاركة في جلسة التفاوض واضحة، إذ يمكن لأي طرف في التفاوض أن يعلق عقده حتى انتهاء المفاوضات، الأمر الذي قد لا يؤدي إلى أي نتيجة، بالإضافة إلى الأضرار المادية التي قد تترتب على تأخير العقد والخسائر المادية [21].

**2- الالتزام باستمرارية أعمال التفاوض**

---

[17] فؤاد الربيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة، بغداد، ط1، 2003، ص 91.

[18] سيف الدين محمد محمود البلعاوي، جزاء عدم التنفيذ في العقود الملزمة للجانبين، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1994، ص 46.

[19] كاظم كريم الشمري، المسؤولية في الفترة ما قبل التعاقد، بحث منشور، مجلة الفتح، العدد السابع والعشرون، كلية اليرموك الجامعة، 2006، ص 56.

[20] محمد محسن مرعي الجبوري، سلطة الإدارة في فرض الجزاءات الجنائية والمالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014، ص 74.

[21] سيف الدين محمد محمود البلعاوي، جزاء عدم التنفيذ في العقود الملزمة للجانبين، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1994، ص 46.

أوضحنا فيما سبق أن عدم الحضور في جلسات التفاوض قد يتسبب في خسائر مادية لأي من طرفي التفاوض، وهو ما يتأكد في حالة عدم استمرار أي من طرفي التفاوض في أعمال التفاوض دون سبب معلوم وهو ما قد يكون زريعة في تحريك أحكام المسؤولية العقدية تجاه الطرف الآخر [22].

وهذا الالتزام يترتب عليه التزام أخر مضمونه عدم قطع المفاوضات بشكل تعسفي لتكبيد الطرف الأخر خسائر أو أن يكون الهدف من المفاوضات في الأصل هو الدعاية أو استطلاع الأسواق، وفي حالة وصول المفاوضات إلى مراحلها النهائية يلتزم أطراف التفاوض بعدم إيقاف المفاوضات أو قطعها بشكل تعسفي [23].

وهذا الالتزام باستمرارية أعمال التفاوض يجد مناطه في عدم الأضرار بأي من طرفي التفاوض، ومن الممكن أن يتم تفريغ كافة بنود التفاوض في عقد تفاوض كما أسلفنا يتم التفاهم بشأنه على غرم مالي قد يتحمله الطرف الذي يخل بالاستمرار في أعمال التفاوض دون سبب معلوم [24].

**3- الالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض**

بداية يجب أن ننوه إلى أن مبدأ حسن النية في القانون هو من المبادئ التي لم يستقر الفقه القانوني على تعريف معين لها، إلا أنه يمكن القول بكونه مبدأ مناطه عدم الأضرار بالطرف الثاني والتعامل معه وفقا للنية الصالحة والمشروعة المقترنة بعدم وجود ثمة أمور يتم إخفاؤها إضرارا به [25]، وهذا الالتزام يتولد عنه العديد من الالتزامات ومنها ما يلي:

**أ- الالتزام بعدم إفشاء سرية المفاوضات**

ويعني هذا الالتزام أنه ينبغي التعامل مع المفاوضات بدرجة عالية من السرية لحماية الأمور التي يغطيها العقد. إذا انتهت المفاوضات فإن إعلام الآخرين بأنه يتم التفاوض على أمر معين قد يكون سبباً لعدم توقيع الجميع على هذا العقد، وبالإضافة إلى المفاوضات يجب عدم الكشف عن سرية المفاوضات تحت أي ظرف من الظروف، وأهمها: بما في ذلك المفاوضات حول العقود الصناعية، وعقود التكنولوجيا، والعقود التجارية، فقد يؤدي ذلك إلى إلحاق ضرر كبير بالطرفين.

**ب- الالتزام بعدم الإخفاء**

وهذا الالتزام مناطة عدم المساس بالرضاء المستنير الذي ينتج عنه الإيجاب المنشئ للتعاقد، فيجب أن يكون الإيجاب وليد علم كامل ومستنير بموضوع التعاقد، فإذا ما أخفى أي من طرفي التعاقد معلومات هامة أو جدية عن الأمر المتعاقد عليه فقد يتسبب ذلك في فسخ التعاقد لاحقا، والالتزام بعدم إخفاء أسرار التعاقد هو التزام عقدي ببزل عناية [26]، وليس التزاما بتحقيق نتيجة معينة والمقصود بكونه التزام ببزل عناية هو أن الطرف الواقع عليه الالتزام ملتزم بعدم إخفاء أي من الأمور التي يعلمها متى استطاع أن يوضحها للطرف الثاني ولكنه لا يلتزم بأن يجعل الطرف الأخر على دراية بكافة التفاصيل الدقيقة التي قد لا يكون عليما بها وهو ما ينقل على الطرف الثاني التزاما ببحث موضوع التعاقد ومعاينته معاينة جدية قبل إبرام العقد [27].

**ج-الالتزام بعدم التفاوض مع الغير في ذات الوقت**

وهذا الالتزام يقصد به أن يلتزم كلا الطرفين باطلاع بعضهم البعض بوجود مفاوضات مع الغير من عدمه حتى لا يتسبب هذا التفاوض مع الغير في الإضرار بهم، وهذا التفاوض مع الغير قد لا يكون ذو

---

[22] صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهرين، المجلد 1، بغداد، 2000، ص 91.

[23] أكرم فاضل سعيد قصير، المعين في دراسة النظام القانوني لمؤسسات وأنشطة منظمة التجارة العالمية، ط1، مكتبة السنهوري، بغداد، 2014، ص 30.

[24] سهام كريم حمد، احكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون جامعة بغداد، 2013، ص 139.

[25] محمد حسام محمود، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، القاهرة، ط1 2009، ص 124.

[26] نبيل سعدون العذاري، العوامل المؤثرة في نتائج عملية التفاوض، دراسة ميدانية في القطاع التجاري الخاص العراقي، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 2001، ص 38.

[27] محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، 2000، ص 89.

أثر في العقود البسيطة، إلا أنه أمر له بالغ الأثر على العقود التجارية والعقود التي يتم إبرامها مع الأشخاص العامة والعقود المركبة والمعقدة [28].

**4- نهاية مرحلة المفاوضات على العقد**

مرحلة التفاوض على العقد لا يمكن أن تنتهي إلا بنهايتين إما إبرام العقد أو أن يتم التوصل إلى عدم الاتفاق، والتساؤل هنا في حالة الاتفاق على إبرام العقد متي تنتهي مرحلة المفاوضات السابقة على العقد لنصبح بصدد عقد حقيقي منشئ لالتزامات عقدية؟

والإجابة على هذا التساؤل تكمن في صدور الإيجاب الذي يعد أحد ركائز التعاقد، فكما أسلفنا أنه يمكن أن تتضمن مرحلة المفاوضات على العقد إيجابا ولكن بهذا الإيجاب تنقضي تلك المرحلة ونبدأ في مرحلة جديدة وهي مرحلة إبرام العقد، حيث أنه إذا ما صدر الإيجاب من أحد طرفي التعاقد فهذا يعني تسليمه بكافة بنود التعاقد وموافقته على موضوع التعاقد بالحالة التي هو عليها وقت صدور الإيجاب وهو ما يدحض إمكانية العودة للتفاوض مرة أخرى مادام أن الإيجاب قد صدر صحيحا وليد إرادة حرة أي أنه بمجرد صدور القبول من الطرف الآخر ينعقد العقد وتنقضي معه مرحلة إبرام التعاقد[29].

## المطلب الثاني

## حالات التعاقد بالأسلوب المباشر

التعاقد المباشر هو أسلوب شراء اكتسب شعبية في السنوات الأخيرة. إنها عملية تدخل فيها شركة أو مؤسسة في عقد مع مورد دون تقديم عطاءات تنافسية، تعريف وشرح التعاقد المباشر ومزاياه وعيوبه انتقاداته.

التعاقد المباشر هو أسلوب شراء يستخدم عندما يكون المورد الوحيد متاحًا أو في حالات الطوارئ. على سبيل المثال، قد يكون التعاقد المباشر هو الخيار الأفضل عندما تكون هناك حاجة إلى خدمات متخصصة ولا يستطيع سوى مورد واحد توفيرها؛ ويمكن استخدام التعاقد المباشر لشراء السلع أو الخدمات بسرعة في حالات الطوارئ. التعاقد المباشر هو طريقة شراء مرنة تسمح للمؤسسات باختيار الموردين بناءً على معاييرها الخاصة [30].

ومن مميزات التعاقد المباشر أن عملية الشراء تكون أسرع. وعلى عكس العطاءات التنافسية التي قد تستغرق أسابيع أو أشهر، يمكن إتمام التعاقد المباشر في وقت أقصر بكثير. ميزة أخرى هي أنها يمكن أن تكون فعالة من حيث التكلفة في بعض الحالات. على سبيل المثال، إذا كان المورد يقدم خصومات على المشتريات بالجملة، فقد يكون التعاقد المباشر خيارًا فعالاً من حيث التكلفة [31].

لكن التعاقد المباشر له أيضًا عيوبه وانتقاداته. أحد الانتقادات الرئيسية هو أنه يحد من المنافسة، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وانخفاض الجودة.

وبدون تقديم عطاءات تنافسية، ليس هناك ما يضمن أن الموردين سيقدمون أفضل الأسعار أو الجودة، انتقاد آخر هو خطر الفساد والمحسوبية. ونظرًا لأن التعاقد المباشر يتم دون تقديم عطاءات تنافسية، فهناك خطر يتمثل في احتمال اختيار الموردين على أساس العلاقات الشخصية بدلاً من الأداء. وأخيرا، يفتقر التعاقد المباشر إلى الشفافية والمساءلة. وبدون المنافسة، لا يوجد ضمان للعدالة والشفافية في عملية الشراء [32].

---

[28] عبد جمعة موسى، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، المرجع السابق، ص 118.
[29] رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، 2000، ص 52.
[30] ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج 1، مصادر الالتزام، الحقوق الشخصية، المجلد الأول، العقد، دار الثقافة، عمان، ط1، 2010، ص 69.
[31] فؤاد الربيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، المرجع السابق، ص 121.
[32] صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهرين، المجلد 1، بغداد، 2000، ص 91.

**الفرع الأول: التعاقد المباشر**

تصدر دعوة تعاقدية مباشرة لتطبيق هذه الطريقة مجانا إلى أي طرف لتوريد سلع أو خدمات ذات طبيعة متخصصة وغير احتكارية، وذلك بشرط موافقة لجنة مجلس الوزراء من الوزارات المختصة وعلى توصية اللجنة المركزية بدراسة واعتماد نقل العقود الاستيرادية أو المحلية [33]، على أن تتوفر الشروط التالية: -

أ. أن تكون العقود متعلقة بأمن وسيادة الدولة التي تقتضيها ظروف الضرورة القصوى.

ب - أن تتسم تلك العقود بمواصفات فنية ذات تقنية عالية أو متطورة، ويجوز قبول مواصفات فنية أو قياسية أكثر تطوراً والمعروضة من الجهة المطلوب التعاقد معها بعد تأييدها من جهة فنية مختصة في جهة التعاقد.

ج. ان تكون الجهة المطلوب التعاقد معها جهة رصينة ومعتمدة ومصنعة معروفة للمواد أو الخدمات المطلوب تجهيزها.

د - وجود تقرير فني بالاحتياجات والمواصفات معد من جهة فنية مختصة مصادق عليه من اللجنة المركزية للمراجعة والمصادقة على الإحالة.

هـ - وجود جهة فاحصة رصينة تم استحصال الموافقة عليها للتأكد من دقة المواصفات المطلوبة ومدى مطابقتها للشروط المطلوب التعاقد عليها [34].

وتصدر اللجنة القطاعية المختصة قرارها خلال (14) أربعة عشر يوما من تاريخ تسجيل الطلب لديها وبعكسه تعتبر الموافقة حاصلة ضمناً.

**- الشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة:**

أ. للشركات العامة والتي تمارس النشاط الاستيرادي التجاري الربحي الشراء المباشر من الشركات المصنعة الرصينة وتخضع تعاقداتها الى مصادقة مجلس ادارة الشركة.

ب. للشركات العامة التفاوض على الأسعار مع الجهات التي يتم التعاقد معها بهذا الأسلوب لتنفيذ مشاريعها او تعاقداتها إذا كان مبلغ العطاء اعلى من الكلفة التخمينية المخصصة للتعاقد [35].

**- لجان المشتريات:** ويتم استخدام هذا الأسلوب لتجهيز دوائر الدولة بالسلع والخدمات والإعمال وحسب الضوابط الواردة في تعليمات تنفيذ الموازنة الاتحادية للسنة المعنية [36].

**الفرع الثاني: انتهـاء المفاوضـــات**

تختلف النتائج التي قد تتمخض عنها عملية التفاوض باختلاف الظروف والمبررات والتفاعلات التي قد تحدث في أية مفاوضات

وعندما تستنفد الأطراف جهودها التفاوضية للتوصل إلى اتفاق نهائي، وبعد مناقشة ومراجعة مقترحاتها ومطالبها، تكون جميع الأطراف قد فهمت حقيقة الاتفاق المتفاوض عليه واعترفت بنقاط القوة والضعف فيه، وعندها فقط يمكن التوصل إلى اتفاق تكون قادرة على اتخاذ القرار النهائي بشأن الدخول في عقد. سواء كان يفهم وضعه أم لا [37].

عندها تنتهي المفاوضات، ويتوقف التقدم، وتتميز فترتها إما بالنجاح المتمثل في توقيع العقد النهائي، أو بالفشل بالوصول إلى طريق مسدود أو المماطلة أو الانقطاع من جانب واحد.

---

[33] سيف سعد الدليمي، مظاهر السلطة العامة في تنفيذ العقد الإداري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة المنصورة، 2015، ص 66.

[34] سهام كريم حمد، احكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 91.

[35] وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنلوجيا الى الدول النامية، اطروحة دكتوراه، كليه الحقوق جامعة دمشق، 2005، ص 83.

[36] نبيل إبراهيم الشبلاق الطبيعة القانونية لمسؤولية الاطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة العقود الدولية لنقل التكنلوجية، بحث منشور، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٩، العدد الثاني، 2013، ص 355.

[37] رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 544.

**اولا: نجاح المفاوضات**

تكمن أهمية التفاوض في أنه ليس منافسة تنافسية ولكنه فرصة لبناء علاقة عمل جيدة وتأمين صفقة متميزة. وهذا غالبًا ما يكون الأساس لبناء رابطة قوية بين الطرفين، مما يسمح بالتزام طويل الأمد بالشراكة [38].

النجاح في المفاوضات هو النتيجة الطبيعية التي يسعى إليها الطرفان عادة، إذ أن لدى الطرفين رغبة حقيقية في إنجاح التفاوض والدخول في عقد يحقق الفوائد التي يسعيان إليها. إذا اتبع الطرفان مبدأ التعاون بحسن نية أثناء المفاوضات، فإن جهودهما لإبرام العقد غالباً ما تكون ناجحة، وستكون نتيجة التفاوض أن يتوصل الطرفان إلى نقطة اتفاق مشتركة، وبالتالي تحقيق التوازن بين مصالح الحكومة ومصالح الحكومة الإهتمامات تمثيل المصالح العامة ومصالح الطرف الآخر.

ولا توصف المفاوضات بأنها قد نجحت إلا إذا أسفرت عن صياغة إيجاب مشترك يصلح لان يتحول إلى عقد بمجرد قبوله. ويعتمد نجاح المفاوضات والوصول بها إلى نتائج جيدة ترضي الشخص المفاوض على عدة عوامل يمكن تلخيصها فيما يأتي [39] :-

**1- الإعداد الجيد للمفاوضات: -**

يعد الإعداد الجيد للمفاوضات أحد أهم عوامل النجاح. ويمر الإعداد من خلال خطوات تحدد بشكل واضح وملموس ما يجب تحقيقه، يليها تحديد طبيعة وتأثير الظروف المحيطة بالموقف التفاوضي، وتحديد أهداف التفاوض. البحث في القضايا التي سيتم التفاوض عليها مسبقاً، ودراسة هذه القضايا وجمع البيانات حول هذه القضايا والمعارضين، وتقييم الموقف التفاوضي بدقة، ومن ثم اختيار الاستراتيجيات المناسبة والتكتيكات المقابلة أثناء عملية التفاوض.

**2- الاستراتيجية المستخدمة والتكتيكات المصاحبة لها [40]: -**

أن الإستراتيجية المناسبة في موقف معين قد لا تكون مناسبة على الاطراف في موقف آخر، وأن التكتيك الذي يثبت نجاحه مع خصم معين قد يفشل تماماً مع خصم آخر. لذلك فان الاختيار الدقيق والعلمي للإستراتيجية والتكتيك المناسبين للموقف التفاوضي يحدد إلى مدى كبير مدى إمكانية تحقيق النجاح على طاولة المفاوضات. يمكن أن تتخذ تكتيكات التفاوض أشكالاً عديدة، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، المفاجأة، والتراجع، والخداع، والمواجهة، والضرب والهرب، والتأخير، وفرض الأمر الواقع، والمساهمة، والوسطية، وما إلى ذلك. الطرق...الخ.

ولا شك أن هذه التكتيكات وغيرها، التي تعتمد إلى حد كبير على الكذب والتهرب وتوزيع الأدوار والاستفادة من قلة خبرة المفاوض الآخر، لا تتفق مع المفاهيم التفاوضية السليمة والصحيحة وفي الواقع، يجب أن تتم المفاوضات في جو من الصدق والأمانة وحسن النية والثقة المتبادلة بين الطرفين.

**3- تنمية مهارات المفاوضين**

مما لا شك فيه أن نجاح المفاوضات يعتمد إلى مدى كبير على قدرة ومهارات المفاوض، ويتطلب هذا النجاح ضرورة تنمية مهارات المفاوضين من خلال التدريب والممارسة لاكتساب عنصر الخبرة، فضلاً عن منح المفاوض قدراً من الإمكانات والسلطات لإجراء مفاوضات ناجحة [41].

**4- أسلوب التفاوض**

---

[38] نبيل سعدون العذارى، المصدر السابق، ص 27.

[39] عبد الرؤوف جابر، ضمانات المشاريع الإنشائية العامة، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 83.

[40] يشير اصطلاح استراتيجيات التفاوض إلى الخطة العامة التي سوف يستخدمها المفاوض لتحقيق أهدافه الرئيسة التي يخطط لتحقيقها من عملية التفاوض، بينما تمثل التكتيكات العناصر الفرعية أو المكونات الجزئية التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها لتحقيق الأهداف الرئيسة لعملية التفاوض. للمزيد من التفاصيل بشأن هذا الموضوع ينظر: ثابت عبد الرحمن إدريس، التفاوض استراتيجيات وتكتيكات ومهارات تطبيقية، الدار الجامعية الإسكندرية، 2005، ص 269. مصطفى محمود أبو بكر، مصدر سابق، ص 335. صديق محمد عفيف، المصدر السابق، ص 71.

[41] عارف صالح مخلف وعلى مخلف حماد، مبدأ حرية المنافسة في التعاقد بالمناقصة، بحث منشور في مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية، المجلد الأول، العدد(5) لسنه 2010، ص 221.

لا بد من استخدم أسلوب مدروس للمفاوضات يعتمد على الخبرة والمهـارة واحترام الذات، فالمفاوضات أصبحت في هذا العصر فناً لهُ أصوله وتكتيكاته المختلفة [42].

ولا شك أن وجود هذه العوامل يساهم في نجاح المفاوضات، مما يتيح للإدارة الوصول إلى أفضل عطاء من حيث الشروط والسعر، بالإضافة إلى اختصار العديد من المراحل والأوقات، وبالتالي التمكن من تقديم خدمات جيدة للمستفيدين.

**ثانيا: فشـــل المفاوضـات**

قد لا يتمكن المفاوض من الوصول إلى نتائج ناجحة من المفاوضات على الرغم من انه قد بذل جهداً في الحصول على ذلك، وهنا تعد المفاوضات قد وصلت إلى الفشل.

ولعل أهم أسباب فشل المفاوضات [2] هي:

**1- جمـــود المفاوضات**

وقد تصل المفاوضات الجارية بين الجانبين إلى مرحلة من الركود التام، حيث يبدو وكأن لا تقدم. وفي الواقع، يعود ذلك إلى عدم مبالاة الطرفين خلال عملية التفاوض، وعدم وجود مصالح مشتركة، وعدم الحماس لمواصلة المفاوضات، خاصة عندما أدركوا بوضوح أن هذه المفاوضات غير مجدية، استسلموا إن الدخول في مفاوضات محددة مسبقًا معًا، حتى مع تجاهل النتيجة التي توصلوا إليها، يصبح عملهم وكأن شيئًا لم يحدث على الإطلاق. ونتيجة لذلك، تتجمد المفاوضات وتُنسى.

والواقع أن مصير التفاوض في هذه الحالة يصبح امراً مبهماً، إذ لا يمكن التحقق مما إذا كانت هذه المفاوضات ستستمر في المستقبل أم لا [43].

**2- قطـع المفاوضـــات**

يعد انهيار المفاوضات أحد الأسباب الأكثر شيوعًا لفشل المفاوضات في الحياة الواقعية. تنقطع المفاوضات دائمًا بقرار منفرد مفاجئ من أحد الطرفين بإنهاء المفاوضات الجارية، سواء بعلم الطرف الآخر أو دون علمه. وإذا كان المفهوم التقليدي لمقاطعة المفاوضات يقوم على جانب واحد، فإن بعضهم يرى أن مقاطعة المفاوضات جائز، ولكن الأمر ليس كذلك. ولا يعتبر السلوك خطأ بناء على حرية المفاوض في أداء السلوك، إلا أنه قد يرتبط بخطأ يترتب عليه تطبيق شرط المسؤولية التقصيرية [44].

ولا يشترط لقيام هذا الخطأ نية الإضرار، مع ذلك يجب أن يكون واضحاً وألا يتساهل القضاء في تقديره أو البحث عن وجوده لأن من شأن ذلك تهديد الحرية الفردية والعبث في المعاملات المالية [45].

من جهة أخرى يرى بعضهم أن قطع المفاوضات خطأ لذاته يقيم مسؤولية فاعلة، لكونه مخالفا لمبدأ حسن النية، والأمانة والثقة الواجبة في التفاوض.

وثمة صورتان لقطع المفاوضات فهو اما أن يتم قبل صدور الإيجاب، واما أن يتم بعد صدوره، وذلك على النحو الآتي: -

**أ. قطع المفاوضات قبل الإيجاب**

قبل إصدار عرض الأسعار النهائي للعقد، كان الطرفان لا يزالان في مرحلة إعداد مسودة العقد، ولم يحددا جميع الشروط أو المسائل الجوهرية في العقد، كما لم يشكلا نية واضحة ومحددة. بل إن ترددهم الأولي واستعدادهم غير المستقر للسعي إلى التوصل إلى اتفاق هو الذي يؤدي إلى اتفاق نهائي من خلال تبادل الاقتباسات والمقترحات. وفي هذه المرحلة ينتهي التفاوض بالانسحاب من جلسة التفاوض إذا كان

---

[42] حسين الدوري، فن التفاوض أسسه وتطبيقاته، مطبعة الجامعة المستنصرية، بغداد، 1984. وليام اورى (ترجمة نيفن غراب) فن التفاوض اختراق الحواجز في طريق التعاون، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1993 ص 85.

[2] للمزيد من التفاصيل بشأن أسباب فشل المفاوضات ينظر: رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، 544. نبيل سعدون طه العذاري، مصدر سابق، ص 29.

[43] رجب كريم عبد اللاه، المصدر السابق، ص 546.

[44] للمزيد من التفاصيل بشأن هذا الموضوع ينظر: صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة الحقوق، المجلد الأول، العدد الثالث، 1997، ص 119.

[45] محمود جمال الدين زكي، مشكلات المسؤولية المدنية، ج1، القاهرة، 1978، ص 139.

التفاوض الحالي مستمراً، وإذا كان التفاوض الغائب مستمراً ينتهي التفاوض بقطع الاتصال تماماً مع الطرف الآخر[1].

**ب. قطع المفاوضات بعد الإيجاب**

بعد أن تصدر عن أحد أطراف المفاوضات إرادة نهائية تتجه إلى التعاقد، أي بعد صدور الإيجاب قد يحصل قطع المفاوضات أما نتيجة العدول عن الإيجاب أو رفضه [2]، وفي هذه وفي هذه الحالة يختفي العرض ويعود الطرفان إلى طاولة المفاوضات من جديد. والسبب في ذلك هو تعليق المفاوضات في الفترة ما بين تقديم العرض وقبوله. إذا تم التخلي عن العرض قبل قبوله، تستمر المفاوضات كما لو أن العرض لم يتم تقديمه [46].

وسقوط الإيجاب الذي ينطوي عليه قطع المفاوضات يحدث في حالتين همـا: -

1- العدول عن الإيجاب: -

إن عدول الموجب عن إيجابه عدولاً مجرداً من دون أن يتقدم بعرض جديد ومن دون الالتفات إلى ما يقدمه الطرف الآخر من عروض فانه بذلك يكون قد قطع المفاوضات والحقيقة أن هذا العدول يمكن أن يتم في جميع الحالات طالما كان الإيجاب غير ملزم، أي لم يقترن بميعاد صريح أو ضمني يتم خلاله القبول أما إذا كان الإيجاب يتعلق بتاريخ صريح أو ضمني، فلا يجوز للعارض أن يتخلى عن الإيجاب، بل يلتزم بالاحتفاظ به لمدة القبول المحددة [47].

**2- رفض الإيجاب**

ويعتبر الرفض غير المشروط لاقتراح الطرف الآخر بمثابة وقف للمفاوضات. وفي هذه الحالة سيتم التنازل عن العرض سواء كان ملزماً أو غير ملزم. أما إذا كان الرفض مصحوبا بزيادة في العرض أو تقييد للعرض أو تعديل في محتوى العرض، فإن هذا الرفض لا يعتبر وقفا للمفاوضات، بل عرضا جديدا [48]، وفي هذه الحالة أما أن يتم قبول هذا الإيجاب الجديد ممن وجه إليه قبولاً مطابقاً، وعندئذ ينعقد العقد، أو أن يقوم الشخص الذي وجه إليه الإيجاب الجديد بفتح باب النقاش بشأن شروطه الجديدة، وحينئذٍ يسقط الإيجاب ويعاود التفاوض مسيرته، ويُعد هذا الإيجاب بمثابة عرض تفاوضي تستمر على أساسه المفاوضة إلى أن يتم التوصل إلى إيجاب نهائي[4].

**الخاتمـــة**

وبهذا نكون قد انتهينا من دراسة التنظيم القانوني لمفاوضات العقد الإداري، والتي درسنا فيها مرحلة ما قبل العقد، حيث تقوم الإدارة بالتفاوض مع الراغبين في توقيع العقد، وتناقش وتحدد شروط العقد، ويستعد لتوقيع العقد. وأصبح التفاوض مرحلة ضرورية لتوقيع العقد الإداري، حيث يعتبر العقد نتيجة للإرادة المشتركة للطرفين، مما يتيح المجال للطرفين للتنافس والتفاوض لتحقيق أفضل الظروف لتحقيق المصالح العامة. الحصول على أفضل العطاء لمصلحة المرافق العامة والمحافظة على أموال الدولة.

تتمتع الإدارة بصلاحيات واسعة تجاه المتعاقدين معها في العقود الإدارية تهدف إلى تمكينها من أداء دورها في إدارة المرافق العامة بشكل منتظم ومستقر. ولا تمارس السلطة التنفيذية الكثير من هذه الصلاحيات إلا بموجب عقد. عقد وملزمة بين الطرفين. ولذلك فإن المفاوضات لا تتأثر بهذه الصلاحيات.

---

[1] رجب كريم عبد اللاه، مصدر سابق، ص 548.

[2] صبري حمد خاطر، المصدر السابق، ص 125.

[46] دودين بشار محمود، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، ص 62.

[47] عبد الفتاح عبد الباقي، موسوعة القانون المدني المصري، نظرية العقد والإرادة المنفردة، القاهرة، من دون ذكر جهة النشر، 1984، ص 104.

[48] وهذا ما تنص عليه المادة (96) مدني مصري إذ تقضي " ذا اقترن القبول بما يزيد في الإيجاب أو يقيد منه أو يعدل فيه اعتبر رفضاً يتضمن ايجاباً جديداً".

[4] سرحان عدنان إبراهيم، شرح القانون المدني، مصادر الحقوق الشخصية (الالتزامات)، دار الثقافة، عمان، ط1، 2011، ص 64.

المفاوضات عملية طوعية توافقية ولا داعي لفرضها على أي منهما، سواء بمبادرة من الحكومة أو من الطرف الراغب في التعاقد معها، فإذا كانت الحكومة وحدها هي التي تحدد الشروط من العقد، ثم أبدى الجانب الآخر بعض التحفظات في هذا الشأن. والحقيقة أنه لا يوجد أي عائق قانوني يحول دون رفض مبدأ التفاوض.

لا يمثل الإعلان عن مناقصة أو ممارسة من قبل الجهة المختصة إلا دعوة لإبرام عقد أو التفاوض، ولا مجال لوصفه بالإيجاب بأي شكل من الأشكال، حيث أن الإعلان لا يتضمن كافة البيانات الأساسية للعقد ، وقد تؤدي الدعوة إلى الدخول في مفاوضات لتحديد مدى استعداد كل طرف لقبول شروط الطرف الآخر. قد يتم في النهاية تقديم عرض يقابله القبول، ويتم توقيع العقد.

**وقد توصلنا إلى جملة من النتائج والتوصيات التي نعتقد بان لها أهمية في مجال تنظيم المفاوضات في العقود الإدارية وهـي:**

**أولاً: النتائج**

1- أن العراق لا يملك تشريعاً موحداً ينظم كيفية إبرام الحكومة للعقود الإدارية، بل لديه نصوص مختلفة تغطي أنواعاً معينة من العقود دون غيرها، وهي متناثرة عبر القوانين والأنظمة والتعليمات. وأدى ذلك إلى تجزئة عمل الإدارات وعدم الالتزام بهذه القواعد والإجراءات عند إبرام العقود الإدارية.

2- تحديد اللجنة المسؤولة عن تنفيذ هذه التصرفات والإجراءات الواجب اتباعها والقرارات اللازمة لإصدار هذه التصرفات وكيفية حل الخلافات بشأن هذه التصرفات.

3- الموافقة على التعاقد على أساس الممارسة كوسيلة أساسية لاختيار الحكومة للمقاولين بالإضافة إلى طريقة المناقصة دون التقيد بآلية الحوافز، لما له من أهمية كبيرة في اختيار المقاولين من ناحية، ومن ناحية أخرى ومن ناحية أخرى لمواكبة التطورات الإدارية والتشريعية.

4- تحديد أسلوب الاتفاق المباشر كأسلوب تعاقدي خاص تستخدمه الحكومات في حالات الطوارئ التي لا يجوز فيها التسامح مع الالتزام بالمناقصات التقليدية أو الإجراءات العملية، مع تحديد هذه الحالات على وجه الخصوص، كما فعل المشرع الفرنسي، وتحديد تدابير الرقابة، كما وقد فعل المشرع المصري هذا النحو، ووحد هذا المنهج.

**ثانيا: التوصيات**

1- لم يحدد المشرع العراقي في قانون مجلس شورى الدولة رقم (65) لسنة 1979 المعدل بالقانون رقم (106) لسنة 1989 في المادة (7 / ثانيا/ د) المنازعات الخاصة بالعقود الإدارية عندما حدد اختصاصات محكمة القضاء الإداري، في حين أن العقود المذكورة تدخل في اختصاص القضاء الإداري في الدول التي يوجد فيها مثل هذا القضاء، لما لهذه العقود من خصائص تميزها من العقود المدنية.

ومن هنا ندعو المشرع العراقي إلى تعديل نص المادة (7 / ثانيا / د) من القانون المذكور، بشكل يسمح للمحكمة بنظر المنازعات الإدارية ومنها العقود الإدارية.

2- لم يهتم المشرع في العراق بوضع تنظيم قانوني متكامل لمرحلة المفاوضة في العقود الإدارية ، مكتفياً بذلك إلى الإشارة لبعض النصوص المتعلقة بهذه المرحلة ومنها على وجه التحديد نص المادة السادسة (5 / ب) من تعليمات تنفيذ ومتابعة مشاريع وأعمال خطط التنمية القومية لسنة 1988 ، والتي أجازت التفاوض استثناءً، لذا نوصي بضرورة وضع تنظيم قانوني يتعلق بمرحلة المفاوضة يتسم بالمرونة ، نظراً لأهميته والقيمة الكبرى للعقود الإدارية التي تبرم بصدد تنفيذ المشروعات العملاقة بشكل يسهم في تمكين الإدارة من حسن اختيار العرض الأفضل من جهة ، ومن دون حدوث انحرافات في هذا الصدد من جهة أخرى.

3- وأخيرا، هناك ضرورة للذهاب إلى ما هو أبعد من صياغة النصوص التشريعية في مجال العقود الإدارية. وبدلا من ذلك، لا بد من تأهيل الموظفين المسؤولين عن إبرام هذه العقود من خلال إقامة دورات تدريبية داخلية أو خارجية متخصصة في هذا المجال. ويتعين على الدول،

بالإضافة إلى اختيار الدورات التي ترتبط مباشرة بالمفاوضات ومتطلباتها، أن تأخذ في الاعتبار الأساس الموضوعي والذاتي لاختيار المشاركين ومؤهلاتهم الأكاديمية والمهنية.

**المراجع**

1- إبراهيم سيد أحمد الحماية الجنائية للعقود الإدارية والمدنية، دار الكتب القانونية مصر، 2005.
2- أكرم فاضل سعيد قصير، المعين في دراسة النظام القانوني لمؤسسات وأنشطة منظمة التجارة العالمية، ط1، مكتبة السنهوري، بغداد، 2014.
3- أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، مجلة المنارة، جامعة آل البيت، الأردن، العدد 3، 2001.
4- أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، مجلة المنارة، جامعة آل البيت، الأردن، العدد 3، 2001.
5- حسين الدوري، فن التفاوض أسسه وتطبيقاته، مطبعة الجامعة المستنصرية، بغداد، 1984. وليام اورى (ترجمة نيفن غراب) فن التفاوض اختراق الحواجز في طريق التعاون، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1993.
6- دودين بشار محمود، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، دار الثقافة، عمان، ط1، 2006.
7- رجب كريم عبد الاله، رجب كريم عبد اللاه الوسيط في نظرية العقد، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
8- رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، 2000.
9- رجب كريم، التفاوض على العقد (دراسة مقارنة)، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة القاهرة.
10- رومان حداد، حسن النية في تكوين العقد، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الأردن، 2000.
11- سرحان عدنان إبراهيم، شرح القانون المدني، مصادر الحقوق الشخصية (الالتزامات)، دار الثقافة، عمان، ط1، 2011.
12- سعد حسين عبد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الإنترنت مجلة جامعة النهرين، العراق، المجلد الثالث عشر، العدد الثاني، 2010.
13- سليمان شيرزاد عزيز، حسن النية في إبرام العقود، الطبعة الأولى، دار دجلة، عمان، 2008.
14- سهام كريم حمد، احكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون جامعة بغداد، 2013، ص 84.
15- سهام كريم حمد، احكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون جامعة بغداد، 2013.
16- سيف الدين محمد محمود البلعاوي، جزاء عدم التنفيذ في العقود الملزمة للجانبين، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1994.
17- سيف الدين محمد محمود البلعاوي، جزاء عدم التنفيذ في العقود الملزمة للجانبين، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1994.
18- سيف سعد الدليمي، مظاهر السلطة العامة في تنفيذ العقد الإداري، رسالة ماجستير، كلية الحقوق جامعة المنصورة، 2015.
19- صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة الحقوق، المجلد الأول، العدد الثالث، 1997.
20- صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهرين، المجلد 1، بغداد، 2000.
21- صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة جامعة النهرين، المجلد 1، بغداد، 2000.

22- عارف صالح مخلف وعلى مخلف حماد، مبدأ حرية المنافسة في التعاقد بالمناقصة، بحث منشور في مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية والسياسية، المجلد الأول، العدد(5) لسنه 2010.
23- عبد الرؤوف جابر، ضمانات المشاريع الإنشائية العامة، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
24- عبد الفتاح عبد الباقي، موسوعة القانون المدني المصري، نظرية العقد والإرادة المنفردة، القاهرة، من دون ذكر جهة النشر، 1984.
25- عبد الله محمد صديق محمد، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات، مجلة الرافدين للحقوق، العراق، المجلد 4، 2010.
26- عبد جمعة موسى الربيعي، الاحكام العامة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة، بغداد، 2003.
27- فائق محمود شماع، التجارة الإلكترونية، مجلة دراسات قانونية، قسم الدراسات القانونية، بيت الحكمة، بغداد، العدد الرابع، السنة الثانية، 2000.
28- فؤاد الربيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، بيت الحكمة، بغداد، ط1، 2003.
29- كاظم كريم الشمري، المسؤولية في الفترة ما قبل التعاقد، بحث منشور، مجلة الفتح، العدد السابع والعشرون، كلية اليرموك الجامعة، 2006.
30- محمد أبو زيد، المفاوضات في الإطار التعاقدي (صورها وأحكامها)، القاهرة، دار النهضة العربية، 1995.
31- محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، 2000.
32- محمد احمد عبد النعيم، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، 2000.
33- محمد حسام لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، 1998، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع القاهرة.
34- محمد حسام محمود، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دار النهضة العربية، القاهرة، ط1 2009.
35- محمد محسن مرعي الجبوري، سلطة الإدارة في فرض الجزاءات الجنائية والمالية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014.
36- محمود جمال الدين زكي، مشكلات المسؤولية المدنية، ج1، القاهرة، 1978.
37- نبيل إبراهيم الشبلاق الطبيعة القانونية لمسؤولية الاطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة العقود الدولية لنقل التكنلوجية، بحث منشور، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٩، العدد الثاني، 2013.
38- نبيل سعدون العذاري، العوامل المؤثرة في نتائج عملية التفاوض، دراسة ميدانية في القطاع التجاري الخاص العراقي، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 2001.
39- وفاء مزيد فلحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنلوجيا الى الدول النامية، اطروحة دكتوراه، كليه الحقوق جامعة دمشق، 2005.
40- ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج 1، مصادر الالتزام، الحقوق الشخصية، المجلد الأول، العقد، دار الثقافة، عمان، ط1، 2010.