

مذاکره در قراردادهای تجاری

نگارنده: دکتر اسدالله رادمند^۱

چکیده

مذاکره قراردادی یا پیش قرارداد، گفت وگوهای مقدماتی قبل از عقد است که به منظور رسیدن به یک یا چند هدف یا موضوع مشخص میان دو یا چند طرف انجام می‌شود. هر مذاکره‌کننده‌ی یک سلسله دغدغه‌هایی مبنی بر انجام آن برای قرارداد دارد و هر یکی از طرفین نگرانند که مبدا مذاکره به قرارداد منتهی نشود؛ از همین روی، برای انجام مذاکره و رسیدن به یک توافق نهایی، انجام و رعایت یک سلسله تعهدات الزامی است، که طرفین می‌توانند آن را طی تفاهم‌نامه‌هایی، قبل از عقد تعریف کنند.

مسئله اصلی پژوهش حاضر این است؛ با وجودی که طرفین هنوز به انعقاد عقد نرسیده‌اند، در مرحله مذاکره چه تعهداتی نسبت به هم‌دیگر داشته باشند و قطع مذاکره را می‌توان مسئولیت‌آور تلقی کرد؟

یافته‌های این تحقیق نشان می‌دهند، که طرفین مذاکره بر مبنای اصل حسن نیت یک سلسله تعهدات غیر قراردادی دارند؛ ولی طرفین به منظور تسریع روند انعقاد عقد و ایجاد اطمینان میان طرفین تفاهم‌نامه‌های جداگانه غیر الزام‌آور حقوقی را قبل از عقد منعقد می‌کنند.

راه و روش تحقیق از نوع توصیفی-تحلیلی بوده که تعهدات مذاکره‌کننده‌ها از عوامل مؤثر در مذاکره قراردادی بوده و بر مبنای اصل حسن نیت مورد بحث و بررسی قرار گرفته است.

واژه‌گان کلیدی: مذاکره، حسن نیت، تعهد، قرارداد و مسئولیت.

^۱ . استاد پوهنشی مقوق و علوم سیاسی پوهنتون غالب - هرات

radmand222@yahoo.com

مقدمه

بحثی که در این مقاله مطرح شده است، تنها دغدغه نگارنده نیست؛ بل که دغدغه بسیاری از مدیران شرکت‌ها، سازمان‌ها، مؤسسات و سایر گروه‌هایی را تشکیل می‌دهد که در زمان مذاکره انجام می‌دهند. هر فردی که قراردادی را منعقد می‌کند، قبل از انعقاد آن و یا در جریان انعقاد و حتا بعد از قرارداد دغدغه‌هایی دارد. نگارنده تلاش دارد تا با استفاده از تجربه‌های خویش در حوزه قراردادهای به‌ویژه قراردادهای بین‌المللی، که در کشورهای مختلف تنظیم کرده‌ام، برخی از مفاهیم اساسی را با خواننده‌گان شریک و در دسترس آن‌ها قرار می‌دهم، تا حداقل رهنمودی برای پاسخ‌گویی به دغدغه آن‌ها باشد که تصمیم به انعقاد قرارداد و مذاکره با طرف تجاری دارند.

از لحاظ حوزه‌وی، یک قرارداد ممکن است جنبه داخلی داشته باشد و یا ممکن است جنبه بین‌المللی پیدا کند، برای هر دوی آن، مذاکره قراردادی لازم است. مذاکرات داخلی نسبت به مذاکرات بین‌المللی هم ساده‌تر است و هم به هزینه کمتر نیاز دارد؛ زیرا در بسیاری از موارد قواعد یک‌سانی اعمال می‌شود و جای نگرانی و دغدغه را برای مذاکره‌کننده به‌وجود نمی‌آورد؛ اما قراردادهای بین‌المللی چون میان دو و یا چند تبعه بیگانه منعقد می‌شود، مشکلات خاصی خودش را دارد. این مشکلات ممکن است، ناشی از قواعد حاکم بر قرارداد، ناشی از دادگاه رسیده‌گی‌کننده، ناشی از تأمین مالی قرارداد و یا ناشی از زبان حاکم بر قرارداد و تفسیر حقوقی آن باشد، که همه این‌ها در مرحله مذاکره و انعقاد قرارداد مؤثر است.

مهم‌ترین مسأله‌یی که در این مقاله مطرح و به بحث گرفته می‌شود این است که در حین انجام مذاکره قراردادی، طرفین چه تعهداتی نسبت به هم‌دیگر دارند که آن‌ها را در مرحله مذاکره رعایت نمایند. در صورتی که یکی از طرفین مذاکره را بدون دلیل موجه قطع و ترک نماید، با چه مسؤولیت‌هایی مواجه می‌گردد؟ در پاسخ به این سؤالات فرضیه‌یی که به ذهن متبادر می‌شود این است که طرفین مذاکره بر مبنای اصل حسن نیت متعهد به ادامه مذاکره قراردادی است و نمی‌تواند بدون دلیل موجه آن را ترک نمایند.

راه و روشی که برای این پژوهش کتاب‌خانه‌یی در نظر گرفته شده است، توصیفی - تحلیلی است که ابتدا اطلاعات و داده‌ها جمع‌آوری گردیده و سپس مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. در این تحقیق ابتدا، به مفهوم‌شناسی مذاکره و اصل حسن نیت پرداخته شده؛ سپس تعهدات طرفین و مسؤولیت آن‌ها مورد تحلیل و ارزیابی قرار گرفته است.

به ارتباط پیشینه پژوهش باید یادآور گردید که: مقاله‌ی توسط مهدی قبولی دُر افشان تحت عنوان: «مسئولیت ناشی از قطع مذاکرات پیش‌قراردادی» در سال ۱۳۹۳ در مجله حقوق خصوصی دانش‌گاه علامه نوشته شده است که در آن، نویسنده به بحث مسئولیت‌هایی پرداخته است که از قطع مذاکرات ناشی از عقد حاصل می‌شود. نویسنده تلاش کرده است تا مسئولیت‌های قطع مذاکرات را در حقوق فرانسه، اصول قراردادهای اروپایی و قراردادهای اروپایی اروپا به بحث و بررسی گرفته و نشان دهد. مقاله دیگری تحت عنوان: «نقش محدودکننده حسن نیت در مذاکرات» توسط مرتضی حاجی‌پور در سال ۱۳۹۵ در فصل‌نامه پژوهش حقوق خصوصی در دانش‌گاه علامه نوشته شده است که ایشان تلاش کرده‌اند تا نقش حسن نیت را در هنگام مذاکرات به بحث و بررسی گیرد که چه‌گونه می‌توان برای مذاکرات طرفین محدودیت ایجاد کند. مقاله دیگری به‌وسیله دکتر باریکلو و خزایی تحت عنوان: «اصل حسن نیت و پیامدهای آن در دوره پیش‌قراردادی؛ با مطالعه تطبیقی در حقوق انگلیس و فرانسه»، در مجله حقوقی دادگستری در سال ۱۳۹۰ نوشته شده است. ایشان ابتدا اصل حسن نیت را توضیح داده و سپس آن را در حقوق کشورهای انگلیس و فرانسه به صورت تطبیقی به بحث و بررسی نهشته است. تحقیقات مزبور نشان می‌دهند که اکثر بر محور اصل حسن نیت متمرکز بوده است؛ در حالی که مقاله نگارنده ابتدا به مذاکره پرداخته و سپس به تعهدات طرفین و مسئولیت‌هایی که از مذاکره ناشی می‌شود، نگارنده در تلاش است تا بیش‌تر از باب کاربردی به این مقاله ببیند.

مفهوم مذاکره

مذاکره وسیله‌ی است برای گفت‌وگوهای طرفین به‌منظور رسیدن به یک یا چند هدف مشخص. در هر معامله تجاری، قبل از آن که طرفین قراردادی را امضا کنند، روی جزئیات آن گفت‌وگو می‌کنند. شروع گفت‌وگو با اولین ایجاب صورت می‌گیرد، که از سوی یکی از طرفین جهت رسیدن به عقد پیش‌نهاد می‌شود. دوره‌ی که طرفین جهت رسیدن به یک هدف مشخص باهم‌دیگر گفت‌وگو می‌نمایند، به‌نام دوره پیش‌قراردادی یا مذاکره قراردادی (Negotiation of Contract) یاد می‌کنند.

مذاکره، فرایندی است که در آن هر طرف درگیر در مذاکرات، می‌کوشد تا منفعتی برای خودش در پایان مذاکرات به‌دست آورد. مذاکره با هدف دستیابی به مصالحه انجام می‌شود (مازیار: ۱۳۹۴: ۱۰). این تعریف، تعریف مناسبی برای مذاکرات قراردادی نیست؛ زیرا در آن یک پیش‌فرض قبلی وجود دارد، که دو طرف قبلاً نزاعی داشته و به‌منظور حل نزاع با

هم‌دیگر مذاکره می‌کنند؛ اما مذاکره قراردادی یا مذاکره تجاری از مذاکره عادی تفاوت دارد. برخی مذاکره تجاری را چنین تعریف کردند: «مذاکره‌یی است که به صورت مستقیم یا نامستقیم، تبعات مالی و اقتصادی داشته باشد» (Bloemendal; 2003: 33).

فیشنر مذاکره را یک نوع ابزار ارتباطی تلقی کرده که بین دو یا چند نفر به خاطر رسیدن به توافق درباره منافع مشترک و در عین حال متضاد انجام شده باشد (۱۳۷۰: ۱۷). برخی دیگر مذاکره را چنین تعریف کرده‌اند: «مذاکره انجام درخواستی است بر روی یک موضوع مشترک که از سوی یکی از طرفین انجام می‌شود و به طرفین مذکور مذاکره‌کننده می‌گوید» (Mathieu and Others; 2002: 1).

نگارنده معتقد است که مذاکره، گفت‌وگوی مقدماتی قبل از عقد است، که از سوی طرفین به منظور انعقاد قرارداد در یک موضوع مشخص انجام می‌شود. از آن جایی که هر قرارداد نیازمند یک سلسله مقدمات است، مهم‌ترین مسأله‌یی که در خصوص قراردادها مطرح می‌شود، مذاکره قراردادی یا پیش‌قراردادی است که از سوی طرفین به خاطر تکمیل قرارداد انجام می‌شود. پرسشی که در زمینه مطرح می‌باشد این است که: طرفین برای رسیدن به یک قرارداد، چه تعهداتی نسبت به هم‌دیگر دارند که در حین قرارداد ملزم به رعایت آن‌هاست؟

اصل حسن نیت در مذاکره

حسن نیت یا (Good faith) اصطلاحی است رایج که در همه نظام‌های حقوقی دنیا پذیرفته شده و در بسیاری از قوانین داخلی کشورها از جمله افغانستان نیز شناخته شده است. به رغم شناسایی حسن نیت در قوانین داخلی کشورها، بسیاری از کشورها از جمله افغانستان حسن نیت را تعریف نکرده‌است؛ اما در ماده ششم قانون قراردادهای تجاری و فروش اموال صرفاً به رعایت حسن نیت چنین اشاره کرده است: «به منظور عقد قرارداد، طرفین مکلف‌اند حین مذاکرات در اعمال حقوق و ایفای تعهدات اصل حسن نیت را رعایت نمایند».

حسن نیت ترکیبی اضافی، متشکل از دو واژه حسن و نیت می‌باشد که همراه با تعبیر رفتار منصفانه به کار می‌رود. فرهنگ حقوقی بلک، حسن نیت را یک حالت ذهنی مبتنی بر صداقت در عقیده یا هدف، پای‌بندی به تعهد و التزام در مقابل دیگری، رعایت استانداردهای تجاری متعارف، رفتار منصفانه در یک تجارت یا کسب و پیشه معین و یا فقدان قصد تقلب و تدلیس یا تحصیل امتیاز برخلاف وجدان معرفی می‌نماید (Brownsword, 2004: 713)؛ اما حقوق دانان برای حسن نیت تعبیرهای مختلفی آورده‌اند، برخی (Fransworth, 217: 1987) آن را تعهدات قراردادی، در نظر گرفته‌اند؛ چنان که در عرف تجارت متعارف

و معمول باشد. برخی، آن را اصل بنیادین در نظر گرفته‌اند که از قاعده لزوم وفای به عهد و دیگر قواعد حقوقی، که با صداقت و انصاف در ارتباط هستند، گرفته شده است (O'Connor, 1990: 102)؛ همین‌طور پروفیسور سامرز حسن نیت را چنین تعریف کرده است: «حسن نیت عبارت است از عدم قصد ایجاد ضرر و عدم رفتار مغایر با استانداردهای معقولی که توسط رویه‌های تجاری احراز شده است» (1982: 810).

هنگامی که کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا تدوین می‌شد، بسیاری از کشورها مانند فرانسه، اسپانیا و آلمان، اصرار داشتند تا اصل حسن نیت به‌عنوان یک قاعده کلی مورد پذیرش قرار گیرد؛ ولی کشورهای دارای حقوق کاملاً با درج اصل حسن نیت به‌عنوان یک قاعده مخالف بود؛ زیرا آن‌ها معتقد بودند که حسن نیت یک امر انتزاعی، مبهم و در عین حال اخلاقی است که بیش‌تر با بایدها و نبایدها سر و کار دارد و نباید برای افراد تعیین تکلیف کنند؛ از همین روی است که در این کنوانسیون از تعریف حسن نیت خودداری شده و صرفاً در تفسیر مقررات کنوانسیون و در بند ۱ ماده ۷ چنین آورده اند: «در تفسیر مقررات این کنوانسیون باید به خصیصه بین‌المللی آن و نیز به ضرورت هماهنگی در اجرای آن و رعایت حسن نیت در تجارت بین‌الملل توجه شود». برخی از حقوق‌دانان آن را با کمال ناباوری به‌عنوان یک قاعده و اصل در نظر گرفته است؛ درحالی‌که وقتی به تاریخچه مذاکرات این ماده دیده می‌شود، حقوق‌دانان پیرو نظام رومی ژرمنی با حقوق‌دانان کاملاً اختلاف بر سر قاعده و عدم قاعده‌بودن آن داشته است، که بالاخره به‌عنوان یک تعهد معاملاتی در نظر گرفته شده است.

در حقوق انگلیس، اصل حسن نیت به‌عنوان یک قاعده کلی و عمومی پذیرفته نشده است؛ درحالی‌که در حقوق امریکا، قانون یک‌نواخت تجاری امریکا تعریفی کلی از حسن نیت را در بخش ۱-۲۰۱ چنین آورده است: «صداقت در رفتار یا معاملات مربوط و در مورد صداقت». در ماده ۲-۲۰۱ آورده است: «رعایت استانداردهای متعارف عدالت در انجام تجارت».^۲

اصول قراردادهای اروپایی (UNIDORIT)، که به ادامه کنوانسیون بیع بین‌المللی مورد تصویب قرار گرفته است در ماده ۱-۷^۳ آن را پیش‌بینی کرده است. در این ماده لزوم عمل بر طبق حسن نیت را به‌عنوان یک تعهد به رسمیت شناخته است. اگر به مذاکرات طرفین در

^۲ . Uniform Commercial Code

^۳ . Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international Trade.

هنگام تدوین دیده شود در مورد این ماده چنین آمده است: وظیفه طرفین برای رفتار بر طبق اصل حسن نیت و معامله منصفانه، از چنان ماهیت بنیادی برخوردار است که طرفین حتی نمی‌توانند بر طبق قرارداد آن را مستثنی یا محدود کنند که همین مسأله در ماده دوم ۷-۱۴ نیز انعکاس یافته است.

همین‌طور حسن نیت در اصول حقوق قراردادهای اروپای (PECL^۵) نیز بند (۱) ماده (۱-۲۰۱) چنین مقرر کرده است: «هر یکی از طرفین باید در قراردادهای شان مطابق حسن نیت و صداقت در معاملات عمل نمایند»^۶. همین‌طور در مواد فراوانی دیگری نیز اعمال و استعمال مفهوم حسن نیت دیده می‌شود، که از آن جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: مواد ۳۰۱-۲، راجع به شروع مذاکره قراردادی، ادامه مذاکره و قطع آن بر خلاف حسن نیت. مواد ۳۰۲-۲، درباره عدم افشا و عدم استفاده از اطلاعات محرمانه‌یی که در حین مذاکره توسط طرف مقابل ارائه شده است. همین‌طور ماده ۱۰۹-۴ راجع به فرصت‌طلبی و بهره‌گیری غیر منصفانه از نیاز، وابستگی و اضطراب اقتصادی و دیگر ضعف‌های طرف مقابل. همچنین ماده ۱۰۲-۶ درباره استنباط شروط ضمنی از عنصر حسن نیت و معامله منصفانه می‌باشد.

در فقه اسلامی نیز قاعده‌یی به نام حسن نیت وجود ندارد؛ ولی مفاهیم دیگری وجود دارد که نزدیک به این مفهوم است، مانند قاعده احسان، که در آیه شریفه آن را چنین آورده است: «هل جزاء الا حسن الا الاحسان» (رحمن: آیه ۶۰)؛ یعنی درواقع رفتاری صادقانه است که با تعریف حسن نیت نزدیک است (موسوی بجنوردی: ۱۴۱۹: ۱۰).

از آنجایی که نظام‌های حقوقی کشورها نسبت به حسن نیت رویکردهای متفاوتی اتخاذ کرده است، حقوق افغانستان در قانون قراردادهای تجاری و فروش اموال آن را نه تنها به عنوان قاعده در نظر گرفته است؛ بل که تکلیف در نظر گرفته است، که طرفین قرارداد در حین مذاکره مکلف به رعایت آن می‌باشند.

باتوجه به تعریف‌های مختلفی که از حسن نیت شد، نکات مشترکی در تعاریف آن‌ها وجود دارد که هر یک، صداقت، رفتار منصفانه، عدم رفتار مغایر، عدم ایجاد ضرر و امثال آن را شامل می‌شود. با این وصف می‌توان گفت که حسن نیت عبارت است از: «انتظار یک طرف قرارداد از طرف دیگر قرارداد است که وظایف قراردادی خود را صادقانه و منصفانه انجام دهد به گونه‌یی که در جامعه تجاری قابل قبول باشد».

⁴ . The Parties may not exclude or limit this duty.

⁵ . Principles of European Contract Law

⁶ . Each party must act in accordance with good faith and fair dealing.

اصل حسن نیت آزادی شخص را در مذاکره محدود می‌کند؛ شخص آزاد است که مذاکره را شروع، ادامه و در نهایت خاتمه دهد؛ ولی اعمال آزادی می‌بایست با مورد لحاظ قراردادن حقوق و منافع طرف دیگر قرین باشد؛ بنابراین، در صورتی که مذاکره‌کننده بدون قصد جدی مذاکره را شروع کند، فاقد حسن نیت تلقی می‌شود یا ممکن است شخصی مذاکره را به صورت جدی شروع کند؛ ولی در جریان آن از انعقاد قرارداد منصرف شود. گاهی، حسن نیت بر مبنای تعهد پیش‌قراردادی، دادن اطلاعات و حفظ محرمانه‌گی اطلاعات رد و بدل شده است. قبلاً در روابط بین طرفین قرارداد یا مذاکره، تحصیل اطلاعات علی‌الاصول با خود شخص بوده و نمی‌توان انتظار ارائه اطلاعات از طرف مقابل داشت؛ اما اخیراً که اصل حسن نیت و اصل حاکمیت اراده و آزادی قراردادی در اسناد داخلی کشورها و همین‌طور اسناد بین‌المللی پُررنگ شده است، یکی از مهم‌ترین مبانی تعهد دادن اطلاعات، حسن نیت است. مطابق این تعهد شخص موظف است اطلاعات مورد نیاز طرف مقابل را به‌منظور اتخاذ تصمیم آگاهانه و رضامندانه در اختیار طرف مقابل قرار دهد تا از این طریق نابرابری اطلاعاتی مابین طرفین به تعادل نسبی نزدیک شود. رعایت همه این موارد مبتنی بر اصل حسن نیت است که یکی از طرفین اطلاعات خویش را در اختیار طرف دیگر قرار می‌دهد.

تعهدات طرفین در مرحله مذاکره

مهم‌ترین موضوعی که در خصوص مذاکره مطرح می‌شود، تعهدات طرفین در مرحله مذاکره و گفت‌وگو است. پرسشی که در این خصوص مطرح می‌شود این است که: طرفین چه تعهداتی نسبت به هم‌دیگر دارند، برای این که تعهدات طرفین منجر به عقد شود، چه اقداماتی را انجام دهند؟

الف: قاطع بودن مذاکره

قطعی و جدی بودن یکی از اساسی و بنیادی‌ترین مسایل مذاکره به‌شمار می‌رود. یکی از تعهدات طرفین، قاطع بودن مذاکره است. مذاکره زمانی منجر به عقد می‌شود که طرفین بر آن مصمم و قاطع باشند؛ یعنی اصل بر آن است که هیچ فروشنده‌یی بدون قصد فروش، با دیگری وارد گفت‌وگو نمی‌شود و هیچ خریداری نیز بدون تصمیم به خرید در خصوص شرایط بیع مذاکره نمی‌کند (طالب‌احمدی؛ ۱۳۸۹: ۱۱۵). منظور از جدی بودن مذاکره این است که طرفین در انعقاد قرارداد جدی بوده و به دنبال رسیدن روابط قراردادی باشد، اگر مشخص

شود که هر یک از طرفین در مرحله گفت و گوهای مقدماتی برای انعقاد قرارداد نهایی مصمم نبوده و جدیت نداشته است، در برابر دیگری مسؤول است (حاجی پور؛ ۱۳۸۸: ۲۳۶).
به همین سبب است که در حقوق فرانسه، اگر یک طرف بدون داشتن قصد معامله، گفت و گوهای مقدماتی را آغاز نماید یا ادامه دهد و انتظار رسیدن به قرارداد را در طرف دیگر به وجود آورد و سبب انجام هزینه‌هایی توسط وی گردد، مسؤول شمرده می‌شود (Catwright, 2009: 29).

در حقوق افغانستان نیز جدی بودن یکی از موارد مهم مذاکره به‌شمار می‌رود، ماده ۴۹۳ قانون مدنی افغانستان تصرف حقوقی (عمل حقوقی) را زمانی معتبر می‌شناسد که از اراده قاطع شخص به‌وجود آمده باشد؛ چنان که ماده مزبور مقرر می‌دارد: «تصرف حقوقی عبارت از تصرف قولی‌بی‌است که از اراده قاطع شخص برای ایجاد اثر حقوقی معین مطابق به احکام قانون به‌وجود آمده باشد». همین‌طور در ماده ۴۹۳ قانون مدنی در خصوص انتقال ملکیت به سبب عقد آورده است که در آن‌جا نیز جدی بودن معامله را مدار اعتبار قرار داده و در مورد چنین مقرر می‌کند: «ملکیت و سایر حقوق عینی در عقال و منقول به‌وسیله عقد انتقال می‌یابد مشروط بر این که عقد به صورت صحیح، قاطع، نافذ و لازم منعقد گردد».

در خصوص قراردادهای تجاری و فروش اموال در بند دوم ماده پانزدهم خویش چنین مقرر می‌دارد: «قرارداد بر اساس مکالمه شفاهی و یا مبادله اسناد کتبی‌بی که مبین رضایت متقابل طرفین به عناصر اساسی قرارداد باشد یا بر اساس مناسبات گذشته طرفین معامله، که اوضاع و احوال، شک و تردیدی در بین باقی نمی‌گذارد، که طرفین به رضایت متقابل آن‌ها متکی بوده باشد، صورت گرفته می‌تواند». از این ماده و مواد فوق به این نتیجه می‌رسیم که حقوق افغانستان قاطع و جدی بودن را یکی از تعهدات طرفین در هنگام مذاکره دانسته است. هرچند که قانون قراردادهای تجاری و فروش اموال در ماده متذکره اشاره کرده که شک و تردیدی در رضایت و همین‌طور عدم جدیت معامله نباشد، معامله را صحیح می‌توان گفت. حالا پرسش این است که: قاطع و جدی بودن مذاکره را چه‌گونه باید فهمید و چه اقداماتی به خاطر رسیدن به قرارداد انجام داد؟ درک این وضعیت برای طرف مذاکره‌کننده بسیار سخت و دشوار است؛ اما به‌خاطر این که مذاکرات طرفین به قرارداد منجر شود، می‌تواند تفاهم‌نامه غیرالزام‌آور جهت رسیدن به قرارداد را امضا نمایند که در حوزه قراردادهای، چنین تفاهم‌نامه را به نام (memorandum of understanding agreement (MOU) یادداشت تفاهم‌نامه یاد می‌کند. این تفاهم‌نامه را در حقوق آمریکا به نام Letter of Intent (LOI) یاد می‌کند و از لحاظ مفهومی، هر دو یکسان‌اند.

یادداشت تفاهم‌نامه سند کتبی و دارای چهارچوب مشخصی است که در هنگام مذاکره قرارداد از سوی یکی از طرفین یا دو طرف تنظیم شده است و به منظور رسیدن به توافق نهایی، بدون این که برای طرفین الزام حقوقی ایجاد کند منعقد می‌شود. امضای چنین تفاهم‌نامه بیش‌تر از این که برای طرفین بار حقوقی داشته باشد، بار سیاسی دارد. از همین روی است که نقض چنین تفاهم‌نامه‌ها برای طرف نقض‌کننده هزینه‌های سنگین در انعقاد قرارداد وی با طرف متذکره و همین‌طور شرکت‌های دیگر دارد. در این نوع تفاهم‌نامه طرفین بیش‌تر شروط کلیدی و مسائل مهمی که در قرارداد قرار است روی آن توافق شود در زمان مذاکره مطرح و بر روی آن به توافق می‌رسند، تا زمینه گفت‌وگوی واقعی و جدی برای انعقاد یک عقد و رسیدن به آن فراهم شود. به همین علت است، شرکت‌هایی که اراده جدی برای رسیدن به عقد ندارند، از امضای چنین تفاهم‌نامه خودداری می‌ورزند.

ب: ارائه اطلاعات

یکی از تعهدات طرفین ارائه اطلاعات به هم‌دیگر است. در قدیم هنگامی که دو تاجر باهم قراردادی را منعقد می‌کردند، تلاش بر آن داشتند، تا اطلاعات را از یک‌دیگر پنهان کنند و طرف مقابل را در خفای اطلاعاتی قرار دهند. هدف و فلسفه چنین کاری، کسب موفقیت و برتری در قرارداد تلقی می‌شد؛ ولی امروزه، این روی کرد کنار گذاشته شده و طرفین بر اساس اصل آزادی قراردادی مکلف‌اند تا اطلاعات لازم را در اختیار یک‌دیگر قرار دهند؛ زیرا طرف مقابل بر مبنای اطلاعات موجود، ارزیابی‌های لازم را انجام داده و در خصوص انجام معامله با چشم‌پوشی از آن اتخاذ تصمیم نمایند. اصل حسن نیت نیز چنین اقتضایی دارد که طرفین باید تبادل اطلاعات نموده و نسبت به مواردی مانند وضع یک‌دیگر، شرایط معامله و ویژگی‌های موضع آن آگاه شوند.

تعهد به حفظ محرمانه‌گی اطلاعات ردوبدل شده در فرایند مذاکره نیز از تعهداتی است که بر مبنای رعایت حسن نیت به طرفین مذاکره تحمیل می‌شود. به عنوان مثال می‌توان به ماده ۲، ۱۶ اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی و ۲-۳۰۲ اصول قراردادهای اروپا اشاره کرد که به تعهد حفظ محرمانه‌گی اطلاعات ردوبدل شده در فرایند انعقاد قرارداد اختصاص یافته است. منظور از اطلاعات محرمانه این است که هرگاه یکی از طرفین اطلاعاتی به طرف دیگر می‌دهد، طرف دیگر متعهد است، اطلاعات دریافتی را افشا نکند یا از آن در راستای اهداف شخصی به صورت نادرست استفاده ننماید. صرف نظر از این که بعداً قراردادی منعقد بشود یا نشود.

در مرحله مذاکرات قراردادی این اطلاعات در قالب یک توافق کلی بین طرفین امضا می شود که دو طرف تعهد می کنند اطلاعات مهمی را در اختیار یک دیگر قرار دهند، بدون این که اطلاعات مزبور در اختیار شرکت های دیگر یا اشخاص دیگر قرار گیرد، این تفاهم نامه را به نام تفاهم نامه محرمانه اطلاعات^۷ یا توافق رازهای افشا نشده نیز یاد می کنند که بعداً به آن تحت عنوان محرمانه بودن مذاکرات اشاره می شود.

دو نظام حقوقی، نوشته و حقوق عرفی در خصوص اطلاع رسانی روی کرد یکسانی ندارد، در حقوق کامن لا، هیچ اصل عمومی مبنی بر شناسایی تکلیفی اطلاع رسانی در دوره مذاکره قراردادی دیده نمی شود (Giliker, 2002: 111). به همین خاطر است که دادگاه های انگلیس همیشه تأکید کرده است که هر یک از طرفین گفت و گوهای مقدماتی می تواند اطلاعات و اسرار خود را محفوظ داشته و آن ها را افشا ننماید (کوکس؛ ۱۳۹۵: ۲۹۱). پس در حقوق انگلیس، اصل بر عدم تعهد به ارائه اطلاعات در مرحله مذاکره قراردادی است؛ اما در برخی موارد در آرای محاکم این کشور و عدم اطلاع رسانی، مصداق اظهار خلاف واقع تلقی گردیده است. به عنوان مثال: در صورتی که عرف، عدم ارائه اطلاعات نسبت به معاملات ویژه ای را موجب مسؤولیت بداند، دادگاه ها در صدور حکم به این عرف توجه خواهند کرد (Blomendal, 2003: 1-21).

در حقوق فرانسه تصریحی مبنی بر اعطای اطلاعات مخفی و سری به طرف مقابل تجاری وجود ندارد، حقوق دانان آن کشور معتقداند که در جامعه آزاد نیاز به اطلاعات وجود ندارد و هر یک از طرفین باید خود اطلاعات مورد نظر را تهیه نمایند؛ اما با بروز عدم تعادل قراردادی به دلیل میزان اطلاعات طرفین «نظریه تعهد به دادن اطلاعات در قرارداد» شکل گرفت و دادگاه با استناد به «نظریه عیوب رضا» و همچنین عناوینی چون تدلیس و اشتباه و قواعد مسؤولیت مدنی در صدد برآمدن تا برای تعهد به ارائه اطلاعات، مبنایی قانونی بیابند. آن گونه که افشای اطلاعات را از جمله وظایف مفروض طرفین در دوره پیش قراردادی می دانند (باریکلو و دیگران؛ زمستان ۱۳۹۰: ۵۰). از همین روی برخی دادگاه های فرانسه با این استدلال که عدم اطلاع رسانی، وضعیت حقوقی قرارداد را تحت تأثیر قرار می دهد، با استناد به ماده ۱۳۸۲ قانون مدنی و قواعد عام مسؤولیت مدنی، افزون بر صدور حکم به جبران زیان وارده، قراردادی را که در نتیجه عدم افشای اطلاعات منعقد شده است، قابل ابطال می دانند.

^۷ . Confidential information memorandum (CIM)

حقوق افغانستان به صراحت از ارائه اطلاعات به طرفین عقد اشاره نکرده است؛ ولی مواد مختلفی وجود دارد که دلالت بر ارائه اطلاعات در زمینه مذاکرات قراردادی است. ماده ۲۲۵۴ در قانون مدنی چنین آورده است: «هرگاه شفیع به مقدار بیش از حد واقعی مطلع ساخته شود و او از شفیع صرف نظر نماید، و بعداً به او ثابت شود که مقدار ثمن کمتر از آن است که قبلاً به او اطلاع داده شده حق شفیع او ساقط نمی شود». از این ماده چنین بر می آید که طرفین می توانند، به یکدیگر اطلاع دهند؛ زیرا اگر در هنگام مذاکره چنین اطلاعاتی در اختیار شفیع قرار نگیرد، چه گونه می تواند از این حقش استفاده نماید؟

ج: تعهد به شفافیت

در مرحله مذاکره، یکی از تعهدات طرفین، شفافیت در گفت و گو به منظور رسیدن به تفاهم مشترک برای انعقاد قرارداد اصلی است. منظور از شفافیت این است که هیچ یک از طرفین نباید با عبارات مبهم گفت و گو کنند، که طرف مقابل آن را نفهمد؛ یعنی عباراتی که در هنگام مذاکره به کار گرفته می شود غیر قابل درک و یا عباراتی نباشند که حمل بر چند معنا باشد تا زمینه سوء تفاهم را فراهم آورند.

در حوزه تجارت بین الملل قبلاً هر یک از طرفین به گونه یی مذاکره می کرد تا طرف مذاکره را در زیر دست قرار دهند و هرگاه کسی در چنین شرایط قرار می گرفت، قطعاً دست بالای در قرارداد داشت؛ اما این روی کرد دیگر در حوزه تجارت بین الملل جای گاه نداشته و طرفین نسبت به هم دیگر رفتار شفاف داشته باشند. هرچند این مسأله در قوانین افغانستان تصریح نشده است؛ ولی از آنجایی که افغانستان یک کشور اسلامی است، نمی تواند خلاف این قاعده فقهی «ما وقع لم یقصد و ما قصد لم یقع» عمل کند.

در قراردادهای بین المللی یک امر معمول این است که طرفین می توانند برای ایجاد شفافیت تفاهم نامه رازداری را چنان که در بالا در خصوص یادداشت تفاهم نامه اشاره شد، امضا نمایند؛ چنان که، نگارنده در هنگام مشاوریت، از این مدل با وزارت مخابرات افغانستان، شرکت های ترکی، وزارت دفاع عراق و شرکت های مختلف ایرانی به کار گرفته است. این نوع تفاهم نامه را به نام (Transparency through Contract Disclosure) یاد می کنند که این پروسه در کمتر قراردادها دیده می شود. این مکانیزم، موجب تسریع روند مذاکره جهت انعقاد قرارداد و نیز شکل گیری شفافیت در راستای رسیدن به یک قرارداد نهایی می شود.

د: محرمانه بودن مذاکرات

یکی از تعهدات طرفین، جهت رسیدن به قرارداد نهایی، تعهد به محرمانه بودن مذاکرات یا تعهد به راز داری است. اصل حسن نیت نیز اقتضایش همین است که اطلاعات ارائه شده توسط یکی از طرفین باید سری و مخفی بماند. به همین علت است که طرف مقابل نمی‌تواند از این اطلاعات به منظور اهداف شخصی یا سازمانی خویش با شرکت‌ها و اشخاص دیگر استفاده نمایند. روی کرد حاکم بر قراردادهای تجاری بین‌المللی این است که وقتی دو شخص در مرحله مذاکره قرار دارد، ضمن این که تعهد به شفافیت دارد، ممکن است یکی از تفاهم‌نامه‌های که باهم امضا می‌کنند محرمانه بودن مذاکرات است که در قراردادهای بین‌المللی به نام «Non-Disclosure Agreement» یاد می‌شود. این تفاهم‌نامه بدین منظور میان طرفین امضا می‌شود تا طرفین نتوانند اطلاعات مذاکرات و گفت‌وگو را با اشخاص دیگر شریک سازد؛ یعنی امضای چنین تفاهم‌نامه در حقیقت از مذاکرات موازی نیز جلوگیری می‌کند که در مباحث بعدی به آن اشاره می‌شود.

حقوق فرانسه نسبت به رازهای مذاکرات بسیار حساس است، به همین سبب است که هرگاه کسی به منظور مذاکره با طرف دیگر وارد گفتگو شود که بر مبنای آن، اطلاعاتی را کسب و بعداً آن را به منظور اهداف شخصی خویش بکار گیرد، مسئول و مقصر تلقی می‌گردد. در حقوق فرانسه به منظور جبران خسارت افشای رازهای پنهان دو رویکرد در نظر گرفته شده است: یکی، خسارتی را به میزانی آنچه به وی ضرر وارد شده است، از شخص افشاکننده دریافت نماید و دیگری میزان خسارتی است که شخص افشاکننده در نتیجه افشای آن سود به دست آورده است (Catwright, 2009: 339).

در حقوق افغانستان هرچند این مسأله مورد پیش‌بینی قرار نگرفته است؛ ولی از آنجایی که افشای اطلاعات موجب ضرر می‌شود، بر مبنای قاعده لاضرر قابل توجیه است که خسارت وارد شده به وسیله شخص افشاکننده قابل جبران است.

ه: تعهد به عدم مذاکره موازی

یکی از مهم‌ترین تعهدات مذاکره‌کننده تجاری، عدم مذاکره موازی است. برخی معتقداند که بازار اقتصاد آزاد اقتضایش این است که اشخاص برای انتخاب به‌ترین گزینه، گفت‌وگوهای متعدد مقدماتی را با اشخاص متعدد و هم‌زمان انجام می‌دهند تا از میان آن‌ها به‌ترین گزینه را انتخاب نموده و با وی قراردادی را منعقد نمایند (طالب احمدی؛ ۱۳۸۹: ۱۲۰).

به نظر می‌رسد که درست است اقتصاد بازار آزاد چنین اقتضایی دارد؛ ولی استفاده از چنین وضعیت مخالف اصل حسن نیت است. درست است که در زمان مذاکره، ممکن است طرفین صریحاً توافق نکرده تا مذاکرات موازی را انجام دهند؛ ولی ضمنی این توافق شده است تا مذاکرات موازی را انجام ندهند؛ زیرا اگر چنین شود، میزان اعتماد در مذاکرات شکسته شده و طرفین با شک و تردید وارد مذاکره می‌شود و با احتیاط کامل رفتار می‌کنند که مبادا با اشخاص دیگر نیز مذاکره نمایند. از جانبی این احتمال نیز وجود دارد که اطلاعات یک‌دیگر از این طریق با رقیبان و اشخاص دیگر نیز به صورت ضمنی و قابل استفاده شریک ساخته شوند.

در حقوق افغانستان چنین تصریحی وجود ندارد، که کسی نمی‌تواند مذاکره موازی را انجام دهد؛ ولی از آنجایی که این مسأله خلاف اصل حسن نیت است و در قانون قراردادهای تجاری و فروش اموال در ماده^{۴۴} نیز تصریح شده است، می‌توان گفت که مذاکرات موازی خلاف تعامل جامعه است. در فقه اسلامی نیز روایتی از رسول خدا (ص) نقل شده است که: «هیچ یک از شما وارد معامله برادر دینی خود نشوید». این روایت هرچند به مداخله در معامله دیگری را بیان می‌کند، این مسأله را نیز می‌توان برداشت کرد که گفته وقتی دو نفر در حال مذاکره و گفت‌وگو است، شما نباید وارد گفت‌وگوی آن‌ها شده و امتیازی به بازار آن‌ها قائل شوید تا معامله برهم بریزد. زمانی یک معامله به هم می‌خورد که یک نفر در عین حال با چند نفر مذاکره کنند، در آن صورت قطعاً معامله با کسی منعقد می‌شود که امتیاز به تر و بیش‌تری قائل گردد.

ز: مسؤولیت ناشی از ترک مذاکره

در نظام‌های حقوقی کشورهای مختلف ضمن تأیید و تأکید بر اصل آزادی قراردادی مبنی بر این که طرفین در انعقاد قرارداد آزاداند، در عدم انعقاد قرارداد نیز آزادی دارند؛ اما در مواردی که مذاکرات طرفین پیشرفت کرده و قرار است به انعقاد منجر شود، یکی از طرفین آن را ترک می‌کند، مسؤولیت نیز در نظر گرفته شده است. پرسشی که در زمینه مطرح می‌شود این است که آیا طرفین می‌توانند با استناد به اصل آزادی قراردادی و بدون دلیل

^۴. هر گاه طرفین به ایفای تعهد در برابر هم مکلف، ولی در قرار داد طرز ایفای آن مشخص نشده باشد، در این صورت آن‌ها به شکل هم‌زمان به ایفای تعهد می‌پردازند. هر گاه یکی از طرفین آن‌چه را که به ایفای آن مکلف است، انجام ندهد و یا به نحوی انجام دهد که تعهد وی طوری که در قرارداد پیش‌بینی گردیده موافق نباشد، در این صورت طرف مقابل می‌تواند از ایفای تعهد خویش، امتناع ورزد.

موجه به مذاکرات خاتمه دهند؛ درحالی که طرف مقابل مبنی بر این مذاکره به انعقاد عقد منجر می شود هزینه های را نیز متقبل شده است؟

حقوق فرانسه در بند ۳ ماده ۱۱۳۴^۹ قانون مدنی طرفین را تکلیف می کند که قراردادهای باید با حسن نیت انجام شود. قبلاً ماده فوق صرفاً به حسن نیت در قراردادهای اشاره داشت که البته در رُویۀ قضایی فرانسه تفسیری به مذاکرات قراردادی هم داده می شد؛ ولی از آنجایی که بیش تر حقوق دانان تأکید بر اصل حسن نیت در مذاکرات هم داشت، بنابراین به تاریخ ۱۰ فیبروری ۲۰۱۶ این ماده با ماده ۱۱۰۴ تعدیل شده و کلمه حسن نیت در مذاکرات قراردادی نیز مورد پذیرش قرار گرفت (Luc Soulier 24 Feb 2016).

آنچه سبب نگرانی محاکم فرانسه شده بود، در خطر قرار نگرفتن اصل آزادی قراردادی است. به همین سبب بود که در اوایل آن ها تقصیر آشکار و غیر قابل مناقشه را شامل مسؤولیت می دانست؛ اما بعداً دیوان فرانسه رای داد که تشخیص تقصیر در قطع مذاکرات امری ماهوی بوده و در صلاحیت قضات ماهوی است.

اثبات این مسأله شاید در برخی موارد دشوار و در برخی موارد دشوار نباشد، خصوصاً در مواردی که طرفین بدون کدام عذر معقول مذاکره را قطع می کند، یا در مواردی که طرف بدون این که به طرف مقابلش اطلاع بدهد مذاکره را قطع می کند، از مصادیق نقض حسن نیت بوده و قابل پی گیری است.

اصول قراردادهای تجاری بین المللی در خصوص قطع مذاکرات و مسؤولیت ناشی از آن - را در ماده ۱۵-۱ پیش بینی کرده است. به موجب این ماده، «۱. طرفین برای مذاکره آزاد بوده و چنانچه به توافق دست نیابند، مسؤول به شمار نمی آیند. ۲. با وجود این، طرفی که انجام یا قطع مذاکره را با سوءنیت همراه می سازد، مسؤول زبانی است که موجب ورود آن به طرف دیگر شده است. ۳. به ویژه طرفی که با علم به این که قصد رسیدن به توافق را ندارد، وارد مذاکره شود یا آن را ادامه دهد، دارای سوءنیت است».

بند نخست ماده فوق دلالت بر اصل آزادی قراردادی دارد که در حقوق بسیاری از کشورها پیش بینی شده است، ولی بند دوم و سوم این ماده به صراحت به قطع مذاکرات اشاره کرده که مسؤولیت قطع کننده مذاکره را به همراه دارد.

⁹ . New Article 1104 of the French Civil Code stipulates that "Contracts must be negotiated, formed and performed in good faith" and specifies that this provision is a "public policy provision", while Article 1134 3 merely provided that "[Agreements] must be performed in good faith"

اصول حقوق اروپایی قراردادهای یکی از اسناد معتبر دیگری در حوزه قراردادهای تجاری است. اصول کلی حقوق اروپایی قراردادهای نیز مانند اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی با وجود شناسایی و تأکید بر اصل آزادی قراردادی به مسؤولیت‌های ناشی از قطع مذاکرات نیز اشاره کرده است. در بند یکم ماده ۱-۱۰۲ اصول مزبور چنین آمده است: «طرفین در انعقاد قرارداد و تعیین محتوای آن آزاد اند، مشروط بر این که اقتضائات حسن نیت و معامله منصفانه و قواعد آمرانه مقرر به وسیله این اصول را رعایت نمایند». در ماده ۲-۳۰۱ اصول مزبور نیز ضمن تصریح به اصل آزادی مذاکره، از تکلیف طرفین مبنی بر رعایت حسن نیت و مسؤولیت ناشی از آن نیز سخن گفته است. به موجب ماده مزبور، «۱. طرفین برای مذاکره آزاد اند و مسؤولیت در قبال عدم حصول توافق ندارند. ۲. با این همه، طرفی که مذاکرات را برخلاف الزامات حسن نیت انجام می‌دهد یا اقدام به قطع آن می‌نماید، مسؤول جبران خسارتی است که به طرف دیگر وارد می‌شود. ۳. به‌ویژه این که شخصی بدون قصد جدی برای حصول توافق، مبادرت به آغاز مذاکرات نماید یا آن را ادامه دهد، در مغایرت با الزامات حسن نیت است».

از ماده فوق چنین حاصل می‌شود که اصول قراردادهای اروپایی علاوه بر این که به منع قطع مذاکره دستور داده است، آن را مقید به سوءنیت نکرده و برای آن جبران خسارت در نظر گرفته است.

در نظام حقوقی افغانستان، تصریحی مبنی بر قطع مذاکره نشده است؛ ولی از آنجایی که در ماده ششم قانون قراردادهای تجارتی و فروش اموال اصل حسن نیت در مرحله مذاکره مورد پذیرش قرار گرفته است؛ پس تخطی از آن نیز مسؤولیت‌آور است. اصل حسن نیت و رفتار منصفانه بیان می‌دارد که طرفین به تعهدات پیش قراردادی پای‌بند باشند؛ در صورتی که از آن تخلف کنند، همراه با جبران خسارت مواجه می‌شوند.

نتیجه گیری

مذاکره قراردادی یا پیش قرارداد، گفت و گوهایی مقدماتی قبل از عقد است که به منظور رسیدن به یک یا چند هدف یا موضوع مشخص میان دو یا چند طرف انجام می شود. در هنگام مذاکره طرفین برای رسیدن به عقد نهایی یک سلسله شروط و تعهداتی دارند که روی آن ها به تفاهم می رسند. به منظور رسیدن به تفاهم، طرفین مذاکره یک سلسله تعهدات مشترک دارند، که در هنگام مذاکره رعایت آن ها الزامی است. به منظور رعایت تعهدات مشترک طرفین، برخی از طرفین مذاکره به یک سلسله تفاهم نامه های غیر الزام آور حقوقی متوسل می شود که این تفاهم نامه ها ممکن است در قالب رازداری انجام شود. ممکن است در قالب یادداشت تفاهم نامه باشد، ممکن است در قالب تفاهم نامه عدم افشای اطلاعات یا هر امر دیگر باشد. امضای چنین تفاهم نامه های قبل از عقد، صرفاً به منظور اطمینان از ادامه پروسه مذاکره و رسیدن به انعقاد عقد و اعطای اطلاعات لازم و دریافت آن از یک دیگر است که راه را برای رسیدن به یک قرارداد نهایی هموار می سازد.

مهم ترین اصلی که بر مذاکره حاکم است، اصل حسن نیت است؛ حسن نیت بدین معنا که طرفین با اراده قاطع، شفاف و با حفظ رازداری و عدم مذاکره موازی آمده است تا به قرارداد نهایی دست یابد. حسن نیتی که از اصول پذیرفته شده حقوق داخلی و بین المللی است، دو طرف را ملزم به رعایت آن می کنند که بر مبنای این حسن نیت یک سلسله تعهداتی نیز شکل می گیرد و این تعهدات شامل، ارائه اطلاعات در حین مذاکره به یک دیگر، رازداری و عدم افشای اطلاعات، عدم مذاکره موازی، شفافیت در مذاکرات و جدی بودن مذاکره می باشند.

قواعد حقوقی بسیاری از کشورها از جمله حقوق فرانسه، حقوق آمریکا، حقوق افغانستان، اصول قراردادهای اروپایی و اصول حقوق اروپایی قراردادهای از رعایت حسن نیت در قراردادهای حمایت کرده و در صورت نقض آن و ترک مذاکره مسئولیتی را برای نقض کننده مذاکره شناسایی کرده است.

سرچشمه‌ها

فارسی:

۱. باریکلو، علی‌رضا و خزایی، سیدعلی. (۱۳۹۰). «اصل حسن نیت و پیامدهای آن در دوره پیش‌قراردادی؛ با مطالعه تطبیقی در حقوق انگلیس و فرانسه». تهران: مجله حقوقی دادگستری (علمی - پژوهشی). سال ۷۵. شماره ۷۶.
 ۲. کوتس، هاین. (۱۳۹۵). **حقوق قراردادها در اروپا**. ترجمه ولی‌الله احمدوند، محدباقر پارساپور، مجید قربانی‌لاچوانی و اصغر محمودی. جلد اول. چاپ اول. تهران: انتشارات مجد.
 ۳. موسوی بجنوردی، سید حسن. (۱۴۱۹). **القواعد الفقهیه**. به تصحیح مهدی مهریزی و محمد حسین درایتی. جلد چهارم. قم: الهادی.
 ۴. قانون مدنی افغانستان، مصوب ۱۳۵۵.
 ۵. قانون قراردادهای تجاری و فروش اموال، مصوب ۱۳۹۳.
- انگلیسی:

6. Bloemendal, Lan. (12 Jun 2003). **Pre-contractual Negotiations and Legal Obligations**. Seminar in Law Society House. Queensland Law Society.
7. Brownsowrd, Roger. (July 2001). **Individualism, Cooperatives and an Ethic for European Contract Law**. the Modern Law Review, Vol. 64,
8. Fransworth, E.A. (1987). **Pre-contractual liability and preliminary agreements: Fair Dealing and Failed negotiations**. Columbia Law Review, vol
9. Giliker, Paula. (2002). **Pre-contractual liability in English and French Law**, Kluwer Law International.
10. Luc Soulier, Jean. (24 Feb 2016). **Ordinance of February 10, 2016 for the reform of French contract law**: The principle of the binding force of contracts is considerably undermined by the new provisions of the French Civil Code, available at: <https://www.soulier-avocats.com/en/ordinance-of-february-10-2016-for-the-reform-of-french-contract-law-the-principle-of-the-binding-force-of-contracts-is-considerably-undermined-by-the-new-provisions-of-the-french-civil-code/> accessed on: 5/5/2019

11. Mathieu, Philippe, Verrons, Marie – Helene. (2002). **A Generic Model for Contract Negotiation**. Universite des Sciences et Technologies de Lille, France, available at:
<https://pdfs.semanticscholar.org/27dc/4921bf0e6886d12af34b43571587c415a82b.pdf> accessed on: 4/4/2019
 12. O'Connor, J.F. (1990). **Good Faith in English Law**. Dartmouth Publishing Company Limited,
 13. Robert Summers, (1982). **The General Duty of Good Faith: Its Recognition and Conceptualization**, 67 Cornell L. Rev. 810, 818 (1982) available at:
<https://scholarship.law.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=4287&context=clr> accessed: 10/4/2019
-
-