النظام القانوني للمرحلة السابقة على العقد دراسة مقارنة بين القانون العراقي والايراني والمصري والفقه الامامي

رعد حياوي محمد الطائي
القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة قم الحكومية، قم، ايران
Raad1970heawy@gmail.com

حسن شبيري زنجابي
القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة قم الحكومية، قم، ايران
shshobeiri@gmail.com

الكلمات المفتاحية: النظام القانوني، التفاوض ، العقد ، المسؤولية المدنية ، المسؤولية العقدية ، المسؤولية التقصرية .

كيفية اقتباس البحث

الطائي، رعد حياوي محمد ، حسن شبيري زنجابي، النظام القانوني للمرحلة السابقة على العقد دراسة مقارنة بين القانون العراقي والايراني والمصري والفقه الامامي ،مجلة مركز بابل للدراسات الانسانية، تشرين الثاني ٢٠٢٦، المجلد:١٦ ،العدد:١١ .

هذا البحث من نوع الوصول المفتوح مرخص بموجب رخصة المشاع الإبداعي لحقوق التأليف والنشر (Creative Commons Attribution) تتيح فقط للآخرين تحميل البحث ومشاركته مع الآخرين بشرط نَسب العمل الأصلي للمؤلف، ودون القيام بأي تعديل أو استخدامه لأغراض تجارية.

مفهرسة في Indexed
IASJ

مسجلة في Registered
ROAD

The legal framework of the pre-contractual phase: A comparative study between Iraqi, Iranian, Egyptian, and Imami jurisprudence

Raad Hayawi Mohammed Al-Tai
Private Law, Faculty of Law, Qom State University, Qom, Iran
Raad1970heawy@gmail.com

Hassan Shoberiri Zaanjani
Private Law, Faculty of Law, Qom State University, Qom, Iran
shshobeiri@gmail.com

Keywords : Legl System,Negotiation , The contract ,Civil Liability , Contractual Liability , Tort Liability.

How To Cite This Article
Al-Tai, Raad Hayawi Mohammed , Hassan Shoberiri Zaanjani, The legal framework of the pre-contractual phase: A comparative study between Iraqi, Iranian, Egyptian, and Imami jurisprudence,Journal Of Babylon Center For Humanities Studies, November 2026,Volume:16,Issue 11.

This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.

Abstract:

This research aims to study the forms of pre-contractual agreements, which vary depending on the parties' objectives. If the goal is to enhance the security of negotiations, a confidentiality agreement, also known as a preliminary agreement, is used. If the intention is to establish a series of contracts of a similar nature, a framework agreement is chosen, outlining the main terms to be finalized later. For more complex issues, such as a contract with multiple points, a preliminary agreement is used. These pre-contractual agreements are entered into by the parties during negotiations and before reaching a final contract.

Furthermore, the research addresses key legal principles in the pre-contractual stage, namely the principle of freedom of contract and the principle of good faith.

There is a lack of independent research and structured curricula that could be utilized; instead, everything is directed by the dictates of a single authority. What little information can be gathered from various sources often lacks practical application, and the customary rules—which the law should incorporate—are not integrated into a coherent legal framework. Furthermore, there are no specialized research centers capable of providing definitive, well-studied recommendations for legal decision-making—recommendations that would balance both public and private interests. The issues mentioned above highlight a complete absence of opportunities for researchers and scholars to exercise independent legal reasoning (ijtihad) in this field—a void that hinders the advancement of planning and development, as well as the practical and theoretical application of economic and management sciences within a sound, legitimate legal framework.

الملخص

يهدف هذا البحث الى دراسة صور الاتفاقات للمرحلة السابقة على العقد وحيث تتغير تلك الصور بحسب الهدف الذي يهدف اليه الطرفان من خلاله فأذا كان يهدفان الى تعزيز أمن المفاوضات فيذهبان الى أبرام أتفاق السرية أو مايعرف بأتفاق المبداء ، وأذا كان المراد قيام بسلسلة من العقود ، ذات طبيعة واحد فيذهبان الى ابرام عقد الاطار ، ويتم تحديد الشروط الرئيسية التي تبرم مستقبلآ ، وأذا كان غير ذلك كمثل العقد الذي يتكون من نقاط صعبة يذهبان الى أبرام الافاق المرحلي ، فهناك أتفاقات سابقة على التعاقد يبرمها أطراف العلاقة التعاقدية أثناء المفاوضات وقبل التوصل الى العقد النهائي.

إضافة الى ذلك التطرق لأهم مبادىء قانونية في المرحلة السابقة للعقد وهي مبدأ سلطان الإرادة ومبدأ حسن النية . لا توجد هناك بحوث مستقلة ومناهج دراسية يمكن الاستفادة منها، فكل الامور تسير وفق لصاحب القول الواحد، والذي نستسقية من هنا و هناك يفتقر إلى التطبيق ، وتشريع القواعد العرفية المعمول بها والتي يستساقها القانون وفق اطار قانوني بحت ٠لا توجد هناك مراكز للأبحاث متخصصه ولها الراي الفصل في اتخاذ القرارات القانونية المناسبة بعد دراستها ، يقدم فيها المصلحة العامة والخاصة على حدآ سواء . ألامور التي اوردناها أنفاً يرى بأنها جميع أبواب الاجتهاد للباحثين والدارسين في هذا المجال لقيادة عجلة التخطيط والتنمية وتطبيق علوم الاقتصاد والادارة نظرياً وعملياً تحت أطار قانوني شرعي معدومه.

المقدمة

التفاوض الذي ينتهي بإمضاء عقد على شراء سيارة معينة من قبل طرفين ليس هو الحال كما تجري الدوله أو تجار كبار يمثلون الدوله أو القطاع الخاص، على شراء اسطول نقل بحري أو طائرات.

فالأولى يترتب عليها مصلحة فرديه ، وأما الاخيرة يترتب عليها مصلحه عامه وعمدتها الجانب السياسي وهو قسم من أقسام القانون يرسم عمليه التخطيط الاقتصادي والاستراتيجي بين البلدين المتعاقدين والتقارب إلى ما هو أبعد من ذلك تحت طاولة وغطاء نظام قانوني .

ونظراً لأهمية النشاط التجاري في ديمومة ومواكبة عجلة التطور ، يأتي لأجل هذه الاهمية ترجمتها على أرض الواقع في ابرام العقود ، والعقود ليس مجرد لفظ او عملية سهلة مستساغة للجميع ، ولأجل تسهيل وبيان دراستنا نضرب مثل بسيط جداً على المستوى الفرد ي– الشخصي – فتقول اذا أراد شخص ما شراء سيارة لأجل فائدة شخصية فهنا يأتي دور راس المال ، نوع السيارة الذي يقدر شراءها بهذا المال ، فيقوم بالبحث حتى يجد السيارة التي تكون موافقة الى راس مالة وقضاء أحتياجاته فبعد ذلك يقوم بنص أوراقها الرسمية صلاحيتها وجاهزيتها من خلال فحص أجزاءها فعند التأكد من سلامة جميع الامور الخاصة بالمركبه يقوم بمرحلة التفاوض مع المالك ويأتي الدور الي بيان مبدأ حسن النيه لشراء في هذه المرحلة بأن مثلاً السيارة لا تستحق هذا السعر المعروض أو يطالب بتخفيض المبلغ لشراءة ، والذي يترتب عليه آثار وهي نقل الملكية .

وسيتركز بحثنا على بيان أرى الفقه القانوني تحت صياغة دراسة مقارنة للنظام القانوني الذي يضمن حقوق المتعاقدين ومعرفة التزاماتهم في كل من القانون المدني العراقي والايراني والمصري والفقه الامامي .

مشكلة البحث

١.عدم وجود بحوث مستقلة ومناهج دراسية يمكن الاستفادة منها، فكل الامور تسير وفق لصاحب القول الواحد، والذي نستسقية من هنا و هناك يفتقر إلى التطبيق ، وتشريع القواعد العرفية المعمول بها والتي يستساقها القانون وفق اطار قانوني بحت

٢.عدم وجود مركز للأبحاث متخصص وله الراي الفصل في اتخاذ القرارات المناسبة بعد دراستها ، يقدم فيه المصلحة العامة.

٣. أن الذي تم ذكرة أنفاً يلغى جميع أبواب الاجتهاد للباحثين والدارسين في هذا المجال لقيادة عجلة التخطيط وتطبيق علوم الاقتصاد والادارة نظرياً وعملياً تحت أطار قانوني شرعي .

أهمية الدراسة

أن أهمية البحث المقدم في ظل ظروف التي يعيشها العالم من أحداث وتطورات أمنية ، وثورات صناعية في مختلف مجالات الصناعة والزراعة والعلوم الطبيعة، يعزز من الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي وخلق بيئة جيدة بين البلدان في تبادل الثقافات حتى وأن كانت تلك البلدان رائدة في مجالات شتى مثل روسيا والصين واليابان والولايات المتحدة الامريكية وغيرها فلا تقتصر العلاقات العامة على مبدأ التبادل التجاري وإبرام العقود على إلى ما هو أوسع من ذلك، كما يقرر في بناء قاعدة قانونية رصينة الهدف منها تشجيع الاستثمار من والى البلدان النامية ومحاولة لحوق بركب الصناعي والثقافي وتقليص الفجوات والفروقات بين بلداننا والبلدان المتطورة وأعطاء المفاوضات قبل العقد في ظل نظام قانوني أهمية قصوى هذا فضلاً أذا كانت المنفعة فردية فهي ايضاً بنفس المضمون الذي ثم ذكره .

نطاق البحث

سيكون نطاق البحث حول صور الاتفاقات للمرحلة السابقة على العقد ، ومن ثم المبادئ القانونية المترتبة على الالتزامات التفاوضية ونبحث في المصادر التشريعية في كل من القوانين المدينة العراقية والايرانية والمصرية والفقه الامامي، وذلك على اعتبارها أهم ركائز تشريع للنظام القوانين وأرساء قواعده .

منهج البحث

تم الاعتماد على المنتهج التحليلي تحليل النصوص القانونية المتعلقة بمرحلة ما قبل التعاقد والمنهج المقارن مقارنة القوانين الوطنية مع الفقه الامامي .

المطلب الأول

صور الأتفاقات للمرحلة السابقة على العقد

يحرص أطراف التفاوض على وضع برنامج أتفاقي للتفاوض ، يقوم على تنظيم تلك الفترة ، من خلال أجراء بعض الاتفاقات الممهده التي تسهل عملية التفاوض ، وأيجاد حلول مناسبه لما قد ينشأ من مشكلات في تلك الفترة [١] ،

وأختلاف تلك الصور الاتفاقية بحسب الهدف الذي يهدف اليه الطرفان من خلاله ، فأذا كان يهدفان الى تعزيز أمن المفاوضات فيذهبان الى أبرام أتفاق السرية أو مايعرف بأتفاق المبداء ، وأذا كان المراد قيام بسلسلة من العقود ، ذات طبيعة واحد فيذهبان الى ابرام عقد الاطار ، ويتم تحديد الشروط الرئيسية التي تبرم مستقبلاً ، وأذا كان غير ذلك كمثل العقد الذي يتكون من

نقاط صعبة يذهبان الى أبرام الافاق المرحلي ، فهناك أتفاقات سابقة على التعاقد يبرمها أطراف العلاقة التعاقدية أثناء المفاوضات وقبل التوصل الى العقد النهائي [٢] واهمها

الفرع الأول: ألآتفاق على مبداء الدخول في المفاوضات :

أولآ: الاتفاق على مبداء التفاوض :

هذا الاتفاق يتعلق في مسائل تنظيميه من شأنها تساعد على أنجاح المفاوضات في المرحلة السابقة على العقد ، كموعد بدء المفاوضات وأين ومتى وباقي الاستعدادت الأخرى المقومة لعملية التفاوض ، وممثلية الأطراف القائمون بعملية التفاوض ، واللغة التي تستخدم وعبء تحمل النفقات في مرحلة المفاوضات ، وفيه يتم التحدث عن العموميات بصورة عامة وبمحل المفاوضة ومكانها وزمانها والتعرف فيما بينهم ، وفيه ايضآ يتم مناقشة المسائل المتضمنة بالتعاقد المطلوب من خلال حاجة طلب التعاقد ومدى أمكانية الطرف الاخر لتحمل الصفقة ، ثم يتفقان على موعد أخر لغرض الاستمرا ر، فهاهنا يباء الاتفاق على مبداء التفاوض عن طريق دعوة الى التعاقد من أحد الأطراف ويقوم الطرف الاخر بالاستجابة لها فهو يعد اتفاق اجرائي بحت [٣] كما سبق وا ن بينا عن مفهوم التفاوض الذي يؤدي دور بالغ الأهمية من حيث الاتصال المتبادل والمشترك بين الأطراف ذات اهتمامات مشتركة وأخرى متعارضة بغية الوصول الى هدف مشترك ، ولذا يقال عن تلك المرحلة على أعتبار ان المفاوضات تقام قبل فترة أبرام العقد ؛ في مرحلة سابقة على التعاقد ؛ بأنها مرحلة مشتركة بين طرفين متقابلين بهدف أبرام عقدآمستقبلآ [٤] والاتفاق على مبداء التفاوض ، يجمع الأطراف لمناقشة جميع الأمور الأولية المتعلقة بمشروع التفاوض بئقامت كافة التدابير من دراسات فنية وتخطيط ومواصفات وقياسات وأمور مالية ومصاريف حتى لابيقى شيء الا وتمت دراسته والتفاوض عليه لكي تلتجئ بعد ذلك اطراف التفاوض لمناقشة المسأل القانونية والتي أعد لها مختصين قانونين فيتم البحث عن مسائل مختلفة لاجل حصر جميع الإشكالات والاختلافات التي تظهر مستقبلآ ، من تحديد الثمن وكيفية الوفاء به ، وتعيين محل العقد تعيينآ نافيآ للجهالة وبيان الضمانات وحسن التنفيذ وموعد التسليم [٥]

فيظهر لنا بصورة واضحة ان هدف المبداء هو تقريب وجهات النضر من خلال المناقشات والاتفاقات لتوصل الى أتفاق يحقق مبداء التفاوض خاليه من عيوب الإرادة ، وهناك تكتيكات في مجال التفاوض حيث أصبح علم يدرس في أقسام الإدارة والاقتصاد قائم بذاته

ثانياً : الاتفاق بالتفاوض على مبداء حسن النيه :

يفترض في هذه المرحلة التفاوضية ووفقآ لهذا المبداء ، الالتزام بحسن النية ووفق مقتضيات الشرف والذي يعتبر قيداً في تلك المرحلة ، والذي يتمثل بأجبار الأطراف التفاوضية في تلك المرحلة ،والتي تروم التعاقد بأظهار النية الجادة في مرحلة التفاوض والتعامل برغبة حقيقية جادة ، للوصول الى المرحلة الأخيرة بأبرام العقد النهائي ،وبالتالي طمئانتهم وتبديد عوامل الشك والحذر والخشية المتبادلة من عدم الوصول الى نتيجة نهائيه وأنجاز العقد المرا أبرامه [٦] لذا ألالتزام بمبداء التفاوض على قرار حسن نية جادة ، يفترض بذلك للمتفاوض الابتعاد عن مواطن الغش والكذب والخديعة التي تعيب الإرادة ، وأن يتبع المسلك المتعارف عليه والمألوف في التفاوض بكل صدق وأمانة ، وهذا يسترعي الاخبار عن كل مايتصل بمحل العقد وبالعملية العقدية [٧]

كما أن الهدف من ألزام المتفاوضين بمراعاة حسن النية ، خلال مرحلة التفاوض ، هو لأجل أقامة توازن بين مبداء الحرية التعاقدية ، وبين توفير الحد الأدنى من الجدية من عملية التفاوض ، وسبب في ذلك أن الاخذ بالحرية على أطلاقها ، يؤدي ألى أقامت مفاوضات غير جادة وهزلة غير داعمه للثقة والاستقرار ، وتكون سبباً لأضاعة الوقت والجهد والمال وفتح باب الخلافات والمنازعات ، فعند عدم وجود نية حقيقية لايوجد هناك أبرام للعقد المرتقب[٨]

كما أن أتفاق المبادئ في مراعاة حسن النية في تلك المرحلة العقدية ، لايلزم الأطراف المتفاوضة بالتوصل الى أبرا العقد النهائي [٩] ، وذلك لما فيه من نسخ لمبداء حرية التعاقد فأن المقصود في هذا المقام هو التزام اطراف التفاوض بالصدق والامانه والجدية وألامتناع عن أفشاء ألاسرار التي تم الاطلاع عليها من خلال مرحلة التفاوض ، وهذا ضمن الاطار المتقدم في مباء حسن النية ، وعدم الانسحاب في تلك المرحلة بشكل يسترعي الشك والريبه على نحو مفاجئ بدون عذر مسبق أو أشعار ، وفي ضوء ذلك يبقى المتفاوض متمتعآ بكامل حريته التعاقدية وله أمكانية العدول عنها طيلة فترة المفاوضات ، والسبب في ذلك بأن المسؤولية التقصرية لا تقوم عن العدول عن التفاوض ، أنما تقوم عند أقتران خطاء أو أسأة أو تشهير ، فأن لم يكن هناك ثمة خطاء أقترن في العدول فلا تقوم المسؤولية التقصيرية وفي التالي لاتوجد مسؤولية على العادل ، ولذا يبقى الطرف الاخر بدون حماية قانونية[١٠] ولذا لما قرر فأن مبداء حسن النية قبل التعاقد ، يهدف في حد ذاته الى ضمان سلامة الرضا من العيوب ، وفرض الصدق والأمانة والنزاهة بما يمليه مبداء حسن النية ، وذلك من خلال نوعين من الواجبات : أولهما نوع سلبي ويتمثل في الحد الأدنى الضروري في الاخلاق والذي يفرض عدم الغش وتلاعب أو أستقلال ضعف الطرف الاخر أو الخداع من خلال التغرير و الغبن الفاحش ، وأما

النوع الثاني أيجابي حيث يتمثل من خلال ألزام كل طرف بتقديم كافة المعلومات الضرورية للتعبير عن ارداة واضحة عن الرضا ومستنيرة[١١] كما يجدر الإشارة ، ان مبداء حسن النية يهدف كذلك ألى تأمين مرحلة التفاوض وهذا الذي يهمنا هنا والمقصود بذلك ليس حماية الرضا ؛ ولكن منع الخداع والتضليل والاستقلال الذي يؤدي الى فشل المفاوضات ، أو يلحق ضرر بأحد ألاطراف في الفترة السابقة على التعاقد [١٢]

الفرع الثاني : صور الاتفاقات للمرحلة السابقة

أولآ : أتفاق الاطار :

التفاوض وعقد الاطار وكما يعرفه الفقه : عقد يستهدف به طرفاه تحديد الشروط الأساسية التي يلتزمان بأتباعها فيما يبرمانه من عقود لاحقة ، وتسمى هذه العقود اللاحقة بعقود التطبيق او عقود التفيذ [١٣]، وبتعبير أخر ؛ هو ذلك العقد الذي يحدد فيه الشروط الرئيسية والتي يلتزم بها الطرفان وأتباعها فيما يبرمانه من عقود لاحقه تسمى عقود التطبيق [١٤]وعلى مايبدو أن أتفاق الاطار مستقلآ عن عقود التطبيق التي تبرم لاحقآ ، أنه يهيئ ويحضر لقيامها وموضوعه يختلف طبقآ لما تحدده أرادة الأطراف ، وليس بالضرورة أن يحدد كافة العناصر الاساسيه والجوهرية للعقد التطبيقي الوارد مباشرتآ علي السلطة او الخدمة وذلك لاستحالة وصعوبة التحديد عند أبرامه [١٥] غير أنه لايوجد مانع من أن يتضمن اتفاق الاطار على العناصر الجوهرية للعقود التطبيقية و التنفيذية والقواعد العامة التي سوف تحكمها والزام الطرفين او احدهما أذا مأريد منه ذلك[١٧١٦] ،يجدر ألاشارة الى أن عقد الاطار والتفاوض لا يختلفان [١٨] ، الا أن في عقد الاطار قد يتضمن التزام بالتفاوض ، فيما يتعلق في شروط عقود التطبيق ، ومن هنا قد يحدث خلط بين الاطار والتفاوض ، لكن هذا الخلط سرعان مايختفي ويزول ، وذلك أن علمنا في عقد الاطار يتميز بصفة واضحه وهو أنه يتضمن دائمآ التزامآ ، وهذ اللتزام يثقل كاهل اطراف التفاوض ومفاد ذلك ؛ وهو التعهد بأن لا يأتي في عقد التطبيق الذي يبرم مستقبلآ خلاف القواعد الواردة في عقد الاطار ، بعبارة أخرى ، وان كان اطراف التفاوض يتمتعون بحرية التعاقد في ابرام عقد التطبيق من عدمه ، الا انهم في حالة أبرامه يكونون ملتزمين في مراعاة الشروط الواردة في عقد الاطار اذ ليس لهم ان يختلفوا اويتنازعوا حول تلك الشروط اثناء تفاوضهم على ابرام عقود التطبيق اللاحقة ، وهذا الخلاف لايحدث في مرحلة التفاوض حيث يقتصر به الأطراف على الالتزام بمبادئ التفاوض والذي يتضمن شروط العقد النهائي والمراد أبرامه أو الاستمرار في التفاوض فيما يتعلق بالمسائل المتبقيه [١٩]ومن جهة أخرى يتميز عن عقد التفاوض

من حيث أن هذا الأخير لايتضمن الشروط الرئيسية التي يتم على أبرامها عقد التطبيق أو التنفيذ بينما في عقد الاطار يتضمن تلك الشروط [٢٠]

ثانياً : أتفاق بعدم التفاوض مع الغير مدة محددة:

والمراد منه أمتناع المتفاوضين او احدهما من التفاوض مع المنافسين الاخرين خلال تلك الفترة ، وهي الفترة التي تحدد سير المفاوضات أما بالمضي فيها أوقطعها والعدول عنها ، وحيث الالتزام بحضر طرف ثالث موازي في المفاوضات يمكن الاتفاق عليه بين طرفي التفاوض ، وذلك يتم وفق أتفاق خاص ، يتفق عليه الطرفين صراحة ويسمى شرط الاستبعاد أو الحصر أو القصر وغالباً مايتم وفق مبلغ مالي من قبل الطرف الذي حظر اجراء المفاوضة [٢١]

ثالثاً : أتفاق بالألتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات

والمرا من هذا الاتفاق هو التزام الأطراف على مبداء السرية والمحافظة على المعلومات الخاصة ، وخصائص مايتم التفاوض علية عادتآ ، من خصائص صناعية أو أسماء مشتركين ، أو مايميزه عن غيره كلياً أو جزئياً ، والتي تسبب في أفشاء تلك المعلومات خسائر وأضرار أما أقتصادية أو سياسية ٠

وهذا الاتفاق من أحد شؤوناته ألا يكون ملزمآ ، مالم يتبين عن المعلومات التي يمنع أفشائها والتي تسبب ضرر ، ومعنى ألتزام بالسرية ومداه الذي يقع على عاتق المدين[٢٢]

رابعاً : اتفاق المرحلي :

والمراد منه فترة تكوين العقد على شكل مراحل متابعده ، والغالب يراد منه كل وثيقة مكتوبة لمعرفة الأطراف لبيان المسائل التي أتفقوا عليها في المفاوضات [٢٣]

والعقد المرحلي في ذلك المعنى هو مجرد أتفاق تمهيدي يبرم أثناء فترة المفاوضات و يعتبر تقدم في سير المفاوضات لأبرام العقد المنشود أليه ،كما أنه يتضمن جزء آ من شروط العقد النهائي تم الاتفاق عليه بالفعل [٢٤]

كما يتضح من خلال ماتقدم بأن العقد المرحلي أو الجزئي ،يجسد مرحلة من مراحل التفاوض على العقد حيث يتم فيه وضع الشروط والنقاط التي يتم فيها التفاوض في تلك المرحلة من العقد

، والتي ينطوي عليها الطرفان بعدم مناقشتها والرجوع أليها ، كما أنه يعتبر خطوة في أتجاه أبرام العقد النهائي ،لأنه يتضمن جزء من الاتفاق عليه في تلك المرحلة [٢٥]

المطلب الثاني

المبادئ القانونية المترتبه على الآلتزامات التفاوضيه

نشير في هذا المطلب لأهم مبادىء قانونية في المرحلة السابقة للعقد أهم ما يدور حولها، والقوانين المتضمنة لهذا المبادئ في القانون المدني العراقي والايراني والمصري واهمها مبداء حسن النيه.

كما نسلط الضوء على بعض المسائل الفقهية في الفقه الامامي .

وفيه ثلاثة فروع :

الفرع الاول : طبيعة المبادىء القانونية في المرحلة السابقة للعقد.

الفرع الثاني: طبيعة المعاملات الفقهية في الفقه الإمامي

الفرع الثالث: طبيعة حالات الالتزام التعاقدي.

الفرع الاول: طبيعة المبادىء القانونية في المرحلة السابقة للعقد.

ويكون على النحو التالي:

اولا: مبدأ سلطان الإرادة

تعريف الإرادة لغة: والإرادة المشيئة وأصله الواو، كقولك راوده أي أراده على أن يفعل كذا، إلّا أنّ الواو سكنت فنقلت حركتها إلى ما قبلها فانقلبت بالماضي ألفاً وفي المستقبل ياء.

قال الليث: وتقول راود فلان جاريته عن نفسها وراودته هي عن نفسه، إذ حاول كل واحد منهما ما أراد به الزوجان[٢٦].

اصطلاحاً: في القانون: على أنّه قدرة المتعاقدين على إنشاء ما يترتب عليه من العقود، وعلى تحديد آثار العقود بما يريدان عن طريق البنود التي يتضمنها العقد[٢٧].

اما مفهوم سلطان الإرادة قانونياً: إنّ مبدأ سلطان الإرادة يقوم على فكرة مفادها، بأن لها السلطان الأكبر في بناء أي كيان تعاقدي، والتحكم في مضمونه واستمرارة من عدمه، بل وفي كل أثر قانوني يترتب على العقود حتى لو كان هذا الأثر قد خرج عن دائرة التعاقد[٢٨].

ويتميز مبدأ سلطان الإرادة في المفاوضات: إنّ الميزة في هذا المبدأ تكتمل، عند ما يتبادل المتفاوضون عمليتهم التفاوضية، بغية الوصول إلى اتفاق نهائي يترجم على شكل عقد، يتضمن فيه ما توضل بينهما من اتفاقات كاملة، يكون لهم الحق في العدول والرجوع، وإن لا يستمر في مفاوضة إلى نهاية، وأن ينسحب منها متى ما يشاء، ولا تثريب عليه[٢٩].

وهذا الحق مكفول بمبدأ بحرية التعاقد والذي يأتي الكلام عنه لاحقاً، بعونه تعالى.

ثم إن ترتيب مسؤولية ما على الطرف الآخر . المسحب . قد يخلق صعوبة في التعامل يتحشى معها أن يحجم الشخص عن تفاوض في من يرغب فيه دفعاً لما قد يترتب عليه من مسؤولية[٣٠].

وقد جاءت (١٨٢) من القانون العراقي[٣١]، بسهمه، حيث نصت:-

١. لا تلزم الإرادة المنفردة صاحبها إلّا في الأموال التي ينص فيها القانون على ذلك

٢ـ ويسري عليها ما يسري على العقد من الأحكام إلّا ما تعلق منها بضرورة وجود إرادتين متطابقتين لإنشاء الالتزام.

رأي الباحث:

وهذا خلاف ما جاء في عيوب الإرادة، التي من ضمنها (الإكراه) . وما نصت عليه المادة (١١٢) كما هو خلاف تعريف العقد في المادة (٧٣) منه، ولعل المشرع غفل عنها[٣٢].

خامساً: في القانون المدني المصري، جاءت المادة (١٦٢) موافقة إلى ما تضمنته مبدأ سلطان الإرادة، وكذلك في المادة (٨٩) التي عرفت العقد[٣٣].

اما رايينا بهذا الخصوص فانه لا خلاف فيه ولا إشكال، وذلك لعدم وجود تناقض في المواد القانونية، كما أنه لم يخفي قبوله وتبنيه مبدأ سلطان الإرادة، ومطابقاً لما عرف فيه العقد.

وقد جاء في القانون المدني الايراني، حيث نصت المادة (١٩١):- ينعقد العقد بقصد التعاقد بشرط اقترانه بما يدل على القصد، وكذلك المواد القانونية (١٩٢، ١٩٣) من القانون نفسه والمادة (١٨٣) التي عرف فيها العقد[٣٤].

كذلك ومن شروط صحة العقد في القانون المدني الايراني، نية الأطراف ورضاهم: إذا كانت لا توجد نية يعتبر العقد باطل والفرق بين فقدان الرضا وفقدان النية، إن فقدان النية يعتبر العقد باطل، أما في حالة فقدان الرضا فيمكن فسخ العقد أو يكون العقد قابل للفسخ[٣٥].

ورأينا فيه لا خلاف فيه ولا إشكال، بل كان أكثر توفيقاً وعزماً، لتطبيقه أحكام الشريعة السمحاء.

أما رأينا فيما يتعلق في مبدأ سلطان الإرادة:

إن الإشكالات التي أُثيرت على هذا المبدأ، يمكن تلافيها وعدمها نهائياً من خلال الأعراف القائمة على أصل الأخلاق وعلى سبيل المثال التطبيقي الصدق وقبالها لا توجد معاملة مع

الكذب وعلى أثرها باقي الصفات المعهودة، ويقابلها (خيار المجلس) في الشريعة الإسلامية ويأتي بحثه في محله بعونه تعالى.

ثانيا : مبدأ حسن النية.

مبدأ: تمت الإشارة إليه سابقاً. : **حسن:** الحسن: ضد القبيح ونقيضه. أما النية: لغة[٣٦].

النية: نوى الشيء نية ونية، والنية الوجه يذهب فيه.

واستخدمت في الشريعة الإسلامية بمعنى: القصد، وهو عزم القلب على الشيء وشرعاً: العزم على فعل العبادة تقرباً إلى الله تعالى، وهي من أحد شروط الصلاة[٣٧].

واصطلاحاً: في القانون: إنّ مفهوم مبدأ حسن النية، شيء مضمر يعبر عنه أطراف التفاوض من خلال علاقاتهم التفاوضية ومن خلال سيرتهم الذاتية، فهو شيء بالوجدان يخرج إلى الخارج على شكل التزامات أخلاقية، وتبقى هذه الالتزامات شاخصة، لا تتغير لذوي خلق قويم.

وقد امتاز مبدأ حسن النية في المفاوضات: إن مبدأ المسؤولية في مرحلة المفاوضات، أساساً هي مسؤولية مدنية، والأساس في المسؤولية المدنية هي تقصير، فعند انتفاء التقصير، تنتفي المسؤولية المدنية، أما مبدأ حسن النية، حتى وإن تقصير واقع من أحد أطراف التفاوض فإنه يحمل على مبدأ حسن النية، كما في **القانون الايراني**، (التقصير عن العمل الصادر عن غفلة، عدم الاحتياط، المسامحة، عدم التبصر)[٣٨]، فهو لا يفسد في الود قضية على هذا المبدأ.

وقد تطرق القانون المدني المصري أشارت المادة (٤٦٨) على مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض حيث نصت (إذا حكم المشتري بإبطال البيع وكان يجهل أن المبيع غير مملوك للبائع، فله أن يطالب بتعويض ولو كان البائع حسن النية)[٣٩].

اما القانون المدني العراقي أشارت المادة (١٥٠) على مبدأ حسن النية بتنفيذ العقد حيث نصت في الفقرة ١. يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية[٤٠].

ورايينا بالموضوع إن مبدأ حسن النية مبدأ عام، والأصل فيه أخلاقي، وبذلك يتم التعرف على حسن النية من خلال التزامه بالتفاوض والعلاقة القائمة، ومن خلال السيرة والسلوك، فلكل فرد له سيرة وسلوك معرف بها إذا كان من الناحية الاجتماعية، وهي علاقاته الاجتماعية، أو من الناحية العملية، فأهل الفن أعلم بأهل الفن من غيرهم، وبما أنّ المسؤولية المدنية الأساس فيها التقصير، فإن التقصير الموجب للضرر، مقوم للمسؤولية المدنية لاكن بشرط حسن نية.

الفرع الثاني: طبيعة المعاملات الفقهية في الفقه الإمامي

ربَّ سائل يسأل، لا ضير في السؤال، ماذا تقصدون بقولكم والفقه الإمامي؟ والجواب عليه: هم

القائلين بإمامة الأئمة الاثني عشر من أهل البيت (صلوات الله عليهم أجمعين) أولهم أميرالمؤمنين علي بن أبي طالب وآخرهم الإمام المهدي المنتظر .

اولاً: في المعاملات

•من الكتاب الكريم:

قوله تعالى: ﴿**يا أيُّهَا الَّذِينَ آمنوا اجْتَنِبُوا ... إِثْم**﴾[٤١].

ووجه الاستدلال: إن الآية بعد النهي عن (كثير من الظن) ذكرت العلة بعدها ﴿**إِنّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْم**﴾، والحقيقة أنها إثم وذنب[٤٢].

وتفصيل ذلك بإيجاز

•**الموالاة:** هي عبارة عن المتابعة القائمة بين الإيجاب والقبول في مستوى فهم العرف[٤٣].

التحقيق: إن الموالاة من خصائص العقد الذاتية فلا يتكون العقد بدونها.

قال الشهيد الأول : الموالاة معتبرة في العقد ونحوه وهي مأخوذة من اعتبار الاتصال بين المستثنى والمستثنى منه[٤٤].

وقال المحقق الخراساني : يمكن أن يدعي انصراف العقد عن العقد الذي لا موالاة له[٤٥].

وفي التحقيق المقام يطول لورود إشكالات على الموالاة، ورد هذا الإشكال هو بفتوى السيدين الجليلين اللذان باعتبار الموالاة في العقد وفتواهما بما يلي:

١. السيد الخوئي : يعتبر في تحقق العقد الموالاة بين الإيجاب والقبول[٤٦].

٢. الإمام الخميني : يعتبر الموالاة بين الإيجاب والقبول بمعنى عدم الفصل الطويل[٤٧].

•**التطابق:** ويعتبر التطابق بين الإيجاب والقبول دون الموالاة أو تأخّر القبول[٤٨].

وأنّ المقصود من التطابق هنا هو تطبيق القبول مع الإيجاب قصداً ونطقاً ويقال أنّ العقد بحسب صياغته الأصلية وثيق الصلة بالتطابق.

قال الإمام الخميني : لا إشكال في اعتبار التطابق بين الإيجاب والقبول؛ إذ مع عدمه لا يصدق عليهما العقد[٤٩]

•**التنجيز:** المقصود من التنجيز هنا هو تنفيذ الالتزام حتماً، وعدم تعليقه بتحقيق شيء آخر فالتنجيز يكون من شؤون العقد الهامة.

وقال الشهيد العاملي: لا يجوز تعليق انعقاد العقود على الشرط، فالعقد المعلق باطل؛ لعدم الجزم حال العقد[٥٠]

•الموالاة وقال الشيخ الأعظم باعتبارها وذلك بأن الإيجاب والقبول بمنزلة الكلام الواحد مرتبط بعضه ببعض ومع الفاصل الطويل لا يصدق عنوان العقد[٥١].

واستدل الشيخ النائيني بأن حقيقة العقد خلع ولبس.

●من السنة الشريفة.

ما ورد عن أميرالمؤمنين (عله السلام) أنّه قال: (ضع أمر أخيك على أحسنه حتى يأتيك ما يقلبك عنه ولا تظنن بكلمة خرجت من أخيك سوءاً وأنت تجد لها في الخير محملاً)[٥٢].

●**وجه الاستدلال:** أنّ هذه الرواية تؤكّد على كراهة سوء الظن، حتى وإن كانت بكلمة واحدة، كما أن الإمام لم يقيد كلمة (أخيك) في الدين، لكي ينصرف خصوص المعنى إلى المسلم فقط ولو أراد ذلك لقيّدها. وهناك أُصول كثيرة لنفس الغرض منها أصل الإحسان وأصل الاحترام وغيرها فمن أراد أن يتوسع فليراجع[٥٣].

ثانياً: في شروط المتعاقدين:

●يشترط في المتعاقدين خمسة شروط: ١. البلوغ ٢. العقل ٣. الاختيار ٤. قصد المدلول ٥. مالكية التصرف.

إن هذه الشروط لها دوراً مبدئياً تجاه صحة ومشروعية المعاملة، وقد ذكر العلّامة الحلي : يشترط فيهما البلوغ والعقل فلا تصح معاملة الصبي ولا المجنون والاختيار شرط في المتعاقدين فلا يصح بيع المكره وكذا القصد شرط.

هذا موجز ما ورد في بحث شروط المتعاقدين ومن أراد التفصيل فليراجع[٥٤]،[٥٥]،[٥٦].

وجه الاستدلال في شروط المتعاقدين واضح وتفصيله موكول لمحله.

ثالثاً: شروط صحة العقد

اعلم أنّ الغرض من إدراج هذا المطلب، الذي هو خارج منطاق أُطروحتنا؛ لأنه يترتب عليها آثار وأحكام شرعية، فتأمل.

يشترط في صحة العقد الأُمور التالية:

●اشتراط الموالاة في العقد.

●اشتراط التنجيز في العقد.

●اشتراط الإيجاب والقبول.

●اشتراط قابلية المتعاقدين حين العقد[٥٧].

ثالثا: في بيان بعض القواعد الفقهية والألفاظ ذات الصلة.

القاعدة الفقهية: العقود تابعة للقصود[٥٨]:

معنى القاعدة: ففي ضوء هذه القاعدة لا يتحقق العقد بدون تحقق القصد من الأساس ويقابلها في القانون المدني، كل من مبدأ سلطان الإرادة، ومبدأ حسن النية حيث أن المبدئين متقومان

بالقصد، إذ كان بالحسن وإذ كان بالقبيح، والقصد هو مفهوم النية.

مدرك القاعدة: الحديث النبوي المشهور: (إنما الأعمال بالنيات)[٥٩].

اضفة الى ذلك خيار[٦٠] المجلس[٦١].

معنى القاعدة: وهي من عدة خيارات كما سوف يأتي، والمراد منها أن الطرفين ماداما في مجلس العقد ولم يفترقا فلكل منهما خيار الفسخ.

وهذه القاعدة ضد المباني القانونية، التي عجزت أن تأتي بشيء وجيه فتجدها بين فترة وأُخرى تشرع قانون وتنسخ أُخرى، وتبتدع نظريات وتخالف أُخرى وهكذا.

مدرك القاعدة قال رسول الله : (البيعان بالخيار حتى يفترقا)[٦٢].

وفي الشرط وهو الثابت بسبب اشتراطه في العقد، واستدل عليه بالإجماع، ويلزم لدى المشهور ضبط المدى.

معنى القاعدة: والمقصود منها أنهم في خيار الشرط فسخ العقد عند انتهاء المدة المشروطة في العقد.

مدرك القاعدة: التمسك بقاعدة (المسلمون عند شروطهم) المستفادة من صحيحة عبدالله بن سنان عن أبي عبدالله : (المسلمون عند شروطهم إلّا كل شرط خالف كتاب الله فلا يجوز)[٦٣].

اما اذا تخلف الشرط كل من اشترط شرطاً في العقد صريحاً أو ضمناً وكان غير مخالف للشرع ولا لمقتضى العقد يلزم الوفاء به، وعند تخلف المشروط عليه عن القيام به يثبت للشارط الخيار.

مدرك القاعدة: التمسك بقوله تعالى: ﴿**يا أَيُّهَا الَّذِين ... أَوْفُوا** ...﴾[٦٤] وبقوله : (المسلمون عند شروطهم)[٦٥].

واذا حصل غبن وهو ثابت من حين العقد للمغبون بايعاً كان أو مشترياً مع جهله بالحال ولا تلزم الفورية بل يجوز التأخير لغرض عقلائي.

قال ابن منظور: (الغبن بالتسكين في البيع، وبالتحريك في الرأي ... والغبن في البيع والشراء الوكس)[٦٦].

والغبن في اصطلاح الفقهاء: تمليك ماله لآخر بما يزيد على قيمته.

مدرك القاعدة: قوله تعالى: ﴿**إِلّا أَنْ تَكُونَ تِجارَةً عَنْ تَراضٍ**﴾[٦٧].

سادساً: خيار التأخير

اما خيار التأخير والمراد به إن باع شيئاً ولم يسلمه إلى المشتري ولم يقبض الثمن ولا شرط تأخيره لزمه البيع ثلاثة أيام، فإن جاء المشتري بالثمن في هذه الأيام الثلاثة فهو أحق بالعين، وإن مضت الثلاثة ولم يأتي بالثمن تخير البائع بين فسخ العقد والصبر والمطالبة بالثمن.

مدرك القاعدة: عن إسحاق بن عمار عن الإمام الكاظم أنه قال: (من اشترى بيعاً فمضت ثلاثة أيام ولم يجيء فلا بيع له)[٦٨].

اما خيار الرؤية والمراد به الخيار المسبب عن رؤية المبيع على خلاف ما اشترطه فيه المتبايعان، ويمكن التفريق بينه وبين خيار الشرط من جهة أن المشتري في خيار الرؤية لم يشترط أوصافاً معينة في المبيع وإنما عهد المبيع في صورة معينة واشتراه.

مدرك القاعدة: (استدل على هذا الخيار بالإجماع ونفي الضرر، وعن صحيحة ابن دراج قال: سألت أباعبدالله (عليه السلام) عن رجل اشترى ضيعة، وقد كان يدخلها ويخرج منها، فلما نقد المال صار إلى الضيعة فقلبها ثم رجع فاستقال صاحبه فلم يقله، قال أبو عبدالله (عليه السلام):- (إنه لو قلب منها ونظر إلى تسعة وتسعين قطعة ثم بقي منها قطعة ولم يرها لكان له في ذلك خيار الرؤية)[٦٩].

الفرع الثالث: طبيعة حالات الالتزام التعاقدي.

دار بنا الكلام؛ في الفروع السابقة عن المبادىء القانونية، وأوردنا منها مبدئين مهمين وأوردنا ثالثهما بإيجاز شديد في هامش أهمية الالتزامات التعاقدية، اما هذا الفرع فقد خصصناه لبيان حالات الالتزام القانوني التعاقدي من حيث تعريف الالتزام العقدي وبيان أهميته من جهة، ومن حيث في حالات الالتزام التعاقدية، وفي تنفيذ التعاون بالمفاوضات العقدية من جهة اخرى.

اولا: الالتزام التعاقدي.

يظهر لنا بصورة جلياً، الالتزام التعاقدي في تنظيم المعاملات، والتي يترتب عليها حقوق والتزامات متبادلة، بين الأطراف، فهو على هذا الأساس يعتبر واجب قانوني ملزماً لأي اتفاق.

فالتعريف اللغوي

للالتزام: الاعتناق[٧٠]: المعانقة[٧١]: اعتناق مبدأ معين واتخاذ موقف واضح من خلاف سياسي أو اجتماعي وتبنيه بإصرار وثبات والتعبير عن آرائه باتباع منهج فكري في نتاجه الأدبي لا يشذ عنه و(الالتزام مرافق عامة) ما يوجبه الإنسان على نفسه[٧٢].

- مرادفات الالتزام: تعهد، ضمان، كفالة، ذمة، مسؤولية، ميثاق، واجب، وثيقة، وعد، ارتباط، احترام.
- **أضداد الالتزام: نكث، خيانة، خذلان.**

اما المصطلح القانوني له فالالتزام هو رابطة قانونية تجمع بين شخصين أو أكثر، يتعهد بموجبها شخص آخر بالقيام بعمل أو عدم القيام به أو بإعطاء شيء[٧٣]. [٧٤]

وتكمن أهمية الالتزامات التعاقدية في انها :

•تشجع على الموضوع، والعمل وفق مبدأ حسن النية، حيث تحدد الالتزامات التعاقدية ما يجب على كل طرف القيام به أو تجنب القيام به، ابتغاء إلى الوصول إلى نتيجة طيبة.

•تعزز روح التعاون والثقة والعمل المشترك بموثوقية بين الأطراف التفاوضية، ويؤسس سمعة طيبة للموثوقية، والذي أشرنا إليه في مطالب سابقة، مما تحافظ على علاقات تجارية ودبلوماسية كثيرة في فروع شتى، طويلة الأمد.

•توفر الحماية القانونية للأطراف التفاوضية المعنية، وتجنب خرق الالتزامات القانونية، لأنه بذلك سوف يكون معرض للمسألة القانونية وتقدير قيمة الخرق أمام قانون المسؤولية المدنية، عند اللجوء إلى القضاء.

•تشكل حل النزاعات، وتنفيذ ما تم الاتفاق عليه، وتحديد الجهة المختصة لحلها حين ورود خلاف أو إشكال أو نزاع. من خلال توضيح جميع الواجبات والشروط بشكل مسبق.

•تتضمن الالتزامات التعاقدية، بحفظ حقوق الأطراف، عند الامتثال للقوانين واللوائح المحلية والدولية، مما يحمي الأطراف من العقوبات والغرامات والضرائب المفترضة وباقي المرسومات بالشكل القانوني، وتساعد على إدارة التخطيط المالي من تحديد التكاليف والمواعيد النهائية المستحقة دفع.

•توفير بيئة تفاوضية آمنة، وفق المبادىء القانونية التي نوهنا عنها سابقاً والتي لم نستطرق لها[٧٥]، تجعل آلية العمل سلسلة ومرغوب فيها، من خلال ترجمة نوايه الأفراد وإرادتهم في بنود الاتفاق.

ولابد ان نتطرق الى الالتزام في تنفيذ العقود حيث يعد الالتزام بالتعاون من أحد المظاهر الأخلاقية الفعالة وتعزز مبدأ حسن النية، خصوصاً في ظل هذا الوقت المعاصر، والكثافة المعلوماتية وتطور الحضاري، والذي يوجب أن تعامل الإنسان بفطرته السليمة بصورة شفافة.

وفي مضمارنا هذا يقتضي من طرفي العقد، بذل المساعي الطيبة والجهود الحثيثة من أجل تحقيق علاقات ومصالحه مشتركة، لا تقتصر فقط على هذا المحل دون ذاك، بل النظر إلى الأمد الطويل.

فيجب على طرفي التفاوض انعدام المظاهر التي تعطي طابعاً غير إيجابي، بإثارة المواخذات والمعادلة بغير مبرر، وأن يلتزم بالتصرفات المحمود كالإرشاد والنصيحة وغيرها.

هذا بالإضافة إلى ما برزه أطراف التفاوض من ودّ واحترام باستخدام كل ما يتعلق بإدارة التفاوض من أُمور فنية ولوجستية، والحوار بشكل جدي ومستمر، والمواظبة على المواعيد واحترامها.

كذلك التطرق الى الالتزام بالمطابقة في تنفيذ العقد. وهي مرحلة استباقية، حيث إن الغاية من

التفاوض، هو الوصول إلى مصلحة مشتركة وذلك من خلال الاتفاق على جميع التفاصيل، والتطابق من ضمنها أكيداً.

والالتزام بضمان المطابقة أمراً جرت له العادة، بكل تفاصيله الواردة والمتفق عليها.

•وحيث نصت المادة (١٥٠) من القانون المدني العراقي: (١. يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه مبدأ حسن النية، ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه، ولكن يتناول أيضاً ما هو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام).

•وكذلك جاءت المادة (١٤٨) من القانون المدني المصري: (١. يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية.

•ونصت المادة (١٩٤) قانون مدني ايراني: (يجب تطابق الألفاظ والإشارات والأعمال الأُخرى التي يقوم بها المتعاقدان على النحو الذي يكون فيه أحد الطرفين قد قبل ذات العقد الذي قصده الطرف الآخر وإلّا بطل العقد).

وللالتزامات التعاقدية عدة حالات :

أولاً: الالتزام بالإعلام في تنفيذ العقود.

•والمراد منه الالتزام الذي يسبق فترة التعاقد، بحيث يلتزم أحد طرفي العقد بإعلام الطرف الآخر، وهو بذلك يحقق هدف إيجابي في تحقيق التوازن العقدي، بتقليص الفارق المعرفي بين الطرف القوي فنياً واقتصادياً وبين طرف الآخر (المتعاقد)، الضعيف، مما يحقق نوع من العدالة للمتعاقد بتحقيق مصلحته المشروعة من العقد بدون أضرار.

•وعرفت (بأنه مجموعة البيانات والمعلومات التي يقدمها الطرف المحترف أو المصنع والتي تتعلق بتنفيذ العقد، وتشمل جميع تفاصيل المنتج والتدابير الاحتياطية والنتائج المترتبة على الاستعمال[٧٦].

•يجب أن تكون المعلومات التي يتم الادلاء بها تتسم بالوضوح والصدق وتضم كافة المعلومات بدون أي نقص كما يجب أن تترتب البيانات والمعلومات موضوع التفاوض حسب الأولوية في التفاوض وأهميتها من في العقد، وذلك يتيح لطرفين أثناء التفاوض توفير الوقت والجهد وعدم الإسهاب في مواضيع أُخرى بعيدة عن طاولة التفاوض[٧٧].

•كما يرى جانب من الفقه، وبالنظر للأهداف التي يحققها لحماية الجانب الضعيف، ولصعوبة إثبات الإخلال به من قبل الطرف الضعيف بأن طبيعة الالتزام بتحقيق نتيجة[٧٨]، حيث تتبلور هذه النتيجة بنقل جميع المعلومات إلى الدائن والمتعلقة (في محل العقد).

•**في قانون المدني العراقي** حيث نصت المادج (١٢٨): (١. يلزم أن يكون محل الالتزام معيناً تعييناً نافية للجهالة الفاحشة سواء كان تعيينه بالإشارة إليه أو إلى مكانه الخاص إن كان موجوداً وقت العقد أو بيان الأوصاف المميزة له مع ذكر مقداره إن كان من المقدرات أو بنحو ذلك مما تنتفي به الجهالة الفاحشة ...، ٢. على أنه يكفي أن يكون المحل معلوماً عند العاقدين ولا حاجة لوصفه وتعريفه بوجه آخر).

•**وفي القانون المدني المصري** نصت المادة (١٣٣): (١. إذا لم يكن محل الالتزام معيناً بذاته وجب أن يكون معيناً بنوعه ومقداره ...)[٧٩].

•**وفي القانون المدني الايراني** حيث نصت المادة (٢١٤): (يجب أن يكون محل العقد مالاً أو عملاً يلتزم كل واحد من العاقدين بتسليمه أو الوفاء به. ونصت المادة (٢١٦): (يجب ألّا يكون محل العقد مجهولاً إلّا في حالات خاصة يكون العلم الإجمالي به كافياً)[٨٠].

الخاتمة والاستنتاجات

١–نظراً لما يشهده العالم من تطور سريع في كافة المجالات والاصعدة ، ومايشهده دول العالم الثالث لو صح تعبير من ركود في تلك المجالات التي هي اساس التطور ومواكبة الدول المتقدمة ، من ركود او حركة بطيئة لاتغني من جوع والحقيقة المؤلمة ان تلك الامور يحتاج لها راعي الزامي هو الذي يسير نحو التطور الاقتصادي والمالي ونقصد بهي هنا الدولة٠

٢–لا توجد هناك بحوث مستقلة ومناهج دراسية يمكن الاستفادة منها، فكل الامور تسير وفق لصاحب القول الواحد، والذي نستسقية من هنا و هناك يفتقر إلى التطبيق ، وتشريع القواعد العرفية المعمول بها والتي يستساقها القانون وفق اطار قانوني بحت ٠

٣–لا توجد هناك مراكز للأبحاث متخصصه ولها الراي الفصل في اتخاذ القرارات القانونية المناسبة بعد دراستها ، يقدم فيها المصلحة العامة والخاصة على حدآ سواء .

٤– ألامور التي اوردناها أنفاً يرى بأنها جميع أبواب الاجتهاد للباحثين والدارسين في هذا المجال لقيادة عجلة التخطيط والتنمية وتطبيق علوم الاقتصاد والادارة نظرياً وعملياً تحت أطار قانوني شرعي معدومه.

الهوامش

[١] عبد اللاه ، رجب كريم ، مصدرسابق ، ص٤٧٧
[٢] بلحاج ، العربي ، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد ، دار النشر ٢٠١٠ الجزائر ص١٠٢
[٣] بارود ، حمدي محمود ، مجلة الازهر ، غزة مسلسل العلوم الإنسانية ، مجلد ١٢ العد ١ ص٧٢٤
[٤] دسوقي ، مصدر سابق ، ص٢١
[٥] المعموري ، عروبه ، مصدر سابق ، ص٦٥

[٦] حجازي ، عبد الحي ، النظرية العامة للالتزام في القانون الكويتي ، ص ٥٩٤
[٧] سليمان ، أيت، مصدر سابق ، ص١٤
[٨] المصدر نفسه ، ص١٤
[٩] الزقرد ، احمد السعيد ، الحماية المدنية من الدعاية التجارية الكاذبة ، ط الاسندرية ٢٠٠٧ ص٢٧٥
[١٠] بلحاج ، مصدر سابق ، ص١٢٦
[١١] سليمان ، أيت، مصدر سابق ، ص١٦
[١٢] عبد العال ، مصدر سابق ، ص١٢٥
[١٣] عبد اللاه ، رجب كريم ، مصدرسابق ، ص٤٧٧
[١٤] بلحاج ، العربي ، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد ، دار النشر ٢٠١٠ الجزائر ص١٠٢
[١٥] الدسوقي ، مصدر سابق ، ص١١٠
[١٦] جعفر ، أيت سليمان ، مصدر سابق ، التنظيم العقدي لمرحلة التفاوض ، كلية الحقوق رسالة ماجستير ٢٠١٨ ص١٦
[١٧] الاودن ، سمير عبد السميع ، خطاب النوايا على العقد في مرحلة التفاوض منشأة المعارف ٢٠٠٥ ص ٧٣
[١٨] عبد اللاة ، مصدر سابق ،ص٤٨٤
[١٩] الصده، مصدر سابق ، ص ٤٠٦
[٢٠] الاودن ، مصدر سابق ، ص٧٤
[٢١] بلحاج ، العربي ، مصدر سابق ، ص١٢٢ – ١١٩
[٢٢] المصدر نفسه ، ص١٣٠
[٢٣] أيت ، مصدر سابق ، ص٢٠
[٢٤] صالح ، علي أحمد ، المفاوضات في العقود التجارية ، دار هومه ، ٢٠١٢ ،ص٥٥١
[٢٥] المصدر نفسه.
[٢٦] ابن منظور، مصدر سابق، ج ٣ ص ١٩١.
[٢٧] دباش، عبدالرؤوف، مبدأ سلطان الإرادة في العقود، بحث صدر في مجلة العلوم الإنسانية ١٩٩١.
[٢٨] عبدالله، محمد محمود، الموجز في تصرف القانوني المجرد، دراسة تاريخية، منشورات جامعة دمشق ١٩٩٧ ص٢٣.
[٢٩] الثبلاق، نبيل إسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف قبل العقد، أُطروحة دكتوراه، مجلة دمشق ٢٩ العدد/٢ ص ٢١٨.
[٣٠] الشهوري، عبدالرزاق، نظرية العقد، ج ١، دار الفكر، بيروت ص ٢٣٨.
[٣١] القانون المدني العراقي، مصدر سابق.
[٣٢] القانون المدني العراقي، مصدر سابق.
[٣٣] القانون المدني المصري، مصدر سابق.
[٣٤] القانون المدني الايراني، مصدر سابق.
[٣٥] محاضرات في القانون المدني الايراني، أُلقيت في جامعة قم الحكومية، ايران، لطلبة الدكتوراه في القانون الخاص ٢٠٢٣.
[٣٦] ويكيبديا، (إسلام) نيه، ٢٤ . ٢ .Htt Ps: ar. Wikipedia. org.

[٣٨] دروس، أهم قواعد المسؤولية المدنية، أُلقيت في جامعة قم الحكومية لطلبة الدكتوراه.
[٣٩] القانون المدني المصري، مصدر سابق.
[٤٠] القانون المدني العراقي، مصدر سابق.
[٤١] سورة الحجرات آية (١٢).

(٤٢) الشيرازي، ناصر مكارم، الأخلاق في القرآن، ط ٣، ج ٣ مدرسة الإمام علي قم . ايران ص ٢٨٥.
(٤٣) المصطفوي، مصدر سابق، ص ١٧٩.
(٤٤) الحر العاملي، محمد بن جمال الدين مكي، الملقب بالشهيد الأول، القواعد والفوائد، ص ١٠٤.
(٤٥) الخراساني، حاشية كتاب المكاسب، ص ١٦.
(٤٦) الخوئي، أبوالقاسم، منهاج الصالحين، ج ٢، ص ١٤.
(٤٧) الخميني، روح الله، تحرير الوسيلة: ج ٢ ص ١٤.
(٤٨) الايرواني، مصدر سابق، ص ١١.
(٤٩) الخميني، روح الله الموسوي، كتاب البيع، ج ١ ص ٣٥٣.
(٥٠) الحر العاملي، مصدر سابق، ص ٢٩٥.
(٥١) الأنصاري، مصدر سابق، ج ١ ص ٢٩٢.
(٥٢) الحر العاملي، وسائل الشيعة، ج ١٢، الباب ١٦، باب أحكام العشرة، الحديث (٣)، ص ٣٠٢.
(٥٣) الدراجي، عبدالله خريبط، التنظيرات الفقهية عند الإمامية، دار المرتضى، الكاظمية . العراق.
(٥٤) الايرواني، باقر، الفقه الاستدلالي على المذهب الجعفري، دار الفقه، قم المقدسة ص ١١.
(٥٥) المصطفوي، محمد كاظم، فقه المعاملات، ط ١، قم المقدسة ص ١٧٩.
(٥٦) الأنصاري، مرتضى، كتاب المكاسب، ج ١، ط ٢، قم المقدسة ص ٣٦٠ وما بعدها.
(٥٧) الأنصاري، المصدر نفسه، ص ٢١٠ وما بعدها.
(٥٨) فرحى، على، تحقيقي في القواعد الفقهية، مصدر سابق ص ٥٥.
(٥٩) الحر العاملي، مصدر سابق، ج ٤ ص ٧١١.
(٦٠) الخيار: وهي الخيارات، جمع خيار إسم مصدر من الاختيار، وعرف: بأنه ملك فسخ العقد.
(٦١) آل نجف، عبدالكريم، دروس في الفقه الاستدلالي، ج ٢، قم المقدسة ص ٦٩.
(٦٢) الحر العاملي، مصدر سابق، كتاب التجارة، باب ١ ح ٢.
(٦٣) المصدر نفسه، الباب ٦ من أبواب الخيار، الحديث ٢.
(٦٤) سورة المائدة، آية (١).
(٦٥) الحر العاملي، مصدر سابق، الباب ٦، من أبواب الخيارات الحديث ٢.
(٦٦) ابن منظور، مصدر سابق، ج ١٠ ص ١٥.
(٦٧) سورة النساء، آية ٢٩.
(٦٨) الحر العاملي، مصدر سابق، أبواب الخيار، الباب ٩/ج ٢.
(٦٩) المصدر نفسه، باب ١٥/ح١.
(٧٠) ابن منظور، مصدر سابق، ج ١٢، ص ٥٤٢، والصحاح للجوهري، ج ٥ ص ٢٠٢٩.
(٧١) بن عباد، صاحب، المحيط في اللغة، ج ٩ ص ٦٠.
(٧٢) معلوف، لويس، المنجد في اللغة العربية المعاصرة ط ص ١٢٨١.
(٧٣) معجم المعاني العربية على منصة (المعاني)، بدون تاريخ وطبع ٢٠٢٤.
(٧٤) خالد، جميل عبدالكريم، مفهوم الالتزام بضمان سلامة المبيع،المجلة القانونية ج ٧ ص٦.
(٧٥) مبدأ حرية التعاقد: هو نتيجة طبيعة وتحصيل حاصل لمبدأ سلطان الإرادة، وهو مقوم بحرية الإرادة، وذلك أن مرحلة المفاوضات تبدأ من أحد الطرفين بالحوار والمناقشة والدراسة، وكل منها لأجل مصلحة مشروعة عائدة إليه، فإذا انتفت المصلحة، انتفت الإرادة على إكمال التفاوض والوصول النهائي لإبرام العقد، لدفع الضرر، وهو عدم وجود مصلحة لإكمال مرحلة التفاوض، وأن تلك المرحلة لا تلزم أياً من الطرفين، ولا تترتب عليه أي أثر قانوني، إلّا ما خالف الآداب العامة، وما نص القانون عليه وتعتبر مع شريكاتها المبادىء الأُخرى مبادىء سلطان الإرادة ومبادي حسن النية؛ المبادىء التي تحكم المفاوضات.
(٧٦) حدون، حسن، التكافل العقدي، رسالة ماجستير، الجزائر ٢٠١٦ ص ٣٥.

[٧٧] سلامة،أحمد عبدالكريم، قانون العقد الدولي . مفاوضات العقود الدولية، بدون ط ص.
[٧٨] قانون مدني عراقي، مصدر سابق.
[٧٩] قانون مدني مصري، مصدر سابق.
[٨٠] قانون مدني ايراني، مصدر سابق.

قائمة المصادر العربية

١. ابن منظور، محمد بن مكرم بن على، (ت ٧١١هـ، ١٢١١م)، لسان العرب، ط بيروت، ج٦.
٢. آل نجف، عبدالكريم، دروس في الفقه الاستدلالي، ج ٢، قم المقدسة ص ٦٩.
٣. الامام الخميني ، روح الله الموسوى ، كتاب البيع ، ط٣ مؤسسة العروج ،ج٢.
٤. الامام الخميني، تحرير الوسيلة ، ط ٢ج ١مؤسسة العروج.
٥. الانصاري ، مرتضى بن محمد احين المعروف بالشيخ الأعظم والشيخ الأنصاري، المكاسب، بدون طبعه ج٣ ص ٣١١
٦. الاودن ، سمير عبد السميع ، خطاب النوايا على العقد في مرحلة التفاوض منشأة المعارف ٢٠٠٥ ص ٧٣
٧. الايرواني، باقر، الفقه الاستدلالي على المذهب الجعفري، دار الفقه، قم المقدسة ص ١١.
٨. بارود ، حمدي محمود ، مجلة الازهر ، غزة مسلسل العلوم الإنسانية ، مجلد ١٢ العد ١.
٩. بلحاج ، العربي ، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد ، دار النشر ٢٠١٠ الجزائر.
١٠. بن عباد، صاحب، المحيط في اللغة، ج ٩ ص ٦٠.
١١. الثبلاق، نبيل إسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف قبل العقد، أُطروحة دكتوراه، مجلة دمشق ٢٩ العدد/٢ ص ٢١٨
١٢. جعفر ، أيت سليمان ، مذكرة مقدمه لاستكمال شهادة الماجستر ، أختصاص قانون شركات ، كلية العلوم والسياسه ، ص ٤٦ لسنة ٢٠١٨
١٣. حجازي ، عبد الحي ، النظرية العامة للالتزام في القانون الكويتي ، ص ٥٩٤
١٤. حدون، حسن، التكافل العقدي، رسالة ماجستير، الجزائر ٢٠١٦ ص ٣٥.
١٥. الحر العاملي، وسائل الشيعة، ج ١٢، الباب ١٦، باب أحكام العشرة، الحديث (٣)، ص ٣٠٢.
١٦. خالد، جميل عبدالكريم، مفهوم الالتزام بضمان سلامة المبيع،المجلة القانونية ج ٧.
١٧. الخميني، روح الله الموسوي، كتاب البيع، ج ١ ص ٣٥٣.
١٨. الخميني، روح الله، تحرير الوسيلة: ج ٢ ص ١٤.
١٩. الخوئي، أبوالقاسم، منهاج الصالحين، ج ٢، ص ١٤.
٢٠. الخيار: وهي الخيارات، جمع خيار إسم مصدر من الاختيار، وعرف: بأنه ملك فسخ العقد.
٢١. دباش، عبدالرؤوف، مبدأ سلطان الإرادة في العقود، بحث صدر في مجلة العلوم الإنسانية ١٩٩١.
٢٢. الدراجي، عبدالله خريبط، التنظيرات الفقهية عند الإمامية، دار المرتضى، الكاظمية . العراق.
٢٣. دروس، أهم قواعد المسؤولية المدنية، أُلقيت في جامعة قم الحكومية لطلبة الدكتوراه.
٢٤. دسوقي، محمد ابراهيم، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وأبرام العقد، ط الرياض ١٩٩٥.
٢٥. الزقرد ، احمد السعيد ، الحماية المدنية من الدعاية التجارية الكاذبة ، ط الاسندرية ٢٠٠٧.
٢٦. سلامة،أحمد عبدالكريم، قانون العقد الدولي . مفاوضات العقود الدولية، بدون ط ص.
٢٧. الشهوري، عبدالرزاق، نظرية العقد، ج ١، دار الفكر، بيروت ص ٢٣٨.
٢٨. الشيرازي، ناصر مكارم ، القواعد الفقهية ، بدون طبعة ج٢ ص ١٧
٢٩. صالح ، علي أحمد ، المفاوضات في العقود التجارية ، دار هومه ، ٢٠١٢ ،.
٣٠. الصده ، عبد المنعم ، دراسة فقهيه في عقود الإذعان عن طروحة دكتوراه ،في القانون المني المصري.
٣١. العاملي ، ابو معفر محمد بن حسن، وسائل الشيعة الى تحصيل الشريعة ، ابواب مقدمة العبادات، باب ٤ ح ١١.

٣٢. عبد اللاه، رجب كريم ، المتفاوض على العقد والتعا وفد على العقد، دار النهضة العربية ، ص ٣٠٨
٣٣. عبدالله، محمد محمود، الموجز في تصرف القانوني المجرد، دراسة تاريخية، منشورات جامعة دمشق ١٩٩٧.
٣٤. الفرحي، علي، تحقيق في القواعد الفقهية، ط ٢، قم المقدسة، ص ٩٥.
٣٥. القانون المدني الايراني
٣٦. القانون المدني العراقي
٣٧. القانون المدني المصري
٣٨. محاضرات في القانون المدني الايراني، أُلقيت في جامعة قم الحكومية، ايران، لطلبة الدكتوراه في القانون الخاص ٢٠٢٣.
٣٩. المصطفوي ، محمد كاظم ، فقه المعاملات ، ط الاولى ، ثم المقدسه ايران ص ٢٢٣
٤٠. المعموري ، عروبة شاني ، التنظيم القانوني للمرحلة السيدة , جامعة بابل، ٢٠٠٨، ص ١٧
٤١. معجم المعاني العربية على منصة (المعاني)، بدون تاريخ وطبع ٢٠٢٤.
٤٢. معلوف، لويس، المنجد في اللغة العربية المعاصرة ط ص ١٢٨١.
٤٣. ويكيبديا، (إسلام) نيه، ٢٤ . ٢. Htt Ps: ar. Wikipedia. org

List of Arabic Sources

1. Ibn Manzur, Muhammad ibn Mukarram ibn Ali (d. 711 AH / 1211 AD), *Lisan al-Arab*, Beirut edition, Vol. 6.
2. Al-Najaf, Abd al-Karim, *Lessons in Evidential Jurisprudence (Durus fi al-Fiqh al-Istidlali)*, Vol. 2, Qom, p. 69.
3. Imam Khomeini, Ruhollah al-Musawi, *The Book of Sale (Kitab al-Bay')*, 3rd ed., Al-Uruj Foundation, Vol. 2.
4. Imam Khomeini, *Tahrir al-Wasilah*, 2nd ed., Vol. 1, Al-Uruj Foundation.
5. Al-Ansari, Murtada ibn Muhammad Amin (known as "Al-Shaykh al-A'zam" or "Al-Shaykh al-Ansari"), *Al-Makasib*, [n.d./n.e.], Vol. 3, p. 311.
6. Al-Awdan, Samir Abd al-Sami', *Letters of Intent Regarding Contracts During the Negotiation Phase*, Munsha'at al-Ma'arif, 2005, p. 73.
7. Al-Irawani, Baqir, *Evidential Jurisprudence According to the Ja'fari School (Al-Fiqh al-Istidlali 'ala al-Madhhab al-Ja'fari)*, Dar al-Fiqh, Qom, p. 11.
8. Baroud, Hamdi Mahmoud, *Al-Azhar Journal* (Gaza), Humanities Series, Vol. 12, Issue 1.
9. Belhadj, Al-Arabi, *The Legal Framework for the Pre-Contractual Phase*, [Publisher not specified], 2010, Algeria. 10. Ibn 'Abbād, Sāḥib, *Al-Muḥīṭ fī al-Lughah* [The Comprehensive Lexicon], Vol. 9, p. 60.
11. Al-Thiblāq, Nabīl Ismā'īl, *The Legal Nature of the Parties' Liability Prior to the Contract*, Doctoral Thesis, Damascus University Journal, Vol. 29, No. 2, p. 218.
12. Ja'far, Ayt Sulaymān, Master's Thesis (specialization in Corporate Law), Faculty of Political Science, 2018, p. 46.
13. Ḥijāzī, 'Abd al-Ḥayy, *General Theory of Obligations in Kuwaiti Law*, p. 594.
14. Ḥaddūn, Ḥasan, *Contractual Mutual Guarantee (Takāful)*, Master's Thesis, Algeria, 2016, p. 35.
15. Al-Ḥurr al-'Āmilī, *Wasā'il al-Shī'ah* [Means of the Shī'ah], Vol. 12, Chapter 16 (Provisions Regarding Social Conduct/Interactions), Hadith (3), p. 302.
16. Khālid, Jamīl 'Abd al-Karīm, "The Concept of the Obligation to Guarantee the Safety of the Sold Item," *Legal Journal*, Vol. 7.
17. Al-Khumaynī, Rūḥ Allāh al-Mūsawī, *Kitāb al-Bay'* [The Book of Sale], Vol. 1, p. 353.
18. Al-Khumaynī, Rūḥ Allāh, *Taḥrīr al-Wasīlah*, Vol. 2, p. 14.
19. Al-Khū'ī, Abū al-Qāsim, *Minhāj al-Ṣāliḥīn* [The Path of the Righteous], Vol. 2, p. 14.

20. *Khiyār* (Option/Right of Rescission): The plural of *khiyār*, derived from the root *ikhtiyār* (choice); defined as the right (or authority) to rescind a contract.
21. Dabbāsh, ʻAbd al-Raʾūf, "The Principle of Party Autonomy (Sovereignty of the Will) in Contracts," published in *Journal of Humanities*, 1991.
22. Al-Darrājī, ʻAbd Allāh Khuraybiṭ, *Jurisprudential Theories According to the Imāmī School*, Dār al-Murtaḍā, Al-Kāẓimiyyah, Iraq. 23. Lectures on the key principles of civil liability, delivered to doctoral students at the State University of Qom.
24. Desouki, Mohamed Ibrahim, *Legal Aspects of Managing Negotiations and Concluding Contracts*, Riyadh, 1995.
25. Al-Zaqard, Ahmed Al-Saeed, *Civil Protection Against False Commercial Advertising*, Alexandria, 2007.
26. Salama, Ahmed Abdel-Karim, *International Contract Law: Negotiations for International Contracts*, [n.d./n.p.].
27. Al-Shahouri, Abdul-Razzaq, *Theory of Contract*, Vol. 1, Dar Al-Fikr, Beirut, p. 238.
28. Al-Shirazi, Naser Makarem, *Jurisprudential Rules (Al-Qawaʾid al-Fiqhiyyah)*, Vol. 2, p. 17.
29. Saleh, Ali Ahmed, *Negotiations in Commercial Contracts*, Dar Houma, 2012.
30. Al-Sadda, Abdel-Moneim, *A Jurisprudential Study on Adhesion Contracts* (doctoral thesis in Egyptian Civil Law). 31. Al-Amili, Abu Jaʾfar Muhammad ibn al-Hasan, *Wasaʾil al-Shiʾa ila Tahsil al-Shariʾa* [Means of the Shia to Acquire the Sharia], Chapters on the Introduction to Acts of Worship, Chapter 4, Hadith 11.
32. Abd Allah, Rajab Karim, *Negotiating the Contract and Agreeing upon the Contract*, Dar al-Nahda al-Arabiya, p. 308.
33. Abd Allah, Muhammad Mahmoud, *A Brief Overview of the Abstract Legal Act: A Historical Study*, Damascus University Publications, 1997.
34. Al-Farhi, Ali, *An Investigation into Jurisprudential Maxims (al-Qawaʾid al-Fiqhiyya)*, 2nd ed., Qom, p. 95.
35. The Iranian Civil Code.
36. The Iraqi Civil Code.
37. The Egyptian Civil Code.
38. Lectures on Iranian Civil Law, delivered at the University of Qom (State University), Iran, for doctoral students in Private Law, 2023.
39. Al-Mustafawi, Muhammad Kazim, *Jurisprudence of Transactions (Fiqh al-Muʾamalat)*, 1st ed., Qom, Iran, p. 223.
40. Al-Maʾmouri, ʻUruba Shani, *The Legal Regulation of the Pre-Contractual Stage*, University of Babylon, 2008, p. 17.
41. *Al-Maʾani* Arabic Dictionary (online platform), no date, accessed 2024.
42. Maʾlouf, Louis, *Al-Munjid* (Dictionary of Contemporary Arabic Language), p. 1281.
43. Wikipedia, "Islam," accessed February 24, 2024, https://ar.wikipedia.org.