

# المرحلة التمهيدية لإبرام عقد التأمين على الأضرار الصناعية (دراسة تحليلية مقارنة)

بحث مستل من أطروحة الدكتوراه بعنوان (النظام القانوني لعقد التأمين على الأضرار الصناعية – دراسة تحليلية مقارنة)، في قسم القانون بفلكتي القانون والعلوم السياسية والإدارة جامعة سوران.

صديقي محمد أمين عيسى 1 و كامران محمد قادر 2

1 قسم القانون، فلكتي القانون والعلوم السياسية والإدارة، جامعة سوران، 2 قسم الادارة القانونية، المعهد الإداري التقني، جامعة أربيل التقنية، أربيل

## المستخلص

إن عقد التأمين على الأضرار الصناعية من العقود باهضة التكاليف لما يترتب عليه من التزامات مالية كبيرة على عاتق طرفيه، وهما المؤمن له والمؤمن، وهذه الحقيقة جعلت من المرحلة التمهيدية لإبرام عقد التأمين على الأضرار الصناعية أن تحتل مكانة بارزة، ومعتبرة من مراحل إبرام العقد لما يتخض عنه من تحديد لتفاصيل التأمين، والأقساط، والشروط المتعلقة بالخطر، وبنوع التأمين مما يمكن لطرفي العقد من المضي قدماً على تنفيذ التزاماتها مبنياً على فهم ودراية كاملين. ما يضيف الأهمية على هذه المرحلة التمهيدية هو أن طرفي العقد يعتمدون من خلالها لدراسة الحالات، والشروط بشكل مكثف، بالاعتماد على البيانات المتعلقة بالخطر الصناعي واطلاقه، وهناك من الناحية الفنية جملة من الأمور لابد من مناقشتها، والاتفاق عليها بين كل من شركة التأمين من جهة، وبين مالك القمر الصناعي من جهة ثانية، وهذه الأمور تتعلق بالشركة المصنعة للقمر الصناعي، ونوع القمر الصناعي، وتاريخ الإطلاق، والمواصفات الفنية للقمر الصناعي، وشركة الإطلاق، والمقدرة الفنية، والمالية لمالك القمر الصناعي، حيث يقوم بدور الوساطة ساسرة التأمين، أو قد يكون وكلاً، مفوضاً من شركة التأمين. كما تكون للمفاوضات التمهيدية في هذا العقد دور كبير في تفسير بنود العقد عند غموضها، أو الاختلاف حول مضمونها، إذ أنها تسهل التعرف على المقاصد الحقيقية للطرفين، ولذلك يقوم القاضي بالاستئناس بها كقرينة قضائية، أو كطرف من الظروف الواقعية التي تحيط بالتزاع.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين على الأضرار الصناعية، المرحلة التمهيدية، طلب التأمين، أقساط التأمين، مبلغ التأمين

التأمين مما يمكن طرفي العقد من المضي قدماً على تنفيذ التزاماتها عن فهم ودراية كاملتين.

## 1- المقدمة

وهذا البحث منسب بالذات على هذه المرحلة المهمة في إبرام عقد التأمين على الأضرار الصناعية، مما يعني بأنه يقتصر على تناول كل ما يتعلق بهذه المرحلة من جانب، مع تجنب تناول أي موضوع آخر يقع خارج نطاق هذه المرحلة من جانب آخر.

### 2- أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث في الموضوع الذي ينصب عليه، وهو مرحلة من أهم مراحل إبرام عقد التأمين على القمر الصناعي الذي يتميز بكونه ذا محل كبير من الناحية الاقتصادية والتجارية، حيث في الغالب يكون العقد تجاري، وما يؤمن عليها من الخطر تقدر

### 1-1 موضوع البحث ونطاقه:

يعد عقد التأمين على الأضرار الصناعية من العقود الباهضة التكاليف سواء من حيث قسط التأمين الذي هو محل التزام المؤمن له، أو مبلغ التأمين الذي يعتبر محل التزام المؤمن، لذلك إذا كانت المرحلة التمهيدية لإبرام أي عقد من العقود باتت ضرورية للعديد من الاعتبارات، فإنها بالغ الأهمية وأكثر ضرورية في عقد التأمين على الأضرار الصناعية، لتحديد تفاصيل التأمين، والأقساط، والشروط المتعلقة بالخطر، وبنوع

الوعد بإبرام العقد (المادة 2/101 من القانون المدني المصري)، أو الإنفاق الابتدائي (المادة 91 من القانون المدني العراقي)، وهذه الدعوة أو الإنفاق تعتبر أساساً قانونياً في العبور من المرحلة التمهيدية إلى المرحلة النهائية لإبرام العقود المدنية، وقد نص القانون المدني العراقي في المادة (91) منه على أن: (1- الإنفاق الابتدائي الذي يتعهد بموجبه كلا المتعاقدين، أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون صحيحاً إلا إذا حددت المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب أن يبرم فيها؛ 2- فإذا اشترط القانون للعقد استيفاء شكل معين، فهذا الشكل يجب مراعاته أيضاً في الإنفاق الابتدائي الذي يتضمن وعداً بإبرام هذا العقد)).

أما القانون المدني المصري فقد تناول هذا الموضوع في المادتين (101) و (102)، حيث نصت في المادة (1/101) على أن: (الإنفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد، إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامه فيها)، أما الفقرة الثانية من المادة نفسها فهي مطابقة تقريباً مع الفقرة الثانية من القانون المدني العراقي.

يلاحظ من النصوص السابقة أعلاه أن القانون المدني العراقي يعتبر العقد أو الإنفاق الابتدائي غير صحيح إذا لم تحدد المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه "التي يتضمن الشروط العامة للتعاقد" (د. عبدالمجيد واخرون، 2015، 50)، ومعلومات محل العقد وبحسب نوع العقد (د. أمجد منصور، 2006، 85)، والمدة التي يجب أن يبدي الموعود له رغبته خلالها، والشكل الذي يتطلبه القانون، ولكن القانون المدني المصري شدد في ذلك أكثر على أن العقد أصلاً لا ينعقد في هذه الحالات.

"والمدة من الشروط الجوهرية، وإذا تخلف كان الوعد باطلاً" (د. عبدالمجيد واخرون، 2015، 50)، وقد يحدد هذه المدة صراحة أو ضمناً حيث يستخلص من واقع الحال (د. محمد حسن، 2018، 184) وعندما يتفاوض مالك القمر الصناعي مع شركة التأمين على الأهمر الصناعية يجب عليه تزويد شركة التأمين بكل المعلومات الجوهرية للقمر الصناعي (اسم القمر الصناعي، اسم الشركة المصنعة، تكلفة القمر الصناعي، الغرض من القمر الصناعي، تاريخ إطلاق القمر الصناعي)، لأن هذه المعلومات تعتبر من المسائل الجوهرية لتحديد قسط التأمين ومبلغ التأمين، ولكن المسائل التفصيلية فان أغفلها المتعاقدان واختلفا بشأنها، فان الوعد يتم صحيحاً (أنور طلبة، 2019، 550).

إذاً يمكن القول بأن الوعد بالتعاقد لا يختلف مع عقد المفاوضة سوى في التعبير، أو التسمية، حيث أن هناك تسميات أخرى تطلق على هذا العقد (كالوعد بالتفاوض، وعقد المفاوضة، والعقد التمهيدي، والمرحلة السابقة على التعاقد...الخ).

بينما اهتم المشرع الفرنسي بالعقد التمهيدي، ونظم أحكامه في مجال بيع العقار قيد الإنشاء، وبلغ اهتمامه بهذا النوع من الاتفاقات ما قبل التعاقد إلى الحد الذي أبطل معه أي عقد، أو اتفاق آخر بديل عنه (د. ياسر باسم دنون، و د. سبيل جعفر، 2011، 128)، حيث نصت في المادة (L261-15-1) منه في الجزء التشريعي رقم (621-78) في (31 مايو 1978) من قانون البناء والسكن الفرنسي المعدل بقانون رقم (1021) لسنة (2018) المؤرخ في (23 نوفمبر 2018) على أنه: (يجوز أن يسبق البيع المصوص عليه في المادة (L.261-10) عقد مبدئي يتعهد البائع بموجبه، مقابل ودیعة تأمين في حساب خاص، بحجز مبنى أو جزء من المبنى للمشتري)، وعرف المشرع الفرنسي العقد التمهيدي في المادة (11) من قانون (3) يناير-كانون الثاني (1967) المتعلق ببيع المباني المزمع تشييدها والالتزام بضمان عيوب البناء على أن: (العقد الذي يلتزم بمقتضاه البائع بحجز عقار أو جزء منه للمشتري في مقابل إيداع ضمان في حساب خاص) (المصدر نفسه، 128)، وقد كان لانفتاح القوانين اللاتينية المعاصرة على تجارب

بملايين الدولارات، حيث تم دراسة الحالات، والشروط بشكل مكثف، بالاعتماد على البيانات المتعلقة بالقمر الصناعي وإطلاقه، فضلاً عن ذلك ومن الناحية الفنية هناك جملة من الأمور لابد من مناقشتها، والإنفاق عليها بين شركة التأمين، وبين مالك القمر الصناعي، وهذه الأمور تتعلق بالشركة المصنعة للقمر الصناعي، ونوع القمر الصناعي، وتاريخ الإطلاق، والمواصفات الفنية للقمر الصناعي، وشركة الإطلاق، والمقدرة الفنية، والمالية للمالك القمر الصناعي، حيث يقوم بها ساسة التأمين بدور الوساطة، أو قد يكون وكلاً مفوضاً من شركة التأمين.

### 1-3 خطة البحث:

أما الخطة التي تسير عليها لدراسة الموضوع فهي كالآتي:

المبحث الأول: المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأهمر الصناعية:

المطلب الأول: تعريف المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأهمر الصناعية.

المطلب الثاني: أهمية المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأهمر الصناعية.

المبحث الثاني: طلب التأمين في العقد، وطبيعته القانونية.

المطلب الأول: كيفية الحصول على طلب التأمين.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لطلب التأمين.

الخاتمة: تم تخصيصها لاستعراض أهم النتائج والتوصيات.

### 2- المبحث الأول / المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأهمر الصناعية

تعتمد المرحلة السابقة على التعاقد أي المرحلة التمهيدية أساساً على حسن نية هذه الأطراف، وهي مرحلة من المراحل الأساسية بالنسبة لطرفي عقد التأمين على الأهمر الصناعية، لأنه يتبين فيها الجوانب المهمة، والضرورية، والمختلفة للعقد أثناء المناقشات لغرض الوصول إلى نقاط مشتركة، ولتسهيل عملية إبرام العقد، وكذلك التنازل أو الإصرار على بعض النقاط للوصول إلى اتفاق تمهيدي مرضي للطرفين، ما يستوجب تقسيم البحث إلى مطلبين إثني نيين في المطلب الأول تعريف المفاوضات التمهيدية (العقدية)، وفي المطلب الثاني تناول أهمية هذه المفاوضات.

#### 1-2 المطلب الأول / تعريف المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأهمر الصناعية

أولى بعض التشريعات والفقه القانوني اهتماماً خاصاً بالمرحلة السابقة على التعاقد، وذلك لدورها الفعال في إبرام العقود أو رفضها، وتعتبر هذه المرحلة من المراحل الصعبة جداً، كونها تصطدم فيها مصالح الطرفين الأساسية، حيث كل طرف يريد أن يحصل على أفضل شروط وأحسن نتيجة في هذه المفاوضات.

وفيما يخص عقد التأمين على الأهمر الصناعية، فإنه يحتوي على أمور فنية وتكنولوجية معقدة لا يمكن الإحاطة بتفاصيلها وكنها إلا عن طريق الخبراء والفنيين في هذا المجال، لذلك لابد لشركات التأمين على الأهمر الصناعية، وكذلك مالكي الأهمر الصناعية الذين يريدون الحصول على غطاء التأمين أن يستعينوا بالخبراء والفنيين عند إبرامهم لهذا العقد، لاسيما الطرف الضعيف الذي هو هنا المؤمن له، أي مالك القمر الصناعي في مقابل الطرف الآخر، الذي هو شركة التأمين التي لها اليد العليا في فرضها الشروط والمطالبات، وهي التي تملك الخبراء والفنيين في إدارتها، لذا نتناول بالتعريف التشريعي والفقه القانوني لهذه المرحلة البالغ الأهمية بشئ من الإيجاز، وذلك من خلال النقطتين التاليين:

**أولاً: تعريف المفاوضات التمهيدية لدى التشريع المدني:** في القوانين المدنية عموماً هناك ما يستقى بالوعد بالتعاقد (السنهوري، مج1، 2000، 266)، أو الإنفاق الذي يتضمن

ويستنتج من التعريفات السابقة من أنّ المرحلة التمهيدية لها أهمية ومكانة خاصة في عقد التأمين على الأعمار الصناعية وذلك نظراً للظروف التي تحيط بإبرام هذا العقد الذي تسبقها هذه المرحلة. خاصة وإن الصلة بين المتعاقدين قد لا تكون مباشرة، بل يتدخل فيها مندوبون والوسطاء بين كل من المؤمن والمؤمن له، وهذا ما تؤكد استقلالية هذه المرحلة، وأنها تستغرق مدة من الزمن، "لأن طالب التأمين يحتاج إلى فترة من الزمن للاطلاع على الشروط التي يعرضها المؤمن، والتي يحتمل بعدها إتمام العقد طبقاً لها، كما تحتاج شركات التأمين من حجة أخرى إلى بعض الوقت لدراسة التزامات المؤمن له فيما بعد" (د. توفيق حسن فرح، 1986، 363).

### 1-2- أهمية المفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأعمار الصناعية

إن العقود التي تكون على جانب من الأهمية غالباً ما يتم التمهيد لها بجملة من الاتفاقيات، والتعهدات الأولية التي يتم بها التحضير لإبرام العقود النهائية، والفترة الفاصلة بين إنشاء الاتفاقيات التمهيدية، وإبرام العقود النهائية تمتد لأطراف هذه العلاقة فرصاً إضافية، ودراسة بنود العقد مفصلاً، والتفكير والتأمل في النتائج والآثار التي تترتب على إبرام التصرف النهائي (د. عبدالقادر العراري، 2017، 70-71)، وفي عقد التأمين على الأعمار الصناعية هناك أخطار كبيرة وشروط معقدة وفي بعض الأحيان قد تكون غامضة، ويصعب معرفة حقيقتها على مالك القمر الصناعي، لذلك جرت العادة بأن يلجأ مالك القمر الصناعي إلى وساطة سمسار، من سيطرة التأمين يكون وكيلاً عنه (السنهوري، 2000، 1179) في المفاوضات التمهيدية، وفي إبرام العقد النهائي، وسواء كان مالك القمر الصناعي أبرم عقد التأمين بنفسه، أو عن طريق السمسار، فإن أهمية المفاوضات التمهيدية لها إعتبار ويجب أخذها على محمل الجد، بشكل لا يمكن الاستهانة بها، وتبرز هذه الأهمية في النقاط التالية:

**أولاً:** كل طرف من أطراف عقد التأمين يفاوض الآخر من أجل الوصول إلى ميزة نسبية لصالحه إلى أن يصبح الإتفاق في متناول أيدي الطرفين (د. أحمد الشويري، 2019، 1182)، ومن هنا يظهر دور حسن نية الأطراف بصورة متميزة (د. عصام سليم، 2017، 181)، في إبرام عقد التأمين على الأعمار الصناعية.

**ثانياً:** المفاوضات التمهيدية مرحلة وقائية هامة تسبق إبرام العقد الذي ارتضاه أطرافه، وينفذ كل منهم التزاماته بطريقة سليمة وهادئة (عروبة شافي عرط العموري، 2013، 123)، عن د. محمد حسين عبدالعال، 1998، 123).

**ثالثاً:** إن للمفاوضات التمهيدية في عقد التأمين على الأعمار الصناعية دور في تفسير العقد عند غموضه، ومعرفة المقاصد الحقيقية للطرفين في حالة الغموض، أو نقص في شروط العقد، ففي مثل هذه الحالة يقوم القاضي بالاستئناس بالمفاوضات كقرينة قضائية، أو كطرف من الظروف الواقعية التي تحيط بالنزاع (وعود الأنباري، 2009، 202).

**رابعاً:** تبرز أهمية المفاوضات عند النظر إليها من الناحية الاقتصادية حيث يبررها قيمة الصفقة، أو العقد محل التفاوض (مصطفى نشي، 2014، 14)، كما مر ذكره بأن تصنيع القمر الصناعي يكلف الملايين من الدولارات، قد تصل إلى (300) مليون دولار، أو أكثر، والتأمين عليه كذلك يكلف الملايين من الدولارات، ، قد تصل إلى (500) مليون دولار (نشرة الاتحاد المصري للتأمين، الرقم 65)، وكذلك مبلغ التأمين كلقسط يكون عالية جداً، لذلك لابد من أن تمر إبرام هذا العقد بعدة مراحل، كمرحلة طلب التأمين، ومرحلة التغطية المؤقتة، ومرحلة إصدار وثيقة التأمين، ومرحلة تحرير ملحق وثيقة التأمين (السنهوري، 2000، 1178).

الدول الأنجلوسكسونية في مجال إبرام العقود التي لها العلاقة بالمال والأعمال أثره البالغ في اقتباس بعض النماذج من التعهدات ذات الأصول العرفية، والأخلاقية، والدبلوماسية، مثل تعهد التصريح بالشرف، والبروتوكول الإفتاق، واستقراء خطاب النوايا، والتصريح أو الالتزام بالشرف (Engagement d'honneur)، تم اقتباسه من رحم القانون الإنكليزي (gentlemen's agreement)، الذي يندرج ضمن الالتزامات الأخلاقية التي تستند لمبادئ الشرف، ونبيل الأخلاق، وحسن النية في التعامل التي تقتضي الوفاء بالعهد، ويكون معلقاً على محض إرادة المصريح بشرفه، إلا أنه غير ملزم من الناحية القانونية بالوفاء به، وأن المبدأ العام المتحكم في الالتزام بالشرف، هي مجموعة القيم الأخلاقية التي تعد بمثابة الضمان الشخصي لتنفيذ العقد؛ أما خطاب النوايا (Les letters d'intention)، فقد تم اقتباسه من المصطلح الإنكليزي (memorandums of understanding)، ويستقى أيضاً رسائل النوايا التي تعد من مظاهر الإعلان عن الإرادة كبرهان على حسن نوايا صاحب الخطاب المستخلصة من الوثائق، والمستندات التي تعزز صدق هذه النوايا التي نشأ في إطار التجربة الأنجلوسكسونية المتعلقة بالعقود الدولية ذات الطابع التجاري، ثم انتقلت إلى المجالات الأخرى كوسيلة لضبط المسار التفاوضي، وأشارت إليها المادة (2322) من القانون المدني الفرنسي، وقد صنفت اللجنة العلمية للتجارة الدولية سنة (1977) خطابات النوايا ضمن خاتمة عقود التفاوض رغم أن هذه المبادرات ليست عقوداً، بل مجرد إعلان عن نوايا التفاوض؛ أما مصطلح البروتوكول الإفتاق فإنه يعتبر واحداً من فصيلة الأعراف شبه تعاقدية التي ارتبطت بالتقاليد الدبلوماسية، ثم انتقلت إلى مجال التعاملات المدنية، والتجارية، كأساس للتفاوض والتعاقد على حد سواء (د. عبدالقادر العراري، 2017، 66-70).

وفي التشريع الجزائري ولو أنه لم يفرد أحكاماً خاصة بالعقد التمهيدي، ولكن كان هناك ما يعرف بـ (عقد حفظ الحق) (د. ياسر باسم ذنون، ود. سبيل جعفر، 2011، 129)، والذي هو عبارة عن العقد الإبتدائي لبيع العقار في طور البناء، ويلتزم البائع فيه إضافة إلى الإلتزامات العامة المعروفة، وهناك الإلتزامات جديدة، وهي الإلتزام بتحرير العقد النهائي، والتزام الإنجاز والمتابعة (نادية عارف، 2018، 2).

**ثانياً: تعريف المفاوضات التمهيدية في الفقه القانوني:** حاول الفقهاء وضع تعريف للمرحلة السابقة على التعاقد، فذهب الفقه الفرنسي لتعريفها بالمرحلة التمهيدية التي تتضمن دراسة ومناقشة شروط التعاقد، ولا يكون العقد قد تم في هذه المرحلة، بل هناك عروض، وعروض أخرى مقابلة (د. أحمد الشويري، 2019، 1182).

وعرفت أيضاً على أنه: "قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الإقتراحات، والمساومات، والدراسات، والتقارير الفنية، والإستشارات القانونية، ومناقشة الإقتراحات التي يضعونها معاً، أو يفرد بوضعها من قبل أحدهما للوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحها" (ياسين الجبوري، 2011، 94)، وفي تعريف آخر عرفت المفاوضات العقدية أيضاً على أنها: "المرحلة التي يتم فيها اتصال مباشر، أو غير مباشر بين طرفين، أو أكثر، بمقتضى إتفاق بينهم، يتم خلاله تبادل العروض، والمقترحات، وبذل الجهود المشتركة بهدف التوصل إلى إتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل" (رجب كريم عبدالاله، 2000، 64)، ومن التعاريف الأخرى "المرحلة التي يتبادل فيها أشخاص العلاقة المستقبلية وجهات نظرهم، ويناقشون الشروط التي يضعونها سوية، بقصد تحديد محتوى العقد دون أن يكونا متأكدين من إبرام العقد والوصول إلى نهايته" (د. يزيد أنيس، 2001، 132).

وطلب التأمين له دور رابعي في تجسيد طلب المؤمن للحصول على التغطية، ويسمح لطالب التأمين بوصف الخطر المراد تأمينه عن طريق الإجابة على الأسئلة الموجهة إليه، ويتضمن توقيع طالب التأمين يستفاد منه في تقدير وفائه بالتزاماته، وأخيراً بوصفه طلباً، أو بوصفه إيجاباً للقبول الذي قدمه شركة التأمين بإعطائه الطلب للمنه مما يمكن أن يستخدم عند الحاجة بتقدير نية المؤمن له عند تفسير العقد (د.عابد فايد، 2005، 194).

لذا سنتناول طلب التأمين من خلال مطلبين إثنيين، نخصص المطلب الأول لكيفية الحصول عليه، بينما نخصص المطلب الثاني للطبيعة القانونية له.

### 1-2 المطلب الأول / كيفية الحصول على طلب التأمين

تمت المفاوضات التمهيدية، وإبرام عقد التأمين على الأقاليم الصناعية عن طريق وساطة الساسرة (الدالين)، والوكلاء، والمندوبون، فيما أن يقوم المؤمن بإرسال مندوبيه إلى مالكي الأقاليم الصناعية في موطنهم لخطهم على إبرام عقد التأمين من خلال بيان مزاياها، والأنواع المناسبة منها، وما يمكن الحصول عليه من التسهيلات (د. محمد منصور، 2005، 164)، أو أن تقوم الشركة المالكة للقمر الصناعي كشخص معنوي، أو مالك القمر الصناعي كشخص طبيعي، بالبحث عن السمسار (الدال)، أو الوكيل المختص بنوع التأمين الذي يريد طالب التأمين تغطيته (د.عبدالقادر العراري، 2017، 70-71)، ويطلب منه تغطية خطره لدى شركة التأمين على الأقاليم الصناعية التي تمثلها، والسمسار يقوم بعمله هذا نظير أجر أو عمولة معينة وبحسب علاقته مع المؤمن له التي قد تتخذ صورة عقد إجارة أو صيغة عقد مقاوله أو وكالة تجارية، وترجح بعض القرارات القضائية الفرنسية التكييف الأخير (د. باسم عبدالله، 2011، 119).

وتنفذ معظم عمليات التأمين على الأقاليم الصناعية في إنجلترا، والولايات المتحدة عن طريق الساسرة نظراً لخبرتهم الواسعة في هذا المجال، ووجود رصيد من المعلومات، والبيانات عن شركات التأمين، ومجالات عملها لا يتوفر لدى غيرهم (د. حسن عليوة، 2010، 234)، إذاً في الغالب يكون هناك علاقة مباشرة بين أحد الساسرة المعترف بهم من قبل شركات التأمين، "أو من قبل الهيئة التي تمثل هذه الشركات كما هو الحال في هيئة اللويدز العالمية للتأمين" (د. سلامة عبدالله، 174)، مع طالب التأمين، وإذا اقتنع طالب التأمين بعد المفاوضات التمهيدية بالشروط المتفق عليه في هذه المفاوضات، جرت العادة بين شركات التأمين أن تقدم إليه مستنداً مطبوعاً يتضمن جملة من الأسئلة (موريس منصور، 1979، 32)، تتعلق بأركان التأمين، وفي مقدمتها الخطر، وما يؤثر عليه في جسامته، ومبلغ التأمين المطلوب، وكيفية دفع الأقساط، ومقدار كل منها، وميعاد دفعه، ويكون على طالب التأمين الإجابة على هذه الأسئلة (د. مصطفى جمال، 152)، وان الأمر يحتاج إلى فترة من طالب التأمين للاطلاع على الشروط التي يعرضها المؤمن، والتي يحتمل إتمام العقد طبقاً لها (د. توفيق حسن فرج، 1986، 364).

ويختلف عمليات التأمين تبعاً لاختلاف زاوية النظر إلى تلك العمليات، فمن الناحية القانونية ينقسم عمليات التأمين إلى مجموعات متناسقة تبعاً للطبيعة القانونية لعقد التأمين، أما من الناحية الفنية فنجد أن خبراء التأمين يقسمونه إلى مجموعات متناسقة تبعاً لنوع الخطر، واحتمالاته، وتقدير المال الاحتياطي اللازم لمقابلة التزامات شركات التأمين (د. خيري ضيف، 1966، 3).

ويدخل عقد التأمين على الأقاليم الصناعية ضمن مجموعات التأمين الجوي، والتأمين على حياة رواد الفضاء، والتأمين عن الأضرار التي تتولد نتيجة سقوط صواريخ الإطلاق للأقاليم الصناعية على أماكن مأهولة عند فشل الإطلاق، وانفجار مركبة الإطلاق، أو

خامساً: إن التوازن العقدي يتحقق عن طريق المفاوضات العقدية في هذه المرحلة، كما يعتمد على حسن صياغة العقد التي تأتي من التأني، والتفكير، والتحليل لبنود العقد بالنسبة لطرفي عقد التأمين على الأقاليم الصناعية، لأنه قد يكون هناك احتمال وقوع العوامل، والأحداث التي يمكن أن تؤثر على أهلية شركة التأمين على الأقاليم الصناعية، أو أهلية مالك القمر الصناعي، كإفلاس شركة التأمين، أو إفلاس الشركة المالكة للقمر الصناعي (مصطفى نشمي، 2014، 12).

سادساً: نظراً لصعوبة وتعقيد المعاملات التجارية الدولية الآن والآليات القانونية المستجدة، ووفرة في الصيغ العقدية، تبرز الحاجة إلى أهمية المفاوضات التمهيدية، لأنه لا يكفي الاعتماد على وجود القواعد القانونية المكتملة لإرادة الأطراف (أكرم البدو، و محمد عبدالله، 2011، 415)، حيث تعقدت هذه المعاملات بتعدد وتطور تكنولوجيا الفضاء والأقاليم الصناعية.

### 2- المبحث الثاني / طلب التأمين في العقد وطبيعته القانونية

تقوم شركة التأمين بإعداد طلب التأمين على الأقاليم الصناعية، ويأخذ شكل بيان مطبوع يتضمن أسئلة موجهة إلى طالب التأمين الذي يريد أن يؤمن القمر الصناعي، وعلى مالك القمر الصناعي أن يجيب بدقة على الأسئلة التي ورد فيه، كون هذا الطلب له دور رئيسي في المرحلة السابقة على التعاقد للتهديد في إبرام عقد التأمين على القمر الصناعي، ولا يلزم طلب التأمين أي طرف من أطراف عقد التأمين (د.عابد فايد، 2005، 194).

وتحرص شركة التأمين على الأقاليم الصناعية للحصول على البيانات المهمة، والضرورية عن المؤمن من جهة، وعن الخطر المؤمن منه في طلب التأمين من جهة أخرى، كون عملية التأمين تتوقف على هذه البيانات في تحديد حجم الخطر، ونوعه، وامكانية التأمين عليه، ثم تحديد مبلغ التأمين في ضوءها، ومن هذه البيانات (اسم المؤمن له الشخصي، أو إسمه التجاري، وشكله القانوني، وفروعه المستقلة إذا كانت شركة، دون استبعاد أي شخصية اعتبارية، أو طبيعية يعمل طالب التأمين لصالحها، ووسائل الإيصال به، وحالته الجنائية، والإسم الشخصي، أو التجاري للمستفيد في حالة التأمين المصلحة الغير) (د. طارق الأحمد، 2017، 121)، إضافة إلى المعلومات الفنية المتعلقة بالقمر الصناعي، من إسم القمر الصناعي، والهدف من القمر الصناعي، أي مجال عمله الدقيق سواء كانت للإيصالات أو للإستشعار عن بعد أو للأغراض العسكرية، وأية مجالات أخرى، والدولة المصنعة للقمر الصناعي، ودولة إطلاق القمر الصناعي، إضافة إلى مكان وجود القمر الصناعي وقت التأمين عليه، وتكلفة القمر الصناعي، وأي معلومة أخرى تفيد عملية التأمين حتى لا يكون هناك أي مجال للتقوية، وحجب المعلومات الضرورية عن شركة التأمين، وبعد قيام المؤمن بدراسة استمارة طلب التأمين، فإن اتجه إلى قبول إبرام العقد من حيث المبدأ، يقوم بتحديد مبلغ قسط التأمين الذي سيستوفيه في مقابل الخطر المراد التأمين ضده، ويعرضه على طالب التأمين، فإن قبل الأخير بمقدار القسط تنتهي مرحلة التفاوض لتأتي مرحلة صدور قبول المؤمن (بهاء شكري، 2007، 417)، والقوة القانونية لطلب التأمين، وبحسب الفقه المصري ليست الزامية بالنسبة لكلا الطرفين، أي لا للمؤمن، ولا للمؤمن له، ولا يظهر لهذا الطلب أهمية قانونية إلا بعد إتمام العقد (د. حسن عليوة، 2010، 235)، ويصبح جزءاً من العقد، ويندمج فيه، حيث يحتوي على البيانات الجوهرية التي عول عليها المؤمن في قبول التأمين على الخطر، وتشكل هذه البيانات عنصراً جوهرياً في العقد عند اتمامه (د. محمد منصور، 2005، 165).

وهو أن عقد الإذعان يتم إعداده مسبقاً من قبل أحد طرفي العقد، وقد يكون محتزافاً، ومتخصصاً يتمتع بخبرة نتيجة قيامه في السوق بعمليات متكررة ومتشابهة، مما يمكنه من وضع الشروط التي تتفق مع مصلحته، واقتصاديات المنافسة في السوق، ومن هنا تبدو أهمية الأخذ بالمفهوم الواسع لعقد الإذعان في عقد التأمين لمواجهة تلك الشروط، ولقد سار هذا المفهوم حديثاً في التشريع والقضاء المقارن بهدف توفير الحماية القانونية للمستهلك (د. محمد منصور، 2005، 148-149).

وبالنسبة للعقد محل دراستنا هذه، يرى الباحث بأنه لا بد من مخرج للتوافق بين خاصية الإذعان لعقد التأمين على الأتار الصناعية، وبين المفاوضات التمهيدية التي تعتبر ضرورية لإبرام هذا العقد.

وبالرجوع إلى المادة (1110) من القانون المدني الفرنسي الجديد، والتي نصت على أن: ((عقد الإذعان هو العقد الذي لا تكون شروطه العامة محلاً للمنافسة، ويتم تحديدها سلفاً بمعرفة أحد الأطراف))، يتبين لنا أن الشروط العامة فقط هي التي لا تقبل المناقشة بحسب هذه المادة، وبمفهوم المخالفة يمكن أن تقر بأن الشروط الخاصة يمكن مناقشتها في عقد التأمين على الأتار الصناعية، لأن وثيقة التأمين تتضمن نوعين من الشروط، وهما الشروط العامة التي يضعها الموجب، ولا تقبل المناقشة، والشروط الخاصة التي تختلف من وثيقة لأخرى، بحسب الخطر المراد التأمين منه، ومبلغ التأمين، والشخص المؤمن له، أو المستفيد، ومدة التأمين، والتي يمكن مناقشتها في المفاوضات التمهيدية، ولا ينبغي هذه الشروط صفة الأذعان عن هذا العقد (ينظر: د. محمد قاسم، 2018، 54-57).

أما بالنسبة للتأمين، فإن الرأي الغالب هو أنه من عقود الأذعان (ينظر عكس هذا الرأي: د. محمد الكيلاني، 2006، 148-149)، فهو عقد اذعان من جانب المستأمن (المؤمن له) (د. عصام سليم، 2017، 159-162). ومع ذلك شك رأي في الفقه الفرنسي بأن يكون التأمين في الوقت الحاضر من عقود الأذعان، ويرى بأن وصف الفقه كون علاقة المؤمن بالمؤمن له علاقة إذعان هو أمر مبالغ فيه (د. كمال جبرا، 2015، 154).

ولكن بخصوص طبيعة عقود الأذعان، فقد انقسم الفقه إلى مذهبين، حيث أنكر فريق منهم صفة العقد على عقود الإذعان، لعدم توافق الارادتين عن حرية واختيار خاصة بالنسبة للقابل، ولكن في المقابل يرى غالبية الفقه بأن عقد الإذعان عقد حقيقي (د. عبدالمجيد الحكيم وآخرون، 2015، 45).

والفقهاء ليسوا على اتفاق بالنسبة لهذا الرأي، حيث يرى د. قاسم بريس إن إضفاء صفة الإذعان على العقود الحديثة مثل عقد إيجار الأتار الصناعية لوجود عقود نموذجية من قبل شركات الأتار الصناعية، هو أمر غير منطقي، وغير مقبول في الوقت الحاضر، لاسيماً بعد أن أصبح مجال الاختيار للعمل متاحاً أكثر من ذي قبل خاصة بعد وجود العديد من شركات الأتار الصناعية التي توفر خدماتها لمساحات شاسعة في العالم، وبشروط تنافسية تكاد تهدم الشركات الكبرى التي كانت لها السيطرة على مجال خدمات البث التلفزيوني، والاذاعي مما أبعده هيمنة الاحتكار في هذه العقود (د. قاسم الزهيري، 2020، 150-153).

ولكن حسب المفهوم الجديد في القانون الفرنسي الجديد يمكن الاستنتاج بأن عقد التأمين على الأتار الصناعية عقد مركب، فيه صفات عقود الإذعان بالنسبة للشروط العامة، وعقد مساومة (عرفت المادة (1/1110) الجديدة من القانون المدني الفرنسي (2016) بأن عقد المساومة: "هو العقد الذي يتم مناقشة شروطه بجرية بين الأطراف). بالنسبة للشروط الخاصة التي تتضمنها وثيقة التأمين، وهذا ما يؤيده

التأمين عن الأخطار التي يحدثها المكوكات الفضائية بالنسبة للأخطار المادية والبشرية (اتفاقية المسؤولية الدولية عن الأضرار التي تحدثها الأجسام الفضائية).

وبعد التحديد الأول لنوع التأمين على القمر الصناعي، وتزويد مالك القمر الصناعي من قبل السمسار بطلب التأمين، بملأ مالك القمر الصناعي هذا الطلب المطبوع، بأن يكتب فيه البيانات المطلوبة التي على أساسها يرم عقد التأمين في المستقبل، وبخاصة الخطر المطلوب التأمين عليها، وجميع الظروف التي تحيط بهذا الخطر، ومبلغ التأمين الذي يتعهد شركة التأمين على القمر الصناعي بدفعه عند تحقق الخطر، ومقدار الأقساط التي يطلبها المؤمن لتكون أمامه عندما ينظر في إجابة هذا الطلب، وعلى طالب التأمين الإجابة على جميع الأسئلة (السنهوري، 2000، 1179-1180).

وفيما يتعلق بالمدة التي يجب فيها المؤمن الإفصاح عن رأيه بعد استلامه طلب التأمين، فلم يحددها القانون العراقي، ولا المصري، ولا الإنجليزي، ولكن المشرع اللبناني حدد بـ (15) يوماً، وفرضها على المؤمن أن يفصح عن قبول الطلب، أو رفضه (بهاء شكري، 2007، 418)، وكذلك قانون التأمين السعودي حدد بـ (140) يوماً للبقاء على إيجاب طالب المؤمن.

ويرى الباحث بأن تحديد الوقت ضروري بالنسبة لعقد التأمين على الأتار الصناعية، لأن تأمين الإطلاق، وتأمين القمر في المدار، وتأمين حياة القمر الصناعي، يعتمد كلياً على تحديد وقت الإطلاق، ووقت وصول القمر الصناعي إلى المدار، ووقت تشغيل القمر الصناعي تجريبياً، ثم فعلياً، بالإضافة إلى الظروف المحيطة بعمليات الإطلاق من سوء الأحوال الجوية، أو ظهور خلل فني، كل ذلك وغيرها من الأسباب يمكن أن يؤدي إلى وقف الإطلاق، وبالتالي وقف سريان التأمين على القمر الصناعي، "إضافة إلى أن تغطية الخطر لا تبدأ إلا بعد أن يصدر وثيقة التأمين المؤقتة (مذكرة التغطية المؤقتة)" (السنهوري، ج7، 2000، 1182).

لذلك يقوم مالك القمر الصناعي بدراسة مستفيضة، ومفصلة لطلب التأمين الذي يتضمن أسئلة، ينبغي على طالب التأمين الإجابة عليها بدقة، وهناك من الفقهاء من يعتبر بأن هذه المرحلة مرحلة فعلية لإبرام عقد التأمين، ولكن الباحث مع الرأي الذي يعتبرها مرحلة تمهيدية كون دراسة الطلب حق قانوني للمؤمن له (د. عابد فايد، 2005، 193)، ودراسة الجواب عن الأسئلة أيضاً حق قانوني للمؤمن، ويكون كل ذلك عن طريق الخبراء بالنسبة للطرفين.

## 2-2 المطلب الثاني / الطبيعة القانونية للحصول على طلب التأمين

في هذا الجزء من الدراسة نستطيع القول أنه لا تخرج الطبيعة القانونية من إحدى الخاصيتين، وهما خاصية الإذعان لعقد التأمين على الأتار الصناعية، وخاصية المفاوضات التمهيدية، لذا تناولها بشيء من الإيجاز لمحدودية الدراسة، وبعيداً عن إطالة لا لزوم لها.

بني المفهوم التقليدي لعقود الإذعان على أسس لا يتفق مع ما وصلت إليه من التطورات القانونية استناداً إلى التقدم الهائل في مجال العلم والتكنولوجيا، وتعدد أبوابه، وتنوع مواضعه، حيث ينظر بحسب هذا المفهوم التقليدي إلى "عقود الإذعان على أنه العقد الذي يحتكر فيه الطرف القوي سلعة، أو خدمة ضرورية بحكم وضعه الفعلي، أو الإقتصادي، أو القانوني، ويفرض على الطرف الآخر شروط العقد في حملتها دون أن يكون من حقه مناقشتها أو تعديلها" (د. محمد منصور، 2005، 148).

بالرجوع إلى القانون المدني العراقي، والمصري، يتبين لنا أنها أقر بأن القبول في عقود الإذعان يقتصر على مجرد التسليم بشروط يضعها الموجب، ولا يقبل المناقشة، فالقابل إما أن يأخذ، أو يدع، وذلك يقوم على فكرة ضيقة تم هجرها نحو مفهوم أكثر اتساعاً،

## 1-4 الكتب:

- 1- د. أجد محمد منصور، النظرية العامة للالتزامات، ط1، الإصدار الثالث، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2006.
- 2- أنور طلبة، المطول في شرح القانون المدني، ج2، شركة ناس للنشر والتوزيع، 2019.
- 3- د. باسم محمد صالح عبدالله، التأمين أحكامه وأسس، دار الكتب القانونية، مصر، دارشحات للنشر والبرمجيات، مصر، مطابع شحات، 2011.
- 4- بهاء بهيج شكري، التأمين في التطبيق والقانون والقضاء، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2007.
- 5- د. توفيق حسن فرح، أحكام الضمان (التأمين) في القانون اللبناني، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 1986.
- 6- د. حسن يوسف محمد عليوة، التأمين من مسؤولية الناقل الجوي للأشخاص، الطبعة بلا، دار الكتب القانونية، دار شحات للنشر والبرمجيات، القاهرة-مصر، 2010.
- 7- د. خيري ضيف، المحاسبة في شركات التأمين، دار النهضة العربية، القاهرة، 1966.
- 8- د. سلامة عبدالله، الخطر والتأمين، ط4، دار النهضة العربية، القاهرة، 1974.
- 9- د. طارق عفيفي صادق الأحمد، ط1، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2017.
- 10- د.عابد فايد، احكام عقد التأمين، دار النهضة العربية للطبع والنشر والتوزيع، 2005.
- 11- عبدالرزاق احمد السنهوري، الوسيط، ط3، (ج7)، مج2، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000.
- 12- عبدالرزاق احمد السنهوري، الوسيط، ط3، (1)، مج1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000.
- 13- د.عبدالمجيد الحكيم، وعبدالباقي البكري، ومحمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام، ج1، دار السنهوري للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2015.
- 14- د. عصام انور سليم، أصول عقد التأمين، طبعة 2017، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2017.
- 15- د. قاسم بريس أحمد الزهيري، النظام القانوني لعقود إيجار الأقماع الصناعية، ط1، المركز العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، 2020.
- 16- د.كمال محمود جبرا، التأمين وإدارة الخطر، الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، الأردن-عمان، 2015.
- 17- د. محمد حسن قاسم، القانون المدني، الالتزامات (العقد)، ط2، مج1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، 2018.

الباحث حتى لو تساوى المؤمن والمؤمن له في الخبرة، والمركز الاقتصادي، حيث هناك شركات عملاقة باتت تعمل في مجال الأقماع الصناعية، فإن وضع الشروط العامة من قبل المؤمن ضروري لخطورة عمل شركات التأمين على الأقماع الصناعية، ووجود شركات مالكة للأقماع الصناعية تمتلك رأس مال أكبر مما يمتلكها شركات التأمين على الأقماع الصناعية، ولهم خبراء يوازي مالدى شركات التأمين في بعض الأحيان.

## 3- الخاتمة

بعد أن أنهينا من هذه الدراسة الموسومة بـ (المرحلة التمهيدية لإبرام عقد التأمين على الأقماع الصناعية - دراسة تحليلية مقارنة -) يتطلب الأمر واستكمالاً لبيان المغزى أن نستعرض أهم الاستنتاجات والتوصيات وعلى النحو الآتي:

## 1-3 الاستنتاجات:

- 1-إن المرحلة التمهيدية وإن كانت تنظر إليها من قبل بعض الفقه كمرحلة من المراحل الفعلية لإبرام عقد التأمين، ولكن تبين لنا بعد هذه الدراسة أنها مرحلة مستقلة بذاتها ولكنها ليست ضمن المراحل الفعلية لإعتقاد عقد التأمين على الأقماع الصناعية.
- 2-إن الوعد بالتعاقد أو الدعوة إلى التفاوض لا يختلف مع عقد المفاوضة في المرحلة التمهيدية، رغم وجود تعابير مختلفة لها، مع وجود اختلاف بين الفقهاء فيها، حيث منهم من يعتبرها من المراحل الفعلية للعقد محل الدراسة.
- 3- تتم في المرحلة التمهيدية لإبرام عقد التأمين على الأقماع الصناعية إزالة الاختلافات والتوافق بين الحقوق والالتزامات، والاتفاق على الشروط والمسائل الجوهرية المتعلقة بكافة نواحي عقد التأمين على القمر الصناعي، سواء كانت قانونية، أو فنية، أو عرفية، أما في المراحل الفعلية، فيتم تثبيت هذه الاتفاقيات بالإضافة إلى البيانات المفصلة في شكل وثيقة قانونية.
- 4-تضفي الحقيقة السابقة على أن المرحلة التمهيدية ذا أهمية فائقة في مجال هذا العقد أكثر من غيرها، والسبب في ذلك هو أن ما تتمخض عن هذه المرحلة من توافقات بين الطرفين سيكون لها بالغ الأثر في المراحل اللاحقة، سواء من حيث إبرام العقد، أو من حيث تنفيذ بنوده.

## 2-3 التوصيات:

- 1- يعد عقد التأمين على الأقماع الصناعية من العقود المركبة لما فيه صفات عقود الإذعان بالنسبة للشروط العامة من جانب، وصفات عقد المساومة بالنسبة للشروط الخاصة التي تتضمنها وثيقة التأمين من جانب آخر، ونرى أن هذا هو التكييف القانوني الأكثر ملاءمة لعقد التأمين على الأقماع الصناعية، ويتوافق كلياً مع طبيعته القانونية، والواقعية أيضاً.
- 2- فيما يتعلق بالمدة التي يجب فيها المؤمن الإفصاح عن رأيه بعد استلامه طلب التأمين، نوصي المشرع المدني العراقي أن يحذو حذو المشرع اللبناني والسويدي بأن ينص على مدة معينة، بأن تكون هذه المدة (15) يوماً، كما في التشريع اللبناني، أو أية مدة معينة أخرى، لأن تحديد المدة ضرورية بالنسبة لعقد التأمين على الأقماع الصناعية وفقاً للعديد من الخطوات التنفيذية التي تعتمد على معرفة ذلك سلفاً، إذ أن تأمين الإطلاق وتأمين القمر في المدار، وتأمين حياة القمر الصناعي، يعتمد كلياً على تحديد وقت الإطلاق، ووقت وصول القمر الصناعي إلى المدار، ووقت تشغيل القمر الصناعي تجريبياً، ومن ثم تشغيله فعلياً.

## 4- المصادر

5- يزيد أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد، بحث منشور في مجلة المنارة، جامعة أهل البيت، الأردن، العدد الثالث، 2001.

6- د. ياسر باسم ذنون، وسبيل جعفر حاجي عمر، العقد التمهيدي كأحد ضمانات البائع في عقد بيع المباني قيد الإنشاء، بحث مستل منشور في مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية والسياسية، المجلد الثالث، السنة الثالثة، العدد 12، 2011.

#### 4-4 القوانين:

1- القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة لسنة 1951 المعدل.

2- القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948.

3- قانون الموجبات والعقود اللبناني لسنة 1932.

4- قانون البناء والسكن الفرنسي الجزء التشريعي منه المرقم (78-621) في (31 مايو 1978) المعدل بقانون رقم (1021) لسنة (2018) المؤرخ في (23 نوفمبر 2018).

5- القانون المدني الفرنسي لسنة 1804 المعدل.

6- قانون رقم (3) لسنة (1967) المتعلق ببيع المباني المزمع تشييدها والإلتزام بضمان عيوب البناء.

#### 4-4 الإتفاقيات الدولية:

1- إتفاقية المسؤولية الدولية عن الأضرار التي تحدثها الأجسام الفضائية، معاهدات الأمم المتحدة المتعلقة بالفضاء الخارجي، نيويورك، 2002.

#### سادساً: المواقع الالكترونية (الأترنت):

1- <http://dspace.univ-eloued.dz/handle/123456789/1487>

2- <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEX000000880760>

3- <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGITEX0000006074096>

4- نشرة الاتحاد المصري للتأمين، الرقم 65، [https://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page\\_ID=1244&PageDetailID=1322](https://www.ifegypt.org/NewsDetails.aspx?Page_ID=1244&PageDetailID=1322)

#### 5- بوخته

قوْناغى سه رة تاي بؤ نه نجامداني گريه ستي بيه كرنى مانگه ده سترده كان گريه ستي بيه كرنى مانگه ده سترده كان يه كيكة له گريه سته گرانبه ها كان به هوى نهو پابه ندبوننه دارايه گه وره ده كه ويته نه سستوى لايه نه كاني، كه بريتين له بيه كارو بيه بؤكرو. نه گريه سته ش واكر دوه كه وا قوْناغى سه رة تاي بؤ نه نجامداني گريه ستي بيه كرنى مانگه ده سترده كان شوئنيكي دياريكراو و بايه خيكي تايه تي بيديرت له جاو قوْناغى كاني ترى نه گريه سته نه مهش به هوى رؤلى كرنكى نه قوْناغى له دياريكردنى وورده كاريه كاني بيه كرنى و قيسته كاني بيه كرنى و مه رجه په يوه نديداره كان به ترسناكي به جؤرى بيه كرنه كه كه ناساكارى ده كات تا لايه نه كاني نه م گريه سته پابه ندبوننه كانيان به روونى و تيگه يشتنى ته واو ليسان جي به جيكنه.

18- د. مُجّد حسين منصور، أحكام قانون التأمين، منشأة المعارف بالإسكندرية، جلال جزي وشركاؤه، الإسكندرية، 2005.

19- د. مُجّد حسين عبدالعال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقديّة، القاهرة، دار النهضة العربية، 1998.

20- د. مصطفى مُجّد جبال، الوسيط في التأمين الخاص وفقاً لأحكام قانون المعاملات الإماراتي، ط1، الناشر: العين: مطبوعات جامعة الامارات العربية المتحدة، 2000.

21- موريس منصور، دراسات في التأمين، ط1، مطبعة المعارف، بغداد، 1979.

22- د. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، عقود التأمين من الناحية القانونية، ط1، مج6، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

23- ياسين مُجّد الجبوري، المسوط في شرح القانون المدني (العقد)، ط1، ج1، مج1، الإصدار الرابع، مصادر الحقوق الشخصية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

#### 4-4 الرسائل والأطاريح:

1- د. رجب كريم عبدالاله، التفاوض على العقد، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، مقدمة إلى كلية القانون، جامعة القاهرة، 2000.

2- مصطفى خضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، 2014.

3- نادية عارف، النظام القانوني لعقد حفظ الحق في ظل التشريع الجزائري، رسالة ماجستير من جامعة الشهيد حمه لخضر، 2018. متاحة على الموقع الالكتروني:

<http://dspace.univ-eloued.dz/handle/123456789/1487>

#### 4-4 البحوث:

1- د. أحمد السيد البهي الشويري، التفاوض التعاقدية، بحث منشور في مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بمدينة هور، العدد الرابع، ج1، 2019.

2- أكرم محمود حسين البدو، ومُجّد صديق مُجّد عبدالله، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات، مجلة الراغبين للحقوق، المجلد13، العدد (49)، السنة 19، 2011.

3- د. عبدالقادر العراري، الطبيعة القانونية للاتفاقيات التمهيدية التي تسبق إبرام العقود النهائية، بحث منشور في أعمال المؤتمر أيوفي السنوي الخامس عشر للهيئات الشرعية، للمؤسسات المالية الإسلامية، 16- رجب هـ- يوافق 12-13 أبريل 2017م، في فندق الدبلوماسية، المنامة، مملكة البحرين.

4- وعود كاتب الأنباري، المفاوضات العقدية عبر الانترنت، بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق جامعة كربلاء، المجلد الأول، العدد الثاني، 2009.

real intention of the parties to the contract.

ئەمەى كەوا گرنگى ئەم قۇناغە زياتر دەكات ئەو ەپە كەوا ەردوو لایەنى گرئەست تیايدا بە شئو ەپەكى چروپر شرؤفەى حالەتەكان و مەرجهكان دەكەن، بە پشتبەستن بە زانیاریەكانى مانگە دەستكردهكو ھاوئىشتى بؤ ئاسان.

لەر ووى تەكنىكە ەو كۆمەلنىك خال ەن دەنى گفئو وگوى لەسەر بكرىت و پاشان لە نىوان كۆمپاىاى بچەكردن لەلایەك و خاوەنى مانگى دەستكرد لەلایەكىتر رىكەوتنىان لەسەر بكرىت، ئەم زانیاریانەش پەيوەندىدارن بە كۆمپاىاى دروستكەرى مانگە دەستكردهكو و جزرى مانگە دەستكردهكو، بەروارى ھاوئىشتى بؤ ئاسان، خاسىەتەكانى مانگە دەستكردهكو، كۆمپاىاى ھاوئىزەر، تواناى تەكنىكى و داراىى خاوەنى مانگە دەستكردهكو.

ەروەها دانوساندنى سەرەتاپى لەم گرئەستە رۆلنىكى بالاى لە رافەكردى بەندەكانى ئەم گرئەستە و دەقەكانى لە كاتى ناروونىان، يان كىشە لەسەر ناوەرۆكىان ەپە، بە شئو ەپەك دەبئتە ئاسانكارىەك بؤ دەرخستنى نىەتى راستەقینەى لایەنەكان، بؤ ە وەكوو بەلگەپەكى دادگاپى يان وەكوو بارو زروفىكى واقىعى كە دەورى كىشەكەى داو ە سوودى لىدەبىزىت.

## 6- Abstract

### The preliminary Stage in the Conclusion of Satellite Insurance Contract

The satellite insurance contract is one of the most costly contracts due to the large financial obligations it bears on its two parties. This fact made the preliminary stage for concluding the satellite insurance contract to occupy a prominent and significant stage of the conclusion of this contract due to the identification of insurance details, premiums and conditions related to the risk and the type of insurance, which enables the two parties to the contract to proceed with the implementation of their obligations with understanding and knowledge.

What makes this preliminary stage important is that the parties to the contract deliberately study cases and conditions extensively, relying on data related to the satellite and its launch. From a technical point of view, there are a number of matters that must be discussed and agreed upon between the insurance company and the owner of the satellite, and these matters are related to the satellite manufacturer, the type of satellite, the launch date, the technical specifications of the satellite, the launch company, and the technical and financial ability of the satellite owner.

The preliminary negotiations in this contract have a major role in interpreting the terms and provisions of the contract when there are ambiguous or disagree about their content, as they facilitate the identification of the real intentions of the two parties, and therefore the judge uses them for identifying the