

المؤهر

مفاوضات عقود التجارة الدولية

تمهيد للأستاذ الدكتور / أحمد عبد الكريم سلامة..... ٥

مقدمة: ٩

الفصل الأول

تنظيم المفاوضات العقدية..... ٢٢

المبحث الأول: تعريف المفاوضات وخصائصها..... ٢٥

المطلب الأول: تعريف المفاوضات..... ٢٥

أولاً: الاقتراح المبني أو الدعوة الي التفاوض..... ٢٨

ثانياً: الاقتراح المقابل أو المضاد..... ٢٩

المطلب الثاني: الخصائص العامة لعقود التفاوض..... ٣٣

أولاً: خضوع عقود التفاوض للأحكام العامة في نظرية العقود..... ٣٤

ثانياً: عقود تحضيرية..... ٣٩

ثالثاً: عقود يغلب عليها طابع اليقين..... ٤٠

رابعاً: عقود مؤقتة..... ٤٠

خامساً: يترتب علي هذه العقود التزامات خاصة..... ٤١

المبحث الثاني: الضمانات الاتفاقية لحماية المفاوضات من مخاطر ضياع الوقت والجهد والنفقات..... ٤٧

المطلب الأول: العقود التحضيرية للمفاوضات..... ٥٠

المطلب الثاني: العقود التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه العقد الأصلي..... ٥٦

أولاً: الاتفاق الجزئي..... ٥٨

٦٨	ثانياً : الاتفاق الجماعي
٧٥	المطلب الثالث: الصياغة النموذجية لخطاب النوايا
٨٠	المطلب الرابع: دراسة تطبيقية عملية لشروط التفاوض في عقود التجارة الدولية
٨٠	أولاً : شرط إعادة التفاوض
٨١	ثانياً : شرط التفاوض لتعديل أحكام العقد
٨٤	ثالثاً : شرط التفاوض في المستقبل لتجديد العقد
٨٧	المبحث الثالث: العقبات العملية الراجعة لعدم وضوح الالتزامات في مرحلة التفاوض
٨٨	المطلب الأول : القانونية لعقود التفاوض
٩٥	المطلب الثاني: الالتزام بسرية المعلومات في مرحلة التفاوض
٩٦	الفرع الأول : التنظيم القانوني لحماية الالتزام بسرية المعلومات في مرحلة التفاوض
٩٧	أولاً : الالتزام بسرية المعلومات أثناء المفاوضات في القانون المصري
٩٨	ثانياً : الالتزام بسرية المعلومات أثناء المفاوضات
١٠٢	الفرع الثاني: التنظيم الاتفاقي لحماية الالتزام بالسرية المعلومات في مرحلة المفاوضات
١٠٥	أولاً : تحديد المعلومات السرية المشمولة بالحماية
١٠٨	ثانياً : حدود الاتفاق الخاص بسرية المعلومات
١٠٩	ثالثاً : عدم مشروعية بعض الشروط التي تتضمن الالتزام بالسرية
١١٠	رابعاً : مدى الالتزام بالسرية من حيث الأشخاص
١١٢	خامساً : المدى الزمني لسريان الالتزام بسرية المعلومات
١١٤	سادساً : التحكيم والالتزام بسرية المعلومات
١١٦	المطلب الثالث: جزاء الإخلال بالالتزام بسرية المعلومات

الفصل الثاني

القيود التي ترد علي حرية الأطراف في مرحلة التفاوض ١٢١

١٢٥ المبحث الأول: مراعاة قواعد النظام العام كقيد علي حرية الأطراف في مرحلة التفاوض

١٤٢ المبحث الثاني: حسن النية كقيد أو التزام علي الأطراف في مرحلة التفاوض

١٤٤ المطلب الأول: القانون المقارن

١٥٥ المطلب الثاني: مبدأ حسن النية في اتفاقية فيينا لعام ١٩٨٠م بشأن البيع الدولي للبضائع

١٦٠ المطلب الثالث: حسن النية في مبادئ اليونيدروا

١٦٥ المبحث الثالث: العادات التجارية

الفصل الثالث

القانون الواجب التطبيق علي المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض .. ١٧٥

١٨١ المبحث الأول: القانون الواجب التطبيق علي المسائل العقدية في مرحلة المفاوضات

١٩١ المبحث الثاني: القانون الواجب التطبيق علي المسؤولية التقصيرية في مرحلة المفاوضات

١٩١ أولاً: موقف القضاء الفرنسي

١٩٥ ثانياً: موقف القانون المصري

١٩٨ ثالثاً: مدى ملائمة القانون المحلي

١٩٩ رابعاً: عقد الاختصاص لقانون الوسط الاجتماعي

٢٠١ المبحث الثالث: نحو محاولة لإرساء طبيعة عقدية للتفاوض علي العقد بصفة دائمة وتوحيد القانون الواجب التطبيق

٢٠٢ أولاً: التفاوض يكون بالاتفاق وليس بالمصادقة

٢٠٢ ثانياً: المتفاوضان يهدفان الي إحداث أثر قانوني

٢٠٢ ثالثاً: المتفاوضان ليسا من الغير

٢٠٢	المفاوضان يتقيدان باتزامات حقيقية	رابعاً :
٢٠٧	معالج عملية لتسوية العلاقات في المفاوضات	المبحث الرابع
٢١٥	المسئولية عن إكراه المفاوضات في ميدانها اليوتنيشروا	المبحث الخامس
٢٢٥	المفاوضات التي توقع على الطرف الذي يتحمل المسئولية في مرحلة المفاوضات	المبحث السادس
٢٢٦	المفاوضات القابلة للتطبيق في مجال المسئولية التقديرية	المطلب الأول :
٢٣٢	المفاوضات القابلة للتطبيق في مجال المسئولية التقديرية	المطلب الثاني :
٢٤١		المقابلة
٢٤٦		قائمة المراجع التعريفية :
٢٥٧		قائمة المراجع الأخرى :
٢٦٨		الملاحق :