

جامعة القاهرة كلية الحقوق قسم القانون التجاري

# التفاوض في عقود التجارة الدولية

رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراة في الحقوق

مقدمة من الباحث هشام ضيف الله عبد المالك الملهطاني

### لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

- الأستاذ الدكتور/ محمود سمير الشرقاوى أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق جامعة القاهرة وعميد كلية الحقوق جامعة القاهرة الأسبق
- الأستاذ الدكتور/ رضا محمد عبيد أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق جامعة بني سويف وعميد كلية الحقوق جامعة بني سويف الأسبق (عضوًا)
- الأستاذ الدكتور/ محمد فهمي الجوهري
   أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق جامعة القاهرة (مشرفًا وعضوًا)



# ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلاَّ مَا يُتْلى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرُمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴾ صدق الله العظيم المائدة /١)

﴿ وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا بُنَيَّ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ ( ١٣) وَوَصَّيْنَا الْإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ حَمَلَتْهُ أُمُّهُ وَهْناً عَلَى وَهْنٍ وَفِصَالُهُ فِي عَامَيْنِ أَلَّهُ وَوَصَّيْنَا الْإِنْسَانَ بِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ الْمَصِيرُ (٤١) ﴾ أنِ اشْكُرْ لِي وَلِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ الْمَصِيرُ (١٤) ﴾ صدق الله العظيم المنابع ١٢٠١)

## إهداء خاص ورسالة حب ووفاء إلى أبي العزيز

لطالما تمنيت أبى الحبيب أن ترانى اليوم، وأنا واقف لأحصد ما زرعت أنت، أن تكون بجانبي، أن يكون حضنك هو المكان الذى أبكي فيه وأفرح، أن أرى فى عينك فرحتك بى وسعادتك وفخرك بما فعلت، فعلت ما بوسعك لأجلي، وفعلت ما بوسعي لأسعدك. لكن يا أبى كان للقدر رأي أخر عندما جاءت لحظات جني الثمار كان العمر قد نفد، تركتني وحدي أحصد ما تمنيت أن تحصده معي، لا تزال كلماتك يا أبى تتردد فى أذنى، علمتنى فيها أن العلم ميراث الصالحين، ومنارة الضالين، أشهد يا أبى أنك لم تبخل على بشيء كانت غايتك أن تراني أفضل الناس جميعًا، أحببتني كثيرًا وأحببتك أكثر.

احموا الله يا أبى أن يتقبل هذا العمل المتواضع،، حدقة جارية على روحك، وأن يبعله في

إهداء

الى روح أبى واختى الطاهرة ... دباً وذكرى الى بلدى العزيز مصر .. امتناناً وعرفاناً بالجميل الى كل من علمنى درفا .. أو اسدى الى نصيدة

#### شكر وتقدير

الحمد لله أولا وآخرا على ما أولاني به من نعمه الكثيرة، وأشكره سبحانه على أنْ مَنَ علي أبن مَنَ علي أبن مَنَ علي بأساتذة أجلاء، لم يدَّخروا جهدًا في حسن توجيهي وإرشادي.

ويطيب لي أن أتقدم بخالص تقديري وشكري لأستاذي ومعلمي، ومعلم الأجيال من قبلي، صاحب المعالي سيادة الأستاذ الدكتور/ محمود سمير الشرقاوي، أستاذ القانون التجاري وعميد كلية الحقوق جامعة القاهرة الأسبق، على تفضله بقبول الاشتراك في لجنة الحكم على الرسالة وعناء قراءتها وإبداء كل ما يَعِنُ لسيادته من ملاحظات تُثري ذلك العمل رغم كثرة أعبائه وضيق وقته، فلسيادته منى عظيم الشكر والتقدير، واسأل الله أن يجزيه عنى خير الجزاء.

كما أتقدم بجزيل شكري وعظيم امتناني للأستاذ الجليل والعالم القدير الأستاذ الدكتور/ محمد فهمي الجوهري، أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق جامعة القاهرة، صاحب الجهد الدؤوب والفكر القانوني الغزير، والرأي المستنير، فقد شملني سيادته برعايته وعنايته خلال فترة إشرافه على هذه الرسالة، كان خلالها مرشدًا وموجهًا وخيرَ معين، لم يبخل عليّ برأي أو معونة ينالها الباحث من أستاذه المتميز، علّمني جادة البحث العلمي وأرشدني إلى الضبط الدقيق لكل ما يُبدى من معلومات وأراء، وإني أتوجه إلى العلي القدير سبحانه وتعالى بأن يبارك في عمره، ويمتعه بموفور الصحة وتمام العافية، وأن يجزيه عني وعن الباحثين، ولكل من ينهل من فيض علمه خيرَ الجزاء.

كما أتقدم بخالص شكري وتقدير لأستاذي العزيز والعالم الجليل سيادة الأستاذ الدكتور/ رضا محمد عبيد، أستاذ القانون التجاري وعميد كلية الحقوق جامعة بني سويف الأسبق، على قبول سيادته الاشتراك في لجنة الحكم على هذه الرسالة ليمتعنا بفيض علمه وطيب أخلاقه وجميل ملاحظاته، فتزداد رسالتي ثقلا علميا وشرفًا أدبيًا.

كما أتوجه بخالص شكري وتقديري لكل من مد لي يد العون في إعداد هذا العمل المتواضع من رأي ومشورة ونصيحة.

فللجميع منى جزيل الشكر والثناء ومن الله الأجر والمثوبة

#### مقدمة

تعتبر دراسة موضوع المفاوضات، في إطار عقود التجارة الدولية طويلة الأجل، من الموضوعات التي فرضت نفسها على الساحة الدولية دون سابق إنذار، مما أصاب الفقه والقضاء بوعكة قانونية، جعلتهما يحارون على إثرها في دروب النصوص القانونية والمبادئ القديمة، التي أعجزها الزمن، فلم تعد قادرة على مواكبة ما جد من تطور في المجال القانوني، حتى أضحى الناظر إلى الساحة الدولية الآن، يلمس نزاعًا شرسًا ومنافسة قوية بين التجارة الدولية التي أعلنت العصيان على النظرية التقليدية للعقود، ونظريات الفقه وأحكام القضاء، ونصوص القانون التي عفا عليها الزمن.

ولعل من أشد عناصر المنافسة، التي تزيدها لهيبًا، هي تلك الطبيعة الحركية التي تتميز بها التجارة الدولية، حيث إنها في تطور مستمر، وبسرعة مذهلة تجعل رجل القانون يفقد صوابه، فإذا كانت طبيعة الأشياء تقتضي منا أحيانًا، الصمت كثيرًا في هذه الحالات، حتى يتسنى لنا وضع تصور قانوني سليم وشامل، يمكن من خلاله معالجة ما استجد من تطور على الساحة الدولية، لاسيما في مجال إبرام العقود الذي يعد من صميم الجوهر العام للقانون. فإن معالجة الأمر بهذه الطريقة، هو أمر يتنافي مع الواقع، لأنه يخلق فراغًا كبيرًا بين حداثة التصرفات القانونية التي جدت في مجال التجارة الدولية، والنظريات القانونية التي تحكمها. وهو الأمر الذي ألقى بأعباء كثيرة على عاتق الفقه، والقضاء، وهيئات التحكيم، بل على بعض المؤسسات المهتمة بأمور التجارة الدولية، مثل منظمة التجارة العالمية (WTO)، ولجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة ومقرها فيينا، والتي تعرف باسم (UNCITRAL)، والمعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما، والمعروف باسم (UNIDROIT)، ومؤتمر الهاي للقانون الدولي الخاص الذي يهدف إلى توحيد القواعد الوطنية لتتازع القوانين دون القواعد الموضوعية لقانون التجارة الدولية، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، وكذا غرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)، واللجنة البحرية الدولية في بروكسل (IMC)، والتي تعمل على توحيد القانون البحري على المستوى الدولي، وغيرها ...الخ. فحمل هؤلاء أمانة البحث عن حلول تواكب هذا التطور المستمر، وصنع مزيج قانوني يجمع بين الحداثة والقدم، يكون من شأنه إعادة النظر في القواعد القانونية القديمة، ليلبسها ثوبًا جديدًا يواكب هذا التطور الهائل الذي طرأ على النظرية العامة للعقود.

وتلعب الاتفاقات الدولية دورًا مهمًا في هذا الصدد، خاصة بالنسبة لسد النقص الذي يعتري النصوص القانونية وأحكام القضاء، حيث تهتم بإرساء مجموعة من المبادئ والأحكام التي

	فهرس الرسالة
الصفحة	الموضوع
	مقدمة الرسالة
1	فصل تمهيدي: العقد الدولي
٣	المبحث الأول: المقصود العقد الدولي
١٢	المبحث الثاني: معايير تحديد الصفة الدولية في العقد
١٣	المطلب الأول: المعيار الاقتصادي
١٨	المطلب الثاني: المعيار القانوني
77	المبحث الثالث: أطراف العقد الدولي
77	المطلب الأول: تحديد المقصود بأطراف العقد الدولي
٣.	المطلب الثاني: بعض النماذج العملية للأطراف الفعالة في عقود التجارة الدولية
٣١	الفرع الأول: الشركات متعددة الجنسيات كطرف فعال في عقود التجارة الدولية
٣٦	الفرع الثاني: الدولة أو أحد الأشخاص المعنوية كطرف في عقود التجارة الدولية
٤٦	القِسم الأول: التنظيم القانوني لمرحلة المغاوضات في عُقود التجارة
	الدولية.
٤٨	الباب الأول: تعريف المفاوضات العقدية وأهميتها وأنواعها
٤٩	الفصل الأول: تعريف المفاوضات العقدية
01	المبحث الأول: تعريف التفاوض
01	المطلب الأول: المقصود بالتفاوض
٦٤	المطلب الثاني: عناصر العملية التفاوضية
٦٨	المبحث الثاني: أهمية المفاوضات وأنواعها
٦٨	المطلب الأول: أهمية التفاوض
٧٥	المطلب الثاني: أنواع التفاوض
٧٥	الفرع الأول: أنواع المفاوضات حسب طبيعة المجالات التي تلعب دورا فيها
٨٢	الفرع الثاني: أنواع المفاوضات حسب مضمونها والغاية منها
٨٣	الفصل الثاني: الطبيعة القانونية لعملية التفاوض

القصل الثالث: إستراتيجيات التفاوض         ٩٣           المبحث الأول: مفهوم الإستراتيجيات التفاوض         ٩٠           المبحث الثاني: أنواع استراتيجيات التفاوض         ٩٠           المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة         ٩٠           المطلب الثالث: إستراتيجيات منهج الصلاع         ٩٠           المعطلب الثالث: عوامل نجاح المفاوضات         ١٠٠           المعطلب الثالث: عوامل نجاح المفاوضات         ١٠٠           المعطلب الثالث: العوامل الفنية وتكتبك التفاوض         ١١٠           المعطلب الثالث: العوامل الموضوعية         ١١٠           المعطلب الثالث: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة         ١١٠           المعامية         المغاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية           المعامية         المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية           المعامل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية         ١١٠           المعلب الأول: موقف التفاوضات في عقود التجارة الدولية المباراة التنافسية         ١١٠           المطب الأول: موقف التفاوضات في عقود التجارة الدولي البعاضاء		
المبحث الثاني: أنواع استراتيجيات التفاوض المعطب المعطب الأول: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة المعطب الثاني: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة المعطب الثاني: إستراتيجيات منهج المصراع المعطب الثانث: وستراتيجيات منهج العدالة والمساواة المعطب الثانث: عوامل نهاج المفاوضات المعطب الثانث: عوامل الفنية وتكتيك التفاوض المعطب الثانث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المعطب الثانث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المعطب الثانث: العوامل الموضوعية المعاب الثانث: العوامل الموضوعية المعاب الثانث: العوامل الموضوعية المعاب الأول: المفاوضات المعقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة المعامية المعامية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المعامية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المعامية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية الموابئة المفاوضات في عقود التجارة الدولية الموابئة المفاوضات في عقود التجارة الدولية المؤل: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية الأول: مراحل العملية التفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المطب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة اللي التفاوض في تشريعات النظام المطب المطب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى النفاوض في تشريعات النظام المطب المطب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى النفاوض في تشريعات النظام الما المطب المطب الثاني: موقف التشريقة بين الإيجاب والدعوة إلى النفاوض في تشريعات النظام الما المطب المطب الثاني موقف التشريقة بين الإيجاب والدعوة إلى النفاوض في تشريعات النظام المسالم المطب المؤلى: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى النفاوض في تشريعات النظام الما	الفصل الثالث: إستراتيجيات التفاوض	98
المطلب الأول: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة ( ١٩٩ المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة ( ١٩٩ المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة ( ١٠٠ المطلب الثانث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة ( ١٠٠ المطلب الثانث: العوامل الفنية وتكتيك التقاوض ( ١٠٠ المطلب الثانثي: العوامل الفنية وتكتيك التقاوض ( ١١٠ المطلب الثانثي: العوامل الموضوعية المطلب الثانثي: العقومل الموضوعية الليب الثانثي: العقاوضات المعقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة ( ١٦٠ الدولية العالمية الفصل الثانث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات ( ١٢٠ الفصل الثانث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ( ١٢٠ الفصل الثانث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ( ١٢٠ الفصل الثانث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ( ١٢٨ الفصل الثانث: تطلق المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ( ١٢٠ الفصل الثانث: تطلق المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ( ١٠١ الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية المولية الدولية ( ١٠٥ المطلب الأول: مراحل العملية التفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية ( ١٠٥ المطلب الأول: مراحل العملية التفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية ( ١٠٥ المطلب الأول: موقف القانون المصري من التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ( ١٥٥ الفرع الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى التفاوض في تشريعات النظام المطلب الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملطب الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الملطب الأول: موقف التشريقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الملطب الأول: معايير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الملطب الأول: معايير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملا	المبحث الأول: مفهوم الإستراتيجية التفاوضية	9 £
المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة المحلب الثالث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة المحبث الثالث: وماراتيجيات منهج العدالة والمساواة المحبث الثالث: عوامل الفنية وتكتبك التفاوض المطلب الثالث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المطلب الثالث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المطلب الثالث: المفاوضات المقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الولية النبي الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة الالعالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمساطة في المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المحبلة النفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفوقة الى النظام الأفرل: معايير التفوقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المللب المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفوقة الى تشريعات النظام الما	المبحث الثاني: أنواع استراتيجيات التفاوض	٩٨
المطلب الثالث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة المبحث الثالث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة المبحث الثالث: عوامل نجاح المفاوضات المطلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض المطلب الثاني: العوامل الموضوعية ومهارات المفاوض المطلب الثاني: العوامل الموضوعية الباب الثاني: العوامل الموضوعية الباب الثاني: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الدولية الدولية المناوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة الاعالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المعالمية الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات لعقدية والصلح القضائي المفاوضات العقدية والصلح القضائي المفاوضات أنه عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المعلية التفاوضية في عقود التجارة الدولية الدولية المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوضية في عقود التجارة الدولية الدولية المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المطلب الأول: الدعوة الما التشريعات المقارنة من هذه التفوقة الملطب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفوقة المنائع تشريعات النظام الملطب المنائي: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفوقة الله النظام ا	المطلب الأول: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة	9 /
المبحث الثالث: عوامل نجاح المفاوضات المعلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض المطلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض المطلب الثالث: العوامل الموضوعية الباب الثالث: العوامل الموضوعية الباب الثالث: العوامل الموضوعية الباب الثالث: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الولية الدولية الدولية والتشاور في منظمة التجارة العالمية الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المعالمية الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفارضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفارضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية المطلب الأول: مراحل العملية التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: موقف القانون المصري من التفوقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة اللتجارة الدولية النظام الالفرع الأول: معايير التفوقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المللب المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة المن تشريعات النظام الما	المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج الصراع	99
المطلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض المطلب الثالث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المطلب الثالث: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض الباب الثاني: المفاوضات العقية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الولية الدولية القصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة ١٢٠ العالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات التقلم الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات التقلم الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: مراحل العملية التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التقوقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المفاين موقف اتقاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع الفرع الأول: موقف اتشريعات المقارنة من هذه التقرقة الى التفاوض في تشريعات النظام الملطب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التقرقة الى التفاوض في تشريعات النظام الما المفاع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما المفاع المؤون النظرة المؤون المولية النظرة الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الما المنائع المؤون المفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الما المؤون المؤون المؤون المؤون المؤون المؤون المؤون المؤونة من هذه التقرقة المؤون النظرة النظرة المؤون النظرة المؤون ا	المطلب الثالث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة	١٠٤
المطلب الثاني: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض المطلب الثاني: العوامل الموضوعية الباب الثاني: المفاوضات العقية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الولية الدولية الدولية والتشاور في منظمة التجارة الدولية الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة العالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المنافضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات التحل الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية الفصل المنابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات أي عقود التجارة الدولية المباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرل: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف التشريعات المقارنة من هذه التقرقة المفاوض في تشريعات النظام الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التقرقة المفاوض في تشريعات النظام الما الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الما الملام المناف	المبحث الثالث: عوامل نجاح المفاوضات	1.4
المطلب الثالث: العوامل الموضوعية الباب الثاني: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الدولية الدولية النفصل الأول: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الدولية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات النفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات الفصل الربع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الربع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المبارئة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المبارئة التنافسية التفاوض في العقد الدولي المبحث الأول: التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفوض في تشريعات النظام المالية النظام الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالية النطاع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالة المنافئ معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالة المنافع معادي النظام المالة المنافع معادي النظام المالة النظام المنافع المنافع النظام المنافع النظام المنافع المنافع النظام المنافع المنافع المنافع المنافع النظام المنافع ال	المطلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض	1.4
الباب الثاني: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الدولية الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة العالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات ١٢٧ الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٣ في منظمة التجارة العالمية الفصل الزابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٨ الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٤٨ الفصل المعاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٤٨ الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٠٥ الفصل الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات أي عقود التجارة الدولية المولية المفاوضات أي المعلية التفاوض في العقد الدولي ١٥٥ المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي ١٥٥ الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح الأول: معابير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح الغول المطلب الأول: معابير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح المطلب الأول: معابير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح المطلب الأول: معابير النفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاح المعرفية المناء المعرفية المع	المطلب الثاني: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض	11.
الدولية الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة العالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات المسلطة التجارة العالمية الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات القصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات العقدية والصلح القضائي الفصل الخامس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات أن عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية المسادس: المفاوضات في العقد الدولية المبحث الأول: دراحل العملية التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التقوقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائح المطلب الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائح المطلب الأول: معقير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المطلب الأول: معقير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المطلب الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاحد المؤل: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاحد المؤل: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاحد المؤل: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاحد المؤل: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الملاحد المؤلنة من التفرقة المؤلنة من التفرقة المؤلنة من التفرقة المؤلنة من النظام المؤلنة من الإيجاب والدعوة المؤلنة من مؤلنا النظام المؤلنة من التفرقة المؤلنا المؤلنة من التفرقة المؤلنا المؤلنا من التفرقة المؤلنا	المطلب الثالث: العوامل الموضوعية	۱۱٦
العالمية الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات ١٢٧ الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٣ الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٨ الفصل الربع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم ١٣٨ الفصل الخامس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٤٨ الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٥٠ الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية المولية المولية ١٥٠ المبحث الأول: مراحل العملية النفاوضية في عقود التجارة الدولية ١٥٥ المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي ١٥٥ المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي ١٥٥ الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٥ الفرع الثاني: موقف القانون المصري من التورقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٥ الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الباب الثاني: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة مم الدولية	119
الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات ١٢٧ بين أعضاء منظمة التجارة العالمية الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٣ في منظمة التجارة العالمية الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الرابع: المفاوضات العقدية والصلح القضائي الفصل المخامس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٤٤ الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٥٠ الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية الدولية المؤول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية ١٥٥ المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٥ الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٥ الفرع الأول: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفاوض في تشريعات النظام ١٦١ الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١ الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة ٢٠	١٢.
بين أعضاء منظمة التجارة العالمية  الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المالوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المالوضات في عقود التجارة الدولية الدولية الدولية المالوضات في عقود التجارة الدولية الدولية المبحث الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية المطلب الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المطلب الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب المطلب الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة المالون في تشريعات النظام المللا الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالملا الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المللا الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المللا الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالا الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالا المالا المالا المالا المالا المالا المالد المالا المالات المالا ا	العالمية	
الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ١٣٨ في منظمة التجارة العالمية الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم ١٣٨ الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٤٨ الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية ١٥٠ الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الدولية ١٥٠ المبحث الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية ١٥٠ المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي ١٥٠ المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٥ الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٦ الفرع الثاني: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٦ المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١ الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١ الفرع الأول: معابير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات ٢٧	177
في منظمة التجارة العالمية  الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم  الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي  الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية  الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية  الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية  الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية  المبحث الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية  المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي  المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب  الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع  المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة  الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام	بين أعضاء منظمة التجارة العالمية	
الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي الفصل الخامس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الولية المؤل: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى التفاوض في تشريعات النظام الماللة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالمالية المقارنة من هذه التفاوض في تشريعات النظام المالية المنافعة	الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات ٣٣	١٣٣
الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي الفصل المسادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية المفاوضات في عقود التجارة الدولية الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى التفاوض في تشريعات النظام المالي الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالي الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالي	في منظمة التجارة العالمية	
الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الى النفاوض في تشريعات النظام المالي الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالي الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالي الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام المالي	الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم	١٣٨
الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام	الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي	1 £ £
الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية  المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي  المبحث الأول: التقرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب  المطلب الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب  الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع  المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة  الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام	الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية	١٤٨
المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام	الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية	10.
المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٦ الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١ الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية	107
الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب ١٥٦ الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي	104
الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	المطلب الأول: التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب	100
المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الفرع الأول: موقف القانون المصري من التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب	107
الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ١٦١	الفرع الثاني: موقف اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع	104
	المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة	١٦١
الأنجلو أمريكي	الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام ا	171
	الأنجلو أمريكي	

١٦٢	الغصن الأول: معايير التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب في القانون
	الأمريكي
170	الغصن الثاني: موقف القانون الإنجليزي من التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى
	التفاوض
١٦٨	الفرع الثاني: التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام اللاتيني
١٦٨	الغصن الأول: موقف القانون الفرنسي من التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض
١٧٠	الغصن الثاني: موقف القانون الألماني من هذه التفرقة
۱۷۳	المبحث الثاني: الإيجاب والقبول في نطاق مفاوضات عقود التجارة الدولية
١٧٤	المطلب الأول: الإيجاب والقبول في العقود التقليدية
1 7 9	المطلب الثاني: تطور مفهوم الإيجاب والقبول في مفاوضات عقود التجارة الدولية
191	المبحث الثالث: الاقتراح المقابل خلال عملية التفاوض
۲.۳	الفصل الثاني: لحظة انعقاد العقد الدولي
۲۰٦	المبحث الأول: لحظة انعقاد العقد في القانون المصري
717	المبحث الثاني: لحظة إبرام العقد في اتفاقية فيينا
717	الفصل الثالث: المشكلات القانونية التي تثور خلال مرحلة المفاوضات
719	المبحث الأول: مسألة الرجوع عن الإيجاب وسقوطه أثناء عملية التفاوض
775	المبحث الثاني: حالات القبول المتأخر وسحب القبول المقترن بتحفظ أثناء مفاوضات
	العقد الدولي
779	المبحث الثالث: تطلب الكتابة أثناء مرحلة المفاوضات
777	القِسم الثاني: التخطيم الاتفاقي لمفاوضات عقود التجارة الدولية
777	فصل تمهيدى: الخلط بين مفهومي العقد والاتفاق وضرورة الفصل بينهما خلال
	مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية
7 2 0	الباب الأول: الاتفاقات التمهيدية الصادرة عن الأطراف خلال مرحلة المفاوضات في
7 £ 9	عقود التجارة الدولية وقيمتها القانونية الفصل الأول: خصائص الاتفاقات التمهيدية وصورها في مرحلة المفاوضات قبل
	التعاقدية
70.	المبحث الأول: مفهوم الاتفاق التمهيدي وأثاره وتطوره
705	المبحث الثاني: خصائص الاتفاقات التمهيدية
777	المبحث الثالث: صور الاتفاقات التمهيدية
1 1 1	المجعد العامد. صور الانعاب المهيدية

٨٦٢	المطلب الأول: تقسيم الاتفاقات وفقاً للأثر المترتب عليها
٨٦٢	الفرع الأول: الاتفاقات التمهيدية (الأولية) ذات البنود المفتوحة
7 / /	الفرع الثاني: الاتفاق المبدئي على التفاوض
7 7 7	المطلب الثاني: تقسيم الاتفاقات التمهيدية وفقاً لمضمون هذه الاتفاقات
7 7 9	الفرع الأول: اتفاق المفاوضة
7.7	الفرع الثاني: اتفاق تنظيم المفاوضات
۲۸٥ (	الغصن الأول: اتفاق حظر المفاوضات الموازية Exclusivity Look – out
	Agreement)
۲۸۸	الغصن الثاني: اتفاق التفاوض بحسن نية ( Look –in agreement ).
۲٩.	الغصن الثالث: موقف القانون المصري من هذه الاتفاقات
۲٩.	الغصن الرابع: موقف القانون الإنجليزي من هذه الاتفاقات
790	الغصن الخامس: الاتفاق على مدة التفاوض
790	الغصن السادس: اتفاق تسوية نفقات التفاوض
<b>۲9</b> ٧	الفصل الثاني: المستندات الصادرة خلال مرحلة المفاوضات
791	المبحث الأول: خطابات النوايا
٣٠٢	المطلب الأول: تعريف خطاب النوايا وأنواعه
٣٠٣	الفرع الأول: تعريف خطاب النوايا
٣٠٦	الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لخطاب النوايا
٣٠٩	الفرع الثالث: تمييز خطابات النوايا عن غيرها من التصرفات المشابهة
٣٠٩	الغصن الأول: خطابات النوايا التفاوضية وخطاب النوايا المصرفية
٣١٤	الغصن الثاني: خطاب النوايا والبروتوكول الاتفاقي
710	الغصن الثالث: خطاب النوايا وخطاب التصديق
<b>٣1</b> A	الغصن الرابع: خطابا النوايا والمستندات الأخرى الصادرة خلال مرحلة التفاوض
719	الغصن الخامس: خطاب النوايا والاتفاق المبدئي على التفاوض
٣٢.	الفرع الثالث: أهداف خطاب النوايا
<b>*</b> 7*	الفرع الرابع: أنواع خطابات النوايا
477	المطلب الثاني: القيمة القانونية لخطاب النوايا
***	الفرع الأول: موقف القانونيين الفرنسي والمصري
477	<b>الفرع الثاني:</b> الوضع في القانون الأمريكي

۳۳.	المما بقعيوا والمارة و
- ' ' '	<b>الفرع الثالث:</b> الوضع في القانون الإنجليزي
777	الفرع الرابع: الوضع في القانون الألماني
٣٣٤	المبحث الثاني: اتفاق الإطار
779	المطلب الأول: تعريف اتفاق الإطار
757	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لاتفاقات الإطار
707	المطلب الثالث: الآثار القانونية المتولدة عن اتفاق الإطار
707	الفرع الأول: الالتزامات السابقة على إبرام العقود التطبيقية
٣٦.	الفرع الثاني: الالتزامات المتعلقة بالعقود التطبيقية
<b>77</b> 7	المطلب الرابع: فسخ اتفاق الإطار
770	المطلب الخامس: انقضاء اتفاق الإطار
777	المبحث الثالث: الاتفاق الجزئي
<b>٣</b> 7 <b>٧</b>	المطلب الأول: تعريف الاتفاق الجزئي
٣٧.	المطلب الثاني: نظرية الاتفاق المرحلي
<b>*</b> Y*	المطلب الثالث: صور الاتفاقات الجزئية
<b>TY </b> £	الفرع الأول: ارتباط العقد الجزئي بعقد واحد
٣٨٠	الفرع الثاني: ارتباط العقد الجزئي بمجموع عقدي
٣٨٤	المبحث الرابع: الاتفاق المؤقت
891	الباب الثاني: المبادئ التي تحكم مسلك الأطراف خلال مرحلة المفاوضات
898	الفصل الأول: الالتزام بمبدأ حسن النية خلال سير عملية التفاوض
89 8	المبحث الأول: مفهوم حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية
٤٠٢ غـ	المبحث الثاني: موقف التشريعات القانونية المختلفة من الالتزام بمبدأ حسن الني
	خلال مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية
٤٠٤	المطلب الأول: موقف المشرع المصري والفرنسي
٤١١	المطلب الثاني: موقف المشرع الإنجليزي
٤١٤	المطلب الثالث: موقف المشرع الأمريكي
٤١٦	المطلب الرابع: موقف بعض التشريعات الأخرى
٤١٧	المطلب الخامس: موقف مبادئ عقود التجارة الدولية unidroit من مبدأ حسن النية
	المطلب السادس: مضمون الالتزام بمبدأ حسن النية أثناء المفاوضات قبل التعاقدية
ت ۲۶۶	القصل الثاني: الالتزامات الناشئة عن الالتزام الأساسي بحسن النية في مفاوضان

	عقود التجارة الدولية
٤٢٣	المبحث الأول: الالتزام بالإعلام أثناء المفاوضات العقدية
٤٤٢	المبحث الثاني: الالتزام بالاستعلام أثناء المفاوضات العقدية
٤٤٦	المبحث الثالث: الالتزام بالسرية أثناء المفاوضات العقدية
٤٦٤	المبحث الرابع: الالتزام باحترام العادات والأعراف التجارية
٤٧٠	المبحث الخامس: الالتزام بالشفافية والاستقامة
٤٧٥	المبحث السادس: الالتزام بالمبادرة لإزالة المراكز القلقة
٤٧٧	المبحث السابع: الالتزام بالتعاون أثناء مرحلة المفاوضات العقدية
٤٩٠	القسم الثالث: المغاوضات العقديــة خـلال مرحلــة تنغيــذ العقــد
	و تطبی تا تما ( شرط إنما دة التخاوض "Hard ship" أو شرط
	المراجعة).
£99	الباب الأول: النظام القانوني لشرط إعادة التفاوض "Hardship".
0	الفصل الأول: تعريف شرط إعادة التفاوض "hardship"
0.1	المبحث الأول: المقصود بشرط إعادة التفاوض
٥٠٦	المبحث الثاني: عناصر شرط إعادة التفاوض "hardship"، ودورها في تأمين العقد
	الدولي
0.7	" الفصل الثاني: تمييز شرط إعادة التفاوض "hardship" عن غيره من الأنظمة
	القانونية الأخرى
0.9	المبحث الأول: شرط إعادة التفاوض "Hardship " وحالة القوة القاهرة
٥١٦	المبحث الثاني: شرط إعادة التفاوض ونظرية الظروف الطارئة
070	المبحث الثالث: نظرية انهيار العقد "FRUSTRATION" في القانون الانجليزي
۸۲٥	الفصل الثالث: التمييز بين شرط إعادة التفاوض "Hardship" وشروط تعديل العقد
٥٣٧	الباب الثاتي: شروط تطبيق شرط إعادة التفاوض.
٥٣٨	الفصل الأول: حدوث تغييرات غير متوقعة
089	المبحث الأول: استقلال الحدث عن إرادة المدين
054	المبحث الثاني: عدم إمكانية التوقع
0 £ 9	المبحث الثالث: عدم إمكانية دفع الحدث وتجنب نتائجه
001	الفصل الثاني: إحداث اختلال في التوازن العقدي

المبحث الأول: مفهرم الاختلال في عقود التجارة الدولية   ١٥٥   المبحث الثاني: معيار تقدير الاختلال المقدي   ١٥٥   الباب الثالث: الأثار القانوئية المترتبة على شرط "Hardship"   ١٦٥   ١٦٥   ١٦٥   ١٩٥		
المحت الثالث: الآثار القاتونية المترتبة على شرط "Hardship"  الفصل الأول: وقف تنفيذ العقد الدولي الفصل الأول: والمساس القانوني للوقف المحت الأول: الأساس القانوني للوقف انفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الشاني: انقاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الشائي: انقاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship المطلب الأالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الأول: وقف تنفيذ الانتقاقي للعقد الدولي المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد المحت الثالث: الالتزام بالإخطار المحت الثاني: الالتزام بالإخطار المحت الثاني: الالتزام بالإخطار المحت الثاني: الالتزام بالإخطار ألى المحت الثاني: الالتزام بالإخطار ألى المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار ألى المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار ألى المطلب الثانث: شكل الإخطار ألى المحت المطلب الثالث: شكل الإخطار ألى الشروط التعاقدية المحت المحلول المحت المحت المحلول المحت المحت المحلول المحت المحت المحلول المحت المحلول المحت المحلول المحت المحت المحت المحلول المحت المحت المحلول المحت المحلول المحت المحلول المحت المحت المحلول المحت المحت المحت المحت المحلول المحت ال	المبحث الأول: مفهوم الاختلال في عقود التجارة الدولية	007
الفصل الأول: وقف تنفيذ العقد الدولي المطلب الأول: ورادة الأطراف كأساس القانوني للوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الأبائي: انقاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الشائي: انقاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الشائث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship محمل المطلب الثائث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship محمد المطلب الأولى: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد الدولي محمد المطلب الثائن: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين محمد المعطلب الثائن: الالتزام بالإخطار محمد المعطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم محمد المعطلب الثائن: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم محمد المعطلب الثائن: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية المعطلب الثائن: شكل الإخطار في التشريعات الوطنية المعطلب الثائن: شكل الإخطار في الشروط التعاقدية محمد المعطلب المائنة: شكل الإخطار أي الأشاس القانوني للالتزام بالإخطار المحمد المعطلب الرابع: مدة الإخطار أي الأعطار أي المحمد المعلل المحمد المعلل المحمد المعلل المحمد المعلل المحمد المعلل المحمد	المبحث الثاني: معيار تقدير الاختلال العقدي	001
المعجث الأول: الأساس القانوني للوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship. 970 المعطلب الأول: إرادة الأطراف كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط 970 المطلب الشاتي: اتفاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط 970 المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship المعطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد الدولي 970 المطلب الثاني: الالتزامات الناشئة عن العقد المدحث الثاني: الالتزام بالإخطار 970 المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار 970 المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار المياه المعطلب الثاني: الالتزام بالإخطار أولى التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم 970 المعطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم 970 المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية وقرارات التحكيم 970 المعحث الرابع: مدة الإخطار أولى الشروط التعاقدية المعحث الرابع: مدة الإخطار القي الشروط التعاقدية المعحث المنابع: مدة الإخطار أولى الشروط التعاقدية المعحث المنابع: مدة الإخطار أولى الشروط التعاقدية المعحث المنابع: مدة الإخطار 970 المعحث المنابع: مدة الإخطار المعالم المعحث الخامس: جزاء الإخطار المعدث المنابع: مدة الإخطار 190 المعحث المنابع: مدة الإخطار 190 المعحث الخامس: جزاء الإخطار المعالم المعلب الأول: الالتزام بإعادة التفاوض بحصن نية المعطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطلوف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 900 المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 900 المطلب المطلب الثانياء حول مدى تحقق شروط إعمال 900 المطلب المطلب الثانياء حول مدى تحقق شروط إعمال 900 المطلب المعالم المعالم العول المعالم المطلب المعالم المطلب المعالم المطلب المعالم	الباب الثالث: الآثار القانونية المترتبة على شرط ''Hardship''	071
المطلب الأول: إرادة الأطراف كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الأول: إرادة الأطراف كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط المطلب الشائع: اتفاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.  المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.  المطلب الأول: وقف تتفيذ الاتتامات الناشئة عن العقد الدولي المطلب الأول: وقف تتفيذ الاتتزامات الناشئة عن العقد الدولي المطلب الثالث: انقضاء الوقف على المتعاقدين المحلل المناثق: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين المحلل المنائع: الالتزام بالإخطار المحدث الثالث: انقضاء الوقف المحدث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المحلل المطلب الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المحلل المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في التشروط التعاقدية المطلب الملب الموابع: قراء المخطار في الشروط التعاقدية المحدث الرابع: قراء المخطار المحدث الأبلث: الالتزام بالإخطار المحدث المطلب المحدث الرابع: مدة الإخطار المحدث المطلب المحدث الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط المحدث المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط ومدى تحقق شروط إعمال المحدل المطلب الثاني: دور اتفاق الأطرف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحدل المحال المحدل المحال	الفصل الأول: وقف تنفيذ العقد الدولي	٥٦٢
المطلب الثاني: اتفاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship  المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship ما المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي المطلب الأول: وقف تتفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد الدولي المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين معلم المبحث الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين معلم المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار معلم المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار على المتعاقدية وقرارات التحكيم معلم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في التسروط التعاقدية وقرارات التحكيم معلم المطلب الثانية: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية وقرارات التحكيم معلم المطلب الثانية: شكل الإخطار في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار معلم المبحث الرابع: أراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار معلم المبحث الرابع: مدة الإخطار على المبحث الرابع: ودر اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال هوه المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط مدى تحقق شروط إعمال هوه المطلب الأول: ودر اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال هوه	المبحث الأول: الأساس القانوني للوقف	٥٦٣
Hardship المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship. ١٩٥٠ المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد الدولي المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين ١٩٥٥ المبحث الثالث: انقضاء الوقف المالية المنافي: الالتزام بالإخطار ١٩٥٠ المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار ١٩٥٠ المبحث الثاني: الاساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٠ المبحث الثاني: الاساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٠ المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في انقاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم ١٩٥٥ المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في انقاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم ١٩٥٠ المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار المالية الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥ المبحث الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية ١٩٥٠ المبحث الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: الالتزام بإعادة التفاوض المعطلب الأول: الالتزام بإعادة التفاوض المعطلب الأول: الالتزام بإعادة التفاوض المعطلب الأول: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المعطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المطلب الثاني، دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المعال المترتبة على المعال الأول: الانتزام المعال الأطلب الأعال المترتبة على إعمال شرط المدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المعال المترتبة على المعال النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المعال المترتبة على المعال المترتبة على المعال المترتبة على المعال النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥ المعال المترتبة على المعال المترتبة على المعال المترتبة المعال المترتبة المعال المترتبة المترتبة المعال المعال المترتبة المعال المعا	المطلب الأول: إرادة الأطراف كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.	٥٦٣
المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.  المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تتفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.  المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي المطلب الأول: وقف تتفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد المعطب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين المهحث الثاني: الالتزام بالإخطار المهجث الثاني: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في التقاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المعجث الثانث: شكل الإخطار المهجث الأبع: مدة الإخطار المهجث الرابع: مدة الإخطار المهجث الرابع: مدة الإخطار المهجث المابع: مدة الإخطار المهجث المابع: مدة الإخطار المهجث المابع: مدة الإخطار المهجث المنول: الالتزام بإعادة التقاوض بحسن نية المهجث المؤول: مضمون الالتزام بإعادة التقاوض بحسن نية المهجث المابي: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعدل المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعدل المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعدل المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعدل المعالية ا	المطلب الثاني: اتفاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط ١٥	070
المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship. ١٩٥٥  المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي ١٩٥٥  المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين ١٩٥٥  المبحث الثانث: انقضاء الوقف ١٩٥٥  الفصل الثاني: الالتزام بالإخطار ١٩٥٥  المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥  المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥  المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم ١٩٥٥  المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في التأمروط التعاقدية وقرارات التحكيم ١٩٥٥  المطلب الثانث: الالتزام بالإخطار في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المحد المطلب الثانث: الالتزام بالإخطار في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥  المبحث الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥٥  المبحث الرابع: مدة الإخطار ١٩٥٩  المبحث الرابع: مدة الإخطار ١٩٥٩  المبحث الثانث: الالتزام بإعادة التقاوض بحسن نية ١٩٥٩  المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧  المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٩  المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٠	.Hardship	
المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد المبحث الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار الملب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في انقراعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في انقروط التعاقدية وقرارات التحكيم المطلب الثانث: الالتزام بالإخطار في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث المبحث الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث المبحث الأبع: مدة الإخطار المبحث الخاص : مدة الإخطار المبحث الخاص: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المعاد المعادة التفاوض المعادة المعادة التفاوض المعادة المعادة التفاوض المعادة المعا	المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship	٨٢٥
المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد المعطب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين ٥٧٥ المبحث الثالث: انقضاء الوقف المبحث الثالث: انقضاء الوقف المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار ١٨٥ المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار ١٨٥ المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٨٥ المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم ١٨٥ المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في القاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم ١٨٥ المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية ١٨٥ المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار ١٩٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار ١٩٥ المبحث الخامس: جزاء الإخلال به ١٩٥ المبحث الخامل: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية ١٩٥ المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث المطلب الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور القاق الأطراف المؤلة	المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.	۸۲٥
المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين ٥٧٥ المبحث الثالث: انقضاء الوقف المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار ١٨٥ المبحث الثاني: الالتزام بالإخطار ١٨٥ المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٨٥ المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٨٥ المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم ٥٨٥ المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية وقرارات التحكيم ١٨٥ المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية ١٨٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار ١٩٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار ١٩٥ المبحث الخامس: جزاء الإخطار ١٩٥ المبحث الخامس: جزاء الإخلال به ١٩٥ المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التقاوض بحسن نية ١٩٥ المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التقاوض المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التقاوض ١٩٥ المطلب الأول: مضمون الالتزام بإعادة التقاوض ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧ المطلب الثاني: دور التفاق الأطراف المؤلة ا	المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي	۲۷٥
المبحث الثالث: انقضاء الوقف الفصل الثاني: الالتزام بالإخطار المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في انقاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به المبحث الخامن: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال	المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد ٧٢	۲۷٥
الفصل الثاني: الالتزام بالإخطار المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم المطلب الثانث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المول المائني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلل الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلل الثاني المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلال المترتبة على المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلال المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية على إعمال النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلال المحلال الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية على يقادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال المحلال المحلال المحلة المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية المطلب الثانية المحلة ا	المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين	040
المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية وقرارات التحكيم المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال	المبحث الثالث: انقضاء الوقف	٥٧٨
المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار 100 المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية 100 المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم 100 المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية 100 المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار 100 المبحث الثالث: شكل الإخطار 100 المبحث الرابع: مدة الإخطار 100 المبحث الرابع: مدة الإخلال به 100 المبحث الخاص: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية 100 المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض 100 المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض 100 المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship 100 المطلب الأول: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 100 المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 100 المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 100 المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 100 المطلب الثانية المسلم 100 المطلب الثانية المسلم 100 المطلب الثانية المسلم 100 المطلب الثانية المسلم 100 المطلب الثانية الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال 100 المطلب الثانية المسلم 100 ا	الفصل الثاني: الالتزام بالإخطار	٥٨.
المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال	المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار	٥٨١
المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم ٥٨٥ المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية ١٨٥ المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٩٥ المبحث الثالث: شكل الإخطار ١٩٥ المبحث الرابع: مدة الإخطار ١٩٥ المبحث الرابع: مدة الإخطار ١٩٥ المبحث الخامس: جزاء الإخلال به ١٩٥ الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية ١٩٥ المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض (١٩٥ المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥ المطلب الثاني:	المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار	٥٨٤
المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به المبحث الخامس: جزاء الإخلال به الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض (١٩٥ المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥ المطلب الثانية المسلط الثانية المطلب الثانية المسلط المطلب الثانية المسلط الثانية الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٠ المطلب الثانية المسلط الثانية المسلط المطلب الثانية المسلط المس	المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية	०८६
المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخلال به المبحث الخامس: جزاء الإخلال به القصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship ١٩٥٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٧	المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم	010
المبحث الثالث: شكل الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط 900	المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية	٥٨٧
المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الرابع: مدة الإخطار المبحث الخامس: جزاء الإخلال به الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٠	المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار ١٧	٥٨٧
المبحث الخامس: جزاء الإخلال به الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship ١٩٥٥ المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٩٥٥	المبحث الثالث: شكل الإخطار	०८१
الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ٩٧٥	المبحث الرابع: مدة الإخطار	091
المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض المبحث الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ٩٧٥	المبحث الخامس: جزاء الإخلال به	098
المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ٩٧٥	الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية	09 £
المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ٥٩٧	المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض	090
	المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship	097
Literately.	المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال ١٧	097
Hardsnip	Hardship	

091	المطلب الثالث: آليات فض النزاع بين الأطراف حول مدى تحقق شروط إعمال
	Hardship
7.1	المبحث الثاني: أثر الإخلال بواجب إعادة التفاوض
7.0	المبحث الثالث: مصير العقد في حالة فشل المفاوضات
٦٠٨	فصل ختامي: المسئولية القانونية للأطراف المتفاوضة خلال مرحلة المفاوضات
7.9	المبحث الأول: الطبيعة القانونية للمسئولية المدنية خلال مرحلة التفاوض
7.9	المطلب الأول: النظريات الفقهية في تحديد الطبيعة القانونية للمسئولية قبل التعاقدية
٦١٣	المطلب الثاني: موقف التشريعات المختلفة من المسئولية خلال مرحلة التفاوض
٦١٦	المبحث الثاني: الجزاءات التي ترتبها المسئولية خلال مرحلة التفاوض
٦١٦	المطلب الأول: التنفيذ العيني
٦١٧	المطلب الثاني: التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض
719	الخاتمة والتوصيات:
٨٢٢	قائمة المراجع:
798	الفهرست: