جامعة القاهرة
كلية الحقوق
قسم القانون التجاري

التفاوض في عقود التجارة الدولية

رسالة مُقدمة 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 (رئيسًا)

- **الأستاذ الدكتور/ رضا محمد عبيد**

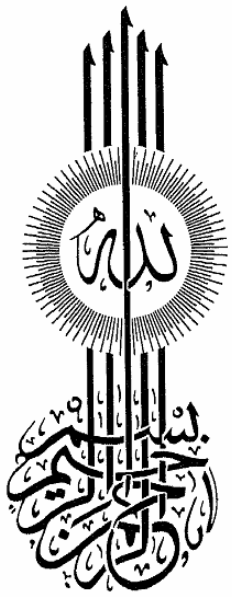
أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق – جامعة بني سويف

وعميد كلية الحقوق جامعة بني سويف الأسبق (عضوًا)

- **الأستاذ الدكتور/ محمد فهمي الجوهرى**

أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق – جامعة القاهرة (مشرفًا وعضوًا)

٢٠١٥م – ١٤٣٦هـ



﴿يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعامِ إِلاَّ ما يُتْلى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرُمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ ما 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 أَنِ اشْكُرْ لِي وَلِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ الْمَصِيرُ (١٤)﴾

صدق الله العظيم

(لقمان /١٤،١٣)

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.

ادعوا الله يا أبى أن يتقبل هذا العمل المتواضع، صدقة جارية على روحك، وأن يجعله فى ميزان حسناتك

إهداء

الى روح أبى واختى الطاهرة ... حباً وذكرى

الى والدتى وأخوتى .... براً وإحساناً

الى بلدى العزيز مصر .. امتناناً وعرفاناً بالجميل

الى كل من علمنى حرفا .. أو اسدى الى نصيحة

شكر وتقدير

الحمد لله –أولا وآخرا– على ما أولاني به من نعمه الكثيرة، وأشكره سبحانه على أنْ مَنَّ عليَّ بأساتذة أجلاء، لم يدَّخروا جهدًا فى 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 يَعِنُّ لسيادته من ملاحظات تُثري ذلك العمل رغم كثرة أعبائه وضيق وقته، فلسيادته مني عظيم الشكر والتقدير، واسأل اللهَ أن يجزيَه عني خيرَ 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 عليَّ برأي أو معونة ينالها الباحث من أستاذه المتميز، علَّمني جادة البحث العلمي وأرشدني إلى الضبط الدقيق لكل ما يُبدى من معلومات وأراء، وإني أتوجه إلى العلي القدير –سبحانه وتعالى– بأن يبارك فى 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 فى 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 مني 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 يتنافى 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 لاهاي للقانون الدولي الخاص الذي يهدف إلى توحيد القواعد الوطنية لتنازع 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	
الموضوع	**الصفحة**
مقدمة الرسالة	
فصل تمهيدي: العقد الدولي	١
المبحث الأول: المقصود العقد الدولي	٣
المبحث الثاني: معايير تحديد الصفة الدولية في العقد	١٢
المطلب الأول: المعيار الاقتصادي	١٣
المطلب الثاني: المعيار القانوني	١٨
المبحث الثالث: أطراف العقد الدولي	٢٦
المطلب الأول: تحديد المقصود بأطراف العقد الدولي	٢٦
المطلب الثاني: بعض النماذج العملية للأطراف الفعالة في عقود التجارة الدولية	٣٠
الفرع الأول: الشركات متعددة الجنسيات كطرف فعال في عقود التجارة الدولية	٣١
الفرع الثاني: الدولة أو أحد الأشخاص المعنوية كطرف في عقود التجارة الدولية	٣٦
القسم الأول: التنظيم القانوني لمرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية.	٤٦
الباب الأول: تعريف المفاوضات العقدية وأهميتها وأنواعها	٤٨
الفصل الأول: تعريف المفاوضات العقدية	٤٩
المبحث الأول: تعريف التفاوض	٥١
المطلب الأول: المقصود بالتفاوض	٥١
المطلب الثاني: عناصر العملية التفاوضية	٦٤
المبحث الثاني: أهمية المفاوضات وأنواعها	٦٨
المطلب الأول: أهمية التفاوض	٦٨
المطلب الثاني: أنواع التفاوض	٧٥
الفرع الأول: أنواع المفاوضات حسب طبيعة المجالات التي تلعب دورا فيها	٧٥
الفرع الثاني: أنواع المفاوضات حسب مضمونها والغاية منها	٨٢
الفصل الثاني: الطبيعة القانونية لعملية التفاوض	٨٣

الفصل الثالث: إستراتيجيات التفاوض	٩٣
المبحث الأول: مفهوم الإستراتيجية التفاوضية	٩٤
المبحث الثاني: أنواع استراتيجيات التفاوض	٩٨
المطلب الأول: إستراتيجيات منهج المصلحة المشتركة	٩٨
المطلب الثاني: إستراتيجيات منهج الصراع	٩٩
المطلب الثالث: إستراتيجيات منهج العدالة والمساواة	١٠٤
المبحث الثالث: عوامل نجاح المفاوضات	١٠٧
المطلب الأول: العوامل الفنية وتكتيك التفاوض	١٠٧
المطلب الثاني: العوامل الشخصية ومهارات المفاوض	١١٠
المطلب الثالث: العوامل الموضوعية	١١٦
الباب الثاني: المفاوضات العقدية وما يختلط بها من نظم مشابهة في مجال التجارة الدولية	١١٩
الفصل الأول: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتشاور في منظمة التجارة العالمية	١٢٠
الفصل الثاني: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتوفيق في تسوية المنازعات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية	١٢٧
الفصل الثالث: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والوساطة في تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية	١٣٣
الفصل الرابع: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والتحكيم	١٣٨
الفصل الخامس: المفاوضات العقدية والصلح القضائي	١٤٤
الفصل السادس: المفاوضات في عقود التجارة الدولية والمباراة التنافسية	١٤٨
الباب الثالث: نطاق المفاوضات في عقود التجارة الدولية	١٥٠
الفصل الأول: مراحل العملية التفاوضية في عقود التجارة الدولية	١٥٢
المبحث الأول: الدعوة إلى التفاوض في العقد الدولي	١٥٣
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 اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع	١٥٣
المطلب الثاني: موقف التشريعات المقارنة من هذه التفرقة	١٦١
الفرع الأول: معايير التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض في تشريعات النظام الأنجلو أمريكي	١٦١

الغصـن الأول: معـايير التفرقـة بـين الـدعوة إلـى التفـاوض والإيجـاب فـي القـانون الأمريكي	١٦٢
الغصـن الثـاني: موقـف القـانون الإنجليـزي مـن التفرقـة بـين الإيجـاب والـدعوة إلـى التفاوض	١٦٥
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	١٦٨
الغصن الثاني: موقف القانون الألماني من هذه التفرقة	١٧٠
المبحث الثاني: الإيجاب والقبول في نطاق مفاوضات عقود التجارة الدولية	١٧٣
المطلب الأول: الإيجاب والقبول في العقود التقليدية	١٧٤
المطلب الثاني: تطور مفهوم الإيجاب والقبول في مفاوضات عقود التجارة الدولية	١٧٩
المبحث الثالث: الاقتراح المقابل خلال عملية التفاوض	١٩١
الفصل الثاني: لحظة انعقاد العقد الدولي	٢٠٣
المبحث الأول: لحظة انعقاد العقد في القانون المصري	٢٠٦
المبحث الثاني: لحظة إبرام العقد في اتفاقية فيينا	٢١٦
الفصل الثالث: المشكلات القانونية التي تثور خلال مرحلة المفاوضات	٢١٨
المبحث الأول: مسألة الرجوع عن الإيجاب وسقوطه أثناء عملية التفاوض	٢١٩
المبحث الثاني: حالات القبول المتأخر وسحب القبول المقترن بتحفظ أثناء مفاوضات العقد الدولي	٢٢٣
المبحث الثالث: تطلب الكتابة أثناء مرحلة المفاوضات	٢٢٩
القسم الثاني: التنظيم الاتفاقي لمفاوضات عقود التجارة الدولية	٢٣٦
فصل تمهيدى: الخلط بين مفهومي العقد والاتفاق وضرورة الفصل بينهما خلال مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية	٢٣٨
الباب الأول: الاتفاقات التمهيدية الصادرة عن الأطراف خلال مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية وقيمتها القانونية	٢٤٥
الفصل الأول: خصائص الاتفاقات التمهيدية وصورها في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية	٢٤٩
المبحث الأول: مفهوم الاتفاق التمهيدي وأثاره وتطوره	٢٥٠
المبحث الثاني: خصائص الاتفاقات التمهيدية	٢٥٤
المبحث الثالث: صور الاتفاقات التمهيدية	٢٦٧

المطلب الأول: تقسيم الاتفاقات وفقاً للأثر المترتب عليها	٢٦٨
الفرع الأول: الاتفاقات التمهيدية (الأولية) ذات البنود المفتوحة	٢٦٨
الفرع الثاني: الاتفاق المبدئي على التفاوض	٢٧٧
المطلب الثاني: تقسيم الاتفاقات التمهيدية وفقاً لمضمون هذه الاتفاقات	٢٧٨
الفرع الأول: اتفاق المفاوضة	٢٧٩
الفرع الثاني: اتفاق تنظيم المفاوضات	٢٨٢
الغصن الأول: اتفاق حظر المفاوضات الموازية (Exclusivity Look – out Agreement)	٢٨٥
الغصن الثاني: اتفاق التفاوض بحسن نية (Look –in agreement).	٢٨٨
الغصن الثالث: موقف القانون المصري من هذه الاتفاقات	٢٩٠
الغصن الرابع: موقف القانون الإنجليزي من هذه الاتفاقات	٢٩٠
الغصن الخامس: الاتفاق على مدة التفاوض	٢٩٥
الغصن السادس: اتفاق تسوية نفقات التفاوض	٢٩٥
الفصل الثاني: المستندات الصادرة خلال مرحلة المفاوضات	٢٩٧
المبحث الأول: خطابات النوايا	٢٩٨
المطلب الأول: تعريف خطاب النوايا وأنواعه	٣٠٢
الفرع الأول: تعريف خطاب النوايا	٣٠٣
الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لخطاب النوايا	٣٠٦
الفرع الثالث: تمييز خطابات النوايا عن غيرها من التصرفات المشابهة	٣٠٩
الغصن الأول: خطابات النوايا التفاوضية وخطاب النوايا المصرفية	٣٠٩
الغصن الثاني: خطاب النوايا والبروتوكول الاتفاقي	٣١٤
الغصن الثالث: خطاب النوايا وخطاب التصديق	٣١٥
الغصن الرابع: خطابا النوايا والمستندات الأخرى الصادرة خلال مرحلة التفاوض	٣١٨
الغصن الخامس: خطاب النوايا والاتفاق المبدئي على التفاوض	٣١٩
الفرع الثالث: أهداف خطاب النوايا	٣٢٠
الفرع الرابع: أنواع خطابات النوايا	٣٢٣
المطلب الثاني: القيمة القانونية لخطاب النوايا	٣٢٦
الفرع الأول: موقف القانونيين الفرنسي والمصري	٣٢٧
الفرع الثاني: الوضع في القانون الأمريكي	٣٢٨

الفرع الثالث: الوضع في القانون الإنجليزي	٣٣٠
الفرع الرابع: الوضع في القانون الألماني	٣٣٢
المبحث الثاني: اتفاق الإطار	٣٣٤
المطلب الأول: تعريف اتفاق الإطار	٣٣٩
المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لاتفاقات الإطار	٣٤٣
المطلب الثالث: الآثار القانونية المتولدة عن اتفاق الإطار	٣٥٢
الفرع الأول: الالتزامات السابقة على إبرام العقود التطبيقية	٣٥٣
الفرع الثاني: الالتزامات المتعلقة بالعقود التطبيقية	٣٦٠
المطلب الرابع: فسخ اتفاق الإطار	٣٦٣
المطلب الخامس: انقضاء اتفاق الإطار	٣٦٥
المبحث الثالث: الاتفاق الجزئي	٣٦٧
المطلب الأول: تعريف الاتفاق الجزئي	٣٦٧
المطلب الثاني: نظرية الاتفاق المرحلي	٣٧٠
المطلب الثالث: صور الاتفاقات الجزئية	٣٧٣
الفرع الأول: ارتباط العقد الجزئي بعقد واحد	٣٧٤
الفرع الثاني: ارتباط العقد الجزئي بمجموع عقدي	٣٨٠
المبحث الرابع: الاتفاق المؤقت	٣٨٤
الباب الثاني: المبادئ التي تحكم مسلك الأطراف خلال مرحلة المفاوضات	٣٩١
الفصل الأول: الالتزام بمبدأ حسن النية خلال سير عملية التفاوض	٣٩٣
المبحث الأول: مفهوم حسن النية في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية	٣٩٤
المبحث الثاني: موقف التشريعات القانونية المختلفة من الالتزام بمبدأ حسن النية خلال مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية	٤٠٢
المطلب الأول: موقف المشرع المصري والفرنسي	٤٠٤
المطلب الثاني: موقف المشرع الإنجليزي	٤١١
المطلب الثالث: موقف المشرع الأمريكي	٤١٤
المطلب الرابع: موقف بعض التشريعات الأخرى	٤١٦
المطلب الخامس: موقف مبادئ عقود التجارة الدولية unidroit من مبدأ حسن النية	٤١٧
المطلب السادس: مضمون الالتزام بمبدأ حسن النية أثناء المفاوضات قبل التعاقدية	٤٢٠
الفصل الثاني: الالتزامات الناشئة عن الالتزام الأساسي بحسن النية في مفاوضات	٤٢٤

عقود التجارة الدولية	
المبحث الأول: الالتزام بالإعلام أثناء المفاوضات العقدية	٤٢٣
المبحث الثاني: الالتزام بالاستعلام أثناء المفاوضات العقدية	٤٤٢
المبحث الثالث: الالتزام بالسرية أثناء المفاوضات العقدية	٤٤٦
المبحث الرابع: الالتزام باحترام العادات والأعراف التجارية	٤٦٤
المبحث الخامس: الالتزام بالشفافية والاستقامة	٤٧٠
المبحث السادس: الالتزام بالمبادرة لإزالة المراكز القلقة	٤٧٥
المبحث السابع: الالتزام بالتعاون أثناء مرحلة المفاوضات العقدية	٤٧٧
القسم الثاني: المفاوضات العقدية خلال مرحلة تنفيذ العقد وتطبيقاتها(شرط إعادة التفاوض "Hard ship" أو شرط المراجعة).	٤٩٠
الباب الأول: النظام القانوني لشرط إعادة التفاوض "Hardship".	٤٩٩
الفصل الأول: تعريف شرط إعادة التفاوض "hardship"	٥٠٠
المبحث الأول: المقصود بشرط إعادة التفاوض	٥٠١
المبحث الثاني: عناصر شرط إعادة التفاوض "hardship"، ودورها في تأمين العقد الدولي	٥٠٦
الفصل الثاني: تمييز شرط إعادة التفاوض "hardship" عن غيره من الأنظمة القانونية الأخرى	٥٠٢
المبحث الأول: شرط إعادة التفاوض "Hardship " وحالة القوة القاهرة	٥٠٩
المبحث الثاني: شرط إعادة التفاوض ونظرية الظروف الطارئة	٥١٦
المبحث الثالث: نظرية انهيار العقد "FRUSTRATION" في القانون الانجليزي	٥٢٥
الفصل الثالث: التمييز بين شرط إعادة التفاوض "Hardship" وشروط تعديل العقد	٥٢٨
الباب الثاني: شروط تطبيق شرط إعادة التفاوض.	٥٣٧
الفصل الأول: حدوث تغييرات غير متوقعة	٥٣٨
المبحث الأول: استقلال الحدث عن إرادة المدين	٥٣٩
المبحث الثاني: عدم إمكانية التوقع	٥٤٣
المبحث الثالث: عدم إمكانية دفع الحدث وتجنب نتائجه	٥٤٩
الفصل الثاني: إحداث اختلال في التوازن العقدي	٥٥١

المبحث الأول: مفهوم الاختلال في عقود التجارة الدولية	٥٥٢
المبحث الثاني: معيار تقدير الاختلال العقدي	٥٥٨
الباب الثالث: الآثار القانونية المترتبة على شرط "Hardship"	٥٦١
الفصل الأول: وقف تنفيذ العقد الدولي	٥٦٢
المبحث الأول: الأساس القانوني للوقف	٥٦٣
المطلب الأول: إرادة الأطراف كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.	٥٦٣
المطلب الثاني: اتفاقات التجارة الدولية كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.	٥٦٥
المطلب الثالث: مبادئ اليونيدروا كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship	٥٦٨
المطلب الرابع: قضاء التحكيم كأساس لوقف تنفيذ العقد تطبيقاً لشرط Hardship.	٥٦٨
المبحث الثاني: أثار الوقف الاتفاقي للعقد الدولي	٥٧٢
المطلب الأول: وقف تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد	٥٧٢
المطلب الثاني: الالتزامات التي يفرضها الوقف على المتعاقدين	٥٧٥
المبحث الثالث: انقضاء الوقف	٥٧٨
الفصل الثاني: الالتزام بالإخطار	٥٨٠
المبحث الأول: مضمون الالتزام بالإخطار	٥٨١
المبحث الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالإخطار	٥٨٤
المطلب الأول: الالتزام بالإخطار في التشريعات الوطنية	٥٨٤
المطلب الثاني: الالتزام بالإخطار في اتفاقيات التجارة الدولية وقرارات التحكيم	٥٨٥
المطلب الثالث: الالتزام بالإخطار في الشروط التعاقدية	٥٨٧
المطلب الرابع: آراء الفقهاء والقضاء في الأساس القانوني للالتزام بالإخطار	٥٨٧
المبحث الثالث: شكل الإخطار	٥٨٩
المبحث الرابع: مدة الإخطار	٥٩١
المبحث الخامس: جزاء الإخلال به	٥٩٣
الفصل الثالث: الالتزام بإعادة التفاوض بحسن نية	٥٩٤
المبحث الأول: مضمون الالتزام بإعادة التفاوض	٥٩٥
المطلب الأول: الالتزامات المترتبة على إعمال شرط Hardship	٥٩٦
المطلب الثاني: دور اتفاق الأطراف في تفادى النزاع حول مدى تحقق شروط إعمال Hardship	٥٩٧

المطلب الثالث: آليات فض النزاع بين الأطراف حول مدى تحقق شروط إعمال Hardship	٥٩٨
المبحث الثاني: أثر الإخلال بواجب إعادة التفاوض	٦٠١
المبحث الثالث: مصير العقد في حالة فشل المفاوضات	٦٠٥
فصل ختامي: المسئولية القانونية للأطراف المتفاوضة خلال مرحلة المفاوضات	٦٠٨
المبحث الأول: الطبيعة القانونية للمسئولية المدنية خلال مرحلة التفاوض	٦٠٩
المطلب الأول: النظريات الفقهية في تحديد الطبيعة القانونية للمسئولية قبل التعاقدية	٦٠٩
المطلب الثاني: موقف التشريعات المختلفة من المسئولية خلال مرحلة التفاوض	٦١٣
المبحث الثاني: الجزاءات التي ترتبها المسئولية خلال مرحلة التفاوض	٦١٦
المطلب الأول: التنفيذ العيني	٦١٦
المطلب الثاني: التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض	٦١٧
الخاتمة والتوصيات:	٦١٩
قائمة المراجع:	٦٢٨
الفهرست:	٦٩٤