T05-01236

جامعة المنصورة
كلية الحقوق
قسم القانون التجاري

مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الحقوق

إعداد الباحثة

مها محسن علي السقا

لجنة المناقشة والحكم:

أ.د/ ثروت عبد الحميد عبد الحليم	**رئيساً**
أستاذ ورئيس قسم القانون المدني بكلية الحقوق جامعة المنصورة	
أ.د/ حسين عبده الماحي	**مشرفا وعضوا**
أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة المنصورة	
أ.د/ حنان عبد العزيز مخلوف	**عضوا**
أستاذ القانون التجاري والبحري المساعد وقائم بعمل رئيس القسم بكلية الحقوق جامعة بنها	

١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م

٣/٤٤٥
٣٨٤٣
د.

جامعة المنصورة

كلية الحقوق

قسم القانون التجاري

مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية

رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الحقوق

إعداد الباحثة

مها محسن علي السقا

لجنة المناقشة والحكم:

أ.د/ ثروت عبد الحميد عبد الحليم — **رئيساً**

أستاذ رئيس قسم القانون المدني بكلية الحقوق جامعة المنصورة

أ.د/ حسين عبده الماحي — **مشرفا وعضوا**

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة المنصورة

أ.د/ حنان عبد العزيز مخلوف — **عضـوا**

أستاذ القانون التجاري والبحري المساعد قائم بعمل رئيس القسم

بكلية الحقوق جامعة بنها

١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ﴾

(سورة التوبة: الآية ١٠٥)

الإهـــــداء

إلى كل من أضاء بعلمه عقل غيره

أو هدى بالجواب الصحيح حيرة سائليه

فأظهر بسماحته تواضع العلماء

إلى أستاذي الفقيه العالم الجليل

الأستاذ الدكتور/ حسين عبده الماحي .. أطال الله في عمره

الباحثة

المقدمة

مما لا شك فيه أن التطور السريع والمتلاحق الذي تشهده حركة التجارة الدولية وما تتطلبه من ضرورة توفير الآليات اللوجستية والقانونية والدبلوماسية اللازمة لتسهيل حركتها وتذليل كافة العقبات التي تحول دون إتمام التعاقدات وإبرام الصفقات التجارية عبر الدول ، يقتضي منا ضرورة الدراسة والبحث حول المبادئ القانونية والأعراف العامة التي تحكم التعاقدات التجارية الدولية وتلزم أطرافها أدبياً وأخلاقياً باحترام بنود التعاقدات والالتزام بها ومن تلك المبادئ بل وأهمها مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية وهو المبدأ الذي لابد وأن يحكم كافة مراحل العقد منذ التكوين حتى التنفيذ حيث أن مرحلة التكوين هي أهم مرحلة في العقد التجاري الدولي حيث أن بناء على ما يتم في هذه المرحلة – مرحلة المفاوضات- يكون العقد أو لا يكون مما يؤكد ضرورة وأهمية البحث.

ويعتبر مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية من المبادئ الهامة التي لم يخل منها أي تشريع، سواء على المستوى الوطني أو الدولي، ذلك أن هذا المبدأ أساس هام من أسس التجارة الدولية، وهو مبدأ لازم لإتمام تلك التعاقدات الدولية ونقلها من مجرد اتفاق مبدئي إلى كونها عقود ترتب حقوق والتزامات.

ونظرا لأن عقود التجارة الدولية أصبحت عقود مركبة ولم تعد بالبساطة التي كانت عليها من قبل بل بات يسبقها مفاوضات ومشاورات كثيرة تأخذ وقتا طويلا يتبادل فيه الأطراف الاقتراحات والأراء ، فمرحلة المفاوضات - مرحلة التكوين– تعتبر أهم مرحلة في حياة العقد فبناء علي ما يتم التوصل إليه يكتب للعقد شهادة ميلاد أو لا . مع ملاحظة أن هناك نوعين للمفاوضات مفاوضات عقدية وهي المفاوضات التي تتم في المرحلة اللاحقة لمرحلة التكوين إذا حدث ما يستدعي ذلك وهذه المرحلة هي - مرحلة التنفيذ – نالت حقها من الحماية القانونية ، والمفاوضات قبل العقدية وهي المفاوضات التي تسبق إبرام العقد لم تأخذ حقها من التشريعات التي تجعلها مؤمنة وتجعل التجار يقدمون علي إبرام التعاقدات والدخول في الصفقات مطمئنين نظرا لأن ما يتفقون عليه خلال هذه المرحلة (الإتفاقات السابقه علي التعاقد) لم يمنحها القانون (في الكثير من التشريعات) ثمة قيمة قانونية واعتبرها مجرد أعمال مادية وذلك قول يتجرد من الدقة علي الأقل في مرحلة المفاوضات قبل العقدية المتعلقة بعقود التجارة الدولية فلابد من وضع نصوص وتشريعات تحمي هذه المرحلة كي نفتح الباب أمام تعاقدات أكثر أمانا .

الفهرست

	الموضوع	الصفحة
	المقدمة	١
	أهمية البحث	٢
	مشكلة البحث	٢
	منهج البحث	٣
	خطة البحث	٤
الفصل التمهيدي	**مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية**	٥
المبحث الأول	ماهية عقود التجارة الدولية	٦
المطلب الأول	ماهية العقد التجاري الدولي	٧
الفرع الأول	معيار تجارية العقد	٩
الفرع الثاني	معيار دولية العقد	١١
المطلب الثاني	أسس ومراحل صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية	١٣
الفرع الأول	مراحل صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية	١٤
الفرع الثانى	أسس وأساليب صياغة عقود التجارة الدولية	١٥
المبحث الثاني	مفهوم مبدأ حسن النية في التجارة الدولية	١٦
المطلب الأول	تعريف مبدأ حسن النية في التجارة الدولية	١٧
المطلب الثاني	أهمية مبدأ حسن النية ووظيفته	١٩
الفرع الأول	أهمية مبدأ حسن النية	٢٠
الفرع الثاني	وظيفة مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية	٢١
الفصل الأول	**القيمة القانونية للاتفاقات خلال مرحلة المفاوضات قبل العقدية**	٢٣
المبحث الأول	ماهية مرحلة المفاوضات قبل العقدية والتفرقة بينهما وبين ما يشابهها	٢٣
المطلب الأول	التعريف بمرحلة المفاوضات والتفرقة بينها وبين ما يشابهها	٢٤
الفرع الاول	المقصود بالمفاوضات	٢٤
الفرع الثاني	طبيعة مرحلة المفاوضات والتفرقة بينها وبين ما يشابهها	٢٧
المطلب الثاني	أهمية وخصائص المفاوضات في عقود التجارة الدولية	٣٠
الفرع الاول	أهمية المفاوضات في عقود التجارة الدولية	٣٠
الفرع الثاني	خصائص مفاوضات عقود التجارة الدولية	٣٤
المبحث الثاني	ماهيه الإتفاقات خلال مرحلة المفاوضات قبل العقدية وقيمتها القانونية	٣٩
المطلب الأول	الإتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية	٤٠
الفرع الاول	الإتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض	٤٠
الفرع الثاني	صور الاتفاقات في مرحلة المفاوضات	٤٢
المطلب الثاني	القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية	٤٩
	القيمة القانونية لكل اتفاق على حدا	٥٤
الفصل الثاني	**مبدأ حسن النية والمسئولية الناشئة عن الإخلال به في مرحلة المفاوضات**	٥٨
المبحث الأول	الإلتزامات المتفرعة عن مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات	٥٩
المطلب الأول	الإلتزام بالتفاوض بحسن نية	٦٠
	مضمون الإلتزام بالتفاوض بحسن النية والإستمرار فيه	٦١
	طبيعة الإلتزام بالدخول في المفاوضات والإستمرار فيها	٦١
	ضمانات البدء في التفاوض بحسن النية	٦٢
الفرع الثاني	المسؤولية الناشئة عن الإخلال بالإلتزام بالتفاوض بحسن النية	٦٣
	مقتضيات هذا الإلتزام	٦٤
	الأساس القانوني للإلتزام بالتفاوض بحسن نية	٦٥

	الموضوع	الصفحة
المطلب الثاني	الإلتزام بالإعلام والتبصير	٦٧
الفرع الأول	الإلتزام بالإعلام قبل التعاقدى	٦٨
أولاً	ماهية الإلتزام بالإعلام قبل التعاقدى	٧٠
ثانياً	حكمة ومبررات الإلتزام بالإعلام قبل التعاقد	٧٣
ثالثاً	الأوصاف اللازمة في الإلتزام بالإعلام قبل التعاقد	٧٤
الفرع الثاني	جزاء الإخلال بالإلتزام بالإعلام قبل التعاقد	٧٦
أولاً	الوضع في القانون المصري	٧٧
ثانياً	الوضع في القانون الإنجليزي	٧٨
المطلب الثالث	الإلتزام بالمحافظة على الأسرار	٧٩
الفرع الأول	ماهية الإلتزام بالمحافظة على الأسرار	٨٠
اولاً	تعريف الإلتزام بالمحافظة على الأسرار والحكمة منه	٨١
ثانياً	مضمون الإلتزام بالمحافظة على السرية وأنواع المعلومات التي يشتمل عليها	٨٢
الفرع الثاني	الأساس القانوني للإلتزام بالمحافظة على الأسرار	٨٦
اولاً	الإلتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات	٨٦
ثانيا	جزاء الإخلال بالإلتزام بالحفاظ علي السرية	٨٩
المطلب الرابع	قطع المفاوضات دون سبب مشروع	٩٠
الفرع الأول	المفهوم التقليدي والحديث لقطع المفاوضات قبل العقدية	٩١
الفرع الثاني	صور الانهاء التعسفي للتفاوض.	٩٣
المبحث الثاني	المسؤولية الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النية	٩٥
المطلب الأول	الطبيعة القانونية للمسؤولية السابقة على التعاقد	٩٦
	الطبيعه القانونية للمسؤولية السابقة علي التعاقد	١٠١
	طبيعة مسؤولية المفاوضات في عقود التجارة الدولية لدى الفقه المعاصر	١٠٢
المطلب الثاني	اثار تحقق المسؤوليه الناتجه عن عمليه التفاوض	١٠٧
الفرع الأول	أثر المسؤولية في مرحلة المفاوضات	١٠٨
الفرع الثاني	وسائل التعويض على الضرر في مرحلة المفاوضات	١١١
الخاتمة		١١٤
قائمة المراجـــع		١١٦
الفـهـــــرس		١٢٢