

المحاضرة رقم 01 : تمهيد + محاور المقياس :

تمهيد :

حياتنا اليومية عبارة عن جملة من القضايا التي تستوجب التبادل الفكري وتحتاج إلى المشاورة ، خاصة متى تعدد فيها أطراف العلاقة ، وذلك للخروج بحلول والإتفاق على نقاط محددة .

تعد كل من المشاورة، المواجهة ، المساومة أو الإقناع بغرض الوصول إلى حلول عملية تفاوضية أي تفاوض¹ ، والتفاوض لا يقتصر على الحياة الفردية أو النطاق المحلي فحسب ، بل قد يمتد إلى النطاق الوطني ، نظرا لتعدد مجالات الحياة الإجتماعية والسياسية والإقتصادية... إلخ ، كما قد يمتد أيضا إلى النطاق الدولي أي التفاوض الدولي وهو المحور الأساسي الذي يقوم عليه المقياس ، حيث سنعمد إلى هذا الموضوع من خلال هذا السداسي تحت مسمى "تقنيات التفاوض في العقود الدولية" الموجه إلى شعبة الماستر تخصص قانون أعمال .

ما تجدر الإشارة إليه أن إبرام العقود بصفة عامة يمر بمرحلة ، وهذا ليخرج العقد في النهاية بصورة قانونية وقوة إلزامية لأطرافه . مرحلة التفاوض ما قبل التعاقد تحظى بأهمية قانونية وموضوعية ، حيث يستحيل على القانون إغفال أمرها ، ذلك أن مجرد قبول التفاوض يضع أطرافها في نطاق القانون ، وبالتالي هي مرحلة ذات أهمية بالغة ، يتم من خلالها تحديد معظم حقوق والتزامات أطراف العقد المزمع إبرامه .

هذه الأهمية جعلت الفكر القانوني يعمل على تأمين هذه المرحلة خاصة بالنظر إلى الإشكالات التي تثيرها وصور المسألة التي قد تقوم بشأنها².

مختلف هذه النقاط سيتم التطرق لها بشيء من التفصيل من خلال جملة من المحاور التي تنطلق بداية بالنظام القانوني لمفاوضات العقد الدولي موضوع الفصل الأول ، ليتناول الفصل الثاني عقد التفاوض، ونختم بجزئية نظرية الكفاية الذاتية للعقد الدولي من خلال الفصل الثالث، وهذا كما يوضحه التقسيم التالي :

الفصل الأول : النظام القانوني لمفاوضات العقد الدولي

المبحث الأول : الإعداد للمفاوضات وخطابات النوايا

المطلب الأول : ماهية خطاب النوايا

المطلب الثاني : القيمة القانونية لخطاب النوايا

المبحث الثاني : تنظيم المفاوضات في العقد الدولي

المطلب الأول : ماهية المفاوضات وضرورتها

المطلب الثاني : إستراتيجية المفاوضات

المطلب الثالث : عوامل نجاح المفاوضات

المطلب الرابع : تنظيم المفاوضات

الفصل الثاني : عقد التفاوض

المبحث الأول : ماهية عقد التفاوض

المطلب الأول : تعريف عقد التفاوض

المطلب الثاني : خصائص عقد التفاوض

المبحث الثاني: تحديد القانون واجب التطبيق على عقد التفاوض

المطلب الاول: مبدأ قانون الإرادة

المطلب الثاني: كيفية إعمال مبدأ قانون الإرادة

المطلب الثالث: نطاق القانون واجب التطبيق على عقد التفاوض

المبحث الثالث: الالتزامات الأساسية الناشئة عن العقد

المطلب الاول: الالتزام ببدا التفاوض

المطلب الثاني: الالتزام بالاستمرار في التفاوض

المطلب الثالث: التزام حسن النية في التفاوض

المطلب الرابع: الالتزام بالتعاون وتقديم المعلومات

المبحث الرابع: الالتزامات الخاصة الفرعية

المطلب الاول: الالتزام بحظر المفاوضات الموازية

المطلب الثاني: الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات

المبحث الخامس: المسؤولية عن الإخلال بالالتزام الأصلي بالتفاوض

الفصل الثاني: نظرية الكفاية الذاتية للعقد الدولي

المبحث الأول: وجود مبدأ الكفاية الذاتية

المطلب الاول: طبيعة العقد والكفاية الذاتية

المطلب الثاني: الكفاية الذاتية للعقد في الفقه والقضاء

المبحث الثاني: تحقيق مبدأ الكفاية الذاتية

المطلب الاول: العقود النمطية وسيلة لتحقيق الكفاية الذاتية

المطلب الثاني: واقع العقود الدولية

المبحث الثالث : تحليل إنتقادي لنظرية الكفاية الذاتية

المطلب الاول : حقيقة العقد بين الإرادة والقانون

المطلب الثاني : العجز عن إدراك الكفاية الذاتية

المطلب الثالث : حقيقة العقود النمطية الدولية

المراجع :

1/ هاني صلاح سري الدين ، المفاوضات في عقود التجارة الدولية _ دراسة مقارنة في القانونين المصري والإنجليزي .

2/ حسن الحسن ، التفاوض والعلاقات العامة ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت ، لبنان ، 1993 .

3/ صديق محمد عفيفي ، جرمين حزين سعد ، التفاوض الفعال في الحياة والأعمال ، مكتبة عين شمس للنشر ، الإسكندرية ، مصر ، 2003 .

4/ طرح البحور فرج تدويل ، العقد - دراسة تحليلية على ضوء الإتفاقيات الخاصة بالقانون الواجب التطبيق على الإلتزامات التعاقدية الموقعة في روما 19 يونيو 1980 .

5/ فاروق السيد عثمان ، التفاوض وإدارة الأزمات ، دار الأمين للطبع والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 2004 .

6/ محسن الخيضري ، تنمية المهارات التفاوضية ، الدار المصرية اللبنانية للنشر ، مصر ، 1993 .

7/ محمد أحمد نعيم ، مرحلة المفاوضات في العقود الإدارية - دراسة مقارنة - .

8/ محمد جواد العلي ، العقود الدولية مفاوضاتها وإبرامها وتنفيذها .

9/ نادراًحمد أبو شيخة ، أصول التفاوض ، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع ، الأردن ، 2000 .

الهوامش :

- ¹ مريم قرواني ، محاضرات منشورة في مقياس تقنيات التفاوض الدولي ، السنة الثالثة ليسانس ، قسم العلوم التجارية ، تخصص : التجارة الدولية ، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة فرحات عباس ، سطيف 1 ، 2020/2019 ، ص 02 .
- ² يسري عوض عبد الله ، العقود التجارية الدولية ، مفاوضاتها - إبرامها - تنفيذها ، دراسة تحليلية على ضوء نظرية العقد في التشريع الإسلامي ، إصدارات مكتب اليسري للمحاماة والإستشارات ، الخرطوم - شارع الزبير باشا تقاطع شارع عطيرة ، د.س.ن. ، ص 08 .