

بلحاج العربي

مشكلات المرحلة السابقة على التعاقد

في ضوء القانون المدني الجزائري
وأحدث إجتهاادات المحكمة العليا

دراسة مقارنة



ديوان المطبوعات الجامعية



فهرس المحتويات

05.....	- الإهداء.....
07.....	- تصدير الطبعة الثانية.....
09.....	- قائمة أهم الرموز.....
13.....	- مقدمة.....
13.....	أ- أهمية الموضوع ومشكلاته الأساسية.....
14.....	ب- الوضع في القانون المدني الجزائري.....
17.....	ج- خطة البحث.....

الفصل الأول

الحدود القانونية بين مرحلة التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد

22.....	المبحث الأول: التفرقة بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض.....
23.....	أولا- صعوبة التمييز بين الإيجاب والدعوة إلى التفاوض.....
24.....	1- على الموجب البقاء على إيجابه خلال المدة التي يحددها.....
25.....	2- الدعوة إلى التفاوض ليست إيجابا.....
27.....	3- صعوبة التفرقة بين الدعوة إلى التفاوض والإيجاب.....
29.....	4- الدعوة للتفاوض عبر الإنترنت.....
30.....	5- التفاوض بالهاتف أو بأي طريقة مماثلة.....
31.....	6- الإيجاب المعلق.....
33.....	ثانيا- النتائج المترتبة على هذا التمييز.....
35.....	المبحث الثاني: المشكلات التي يثيرها الفصل بين مرحلة التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد.....
39.....	(أ)- المشكلات التي يثيرها الفصل.....
42.....	(ب)- مشكلات التفاوض في العقود الإلكترونية.....
44.....	1- إشكالية أمن المعلومات.....
46.....	2- الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات.....
48.....	3- القانون الواجب التطبيق.....
49.....	المبحث الثالث: المراحل الرئيسية للمفاوضات العقدية.....
49.....	(أ) المفاوضات علم وفن ومهارات.....

(ب)- عوامل نجاح المفاوضات.....	51
1- الإعداد الجيد للتفاوض.....	51
2- إتباع أخلاقيات التفاوض.....	51
3- تحديد إستراتيجية لعملية التفاوض.....	53
4- إتباع منهج واضح للأولويات.....	53
5- التفاوض بمرونة و واقعية.....	54
6- تجنب الأخطاء الشائعة للتفاوض.....	54
(ج)- المراحل العامة للمفاوضات قبل التعاقدية.....	55
المرحلة الأولى.....	55
المرحلة الثانية.....	55
المرحلة الثالثة.....	56
(د) أساسيات التفاوض في الإسلام.....	57
(هـ)- صور إتفاق التفاوض.....	59
1- التفاوض على عقد معين.....	59
2- التفاوض على شرط مدرج في عقد أصلي.....	59
3- التوصل إلى إتفاق على العناصر الأساسية للعقد.....	60
(و)- موقف القانون المدني الجزائري.....	62
المبحث الرابع: حماية المتعاقد في المرحلة السابقة على التعاقد.....	63
(أ)- حماية المتعاقد من الطرق الاحتيالية.....	64
1- السكوت العمدي يعد تدليسا.....	64
2- مجرد الكذب قد يكون كافيا لقيام التدليس.....	66
3- حكم التدليس في الفقه الإسلامي.....	66
4- إلزام المهني بالإخبار وعدم الإخفاء.....	68
(ب)- التعاقد عن طريق المزايدة أو المناقصة.....	69
1- طبيعة التعاقد في المزايدات.....	70
2- البيع بالمزاد لا يمكن الرجوع فيه.....	71
3- شروط إبرام الصفقات العمومية في القانون الجزائري.....	72
4- حكم عقود المزداد في الفقه الإسلامي.....	73
(ج)- عقود الإذعان.....	74
1- الطبيعة القانونية لعقد الإذعان.....	75
2- العلم بشروط العقد لصحة القبول في عقد الإذعان.....	77
3- موقف الفقه الإسلامي من عقد الإذعان.....	79

- المبحث الأول: الإلتزامات الناشئة عن مرحلة التفاوض
- 85.....
86..... أولاً- الإلتزام بمبدأ حسن النية
87..... أ- دور حسن النية في مرحلة التفاوض
88..... ب- مبدأ حسن النية في القانون المدني المقارن
89..... ج- أساس الإلتزام بالتفاوض بحسن نية
92..... د- مبدأ حسن النية في الفقه الإسلامي
94..... ثانياً- الإلتزام بالإعتدال والجدية والإستقامة
95..... ثالثاً- الإلتزام بالتعاون
96..... رابعاً- الإلتزام بضمان السرية
100..... خامساً- الإلتزام بالإعلام
101..... (أ)- في القانون الفرنسي
103..... (ب)- موقف القانون الجزائري
110..... (ج)- حماية المستهلك في العقود الإلكترونية
111..... 1- ضرورة تبصير المستهلك الإلكتروني
113..... 2- حق المستهلك الإلكتروني في العدول
114..... 3- موقف القانون الجزائري
115..... سادساً - الإلتزام بالإدلاء بالبيانات
119..... المبحث الثاني: المستندات المعاصرة لمرحلة المفاوضات
121..... أولاً- خطابات النوايا
121..... (أ)- صور خطابات النوايا
122..... (ب)- صياغة خطابات النوايا
123..... (ج)- القيمة القانونية لخطابات النوايا
125..... ثانياً- تعهدات الشرف
126..... (أ)- الطبيعة القانونية لتعهدات الشرف
127..... (ب)- موقف الفقه والقضاء في القانون المقارن
130..... ثالثاً- إتفاقات المبادئ
130..... (أ)- عقد الإطار
133..... (ب)- الإتفاقات المرحلية السابقة على التعاقد
134..... (ج)- النظام القانوني للعقد الجزئي
134..... 1- العقد الجزئي تكريس لمرحلة من مراحل التفاوض
135..... 2- علاقة العقد الجزئي بالعقد النهائي

138.....	(د) - المبادئ القانونية التي تحكم فكرة "تكميل العقد"
141.....	1- حدود عملية تكميل العقد
144.....	2- معايير استكمال العقد
149.....	3- رقابة المحكمة العليا
150.....	4- مشكلات تكملة العقد
154.....	(هـ) - أنواع إتفاقات المبادئ
154.....	1- إتفاقات المبادئ للدخول في التفاوض
154.....	أ- ماهية عقد التفاوض
158.....	ب- خصائص عقد التفاوض
158.....	1- عقد حقيقي
158.....	2- عقد تمهيدي
159.....	3- عقد مؤقت
159.....	4- ليس وعدا بالتعاقد
160.....	1- إتفاقات المبادئ بمراعاة حسن النية في التفاوض
162.....	2- إتفاقات المبادئ بعدم التفاوض مع الغير
163.....	3- إتفاقات المبادئ بالمحافظة على السرية في التفاوض
164.....	أ- مفهوم الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات
166.....	ب- نطاق الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات
168.....	ملاحظات قانونية هامة
169.....	(أ) - الإهتمام بدقة صياغة الإتفاق
170.....	(ب) - شرط التفاوض لإعادة التوازن العقدي
172.....	(ج) - إدراج بند "الأركان الأربعة"
173.....	المبحث الثالث: العقود التمهيدية (أو عقود ما قبل العقد النهائي)
174.....	المطلب الأول: الوعد بالتعاقد
175.....	(أ) - خصوصية الوعد بالتعاقد
176.....	(ب) - صور الوعد بالتعاقد
178.....	(ج) - شروط الوعد بالتعاقد
181.....	(د) - آثار الوعد بالتعاقد
182.....	1- حكم إخلال الواعد بإلتزامه بإتمام العقد
183.....	2- القاعدة بالنسبة لشكالية العقد
186.....	3- موقف الفقه الإسلامي
186.....	المطلب الثاني: الوعد بالتفضيل
188.....	(أ) - الطبيعة القانونية للوعد بالتفضيل
189.....	(ب) - الوضع في القانون المدني الجزائري

190.....	(ج) - شروط الوعد بالفضل
192.....	(د) - جزاء الإخلال بالوعد بالفضل
194.....	(هـ) - موقف القضاء الفرنسي الحديث
195.....	المطلب الثالث: التعاقد بالعربون
196.....	1- الطبيعة القانونية للعربون
198.....	2- موقف الفقه الإسلامي من التعاقد بالعربون
202.....	3- تمييز العربون عن الشرط الجزائي
207.....	4- أحكام العربون
216.....	5- ملاحظات قانونية بشأن المادة 72 مكرر من ق.م.ج
218.....	المطلب الرابع: العقد الابتدائي
219.....	(أ) - التفرقة بين العقد الابتدائي والوعد بالتعاقد
220.....	(ب) - التفرقة بين العقد الابتدائي وإتفاقات المبادئ
220.....	(ج) - جزاء الإخلال بالتزام العقد الابتدائي

الفصل الثالث

المسؤولية الناشئة في مرحلة التفاوض على العقد

226.....	المبحث الأول: الطبيعة القانونية للمسؤولية في مرحلة المفاوضات
226.....	(أ) - نظرية التقصير أو الخطأ في التعاقد
228.....	(ب) - نظرية التبعة العقدية
230.....	(ج) - نظرية المسؤولية الموضوعية
231.....	(د) - المسؤولية عن قطع المفاوضات في القوانين الأجنبية
233.....	(هـ) - طبيعة المسؤولية قبل التعاقدية
233.....	1- في فرنسا
235.....	2- في مصر
236.....	3- جزاء الإخلال بالتزام التعاقدية
237.....	4- المسؤولية التقصيرية الإلكترونية
239.....	(و) - موقف القانون المدني الجزائري
243.....	(ن) - قيام المسؤولية العقدية والتقصيرية في آن واحد
245.....	المبحث الثاني: شروط المسؤولية في مرحلة المفاوضات
246.....	1- الخطأ قبل التعاقدية
248.....	2- الضرر
251.....	3- علاقة السببية

252.....	المبحث الثالث: جزاء الإخلال بالإلتزام في مرحلة المفاوضات
253.....	أولا- التنفيذ العيني.....
256.....	ثانيا- التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض.....
257.....	(أ) نفقات التفاوض.....
257.....	(ب) الوقت الضائع.....
259.....	(ج)- تفويت الفرصة.....
262.....	(د)- الفرص الضائعة.....
265.....	الخاتمة.....
269.....	قائمة المراجع
269.....	أولا: المراجع باللغة العربية.....
269.....	1- النصوص القانونية.....
270.....	2- المراجع الخاصة بالفقه الإسلامي.....
272.....	3- المراجع المتعلقة بالقانون الجزائري.....
278.....	4- الرسائل الجامعية.....
282.....	5- المراجع المتعلقة بفن التفاوض وأساسياته.....
283.....	6- المراجع العامة والخاصة.....
291.....	ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية.....
297.....	فهرس المحتويات