

المفاوضات الالكترونية Electronic Negotiation

تاريخ القبول: 2019/12/15

تاريخ الإرسال: 2019/02/04

كافة إجراءات المفاوضات الإلكترونية عن طريق استخدام الوسائل الحديثة للإتصال.
الكلمات المفتاحية: المفاوضات الإلكترونية؛ الإنترنت؛ التجارة الدولية؛ النظام القانوني.

Abstract:

In the field of tremendous development resulted has communications, to the use of this methods in the contracts of international trade, and if the asset in the settlement of disputes knotted the judicial authority which is one of the major powers in the state, however that this means to fit in the requirements of internatinal trade wich is caractrezed by fast, so it became necessary to look for other mechanisms to be more effective in resolving disputes arising from it, and perhaps the best means speed in the settlment of disputes is negotiations electronic, it reached parties to the conflicts to settle the friendly and mutually satisfactory through debates and discussions, which take placeelectronically via modern communications networks, which are characterized by fast compared the negotiations traditional moreover it does not need to meet with the disputing

آية بلعمون^(*)

جامعة الجزائر1

Ayahb05@gmail.com

ملخص:

لقد أدى التطور الهائل في مجال الإتصالات إلى استخدام الوسائل الإلكترونية في إبرام عقود التجارة الدولية، وإذا كان الاصل في تسوية المنازعات معقود للسلطة القضائية التي هي إحدى السلطات الرئيسية في الدولة، إلا أن هذه الوسائل لا تلائم مقتضيات التجارة الدولية التي تتميز بالسرعة، لذلك صار من الضروري البحث عن آليات أخرى تكون أكثر فاعلية في حل المنازعات الناشئة عنها. ولعل أفضل الوسائل سرعة في تسوية المنازعات هي المفاوضات الإلكترونية؛ إذ يتوصل أطراف النزاع إلى تسوية ومرضية للطرفين عن طريق المحاورات والمناقشات، والتي تجري بطريقة إلكترونية عبر شبكات الإتصال الحديثة والتي تتميز بالسرعة مقارنة بالمفاوضات التقليدية، يضاف إلى ذلك أنها لا تحتاج إلى إلتقاء الأطراف المتنازعة وجها لوجه، وإنما تكون

(*)- المؤلف المراسل.

Keywords: *Electronic negotiation; Internet; Intrnational trade.* | *parties face to face but all of the procedures negociations electronic throught the use of modern means to communicate.*

مقدمة:

إن التطور التكنولوجي الهائل في مجال الإتصال وتبادل المعلومات وظهور إستعمال الانترنت بشكل واسع، انشأت نسيجا من العلاقات بين الأفراد وألغت الحدود الجغرافية بين الدول، وفتحت الباب على مصراعيه للفرص التعاقدية سواء للبيع أو الشراء أو ابرام عقود العمل أو التأمين، وأدى ظهور التجارة الإلكترونية إلى تضاعف استخدامها وغدت العمود الفقري في الدول المتقدمة خاصة بالنسبة للمعاملات الاقتصادية والعلاقات المالية و ابرام العقود؛ لأنها تتيح العديد من المزايا من أهمها توفير الجهد والمال .

وباعتبار أن العقد الإلكتروني أهم وسيلة من وسائل التجارة الإلكترونية؛ ومن أهم ما يميزه هو أنه تعاقد عن بعد يتم عن طريق وسيط إلكتروني عبر الشبكات العالمية، وغالبا ما تكون محررة على دعائم إلكترونية مخزنة داخل الأنظمة المعلوماتية، مما أدى إلى طرح سلسلة من الإشكالات القانونية، الشيء الذي انعكس على المرحلة السابقة على التعاقد باستخدام تكنولوجيا الإعلام والإتصال، حول إمكانية استيعاب القواعد الكلاسيكية المنظمة للعقد لهذه الأنماط الجديدة، ومدى جواز التفاوض بشأنها.

وتعد مرحلة المفاوضات الإلكترونية لاسيما في عقود التجارة الدولية من أهم وأخطر المراحل التي يمر بها العقد، فهي المرحلة التي يتم فيها الوقوف على الصعوبات المتوقعة أثناء تنفيذه، والعمل على إيجاد الحلول المناسبة لها، فضلا على أنها المرحلة التي يتم فيها التعرف على المتعاقد الآخر ومدى قدرته وكفاءته والتأكد من جديته ومشروعية العرض، كما أن التفاوض لم يعد مقتصرًا على نشاط معين أو علاقة معينة، بل أصبح علم وفن قائم بذاته يعين على حل كل المسائل سواء منها الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية أو الثقافية.



من هنا تكمن إشكالية الدراسة في تساؤل تحليلي محوري مناطه: إلى أي مدى تعتبر المفاوضات الإلكترونية بديل عن المفاوضات التقليدية ؟ وهو ما يندرج عنه عدة تساؤلات فرعية ، أذكر منها:

- هل تعتبر المفاوضات الإلكترونية امتدادا للمفاوضات التقليدية؟

- وما هو الإطار القانوني لمرحلة المفاوضات الإلكترونية في عقود التجارة الدولية باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال؟

ولأجل الإحاطة بموضوع البحث نظرا لأهمية المفاوضات الإلكترونية ولبزتها وفعاليتها في تسوية منازعات التجارة الدولية، ومن أجل الإجابة عن الإشكالية المطروحة إرتأينا تقسيم الدراسة إلى محورين نتناولهما كالآتي:

المحور الأول: ماهية المفاوضات الإلكترونية

أولا: تعريف المفاوضات الإلكترونية.

ثانيا: مكانة المفاوضات الإلكترونية.

المحور الثاني: الآثار المترتبة عن المفاوضات الإلكترونية

أولا: الآثار المترتبة عن التفاوض الإلكتروني من حيث الالتزامات

ثانيا: الآثار المترتبة عن التفاوض الإلكتروني في حالة الإخلال بالالتزامات

المحور الأول: ماهية المفاوضات الإلكترونية

إن التطور في استخدام الوسائل الحديثة في عقود التجارة الدولية وما تتسم به من تعقيد ، والذي لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يبرم بإيجاب وقبول فوريين، لأن الطريقة التقليدية على أن يقوم أحد الطرفين بتوجيه إيجاب بسيط للطرف الآخر، ثم ما يلبث هذا الأخير أن يقبل هذا الإيجاب فينقذ العقد وينتهي الأمر. لم تعد تناسب إلا العقود البسيطة أما العقود المركبة أو المعقدة التي أوجدتها الوسائل الحديثة ، لم تعد تتلاءم معها الآن؛ وذلك لكونها ترد على مشاريع عملاقة ومتعددة الجنسيات، وهي بذلك تنصب على عمليات مركبة ومليئة بالتعقيدات التقنية والقانونية.

وعليه أصبح من الضروري جدا أن يسبق إبرامها مرحلة شاقة من المفاوضات التي تستغرق الكثير من الوقت وتستنزف الكثير من الجهد. ولأهميته علينا الوقوف على تعريفه (أولا)، ومعرفة خصائصه (ثانيا).



أولاً- تعريف المفاوضات الإلكترونية:

من أجل اعطاء تعريف واضح وشامل للمفاوضات الإلكترونية، لابد من ان ننظر اليها من خلال مصطلحين، الجانب الأول هو التقليدي منها ومن ثم نتجه إلى الإلكتروني ثم بعد ذلك نستعرض موقف التشريعات العربية.

والتفاوض في اللغة تبادل الرأي بين ذوي الشأن بغية الوصول إلى اتفاق أو تسوية، ويقال تفاوضنا أي فاوض كلا صاحبه، والتفاوض من فوض الأمر إليه صبيبه إليه وجعله الحاكم فيه، وفاوضه في أمره أي جراه وتفاوضوا الحديث: اخذوا فيه⁽¹⁾ وبخصوص الجانب الإلكتروني في اللغة فقد عرفته المعجمات الإلكترونية الحديثة بأنه "دقيقة ذات شحنة كهربائية سالبة وشحنتها هي الجزء الذي لا يتجزأ من الكهربائية"⁽²⁾.

أما اصطلاحاً فهناك محاولات عديدة من الفقهاء لإرساء معنى موحد للتفاوض فعرفه البعض بأنه "العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المساعي بين الطرفين المتفاوضين بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة"⁽³⁾.

وثمة تعريف آخر للتفاوض بأنه "قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والآراء والدراسات والتقارير الفنية والاستشارات القانونية ومناقشة ما يضعانها سوية أو ينفرد بوضعها أحدهما من اقتراحات وإراء بغية الوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما ولتحديد ما يسفر عنه الاتفاق النهائي بينهما من حقوق والتزامات"⁽⁴⁾.

وعرف أيضاً بأنه: "حدوث اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم من خلال تبادل العروض والمقترحات وبذل المساعي المشتركة، بهدف التوصل إلى اتفاق عقد معين لإبرامه في المستقبل"⁽⁵⁾.

وعرف أيضاً بأنه: "حوار أو تبادل مقترحات بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم وفي الوقت نفسه تحقيق المصالح المشتركة بينهم أو المحافظة عليها "



فضلا عن ذلك كله فقد عرقت أيضا "وسيلة من وسائل تسوية المنازعات تتم بين أطراف النزاع مباشرة دون تدخل طرف ثالث فهي عبارة عن تبادل لوجهات النظر بين طرفي النزاع من أجل الوصول إلى تسوية نهائية لهذا النزاع".

أما موقف التشريعات الوطنية من المفاوضات الإلكترونية فنلاحظ بأنها لم تتطرق إليها باعتبارها أحد الوسائل البديلة لتسوية المنازعات بشكل صريح، وحتى المفاوضات التقليدية، ولكن عند استقراء النصوص القانونية للتشريعات الإلكترونية نجدها سمحت بإبرام العقد بوسائل الكترونية، وكذلك تضمنت أن يتم التعبير عن الإرادة بوسائل الكترونية ولذلك يستتج من هذه النصوص التي سيأتي ذكرها أنها اجازت، أن يتم تسوية المنازعات إلكترونيا وبالوسيلة نفسها التي تم بها انعقاد العقد، ويعتبر العقد الإلكتروني هو العصب الأساسي للتجارة الإلكترونية فالقانون النموذجي للتجارة الإلكترونية الصادر عن الأمم المتحدة عرفه من خلال تعريفه لرسائل البيانات في المادة 1/2 بأنها "المعلومات التي يتم انشاؤها أو إرسالها أو استلامها أو تخزينها بوسائل الكترونية أو ضوئية أو بوسائل مشابهة لها بما في ذلك من تبادل للبيانات الإلكترونية أو البريد الإلكتروني أو التلكس".

وعرفت المادة 2/2 مصطلح البيانات الإلكترونية بقولها "يراد بمصطلح البيانات الإلكترونية نقل المعلومات من حاسوب إلى آخر باستخدام معيار متفق عليه لتكوين المعلومات"⁽⁶⁾.

ونجد أن مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري نص في المادة الأولى على أن العقد الإلكتروني: "كل عقد تصدر فيه إرادة أحد الطرفين أو كليهما أو يتم التفاوض بشأنه أو تبادل وثائقه كليا أو جزئيا عبر وسيط الكتروني"⁽⁷⁾.

أما بخصوص القانون الأمريكي فقد أجاز إجراء الاتفاقيات والمفاوضات وإبرام العقود بطريقة الكترونية وهذا يؤدي إلى إمكانية تسوية المنازعات إلكترونيا عن طريق المفاوضات الإلكترونية من أجل الإسراع في تنفيذ العقود، ولتحقيق الغاية التي أبرمت من أجلها العقود إلكترونيا فقد نصت المادة 2/2 على مايلي: "الأعمال التجارية تلك الأعمال التي تدار أو تتم بالكامل أو جزء منها بوسائل الكترونية أو بالتسجيل

الإلكتروني وهذه الأعمال تهدف إلى إبرام العقود أو الوفاء بالالتزامات الناشئة عن الصفقات التجارية⁽⁸⁾.

مما سبق يمكن تعريف التفاوض الإلكتروني بأنه: المرحلة التمهيديّة التي يتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد بين الأطراف المتفاوضة من خلال الوسائط الإلكترونية وهذا ما يميزه عن التفاوض التقليدي الذي يتم بالاتصال المباشر لأطراف التفاوض. فالتفاوض يمثل أولى الخطوات المهمة للتنظيم الاتفاقي للمفاوضات لأن طبيعة العقود الحديثة تتطلب وقتا وجهدا شاقا وتكاليف باهضة؛ فالهدف من الاتفاق على التفاوض عبر الإنترنت يتمثل أساسا في القضاء على القلق والتردد لدى طرفي العقد بمدى ملائمة العقد للظروف والتطلعات، فتكون المفاوضات وسيلة لتهيئة أنسب الظروف وأكثرها ملائمة لإبرام العقد النهائي، لذلك يتعين صياغة الإعلان عبر الإنترنت بدقة ووضوح نظرا لما يترتب على ذلك من مسؤولية في حالة الاخلال بالعقد عند التقاء القبول مع الايجاب؛ إذ لا بد من وضع شروط محددة مسبقا، بموجب عقد نموذجي للدعوة إلى التفاوض بما يمهّد لإبرام عقد مستقبلي بين الطرفين بشكل واضح يفيد أن العرض عبر الإنترنت هو دعوة للتفاوض ولا يترتب التزاما قانونيا على الجهة المعلنة عن السلعة أو البضاعة.

وفي هذا السياق يمكن أيضا التعرض لموقف الفقهاء فيما يتعلق بالإجابة عن السؤال المطروح في الاشكالية هل أن المفاوضات الإلكترونية بديل عن المفاوضات التقليدية أم أنها امتداد لها ؟

انقسم الفقه في هذا الصدد إلى اتجاهين: الأول يرى أن وسائل التسوية الإلكترونية للمنازعات ومنها المفاوضات الإلكترونية تعبر عن نظام جديد ومستقل عن وسائل تسوية المنازعات التقليدية، إذ يترتب على استخدام وسائل تسوية المنازعات الإلكترونية ظهور العديد من الآليات الجديدة مثل التحكيم الملزم لطرف واحد، ونظام علامات الثقة ونظام التحكيم في بطاقات الائتمان، وسلطة إعادة المسحوبات من هذه البطاقة⁽⁹⁾.

في حين يرى الاتجاه الثاني وهو على نقيض الأول أن المفاوضات الإلكترونية بعدها أحد وسائل تسوية المنازعات الإلكترونية، هي امتداد للمفاوضات التقليدية إذ أن



المفاوضات الإلكترونية نتجت عن تزاوج وسائل التسوية التقليدية مع وسائل تكنولوجيا المعلومات، يضاف إلى ذلك أن التطور قد اصاب كل شئ وأساس هذا الرأي أن الآليات المستخدمة في تسوية المنازعات التقليدية، المفاوضات، الوساطة، التحكيم، هي ذاتها الآليات التي تستخدم في تسوية المنازعات إلكترونياً لكنها تتم عبر شبكة الانترنت⁽¹⁰⁾.

صفوة القول أن المفاوضات الإلكترونية ليست بديل عن المفاوضات التقليدية وإنما هي امتداد لها.

ثانياً- مكانة المفاوضات الإلكترونية:

لكي تقوم المفاوضات الإلكترونية لابد من أن تتوفر مجموعة من الخصائص التي تشكل في مجموعها إطاراً عاماً لمكان التفاوض الإلكتروني ويجعل منه فكرة قانونية قائمة بذاتها دون أن تلتبس بأفكار قانونية أخرى مشابهة لها، ومن أهم هذه الخصائص هي أنها تقوم بموجب رضا الطرفين وتقوم بوجود طرفين أو أكثر، فهي علاقة تبادلية ونتائجها دائماً احتمالية، وتتم عبر وسيط الكتروني.

1- التفاوض الإلكتروني علاقة اختيارية إرادية: تقوم المفاوضات دائماً برضا الطرفين دون ارغام أو اجبار أو ضغط، بحيث كل طرف من الأطراف المتفاوضة لا تتدخل في المفاوضات مع الطرف الآخر إلا بعد أن تكون لديه إرادة حرة نية حقيقية عازمة على التفاوض⁽¹¹⁾.

والتفاوض أياً كان نوعه لابد أن يدور حول قضية معينة أو موضوع معين، يمثل محور العملية التفاوضية، ويتمحور الهدف الأساسي في الغالب حول القيام بعمل محدد تتفق عليه الأطراف المتفاوضة أو الامتناع عن القيام بعمل معين يتفق على عدم القيام به بين أطراف التفاوض، أو تحقيق مزيج من الهدفين السابقين معاً⁽¹²⁾.

وقد أشارت المادة الأولى من قواعد اليونيدرو على أن: "يتمتع أطراف العقد بحرية إبرامه، ويقوم مبدأ حرية التعاقد على عنصرين أساسيين يتمثل أولهما في حرية التعاقد في اختيار من يتعاقد معه وتحديد مضمون العقد، ويتمثل الثاني في حرية أطراف العقد في التفاوض بهدف تحقيق مصالحهم"⁽¹³⁾.

وعليه، فإن إرادة الطرفين تظل حرة تماماً طيلة مرحلة المفاوضات؛ فلكل طرف الحرية الكاملة في الدخول إلى التفاوض أو الاستمرار فيه أو الانسحاب منه ولو في آخر لحظة، وطبعاً كل ذلك يرجع إلى مبدأ حرية التعاقد على العملية التفاوضية.

2- التفاوض الإلكتروني عملية تبادلية: يتم التفاوض الإلكتروني بتعاون الأطراف على تقريب وجهات النظر المختلفة، كما أن وجوده يقوم على طرفين أو أكثر لديهم فيما بينهم حاجة حقيقية للاتصال والتفاعل فيما بينهم بغية التوصل إلى اتفاق مشترك، وهذا ما لا يتصور من شخص واحد حيث يقوم الأطراف بتبادل العروض والمقترحات، إذ يقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه من خلال إجراء تعديل في الشروط والمطالب التي جاء بها، لأن المفاوضات موقف حركي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل، تسعى من خلاله الأطراف المتفاوضة إلى التوصل إلى نتيجة مقبولة ومرضية من طرف الجميع حتى يتم التوصل إلى نوع من التوازن بين المصالح الطرفين المتفاوضين، والحقيقة أن قبول الطرف الدخول في المفاوضات يعني أن كل طرف يقبل مناقشة شروطه والتعديل فيها⁽¹⁴⁾.

وقد يكون التفاوض بين حاضرين عن طريق وسائل الاتصال الحديثة، حيث يتم بين طرفين في مكانين مختلفين عن طريق الإتصال المباشر بينهما وهو بهذه الصورة يوفر الوقت والمال والجهد، وقد يكون بين غائبين فيتم عن طريق المراسلة وتبادل الرسائل بالبريد العادي أو الإلكتروني أو الفاكس أو التلكس أو الإيميل أو الانترنت.

3- التفاوض الإلكتروني ذو نتيجة احتمالية: تعتبر النتيجة الطبيعية للتفاوض أن يتم بالفعل إبرام العقد المتفاوض عليه، وذلك بأن ينجح الطرفان في التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن جميع الشروط الجوهرية في العقد، ثم يقومان بإبرام العقد بشكل نهائي عن طريق تبادل الإيجاب والقبول المتطابقان والتوقيع على وثيقة العقد، ومع ذلك تعتبر النتيجة احتمالية قد تتحقق وقد لا تتحقق، فليس كل تفاوض على العقد يؤدي بالضرورة إلى إبرام العقد بالفعل، وإنما قد ينتهي التفاوض إلى لا شيء.

وتجدر الإشارة في هذا المقام أنه إذا تم العدول في مرحلة التفاوض على العقد واقترن هذا العدول بخطأ آخر بالطرف الآخر، فإن المفاوضات الذي انسحب قد يتحمل تبعه هذا الخطأ على أساس المسؤولية التقصيرية وليس على أساس المسؤولية العقدية؛ وذلك



تأسيساً على الاخلال بواجب حسن النية خاصة إذا كان العذر غير مقبول، وذلك لأن مرحلة المفاوضات العقدية يحكمها مبدأ أن رئيسيان هما: حرية التفاوض ومبدأ حسن النية⁽¹⁵⁾.

3- التفاوض يتم بوسيلة إلكترونية: يتم التفاوض في مجال عقود التجارة الإلكترونية باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال، ويقوم الأطراف بالتعبير عن إرادتهم خلال مرحلة التفاوض باستخدام رسائل البيانات التي يتبادلونها عبر الإنترنت أي كانت الوسيلة المستخدمة.

ولعل أهم خصائص التفاوض موضوع بحثنا أنه يتم بوسيلة إلكترونية غير ملموسة؛ أي بتبادل الأطراف إرادتهم خلال مرحلة المفاوضات من خلال رسائل البيانات التي يتم تبادلها عبر الإنترنت أي كانت الوسيلة المستخدمة كأن تكون عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق الدخول إلى الموقع (web-site)، أو عن طريق المحادثة (chatting)، أو عن طريق الفايبروك وهذه الوسائل باستخدام واحدة منها سوف نطلق على التفاوض بأنه تم بطريقة إلكترونية ويسمى عندئذ بالتفاوض الإلكتروني.

بيد أن الوسائل التي يتم تبادلها بين الطرفين تسمى بمسميات لا حصر لها منها مذكرة خطابات النوايا (خطاب الراحة) المراسلات التمهيدية وأيضا كانت الطريقة التي تم بها تبادل الرسائل لا بد أن تتوافر فيها ثلاث خصائص رئيسية وهي كالآتي:

أ- التفاوض من خلال صفحة البيانات التي تكون ظاهرة على شاشة الحاسبة والمتضمنة كافة الشروط التي يرغب كلا الطرفين توافرها في محل التزامه لتحديد رغبته وهدفه وبدقة، بخلاف ذلك سوف يتحمل المدين المسؤولية المترتبة من عدم توضيح البيانات ويكون في هذه الحالة سيئ النية.

ب- بيان الاحتياجات الأساسية: معنى ذلك أن يبين العميل إلى المدين بكل وضوح ودقة تامة احتياجاته ليتمكن المدين من الوصول إلى الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه ليتم التفاوض بناء عليه .

ج- إرسال رسائل البيانات المتضمنة عروض التفاوض التي يتم خلالها التعاقد أو التفاوض إلى حيث الانتهاء من إبرام العقد يجب أن تتضمن بيانات واضحة مفهومة للكافة لا يكتنفها أي غموض يؤدي إلى اللبس في المستقبل سواء من حيث تعيين موعد



التقدم بالعرض أو المواصفات أو الشروط الأساسية؛ لكي يقوم التفاوض على أسس صحيحة وواضحة بعيدة عن الغموض⁽¹⁶⁾.

المحور الثاني: الآثار المترتبة عن المفاوضات الإلكترونية

في التفاوض الإلكتروني بمجرد دخول الطرفين في التفاوض فإنهما يقعان في مظلة القانون وتتكون بينهما علاقة قانونية تنشأ عن كل منهما التزامات قانونية (أولاً)، وإذا أخل أحد المتفاوضين بالتزاماته في هذه المرحلة فإنه يسأل مدنياً عن خطئه (ثانياً).

أولاً- الآثار المترتبة عن التفاوض الإلكتروني من حيث الالتزامات:

تتضمن مرحلة التفاوض على العقد الإلكتروني مناقشة شروط العقد وتحديد الاحتياجات والمطالب ودراسة جدواه من الناحية الاقتصادية للطرفين بغرض التوصل إلى الاتفاق بشأنه، فإذا توصل الطرفان إلى اتفاق للتفاوض ترتب على ذلك التزام على عاتق كل طرف وهو الالتزام بالتفاوض، ولا يعد هو الالتزام الوحيد المترتب على اتفاق التفاوض بل هناك عدة التزامات تقع على عاتق الطرفين، لذا نشير في هذا العنصر لأهم الالتزامات المفروضة في مرحلة التفاوض؛ إذ يترتب على عقد التفاوض الإلكتروني عدة التزامات تقع على عاتق كل طرف يجب أن يلتزم بها، وهي: الالتزام بالدخول والاستمرار في التفاوض، الالتزام بحسن النية والاعتدال والجدية، الالتزام بالإعلام والتعاون... الخ. وهو ما سأطرق إليه كالآتي:

1- الالتزام بالدخول والاستمرار في التفاوض: إذا اتفق الطرفان بمقتضى اتفاق

مبدئي على الدخول في التفاوض لغرض التوصل إلى إبرام عقد نهائي فإن ذلك يضع التزاماً على عاتق كل طرف بالدخول في عملية التفاوض بالفعل، وذلك بالبداية في مناقشة العقد النهائي المراد التوصل إليه في الميعاد المحدد لذلك، إذ ليس هناك ما يمنع الأطراف من الاتفاق على تنظيم سير المفاوضات وتحديد الأهداف التي يريدانها من التفاوض، وتحديد شروط سير المفاوضات كالمدة التي يجب أن تبدأ فيها المفاوضات وشكل وصيغة النقاش المطروح، ويترتب على هذا الاتفاق الالتزام بالاستمرار في المفاوضات.



وعليه فإن الالتزام بالتفاوض يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض، ولا يحق لأي طرف الامتناع عن الدخول في المفاوضات وإلا اعتبر مسؤولاً عما قد يقع من أضرار للطرف الآخر⁽¹⁷⁾.

وإذا كان التزام كل طرف بتحقيق نتيجة وهو الدخول في المفاوضات، فإن التزامه أثناء التفاوض يعد التزاماً ببذل العناية المطلوبة لإنجاح المفاوضات، فإذا ارتكب أي طرف فعلاً من شأنه أن يؤدي إلى إفشال المفاوضات أو عرقلتها فإنه يعد مخالفاً للالتزام ببذل العناية الذي يفرض عليه أن يتبع المسلك المألوف للشخص المعتاد، والذي يتفق مع حسن النية في تنفيذ الالتزامات.

2- الالتزام بحسن النية والاعتدال والجديّة: يعتبر الالتزام بحسن النية التزام جوهري وأساسي، يتفرع عنه عدة التزامات أخرى مجسدة في كل من الالتزام بالجديّة والتعاون والاعتدال؛ بقصد الوصول بالمفاوضات إلى نهاية منطقية وانعقاد العقد المنشود. تشكل فكرة حسن النية قاعدة سلوك تتطلب من الأشخاص مراعاة النزاهة والأمانة في معاملاتهم.

ويمكن تعريفه بأنه: "أقدام المتفاوضين أو الراغبين بالتعاقد على هذه العملية على أساس من الثقة والاستقامة في التعامل، والابتعاد عن أساليب الخداع والتضليل التي من شأنها بث أو اشاعة جو منعدم الطمأنينة لدى الأطراف". كما عرفه البعض بأنه: "مبدأ حسن النية هو الأمانة والاستقامة".

وعلى هذا الأساس يعد حسن النية عنصراً داخلياً يستدل عليه بطريقة غير مباشرة، غير أنه إذا تحول إلى سلوك خارجي وعلني فإنها تأخذ تسمية أخرى، فإذا اتجهت إلى إبرام تصرفات سميت إرادة، وإذا تحولت إلى سلوك معيب سميت خطأً.

وتكمن أهمية مبدأ حسن النية في المفاوضات الإلكترونية العمل على بذل العناية اللازمة لإنجاحها بالوصول لها خطوة خطوة إلى مرحلة إبرام العقد النهائي، وهي النتيجة المتوخاة من المفاوضات مع استبعاد كل التصرفات الضارة بالسير الحسن لهذه المفاوضات.

وخلاصة القول أن مبدأ حسن النية هو مبدأ قانوني، ولكنه يغطي عليه الجانب الأخلاقي الإنساني⁽¹⁸⁾.



وعليه فإن الالتزام بحسن النية في عقد التفاوض الإلكتروني هو التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية، إذ يجب على المتفاوض أن يتمتع عن اتيان أي سلوك من شأنه اشاعة آمال كاذبة تبعث ثقة زائفة لدى الطرف الآخر في جدية المفاوضات، أي عدم التفاوض لمجرد التسلية أو استطلاع السوق، دون وجود نية حقيقية في التعاقد .

3- الالتزام بالإعلام: يقصد بالإعلام بأنه: "الالتزام الذي يسبق التعاقد بحيث يلتزم أحد طرفي العقد بإعلام الآخر عن البيانات الواجب توافرها في التعاقد؛ ليتم إبرام عقد خال من أي عيب وكامل بكافة مفرداته نتيجة لظروف واعتبارات معينة ترجع لطبيعة الشخص المتعاقد معه أو لطبيعة العقد نفسه".

وعرفه البعض بأنه: "التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين أن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة لإيجاد رضا سليم كامل منشور على علم بكافة تفاصيل العقد، وذلك بسبب ظروف أو اعتبارات عينة قد ترجع إلى طبيعة العقد أو صفة أحد طرفيه أو طبيعة محله أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على أحدهما أن يلتزم ببيانات معينة أو تحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر، الذي يلتزم بناء على كل هذه الاعتبارات بالالتزام بالإدلاء بالبيانات"⁽¹⁹⁾.

ويرى الفقهاء القانونيون أن الحق في الإعلام حسب القانون الفرنسي الصادر في 1993 يجب أن يتضمن ثلاث نقاط رئيسية؛ وهي التوضيح والتبصير بالخصائص المميزة للسلع أو الخدمات، التبصير والتوضيح بثمن السلع والخدمات، التبصير والتوضيح ببعض البيانات الإلزامية منها: التزام بضمان العيوب الخفية، وعدم جواز الاتفاق على الاعفاء من هذا الشرط⁽²⁰⁾.

وقد حرصت القوانين على تكريس هذا الالتزام بالنص عليه في مختلف النصوص التشريعية والتنظيمية على غرار المشرع الجزائري الذي نص عليه ضمن الفصل الخامس تحت عنوان "الزامية اعلام المستهلك بمقتضى المادتين 17 و 18 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش".

بحيث يمثل الالتزام بالإعلام التزام يغطي المرحلة السابقة على التعاقد في جميع عقود الاستهلاك، ويتعلق بالإدلاء بكافة المعلومات والبيانات اللازمة لإيجاد رضا حر وسليم لدى المستهلك⁽²¹⁾.



وتبرز أهمية هذا الالتزام في التفاوض الذي هو موضوع بحثنا فيما يسببه من إثارة القلق والغموض وعدم اليقين، مما يدفع كل طرف عند دخوله في المفاوضات مع الطرف الآخر وقبل إبرام العقد النهائي افضائه بكافة البيانات والمعلومات الضرورية اللازمة للتعاقد لبيان وتقرير الرضا بكل مصارحة ووضوح وشفافية وأمانة، ويجب أن ترتب البيانات والمعلومات بحسب أولويتها في النقاش وأهميتها في التعاقد بما يتيح للطرفين أثناء التفاوض توفير الوقت والجهد وعدم الاسهاب في مواضيع ثانوية بعيدا عن طاولة النقاش والتفاوض⁽²²⁾.

نصت المادة 10 من التوجيه الأوروبي رقم 2000/31 المتعلق ببعض المظاهر القانونية وخدمات المجتمع المعلوماتي والتجارة الإلكترونية بحيث ألزمت البائع بتوضيح فحوى العقد ومراحله.

كما جسد المشرع الجزائري مبدأ اعلام المشتري بالمبيع في المادة 352 من القانون المدني، كما تعرض قانون 02/89 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك لمبدأ الالتزام بإعلام المستهلك بخصوصيات المبيع، طبيعته، صنفه، حسب ما تتطلبه البضاعة المعنية في المادة 04 منه، كما تطرق المرسوم التنفيذي رقم 65/09 لمبدأ اعلام المستهلك وخاصة المادة 05 منه.

ومع تطور التكنولوجيا المعلومات والاتصال أضحى الحق في الإعلام الإلكتروني ضرورة عملية تقتضيها طبيعة الحياة المعاصرة لتحقيق التوازن العقدي .

4- الالتزام بالسرية والتعاون:

أ- الالتزام بالسرية: يعتبر الالتزام بالمحافظة على الأسرار من أهم ما يقتضيه مبدأ حسن النية، إذ أن السير الأمثل للمفاوضات يتطلب من أحد طرفيه أو كليهما أن يبوح للآخر بالأسرار المهمة، وتزداد أهمية الحفاظ على سرية المعلومات التي حصل عليها الأطراف في المفاوضات خصوصا في العقود ذات الطابع التقني والمعلوماتي على الخصوص .

إذ أن مفاوضات عقود التجارة الإلكترونية تدور عادة حول مسائل ذات طابع فني أو تكنولوجي كعقود نقل التكنولوجيا وتصنيع برامج الحاسوب الإلكتروني، بحيث يستلزم السير في المفاوضات الكشف عن العديد من الأسرار بين الطرفين.



وعليه عادة ما يلجأ طرفا التفاوض إلى ادراج الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التي تكشف خلال مرحلة المفاوضات في عقد التفاوض أو في اتفاق مستقل، بحيث يلتزم الطرفان بالمحافظة عليها فلا يفشيها للغير ولا يستغلها أو يستعملها لحسابه الخاص دون موافقة صاحبها. وبذلك فإن نطاق الالتزام بالمحافظة على الأسرار وعدم افشائها أو استعمالها في غير محلها قد تتجاوز الأطراف المتفاوضة إلكترونيا إلى الغير، مما يعني ذلك انتهاك سرية المفاوضات ولما لذلك من تداعيات على السير الحسن للمفاوضات .

لذا كان من الضروري إحاطة سير المفاوضات ونتائجها بحاجز أمني يقوم على تقنية التشفير .

والغاية من نظام التشفير هو منع الغير من الإطلاع على المعلومات التي تعد سرية من وجهة نظر أصحابها، ولقد تدخل المشرع لهذا الغرض في القانون 04-15 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين في المادة 02 الفقرة 8 و9 مكثفيا بتعريف وسيلة خدمته، والتشفير عموما يمر بمرحلتين:

- الأولى: تتمثل في تشفير التوقيع أو الرسالة المتضمنة للمعلومات أو البيانات على نحو يحولها إلى رموز غير مقروءة أو مفهومة.

- الثانية: فك رموز التشفير بإعادة التوقيع والرسالة المشفرة إلى وضعها السابق مما يسمح بقراءتها⁽²³⁾. وهذه العملية تتم بإحدى نظم التشفير (التشفير المتماثل واللا متماثل).

ب- الالتزام بالتعاون: يعد التعاون بشكل عام أحد مظاهر التفاعل الاجتماعي، ونمط من أنماط السلوك الانساني، وهو يتضمن قيام الأطراف بكل الأعمال الضرورية كي ينتفع بها الطرف الآخر⁽²⁴⁾.

وبغية تحديد الهدف والغاية الأساسية من العقد الذي يسعى طرفاه لإبرامه، وبيان الاحتياجات الفعلية المباشرة من محل التعاقد يجب على طرفاه التفاوض والتعاون ليتمكن كل طرف من دراية ظروف الآخر، وبيان مدى قدرته في اتمام التعاقد⁽²⁵⁾.

بالإضافة إلى ما تحتاج إليه العملية التفاوضية مثلا المواظبة على مواعيد التفاوض والالتزام الجدية في مناقشة العروض المقدمة، احترام مواعيد جلسات التفاوض، والالتزام



الجدية في المناقشة وعدم تقديمه عروض مبالغ فيها أو غير معتدلة، إذ يجب على أطراف التفاوض بالتزام التعاون منذ بدأ التفاوض إلى نهايته. هذا الالتزام هو التزام ببذل عناية؛ إذ يلتزم كل متعاقد ببذل العناية اللازمة في التعاون مع الطرف الآخر لغرض الوصول بالمفاوضات إلى هدفها المنشود في التوصل إلى اتفاق جديد.

ثانياً- التفاوض الآثار المترتبة عن التفاوض الإلكتروني حالة الإخلال بالالتزامات:

إن المسؤولية الناشئة عن الإخلال المدني بالالتزامات في المرحلة السابقة على التعاقد يستوجب التطرق أولاً إلى شروط قيامها، ثم جزاء الإخلال بالالتزام في مرحلة التفاوض الإلكتروني.

1- شروط قيام مسؤولية المفاوض: إن دراسة شروط المسؤولية في مرحلة التفاوض إلكترونيا يجعلنا أمام مجموعة من التساؤلات التي تفرص لاستجلاء الغموض حولها؛ من خلال تحديد ماهية السلوك المعتبر بمثابة خطأ المتفاوض، ووعاء الضرر، والعلاقة السببية التي تلزم أن تقوم بينهما.

أ- الخطأ: يمكن رد الصور المختلفة للخطأ إلى مخالفة الالتزام بحسن النية بين الطرفين، وهكذا يمكن التوفيق بين مبدأ الحرية العقدية وضرورات توفير الحد الأدنى للثقة والاستقرار في العلاقات قبل العقدية؛ فالعدول في حد ذاته لا يعتبر خطأ، ولكن يكمن في الظروف التي تبعث الأمل لدى الطرف الآخر الذي صرف نفقات باهضة في سبيل التوصل إلى إبرام العقد، ويمكن أن يقترن العدول بخطأ مستقل عنه يؤدي إلى انعقاد المسؤولية التقصيرية⁽²⁶⁾.

ويشترط أن يكون الخطأ في مرحلة التفاوض واضحاً، كأن يتم قطع المفاوضات دون أي مبرر مقبول، أو بدون سبب جدي بعد وصولها إلى مرحلة متقدمة في سبيل إبرام العقد المنشود، فالقانون من حيث المبدأ لا يرتب أثراً قانونياً على المفاوضات، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يقرره، وليس هناك مسؤولية على من قطعها اقترب هذا العدول بخطأ صدر منه ففي هذه الحالة تطبق القواعد العامة التي تقضي بمسؤولية من ارتكب الخطأ يصيب الغير بالضرر، فهنا مصدر المسؤولية ليس

مجرد العدول عن المفاوضات، بل هو خطأ من عدل وهي ليست مسؤولية تعاقدية كما سبق الذكر، ولكنها مسؤولية تقصيرية أساسها الخطأ⁽²⁷⁾.

وتطبيقا للنص الذي يقضي بأنه "كل خطأ يسبب ضررا للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض"، فإنه يشترط لتطبيق قواعد المسؤولية التقصيرية على الطرف أن يلحق ضررا بالغير.

ب- الضرر: يعد الضرر الركن الثاني للمسؤولية المدنية فإذا انتفى فلا مجال للحديث عن المسؤولية المدنية، وهذه القاعدة تطبق بغض النظر عن طبيعة المسؤولية التقصيرية أو عقدية.

والمشرع الجزائري لم يعرف الضرر وتولى الفقه مهمة تعريفه على أنه الأذى الذي يصيب الشخص في حق من حقوقه، أو في مصلحة مشروعة له سواء ذلك الحق أو تلك المصلحة ذا قيمة مالية أو لم يكن.

والضرر هو العنصر الثاني في المسؤولية المدنية عقدية كانت (176 قانون مدني) أو تقصيرية (124 ق م ج)، ويستحق الدائن تعويضا عن الضرر الذي لحقه من عدم تنفيذ المدين لالتزامه كليا أو جزئيا، ويستوي في الضرر أن يكون ماديا أو معنويا كالضرر الذي يمس بسمعته التجارية والنيل من مصداقيته متى كان الضرر مستوفيا للشروط القانونية له؛ أي أن يصيب مصلحة مشروعة محققة مباشرة ومؤكدة.

أما الأضرار الاحتمالية أو غير المباشرة فلا يشملها التعويض لانتهاء العلاقة السببية وهو ما استقر عليه الفقه في كل من فرنسا ومصر والجزائر.

ج- العلاقة السببية: تعتبر العلاقة السببية الركن الثالث لقيام المسؤولية المدنية بمقتضاه لا يكون المخطئ مسؤولا عن الخطأ الصادر عنه إلا إذا كان هو السبب المباشر في وقوع الضرر، وبمعنى آخر فإن الضرر يكون نتيجة طبيعية للخطأ الذي أحدثه المتفاوض عبر الانترنت، وذلك لعدم الوفاء بالتزاماته الذي يعد فعلا غير مشروع.

وتكتسي العلاقة السببية أهمية في تحديد نطاق المسؤولية وخاصة في فرضية تعدد الاسباب المؤدية لحصول الضرر، فهذا الأخير في أغلب الأحيان يترتب عليه أضرار



أخرى حيث يتعين معرفة هل يستحمل الشخص الذي سبب الضرر الأول كل الأضرار الأخرى المترتبة عليه أم لا ، وللقضاء دور في توضيح مدى وجود العلاقة السببية أم لا . ونظرا لتعقيد المسائل الإلكترونية فإن تحديد العلاقة السببية في المفاوضات التي تتم بشكل إلكتروني يكون أمرا غاية في الصعوبة نظرا لتغير حالاته وخصائصه ، حيث يمكن أن يكون الضرر سببه عوامل أخرى بعيدة أو خفية.

2- جزاء الإخلال بالتفاوض الإلكتروني:

أ- **التنفيذ العيني:** إذا كان التنفيذ العيني هو الأصل للتعويض عن الضرر في القانون المدني الجزائري م164 وما يليها ، فإنه يجب الأخذ به كلما أمكن ذلك ، بقصد إعادة الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل حصول الفعل الضار المتمثل في قطع المفاوضات، إلا أن الرأي الراجح هو استبعاد التنفيذ العيني في مجال التفاوض؛ وذلك لأن الأخذ بالتنفيذ العيني يعني إلزام الأطراف بمتابعة المفاوضات ليصلوا إلى تحقيق العقد النهائي بالقوة ، خلافا لأحد الأطراف على الأقل وهو ما يتعارض مع مبدأ الحرية التعاقدية في مجال العقود الدولية خصوصا⁽²⁸⁾.

بحيث يرى الفقه في مجموعه أن استبعاد التنفيذ العيني في مجال التفاوض يستند إلى عدة أسباب:

- أن الخطأ الذي يسأل عنه المتفاوض في رفضه للتفاوض بدون مبرر شرعي وليس رفض إبرام العقد النهائي، وبالتالي إذا أقام القاضي العقد رغم إرادته فإنه يكون بذلك قد الزم المتفاوض أكثر مما طلب⁽²⁹⁾.

- بما أن طبيعة مرحلة المفاوضات على العقد تقتضي روح التعاون فلا يمكن فرض التفاوض فرضا على غير راغب في ذلك .

- لا يمكن أن يحل القضاء محل إرادة الأطراف في إبرام العقود عندما لا يوجد سبب تبرره إرادة صريحة أو ضمنية ، وهذا ما قضت به محكمة النقض المصرية⁽³⁰⁾.

وفي مجمله فإن التنفيذ العيني مستجد في هذه المرحلة ما لم توجد علاقة عقدية تحتاج إلى تكميل وفقا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة إبرام الالتزام.

ب- **التنفيذ بمقابل:** التنفيذ بمقابل هو أن يدخل المسؤول في ذمة المضرور قيمة معادلة لتلك التي حرم منها ، فهو لا يرمي إلى محو الضرر بل يرمي إلى جبره وعادة ما يكون

التعويض بمقابل نقدي فهو الأصل طبقا لنص المادة 02/132 قانون مدني جزائري، بحيث يشمل التعويض ما لحق المتفاوض من خسارة وما لحقه من ضرر. ويتولى القاضي تحديد التعويض على قدر الضرر لأن قوام المسؤولية المدنية هو إعادة التوازن الذي اختل نتيجة للضرر وأن لا يقل عنه طبقا للقواعد العامة، ويقدر التعويض طبقا للأضرار التالية:

- نفقات التقاضي وهي النفقات التي ينفقها المتفاوض في سبيل التفاوض، مثل نفقات الأعداد للعقد والدراسات الفنية، وتقارير الخبراء والسفر وغيرها، وتعد من الأمور التي تقتضيها عملية المفاوضات، فهذه النفقات هي بمثابة خسارة حقيقية للمتفاوض المضرور، ومن ثم يجب أن يتحملها المتفاوض المسؤول عن قطع المفاوضات⁽³¹⁾.

- الوقت الضائع: يعد من الأضرار المتوقعة عادة في المفاوضات التي تستحق التعويض عنه، أيا كانت المرحلة التي وصلت إليها المفاوضات، ويتمثل الوقت الضائع في الساعات والأيام والشهور التي استغرقتها المفاوضات دون جدوى في المناقشات أو التنقلات من مكان إلى مكان ومن بلد إلى بلد.

- تفويت الفرصة إذا كان الضرر الاحتمالي لا يعوض عنه كونه ضرر غير محقق الوقوع في الحال أو المستقبل، غير أنه يمكن اعتبار مجرد الحرمان من التطور المعتاد للأمور والذي كان يحمل معه الكسب في حد ذاته ضررا محققا يتمثل في الحرمان من فرصة الكسب، ويقصد بتفويت الفرصة بأنها ذلك الحرمان من فرصة جادة وحقيقية لتحقيق كسب احتمالي⁽³²⁾، وهو ما استقر عليه القضاء الفرنسي بأن تفويت فرصة إبرام العقد المنشودة محل التفاوض لا محالة أمر محقق بالرغم من اغتنام فرصة في ذاتها احتمالية، يستوجب أن يأخذ القاضي تقديرها وفقا لكل حالة على حدى.

إضافة إلى ذلك، قد يؤدي قطع التفاوض إلى تفويت فرصة إبرام عقد بديل مع الغير، هنا يمكن للمتفاوض المضرور أن يطلب التعويض عن تفويت الفرصة بالتعويض عنها مع الغير الذي لم يحصل عليه، ويشترط لاستحقاق هذا التعويض أن تكون هذه الفرصة جادة وحقيقية، وأن لا يكون ضياع الفرصة إبرام عقد بديل مع الغير سببه خفة وسذاجة المتفاوض المضرور، ويقدر القاضي التعويض الذي يراه عادلا يجبر الضرر.



خاتمة:

بعد أن انتهينا من دراسة البحث في التفاوض الإلكتروني يمكن إدراج أهم النتائج المتوصل إليها كما يلي:

1- أن التفاوض الإلكتروني اتفاق رضائي بين طرفين أو أكثر، بحيث يكون للأطراف دوراً أساسياً في القيام به للتباحث وتبادل وجهات النظر وبذل المساعي بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة.

2- إن المفاوضات الإلكترونية هي وسيلة من وسائل تسوية المنازعات الإلكترونية، تتم عبر شبكة الإنترنت دون التواجد المادي للأطراف.

3- إن المفاوضات الإلكترونية ليست بديل عن المفاوضات التقليدية، وإنما امتداد لها على اعتبار أن التطور التكنولوجي قد أصاب جميع الميادين، لذلك فإن المفاوضات الإلكترونية ظهرت نتيجة التطور التكنولوجي وتزاوجها مع المفاوضات التقليدية

4- إن استقرار نجاح المفاوضات الإلكترونية تقتضي تدخل تشريعي يعطى لجميع النقاط والاتفاقيات والالتزامات التي تكون على عاتق الأطراف قيمة قانونية بصفة صريحة وعند الاخلال بها ترتب المسؤولية المدنية.

وأسجل الاقتراحات التالية:

1- ضرورة تقنين أسلوب المفاوضات الإلكترونية كسبيل للقيام بالعقود خاصة في إطار تشريع العقود الإلكترونية.

2- يجب حماية الأطراف المتفاوضة الإلكترونية على غرار التفاوض التقليدي لكونه ينطوي على أركان العقد العادي.

3- منح القضاء السلطة التقديرية الواسعة عند النظر في منازعات التفاوض الإلكتروني بما يتماشى وقواعد العدالة والإنصاف.

4- تحديد طرق الإثبات المعفية عند مباشرة منازعات التفاوض الإلكتروني.

الهوامش والمراجع:

(1) - علاء عبد الأمير موسى، المفاوضات الإلكترونية كوسيلة لفض المنازعات الإلكترونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني

<http://www.ispj.net>.

(2) - ابن منظور، لسان العرب، تحقيق عبد الله علي الكبير، حمد أحمد حسب الله، هاشم محمد



- الشاذلي، المجلد الثاني، دار المعارف، القاهرة، بدون سنة نشر، ص3485.
- (3)- ابراهيم مصطفى، المعجم الوسيط، دار العودة، اسطنبول، 1989، ج1، ص24.
- (4)- أحمد الزقرد، الحماية المدنية من الدعاية التجارية الكاذبة والمضللة، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2007، ص15
- (5)- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص84.
- (6)- المادة الثالثة من قانون الأونسترال المتعلق بالتجارة الدولية 16 كانون الاول 1996، محمل من الموقع الإلكتروني:
- www.unicitral.org/stabel/m-l.ecomma-a.pdf.
- (7)- الموقع الإلكتروني:
- Www.gnume.com/eteslate/article.jsp?art.id: 3449
- (8)- قانون المعاملات الإلكترونية الموحد الأمريكي لسنة 1999 متوفر على شبكة الانترنت.
- (9)- Wwww.arabla winfo.com.
- (10)- بلال عبد المطلب بدوي، التحكيم الإلكتروني كوسيلة لتسوية المنازعات التجارية الإلكترونية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006، ص16.
- (11)- علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومة، الجزائر، 2012، ص59.
- (12)- نادر احمد أبو شيخة، اصول التفاوض، دار المسيرة، عمان، 2007 ص27.
- (13)- خالد ممدوح ابراهيم، التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة لدولية، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية ص293.
- (14)- رجب كريم عبد الله، التفاوض على العقد(دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص69
- (15)- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الاول، نظرية الالتزام بوجه عام، المجلد الأول، دارالنهضة العربية، القاهرة، ط3، ص240.
- (16)- ايناس مكي عبد نصار، التفاوض الإلكتروني، دراسة مقارنة في ظل بعض التشريعات العربية المعاصرة، مجلة جامعة بابل، العلوم الانسانية، المجلد 21/العدد3، 2013. ص04
- (17)- مها نصيف جاسم، رشا عامر، التفاوض الإلكتروني، مجلة مداد الأداب، العدد، 16، الجامعة العراقية، كلية القانون والعلوم السياسية، 2018، ص571.
- (18)- كمال تكواشت، الاثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد 07 جانفي 2018، ص163.
- (19)- ايناس مكي عبد نصار، مرجع سابق، ص05.
- (20)- حداد العيد، الحماية المدنية والجنائية للمستهلك عبر شبكة الانترنت، مداخلة تم تقديمها في المؤتمر المغربي الال حول المعلوماتية والقانون، أكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 30/27



- أكتوبر، 2009، ص04.
- (21)- ايناس مكي، مرجع السابق، ص06.
- (22)- كمال تكواشت، مرجع سابق، ص165.
- (23)- خالد ممدوح ابراهيم، مرجع سابق، ص 131.
- (24)- أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص365.
- (25)- الياس ناصيف، العقود الدولية- العقد الإلكتروني المقارن، منشورات الحلبي، ط1، 2009 .
- (26)- ابراهيم الشيهادي، الدعاوي القضائية واسس التفاوض في حل المنازعات، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2012، ص647.
- (27)- مها نصيف جاسم، د رشا عامر صادق، مرجع سابق، ص577.
- (28)- شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في ابرام العقود، دراسة في ضوء القوانين والاتفاقيات الدولية الدولية، ط1، منشورات دار الدجلة، الأردن، ص100 ومايليها
- (29)- بن أحمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إخلال المتفاوض بالتزامه في التفاوض بحسن النية، مجلة دفاتر القانون والسياسة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ورقلة، العدد العاشر، جانفي 2014، ص 119.
- (30)- محمد حسام محمود لطفى، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض، دراسة في القانون المصري والفرنسي، النسر الذهبي، القاهرة، 1995، ص 86 .
- (31)- محمد حسام محمود لطفى، مرجع سابق، ص 93.
- (32)- ابراهيم الدسوقي ابو الليل، تعويض وتقويت الفرصة، القسم الأول، مجلة الحقوق الكويتية، السنة العاشرة، العدد الثاني، جويلية 1986 ص84.