



ISSN2075-7220

الرقم الدولي

ISSN2313-0377 الرقم الدولي الالكتروني

مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية

مجلة عليية فصلية محكمة تصدر عن كلية القانون بجامعة بابل

بعض المقالات التي وردت في هذا العدد:

أ.د. اسماعيل صمصاع البديري	تأصيل فكرة العقد الإداري الدولي كأداة
شرفام مكي نوري الشلاه	للعولمة (دراسة مقارنة).
أ.د. منصور هاتم محسن	حالات وقف وتأخير الاجراءات التنفيذية (دراسة
أ.د. ايمان طارق مكي الشكري	مقارنة).
أ.د. عبد الرسول عبد الرضا جابر	دور رأس المال البشري الأجنبي في تحقيق
م. د. نصيف جاسم محمد الكرعوي	التنمية.
أ.د. علاء عبد الحسن العنزي	الاعتراف بالشخصية القانونية للأحزاب السياسية
م.د. ارکان عباس حمزة	وطرق انتهاءها.

العدد الاول

٢٠٢٢

السنة الرابعة عشر

رقم الإيداع في دار الكتب والمخطوطات ببيروت ١٢٩١ لسنة ٢٠٠٩



ISSN 2075-7220

ISSN ONLINE 2313-0377

AL-Mouhaqiq Al-Hilly

Journal

For Legal and political science

Quarterly Refereed and Scientific Journal Issued By
College of Law in Babylon University

Some of the research included in this issue:

- | | |
|---|---|
| ▪ Rooting the idea of the international administrative contract as a tool for globalization (comparative study) | Prof. Dr. Ismail Sasaa Ghidan
Dargam maaki Nuri |
| ▪ Cases of stopping and delaying executive procedures (Acomparative study) | Prof.Dr.Mansoor Hatem Muhsin
Pro.Dr. Iman Tariq Makki |
| ▪ The role of foreign human capital in achieving development | Prof. Dr. Abdul-Rasoul AbdulRidha
Dr. Nassif Jassim Mohammed |
| ▪ Recognition of the legal personality of political parties and the means of ending it | Pro. Dr. Alaa Abdul Hassan
Dr. Arkan Abbas Hamza |

First Issue

2022

Fourteenth Year

No. Deposit in the Archives office-office 1291 for the national Baghdad in 2009

ت	اسم البحث	اسم الباحث	عدد الصفحات
١.	تأصيل فكرة العقد الإداري الدولي كأداة للعلومة (دراسة مقارنة)	ا.د. اسماعيل صعصاع البديري ضرغام مكي نوري الشلاه	٣٨-٩
٢.	ضمانات الاستقلال الذاتي للعقد الإداري الدولي (دراسة مقارنة)	ا.د. اسماعيل صعصاع البديري ضرغام مكي نوري الشلاه	٦٤-٣٩
٣.	حالات وقف وتأخير الاجراءات التنفيذية (دراسة مقارنة)	ا.د. منصور حاتم محسن ا.د. ايمان طارق مكي الشكري	٩٠-٦٥
٤.	التصرف الفعلي في المال المغصوب " دراسة مقارنة "	ا. د. منصور حاتم محسن م. عباس سهيل جيجان	١٥٧-٩١
٥.	دور رأس المال البشري الأجنبي في تحقيق التنمية	ا.د. عبد الرسول عبد الرضا جابر م. د نصيف جاسم محمد الكرعاوي	١٧٦-١٥٨
٦.	الاعتراف بالشخصية القانونية للأحزاب السياسية وطرق انتهاءها	ا.د. علاء عبد الحسن العنزي م.د. اركان عباس حمزة	٢٠٣-١٧٧
٧.	مسؤولية المعلن عن مخاطر الاعلانات التجارية الالكترونية	ا.د. ميري كاظم عبيد الخيواني م.د. فاطمة عبد الرحيم علي	٢٢٨-٢٠٤
٨.	أركان جريمة الاعتداء على الأمانات والمبررات الجرمية	ا. د محمد اسماعيل ابراهيم حسين علي جابر	٢٧٢-٢٢٩
٩.	مبدأ الاستخدام السلمي للفضاء الخارجي	ا.د. سرمد عامر عباس منتظر فلاح مرعي حسين	٣٢٥-٢٧٣
١٠.	التفسير القضائي لنصوص الدستور	ا.م.د. ليلى حنتوش ناجي	٣٥٧-٣٢٦
١١.	الاختصاصات المنفردة لرئيس مجلس الوزراء في النظام البرلماني (دراسة مقارنة)	ا.م.د. ليلى حنتوش ناجي حسام عزيز صويح	٣٨١-٣٥٨
١٢.	تصرفات المشتري في العقار المشفوع	أ.د. سعد ربيع عبد الجبار	٣٩٩-٣٨٢
١٣.	عقد نقل ملكية المركبات في ضوء التوجهات القانونية المعاصرة	ا.م.د. ايناس مكي عبد	٤١٩-٤٠٠
١٤.	دور منظمة التجارة العالمية في تحقيق التنمية الاقتصادية في بعض الدول انامية (دراسة حالة المغرب)	ا.م.د. اسماء عامر عبدالله	٤٣٥-٤٢٠
١٥.	القوة القانونية الناعمة للأمم المتحدة	أ.م.د. بشير سبهان أحمد	٤٥٣-٤٣٦
١٦.	ماهية عقد البحث والتطوير التكنولوجي "دراسة مقارنة"	ا.م.د. لبنى عبد الحسين عيسى م.م. فارس كامل حسن	٤٩٧-٤٥٤
١٧.	إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض	أ.م.د. حامد شاكر محمود الطائي	٥٣٤-٤٩٨
١٨.	الأحكام القانونية الخاصة بحماية العلامة التجارية المشهورة (دراسة مقارنة)	م.د. ميثاق طالب عبد حمادي أ.م.د. نهى خالد عيسى	٥٨٠-٥٣٥
١٩.	موضوع الدعوى الدستورية	م.د. سعد غازي طالب	٦٠١-٥٨١
٢٠.	توزيع الاختصاصات الاتحادية	م.د. مرتضى عبد الجبار مصطفى م.د. حيدر سامي رشيد	٦٢٩-٦٠٢
٢١.	الضرورة الجنائية بين المانع والتبرير	م. د محمد جبار اتويه	٦٦٤-٦٣٠
٢٢.	التنظيم القانوني لمسؤولية المستثمر عن الخطأ البيئي- دراسة مقارنة -	م.د. بان سيف الدين محمود	٦٧٩-٦٦٥
٢٣.	مشروعية اجراء التقنيات الطبية المساعدة على الحمل والانجاب	م.د. فاطمة عبد الرحيم علي	٧١٠-٦٨٠
٢٤.	وسائل تسوية منازعات العقود النفطية	م.د. فاطمة عبد الرحيم علي	٧٤١-٧١١
٢٥.	المعارضة البرلمانية واهميتها في تحقيق توازن القوى في الدولة	م.د. اقبال عبدالله امين	٧٦٨-٧٤٢
٢٦.	التزامات البنك في الاعتماد المستندي	م.د. سعد عبد اللطيف حسين	٧٩٠-٧٦٩
٢٧.	الدور التراكمي للجنسية في القانون الدولي الخاص	م. عامر علي صاحب	٨٥٥-٧٩١
٢٨.	نقل الدعوى الجزائية في القانون العراقي	م.م. محمد حمزه عويد	٨٨٣-٨٥٦
٢٩.	الضمانات التشريعية لرعاية ذوي الاحتياجات الخاصة	م. م. شيماء صالح ناجي عيود	٩١٣-٨٨٤
٣٠.	دور القاضي في الدعوى الجنائية من الناحية الاجتماعية (دراسة حول قضاء الأحداث في العراق)	م.م. حسين خليل مطر	٩٤٧-٩١٤
٣١.	اثر تقسيم الدوائر الانتخابية وجمعها في التمثيل النيابي	عقيل سعيد كاظم	٩٨٩-٩٤٨

إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض^(١)

أ.م.د. حامد شاكر محمود الطائي
جهاز الاشراف والتقويم العلمي / وزارة التعليم العالي والبحث
العلمي

Le problème de la capacité

^(١) عنوان البحث باللغة الفرنسية:
is la phase de négociation

ملخص البحث

من المعروف أن (الأهلية القانونية / القدرة القانونية) هي قدرة الشخص على اكتساب الحقوق وممارسة الامتيازات المرتبطة بها ، وهي قدرة الشخص على أن يكون صاحب الحقوق (القدرة على التمتع / القدرة على التمتع) وممارستها (القدرة على الممارسة / القدرة على الممارسة) وهي من القواعد العامة التي يلتزم بها الفقه المقارن والمحكمة بأحكامه ، ولكن في ضوء انقسام الفقه المقارن والقضاء في أنظمة قانونية مختلفة في تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات ، بين كونها مجرد حقائق مادية (طبيعة مقلقة) وكونها فعلاً قانونياً (طبيعة تعاقدية) من جهة ، وما تم اعتماده من خلال التعديلات على القواعد العامة في بعض البلدان ، على وجه الخصوص ، التعديلات التي أدخلها المشرع الفرنسي على القواعد العامة للقانون المدني الفرنسي ، في إنشاء التنظيم القانوني لمرحلة مفاوضات ما قبل العقد ، من ناحية أخرى ؛ لدينا مشكلة قانونية تتطلب القدرة في مرحلة التفاوض ، كما تتطلب في عملية إبرام العقود ، أن يكون الشخص المفاوض مؤهلاً قانونياً ، أي قدرة العقد التي تحكم تنفيذ جميع الإجراءات القانونية ، المطلوبة في لحظة إبرام العقد. العقد ، وهي اللحظة التي تكون فيها القدرة على التعاقد ، وهنا المشكلة ، في تحديد التكيف القانوني للأهلية القانونية في مرحلة التفاوض ، هل هي القدرة على التفاوض أو القدرة على التعاقد أو قدرة المفاوض على إبرام العقد.

مقدمة

من المعلوم أن الأهلية القانونية هي قدرة الشخص على اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات، فهي قدرة الشخص على اكتساب الحقوق وتدعى (أهلية الوجوب)، والقدرة على مباشرة الحقوق وتحمل الالتزامات وتدعى (أهلية الأداء)، وهي من القواعد العامة التي استقر الفقه والقضاء المقارن على الالتزام بأحكامها، إلا أنه وفي ظل انقسام الفقه والقضاء المقارن في الأنظمة القانونية المختلفة في تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات، بين كونها مجرد وقائع مادية ذات طبيعة تقصيرية، وبين كونها تصرفات قانونية ذات طبيعة عقدية، من جهة، وما أقرته التعديلات التي أجريت على القواعد العامة في بعض الدول وفي مقدمتها التعديلات التي أجراها المشرع الفرنسي على القواعد العامة في القانون المدني الفرنسي، والتي جاء في مقدمتها إيجاد تنظيم قانوني لمرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد، من جهة أخرى؛ تبرز لدينا إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض، إذ تستلزم عملية إبرام بعض العقود؛ مرورها بمرحلة التفاوض، يستلزم أن يكون الشخص المتفاوض متمتعاً بالأهلية القانونية، وهي أهلية التعاقد التي تحكم إنشاء مجمل التصرفات القانونية في سبيل نجاح تلك المفاوضات، وصولاً إلى لحظة إبرام العقد المنشود، وهي اللحظة التي تعتبر فيها أهلية التعاقد، وهنا تكمن تلك الإشكالية، في تحديد الوصف القانوني للأهلية القانونية التي من الواجب أن يتمتع بها الشخص المتفاوض في مرحلة التفاوض، هل هي أهلية للتفاوض أم أهلية للتعاقد أم أهلية المتفاوض للتعاقد؟ وما هي الآثار المترتبة على انعدام الأهلية أو نقصها في تلك المرحلة؟ ما يستلزم تقسيم البحث على مطلبين، نتناول في المطلب الأول، منها: الجوانب القانونية في أهلية المتفاوض للتعاقد، أما المطلب الثاني، فننتاول فيه: ضمانات توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض.

مشكلة البحث: تكمن مشكلة البحث في مدى توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض، إذ تستلزم عملية إبرام بعض العقود؛ مرورها بمرحلة التفاوض، التي يستلزم أن يكون الشخص المتفاوض متمتعاً بالأهلية القانونية، وهي أهلية التعاقد التي تحكم إنشاء مجمل التصرفات القانونية في سبيل نجاح تلك المفاوضات وصولاً إلى لحظة إبرام العقد المنشود، وهي اللحظة التي تعتبر فيها أهلية التعاقد، واختلاف الاجتهاد الفرنسي بين كونها أهلية التفاوض وأهلية التعاقد، فضلاً عن وجود اتفاقات في مرحلة التفاوض، يسبغ عليها الفقه والاجتهاد الفرنسي الطابع العقدي، ويمكن اجمال التساؤلات التي تثيرها هذه المشكلة بالآتي:

- ١- هل هي عملية تحري الأهلية للتفاوض أم الأهلية للتعاقد أم أهلية المتفاوض للتعاقد؟
- ٢- ما هي الأهلية في ظل وجود اتفاقات في مرحلة التفاوض، يسبغ عليها الفقه والاجتهاد الفرنسي طابعاً عقدياً؟
- ٣- ما هي الآثار القانونية المترتبة على انعدام الأهلية أو نقصها في مرحلة التفاوض؟
- ٤- ما هي الخصوصية في أحكام أهلية المتفاوض (الشخص المعنوي)؟
- ٥- ما هو موقف الاجتهاد الفرنسي من أهلية التفاوض؟
- ٦- ما هي ضمانات توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض؟

هدف البحث: يهدف هذا البحث إلى بيان موقف التشريع والفقه والقضاء من إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض، مع الوقوف عند موقف الفقه والاجتهاد الفرنسي بشأن الاتفاقات ذات الطابع العقدي. **منهجية البحث:** نستعمل في هذا البحث المنهج التحليلي، فنبدأ أولاً بالقواعد العامة المتعلقة بالأهلية الواردة في القوانين المقارنة والتوجيهات الأوروبية بشأن الموضوع وثانياً باستقراء بعض الحالات الواقعية التي يتعرض لها الاجتهاد المقارن، وصولاً إلى تأصيل حكم لها، كل ذلك في إطار المقارنة بين القوانين ذات الصلة.

خطة البحث: سوف يتم الخوض في هذا البحث عن طريق الخطة الآتية:

المطلب الأول: الجوانب القانونية في أهلية المتفاوض للتعاقد.

الفرع الأول: الاحكام الخاصة لأهلية المتفاوض في إبرام العقد.

الفرع الثاني: خصوصية أحكام أهلية المتفاوض (الشخص المعنوي).

الفرع الثالث: موقف الاجتهاد الفرنسي من "أهلية التفاوض".

المطلب الثاني: ضمانات توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض.

الفرع الأول: ضمانات الوساطة في اتمام الصفقة.

الفرع الثاني: ضمانات الالتزام بالإعلام السابق على التعاقد.

الفرع الثالث: ضمانات تقنية التوقيع الإلكتروني والتشفير.

خاتمة.

المطلب الأول

الجوانب القانونية في أهلية المتفاوض للتعاقد

Les aspects juridique de la capacité du négociateur de contracter

يُعرّف الفقه الفرنسي، المفاوضات السابقة على التعاقد *La négociation précontractuelle*، بأنها: "تلك المدة الاستكشافية التي تتبادل فيها الأطراف المتفاوضة الآراء ويصوغ كل منهم ويناقش مقترحات الآخر من أجل تحديد مضمون العقد، دون عزمهم على مسألة إبرامه"^(٢)، تلك المدة التي تتحرى فيها الأطراف المتفاوضة، توافر شروط العقد المزمع إبرامه كافة، بما فيها الأهلية القانونية لانعقاد العقد، و يُعرّف الدكتور سعدون العامري "الأهلية" بأنها: "صلاحية الشخص لأن يباشر بنفسه التصرفات القانونية المتعلقة بحقوقه"^(٣)، وإذا علمنا "ان المفاوضات كوقائع باتت في هذه الآونة قابلة لأن تعيب رضا الفريقين"، كما يقول الفقيه الفرنسي "Ghestin"^(٤)، لأدركنا أهمية الدور الذي تلعبه الأهلية القانونية في توجيه المفاوضات نحو إبرام العقد، وعلى وجه الخصوص في ظل وجود اتفاقات في مرحلة التفاوض، يسبغ عليها الفقه والاجتهاد الفرنسي طابعاً عقدياً^(٥)، والذي يؤكد تلك الأهمية القانونية للأهلية في مرحلة التفاوض، هو كونها من القواعد العامة، إذ نظمت أغلب التشريعات المدنية المقارنة لأحكامها وعلى اختلاف الانظمة القانونية، وتكمن الجوانب القانونية في توافرها في مرحلة التفاوض، في الفروع الثلاثة الآتية:

(2) **La négociation précontractuelle:** "La période exploratoire durant laquelle les futurs contractants échangent leurs points de vue, formulent et discutent les propositions qu'ils se font mutuellement afin de déterminer le contenu du contrat, sans être pour autant assurés de le conclure". V.: Terré(F), Simler (ph), Lequette (Y) et Chénéde(F). Droit civil, Les Obligations, 12^{ème} édition. 2019. Dalloz. Paris, P.272. n° 247.

(٣) ينظر: د. سعدون العامري، الوجيز في شرح العقود المسماة - في البيع والإيجار، ج ١، ط ٣، مطبعة العاني، بغداد، ١٩٧٤، ص ٣٣.

(٤) ينظر: جاك غستان، المطول في القانون المدني، تكوين العقد، ط ٢، ترجمة: منصور القاضي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ٢٠٠٨، ص ٣٣١.

(٥) الاتفاق المبدئي *L'accord de principe*، هو "اتفاق يتعهد اطرافه، كل في مواجهة الآخر،

ليس بإبرام عقد معين وإنما بالتفاوض بقصد التوصل الى إبرام هذا العقد"

V. Ph. Le TOURNEAU et L.CADIET, Droit de la responsabilité et des contrats, Dalloz.2000/2001, P.217.

الفرع الأول: الأحكام الخاصة بأهلية المتفاوض في إبرام العقد:

من الطبيعي لكي ترتب التصرفات القانونية أثرها القانوني فإنه ينبغي توافر الأهلية اللازمة لإدائها؛ فيجب أن يكون الشخص أهلاً للتعاقد، بأن يكون بالغاً عاقلاً، فإذا بلغ سن الرشد عاقلاً تُعدّ تصرفاته صحيحة ويُعتد بها قانوناً ما لم يقرر القانون عدم أهليته أو يحد القانون منها^(٦)، هذا ما نص عليه القانون المدني العراقي^(٧)، لذا يجب أن يكون الشخص المتفاوض متمتعاً بالأهلية القانونية، التي تحكم إنشاء مجمل التصرفات القانونية في سبيل نجاح المفاوضات وصولاً الى إبرام العقد المنشود، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم شخصاً معنوياً، وهكذا نخلص إلى أنّ الأهلية الواجب توافرها في المتفاوض في القانون العراقي هي تلك المقررة بمقتضى القواعد العامة^(٨)، دون أن يشترط فيه توافر سن أهلية خاص، وعليه

(٦) نود الإشارة إلى أن البحث في الأحكام المتعلقة بأهلية المتفاوض للتعاقد لا يهدف إلى استعراض أحكام الأهلية القانونية كما بسطتها المؤلفات التي تُعنى بالقواعد العامة، وإنما الإشارة إليها بقدر تعلق الدراسة بالبحث في مدى توافر أهلية المتفاوض للتعاقد، وعدم الدخول في التفاصيل التي لا تمس الحاجة إليها في هذا الشأن، والتي يكون مكانها المناسب هو في تلك المؤلفات المشار إليها.

(٧) في المواد (١٠٦-٩٣-٩٤-٩٥-٩٦)، فقد نصت المادة (١٠٦) من القانون المدني العراقي، على أن: "سن الرشد هي ثماني عشرة سنة كاملة"، كذلك نصت المادة (٢١٥) من قانون الموجبات والعقود اللبناني الصادر في ١٩٣٢، بأن: "كل شخص أتم الثامنة عشرة من عمره هو أهل للالتزام، ما لم يصرح بعدم أهليته في نص قانوني"، أما القانون المدني المصري، فقد نص في المادة (٤٤-٢)، بأنه: "سن الرشد هي إحدى وعشرون سنة ميلادية كاملة"، أما المشرع الإماراتي فقد نص في المادة (٨٥-٢) من قانون المعاملات المدنية المعدل بالقانون الاتحادي على أنه "يبلغ الشخص سن الرشد إذا أتم إحدى وعشرون سنة قمرية"، وقد نص المشرع الجزائري في المادة (٤٠-٢) من القانون المدني بأنه: "سن الرشد تسعة عشر (١٩) سنة كاملة"، ونص القانون المدني الأردني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦، في المادة (٤٣-٢)، بأنه: "وسن الرشد هي ثماني عشرة سنة شمسية كاملة".

(٨) يقع على المحكمة تحري توافر الأهلية في التقاضي، ف جاء في حيثيات القرار التمييزي، إن أحكام المادة (٣) من قانون المرافعات المدنية رقم (٨٣) لسنة ١٩٦٩ المعدل أوجبت أن يكون كل من طرفي الدعوى متمتعاً بالأهلية اللازمة لاستعمال الحقوق التي تتعلق بها الدعوى وإلا وجب أن ينوب عنه من يقوم مقامه قانوناً في استعمال هذه الحقوق، سيما أن التحقق من أهلية التقاضي من واجب المحكمة لتعلقها بالنظام العام". ينظر: قرار محكمة استئناف

فلا يجوز لناقص الأهلية أو عديمها مباشرة التفاوض^(٩)، دون تدخل الولي أو الوصي^(١٠)، لإبرام عقد معين، لان هذا العقد سيقع حتماً باطلاً لانعدام الأهلية، أو قابل للإبطال لنقص الأهلية^(١١)، وهنا تثار أمور عدة، نجملها بما يلي:

أولاً: الأهلية القانونية من عناصر ركن التراضي: الى جانب متطلب الارادة السليمة غير المشوبة بأي عيب من عيوب الارادة، يأتي متطلب توافر الاهلية القانونية في الطرف المتعاقد، ليتحقق من بعد ذلك أهم ركن من أركان العقد، وهنا تثار الأمور الآتية:

أ- **الوقت الذي ينظر فيه الى أهلية الطرف المتعاقد:** يثار في متطلب الأهلية؛

مسألة اللحظة التي من الواجب توافر الاهلية القانونية فيها لكي تنتج اثرها القانوني في توجيه العقد نحو الانعقاد، اذ ينظر في أهلية الشخص او عدم أهليته الى وقت ابرام العقد^(١٢)، ويبدو أن الحكم الوارد في نص المادة (٨٦) من القانون المدني العراقي، هو من يجيب على هذا السؤال، فلحظة انعقاد العقد تكون عند تطابق القبول مع الايجاب الملزم- الذي قد يكون قد تمخض عن المفاوضات- والذي يكفي لانعقاد العقد، مجرد التقاءه بقبول مطابق في عناصره للعناصر الجوهرية

بغداد/الكرخ الاتحادية بصفتها التمييزية/الهيئة المدنية(العدد:١٢١/حقوقية/٢٠١٩) في ٢٤/٣/٢٠١٩ (قرار غير منشور).

(٩) مع ملاحظة ان المشرع العراقي يطلق مصطلح (القاصر) على من كان دون الثامنة عشر، على وفق ما جاء في المادة (٣) من قانون رعاية القاصرين رقم (٧٨) لسنة ١٩٨٠، أي ان هذا المصطلح يشمل مصطلحي المميز وغير المميز المنصوص عليهما في القانون المدني العراقي. وتنص المادة (٣) المذكورة، بأنه: "أولاً: يسري هذا القانون على -الصغير الذي لم يبلغ سن الرشد وهو تمام الثامنة عشرة من العمر، ويعتبر من اكمل الخامسة عشرة وتزوج باذن من المحكمة كامل الاهلية. ب-الجنين ج- المحجور الذي تقرر المحكمة انه ناقص الاهلية او فاقدها. د-الغائب والمفقود. ثانياً: يقصد بالقاصر لأغراض هذا القانون الصغير والجنين ومن تقرر المحكمة انه ناقص الاهلية او فاقدها والغائب والمفقود، الا اذا دلت القرينة على خلاف ذلك".

(١٠) ان نيابة (الولي) نيابة قانونية، ونيابة (الوصي) نيابة قضائية.

(١١) ينظر: د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٠، ص ٤١٠.

(١٢) ينظر: د.غني حسون طه، الوجيز في النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، مطبعة المعارف، بغداد، ١٩٧١، ص ١٥٧.

التي يتضمنها ذلك الإيجاب^(١٣)، مع ملاحظة ان المفاوضات قد يكون الهدف منها الدخول في حوار لمعرفة مدى إستعداد كل طرف لقبول شروط الطرف الآخر، فيما يتعلق، مثلاً، بقيمة المبيع ومشمولاته وكيفية دفع الثمن ووسائل وطرق التنفيذ، وقد تنتهي المفاوضات إلى مجرد مشروع للعقد^(١٤).

للتمييز بين الأهلية **La capacité** والتراضي **Le consentement** ، يوضح الفقه الفرنسي بأنه للإجابة على هذا السؤال، يُثار هنا تساؤلان: هل أراد الطرفان ذلك؟ فهو التراضي؛ هل كانت الأطراف مؤهلة للرضا؟ فهي الأهلية، ويذهب هذا الفقه، بشأن ما اشترطته المادة (١١٢٨) من القانون المدني الفرنسي لصحة العقد، إذ نصت هذه المادة، بأنه: "الشروط الضرورية لصحة العقد: ١- موافقة الطرفين؛ ٢- أهليتهم على التعاقد. ٣- مضمون قانوني ومؤكّد"^(١٥) وذلك بعد التعديل الذي اجراه المشرع الفرنسي، بموجب الأمر رقم: (٢٠١٦-١٣١) الصادر في ١٠ فبراير ٢٠١٦ والمعدل لقانون العقود والنظرية العامة للإثبات والالتزامات^(١٦)، بأنه على الرغم من أن المادة (١١٢٨) من القانون المدني الفرنسي، تصنف "موافقة الطرفين" ضمن الشروط اللازمة لصحة العقد، إلا ان موافقة الطرفين ليست شرطاً لصحة العقد بل شرطاً لإبرامه^(١٧)، ويبدو ان المشرع

(١٣) تنص الفقرة (١) من المادة (٨٦) من القانون المدني العراقي على أنه " يطابق القبول الإيجاب اذا اتفق الطرفان على كل المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها اما الاتفاق على بعض المسائل فلا يكفي لالتزام الطرفين حتى لو اثبت هذا الاتفاق بالكتابة".

(١٤) ينظر: د. أنور سلطان، النظرية العامة للالتزام، ج١، مصادر الالتزام، دار المعارف ، الاسكندرية، ١٩٦٥، ص ١١٦.

(15) **Article 1128** " Sont nécessaires à la validité d'un contrat : 1-Le consentement des parties ; 2- **Leur capacité de contracter** ; 3- Un contenu licite et certain".

(16) V.: L'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.

(17) "D'où à ce titre deux interrogations : les parties ont-elles voulu ? C'est le **consentement** ; les parties étaient-elles aptes à vouloir ? C'est le **la capacité**." De présentation, tout d'abord : comme le relèvent certains commentateurs de la réforme « le consentement des parties n'est pas une condition de validité du contrat mais une condition de sa conclusion ». Or l'article 1128 classe le « consentement des parties » parmi les conditions « nécessaires à la validité du contrat ». V.: Terré(F), Simler (ph), Lequette (Y) et Chénéde(F). Droit civil, Les Obligations, 12 éme édition .2019. Dalloz. Paris, P.166.

La théorie de la (الإستلام) الفرنسي قد حسم الأمر لصالح نظرية الوصول (réception)، فقد نصت المادة (١١٢١) من قانون المدني الفرنسي، بأنه: "ينعقد العقد بمجرد وصول القبول إلى الموجب، و يعتبر منعقداً في مكان وصول القبول"^(١٨)، وما أكدته الفقرة (٢) من المادة(١١١٨)، والتي تنص، بأنه: "القبول هو التعبير عن إرادة صاحبه بالالتزام بشروط الإيجاب. يمكن لصاحب القبول الرجوع عنه في أي وقت يشاء طالما لم يصل إلى الموجب، شريطة أن يكون هذا الرجوع قبل وصول القبول إلى الموجب. يكون القبول غير المطابق للإيجاب مجرداً من أي أثر، ما لم يشكل إيجاباً جديداً"^(١٩)، أي ان المشرع الفرنسي قد اعتمد مبدأ التلازم بين الزمان والمكان في انعقاد العقد.

ب- الطابع العقدي لبعض الاتفاقات في مرحلة التفاوض: يسبغ الفقه والاجتهاد

الفرنسي على بعض الاتفاقات في مرحلة التفاوض الطابع العقدي، كإتفاق التفاوض أو ما يسمى "اتفاق المبادئ L'accord de principe"، ويعرفها الفقيه الفرنسي GHESTIN، بأنها: "تعهد عقدي القصد منه الوصول الى الإيجاب او لاستمرار المفاوضات بقصد التوصل الى إبرام العقد"^(٢٠)، أما الاجتهاد الفرنسي، فقد أكد على الطبيعة العقدية لهذه الاتفاقات، فللقاضي دوراً في استخلاص وجود العقد من خلال ما تم تبادلته بين الاطراف من وثائق، وخصوصاً عندما تستمر المفاوضات لفترة زمنية طويلة، فقد قضت الغرفة الاجتماعية في محكمة النقض الفرنسية في قرارها الصادر في ٢٤ مارس ١٩٥٨، حول قضية مصانع رينو لصناعة السيارات أن شركة رينو تعد مسؤولة عقدياً لرفضها الدخول في التفاوض مع طالب العمل الذي تعهدت تجاهه من قبل بأن تبحث معه إمكانية اعادته للعمل عندما يسمح بذلك نشاط المشروع، فإستخلصت المحكمة من هذا التعهد وجود اتفاق

(18) Art. 1121. "Le contrat est conclu dès que l'acceptation parvient à l'offrant. Il est réputé l'être au lieu où l'acceptation est parvenue".

(19) Art.1118. "L'acceptation est la manifestation de volonté de son auteur d'être lié dans les termes de l'offre. Tant que l'acceptation n'est pas parvenue à l'offrant, elle peut être librement rétractée, pourvu que la rétractation parvienne à l'offrant avant l'acceptation. L'acceptation non conforme à l'offre est dépourvue d'effet, sauf à constituer une offre nouvelle".

(20) V. GHESTIN, Jacques. Traité de droit civil, La formation du contrat, L.G.D.J, 3^{ème} éd. 1993.n° 344.

تفاوض ضمنى (اتفاق المبدأ) بين الطرفين، ورأت أن الشركة قد أخطأت بإمتناعها عن الدخول في التفاوض مع طالب العمل رغم إكتمال تشغيل المصانع لذا تقوم مسؤوليتها العقدية^(٢١).

ت- وجود عقود لتنظيم المفاوضات في مرحلة التفاوض: قد يلجأ المتفاوضون

الى تنظيم مفاوضاتهم بموجب عقود تدعى "عقود التفاوض un contrat de négociations فقد اتجهت الغرفة التجارية في قرارها الصادر بتاريخ ١٦ سبتمبر ٢٠١٤، الى ضرورة تطبيق أحكام المسؤولية العقدية، وذلك لأن الضرر المتمثل بضياع الفرصة وتقويت المنفعة لعدم إبرام العقد النهائي، لم يكن ناجماً عن الخطأ في القطع الأحادي الجانب للمفاوضات السابقة على التعاقد حتى ولو لم تكن خاضعة لعقد المفاوضات، ذلك أن القطع كان في اتفاق دراسة وإمكانية وجدوى المشروع، والذي كان قد وضع نهاية لعقد المفاوضات un contrat de négociations والذي موضوعه هو التفاوض بحسن نية^(٢٢).

ونخلص مما تقدم، بأن توافر الأهلية القانونية في مرحلة المفاوضات، هو شرط أساسي لنجاح المفاوضات من الناحية الفنية، من جانب، فضلاً عن كونه يمهد الى إبرام العقد من الناحية القانونية، فقصد الاطراف المتفاوضة من الدخول في المفاوضات، هو

(21) V.Cass. soc.24 mars 1958، J.C.P.1958، II، 10868، note J.Carbonnier.

(22) "Que cette jurisprudence concerne la responsabilité délictuelle qui peut résulter de la rupture des pourparlers et non، comme en l'espèce، la responsabilité contractuelle pouvant sanctionner la violation d'une convention...ALORS QUE les circonstances constitutives d'une faute dans l'exercice du droit de rupture unilatérale des pourparlers précontractuels، fussent-ils régis par un contrat de négociations، ne sont pas la cause du préjudice consistant dans la perte de chance de réaliser les gains que la conclusion du contrat projeté permettait d'espérer؛ que lorsque les parties ont conclu dans un même instrumentum deux conventions، l'une portant sur la réalisation d'études préalables pour examiner la faisabilité du contrat définitif et l'autre ayant pour objet de négocier de bonne foi la conclusion de ce contrat définitif، la rupture de la convention d'études، qui met fin au contrat de négociations، n'est pas la cause de la perte de chance de bénéficier des gains espérés de l'exécution du contrat définitif؛ qu'en l'espèce، le protocole d'accord". Cass.com.du 16 sept.2014.N°:1316524.http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000029486002.Le: 26/02/2014.

الاطمئنان على سلامة موقف تلك الاطراف من الناحية القانونية، لتفادي الاشكالات الناشئة عن غيابها لحظة ابرام او انعقاد العقد، فضلاً عن أهمية توافر الأهلية في ظل وجود اتفاقات في مرحلة التفاوض، يسبغ عليها الفقه والاجتهاد الفرنسي طابعاً عقدياً، وعقود لتنظيم المفاوضات.

ثانياً: أثر نقص الأهلية أو انعدامها في استمرارية المفاوضات: لنقص الأهلية أو انعدامها أثر قانوني فاعل في استمرار المفاوضات اللازمة لانعقاد العقد^(٢٣)، ويتمثل هذا الأثر القانوني فيما يأتي:

أ- ان المتفاوض ناقص الأهلية يستطيع ان يقطع المفاوضات وفي اي وقت، ودون اي مسؤولية، وذلك تحت ذريعة التمسك ببطلان الاتفاق على التفاوض، هذا مع عدم الاخلال بالتزامه بالتعويض اذا لجأ الى طرق احتيالية ليخفي نقص أهليته^(٢٤)، وهنا بالتأكيد تتحقق مسؤوليته التقصيرية عن خطأه في الانسحاب من المفاوضات، رغم تمسكه ببطلان العقد لنقص الاهلية^(٢٥).

ب- كما يجوز للمتفاوض كامل الاهلية ان ينسحب من المفاوضات، اذا تبين له ان المتفاوض الاخر ناقص الاهلية، اذ لا معنى من الاستمرار في مفاوضات عديمة الجدوى.

ثالثاً: خصوصية أحكام اشتراك القاصر المأذون بالتجارة في المفاوضات: يُثار التساؤل بشأن ما إذا كان من الجائز أن يشترك القاصر المأذون بالتجارة^(٢٦) في

(٢٣) تنص المادة (١١٤٧) من القانون المدني الفرنسي ، بأنه: " يعتبر عدم الأهلية للتعاقد سبباً للبطلان النسبي"، النص باللغة الفرنسية:

"L'incapacité de contracter est une cause de nullité relative". Art.1147.

(٢٤) د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، مصدر سابق، ص ٤١١.

(٢٥) د. صلاح الدين زكي ، تكوين الروابط العقدية بين الغائبين في قانون الجمهورية المتحدة المقارن، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة القاهرة، ١٩٦٢، ص ٨٣؛

د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، مصدر سابق، ص ٣٠٢.

(٢٦) تنص المادة (٩٨) من القانون المدني العراقي، على أن " للولي بترخيص من المحكمة أن يسلم الصغير المميز إذا كان أكمل الخامسة عشر مقداراً من ماله ويأذن له في التجارة تجرية له . ويكون الإذن مطلقاً أو مقيداً ، فإذا توفي الولي الذي أذن للصغير أو أعزل من ولايته لا يبطل إذنه " وقد عدت المادة ٩٩ من القانون المدني العراقي " الصغير المميز المأذون في التصرفات الداخلة تحت الإذن بمنزلة البالغ سن

المفاوضات؟ ينبغي الإشارة أولاً إلى إنه لا خلاف في الفقه في جواز دخول القاصر المأذون بالتجارة في المفاوضات إذا كان الإذن الممنوح له يسمح له بذلك، إلا إن القاصر المأذون لا يجوز له الدخول في المفاوضات، وذلك لان المفاوضات، تجد مكانها الرحب في العقود التجارية الدولية، وتلك العقود تتطلب الدراية والخبرة الواسعة للمتفاوض، وهذا الامر يحتاج الى اهلية اداء كاملة(أصلية) وليست استثنائية كما هي الحال في أهلية القاصر المأذون^(٢٧). فحماية القاصر المأذون تستوجب منعه من المشاركة في المفاوضات، لأن الإذن الممنوح من قبل الولي للقاصر على وفق أحكام القانون العراقي هو بجزء من أمواله- وعلى سبيل التجربة- وعليه إذا أُجيز له مباشرة المفاوضات بكل ما تتطوي عليه من مناقشات ومباحثات ومشاورات ومساومات وتبادل للمقترحات، وتحققت مسؤوليته عن الاخلال بأحد الالتزامات القانونية التي يفرضها مبدأ حسن النية الذي يهيمن على هذه المرحلة، فلا يجوز الرجوع عليه بمقدار الضرر الناشئ عن الاخلال الا بمقدار الأموال المأذون له بالإتجار فيها، وهنا يؤكد المشرع الاردني في المادة (١٠٣) من قانون التجارة الاردني، أنه: "لا يحق للسمسار ان يتوسط لأشخاص اشتهروا بعدم ملاءتهم او يعلم بعدم أهليتهم".

رابعاً: أهلية المتفاوض (الشخص الطبيعي) الأجنبي: قد يكون أحد المتفاوضين من الأشخاص الطبيعيين أجنبياً، فما هي القاعدة التي تحكم أهليته؟ نبين حكم المسألة في القانون العراقي، اذ تنص الفقرة (١) من المادة (١٨) من القانون المدني العراقي " الأهلية تسري عليها قانون الدولة التي ينتمي إليها الشخص بجنسيته"^(٢٨)، وعليه يجب الرجوع إلى القانون الشخصي للطرف المتفاوض لمعرفة ما إذا كان كامل الأهلية أم ناقصها، إلا أن تطبيق القاعدة أعلاه يؤدي إلى إهدار حقوق المتعاملين من الوطنيين مع الأجانب، لاسيما إذا كان القانون الأجنبي يحدد سناً للأهلية أعلى مما يحدده القانون الوطني، ولذا

الرشد " . أما المادة ٢١٧ من قانون الموجبات والعقود اللبناني،فتنص على " إنَّ القاصر المأذون على وجه قانوني في ممارسة التجارة أو الصناعة لا يجوز له الإفادة من الأحكام السابقة ، ولكنه يعامل كمن بلغ سن الرشد في دائرة تجارته وعلى قدر حاجتها " .

(٢٧) ينظر: د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، مصدر سبق ذكره ، ص ٤١٠ .

(٢٨) لتفصيل أكثر ينظر : د.عز الدين عبد الله، القانون الدولي الخاص، ج٢، تنازع القوانين ، الطبعة التاسعة، الهيئة المصرية للكتاب، ١٩٨٦، ص ٢٢٢ .

استثنى القانون العراقي من القاعدة أعلاه " التصرفات المالية التي تعقد في العراق وتترتب آثارها فيه، إذا كان أحد الطرفين أجنبياً ناقص الأهلية وكان نقص أهليته يرجع إلى سبب فيه خفاء لا يسهل على الطرف الآخر تبنيه، فإن الأجنبي يعد في هذا التصرف كامل الأهلية" (٢٩).

الفرع الثاني: خصوصية أحكام أهلية المتفاوض (الشخص المعنوي)

لا يقتصر التفاوض على الشخص الطبيعي، وإنما يجوز كذلك للشخص المعنوي (٣٠)، بشرط أن يكون من أغراضه بحسب السند المنشئ له (٣١) الاشتراك في المفاوضات التي تسبق إبرام العقد (٣٢)، وقد عدلّ المشرع الفرنسي الفقرة (٢) من المادة (١١٤٥) من القانون المدني الفرنسي بموجب القانون رقم (٢٨٧-٢٠١٨) في ٢٠ أبريل ٢٠١٨، لتتنص على أنه: " تتحدد أهلية الأشخاص المعنوية من خلال القواعد الممكن تطبيقها على كل منها" (٣٣)، وقد يدق موضوع التفاوض بالنسبة للأشخاص المعنوية، وعلى وجه الخصوص في الشركات، من خلال الأمرين الآتيين، إذا كان الأمر

(٢٩) ينظر: الفقرة ثانياً من المادة ١٨ من القانون المدني العراقي.

(٣٠) من المسلم به أن الشخص المعنوي قد يكون شخص معنوي عام كالدولة والشركات العامة، وقد يكون شخص معنوي خاص كالشركات الخاصة. وقد كرس المشرع العراقي هذا التقسيم، بصدور قانون الشركات رقم (٢١) لسنة ١٩٩٧ الذي نظم فيه الشركات الخاصة. فضلاً عن قانون الشركات العامة رقم (٢٢) لسنة ١٩٩٧ الذي نظم فيه الشركات العامة.

(٣١) من المقرر أن أهلية الشخص المعنوي تتحدد بالغرض المحدد له في سند إنشائه، وهذا ما نصت عليه الفقرة ٤ من المادة ٤٨ من القانون المدني العراقي التي بيّنت بأن للشخص المعنوي أهلية أداء وذلك في الحدود التي يبينها عقد إنشائه أو التي يفرضها القانون.

(٣٢) جرت العادة في الواقع العملي، عند تحويل الشخص الطبيعي أو الشخص المعنوي لإجراء المفاوضات، الاكتفاء بمجرد الإشارة الى عبارات (إبرام العقود) او (توقيع العقود)، وهي عبارة تستغرق مفهوم (المفاوضات التي تسبق إبرام تلك العقود). ينظر: د. ابو العلا علي ابو العلا النمر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٨٨.

(33) Art. 1145: "La capacité des personnes morales est limitée par les règles applicables à chacune d'entre elles".

يتعلق بمفاوضات لغرض تأسيس شركة، فضلاً عن الخلاف بشأن التكييف القانوني لمرحلة التأسيس، وكما يأتي:

أولاً: إعمال مبدأ تخصص الشخص المعنوي : يسود في المفاوضات لغرض تأسيس شركة، ظاهرة مميزة في عصرنا الحالي؛ أن الشركة الوليدة تكون في الغالب عبارة عن تآلف بين شركات عدة، وإذا كان من المقرر أن الشركة - كشخص معنوي تتمتع بالأهلية اللازمة لتحقيق أغراضها التي أنشأت من أجل تحقيقها، إلا إن أهلية الشخص المعنوي، وخلافاً لأهلية الشخص الطبيعي؛ هي مقيدة بالقيود الواردة في سند إنشائه، أو بتلك التي يقرها القانون، وبالغرض الذي أنشأت من أجله، إعمالاً لمبدأ تخصص الشخص المعنوي (Principe de la spécialité) في ممارسة نشاطه، فالشركة كشخص معنوي، لا تملك من الحقوق سوى تلك المتفقة مع أغراضها^(٣٤)، وعليه فإنه يشترط وجود ارتباط بين نشاط وأغراض الشخص المعنوي المؤسس ونشاط وأغراض الشركة المنوي تأسيسها^(٣٥)، ما يسمح له بالاشتراك في تأسيسها، فضلاً عن عدم وجود تعارض بين أغراضهما، وإذا كان من الجائز كذلك أن يتضمن عقد الشركة على غرض رئيسي وأغراض مكملة، إلا إنه من الضروري وجود ارتباط وتجانس بين الغرض الرئيسي والأغراض المكملة، وهذا ما يُعد شرطاً أساسياً للترخيص بإنشاء الشركة، كما يذهب إلى ذلك بعض الفقه^(٣٦)، أما إذا كان المؤسس شخصاً معنوياً أجنبياً فإنه ينبغي كذلك الرجوع إلى السند المنشيء له بمقتضى

(٣٤) ينظر: د. أدور عيد و د.كريستيان عيد، الوسيط في القانون التجاري، تأسيس الشركات المغفلة، الجزء السابع، المنشورات الحقوقية صادر، ٢٠٠٧، بيروت، لبنان، ص ٧١، وبالمعنى نفسه ينظر: د. وجدي سلمان حاطوم، وهو يرى إن الشركة تتمتع بأهلية تجارية منقوصة بالمقارنة مع الأهلية الكاملة للشخص الحقيقي الراشد العاقل الذي يطلق له العنان في ممارسة أي نشاط تجاري مشروع"الخطأ والغلط في إدارة الشركات المساهمة والمحدودة المسؤولية، مجلة العدل، العدد ٤، ٢٠٠٩، بيروت-لبنان، ص ١٤٢٩. أشار إليه: د. فاروق ابراهيم جاسم، النظام القانوني لمؤسسي الشركة المساهمة في القانونين اللبناني والعراقي، أطروحة دكتوراه، الجامعة اللبنانية، ٢٠١١، ص ٦٦.

(٣٥) ينظر: د. الياس ناصيف، موسوعة الشركات التجارية، تأسيس الشركة المغفلة، الجزء السابع، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، ٢٠٠٨، ص ٩٨.

(٣٦) ينظر: د. سميحة القليوبي، الشركات التجارية، الجزء الأول، النظرية العامة للشركات وشركات الأشخاص، دار النهضة العربية، ط٢، القاهرة، ١٩٩٣، ص ٢٧.

قانون الدولة التي أُجيز بمقتضاها، للتحقق من مدى أهليته في الاشتراك في تأسيس شركات أخرى، وعلى وجه الخصوص الأجنبية منها، من عدمه.

ثانياً: التكيف القانوني لمرحلة التأسيس: ويثار تساؤل عن المركز القانوني للمؤسس للشركة، شخصاً طبيعياً كان أو معنوياً، هل هو في حكم المتفاوض لإبرام عقد الشركة؟ وللإجابة على ذلك، يذهب بعض الفقه اللبناني، إلى أنه يجب لاعتبار شخص ما من المؤسسين أن يكون قد ارتبط صراحةً بموجب اتفاق وليس مجرد اتخاذ بعض الخطوات أو المفاوضات^(٣٧). إلا أن هذا الأمر يقودنا إلى الوقوف على مسألة التكيف القانوني لمرحلة تأسيس الشركة، هل تعد مرحلة التأسيس مرحلة للمفاوضات السابقة على إبرام عقد الشركة؟ وللإجابة على هذا التساؤل، وفيما يتعلق بشركات الأموال المساهمة، والتي تعتمد الاكتتاب لغرض التأسيس، يشير الفقه القانوني الإنكليزي، إلى أن بيان الاكتتاب الذي تصدره هذه الشركات والذي تدعو فيه الجمهور لشراء أسهم الشركة، هو بمثابة الدعوة إلى التفاوض - وهي الخطوة الأولى نحو المفاوضات - وذلك عن طريق إصدار نشرة توضيحية دعائية، حيث تطبع النشرة وتنتشر بصورة اعتيادية في الصحيفة، أي تعرض على العامة (الجمهور)، وتطلب الأسهم اعتماداً على هذه النشرة (الاستمارة المطبوعة) كعرض للبيع ترفق معها استمارة طلب، وهذا المستند يعد قانوناً المرحلة التمهيدية لإبرام عقد الشركة^(٣٨).

الفرع الثالث: تحديد معنى مصطلح "أهلية التفاوض" في الاجتهاد الفرنسي:

يستعمل الاجتهاد الفرنسي مصطلح أهلية التفاوض *La capacité de négocier*، للدلالة على مدى قدرة الطرف المتفاوض (شخصاً طبيعياً كان أو شخصاً معنوياً) على إدارة المفاوضات من الناحية الفنية، ومدى أهلية الشخص المعنوي المتفاوض لإبرام العقد، للدلالة على مدى توافر الصلاحيات الكاملة التي يتمتع بها الطرف المتفاوض من الناحية القانونية^(٣٩)، انتهاءً بالموقف الأخير لهذا الاجتهاد، بانتفاء تلك الدلالة، وهو ما سيتم بحثه تباعاً، وكما يأتي:

(٣٧) ينظر: نديم الجسر، الشخصية المعنوية في الشركات التجارية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، الجامعة اللبنانية، ١٩٨٣، ص ١٣٥.

(38) Shantilal.M.Shah, Lectures on company law a practical book for lawyers, business and student, 10th edition, Bombay, P.49; Ansons, Law of contract, 4th edition. Clarend press oxford, 1975. P.253.

(٣٩) كان سن البلوغ في فرنسا في ظل القانون المدني الفرنسي ٢١ سنة ثم أصبح ١٨ سنة وذلك على وفق القانون رقم: (٦٣١-٧٤) في ٥ يوليو لعام ١٩٧٤ (Loi n° 74-631 du 5 juillet 1974) المتضمن تعديل على نص المادة ٤٨٨ من القانون المدني الفرنسي التي

أولاً: الموقف من الدلالة الفنية لمصطلح "أهلية التفاوض": يعتمد الاجتهاد الفرنسي على دلالة مصطلح أهلية التفاوض La capacité de négocier، الفنية لتقرير مدى قدرة الطرف المتفاوض (الشخص الطبيعي) على ادارة المفاوضات كفن^(٤٠)، في حين يعتمد الدلالة القانونية لمصطلح أهلية التفاوض La capacité de négocier، في تقرير مدى توافر الأهلية القانونية للطرف المتفاوض (الشخص المعنوي)، وكما يأتي:

أ- دور النواحي الفنية في تقرير مدى قدرة الشخص الطبيعي على إدارة المفاوضات:
فقد جاء في حيثيات القرار الصادر عن الغرفة التجارية في محكمة النقض الفرنسية (المنوه عنه في الفقرة أولاً)، " أن العروض والدعوات التي يقدمها الوكلاء التجاريون للعملاء تشكل أداة تفاوضية un outil de négociation لدعم الجهود التسويقية بهدف تعزيز علاقاتهم مع العملاء من جهة وزيادة المبيعات من المنتجات من جهة اخرى، بحيث يكون السيد (X) الذي قام بنشاطه بصورة

تنص بصيغتها المعدلة بأنه: "يحدد سن الرشد المدني بـ ١٨ سنة ميلادية كاملة وبعد هذه السن يصبح الشخص كامل الاهلية ويجوز له ممارسة جميع التصرفات المدنية". النص باللغة الفرنسية:

Art. 488. "La majorité est fixée à dix-huit ans accomplis ; à cet âge, on est capable de tous les actes de la vie civile".

وقد حلت محلها نص المادة (٤١٤)، بأنه: "يحدد سن الرشد المدني بـ ١٨ سنة ميلادية كاملة وفي هذه السن يصبح الشخص كامل الاهلية ويجوز له ممارسة جميع الحقوق التي يتمتع بها". النص باللغة الفرنسية:

Art. 414 Loi n°2007-308 du 5 mars 2007 - art. 7 - JORF 7 mars 2007 en vigueur le 1er janvier 2009 - NOR: JUSX0600126L: "La majorité est fixée à dix-huit ans accomplis ; à cet âge, chacun est capable d'exercer les droits dont il a la jouissance".

كما نصت المادة (٣٨٨) بخصوص تحديد سن القاصر، بأنه: " القاصر هو كل شخص لم يتم سن الثامنة عشر من العمر ". النص باللغة الفرنسية:

Art.388 Loi n°2016-297 du 14 mars 2016 - art. 43 - NOR: FDFX1507648L "Le mineur est l'individu de l'un ou l'autre sexe qui n'a point encore l'âge de dix-huit ans accomplis"

وقد نظم المشرع الفرنسي هذا الموضوع من خلال نص المادة (١١٤٥) من القانون المدني الفرنسي، التي تنص بأنه: "يجوز لكل شخص طبيعي أن يتعاقد ما لم ينص القانون على عدم أهليته". النص باللغة الفرنسية:

Art. 1145.-"Toute personne physique peut contracter sauf en cas d'incapacité prévue par la loi".

(٤٠) " ان القوة التفاوضية هي المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضات ويمكن النظر الى القوة التفاوضية كتصرف تكتيكي اذ ان العبرة ليست بوجود القوة لدى طرف من الاطراف ولكن العبرة باستخدام هذه القوة الاستخدام الفعال ". ينظر: ربحي عبد القادر موسى الجديلي، إدارة المفاوضات، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، غزة- فلسطين، ٢٠١٠، ص ٧١-٧٢.

مستقلة، لديه "القدرة على التفاوض وإبرام المعاملات" la capacité de négocier et de conclure des opérations من هذا أن لديه صفة الوكيل التجاري... الا ان الظاهر أن السيد (X) لم تكن لديه القوة التفاوضية اللازمة لإبرام العقود pouvoir de négocier des contrats باسم ونياية عن مديره، وان ذلك يمنعه من الحصول على صفة الوكيل التجاري la qualité d'agent commercial^(٤١)، لا بل ان هذا الاجتهاد يذهب الى ابعد من ذلك ؛ إذ يعد القدرة على التفاوض من الناحية الفنية بمثابة عنصر من عناصر عملية التفاوض un élément de la négociation^(٤٢).

ب- دور النواحي الفنية في تقرير مدى أهلية الشخص المعنوي في مرحلة التفاوض:

يبدو ان الاجتهاد الفرنسي قد استقر على اعتماد النواحي الفنية في الطرف المتفاوض التي تقرها المفاوضات كفن، بوصفها أحد أهم الأمور التي يستدل منها على مدى أهلية الشخص المعنوي المتفاوض لإبرام العقد، إذ جاء في حيثيات قرار الغرفة التجارية في محكمة النقض الفرنسية الصادر في ٢٩ سبتمبر ٢٠٢١، بأنه: " أن التفاوض على عقود القروض (محل النزاع)، قد عهد بها إلى فريق من البلدية لديه الخبرة والتدريب والأدوات اللازمة للتعرف على مكونات هذه القروض وتفصيلها كافة، وأنه نظراً لوضع البلدية المالي، وكفاءة وخبرة فريقها المسؤول عن إدارة ديونها، فضلاً عن تكرار عمليات الاقتراض المماثلة لظروف واجراءات هذه القروض (محل النزاع) والتي سبق وان تم تنفيذها، فإنه يجب وبحسب الحال أن

(41) "Que les prestations offertes aux clients par les agents commerciaux constituaient un outil de négociation à leur disposition et un support marketing destiné à favoriser leurs relations avec les clients et les ventes des produits du mandant, de sorte que M.X....qui exerçait son activité à titre indépendant, avait la capacité de négocier et de conclure des opérations pour le compte de son mandant ; qu'il en déduit qu'il avait la qualité d'agent commercial ;Attendu qu'en statuant ainsi, alors qu'il résultait de ses constatations que M.X...ne disposait pas d'un pouvoir de négocier des contrats au nom et pour le compte de son mandant, ce qui excluait qu'il eût la qualité d'agent commercial". V.:Cass.com.20 janvier 2015 (l'arrêt précité).

(42) "Que ces invitations que M. X... proposait à son mandant constituait un support marketing mis à sa disposition destiné à favoriser ses relations avec les clients et les ventes des produits du mandant et caractérise un élément de la négociation". V.: Cass.com. 20 janvier 2015, (l'arrêt précité).

تكون البلدية مؤهلة كمقترض متطلع وذو دراية Qualifiée d'emprunteur
averti؛ وبذلك لا يكون البنك ملزماً بأي واجب للتحذير تجاهها
Devoir de mise en garde^(٤٣).

ثانياً: الموقف من الدلالة القانونية لمصطلح "أهلية التفاوض": كان الاجتهاد الفرنسي يستعمل مصطلح أهلية التفاوض La capacité de négocier، للدلالة على مدى توافر الصلاحيات الكاملة التي يتمتع بها الطرف المتفاوض، بالشكل الذي يؤدي بالنتيجة الى ابرام العقد النهائي، أي بمعنى أنه يتبنى معياراً قانونياً لتحري مدى توافر أهلية المتفاوض للتعاقد La capacité du négociateur de contracter، وخير مثال على ما تقدم هو دور الوكيل التجاري^(٤٤) L'agent commercial في عملية التفاوض في سبيل ابرام عقد البيع مثلاً^(٤٥)، فقد نقضت الغرفة التجارية في محكمة النقض الفرنسية في قرارها الصادر في ٢٠ يناير ٢٠١٥ قرار محكمة استئناف باريس الصادر في ٣٠ مايو ٢٠١٣، نقضاً جزئياً، إذ جاء في الحثيات، "ان المادة L. 134-1 من قانون التجارة الفرنسي، تشير الى انه

(43) "que la négociation des contrats de prêts litigieux a donc été confiée à une équipe municipale disposant de la formation, de l'expérience et des outils nécessaires pour appréhender les composantes de ces prêts ; que compte tenu de sa situation financière, de la compétence et de l'expérience de son équipe chargée de la gestion de sa dette, et de la répétition des opérations d'emprunt, notamment similaires à ceux critiqués dans la présente instance, réalisées par elle, la commune de [Localité 1] **doit être qualifiée d'emprunteur averti ; qu'en conséquence que la banque n'était tenue à aucun devoir de mise en garde dès lors que la commune de [Localité]**". V.: Cass.com. 29 September 2021 Pourvoi n° 20-11.928. (Non publié au bulletin).

فقد عرفت المادة (L.134-1) من قانون التجارة الفرنسي، الوكيل التجاري، بأنه: "الوكيل التجاري هو الوكيل الذي يعمل بصفة مهنية مستقلة، دون أن يكون مرتبطاً بعقد تأجير الخدمات، ويكون مسؤولاً بشكل دائم عن التفاوض وربما إبرام عقود البيع أو الشراء أو الإيجار أو تقديم الخدمات، باسم ولحساب المنتجين والصناع و التجار أو الوكلاء التجاريين الآخرين . وقد يكون الوكيل التجاري شخصاً طبيعياً أو شخصاً معنوياً".

Art. L. 134-1 "L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale".

ينظم عمل الوكيل التجاري بموجب عقد التمثيل التجاري contrat de représentation commercial^(٤٥).

على الوكيل التجاري يجب أن يكون وكيلاً مستقلاً مسؤولاً عن التفاوض أو حتى إبرام العقود، من غير أن تكون أهليته للتفاوض مقتصرة على التفاوض على عنصر السعر فقط دون العناصر الأخرى؛ وحيث أن الوكيل التجاري يكون وكيلاً مستقلاً مسؤولاً عن التفاوض، وربما إبرام العقود باسم ولحساب موكله؛ فإن الممثل التجاري الذي لا يملك صلاحية التفاوض مع العملاء على أسعار وشروط العقود الأخرى، يكون مجرداً من أي استقلالية^(٤٦).

ولكن ما لبث هذا الاجتهاد وأن عدلَ عن الاتجاه التمييزي السابق، استناداً الى رقابة التناسب La proportionnalité ، التي تمارسها محكمة النقض الفرنسية في عدم تخطي ما استقر عليه الاجتهاد الصادر عن محكمة العدل التابعة للاتحاد الأوربي La Cour de Justice de l'Union Européenne، وكان ذلك في قرار الغرفة التجارية الصادر في ٢ ديسمبر ٢٠٢٠، الذي نقضت فيه قرار محكمة استئناف باريس في ٣ مايو ٢٠١٨ نقضاً جزئياً، بعد أن أكدت الغرفة التجارية التفسير القضائي الذي قدمته محكمة العدل التابعة للاتحاد الأوربي في قرارها الصادر في ٤ يونيو ٢٠٢٠ في قضية (L'arrêt C-828/18) Trendsetteuse بشأن مصطلح "تفاوض" négociateur ، الذي لم تجد له تعريفاً في التوجيه الأوربي (EEC/٦٥٣/٨٦) الصادر في ١٨ ديسمبر ١٩٨٦ بشأن تنسيق قوانين الدول الأعضاء المتعلقة بالوكلاء التجاريين العاملين لحسابهم الخاص^(٤٧)، فتصدت لذلك من خلال تقديم تفسير جديد لمصطلح "تفاوض" négociateur ، بقولها " ان

(46) "Que l'article L. 134-1 du Code de commerce prévoit que l'agent commercial doit être un mandataire exerçant à titre indépendant qui est chargé de négocier voire de conclure des contrats sans pour autant limiter cette capacité de négociateur au seul élément de prix... QUE l'agent commercial est un mandataire indépendant chargé de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats au nom et pour le compte de son mandat ; qu'est privé de toute indépendance le représentant commercial qui n'est pas investi du pouvoir de négocier avec les clients les prix et conditions des contrats" .V.: Cass.com. 20 janvier 2015, N° de pourvoi : 13-24.231, (Non publié au bulletin).

(47) La directive 86/653/CEE du Conseil du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des Etats membres concernant les agents commerciaux indépendants.

مصطلح "التفاوض" لا يشمل بالضرورة القدرة على تعديل أسعار المنتجات المباعة نيابة عن الموكل لاكتساب صفة الوكيل التجاري^(٤٨).

المطلب الثاني

ضمانات توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض

Garanties de disponibilité de la capacité juridique dans la phase de négociation

من الطبيعي أن تكون هناك ضمانات عدة، للوقوف على مدى توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض، لضمان نجاح المفاوضات من الناحية الفنية، فضلاً عن كونها تمهد الى إبرام العقد، فقصد الاطراف المتفاوضة من الدخول في المفاوضات، هو الاطمئنان على سلامة موقف تلك الاطراف من الناحية القانونية، ونبحت في هذا المطلب في ثلاث ضمانات أساسية، من خلال تقسيمه على فروع ثلاث، وكما يأتي: فنبحث في الفرع الأول: ضمانات الوساطة في اتمام الصفقة، أما الفرع الثاني، فنبحث فيه، ضمانات الالتزام بالاعلام السابق على التعاقد، ونبحت في الفرع الثالث، ضمانات تقنية التوقيع الالكتروني والتشفير.

الفرع الأول: ضمانات الوساطة في اتمام الصفقة:

يمارس الوسيط التجاري (الدلال) Le courtier دوراً هاماً وفاعلاً في المفاوضات، ودوره من أوضح الادوار التي يمارسها بقية الوسطاء كالوكيل التجاري او الوكيل بالعمولة، مما يستلزم البحث في دوره الفاعل في مرحلة التفاوض، وعلى قدر تعلق الامر بموضوع بحثنا في الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض، وكما يأتي:

أولاً: ضمانات الوساطة في القانون والفقه والقضاء: يُعرّف المشرع العراقي الدلالة بانها: "عمل يبتغي القائم به تسهيل إبرام عقد من العقود لقاء أجره"^(٤٩)، ويبدو ان المشرع

(48) "Ainsi, le terme "négociier" n'inclue pas nécessairement d'avoir le pouvoir de modifier les prix des produits vendus pour le compte du commettant pour se prévaloir de l'application du statut d'agent commercial". V.:Cass.com., 2 décembre 2020, N° de pourvoi : 18-20.231, Publié au bulletin.

(٤٩) ينظر: المادة (١) من قانون الدلالة العراقي رقم ٥٨ لسنة ١٩٨٧، في حين عرفه المشرع المصري، في المادة (١٩٢) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩، بأنه "عقد يتعهد بمقتضاه السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لابرام عقد معين والتوسط في إبرامه"، كما عرفه المشرع الاردني في المادة (٩٩) من قانون التجارة الاردني رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦، بأنه: "عقد يلتزم به فريق يدعى السمسار بأن يرشد الفريق الاخر الى فرصة لعقد اتفاق ما او ان يكون وسيطاً له في مفاوضات التعاقد وذلك لقاء اجر".

العراقي قد عرف الدلالة كعمل لا كعقد بين الطرفين يرتب حقوقاً والتزامات بينهما، على عكس ما اتجه إليه الفقه، بأنه "هو العقد الذي يلتزم السمسار بمقتضاه في نظير عمولة معينة يتقاضاها من عملية، اما بالعثور على شخص يرضى التعاقد مع العميل وأما بإقناع شخص معين عن طريق التفاوض بالتعاقد مع هذا العميل"^(٥٠)، وهو ما يؤكد الصفة المادية في عمل الوسيط التجاري (الدلال أو السمسار)، المتمثل بالبحث عن شخص طبيعي أو معنوي للتعاقد مع من وَسَطَهُ، وفي هذا الشأن يشير الاستاذ Laurent Collon ، بأنه: "تجدر الإشارة إلى أن مهمة الوكيل العقاري *l'agent immobilier* - وهو يشبهه في عمله السمسار العقاري^(٥١) *Le courtier immobilier* - ليست إبرام العقود، بل مهمته فقط القيام بتقديم خدمات مادية من أجل العثور على مشتر أو مستأجر، ويجب تصنيف العقد الذي يلزمه بعميله على أنه عقد وساطة *un contrat de courtage* وليس توكيلاً"^(٥٢)، وقد أقرت محكمة النقض الفرنسية تعريفاً دقيقاً لعقد الوكالة *le contrat de mandat* ، وذلك في قرار الغرفة المدنية الأولى الصادر بتاريخ ١٩ فبراير ٢٠١٣، بأنه: "هو ذلك العقد الذي ينوب فيه شخص محل شخص آخر بأن يقوم وبإسمه في كافة التصرفات القانونية والمادية"^(٥٣).

(٥٠) ينظر: د.علي البارودي، مبادئ القانون التجاري والبحري، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، ص ٦٥-٦٦. في حين يعرفه د. اكثم خولي، بأنه: "التقريب بين متعاقدين لتسهيل تلاقي العرض والطلب نظير مبلغ من المال غالباً ما يكون نسبة مئوية من الصفقة". ينظر: د.اكثم امين الخولي، قانون التجارة اللبناني المقارن، ج ١، ط ٢، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٦٧، ص ١٤٦.

(٥١) تنص (م/٢/أولاً) من قانون الدلالة العراقي: "الدلالة في التصرفات القانونية المتعلقة بالعقار".

(52) "Il convient tout d'abord de rappeler que dès lors que comme en l'espèce, l'agent immobilier n'a pas pour mission de conclure un acte juridique, mais seulement d'effectuer des prestations matérielles pour trouver un acquéreur ou un locataire, le contrat qui le lie à son client doit s'analyser en un contrat de courtage et non en un mandat" V.: Laurent Collon, Le statut juridique de l'agent immobilier, 2ème édition, Larcier 2008, n° 163.

(53) "le contrat de mandat se définit comme l'acte par lequel il est donné le pouvoir à une personne de faire un acte juridique et pas seulement matériel pour elle, en son nom". V.: Cass.civ. 1 du 19 février 2013. N° de pourvoi: 11-23287. Bulletin 2013, I, n° 22.

وهكذا فان عمل الوسيط هو تقريب وجهات النظر فيما بينهم، لإتمام الصفقة^(٥٤)، ومن ثم يكون له الحق في استيفاء الاجر لقاء عمله هذا، من دون ان يتعداه الى تنفيذ بنود ذلك العقد المبرم بين الطرفين المتعاقدين، ويبدو ان الاجتهاد الفرنسي ذهب الى ابعد من ذلك، فقد جاء في حيثيات قرار الغرفة المدنية الأولى في محكمة النقض الفرنسية الصادر في ٢٧ مايو ٢٠١٠ إلى "ان رفض التعاقد غير المبرر من قبل العميل بصورة معقولة، فإنه يرتكب خطأ تجاه الوسيط(السمسار)، وهذا لا يحرم الوسيط من الحق في العمولة المتفق عليها في عقد السمسرة"^(٥٥).

ثانياً: هيمنة مبدأ حسن النية على المفاوضات: بحكم هيمنة مبدأ حسن النية La bonne foi على مرحلة التفاوض، بعد تنظيم المفاوضات تنظيماً قانونياً من قبل المشرع الفرنسي، إذ تنص المادة (١١١٢) من القانون المدني الفرنسي، بأنه: "يكون اقتراح المفاوضات السابقة على التعاقد وسيرها وقطعها حراً، ويجب لزاماً أن تراعي هذه المسائل مقتضيات حسن النية"^(٥٦)، كما تنص المادة (١١٠٤) من القانون نفسه، بأنه: "يجب مراعاة حسن النية في التفاوض على العقود وتكوينها وتنفيذها"^(٥٧).

(٥٤) وجاء في الاجتهاد اللبناني: "ان المستأنف عليه الذي يجوز له المفاوضة والتعاقد باسم المستأنف عليه(موكله) ولمصلحته، لايعتبر سمساراً طالما ان السمسار لايملك سلطة التعاقد وانما دوره ينحصر فقط في تقريب وجهات النظر والسعي لاتمام الاتفاق فيما بين الفريقين كي تستحق له اتعابه، فهو بالتالي وعلى عكس المستأنف لا يمكنه التفاوض والتوقيع باسم اي منهما، كما ان المستأنف لايعتبر ايضاً وسيطاً طالما ان تمثيله للمستأنف عليه واضح وصريح في الوكالة التي يمنح بموجبها اي سلطة للتفاوض او التوقيع باسمه هو وانما لمصلحة موكله". ينظر: قرار محكمة الاستئناف المدنية في بيروت، الغرفة التاسعة، الرقم ١٢٥١ بتاريخ ٨/٦/٢٠٠٦، مجلة العدل، ع٤٠، س٤٠، ٢٠٠٦، ص١٥٦٦.

(55) "La circonstance que le contrat permis par le courtier ne reçoive pas exécution, ou que ce contrat soit résolu par la faute d'une partie, ne prive pas, en règle, le courtier de son droit à la commission" . Cass.Civ1 27 mai 2010, R.G. n° Nr. C.09.0157.N).

(56) Art.1112."L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi".

(57) Art. 1104."Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi".

تترتب على الوسيط التجاري التزامات عدة في مرحلة التفاوض، يأتي في مقدمتها التزام أساسي، وهو التزام الوسيط التجاري *Le courtier* بالقيام بالعمل المكلف به وهو الوساطة بين الطرفين، إذ تقتصر مهمته على محاولة التقريب بين العميل والمتعاقد الآخر، والتي يسعى من خلالها الى ترويج مساعيه بإتمام الصفقة، ومن اجل ذلك يقع عليه واجب مراعاة مبدأ حسن النية عند تنفيذ هذا الالتزام، وعلى قدر تعلق الأمر بموضوع بحثنا، وعلى وجه الخصوص فيما يتعلق بدوره كضمانة أكيدة لتوافر الأهلية القانونية للطرف المتفاوض، فإذا كان الدلال (السمسار) *Le courtier* يعلم بنقص في أهليته او لم يتحقق من شخصيته بصورة صحيحة او كان الطرف المتفاوض شخصاً معنوياً غير قانوني كالشركة الوهمية، وهنا فان واجب حسن النية، يلزمه بوجوب اخبار الطرف المتفاوض الآخر، بالمعلومات التفصيلية عنه، بما فيها مركزه المالي، ومن اجل ذلك يتوجب ان تكون هذه المعلومات صحيحة، لكي يقرر كل من الاطراف المتفاوضة موقفه من الطرف الآخر^(٥٨).

ثالثاً: ازدواجية محل الالتزام : تتجه بعض التشريعات العربية المقارنة الى بيان محل التزام الوسيط التجاري بالوساطة بين الطرفين من اجل إتمام الصفقة، فالى جانب الالتزام بالقيام بعمل، وهو محاولة التقريب بين العميل والمتعاقد الآخر، والتي يسعى من خلالها الى ترويج مساعيه بإتمام الصفقة، يأتي الالتزام بالامتناع عن القيام بعمل، وهو الامتناع عن التعاقد مع أشخاص اشتهروا بعدم ملاءتهم او يعلم بعدم اهليتهم^(٥٩)، وهذا ما نص عليه قانون التجارة الاردني في المادة (١٠٣)، بأنه: "لا يحق للسمسار ان يتوسط لأشخاص اشتهروا بعدم ملاءتهم او يعلم بعدم أهليتهم"^(٦٠)، فقد نقضت الغرفة المدنية الاولى في قرارها الصادر في ١١ ديسمبر ٢٠١٩ قرار محكمة استئناف Amiens الصادر في ١٣ سبتمبر ٢٠١٨ نقضاً جزئياً لان محكمة الاستئناف كانت قد قضت "باعفاء السمسار من مسؤولية عدم تنبيه البائعين لعدم ملاءة المشتري، باعتبار انه مكتوب سلفاً في العقد ان المشتري لا يتجاوز سنه ٢٥ سنة، ويشغل كمخزني"، وقد جاء في حيثيات قرار الغرفة المذكورة، "ان هذا لا يكفي، بل يجب ان يقيم السمسار الدليل على انه

(58) V.Francois Collrat, Dutillenl, Phillipe Delebecque Contrants Civils et commerciaux, 6e edition, Dalloz, Paris, 2002, P.561.

(59) ينظر : رائد أحمد خليل القرة غولي، عقد الوساطة التجارية: دراسة مقارنة، الطبعة الاولى،

المركز القومي للاصدارات القانونية، القاهرة- مصر، ٢٠١٤، ص ٩٤.

(٦٠) يقابله: نص المادة (٣١٥) من قانون التجارة الكويتي رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠

لا يجوز للسمسار ان يتوسط لأشخاص اشتهروا بعدم ملاءتهم او يعلم عدم اهليتهم".

نبيه وحذر البائع من عدم ملاءة الذمة المالية للمشتري بما يخليه من تحمل المسؤولية في حالة اخلاله بالعقد، ومن تم فإن مطالبة البائع للمشتري وللوكيل العقاري بالتعويض عن الضرر لعدم إبرام عقد البيع في وقته له محل^(٦١)، ما يعني بالنتيجة، انه لا يجوز له ان يخفي عن عميله أية معلومات خاصة بأهلية الطرف الاخر يعلم بها كوجود نقص في أهليته، أو وجود عارض من عوارض الأهلية، والا كان العقد عرضة للإبطال^(٦٢)، وفي غيرها من الحالات، كوجود منازعات بشأن الصفقة فانه يكون عرضة للمساءلة على أساس أحكام المسؤولية التقصيرية^(٦٣)، ويتعين على الوسيط Le courtier أن يقوم بإعلام عميله

(61) "Attendu, selon l'arrêt attaqué, que, le 30 août 2014, M. et Mme X... (les vendeurs) ont confié à la société STDI (l'agent immobilier), exerçant sous l'enseigne Casa immobilier, le mandat de vendre un bien au prix de 160 000 euros, moyennant une rémunération de 10 000 euros ; que, le 22 septembre 2014, ils ont signé, par l'intermédiaire de l'agent immobilier, une promesse synallagmatique de vente avec M. Y... (l'acquéreur), lequel a déclaré ne pas avoir à recourir à un emprunt pour acquérir le bien ; que, le 16 décembre 2014, date prévue pour la réitération de la vente par acte authentique, l'acquéreur ne s'est pas présenté ; que, le lendemain, il s'est engagé à payer la somme de 17 000 euros aux vendeurs et celle de 10 000 euros à l'agent immobilier ; que cet engagement n'ayant pas été exécuté, les vendeurs ont assigné l'acquéreur et l'agent immobilier en indemnisation ; Attendu que, pour rejeter leur demande dirigée contre l'agent immobilier, l'arrêt retient que, si l'acquéreur, âgé de 25 ans, célibataire, cariste magasinier, a déclaré ne pas avoir recours à un emprunt pour acquérir le bien, ces éléments, figurant à la promesse de vente, n'ont jamais été dissimulés aux vendeurs qui les ont acceptés et sont toujours demeurés libres de ne pas contracter s'ils estimaient que les garanties offertes n'étaient pas suffisantes, et que l'agent immobilier ne dispose pas de plus de moyens qu'un simple particulier pour contrôler la solvabilité réelle de l'acquéreur ; Qu'en statuant ainsi, alors que l'agent immobilier n'avait pas justifié avoir conseillé aux vendeurs de prendre des garanties ou les avoir mis en garde contre le risque d'insolvabilité de l'acquéreur qu'il leur avait présenté, la cour d'appel a violé le texte susvisé". V. Cour de cassation, civile, Chambre civile 1, N° de pourvoi : 18-24.381 du 11 décembre 2019, Publié au bulletin.

(٦٢) فجاء في نص المادة (١١٤٧) من القانون المدني الفرنسي، التي تنص بأنه: " يعد عدم الأهلية سبباً للإبطال النسبي". النص باللغة الفرنسية:

Art.1147."L'incapacité de contracter est une cause de nullité relative".

(٦٣) ينظر : د. محمد سعيد شهوان ، دراسات في القانون التجاري الاردني ، الجزء الاول ، ط٣

، مطبعة الزهراء ، الاردن ، ١٩٨٤ ، ص ٧٩.

بصدور الموافقة من الراغب في التعاقد وعليه ان يوضح له كل ما يتعلق بالصفقة، ولكن هذا الاعلام لا يعني إنعقاد العقد الاصلي، إذ لا يتم هذا العقد الا بتوافق ارادات الاطراف المتعاقدة^(٦٤).

الفرع الثاني: ضمانه الالتزام بالاعلام السابق على التعاقد.

يُعرّف الالتزام بالاعلام السابق على التعاقد الإلكتروني، بأنه: "التزام قانوني سابق على إبرام العقد الإلكتروني يلتزم بموجبه أحد الطرفين الذي يملك معلومات جوهرية فيما يخص العقد المزمع إبرامه، بتقديمها بوسائط إلكترونية في الوقت المناسب، وبكل شفافية وأمانة للطرف الآخر الذي يمكنه العلم بها بوسائله الخاصة"^(٦٥)، وتعد مشكلة التمييز بين القاصر والراشد، والتحقق من صفة المتعاقدين وأهليتهم للتعاقد، على وجه الخصوص، من أكثر المشاكل الشائعة في المرحلة السابقة على التعاقد لهذه العقود، ما يمنع نشوء الرضا صحيحاً ومنتجاً لآثاره القانونية^(٦٦)، وتفرض المادة (١٩) من قانون الثقة في الاقتصاد الرقمي الفرنسي الصادر عام ٢٠٠٤، على الممارسين للتجارة الإلكترونية أن يبرزوا على مواقع الانترنت التجارية المعلومات المتعلقة بهوية البائع عبر الشبكة، بأن يبين اسمه و لقبه إذا كان شخصاً طبيعياً وعنوان الشركة إذا كان شخصاً معنوياً، ويشير إلى عنوان منشأته وعنوان بريده الإلكتروني ورقم هاتفه، فضلاً عن ذلك يجب إذا كان خاضعاً لإجراءات القيد في سجل التجارة والشركات أو في جدول مهني أن يبرز رقم قيده، ورأس مال الشركة، ومركز إدارتها، وإذا كان خاضعاً للضريبة وكان معرفاً برقم خاص فيجب أن يذكر هذا الرقم، و إذا كان يمارس نشاطاً يخضع لترخيص فعليه أن يظهر على الموقع اسم وعنوان السلطة التي منحت هذا الترخيص، على أن يكون الوصول لجميع هذه المعلومات سهلاً ومتاحاً للكافة إلكترونياً من خلال الموقع التجاري على الانترنت^(٦٧)، وتفرض

(٦٤) ينظر : د. الياس ناصيف ، الكامل في قانون التجارة ، الجزء الاول ، منشورات بحر المتوسط ومنشورات عويدات ، بيروت- لبنان، ص ٤٨٣.

(٦٥) ينظر: د.أحمد إسماعيل إبراهيم الراوي، الالتزام بالاعلام الإلكتروني قبل التعاقد في العقود الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية- مصر، ٢٠١٨، ص ١٧.

(٦٦) ينظر: د.جنان الخوري، التجارة الإلكترونية: التحديات والحماية القانونية والتقنية لها، مجلة العدل ، الدراسات، العدد الرابع، السنة ٢٠١١، ٤٥، بيروت-لبنان، ص ١٥٧٠ وما بعدها.

(67) Art.19. Loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique : "Sans préjudice des autres obligations d'information prévues par les textes législatifs et réglementaires en vigueur, toute personne qui exerce l'activité définie à l'article 14 est

المادة (١٢١-١٨.L) من قانون الاستهلاك الفرنسي الصادر في ١٩٩٣ على المهني، على " في كل عرض (إيجاب) بيع مال أو تقديم أداء خدمات يتم على البعد للمستهلك (...) أن يشير الى اسم مشروعه، وبياناته التلغرافية وكذلك عنوان مقره، وكذلك، إذا كان مختلفاً، عنوان المؤسسة المسؤولة عن العرض"^(٦٨). وما جاء به المشرع الفرنسي في المادة (١١١٢-١) من القانون المدني الفرنسي، بأنه يجب على كل طرف أن يقدم جميع المعلومات التي يمكن أن يتجاهلها الطرف الآخر والتي يمكن أن تؤثر في تكوين رضا الطرف المتعاقد، والتي جاء فيها، بأنه: " يجب على كل طرف لديه معلومة تكون أهميتها حاسمة بتكوين رضا الطرف الآخر ان يعلمه بها متى كان جهل هذا الاخير بالمعلومة مشروعاً أو كان قد وضع ثقته بالمتعاقد معه. غير ان هذا الواجب بالاعلام لا يرد على تقدير قيمة الاداء. وتكون لهذه المعلومات أهمية حاسمة متى ما كان لها صلة مباشرة وضرورية بمضمون العقد أو صفة الاطراف. ويقع عبء الاثبات على من يدعي أن المعلومة كانت واجبة التقديم له، أن الطرف الآخر كان مديناً له بها، ويقع على الطرف الآخر اثبات تقديمها له. ولا يجوز للطرف الحد من هذا الواجب او استبعاده. والى

tenue d'assurer à ceux à qui est destinée la fourniture de biens ou la prestation de services un accès facile, direct et permanent utilisant un standard ouvert aux informations suivantes : "1.S'il s'agit d'une personne physique, ses nom et prénoms et , s'il s'agit d'une personne morale, sa raison sociale .2. L'adresse où elle est établie, son adresse de courrier électronique , ainsi que son numéro de téléphone .3. Si elle est assujettie aux formalités d'inscription au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, le numéro de son inscription, son capital social et l'adresse de son siège social .4. Si elle est assujettie à la taxe sur la valeur ajoutée et identifiée par un numéro individuel en Application de l'article 286 ter du code général des impôts, son numéro individuel d'identification .5. Si son activité est soumise à un régime d'autorisation, le nom et l'adresse de l'autorité ayant délivré celle-ci .6. Si elle est membre d'une profession réglementée, la référence aux règles professionnelles applicables, son titre professionnel, l'Etat membre dans lequel il a été octroyé ainsi que le nom de l'ordre ou de l'organisme professionnel auprès duquel elle est inscrite".

(٦٨) تنص المادة (٣١) من قانون المعاملات الإلكترونية والبيانات ذات الطابع الشخصي اللبناني رقم (٣٨) لسنة ٢٠١٨. بانه: "على كل من يمارس التجارة الإلكترونية أن يؤمن للأشخاص الذين يتعامل معهم ولوجاً سهلاً ومباشراً ودائماً إلى المعلومات الآتية : ١ - اسمه وشهرته ومحل إقامته، إذا كان هذا الشخص طبيعياً . ٢ - إسمه واسم ممثله القانوني ومركزه وعنوانه التجاري، إذا كان شخصاً معنوياً".

جانب مسؤولية المدين بواجب الاعلام، فإن الاخلال بهذا الواجب يمكن أن يؤدي الى بطلان العقد وفقاً للشروط المنصوص عليها في المواد ١١٣٠ وما بعدها^(٦٩)، وقد شدد قانون الامم المتحدة النموذجي للتجارة الالكترونية(الأونسترال) لعام ١٩٩٦ على ضرورة التأكد من الهوية حيث نصت المادة (١٣) منه على: "تعتبر رسالة البيانات الصادرة عن المنشيء اذا كان المنشيء هو الذي ارسلها بنفسه".

إن المفاوضات في عقود التجارة الالكترونية تجري بتبادل وجهات النظر والمناقشة عبر شبكة الانترنت الدولية، من خلال التبادل الالكتروني للبيانات(E.D.I)^(٧٠)، وهذا الأمر يستدعي بيان الاحتياجات الاساسية للعميل بكل وضوح ودقة تامة ليتمكن الاطراف المتفاوضة من التفاوض على أساسها^(٧١)، وقد وفرت تقنيات الاتصال الحديثة وسائل اتصال مباشرة بالغة التقدم، يمكن من خلالها التفاوض عن بعد، وهذا النوع من التفاوض يتسم بالسرعة ويوفر مشقة الانتقال، إلا أنه قد يثير القلق والغموض بالنسبة للجوانب العملية التعاقدية المتعلقة باثبات الاهلية من خلال التحقق من شخصية المتعاقد، فالتأكد من هوية الطرف الاخر، ومن طبيعة المحل، والضمانات المتبادلة، وسبل التنفيذ، فقد شاع

(69) Art. 1112-1."Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant. Néanmoins, ce devoir d'information ne porte pas sur l'estimation de la valeur de la prestation. Ont une importance déterminante les informations qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties. Il incombe à celui qui prétend qu'une information lui était due de prouver que l'autre partie la lui devait, à charge pour cette autre partie de prouver qu'elle l'a fournie. Les parties ne peuvent ni limiter, ni exclure ce devoir. Outre la responsabilité de celui qui en était tenu, le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat dans les conditions prévues aux articles 1130 et suivant".

(٧٠) وهي اختصار لمصطلح(Electronic Data Interchange)وبالفرنسية(Echange des

donnees informatises) والتي تعني تبادل البيانات المتعلقة بالاعمال التجارية في صيغ نمطية بين اجهزة الحاسب الالكتروني للمستهلك والتاجر المحترف من خلال شبكة الاتصالات الالكترونية، دون حاجة الى استعمال مستندات ورقية. ينظر: د.الياس ناصيف، العقود الدولية، العقد الالكتروني في القانون المقارن، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية،بيروت، ٢٠٠٩، ص٩٩؛ د. محمد حسام محمود لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، القاهرة، ١٩٩٢، بدون ذكر دار النشر، ص٤.

(٧١) ينظر: د. الياس ناصيف، العقد الالكتروني في القانون المقارن، مصدر سبق ذكره، ص٧٢.

اليوم التعاقد عن طريق وسائل الاتصال الحديثة عبر الانترنت أو الفاكس وغيرها بكثرة، أي التعاقد بين الغائبين، بحيث لا يمكن للطرفين المتفاوضين التحقق من المعلومات المقدمة بسهولة، بل يعتمد على ثقته في المتفاوض الآخر^(٧٢).

الفرع الثالث: ضمانات تقنية التوقيع الإلكتروني والتشفير

كما ذكرنا سابقاً، فإنه يتوجب أن يكون كل طرف من أطراف العلاقة العقدية، بالغاً عاقلًا يباشر العقد بنفسه، أو أن يكون نائباً يباشر العقد بموجب أحكام النيابة بأنواعها الثلاثة: القانونية أو القضائية أو الاتفاقية، ولا يحد من أهليتهما أي عارض من عوارض الأهلية لتكون تصرفاتهم القانونية صحيحة، إلا أنه في العقود الإلكترونية يصعب على أطراف العلاقة العقدية التأكد من أهلية بعضهما البعض بسبب عدم الحضور المادي للطرفين، على الرغم من وجود أجهزة تستعملها بعض المواقع والتي يتم عن طريقها الطلب من زائر الموقع أن يقوم بإدخال رقم الإئتمان، بهدف التثبيت من أهليته فان أدخل رقم الإئتمان يتلقى رقماً أو كلمة مرور تسمح له بدخول الموقع^(٧٣)، وعليه، لا بد من حماية تلك الأطراف المتعاقدة عبر الاعتماد على الوسائل المتبعة في العقود الإلكترونية، للتحقق من أهلية الأطراف المتعاقدة وصدور التصرفات الصادرة عن طريق الوسائل الإلكترونية منها، كالتوقيع الإلكتروني أو التشفير، وكما يلي:

أولاً: تقنية التوقيع الإلكتروني: ومن وسائل التعرف على هوية المتعاقدين وأهليتهم هي تقنية التوقيع الإلكتروني الذي يتخذ علامة شخصية، أو شكل حروف، أو أرقام، أو إشارات، وغيرها و الذي يدل على نسبه إلى الموقع، وهذا ما أشارت إليه المادة (١-رابعاً) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، بأنه: "علامة شخصية تتخذ شكل حروف أو أرقام أو إشارات أو أصوات أو غيرها وله طابع متفرد يدل على نسبه إلى الموقع ويكون معتمداً من جهة التصديق"^(٧٤)، وكذلك يحدد

(٧٢) ينظر: د. سعد حسين الحلوسي، التفاوض في العقود عبر شبكة الانترنت بين القواعد العامة

في نظرية الالتزام والضرورات العملية، الطبعة الأولى، بغداد، ٢٠٠٤، ص ٩٦.

(٧٣) ينظر: ناصر محمد عباس، الوسائل الإلكترونية ودورها في عقد البيع، بدون ذكر دار و دولة

النشر، ٢٠١١، ص ١٥٧.

(٧٤) ينظر: المادة (١-رابعاً) من قانون التوقيع الإلكتروني و المعاملات الإلكترونية العراقي، و

تقابلها المادة (٧) من قانون الأونسيفال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية رقم (١٦٢/٥١)

لسنة ١٩٩٦، والمادة (١-ج) من قانون التوقيع الإلكتروني المصري رقم (١٥) لسنة ٢٠٠٤،

هوية المتعاقدين عبر التأكيد من صدور التعبير عن الإرادة من صاحب التوقيع هذا ما تضمنته المادة (٤-أولاً) من القانون نفسه^(٧٥)، ولهذا التوقيع الإلكتروني الحجية القانونية المقررة للتوقيع الخطي وهذا ما أشارت إليه المادة (٤-ثانياً) والمادة (٥) من القانون سالف الذكر^(٧٦).

وتتحقق ضمانات توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض الإلكتروني Online Negotiating من خلال توثيق الأطراف المتعاقدة لتعاملاتهم الإلكترونية عبر التوقيع الإلكتروني والذي يتخذ أشكالاً متنوعة من علامات أو رموز أو حروف وغيرها للتأكد من صاحب الإرادة والتحقق من هويته، فيجب أن يكون التوقيع بالاسم الثابت في بطاقة تعريفية كهوية الأحوال المدنية، وبشترط أن يكون أعتاد التوقيع به، ويجب أن يكون مقروءاً وواضحاً، أما إذا كانت التوقيع غير واضح لا يعتد به، إلا إذا أعتاد التوقيع به وكان يدل على صاحبه، فالتوقيع يحقق وظيفة الإثبات ويمكن مساواته مع التوقيع التقليدي بسبب دقة

والمادة (١-١٦) من قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية الإماراتي الاتحادي، والمادة (٢-١٤) من قانون إمارة دبي الخاص بالمعاملات والتجارة الإلكترونية رقم (٢) لسنة ٢٠٠٢، والمادة (١-١٩) من قانون المعاملات الإلكترونية العماني والمادة (٢-٩) من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني المؤقت رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠١.

^(٧٥) تنص المادة (٤-أولاً) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي، بأنه: "يعد التوقيع الإلكتروني صحيحاً وصادراً عن الموقع إذا توافرت وسائل لتحديد هوية الموقع والدلالة على موافقة لما ورد في المستند الإلكتروني وبحسب اتفاق الموقع والمرسل إليه حول كيفية إجراء المعاملة الإلكترونية".

^(٧٦) تنص المادة (٤-ثانياً) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي، بأنه: "يكون للتوقيع الإلكتروني في نطاق المعاملات المدنية والتجارية والإدارية ذات الحجية المقررة للتوقيع الخطي إذا روعي في إنشائه الشروط المنصوص عليها في المادة (٥) من هذا القانون"، وتقابلها المادة (١٤) من قانون التوقيع الإلكتروني المصري. وقد نصت المادة (٥) من القانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي، بأنه: "يحوز التوقيع الإلكتروني الحجية في الإثبات إذا كان معتمداً من جهة التصديق وتوافرت فيه الشروط الآتية: أولاً: أن يرتبط التوقيع الإلكتروني بالموقع وحده دون غيره. ثانياً: أن يكون الوسيط الإلكتروني تحت سيطرة الموقع وحده دون غيره. ثالثاً: أن يكون أي تعديل أو تبديل في التوقيع الإلكتروني قابلاً للكشف. رابعاً: أن ينشئ وفقاً للإجراءات التي تحددها الوزارة بتعليمات يصدرها الوزير".، وتقابلها المادة (١٨) من قانون التوقيع الإلكتروني المصري رقم (١٥) لسنة ٢٠٠٤.

المعلومات المعطاة قبل إبرام العقد^(٧٧)، وتضع بعض المواقع تحذيرات على مواقعها لعدم دخول الأشخاص غير البالغين، وذلك عبر الكشف عن هويته والإفصاح عن عمره من خلال تعبئة نموذج من المعلومات موضوع من قبل الموقع، وهكذا لا يسمح بدخول غير البالغين^(٧٨)، وقد أشارت المادة (١٣٦٧) من القانون المدني الفرنسي، إلى مفهوم التوقيع الإلكتروني ووظائفه، فنصت بأن: "يحدد التوقيع اللازم لإتمام التصرف القانوني شخصية صاحبه، ويعبر عن رضائه بالالتزامات الناشئة عن هذا التصرف، وعندما يضع موظف عام توقيعه على التصرف فهو يمنحه الصفة الرسمية، عندما يكون التوقيع إلكترونياً، فهو يتكون من استعمال وسيلة موثوقة لتحديد شخصية الموقع وتضمن صلته بالتصرف الذي يرتبط به. يكون الوثوق بهذه الوسيلة مفترضاً إلى أن يثبت العكس، عندما يكون التوقيع الإلكتروني منشأً، وشخصية الموقع مؤكدة وسلامة التصرف مضمونة، وفقاً للشروط التي يحددها مرسوم صادر عن مجلس الدولة"^(٧٩).

ثانياً: تقنية التشفير: يعد التشفير من أبرز التقنيات التي تستعمل كوسيلة لحماية المعاملات الإلكترونية بهدف المحافظة على سرية المعلومات أو البيانات التي تحتويها الرسالة الإلكترونية، والتحقق من شخصية المنشئ، ومنع الآخرين من التقاط المعلومات أو الرسائل الإلكترونية بغرض منع وصولها إلى المرسل إليه أو تشويهها^(٨٠)، فالتشفير "هي عملية تمويه للرسالة الإلكترونية أو السند الإلكتروني بطريقة تخفي حقيقة محتواه، عبر

(٧٧) ينظر: موفق خضر حمود الجبوري، أشكال التعبير عن الإرادة في العقود الإلكترونية، رسالة

ماجستير مقدمة إلى الأكاديمية العليا للدراسات العلمية والإنسانية، بغداد، ٢٠١٠، ص ٢٠٤.

(٧٨) ينظر: د. عبد الله الخشروم، التراضي في عقود التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت وفقاً

لأحكام القانون الأردني، بحث منشور في مجلة اليرموك، عمان - الأردن، ٢٠٠٦،

ص ٥٥٠.

(79) Art. 1367. "La signature nécessaire à la perfection d'un acte juridique identifie son auteur.Elle manifeste son consentement aux obligations qui découlent de cet acte.Quand elle est apposée par un officier public, elle confère l'authenticité à l'acte.Lorsqu'elle est électronique, elle consiste en l'usage d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle s'attache.La fiabilité de ce procédé est présumée, jusqu'à preuve contraire,lorsque la signature électronique est créée,l'identité du signataire assurée et l'intégrité de l'acte garantie,dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat".

(٨٠) ينظر: نص المادة (١٨) من قانون المعاملات الإلكترونية العماني رقم (٦٩) لسنة ٢٠٠٨.

تحويله إلى رموز وإشارات لا يمكن فهمها إلا بعد القيام بفك الشفرة^(٨١)، فلا بد من استعمال التشفير لحماية البيانات التي تحمل التعبير عن الإرادة والتي تتعلق بأطراف العقد وأرقام حساباتهم وتواقيعهم الإلكترونية، لأن كثيراً من عمليات القرصنة تؤدي إلى تحريف الرسائل أو إدخال تعديلات عليها، بحيث تصل إلى متلقيها متضمنة بيانات غير صحيحة، لذا يجب التأكد من نسبة الإرادة إلى صاحبها حتى يعترف بقدرة الإرادة على إنشاء العقود الإلكترونية^(٨٢).

وهكذا ينبغي الاعتماد على هذه التقنيات للتحقق والتأكد من صاحب الإرادة الحقيقية وأهليته لحماية الأطراف في التعاملات الإلكترونية، ومن ثم لضمان توافر الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض الإلكتروني، وبخلافه يُرَجَّحُ الوضع الظاهر؛ حمايةً للطرف حسن النية، فإذا أخفى أحد الأطراف نقص أهليته فيحق للطرف الآخر المطالبة بالتعويض، وهذا ما تضمنته المادة (١١٩) من القانون المدني المصري^(٨٣)، ولتوفير الثقة والأمان لدى المتعاقدين، وإن كان العقد صحيحاً إلا إنه عقد موقوف على اجازة وليه أو وصيه، إلا إذا كان مأذوناً بالتجارة أو متزوج فيصبح عقده صحيحاً ونافاً^(٨٤).

خاتمة

بعد الانتهاء في البحث من استجلاء الأفكار القانونية الجديدة، لموضوع "إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض"، لا بد في نهاية المطاف من نتائج ومقترحات، نسطرها فيما يأتي:

(٨١) ينظر: زيد عماد محسن الموسوي، الحماية المدنية للمشتري في عقد البيع الإلكتروني، رسالة ماجستير مقدمة إلى مجلس كلية القانون - جامعة بابل، ٢٠١٤، ص ٩٣.

(٨٢) ينظر: سلطان عبد الله محمود علي الجواري، عقود التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى مجلس كلية الحقوق - جامعة الموصل، ٢٠٠٤، ص ٣٢.

(٨٣) تنص المادة (١١٩) من القانون المدني المصري على انه: "يجوز لناقص الأهلية أن يطلب إبطال العقد، وهذا مع عدم الإخلال بإلزامه بالتعويض إذا لجأ لطرق احتيالية ليخفي نقص أهليته"، وتقابلها المادة (١٣٤) من القانون المدني الأردني.

(٨٤) ينظر: د.حسن علي الذنون و محمد سعيد الرحو، النظرية العامة للالتزام، ج ١، ط ١، دار وائل للنشر، عمان - الاردن، ٢٠٠٢، ص ٩١.

النتائج:

١- تقرر أغلب التشريعات المدنية المقارنة، بأن أحكام الأهلية القانونية تعد من النظام العام، وأن كل شخص يعد كامل الأهلية ما لم يقرر القانون خلاف ذلك، لذا يقع عبء اثبات انعدام الأهلية أو نقصها على من يدعي ذلك.

٢- على الرغم من أنه يُنظر الى أهلية الشخص أو عدم أهليته الى وقت إبرام العقد، الا ان توافر الأهلية في الشخص المتفاوض **"The capacity of negotiator to conclude the contract/ La capacité du négociateur de contracter"**، يعد شرطاً أساسياً لنجاح المفاوضات من الناحية الفنية، من جانب، فضلاً عن دورها الهام والفاعل في انعقاد العقد من الناحية القانونية، فقصد الأطراف المتفاوضة من الدخول في المفاوضات، هو الاطمئنان على سلامة موقف تلك الاطراف من الناحية القانونية، لتفادي الاشكالات الناشئة عن غيابها لحظة إبرام او انعقاد العقد، سواء انتهت المفاوضات بإيجاب نهائي أم انتهت إلى مجرد مشروع للعقد، فضلاً عن أهمية توافر الأهلية في ظل وجود اتفاقات في مرحلة التفاوض، يسبغ عليها الفقه والاجتهاد الفرنسي الطابع العقدي، كإتفاق المبادئ **L'accord de principe** ، فضلاً عن وجود عقود لتنظيم المفاوضات **un contrat de négociations**، مما يستلزم توافر الأهلية فيها.

٣- تجد المفاوضات مكانها الرحب في العقود التجارية الدولية، وتلك العقود تتطلب الدراية والخبرة الواسعة للمتفاوض، وهذا الأمر يحتاج الى أهلية أداءٍ كاملة (أصلية) وليست استثنائية كما هو الحال في أهلية القاصر المأذون، فحماية القاصر المأذون تستوجب منعه من المشاركة في المفاوضات.

٤- "أهلية التفاوض **La capacité de négocier**"، مصطلح يعتمد الاجتهاد الفرنسي على دلالاته الفنية لتقرير مدى قدرة الطرف المتفاوض (الشخص الطبيعي) على ادارة المفاوضات كفن، في حين يعتمد الاجتهاد نفسه على الدلالة نفسها في تقرير مدى توافر الأهلية القانونية اللازمة لإبرام العقد للطرف المتفاوض (الشخص المعنوي)، في مقابل تخلي هذا الاجتهاد عن الدلالة القانونية التي اقراها التفسير القضائي القديم لمصطلح "التفاوض **négocier**" في تقرير مدى أهلية المتفاوض (الشخص الطبيعي) اللازمة لإبرام العقد من خلال توافر الصلاحيات الكاملة التي يتمتع بها الطرف المتفاوض، لمصلحة التفسير القضائي الجديد، الذي

جاءت به محكمة العدل الأوروبية، بأنه: " مصطلح "أهلية التفاوض" لا يعني بالضرورة القدرة على تعديل أسعار المنتجات المباعة نيابة عن الموكل لاكتساب صفة الوكيل التجاري ".

٥- تكون أهلية المتفاوض (الشخص المعنوي) لايرام العقد، أهلية مقيدة بالقيود الواردة في سند إنشائه، أو بتلك التي يقررها القانون، فضلاً عن الغرض الذي أنشأت من أجله، إعمالاً لمبدأ تخصص الشخص المعنوي (Principe du la spécialité) في ممارسة نشاطه من الناحية القانونية، ومدى الخبرة والدراية وغيرها من الامور الفنية التي استقر الاجتهاد الفرنسي على اعتمادها، بوصفها أحد أهم الأمور التي يستدل من خلالها على مدى أهلية الشخص المعنوي المتفاوض لايرام العقد.

٦- تحتل ضمانات الوساطة في اتمام الصفقة، مكانتها كضمانة أكيدة لتوافر الأهلية القانونية للطرف المتفاوض، من خلال التزام الوسيط التجاري في عقد الوساطة (السمسرة) Contrat de courtage، المتمثل في الالتزام بمراعاة حسن النية عند القيام بالعمل المكلف به وهو الوساطة بين الطرفين، محاولة منه للتقريب في وجهات النظر بين العميل والمتعاقد الاخر، والتي يسعى من خلالها الى نتويع مساعيه لإتمام الصفقة، سعياً للحصول على العمولة.

٧- بات الالتزام بالإعلام السابق على التعاقد L'Obligation d'information précontractuelle، أكثر قوة وثبات من بقية الالتزامات التي كان يفرضها الالتزام الاساسي وهو الالتزام بالتفاوض بحسن نية، من خلال إقراره كالالتزام قانوني اساسي من قبل قوانين حماية المستهلك، والقوانين المدنية، كما فعل المشرع الفرنسي في المادة (١١١٢-١) من القانون المدني الفرنسي، وأهمية ذلك في إحكام شروط العقد، وفي مقدمتها الشرط الخاص بتحديد صفة وشخصية المتعاقد ومدى توافر أهليته القانونية، ويمكن الوقوف عند الأهلية القانونية للأشخاص القانونية في التعاقدات الالكترونية من خلال تحديد الهوية لهذه الاشخاص سواء كانت أشخاصاً طبيعياً أو أشخاصاً معنوية.

٨- تفتقر البيوع الإلكترونية إلى الثقة بين الأطراف، بسبب عمليات القرصنة التي يقوم بها المتطفلون، من خلال التحريف في الرسائل والمعلومات وإدخال التعديلات فيها وفي أسماء أصحابها، لذا تحتاج هذه البيوع إلى الحماية القانونية الكاملة لتضمن للأطراف معرفة أصحاب الإرادة الحقيقيين، وللتأكد من صدور الإرادة من أصحابها

من شخص كامل الأهلية، وليس أفضل من تقنية التوقيع الإلكتروني، وجهة التصديق أو التوثيق الإلكتروني Certification authorities ، وتقنية التشفير الإلكتروني التي تحمي مصدر الإيجاب والقبول على الشبكات دون تعديل خارجي لموضوع العقد، فهي تحدد الشخص مرسل الإيجاب وتؤكد على الشخص المتلقي له، وتقيم الدليل في حالة قيام النزاع، ذلك أن هذه التقنيات من النادر اختراقها أو اجراء التعديل عليها، وتعطي ضمانات أوسع من تلك الورقية، وعلى وجه الخصوص، في عملية نسبة السند لصاحبه.

المقترحات:

١- تفعيل النصوص القانونية الخاصة بجهة التصديق الإلكتروني Certification authorities في قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية في العراق، لدعم التوقيع الإلكتروني كضمانة لتوافر الأهلية القانونية في الطرف المتفاوض، ولدور التصديق الإلكتروني الهام والفاعل في التثبيت من صحة المعاملة الإلكترونية.

٢- وجوب تضمين قانون الدلالة العراقي، نص مماثل لما نصت عليه المادة (١٠٣) من قانون التجارة الاردني رقم (١٢) لسنة ١٩٦٦ و المادة (٣١٥) من قانون التجارة الكويتي رقم (٦٨) لسنة ١٩٨٠، بأنه: "لا يحق للسمسار ان يتوسط لأشخاص اشتهروا بعدم ملاءتهم او يعلم بعدم أهليتهم".

٣- على الرغم من أن قانون حماية المستهلك العراقي رقم (١) لسنة ٢٠١٠، قد نظم حقوق المستهلك، في المادة (٦) في الفصل الثالث، بنصه: "أولاً : للمستهلك الحق في الحصول على ما يأتي :أ- جميع المعلومات المتعلقة بحماية حقوقه ومصالحه المشروعة"، إلا أنه نص قانوني يفتقر الى الدقة والتفصيل من خلال الإشارة بشكل صريح ومباشر الى المعلومات الخاصة بشخصية المتعاقد وأهليته القانونية.

المصادر

أولاً: المصادر العربية:

- ١- د. أبو العلا علي أبو العلا النمر، دور المستشار القانوني في عقود التجارة الدولية، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠١.
- ٢- د. أحمد إسماعيل إبراهيم الراوي، الالتزام بالإعلام الإلكتروني قبل التعاقد في العقود الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٨.

إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض

مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية العدد الأول / السنة الرابعة عشر ٢٠٢٢

- ٣- د.أدور عيد، د.كريستيان عيد، الوسيط في القانون التجاري، المنشورات الحقوقية صادر، بيروت- لبنان، ٢٠٠٧.
- ٤- د. أكرم أمين الخولي، قانون التجارة اللبناني المقارن، ج١، ط٢، دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٦٧.
- ٥- د. الياس ناصيف، موسوعة الشركات التجارية، تأسيس الشركة المغفلة، الجزء السابع، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، ٢٠٠٨.
- ٦- د. الياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، منشورات بحر المتوسط ومنشورات عويدات، بيروت- لبنان.
- ٧- د. الياس ناصيف، العقود الدولية، العقد الالكتروني في القانون المقارن، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، ٢٠٠٩.
- ٨- د. أنور سلطان، النظرية العامة للالتزام، ج١، مصادر الالتزام، دار المعارف، الاسكندرية، ١٩٦٥.
- ٩- جاك غستان، المطول في القانون المدني، تكوين العقد، ط٢، ترجمة: منصور القاضي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ٢٠٠٨.
- ١٠- د.جنان الخوري، التجارة الالكترونية: التحديات والحماية القانونية والتقنية لها، مجلة العدل، الدراسات، العدد الرابع، السنة ٤٥، ٢٠١١.
- ١١- د.حسن علي الذنون و د. محمد سعيد الرحو، النظرية العامة للالتزام، ج١، ط١، دار وائل للنشر، عمان- الاردن، ٢٠٠٢.
- ١٢- رائد أحمد خليل القرّة غولي، عقد الوساطة التجارية: دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة- مصر، ٢٠١٤.
- ١٣- ربحي عبد القادر موسى الجديلي، إدارة المفاوضات، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، غزة- فلسطين، ٢٠١٠.
- ١٤- د. رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٠.
- ١٥- د. سعد حسين الحلبوسي، التفاوض في العقود عبر شبكة الانترنت، بين القواعد العامة في نظرية الالتزام والضرورات العملية، الطبعة الأولى، بغداد، ٢٠٠٤.
- ١٦- د. سعدون العامري، الوجيز في شرح العقود المسماة - في البيع والإيجار، ج١، ط٣، مطبعة العاني، بغداد، ١٩٧٤.
- ١٧- سلطان عبد الله محمود علي الجوّاري، عقود التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى مجلس كلية الحقوق - جامعة الموصل، ٢٠٠٤.
- ١٨- د. سميحة القليوبي، الشركات التجارية، الجزء الأول، النظرية العامة للشركات وشركات الأشخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، ١٩٩٣.
- ١٩- د. صلاح الدين زكي، تكوين الروابط العقدية بين الغائبين في قانون الجمهورية المتحدة المقارن، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة القاهرة، ١٩٦٢.
- ٢٠- د.عبد الله الخشروم، التراضي في عقود التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت وفقاً لأحكام القانون الأردني، بحث منشور في مجلة اليرموك، عمان - الأردن، ٢٠٠٦.
- ٢١- د. عز الدين عبد الله، القانون الدولي الخاص، الجزء الثاني، تنازع القوانين، الطبعة التاسعة، الهيئة المصرية للكتاب، ١٩٨٦.

إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض

مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية العدد الأول / السنة الرابعة عشر ٢٠٢٢

- ٢٢- د.علي البارودي، مبادئ القانون التجاري والبحري، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية.
- ٢٣- د.غني حسون طه، الوجيز في النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، مطبعة المعارف، بغداد، ١٩٧١.
- ٢٤- د. فاروق ابراهيم جاسم، النظام القانوني لمؤسسي الشركة المساهمة في القانونين اللبناني والعراقي، اطروحة دكتوراه، الجامعة اللبنانية، ٢٠١١ .
- ٢٥- د. محمد سعيد شهوان ، دراسات في القانون التجاري الاردني ، الجزء الاول ، ط٣ ، مطبعة الزهراء ، الاردن ، ١٩٨٤ .
- ٢٦- د. محمد حسام محمود لطفي، استخدام وسائل الاتصال الحديثة في التفاوض على العقود وإبرامها، القاهرة، ١٩٩٢، بدون ذكر دار النشر.
- ٢٧- موفق خضر حمود الجبوري، أشكال التعبير عن الإرادة في العقود الإلكترونية، رسالة ماجستير مقدمة إلى الأكاديمية العليا للدراسات العلمية والإنسانية، بغداد، ٢٠١٠.
- ٢٨- ناصر محمد عباس، الوسائل الإلكترونية ودورها في عقد البيع، بدون ذكر دار ودولة النشر، ٢٠١١.
- ٢٩- نديم الجسر، الشخصية المعنوية في الشركات التجارية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، الجامعة اللبنانية، ١٩٨٣.
- ٣٠- د. وجدي سلمان حاطوم، الخطأ والغلط في إدارة الشركات المساهمة والمحدودة المسؤولية، مجلة العدل ، العدد ٤، بيروت-لبنان، ٢٠٠٩.

ثانياً: المصادر الأجنبية:

- Ansons, Law of contract, 4th edition. Clarend press oxford. 1975.
- Francois Collrat, Dutillienl, Phillipe Delebecque Contrants Civils et commerciaux, 6^{ème} edition, Dalloz, Paris, 2002.
- François Terré, Philippe Simler, Yves Lequette, François Chénédedé. Droit civil, Les Obligations, 12^{ème} édition .2019. Dalloz. Paris.
- Laurent Collon, Le statut juridique de l'agent immobilier, 2^{ème} édition, Larcier 2008.
- Ph. Le TOURNEAU et L.CADIET, Droit de la responsabilité et des contrats, Dalloz.2000/2001.
- Shantilal.M.Shah, Lectures on company law a practical book for lawyers, business and student, 10th edition, Bombay.

ثانياً: التوجيهات الأوروبية والقوانين والأوامر والقرارات القضائية :

- La directive (86/653/CEE) du Conseil du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des Etats membres concernant les agents commerciaux indépendants.
- Loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique.
- L'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.
- Cass. soc. 24 mars 1958 ,J.C.P. 1958 ,II ,10868 ,note J. Carbonnier
- Cass.civ.1 27 mai 2010, R.G. n° Nr. C.09.0157.N).
- Cass.civ.1 du 19 février 2013.N°de pourvoi:11-23287.Bulletin 2013,I,n°22.
- Cass.com.16sept.2014.N°:1316524.http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000029486002.Le:26/02/2014.

إشكالية الأهلية القانونية في مرحلة التفاوض

مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية العدد الأول / السنة الرابعة عشر ٢٠٢٢

- Cass.com. 20 janvier 2015,N° de pourvoi: 13-24.231, (Non publié au bulletin).
- Cour de cassation, civile, Chambre civile 1, N° de pourvoi : 18-24.381 du 11 décembre 2019,(Publié au bulletin).
- Cass.com. 2 décembre 2020, N° de pourvoi : 18-20.231, (Publié au bulletin).
- Cass.com. 29 September 2021, N° de pourvoi: 20-11.928. (Non publié au bulletin).
- قرار محكمة استئناف بغداد/الكرخ الاتحادية بصفتها التمييزية/الهيئة المدنية(العدد:١٢١/حقوقية/٢٠١٩) في ٢٤/٣/٢٠١٩(قرار غير منشور).
- قرار محكمة الاستئناف المدنية في بيروت، الغرفة التاسعة، الرقم ١٢٥١ بتاريخ ٨/٦/٢٠٠٦، مجلة العدل، ع٤٠، س٤٠، ٢٠٠٦.

رابعاً: القوانين:

- القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.
- قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤.
- قانون الدلالة العراقي رقم (٥٨) لسنة ١٩٨٧.
- قانون رعاية القاصرين العراقي رقم (٧٨) لسنة ١٩٨٠.
- قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢.
- القانون المدني المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨.
- قانون التجارة المصري رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩.
- قانون التوقيع الإلكتروني المصري رقم (١٥) لسنة ٢٠٠٤.
- القانون المدني الجزائري الصادر بموجب الأمر رقم (٧٥-٥٨) المؤرخ في ٢٦ سبتمبر ١٩٧٥.
- قانون المعاملات الإلكترونية الأردني المؤقت رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠١.
- قانون التجارة الاردني رقم (١٢) لسنة ١٩٦٦.
- قانون الأونسيفال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية رقم (١٦٢/٥١) لسنة ١٩٩٦.
- قانون إمارة دبي الخاص بالمعاملات و التجارة الإلكترونية رقم (٢) لسنة ٢٠٠٢.
- قانون التجارة الكويتي رقم (٦٨) لسنة ١٩٨٠.
- قانون المعاملات الإلكترونية العماني رقم (٦٩) لسنة ٢٠٠٨.
- قانون الموجبات والعقود اللبناني الصادر عام ١٩٣٢.
- قانون المعاملات الإلكترونية والبيانات ذات الطابع الشخصي اللبناني رقم (٣٨) لسنة ٢٠١٨.
- القانون المدني الفرنسي الصادر عام ١٨٠٤.
- قانون التجارة الفرنسي الصادر عام ١٨٠٧.
- قانون الثقة في الاقتصاد الرقمي الفرنسي الصادر عام ٢٠٠٤.
- قانون الاستهلاك الفرنسي الصادر عام ١٩٩٣.

Abstract

It is known that (legal capacity/ La capacité juridique) is the ability of a person to acquire rights and exercise the prerogatives attached to them, it is an ability of a person to be the holder of rights (The capacity to enjoy/La capacité de jouissance) and to exercise them (The capacity to exercise/La capacité d'exercice). It is one of the general rules that comparative jurisprudence and the court adheres its provisions, but in light of the division of comparative jurisprudence and judiciary in the different legal systems in determining the legal nature of the negotiations, between being merely material facts (tortious nature) and being legal act (contractual nature), on the one hand, and what has been adopted by the amendments to the general rules in some countries, especially, the amendments made by the French legislator to the general rules of French civil law, in creation of the legal regulation of the pre-contract negotiation phase, on the other hand; We have a problem of legal capacity in the negotiating phase, as it requires in the process of concluding contracts, requires that the negotiating person be legally competent, i.e. Which is the capacity of the contract that governs the implement of all legal acts, required in the moment of conclusion of the contract, which is the moment when the capacity to contract, and here the problem, in determining the legal adaptation of legal capacity in the negotiating stage, is it capacity to negotiate or capacity to contract or **(The capacity of negotiator to conclude the contract/La capacité du négociateur de contracter)**.

The problem of legal capacity in the phase of negotiation

**Assist.Prof.Dr. Hamid Shakir Mahmood
Al- Taie**

**Supervision and Scientific Evaluation
Apparatus/ Ministry of Higher Education and
Scientific Research**