

التفاوض الإلكتروني دراسة مقارنة في ظل بعض التشريعات العربية المعاصرة

إيناس مكي عبد نصار

رئاسة جامعة بابل

ملخص البحث

تعد شبكة الانترنت الفضاء المفتوح المتاح لإبرام العقود وتبادل الصفقات مما دفع المشرع في بعض الدول في معالجة الأمور المتعلقة بالالكترونيات مؤامعة مع عصر الالكترونيات كذلك الفقه والقضاء من خلال القياس على القواعد العامة واستنباط الأحكام، ونظراً لأهمية هذه العقود كونها تبرم عبر هذه الشبكة لذا لابد من ان تسبقها مرحلة تفاوض الذي لا يختلف عن التفاوض في العقود العادية سوى مايتعلق بخصوصية الوسيلة التي يتم بها ونظراً لأهمية موضوع البحث قسمناه الى ثلاثة مباحث تناولنا في المبحث الأول : مفهوم التفاوض الالكتروني وأوضحنا فيه تعريف التفاوض وخصائصه ومن ثم بيان أهميته ، وخصصنا الثاني: للالتزامات الناشئة في مرحلة التفاوض وأوضحنا فيه التزامات أساسها مبدأ حسن النية يلتزم كلا من طرفاه التفاوض باتباعها، وأوردنا المبحث الثالث للجزاء المترتب للإخلال بالتفاوض الالكتروني وبيننا من خلال ذلك أركان المسؤولية وكيفية التعويض عن الضرر وبنهاية ذلك وصلنا الى بعض النتائج والمقترحات .

Abstract

The internet open space available for the conclusion of contracts and exchange transactions, prompting the legislature in some countries in dealing with matters relating to electronics Maama with the age of electronics as well as jurisprudence and the judiciary through the analogy of the general rules and the development of precision, and given the importance of these contracts being concluded through this network, so they have to preceded by a phase of negotiation, which is no different from negotiating in the decades to normal only Maitalq specificity means that are out and given the importance of research topic to three topics dealt with in the first topic: the concept of negotiation-mail and clarified the definition of negotiation and its properties and then the statement is important, and we have dedicated the second: the obligations arising in the process of negotiation and Ostdrzina of the obligations of the basis of the principle of good faith is committed both the Partyah the negotiation to follow them, and Avrdna third section of the penalty resulting from a breach of negotiating mail and Pena through the pillars of responsibility and how to compensate for the damage and the end of it and come to some conclusions and proposals.

المقدمة

يشهد العالم تطوراً هائلاً ومتسارعاً في ميادين شتى، ومن ضمنها مجال نظم المعلومات والاتصالات أدى الى ابتداء وسائل جديدة لإبرام العقود من بينها الحاسب الالكتروني الذي شاع استعماله في مختلف نواحي الحياة ودمجه بشبكة الاتصالات الدولية الانترنت⁽¹⁾ بحيث يلتقي فيها الأطراف المتعاقدة عن بعد وبدون تأثر لمواقع أماكنهم.

(1) قبل الدخول في صفقات عبر الانترنت وإجراء التعاقدات مع الزبائن على الخط لابد أولاً من إيجاد موقع على الويب وتعهّد هذه المهمة الى احد متخصصي الحاسوب حتى يراعي فيها جمال التصميم وسهولة الاستخدام والتحويل وسرعة تحميل الصفحات والسماح لجميع المستخدمين وسهولة العثور على السلعة

والحقيقة ان التعاقد عن بعد لا يعد حدثاً عالمياً جديداً فمنذ القدم كانت بعض العقود تبرم من خلال الرسائل وبواسطة رسول يحمل معه عرضاً أو أجباً إلى شخص معين يقبله ويرده إلى المرسل بواسطة هذا الرسول ليتم إبرام العقد بينهما

إلا ان الوسيلة الرائجة في الوقت الحاضر هي التعاقد عبر الانترنت التي تربط بين المتعاقدين في جميع أنحاء العالم بثوانٍ معدودة بحيث يمكن من خلالها تبادل ألفاظ العرض والقبول والاطلاع على محل التعاقد بغض النظر عن الحدود المادية التي تربط الدول بوجه عام بعدما أصبحت مصالح البشر قائمة على التعامل الالكتروني بوصفه عالم غير مادي وغير ورقي يقوم على دعائم الكترونية غير ان اهتمامنا ينصب بموضوع التفاوض الالكتروني الذي يتصف بطابع الفن والذكاء والتكتيك⁽²⁾ ويصبو كل طرف إلى تحقيق مصالحه الايجابية وطموحاته على حساب الطرف الآخر أفضى إلى ظهور العديد من المسائل ومن أهمها تحديد معنى التفاوض ومصادره ومن ثم بيان خصائصه وما ينشأ عن ذلك من التزامات على عاتق كلا الطرفين المتفاوضين عبر الوسيلة الالكترونية فضلاً عن تحديد المسؤولية المدنية وأركانها وبيان الجزاء المترتب على مخالفة بنود التفاوض الالكتروني .

المبحث الأول

مفهوم التفاوض الالكتروني: ان تحديد ماهية التفاوض الالكتروني تستلزم منا القيام بتحديد معنى التفاوض بوصفه مرحلة سابقة لإبرام العقد الالكتروني ومن ثم بيان خصائصه، والتطرق أخيراً إلى أهميته وذلك في ثلاث مطالب متتالية .

المطلب الأول

تحديد معنى التفاوض الالكتروني

هناك محاولات عديدة من الفقهاء لإرساء معنى محدد 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⁽¹⁾.

وعرف أيضاً بأنه: (حوار أو تبادل مقترحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم وفي الوقت نفسه تحقيق المصالح المشتركة فيما بينهم أو المحافظة عليها)⁽²⁾.

وثمة تعريف آخر للتفاوض بأنه (قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والآراء والدراسات والتقارير الفنية والاستشارات القانونية ومناقشة ما يضاعها سوية أو يفرد بوضعها احدهما من اقتراحات وآراء بغية الوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما ولتحديد ما يسفر عنه الاتفاق النهائي بينهما من حقوق والتزامات على كل منهم)⁽³⁾ .

الطلوبية وهذه أمور لابد من اخذها بنظر الاعتبار عند التصميم لجذب العملاء - رامي محمد علوان - التعبير عن الإرادة عن طريق الانترنت واثبات التعاقد الالكتروني - بحث منشور في مجلة الحقوق يصدرها مجلس النشر العلمي - العدد الرابع - السنة السادسة والعشرون - 2002 - ص 237 هامش رقم (1).

(2) يقصد بالتكتيك: هو تصور وعمل محدد في طرح المسائل أو البدء في التفاوض وتبادل المقترحات بنحو يؤثر في السلوك التفاوضي ورد فعل الطرف الآخر - د. أحمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي - مفاوضات العقود الدولية - قانون الإرادة وأزمته - دار النهضة العربية - القاهرة - بدون سنة طبع - ص 75.

(1) بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة - الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة انترنت - دار الثقافة للنشر والتوزيع - 2010م - ص 36.

(2) د. نادر أحمد أبو شيخة - أصول التفاوض - ط 3 - دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة - عمان - 2010 - ص 22.

(3) عبد الباسط جاسم محمد - إبرام العقد عبر الانترنت - ط 1 - منشورات الحلبي الحقوقية - 2010 - ص 153.

وهناك من الفقه من عرّف الدعوى الى التفاوض وقال (هي عرض موجه الى شخص معين او غير معين بقصد الدخول في مناقشات الهدف منها ابرام عقد ما ويحاول كل طرف في هذه الفترة ان يحدد مضمونا للتعاقد وفق ما تقتضيه مصلحته باذلاً في ذلك مافي وسعه من طاقة وبراعة) (4). يتضح لنا من خلال التعاريف أعلاه ان التفاوض هو محادثة وتبادل وجهات نظر بين طرفين للتوصل الى اتفاق وتضييق شقة الخلاف بينهما وتربطهم مصلحة مشتركة لأجل إبرام العقد مستقبلاً ترافقه في ذلك عناصر دفع وتعطيل بين طرفا التفاوض.

اما التشريعات المدنية الوضعية فانها لم تنص صراحة الى مرحلة التفاوض كمرحلة تمهيدية الى ابرام العقد وقد تركت ذلك الى الفقه وأجتهاد القضاء للاستنباط والقياس على القواعد العامة الا انها اشارت بصورة ضمنية الى مرحلة التفاوض، فقد نصت المادة 73 من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951 على انه (العقد هو ارتباط الايجاب الصادر من أحد الطرفين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه) ونصت المادة 89 من القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948 على انه (يتم العقد بمجرد ان يتبادل طرفان التعبير عن ارادتين متطابقتين مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد) ونصت المادة 90 من القانون المدني الاردني رقم 43 لسنة 1976 على انه (ينعقد العقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد) يتضح من النصوص أعلاه ان العقد لا ينعقد الا بتبادل الطرفين التعبير عن الايجاب والقبول وارتباطهما مع بعضهما البعض .

ونصت المادة 86 من القانون المدني العراقي على انه: (1- يطابق القبول الايجاب اذا اتفق الطرفان على كل المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها اما الاتفاق على بعض هذه المسائل فلا يكفي للالتزام الطرفين حتى لو ثبت هذا الاتفاق بالكتابة. 2- واذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا ان العقد يكون غير منعقد عند عدم الاتفاق على هذه المسائل فيعتبر العقد قد تم ، واذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فان المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة الموضوع وإحكام القانون والعرف والعدالة) (1)، ونصت المادة 1/91 من القانون المدني العراقي (1- الاتفاق الابتدائي الذي يتعهد بموجبه كلا المتعاقدين او احدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون صحيحاً الا اذا حددت المسائل الجوهرية للعقد المراد ابرامه والمدة التي يجب ان يبرم فيها . 2- فاذا اشترط القانون للعقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل تجب مراعاته أيضاً في الاتفاق الابتدائي الذي يتضمن وعداً بإبرام هذا العقد) (2)

يتضح من هذه النصوص انه لا بد من شمول مرحلة ابرام العقد كافة المسائل التي تناقشا عليها الطرفان في مرحلة التفاوض لكي ينعقد العقد ، وبعبارة أخرى ان العقد لا يكفي لانعقاده الاتفاق على بعض المسائل في العقد بل لا بد من شموله كافة المسائل التي دخلت في مرحلة التفاوض أيضاً.

ومن الجدير بالإشارة هنا ان مشروع قانون التجارة الالكتروني المصري لعام 2001 فقد نص صراحة في المادة الأولى منه على مرحلة التفاوض من خلال تعريفه للعقد الالكتروني بأنه (كل عقد تصدر فيه ارادة أحد الطرفين أو كليهما أو يتم التفاوض بشأنه أو تبادل وثائقه كلياً أو جزئياً عبر وسيط الكتروني)، ويستفاد من نص الفصل الخامس والعشرين من قانون المبادلات والتجارة الالكترونية التونسي رقم 83 لسنة 2000

(4) سليمان دايع براك الجميلي - المفاوضات العقدية - دراسة مقارنة - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - 1998 - ص 6 .

(1) تقابلها نص المادة 95 من القانون المدني المصري والمادة 100 من القانون المدني الاردني .

(2) تقابلها نص المادة 101 من القانون المدني المصري و المادة 105 من القانون المدني الاردني .

بوجود مرحلة التفاوض من خلال الالتزامات التي رتبها على البائع في المعاملة الالكترونية بنصه (يجب على البائع في المعاملات الالكترونية أن يوفر للمستهلك بطريقة واضحة ومفهومة قبل إبرام العقد المعلومات التالية: هوية وعنوان وهاتف البائع أو مسندي الخدمات، وصفا كاملا لمختلف مراحل انجاز المعاملة ، طبيعة وخصائص وسعر المنتج) بخلاف قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكتروني العراقي رقم 78 لسنة 2012 الذي اكتفى بتعريف للعقد الالكتروني في المادة الحادي عشر منه بنصها: (العقد الالكتروني: ارتباط الإيجاب الصادر من احد المتعاقدين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه والذي يتم بوسيلة الكترونية)⁽³⁾.

المطلب الثاني

خصائص التفاوض الالكتروني

- 1- التفاوض على العقد ثنائي الجانب على الأقل فلا جدال من ان التفاوض على العقد هو ثنائي الجانب بلا أدنى شك، أي انه يتم من خلال جانبيين أو أكثر بالنقاش والتحاور وجها لوجه وأما بطريقة المراسلة اذ لا يتصور ان يحدث مفاوضات مع النفس لان التفاوض يقوم اساساً على تقريب وجهات النظر المختلفة والمصالح المتضاربة وهذا لا يمكن تصوره في الحالة الاخيرة (1).
- 2- التفاوض الالكتروني تصرف ارادي فكل طرف له الحرية الكاملة في الدخول ومباشرة المفاوضات او الاستمرار فيها او الانسحاب منها ولو في اللحظة الاخيرة وأساس ذلك يرجع الى مبدأ الحرية التعاقدية (2).
- 3- التفاوض على العقد يقوم على الاخذ والعطاء بتعاون الأطراف على تقريب وجهات النظر من خلال تبادل المقترحات والعروض بحيث يقوم كل طرف بتقديم تنازل من جانبه من خلال اجراء تعديل في الشروط التي جاء بها (3).
- 4- التفاوض مرحلة ذو نتيجة احتمالية اذ ليس كل تفاوض على العقد يؤدي بالضرورة الى إبرام ذلك العقد وانما قد ينتهي التفاوض الى لاشيء كون التفاوض العقدي يحكمه مبدأ الاول مبدأ حسن النية والثاني مبدأ حرية التفاوض (4).
- 5- التفاوض مرحلة تمهد لإبرام العقد فهو يهدف الى الاعداد والتحضير لإبرام العقد النهائي واذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين فانه يهدف في النتيجة الى إبرام العقد بعد ان قام الطرفان بالتمهيد له بالتفاوض للتوصل الى اتفاقات مرحلية تقود الطرفين في النهاية لبلورتها الى اتفاق نهائي في المحصلة (5).

(3) ومثله قانون المعاملات الالكترونية المؤقت الأردني رقم 85 لسنة 2001 الذي لم ينص صراحة على التفاوض كمرحلة تسبق العقد وإنما جاء بتعريف للعقد الالكتروني أيضا بنص المادة الثانية منه (العقد الالكتروني هو الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل الكترونية كلياً أو جزئياً).

(1) بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة - مرجع سابق - ص 90.

(2) د. عبد الرزاق السنهوري- الوسيط في شرح القانون المدني الجديد - المجلد الاول - نظرية الالتزام بوجه عام - مصادر الالتزام - ط 3 - منشورات الحلبي الحقوقية - بيروت - 2000 - ص 221.

(3) بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة - مرجع سابق - ص 91.

(4) د. عباس العبودي - التعاقد عبر طريق وسائل الاتصال الفوري وحجيتها في الاثبات المدني - دراسة مقارنة - دار الثقافة للنشر والتوزيع - عمان - بدون سنة طبع - ص 88 نقلاً من وعود كاتب الانباري - المفاوضات العقدية عبر الانترنت - بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق - تصدرها كلية القانون - جامعة كربلاء - المجلد الاول - العدد الثاني - 2009 - ص 201.

(5) بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة - مرجع سابق - ص 92 و د. أحمد عبد الكريم سلامة - مرجع سابق - ص 98.

نستنتج من ذلك ان التفاوض يكون بين طرفين أو أكثر وتتجه الارادة الى الدخول فيه لإبرام العقد، ويقوم على التبادل والتحاور والاخذ بتبادل المعلومات لتقارب وجهات النظر تمهيدا لإبرام العقد فضلا عن كونه احتمالي أي يمكن ان يؤدي او لا يؤدي الى ابرام العقد .

ولعل أخص خصائص التفاوض موضوع بحثنا انه يتم بواسطة وسيلة الكترونية غير ملموسة أي بحيث يتبادل أطراف التفاوض اراداتهم خلال مرحلة المفاوضات من خلال رسائل البيانات التي يتم تبادلها عبر الانترنت أي كانت الوسيلة المستخدمة كأن تكون عن طريق البريد الالكتروني (E-mail) أو عن طريق الدخول الى الموقع (Web-site) أو عن طريق المحادثة (Chatting) أو بالفيس بوك (facebook) وهذه الوسائل باستخدام واحدة منها سوف نطلق على التفاوض بأنه تم بطريقة الكترونية ويسمى عندئذ بالتفاوض الالكتروني.

بيد ان الرسائل التي يتم تبادلها بين الطرفين تسمى بمسميات لاحصر لها منها (مذكرة خطابات النوايا (خطاب الراحة)، المراسلات التمهيدية)، وأيّا كانت الطريقة التي يتم بها تبادل الرسائل لابد ان تتوافر فيها ثلاث خصائص رئيسة وهي كالآتي:

أ- التفاوض من خلال صفحة البيانات التي تكون ظاهرة على شاشة الحاسبة والمتضمنة كافة الشروط التي يرغب كل من الطرفين توافرها في محل التزامه لتحديد رغبته وهدفه بدقة وبخلاف ذلك سوف يتحمل المدين المسؤولية المترتبة من عدم توضيح البيانات ويكون في هذه الحالة سيء النية (1).

ب- بيان الاحتياجات الأساسية: معنى ذلك ان يبين العميل الى المدين بكل وضوح ودقة تامة احتياجاته ليتمكن المدين من الوصول الى الهدف الذي يسعى الى تحقيقه ليتم التفاوض بناء عليه (2).

ج- إرسال رسائل البيانات المتضمنة عروض التفاوض التي يتم خلالها التعاقد أو التفاوض الى حين الانتهاء من ابرام العقد يجب ان تتضمن بيانات واضحة مفهومة للكافة لا يكتنفها أي غموض يؤدي الى اللبس في المستقبل سواء من حيث تعيين موعد التقدم بالعرض أو الموصافات أو الشروط الأساسية لكي يقوم التفاوض على أسس صحيحة وواضحة بعيدة عن الغموض (3).

المطلب الثالث

أهمية التفاوض الالكتروني

جاءت مرحلة التفاوض لتضيق الصعوبات التي تتمثل في التعقيدات القانونية والفنية التي تقف أمام الطرفين ، وذلك لحداها من المخاطر الجسيمة التي قد تواجه اتمامه وإبرامه فمن أساسيات العقود المبرمة عبر الانترنت القيام بالمفاوضات العقدية التي تستغرق الوقت والجهد والتخصص في الدراسة للحد من الإشكالات القانونية التي من الممكن ان تظهر في المستقبل جراء عدم الالتزام بالعقد او لحدوث جهل لدى إحدى أطراف العقد اذ تكون أهمية التفاوض في الحيوية التي يتم من خلالها الإعداد والتحضير لهذا العقد من خلال البحث في كافة الجوانب القانونية والفنية وبيان شخص الطرف الآخر وموقفه القانوني والفني (4)، كما ان التفاوض

(1) د.موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - دراسة مقارنة - ط1 - منشورات زين الحقوقية - 2011 - ص 98-99.

(2) د. الياس ناصيف- العقود الدولية - العقد الالكتروني في القانون المقارن - ط1 - منشورات الحلبي الحقوقية - 2009 - ص 72.

(3) محمد فواز المطالقة - الوجيز في عقود التجارة الالكترونية (أركانها -إنشائها... - دراسة مقارنة - ط3 - دار الثقافة للنشر والتوزيع - 2011 - ص 48

ود. الياس ناصيف-مرجع سابق - ص 72 .

(4) د.محمد فواز المطالقة- مرجع سابق- ص 47.

رغم الصعوبات المتعلقة بالسلعة والشخص فإنه يتمتع بإيجابيات منها ما يتعلق بتوفير الوقت والنفقات لأنه يجري من خلال رسائل البيانات التي يتبادلها أطراف التفاوض (5).

كذلك للعملية التفاوضية أهمية في عملية تفسير العقد فمن خلال التفاوض يستأنس القاضي في معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقدين في حالة غموض أو وجود نقص في بنود العقد بالمفاوضة كقرينة قضائية أو كظرف من الظروف الواقعية التي تحيط بالنزاع (6)، كما أن للمفاوضة أهمية تنبع من حيث كونها تلحق بالعقد باعتبارها جزءاً من العقد للاستفادة منها لتكملة العقد كالأحوال اليها مثلاً فيما يتعلق بالسعر أو محل البيع أو غيره ففي مثل هذه الحالات تعد المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من العقد (7).

وتبرز أهميتها كذلك فيما يتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على العقد ذات الطابع الدولي عندما يثار نزاع على تطبيقه بين طرفيه ، فضلاً عن كونها وسيلة لتسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الطرفين اللذان أبرما اتفاقاً بذلك في مرحلة التفاوض ، وكونها وسيلة لازالة القلق والتردد بين الطرفين الذي يخلق الرغبة لكلاهما في التفكير بتأني في التحقق من ملائمة العقد للظروف والتطلعات فتكون المفاوضات وسيلة لتهيئة انسب الظروف واكثرها ملائمة لإبرام العقد النهائي (1).

المبحث الثاني

الالتزامات الناشئة عن التفاوض الالكتروني

المرحلة السابقة على التعاقد شأنها شأن مرحلة إبرام العقد ترتب على عاتق الطرفين المتفاوضين عدة التزامات الاخلال بها يرتب مسؤولية على عاتق الطرف المسؤول عن هذا الاخلال وهذه الالتزامات مبنية جميعها على مبدأ حسن النية في التفاوض ومبدأ عدم الانحراف عن الصدق والأمانة والصراحة، فضلاً عن الابتعاد عن الغش والخديعة والإحتيال ، والاستقامة على نزاهة التعامل (2) ، خاصة وان موضوع بحثنا يتعلق بالتفاوض بالطرق الالكترونية التي تستلزم من كلا الطرفين المتفاوضين إبداء حرص وأمانة بالإفشاء بكل ما يحيط بالصفقة المراد إبرامها. وأزاء ذلك فقد أشار بعض الفقه بان سيادة مبدأ حسن النية في العملية التفاوضية يتناسب عكسياً مع الإخفاق في إبرام العقد (3) وعدم التزام الجدية في التعامل (4).

ويترتب على ذلك انه يجب على طرفي التفاوض ان يتبادل الالتزامات المترتبة والناشئة خلال هذه المرحلة قبل التعاقد سواء كانت جوهرية أم ثانوية وما يتفرع عنها او يساندها ليتم إبرام العقد بعد ذلك فضلاً عن القيام بالتعاون المشترك وتقديم النصح والإرشاد للعميل عن محل التعاقد كذلك يفرض على الأطراف الالتزام بالإعلام والتزام السرية في تبادل البيانات .

(5) د. الياس ناصيف-مرجع سابق-ص71.

(6) بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة- مرجع سابق - ص97.

(7) المرجع السابق- ص 97.

(1) وعود كاتب الانباري -مرجع سابق- ص201.

(2) يلاحظ ان القانون المدني العراقي لم يذكر معيار حسن النية سوى في مادة واحدة عندما تحدث عن الغلط في أمور تبيح نزاهة المعاملات م 118 الفقرة الثالثة من القانون المدني العراقي التي نصت على انه (اذا وقع غلط في امور تبيح نزاهة المعاملات للمتعاقد الذي يتمسك بالغلط ان يعتبرها عنصر ضرورة للتعاقد) بينما قانون التجارة العراقي ذكر معيار الثقة في المعاملات التجارية حيث نصت المادة الثالثة من قانون التجارة العراقي المرقم 30 لسنة 1984 المعدل على انه (التجارة نشاط اقتصادي يجب ان يقوم على أساس من الثقة والأمانة والالتزام الدقيق بقواعد القانون ، ومن لا يلتزم بذلك يكون معرضاً للمسؤولية المدنية والجزائية).

(3) عبد المنعم موسى ابراهيم - حسن النية في العقود- دراسة مقارنة - منشورات زين الحقوقية - بلا سنة طبع - ص76.

(4) د.شيرزاد عزيز سليمان د.شيرزاد عزيز سليمان - حسن النية في ابرام العقود- دراسة في ضوء القوانين والاتفاقيات الدولية - ط1- منشورات دار دجلة - الأردن - ص347.

ونظراً لأهمية الالتزام بحسن النية فلم نجد المشرع العراقي المدني قد أدرجه صراحة في مرحلة التفاوض وانما أشار إليه في مرحلة تنفيذ العقد بنص المادة 150 من القانون المدني العراقي: (يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية)⁽⁵⁾.

بعكس الشريعة الإسلامية الغراء فقد أكدت على هذا المبدأ وألزمت المتعاقدين أقصى درجات الصدق والصراحة في الإخبار عن كل ما يتصل بالعملية العقدية في مرحلة تكوين العقد والمراحل اللاحقة لتكوينه فقد طرزت فحواه آيات قرآنية كثيرة منها "والذين هم لأماناتهم وعهدهم راعون"⁽¹⁾، وقوله سبحانه: "إن الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها"⁽²⁾، وقوله عز وجل: "يا أيها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون"⁽³⁾.

كذلك هناك شواهد في الأحاديث النبوية الشريفة حثت على الأمانة وحسن النية بعيداً عن الغش والخديعة والاحتيال في المعاملات، استدلالاً بقوله صلى الله عليه وآله وسلم: "ليس منا من غش مسلماً"⁽⁴⁾؛ وقوله عليه أفضل الصلاة والسلام: "ليس منا من غش مسلماً أو ضره أو مكره"⁽⁵⁾.

فبناءً على ما تقدم سوف نورد أهم الالتزامات المتفرعة عن مبدأ حسن النية على سبيل المثال لا الحصر والتي بخلافها تترتب مسؤولية على الطرف المخل بهذا الالتزام وهذه الالتزامات نذكر منها 1- الالتزام بالإعلام 2- الالتزام بالتعاون 3- الالتزام بالسرية 4- الالتزام بالنصح والإرشاد ، وسوف نببحثها في أربع مطالب متفرقة .

المطلب الأول

الالتزام بالإعلام

يقصد بالالتزام بالإعلام (بانه الالتزام الذي يسبق التعاقد بحيث يلتزم أحد طرفي العقد بإعلام الآخر عن البيانات التي يجب توافرها في التعاقد ليتم إبرام عقد خالٍ من أي عيب وكامل بكافة مفرداته نتيجة لظروف واعتبارات معينة ترجع لطبيعة الشخص المتعاقد معه أو لطبيعة العقد نفسه ، أو لأي اعتبار آخر يجعل من العقد مستحيلاً إذا تم كتمان بيانات محددة وضرورية في التعاقد)⁽⁶⁾، وعرفه البعض بانه (التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام احد المتعاقدين ان يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد ، البيانات اللازمة لاجاد رضا سليم كامل منشور على علم بكافة تفصيلات العقد وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع الى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد طرفيه أو طبيعة محله أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على احدهما ان يلتزم ببيانات معينة او يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر الذي يلتزم بناء على كل هذه الاعتبارات بالالتزام بالإدلاء بالبيانات)⁽⁷⁾، وعرفه البعض الآخر بانه (أخطار أو أعلام أو تحذير احد المتعاقدين

(5) المقابلة لنص المادة 1/148 من القانون المدني المصري ونص المادة 202 /1 من القانون المدني الأردني .

(1) سورة المؤمنون، الآية 8.

(2) سورة النساء، الآية 58.

(3) سورة الأنفال، الآية 27.

(4) -الشيخ الجليل أبي جعفر الصديق - محمد بن علي بن الحسين بن بابويه القمي - من لا يحضره الفقيه - ج3 و4- دار المرضى - بيروت - باب الإحسان وترك الغش - ص642.

(5) الشيخ الجليل والمحدث الأكبر أبي جعفر الصديق - محمد بن علي بن الحسين بن بابويه القمي - عيون أخبار الرضا - ج2- منشورات مؤسسة الاعلمي للمطبوعات - بيروت - 2005- ص32.

(6) محمد فواز المطالقة - مرجع سابق- ص 51.

(7) د. نزيه محمد الصادق المهدي - الالتزام قبل التعاقد بالادلاء بالبيانات المتعلقة وتطبيقاته على بعض انواع العقود - دراسة فقهية قضائية مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - 1983 - ص15.

الذي يكون أقوى من المتعاقد الآخر بإخطار الآخر في العقد بكافة البيانات عند إبرامه للعقد والتي تساهم في تكوين الرضا المستتير والتي تمكن المتعاقد الضعيف من الاقدام على العقد عند إبرامه او التحلل منه اذا شاء...⁽¹⁾ من خلال هذه التعاريف للالتزام بالإعلام يتضح لنا ان هذا الالتزام مضمونه هو اطلاع الطرف الآخر على كافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد منذ اللحظة الأولى من إبرامه وهذا الالتزام يجد أساسه في الالتزام الرئيس وهو الالتزام بحسن النية في التفاوض.

وتبرز أهمية هذا الالتزام في التفاوض الذي هو موضوع بحثنا (التفاوض الإلكتروني) مما يسبب إثارة القلق والغموض وعدم اليقين، مما يدفع كل طرف عند دخوله المفاوضات مع الطرف الآخر وقبل إبرام العقد النهائي إفصائه بكل البيانات والمعلومات الضرورية اللازمة للتعاقد لبيان وتقرير الرضا بكل مصارحة ووضوح وشفافية وأمانة⁽²⁾، ويجب ان ترتب البيانات والمعلومات موضوع التفاوض بحسب أولويتها في النقاش وأهميتها في التعاقد مما يتيح للطرفين أثناء التفاوض توفير الوقت والجهد وعدم الإسهاب في مواضيع ثانوية بعيداً عن طاولة النقاش والتفاوض⁽³⁾.

فيجب هنا على البائع في المعاملات الإلكترونية ان يمكن المستهلك، بطريقة واضحة ومفهومة، بكل الخصائص الأساسية والأوصاف للسلعة أو الخدمة، وسعرها (محل العقد)، وتحديد هوية المهني، ومصاريف التسليم، وطريقة الدفع، وكيفية تنفيذ العقد، وكذلك تبصير المستهلك بوجود حق له في العدول عن العقد الذي يجري التفاوض من اجله عبر هذه الوسيلة عند تثبته من عدم الفائدة المرجوة من التعاقد، وتجدر أنه يجب تبصير المستهلك بها قبل إبرام العقد الإلكتروني بوقت كاف⁽⁴⁾، فمن خلال التصرفات السابقة يسعى طرفا التفاوض للوصول الى الشفافية المطلقة والمصارحة وبيان ماهو مخفي في كنف التعاقد من خلال الوفاء بالالتزام الاعلام فاذا تم التعاقد بتزويد شخص بموقع على الانترنت فانه يتوجب على ذلك الشخص تقديم وصف كامل عن مكوناته وأوصافه والملحقات التي ترتبط بهذا الموقع وآلية استخدامه ومفاتيح التشفير والرمز المصدري والشخصي، وأساليب الصيانة والحفاظ على الموقع وتقديم أكبر قدر ممكن من البيانات الكافية والموضوعية والصحيحة للمفاوض وبيان العيوب التي يمكن حدوثها جراء التطورات التي يسعى المزود بتجنبها⁽¹⁾.

⁽¹⁾ د. شيرزاد عزيز سليمان - مرجع سابق - ص 381.

⁽²⁾ وقدوردت في القانون المدني العراقي تطبيقات تنلمس من خلالها الالتزام بالاعلام والادلاء بالمعلومات نذكر منها ما جاء بنص المادة 119 والتي نصت : (لايجوز للمتعاقد الذي وقع في غلط ان يتمسك به الا اذا كان المتعاقد الآخر قد وقع في نفس الغلط او كان على علم به او كان من السهل عليه ان يتبين وجوده) ومنها ما جاء بنص المادة 128 التي نصت : (1 - يلزم ان يكون محل الالتزام معيناً تعينياً نافياً للجهالة الفاحشة سواء كان تعيناً بالاشارة اليه او الى مكانة الخاص ان كان موجوداً وقت العقد او ببيان الاوصاف المميزة له مع ذكر مقداره ان كان من المقدرات او بنحو ذلك مما تنفي به الفاحشة ويكتفي بذكر الجنس عن القدر والوصف 2 - على انه يكفي ان يكون المحل معلوماً عند التعاقد ولا حاجة لوصفه وتعريفه بوجه آخر ، 3 - فاذا كان المحل لم يعين على النحو المتقدم فالعقد باطل) ومنها ما جاء بنص المادة 560 التي نصها : (1 - اذا تسلم المشتري المبيع وجب عليه التحقق من حالته بمجرد تمكنه من ذلك وفقاً للمألوف في التعامل ، فاذا كشف عيباً يضمنه البائع وجب عليه ان يبادر باخباره عنه ، فان أهمل في شيء من ذلك اعتبر قابلاً للمبيع) وبصدد عقد التأمين تصرح المادة 986 (ب) - ان يقرر وقت إبرام العقد كل الظروف المعلومة له ، والتي يهتم المؤمن معرفتها ، ليتمكن من تقرير المخاطر التي يأخذها على عاتقه ويعتبر مهما في هذا الشأن الوقائع التي جعلها المؤمن محل أسئلة مكتوبة) - تقابل المواد من القانون المدني المصري .

⁽³⁾ د. احمد عبد الكريم سلامة - مرجع سابق - ص 84.

⁽⁴⁾ د. أحمد الزقرد. الحماية المدنية من الدعاية التجارية الكاذبة والمضللة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007 - ص 56 وما بعدها.

⁽¹⁾ د. محمد فواز المطالقة - مرجع سابق - ص 52.

وجدير بالذكر ان الفقه اعتبر الالتزام بالإعلام التزاما ببذل عناية بحيث يلتزم المورد بتزويد العميل بكافة البيانات والمعلومات وملحقات المنتج وبيان طرق الاستعمال والمخاطر التي يتجنبها الا ان المورد لا يكون ملزما بضمان النتيجة، يعود ذلك لعدم التزام العميل باتباع البيانات وطرق الاستعمال المرفقة مع المحل وإما المورد فيكون هنا قد أوفى بالتزامه من خلال بذل العناية التي تفرضها عليه طبيعة مهنته كما ان الالتزام في هذه المرحلة غير ناتج عن اثر عقدي بل هو سابق للتعاقد ولا يكون هناك أي إلزام عقدي على طرفي العلاقة (2).

المطلب الثاني

الالتزام بالتعاون

يعد التعاون بشكل عام أحد مظاهر التفاعل الاجتماعي ونمط من أنماط السلوك الإنساني وهو يتضمن قيام الاطراف بكل الأعمال الضرورية كي ينفع بها الطرف الآخر (3). وبغية لتحديد 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 بظروف الآخر وبيان مدى قدرته في أتمام التعاقد (4).

بالإضافة لما تحتاج اليه العملية التفاوضية مثلا المواظبة على مواعيد التفاوض والجدية في مناقشة العروض المقدمة (5) فضلا عن تكتيكات وعوامل فنية وأخرى موضوعية وشخصية من باب إطار الثقة المتبادلة بين الطرفين، كاحترام مواعيد جلسات التفاوض، والالتزام الجدية في المناقشة وعدم تقديمه عروض مبالغ فيها أو غير معتدلة، فيجب على أطراف التفاوض الاستمرار بالالتزام بالتعاون منذ بدأ التفاوض الى نهايته فالهدف من هذا الالتزام هو إنشاء علاقة عقدية صحيحة خالية من أي شائبة عيب يمكن ان يظهر مستقبلاً تؤدي بدورها الى تلوؤات متعلقة بإبرام العقد، والمعيار في تقدير ذلك كله هو معيار الرجل العادي الذي هدفه إنجاح المفاوضات، وعدم العودة الى الوراء بإثارة النزاع دون مبرر معقول (1).

بيد ان هذا الالتزام هو التزاماً ببذل عناية أيضا فليلتزم كل متعاقد ببذل العناية اللازمة في التعاون مع الطرف الآخر لغرض الوصول بالمفاوضات الى هدفها المنشود في التوصل الى اتفاق جديد (2).

المطلب الثالث

الالتزام بالسرية

كذلك فإن السير بالمفاوضات يستلزم الكشف عن العديد من الاسرار من طرف للطرف الاخر عبر الوسيلة الالكترونية، وهذا ينبغي أن يتمتع المتفاوض كلية عن إفشاء هذه الأسرار أو نقلها إلى الغير سواء أثناء التفاوض او حتى بعد فشل المفاوضات، وأن يتمتع أيضا عن إستغلالها لحسابه بدون إذن صاحبها وهذا إلتزام لا يتقل كاهل المتفاوض فحسب، وإنما يتقل أيضا كاهل أعضاء فريق التفاوض، باعتبارهم تابعين له فمثلاً إذا تلقى المتفاوض من الطرف الآخر وثائق سرية لتسهيل عملية التفاوض (كالرسوم أو النماذج أو

(2) د. محمد فوز الماطلة - مرجع سابق - ص 52.

(3) د. شيرزاد عزيز سليمان - مرجع سابق - ص 394.

(4) محمد فوز الماطلة - مرجع سابق - ص 50.

(5) د. مصطفى موسى العجاردة - التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت - مطابع شتات للنشر والبرمجيات - مصر - 2010 - ص 265.

(1) الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري للدكتور بلحاج العربي - بحث منشور على شبكة الانترنت وعلى الموقع

الالكتروني WWW.Juaza.edu.ps.ar.periodical.ps.ar.perio:dical - ص 43.

(2) د. شيرزاد عزيز سليمان - مرجع سابق - ص 396.

الخرائط أو المعرفة الفنية أو الخبرة التقنية، أو العقود أو الشهادات....)، وجب عليه ألا يتصرف فيها أو الإحتفاظ بصورة منها بعد انتهاء عملية التفاوض.

وعادة مايتفق أطراف التفاوض في اتفاق خاص بادراج شرط في عقد التفاوض على الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التي تم الإفصاح عنها أو الكشف عنها أثناء التفاوض ، ونلاحظ ان السرية بشكل عام تعني حصر المعلومة المتعلقة بالتعاملات -أيأ كان صنف هذه التعاملات قد تكون الكترونية أو تقليدية - وعدم نشرها الا في نطاق محدود من الأشخاص ذلك لان المعلومة الغير سرية قابلة للتداول بعيدة عن أي حيازة⁽³⁾، وفي كل الأحوال فان فكرة تكملة العقد الذي يجري التفاوض لانعقاده تسمح للقاضي بان يضيف التزامات تطبيقاً لمبدأ حسن النية بين الطرفين المتفاوضين والتي تقتضيها طبيعة العقد تطبيقاً لنص المادة 150 الفقرة الثانية من القانون المدني العراقي: (ولا يقتصر العقد على الزام المتعاقد بما ورد فيه ، ولكن يتناول أيضا اهو من مستلزماته وفقاً للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام)⁽⁴⁾.

وعلى أية حال فالقاضي له السلطة التقديرية في تحديد الإسرار بطبيعتها كما لو ان بيت فيما يعد موضوعا للكشف عن المعلومات ام عدمه، وكذلك يعد هذا الالتزام من مقتضيات حسن النية ويختلف باختلاف الظروف والأشخاص وطبيعة الوقائع فقد يعد سراً في وقت ما لا يكون سراً في وقت آخر، وقد يكون سراً في زمان دون ان يكون كذلك في زمان آخر لذا فان تحديد معنى السر مسألة واقع من وظيفة القاضي يستعين بالعرف في بعض الأحيان عند البحث عنه ⁽¹⁾. وعليه فأن هذا الالتزام عام في نطاقه وفي مدته فهو يشمل كل الإسرار التي تم الإفضاء عنها أثناء المفاوضات وعند انتهائها وسواء ابرم العقد او لم يبرم ولمدة يتفق عليها وإلا تحققت مسؤولية الطرف الذي أفضى تلك الإسرار⁽²⁾

ومن الملاحظ بان التزام السرية ليس مطلقاً بل توجد حالات يصرح القانون في بعض الأحوال الإفصاح عنها⁽³⁾ ببعض المعلومات قد يكون موضوعها سببا لمنع ارتكاب جريمة، او قد تساعد القضاء للكشف عن بعض الوقائع التي لها علاقة بجريمة مرتكبة لغرض اتخاذ الإجراءات القانونية بصدها⁽⁴⁾.

المطلب الرابع

الالتزام بالنصح والإرشاد

يتسع هذا الالتزام في العقود التي تبرم بين شخص مهني وآخر عادي لوجود تفاوت في الخبرات واختلال في التكافؤ المعرفي ومثال ذلك عند قيام المشتري بشراء دواء من صيدلي يقع على عاتق الصيدلي عندئذ واجب النصح والإرشاد للعميل (المشتري)، وعليه فعندما يطرح علاج من خلال شبكة الانترنت يجب

⁽³⁾ وهذا ينطبق على المعلومات التي تكون معلومة للكافة كحالة الطقس أو حادث معين كزلزال أو فيضان- د. عبد الفتاح يومي حجازي - التجارة الالكترونية وحمايتها القانونية - الكتاب الثاني - دار الكتب القانونية - مصر - 2007 - ص 282 .

⁽⁴⁾ تقابلها نص الفقرة الثانية من المادة 148 من القانون المدني المصري ونص الفقرة الثانية من المادة 202 من القانون المدني الأردني .

⁽¹⁾ د. شيرزاد عزيز سليمان- مرجع سابق- ص 362.

⁽²⁾ د. احمد عبد الكريم سلامة - مرجع سابق - ص 114.

⁽³⁾ د. شيرزاد عزيز سليمان- مرجع سابق- ص 363، أسعد فاضل مندیل - البريد الالكتروني - بحث منشور في مجلة القانون المقارن - تصدرها جمعية القانون المقارن العراقية - العدد السابع والخمسون - 2008 - ص 133.

⁽⁴⁾ تطبيقاً لحكم المادة 347 من قانون العقوبات العراقي والتي نصت على أنه ((ومع ذلك فلا عقاب إذن بافشاء السر صاحب الشأن فيه ، او كان افشاء السر مقصوداً به الإخبار عن جناية او جنحة او منع ارتكابها)).

على الشركة هنا التي طرحت هذا العلاج ان تبين النصائح والإرشادات بشكل واضح وظاهر للكافة بحيث يتمكن الكافة من الاطلاع على النصح المذكور مع الإعلان المرسل عبر الانترنت (5).

بيد ان هذا الالتزام عام ويستلزم لكافة العقود التي تتم بالوسائل الالكترونية المبرمة عبر الانترنت الأمر الذي يستوجب هنا بيان النصح والإرشاد الضروري لأي تعاقد يبرم من خلال هذه الشبكة للحفاظ على العلاقة العقدية وسلامتها من أي خلل في المستقبل كما ان النصيحة والإرشاد تبين للعميل المقدرة اللازمة للتعاقد الذي سوف يبرم مستقبلاً (6). ويعدُّ مكمل للتعاون والإعلام وينطبق على التعاون في الأشياء التي تتصف بمخاطر تهدد سلامة المجتمع سواء كانت بطبيعتها أو لخطأ في استعمالها لان محل التعاقد يكون بعيداً عن متناول العميل بحيث لا يتمكن من استخدامه بصورة مادية بل يرسل البائع معلومات عنه وبعض النماذج والكتلوكات التي توضح محل العقد والنصائح والإرشادات الأساسية لاستعماله فاذا كان محل التعاقد على سبيل المثال صبغ لتلوين الشعر فيجب على البائع ان يبين كيفية استعماله والكمية المناسبة من الاوكسجين لإحلاله فضلاً عن ملائمة لفروة الرأس فيما اذا كانت مصابة بالحساسية أم عدمه (1).

فيجب إرسال النصح والإرشاد بشكل واضح وسليم وبلغة العميل ليتم فهمها من قبله من خلال عبارات عامة دون استخدام بعض المصطلحات الخاصة بالمهنة بحيث تكون غامضة يصعب على الشخص العادي فهمها وهذه النصائح والإرشادات غالباً ما ترفق مع البرنامج عبر شبكة الانترنت بفولدر بحيث لا يمكن الفصل بين البضاعة وإرشادتها (2).

المبحث الثالث

جزاء الإخلال بالتفاوض الالكتروني

طبقاً للقواعد العامة انه اذا اخل احد الأطراف بتنفيذ التزامه المترتب في ذمته تحققت مسؤوليته عن هذا الإخلال وعلى هذا فاذا انطوى سلوك المتفاوض على مخالفة المبادئ التي اشرنا إليها سابقاً (3) فانه يكون مخطئاً وتثور مسؤوليته المدنية التقصيرية وبالتالي يمكن تطبيق قاعدة الإسناد المقررة بشأن المسؤولية عن الفعل الضار في القانون المدني العراقي حسب نص المادة 204 منه (كل تعد يصيب الغير بأي ضرر آخر غير مذكر في المواد السابقة يستوجب التعويض) (4)، ذلك لان الرأي القائل بان مسؤولية الإخلال بالمفاوضات مسؤولية عقدية لم يسلم من النقد ، فإنه لا يجوز اعتبار الأمر من باب المسؤولية العقدية (5).

فتتحقق هنا مسؤولية الطرف المخالف المدنية التقصيرية التي تقوم على الخطأ المتمثل بكتمان معلومات، أو بتقديم معلومات غير كافية أو غير صحيحة؛ مما أثر في صحة التراضي، وجعل من إرادة المستهلك معيبة دون ان يغفل الأضرار الأخرى التي قد تصيب المستهلك الإلكتروني، من جراء إغراء المتفاوض الآخر بالإعلانات الإلكترونية المضللة، والمساس بحق الخصوصية والبيانات الشخصية التي يجب أن تكون في مأمن من كل إختراق أو سرقة والتي لا يجوز الإحتفاظ بها إلا لمدة محدودة، ولا يجوز أيضاً التعامل فيها إلا بعد الحصول على موافقة كتابية من صاحب الشأن.

(5) د. محمد فواز المطالقة - مرجع سابق - ص 53.

(6) د. الياس ناصيف - مرجع سابق - ص 73.

(1) د. محمد فواز المطالقة - مرجع سابق - ص 53.

(2) المرجع والصفحة نفسهما .

(3) انظر صفحة 8 وما بعدها من هذا البحث .

(4) تقابلها نص المادة 163 الفقرة الاولى من القانون المدني المصري والمادة 256 من القانون المدني الاردني .

(5) سليمان براك دايح الجميلي - المفاوضات العقدية - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهرين - 1998 - ص 85.

فأياً ما كان الأساس الذي تقوم عليه المسؤولية التفاوضية الالكترونية في قطع المفاوضات، والعدول عنها، فإن قيام هذه المسؤولية لا يتحقق إلا إذا توفرت أركانها الأساسية من خطأ وضرر وعلاقة سببية بينهما وما يترتب من توفر هذه المسؤولية بعناصرها من تعويض على عاتق الطرف المخل بالتزامه .
وعليه سوف نقسم هذا المبحث الى مطلبين نبحت في الأول أركان المسؤولية من خطأ وضرر وعلاقة سببية بينهما وفي الثاني نتناول التعويض عن الضرر .

المطلب الأول

أركان المسؤولية في مرحلة التفاوض الالكتروني

الأصل في التفاوض انه لا يترتب عليه اثر قانوني ونعني بذلك انه كل طرف له الحرية الكاملة في قطع التفاوض⁽¹⁾ لكن اذا نتج عن هذا العدول خطأ⁽²⁾ فانه يترتب مسؤولية على الطرف المسؤول عن الخطأ فالخطأ في مرحلة التفاوض الالكتروني تعدد صوره وتتمثل في قطع التفاوض للمفاوضات دون أي مبرر مقبول، أو بدون سبب جدي، بعد وصولها إلى مرحلة متقدمة من النقاش في سبيل إبرام العقد المنشود أو عدم تعامله بنزاهة وأمانة وشرف أو أهماله التعاون والنصح والإعلام والإرشاد والتحذير، وقيامه بافشاء الأسرار والبيانات الشخصية التي يطلع عليها أثناء إجراء عملية التفاوض وانحرافه عن السلوك المألوف بالتفاوض فضلاً عن قيامه بتقديم معلومات غير صحيحة أو غامضة وهي لازمة للمتعاقد الآخر كونها تتعلق بالسلعة أو الخدمة محل التعاقد أو أنه قدم معلومات أو إستعمل طرقاً إحتيالية تضلل المستهلك أو تخدعه لدفعه للتعاقد، فضلاً عن قيامه مثلاً بإستفزاز المتفاوض الآخر بأساليب غير مقبولة لحمله على إنهاء المفاوضات.

اذن يتضح لنا ان خطأ المدين في مرحلة المفاوضات تتخذ صور مختلفة وألوان متعددة وقد تكون ذات طابع سلبي أو ايجابي، فالطابع السلبي مثلاً اتخاذ المدين موقف المتفرج من دأئه المتعامل معه جاهلاً بكل تفاصيل البضاعة والعناصر الضرورية الجوهرية المتصلة بالعقد فمثلاً سكت او كتم عنه المعلومات والبيانات رغم علمه بها سواء كان ذلك كتماناً كلياً او جزئياً .

اما الموقف الايجابي لخطأ المدين قيامه بتقديم معلومات غير صحيحة فيحمل المتعاقد متوهماً صدق وصحة ما بينه له المدين، كما لو كذب البائع على الراغب بشراء بضاعته بان الاخيرة تتمتع بخصائص مميزة وهي ليست كذلك في الحقيقة والواقع، وعليه فان تصرف البائع في كل هذه الصور ترتفع مسؤوليته تجاه الراغب بالشراء (العميل)⁽³⁾.

وان وقوع الخطأ من جانب المدين لا يكفي وجده لقيام المسؤولية وانما يجب ان يترتب على هذا الخطأ ضرر يصيب الآخر وقد يكون الضرر مادي او أدبي فالأول هو الخسارة المالية⁽⁴⁾ التي تكبدها في سبيل البدء التفاوض والتواصل والمناقشة كذلك يشتمل الوقت الذي ضيعه في هذه المرحلة، والفرص التي فاته نتيجة انشغاله في التفاوض⁽⁵⁾، كما يتمثل الضرر المعنوي أو الأدبي في كل ما يمس التفاوض في كرامته أو سمعته أو إعتباره، كأن يؤدي فشل التفاوض إلى الإساءة إلى السمعة التجارية أو المدنية للطرف المضرور، وإثارة

(1) د. عبد الرزاق السنهوري - مرجع سابق - ص 221.

(2) الخطأ هو إخلال بالتزام قانوني سابق يصدر عن تمييز أو ادراك فالخطأ عنصران مادي هو الإخلال ، ومعنوي هو التمييز او الإدراك - د. حسن علي الذنون - النظرية العامة للتزامات - 1976 - طبع على نفقة الجامعة المستنصرية - ص 233.

(3) عروبة شافي عرط المعموري - التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد - (دراسة مقارنة) - رسالة ماجستير - جامعة بابل - 2008 - ص 187-188.

(4) د. حسن علي الذنون - مرجع سابق - ص 227.

(5) عروبة شافي عرط المعموري - مرجع سابق - ص 174.

الشكوك حول قدرته المهنية، من جراء إفشاء أسرارته ومهاراته الفنية أثناء المفاوضات أو بمناسبة⁽⁶⁾ حسب نص المادة 1/205 من القانون المدني العراقي (1-يتناول حق التعويض الضرر الأدبي كذلك ، فكل تعد على الغير في حريته أو في عرضه أو في شرفه أو سمعته أو في مركزه الاجتماعي أو في اعتباره المالي يجعل المتعدي مسؤولاً عن التعويض)⁽¹⁾.

وعلى أية حال فإن التعويض في المسؤولية التقصيرية التي تثار في التفاوض يشمل الضرر المباشر متوقعا كان أو غير متوقع، والذي يقوم على عنصرين هي الخسارة التي لحقت بالمضروب والكسب الذي فاتته⁽²⁾ ولاتعويض عن إذا كان الضرر نتيجة غير مباشرة للخطأ لذا لا بد من وجود رابطة وهي علاقة السببية بين الخطأ في مرحلة التفاوض، والضرر الحاصل من جراء قطع المفاوضات، فإذا كان الفعل الضار ناجما عن فعل المتفاوض نفسه، فهنا إما أن تنتفي المسؤولية كليا عن العادل، أو توزع المسؤولية قبل التعاقدية بين طرفي التفاوض⁽³⁾ .

لذا نجد من اللازم توافر عناصر دعوى التعويض، من خطأ وضرر وعلاقة سببية مباشرة، ذلك لان العنصر الأخير يعتبر متوفرا إذا ثبت أن الضرر الحاصل يعد نتيجة إرتباط الفعل بالسبب، أما إرتباط الخطأ قبل التعاقد بالضرر، إرتباط المسبب بالسبب و المعلول بالعلة، أي بمعنى وصف الفعل أو العمل بأنه خطأ أو غير خطأ تعد عملية تكييف الوقائع فهما كلاهما من المسائل القانونية التي تخضع لرقابة محكمة التمييز⁽⁴⁾.

المطلب الثاني

التعويض عن الضرر

إذا كان التنفيذ العيني هو الأصل للتعويض في القانون المدني العراقي، استناداً للمادة 246 الفقرة الأولى منه⁽⁵⁾ فيجب الأخذ به كلما أمكن ذلك، بقصد إعادة الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل حصول الفعل الضار المتمثل في قطع المفاوضات، إلا ان 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 التفاوض⁽⁶⁾.

وعليه فإن الالتزام بالتفاوض، لا يلزم أطرافه بإبرام العقد النهائي المنشود، وإنما يلزمهم فقط بالتفاوض حول هذا العقد تمهيدا لإبرامه، مع مراعاة حسن النية في سير المفاوضات وغيرها من الالتزامات المتفرعة من مبدأ حسن النية، نصف لذلك ان محل الإلتزام الذي لم ينفذ هنا هو التفاوض وليس التعاقد، لأن

⁽⁶⁾ د.الحاج عربي - مرجع سابق - 114.

⁽¹⁾ تقابلها نص المادة 267 من القانون المدني الاردني .

⁽²⁾ د.عبد المجيد الحكيم - مصادر الالتزام - الموجز في شرح القانون المدني - المكتبة القانونية - بغداد - 2007 - ص 556، وانظر قرار محكمة التمييز العراقية بالرقم 529 / 530 / 1304 / 1404 / 1405 / 1406 / 1407 / 1408 / 1409 / 1410 / 1411 / 1412 / 1413 / 1414 / 1415 / 1416 / 1417 / 1418 / 1419 / 1420 / 1421 / 1422 / 1423 / 1424 / 1425 / 1426 / 1427 / 1428 / 1429 / 1430 / 1431 / 1432 / 1433 / 1434 / 1435 / 1436 / 1437 / 1438 / 1439 / 1440 / 1441 / 1442 / 1443 / 1444 / 1445 / 1446 / 1447 / 1448 / 1449 / 1450 / 1451 / 1452 / 1453 / 1454 / 1455 / 1456 / 1457 / 1458 / 1459 / 1460 / 1461 / 1462 / 1463 / 1464 / 1465 / 1466 / 1467 / 1468 / 1469 / 1470 / 1471 / 1472 / 1473 / 1474 / 1475 / 1476 / 1477 / 1478 / 1479 / 1480 / 1481 / 1482 / 1483 / 1484 / 1485 / 1486 / 1487 / 1488 / 1489 / 1490 / 1491 / 1492 / 1493 / 1494 / 1495 / 1496 / 1497 / 1498 / 1499 / 1500 / 1501 / 1502 / 1503 / 1504 / 1505 / 1506 / 1507 / 1508 / 1509 / 1510 / 1511 / 1512 / 1513 / 1514 / 1515 / 1516 / 1517 / 1518 / 1519 / 1520 / 1521 / 1522 / 1523 / 1524 / 1525 / 1526 / 1527 / 1528 / 1529 / 1530 / 1531 / 1532 / 1533 / 1534 / 1535 / 1536 / 1537 / 1538 / 1539 / 1540 / 1541 / 1542 / 1543 / 1544 / 1545 / 1546 / 1547 / 1548 / 1549 / 1550 / 1551 / 1552 / 1553 / 1554 / 1555 / 1556 / 1557 / 1558 / 1559 / 1560 / 1561 / 1562 / 1563 / 1564 / 1565 / 1566 / 1567 / 1568 / 1569 / 1570 / 1571 / 1572 / 1573 / 1574 / 1575 / 1576 / 1577 / 1578 / 1579 / 1580 / 1581 / 1582 / 1583 / 1584 / 1585 / 1586 / 1587 / 1588 / 1589 / 1590 / 1591 / 1592 / 1593 / 1594 / 1595 / 1596 / 1597 / 1598 / 1599 / 1600 / 1601 / 1602 / 1603 / 1604 / 1605 / 1606 / 1607 / 1608 / 1609 / 1610 / 1611 / 1612 / 1613 / 1614 / 1615 / 1616 / 1617 / 1618 / 1619 / 1620 / 1621 / 1622 / 1623 / 1624 / 1625 / 1626 / 1627 / 1628 / 1629 / 1630 / 1631 / 1632 / 1633 / 1634 / 1635 / 1636 / 1637 / 1638 / 1639 / 1640 / 1641 / 1642 / 1643 / 1644 / 1645 / 1646 / 1647 / 1648 / 1649 / 1650 / 1651 / 1652 / 1653 / 1654 / 1655 / 1656 / 1657 / 1658 / 1659 / 1660 / 1661 / 1662 / 1663 / 1664 / 1665 / 1666 / 1667 / 1668 / 1669 / 1670 / 1671 / 1672 / 1673 / 1674 / 1675 / 1676 / 1677 / 1678 / 1679 / 1680 / 1681 / 1682 / 1683 / 1684 / 1685 / 1686 / 1687 / 1688 / 1689 / 1690 / 1691 / 1692 / 1693 / 1694 / 1695 / 1696 / 1697 / 1698 / 1699 / 1700 / 1701 / 1702 / 1703 / 1704 / 1705 / 1706 / 1707 / 1708 / 1709 / 1710 / 1711 / 1712 / 1713 / 1714 / 1715 / 1716 / 1717 / 1718 / 1719 / 1720 / 1721 / 1722 / 1723 / 1724 / 1725 / 1726 / 1727 / 1728 / 1729 / 1730 / 1731 / 1732 / 1733 / 1734 / 1735 / 1736 / 1737 / 1738 / 1739 / 1740 / 1741 / 1742 / 1743 / 1744 / 1745 / 1746 / 1747 / 1748 / 1749 / 1750 / 1751 / 1752 / 1753 / 1754 / 1755 / 1756 / 1757 / 1758 / 1759 / 1760 / 1761 / 1762 / 1763 / 1764 / 1765 / 1766 / 1767 / 1768 / 1769 / 1770 / 1771 / 1772 / 1773 / 1774 / 1775 / 1776 / 1777 / 1778 / 1779 / 1780 / 1781 / 1782 / 1783 / 1784 / 1785 / 1786 / 1787 / 1788 / 1789 / 1790 / 1791 / 1792 / 1793 / 1794 / 1795 / 1796 / 1797 / 1798 / 1799 / 1800 / 1801 / 1802 / 1803 / 1804 / 1805 / 1806 / 1807 / 1808 / 1809 / 1810 / 1811 / 1812 / 1813 / 1814 / 1815 / 1816 / 1817 / 1818 / 1819 / 1820 / 1821 / 1822 / 1823 / 1824 / 1825 / 1826 / 1827 / 1828 / 1829 / 1830 / 1831 / 1832 / 1833 / 1834 / 1835 / 1836 / 1837 / 1838 / 1839 / 1840 / 1841 / 1842 / 1843 / 1844 / 1845 / 1846 / 1847 / 1848 / 1849 / 1850 / 1851 / 1852 / 1853 / 1854 / 1855 / 1856 / 1857 / 1858 / 1859 / 1860 / 1861 / 1862 / 1863 / 1864 / 1865 / 1866 / 1867 / 1868 / 1869 / 1870 / 1871 / 1872 / 1873 / 1874 / 1875 / 1876 / 1877 / 1878 / 1879 / 1880 / 1881 / 1882 / 1883 / 1884 / 1885 / 1886 / 1887 / 1888 / 1889 / 1890 / 1891 / 1892 / 1893 / 1894 / 1895 / 1896 / 1897 / 1898 / 1899 / 1900 / 1901 / 1902 / 1903 / 1904 / 1905 / 1906 / 1907 / 1908 / 1909 / 1910 / 1911 / 1912 / 1913 / 1914 / 1915 / 1916 / 1917 / 1918 / 1919 / 1920 / 1921 / 1922 / 1923 / 1924 / 1925 / 1926 / 1927 / 1928 / 1929 / 1930 / 1931 / 1932 / 1933 / 1934 / 1935 / 1936 / 1937 / 1938 / 1939 / 1940 / 1941 / 1942 / 1943 / 1944 / 1945 / 1946 / 1947 / 1948 / 1949 / 1950 / 1951 / 1952 / 1953 / 1954 / 1955 / 1956 / 1957 / 1958 / 1959 / 1960 / 1961 / 1962 / 1963 / 1964 / 1965 / 1966 / 1967 / 1968 / 1969 / 1970 / 1971 / 1972 / 1973 / 1974 / 1975 / 1976 / 1977 / 1978 / 1979 / 1980 / 1981 / 1982 / 1983 / 1984 / 1985 / 1986 / 1987 / 1988 / 1989 / 1990 / 1991 / 1992 / 1993 / 1994 / 1995 / 1996 / 1997 / 1998 / 1999 / 2000 / 2001 / 2002 / 2003 / 2004 / 2005 / 2006 / 2007 / 2008 / 2009 / 2010 / 2011 / 2012 / 2013 / 2014 / 2015 / 2016 / 2017 / 2018 / 2019 / 2020 / 2021 / 2022 / 2023 / 2024 / 2025 / 2026 / 2027 / 2028 / 2029 / 2030 / 2031 / 2032 / 2033 / 2034 / 2035 / 2036 / 2037 / 2038 / 2039 / 2040 / 2041 / 2042 / 2043 / 2044 / 2045 / 2046 / 2047 / 2048 / 2049 / 2050 / 2051 / 2052 / 2053 / 2054 / 2055 / 2056 / 2057 / 2058 / 2059 / 2060 / 2061 / 2062 / 2063 / 2064 / 2065 / 2066 / 2067 / 2068 / 2069 / 2070 / 2071 / 2072 / 2073 / 2074 / 2075 / 2076 / 2077 / 2078 / 2079 / 2080 / 2081 / 2082 / 2083 / 2084 / 2085 / 2086 / 2087 / 2088 / 2089 / 2090 / 2091 / 2092 / 2093 / 2094 / 2095 / 2096 / 2097 / 2098 / 2099 / 2100 / 2101 / 2102 / 2103 / 2104 / 2105 / 2106 / 2107 / 2108 / 2109 / 2110 / 2111 / 2112 / 2113 / 2114 / 2115 / 2116 / 2117 / 2118 / 2119 / 2120 / 2121 / 2122 / 2123 / 2124 / 2125 / 2126 / 2127 / 2128 / 2129 / 2130 / 2131 / 2132 / 2133 / 2134 / 2135 / 2136 / 2137 / 2138 / 2139 / 2140 / 2141 / 2142 / 2143 / 2144 / 2145 / 2146 / 2147 / 2148 / 2149 / 2150 / 2151 / 2152 / 2153 / 2154 / 2155 / 2156 / 2157 / 2158 / 2159 / 2160 / 2161 / 2162 / 2163 / 2164 / 2165 / 2166 / 2167 / 2168 / 2169 / 2170 / 2171 / 2172 / 2173 / 2174 / 2175 / 2176 / 2177 / 2178 / 2179 / 2180 / 2181 / 2182 / 2183 / 2184 / 2185 / 2186 / 2187 / 2188 / 2189 / 2190 / 2191 / 2192 / 2193 / 2194 / 2195 / 2196 / 2197 / 2198 / 2199 / 2200 / 2201 / 2202 / 2203 / 2204 / 2205 / 2206 / 2207 / 2208 / 2209 / 2210 / 2211 / 2212 / 2213 / 2214 / 2215 / 2216 / 2217 / 2218 / 2219 / 2220 / 2221 / 2222 / 2223 / 2224 / 2225 / 2226 / 2227 / 2228 / 2229 / 2230 / 2231 / 2232 / 2233 / 2234 / 2235 / 2236 / 2237 / 2238 / 2239 / 2240 / 2241 / 2242 / 2243 / 2244 / 2245 / 2246 / 2247 / 2248 / 2249 / 2250 / 2251 / 2252 / 2253 / 2254 / 2255 / 2256 / 2257 / 2258 / 2259 / 2260 / 2261 / 2262 / 2263 / 2264 / 2265 / 2266 / 2267 / 2268 / 2269 / 2270 / 2271 / 2272 / 2273 / 2274 / 2275 / 2276 / 2277 / 2278 / 2279 / 2280 / 2281 / 2282 / 2283 / 2284 / 2285 / 2286 / 2287 / 2288 / 2289 / 2290 / 2291 / 2292 / 2293 / 2294 / 2295 / 2296 / 2297 / 2298 / 2299 / 2300 / 2301 / 2302 / 2303 / 2304 / 2305 / 2306 / 2307 / 2308 / 2309 / 2310 / 2311 / 2312 / 2313 / 2314 / 2315 / 2316 / 2317 / 2318 / 2319 / 2320 / 2321 / 2322 / 2323 / 2324 / 2325 / 2326 / 2327 / 2328 / 2329 / 2330 / 2331 / 2332 / 2333 / 2334 / 2335 / 2336 / 2337 / 2338 / 2339 / 2340 / 2341 / 2342 / 2343 / 2344 / 2345 / 2346 / 2347 / 2348 / 2349 / 2350 / 2351 / 2352 / 2353 / 2354 / 2355 / 2356 / 2357 / 2358 / 2359 / 2360 / 2361 / 2362 / 2363 / 2364 / 2365 / 2366 / 2367 / 2368 / 2369 / 2370 / 2371 / 2372 / 2373 / 2374 / 2375 / 2376 / 2377 / 2378 / 2379 / 2380 / 2381 / 2382 / 2383 / 2384 / 2385 / 2386 / 2387 / 2388 / 2389 / 2390 / 2391 / 2392 / 2393 / 2394 / 2395 / 2396 / 2397 / 2398 / 2399 / 2400 / 2401 / 2402 / 2403 / 2404 / 2405 / 2406 / 2407 / 2408 / 2409 / 2410 / 2411 / 2412 / 2413 / 2414 / 2415 / 2416 / 2417 / 2418 / 2419 / 2420 / 2421 / 2422 / 2423 / 2424 / 2425 / 2426 / 2427 / 2428 / 2429 / 2430 / 2431 / 2432 / 2433 / 2434 / 2435 / 2436 / 2437 / 2438 / 2439 / 2440 / 2441 / 2442 / 2443 / 2444 / 2445 / 2446 / 2447 / 2448 / 2449 / 2450 / 2451 / 2452 / 2453 / 2454 / 2455 / 2456 / 2457 / 2458 / 2459 / 2460 / 2461 / 2462 / 2463 / 2464 / 2465 / 2466 / 2467 / 2468 / 2469 / 2470 / 2471 / 2472 / 2473 / 2474 / 2475 / 2476 / 2477 / 2478 / 2479 / 2480 / 2481 / 2482 / 2483 / 2484 / 2485 / 2486 / 2487 / 2488 / 2489 / 2490 / 2491 / 2492 / 2493 / 2494 / 2495 / 2496 / 2497 / 2498 / 2499 / 2500 / 2501 / 2502 / 2503 / 2504 / 2505 / 2506 / 2507 / 2508 / 2509 / 2510 / 2511 / 2512 / 2513 / 2514 / 2515 / 2516 / 2517 / 2518 / 2519 / 2520 / 2521 / 2522 / 2523 / 2524 / 2525 / 2526 / 2527 / 2528 / 2529 / 2530 / 2531 / 2532 / 2533 / 2534 / 2535 / 2536 / 2537 / 2538 / 2539 / 2540 / 2541 / 2542 / 2543 / 2544 / 2545 / 2546 / 2547 / 2548 / 2549 / 2550 / 2551 / 2552 / 2553 / 2554 / 2555 / 2556 / 2557 / 2558 / 2559 / 2560 / 2561 / 2562 / 2563 / 2564 / 2565 / 2566 / 2567 / 2568 / 2569 / 2570 / 2571 / 2572 / 2573 / 2574 / 2575 / 2576 / 2577 / 2578 / 2579 / 2580 / 2581 / 2582 / 2583 / 2584 / 2585 / 2586 / 2587 / 2588 / 2589 / 2590 / 2591 / 2592 / 2593 / 2594 / 2595 / 2596 / 2597 / 2598 / 2599 / 2600 / 2601 / 2602 / 2603 / 2604 / 2605 / 2606 / 2607 / 2608 / 2609 / 2610 / 2611 / 2612 / 2613 / 2614 / 2615 / 2616 / 2617 / 2618 / 2619 / 2620 / 2621 / 2622 / 2623 / 2624 / 2625 / 2626 / 2627 / 2628 / 2629 / 2630 / 2631 / 2632 / 2633 / 2634 / 2635 / 2636 / 2637 / 2638 / 2639 / 2640 / 2641 / 2642 / 2643 / 2644 / 2645 / 2646 / 2647 / 2648 / 2649 / 2650 / 2651 / 2652 / 2653 / 2654 / 2655 / 2656 / 2657 / 2658 / 2659 / 2660 / 2661 / 2662 / 2663 / 2664 / 2665 / 2666 / 2667 / 2668 / 2669 / 2670 / 2671 / 2672 / 2673 / 2674 / 2675 / 2676 / 2677 / 2678 / 2679 / 2680 / 2681 / 2682 / 2683 / 2684 / 2685 / 2686 / 2687 / 2688 / 2689 / 2690 / 2691 / 2692 / 2693 / 2694 / 2695 / 2696 / 2697 / 2698 / 2699 / 2700 / 2701 / 2702 / 2703 / 2704 / 2705 / 2706 / 2707 / 2708 / 2709 / 2710 / 2711 / 2712 / 2713 / 2714 / 2715 / 2716 / 2717 / 2718 / 2719 / 2720 / 2721 / 2722 / 2723 / 2724 / 2725 / 2726 / 2727 / 2728 / 2729 / 2730 / 2731 / 2732 / 2733 / 2734 / 2735 / 2736 / 2737 / 2738 / 2739 / 2740 / 2741 / 2742 / 2743 / 2744 / 2745 / 2746 / 2747 / 2748 / 2749 / 2750 / 2751 / 2752 / 2753 / 2754 / 2755 / 2756 / 2757 / 2758 / 2759 / 2760 / 2761 / 2762 / 2763 / 2764 / 2765 / 2766 / 2767 / 2768 / 2769 / 2770 / 2771 / 2772 / 2773 / 2774 / 2775 / 2776 / 2777 / 2778 / 2779 / 2780 / 2781 / 2782 / 2783 / 2784 / 2785 / 2786 / 2787 / 2788 / 2789 / 2790 / 2791 / 2792 / 2793 / 2794 / 2795 / 2796 / 2797 / 2798 / 2799 / 2800 / 2801 / 2802 / 2803 / 2804 / 2805 / 2806 / 2807 / 2808 / 2809 / 2810 / 2811 / 2812 / 2813 / 2814 / 2815 / 2816 / 2817 / 2818 / 2819 / 2820 / 2821 / 2822 / 2823 / 2824 / 2825 / 2826 / 2827 / 2828 / 2829 / 2830 / 2831 / 2832 / 2833 / 2834 / 2835 / 2836 / 2837 / 2838 / 2839 / 2840 / 2841 / 2842 / 2843 / 2844 / 2845 / 2846 / 2847 / 2848 / 2849 / 2850 / 2851 / 2852 / 2853 / 2854 / 2855 / 2856 / 2857 / 2858 / 2859 / 2860 / 2861 / 2862 / 2863 / 2864 / 2865 / 2866 / 2867 / 2868 / 2869 / 2870 / 2871 / 2872 / 2873 / 2874 / 2875 / 2876 / 2877 / 2878 / 2879 / 2880 / 2881 / 2882 / 2883 / 2884 / 2885 / 2886 / 2887 / 2888 / 2889 / 2890 / 2891 / 2892 / 2893 / 2894 / 2895 / 2896 / 2897 / 2898 / 2899 / 2900 / 2901 / 2902 / 2903 / 2904 / 2905 / 2906 / 2907 / 2908 / 2909 / 2910 / 2911 / 2912 / 2913 / 2914 / 2915 / 2916 / 2917 / 2918 / 2919 / 2920 / 2921 / 2922 / 2923 / 2924 / 2925 / 2926 / 2927 / 2928 / 2929 / 2930 / 2931 / 2932 / 2933 / 2934 / 2935 / 2936 / 2937 / 2938 / 2939 / 2940 / 2941 / 2942 / 2943 / 2944 / 2945 / 2946 / 2947 / 2948 / 2949 / 2950 / 2951 / 2952 / 2953 / 2954 / 2955 / 2956 / 2957 / 2958 / 2959 / 2960 / 2961 / 2962 / 2963 / 2964 / 2965 / 2966 / 2967 / 2968 / 2969 / 2970 / 2971 / 2972 / 2973 / 2974 / 2975 / 2976 / 2977 / 2978 / 2979 / 2980 / 2981 / 2982 / 2983 / 2984 / 2985 / 2986 / 2987 / 2988 / 2989 / 2990 / 2991 / 2992 / 2993 / 2994 / 2995 / 2996 / 2997 / 2998 / 2999 / 3000 / 3001 / 3002 / 3003 / 3004 / 3005 / 3006 / 3007 / 3008 / 3009 / 3010 / 3011 / 3012 / 3013 / 3014 / 3015 / 3016 / 3017 / 3018 / 3019 / 3020 / 3021 / 3022 / 3023 / 3024 / 3025 / 3026 / 3027 / 3028 / 3029 / 3030 / 3031 / 3032 / 3033 / 3034 / 3035 / 3036 / 3037 / 3038 / 3039 / 3040 / 3041 / 3042 / 3043 / 3044 / 3045 / 3046 / 3047 / 3048 / 3049 / 3050 / 3051 / 3052 / 3053 / 3054 / 3055 / 3056 / 3057 / 3058 / 3059 / 3060 / 3061 / 3062 / 3063 / 3064 / 3065 / 3066 / 3067 / 3068 / 3069 / 3070 / 3071 / 3072 / 3073 / 3074 / 3075 / 3076 / 3077 / 3078 / 3079 / 3080 / 3081 / 3082 / 3083 / 3084 / 3085 / 3086 / 3087 / 3088 / 3089 / 3090 / 3091 / 3092 / 3093 / 3094 / 3095 / 3096 / 3097 / 3098 / 3099 / 3100 / 3101 / 3102 / 3103 / 3104 / 3105 / 3106 / 3107 / 3108 / 3109 / 3110 / 3111 / 3112 / 3113 / 3114 / 3115 / 3116 / 3117 / 3118 / 3119 / 3120 / 3121 / 3122 / 3123 / 3124 / 3125 / 3126 / 3127 / 3128 / 3129 / 3130 / 3131 / 3132 / 3133 / 3134 / 3135 / 3136 / 3137 / 3138 / 3139 / 3140 / 3141 / 3142 / 3143 / 3144 / 3145 / 3146 / 3147 / 3148 / 3149 / 3150 / 3151 / 3152 / 3153 / 3154 / 3155 / 3156 / 3157 / 3158 / 3159 / 3160 / 3161 / 3162 / 3163 / 3164 / 3165 / 3166 / 3167 / 3168 / 3169 / 3170 / 3171 / 3172 / 3173 / 3174 / 3175 / 3176 / 3177 / 3178 / 3179 / 3180 / 3181 / 3182 / 3183 / 3184 / 3185 / 3186 / 3187 / 3188 / 3189 / 3190 / 3191 / 3192 / 3193 / 3194 / 3195 / 3196 / 3197 / 3198 / 3199 / 3200 / 3201 / 3202 / 3203 / 3204 / 3205 / 3206 / 3207 / 3208 / 3209 / 3210 / 3211 / 3212 / 3213 / 3214 / 3215 / 3216 / 3217 / 3218 / 3219 / 3220 / 3221 / 3222 / 3223 / 3224 / 3225 / 3226 / 3227 / 3228 / 3229 / 3230 / 3231 / 3232 / 3233 / 3234 / 3235 / 3236 / 3237 / 3238 / 3239 / 3240 / 3241 / 3242 / 3243 / 3244 / 3245 / 3246 / 3247 / 3248 / 3249 / 3250 / 3251 / 3252 / 3253 / 3254 / 3255 / 3256 / 3257 / 3258 / 3259 / 3260 / 3261 / 3262 / 3263 / 3264 / 3265 / 3266 / 3267 / 3268 / 3269 / 3270 / 3271 / 3272 / 3273 / 3274 / 3275 / 3276 /

الأخير يحتاج على الأقل إتفاقاً على العناصر الجوهرية أو الأساسية ومن ثم فإن التنفيذ العيني هو أمر يجب استبعاده في مرحلة المفاوضات.

والمسألة التي تثار هنا عند ضياع فرصة حقيقية للتعاقد وليس العقد نفسه، وهنا يجد القاضي، بداية عقد غير كامل، يحتاج إلى تكميل وتنظيم، وفقاً للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام .
وتطبيقاً لذلك ان مشروع عقد البيع مثلاً لا يكون ملزماً لأي من الطرفين في مرحلة التفاوض الالكتروني ، ويستطيع كل منهما ان يمتنع عن إبرام العقد النهائي، ولا يجوز للطرف الآخر إجباره على ذلك عن طريق القضاء، لان دور القضاء ليس أن يحل محل إرادة الأطراف، طالماً لا يوجد لمثل هذا التدخل سنداً قانونياً، و ليس عندئذ أمام القاضي إلا ان يحكم بالتعويض لجبر ما لحق بالمضروب من أضرار، وفقاً لأسلوب التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض طبقاً للمادتين 255 و 168 من القانون المدني العراقي⁽¹⁾ ، فإذا نكل المتفاوض عن تنفيذ التزامه بالتفاوض عينا، لم يكن يبقى أمام المتفاوض الآخر إلا المطالبة بالتنفيذ بمقابل، والذي يتمثل بتعويض نقدي عادل وشامل لكل ما لحقه من ضرر مادي أو معنوي من جراء قطع مفاوضات العقد⁽²⁾.

والواضح هنا ان المتفاوض يستحق التعويض نتيجة لترتب مسؤولية الطرف الآخر فلا بد ان نتعرف على عناصر التعويض في حدود المسؤولية المترتبة من جراء الإخلال بالتفاوض الالكتروني فالمبدأ العام الذي يحكم التعويض هو تعويض الطرف المضار ما فاتته من كسب وما لحقته من خسارة، فالشق الأول من التعويض هو تعويض المضروب من توقف هذه المرحلة او فشلها عما لحقته من خسارة بسبب هذا الفشل او ذلك التوقف أما عن النتائج التي كان ينتظر في تحقيقها فلا محل لتعويضها هنا⁽³⁾.

أما عن الشق المتمثل بتعويض المتفاوض عما فاتته من كسب فمن الصعب تقبل هذا النوع من التعويض في هذه المرحلة والقول غير ذلك يجعل بنا أن نرتب أثراً على عقد لم يبرم بعد لانه لا يوجد حديث عن عقد في مرحلة التفاوض بل ينصب الحديث عن خطأ ترتب عليه قطع المفاوضات قبل أن تؤدي الى إبرام عقد فانه من غير المعقول تعويض المضروب من توقف هذه المرحلة، لكن هناك حالات يعوض فيها عن الكسب الفائت بجانب ما لحق من خسارة الحالات التي تكون فيها المسؤولية عقدية مترتبة على مخالفة او عدم تنفيذ اتفاقات تمهيدية سابقة على العقد فالحديث هنا يتعلق بعقد يشكو احد طرفيه من أخطاء ارتكبت قبل انعقاده ولا مانع هنا من تعويضه طبقاً للقاعدة العامة عما فاتته من كسب وما لحقته من خسارة⁽⁴⁾.

وجدير بالذكر ان تقدير التعويض تعد من مسائل الواقع لا القانون التي يستقل قاضي الموضوع بتقديره مادام يعتمد في تقديره على أساس معقول⁽¹⁾.

وسوف نعرض أهم الأضرار الناجمة عن قطع مفاوضات العقد والتي يشملها التعويض وهي 1- نفقات التفاوض، 2- الوقت الضائع، 3- تفويت الفرصة، 4- والفرص الضائعة .

(1) نصت المادة 255 من القانون المدني العراقي على انه : (ينفذ الالتزام بطريق التعويض في الأحوال وطبقاً للإحكام التي نص عليها القانون) ونصت المادة 168 منه على انه) اذا استحال على الملتزم بالعقد ان ينفذ الالتزام عيناً حكم عليه بالتعويض لعدم الوفاء بالتزامه ما لم يثبت استحالة التنفيذ قد نشأت عن سبب أحسن لا يد له فيه . كذلك يكون الحكم اذا تأخر في تنفيذ التزامه .

(2) د. محمد حسن قاسم - مرجع سابق- ص396.

(3) عروبة شافي عرط المعموري- مرجع سابق- ص205.

(4) المرجع السابق- ص 205.

(1) د.حسن علي الذنون - مرجع سابق- ص352.

1-نفقات التفاوض: تشمل كافة النفقات والمصاريف التي تكبدها المتفاوض المضرور في سبيل التفاوض، والإعداد للعقد والدراسات الفنية وتقارير الخبراء، والسفر والإقامة والاتصالات بالإضافة إلى الأضرار الناشئة عن إفشاء معلومات وبيانات عن استعمال مهارات التفاوض ولكي يجب تعويض تلك النفقات إلا يكون سببها خطأ الدائن المضرور كما لو ثبت ان هذه النفقات كان سببها خفته المضرور وسذاجته فهذا لا يكون من حقه استرداد المصروفات من الطرف المسؤول كما يجب الا تكون تلك النفقات باهضة ومبالغ فيها وخارجة عن المألوف⁽²⁾.

2-الوقت الضائع: يعد من الأضرار المتوقعة عادة في المفاوضات التي يستحق التعويض عنه، أيا كانت المرحلة التي وصلت إليها المفاوضات⁽³⁾ ويتمثل الوقت الضائع في الساعات أو الأيام أو الشهور التي استغرقتها المفاوضات دون جدوى في المناقشات أو التنقلات من مكان الى مكان ومن بلد الى آخر⁽⁴⁾. فمثلاً يعوض المتفاوض عن الوقت الذي أضاعه في بلد ما للبحث عن الآلات اللازمة للمصنع الذي كان متفقاً على إنشائه مع الطرف الآخر في المفاوضات، والمتمثل في إهماله مباشرة محله التجاري في بلده خلال المدة التي قضاها في الخارج⁽⁵⁾.

3-تفويت الفرصة: المقصود بها الحرمان من فرصة جادة وحقيقة لتحقيق كسب احتمالي⁽⁶⁾ لفشل التفاوض لفرصة إبرام العقد لمسلك الخطأ من أحد أطراف التفاوض⁽⁷⁾ وعرفت أيضاً بأنها (الصورة التي يتسبب فيها الفاعل في حرمان الشخص من فرصة كان يتوقع من ورائها جني كسب أو تفادي خسارة)⁽⁸⁾ ومن خلال تحليل هذين التعريفين نجد ان للتعويض عن تفويت الفرصة يجب ان تكون جادة وحقيقة للمتفاوض الذي حرم منها يعني فوات لا عودة لتلك الفرصة ، كذلك ان يتسبب الطرف الآخر في احداث هذا الفوات دون اشتراك للطرف الآخر في الحرمان منها .

فالتعويض هنا لا ينصب على الفرصة ذاتها كونها أمر إحتمالي وإنما يكون عن تفويت فرصة إبرام العقد المنشود محل التفاوض، باعتباره ضرراً محققاً أو مؤكداً وعلى هذا الأساس يجب التعويض عنه⁽¹⁾، وهذا مايعبر عنه بخيبة الأمل أو سوء الحظ الذي رغب المتفاوض المخطأ في إحداثه لا مجرد أمنية بعيدة الأمل⁽²⁾.

(2) د.الحاج العربي - مرجع سابق- ص 120.

(3) عروبة شافي المعموري- مرجع سابق- ص 209

(4) د. محمد فواز المطالقة - مرجع سابق- ص 48.

(5) د. الحاج العربي - مرجع سابق - ص 121.

(6) د.ابراهيم دسوقي أبو الليل -تعويض تفويت الفرصة - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت -1983- العدد الثاني والثالث - ص 145.

(7) عروبة شافي المعموري- مرجع سابق- ص 209.

(8) د. حسن علي الذنون - الميسوط في المسؤولية المدنية - مديني عراقي 1- شركة التامس للطبع والنشر - بغداد - 1991- ص 164 نقلاً من ضمير حسين المعموري- مرجع سابق- ص 99.

(1) د.عبد الرزاق السنهوري- الوسيط في شرح القانون المدني الجديد - المجلد الثاني - مرجع سابق- ص 966 ود.محمد حسن قاسم - مبادئ القانون - المدخل الى القانون الالتزامات - دار المطبوعات الجامعية - الإسكندرية - 2010- ص 345.

(2) د.الحاج العربي- مرجع سابق- ص 123 ود. ياسين محمد الجبوري - الوجيز في شرح القانون المدني - ج 2- آثار الحقوق الشخصية - أحكام الالتزامات - دراسة موازنة - ط 3- دار الثقافة للنشر والتوزيع - 2011- ص 209.

وقد استقر الفقه والقضاء المصري والفرنسي من ان تفويت الفرصة لا محالة ضرر محقق وليس احتمالي وقضوا بالتعويض عن تفويت الفرصة لان تفويتها يعد امرا محققاً بالرغم من ان اغتنام الفرصة في ذاتها احتمالية (3).

أما بالنسبة لموقف القضاء العراقي فقد قضى بالتعويض عن الحرمان من ذات المشاركة في الفرصة ليس التعويض من الحرمان للكسب المتوقع من الفرصة ذلك لان الأول الفوات يعد ضرر محقق بينما الفرصة تعد أمر احتمالي (4).

يتضح لنا إذا كانت فرصة إبرام العقد محل التفاوض هي أمر احتمالي أي غير محقق الوقوع فان تفويت الفرصة بقطع التفاوض بدون سبب جدي أو بدون مبرر مشروع هو ضرر مؤكد فيجب التعويض عنه لانه يجعل تحقق الكسب أمراً مستحيلاً بعد ان كان محتمل وممكن .

4- الفرص الضائعة: فالمتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات بدون سبب معقول ان يطالب أيضا بتعويض الفرص التي ضاعت منه لتنفيذ عقود أخرى مع الغير بدلاً من العقد المفاوض عليه والذي فشل في إبرامه ، كذلك تشمل الفرص الأخرى التي حال فشل المفاوضات دون تحقيقها فرصة إبرام عقد بديل مع طرف ثالث ، مثال ذلك قد يقوم احد أطراف التفاوض بإبرام عقد قرض لغرض تمويل مشروع العقد المنفق على إبرامه او يقوم بإبرام عقد إيجار لتجهيز معدات وأجهزة لازمة لتنفيذه فإذا فشل العقد الأصلي فانه لامحالة يؤدي الى عدم تنفيذ هذه العقود التكميلية او المساعدة (5).

بيد انه يشترط لاستحقاق هذا التعويض ان تكون تلك الفرص جادة وحقيقية وان لا يكون ضياع الفرصة لأجل إبرام عقد مع الغير راجعاً الى خطأ المتضرر نفسه ، وبتعبير آخر الا يتسبب الأخير بشكل جزئي او كلي في احداث الخطأ .

وجدير بالذكر هنا انه يجب لايتجاوز هنا مقدار التعويض قيمة الإرباح المتوقعة من العقد لو تم إبرامه (1).

الخاتمة

بعد ان انتهينا من دراسة البحث في التفاوض الالكتروني في ظل التشريعات العربية المعاصرة يمكن إدراج أهم النتائج والتوصيات إليها من هذا البحث وهي كما يلي:

أ- النتائج

1- ان التفاوض الالكتروني اتفاق رضائي بين طرفين أو أكثر بحيث يكون للإطراف دوراً أساسياً في القيام به للتباحث وتبادل وجهات النظر وبذل المساعي بهدف التوصل الى اتفاق بشأن صفقة معينة ويتم عبر شبكة الانترنت.

2- يجب على الأطراف المتفاوضة الالتزام بمجموعة من الالتزامات طبقاً لمعيار مبدأ حسن النية في التعامل المنصوص عليه في المادة 150 من القانون المدني العراقي ومن أهمها إعلام كل طرف بتفاصيل العقد والبيانات التي تحتاجها العملية التفاوضية والقيام بالتعاون والأخذ والعطاء لغرض الوصول الى أفضل النتائج لإبرام العقد فضلاً عن تقديم النصح والارشاد خلال هذه المرحلة لتبوء الصفقة المراد إبرام العقد عليها .

(3) نقلاً من ضمير حسين المعموري- منفعة العقد والعيب الخفي - ط1- منشورات زين الحقوقية -2009 - ص 99.

(4) د. عبد المجيد الحكيم - مرجع سابق - ص 528 وضمير حسين المعموري- مرجع سابق - ص 100.

(5) د. أحمد عبد الكريم سلامة - مرجع سابق - ص 122.

(1) عروبة شافي عرط المعموري- مرجع سابق- ص 212.

3- خلال عملية التفاوض قد يخطأ أحد الطرفين في قطع التفاوض للمفاوضات دون أي مبرر مقبول، أو بدون سبب جدي، بعد وصولها إلى مرحلة متقدمة من النقاش في سبيل إبرام العقد المنشود أو تعامل بالطريقة الغير مألوفة لإبرام العقد فهنا تحقق مسؤولية الطرف المسؤول عن هذا الضرر لجبر الضرر للطرف الآخر ولا بد لذلك ان تتحقق علاقة سببية بين الخطأ والضرر حتى يتم التعويض عنه

ب- التوصيات

نقترح على مشرعنا العراقي تنظيم مرحلة التفاوض على العقد كما فعلت بعض التشريعات العربية المعاصرة وفرض رقابة تشريعية على المعلومات والبيانات التي تتداول بين الطرفين لبيان مدى صحتها لحماية الطرف الضعيف في هذه المرحلة الذي يكون ليس بمستوى المنتج من الخبرة لما يطرحه من سلع أو خدمات عبر شبكة الانترنت فضلاً عن بيان الجزاء القانوني الذي يفرض على الطرف المخل بالتزامه لما يعرض في هذه المرحلة من معلومات تضفي عليها طابع السرية والخصوصية للطرف الآخر بدلاً من الرجوع الى المبادئ العامة .

2- إدخال المفاوضات التي تبرم عبر الشبكة ضمن العناصر التفصيلية التي ينعقد بها العقد الى جانب العناصر الجوهرية نظراً للوقت والجهد الذي يبذله الطرفان في هذه المرحلة من جانب واعتبارها مرحلة أساسية يلجأ لها القاضي عند قيامه بتفسير العقد من جانب أخرى .

مراجع البحث:

أولاً/ الكتب

- 1-د. أحمد الزقرد. الحماية المدنية من الدعاية التجارية الكاذبة والمضللة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
- 2-د. احمد عبد الكريم سلامة - قانون العقد الدولي- مفاوضات العقود الدولية - قانون الإرادة وأزمته- دار النهضة العربية - القاهرة .
- 3-د. الياس ناصيف- العقود الدولية - العقد الالكتروني في القانون المقارن - ط1- منشورات الحلبي الحقوقية - 2009 .
- 4- بشار محمود دودين ومحمد يحيى المحاسنة - الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة انترنت - دار الثقافة للنشر والتوزيع -2010م.
- 5- د.حسن علي الذنون - النظرية العامة للالتزامات - 1976- طبع على نفقة الجامعة المستنصرية.
- 6- د.شيرزاد عزيز سليمان - حسن النية في ابرام العقود- دراسة في ضوء القوانين والاتفاقيات الدولية - ط1- منشورات دار دجلة - الأردن.
- 7- ضمير حسين المعموري- منفعة العقد والعيب الخفي - ط1- منشورات زين الحقوقية -2009.
- 8- عبد الباسط جاسم محمد - إبرام العقد عبر الانترنت - ط1- منشورات الحلبي الحقوقية - 2010 - ص153.
- 9-د. عبد الفتاح بيومي حجازي - التجارة الالكترونية وحمايتها القانونية - الكتاب الثاني - دار الكتب القانونية - مصر - 2007.
- 10-د.عبد المجيد الحكيم - مصادر الالتزام - الموجز في شرح القانون المدني- المكتبة القانونية - بغداد- 2007.

- 11- عبد المنعم موسى ابراهيم - حسن النية في العقود- دراسة مقارنة - منشورات زين الحقوقية - بلا سنة طبع .
 - 12-د.محمد حسن قاسم - مبادئ القانون - المدخل الى القانون الالتزامات - دار المطبوعات الجامعية - الإسكندرية - 2010.
 - 13-محمد فواز المطالقة - الوجيز في عقود التجارة الالكترونية (أركانها -إثباتها ...- دراسة مقارنة - ط3- دار الثقافة للنشر والتوزيع - 2011.
 - 14-د.مصطفى موسى العجاردة - التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت - مطابع شتات للنشر والبرمجيات - مصر-2010.
 - 15-د.موفق حماد عبد - الحماية المدنية للمستهلك في التجارة الالكترونية - دراسة مقارنة - ط1- منشورات زين الحقوقية - 2011.
 - 16-د.نادر أحمد أبو شيخة - أصول التفاوض ط3- دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة - عمان - 2010- ص 22.
 - 17-د.نزيه محمد الصادق المهدي - الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة وتطبيقاته على بعض أنواع العقود - دراسة فقهية قضائية مقارنة - دار النهضة العربية - القاهرة - 1983.
 - 18-د. ياسين محمد الجبوري - الوجيز في شرح القانون المدني ج2- آثار الحقوق الشخصية - أحكام الالتزامات - دراسة موازنة - ط3- دار الثقافة للنشر والتوزيع - 2011.
- ثانياً/ البحوث والرسائل الجامعية**
- 1-د.ابراهيم دسوقي أبو الليل - تعويض تفويت الفرصة - بحث منشور في مجلة الحقوق - جامعة الكويت -1983- العدد الثاني والثالث .
 - 2-أسعد فاضل منديل - البريد الالكتروني - بحث منشور في مجلة القانون المقارن - تصدرها جمعية القانون المقارن العراقية - العدد السابع والخمسون- 2008 .
 - 3-رامي محمد علوان - التعبير عن الإرادة عن طريق الانترنت واثبات التعاقد الالكتروني - بحث منشور في مجلة الحقوق يصدرها مجلس النشر العلمي - العدد الرابع - السنة السادسة والعشرون - 2002 .
 - 4-سليمان براك دايع الجميلي - المفاوضات العقدية - رسالة ماجستير- كلية الحقوق - جامعة النهرين - 1998.
 - 5-د.سعد حسين عبد ملحم- التفاوض بالعقود عبر شبكة الانترنت- بحث منشور في مجلة كلية الحقوق- جامعة النهرين - المجلد الثامن - العدد الثالث عشر - 2005.
 - 5-عروبة شافي عرط المعموري - التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد -(دراسة مقارنة)- رسالة ماجستير- جامعة بابل - 2008.
 - 6- وعود كاتب الانباري - المفاوضات العقدية عبر الانترنت - بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق - تصدرها كلية القانون -جامعة كربلاء - المجلد الأول - العدد الثاني - 2009.
- ثالثاً/ كتب الحديث**
- 1-الشيخ الجليل أبي جعفر الصدوق - محمد بن علي بن الحسين بن بابويه القمي - من لا يحضره الفقيه - ج3وج4- دار المرضى- بيروت- باب الإحسان وترك الغش .

2- الشيخ الجليل والمحدث الأكبر أبي جعفر الصدوق - محمد بن علي بن الحسين بن بابويه القمي - عيون أخبار الرضا - ج2- منشورات مؤسسة الاعلمي للمطبوعات - بيروت - 2005.

رابعاً /المواقع الالكترونية

1-الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري للدكتور بلحاج العربي- بحث منشور على شبكة الانترنت وعلى الموقع الالكتروني: ps.ar.periodical.ps.ar.perio.dical:WWW.Juaza.edu.

خامساً/ القوانين والمجموعات القضائية

- 1- القانون المدني العراقي المرقم 40 لسنة 1951.
- 2- القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948.
- 3- القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976.
- 4- قانون العقوبات العراقي رقم 111 لسنة 1969.
- 5- قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكتروني العراقي رقم 78 لسنة 2012
- 6- مشروع قانون التجارة الالكتروني المصري لعام 2001.
- 7- قانون المبادلات والتجارة الالكترونية التونسي رقم 83 لسنة 2000
- 8- قانون المعاملات الالكترونية المؤقت الأردني رقم 85 لسنة 2001
- 9- قانون التجارة العراقي رقم 30 لسنة 1984.
- 10- النشرة القضائية - العدد الخامس عشر - يصدرها المكتب الفني بمحكمة التمييز - تشرين الثاني 2010