

الاطار القانوني للمفاوضات الدولية الالكترونية

الباحثة سارة كحامي عليوي

أ.د صادق زغير محيسن

كلية القانون / جامعة ميسان

الملخص

لم يعد اللقاء المادي وجها لوجه بين الدول المتفاوضة السبيل الوحيد لأجراء المفاوضات الدولية ، فكان للتطور الدولي الهائل في وسائل المواصلات والاتصالات الدولية الدور الكبير في تطوير المفاوضات الدولية ، وقد دخلت التكنولوجيا والانترنت مجال المفاوضات الدولية فقد اصبح العالم كله مرتبطا مع بعضه بشبكات اتصال غايتها التواصل مع الشعوب بمختلف اقوامها ونظمها ، وبالنظر لربط العالم أجمعه بوسائل وشبكات انترنت سهلة ومنظورة مرئية ومسموعة ومكتوبة يمكن توثيقها ، فقد أصبح العالم كله كما يطلق عليه قرية يرى ويسمع بعضه البعض الاخر وكأنه قريب منه .

المقدمة

قد أدى تطور المواصلات الدولية وتداخل المصالح الدولية مع بعضها ، أن اصبحت بعض المفاوضات تهتم جميع الدول وكان مما يعيق أجراء المفاوضات هي العوامل النفسية وعدم الاتفاق على مكان وزمان المفاوضات الدولية ، وعدم الرغبة باللقاء والجلوس على مائدة المفاوضات والتمسك بالكرامة والتعالي على الاخرين ، وقد ادى التطور العلمي الذي يشهده العالم في الوقت الحاضر الى تجاوز هذه الموانع واصبح بإمكان الدولة المتفاوضة أن يتفاوض مع الاخرين عبر الانترنت بدون موانع ، لذلك سهلت هذه الوسائل سبل الاتصال السريع وتجنب عناء السفر فوفرت الوقت والمال وسرعة الحسم بالتفاوض عن طريق الانترنت وبأشراف اصحاب القرار ، فاصبح الطرف المتفاوض يجلس في مكتبة وبين وثائقه وقريب من اصحاب القرار والمستشارين والفنيين يتفاوض مع الاخر الذي قد يبعد عنه الالاف من الكلومترات .

أهمية البحث

أن لهذه البحث أهمية بالغة في وقتنا الحاضر حيث تطور وسائل الانترنت والتي تتسم بالتركيب والتعقيدات القانونية والفنية التي تتطوي على مخاطر بالنسبة لمستخدميها أحيانا ، لذا فأنها تحتاج الكثير من الوقت والتخصص والجهد خاصة في المفاوضات التي تتم عبر وسيلة الكترونية

هدف البحث

تسليط الضوء على المفاوضات الدولية الالكترونية ، والمحاولة في وضع أطار وتنظيم قانوني عام والتوصل الى حلول مرضيه لمعالجه كل ما يثار في موضوع المفاوضات الدولية الالكترونية من مشكلات حول الاطار القانوني لهذه الموضوع .

مشكلة البحث

تكمن مشكلة البحث في أن الاطار القانوني لهذه المفاوضات من حيث تعريفها واشكالها والمبادئ والاسس التي تعتمد عليها هل هي نفسها التي تفرضها المفاوضات الدولية التقليدية ؟ وللإجابة على هذه الاشكالية قسمنا بحثنا هذا الى مطلبين تناولنا في المطلب الاول تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية واشكالها ، والمطلب الثاني سوف نتناول فيه الاسس والمبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الالكترونية .

منهج البحث

في ضوء هذه الاشكالية سوف نعتد على المنهج الوصفي التحليلي في اعداد هذه البحث باعتباره المنهج الذي يتناسب مع موضوع بحثنا

المطلب الأول

تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية واشكالها .

سنحاول في هذه المطلب تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية واشكالها وذلك في إطار فرعين حيث نتناول في الفرع الأول تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية والفرع الثاني أشكال المفاوضات الدولية الالكترونية .

الفرع الأول

تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية

أن معنى المفاوضات Negotiation دخل إلى اللغة العربية عندما عربت اتفاقيتي لاهاي للتسوية السلمية للمنازعات الدولية لعامي ١٨٩٩ و ١٩٠٧ والتي تعد الأساس لتسوية المنازعات الدولية حتى الوقت الحاضر ، وان المفاوضات جمع لكلمة مفاوضة وهي تعني في اللغة المساواة والمشاركة وفوضى في الأمر إي جراه^(١) ، ويعرف أيضا بأنه تبادل الرأي بين ذوي الشأن بغية الوصول إلى اتفاق أو تسويه ويقال تفاوضنا اي فوضى كلا صاحبة والتفاوض من فوضى إلية أمره ، صيره إليه وجعله الحاكم فيه وتفاوضوا الحديث اي أخذو فيه^(٢)، وكذلك فان للمفاوضات الدولية الالكترونية عده تعاريف وذلك راجع إلى نظره الفقهاء إليها من زوايا مختلفة وأيضا اختلاف خبرات وخلفيات المعرفين له ومجالات تركيزهم إذ ينظر بعضهم إلى التفاوض من منظور خطوات العملية التفاوضية وينظر البعض الآخر إليه من منظور الأهداف أو الوسائل أو الوظيفة ، فمنهم من يعرف المفاوضات الدولية بأنه "هو نوع من الحوار وتبادل الاقتراحات والدراسات لبن أطراف العقد من اجل أبرام عقد في المستقبل"^(٣) كما عرفه جانب آخر من الفقه بأنه هو "التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين الطرفين للحصول على حل متفق عليه للحفاظ على مصالح الأطراف وحل ما بينهما من مشاكل وتقريب وجهات نظرهم بأسلوب حضري"^(٤) ، ويعرف أيضا بأنه ((التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من خلال الاتصال المباشر أو تبادل البيانات الكترونيا عبر البريد الالكتروني وذلك من اجل الوصول إلى اتفاق معين))^(٥) . يلاحظ من خلال هذه التعاريف أن هناك فارقين

(١) - إسماعيل بن حماد الجوهري ، معجم الصحاح ، ط٢ ، دار المعرفة ، بيروت ، بدون سنة نشر ، ص ٨٢٧ .

(٢) - بن منظور ، لسان العرب ، المجلد الثاني ، دار المعرفة ، القاهرة ، بدون سنة نشر ، ص ٣٤٨٥ .

(٣) - أبو العلا علي أبو العلا النمر ، مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ط١ ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٢ ، ص ٣٥ .

(٤) - د. رجب كريم عبد الإله ، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة) ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ٢٠٠٠ ، ص ١٠٩ .

(٥) - د. خالد ممدوح إبراهيم ، أبرام العقد الالكتروني (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، مصر ، ٢٠٠٨ ، ص ٢٦٨ .

أساسين ، الفارق الأول يتمثل في غياب الوجود المادي للأطراف المتفاوضة ،أما الفارق الثاني يتمثل في استخدام الوسائل الحديثة في إجراء المفاوضات الدولية الالكترونية التي يمكن أن تكون في شكل بريد الكتروني أو عن طريق برامج المحادثة والمشاهدة وغيرها من الوسائل الأخرى ، ويدخل في تعريف المفاوضات الدولية الالكترونية المقترحات الأولية التي يبديها أحد الاطراف المتفاوضة كإعلان الرغبة في المفاوضات حتى لو لم تصل الرغبة الى حد الايجاب البات ، والمقترحات المضادة والتي يقصد بها المقترحات التي يتقدم بها الطرف الأخر والمناقشات التي تتم بينهما سواء كانت هذه المناقشات مباشرة وجها لوجه أو غير مباشرة اي تتم عن طريق وسائل الاتصال بالانترنت ،وكذلك يدخل في نطاق المفاوضات الدراسات الفنية والاقتصادية والقانونية والمعلومات التي يتبادلها الاطراف المتفاوضة بقصد الوصول الى التحديد الدقيق لحقوق والالتزامات لكل منهما في المستقبل ، لكن يخرج من هذه النطاق دراسات الجودة التي يقوم بها كل طرف من الاطراف المتفاوضة على حده لتقرير مصلحته في المفاوضات ، وايضا الدراسات التي يستهدف أحد الاطراف المتفاوضة من ورائها تقوية مركزه في المفاوضات (١) .

الفرع الثاني

أشكال المفاوضات الدولية الالكترونية

أن للمفاوضات الدولية الالكترونية عدة أشكال ، منها المفاوضات التي تتم بين غائبين والمفاوضات التي تتم بين حاضرين وايضا المفاوضات التي عبر شبكة الانترنت

اولا : المفاوضات الدولية الالكترونية التي تتم بين غائبين

يقصد بهذه الشكل من اشكال المفاوضات الالكترونية هو أن كل طرف من الاطراف المتفاوضة يوجد في مكان مختلف ، بحيث هناك فتره زمنية تفصل بين صدور التعبير عن الايجاب من احدهما وعلم الطرف الاخر به ، وتتم هذه المفاوضات من خلال تبادل البرقيات أو الرسائل أو بواسطة التلكس أو الفاكس أو الايميل وغيرها ، لكن السؤال التي يثار حول ماهية طبيعة هذه المفاوضات الالكترونية اذا كانت تتم بين غائبين ؟ .

(١) - د سعد حسين عبد ملحم ، التفاوض بالعقود عبر شبكة الانترنت ، بحث منشور بمجلة كلية الحقوق ،جامعه النهدين ، ، بغداد،٢٠٠٤، ص ١٠.

أن الاجابة على هذه السؤال يجب أن نعلم أن المفاوضات الالكترونية الدولية تتم عبر الانترنت وأن الاطراف المتفاوضة على اتصال دائم عبر الانترنت بالصوت والصورة عن طريق الكمبيوتر المزود بكاميرا أو ميكرفون الامر الذي يتحقق معه الحضور في مجلس واحد من حيث الزمان ، وايضا أن الاطراف المتفاوضة يتواجدون في دول مختلفة ويتم تنفيذ الالتزامات الكترونيا وكذلك توجد مسافه مكانيه تفصل بينهما ، ولكن قد يصيب عيب تقني أو مشكلة ما في شبكة الاتصال لأنها شبكة عالمية يعبر عنها بعالمية ظاهرة الانترنت يتعذر معه الاطراف المتفاوضة التماور والمناقشة ، مع العلم أن مقدم خدمة الانترنت يقوم فيما بعد بأرسال رساله بيانات الى الاطراف المتفاوضة ويعلمها بنتيجة التماور والمناقشة وابداء الآراء فهل يعد الاطراف المتفاوضة في هذه الحالة حاضرين أثناء هذه المفاوضات الالكترونية ؟ .

يذهب البعض أن الاطراف المتفاوضة ملزمين بنتيجة التماور والمناقشة ولهم الرجوع على مقدم الانترنت بالمسؤولية وفق أحكام المسؤولية ، وبالتالي أن الزام الاطراف المتفاوضة بنتيجة التماور والمناقشة الذي يرسله مقدم الانترنت فيما بعد لوجود خلل تقني لا ينسجم مع المفاوضات الالكترونية لذلك فان الاطراف المتفاوضة غير ملزمين بنتيجة المحاورات والمناقشات التي يرسلها مقدم خدمة الانترنت في وقت لاحق ولهم قبولها أو تعديلها ، ويلاحظ أن القانون المدني العراقي نص على أنه ((يعتبر التعاقد بالتليفون أو بأية طريقة مماثلة كانه تتم بين حاضرين فيما يتعلق بالزمان وبين غائبين فيما يتعلق بالمكان))^(١).

ثانيا: المفاوضات الدولية الالكترونية التي تتم بين حاضرين

تتم المفاوضات الالكترونية بواسطة هذه الشكل عن طريق الاتصال المباشر بين الاطراف المتفاوضة بحيث لا تكون هنالك فترة زمنية تفصل بين صدور الكلام وعلم الطرف الاخر به ، وهذا النوع من المفاوضات يتم عن طريق اجتماع الاطراف المتفاوضة في مكان واحد اي التفاوض وجها لوجه ، أو يكون هنالك اتصال مباشر بينهما عن طريق إحدى وسائل الاتصال الحديثة بالرغم من اختلاف مكان تواجد كل منهما^(٢)

ثالثا: المفاوضات الدولية الالكترونية التي تتم عبر شبكة الانترنت

(١) – المادة ٨٨ من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ ، المنشور بمجلة الوقائع العراقية ، رقم العدد ٣٠١٥ ، تاريخ العدد ٠٨-٠٩-١٩٥١ .

(٢) – د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق ، ص٤٥ .

يتم هذا النوع من المفاوضات بين طرفين موجودين في مكانين مختلفين عن طريق الانترنت التي تترك أثرا ماديا مكتوبا لأثبات المفاوضات ، وبما أن المفاوضات الالكترونية هي عملية ارادية تبادلية تتم بين الاطراف المتفاوضة تهدف أساسا الى وضع حل يكون مقبولا لدى جميع الاطراف المتفاوضة معتمدين في سبيل إنجاز هذه العملية التفاوضية وسيلة الكترونية تعمل على خلق فضاء افتراضي تتلقى فيه كافة المقترحات والآراء وتتوافق فيه الإرادة^(١) .

المطلب الثاني

الأسس والمبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الالكترونية

رغم أن المفاوضات الدولية الالكترونية هي اعمال تسبق الالتزام النهائي التي وجدت لأجله هذه المفاوضات، الا ان هذه المفاوضات الدولية الالكترونية ليست بمنأى عن الضوابط والأطر العملية والقانونية التي يجب أن تتوفر بها؛ لكي نقول بسلامة هذه المفاوضات من عدمها، وهذه الضوابط تفرضها طبيعة هذه المفاوضات الدولية الالكترونية، من حيث كونها مفاوضات يجب ان تتسم بمجموعة من الأسس والمبادئ باعتبارها اعمال تمهيدية للالتزامات النهائية^(٢)، ولإحاطة بهذا المطلب سنقسمه على فرعين: سنتناول في الفرع الأول: الأسس التي تحكم المفاوضات الدولية الالكترونية، وسنتناول في الفرع الثاني: المبادئ المعتمدة في المفاوضات الدولية الالكترونية.

الفرع الأول

الأسس التي تحكم المفاوضات الدولية الالكترونية

سنتناول هنا مجموعة من الأسس التي تقوم عليها المفاوضات الدولية الالكترونية، والتي لا غنى عنها في الوقوف على صحة هذه المفاوضات وسلامتها، والتي سنبينها وفق النقاط الآتية:-

اولاً/حرية المفاوضات الدولية الالكترونية:

(١) - حداد عبد السلام وحطاب منال ، التفاوض الالكتروني في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة ٨ ماي ١٩٤٥ قالمة ، الجزائر ، ٢٠١٧-٢٠١٨ ، ص ٢١ .

(٢) - حداد عبد السلام ، حطاب منال ، مصدر سابق ، ص ٤٠ .

من الأسس المهمة التي تقوم عليها المفاوضات الدولية الالكترونية، هي حرية الأطراف المتفاوضة، دون ان يكون على احدهم ضغط او ارغام اذ يؤدي هذا الأمر الى افراغ المفاوضات من محتواها باعتبارها تتركز على الاختيار لا الجبر، كما ان فقدان حرية التفاوض يؤدي الى عدم الوصول الى غاية المفاوضات الدولية الالكترونية، ولا نقصد هنا بالاجبار على التفاوض وجود المتفاوضين على أرض الواقع عنوة اذ قد يكون الاجبار بالمساومة او الضغط بقضية سياسية او غيرها، لأن التفاوض الدولي الالكتروني لا يكون على ارض الواقع بل في الواقع الافتراضي الذي يتضمن وجود اشخاص في دول مختلفة يلتقون في مجلس تفاوضي الكتروني^(١)، عبر شبكة الاتصالات الالكترونية^(٢).

والخروج على حرية المفاوضات الدولية الالكترونية قد لا يكون أبدأً، بل يكون أثناء سير هذه المفاوضات كما لو سار الفريق التفاوضي خلف المساومات والتنازلات التي يقدمها الفريق التفاوضي الأخر، التي لا تسمح بها الدولة، التي كلفتهم بالتفاوض^(٣)، اذ يمكن للدولة عدم الاعتراف بهذه المفاوضات الالكترونية لو علمت بأن مفاوضاتها قد خرجوا عن التعليمات الموضوعة لهم اثناء التفاوض الدولي الالكتروني، لان هذا الأمر مرتبط بحريتها في التفاوض^(٤)، اذن يجب أن تتركز المفاوضات الدولية الالكترونية على اساس الحرية والا اعتبرت هذه المفاوضات غير صحيحة سواء كان التأثير على حرية هذه المفاوضات ابتداءً او اثناء المجلس الالكتروني، بغض النظر عن المضي بهذه المفاوضات الالكترونية او قطعها ، وبموجب هذه الاساس تستطيع الاطراف المتفاوضة كل بحسب ما يراه ، وضع

(١) - ينظر حول ذلك : محمد أحمد عبد الله الحامد ، الخيارات الشرعية واثرها على العقود الالكترونية (دراسة فقهية قانونية) ، اطروحة دكتوراه ، كلية الشريعة والقانون ،جامعه أم درمان الاسلامية ، السودان ، ٢٠٠٩ ، ص٦١ وما بعدها.

(٢) - وتجدر الإشارة الى أن مصطلح شبكة الاتصالات الالكترونية ، له مدلول واسع في مجال المفاوضات الدولية الالكترونية اذ يكون عبر المنصات الإلكترونية التي تعمل عن طريق أنظمة التشغيل الالكتروني مثل برنامج اتصالات (zoom video Communications) أو برنامج (Free Conference Call) وغيرها ، أو مثل اجهزه الاتصالات التي تجري بالوسائل السلكية ، كما تشمل الاتصالات الالكترونية اجهزه الاتصالات التي تعمل بالموجات الهيرترزية (une communication hertzienne) ، ينظر حول ذلك ، عبد الرحمن العيشي، ركن الرضا في العقد الالكتروني ، أطروحة دكتوراه ، جامعة الجزائر / كلية الحقوق ، الجزائر ، ٢٠١٦ ، ص٢٥.

(٣) - في بعض الاحيان تعطي الدولة الى الفريق المفاوض حد أدنى من تقديم التنازلات لا يجوز له تجاوزه ويعتبر ذلك نوع من المرونة للعملية التفاوضية . ينظر : د. أحمد أبو الوفا ، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية ، بحث منشور في المجلة المصرية للقانون الدولي / الجمعية المصرية للقانون الدولي ، المجلد التاسع والخمسون ، مصر ، ٢٠٠٣ ، ص٣٨.

(٤) - نفس المصدر السابق، ص٣٨.

حد لهذه المفاوضات التي أبدأها لان الحرية تعني إمكانية السير في مفاوضات عده في أن واحد لاختيار الأفضل منها ، ويتفرع عن هذا المبدأ عده أمور اساسية تقوم عليها المفاوضات الدولية الالكترونية هي

١- قبل التفاوض على كل طرف من الاطراف المتفاوضة أن يكتشف العناصر الاساسية أو القضايا التي يمكن أن تثير اهتمام الطرف الاخر ، وعدم القيام باي تصرف من شأنه إثارة الشكوك لدى الطرف الاخر .

٢- معرفة نقاط القوة و الضعف للطرف الاخر من الاطراف المتفاوضة ، ويتم ذلك من خلال اللقاءات الأولية بين الاطراف المتفاوضة أو من خلال معرفة سابقة بينهم ، فالمفاوض يرغب بتحقيق المكاسب التي تتماشى مع مصالحه ، فالطرف الذي ارتضاها أثناء المفاوضات ، ومن ثم المفاوضات قد لا يقبل منه الاحتجاج بان الالتزامات المترتبة عليه تجاوز توقعاته .

٣- المرونة وعدم التشدد في اتخاذ المواقف أثناء المفاوضات الدولية الالكترونية ، وأن يحدد أهدافه التي يرغب التفاوض حولها ، وان يكون مستعد لأجراء المباحثات والمناقشات^(١).

٤- لا بد من إعطاء وقت كاف لأطراف المتفاوضة من أجل الحوار والتعبير عن وجهات النظر ، وما يسعى كل طرف من الاطراف المتفاوضة الى تحقيقه ، لان مثل هذه التصرفات ستمكن كل طرف من ترتيب حساباته وطلباته ، وعلى الطرف المتفاوض أن لا يشعر الطرف الاخر بأنه على عجلة من أمره وأنه يرغب بالوصول الى اتفاق بأسرع وقت لان ذلك سيفهم بانه علامة ضعف يستغلها الطرف الاخر

٥- أن يراعي الاطراف المتفاوضة اي ظرف متوقع حدوثه خلال الفترة التي تم فيها تنفيذ الاتفاق بحيث يتم تجهيز الحلول لأي مشكلة متوقعة مسبقا

٦- لا بد من ملاحظة الملامح والمؤشرات التي تظهر على الاطراف المتفاوضة مثل تعبيرات الوجه ، كما أن على الطرف المتفاوض الذي يوجد لدى الشركة مثلا التي يمثلها بعض نقاط الضعف أن يتهيأ للرد عليها وتلافيها عندما يتعرض المفاوض الثاني الى تلك النقاط^(٢) .

ثانياً/الالتزام بالمفاوضات الدولية الالكترونية

(١) - مصطفى خضير نشمي ، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الشرق الاوسط ، عمان ، ٢٠١٣-٢٠١٤ ، ص ٣٥ .

(٢) - نفس المصدر السابق ، ص ٣٦ .

يعد هذه الالتزام من الاسس الاساسية للمفاوضات الدولية الالكترونية ، حيث يجب أن يلزم كل طرف من الاطراف المتفاوضة بالعمل على تحقيق الاهداف من جهة ، ومن جهة أخرى يلتزم بتنفيذ ما أتفق عليه مع الطرف الاخر في الموعد المحدد لان من الطبيعي عند حدوث خلاف بين دولتين أو أكثر أن تلجا الاطراف المعنية إذا اتفقت على ذلك الى حله عن طريق إجراء المفاوضات الدولية الالكترونية ، والتفاوض ليس مجرد إجراء شكلي يتم اللجوء اليه ، وانما لابد من توافر النية نحو الوصول الى اتفاق بشأن الخلاف ذاته بما يحتم على الاطراف المعنية أن تتصرف بطريقة من شأنه أن تجعل للمفاوضات معنى وغاية (١) .

ولا شك أن ذلك يتطلب قدرا من المرونة من جانب الاطراف المتفاوضة وهو ما يقتضي أيضا أن يراعى كل منهم حقوق الطرف الاخر ، فاذا توافرت هذه النية كان للمفاوضات معنى حتى ولو لم يتفق الاطراف على النهاية ، فقد توجد ظروف تحتم بقاء كل طرف على موقفه إذا وجد مثلا أن المفاوضات لا تعطيه حقه كاملا ، فالالتزام بالتفاوض هو التزام بالقيام بعمل وليس التزاما بالوصول الى نتيجة حتما ، فهو لا يعني ضرورة الاتفاق باي ثمن وتحت اي شكل من الاشكال (٢) ، وبما أن الالتزام من أهم الأسس الاساسية خلال المفاوضات الدولية الالكترونية عن مدى ملائمة وذلك من غير المقبول بوجود التزام يقع على عاتق الاطراف المتفاوضة أو طرف واحد دون الاحاطة بالطرف المتفاوض الاخر ، نظرا بكافة الالتزامات المقترنة بالمفاوضات ملزمة لكلا الاطراف ، ولا شك أن اللجوء الى المفاوضات يعد حاليا وسيلة هامة في حل المنازعات الدولية خصوصا ، إذا أخذنا في الاعتبار أن التسوية القضائية أو بواسطة محكمة تحكيم لست أمرا مقبولا على نطاق واسع وبصفه عامة بين الدول ، وكذلك تؤسس المفاوضات الدولية الالكترونية على المبدأ الهام الذي يحكم العلاقات الدولية الحالية ، فالالتزام بالتفاوض هو التزام مستمر يمكن اللجوء اليه في أي وقت بل أنه يعتبر كامنا في أية علاقة بين أشخاص القانون الدولي (٣) .

ثالثاً/القدرة الذاتية في المفاوضات الدولية الالكترونية

(١) - د. خالد السيد محمد عبد المجيد موسى ، أحكام عقد العمل عن بعد ، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد ، الرياض ، ٢٠١٤، ص٢٣٦.

(٢) - د. عصمت عبد المجيد بكر ، دور التقنيات العلمية في تطور العقد ، دار الكتب العلمية ، بيروت، ١٩٧١ ، ص١٦١.

(٣) - د. خالد مصطفى فهمي ، التنظيم القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، ٢٠١٩، ص١٤٠.

وهو أحد الأسس المهمة التي يلقي الضوء على مهارات وقدرات الطرف المفاوض ومدى تفهمه للمفاوضات الدولية وظروفها الداخلية أم خارجية وابعادها المختلفة ومدى قدرة الطرف المفاوض على قياده فريق التفاوض وتفهمه لأنماط تفكير سلوك الطرف الاخر ومقدرته على الاتصال والحوار بالطرف الاخر ، وهذا الاساس يركز على مدى تناسب قدرات ومهارات الطرف المتفاوض مع الموقف التفاوضي ^(١) ، فعلى كل طرف من الاطراف المتفاوضة أن يلتجئ بهذا الاساس كما يجب أن يتصل هذا الشرط بأعضاء الفريق التفاوضي ومدى البراعة والكفاءة التي يتمتع بها ، لهذا يجب الاهتمام بالقدرة التفاوضية الذاتية ومن الضروري العمل على تحقيق الانسجام والتلاؤم والتكيف المستمر ليصبح وحدة متكاملة منسجمة ، فالقدرة الذاتية هو كذلك قدرات الطرف المتفاوض وقياساته على الحوار والاقناع والاتصال والتأثير ومهاراته في الاقناع ، فالواقع مرتبط في حاجة الى شيء يحقق مصلحته ، فالامتناع هنا قد لا يكون ناجحا دائما مهما كانت مهارات من يمارسه ، وهذا يحدث عندما يصل الاطراف الى قناعة بان احدهما غير قادر على السيطرة التامة على الامر ، وغالبا تحدث المفاوضات بين طرفين أو فريقين ويحاول كل فريق أقناع الفريق الاخر بوجهه نظره وذلك عن طريق تقديم الحجج وعرض الافكار والآراء والقدرة على توليد الافكار والعرض والمناورة ، فهذه كلها تعتبر استخدام لكافة اساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم على القيام بعمل أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين اطراف العملية التفاوضية اتجاه انفسهم واتجاه الغير ^(٢) .

رابعاً/المنفعة في المفاوضات الدولية الالكترونية

تعتبر المنفعة في المفاوضات الدولية الالكترونية هي الهدف والثمرة والمصلحة التي يسعى الى تحقيقها كل فريق تفاوضي، واستمرار المفاوضات الدولية الالكترونية، مقرون باستمرار هذه المنفعة، فاذا زالت المنفعة لم يعد مبرر لاستمرار المفاوضات الدولية الالكترونية، ويفهم من ذلك ان المنفعة في هذه المفاوضات مشتركة، اي ان كل فريق تفاوضي يسعى الى تحقيق قدر معين من هذه المنفعة، فلا يوجد

(١) - د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي ، السلوك التنظيمي ، ط١، الاكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي ، مصر ، ٢٠١٨ ، ص٩٥ .

(٢) - عصمي مريم وعيشور مريم ، التفاوض في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر ، ٢٠١٧ ، ص٢٩ .

في المفاوضات الدولية الالكترونية فوز وخسارة، بمعنى الريح المادي، بل يوجد رضا متبادل وتحقيق منفعة لكل الفرق المتفاوضة^(١).

يتضح مما سبق ذكر، ان هنالك مجموعة من الأسس التي يجب ان تستند عليها المفاوضات الدولية الالكترونية، والا أثر ذلك على صحتها، والسبب في ذلك هو ان هذه الأسس هي التي تحدد مدى نجاح هذه المفاوضات، وتحقيقها لأهدافها والنتائج التي تسعى الاطراف التفاوضية الى تحقيقها من خلالها، بالشكل الذي يحقق مصالح كل الأطراف دون افراط او تفريط، وبالتالي تذهب الغاية الأساسية من المفاوضات الدولية الالكترونية.

الفرع الثاني

المبادئ المعتمدة في المفاوضات الدولية الالكترونية

سننتاول في هذا الفرع مجموعة من المبادئ التي يجب مراعاتها في المفاوضات الدولية الالكترونية، والتي تعتبر اقل درجة من الأسس من ناحية تأثيرها على هذه المفاوضات عند الأخلال بها، ولا تعتبر من الأمور الجوهرية بل من الأمور المكملة لهذه المفاوضات، اذ تجعلها مفاوضات تتسم بالسلاسة والسرعة وعدم التعقيد او الوقوع في الأخطاء وترفع عن المتفاوضين الصعوبات التي من الممكن أن تقع اثناء المفاوضات الدولية الالكترونية، وسنتاول هذه المبادئ وفق النقاط التالية:-

اولاً/مبدأ أخلاقيات التفاوض في المفاوضات الدولية الالكترونية:

يعني هذا المبدأ ان يتحلى الفريق التفاوضي بدرجة عالية من الاحترام للطرف الأخر والابتعاد عن سرعة الانفعال والتعصب، او اللجوء الى الردود السيئة، وأن يتجنب الفريق التفاوضي كل ما يعرقل العملية التفاوضية الالكترونية بأي صورة كانت، او ان يلجأ الى وسائل الخداع او الطرق الاحتيالية للوصول الى الهدف المقصود^(٢).

(١) - د. ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية للنشر، الجزائر، ٢٠٠١، ص ٢٨ وما بعدها.

(٢) - د. علي احمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومه، الجزائر، ٢٠١٢، ص ٤٢٥ وما بعدها.

ثانياً/مبدأ شفافية المفاوضات الدولية الالكترونية^(١)

ويعني هذا المبدأ ان يلتزم اطراف المفاوضات بوعودهم والتزاماتهم والاتفاقات المبدئية التي سبقت المفاوضات الدولية الالكترونية، وكذلك الالتزام بالمواعيد التي حددها لأجراء هذه المفاوضات بشكل دقيق، كما يفترض هذا المبدأ ان تكون مواقف الدول المتفاوضة واضحة اثناء المفاوضات، وكذلك ان تكون صادقة في تصرفاتها^(٢) .

كما يعني هذا المبدأ في المفاوضات الدولية الالكترونية قيام الدول المتفاوضة بازالة كل ما يسبب قلق وعدم اطمئنان لدى الطرف التفاوضي الأخر، خاصة أن هذه المفاوضات هي كمفاوضات العقد الدولي لنقل التكنولوجيا والتي تعتمد على اطمئنان كل طرف على متانة المركز الاقتصادي للطرف الأخر، اما في المفاوضات الدولية الالكترونية تعتمد على اطمئنان كل طرف الى درجة اهتمام الطرف الأخر وتهيئة الأمور والوسائل الالكترونية والاجهزة التي تجري بواسطتها المفاوضات الدولية الالكترونية^(٣) .

ثالثاً/مبدأ التعاون الخلاق في المفاوضات الدولية الالكترونية:

^(١) - عرفت هيئة الامم المتحدة مبدأ الشفافية على أنها ((حرية تدفق المعلومات معرفة بأوسع مفاهيمها أي توفير المعلومات والعمل بطريقة منظمة تسمع لأصحاب الشأن بالحصول على المعلومات الضرورية للحفاظ على مصالحهم واتخاذ القرارات المناسبة واكتشاف الاخطاء)) وهناك من عرف مبدأ الشفافية بانها ((الوضوح والعقلانية والالتزام بمتطلبات والشروط للعمل وتكافؤ الفرص وسهولة تنفيذ الاجراءات وبساطتها وسهولة فهمها والسماح والالتفات عليها واطالتها غير المبررة وكذلك التزامه في تنفيذها)) لذلك مبدأ الشفافية تعني نقيض الغموض ، كما أن مبدأ الشفافية يتعلق بجانبين الاول يتعلق بوضوح الاجراءات وصحة مصداقية عرض المعلومات والبيانات الخاصة بهم ووضوح العلاقات فيما بين الاطراف المتفاوضة للوصول للغايات والاهداف المعلنة ، أما الجانب الثاني يتعلق بذوي العلاقة من الخدمات التي يقدمها الجانب الاول وحققهم في الوصول والحصول للمعلومات الصحيحة والحقيقية في الوقت المناسب ، للمزيد ينظر شريف الشريف ، مبدأ الشفافية في العقود الادارية ، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية ، المركز الجامعي لتامنغست ، الجزائر ، ٢٠١٣ ، ص٩٠ .

^(٢) - ينظر: ايهاب كمال، مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، ط١، دار هبة النيل، مصر، ٢٠١١، ص٢٧ وما بعدها.

^(٣) - ينظر بهذا المعنى: د. حمدي بارود، المبادئ التي تحكم التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها (مبدأ حسن النية ومقتضياته-دراسة تأصيلية تحليلية)، بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية (سلسلة الدراسات الانسانية)، المجلد السادس عشر، العدد الأول، فلسطين، ٢٠٠٨، ص٨٥٤ وما بعدها.

يقصد بالتعاون بشكل عام احد مظاهر التفاعل الاجتماعي ونمط من انماط السلوك الانساني وهو يتضمن قيام الاطراف بكل الاعمال الضرورية كي ينتفع بها الطرف الاخر ليتمكن كل طرف من الاطراف المتفاوضة بظروف الاخر وبيان مدى قدرته في اتمام المفاوضات ^(١) ، وان العملية التفاوضية تحتاج مثلا المواظبة على مواعيد التفاوض وكذلك الجدية في مناقشة العروض المقدمة فضلا عن تكتيكات وعوامل فنيه وموضوعيه وشخصيه من باب اطار الثقة المتبادلة كاحترام مواعيد جلسات التفاوض وعدم تقديم عروض مبالغ فيها او غير معتدلة في هذه الحالة يجب على الاطراف المتفاوضة الاستمرار بالتزام التفاوض منذ بدأ التفاوض الى نهاية المفاوضات لان الهدف من هذه الالتزام هو انشاء علاقه صحيحة خاليه من اي عيب يمكن ان يظهر في المستقبل والمعيار في ذلك هو معيار الرجل العادي الذي هدفه انجاح المفاوضات وان هذه الالتزام هو التزام ببذل عنايه لأنه يلتزم كل متفاوض ببذل العناية اللازمة في التعاون مع الطرف الاخر لغرض الوصول بالمفاوضات الى هدفها المنشود في التوصل الى اتفاق جديد ^(٢) . وقد يتخذ هذا المبدأ في المفاوضات الالكترونية عدة اشكال نذكر منها

-الالتزام بمواعيد المفاوضات الالكترونية والجدية في مناقشة العروض المقدمة .

-عدم تقديم اقتراحات غير مقبولة وغير معقولة في طرح الآراء والافكار .

-أنشاء علاقة صحيحة خالية من أي عيب يمكن أن تظهر مستقبلا تؤدي بدورها الى تلكوات متعلقة بأجراء المفاوضات الالكترونية وعدم العودة الى الوراء بأثارة النزاع دون مبرر معقول ^٣ ، لان هذه المفاوضات الالكترونية تقوم على مبدأ الاخذ والعطاء بين الاطراف المتفاوضة ، من أجل تقريب وجهات النظر المختلفة عن طريق تقديم العروض والمقترحات المتعارضة ليقوم كل طرف بتقديم تنازلات .

من جانبه بقصد الوصول الى نوع من التوازن بين المصالح للأطراف المتفاوضة ، فمن خلال التزام الاطراف المتفاوضة بالتعاون فيما بينهما ، فان ذلك يؤدي الى تحديد الغاية والهدف المحدد من اجراء هذه المفاوضات الالكترونية ، وايضا بيان الاحتياجات الفعلية المباشرة من المفاوضات كما يساهم هذه

(٢) - د. بلحاج العربي ، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد (دراسة مقارنة) ، دار وائل للنشر ، الجزائر ، ٢٠١٠ ، ص٤٣ .

(٣) - د. معزوز دليبه ، ، التفاوض الالكتروني كمرحلة سابقة للتعاقد - دراسة مقارنة ، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية ، المجلد ٥ ، العدد ١ ، البويرة -الجزائر ، ٢٠٢٠ ، ص٢١٢ .

المبدأ بين الأطراف المتفاوضة بالتعاون بالسماح لكل منهما بدراسة ظروف الطرف الاخر ومدى قدرته على اتمام هذه المفاوضات الالكترونية (١).

ويتضمن هذا المبدأ التعاون بين الاطراف المتفاوضة على انجاح هذه المفاوضات وتحقيق مصالح مشتركة، من خلال زرع الثقة لدى كل طرف تفاوضي، والسعي الى تحقيق اهداف كل طرف ومد جسور العلاقات الطيبة، وهذا يساعد على تفاهات مستقبلية بين الدول المتفاوضة، من خلال ما تمخض عن هذا المبدأ من اهداف مشتركة ورؤى متقاربة ومصالح متقاربة، وهذا المبدأ دوره نسبي في المفاوضات الدولية الالكترونية فيبرز في بعض المفاوضات كالمفاوضات التجارية والاقتصادية، ويفتر ويضمحل في بعض المفاوضات الدولية الالكترونية كما في المفاوضات التي تجري لحل النزاعات الدولية او ترسيم الحدود وغيرها اذ ان هكذا نوع من المفاوضات تفقد العمل المشترك فكل طرف يسعى الى تحقيق مصلحة على حساب الآخر، بينما يفترض هذا المبدأ العمل المشترك والمصالح المشتركة، دون تغليب مصلحة بشكل مطلق على مصلحة أخرى، لذا فأن مكانة هذا المبدأ غير ثابتة في المفاوضات الدولية الالكترونية (٢).

رابعاً/مبدأ مراعاة الأمور العلمية في المفاوضات الدولية الالكترونية:

ويعني هذا المبدأ ان تكون الوسائل التي تتم من خلالها المفاوضات الدولية سليمة ولا تعرقل المفاوضات الدولية او تؤثر على استمرارها بشكل انسيابي، اذ على كل طرف تفاوضي ان يتأكد بواسطة خبراء فنيون من سلامة هذه الوسائل الالكترونية وصلاحيتها لأجراء المفاوضات وسلامة شبكة الانترنت من حيث سرعة الارسال خصوصاً في الدول التي تعاني من ضعف شبكة الأنترنت كما في العراق (٣)، كما

(١) - د. بلاوي عبد القادر وإقصاصي عبد القادر ، النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الالكترونية ، بحث منشور في مجلة القانون والمجتمع ، المجلد ٨، العدد ١، ٢٠٢٠، ص١٩٤.

(٢) - د. علي أحمد صالح، مصدر السابق، ص٢١١ وما بعدها.

(٣) - يعاني العراق من مشكلة حقيقة في ضعف الانترنت وقد اصبحت هذه المشكلة ظاهرة للعيان وتعاني منها حتى مؤسسات الدولة، وقد كشفت تقارير رسمية على ان سبب ضعف شبكة الانترنت في العراق هو ان العراق لا يزال يعتمد على آلية (الوايرلس) التقليدية في توصيل الانترنت، وقد اشارت هذه التقارير الى أن العالم توجه منذ فترة طويلة الى تغيير هذه الآلية باللجوء الى آلية أخرى وهي (الكابل الضوئي)، وبالتالي بقاء الاعتماد على (الوايرلس) يزيد الازمات. ينظر تقرير إيرتلنك حول اسباب ضعف الإنترنت في العراق، منشور على الموقع الالكتروني لوكالة الانباء العراقية:

يفترض هذا المبدأ ان يحصن كل جهة تفاوضية امور التشفير المتعلقة بحماية المعلومات الخاصة بين الاطراف التفاوضية اذا كانت سرية اذ ان الطرق الالكترونية التي تجري من خلالها المفاوضات الدولية الالكترونية معرضة الى القرصنة او الاختراق^(١) .

كما يفترض هذا المبدأ قيام الجهات المتفاوضة بالاهتمام بموضوع الترجمة، اذ غالباً ما يتم اللجوء الى المترجمين في عمليات التفاوض في المفاوضات الدولية الالكترونية وهذا يحتاج الى دقة بالعمل لان الترجمة لا تكون على ارض الواقع بل ربط الكلام بصورة الكترونية مع عدة جهات بواسطة الانترنت فأى خلل يؤثر على السير الطبيعي للمفاوضات الدولية الالكترونية، كما يكون موضوع الترجمة بالغ الأهمية عندما لا تكون اللغة بين الاطراف المتفاوضة هي اللغة الام او لا تكون اللغة الانكليزية او الفرنسية لأنها تعتبر اللغات المعتمدة في المفاوضات الدولية الالكترونية، فهنا على الدول المتفاوضة ان تهتم بدقة الترجمة عند ارسالها الى الطرف المفاوض الآخر^(٢).

يتضح مما سبق ذكره، بان هنالك جملة من المبادئ التي على الدول المتفاوضة مراعاتها لنجاح المفاوضات الدولية الالكترونية، وغالباً ما ترتبط هذه المبادئ بدرجة اهتمام الدولة المتفاوضة بهذه المفاوضات وكذلك على مقدار ما تمتلكه من خبرات عملية في جانب المفاوضات الدولية الالكترونية، اذ نجد مراعاة هذه المبادئ في الدول التي اعتادت على اللجوء الى المفاوضات الدولية او تكون راعية البروتوكولات والمؤتمرات بين الأسرة الدولية عبر الانترنت، بينما لا نجد مراعاة هذه المبادئ او ضعفها لدى الدول التي لا تمتلك رصيد كبير في مد علاقاتها الدولية عبر الانترنت.

الخاتمة

وفي ختامنا لهذه البحث والتي تناولت موضوعاً هاماً هو (الاطار القانوني للمفاوضات الدولية الالكترونية)، لابد من بيان أهم النتائج التي تم التوصل اليها والمقترحات التي خرجت بها وعلى النحو الاتي

أولاً / النتائج

تأريخ الزيارة: ٢٠٢١/٩/١٠، الساعة ٩:١٨ مساءً.

KAVFMANKOHLER, SCHVLTZ(TH), LONGER(D), BONNET(V)- Online resolution: the state of^(١)

the art and the Issues, CUI, university of Genera, 2010, P.37 and beyond.

^(٢) - ينظر بهذا المعنى: د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط١، مكتبة الشروق الدولية،

القاهرة، ٢٠٠٣، ص١١٤.

١- تعرف المفاوضات الدولية الالكترونية على أنها قيام الاطراف المتفاوضة بتبادل وجهات النظر والمقترحات والمشاورات والدراسات والاستشارات القانونية والتقارير الفنية لغرض التوصل الى حل نهائي بين الاطراف المتفاوضة وتحديد الحقوق والالتزامات المترتبة على المفاوضات الالكترونية لأطراف المتفاوضة ويتم ذلك عبر وسيلة الكترونية .

٢- أن الهدف من المفاوضات الدولية الالكترونية هو القضاء على القلق والتردد لدى الاطراف المتفاوضة بحيث يتبين لكل طرف من الاطراف المتفاوضة حقيقة التعاقد الذي يتفاوض بشأنه كما أن اراده هذه الاطراف تكون مهمة في مرحلة المفاوضات الالكترونية من حيث تنظيم هذه المرحلة والاعداد لها .

٣- أن تحليل واجتهاد الفقه القانوني لكافة الطرق التي تتم بها المفاوضات الالكترونية من هاتف وبريد الالكتروني والفاكس والتلكس الى غير ذلك من هذه الطرق فانهم يعطون الكثير من الوعي لكلا الاطراف المتفاوضة في أن يعرف ما تتجه اليه اراده الطرف المتفاوض الاخر في سبيل اتمام المفاوضات الالكترونية على اتم وجه .

ثانياً: المقترحات

١- فرض رقابة تشريعية دولية على المعلومات والبيانات التي ستداول بين الاطراف المتفاوضة عبر شبكة الانترنت سواء عن طريق البريد الالكتروني أو التلكس أو الفاكس وغيرها لبيان مدى صحته تلك المعلومات والبيانات لحماية الطرف الضعيف في هذه المفاوضات الالكترونية فضلا عن بيان الجزاء القانوني الذي يفرض على أحد الاطراف المخلة بالالتزامات لما يفرض في هذه المفاوضات الالكترونية من معلومات تفضي طابع السرية والخصوصية للطرف الاخر بدلا من الرجوع لمبادئ العامة لذا نقترح على المشرع العراقي تنظيم مرحلة المفاوضات الالكترونية .

٢- ضرورة الاهتمام الدولي بوضع أنظمة قانونية متطورة تحكم استخدام وسائل واجهزة الاتصال الحديثة ، وخاصة جهاز الحاسوب الالي وشبكات المعلومات (الانترنت) وتنظم استعمال المعلومات عبر الشبكة الدولية للمعلومات مما يسهل انسياب وتدفق المعلومات عبر الدول والاستفادة منها مع تقادي اضرارها ومساوئها .

قائمة المصادر والمراجع

- ١- أبو العلا علي أبو العلا النمر ،مفاوضات عقود التجارة الدولية ، ط ١ ،دار النهضة العربية ،القاهرة ٢٠٠٢ .
- ٢- إسماعيل بن حماد الجوهري ، معجم الصحاح ، ط ٢ ، دار المعرفة ، بيروت ، بدون سنة نشر .
- ٣- ايهاب كمال، مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، ط ١، دار هبة النيل، مصر، ٢٠١١.
- ٤- بن منظور ، لسان العرب ، المجلد الثاني ، دار المعرفة ، القاهرة ، بدون سنة نشر .
- ٥- د. بلحاج العربي ، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد (دراسة مقارنة) ، دار وائل للنشر ، الجزائر ، ٢٠١٠.
- ٦- د. ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية للنشر، الجزائر، ٢٠٠١.
- ٧- د. خالد السيد محمد عبد المجيد موسى ، أحكام عقد العمل عن بعد ، ط ١، مكتبة القانون والاقتصاد ، الرياض ، ٢٠١٤
- ٨- د. خالد مصطفى فهمي ، التنظيم القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، ٢٠١٩.
- ٩- د. خالد ممدوح إبراهيم ،أبرام العقد الالكتروني (دراسة مقارنة) ، دار الفكر الجامعي ، مصر ٢٠٠٨.
- ١٠- د. رجب كريم عبد الإله ، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة) ،دار النهضة العربية ،القاهرة، ٢٠٠٠.
- ١١- د. عصمت عبد المجيد بكر ، دور التقنيات العلمية في تطور العقد ، دار الكتب العلمية ، بيروت، ١٩٧١.
- ١٢- د. علي احمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية ، دار هومه ، الجزائر، ٢٠١٢ .

- ١٣- د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي ، السلوك التنظيمي ، ط١، الاكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي ، مصر ، ٢٠١٨.
- ١٤- د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط١، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٣.

ثانيا : الرسائل والاطاريح

- ١- حداد عبد السلام وحطاب منال ، التفاوض الالكتروني في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة ٨ماي ١٩٤٥ اقالمه ، الجزائر ، ٢٠١٧-٢٠١٨.
- ٢- عبد الرحمن العيشي، ركن الرضا في العقد الالكتروني ، أطروحة دكتوراة ، جامعة الجزائر / كلية الحقوق ، الجزائر ، ٢٠١٦.
- ٣- عصمي مريم وعيشور مريم ، التفاوض في عقود التجارة الدولية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر ، ٢٠١٧.
- ٤- محمد أحمد عبد الله الحامد ، الخيارات الشرعية واثرها على العقود الالكترونية (دراسة فقهية قانونية) ، اطروحة دكتوراه ، كلية الشريعة والقانون ،جامعه أم درمان الاسلامية ، السودان ، ٢٠٠٩.
- ٥- مصطفى خضير نشمي ، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة الشرق الاوسط ، عمان ، ٢٠١٣-٢٠١٤.

ثالثا/ البحوث المنشورة

- ١- د. أحمد أبو الوفا ، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية ، بحث منشور في المجلة المصرية للقانون الدولي / الجمعية المصرية للقانون الدولي ، المجلد التاسع والخمسون ، مصر ، ٢٠٠٣.
- ٢- د. بلاوي عبد القادر وإقصاصي عبد القادر ، النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الالكترونية ، بحث منشور في مجلة القانون والمجتمع ، المجلد ٨، العدد ١، ٢٠٢٠.

٣- د. حمدي بارود، المبادئ التي تحكم التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها (مبدأ حسن النية ومقتضياته-دراسة تأصيلية تحليلية)، بحث منشور في مجلة الجامعة الاسلامية (سلسلة الدراسات الانسانية)، المجلد السادس عشر، العدد الأول، فلسطين، ٢٠٠٨.

٤- د. سعد حسين عبد ملحم ، التفاوض بالعقود عبر شبكة الانترنت ، بحث منشور بمجلة كلية الحقوق ،جامعه النهرين ، ، بغداد، ٢٠٠٤.

٥- د. معزوز دليبه ، ، التفاوض الالكتروني كمرحلة سابقة للتعاقد - دراسة مقارنة ، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية ، المجلد ٥، العدد ١، البويرة -الجزائر ، ٢٠٢٠.

رابعاً / القوانين

١- القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ ، المنشور بمجلة الوقائع العراقية ، رقم العدد ٣٠١٥ ، تاريخ العدد ٠٨-٠٩-١٩٥١.

خامساً/ المواقع الالكترونية

١- تقرير إيرتلنك حول اسباب ضعف الإنترنت في العراق، منشور على الموقع الالكتروني لوكالة الانباء العراقية:

<https://www.ina.iq/112540--.html>

تأريخ الزيارة: ١٠/٩/٢٠٢١، الساعة ٩:١٨ مساءً.

سادساً/ المصادر الاجنبية

(1) – KAVFMANKOHLER, SCHVLTZ(TH), LONGER(D), BONNET(V)- Online resolution: the state of the art and the Issues, CUI, university of Genera, 2010.