المسؤولية المدنية للتفاوض الإلكتروني

م. رؤى علي عطية

نبذة عن الباحث :

م. زينب هادي جاسم

نبذة عن الباحث :

المقدمة

تمهيد وتقسيم:

إن العالم يشهد وباضطراد تطورات هائلة ومشاركة في ميادين عدة ومن بينها مجال نظم المعلومات والاتصالات التي أدت إلى خلق وسائل جديدة لإبرام العقود من بينها الحاسب الإلكتروني الذي شاع استخدامه في مختلف جوانب الحياة ودمجه بشبكة الاتصالات الدولية "الإنترنت"[1]، حيث يتلقى فيها الأطراف المتعاقدة عن بعد وبدون تأثر لمواقع تواجدهم.

إن اهتمامنا في هذا البحث من خلال دراسة المسئولية المدنية للتفاوض الإلكتروني يرتكز على موضوع التفاوض الإلكتروني الذي يتصف بطابع الذكاء الذي يعهد لأبرام العقود[2].

وتعد عملية التفاوض من أعقد العمليات على الأطلاق نظرًا لما بها من مناورات، وذلك باستعراض كل متفاوض مهاراته قاصدًا الوصول إلى هدفه بما يضمن له ما يحقق مبتغاه أثناء إبرام العقد[3].

وتظهر الحاجة الماسة إلى التفاوض في العديد من العقود خاصة ذات الأهمية المالية الكبيرة، مثل عقود التنقيب عن المعادن وعقود التوريدات الضخمة وعقود الإنشاءات المتعلقة بتلك العقود لشركات عملاقة متعددة الجنسيات تسعى من خلال المنافسة إلى حصد ثمار ذلك عند إتمام العقد[4].

أن ما يعنينا في هذا المقام هو عملية التفاوض التي يبدًا من خلالها خلق العقد وصياغته، حيث أن العقد يتم إبرامه بعد عملية المفاوضات وبناء على ما تم الاتفاق عليه أثناء عملية التفاوض[٥].

ونظرًا لأهمية التفاوض في إبرام العقود باعتبار أن التفاوض هي المرحلة السابقة على تحرير العقد بما تم الاتفاق عليه أثناء تلك المفاوضات.

المطلب الأول: تعريف التفاوض الإلكتروني

إن التفاوض الإلكتروني هو الإعداد المسبق والتمهيدي لإبرام بعض العقود التي تتصف بالتعقيد، كعقود مركبة أو ذات أهمية اقتصادية[٦]، أو عقود تستمر فترة زمنية طويلة[٧]، حين تفترض طبيعتها بأنها تعقد عبر الوسيط الإلكتروني "شبكة الإنترنت"، حين لا يوجد أتصال مباشر بين أطرافه والذي لا يجمعهم مجلس عقد حقيقي ولكن افتراضي مرئي وسمعي عبر الإنترنت[٨]. فيكون وجوبًا في هذا النوع من العقود عن طريق تبادل المعلومات والآراء والاقتراحات، المتضمنة للعناصر الأساسية للتعاقد وموضوعه، بهدف إتمام العقد مستقبلاً بما يحقق مصلحة الأطراف المتحاورة[٩]، ودون أن يكون هذا التحاور المتبادل عقدًا نهائيًا ولا حتى إيجابيًا ملزمًا.

وهذا ما يطلق عليه اصطلاح "التفاوض العقدي في مرحلة ما قبل التعاقد"، أو ما يسمى بـ "المرحلة التمهيدية للتعاقد"[١٠]، وهو التفاوض الإلكتروني للتعاقد وذلك لأنه يتم من خلال تبادل البيانات الإلكترونية عن طريق وسيط إلكتروني هو الإنترنت[١١].

وتبدو أهمية التفاوض الإلكتروني بشأن كل تفاوض عقدي، في مرحلة الإعداد التمهيدي لإبرام العقد، من عدة وجوه[١٢]:

الوجه الأول: كوسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتحاورة عقديًا.

الوجه الثاني: حتى يقف كل متعاقد على ظروف التعاقد المقدم عليه، فيصلوا إلى أفضل الشروط والصيغ، والتي تحقق مصلحة كل الأطراف وتبين لهم حقوقهم والتزاماتهم.

الوجه الثالث: كذلك هي وسيلة وقائية لتجنب ما عساه أن ينشأ من نزاع في المستقبل أو الحد من دائرته على الأقل.

فهذا التفاوض هو الوسيلة الأكثر ملاءمة لإبرام العقد الإلكتروني حيث يكون مبروم عن بُعد، حيث يفصل بين مسافات كبيرة جغرافيًا بين الأطراف المتحاورة عقديًا، والتي يجهل كل منهم المركز المالي للأخر وأهليته وعمره إلخ..[١٣]. كطبيعة خاصة للمتعاقد عبر الإنترنت. حيث يفترض تبادل المعلومات بشأن العاقدين ومضمون العقد وضمانات تنفيذه، عن طريق البيانات الإلكترونية تدريجيًا، لحين التوصل إلى صياغة تفصيلية للإيجاب المكون للجوانب المختلفة للعقد الملزم إبرامه[١٤].

ويتضمن التفاوض الإلكتروني العقدي ثلاث عناصر أساسية:

العنصر الأول: تحديد الاحتياجات العقدية بوضوح:

فكل طرف في التفاوض الإلكتروني عليه أن يبين أهدافه من وراء التعاقد، سواء بتحديدها بنفسه أو بالاستعانة بخبير، خاصة حين يكون العقد المتفاوض لانعقاده هو من عقود

المعلومات وتقديم الخدمات، حيث يتم تحديد ما يحتاجه العميل المتفاوض من أدوات وأجهزة وبرامج تلبي حاجاته ورغباته التعاقدية[١٥]. لذا أطلق على هذا العنصر رأي في الفقه تعبير "دراسة الجدوى".

العنصر الثاني: تحديد الشروط العامة للتعاقد:

وعلى ضوء تحديد المتفاوض لاحتياجاته العقدية السابقة، مبدأ في تعيين شروط التعاقد التي يقبلها لإبرام العقد، ممثلة في الاشتراطات العامة والخطوط العريضة للعقد الراغب في إبرامه، والتي تأخذ شكل قائمة للاشتراطات أو كراسة لشروط التعاقد[١٦]. وحتى يفهم كل طرف في التفاوض نطاق التعاقد ومضمونه من حقوق والتزامات، ولتجنب كل خلاف قد ينشب بين أطراف التفاوض العقدي، حين يقررا إبرام العقد في صيغته النهائية.

العنصر الثالث: اختيار الوسيط الإلكتروني للتعاقد:

وذلك يعني اختيار مقدم الخدمة الإلكترونية والذي سيعاون المتعاقد على جودة توصيل البيان الإلكتروني، والذي من مجموع مفرداته الإلكترونية يكون الأساس العقدي وبنوده وتفصيلاته؛ فالتعبير الإلكتروني عن رغبات كل متعاقد يجب أن يكون واضحة وصحيحة، بجانب أن يقوم مقدم الخدمة الإلكترونية بتيسير كل الصعوبات الفنية التي قد تقابل المتعاقد إلكترونيًا[١٧]. ويجب أن يكون من عوامل حسن اختيار الوسيط أو مقدم الخدمة الإلكترونية، عند التعاقد عبر شبكات الإنترنت، أن يكون الأخير حسن السمعة و خبرة سابقة وكفاءة كافية.

المطلب الثاني: الالتزامات الناشئة عن مرحلة التفاوض الإلكتروني

إن المرحلة السابقة على التعاقد شأنها شأن مرحلة إبرام العقد ترتب على عاتق الطرفين المتفاوضين عدة التزامات يترتب على الإخلال بها مسؤولية على الطرف المسؤول عن هذا الإخلال وهذه الالتزامات مبنية كلها على مبدأ حسن النية في التفاوض ومبدأ عدم الانحراف عن الصدق والأمانة والصراحة، فضلاً عن الابتعاد عن الغش والخديعة والاحتيال، والاستقامة على نزاهة التعامل، وإزاء ذلك فقد أشار بعض الفقه بأن سيادة مبدأ حسن النية في العملية التفاوضية يتناسب عكسيًا مع الفشل في إبرام العقد[١٨]، وعدم التزام الجدية في التعامل[١٩].

ويترتب على ذلك أنه يجب على طرفي التفاوض أن يتبادلان الالتزامات المترتبة والناشئة خلال هذه المرحلة قبل التعاقد سواء كانت جوهرية أم ثانوية وما يتفرع عنها أو 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.

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام

إن المقصود بالالتزام بالإعلام، بأنه: "الالتزام الذي يسبق التعاقد بحيث يلتزم أحد طرفي العقد بإعلام الآخر عن البيانات التي يجب توافرها في التعاقد ليتم إبرام عقد خالي من أي عيوب 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"[٢٠]. وعرفه البعض بأنه: "التزام سابق على التعاقد يتعلق بالتزام أحد المتعاقدين أن يقدم للمتعاقد الأخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة لإيجاد رضا خالي من العيوب على علم بكافة تفصيلات العقد، وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد يرجع إلى طبيعة هذا العقد أو صفة أحد طرفيه أو طبيعة محله أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على أحدهما أن يلتزم بالأدلاء بالبيانات"[٢١].

وعرفه البعض الأخر بأنه: "إخطار أو إعلام أو تحذير أحد المتعاقدين الذي يكون أقوى من المتعاقد الآخر بإخطار الأخر في العقد بكافة البيانات عند إبرامه للعقد والتي تساهم في تكوين الرضا المقام على بينه والتي تمكن المتعاقد الضعيف من الإقدام على إبرام العقد أو التحلل منه إذا شاء..."[٢٢].

ومن خلال هذه التعاريف للالتزام بالإعلام يتضح لنا أن هذا الالتزام مضمونه هو اطلاع الطرف الأخر على كافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد منذ اللحظة الأولى من إبرامه وهذا الالتزام يجد أساسه في الالتزام الأساسي وهو الالتزام بحسن النية في التفاوض.

وتكمن أهمية هذا الالتزام في التفاوض، مما يسبب إثارة القلق والغموض وعدم اليقين، مما يدفع كل طرف عند دخوله المفاوضات مع الطرف الآخر وقبل إبرام العقد النهائي إلى الإفصاح بكل البيانات والمعلومات الضرورية اللازمة للتعاقد لبيان وتقرير الرضا بكل وضوح وشفافية وأمانة، ويجب أن ترتب البيانات والمعلومات موضوع التفاوض بحسب أولويتها في النقاش وأهميتها في التعاقد مما يتيح للطرفين أثناء التفاوض توفير الوقت والجهد وعدم الخوض في موضوعات ثانوية بعيدًا عن طاولة النقاش والتفاوض[٢٣].

فيجب هنا على البائع في المعاملات الإلكترونية أن 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 أجله عبر هذه الوسيلة عند تثبته من عدم الفائدة المرجوة من التعاقد، كما يجب تبصير المستهلك بها قبل إبرام العقد الإلكتروني بوقت كاف[٢٤]. فمن خلال التصرفات السابقة يسعى طرفا التفاوض للوصول إلى الشفافية المطلقة والمصارحة وبيان ما هو مخفي في كنف التعاقد من خلال الوفاء بالالتزام الإعلام فإذا تم التعاقد بتزويد شخص بموقع على الإنترنت، فإنه يتوجب على ذلك الشخص تقديم وصف كامل عن مكوناته وأوصافه والملحقات التي ترتبط بهذا الموقع وآلية استخدامه ومفاتيح التشفير والرمز 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[٢٥].

وجدير بالذكر أن الفقه اعتبر الالتزام بالإعلام التزامًا ببذل عناية، بحيث يلتزم المورد بتزويد العميل بكافة البيانات والمعلومات وملحقات المنتج وبيان طرق الاستعمال والمخاطر التي يتجنبها إلا أن المورد لا يكون ملزمًا بضمان النتيجة، ويعود 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 أن الالتزام في هذه المرحلة غير ناتج عن أثر عقدي بل هو سابق للتعاقد ولا يكون هناك أي إلزام عقدي على طرفي العلاقة[٢٦].

الفرع الثاني: الالتزام بالتعاون

يعد التعاون بشكل عام أحد مظاهر التفاعل الاجتماعي وشكل من أشكال السلوك الإنساني وهو يتضمن قيام الأطراف بكل الأعمال الضرورية كي ينفع بها الطرف الأخر[٢٧].

أن 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 إدراك بظروف الأخر وبيان مدى قدرته في إتمام التعاقد[٢٨].

إضافة إلى ما تحتاج إليه العملية التفاوضية من المواظبة على مواعيد التفاوض والجدية في مناقشة العروض المقدمة[٢٩]. فضلاً عن تكتيكات وعوامل فنية وأخرى موضوعية وشخصية من باب إطار الثقة المتبادلة بين الطرفين، كاحترام مواعيد جلسات التفاوض، والتزام الجدية في المناقشة وعدم تقديمه عروض مبالغ فيها أو غير معتدلة، فيجب على أطراف التفاوض الاستمرار بالتزام التعاون منذ بدأ التفاوض إلى نهايته فالهدف من هذا الالتزام هو إنشاء علاقة عقدية صحيحة خالية من أي شائبة عيب يمكن أن يظهر مستقبلاً تؤدي بدورها إلى عراقيل متعلقة بإبرام العقد، والمعيار في تقدير ذلك كله هو معيار الرجل العادي الذي هدفه هو إنجاح المفاوضات، وعدم العودة إلى الوراء بإثارة النزاع دون مبرر معقول[٣٠].

لكن هذا الالتزام هو التزامًا ببذل عناية أيضًا فيلتزم كل متعاقد العناية اللازمة في التعاون مع الطرف الآخر بهدف الوصول بالمفاوضات إلى هدفها المرجو في التوصل إلى اتفاق جديد[٣١].

الفرع الثالث: الالتزام بالسرية

إن السير بالمفاوضات يستلزم الكشف عن العديد من الأسرار من طرف للطرف الأخر عبر الوسيلة الإلكترونية، وهنا يجب أن يمتنع المتفاوض كلية عن إفشاء هذه الأسرار أو نقلها إلى الغير سواء أثناء التفاوض أو حتى بعد فشل المفاوضات، وأن يمتنع أيضًا عن استغلالها لحسابه بدون إذن صاحبها وهذا الالتزام لا يثقل كاهل المتفاوض فحسب، وإنما يثقل أيضًا كاهل أعضاء فريق التفاوض، باعتبارهم تابعين له فمثلاً إذا تلقى المتفاوض من الطرف الآخر وثائق سرية لتسهيل عملية التفاوض[٣٢].

وعادة ما يتفق أطراف التفاوض في اتفاق خاص بوضع شرط في عقد التفاوض على الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التي تم الإفصاح عنها أو الكشف عنها أثناء

التفاوض، ونلاحظ أن السرية بشكل عام تعني حصر المعلومة المتعلقة بالتعاملات – أيا كان نوع هذه التعاملات قد تكون إلكترونية أو تقليدية – وعدم نشرها إلا في نطاق محدود من الأشخاص ذلك لأن المعلومة الغير سرية قابلة للتداول بعيدة عن أي حيازة، وفي كل الأحوال فإن فكرة تكملة العقد الذي يجري التفاوض لانعقاده تسمح للقاضي بأن يضيف التزامات تطبيقًا لمبدأ حسن النية بين الطرفين المتفاوضين والتي تقتضيها طبيعة العقد[٣٣].

وعلى أية حال فالقاضي له السلطة التقديرية في تحديد الأسرار بطبيعتها كما له أن يبت فيما يعد موضوعًا للكشف عن المعلومات أم عدمه، وكذلك يعد هذا الالتزام من مقتضيات حسن النية ويختلف باختلاف الظروف والأشخاص وطبيعة الوقائع فقد يعد سرًا في وقت ما لا يكون سرًا في وقت آخر، وقد يكون سرًا في زمان دون أن يكون كذلك في زمان آخر، لذا فإن تحديد معنى السر مسألة واقع من وظيفة القاضي يستعين بالعرف في بعض الأحيان عند البحث عنه، وعليه فإن هذا الالتزام عام في نطاقه وفي مدته فهو يشمل كل الأسرار التي تم الإفصاح عنها أثناء المفاوضات وعند انتهائها وسواء أبرم العقد أو لم يبرم ولمدة يتفق عليها وإلا تحققت مسئولية الطرف الذي أفضى تلك الأسرار[٣٤].

ومن الملاحظ بأن التزام السرية ليس مطلقًا بل توجد حالات يصرح القانون في بعض الأحوال الإفصاح عنها[٣٥] ببعض المعلومات قد يكون موضوعها سببًا لمنع ارتكاب جريمة، أو قد تساعد القضاء للكشف عن بعض الوقائع التي لها علاقة بجريمة مرتكبة لهدف اتخاذ الإجراءات القانونية بصددها[٣٦].

الفرع الرابع: الالتزام بالنصح والإرشاد

إن الالتزام بالنصح والإرشاد في العقود التي تبرم بين شخص مهني وآخر عادي يتسع 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 الإنترنت يجب على الشركة هنا التي طرحت هذا العلاج أن تبين النصائح والإرشاد بشكل واضح وظاهر للكافة بحيث يتمكن الكافة من الاطلاع على النصح المذكور مع الإعلان المرسل عبر الإنترنت[٣٧].

لكن هذا الالتزام عام ويستلزم لكل العقود التي تتم بالوسائل الإلكترونية المبرمة عبر الإنترنت 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 أن النصيحة والإرشاد تبين للعميل المقدرة اللازمة للتعاقد الذي سوف يعقد مستقبلاً[٣٨].

ويعد مكملاً للتعاون والإعلام وينطبق على التعاون في الأشياء التي تتصف بمخاطر تهدد سلامة المجتمع سواء كانت بطبيعتها أو خطأ في استعمالها لأن محل التعاقد يكون بعيدًا عن متناول العميل بحيث لا يتمكن من استخدامه بصورة مادية بل يرسل البائع معلومات عنه وبعض النماذج والكتالوجات التي توضح محل العقد والنصائح والإرشادات الأساسية لاستعماله فإذا كان محل التعاقد على سبيل المثال صبغ لتلوين

الشعر فيجب على البائع أن يبين كيفية استعماله والكمية المناسبة من الأوكسجين لإحلاله فضلاً عن ملائمته لفروة الرأس فيما إذا كانت مصابة بالحساسية من عدمه[٣٩].

فيجب إرسال النصح والإرشاد بشكل واضح وسليم وبلغة العميل ليتم فهمها من قبله من خلال عبارات عامة دون استخدام بعض المصطلحات الخاصة بالمهنة بحيث لا تكون غامضة يصعب على الشخص العادي فهمها وهذه النصائح والإرشادات غالبًا ما ترفق مع البرنامج عبر شبكة الإنترنت بفولدر بحيث لا يمكن الفصل بين البضاعة وإرشاداتها[٤٠].

المطلب الثالث: جزاء الإخلال بالالتزامات الناشئة في مرحلة التفاوض الإلكتروني

طبقًا للقواعد العامة إذا أخل أحد الأطراف بتنفيذ التزامه المترتب في ذمته تحققت مسؤوليته عن هذا الإخلال وعلى هذا فإذا انطوى سلوك المتفاوض على مخالفة المبادئ التي أشرنا إليها سابقًا، فإنه يكون مخطئًا وتثور مسئوليته المدنية التقصيرية وبالتالي يمكن تطبيق قاعدة الإسناد المقررة بشأن المسئولية عن الفعل الضار بأن ما يصيب الغير بأي ضرر آخر غير ما ذكر في المواد السابقة يستوجب التعويض)[٤١]. ذلك لأن الرأي القائل بأن مسئولية الإخلال بالمفاوضات مسئولية عقدية لم يسلم من النقد، فإنه لا يجوز اعتبار الأمر من باب المسئولية العقدية[٤٢]. فتتحقق هنا مسئولية الطرف المخالف المدنية التقصيرية التي تقوم على الخطأ المتمثل بكتمان معلومات، أو بتقديم معلومات غير كافية أو غير صحيحة؛ مما يؤثر في صحة التراضي، وجعل إرادة المستهلك معيبة دون إغفال 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 اختراق أو سرقة والتي لا يجوز الاحتفاظ بها إلا لمدة محدودة، ولا يجوز أيضًا التعامل فيها إلا بعدا لحصول على موافقة كتابية من صاحب الشأن[٤٣].

الفرع الأول: أركان المسئولية عن الخطأ والضرر وعلاقة السببية بينهما

إن الأصل في التفاوض ألا يترتب عليه أثرًا قانوني ونعني بذلك أن كل طرف له الحرية الكاملة في قطع التفاوض[٤٤]، لكن إذا نتج عن هذا العدول خطأ[٤٥] فإنه يرتب مسئولية على الطرف المسئول عن الخطأ فالخطأ في مرحلة التفاوض الإلكتروني تتمثل 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 إهماله التعاون والنصح والإعلام والإرشاد والتحذير، وقيامه بإفشاء الأسرار والبيانات الشخصية التي يطلع عليها أثناء إجراء عملية التفاوض وانحرافه عن السلوك المعتاد 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 استعمل طرقًا احتيالية تضلل المستهلك أو تخدعه لدفعه للتعاقد، فضلاً عن قيامه مثلاً باستفزاز المتفاوض الآخر بأساليب غير مقبولة لحمله على إنهاء المفاوضات.

إذن يتضح لنا أن خطأ المدين في مرحلة المفاوضات تتخذ صور مختلفة وقد تكون ذات طابع سلبي أو إيجابي، فالطابع السلبي مثلاً اتخاذ المدين موقف المتفرج من دائنه المتعامل معه جاهلاً بكل تفاصيل البضاعة والعناصر الضرورية المتصلة بالعقد قبل سكوته أو حجب المعلومات عنه، رغم علمه بها سواء كان ذلك كتمانًا كليًا أو جزئيًا[٤٦].

أما الموقف الإيجابي لخطأ المدين قيامه بتقديم معلومات غير صحيحة فيحمل المتعاقد متوهمًا صدق وصحة ما بينه له المدين، كما لو كذب البائع على الراغب بشراء بضاعته بأن الأخيرة تتمتع بخصائص مميزة وهي ليست كذلك في الحقيقة والواقع، وعليه فإن تصرف البائع في كل هذه الصور ترتفع مسئوليته تجاه الراغب بالشراء (العميل)[٤٧].

إن وقوع الخطأ من جانب المدين لا يكفي وجوده لقيام المسئولية وإنما يجب أن يترتب على هذا الخطأ ضرر يصيب الآخر وقد يكون الضرر مادي أو أدبي فالأول هو الخسارة المالية[٤٨] التي تكبدها في سبيل بدء التفاوض والتواصل والمناقشة، كذلك يشتمل الوقت الذي ضيعه في هذه المرحلة، والفرص التي فاتته نتيجة انشغاله في التفاوض، كما يتمثل الضرر المعنوي في كل ما يمس المتفاوض في كرامته أو سمعته أو اعتباره، كأن يؤدي فشل التفاوض إلى الإساءة إلى السمعة التجارية أو المدنية للطرف المضرور، وإثارة الشكوك حول قدرته المهنية، من جراء إفشاء أسراره ومهاراته الفنية أثناء المفاوضات أو بمناسبتها[٤٩].

وعلى أية حال فإن التعويض في المسئولية التقصيرية التي تثار في التفاوض يشمل الضرر المباشر متوقعًا كان أو غير متوقع، والذي يقوم على عنصرين هي الخسارة التي لحقت بالمضرور والكسب الذي فاته[٥٠] ولا تعويض عما إذا كان الضرر نتيجة غير مباشرة للخطأ لذا لابد من وجود رابطة وهي علاقة السببية بين الخطأ في مرحلة التفاوض، والضرر الحاصل من جراء قطع المفاوضات، فإذا كان الفعل الضار ناجًا عن فعل المتفاوض نفسه، فهنا إما أن تنتفي المسئولية كليًا عن العارض، أو تتوزيع المسئولية قبل التعاقدية بين طرفي التفاوض[٥١].

لذا نجد من اللازم توافر عناصر دعوى التفاوض، من خطأ وضرر وعلاقة سببية مباشرة، ذلك لأن العنصر الأخير يعتبر متوافرًا إذا ثبت أن الضرر الحاصل يعد نتيجة ارتباط الفعل بالسبب، أما ارتباط الخطأ قبل التعاقدي بالضرر، ارتباط المسبب بالسبب والمعلول بالعلة، أي بمعنى وصف الفعل أو العمل بأنه خطأ أو غير خطأ تعد عملية تكييف الوقائع فكلاهما من المسائل القانونية التي تخضع لرقابة محكمة الموضوع[٥٢].

الفرع الثاني: التعويض عن الضرر

إذا كان التنفيذ العيني هو الأصل للتعويض[٥٣]، فيجب الأخذ به كلما أمكن ذلك، بقصد إعادة الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل حصول الفعل الضار المتمثل في قطع المفاوضات، إلا أن الرأي الراجح هو استبعاد التنفيذ العيني في مجال التفاوض، وذلك لأن الأخذ بالتنفيذ العيني يعني إلزام الأطراف بمتابعة المفاوضات ليصلوا إلى تحقيق العقد النهائي بالقوة، خلافًا لأحد الأطراف على الأقل، وهو ما يتعارض مع مبدأ الحرية التعاقدية في التفاوض[٥٤].

وعليه فإن الالتزام بالتفاوض، لا يلزم أطرافه بإبرام العقد النهائي المأمول، وإنما يلزمهم فقط بالتفاوض حول هذا العقد تمهيدًا لإبرامه، مع مراعاة حسن النية في سير المفاوضات وغيرها من الالتزامات المتفرعة من مبدأ حسن النية[٥٥].

والمسألة التي تثار هنا عند ضياع فرصة حقيقية للتعاقد، وهنا يجد القاضي، بداية عقد غير كامل، يحتاج إلى تكميل وتنظيم، وفقًا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام.

وتطبيقًا لذلك فإن مشروع عقد البيع مثلاً لا يكون ملزمًا لأي من الطرفين في مرحلة التفاوض الإلكتروني، ويستطيع كل منهما أن يمتنع عن إبرام العقد النهائي، ولا يجوز للطرف الآخر إجباره على ذلك عن طريق القضاء، لأن دور القضاء ليس أن يحل محل إرادة الأطراف، طالما لا يوجد لمثل هذا التدخل سندًا قانونيًا، وليس عندئذ أمام القاضي إلا أن يحكم بالتعويض لجبر ما لحق بالمضرور من أضرار، وفقًا لأسلوب التنفيذ بمقابل أو عن طريق التعويض، فإذا رجع المتفاوض عن تنفيذ التزامه بالتفاوض عينًا، 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[٥٦].

والواضح هنا أن المتفاوض يستحق التعويض نتيجة لترتب مسؤولية الطرف الآخر فلابد أن نتعرف على عناصر التعويض في حدود المسئولية المترتبة من جراء الإخلال بالتفاوض الإلكتروني فالمبدأ العام الذي يحكم التعويض هو تعويض الطرف المضار ما فاته من كسب وما لحقته من خسارة، فالشق الأول من التعويض هو تعويض المضرور من توقف هذه المرحلة أو فشلها عما لحقته من خسارة بسبب هذا الفشل أو ذلك التوقف أما عن النتائج التي كان ينتظر في تحقيقها فلا محل لتعويضها هنا[٥٧].

أما عن الشق المتمثل بتعويض المتفاوض عما فاته من كسب فمن الصعب تقبل هذا النوع من التعويض في هذه المرحلة والقول غير ذلك يجعل بأننا نرتب أثرًا على عقد لم يبرم بعد لأنه لا يوجد حديث عن عقد في مرحلة التفاوض بل ينصب الحديث عن خطأ ترتب عليه قطع المفاوضات قبل أن تؤدي إلى إبرام عقد فإنه من غير المعقول تعويض المضرور من توقف هذه المرحلة[٥٨]، لكن هناك حالات يعوض فيها عن الكسب الفائت بجانب ما لحق من خسارة الحالات التي تكون فيها المسئولية عقدية مترتبة على مخالفة أو عدم تنفيذ اتفاقات تمهيدية سابقة على العقد فالحديث هنا يتعلق بعقد يشكو أحد طرفيه من أخطاء ارتكبت قبل انعقاده ولا مانع هنا من تعويضه طبقًا للقاعدة العامة عما فاته من كسب وما لحقته من خسارة.

وجدير بالذكر أن تقدير التعويض تعد من مسائل الواقع لا القانون التي يستقل قاضي الموضوع بتقديره مادام يعتمد في تقديره على أساس معقول[٥٩].

وسوف نعرض أهم الأضرار الناجمة عن قطع مفاوضات العقد والتي يشملها التعويض وهي: نفقات التفاوض، الوقت الضائع، تفويت الفرصة، والفرص الضائعة.

أولاً: نفقات التفاوض:

تشمل كافة النفقات والمصاريف التي خسرها 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 ألا يكون سببها خطأ الدائن المضرور كما لو ثبت أن هذه النفقات كان سببها سذاجة المضرور، فهنا لا يكون من حقه استرداد المصروفات من الطرف المسئول كما يجب ألا تكون تلك النفقات باهظة، ومبالغ فيها وخارجة عن المعتاد[٦٠].

ثانيًا: الوقت الضائع:

يعد من الأضرار المتوقعة عادة في المفاوضات التي يستحق التعويض عنه، أيًا كانت المرحلة التي وصلت إليها المفاوضات[٦١]، ويتمثل الوقت الضائع في الساعات أو الأيام أو الشهور التي استغرقتها المفاوضات دون جدوى في المناقشات أو التنقلات من مكان إلى مكان ومن بلد إلى آخر[٦٢].

فمثلاً يعوض المتفاوض عن الوقت الذي أضاعه في بلد ما للبحث عن الآلات اللازمة للمصنع الذي كان متفقًا على إنشائه مع الطرف الآخر في المفاوضات، والمتمثل في إهماله مباشرة محله التجاري في بلده خلال المدة التي قضاها في الخارج[٦٣].

ثالثًا: تفويت الفرصة:

المقصود بها الحرمان من فرصة جادة وحقيقية لتحقيق كسب احتمالي[٦٤]؛ لفشل التفاوض في إبرام العقد سلوك مسلك الخطأ من أحد أطراف التفاوض[٦٥]، وعرفت أيضًا بأنها (الصورة التي يتسبب فيها الفاعل في حرمان الشخص من فرصة كان يتوقع من ورائها جني كسب أو تفادي خسارة)[٦٦]، ومن خلال تحليل هذين التعريفين نجد أن للتعويض عن تفويت الفرصة يجب أن تكون جادة وحقيقية للمتفاوض إلى حرم منها يعني فوات لا عودة لتلك الفرصة، كذلك أن يتسبب الطرف الآخر في إحداث هذا الفوات دون اشتراك للطرف الآخر في ذلك لحرمانه منها. فالتعويض هنا لا ينصب على الفرصة ذاتها كونها أمر احتمالي وإنما يكون عن تفويت فرصة إبرام العقد المنشود محل التفاوض، باعتباره ضررًا محققًا أو مؤكدًا وعلى هذا الأساس يجب التعويض عنه[٦٧]، وهذا ما يعبر عنه بخيبة الأمل أو سوء الحظ الذي رغب المتفاوض المخطأ في إحداثه لا مجرد أمنية بعيدة الأمل[٦٨].

ويتضح لنا أنه إذا كانت فرصة إبرام العقد محل التفاوض هي أمر احتمالي أي غير محقق الوقوع فإن تفويت الفرصة بقطع التفاوض بدون سبب جدي أو بدون مبرر مشروع هو ضرر مؤكد فيجب التعويض عنه لأنه يجعل تحقيق الكسب أمرًا مستحيلاً بعد أن كان محتمل وممكن[٦٩].

رابعا: الفرص الضائعة:

إن المتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات بدون سبب معقول له أن يطالب أيضًا بتعويض الفرص التي ضاعت منه لتنفيذ عقود أخرى مع الغير بدلاً من العقد المتفاوض عليه والذي فشل في إبرامه، كذلك تشمل الفرص الأخرى التي حال فشل المفاوضات دون

تحقيقها فرصة إبرام عقد بديل مع طرف ثالث، مثال ذلك أن يقوم أحد أطراف التفاوض بإبرام عقد قرض لغرض تمويل مشروع العقد المتفق على إبرامه أو يقوم بإبرام عقد إيجار لتجهيز معدات وأجهزة لازمة لتنفيذه فإذا فشل العقد الأصلي فإنه لا محالة يؤدي إلى عدم تنفيذ هذه العقود التكميلية أو المساعدة[٧٠]. ولكن يشترط لاستحقاق هذا التعويض أن تكون تلك الفرص جادة وحقيقية وأن لا يكون ضياع الفرصة لأجل إبرام عقد مع الغير راجعًا إلى خطأ المتضرر نفسه، وبتعبير آخر ألا يتسبب الأخير بشكل جزئي أو كلي في إحداث الخطأ.

وجدير بالذكر هنا أنه يجب ألا يتجاوز هنا مقدار التعويض قيمة الأرباح المتوقعة من العقد إذا ما تم إبرامه[٧١].

الخاتمة

نخلص من خلال هذا البحث "المسئولية المدنية في مرحلة التفاوض الإلكتروني" إلى مجموعة من النتائج والتوصيات نبينها كما يلي:

أولاً: النتائج:

إن مرحلة التفاوض الإلكتروني تعد مرحلة هامة في سبيل إبرام العقد الإلكتروني، حيث أنها المرحلة السابقة على إبرامه، حيث يحاول طرفي العقد الوصول إلى ما يحقق هدف كل منهما ومصلحته في سبيل انعقاد العقد النهائي.

تبرز أهمية التفاوض الإلكتروني في كونها وسيلة لتقريب وجهات نظر أطراف التعاقد وصولاً إلى أفضل الشروط التي تحد من أي نزاع من الجائز أن ينشأ مستقبلاً عند إبرام العقد.

تفرض مرحلة التفاوض الإلكتروني على طرفي العقد عدة التزامات تتمثل في وجوب الالتزام بالإعلام فيما يختص بالمنتج موضوع العقد، وكذلك الالتزام بالتعاون والالتزام بالسرية فيما يتعلق بشروط التفاوض وأخيرًا الالتزام بالنصح والإرشاد.

يترتب على الإخلال بالالتزامات الواجبة في مرحلة التفاوض الالتزام بالتعويض الطرف المضرور من قبل الطرف الأخر ولكن لابد من وجود علاقة سببية بين الخطأ والضرر الواقع من الطرف الأخر في مرحلة التفاوض.

ثانيًا: التوصيات:

ضرورة عدم تحرير أي اتفاقات في مرحلة التفاوض إلا في أضيق الحدود، وذلك لعدم وصول المفاوضات بين أطراف العقد إلى الاتفاق التام.

الاستعداد الدائم لاتخاذ قرار قطع المفاوضات لأن مفاوضات فاشلة أفضل من عقد فاشل وذلك أن قرار قطع المفاوضات لا يترتب عليه أي مسئولية طالما كان المفاوض حسن النية في التفاوض وما يتفرع عن التفاوض من التزامات.

تحديد مدى سلطان القاضي أو المحكم في إكمال العقد إذا ما تم اتفاق الطرفين على النقاط الأساسية لأن من صالح المتفاوض حسم هذه المسألة عند التفاوض حتى لا يتفاجئوا بانعقاد والعقد قبل أن يوافقوا على ذلك.

احترام قاعدة حسن النية في عملية التفاوض يؤدي إلى احتمالات نجاح العقد وانخفاض فرص الفشل وبالتالي الابتعاد عن المشكلات والمنازعات القضائية فيما يتعلق بالعقد النهائي ذاته.

قائمة المراجع

١) إبراهيم دسوقي أبو الليل، تعويض تفويت الفرصة، بحث منشور في مجلة الحقوق، جامعة الكويت، ١٩٨٣، العدد الثاني والثالث.
٢) أحمد السعيد الزقرد، الحماية المدنية من الدعاية الإلكترونية الكاذبة والمضللة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧.
٣) أحمد السيد الزقرد: أثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي، بدون دار نشر، طبعة عام ١٩٩٧.
٤) أحمد عبد الكريم سلامة: القانون الدولي الخاص النوعي، الإلكتروني – السياحي – البيئي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة،٢٠٠٢.
٥) أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، قانون الإدارة وأزمته، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة نشر.
٦) أحمد محرز: الحق في المنافسة في مجالات النشاط الاقتصادي والصناعة والتجارة والخدمات، القاهرة، بدون دار نشر، ١٩٩٤.
٧) أسعد فاضل منديل، البريد الإلكتروني، بحث منشور في مجلة القانون المقارن، تصدرها جمعية القانون المقارن العراقية، العدد السابع والخمسون، ٢٠٠٨.
٨) إلياس ناصيف، العقود الدولية والعقد الإلكتروني في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩.
٩) حسام الدين كامل الأهواني: المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، من ٢-٣ يناير، ١٩٩٣.
١٠) حسام الدين كامل الأهواني: النظرية العامة للالتزام، الجزء الأول، بدون دار نشر، الطبعة الثانية، ١٩٩٥.
١١) حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، بغداد، ١٩٧٦.
١٢) خالد ممدوح إبراهيم: إبرام العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٩.
١٣) رامي محمد علوان: التعبير عن الإرادة عن طريق الإنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني، بحث منشور في مجلة الحقوق، يصدرها مجلس النشر العلمي، جامعة بابل، العدد الرابع، السنة ٢٦ لعام ٢٠٠٢.
١٤) سعد حسين عيد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الإنترنت، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق، جامعة النهرين، المجلد الثامن، العدد الثالث عشر، ٢٠٠٥.

١٥) سليمان براك دايح الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، ١٩٩٨.
١٦) شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، دراسة في ضوء القوانين والاتفاقيات الدولية، ط١، منشورات دار دجلة، الأردن، بدون سنة نشر.
١٧) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، الجزء الأول، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٤.
١٨) عبد الفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية – الكتاب الثاني – دار الكتب القانونية، القاهرة، ٢٠٠٧م.
١٩) عبد المجيد الحكيم، مصادر الالتزام، الموجز في شرح القانون المدني، المكتبة القانونية، بغداد، ٢٠٠٧.
٢٠) عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود، دراسة مقارنة، منشورات زين الحقوقية، بغداد، بدون سنة نشر.
٢١) عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد – دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة بابل، ٢٠٠٨.
٢٢) عروبة شافي عرط حسين المعموري، منفعة العقد والعيب الخفي، ط١، منشورات زين الحقوقية، ٢٠٠٩.
٢٣) محمد حسن قاسم، مبادئ القانون، المدخل إلى قانون الالتزامات، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠١٠.
٢٤) محمد حسين منصور: المسئولية الإلكترونية، دار منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٦.
٢٥) محمد فواز محمد المطالقة: الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، الأردن، ٢٠٠٦.
٢٦) محمود عبد المعطي خيال: النظرية العامة للالتزام، بدون دار نشر، ١٩٩٣.
٢٧) مصطفى الجمال: السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبي، سوريا، دمشق، طبعة عام ٢٠٠١.
٢٨) مصطفى موسى العجارمة، التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الإنترنت، مطابع شتات للنشر والبرمجيات، القاهرة، ٢٠١٠.
٢٩) نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدي بالأدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٣.
٣٠) هاني صلاح سري الدين: المفاوضات في العقود التجارية والدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، طبعة عام ١٩٩٨.

الهوامش :

(١)انظر. د. رامي محمد علوان: التعبير عن الإدارة عن طريق الإنترنت وإثبات التعاقد الإلكتروني، بحث منشور في مجلة الحقوق، يصدرها مجلس النشر العلمي، جامعة بابل، العدد الرابع، السنة ٢٦ لعام ٢٠٠٢، ص ٢٣٧.

(٢)د. أحمد عبد الكريم سلامة: قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، قانون الإدارة وأزمته، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون سنة نشر، ص ٧٥.

(٣)د. محمود عبد المعطي خيال: النظرية العامة للالتزام، بدون دار نشر، ١٩٩٣، ص ١٢٢.

(٤)د. أحمد محرز: الحق في المنافسة في مجالات النشاط الاقتصادي والصناعة والتجارة والخدمات، القاهرة، بدون دار نشر، ١٩٩٤، ص ٢٤.

(٥)د. حسام الدين كامل الأهواني: المفاوضات في الفترة قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي، تقرير مقدم إلى ندوة الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، من ٢-٣ يناير، ١٩٩٣، ص ٨.

(٦)د. محمد حسين منصور: المسئولية الإلكترونية، دار منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٦، ص ٤٤.

(٧)د. أحمد السيد الزقرد: أثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي، بدون دار نشر، طبعة عام ١٩٩٧، ص ٤٤.

د. محمد فواز محمد المطالقة: الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، الأردن، ٢٠٠٦، ص ٤٧ – ٤٨.

(٨)انظر: د. خالد ممدوح إبراهيم: إبرام العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٩، ص ٢١٤.

(٩)د. حسام الدين كامل الأهواني: النظرية العامة للالتزام، الجزء الأول، بدون دار نشر، الطبعة الثانية، ١٩٩٥، ص ٥٠.

(١٠)د. مصطفى الجمال: السعي إلى التعاقد في القانون المقارن، منشورات الحلبي، سوريا، دمشق، طبعة عام ٢٠٠١، ص ١٦.

(١١)د. خالد ممدوح إبراهيم: المرجع السابق، ص ٩٤ و ٩٥.

(١٢)د. أحمد السعيد الزقرد: أثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي، المرجع السابق، ص٤٤.

(١٣)د. محمد حسين منصور: المسئولية الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٤٥؛ د. محمد فواز المطالقة: الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٤٨.

(١٤)د. خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص ٢١٠.

(١٥)د. هاني صلاح سري الدين: المفاوضات في العقود التجارية والدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، طبعة عام ١٩٩٨، ص ١٢-١٣.

(١٦)د. محمد حسين منصور: المسئولية الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٤٦.

(١٧)د. محمد حسين منصور: المرجع السابق، ص ٤٦.

(١٨) د. عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود، دراسة مقارنة، منشورات زين الحقوقية، بغداد، بدون سنة نشر، ص ٧٦.

(١٩) د. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، دراسة في ضوء القوانين والاتفاقيات الدولية، ط١، منشورات دار دجلة، الأردن، بدون سنة نشر، ص ٣٤٧.

(٢٠) محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٥١.

(٢١) د. نزيه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقدي بالأدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٣، ص ١٥.

(٢٢) د. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، المرجع السابق، ص ٣٨١.
(٢٣) د. أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، القانون الدولي الخاص النوعي الإلكتروني السياسي البيئي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ٨٤.
(٢٤) د. أحمد السعيد الزقرد، الحماية المدنية من الدعاية الإلكترونية الكاذبة والمضللة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٧، ص ٥٦ وما بعدها.
(٢٥) د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٥٢.
(٢٦) د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، ص ٥٢ وما بعدها.
(٢٧)د. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، المرجع سابق، ص ٣٩٤.
(٢٨) محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٥٠.
(٢٩) د. مصطفى موسى العجارمة، التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الإنترنت، مطابع شتات للنشر والبرمجيات، القاهرة، ٢٠١٠، ص ٢٦٥.
(٣٠) الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري للدكتور بلحاج العربي، بحث منشور على شبكة الإنترنت وعلى الموقع الإلكتروني:
www.Juaza.edu.ps.ar.periodical.ps.ar.perio.dical - ص ٤٣.
(٣١) د. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، المرجع السابق، ص ٣٩٦.
(٣٢)تتمثل تلك الوثائق في: (الرسوم أو النماذج أو الخرائط أو المعرفة الفنية أو الخبرة التقنية، أو العقود أو الشهادات ...)، وجب عليه ألا يتصرف فيها أو الاحتفاظ بصورة منها بعد انتهاء عملية التفاوض.
(٣٣)د. عبد الفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية – الكتاب الثاني – دار الكتب القانونية، القاهرة، ٢٠٠٧م، ص٢٨٢.
(٣٤)د. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في إبرام العقود، المرجع السابق، ص٣٦٢.
(٣٥)د. أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، المرجع السابق، ص١١٤.
(٣٦)د. أسعد فاضل منديل، البريد الإلكتروني، بحث منشور في مجلة القانون المقارن، تصدرها جمعية القانون المقارن العراقية، العدد السابع والخمسون، ٢٠٠٨، ص١٣٣.
(٣٧) د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص٥٣.
(٣٨) د. إلياس ناصيف، العقود الدولية والعقد الإلكتروني في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩، ص٧٣.
(٣٩)د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص٥٣.
(٤٠)د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص ٥٣ وما بعدها.
(٤١) انظر تفصيلاً: نص المادة ١٦٣ الفقرة الأولى من القانون المدني المصري.
(٤٢) د. سليمان براك دايح الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، ١٩٩٨، ص٨٥.
(٤٣)أيًا كان الأساس الذي تقوم عليه المسئولية التفاوضية الإلكترونية في قطع المفاوضات، والعدول عنها، فإن قيام هذه المسئولية بعناصرها من تعويض على عاتق الطرف المخل بالتزامه.
(٤٤)د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، الجزء الأول، دار منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٠٤، ص٢٢١.
(٤٥)الخطأ هو إخلال بالتزام قانوني سابق يصدر عن تمييز أو إدراك، فالخطأ عنصران مادي هو الإخلال، ومعنوي هو التمييز أو الإدراك.
(٤٦)د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، بغداد، ١٩٧٦، ص٢٣٣.

(٤٧)د. عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد – دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة بابل، ٢٠٠٨، ص١٨٧-١٨٨.
(٤٨)د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، المرجع السابق، ص٢٢٧.
(٤٩)د. عروبة شافي عرط المعموري، المرجع السابق، ص١٧٤.
(٥٠)د. عبد المجيد الحكيم، مصادر الالتزام، الموجز في شرح القانون المدني، المكتبة القانونية، بغداد، ٢٠٠٧، ص٥٥٦.
(٥١) سليمان براك دايح الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، ١٩٩٨، ص١٠٧.
(٥٢) د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، المرجع السابق، ص٢٢٩.
(٥٣)انظر نص الفقرة الأولى من المادة ١/٢٠٣ من القانون المدني المصري والتي تنص على أنه: (يجبر المدين على تنفيذ التزامه تنفيذًا عينيًا متى كان ذلك ممكنًا).
(٥٤)د. سعد حسين عيد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الإنترنت، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق، جامعة النهرين، المجلد الثامن، العدد الثالث عشر، ٢٠٠٥، ص١٠٦.
(٥٥)إن محل الالتزام الذي لم ينفذ هنا هو التفاوض وليس التعاقد، لأن الأخير يحتاج إلى الأقل اتفاقًا على العناصر الجوهرية أو الأساسية، ومن ثم فإن التنفيذ العيني هو أمر يجب استبعاده في مرحلة المفاوضات.
(٥٦) د. محمد حسن قاسم، مبادئ القانون، المدخل إلى قانون الالتزامات، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠١٠، ص٣٩٦.
(٥٧) عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص٢٠٥.
(٥٨)عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ذات الصفحة.
(٥٩) د. حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، المرجع السابق، ص٣٥٢.
(٦٠)د. عروبة شافي عرط المعموري، منفعة العيب والعيب الخفي، منشورات زين الحقوقية، ٢٠٠٩، ص١٢٠.
(٦١)د. عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص٢٠٩.
(٦٢) د. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص٤٨.
(٦٣)د. عروبة شافي عرط المعموري ، منفعة العيب والعيب الخفي، المرجع السابق، ص١٢١.
(٦٤) د. إبراهيم دسوقي أبو الليل، تعويض تفويت الفرصة، بحث منشور في مجلة الحقوق، جامعة الكويت، ١٩٨٣، العدد الثاني والثالث، ص١٤٥.
(٦٥) د.عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص٢٠٩.
(٦٦) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، المرجع السابق، ص٩٦٦؛ د. محمد حسن قاسم، مبادئ القانون، المدخل إلى القانون الالتزامات، المرجع السابق، ص٣٤٥.
(٦٧) د. عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص١٢٣.
(٦٨) د. عروبة شافي عرط حسين المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة عن التعاقد، ط١، منشورات زين الحقوقية، ٢٠٠٩، ص٩٩.
(٦٩)عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص١٠٠.
(٧٠)د. أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص، مفاوضات العقود الدولية، المرجع السابق، ص١٢٢.
(٧١)د. عروبة شافي عرط المعموري، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، المرجع السابق، ص٢١٢.