



الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني

ارجيلوس رحاب

باحثة دكتوراه، القانون الخاص المعمق

Argillos.Rihab@yahoo.com

كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة أحمد دراية-أدرار

أ/د/مسعودي يوسف

Touat.youcef@gmail.com

أستاذ التعليم العالي جامعة أحمد دراية-أدرار

الملخص :

تعتبر مرحلة المفاوضات أساسية لإبرام العقود، خاصة العقود الإلكترونية، حيث أن الأصل فيها حرية التعاقد، وقد استهدفت دراسة بحثنا تحديد مفهوم المفاوضات في عقد الإلكتروني وذلك من خلال تعريفه وبيان خصائصه، وكذا دراسة المراحل التي يمر بها وطرق إبرامه، كما تناول البحث الالتزامات المترتبة عن مرحلة التفاوض في العقد الإلكتروني، وضرورة الالتزام بها، إذ أن الإخلال بها يرتب عنه قيام المسؤولية.

الكلمات الدالة : التفاوض الإلكتروني، العقد الإلكتروني، الانترنت.

Résumé :

The negotiations phase is essential for the conclusion of contracts, especially electronic contracts, where the origin is free to contract, and the study of our research aimed to define the concept of negotiations in the electronic contract through the definition and description of its characteristics, as well as study the stages and ways of conclusion. The stage of negotiation in the electronic contract, and the need to comply with it, as the breach of it entails responsibility.

Keywords: electronic negotiation, electronic contract, internet.

مقدمة

لقد أدى التطور التكنولوجي إلى ظهور عقود جديدة تتسم بكثرة التعقيدات إذ يصعب على الأطراف إبرام المباشر للعقد من خلال الإيجاب والقبول، فيستوجب الأمر الدخول في المفاوضات بغرض التسهيل والوصول إلى إبرام العقد النهائي، والمفاوضات هي مرحلة ممهدة تسبق العقد النهائي المنشود، وتعتبر مرحلة مهمة بسبب ما تمثله من إمكانية إبرام العقد من عدمه، وما تشمله من التزامات وحقوق متعلقة بطرفي العقد عند إبرامه، وكذا تحديد ما يمكن أن يترتب عن هذه الالتزامات حال الإخلال بها.

وتكمن أهمية الدراسة في معالجة القصور الوارد على التشريعات وخاصة التشريع الجزائي، والذي لم يرق بتنظيم مرحلة التفاوض الالكتروني بالرغم من أنها مرحلة مهمة لإبرام العقد، والتي كلما كان الإعداد لها جيد كلما كانت نتيجة الوصول إلى إبرام العقد لمصلحة الأطراف جيدة.

والهدف من الدراسة هو تبيان الجوانب القانونية التي تنظم مرحلة التفاوض في العقد الالكتروني، وكذا معرفة مدى تطبيق القواعد العامة على المفاوضات الالكترونية.

من خلال ما سبق نطرح الإشكالية التالية: هل التنظيم لمرحلة التفاوض في العقد الالكتروني يخضع لنفس الأحكام التي يخضع لها في العقد التقليدي؟

وللإجابة عن هذه الإشكالية سنعتمد في هذه الدراسة على كل من المنهج الوصفي و لمقارن وذلك من خلال مبحثين:

المبحث الأول: مفهوم التفاوض في العقد الالكتروني

المبحث الثاني: الالتزامات الناشئة عن العقد الالكتروني والمسؤولية الناشئة حال الإخلال بها.

المبحث الأول: مفهوم التفاوض في العقد الالكتروني

إن تحديد ماهية التفاوض في عقد الالكتروني يستلزم منا القيام بتعريف التفاوض بوصفه مرحلة سابقة لإبرام العقد ومن ثم بيان خصائصه (المطلب الأول)، والتطرق إلى مراحل وطرق إبرامه (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تعريف التفاوض في العقد الالكتروني وخصائصه

يعرف التفاوض بصفة عامة على أنه تبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية بل والاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض وليكون كل منهما على بينة بأفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف، وللتعرف على ما قد يسفر عنه الاتفاق من حقوق والالتزامات لطرفي .

وتجدر الإشارة إلى أن أغلب التقنينات المدنية كالقانون الجزائري والمصري والأردني والعراقي لم تنظم أحكاماً خاصة تنظم مرحلة ما قبل التعاقد تاركة هذه المهمة للفقه والقضاء إلا أنها أشارت إليها ضمناً، في حين توجد تقنينات كالقانون الإيطالي والألماني والسويسري والياباني نظمت هذه المرحلة صراحة والتي نصت على التزام الأطراف أثناء المفاوضات باستعمال الحقوق وتنفيذ الالتزام وفقاً لقواعد حسن النية والأمانة والشرف² .

والتفاوض الالكتروني يتم بين الأطراف من خلال رسائل البيانات عبر الانترنت، ويجب أن تتضمن هذه الرسائل ثلاث خصائص تتمثل في:

1. بيان الاحتياجات الأساسية أي أن العميل يقوم بتوضيح احتياجاته والغاية منها بدقة ليتم التفاوض بناء عليها.
2. التفاوض من خلال صفحة البيانات التي تكون ظاهرة على شاشة الحاسوب والتي تتضمن الشروط التي يرغب كل من الطرفين توفرها في موضوع التزامه لتحديد رغباته الأساسية من موضوع الالتزام.
3. إرسال رسائل البيانات التي تتضمن عروض التفاوض التي يتم من خلالها التفاوض إلى حين الانتهاء من إبرام العقد .
وعليه فإن الدعوة للتفاوض يجب أن تحتوي على بيانات دقيقة وواضحة لا يشوبها غموض سواء من حيث تعيين موعد التقدم بالعرض والعناصر والموصفات والشروط ليقوم التفاوض على أسس صحيحة وواضحة .

- ويمتاز التفاوض في العقد الإلكتروني بجملة من الخصائص تتمثل في أنه:
1. عقد رضائي: يعد عقد التفاوض الإلكتروني من العقود التي تقوم على التراضي، حيث يكفي فيه توافق الإرادتين دون اشتراط شكل معين، ويظل عقد رضائي حتى لو كان العقد النهائي عقد شكلي، وعليه يكفي اقتران الإيجاب الإلكتروني بالقبول الإلكتروني على شبكة الانترنت دون حاجة إلى إتباع شكل معين⁵.
 2. عقد تمهيدي: حيث أن التفاوض على عقد الإلكتروني يعتبر مرحلة تمهيدية لإبرامه، إذ يهدف إلى الإعداد والتحضير لإبرام العقد النهائي، وإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين فإنه يهدف في النهاية إلى إبرام العقد بعد قيام الطرفين بالتمهيد لإبرامه بالتفاوض عبر التوصل إلى اتفاق يقود الطرفين في الأخير لبلورته إلى اتفاق نهائي⁶.

3. عقد ذو تصرف إرادي : أي أن إرادة الطرفين تظل حرة طيلة مرحلة المفاوضات، فلكل منهما الحرية الكاملة في الدخول في التفاوض والاستمرار فيه أو الانسحاب منه، ويرجع ذلك إلى تطبيق مبدأ حرية التعاقد على عملية التفاوض⁷، فالأصل أن تسود حرية المفاوضات التي تسبق إبرام العقد النهائي أي أن المفاوضات العقدية هي التي تعبر عن الإرادة المشتركة لطرفي العقد ومرجعاً هام لتفسير العقد⁸.

وعليه فإن كل متفاوض له الحرية في قطع المفاوضات في الوقت الذي يقرره، إذ لا تقع المسؤولية على من عدل ولا يكلف بإثبات أسباب ودوافع العدول، إلا أنه في بعض الأحيان قد يرتب العدول مسؤولية على من قطعها إذا اقترن هذا العدول بخطأ اضر بالطرف الآخر، فالمتفاوض الذي انسحب قد يتحمل تبعه هذا الخطأ على أساس المسؤولية التقصيرية، وليس العقدية وذلك بناء على الإخلال بواجب حسن النية⁹.

4. عقد يتم باتفاق أطراف العقد: وهذا ما يحدث غالباً، سواء كان الاتفاق قد تم بشكل صريح أو ضمني، وسواء كان قد تم بصورة شفوية أو كتابية، حيث أن المفاوضات تتم باتفاق سابق يتم من خلاله الطرفان السير للبدء في إبرام العقد، وبموجب هذا الاتفاق يمنح للطرفين العلم الكافي بالعقد المتفاوض عليه¹⁰.

5. عقد مؤقت: حيث أنه لم يوجد إلا لفترة مؤقتة، وهي المدة التي يستغلها الأطراف في التفاوض عبر شبكة الانترنت، فإذا انقضت المدة سواء تم التوصل إلى إبرام العقد النهائي أم لا، زال أثر التفاوض، وذلك مع عدم الإضرار بحقوق الغير نتيجة قطع التفاوض بسوء نية¹¹.

6. عقد ذو نتيجة احتمالية: حيث أن التفاوض قد ينتهي في أن ينجح الطرفان في التوصل إلى اتفاق نهائي يحتوي على الشروط الجوهرية وعليه يقوم الأطراف بإبرام العقد بصورة نهائية، ولكن لا تعتبر هذه نتيجة حتمية فقد تتحقق وقد لا تتحقق، فليس كل تفاوض على العقد يؤدي بالضرورة إلى إبرام العقد فقد ينتهي إلى لا شيء¹².

من خلال ما سبق، نستنتج أن التفاوض في العقد الإلكتروني يعد مرحلة تمهيدية تهدف لتحضير الإبرام النهائي للعقد، حيث أنه عقد رضائي يكفي لانعقاده توافق إرادة الطرفين، وأن لكلا الطرفين الحرية في التفاوض، إذ أنه لا يرتب عن العدول فيه أي مسؤولية إلا في حالة اقتران العدول بخطأ بالطرف الآخر، حيث تكون المسؤولية هنا مسؤولية تقصيرية على أساس الإخلال بواجب حسن النية، كما أن عقد التفاوض هو عقد احتمالي أي أن النتيجة لا تكون بالضرورة حتمية تنتهي بإنهاء العقد النهائي المنشود.

وتبرز أهمية التفاوض في العقد الإلكتروني من حيث أن جانب كبير من العقود التي تبرم عن بعد تثير الغموض وعدم اليقين بالنسبة للجانب العملي التعاقدي فيما يخص بالتأكد من شخصية المتعاقد وطبيعة المحل والضمانات وطرق التنفيذ إلى غير ذلك، مما يدفع كل طرف إلى طرح التساؤلات وإبداء التحفظات والمفاوضات قبل الدخول لإبرام العقد¹³.

وقد ازدادت أهمية التفاوض بسبب التوسع في النشاط التجاري، حيث أن الهدف من ورائه هو الوصول إلى العقد النهائي ويكون ذلك بانتهاء المفاوضات التمهيدية والتي يكون لها دور مهم في تفسير العقد في حالة غموضه ومعرفة مقاصد الطرفين من خلال ما تم في التفاوض¹⁴.

كما أن للتفاوض أهمية تتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي في حالة نشوب نزاع بين الطرفين عند تطبيقه، كما أن التفاوض يبين وسائل تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الطرفين والتي قد تم الاتفاق عليها¹⁵ إضافة إلى ذلك فإن التفاوض يعتبر وسيلة لازمة لتحقيق التوازن بين الحقوق والالتزامات المتبادلة للأطراف⁶.

المطلب الثاني: مراحل التفاوض في العقد الالكتروني وطرق إبرامه

أولاً: مراحل التفاوض في العقد الالكتروني

لكي يكون التفاوض ناجح يجب أن يمر على مراحل وتتمثل هذه الأخيرة في ما يلي:

1. دراسة الجدوى

في هذه المرحلة يقوم العميل بدراسة الجدوى المتعلقة بأداء الخدمة المعلوماتية، حيث تركز هذه الدراسة على الأسس الهامة في أداء الخدمة المعلوماتية المنتظرة كتحديد الاحتياجات بدقة ووضوح، كما له الاستعانة بخبير متخصص حيث يبرز مطالبه الأساسية التي يتم التفاوض بشأنها، والتي على أساسها يجري التفاوض على اختيار الآلات والأجهزة والبرامج اللازمة لظروف العمل.¹⁷

2. دفتر الشروط

بعد الانتهاء من دراسة الجدوى يقوم العميل بوضع دفتر يطرّح فيها شروط التعاقد، حيث يبرز من خلالها كافة مطالبه، وهي دليل على الرغبة الجدية في إبرام العقد.¹⁸

3. اختيار مقدم الخدمة

بعدما ينتهي العميل من تحديد احتياجاته وإعداده لقائمة الشروط، ينتقل إلى اختيار مقدم الخدمة، حيث له أن يؤمن احتياجاته بأحسن الظروف¹⁹.

وعليه إذا ما تمت هذه المراحل يكون التفاوض قد بني على أسس واضحة من شأنها أن تؤدي إلى إبرام عقد ناجح.

ثانيا : طرق التفاوض في العقد الالكتروني

يتم التفاوض في العقد الالكتروني بعدة طرق ونذكر منها ما يلي:

1. التفاوض عبر البريد الالكتروني

وهي طريقة يتم من خلالها التفاوض بين الأطراف عبر تبادل الرسائل الالكترونية، خاصة وأنه يمكن تبادل الصور والرسومات والتصاميم وغيرهم، مما يجعل من البريد الالكتروني وسيلة فعالة للتواصل والتفاوض بين الأطراف²⁰، وعليه فإن البريد الالكتروني يعتبر من أهم الطرق التي يتم بها التفاوض الالكتروني وهي الطريقة الشائعة.

2. التفاوض بطريقة المشاهدة

حيث تتم هذه الطريقة من خلال ربط الجهاز بوسائل الاتصال الصوتية والمرئية مثبتة على جهاز كل متفاوض دون الحضور المادي للأطراف في ذات الوقت الذي يتاح لكلاهما تبادل البيانات المكتوبة فورا أو يتم التفاوض بالصوت والصورة²¹.

3. التفاوض عن طريق مؤتمرات الفيديو

وتعتبر هذه الطريقة من أهم وأحدث الطرق المستعملة في التفاوض الالكتروني، والتي تستخدم في دور الأعمال المحلية والدولية، إذ يتم

التفاوض عن طريق مؤتمرات الفيديو حيث أن كل الشركات الكبرى لديها قاعة مؤتمرات مجهزة بشاشات تلفزيونية وكاميرات تصوير تتصل مباشرة بقاعة مماثلة لدى الشركات الأخرى، وفي حالة ما أرادت الشركات القيام بعملية التفاوض بخصوص صفقة ما، فإن كل فريق يجلس في تلك القاعة المتواجدة في شركته فيرى أمامه في الوقت نفسه الفريق الآخر بالصوت والصورة، ومن ثم تجري عملية المفاوضة.²²

4. التفاوض بطريق المحادثة

وتتم هذه الطريقة بفتح كلا الطرفين الصفحة الخاصة به على جهازه في نفس الوقت، ويتم نقل ما تمت كتابته من الطرف الأول إلى الصفحة المفتوحة بجهاز الطرف الثاني، وتتميز هذه الطريقة بالتعاصر الزمني لتبادل المفاوضات بين الأطراف من دول مختلفة.²³

من خلال ما سبق، نستنتج أن التفاوض في العقد الإلكتروني يتميز بالوسيلة التي يتم بها، حيث أنه يتم بوسائل الكترونية حديثة والتي ذكرنا أهمها، وهذا ما يجعله مميز عن التفاوض في العقد التقليدي.

المبحث الثاني

الالتزامات الناشئة عن التفاوض في العقد الإلكتروني والمسؤولية الناتجة عن الإخلال بها.

ينشأ عن التفاوض في العقد الإلكتروني التزامات تقع على أطراف العقد، بهدف الوصول إلى اتفاق يتم من خلاله إبرام العقد المنشود، وهذه الالتزامات وجب احترامها (المطلب الأول) والتقيد بها، إذ أن الإخلال بها يؤدي إلى قيام المسؤولية (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن التفاوض في العقد الإلكتروني

تتمثل الالتزامات الناشئة عن التفاوض في العقد الالكتروني في ما يلي:

أولاً: الالتزام بالدخول في التفاوض

إذا ما تم الاتفاق بين الطرفين على عقد مبدئي بالدخول في التفاوض بهدف التوصل إلى إبرام العقد النهائي فذلك يضع التزاماً على عاتق كلا الطرفين بالدخول الفعلي في عملية التفاوض، وذلك بالمناقشة في العقد النهائي في الميعاد المحدد، وعليه فإن الالتزام بالتفاوض يجد مصدره في اتفاق التفاوض، حيث لا يحق للأطراف الامتناع أو التأخير أو الدخول في التفاوض، وإلا اعتبر مسؤولاً عما سيقع من ضرر على الطرف الآخر.²⁴

ويقصد ببدء التفاوض بدء تلاقي المتفاوضين في إجراء الحوار وتبادل الاقتراحات المتصلة بالعقد الذي ينشده طرفا التفاوض، وفي الغالب يتفق الطرفان على موعد لبداية التفاوض، فإذا لم يكن ثمة اتفاق، التزم كل طرف بالبدء في التفاوض في المدة المعقولة.²⁵

كما يشمل هذا الالتزام على عنصرين، العنصر المادي والذي يقصد به القيام بجميع الأعمال المادية التي تقتضيها عملية التفاوض كالخطابات والمراسلات والاجتماعات بين الطرفين، والعنصر المعنوي والذي يقصد به أن كل طرف يجب عليه أن يكون حسن نية ذو نزاهة وأمانة خلال فترة التفاوض.²⁶

ومن الأحكام التي تعرضت لمسألة بدء المفاوضات الحكم الصادر من محكمة النقض الفرنسية في 15 أيار 1992، حيث تلخص وقائع القضية في استقالة مندوب عام لشركة تأمين، ثم قيام الشركة بتعيين من يقوم مقامه دون أن تنتظر الفترة التي يحق خلالها لهذا المندوب أن يقترح على الشركة من يخلفه، وقد أيدت محكمة النقض حكم محكمة الموضوع الذي قضى بخطأ

مسلك شركة التأمين بأن أضاعت فرصة المندوب في أن يفتح المفاوضات ويقترح على الشركة الشخص الذي تعتمد وتعامله بشروط أفضل²⁷.

من خلال ما سبق، نستخلص أن الالتزام ببداء التفاوض يعد أول خطوة جدية للقيام بعملية التفاوض حيث تعد مرحلة مهمة لها، إذ يتقرر فيها مصير العقد ووجوده، ويقوم الأطراف باتخاذ كافة الإجراءات للقيام بها لمناقشة المسائل والنقاط محل التفاوض.

ثانيا: الالتزام بحسن النية

الالتزام بحسن النية في التفاوض في العقد الالكتروني يعني أن تتسم عملية التفاوض بالنزاهة والأمانة والثقة مع الامتناع عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضة أو محاولة التضليل للإضرار بالطرف الآخر²⁸، وعليه فإن الالتزام بهذا المفهوم سيقول حدوث النزاعات في مرحلة ما بعد إبرام العقد ألا وهي مرحلة تنفيذ العقد²⁹.

فمبدأ حسن النية يلعب دور مهم في مجال العقد سواء عند تنفيذه أو بعد ذلك، وهذا ما أشارت إليه العديد من التشريعات ومنها القانون الايطالي³⁰ والياباني³¹ والقانون التجاري الأمريكي الموحد³² والفرنسي³³ والمصري³⁴ والأردني³⁵ وكذا الجزائري والذي أشار إليه في المادة 107 من القانون المدني³⁶، وفي هذا الصدد أشارت المحكمة العليا في قرار شهير لها في 1999/10/24 بأنه: "من المقرر قانونا أنه يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية، غير أنه إذا طرأت حوادث استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها، جاز للقاضي تبعا للظروف، وبعد مراعاة لمصلحة الطرفين، أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول، ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك"³⁷.

وإذا ما قمنا بالبحث عن موقف الاتفاقيات الدولية من الالتزام بحسن النية في التفاوض، فإننا سنجد أنه يعد من أهم المبادئ الجوهرية في العلاقات التجارية الدولية، حيث أنه تركز عليه عدة مبادئ قانونية والتي تقوم بتنظيم العقود سواء من حيث التكوين أو التنفيذ³⁸، حيث أشارت اتفاقية الأمم المتحدة (فيينا) بشأن البيع الدولي للبضائع لعام 1980 في المادة 1/7 على أنه: "يراعى في تفسير هذه الاتفاقية صفتها الدولية وضرورة التوحيد في تطبيقها، كما يراعى ضمان احترام حسن النية في التجارة الدولية"³⁹

من خلال هذه المادة نلاحظ أن هذا النص بالرغم من ذكره لمبدأ حسن النية إلا أنه لم يبين لنا دور هذا المبدأ في العقد هل هو يفسر العقد أم يعد التزام يقع على أطراف المتعاقدين، وغنى عن ذلك فإن النص قد أعطى أهمية لمراعاة احترام حسن النية في التجارة الدولية وهذا ما يبين أهمية تبني هذا المبدأ في العقود وضرورة الالتزام به.

كما أشارت مبادئ اليونيدروا إلى الالتزام بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية في المادة 7/1 بأنه: "يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقاً لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية . لا يجوز للأطراف استبعاد هذا الالتزام أو تقييده"⁴⁰.

والملاحظ على هذه المادة أنها أوجبت على أطراف العقد الالتزام بمبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية. والقصد من ذلك هو إقامة نوع التوازن بين حرية المتعاقدين وبين تقرير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية في هذه المرحلة⁴¹.

أما عن الطبيعة القانونية لهذا الالتزام فهو التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية، حيث يلتزم كل طرف بمبدأ حسن النية في التفاوض، وذلك

بإتباع المسلك المألوف والمعتاد، بعيداً عن الغش والخداع، أو ما يعرف من كتمان تدليسي ومناورات تفاوضية تتنافى مع ما يقضي به هذا الالتزام⁴².

من خلال ما سبق، يتبين لنا أن الالتزام بمبدأ حسن النية في التفاوض يعتبر مطلب هام لنجاحها، وعليه يجب أن يتضمن التفاوض في العقد الإلكتروني الصدق والأمانة عند التعامل بين الطرفين، وهو واجب على كلاهما.

ثالثاً: الالتزام بالإعلام

إن فرض التزام مبدأ حسن النية على المتعاقدين يلزم علمهم بالالتزام بالإعلام لتوضيح العقد من جميع جوانبه ولعل سبب الإقرار بهذا الالتزام راجع إلى طبيعة العقد الذي يقوم بإبرامه المستهلك، حيث أن هذا العقد يتميز عموماً بمبدأ انعدام التوازن العقدي بين الطرفين ويتجلى بشكل خاص إذا ما أبرم بوسائل الكترونية⁴³، ويجب على المتفاوض في الالتزام بالإعلام الإفضاء إلى الطرف الآخر بكل ما لديه من بيانات⁴⁴ ومعلومات تتعلق بالعقد موضوع التفاوض حتى تستنير إرادة المتعاقدين وأن يتسم التفاوض بالشفافية ويرتكز على المصارحة والمكاشفة⁴⁵.

وحتى يكون المتفاوض على بيئة من أمره ويتخذ قراره بالتعاقد بالصورة التي يريدها فقد عمدت بعد التشريعات إلى تكريس مبدأ الالتزام بالإعلام، والتي من شأنه أن يساهم في إيجاد رضا سليم، ومن بين هذه التشريعات التوجيه الأوروبي رقم 7/97 الصادر في 20 مايو 1997 بشأن حماية المستهلكين في العقود عن بعد في المادة 4 منه حيث ألزم الموردين بإعلام المستهلكين ببيان الأوصاف الأساسية للسلع والخدمات، وكذا بعض

المعلومات الخاصة بالعقد كبيان الأسعار، وطريقة وكيفية الدفع التسليم والتنفيذ، وإقرار حق العدول للمستهلك، ومدة صلاحية الإيجاب أو العرض⁴⁶.

وفي قانون الاستهلاك الفرنسي 1993 ألزمت المادة 1/111⁴⁷ على كل مهني محترف وكل شخص ملزم بتقديم خدمة أن يقوم بوضع كل الصفات الأساسية للسلعة أو الخدمة أمام المستهلك.

أما القانون رقم 575-2004 المؤرخ في 21 جانفي 2004 المتعلق بالثقة في الاقتصاد الرقمي الفرنسي في المادة 2/19⁴⁸، أكد على التزام الشخص القائم بنشاط التجارة الالكترونية بإعلام المستهلك بالثمن بصورة واضحة لا يشوبها غموض.

وعليه فإن القضاء الفرنسي⁴⁹ قد أقرب بوجود التزام عام بالمصارحة والشفافية في مرحلة التفاوض، إذ يجب على كل متفاوض أن يعلم المتفاوض الآخر بكل شيء بما يصاحب العقد من ظروف وملابسات واقعية قانونية.

وبالنسبة للقانون الخاص بالمبادلات التجارة الالكترونية التونسية⁵⁰ فقد أشار في المادة 25 إلى المعلومات التي يجب إعلام المستهلك بها⁵¹ وفي القانون اللبناني المتعلق بحماية المستهلك⁵² تضمن ضرورة تزويد المستهلك بمعلومات واضحة وصريحة تتناول المواضيع التي تمكنه من اتخاذ قراره بالتعاقد، أما المشرع المصري فقد أشار إليه في قانون التجارة المصري عند تنظيمه لعقد نقل التكنولوجيا⁵³.

وبخصوص القانون الجزائري فقد أشار إلى هذا المبدأ في عدة تقنينات منها القانون المدني في المادة 352، وكذا القانون رقم 03-09 المتعلق بحماية المستهلك في المادة 17 منه⁵⁴، وكذا في القانون رقم 10-06 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على الممارسات التجارية في المادة 4 منه⁵⁵، والمرسوم التنفيذي

رقم 306-06 الذي يحدد العناصر الأساسية في العقود المبرمة ما بين الأعوان الاقتصاديين والمستهلكين في المادة 4 منه⁵⁶.

كما يعتبر الالتزام بإعلام المستهلك من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المهني بهدف حماية المستهلك باعتبار أن العقد الإلكتروني يتم باستخدام وسائل اتصال حديثة تتم عبر شبكة الانترنت، وذلك بتزويد المستهلك بكافة البيانات الضرورية للتعبير عن إرادته بقبول المنتج وتمكنه من الموافقة على شروط التعاقد⁵⁷.

وتجدر الإشارة إلى أن كتمان واقعة مؤثرة في التعاقد يعد تدليسا، يجيز للمتعاقد المدلس إبطال العقد وهذا ما ذهبت إليه أغلب التشريعات⁵⁸.

من خلال ما سبق، يتبين لنا الالتزام بالإعلام في التفاوض الإلكتروني يعتبر من أهم الضمانات المستحدثة في العقد الإلكتروني، حيث يقر حماية للمتفاوض الإلكتروني، وهذا ما جعل معظم التشريعات تنظمها، من خلال إلزام المنتج بإعلام المستهلك قبل التعاقد بكافة المعلومات الجوهرية لكي يكون عالما بها ويتخذ قراره بالتعاقد بالشكل الذي يريده، كما ذهبت أغلب التشريعات إلى أن كتمان واقعة مؤثرة في التعاقد يعد تدليسا، يجيز للمتعاقد المدلس إبطال هذا العقد.

رابعاً: الالتزام بالتعاون

إن الالتزام بالتعاون في مجال التفاوض على إبرام العقود عبر شبكة الانترنت هو التزام يفرضه واجب حسن النية حيث يوجب على المتفاوضين أن يلتزموا بالتعاون، وذلك بتحديد الهدف والغاية الأساسية من العقد الذي يسعى المتعاقدان إلى إبرامه بكل وضوح، وليتمكن كل منهما بدراسة ظروفه وظروف الآخر، ومدى قدرته على إبرام العقد⁵⁹ ويظهر ذلك في العقود الفنية

كبرامج الحاسب الآلي، ولو استدعى الأمر اللجوء إلى خبير في الشركات المتخصصة وللعميل مطالبة المورد بكافة الإيضاحات⁶⁰، وفي حالة تقصير العميل بالتحري وأدى ذلك إلى حصوله على أجهزة لا تتوافق مع احتياجاته، فإن ذلك يؤدي إلى انعقاد مسؤوليته عن الإخلال بالتزامه، ويتحمل العميل مسؤولية تقصير المفاوض في إنجاز مهمته متى ثبت أن هذا التقصير راجع إلى إخلال العميل بالتزامه بالتعاون⁶¹.

كما أن الالتزام بالتعاون يتسم بالاستمرارية، حيث أنه يبقى من بداية مرحلة التفاوض إلى غاية إبرام العقد بهدف الوصول إلى الغاية المرجوة⁶².

وعادة لا يتم النص الصريح، كتابة أو شفاهة، على الالتزام بالتعاون والمساعدة المتبادلة، بل يفترض وجوده ضمنا ويتجسد الالتزام بالتعاون في التشاور والمشاركة في إعداد سيناريو أو جدول المفاوضات، وتحديد مكان وزمان إجراءات والتراضي على تحديد الخبراء الفنيين والاستشاريين⁶³.

من خلال ما سبق، نستنتج أن الالتزام بالتعاون هو التزام ناشئ عن عقد التفاوض، إذ يلزم كلا الطرفين بإقامة التعاون بينهما بهدف تحقيق الغاية المرجوة من المفاوضات والتي تتمثل في إبرام العقد النهائي.

خامسا: الالتزام بالمحافظة على السرية

ويقصد بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ذلك الالتزام الذي يفرض على المتفاوض في العقد التزام الصمت بخصوص كل ما يصل إلى علمه أو يكتشفه أثناء التفاوض⁶⁴.

إذ أن عملية التفاوض قد تقتضي الكشف عن بعض الأسرار كانت فنية أو مهنية من قبل أحد الأطراف، وعلى ذلك أوجب الالتزام بالمحافظة على الأسرار، لأن كل منهما مكان ليعلم بها لولا التفاوض، وعليه إذا ما أفشيت

هذه الأسرار دون علم أو موافقة الطرف الآخر فيكون قد ارتكب خطأً يوجب مساءلته إذا ثبت وقوع ضرر للطرف الآخر.⁶⁵

وبالتالي فإن هذا الالتزام يهدف إلى حماية الطرف الذي أدلى بأسراره بواجب الإعلام ضد استخدام أو نشر المعلومات التي تلقاها الطرف الآخر أثناء التفاوض باعتباره نتيجة لازمة مباشرة بالإعلام.⁶⁶

وبما أن الالتزام بالمحافظة على السرية ذو أهمية، فقد جعل الطرفان في بعض العقود الهامة يطالبان بضمانات يهدف المحافظة على عنصر السرية في المفاوضات، كالتعهد الكتابي المسبق أو الاقتصار على التعهد الأدبي أو سداد مبلغ نقدي قبل الدخول في المفاوضات.⁶⁷

ومضمون هذا الالتزام يتكون من شقين هامين، يتمثل الشق الأول في امتناع المتفاوض كلية من إفشاء هذه السرية أو نقلها للغير سواء أثناء التفاوض أو بعد ذلك، أما الشق الثاني هو الامتناع عن استغلالها لحسابه دون إذن صاحبها.⁶⁸

من خلال ما سبق، نلخص إلى القول بأن الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات هو من أهم الالتزامات الناشئة عن عقد التفاوض الإلكتروني، إذ يلزم على أحد الأطراف الإدلاء ببعض الأسرار الهامة بهدف إعلام الطرف الآخر وجذبه، في المقابل لا يجب على من تلقاها إفشاءها أو استغلالها دون طلب إذن من صاحبها بأي شكل من الأشكال وإلا قامت مسؤوليته جراء ذلك.

المطلب الثاني: المسؤولية في مرحلة المفاوضات في عقد الاستهلاك الإلكتروني

طبقاً للقواعد العامة في القانون المدني أنه في حالة الإخلال بتنفيذ الالتزام من قبل أحد الأطراف، فإنها تقوم مسؤوليته عن هذا الإخلال، واستناداً إلى ذلك فإنه في حالة ما قام المتفاوض بمخالفة الالتزامات المذكورة سابقاً فإنه يكون مخطئاً وتثور مسؤوليته المدنية التقصيرية⁶⁹.

وتتحقق المسؤولية التقصيرية في حالة الإخلال بالمفاوضات والتي تقوم على الخطأ الذي يعرف بأنه تقصير في مسلك المتفاوض عبر الانترنت لا يقع من متفاوض يقظ وجد نفسه في نفس الظروف الخارجية التي أحاطت بالتفاوض المسئول، ومن صور الخطأ الامتناع عن الدخول في المفاوضات أو قطعها على نحو تعسفي وبدون مبرر جدي أو التفاوض مع الطرف الآخر بسوء نية⁷⁰.

وعلى هذا الأساس ذهبت أغلب التشريعات إلى اعتبار المسؤولية عن إخلال المفاوضات تقصيرية، حيث قضت محكمة النقض المصرية بأنه: "لا تعد المفاوضات إلا عملاً مادياً، ولا يترتب عليها بذاتها أي أثر قانوني فكل متفاوض حر في قطع المفاوضة في الوقت الذي يريد دون أن يتعرض لأي مسؤولية- أو أن يطالب ببيان المسوغ لعدوله، ولا يترتب عن هذا العدول مسؤولية على من عدل، إلا إذا اقترن به خطأ تتحقق معه المسؤولية التقصيرية، إذا نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض الذي يقع عليه عبء إثبات ذلك الخطأ من وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول، ويتوفر الخطأ اللازم لتوفر المسؤولية التقصيرية"⁷¹.

كما أقرت قواعد اليونيدروا Unidroit هذا المبدأ، حيث اعتبرت المسؤولية الناتجة عن قطع المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية تقوم على أساس الخطأ التقصيري حيث نصت في المادة 5/2 منه على أن: "الطرف الذي يتفاوض بسوء نية يعد مسئولاً عن الخسائر التي سببها للطرف الآخر"

كما قضت محكمة استئناف ريو Rio الفرنسية سنة 1992 بأنه: "لكل طرف متفاوض الحرية الكاملة في قطع المفاوضات في أي وقت، ولكن هذا القطع يعتبر خاطئاً إذا تم في وقت كانت فيه المفاوضات قد وصلت إلى مرحلة متقدمة، بحيث تجعل المتفاوض الآخر يعتقد اعتقاداً مشروعاً أن العقد في سبيله إلى الانعقاد"⁷².

من خلال ما سبق، يتبين لنا أن الأصل في التفاوض هو حرية الأطراف في قطعها متى أرادوا استناداً للمبدأ التي تقوم عليه المفاوضات ألا وهو حرية التعاقد كما تبين لنا سابقاً، حيث أنه لا يرتب عن ذلك أي مسؤولية. إلا أنه إذا كان قطع المفاوضات قد سبب ضرراً للطرف الآخر، فهنا تقوم مسؤوليته المدنية التقصيرية وهذا ما ذهبت إليه أغلب التشريعات.

خاتمة

في ختام هذه الدراسة والتي تناولت موضوع التنظيم القانوني للتفاوض في العقد الالكتروني، يمكننا القول بأن التنظيم لمرحلة التفاوض في العقد الالكتروني يخضع لنفس الأحكام التي يخضع لها في العقد التقليدي، إلا أنه يختلف عنه في الوسيلة التي يتم بها، حيث أنه يتم بوسيلة الكترونية حديثة.

ومن أهم النتائج التي توصلنا إليها في البحث ما يلي:

1. تعد مرحلة التفاوض مرحلة هامة في إبرام العقد الالكتروني، إذ أن الهدف منه الوصول إلى اتفاق لإبرام العقد المنشود، حيث يقوم الأطراف باتخاذ كافة الإجراءات للقيام بها لمناقشة المسائل والنقاط محل التفاوض، وعليه فإن المتعاقد يكون على دراية حول طبيعة العقد وحقيقته فيقدم على الإبرام في حالة الاتفاق، والعكس صحيح.
 2. إن الأصل في التفاوض هو حرية الأطراف في قطعها أو العدول عنها متى أرادوا استناداً للمبدأ التي تقوم عليه المفاوضات ألا وهو حرية التعاقد، حيث أنه لا يترتب عن ذلك أي مسؤولية، إلا أنه إذا كان قطع المفاوضات قد سبب ضرر لطرف الآخر، فهنا تقوم مسؤوليته التقصيرية، وذلك وفقاً للإخلال بمبدأ حسن النية.
 3. يترتب على مرحلة التفاوض في العقد الالكتروني التزامات تقع على كلا الطرفين، ووجب على كلاهما الالتزام والتقيد بها، وفي حالة الإخلال بذلك فإنها تقوم المسؤولية.
- أما عن التوصيات:

1. يجب على التشريعات أن تنظم مرحلة التفاوض في العقد الالكتروني تنظيما خاصا بها، ذلك أن القواعد العامة غير كافية لتغطية كافة التفاصيل التي تتم الكترونيا وذلك راجع إلى الطبيعة التي يقتضيها العقد.
2. ضرورة توحيد القوانين حول تنظيم مرحلة المفاوضات في العقد الالكتروني وما ينتج عنه من التزامات وكذا فرض جزاءات حال الإخلال بها.

الاحالات

- 1- عقيل فاضل حمد الدهان، منقذ عبد الرضا الفردان، الإطار القانوني لعقد التفاوض الالكتروني، مجلة أهل البيت، جامعة البصرة، العدد الثامن، 2009، ص 56.
- 2- تجدر الإشارة إلى أن اغلب التقنيات المدنية كالقانون الجزائري والمصري والأردني والعراقي لم تنظم أحكاما خاصة تنظم مرحلة ما قبل التعاقد تاركة هذه المهمة للفقه والقضاء، إلا أنها أشارت إليها ضمنا، في حين توجد تقنيات كالقانون الايطالي والألماني والسويسري والياباني نظمت هذه المرحلة صراحة والتي نصت على التزام الأطراف أثناء المفاوضات باستعمال الحقوق وتنفيذ الالتزام وفقا لقواعد حسن النية والأمانة والشرف. انظر: بلحاج العربي، مشكلات المرحلة السابقة على التعاقد في ضوء القانون المدني الجزائري دراسة مقارنة، ديوان المطبوعات الجامعية، 2011، ص 64.
3. إياد احمد سعيد الساري، النظام القانوني لإبرام العقد الالكتروني على ضوء قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية، دراسة مقارنة في ظل القوانين العربية والأجنبية، منشورات الحلبي الحقوقية، 2016، ص 51.
4. محمد فواز المطالقة، الوجيز في عقود التجارة الالكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 49.
5. عقيل فاضل حمد الدهان، منقذ عبد الرضا الفردان، الإطار القانوني لعقد التفاوض الالكتروني، المرجع السابق، ص 59.
6. إيناس مكي عبد نصار، التفاوض الالكتروني دراسة مقارنة في ظل بعض التشريعات العربية المعاصرة، مجلة جامعة بابل، جامعة بابل، المجلد 21، العدد 3، 2013، ص 950.
7. بشار محمود دروين، الإطار القانوني للعقد المبرم على شبكة الانترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 91.

8. خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الالكتروني دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 272.
9. عباس العبودي، التعاقد عبر طريق وسائل الاتصال الفوري وحجبتها في الإثبات المدني، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 1997، ص 88.
10. بشار محمود دروين، الإطار القانوني للعقد المبرم على شبكة الانترنت، المرجع السابق، ص 91.
11. خالد ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في المعاملات الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 121.
12. عباس العبودي، التعاقد عبر طريق وسائل الاتصال الفوري وحجبتها في الإثبات المدني، المرجع السابق، ص 87-88.
13. محمد حسن منصور، المسؤولية الالكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ص 53.
14. بشار طلال المومني، مشكلات التعاقد عبر الانترنت، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2004، ص 47.
15. بشار محمود دروين، الإطار القانوني للعقد المبرم على شبكة الانترنت، المرجع السابق، ص 97.
16. مصطفى موسى العجارمة، التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت، دار الكتب القانونية/دارشحات للنشر والبرمجيات، مصر، 2010، ص 264.
17. الياس ناصيف، العقود الدولية العقد الالكتروني في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص 74.
18. محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، المرجع السابق، ص 55.
19. الياس ناصيف، العقود الدولية العقد الالكتروني في القانون المقارن، المرجع السابق، ص 75.
20. حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الالكتروني المبرم عبر الانترنت، العقد الدولي الالكتروني المبرم عبر الانترنت مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 149.
21. بلقاسم حامدي، إبرام العقد الالكتروني، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج خيضر بسكرة، السنة الجامعية 2014-2015، ص 51-52.
22. حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الالكتروني المبرم عبر الانترنت مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، المرجع السابق، ص 149.
23. بلقاسم حامدي، إبرام العقد الالكتروني، المرجع السابق، ص 51.
24. خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الالكتروني، المرجع السابق، ص 303.



25. خالد ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في المعاملات الالكترونية دراسة مقارنة، المرجع السابق، ص 127.
26. أم كلثوم صبيح محمد ، المفاوضات المهمة للتعاقد ماهيتها وأحكامها دراسة مقارنة بين الواقع العملي والفراغ التشريعي، مجلة كلية الحقوق جامعة النهرين، الجامعة المستنصرية، مجلد 14، العدد 4، 2012، ص 298.
27. أشار لهذا القرار مصطفى خضير نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2014، ص 53.
28. محمد عبد الكعبي، الحماية الجنائية للتجارة الالكترونية، دار النهضة العربية، 2010، ص 315.
29. هبة ثامر محمود عبد الله ، عقود التجارة الالكترونية دراسة مقارنة، مكتبة السهري/ منشورات زين الحقوقية، 2011، ص 154.
30. انظر، المادة 1337 من القانون المدني الايطالي.
31. انظر، المادة الأولى من القانون المدني الياباني.
32. انظر، المادة 1-19/201 من القانون التجاري الأمريكي الموحد (U.C.C).
33. انظر، المادة 3/1134 من القانون المدني الفرنسي.
34. انظر، المادة 148/ من القانون المدني المصري.
35. انظر، المادة 1/202 من القانون المدني الأردني .
36. والتي تنص على: " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية. ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقدين بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون والعرف والعدالة، بحسب طبيعة الالتزام...".
37. المحكمة العليا، قرار رقم (191705)، بتاريخ 1999/10/24، المجلة القضائية، العدد الثاني، سنة 1999 ، ص 95.
38. محمد حسين، التزامات الأطراف في التفاوض في عقود التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، ع 4، ص 289.
39. كما أشارت مبادئ اليونيدروا إلى الالتزام بمبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية في المادة 7/1 بأنه: "يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقا لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية لا يجوز للأطراف استبعاد هذا الالتزام أو تقييده"
- حيث أن هذه المادة أوجبت على أطراف العقد الالتزام بمبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولية. والقصد من ذلك هو إقامة نوع التوازن بين حرية المتعاقدين وبين تقرير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية في هذه المرحلة.



40- art (1/7) " Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade.

The parties may not exclude or limit this duty

41- بن احمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إخلال المتفاوض بالتزامه بالتفاوض

بحسن النية، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 2014، ص 117.

42- حمدي محمود بارود، الطبيعة القانونية للمسؤولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد،

مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، جامعة الأزهر، المجلد 20، العدد 2، 2012، ص 549.

43- خليفي مريم، الالتزام بالإعلام الالكتروني وشفافية التعامل في مجال التجارة الالكترونية،

مجلة دفاتر السياسة والقانون، جامعة ورقلة، العدد 4، 2011، ص 203.

44- حيث أن هذه البيانات تتعلق بمدى ملائمة العملية التعاقدية المقترحة من جميع الجوانب،

خصوصا إذا كانت هذه العملية بحاجة إلى تخصص فني دقيق قد لا يكون متوفر في المتفاوض، وعليه إذا ما صدر رضا من المتفاوض بعد أن تم تزويده بكافة البيانات فإن رضا يوصف بأنه رضا مستنير ومن ثم لا يمكنه الاحتجاج بأنه قد وقع في غلط . انظر: مصطفى خضير نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، المرجع السابق، ص 63-64.

45- أكرم محمود حسين البدو، محمد صديق محمد عبد الله، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في

مرحلة المفاوضات، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 13، العدد 49، 2016، ص 412.

46-Article 4 : «En temps utile avant la conclusion de tout contrat à distance, le consommateur doit bénéficier des informations suivantes :a) identité du fournisseur et, dans le cas de contrats nécessitant un paiement anticipé, son adresse. b) caractéristiques essentielles du bien ou du service. c) prix du bien ou du service, toutes taxes comprises. d) frais de livraison, le cas échéant. e) modalités de paiement, de livraison ou d'exécution. f) existence d'un droit de rétractation, sauf dans les cas visés à l'article 6 paragraphe 3. g) coût de l'utilisation de la technique de communication à distance, lorsqu'il est calculé sur une base autre que le tarif de base. h) durée de validité de l'offre ou du prix. i) le cas échéant, durée minimale du contrat dans le cas de contrats portant sur la fourniture durable ou périodique d'un bien ou d'un service »

47 -L'article L.111-1 du code de la consommation : « Avant le conclusion de tout contrat, le professionnel doit mettre, de façon clair et compréhensible, le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du service qu'il propose ».

48- Article 19/ 2: « Toute personne qui exerce l'activité définie à l'article 14 doit, même en l'absence d'offre de contrat, dès lors qu'elle mentionne un prix, indiquer celui-ci de manière claire et non ambiguë, et notamment si les taxes et les frais de livraison sont inclus. Le présent alinéa s'applique sans préjudice des dispositions régissant la publicité trompeuse prévues à l'article L. 121-1 du code de la



consommation, ni des obligations d'information sur les prix prévues par les textes législatifs et réglementaires en vigueur » .

49- نقض مدني فرنسي، 1977/10/04، مقتبس عن: بلحاج العربي، مشكلات المرحلة السابقة

على التعاقد في ضوء القانون المدني الجزائري دراسة مقارنة، المرجع السابق، ص 81.

50- القانون رقم 2000-83 المؤرخ في 09 أوت 2000، المتعلق بالمبادلات والتجارة الالكترونية.

51- انظر المادة 25 من قانون المبادلات والتجارة الالكترونية.

52- انظر، المادة 52 من القانون حماية المستهلك رقم 659 الصادر في 4 فبراير 2005، المعدل

بموجب القانون رقم 265 المؤرخ في 15 ابريل 2014.

53- انظر، المادة 76 من قانون التجاري المصري.

54- انظر، المادة 17 من القانون 03-09 المتعلق بحماية المستهلك.

55- انظر، المادة 04 من القانون رقم 06-10 المؤرخ في 15 غشت 2010، الذي يحدد الممارسات

التجارية.

56- انظر، المادة 4 من القانون 03-306، المؤرخ في 10 سبتمبر 2006، ج ر، ع 56، الصادر في 11

سبتمبر 2006، المتعلق بتحديد العناصر الأساسية للعقود المبرمة بين الأعوان الاقتصاديين

والمستهلكين والبنود التي تعتبر تعسفية.

57- نواف محمد مفلح الذيابات، الالتزام بالتبصير في العقود الالكترونية، مذكرة ماجستير، كلية

الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، السنة الجامعية 2012-2013، ص 3.

58- أنظر، القانون المدني السوري في المادة 126، والقانون المدني المصري في المادة 125 / 2،

والقانون المدني الأردني في المادة 144، أما القانون المدني الجزائري فقد نص على ذلك في المادة

2/86، والمادة 1110 من القانون المدني الفرنسي.

59- الياس ناصيف، العقود الدولية العقد الالكتروني في القانون المقارن، المرجع السابق، ص 72.

60- محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، المرجع السابق، ص 56.

61- مصطفى خضير نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، المرجع

السابق، ص 63.

62- مصطفى موسى العجاردة، التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت، المرجع السابق، ص

265.

63- أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، بحث منشور على الموقع

الالكتروني: <http://www.f-law.net/law/threads/>، 2016/12/21.

64- خالد ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في المعاملات الالكترونية، المرجع السابق، ص 132.

65- خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الالكتروني، المرجع السابق، ص 307.



- 66- بخيت عيسى، آثار العولمة على المسؤولية السابقة للتعاقد، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة شلف، العدد 2015، 14، ص 85.
- 67- مصطفى موسى العجارمة، التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت، المرجع السابق، ص 267.
- 68- نقض تجاري فرنسي، 1978/10/03، Bull.civ، 4، ص 208، مقتبس عن: بلحاج العربي، مشكلات المرحلة السابقة على التعاقد في ضوء القانون المدني الجزائري دراسة مقارنة، المرجع السابق، ص 77.
- 69- حيث أنه وجد خلاف فقهي حول تحديد الطبيعة القانونية لمسؤولية الناتجة عن قطع المفاوضات في ما إذا كانت عقدية أم تقصيرية، حيث ذهب بعض الفقه كالفقيه الألماني أهرنج إلى اعتبارها مسؤولية عقدية، إذ يرى أن الخطأ في الفترة السابقة على التعاقد سواء ترتب عليه انعقاد العقد أم أدى إلى بطلانه، يعتبر خطأ عقدي يثير المسؤولية العقدية على عاتق مرتكبه بتعويض الضرر الذي لحق الطرف الآخر، كما يرى هذا الفقيه أن العقد بالرغم من بطلانه فإنه ينشأ التزاما بالتعويض كعقد لا كواقعة مادية، وعليه فإن دعوى التعويض تستند إلى دعوى العقد ذاتها إلا أن هذا الرأي انتقد، انظر: نزبه محمد الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات العقدية، دار النهضة العربية، 1982، ص 302 وما بعدها.
- 70- خالد ممدوح إبراهيم، حماية المستهلك في المعاملات الالكترونية، المرجع السابق، ص 133.
- 71- طعن رقم 309/299، في 28 مارس 1968، مجموعة أحكام النقض، رقم 95، ص 642، مقتبس عن: بشار طلال مومني، مشكلات التعاقد عبر الانترنت، المرجع السابق، ص 53.
- 72- مصطفى خضير نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيديّة للتعاقد، المرجع السابق، ص 74.