

مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية

Le principe de la bonne foi dans la négociation électronique dans le domaine des contrats de commerce électronique international

The principle of good faith in electronic trading in the field of international electronic commerce contracts

زوغاغ نادية: طالبة دكتوراه LMD (سنة ثالثة)

جامعة العقيد أكلي محند أولحاج بالبوية – الجزائر.

Labo.revue@gmail.com



ملخص:

في ظل التطور التكنولوجي والعلمي الذي يشهده عصرنا اليوم، والذي أثر على مختلف مجالات الحياة؛ أصبحت المفاوضات مرحلة أساسية ومهمة في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية، كما أصبحت تتم بطرق الكترونية.

كما هو معروف؛ أنّ التفاوض بصفة عامة والتفاوض الإلكتروني بصفة خاصة له عدة ضمانات أو مبادئ يقوم عليها كالالتزام ببدء التفاوض والاستمرار فيه، مبدأ حظر الالتزامات الموازية، الالتزام بالمحافظة على الأسرار، الالتزام بالتعاون والإعلام... هذا بالإضافة إلى مبدأ هام يحكم هذه المرحلة، وهو أساسي لحماية الثقة المشروعة في المعاملات، ألا وهو مبدأ التفاوض بحسن نية، والذي يهدف إلى تأمين عملية التفاوض وذلك بمنع الخداع والتظليل الذي قد يلحق ضررا بأحد الأطراف. لكن في ظل البيئة الافتراضية هذه؛ كيف يمكن الكشف عنه، وكيف يمكن التأكد من حسن النوايا، التي تكاد تكون شبه مستحيلة حتى في ظل البيئة العادية التقليدية.

الكلمات المفتاحية:

التفاوض الالكتروني، حسن النية، عقود التجارة الالكترونية، الثورة المعلوماتية، البريد الالكتروني.

RESUME

À la lumière du développement technologique et scientifique observé aujourd'hui, qui a touché divers domaines de la vie, les négociations sont devenues une étape essentielle et importante dans le domaine des contrats de commerce électronique international, car elles se déroulent par voie électronique.

Il est également connu que la négociation en général et la négociation électronique en particulier comportent plusieurs garanties ou principes sur lesquels elle se fonde, comme l'obligation d'entamer et de poursuivre la négociation, le principe d'interdire les obligations parallèles, l'obligation de préserver les secrets, l'obligation de coopérer et les médias. Ceci s'ajoute à un principe important qui régit cette étape, qui est celui de protéger la confiance légitime dans les transactions, et c'est le principe de négociation de bonne foi, qui vise à sécuriser le processus de négociation, et cela en empêchant la tromperie et l'occultation qui peuvent nuire à l'une des parties. Mais dans un tel environnement virtuel, comment peut-elle être révélée, et comment assurer de bonnes intentions qui sont presque impossibles même dans l'environnement normal traditionnel.

Mots clés: Négociation électronique - Bonne volonté - Contrats de commerce électronique - Révolution de l'information – E-mail

ABSTRACT

In light of the technological and scientific development observed today, which has affected various areas of life, negotiations have become an essential

and important stage in the field of international electronic commerce contracts, as they are conducted electronically.

It is also known that trading in general and electronic trading in particular contains several guarantees or principles on which it is based, such as the obligation to start and continue trading, the principle of prohibiting parallel obligations, the duty to keep secrets, duty to cooperate and the media. This is in addition to an important principle which governs this stage, which is that of protecting legitimate expectations in transactions, and it is the principle of negotiation in good faith, which aims to secure the negotiation process, and this by preventing deception and concealment which can harm one of the parties. But in such a virtual environment, how can it be revealed, and how to ensure good intentions that are almost impossible even in the traditional normal environment.

Keywords: Electronic trading - Goodwill - Electronic commerce contracts - Information revolution - E-mail

مقدمة:

تعتبر المفاوضات في عقود التجارة الدولية مرحلة مهمة وأساسية في إبرام معظم هذه العقود، فإن كانت العقود الكلاسيكية تتسم بالبساطة والوضوح؛ فإن عقود التجارة الدولية تتميز بأنها عقود معقدة، مركبة، ذات طابع فني وتقني، طويلة المدة، أطرافها غير متساوية المراكز،

تحتاج إلى أموال طائلة... كل هذه العوامل جعلت من عملية إبرام العقود تنطوي على مخاطر كبيرة بالنسبة لأطرافها، الأمر الذي أدى إلى ضرورة أن يسبق إبرامها مرحلة هامة تسمى المفاوضات، والتي أصبحت تشكل أهم وأخطر مراحل العقد على الإطلاق.

يترتب على أعمال مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية العديد من الالتزامات التي تقع على عاتق أطراف التفاوض، من أهم هذه الالتزامات؛ مبدأ التفاوض بحسن نية الذي يفرض على كل متفاوض التزام إيجابي بالصدق والأمانة اتجاه المتفاوض الآخر⁽¹⁾. هذا الالتزام يعد جوهرياً وأساسياً، ومطلباً هاماً لنجاح المفاوضات العادية، وما باقى الالتزامات الأخرى سوى التزامات متفرعة عنه⁽²⁾. حيث يرى جانب من الفقه أن سيادة مبدأ حسن النية في التفاوض يؤثر إيجابياً في عملية إبرام العقد، لذلك وجب على الأطراف المتفاوضة تبادل الالتزامات المترتبة على هذه المرحلة قبل التعاقد.

كما أنّ التطور الذي يشهده العالم في مجال المعلومات والتكنولوجيا⁽³⁾، وما أنتجته الثورة المعلوماتية أثر على مختلف نواحي الحياة بما في ذلك إبرام العقود الوطنية والدولية، فأصبحت هذه العقود تبرم عبر وسائل الاتصال الحديثة، وباعتبار التفاوض مرحلة أساسية من مراحل إبرام العقود؛ تأثر هو الآخر بهذه الوسائل الإلكترونية، فظهر مصطلح التفاوض الإلكتروني.

يتميّز التفاوض الإلكتروني بالعديد من الإيجابيات؛ خاصة وأنه يتم عن بعد ممّا يجنب مشقات الانتقال والسفر، ويوفر الوقت، ويقلل الجهد والتكاليف... إلا أنّ له

(1) ثيقرا محمد حسين، التزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، مقال منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الرابع، السنة السادسة، ص 285.

(2) حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، 2002، ص 186.

(3) حيث أصبح العصر الذي نعيشه يسمى بعصر المعلوماتية، هذه الأخيرة كانت نتاج اجتماع بين نوعين من التكنولوجيا؛ هي تكنولوجيا الاتصالات بتقنيات المعلومات، لمزيد من المعلومات اطلع: حمودي ناصر، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2015/02/25، ص 2. تشمل الثورة المعلوماتية على أربعة تغيرات سريعة أساسية على الأقل: (1)- القفزة المدهشة لتكنولوجيا الحوسبة ومعالجة المعلومات واندماجها مع التقدم المذهل لوسائل الاتصال (الهاتف، التلفزيون، المحطات الفضائية...)- (2)- التطور غير المسبوق في تراكم المعرفة وانتقالها بسهولة أكبر وزمن أقل. (3)- الإنترنت (الشبكة الدولية للمعلومات) التي تجمع العالم كله. (4)- العواقب والتأثيرات الأكيدة والممكنة والمحتملة التي يتركها ذلك في حياة البشر، انظر في هذا المعنى: سمير إبراهيم حسن، الثورة المعلوماتية عواقبها وأفاقها، مقال منشور بمجلة جامعة دمشق، المجلد 18، العدد الأول، 2002، ص 208.

سلبيات عديدة تتمثل أساسا في إشكالية التعرف على الطرف الآخر، ممّا يعدم الثقة بين الأطراف المتفاوضة إلكترونيا، كما أن وسائل الاتصال الحديثة زادت من تعقيد مفهوم حسن النية، وعليه؛ كيف يمكن الكشف عن حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية؟

للإجابة على هذه الإشكالية قسمنا البحث إلى محورين أساسيين؛ نتناول في الأول مفهوم التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية (المبحث الأول)، لننتقل بعدها إلى بيان مبدأ حسن النية في هذا المجال (المبحث الثاني). وذلك بالاعتماد على المنهج التحليلي لاستخلاص الحلول من القواعد العامة في هذا المجال، وتحليلها ومحاولة تطبيقها على عقود التجارة الدولية الإلكترونية، مع بيان موقف المشرع الجزائري وبعض التشريعات المقارنة السبّاقة في مجال البيئة الافتراضية.

المبحث الأول

مفهوم التفاوض الإلكتروني

كما قلنا سابقا؛ أن للتفاوض دورا مهما وفعالا في تحديد الإطار العام للعقد الدولي الذي يتسم بالتعقيد، وخضوعه لأكثر من نظام قانوني، إلا أن هذا الدور تعاضم بخصوص العقود المبرمة عن طريق الإنترنت. حيث أصبح التفاوض يتم بالوسائل الإلكترونية، كما أصبح الغرض منه يتمثل في محاولة إزالة الصعوبات المتمثلة أساسا في اختلاف الزمان والمكان بين الأطراف التي ترغب في التعاقد، واختلاف الأنظمة القانونية الحاكمة لهذه الأطراف⁽¹⁾، ممّا أوجد طريق التفاوض الإلكتروني (المطلب الثاني)، الذي سنحاول تعريفه وبيان أهميته في مجال عقود التجارة الإلكترونية (المطلب الأول).

المطلب الأول

(1) حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 146-147.

تعريف التفاوض الإلكتروني وبيان أهميته

وهنا سنحاول أولاً التطرق إلى تعريف التفاوض الإلكتروني ثم بيان أهميته.

(1)- تعريف التفاوض الإلكتروني: هناك محاولات عديدة من الفقهاء لتحديد معنى للتفاوض بصفة عامة⁽⁴⁾؛ والتي نذكر منها⁽²⁾: "التفاوض هو تبادل الاقتراحات، المساومات، المكاتبات، التقارير والدراسات الفنية، بل والاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض ليكون كل منهم على بينة. فهو من أفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف، والتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات لطرفيه"⁽³⁾. بينما يرى البعض أنه: "عملية تبادل للآراء، وعرض لوجهات النظر، سعياً لحل مشكلة معلقة حلاً مقبولاً من قبل جميع الأطراف المتفاوضة، وذلك من خلال التنازل عن كل أو بعض القضايا الجوهرية. أو قبول الحلول الوسطى بشأنها، مع التمسك في الوقت نفسه بالقضايا الجوهرية، وعدم تقديم تنازلات بشأنها"⁽⁴⁾. وعليه فإن معظم هذه التعريفات تدور حول أن التفاوض هو مرحلة سابقة للتعاقد يتم من خلالها تبادل الآراء

(1) لمزيد من التعريفات راجع: إيناس مكي عبد نصار، التفاوض الإلكتروني دراسة مقارنة في ظل بعض التشريعات العربية المعاصرة، مقال منشور في *مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية*، العدد الثالث، 2013، ص 3-2؛ عقيل فاضل محمد الدهان، الإطار القانوني لعقد التفاوض الإلكتروني، بحث منشور في *مجلة أهل البيت*، جامعة أهل البيت، العدد الثامن، 2009، ص 4-6؛ العيشي عبد الرحمان، ركن الرضا في العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، جامعة الجزائر، 2016-2017، ص 135؛ علاء عبد الأمير موسى، المفاوضات الإلكترونية كوسيلة لفض منازعات التجارة الدولية، مقال منشور في *مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية*، العدد الرابع، 2015، ص 516-518. هذا بالإضافة إلى العديد من التعريفات المذكورة في مرجع: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 81-83.

(2) هناك العديد من التعريفات؛ سواء تلك المتعلقة بالتفاوض كمصطلح، أو تلك المتعلقة بالتفاوض على العقد - وهو موضوع دراستنا -، حيث عرفه الدكتور رجب كريم عبد اللاد: "حدث اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر، بمقتضى اتفاق بينهم يتم من خلاله تبادل العروض والمقترحات وبندل المساعي المشتركة، بهدف الوصول إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل"، نقلًا عن: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، المرجع السابق، ص 83.

(3) بلقاسم حامدي، إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون الأعمال، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2014/2015، ص 48، أشار له: حسام الدين كامل الأهواني، مرجع سابق، العدد الثاني، جويلية 1966، ص 364.

(4) حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 66، أشار له: د/ حسن الحسن، مرجع سابق، ص 12 وكذا د/ فاروق السيد عثمان، مرجع سابق، ص 4.

والمقترحات بين الأطراف التي ترغب في التعاقد، ويكون الهدف الأساسي من ذلك تفادي الخلافات بعد إبراء العقد النهائي.

أما التفاوض الإلكتروني؛ عرّف على أنه: " العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المسائل بين المتفاوضين بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن حقيقة معينة. والجدير بالذكر أن التفاوض في العقود الإلكترونية يتم من خلال رسائل البيانات التي يتبادلها طرفا المفاوضات عبر الإنترنت"⁽¹⁾. كما عرف أيضا: " عملية تجري بين طرفين متعاقدين أو أكثر لأجل السعي لإبرام عقدهما الدولي الإلكتروني عبر الوسائط الإلكترونية التي أفرزتها الإنترنت"⁽²⁾.

وعليه يمكن تعريف التفاوض الإلكتروني؛ على أنه عبارة عن تفاوض تقليدي، يتم عبر وسائل الاتصال الحديثة التي وفرتها الإنترنت. فهو عبارة عن مرحلة تمهيدية للعقد المراد إبرامه في المستقبل، الهدف منها تبادل الآراء والاستشارات ومناقشة الشروط والمسائل الجوهرية اللازمة لانعقاد العقد. ومن خلال هذه التعريفات يمكن استخلاص خصائص التفاوض الإلكتروني؛ والتي تتمثل في أنّ التفاوض تصرف إرادي، التفاوض الإلكتروني يتم عبر وسائل الكترونية، التفاوض يكون بين طرفين أو أكثر، يركز التفاوض الإلكتروني على الأخذ والاعطاء (حتى يمكن التوصل إلى نوع من التوازن)، التفاوض الإلكتروني مرحلة تمهيدية للعقد العادي أو الإلكتروني النهائي...

أما موقف التشريعات العربية من المفاوضات الإلكترونية⁽³⁾؛ فنلاحظ أنها لم تتطرق لها كمرحلة سابقة لإبرام العقد، وذلك حتى في المفاوضات التقليدية، التي نجد المشرع

(1) رحي كريمة، أثر المعلوماتية على النظرية العامة للعقد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة البصرة، 2016-

2017، ص 61، أشار له: ندى زهير الفيل، إبرام العقد الإلكتروني.....، مرجع سابق، ص 13.

(2) حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، مرجع سابق، ص 147.

(3) من بين هذه التشريعات؛ نذكر المشرع العراقي، المشرع الأردني، المشرع المصري...لمزيد من المعلومات، اطلع على: إيناس مكي عبد نصار، مرجع سابق، ص 949. وهذا عكس بعض التشريعات الغربية التي نصت صراحة على التفاوض كمرحلة سابقة للتعاقد؛ كالمشرع الإيطالي، الأمريكي، وذلك سواء في القوانين المدنية، أو تلك المتعلقة بالتجارة الإلكترونية.

الجزائري أشار إليها إشارة ضمنية في المادة 65 من القانون المدني⁽¹⁾، من خلال عبارة: "إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد..."

أما بالنسبة للتفاوض الإلكتروني؛ فالمشرع الجزائري بالرغم من قيامه بتعديل القانون المدني سنة 2005⁽²⁾، واعترافه بحجية التوقيع الإلكتروني، إلا أننا لا نجد أي إشارة أو تعريف للعقد الإلكتروني ولا التفاوض الإلكتروني. وبالرجوع إلى النصوص القانونية المتضمنة قوانين التجارة الإلكترونية والمعاملات الإلكترونية؛ في التشريعات المقارنة، نجد إشارة صريحة لهذه المرحلة، والتي نذكر منها مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري الذي عرف العقد الإلكتروني على أنه: "كل عقد تصدر فيه إرادة أحد الطرفين أو كلاهما، أو يتم التفاوض بشأنه، أو تبادل وثائقه كلياً أو جزئياً عبر وسيط إلكتروني"، والشيء نفسه اعتمده قانون التجارة الإلكتروني التونسي⁽³⁾.

كما قام المشرع الجزائري في سنة 2018 بإصدار قانون التجارة الإلكترونية⁽⁴⁾، ورغم حداثة هذا القانون، إلا أن المشرع لم ينظم هذه المرحلة المهمة السابقة لإبرام العقود الإلكترونية بصفة صريحة، وبالرجوع إلى المادة 11 من هذا القانون؛ نجدها تنص: "يجب أن يقدم المورد الإلكتروني العرض التجاري الإلكتروني بطريقة مرئية ومقروءة ومفهومة، ويجب أن يتضمن على الأقل، ولكن ليس على سبيل الحصر، المعلومات الآتية: - رقم التعريف الجبائي، العناوين المادية والإلكترونية، رقم التسجيل، خصائص وأسعار السلع أو الخدمات المقترحة باحتساب كل الرسوم، حالة توفر السلعة أو الخدمة، كيفيات ومصاريف وأجال التسليم..."

الملاحظ أن مضمون هذه المادة ذاته الوارد في قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسي رقم 83 لسنة 2000، حيث نجد جانب من الفقه، يرى أن المشرع التونسي يقر بوجود مرحلة التفاوض الإلكتروني من خلال الالتزامات التي رتبها على عاتق البائع

(1) أمر رقم 58-75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر عدد 78 صادر في 30 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.

(2) قانون رقم 05-07 مؤرخ في 13 ماي 2005، يتضمن تعديل الأمر رقم 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج ر عدد 31، صادر في 13 ماي 2007.

(3) أورده حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، مرجع سابق، ص 148.

(4) قانون رقم 05-18 مؤرخ في 10 ماي 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج ر عدد 28، صادر في 16 ماي 2018.

الإلكتروني (المورد الإلكتروني في القانون الجزائري)⁽¹⁾، وعليه هل يمكن القول أن المشرع الجزائري يعترف هو الآخر بهذه المرحلة من خلال نصه على التزامات المورد الإلكتروني؟

الملاحظ في قانون التجارة الإلكترونية الجديد، أن المشرع الجزائري أدرج تعريف للعقد الإلكتروني في المادة السادسة؛ التي تنص: "يقصد في مفهوم هذا القانون بما يأتي:... العقد الإلكتروني: العقد بمفهوم القانون رقم 02-04 المؤرخ في 5 جمادى الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ويتم إبرامه عن بعد، دون الحضور الفعلي والمتزامن لأطرافه باللجوء حصريا لتقنية الاتصال الإلكتروني...". وقد أحالت هذه المادة إلى القانون 02-04 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية⁽²⁾، وبالرجوع إلى تعريف العقد في هذا القانون⁽³⁾: "يقصد بمفهوم هذا القانون بما يأتي:...4- عقد: كل اتفاق أو اتفاقية تهدف إلى بيع سلعة أو تأدية خدمة، حرر مسبقا من أحد أطراف الاتفاق مع إذعان الطرف الآخر بحيث لا يمكن هذا الأخير إحداث تغيير حقيقي فيه...". وعليه يمكن القول أن المشرع الجزائري اعتبر العقد المبرم في إطار التجارة الإلكترونية عقد إذعان -بصفة صريحة-، وليس عقد مساومة يبرم عن بعد بموجب تقنية الاتصال الإلكتروني، وهو ما يفهم منه عدم إمكانية اللجوء إلى التفاوض الإلكتروني في مجال هذه العقود.

2- أهمية التفاوض الإلكتروني: تتمثل أهمية التفاوض الإلكتروني في اعتباره مرحلة لها أهمية بالغة في عقود التجارة الإلكترونية، والتي تتمثل أساسا في توفير الزمن والنفقات من خلال رسائل البيانات عبر الإنترنت، كما أنها تشكل جزء خاص من بلورة وصياغة الاتفاق أو العقد النهائي المراد إبرامه⁽⁴⁾. هذا ما جعل البعض ينادي إلى جعله -التفاوض- جزءا من العقد المبرم عبر الإنترنت، وشرط أساسي لإبرامه، فهو يؤدي إلى القضاء على القلق والتردد،

(1) إيناس مكي عبد نصار، مرجع سابق، ص 950.

(2) قانون رقم 02-04 مؤرخ 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، جريدة رسمية عدد 41 صادر في 27 يونيو 2004، معدل ومتمم.

(3) وذلك من خلال نص المادة 03 من هذا القانون.

(4) العيشي عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 138.

ووسيلة لتهيئة أنسب الظروف⁽¹⁾. ونظرا للأدوار والوظائف العديدة (سواء التقليدية أو الحديثة) التي يقوم بها التفاوض الإلكتروني؛ فإنه من الصعب الإلمام بجميعها⁽²⁾. وزادت أهمية هذه المفاوضات مع التطور الهائل في وسائل الإنتاج الصناعي والتكنولوجي، والثورة المعلوماتية في مجال استخدام وسائل الاتصال الحديثة، حيث أنّ المفاوضات الجيدة تكون سبب في قيام عقد لا يثير منازعات بصدده تنفيذها⁽³⁾.

المطلب الثاني

طرق التفاوض الإلكتروني

هناك وسائل اتصال حديثة وطرق عديدة يمكن من خلالها القيام بالتفاوض الإلكتروني، كاستعمال الهاتف، الفاكس، التلكس، الإنترنت...إلا أن هناك وسائل إلكترونية أخرى لا يمكن تصور إمكانية القيام بالتفاوض عبرها، والتي نذكر منها التفاوض من خلال الموقع الإلكتروني، فهنا لا يمكن تصور وقوع مفاوضات، لأن صفحة الإنترنت تكون متضمنة كل شروط العقد، وفي آخر الصفحة توجد أيقونة القبول، فالشخص الذي يريد التعاقد، إمّا أن يضغط على أيقونة القبول، أو أن يرفض التعاقد، فيمتنع عن الضغط عليها⁽⁴⁾. أمّا الطرق التي يمكن من خلالها القيام بمرحلة التفاوض الإلكتروني، فهي عديدة نذكر منها:

1- التفاوض عن طريق مؤتمرات الفيديو: تعتبر هذه الطريقة من أهم الطرق المستعملة في التفاوض الإلكتروني، حيث نجد معظم الشركات الكبرى، توجد بها قاعة مؤتمرات مجهزة بشاشات تلفزيونية، وكاميرات تصوير تتصل مباشرة بقاعات مماثلة لدى الشركات

(1) حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، المرجع السابق، ص 148، أشار له: د/ محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، ص: 84-90.

(2) هناك ضرورات عملية للتفاوض الإلكتروني، كتقريب وجهات النظر بين الأطراف. ضرورات اقتصادية، حيث يعتبر التفاوض الإلكتروني وسيلة فعالة لإعادة التوازن العقدي عند حدوث ظروف طارئة غير متوقعة. ضرورات قانونية، فهو وسيلة للإبقاء على التعامل والتواصل بين أطراف المعاملات الدولية. انظر في هذا المعنى: أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، موقع الدليل الإلكتروني للقانون العربي، ص 21-23.

(3) مصطفى خيضر نشعي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة مقدمة استكمالاً للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013/2014، ص 15.

(4) العيشي عبد الرحمان، مرجع سابق، ص 139، أشار له: د/ سامح عبد الواحد التهامي، مرجع سابق، ص 134.

الأخرى⁽¹⁾. وفي حالة الرغبة في التعاقد حول صفقة ما، يجلس كل طرف بقاعة مؤتمراته، فيرى أمامه في الوقت نفسه الطرف الآخر بالصوت والصورة، ويتم التفاوض بشكل مباشر⁽²⁾.

(2)- التفاوض عبر البريد الإلكتروني: يعتبر البريد الإلكتروني وسيلة حديثة، يمكن من خلالها القيام بالتفاوض، وذلك بتبادل العروض والعروض المقابلة⁽³⁾.

(3)- التفاوض عبر غرف المحادثة (التفاوض بطريق المحادثة CHAT): تتحقق هذه الطريقة بأن يفتح كل من الطرفين الصفحة الخاصة به على جهازه في نفس الوقت، فينتقل ما يكتبه الطرف الأول إلى الطرف الثاني. و في هذه الطريقة يستعان بالأقمار الصناعية والألياف البصرية والتلفزيون...فكلها وسائل توفر مشقات السفر وتكاليف التنقل⁽⁴⁾.

(4)- التفاوض عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي: وهي طريقة يمكن تصور القيام بالمفاوضات بين طرفي العقد المراد إبرامه، وذلك بالتفاعل المباشر عبر مواقع التواصل الاجتماعي، عن طريق تبادل العروض والعروض المقابلة (إما بالكتابة، أو بالصوت والصورة)⁽⁵⁾.

المبحث الثاني

مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني

تعتبر المرحلة السابقة على التعاقد شأنها شأن مرحلة إبرام العقد، ترتب على عاتق الطرفين المتفاوضين عدة التزامات⁽⁶⁾، هذه الأخيرة مبنية كلها على مبدأ حسن النية في التفاوض، والذي يرى

(1) حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، مرجع سابق، ص149.

(2) وهناك من يسميه: التفاوض الإلكتروني بطريق المشاهدة، انظر: بلقاسم حامدي، مرجع سابق، ص 51-52.

(3) العيشي عبد الرحمان، مرجع نفسه، ص140. أنظر أيضا: حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت، مرجع نفسه، ص149.

(4) أشار إليه: بلقاسم حامدي، مرجع سابق، ص51.

(5) وهذه الطريقة ظهرت مؤخرا، بعد انتشار مواقع التواصل الاجتماعي كالفيسبوك، التويت...، فأصبحت هناك صفحات لعروض

البيع، ويتم التفاوض بين الأطراف التي ترغب في التعاقد عبرها. العيشي عبد الرحمان، مرجع سابق، ص 139-140.

(6) حيث أجمع الفقه والقضاء على أنّ عملية التفاوض هي عبارة عن تصرف قانوني، يرتب التزامات قانونية، وليس مجرد عمل

مادي. انظر في هذا المعنى: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص179.

يرى جانب من الفقه أنّه يتناسب عكسياً مع الإخفاق في إبرام العقد⁽¹⁾. وعليه فإنّه يعتبر مبدءاً أساسياً وجوهرياً⁽²⁾، وتتفرع عنه عدة التزامات ثانوية⁽³⁾.

وحيث أنّ التفاوض الذي نحن بصدد دراسته، يتم عبر وسائل وطرق إلكترونية، فإن هذا المبدأ تزيد أهميته، نظراً للغموض الذي يثيره التعاقد الإلكتروني، ونظراً للبيئة اللامادية والافتراضية التي يتم خلالها التعاقد، ومن ثم التفاوض الإلكتروني، لذلك سنحاول في هذا المطلب التطرق إلى تعريف حسن النية في التفاوض الإلكتروني (الفرع الأول)، ثم تقدير حسن النية في هذه المرحلة (الفرع الثاني).

المطلب الأول

تعريف حسن النية في التفاوض الإلكتروني

إنّ مبدءاً التفاوض بحسن نية في العقود بصفة عامة، ينطوي على صعوبات كبيرة؛ لأنّ مصطلح حسن النية يكتنفه العديد من الغموض وعدم الوضوح، وتزداد صعوبة تحديد هذا المفهوم في التفاوض الإلكتروني؛ بالنظر إلى اختلاف الأنظمة القانونية الحاكمة للأطراف المتفاوضة⁽⁴⁾.

يرى الفقه أنّه يمكن تعريف حسن النية من خلال معيارين؛ معيار شخصي ومعيار موضوعي. أمّا الأول فيقصد بحسن النية ذات الشخص المراد الحكم على تصرفاته، وهي بذلك حالة نفسية وذهنية.

(1) إيناس مكي عبد نصار، مرجع سابق، ص952، نقلاً عن: عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود-دراسة مقارنة- منشورات زين الحقوقية، بلا سنة طبع، ص76.

(2) حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع نفسه، ص181.

(3) من هذه الالتزامات: الالتزام بالإعلام، الالتزام بالتعاون، الالتزام بالاستمرار في المفاوضات، الالتزام بالسرية، الالتزام بالنصح والإرشاد... ويرى جانب من الفقه أنّ كل الالتزامات المترتبة على عائق الطرفين في مرحلة التفاوض تجد أساسها في قاعدة "حسن النية"، وهي متفرعة بدورها عن قاعدة عتيقة رومانية الأصل؛ تتمثل في: "الغش يبطل كل شيء" انظر: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، صص191-218.

(4) كان أول ظهور لمفهوم حسن النية في المجتمعات القديمة، حيث خلس إلى أن الالتزام بحسن نية، إنما هو أمر متصل بالقانون الطبيعي الذي يفرض على الأطراف التحلي بمناقب الخير والتخلي عن الشر.

أما المعيار الموضوعي لفكرة حسن النية فيكتسي طابعا أخلاقيا، يفرض على الشخص أن يراعي في تصرفاته النزاهة والأمانة والاستقامة، وعدم الغش في المعاملات، وعليه فالشخص الذي يسلك مسلكا سويا في تصرفاته يكون حسن النية، أما الشخص الذي يسلك مسلک غير سوي في معاملاته مع الغير؛ كان سيء النية⁽¹⁾.

هذا ويلعب مبدأ حسن النية -حسب الفقيه روبرت سامر "Robert Summer"- دورا أساسيا في تمكين القاضي الوطني من مراقبة وضممان تحقيق العدالة التعاقدية، من خلال افتراض النزاهة، وضممان احترام كل متعاقد لمصالح وحقوق الطرف الآخر⁽²⁾.

وعرف حسن النية على أنه⁽³⁾: " إقدام المتفاوضين أو الراغبين بالتعاقد على هذه العملية على أساس من الثقة والاستقامة في التعامل والابتعاد عن أساليب الخداع والتظليل والتي من شأنها بث أو إشاعة جو من عدم الطمأنينة لدى الأطراف"⁽⁴⁾. وعليه يمكن تعريفه على أنه قيام المتفاوض والتزامه بالتعامل مع الطرف الأخر على أساس الصدق، والأمانة والأخلاق الحميدة، مما يجعله موقع ثقة بالنسبة له.

أما بالنسبة لموقف التشريعات الوضعية من مسألة حسن النية؛ فنجد أنّ معظم التشريعات العربية، نصت على مبدأ حسن النية، لكن حصرته في زاوية تنفيذ الالتزامات

(1) بوطالة معمر، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في

العلوم، تخصص قانون عام، جامعة منتوري قسنطينة، 2016/2017، ص 76-77.

(2) بوطالة معمر، مرجع سابق، ص 78، أشار له: محمود فياض، مدى التزام الأنظمة القانونية المقارنة بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد، بحث منشور في مجلة الشريعة والقانون، كلية الحقوق، جامعة الإمارات المتحدة، ع 54، أفريل 2013، ص 232.

(3) بما أن حسن النية مبني على معاني فلسفية ومعنوية، وهي المعاني التي تحكم تصرفات بني البشر؛ فمن الطبيعي أن يكون مبدأ عاما وواسعا، يصعب الإجماع على تعريفه بصفة دقيقة، انظر: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع سابق، ص 188.

(4) بن أحمد صليحة، المسؤولية في حالة قطع المفاوضات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ورقلة، 2007/2008، ص 34.

العقدية فقط⁽¹⁾، ولا يوجد أي نص قانوني ينص عن حسن النية في التفاوض (سواء التفاوض التقليدي أو التفاوض الإلكتروني)⁽²⁾.

أما التشريعات الغربية، فهناك من يعترف بهذا المبدأ كالقانون المدني الإيطالي، القانون المدني الألماني، القانون المدني الياباني، وهناك من اقتصر تطبيقه على مرحلة تنفيذ العقد كالمشرع الفرنسي، في حين هناك بعض التشريعات رفضت تطبيق مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض بصفة صريحة⁽³⁾.

ونظرا للاختلاف بين الأنظمة القانونية لإعمال مبدأ حسن النية خلال مرحلة التفاوض، حاولت الدول توحيد القواعد القانونية التي تحكم مراحل العقد في مجال عقود التجارة الدولية، ولعل أهم النصوص التي نصت على مبدأ حسن النية في التفاوض، نجد مبادئ توحيد قواعد التجارة الدولية⁽⁴⁾. حيث نصت المادة 5/2 منها:

- يتمتع كل طرف بحرية التفاوض ولا يعتبر مسؤولاً عن عدم التوصل إلى اتفاق.
- إن الطرف الذي يقوم بالتفاوض أو يقوم بقطع مفاوضاته بسوء نية، يكون مسؤولاً عن الخسائر التي يتكبدها الطرف الثاني.
- إن الدخول في مفاوضات أو الاستمرار فيها من قبل الطرف الذي لا ينوي التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر يعتبر تصرفاً مقروناً بسوء نية⁽⁵⁾.

وعليه يعتبر مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني مبدأ عاماً يجب الالتزام به في كافة عقود التجارة الدولية المبرمة إلكترونياً.

(1) هناك جانب من الفقه، يرى أنه التزام يهيم على جميع مراحل العقد (انعقاد، تنفيذ، تفسير)، راجع في ذلك: حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مرجع نفسه، ص190.

(2) وهو مانص عليه المشرع الجزائري في المادة 107 من القانون المدني، التي نصت على مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد، المادة 01/107: "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبحسن نية"، وهو ما أخذ به المشرع المصري والمشرع الفرنسي قبل المشرع الجزائري.

(3) ومن ذلك نجد النظام الأنجلوساكسوني؛ فهو لا يأخذ بشكل عام بمبدأ حسن النية في العقود، حيث أن هذا الفكر يأخذ بالفلسفة الفردية (Individualisme)، حيث قيل أن من شأن تطبيق هذا المبدأ زيادة كلفة التعاقد وأن واجب التفاوض بحسن نية يؤدي إلى زيادة تكلفة العقد، انظر: يزيد أنيس نصير، مرحلة ما قبل إبرام العقد-دراسة مقارنة، الجزء الثاني، عقد التفاوض بحسن نية، جامعة آل البيت، كلية الدراسات الفقهية والقانونية، 200/11/23، ص6، أشار له: Denning LJ.23 « Good Faith. The Law et Morality » S.Colombo. (1993) at25.

(4) مبادئ قواعد التجارة الدولية، الصادرة بروما سنة 1994 (Unidroit)، وهذا بالإضافة إلى اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا 1980).

كما نصت المادة 7/1 من المبادئ نفسها: "يلتزم الأطراف باحترام مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية" وهذه قاعدة عامة أقرتها مبادئ Unidroit، ممّا يؤكد إمكانية اللجوء إلى التفاوض الإلكتروني الذي يعد مرحلة تمهيدية لعقود التجارة الدولية.

المطلب الثاني

تقدير مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني

بعد التطرق في المطلب الأول من هذا المبحث إلى مفهوم مبدأ حسن النية في التفاوض؛ سنحاول في هذا المطلب التطرق إلى تقديرها. حيث أن تقدير حسن النية من عدمه هو أمر نفسي (أي شخص قد يكون حسن النية وقد يكون سيئ النية) هذا في التفاوض بصفة عامة. فكيف يكون الحال في التفاوض الإلكتروني، الذي يكون عن بعد، دون حضور مادي للأطراف المتفاوضة، فكيف يمكن معرفة هذه النوايا في هذا العالم الافتراضي؟

يرى جانب من الفقه، أنه في اللحظة التي تنعكس فيها هذه النية بشقها السلبي على التصرفات الخارجية للفرد، فيتدخل القانون في هذا الأمر⁽¹⁾. ويرى جانب آخر أن معيار حسن النية هو الأسلوب السليم لكل طرف لتحقيق غايته من العقد، وهذا يمكن قياسه من خلال مقارنته بالمعيار العام السائد في مجتمع ما بخصوص مفهوم النزاهة والعدالة⁽²⁾. وهناك من يرى أنه يمكن قياسه بمدى النتائج التي تترتب على تصرف ما وما ينتج عنها من أضرار للمنفعة المقصودة من العقد.

وعليه، فإن تحديد حسن النية في التفاوض الإلكتروني، له أهمية كبيرة في مجال عقود التجارة الإلكترونية، لأنه قد يكون هدف أحد الأطراف استطلاع السوق، الترويج لمنتجاته، الحصول على معلومات معينة، أو مجرد تفويت الفرصة على التعاقد للطرف الآخر⁽³⁾. وهنا تظهر تحديات التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية

(1) يزيد أنيس نصير، مرجع سابق، ص 6.

(2) وتعتبر هذه المفاهيم غير ثابتة؛ متغيرة حسب المجتمعات وحسب الظروف.

(3) بوطبالة معمر، مرجع سابق، ص 3.

الالكترونية، خصوصا أنها تصنف ضمن العقود التي تتم بين غائبين (تعاقد عن بعد). حيث قد يكون هناك طرف غير جاد في العملية التفاوضية- مجرد موقع وهمي، الهدف منه النصب والاحتيال-، لذلك تم استحداث جهات التصديق الإلكتروني⁽¹⁾، والتي تتمثل مهامهما في:

- الكشف عن هوية الموقع الإلكتروني.

- تسجيل وتخزين وإثبات المعاملة الإلكترونية.

- تقديم شهادات إلكترونية وشهادات خدمات.

- التكفل بعملية كشف وتعقب الموقع الالكتروني.

- التمعن في مطابقة المعلومات لحقيقة حاملها كبيانات: مصداقية الموقع، الشخص الموقع...⁽²⁾.

إنّ وسائل الاتصال الحديثة، التي أسفرت عنها الثورة المعلوماتية، نجدها تحيل إلى التوقيع الإلكتروني، سلطة التصديق، إضافة إلى عملية التشفير (الترميز) الالكتروني، من أجل تحديد هوية الشخص المتعاقد أو المتفاوض، مع إخطار المتعاملين في حالة ما إذا كان الموقع غير آمن وتحذيره، فمن خلال ذلك يمكن تحديد الشخص المرسل للتفاوض والدعوة إلى التفاوض، خطوات التفاوض، تؤكد على الشخص المتلقي له، والأكثر من ذلك فهي تقييم الدليل في حالة نشوب نزاع بين الأطراف المتفاوضة، لأنها تعطي ضمانات أوسع، خصوصا في نسبة المحرر الإلكتروني لصاحبه⁽³⁾.

الخاتمة:

(1) وهي جهات تعمل على ضمان الدخول القانوني لمنظومة التشفير باعتبارها منظومة سرية وحكر على الدول، وذلك لأجل تأمين سرية المعلومات، ومن مهامها: توثيق التوقيعات الالكترونية وإصدار الشهادات بخصوصها وتزويد المتعاقدين بالمفاتيح التي تضمن سرية تبادل التوقيعات فيما بينهم وتشفير تعاملهم تحت رقابة سلطات الدولة، لمزيد من المعلومات حول مفهوم التصديق الالكتروني، انظر: حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، مرجع سابق، ص 364-346.

(2) لمزيد من المعلومات، اطلع على: العيشي عبد الرحمان، مرجع سابق، ص 103-93.

(3) بلقاسم حامدي، مرجع سابق، ص 251.

تعتبر المفاوضات الالكترونية مرحلة مهمة وأساسية في عقود التجارة الدولية، وأصبحت ضرورية لإبرام هذا النوع من العقود؛ نظرا للطبيعة الخاصة التي تتميز بها، والوسائل الحديثة التي أصبحت تبرم من خلالها، كالبريد الإلكتروني، المواقع الالكترونية، غرف المحادثات، مؤتمرات الفيديو... فكلها وسائل جديدة أسفرت عنها الثورة المعلوماتية، ومن خلال هذه الدراسة توصلنا إلى أن:

- بالرغم من الأهمية البالغة التي تحتلها هذه المرحلة في إبرام عقود التجارة الإلكترونية؛ إلا أن معظم التشريعات- وخاصة العربية- لم تعطي هذه المرحلة الاهتمام اللازم، ولم تنص عليها كمرحلة سابقة، سواء في العقود التقليدية أو في العقود الإلكترونية.
- هناك تضافر للجهود الدولية من أجل تنظيم أحكام مرحلة التفاوض الالكتروني، وجعلها مرحلة أساسية وضرورية في مجال عقود التجارة الإلكترونية.
- إنّ اختلاف الفقه حول نوع هذه العقود المبرمة عبر الإنترنت (هل هي عقود مساومة أم عقود إذعان) أثر على بعض التشريعات، كالمشرع الجزائري الذي اعتبر عقود التجارة الإلكترونية عبارة عن عقود إذعان؛ من خلال قانون التجارة الإلكترونية لسنة 2018، وبالتالي لا يمكن تصور تفاوض إلكتروني بشأنها، وهو ما يدعو إلى التساؤل عن سبب هذا الموقف، ذلك أن عقود التجارة الإلكترونية، تبرم بوسائل عديدة، فإن كانت العقود المبرمة عبر المواقع؛ تعتبر عقود إذعان - حسب رأينا-، فإن هناك وسائل أخرى يمكن تصور وقوع التفاوض من خلالها، وهذا ما يثبت الواقع من خلال حجم العقود التي تبرم بين الشركات، بين المؤسسات الخاصة وغيرها، والتي يلجأ فيها إلى التفاوض الإلكتروني.
- بالرغم من استحداث آليات لحماية المتعاملين عن طريق عقود التجارة الالكترونية كالتصديق الالكتروني، التوقيع الالكتروني...المشار إليها أعلاه؛ إلا أن حسن النية بصفة عامة تبقى حالة نفسية داخلية يصعب -إن لم نقل يستحيل- الكشف عنها.

المراجع

(1)- الكتب

- حمودي محمد ناصر، العقد الدولي الإلكتروني المبرم عبر الإنترنت مع التركيز على عقد البيع الدولي للبضائع، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود-دراسة مقارنة-منشورات زين الحقوقية، بلا سنة طبع.

2)- الرسائل والمذكرات

أ)- الرسائل:

- بلقاسم حامدي، إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم، نخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014-2015.
- بوطباله معمر، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون عام، جامعة منتوري قسنطينة، 2016/2017.
- العيشي عبد الرحمان، ركن الرضا في العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، جامعة الجزائر، 2016-2017.

ب)- المذكرات:

- بن أحمد صليحة، المسؤولية في حالة قطع المفاوضات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، جامعة ورقلة، 2007/2008.
- حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، 2002.
- حمودي ناصر، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2015/02/25.
- رحمي كريمة، أثر المعلوماتية على النظرية العامة للعقد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة البويرة، 2016-2017.
- مصطفى خيضر نشي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة مقدمة استكمالاً للحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013/2014.

(3)-المقالات:

- أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، موقع الدليل الإلكتروني للقانون العربي، منشور بالموقع الإلكتروني: www.algeriedroit.fb.bz، ص ص 01-52.
- إيناس مكي عبد نصار، التفاوض الإلكتروني دراسة مقارنة في ظل بعض التشريعات العربية المعاصرة، مقال منشور في مجلة جامعة بابل للعلوم الإنسانية، العدد الثالث، 2013، ص ص 947-965.
- ثيقرا محمد حسين، التزامات الأطراف المتفاوضة في عقود التجارة الدولية، مقال منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الرابع، السنة السادسة، ص ص 284-355.
- سمير إبراهيم حسن، الثورة المعلوماتية عواقبها وآفاقها، مقال منشور بـمجلة جامعة دمشق، المجلد 18، العدد الأول، 2002، ص ص 207-224.
- عقيل فاضل محمد الدهان، الإطار القانوني لعقد التفاوض الإلكتروني، بحث منشور في مجلة أهل البيت، جامعة أهل البيت، العدد الثامن، 2009، ص ص 02-26.
- علاء عبد الأمير موسى، المفاوضات الإلكترونية كوسيلة لفض منازعات التجارة الدولية، مقال منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الرابع، 2015، ص ص 515-547.

(4)- النصوص التشريعية:

- أمر رقم 58-75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر عدد 78 صادر في 30 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.
- قانون رقم 02-04 مؤرخ 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41 صادر في 27 يونيو 2004، معدل ومتمم.
- قانون رقم 05-18 مؤرخ في 10 ماي 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج ر عدد 28، صادر في 16 ماي 2018.
- اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع (اتفاقية فيينا 1980).
- مبادئ قواعد التجارة الدولية، الصادرة بروما سنة 1994 (Unidroit).

