



جمهورية العراق  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة ميسان  
كلية القانون - قسم القانون العام  
الماجستير

## التنظيم القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية

رسالة تقدمت بها الطالبة

سارة كحامي عليوي

إلى مجلس كلية القانون - جامعة ميسان

وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون العام

بإشراف

أ. د. صادق زغير محيسن

م ٢٠٢٢

هـ ١٤٤٣

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾

صدق الله العلي العظيم

(سورة آل عمران: الآية/١٥٩)

# الإهداء

إلى من نذروا أنفسهم لأجل العراق وعطروا بدمائهم أرض الوطن شهداء العراق الأبرار ...

إلى من حتى مماتي أعجز عن رد فضائله. إلى من علمني الصبر والتحدي ومواصلة تقدمي نحو المستقبل. إلى من غاب عني ولكنه دائما حاضراً معي. إلى من سيبقى رمز فخري وعزتي وإبائي.  
إلى روح والدي طيب الله تعالى ثراه وتغمده برحمته الواسعة ...

إلى القلب النابض إلى رمز الحنان والحب والتضحية. إلى من كانت دعواتها الصادقة سر نجاحي.  
أمي الغالية أطال الله في عمرها ...

إلى رمز الوفاء، إلى وردات حياتي، إلى رفيقات عمري، أخواتي،

زهراء وفاطمة وزينب ورقية حفظهن الله من كل شر ...

إلى من علمني حرفاً، إلى العقل النير الذي وهبنا من نوره، أستاذي المشرف ...

إلى كل الأصدقاء ومن كانوا برفقتي ومصاحبتي في أثناء دراستي في الجامعة ...

إلى كل من لم يدخر جهداً في مساعدتي ...

أهدي ثمرة جهدي المتواضع هذا

الباحثة

# شكر وعرفان

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا في إتمام هذه الرسالة والتي ألهمنا الصحة والعافية والعزيمة فالحمد لله حمداً كثيراً.

أتقدم بجزيل الشكر ووافر الامتنان والعرفان الى الأستاذ الدكتور (صادق زغير محيسن) لتفضله بالإشراف على هذه الرسالة وما قدمه لي من ملاحظات وارااء سديدة كانت لها الأثر الواضح في توجيه سير رسالتي هذه نحو المسار الصحيح وفقه الله وأطال في عمره وجزاه الله خير الجزاء.

كما أتقدم بالشكر والامتنان الى أعضاء لجنة المناقشة والتي سيكون لملاحظاتهم القيمة الأثر الملموس في إخراجها بالصورة الامثل.

ولا يفوتني أن أقدم شكري إلى السيد عميد كلية القانون المحترم . والسيد رئيس قسم القانون العام لتعاونه وحسن معاملته مع جميع الطلاب الأولوية وطلبة الدراسات العليا.

وأقدم جزيل الشكر والامتنان إلى جميع الموظفين في مكتبة كلية القانون جامعة ميسان، وموظفي مكتبة كلية القانون جامعة واسط ، ومكتبة كلية القانون جامعة البصرة، وموظفي المكتبة العلوية في النجف الأشرف، ومكتبة العنتبين الحسينية والعباسية وجميع المكتبات القانونية التي ساعدتني.

وأتقدم بخالص الشكر والعرفان إلى كل من قدم لي يد العون والنصح في إعداد هذه الرسالة.

وأخيراً أتقدم بشكري وتقديري إلى زملائي وزميلاتي في الدراسة وجميع الأصدقاء لأمنياتهم الصادقة لي بالنجاح والتوفيق.

الباحث

## المستخلص

أن التطور الهائل في تكنولوجيا المعلومات وتقنية الاتصالات القى بضلاله على المفاوضات الدولية وأصبحت تتجز بوسائل الكترونية تتم بين أطرافها من خلال شبكة الإنترنت، وتأثرت المفاوضات الدولية وكيفية إجرائها إثر التطور التقني الهائل من عدة أوجه؛ فبفضل الإنترنت يمكن للطرف المتفاوض الحصول بسهولة على كميات هائلة من المعلومات حول الأطراف المقابلة مثل الخلفية السياسية والثقافية والاقتصادية والمؤشرات الاحصائية والعلاقات الخارجية، وكذلك المعلومات حول المفوضين الرئيسيين والفريق التفاوضي (خلفياتهم الشخصية وخبراتهم)، كما أن استكشاف الفضاء على الإنترنت يساعد على سماع الرأي العام الداخلي والعلاقات في البلد المقابل مثل مدونات عامة لكبار الشخصيات، منتديات مناقشة للنخبة الفكرية، المجالات والصحف على الإنترنت .

نحن نعلم أن مرحلة المفاوضات تطلب الاتفاق بين الأطراف المعنية على جدول الأعمال والإجراءات؛ وكان ذلك يتم في المفاوضات التقليدية في الغالب من خلال مجموعة من الاجتماعات المباشرة وجهاً لوجه؛ أما الان يمكن إجراء بعض هذه اللقاءات الكترونياً، مع أن أدوات الإنترنت لا يمكن أن نغير أساليب المفاوضات الفعلية، فإنها يمكن أن تغير البيئة التي يتم فيها تحضير المفاوضات وإجرائها. وبدأ استخدام الإنترنت خلال اجتماعات القمة العالمية لمجتمع المعلومات في عامي (٢٠٠٣) و(٢٠٠٥)، حيث كان أول استخدام رئيسي لأجهزة الكمبيوتر في مفاوضات دولية في قمة الأرض في ريو دي جانيرو عام ١٩٩٢، حيث تم استخدام القوائم البريدية لمتابعة المفاوضات الدولية وإشراك المجتمع العالمي، وجعلت المفاوضات الدولية أكثر شمولاً وانفتاحاً من خلال مشاركة عدد متزايد من المجتمع المدني وممثلي قطاع الأعمال. من جهة أخرى أصبحت المفاوضات الدولية بفضل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات سهلة في جانب منها، إذ بات اتخاذ القرار الفوري أسهل بالنسبة للمفاوضين الذين تتشاور معهم الوكالات ذات الصلة، كما أصبح الوصول الى المعلومات ذات الصلة أسهل وأسرع ويمكن صياغة نص المفاوضات بطريقة أكثر عملية.

تشمل المفاوضات أيضاً بناء المعرفة وتأطير الخطابات حول الأحداث الرئيسي، وأن التقنيات الإلكترونية خلقت المزيد من الفرص للتأثيرات الخارجية على المحادثات بين الدول، كما أصبح الان بإمكان الأطراف المتفاوضة إرسال إشارات أو مذكرات دبلوماسية قوية، سواء اثناء المفاوضات أو غيرها، تصل خلال ثوان معدودات إلى أكبر عدد من المتفاوضين على الصعيدين الداخلي والخارجي، وفي

الوقت الذي كانت فيه التغريدات tweeting إحدى سمات المحادثات، كان الدور الرئيسي لوسائل الاعلام الاجتماعية هو بيع نتائج المفاوضات للجماهير المحليين.

مع ذلك فإن التواصل عبر الإنترنت للمفاوضات يقلل من قدرة المفاوضين للتعرف على مدى مصداقية أو جدية الطرف الاخر؛ وذلك لعدم توفير المتابعة الكافية للغة جسد المفاوضين الذين يتفاوضون عبر الإنترنت دون التواصل الجسدي، وهذا يقلل من الثقة كما يقلل احتمالية الوصول السريع للاتفاق. ومن جانب آخر تظهر بعض الدراسات أن المفاوضات من خلال الهاتف عادة يؤدي الى فوز الطرف الذي يمتلك الحجة الأقوى، ولكن ليس الامر كذلك في المفاوضات المباشرة وجهاً لوجه، لأن الإنسان يتخذ قراراته النهائية استناداً على ما يراه أكثر مما يسمعه، وبما أن الاتصال الرقمي لا يسمح بالتفاعل المباشر وجهاً لوجه، فانه من الصعب قراءة الحوارات وقياس مدى صدقهم، اذاً التقنيات الرقمية مثل المؤتمرات عبر الفيديو، تثير تساؤلات حول تأثيرها على الثقة، وبالتالي هناك حاجة ماسة إلى بحوث ودراسات جديدة تشرح بالتفصيل التطورات الحاصلة في هذا الميدان، لاسيما ما حصل جراء التطور الهائل في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

## المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	الآية القرآنية
ب	الإهداء
ج	شكر و عرفان
د-هـ	المستخلص باللغة العربية
و-ح	فهرست المحتويات
١-٧	المقدمة
٨-٦٦	الفصل الأول: ماهية المفاوضات الدولية الإلكترونية
٩-٣٤	المبحث الأول: مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية
٩-٢١	المطلب الأول: تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية وأهميتها
٩-١٧	الفرع الأول: تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٧-٢١	الفرع الثاني: أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية
٢١-٣٤	المطلب الثاني: ذاتية المفاوضات الدولية الإلكترونية
٢١-٢٦	الفرع الأول: الخصائص العامة للمفاوضات الدولية الإلكترونية
٢٦-٣٤	الفرع الثاني: تمييز المفاوضات الدولية الإلكترونية عما يشته به
٣٥-٦٦	المبحث الثاني: التنظيم الموضوعي والإجرائي للمفاوضات الدولية الإلكترونية
٣٥-٥٢	المطلب الأول: أنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية وطرق إجرائها
٣٥-٤١	الفرع الأول: أنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية
٤١-٥٢	الفرع الثاني: طرق إدارة المفاوضات الدولية الإلكترونية
٥٢-٦٦	المطلب الثاني: مراحل المفاوضات الدولية الإلكترونية وأشكالها
٥٣-٥٩	الفرع الأول: مراحل المفاوضات الدولية الإلكترونية
٥٩-٦٦	الفرع الثاني: أشكال المفاوضات الدولية الإلكترونية
٦٧-١٢٥	الفصل الثاني: التأصيل القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية

٩٦-٦٨	المبحث الأول: أساس المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها
٨٣-٦٨	المطلب الأول: الأساس القانوني للمفاوضات الإلكترونية الدولية
٧٦-٦٩	الفرع الأول: الأساس الدولي والداخلي للمفاوضات الدولية الإلكترونية
٨٣-٧٦	الفرع الثاني: التنظيم الاتفاقي للمفاوضات الإلكترونية الدولية
٩٦-٨٤	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية
٨٨-٨٤	الفرع الأول: الطبيعة المادية للمفاوضات الدولية الإلكترونية
٩٦-٨٨	الفرع الثاني: الطبيعة العقدية للمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٢٥-٩٧	المبحث الثاني: الإجراءات القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٠٨-٩٧	المطلب الأول: الأسس والمبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٠٤-٩٨	الفرع الأول: الأسس التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٠٨-١٠٤	الفرع الثاني: المبادئ المعتمدة في المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٢٥-١٠٩	المطلب الثاني: الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية وصورها
١١٥-١٠٩	الفرع الأول: الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٢٥-١١٥	الفرع الثاني: صور المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٩٠-١٢٦	الفصل الثالث: أحكام المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٥٠-١٢٧	المبحث الأول: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية وجزاء الإخلال بها
١٤٣-١٢٧	المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية
١٣٥-١٢٨	الفرع الأول: الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية (الالتزام بمبدأ حسن النية)
١٤٣-١٣٥	الفرع الثاني: الالتزامات الثانوية الناشئة عن الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٥٠-١٤٣	المطلب الثاني: جزاء الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية ورقابة القضاء الدولي عليه
١٤٨-١٤٤	الفرع الأول: جزاء الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٥٠-١٤٨	الفرع الثاني: رقابة القضاء الدولي من الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية



١٩٠-١٥١	المبحث الثاني: أركان المسؤولية الدولية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية والتحديات المتعلقة بها
١٧١-١٥١	المطلب الأول: أركان المسؤولية الناتجة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية وأثارها
١٦٣-١٥٢	الفرع الأول: قيام المسؤولية الدولية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٧١-١٦٣	الفرع الثاني: الآثار الناتجة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية
١٩٠-١٧١	المطلب الثاني: التحديات القانونية التي تواجه المفاوضات الإلكترونية الدولية
١٧٨-١٧١	الفرع الأول: الصعوبات التي تواجه المفاوضات الإلكترونية الدولية
١٩٠-١٧٨	الفرع الثاني: متطلبات نجاح المفاوضات الإلكترونية الدولية
١٩٦-١٩١	الخاتمة
٢١٢-١٩٧	المصادر
A-B	Abstract

# المقدمة

## أولاً: المقدمة

أدى تطور الاتصالات الدولية وتداخل المصالح الدولية مع بعضها، أن أصبحت بعض المفاوضات تهم الدول جميعاً وكان ما يعيق إجراء المفاوضات الدولية التقليدية هي العوامل النفسية، وعدم الاتفاق على مكان وزمان المفاوضات، وعدم الرغبة باللقاء والجلوس على مائدة المفاوضات، والتمسك والتعالي على الآخرين، وعدم احترام الخصم، وقد أدى التطور العلمي الذي يشهده العالم في الوقت الحاضر الى تجاوز هذه الموانع، وأصبح بإمكان المتفاوض أن يتفاوض مع الآخرين عبر شبكات الاتصال الحديثة بدون موانع، فقد سهلت هذه الوسائل سبل الاتصال السريع وتجنب عناء السفر، وفوقت المال والوقت وسرعة الحسم، فأصبح المتفاوض يجلس في مكتبه وبين وثائقه وقريب من أصحاب القرار والمستشارين والفنيين، يتفاوض مع الآخر الذي قد يبعد عنه الآلاف من الكيلومترات، فكان للتطور الدولي الهائل في وسائل المواصلات والاتصالات الدولية الدور الكبير في تطور المفاوضات الدولية، وقد دخلت التكنولوجيا والإنترنت مجال المفاوضات الدولية وأصبح يطلق عليها المفاوضات الإلكترونية الدولية، لذلك أصبح العالم كله مرتبطاً مع بعضه بشبكة إنترنت غايتها التواصل مع البلدان بمختلف أقوامها وأنظمتها، وقد أعمدت العديد من الدول ما يطلق عليه بالحكومات الإلكترونية التي هدفها تسهيل إنجاز المعاملات وتطويرها وتسريعها بعد أن كانت تستغرق وقتاً طويلاً ومعقداً صار من الممكن إنجازها خلال دقائق محدودة، نتيجة إلى ذلك لم يعد اللقاء المادي وجهاً لوجه بين الاطراف المتفاوضة السبيل الوحيد لإجراء المفاوضات الدولية.

ولكن بالنظر لربط العالم بأجمعه بوسائل وشبكات الإنترنت سهلة ومتطورة مرئية ومكتوبة ومسموعة يمكن توثيقها، فقد أصبح العالم كله كما يطلق عليه قرى يرى ويسمع بعضه البعض الآخر وكأنه قريب منه، وأيضاً يمكن إجراء جميع الإجراءات المتعلقة بالمفاوضات الإلكترونية وإجراء التواقيع الإلكترونية عليها وحفظ الوثائق بين الدول بدرجة كبيرة، وأن تطور هذه الوسائل بشكل سريع يمنع تقنينها وتحديدها، لهذا السبب يبقى تطور هذه الوسائل مفتوحاً ومؤثراً في العلاقات الدولية، فقد اهتم الفقه الدولي بدراسة هذا الموضوع، وقد ازداد هذا الاهتمام بعد أن ظهرت أساليب وطرق حديثة لإجراء المفاوضات الدولية في ظل التطور التكنولوجي وثورة المعلوماتية الهائلة التي يشهدها العصر الحديث فظهرت المفاوضات الدولية عبر الإنترنت. وتسهم شبكة الإنترنت بتطوير المفاوضات الإلكترونية الدولية بشكل كبير من خلال سرعة إجراء المفاوضات، إذ يستطيع الاطراف المتفاوضة أن تعقدا هذه

المفاوضات بينها بأسرع وقت دون أن يكلف عناء السفر والإقامة وان يرى أحدهما منهما الآخر، وايضاً دقة المفاوضات عبر الإنترنت إذ يتمكن كل طرف أن يطلع على كل أوراقه ووثائقه بسهولة لكونه قريباً منها أكثر من حالة السفر والنقل الى أماكن بعيدة، والقدرة على التوثيق الرسمي لكل المحادثات والوثائق المتبادلة بشكل مباشر وحفظاً في أرشيف الحاسبات بشكل جيد ويمكن استخدام توثيق الوثائق والصوت وتصوير اللقاء، وإطلاع صاحب القرار على ما يجري من مباحثات ومناقشات وتستطيع الدولة أن تطلع عما إذا كان ممثلاً تعرض الى الإكراه أو الترهيب، أو أنه أهمل وتعاون مع الطرف الآخر وتستطيع أن تتخذ إجراءات سريعة، كما تتيح شبكة الإنترنت الاتصال بالأطراف الفنيين كالسياسيين والاقتصاديين والطلب منهم أبداء آرائهم حول المسائل الفنية، وأيضاً غالباً ما تتعثر المفاوضات بين الدول بسبب عدم الاتفاق على مكان يجتمع فيه الأطراف المتفاوضون كل هذه الأمور لا يمكن أن تتحقق في المفاوضات التقليدية.

وأن شبكة الإنترنت تعد حالة خصوصية تخص الاطراف المتفاوضة غير أن البرامج الحديثة تخترق مثل هذه المفاوضات الإلكترونية، واختراق المفاوضات يمكن أن يحصل حتى بالنسبة للمفاوضات التقليدية وتجري العديد من المحاولات لمنع هذا الاختراق ولكن على الرغم من هذا الاختراق لهذه المفاوضات الإلكترونية إلا أنها تبقى أكثر دقة وسهولة إجراءاتها وقلة تكلفتها وإمكانية توثيقها، الأمر الذي أثار اهتمام الفقه والقضاء الدوليين بدافع ملاحقة هذا التطور السريع والبحث عما إذا كانت القواعد العامة تكفي لمعالجة ما ينجم عن ذلك من مشكلات منها المسؤولية المترتبة عن قطع أو ترك أحد الاطراف المتفاوضة هذه المفاوضات، وأيضاً الكثير من المشكلات الأخرى الناجمة عن هذا الموضوع، ونظراً لحدائثة المفاوضات الدولية عبر الإنترنت فأن الدراسات والأبحاث الذي تصدت لهذا الموضوع ولو بجزئية معينة لم تجد من التطبيقات ما يسعفها، لذلك من أهم الصعوبات التي تواجههم هو التنظيم القانوني لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية فيما يتعلق بكافة جوانبه وإشكالاته القانونية والمسؤولية المترتبة عليه في حالة إخلال أحد الأطراف المتفاوضة، لأن الطرف المتفاوض بحاجة ماسة إلى ما يضمن له الجدية وحسن النية في أداء المفاوضات الدولية الإلكترونية والمحافظة على أمواله ومجهوداته من الضياع خاصة وأنه لم ينظم مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية بنصوص صريحة، مما يولد عنه تنظيم اتفاقي بين الاطراف المتفاوضة على الرغم من حداثة هذا الموضوع المتعلق بنتائج التطور التكنولوجي وما يعتره من صعوبات وإشكالات قانونية.

## ثانياً: أهمية الدراسة

تكمن أهمية هذه الدراسة في معالجة أوجه القصور القانوني الدولي لموضوع المفاوضات الإلكترونية الدولية في ميثاق الأمم المتحدة وقرارات الجمعية العامة ومجلس الأمن، بوصفهما مرجعاً أساسياً انبثقت عنه عدة قوانين واتفاقيات دولية، والتطرق أيضاً إلى القانون الدولي العام والخاص والاعراف الدولية المتعلقة بعنوان الرسالة لإيجاد تنظيم قانوني متكامل لمرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأيضاً تظهر أهمية هذه الدراسة من خلال بيان طبيعة المسؤولية الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية في حالة إخلال أحد الأطراف المتفاوضة بالالتزامات المترتبة عليها، كذلك لهذه الدراسة أهمية بالغة في وقتنا الحاضر حيث تطورت وسائل الإنترنت التي تتسم بالتركيب والتعقيدات القانونية والفنية التي تنطوي على مخاطر بالنسبة لمستخدميها أحياناً، لذا فإنها تحتاج الكثير من الوقت والتخصص والجهد خاصة في المفاوضات التي تتم عبر وسيلة الكترونية مما يثير القلق والغموض بالنسبة للجوانب العملية فيما يتعلق بالتأكد من شخصية الطرف المتفاوض ومن طبيعة المحل المتفاوض عليه وسبل التنفيذ لهذه المفاوضات الإلكترونية الدولية .

## ثالثاً: إشكالية الدراسة

نتيجة لهذه التطورات في وسائل الاتصال الحديثة وما يرافقها من مشكلات ومحاولة تذليلها إزاء القصور التشريعي، تظهر مشكلة موضوع دراستنا المتعلق بالتنظيم القانوني للمفاوضات الإلكترونية الدولية التي أثارت اهتمام الباحثين في كثير من الأحيان بدافع ملاحقة هذا التطور السريع في وسائل الاتصال الحديثة، وبناءً عليه تتمحور إشكالية هذا الموضوع في عدة فرضيات:

- ١- ما المفهوم القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية؟ وما مختلف الوسائل التي يمكن استخدامها والاعتماد عليها في إجراء هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية؟
- ٢- ما التأصيل القانوني لهذه المفاوضات من حيث أساسها وطبيعتها والمبادئ والأسس التي تعتمد عليها، وهل هي نفسها التي تفرضها المفاوضات الدولية التقليدية؟
- ٣- ما الأحكام المسؤولية المترتبة عن الإخلال بالالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية، فيما إذا تترتب مسؤولية عن أحد الأطراف المتفاوضة المنسحب من المفاوضات

الإلكترونية بدون سبب أو عذر مشروع؟ أو أنها تتم إجراء المفاوضات بما يخالف مبدأ حسن النية وبالتالي ما طبيعة هذه المسؤولية هل هي مسؤولية عقدية أو تقصيرية؟

٤- من ضمن هذه الإشكاليات أيضاً هو هل المفاوضات الدولية الإلكترونية بديل عن المفاوضات الدولية التقليدية أم امتداد لها؟

٥- ما التحديات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية والمتمثلة بالصعوبات التي تعيق إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، وبالمقابل ما متطلبات نجاح هذه المفاوضات.

### ربعاً: أهداف الدراسة

من خلال هذه الإشكاليات يتمثل هدف هذه الدراسة فيما يأتي:

١- تسليط الضوء على المفاوضات الدولية الإلكترونية، والمحاولة في وضع إطار وتنظيم قانوني عام والتوصل إلى حلول مرضية لمعالجة كل ما يثار في موضوع المفاوضات الدولية الإلكترونية من مشكلات حول التنظيم القانوني لهذه الموضوع.

٢- تحديد أساس الالتزام للأطراف المتفاوضة الذي يعتمد كأساس لقيامه على وسائل الاتصال الحديثة التي أصبحت من ضروريات العصر الحديث.

٣- بيان الآثار القانونية التي ترتبها المفاوضات الدولية الإلكترونية على الأطراف المتفاوضة في حالة الإخلال بها، وكذلك بيان الجوانب القانونية المنظمة للمفاوضات الدولية الإلكترونية من خلال بيان مفهومها وصورها وأحكامها.

٤- وتهدف هذه الرسالة إلى تسليط الضوء على القانون الدولي وعلى موثيق المنظمات الدولية والمعاهدات الدولية والاتفاقيات الدولية التي تنص على المفاوضات الدولية الإلكترونية واكتشاف مواضع القصور فيهما.

٥- معرفه مدى رقابة القضاء الدولي بتطبيق المعايير والضوابط في حال حصول خلاف أو حدوث منازعات بين الدول المتفاوضة إلكترونياً.

### خامساً: أسباب اختيار الموضوع

إن من أهم أسباب اختيار الموضوع هو الرغبة في دراسة موضوع جديد لم يتطرق له الباحثون إلا في جزئيات معينة، ومحاولة دراسته دراسة مفصلة، وأيضاً تحليل أحكام المفاوضات الدولية الإلكترونية لإيجاد حلول قانونية للمشكلات أو الصعوبات التي نشأت نتيجة تطور وسائل الاتصال الحديثة، كذلك من ضمن أسباب اختيار هذه الموضوع لأهميتها القانونية فهي ليست عملاً مادياً يتم به تبادل وجهات النظر، وإنما تمثل مرحلة لها أحكامها التي يتقرر في أطرافها، لأن هذا الموضوع وهو موضوع المفاوضات الإلكترونية بوصفها مرحلة تمهيدية وأولية للالتزام النهائي فهي مرحلة شاقة وتستغرق في بعض الأحيان وقتاً طويلاً وتتطلب لإجرائها النفقات الباهظة والتخصصات بالجوانب المتصلة بها.

### سادساً: منهج الدراسة

نتبع في دراستنا هذه منهجية ملائمة ومنسجمة مع الدقة العلمية والموضوعية والجوانب المحيطة بالبحث للوصول إلى أفضل النتائج التي تؤدي إلى معالجة المشكلة في دراستنا، وخير منهج نراه مناسباً هو المنهج الوصفي التحليلي كونه المنهج الذي يتناسب مع موضوع (التنظيم القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية) من خلال وصف القواعد القانونية التي تحكم هذا الموضوع وتحليله، وتبيين الأحكام القضائية التي تتعلق بهذا الموضوع إن وجدت، وكذلك عرض الآراء الفقهية التي وردت في موضوع البحث، باعتبار أن هذا المنهج يوضح مدى التوافق بين الأهداف المرجوة والنتائج المترتبة وذلك بعد جمع المعلومات القانونية بالرجوع إلى الكتب القانونية والأبحاث والأحكام القضائية والدراسات التي تتعلق بالموضوع.

### سابعاً: نطاق الدراسة

يكون محور الدراسة في القانون الدولي العام في إطار الاتفاقيات والمواثيق والصكوك الدولية ليتسع ويشمل التعريف بالمفاوضات الدولية الإلكترونية وتحديد الإطار القانوني لهذه المفاوضات الإلكترونية ثم بيان أحكام المسؤولية الناتجة عن الإخلال بهذه الالتزامات، وأيضاً بيان موقف القضاء الدولي من المفاوضات الدولية الإلكترونية، والتحديات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية، كما يقتصر نطاق هذه الدراسة على المسائل ذات الصلة بالمفاوضات الإلكترونية دون الدخول في موضوعات أخرى تخرج عن نطاق المفاوضات الإلكترونية الدولية.

## ثامناً: صعوبات الدراسة

بالنسبة للصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذه الرسالة منها ما يتعلق بجمع المادة المعرفية محل الدراسة، وفي هذا الصدد فقد كانت قلة المصادر التي تناولت موضوع المفاوضات الدولية الإلكترونية كألية وصورة جديدة لم تكن معروفة مسبقاً، بالإضافة إلى صبغته الفنية حيث كان من الضروري الإلمام بالجوانب الفنية والتقنية للوسائل التي يتم من خلالها إجراء هذه المفاوضات الدولية ومن بينها الإنترنت وخدماتها.

## تاسعاً: الدراسات السابقة

إن البحث في موضوع (التنظيم القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية) لم تتناوله الأبحاث إلا في جوانب معينة ومن هذه الدراسات هي:

١- حداد عبد السلام وحطاب منال ، التفاوض الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، جامعة 8 ماي 1945 قالمه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، ٢٠١٧\_٢٠١٨ تناول فيها الإطار القانوني المنظم للمفاوضات الإلكترونية في عقود التجارة الدولية الذي يعتمد كأساس لقيامه على وسائل الاتصال الحديثة التي باتت من ضرورات العصر الحديث.

٢- وعود كاتب الأنباري، المفاوضات العقدية عبر الإنترنت، مجلة رسالة الحقوق، المجلد الأول، العدد الثاني، ٢٠٠٩، تناول ماهية المفاوضات العقدية فقط.

٣- محمد حامد محمود وزهراء عبد المنعم عبد الله، النظام القانوني للتفاوض الإلكتروني، مجلة جامعة تكريت للحقوق، المجلد ٣، العدد ٤، الجزء الأول، ٢٠١٩، تناول فيها الدعوة إلى المفاوضات خصائصها وعناصرها.

٤- محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد ٧، ٢٠١٨، تناول الآثار القانونية للمرحلة السابقة على إبرام العقد الإلكتروني سواء من حيث الالتزامات أم المسؤولية.



٥- سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي (دراسة في القانون الدولي العام)، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد ٢، العدد ٤، العراق، ٢٠١٢، تناول فيها مفهوم المفاوضات المباشرة وطرق اتصال المتفاوضين.

### عاشراً: خطة البحث

سنقوم بتقسيم رسالتنا الموسومة (التنظيم القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية) على ثلاثة فصول، نبين في الفصل الأول ماهية المفاوضات الدولية الإلكترونية، وذلك ضمن مبحثين، خصصنا الأول منهما لبيان مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأما المبحث الثاني التنظيم الموضوعي والإجرائي للمفاوضات الدولية الإلكترونية، أما الفصل الثاني فخصصناه لبيان التأصيل القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية، وجاء بمبحثين، الأول منهما تناول أساس المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها، والمبحث الثاني الإجراءات القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية، وأما الفصل الثالث فقد ركز على أحكام المفاوضات الدولية الإلكترونية، وقسمته على مبحثين تضمن الأول الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية وجزاء الإخلال بها، والثاني أركان المسؤولية الدولية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية والتحديات المتعلقة بها، وأخيراً الخاتمة حيث تضمنت عرضاً لأهم النتائج والمقترحات.

## **الفصل الأول**

### **ماهية المفاوضات الدولية الإلكترونية**

## الفصل الأول

### ماهية المفاوضات الدولية الإلكترونية

إذا كانت المفاوضات الدولية فيما مضى تتم بطريقة تتناسب مع طبيعة المعاملات حيث كان أحد هذه الأطراف المتفاوضة يتوجه للطرف الآخر بدعوة إلى المفاوضات ثم ما يلبث هذا الأخير أن يقبل هذه الدعوة فتتعد هذه المفاوضات وينتهي الأمر إلا أن هذا قد تغير، لأن هذه الطريقة لم تعد تناسب إلا المفاوضات الدولية التقليدية، أما المفاوضات الدولية الإلكترونية التي أوجدتها الأساليب الحديثة والمتطورة في التعامل فلم تعد تتلاءم معها الآن وذلك لكونها ترد على مفاوضات دولية تتعلق بمشروعات عملاقة أحيانا ومتعددة الجنسيات، وهي بذلك تنصب على مفاوضات مليئة بالتعقيدات القانونية والفنية وعلية كان من غير الممكن إجراء هذه النوع من المفاوضات بطريقة تقليدية قد تستغرق كثيراً من الوقت وتستنزف كثيراً من الجهد، وفي هذه الحالة ونتيجة لتطور تكنولوجيا المعلومات أصبحت المفاوضات الدولية تنجز بوسيلة إلكترونية.

وتعد المفاوضات الدولية الإلكترونية عملية بالغة التعقيد، فالتفاوض علم وفن فهو لم يعد قائماً على الجدل والنقاش الارتجالي بل إنه أصبح علماً قائماً بذاته له أصوله وقواعده ومناهجه، وهذا العلم يكتسب عن طريق الممارسة، وهو فن يحتاج لموهبة خاصة وقدرات ذاتية يتمتع بها المتفاوض بحيث تجعله خبيراً بتكتيكات التفاوض؛ وذلك عن طريق تحديد أهدافه ومقاصده مسبقاً من العملية التفاوضية<sup>(١)</sup>، لذا سنتطرق في هذا الفصل إلى مبحثين نتناول في المبحث الأول مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية، والمبحث الثاني نتناول فيه التنظيم الموضوعي والإجرائي للمفاوضات الدولية الإلكترونية.

(١) د. بشار محمود دودين، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان،

## المبحث الأول

### مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن المفاوضات الدولية الإلكترونية لها أهمية بالغة من الناحية القانونية والعملية، نظراً لدقة هذه المرحلة وما يترتب عليها من نتائج تتحكم في إنهاء المفاوضات، خصوصاً بالنسبة للمفاوضات التي تنتسم بالتركيب والتقييد الفني والقانوني نتيجة تطور وسائل الإنترنت، حيث أصبحت المفاوضات الدولية تتم بالوسائل الإلكترونية، كما أصبح الغرض منه يتمثل في محاولة إزالة الصعوبات المتمثلة أساساً في اختلاف الزمان والمكان بين الأطراف المتفاوضة التي ترغب في المفاوضات واختلاف الأنظمة القانونية الحاكمة لهذه الأطراف، لذا نرى أنه من المفيد التطرق في هذا المبحث المفاهيمي إلى تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية وبيان أهمية هذه المفاوضات في المطلب الأول، على أن نقف في المطلب الثاني ذاتية المفاوضات الدولية الإلكترونية من ناحية خصائص المفاوضات الدولية الإلكترونية وتميزها عما يشابه معها.

## المطلب الأول

### تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية وأهميتها

نظراً لحدثة موضوع المفاوضات الدولية الإلكترونية ونظراً لعدم وجود موثيق واتفاقيات دولية تنظم المفاوضات الدولية الإلكترونية، فإنه لا يوجد في الفقه الدولي تعريف شامل وصانع للمفاوضات إلا أنه توجد تعريفات متنوعة ومتعددة بتنوع موضوع المفاوضات، لنحاول وضع تعريف خاص بالمفاوضات الإلكترونية الدولية (الفرع الأول) لنفتح مجال التطرق لأهميتها القانونية يساعد على بلورة فكرة عامة حول المفاوضات في جميع المجالات (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية

للمفاوضات الدولية العديد من التعريفات حسب المجال والنوع والظرف الذي تنشأ فيه وحسب طبيعة الشيء محل التفاوض كل هذه الأمور لها تأثير على المصطلح التعريفي للمفاوضات، ومن أجل إعطاء تعريف واضح وشامل للمفاوضات الإلكترونية الدولية سنحاول في هذا الفرع تعريف المفاوضات الإلكترونية الدولية وذلك ببيان معناها اللغوي والاصطلاحي وأيضاً ببيان عناصرها.

### أولاً: المعنى اللغوي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

كلمة المفاوضات مصطلح معرب لم يستعمل من قبل العرب ولم يرد في القرآن الكريم والأحاديث النبوية على الرغم من وجود محتواها بشكل مفصل ولكن وردت كلمة المفاوضات في غير معناها المتداول فقد وردت كلمة فوض في الآية الكريمة ﴿وَأَفْوِضْ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ﴾<sup>(١)</sup> وأن كلمة أفوض في هذه الآية لم تكن بمعنى المفاوضات وإنما تعني وأتوكل على الله واستعين أو بمعنى آخر أتوكل عليه واسلم أمري إليه، لذلك لا تعني هذه الآية المفاوضات بين الأطراف المتفاوضة، وقد أستعمل الفقهاء مصطلحات أخرى منها الحوار والجدل بدلا من مصطلح المفاوضات المستخدم حالياً<sup>(٢)</sup>.

وأن معنى المفاوضات Negotiation استعمل بهذا المعنى في اللغة العربية عندما عربت اتفاقية لاهاي للتسوية السلمية للمنازعات الدولية لعامي ١٨٩٩ و ١٩٠٧ التي تعد الأساس لتسوية المنازعات الدولية حتى الوقت الحاضر، وان المفاوضات جمع لكلمه مفاوضة وهي تعني في اللغة فاوز في الأمر إي جاره<sup>(٣)</sup> ويعرف أيضاً بأنه تبادل الرأي بين ذوي الشأن بغية الوصول إلى اتفاق أو تسوية ويقال تفاوضنا اي فاوز كلا صاحبة والتفاوض من فوض إليه أمره، صيره إليه وجعله الحاكم فيه وتفاوضوا الحديث أي أخذو فيه<sup>(٤)</sup> وكذلك فان التفاوض في اللغة مشتق من الفعل الثلاثي فوض أي فوض الامر وجعله اليه، أما المفاوضة على وزن مفاعله فهي من التفويض أي أخذ تخويل من صاحب الصلاحية، وتعني أيضاً كلمة المفاوضات باللغة العربية جانبي الأخذ والعطاء وأن المفاوضات تستعمل بصيغة الجمع وليس بصيغة المفرد وأصبح لغة المفاوضات معتمداً لدى جميع الدول العربية على الرغم من أنه معرب ولا يتطابق مع المعنى اللغوي للغة العربية وأطلق عليها بالمفاوضات؛ لأن أطراف التفاوض ينبغي أن يحمل تفويضاً من دولته تخوله التكلم باسمها، ولهذا جاء مصطلح المفاوضات من كلمة التفويض ويقصد بالتفويض وثيقة رسمية صادرة من

(١) سورة غافر: الآية ٤٤.

(٢) د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي دراسة في القانون الدولي العام، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد ٢، العدد ٤، العراق، ٢٠١٢، ص ٩٤.

(٣) إسماعيل بن حماد الجوهري، معجم الصحاح، ط ٢، دار المعارف، بيروت، بدون سنة نشر، ص ٨٢٧.

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

الجهة العليا في الدولة تخول حاملها التفاوض باسم الجهة التي خولته<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: التعريف الاصطلاحي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

إن للمفاوضات الدولية الإلكترونية عدة تعريفات؛ وذلك راجع إلى نظرة الفقهاء إليها من زوايا مختلفة وأيضاً اختلاف خبرات وخلفيات المعرفين له ومجالات تركيزهم، إذ ينظر بعضهم إلى التفاوض من منظور خطوات العملية التفاوضية، وينظر البعض الآخر إليه من منظور الأهداف أو الوسائل أو الوظيفة، فمنهم من يعرف المفاوضات الإلكترونية الدولية بأنها نوع من الحوار وتبادل الاقتراحات والدراسات بين الأطراف المتفاوضة من أجل إبرام عقد دولي في المستقبل، ويتم إجراء هذه المفاوضات عن طريق الإنترنت<sup>(٢)</sup>، كما عرفه جانب آخر من الفقه بأنه هو ((التحاور والمناقشة للوصول إلى اتفاق مشترك بين الطرفين للحصول على حل متفق عليه للحفاظ على مصالح الأطراف وحل ما بينهما من مشاكل وتقريب وجهات نظرهم بأسلوب حضري))<sup>(٣)</sup>، يلاحظ من خلال هذين التعريفين أن المفاوضات الدولية الإلكترونية جاءت كتوصيف لما يتم بين الأطراف المتفاوضة في المفاوضات الدولية الإلكترونية والناتج المرجوة للوصول إليها، كما أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تعني المناقشة المشتركة وتبادل الآراء بين الأطراف المتفاوضة من أجل الوصول إلى اتفاق حول مصلحة أو مشكلة ما، وذلك من خلال طرح الجوانب الفنية والمالية والقانونية للمفاوضات المزعم إجراءها .

وكذلك عرفت المفاوضات الدولية الإلكترونية على أنها ((أسلوب للاتصال العقلي بين طرفين يستخدمان ما لديهما من مهارات الاتصال اللفظي لتبادل الحوار الإقناعي، ليصلا إلى تحقيق مكاسب مشتركة)) وأيضاً عرفت بأنه ((عملية التفاهم والاتصال والأخذ والعطاء بهدف الوصول إلى اتفاق مع الآخرين، الذين يجمعنا بهم بعض المصالح والارتباطات بينما تتعارض بعض مصالحنا الأخرى مع بعض))<sup>(٤)</sup>، من خلال هذين التعريفين نجد أن المفاوضات الدولية الإلكترونية قد ركزت على الهدف المنشود من المفاوضات وكذلك طريقة وأساليب القيام به على أكمل وجه.

(١) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ٩٤.

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

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

(٤) عتيق حنان، مبدأ سلطان الإرادة في العقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، المركز الجامعي العقيد أكلي محند أولحاج (البويرة)، الجزائر، ٢٠١٩-٢٠٢٠، ص ١١.

وفي الغالب تتم المفاوضات الدولية الإلكترونية بين الأطراف المتفاوضة لا يجمعها مكان وأحد، لأن الدعوى تصدر أحياناً إلى المفاوضات من خلال طرف خارج حدود الدولة التي يقيم على إقليمها الطرف الآخر، لذلك عرف البعض أيضاً بأنه «تبادل بدون حضور مادي معاصر لأطراف التفاوض باستخدام وسيلة سمعية بصرية للاتصال عن بعد، للاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية بل الاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض ليكون كل منهما على بينه من أفضل الأشكال القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف للتعرف على ما يسفر عليه الاتفاق من حقوق والتزامات»<sup>(١)</sup>، ويعرف أيضاً بأنه «التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من خلال الاتصال المباشر أو تبادل البيانات إلكترونياً عبر البريد الإلكتروني وذلك من أجل الوصول إلى اتفاق معين»<sup>(٢)</sup>.

ويدخل في تعريف المفاوضات الدولية الإلكترونية المقترحات الأولية التي يبديها أحد الأطراف المتفاوضة كإعلان الرغبة في المفاوضات حتى لو لم تصل الرغبة إلى حد إيجاب البات، والمقترحات المضادة التي يقصد بها المقترحات التي يتقدم بها الطرف الآخر والمناقشات التي تتم بينهما سواء كانت هذه المناقشات مباشرة وجهاً لوجه أم غير مباشرة أي تتم عن طريق وسائل الاتصال بالإنترنت، وكذلك يدخل في نطاق المفاوضات الدراسات الفنية والاقتصادية والقانونية والمعلومات التي يتبادلها الأطراف المتفاوضون بقصد الوصول إلى التحديد الدقيق للحقوق والالتزامات لكل منهما في المستقبل، لكن يخرج من هذه النطاق دراسات الجدوى التي يقوم بها كل طرف من الأطراف المتفاوضة على حده لتقرير مصلحته في المفاوضات، وأيضاً الدراسات التي يستهدف أحد الأطراف المتفاوضة من ورائها تقوية مركزه في المفاوضات<sup>(٣)</sup>.

واستناداً إلى هذه التعريفات السابقة يمكن أن نبين أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هو مرحلة سابقة على الالتزام النهائي أي مرحلة تمهيدية تتم فيها دراسة ومناقشة الشروط المتفق عليه بين الأطراف المتفاوضة من خلال الوسائط الإلكترونية التي وفرتها شبكة الإنترنت، ليكون كل منهما على

(١) د. جمال عبد الرحمن محمد علي، المسؤولية المدنية للمتفاوض نحو تطبيق القواعد العامة على مسؤولية المتفاوض عبر الإنترنت (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٤، ص ٩.

(٢) د. خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، مصر، ٢٠٠٨، ص ٢٦٨.

(٣) د. سعد حسين عبد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الإنترنت، كلية الحقوق، جامعة النهرين، بغداد، ٢٠٠٤،

بينه من أفضل الطرق القانونية التي تحقق مصلحة الأطراف المتفاوضة ليكون كل منهما حقوق والتزامات على كل طرف كما أن للمفاوضات الإلكترونية دوراً فعالاً في أعداد العقد الدولي لأن أحياناً وصف المفاوضات الدولية الإلكترونية تكون بصدد العقود التي ترد على محل إلكتروني مثل عقود الخدمات والمعلومات الإلكترونية وينصرف أيضاً إلى الأداة التي تستعمل في إجراء هذه المفاوضات الإلكترونية؛ لأن التكنولوجيا الحديثة ووسائل الاتصال المباشر بالغة التقدم بحيث تجري المفاوضات عبر شبكات الإنترنت، ولا شك أن مثل هذه النوع من المفاوضات الدولية الإلكترونية يتسم بالسرعة ويوفر مشقات الانتقال ونفقات السفر لكن مقابل هذه الميزات انه لا يسمح بالتعرف على الطرف الآخر بشكل كامل ولا يوفر نفس الثقة في حال إجراء المفاوضات وجهاً لوجه لهذا السبب يفضل البعض إجراء المفاوضات الإلكترونية أن يقتصر على الصفقات البسيطة، وأيضاً المعاملات التي يوجد تعارف سابق بين أطرافها أو تعاملات جارية فيما بينهم<sup>(١)</sup>.

ولكن السؤال الذي يطرح حول إلزامية إتمام المفاوضات بأكمله عبر الوسيلة الإلكترونية لاعتباره إلكترونياً أو أن يتم استعمال الوسيلة الإلكترونية في أي مرحلة من مراحل المفاوضات الإلكترونية؟

أن الإجابة عن هذا التساؤل انقسمت الآراء إلى اتجاهين، الاتجاه الأول يعد المفاوضات الدولية إلكترونياً سواء تم بأكمله عبر وسائل الإلكترونية الحديثة أم اقتصر استعمالها على بعض المراحل منه فقط، إذ يمكن أن يقتصر استعمال الوسيلة الإلكترونية على مرحلة إبرام الاتفاق على إجراء المفاوضات الإلكترونية أو على مرحلة من مراحلها، في حين تتم باقي المراحل بالطرق التقليدية كان تعقد جلسات المفاوضات بحضور الأطراف المتفاوضة، أما الاتجاه الثاني فإنه يشترط لكي تكون المفاوضات الدولية إلكترونياً أن يتم بأكمله عبر الوسيلة الإلكترونية، إذ ينبغي أن تبدأ المفاوضات باتفاق بين الأطراف المتفاوضة ثم يمر بإجراءات تتم باستعمال وسائل الاتصال الحديثة فلا يلتقي الأطراف المتفاوضون لقاءً مادياً ولا تتعقد جلسات المفاوضات وصولاً إلى المرحلة بالاتفاق النهائي على المشروع المزمع إبرامه<sup>(٢)</sup>.

(١) د. محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠٠٩، ص ٤٥.

(٢) د. حسام أسامه محمد، الاختصاص الدولي للمحاكم وهيئات التحكيم في منازعات التجارة الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠٠٩، ص ١٥١.



وترى الباحثة أن الاتجاه الثاني هو الراجح والسبب أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تعد إلكترونياً إذا تم بأكمله عبر الوسيلة الإلكترونية، أما عكس ذلك فإنه يجعل من المفاوضات مفاوضات إلكترونية، إذ لا تخلو المفاوضات التقليدية من استعمال وسائل الاتصال الحديثة في أي مرحلة من مراحلها كأن يتم تبليغ الطرف عبر إرسال البريد الإلكتروني أو إرسال بعض المستندات عبر الفاكس، إن مثل هذه التقنيات أضحت لا غنى عنها في عصر العولمة والتكنولوجيا، فاستعمال هذه التقنيات الحديثة لا يجعل من المفاوضات الإلكترونية بل ما هو نوع من إدارة المفاوضات باستخدام وسائل إلكترونية، وأيضاً قد يتساءل البعض هل المفاوضات الدولية الإلكترونية هي بديل عن المفاوضات الدولية التقليدية أم هي امتداد لها؟

انقسمت الآراء بهذه الصدد على اتجاهين، الاتجاه الأول يرى أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تعبر عن نظام جديد ومستقل عن المفاوضات التقليدية الدولية، إذ ترتب على استخدام المفاوضات الإلكترونية ظهور العديد من الآليات والأنواع الجديدة، في حين يرى الاتجاه الثاني وهو على النقيض من الاتجاه الأول أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي امتداد للمفاوضات الدولية التقليدية، إذ أن المفاوضات الدولية الإلكترونية نتجت عن ترابط المفاوضات التقليدية مع وسائل تكنولوجيا المعلومات، يضاف إلى ذلك أن التطور قد أصاب كل شيء، وأساس هذا الرأي أن الآليات المستخدمة في المفاوضات التقليدية هي ذاتها الآليات المستعملة في المفاوضات الدولية الإلكترونية لكنها تتم عبر شبكة الإنترنت<sup>(١)</sup>، أما الرأي الراجح هو أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي ليست بديلاً عن المفاوضات التقليدية الدولية وإنما امتداد لها، وذلك نتيجة التطور الحاصل في مجال الاتصالات، وما يميز المفاوضات الدولية الإلكترونية عن المفاوضات التقليدية الدولية سوى أنها تتم عبر شبكة الإنترنت لغرض السرعة في إجراء المفاوضات وملاحقة التطور الحاصل في مجال التكنولوجيا والعصر الحديث، لذلك يمكن أن نعرف المفاوضات الإلكترونية الدولية بأنها مرحلة يتم فيها تبادل الاقتراحات والمساومات والاستشارات والدراسات الفنية بين الأطراف المتفاوضة ليكون كل منهما على بينة من أمره حول المشروع المتفاوض عليه ولكن عبر وسيلة إلكترونية.

(١) د. علاء عبد الأمير موسى النائلي، المفاوضات الإلكترونية كوسيلة لفض منازعات التجارة الدولية، بحث منشور في مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الرابع، السنة السابعة، ٢٠١٥، ص ٥٢٠.

## ثالثاً: عناصر المفاوضات الإلكترونية

إنه من الضروري وجود عناصر للمفاوضات الدولية الإلكترونية؛ لأن هذه العناصر تعد من الأساسيات في أي تعريف حتى يكتمل مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية لذلك اختلفت الآراء حول هذه العناصر فمنهم من يرى أنها تحتوي على أربعة عناصر وهي:

١-العنصر الأول يتعلق بكيفية إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية والتي تتمثل في الاتصال الذي يجري في وسيلة إلكترونية تتفاعل فيها آراء وجهات النظر المتبادلة للأطراف المتفاوضة.

٢-العنصر الثاني يرتبط بأطرافها ويتمثل في قيامها بين ممثلين عن الأطراف المتفاوضة سواء كانت منظمات أم دولاً.

٣-العنصر الثالث يركز على موضوعها المتعلق بالمصالح المتقابلة أو المتعارضة التي تمس أطرافها.

٤-العنصر الرابع يتعلق بهدفها والذي يقصد به هو السعي للوصول إلى اتفاق مشترك دون تدخل من الغير<sup>(١)</sup>.

أما الرأي الثاني يحدد عناصر العملية التفاوضية بالآتي:

١-أن يكون هنالك توافر قدر من المصالح أو الاهتمام المشترك بين الأطراف المتفاوضة.

٢-الأطراف المتفاوضة.

٣-أن يتوفر ركن الإرادة بأن يكون للمفاوضات الإلكترونية هو أفضل وسيلة للتوصل إلى حل مقبول للمسألة محل الاهتمام.

٤-أن يكون هنالك وجود مسألة أو قضية موضوع اهتمام الأطراف المتفاوضة أو خلاف حدث أو يمكن أن يحدث هذه الخلاف.

(١) د. جهاد محمود عبد المبدى، الجوانب القانونية للمفاوضات الدولية، ط ١، دار الإعلام للإصدارات القانونية، فلسطين، ٢٠١٩، ص ١٦١.

أما الرأي الثالث فإنه يحدد عناصر معينة لإجراء المفاوضات الإلكترونية هذه العناصر تبدأ بتحديد الاحتياجات ثم وضع كراسة الشروط وأيضاً تلقي العروض ومناقشتها وذلك وفق الآتي.

١- **تحديد الاحتياجات:** في هذه الحالة يجب على الطرف المتفاوض أن يبين احتياجاته بوضوح ولو اقتضى الأمر الاستعانة بخبير ولا يلتزم بحكم احترامه بأن يحبط بذلك من تلقاء نفسه إلا إذا كانت مطالب الطرف المتفاوض تدخل ضمن العادي والمألوف أما إذا خرجت تلك المطالب عن القواعد العامة فيتعين على هذا الطرف المتفاوض إبرازها كي يتم التفاوض على أساسها ويبدو ذلك بوضوح في عقود المعلوماتية<sup>(١)</sup>.

٢- **كراسة الشروط:** في هذه الحالة يقوم الطرف المتفاوض بوضع المستند المكتوب الذي يوجه من طرف يرغب بالتعاقد على أمر معين إلى الطرف الآخر يعرب فيه عن رغبته تلك ويبرز من خلاله كافة مطالبه وهي دليل على جدية الرغبة في إبرام العقد وتشكل الأساس الذي يتم عليه المفاوضات الإلكترونية، ويجب على الأطراف التعاون والاشتراك في إنشاء هذا المستند من خلال تحديد الأهداف والشروط والسبل المقترحة؛ وذلك لتفادي كل أسباب النزاع والشقاق من خلال إعداد الوثائق التفاوضية المتكاملة التي تساعده إلى الوصول إلى عقد ناجح من جهة وتحديد المسؤولية عن أي أضرار محتملة من جهة أخرى<sup>(٢)</sup>.

٣- **تلقي العروض ومناقشتها:** تبرز أهمية هذا العنصر بإتمام الصفقات الكبيرة التي تقترن بتقديم تسهيلات عمليات حيث يكون من الأفضل اللجوء إلى أسلوب طرح الأمر للجمهور وتلقي العروض المختلفة بشأنه وينبغي عند تلقي العروض أن تتضمن البيانات الواضحة فيما يتعلق بمواعيد التقدم بالعروض وعناصرها ومواصفاته وشروطه لكي يتم التفاوض على أسس واضحة<sup>(٣)</sup>.

أما الرأي الرابع فأنهم يرون وجود ثلاثة عناصر ضرورية لإجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية ويتمثل ذلك في:

١- وجود مصالح متعارضة بين الأطراف المتفاوضة في العملية التفاوضية الإلكترونية.

(١) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق، ص ٤٦.

(٢) د. خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ص ٣٠٣.

(٣) د. أنور سلطان، المبادئ القانونية العامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص ٢٩٥.

٢- إن المفاوضات تكون بالوسائل الإلكترونية والتقنيات الحديثة للاتصال إلى جانب غياب الحضور المادي للأطراف المتفاوضة.

٣- أن يكون السعي بجدية وإخلاص إلى إجراء هذه المفاوضات، دون اشتراط أن تنتهي هذه المفاوضات الإلكترونية بالنجاح<sup>(١)</sup>.

وفي نهاية القول لا يمكن أن تتم المفاوضات الدولية الإلكترونية بدون وجود عناصر أساسية تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وذلك من خلال الوسائل الإلكترونية، وأيضاً مصالح الأطراف المتفاوضة وأهداف إرادة الأطراف المتفاوضة في الوصول إلى اتفاق مشترك دون تدخل من الغير.

## الفرع الثاني

### أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية

أزدادت أهمية المفاوضات الإلكترونية الدولية نتيجة للترابط المستمر بين أعضاء المجتمع الدولي ولزيادة حدة المشاكل التقليدية ولظهور مشاكل جديدة نتيجة لتقدم العلم والتكنولوجيا ولظهور موضوعات جديدة تدخل في بؤرة اهتمامات الجماعة الدولية، وعادة ما يتم اللجوء إلى المفاوضات نتيجة لعدم مقدرة أي طرف على فرض حل بإرادته المنفردة نتيجة لتكافؤ موازين القوى أو لأي عوامل أخرى، وتبدو أهمية المفاوضات الإلكترونية الدولية في أنها يمكن أن تشمل سلطاتها كل موضوعات القانون الدولي العام حتى تلك التي تتعلق بالسيادة أو المنازعات الخاصة بإقليم دولة أو قانون المعاهدات الدولي أو غير ذلك من الأمور التي تثير مشاكل على الصعيد الدولي<sup>(٢)</sup>.

وتزداد أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية في ظل عجز الطرق التقليدية عن إيجاد حلول تتلاءم مع ما تتطلبه السرعة من إنجاز الصفقات بطريقة ودية يرتضيها جميع الأطراف<sup>(٣)</sup>، وإذا كان التفاوض التقليدي يتم شفافاً عن طريق الاتصال المباشر بين الأطراف من خلال عقد الاجتماعات

(١) د. علي فيلالي، الالتزامات، ج١، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، الجزائر، ٢٠٠٨، ص١٠.

(٢) د. أحمد أبو الوفاء، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد ٥٩، مصر، ٢٠٠٣، ص٩.

(٣) رجاء نظام حافظ بني شمس، الإطار القانوني للتحكيم الإلكتروني، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٩، ص٢٢.

التي يحضرها الأطراف فإنه أصبح يتم بطريقة إلكترونية عن طريق تبادل رسائل البريد الإلكتروني أو عبر شبكة الإنترنت أو بواسطة أحد المراكز المتخصصة حيث يهدف إلى توفير مساحة يلتقي فيها الأطراف للوصول إلى اتفاق ولا يحتاج إلى أي طرف ثالث، بل يعتمد على حوار بين الطرفين مباشرة، إلا أنه لا يغير ذلك من طبيعة التفاوض مادام الوكلاء يملكون سلطة اتخاذ القرار من موكله<sup>(١)</sup>.

وأن الذهاب إلى المفاوضات أصبح أمر لا بدّ منه طالما أن هنالك مصالح مشتركة فالشبكة الكثيفة من التفاعلات تتضمن بالأساس علاقات الدول وأن التفاوض الدولي يشكل إحدى هذه الأدوات الرئيسية لإداره هذه التعاون إذ إن الحاجة والرغبة في التعاون ليست كافية في حد ذاتها إذ تقتضي هذه الحاجة والرغبة تطوير طرق وأساليب للتفاهم حول كيفية هذا التعاون وأحد هذه الطرق أو الأساليب هو التفاوض فوجود أهداف مشتركة ومصالح متبادلة تشكل حافزاً للدول لان تتفق فيما بينهما لأجل تحقيقها وان هذا النوع من المفاوضات غالباً ما تسود روح التعاون والتفهم الكامل لموقف كل طرف والتسليم لشرعية إن يرى كل طرف مصالحه وان تحتكم الأطراف التفاوضية للمنطق والإقناع<sup>(٢)</sup>، كذلك فإن للمفاوضات أهمية تتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على الأطراف المتفاوضين ذي الطابع الدولي إذا أثار إي نزاع بين الأطراف المتفاوضين، وأن الهدف من التفاوض عبر الإنترنت هو القضاء على القلق والتردد لدى الأطراف المتفاوضة الذي يخلق الرغبة لكليتهما في التحقق من ملاءمة الظروف والتطلعات فتكون المفاوضات وسيلة لتهيئة أنسب الظروف وأكثرهما ملاءمة فيما بينهم<sup>(٣)</sup>، وبالتالي لا تختلف عن تلك التي تجري وفقاً للأوضاع العادية، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار انه يثبت للمفاوضات التي تجري عبر الإنترنت نفس التي يثبت لها في الأوضاع العادية هو أن شبكة الإنترنت أصبحت الان من أكثر الحقول التي تنشط بها اغلب المفاوضات، وبالتالي فإن التفاوض عبر شبكة الإنترنت قد تثير كثيراً من المشاكل، كاختلاف اللغة، أو الإثبات، أو تنازع القوانين، أو

(١) د. عبد الصبور عبد القوي علي مصري، التنظيم القانوني للتحكيم الإلكتروني، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٣، ص٤٥.

(٢) صالح عبد الحسين الربيعي، دور المفاوضات في تعزيز السلم الدولي، مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية، جامعة بابل، العدد ٢٠، ٢٠١٥، ص ٤٤١.

(٣) وعود كاتب الأنباري، المفاوضات العقدية عبر الإنترنت، مجلة رسالة الحقوق، المجلد الأول، العدد الثاني، جامعة كربلاء، ٢٠٠٩، ص ٢٠٢.

الاحتيايل، أو القرصنة، أو أي مشاكل تقنيه أو مشاكل قانونية<sup>(١)</sup>.

فكمًا نعلم إن شبكة الإنترنت شبكة دولية مفتوحة للجميع وهذا ما يعبر عنه بعالمية الإنترنت، فاللجوء إلى التفاوض الإلكتروني من شأنه الحد من الإشكاليات القانونية التي من الممكن أن تظهر في المستقبل من جراء عدم الالتزام أو حدوث جهل لدى أحد طرفيه فهو وسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة، حيث تلعب دوراً وقائياً والحد من أسباب النزاع في المستقبل وكذلك معرفة كل طرف بظروف العملية التفاوضية ومجال حقوقه والتزاماته، كما أن للمفاوضات الدولية الإلكترونية أهمية بالغة في مجال العقود الإلكترونية تظهر بصورة خاصة في العقود التجارية أو الصناعية التي يمتد تنفيذها لفترة زمنية طويلة<sup>(٢)</sup>، كون المفاوضات تؤدي دوراً حيوياً وفعالاً في عملية الأعداد والتحضير للعقد لأنه كلما كان الأعداد جيداً للعقد أتى العقد محققاً لمصلحة طرفيه لان العقود الإلكترونية غالباً ما تتسم بالتركيب والتعقيد الفني والقانوني وتتطوي على مخاطر اقتصادية جسيمة بالنسبة للمتعاقدين وأنه يمكن من خلال التفاوض القائم على الشفافية والوضوح الوصول إلى إبرام العقد على أسس سليمة بما يحقق قدرًا من النجاح والاستقرار في المستقبل<sup>(٣)</sup>، وبالتالي جاءت المفاوضات الإلكترونية الدولية لتذليل الصعوبات والتعقيدات القانونية والفنية أمام الأطراف المتفاوضة، لأن من أساسيات المفاوضات الدولية المبرمة عبر الإنترنت القيام بالمفاوضات الإلكترونية التي تستغرق الوقت والجهد والتخصص في الدراسة<sup>(٤)</sup>، وأزادت أهمية هذه المفاوضات مع التطور الهائل في وسائل الانتاج التكنولوجي والثورة المعلوماتية في مجال استخدام وسائل الاتصال الحديثة، لذلك يحرص الأطراف في المفاوضات الدولية الإلكترونية على إدراج شرط يلتزم كل منهما بالتفاوض حول كيفية التغلب على هذه الظروف والصعاب ويطلق على هذه الشرط شرط إعادة التفاوض وهو شرط يدرجه الأطراف في المفاوضات ويتفقون على أعاده التفاوض كلما وقعت ظروف تجعل الاستمرار في تنفيذ المفاوضات مرهقاً لأحد الطرفين، وأن الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه من وراء إدراج شرط إعادة

(١) د. بشار محمود دودين، مصدر سابق، ص ٩٥ - ٩٦.

(٢) د. ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الإلكترونية على شبكة الإنترنت بين الشريعة والقانون، أطروحة دكتوراه، كلية الشريعة، الجامعة العراقية، بغداد، ٢٠١٢، ص ١٣٢.

(٣) د. بسام شيخ العشرة ود. حنان مليكة، التجارة الإلكترونية، بحث منشور من منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، ٢٠١٨، ص ٣٢.

(٤) وعود كاتب الأنباري، مصدر سابق، ص ٢٠١.

التفاوض هو تعديل أحكام المفاوضات بطريقة إعادة التفاوض لينسجم مع الظروف الجديدة<sup>(١)</sup>، ونظراً لأهمية المفاوضات الإلكترونية فقد اتجهت الجهود الدولية إلى بيان أهميته وتأكيد حريته، لذلك فإن المادة الأولى من قواعد اليونيدروا<sup>(٢)</sup> نصت على أن يتمتع أطراف العقد بحرية تامة ويقوم مبدأ حرية التعاقد على عنصرين أساسيين يتمثل أولهما في حرية التعاقد في اختيار من يتعاقد معه ويتمثل الثاني في حرية أطراف العقد في التفاوض بهدف تحقيق مصالحهم<sup>(٣)</sup>.

يبدو مما سبق أن المفاوضات تلعب دوراً مهماً من خلال استنباط المقاصد الحقيقية للمتفاوضين في حالة غموض بعض الشروط المتفق عليها بين المتفاوضين. كما أن للمفاوضات دوراً مكماً للعقد الدولي بوصفها ملحقاً للعقد؛ وذلك بهدف الاستفادة منها كإحالة إليها مثلاً فيما يتعلق بالسعر أو محل البيع أو غيره، وبالتالي تعد المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من العقد وتصبح مثل الأمور في هذه المرحلة ملزمة<sup>(٤)</sup>، وأيضاً تعتبر المفاوضات أحد المعايير التي بموجبه نفرق بين العقود الرضائية وعقود الإذعان على المستوى الدولي<sup>(٥)</sup>، إذ لم يعد من الممكن تبني مفهوم الإذعان المعروف في القانون الداخلي وتطبيقه على العقود الدولية التي تختلف شكلاً ومضموناً عن العقود الداخلية. كما يمكن للأطراف المتفاوضة الاستعانة بذوي الخبرة لتحديد الحقوق والالتزامات وذلك لما تتضمنه هذه المرحلة من جوانب فنية وقانونية<sup>(٦)</sup>.

(١) عجالى بخالد، النظام القانوني للعقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، أطروحة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠١٤، ص ١٤٩.

(٢) هي مبادئ العقود التجارية الدولية التي صدرت من معهد روما لتوحيد القانون الخاص واشترك في هذا العمل كبار فقهاء القانون التجاري الدولي بمشاركة أكثر من ٦٥ دولة وهناك عدة دول عربية ممثلة في هذا المعهد منها العراق ومصر والسعودية وتونس، ينظر: المحامية أريج عبد الرحمن حمادة، دراسات قانونية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [www.areejhamadah.com](http://www.areejhamadah.com) تاريخ النشر ١٠-١٢-٢٠١٨، تاريخ التصفح ٨-١٢-٢٠٢٠.

(٣) حامد شاكر محمود، المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع، مجلة القانون المقارن العراقية، عدد (٥٤)، بدون مجلد، ٢٠٠٨، ص ١٠٨.

(٤) د. بشار محمود دودين، مصدر سابق، ص ٩٧.

(٥) يعرف العقد الرضائي هو الذي ينعقد بمجرد توافق إرادتين لطرفين أي باقتران الإيجاب بالقبول دونما حاجة لأية شكليات. كما أن الدكتور السنهوري قد سبق الكثير في تقديم تعريف اللادعان فقال (العقد الذي يكون فيه القبول مجرد إذعان لما يمليه الموجب فالقابل بالعقد لم يصدر بناء على مناقشات ومفاوضات مع الموجب بل هو في موقفه مع الأخير لا يملك إلا الأخذ أو أن يدع)، ينظر: د. محمد جاسم محمد، مدى انطباق صفة الإذعان على العمليات المصرفية بحث منشور في مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية العدد ٣، المجلد الحادية عشر، ٢٠١٩ ص ٤٣.

(٦) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق ص ٤٥.

وفي نهاية القول يمكننا أن نقول بأنّ للمفاوضات الدولية الإلكترونية أهمية تتسم بتوفير الوقت وتخفيف النفقات عن طريق استعمال رسائل البيانات المتبادلة بين الأطراف المتفاوضة عبر الإنترنت، إلا أن هذا لا يخلو من الصعوبات والشكوك. كما أن للمفاوضات الإلكترونية أهمية في إضفاء الحيوية في إعداد وتحضير العقد الدولي، كون المفاوضات الإلكترونية مرحلة أولية وسابقة على الالتزام النهائي من حيث جميع جوانبه القانونية والفنية وتحديد هوية وشخصية الأطراف المتفاوضة معه وموقفهم القانوني والفني لان المفاوضات الإلكترونية تمثل ضرورة ملحة لإبرام العقد الدولي الإلكتروني.

## المطلب الثاني

### ذاتية المفاوضات الدولية الإلكترونية

المفاوضات الدولية الإلكترونية بوصفه عملاً يقوم على الاخذ والعطاء بغية الوصول إلى اتفاق يرتضيه جميع الأطراف المتفاوضة، فإنه يتميز بعدة خصائص ومقومات تجعله ينفرد عن المفاوضات الدولية التقليدية، ولهذا سوف نتناول في هذه المطلب فرعين، الأول هو خصائص المفاوضات الدولية الإلكترونية والثاني تمييز المفاوضات الدولية الإلكترونية عما يشته به.

## الفرع الأول

### الخصائص العامة للمفاوضات الإلكترونية الدولية

تتميز المفاوضات الدولية الإلكترونية بخصائص أو سمات معينة من شأنها أن تجعل منها فكرة قانونية مستقلة وقائمة بذاتها ولعل أبرز تلك الخصائص ما سنجمله في النقاط الآتية:

**أولاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية تتم عبر وسائل الاتصال الحديثة.**

إن المفاوضات التي تتم عبر وسائل الاتصال الحديثة ينعلم الحضور المادي للأطراف، كما لا يوجد مجلس حيث يتم التفاوض عن بعد بوسائل اتصال حديثة عبر الشبكة العنكبوتية من خلال وسيط إلكتروني دون الحاجة إلى الخروج إلى العالم المادي المحسوس، حيث عن الإرادة والتواصل من خلال المفاوضات وتبادل المعلومات كل ذلك يتم عبر وسائط إلكترونية كالبريد (E-mail) أو المحادثة (chat) أو عبر الموقع الإلكتروني (web-site)<sup>(١)</sup>.

(١) د. عقيل فاضل حمد الدهان، د. منقذ عبد الرضا، الإطار القانوني لعقد التفاوض الإلكتروني، مجلة أهل البيت،



ثانياً: المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات طابع تمهيدي.

بمعنى أنها غير مقصودة لذاتها إنما الهدف منها هو التمهيد للغرض المقصود من وراء التفاوض فهو يعمل على تنظيم المفاوضات التي يعد الطريق الذي يسبق الالتزام النهائي الذي وجدت لأجله هذه المفاوضات، وإذا كانت القاعدة وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة أنه لا يوجد التزام قانوني بالمفاوضات، إلا أن إجراء التفاوض الدولي الإلكتروني يقود إلى إلزام طرفيه بالدخول في التفاوض والاستمرار فيه بحسن النية وهذا الطابع التمهيدي لا يخول أيّاً من طرفيه حقاً نهائياً، وبالتالي فإن التفاوض الدولي الإلكتروني يهدف إلى الإعداد والتحضير لإبرام الالتزام النهائي فهو اتفاق مرحلي ممهد<sup>(١)</sup>.

ثالثاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عملية تبادلية.

بمعنى أنها تقوم على التبادل والأخذ والعطاء، وذلك من خلال المقابلة في الرسائل الإلكترونية وهي وسيلة للتقريب بين وجهات النظر المختلفة، وهي تتعارض مع عدم القابلية للنقاش أو التنازل<sup>(٢)</sup>، لأن المفاوضات الدولية الإلكترونية تتميز بأنها عملية تبادلية تقوم على الأخذ والعطاء، لأن بواسطتهما تقوم الأطراف المتفاوضة بتعاون فيما بينهم، وبالتالي الوصول إلى نتيجة مقبولة ومرضية للجميع، ويتم ذلك بأن يقوم كل طرف من الأطراف المتفاوضة بتقديم تنازلات من جانبه، وذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات، ليتم الوصول إلى اتفاق يحقق مصلحة الأطراف المتفاوضة لأن الطبيعة الموجودة في المفاوضات هي أن يتم التوصل إلى اتفاق على الشروط الجوهرية في المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٣)</sup>، أما إذا كان هناك عدم قابلية للنقاش أو عدم التنازل والأخذ والعطاء فليس ثمة تفاوض وإنما نكون بصدد عقد إذعان لأنه ليس من طبيعة المفاوضات أن يتقدم أحد الأطراف المتفاوضة بشروط معينة، ولا يقبل فيها نقاش وإنما جعل المفاوضات للمناقشة وذلك بحرية تامة من قبل الأطراف المتفاوضة، وهذا يعني أن كل طرف من هذه الأطراف يقبل المناقشة والتعديل والتنازل عن بعض مطالبه حتى يتوصل الأطراف المتفاوضة سويًا إلى اتفاق مشترك يكون كل منهما قد أسهم ولو بقدر بسيط في تكوينه<sup>(٤)</sup>.

(١) د. عقيل فاضل حمد الدهان، د. منقذ عبد الرضا، المصدر السابق، ص ٥٩.

(٢) د. سامح عبد الواحد التهامي، التعاقد عبر الإنترنت، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٨، ص ١٣٤.

(٣) لغواطي مصطفى امين وليماني يونس، الإطار القانوني للمرحلة السابقة لتعاقد، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، المركز الجامعي بلحاج بو شعيب عين تيموشنت، الجزائر، ٢٠١٦-٢٠١٧، ص ١٣.

(٤) د. رجب كريم عبد الإله، مصدر سابق، ص ٦٩.

رابعاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية تكون ثنائية الأطراف على الأقل.

أن المفاوضات الدولية الإلكترونية دائماً ثنائية الأطراف أي بمعنى أنها تتم بين طرفين أو أكثر وليس من طرف واحد، فالمفاوضات لا تتحقق إلا بحدوث نوع من الاتصال بين طرفين أو أكثر وذلك أما بالنقاش والحوار وجها لوجه أو عن طريق المراسلة عبر شبكة الإنترنت، المهم أن يكون هناك طرفان على الأقل لأن المفاوضات تقوم في جوهرها على التعاون والتفاعل والمشاركة التي تمثل أحد عناصر المفاوضات، وهذا يحتاج إلى تضافر الجهود حتى يؤدي ثماره ولا يتصور حدوثه من طرف واحد وإنما لابد من وجود طرفين على الأقل، وإذا كان من الممكن أن يحدث تعاقد مع النفس أي ينفرد طرف بأبرام عقد عن طريق تبادل ايجاب وقبول من نفسه نيابة عن الطرفين أو أحد الأطراف وأصيلاً عن نفسه<sup>(١)</sup>، فإنه لا يتصور حدوث المفاوضات مع النفس، فالطرف المتفاوض في حقيقته يقوم على الحوار المتبادل والاتصال بين الأطراف المتفاوضة من أجل تقريب وجهات النظر المختلفة والتوفيق بين مصالح الأطراف المتفاوضة بغية التوصل إلى اتفاق مشترك، وهو ما يمكن وصفه إيجاباً مشتركاً أسفرت عنه إرادة الأطراف معا أي أنهما يوجبان على نفسيهما الالتزام بالمفاوضات وهذا محال أن يتحقق من قبل طرف واحد<sup>(٢)</sup>.

خامساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات نتيجة احتمالية.

أن المفاوضات الدولية الإلكترونية عبارة عن مرحلة تمهيدية تتم فيها المناقشات والحوارات وأخذ الرأي، وعليه فاحتمال الاتفاق أو عدم الاتفاق يكونان على قدم المساواة لأن الأطراف المتفاوضة اتجهت إرادتهم فقط إلى مجرد إجراء المفاوضات، وبالتالي تكون المفاوضات دائماً نتائج احتمالية لا يمكن التنبؤ بها أبداً، فقد ينجح الأطراف المتفاوضة في التوصل إلى اتفاق نهائي وقد لا يتم ذلك، إلا أن الطابع التمهيدي للمفاوضات الدولية الإلكترونية ينشئ التزامات على عاتق كل طرف من الأطراف المتفاوضة والسير فيه بمقتضى حسن النية<sup>(٣)</sup>، وأن المفاوضات عملية احتمالية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاحتمالية وعادات وتقاليدها الأطراف المتفاوضة بما أن النتيجة الطبيعية لعملية التفاوض تبقى

(١) سهام كريم حمد العبيدي، أحكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة بغداد، ٢٠١٣، ص ٢٢.

(٢) عبد اللطيف نايف عبد اللطيف الجبوري، التنظيم القانوني للمفاوضات في العقود الإدارية (دراسة مقارنة)، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، ٢٠٠٦، ص ٤٧.

(٣) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ص ١٧.

دائماً احتمالية، وقد تتحقق أو لا تتحقق، وقد ينتهي التفاوض إلى الفشل، ومن ثم لا يمكن أن توصف المفاوضات بأنه نهاية غير جيدة أو سلبية، بل يمكن أن توصف بأنها نهاية جيدة لأنها تفتح باباً لحل المنازعات والخلافات القانونية، وبالتالي فإن مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية هي مرحلة مؤقتة لم توجد إلا لمدة محددة وهي المدة التي يستغرقها الأطراف عبر شبكة الإنترنت<sup>(١)</sup>.

#### سادساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية تتم باتفاق الأطراف.

إن أهم ما يميز المفاوضات أنه يتم دائماً باتفاق الأطراف المتفاوضة سواء كان هذا الاتفاق صريحاً أم ضمنياً، مكتوباً أم شفهيّاً لأن الحقيقة التي لا ريب فيها هو أن المفاوضات لا تحدث بين الأطراف المتفاوضة فجأة ودون علم سابق منهما، وإنما يتم ذلك في الواقع بمقتضى سابق بينهما على المفاوضات، فعندما تتولد فكرة لدى أحد الأطراف المتفاوضة فإنه يقوم بعرض هذه الفكرة على طرف آخر فإذا وافق هذا الأخير، هنا تقوم الحاجة إلى أعداد وتحضير فأن الأطراف يتفقان على الدخول بشأنه في مفاوضات لمناقشة شروطه وتحديد تفاصيله، فإذا لم يبدأ الأطراف بالمفاوضات فوراً فأنهما يحددان الزمان والمكان الذي يتم فيها المفاوضات مستقبلاً، وبالتالي إذ يجب أن يكون هناك اتفاق سابق بين الطرفين تتجه أرادهما من خلاله للدخول في المفاوضات الدولية الإلكترونية وهذا يتميز عن الأعمال التي تتم بالمصادفة ودون اتفاق بين الأطراف<sup>(٢)</sup>.

#### سابعاً: الاقتصاد في التكلفة

إن لجوء الأطراف المتفاوضين إلى مراكز التسوية الإلكترونية واختيار المفاوضات الدولية الإلكترونية لا يترتب عليه انتقال الأطراف المتفاوضة من مكان لآخر وإنما تجري جميع الحوارات والمناقشات عبر الشبكة العنكبوتية للاتصالات وعبر الوسائل الإلكترونية المعروفة، وان الأطراف يكونون على اتصال مباشر عبر كاميرات الفيديو المربوطة بالحاسوب وهذا يؤدي إلى تقليل النفقات مقارنة بإجراء المفاوضات الدولية التقليدية التي تتطلب الحضور المادي للأطراف وانتقالهم من مكان لآخر مما يترتب عليه الزيادة في النفقات<sup>(٣)</sup>.

(١) سهام كريم حمد العبيدي، مصدر سابق، ص ٢٤

(٢) جهاد مغاوري شحاتة، أيمن أحمد الدلوع، الممارسات القانونية والتدريبات العلمية، ط ١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٩، ص ١٤٣.

(٣) د. علاء عبد الامير موسى النائي، مصدر سابق، ص ٥٢٣.

ثامناً: المفاوضات الدولية الإلكترونية بمثابة تصرف إرادي.

المفاوضات الدولية الإلكترونية تخضع لمبدأ حرية التفاوض فهي تحدث برضا الطرفين ومن دون إي إكراه أو أجبار فمن ناحية أولى، أن المفاوضات الإلكترونية لا تحدث إلا عند ما تتجه إرادة الأطراف المتفاوضة إلى الدخول في المفاوضات، إذ أن كل طرف لا يدخل في المفاوضات مع الطرف الآخر الا بعد أن تكون لديه إرادة حقيقة عازمه على هذه المفاوضات، ويستتبع ذلك ضرورة توافر نية للمفاوضات لدى الأطراف حتى يمكن القول أن هنالك مفاوضات، ومن ثم فإن المفاوضات الصورية مثل المفاوضات مع طرف للحصول على معلومات سرية عنه أو لإعاقته عن المفاوضات، لا يُعدّ تفاوضاً حقيقياً، وذلك لانعدام نية المفاوضات لدى أحد الأطراف المتفاوضة وكذلك لا يصح إجراء المفاوضات من طرف عديم التمييز<sup>(١)</sup>.

أما من الناحية الثانية فإن إرادة الأطراف المتفاوضة تبقى حرة تماماً طيلة مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية فلكل طرف الحرية الكاملة في الدخول في المفاوضات أو الاستمرار أو الانسحاب منه ولو في آخر لحظة وسبب ذلك هو هيمنه مبدأ حرية التفاوض على العملية التفاوضية، وأيضاً لا يمكن أن يكون هنالك إجبار قانوني على المفاوضات لان المفاوضات بطبيعته تقوم على التعاون والمشاركة وحسن النية لدى الأطراف المتفاوضة وهو ما لا يتصور تحققه في ظل الإكراه أو الإكراه، كما أن المفاوضات يتعين أن تتم بين أطراف في حرية تامة حتى يمكن أن يتحقق له النجاح<sup>(٢)</sup>، وبالتالي فإن المفاوضات لا تبدأ إلا عندما تتجه إرادة الطرفين إلى الدخول في المفاوضات، وفي إثناء فترة المفاوضات تبقى إرادته الأطراف حرة ولها كامل الحرية في الانسحاب من المفاوضات كما لها دخول المفاوضات شريطة عدم الإضرار بالطرف الآخر ومن الأمثلة على ذلك القطع المفاجئ للمفاوضات الدولية الإلكترونية بدون سبب أو تصرف صادر من الطرف الآخر بعد أن تكون قد قطعت شوطاً طويلاً<sup>(٣)</sup>.

(١) د. رجب كريم عبد الأله، مصدر سابق، ص ٦٦.

(٢) المصدر نفسه، ص ٦٧.

(٣) د. أيمن احمد الدلوع، جهاد مغاوري شحاتة، مصدر سابق، ص ١٤٣.

تاسعاً: تتصف المفاوضات الدولية الإلكترونية أيضاً بالمرونة والسرية والسرعة.

فبالنسبة للمرونة فإن كل طرف سوف يطلع على رأي الطرف الآخر، وتجري المناقشة بينهما بحسب ما تقتضيه مصالحهما، كما تتصف بالسرعة لأن طبيعة العلاقات الودية تتطلب السرعة في تسوية النزاع كما تتمثل هذه الوسيلة بالوسيلة العادية لحل أي نزاع دولي، الأمر الذي يترتب على فشلها اللجوء إلى الوسائل الأخرى وتتصف أيضاً بالسرية بهدف إبعاد المفاوضات الدولية الإلكترونية عن التأثيرات الخارجية، ومع ذلك إن سرية المفاوضات أو علنيتها يتوقف على رغبة الدول الأطراف في إفشائها من عدمه<sup>(١)</sup>.

خلاصه القول نستنتج من ذلك أن المفاوضات الدولية الإلكترونية يتم بين طرفين أو أكثر من الأطراف المتفاوضة وتتجه إرادته هذه الأطراف المتفاوضة أحياناً إلى أبرام عقد إلكتروني، وأيضاً يقوم على التبادل والتحاور والأخذ بتبادل المعلومات لتقارب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة فضلاً عن كونه احتمالي أي يمكن أن يؤدي أو لا يؤدي، إضافة إلى هذه فإنه يتصف بالمرونة والسرعة والاقتصاد في التكلفة ويتم هذا كله عبر وسيلة إلكترونية.

## الفرع الثاني

### تميز المفاوضات الدولية الإلكترونية عما يشته به

قد يلتبس مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية مع بعض المفاهيم الأخرى التي قد تتشابه معها في عناصر وتختلف معها في الأخرى الأمر الذي يجعل بعض الدول يخلطون بين مفهوم المفاوضات الدولية الإلكترونية والمفاهيم المشابه لها على غرار كل من المفاوضات الدولية التقليدية والتحكيم والمشاورات والوساطة والمساومة والإعلام والمحادثات الإلكترونية.

أولاً: التمييز بين المفاوضات الدولية التقليدية والمفاوضات الدولية الإلكترونية.

تتميز المفاوضات الدولية الإلكترونية عن المفاوضات الدولية التقليدية بعدة مميزات منها:

(١) د. بشير جمعه عبد الجبار، مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية، بحث منشور في مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد السابع، العدد الثاني، ٢٠١٨، ص ٧١.

١- المفاوضات الدولية التقليدية يقصد به المفاوضات التي تجلس فيها الأطراف المتفاوضة وجهاً لوجه على طاولة مفاوضات وأحدة وأول ما تتفاوض عليه الأطراف المتفاوضة هو المكان الذي سيتفاوض فيه لأن المكان يلعب دوراً مهماً من حيث ما سيترتب على ذلك من نتائج ايجابية كانت او سلبية، وقد جرت العادة على بدء المفاوضات في مكان أحد الأطراف المتفاوضة ثم الانتقال إلى مكان اخر أو أنه يتم اختيار مكان محدد منذ البدء في إجراء المفاوضات الدولية التقليدية. أما المفاوضات الدولية الإلكترونية فأنها تتم بين أطراف يوجدون في أماكن مختلفة عن طريق إحدى وسائل الاتصال المباشرة وأن المفاوضات التي تتم عبر وسيلة الإنترنت يجنب الأطراف المتفاوضة الاختلاف على اختيار مكان وزمان التفاوض، فالتكنولوجيا الحديثة تجنب الكثير من الاشكاليات بتوفير وسائل للاتصال تعمل مباشرة بفضل الأقمار الاصطناعية فقد تم ابتكار الهاتف والبريد الإلكتروني والتلكس والفاكس وغيرها من وسائل الاتصال الأخرى<sup>(١)</sup>، وبالتالي المفاوضات التقليدية غالباً تتعثر بين الدول بسبب عدم الاتفاق على مكان تجتمع فيه الأطراف المتفاوضة أما في المفاوضات الدولية الإلكترونية لا يوجد مثل هذا العائق.

٢- إن أهمية المفاوضات الدولية التقليديه تكمن في قدرة كل طرف من الأطراف المتفاوضه بالتعرف على الطرف الآخر بشكل جيد ودقيق وخصوصاً في حالة إجراء المفاوضات التي تتم بين الغرباء، كما أن هذه المفاوضات يكسر حدها الجمود الذي يلقي بظلاله على الأطراف المتفاوضة إذا لم يجز وفقاً لهذا الشكل<sup>(٢)</sup>، أما المفاوضات الدولية الإلكترونية فأن لها أهمية تمتاز بالتطور الملحوظ بالعملية التفاوضية وبالسرعة وقلة التكلفة ويعطي الراحة للأطراف المتفاوضة لا سيما أنهم غير مجبرين على الاتصال بالإنترنت في الوقت نفسه ولا الانتقال من مكان إلى آخر، وهذه الميزة تميزه عن المفاوضات الدولية التقليدية التي توجب أن تكون الأطراف المتفاوضة على الاتصال المادي وبالمقابلة بين الأطراف المتفاوضة<sup>(٣)</sup>.

(١) د. السيد عليوة، مهارات التفاوض سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الإدارية، منشورات المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، ١٩٨٧، ص ٩٤.

(٢) د. رجب كريم عبد الأله، مصدر سابق، ص ٤٥.

(٣) د. شريل وجدي القارح، قانون الإنترنت التفاوض والوساطة على شبكة الإنترنت، الجزء الأول، المنشورات الحقوقية، لبنان، ٢٠١١، ص ٨٦.

إلا أن هذا لا ينفي عنها عيوباً من أهمها تتمثل بعدم التعرف بالقدر الكافي والمطلوب على الطرف الآخر وأيضاً أن هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية تتصف بشيء من الجمود والرسمية وأحياناً التوتر عند تبادل الأفكار والآراء<sup>(١)</sup>.

٣- إن المفاوضات الدولية الإلكترونية تفرض على الأطراف المتفاوضة حسن النية والاتصال الدائم بالإنترنت أما في المفاوضات الدولية التقليدية فإنه يفرض على الأطراف المتفاوضة واجب الاتفاق على الزمان والمكان الذي تتعقد فيه المفاوضات الدولية التقليدية، في حين أن المفاوضات الإلكترونية تعمل في أي وقت وفي أي مكان في العالم أجمع من خلال قيام الأطراف المتفاوضة بوضع رسالة على موقع معين، أي التفاوض بمساعده الإله أو إدخال عرض رقمي على نظام عبر الشبكة أي ما يسمى بالتفاوض الآلي<sup>(٢)</sup>.

٤- تستطيع المؤسسات الرسمية التي لها علاقة بما يجري من المفاوضات بشكل مباشر، سواء سمح لها بالتدخل أم لم يسمح لها، كما تتيح المفاوضات التي تتم عبر الإنترنت الاتصال بالأطراف الفنيين كالمهندسين والسياسيين والاقتصاديين وغيرهم والطلب منهم إبداء آرائهم حول المسائل الفنية ومثل هذه الأمور لا يمكن أن تتحقق في المفاوضات الدولية التقليدية بين الأطراف المتفاوضة.

٥- القدرة على التوثيق الرسمي لكل المحادثات والوثائق المتبادلة بين الأطراف المتفاوضة بشكل مباشر وحفظها في أرشيف الحاسبات بشكل جيد هذه الأمور لا يمكن أن تحققها المفاوضات التقليدية، لأن كل طرف من الأطراف المتفاوضة يدون ما يراه مناسباً ولا يطلع الطرف الآخر على ما يدونه، بينما في المفاوضات الدولية الإلكترونية يطلع الأطراف على كل كلمة ووثيقة من الأطراف ويتعذر إنكارها أو تزويرها ويمكن حفظ المناقشات والوثائق بشكل جيد لكل الأطراف المتفاوضة، ويمكن استخدام توثيق الوثائق والصوت وتصوير اللقاء دون أن يتم استخدام أجهزة معقدة لهذا الغرض وهذا لا يمكن أن تحققه المفاوضات الدولية التقليدية<sup>(٣)</sup>.

ومن خلال ما تقدم يتبين لنا أنه هنالك فارقان أساسيان يتمثل الفارق الأول في غياب الوجود المادي للأطراف المتفاوضة، أما الفرق الثاني فيتمثل في استخدام الوسائل الحديثة في إجراء

(١) د. بشار محمود دودين، مصدر سابق، ص ٩٥.

(٢) د. شريل وجدي القارح، مصدر سابق، ص ٨٦.

(٣) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٣٦.

المفاوضات الدولية والتي يمكن أن تكون في شكل بريد إلكتروني أو عن طريق برامج المحادثة والمشاهدة.. الخ من الطرق، كما أن الاتفاق النهائي الذي يتم في نهاية المفاوضات الدولية الإلكترونية تحصل عليه الأطراف المتفاوضة موقعاً وجاهزاً بالطريقة الإلكترونية وباستخدام التوقيع الإلكتروني.

#### أولاً: التمييز بين التحكيم الدولي الإلكتروني والمفاوضات الدولية الإلكترونية.

يقصد بالتحكيم الدولي الإلكتروني بأنه قيام طرف ثالث محايد بإصدار حكم ملزم في نزاع ما بين الطرفين بشرط أن تتعدّد الجلسات ويصدر الحكم النهائي، كما عرفه البعض الآخر بأن هو الذي يتفق بموجبه الأطراف على إخضاع منازعاتهم الناشئة عن صفقات أبرمت غالباً بوسائل إلكترونية إلى طرف ثالث يفصل فيها بموجب سلطة مستندة ومستمدة من اتفاق الأطراف المتنازعة وباستخدام وسائل الاتصال الحديثة<sup>(١)</sup>.

كما يُعدّ جوهر التحكيم الدولي الإلكتروني استغلال شبكة الإنترنت في حل المنازعات المتولدة عن التصرفات القانونية التي أبرمت عن طريقها، بما يتلاءم وطبيعة هذه التصرفات وخصوصياتها<sup>(٢)</sup>، إذاً هو قيام طرف ثالث محايد يسمى هذا الطرف بالمحكم، الذي يتم اختياره من قبل الأطراف مباشرة أو من قبل جهة أخرى توكل إليه مهمة إصدار حكم ملزم في نزاع ما بين طرفين بشرط أن تتعدّد الجلسات ويصدر الحكم عبر الإنترنت<sup>(٣)</sup>، كما يتميز التحكيم الدولي الإلكتروني بعدة مزايا من هذه المزايا هي السرعة في حسم النزاع والكفاءة والتقليل من النفقات وتجاوز مشكلة الاختصاص القضائي وتنازع القوانين لكن على الرغم من هذه المزايا التي يوفرها التحكيم الدولي الإلكتروني غير أنه لا يخلو من بعض السلبيات التي هي الخوف من عدم السرية وأيضاً عدم ملاءمة التشريعات الداخلية والدولية للتحكيم الإلكتروني<sup>(٤)</sup>.

ومن أهم الفوارق الأساسية التي بين المفاوضات الدولية الإلكترونية والتحكيم الدولي الإلكتروني يكون في الإجراءات المتبعة، فالمفاوضات الإلكترونية تقوم على أساس اجتماع الأطراف المتفاوضة من أجل الوصول إلى نتيجة نهائية عن طريق الحوار المباشر ودون تدخل طرف ثالث،

(١) عتيق حنان، مصدر سابق، ص ١٥٠.

(٢) حمودي ناصر، النظام القانوني للعقد البيع الدولي الإلكتروني عبر الإنترنت، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠٠٩، ص ٤٧٤.

(٣) حسام اسامه محمد، مصدر سابق، ص ١٧٧.

(٤) بوديسه كريم، التحكيم الإلكتروني كوسيلة لتسوية منازعات عقود التجارة الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠١٢، ص ٢٠-٢٥.



بينما في التحكيم الإلكتروني يعهد بحل النزاع إلى طرف ثالث يطلق عليه المحكم<sup>(١)</sup>، كما أن المفاوضات الإلكترونية تنتهي باتفاق موقع عليه بين الأطراف المتفاوضة بينما المحكم في التحكيم الإلكتروني يصدر حكماً نهائياً للخصوم وواجب التنفيذ، كما أن الوصول إلى هذا الحكم فإنه يطبق قواعد قانونية في سبيل حل النزاع، أما المفاوضات الإلكترونية غالباً ما يتم اللجوء فيها إلى حلول عرضية غير مستمدة من قواعد قانونية محددة بل مستقاة من طلبات الأطراف المتفاوضة وتقديم كل طرف لما يراه مناسباً من تنازلات مقابل حل وسط يحقق توازناً بين ما يحصل عليه من فوائد وما يقدمه من تضحيات<sup>(٢)</sup>، وأن ما يميز المفاوضات الدولية الإلكترونية عن التحكيم الدولي الإلكتروني من اختلاف إلا أنهما يتفقان في استخدام وسائل الاتصال الحديثة من قبل الأطراف بهدف إيجاد حل أو تسوية لما أثار بينهم من خلاف.

### ثانياً: التمييز بين المشاورات الدولية الإلكترونية والمفاوضات الدولية الإلكترونية.

يقصد بالمشاورات الدولية الإلكترونية هو عبارة عن تقديم ومناقشة مقترحات محددة أساسية تستهدف الأطراف المتصارعة والوسطاء، ومن خلالها يتم وضع الحلول المناسبة لصالح أحد الطرفين أو كليهما وذلك بواسطة وسيلة إلكترونية<sup>(٣)</sup>، وأيضاً يعرف بأنه تبادل الرأي بين طرفين حول مسألة معينة وذلك لخلق جو من الثقة وجمع إمكانيات الجميع بهدف إيجاد حل للمشكلة غير انه لا يؤدي إلى إيجاد نتيجة فورية<sup>(٤)</sup>، فأن الهدف من التشاور الدولي الإلكتروني هو مجرد أبداء رأي في مسألة ما وبذلك يختلف عن المفاوضات الإلكترونية بالرغم من أن هذه الأخير يتضمن نوع من التشاور الإلكتروني بين الطرفين، إلا أن ذلك لا يعني التشاور الدولي الإلكتروني هو المفاوضات الدولية الإلكترونية، ومن أهم الاختلافات التي تميز المشاورات الدولية الإلكترونية والمفاوضات الدولية الإلكترونية تتمثل في أن المفاوضات الإلكترونية يجعل كل طرف من طرفيه صاحب شأن فيما يتفاوض عليه، أما التشاور الإلكتروني فيقتصر دوره على مجرد أبداء رأي في المسألة المعروضة دون أن يكون له شأن فيها، أيضاً في المفاوضات الإلكترونية الطرفان يتقيدان بالاتفاق الذي يتوصلان

(١) د. عبد الصبور عبد القوي علي مصري، التنظيم القانوني للتحكيم الإلكتروني، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٣، ص٤٦.

(٢) د. عبد الصبور عبد القوي علي مصري، مصدر سابق، ص٤٧.

(٣) د. احمد فوزي عبد المنعم، وسائل فض المنازعات في إطار منظمه التجارة العالمية، المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد ٦١، ٢٠٠٥، ص ٥٠٩.

(٤) د. حواش جمال، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٥، ص٧.

إليه من خلال تفاوضهما، في حين أن التشاور الإلكتروني لا يتقيد أي منهما<sup>(١)</sup>، إضافة إلى ذلك هنالك جملة من الفروقات فيما بين المشاوات والمفاوضات الإلكترونية الدولية تتمثل بالاتي:

١- تستوجب المفاوضات الدولية الإلكترونية قيام كل متفاوض إلكتروني بتقديم تنازلات من جانبه بغية التوصل إلى حل وسط، في حين أن التشاور الإلكتروني لا يجبر الطرف طالب المشورة على التنازل عن رأيه الخاص.

٢- يهدف التشاور الدولي الإلكتروني إلى مجرد أبداء الرأي حول مسألة معينة عبر وسيلة إلكترونية، في حين أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تتضمن أموراً أوسع يتم من خلالها تبادل وجهات النظر مثل الدراسات والمقترحات والمسائل الفنية والاستشارات القانونية وكل ما يتعلق بها.

**ثالثاً: التمييز بين الوساطة الدولية الإلكترونية والمفاوضات الدولية الإلكترونية.**

يقصد بالوساطة الدولية الإلكترونية قيام دولة بالسعي لإيجاد تسوية النزاع القائم بين دولتين متنازعتين، وللدولة الثالثة أن تشترك في المفاوضات الدائرة بين الطرفين المتنازعتين وأن تقترح حلاً لنزاع من خلال شبكة الإنترنت<sup>(٢)</sup>، ويقصد بها أيضاً بأنها "إجراء يتطلب بمقتضاه الأطراف في نزاع أو خلافاً ما من طرف ثالث يدعي الوسيط بأن يقرب وجهات النظر ويقترح عليهم حلولاً لتسوية نزاعاتهم، والتي لا يمكن تنفيذها إلا برضاهم"<sup>(٣)</sup>، كما أن الهدف من الوساطة الدولية الإلكترونية هو تقريب وجهات النظر بين الأطراف للتوصل إلى صلح أو تسوية ودية بينهم، وذلك عن طريق تدخل طرف من الغير يدعي الوسيط وأن مهمة هذا الوسيط تنحصر في تقديم النصح والإرشاد للأطراف مع طرح الاحتمالات التي قد تخص قبول الأطراف دون أي ضغط أو إكراه في سبيل فض النزاع القائم بينهما<sup>(٤)</sup>.

وأن التشابه بين الوساطة الدولية الإلكترونية والمفاوضات الدولية الإلكترونية من حيث إن جميع الإجراءات المتخذة في الوساطة والمفاوضة الإلكترونية تبدأ من أول مرحلة حتى آخر المراحل

(١) حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠٠٢، ص ٩٢-٩٣.

(٢) د. سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط١، دار وائل للنشر، عمان، ٢٠٢٠، ص ٣٦١.

(٣) الطاهر محروق، مصدر سابق، ص ١٦.

(٤) محمد إبراهيم أبو الهيجاء، التحكيم الإلكتروني (الوسائل الإلكترونية لفض المنازعات الوساطة والتوفيق والتحكيم والمفاوضات المباشرة)، ط٢، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٠، ص ٢٦.

العملية وتنفيذ قراراتها وتبادل الأفكار والمناقشات تتم عبر شبكة الإنترنت، وأيضاً أن إرادة واختيار الأطراف باللجوء إلى هاتين الوسيلتين المفاوضات والوساطة الإلكترونية دون أن يكونوا مجبرين على ذلك، كما أن للأطراف سواء في الوساطة أم المفاوضات الإلكترونية الانسحاب من المفاوضات أو الوساطة الإلكترونية دون أن يترتب عليه أية جزاءات قانونية مادام لم يوقعوا اتفاقاً نهائياً ملزم بينهما. أما الاختلاف بين الوساطة الإلكترونية والمفاوضات الإلكترونية تتمثل بالآتي:

١- تتميز الوساطة الدولية الإلكترونية عن المفاوضات الدولية الإلكترونية بوجود طرف ثالث محايد يقوم بتحريك عملية الوساطة عن طريق عقد اجتماعات مشتركة بين الأطراف بغية معرفة رأي واقتراحات كل طرف بهدف الدفع بهم للوصول إلى حل يرضي الجميع، بينما المفاوضات الإلكترونية تخلو من الطرف الثالث بل يتولى الأطراف أنفسهم قيام هذه المفاوضات الإلكترونية للوصول إلى حل ترتضيه جميع الأطراف التفاوضية.

٢- إن التفاعل الذي يكون بين الأطراف غالباً ما يكون في الوساطة أكبر من المفاوضات الدولية الإلكترونية وذلك لما يلعبه الطرف الثالث المحايد عن طريق تبادل البيانات والمستندات والوثائق والمقترحات من خلاله، بينما المفاوضات الإلكترونية يترك الأمر للأطراف المتفاوضة دون مراقبة أحد.

٣- أن الوساطة تستوفي رسومات وبدلات ووساطة في حين تكون المفاوضات الإلكترونية مجانية لان وسائل الاتصال بين الأطراف المتفاوضة من خلال مواقعهم الإلكترونية دون أن يتحمل الأطراف أي تكاليف.

#### رابعاً: التمييز بين المساومة الدولية الإلكترونية والمفاوضات الدولية الإلكترونية.

تعرف المساومة الدولية الإلكترونية على أنها عملية بسيطة لا تتطلب إلى القليل من الوقت، بالإضافة إلى أن آثار المساومة تبقى لفترة قصيرة لذلك عادة ما تطبق استراتيجية أنا أكسب أنت تخسر<sup>(١)</sup>، وبذلك المساومة الدولية الإلكترونية ما هي إلا سلسلة متواصلة من التعبير عن الإرادة من قبل طرفيها عن طريق أحد الوسائل الإلكترونية، وعليها يمكن القول أن هناك أوجه اختلاف وتشابه بين المساومة الإلكترونية والمفاوضات الإلكترونية، تتمثل أوجه التشابه لكل من المفاوضات والمساومات الإلكترونية باعتبار أنهما بحد شأن في الفترة العقدية أي قبل إبرام العقد الدولي، وأن المساومة الإلكترونية تلعب دوراً رئيسياً وفعالاً في إطار المفاوضات الإلكترونية حيث أنها تعد من أقدم التكتيكات

(١) حواش جمال، مصدر سابق، ص ٩.

التفاوضية استخداماً فلا يكاد أن يمر العقد ألا تخلله مساومات إلكترونية من كلا الطرفين<sup>(١)</sup>، أما الاختلاف بين المفاوضات الدولية الإلكترونية والمساومة الدولية الإلكترونية تتمثل بالآتي:

١ - المفاوضات الدولية الإلكترونية هي دائماً نشاط ثنائي الجانب لأنها تستند إلى المناقشة وتبادل المقترحات والآراء، أما المساومة الدولية الإلكترونية هي نشاط أحادي الجانب.

٢- ترد المساومة الدولية الإلكترونية على عنصر واحد من عناصر العقد وغالباً هو عنصر الثمن، في حين ترد المفاوضات الدولية الإلكترونية على كل عناصر العقد، وبذلك تعد المفاوضات الدولية الإلكترونية أوسع نطاقاً من المساومة الدولية الإلكترونية.

٣- المفاوضات الإلكترونية لا تحدث إلا في عقد قابل للتفاوض، بعكس المساومة الإلكترونية التي يمكن أن تحدث في جميع أنواع العقود سواء أكانت قابلة للتفاوض أم غير قابلة للتفاوض، فإذا كان في الأصل أنها تحدث في إثراء التفاوض على العقد ألا أنها تحدث أيضاً عند إبرام عقد دولي من عقود الإذعان الغير القابلة للتفاوض.

#### خامساً: التمييز بين الإعلام الدولي الإلكتروني والمفاوضات الدولية الإلكترونية.

يعرف الإعلام الدولي الإلكتروني بأنه قيام شخص بإحاطة الغير علماً بصفات شيء معين بغية تنوير إرادته قبل اتخاذ قرار بشأنه عبر وسيله إلكترونية، وعلى الرغم من أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تستوجب قيام كل متفاوض بإعلام المتفاوض الآخر، إلا انه توجد اختلافات بين المفاوضات الدولية الإلكترونية والإعلام الدولي الإلكتروني تتمثل بالآتي:

١- تتضمن المفاوضات الإلكترونية بحث ومناقشة ودراسة الالتزام النهائي التي وجدت لأجله هذه المفاوضات لغرض تحديدها وبلورتها في شكل نهائي، إما الإعلام الإلكتروني فإنه يقتصر على وصف الشيء الذي يرد عليه الالتزام النهائي من أجل العلم به دون أن يتطرق إلى المناقشة.

٢- المفاوضات الإلكترونية لا تكون إلا ثنائية الجانب لأنها تقوم على تبادل وتقريب وجهات النظر، أما الإعلام الإلكتروني فإنه بالإمكان أن يقوم به أحد الطرفين فحسب.

(١) حمودي ناصر، مصدر سابق، ص ٩١.

٣- المفاوضات الإلكترونية تفترض وجود الإعلام من أجل تنوير المتفاوض الآخر، وبالمقابل فإن الإعلام الإلكتروني يمكن أن يوجد خارج دائرة التفاوض فمثلاً في عقود الإذعان الدولية الغير القابلة للتفاوض، فإن الالتزام بالإعلام الإلكتروني ينشا عند إبرام العقد الإلكتروني لأنه غير مسبوق بفترة مفاوضات إلكترونية<sup>(١)</sup>.

#### سادساً: التمييز بين المفاوضات الدولية الإلكترونية والمحادثات الدولية الإلكترونية.

تختلف المفاوضات الدولية الإلكترونية عن المحادثات في كون أن هذه الأخيرة تتضمن نوعاً من المفاوضات الإلكترونية بين الأطراف، إلا أن هذا لا يرقى إلى تساوي هذين المصطلحين، وتعرف المحادثة الإلكترونية على أنها الحوار الذي ينشب بين طرفين أو أكثر بقصد تبادل الأفكار والآراء، وحتى وجهات النظر فيما بينهم حول موضوع أو مسألة معينة أو غير معينة، ومن أمثلتها المحادثات الإلكترونية التي تجري بين سياسيين أو دبلوماسيين كمحادثات رؤساء الدول ومؤتمرات صحفية، أو ما يعرف بالفرنسية بـ Ehtetien مثلا كالجاري بالمسابقات أو منتديات اختصاصين Seminaire.

وغيرها من المحادثات الإلكترونية إلا أن المفاوضات الإلكترونية تتميز وتختلف عن المحادثات الإلكترونية كثيراً، حيث تكون للمتفاوضين نية حقيقية لإجراء الالتزام النهائي إذا تم الاتفاق بشأنه، لكن في المحادثات لا توجد نية لإجراء الالتزام النهائي الذي من أجله وجدت هذه المحادثات وكل ما في الأمر هو تجاذب لأطراف الحديث<sup>(٢)</sup>، وأيضاً يترتب على البدء في المفاوضات الإلكترونية نشوء علاقة قانونية تؤدي إلى إنشاء التزامات كالالتزام بالتفاوض وفقاً لمبدأ حسن النية والالتزام بالإعلام وغيرها من الالتزامات الأخرى، أما في المحادثات الإلكترونية لا يترتب أي التزام بين المتحادثين إلا ما يمليه الواجب العام كاحترام الغير وآداب الحديث. وفي منتهى القول أن المفاوضات الإلكترونية تختلف عن المحادثات الإلكترونية في الطبيعة والهدف، وإذا كانت المفاوضات غالباً ما تتضمن محادثات بين الطرفين لتبادل وجهات النظر حول شروط العقد المتفاوض عليه، فإن ذلك لا يدعو إلى الخلط بين المفاوضات الإلكترونية والمحادثات الإلكترونية للأسباب السابقة فضلاً عن إننا قد نصادف المحادثات في غياب المفاوضات<sup>(٣)</sup>.

(١) د. أيمن احمد الدلوع، مصدر سابق، ص ٢٢.

(٢) لغواطي مصطفى امين وبليماني يونس، مصدر سابق، ص ١٠.

(٣) المصدر نفسه، ص ١١.

## المبحث الثاني

### التنظيم الموضوعي والإجرائي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

يتم التفاوض الدولي باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال، ويقوم الأطراف المتفاوضة بالتعبير عن إرادتهم بإستعمال رسائل البيانات التي يتبادلونها عبر الإنترنت أيا كانت الوسيلة المستخدمة، ولهم حرية اختيار الطريقة التي من خلالها يتم إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية بإتفاق مسبق بينهما أو يكون قد سبق لهما التعامل معاً، لذلك في هذا المبحث سوف نعالج التصنيف الموضوعي والإجرائي للمفاوضات الدولية الإلكترونية من خلال التطرق إلى أنواع وطرق المفاوضات الدولية الإلكترونية، وكذلك المراحل والأشكال التي تتم بها المفاوضات الدولية الإلكترونية، من خلال المطلبين الآتيين:-

## المطلب الأول

### أنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية وطرق إجرائها

ما يميز المفاوضات الدولية الإلكترونية عن التقليدية هو استخدام الوسائل الإلكترونية، إلا أن استخدام هذه الوسائل يحتاج إلى برامج ومواقع إلكترونية تمكن الأطراف المتفاوضة من التفاوض والمناقشة عبر شبكة الإنترنت، من أجل التوصل الى نتيجة معينة وعادة ما تقوم مراكز التسوية الإلكترونية بإعداد برامج خاصة يتفاوض من خلالها الأطراف المتفاوضة، يضاف إلى ذلك أن عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية قد تستغرق فترة من الزمن وهذا ما يتطلب أن تحفظ الحوارات والمناقشات وتبادل المستندات عبر أنظمة إلكترونية متخصصة يرجع إليها عند الحاجة، ولأجل الاحاطة بكل هذه المواضيع، ارتأينا تقسيم هذا المبحث على فرعين، الأول لأنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية، والثاني لطرق إدارة المفاوضات الدولية الإلكترونية.

## الفرع الأول

### أنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن شبكة الإنترنت تكمن في اتساع خدماتها بوصفها شبكة معلومات واتصالات عن بعد، بالتالي أن أنواعها ليست محصورة، بل أنها متغيرة ومتجددة وتتطور مع تطور الشبكة نفسها، حيث أن هذه الشبكة

المؤلفة من ملايين محطات الكمبيوتر المتصلة بالهاتف، توفر للأطراف المتفاوضة إمكانات هائلة في مجالات متعددة، لذا يوجد نوعان رئيسان من أنواع المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

النوع الأول هو تفاوض يتم بين الأطراف المتفاوضة على الإنترنت مع تدخل برامج الكمبيوتر والمعدة سلفاً من قبل مراكز التسوية الإلكترونية من أجل الوصول إلى تسوية معينة وهذا ما يسمى المفاوضات بمساعده مراكز التسوية، أما النوع الثاني فهو التفاوض بمساعده برامج الكمبيوتر دون تدخل من مراكز التسوية الإلكترونية في التوصل إلى حل معين ويسمى بالمفاوضات بمساعده الكمبيوتر والذي سوف نتناوله في هذا الفرع.

#### أولاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام مراكز التسوية الإلكترونية (التفاوض الآلي).

أن هذا النوع من المفاوضات يتم باستخدام برامج خاصة تقدمها مراكز التسوية الإلكترونية من أجل الوصول إلى تسوية معينة للمفاوضات الدولية الإلكترونية، دون تدخل أي طرف آخر بينهم، إذ يتم التفاوض والمناقشة وإبداء الآراء بين الأطراف من قبل هذه البرامج، وإذا كان لطرفي الحرية المطلقة بالمفاوضات حول النقاط التي يرغبان في تناولها، إلا أنهما مقيدان بمدة زمنية معينة ينهيان فيها مفاوضاتهم، وتختلف هذه المدد حسب نوع التسوية التي تقدمها مراكز التسوية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

وأن ظهور المراكز الإلكترونية التي تقدم خدمات للمفاوضات الدولية الإلكترونية، ظهرت مع ظهور الإنترنت في عام ١٩٩١ وانتشار المعاملات الإلكترونية، لذا بدأ الفقه يناقش ضرورة البحث عن وسائل إلكترونية لتسوية هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، ومن هنا بدأت فكرة انتشار المواقع الإلكترونية المتخصصة في تقديم خدمات على الإنترنت، ولعل البداية كانت في عام ١٩٩٥ في إنشاء مشروع القاضي الافتراضي في أمريكا الشمالية، وأيضاً قد تبنت الجمعية الأمريكية للتحكيم هذا النظام، ثم في عام ١٩٩٨ قامت جامعة مونتريال بكندا بإنشاء المحكمة الافتراضية ثم توالى المشروعات التي تقدم خدمته تسوية على الإنترنت إلى الحد الذي لا يمكن حصرها<sup>(٣)</sup>.

(١) حداد عبد السلام وحطاب منال، التفاوض الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨، ص ٢٤.

(٢) د. محمد إبراهيم أبو الهيجاء مصدر سابق، ص ٢١.

(٣) حسام أسامة محمد شعبان، الاختصاص الدولي للمحاكم وهيئات التحكيم في منازعات التجارة الإلكترونية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ٢٠٠٨، ص ١٥١.

لان هذا النوع من المفاوضات يتم تسويته بين الأطراف المتفاوضة عبر شبكة الإنترنت من خلال برامج كمبيوتر خصيصاً تقدمها مراكز التسوية، ومن أهم مراكز التسوية الإلكترونية هي claim room ومركز cyber settle تقدم خدمة التفاوض الآلي، وهذه الآلية عرفت بالمناقصة العمياء لأنها تقوم على تقديم الأطراف المتفاوضة على إعطاء مبلغ موافق عليه كبدائية للتسوية، وذلك على صورة مبلغ نقدي في المنازعات المالية أو بصورة تسوية موضوعية في المنازعات التي يكون موضوعها أموراً غير نقدية، والفكرة الرئيسية هي أن المركز الذي يجري عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية عبره يحرص على بقاء الأرقام المقدمة من الأطراف المتفاوضة سرية إلى أن تقترب من بعضهما لحد يسمح بإجراء تسوية مقبولة بينهما عن طريق تسوية الخلافات على أساس معدل حسابي بين الأرقام المقدمة لغرض حسم النزاع<sup>(١)</sup>.

ويعد مركز cyber settle من أول المراكز الإلكترونية التي استخدمت هذا النوع من المفاوضات الدولية الإلكترونية، وتبدأ إجراءات التفاوض الآلي الذي يستخدمه هذا المركز بتزويد كل طرف من الأطراف المتفاوضة برقم سري، وبهذا الرقم يستطيع كل طرف الدخول إلى صفحة موقع المركز، ثم يطلب من كل طرف من الأطراف المتفاوضة في إدخال ثلاثة أرقام مختلفة لمبالغ مالية يمكن من خلالها إنهاء العملية المتفاوض عليها، وبهذا يقوم كل طرف من الأطراف المتفاوضة بإدخال هذه الأرقام على صفحة الموقع التابعة للمركز، ثم بعد ذلك يقوم برنامج خاص مثبت على موقع المركز cyber settle بمقارنه إلكترونية بين المبالغ المدخلة، إذا لاحظ أن هنالك فرقا بين أحد المبالغ التي أدخلها أحد الأطراف المتفاوضة وبين المبلغ الذي دفعه الطرف الثاني يعادل ٣٠%، في هذه الحالة يقوم الكمبيوتر بتحديد المبلغ المستحق في التسوية على أساس متوسط هذا المبلغ ثم يرسل هذا المبلغ المستحق إلى الأطراف المتفاوضة على بريدهم الإلكتروني، فإذا تم قبوله من قبل الأطراف المتفاوضة قد تم تسويته وفقا للتفاوض الآلي<sup>(٢)</sup>.

مما يلاحظ أن هذه المركز cyber settle لتسوية المنازعات الإلكترونية يختص في تسوية المنازعات المالية والخلاف حول مبالغ مستحقة فهذا يعني أن هذا المركز لا يمكن له تسوية المنازعات

(١) محمد الأيوبي، التسوية الإلكترونية لمنازعات التجارة الإلكترونية، مقال منشور في مجلة القانون والإعمال الدولية على الموقع الإلكتروني: [www.droitentreprise.com](http://www.droitentreprise.com)، تاريخ النشر ٣ أكتوبر ٢٠١٧، تاريخ الزيارة ٣/١١/٢٠٢٠.

(٢) د. سليمان أحمد فضل، المنازعات الناشئة في التجارة الإلكترونية في إطار القانون الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١، ص ٣٠١.



الأخرى، وإلى جانب هذا المركز هنالك مراكز ومن هذه المراكز هو مركز smart settle يقوم هذا المركز بطرح بعض الأسئلة على الأطراف المتفاوضة وهذه الأسئلة عن موضوع المتفاوض عليه، ومن خلال النقاط المشتركة بين الأطراف، في هذه الحالة يتوصل البرنامج إلى تسوية تقديرية توقيعية مناسبة للأطراف المتفاوضة، كما يمنح نظام smart settle الأطراف المتفاوضة القدرة على المفاوضات بصورة مباشرة من خلال صفحة موقع المركز لتعديل بنود التسوية التي توصل إليها البرنامج الخاص بمركز smart settle<sup>(١)</sup>، وأيضاً مركز square trade من المراكز الإلكترونية التي تقدم خدمة المفاوضات الدولية الإلكترونية، وتبدأ إجراءات هذا المركز بتقديم طلب من قبل الأطراف المتفاوضة يعلنان فيه عن رغبتهما في فض النزاع القائم بينهما من خلال المفاوضات الدولية الإلكترونية وعلى شبكة الإنترنت، ويحتوي هذه الطلب المقدم للمركز إلكترونيا على الاسم والعنوان ورقم الهاتف والبريد الإلكتروني مع ملخص عن موضوع وأسباب إجراء هذه المفاوضات<sup>(٢)</sup>، بعد أن تم تقديم طلب للمركز من أحد الأطراف المتفاوضة في هذه الحالة يقوم المركز بعد استلامه الطلب، بإرسال أخطار للطرف الآخر يخبره فيه عن رغبة الطرف مقدم الطلب بالتفاوض معه مباشرة حول موضوع المفاوضات القائم بينهما، وسؤاله فيما إذا كان يرغب بالتفاوض معه من عدمه خلال المدة المحددة، فإذا كان الجواب بالرفض أو عدم تلقي المركز الجواب، تنتهي عملية المفاوضات الإلكترونية، أما إذا قبل بدء المفاوضات فتستمر عملية المفاوضات الآلية.

يقوم المركز بعد تسلمه طلب المفاوضات من قبل الأطراف المتفاوضة، أو تسلمه من قبل أحد الأطراف المتفاوضة وقبول الطرف الآخر بالمفاوضات، بإرسال إخطار إلى المتفاوضين يتضمن اسم مرور password خاص بكل طرف، والذي يسمح لهما بالدخول للصفحة الخاصة والمعدة على الموقع الإلكتروني التابع للمركز ولكن هذه الصفحة محاطة بالسرية نتيجة التشفير الآمن وتوفير قنوات آمنة يجري الاتصال من خلالها، وأن المدة الممنوحة للاتصال وإجراء المفاوضات من خلال صفحة الاتصال التي يوفرها هذا المركز هي ثلاثون يوماً، إلا أنه غالباً ما تستغرق عملية إجراء المفاوضات الإلكترونية من ١٠ - ١٤ يوماً استناداً لمدى تفاعل الأطراف المتفاوضة وسعيهم الجاد أيضاً<sup>(٣)</sup>.

(١) د. سليمان أحمد فضل، مصدر سابق، ص ٣٠٢.

(٢) د. محمد إبراهيم أبو الهيجاء، مصدر سابق، ص ٢٢.

(٣) المصدر نفسه ص ٢٢.

نستنتج مما سبق أن المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام مراكز التسوية الإلكترونية التفاوض الآلي يتميز بعدة خصائص من هذه الخصائص هي أن آلية الاتصال على شبكة الإنترنت والدخول إلى موقع المركز مجانية، فالمراكز لا تأخذ مقابلًا لتقديم أدوات الاتصال اللازمة للأطراف المتفاوضة، وأيضاً من ضمن هذه الخصائص أن كافة إجراءات التفاوض الآلي لا تتم إلا من خلال مراكز التسوية الإلكترونية، وهذه المراكز تختلف إجراءاتها من نوع لآخر وحسب البرنامج المتوفر على مواقع هذه المراكز، مثلاً مركز cyber settle هذه المركز يستخدم برنامج خاص لتسوية المنازعات المالية من خلال احتساب قيمه معينة من المبالغ المدخلة من قبل الأطراف المتفاوضة.

وفي حالة قبولهم ينهي الأطراف المتفاوضة هذه المفاوضات، أي أن المفاوضات الدولية الإلكترونية حسب إجراءات هذا المركز هي مرحلتين، الأولى هي الموافقة على المفاوضات حسب قواعد هذا المركز، والثانية هي التسوية الآلية المقترحة من قبل هذا المركز دون تدخل الأطراف المتفاوضة، لكن هذا لا يعني أن الأطراف المتفاوضة مجبرون على قبول هذه التسوية أي لهم الحرية في قبول هذه التسوية أم لا، أما مركز smart settle فيتم إجراء المفاوضات الإلكترونية عن طريق برنامج معد من قبل هذا المركز الذي يقوم بتوجيه أسئلة إلى الأطراف المتفاوضة، وبذلك يصل إلى تسوية توثيقية يمكن أن تنتهي هذه المفاوضات.

أما مركز square trade فيتم إجراء المفاوضات الإلكترونية من خلال صفحة موجودة على موقعه الإلكتروني، بعد تزويد كل طرف من الأطراف المتفاوضة برقم سري يمكنه من الدخول إلى صفحة الموقع الخاصة بالمفاوضات الإلكترونية، وان دور هذا المركز ينحصر بتزويد كل طرف من الأطراف المتفاوضة برقم سري للمفاوضات على صفحته الموقع التابعة لهذا المركز، مع تحديد مدة غلق هذه الصفحة وإنهاء المفاوضات الإلكترونية، وأن مركز square trade هي أفضل مركز من مراكز إجراءات التسوية الإلكترونية smart settle و cyber settle لان للأطراف المتفاوضة لهم حرية التناقش وإبداء الآراء والتحاور من أجل التوصل إلى تسوية معينة، ولا تستخدم أي برامج لغرض إجراء التسوية ألياً، وإنما إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية مباشرة على الإنترنت من خلال صفحة الموقع.

**ثانياً: المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر.**

إن المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر تتم مباشرة على الإنترنت، أي دون أن تستخدم الأطراف المتفاوضة أي برنامج خاص لأجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، كما هو الحال في إجراء

المفاوضات باستخدام مراكز التسوية الإلكترونية، إذ يكون الحاسوب مجرد وسيلة اتصال بين الأطراف المتفاوضة للتداول والمناقشة وتبادل الآراء من أجل التوصل إلى نتيجة معينة، وتتم المفاوضات الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر أما بالتحدث مباشرة على الإنترنت باستخدام وسائل الاتصال الحديثة عن طريق كاميرات الفيديو الموجودة بجهاز الحاسوب، أو تبادل الرسائل والملفات على البريد الإلكتروني لكل طرف من الأطراف المتفاوضة، لأن البريد الإلكتروني يمتاز بالحماية والأمان والتشفير، ولا يمكن لغير الأطراف المتفاوضة الدخول إليه<sup>(١)</sup>، لكن في بعض الأحيان قد تشترك المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر مع المفاوضات باستخدام مراكز التسوية الإلكترونية، إذ تكون المفاوضات الإلكترونية تتم من خلال المراكز الإلكترونية التي تتوفر على موقعها الإلكتروني صفحات خاصة، يمكن للأطراف المتفاوضة استخدامها لغرض المناقشة والتداول، دون أن تستخدم هذه المراكز أي برنامج خاص يقدم تسوية معينة، وإنما يقتصر دور هذه المراكز على تقديم وسيلة الاتصال بين الأطراف المتفاوضة<sup>(٢)</sup>، وهنالك الكثير من المراكز الإلكترونية التي يتم إجراء المفاوضات الإلكترونية عن طريقها منها Inter settle ومركز web Assured، ولكن يعد مركز square trade من أشهر المراكز وأهمها وأكثرها تطوراً والتي تستخدم المفاوضات الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر، والذي حقق نجاحاً كبيراً في إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية حيث أعلن المركز أن نسبة ٨٠% من حجم المنازعات التي تتم عن طريق المفاوضات الإلكترونية قد تم حلها بالمفاوضات المنظمة عن طريق الكمبيوتر، ولعل ما يبرر فعالية مركز square trade هي بساطته وسهولة الإجراءات المتبعة خلال مرحلة المفاوضات الإلكترونية<sup>(٣)</sup>.

وبالتالي أن المفاوضات باستخدام الكمبيوتر أكثر فعالية من المفاوضات بمساعدة مراكز التسوية الإلكترونية، وذلك لعدة أسباب أهمها أن المفاوضات باستخدام الكمبيوتر يغلب فيه دور العنصر البشري على دور عنصر التكنولوجيا وهو ما يتناسب مع أهمية اللقاء المباشر، أو الحديث المباشر بين الأطراف المتفاوضة كأحد أهم أسباب نجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية بصفه عامة، أما المفاوضات باستخدام مراكز التسوية الإلكترونية (المفاوضات الآلية) فالحلول تطرح من خلال برامج كمبيوتر خاصة تستخدم طرقاً تقليدية معقدة لا تتناسب مع الواقع أو مع رغبات الأطراف، كما

(١) كريم محجوبة، التحكم الإلكتروني، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر/ سعيدة، الجزائر، ٢٠١٤-٢٠١٥، ص ١٦-١٧.

(٢) بوديسه كريم، مصدر سابق، ٢٠١٢، ص ٢٦.

(٣) د. محمد إبراهيم أبو الهيجاء، مصدر سابق، ص ٢٠.

يكمن ثاني عوامل نجاح المفاوضات باستخدام الكمبيوتر في سهولته وانعدام تكلفته، فهذا النوع من المفاوضات هو مجرد استخدام برامج إلكترونية في الاتصال بين الأطراف المتفاوضة، فهو لا يحتاج إلى خبرة أو دراية ببرامج الكمبيوتر الخاصة التي تقدم حلولاً للتسوية كما هو الحال في المفاوضات الآلية، كما أن الأطراف المتفاوضة في المفاوضات باستخدام الكمبيوتر لا يلتزمون بدفع أي مبالغ مالية نظير استخدامهم صفحات موقع مراكز التسوية للمفاوضات<sup>(١)</sup>.

نستنتج مما سبق أن المفاوضات الدولية الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر التي من خلاله يقوم الأطراف المتفاوضة بالمناقشة والتحاور مباشرة على شبكة الإنترنت دون تدخل طرف ثالث أو مركز حتى يتوصلوا لحل معين يرضى جميع الأطراف المتفاوضة، وأيضاً تتميز المفاوضات باستخدام الكمبيوتر بسهولتها وببساطتها ومجانيتها، فضلاً عن ذلك أن المفاوضات التي تتم إجراءاتها عن طريق الكمبيوتر كبيرة جداً بالمقارنة بغيرها من وسائل التسوية الإلكترونية الأخرى، وعلى سبيل المثال مركز square trade أكثر من ٨٠% من المنازعات التي تم تسويتها عن طريق المفاوضات الإلكترونية باستخدام الكمبيوتر.

## الفرع الثاني

### طرق إدارة المفاوضات الدولية الإلكترونية

تعرف طرق إدارة المفاوضات الإلكترونية بأنها الوسائل الإلكترونية التي تستخدمها مراكز التسوية الإلكترونية، من أجل استقبال وحفظ طلبات ومستندات أطراف المتفاوضين دون أن يكون لهذه الوسائل أي دور في تحديد الحوارات والمناقشات، وكان من نتيجة التطور الهائل في تكنولوجيا التبادل الإلكتروني للبيانات ظهور الحاجة إلى البحث عن وسيلة لحفظ وتخزين محاورات وآراء الأطراف المتفاوضين بشكل ملفات إلكترونية يمكن الرجوع إليها عند الحاجة في حالة حصول نزاع<sup>(٢)</sup>.

ويتم أيضاً استعمال الحاسوب في إداره المفاوضات الدولية الإلكترونية من اجل الاتصال بين الأطراف المتفاوضين من خلال تبادل وجهات النظر والحلول المقترحة، ويكون ذلك بتحميل برامج

(١) د. سليمان أحمد فضل، مصدر سابق، ص ٣٠٢.

(٢) علاء عبد الأمير موسى النائلي، مصدر سابق، ص ٥٣٠.

الكمبيوتر الخاصة بالاتصال أو بواسطة برامج تقدم حلولاً نموذجية أو حلولاً سابقة في المفاوضات شبيهه<sup>(١)</sup> وبالتالي تنقسم طرق إداره المفاوضات الدولية الإلكترونية إلى عدة أقسام منها.

### أولاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق جهاز الفاكس

هو عبارة عن جهاز استتساخ بالهاتف، يمكن بواسطته نقل الرسائل والمستندات المخطوطة باليد والمطبوعة بكامل محتوياتها نقلاً مطابقاً لأصلها على جهاز فاكس آخر في حيازة المتلقي، وقد أشار القانون النموذجي للأمم المتحدة الصادر عام ١٩٩٦ إلى الفاكس بوصفه من الوسائل التي يمكن استخدامها في أبرام العقود الدولية عن بعد<sup>(٢)</sup>، كما أن الفاكس ينقل الكلمات المكتوبة عبر الهاتف بين الدول، ولا تزال هذه الطريقة مستعملة في اغلب دول العالم، ولكن قد حصل تطور مهم في هذا المجال، فقد تم التخاطب بين الدول عبر الفاكس المستخدم عبر الاتصالات اللاسلكية، مما سهل سرعة اتصال الأطراف المتفاوضة وتبادل الآراء بين الدول بشكل كبير، وتتميز هذه الطريقة بكونها سريعة ومباشرة ولا تتطلب إجراءات الاتفاق على مكان وزمان إجراء المفاوضات الإلكترونية، كما أنها تحقق سرعة اتخاذ القرار لأنها تتم بين أصحاب القرار كبار المسؤولين، فغالباً لا تتمكن الأطراف المتفاوضة من نقل آراء المسؤولين بشكل جيد، لذلك تجري المفاوضات عبر الاتصالات بشكل مباشر بين كبار المسؤولين ويكون التعبير عن مواقف الدولة أصدق تعبيراً وأكثر دقة<sup>(٣)</sup>.

ولا شك أن التفاوض عن طريق الفاكس ما هو إلا طريقه متطورة من طرق التفاوض بالمراسلة التي تعد تفاوضاً بين غائبين، ويمتاز التفاوض عن طريق الفاكس بسهولة التحقق من شخصية المتفاوض معه والتأكد من هويته وأهليته بخلاف التفاوض عبر جهاز الحاسوب الإلكتروني الذي يصعب من الناحية التقنية التعرف عليه والتأكد من سلامة إرادته واكتمال أهليته<sup>(٤)</sup>.

(١) بود يسه كريم، مصدر سابق، ص ١٥.

(٢) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ص ١٣.

(٣) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١١٦.

(٤) عجالي خالد، النظام القانوني للعقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠١٤، ص ٦٣-٦٤.

## ثانياً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق الهاتف

المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق الهاتف تحقق سرعة اتخاذ القرارات، وكان للتطور الكبير لهذه الطريقة أثر كبير بحيث أصبح الوصول للطرف الآخر ميسوراً وسريعاً وسهلاً، إذ يمكن بواسطتها الاتصال بشكل مباشر وسريع وفي أية منطقة في العالم، وهذه الطريقة تتطور بشكل سريع لان لشبكة الاتصالات الهاتفية الدور الكبير في تسهيل وتيسير مهمة الاتصال بين الأطراف المتفاوضة وأصحاب القرار، وأقل ما يمكن لهذه الوسائل تحقيقه هو الاتفاق على مكان وزمان إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية بين الدول، والتي كانت تستغرق وقتاً طويلاً للاتفاق عليها<sup>(١)</sup>.

ويعتبر الهاتف من أكثر وسائل الاتصال الشفوي فعالية في عصرنا نظراً لثورة الاتصالات الإلكترونية في تقريب المسافات وضيق الوقت وسهولة استخدامه، وقد تطور استعمال الهاتف في إجراء المفاوضات حتى بدت نسمع عن مؤتمرات دولية تعقد عن طريق الهاتف، وأن التفاوض عبر هذه الطريقة تتميز بعدة خصائص، من هذه الخصائص هي أكثر قابلية لسوء الفهم وسهولة الرفض وضغط السرعة ويؤدي إلى جو تنافسي أكثر منه تعاوني وأيضاً ينطوي على مخاطرة أعظم وطالب المكالمة caller يتمتع بمزايا<sup>(٢)</sup>.

غير أن ما يعاب على المفاوضات الدولية الإلكترونية عبر وسائل الاتصال، هو أن هذه الوسيلة قد تكون مخترقة من قبل بعض الدول مما يؤثر على سرية المفاوضات الإلكترونية، لكن على الرغم من أن هذه الطريقة يمكن توثيقها عبر وسائل التسجيل الحديثة، إلا أنها غالباً ما تكون معبره عن آراء وليست معبرة عن مواقف الدول، إلا أن التوقيع على نتائج المفاوضات الإلكترونية يعد ضرورياً، وأن كان غير ملزم وذلك لان الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية يعبر عنه بمعاهدة دولية تتم المصادقة عليها من قبل الدول الأطراف، أما إذا تم توثيقها بشكل جيد وتسجيلها والتوقيع عليها عبر التوقيع الإلكتروني فأنها تكون قد وفرت الوقت للأطراف المتفاوضة، وجنبهم معاناة السفر ونفقات الإقامة، وإذا كانت المفاوضات الدولية تعقد بلقاء الأطراف المتفاوضة فأن استخدام الهاتف يوفر لهما مستلزمات اللقاء<sup>(٣)</sup>، إذ أصبح من الممكن بواسطة الموبايل الدخول إلى شبكة الإنترنت

(١) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٢٤.

(٢) د. السيد عليوة، مصدر سابق، ص ٨٦.

(٣) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٢٥.

والتعامل به إذا تم عن طريق الكلام شفاهه فإنه يأخذ حكم التفاوض بالهاتف، أما إذا كان التعامل عن طريق الرسائل القصيرة فإنه يأخذ حكم التفاوض بواسطة المكاتبات وإذا تم عن طريق البريد الإلكتروني وتم استخدام جهاز الحاسب الآلي كوسيلة اتصال ونقل عن بعد، ويتميز هذه الهاتف وغيره من الهواتف الفضائية بإمكانه إجراء إرسال واستقبال مكالمات هاتفية في أي مكان في العالم وبه يمكن الدخول إلى شبكه الإنترنت والتفاوض الدولي الإلكتروني بواسطته<sup>(١)</sup>.

### ثالثاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق البريد الإلكتروني

عرف جانب من الفقه البريد الإلكتروني بأنه طريقة تسمح بتبادل الرسائل المكتوبة بين الأجهزة المتصلة بشبكة الإنترنت<sup>(٢)</sup>، وفي التفاوض تؤثر وسائل التواصل ليس فقط على المعلومات المتبادلة وكيفية التواصل بتلك المعلومات بل أيضاً على كيفية تلقي المعلومات وتفسيرها، قد يكون التواصل ببعض المعلومات سهلاً وجهاً لوجه، ولكن من الصعب تحويله في بريد إلكتروني هناك معلومات أخرى يتم تجسدها بشكل واضح في رسالة إلكترونية في حين يساء فهما في وضعيه تجري وجهاً لوجه<sup>(٣)</sup>.

والبريد الإلكتروني E-mail من أكثر التطبيقات استخداماً على شبكة الإنترنت وفيه يستطيع المستخدم إرسال البريد وأستقباله من خلال علبة إلكترونية افتراضية وعبر عنوان إلكتروني خاص به لا يشاركه فيه أحد على سبيل المثال [ibnjabal@maltoob.com](mailto:ibnjabal@maltoob.com)<sup>(٤)</sup>.

كما أن البريد الإلكتروني يوفر عدة إمكانيات تسهل التفاوض بين الطرفين حيث يسمح البريد الإلكتروني بتبادل المراسلات من وثائق ومطبوعات أيّاً كان حجمها وإرسالها رسائل إلى شتى بقاع العالم كما انه يسمح بالتبادلات المرئية بين المتفاوضين وذلك عبر الاتصال بالفيديو<sup>(٥)</sup>، ويتميز البريد

(١) د. عبد الحي القاسم عبد المؤمن، مفهوم العقد الإلكتروني وخصائصه، مجلة جامعة بخت الرضا العلمية، العدد الثالث عشر، السودان، ٢٠١٤ ص ٢١٤.

(٢) عتيق حنان، مصدر سابق، ص ٢٠٢.

(٣) جينيفر جبراردا وآخرون، أبرام الاتفاقيات، التفاوض بواسطة البريد الإلكتروني، مترجم بحث منشور على الموقع الإلكتروني [open.mitchellhamline.edu](http://open.mitchellhamline.edu)، بلا تاريخ النشر، زيارة التصفح ١٥-١١-٢٠٢٠.

(٤) بأديس لويس، جمهور الطلبة الجزائريين والإنترنت، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قسنطينية، الجزائر، ٢٠٠٧-٢٠٠٨، ص ٦٠.

(٥) ارجيلوس رحاب، الإطار القانوني للعقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة احمد دراية إدرار، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨، ص ٣٢-٣٣.

الإلكتروني بعدة خصائص نذكر منها سهولة الاستخدام تعتبر من أبرز سمات الإيميل، حيث يمكن للطرف المتفاوض المستخدم تنظيم عناوين الأطراف أو الجهات الذي يرسلهم، بدلاً من أن يعاني وهو يبحث عن عنوان معين، كما يمنح الأطراف المتفاوضة بتخزين الرسائل الصادرة والواردة من خلال منحه سعة كبيرة لهذا العرض<sup>(١)</sup>، وأيضاً يعتبر البريد الإلكتروني وسيلة اتصال رخيصة الثمن فأرسل خطاب إلى طرف في أحد البلدان أو مخاطبته هاتفياً يكلف كثيراً، ولكن إرسال البريد الإلكتروني يأخذ نفس الوقت سواء أرسلت الرسالة إلى أحد الأطراف المتفاوضة داخل الوطن أم إلى طرف يبعد آلاف الأميال.

كذلك البريد الإلكتروني يعمل طوال الوقت دون اجازات أو عطل سواء كانت العطل رسمية او غير رسمية، لكن بالرغم من هذه المميزات الا انه يتعرض للكثير من المشاكل ولعل من ابرز هذه المشاكل هو مشكلة عدم ضعف الامان وعدم الخصوصية، بالتالي ينصح عادة ولزيادة الحيطه استخدام التشفير بحيث لا يتمكن من قراءه الرسالة الا من الطرف المتفاوض المرسل اليه<sup>(٢)</sup>.

#### رابعاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق التلكس

التركس هو جهاز إرسال للبيانات عن طريق طباعتها وإرسالها مباشرة إذ لا يوجد فاصل زمني ملحوظ في إرسال البيانات واستقبالها إلا إذا لم يكن هناك من يرد على البيانات لحظة إرسالها، ويعرف أيضاً بأنه جهاز مرتبط بوحدة تحكم دولي ينقل المعلومات المكتوبة بين الأطراف المتفاوضة إلى جهاز المرسل إليه<sup>(٣)</sup>، ويوجه التلكس من المرسل إلى المستقبل على شبكة خاصة مراقبة من مركز المنشئ للاتصالات ووسيط محايد يحدد هوية المتراسلين ويكفل استمرار الجهاز المستقبل للاستقبال، ويؤرخ العملية ويحتفظ المركز بكل ما يدل على تبادل الرسائل خلال مدة سنة وهذا بدوره يوفر الأمن لأنه يوفر عناصر الإثبات عن طريق مركز الاتصال<sup>(٤)</sup>.

(١) بأديس لويس، مصدر سابق، ص ٦١.

(٢) حداد عبد السلام وحطاب منال، مصدر سابق ص ٢٦.

(٣) ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الإلكترونية على شبكة الإنترنت بين الشريعة والقانون، أطروحة دكتوراه، كلية الشريعة، الجامعة العراقية، ٢٠١٢، ص ٢٧.

(٤) د. مصطفى عثمان عبد الله و د. جمال بشير عبد الهادي، أحكام التعاقد عن طريق وسائل الاتصالات، المجلة العلمية لجامعة الأمام المهدي، العدد (٩)، بدون مجلد، السودان، ٢٠١٧، ص ١٢٤.



ويتسم نظام الاتصال بالتلكس بالسرعة في إجراء المفاوضات الإلكترونية، فهو يترك أثراً مادياً مكتوباً ومطبوعاً بالنسبة للسند الإلكتروني الذي يصدر من هذا الجهاز، بالنسبة للأطراف المتفاوضة يقوم الطرف المشترك في هذه المفاوضات بكتابة الرسالة، بواسطة آلة الكتابة التي يحتوي عليها التلكس، ومن ثم تحويلها إلى رموز وإعادة الرموز إلى أحرف وطباعتها على ورقة بطريقة آلية، أما بالنسبة للإيجاب عن طريق التلكس قد يكون موجهاً لطرف معين أو لجهة معينة، مما يجعله إيجاباً خاصاً، وبهذا تختلف المفاوضات من خلال الفاكس والتلكس عبر المفاوضات عبر شبكة الإنترنت من خلال الخدمات المتغيرة والمتطورة بتطور الشبكة نفسها والتي تمكن مستخدميها من تصفح ما من أجل الوصول إلى معلومات معينة<sup>(١)</sup>، وقد أقر القضاء الفرنسي والانجليزي بحجية التلكس في الإثبات، ألا أن جهاز التلكس لا تتوفر فيه إمكانية إرسال التوقيع والرسوم التوضيحية والهوامش<sup>(٢)</sup>.

#### خامساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق المحادثة والمشاهدة

وهي عبارة عن إجراء المناقشات والحوارات مع الأطراف الآخرين إلكترونياً لتبادل الآراء ووجهات النظر عن طريق الكتابة أو الصوت أو بالصوت والصورة معاً، ويستطيع مستخدم الإنترنت عن طريق برنامج المحادثة التحدث مع طرف آخر في وقت واحد عن طريق الكتابة بالطبع<sup>(٣)</sup>، ويشترط لتشغيل نظام المحادثة أن يكون الطرفين متصلين ببرنامج المحادثة المعد تقنيا لهذا الغرض ويقوم هذه البرنامج بتقسيم الصفحة الرئيسية إلى جزأين حيث يقوم أحد الأطراف بكتابة أفكاره على شاشة جهازه الشخصي في الجزء الأول، ويسري في الوقت نفسه ما يكتبه الطرف الآخر على الجزء الثاني من الصفحة، ويلاحظ في هذه الوسيلة توفرها على عنصر التعاصر الزمني في تبادل الأفكار بين الطرفين<sup>(٤)</sup>.

ويشمل عدة أنواع من الاتصالات حيث يمكن إجراء هذه الطريقة عبر الهاتف العادي عن طريق الإنترنت، ويمكن تبادل الرسائل والمحادثات بين عدة أطراف متفاوضة بشكل فوري، وأيضاً يمكن أن يتضمن تبادلاً للأصوات والصورة من خلال ما يأتي:

(١) ميكائيل رشيد علي الزبياري، مصدر سابق، ص ٢٨.

(٢) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ١٣.

(٣) خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ص ١٣٢.

(٤) عجالي خالد، مصدر سابق، ص ١٢٦.

١- المحادثة الشخصية التي من خلاله يستطيع الطرف المتفاوض صاحب غرف المحادثة التحكم فيما يسمح لهم بالتحدث معه أو حجبه.

٢- المحادثة الجماعية التي تتم بين الأطراف المتفاوضة والتي تسمى بالدرشة، وهي مواقع عامة يمكن لأي طرف يمتلك بريداً إلكترونياً الدخول فيها والتحاور مع من يتواجد من الأطراف المتفاوضة في غرفة الدردشة أو الحوار.

٣- تبادل مباشر للآراء والمناقشات بين طرفين متفاوضين يستخدمان برنامج يسمى غرفة المحادثة، والتي تقسم الشاشة إلى قسمين الأول للطرف المرسل والثاني للطرف المرسل إليه، فأى شيء يكتب لدى الطرفين المتفاوضين يظهر على شاشة هذين الطرفين، كما يمكن أن بين أكثر من طرفين من الأطراف المتفاوضة وفي أماكن مختلفة.

٤- يتم تبادل الحديث أيضاً من خلال الصوت والصورة أو من خلال برنامج آخر يمكن من خلاله إرسال الصوت والصورة، صورته فيديو للتعبير عن الحركة مع الصوت وتسمى غرف الفيديو، وفي بعض البرامج يقوم الأطراف المتفاوضة بالمشاركة بالوثائق وطباعة الرسائل وتبادل الملفات<sup>(١)</sup>.

أما المفاوضات بطريقة المشاهدة فتتم عن طريق ربط الجهاز بوسائط الاتصال الصوتية والمرئية مثبتة على جهاز كل متفاوض دون حضور مادي للطرفين في ذات الوقت الذي يتاح لهما فيه تبادل البيانات المكتوبة فوراً أو يتم التفاوض بالصوت والصورة<sup>(٢)</sup>.

وقد نجد في بعض الأحيان إضافة كاميرا رقمية تسمح بأن يشاهد كل طرف الطرف الآخر فنكون أمام تفاوض عن طريق دمج المحادثة والمشاهدة، فمن خلال هاتين التقنيتين يتم تبادل التعبير عن الإرادة الأطراف المتفاوضة حول القيم سواء كانت سلعاً أو خدمات كما تتم المناقشة والمفاوضة على العقد وكيفية إبرامه بالصوت والصورة والزمان نفسه<sup>(٣)</sup>.

(١) د. أحمد خالد العجلوني، التعاقد عن طريق الإنترنت، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٢، ص ١٧-١٨.

(٢) بلقاسم حامدي، إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، ٢٠١٤-٢٠١٥، ص ٥١-٥٢.

(٣) عتيق حنان، مصدر سابق، ص ٢٠-٢٥.

## سادساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق الدوائر التلفزيونية

وهو جهاز بث على الهواء أكانت صوراً متحركاً أم جامده صامتة أو صاحبة صوت، بثاً يمكن للجمهور التقاطه استخدم هذا الجهاز في تسويق السلع في فرنسا وأمريكا، حيث خصصا لتلفزيون الفرنسي عدة قنوات لتسويق السلع التجارية يتم من خلالها عرض مع الدعاية لها، ويتم المفاوضات عن طريقة من جانب واحد، فلا توجد أي إمكانية للتفاعل بين المتفاوضين، ويكون الإيجاب فيه موجهاً للجمهور ويعتبر القابل عن إرادته بواسطة اتصال هاتفي أو برسالة إلى عنوان يحدده الموجب<sup>(١)</sup>.

ويعرف التفاوض عن طريق التلفزيون بأنه عبارة عن طلب سلعة أو منتج بواسطة التلفزيون أو الأيميل غالباً على عرض المنقول بواسطة وسائل الاتصال السمعية المرئية التلفزيون<sup>(٢)</sup>، وتجري الاتصالات بين قادة الدول فيما بينهم عبر الدوائر التلفزيونية، وتعد هذه المفاوضات الإلكترونية بين كبار المسؤولين في الدول وغالباً ما تتم مثل هذه الاتصالات عندما يتطلب الأمر التباحث بين كبار المسؤولين، ويمكن توثيق هذه المباحثات بسهولة والاعتماد عليها كوثائق رسمية، وتستخدم الدوائر التلفزيونية للمسائل المستعجلة التي يتطلب فيها الأمر اتخاذ قرارات وغالباً ما تكون هذه القرارات سريعة، وتعد الولايات المتحدة أكثر الدول التي تستخدم هذه الطريقة عندما يطلب الرئيس الأمريكي بدولة من الدول في القضايا المستعجلة والتأثير المباشر على رئيس الدولة الأخرى، أو مثلاً يطلب الرئيس الأمريكي الرأي المباشر من الطرف الآخر، إذ يكون الكلام بينهما بشكل مباشر وبعيداً عن القنوات الأخرى<sup>(٣)</sup>.

## سابعاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق شبكة الموقع web

شبكة الويب أو ما يعرف بالشبكة العنكبوتية العالمية world wide web المعروفة اختصاراً بـ WWW وهي إحدى خدمات التصفح المقدمة تقوم هذه الخدمة على مبدأ الربط بين المعلومات المخزنة في عدد كبير من الحاسبات، وتكفل في الأساس للإشارات المخزنة في إحدى الحاسبات التي تقود إلى المعلومات النصية أو غير النصية المخزنة في حاسبات أخرى يستطيع كل شخص

(١) مرزاقه معمر، مصدر سابق، ص ١٢-١٣

(٢) د. مصطفى عثمان وجمال بشير عبد الهادي، مصدر سابق، ص ١٢٥.

(٣) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٢٨.

سواء كان طبيعياً أم معنوياً أن يقوم بوضع موضع خاص به على شبكة الإنترنت، حيث يمكنه من عرض أو إعلان عن أي شيء يريد تقديمه كـمعلوم أو كـعرض أيجاب معين<sup>(١)</sup>.

والتفاوض الدولي الإلكتروني عبر الموقع يمكن أن يتم باستخدام بعض الإشارات التي أصبحت متعارفاً عليها بين مستخدمي شبكة الإنترنت فهناك مثلاً إشارة لوجه المبتسم التي تدل على الموافقة وإشارة الوجه الغاضب التي تدل على الرفض، ويرى بعضهم أن هذه الإشارات لا تخرج عن معناها التقليدي سوى أن الإشارات الجديدة هي إشارات صادرة عن جهاز الكمبيوتر ولكنها تعبر عن إرادة المفاوض لا عن إرادة الجهاز<sup>(٢)</sup>.

### ثامناً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق مؤتمرات الفيديو

تُعدّ المفاوضات الدولية عن طريق مؤتمرات الفيديو من أحدث وأهم الطرق المستعملة في المفاوضات الدولية الإلكترونية، وقد توجد في الشركات الكبرى قاعة مؤتمرات مجهزة بشاشات تلفزيونية وكاميرات تصوير متصلة بقاعات مماثلة لدى شركات أخرى بطريقة مباشرة، إذ يقوم كل فريق بالجلوس بقاعة المؤتمرات الموجودة في الشركة ليتصل في نفس الوقت بالفريق الآخر بالصوت والصورة، وفي حالة عدم وجود مثل هذه القاعات فإن الإنترنت وفرت هذه الخدمة حتى للأفراد في بيوتهم<sup>(٣)</sup>.

وعلى الرغم من أن هذه الطريقة في المفاوضات الدولية الإلكترونية سريعة وقليلة التكلفة، إلا أنها يعاب عليها إذ لا تسمح بالقدر الكافي بالتعرف من خلالها على الطرف الآخر بشكل كامل وهو ما تسمح به المفاوضات وجهاً لوجه، فمؤتمرات الفيديو التي تعقد عن بعد تتقل للطرف المتفاوض جزءاً من المعلومات وتحجب عنه الجزء الأكبر، فهو لا يرى إلا ما يظهر له من الصورة، وأيضاً تضيي جواً من الرسمية والتوتر على المحادثات وتضييع على الطرف المتفاوض فرص اللقاءات الجانبية مع الطرف الآخر، وأن هذه الأسباب يقصر المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق مؤتمرات الفيديو على نوعين من المواقف:

(١) ارجيلوس رحاب، مصدر سابق، ص ٣٣ - ٣٤.

(٢) خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ١٣١-١٣٢.

(٣) بوجمعة جعفر، الوسائل الإلكترونية لحل منازعات عقود التجارة الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند اولحاج البويره، الجزائر، ٢٠١٥، ص ١٣.

النوع الأول: المعاملات البسيطة نسبياً حيث يكتسب الأطراف المتفاوضة معرفة كافية عن طريق تبادل المعلومات بالفاكس أو مؤتمرات الفيديو أو التليفون.

النوع الثاني: المفاوضات الدولية الإلكترونية التي يكون فيها الأطراف المتفاوضة يعرفون بعضهم جيداً، وهذا أحد الأسباب التي تجعل الشركات التي لديها مرافق لمؤتمرات الفيديو تستخدمها تقريبا لإجراء مشاورات ومحاورات مع منظماتها بدلاً من إجراء المفاوضات مع الغرباء<sup>(١)</sup>.

### تاسعاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق جهاز الحاسوب

يُعد أكثر الأجهزة شيوعاً في مجال المفاوضات الدولية الإلكترونية في الحياة المعاصرة؛ وذلك من خلال شبكة الإنترنت وقد ترتب على استخدامه وانتشاره بشكل واسع، وهي تعتمد على وسائل إلكترونية من أهمها الحاسوب وما يتعلق به من برامج<sup>(٢)</sup>، وقد عرف جهاز الحاسوب بأنه جهاز إلكتروني له القدرة على تقبل كم هائل من البيانات التي تخص الأطراف وتخزينها واسترجاعها عند الحاجة وإجراء العمليات الحسابية بسرعة فائقة وبدقة متناهية، كما عرفه البعض الآخر بأنه جهاز إلكتروني يقوم بأداء العمليات الحسابية والمنطقية للتعليمات المعطاة بسرعة كبيرة تصل إلى عشرات الملايين من العمليات الحسابية في الثانية الواحدة بدرجة عالية الدقة، أما نظام الكمبيوتر فيقصد به جهاز أو مجموعة من الأجهزة الإلكترونية، شبكات الاتصال، أنظمة المعلوماتية، أجهزة للطباعة، وغيرها من الأجهزة القادرة على حفظ واسترجاع وتوصيل المعلومات والقيام بالعمليات الإلكترونية<sup>(٣)</sup>.

وقد وضع تصميم الحاسوب في عام ١٩٤٤ وكان الهدف منه في بداية الامر هو استخدامه في بعض المهام العسكرية، وبدأ بالتطور منذ ظهوره وحتى اليوم بصورة هائلة، وفي عام ١٩٤٦ كان الحاسوب كبير الحجم وإمكاناته محدودة وبطيء التشغيل ويحتاج إلى تكلفة مرتفعة، وفي بداية الثمانينيات ظهرت ثورة علمية في مجال الحاسوب وظهر الحاسوب الشخصي الذي يتميز بصغر حجمه وسهولة تشغيله وإمكانية حمله ونقله من مكان لآخر وربطه بوسائل الاتصال المختلفة، ومن ذلك الحين إلى اليوم وما يزال الحاسوب يتطور بإمكانات مذهلة وسريعة<sup>(٤)</sup>، ولم يعد الحاسوب في الوقت الحاضر

(١) د. رجب كريم عبد الأله، مصدر سابق، ص ٤٧.

(٢) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ص ١٤.

(٣) بلقاسم حامدي، مصدر سابق، ص ٤.

(٤) المصدر نفسه، ص ٥.

مقتصرًا على المهام العسكرية بل انتشر استخدامه في شتى المجالات حتى أن العصر نسب إليه عصر الكمبيوتر، وبعد الحاسوب من أهم الأجهزة وأوسعها انتشاراً واستخداماً في المفاوضات الدولية عبر شبكة الإنترنت، إذ يمكن بواسطته الدخول إلى شبكة الإنترنت وبالتالي إلى المواقع الإلكترونية على الشبكة، طلب مشورة فنية، استشارة قانونية، ونتيجة استعمال الحاسوب في مختلف الحياة بشكل واسع فقد دعت الحاجة إلى توفير حماية مدنية وجزائية لبرامج الكمبيوتر وأنظمة الاتصال الخاص به<sup>(١)</sup>.

### عاشراً: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق الرسائل الفورية

تعرف الرسائل الفورية بأنها شكل من أشكال الاتصال الفوري بين طرفين متفاوضين أو أكثر، وتعتمد على النص المكتوب بين الأطراف المتفاوضة وهذا النص ينتقل عبر الأجهزة المتصلة عبر شبكة الإنترنت، ويقصد بشبكة الإنترنت هي عبارة عن مجموعة من التقنيات التي تتيح إمكانية التواصل النص الفوري بين اثنين أو أكثر من الأطراف المتفاوضة عبر شبكة الإنترنت أو أي شكل من أشكال الداخلية الخاصة بالإنترنت، وأيضاً تستخدم برامج متطورة في هذا الشأن من الأمثلة على ذلك هو الأيميل Email والماسنجر Messenger وسكايب Skepk والتانجو Tango، وغيرها من الوسائل المتطورة التي اعتمد الصورة والكتابة عبر الحاسوب والهاتف المحمول، ويتميز هذه النوع من الرسائل بأنها تصبح أرشيفا يمكن خزنها والاعتماد عليها، وهذه الطريقة يعد إثباتها بسهولة، غير أنها ما يعاب عليها هو إمكان اختراقها والإضافة إليها أو الحذف منها مما يوقع الأطراف المتفاوضة في مشاكل عديدة<sup>(٢)</sup>.

### أحد عشر: المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي.

وهي طريقة يمكن تصور القيام بها بالمفاوضات الدولية بين الأطراف المتفاوضة؛ وذلك بالتفاعل المباشر عبر مواقع التواصل الاجتماعي عن طريق تبادل العروض والعروض المقابلة أما بالكتابة أو بالصوت والصورة، كما أن هذه الطريقة ظهرت مؤخراً بعد أنتشار مواقع التواصل الاجتماعي كالفيسبوك، التويتر فأصبحت هناك مواقع يتم التفاوض بها بين الأطراف المتفاوضة<sup>(٣)</sup>، مثلاً في عام ٢٠١٣ قام وزير

(١) بلقاسم حامدي، مصدر سابق، ص ٦.

(٢) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٢٦.

(٣) العيشي عبد الرحمان، ركن الرضا في العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة الجزائر، ٢٠١٦-٢٠١٧.

الخارجية الإيراني ( محمد جواد ظريف) بتبني للشبكات الاجتماعية وإنشاء موقع الكتروني جديد باسم (Nuclearenergy.ir)، بهدف شرح تأريخ ودوافع مفاوضات إيران النووية<sup>(١)</sup>.

يتبين مما سبق أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تتم عن طريق أحد الأنواع التي تم ذكرها أعلاه بين طرفين موجودين في مكانين مختلفين عن طريق إحدى وسائل الاتصال المباشر الفوري التي تترك أثراً مادياً مكتوباً لإثبات التفاوض، وذلك بدلاً من تحمل مشقة الانتقال والسفر والإقامة بعيداً عن أرض الوطن، وما يسير ذلك من إضاعة للجهد والوقت والمال، كذلك فإن التفاوض عبر وسائل الاتصال الحديثة يجنب الطرفين الاختلاف على اختيار مكان وزمان التفاوض، فالتكنولوجيا الحديثة تجنباً الكثير من الإشكاليات بتوفيرها وسائل للاتصال بالغة التقدم تعمل مباشرة بفضل الأقمار الصناعية، فقد تم ابتكار الهاتف والتمتاز بالتطور الملحوظ للعملية التفاوضية بالسرعة وقلة التكلفة.

## المطلب الثاني

### مراحل المفاوضات الدولية الإلكترونية وأشكالها

على الرغم من إعتبار المفاوضات بمثابة الأعمال التحضيرية إلا أنها تعتبر من الأعمال الهامة التي تتقيد إرادة الأطراف المتفاوضة فيها في أكثر الأحيان، فهي مرحلة استكشافية يلتمس فيها كل طرف طريقه إلى المفاوضات مما يستدعي في الغالب إستعدادات ضخمة خصوصاً بعد التطور التكنولوجي الهائل الذي يشهده العالم، والذي جعل مع مرور الوقت هذه المرحلة ليست مجرد مرحلة تحكمها إجتهاادات شخصية وإنما تترتب عليها آثار قانونية، وتبدأ هذه المراحل بالمناقشات والمفاوضات عن طريق الاتصال بالطرف الاخر من خلال البريد الإلكتروني أو الهاتف وغيرها من الطرق التي تم التطرق اليها سابقاً، وقد تأخذ هذه المراحل مدة طويلة والتي تتقدم شيئاً فشيئاً، وتتصف المفاوضات بتعدد أشكاله<sup>(٢)</sup>، لذا سنتناول في هذا المطلب فرعيين يكون الفرع الأول لمراحل المفاوضات الإلكترونية الدولية، والفرع الثاني لأشكال المفاوضات الإلكترونية الدولية وكما يأتي:

(١) د. دانا علي صالح البرزنجي، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الهياكل والممارسات الدبلوماسية، بحث منشور في المجلة السياسية والدولية، العدد ٤٣، المجلد ١، بغداد، ٢٠٢٠، ص ٧٤.

(٢) د. حليس لخضر، مرحلة المفاوضات التعاقدية، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد الأول، بدون مجلد، الجزائر، ٢٠١٧، ص ٩.

## الفرع الأول

### مراحل المفاوضات الإلكترونية الدولية

تمرّ عملية التفاوض بعدد من المراحل حتى تتبلور في شكل اتفاق بين طرفيها أو أطرافها أو قد تنتهي بفشلها وانهارها من أساسها، أو قد يظل باب المفاوضات مفتوحاً لجول أو جولات عديدة ولكن من المهم أن لكل مرحلة من مراحل التفاوض أثراً كبيراً في المرحلة ينعكس إيجابياً على الطرف الآخر، ولم يتفق المختصون على تقسيم وأحد لهذه المراحل مع أن هناك اتفاقاً على الخطوط العريضة لها، وفي الوقت نفسه يوجد نوع من التداخل بين هذه المراحل بحيث يصعب الفصل بينهما أحياناً كما تختلف درجة الأهمية لدى بعض أطراف التفاوض فيما يراه أحدهما فرعياً بينما يراه الآخر أساسياً في الوصول إلى تحقيق أهدافه<sup>(١)</sup> وهذه المراحل هي:

#### أولاً: مرحلة الدعوة إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية.

وتسمى أيضاً مرحلة الإعداد أو التهيئة للمفاوض أي مرحلة المفاوضات المبدئية، ويقصد بهذه المرحلة هو العرض الذي يتقدم به أحد الأطراف المتفاوضة إلى التفاوض دون أن يحدد عناصره وشروطه، وفي هذه المرحلة يسعى كل طرف من الأطراف المتفاوضة لتحديد الاحتياجات الأساسية، بمعنى أن يتضمن عرض بيانات واضحة مفهومه لا يكتنفها أي غموض بالنسبة للكافة، وذلك من خلال ذكر العناصر والمواصفات والشروط الأساسية المتعلقة بهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>، لان في هذه المرحلة يهدف الأطراف المتفاوضة إلى التوصل أن هنالك تصوراً مشتركاً وتفاهم متبادل حول نقاط المفاوضات الرئيسية، وذلك عن طريق تبادل العروض والعروض المضادة ومناقشة الشروط المختلفة، حتى تتم بلورة ما تم الاتفاق عليه، بهدف حسم تدريجي لكل مرحلة يجتازونها، غير أنها ليست ملزمة ولا ترقى إلى المرتبة النهائية<sup>(٣)</sup>.

بحيث يبدأ أحد الأطراف المتفاوضة غالباً باستطلاع مدى استعداد الطرف الآخر للمفاوضات، وكل ما يدخل في هذا الإطار يُعد مجرد تحضير أو تمهيد للمفاوضات ولا يُعد إيجابياً، ويرى الخبراء أن

(١) أيهاب محمد كمال، خطوات التفاوض، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [www.almerja.com](http://www.almerja.com)،

تاريخ النشر ٣٠-١١-٢٠١٧، تاريخ التصفح ٩-١١-٢٠٢٠.

(٢) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ص ٢٠.

(٣) د. علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هوم، الجزائر، ٢٠١٢، ص ٦٤٦.



في مهارات واستراتيجيات المفاوضات الدولية الإلكترونية وفنون الحوار وأساليبه لا بد أن يكون مدروساً وقوياً من حيث عناصره، لأنه يُعد من أكثر المراحل أهمية مما ينعكس على مدار المفاوضات الإلكترونية برمتها، وتتم هذه المفاوضات الإلكترونية من خلال صفحة البيانات التي تكون ظاهرة على شاشة الحاسوب، ومتضمنة الشروط التي يرغب كل من الأطراف توفرها لتحديد رغبات الأطراف وأهدافهم وأيضاً تحديد السبل المقترحة من قبل الأطراف المتفاوضة<sup>(١)</sup>، والسؤال الذي يثار في هذه المرحلة هو كيف نميز بين الدعوة إلى المفاوضات عن الإيجاب المجرد؟ إن الدعوة إلى المفاوضات بوصفها المرحلة الأولى من مراحل المفاوضات التي هي عبارة عن عرض يوجهه أحد الأطراف إلى طرف معين أو إلى الجمهور لأجل الدخول في مناقشات بهدف الوصول إلى نتيجة معينة، وإن الهدف من هذه الدعوة هو محاولة الوصول إلى تفاهم مشترك بين الأطراف المتفاوضة، أن معيار التمييز بين الدعوة إلى المفاوضات وبين الإيجاب يتمثل في العزم النهائي، فكل ما يسبق العزم النهائي يعد من مجرد التحضير أو التمهيد له لا يُعد من قبيل الإيجاب بل هو من قبيل الدعوة إلى المفاوضات، ويتم ذلك من خلال ظروف الحال أن العرض ينم عن عزم صاحبه مباشرة أي بمجرد أن يقبله الموجب له نكون بصدد إيجاب، فقوم هذا المعيار أمران جوهريان، الأول هو العزم النهائي من قبل مقدم العرض على إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، فلا يكفي الرغبة فيه إذا لم تصل إلى حد البت<sup>(٢)</sup>.

أما الأمر الثاني هو أن يحصل العرض المتضمن العزم النهائي على إجراء المفاوضات في صورة بحيث أن مجرد صدور قبوله من الطرف الآخر، ويتطلب هذا الأمر أن يتضمن العرض لكي يرتقى إلى مرتبة الإيجاب، ويضاف أيضاً أن من معيار التمييز هو وجود أو عدم وجود النية في أحداث الأثر القانوني هي الحد الفاصل بين الإيجاب وبين الدعوة إلى المفاوضات، فإذا وجدت هذه النية تكون أمام إيجاب بات، وتظهر أهمية التمييز بين الإيجاب والدعوة إلى المفاوضات في حالة صدور القبول، لذلك إذا صادف القبول إيجاباً باتاً تمت المفاوضات بنجاح وظهرت الالتزامات على عاتق كل من الأطراف المتفاوضة، أما إذا صادف القبول مجرد دعوة إلى المفاوضات فلا تتم هذه المفاوضات، وإن من قبيل المفاوضات قد يتقدم بإيجابه ليقبله أو يرفضه موجه الدعوة دون أن يكون عليه في ذلك أية مسؤولية<sup>(٣)</sup>، وعليه فإن الدعوة إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية يجب أن تحتوي على بيانات دقيقة وواضحة لا

(١) مرزاقه معمري، مصدر سابق، ص ٢١.

(٢) د. سعد حسين عبد ملحم، مصدر سابق، ص ١٢.

(٣) المصدر نفسه، ص ١٣.

يشوبها أية غموض، سواء كانت من حيث تعيين موعد التقدم بالعرض والعناصر والمواصفات والشروط لكي تقوم المفاوضات التي تتم عبر شبكة إلكترونية على اسس صحيحة وواضحة.

### ثانياً: مرحلة ترتيب وتنظيم المفاوضات الدولية الإلكترونية

وهي مرحلة مهمة ودقيقة حيث يتم التفاهم على العناصر الأساسية للمفاوضات ومناقشة الشروط والبنود بدرجة واقعية وعملية، عن طريق استخدام أسلوب الإقناع والصبر والاعتدال، وأيضاً الابتعاد عن التشدد والتعقيد والصرامة والصعوبة<sup>(١)</sup>، وتتميز هذه المرحلة عن المرحلة السابقة بالهدف المرجو منها وهو جمع شتات ما تم الاتفاق عليه، وفي هذه المرحلة أيضاً يخرج الأطراف المتفاوضة من دائرة جس النبض وتقديم العروض والعروض المختلفة إلى تحديد العناصر الرئيسة للمفاوضات، وأيضاً حقوق والتزامات الأطراف المتفاوضة، ليجعلهم على بيئة ومعرفة تامة بطبيعة المفاوضات والطرف المتفاوض معه، ويتم إرسال كل مواصفات ومقاييس الخاصة بمحل المفاوضات عبر شبكة الإنترنت، وله أن يستعين أيضاً بخبير لمواصلة مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية معه وليتم هذه المفاوضات الإلكترونية بدرجة عالية من الشفافية<sup>(٢)</sup>.

وإذا تم اجتياز الأطراف المتفاوضة هاتين المرحلتين فأنه هذه المفاوضات تعبر عن عرض جازم وكامل من أحد الأطراف المتفاوضة فيعد هذه إيجاباً، وقد لا تعبر عن هذه العرض البات فلا تتعد المفاوضات، وبالتالي يستحسن الاستعداد الدائم لاتخاذ قرار قطع المفاوضات الإلكترونية، لأن مفاوضات فاشلة خير من عقد فاشل<sup>(٣)</sup>، وعندما تبدأ المفاوضات بين الأطراف ينصح بأن تكون هناك محاولة لإيجاد مناخ من التعاون يزيل التوتر ويخفف من المواقف بين المتفاوضين ويحتاج ذلك إلى جهد من المتفاوضين لإظهار الود والتغلب على الأحكام المتصورة سلفاً التي تشوه صورة كل منهما في ذهن الآخر، ويتطلب خلق هذا المناخ اتباع أسلوب موضوعي في النقاش والبعد عن التجريح وإبداء الاعتراض بطريقه مهذبة واحترام الرأي الآخر مهما كان الاختلاف وتقدير حق الاستماع والإنصات وتشمل هذه الخطوة على مجموعة من العمليات الأساسية التي لا يتم التفاوض بدونها<sup>(٤)</sup>.

(١) وعود كاتب الأنباري، مصدر سابق، ص ٢٠٤.

(٢) د. بلحاج العربي، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد (دراسة مقارنة)، دار وائل للنشر، الجزائر، ٢٠١٠، ص ٤٢.

(٣) المصدر نفسه، ص ٤٠.

(٤) د. محمد يوسف القاضي، السلوك التنظيمي، ط ١، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٥، ص ٣٨٦.

ففي هذه المرحلة يقدم الأطراف المتفاوضة فيها ما تمت بلورته من مباحثات من حيث الشروط والتزامات كل طرف خلال فترة المفاوضات بمعنى أن هذه المرحلة يتم فيها التحديد التدقيق لما انتهت إليه المفاوضات من شروط والتزامات لكل طرف والمستندات المؤيدة لجميع وجهات النظر التي تم اعتمادها بصفه مبدئية تمهيداً لصياغتها يكون ملزماً للأطراف عند توقيعه ومن المتصور في هذه المرحلة إرجاء بعض التفاصيل غير الجوهرية ليتم الاتفاق عليها في أثناء المفاوضات<sup>(١)</sup>.

ويعتبر الحوار من وسائل الاتصال الفعالة في هذه المرحلة، ولأن الخلاف صفة بشرية فإن الحوار من شأنه تقريب النفوس وترويضها، ويتطلب الحوار مهارات معينة كما انه له قواعد إجرائية وآداب تحكم سيره وترسم له الأطر التي من شأنه تحقيق الأهداف المرجوة حتى الوصول إلى نتيجة بشكل نهائي، فالحوار من أحسن الوسائل الموصلة إلى الإقناع وتغيير الاتجاه الذي قد يدفع بالنتيجة إلى المفاوضات النهائية، ويمكن أن يكون الحوار مفيداً من خلال فهم الموضوع المتفاوض عليه أثناء الحوار، إذ أن من شأن ذلك حفظ الوقت والجهد وتعزيز احترام الطرف الآخر، كما أن التهيؤ النفسي والعقلي والاستعداد لحسن العرض وضبط النفس والاستماع والإصغاء والتواضع وتقبل الآخر وعدم تحقيره، وتحري العدل والصدق والأمانة والموضوعية في الطرح مع إظهار اللباقة والهدوء والمبادرة إلى قبول الحق عند قيام الدليل من المحاور الآخر تعتبر من أهم عوامل نجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

### ثالثاً: مرحلة صياغة الإيجاب للمفاوضات الدولية الإلكترونية

وتسمى أيضاً مرحلة انتهاء المفاوضات الدولية الإلكترونية أي مرحلة النتائج، في هذه المرحلة يتم صياغة الإيجاب والذي لا يقتصر على الطرف المتفاوض الذي يأمر بالدعوة إلى المفاوضات فقد يترك المهمة إلى الطرف الآخر، وتبدأ بعد نهاية المراحل السابقة، وبالتالي يتفق الأطراف المتفاوضة على العناصر الرئيسية والتفاهم على أفضل الوسائل التفصيلية التي اجراء المفاوضات بشأنها، وأيضاً يحق لأي طرف من هذه الأطراف أضافة شروط جديدة، وعندئذ يحق لطرف الآخر قبولها أو رفضها، وإن المفاوضات عن طريق الجهاز الإلكتروني تكتسب أهمية بما تتضمنه من تحديد لكيفية تنفيذ هذه

(١) اسلام الدين بعلول، الإطار القانوني لمفاوضات التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، الجزائر، ٢٠١٩، ص ١٢.

(٢) أم كلثوم صبيح محمد، المفاوضات الممهدة للتعاقد ماهيتها وأحكامها، مجلة الجامعة الأسمرية الإسلامية، العدد (٢١)، المجلد (١١)، ليبيا، ٢٠١٤، ص ٢٩١.

المفاوضات وجزء الإخلال اللاحق بينود المفاوضات السابق تحديدها<sup>(١)</sup>، كما تلعب المساومة دوراً أساسياً فيها بحيث تُعد سلسلة متواصلة ومتبادلة من التعبير عن الإرادة من قبل الأطراف المتفاوضة، وبالتالي تعد المفاوضات أكثر شمولاً من المساومة ويمكن اعتبارها جزءاً من المفاوضات، ولإشارة أصبحت المفاوضات الدولية الإلكترونية مجالاً للدراسات الفنية والتقنية والاستشارات القانونية للمفاوضات المنشودة، وبالتالي فإن كل تعبير عن الرغبة في إجراء المفاوضات لا يتضمن تحديداً كافياً للعناصر الموضوعية والجوهرية للمفاوضات المراد إبرامها لا تعد إيجاباً بل مجرد دعوة للمفاوضات تدخل في مرحلة المساومات الأولية<sup>(٢)</sup>.

وتنتهي المفاوضات إما بنجاحها وانعقاد الشيء الذي تم التفاوض عليه، أو فشل المفاوضات وصرف النظر عن الالتزام النهائي الذي من أجله وجدت المفاوضات الدولية الإلكترونية، إذ لا قيمة لأي اتفاق من الناحية القانونية إذا لم يتم توقيعه في شكل اتفاق موقع وملزم للطرفين المتفاوضين، ويجب الاهتمام بأن يكون الاتفاق شاملاً وتفصيلاً يحتوي على كل الجوانب وتراعي فيه اعتبارات الشكل والمضمون إضافة إلى جودة وصحة ودقة اختيار الألفاظ والتعبيرات حتى لا تنشأ أي عقبات أثناء التنفيذ الفعلي للاتفاق التفاوضي<sup>(٣)</sup>.

ولا يمكن الحكم على نجاح أي مفاوضات مالم يجد التفاوض الذي ينتج عنها طريقة إلى التنفيذ بالواقع، ولابد أن يرفق بالتفاوض برنامج زمني للتنفيذ والأسلوب الذي سيتم وفقاً له هذا التنفيذ من خلال فريق مشترك بين الطرفين يقوم بمتابعة عملية التنفيذ في مراحلها المختلفة<sup>(٤)</sup>، وأن العملية التفاوضية الإلكترونية عملية معقدة تتأثر باتجاهات الأطراف المتفاوضة وتؤثر فيها، كما أن المفاوضات عملية تتأثر بشخصية الطرف المتفاوض، وعليه يلتزم هذا الطرف المتفاوض بمبادئ المفاوضات الفعالة، مبدأ المنفعة، مبدأ القدرة الذاتية ومبدأ الالتزام، ولعل أهم الخصائص والمميزات التي يجب أن تكون في المفاوضات الإلكترونية هي التأثير والإقناع وإجادة فن الاستماع وسرعة الفهم والنزاهة<sup>(٥)</sup>، وأن السؤال الذي يثار في نهاية هذه المرحلة هو أنه إذا أنتجت المفاوضات الإلكترونية عن إيجاب، فهل يعني هذا الإيجاب أنتهاء المفاوضات أم أن

(١) د. الياس نصيف، العقد الإلكتروني في القانون المقارن، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٩، ص ٧٥.

(٢) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ٤٣.

(٣) ام كلثوم صبيح محمد، مصدر سابق، ص ٢٩٢.

(٤) إيهاب محمد كمال، مصدر سابق، ص ١٣.

(٥) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٢٦٨.

المفاوضات تستمر على هذا الايجاب بوصفه مرحلة من مراحل المفاوضات الدولية الإلكترونية؟، أن الإجابة عن هذا السؤال يجب أن نحدد متى تنتهي المفاوضات، هل تنتهي المفاوضات بصدور الإيجاب أم انها تنتهي بانتهاء كافة الإجراءات بين الأطراف المتفاوضة، إذ تنتهي المفاوضات بنجاح المفاوضات أو فشلها وليست بصدور الايجاب، وتنتهي المفاوضات أيضاً عندما يتفق الأطراف المتفاوضة على المسائل الجوهرية حتى وان لم يبحث الأطراف المتفاوضة في أثناء المفاوضات المسائل الجوهرية أو أنهما بحثا هذه المسائل ولكنهما اتفقا على تركها لاتفاق لاحق في المستقبل.

كما أنه لا تثار اي مشكلة إذا أنتجت المفاوضات عن إيجاب صادفه قبول مطابق، وأيضاً إذا صادف الايجاب رفضاً صريحاً فهذا يعني انتهاء المفاوضات بالفشل ويمكن أن تستمر المفاوضات على هذا الإيجاب بوصفه مرحلة من مراحل المفاوضات، وذلك عندما لا يقبل الأطراف المتفاوضة الايجاب لكنه يتقدم بتعديلات جوهرية على هذا الايجاب يتضمن إضافة أو حذف شروط بعض الشروط، في هذه الحالة نكون بصدد اقتراح مقابل يسقط الإيجاب الأول ويتضمن في ذات الوقت إيجاباً جديداً وتجري المفاوضات على هذا الإيجاب حتى تنتهي المفاوضات بنجاح أو فشل المفاوضات الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

أما بالنسبة لمسألة الرجوع عن الايجاب قبل أن يقترن بالقبول، اي بمعنى أنه إذا أنتجت المفاوضات عبر شبكة الإنترنت عن إيجاب، فهل يمكن أن ينسحب عن هذا الايجاب قبل اقترانه بالقبول؟، أن الاصل أو المبدأ العام حسب نص المادة (٨٤) من القانون المدني العراقي<sup>(٢)</sup> تضمنت أن الموجب يستطيع الرجوع عن إيجابه قبل أن يقترن به قبول الطرف الآخر طالما أنه لم يعين ميعاداً للقبول، لكن هذا القبول لا ينطبق على الايجاب الناتج عن المفاوضات الدولية الإلكترونية؛ لان هذا الايجاب لا ينتج الا بعد مفاوضات طويلة، كما أنه ليس وليد إرادته طرف واحد حتى يستطيع الرجوع عنه بل هو وليد الإرادة المشتركة للأطراف المتفاوضة إذا أسهم كلاهما في إعداده، ولهذا يسمى بالإيجاب المشترك، وأيضاً أن صدور الإيجاب يدل على الثقة الكبيرة التي ولدتها المفاوضات لدى طرفيها، وبالتالي يقع عليها التزام بعدم الإخلال بهذه الثقة المتولدة عن سلوكها، وقد تبنى القضاء الفرنسي هذا الاتجاه في بعض أحكامه فأعطى للإيجاب قيمة قانونية أكبر من مجرد مرحلة أو عنصراً

(١) د. سعد حسين عبد ملحم، مصدر سابق، ص ١٦.

(٢) التي نصت على أنه (إذا حدد الموجب ميعاداً للقبول للالتزام بإيجابه إلى أن ينقضي هذا الميعاد)، القانون المدني العراقي النافذ المعدل رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١، المنشور في جريدة الوقائع العراقية، رقم العدد ٣٠١٥، تاريخ العدد ٠٨-

في المفاوضات الإلكترونية، لأن الإيجاب بطبيعته تعبير دقيق عن إرادة محددة، أنه لا بد من حماية العلاقات القانونية عن طريق عدم الإخلال بالثقة المشروعة التي ولدها الإيجاب عند الموجب له<sup>(١)</sup>.

## الفرع الثاني

### أشكال المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن للمفاوضات الدولية الإلكترونية عدة أشكال، منها المفاوضات التي تتم بين غائبين والمفاوضات التي تتم بين حاضرين وأيضاً المفاوضات التي عبر شبكة الإنترنت.

#### أولاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية التي تتم بين غائبين

يقصد بهذا الشكل من اشكال المفاوضات الإلكترونية هو أن كل طرف من الأطراف المتفاوضة يوجد في مكان مختلف، بحيث هناك فترة زمنية تفصل بين صدور التعبير عن الإيجاب من أحدهما وعلم الطرف الآخر به، وتتم هذه المفاوضات من خلال تبادل البرقيات أو الرسائل أو بواسطة التلكس أو الفاكس أو الإيميل وغيرها من طرق ادارة المفاوضات الإلكترونية التي سبق التطرق لها، وأيضاً قد تتم العملية التفاوضية بشكل مختلط والمقصود من ذلك أن يتم جزء منها بشكل مباشر بين الأطراف المتفاوضة والجزء الآخر يتم عن طريق الرسائل عبر الإنترنت<sup>(٢)</sup>، لكن السؤال التي يثار حول ماهية طبيعة هذه المفاوضات الإلكترونية إذا كانت تتم بين غائبين؟

أن الاجابة على هذا السؤال يجب أن نعلم أن المفاوضات الإلكترونية الدولية تتم عبر الإنترنت، وأن الأطراف المتفاوضة على اتصال دائم عبر الإنترنت بالصوت والصورة عن طريق الكمبيوتر المزود بكاميرا أو ميكرفون، الأمر الذي يتحقق معه الحضور في مجلس وأحد من حيث الزمان، وأيضاً أن الأطراف المتفاوضة يوجدون في دول مختلفة ويتم تنفيذ الالتزامات إلكترونياً، وكذلك توجد مسافة مكانية تفصل بينهما، ولكن قد يصيب عيب تقني أو مشكلة ما في شبكة الاتصال لأنها شبكة عالمية يعبر عنها بعالمية ظاهرة الإنترنت يتعذر معه الأطراف المتفاوضة التحاور والمناقشة،

(١) د. صبري حمد الخاطر، مصدر سابق، ص ١٢٧.

(2) VETTEL.( GP), Les lettres dintention, rev banque, singa pour 1986, p.895.

أشار إليه د. معزوز دليله، التفاوض الإلكتروني كمرحلة سابقة للتعاقد - دراسة مقارنة، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد ٥، العدد ١، البويرة - الجزائر، ٢٠٢٠، ص ٢٨٨.

مع العلم أن مقدم خدمة الإنترنت يقوم فيما بعد بإرسال رسالة بيانات إلى الأطراف المتفاوضة ويعلمها بنتيجة التفاوض والمناقشة وابداء الآراء فهل تعد الأطراف المتفاوضة في هذه الحالة حاضرين أثناء هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية ؟

يذهب البعض إلى أن الأطراف المتفاوضة ملزمون بنتيجة التفاوض والمناقشة ولهم الرجوع على مقدم الإنترنت بالمسؤولية وفق أحكام المسؤولية، وبالتالي أن الزام الأطراف المتفاوضة بنتيجة التفاوض والمناقشة الذي يرسله مقدم الإنترنت فيما بعد لوجود خلل تقني لا ينسجم مع المفاوضات الإلكترونية، لذلك فإن الأطراف المتفاوضة غير ملزمين بنتيجة الحوارات والمناقشات التي يرسلها مقدم خدمة الإنترنت في وقت لاحق ولهم قبولها أو تعديلها، ويلاحظ أن القانون المدني العراقي نص على أنه ((يعتبر التعاقد بالتليفون أو بأية طريقة مماثلة كأنه تتم بين حاضرين فيما يتعلق بالزمان وبين غائبين فيما يتعلق بالمكان))<sup>(١)</sup>.

يبدو من خلال هذا النص أن الاتصال بواسطة الإنترنت في الوقت الحاضر لا يختلف عن الاتصال بواسطة التليفون، خاصة وأن المشرع العراقي ذكر في هذه المادة التعاقد بالتليفون على سبيل المثال لا الحصر، وهذا يعني أن المشرع العراقي يطبق حكم هذا النص على أية وسيلة أو آلة أخرى تشبه التليفون في خصائصها ومن ذلك شبكة الإنترنت، لذلك أن المشرع العراقي أجاز أن يتم إجراء المفاوضات بطريقه إلكترونية وهذه واضح من خلال عبارة باي طريقة مماثلة<sup>(٢)</sup>.

### ثانياً: المفاوضات الدولية الإلكترونية التي تتم بين حاضرين

تتم المفاوضات الدولية الإلكترونية بواسطة هذه الشكل عن طريق الاتصال المباشر بين الأطراف المتفاوضة بحيث لا تكون هنالك فترة زمنية تفصل بين صدور الكلام وعلم الطرف الآخر به، وهذا النوع من المفاوضات يتم عن طريق اجتماع الأطراف المتفاوضة في مكان وأحد اي التفاوض وجهاً لوجه، أو يكون هنالك اتصال مباشر بينهما عن طريق إحدى وسائل الاتصال الحديثة بالرغم من اختلاف مكان تواجد كل منهما<sup>(٣)</sup>.

(١) نص المادة (٨٨) من القانون المدني العراقي المعدل.

(٢) د. خالد ممدوح إبراهيم، التحكيم الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٩، ص ١٦٨.

(٣) د. رجب كريم عبد الإله، مصدر سابق، ص ٤٥.

ثالثاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية التي تتم عبر شبكة الإنترنت

يتم هذا النوع من المفاوضات بين طرفين موجودين في مكانين مختلفين عن طريق الإنترنت التي تترك أثراً مادياً مكتوباً لإثبات المفاوضات، وبما أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي عملية إرادية تبادلية تتم بين الأطراف المتفاوضة تهدف أساساً إلى وضع حل يكون مقبولاً لدى جميع الأطراف المتفاوضة معتمدين في سبيل إنجاز هذه العملية التفاوضية وسيلة إلكترونية تعمل على خلق فضاء افتراضي تتلقى فيه كافة المقترحات والآراء وتتوافق فيه الإرادة<sup>(١)</sup>.

مما لا شك فيه أن الإنترنت أدى إلى تغيير حياة البشرية بشكل كبير، بل أنها غزت جميع مجالات الحياة بحيث أصبح وسيلة لا يمكن الاستغناء عنها في التواصل والتخاطب والبحث وإجراء مختلف التصرفات الأخرى، والمفاوضات ما هو إلا واحدة من هذه التصرفات التي تقام في فضاء الإنترنت، وعليه سوف نعرف ما هو المقصود بشبكة الإنترنت وكيف تتطور هذه الشبكة وما هو دورها في ارساء عملية المفاوضات الإلكترونية

### ١- تعريف شبكة الإنترنت

يعرف الإنترنت على أنه شبكة عالمية تربط الشبكات الصغيرة والحواسيب ببعضها البعض عبر العالم وذلك من خلال تقنيات الاتصال بهدف تأمين الخدمات الحاسوبية بشكل مبسط وجذاب، وهناك من عرفها بأنها محطة ربط الآف الشبكات الخاصة والعامة ببعضها البعض تتيح الاتصال على شكل تبادل المعلومات الرقمية في اطار بروتوكول يضمن الاتصال بين الحواسيب والشبكات الموجودة التي تعمل بلغات متنوعة يمكن لأي طرف من الأطراف المتفاوضة لديه كمبيوتر مزود بجهاز modem التي يقوم بترجمة المعلومات الرقمية للحاسوب لإشارات يمكن إرسالها عبر خطوط الهاتف واشتراك لدى أحد مقدمي خدمة الإنترنت وخط تلفوني للدخول للإنترنت<sup>(٢)</sup>، وأيضاً لها تعريف آخر يشير إلى الإنترنت عبارة عن حاصل جمع إجمالي الأجهزة المترابطة باستخدام بروتوكول الإنترنت (Internet protocol) ويرمز لها بالاختصار (IP)، والبروتوكول هو عبارة عن مجموعة

(١) حداد عبد السلام وحطاب منال، مصدر سابق، ص ٢١.

(٢) يحيى يوسف فلاح حسن، التنظيم القانوني للعقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٧، ص ٦.



من الاتفاقيات الفنية أو الموائيق التي يتم بمقتضاها تكوين الخدمة<sup>(١)</sup>.

### ٢- تطور شبكة الإنترنت

أن شبكة الإنترنت كغيرها من الاختراعات الحديثة التي لم تأت فجأة، وإنما تتطور باستمرار حتى وصلت في العصر الحالي إلى شبكة عالمية، تعم بالفائدة على العالم بأجمعه ولها سلبيات أيضاً، وتعود بداية الإنترنت إلى عام ١٩٦٩ عندما أنشأت وزارة الدفاع الأمريكية وكالة مشاريع الأبحاث المتقدمة، حيث وجدت وزارة الدفاع أنها بحاجة إلى شبكات اتصال وكان الهدف منها تصميم شبكة اذا دمر قسم منها بسلاح نووي، ويمكن أن ترسل مع ذلك رسالة تجد طريقها إلى مقصدها وكانت النتيجة شبكة (ARAPNET)، أي أن شبكة الإنترنت كانت لتحقيق أغراض عسكرية، وأيضاً كانت تربط بين مراكز الحواسيب المختلفة والأقمار الصناعية الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية في كل أنحاء العالم<sup>(٢)</sup>.

وقد حققت هذه الشبكة (ARAPNET) نتائج مذهلة من حيث تبادل الأبحاث بشكل أسرع ووسع انتشاراً، فبدأ التفكير يربط المجتمع العالمي بشكل أوسع بهذه الشبكة فبدأت الشبكة بالتوسع وازداد عدد المواقع من أربعة مواقع عام ١٩٦٩ إلى ٢٠ موقعاً عام ١٩٧١ من بينها جامعتي أم أي تي وهارفارد وفي عام ١٩٧٤ تضمنت هذه الشبكة ٦٢ موقعاً<sup>(٣)</sup>، وفي عام ١٩٨٠ أصبحت الشبكة تعمل في المجالات المدنية وتخلت عن الصفة العسكرية حتى أصبحت شبكة اتصالات عالمية تعرف باسم (Internet) واستمر نمو هذه الشبكة حتى بلغت إلى درجة عالية من التطور، ولم تعد مقصورة على أمر معين بل أصبحت شبكة مفتوحة لجميع الأطراف، يتم استخدامها في أي وقت ومن أي مكان بالعالم، لذلك في عام ١٩٨١ ارتفعت هذه المواقع إلى أكثر ٢٠٠ موقع<sup>(٤)</sup>، أما في عام ١٩٨٦ توسعت شبكة الإنترنت وشملت العديد من الجامعات والمعاهد والاكاديميات، وكونت العديد من الشبكات وقد نشأت الإنترنت من ترابط هذه الشبكات، وفي عام ١٩٨٩ قررت الحكومة الأمريكية وقف تمويل شبكة (ARPANET) ووضعت لها خطأً لأنشاء خلف تجاري لها في شكل شبكة تقرر تسميتها بالإنترنت في فترة لاحقة<sup>(٥)</sup>.

(١) د. بشير عباس العملاق، تطبيقات الإنترنت في التسويق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٣، ص ١٧.

(٢) نهله عبد القادر المومني، الجرائم المعلوماتية، ط١، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٨، ص ٣٧.

(٣) محمد عبد الرحيم شريفات، التراضي في تكوين العقد عبر الإنترنت (دراسة مقارنة)، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٩، ص ٢٣.

(٤) يحيى يوسف فلاح حسن، مصدر سابق، ص ٧.

(٥) محمود عبد الرحيم شريفات، مصدر سابق، ص ٢٤.

أما في حلول عام ١٩٩٠ عاشت هذه الشبكة (ARPANET) من البطء وظهرت فيها الكثير من العيوب، وذلك بسبب ظهور حواسيب أصغر حجماً وأكثر قوة من الحواسيب المتوسطة أدى إلى ضعف هذه الشبكة، وأيضاً الحاجة الماسة إلى استخدام الجانب التجاري أصبحت ضرورة ملحة أكثر من ذي قبل، حيث تم ابتداء عدد من الشركات الكبرى شبكاتهم العالمية، إضافة إلى ذلك أن الإصدار الأول من شبكة موزاييك (MOSAIC) وهي مستعرض الشبكة العالمية عام ١٩٠٣ وما تلاها من إصدارات نتسكيب (Netscape) ومايكروسوفت (Microsoft)، كل هذه الأمور أدت إلى تطور شبكة الإنترنت لتصبح بالصورة الراهنة والتي نراها على ما هي عليه اليوم<sup>(١)</sup>.

### ٣- دور شبكة الإنترنت في أرساء المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن أهمية شبكة الإنترنت تكمن في اتساع نطاق خدماتها باعتبارها شبكة معلومات واتصالات تتم عن بعد، وأن خدماتها ليست محصورة بل إنها متغيرة ومتجددة تتطور مع تطور شبكة الإنترنت، حيث أن هذه الشبكة المؤلفة من ملايين محطات الكمبيوتر المتصلة بالهاتف توفر للبشرية امكانيات هائلة وفي مجالات متعددة منها التسويق، الاعلانات، الاتصالات والتبادل التجاري بين أي طرفين، بالتالي أمكانية أبرام التعاقدات الإلكترونية بين الأطراف<sup>(٢)</sup>، أما فيما يخص المفاوضات الإلكترونية فيظهر دور الإنترنت في كونها تجمع أطراف لا يجمعهما مكان وأحد، لان أحياناً ما تصدر المبادرة أو الدعوة إلى المفاوضات من طرف أو شركة خارج حدود الدولة التي تقيم على اقليمها الطرف الآخر، ولهذا ما يطلق عليه البعض بالقول أن المفاوضات التي تجري عبر شبكة الإنترنت هو تبادل بدون حضور مادي متعاصر للأطراف المتفاوضة<sup>(٣)</sup>، ولذلك نجد أن الإنترنت ساعد على تقريب المسافة وإزالة الحواجز بكافة اشكالها بين الأطراف المتفاوضة بما في ذلك حاجز اللغة، حيث أصبح من السهل أن يصل أي منهما للأخر مباشرة ودون تدخل وسيط بينهما<sup>(٤)</sup>، أما عن آلية إجراء هذه المفاوضات بين الأطراف المتفاوضة فأنها تتم من خلال رسائل البيانات عبر شبكة الإنترنت، وتتضمن هذه الرسائل على ما يأتي:

(١) نهلة عبد القادر المومني، مصدر سابق، ص ٣٨.

(٢) د. خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ص ١١.

(٣) عتيق حنان، مصدر سابق، ص ١٩.

(٤) خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ص ١٦.

١- بيان الاحتياجات الأساسية أي أن أحد الأطراف المتفاوضة يقوم بتوضيح احتياجاته والغاية منها بدقة ليتم إجراء المفاوضات الإلكترونية بناءً عليها.

٢- المفاوضات الإلكترونية من خلال صفحة البيانات التي تكون ظاهرة على شاشة الحاسوب التي تتضمن الشروط التي يرغب كل من الأطراف توفرها في موضوع المفاوضات الإلكترونية لتحديد رغباته الأساسية من موضوع المفاوضات.

٣- أن يتم إرسال رسائل البيانات التي تتضمن عروض المفاوضات التي تتم من خلالها المفاوضات إلى حين الانتهاء من هذه المفاوضات الإلكترونية<sup>(١)</sup>، وعليه فإن للمفاوضات الإلكترونية التي تتم عبر شبكة الإنترنت مساوئ على الرغم من هذه المميزات التي تتميز بها ومن هذه المساوئ هي:

#### ١- المفاوضات الدولية الإلكترونية الجماعية

يمكن إجراء المفاوضات الإلكترونية الجماعية لعدد محدود من الدول إذا كانت المفاوضات الإلكترونية محددة بنقاط معينة، أما إذا كانت المفاوضات الإلكترونية بين مجموعة كبيرة من الدول أو ذات تشعبات متعددة فإنه يتعذر إجراء المفاوضات التي تتم عبر شبكة الإنترنت.

#### ٢- إمكانية اختراق المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن شبكة الإنترنت على الرغم من أنها تعد حالة خصوصية تخص الأطراف المتفاوضة، إلا أن البرامج الحديثة تخترق مثل هذه المفاوضات الإلكترونية، كما أن العديد من المحاولات تجري لمنع الاختراق واختراق المفاوضات الإلكترونية يمكن أن يحصل حتى بالنسبة للمفاوضات التقليدية، لأن هناك العديد من الآلات التي تسترق السمع عن طريق أجهزة متطورة<sup>(٢)</sup>.

#### ٣- قد تطرأ مشاكل أخرى على المفاوضات الدولية الإلكترونية

إن المشاكل التي تطرأ على المفاوضات التي تجرى عن طريق الإنترنت هي مشاكل اختلاف اللغة أو الإثبات أو الاحتيال أو القرصنة أو أية مشاكل أخرى سواء كانت هذه المشاكل تقنية أم

(١) أرجيلوس رحاب، الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد الثالث، ٢٠١٨، ص ٥٣.

(٢) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٣٧.

مشاكل قانونية، لأن شبكة الإنترنت شبكة دولية مفتوحة للجميع وهذا ما يعبر عنه بعالمية الإنترنت<sup>(١)</sup>، لكن على الرغم من هذه المساوئ للمفاوضات الدولية الإلكترونية إلا أنها أكثر دقة وسهولة إجراءاتها وقلة تكلفتها وامكانية توثيقها.

لكن قد يتسأل البعض هل تختلف الاحكام القانونية باختلاف وسيلة المفاوضات الدولية؟، أن المفاوضات الإلكترونية الدولية لا تختلف في جوهرها عن المفاوضات التقليدية فأن الذي يميزه هو الوسيلة التي تتم بها المفاوضات الدولية، فالمفاوضات الإلكترونية تكون عبر شبكة الإنترنت فأن الاحكام القانونية تكون وأحدة على الرغم من اختلاف الوسيلة، فإذا كانت الوسيلة ملائمة لأجراء المفاوضات الإلكترونية فإنه ليس هناك ما يحول دون إجراء المفاوضات الإلكترونية، إضافة إلى ذلك أن في حالة انحراف الطرف المتفاوض عن السلوك المألوف ومخالفته الالتزامات التفاوضية التي يفرضها عليه الواجب العام فإنه يكون مخطأً، ويترتب على ذلك مسؤولية شأنها شأن المفاوضات التقليدية إذا توفرت فيها أركانها وشروطها كانت صحيحة ومنتجة بغض النظر عن الطريقة التي تمت بها سواء كانت تقليدية أم إلكترونية، لأن العبرة بمعانيها ومقاصدها لا للألفاظ والمباني<sup>(٢)</sup>، وأن لفظ إلكتروني إذا أضيف إلى المفاوضات التي تتم عبر شبكة الإنترنت فلا يؤثر في معناه شيء وفقاً للقواعد العامة التي تحكم مرحلة المفاوضات الدولية، لأن المسألة مجرد وصف لا أكثر<sup>(٣)</sup>.

(١) بشار محمود دودين، مصدر سابق، ص ٩٦.

(٢) المادة (١/٥٥) من القانون المدني العراقي النافذ رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.

(٣) محمد شاكر محمود محمد، المسؤولية عن قطع المفاوضات (دراسة مقارنة)، ط١، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، ٢٠١٦، ص ١٦٨.

### خلاصة الفصل الأول

المفاوضات الدولية الإلكترونية عملية إرادية اختيارية يقبل عليها الأطراف المتفاوضة بغية تبادل المقترحات والآراء وتقريب وجهات النظر؛ وذلك رغبة منهم في إجراء الالتزام النهائي الذي من أجله وجدت هذه المفاوضات، مستخدمين في ذلك دعامة إلكترونية وهو الأمر الجديد والذي يجعل من هذا النوع يختلف عن المفاوضات الدولية التقليدية الذي يتطلب وجود وحضور الأطراف المتفاوضة في مجلس وأحد، إلا أنه بفضل التطور التكنولوجي الحاصل في مجال الاتصال فقد مكن أن يتفاوض طرفان يبعدان عن بعضهما آلاف الكيلومترات، والعملية التفاوضية الإلكترونية لا تتم عن فراغ بل لابد لها من تحضير وتدبير مسبق؛ وذلك راجع إلى أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تتسم بحساسية كبيرة فهي مرجعية لاتخاذ القرار النهائي، لذلك فقد درج العديد من الفقه إلى إحاطة هذه المرحلة بإطار تنظيمي يضبطهما من خلال تحديد طبيعتها وتحدي أساسها القانوني وهذه ما نتناوله في الفصل الثاني.

## **الفصل الثاني**

# **التأصيل القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية**

## الفصل الثاني

## التأصيل القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية

تعد شبكة الإنترنت الفضاء المتاح لإجراء المفاوضات الدولية مما دفع بعض الدول إلى معالجة الأمور المتعلقة بالإلكترونيات مؤاممة مع عصر الإلكترونيات، وكذلك الفقه والقضاء الدوليين من خلال القياس على القواعد العامة وأستنباط الأحكام وتحديد إطارها القانوني، ونظراً لأهمية هذه المفاوضات الدولية كونها تبرم عبر شبكة الإنترنت التي لا تختلف عن المفاوضات التقليدية سوى الوسيلة المستخدمة، وعلى الرغم من هذه الأهمية لم يحظ بالأهمية القانونية الكافية من القضاء الدولي لعدم وضع أحكاماً كاملة وشاملة تخصه، وهذا ما يشكل تحوفاً لدى الأطراف المتفاوضة من عدم معرفة الطبيعة القانونية أو التكيف القانوني لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، بالتالي ليس من شك أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تخضع لإطار قانوني معين على الرغم من الخلاف الذي دار بين الفقهاء حول الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية فأن ذلك لا ينال من هذا الإطار، مما أوجب علينا دراسة الإطار القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية، التي تعد المؤشر القانوني الذي يحدد حقوق والتزامات الأطراف في هذه المرحلة، وتثير هذه الفترة العديد من المشكلات القانونية منها تحديد تلك الفترة وتميزها عن غيرها بشكل واضح، وعليه سوف نتناول في هذا الفصل مبحثين نتطرق في المبحث الأول إلى أساس المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها والمبحث الثاني الإجراءات القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية.

## المبحث الأول

### أساس المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها

على الرغم من أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية فإن الاتفاقيات والمبادئ العامة للقانون لم ترسم قواعد تفصيلية خاصة بتنظيمها، كما هو الحال في الوسائل الأخرى كالوساطة والمساويحة الحميدة والتوفيق والتحكيم والقضاء الذي غالباً ما تم تنظيمها وفق اتفاقيات دولية، وأيضاً اختلفت الآراء حول الطبيعة القانونية لهذه المفاوضات منهم من يرى بأنها أعمال مادية لا ترتب أي أثر قانوني، أما الرأي الثاني يرى بأن المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات طبيعة عقدية وأستند في رأيه هذا على حجج وأسانيد، كما أن التطور الهائل في تكنولوجيا المعلومات وتقنية الاتصالات القى بضلاله على المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأصبحت تنجز بوسائل إلكترونية تتم بين أطرافها من خلال شبكة الإنترنت، ونتيجة لهذا التطور لم تعد المفاوضات الدولية الإلكترونية مقتصرة على نشاط معين أو علاقة معينة، بل أصبح علماً وفناً قائماً بذاته يعين على كل المسائل سواء الاقتصادية أو الاجتماعية، ولهذا السبب سوف نتناول في هذا المبحث ما يتعلق بأساس المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها في إطار مطلبين، نتناول في المطلب الأول الأساس القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية أما المطلب الثاني نتناول فيه الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية.

## المطلب الأول

### الأساس القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية

يقصد بالأساس القانوني هو المصدر أو المنبع الذي تستقى منه الأحكام المنظمة للالتزام بالدخول في عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية والذي يستند إليه في إضفاء الطابع الملزم لهذه المفاوضات الإلكترونية. وعلى الرغم من الأهمية الكبيرة التي تمتاز بها المفاوضات الدولية الإلكترونية إلا أننا نلاحظ أن اغلب التشريعات الوطنية والدولية المقارنة لم تول الأهتمام المطلوب بالمفاوضات الإلكترونية، بل حتى العديد منها لم يشير إليه لا من قريب ولا من بعيد<sup>(١)</sup>، كما أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تُعد من أكثر المسائل القانونية المهملة من قبل الاتفاقيات والمعاهدات والمواثيق والأعراف

(١) د. ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، شرط اعاده التفاوض، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٦-٢٠١٧،



الدولية، ومع ذلك فإن الأمر لا يعني عدم إمكان استخلاص بعض القواعد المهمة لها، من خلال التنظيم الاتفاقي التي يتم بين الأطراف المتفاوضة للمفاوضات الدولية الإلكترونية، وعليه سنتناول هذا الموضوع في إطار فرعين، الفرع الأول نتناول فيه الأساس الدولي والداخلي للمفاوضات الدولية الإلكترونية، والفرع الثاني نتناول فيه التنظيم الاتفاقي للمفاوضات الدولية الإلكترونية .

## الفرع الأول

### الأساس الدولي والداخلي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

سنحاول في هذا الفرع بيان الأساس القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية على الصعيد الدولي والداخلي وفق النقاط الآتية:

#### أولاً: الأساس الدولي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

لم تنص المعاهدات الدولية ولا الاتفاقيات الدولية على اعتماد المفاوضات الدولية التي تتم عن طريق الإنترنت، فكأن اغفال المعاهدات الدولية لشبكات الإنترنت يعود إلى أن هذه الشبكات تتطور بشكل كبير يصعب تحديدها في قواعد قانونية معينة، لأن كل يوم تظهر برامج وأساليب أكثر تقنية ودقة وحتى البرامج القديمة تتطور بشكل سريع، مما يجعل القانون غير قادر على متابعة تقنياتها بقواعد قانونية محددة، فالمفاوضات العادية تقوم على عنصر لقاء الأطراف المتفاوضة وجهاً لوجه بأية طريقة وبأي وسيلة كأنت، أما المفاوضات الدولية الإلكترونية فهي لقاء مباشر بين الطرفين وجهاً لوجه ويجمعها مجلس واحد وهو البرنامج الذي يستخدمه الأطراف المتفاوضة، فهما يتباحثان ولكنهما متباعدان من حيث المسافة على الخارطة، وهذا التباعد يعد وهمياً لأنهما متقاربان لا يفصل بينهما عن الآخر أكثر من ٥٠ سنتمتر<sup>(١)</sup>.

بينما لقاء الأطراف المتفاوضة في المفاوضات العادية قد يبعدهما أكثر من متر واحد إذا كأنت المفاوضات بين طرفين، أما المفاوضات الجماعية فإن الأطراف المتفاوضة تبتعد عن بعضها عدة أمتار، وقد لا تستطيع الأطراف المتفاوضة أن يسمع بعضهما البعض كما هو الحال بالنسبة لاستخدام شبكات الإنترنت، لأن تقنين المفاوضات الإلكترونية بقواعد قانونية محددة قد يؤدي إلى عدم

(١) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٣٣.

تطور شبكات الإنترنت، لأن العديد من الدول أصدرت القوانين لتنظيم معاملاتها الرسمية مع مواطنيها عبر شبكات الإنترنت أطلق عليها بقوانين الحكومة الإلكترونية، ونتيجة لتطور البرامج الإلكترونية فقد أصبح التعامل الإلكتروني تعاملاً دولياً<sup>(١)</sup>.

لذا قد أثر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي والتطورات المتسارعة في تقنيات المعلومات والاتصالات في إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية من حيث ترسيخ أسس العلاقات الدولية بشكل أكبر والتأثير في البيئة الدولية، فضلاً عن جذب الأطراف المتفاوضة إلى محادثات مفتوحة بين الجميع، لذا من الضروري أن نحدد الأساس الدولي لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية من حيث اللقاء الضوء على التطورات الدولية، حيث امتدت هذه التطورات بداية من إدخال البريد الإلكتروني واستخدام المواقع الإلكترونية من قبل المنظمات الدولية إلى الاستخدام المكثف لوسائل التواصل الاجتماعي مثل المدونات والفيديوهات وتويتر، حيث كان أول استخدام رئيسي لأجهزة الكمبيوتر في مفاوضات دولية في قمة الأرض في ريو دي جانيرو عام ١٩٩٢، فقد شهد هذه العام تطوّرين مبكرين حدث أحدهما هو استخدام القوائم البريدية عبر رسائل البريد الإلكتروني لأول مرة من أجل التنسيق للمفاوضات الدولية الإلكترونية، وكأن الآخر هو إنشاء الوحدة الأولى لتطبيقات الكمبيوتر وتطورت هذه الوحدة إلى مؤسسة دولية ساهمت في إجراء البحوث وتدريب الاف من الأطراف على كيفية تأثير الإنترنت في المفاوضات الدولية، وفي عام ٢٠١٠ تم إطلاق مبادرة إلكترونية والتي تتكون من بناء الوعي الذي خلق زخماً للدورات والبحوث والمناقشات والحوارات الدولية والتي من ضمنها المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

أما في ظل جائحة (COVID 19) حيث أرغمت هذه الجائحة الأمم المتحدة على إدخال قواعد عمل جديدة في عملها من ضمنها جلسات مجلس الأمن والجمعية العامة وغيرها من المنظمات الدولية عن طريق الإنترنت عبر الفيديو بسبب تفشي الوباء مما أدى عملياً إلى تغيير طرق المفاوضات الدولية واتخاذ القرارات إلكترونياً، لأن اجراءات العزل والحجر والتباعد الاجتماعي فرضت الغاء

(١) حسان تقيّة محمد المهدي، دور الحكومة الإلكترونية في تقنية المجتمع، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، العدد (١٥)، الجزائر، ٢٠١٦، ص ١٥.

(٢) عائشة غنيمي، الدبلوماسية الإلكترونية وضرورة التوعية العامة، مقال منشور في جريدة السياسية الدولية، العدد ٨، على الموقع الإلكتروني: <http://www.siyassa.org.eg/News/18021.aspx>، تاريخ النشر ١٦-٢-٢٠٢١.

التواصل الشخصي بين الأطراف لأغراض التشاور وإجراء المفاوضات الدولية بما تتضمنه من وسائل تتراوح بين الإقناع والضغط بوسائل متفاوتة ومختلفة، لذلك حاول المسؤولون في الأمم المتحدة العمل في أجواء صحية وسياسية ضاغطة، فتغلبوا أولاً على اعتراضات جوهريّة من دول رئيسية مثل روسيا والصين في شأن عقد جلسات لمجلس الأمن عبر الفيديو واتخاذ القرارات والمواقف دون الاجتماع بشكل شخصي، وفي السياق ذاته عمدت الجمعية العامة إلى تغيير قواعد وطرق اجتماعاتها وعملها بالوسائل الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

وبناءً على هذا الأساس أضحت الأطراف المتفاوضة والمنظمات الدولية يبحثون عن وسيلة مثلى لنقل الآراء والخبرات عبر الإنترنت لذلك تتم المفاوضات الدولية بشكل إلكتروني، كما أن هناك منظمة دولية أطلقت بمبدأ يرى أن الوسائل الإلكترونية قادرة على خلق تواصل حقيقي بين الأطراف المتفاوضة في جميع العالم، ومن ذلك الحين ما تزال المنظمة تستخدم تقنيات تفاعلية لإتاحة الحوار الإلكتروني ضمن ما تسميه التبادل الافتراضي<sup>(٢)</sup>، وأن المفاوضات الدولية الإلكترونية تعتبر أحد الأفرع التي تعتمد على تقنيات المعلومات والاتصالات الحديثة وعلى وجه الخصوص الأنواع التي يتم بها إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية التي سبق ذكرها، التي تساهم في بناء الأساس الدولي للمفاوضات الدولية الإلكترونية، ونظراً لذلك تضع الأمم المتحدة المعايير والأسس التي تهدف إلى زيادة الوعي بالنسبة للأطراف المتفاوضة بأثر التحول للتقنيات الإلكترونية في المجتمع الدولي والمساهمة في النقاش العام الأوسع حول كيفية ضمان أمن وشامل للجميع، وعلى الصعيد الآخر توفر المفاوضات الدولية الإلكترونية قنوات جديدة من الفرص لحل المشاكل العالمية الحديثه أذ تعد منصات شبكات الإنترنت وشبكات اتصال المعلومات الدولية الأخرى بمنزلة فرصة ثمينة للمناقشات الدولية بين

(١) علي بردى، كورونا يرغم الامم المتحدة على تغيير طرق التفاوض واتخاذ القرارات، مقال منشور في جريدة العرب الدولية، الشرق الاوسط، على الموقع الإلكتروني: [www. Aawsat.com](http://www.Aawsat.com)، تاريخ النشر ٢٦ ابريل ٢٠٢٠، تاريخ التصفح ١٣-١٠-٢٠٢١.

(٢) منظمة سوليا soliya وهي منظمة دولية غير ربحية في نيويورك ظهرت عام ٢٠٠٣ اي قبل ظهور سكايب أو مواقع التواصل الاجتماعي، التي جعلت الحوار الإلكتروني أمراً فعالاً ومثمراً، للمزيد ينظر، سدة الفجوة الرقمية (الحوار في زمن كوفيد ١٩) مقال منشور على موقع مركز الملك عبد الله بن عبد العزيز العالمي وعلى الموقع الإلكتروني: <https://www.kaiciid.org/ar/news-events/features>، تاريخ النشر ١٠ يونيو ٢٠٢٠، تاريخ التصفح ١٤-

الأطراف المتفاوضة التي من شأنها أن تساعد في تشكيل الرأي العام الدولي مما يعزز من أواصر التعاون المثمر ويدعم تحقيق السلم والامن الدوليين بين جميع الأطراف المتفاوضة<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: الأساس الداخلي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

بالرجوع إلى القواعد العامة من أجل إرساء ولو بشكل نموذجي الأساس القانوني للمفاوضات الإلكترونية، كما أن المفاوضات الدولية الإلكترونية لم يوجد قانون خاص بها ينظمها ويضعها في إطار قانوني أي بمعنى أن هناك نقصاً تشريعياً، كما أن المشرع العراقي لم يهتم بتنظيم مرحلة المفاوضات بشكل صريح لا في القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ ولا في قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، بل اوكل بذلك إلى الفقه واجتهاد القضاء بالاستنباط والقياس على القواعد العامة، إلا أنه لا يعني أنها لم يشير ضمناً إلى المفاوضات بدليل أن القانون المدني العراقي قد نص على أنه:-

((١- يطابق القبول الإيجاب إذا اتفق الطرفان على كل المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها أما الاتفاق على بعض المسائل فلا يكفي للالتزام الطرفين حتى لو أثبت الاتفاق بالكتابة. ٢- وأذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترط أن العقد يكون غير منعقد عند عدم الاتفاق على هذه المسائل فتعتبر العقد قد تم وإذا قام الخلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فأن المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة الموضوع والاحكام القانون والعرف والعدالة))<sup>(٢)</sup>.

كما ذكر المشرع العراقي معيار التمييز بين الإيجاب والدعوة إلى التعاقد حيث نصت المادة على أنه ((١- يعتبر عرض البضائع بيان ثمنها إيجاباً. ٢- أما النشر والاعلان وبيان الأسعار الجاري التعامل بها وكل بيان آخر متعلق بعروض أو طلبات موجهه للجمهور أو الافراد فلا يُعد عند الشك إيجابياً وإنما يكون دعوة إلى التفاوض))<sup>(٣)</sup>، من خلال هذا النص أنه يُعد من قبيل الدعوة إلى التفاوض وليس إيجابياً من خلال إعلان طرف عبر موقعه على الإنترنت عن سلع وخدمات سواء كانت هذه العرض موجة إلى الجمهور وإلى فرد معين على شبكة الإنترنت، وكذلك تضمن هذا القانون على أنه ((١- الاتفاق الابتدائي الذي يتعهد

(١) عائشه غنيمي، مصدر سابق.

(٢) المادة (٨٦) من القانون المدني العراقي المعدل رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.

(٣) المادة (٨٠) من القانون نفسه.

بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون صحيحاً إلا إذا حددت المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب أن يبرم فيها ٢- فإذا اشترط القانون للعقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل تجب مراعاته أيضاً في الاتفاق الابتدائي الذي يتضمن وعدا بإبرام هذا العقد<sup>(١)</sup>.

من خلال النصوص أعلاه أنه لا بد من شمول مرحلة إبرام العقد كافة المسائل التي تناقشا عليها الأطراف المتفاوضة في مرحلة التفاوض، أي أن الاتفاق على بعض المسائل لا بد من شموله كافة المسائل التي دخلت في مرحلة التفاوض، وبالتالي فإن العقد لا ينعقد إلا بتبادل الطرفين أي التعبير عن الإيجاب والقبول وارتباطهما مع بعضها البعض، لأن المفاوضات هي مرحلة تمهيدية وسابقة لإبرام العقد أو تكوين شراكة أو عقد صفقة أو غير ذلك باعتبار أن المفاوضات هي مرحلة أولية، وأيضاً اكتفى قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي بتعريفه للعقد الإلكتروني ولم يتطرق إلى المفاوضات الإلكترونية إذ أشار النص ((بأن العقد الإلكتروني ارتباط الإيجاب الصادر من أحد الطرفين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه والذي يتم بوسيلة إلكترونية))<sup>(٢)</sup>.

كما أشار أيضاً إلى الوسائل الإلكترونية على أنها أجهزه أو معدات أو أدوات كهربائي أو مغناطيسي أو ضوئي أو كهرومغناطيسية أو أية وسائل أخرى مشابهه تستخدم في إنشاء المعلومات ومعالجتها وتبادلها وتخزينها<sup>(٣)</sup>، وبهذا فإن المشرع العراقي أجاز أن يبرم العقد بالوسائل الإلكترونية وهذا واضح من خلال ذيل النص (والذي يتم بوسيلة إلكترونية) بالتالي فإنه يمكن أن يتم بنفس الوسيلة التي أبرم فيها العقد أيضاً إجراء المفاوضات الإلكترونية.

كما أن مرحلة المفاوضات الإلكترونية تُعد من أكثر المسائل القانونية المهملة من قبل معظم التشريعات المقارنة، حيث لم تنظم الأحكام المتعلقة بهذه المرحلة في أي منها، ولم ينتبه إلى ما تنثيره المفاوضات الإلكترونية من معرقات ومشكلات، إلا أن بعض القوانين وأن كانت على نحو مبهور كما

(١) المادة (٧٣) من القانون المدني العراقي المعدل رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.

(٢) المادة (١/عاشراً) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، المنشور في جريدة الوقائع العراقية بالعدد (٤٢٥٦)، في ٢٠١٢/١١/٥، ومثل هذه القانون فعل أيضاً قانون المعاملات الإلكترونية المؤقت الاردني رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠٢ الذي لم ينص صراحة على التفاوض كمرحلة أولية وسابقة على إبرام العقد، وأما بتعريف للعقد الإلكتروني أيضاً في نص المادة الثانية منه (العقد الإلكتروني هو الاتفاق الذي يتم أنعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً).

(٣) المادة (١/سابعاً) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢.

هو الشأن بالنسبة للقانون المدني الاردني لسنة ١٩٧٦ حيث أشارت إلى المفاوضات في الفقرة الثانية من المادة (٩٤) والتي عدت أن النشر والاعلان وبيان الاسعار الجاري التعامل بها وكل بيان آخر متعلق بعرض أو بطلبات موجهة للجمهور أو للأفراد، فلا يعتبر عند الشك إيجاباً، وإنما يكون دعوى إلى التفاوض، وأيضاً نص الفقرة الاولى من المادة (١٠٠) من ذات القانون على أنه يطابق القبول الايجاب اذا اتفق الطرفان على كل المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها<sup>(١)</sup>.

نلاحظ من ذلك أن المشرع الاردني لم يعالج بهذه النصوص مرحلة المفاوضات وإنما اكتفى بالإشارة اليها، لكن هناك بعض التشريعات اشارت بشكل صريح للمفاوضات منها القانون المدني الايطالي لسنة ١٩٤٢ الذي أكد على ضرورة التزام حسن النية في مفاوضات العقود، حيث أشار في المادة (١٣٣٧) تحت عنوان المسؤولية عن المفاوضات قبل التعاقد. وأيضاً نص القانون المدني الايطالي في المادة (١٣٣٧) التي نصت على أنه يجب على الطرفين أن يكونا حسني النية اثناء التفاوض وإبرام العقد، وكذلك قانون اليوناني في المادة (١٩٧) و (١٩٨) وهي مماثلة لنص المادة (١٣٣٧)<sup>(٢)</sup>.

كما جاء في القانون المدني اليوغسلافي لسنة ١٩٧٨ وذلك في المادة (٣٠) التي نصت على أنه ((١- المفاوضات التي تسبق إبرام العقد لا تكون ملزمة ويمكن لكل طرف أنهاءها في اي وقت. ٢- ومع ذلك فإن أي طرف يدخل في مفاوضات دون أن تكون لديه نية في إبرام العقود يكون مسؤولاً عن الضرر الذي ينتج عن هذه المفاوضات. ٣- الطرف الذي في مفاوضات ولديه النية في إبرام العقد ثم يتخلى عن تلك النية دون مبرر مقبول فيلحق ضرراً بالطرف الآخر من جراء ذلك يكون مسؤولاً أيضاً عن هذا الضرر))<sup>(٣)</sup>.

وأيضاً نص مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري لعام ٢٠٠١ قد نص صراحة في المادة منه على مرحلة المفاوضات الإلكترونية من خلال تعريفه للعقد الإلكتروني بأنه كل عقد تصدر فيه إرادة احد الطرفين او كليهما او يتم التفاوض بشأن أو تبادل وثائقه كلياً او جزئياً عبر وسيط إلكتروني<sup>(٤)</sup>.

(١) الفقرة الثانية من المادة (٩٥) والفقرة الاولى من المادة (١٠٠) من القانون المدني الاردني لسنة ١٩٧٦.

(٢) د. ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مصدر سابق، ص ٥٦٩.

(٣) المصدر نفسه، ص ٥٧٠.

(٤) المادة (الاولى) من مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري لعام ٢٠٠١، منشور على الموقع الإلكتروني:

ويبدو من هذا النص أنه بالإمكان إبرام العقد بوسيلة إلكترونية والتفاوض من أجله كذلك بوسيلة إلكترونية، ويستفاد أيضاً من نص الفصل الخامس والعشرين من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية رقم (٨٣) لسنة ٢٠٠٠ بوجود مرحلة التفاوض الإلكتروني من خلال الالتزامات التي رتبها على البائع في المعاملة الإلكترونية بنصه يجب على البائع في المعاملات الإلكترونية أن يوفر للمستهلك بطريقة واضحة ومضمونه قبل إبرام العقد المعلومات التالية هوية وعنوان وهاتف البائع او مسندي الخدمات وصفاً كاملاً لمختلف مراحل أنجاز المعاملة، وطبيعته وخصايات وسعر المنتج<sup>(١)</sup>، وبخصوص قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية لأمانة دبي أنه نص على أنه لأغراض التعاقد يجوز التعبير عن الإيجاب والقبول جزيئاً أو كلياً بواسطة المراسلة الإلكترونية<sup>(٢)</sup>، من هذه النص أنه يتم تسوية المنازعات الإلكترونية عن طريق المفاوضات الإلكترونية. أما بخصوص القانون الأمريكي للمعاملات الإلكترونية لسنة ١٩٩٩ فقد أجاز إجراء الاتفاقات والمفاوضات وإبرام العقود بطريقة إلكترونية فقد نص على ما يأتي الأعمال التجارية تلك الاعمال التي تدار او تتم بالكامل او جزء منها بوسائل إلكترونية أو بالتسجيل الإلكتروني، وهذه الاعمال تهدف إلى إبرام العقود والوفاء بالالتزامات الناشئة عن الصفقات التجارية<sup>(٣)</sup>، وهو ما يستفاد منه جواز اتمام المفاوضات بطريقة إلكترونية<sup>(٤)</sup>.

(١) الفصل الخامس والعشرين من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية رقم (٨٣) لسنة ٢٠٠١.

(٢) المادة (١/١٣) من قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية لأمانة دبي رقم (٢) لسنة ٢٠٠٢.

(٣) المادة (٢/٢) من القانون الأمريكي للمعاملات الإلكترونية لسنة ١٩٩٩ المنشور على الموقع الإلكتروني:

[http://www.law.upenn.edu/bullulc\ucite\ucita\\_200.html](http://www.law.upenn.edu/bullulc\ucite\ucita_200.html)

(٤) ونلاحظ أيضاً أن القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية اليونسترال لعام ١٩٩٦ والذي اصدرته الجمعية العامة للأمم المتحدة، فقد اشار في المادة إلى جواز استخدام الوسائل الإلكترونية في إبرام العقود ومن ثم امكانية تسوية المنازعات بالوسيلة نفسها التي أنعقد بها العقد بوسائل وطرق الكترونية، أما مبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص لسنة ١٩٩٤ فقد نصت بشكل صريح للمفاوضات وذلك من خلال البنود (١٣ و ١٥ و ١٦) من المادة (الثانية) حيث ينص البند (١٥) على أنه للأطراف حريه التفاوض ولا يسألون عند عدم التوصل إلى اتفاق، وبالتالي يتضح من خلال هذه النص أن يسأل الطرف الذي يتفاوض أو يقطع المفاوضات بسوء نية عما لحق بالأطراف الآخر من اضرار ويعد من قبيل سوء النية دخول طرف في التفاوض واستمراره فيه بالرغم من سوء نيته عدم التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر وبخصوص اتفاقية فينا لسنة ١٩٨٠ والمتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، فيمكن القول أنها لم تنظم مرحلة المفاوضات كمرحلة منفصلة عن الإيجاب لها أحكامها وقواعدها الخاصة، حيث اشارت في الفقرة الثانية من المادة (١٤) نصت على ((ولا يعتبر العرض الذي يوجه إلى شخص أو اشخاص غير معينين الا دعوة إلى الإيجاب ما لم يكن الشخص الذي صدر عنه العرض قد اباح بوضوح عن أتجاه قصد إلى خلاف ذلك))، ينظر: اسلام الدين بعول، مصدر سابق، ص ٥٥.

نستنتج مما سبق أن المفاوضات الإلكترونية الدولية لم يوجد لها اتفاقية أو وثيقة دولية أو عرف دولي أو قانون داخلي خاص بها ينظمها ويضعها في إطارها القانوني، اي بمعنى أن هنالك وجود نقص تشريعي وهذه ما نلاحظه على اغلب التشريعات المقارنة عموماً والتشريع العراقي خصوصاً، لأن المشرع العراقي لم يهتم بتنظيم مرحلة المفاوضات بشكل صريح لا في القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ ولا في قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، لذا نجد أن هناك حاجة ملحة إلى تنظيم هذه المرحلة المهمة وخاصة اذا كانت تتم عبر الوسائل الإلكترونية، سواء كانت طبيعته هذه المفاوضات الإلكترونية عقدية أو مادية أو ذات طبيعة القانونية فأنها محقق لأثارها، وواجب الجزاء فيها متى قام الدليل عن الاخلال بالالتزامات الخاصة بها وتم أثباته، فاذا ثبت وفي ظل عدم وجود قانون خاص يسقط على هذه المفاوضات الإلكترونية، يمكن الاستعانة بتطبيق القواعد والمبادئ العامة والقواعد الخاصة بالمعاملات الإلكترونية. وفي ظل هذا الفراغ التشريعي كأن من الطبيعي أن يحدث خلاف كبير في الحلول المتبعة بشأن الطبيعة القانونية لدى الفقه والقضاء، ولكن ليس ثمة ما يمنع من أن يكون لهذه المفاوضات أساس اتفاقي في الوقت نفسه، إذ يجوز للأطراف المتفاوضة النص صراحة في المعاهدات أو الاتفاقيات الدولية على ذلك وهذه ما نتناوله في الفرع الثاني .

## الفرع الثاني

### التنظيم الاتفاقي للمفاوضات الإلكترونية الدولية

الأصل لا يوجد تنظيم اتفاقي لعملية المفاوضات الإلكترونية، ولا يوجد نص قانوني ينظم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة، وإذا جاءت المفاوضات بمثل هذا الاتفاق فتتحول المفاوضات من مجرد عمل مادي غير ملزم لا يرتب أي أثر قانوني إلى تصرف قانوني ملزم يرتب أثراً قانونية على عاتق طرفية، كما أن الاتفاقات التي يعقدها الأطراف المتفاوضة فيما بينهم كثيرة ومتنوعة ويصعب حصرها، الا أن الآثار القانونية لتلك الاتفاقات في مرحلة المفاوضات الإلكترونية تكون غير محددة، وبالتالي تتعدد التكييفات القانونية لهذه الاتفاقات بتعدد صورها، وأن المشكلة الرئيسية ليست في تنوع واختلاف هذه الاتفاقات وإنما تكمن تحديد قيمتها القانونية فيما يتعلق بمدى القانوني وكيف يمكن الحد من تصرفات الاطراف المتفاوضة أثناء المفاوضات الإلكترونية؟ وفضلاً عن ذلك يثار التساؤل عن



المحتوى القانوني لتلك الاتفاقات المنظمة؟ وأن الإجابة على هذه التساؤلات يتعلق بمدى كفاية التنظيم الاتفاقي في ظل عدم التنظيم الدولي والداخلي لمرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

مما أدى ذلك إلى اختلافات فقهية دولية متعلقة بالتنظيم لهذه الاتفاقات، فأتجه البعض إلى أن حرية التفاوض مبدأ رئيسياً، وعلى القانون ألا يحد من هذه المفاوضات الإلكترونية أو حتى الاتفاقات المتخللة لها، أي بمعنى ترك الأطراف المتفاوضة وعدم إضفاء أي صبغة قانونية لهذه الاتفاقات، بينما ذهب البعض الآخر على خلاف ذلك بضرورة التحفظ على هذه الحرية، وذلك بإضفاء الصبغة القانونية وادخال القواعد القانونية التي تستوجب وضع قيود على تصرفات الأطراف المتفاوضة وإعطاء الاتفاقات التي تتخللها قيمة قانونية<sup>(٢)</sup>، أما الرأي الراجح أنه لا يمكن أن تهدر كل قيمة قانونية قد يفرضها الواقع لهذه الاتفاقات التفاوضية وأن تجريدها من كل قيمة قد يتضمن إهداراً لإرادة الأطراف المتفاوضة والتي هي محل اعتبار، لأن الاعتداد بقيمتها القانونية بما لا يتعارض مع بنود هذه الاتفاقات النهائية، ويمكن الرجوع للوقوف عن مقاصد الأطراف المتفاوضة إذا شابها الغموض، أو إذا أغفل الأطراف المتفاوضة ذكر مسألة كآنت محل اتفاق وسبق بشأنها تبادل آراء أثناء مرحلة المفاوضات الإلكترونية الدولية، ولما كآنت القاعدة القانونية أساساً نتاج الإرادة المجتمعية المتمثلة في السلطة التشريعية لأن القواعد المنظمة للعلاقة بين الأطراف المتفاوضة لا يمكن أن تأتي من مصدر خارجي عنهم بل تأتي من صانعيها، لذلك فإن القاعدة الاتفاقية أيضاً هي نتاج إرادة الأطراف المتفاوضة، لتحقق التعاون بينهم وتحترم حقوقهم<sup>(٣)</sup>، لذلك بما أن المفاوضات الإلكترونية الدولية غير منظمة قانوناً بقواعد أمره فإن للأطراف المتفاوضة الحرية، على أن يكون الأطراف احراراً في اجراء المفاوضات وفي تحديد مضمونه، وحتى تأتي هذه القواعد الاتفاقية التي يتكون منها القانون الدولي محققه للعدالة والأمان، فهذا يقتضي من الأطراف الاتفاق ببذل الجهد في تحرير وصياغة الاتفاقات التي تتخلل المفاوضات الدولية، ويتم تزويد الاتفاقات في حالة عدم اضاء الصفة العقدية عليها بشرط جزائي لضمان عدم الاخلال بها، ويمكن أيضاً ادراج شرط يقتضي بتحديد مسؤولية كل طرف من

(١) د. أحمد السيد البهي الشويري، التفاوض التعاقد (أطاره القانوني واثره في الالتزام)، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بدمنهور، العدد الرابع، المجلد الاول، السعودية، ٢٠١٩، ص ١٢٠٠.

(٢) المصدر نفسه، ص ١٢٠١.

(٣) د. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، العدد الاول والثاني، القاهرة، ١٩٧٨، ص ٩٤.

الاطراف المتفاوضة بما ورد في المفاوضات ذاته، لتجنب أي مخاطرة من الممكن أن يثيرها أي اتفاق قبل تعاقدي مستقبلاً، وكما يمكن أيضاً النص على الاعتراف بالمفاوضات أو النص على عدم الاعتراف بها<sup>(١)</sup>.

- النص على الاعتراف بالمفاوضات الإلكترونية الدولية؛ وذلك بتضمين ما يفيد اعتدالهم والتزامهم بهذه المفاوضات ومن ثم النص على ذلك في العقد المتفاوض عليه باعتبارها جزء لا يتجزأ منه ومن ثم تكتسب القوة الملزمة.

- النص على عدم الاعتراف بالمفاوضات الإلكترونية الدولية والاطراف المتفاوضة أيضاً أن أرادو عدم الاعتراف بأي قيمة قانونية لمفاوضاتهم سواء في تفسير العقد المتفاوض بشأنه أو تكملته، ولقد أشارت اتفاقية فينا إلى هذا الدور الذي يمكن أن تؤديه اتفاقات المفاوضات في تفسير واستكمال بعض نواقصه بأن يكون من خلال الاخذ في الاعتبار جميع الظروف المتصلة بالحالة لا سيما المفاوضات التي تكون قد تمت بين الاطراف المتفاوضة<sup>(٢)</sup>، وعلى الرغم من أهمية الموضوع الا أنه لم يحض بوضع تشريعات ترسم له أطاراً قانونياً، وهذا يؤدي بالمفاوضات التي تتم بشكل إلكتروني إلى نوع من الارتباك والفوضى وعدم الوصول إلى الغاية المنشودة، مما دفع الاطراف المتفاوضة إلى وضع مجموعة من الاتفاقات نتيجة الفراغ الحاصل في عملية المفاوضات الإلكترونية الدولية<sup>(٣)</sup> ومن هذه الصور هي:

#### أولاً: الاتفاق على مبدأ المفاوضات الدولية الإلكترونية

هو اتفاق يتعلق بتنظيم المفاوضات الإلكترونية وفيه يتم وضع الخطوط الرئيسية للمفاوضات في هذه المرحلة، ويعني أيضاً اتفاق الاطراف المتفاوضة على مكان وموعد بدء المفاوضات وممثلي الاطراف فيها، وماهي اللغة الأساسية للتفاوض وتعطي للأطراف الفرصة الكاملة للتحري عن بعضهم البعض خاصة فيما يتعلق بحسن النية، وبعد هذا الاتفاق يتم الدخول في المناقشات والمباحثات، بحيث يقف كل طرف على مطالب الطرف الآخر، اي بمعنى آخر أن يتفق الاطراف على بدء أو متابعة المفاوضات، ونظراً لأن هذا الاتفاق لا يتضمن نصوصاً محددة، الا أنه يهدف إلى تشجيع

(١) اسلام الدين بعلول، مصدر سابق، ص ٥٦.

(٢) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٦٢٢.

(٣) د. عبيد نجاه، التفاوض الإلكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة تلمسان، المجلد (٢)، العدد (١)، ٢٠٢٠، ص ١١٦.

الأطراف على متابعة الاتصالات فيما بينهم، لأن الإطار العام غير محدد إذ يكون الأطراف في بدء علاقتهم التفاوضية<sup>(١)</sup>.

ويقصد أيضاً بالاتفاق على مبدأ المفاوضات وهو اتفاق يتعلق بتنظيم المفاوضات ذاتها مثل أين ومتى ستبدأ المفاوضات وما اللغة التي تستعمل ومن سيمثل الاطراف إلى غير ذلك، حيث يتم التطرق فيها لعموميات تتعلق بالأطراف وبمحل المفاوضات ومكانها وزمانها كان يتقابل الأطراف في الجولة الاولى من المفاوضات مع بعضهم، ويتناقشون حول المسائل المتعلقة بالتفاوض من خلال عرض حاجه طلب المفاوضات ومدى امكانية الطرف الآخر على تلبية ذلك ثم يتفقا على مكان وزمان الجولة الثانية من المفاوضات، وهنا يبدأ الاتفاق على مبدأ التفاوض عن طريق دعوة من أحد الأطراف إلى الطرف الآخر ويقوم هذا الطرف بتلبية هذه الدعوة لذا فهو يعد اتفاق اجرائي بحت<sup>(٢)</sup>.

### ثانياً: الاتفاق على تأجيل المفاوضات الإلكترونية الدولية خلال مدة معينة<sup>(٣)</sup>

يقصد بهذه الاتفاق أنه قد تصل المفاوضات بين الأطراف المتفاوضة إلى قرار يتفق فيه على تأجيل إجراء المفاوضات لمدة محددة، اي أن يتفق الأطراف المتفاوضة على أرجاء توقيع المفاوضات خلال مده متفق عليها، وأسباب هذه الاتفاق تكون بمناسبة عدم الاتفاق على حلول مرضية للأطراف المتفاوضة، وأيضاً لعدم استعداد أي منهم للتنازل عن وجهة نظره، لذلك يتم اللجوء إلى هذه الاتفاق لإعطاء الأطراف المتفاوضة فرصة لإعادة حساباتهم مرة أخرى، باعتبارها أفضل من إنهاء المفاوضات، في هذه الحالة تتفق الأطراف خلال فترة التأجيل أن من حقهم عرض الافكار والشروط

(١) هدية عبد الحفيظ مفتاح بن هندي، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات في الاطار العقدي، مجلة الجامعة الاسمية، العدد (١١)، ليبيا، ٢٠١١، ص ٢٢٣.

(٢) د. حمدي حمود بارود، مصدر سابق، ص ٧٢٣.

(٣) مثال على ذلك المفاوضات النووية حيث طالبت إيران بتأجيل هذه المفاوضات إلى حين تنصيب الرئيس الإيراني الجديد، ورغم أن هذه الطلب يبدو منطقياً من وجهة نظر عملية نقل السلطات، إلا أن واشنطن تلمح إلى أن استعدادها للبحث عن سبل للخروج من المأزق الدبلوماسي لن يستمر إلى الابد، لكن من الواضح أن التفاوض على اتفاق نووي في سياق تغيير الرئيس والحكومة صعب، لذا يمكن وصف تأجيل المفاوضات الدولية بالمتوقع، أما بالنسبة لدور الخارجية الإيرانية أنه لن يتغير كثيراً في جميع الاحوال ستواصل وزاره الخارجية المفاوضات لكن القرارات الرئيسية تتخذ على مستويات أعلى في السلطة، للمزيد ينظر إيران تطالب بإيقاف المفاوضات النووية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: Arabic-rt-com.cdn.ampproject.org، تاريخ النشر ٢٠٢١/٤/١٧، تاريخ الزيارة ٢٠٢١/١٠/١.

الجديدة والتي أحياناً قد تلائم الأطراف المتفاوضة، إلا أنه يجب أن تكون مدة التأجيل محدده ومتفق عليها، بحيث إذا انتهت مدة التأجيل انتهت المفاوضات كلية<sup>(١)</sup>.

### ثالثاً: الاتفاق على حق الرفض في المفاوضات الإلكترونية الدولية

يقصد بهذا الاتفاق هو إذا اعترضت المفاوضات نقطة كانت مصدر خلاف بين الأطراف المتفاوضة ولم يتم التوصل إلى اتفاق بشأنها، يكون من حق اي منهما رفض الاستمرار في المفاوضات.

وأن هذا الحق يجب أن يكون قد تم الاتفاق بشأنه في الاتفاق الذي أبرمه الأطراف المتفاوضة عند أول لقاء بينهما، أما في حالة عدم الاتفاق على حق الرفض فإن الطرف المنسحب من الاطراف المتفاوضة قد يتعرض للمسؤولية إذا ترتب على ذلك أضرار لباقي الاطراف المتفاوضة، كما هو الحال عند قطع المفاوضات تعسفاً من أحد الاطراف المتفاوضة<sup>(٢)</sup>.

### رابعاً: الاتفاق على الوعد بالترفضيل

هذه الاتفاق يلتزم به أحد الاطراف المتفاوضة أو كل منهما اذا قرر اجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية في المستقبل أن يفضل الطرف الآخر على غيره في المفاوضات، لأن الوعد بالترفضيل يتم باتفاق بإيجاب من الواعد وقبول من الموعود له وبمهد فقط لتفاوض في المستقبل، ولا شك في أن الواعد يقيد من حريته بمحض ارادته حينما يخول طرف اخر حق الأفضلية في المفاوضات، فيعده بأن يفضله على غيره اذا أراد يوماً أن يتفاوض لإبرام عقد معين، ويتم عادة هذا الوعد بعد أن يكون كل الاطراف المتفاوضة على دراية كاملة بطلبات وإمكانيات الآخر<sup>(٣)</sup>، وأن الوعد بالترفضيل لم يعن المشرع العراقي بتنظيمه شأنه شأن أغلب التشريعات المقارنة ، لذا فهو يعتبر من الوعود التمهيدية التي تجرى ضمن الاتفاقات المنظمة لعمليات المفاوضات الدولية الإلكترونية، وعلى هذا الأساس فإن الوعد بالترفضيل لا يلقي التزام على ذمة الواعد بالتفاوض لكونه اتفاقاً فحسب على أن يكون ملتزماً بترفضيل الموعود له على غيره عندما يستعد لأجراء مفاوضات في المستقبل<sup>(٤)</sup>.

(١) د. سميحة الفيوليبي، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الاحكام، المجلد الثامن، مصر، ١٩٩٧، ص ٢٨.

(٢) هدية عبد الحفيظ مفتاح بن هندي، مصدر سابق، ص ٢٢٤.

(٣) حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ١٣٠.

(٤) محمد شاكر محمود محمد، المسؤولية عن قطع المفاوضات (دراسة مقارنة)، ط ١، القاهرة، ٢٠١٦، ص ٧٥.

## خامساً: الاتفاق على إعلان خطاب النوايا

ويطلق على خطاب النوايا أحياناً بروتوكول اتفاق أو اتفاق تمهيدي واستعار هذه اللفظ من مصطلحات القانون العام، فهو ذو محتوى متنوع ودقيق للغاية في أغلب الاحوال، حيث يفيد بصورة مبدئية عن الرغبة في المفاوضات، وأيضاً يفتح مجال المفاوضات للوصول إلى نتيجة، ويمكن أن ينص خطاب إعلان النوايا على التعهدات الجوهرية للأطراف المتفاوضة، كدور كل منهما وقيمة الاداءات المختلفة، وجزاءات التأخير ومجالات التنفيذ، ويعتبر هذا الخطاب عقداً تفاوضياً مستقلاً حقيقياً، ينبني عليه عقداً أو عقوداً تفاوضية لاحقة لتحديد العناصر الفرعية خاصة الفنية التي لم يتم فحصها<sup>(١)</sup>.

## سادساً: الاتفاق على العناصر الجوهرية المتعلقة بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

قد لا يصل الأطراف المتفاوضة في بعض الاحيان إلى اتفاق على جميع عناصر التي يتم التفاوض بشأنها دفعة واحدة، خاصة إذا كانت فترة المفاوضات طويلة ومكلفة وأما يتم ذلك تدريجياً، فيتم التفاوض على بعض جزئيات ويؤجلون مناقشة بعض الجزئيات أو المسائل إلى وقت لاحق، حيث يتم الاتفاق على المسائل الجوهرية ويختلفون حول المسائل الثانوية أو بعضها إلا أنهم يقررون الاحتفاظ في وقت لاحق للاتفاق عليه<sup>(٢)</sup>.

وأحياناً تنتهي المفاوضات عندما يتفق الأطراف المتفاوضة على المسائل الجوهرية حتى وأن لم يبحث الأطراف أثناء المفاوضات المسائل التفصيلية والجوهرية أو أنهما بحثا هذه المسائل ولكنهما اتفقا على تركها لاتفاق لاحق في المستقبل، فإذا اتفقا على هذه المسائل الجوهرية في المستقبل كأن بها، أما اذا حدث خلاف بينهما في المستقبل بصدد هذه المسائل فأن هذه الخلاف يحسم ويحدد هذه المسائل طبقاً لطبيعة الموضوع ولأحكام القانون والعرف والعدالة<sup>(٣)</sup>.

## سابعاً: الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي للمفاوضات الدولية الإلكترونية

يقصد بالاتفاق المؤقت هو اتفاق يحرص الأطراف المتفاوضة على إبرام اتفاقات مؤقتة، بهدف إيجاد حلول مناسبة لعقبات تعترض عملية المفاوضات الإلكترونية، ويهدف الاتفاق المؤقت لتنظيم

(١) د. خالد ممدوح إبراهيم، مصدر سابق، ص ٢٧٥.

(٢) أحمد أبو القاسم محمد العجمي، حكم الالتزام بالتفاوض، دار الفكر والقانون، مصر، ٢٠١٩، ص ١١٤.

(٣) د. سعد حسين عبد ملحم، مصدر سابق، ص ١٥.

المفاوضات لأنه ينشئ التزامات مؤقتة على عاتق أي من الطرفين أو كلاهما، كما هو الشأن في شرط قصر أو استبعاد المفاوضات التي نتطرق إليه لاحقاً<sup>(١)</sup>، أما الاتفاق المرحلي وهو اتفاق يبرمه الأطراف المتفاوضة في إحدى مراحل المفاوضات حتى لا يعود لمناقشتها مرة أخرى يصيغها فيه ما تم عليه من نقاط في تلك المرحلة<sup>(٢)</sup>.

### ثامناً: الاتفاق على موعد التوقيع وطريقة التوقيع بين الأطراف المتفاوضة

يقصد بالاتفاق على موعد التوقيع هو أن يحتفظ أحد الأطراف المتفاوضة أو كلاهما بالحق في تأجيل التوقيع النهائي ولا يتم ذلك غالباً الا بعد أن يكون الأطراف المتفاوضة اتفقا بالفعل على جميع المسائل الجوهرية، الا أنه يمكن أن يحدث ذلك التأجيل في أي مرحلة من مراحل المفاوضات، طالما أن غايته عدم تحمل المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات، أما بالنسبة لطريقة التوقيع يقصد به هو اتفاق الأطراف على طريق للتوقيع مثل التوقيع بالأحرف الاولى أي منح الأطراف المتفاوضة الموقعين بهذه الاحرف حق الرجوع أو التشاور مع الجهة العليا التي يعملون لصالحها بقصد مراجعة بنود الاتفاق، فيعني هذا التوقيع تحديداً لنتائج المفاوضات وبنود الاتفاق، ولا يمكن أن يتحول إلى اتفاق نهائي إلا بعد توقيعه توقيعاً تاماً بالأسماء الكاملة للأطراف المتفاوضة<sup>(٣)</sup>.

أما بالنسبة للقيمة القانونية لهذه الاتفاقات يرى أغلب الفقهاء أن القانون لا يرتب على هذه المفاوضات أثراً قانونياً، وبالتالي فكل متفاوض له الحق في قطع المفاوضات الإلكترونية في أي وقت يريد، إلا أن هذه المسألة أثارت جدلاً، ولذلك أنقسم الفقهاء بشأنها إلى اتجاهين:-

**الاتجاه الاول:** يرى عدم الاعتراف باي قيمة قانونية لهذه الاتفاقات المنظمة للمفاوضات الدولية الإلكترونية وبالتالي يلغي كل قيمة لهذه الاعمال السابقة وتُعد لاغية ولا قيمة لها.

**الاتجاه الثاني:** ذهب إلى إضفاء الطابع القانوني على هذه الاتفاقات في مرحلة المفاوضات دون تحديد القوة الملزمة لهذه الاتفاقات<sup>(٤)</sup>.

(١) د. سعد حسين عبد ملحم، مصدر سابق، ص ١٦٠.

(٢) المصدر نفسه، ص ١٤١.

(٣) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٦٥٠.

(٤) د. أحمد السيد البهي الشوبري، مصدر سابق، ص ١٢٠٥.

نستنتج مما سبق أن في الأصل لا يوجد تنظيم اتفاقي لعملية المفاوضات الدولية الإلكترونية ولا يوجد نص قانوني ينظم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة، ومن هذا الأصل لجوء الأطراف المتفاوضة إلى إبرام اتفاقات تهدف إلى تنظيم المفاوضات الإلكترونية ومواجهة المشاكل التي قد تعترض المفاوضات وتنظيمها على نحو يكفل حماية حقوق كل طرف من الأطراف المتفاوضة، وأن وجود مثل هذه الاتفاقات تعمل على تحويل المفاوضات من مجرد عمل مادي غير ملزم لا يترتب أي أثر إلى تصرف قانوني ملزم يترتب آثار قانونية على عاتق الأطراف المتفاوضة، وأن هذه الاختلافات المنظمة لعملية المفاوضات تختلف باختلاف النص أو عدم النص عليها فيما بين الأطراف المتفاوضة، لذلك أن الاتفاقات التي يعقدها الأطراف المتفاوضة كثيرة ومتنوعة يصعب حصرها، إضافة إلى ذلك آثارها القانونية تكون غير محددة نتيجة تعدد التكييفات القانونية لهذه الاتفاقات بتعدد صورها، نتيجة لذلك بما أن المفاوضات الإلكترونية غير منظمة بقانون فإن للأطراف المتفاوضة الحرية في إجراء المفاوضات وفي تحديد مضمونه حتى تأتي هذه القواعد الاتفاقية محققة للعدالة والقانون.

لكن على الرغم من أهمية هذا الموضوع إلا أنه لم يحظَ بوضع تشريعات ترسم له أطراً قانونياً، مما دفع الأطراف المتفاوضة إلى وضع مجموعة من هذه الاتفاقات، ومن صور هذه الاتفاقات هي الاتفاق على مبدأ المفاوضات الإلكترونية، والاتفاق على تأجيل المفاوضات الإلكترونية خلال مدة معينة، والاتفاق على حق الرفض والاتفاق على الوعد بالتنفيذ والاتفاق على إعلان خطاب النوايا والاتفاق على العناصر الجوهرية للمفاوضات الإلكترونية، وأيضاً الاتفاق المؤقت والاتفاق المرحلي وأخيراً الاتفاق على موعد التوقيع وطريقة التوقيع، أما فيما يخص القيمة القانونية لهذه الاتفاقات فانقسم الفقهاء إلى رأيين:

الرأي الأول: يرى عدم الاعتراف بأي قيمة قانونية لهذه الاتفاقات المنظمة للمفاوضات الإلكترونية.

الرأي الثاني: يرى ضرورة الاعتراف بالطابع القانوني لهذه الاتفاقات دون أن يحدد القوه الملزمة لهذه الاتفاقات.

أما الرأي الراجح أنه من المجافي للواقع أن لا نعترف بالقيمة القانونية لهذه الاتفاقات، وتجريد المفاوضات الدولية الإلكترونية من كل قيمة قانونية لأن فيها أنكاراً لإرادة الأطراف المتفاوضة التي يجب الاعتراف بها، فقد يفيد ذلك بالرجوع في مجال استظهار مقاصد الأطراف المتفاوضة أذا أكتنف الغموض أو أذا فات على الأطراف المتفاوضة تنظيم مسألة كأنت محل اتفاق فيما بينهما.

## المطلب الثاني

### الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية

يقصد بالطبيعة القانونية إسباغ حكم القانون الأكثر أنطباقاً من غيره من القوانين عندما تتعدد على الواقعة بغية إخضاعه لأحكامها، ومهما كان مصدرها نصاً قانونياً وضعياً أو نصاً شريعياً أو حتى مجرد عمل مادي، ومهما كان نوع هذه الواقعة معاملة أو عقد أو جريمة أو عمل مشروع أو غير مشروع، وبالتالي تعني الطبيعة القانونية تحديد القانون الأكثر أنطباقاً من غيره<sup>(١)</sup>، مما أدى إلى ظهور جدال فقهي حول الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية، فمنهم من اعتبرها مجرد عمل مادي وليس لها أي أثر قانوني وأيضاً هي غير ملزمة، حيث يمكن للطرف المتفاوض العدول عنها في أي وقت، ومنهم من يرى أن المفاوضات الدولية الإلكترونية لم تعد مجرد عمل مادي يتبادل فيه وجهات النظر، وإنما تحولت إلى مرحلة مهمة لها نظامها القانوني بأن تكون ذات طبيعة عقدية.

أما البعض الآخر من الفقه فإنه يفرق بين المفاوضات الدولية الإلكترونية المصحوبة باتفاق صريح وبين المفاوضات الغير مصحوبة بالاتفاق، فتعتبر الأولى في نظرهم ذات طبيعة عقدية أما الثانية فهي ذات واقعة مادية، وهذه التفرقة بين المفاوضات تحكيمية تفتقر إلى الأساس القانوني، وبالتالي تؤدي إلى ازدواجية في المعيار بين الاتفاقين<sup>(٢)</sup>، وهذا ما سنتناوله في هذه المطلب فرعين لأن الآراء اختلفت فمنهم من يرى أن المفاوضات الإلكترونية الدولية واقعة مادية ومنهم من يرى ذات طبيعة عقدية.

## الفرع الأول

### الطبيعة المادية للمفاوضات الدولية الإلكترونية

يذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى تكييف المفاوضات الدولية الإلكترونية على أنها مجرد تصرف مادي، يقوم على أساس الواجبات القانونية العامة من خلال عدم الانحراف عن المسلك المعتاد

(١) د. طالب محمد جواد عباس و د. اكرم فاضل سعيد القصير، أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية على أنها مجرد تصرف تحليلية، مجلة كلية الحقوق، الجامعة المستنصرية، المجلد ٤، العدد ٢٠١١، ١٦، ص ١٤.

(٢) د. حمدي محمود بارود، نحو ارساء تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد (دراسة تحليلية تأصيلية)، مجلة جامعة الأزهر، العدد الاول، المجلد ١٢، غزة، ٢٠١٠، ص ٣.



والمألوف على نحو لا يلحق ضرراً بالغير من الأطراف المتفاوضة، لهذا لا تنتج عن هذه المفاوضات أي رابطة عقدية بين الاطراف المتفاوضة، فهي ليست إلا مجرد عمل مادي لا يرقى إلى مرتبة التصرف القانوني، كما ويرى أصحاب هذه الاتجاه أن المفاوضات الدولية الإلكترونية لا ترتب أي التزام ولهذا يمكن العدول عنها أو قطع المفاوضات بحرية تامة<sup>(١)</sup>.

إلا أن أنصار هذه الاتجاه يرون أنه لا يمكن اطلاق مبدأ الحرية في المفاوضات الدولية الإلكترونية على اطلاقه، لأنه يؤدي حتماً إلى عدم جدية هذه المفاوضات لذلك فقد عمل أصحاب هذا الاتجاه على التخفيف من صرامة وشدة هذا الرأي، عندما اعتبروا أن العدول أو قطع المفاوضات قد يؤدي إلى اثاره المسؤولية عن عدل عنها، إذا كان هذا العدول أو القطع مقترناً بخطأ سبب ضرراً للطرف الآخر من الاطراف المتفاوضة، لذلك حسب أصحاب هذا الرأي بأن المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق تكون ذات طبيعة مادية وليس عقدية<sup>(٢)</sup>؛ لأنه في أغلب الأحيان لا يهتم الاطراف المتفاوضة بوضع تنظيم اتفاقي لعملية المفاوضات الدولية الإلكترونية، وإنما يقومون بالبداية أو الدخول في المفاوضات بشكل مباشر دون صياغة مكتوبة لإجراء هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية وحتى دون أن يصرحوا بهذا الاتفاق، بالتالي عدم وجود نص قانوني ينظم العلاقة بين الاطراف المتفاوضة، فضلاً عن عدم وجود اتفاق صريح بالمفاوضات الدولية الإلكترونية، ويقصد بالاتفاق الصريح للمفاوضات هو أنها تتم بموجب اتفاق سابق بينهما وأن هذا الاتفاق هو الذي يحكم العلاقة بينهما وأنهم يلتزمون بالمفاوضات بحسن النية وبذلك يكفل هذا الاتفاق للطرفين الحرية في العدول والأمان في المفاوضات الإلكترونية الدولية<sup>(٣)</sup>.

أما الاتفاق الضمني للمفاوضات يقصد بها المفاوضات التي تتم دون أن يكون هناك اتفاق صريح بشأنها بحيث لا يوجد تنظيم اتفاقي لعملية المفاوضات الإلكترونية بين الأطراف المتفاوضة وكذلك لا يوجد نص قانوني ينظم العلاقة بين الاطراف المتفاوضة<sup>(٤)</sup>، كونها متغيرة ومتطورة ومختلفة

(١) مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيديّة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشروق الاوسط، عمان، ٢٠١٣-٢٠١٤، ص ٤٤.

(٢) عبدو محمد، التفاوض على عقود الاعمال بين الطبيعة المادية والطبيعة العقدية واثاره، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد ١٣، المجلد ٧، الجزائر، ٢٠١٨، ص ١٣.

(٣) د. حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٣.

(٤) تواتي أحمد نور الهدى، النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، ٢٠١٢-٢٠١٣، ص ٢٤.

من عدة جوانب، فلكل مفاوضات دولية إلكترونية مجال وخصائص تفاوضية معينة قد لا توجد في عملية تفاوضية أخرى، لأن فكرة الطبيعة القانونية للمفاوضات تمثل على أساس أنها مجرد واقعة مادية ليس إلا ومن ثم فهي غير ملزمة ومفرغة من إي قيمة قانونية<sup>(١)</sup>.

وعليه إذا اعتبرت المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات طبيعة مادية ومن ثم هي عمل مادي غير ملزم يترتب على ذلك التسليم بنتائج عملية مستساغة، تتحقق في قيام المسؤولية التقصيرية على العدول عن التفاوض إذا اقترن هذا العدول بخطأ مستقل عنه، وعلى المدعي أن يثبت خطأ الطرف الآخر بأنه سبب له ضرراً فأن القانون من حيث المبدأ لا يربط أثراً قانونياً على قطع المفاوضات، وبالتالي فأن كل مفاوض حر في قطعها بالوقت الذي يقرره وليس هناك مسؤولية على من عدل ولا يكلف هذا المبدأ اسباب ودوافع وأنه لا تترتب أي مسؤولية إلا إذا اقترن هذا العدول بخطأ صدر منه، وأن هذه المسؤولية تتحقق ليس مجرد العدول عن المفاوضات بل عن الخطأ الذي ارتكبه من عدل عن المفاوضات وهي مسؤولية تقصيرية وليس مسؤولية عقدية<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي تكون المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات طبيعة مادية عندما لا تقوم على أساس عقدي أو اتفاق مسبق على المفاوضات سواء كان هذه الاتفاق صريح ومكتوب، فقد يلتقي الأطراف المتفاوضة لمجرد التباحث حول مضمون المفاوضات المنشود والمزمع اجراءه مستقبلاً، كل ذلك يكون في إطار أعمال مادية لا يرغب أطرافها أن ترقى إلى مرتبة التصرفات القانونية، وبالتالي لا تقوم المسؤولية هنا إلا على أساس الواجبات القانونية العامة والسلوك المألوف<sup>(٣)</sup>، لذا يثار التساؤل حول القيمة القانونية لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية التي على أساسها يتم بناء وتحديد المراحل والشروط والنتيجة المبتغاة من هذه المفاوضات الإلكترونية الدولية؟.

لذا نستعرض في هذا الصدد موقف القوانين المقارنة من المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق، أي الطبيعة المادية للمفاوضات الدولية الإلكترونية، بالنسبة للقانون الفرنسي قد ذهب جمهور الفقهاء الفرنسيين ويؤيدهم القضاء إلى القول بأن المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق صريح هي مجرد أعمال

(١) د. حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٤.

(٢) د. فؤاد العلواني ود. عبد جمعه الربيعي، الأحكام العامة في التفاوض والتعاقد، ط ١، بيت الحكمة للنشر، بغداد، ٢٠٠٣، ص ٢٤.

(٣) عبود محمد، مصدر سابق، ص ١٨.

مادية غير ملزمة ولا يترتب عليها اي أثر قانوني، لأن مجرد الدخول في هذه المفاوضات لا ينشئ على عاتق الاطراف المتفاوضة أي التزام، حتى لو توصلنا إلى النتيجة النهائية من المفاوضات الدولية الإلكترونية، طالما أن الاتفاق بالمفاوضات لم ينعقد فإن الطرف المتفاوض لم يلتزم بشيء بل يكون له مطلق الحرية في الانسحاب من المفاوضات في الوقت الذي يريده دون أن يتعرض لأي مسؤولية أو يطالب بتقديم مبرر لانسحابه الا اذا كان متعسفاً في انسحابه<sup>(١)</sup>.

أما القانون الايطالي فإن موقفه يتفق مع الاتجاه الفقهي الذي يرى أن المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق على أنها مفاوضات ذات طبيعة مادية غير ملزمة يجوز لأي من الأطراف المتفاوضة العدول عنها في أي وقت، دون أن يتعرض لأي مسؤولية<sup>(٢)</sup>.

أما بالنسبة لموقف القانون المصري فقد صرحت محكمة النقض المصرية في قرار صادر عنها بأن المفاوضات الدولية وقائع مادية لا يترتب عليها أي أثر قانوني، إذ قضت بأن المفاوضات ليست إلا عملاً مادياً لا يترتب عليها أي أثر قانوني، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريده دون أن يتعرض لأي مسؤولية على من عدل أو ترك المفاوضات، إلا إذا اقترن به خطأ يتحقق معه المسؤولية التقصيرية أو نتج عنه ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وأن اثبات عبء ذلك الخطأ وهذا الضرر يقع على عاتق الطرف، ومن ثم فلا يجوز اعتبار مجرد العدول عن المفاوضات ذاته هو المكون لعنصر الخطأ أو الدليل على توافره، بل يجب أن يثبت الخطأ في وقائع أخرى اقترنت بهذا العدول ويتوفر بها عنصر الخطأ اللازم لقيام المسؤولية، لذلك فإن المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق تعتبر في القانون المصري مجرد عمل مادي ولا ترقى إلى مرتبة التصرف القانوني<sup>(٣)</sup>، وكذلك القانون الجزائري فإن المشرع الجزائري لم يهتم بمرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية، بل ترك الأمر للقضاء الذي ما زال يعتبر مرحلة المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق تكون ذات طبيعة مادية لا يترتب عليها اي أثر قانوني<sup>(٤)</sup>، أما فيما يخص قانوننا العراقي على الرغم من عدم وجود نصوص تنظم المفاوضات الإلكترونية نتيجة لذلك يتم النظر إلى المفاوضات الإلكترونية على أنها مجرد عمل مادي لا يترتب إي أثر قانوني

(١) عبود محمد، مصدر سابق، ص ١٥.

(٢) المصدر نفسه، ص ١٥.

(٣) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٤٦-٤٧.

(٤) اسلام بعلول، مصدر سابق، ص ٣٥.

عليه وهذا ما ينسجم مع أحكام القضاء العراقي حيث يوجد نص لقرار محكمة التمييز يشير إلى أن الشركة العامة لتجارة المواد الغذائية الخاصة بالمناقصة لم يتضمن نصاً خاصاً برسو المناقصة على الشركة المدعية ، وأن ما تضمنت كميات الشاي ونوع الأوزان وأن الرسائل الإلكترونية المتبادلة بين المتداعين لا تعني الاتفاق على المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها حتى يمكن أن يقال هناك تطابق قبول المدعي بإيجاب المدعى عليه وفق نص المادة ١/٨٦ ، وبهذا لا يمكن أن يكون هناك عقدا يرتب آثار قانونية تتيح للمدعي أن يطالب بفسخ العقد والتعويض، ومن خلال هذه القرار اعتبر المفاوضات الإلكترونية عملاً مادياً<sup>(١)</sup>.

## الفرع الثاني

### الطبيعة العقدية للمفاوضات الدولية الإلكترونية

ذهب جانب آخر من يشير إلى أن المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات طبيعة عقديه لأنها قد تتمخض عن تصرف قانوني ينشأ بين الاطراف المتفاوضة، وتتجسد هذه الالتزامات بشكل رئيسي بالالتزام بالتفاوض بحسن النية وما يتفرع عنه من التزامات أخرى، وأن الأخلال بهذه الالتزامات تعد مسؤولية عقدية وأن هذا التصرف القانوني يتمثل بعقد يعرف بشكل رئيسي بعقد التفاوض<sup>(٢)</sup>.

فالمفاوضات يتنازعها اتجاهان أساسيان لا يقل احدهما أهمية عن الآخر وهما حرية التفاوض وأمن المفاوضات، فحرية التفاوض يستلزم احتفاظ المتفاوض بكل حريته طيلة فترة المفاوضات بحيث يكون بإمكانه العدول في اي وقت عن المفاوضات دون أن تترتب عليه اي مسؤولية.

(١) ينظر القرار الصادر من محكمة التمييز الاتحادية بالعدد ١٧١٠ / الهيئة الاستئنافية ١٢/٨/٢٠١٢، أشار إليه سهام كريم حمد العبيدي ، مصدر سابق ، ١٤١.

(٢) يقصد بعقد التفاوض: هو اتفاق يلزم بمقتضاه شخص اتجاه شخص آخر بالبدا أو الاستمرار في التفاوض بشأن عقد معين بهدف إبرامه، وهو ما يسمى بالاتفاق المبدئي، وهو يختلف عن الاتفاق المرحلي كما يختلف عن الوعد بالتعاقد او الوعد بالتفضيل، وأيضاً يعرف بأنه هو عقد تمهيدي ومستقل عن العقد النهائي ولا يلزم المتفاوضين بإبرام العقد النهائي، ويعد كذلك من العقود الحديثة نسبياً وغير المنظمة قانوناً وهو لا يختلف في تعريفه عن اي عقد بوصفه تصرفاً قانونياً بين طرفين بهدف ترتيب أثر قانوني معين، وبالتالي لا يتطلب لوجوده وصحته سوى توافر الشروط = المقررة للعقود بصفة عامة. ينظر: صابر محمد عمار، المفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني [www.moutada\messgedtails.asp.pmessageid.com](http://www.moutada\messgedtails.asp.pmessageid.com) تاريخ النشر ٢٢/٤/٢٠٠٢، تاريخ التصفح ١٥/١/٢٠٢١ كما ينظر: د. هلدبر اسعد احمد، نظرية الغش في العقد - دراسة تحليلية مقارنة، ط١، دار الثقافة، عمان، بدون سنة نشر، ص ١٤٤.

أما أمن المفاوضات فإنه يضيف على الاطراف المتفاوضة الشعور بالأمان والطمأنينة أثناء فترة المفاوضات، ومن أجل التوفيق والتوازن بين هذين الاتجاهين تلجأ الاطراف المتفاوضة إلى وضع تفاوضهما في اطار تعاقدى يحدث هذا من خلال إبرام عقد معين يهدف إلى تنظيم حقوقهما والتزاماتها اثناء سير المفاوضات وعند فشلها<sup>(١)</sup>.

وهناك رأيان لبعض الفقهاء لبيان كيفية هذه التصرف القانوني الذي يضيف الطبيعة العقدية على المفاوضات الدولية الإلكترونية، الرأي الأول قال بهذا الرأي الفقيه الالمانى اهرنج، ومفاده أنه يوجد عقد ضمني بين الأطراف المتفاوضة يلتزم كل واحد من المتفاوضين اتجاه الآخر بأن يكون في وضع يسمح له بإبرام العقد موضوع التفاوض وأيضاً الامتناع عن أي عمل يعوق إبرام هذا العقد، فإذا قام احد الاطراف المتفاوضة بقطع المفاوضات دون عذر مشروع يكون قد اخل بهذا الالتزام الذي يفرضه عليه العقد الضمني، وبالتالي يسأل مسؤولية عقدية عن تعويض الضرر الذي لحق المتفاوض الآخر، ولكن ما هو الحكم إذا كان هذا العقد ضمني بين الاطراف المتفاوضة؟ حسب رأي اهرنج أن الايجاب الصادر اثناء المفاوضات يتحلل إلى إيجابيين: الاول موضوعه العقد الذي يجري التفاوض بشأنه، أما الايجاب الثاني فموضوعه عدم اعاقه إبرام هذا العقد، وأن الايجاب الأخير يتمخض لمصلحة الموجب له فإن مجرد سكوته يعد قبولاً يقوم به العقد الضمني وأن وفق هذا الرأي لا يوجد قبل صدور الايجاب هذا العقد الضمني الذي يضيف الطبيعة العقدية على المفاوضات<sup>(٢)</sup>.

لكن رأي أهرنج القائل بوجود عقد ضمني أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية تعرض إلى انتقاد، لأنه رأي يقوم على مجرد الافتراض، وأن أي عقد لكي ينشأ لا بد أن تتصرف إليه الارادة بشكل صريح ويات، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن الطرف المتفاوض عندما يعلن عن أرادته الصريحة والباتة بالتعاقد، فهو يستهدف إبرام العقد المتفاوض عليه ولا يخطر في باله إبرام عقد آخر والذي يقصد به عقد ضمني يفرضه عليه الالتزام بعدم أعاقه إبرام العقد، وأيضاً لا يمكن القول بأن الايجاب بعدم أعاقه إبرام العقد هو دائماً في مصلحة الموجب له حتى يعد سكوته قبولاً ضمناً لهذا الايجاب، لأن أعاقه إبرام العقد (قطع المفاوضات) قد تأتي من هذا الطرف فكيف سيكون هذا الالتزام في

(١) يونس صلاح الدين علي، القانون الواجب التطبيق على المفاوضات الإلكترونية وفقاً للقانون العراقي، مجلة جامعة جيهان أربيل العلمية، العدد ٣، ٢٠١٧، ص ٣٢٦.

(٢) عمار صابر محمد، مصدر سابق، ص ٢٠.

مصلحته، ومن ثم أن هذا الرأي يقول بوجود العقد الضمني الذي يترتب التزام بعدم أعاقه إبرام العقد منذ لحظة الإيجاب، ومن ثم فإن المتفاوض قبل توجيه الإيجاب سيكون له الحرية في قطع المفاوضات<sup>(١)</sup>.

أما الرأي الثاني، ومفاده أن نشوء التصرف القانوني الذي يضيف الطبيعة العقدية على المفاوضات على النحو الآتي (أن المفاوضات تتم ابتداء بناءً على دعوة من أحد الأطراف المتفاوضة يتم قبولها، وهذا الاتفاق الأول هو المصدر المباشر للضمان المتبادل؛ وذلك لأنه ينطوي على شرط ضمني يتعهد بموجبه كل متفاوض اتجاه المتفاوض الآخر بأن يستمر في المفاوضات، وأن لا يقوم بقطعها تعسفاً حتى يتحقق الغرض النهائي منها والالتزام بتعويض المتفاوض الآخر عن فوات هذا الغرض)<sup>(٢)</sup>.

وعلى هذا الأساس فإن مضمون عقود التفاوض وهدفها هو تنظيم المفاوضات الدولية ذات طبيعة عقدية تنظيمياً اتفاقياً، وفي الحقيقة أن التفرقة التي اقامها الفقه والقضاء بين المفاوضات الغير مصحوبة باتفاق (الطبيعة المادية) والمفاوضات المصحوبة باتفاق (الطبيعة العقدية)، فإنها تفرقة تفننر لأساس قانوني؛ لأن المنطق والعدالة تقتضي توحيد الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية لتحكمه قواعد قانونية واحدة، دون تمييز بين حالة وأخرى وتحقيقاً للمساواة بين الاطراف المتفاوضة في المراكز القانونية، وتقديراً للمشكلات القانونية التي قد تثار بسبب هذه التفرقة، لذلك هناك محاولة لإرساء الطبيعة العقدية ورفض فكرة الطبيعة المادية للمفاوضات الإلكترونية الدولية<sup>(٣)</sup>، ويرجع ذلك إلى كون المفاوضات الدولية مجرد عمل مادي غير ملزم لا يمكن قبولها؛ لأنها تتنافى مع المفهوم السليم للمفاوضات وتصطدم بالمنطق القانوني السليم وأن اصحاب هذه الاتجاه يرى بأنه الصواب هو أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي في الغالب ذات طبيعة عقدية<sup>(٤)</sup>.

ولعل الصواب أن هذا المفاوضات الدولية الإلكترونية هو دائماً ذات طبيعة عقدية، وذلك لأن هذه المفاوضات يحدث في جميع الاحوال بناء على اتفاق سابق من الاطراف المتفاوضة صريحاً كأن

(١) د. سليمان براك الجميلي، المفاوضات العقدية (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهرين، بغداد، ١٩٩٨، ص ٤٣-٤٤.

(٢) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٤٩.

(٣) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٢٨٨.

(٤) يونس صلاح الدين، مصدر سابق، ص ٣٢٧.

هذا الاتفاق أم ضمناً، يقرر فيه الدخول في هذا المفاوضات، ويستند هذا الرأي إلى مجموعة من الحجج والاسانيد منها:

### ١- الطرفان المتفاوضان يهدفان بالمفاوضات الدولية الإلكترونية إلى أحداث أثر قانوني.

أن الطرفان المتفاوضان لا يقصدان بإجراء المفاوضات مجرد تجاذب أطراف الحديث، وإنما يقصدان من أجل إبرام عقد دولي أو تسوية منازعات بين الدول أو غير ذلك اتفاقاً عليه من حيث المبدأ، ولولا هذه ما دخلا في المفاوضات اصلاً لأن الواقع أن الطرفين بقبولهما الدخول في المفاوضات الدولية الإلكترونية قد رضيا في الوقت نفسه بالمفاوضات من حيث المبدأ، ولم يبق أمامهما سوى الاتفاق على التفاصيل، فضلاً عن ذلك أن الاطراف المتفاوضة منذ البداية يلتزم كل منهما بالمفاوضات بحسن النية وأن يبذل كل ما في وسعه من جهد لإنجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأن يفضي بكل ما لديه من بيانات وملاحظات مؤثرة في المفاوضات، وأن يحافظ على الاسرار التي يطلع عليها اثناء المفاوضات لأن لو علم أحد الاطراف المتفاوضة أن الطرف الآخر لن يلتزم بذلك، ما قبل الدخول معه في هذا المفاوضات<sup>(١)</sup>.

### ٢- الطرفان المتفاوضان في المفاوضات الدولية الإلكترونية يتقيدان بالتزامات حقيقة

أن مجرد الدخول في المفاوضات تنشأ عنها التزامات حقيقية ترتب على عاتق الإطراق المتفاوضة وليست مجرد واجب قانوني بعدم الانحراف عن المسلك المألوف او المعتاد الذي يؤدي الاخلال به إلى نهوض المسؤولية العقدية، وبالتالي أن مجرد دخول الاطراف المتفاوضة المفاوضات يكونوا قد خرجوا من دائرة الواجبات العامة ودخلا مجال الالتزامات الحقيقية اهما الالتزام بحسن النية والالتزام بالأعلام والالتزام بالتعاون والالتزام بالمحافظة على الأسرار وغيرها من الالتزامات<sup>(٢)</sup>.

### ٣- المفاوضات الدولية الإلكترونية يكون بالاتفاق وليس بالمصادفة

من خلال تعريف المفاوضات الإلكترونية الدولية بأنها هي نشاط ثنائي الجانب تقوم على الاتصال والتفاعل ولا يتم ذلك الا من خلال وجود اتفاق سابق بين الاطراف المتفاوضة، فالحقيقة التي لا جدال فيها أن الاطراف المتفاوضة لا يتفاوضا بالصدفة وإنما تتم هذه المفاوضات بناء على اتفاق سابق بينهما على اجراء هذا المفاوضات الدولية الإلكترونية، سواء كأن هذا الاتفاق صريحاً أم ضمناً،

(١) محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنه المعلوماتية - دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٢، ص ١٨٧.

(٢) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٢٩٠.

كتابةً أو شفويًا، إذ ليس من المتصور أن يكون الاطراف المتفاوضة قد وجدا أنفسهما فجأة يتفاوضا دون علم سابق أو رغبة منهما في ذلك، وإنما لابد وأن يكونا قد اتفقا من قبل على الدخول في المفاوضات، والا فمن الذي حدد لهما الزمان والطريقة التي يتم بها اجراء المفاوضات سواء البريد الإلكتروني أو الفاكس أو الهاتف وغيرها من الطرق التي تطرقنا إليها سابقاً، أيكون ذلك قد تم فجأة وبالمصادفة؟ لا ريب أن ذلك لم يكن من قبيل الصدفة أو المفاجأة وإنما كانت هناك اتفاق سابق بين الاطراف، لذلك يختلف المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات الطبيعة العقدية عن مجرد العمل المادي لأن العمل المادي لا يمكن أن يحدث فجأة عن طريق الصدفة دون علم سابق من أحد الاطراف المتفاوضة بل وحتى دون أن يعرف احدهما الآخر<sup>(١)</sup>.

#### ٤- الطرفان المتفاوضان ليسا من الغير

يكاد يجمع الفقه إذ لم نجد من ينكر ذلك على أن الاطراف المتفاوضة ليسا من الغير في علاقتهم أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية، وسبب ذلك أنه بمجرد الدخول في المفاوضات تنشأ بين الاطراف المتفاوضة علاقة ترتب على عاتقهما التزامات معينة، ولهذا لا يمكن اعتبارها من الغير، ويقصد بالغير كل من لم يوجد بينه وبين الطرف الآخر أية علاقة، أما بالنسبة للمفاوضات الدولية الإلكترونية حيث توجد بين الإطراق علاقة تفاوضية تتمثل في اتفاقهما على المفاوضات صراحة أم ضمناً، وهو ما يعني أنهما لم يعودا من الغير في علاقتهم أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

فإن اضاء الطبيعة العقدية للمفاوضات الدولية الإلكترونية بالنظر إلى وجود اتفاق بين الاطراف المتفاوضة سواء كان هذا الاتفاق صريحاً أو ضمناً فثمة اتفاق بين الطرفين على الرغبة في التفاوض حتى لو لم يكن ذلك الاتفاق صريحاً، وأن اثبات هذه اتفاق للمفاوضات الصريحة أو الضمنية والذي يسمى مرة بالاتفاق المبدئي ومرة أخرى بعقد التفاوض، لكن الاتجاه الغالب في الفقه يفضل تسميه باتفاق التفاوض، فإنه يصعب اثباته لأنه عملية حساسة ذات اجراءات وضوابط وعيوب وهذه العملية تختلف في كل مرحلة من مراحل التفاوض لما لها من وضعية خاصة والتزامات وطبيعة خاصة، وأن العملية التفاوضية الواحدة قد تختلف طبيعتها ليس بسبب مراحلها واجراءاتها بل لأسباب

(١) أم كلثوم صبيح محمد، مصدر سابق، ص ٢٩٥.

(٢) د. صبري حمد خاطر، الغير عن العقد (دراسة في النظرية العامة للالتزام)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان،



خارجية راجعة للظروف الاقتصادية مثلاً، وأن التمييز بين المفاوضات بالاستناد إلى كونها مصحوبة باتفاق صريح أو غير مصحوبة يمثل هذه الاتفاق يفنقر لأساس قانوني فهو تحكمي، وهذا يؤدي إلى ازدواجية في المعيار دون مبرر، وبالتالي كيف يتسنى أن نجعل من المفاوضات مرة عمل قانوني ملزم ومرة أخرى نجعله عمل مادي غير ملزم لمجرد أن الاطراف المتفاوضة لم يصرحا باتفاقهما على المفاوضات مع أنهما يتفاوضان فعلاً والتفاوض في كلا الحالتين هو ذات التفاوض ولا يوجد دليل على تصريحهم في التفاوض مع أنهم يتفاوضان فعلاً. العدل والمنطق يقضيان ويؤكد أن بضرورة توحيد طبيعة المفاوضات في طبيعة واحدة كي تحكها قواعد قانونية واحدة دون تمييز<sup>(١)</sup>.

كما أن العقود الدولية تستغرق وقتاً وجهداً ونفقات باهظة فضلاً عن العرض الذي يمكن أن يفقدها أحد الأطراف المتفاوضة في الدخول في صفقة أو أكثر لذلك أن قطع المفاوضات الذي يتم خارج أي التزام عقدي اكتفاء بقواعد المسؤولية التقصيرية الذي لا تقدم ضماناً كافية لعملية التفاوض التي أصبحت من الأدوات الحقيقية، لذلك أن عقود القانون الدولي على الاغلب ذات طبيعة عقدية سواء وجد اتفاق أو لم يوجد اتفاق بين الاطراف المتفاوضة<sup>(٢)</sup>.

وقد أخذت محكمة النقض الفرنسية بالرأي القائل بأن المفاوضات ذات طبيعة عقدية حيث صدر هذا الحكم بتاريخ ١٠/أكتوبر/١٩٣١ حيث تتلخص وقائع هذه القضية في أن شركة VALISERE الذي قامت بتسريح أحد عمالها وقالت في رسالة التسريح النص التالي أن تعاونكم معنا سينتهي في ٣١/٤/١٩٢٨ ولكن سندعوكم إلى باريس في شهر ماي من نفس العام لكي نقدم لكم عروض جديدة في هذه الحالة قبل العامل إنهاء عمله ثم طالب الشركة في شهر ماي بأن تقدم البدء بالعروض الجديد، إلا أن الشركة تأخرت في الرد وارسلت اليه ردها في نهاية الشهر عارضة عليه مركزاً اقل بكثير من المركز الذي كأن يشغله قبل التسريح بعدها طالب العامل هذه الشركة بالتعويض، واستجابت محكمة الموضوع على طلبه وايدت محكمه النقض هذا الحكم واستندت المحكمة في قضائها على أن الشركة قد اخلت بتعهدا الذي التزمت بموجبه فضلاً على أنها استعملت طرقاً احتيالية الحقت ضرراً بالعامل، وأن محكمة النقض تقصد بلفظ التعهد عقد التفاوض وهذا ما يؤكد الفقه الفرنسي؛

(١) أبو زيد محمد، المفاوضات في الاطار التعاقدية، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، مصر، العدد الاول، المجلد ٤٧، ٢٠٠٥، ص ١٠٥-١٠٨.

(٢) سهام كريم حمد العبيدي، مصدر سابق، ص ٣٤.

وذلك لأن الشركة قد تعهدت بأن تتفاوض معه لاحقاً من أجل بحث إمكانية إلحاقه من جديد ولما اخلت بهذه العقدي فأنها تكون مسؤولة مسؤولية عقديه<sup>(١)</sup>.

وبالتالي أن اختلاف الفقهاء في تحديد الطبيعة العقدية للمفاوضات فمنهم يرى بأنه المفاوضات ذات طبيعة عقدية بموجب اتفاق صريح أو ضمني أما الرأي الآخر يقول أنه لا يمكن إضفاء الطبيعة العقدية على المفاوضات لأنها تقوم على مجرد افتراض لا دليل لها من الواقع وفي الكثير من الأحيان لا يوجد تصرف قانوني أثناء المفاوضات الإلكترونية وأنه لا تكون المفاوضات الإلكترونية ذات طبيعة عقديه الا اذا اتجهت اراده الاطراف المتفاوضة بشكل واضح وصريح إلى إنشاء مثل هذا التصرف القانوني ويكون ذلك عندما تتفق الاطراف المتفاوضة على إبرام عقد ينظم سير المفاوضات وذلك قبل انتقالهم إلى إبرام العقد النهائي محل التفاوض<sup>(٢)</sup>.

ولكن الرأي الذي يعتبر أن المفاوضات ذات طبيعة عقدية تعرض للنقد وذلك لأنه يتناسى أن العقد لا يبرم إلا بتلاقي إرادة الاطراف بشكل واضح وأن قبول الدعوة إلى التفاوض لا يمكن أن ينشأ اتفاقاً يكون أساساً للالتزام بالضمان؛ وذلك لأن الإرادة لا تتجه إلا إلى أحداث اثر قانوني معين<sup>(٣)</sup>. وأيضاً من ضمن الانتقادات أنه لا يوجد عقد أثناء المفاوضات الإلكترونية، لذلك لا تكون المفاوضات ذات طبيعة عقدية إلا إذا اتجهت ارادة الاطراف المتفاوضة بشكل واضح وصريح إلى إنشاء مثل هذا التصرف القانوني، ويكون ذلك من خلال اتفاق الاطراف المتفاوضة على إبرام عقد ينظم سير المفاوضات قبل انتقالهم إلى إبرام العقد النهائي محل المفاوضات.

ومن خلال الآراء السابقة للفقهاء حول الطبيعة القانونية للمفاوضات نلاحظ أن هذه الآراء لم تسلم من النقد، إذ لا يمكن القول بأن المفاوضات ذات وقائع مادية ولا ذات طبيعة عقدية بل لها طبيعة متميزة عما سبق ذكره، فهي نظام قانوني قائم بذاته يظهر دوره من خلال المسؤولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات فتجعلها مسؤولية ذات طبيعة متميزة في ضوء الموازنة بين حرية التفاوض من جهة وحماية المفاوضات من جهة أخرى، مما يجعلها تتصف بصفات تميزها عن سواها من أنواع

(١) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٣٣٤.

(٢) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٥٠.

(٣) صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، بحث منشور في مجلة الحقوق، جامعة النهدين، المجلد الاول، العدد ٣، ١٩٩٧، ص ١٣٠.

المسؤولية في اركانها واثارها، وبالتالي أن المفاوضات لم تعد مجرد اعمال مادية تتبادل فيها وجهات النظر إنما لها نظامها القانوني القائم بذاته، اذ يتقرر على نجاحها وجوده ومصيره<sup>(١)</sup>.

أما مصدر هذا النظام القانوني للمفاوضات الدولية الإلكترونية قد يكون مصدره القضاء عندما يكون التشريع خالياً من قواعد قانونية تنظم المفاوضات الإلكترونية فيعمل القضاء في إنشاء قواعد لهذا النظام بالاعتماد على مبدأ حسن النية الذي تتطلب وجوده في مرحلة المفاوضات بنفس الدرجة؛ وذلك لوجوده بصورة صريحة في مرحله تنفيذ العقد<sup>(٢)</sup> وأن اختلاف الفقهاء حول طبيعة المفاوضات التي سبقت الإشارة إليها، يرجع إلى القوة الملزمة لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية.

نستج مما سبق أن اختلاف الفقهاء في تحديد هذه الطبيعة القانونية للمفاوضات الإلكترونية فمنهم يرى بأن المفاوضات ذات طبيعة مادية ومفاد هذا الرأي بأن المفاوضات عمل مادي غير ملزم ولا يترتب عليه اي أثر قانوني، لكن هذه الرأي تعرض إلى انتقادات ومن جملة هذه الانتقادات استناداً إلى حقائق معينة منها أن المفاوضات لا تكون الا بالاتفاق، وأن الاطراف المتفاوضة يهدفان إلى أحداث اثر قانوني، كما أن الاطراف المتفاوضة يتقيدان بالتزامات حقيقة، أما الرأي الثاني التي يرى بأن المفاوضات الإلكترونية ذات طبيعة عقدية تتم بناءً على اتفاق بين الاطراف المتفاوضة سواء كان هذه الاتفاق صريح أو ضمني، ويسمى هذه الاتفاق تارة بالاتفاق المبدئي وتارة أخرى باتفاق المفاوضات ولكن التسمية الأغلب هو عقد التفاوض، أيضاً هذا الرأي إلى انتقاد لأنه اصحاب هذا الرأي يتناسون أن العقد لا يبرم الا بتلاقي إرادة الاطراف المتفاوضة بشكل واضح، كما أن قبول الدعوة إلى التفاوض لا يمكن أن ينشأ اتفاقاً يكون اساساً للالتزام بالضممان لأن الإرادة لا تتجه الا إلى أحداث اثر قانوني معين، أما الرأي الثالث والاخير يرى بأن المفاوضات الدولية الإلكترونية ذات نظام قانوني.

أما رأي كباحثة من بين هذه الآراء هو أن المفاوضات الإلكترونية تكون ذات نظام قانوني، والسبب لأن المفاوضات الإلكترونية ينشأ عنها التزام هو الالتزام بالدخول والاستمرار في المفاوضات التي نتناوله فيما بعد، لأن نشوء هذه الالتزام إنما يكون نتيجة لصدور الإرادة أي بمعنى وجود هذا الالتزام على أساس التصرف القانوني، في هذه الحالة يمكن أن ينشأ تصرف قانوني بين الاطراف

(١) سليمان براك الجميلي، مصدر سابق، ص ٨٩-١١٥.

(٢) عبد اللطيف نايف عبد اللطيف الجبوري، مصدر سابق، ص ٩٧.

المتفاوضة وتلتزم هذه الاطراف المتفاوضة بعدم الاخلال بالمفاوضات بالاعتماد على هذه التصرف، كما أن التفرقة واختلاف آراء وجهات النظر بين الفقهاء في تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات الإلكترونية تجعلنا في تهميش هذه العملية التفاوضية وعدم القدرة على أرساء قيمة قانونية لها، وذلك بسبب عدم وجود قوانين واتفاقيات دولية تشير إلى تنظيم هذه المفاوضات الإلكترونية الدولية .

## المبحث الثاني

### الأجراءات القانونية للمفاوضات الدولية الإلكترونية

هناك أسس ومبادئ أساسية يجب مراعاتها عند الدخول في المفاوضات الدولية الإلكترونية مع طرف آخر بهدف الوصول إلى أفضل النتائج لتحقيق الغاية التي يسعى الطرفان للوصول إليها، وعلى هذا الأساس فقد تم اللجوء إلى مجموعة من الأسس أو المبادئ التي تحكم مسلك الأطراف المتفاوضة خلال عملية المفاوضات، التي تمثل ضمانات للأطراف المتفاوضة تضمن لهم جدية المفاوضات، لقد جرت العادة بأن يقوم بإجراء المفاوضات أعضاء البعثات الدبلوماسية للدول المتفاوضة عن طريق اتصال كل منهم بوزير الخارجية الدولة الأخرى، وذلك ما لم يكن لموضوع المفاوضات أهمية خاصة تستدعي مندوبين خصوصيين للمفاوضات بشأنه، ويمكن لعملية المفاوضات الدولية الإلكترونية أن تتم بمشاركة أحد رؤساء الدول المتفاوضة أو كلاهما أو بين حكوماتها فقط، وليس هناك أساليب موحدة يتم بها إجراء المفاوضات وإنما هنالك أشكال وصور متعددة تتوقف على طبيعة المفاوضات، ولإحاطة بهذه الموضوع سنتناول هذه المبحث في إطار مطلبين، المطلب الأول الأسس والمبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية، أما في المطلب الثاني نتناول فيه الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية وصورها.

## المطلب الأول

### الأسس والمبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية

رغم أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي أعمال تسبق الالتزام النهائي التي وجدت لأجله هذه المفاوضات، إلا أن هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية ليست بمنأى عن الضوابط والأطر العملية والقانونية التي يجب أن تتوفر بها؛ لكي نقول بسلامة هذه المفاوضات من عدمها، وهذه الضوابط تفرضها طبيعة هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، من حيث كونها مفاوضات يجب أن تتسم بمجموعة من الأسس والمبادئ باعتبارها أعمال تمهيدية للالتزامات النهائية<sup>(١)</sup>، وبكونها دولية تتم بين الدول لا بد من تكون مبنية على أسس يضمن سلامة طبيعتها الدولية من حيث طغيان التصرف الرسمي واحترام صفو العلاقات الدولية وغيرها، أما بكونها إلكترونية فهذه تحتاج إلى جملة من المبادئ

(١) حداد عبد السلام، خطاب منال، مصدر سابق، ص ٤٠.

فرضها التطور التكنولوجي من حيث دقة الصورة والصوت وسلامة الاجهزة التي تجري من خلالها المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>، وموضوع الأسس والمبادئ ليس موضوع متداخل لا يضبطه معيار منضبط، بل أن الأسس هي التي تحمل الصفة الجوهرية في المفاوضات الدولية الإلكترونية وأن التفريط بها يهدم سلامة هذه المفاوضات<sup>(٢)</sup>، مثل الالتزام بحسن النية وغيرها، بينما المبادئ هي التي لا تكون بمرتبة الأسس من حيث الجوهرية فهي ما تتعدى أمور متصلة بأخلاقيات ومتطلبات نجاح لهذه المفاوضات، مثل الالتزام بالشفافية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، ولإحاطة بهذا المطلب سنقسمه على فرعين: سنتناول في الفرع الأول الأسس التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية، وسنتناول في الفرع الثاني المبادئ المعتمدة في المفاوضات الدولية الإلكترونية.

## الفرع الأول

### الأسس التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية

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

#### أولاً: حرية المفاوضات الدولية الإلكترونية:

من الأسس المهمة التي تقوم عليها المفاوضات الدولية الإلكترونية، هي حرية الاطراف المتفاوضة، دون أن يكون على احدهم ضغط أو إرغام، اذ يؤدي هذا الأمر إلى افراغ المفاوضات من محتواها باعتبارها ترتكز على الاختيار لا الجبر، كما أن فقدان حرية التفاوض يؤدي إلى عدم الوصول إلى غاية المفاوضات الدولية الإلكترونية، ولا نقصد هنا بالإجبار على التفاوض وجود المتفاوضين على أرض الواقع عنوة إذ قد يكون الاجبار بالمساومة او الضغط بقضية سياسية او غيرها، لأن التفاوض الدولي الإلكتروني لا يكون على أرض الواقع بل في الواقع الافتراضي الذي

(١) د. مها نصيف جاسم ود. رشا عامر صادق، مصدر سابق، ص ٥٦٨.

(٢) تأتي أهمية هذه الضوابط من أهمية المفاوضات الدولية الإلكترونية نفسها، اذ قد تكون هذه المفاوضات سبب في رخاء امة، أو سبب في تدهور اوضاعها، أو حل مشاكلها، فيجب أن تكون الأمور التي تحكمها وتضبطها تحقيقاً لأهداف التفاوض المرجوة بشكل سلس واكثر انسيابية، ينظر بهذه المعنى: محمد ثابت حسنين، المفاوضات الدولية، رؤية علمية واقعية، مقال منشور على موقع المركز الديمقراطي العربي، تاريخ النشر ٢٠١٨، الموقع الإلكتروني:

<https://democraticac.de>، تاريخ الزيارة ٢٠٢١/٩/٤، الساعة ١١:٣٠ مساءً.

يتضمن وجود اشخاص في دول مختلفة يلتقون في مجلس تفاوضي إلكتروني<sup>(١)</sup>، عبر شبكة الاتصالات الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

والخروج على حرية المفاوضات الدولية الإلكترونية قد لا يكون أبداً، بل يكون أثناء سير هذه المفاوضات كما لو سار الفريق التفاوضي خلف المساومات والتنازلات التي يقدمها الفريق التفاوضي الآخر، التي لا تسمح بها الدولة، التي كلفتهم بالتفاوض<sup>(٣)</sup>، إذ يمكن للدولة عدم الاعتراف بهذه المفاوضات الإلكترونية لو علمت بأن مفاوضاتها قد خرجوا عن التعليمات الموضوعة لهم أثناء التفاوض الدولي الإلكتروني، لأن هذا الأمر مرتبط بحريتها في التفاوض<sup>(٤)</sup>، اذن يجب أن تركز المفاوضات الدولية الإلكترونية على اساس الحرية والا اعتبرت هذه المفاوضات غير صحيحة سواء كأن التأثير على حرية هذه المفاوضات ابتداءً او اثناء المجلس الإلكتروني، بغض النظر عن المضي بهذه المفاوضات الإلكترونية او قطعها، وبموجب هذا الأساس تستطيع الاطراف المتفاوضة كل بحسب ما يراه، وضع حد لهذه المفاوضات التي أبداها لأن الحرية تعني إمكانية السير في مفاوضات عدة في أن واحد لاختيار الافضل منها، ويتفرع عن هذا المبدأ عدة أمور أساسية تقوم عليها المفاوضات الدولية الإلكترونية هي:

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

(١) ينظر حول ذلك: محمد أحمد عبد الله الحامد، الخيارات الشرعية واثرها على العقود الإلكترونية (دراسة فقهية قانونية)، اطروحة دكتوراه، كلية الشريعة والقانون، جامعة أم درمان الاسلامية، السودان، ٢٠٠٩، ص ٦١ وما بعدها.  
(٢) وتجدر الإشارة إلى أن مصطلح شبكة الاتصالات الإلكترونية، له مدلول واسع في مجال المفاوضات الدولية الإلكترونية اذ يكون عبر المنصات الإلكترونية التي تعمل عن طريق أنظمة التشغيل الإلكتروني مثل برنامج اتصالات (zoom video Communications) أو برنامج (Free Conference Call) وغيرها، أو مثل اجهزه الاتصالات التي تجري بالوسائل السلكية، كما تشمل الاتصالات الإلكترونية اجهزه الاتصالات التي تعمل بالموجات الهيرتزية (une communication hertzienne)، ينظر حول ذلك: عبد الرحمن العيشي، ركن الرضا في العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر - كلية الحقوق، الجزائر، ٢٠١٦، ص ٢٥.

(٣) في بعض الاحيان تعطي الدولة إلى الفريق المفاوضات حد أدنى من تقديم التنازلات لا يجوز له تجاوزه ويعتبر ذلك نوع من المرونة للعملية التفاوضية. ينظر: د. أحمد أبو الوفاء، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، بحث منشور في المجلة المصرية للقانون الدولي، المجلد التاسع والخمسون، مصر، ٢٠٠٣، ص ٣٨.

(٤) المصدر نفسه، ص ٣٨.

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

٣- المرونة وعدم التشدد في اتخاذ المواقف أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأن يحدد أهدافه التي يرغب التفاوض حولها، وأن يكون مستعد لأجراء المباحثات والمناقشات<sup>(١)</sup>.

٤- لابد من إعطاء وقت كاف للأطراف المتفاوضة من أجل الحوار والتعبير عن وجهات النظر، وما يسعى كل طرف من الاطراف المتفاوضة إلى تحقيقه، لأن مثل هذه التصرفات ستمكن كل طرف من ترتيب حساباته وطلباته، وعلى الطرف المتفاوض أن لا يشعر الطرف الآخر بأنه على عجلة من أمره وأنه يرغب بالوصول إلى اتفاق بأسرع وقت لأن ذلك سيفهم بأنه علامة ضعف يستغلها الطرف الآخر.

٥- أن يراعي الأطراف المتفاوضة إي ظرف متوقع حدوثه خلال الفترة التي تم فيها تنفيذ الاتفاق بحيث يتم تجهيز الحلول لأي مشكلة متوقعة مسبقاً.

٦- لابد من ملاحظة الملامح والمؤشرات التي تظهر على الاطراف المتفاوضة مثل تعبيرات الوجه، كما أن على الطرف المتفاوض الذي يوجد لدى الشركة مثلاً التي يمثلها بعض نقاط الضعف أن يتهيأ للرد عليها وتلافيها عندما يتعرض المفاوض الثاني إلى تلك النقاط<sup>(٢)</sup>.

وتعتبر حرية المفاوضات الدولية الإلكترونية من الأسس المهمة في كافة الدول حيث يمنح الاطراف حرية كبيرة في وضع ما يروونه من شروط، وتعني الحرية التفاوضية أن الاطراف المتفاوضة أحراراً في تضمين عقودهم ما يشاءون من شروط تلائمهم وتحديد الالتزامات والحقوق المترتبة على المفاوضات، ولا يقيد حريتهم إلا أحكام القانون المتعلقة بالنظام العام، فمن الثابت قانوناً أن ارادة الاطراف المتفاوضة حرة بطبيعتها ولا يقيدتها الطرف بحسب الاصل الا ارادته، فالإرادة هي أساس التصرف القانوني فهي التي تنشئه وتحدد أثاره وهو ما يعرف بمبدأ سلطان الارادة، ويشمل هذا المبدأ

(١) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٣٥.

(٢) المصدر نفسه ص ٣٦.



على فكرتين، الفكرة الاولى هو أن كل الالتزامات ترجع في مصدرها إلى الارادة الحرة للأطراف المتفاوضة، الفكرة الثانية أن الإرادة هي المرجع العام للالتزامات<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

يعد هذه الالتزام من الأسس الأساسية للمفاوضات الدولية الإلكترونية، حيث يجب أن يلزم كل طرف من الأطراف المتفاوضة بالعمل على تحقيق الاهداف من جهة، ومن جهة أخرى يلتزم بتنفيذ ما أتفق عليه مع الطرف الآخر في الموعد المحدد لأن من الطبيعي عند حدوث خلاف بين دولتين أو أكثر أن تلجأ الأطراف المعنية إذا اتفقت على ذلك إلى حله عن طريق إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، والتفاوض ليس مجرد إجراء شكلي يتم اللجوء اليه، وإنما لا بد من توافر النية نحو الوصول إلى اتفاق بشأن الخلاف ذاته بما يحتم على الأطراف المعنية أن تتصرف بطريقة من شأنه أن تجعل للمفاوضات معنى وغاية<sup>(٢)</sup>.

ولا شك أن ذلك يتطلب قدرًا من المرونة من جانب الأطراف المتفاوضة وهو ما يقتضي أيضاً أن يراعى كل منهم حقوق الطرف الآخر، فإذا توافرت هذه النية كأن للمفاوضات معنى حتى ولو لم يتفق الأطراف على النهاية، فقد توجد ظروف تحتم بقاء كل طرف على موقفه إذا وجد مثلاً أن المفاوضات لا تعطيه حقه كاملاً، فالالتزام بالتفاوض هو التزام بالقيام بعمل وليس التزاماً بالوصول إلى نتيجة حتماً، فهو لا يعني ضرورة الاتفاق بأي ثمن وتحت أي شكل من الاشكال<sup>(٣)</sup>، وبما أن الالتزام من أهم الأسس الأساسية خلال المفاوضات الدولية الإلكترونية عن مدى ملائمة ذلك من غير المقبول بوجود التزام يقع على عاتق الاطراف المتفاوضة أو طرف واحد دون الاحاطة بالطرف المتفاوض الآخر، نظراً بكافة الالتزامات المقترنة بالمفاوضات ملزمة لكلاً الاطراف، ولا شك أن اللجوء إلى المفاوضات يعد حالياً وسيلة هامة في حل المنازعات الدولية خصوصاً، إذا أخذنا في الاعتبار أن التسوية القضائية أو بواسطة محكمة تحكيم لست أمراً مقبولاً على نطاق واسع وبصفة عامة بين الدول،

(١) د. خالد مصطفى فهمي، التنظيم القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٩، ص ١٢٩.

(٢) د. خالد السيد محمد عبد المجيد موسى، أحكام عقد العمل عن بعد، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٤، ص ٢٣٦.

(٣) د. عصمت عبد المجيد بكر، مصدر سابق، ص ١٦١.

وكذلك تؤسس المفاوضات الدولية الإلكترونية على المبدأ الهام الذي يحكم العلاقات الدولية الحالية، فالالتزام بالتفاوض هو التزام مستمر يمكن اللجوء اليه في أي وقت بل أنه يعتبر كامناً في أية علاقة بين أشخاص القانون الدولي<sup>(١)</sup>.

### ثالثاً: القدرة الذاتية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

وهو أحد الأسس المهمة التي يلقي الضوء على مهارات وقدرات الطرف المتفاوض ومدى تفهمه للمفاوضات الدولية وظروفها داخلية أم خارجية وابعادها المختلفة، ومدى قدرة الطرف المتفاوض على قيادة فريق التفاوض وتفهمه لأنماط تفكير سلوك الطرف الآخر ومقدرته على الاتصال والحوار بالطرف الآخر، وهذا الأساس يركز على مدى تناسب قدرات ومهارات الطرف المتفاوض مع الموقف التفاوضي<sup>(٢)</sup>، فعلى كل طرف من الاطراف المتفاوضة أن يلتجئ بهذا الأساس كماً يجب أن يتصل هذا الشرط بأعضاء الفريق التفاوضي ومدى البراعة والكفاءة التي يتمتع بها، لهذا يجب الاهتمام بالقدرة التفاوضية الذاتية ومن الضروري العمل على تحقيق الانسجام والتلاؤم والتكيف المستمر ليصبح وحدة متكاملة منسجمة، فالقدرة الذاتية هو كذلك قدرات الطرف المتفاوض وقياساته على الحوار والاقناع والاتصال والتأثير ومهاراته في الاقناع، فالواقع مرتبط في حاجة إلى شيء يحقق مصلحته، فالامتناع هنا قد لا يكون ناجحاً دائماً مهماً كأنت مهارات من يمارسه، وهذا يحدث عندما يصل الاطراف إلى قناعة بأن احدهما غير قادر على السيطرة التامة على الامر، وغالبا تحدث المفاوضات بين طرفين أو فريقين ويحاول كل فريق اقناع الفريق الآخر بوجهه نظره؛ وذلك عن طريق تقديم الحجج وعرض الافكار والآراء والقدرة على توليد الافكار والعرض والمناورة، فهذه كلها تعتبر استخدام لكافة اساليب الاقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم على القيام بعمل أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين اطراف العملية التفاوضية اتجاه أنفسهم واتجاه الغير<sup>(٣)</sup>.

(١) د. خالد مصطفى فهمي، مصدر سابق، ص ١٤٠.

(٢) د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، السلوك التنظيمي، ط ١، الاكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، مصر، ٢٠١٨، ص ٩٥.

(٣) عصمي مريم وعيشور مريم، مصدر سابق، ص ٢٩.

## رابعاً: المنفعة في المفاوضات الدولية الإلكترونية

تعتبر المنفعة في المفاوضات الدولية الإلكترونية هي الهدف والثمرة والمصلحة التي يسعى إلى تحقيقها كل فريق تفاوضي، واستمرار المفاوضات الدولية الإلكترونية، مقرون باستمرار هذه المنفعة، فإذا زالت المنفعة لم يعد مبرر لاستمرار المفاوضات الدولية الإلكترونية، ويفهم من ذلك أن المنفعة في هذه المفاوضات مشتركة، أي أن كل فريق تفاوضي يسعى إلى تحقيق قدر معين من هذه المنفعة، فلا يوجد في المفاوضات الدولية الإلكترونية فوز وخسارة، بمعنى الربح المادي، بل يوجد رضا متبادل وتحقيق منفعة لكل الفرق المتفاوضة<sup>(١)</sup>.

## خامساً: التوازن بين القوى في المفاوضات الدولية الإلكترونية:

تفترض المفاوضات الدولية الإلكترونية وجود توازن قوى (The Balance of Power) بين الأطراف المتفاوضة، والا كيف يتم تحقيق أهداف هذه المفاوضات وكيف تصل إلى نتائجها المرجوة إذا لم يكن بين هذه الأطراف توازن منطقي، ويعرف التوازن بين القوى في مجال المفاوضات الدولية الإلكترونية بأنه التكافؤ بين الأطراف المتفاوضة وتوزيع القوى بينهم بدون رجحان لكفة طرف، ويعتبر توازن القوى القانون الأساسي الذي يحكم العلاقات الدولية ومن الأسس الثابتة في العمليات التفاوضية بين أعضاء الأسرة الدولية<sup>(٢)</sup>.

والحقيقة أن اعتبار توازن القوى من الأسس التي تقوم عليها المفاوضات الدولية الإلكترونية، وبالتالي فقدان التوازن يؤثر على هذه المفاوضات لا يفترض التوازن المطلق في هذه المفاوضات، بل فقط التوازن النسبي الذي يقوم على التكافؤ المعقول بين قوى الدولة المتفاوضة، وليس المساواة الممثلة بين قوى هذه الدول<sup>(٣)</sup>.

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

(٢) د. علي عودة العقابي، العلاقات الدولية، الرواد للنشر، بغداد، ٢٠١٠، ص ١٦٦ وما بعدها.

(٣) ينظر: المفاوضات الدولية، مقال منشور على موقع الموسوعة السياسية، الموقع الإلكتروني:

ومن التطبيقات العملية لموضوع توازن القوى في المفاوضات الدولية الإلكترونية، هي المفاوضات المتعلقة بالعقوبات المفروضة على إيران، وكذلك المتعلقة بالاتفاق النووي الإيراني، إذ أن سبب استمرار هذه المفاوضات لفترات طويلة وتحقيق مكاسب إيرانية فيها وأن اتسمت بالتفاوت، هو موقفها الثابت في هذه المفاوضات سببه ظهور الجمهورية الإسلامية الإيرانية كلاعب قوي في المنطقة، وقوة تعديلية لميزان توازن القوى الجديد في الأسرة الدولية، جعل من قوتها التفاوضية، سبب في تحقيق أهداف المفاوضات الدولية الإلكترونية واتسامها بطابع المرونة، وعدم جمودها بفرض الفريق التفاوضي الآخر شروطه دون قيد أو شرط بسبب القوة التي يمتلكها<sup>(١)</sup>.

يتضح مما سبق ذكر، أن هنالك مجموعة من الأسس التي يجب أن تستند عليها المفاوضات الدولية الإلكترونية، والا أثر ذلك على صحتها، والسبب في ذلك هو أن هذه الأسس هي التي تحدد مدى نجاح هذه المفاوضات، وتحقيقها لأهدافها والنتائج التي تسعى الأطراف التفاوضية إلى تحقيقها من خلالها، بالشكل الذي يحقق مصالح كل الأطراف دون إفراط أو تقريط، وبالتالي تذهب الغاية الأساسية من المفاوضات الدولية الإلكترونية.

## الفرع الثاني

### المبادئ المعتمدة في المفاوضات الدولية الإلكترونية

سنتناول في هذا الفرع مجموعة من المبادئ التي يجب مراعاتها في المفاوضات الدولية الإلكترونية، والتي تعتبر أقل درجة من الأسس من ناحية تأثيرها على هذه المفاوضات عند الاخلال بها، ولا تعتبر من الأمور الجوهرية بل من الأمور المكملة لهذه المفاوضات، إذ تجعلها مفاوضات تتسم بالسلاسة والسرعة وعدم التعقيد أو الوقوع في الأخطاء وترفع عن المتفاوضين الصعوبات التي من الممكن أن تقع اثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية، وسنتناول هذه المبادئ وفق النقاط الآتية:-

(١) منير موسى ابو رحمة واسية قراري، موقف إيران كقوة تعديلية في ميزان القوى الجديد في الشرق الأوسط، بحث منشور في مجلة الدراسات الإيرانية، العدد الحادي عشر، السنة الرابعة، الجمهورية الإسلامية الإيرانية، ٢٠٢٠، ص ٣٢ وما بعدها.

أولاً: مبدأ أخلاقيات التفاوض في المفاوضات الدولية الإلكترونية:

يعني هذا المبدأ أن يتحلّى الفريق التفاوضي بدرجة عالية من الاحترام للطرف الآخر والابتعاد عن سرعة الانفعال والتعصب، أو اللجوء إلى الردود السيئة، وأن يتجنب الفريق التفاوضي كل ما يعرقل العملية التفاوضية الإلكترونية بأي صورة كانت، أو أن يلجأ إلى وسائل الخداع أو الطرق الاحتياالية للوصول إلى الهدف المقصود<sup>(١)</sup>.

ثانياً: مبدأ شفافية المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>

ويعني هذا المبدأ أن يلتزم اطراف المفاوضات بوعودهم والتزاماتهم والاتفاقات المبدئية التي سبقت المفاوضات الدولية الإلكترونية، وكذلك الالتزام بالمواعيد التي حددها لأجراء هذه المفاوضات بشكل دقيق، كما يفترض هذا المبدأ أن تكون مواقف الدول المتفاوضة واضحة اثناء المفاوضات، وكذلك أن تكون صادقة في تصرفاتها<sup>(٣)</sup>.

كما يعني هذا المبدأ في المفاوضات الدولية الإلكترونية قيام الدول المتفاوضة بازالة كل ما يسبب قلق وعدم اطمئنان لدى الطرف التفاوضي الآخر، خاصة أن هذه المفاوضات هي كمفاوضات العقد الدولي لنقل التكنولوجيا والتي تعتمد على اطمئنان كل طرف على متانة المركز الاقتصادي للطرف الآخر، أما في المفاوضات الدولية الإلكترونية تعتمد على اطمئنان كل طرف إلى درجة اهتمام

(١) د. علي احمد صالح، مصدر سابق، ص ٤٢٥ وما بعدها.

(٢) عرفت هيئة الامم المتحدة مبدأ الشفافية على أنها ((حرية تدفق المعلومات معرفة بأوسع مفاهيمها أي توفير المعلومات والعمل بطريقة منظمة تسمع لأصحاب الشأن بالحصول على المعلومات الضرورية للحفاظ على مصالحهم واتخاذ القرارات المناسبة واكتشاف الاخطاء))، وهناك من عرف مبدأ الشفافية بأنها ((الوضوح والعقلانية والالتزام بمتطلبات والشروط للعمل وتكافؤ الفرص وسهولة تنفيذ الاجراءات وبساطتها وسهولة فهمها والسماح والانتفات عليها واطالتها غير المبررة وكذلك التزامه في تنفيذها))، لذلك مبدأ الشفافية تعني نقيض الغموض، كما أن مبدأ الشفافية يتعلق بجانبين الاول يتعلق بوضوح الاجراءات وصحة مصداقية عرض المعلومات والبيانات الخاصة بهم ووضوح العلاقات فيما بين الإطراق المتفاوضة للوصول للغايات والاهداف المعلنة، أما الجانب الثاني يتعلق بزوي العلاقة من الخدمات التي يقدمها الجانب الاول وحقهم في الوصول والحصول للمعلومات الصحيحة والحقيقية في الوقت المناسب، للمزيد ينظر شريف الشريف، مبدأ الشفافية في العقود الادارية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتامنغست، الجزائر، ٢٠١٣، ص ٩٠.

(٣) أيهاب كمال، مهارات الاقتناع ودبلوماسية التفاوض، ط١، دار هبة النيل، مصر، ٢٠١١، ص ٢٧ وما بعدها.

الطرف الآخر وتهيئة الأمور والوسائل الإلكترونية والاجهزة التي تجري بواسطتها المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

### ثالثاً: مبدأ التعاون الخلاق في المفاوضات الدولية الإلكترونية:

يقصد بالتعاون بشكل عام احد مظاهر التفاعل الاجتماعي ونمط من أنماط السلوك الإنساني وهو يتضمن قيام الاطراف بكل الاعمال الضرورية كي ينتفع بها الطرف الآخر ليتمكن كل طرف من الاطراف المتفاوضة بطروف الآخر وبيان مدى قدرته في اتمام المفاوضات، وأن العملية التفاوضية تحتاج مثلاً المواظبة على مواعيد التفاوض وكذلك الجدية في مناقشة العروض المقدمة فضلا عن تكتيكات وعوامل فنية وموضوعية وشخصية من باب اطار الثقة المتبادلة، كاحترام مواعيد جلسات التفاوض وعدم تقديم عروض مبالغ فيها أو غير معتدلة في هذه الحالة يجب على الاطراف المتفاوضة الاستمرار بالالتزام بالتفاوض منذ بدأ التفاوض إلى نهاية المفاوضات، لأن الهدف من هذه الالتزام هو إنشاء علاقة صحيحة خالية من اي عيب يمكن أن يظهر في المستقبل، والمعيار في ذلك هو معيار الرجل العادي الذي هدفه انجاح المفاوضات، وأن هذا الالتزام هو التزام ببذل عناية لأنه يلتزم كل متفاوض ببذل العناية اللازمة في التعاون مع الطرف الآخر، لغرض الوصول بالمفاوضات إلى هدفها المنشود في التوصل إلى اتفاق جديد<sup>(٢)</sup>. وقد يتخذ هذا المبدأ في المفاوضات الإلكترونية عدة أشكال نذكر منها:

- الالتزام بمواعيد المفاوضات الإلكترونية والجدية في مناقشة العروض المقدمة.
- عدم تقديم اقتراحات غير مقبولة وغير معقولة في طرح الآراء والافكار.
- إنشاء علاقة صحيحة خالية من أي عيب يمكن أن تظهر مستقبلا تؤدي بدورها إلى تلكوتات متعلقة بأجراء المفاوضات الإلكترونية وعدم العودة إلى الوراء بأثارة النزاع دون مبرر معقول<sup>(٣)</sup>، لأن هذه المفاوضات الإلكترونية تقوم على مبدأ الاخذ والعطاء بين الاطراف المتفاوضة، من أجل تقريب

(١) د. حمدي بارود، المبادئ التي تحكم التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها (مبدأ حسن النية ومقتضياته-دراسة تأصيلية تحليلية)، بحث منشور في مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإنسانية)، المجلد السادس عشر، العدد الأول، فلسطين، ٢٠٠٨، ص ٨٥٤ وما بعدها.

(٢) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ٤٣.

(٣) د. معزز دليله، مصدر سابق، ص ٢١٢.

وجهات النظر المختلفة عن طريق تقديم العروض والمقترحات المتعارضة ليقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه بقصد الوصول إلى نوع من التوازن بين المصالح للأطراف المتفاوضة، فمن خلال التزام الأطراف المتفاوضة بالتعاون فيما بينهما، فإن ذلك يؤدي إلى تحديد الغاية والهدف المحدد من إجراء هذه المفاوضات الإلكترونية، وأيضاً بيان الاحتياجات الفعلية المباشرة من المفاوضات كما يساهم هذه المبدأ بين الأطراف المتفاوضة بالتعاون بالسماح لكل منهما بدراسة ظروف الطرف الآخر ومدى قدرته على اتمام هذه المفاوضات الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

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

#### رابعاً: مبدأ مراعاة الأمور العلمية في المفاوضات الدولية الإلكترونية:

ويعني هذا المبدأ أن تكون الوسائل التي تتم من خلالها المفاوضات الدولية الإلكترونية سليمة ولا تعرقل المفاوضات الدولية او تؤثر على استمرارها بشكل أنسيابي، إذ على كل طرف تفاوضي أن يتأكد بواسطة خبراء فنيون من سلامة هذه الوسائل الإلكترونية وصلاحياتها لأجراء المفاوضات وسلامة شبكة الإنترنت من حيث سرعة الارسال، كما يفترض هذا المبدأ أن يحصن كل جهة تفاوضية امور التشفير

(١) د. بلاوي عبد القادر وإقصاصي عبد القادر، مصدر سابق، ص ١٩٤.

(٢) د. علي أحمد صالح، مصدر السابق، ص ٢١١ وما بعدها.

المتعلقة بحماية المعلومات الخاصة بين الأطراف التفاوضية إذا كانت سرية، إذ أن الطرق الإلكترونية التي تجري من خلالها المفاوضات الدولية الإلكترونية معرضة إلى القرصنة أو الاختراق<sup>(١)</sup>.

كما يفترض هذا المبدأ قيام الجهات المتفاوضة بالاهتمام بموضوع الترجمة، إذ غالباً ما يتم اللجوء إلى المترجمين في عمليات التفاوض في المفاوضات الدولية الإلكترونية وهذا يحتاج إلى دقة بالعمل؛ لأن الترجمة لا تكون على أرض الواقع بل ربط الكلام بصورة إلكترونية مع عدة جهات بواسطة الإنترنت فأى خلل يؤثر على السير الطبيعي للمفاوضات الدولية الإلكترونية، كما يكون موضوع الترجمة بالغ الأهمية عندما لا تكون اللغة بين الأطراف المتفاوضة هي اللغة الام او لا تكون اللغة الإنكليزية او الفرنسية لأنها تعتبر اللغات المعتمدة في المفاوضات الدولية الإلكترونية، فهنا على الدول المتفاوضة أن تهتم بدقة الترجمة عند ارسالها إلى الطرف المفاوض الآخر<sup>(٢)</sup>.

#### خامساً: مبدأ العلاقات المتبادلة في المفاوضات الدولية الإلكترونية:

يعكس هذا المبدأ أهمية العلاقات المتبادلة بين الاطراف المتفاوضة خاصة في حالة تكرار التعامل بين المتفاوضين، كما أن المفاوضات ونتائجها لا يجب أن يضحى باستمرارية العلاقات المتبادلة المستقبلية، وتظهر أهمية هذه المبدأ في حالة تكرار التعامل بين الاطراف المتفاوضة ووجود مصالح مشتركة ومستمره<sup>(٣)</sup>.

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

(1) KAVFMANKOHLER, SCHVLITZ(TH), LONGER(D), BONNET(V)– Online resolution: the state of the art and the Issues, CUI, university of Genera, 2010, P.37 and beyond.

(٢) د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط١، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٣، ص ١١٤.

(٣) د. محسن أحمد الخضيرى، مبادئ التفاوض، ط١، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ٢٠٠٣، ص ٤١.



## المطلب الثاني

### الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية وصورها

هناك قواعد وأصول ومبادئ وأساسيات لجميع المفاوضات الدولية الإلكترونية، وعلى من يريد التفاوض أن يعيها ويعمل وفقاً لها إذ أراد أن ينجح في مسعاه التفاوضي، فالنجاح التفاوضي لا يتحقق إلا عندما يحصل الطرف المتفاوض على ما لا يقل عن الحد الأدنى لمطالبه المحددة سلفاً عند بدء عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية، ولذلك على من يريد أن يحقق النجاح في المفاوضات أن يكون مدركاً للأصول والقواعد وللمبادئ والأساسيات التي تركز عليها العملية التفاوضية، لهذا فهي تتطلب عادة أن تتم بمعرفة مجموعة من المتخصصين في هذا المجال ومن ذوي الخبرات المترجمة، بإتباع الطرق الدبلوماسية وبعقد مؤتمرات دولية إلكترونية، كما لا توجد صورة واحدة للمفاوضات الدولية الإلكترونية حيث تتعد صورها وتختلف باختلاف الصفة الرسمية لممثلي الدول المتفاوضة، أبو بموجب الاتفاق الأطراف أنفسهم، وبالتالي ليس هناك أساليب موحدة يتم بها إجراء المفاوضات وإنما هنالك أشكال وصور متعددة فقد تجري المفاوضات عن طريق اللقاءات المباشرة أو عن طريق تبادل المذكرات الدبلوماسية أو في شكل لجان مشتركة أو عبر مؤتمرات دولية، لذلك نتناول في هذا المطلب تحديد الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية وكذلك صور وأساليب هذه المفاوضات وذلك من خلال الفرعين الآتيين:-

## الفرع الأول

### الجهات المسؤولة عن إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية

تجرى المفاوضات الدولية الإلكترونية بين الدول عن طريق ممثلين ينوبون عن دولهم ويعبرون عن إرادتهم في المفاوضات، ويشترط في ممثل الدولة أن يكون مختصاً بإجراء المفاوضات باسم دولته، وهذا الاختصاص يتحدد بصفة الشخص الممثل كرئيس الدولة، أو رئيس الحكومة، أو وزير الخارجية، أو غيرهم بحسب الأحوال؛ وذلك لغرض نجاح المفاوضات، كما أن أحياناً يقوم بهذه المهمة أطراف من خارج العمل الحكومي، وهذا ما نراه في الكثير من الدول وبشكل خاص في الدول الأنجلوسكسونية التي كثيراً ما تفوض شخصيات عامة من خلفيات أكاديمية أو من قطاعات الأعمال الخاصة وأيضاً المحامين في مهمات إجراء المفاوضات الدولية، لأن هؤلاء يجمعون بين أكثر من

جانب من هذه الخلفية مما يعطيهم خبرات وقدرات اضافية تساعدهم على القيام بأجراء هذه المفاوضات الدولية<sup>(١)</sup>، وكذلك تجري المفاوضات ولا سيما المفاوضات الثنائية عن طريق المراسلات الخطية في الوقت الحاضر؛ بسبب تطور وسائل الاتصال السلكية واللاسلكية وخاصة بعد بروز مظاهر العولمة الثقافية كأجهزة الإنترنت ووسائل الفاكس والتلكس والبريد الإلكتروني التي تم التطرق اليه سابقاً، وبالتالي لم يعد هناك حاجة ملحة للسفر خارج الدولة من أجل إجراء المفاوضات الدولية حول بعض المسائل المتفاوضة عليها، وأن القانون الدولي لا يفرض شكلاً محدداً لإجراء المفاوضات الدولية، فقد تكون شفاهة أو كتابة أو بكلا الطريقتين<sup>(٢)</sup>.

وأن القيام بالمفاوضات لا بد أن يكون ممثل الدولة مزوداً بوثيقة التفويض<sup>(٣)</sup> والتي تصدر عن السلطة المختصة في دولته وقد تطلبت اتفاقيه فينا لسنة ١٩٦٩ ضرورة صدور مثل تلك الوثيقة لغرض تمثيل الدولة في التفاوض والقيام بأي عمل يتعلق بالمعاهدات اذ لم تحدد الاتفاقية صفة ذلك العمل سواء كان قبل إبرام المعاهدة الدولية او بعد إبرامها<sup>(٤)</sup> وإذا أنتهت المفاوضات بنجاح فإنه لا بد من اصدار وثيقة موقعة من الاطراف تتضمن شروط الاتفاق وبنوده، وبالتالي يتطلب من المفاوض أن يكون مزوداً بوثيقة تفويض خاصة بالتوقيع على الاتفاق ويكون عادة التوقيع للأطراف المتفاوضة على الوثيقة بالأحرف الاولى أي ابداء موافقه مبدئية على الاتفاق، ويقصد بالتوقيع بالأحرف الاولى إعطاء الاطراف المتفاوضة الذين وقعوا بهذه الاحرف الحق في الرجوع والتشاور مع الجهات العليا التي يعمل فريق التفاوض من خلالها لصالحهما، وقد يراد به أيضاً مراجعة بنود ما أتفق عليه مراجعه متأنيته<sup>(٥)</sup>.

لكن على الرغم من أن التوقيع على نتائج المفاوضات الدولية الإلكترونية بين ممثلي الدول ليس له قيمة قانونية ما لم تصادق عليها الدول المتفاوضة بموجب معاهده دولية، الا أن التوقيع يثبت أن الاطراف المتفاوضين توصلوا إلى نتائج التي توافق عليها حكوماتهم مبدئياً لحين موافقة الجهات

(١) جهاد محمود عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٠٦.

(٢) علي صادق ابو هيف، القانون الدولي العام، ط ١، منشأ المعارف للنشر والتوزيع، مصر، ١٩٦٦، ص ٧٣٠.

(٣) عرفت المادة (الثانية) فقرة (ج) من اتفاقية فينا لقانون المعاهدات لسنة ١٩٦٩ التفويض بأنه الوثيقة الصادرة من السلطة المختصة في الدولة والتي تعيين شخصاً أو اشخاصاً لتمثيل الدولة في التفاوض، أو في قبول نص معاهدة أو في اضافة الصيغة الرسمية عليه او في التعبير عن ارتضاها بمعاهده او في القيام بأي عمل آخر يتعلق بالمعاهدة.

(٤) المادة (الثانية) من الاتفاقية نفسها.

(٥) محمد الحفناوي، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة أهل البيت، الاردن،

المختصة بحسب النظام الدستوري لكل دولة طرف في التفاوض، إلا أن التوقيع عليها إلكترونياً يعد وثيقة تثبت أن ممثلي الدول توصلوا إلى الحلول التي تم الاتفاق عليها<sup>(١)</sup>، وفي بعض الأحيان يتحفظ أحد الأطراف المتفاوضة أو كلاهما في تأجيل التوقيع حتى يصلوا إلى المرحلة النهائية من المفاوضات ويفهم من ذلك أنه لا يتم التوقيع إلا بعد أن يكونوا المتفاوضين قد اتفقوا على جميع المسائل الجوهرية المتعلقة بالمفاوضات الدولية الإلكترونية، وأن حدوث مثل هذه الاتفاقية يتم في أي مرحلة من مراحل المفاوضات حتى ولو في الجولة الأولى منها، لأن الغاية منها تتمثل في الغالب في التهرب من المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات، لأن مبدأ سلطان الإرادة هو الذي يجيزه للأطراف الاتفاق على ما يشاؤون مالم يخالف النظام العام والآداب العامة<sup>(٢)</sup>.

فهذا التوقيع مجرد تحديد لما اسفرت عنه المفاوضات الدولية الإلكترونية بين الأطراف المتفاوضة من نقاط تفاهم بينهما، وبالتالي لا يتحول إلى اتفاق نهائي إلا بعد التوقيع عليه توقيعاً تاماً بالأحرف الكاملة للأسماء<sup>(٣)</sup>، لأن التوقيع يعد شرطاً مهماً لتوثيق أي مستند سواء في المراسلات العادية والإلكترونية على اختلاف أنواعها ووسائلها في داخل المؤسسات الرسمية والدولية، لكن مع تطور الوسائل الإلكترونية وظهور النظام الإلكتروني أي ما يسمى بالحكومة الإلكترونية، ظهرت الحاجة إلى طريقة لتصديق الوثائق التي يتم تبادلها إلكترونياً واضفاء الصفة القانونية عليها ومن ثمة ارشفتها إلكترونياً، لذلك ظهر ما يسمى بالتوقيع الإلكتروني، لأن القصد من ابتكار التوقيع الإلكتروني هو اعطاء الوثائق والمعاملات الإلكترونية الدولية المصادقية وأيضاً اضافة الصبغة القانونية على التعاملات والمراسلات التي تتم آلياً، وتعرف شخصية الطرف المتعامل معه وتأكيد هوية لتقادي الاحتيال في التعاملات القانونية الإلكترونية<sup>(٤)</sup>.

لأنها لم تعد الوسيلة التقليدية في إثبات وتوثيق المفاوضات الدولية الإلكترونية وهي التوقيع الخطي أو اليدوي، ملائمة للصورة الحديثة للمفاوضات الدولية التي أخذت الشكل الإلكتروني، والتي يتعذر معها توافر هذه التوقيع للجهات المسؤولة عن اجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، لذلك ظهر

(١) محمد الحفناوي، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مصدر سابق، ص ١٣١.

(٢) عدنان السرحان وخاطر نوري، شرح القانون المدني (مصادر الحقوق الشخصية)، ط١، دار الثقافة، عمان، ٢٠١١، ص ١٠٤.

(٣) يحيى عبد الودود، الموجز في النظرية العامة للالتزامات، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٤، ص ١٥٣.

(٤) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٣٠.

بديلاً عن التوقيع التقليدي توقيع إلكتروني يتمشى مع طبيعة هذه المفاوضات الدولية وكونها تتم باستخدام الوسائل والأجهزة الإلكترونية المتقدمة، وبصفة خاصة أجهزة الحاسوب والشبكة العالمية الإنترنت<sup>(١)</sup>، وتتعدد وسائل توثيق التوقيع الإلكتروني للمفاوضات الدولية الإلكترونية وصوره هي:

**أولاً: التوقيع من خلال الضغط على احد مفاتيح الحاسب الالي بما يدل على الموافقة للأطراف المتفاوضة**

فالمفاوضات على شبكة الإنترنت يتم بأرسال نموذج من هذه المفاوضات إلى الطرف الآخر المتفاوض بواسطة احدى الطرق التي تتم بها ادارة المفاوضات الإلكترونية التي تم التطرق اليها سابقاً لاطلاعه على هذه المفاوضات، وهذا نموذج يحتوي على عبارات في نهايته تفيد القبول او الرفض، ويتم القبول بمجرد الضغط على مفتاح القبول الموجودة على لوحة المفاتيح في الحاسب الالي او بالضغط بالمؤشر المتحرك على الخانة المخصصة للقبول أنه مجرد الضغط يعد تعبيراً صريحاً عن الإرادة لأن هذه الفعل هو الوسيلة التي تظهر بها ارادة الاطراف المتفاوضة في هذا النوع من المفاوضات الإلكترونية، وأن توقيع الاطراف المتفاوضة بواسطة الحاسب الالي يحتوي على خانة يضع بها المتفاوض الرقم السري الخاص به، بالإضافة إلى إمكانية استخدام مفتاح خاص يتم بواسطة منح الشهادة الخاص به من جهات مختصة ومعتمدة من السلطة التنفيذية، وهذا الشكل من التوقيع يحقق وظيفة الاثبات ويمكن مساواته بالتوقيع العادي الغير إلكتروني بسبب دقة المعلومات المعطاة<sup>(٢)</sup>.

### ثانياً: التوقيع الرقمي

يتمتع هذه التوقيع الرقمي بقدرة فائقة على تحديد هوية الاطراف بشكل دقيق ومميز، ويتمتع كذلك بدرجة عالية من الثقة عند استخدامه، وهذا يجعله من أهم صور التوقيع الإلكتروني ويستخدم اللوغاريتمات في اعداد التوقيع الرقمي عن طريق معادلات رياضية بتحويل التوقيع المكتوب من الكتابة العادية إلى معادلة رياضية لا يستطيع احد اعادتها إلى الصيغة العادية المقروءة الا من لديه

(١) إبراهيم الدسوقي ابو الليل، الجوانب القانونية للتعاملات الإلكترونية (دراسة للجوانب القانونية للتعامل عبر أجهزة الاتصال الحديثة)، مجلس النشر العلمي، الكويت، ٢٠٠٣، ١٥٧.

(٢) يحيى يوسف فلاح حسن، التنظيم القانوني للعقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٧، ص ٨٤.

هذه المعادلة الرياضية الخاصة بذلك والتي تسمى بالمفتاح<sup>(١)</sup>، ويعتمد هذا التوقيع على نظام التشفير ويستخدم علم التشفير لأرسال الرسائل المخفية.

وأن استخدام التشفير في توجيه ممثلي الدول المتفاوضة مع ممثلي الدول في الخارج يضمن عدم كشف المعلومات بين الدول المتفاوضة وممثليها، كما أن التعامل بين الدول المتفاوضة في التعاملات الخاصة بتوحيد اعمالها تجاه الطرف الآخر يضمن عدم الاطلاع على سرية المعلومات، ليس ثمة ما يمنع استخدام التشفير لأجراء المفاوضات بين الدول المتفاوضة، عندما يتقنون على صيغة معينة للتشفير لمنع تسرب المعلومات للغير<sup>(٢)</sup>، ويتم هذا التشفير بطريقتين:

### ١- التشفير المتماثل نظام الاغلاق والفتح الموحد

يتم هذا التشفير باستخدام مفتاح واحد معروف لدى الطرفين وأن منشئ الرسالة يقوم بتشفيرها باستخدام هذا المفتاح لتحويل الرسالة إلى معادلة رياضية وارقام لا يفهما احد يمثلها نظام معين على تحويل البيانات إلى نص رقمي ذي رموز غير مقروءة ثم يرسلها للطرف الآخر الذي يقوم عند وصولها اليه باستخدام نفس المفتاح لتحليلها وفك التشفير لتعود هذه الرسالة إلى الصورة المقروءة والمفهومة.

### ٢- التشفير غير المتماثل نظام الاغلاق والفتح اللاتماثلي

يعتمد هذا التشفير على زوج من المفاتيح غير المتماثلة المفتاح العام والمفتاح الخاص، المفتاح العام معروف لدى الجميع، والمفتاح الثاني يخص الذي يحتفظ به سراً ويقوم بتشفير الرسالة عن طريقه، والذي يرغب من الاطراف المتفاوضة بالتوقيع الإلكتروني الرقمي يحصل على زوج من المفاتيح من جهات مختصة واحد هذه المفاتيح هو مفتاح خاص لا يستخدمه الا صاحب التوقيع ويتم الاحتفاظ به مشفراً ومحمياً بكلمة سر داخل الحاسوب الشخصي لصاحب التوقيع والمفتاح الآخر عام يتم توزيعه على الاشخاص الذي يتعامل معهم الموقع<sup>(٣)</sup>.

(١) يحيى يوسف فلاح حسن، مصدر سابق، ص ٨٧.

(٢) سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٣٢.

(٣) د. عيسى غسان ربيضي، القواعد الخاصة بالتوقيع الإلكتروني، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩، ص ٦٦-٦٨.

## ثالثاً: التوقيع بالقلم الإلكتروني

هو تحويل التوقيع بخط اليد إلى توقيع إلكتروني، ويستخدم هذا القلم في التوقيع، فإذا أراد احد الاطراف المتفاوضة توثيق توقيعهم فما عليه الا القيام بكتابة التوقيع باستخدام القلم الإلكتروني على شاشة الحاسب الالى، وبعد أن يتأكد من توقيعهم يقوم بالضغط على مفاتيح خاصة في الحاسب الالى ويظهر له مربعان، الأول موافق والثاني غير موافق على التوقيع المدون في الشاشة فإذا اختار كلمة موافق يتم تخزين التوقيع مشفراً بجميع خصائصه من انحناءات والتواءات ونقاط وغيرها، وهذا النوع من التوقيع أفضل من التوقيع اليدوي والذي يتم على شاشة جهاز الكمبيوتر أو على لوحة خاصة معدة لذلك باستعمال قلم خاص عند ظهور المحرر الإلكتروني على الشاشة<sup>(١)</sup>.

## رابعاً: التوقيع البيومتري (التوقيع بواسطة الخواص الفيزيائية والطبيعة للإنسان)

يعتمد هذا النوع من التوقيع على استخدام احدى الخواص الذاتية للطرف المتفاوض، مثل بصمة الاصابع او بصمة العين او نبذة الصوت؛ لأن كل شخص له خصائص يفرد بها تكون قادرة على تمييزه عن غيره وتحديد هويته، وأنه يمكن أن تؤدي ذات وظيفة التوقيع من حيث تحديد هوية الطرف المتفاوض اذا تم تخزين احدى هذه الوسائل على البطاقة بصورة مرضية مضغوط، اذ يستطيع صاحب البصمة ادخال البطاقة مثلاً في الصراف الالى، حيث تتم المقارنة بين الصفة الذاتية للطرف المتفاوض مع تلك المخزنة في الكمبيوتر، وقد دفع التقدم المذهل في عالم الإلكترونيات إلى التحفظ على استخدام هذا النوع من التوقيع في المعاملات، وذلك لإمكانية نسخ ذبذبات الصوت او بصمة الاصابع وإمكانية اعادة استعمالها وازافة التعديلات عليها<sup>(٢)</sup>.

وفي نهاية القول أن الجهات المسؤولة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية هم وزراء خارجية الدول او رئيس الدولة او رئيساً لحكومة او رئيساً للبعثة الدبلوماسية المعتمدة لدى الدولة التي تم التفاوض مع ممثليها او الممثلون المعتمدون من دولة لدى مؤتمر دولي او لدى منظمة او احد اجهزتها لغرض اعتماد نص المعاهدة حسب ما اشارت اليه اتفقيه فينا، هذه القاعدة العامة أما غير هؤلاء فيجب أن يكونوا مزودين بوثائق التفويض، وبالتالي فإن القانون الداخلي للدول يحدد السلطة

(١) عبد الصبور عبد القوي علي مصري، التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٢، ص ٦٩.

(٢) د. محمد عبد المرسى زهره، الحماية المدنية للتجارة الإلكترونية (العقد الإلكتروني - الاثبات الإلكتروني)، ط ١، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٨، ص ٢٣٣-٢٣٤.

المختصة بأجراء المفاوضات، أما بالنسبة للعراق فإنه يحدد وفقاً لقانون عقد المعاهدات رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٥<sup>(١)</sup>.

حيث اشارت الفقرة السادسة من المادة (الأولى) إلى وثيقة التفويض بأنها هي الوثيقة التي يعين بموجبها مجلس الوزراء شخصاً أو أكثر بتمثيل جمهوريه العراق في التفاوض في شأن عقد معاهده ما او اعتمادها او توثيقها او الاعراب عن موافقة جمهوريه العراق على الالتزام بمعاهده ما أو القيام بأي عمل اخر ازاء معاهدة ما ولا يجوز لمن يخوله مجلس الوزراء هذه الصلاحية تخويلها للغير، وتصدر بتوقيع رئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية، كما أن هذا القانون بين في المادة (الخامسة) الفقرة (الاولى والثانية) بأنه يعفى من وثائق التفويض رئيس الجمهورية ورئيس مجلس الوزراء للقيام بجميع الاعمال المتعلقة بعقد المعاهدة ووزير الخارجية لغرض التفاوض في شأن عقد معاهده وله صلاحية تعيين ممثلي جمهورية العراق لنفس الغرض، أما غير هؤلاء فيجب أن يكونوا مزودين بوثائق التفويض.

أما بالنسبة لتوقيع الأطراف المتفاوضة في المفاوضات الدولية الإلكترونية، والتي يكون عادة بالأحرف الاولى ولكن عبر وسيلة إلكترونية، ويتمثل التوقيع الإلكتروني بالنسبة للأطراف المتفاوضة في استخدام رمز او شفرة او رقم بطريقة موثوق بها تضمن صلة التوقيع بالوثيقة الإلكترونية وتثبت هوية الطرف الموقع وضمانته إجراءات توثيق تقنية تحقق قدرًا معقولاً من الأمان والثقة، حيث عرفت المادة (٤/١) من قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، التوقيع الإلكتروني بأنه ((علامة شخصية تتخذ شكل حروف أو ارقام أو رموز أو إشارات أو اصوات أو غيرها وله طابع متفرد يدل على نسبته إلى الموقع ويكون معتمداً من جهة التصديق)).

## الفرع الثاني

### صور المفاوضات الدولية الإلكترونية

لا توجد صورة واحدة للمفاوضات الدولية الإلكترونية، حيث تتعدد صورها وتختلف باختلاف الصفة الرسمية لممثلي الدول المتفاوضة أو بموجب اتفاق الأطراف أنفسهم، ونتيجة لذلك تنقسم

(١) قانون عقد المعاهدات رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٥، المنشور في جريدة الوقائع العراقية بالعدد (٤٣٨٣) في ١٢/ تشرين الاول ٢٠١٥.

المفاوضات الدولية الإلكترونية إلى المفاوضات المباشرة وغير المباشرة، والمفاوضات الثنائية والمفاوضات المتعددة الأطراف، والمفاوضات السرية والمفاوضات العلنية، ونتناول هذه الصور على النحو الآتي:

#### أولاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية المباشرة:

تعرف المفاوضات المباشرة هي مباحثات أو مشاورات تجري بين دولتين أو أكثر بهدف تسوية خلاف القائم بينهما بطريقة ودية ومباشرة عبر وسيلة إلكترونية<sup>(١)</sup>، أو هي تلك المفاوضات التي تدور بين أطراف دولية عبر ممثلين رسميين لهذه الدول، وهذه الصورة هي الغالبة لأجراء المفاوضات الدولية، إذ يفترض في المفاوضات الدولية حتى تنتج آثارها القانونية أن يكون القائمين بها ممثلين عن الدول المتفاوضة بصفة رسمية معتمده، فيلزم فيمن يتفاوض نيابة عن دولته أن تكون له صفة في القيام بذلك، فإن لم يحمل هذه الصفة لم يكن لتفاوض أي معنى بالنسبة له<sup>(٢)</sup>، وتعد المفاوضات الدولية المباشرة في الوقت الحاضر الأسلوب الأمثل في حل الخلافات الدولية كما أن المفاوضات المباشرة لا تتطلب وجود طرف ثالث قد تكون له مصالح معينة في حل الخلافات بطريقة تتلاءم مع مصالحه، وبالتالي أن المفاوضات الدولية المباشرة هي أفضل أنواع المفاوضات الدولية ويرجع ذلك إلى عدة أسباب منها أنها تتيح لأطرافها بحث جميع الأطراف المتفاوضين ابعاد علاقاتهم، كما طابعها السري يحد من تدخل الأطراف الأخرى في مجريات الأمور، وأيضاً المفاوضات المباشرة لا تفيد في فهم نية واهداف كل طرف من الأطراف المتفاوضة فحسب، بل تهيئ للمتفاوضين بيئة تتطلب منهم المحافظة على الاتصالات السلمية بعيداً عن اجواء العنف حتى في اوقات الازمات<sup>(٣)</sup>.

وقد اشار تقرير لجنة القانون الدولي الخاص بمبادئ القانون الدولي المتعلقة بالعلاقات الودية والتعاونية بين الدول إلى اهمية المفاوضات المباشرة لأنها تنشئ قواعد تنظم العلاقات المستقبلية بين الدول المعنية، وهي بذلك تساعد على ترقية قواعد القانون الدولي من خلال إبرام المعاهدات المتعددة

(١) يخلف توري، تسوية النزاعات الدولية بالطرق السلمية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة البليدة، المجلد (٧)، العدد (٢)، الجزائر، ٢٠١٨، ص ٢٩٢.

(٢) سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ٩٥.

(٣) د. باسل بن رؤوف الخطيب، المفاوضات الدولية ثنائية الأطراف، مجلة الدراسات الدبلوماسية، السعودية، العدد التاسع، ١٩٩٢، ص ٥٦.



الأطراف والثنائية، وأن المفاوضات الدولية المباشرة تمر بمراحل ثلاثة، حيث يمكن وصف أولها بالتمهيدية، لأنه يتبادل فيها الأطراف المتفاوضة وجهات النظر حول الموقف والقضايا، وكذلك الترتيبات المناسبة للاجتماع، وتمثل المرحلة الثانية في مرحلة صياغة التطورات، حيث تبحث الأطراف في هذه المرحلة عن صياغة عامة أو عن التوصل لفهم مشترك للمشكلة محل النظر ولسبل الاقتراب من حلها، أما المرحلة الثالثة تتمثل في محاولة الأطراف المتفاوضة ترجمة عناصر الصياغة العامة إلى بنود محددة واتفاق<sup>(١)</sup>، وتجري المفاوضات المباشرة عبر المذكرات الرسمية بين الطرفين، فكل طرف من الأطراف المتفاوضة أن يبين رأيه بشكل محدد في المذكرات التي يرسلها إلى الطرف الآخر لحين توصلهم إلى اتفاق نهائي، وترسل هذه المذكرات عبر القنوات والطرق الرسمية المعتمدة لدى كل دولة على حده، وأن اقل ما يذكر في هذه المذكرات الرسمية هو الاتفاق على مكان وزمان اللقاء بينهما وأن هذا الأسلوب فعال للغاية عندما تكون العلاقات الدبلوماسية بين الدول في حالة توصف بأنها جيدة، بحيث تستطيع أن تعبر كل دولة عن رأيها بصورة صريحة وواضحة<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي تكمن فوائد المفاوضات الدولية المباشرة عبر المذكرات الرسمية في سرعة اعطاء الرأي والتباحث، وأيضاً تعبر عن مواقف الدول الرسمي، لأن المذكرات الرسمية بين الأطراف المتفاوضة تعد وثائق مكتوبة لا يتطلب معها التوقيع على نتائج المفاوضات، كما أن هذه المذكرات تعد رسائل صحيحة موقع عليه من قبل الطرفين غير أنها ملزمة للدولتين المتفاوضتين الا بعد اتخاذ الاجراءات الدستورية بين الطرفين، أما اذا كانت المذكرات تستند على معاهدة سابقة منحتها صفة الالتزام في هذه الحالة تعد المفاوضات ملزمة للطرفين بالاستناد إلى معاهدة سابقة، وأن التفاوض عبر المذكرات الرسمية يمكن كل دولة من دراسة وتحليل رأي الطرف الآخر بشكل مستضيف، لأن المذكرات تحال على الجهات المختصة لدراستها ومناقشتها والإجابة عليها بشكل معبر عن رأي الدولة الحقيقي<sup>(٣)</sup>.

(١) د. جهاد محمود عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٢٣.

(٢) د. عمر ابو عبيده الامين، المفاوضات الدولية، المجلة العلمية لجامعة الأمام المهدي، السودان، العدد ٢، ٢٠١٣، ص ٢٤٨.

(٣) سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٠٦.

ويرتبط نجاح أو فشل المفاوضات المباشرة بعدة عوامل أهمها مرونة الاطراف المعنية اثناء تفاوضهما وحقيقة الرغبة في الوصول إلى الحل، والابتعاد عن المماثلة والتسوية، وتجنب استخدام الاساليب التفاوضية التي قد تعطل او توقف مسيره المفاوضات<sup>(١)</sup>.

ومن الأمثلة على المفاوضات المباشرة المفاوضات البحرينية القطرية بشأن بعض الجزر المتنازع عليها، وكذلك المفاوضات اليمنية السعودية بشأن مسألة الحدود بين البلدين، والتي انتهت بتسوية النزاع عام ٢٠٠٠، والامثلة في هذا الشأن كثيرة ومتعددة<sup>(٢)</sup>.

### ثانياً: المفاوضات الدولية الإلكترونية غير المباشرة:

تعرف المفاوضات غير المباشرة بأنها المحادثات والمشاورات التي يقوم بها مجموعة من الممثلين غير الرسميين ل احد الطرفين المتفاوضين او لكلاهما، ويفهم من ذلك أن المفاوضات غير المباشرة تتم في اطار غير رسميين لكلا الدولتين او لاحدهما، أي مفاوض غير مصرح لهم بالتفاوض وفقاً للتشريعات الداخلية للدول، وتظهر الحاجة إلى المفاوضات غير المباشرة في الحالات التي تكون فيها العلاقة بين الاطراف المتفاوضة متوترة أو لأي اسباب اخرى او لحساسية موضوع النقاش، وأيضاً الخشية من ضغط الاتجاهات السياسية الداخلية أو الرأي العام، او في حالة عدم رغبة الاطراف المتفاوضة بيان وإظهار وجهة نظرهم، او لقياس او جس نبض الطرف الآخر قبل الشروع في اجراء المفاوضات المباشرة او لغيره من الاسباب الاخرى<sup>(٣)</sup>.

وأن مثل هذه الحالات او غيرها تظهر الحاجة إلى المفاوضات غير المباشرة، حيث يتولى القائمين بهذه المفاوضات غير المباشرة نقل اقتراحات ورسائل كل طرف من إلى الطرف الآخر وخاصة عندما تكون العلاقات بين الاطراف المتفاوضة قد وصلت مرحلة متقدمة من التأزم يصعب معها إمكانية الجلوس الاطراف المتفاوضة على مائدة المفاوضات ليقدم الآراء والمقترحات والمشاورات، وفي بعض الأحيان يتولى القيام بالمفاوضات غير المباشرة بعض الاطراف التي تشكل قوة ضاغطة لاعتبارات المصلحة او لها علاقات قريبة او بعيدة بالمفاوضات يمكن أن يكون لها دور مؤثر على

(١) د. بأسل بن رؤوف الخطيب، مصدر سابق، ص ٥٦.

(٢) د. جهاد محمود عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٢٥.

(٣) سنان عبد الله الدعيس، دور المفاوضات في حل منازعات الحدود الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠٩، ص ٢٥٢.

تطوير وسير العملية التفاوضية، ومن الأمثلة على المفاوضات غير المباشرة بعثة جاكوب الذي اوفدته بريطانيا إلى اليمن سنة ١٩٢٤ من أجل التباحث مع أمام اليمن حول الوجود البريطاني في عدن، فعند وصول المبعوث البريطاني إلى اليمن والذي كان يشغل قبل تلك الزيارة منصب نائب المعتمد البريطاني في عدن صرح "بأن زيارته لليمن غير رسمية وأنه لا يمثل احد واثناء مكوثه في صنعاء اجرى مفاوضات مطولة مع حاكم اليمن وطرح عليه مقترحات لحل النزاع مع اليمن وبريطانيا بخصوص الوجود البريطاني في مستعمره عدن وصدور هذه المستعمرة" وكانت الصحف البريطانية وقتها تتحدث عن إمكانية التوصل إلى اتفاق بين حاكم اليمن وجاكوب في المفاوضات الدائرة بينهما<sup>(١)</sup>.

وفي النهاية أن الاختلاف بين المفاوضات المباشرة والمفاوضات غير المباشرة تكمن في أن المفاوضات المباشرة تتم بواسطة مفاوضين مصرح لهم بالتفاوض وفقاً لتشريعات الداخلية لدولهم، اي يمثلون دولهم بصفة رسمية، أما المفاوضات غير المباشرة فأنها تتم بواسطة مفاوضين لا يتمتعون بالصفة الرسمية اثناء تمثيل دولهم اذ يجوز لهم تمثيل دولة غير دولتهم.

#### ثالثاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية الثنائية:

يقصد بالمفاوضات الثنائية تلك المفاوضات التي تدور بين ممثلين عن دولتين بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن مسألة ما، وتجري هذه المفاوضات من قبل الممثلين المفاوضين الذي يجري تعيينهم وفق الاصول القانونية او عن طريق المراسلات التقنية، ومن الأمثلة على تلك المفاوضات الثنائية تلك التي جرت بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك سنة ١٨٤٨ بشأن الحدود المشتركة في نهر ريوجراند وغيرها من المفاوضات التي هي كثيرة لكنها غير ظاهرة لاتصافها بالسرية، اذ تتميز هذه المفاوضات بالسرية التي تمنع من المؤثرات الخارجية<sup>(٢)</sup>.

#### رابعاً: المفاوضات الدولية الإلكترونية المتعددة الاطراف:

يقصد بالمفاوضات المتعددة الاطراف المفاوضات التي يشارك فيها ممثلين لمجموعة من الدول اكثر من دولتين بغرض التوصل إلى اتفاق بشأن بعض المسائل التي تخص جميع الاطراف

(١) د. جهاد محمود عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٢٧.

(٢) د. جابر إبراهيم الراوي، المنازعات الدولية، دار السلام للطباعة والنشر، بغداد، ١٩٧٨، ص ٣٢.

المشاركة في تلك المفاوضات، وتجري هذه المفاوضات حينما يكون أكثر من طرفين في النزاع، مما يقتضي عقد مؤتمر دولي يعد أطار للمفاوضات، وأن امتنعت إحدى الدول الأخرى عن الحضور كما قد تحضر في المؤتمر دول أخرى لها مصلحة في حل النزاع لكنها ليست أطرافاً فيها، كاشتراك الدول التي يجري فيها نهر دولي يمر في إقليم أكثر من دولة، ويعرض أسلوب المفاوضات التي تجري في المؤتمر، إذ تخصص الجلسة الأولى لتدقيق كتب التفويض وبعده تبدأ المفاوضات وتدرج الخلاصة الرسمية لكل ما يدور فيها من مذكرات وراء في سجل خاص يدعى بمحضر الجلسات، وتدون نتيجة المفاوضات في كل نقطة يتم تداولها في وثيقة خاصة تسمى بروتوكول وكثير ما يصاحب المؤتمر مساعي حميدة ووساطة بالنظر إلى كثرة وتطور العلاقات الدولية وظهور شبكات الإنترنت أصبحت المفاوضات الثنائية لا تواكب الواقع الدولي المعاصر، مما حدا بالأخيرة إلى اللجوء إلى المفاوضات بواسطة المنظمات الدولية من أجل تذليل الصعوبات التي تعترضها<sup>(١)</sup>، وخير مثال على المفاوضات المتعددة الأطراف المفاوضات التي جرت بين الصين وروسيا ومنغوليا والتي نجحت في النهاية في التوصل إلى نتيجة واتفاق بين هذه الأطراف، حيث أبرم على أثرها في سنة ١٩١٥ اتفاقية الحدود بين هذه الأطراف وأيضاً من الأمثلة الحديثة على المفاوضات المتعددة الأطراف المفاوضات التي جرت بين ممثلين الدول 1+5 وهم الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا والصين وروسيا وبريطانيا وألمانيا وبين إيران حول برنامج إيران النووي<sup>(٢)</sup>.

وفي نهاية القول أن المفاوضات الثنائية تعتبر بمثابة عملية محدودة الإطار ولكل طرف فيها الرأي الحاسم في نجاحها أو فشلها، وكذلك تتخذ المفاوضات الثنائية اشكالاً تعاونية في صورة اتفاق نهائي لو شاء الطرفان، أما المفاوضات المتعددة الأطراف فأنها تتخذ طابعاً مختلفاً لأن التركيز فيها ينصب على قضايا متعددة بين مجموعة من الأطراف الدولية، إضافة إلى ذلك فإن لكل طرف أهداف ومصالح وراء تناقض في جملها أو بعضها مصالح وأهداف وراء الأطراف الأخرى، وكذلك تتميز المفاوضات المتعددة الأطراف بتعدد الأطراف المشاركة في العملية التفاوضية، وكذلك تعدد الأدوار التي يسعى للقيام بها كل طرف على حده.

(١) د. بشير جمعه عبد الجبار، مصدر سابق، ص ٨٣.

(٢) د. جهاد محمود عبد المبدى، مصدر سابق، ص ٢٣٥.

## خامساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية السرية:

ويقصد بالمفاوضات السرية هي المفاوضات التي تجري في الخفاء ولا يعلم بفحواها الرأي العام الدولي، وغالبا ما يحمل المفاوضون أسماء غير حقيقية، وعادة ما يجري هذا النوع من المفاوضات في دولة محايدة أو تحت رعاية دولة ثالثة<sup>(١)</sup>، ويقصد به أيضاً عدم الاعلان عن إجراء هذه المفاوضات، وأن هذا الأسلوب أصبح غير مرغوب فيه ومرفوض لدى الشعوب المتقدمة والتي تمارس الرقابة والديمقراطية على تصرفات الدولة والقيادة في هذا الجانب، وأن المفاوضات السرية هي نمط قديم كأن يمارس من طرف الأنظمة الديكتاتورية، بينما اغلب الدساتير الوطنية للدول الديمقراطية تفرض الشفافية في اعلان كافة النتائج لأي مفاوضات أمام الشعب ووضعه في اخر التطورات والمستجدات واختلف الآراء حول سرية المفاوضات، فمنهم من قال أن الضرورة توجب التآني بعملية المفاوضات عن الاعلام؛ وذلك لأن التكتّم واجب لتحقيق أنجاز فعلي بعيداً عن المؤثرات الخارجية الذي قد تكون في بعض الأحيان مغرضة أما البعض الآخر قال بأن الشفافية والتطورات التي حدثت في المجتمع الدولي وظهور ثورة المعلومات وانطلاقة الرأي العام ومنظمات المجتمع المدني توجب كشف الكثير من المفاوضات السرية<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي ضرورة الإشارة إلى التفرقة بين المفاوضات السرية وبين السرية كطابع تتميز به المفاوضات الإلكترونية الدولية بشكل عام أياً كانت صورتها، إذ يمكن أن تكون المفاوضات علنية ومعلومة للرأي العام ولكن ما يدور فيها من مناقشات ومباحثات وما يطرح من خلالها من مقترحات وآراء تظل بعيدة عن الاعلام والرأي العام وتجري بشكل سري، أما المفاوضات الإلكترونية السرية لا يعلم بوجودها إلا الاطراف المتفاوضة، وكذلك في بعض الاحيان الدولة التي تجري المفاوضات تحت رعايتها لأنها عادة ما تجري هذه المفاوضات تحت رعاية او وساطة دولة ثالثة، وأن المفاوضات السرية يلزم أن تهدف إلى التوصل إلى حل وسط يرضي كلا الطرفين بشرط عدم المساس بحقوق اي

(١) د. عبد الحليم بن مشري، المفاوضات الدولية وتسوية النزاعات، مقال منشور لمركز جيل البحث العلمي، سنة

النشر ٢٠١٤، على الموقع الإلكتروني: [www.jilrc-com](http://www.jilrc-com)، تاريخ النشر ٢٠١٤، تاريخ التصفح، ١٦-٥-٢٠٢١.

(٢) عبد الحكيم سليمان وادي، أنواع المفاوضات الدولية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني:

[ahewar.org/www.m](http://ahewar.org/www.m)، تاريخ النشر ١٣-٦-٢٠١٣، تاريخ التصفح ٢٠-٢-٢٠٢١.

طرف يتمسك بموقفه في حالات يجب فيها ذلك، كاحتلال جزء من اراضيه او اعتداء او استيلاء الطرف الآخر على حقوقه أيا كان وصفها<sup>(١)</sup>.

وأن هذه النوع من المفاوضات يؤدي إلى انفراد الطرف الأقوى بالطرف الاضعف وإلى استغلال سرية المفاوضات الإلكترونية الدولية لتمرير شروطه عليه، في هذه الحالة على الطرف الضعيف أن يتجنب الانزلاق إلى مسار المفاوضات السرية المقنن على الطرفين المتفاوضين وإنما عليه أن يصر على المفاوضات العلنية ورسمتها لأن ذلك يوفر له الحماية في وقت يكون في أمس الحاجة إليها، لأن المفاوضات السرية تصب في الغالب في مصلحة الأقوياء لأن القوي في ظل اختلال موازين القوى يصر عادة على أن تكون المفاوضات سرية؛ لأن ذلك يتيح له ممارسة العديد من السياسات والضغوطات على الطرف الضعيف ومن بينهما التهديد والوعيد واجباره على تقديم التنازلات وغيره حتى يحصل منه على أكبر قدر ممكن من المكاسب وهذا الامر يفسر عدم رغبة الطرف القوي في أن تكون المفاوضات علنية؛ لأن خروج مثل هذه الضغوطات إلى العلن عبر وسائل الاعلام وإلى الرأي العام العلمي سيضع هذه الطرف في مأزق أنساني ينبذه المجتمع الدولي ويعود عليه في النهاية بأثار سلبية وعكسية في بعض الأحيان، ومن الأمثلة على المفاوضات السرية المفاوضات المصرية الصهيونية التي تمت برعاية الولايات المتحدة الأمريكية وتكلفت في نهاية المطاف بتوقيع كامب ديفيد<sup>(٢)</sup>، وأيضاً المفاوضات التي تمت في المغرب سنة ١٩٧٧ بين حسن التهامي وموشي ديان للترتيب لزياره السادات للأراضي المحتلة في ١٩ اكتوبر ١٩٧٧<sup>(٣)</sup>.

#### سادساً: المفاوضات الدولية الإلكترونية العلنية:

وهي عكس المفاوضات السرية والتي تتم على مرأى ومسمع من العالم كله، فهي تكون واضحة للجميع بحيث يتم الإعلان عن نتائجها بشكل مباشر أمام الاعلام من خلال الاطراف المتفاوضة، وتتوقف سرية او علنية المفاوضات في الغالب على اتفاق الاطراف أنفسهم<sup>(٤)</sup>، فالعلانية تعني معرفة المجتمع الدولي والداخلي بأن هناك مفاوضات دائرة، وغالباً ما يتم في المفاوضات العلنية

(١) د. سنان عبد الله الدعيس، مصدر سابق، ص ٢٥٤.

(٢) د. جهاد عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٣٠.

(٣) د. عبد الحليم بن مشري، مصدر سابق، ص ١٧.

(٤) عبد الحكيم سليمان وادي، مصدر سابق، ص ٢٠.

بأن يقوم رؤساء الوفود المتفاوضة بالأداء بتصريحات لأجهزة الاعلام والصحافة تكشف فيها عن مدى التقدم الذي تم احرازه في المفاوضات، والمفاوضات العلنية قد تجري بهذه الصورة من بداية المفاوضات وقد تكون امتداداً لمفاوضات سرية، وقد تلعب هذه التصريحات دوراً في الضغط على الخصوم خاصة إذا اظهر البعض البعض بمظهر الجمود وعدم المرونة اثناء المفاوضات، ومن الأمثلة على المفاوضات العلنية ما تم في مؤتمر مدريد في ٣١ اكتوبر سنة ١٩٩١ بشأن المفاوضات التي تمت بين العرب والكيان الصهيوني بغية التقريب بين وجهات النظر بين هذه الاطراف لإيجاد الحلول الملائمة لتسوية الصراع الناشب بينهم<sup>(١)</sup>.

أما عن كيفية اجراء هذه الصور للمفاوضات الدولية الإلكترونية فأنها تتم بإحدى الوسائل الآتية:

#### ١- المذكرات الدبلوماسية الإلكترونية

ويكون ذلك عن طريق تبادل المذكرات بواسطة البعثات الدبلوماسية ويكون هذا الاسلوب فعال ومثمراً اذا كانت العلاقات بين الدولتين جيدة يستطيع كل طرف بيان رأيه بشكل صريح وللطرف الآخر حق الرد عليه ويتم هذا الاسلوب بأنه لا يسمح للأطراف بأنكار موقفهم مادام ثابتاً ومكتوباً ويمكن استخدامها حتى عند استخدام القوة لكن يؤخذ أنها بطيئة لأنه يعتمد على اجراءات روتينية معقدة<sup>(٢)</sup>.

#### ٢- أسلوب اللقاءات المباشرة الإلكترونية

وهي المفاوضات التي تتم بين الاطراف المتفاوضة بشكل مباشر دون توسط طرف اخر بينهما؛ وذلك بأن يجلس المتفاوضون وجهاً لوجه يتكلمون بشكل مباشر، وتعقد أيضاً هذه اللقاءات المباشرة عبر وسائل الاتصال أو شبكة التلفزيون المغلقة، وأن هذا النوع يعد من أنجح المفاوضات بين الدول ومن حق الدول المتفاوضة أن تمنع أي طرف آخر من الدول من الحضور هذه المفاوضات، ويمكن توثيق هذه المفاوضات بواسطة الحاسوب أو الفيديو أو الكاميرات الثابتة أو المتنقلة بشكل سري أو علني ولكل طرف من الاطراف المتفاوضة أن يستخدم الحاسوب الخاص به لتسجيل وقائع المفاوضات، كما تتم هذه اللقاءات المباشرة برعاية طرف آخر وهذا النوع من المفاوضات يشبه إلى حد

(١) د. جهاد محمود عبد المبدي، مصدر سابق، ص ٢٣١.

(٢) د. عمر ابو عبيده الامين، مصدر سابق، ص ٢٤٨.

بعيد الوساطة أو المساعي الحميدة إلا أن عمل هذا الطرف الآخر يقتصر على تهيئة الأجواء للأطراف المتفاوضة، وتسهيل مهمة التفاوض لذلك لا يجري التفاوض في أراضي الأطراف المتفاوضة إنما بأراضي الطرف الثالث، وعلى الطرف الثالث تهيئة الأجواء والمكان والمحافظة على سير المفاوضات، وهذا ما حدث في نيسان عام ٢٠١٢ حيث جرت المفاوضات بين مجموعة (1+5) مع إيران حول برنامج إيران النووي في بغداد ولم يحضر ممثل عن العراق في هذه المفاوضات وقد توفر الأطراف المتفاوضة وسائل التسجيل والتصوير والحاسبات وغيرها من الوسائل الأخرى، وأن الطرف الثالث هو الذي يقوم بتوفيرها<sup>(١)</sup>.

وفيها يجري تزويد الممثلين المتفاوضين بوثائق تفويض تحدد صلاحياتهم فأن لم يصل الحوار درجة التوتر فاللقاءات تتم داخل إحدى الدولتين المتفاوضين أو في كلا الدولتين على التناوب أما اذا وصل الحوار بينهم درجة التوتر فأن اللقاءات تتم بواسطة شخص ثالث أو في منظمة دولية.

### ٣- أسلوب اللجان المشتركة الإلكترونية

تنشأ هذه اللجان عندما تحدث في المفاوضات الدولية الإلكترونية بعض المنازعات ذات الطبيعة الفنية والتي يتعذر تسويتها بالوسائل المباشرة وانما تحتاج إلى اجهزه فنيه متخصصة في هذه المجال، مثال على ذلك الاتفاقات المتعلقة بالتكنولوجيا واستخدام مياه البحار وتحديد حدود الدولة وقضايا التعيين والصحة والزراعة كلها تحتاج إلى مجموعة فنية متخصصة، وتلجأ الدولة إلى هذه الأسلوب عندما تكون العلاقات فيما بينهم غير متوترة وترغب كل دولة في ايجاد الحل من غير أن يعكر صفو العلاقات الدولية ومن الأمثلة على ذلك اللجنة المشتركة السودانية المصرية واللجنة المشتركة السودانية الإرتيرية<sup>(٢)</sup>.

### ٤- أسلوب المؤتمرات الدولية الإلكترونية

يتم اللجوء إلى استخدام اسلوب المؤتمرات الدولية عادة في حالة المنازعات والخلافات الجسيمة، التي تؤثر في مصالح المجتمع الدولي والمنازعات عن طريق احدى الدول المعنية بحل الخلافات او الرغبة في التوسط او بذل المساعي الحميدة بين الاطراف المتفاوضة وتمثل كل دولة في

(١) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص ١٠٤-١٠٥.

(٢) د. عمر ابو عبيده الامين، مصدر سابق، ص ٦٣٦.



المؤتمر بوفد يتكون من رئيسه وعدد من الافراد المختصين وقد يعقد المؤتمر عن طريق إحدى الطرق التي يتم عن طريقها إجراء المفاوضات التي سبق ذكرها مثل المفاوضات عن طريق مؤتمرات الفيديو<sup>(١)</sup>.

### خلاصة الفصل الثاني

أن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي عملية تستدعي تطبيق القواعد والمبادئ القانونية، وأن المفاوضات سوى على الصعيد الدولي أو الداخلي هي ذات أهمية قانونية ولها قيمتها القانونية سوى كأن يضبطها قانون معين أو كأنت عباره على بنود، وأن التفرقة حول طبيعتها القانونية موضوع تراجع فيه الآراء لتتجه نحوى توحيد هذه الطبيعة، لذلك تبقى رهينة تقنين وقواعد تحدد وتحكم تطبيقها حتى تحقق الأثر القانوني لها، كما أن هنالك مجموعة من الأسس والمبادئ التي يجب أن تستند عليها المفاوضات الدولية الإلكترونية والا أثر ذلك على صحتها، والسبب في ذلك هو أن هذه الأسس أو المبادئ هي التي تحدد مدى نجاح هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأيضاً لا توجد صورة واحدة للمفاوضات الدولية الإلكترونية حيث تتعدد صورها وتختلف باختلاف الصفة الرسمية لممثلي الدول المتفاوضة أو بموجب اتفاق الاطراف أنفسهم.

(١) د. عمر ابو عبيده الامين، مصدر سابق، ص ٢٤٩.

## **الفصل الثالث**

### **أحكام المفاوضات الدولية الإلكترونية**

### الفصل الثالث

#### أحكام المفاوضات الدولية الإلكترونية

ذكرنا سابقاً أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تتمثل في المباحثات والمساعي والمشاورات وتبادل وجهات النظر بين الاطراف المتفاوضة بهدف التوصل إلى اتفاق نهائي، وإذا توصل الأطراف المتفاوضة إلى اتفاق، بالضرورة سوف تنشأ على عاتق الاطراف المتفاوضة عدة التزامات، وهذه الالتزامات مبينة جميعها على حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، التي تستلزم من الاطراف المتفاوضة أبداء الحرص والامانة بالإفصاح بكل ما يحيط بالمفاوضات الدولية الإلكترونية المراد أجزائها، ويترتب على ذلك أنه يجب على الاطراف المتفاوضة أن يتبادلون الالتزامات المترتبة والناشئة خلال هذه المرحلة سواء كانت هذه الالتزامات جوهرية أم ثانوية وما يتفرع عنها أو يساندها لتتم المفاوضات الدولية الإلكترونية بصورة صحيحة، فضلا عن القيام بالتعاون المشترك وتقديم النصح والارشاد وكذلك يفرض على الاطراف الالتزام بالإعلام والسرية في تبادل المعلومات.

وامتثالاً للقواعد العامة إذا أحل أحد الاطراف المتفاوضة بتنفيذ التزاماته المترتبة على عاتقه سوف يتحمل هذا الاخلال، غير أن المتفق عليه أن القانون لا يرتب على المفاوضات الدولية الإلكترونية أي أثر قانوني، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريده، ما دام لم يصل إلى اتفاق قائم، لأن الطرف المتفاوض هو في مرحلة المفاوضات من أجل اتفاق نهائي، وإضافة لذلك هنالك من يرى أن الأصل في المفاوضات الدولية الإلكترونية أنه لا يرتب آثار قانونية، لأن كل طرف من الاطراف المتفاوضة له الحرية في قطع المفاوضات في الوقت الذي يقرره، ولا مسؤولية على من عدل عن ذلك، غير أنه في بعض الاحوال قد يرتب العدول عن المفاوضات مسؤولية تقصيرية أساسها الخطأ، ولذا من عدل عن المفاوضات الدولية الإلكترونية بخطأ صادر منه أصاب الغير بالضرر يلزم بالتعويض، كما أن هنالك مجموعة من التحديات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية، وعليه سوف نقسم هذه الفصل إلى مبحثين نتناول في المبحث الأول الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية وجزء الأخلال بها، والثاني أركان المسؤولية الدولية الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية والتحديات المتعلقة بها.

## المبحث الأول

### الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية وجزاء الإخلال بها

في ظل التطور التكنولوجي والعلمي الذي يشهده عصرنا اليوم والذي أثر على مختلف مجالات الحياة، أصبحت المفاوضات الدولية الإلكترونية مرحلة مهمة وأساسية تقوم على عدة ضمانات أو الالتزامات، يستوجب على الأطراف المتفاوضة خلال فترة المفاوضات بمراعاة الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية، والقصد من ذلك إقامة نوع من التوازن المقبول أو المعقول بين الحرية التفاوضية وبين توفير الحد الأدنى من الثقة والاستقرار والجدية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، ومما يتنافى مع هذه الالتزامات قطع المفاوضات في وقت غير ملائم أو على نحو يضر بالطرف الآخر، فالتساؤل الذي يثور هنا هو؛ ما طبيعة الجزاء التي يقع على عاتق أحد الأطراف المتفاوضة فيما إذا اقام أحد الأطراف المتفاوضة بسلوك معين، وأخل بمبدأ حسن النية، أو أحد الالتزامات المتفرعة عنه، وهل المسؤولية الناجمة عن تصرفه هي مسؤولية عقدية أم مسؤولية تقصيرية، وللإجابة عن هذا التساؤل يقتضي بحث هذا الموضوع في إطار مطلبين، نتناول في المطلب الأول الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية، أما المطلب الثاني نتناول فيه جزاء الإخلال بهذه الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية ورقابة القضاء الدولي عليه.

## المطلب الأول

### الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية

يذهب جانب من الفقه إلى القول بأن الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية هي مجرد واجبات عامة، وليست التزامات بالمعنى الدقيق ومن ثم فإن مخالفتها لا يترتب عليها سوى المسؤولية التقصيرية، أما الرأي الراجح في الفقه يقول بأن الالتزامات الناتجة عن المفاوضات هي التزامات حقيقية وليست مجرد واجبات عامة، لان الدخول في المفاوضات لم يعد الاطراف المتفاوضة في مجال الواجبات العامة بل انهما قد تجاوزا هذا المجال ودخلا بالفعل في مجال الالتزامات الحقيقية.

ويعد الالتزام بالمفاوضات بحسن النية أهم الالتزامات الناشئة عن الدخول في المفاوضات، وهو التزام حقيقي بكل ما تحمله الكلمة من معنى، لان الطرف المتفاوض يتوقع من الآخر حسن النية في المفاوضات أي أن إرادته الأطراف قد اتجهت إلى إنشاء هذه الالتزام على عاتقهما، وأيضاً هناك

التزامات ثانوية متفرعة عن الالتزام الاصيلي حسن النية وهي الالتزام بالأعلام والالتزام بالتعاون والالتزام بالمحافظة على الاسرار وغيرها من الالتزامات فهي كلها التزامات حقيقة وليس مجرد واجبات عامة<sup>(١)</sup>، وعليه سنعرض الموضوع من خلال فرعين، نتناول في الفرع الأول الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية (الالتزام بمبدأ حسن النية) والفرع الثاني الالتزامات الثانوية الناشئة عن الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية.

### الفرع الأول

#### الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية (الالتزام بمبدأ حسن النية)

يعتبر الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية بحسن النية التزام اساسي وجوهري في مرحلة المفاوضات، كما يعد مطلباً ضرورياً لنجاحها، فيتوجب على الطرف المتفاوض أن يتسم بسلوك الطرف الشريف والأمين والتعاون، لأن حسن النية يعد شكلاً ايجابياً وليس سلبياً، فهو مجموعة من الالتزامات الايجابية المتمثلة في الولاء وصدق المعلومات، ولذلك يتمتع عن كل ما من شأنه أعاقا المفاوضات أو فشلها وأيضاً أتباع أسلوب المراوغة والحيلة بغية الاضرار بالطرف الآخر من الاطراف المتفاوضة، وباعتبار هذا الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو التزام بتحقيق غاية وليس ببذل عناية، لذلك يتطلب من الطرف المتفاوض عدم اشاعة معلومات كاذبة للمتفاوض الآخر وأيضاً الاستمرار في المفاوضات الإلكترونية مع أحترام الوقت المحدد لذلك<sup>(٢)</sup>.

كما ان المفاوضات الدولية الإلكترونية شأنها شأن مرحلة إبرام العقد الدولي ترتب على عاتق الاطراف المتفاوضة عدة التزامات، وان الاخلال بهذه الالتزامات ترتب مسؤولية على عاتق احد الاطراف المتفاوضة وهذه الالتزامات جميعها مبنية على مبدأ حسن النية في التفاوض ومبدأ عدم الانحراف عن الصدق والأمانة والاخلاص والنزاهة والصراحة والابتعاد عن الغش والاحتيال والخديعة<sup>(٣)</sup>، لذلك سوف نتناول في هذا الفرع مفهوم حسن النية وكيف يتم تقدير حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، وكذلك أهمية مبدأ حسن النية بالنسبة للمفاوضات الدولية الإلكترونية وموقف الفقه الدولي والممارسات الدولية من حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية.

(١) د. حمدي محمود بارود، مصدر سابق، ص ٥٤٧.

(٢) د. معزوز دليلة، مصدر سابق، ص ٢٨٩.

(٣) ايناس مكي عبد نصار، مصدر سابق، ص ٩٥٢.

أولاً: مفهوم حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>

يعد أهم التزام من الالتزامات الناشئة عن مرحلة المفاوضات لان الأصل ان الغش يفسد كل ما يقوم عليه وهذه من القواعد القانونية المستقرة في الدول، ويتجلى مبدأ حسن النية من خلال نوعين من الالتزامات، النوع الأول سلبي وهو عدم الغش او الخداع للمتفاوض الآخر أو استغلال ضعفه، والنوع الثاني إيجابي هو التزام الاطراف بالإفصاح عن المعلومات الضرورية والمطلوبة في التفاوض ليكون قائماً على أساس سليم، وقد اصبح مبدأ حسن النية يتضمن الالتزام بجديه المفاوضات والإفصاح عن المعلومات فمثلاً إذا اقدم احد الاطراف المتفاوضة على التفاوض وهو يعلم عدم قدرته على تنفيذه أو اذا رفض احد الاطراف المتفاوضة مقترحات معقولة من الطرف الآخر وقدم بدلاً عنها مقترحات غير معقولة وغير جدية اضاعة للوقت يعد ذلك مخالفاً لمبدأ حسن النية<sup>(٢)</sup>.

وأن حسن النية ينطوي على صعوبات كثيرة؛ لان مصطلح حسن النية يكتنفه العديد من الغموض وعدم الوضوح وتزداد صعوبة تحديد هذا المفهوم في المفاوضات الدولية الإلكترونية بالنظر إلى اختلاف الانظمة القانونية التي تحكم الاطراف المتفاوضة، وانه من الصعب وضع تعريف لحسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية؛ لان لا تتضمن مدلولاً واحداً مما يؤدي إلى اختلاف المعنى من حالة إلى أخرى، فيرى البعض أن حسن النية يقصد به الأمانة والاستقامة في مجال تنفيذ المفاوضات الدولية الإلكترونية، لان حسن النية يقتضي أن تكون هذه المفاوضات ساحة للتعامل بأمان وثقة وليس ساحة للكاذب والخداع<sup>(٣)</sup>.

بينما يرى البعض الآخر من الفقه أن تعريف حسن النية يكون من خلال معيارين معيار شخصي وموضوعي، فيقصد بالأول ذات الطرف من الاطراف المتفاوضة المراد الحكم على تصرفاته وهي بذلك حاله نفسية وذهنية، اما في حالة عدم وضوح المفاوضات الدولية الإلكترونية نلجأ إلى المعيار الثاني فتكتسي طابعاً اخلاقياً يفرض على الطرف أن يراعي في تصرفاته النزاهة والأمانة

(١) قد يختلط في بعض الاحيان مفهوم حسن النية مع بعض المفاهيم الأخرى مثل الصدق في التعامل لان الصدق يعد حجر الاساس في مفهوم حسن النية، وقد ذهب البعض إلى القول بأنه إذا كان مفهوم الصدق يتوافق في بعض معانية مع مفهوم حسن النية فإنه من الجانب الاخلاقي يصعب القول بأن هناك تطابقاً بين مفهوم الصدق وحسن النية، لان الصدق في المفهوم الاخلاقي يرتبط في الاصل بأمر شخصية تتعلق بالأطراف المتفاوضة وبالتالي لا يمكن أن تندرج تحت المفهوم القانوني لحسن النية. ينظر د. أحمد أبو القاسم محمد العجمي، مصدر سابق، ص ٧٨.

(٢) د. احمد السيد البهي الشويري، مصدر سابق ١١٨٩-١١٩٠.

(٣) د. نادر أحمد ابو شيخة، مصدر سابق، ص ١١٩.

والاستقامة وعدم الغش في المعاملات، وعليه فإن الطرف الذي يسلك مسلكاً سويّاً في تصرفاته يكون حسن النية، أما الطرف الذي يسلك مسلك غير سوي في معاملاته مع الغير كان سيء النية<sup>(١)</sup>، كما ان مبدأ حسن النية يتطلب ان تكون المفاوضات الدولية الإلكترونية ساحة للأمان، لان هذا الالتزام هو التزام تبادلي يقع على عاتق الاطراف المتفاوضة بتحقيق غاية وليس التزاما ببذل عناية<sup>(٢)</sup>.

ويُعد حسن النية من الالتزامات التي على ضوءها تستمر المفاوضات الدولية الإلكترونية او تنتقطع، فحسن النية يسود مرحلة المفاوضات ذاتها دون اي عملية أخرى، ويعتبر أساساً لها، ومن أهم مظاهر حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، جدية هذه المفاوضات والالتزام بالأمانة فيما يتعلق بكل ما يطرح في المفاوضات الدولية الإلكترونية وعدم أفشاء الاسرار التي تطرح من أي فريق تفاوضي، وعدم قطع هذه المفاوضات والتخلي عنها بدون سبب جدي يبرر ذلك<sup>(٣)</sup>.

ومبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية يقوم على المصادقية في التعامل والمعاملة الصحيحة وحسن سريرة الفريق التفاوضي، وهو التعامل بصدق وشرف مع الغير، بغض النظر عن كون المجلس التفاوضي إلكتروني ودون وجود المتفاوضين وجهاً لوجه على أرض الواقع، ومبدأ حسن النية يجعل المفاوضات الدولية الإلكترونية تسير بشكل سلس وانسيابي يستدل

(١) زوفاغ نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مجال العقود الدولية، مجلة جامعة العقيد اكلي محند البويرة، الجزائر، المجلد ٤، العدد ١، ٢٠٢٠، ص ٢٠.

(٢) اختلفت الآراء في تحديد الطبيعة القانونية لحسن النية؛ لان الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية بحسن النية هو التزام جوهرى لان المفاوضات الدولية الإلكترونية لا تستقيم بدونه، فيرى البعض أن هذه الالتزام هو التزام ببذل عناية لان الالتزام الذي يقصد به هو التزام الطرف المتفاوض على بذل العناية اللازمة لتحقيق الهدف المعين الذي يقصده الطرف المتفاوض الآخر يحققه سواء تحقق الهدف ام لم يتحقق، وبذل العناية يقصد به أيضاً عناية الشخص المعتاد أو الرجل المتبصر العادي، أما البعض الآخر يرى أن المفاوضات بحسن النية يعتبره التزاما بتحقيق نتيجة والتي يقصد به هو الالتزام الذي لا يتم تنفيذه الا إذا تحققت الغاية المقصودة، وأن هذا الرأي تعرض إلى انتقاد لان مفهوم حسن النية يختلف من شخص إلى آخر وذلك بحسب الانعكاسات البيئية والتقاليد والاعراف السائدة في كل مجتمع والتي تختلف من مجتمع لآخر، وكذلك اختلاف وجهات النظر حول الافكار والمفاهيم الخاصة، وأيضاً تختلف ما اذا كان الطابع فلسفي واخلاقي كما وتختلف أيضاً من زمان لآخر، وبالتالي اذا تصرف احد الاطراف المتفاوضة أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية بطرق كان يعتقد أنها مراعية لحسن النية لا يعد مسؤولاً اذا ما اعتقد الطرف الآخر عكس ذلك. ينظر بيلامي ساره، مصدر سابق، ص ٣٩، ود. خالد ممدوح ابراهيم مصدر سابق، ص ٢٣٩.

(٣) د. جمال أبو الفتوح محمد أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات على عقد العمل، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد الخامس والستين، بدون مجلد، مصر، ٢٠١٨، ص ٦٢١.

منه على الرغبة الكبيرة للمتفاوضين في جدية استمرار المفاوضات الدولية الإلكترونية ونجاحها، وبالتالي ينعكس ذلك بصورة ايجابية على آثار العمل التفاوضي في الوصول إلى نتائج مرضية لكل الأطراف<sup>(١)</sup>.

كما ويطلق على أساس حسن النية في التفاوض الدولي الإلكتروني بالمبادئ المتعلقة بأخلاقيات التفاوض، اذا أهميتا تصل إلى مرحلة الالتزام، لذا على المفاوض ان يبتعد على اساليب الحيلة والخداع أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية للوصول إلى الهدف المقصود، فالمفاوضات هنا للوصول إلى التفاهم وليس إلى اصطياذ الأخطاء<sup>(٢)</sup>، ونرى بأن انجع جزاء في الأخلال بسحن النية هو التوقف عن استمرار المفاوضات الدولية الإلكترونية والانسحاب فوراً منها، لأن بناء المفاوضات على أساس غير صحيح يجعل من نتائجها غير مرضية او على الأقل فيها غبن لأحد الأطراف المتفاوضة، وهذا يجعل كفة الالتزامات التي قد تنشأ عنها غير متساوية، وان حسن النية يهدف إلى تأمين عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية؛ وذلك بمنع الخداع والتظليل الذي قد إلى فشل المفاوضات الدولية الإلكترونية، أو قد يلحق ضرراً بأحد اطرافها في هذه الفترة بحيث يرى الفقهاء ان كل الالتزامات المترتبة على الاطراف المتفاوضة في مرحلة المفاوضات تجد اساسها في قاعده حسن النية باعتبارها قاعده اصلية لها مكانتها الخاصة<sup>(٣)</sup>.

وبالتالي أن مبدأ حسن النية يفرض التزامات قانونية على مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية وهذه الالتزامات متمثلة في أمرين، الأمر الأول يهدف من خلاله إلى ضمان سلامة المفاوضات الدولية الإلكترونية من العيوب، وهذا يتحقق من خلال مسلك النزاهة والأمانة أما الأمر الثاني فإن مبدأ حسن النية يهدف إلى تأمين المفاوضات الدولية الإلكترونية، والمقصود بذلك منع الخداع أو التغيرير الذي قد يؤدي إلى فشل المفاوضات ويلحق اضرار بأحد الاطراف في العملية التفاوضية<sup>(٤)</sup>.

(١) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٥٥ وما بعدها.

(٢) محمد عمر عبد الله حفاوي، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات الفقهية والقانونية، جامعة آل البيت، الأردن، ٢٠٠٢، ص ٧٨ وما بعدها.

(3) JEAN CEDRAS, L obligation de negocier, revue, trimestrielle de droit civil, 1985, p279. أشار اليه مزراقه معمري، مصدر سابق، ص ٤٠.

(٤) سفة سفيان، المفاوضات في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة دراية ادرار، الجزائر، ٢٠١٧، ص ٣٢.



ثانياً: تقدير حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

أن تقدير حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية من عدمه هو أمر نفسي أي الطرف قد يكون حسن النية وقد يكون سيء النية هذا في المفاوضات الدولية بصفة عامة، فكيف يكون الحال في المفاوضات الإلكترونية التي تكون عبر شبكة الإنترنت دون حضور مادي للأطراف المتفاوضة فكيف يمكن معرفة هذه النوايا في العالم الافتراضي؟

يرى جانب من الفقه أنه في اللحظة التي تتعكس فيها هذه النية بشقها السلبي على التصرفات الخارجية للطرف المتفاوض فيتدخل القانون في هذا الأمر، بينما يرى جانب آخر من الفقه أن معيار حسن النية هو الأسلوب السليم لكل طرف لتحقيق النتيجة النهائية من المفاوضات الدولية الإلكترونية، وهذا يمكن قياسه من خلال مقارنته بالمعيار العام السائد في مجتمع ما بخصوص مفهوم النزاهة والعدالة وتعتبر هذه المفاهيم غير ثابتة بل متغيرة حسب المجتمعات وحسب الظروف، وهناك من يرى أنه يمكن تقدير حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية من خلال قياسه بمدى النتائج التي تترتب على تصرف ما وما ينتج عنها من اضرار للمنفعة المقصودة من المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

وعليه فإن تقدير حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية لها أهمية كبيرة؛ لأنه أحياناً قد يكون هدف أحد الاطراف المتفاوضة هو الحصول على معلومات معينة، أو مجرد تفويت الفرصة على المتفاوض للآخر، وهنا تظهر صعوبة تحديد مبدأ حسن النية في مجال المفاوضات الدولية الإلكترونية خصوصاً أنها تصنف ضمن المفاوضات التي تتم بين غائبين (المفاوضات عن بعد)، حيث يكون هناك طرف غير جاد في إجراء هذه المفاوضات أي مجرد موقع وهمي الهدف منه النصب والاحتيال، لذلك تم استحداث جهات التصديق الإلكتروني والتي نتناوله فيما بعد، إلا أن حسن النية بصفة عامة تبقى حالة نفسية داخلية يصعب أن لم نقل يستحيل الكشف عنها<sup>(٢)</sup>.

ثالثاً: أهمية مبدأ حسن النية بالنسبة للمفاوضات الدولية الإلكترونية

تكمن أهمية مبدأ حسن النية بالنسبة للمفاوضات الدولية الإلكترونية في العمل على بذل العناية اللازمة لإنجاحها بالوصول بها خطوة خطوة إلى النتيجة النهائية المتوخاة من المفاوضات

(١) زوفاغ نادية، مصدر سابق، ص ٢٢.

(٢) المصدر نفسه، ص ٢٣.

الدولية الإلكترونية، مع استبعاد كل التصرفات الضارة بالسير لحسن هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، كأن يزرع احد الاطراف المتفاوضة فيروس معين في الشبكة التي يشترك فيها إلى تعطيل النظام المعلوماتي، وما يتطلب ذلك من جهد ووقت ومصاريف مالية معتبره لإصلاح هذه المنظومة.

أو العمل على اختراق النظام المعلوماتي للطرف الآخر المتفاوض معه من أجل سرق المعلومات أو البيانات التي تهم الطرف المتفاوض الآخر أو تشويشها أو تدميرها أو التجسس عليها أو الحصول على معلومات مهمة يمكن له استخدامها في معاملات أخرى، دون ان تكون له أية نية حقيقة في إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

#### رابعاً: موقف الفقه الدولي والممارسة الدولية من مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

يؤكد فقهاء القانون الدولي أهمية مبدأ حسن النية والدور الفاعل الذي يلعبه في العلاقات الدولية والمجتمع الدولي، فقد حظي هذا المبدأ باهتمام ملحوظ في دراساتهم محاولين إبراز أهم المسائل التي تتعلق به سواء تلك المتعلقة بطبيعته أو معناه ومضمونه، ومن هؤلاء الفقهاء شوارزنبيرجير الذي يذهب إلى اعتبار مبدأ حسن النية من أهم مبادئ القانون الدولي، ويرى أن لهذا المبدأ أهمية لا يمكن تجاهلها في تفسير وتنفيذ قواعد القانون الدولي سواء في تفسير وتنفيذ الالتزامات بحسن النية، أو في تفسير حقوق الاطراف المتفاوضة وفق العرف الدولي، الذي يشكل جزءاً من القانون الدولي، أو في تفسير الحقوق المطلقة وفقاً للمعايير التي تحكم تلك القواعد، وكذلك يرى أيضاً أن القواعد التي تحكم سوء النية وعدم المعقولة هي مجرد قواعد محددة، وأن من الصعب تعريف مبدأ حسن النية بشكل جامع وشامل<sup>(٢)</sup>.

أما الفقيه تونكين فهو يذهب إلى أن الأطراف المتفاوضة يجب أن تنفذ التزاماتها التي تشتق من قواعد القانون الدولي بحسن النية، وأن مبدأ تنفيذ الالتزامات الدولية وبحسن نية هو من أقدم المبادئ في القانون الدولي وبدون القبول بهذا المبدأ فأن وجود القانون الدولي يكون مستحيلاً، فالأهمية الخاصة لهذا المبدأ تأتي من حقيقة عدم وجود هيئة تنفيذية في العلاقات الدولية تلزم تطبيق قواعد

(١) د. محمد بوكماش ود. كمال تكواشت، مصدر سابق، ص ١٦٣.

(٢) رائد هاني سلامة جنديّة، مبدأ حسن النية في إبرام التصرفات القانونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني:

[www.democraticac.de](http://www.democraticac.de)، تاريخ النشر ٢٠٢٠، تاريخ الزيارة ٨-٩-٢٠٢١.

القانون الدولي على غرار النظام القانوني الداخلي، ولهذا السبب فإن تنفيذ الالتزامات الدولية يعتمد ابتداءً على الرغبة والنية الحسنة للدول، أما الفقيه (بال) فهو يرى أن مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية في الأساس تعد قضية الضمير الإنساني وهو يشكل قاعدة للنظام العام الدولي فهو يعمل على تنظيم سلوك الأطراف المتفاوضة وبيان مدى طاعة هذه الأطراف المتفاوضة واحترامها لتعهداتها والتزاماتها الدولية، أما (برايرلي) فهو يؤكد بدوره على أهمية مبدأ حسن النية في تنفيذ الالتزامات التفاوضية قائلاً ليس هناك فائدة دولية أكثر حيوية من إطاعة واحترام حسن النية بين الأطراف المتفاوضة، أما (فينويك) فهو يذهب إلى اعتبار مبدأ حسن النية من المبادئ المهمة السائدة في المجتمع الدولي، فعلى الدول أن تحترم الاتفاقات التفاوضية وتطبيقها بالشكل الذي يحقق الهدف من وراء اجرائها، وهو يؤكد بأن مبدأ قد ترسخ منذ مدة طويلة فهو يرجع إلى بدايات المجتمع الإنساني فقد كان مبدأ حسن النية جزءاً من القواعد العالمية التي يملها القانون الطبيعي<sup>(١)</sup>.

أما بالنسبة للممارسات الدولية لقد حظي مبدأ حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية باهتمام واسع النطاق في إطار العمل الدولي وممارسة الدول فيما بينها، فقد تم التأكيد على هذا المبدأ في العديد من الوثائق والاعلانات الدولية ولعل أهمها ما جاء في ميثاق الأمم المتحدة، فبعد أن أوضحت ديباجة الميثاق ضرورة تحقيق العدالة واحترام الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية، كما وردت الإشارة الية في مشروع اعلان حقوق وواجبات الدول الذي اعدته لجنة القانون الدولي التابعة للأمم المتحدة عام ١٩٤٩، فقد ورد ضمن هذه الواجبات التي تقع على عاتق الدول (تنفيذ الدولة بحسن النية لالتزاماتها الناشئة عن المعاهدات الدولية وغيرها من مصادر القانون الدولي)، وقد تم التطرق إلى مبدأ حسن النية في الاعلان الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في ٢٤ تشرين الأول ١٩٧٠ بشأن مبادئ القانون الدولي المتعلقة بالعلاقات الودية بين الدول وفقاً لميثاق الامم المتحدة الذي جاء فيه (١- كل دولة ملزمة بأن تنفذ بحسن النية التزاماتها الناشئة عن ميثاق منظمة الامم المتحدة ٢- كل دولة ملزمة بان تنفذ بحسن النية التزاماتها الناشئة عن المبادئ والقواعد العامة للقانون الدولي)<sup>(٢)</sup>، منه الذي اوجب على الدول الوفاء بالتزاماتها الدولية وبحسن النية

(١) يونس محمد مصطفى، حسن النية في القانون الدولي العام، المجلة المصرية للقانون الدولي، مصر، العدد ٥١، بدون مجلد، ١٩٩٥، ص ١٦٩.

(٢) رعد عبد الأمير مظلوم حميد الخزرجي، مبدأ حسن النية في تنفيذ المعاهدات الدولية، مجلة ديالى، العدد ٦٤، بدون مجلد، ٢٠١٤، ص ١٩١.

سواء تلك الناشئة عن المفاوضات الدولية التي تكون هذه الدولة طرفاً فيها أو تلك الناشئة عن قواعد القانون الدولي المعترف بها وذلك على النحو الآتي أن الاطراف المتفاوضة يجب أن تفي بحسن النية بالتزاماتها الملقاة على عاتقها طبقاً للقانون الدولي سواء تلك الناشئة عن مبادئ وقواعد عامة معترف بها في القانون الدولي طالما أنهم أطراف في المفاوضات الدولية الإلكترونية، واحتراماً لمبدأ سمو ارادة الاطراف المتفاوضة فإن القانون الدولي لا يلزم الدول المتفاوضة بضرورة التوصل إلى اتفاق، لأن القاعدة هي حرية التفاوض والالتزام القانوني للدول لا ينتج الا عن تراض متبادل بين الاطراف المتفاوضة<sup>(١)</sup>.

نستنتج مما سبق أن مبدأ حسن النية هو مبدأ قانوني ولكنه يطغى عليه الجانب الاخلاقي الإنساني، وبالتالي من الصعب وضع تعريف لمفهوم حسن النية يحدد على وجه الدقة، لكن هناك تعريفات اوردتها الفقهاء الدوليين في تحديد المقصود بحسن النية بوجه عام هو أن يبذل كل طرف من الاطراف المتفاوضة الجهد المعقول والعناية اللازمة، وأيضاً يقصد به النية الصادقة في الامتناع عن اخذ أي مزايا غير مشروعة وهي حالة ذهنية دالة على عدم وجود نية الغش والتزام الطرف بالصدق في تعهداته والتزاماته، ومن أهم المعايير الذي يقوم عليه مبدأ حسن النية هو المعيار الشخصي الذي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمبدأ سلطان الارادة، أما في حالة عدم وضوح هذه المعيار نلجأ إلى الاعتماد على المعيار الموضوعي، أما بالنسبة إلى أهمية تكمن على بذل العناية اللازمة لإنجاحها بالوصول إلى النتيجة النهائية من المفاوضات الدولية الإلكترونية.

## الفرع الثاني

### الالتزامات الثانوية الناشئة عن الالتزام الرئيسي بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

أن المفاوضات الدولية الإلكترونية تترتب عليها عدة التزامات تقوم عليها، كالالتزام بالدخول والاستمرار في المفاوضات الدولية الإلكترونية، والالتزام بالسرية والالتزام بالأعلام، والالتزام بالتعاون، والالتزام بالاعتدال والجدية، وتقديم التضحية، والالتزام بحظر المفاوضات الموازية، وهذه الالتزامات جميعاً تقوم على التزام هام وأساسي يحكم هذه الالتزامات وهو التزام بمبدأ حسن النية الذي يهدف إلى

(١) إبراهيم محمد السيد عرفة، دور مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولي (دراسة تحليلية في قضاء التحكيم التجاري الدولي)، مجلة مركز البحوث والتوثيق، الرياض، المجلد ٢١، العدد ٨٤، ٢٠٠٠، ص ٥٢.

حماية المفاوضات الدولية الإلكترونية من الخداع والتظليل الذي قد يلحق ضرراً بأحد الأطراف المتفاوضة وهذه ما نتناوله في هذا الفرع كالاتي:

#### أولاً: الالتزام بالدخول والاستمرار في المفاوضات الإلكترونية الدولية

إذا اتفقت الأطراف المتفاوضة على اتفاق مبدئي على الدخول في المفاوضات لغرض التوصل إلى النتيجة النهائية من هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، فإن ذلك يضع التزامات على عاتق كل طرف بالدخول في عملية التفاوض بالفعل بالبدء في مناقشة المفاوضات بصورة نهائية<sup>(١)</sup>، المراد التوصل إليه في الميعاد المحدد لذلك، إذ ليس هناك ما يمنع الأطراف من الاتفاق على تنظيم سير المفاوضات وتحديد الاهداف التي يريدها من التفاوض وتحديد شروط سير المفاوضات، كالمدة التي يجب ان تبدأ فيها المفاوضات وصيغة النقاش المطروحة والشكل، ويترتب على هذا الاتفاق الالتزام بالاستمرار في المفاوضات وعليه التزام الأطراف بالتفاوض يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض ولا يحق لأي طرف من أطراف التفاوض الامتناع او التأخير الدخول في المفاوضات وإلا أعتبر مسؤولاً عما يقع من اضرار للطرف الآخر<sup>(٢)</sup>.

وان الالتزام بالدخول بالتفاوض هو التزام بتحقيق نتيجة، أما الاستمرار بالمفاوضات الدولية الإلكترونية يعد التزاماً ببذل عناية، اذ يجب على كل طرف بذل العناية المطلوبة لإنجاح المفاوضات، فاذا ارتكب أي طرف من الأطراف المتفاوضة فعلاً من شأنه ان يؤدي إلى افسال المفاوضات او عرقلتها فإنه يعد مخالفاً لالتزامه ببذل العناية الذي يفرض عليه ان يتبع المسلك المألوف للشخص المعتاد والذي يتفق مع مقتضيات حسن النية في تنفيذ الالتزامات<sup>(٣)</sup>.

ومن الأحكام التي تعرضت لمسألة الدخول او البدء في المفاوضات الإلكترونية الحكم الصادر من محكمة النقض الفرنسية في ١٥ ايار ١٩٩٢، حيث تتلخص وقائع القضية في استقالة مندوب عام لشركة تامين، ثم بعد ذلك قيام الشركة بتعيين من يقوم مقامه دون أن تنتظر الفترة التي يحق خلالها لهذا المندوب أن يقترح على الشركة من يخلفه، كما أن محكمة النقض أيدت حكم محكمة الموضوع

(١) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٤١٠.

(٢) د. عدنان ابراهيم السرحان ود. نوري حميد خاطر، شرح القانون المدني، عمان، ١٩٩٧، ص ٩٠.

(٣) د. طاهر شوقي مؤمن، عقد البيع الإلكتروني، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٧، ص ٣٨.

الذي قضى بخطأ مسلك شركة التأمين بانها هي من اضعفت فرصة المندوب في أن يفتح المفاوضات ويقترح على الشركة الطرف الذي تعتمده وتعامله بشروط أفضل<sup>(١)</sup>.

نستنتج مما سبق أن الالتزام بالدخول والاستمرار في المفاوضات تعد أول خطوة جديّة للقيام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية حيث تعد مرحلة مهمة لها، وأيضاً تقوم الاطراف المتفاوضة باتخاذ كافة الإجراءات للقيام بها لمناقشة المسائل والنقاط محل المفاوضات الدولية الإلكترونية.

### ثانياً: الالتزام بالسرية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

أن السير بالمفاوضات يستلزم الكشف عن العديد من الأسرار من أحد الأطراف المتفاوضة للطرف الآخر عبر الوسيلة الإلكترونية، وهذا يعني أن على المتفاوض أن يمتنع عن افشاء هذه الاسرار أو نقلها إلى الغير سواء اثناء المفاوضات او حتى بعد فشل المفاوضات، وأن يمتنع أيضاً عن استغلالها لحسابه بدون اذن صاحبها، وأن هذا الالتزام لا يتقل كاهل المتفاوض وانما يتقل أيضاً كافة الاطراف المتفاوضة باعتبارهم تابعين له، وهذا يعني اذا تلقى احد الاطراف المتفاوضة من الطرف الآخر وثائق سرية لتسهيل عمليه المفاوضات مثلاً الرسوم او النماذج او الخرائط او الخبرة الفني او الشهادات وجب عليه الا يتصرف فيها أو الاحتفاظ بصورة منها بعد انتهاء المفاوضات وان السرية بشكل عام تعني حصر المعلومة المتعلقة بالتعاملات أيا كانت هذه التعاملات إلكترونية او تقليدية وعدم نشرها الا في نطاق محدد، لأن المعلومة الغير سرية قابلة للتداول بعيدة عن أي حيازة، وبالتالي عادة ما يتفقون الاطراف المتفاوضة في اتفاق خاص هو بأدراج شرط في المفاوضات على الالتزام بالحفاظ على سرية المعلومات التي تم الكشف عنها او تم الافصاح عنها اثناء المفاوضات<sup>(٢)</sup>.

ويقصر هذا الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التي اضفى عليها أصحابها طابع السرية، وكذلك المعلومات التي تكون غير قابلة للنشر او الاعلان بطبيعتها، وان الالتزام بعدم افشاء الاسرار هو التزام قانوني، ويمكن أن يترتب على من اخل به المسؤولية التقصيرية، لذا على المتفاوض ان يلتزم بالامتناع عن افشاء المعلومات السرية التي اطلع عليها خلال المفاوضات الإلكترونية، مثلاً اذا كان المفاوضات بشأن بيع شركة واطلع المتفاوض على معلومات سرية عن تلك الشركة وجب

(١) ارجيلوس رحاب، الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد الثالث، الجزائر، ٢٠١٨، ص ٦٠.

(٢) د. شيرزاد عزيز سليمان، مصدر سابق، ص ٣٦٣.

عليه ان يتمتع تماماً عن افشاء تلك المعلومات او نقلها إلى الغير، وكذلك يلتزم المتفاوض بالامتناع عن استغلال المعلومات التي حصل عليها اثناء المفاوضات بدون اذن صاحبها، كاطلاع المتفاوض على برنامج إلكتروني معين ارسل له خلال المفاوضات إلى بريده الإلكتروني ليطلع عليه ضمن صفقة خاصة ببرمجيات الكمبيوتر، فليس له ان يستغل هذا البرنامج وما به من اسرار تقنية خاصة بحسابه بدون اذن المتفاوض الآخر<sup>(١)</sup>.

ولا يقصد بالسرية ان تكون غير علنية وتجري في طي الكتمان، بل يقصد به السرية في المعلومات التي يحصل عليها المتفاوض من المفاوضات سواء كانت معلومة فنية أو مهنية أو مالية أو تكنولوجية أو هندسية وأنه في ظل وجود التطور الاقتصادي والتكنولوجيا قد تدور المفاوضات حول مسائل ذات طابع فني وتكنولوجي، الأمر الذي يحدث معه الكشف عن العديد من المعلومات ذات الطابع السري<sup>(٢)</sup>.

ومن تطبيقات هذا الأمر هي المفاوضات الدولية الإلكترونية حول الاتفاق النووي الإيراني، فعلى الرغم من علانية هذه المفاوضات، الا أن هنالك بعض الامور السرية المرتبطة بالعقوبات وغيرها لا يكشف عنها المفاوضون بالعلن والتي يجب أن تبقى سرية بفعل طبيعتها أو برغبة أحد الاطراف المتفاوضة ببقائها سرية؛ لأنها قد تؤثر على أمنه القومي أو الاقتصادي، لاسيما وأن تأثير الاخلال بالسرية له أثر كبير في المفاوضات الدولية الإلكترونية، إذ أن هذه المعلومات ستلقفها عدد كبير من الدول<sup>(٣)</sup>.

وفي النهاية يعرف الالتزام بالسرية بأنه الالتزام بالامتناع عن افشاء المعلومات والبيانات التي تكون ذات طابع سري فإذا قام احد الاطراف المتفاوضة بنقل او افشاء السر للغير بأي طريقة كانت فإنه يعتبر مخاللاً بالتزاماته السرية، مما يترتب عليه مسؤولية عما نتج عن ذلك من ضرر يصاحب السر، كما أن الالتزام بالسرية من أهم الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الإلكترونية؛ لان هذا الالتزام

(١) د. عقيل فاضل حمد الدهان ود. منقذ عبد الرضا الفردان، مصدر سابق، ص ٦٩.

(٢) د. هاني عبد العاطي عبد المعطي الغيتاوي، المفاوضات واثرها على التوازن العقدي (دراسة مقارنة)، بحث منشور في مجلة جامعة بنها، العدد الرابع والثلاثون، الجزء الثالث، مصر، بدون سنة نشر، ص ١٢٧.

(٣) ينظر: تقرير مجلس الامن حول المفاوضات حول الاتفاق النووي الإيراني: منشور على الموقع الإلكتروني <https://undocs.org/pdf?symbol=AR/S/PV.6335>، تاريخ النشر ٦ آذار ٢٠١٣، تاريخ الزيارة ٦/٩/٢٠٢١،

يلزم على احد الاطراف المتفاوضة الأدلاء ببعض الاسرار الهامة بهدف اعلام الطرف الآخر وجذبة وفي المقابل لا يجب على من تلقاها افشاءها أو استغلالها دون طلب إذن من صاحبها باي شكل من الاشكال والا قامت مسؤوليته جراء ذلك.

### ثالثاً: الالتزام بالأعلام في المفاوضات الدولية الإلكترونية

يُعد الالتزام بالأعلام من الالتزامات المهمة التي تحكم المفاوضات الدولية الإلكترونية ويسمى ويطلق عليه كذلك بالالتزام بالتبصر، ويدخل ضمن الأسس التي يستدل بها بوضوح على صحة المفاوضات الدولية الإلكترونية، اذ على الطرف المتفاوض إن يفصح عن كل ما يمتلكه من معلومات ومستندات ووثائق يخص الموضوع محل التفاوض، فلا يصح لأي فريق تفاوضي أن يخفي أمور تخص المفاوضات على الطرف الآخر ويتركه مخدوعاً لا يعلم شيء، ولا يتوقف الافصاح إلى هذا الحد، بل يدخل ضمن أخلاقيات التفاوض ويأخذ صورة النصح والارشاد والمشورة إلى الطرف الآخر في بعض الأمور والمسائل اذا كان الفريق التفاوضي الأول على علم بها او يمتلك خبرة بهذا الخصوص.

ومن التطبيقات القضائية حول ضرورة اعادة المفاوضات الدولية الإلكترونية لعدم مراعاة الافصاح فيها، هو ما قضت به محكمة استئناف باريس حول الخلل الذي حصل في المفاوضات التي جرت بين شركة (Shell)<sup>(١)</sup>، مع شركة (E.D.F)<sup>(٢)</sup>، إذ انتهت المفاوضات الإلكترونية بين الشركتين<sup>(٣)</sup>، إلى إبرام عقد طويل المدة يتضمن قيام شركة شل بتوريد مشتقات نفطية إلى شركة اليكتريسييتي دو فرانس، وقد احتوى العقد على شروط طرحت في المفاوضات التمهيديّة تتضمن اعادة فحص التعديلات التي يتم ادخالها على العقد في حالة ارتفاع في سعر المادة الموردة، ولما حدثت ضبابية بين الشركتين حول هذا الشرط بسبب عدم الاعلام والافصاح الواضح في المعلومات، حكمت

(١) شركة (Shell) شركة عالمية تعمل في مجال المشتقات النفطية وصناعة زيوت السيارات. ينظر موقع الإلكتروني الرسمي للشركة: <https://www.shelloman.com>.

(٢) شركة (E.D.E) اليكتريسييتي دو فرانس، هي شركة فرنسية عالمية منتجة ومزودة للكهرباء في فرنسا والعالم. ينظر الموقع الإلكتروني الرسمي للشركة: <http://edf.iom.int>.

(٣) لابد من الإشارة إلى أن المفاوضات الدولية الإلكترونية لا تقتصر على الدول بل كذلك الاشخاص المعنوية التي تختلف جنسيتها، لذا فأن هذا الحكم يمكن الاستئناس به في موضوعنا، وذلك لشحة التطبيقات القضائية حول موضوع البحث.



محكمة استئناف باريس بإعادة التفاوض في كل ما يحصل بين الشركتين سواء تعلق الأمر بهذا الشرط أو أي اختلاف يحصل بسبب تغير الظروف<sup>(١)</sup>، نستدل من حكم محكمة استئناف باريس على أهمية الإفصاح والإعلام في المفاوضات الدولية الإلكترونية، وما يمكن أن يسببه من مشاكل في نتيجة هذه المفاوضات من عقود وغيرها.

ولا يقتصر الإخلال بالإعلام على حجب المعلومة عن المفاوض الآخر في المفاوضات الدولية الإلكترونية بل قد يتم طرح هذه المعلومة ولا تصل بصورة واضحة إلى الطرف المفاوض الآخر وهذا قد يحدث كثيراً في مجال المفاوضات الدولية الإلكترونية، إذ قد تتعرض شبكة الإنترنت إلى ضعف أو خلل أو يصاب البرنامج الذي من خلال تسري المفاوضات الدولية الإلكترونية بخلل يحول دون وصول المعلومة بشكل واضح إلى الطرف الآخر، وقد أكدت محكمة النقض الفرنسية في حكم لها على هذا الأمر، حيث قالت يكون هنالك إخلال في الالتزام بالإعلام إذا كان من الصعب وصول المعلومة إلى الطرف الآخر<sup>(٢)</sup>.

كما توجب القواعد العامة في مرحلة المفاوضات على أطرافها الالتزام بإعلام الطرف الآخر من الأطراف المتفاوضة بالمعلومات الضرورية التي تساعد في اتخاذ قرار التفاوض من عدمه، وأيضاً يتعمق الالتزام بالإعلام في حالة المفاوضات الإلكترونية؛ وذلك نظراً لخصوصية الوسيلة التي يتم بها هذا التفاوض، وبالتالي يعرف الالتزام بالإعلام بأنه التزام سابق عن المفاوضات يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد البيانات اللازمة لا يجاد رضى سليم وكامل ومنتور، وذلك بأعلامه بكافة التفاصيل المتعلقة بالعقد؛ وذلك بسبب ظروف واعتبارات معينة قد ترجع إلى طبيعة هذه العقد أو صفة أحد الطرفين أو طبيعته محلة أو أي اعتبار آخر يجعل من المستحيل على أحدهم أن يلم ببيانات معينة أو يحتم عليه منح ثقة مشروعة للطرف الآخر<sup>(٣)</sup>.

(١) للاطلاع على تفاصيل حكم محكمة استئناف باريس في هذا الصدد ينظر: شريف محمد غنام، أثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، ٢٠٠٢، ص ٣٧٣.

(٢) ينظر: قرار محكمة النقض الفرنسية، نقض مدني في ٨/فبراير/١٩٩١. أشار إليه د. نزيه محمد صادق مهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته في بعض أنواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٢، ص ٢٤٣.

(٣) بوطباله معمر، الالتزام بالإعلام في مرحلة المفاوضات على العقد التجاري الدولي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة الأخوة منتوري قسنطينية، العدد (٤٦)، المجلد (٣٩٣)، الجزائر، ٢٠١٦، ص ٣٩٥.

ويعرف أيضاً بأنه الالتزام بالأدلاء بالمعلومات والبيانات ويعد هذا الالتزام من أهم الواجبات التي يفرضها مبدأ حسن النية في التفاوض لأنه يقرر التزاماً على عاتق الطرفين بالأدلاء للطرف الآخر بكافة البيانات والمعلومات التي لديه بخصوص العقد الذي يجري التفاوض بشأنه<sup>(١)</sup>، وإن هذه الالتزام لا يعد أن يكون التزام عقدي ببذل عناية، فالمدين يلتزم بأن يفضي للدائن بكافة المعلومات التي يؤديه لتمكنه من المفاوضات ومن ثم التعاقد ومحلّه من حيث وسيلة استخدامه والخطورة التي قد تكون كامنه فيه إلا أنه ليس التزاماً بتحقيق نتيجة، فهو قاصر على الإعلام فقط بالمعلومات والبيانات التي لا يسع للطرف الآخر اثناء المفاوضات أو يعلمها بنفسه، وبالتالي إن هذا الالتزام يفترض وجوده دون حاجة للنص عليه في العقد صراحة وإن الإخلال به يستوجب المسؤولية العقدية<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي يلتزم المتفاوضان عبر شبكة الإنترنت بأن يزود المتفاوض الآخر بكل المعلومات المتوفرة لديه والمتعلقة بموضوع المفاوضات والتي يجب عليه أن يعلم بها<sup>(٣)</sup>. نستنتج مما تقدم أن الالتزام بالإعلام في المفاوضات الإلكترونية يعتبر من أهم الضمانات المستحدثة، حيث يقر حماية للطرف المتفاوض، وهذا ما جعل معظم التشريعات تنظمها من خلال إعلام الطرف الآخر من الأطراف المتفاوضة بكافة المعلومات الجوهرية لكي يكون عالماً بها ويتخذ قراره بالمفاوضات بالشكل الذي يريده، لأن أغلب التشريعات ذهبت إلى كتمان واقعة مؤثرة في المفاوضات يعد تدليساً وتجزيراً للمتفاوض المدلس إبطال هذه المفاوضات الإلكترونية.

#### خامساً: الالتزام بالاعتدال والجدية وتقديم التضحية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

يلتزم كل طرف من الأطراف المتفاوضة بالجدية والاعتدال والتضحية في مرحلة المفاوضات، ومن أهم صور الجدية هو أن يقوم الأطراف بمواصلة التفاوض بجدية واعتدال، ومن أهم الأمثلة على هذا الالتزام هو الجدية في مناقشة آراء وأفكار المتفاوض الآخر والاعتدال في تقديم العروض بحيث لا يكون مبالغاً فيها مما يهدد بفشل المفاوضات، وعدم التشدد والتصلب في الرأي واحترام المعاهدات والاعراف السائدة والسعي لإنهاء عملية التفاوض في مواعيد مناسبة<sup>(٤)</sup>، وأن المفاوضات تجري بين

(١) د. أحمد السيد البهي الشويري، مصدر سابق، ص ١١٩٣.

(٢) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٤٣٨.

(٣) هبه ثامر محمود عبد الله، عقود التجارة الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهريين، ٢٠٠٦، ص ٨٧.

(٤) عمر عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، ١٩٩٨، ص ٧٥٨-٧٥٩.

طرفين متفاوتين في المؤهلات الشخصية والمهارات الفنية، كالمفاوضات التي تجري بين طرف مهني وطرف عادي فيقع على عاتق الطرف المهني الالتزام بتقديم نصيحة للطرف الآخر وتبصيره وتنوير ارادته واسداء النصيحة اليه في الالتزام بالأدلاء بالبيانات والمعلومات قبل التعاقد؛ وذلك من وقع المامه بمعلومات فنية تعجز قدره المتعامل معه عن الوصول إلى بحوره، فالطرف المهني ملزم بإرشاد وتوجيهه واطمئنه وطريق وتبصير الطرف العادي قبل إبرام العقد بينهما حتى يأتي رضاه سليماً<sup>(١)</sup>.

وأن عدم الجدية قد يظهر في أكثر من صورة في المفاوضات التي تسبق عقود نقل التكنولوجيا مثلاً عدم الجدية التي تستهدف التجسس، في هذه الحالة لا تكون هناك نية لدى احد الاطراف المتفاوضة في التوصل إلى اتفاق؛ لأن هذا الطرف يجعل المفاوضات وسيلة للحصول على معرفة الاسرار الصناعية للمتفاوض الآخر، وأيضاً قد تستهدف عدم الجدية تقويت الفرصة للمتفاوض مع الغير بقصد الاضرار بالطرف المتفاوض معه او بقصد تحقيق مصلحة شخصية عندما يتحقق هذا الغرض يلجأ الطرف السيء النية إلى جملة من الاسباب لإنهاء المفاوضات مثلاً يلجأ إلى اتخاذ موقف استفزازي يلجأ الطرف الآخر إلى انهاء المفاوضات<sup>(٢)</sup>.

#### سادساً: الالتزام بحظر المفاوضات الموازية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

يقصد به عدم اجراء التفاوض مع الغير اثناء فترة المفاوضات، وهي الفترة المحددة التي يكون الغرض منها أو خلالها قطع المفاوضات أو العدول عنها، حيث أن الالتزام بحظر المفاوضات الموازية مع طرف ثالث يمكن الاتفاق عليه بين الاطراف المتفاوضة، وهذا يتم بموجب شرط خاص يتفق عليه الاطراف صراحة يسمى شرط الاستبعاد أو القصر أو الحصر، وغالباً ما يطلب الطرف الذي حظر إجراء مفاوضة موازية مقابل ما لياً لذلك<sup>(٣)</sup>، اما إذا لم يوجد مثل هذا الاتفاق في هذه الحالة يكون المتفاوض حر في اجراء المفاوضات الموازية مع شخص آخر بشرط ان لا يخل ذلك بمبدأ حسن النية في المفاوضات، أي يبقى المتفاوض على الرغم من تفاوضه مع الغير جدياً في تنفيذ المفاوضات والرغبة في إجراء المفاوضات ، وأن مصدر الالتزام مع الغير هو الإرادة المنفردة وأن هذا

(١) د. مها نصيف جاسم ود. رشا عامر صادق، مصدر سابق، ص ٥٧٧.

(٢) د. محمد سعيد أحمد اسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الاطراف في مرحلة ما قبل العقد، مجلة جامعة دمشق

للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (٢٩)، العدد الثاني، ٢٠١٣، ص ٣١٩.

(٣) ايت سليمان جعفر، مصدر سابق، ص ١٧.

الالتزام بالإرادة المنفردة يمكن أن يوجد عند عدم وجود عقد تفاوض إلكتروني، حيث تخضع المفاوضات للقواعد العامة في القانون المدني وتكون المسؤولية الناشئة عن أي خطأ هي مسؤولية تقصيرية<sup>(١)</sup>، فإذا قام احد الاطراف المتفاوضة بأجراء مفاوضات مع طرف ثالث فما هو حكم هذه المفاوضات؟ الاصل أن مبدأ حسن النية يأبى ان تتم المفاوضات مع طرف ثالث بصورة موازية ويعتبر المتفاوض في هذه الحالة سيء النية كالطرف الذي يتابع المفاوضات وهو ليس لديه نية في الوصول إلى اتفاق والأمر كذلك في المفاوضات الموازية.

نستنتج مما سبق أن الالتزام الرئيسي الذي ينشأ عن اتفاق الأطراف المتفاوضة سواء كان هذا الاتفاق صريح أو ضمني، وهو الالتزام بحسن النية وهذا الالتزام هو الشيء الوحيد الذي يتفق عليه الاطراف المتفاوضة، عادة دون الإشارة إلى اي التزام اخر، لكن تنفيذ هذه الالتزام يستلزم أن يتحمل الاطراف المتفاوضة التزامات اخرى ثانوية تنفرع عن الالتزام الرئيسي، وهو مبدأ حسن النية وتقوم بجواره جنباً إلى جنب، حتى تتم المفاوضات الإلكترونية على اكمل وجه، لأن هذه الالتزامات متفرعة من الالتزام الرئيسي فلا يشترط أن يتم الاتفاق عليه صراحة، كما انها تعد من مستلزمات التنفيذ الحسن لاتفاق المفاوضات الإلكترونية، ومن أهم الالتزامات التي تنشأ عن الالتزام بحسن النية في مرحلة المفاوضات الإلكترونية هي الالتزام بالدخول والاستمرار في المفاوضات الدولية الإلكترونية والالتزام بالسرية والالتزام بالأعلام والالتزام بالتعاون والالتزام بالاعتدال والجدية وتقديم التضحية وأخيراً الالتزام بحظر المفاوضات الموازية.

### المطلب الثاني

#### جزاء الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية ورقابة القضاء الدولي عليه

طبقاً للقواعد العامة انه إذا اخل احد الأطراف المتفاوضة بتنفيذ الالتزامات المترتبة في ذمته تتحقق مسؤوليته عن هذه الإخلال، وعلى هذا فاذا انطوى سلوك المتفاوض على مخالفة المبادئ التي اشرنا إليها سابقاً وبالتالي فإنه يكون مخطأ وتوجب عليه المسؤولية، فتتحقق هنا مسؤولية الطرف المتفاوض سواء كانت مسؤولية عقدية أو تقصيرية المتمثلة بكتمان معلومات، أو بتقديم معلومات غير كافية أو غير صحيحة، وجعل من إرادة الطرف الآخر معيبة فضلاً عن الاضرار الاخر التي تصيبه،

(١) د. عقيل فاضل حمد الدهان ود. منقذ عبد الرضا الفردان، مصدر سابق، ص ٦٨.

من جراء إغراء المتفاوض الآخر والمساس بحق الخصوصية والبيانات الشخصية التي يجب أن تكون في مأمن من كل اختراق أو سرقة والتي لا يجوز الاحتفاظ بها إلا لمدة محددة، ولا يجوز أيضاً التعامل فيها إلا بعد الحصول موافقه من صاحب الشأن، وبالتالي ما مدى رقابة القضاء الدولي من هذا الإخلال بالالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية، وعليه سوف نقسم هذه المطلب إلى فرعين نتناول في الفرع الأول جزء الإخلال بالمفاوضات الإلكترونية الدولية، والفرع الثاني موقف القضاء الدولي من الإخلال بالالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية.

### الفرع الأول

#### جزء الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

أختلف الفقه في تحديد طبيعة المسؤولية الإلكترونية الدولية الناشئة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية، فمنهم من ذهب إلى اعتبار هذه المسؤولية هي مسؤولية عقدية، بينما ذهب آخرون إلى اعتبارها مسؤولية تقصيرية، ولكن السؤال الذي يثار بهذا الصدد ماذا لو قطعت المفاوضات الإلكترونية الدولية شوطاً كبيراً وأوشكت المفاوضات الإلكترونية الدولية على الانتهاء واستغرقت الوقت والجهد والمال وبعد ذلك حصل قطع لهذه المفاوضات الدولية الإلكترونية وبدون مبرر مشروع قطعاً تعسفياً تسبب بضرر لأحد الأطراف المتفاوضة، في هذه الحالة هل يترتب على عملية القطع أو الانسحاب من المفاوضات الإلكترونية الدولية بدون مبرر مشروع مسؤولية توجب التعويض للطرف المتضرر؟.

الأصل أن لكل طرف متفاوض مطلق الحرية في قطع المفاوضات الدولية الإلكترونية متى رغب في ذلك طبقاً لمبدأ حرية التفاوض، الذي يبيح لكل طرف من الأطراف المتفاوضة حق العدول أو الانسحاب من المفاوضات الدولية الإلكترونية في أي وقت دون أن تترتب عليه مسؤولية طالما كان لهذا العدول ما يبرره، وأن الطرف المنسحب من مرحلة المفاوضات لا يجبر على الاستمرار في المفاوضات إلى حين النتيجة النهائية من هذه المفاوضات، ولكن تلك الحرية في الانسحاب من المفاوضات الدولية الإلكترونية يرد عليها قيد وهي أن لا يصيب الطرف المتفاوض الآخر أثناء مرحلة المفاوضات أي ضرر نتيجة الانسحاب من المفاوضات الدولية الإلكترونية، ولذلك إذا أقام الطرف المنسحب من المفاوضات بإجراء تعسفي وبدون سبب مشروع والحق ضرر بالطرف الآخر فأن ذلك يعتبر عملاً غير مشروع ويرتب عليه مسؤولية دولية<sup>(١)</sup>.

(١) د. خالد ممدوح ابراهيم، مصدر سابق، ص ٣٠٨.

وأن هذه الحرية تعتبر أحد مظاهر الحرية التفاوضية فما يوجد من شك في أن هذه المرحلة هي مرحلة تقديم الاقتراحات والآراء بين الأطراف المتفاوضة، بل هي أيضاً المرحلة التي يحق فيها لكل طرف متفاوض أن يعدل عن رأيه الذي يدور حول المفاوضات الدولية الإلكترونية هي أذن مرحلة الاحتمال، ولكن إذا كان الخروج على مقتضيات حسن النية في المفاوضات الدولية الإلكترونية يجعل مسلك الطرف المتفاوض مسلكاً خاطئاً على نحو يؤدي إلى إثارة مسؤوليته عن الضرر الذي يصيب المتفاوض الآخر<sup>(١)</sup>.

لذلك أن المفاوضات الدولية الإلكترونية مجرد أعمال مادية غير ملزمة ولا يرتب عليها في ذاتها أي أثر قانوني ولا تنشئ على عاتق الطرفين أي التزام فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات دون مسؤولية وهو غير مطالب بتقديم مبرر لانسحابه، فالعدول عن المفاوضات الدولية الإلكترونية لا يصلح بذاته سبباً للمسؤولية إلا إذا كان متعسفاً في الانسحاب أو صدرت منه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية أو تشكل سلوكاً خاطئاً وهنا وفي هذه الحالة تنثر المسؤولية التقصيرية للطرف المتفاوض<sup>(٢)</sup>.

لكن قد يلجأ الأطراف المتفاوضة قبل الدخول في المفاوضات إلى إبرام اتفاق على التفاوض وهذا الاتفاق يسمى عقد التفاوض الإلكتروني الذي تم الإشارة إليه سابقاً، وذلك لتنظيم العلاقة بين الأطراف المتفاوضة خلال تلك العملية التفاوضية الإلكترونية، أي تحديد الحقوق والالتزامات أثناء سير المفاوضات وعند فشلها، ويحدث ذلك لتحقيق الاستقرار والأمان وضمان الجدية في المفاوضات الدولية الإلكترونية، وأن الاتفاق يلزم الأطراف المتفاوضة بالدخول في المفاوضات والاستمرار فيها بحسن نية لأن الالتزام بالمفاوضات هو مجرد بذل عناية وليس تحقيق نتيجة<sup>(٣)</sup>.

وهذه في الواقع ما ينحاز إليه الغالبية من الفقه وأحكام القضاء التي ترفض الأخذ بالنظرية التي قال بها الفقيه الألماني (IHERING) والمسماة بنظرية الخطأ عند تكوين العقد والتي تجعل المسؤولية في مرحلة المفاوضات مسؤولية عقدية على أساس من القول بوجود عقد ضمني أو تمهيدي

(١) د. محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنه المعلوماتية (دراسة مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١٦، ص ١٤٦.

(٢) محمد حامد محمود وزهراء عبد المنعم عبد الله، مصدر سابق، ص ٢٤٥.

(٣) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق، ص ٥٤.

ينشأ عند المفاوضات الدولية الإلكترونية، على خلاف بعض الفقه التي اخذ بالمسؤولية العقدية في المفاوضات، وسبب ذلك أنه بمجرد الرضا في الدخول في المفاوضات يكون الاطراف قد عقداً فيما بينهما دون أن يعلما بذلك اتفاقاً تمهيدياً على المفاوضات، وهذا الاتفاق هو الذي يحكم العلاقة بينهما أثناء المفاوضات وعند فشل الاتفاق التمهيدي الامر الذي يجعل عملية المفاوضات الدولية الإلكترونية ذاتها وما ينشأ عنها من مسؤولية ذات مسؤولية عقدية<sup>(١)</sup>.

وعلى سبيل المثال المفاوضات الدولية عبر الوسائل الإلكترونية والذي تتم عن طريق المحادثة او المشاهدة، لا يمكن ان نتصور المفاوضات الدولية الإلكترونية قد تكون في شكل اتفاق ضمني؛ لان المحادثة او المشاهدة هو عباره عن تبادل الاقتراحات والمساومات التي غالباً ما تكون شفهيّاً، لكن عادة ما يتم المفاوضات على معاملات إلكترونية تتجاوز فيها ملايين الدولارات الا أن الاثبات في هذه الحالة يتطلب شرط الكتابة لان الواقع العملي للمعاملات الإلكترونية الاكثر شيوعاً وبالأخص التي تتم عن طريق المشاهدة او المحادثة يحتم عليه قبل الدخول في المفاوضات الإلكترونية الدولية هو إبرام اتفاق صريح يتمثل بالكتابة مع الطرف الآخر، هنا تكون المسؤولية عقدية عند الاخلال بأحد الالتزامات المتفق عليها بين الاطراف المتفاوضة.

اما بالنسبة للبريد الإلكتروني التي يتم من خلاله إجراء المفاوضات الإلكترونية الدولية، هنا اختلفت الآراء بشأنه يمكن ان تكون مسؤولية تقصيرية كما يمكن ان تكون مسؤولية عقدية واحياناً تخطط الطبيعتين معاً، وهنا يمكن الخيار بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية، ولكن السؤال الذي يثار بهذا الصدد متى يمكن ان نكون بصدد اتفاق على المفاوضات الإلكترونية الدولية، هل يتحقق بمجرد تبادل رسائل إلكترونية او بيانات والتي يمكن ان تتخذ العديد من التسميات خطابات النوايا أو بروتوكولات اتفقيه في هذه الحالة أن وجدت مثل هذه التسميات يعني ان هنالك اتفاق صريح ينظم المفاوضات الإلكترونية الدولية<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي ساهمت الانتقادات التي وجهت إلى أصحاب الاتجاه القائل بأن المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات الإلكترونية هي مسؤولية عقدية إلى بروز اتجاه آخر حظي بدعم من القضاء، والذي كيف طبيعة المسؤولية بأنها مسؤولية تقصيرية وليست مسؤولية عقدية، ويستند أصحاب هذه

(١) د. محمد حسن قاسم، مصدر سابق، ص ١٤٨.

(٢) د. محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مصدر سابق، ص ١٧٦.

الرأي إلى فكره مضمونها عدم وجود عقد أثناء المفاوضات الدولية الإلكترونية، بالتالي يتعذر تطبيق أحكام المسؤولية العقدية الا في حالة الإخلال بالتزام مصدره العقد، ومن ثم تنهض المسؤولية التقصيرية للتعويض التي يلحق الطرف المتفاوض من جراء الإخلال بها<sup>(١)</sup>.

وأن المسؤولية المترتبة عن الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية تكون في جميع الحالات مسؤولية تقصيرية مبنية على خطأ وقطع المفاوضات أو الانسحاب منها بصورة فجائية رغم وصولها إلى مرحلة متقدمة، استناداً إلى حجج مخالفة حسن النية كأن يكون الطرف المتفاوض غير جاد في اجراء المفاوضات، لذا تكون المسؤولية تقصيرية، وعليه حصر المسؤولية في مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية في إطار المسؤولية التقصيرية من شأنه يشجع على العبث في المفاوضات وعدم الاكتراث للالتزام بالاستمرار فيها وحتى نهايتها الطبيعية، مما يتسبب في ضياع حقوق الطرف المتفاوض المتضرر<sup>(٢)</sup>.

وأما في مشروع المواد الذي تبنته لجنة القانون الدولي عام 2000 بخصوص موضوع المسؤولية الدولية، حيث نصت المادة (٥٣) على أن اللجوء إلى الاجراءات لا يجوز قبل طلب الدولة من الدولة المسؤولة عن الوفاء بالتزاماتها إذا تم الدخول في مفاوضات بين دولتين، الا أن للدولة المتضررة جراء الإخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية أن تتخذ الاجراءات الوقتية والسريعة الضرورية للمحافظة على حقوقها، وفيما عدا لا يمكن اتخاذ اجراءات أخرى خلال استمرار المفاوضات بحسن النية وبشرط الا يتم تأخيرها بدون مقتض<sup>(٣)</sup>.

نستنتج مما سبق أن الالتزامات التي تفرض على الاطراف المتفاوضة وعند الإخلال بهذه الالتزامات سوف تثور مسؤولية دولية إلكترونية والتي لا تختلف كثيراً عن تلك التي ترد على المفاوضات التقليدية، حيث أن كليهما مستمدان من المبادئ العامة في القانون، الا خصوصية المفاوضات عبر الوسائل الإلكترونية وما يصحبه من تطور تكنولوجي له بالغ الاثر، وبالتالي إذا أقام

(١) د. حسن الخطيب، نطاق المسؤولية المدنية التقصيرية والمسؤولية العقدية، مطبوعه حداد، البصرة، ١٩٦٨، ص٣٩٩.

(٢) محمد بارودي، مصدر سابق، ص٧.

(٣) ينظر المادة (٥٣) من تقرير لجنة القانون الدولي إلى الجمعية العامة عن أعمال دورتها الثانية والخمسين لعام ٢٠٠٠.



أحد الاطراف المتفاوضة بقطع المفاوضات الدولية الإلكترونية بدون سبب مشروع وجدي بعد أن قطعت شوطاً كبيراً، وترتب على ذلك القطع ضرر للطرف الآخر بعد أن تحمل مشقة المفاوضات من جهد ومال ووقت فإنه بتصرفه هذا يكون مسؤولاً مسؤولاً تقصيرية اتجاه الطرف الآخر، لذلك دائماً تكون المسؤولية المترتبة عند الإخلال بالمفاوضات مسؤولية تقصيرية، ولكن لا مانع من أن تكون المسؤولية هي مسؤولية عقدية إذا توفرت شروطها والحالات التي تؤسس عليها المسؤولية .

### الفرع الثاني

#### رقابة القضاء الدولي من الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

قد تتم المفاوضات الدولية الإلكترونية في إطار ما يقرره القضاء الدولي أي وفقاً لمبادئ وقواعد القانون الدولي التي ترى المحكمة أنها واجبة التطبيق، معنى ذلك أنه في المفاوضات الدولية الإلكترونية المزمع إجراؤها على الاطراف المعنية احترام ما تقرره محكمة العدل الدولية، وبالتالي فإن الاخلال بالالتزامات الناتجة عن المفاوضات الدولية الإلكترونية مقيدة بتلك الحدود التي اتفقوا مسبقاً عليها، لذلك تقرر في هذا الخصوص مبدأ مقتضاه أنه (ليس للمحكمة سلطان على تقديرات الاطراف المتفاوضة، لكن على هؤلاء عدم وضع شروط مسبقة وانما تطبيق الحكم، ذلك أنه لما كانت المفاوضات الدولية تدخل في إطار التقدير السياسي لكل دولة، لذا فمن الطبيعي ألا يكون للقضاء الدولي اي سلطان على هذه السلطة التقديرية، أما يكون له ذلك فقط بالتأكيد على أن أطراف النزاع تنفيذ الحكم الصادر من المحكمة، وبالتالي عدم أعاقا المفاوضات الدولية عن طريق وضع شروط مسبقة تتجاوز ما قرره الحكم، لان ذلك قد يكون وسيلة لإعاقا تطبيقه وهو ما يتعارض مع قاعدة حجية الاحكام القضائية<sup>(١)</sup>).

وهكذا مالم توجد نية أو نص يقضى بخلاف ذلك، يبقى الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية في حدوده المعروفة، المفاوضات بحسن النية دون ما التزام حتمي بالتوصل إلى نتيجة ما، إذ هذه الاخيرة رهن بإرادة الاطراف المتفاوضة وما يقدرونه من أمور، تأتي مصلحة الدولة في مقدمتها، ومن المعلوم أنه حتى في إطار المفاوضات الدولية الإلكترونية حسن النية مفترض مالم يثبت

(١) نور حسين نايف حداد، الطرق القضائية لتسوية النزاعات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، عمان، ٢٠٢٠، ص ٢٥.

العكس<sup>(١)</sup>، لذلك الالتزام بالمفاوضات الدولية الإلكترونية يسرى في حالات ثلاث أساسية:

**الأولى:** وجود نص صريح في معاهدة دولية يقره، قد يأخذ هذا النص صورة التعهد الصريح بالمفاوضات الدولية، ومن الامثلة على ذلك الاتفاقات الدولية التي تنص على اللجوء إلى المفاوضات الدولية المادة (١١٨) من اتفاقية الامم المتحدة لقانون البحار (١٩٨٢) والتي تنص على أن تدخل الدولة في مفاوضات من أجل اتخاذ الاجراءات الضرورية للمحافظة على الموارد الحية إذا كان ذلك مناسباً، وواضح أن النص على المفاوضات في المادة السابقة لا يعني التزاماً بالتوصل إلى نتيجة معينة، فالنص يقرر أن ذلك من أجل اتخاذ الاجراءات الضرورية إذا كان ذلك مناسباً وهي تعبيرات تترك مجالاً واسعاً للتقدير من جانب كل دولة تستطيع أن تستند إليها للتذرع بعدم ضرورة أو مناسبة إجراء معين<sup>(٢)</sup>.

**الثانية:** ضرورة تحديد موضوع المفاوضات الدولية الإلكترونية، لأن ذلك يتم في صورة تبادل آراء ووجهات نظر، فالنفاوض أن كان مفترضا في اي خلاف أو نزاع دولي، فانه يعتبر مجرد وسيلة يمكن اللجوء إليها، من بين الوسائل السلمية الأخرى التي يقرها القانون الدولي.

**الثالثة:** إذا كانت المفاوضات الدولية الإلكترونية لازماً لتطبيق حكم صادر عن القضاء الدولي أو التحكيم الدولي تعهد اطرافه مسبقاً على الدخول في مفاوضات لتنفيذه، وهكذا يجب فهم الالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية في هذه الحدود، إذ طالما لم يلتزم به الاطراف المتفاوضة كوسيلة سلمية لحل الخلافات فان التزامهم باللجوء كامن فقط في كونه ضرورياً لحل الخلاف بين الاطراف المتفاوضة وبلورته في صورته النهائية، فهو التزام بعمل وليس التزاماً بتحقيق نتيجة<sup>(٣)</sup>، وأيضاً قد أشارت الجمعية العامة إلى أهمية المفاوضات الدولية كوسيلة مرنة وفعالة لتحقيق التسوية السلمية للخلاف التي يحدث بين الدول نتيجة الاخلال بالالتزامات الناشئة عن المفاوضات الدولية ولخلق قواعد سلوك دولية، وأكدت الجمعية العامة كذلك على أن المفاوضات الدولية يجب أن تتم في إطار الهدف المقرر لها وعدم الاخلال بها وفقاً للضوابط الآتية:

١- يجب أن تتم المفاوضات الدولية بحسن النية والالتزامات الناشئة عنها.

(١) أحمد أبو الوفا، مصدر سابق، ص ٢٩.

(٢) المصدر نفسه، ص ٣١.

(٣) نور حسين نايف حداد، مصدر سابق، ص ٢٧.

- ٢- يجب أن يتطابق غرض وموضوع المفاوضات الدولية مع مبادئ وقواعد القانون الدولي، بما في ذلك نصوص ميثاق الامم المتحدة.
- ٣- يجب على الاطراف المتفاوضة أن تأخذ في اعتبارها أهمية أن تشترك المفاوضات الدولية الدول التي تتأثر مصالحه الحيوية بالمسائل محل المفاوضات.
- ٤- يجب أن تتضمن الاطراف المتفاوضة إلى الاطار المتفق عليه تبادليا لسير المفاوضات الدولية.
- ٥- على الاطراف المتفاوضة أن تسعى إلى تحقيق جو بناء خلال المفاوضات الدولية، وأن تمتنع عن أي سلوك قد يقوض المفاوضات الدولية واغراضها.
- ٦- على الاطراف المتفاوضة أن تسهل استمرار أو إنهاء المفاوضات عن طريق التركيز خلالها على الاهداف الرئيسية لتلك المفاوضات.
- ٧- على الاطراف المتفاوضة أن تبذل أفضل مساعيها في العمل نحو تحقيق نتيجة عادلة ومقبولة من الجانبين في حالة وصول المفاوضات إلى طريق مسدود<sup>(١)</sup>.
- ٨- تطبق كل هذه الضوابط اعلاه على المفاوضات الدولية الإلكترونية لان قرار الجمعية العامة نص على المفاوضات الدولية وليس المفاوضات الدولية الإلكترونية، ولا فرق بينهما سوى الوسيلة المستخدمة، وأيضاً نصت المادة (٣/٢) من ميثاق الامم المتحدة على أن جميع الدول الاعضاء فض منازعاتهم الدولية بالوسائل السلمية على وجه لا يجعل السلم والامن الدوليين عرضة للخطر، ويبدو من خلال هذه النص أن الوسيلة المفضلة لدى المنظمة الدولية هو عدم اللجوء إلى استعمال الوسائل غير السلمية أو التهديد باستعمالها لحل الخلاف أو النزاع القائم بين الدول المتفاوضة، أما إذا لم يتوصل الدول المتفاوضة إلى حل سلمي للخلاف القائم بينهما تعيين عليهم التماس تسويته بوسائل سلمية أخرى يتم الاتفاق عليها فيما بينهم، وحتى يتمكنوا من الوصول إلى ذلك يجب عليهم الامتناع عن القيام بأي عمل قد يؤدي إلى تفاقم الحالة وعليهم الالتزام بذلك<sup>(٢)</sup>.

(١) قرار الجمعية العامة رقم (٥٣/ ١٠١) في ٨/ ديسمبر ١٩٩٨.

(٢) إبراهيم مصطفى إبراهيم المهندس، تسوية المنازعات الدولية بالوسائل والقضائية، رسالة ماجستير، كلية العلوم السياسية والقانونية، الأكاديمية الليبية- فرع مصراته، ليبيا، ٢٠١٨، ص ٣٣.

## المبحث الثاني

### أركان المسؤولية الدولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية والتحديات المتعلقة بها

الأصل في المفاوضات إنه لا يترتب عليه اثر قانوني ونعني بذلك إنه كما طرف له الحرية الكاملة في قطع المفاوضات، لكن اذا نتج عن هذا العدول خطأ فإنه يترتب مسؤولية على الطرف المسؤول عن الخطأ، فالخطأ في مرحلة المفاوضات الدولية الإلكترونية تعدد صورته وتتمثل في قطع المتفاوض للمفاوضات دون إي مبرر مقبول أو بدون سبب جدي، وترتب على هذا الخطأ ضرر يصيب الطرف الآخر قد يكون الضرر مادي أو أدبي، ووجود علاقة سببيه بينهما، وما يترتب على هذه المسؤولية بعناصرها الثلاثة من آثار تتمثل بالترضية والتنفيذ العيني والتنفيذ بمقابل ( التعويض ) على عاتق الطرف المخل بالتزاماته، كما أن هناك جملة من الصعوبات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية لكن بالمقابل توجد متطلبات لنجاح هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية، وهذا ما نتناوله من خلال مطلبين نتناول في المطلب الأول أركان المسؤولية الدولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية وأثارها، والمطلب الثاني التحديات المتعلقة بالمفاوضات الدولية الإلكترونية على النحو الآتي:

## المطلب الأول

### أركان المسؤولية الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية وأثارها

أن المسؤولية الدولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية لا تتحقق إلا بوجود خطأ ويترتب على قطعها ضرراً للطرف الآخر مادياً ومعنوياً من جراء الإخلال بالتزامات الناتجة عن المفاوضات الإلكترونية، ولذلك فإن الأساس الذي تقوم عليه المسؤولية لا تتحقق إلا اذا اكتملت أركانها الأساسية من خطأ وضرر وعلاقة سببية، ولا يشترط لقيام المسؤولية الطرف المتفاوض في حالة عدوله عن المفاوضات ثبوت قصد العدول في الأضرار بالطرف الآخر بل يكفي أن يلحق بالعدول خطأ أو تقصير أو ضياع حق مالي أو معنوياً أو إفشاء الأسرار واستغلالها بدون أذنه، ويعد التعويض هو الاثر المترتب على قيام المسؤولية في مرحلة المفاوضات الإلكترونية سواء كانت عقدية أم تقصيرية من خلال دعوى عادية، طرفاها الطرف المتضرر والطرف المتسبب في الضرر ويلاحظ أن التنفيذ العيني هو الاصل في المسؤولية العقدية، إذا كان التنفيذ ممكناً وطلبه الطرف المتفاوض أما

التنفيذ بمقابل اي عن طريق التعويض المالي هو القاعدة العامة في المسؤولية التقصيرية، لذلك فإن التعويض عن الاضرار في المفاوضات الإلكترونية بأن ينفذ الطرف المتفاوض عما ما لترم به أو أن يلجا إلى الالتزام بمقابل فينقضي تعويضاً وهذا ما نتناوله وفق الفرعيين الآتيين:-

### الفرع الأول

#### قيام المسؤولية الدولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

أن من شروط قيام المسؤولية الدولية الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية هي:

#### أولاً: الخطأ

لم يضع المشرع سواء في مصر أم في فرنسا أو في العراق تعريفاً محدداً للخطأ وإنما ترك الامر لاجتهادات الفقه الذي لم يفرق في تعريف الخطأ بين الخطأ العقدي والخطأ التقصيري، ولسنا هنا بقصد تحديد مفهوم الخطأ بصفة عامة وبيان هذه الآراء، وإنما نقف فقط عندما يخص منها خطأ المتفاوض عبر الإنترنت، ويمكن تعريف خطأ المتفاوض عبر شبكة الإنترنت بأنه تقصير في مسلك المتفاوض عبر وسائل الاتصال عن بعد ولا يقع من متفاوض يقظ وجد في نفس الظروف الخارجية التي احاطت بالمتفاوض المسؤول، وبالتالي تتعدد مسؤولية المتفاوض عبر وسائل الاتصال الإلكترونية عن خطئه الشخصي في حاله اخلاله باي من الالتزامات الملقاة على عاتقه أو اخلاله بتنفيذها سواء وقع هذا الخطأ عند بدء المفاوضات كما لو اقدم على المفاوضات بدون نية حقيقية وجادة في المفاوضات او بقصد الاطلاع على اسرار الجهة التي يبدأ في التفاوض معها<sup>(١)</sup>، ولكن قد يقع هذا الخطأ اثناء المفاوضات الإلكترونية كما لو اكتشف احد الاطراف المتفاوضة اثناء المفاوضات استحالة التوصل إلى اتفاق بحق ما يصبو اليه من نتائج، ولكن مع ذلك قد يستمر في المفاوضات الإلكترونية بقصد تقويت الفرصة على المتفاوض الآخر أو اجراء المفاوضات مع اكثر من طرف في وقت واحد دون اخطارهم بذلك أو قيامه بإنهاء المفاوضات مع احدهما كما لو عدل فجأة ودون مبرر مشروع عن المفاوضات الإلكترونية الدولية في لحظة قد اوشكت فيها على الانتهاء إلى توقيع على موضوع المفاوضات الإلكترونية<sup>(٢)</sup> وان هنالك عدة صور للخطأ العقدي والخطأ التقصيري نتناولها كالاتي:

(١) د. أيمن احمد الدلوع، مصدر سابق، ص ٦٧.

(٢) د. محمد حسين عبد العال، مصدر سابق، ص ٤٠٧.

## ١- صور الخطأ العقدي في المفاوضات الدولية الإلكترونية

أن من أهم صور الخطأ العقدي وأكثرها شيوعاً، هو رفض الدخول في المفاوضات الإلكترونية، وقطع المفاوضات دون سبب جدي، أو استقزاز صادر من المتفاوض ضد الطرف الآخر لدفعه إلى ترك المفاوضات الإلكترونية، أو الإخلال بالأعلام، أو افشاء الاسرار أو استغلالها بدون ترخيص وسنحاول التطرق إلى هذه الصور تباعاً.

## أ- رفض الدخول في المفاوضات الدولية الإلكترونية

أن الالتزام بالمفاوضات الإلكترونية هو التزام ناتج عن عقد التفاوض فالمفاوضات ملزمة، حيث يأتيتها الالتزام من الارتباط التعاقدية بين الاطراف المتفاوضة وهو ارتباط لا يستطع اي من الاطراف المتفاوضة التملص منه أو يفك نفسه دون موافقة الطرف الآخر؛ وذلك تطبيقاً لقاعدة العقد شريعة المتعاقدين، وبالتالي إذا رفض احد الاطراف المتفاوضة الدخول في المفاوضات اعتبر هذا الطرف مخالفاً لالتزامه التعاقدية بالتفاوض، وبالتالي تنشأ المسؤولية العقدية؛ لان مجرد الامتناع عن البدء في المفاوضات يعتبر خطأ عقدياً يستوجب المسؤولية العقدية؛ لان الالتزام بالدخول في المفاوضات الإلكترونية هو التزام بتحقيق نتيجة وليس التزاماً ببذل عناية والالتزام بالتفاوض والاستمرار فيه لا يعني ابدأ الغاء حرية المتعاقدين راجياً الاطراف المتفاوضة على إبرام العقد النهائي ولكن يعني الالتزام بعدم الخروج عن معيار الرجل العادي اثناء المفاوضات، أي لا ينسحب من المفاوضات الإلكترونية بطريقة تعسفية<sup>(١)</sup>.

## ب- قطع المفاوضات الدولية الإلكترونية دون مبرر مشروع

أن من اهم صور الخطأ في مرحلة المفاوضات الإلكترونية هي قطع المفاوضات دون سبب مشروع، مما قد يترتب عليه فشل المفاوضات دون سبب موضوعي ما يعد اخلاً واضحاً بالالتزام بالتفاوض بحسن النية، وأن قطع المفاوضات الإلكترونية ليس خطأ ما لم تكن لدى المتفاوض الذي قطعها نية الاضرار بأحد الاطراف المتفاوضة، فليس كل قطع للمفاوضات يعد خطأ وبالتالي ترتب عليه المسؤولية وانما القطع الخطأ هو الذي يتم بدون مبرر مشروع لأنه ينطوي على سوء نية من المتفاوض، وبالتالي وفقاً لمبدأ حرية التعاقد يهيمن على مرحلة المفاوضات فانه يمكن لكل متفاوض

(١) تواتي احمد نور الهدى، مصدر سابق، ص ٥٣.

قطع المفاوضات في الوقت الذي يريده دون ان يترتب عليه اي مسؤولية ولكن مع مراعاة ما يوجبه حسن النية، والا اعتبر مخرلاً بالتزاماته بالمفاوضات الإلكترونية بموجب هذا الالتزام لابد على الطرف المتفاوض الاستمرار في تفاوضه بجدية التوصل إلى إبرام العقد الدولي النهائي<sup>(١)</sup>.

وبالتالي ان قطع المفاوضات دون مبرر مشروع هو من اكثر الاسباب التي تؤدي إلى فشل المفاوضات في الحياة العملية، ويتم قطع المفاوضات دائماً بقرار من جانب واحد يتخذه احد الاطراف فجأة ليضع حدا للمفاوضات الجارية، وكذلك ان الحد الفاصل بين القطع او الانسحاب المشروع من المفاوضات الإلكترونية والقطع او الانسحاب غير المشروع منها من حيث معيار التفرقة هو انعدام المبرر المشروع في هذه القطع، ويتمثل السبب المشروع لقطع المفاوضات او الانسحاب منها وجود اسباب موضوعية تدعو إلى قطع المفاوضات وتكون كذلك بصدد قطع المفاوضات او الانسحاب منها لسبب مشروع في حالة انسحاب المتفاوض من المفاوضات؛ لأنه تلقى من الغير عرضاً أفضل بكثير من العرض المقدم اليه من احد الاطراف المتفاوضة الذي يتفاوض معه<sup>(٢)</sup>.

### ج- استفزاز المتفاوض الآخر إلكترونياً

أن استفزاز أحد الاطراف المتفاوضة ودفعه إلى الانسحاب أو قطع المفاوضات يتنافى مع مبدأ حسن النية والتعامل بشرف ونزاهة، لذلك يتعين على كل متفاوض أن يبدي قدراً كبيراً من الليونة حتى لا تصل المفاوضات الإلكترونية إلى طريق مسدود وعلى هذه الاساس فان المتفاوض التي يقوم بمثل هذه العمل يعتبر مخطئاً وتوجب المسؤولية عليه لإخلاله بعقد التفاوض<sup>(٣)</sup> وان مبدأ حسن النية يقتضي من كل متفاوض ان يدخل في المفاوضات الإلكترونية وهو عنده الرغبة الصادقة في انجاح هذه المفاوضات حتى ولو اقتضى الامر ان يقدم بعض التنازلات في سبيل انجاح المفاوضات وعلى هذه الاساس فان مبدأ حسن النية يتنافى مع مثل هذه الاعمال التي يقوم بها بعض المتفاوضين مثل وضع العراقيل او استخدام اسلوب الاستفزاز أو غيرها<sup>(٤)</sup>.

(١) لغواطي مصطفى امين وليماني يونس، مصدر سابق، ص ٦٥.

(٢) د. محمد ابراهيم ابو الهيجاء، مصدر سابق، ص ٣٢.

(٣) تواتي احمد نور الهدى، مصدر سابق، ص ٥٥.

(٤) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٧٤٧.

## د- الإخلال بالالتزام بالإعلان

يعد الإخلال بالالتزام بالإعلان عند إبرام العقد نموذجاً على الامتناع الخاطئ بضرورة اعلام الطرف الآخر بكافة البيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد واطار الاطراف لبعضهم بعض عن اي واقعة من شأنها التأثير على قرارهم النهائي، فاذا قام احد الاطراف بأخلال هذه الالتزام وفشلت المفاوضات الإلكترونية فإنه يعد قد ارتكب خطأ عقدياً يعرضه للمسؤولية<sup>(١)</sup>.

## هـ- إفشاء الأسرار أو استغلالها بدون ترخيص

في هذه الحالة إذا قام احد الأطراف المتفاوضة بإفشاء الاسرار التي اطلع عليها اثناء المفاوضات أو قام باستغلالها لحسابه بدون ترخيص من الطرف الآخر في هذه الحالة يكون مخطأ بالتزامه بالمحافظة على الاسرار وبالتالي ترتب عليه المسؤولية العقدية<sup>(٢)</sup>.

## ٢- صور الخطأ التقصيري بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

للخطأ التقصيري صور عديدة، لذلك سوف نتناول الصور الاكثر شيوعا والمتداولة في الحياة العملية وهي:

أ- مفاوضات التجسس الدولية الإلكترونية<sup>(٣)</sup>

يقصد بها المفاوضات التي يبديها أحد الاطراف المتفاوضة دون ان تكون له نية حقيقية في إجراء المفاوضات الإلكترونية وانما الهدف من ورائها معرفة بعض المعلومات والتجسس عن الطرف الذي يتفاوض معه إلكترونياً، وان هذه النوع من المفاوضات يعتبر من قبيل الغش الذي يقيم المسؤولية

(١) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ١٧٩.

(٢) د. علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٧٤٩.

(٣) أن هذه النوع من الاساءات يتمثل في التصنت والتجسس الإلكتروني يتم من خلال الدخول الغير المشروع إلى المعلومات والبيانات التي تكون موجوده في الحواسيب الالية والمواقع الإلكترونية بهدف الاطلاع على الاسرار سواء كان ذلك مجرد حب الاطلاع أم من اجل استخدام تلك المعلومات الخاصة في ارتكاب جرائم مختلفة، وان من اهم الوسائل المستخدمة على ارتكاب فعل التجسس هو عملية تنزيل ما يسمى بالمبرمج المتجسس في الحواسيب من قبل الشركات الكبرى المجهزة لها والتي من خلاله يستطيع التنصت على كافة الاعمال والتقاط المعلومات كاهه التي يخزنها الحاسوب الالي، ينظر عبد الاله محمد النواسه وممدوح حسن العدوان، جرائم التجسس الإلكترونية (دراسه تحليله)، مجلة علوم الشريعة والقانون، المجلد ٤٦، عدد ١، ٢٠١٩، الاردن، ص ٤٦٨.



التقصيرية وان من اشهر التطبيقات القضائية لهذا النوع من المفاوضات الإلكترونية تكون في القضاء المصري<sup>(١)</sup>.

#### ب- رشوة الطرف المتفاوض الآخر وفساده

يقصد به هو أن يقوم احد الاطراف المتفاوضة الراشي بتقديم الرشوة إلى المتفاوض الراشي الذي ينوب عن المتفاوض الآخر في المفاوضات؛ وذلك بهدف افساده أو الحصول من ورائه على منافع لا يستحقها وبالتالي هذا يعتبر غش يقيم المسؤولية التقصيرية أتجاه الطرف الآخر الاصلي في المفاوضات.

#### ج- مفاوضات الإعاقة الإلكترونية

يقصد بها الدخول في المفاوضات الإلكترونية بهدف شغل الطرف الآخر من الاطراف المتفاوضة وتعطيله وعرقلة واعاقته عن اتمام المفاوضات كان على وشك اتمامها مع الغير، وذلك لتحقيق مصلحة شخصية سواء له أو لغيره، وأن من بين الاهداف التي يسعى إلى تحقيقها الطرف المتفاوض الآخر التي يعرقل أو يقوم بإعاقة هذه الصفقة على المتفاوض الآخر خاصة اذا كان الطرف الآخر منافساً قوياً له ويرغب في حرمانه من هذه الصفقة أو العقد حتى تسوء حالته المالية ويهتز مركزه أو قد يكون هذه الطرف المتفاوض محرض من طرف اخر يعتبر منافساً للمتفاوض الآخر ويكون هدفه هو تحطيمه اقتصادياً أو اي سبب اخر يهدف من وراء عرقلة المفاوضات الإلكترونية وعليه أيا كان هدف هذه المفاوضات الإلكترونية فان اي خطأ يستوجب قيام المسؤولية التقصيرية.

(١) تلك القضية التي نظرتها محكمه النقض المصرية وتتلخص وقائعها في ان (أ) عرض على (ب) أن يفكر له في مشروع يستثمر فيه امواله ويكون شريكا له فيه فقبل بهذا العرض واخذ يفكر في مشروع فريد من نوعه حتى اهتدى إلى انشاء مصنع لعمل وطبع اسطوانات الاغاني والموسيقى بمصر يكون هو الأول من نوعه في الشرق الاوسط وعرض الفكرة على (أ) فرحب بها بعد أن درسها واقتنع بها وجرت بينهما مفاوضات في انشاء شركة لتنفيذ هذا المشروع وقام (ب) بناء على طلب (أ) بالسفر إلى اوربا لاختيار الآلات والادوات اللازمة للمصنع واشترى بالفعل أفضل ما أنتجته مصانع اوربا من الآلات لتنفيذ المشروع بشكل جيد ولكن بمجرد وصول الآلات إلى (أ) قام هذه الاخير بالتكرار (ب) ورفض تحرير عقد الشركة معه واستأثر بالآلات لنفسه وعقد الشركة مع آخرين لتنفيذ ذات المشروع الذي كان وليد تفكير (ب) وقد قضت محكمة باعتبار (أ) مسؤولاً مسؤولية تقصيرية لأنه لم يكن جادا في هذه المفاوضات ولم يكن ابداء يقصد أن تبلغ غايتها من عقد الشركة مع (ب) بل انه أوهم الاخير برغبته في تكوين هذه الشركة لمجرد الحصول منه على فكره المشروع. ينظر د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٦٤٠-٦٤١.

## د- السكوت عمداً عن واقعة مؤثره في المفاوضات الإلكترونية الدولية

أن الالتزام بالأدلاء والبيانات والمعلومات المتعلقة بالمفاوضات الإلكترونية يفرض على المتفاوض عدم الاخفاء، وكذلك عدم السكوت عن كل واقعة مؤثره تلعب دوراً حاسماً في قبول الطرف الآخر للتفاوض؛ لان السكوت عمداً عن اعلام المتفاوض الآخر يعد من قبل الغش أو التدليس وذلك لان المتفاوض التي تعمد الكتمان فإنه يقصد من وراء ذلك الاضرار بالمفاوض الآخر والحصول منها على منافع لا يستحقها عن طريق غشه واخفاء الحقيقة عن اعينة وبالتالي يعد هذه خطأ تقصيرياً يوجب المسؤولية التقصيرية<sup>(١)</sup>.

## هـ- التفاوض على ملك الغير إلكترونياً

أن من المقرر لا يجوز التصرف في ملك الغير وبالتالي يستتج من ذلك عدم التفاوض على ملك الغير بهدف التصرف فيه، وعليه اذا قام أحد الاطراف المتفاوضة بالدخول في المفاوضات الإلكترونية من اجل التصرف في مال معين بالبيع أو الايجار أو الدخول فيه كحصه في شركة ..الخ، فإنه يكون قد ارتكب خطأ ترتب عليه المسؤولية التقصيرية، وان التفاوض على ملك الغير يلتزم بالتعويض حتى ولو كان حسن النية وذلك بان كان يعتقد أنه هو المالك أو كان يجهل أن المال المتفاوض عليه غير مملوك له ونفس الشيء بالنسبة للطرف الآخر اي كان يجهل بان المتفاوض معه ليس مالك للمال.

## و- التشهير بالمفاوض الآخر إلكترونياً

قد يقوم احد الاطراف المتفاوضة بعد فشل المفاوضات الإلكترونية التشهير بالمفاوض الآخر والإساءة إلى سمعته نكاية فيه حتى ينال منه، كأن يشيع بين الاطراف المتفاوضة أنه رفض المفاوضات معه لأنه قد اكتشف في مرحلة المفاوضات الإلكترونية أمور خطيره تتعلق بشرفه أو مركزه القانوني أو الاجتماعي وحتى مركزه المالي، وبالتالي أن هذا التشهير يعتبر خطأ تقصيري يلتزم بموجبه المتفاوض الذي قام بالتشهير بتعويض المتفاوض الآخر عن الاضرار الأدبية التي لحقت به من جراء ذلك<sup>(٢)</sup>.

(١) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٦٤٤-٦٤٥.

(٢) لغواطي مصطفى أمين وليماني يونس، مصدر سابق، ص ٧٧.

## ثانياً: الضرر

تدور المسؤولية سواء كانت المسؤولية عقدية أو تقصيرية مع الضرر وجوداً وعدمياً فإذا لم يكن هناك ضرر وقع على الطرف المتضرر لا يمكن أن تقوم المسؤولية لان المسؤولية متعلقة بالضرر وتهدف إلى حماية الطرف المتضرر وتعويضه؛ وذلك لان الضرر يمثل في المسؤولية ركناً، وبالتالي يمكن تعريف الضرر بأنه الاذى الذي يلحق بالطرف المتفاوض نتيجة للمساس بحق ثابت له أعتدى عليه او نتيجة للاعتداء على مصلحة مالية مشروعة، وبالتالي أن الضرر هو الاخلال بمصلحه محققه ومشروعة للمتضرر سواء كانت المصلحة متعلقة بماله أو شخصه، كما أن الضرر لا يتسم بطبيعة واحدة بل يختلف حسب مجاله ونوعيته، فالضرر الإلكتروني هو الضرر الذي يرتبط بعالم التكنولوجيا الحديثة في الوسائل الإلكترونية، وتتووع تطبيقات الضرر في مجال الإلكتروني بحسب نوعية المفاوضات المبرمة عبر الوسائط الافتراضية، كما أن طبيعته الوسائل الإلكترونية قد تلقى على كاهل الأطراف المتفاوضة بعض التحديات<sup>(١)</sup>، كما أن استعمال الوسائل الإلكترونية من استخدام خاطئ لنظام المعلوماتية والذي قد يترتب عنه قطع للمفاوضات بسبب تدخل الغير من خلال اطلاقه الفيروسات<sup>(٢)</sup>، أو قرصنة المعلومات<sup>(٣)</sup>، مما يترتب عليه ضرر .

(١) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق ص ٣٣٢.

(٢) يقصد بفيروس الحاسوب بأنه عبارة عن برنامج يصممه بعض المخربين لأهداف تخريبية مع اعطائه القدرة على ربط نفسه ببرامج اخرى ثم يتكاثر وينتشر داخل النظام حتى يتسبب في تدميره تماماً، في حين عرفه البعض الآخر بأنه برنامج يتكون من عدة أجزاء مكتوب بإحدى لغات البرمجة بطريقة خاصة تسمح له بالتكم في برنامج اخر وقادر على تكرثر نفسه، وان اعطاء تعريف للفيروس يكون صعب جداً لان التطور السريع للفيروسات وتعدد انواعها واختلاف وظائفها وان في الوقت الحاضر ازداد خطر الفيروسات الإلكترونية لأنه يعتبر وسيلة للإتلاف في هذه الحالة لا يستطيع المتضرر معرفة فعل الإتلاف كما أن بعض الفيروسات يصعب الكشف عنها نظراً لطبيعتها وقد تحدث اثارها التخريبية دون علم الطرف المتضرر بوجود الفيروس اصلاً، أما بالنسبة عن الاضرار المحتملة لهذه الفيروسات فأنها كثيرة لا تقع تحت الحصر، ولكن من اهم هذه الاضرار تدمير جدول توزيع الملفات، التجسس على النظم، تدمير نظام التحميل، ومن أهم طرق التخلص من هذا الفيروس هو تخزين برامج مضاده للفيروسات ذات اصدارات حديثة بأجهزة الحاسوب واعداد نسخ احتياطية للبرامج المخزنة على القرص الصلب وحمايتها لاستخدامها عند الحاجة... الخ، ينظر د. عايد رجا الخلايلة، المسؤولية التقصيرية الإلكترونية الناشئة عن أساءه استخدام أجهزة الحاسوب والإنترنت (دراسة مقارنة)، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٩، ص ١١٠. وكذلك سهاد محمد عبد الله سليمان، الكفايات الادائيه لاستخدام الحاسب الالي، بحث منشور في جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا، ٢٠١٧، ص ٢٠.

(٣) يقصد بالقرصنة بمعناه الدقيق هي كل عمل عنف غير مرخص به يرتكب بقصد النهب من قبل سفينة خاصة ضد سفينة أخرى في أعالي البحار ألا أن لفظ القرصنة في الوقت الحاضر أصبح يطلق على نهب المصنفات المنشورة=

## ١- أنواع الضرر

لا تقوم المسؤولية العقدية أو التقصيرية بمجرد توافر الخطأ وحده بل يتعين أن يترتب على هذه الخطأ أصابه المتفاوض الآخر بسبب عدم تنفيذ الالتزام، لذلك يعتبر الضرر العنصر الاساسي الذي لا تتعدد بدونه المسؤولية للطرف المتفاوض، فالخطأ لا يأخذ بعين الاعتبار ألا بالنظر لما ينجم عنه من ضرر<sup>(١)</sup> والضرر التي يمكن أن يلحق المتضرر المتفاوض في مرحلة المفاوضات عبر الإنترنت إلكترونياً قد يكون ضرراً مادياً يصيب المتضرر في جسمه أو ماله، وهو الغالب الوقوع واما يكون معنوياً يصيب الطرف المتضرر في عاطفته أو شعوره أو كرامته.

فالضرر المادي في المفاوضات الإلكترونية هو ذلك الذي يصيب الطرف المتفاوض نتيجةه أخلال الطرف الآخر بالالتزامات التفاوضية ويمثل في الخسارة المالية والتي تترتب على المساس بالمصلحة المشروعة للمتضرر<sup>(٢)</sup>، وهذا الضرر يتمثل في النفقات التي تكبدها الطرف المتفاوض في سبيل المفاوضات الإلكترونية التي باءت بالفشل والوقت الذي أمضاه في المفاوضات الإلكترونية والفرص التي فاتته بسبب ذلك ومصاريف الدراسات الفنية والتقنية والخبرة وتقويت فرصة إبرام العقد أو إبرام عقود مماثلة مع أطراف آخرين، وكذلك ضياع حقوقه المالية في معلوماته السرية التي تم افشاءها أو استغلالها بدون أذنه إلى غير ذلك من أنواع الخسارة المالية، أما الضرر المعنوي في المفاوضات الإلكترونية فلا يتعلق بالمال وإنما يتمثل في كل ما يصيب الطرف المتفاوض المتضرر في سمعته وكرامته وشرفه، كأن يؤدي فشل المفاوضات الإلكترونية إلى المساس بسمعته<sup>(٣)</sup>.

=للغير من خلال الحصول على نسخة منها دون الاستيلاء على مالها، لذلك تعرف قرصنة المعلومات بانها الاستيلاء على ملك الغير عن طريق النهب أو السرقة، دون اللجوء إلى العنف أو التهريب أو التهويل أو القتل وهي مخالفة للقرصنة التي كان يمارسها الاقدمون عن طريق البر والبحر كونها تمارس بهدوء نظراً للتطور التكنولوجي لوسائل التبليغ وتعد مداخيلها مهمة جدا الا انها اهم ما تتميز به هذه القرصنة الإلكترونية هو أن الفاعل رغم حصوله على البرامج والبيانات الإلكترونية المملوكة للغير ألا انها لا يخرجها في الوقت ذاته من حيازه ذلك الغير، كما لا يحول بينه وبين الانتفاع بها كما لا يؤدي فعلها إلى التغيير في شكلها. للمزيد حول هذه الموضوع ينظر: د. عايد رجا الخلايلة، مصدر سابق، ص ١٠٠.

(١) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٧٥٢

(٢) بن أحمد صليحه، المسؤولية المدنية في حالة قطع المفاوضات، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، ٢٠٠٦، ص ١٢٠.

(٣) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ١٩٣.

## ٢- شروط الضرر

يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط التي تسبب الضرر حتى تتحقق المسؤولية الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الإلكترونية ومن هذه الشروط هي:

## أ- أن يكون الضرر محققاً

يقصد بالضرر المحقق هو الضرر الذي وقع بالفعل كأن يترتب على الاطراف المتفاوضة بالتزامه وافشاء اسرار الطرف الآخر المتفاوض معه والحاق الضرر بهذا الأخير، كما قد يكون الضرر محقق الوقوع في المستقبل أي أن في المستقبل امراً يتفق مع المجرى العادي للأمر، كما لو كان شأن الخطأ الذي ارتكبه الطرف المتفاوض أن يؤثر على سمعه المتفاوض الآخر، ومن أمثلة الضرر المحقق الوقوع هي تلك النفقات التي تحملها المتضرر فعلا منها أجور الخبرة التي استعان بها لهذا الغرض<sup>(١)</sup> وعليه فإن تعويض الطرف المتضرر في هذه الحالة لا يشمل الأرباح التي كان سيحصل عليها الطرف المتضرر فيما لو أن العقد الدولي النهائي إبرام وذلك أن إبرامه هو أمر محتمل الوقوع وليس محققاً فيتم تقدير التعويض في هذه الحالة على اساس النفقات التي انفقها المتضرر من أجل السير بالمفاوضات الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

## ب- أن يكون الضرر مباشر

يكون الضرر مباشر إذا كان نتيجة طبيعية لعدم الوفاء بالالتزام أو التأخير فيه اي نتيجة طبيعية لإخلال المتفاوض بالتزامه، وهو يعتبر كذلك إذا لم يكن في استطاعة الطرف المتفاوض أن يتوقاه ببذل عناية جهد معقول<sup>(٣)</sup>، أما عن الضرر الغير مباشر فلا يلتزم الطرف المتفاوض بالتعويض عنه وذلك لانقضاء العلاقة السببية بينه وبين خطأ هذه الاخير<sup>(٤)</sup>.

(١) بن أحمد صليحه، مصدر سابق، ص ١٢٢.

(٢) بو طباله معمر، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات العقود التجارية الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري قسنطينية، الجزائر، ٢٠١٦-٢٠١٧، ص ٢١٥.

(٣) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق، ص ٣٧٠.

(٤) بن أحمد صليحه، مصدر سابق، ص ١٢٣.

## ج- أن يكون الضرر متوقعاً

يقصد بالضرر المتوقع أن يكون متوقع الحصول اي يمكن توقعه وقت الاتفاق على الدخول في المفاوضات الإلكترونية، وبالتالي هذه الشرط لا يكون الا في المسؤولية العقدية وحدها، أما التعويض في المسؤولية التصيرية فيكون عن الضرر المباشر سواء كان متوقعا أو غير متوقعا أما المسؤولية العقدية فلا يكون التعويض الا عن الضرر المباشر والمتوقع فقط، ومن الأمثلة عن الضرر غير المتوقع في مرحلة المفاوضات الإلكترونية كأن يقوم الطرف المتفاوض بأجراء دراسات تمهيدية باهظه الثمن بصورة لا تتلاءم مع حجم المشروع المتفاوض عليه، ففي مثل هذه الحالة لا يلتزم المتفاوض المسؤول الا بتعويض النفقات المعقولة التي تنفق عادة لأجراء الدراسات لمثل هذه المشروعات وما زاد عن ذلك فهو من قبيل الضرر غير المتوقع الذي لا يلتزم الطرف المتفاوض بتعويضه<sup>(١)</sup>.

## ثالثاً: العلاقة السببية

لا يكفي لتقرير المسؤولية أن يكون خطأ قد صدر من أحد الأطراف المتفاوضة وإصابة المتفاوض الآخر بضرر، بل يجب أن يكون الضرر الذي أصاب المتفاوض ناشئ عن هذا الخطأ أي أن تكون العلاقة السببية بين الخطأ والضرر، وأن قضايا قطع المفاوضات في مرحلة المفاوضات الإلكترونية تثبت في حالة كون المتفاوض المتضرر ضحية للطرف الآخر، وذلك لعدم جديته ورعونة تصرفاته وعلى هذا اشترط أن يكون الضرر الحاصل والذي يدعيه المتضرر على صلة مباشرة بالخطأ التي ارتكبه المتفاوض المخطئ من جراء قطع المفاوضات الإلكترونية أو الاخلال بأي التزام يقع عليه أثناء التفاوض، وهي علاقة سببية بين الخطأ والضرر الحاصل من جراء قطع المفاوضات وأن مسألة تقدير قيام العلاقة السببية بين الخطأ والضرر يقع في نطاق تقديره للخطأ من خلال بحث ما إذا كان هذه الخطأ بالذات يكون من شأن توليد هذا الضرر بطريقة مباشرة أم لا<sup>(٢)</sup>.

وبالتالي إذا أقدم المتفاوض المتضرر المدعي الدليل على وجود الخطأ والضرر والعلاقة السببية بينهما تقوم المسؤولية على اساسها، وطبقاً للقواعد العامة يلزم لقيام مسؤولية المتفاوض الإلكتروني أن تتوفر علاقة سببية بين الخطأ والضرر الذي أصاب الطرف الآخر أي أن يكون خطأ

(١) بوطباله معمر، مصدر سابق، ص ٢١٦.

(٢) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ١٨٤.

المتفاوض هو السبب المباشر في حدوث هذا الضرر، ومن ثم لا يكون المتفاوض مسؤولاً عما ارتكبه من أعمال إذا أثبت أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيه وذلك لانتهاء العلاقة السببية بين الخطأ الذي وقع منه وبين الضرر الذي وقع بالمتفاوض المتضرر أو الطرف الآخر طبقاً للمبادئ العامة في هذه الحالة يقع على عاتق المدعي المتضرر عبء إثبات توافر علاقه سببية بين الضرر الذي لحقته خطأ المدعي عليه، غير أن المدعي يستطيع إثبات عكس ذلك إذا اثبت أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيها كحادث فجائي أو قوة قاهرة أو خطأ من الغير فاذا ثبت ذلك كأن غير ملزم بالتعويض مالم يوجد نصاً أو اتفاقاً يقتضي بخلاف ذلك وهذه ما قررتها أحكام المواد (٢١١) من القانون المدني العراقي<sup>(١)</sup>، والمادة ١٦٥ من القانون المصري<sup>(٢)</sup>.

ويتضح من خلال هذه المواد أن السبب الاجنبي يرفع وصف الخطأ عن فعل المدعي عليه، إذ ينتفي الخطأ بأثبات وقوع الحادث كان خارج حدود التزامه، لأنه كان يستحيل عليه دفعه وأن من اهم صور السبب الاجنبي التي تؤثر في المسؤولية سواء تقصيرية أو عقدية هي القوة القاهرة أو الحادث الفجائي أو خطأ المتضرر أو خطأ الغير، والقوة القاهرة والحادث الفجائي يؤدي إلى قطع العلاقة السببية، ومن الأمثلة على القوة القاهرة أو الحادث الفجائي هو توقف الأجهزة والبرامج أو تدميرها نتيجة صاعقه أو زلزال أو نشوب حرب عسكرية شاملة تدميرية أو ذات طابع اقتصادي تطلق فيها الدولة فيروسات جديدة مدمرة ليس بوسع الطرف المتضرر توقعها أو مقاومتها ويترتب على ذلك استحاله تنفيذ الالتزامات الطرف المتفاوض أو المتعاقد عبر الإنترنت<sup>(٣)</sup>.

وقد يشكل الفعل الضار للطرف المتفاوض الذي هو اساس المسؤولية في وقت واحد خطأ عقدياً يمثل في أخلاله بعقد التفاوض الصريح وقيام الخطأ التقصيري الذي يتمثل بواجب عدم الاضرار بالغير اي بمعنى قد يشكل الفعل الضار الواحد اخلالاً بالتزام عقدي واخلالاً بالتزام قانوني في أن

(١) نص المادة (٢١١) من القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ ((إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا بد له فيه كآفة سماوية أو حادث فجائي أو قوة قاهرة أو فعل الغير أو خطأ المتضرر كان غير ملزم بالضمان مالم يوجد نص قانوني أو اتفاقي على غير ذلك)).

(٢) نصت المادة (١٦٥) (إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيه كحادث مفاجئ أو قوة قاهرة أو خطأ من المتضرر أو خطأ من الغير كان غير ملزم بالتعويض هذا الضرر مالم يوجد نص أو اتفاق على غير ذلك) القانون المصري رقم (١٣١) لسنة ١٩٤٨ المنشور في مجلة الوقائع المصرية، رقم العدد (١٠٨)، تاريخ العدد ٢٩-٧-١٩٤٨.

(٣) د. محمد حسين منصور، مصدر سابق، ص ٢٣٥.

واحد، اي أن الفعل يشكل في نفس الوقت خطأ عقدياً وخطأ تقصيرياً، وبالتالي أن هذه الفعل يقيم مسؤولية المتفاوض العقدية والتقصيرية<sup>(١)</sup>، ولكن الامر يكون أكثر صعوبة في تحديد العلاقة السببية في المفاوضات التي تتم بشكل إلكتروني، وذلك لتعدد المسائل الإلكترونية وتغير في حالاته وخصائصه حيث يمكن أن يكون سبب الضرر إلى عوامل أخرى بعيدة أو خفية مردها إلى تركيب الأجهزة التي تم الاعتماد عليها أثناء المفاوضات بتداخل الادوار مما يتعذر معه تحديد العامل الفعال في تحديد الضرر<sup>(٢)</sup>.

خلاصة القول أن اركان المسؤولية التي تتم في المفاوضات الدولية الإلكترونية لا تختلف من حيث الاصل والمضمون عن تلك التي ترد في المبادئ العامة للمسؤولية، الا أنه اغلب ما يميزها هو ضروره انفتاح الفقه القانوني على تلك المعطيات التقنية والتي تحتاج إلى تخصص تقني ودراية عالية بالوسيلة المستخدمة في اجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، لذلك سواء كانت المسؤولية عقدية أو تقصيرية فإنه يجب أن تتوافر رابطة أو علاقة سببية تربط بين الخطأ والضرر.

## الفرع الثاني

### الاثار الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية

أن من أهم الاثار الناتجة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الإلكترونية:

#### اولاً: الترضية كأثر للمسؤولية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

وهي الوسيلة التي يتم بموجبها اصلاح الضرر المعنوي الذي يلحق بأحد الاطراف المتفاوضة، فهي الاثر القانوني للمسؤولية الدولية عن الاعمال غير المشروعة التي ترتب ضرراً لدولة الطرف المتفاوض أو تمس شرف وهيبة وكرامة الدولة أو مجرد انتهاك للالتزام دولي ينشأ عنه ضرر، وتأخذ الترضية اشكالاً متعددة منها مبادرة الدولة إلى تقديم الاعتذار العلني أو غير علني للطرف المتضرر من الاطراف المتفاوضة عن طريق احد الطرق التي يتم التفاوض الإلكتروني بواسطته، وليس هناك ما يمنع من أن يقوم الطرف المتفاوض التي سبب الضرر بدفع مبلغ كرمز للاعتذار عن الفعل غير

(١) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٧٠٩.

(٢) د. كمال تكواشت، مصدر سابق، ص ١٨٠.



المشروع الذي صدر عنها، ولكن لا يوجد قواعد محددة بهذا الخصوص وإنما تتوقف الترضية على إرادته الأطراف المتفاوضة وما تحكمه ظروف واعتبارات تختلف حسب كل حالة<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: التنفيذ العيني كأثر للمسؤولية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

الأصل في تنفيذ الالتزام أن يكون عينياً فإذا أنكل الطرف المتفاوض عن التنفيذ العيني طوعية جاز للطرف الآخر بعد اعداره على تنفيذ الالتزامات عينياً متى كان التنفيذ ممكناً وهو ما نصت المادة (٢٤٦) من القانون المدني العراقي والتي نصت ((١- يجبر المدين على تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً متى كلن ذلك ممكناً ٢- على انه اذا كان في التنفيذ العيني ارهاق للمدين جاز له ان يقتصر دفع تعويض نقدي اذا كان ذلك لا يلحق بالدائن ضرراً جسيماً))<sup>(٢)</sup>.

وأيضاً نص المادة (١٦٤) من القانون المدني الجزائري يجبر المدين بعد اعداره على تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً متى كان ذلك ممكناً<sup>(٣)</sup>، وتقابلها المادة (٢٠٣) من القانون المدني المصري ((١- يجبر المدين بعد اعداره طبقاً للمادتين (٢١٩ و٢٢٠) على تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً متى كان ذلك ممكناً. ٢- على انه اذا كان في التنفيذ العيني ارهاق للمدين جاز له ان يقتصر على دفع تعويض نقدي اذا كان ذلك لا يلحق بالدائن ضرراً جسيماً))<sup>(٤)</sup> لان الوفاء يجب ان يكون بعين ما التزم به المدين ويجب على الدائن أن يطالب به فان طالب به فلا يجوز للمدين ان يمتنع عنه بل يجبر على القيام به اذا كان ذلك ممكناً للمدين وللدائن ان يطلب التنفيذ العيني ويلتزم المدين بأدائه طالما كان التنفيذ العيني ممكناً وان لا يكون مستحيلاً، ولكن اذا كان التنفيذ العيني فيه ارهاق للمدين او غير ممكناً في هذه الحالة يجوز للمدين ان يستبدل التنفيذ العيني عن طريق التعويض<sup>(٥)</sup>.

(١) فلك هاشم عبد الجليل المهيرات، المسؤولية الدولية للمنظمات الدولية في القانون الدولي العام، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، الجزائر، ٢٠١٦، ص ٥٨.

(٢) أنظر: نص المادة (٢٤٦) من القانون المدني العراقي.

(٣) أنظر: نص المادة (١٦٤) من القانون المدني الجزائري.

(٤) أنظر: نص المادة (٢٠٣) من القانون المدني المصري.

(٥) القاضي لفته هامل العجيلي، دراسات في القانون المدني، مطبعة الكتاب، بغداد، ٢٠١٦، ص ١٢٧.

وأيضاً قد نظم القانون المدني العراقي في المادتين (٢٥٣، ٢٥٤)<sup>(١)</sup> وسيلة مالية وهي الغرامات التهديدية لحمل المدين المتعنت على تنفيذ التزامه عندما يكون قادراً عليه، وذلك في الاحوال التي يقتضي التنفيذ العيني فيها تدخلاً شخصياً من المدين ودون اخلال بحق الدائن في الجمع بين التنفيذ العيني وبين التعويض النقدي لجبر ما لحقه من ضرر وسبب التأخير في التنفيذ، وقد ذهب جانب من الفقه إلى استبعاد التنفيذ العيني في مجالات المفاوضات الإلكترونية اي عدم اجبار الطرف المتفاوض على تنفيذ التزامه بالمفاوضات تنفيذاً عينياً حتى ولو لم يكن هذا التنفيذ مستحيلاً ولا مرهقاً وذلك لعدة اسباب أو حجج أهمها:

١- لان تنفيذ الالتزام بالمفاوضات الإلكترونية تنفيذاً عينياً يستوجب تدخل الطرف المتفاوض المدين شخصياً والحال أنه يرفض اصلاً الدخول في المفاوضات والاستمرار فيها فاذا اجبر على فعل ذلك فأن في هذه الاجبار مساس لحريته الشخصية، وهذا يعد مخالفاً للقاعدة الاصولية التي تقضي لا يكره المرء على فعل ما لا يريد<sup>(٢)</sup>.

٢- أن اجبار الطرف المتفاوض على بدء المفاوضات الإلكترونية أو الاستمرار فيها يكون غير مجد في مجال المفاوضات الإلكترونية، وذلك لان المفاوضات في طبيعتها تحتاج إلى التعاون بين الاطراف المتفاوضة إلى ضعف فرص المفاوضات واجبار أحد الاطراف المتفاوضة على التفاوض والجلوس على طاولة المفاوضات في مواجهة الطرف الآخر في جو نفسي يسوده التوتر والنزاع، كما أن تعلق الامر بالمفاوضات الذي يستهدف إقامة علاقة تعاقدية هو نفس الشيء عن اللجوء إلى الحكم على الطرف الآخر بغرامة تهديدية لدفع الطرف المتفاوض إلى طاولة المفاوضات.

٣- أن التنفيذ العيني يفترض اتفاق الاطراف المتفاوضة على المسائل الجوهرية للعقد محل المفاوضات مع ترك المجال للقواعد المكتملة لتلعب دورها في تكملة العقد، وذلك لعدم وجود اتفاق على ما يخالفها، هذه الفرضية لا يمكن الاخذ بها وتصورها في العقود المركبة التي تتعدد فيها المسائل

(١) المادة (٢٥٣) من القانون المدني العراقي نصت اذا كان تنفيذ الالتزام عينياً غير ممكن أو غير ملائم الا اذا قام به المدين نفسه واقنع المدين عن التنفيذ جاز للمحكمة بناء على طلب الدائن ان تصدر قرار بالزام المدين بهذا التنفيذ وبدفع غرامة تهديدية ان بقي ممتنعاً عن ذلك، وأيضاً المادة (٢٥٤) من نفس القانون تنص اذا تم التنفيذ العيني أو اصر المدين على رفض التنفيذ حددت المحكمة نهائياً مقدار التعويض الذي يلزم به المدين مراعية في ذلك الضرر الذي اصاب الدائن والتعنت الذي بدأ من المدين.

(٢) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ١٩٢.

الجوهريّة تعدداً يشمل معه على غير الاطراف المتفاوضة انفسهم تكملته، وعليه الامثل يكمن في أن يكون شاملاً ينطبق على كل العقود دون النظر إلى فروض محتملة لا تقع الا في الحالات النادرة<sup>(١)</sup>.

٤- أن دور القضاء ليس من دوره ان يسلب ارادة الاطراف المتفاوضة ويحل محلها في إبرام العقود، ما دام لم تتوفر لدى ارادة الاطراف سواء بشكل صريح أو ضمني اي سند يبرر مثل هذا التدخل ويجبر الطرف المسؤول عن قطع المفاوضات على الاستمرار بالمفاوضات الإلكترونية أو إبرام العقد محل التفاوض، كما ان أنشاء العقد هو من شأن القاضي الذي تنحصر مهمة في تفسير نية المتعاقدين أو تكمله نطاق العقد، كما أن التنفيذ العيني مستبعد في هذه المرحلة ما لم توجد علاقة عقدية تحتاج إلى تكميل وفقاً للقانون والعرف والعدالة وبحسب طبيعته الالتزام<sup>(٢)</sup>.

وفي نهاية القول أنه لا يمكن أجبار الطرف المتفاوض المدين في مرحلة المفاوضات الإلكترونية على التنفيذ العيني ليس فقط بالنسبة للالتزام بالاستمرار في المفاوضات الإلكترونية بل أيضاً في الالتزامات القانونية أو المتفرعة عن مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات الإلكترونية وبالتالي يستطيع المتفاوض استناداً لحرية التعاقد أن يضع حداً لهذه المفاوضات لان المفاوضات يحكمها مبدأ حرية التعاقد ومبدأ حسن النية. كما الحكم بالغرامة التهديديه لدفع الطرف المتعاس أو الذي قطع بالفعل المفاوضات الإلكترونية حتى يجبره على العوده اليها أمر غير مستحب لذلك التنفيذ العيني مستبعد تماماً في كل الاحوال التي يكون فيها الاطراف في مرحلة المفاوضات الإلكترونية ومن ثم لا يبقى سواء أجبار الطرف المتفاوض المدين المسؤول عن تنفيذ التزامه عن طريق التعويض النقدي فقط وهذا ما نتناوله في الفرع الثاني.

### ثالثاً: التنفيذ بمقابل التعويض كأثر للمسؤولية في المفاوضات الدولية الإلكترونية

كما بينا سابقاً أنه لا يمكن أجبار أحد الاطراف المتفاوضة على تنفيذ الالتزامات في مرحلة المفاوضات الإلكترونية، فلذلك إذا أخل الطرف المتفاوض بهذا الالتزام فلا يبقى أمام الطرف المتفاوض الدائن الا اللجوء إلى التنفيذ بمقابل التعويض، أي أخذ مبلغ من المال لتغطية الضرر الذي أصابه من جراء اخلال المتفاوض الآخر بهذه الالتزامات، وبالتالي يختلف الضرر الذي يعرض عنه

(١) د. محمد شاكر محمود، المسؤولية عن قطع المفاوضات، ط١، المركز القانوني للإصدارات القانونية، مصر، ٢٠١٦، ص ٢٦٥.

(٢) د. رجب كريم عبد الاله، مصدر سابق، ص ٦١٧.

حسب ما إذا المسؤولية عقدية أو مسؤولية تقصيرية، فإذا كان مصدر الالتزام هو العقود التي يبرمها الاطراف المتفاوضة لتنظيم سير المفاوضات الإلكترونية فإن أخلل الطرف المتفاوض بهذه الالتزامات يسأل عن الاخلال بها تكون المسؤولية عقدية، فيعوض الطرف المتفاوض الآخر عن الضرر المباشر المتوقع فقط الا اذا اثبت الطرف المتفاوض الدائن بالالتزام أن الطرف المتفاوض المدين بالالتزام قد ارتكب غشاً أو خطأً جسيماً فإنه يعوض عن الضرر المباشر المتوقع وغير المتوقع<sup>(١)</sup>.

وبينت الفقرتين (٣،٢) من المادة (١٦٩) والتي نصت (٢) - ويشمل ما لحق الدائن من خسارة وما فاتته من كسب بسبب ضياع الحق عليه أو سبب التأخير في أستيوائه بشرط أن يكون هذا نتيجة طبيعية لعدم وفاء المدين بالالتزام أو لتأخره عن الوفاء به. ٣- فإذا كان المدين لم يرتكب غشاً أو خطأً جسيماً فلا يجاوز في التعويض ما يكون متوقعاً عادة وقت التعاقد من خساره تحل أو كسب يفوت<sup>(٢)</sup> أما إذا لم تكن المفاوضات الإلكترونية ذات طبيعة عقدية، أي غياب اتفاق الاطراف على تنظيم شروطها وإجراءات سيرها وتوثيق المسائل التي اتفقا عليها من خلالها فإن هذه المفاوضات حسب آراء الفقه محتفظة بطبيعتها الاصلية كونها مجرد وقائع مادية، أما المسؤولية عن الاخلال بالالتزامات الناشئة عنها والتي يفرضها مبدأ حسن النية تكون مسؤولية تقصيرية، فيعطي التعويض عن الضرر المباشر كله متوقعاً كان أم غير متوقعاً<sup>(٣)</sup>، وأن المبدأ الذي يحكم المفاوضات في كل دول العالم أن التعويض يجب أن يكون بمقدار الضرر كاملاً يغطي كل عناصر الضرر الذي أصاب الطرف المتفاوض المتضرر وعناصر الضرر هي الكسب الفائت والخسارة الحالية.

### \_ الأضرار التي يتم التعويض عنها

يجب أن يكون التعويض عادل وشامل لكل ما لحق الطرف المتفاوض الآخر من ضرر مادي أو معنوي من جراء قطع أو اخلال بالمفاوضات الإلكترونية، حيث يشتمل التعويض ما لحق الطرف المتفاوض من خسارة وما فاتته من كسب، فهناك ضرر خاص بنفقات المفاوضات والضرر الخاص بضياع الوقت والضرر الخاص بفوات الفرص، وعليه سنقتصر ببيان هذه الاضرار كالاتي:

(١) مصطفى خضير نشمي، مصدر سابق، ص ٨٤-٨٥.

(٢) ينظر: الفقرتان (٣،٢) من المادة (١٦٩) من القانون المدني العراقي.

(٣) محمد عمر سالم، الطبيعة القانونية للمسؤولية السابقة على التعاقد، بحث منشور عبر شبكة الإنترنت على موقع منتدى المحامين العرب، ٢٠١٠، ص ١٨.

## ١- نفقات المفاوضات الإلكترونية الدولية

وهي تشمل كافة النفقات والمصاريف التي تكبدها الطرف المتفاوض المتضرر في سبيل المفاوضات الإلكترونية، والاعداد والدراسات الفنية وتقارير الخبراء والاتصالات واتعاب الاطراف الذي استعان بهم في إجراء المفاوضات الإلكترونية؛ لان هذه النفقات تعد بمثابة أموال طائلة تمت أضعافها وخسارتها بالنسبة للطرف المتفاوض المتضرر، وعليه يجب على الطرف المتفاوض الذي قام بإفشال المفاوضات تحمل كل هذه النفقات كما يجب أن تكون هناك علاقة سببية بين هذه النفقات وبين عملية المفاوضات الإلكترونية الفاشلة أي أن تكون هذه النفقات قد تمت بمناسبة هذه المفاوضات، وبالتالي لا يمكن استرداد ما انفقه الطرف المتفاوض قبل بدء عملية المفاوضات أو بعد انسحاب المتفاوض الآخر من المفاوضات الإلكترونية، وكذلك يشترط أن لا تكون هذه النفقات باهظة الثمن ومبالغ فيها، بمعنى تجاوزت الحدود كما يجب الا تكون هذه النفقات قد تمت نتيجة خطأ من الطرف المتفاوض المتضرر، بمعنى أنه تكبد هذه النفقات بسبب غبائه وسذاجته ففي هذه الحالة لن يكون من حقه استردادها بل يتحمل هو هذه الخسائر لا دخل للطرف المتفاوض المسؤول<sup>(١)</sup>.

## ٢- ضياع الوقت

أن ضياع الوقت من الاضرار المتوقعة في المفاوضات الإلكترونية يستحق التعويض عنه أيًا كانت المرحلة التي تم الوصول اليها في المفاوضات الإلكترونية الدولية كلما قام الدليل عنه، ويتمثل هذه الوقت في الايام والشهور والسنين التي تم اضعافها من خلال المناقشات وتبادل الآراء، بمعنى كل الوقت التي تم تمضيته من مرحلة بدء المفاوضات الإلكترونية إلى نهاية حصول الفعل الضار وأن التعويض يتم وفقاً لقواعد العدالة وعدم وجود العناصر المادية التي تساهم في تحديد مقدار الضرر فنتمثل في ضياع الوقت<sup>(٢)</sup> ويقتصر التعويض حسب اراء الفقهاء على المصلحة السلبية كالمصاريف التي انفقها الطرف المتفاوض والخسارة التي تكبدها من جراء قطع المفاوضات الإلكترونية دون المصلحة الإيجابية، وتشمل الكسب الذي فاته لعدم تمام العقد، ولكن على العموم وبما أن من خصائص هذه المرحلة الاحتمالية وبالتالي يصعب تقدير التعويض بشأنها، وبالتالي فإن الاضرار الغير متوقعة والاحتمالية المستقبلية لا تعوض<sup>(٣)</sup>.

(١) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٧٦٩.

(٢) المصدر نفسه، ص ٧٧١.

(٣) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ٢٠٦.

## ٣- تفويت الفرص

يقصد بتفويت الفرص بأنه الحرمان من فرصة جادة وحقيقية لتحقيق كسب احتمالي وذلك؛ لأنه يجعل تحقيق الكسب أمر مستحيلاً بعد أن كان ممكناً، وان تفويت الفرصة هي من الاضرار المتوقعة في مرحلة المفاوضات الإلكترونية، حيث يؤدي فشل المفاوضات الإلكترونية بسبب أحد الاطراف المتفاوضة إلى حرمان الطرف الآخر فرصة حقيقية وجادة لتحقيق كسب احتمالي<sup>(١)</sup>، لذا فإن التعويض الذي يستحقه الطرف المتضرر يقدر بقدر هذا الضرر المحقق اي بقيمة الفرصة التي أضعفت عليه وليس بقدر الضرر الاحتمالي المتمثل في الكسب الذي يتوقعه الطرف المتضرر نتيجة فوات فرصه حقيقة، بالإضافة إلى كون تفويت الفرصة ضرراً محققاً فهو يعد من الاضرار المتوقعة في مرحلة المفاوضات الإلكترونية فقد يكون تعويض الفرصه ضرر حال أو ضرراً مستقبلاً، وذلك في صورتين هما:

١- أن يحدث الضرر في الحال ولكن سيستمر أو يمتد إلى الزمن المستقبل.

٢- ان لا يحقق هذه الضرر الا في المستقبل.

وفي كلتا هاتين الصورتين لا يجوز صياغة قاعدة عامة ثابتة بالتعويض عن تفويت الفرص وفي هذه الحالة يجب أن نميز بين الضرر المحقق وبين مجرد الضرر الاحتمالي وفقاً لظروف القضية<sup>(٢)</sup>، وبالتالي فان القانون لا يمنع من يدخل في حساب الكسب الفائت الذي هو أحد عناصر التعويض ما كان يأمله الطرف المتفاوض المتضرر من كسب ما دام هذا الامل يستند إلى اسباب معقولة، وهذا ما أكدته محكمه النقض المصري بقولها أن تفويت الفرصة وأن كان يجيز للمتضرر أن يطالب بالتعويض عنه على أن يدخل في عناصره ما كان المتضرر يأمل في الحصول عليه من كسب وراء تحقيق هذه الفرصة، الا أن ذلك مشروط بأن يكون هذه الامل قائماً على اسباب معقولة طبقاً للمجرى العادي للأمر ترجح كسب فوته عليه العمل الضار غير المشروع<sup>(٣)</sup>.

(١) د. عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٥، ص ٢٩٩.

(٢) د. حسن علي الذنون، المبسوط في المسؤولية المدنية، الجزء الأول، شركة التأسيس للطبع والنشر، بغداد، بدون سنة نشر، ص ١٦٦.

(٣) نقض مدني مصري ١٩٩٥/١١/٣٠، س٤٦، ق٢٥١، ص ١٢٨٦، اشار اليه: حداد عيد السلام وحطاب منال، مصدر سابق، ص ٨٥.

ويلاحظ أنه إذا كانت الافادة في الفرصة أمراً محتملاً فأن تقويتها أمر محقق يجب التعويض عنه، وهذا ما تجرى عليه في بعض أحكام المحاكم العراقية، لذلك فقد قضت محكمة التمييز العراقية بوجوب التعويض عن فوات الفرصة، فقد جاء في الحكم الذي أصدرته الهيئة العامة للمحكمة ولدى عطف النظر على موضوع الدعوى وجد أن المحكمة جنحت للأخذ بالخرائط التي قدمها المدعي وما سيقميه من ابنية بموجبها في حين أن حالته الاخيرة لم تبرز إلى الوجود فليس للمدعي أن يطالب بالتعويض عن الانتفاع من ابنية غير موجودة، وانما يستحق التعويض عن تقويت الفرصة من الانتفاع إذا ثبت تعسف أمانة العامة في عدم منحه إجازة البناء<sup>(١)</sup>.

#### ٤- التعويض عن عدم تنفيذ عقود اخرى ابرمت مع الغير

قد يقوم أحد الاطراف المتفاوضة أثناء سير المفاوضات بإبرام عقود معينة مع الغير بهدف الاستعداد والاعداد لتنفيذ العقد المزمع إبرامه الذي يجري التفاوض بشأنه؛ لان كل هذه العقود تعتمد اساساً على نجاح ذلك المشروع المتفاوض عليه، وبالتالي إذا فشلت المفاوضات على العقد الاصلي فأن ذلك سيؤدي لا محال إلى عدم تنفيذ هذا العقود المساعدة أو المكملة للعقد الأصلي، فهل يستطيع الطرف المتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات أن يطالب المتفاوض المسؤول على فشل هذه المفاوضات بقيمة ما يستحق عليه من تعويضات لصالح الغير لعدم تنفيذه لما تعهد به لصالح هذا الاخير<sup>(٢)</sup>، وفي هذه الحالة اختلفت الآراء الا أن الرأي الراجح أنه يتعين التفرقة بين الحالتين:

**الحالة الأولى:** يكون الطرف المتفاوض الآخر المسؤول عن فشل المفاوضات الإلكترونية عالمياً بهذه العقود التي التزم بها المتضرر وحث على إبرامها فأن هذه الحالة تقتضي العدالة والمنطق أن يكون هذا المتفاوض المسؤول عن قطع المفاوضات الإلكترونية ملتزماً بدفع التعويضات المستحقة على المتفاوض المتضرر تجاه الغير.

**الحالة الثانية:** يكون الطرف المتفاوض الآخر المسؤول عن فشل المفاوضات الإلكترونية غير عالم بهذه العقود أو كان عالمياً بها واعترض على إبرامها ففي هذه الحالة يقتضي العدالة والمنطق أن لا

(١) تمييز ١٩٩٤/٦١٢، النشرة القضائية، س٤، عدد٢، ص ٧٨، أشار اليه: حداد عبد السلام وخطاب منال، مصدر سابق، ص٨٦.

(٢) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص٧٩٢.

يكون هذا المتفاوض مسؤولاً على التعويضات المستحقة على الطرف المتفاوض المتضرر اتجاه الغير بسبب عدم تنفيذ هذه التعهدات والعقود<sup>(١)</sup>.

### المطلب الثاني

#### التحديات القانونية التي تواجه المفاوضات الإلكترونية الدولية

البدء في المفاوضات الدولية الإلكترونية يتطلب الإعداد الجيد لها لضمان عدم إخفاقها في التوصل للغاية التي من أجلها نشأت، ومن ضمن آليات الإعداد الجيد لعملية المفاوضات اختيار المتفاوضين القادرين على بلوغ تلك الغاية، فإذا كان المتفاوض الدولي يقوم بأداء دور إيجابي مؤثر في المفاوضات فهذا يعني اختيار متفاوضين من ذوي الكفاءة العالية، وهناك عدة أساليب تفاوضية يلجأ إليها أحد الأطراف في أحيان قليلة لا يترتب على إثرها سوى فشل وإخفاق المفاوضات الدولية، وبالتالي عدم تحقيق الغاية المرجوة من المفاوضات ومن ثم يجب على الأطراف المتفاوضة الابتعاد التام عن مثل هذه الأساليب والتصرفات، من أجل ضمان تقدم عملية المفاوضات ومواصلة السير في مسارها الصحيح دون أن تتحرف أو تحيد عنه، لكن مقابل هذا توجد صعوبات تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية منها، هو كيف يتم التحقق من الموقع الإلكتروني وكيف يتم تعزيز الحوارات والمناقشات في المفاوضات الدولية الإلكترونية وغيرها من الصعوبات، لذا سنحاول في هذه المطلب بيان وتحديد الصعوبات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية، وكذلك متطلبات نجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية وذلك من خلال الفرعين الآتيين:

### الفرع الأول

#### الصعوبات التي تواجه المفاوضات الإلكترونية الدولية

ومن أهم الصعوبات التي تواجه المفاوضات الإلكترونية الدولية هي:

#### أولاً: تعزيز الحوارات والمناقشات الدولية الإلكترونية

أن من أهم التحديات الرئيسية التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية هي تعزيز الحوارات والمناقشات الإلكترونية، حيث يكمن العائق الرئيسي الأول في إمكانية تخفي الاطراف

(١) تواتي أحمد نور الهدى، مصدر سابق، ص ٦٣.



المتفاوضة وراء شاشاتهم أو مكبرات أصواتهم أو اغلاق الآت التصوير خاصتهم أو كتم أصواتهم، الأمر الذي من شأنه أن يمنع التواصل الفعال ويحد من أهمية التأثر والحساسية لإشارات الآخرين غير اللفظية ووجودهم الفعلي، ومن الصعوبات أيضاً هي أن الحوارات والمناقشات تميل إلى أن يكون معرفياً أكثر منه وجدانياً، وأن الحوارات والمناقشات الافتراضية يمكن أن ينظر إليها على أنها انعزال عن العالم الحقيقي<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: التحقق من الموقع الإلكتروني

توصف المفاوضات الإلكترونية في وصفها القانوني بأنها تتم بين اطراف غائبين أو المفاوضات عن بعد، إذ لا تسمح الفرصة باجتماع في مجلس واحد، وفي الغالب أن الأطراف المتفاوضة لا يرون بعضهم البعض، كما قد يكون احد الأطراف المتفاوضة غير جاد في العملية التفاوضية، لذلك قد يكون الموقع الإلكتروني خطراً على أحد الأطراف المتفاوضة، كما لو يكون هذا الموقع مجرد موقع وهمي الهدف منه النصب والاحتيال.

ولتفادي ذلك لجأت بعض التشريعات الحديثة إلى استحداث ما يسمى بجهات التوثيق والتصديق الإلكتروني ويقصد بجهة التوثيق الإلكتروني<sup>(٢)</sup>، بأنها كل شخص قانوني طبيعي أو معنوي يقوم بتقديم شهادات توثيق إلكتروني للجمهور أو يقدم خدمات مرتبطة بالتوقعات الإلكترونية، يتبين من هذا التعريف أن جهات التوثيق قد تكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً مهمته تقديم شهادات إلكترونية

(١) سد الفجوة الرقمية (الحوار في زمن كوفيد ١٩) مصدر سابق.

(٢) أن الدور الذي تقوم به جهات التوثيق والتصديق الإلكتروني هي بحث الثقة والامان في التعاملات الإلكترونية التي تكتسي أهمية كبيرة، ولكن في نفس الوقت يواجه خطورة شديدة سواء كانت في مواجهة صاحب الشهادة أو في مواجهة الغير الذي يعول على الشهادة الصادرة منها، حيث أن الطرف الذي يدخل في صفقة تجارية دون أن يكون لديه اي معلومة سابقة بالطرف الآخر لا يكون أمامه سوى التعويل على الشهادة عن جهة التوثيق لإثبات هوية صاحب الشهادة وتأكيد صدور التوقيع الإلكتروني عنه، وأيضاً من أهمية جهات التوثيق الإلكتروني أنه يعمل على خلق بيئة إلكترونية آمنة للتعامل عبر شبكة الإنترنت؛ لأن هذه الجهات تقوم بدور الوسيط المؤتمن بين المتعاملين في التعاملات الإلكترونية من حيث التأكد من هوية الاطراف وتحديد اهليتهم للتعامل، كما تضمن سلامة محتوى البيانات المتداولة عبر الإنترنت وتصدر شهادات إلكترونية معتمدة، ومن اهم التزامات جهات التوثيق هي التحقق من صحة البيانات المقدمة واصدار شهادات توثيق إلكترونية والتزام جهات التوثيق الإلكتروني بالسرية وأيضاً تعليق العمل بشهادة التوثيق الإلكتروني أو الغاءها اذا توفر سبب يوجب ذلك، للمزيد ينظر: د. زهيرة كيسي، النظام القانوني لجهات التوثيق والتصديق الإلكتروني بحث منشور لدى المركز الجامعي بتمنراست، الجزائر، ٢٠١٢، ص ٢١٤.

للجمهور أو يقدم خدمات مرتبطة بالتوقيعات الإلكترونية وتمارس جهات التوثيق العديد من المهام أهمها:

- الكشف عن هوية الموقع الإلكتروني التي يتم اجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية عن طريقه.
- تسجيل وتخزين وأثبات المعاملة الإلكترونية.
- تقديم شهادات إلكترونية وشهادات خدمات.
- التكفل بعملية كشف وتعقب الموقع الإلكتروني.
- التمعن في مطابقة المعلومات لحقيقة حاملها كبيانات: مصداقية الموقع، الطرف المتفاوض الموقع<sup>(١)</sup>.

ويرى البعض انها بمنزلة بطاقة هوية إلكترونية للموقع وتؤدي هذه الشهادات دوراً مهماً في ضمان سلامة التوقيع الإلكتروني، وكما تقوم هذه الجهات باصدار المفتاح الخاص الذي تم بموجبه تشفير المعاملات الإلكترونية والمفتاح العام الذي تم بموجبه فك التشفير<sup>(٢)</sup>، لأنها جهات تعمل على ضمان الدخول القانوني لمنظومة التشفير باعتبارها منظومه سريه وحكر على الدول، وذلك لأجل تأمين سرية المعلومات. أما إذا ثبت أن أحد المواقع غير أمنة في هذه الحالة تقوم بتحذير الطرف المتفاوض بمصداقية الموقع<sup>(٣)</sup>.

#### ثالثاً: مطابقة المعلومات لحقيقة حاملها

لا تقتصر مهام سلطات التوثيق في المصادقة عن المعاملات الإلكترونية وانما تتعداها إلى التمعن في مطابقة المعلومات لحقيقة حاملها، كبيانات مصداقية الموقع والطرف الموقع وبيان صلاحيته كل واحد منها، يضاف إلى ذلك تسليم شهادات إلكترونية مثل شهادات محمية أو شهادات مستخدم تكون هي بطاقة هويتها<sup>(٤)</sup>.

(١) العيشي عبد الرحمان، مصدر سابق، ص ١٠٣.

(٢) محمد هادي فرج الفهداوي، الأهلية القانونية للتعاقد في البيئة الإلكترونية دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، عمان، ٢٠٢٠، ص ٦٣.

(٣) زوفاغ نادية، مصدر سابق، ص ٢٣.

(٤) التفاوض الإلكتروني، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: Sabra-It.com، بدون سنة نشر، تاريخ الزيارة،

## رابعاً: الأهلية من يلجأ إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية

أن الأهلية في القانون الدولي العام ينصرف إلى أكثر من مفردة من مفردات القانون الدولي العام، فهو ينصرف مثلاً إلى سلطة إجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية وإلى سلطة إجراء المعاهدات الدولية، وينصرف أيضاً إلى نظام المسؤولية الدولية والدول التامة السيادة وينصرف إلى موضوع الحماية الدبلوماسية، بمعنى أن أي حق أو اختصاص يمكن أن تمارسه الدول أو أي تعبير عن ارادة ذاتية في ميدان العلاقات الدولية<sup>(١)</sup>، لكن التأكد من تحقق الأهلية في المفاوضات الدولية التقليدية لا تثير أي مشكلة قانونية بشأنه ولا أي صعوبات، فعلى سبيل المثال يمكن من خلال الاطلاع على هوية الطرف المتفاوض وتحديد اهليته ومدى مصداقية تمثيله للدولة التي يمثلها في المفاوضات الدولية الإلكترونية، لكن الصعوبة تثير بشأن المفاوضات الدولية التي تتم عبر الإنترنت، فذلك النوعية من المفاوضات الدولية الإلكترونية في ظل لا ماديتها ودوليتها بمجلسها الافتراضي تتسم بانتشار الغش والتحايل<sup>(٢)</sup>، ومن الثابت في القانون الدولي أن الدولة هي الوحدة القانونية الطبيعية في المجتمع الدولي، وهي التي تستطيع تحمل الالتزامات التي تملها عليها الجهات الدولية، وبذلك يكون لها الحق الكامل في ممارسة أي نشاط دولي وهذا ينطبق على قضية اللجوء إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية، فالدولة ذات السيادة فقط يحق لها أن تلجأ للمفاوضات الدولية الإلكترونية، وهذا ما أكدت عليه المؤتمرات الدولية وخاصة مؤتمر لاهاي، إلا أن تطوراً هاماً قد حدث في العلاقات الدولية وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية وانشاء منظمة الامم المتحدة والتي كان لها دور فعال في استقلال الكثير من الدول، وأن كان قسم منهم غير كامل السيادة بسبب عدم توفر أحد عناصر الدولة (شعب، أرض، حكومة) والغالب كان عدم توفر عنصر الحكومة أو السلطة التي تكفل القيام بوظائف الدولة سواء داخلياً أو خارجياً<sup>(٣)</sup>.

وعليه أصبح من الصعب التعامل مع هذه الشريحة من الدول التي هي في طريقها لنيل استقلالها، وبذلك تم قبول قسم منها على اساس أن لها صفة قانونية دولية ويمكن لها أن تمارس دور

(١) د. محمد ثامر، الأهلية الدولية والشخصية القانونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: [www.alnoor.se](http://www.alnoor.se)

تاريخ النشر ١٣/١١/٢٠١٥، تاريخ الزيارة ٨/٩/٢٠٢١، الساعة ١١ مساءً.

(٢) جهاد محمود عبد المبدي، التراضي في تكوين عقود التجاره الإلكترونية (دراسة مقارنة)، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، السعودية، ٢٠١٦، ص ١٨١.

(٣) نور حسين نايف حداد، مصدر سابق، ص ٤٦.

الدولة كاملة السيادة، وبالتالي اللجوء إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية ولكن عن طريق الدولة التي تقوم بحمايتها إذا كانت الدولة خاضعة للحماية، فالأصل أن الدولة المحمية لا تملك أهلية اللجوء إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية وتمارس عنها هذا الدور الدولة الحامية حيث تقوم بكفالة التمثيل المطلق للدولة المحمية في العلاقات الدولية، كذلك زادت وانتشرت المنظمات الدولية التي بسبب نشاطاتها الفعالة في المجتمع الدولي تم الاعتراف لها بالشخصية القانونية الدولية، وبالتالي السماح لها أيضاً بممارسة حقوقها الدولية في اللجوء إلى اجراء المفاوضات الدولية الإلكترونية، الا أن هناك بعض الآراء التي ترفض هذه الدول من اللجوء إلى المفاوضات الدولية الإلكترونية أو منحها الصفة الدولية وتدعو إلى حصر الصفة الدولية على الدول ذات السيادة<sup>(١)</sup>.

#### خامساً: عدم ثقة الاطراف المتفاوضة بشبكة الإنترنت

كثير من الدول لا يتقنون في العالم الإلكتروني، فيفضلون اللجوء إلى آلية حل طويلة لكن مطمئنة واكيدة، بدلاً من استخدام آلية عبر شبكة الإنترنت عصرية وخطره أذ يعتاد الاطراف على الوثوق بما هو مادي، أما الطابع اللامادي الافتراضي للعالم الرقمي، فإنه يخلق لديهم الشعور بالشك، الا أنه يمكن مواجهة هذه المسألة من خلال حث الاطراف على استعمال الآلية الإلكترونية لحل النزاع، وقد عملت الكثير من التشريعات على تشجيع اللجوء للوسائل الإلكترونية.

#### سادساً: الصعوبات المتعلقة بالوفاء (التعويض)

أن الصعوبات المتعلقة بالوفاء في حالة الاخلال بالمفاوضات الإلكترونية أو قطعها دون سبب، لان المفاوضات في هذه الحالة يتم عن طريق وسائل الإنترنت، وذلك استخدام تقنيات الاتصال الحديثة ومن ابرزها وأكثرها تطوراً شبكة المعلومات الدولية الإنترنت، ولما كانت المفاوضات الإلكترونية تبرم عبر وسائط إلكترونية ويتميز بالسرعة في إجراءاته كان من الضروري إيجاد وسيلة يتم من خلالها الوفاء بالثمن بصورة تتلائم مع طبيعته هذه المفاوضات والوسائل المستخدمة في إجراءاته، ولذلك ظهرت طريقه الوفاء أو الدفع الإلكتروني الذي يحصل من خلاله استعمال النقود الإلكترونية والتي تعرف بانها قيمة نقدية مخزونة على وسيلة إلكترونية تستعمل كأداة للدفع ولتحقيق أغراض مختلفة وأن اللجوء إلى الوفاء في المفاوضات الإلكترونية عن طريق النقود الإلكتروني يسبب الكثير

(١) نور حسين نايف حداد، مصدر سابق، ص ٤٧.

من الصعوبات والمخاطر قد تتعرض البطاقات الإلكترونية التي يحملها أحد الاطراف المتفاوضة والمخزونة عليها القيمة النقدية إلى خطر السرقة أو التزيف ويتم معاملتها باعتبارها نقوداً إلكترونية أصلية كما أن التزوير يحدث عن طريق تعديل البيانات أو الاضافة عليها على البطاقة الإلكترونية أو على البرمجيات أو على القرص الصلب للكمبيوتر الشخصي.

كما تسبب هذه النقود الإلكترونية الكثير من المخاطر والصعوبات التي تحدث من خلال انتهاك القوانين والانظمة مثل جرائم غسل الاموال وافشاء اسرار العميل وتحدث هذه النتيجة تقنين حقوق والتزامات الاطراف المتفاوضة المتعاملة بالنقود الإلكترونية بطريقة غير دقيقة فضلاً عن ذلك أن استعمال النقود الإلكتروني يزيد من جرائم التهرب الضريبي لان من الصعب على الجهات الحكومية المكلفة بجميع الضرائب والقيام بربط الضريبة على الصفقات والعقود المبرمجة عبر شبكة الإنترنت؛ لان هذه الصفقات والعقود تتم خفية عبر هذه الشبكة<sup>(١)</sup>.

#### سابعاً: أثبات المفاوضات الدولية الإلكترونية بين الاطراف المتفاوضة

أن الصعوبات المتعلقة بإثبات الخطأ في حالة الإخلال بالمفاوضات الإلكترونية حيث يعرف الإثبات بأنه أقامه الدليل أمام القضاء بالطرق المحدوده في القانون على صحة واقعه قانونية يترتب على ثبوتها ضرورة الاعتراف بالحق الناشئ عنها، وللاثبات أهمية كبيرة، إذ أن الحق لا يكون له اي قيمه إذا لم يقم الدليل على الواقعة التي يستند عليها، وأن مسألة الاثبات في المفاوضات التقليدية قد تواجه بعض التحديات والصعوبات التي تتعلق بأثبات هذه المفاوضات ولكن هذه التحديات أخذت بعداً خاصاً في نطاق المفاوضات المبرمة عبر الإنترنت؛ وذلك بسبب غياب الوسط المادي الذي يتم تحرير العقد عليه واتخاذة شكلاً آخر هو الدعائم الإلكترونية، وبالتالي تثير إشكالية إعطاء وسائل التخزين التقني للمعلومات حجية وسائل التخزين العادي في الاثبات، أضافة إلى ذلك أن المحرر الإلكتروني لا يتضمن التوقيع بخط اليد إذا أخذ التوقيع شكلاً آخر هو التوقيع الإلكتروني في هذه الحالة يظهر تحدي يتمثل بمدى مساواة التوقيع الإلكتروني للتوقيع العادي، خاصة أن اتخاذ التوقيع الشكل الإلكتروني وانفصاله عن شخصية الطرف المتفاوض يساعد القرصنة والمتسللين عبر شبكة الإنترنت

(١) عادل شمران، التحديات القانونية في التعاقدات الإلكترونية عبر الإنترنت، مقال منشور على الموقع الإلكتروني:

WWW.Fcds.com، تاريخ النشر ٢٠٢٠/٨/٣١، تاريخ الزيارة ٢٠٢١/٣/٢٤.

على اختراق أنظمة المعلومات واكتشاف التوقيع أو فك شفرته والاستيلاء عليه، مما يؤدي إلى استخدامه دون علم أو موافقة صاحبة<sup>(١)</sup>.

وأيضاً قد يقومون بإطلاق الفيروسات عبر الإنترنت والتي تؤدي إلى اتلاف الملفات المخزونة مما يؤدي إلى التقليل من قيمته التوقيع الإلكتروني، كدليل للإثبات كما أن المفاوضات عبر الإنترنت يتبر إشكالية أخرى تتمثل باصطناع الخصم دليلاً لنفسه، وهذا يتعارض مع مبادئ الإثبات التي تقتضي بأن الشخص لا يجوز أن يصطنع دليلاً لنفسه، لأن السند الموقع إلكترونياً يكون من صنع من صدره وبالتالي لا يعتد به ولا يعتبر دليلاً للإثبات لان الخصم لا يجوز أن يصطنع دليلاً لنفسه<sup>(٢)</sup> ونلاحظ المشرع الجزائري لا يعتد بحجية التوقيع الإلكتروني كدليل كامل في الإثبات إلا إذا كان موثقاً بعد التأكد من هوية الشخص الذي أصدره وان تكون الوسائط الإلكترونية مؤتمنه، وبالتالي يجوز للقاضي رفض التوقيع الإلكتروني الذي يحاول صاحبة الاحتجاج به إذا تم إصداره بصفة تخالف الشروط الشكلية والموضوعية المحددة وفق إجراءات الحماية والتأمين الكافية ففي هذا الغرض يجب على القاضي ترجيح التوقيع الإلكتروني المصدق عليه إذا توافرت فيه شروط موثوقيته وأمانة<sup>(٣)</sup>.

#### ثامناً: إشكالية أمن المعلومات التي تنقل عبر الإنترنت وحمايتها

من أهم الصعوبات والتحديات أيضاً التي تواجه المفاوضات الإلكترونية هو أمن المعلومات التي تنتقل بين الأطراف المتفاوضة عبر الإنترنت وحمايتها من احتمالات التزوير والقرصنة أو الغلط أو الغش أو الخطأ الفني في إرسال رسائل المعلومات المتضمنة الإيجاب أو القبول بين الأطراف المتفاوضة بالتأكد من هوية الطرف المتفاوض الإلكتروني وأهليته القانونية للتعاقد، من المعروف أن المفاوضات الإلكترونية يتم عن بعد بطريقة الإنترنت من حيث الأصل يعتبر بين حاضرين من حيث زمان وغائبين من حيث المكان إلا إذا وجدت فترة زمنية طويلة تفصل بين الإيجاب والقبول، وعندئذ يكون التفاوض والتعاقد بين غائبين زمانا ومكانا كما هو الشأن في إرسال البيانات المتضمنة عروض المفاوضات وهي معطيات تزيد من انعدام الثقة والقلق والرغبة من إجراء

(١) عادل شمران، التحديات القانونية في التعاقدات الإلكترونية عبر الإنترنت، مصدر سابق.

(٢) المصدر نفسه.

(٣) د. إبراهيم محمود يوسف المبيضين، الحماية المدنية للمستهلك في عملية التعاقد الإلكتروني، بحث منشور على موقع مجلة جامعة دار العلوم، كلية الحقوق، السعودية، ٢٠١٦، ص ٥٩١.

المفاوضات باستخدام الوسائل الإلكترونية الحديثة الفورية وهي من المشاكل التي تضاف إلى تلك المرتبطة بصحة العملية ودقتها، دون إغفال التحديات القانونية المتعلقة بضرورة توافر الأمن القانوني<sup>(١)</sup>.

#### تاسعاً: الصعوبات المتعلقة بالقانون الواجب التطبيق على المفاوضات الإلكترونية.

ذكرنا سابقاً أن زمان انعقاد عقد التفاوض ومكانه إنما هو زمان ومكان علم الموجب بالقبول مالم يوجد اتفاق أو نص قانوني يقتضي بغير ذلك كما أنه يسري على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين إذ كانت له صلة حقيقة بالمتعاقدين، وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة بالتالي أن المعاملات التي تتم عبر شبكة الإنترنت هي بالضرورة ذات طابع دولي لأن أطرافها متواجدين وينتمون إلى دول مختلفة في العالم ويعملون وفق مبدأ حسن النية ومبدأ حرية التعاقد في هذه الحالة يطبق القانون الذي يختاره الاطراف المتفاوضة في العقد وفقاً لقواعد تنازع القوانين في مختلف النظم القانونية وخضوع العملية التفاوضية لقانون الموطن أو المحل الذي يقيم، وان التحديات أو الصعوبات التي تطرحها شبكة الإنترنت على صعيد القانون هي من ابرز المشكلات التي يثيرها إجراء المفاوضات عبر الإنترنت لتحديد القانون الواجب التطبيق على هذه المفاوضات الإلكترونية المتجاوزة للحدود الجغرافية، وان هذه ليس في صالح الإنترنت بل هو من معوقات المهمة، وكذلك أن الخلاف حول مكان وزمان إجراء المفاوضات بين غائبين بدأ ينحصر تدريجياً كما أن البحث عن القانون الواجب التطبيق لم تعد له أهمية كبرى لان الدول بدأت تسعى جاهدة إلى توحيد تشريعاتها المدنية عن طريق الاتفاقيات الدولية<sup>(٢)</sup>.

### الفرع الثاني

#### متطلبات نجاح المفاوضات الإلكترونية الدولية

من الأسس التي تتطلب لنجاح المفاوضات الإلكترونية التي قد يتمتع بها أحد الأطراف المتفاوضة لا بد أن تكون مؤهلاً للقيام بمهمته التفاوضية لمصلحة الطرف الذي يمثله وبالتالي ليس كل

(١) د. بشار محمود دودين، مصدر سابق، ص ٨٨.

(٢) د. أبراهيم محمود يوسف المبيضين، الحماية المدنية للمستهلك في عملية التعاقد الإلكتروني، مصدر سابق، ص ٥٩٥-٥٩٧.

طرف من الأطراف المتفاوضة يستطيع القيام بمفاوضات ناجحة كما تعتمد هذه المفاوضات الناجحة على فنون واستراتيجيات وتكتيكات لتنفيذها وإطار قانوني<sup>(١)</sup>، والابتعاد عن كل ما يؤدي بالعملية التفاوضية الإلكترونية بالفشل، ولنجاح هذه المفاوضات أو فشلها يمكن أن نستند إلى نقطتين رئيسيتين هما المتطلبات المنهجية والمتطلبات البشرية لنجاح المفاوضات الإلكترونية.

#### أولاً: المتطلبات المنهجية لنجاح المفاوضات الإلكترونية الدولية

قبل البدء بالعملية التفاوضية الإلكترونية قد يلجأ الأطراف المتفاوضة إلى اعتماد واختيار المنهج التفاوضي أو الاستراتيجي التي تستخدم في نجاح المفاوضات الإلكترونية، لان المفاوضات قد يحول العملية التفاوضية الإلكترونية إلى جدل ونقاش وآراء لا يتوصلون إلى نتيجة إذا كانت بدون منهج عملي موضوعي، وهذه من أهم مستلزمات المفاوضات الإلكترونية الفعالة والناجحة ومن هذه المتطلبات المنهجية.

#### ١- الإعداد والتخطيط الجيد للمفاوضات الإلكترونية

أن النجاح في إي عمل بمدى استخدام الأسلوب العلمي يرتبط أحياناً من الإعداد والتخطيط لتنفيذه، فالتخطيط والإعداد السليم والضروري لنجاح العملية التفاوضية الإلكترونية التي لم تعد عملية سهلة وبسيطة بل تقوم على أرادات متصارعة ومصالح متعارضة يجعل الحرص على إنجاز المفاوضات أمراً ضرورياً وهاماً<sup>(٢)</sup>، وان عمل دراسة لتنبؤ بمستقبل عملية المفاوضات الإلكترونية على ضوء الظروف والملايسات التي يتم فيها التفاوض الإلكتروني وأهداف الاطراف المتفاوضة واتجاهاتهم وامكانياتهم واساليبهم التي تستخدم في المفاوضات الإلكترونية وهذا هو المقصود بمصطلح التخطيط للمفاوضات الإلكترونية.

أما مصطلح الإعداد للتفاوض فهو عملية التحضير والتهيئة والإعداد لبدء المفاوضات الإلكترونية وتوفير متطلباتها الفنية والبشرية والمادية بما يمكن من إجراء المفاوضات الإلكترونية بيسر وفاعلية وبالتالي فان الإعداد والتخطيط للمفاوضات يساعد على ادارة المفاوضات الإلكترونية بنجاح<sup>(٣)</sup>.

(١) د. عمر سعد الله، التجارة الدولية النظرية المعاصرة، ط٢، دار هومه، الجزائر، ٢٠٠٩، ص١٦٦.

(٢) د. مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص٩٩.

(٣) سهام كريم حمد العبيدي، مصدر سابق، ص ٥٦.



## ٢- استراتيجيه المفاوضات الإلكترونية

أن الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي الإلكتروني ويحدد ويوجه اتجاهاته الرئيسية هي الاستراتيجية، وتتركز الاستراتيجية على الأهداف بعيدة المدى ويتم اللجوء إليها في نجاح أي مفاوضات إلكترونية يتم الاستعانة بها في مرحلة الأعداد والتخطيط التي تم الاتفاق عليها مبدئياً، إلا أن الاستراتيجية تختلف عن التكتيك وان كان هناك اختلاف بينهما لكن يؤيدان إلى الهدف نفسه، لان كلمة استراتيجية تعني منهج والمنهج يعني مجموعه الخطوات التي يجب أتباعها للوصول إلى هدف محدد أو لاكتشاف حقيقة، فاستراتيجية المفاوضات الإلكترونية تعني الخطة الموضوعة والمعدة مسبقاً والتي تشتمل على الخطوات العريضة للمسائل التي سيتم التفاوض عليها وصولاً إلى الهدف المحدد، أما التكتيك هو عمل محدد لتطبيق الاستراتيجية التي تختلف عنه، كونها تمثل الخطط البديلة التي يستخدمها المفاوض أثناء المفاوضات الإلكترونية لتحقيق أهدافه، بينما يمثل التكتيك العناصر الجزئية أو الخطوات التفصيلية التي تنوي عليها الاستراتيجية<sup>(١)</sup>.

وبالتالي يمكن أن تصنف الاستراتيجية التي يستخدمها المفاوض الإلكتروني التي تخضع لأسس مختلفة طبقاً للهدف، فهناك استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لجميع الأطراف المتفاوضة واستراتيجية هجومية ودفاعية، كما أن هناك استراتيجيات التعاون واستراتيجيات المواجهة، وأيضاً استراتيجيات تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية للحصول على أكبر قدر من المنافع من الطرف الآخر من الأطراف المتفاوضة تبعاً للسلوك التفاوضي، واستراتيجيات التدرج، وأيضاً هناك العديد من الاستراتيجيات ولكن يعتمد الاختيار بينهما على عدد من العوامل من أهم هذه العوامل هو ميزان القوى والوقت المخصص للمفاوضات الإلكترونية وشخصية الأطراف المتفاوضين وأهمية المفاوضات الإلكترونية ونتائجها الموقعة<sup>(٢)</sup>.

وأن فعالية المفاوضات الإلكترونية تعتمد بشكل كبير على كفاءة تحديد الاستراتيجية الملائمة لعملية التفاوض لان دون وجود استراتيجيه تفاوضيه فعالة لا يمكن أن تبدأ عملية المفاوضات الإلكترونية وتستمر بنجاحها، فيوجد عده أنواع استراتيجيه تحدد حسب الموضوعات والقضايا المتفاوض عليها<sup>(٣)</sup>.

(١) د. ثابت عبد الرحمن إدريس، مصدر سابق، ص ٢٢٤.

(٢) د. نادر أحمد أبو شيخه، مصدر سابق، ص ٢٣٨.

(٣) علي أحمد صالح، مصدر سابق، ص ٢٠٦.

## أ- الاستراتيجية التعاونية للمفاوضات الإلكترونية

أن هذه الاستراتيجية تتطلب أن يكون هناك مناخا ايجابيا يساعد الأطراف المتفاوضة للعمل معا في سبيل إنجاح المفاوضات الإلكترونية حتى يحسن استخدامها حين يكون الأطراف المتفاوضة مهتمين بالعمل معا للتوصل إلى اتفاق يعمل على تحقيق مصالح جميع الأطراف المتفاوضة، ومن أهم مميزات هذه الاستراتيجية الثقة والانفتاح في التعبير عن الأفكار وعدم المفاجأة أو المباغته كما لا يمكن استخدام أساليب الضغط أو التهديد إلى غير ذلك.

## ب- الاستراتيجية التنافسية للمفاوضات الإلكترونية

أن هذه الاستراتيجية تكون حين أحد الاطراف المتفاوضة مهتما وجادا بالعمل لمصلحته فقط لا لمصلحة الاطراف المتفاوضة، بحيث يصبح نشاطه في المفاوضات الإلكترونية هو محاولة تحقيق الأهداف على حساب الطرف الآخر، ومن أهم مميزات هذه الاستراتيجية أنها تعمل على أساس تحقيق كل طرف من الأطراف المتفاوضة لأقصى قدر ممكن من الربح في المفاوضات الإلكترونية، كما انها تتميز بالسرية وعدم الانفتاح والسلوك العدواني وعدم الثقة بالطرف الآخر وتبعاً لهذه الاستراتيجية فأن للأطراف المتفاوضة يستخدمون وسائل التأثير إضافة إلى وسائل المفاجأة والمباغته والوعيد والتهديد<sup>(١)</sup>.

## ج- الاستراتيجية التبعية للمفاوضات الإلكترونية

أن أحد الأطراف المتفاوضة في هذه النوع لا يعمل لخدمة مصالحه بل يعمل لخدمة تحقيق مصالح الطرف الآخر، ومن الأساليب المستخدمة في هذه النوع من الاستراتيجيات هو الموافقة على طلبات الطرف الآخر والاستماع لحاجاته وإعطاء الكثير من المعلومات.

## د- الاستراتيجية القتالية للمفاوضات الإلكترونية

أن هذه الاستراتيجية أكثر عدوانية لان الهدف الأساسي منها ليس تحقيق اكبر قدر ممكن من الربح للطرف المتفاوض فحسب بل تحقيق أكبر خسارة ممكنة للطرف الآخر، ويستخدم الطرف المتفاوض في هذه الاستراتيجية عدة أساليب في سبيل كسب المفاوضات الإلكترونية وإنجاحها لصالح الطرف الذي يمثله من هذه الأساليب هو الاستفزاز وعدم إعطاء المعلومات والتهديد بالانسحاب من المفاوضات الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

(١) د. نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، مصدر سابق، ص ٢٣٨.

(٢) المصدر نفسه، ص ٢٣٩.

بعد التطرق لهذه الأنواع أنه لا يمكن أن يوجد مفاوضات إلكترونية ناجحة وفعالة بدون استراتيجية عملية تقوم عليها، وبالتالي أن هذه الاستراتيجيات تقوم على منهجين أساسيين هما:

#### ١- استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة للمفاوضات الإلكترونية

أن هذه المنهج يقوم على علاقة التعاون بين الأطراف المتفاوضة والصبر والتكامل بينهم، لأن كل طرف من الأطراف المتفاوضة يسعى على تعميق وزيادة التعاون لمصلحة كافة الأطراف المتفاوضة في سبيل أنجاح هذه المفاوضات الإلكترونية ومن أهم استراتيجيات المصلحة المشتركة:

##### أ- استراتيجية التكامل

يقصد بالتكامل وفق هذه المنهج هو تطوير العلاقة بين الأطراف المتفاوضة إلى درجة أن يصبح كل منهما مكماً للآخر في كل شيء بل إنهما يصبحان مدمج واحد في المصالح والقوانين، كما أن هذه المنهج يقوم على علاقة تعاون الأطراف المتفاوضة بحيث يعمل كل منهما على تحقيق هذه التعاون إلى درجة يصبح كل منهما واحد<sup>(١)</sup>.

##### ب- استراتيجية الصبر

تستخدم هذه الاستراتيجية عندما يتعلق أو يؤجل أحد الأطراف المتفاوضة الإجابة بدلاً من إعلانها مباشرة أو عندما تجيب أيضاً على فكرة أو تقرر اتخاذ القرار بعد فتره من عقد جلسة المفاوضات باستخدام استراتيجية الصبر أي بإتاحة الفرصة للأطراف الأخرى للتفكير في الأمر وتعرف أيضاً هذه الاستراتيجية بقدره الهدوء<sup>(٢)</sup>.

##### ج- استراتيجية تطوير التعاون الحالي

تسعى هذه الاستراتيجية إلى الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا على تطوير المصلحة المشتركة بين الأطراف المتفاوضة، وذلك عن طريق مجموعه من الاستراتيجيات الفرعية أو الثانوية بحيث يمكن استخدامها كلها أو بعضها، كما أن هناك عوامل تؤثر على قدره الطرف المتفاوض على الارتقاء بمراحل التعاون المختلفة بينه وبين الفريق الآخر ومن أهم هذه العوامل هي

(١) د. أيهاب كمال، مهارات الاقتناع ودبلوماسية التفاوض، دار هبة للنشر والتوزيع، مصر، ٢٠٠٤، ص ٢٠٣.

(٢) جيرارد بيزيج، مصدر سابق، ص ١٩٤.

أن تكون لدى الاطراف المتفاوضة رغبة نحو تحقيق الارتقاء المطلوب أو تحقيق الميزة أو المزايا للحصول على الارتقاء في التعاون التفاوضي<sup>(١)</sup>.

## ٢- استراتيجيات منهج الصراع

أن هذه الاستراتيجية تمارس أحياناً من قبل الاطراف المتفاوضة سواء على المستوى الفردي للأطراف المتفاوضة أو على المستوى الجماعي للمنظمات والمؤسسات الحكومية، الا انهم يمارسونها دائماً في السر وفي الخفاء معتمدين على قدرتهم على التمويه والخداع والكذب والمراوغة وعدم إظهار نوازعهم ودوافعهم، بل أنه الاطراف المتفاوضة بممارسة استراتيجية الصراع يعلنون أنهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة، وتعتمد هذه الاستراتيجية على خلفية العلاقات التاريخية بين الأطراف المتفاوضة مهما كانت هذه العلاقة، إلا أنهم لا يعملون ذلك أبداً فاعلان استخدام هذه الاستراتيجية يعد بمثابة إعلان لعدم خيرة أو عدم كفاءة القائمين بعملية المفاوضات الإلكترونية واهم أنواع هذه الاستراتيجية هي:

### أ- استراتيجية الاستنزاف

ويقصد به استراتيجية الانهاك وتعد هذه من أهم الاستراتيجيات المستخدمة في المفاوضات الإلكترونية وتقوم هذه الاستراتيجية على استنزاف وقت الطرف الآخر، ويتم ذلك عن طريق اعطاء فترة أطول للمفاوضات الإلكترونية لتعطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلى نتائج محددة لا قيمة لها، وكذلك استنزاف جهد الطرف الآخر إلى اشد درجة ممكن<sup>(٢)</sup>، ويتم ذلك عن طريق تحفيز وتكثيف طاقته أحد الاطراف المتفاوضة واستفسار كافة خبراته تخصصاته واشغاله هذا الطرف بعناصر شكلية لا قيمة لها في المفاوضات الإلكترونية، وأيضاً هناك استنزاف لأموال الطرف الآخر، ويتم ذلك عن طريق زيادة معدلات انفاقه وتكاليف واتعاب مستشارية طوال العملية التفاوضية فضلاً عما يمثله من تضييع الفرص البديلة التي كان يحصل عليها او يجلس معنا إلى مائده المفاوضات وينشغل بها.

(١) ولاء علي محمد، مصدر سابق، ص ٨٧-٨٩.

(٢) سمية ملوكي، استراتيجيات التفاوض في إبرام عقود التجاره الخارجية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسي، جامعة محمد بو ضياف بالمسيلة، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨، ص ٢٥.

## ب- استراتيجية التفيت

ويقصد بها استراتيجية التفتيت التي تقوم على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط القوة والضعف بين الأطراف المتفاوضة، بحيث يتم تشعب النقاط التفاوضية وإضافة إليها أبعاد ومجالات وجوانب جديدة، وبالتالي تكون هذه التفاصيل والنقاط الجديدة بمثابة قضايا جديدة فرعية وثانوية في العملية التفاوضية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

## ج- استراتيجية الإخضاع

ويقصد بها أحكام السيطرة بحيث يتم استخدام المفاوضات الإلكترونية التدريجي خطوة بخطوة، وتبدأ هذه العملية باختراق حاجز الصمت أو حاجز ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة والتفاوض معه على أن يترك لنا المجال منها وأن يتجه إلى مجالات أخرى تستغرقه وتستنزف قدراته وإمكاناته.

## د- استراتيجية التدمير الذاتي

ويقصد بها التدمير الذاتي لكل طرف من الأطراف المتفاوضة؛ لأن لكل طرف من هذه الأطراف أهداف وأمال وهي جميعها تواجهها محددات ومشاكل وصعاب وكلما كانت هذه العقبات شديدة كلما ازداد هذا الطرف وإساسة باستحالة الوصول إليها مهما بذل جهد في هذه الحالة أن يختار احد الأمرين، أما أن يكون بصر النظر عن هذه الطموحات والأحلام والتطلعات وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتبار الهدف النهائي له، أو أن يكون عن طريق البحث عن وسائل أخرى غير مرئية أو جديدة تمكنه من تحقيق هذه الأهداف في المستقبل<sup>(٢)</sup>.

## ٣- تكتيكات المفاوضات الدولية الإلكترونية

كما وضحنا سابقاً أن التكتيك عمل محدد لتنفيذ الاستراتيجية أو هو مجموعة الوسائل والأدوات التي تستخدم لتنفيذ الاستراتيجية في هذه الحالة على الطرف المتفاوض أن يضع عدداً من التكتيكات التي تناسب الهدف التفاوضي الإلكتروني، وكذلك الوقت المناسب، ففي مجال المفاوضات الإلكترونية التكتيكات سوف يخدم الاستراتيجية ويتبعها ويرتبط بها؛ لأن التكتيكات متعددة لا يمكن حصرها تبعاً لطبيعة المفاوضات الإلكترونية أيجاد تكتيكات أخرى في ضوء التطور التكنولوجي والتقدم العلمي

(١) سمية ملوكي، استراتيجيات التفاوض في إبرام عقود التجاره الخارجية، مصدر سابق، ص ٢٧-٢٨.

(٢) المصدر نفسه، ص ٢٩.

والتقني، وان المفاوضات يجمع عدد من التكتيكات أثناء المفاوضات الإلكترونية وبالتالي هناك نماذج محددة من التكتيكات هي:

أ- هو أن يترك الطرف الآخر من الأطراف المتفاوضة يقدم اقتراحه أو عرضه أولاً ثم يتناوله بالمناقشة والتنفيذ باقتراح مفاد أو بديل مما يجعل صاحبه في موقع مدافع.

ب- تعديل الأسلوب والطريقة في التحدث بطريقة مفاجئة مع الطرف الآخر وهذا ما يسمى بتكتيكات المفاجئة في العرض والمناقشة.

ج- أن يعلن أحد الأطراف المتفاوضة انسحابه في اللحظة الحاسمة بالتالي سوف يحصل على المزيد من التنازلات من خصمه، وهذا ما يسمى بالانسحاب الظاهري من المفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(١)</sup>.

د- أن هذه التكتيك يرمي إلى حصر الطرف الآخر من الأطراف المتفاوضة ومنعه من التسوية والمماطلة وبالتالي دفعه إلى اتخاذ قرار سريع أو النزول إلى مطلب معين في المفاوضات الإلكترونية فإنه هذه من شأنه أن يحسم المفاوضات ويمنع المماطلة أثناء التفاوض، وهذا ما يطلق عليه بتكتيك التحديد الزمني والموضوعي لنطاق المفاوضات الإلكترونية.

هـ- أحد الأدوات المفاوضات الإلكترونية هو أن يتمثل بتقديم الفريق المتفاوض طلبات ورغبات أكبر من التي يرغب في الحصول عليها وبالتالي أن هذه النوع من التكتيك سوف يساعد الطرف المتفاوض على تقديم تنازلات عن بعض الطلبات التي لا يرغب بها، في هذه الحالة أمام الطرف الآخر، إلا أن يتعاون فيضطر الموافقة على الطلبات الأخرى، وهذه وفقاً لقاعدة ابدأ بطلب الأكثر لتحصل على الأقل الذي تريده<sup>(٢)</sup>.

### ثانياً: المتطلبات البشرية لنجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية

من أهم أركان العملية التفاوضية الإلكترونية هو الإنسان فهو القادر على أرادة المفاوضات بنجاح أو الفشل؛ لأن الضابط لها والمتحكم في قيادتها، فإدراك المفاوض للظروف المحيطة بالعملية التفاوضية الإلكترونية هي عوامل النجاح في تحقيق الأهداف التفاوضية المرسومة، بالتالي سنحاول توضيح فقرتين:

(١) د. عبد المطلب الهاشمي، مهارات التفاوض وكيفية أعداد العاملين في مجال العقود، بحث منشور في مجلة كلية الحقوق، جامعة النهدين، مجلد ١٠، العدد ١٨، بغداد، ٢٠٠٧، ص ٤٠-٦٠.

(٢) سهام كريم حمد العبيدي، مصدر سابق، ص ٥٩.

## ١- صفات المفاوض الناجح للمفاوضات الدولية الإلكترونية

لا بد أن نعرف معنى الصفات الشخصية التي يمتلكها بعض الأطراف المتفاوضة والتي لها تأثير على نتائج العملية التفاوضية الإلكترونية، وبالتالي فإن الصفات الشخصية هي المواهب والمميزات التي تميز الطرف المتفاوض وتولد معه بحيث لا يمكن اكتسابها بالتجارب والتدريب، ولكن يمكن صقل هذه الصفات من خلال الممارسة في العمل والخبرة والتدريب، لكون لا يوجد محدد متفق عليه في علم التفاوض على الصفات الشخصية المطلوب توفرها في الطرف المفاوض الناجح ومن هذه الصفات هي:

## أ- الذكاء بالنسبة للطرف المتفاوض إلكترونياً

أن من المقومات الأساسية التي يستند إليه الكثير من المهارات التفاوضية الإلكترونية هو الذكاء، كما يعد من الصفات الواجب توفرها لان السيطرة على المفاوضات ترجع بالأصل إلى ذكاء الطرف المتفاوض وقدرته على إدارة المفاوضات الإلكترونية بنجاح من خلال التدريب على الأجهزة الإلكترونية المتبعة في إجراء المفاوضات الإلكترونية وكيفية التعامل معها:

## ب- التكامل الشخصي للطرف المتفاوض إلكترونياً

يتمثل التكامل الشخصي للمفاوض الناجح بالصبر والقدرة على الاحتمال الذهني والبدني والقدرة على التفكير، كما أن من دلائل تكامل الشخصية تجنب الخداع والمراوغة والتدليس، لان الخطط القائمة على المراوغة واستغلال نقص الخبرة المفاوض الآخر، لأنه هذا لا يتفق مع المفهوم الصحيح للمفاوضات الإلكترونية الذي يجب أن يتم في جو بالصدق والأمانة والثقة المتبادلة بين الأطراف، كما ليس بالضرورة أن يولد المفاوض ولديه صفات غير عادية، بل يمكن اكتساب المهارات اللازمة والتي يمكن أن تضاف إلى ما يتمتع به المفاوض من صفات شخصية لتخلق في النهاية مفاوضاً ناجحاً<sup>(١)</sup>.

## ٢- المهارات الواجب توفرها في المفاوض الماهر إلكترونياً

أن المهارات التفاوضية الإلكترونية حتى وان كانت تعتمد على الطبيعة الشخصية إلا أن المفاوض الماهر يعد أفضل من غيره، عندما يكون لديه مهارات اكتسابها وعمل على تطويرها وتحسينها بجانب ما لديه مقومات شخصية أو نفسه تؤهله للمفاوضات الناجحة، وكذلك جعل فرص

(١) حياة محمد أبو النجا، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، ٢٠٠٤، ص ٤٦.

نجاح عملية المفاوضات الإلكترونية مرتفعة جداً، أضافه إلى ذلك لا يوجد اتفاق عام بشأن أنواع هذه المهارات ومدى تأثيرها على نجاح العملية التفاوضية، أما بالنسبة لأهم المهارات الواجب توافرها في المفاوض الناجح هي:

#### أ- مهارة التحدث للطرف الآخر

يقصد بمهارة التحدث بالنسبة للطرف المتفاوض هو امتلاك المفاوض لفنون الحوار الفعال والتأثير على الآخرين وإقناعهم بالاستماع إليّة والإنصات له<sup>(١)</sup>.

#### ب- مهارة أجاده الاستماع والإنصات للطرف الآخر.

أن المقصود بهذه المهارة ليس الاستماع الصمت والإيماء بالرأس، بل تلقي ما يقال واستيعابه وحفظه بصورة منتظمة لاسترجاعه في الوقت المناسب لمناقشته وبيان ما فيه من تناقض، أما الإنصات فيقصد به تحليل ما يقوله الطرف الآخر وفهم استيعابه أهدافه ومقاصده مما يطرحه من مواضيع وقضايا.

#### ج - مهارة الإقناع للطرف الآخر

يقصد بالإقناع هو عملية اتصال يقوم بها المفاوض من أجل تعديل سلوك الطرف الآخر بخصوص الموضوع المتفاوض عليه أو مسألة معينة، بحيث يصبح أكثر موثمة واتفاقاً مع أهداف ومواقف الطرف الآخر الذي يسعى إلى هذا التعديل ويسمى الإقناع لغة الأقوياء وطريق الأسوياء<sup>(٢)</sup>.

#### د- مهارة تنظيم الوقت المخصص لإنهاء المفاوضات الإلكترونية

أن استغلال الوقت المخصص للمفاوضات وتنظيمه يعد جزءاً من المهارات والخبرات والمعارف التنظيمية التي يجب توفرها لدى المفاوض، لان الوقت يعد قيماً على حرية المفاوضات الإلكترونية لأنه من المستحيل أن تستمر المفاوضات إلى ما لا نهاية<sup>(٣)</sup>.

(١) د. عبد المطلب الهاشمي، مصدر سابق، ص ١١.

(٢) المصدر نفسه، ص ١٢.

(٣) - نبيل سعدون طه العذارى، العوامل المؤثرة في نتائج عملية التفاوض، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، ٢٠٠١، ص ١١١.



## هـ- مهارة التوظيف الجيد لمعلومات المفاوضات الإلكترونية

تعد مهارة التوظيف الجيد للمعلومات أحد أدوات المفاوض الناجح لحسن استغلال ما لديه من قوه وفعالية لمعالجة ما لديه من نقاط الضعف، لكن تبدو صعوبة وخطوره ذلك في عقود نقل التكنولوجيا حيث تتسم المعلومات بطابع السرية، فعلى الطرف المتفاوض أن يؤمن المعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات الإلكترونية بمجموعة من الاحتياطات مثلاً يتفق مع الطرف الآخر بعدم افشاءها للغير وعدم استخدامها لتحقيق مكاسب شخصية له، لأنه قد يكون هذا الطرف سيء النية لا يدخل المفاوضات الإلكترونية إلا بهدف الحصول على معلومات بدون مقابل أو استطلاع قدره الطرف المتفاوض وإمكانياته التعاقدية<sup>(١)</sup>.

إضافة إلى هذه المهارات هنالك مجموعة من العوامل التي تساعد على إنجاح المفاوضات الإلكترونية على أحسن وجه هي:

١- أن وراء كل استراتيجيه تفاوضيه وتكتيك تنفيذي يتوقف على عوامل فنية وشخصيه وموضوعيه تؤدي إلى نجاح المفاوضات الإلكترونية.

٢- توفير المؤهلات العلمية والدبلوماسية والأخلاقية واللباقة وحسن التصرف والقدرة على تحويل الخصوم إلى أصدقاء.

٣- أن يبعد المفاوضين أساليب الوعود الكاذبة والغش والخداع<sup>(٢)</sup>.

٤- أن على الأطراف المتفاوضين الاتصاف بالخبرة التفاوضية، والقدرة على تحديد الأولويات، والذكاء والإقناع، ويتم هذا كله في إطار الأمانة والنزاهة والإرادة الجدية وكذلك القدرة على الإعداد الجيد لجدول الأعمال وتحديد الأهداف الأساسية لعملية التفاوض الإلكتروني ضمن أخلاقيات التفاوض وآدابه<sup>(٣)</sup>.

(١) سهام كريم حمد العبيدي، مصدر سابق، ص ٦١.

(٢) د. بلحاج العربي، مصدر سابق، ص ٣٧-٣٨.

(٣) دحاح سهيلة ورزقي ليلي، الإطار القانوني للفترة ما قبل التعاقد، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميره -جاية، الجزائر، ٢٠١٢-٢٠١٣، ص ١٠.

٥- أن يكون هناك تلاق في المصالح وتوافر النوايا الحسنة كلما سادت المرونة في المفاوضات الإلكترونية والعكس الصحيح، كلما تعددت الاطراف المتفاوضة كلما زاد ذلك من تعدد المصالح واختلاف وجهات النظر<sup>(١)</sup>.

٦- على الاطراف المتفاوضة الاتصاف بالخبرة التفاوضية، والقدرة على تحديد الأولويات، والذكاء والافئاع، وهذا كله يتم في إطار الامانة والنزاهة والارادة الجدية، وكذلك القدرة على الاعداد الجيد لجدول الاعمال، والتنظيم والتنسيق، وتحديد الاهداف الاساسية للمفاوضات الدولية الإلكترونية<sup>(٢)</sup>.

٧- القدرة على تجميع البيانات والمعلومات وتحليلها وهو ما يتطلب أن يكون مطلعاً وممتلكاً لقدر كبير من المعلومات.

٨- القدرة على الاتصال وتبادل المعلومات للتوفيق بين المصالح المشتركة ولا سيما أنها تمثل عملية لتبادل المنافع بين الاطراف المتفاوضة.

٩- الالمام بجوانب سياسية وقانونية واجتماعية أو أية جوانب تتصل بموضوع المفاوضات الدولية الإلكترونية، واعتماد الاستراتيجية المناسبة المرسومة من قبل دولة الطرف المتفاوض.

١٠- صنع القرار التفاوضي المناسب بما لا يتعارض مع مصالح الدولة الطرف في الخلاف.

١١- توفر صفات شخصية معينة للطرف المتفاوض كالليقظة الذهنية في التعامل والابتعاد عن الجمود وفقدان الخيال البناء، ويكون ذو حكمة بعيداً عن الغضب وذو شخصية مؤثرة، وهو ما دفع بالحكومات إلى الاهتمام بتدريب منسبها على فن المفاوضات<sup>(٣)</sup>.

نستنتج مما سبق أن نجاح المفاوضات الدولية الإلكترونية يتطلب الإعداد الجيد لها واستخدام تكتيك واستراتيجية ملائمة لطبيعة المفاوضات وأن يسود العلاقات بين الأطراف المتفاوضة جو من حسن النية والتعاون والثقة المتبادلة، واحترام كل طرف لسيادة واستقلال الطرف الآخر والحفاظ كذلك على مكتسبات المفاوضات وما يتم التوصل إليه، وغيره من الأمور والمسائل الأخرى.

(١) دحداح سهيلة ورزقي ليلي، الإطار القانوني للفترة ما قبل التعاقد، مصدر سابق، ص ١١.

(٢) المصدر نفسه، ص ١٠.

(٣) بشير جمعه عبد الجبار، مصدر سابق، ص ٧٧.

## خلاصة الفصل الثالث

تطرقنا في هذا الفصل لأهم التزامات في المفاوضات الدولية الإلكترونية وطبيعتها القانونية، إضافة إلى الطبيعة القانونية لمسؤولية الطرف المتفاوض الإلكتروني، والتي تكون مسؤولية تقصيرية كأصل عام ومسؤولية عقدية في بعض الحالات، ثم تعرضنا لشروط قيام المسؤولية في حالة القطع والعدول عنها والتي لا تختلف فيه عن القواعد العامة، من خطأ وضرر وعلاقة سببيه بينهما، ثم الجزاء المترتب عنه والذي يكون دائماً في صورة تنفيذ بمقابل بحيث يستبعد فيها التنفيذ العيني لطبيعة هذه المرحلة، وختماً هذه الفصل بمجموعة من التحديات التي تواجه المفاوضات الدولية الإلكترونية والمتمثلة بالصعوبات التي تعترض المفاوضات الدولية الإلكترونية ومتطلبات نجاح هذه المفاوضات الدولية الإلكترونية.

الفاطمة

## الخاتمة

بهذا نكون قد أتمنا دراسة موضوع التنظيم القانوني للمفاوضات الدولية الالكترونية، والتي تناولنا فيها ماهية المفاوضات الدولية الالكترونية حيث حاولنا جاهدين توضيح مفهوم المفاوضات الدولية الالكترونية، وكذا أهمية السعي لتقنينها ووضعها في إطار قانوني واضح لتفادي المشاكل التي تظهر، وايضاً بيان أحكام المفاوضات الدولية الالكترونية من ناحية الالتزامات المترتبة عليها ومسؤولية الطرق المتفاوض اذا أخل بها.

### أولاً: النتائج:-

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

٢- أختلف الفقه في تحديد الطبيعة القانونية للمفاوضات الدولية الالكترونية، فذهب جانب من الفقه الى عدها أعمال مادية لا ترتب اي أثر قانوني الا ما يقتضيه الواجب العام الذي يقتضي بعدم الانحراف عن المسلك المعتاد، والمألوف على نحو يلحق ضرراً بالغير في حين ذهب رأي آخر الى عدها تصرفات قانونية إذا اتجهت ارادة الاطراف المتفاوضة الى أبرام عقد الكتروني وما يترتب على هذا العقد من التزامات لتنظيم سير المفاوضات الدولية الالكترونية.

٣- أن للمفاوضات الالكترونية الدولية خصائص أو سمات عامة منها ثنائي الأطراف، وتتم باتفاق الاطراف المتفاوضة وتقوم على أساس التبادل والخذ والعطا بين الاطراف المتفاوضة، كما يتصف بأنه ذو نتيجة احتمالية، وايضاً تعتبر مرحلة تمهيدية لأبرام اي عقد نهائي وهذا كله يتم عبر وسيلة الكترونية، وبالتالي ينعلم الحضور المادي للأطراف.

٤- تترتب على المفاوضات الدولية الالكترونية التزامات مهمة على عاتق الاطراف المتفاوضة التي تجد تبريرها في الثقة المتبادلة ورعاية لمصالحهم فيما بينهم، وان الالتزام الرئيسي من هذه الالتزامات هو التزام مبدأ حسن النية، أما الالتزامات الثانوية الناشئة عن مبدأ حسن النية هو الالتزام بالأعلام

والالتزام بالسرية والالتزام بحظر المفاوضات الموازية والالتزام بالاعتدال والجدية، الى غير ذلك من الالتزامات.

٥- أن القانون من حيث المبدأ العام لا يرتب اي اثر قانوني على المفاوضات الدولية الالكترونية فكل طرف من الاطراف المتفاوضة حراً في قطع هذه المفاوضات في الوقت الذي يراه مناسباً وليس عليه اية مسؤولية على من عدل ولا يكلف بأثبات اسباب ودوافع العدول، لكن في بعض الاحيان يرتب العدول أو قطع المفاوضات الدولية الالكترونية مسؤولية على من قطعها اذا أقترن هذا العدول أو القطع بخطأ صادر منه في هذه الحالة تطبق القواعد العامة التي تقتضي بمسؤولية من ارتكب هذه الخطأ الذي اصاب الغير بالضرر.

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

٧- تمر المفاوضات الدولية الالكترونية بثلاثة مراحل أساسية، اولها الدعوة الى المفاوضات التي من خلالها تقوم الاطراف المتفاوضة بتبادل الآراء والمناقشات، وثانيها مرحلة التدبير وتتميز هذه المرحلة بجمع كل ما تم الاتفاق عليه ومناقشة البنود بدرجة واقعية وعلمية، واخيراً مرحلة صياغة الايجاب، حيث تبدأ هذه المرحلة بعد نهاية المراحل السابقة، فيتنفق الاطراف المتفاوضة فيها على العناصر الرئيسية للمفاوضات الدولية الالكترونية.

٨- أن تحليل واجتهاد الفقه القانوني الدولي لكافة الطرق التي تتم بها المفاوضات الالكترونية من الهاتف والبريد الالكتروني والفاكس والتلكس الى غير ذلك من هذه الطرق، فانهم يعطون الكثير من الوعي لكلا الاطراف المتفاوضة في أن يعرف ما تتجه اليه ارادة الطرف المتفاوض الاخر في سبيل اتمام المفاوضات الدولية الالكترونية على اتم وجه.

٩- أن طبيعة المسؤولية الناشئة عن الاخلال بالمفاوضات الدولية الالكترونية كانت ولا زالت محل خلاف اتجاهين، وأول هذه الاتجاهات يعتبر أن المسؤولية هي مسؤولية عقدية وذلك لأبرام الاطراف المتفاوضة لعقد التفاوض قبل الشروع في هذه المفاوضات الدولية الالكترونية، أما الاتجاه الثاني

يعتبرها مسؤولية تقصيرية ويعتبر هذه الاتجاه هو الاتجاه الراجح، لأن المفاوضات تعتبر مرحلة سابقة وتمهيدية على تنفيذ الالتزام النهائي.

١٠- عدم إمكانية اللجوء الى التنفيذ العيني للطرف المتفاوض المتضرر من قطع المفاوضات الالكترونية، وليس من خيار أمامه الا اللجوء الى التنفيذ بمقابل اي عن طريق التعويض وفي الغالب يكون هذه التعويض هو نقداً.

١١- أن المفاوضات الدولية الالكترونية هي ليست بديل عن المفاوضات الدولية التقليدية، وانما هي امتداد لها، على اعتبار أن التطور التكنولوجي قد أصاب كل شيء، ولذلك المفاوضات الدولية الالكترونية ظهرت نتيجة التطور التكنولوجي وترابطها مع المفاوضات الدولية التقليدية.

١٢- يتم إجراء المفاوضات الدولية الالكترونية بواسطة ممثلين رسميين نيابة من دولهم، ويعبرون عن ارادتها في المفاوضات كرئيس الدولية، أو رئيس الحكومة أو وزير الخارجية أو أعضاء البعثات الدبلوماسية، أو يتم بتزويد شخص ما يتم اختياره بأوراق تفويض رسميه صادرة عن السلطة المختصة وفقاً للنظام الداخلي لكل دولة، وهذا النوع من المفاوضات الدولية الالكترونية يعرف بالمفاوضات الدولية الالكترونية المباشرة، وهو على النقيض من المفاوضات الدولية الالكترونية غير المباشرة التي يقوم بها مجموعة من الممثلين غير الرسميين لأحد الاطراف المتفاوضة.

١٣- من اهم المبادئ التي تحكم المفاوضات الدولية الالكترونية هو مبدأ توازن القوى، لان هذا المبدأ يؤثر على سير العملية التفاوضية تأثيراً مباشراً سواء كان سلبياً أو ايجابياً، فيكون تأثيره ايجابياً وفاعلاً في حال وجود توازن وتكافؤ بين قوة الاطراف المتفاوضة، إذ لن يقوى أحد الاطراف المتفاوضة في مثل هذه الحالة على فرض شروطه ومطالبه على الطرف الآخر، لان التكافؤ لا يمنح أفضلية أو ميزة لطرف على حساب الطرف الاخر، لكن العكس من ذلك يؤثر اختلال التوازن بين الاطراف المتفاوضة على مسار العملية التفاوضية، لان المفاوضات في هذه الحالة تسير وتمضي وفق الاطار الذي رسمه وحدده الطرف الاقوى.

١٤- قد يلجأ أحد الاطراف المتفاوضة الى استغلال الطرف الآخر من خلال استخدام تكتيكات وحيل الكترونية تتراوح بين الاكاذيب والتضليل المتعمد، وتوجيه الإساءة الى الطرف الآخر من خلال وسائل الضغط وصور الحرب النفسية، وأن اعتماد مثل هذه الاساليب تعتبر للطرف المتفاوض الاخر هجوماً

على المشكلة، كما أن التحمل والتحلي بالصبر من التكتيكات المناسبة، أما الرد بنفس الاسلوب قد يؤدي الى موقف دفاعي ربما يكون من الصعب على الطرف الاخر أن يتخلى عن هذه الاساليب.

### ثانياً: المقترحات:-

١- نأمل من الأطراف المتفاوضة أن يهتموا اهتماماً بالغاً بمبدأ السرية أثناء مرحلة المفاوضات، وما بعد تلك المرحلة مثلاً يجعل من مبدأ السرية التزاماً قانونياً يجب على الطرف المتلقي الوفاء به بأن يجعل من هذا الالتزام التزاماً بتحقيق نتيجة في مرحلة المفاوضات الدولية الالكترونية على أن يجعل من هذا الالتزام التزاماً يوقع على من يخالفه من الاطراف المتفاوضة المسؤولية القانونية لما لهذا الالتزام من أهمية في هذه المرحلة الهامة.

٢- الابتعاد عن أسلوب أحاله الاحكام الخاصة لمسائل دقيقة مثل المعاملات الالكترونية ومن ضمنها المفاوضات الدولية الالكترونية الى قواعد عامة، وبأسلوب لا يقدم حلولاً للمسائل القانونية الدقيقة والمستجدة في الوقت الحاضر مما يقتضي ضرورة التدخل الدولي لتنظيم هذه المرحلة المهمة، التي تركت لاجتهاد الفقه وتقدير القضاء بجميع جوانبه سواء في المفاوضات الدولية التقليدية أو الالكترونية الحديثة، لتحديد ابعادها ومضامينها فأعمال المبادئ العامة وأن كان يساعد على معالجة بعض المشكلات، الا أن ذلك قد لا يفي بالغرض المطلوب.

٣- نقترح إنشاء مراكز ومعاهد متخصصة بإقامة الدورات الخاصة بفن ومهارات المفاوضات الدولية الالكترونية، وذلك لأعداد جيل محترف ومتمرس بنفس الوقت بكيفية اجراء المفاوضات وفقاً لأحدث الاصول العلمية والتقنية في علم المفاوضات الدولية الالكترونية من أجل التوصل الى القدرات والطاقات التي تمكن الباحثين في علم هذه المفاوضات في المحافل الدولية وخاصة في عصر تطور التكنولوجيا والمعلومات وايضاً التحديات والصعوبات التي تعيق المفاوضات الدولية الالكترونية، والتي يجب مجابتهها بالطرف المتفاوض الجيد والمحترف.

٤- فرض رقابة دولية على المعلومات والبيانات التي ستداول بين الاطراف المتفاوضة عبر شبكة الانترنت سواء عن طريق البريد الالكتروني أو التلكس أو الفاكس وغيرها لبيان مدى صحته تلك المعلومات والبيانات لحماية الطرف الضعيف في هذه المفاوضات الدولية الالكترونية، فضلاً عن بيان الجزاء القانوني الذي يفرض على أحد الاطراف المخلة بالالتزامات لما يفرض في هذه المفاوضات



الالكترونية من معلومات تفضي طابع السرية والخصوصية للطرف الاخر بدلا من الرجوع لمبادئ العامة.

٥- نرى أن هناك حاجة ملحة لتنظيم المفاوضات بصورة عامة في القانون المدني العراقي، لخلو قانوننا من أحكام تنظم هذه المفاوضات خاصة في حالة عدول أو قطع المفاوضات بدون عذر مشروع وترتب على هذه العدول ضرر بمصالح الطرف الاخر، كما لو ضاعت عليه فرصة أو رفض عروضاً اخرى لتعود عليه بالفائدة نفسها التي كان يربوها من اجراء المفاوضات، أما فيما يتعلق بالمفاوضات الالكترونية نجد من الافضل النص عليها في قانون المعاملات الالكترونية العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، على الزام الطرف المتفاوض بالجدية في هكذا نوع من المفاوضات الالكترونية، وكذلك الزامة بتقديم المعلومات الضرورية للطرف الاخر والمحافظة على سرية المعلومات، والا سيكون معرض للجزاء القانوني.

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

٧- ضرورة الاهتمام بصياغة المستندات والاوراق المتبادلة بين الاطراف المتفاوضة بواسطة الطرق التي يتم بها اجراء المفاوضات الدولية الالكترونية كأن يكون البريد الالكتروني أو الموقع الالكتروني وغيرها من الطرق، من خلال اختيار المصطلحات بتدقيق، خاصة اذا كانت بلغة اجنبية، لان ترجمتها قد تأثر في القيمة القانونية لها.

٨- نامل من الفقه والقضاء الدوليين بأن يقوم كل منهما بدوره المنشود في هذا الشأن، فعلى الفقه أن تتعدد دراستهم الفقهية لتستوعب كافة الانماط المتصلة بالمفاوضات الدولية من خلال الوسائل الالكترونية، أما القضاء يجب أن يكون هناك قضاء متخصصا له الدراية الفنية بجوار الدراية القانونية للعمل على تحقيق العدالة والتوازن.

٩- أن نجاح المفاوضات الالكترونية تقتضي تدخل دولي يعطي لجميع الاتفاقات والالتزامات التي تكون على عاتق الاطراف المتفاوضة قيمة قانونية بصفة صريحة وعند الاخلال بهذه المفاوضات الالكترونية تترتب عليه المسؤولية الدولية.

١٠- تشجيع الجامعات الدولية والداخلية على تناول مرحلة المفاوضات الدولية وبالأخص الالكترونية منها في أبحاثهم مادام هذه الأخيرة أصبحت أكثر تداولاً على الصعيد العملي، وذلك من أجل التعرف بهذه المرحلة للجميع المعنيين سواء كانوا أكاديميين أو ممارسين.

المصادر

## المصادر

\* القرآن الكريم

أولاً: المعاجم اللغوية:-

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

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

ثانياً: الكتب:-

١. ابراهيم الدسوقي ابو الليل، الجوانب القانونية للتعاملات الالكترونية (دراسة للجوانب القانونية للتعامل عبر اجهزه الاتصال الحديثة)، مجلس النشر العلمي، الكويت، ٢٠٠٣.
٢. أبو العلا علي أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢.
٣. أحمد أبو القاسم محمد العجمي، حكم الالتزام بالتفاوض، دار الفكر والقانون، مصر، ٢٠١٩.
٤. أحمد خالد العجلوني، التعاقد عن طريق الانترنت، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٢.
٥. الياس نصيف، العقد الالكتروني في القانون المقارن، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٩.
٦. أنور سلطان، المبادئ القانونية العامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٥.
٧. ايهاب كمال، مهارات الاقناع ودبلوماسية التفاوض، ط١، دار هبة النيل، مصر، ٢٠١١.
٨. بشار محمود دودين، الإطار القانوني لعقد المبرم عبر شبكة الانترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٦.
٩. بشير عباس العملاق، تطبيقات الانترنت في التسويق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٣.
١٠. بلحاج العربي، الاطار القانوني للمرحلة السابقة على ابرام العقد (دراسة مقارنة)، دار وائل للنشر، الجزائر، ٢٠١٠.

١١. ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية للنشر، الجزائر، ٢٠٠١.
١٢. جابر ابراهيم الراوي، المنازعات الدولية، دار السلام للطباعة والنشر، بغداد، ١٩٧٨.
١٣. جمال عبد الرحمن محمد علي، المسؤولية المدنية للتفاوض نحو تطبيق القواعد العامة على مسؤولية المتفاوض عبر الانترنت (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٤.
١٤. جهاد محمود عبد المبدي، التراضي في تكوين عقود التجاره الالكترونية (دراسة مقارنة)، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، السعودية، ٢٠١٦.
١٥. جهاد محمود عبد المبدي، الجوانب القانونية للمفاوضات الدولية، ط١، دار الاعلام للإصدارات القانونية، فلسطين، ٢٠١٩.
١٦. جهاد مغاوري شحاتة، أيمن احمد الدلوع، الممارسات القانونية والتدريبات العلمي، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد الرياض، ٢٠١٩.
١٧. حسام أسامه محمد، الاختصاص الدولي للمحاكم وهيئات التحكيم في منازعات التجارة الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠٠٩.
١٨. حسن الخطيب، نطاق المسؤولية المدنية التقصيرية والمسؤولية العقدية، مطبعة حداد، البصرة، ١٩٦٨.
١٩. حسن علي الذنون، المبسوط في المسؤولية المدنية، الجزء الاول، شركة التأسيس للطبع والنشر، بغداد، بدون سنة نشر.
٢٠. حواش جمال، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٥.
٢١. خالد السيد محمد عبد المجيد موسى، أحكام عقد العمل عن بعد، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٤.
٢٢. خالد مصطفى فهمي، التنظيم القانوني للالتزام بإعادة التفاوض في العقود (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٩.
٢٣. خالد ممدوح إبراهيم، أبرام العقد الالكتروني (دراسة مقارنة)، دار الفكر الجامعي، مصر، ٢٠٠٨.
٢٤. رجب كريم عبد الإله، التفاوض على العقد (دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٠.
٢٥. سامح عبد الواحد التهامي، التعاقد عبر الانترنت، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٨.

٢٦. سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط١، دار وائل للنشر، عمان، ٢٠٢٠.
٢٧. سليمان أحمد فضل، المنازعات الناشئة في التجارة الالكترونية في إطار القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١.
٢٨. السيد عليوة، مهارات التفاوض سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الادارية، منشورات المنظمه العربيه للعلوم الاداريه، عمان، ١٩٨٧.
٢٩. شريل وجدي القارح، قانون الانترنت التفاوض والوساطة على شبكة الانترنت، الجزء الأول، المنشورات الحقوقية صادر، لبنان، ٢٠١١.
٣٠. صبري حمد خاطر، الغير عن العقد، دراسة في النظرية العامة للالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠١.
٣١. طاهر شوقي مؤمن، عقد البيع الالكتروني، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٧.
٣٢. عايد رجا الخليله، المسؤولية التقصيرية الالكترونية الناشئة عن إساءة استخدام أجهزة الحاسوب والانترنت (دراسة مقارنة)، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٩.
٣٣. عبد الصبور عبد القوي علي مصري، التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٢.
٣٤. عبد الصبور عبد القوي علي مصري، التنظيم القانوني للتحكيم الالكتروني، ط١، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ٢٠١٣.
٣٥. عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض ذو الطابع التعاقدية، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٥.
٣٦. عدنان السرحان وخاطر نوري، شرح القانون المدني، مصادر الحقوق الشخصية، ط١، دار الثقافة، عمان، ٢٠١١.
٣٧. علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومه، الجزائر، ٢٠١٢.
٣٨. علي صادق ابو هيف، القانون الدولي العام، ط١، منشأه المعارف للنشر والتوزيع، مصر، ١٩٦٦.
٣٩. علي عودة العقابي، العلاقات الدولية، الرواد للنشر، بغداد، ٢٠١٠.
٤٠. علي فيلالي، الالتزامات، ج١، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، الجزائر، ٢٠٠٨.
٤١. عمر سعد الله، التجاره الدولية النظرية المعاصره، ط٢، دار هومه، الجزائر، ٢٠٠٩.

٤٢. عيسى غسان ربيضي، القواعد الخاصة بالتوقيع الالكتروني، ط١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩.
٤٣. فؤاد العلواني ود. عبد جمعه الربيعي، الاحكام العامة في التفاوض والتعاقد، ط١، بيت الحكمة للنشر، بغداد، ٢٠٠٣.
٤٤. القاضي لفته هامل العجيلي، دراسات في القانون المدني، مطبعة الكتاب، بغداد، ٢٠١٦.
٤٥. كريم علي حافظ، إدارة الحوار والتفاوض، الجنادرية للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٥.
٤٦. محسن أحمد الخضيرى، مبادئ التفاوض، ط١، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ٢٠٠٣.
٤٧. محمد إبراهيم أبو الهيجاء، التحكيم الالكتروني، الوسائل الالكترونية لفض المنازعات الوساطة والتوفيق والتحكيم والمفاوضات المباشرة، ط٢، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٠.
٤٨. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، السلوك التنظيمي، ط١، الاكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، مصر، ٢٠١٨.
٤٩. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط١، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٣.
٥٠. محمد حسن قاسم، مراحل التفاوض في عقد الميكنه المعلوماتية (دراسة مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١٦.
٥١. محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠٠٩.
٥٢. محمد شاکر محمود محمد، المسؤولية عن قطع المفاوضات (دراسة مقارنة)، ط١، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، ٢٠١٦.
٥٣. محمد شاکر محمود، المسؤولية عن قطع المفاوضات، ط١، المركز القانوني للإصدارات القانونية، مصر، ٢٠١٦.
٥٤. محمد عبد الرحيم شريفات، التراضي في تكوين العقد عبر الانترنت (دراسة مقارنة)، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٩.
٥٥. محمد عبد المرسى زهره، الحماية المدنية للتجارة الإلكترونية، العقد الالكتروني، الاثبات الالكتروني، ط١، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٨.
٥٦. محمد يوسف القاضي، السلوك التنظيمي، ط١، الأكاديميون للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٥.

٥٧. مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض الناجح مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥.
٥٨. ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، شرط اعاده التفاوض، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٦-٢٠١٧.
٥٩. نزيه محمد صادق مهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته في بعض انواع العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٢.
٦٠. نهله عبد القادر المومني، الجرائم المعلوماتية، ط١، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٨.
٦١. هلدبير اسعد احمد، نظريه الغش في العقد - دراسة تحليليه مقارنة، ط١، دار الثقافة، عمان، بدون سنة نشر.
٦٢. يحيى عبد الودود، الموجز في النظرية العامة للالتزامات، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٤.

### ثالثاً: الرسائل والاطاريح الجامعية

١. إبراهيم مصطفى إبراهيم المهندز، تسوية المنازعات الدولية بالوسائل السلمية، رسالة ماجستير، كلية العلوم السياسية والقانونية، الاكاديمية الليبية-فرع مصراته، ليبيا، ٢٠١٨.
٢. ارجيلوس رحاب، الإطار القانوني للعقد الالكتروني، أطروحة مقدمه لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة احمد دراية إدرا، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨.
٣. أسلام الدين بعول، الإطار القانوني لمفاوضات التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهدي ام البواقي، الجزائر، ٢٠١٩.
٤. بأديس لويس، جمهور الطلبة الجزائريين والانترنت، مذكرة مقدمه لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قسطنطينية، الجزائر، ٢٠٠٧-٢٠٠٨.
٥. بلقاسم حامدي، أبرام العقد الالكتروني، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر باتنة، ٢٠١٤-٢٠١٥.
٦. بن أحمد صليحه، المسؤولية المدنية في حاله قطع المفاوضات، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، ٢٠٠٦.



٧. بو طبالة معمر، الاطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات العقود التجارية الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينية، ٢٠١٦-٢٠١٧.
٨. بوجمعة جعفر، الوسائل الالكترونية لحل منازعات عقود التجارة الالكترونية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ألكلي محند اولحاج، البويرة، الجزائر، ٢٠١٥.
٩. بوديسه كريم، التحكيم الالكتروني كوسيلة لتسوية منازعات عقود التجارة الالكترونية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الدولي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠١٢.
١٠. تواتي احمد نور الهدى، النظام القانوني للتفاوض في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، ٢٠١٢-٢٠١٣.
١١. حداد عبد السلام وحطاب منال، التفاوض الالكتروني في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ٨ ماي ١٩٤٥ قالمه، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨.
١٢. حمودي ناصر، التفاوض في العقود الاقتصادية الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠٠٢.
١٣. حمودي ناصر، النظام القانوني لعقد البيع الدولي الالكتروني عبر الانترنت، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، ٢٠٠٩.
١٤. حياة محمد أبو النجا، الالتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، ٢٠٠٤.
١٥. دحداح سهيلة ورزقي ليلي، الاطار القانوني للفترة ما قبل التعاقد، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميره - بجاية، الجزائر، ٢٠١٢-٢٠١٣.
١٦. رجاء نظام حافظ بني شمس، الإطار القانوني للتحكيم الالكتروني، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٩.
١٧. سفه سفيان، المفاوضات في العقد الدولي لنقل التكنولوجيا، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة دراية ادرار، الجزائر، ٢٠١٧.
١٨. سليمان براك الجميلي، المفاوضات العقدية (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهريين، بغداد، ١٩٩٨.

- ١٩.سمية ملوكي، استراتيجيات التفاوض في إبرام عقود التجارة الخارجية، مذكرة نيل شهادة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التيسر، جامعة محمد بو ضياف با لمسيلة، الجزائر، ٢٠١٧-٢٠١٨.
- ٢٠.سنان عبد الله الدعيس، دور المفاوضات في حل منازعات الحدود الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠٩.
- ٢١.سهام كريم حمد العبيدي، أحكام المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة بغداد، بغداد، ٢٠١٣.
- ٢٢.شريف محمد غنام، أثر تغير الظروف في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، ٢٠٠٢.
- ٢٣.عبد اللطيف نايف عبد اللطيف الجبوري، التنظيم القانوني للمفاوضات في العقود الإدارية (دراسة مقارنة)، أطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، بغداد، ٢٠٠٦.
- ٢٤.عتيق حنان، مبدأ سلطان الإرادة في العقود الالكترونية، رسالة الماجستير في القانون الدولي، المركز الجامعي العقيد أكلي محند اولحاج (البويرة)، الجزائر، ٢٠١٩-٢٠٢٠.
- ٢٥.عجالي بخالد، النظام القانوني للعقد الالكتروني، دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، ٢٠١٤.
- ٢٦.العيشي عبد الرحمان، ركن الرضا في العقد الالكتروني، اطروحة دكتوراه، كلية القانون، جامعة الجزائر، ٢٠١٦-٢٠١٧.
- ٢٧.فلك هاشم عبد الجليل المهيترات، المسؤولية الدولية للمنظمات الدولية في القانون الدولي العام، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، الجزائر، ٢٠١٦.
- ٢٨.كريم محجوبة، التحكيم الالكتروني، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة د/مولاي الطاهر /سعيدة، الجزائر، ٢٠١٤-٢٠١٥.
- ٢٩.لغواطي مصطفى امين وبليمانى يونس، الإطار القانوني للمرحلة السابقة لتعاقد، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، المركز الجامعي بلحاج بو شعيب، عين تيموشنت، الجزائر، ٢٠١٦-٢٠١٧.

٣٠. محمد أحمد عبد الله الحامد، الخيارات الشرعية واثرها على العقود الالكترونية (دراسة فقهية قانونية)، اطروحة دكتوراه، كلية الشريعة والقانون، جامعة أم درمان الاسلامية /، جمهورية السودان، ٢٠٠٩.
٣١. محمد الحفناوي، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، الاردن، ٢٠٠٢.
٣٢. محمد عمر عبد الله حفناوي، المفاوضات في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات الفقهية والقانونية، جامعة آل البيت، الأردن، ٢٠٠٢.
٣٣. محمد هادي فرج الفهداوي، الأهلية القانونية للتعاقد في البيئة الالكترونية (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، عمان، ٢٠٢٠.
٣٤. مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيديّة، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشروق الاوسط، عمان، ٢٠١٣-٢٠١٤.
٣٥. ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الالكترونية على شبكه الانترنت بين الشريعة والقانون، أطروحة دكتوراه، كلية الشريعة، الجامعة العراقية، بغداد، ٢٠١٢.
٣٦. نبيل سعدون طه العذارى، العوامل المؤثرة في نتائج عملية التفاوض، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، بغداد، ٢٠٠١.
٣٧. نور حسين نايف حداد، الطرق القضائية لتسوية النزاعات الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، عمان، ٢٠٢٠.
٣٨. هبه ثامر محمود عبد الله، عقود التجارة الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النهريين، بغداد، ٢٠٠٦.
٣٩. يحيى يوسف فلاح حسن، التنظيم القانوني للعقود الالكترونية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٧.
٤٠. يحيى يوسف فلاح حسن، التنظيم القانوني للعقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠٠٧.

## رابعاً: المجالات العلمية:-

١. إبراهيم محمد السيد عرفة، دور مبدأ حسن النية في عقود التجارة الدولي (دراسة تحليلية في قضاء التحكيم التجاري الدولي)، مجلة مركز البحوث والتوثيق، المجلد ٢١، العدد ٨٤، الرياض، ٢٠٠٠.
٢. إبراهيم محمود يوسف المبيضين، الحماية المدنية للمستهلك في عملية التعاقد الالكتروني، بحث منشور على موقع مجلة جامعة دار العلوم، كلية الحقوق، السعودية، العدد ١، ٢٠١٦.
٣. ابو زيد محمد، المفاوضات في الاطار التعاقدي، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، جامعة عين شمس، العدد الاول، المجلد ٤٧، مصر، ٢٠٠٥.
٤. أحمد أبو أوفاء، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد ٥٩، مصر، ٢٠٠٣.
٥. د. أحمد السيد البهي الشوبري، التفاوض التعاقدي (أطاره القانوني واثره في الالتزام)، مجلة كلية الدراسات الاسلامية والعربية للبنات بدمنهور، العدد الرابع، الجزء الاول، السعودية، ٢٠١٩.
٦. أحمد فوزي عبد المنعم، وسائل فض المنازعات في أطار منظمه التجارة العالمية، بحث منشور في المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد ٦١، مصر، ٢٠٠٥.
٧. ارجيلوس رحاب، الاطار القانوني للتفاوض في العقد الالكتروني، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد الثالث، الجزائر، ٢٠١٨.
٨. أم كلثوم صبيح محمد، المفاوضات الممهدة للتعاقد ماهيتها وأحكامها، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين، ٢٠١٤.
٩. باسل بن رؤوف الخطيب، المفاوضات الدولية ثنائيه الاطراف، مجلة الدراسات الدبلوماسية، السعودية، العدد التاسع، ١٩٩٢.
١٠. بسام شيخ العشرة ود. حنان مليكة، التجارة الالكترونية، منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، ٢٠١٨.
١١. بشير جمعه عبد الجبار، مبد التفاوض في العلاقات الدولية، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد السابع، العدد الثاني، ٢٠١٨.

١٢. بوطباله معمر، الالتزام بالأعلام في مرحله المفاوضات على العقد التجاري الدولي، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة الأخوة منتوري قسطنطينية، العدد ٤٦، المجلد ٣٩٣، الجزائر، ٢٠١٦.
١٣. جمال أبو الفتوح محمد أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات على عقد العمل، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد الخامس والستين، جمهورية مصر العربية، ٢٠١٨.
١٤. حامد شاكر محمود، المفاوضات في عقد البيع الدولي للبضائع، مجلة القانون المقارن العراقية، عدد ٥٤، ٢٠٠٨.
١٥. حسان تقيّة محمد المهدي، دور الحكومة الالكترونية في تقنية المجتمع، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، العدد ١٥، ٢٠١٦.
١٦. د. حليس لخضر، مرحلة المفاوضات التعاقدية، مجلة المنار للبحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد الأول، بدون مجلد، الجزائر، ٢٠١٧.
١٧. حمدي بارود، المبادئ التي تحكم التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها (مبدأ حسن النية ومقتضياته-دراسة تأصيلية تحليلية)، مجلة الجامعة الاسلامية (سلسلة الدراسات الانسانية)، المجلد السادس عشر، العدد الأول، فلسطين، ٢٠٠٨.
١٨. د. دانا على صالح البرزنجي، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الهياكل والممارسات الدبلوماسية، المجلة السياسية والدولية، العدد ٤٣، المجلد ١، بغداد، ٢٠٢٠.
١٩. د. سميحة القيلوبي، التفاوض في عقود نقل التكنولوجيا، مجلة الاحكام، المجلد الثامن، مصر، ١٩٩٧.
٢٠. د. حمدي محمود بارود، نحو ارساء تكييف قانوني جديد لمفاوضات العقد (دراسة تحليلية تأصيلية)، مجلة جامعة الازهر، العدد الاول، المجلد ١٢، غزة، ٢٠١٠.
٢١. رعد عبد الامير مظلوم حميد الخزرجي، مبدأ حسن النية في تنفيذ المعاهدات الدولية، مجلة ديالى، العدد ٦٤، ٢٠١٤.
٢٢. زوفاغ نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الالكتروني في مجال العقود الدولية، مجلة جامعة العقيد اكلي محند بالبويرة، المجلد ٤، العدد ١، الجزائر، ٢٠٢٠.
٢٣. سعد حسين عبد ملحم، التفاوض بالعقود عبر شبكة الانترنت، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين، العدد ١، بغداد، ٢٠٠٤.

٢٤. سهاد محمد عبد الله سليمان، الكفايات الادائية لاستخدام الحاسب الالى، مجلة جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، العدد ١، فلسطين، ٢٠١٧.
٢٥. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي دراسة في القانون الدولي العام، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد ٢، العدد ٤، بغداد، ٢٠١٢.
٢٦. شريف الشريف، مبدأ الشفافية في العقود الادارية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي لتامنغست، العدد ١، الجزائر، ٢٠١٣.
٢٧. شيرزاد عزيز سليمان، حسن النية في تنفيذ العقود (دراسة في ضوء القوانين الداخلية والاتفاقيات الدولية)، المجلة العلمية لجامعة جيهان، المجلد ٥، العدد ١، السليمانية، ٢٠٠٨.
٢٨. صالح عبد الحسين الربيعي، دور المفاوضات في تعزيز السلم الدولي، مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية، جامعة بابل، العدد ١، ٢٠١٥.
٢٩. صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، جامعة النهريين، المجلد الاول، العدد ٣، بغداد، ١٩٩٧.
٣٠. طالب محمد جواد عباس و د. اكرم فاضل سعيد القصير، اهمية المفاوضات في ابرام اتفاق المعلوماتية دراسة تحليلية، مجلة كلية الحقوق، الجامعة المستنصرية، مجلد ٤، العدد ١٦، ٢٠١١.
٣١. عبد الاله محمد النواسه وممدوح حسن العدوان، جرائم التجسس الالكترونية (دراسة تحليلية)، مجلة علوم الشريعة والقانون، المجلد ٤٦، عدد ١، الاردن، ٢٠١٩.
٣٢. عبد الحي القاسم عبد المؤمن، مفهوم العقد الالكتروني وخصائصه، مجلة جامعة بخت الرضا العلمية، السودان العدد الثالث عشر، ٢٠١٤.
٣٣. عبد المطلب الهاشمي، مهارات التفاوض وكيفية أعداد العاملين في مجال العقود، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهريين، مجلد ١٠، العدد ١٨، بغداد، ٢٠٠٧.
٣٤. عبدو محمد، التفاوض على عقود الاعمال بين الطبيعة المادية والطبيعة العقدية واثاره، مجلة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد ١٣، المجلد ٧، الجزائر، ٢٠١٨.
٣٥. عبيد نجاه، التفاوض الالكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، المجلد ٢، العدد ١، ٢٠٢٠.
٣٦. عقيل فاضل حمد الدهان، د. منقذ عبد الرضا، الإطار القانوني لعقد التفاوض الالكتروني، مجلة أهل البيت، كربلاء المقدسة، العدد الثامن، ٢٠٠٩.

٣٧. علاء عبد الامير موسى النائلي، المفاوضات الالكترونية كوسيلة لفض منازعات التجارة الدولية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد الرابع، ٢٠١٥.
٣٨. عمر ابو عبيده الامين، المفاوضات الدولية، المجلة العلمية لجامعة الامام المهدي، جامعة الامام المهدي، السودان، العدد ٢، ٢٠١٣.
٣٩. عمر عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، بغداد، ١٩٩٨.
٤٠. محسن شفيق، المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية، مجلة القانون والاقتصاد، جامعة القاهرة، العدد الاول والثاني، ١٩٧٨.
٤١. محمد جاسم محمد، مدى انطباق صفة الإذعان على العمليات المصرفية، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العدد ٣، ٢٠١٩.
٤٢. محمد سعيد احمد اسماعيل، الطبيعة القانونية لمسؤولية الاطراف في مرحله ما قبل العقد، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد ٢٩، العدد الثاني، ٢٠١٣.
٤٣. مصطفى عثمان عبد الله - د. جمال بشير عبد الهادي، أحكام التعاقد عن طريق وسائل الاتصالات، المجلة العلمية لجامعة الأمام المهدي، السودان العدد ٩، ٢٠١٧.
٤٤. معزوز دليله، التفاوض الالكتروني كمرحلة سابقة للتعاقد - دراسة مقارنة، مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، المجلد ٥، العدد ١، البويرة - الجزائر، ٢٠٢٠.
٤٥. منير موسى ابو رحمة و اسية قوراري، موقف ايران كقوة تعديلية في ميزان القوى الجديد في الشرق الأوسط، مجلة الدراسات الإيرانية، العدد الحادي عشر، السنة الرابعة، الجمهورية الإسلامية الإيرانية، ٢٠٢٠.
٤٦. هاني عبد العاطي عبد المعطي الغيتاوي، المفاوضات واثرها على التوازن العقدي (دراسة مقارنة)، مجلة جامعة بنها، العدد الرابع والثلاثون، الجزء الثالث، مصر، بدون سنة نشر.
٤٧. هدية عبد الحفيظ مفتاح بن هندي، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات في الاطار العقدي، مجلة الجامعة الاسمية الاسلامية، العدد ٢١، المجلد ١١ ليبيا، ٢٠١١.
٤٨. وعود كاتب الانباري، المفاوضات العقدية عبر الانترنت، مجلة رسالة الحقوق، المجلد الأول، العدد الثاني، جامعة كربلاء، ٢٠٠٩.

٤٩. يخلف توري، تسوية النزاعات الدولية بالطرق السلمية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة البليدة، الجزائر، المجلد ٧، عدد ٢، ٢٠١٨.
٥٠. يونس صلاح الدين علي، القانون الواجب التطبيق على المفاوضات الإلكترونية وفقا للقانون العراقي، مجلة جامعة جيهان اربيل العلمية، العدد ٣، اب، ٢٠١٧.
٥١. يونس محمد مصطفى، حسن النية في القانون الدولي العام، المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد ٥١، ١٩٩٥.

#### خامساً: المواقع الإلكترونية:-

١. المحامية أريج عبد الرحمن حمادة، دراسات قانونية مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [www.areejhamadah.com](http://www.areejhamadah.com) تاريخ النشر ١٠/١٢/٢٠١٨، تاريخ التصفح ٨/١٢/٢٠٢٠.
٢. ايران تطالب بإيقاف المفاوضات النووية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: Arabic-rt- [com.cdn.ampproject.org](http://com.cdn.ampproject.org)، تاريخ النشر ١٧/٤/٢٠٢١، تاريخ الزيارة ١/١٠/٢٠٢١.
٣. أيهاب محمد كمال، خطوات التفاوض، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [www.almerja.com](http://www.almerja.com)، تاريخ النشر ٣٠/١١/٢٠١٧.
٤. التفاوض الإلكتروني، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [Sabra-It.com](http://Sabra-It.com)، بدون سنة نشر، تاريخ الزيارة، ٢٣/٣/٢٠٢١.
٥. تقرير مجلس الامن حول المفاوضات حول الاتفاق النووي الايراني : منشور على الموقع الإلكتروني <https://undocs.org>، تاريخ الزيارة ٦/٩/٢٠٢١، الساعة ٧:٤٦ مساء.
٦. جينيفر جيراردا وآخرون، أبرام الاتفاقيات، التفاوض بواسطة البريد الإلكتروني، مترجم بحث منشور على الموقع الإلكتروني [open.mitchellhamline.edu](http://open.mitchellhamline.edu)، بلا تاريخ النشر.
٧. رائد هاني سلامه جنديّة، مبدأ حسن النية في ابرام التصرفات القانونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: [www.democraticac.de](http://www.democraticac.de)، تاريخ النشر ٢٠٢٠.
٨. زهيرة كيسي، النظام القانوني لجهات التوثيق والتصديق الإلكتروني بحث منشور لدى المركز الجامعي بتمنراست، الجزائر، ٢٠١٢.



٩. سدة الفجوة الرقمية (الحوار في زمن كوفيد ١٩) مقال منشور على موقع مركز الملك عبد الله بن عبد العزيز العالمي وعلى الموقع الإلكتروني: <https://www.kaiciid.org>، تاريخ النشر ١٠ يونيو ٢٠٢٠.
١٠. شركة (E.D.E) اليكتريسي تي دو فرانس، هي شركة فرنسية عالمية منتجة ومزودة للكهرباء في فرنسا والعالم. ينظر الموقع الإلكتروني الرسمي للشركة: <http://edf.iom.int>.
١١. شركة (Shell) شركة عالمية تعمل في مجال المشتقات النفطية وصناعة زيوت السيارات. ينظر موقع الإلكتروني الرسمي للشركة: <https://www.shelloman.com>.
١٢. صابر محمد عمار، المفاوضة في عقود التجارة الإلكترونية، بحث منشور على الموقع الإلكتروني : mohamoon ، [www.om/moutada/messgedtails.asp?pmessageid](http://www.om/moutada/messgedtails.asp?pmessageid) ، تاريخ النشر ٢٢/٤/٢٠٢١.
١٣. عادل شمران، التحديات القانونية في التعاقدات الإلكترونية عبر الانترنت، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [WWW.Fcdrs.com](http://WWW.Fcdrs.com)، تاريخ النشر ٣١/٨/٢٠٢٠، تاريخ الزيارة ٢٤/٣/٢٠٢١.
١٤. عائشة غنيمي، الدبلوماسية الإلكترونية وضروره التوعيه العامة، مقال منشور في جريدة السياسية الدولية، العدد ٨، على الموقع الإلكتروني: <http://www.siyassa.org>، تاريخ النشر ١٦/٢/٢٠٢١.
١٥. عبد الحكيم سليمان وادي، انواع المفاوضات الدولية، مقال منشور على الموقع الإلكتروني: [www.mahewar.org](http://www.mahewar.org)، تاريخ النشر ١٣/٦/٢٠١٣، تاريخ التصفح ٢٠/٢/٢٠٢١.
١٦. عبد الحلیم بن مشري، المفاوضات الدولية وتسويه النزاعات، مقال منشور لمركز جيل البحث العلمي سنة النشر ٢٠١٤، على الموقع الإلكتروني: [www.jilrc-com](http://www.jilrc-com).
١٧. علي بردی، كورونا يرغم الامم المتحدة على تغيير طرق التفاوض واتخاذ القرارات، مقال منشور في جريدة العرب الدولية، الشرق الاوسط، على الموقع الإلكتروني: [www.Aawsat.com](http://www.Aawsat.com)، تاريخ النشر ٢٦ ابريل ٢٠٢٠.
١٨. محمد الأيوبي، التسوية الإلكترونية لمنازعات التجارة الإلكترونية، مقال منشور في مجلة القانون والإعمال الدولية على الموقع الإلكتروني: [www.droitentreprise.com](http://www.droitentreprise.com)، تاريخ النشر ٣ أكتوبر ٢٠١٧، تاريخ الزيارة ٣/١١/٢٠٢٠.

١٩. محمد ثابت حسنين، المفاوضات الدولية: رؤية علمية واقعية، مقال منشور على موقع المركز الديمقراطي العربي، تاريخ النشر ٢٠١٨، الموقع الالكتروني : <https://democraticac.de>.
٢٠. محمد ثامر، الاهلية الدولية والشخصية القانونية، بحث منشور على الموقع الالكتروني: [www.alnoor.se](http://www.alnoor.se)، تاريخ النشر ٢٠١٥/١١/١٣، تاريخ الزيارة ٢٠٢١/٩/٨، الساعة ١١ مساءً.
٢١. محمد عمر سالم، طبيعه القانونية للمسؤولية السابقه على التعاقد، بحث منشور عبر شبكه الانترنت على موقع منتدى المحامين العرب، ٢٠١٠.
٢٢. المفاوضات الدولية، مقال منشور على موقع الموسوعة السياسية، الموقع الالكتروني: <https://politicalencyclopedia.org>.

#### سادساً: القوانين والاتفاقيات:-

##### أ- القوانين

١. القانون المدني العراقي النافذ المعدل رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١، المنشور في جريدة الوقائع العراقية، رقم العدد (٣٠١٥)، تاريخ العدد ٠٨-٠٩-١٩٥١.
٢. قانون المبادلات والتجارة الالكتروني رقم (٨٣) لسنة ٢٠٠١.
٣. قانون المعاملات والتجارة الالكتروني لأمانة دبي رقم (٢) لسنة ٢٠٠٢.
٤. قانون عقد المعاهدات رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٥، المنشور في جريدة الوقائع العراقية بالعدد (٤٣٨٣) في ١٢ تشرين الاول ٢٠١٥.
٥. قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكتروني العراقي رقم (٧٨) لسنة ٢٠١٢، المنشور في جريدة الوقائع العراقية بالعدد (٤٢٥٦)، في ٥/١١/٢٠١٢.
٦. قانون المعاملات الالكتروني المؤقت الاردني رقم (٨٥) لسنة ٢٠٠٢.
٧. القانون الامريكي للمعاملات الإلكترونية لسنة ١٩٩٩ المنشور على الموقع الالكتروني: <http://www.law.upenn.edu>
٨. مشروع قانون التجارة الالكتروني المصري لعام ٢٠٠١ منشور على الموقع الالكتروني: [www.gn4me.com](http://www.gn4me.com)

## ب- الاتفاقيات الدولية

١- اتفاقية فينا لقانون المعاهدات لسنة ١٩٦٩

## سابعاً: القرارات الدولية

١- تقرير لجنة القانون الدولي الى الجمعية العامة عن أعمال دورتها الثانية والخمسين لعام ٢٠٠٠.

٢- قرار الجمعية العامة رقم ٥٣/ ١٠١ في ٨ ديسمبر ١٩٩٨.

## ثامناً: المصادر الاجنبية

1- JEAN CEDRAS, I obligation de negocier, revue, trimestrielle de droit civil,1985.

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

3- VETTEL. ( GP) ,Les Ietters dintention, rev banque, singa pour 1986.

*The Republic of Iraq  
Ministry of Higher Education  
and Scientific Research  
University of Misan  
College of Law  
Public law Department*



# **Legal regulation for the Technology International Negotiations**

**A thesis submitted to  
To the Council of College of Law - University of Misan  
In Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master in Public Law**

*By*

**Sara kuhame Auleowe**

Supervised by

**Prof. Dr. Sadiq Zghair Moheisen**

**Professor International Law**

**2022 AD**

**1443 AH**

### Abstract

The great development in information and communication technology has affected international negotiations and has become accomplished electronically between its parties through the Internet. The interview, such as political, cultural, economic, statistical background and foreign relations, as well as information about the main negotiators and the negotiating team (Skillings and personal experience), and the exploration of the Internet space helps to hear the internal public opinion and relations in the corresponding country such as public memos for dignitaries, elite discussion forums Intellectual, magazines, and newspapers on the Internet. We know that the negotiation stage requires agreement between the parties concerned on the agenda and procedures; This was done in traditional negotiations through a series of face-to-face meetings; Now, some of these meetings can be conducted via the Internet, as we cannot change the actual negotiation methods. They can change the environment in which negotiations are prepared and conducted. The use of the Internet began during Al-Qimaa International on the Information Society in (2003) and (2005), where the first major use of computers was in international negotiations at the Earth Summit in Rio de Janeiro in 1992, where mailing lists were used to follow up on international negotiations and engage the global community. and made international negotiations more inclusive and open through the participation of an increasing number of civil society and business sector representatives. On the other hand, thanks to information and communication technology, international negotiations have become in part easier. The immediate decision-making has become easier for negotiators with whom the relevant agencies consult, access to relevant information has become easier and faster, and the text of the negotiations can be drafted in a more practical way. Negotiations contain building knowledge and discourses about major events, and that information technologies have created more opportunities for external influences on the talks between states, now the negotiating parties can send clarifications or diplomatic notes, whether during negotiations or otherwise, that reach

## Abstract

---

within a few seconds to the largest number of negotiators Both internally and externally, while tweeting was a feature of the conversations, the main role of social media was to sell the outcome of the negotiations to local audiences. Online communication for negotiations reduces the quality of negotiators to get to know the other party's assurance; This is due to insufficient monitoring of the body language of negotiators who negotiate online without physical contact, and this reduces trust and reduces the possibility of quickly reaching an agreement. On the other hand, some studies show that negotiations over the phone usually lead to the victory of the party with the strongest argument, but this is not the case in face-to-face negotiations, because a person makes his final decisions based on what he sees more than what he hears, and since digital communication does not allow Through face-to-face interaction, it is difficult to read the interlocutors and measure their sincerity, so digital technologies, such as video conferencing, raise questions about their impact on trust, and therefore there is an urgent need for new research and studies that explain in detail the developments in this field, which is taking place a great development In the field of information technology and networks.