

خصوصية مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني

The peculiarity of the negotiation stage in an electronic sales contract

¹ محروق خولة*، ² بن يسعد عذراء¹ جامعة الاخوة منتوري قسنطينة 1، (الجزائر)، khaoula.mahrouk@doc.umc.edu.dz² جامعة الاخوة منتوري قسنطينة 1 (الجزائر)، benissadadra77@gmail.com

مخبر العقود وقانون الاعمال

تاريخ النشر: 2024/12/15

تاريخ القبول: 2024/04/02

تاريخ الاستلام: 2023/06/27

ملخص:

يعد التفاوض مرحلة ضرورية يمر بها عقد البيع الإلكتروني من أجل الوصول إلى إبرام العقد النهائي تحقيقاً لمصلحة كل من الطرفين المتفاوضين، حيث تتجلى أهمية هذه الأخيرة وخصوصيتها في الوسيلة المستعملة من أجل إجراء المناقشات والافتراضات وتبادل الآراء حول الخدمة المقدمة أو الشيء المباع، وهذا ما جعلها تتميز عن المفاوضات العادية حيث أن مرحلة التفاوض كغيرها من المراحل الأخرى تترتب عنها آثار قانونية متمثلة أساساً في الالتزامات التي تقع على عاتق البائع والمشتري وأهمها الامتثال لمبدأ حسن النية من خلال الدخول في اتفاق التفاوض بكل أمانة وإخلاص، والذي بدوره يفرض التزامات أخرى متفرعة عنه، فإذا كان الأصل هو عدم قيام المسؤولية المدنية إذا تم العدول عن التفاوض تطبيقاً لمبدأ الحرية التعاقدية، إلا أنه نظراً لكون ذلك يتم عبر الوسائط الإلكترونية دون الحضور المادي للأطراف فهذا يشكل خطورة بالنسبة للطرفين، مما يستدعي ضرورة قيام المسؤولية المدنية تقصيرية كانت أم عقدية في حالة مخالفة الالتزامات المفروضة بموجب اتفاق الطرفين.

كلمات مفتاحية: عقد البيع الإلكتروني، مرحلة المفاوضات، مبدأ حسن النية، المسؤولية المدنية، الوسائط الإلكترونية.

Abstract:

Negotiation is vital in electronic sales contracts to benefit both parties. It involves discussions, proposals, and opinions on the service or item. This stage has legal implications, with obligations on the seller and buyer. Good faith and sincere engagement are key, leading to derivative obligations. While civil liability is not automatic upon negotiation abandonment, online negotiations without physical presence pose risks. Thus, establishing civil liability, contractual or based on negligence, is necessary for breaching agreed obligations.

Keywords: Electronic sales contract; Negotiation stage; Principle of good faith; civil liability; Electronic media.

مقدمة:

نظرا لكثرة متطلبات الحياة اليومية للأفراد أصبح من الضروري لجوء هؤلاء إلى إبرام عقود وتصرفات قانونية من شأنها تغطية هذه الحاجيات وكذا مواكبة التطور الحاصل في الآونة الأخيرة، والذي بفضلها ظهرت العديد من العقود المركبة والمعقدة ذات القيمة الاقتصادية الكبيرة، والتي تنطوي على خطورة بالنسبة للمتعاقدين مما يشكل صعوبة في إبرام العقد مباشرة عن طريق تطابق الإيجاب والقبول، كما يمس بالمصلحة الشخصية لكليهما، وهذا ما استدعى ضرورة السعي من أجل محاولة توفير الحماية القانونية للأطراف، وذلك من خلال الدخول في مرحلة تسبق إبرام العقد ألا وهي مرحلة المفاوضات التي تهدف إلى جمع المعلومات والحقائق لتسهيل عملية الوصول إلى إبرام العقد النهائي، ومن ثمة الخروج بنتائج مرضية تحقيقا لمصلحة كل طرف على حدة.

ويقصد بالتفاوض مجموعة المناقشات والاقتراحات والمساومات والآراء والدراسات وكذا الاستشارات التي يتم تبادلها بين المتعاقدين من أجل الوصول إلى اتفاق معين ومن ثمة إبرام العقد النهائي.¹

وبالتالي فإن التفاوض يعتبر مرحلة تمهيدية سابقة على التعاقد يتم من خلالها التفاوض وتبادل المعلومات وكذا دراسة شروط العقد المراد إبرامه في المستقبل، وذلك بغرض التفاهم وصولا إلى تحقيق الغرض المنشود، ومن بين العقود التي تستوجب إجراء مفاوضات نجد عقد البيع التقليدي، حيث تقوم هذه المرحلة على مبدئين أساسيين هما: حرية التعاقد والتحلي بحسن النية، فالأول يقضي ببقاء التعاقد حرا طيلة فترة التفاوض دون إجباره على إبرام العقد، فيجوز لأي طرف الانسحاب منها أو قطعها في أي وقت لكن دون أن يتسبب ذلك في ضرر للطرف الآخر، وإلا اعتبر مخطئا والتزم بالتعويض جراء ذلك، أما المبدأ الثاني فيتمثل في أخذ المتفاوض بمقتضيات حسن النية من خلال التفاوض بكل أمانة وإخلاص وصدق.

ويظهر وسائل التكنولوجيا الحديثة التي شهدت استعمالا كبيرا مؤخرا وساهمت في سرعة المعاملات بواسطة الشبكة العنكبوتية، أصبح التفاوض يجري بالاعتماد على وسائط إلكترونية دون الحضور المادي للأطراف كما هو الشأن بالنسبة للعقد الإلكتروني الذي يعد "اتفاق بين طرفين يتم من خلاله تلاقي الإيجاب والقبول عبر وسائل التواصل الإلكتروني بهدف إنشاء رابطة قانونية"²، ومن أمثلة العقود الإلكترونية الشائعة والأكثر تداولاً بين المتعاملين الاقتصاديين في عصرنا الحالي عقد التجارة الإلكترونية الذي نظمته القانون رقم 05/18 المؤرخ في 10/05/2018 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، حيث عرفه في المادة 06 منه بأنه: "النشاط الذي يقترح بموجبه مورد إلكتروني سلع وخدمات أو يضمن توفير هذه الأخيرة عن بعد مستهلك إلكتروني، وذلك باستخدام الاتصالات الإلكترونية"³. وفي هذا الصدد سنسلط الضوء على مرحلة التفاوض بخصوص عقد البيع الإلكتروني الذي يستمد أحكامه من قانون التجارة الإلكترونية السالف الذكر، حيث أن هذا الأخير يقوم فيه البائع والمشتري بتبادل الأفكار والمعلومات والتفاوض حول الشيء المبيع وذلك من أجل الوصول إلى اتفاق منطقي من شأنه تحقيق الغرض المنتظر ألا وهو إبرام العقد النهائي في المستقبل، والتفاوض في هذا النوع من العقود يرتب مجموعة من الالتزامات على عاتق الطرفين المتفاوضين تكون واجبة التنفيذ، ومخالفتها تشكل خطأ يستلزم قيام المسؤولية المدنية العقدية أو التصديرية، فإذا تم إثبات ذلك يلتزم المتفاوض المسؤول بتعويض الطرف الآخر المتضرر.

تكتسي مرحلة المفاوضات في عقد البيع الإلكتروني أهمية خاصة تتمثل أساسا في القيمة العلمية التي يتمتع بها هذا الموضوع كونه يشهد قصور تشريعي فهو لم ينظم بعد بنصوص خاصة وهذا ما يصنع عنصر التشويق في البحث حوله ومحاولة إزالة اللبس والغموض عنه، كما تزداد هذه الأهمية من الناحية العملية كون التفاوض أصبح شائعا في الحياة اليومية بفضل العقود التي تتسم بالتعقيد وتكون مصدرا لا بد منه لقضاء حاجيات الأفراد، مما يستدعي ضرورة اللجوء إلى هذه المرحلة.

انطلاقا مما سبق ذكره ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

فيما تتجلى خصوصية مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني؟ وماهي القواعد التي تحكمها؟

للإجابة عن الإشكالية أعلاه سيتم الاعتماد على منهجين في الدراسة والتحليل ألا وهما: المنهج الوصفي من أجل شرح وتحديد معنى المصطلحات القانونية المستعملة في هذه الدراسة، والمنهج التحليلي بغرض تحليل مختلف النصوص القانونية الواردة في القانون المدني وإسقاطها على مرحلة المفاوضات، وكذا تحليل الأفكار والمعلومات المتعلقة بالموضوع بصفة خاصة. للإلمام بمختلف جوانب الموضوع وإزالة اللبس والغموض بشأنه ارتأينا تقسيمه إلى محورين: نتناول في المحور الأول مفهوم التفاوض في عقد البيع الإلكتروني، أما من خلال المحور الثاني فسنستطرق إلى الجزاء المترتب عن إحلال المتفاوض الإلكتروني بالتزاماته.

المحور الأول: مفهوم التفاوض في عقد البيع الإلكتروني

نشأ عن التطور الحاصل في مجال الاتصالات والتكنولوجيا ظهور العديد من العقود المركبة التي تتسم بنوع من التعقيد كونها ذات قيمة فنية واقتصادية ترد على مشروعات عملاقة وتقدر بأموال طائلة، فهي بذلك تنطوي على خطورة كبيرة بالنسبة للمتعاقدين، من بينها عقد البيع الإلكتروني الذي لا يمكن إبرامه بطريقة بسيطة وفورية. الأمر الذي استدعى ضرورة الدخول في مرحلة تمهيدية تسبق إبرام العقد تسمى مرحلة التفاوض الإلكتروني، حيث يستلزم من البائع والمشتري إجراء مفاوضات مكثفة حول العناصر المكونة للشيء المبيع بغية إتمام العقد لمصلحة طرفيه. وللقوف على التفاصيل المتعلقة بالتفاوض في عقد البيع الإلكتروني ارتأينا تقسيم هذا المحور على النحو التالي:

أولا: تعريف التفاوض في عقد البيع الإلكتروني وتمييزه عما يشابهه من مصطلحات

باعتبار أن مرحلة التفاوض هي الخطوة الأولى التي تتم قبل إبرام عقد البيع الإلكتروني، فإنها أكثر تعقيدا كونها تتطلب الكثير من الوقت والجهد، وهذا ما دفعنا إلى البحث عن تعريف مناسب للتفاوض من أجل إزالة اللبس والغموض بشأنه، مع توضيح التمييز بينه وبين باقي المصطلحات المشابهة له. وذلك من خلال ما يلي:

1. تعريف التفاوض في عقد البيع الإلكتروني وخصائصه:

سنقوم من خلال هذا التقسيم بوضع تعريف للتفاوض كمرحلة أساسية في عقد البيع الإلكتروني، إضافة إلى تبيان الخصائص التي تميزه عن غيره من مصطلحات.

أ. التعريف اللغوي والاصطلاحي للتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

لعل أهم ما يجب التطرق إليه أولاً هو وضع تعريف لغوي واصطلاحي للتفاوض في عقد البيع الإلكتروني، وهذا ما سنقوم بتبنيانه وفقاً للتقسيم التالي:

- التعريف اللغوي للتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

لقد وردت عدة تعاريف في اللغة العربية بشأن التفاوض بصفة عامة، والتي يمكن إسقاطها على التفاوض في عقد البيع الإلكتروني، وسنذكر أهم هذه التعاريف لاحقاً:

التفاوض لغة: "مشتق من الفعل فوض، يقال فوض إليه الأمر أي جعله الحاكم، وتفاوضوا في الحديث أخذوا فيه، وتفاوض القوم أي فاض فيه بعضهم بعضاً، بغية الوصول إلى اتفاق"⁴.

كما يعرف التفاوض لغة أيضاً بأنه: "المساواة والمشاركة وهي مفاعلة من التفويض وفأوضه في أمره أي جراه"⁵.

- التعريف الاصطلاحي للتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

بالرغم من كون التفاوض أهم مرحلة تمهيدية يمر بها العقد التقليدي بصفة عامة وعقد البيع الإلكتروني بصفة خاصة، إلا أن المشرع الجزائري لم ينظم هذه المرحلة ولم يخصها بأحكام قانونية لاسيما فيما يتعلق بالمفاوضات التي تجرى على عمليات البيع والشراء ذات القيمة المالية الكبيرة والتي تستمر لفترة طويلة، وذلك عن بعد باستعمال وسائل الاتصال الحديثة⁶. فبالإطلاع على نصوص القانون المدني كونه يعد القاعدة العامة المطبقة بشأن العقود على اختلاف أنواعها، نجد أنها قد خلقت من أية إشارة لمرحلة التفاوض بوجه عام، كما أنها لم تتضمن تعريفاً لها.

وكذا باستقراءنا للقانون رقم 05/18 المؤرخ في 2018/05/10 المتعلق بالتجارة الإلكترونية يتبين لنا أنه لم يشتمل على مصطلح التفاوض الإلكتروني، كما أنه وبالرغم من حداثة والتعديلات التي طرأت عليه لم يتناول تعريفاً لمرحلة المفاوضات التي تتم بين البائع والمشتري في عقد البيع الإلكتروني⁷. ومن هنا نجد أن المشرع الجزائري قد ترك مهمة تعريف هذه المرحلة لاحتهااد الفقهاء والقضاء.

لقد اختلف الفقهاء في تعريف التفاوض باستعمال الوسائل الإلكترونية الحديثة، حيث عرفه البعض بأنه: "تلك العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المسائل بين المتفاوضين من خلال تبادل البيانات الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت وذلك بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن حقيقة معينة"⁸.

كما ذهب البعض الآخر من الفقهاء إلى القول بأن التفاوض الإلكتروني هو "مرحلة تمهيدية للعقد المراد إبرامه في المستقبل، الهدف منها تبادل الآراء والاستشارات ومناقشة الشروط والمسائل الجوهرية اللازمة لانعقاد العقد"⁹.

في حين يرى فقهاء آخرين أن التفاوض الإلكتروني يتمثل في "تبادل الآراء وتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة عن طريق وسيلة إلكترونية، ويكون الغرض منه إبرام العقد النهائي"¹⁰.

من خلال التعريفات السابقة الذكر نجد أن التفاوض الإلكتروني استمد تعريفه من التفاوض العادي إلا أنه يختلف عنه كونه يتم باستعمال وسيط إلكتروني، وبالتالي فإن هذا الأخير "التفاوض الإلكتروني" يتمثل في المناقشات والأفكار

والمعلومات ووجهات النظر التي يتبادلها الأطراف المتفاوضة من أجل الوصول إلى اتفاق معين بشأن العقد المراد إبرامه في المستقبل وذلك باستعمال وسائل إلكترونية حديثة.

وباعتبار أن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني يتم هو الآخر عن طريق شبكة الإنترنت فإنه لا يختلف في تعريفه عن التفاوض الإلكتروني بصفة عامة، حيث يعرف بأنه: "مرحلة تمهيدية تتم بين البائع والمشتري من خلال التفاوض وتبادل المناقشات والمعلومات ووجهات النظر حول العناصر الأساسية المكونة للشيء المبيع وذلك عبر شبكة الإنترنت بغية التوصل إلى اتفاق ومن ثمة إبرام العقد النهائي".¹¹

ويتضح من خلال ذلك أن التفاوض على عقد البيع الإلكتروني يلعب دور مهم كونه وسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة، كما أن له دور وقائي يتجلى في الحد من النزاعات المحتملة الوقوع مستقبلاً، فكلما كان الأعداد والتحضير للعقد جيداً كانت النتيجة مرضية لطرفيه، ذلك لأن البيع قد ينصب على معاملات تتسم بالتركيب والتعقيد مما يتطلب البحث في تفاصيل وعناصر الشيء المبيع، ضف إلى ذلك فإن المفاوضات تسمح بتحديد الالتزامات المترتبة على الطرفين وكذا نطاق وطبيعة المسؤولية المدنية التي يتحملها الطرف المتسبب في العدول عنها دون وجود سبب جدي مما يؤدي إلى عدم بلوغ الغاية بلوغ المنتظرة.¹²

ويمكن الإشارة في الأخير إلى أن المناقشات والمساومات بين المتعاقدين قد تسفر عن اتفاق ومن ثمة إبرام العقد المنشود، كما قد يفشل الطرفان في الوصول إلى اتفاق معين وحل المشكلة القائمة بينهما، لذلك فإنه ليس بالضرورة أن تنتهي المفاوضات باتفاق على إتمام العقد النهائي في المستقبل.

ب. خصائص التفاوض في عقد البيع الإلكتروني

تتسم مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني كغيره من العقود الأخرى بجملة من الخصائص والمميزات أهمها:

- التفاوض في عقد البيع الإلكتروني يتم باستعمال وسائل إلكترونية:

يقصد بذلك أن التفاوض وتبادل وجهات النظر بين البائع والمشتري حول ما يتعلق بالشيء المبيع يتم عبر وسيط إلكتروني يتمثل في شبكة الإنترنت، ومن ثمة ينعقد الحضور المادي للطرفين أي لا يكون هناك مجلس حقيقي وإنما حكمي افتراضي كونه يتم عن بعد، حيث يلتقي الطرفان في نفس الزمان ولكن في مكان مختلف.¹³

- التفاوض في عقد البيع الإلكتروني هو تصرف إرادي:

أي أن التفاوض في هذا النوع من العقود لا يحدث بمجرد الصدفة وإنما يكون باتفاق بين البائع والمشتري سواء كان ذلك صراحة أو ضمناً، حيث تتجه إرادتهما إلى إجراء مناقشات ومساومات من أجل إبرام العقد المنشود فلا مجال في المفاوضات للإجبار والإكراه، لأن أساسها بقاء إرادة الطرفين حرة طيلة هذه الفترة، ومن ثمة تمنح لكل طرف الحرية في الدخول في التفاوض أو الاستمرار فيه أو الانسحاب منه.¹⁴

- التفاوض في عقد البيع الإلكتروني هو علاقة ثنائية تبادلية:

التفاوض على عقد البيع الإلكتروني يكون ثنائي الجانب على الأقل في جميع الأحوال، أي أنه يتم بين جانبيين أو أكثر إما بالحوار والنقاش وجها لوجه أو بطريق المراسلة، فلا يتصور أن يتفاوض المتعاقد مع نفسه، لكونه يقوم على أساس تقريب وجهات النظر المختلفة والمصالح المتضاربة، إضافة إلى ذلك فإن التفاوض ملزم لجانبيين أي يرتب التزامات على عاتق البائع والمشتري معا، فينشئ على عاتقهما التزاما بالاستمرار في المفاوضات وإدارتها بحسن نية.¹⁵

- التفاوض في عقد البيع الإلكتروني ذو نتيجة احتمالية:

من المعلوم أن النتيجة الطبيعية للمفاوضات على عقد البيع الإلكتروني هي إبرام العقد النهائي، إلا أن هذه النتيجة تبقى احتمالية أي غير محققة الوقوع، لأن الطرفين غير ملزمين بإبرام العقد، فالمساومات والمناقشات التي تجرى بين البائع والمشتري لا يشترط فيها أن تكلل بنجاح وأن يتوصل من خلالها إلى اتفاق، بل قد تنتهي بالفشل مما يجعل إبرام هذا العقد مستحيلا.¹⁶

- التفاوض في عقد البيع الإلكتروني هو مرحلة تمهيدية للعقد النهائي:

يعتبر التفاوض مرحلة تمهيدية تسبق إبرام العقد النهائي، حيث يقوم البائع والمشتري خلال هذه المرحلة بالتفاوض قصد الاعداد والتحضير الجيد من أجل التوصل إلى اتفاقات مرحلية من شأنها أن تقود الطرفان إلى تحقيق الغرض المنشود وهو إتمام العقد في المستقبل.¹⁷

من خلال كل ما تم ذكره سابقا يتبين لنا أن التفاوض على عقد البيع الإلكتروني له خصوصية تميزه عن التفاوض على عقد البيع العادي، كونه يتم باستعمال وسائل إلكترونية، كما أنه بفضل هذه المرحلة يتمكن البائع والمشتري من الوصول إلى اتفاق بشأن العقد المراد إبرامه في المستقبل.

2. تمييز التفاوض في عقد البيع الإلكتروني عما يشابهه من مصطلحات:

بالرغم من أن التفاوض على عقد البيع الإلكتروني يتم في البيئة الإلكترونية باستعمال شبكة الأنترنت كغيره من التصرفات الأخرى المشابهة له، إلا أنه يختلف عنها في جزئيات عديدة وهذا ما سنتطرق إليه لاحقا من خلال ما يلي:

أ. الإيجاب الإلكتروني والتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

الإيجاب هو عرض بات ونهائي يتضمن طبيعة العقد ومسائله الجوهرية، فإذا عبر الشخص عن إرادته في إبرام عقد البيع الإلكتروني واقترن ذلك بقبول مطابق له ينعقد هذا العقد ويرتب آثاره القانونية.

يعد الإيجاب والتفاوض الإلكترونيين صورتان من صور التعبير عن الإرادة، ومن أهم أوجه الاختلاف بينهما، أن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني لا يكون ملزما بالنسبة للبائع والمشتري بإبرام العقد، أما الإيجاب فهو يدل على الخروج من دائرة التفاوض والدخول في مرحلة إبرام العقد.¹⁸

ومن ثمة فإن الإيجاب يتمثل في التعبير عن إرادة نهائية أتجهت فعلا إلى إحداث أثر قانوني حيث يكفي أن يقترن به قبول كي ينعقد العقد، على خلاف المفاوضات التي لا يحدد المتعاقد فيها مركزه نهائيا، بل يتحاور ويتناقش ويتبادل الرأي

من أجل تكوين فكرة عن التعاقد. ولهذا فلا تعتبر المفاوضات إيجابا ولا يترتب عنها أي أثر قانوني كما أن قبولها لا ينشئ عقدا ملزما لمن صدرت منه، إلا أنه يمكن الاستعانة بها عند إبرام العقد من أجل تفسيره.¹⁹

ب. التفاوض في عقد البيع الإلكتروني والإعلان والكتالوج الإلكترونيين:

يختلف التفاوض الذي يجري بشأن عقد البيع الإلكتروني عن الإعلان والكتالوج الإلكترونيين، فبالنسبة للإعلان يكون سمعي ومرئي عبر الإنترنت وبالرغم من كونه يتم في مرحلة ما تسبق إبرام العقد، إلا أنه يكون موجها إلى الجمهور دون تحديد لمن وجه إليه، على عكس التفاوض الذي يكون موجها دائما إلى شخص محدد بذاته، ويمكن الإشارة إلى أن كلاهما لا يمثل إيجابا ولا قبولاً للتعاقد.²⁰

أما فيما يخص الكتالوج الإلكتروني فيكون في المرحلة السابقة لإبرام العقد عبر الإنترنت، ومع ذلك يختلف عن مرحلة التفاوض كونه يمثل إيجابا حقيقيا وملزما، لأنه يشتمل على العناصر الجوهرية للعقد كتحديد الشيء المبيع والتمن... إلخ، بينما التفاوض على عقد البيع الإلكتروني لا يتضمن هذه العناصر بل هو مجرد دعوة للتداول والمناقشة بغية إبرام العقد، إلا أن كلاهما يكون موجها لشخص معين بذاته.²¹

ج. التفاوض في عقد البيع الإلكتروني وخطاب النوايا الإلكترونية:

يتشابه خطاب النوايا الإلكترونية مع التفاوض على عقد البيع الإلكتروني في كون كلاهما يتم في مرحلة التفاوض أي السابقة على إبرام العقد، ويستخدم كل طرف فيهما البيانات الإلكترونية من أجل تبادل الأفكار والآراء المكونة للمسائل الرئيسية للشيء المبيع، كما أن الهدف منهما هو التوصل إلى اتفاق تحقيقا لمصلحة الأطراف وتفاديا لأي نزاع محتمل.²² إلا أنهما يختلفان عن بعضهما البعض، حيث أنه لا يوجد نقاش في كون التفاوض بشأن عقد البيع الإلكتروني، لا يتضمن العناصر الأساسية المكونة للشيء المبيع، بل هو عبارة عن مجرد دعوة للتداول والمناقشة قصد إبرام العقد مستقبلا، فالتفاوض في هذا النوع من العقود لا يعتبر إيجابا ملزما على عكس الكتالوج والإعلان الإلكترونيين فكلاهما يتم في مرحلة المفاوضات وما قبل إبرام العقد النهائي، ولعل الاختلاف الجوهري بينهما وبين التفاوض في عقد البيع الإلكتروني يتمثل في كون كل منهما يحتوي على العناصر الأساسية، كتيبان مواصفات الشيء المبيع بالصور الملونة وتحديد الثمن إضافة إلى شروط أخرى للتعاقد.²³

وفي الأخير يمكن القول أنه بالرغم من تشابه التفاوض في عقد البيع الإلكتروني مع العديد من المصطلحات والمعاملات من حيث الوسيلة المبرمة بها وهي شبكة الإنترنت، إلا أن هناك عدة نقاط يختلف فيها وهذا ما يجعل له خصوصية تميزه عن غيره.

ثانيا: مراحل ووسائل التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

لكي تتم المفاوضات بنجاح دون حدوث نزاعات وتنتهي بنتيجة مرضية، لا بد من المرور بعدة مراحل واستعمال مجموعة من الوسائل الإلكترونية وهذا ما سيتم توضيحه لاحقا:

1. مراحل التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

تعد المفاوضات التي تسبق إبرام العقد مرحلة جوهرية لاسيما كونها تتم باستعمال شبكة الإنترنت، فلكي تنجح هذه الأخيرة لابد من مراعاة المراحل التالية:

أ. دراسة الجدوى:

يقوم العميل خلال هذه المرحلة بدراسة الجدوى المتعلقة بأداء الخدمة المعلوماتية، حيث تتركز هذه الدراسة في العلاقة مع مقدم الخدمة أو المشروع على الأسس الهامة لتحديد الاحتياجات بدقة ووضوح، ويمكن للعميل الاستعانة بخبير متخصص مع إبراز مطالبه الأساسية التي يتم التفاوض بشأنها، كما تستند أيضا على نجاح العميل في إعداد دراسة الجدوى بما يتفق مع احتياجاته لأنه هو الذي يضمن النجاح للعقد المنتظر إبرامه في المستقبل.²⁴

ب. دفتر الشروط:

بعد انتهاء العميل من دراسة الجدوى ينتقل مباشرة إلى إعداد دفتر يطرح فيه احتياجاته وشروط التعاقد، حيث يقوم بإبراز كافة مطالبه التي تبين الرغبة والجدية في إبرام العقد، ويترجم ذلك في إطار مستند بسيط يتضمن كتابة العديد من النقاط الرئيسية التي تتخذ في النهاية صورة قائمة الشروط وظيفتها توضيح مختلف العلاقات التي ينبغي أن تعالج الموضوع بطريقة معلوماتية.²⁵

ج. اختيار مقدم الخدمة "المورد":

في آخر مرحلة يتم اختيار مقدم الخدمة أو المورد على ضوء مختلف العروض المطروحة ويمكن للعميل أن يستعين بخبير يقدم له النصيحة في اختيار أفضل مقدم للخدمة. ومن هنا نجد أنه إذا توفرت هذه المراحل الثلاث يكون البائع والمشتري قد نجحا في إجراء التفاوض ومن ثمة إبرام عقد نهائي خال من النزاعات.

2. وسائل التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

بعد ما تطرقنا إلى المراحل التي يتم بواسطتها التفاوض بشأن تبادل السلع والخدمات إلكترونيا بواسطة شبكة الإنترنت، سنتناول من خلال هذا التقسيم أهم الوسائل التي يستعملها المتفاوض إلكترونيا من أجل التحاور والنقاش حول عقد البيع المراد إبرامه في المستقبل. وذلك على النحو التالي:

أ. وسيلة التفاوض عبر البريد الإلكتروني:

بالإطلاع على القانون رقم 04/15 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين نجد أنه لم يتطرق لتعريف البريد الإلكتروني وإنما اكتفى فقط بالإشارة إليه في حالة توجيه المعلومات للمهنيين وذلك من أجل إبرام العقد أثناء التنفيذ بشرط أن يوافق المرسل على استخدام بريده الإلكتروني.²⁶

ومن ثمة فإن هذا الأخير يعتبر وسيلة مهمة وطريقة شائعة تمكن البائع والمشتري من التفاوض والتواصل بين الأطراف عبر شبكة الإنترنت، من خلال تبادل الرسائل الإلكترونية.²⁷

ب. وسيلة التفاوض عبر المحادثة والمشاهدة الإلكترونية:

يمكن أن يتم التفاوض في عقد البيع الإلكتروني أيضا بواسطة المحادثة الإلكترونية ويقصد بذلك تواجد شخصين أو أكثر متصلين بشبكة الإنترنت ويتبادلون أطراف الحديث في نفس الوقت سواء كان ذلك بالكتابة أو بالمحادثة الصوتية. كما يتم التفاوض أيضا بمشاهدة البائع والمشتري لبعضهم البعض من خلال تفعيل الصوت بالصورة، عن طريق إيصال أجهزة الحاسب الآلي بكاميرات الفيديو خاصة لدى الطرفين مما يتيح لهما فرصة رؤية وسماع بعضهما البعض بكل وضوح.²⁸

ويمكن الإشارة إلى أن المحادثة والمشاهدة الإلكترونية تتم دون الحضور المادي للطرفين المتفاوضين.

ج. وسيلة التفاوض عبر مؤتمرات الفيديو:

تعتبر مؤتمرات الفيديو من أحدث الطرق المستعملة في التفاوض على عقد البيع الإلكتروني، حيث تستعمل في دور الأعمال المحلية والدولية التي تكون مجهزة بشاشات تلفزيونية وكاميرات تصوير تتصل مباشرة بقاعة ممثلة لدى الشركات الأخرى. ففي حالة الرغبة في التعاقد حول صفقة ما، يجلس كل طرف في قاعة مؤتمراته فيرى أمامه في الوقت نفسه الطرف الآخر بالصوت والصورة ويتم التفاوض بشكل مباشر.²⁹

وفي الأخير يتبين لنا أن التفاوض الذي يقوم به البائع والمشتري بشأن عقد البيع الإلكتروني، يتم باستعمال وسائل الكترونية حديثة وهذا ما يجعله يتميز عن التفاوض العادي.

المحور الثاني: الآثار القانونية المترتبة عن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني

يترتب عن إجراء مفاوضات بين البائع والمشتري بخصوص عقد البيع الإلكتروني المراد إبرامه في المستقبل شأنها في ذلك شأن التفاوض على عقد البيع العادي، مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق الطرفين المتفاوضين إلى جانب الحقوق التي تضاف إلى ذمتهم، وفي حالة الإخلال بهذه الالتزامات المفروضة على المتفاوض الإلكتروني يوقع عليه جزاء يتمثل في قيام المسؤولية المدنية. وللتعمق أكثر في ذلك لا يسعنا إلا أن نقسم هذا المحور على النحو التالي:

أولاً: الالتزامات الناشئة عن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني

تستوجب مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني على البائع والمشتري الامتثال لمجموعة من الالتزامات، سواء كانت هذه الأخيرة أساسية أو ثانوية، حيث أنه من الضروري تنفيذها خلال هذه الفترة وإلا ترتب عن ذلك قيام المسؤولية المدنية للطرفين.

1. الالتزامات الأساسية الناشئة عن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

تفرض مرحلة المفاوضات التزامات أساسية لا بد من الامتثال لها وعدم مخالفتها وإلا ترتب عن ذلك جزاء قانوني، وهذا ما سنتطرق إليه بالتفصيل فيما يلي:

أ. التزام الدخول في التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

يستلزم إبرام عقد البيع الإلكتروني من البائع والمشتري إجراء مناقشات ومفاوضات قد تكون بمثابة عمل مادي فقط، كما قد تأخذ شكل الاتفاق من أجل الوصول إلى الغاية المنتظرة، وبالتالي إذا تم اتفاق التفاوض فإنه ينتج عنه التزام أساسيا يقع على عاتق طرفي العقد ألا وهو الالتزام بالدخول في التفاوض، وذلك من خلال البدء في مناقشة العقد النهائي المراد إبرامه مستقبلا في الميعاد المتفق عليه،³⁰ ومن هنا يتبين أن هذا الالتزام يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض الذي اعتبره بعض من الفقه بمثابة العقد التحضيري، الذي يتم اللجوء إليه لتنظيم سير المفاوضات ومن ثمة تحقيق الأهداف التي يسعى إليها الطرفان من إجراءهما لهذه المناقشات والمساومات حول الشيء المبيع.³¹

وعليه فإن المفاوضات على عقد البيع الإلكتروني تفتتح بتبادل الاقتراحات بين البائع والمشتري تكون لها صلة بالعناصر المكونة للشيء المبيع، حيث يتفقان على موعد معين يتم فيه الالتزام بالبدء في التفاوض ويلحقه تعهد بالاستعداد لذلك، إضافة إلى تحديد مكان التفاوض والزمان الذي يستغرقه، وأخيرا تعيين الطرف المسؤول عن تحمل نفقات الدراسات الأولية التي تتطلبها هذه المرحلة الهامة.³²

ويمكن التنويه إلى أن الالتزام بالدخول في المفاوضات قد يقع على عاتق الطرفين المتفاوضين معا بحيث يلتزم كلا منهما بالبدء في المفاوضات حسب الاتفاق القائم بينهما، كما قد يقع هذا الالتزام على عاتق أحد الطرفين فقط، فيلتزم المدين بتوجيه الدعوة بالتفاوض إلى الطرف الآخر، وتقديم الاقتراحات المتعلقة بالعقد المراد إبرامه في المستقبل.³³ وفي الأخير يمكن القول أنه من الالتزامات الأساسية المفروضة على الطرفين في مرحلة التفاوض سواء كان عقد البيع عادي أو باستعمال الوسائل الإلكترونية نجد الالتزام بالدخول في المناقشات وتبادل الاقتراحات التي قد تسفر عن إبرام العقد النهائي من عدمه.

ب. التزام الاستمرار بالتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

إضافة إلى التزام البائع والمشتري بالبدء في التفاوض عن طريق تبادل الآراء والاقتراحات حول عقد البيع وذلك عبر شبكة الإنترنت، فإنه يقع على عاتق كل طرف أيضا الالتزام بالاستمرار في التفاوض عن طريق بذل أقصى الجهود في سبيل محاولة إزالة الصعوبات والعقبات التي قد تواجه الأطراف المتفاوضة، وهذا ما تقتضيه طبيعة هذه المرحلة كونها تعد بمثابة مشروع تعاوني هادف أي يتم من خلاله تحقيق مصلحة كل طرف على حدة.³⁴

ومفاد هذا الالتزام هو القيام بتشكيل فريق المتفاوضين بل وأكثر من ذلك قد يتعدى الأمر إلى اختراع أو تصميم عمل في معين، إضافة إلى الحصول على تصريحات من جهات معينة، أو الاستعانة بمهندسين ومحامين، ففي حالة انسحاب أحد الطرفين من التفاوض دون وجود سبب مقنع، أو كان غير جاد في موقفه كأن يتم إجراء التفاوض بقصد الدعاية والإعلان فقط، يترتب عن ذلك حدوث ضرر للطرف الآخر ومن ثمة يترتب جزء قانوني يتمثل في قيام المسؤولية المدنية، أي التزام المتفاوض المسؤول بدفع التعويض للمتفاوض المتضرر.³⁵

ويمكن الإشارة إلى أنه إذا توصل المتفاوضين إلى اتفاق بشأن إبرام العقد، فإن المفاوضات تنتهي بمجرد صدور الإيجاب، ومن ثمة يكون الغرض منها قد تحقق وهو الاتفاق على كل المسائل الجوهرية المتعلقة بالعقد المراد إبرامه مستقبلا.³⁶

ج. التزام التفاوض بحسن النية في عقد البيع الإلكتروني:

يعد الالتزام بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات التزاماً أساسياً وجوهرياً يقع على عاتق البائع والمشتري، إذ ينبغي أن يتسم كل منهما بسلوك الرجل الشريف والأمين والنزيه والصادق، باعتبار أن حسن النية شكل إيجابي من أشكال السلوك كما أنه التزام إرادي يفرضه اتفاق الطرفين وليس واجباً عاماً يفرضه القانون مباشرة.³⁷

وهذا ما يستدعي ضرورة الامتناع عن إعاقة المفاوضات والقيام بأي فعل من شأنه أن يتسبب في فشل هذه المرحلة، أو إتباع أسلوب المراوغة والحيلة مما يؤدي إلى الإضرار بالطرف الآخر عن قصد،³⁸ ويمكن الإشارة إلى أن الالتزام بحسن النية هو التزاماً تبادلياً أي يقع على عاتق كلا الطرفين المتفاوضين "البائع والمشتري في عقد البيع الإلكتروني"، إضافة إلى ذلك فإنه يعد التزاماً بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية حيث يتطلب عدم إشاعة معلومات كاذبة للمتفاوض الآخر.³⁹

وتفحصنا للقانون رقم 05/18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية،⁴⁰ نجد أن المشرع الجزائري لم ينص على مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض، وإنما اكتفى بالإشارة إليه في مرحلة إبرام العقد وذلك من خلال ورود عبارة حسن تنفيذ العقد الإلكتروني، والذي يعني بما ضرورة الامتثال لهذا الالتزام وفي حالة ما إذا تم الإخلال بمقتضيات حسن النية يترتب جزاء قانوني، ألا وهو قيام المسؤولية المدنية من خلال الالتزام بدفع التعويض جراء الضرر الذي لحق بالطرف الآخر. كما أن القانون المدني الجزائري باعتباره القاعدة العامة بنحده قد تضمن النص على مراعاة مبدأ حسن النية في العقود بصفة عامة، وعقد البيع الإلكتروني بصفة خاصة ويظهر ذلك من خلال الفقرة الأولى من المادة 107.⁴¹

ومن ثمة يمكن القول أن الالتزام بحسن النية في مرحلة التفاوض بخصوص عقد البيع الإلكتروني، ينطوي على أهمية كبيرة خاصة في حالة وجود أحد الأطراف المتفاوضة محترف والآخر مستهلك لا يملك المعرفة والعلم الكافي بالشئ المباع، وهذا ما يستلزم حمايته قانوناً.

وعليه فإنه من أجل السير الحسن للمفاوضات وعدم مواجهة مشاكل بين البائع والمشتري، لا بد من التفاوض بكل أمانة وإخلاص ونية حسنة للوصول في النهاية إلى إبرام عقد البيع باستعمال الوسائل الإلكترونية تحقيقاً للغاية المنتظرة والمصالح المشتركة للطرفين.

2. الالتزامات الثانوية الناشئة عن التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

بعد أن تطرقنا إلى الالتزامات الأساسية لمرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني، سنتناول الآن الالتزامات التي تنفرع عن مبدأ حسن النية والمتعلقة بهذه المرحلة بصفة ثانوية وذلك على النحو التالي:

أ. التزام الإعلام في عقد البيع الإلكتروني:

يعد التزام البائع بالإعلام أو الإدلاء بالبيانات في مرحلة التفاوض والسابقة على إبرام العقد النهائي، من بين أهم الالتزامات التي تشكل مصدراً أساسياً لحماية رضا المستهلك، أثناء التفاوض وتبادل الآراء والاقتراحات حول العقد المراد إبرامه.⁴²

وبالرجوع للقاعدة العامة الواردة في القانون المدني الجزائري نجد أنها نصت على الالتزام بالإعلام فيما يخص عقد البيع التقليدي وذلك من خلال المادة 352 التي جاء في فحوى فقرتها الأولى أنه ينبغي على المشتري أن يكون عالماً بالمبيع، وهذا يعني أن يلتزم البائع بتقديم المعلومات الكافية له، ويعتبر هذا العلم كافياً متى اشتمل العقد على تبيان الأوصاف الأساسية للشيء المبوع والتي من شأنها تمكين المشتري من التعرف عليه.⁴³

وإذا تم إسقاط مضمون المادة أعلاه على مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني نجد أنه يقع على عاتق البائع التزام بإعلام المشتري بكل ما يخص الشيء المبوع من مسائل جوهرية وذلك عن طريق شبكة الإنترنت، حيث أن هذا الأخير لا يختلف عن الإعلام العام الذي يتم في مرحلة التفاوض بشأن عقد البيع التقليدي إلا أنه ذو طابع خاص نظراً للوسيلة التي يعتمد عليها.

وباطلاعنا أيضاً على قانون حماية المستهلك وقمع الغش، نجد أن المشرع الجزائري قد أورد هذا الالتزام من خلال المادة 17، التي أكدت على وجوب القيام بإعلام المستهلك سواء بواسطة وضع علامات أو باستعمال أية وسيلة أخرى تكون مناسبة لذلك.⁴⁴

ويمكن الإشارة إلى أن المشرع الجزائري قد تناول مفهوم الالتزام بالإعلام الإلكتروني في هذه المرحلة الجوهرية، وذلك من خلال نص المادة 03 ف15 من المرسوم التنفيذي رقم 13-378 المحدد للشروط والكيفيات المتعلقة بإعلام المستهلك، والتي أكدت أن هذا الأخير يتمثل في قيام كل طرف بالإدلاء بكل المعلومات التي تخص الشيء المبوع، بصفة نافية للجهالة تفادياً لوقوع خلافات مستقبلاً على أن يتم ذلك عبر شبكة الإنترنت.⁴⁵

ومن ثمة فإنه من حق المستهلك "المشتري" أن يتحصل على المعلومات اللازمة والتي تساعد في اتخاذ القرار المتمثل في إبرام العقد من عدمه، وفي حالة ما إذا تم تبيان في عقد البيع أن المشتري عالم بالمبيع يسقط حقه في رفع دعوى إبطال البيع بحجة عدم العلم به، إلا إذا تم إثبات غش البائع وذلك استناداً للفقرة الثانية من المادة 352 من ق.م.ج.⁴⁶ وفي الأخير يمكن القول أن إعلام المشتري في مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني هو التزام ضروري لا بد من الامتثال له وعدم مخالفته، وإلا اعتبر ذلك خطأ يستلزم قيام المسؤولية المدنية بشأنه إذا توفرت أركانها، فحينئذ يلتزم المتفاوض المسؤول بالتعويض نتيجة الضرر اللاحق بالمتفاوض الآخر.

ب. التزام التعاون في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

من الالتزامات الفرعية الناتجة عن مبدأ حسن النية في العقود نجد أيضاً الالتزام بالتعاون في مرحلة التفاوض، إذ يقع هذا الأخير على عاتق الطرفين ضمناً دون ضرورة وجود نص صريح يقضي به، ويعد التزام جوهرية خاصة بالنسبة للطرف الذي يوجه الخدمة كالبائع في عقد البيع الإلكتروني، ويتجلى ذلك من خلال التعاون بينه وبين المشتري في كل ما يتعلق بالعقد المراد إبرامه كأن يقوم الأول بتوجيه الثاني إلى مقدار التناسب بين السلعة التي يقدمها ومدى احتياجه لها، وبيان خصائص المنتج وعيوبه، صف إلى ذلك إبداء الآراء أثناء هذه الفترة من أجل إرضاء كل طرف، وهكذا يكون قد نفذ التزامهما في التعاون على إبرام عقد البيع الإلكتروني.⁴⁷

ومن هنا يتبين لنا أن الالتزام بالتعاون يعد أمراً لا بد منه في مرحلة المفاوضات على عقد البيع سواء تم ذلك بالطريقة التقليدية أو باستعمال وسائل الاتصال الحديثة.

ج. التزام المحافظة على السرية في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

من بين الالتزامات التابعة للالتزام بحسن النية في مرحلة التفاوض نجد أيضاً الالتزام بالمحافظة على السرية التي يمنحها أحد الطرفين للآخر، حيث يشمل ذلك المعلومات التي يتم الإدلاء بها قصد التحفيز على التعاقد كأن يكشف أحد الطرفين المتفاوضين المركز المالي مثلاً، وقد تم التأكد من طرف الفقه على أن مضمون هذا الالتزام لا يقتصر على عدم إفشاء السر فحسب، بل لا بد من الامتناع عن استغلاله أيضاً في حالة انتهاء المفاوضات دون أن تسفر عن إبرام العقد المنشود.⁴⁸

ويمكن الإشارة إلى أن المشرع الجزائري قد نص على هذا الالتزام من خلال القانون رقم 18-05 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، حيث تضمنت المادة 26 ف3 منه على ما يلي: "ضمان أمن نظم المعلومات وسرية البيانات".⁴⁹

يتضح من ذلك أن هناك طريقة علمية وتقنية يتم استعمالها بغرض منع الغير من الاطلاع على المعلومات السرية بالنسبة للمتفاوض وهذا ما يدعى بنظام التشفير الإلكتروني، ومن ثمة فإن الالتزام بالمحافظة على السرية يقع على عاتق كلا من البائع والمشتري أثناء المفاوضات سواء تعلق الأمر بعقد البيع الإلكتروني أو العادي، وفي حالة مخالفة هذا الالتزام يتحمل الطرف المسؤول جزاء مدني يتمثل في الالتزام بدفع التعويض جراء الضرر الذي أصاب الطرف الآخر.⁵⁰

وفي الأخير نخلص إلى أن مرحلة التفاوض بشأن عقد البيع الإلكتروني تفرض مجموعة التزامات فرعية وتابعة للالتزامات الأساسية، إضافة لما تم ذكره هناك التزامات أخرى لا بد من الامتثال لها وعدم مخالفتها.

ثانياً: الجزاء المترتب عن إخلال المتفاوض الإلكتروني بالتزاماته

نظراً للأهمية التي تنطوي عليها مرحلة التفاوض لاسيما في عقد البيع الإلكتروني، فإنها تفرض لا محالة على كل من البائع والمشتري مجموعة من الالتزامات أساسية كانت أم فرعية مع ضرورة تنفيذها، وفي حالة مخالفتها يترتب جزاء قانوني يتمثل أساساً في قيام المسؤولية المدنية للمتفاوض المتسبب في ذلك، من خلال الالتزام بالتعويض نتيجة الضرر الذي أصاب الطرف الآخر. وهذا ما سنحاول الإلمام به على النحو التالي:

1. قيام المسؤولية المدنية للمتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

ينتج عن مخالفة الطرفين المتفاوضين للالتزامات التي تقع على عاتقهما نوحس المسؤولية المدنية، إلا أن ذلك يستلزم توافر أركان جوهرية ألا وهي الخطأ والضرر والعلاقة السببية، ولعل الإشكال المطروح هنا حول طبيعة هذه الأخيرة هل هي مسؤولية عقدية أم تقصيرية؟، وهذا ما سنحاول الفصل فيه وفقاً لما يلي:

أ. المسؤولية العقدية للمتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

إذا كان الأصل هو عدم قيام المسؤولية المدنية للمتفاوض خلال هذه المرحلة طبقاً لمبدأ حرية التعاقد، فإن هناك بعض من الفقه نادى بضرورة نوحس المسؤولية العقدية في حالة إذا ارتكب أحد الطرفين خطأً وسبب ضرراً للمتفاوض الآخر،

على أن يتحمل المضرور عبء إثبات ذلك من أجل حصوله على التعويض لجبر الضرر الذي أصابه، حيث استند الفقه في موقفهم إلى نظريتين هما:

- نظرية الخطأ عند تكوين العقد في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

مضمون هذه النظرية يكمن في أن تطبيق أحكام المسؤولية العقدية يتم في حالة ما إذا ترتب عن الخطأ المرتكب من البائع أو المشتري، عدم إبرام العقد أو بطلانه مما يستلزم ضرورة حصول الطرف المتضرر على حقه في التعويض، ويرجع ذلك لوجود اتفاق ضمني يطلق عليه عقد ضمان من أجل كل محاولة لإبرام العقد، حيث يقوم أحد الأطراف بتعهد يتضمن عدم الإتيان بأي فعل من شأنه أن يعيق التعاقد أو يؤدي إلى بطلانه أثناء الدخول في مفاوضات.⁵¹ ومن هنا نجد أن فكرة الخطأ عند تكوين العقد تقتضي الإحلال بالالتزامات الناشئة عن هذا العقد الضمني المبرم باتفاق الطرفين، ومن ثمة فإنه إذا ترتب بطلان هذا الأخير نتيجة لارتكاب أي خطأ يتحمل المسؤول عن ذلك التعويض عن الضرر على أساس المسؤولية العقدية،⁵² بشرط أن يقيم المتضرر الدليل على أن هذا الخطأ هو المتسبب المباشر في حدوث الضرر الذي أصابه.

إلا أن هذه النظرية تم انتقادها بحجة أن هذا العقد الضمني ليس له وجود حقيقي، وفي الوقت نفسه لا يمكن غض البصر عنها لأن مرحلة التفاوض قد تتطلب إبرام اتفاقات تمهيدية يلجأ إليها عادة في العقود المركبة ذات القيمة المالية الكبيرة.⁵³

وأخيرا يمكن القول أن الفقه حسب هذه النظرية اعتبر الخطأ في مرحلة التفاوض يوجب قيام المسؤولية عقدية بعد إثبات وقوع الضرر.

- نظرية الوكالة في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

استند البعض الآخر من الفقه في قولهم بالمسؤولية العقدية إلى فكرة الوكالة التي مفادها أن يمنح أحد الطرفين تفويض للطرف الآخر من أجل القيام بالإجراءات والأعمال اللازمة لإبرام عقد البيع الإلكتروني، وبالتالي إذا انسحب هذا الطرف من المفاوضات بدون أي مبرر اعتبر مخطئا لأنه أحل بأحكام الوكالة ومن ثمة تقوم مسؤوليته العقدية المتمثلة في الالتزام بالتعويض إذا أثبت المضرور ما أصابه نتيجة ذلك.⁵⁴

إلا أن هذه النظرية لا يمكن تطبيقها على مرحلة التفاوض كون أن الوكيل في عقد الوكالة يعمل باسمه ولحساب موكله تحقيقا لمصلحة مشتركة بينهما، أما المتفاوض فإنه يجري التفاوض باسمه ولحسابه الخاص من أجل مصلحة الشخصية.⁵⁵

وفي الأخير يمكن القول أنه من الصعب تطبيق نظرية الوكالة واعتبارها أساسا لقيام المسؤولية العقدية في مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني شأنه في ذلك شأن عقد البيع التقليدي.

ب. المسؤولية التقصيرية للمتفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

هناك رأي آخر من الفقه لم يعترف بالمسؤولية العقدية في مرحلة المفاوضات خاصة إذا كنا بصدد عقد بيع الكتروني، حيث ذهب للقول بأن المسؤولية هنا تكون تقصيرية نظرا لعدم وجود عقد وإنما مجرد عمل مادي لا يرتب آثار قانونية،

ولكي تقوم هذه الأخيرة أيضا لا بد من توافر الأركان المتعارف عليها طبقا للقواعد العامة، وتطبق المسؤولية التقصيرية استنادا لنظريتين ألا وهما:

- نظرية الخطأ التقصيري في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

حسب أنصار هذه النظرية فإن للبائع والمشتري الحرية التامة في إجراء التفاوض وتسييره عن طريق تبادل الاقتراحات والمناقشات فيما بينهما، إذ يترتب عن ذلك إمكانية قطع التفاوض في أي وقت ومهما كان متقدما بحجة أن هذه الأخير لا يعتبر إلا مجرد عمل مادي غير ملزم لطرفيه ولا يترتب آثار قانونية هذا كأصل عام، أما بالنسبة للاستثناء عن ذلك فإنه في حالة ما إذا كان هذا العدول بدون مبرر وترتب عنه حدوث ضرر للطرف الآخر، حينها يتحمل الطرف المسؤول التعويض الكامل لجبر هذا الضرر الذي تسبب فيه.⁵⁶

وفي الأخير نخلص إلى أن هذه النظرية عادلة وأخذ بها أغلب الفقهاء، إلا أن لها عيوب من ضمنها: أن المتضرر لا يحصل على التعويض إلا إذا تم إثبات الخطأ وهذا جد صعب، ضف إلى ذلك هذا التعويض لا يشمل تفويت الفرصة على التعاقد.

- نظرية الفضالة في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

مفاد هذه النظرية يتمثل في قيام شخص بتوجيه دعوة للتفاوض إلى شخص آخر كفضولي من أجل تحقيق مصلحة مشتركة بينهما، كما لو أن البائع باعتباره رب العمل يدعو عامله إلى إدارة شؤونه من خلال إجراء مناقشات وتبادل وجهات النظر وصولا إلى إبرام عقد البيع الإلكتروني مستقبلا وبصفة نهائية، إذ أنه في حالة فشل التفاوض يمكن لهذا الفضولي أن يرجع على الشخص الذي وجه له الدعوة من أجل استرجاع ما أنفقه من مصاريف، مع العلم أن تدخل الفضولي في هذه المرحلة الحساسة يكون بهدف تحقيق المصلحة المشتركة.⁵⁷

وبالرغم من كل ذلك إلا أن نظرية الفضالة لا تصلح لتطبيقها في مرحلة التفاوض، كونها صعبة على اعتبار أن المصالح التي يسعى كل طرف إلى تحقيقها تختلف بين التفاوض والفضالة.

ج. موقف المشرع الجزائري من المسؤولية المدنية للمتفاوض الإلكتروني:

من خلال اطلاعنا على مختلف النصوص القانونية لاسيما تلك الواردة في القانون المدني الجزائري، نجد أن المشرع لم يتولى تنظيم مرحلة المفاوضات بالرغم من أهميتها وضرورة اللجوء إليها، سواء تعلق الأمر بعقد البيع التقليدي أو المبرم عن بعد عبر شبكة الإنترنت بل أحضرها للقواعد العامة، حيث تطرق في المادة 107 من ق.م.ج.⁵⁸ إلى أهم مبدأ لا بد من التحلي والالتزام به في هذه المرحلة الحساسة ألا وهو مبدأ حسن النية، ومن ثمة لا بد للمتفاوض أن يجري المناقشات والاقتراحات اللازمة لإبرام العقد النهائي وذلك بكل بنزاهة وإخلاص، أي دون الإخلال بمقتضيات حسن النية كقطع التفاوض دون سبب جدي، أو في وقت غير مناسب، أو العدول عنه بطريقة تعسفية من شأنها الإضرار بالطرف الآخر، فهذا يعتبر خطأ يستوجب قيام المسؤولية التقصيرية إذا توفرت أركان وتم إثبات ذلك طبقا لنص المادة 124 من

ق.م.ج.⁵⁹

ومن هنا يتبين أن المشرع الجزائري اعتبر المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني تكون تقصيرية كأصل عام، نظرا لكون الاحتيال عبر الوسيط الإلكتروني أصبح سهلا نتيجة عدم حضور البائع والمشتري في مجلس واحد، هذا ما يساعد على القيام بأعمال غير مشروعة بسرعة فائقة عبر التقنيات الحديثة، أو كأن يتم الإدلاء بمعلومات غير صحيحة من شأنها أن تجعل الطرف المتفاوض يقبل إبرام العقد. فكل ذلك يعد إخلالا بمبدأ حسن النية وكذا الالتزامات المتفرعة عنه مما يتطلب تعويض الطرف المضرور إذا ما ثبت أن هناك خطأ وتسبب في حدوث ضرر مباشر.⁶⁰

إلا أنه كاستثناء عن ذلك يمكن أن تقوم المسؤولية العقدية أثناء التفاوض حالة إبرام اتفاقات تمهيدية وعقود مبدئية، فإذا تمت مخالفة هذه الأخيرة يعتبر خطأ عقدي يؤدي إلى قيام المسؤولية العقدية في حالة حدوث ضرر للطرف الآخر، فلا يكون أمام المسؤول إلا أن يتحمل التعويض جراء ذلك بعد إقامة الدليل على صحة ادعاء المتفاوض المضرور، وهذا ما ورد في نص المادة 176 ق.م.ج.⁶¹

وفي الأخير يمكن القول أن موقف المشرع الجزائري بشأن نوع المسؤولية المدنية يطبق على مرحلة التفاوض بصفة عامة وعلى عقد البيع الإلكتروني بصفة خاصة، إذ يختلفان عن بعضهما فقط من حيث الوسيلة التي يتم بها تبادل الآراء والاقتراحات.

2. التعويض عن الضرر في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

لقد سبق وأن تطرقنا إلى الالتزامات الواجب تنفيذها من طرف البائع والمشتري في مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني، لكي تنتهي هذه الأخيرة بنجاح ويتحقق الهدف المبتغى، فإذا تم الإخلال بالالتزامات المفروضة سواء كانت أساسية أو متفرعة عن مبدأ حسن النية وتوفرت الأركان الجوهرية لقيام المسؤولية المدنية العقدية أو التقصيرية السابق ذكرهما، وفي حالة ما إذا ثبت الخطأ من أحد الطرفين ووقوع الضرر للطرف الآخر يترتب أثر هام ألا وهو التعويض المستحق للمتفاوض المضرور من أجل جبر الضرر الذي أصابه نتيجة العدول أو الانسحاب أو ارتكاب أي خطأ من شأنه تفويت فرصة إبرام العقد وتحقيق مصلحة كل طرف.

أ. مدى التعويض عن الضرر في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

لقد سبق وأن قلنا أن التعويض يكون نتيجة إخلال المتفاوض بالالتزامات المفروضة على عاتقه، حيث أن القاضي هو الذي يتولى مهمة تقديره إذا لم يكن مقدرا في العقد باتفاق الطرفين، إلا أن هذا الأخير يكون مقيدا في تحديد قيمة التعويض بالاتفاق الذي قد يرد بين المتفاوضين بشأن الإعفاء أو التخفيف من المسؤولية المدنية إذا لم يكن المتفاوض المسؤول قد ارتكب غشا أو خطأ جسيم، ومن المعلوم أن التعويض يشمل كل ما يصيب الطرف المتفاوض من ضرر أي ما لحقه من خسارة وما فاته من كسب، ومن ثمة نجد أن القاضي يعرض عن الضرر بنوعيه المادي والمعنوي.⁶²

وأخيرا يمكن القول أن التعويض يقدره القاضي بسهولة خاصة إذا تم تحديد عناصر الضرر، لأن هذه المسألة يخضع فيها القاضي لرقابة المحكمة كونها مهمة في احتساب قيمة التعويض.

ب. التعويض عن تفويت الفرصة والوقت الضائع في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

يحكم القاضي بالتعويض في حالة الخطأ الذي يتسبب في تفويت فرصة التعاقد على المتفاوض وكذا ضياع الوقت دون الوصول إلى نتيجة مرضية وهذا ما سنتناوله فيما يلي:

- التعويض عن تفويت الفرصة في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

من بين الأضرار التي يعرض عنها في مرحلة التفاوض بشأن عقد البيع الإلكتروني، نجد تفويت الفرصة ويقصد بها ذلك الحرمان من فرصة جادة لتحقيق كسب مالي، أي بمجرد أن يتفق الطرفان على إجراء التفاوض ثم يعدل أحدهما عنها يعتبر هذا بمثابة منع الطرف الآخر من إبرام العقد المتفاوض عليه أو إبرام عقد بديل مع الغير، ومن ثمة فإن القاضي يعرض عن تفويت فرصة الكسب الذي كان يسعى الطرف المضرور نحو تحقيقه، لكن بشرط أن يكون هذا الكسب الذي تم تفويته محققا وليس احتمالي، لأن هذا الأخير لا يمكن التعويض عنه.⁶³

- التعويض عن الوقت الضائع في مرحلة التفاوض في عقد البيع الإلكتروني:

يعد ضياع الوقت ضرر متوقع عادة في مرحلة التفاوض حيث يستحق التعويض عنه متى تم إثبات هذا الضرر من طرف المتفاوض المضرور، ويشمل الوقت الضائع تلك الساعات أو الشهور أو السنين التي تكون قد استغرقتها هذه الفترة دون الوصول إلى حل يرضي الطرفين، ومن ثمة فإن القاضي يحكم بالتعويض في حالة ما إذا تسبب العدول عن التفاوض في ضياع الوقت دون أي جدوى.⁶⁴

خاتمة:

وفي نهاية هذه الورقة البحثية لا يسعنا إلا القول أن التفاوض على عقد البيع الإلكتروني يعتبر مرحلة جوهرية وأساسية يتم إجراؤها باتفاق الطرفين المتفاوضين من خلال تبادل الآراء والاقتراحات فيما بينهما، إضافة إلى المسامحات والمناقشات التي تتم بشأن الشيء المباع وذلك باستعمال وسائل إلكترونية حديثة مواكبة للتطورات الحاصلة في الآونة الأخيرة وكذا من أجل تلبية متطلبات التجارة الإلكترونية لأن المفاوضات التقليدية أصبحت غير قادرة على تحقيق الهدف المنشود وهو إبرام العقد النهائي.

انطلاقا مما تم ذكره توصلنا إلى عدة نتائج يمكن إدراجها فيما يلي:

- التفاوض على عقد البيع الإلكتروني يقصد به تلك المرحلة التي يتم فيها تبادل مجموعة الآراء والمسامحات والمناقشات بين البائع والمشتري وصولا إلى إبرام العقد النهائي.

- يمر التفاوض في هذا النوع من العقود بعدة مراحل كما يعتمد على وسائل معينة وهذا ما يميزه عن التفاوض على عقد البيع التقليدي، أي تكمن خصوصيته في الوسائط الإلكترونية التي يتم من خلالها.

- فرض عملية التفاوض على البائع والمشتري مجموعة من التزامات أساسية لعل أهمها التفاوض بحسن نية أي التحلي بالأمانة والصدق وتجنب العدول عنه دون وجود سبب جدي، هذا الأخير بدوره تتفرع عنه التزامات ثانوية تتمثل في الالتزام بالتعاون والإعلام والمحافظة على السرية.

- أخضع المشرع الجزائري مرحلة التفاوض بخصوص عقد البيع الإلكتروني لنفس الأحكام العامة التي تخضع لها المفاوضات في عقد البيع التقليدي سواء من حيث تنظيمها القانوني أو نوع المسؤولية المترتبة عن إخلال المتفاوض بالتزاماته، حيث أنها تعتبر غير كافية نوعاً ما من أجل تغطية هذا الفراغ القانوني.
- من المعلوم أن هذه المرحلة الحساسة تقوم على مبدأ هام ألا وهو حرية التعاقد أي يمكن لأي طرف العدول والانسحاب منها في أي وقت كان دون أن يترتب عن ذلك جزاء قانوني باعتبارها مجرد أعمال مادية، إلا أنه في حالة ما إذا تسبب هذا العدول في حدوث ضرر لأحد المتفاوضين تقوم المسؤولية المدنية للطرف المسؤول.
- حسب موقف المشرع الجزائري فإن إخلال المتفاوض على عقد البيع إلكترونياً بالتزاماته يترتب عنه قيام مسؤولية التصيرية إذا توفرت أركانها، وكذا المسؤولية العقدية في حالة إبرام اتفاقات تمهيدية وعقود مبدئية، ولعل أثر ذلك هو الالتزام بالتعويض الذي يقدره القاضي بعد إقامة الدليل على صحة ادعاء الطرف المتضرر.
- ومن خلال ما سبق يمكن تقديم جملة من الاقتراحات المتوصل إليها بناء على بعض النقائص التي تعترض الموضوع أهمها:
- ضرورة الاهتمام بمرحلة المفاوضات في العقود بصفة عامة من خلال إدراج نصوص قانونية تتولى تنظيمها وتحديد نطاقها.
- تضمين قانون التجارة الإلكترونية مجموعة نصوص قانونية تتعلق بتفاصيل هذه المرحلة وتبين مخاطرها للأطراف تفادياً لوقوع خلافات مستقبلاً.
- ينبغي النص على التزامات المتفاوض الإلكتروني الناشئة عن عقد البيع وتبيان جزاء مخالفتها مع التشديد في ذلك.
- العمل على استحداث نصوص قانونية تتضمن التعويض عن تفويت فرصة التعاقد من طرف المتفاوض سيء النية ضمن قانون التجارة الإلكترونية وبيان تفاصيله باعتباره الأثر المترتب عن قيام المسؤولية المدنية خلال هذه المرحلة الحساسة.
- يتعين على القاضي البحث والتحري أكثر حول طبيعة المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني وذلك من أجل توفير الحماية القانونية للأطراف المتفاوضة.
- وفي الأخير نخلص إلى أن مرحلة التفاوض على عقد البيع الإلكتروني لا تختلف عن تلك التي تجرى بشأن عقد البيع التقليدي كما أنها تخضع لنفس الأحكام لاسيما من حيث الجزاء المترتب عن الإخلال بالتزامات المفروضة، إلا أنها تتميز عن المفاوضات العادية من حيث الوسيلة التي تجرى بواسطتها وبالتالي فإن خصوصيتها تكمن في الوسائط الإلكترونية والوسائل الحديثة التي يتم الاعتماد عليها من أجل تحقيق الهدف الأساسي وهو إبرام العقد النهائي، إضافة إلى ذلك فإن القواعد العامة تعد غير كافية لتنظيم التفاوض عبر الوسائط الإلكترونية كونها لا توفر الحماية القانونية اللازمة للطرفين تفادياً لوقوع خلافات مستقبلاً.

قائمة المراجع:

(1)- الكتب:

- إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، إبرام التعاقد الإلكتروني وإثباته، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016.
- أيمن أحمد الدلوع، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض الإلكتروني، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016.

- حبيب البغدادي محمد، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على العقد "دراسة تحليلية مقارنة"، دار الجامعة الجديدة، 2024، ص24.
- محمود سعد عبد المجيد، المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية العادية والإلكترونية، دار الكتب والدراسات العربية للنشر، مصر، 2023.

(2)- الرسائل والأطروحات الجامعية

- بلقاسم حامدي، إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في العلوم القانونية، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الحاج لخضر باتنة، 2014 / 2015.
- جهينة زياد المومني، أحكام الإخلال بالتفاوض في العقد الإلكتروني، رسالة مقدمة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2022.
- عجمي خالد، النظام القانوني للعقد الإلكتروني في التشريع الجزائري- دراسة مقارنة- رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري- تيزي وزو، 2014.
- علي محمد حسين بوهان، التفاوض في العقود، رسالة لنيل درجة الماجستير في الحقوق قسم القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية، 2018.

(3)- المقالات:

- أرجيلوس رحاب، الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 09، العدد 03، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار، 2018.
- أمازوز لطيفة، مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، العدد 04، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018.
- بلاوي عبد القادر، أقصاصي عبد القادر، النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية، مجلة القانون والمجتمع، المجلد 08، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار- الجزائر، 2020.
- بن أحمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إحلال المتفاوض بالتزامه بالتفاوض بحسن نية، دفاتر السياسة والقانون، العدد 10، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014، ص116.
- بوحلال بن يعقوب، عليان عدة، مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07، العدد 02، كلية الحقوق جامعة زبانة غليزان الجزائر.
- زوقاع نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية، دراسات في حقوق الإنسان، المجلد 04، العدد 01، جامعة العقيد أكلي محمد أولحاج بالبويرة الجزائر، 2020.
- زينب شيخي، الالتزام قبل التعاقد بالإعلام في مرحلة التفاوض في إطار عقود الاستهلاك، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 06، العدد 01، كلية الحقوق، جامعة وهران2.
- عبيد نجاة، التفاوض الإلكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 02، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2019.

- محمد بوكماش، كمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد 07، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خنشلة، 2018.
- مها نصيف جاسم، رشا عامر صادق، التفاوض الإلكتروني، مجلة مداد الآداب، العدد 15، كلية القانون والعلوم السياسية، الجامعة العراقية.
- موزالي نور الدين، المفاوضات العقدية الإلكترونية، مجلة صوت القانون، المجلد 09، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة خميس مليانة، 2022.

(4) الوثائق القانونية:

- القانون رقم 04/15 المؤرخ في 2015/02/01 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين، ج.ر عدد6، الصادرة بتاريخ 2015/02/10.
- القانون رقم 05 /18 المؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 2018 /05/10، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر عدد 28.
- الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 10 /05 المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ر عدد 44.
- المرسوم التنفيذي رقم 13- 378 المؤرخ في 09 نوفمبر 2013 الذي يحدد الشروط والكيفيات المتعلقة بإعلام المستهلك، ج.ر عدد 58 المؤرخة في 18 نوفمبر 2013.

الهوامش:

- ¹ حبيب البغدادي محمد، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على العقد -دراسة تحليلية مقارنة-، دار الجامعة الجديدة، 2024، ص24.
- ² إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، إبرام التعاقد الإلكتروني وإثباته، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2016، ص26.
- ³ القانون رقم 05 /18 المؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 10 مايو 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر عدد28.
- ⁴ علي محمد حسين بوهان، التفاوض في العقود، رسالة لنيل درجة الماجستير في الحقوق قسم القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية، 2018، ص16.
- ⁵ أيمن أحمد الدلوع، المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض الإلكتروني، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016، ص15.
- ⁶ بلاوي عبد القادر، أفضاصي عبد القادر، النظام القانوني للمفاوضات في عقود التجارة الإلكترونية، مجلة القانون والمجتمع، المجلد 08، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار- الجزائر، 2020، ص156.
- ⁷ القانون رقم 05 /18 المؤرخ في 24 شعبان عام 1439، الموافق ل 2018 /05/10، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر عدد28.

- ⁸ زوقاع نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية، دراسات في حقوق الإنسان، المجلد 04، العدد 01، جامعة العقيد أكلي محمد أولحاج بالبويرة الجزائر، 2020، ص14.
- ⁹ المرجع نفسه، ص14.
- ¹⁰ محمود سعد عبد المجيد، المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية العادية والإلكترونية، دار الكتب والدراسات العربية للنشر، مصر، 2023، ص27.
- ¹¹ بلاوي عبد القادر، أقصاصي عبد القادر، مرجع سابق، ص157.
- ¹² المرجع نفسه، ص157.
- ¹³ عبید نجاة، التفاوض الإلكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، المجلد 02، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2019، ص117.
- ¹⁴ محمود سعد عبد المجيد، مرجع سابق، ص31.
- ¹⁵ بلقاسم حامدي، إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في العلوم القانونية، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الحاج لخضر باتنة، 2014 / 2015، ص50.
- ¹⁶ المرجع نفسه، ص50.
- ¹⁷ أمازوز لطيفة، مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 11، العدد 4، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018، ص118.
- ¹⁸ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، مرجع سابق، ص87.
- ¹⁹ المرجع نفسه، ص87.
- ²⁰ محمود سعد عبد المجيد، مرجع سابق، ص65.
- ²¹ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، المرجع السابق، ص88.
- ²² محمد بوكماش، كمال تكواشت، مرجع سابق، ص161.
- ²³ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، المرجع السابق، ص91.
- ²⁴ أرجيلوس رحاب، الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، المجلد 9، العدد 3، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية أدرار، 2018، ص56.
- ²⁵ بلقاسم حامدي، مرجع سابق، ص51.
- ²⁶ القانون رقم 04/15 المؤرخ في 01/02/2015 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين، ج.ر عدد6، الصادرة بتاريخ 2015/02/10.
- ²⁷ محمد بوكماش، كمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، العدد 07، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة خنشلة، 2018، ص160.
- ²⁸ محمد بوكماش، كمال تكواشت، مرجع سابق، ص160.

- ²⁹ أرجيلوس رحاب، المرجع السابق، ص57.
- ³⁰ بوحلال بن يعقوب، عليان عدة، مقتضيات الاتفاق على التفاوض في مجال التجارة الدولية، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07، العدد 02، كلية الحقوق جامعة زبانة غليزان الجزائر، ص364.
- ³¹ عجمي خالد، النظام القانوني للعقد الإلكتروني في التشريع الجزائري- دراسة مقارنة - رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري- تيزي وزو- 2014، ص157.
- ³² محمود سعد عبد المجيد، المرجع السابق، ص152.
- ³³ المرجع نفسه، ص153.
- ³⁴ علي محمد حسين بوهان، مرجع سابق، ص125.
- ³⁵ موزالي نور الدين، المفاوضات العقدية الإلكترونية، مجلة صوت القانون، المجلد 09، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة خميس مليانة، 2022، ص1023.
- ³⁶ المرجع نفسه، ص1023.
- ³⁷ محمد حميداني، مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض وفقا لأحكام الأمر 2016-131 المعدل للقانون المدني الفرنسي، مجلة العلوم الاجتماعية والسياسية، العدد 26، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قلمة 8 ماي 1945، الجزائر 2019، ص303.
- ³⁸ المرجع نفسه، ص303.
- ³⁹ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، مرجع سابق، ص98.
- ⁴⁰ القانون رقم 18/05 المؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 10 ماي 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر عدد 28.
- ⁴¹ تنص المادة 107 ف1 من ق.م.ج على أنه: " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية "
- ⁴² زينب شبيخي، الالتزام قبل التعاقد بالإعلام في مرحلة التفاوض في إطار عقود الاستهلاك، المجلة الدولية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 06، كلية الحقوق، جامعة وهران2، ص28.
- ⁴³ الأمر رقم 75/58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05/10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ر عدد 44.
- ⁴⁴ القانون رقم 09_03 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 الموافق ل 25 فبراير سنة 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، المعدل والمتمم، ج.ر عدد 15.
- ⁴⁵ تضمنت المادة 03 ف15 من المرسوم التنفيذي رقم 13-378 ما يلي: " كل معلومة متعلقة بالمنتج موجهة للمستهلك على بطاقة أو أي وثيقة أخرى بما في ذلك طرق التكنولوجيا الحديثة أو من خلال الاتصال الشفهي "
- ⁴⁶ الأمر رقم 75/58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05/10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ر عدد 44.
- ⁴⁷ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، المرجع السابق، ص108.
- ⁴⁸ معزز دليمة، مرجع سابق، ص293.

- ⁴⁹ القانون رقم 18 / 05 المؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق ل 10 ماي 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ج.ر عدد 28.
- ⁵⁰ مها نضيف جاسم، رضا عامر صادق، التفاوض الإلكتروني، مجلة مداد الآداب، العدد 15، كلية القانون والعلوم السياسية، الجامعة العراقية، ص575.
- ⁵¹ جهينة زياد المومني، أحكام الإخلال بالتفاوض في العقد الإلكتروني، رسالة مقدمة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2022، ص28.
- ⁵² بن أحمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إخلال المتفاوض بالتزامه بالتفاوض بحسن نية، دفاتر السياسة والقانون، العدد 10، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014، ص116.
- ⁵³ محمود سعد عبد المجيد، مرجع سابق، ص200.
- ⁵⁴ بلاوي عبد القادر، أقصاصي عبد القادر، مرجع سابق، ص166.
- ⁵⁵ علي محمد حسين بوهان، مرجع سابق، ص130.
- ⁵⁶ بلاوي عبد القادر، أقصاصي عبد القادر، المرجع السابق، ص167.
- ⁵⁷ المرجع نفسه، ص168.
- ⁵⁸ الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 10 / 05 المؤرخ في 20 يونيو 2005، ج.ر عدد 44.
- ⁵⁹ تنص المادة 124 من ق.م.ج بقولها: "كل فعل أيا كان يرتكبه الشخص بخطئه ويسبب ضرراً للغير يلزم من كان سبباً في حدوثه بالتعويض".
- ⁶⁰ بلاوي عبد القادر، أقصاصي عبد القادر، مرجع سابق، ص172.
- ⁶¹ جاء في نص المادة 176 من ق.م.ج ما يلي: "إذا استحال على المدين أن ينفذ الالتزام عينا حكم عليه بتعويض الضرر الناجم عن عدم تنفيذ التزامه، ما لم يثبت أن استحالة التنفيذ نشأت عن سبب لا يد له فيه، ويكون الحكم كذلك إذا تأخر المدين في تنفيذ التزامه".
- ⁶² إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، مرجع سابق، ص139.
- ⁶³ بن أحمد صليحة، مرجع سابق، ص122.
- ⁶⁴ إيمان عبد الجواد مصطفى إبراهيم، المرجع السابق، ص143.