

2018

## التفاوض الإلكتروني

د. مها نصيف جاسم  
الجامعة العراقية / كلية القانون والعلوم السياسية

د. رشا عامر صادق  
الجامعة العراقية / كلية القانون والعلوم السياسية

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/midad>



Part of the [Arts and Humanities Commons](#), and the [Law Commons](#)

### Recommended Citation

"التفاوض الإلكتروني and جاسم, د. مها نصيف", *Midad AL-Adab Refereed Quarterly Journal*: Vol. 15: Iss. 1, Article 18.

Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/midad/vol15/iss1/18>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in Midad AL-Adab Refereed Quarterly Journal by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact [rakan@aarj.edu.jo](mailto:rakan@aarj.edu.jo), [marah@aarj.edu.jo](mailto:marah@aarj.edu.jo), [u.murad@aarj.edu.jo](mailto:u.murad@aarj.edu.jo).

# التفاوض الإلكتروني

د. مها نصيف جاسم  
الجامعة العراقية / كلية القانون والعلوم  
السياسية  
&  
د. رشا عامر صادق  
الجامعة العراقية / كلية القانون والعلوم  
السياسية

## المخلص

في معظم الاحيان عندما تكون العقود من العلاقات بينهم، يسبق هذا الاتفاق النهائي المنشئ لهذه العلاقات مفاوضات يمكن ان تستمر ربما طويلاً بالنظر إلى موضوع العقد وطبيعة الالتزامات المتبادلة وما يمكن أن تتضمنه من أمور فنية ومالية وقانونية أو ما يستتبع تنفيذه من كل فريق تحقيقاً لأهدافه وتأميناً لحسن تنفيذه كما يصادف حياناً أن تكون صلاحية المفاوضين محدودة، مما يضطرهم للرجوع إلى صاحب المشروع الأصلي لغرض ما توصلوا إليه من نتائج وأخذ تعليماته أو موافقته.

وقد تكون مصاريف تهيئة العقد النهائي في العقود الهامة باهضة تشمل الدروس الفنية والمالية والاستشارات القانونية والانتقال إلى الموقع والمراسلات والاتصالات الهاتفية وتأليف فريق مفاوض من الفنيين لذلك لابد من ان تجري المفاوضات ضمن اطار من الجدية وحسن النية محافظة على مصلحة الفرقاء فيها وتقادياً لإضاعة المال دون طائل، وعليه فإن سلامة التعامل بين الافراد والحرص على تعاونهم من خلال العقد المزمع ابرامه، وبغية جعله يحقق اهدافه الاقتصادية والاجتماعية دون أن تطرأ على تنفيذه معوقات أو مشكلات ناتجة عن سوء فهم أو تقدير أو كتمان خادع أو سوء نية، يفرضان على المفاوضين موجب الاعلام والاستعلام، بحيث يكون كل منهم على بينة من موضوع تفاوضه وطبيعة الشيء أو الالتزام الواقع عليه التفاوض وما ينتظره من فائدة ومنافع من العقد وما يعول عليه من مواصفات واداء للشيء موضوع التعاقد فإذا حصل خلل باحد هذين الموجبين انعكس سلباً على نتيجة المفاوضات وربما تعادها إلى العقد نفسه فيما لو تم ابرامه .

ولأجل الاحاطة بموضوع البحث سنقسمه الى مبحثين نتناول في الاول منه مفهوم التفاوض الالكتروني من حيث تعريفه واهميته وخصائصه ، بينما سيكون المبحث الثاني مخصص لدراسة الالتزامات في المفاوضات الالكترونية.

## Abstract

Most often, when contracts are important for parties wishing to establish relations, this final agreement establishing these relations precedes negotiations that can last for a long time in view of the subject matter of the contract and the nature of the mutual obligations and the technical, financial and legal matters involved or the implications thereof Of each team to achieve its objectives and to ensure the good implementation and sometimes comes to be the validity of negotiators is limited, forcing them to return to the original project owner to view their findings and take instructions or approval.

The expenses of preparing the final contract in the important contracts may be high, including technical and financial lessons, legal advice, transfer to the site, correspondence and telephone communications, and the formation of a negotiating team of technicians. Therefore, negotiations must be conducted within a framework of seriousness and good faith, preserving the interest of the parties in order to avoid wasting money without any use. Therefore, the safety of dealing between individuals and the keenness on their cooperation through the contract to be concluded, and in order to make it achieve its economic and social objectives without the implementation of obstacles or problems resulting from misunderstanding or assessment or disguise deceptive or bad faith, impose on The negotiators are responsible for the media and the information, so that each of them is aware of the subject of negotiation and the nature of the thing or obligation on which the negotiation and the expected benefit and benefits of the contract and the reliability of the specifications and performance of the subject matter of the contract if there was a defect in one of these factors adversely affected the outcome of the negotiation and perhaps beyond To the same contract if it was concluded. While the second topic will be devoted to the study of commitments in electronic negotiations

## μ

تكتسب المفاوضات الممهدة للتعاقد الالكتروني عبر وسائل الاتصال الحديثة اهمية خاصة لان هذا النوع من التعاقد هو تعاقد عن بعد لذا لا يستطيع كل واحد من اطراف التفاوض التحقق من شخصية الطرف الاخر او اهليته للتعاقد او سلامة المستندات التي يقدمها كذلك لا يستطيع التحقق من السلعة او الخدمة بشكل ينفي الجهالة، اي كيف يتأكد الراغب بالشراء من مصداقية العرض الالكتروني ومشروعيته من حيث وجود البضاعة او الخدمة التي عرضها احد الاشخاص من خلال موقعه او ما يسمى بمتجره الافتراضي على شبكة الانترنت . واذا كانت السلعة او الخدمة موجودة تثور مسألة التأكد من ملكيتها للعارض حتى يكون عرضه مشروعاً وذلك حماية المستهلك من الاحتيال والانشطة الوهمية ، وازاء هذه المخاطر بالنسبة للمشتري او متلقي الخدمة تلعب المفاوضات دور كبير للتقليل من هذه المخاطر حيث يستطيع اي من اطراف التعاقد بواسطة التفاوض الاتصال بالطرف الاخر ويطلب ما يريد من معلومات التي تساعد على دراسة العرض والتأكد من جديته ومشروعيته (1).

في معظم الاحيان عندما تكون العقود من الاهمية بمكان لدى الاطراف الراغبين في انشاء علاقات بينهم، يسبق هذا الاتفاق النهائي المنشئ لهذه العلاقات مفاوضات يمكن أن تستمر زمناً طويلاً بالنظر إلى موضوع العقد وطبيعة الالتزامات المتبادلة وما يمكن أن يتضمنه من أمور فنية ومالية وقانونية أو ما يستتبع تنفيذه من كل فريق تحقيقاً لأهدافه وتأميناً لحسن تنفيذه كما يصدق أحياناً أن تكون صلاحية المفاوضين محدودة، مما يضطرهم للرجوع إلى صاحب المشروع الأصلي لعرض ما توصلوا إليه من نتائج وأخذ تعليماته أو موافقته.

وقد تكون مصاريف تهيئة العقد النهائي في العقود الهامة باهضة تشمل الدروس الفنية والمالية والاستشارات القانونية والانتقال إلى الموقع والمراسلات والاتصالات الهاتفية وتأليف فريق مفاوض من الفنيين لذلك لابد من ان تجري المفاوضات ضمن اطار من الجدية وحسن النية محافظة على مصلحة الفرقاء فيها وتقديراً لإضاعة المال دون طائل، وعليه فإن سلامة التعامل بين الافراد والحرص على تعاونهم من خلال العقد المزمع ابرامه، وبغية جعله يحقق اهدافه الاقتصادية والاجتماعية دون أن تطرأ على تنفيذه معوقات أو مشكلات ناتجة عن سوء فهم أو تقدير أو كتمان خادع أو سوء نية، يفرضان على المفاوضين موجب الاعلام والاستعلام، بحيث يكون كل منهم على بينة من موضوع تفاوضه وطبيعة الشيء او الالتزام الواقع عليه التفاوض وما ينتظره من فائدة ومنافع من العقد وما يعول عليه من مواصفات واداء للشيء موضوع التعاقد فإذا حصل خلل باحد هذين الموجبين انعكس سلباً على نتيجة المفاوضة وربما تعادها إلى العقد نفسه فيما لو تم ابرامه(2).

ولأجل الاحاطة بموضوع البحث سنقسمه الى مبحثين نتناول في الاول منه مفهوم التفاوض الالكتروني من حيث تعريفه واهميته وخصائصه ، بينما سيكون المبحث الثاني مخصص لدراسة الالتزامات في المفاوضات الالكترونية وجزاء الاخلال بها

## المبحث الأول

### مفهوم التفاوض الالكتروني.

إذا كان التعاقد فيما مضى يتم بطريقة سريعة تتناسب مع طبيعة المعاملات حيث كان احد الطرفين يتوجه للطرف الآخر بإيجاب بسيط ثم ما يلبث هذا الاخير أن يقبل هذا الايجاب فينعقد العقد وينتهي الأمر الا ان هذا قد تغير، لان هذه الطريقة التقليدية لم تعد تتناسب إلا العقود البسيطة اما العقود المركبة أو المعقدة والتي اوجدتها الاساليب الحديثة والمتطورة في التعامل فلم تعد تتلائم معها الان وذلك لكونها ترد على مشروعات عملاقة ومتعددة الجنسيات، وهي بذلك تنصب على عمليات مركبة وملينة بالتعقيدات الفنية والقانونية وعليه كان من غير الممكن إبرام هذا النوع من العقود من الوهلة الاولى وبطريقة بسيطة وإنما أصبح من الضروري جداً أن يسبق إبرامها مرحلة شاقة من المفاوضات التي قد تستغرق الكثير من الوقت وتستنزف الكثير من الجهد<sup>(3)</sup>.

وتعتبر المفاوضات التي تشبه إبرام العقد في ذاتها عملية بالغة التعقيد تقوم على أسس ومبادئ علمية تتحكم فيها عوامل كثيرة فالتفاوض على العقد علم وفن فهو لم يعد قائماً على الجدل والنقاش الارتجالي بل انه اصبح علم قائم بحد ذاته له أصوله وقواعده ومناهجه وهو فن يحتاج لموهبة خاصة وقدرات ذاتية يتمتع بها المتفاوض بحيث تجعله خبيراً بتكتيكات التفاوض وذلك عن طريق تحديد اهدافه ومقاصده مستنفذاً من العملية التفاوضية<sup>(4)</sup>.

ولأهمية التفاوض علينا الوقوف على تعريفه في المطلب الاول وأهميته في المطلب الثاني وخصائصه في المطلب الثالث.

### المطلب الاول

#### تعريف التفاوض الالكتروني

التفاوض في اللغة المساواة والمشاركة وفي الاصطلاح هي العملية التي تتضمن سلسلة من المحادثات وتبادل وجهات النظر وبذل العديد من المساعي بين الطرفين المتفاوضين يهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة<sup>(5)</sup>.

وقد تعرف العملية التفاوضية بتعريف يدل على انها عبارة عن اتصال شفوي يتم بين طرفين أو اكثر يهدف الوصول إلى اتفاق مشترك على طريقة العمل أو على صيغة مشتركة بينهما<sup>(6)</sup>.

وقد عرف البعض التفاوض على العقد بأنه حدوث اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم يتم خلاله تبادل الفروض او المقترحات وبذل المساعي المشتركة بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقد معين تمهيداً لإبرامه في المستقبل<sup>(7)</sup>.

ويرى البعض الآخر بأنه "قيام اطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات، والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية والاستشارات القانونية التي يضعانها سوية او ينفذ يوضعها احدهما ليكون كل منهم على بينة مما يقدمان عليه والوصول الى افضل النتائج التي تحقق مصالحهما وللتعرف على مايسفر عنه الاتفاق بينهما من حقوق وامتيازات لهما<sup>(8)</sup>

وعرفه آخرون بأنه "هو التفاوض والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة أو حل لمشكلة ما"<sup>(9)</sup>.

وتتم المفاوضات عادة "شفاهة عن طريق الاتصال المباشر وقد تتم عن طريق تبادل البيانات إلكترونياً عبر البريد الإلكتروني والتي أخذت في الانتشار، وخاصة في إطار التعامل التجاري الدولي"<sup>(10)</sup>.

وعليه فإن المقصود بالتفاوض الإلكتروني هو تبادل الآراء وتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة عن طريق وسيلة إلكترونية ويكون الغرض منه إبرام العقد النهائي.

ونجد في هذا الصدد القانون الأمريكي للمعاملات التجارية الإلكترونية لسنة 1999 أجاز إجراء الاتفاقات والمفاوضات وإبرام العقود ونشوء الالتزامات بطريقة إلكترونية حيث عرف في المادة (2/2) منها ماهية الأعمال التجارية الإلكترونية بأنها هي "تلك الأعمال التجارية التي تدار أو تتم بالكامل أو جزء منها بوسائل إلكترونية أو بالتسهيل الإلكتروني، وهذه الأعمال تهدف إلى إبرام العقود أو الوفاء بالالتزامات الناشئة عن الصفقات التجارية"<sup>(11)</sup>.

وهو ما يستفاد منه جواز اتمام المفاوضات بطريقة إلكترونية، وعليه فالمفاوضات عبارة عن تبادل في وجهات النظر حول موضوع العقد وشروطها ومناقشتها وتعبير عن مواقف من العروض والعروض المقابلة يتخذها المتفاوضون تمهيداً للوصول إلى اتفاق نهائي، وقد ورد في النص الفرنسي عبارة (tractation) أي ما يمكن التعبير عنه بصورة مبسطة بأنه (أخذ ورد).

تسبق المفاوضات إجمالاً دعوة من أحد الأفراد لشخص معين أو لأشخاص غير محددين للتفاوض حول موضوع عقد معين، هذه الدعوة لا تشكل عرضاً بمفهوم الإيجاب، لأن للعرض مواصفات لا تتوفر في الدعوة للتفاوض كما أن الدعوة لا تشكل التزاماً من قبل الداعي بالتفاوض مع أي شخص يتقدم منه تلبية لهذه الدعوة، فهي إذاً مجرد تعبير عن رغبة صادرة عنه بصورة منفردة يمكنه الاعتراض عنها سواء قبلت أم لم تقبل لأنها كما قلنا لا تشكل عرضاً بالمعنى القانوني للإيجاب<sup>(12)</sup>.

فالعقود ذات القيمة الكبيرة كالعقود عبر الإنترنت لا يمكن تصور تطابق الأرداتين دفعة واحدة على جميع المسائل بل ينبغي المناقشة والتباحث أو التفاوض بين طرفي العقد<sup>(13)</sup> لفترة زمنية فالشخص الذي يرغب في التعاقد فيها لا يستقر به الرأي في أغلب الأحيان على إصدار إيجاب بات، إلا بعد مفاوضات قد تطول يحدد خلالها العناصر الرئيسية للتعاقد<sup>(14)</sup> وتلعب المرحلة السابقة على التعاقد دوراً تفسيرياً وتكميلياً بالنسبة لانعقاد العقد، كما أن حسن إدارة عملية التفاوض يؤدي إلى الحد من المنازعات في المستقبل<sup>(15)</sup>.

فالتفاوض يمثل أولى الخطوات المهمة للتنظيم الاتفاقي للمفاوضات لأن طبيعة العقود الحديثة، تتطلب وقتاً طويلاً وجهداً شاقاً تكاليف باهضة وحتى تمنع المفاوضات غير الجدية، التي لا تدل على نية حقيقية في التعاقد، بل مجرد الدعاية أو استطلاع

السوق، وتقويت فرض التعاقد أو كشف اسرار الغير، والاطلاع على حجم نشاطهم، وعدم وجود ارادة حقيقية من الطرفين في تكوين أي التزام عقدي<sup>(16)</sup>.

والهدف من الاتفاق على التفاوض عبر الانترنت هو القضاء على القلق والتردد لدى طرفي العقد الذي ينشأ بسبب تفكير اطراف العقد بمدى ملائمة العقد للظروف والتطلعات ، فتكون المفاوضات وسيلة لتهيئة انسب الظروف وأكثرها ملائمة لابرام العقد النهائي<sup>(17)</sup>.

لذلك أصبح من الضروري صياغة الاعلان عبر الانترنت بدقة ووضوح نظراً لما يترتب على ذلك من مسؤولية في حالة الاخلال بالعقد عند التقاء القبول مع الايجاب إذ لابد من وضع شروط محددة مسبقاً، بموجب عقد نموذجي للدعوة إلى التفاوض بما يمهّد لإبرام عقد مستقبلي بين الطرفين، بشكل واضح يفيد ان العرض عبر الانترنت هو دعوة للتفاوض ولا يترتب التزاماً قانونياً على الجهة المعلنه عن السلعة أو البضاعة<sup>(18)</sup>.

ولم تنص التشريعات المدنية الوضعية صراحة الى مرحلة التفاوض كمرحلة تمهيدية تسبق ابرام العقد كما لم تشر الى تعريف خاص به ، وقد تركت هذا الامر الى الفقه واجتهاد القضاء للاستنباط والقياس ، الا انها اشارت الى التفاوض بصورة ضمنية ، فقد نصت المادة 86 من القانون المدني العراقي على "1- يطابق القبول الايجاب اذا اتفق الطرفان على كل المسائل الجوهرية التي تفاوضا فيها اما الاتفاق على بعض هذه المسائل فلا يكفي للالتزام الطرفين حتى لو ثبت هذا الاتفاق بالكتابة. 2- اذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ولم يشترطا ان العقد يكون غير منعقد عند عدم الاتفاق على هذه المسائل فيعتبر العقد قد تم واذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها فان المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة الموضوع ولاحكام القانون والعرف والعدالة .

اما المادة 80 من القانون المدني العراقي ذكرت معيار التمييز بين الايجاب والدعوة الى التعاقد حيث نصت على انه (1- يعتبر عرض البضائع مع بيان ثمنها ايجاباً. 2- اما النشر والاعلان وبيان الاسعار الجاري التعامل بها وكل بيان اخر متعلق بعروض او بطلبات موجهة للجمهور او للأفراد فلا يعتبر عند الشك ايجاباً وانما يكون دعوة الى التفاوض ) .

وعليه يعتبر من قبيل الدعوة الى التفاوض وليس ايجاباً اعلان شخص عبر موقعه على الانترنت عن سلع وخدمات سواء كان هذا العرض موجه الى الجمهور او الى موقع افراد معينين على شبكة الانترنت .

ويتبين لنا جلياً بأن المشرع العراقي لم يهتم بتنظيم مرحلة التفاوض بشكل كافي لا في القانون المدني ولا في قانون التوقيع الالكتروني والمعاملات الالكترونية، لذا نجد ان هناك حاجة ملحة الى تنظيم هذه المرحلة وخاصة اذا كانت تتم عبر وسيلة الكترونية .

## المطلب الثاني أهمية التفاوض الالكتروني

إن التفاوض الإلكتروني غالباً ما يرد على محل الكتروني مثل عقود الخدمات والمعلومات الإلكترونية أو أنه قد ينصرف إلى أداة التفاوض الإلكتروني وهي هنا شبكة الانترنت وعلى أية حال شبكة الانترنت هي احد اهم واشهر انواع وسائل الاتصال الفوري الحديثة بل هي أكثرها استعمالاً وانتشاراً في أيامنا هذه، ولعل السبب وراء ذلك يعود إلى الخدمات المتعددة والضرورية اللازمة لمواكبة السرعة التي يمتاز بها العصر الذي نحيا به والتي تقدمها الشبكة للجمهور خاصة فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية ونتيجة لذلك ظهرت اضافة مهمة تمثل في امكانية ابرام العقود خاصة ذات الطابع المدني والتجاري عبر الانترنت، وهذا ما يتم عبر عرض المنتجات من بضائع وخدمات مع بيان او عدم بيان اسعارها عبر متجر افتراضي موجود في مركز تجاري على موقع معين على الشبكة<sup>(19)</sup>.

ومن هنا تبرز أهمية المفاوضات التي تشبه ابرام العقد والتي لا تختلف عن تلك التي تجري وفقاً للأوضاع العادية للمتعاقد، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار انه يثبت للمفاوضات التي تجري عبر الانترنت نفس الأهمية التي تثبت لها في الأوضاع العادية، أذاً فالعملية التفاوضية أهمية كبيرة في تفسير العقد وتبرز هذه الأهمية بشكل خاص في حالة العقود المبرمة عبر الانترنت من خلال عملية التفاوض تتم معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقد في حالة غموض شروط أو بعض شروط العقد وهذه الأهمية ليست بحاجة إلى نص قانوني يدل عليها لانه لا يترتب عليها أية اثار قانونية إلا إذا اقترن العدول عنها بخطأ نتج عن عذر غير مقبول، ففي مثل هذه الحالة يقوم القاضي بالاستئناس إلى المفاوضات كقرينة قضائية أو كطرف من الظروف الواقعية التي تحيط النزاع، كما أن للمفاوضات أهمية تنبع من حيث أنها قد تلحق بالعقد باعتبارها جزءاً منه، وذلك بهدف الاستفادة منها لتكملة العقد كالأحالة عليها مثلاً فيما يتعلق بالسعر أو محل البيع أو غيره، ففي مثل هذه الحالات تعد المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من العقد<sup>(20)</sup>، وكذلك فإن للمفاوضات أهمية تتعلق بتحديد القانون الواجب التطبيق على العقد ذو الطابع الدولي اذا ثار عند تطبيقه اي نزاع بين طرفيه، كذلك للمفاوضات أهمية أخرى من حيث بيانها لوسائل تسوية المنازعات التي قد تنشأ بين الطرفين اللذان ابرما اتفاقاً بذلك في مرحلة المفاوضات وعليه فإن أهمية المفاوضات تتجسد باعتبارها الوسيلة اللازمة لتحقيق التوازن بين الحقوق والالتزامات المتبادلة لكل من الطرفين<sup>(21)</sup>.

وتبدو أهمية التفاوض من انه وسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الاطراف حيث تلعب دوراً وقائياً بالنسبة لمرحلة ابرام العقد والحد من اسباب النزاع في المستقبل وكذلك معرفة كل طرف بظروف العملية التعاقدية ومجال حقوقه والتزاماته، غير ان أهمية التفاوض تظهر بصورة خاصة في العقود التجارية أو الصناعية التي يمتد تنفيذها لفترة زمنية طويلة من ناحية كونه وسيلة فعالة لاعادة التوازن العقدي في حالة تغير الظروف، إذ نظراً لقابلية الظروف الاقتصادية المحيطة بالعقد للتغير المستمر بما قد يخل بتوازن العلاقات التعاقدية<sup>(22)</sup>، ويجعل تنفيذ العقد على النحو المتفق عليه مرهقاً للمدين، لذا يحرص الطرفان في مثل هذا النوع من العقود، على إدراج شرط يلتزم بمقتضاه كل منهما بالتفاوض حول كيفية التغلب على هذه الصعوبات.

ويطلق على هذه الشرط شرط اعادة التفاوض<sup>(23)</sup> Clause de renegotiation أو شرط اعادة التوازن العقدي<sup>(24)</sup> equilibre.contractuelle والمسمى في الفقه الانجليزي شرط الصعوبة Hardship<sup>(25)</sup>.

للتعبير عن المشقة أو الازمة التي يمر بها العقد نتيجة تغير الظروف التي ابرم في ظلها وهو شرط يدرجه الاطراف في العقد ويتفقون فيه على اعادة التفاوض فيما بينهم عندما تقع احداث أو ظروف من طبيعة معينة يحددها الاطراف في العقد سواء في نفس العقد أو في اتفاق مستقل قد تؤدي إلى ظهور خلاف أو نشوب نزاع حول تنفيذه لغرض تسويته قبل اللجوء إلى القضاء أو التحكيم<sup>(26)</sup>.

مثال ذلك ارتفاع الاسعار أو انخفاضها أو تغير التعريفات الجمركية في عقود التوريد<sup>(27)</sup>، أو تعديلات تشريعية كصدور قانون يمنع الاستيراد والتصدير<sup>(28)</sup>، والهدف الذي يسعى شرط اعادة التفاوض إلى تحقيقه هو تعديل احكام العقد بطريق اعادة التفاوض بين الاطراف حتى يتمشى مع الظروف الجديدة وإزالة حالة عدم التوازن بين الالتزامات التي تسببت فيها هذه الظروف.

وقد نصت على شرط اعادة التفاوض في حالة تغير الظروف المبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية التي أقرها معهد توحيد القانون الخاص Unidroit عام 1994 فقد جاء بالمادة (26) أنه "في حالة وجود شرط تغير الظروف hardship<sup>(29)</sup>، يكون للطرف المتضرر طلب اعادة فتح باب التفاوض ومن ثم فإن التفاوض في هذه الحالة هو الاداة الفنية لانقاذ العقد وتصويب مساره بتخفيف الضرر عن لحقه نتيجة تغير الظروف<sup>(30)</sup>، كما يعتبر التفاوض ايضاً وسيلة لتسوية المنازعات بصورة ودية وكوسيلة لتفسير العقد في حالة وجود نزاع بشأن تنفيذه.

أن المفاوضات الالكترونية أصبحت ذات اهمية كبرى في العقود الالكترونية وخاصة في العقود طويلة الاجل ذات الاستثمارات المالية الكبيرة والعقود المركبة حيث قد يستغرق التفاوض على هذه العقود فترات زمنية طويلة مما يجعل ما تم الاتفاق عليه في مرحلة التفاوض مرتبط ارتباطاً كبيراً بالعقد النهائي ولذلك فإن المفاوضات الالكترونية عبر شبكات الاتصال يجب أن يكون بها اعتبارات قانونية خاصة، حيث يذهب البعض إلى وجوب التأكيد على انها جزء لا يتجزأ من العقد النهائي، واعتبرها شرط اساسياً لابرام التعاقد لا مجرد مرحلة سابقة تخضع للاجتهادات والتقلبات<sup>(31)</sup>.

ووفق هذا الرأي فإنه في حالة التوصل إلى ابرام العقد النهائي يجب التأكيد على ان المفاوضات التي اجريت شرطاً لازماً في العقد ومكماً له ويجب اخذها في الاعتبار في عملية التفسير.

### المطلب الثالث خصائص التفاوض الالكتروني

يمتاز التفاوض الالكتروني بعدة خصائص ولعل ابرز تلك الخصائص ما سنجمله في النقاط التالية:

1- تتم المفاوضات الالكترونية عبر وسائل الاتصال الحديثة وبالتالي ينعدم الحضور المادي للأطراف، كما لا يوجد مجلس حقيقي حيث يتم التفاوض عن بعد بوسائل اتصال حديثة.

2- التفاوض على العقد ثنائي الأطراف على الأقل<sup>(32)</sup> فلا يمكن تصور التفاوض الا بوجود طرفين على الأقل، أي انه يتم من قبل جانبين أو أكثر من ذلك، ويكون أما بالقاش والحوار وجها لوجه وإما بطريقة المراسلة، وفي هذا المقام تجدر الإشارة إلى انه لا يتصور حصل مفاوضات في حالة التعاقد مع النفس، وذلك لان التفاوض يقوم بالاساس على التقريب بين وجهات النظر المختلفة والمصالح المتضاربة وهذا ما لا يمكن تصوره في هذه الحالة.

3- يعد التفاوض على العقد تصرف ارادي<sup>(33)</sup> وذلك لان عملية التفاوض لا تحدث إلا عندما تتجه ارادة الاطراف المتفاوضة إلى الدخول في التفاوض بغية ابرام عقد معين، ومن ناحية أخرى فإن ارادة الطرفين تظل حرة تماماً طيلة مرحلة المفاوضات، فكل طرف الحرية الكاملة في الدخول إلى التفاوض أو الاستمرار فيه أو الانسحاب منه ولو في اخر لحظة ويرجع ذلك كله إلى انطباق مبدأ حرية التعاقد على العملية التفاوضية.

وعليه فإن التفاوض على العقد يتم باتفاق اطراف ذلك العقد<sup>(34)</sup>، وهذا ما يحصل دائماً سواء تم الاتفاق بشكل صريح أو ضمني وسواء تم بصورة شفوية أو بصورة كتابية، فالمفاوضات العقدية لا تحدث نتيجة صدفه بحتة وإنما تتم باتفاق سابق يوافق بموجبه الطرفان من حيث المبدأ على المضي قدماً بإبرام العقد، بحيث يمنعهما هذا الاتفاق العلم الكافي بالعقد المتفاوض عليه.

4- التفاوض على العقد يقوم على التبادل والاخت والعطاء<sup>(35)</sup>، حيث يتعاون الاطراف فيما بينهم على التقريب بين وجهات النظر المختلفة، ويتم ذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات بحيث يقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه من خلال اجراء التعديل في الشروط والمطالب التي جاء بها، وذلك حتى يتم التوصل إلى نوع من التوازن بين مصالح الطرفين المتعارضة، إذا لم يكن هنالك مجال أو قابلية للنقاش أو التنازل فليس هناك ثمة اية عملية تفاوض.

5- التفاوض على العقد ذو نتيجة احتمالية<sup>(36)</sup>، تعتبر النتيجة الطبيعية للتفاوض ان يتم بالفعل ابرام العقد المتفاوض عليه، وذلك بأن ينجح الطرفان في التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن جميع الشروط الجوهرية في العقد ثم يقومان بإبرام العقد بشكل نهائي عن طريق تبادل الايجاب والقبول المتطابقان وبالتوقيع على وثيقة العقد، ومع ذلك تعتبر هذه النتيجة احتمالية قد تتحقق وقد لا تتحقق، فليس كل تفاوض على العقد يؤدي بالضرورة إلى ابرام ذلك العقد بالفعل، وإنما قد ينتهي التفاوض إلى لا شيء، وتجدر الإشارة في هذا المقام أنه إذا تم العدول في مرحلة التفاوض على العقد واقترن هنا العدول بخطأ آخر بالطرف الآخر فإن المفاوضات التي انسحب قد يتحمل تبعه هذا

الخطأ على اساس المسؤولية التقصيرية وليس على اساس المسؤولية العقدية وذلك تأسيساً على الاخلال بواجب حسن النية خاصة إذا كان العذر غير مقبول وذلك لان مرحلة المفاوضات العقدية يحكمها مبدأ رئيسيان هما حرية التفاوض ومبدأ حسن النية<sup>(37)</sup>.

6- التفاوض على العقد مرحلة تمهد لابرامه<sup>(38)</sup>، فهو يهدف إلى الاعداد والتحضير لابرام العقد النهائي، وإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين فإنه يهدف في النهاية إلى ابرام العقد بعد ان قام الطرفان بالتمهيد لهذا الابرام بالتفاوض عبر التوصل إلى اتفاقات مرحلية تقود المتفاوضان في النهاية لبلورتها إلى اتفاق نهائي في المحصلة

## المبحث الثاني

### الالتزامات في المفاوضات الالكترونية

تتضمن مرحلة التفاوض على العقد الالكتروني مناقشة شروط هذا العقد وتحديد الاحتياجات والمطالب ودراسة جدواه من الناحية الاقتصادية للطرفين بغرض التوصل إلى الاتفاق بشأنه، فإذا توصل الطرفان إلى اتفاق للتفاوض ترتب على ذلك التزام على عاتق كل طرف وهو الالتزام بالتفاوض ولا يعد هو الالتزام الوحيد المترتب على اتفاق التفاوض بل هناك عدة التزامات تقع على عاتق الطرفين، لذا نشير في هذا المبحث إلى أهم الالتزامات المفروضة في مرحلة التفاوض إذ يترتب على عقد التفاوض الالكتروني عدة التزامات تقع على عاتق كل طرف يجب ان يلتزم بها وهي الالتزام بالدخول والاستمرار في التفاوض والالتزام بحسن النية في التفاوض والالتزام بالاعلام والالتزام بعدم افشاء المعلومات السرية وبالاعتدال والجدية، وسنبين هذه الالتزامات في المطالب التالية .

## المطلب الأول

### الالتزام بالدخول والاستمرار في التفاوض

إذا اتفق الطرفان بمقتضى اتفاق مبدئي على الدخول في التفاوض لغرض التوصل إلى إبرام عقد نهائي فإن ذلك يضع التزاماً على عاتق كل طرف بالدخول في عملية التفاوض بالفعل<sup>(39)</sup>، وذلك بالبداية في مناقشة العقد النهائي المراد التوصل إليه في الميعاد المحدد لذلك، إذ ليس هناك ما يمنع الأطراف من الاتفاق على تنظيم سير المفاوضة وتحديد الاهداف التي يريدانها من التفاوض وتحديد شروط سير المفاوضة كالمدة التي يجب ان تبدأ فيها المفاوضات وشكل وصيغة النقاش المطروح ويترتب على هذا الاتفاق الالتزام بالاستمرار بالمفاوضات<sup>(40)</sup>، وعليه فإن الالتزام بالتفاوض يجد مصدره المباشر في اتفاق التفاوض ولا يحق لأي طرف الامتناع أو التأخير عن الدخول في المفاوضات والا اعتبر مسؤولاً عما قد يقع من اضرار للطرف الاخر.

وإذا كان التزام كل طرف بتحقيق نتيجة وهو الدخول في المفاوضات فإن التزامه اثناء التفاوض يعد التزاماً ببذل عناية<sup>(41)</sup>: إذ يجب على كل طرف بذل العناية المطلوبة لانجاح المفاوضات فإذا ارتكب أي طرف فعلاً من شأنه أن يؤدي إلى افسال المفاوضات أو 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.

## المطلب الثاني

### الالتزام بحسن النية في التفاوض

ان الدور الذي تلعبه النية في تحركها الارادي يرتبط بالاخلاق ارتباطاً وثيقاً ، ومن المبادئ فرضها تغلغل الاخلاق في مجال الروابط القانونية مبدأ العيش يفسد كل مايقوم عليه ، ولا يقتصر دور هذا المبدأ على مرحلة حياة العقد وتنفيذ الالتزامات الناشئة عنه بل انه يهيمن ايضا على الفترة السابقة على التعاقد وهي مرحلة التفاوض<sup>(42)</sup>.

يعتبر الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو الالتزام الجوهرى في مرحلة المفاوضات التي قد تسبب ابرام العقد الالكتروني لان التفاوض لا يستقيم بدونه حيث يجب ان يتصف التفاوض بالنزاهة والصدق والامانة والثقة، ويعتبر الالتزام بحسن النية التزام تبادلي يقع على عاتق اطراف التفاوض، كما انه التزام بتحقيق غاية وليس التزاماً ببذل عناية وبينما تقرر بعض القوانين مراعاة مبدأ حسن النية سواء في مرحلة تكوين العقد أو تنفيذه كالقانون الالماني والايطالي والهولندي نجد ان هناك قوانين أخرى تقصر مبدأ حسن النية على مرحلة التنفيذ فقط وهذا ما قرره القانون التجاري الامريكي الموحد<sup>(43)</sup> وايضاً القانون المدني المصري<sup>(44)</sup>، والقانون المدني الفرنسي<sup>(45)</sup> كما توجد بعض التشريعات الوطنية مثل القانون الانجليزي لم تتضمن نظمها القانونية الزام اطراف المفاوضات بمراعاة حسن النية. وصور الالتزام بحسن النية في التفاوض الالكتروني متعددة منها الاستمرار في المفاوضات واحترام الوقت المحدد لكل مرحلة من مراحل التفاوض.

ويفرض مبدأ حسن النية على الاطراف المتفاوضة الالتزام بالتعاون ، فهو بالتالي التزام مفروض ضمناً دون الحاجة إلى النص عليه صراحة، ويظل هذا الالتزام قائماً طيلة مرحلة المفاوضات.

ويلتزم الاطراف في مرحلة التفاوض بالتعاون فيما بينهم وهو التزام جوهري يقع على عاتق كل طرف وبصفة خاصة على المهني أو المحترف الذي يجب عليه توجيه العميل إلى مقدار التناسب بين السلعة أو الخدمة التي يقدمها ومقدار احتياج العميل لها، وبيان خصائص وعيوب المنتج أو الخدمة وفحص الاراء والافكار التي يقدمها كل متعاقد للآخر والقيام بدراساتها وإبداء الرأي فيها أولاً بأول في كل مرحلة من مراحل التفاوض إذا قام المهني بهذه التوجيهات فقد أدى واجبه بالتعاون اللازم لابرام العقد ولا يمكن ذكر صور التعاون حصراً فكل فعل أو تصرف يقوم على التعاون والثقة المتبادلة يندرج تحت بند التعاون (46)

### المطلب الثالث الالتزام بالاعلام

يعرف الالتزام بالاعلام بأنه الالتزام الذي يلتزم بموجبه احد الطرفين الذي يملك المعلومات الجوهرية فيما يخص العقد المراد ابرامه بتقديمها بوسائط الكترونية في الوقت المناسب وبكل امانة للطرف الاخر الذي لايمكنه العلم بها بوسائله الخاصة (47) إن الالتزام بالاعلام يشكل احد عناصر التفاوض بحسن نية و يترتب على ذلك انه من يمتلك معلومات عن موضوع العقد المزمع ابرامه أن يلقي الضوء عليه حتى يكون الطرفان على بينة عما هما مقبلان عليه من التزامات ومن منافع يعولان عليها من العقد، فإذا حصل خلل في الالتزام بالاعلام اثناء المفاوضات وكتمت معلومات كان من حق الطرف الاخر الوقوف عليها، وبالرغم من ذلك انعقد العقد فإن هذا العقد يصبح مهدداً بالابطال للغلط أو الخداع ،و يترتب على المدين بالاعلام مسؤولية تفصيلية نتيجة للخطأ الذي ارتكبه وهو أخلاله بهذا الالتزام الذي يفرض عليه اعلام الطرف الآخر حول طبيعة موضوع الالتزام فأدى إلى وقوعه بالغلط، ومن الملاحظ أن البطلان للغلط أو الخداع مصدره تصرف خاطيء حصل قبل أو اثناء انعقاد العقد، فاثار الاخلال بالاعلام عند التفاوض تنعكس مباشرة على صحة العقد في حال انعقاده (48) لذلك نعتبر أن سلامة العقد رهن بسلامة المفاوضات، واحد مقومات هذه السلامة المحافظة على الثقة المتبادلة بين المتفاوضين والاستقامة في التعامل وحسن النية لأن العقد وسيلة مدنية لتحقيق منافع متبادلة لا يجوز أن تتحقق إلا بالاستناد إلى دعائم خلقية شريفة (49).

ولكن إذا كان من المفروض على البائع اجمالاً موجب اعلام المشتري عن كافة مواصفات وفاعلية الشيء المباع، وقد اخذنا البيع كنموذج مع ان العقود كافة خاضعة لهذا الموجب، فإن حدود الاعلام تقف عند موجب الاستعلام لدى الطرف الاخر لان القانون لا

يحمي المغفلين الساهين عن مصالحهم إذ عليهم اتخاذ المبادرات المحكمة للمحافظة على هذه المصالح وصيانتها<sup>(50)</sup>.

فالتعاقد عبر شبكة الانترنت يفرض على المورد واجب تقديم البيانات اللازمة للتعامل عن طبيعة هذا النوع من التعاقد، وتقديم المعلومات الضرورية عن خصائص السلعة المعروضة وغيرها من البيانات اللازمة في العقود الالكترونية<sup>(51)</sup> والتزام المورد بالتزام بوسيلة وليس التزاماً نتيجة فإذا تعرض العميل (المستهلك) الى اضرار من جراء تعاقد عبر الشبكة بسبب غياب المعلومات التي يفترض وجودها فإن على المستهلك أن يثبت الخطأ الذي وقع به المورد لكي يتمكن من اقامة المسؤولية تجاهه<sup>(52)</sup>.

وقد اصبح هذا الالتزام ركيزة اساسية في القوانين المعنية بحماية المستهلك والتجارة الالكترونية فعلى سبيل المثال (1-111) من قانون حماية المستهلك الفرنسي لسنة 1993 اكدت على " ان كل محترف بائع لمنتجات او مقدم خدمات يجب عليه قبل ابرام العقد ان يضع المستهلك في وضع يسمح له بمعرفة الخصائص الاساسية للمنتج او الخدمة ". وفي ذات الاتجاه اوجب التوجيه الاوربي لسنة 2000 المتعلق بالتجارة الالكترونية على موردي الخدمات ان يقدموا للمستهلكين قبل ابرام العقد معلومات حول ابرام العقد وضرورة التعريف بالمؤسسة المصدرة للعرض ووجوب إعلام المستهلك بخصائص السلعة المعروضة وبيان شرط البيع وتوضيحها وتقديم المعلومات الكافية عن الثمن<sup>(53)</sup>، وهناك قرار صادر من الجمعية العامة للامم المتحدة برقم (39/348) في 1985/4/9 بصدد حقوق المستهلك وتضمن القرار ثمانية حقوق وهي (حق الامان، وحق المعرفة، وحق الاختيار، وحق الاستماع إلى آرائه، حق اشباعه احتياجاته الاساسية وحق التعويض وحق التنقيف وحق الحياة في بيئة صحية)<sup>(54)</sup>.

والزمت المادة (25) من القانون التونسي رقم (83) لسنة 2000 البائع في المعاملات التجارية الالكترونية أن يوفر للمستهلك بطريقة واضحة ومفهومة قبل ابرام العقد، مجموعة كبيرة من المعلومات منها هوية وعنوان وهاتف البائع وصفاً كاملاً لمختلف مراحل انجاز العاملين، طبيعة وسعر المنتج، شروط الضمانات التجارية والخدمة بعد البيع طرق و اجراءات الدفع وطرق اجمال التسليم وتنفيذ العقد ونتائج عدم انجاز الالتزامات وامكانية العدول عن الشراء واجله.

وفرضت المادة (6) من قانون حماية المستهلك في العراق رقم (1) لسنة 2010 العديد من الالتزامات من ابرزها اعداد المستهلك لمعلومات صحيحة وحقيقية عن وجود السلعة أو الخدمة وسعرها وبيان تاريخ انتاج السلعة وتاريخ نفاذها وبيان طريقة استخدامها وخزنها وصيانتها والمقادير الناتجة عن استخدام السلعة أو سوء الاستعمال وطريقة المعالجة، وجاءت في الاسباب الموجبة لهذا القانون بأنه يهدف إلى حماية المستهلك والحفاظ على صحته وسلامته وتحظر مجموعة من الممارسات ومنها الادلاء عمداً بمعلومات غير صحيحة أو تقديم سجلات أو وثائق أو سندات مزورة أو غير حقيقية.

## المطلب الرابع

## الالتزام بالسرية

يقتصر هذا الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التي اسبغ عليها اصحابها طابع السرية وكذلك المعلومات التي تكون غير قابلة للنشر أو للاعلان بطبيعتها<sup>(55)</sup>، فالمفاوضات التي تجري بشأن ابرام عقد نقل التكنولوجيا يدفع طالب التكنولوجيا ثمناً باهضاً في سبيل الحصول عليها، ومن ثم فهو يريد تقدير ثمنها، ويكون ذلك من خلال معرفة بأسرار هذه المعرفة أو لكي يوازن بين ما يدفعه من ثمن من أجل الحصول عليها وبين المنافع التي ستعود عليه، ومدى ملائمة هذه المعرفة للغرض الذي يبتغيه من وراء التعاقد فيكشف مالك سر المعرفة بعضاً من هذه الاسرار والتي إذا ما افضيت للغير أو إذا ما استعملها المفاوض الحق ذلك ضرراً بمالكها<sup>(56)</sup>.

ويجدر التأكيد ابتداءً ان المدين بالالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات هو المفاوض الذي اطلع على السر والذي تقتضي المصلحة المشروعة لصاحبها الحفاظ عليه ايا كانت النتيجة التي ستؤول اليها المفاوضات ، وبصدد التزام المفاوض بالسرية يؤكد الفقه ان مضمون هذا الالتزام لا يقتصر على مجرد امتناع المفاوض عن افشاء السر للغير بل الامتناع عن استغلاله ايضاً<sup>(57)</sup>.

وعلى هذا الاساس يعرف البعض الالتزام بالسرية بأنه التزام بالامتناع عن افشاء المعلومة ذات الطابع السري ، فأذا ما قام المفاوض بنقل السر للغير بأية طريقة فإنه يعتبر مخلاً بالتزامه بالسرية مما يرتب مسؤولية عما ينتج عن ذلك من ضرر بصاحب السر كما لو افشى المفاوض بالسر المتعلق بالحالة المالية للشركة التي تعود للطرف الاخر .

## المطلب الخامس

### الالتزام بالاعتدال والجدية وتقديم التضحية

يلتزم كل طرف من اطراف التفاوض بالجدية والاعتدال وتقديم النصيحة في مرحلة المفاوضات ولعل أهم صور الجدية هو أن يقوم الاطراف بمواصلة التفاوض بجدية واعتدال وهناك الكثير من الامثلة على هذا الالتزام منها على سبيل المثال وليس الحصر، الجدية في مناقشة اراء وافكار المتفاوض الاخر والاعتدال في تقديم العروض بحيث لا يكون مبالغاً فيها مما يهدد بفشل المفاوضات وعدم التشدد والتصلب في الرأي واحترام المعاهدات والاعراف التجارية السائدة والسعي لانهاء عملية التفاوض في مواعيد مناسبة، كما يجب الالتزام بعدم التفاوض مع طرف ثالث وهو ما يسمى بحظر اجراء مفاوضات موازية وذلك شريطة أن يكون هناك اتفاق مسبق على ذلك<sup>(58)</sup>.

كما قد تجري المفاوضات بين شخصين متفاوتين في المؤهلات الشخصية والمهارات المهنية، كالمفاوضات التي تجري بين مهني وشخص عادي فيقع على عاتق المهني التزام بتقديم نصيحة للطرف الآخر وتبصيره وتنوير ارادته واسداء النصيحة إليه في الالتزام بالأدلاء بالبيانات والمعلومات قبل التعاقد وذلك من واقع المامه بمعلومات فنية تعجز قدره المتعامل معه عن الوصول إلى بحوره، فالمهني ملزم بإرشاد زبونه واضاءة طريقه وتبصير ارادته قبل ابرام العقد بينهما حتى يأتي رضاه سليماً<sup>(59)</sup>.

## المطلب السادس

### الجزء القانوني في مرحلة المفاوضات

من المتفق عليه أن القانون لا يرتب على المفاوضات الابتدائية اثرأ قانونياً فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريته مادام لم يصل إلى اتفاق قائم<sup>(60)</sup>. إن بعض العقود قد تحتاج إلى الصبر وامعان النظر واستفاضة في التفكير والتدقيق وافترض الاحتمالات، وكيفية وضع الحلول المناسبة لكل افتراض وان مثل هذه الامور بالتأكد تحتاج إلى المناقشة بين الطرفين لمعالجتها بما يؤمن تنفيذ العقد على وفق ما اشتمل عليه، فإذا قطع احد الطرفين المفاوضات وعدل على اتمام الصفقة فلا مسؤولية عليه، وليس لاحد ان يطالبه ببيان سبب هذا العدول ويلاحظ أن المفاوضات من الناحية القانونية تبدأ بسلسلة من المناقشات التمهيديّة بين طرفي العلاقة التعاقدية للاتفاق على اركان العقد وشروطه وطريقة تنفيذه منها مرحلة المساومة حيث يسعى كل طرف باقناع الطرف الآخر بما يريده وتبدأ بعدها مرحلة الاتفاق على قبول التفاوض أو رفض ما يعرض عليه فإن رفض يكون من غير الجائز أن يسأل عن شيء لان رفضه يؤسس على مصلحة اقتصادية<sup>(61)</sup>.

فالقانون من حيث المبدأ لا يترتب اثرأ قانونياً على المفاوضات، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يقرره وليس هناك مسؤولية على من عدل ولا يكلف اثبات اسباب ودوافع العدول إلا أنه في بعض الاحيان قد يترتب العدول مسؤولية على من قطعها اذا اقترن هذا العدول بخطأ صدر منه وفي هذه الحالة تطبق القواعد العامة التي تقضي بمسؤولية من ارتكب الخطأ يصيب الغير بالضرر، فهنا مصدر المسؤولية ليس مجرد العدول عن المفاوضات بل هو الخطأ الذي ارتكبه من عدل، وهي ليست مسؤولية تعاقدية بل هي مسؤولية تقصيرية اساسها الخطأ<sup>(62)</sup>، فإذا اثبت المتفاوض مثلاً ان الطرف الذي قطع المفاوضات لم يكن في الاصل جاداً عند الدخول فيها او كان جاداً ولكن لم يخطره بالعدول في الوقت المناسب، أو ان المفاوضات وصلت إلى حد كان يظن معه ان قيام العقد اصبح قريباً، غير أن ذلك التفاوض قطع المفاوضات فجأة بدون مبرر معقول ويعد ذلك خطأ يلزم من صدر منه اصلاح الضرر الذي نزل بالمتعاقد الآخر جراء عدم ابرام العقد، وهذا ما يسمى بالمصلحة التعاقدية السلبية فإذا ثبت ذلك المتعاقد أنه اعتقد ان المفاوضات مفضية لا محالة إلى ابرام العقد وصرف مبالغ ما كان ليصرفها

لو كان بوسعها ان يتوقع غير ذلك أو أنه قد ضاعت عليه فرص أو رفض عروضاً أخرى كانت لتعود عليه بالفائدة نفسها التي كان يرجوها من ابرام العقد<sup>(63)</sup>.  
وتطبيقاً لما سبق مانص عليه القانون المصري في المادة 163 " كل خطأ سبب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض " . وعليه فإن يشترط لتطبيق قواعد المسؤولية التقصيرية على الطرف الذي يعدل عن المفاوضات ان يلحق ضرراً بالطرف الآخر ، وهذا يتفق مع الطبيعة القانونية للالتزام قبل التعاقد فضلاً عن مبدأ حسن النية الذي يهيمن على ابرام العقد ويعد الاخلال به خطأ يقيم المسؤولية التقصيرية .  
وبنفس الحكم جاء القانون المدني العراقي حيث اعتبر المفاوضات غير ملزمة و لم يرتب اي مسؤولية على قطعها وعدم الاستمرار بها مادام المنسحب يستعمل حقاً مباحاً، فمن استعمل حقه استعمالاً جائزاً لم يضمن ما نشأ عن ذلك من ضرر<sup>(64)</sup> .  
ولكن مع فرض العكس اي اذا اخل المتفاوض بمبدأ حسن النية بالتفاوض ،كالانسحاب الكيدي -على سبيل المثال -فهنا يؤدي الى اعمال المسؤولية التقصيرية وذلك لأن المتفاوض قد اخل بواجب قانوني مفروض عليه وهو ان لايلحق ضرراً بمن تفاوض معه .

## الخاتمة

من خلال ماتم عرضه للتفاوض الالكتروني فإنه تم التوصل للاتي :-

### النتائج

- 1- ان فترة المفاوضات السابقة على العقد لا تقل اهمية عن فترة مابعد العقد اذ انها فترة اعداد للعقد وكلما كان الاعداد جيداً كان العقد جيداً ويحقق مصلحة المتعاقدين ومتضمناً الشروط التي تمنع اثار المنازعات بينهما.

- 2- لا يمكن وصف المفاوضات المتأنية والدقيقة التي لم تؤدي الى ابرام العقد النهائي بالمفاوضات الفاشلة او غير الجيدة او السلبية ، بل على العكس من ذلك فانها تعتبر جيدة وحقت الغاية الاساسية منها وذلك لان عدم التعاقد خير من ابرام عقد يفتح بابا للمنازعات والخلافات القانونية التي تسفر دائما الى الحاق الضرر بالعاقدين و تعطل مصالحهما بالإضافة الى مايتكبدانه من مصاريف وجهد ووقت لتسوية النزاع بينهما .
- 3- ان التوازن الاقتصادي للعقد يعتمد بالاساس على حسن سير المفاوضات ، فكلما كانت المفاوضات رصينة وفنية ودقيقة كلما ضمنا حسن صياغة نصوص العقد مما يمنع اثاره المشاكل مستقبلا بشأن الالتزامات المتولدة عنه .
- 4- يقصد بالتفاوض الالكتروني هو تبادل الاراء وتقريب وجهات النظر بين الاطراف المتفاوضة عن طريق وسيلة الكترونية ويكون الغرض منه ابرام العقد النهائي .
- 5- يمتاز التفاوض الالكتروني بأنه ثنائي الجانب ،ويتم باتفاق اطراف المتفاوضة ،ويقوم على اساس التبادل والاخذ والعطاء ،كما يتصف بأنه ذو نتيجة احتمالية ، كما يعتبر مرحلة تمهد لأبرام العقد النهائي ،واخيرا يتصف هذا التفاوض بأنه يتم عبر وسيلة الكتروني فيندعم الحضور المادي للطرفين .
- 6- ترتب مرحلة المفاوضات التزامات مهمة على عاتق الاطراف المتفاوضة تجد تبريرها في الثقة المتبادلة بينهم ورعاية لمصالحهم . واهم هذه الالتزامات هي الالتزام بالدخول والاستمرار في التفاوض والالتزام بحسن نية والالتزام بالاعلام والالتزام بالسرية وعدم افشاء المعلومات والالتزام بالاعتدال والجدية .
- 7- القانون من حيث المبدأ لا يترتب اثرأ قانونياً على المفاوضات، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يقرره وليس هناك مسؤولية على من عدل ولا يكلف اثبات اسباب ودوافع العدول إلا أنه في بعض الاحيان قد يرتب العدول مسؤولية على من قطعها اذا اقترن هذا العدول بخطأ صدر منه وفي هذه الحالة تطبق القواعد العامة التي تقضي بمسؤولية من ارتكب الخطأ يصيب الغير بالضرر.

### التوصيات

- 1- نرى ان هناك حاجة ملحة لتنظيم مرحلة المفاوضات بصورة عامة في القانون المدني العراقي لخلو قانوننا من احكام تنظم هذه المرحلة خاصة في حالة عدول احد الاطراف من التفاوض بدون عذر مشروع وترتب هلى هذا العدول ضرر بالطرف الاخر كما لو ضاعت عليه فرص أو رفض عروضاً أخرى كانت لتعود عليه بالفائدة نفسها التي كان يريجوها من ابرام العقد .

2- فيما يتعلق بالتعاقد الالكتروني نجد ان من الافضل النص في قانون المعاملات الالكترونية العراقي على الزام المفاوض بالجدية في هكذا نوع من العقود وكذلك الزامه بتقديم المعلومات الضرورية للطرف الاخر والمحافظة على سرية المعلومات ،والا سيكون معرض للجزاء القانوني.

## المصادر

## الكتب القانونية

- 1- احمد عبد الكريم سلامة , قانون العقد الدولي, مفاوضات العقود الدولية, مفاوضات العقود الدولية , القانون الواجب التطبيق وازمته, دار النهضة العربية.
- 2- د. احمد السعيد الزقود, اثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي, بدون نشر, 1997.
- 3- د. احمد خالد العجلوني( دراسة مقارنة ) , التعاقد عبر الانترنت, دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع, 2002.
- 4- د.احمد شرف الدين, اصول الصياغة القانونية للعقود, بدون نشر, 1998.
- 5- د.اسامة ابو الحسن مجاهد, خصوصية التعاقد عبر الانترنت, دار النهضة العربية للنشر والتوزيع والطباعة, القاهرة, 2000.
- 6- د. السيد عليوة, مهارات التفاوض, سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الادارية, المنظمة العربية للعلوم الادارية, عمان, 1987.
- 7- د.بشار طلال مومني, مشكلات التعاقد عبر الانترنت, مريد- الاردن, عالم الكتب الحديثة, 2004.
- 8- د. جعفر محمد جواد الفضلي, الالتزام بالاعلام والنصيحة والتعاون في عقد البيع ودوره في حماية المستهلك, المجلة الدولية العراقية للقانون, كلية القانون بجامعة بغداد, العدد الاول, 2001.
- 9- جمال فاخر النكاس, العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد, وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاقات في المرحلة السابقة على العقد, مجلة الحقوق, جامعة الكويت, الجزء الاول, مارس 1996.
- 10- د.خالد ممدوح ابراهيم , ابرام العقد الالكتروني ,دار الفكر الجامعي , الاسكندرية , 2008.
- 11- د.رجب كريم عبد الاله, التفاوض على العقد, دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة, دار النهضة العربية للنشر والتوزيع, القاهرة, 2000.
- 12- د. سعد حسين عبد ملحم, التفاوض في العقود عبر شبكة الانترنت, بغداد, 2004.
- 13- د. شريف عمر غنام, أثر تغيير الظروف في عقود التجارة الدولية, دار النهضة العربية, 2000.
- 14- د.صبحي محمصاني, الدعائم الخلقية للقوانين الشرعية, دار العلم للملايين, بيروت, 1973.
- 15- د. صبري محمد خاطر, الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات مجلة العلوم القانونية بجامعة بغداد, العدد الاول, 1996.
- 16- د.صلاح الدين زكي, تكوين الروابط العقدية فيما بين الاشخاص, 1963.
- 17- د.عبد الرزاق السنهوري, الوسيط في شرح القانون المدني, الجزء الاول, نظرية الالتزام , مصدر الالتزام, المجلد الاول, الطبعة الثالثة, 1981, القاهرة, دار النهضة.

- 18- د. عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزامات، المجمع العلمي العربي الاسلامي، منشورات الدولة، بيروت، دار الكتب المصرية، 1934.
  - 19- د. عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، 1964.
  - 20- عدنان ابراهيم السرحان، ود.نوري حميد خاطر، شرح القانون المدني، عمان، 1997.
  - 21- د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، 1984.
  - 22- د. محمد ابراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات العقدية وابرار العقود، الرياض، 1995.
  - 23- د. محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، المؤسسة الفنية للطباعة والنشر، 2001-2002.
  - 24- محمود عبد الرحيم شريفات، التراضي في تكوين العقود عبر الانترنت ،دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2011.
  - 25- د. محمد علي جواد، العقود الدولية، مفاوضاتها ابرامها تنفيذها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، بدون سنة.
  - 26- د.مصطفى الجمال، السعي الى التعاقد في القانون المقارن , منشورات الحلبي, ط1, 2002.
  - 27- د.مصطفى العوجي، القانون المدني، الجزء الاول، العقد، منشورات الحلبي الحقوقية، 2016.
  - 28- د.مصطفى العوجي، القانون المدني، العقد، الجزء الاول، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الخامسة، بيروت، 2011.
  - 29- د.مصطفى احمد ابو عمرو ، الالتزام بالاعلام في عقود الاستهلاك ، دار النهضة العربية ، 2008.
  - 30- محمد السعيد رشدي، التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة مع التركيز على البيع بواسطة التلفزيون، مطبوعات جامعة الكويت، 1998.
  - 31- محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، القاهرة، دار النهضة، 1998.
  - 32- د.نوري حميد خاطر، شرح القانون المدني، عمان، 1997.
  - 33- د.ياسين محمد الجبوري ،المبسوط في شرح القانون المدني ،ج1،مصادر الحقوق الشخصية ،2002.
- الرسائل والبحوث**
- 34- د. سالم رديعان العزاوي، مسؤولية المنتج في القوانين الحديثة والاتفاقات الدولية، رسالة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، 1991.
  - 35- د. سليمان براك دايج الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية النهرين للحقوق، 1991.

- 36- نزار الدملوجي، التعاقد عن طريقة شبكة المعلومات العالمية (الانترنت)، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الموصل.
- 37- د. حميد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، السنة الثانية والعشرون، 1998.
- 38- د. ليث سليمان الزويبي، حقوق المستهلك، مجلة حماية المستهلك، مركز بحوث السوق وحماية المستهلك، جامعة بغداد، العدد الاول، 2001.
- 39- عمر عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، 1998.

### القوانين

- 1- القانون المدني الفرنسي لسنة 1804
- 2- القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948
- 3- القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951
- 4- قانون حماية المستهلك الفرنسي لسنة 1993
- 5- القانون الأمريكي للمعاملات التجارية الالكترونية لسنة 1999
- 6- قانون المبادلات والتجارة الالكترونية التونسي رقم 83 لسنة 2000
- 7- قانون حماية المستهلك في العراق رقم (1) لسنة 2010

## هوامش البحث ومصادره:

- (1) محمود عبد الرحيم شريفات، التراضي في تكوين العقود عبر الانترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2011، ص 97.
- (2) د. مصطفى العوجي، القانون المدني، العقد، الجزء الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الخامسة، 2011، ص 163.
- (3) د. رجب كريم عبد الاله، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2000، ص 1 و 2 و 3، د. عباس العبودي، التعاقد على طريقة وسائل الاتصال الفوري وحجيتها في الاثبات المدني، رسالة دكتوراه، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص 83، ود. محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، المؤسسة الفنية للطباعة والنشر، 2001-2002، ص 5.
- (4) د. رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص 38، ود. عباس العبودي، مرجع سابق، ص 83-84.
- (5) د. عباس العبودي، مرجع سابق، هامش ص 83 و ص 84، ود. رجب عبد الاله، مرجع سابق، ص 62-63.
- (6) د. السيد عليوة، مهارات التفاوض، سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الادارية، المنظمة العربية للعلوم الادارية، عمان، 1987، ص 92.
- (7) د. رجب عبد الاله، مرجع سابق، ص 64.
- (8) د. ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج 1، مصادر الحقوق الشخصية، 2002، ص 194-195.
- (9) د. احمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، 2001، ص 62.
- (10) د. طريف عمر غنام، أثر تغيير الظروف في عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، 2000، ص 268.
- (11) Automated transaction means: A transaction conducted or per formed in whole or in part by electronic means or electronic records in which the acts or records of one or both parties are not reviewed by an individual in the ordinary course in forming a contract performing under an existing contract, or fulfilling transaction Act-National conference of commissioners on uniform state lams- July 1999.
- (12) د. مصطفى العوجي، مصدر سابق، ص 165.
- (13) رجب كريم عبد الاله، التفاوض على العقد، مرجع سابق، ص 46 وما بعدها.
- (14) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الاول، نظرية الالتزام بوجه عام، مصدر الالتزام، المجلد الاول، الطبعة الثالثة، 1981، القاهرة، دار النهضة، ص 261.
- (15) محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، القاهرة، دار النهضة، 1998، ص 12، هامش 1.
- (16) جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد، وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاقات في المرحلة السابقة على العقد، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، الجزء الاول، مارس 1996، ص 138.
- (17) محمد حسين عبد العال، مرجع سابق، ص 84-90.
- (18) د. بشار طلال مومني، مشكلات التعاقد عبر الانترنت، الاردن، عالم الكتب الحديثة، 2004، ص 49.
- (19) د. اسامة ابو الحسن مجاهد، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع والطباعة، القاهرة، 2000، ص 18-19.

- (20) د.عباس العبودي، مرجع سابق، ص90-91.
- (21) د.محمد علي جواد، العقود الدولية، مفاوضاتها ابرامها تنفيذها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، بدون سنة، ص24 وما بعدها، ود.رجب عبد الاله، مرجع سابق، ص4.
- (22) د.احمد السعيد الزقود، اثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي، بدون نشر، 1997، ص44.
- (23) د.رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص312.
- (24) د.احمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص66.
- (25) د.شريف محمد غنام، مرجع سابق، ص37.
- (26) د.احمد شرف الدين، اصول الصياغة القانونية للعقود، بدون نشر، 1998، ص90.
- (27) د.مصطفى الجمال، السعي الى التعاقد في القانون المقارن، سوريا، منشورات الحلبي، 2001، ص244.
- (28) د.احمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص66.
- (29) ليس في اللغة الفرنسية مصطلح مرادف للمصطلح الانجليزي hardship ولذا يستخدم الفقه ومحرروا العقود في فرنسا مصطلحات أخرى قريبة من هذا المصطلح مثل شرط المراجعة clause de revision وشرط الظروف الطارئة clause d'imprevision وشرط العدالة clause d'equite راجع في ذلك د.رجب كريم عبد الاله، المرجع السابق، ص313.
- (30) د.احمد عبد الكريم سلامة، مرجع سابق، ص68.
- (31) د.احمد خالد العجلوني، مرجع سابق، ص103.
- (32) د.السيد عليوة، مرجع سابق، ص92، ود.رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص65، د.عباس العبودي، مرجع سابق 1997، ص85.
- (33) د.عباس العبودي، مرجع سابق، ص86، د.رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص66، وعبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزامات، المجمع العلمي العربي الاسلامي، منشورات الدولة، بيروت، دار الكتب المصرية، 1934، ص238.
- (34) عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص238، ود.رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص67، ود.عباس العبودي، مرجع سابق، ص84.
- (35) د.رجب كريم عبد الاله، مرجع سابق، ص68 و69، ود.عباس العبودي، مرجع سابق، ص84-85.
- (36) د.رجب عبد الاله، مرجع سابق، ص69، وما بعدها، د.عباس العبودي، مرجع سابق، ص85 و87.
- (37) د.عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص239-240.
- (38) د.رجب عبد الاله، مرجع سابق، ص71-72، ود.عباس العبودي، مرجع سابق، ص83.
- (39) د.رجب كريم عبد الاله، المرجع السابق، ص410.
- (40) د.عدنان ابراهيم السرحان، ود.نوري حميد خاطر، شرح القانون المدني، عمان، 1997، ص90.
- (41) د.حميد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، السنة الثانية والعشرون، 1998، ص73.
- (42) د.عدنان ابراهيم السرحان، د.نوري حميد خاطر، شرح قانون المدني الاردني، عمان، 2000، ص90.
- (43) Uniform commercial code (UCC). Section 1-203.
- (44) المادة (1/148) مدني مصري.
- (45) المادة (3/1134) مدني فرنسي.
- (46) د.خالد ممدوح ابراهيم، ابرام العقد الالكتروني، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2008، ص306.

- (47) د. مصطفى احمد ابو عمرو ، الالتزام بالاعلام في عقود الاستهلاك ، دار النهضة العربية ، 2008، ص38.
- (48) د. مصطفى العوجي، مرجع سابق ، ص187.
- (49) د. صبحي محمصاني، الدعائم الخلقية للقوانين الشرعية، دار العلم للملايين، بيروت، 1973، ص25.
- (50) د. مصطفى العوجي، المرجع السابق، ص188.
- (51) نزار الديمولوجي، التعاقد عن طريقة شبكة المعلومات العالمية (الانترنت)، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الموصل، ص102.
- (52) د. سالم رديعان العزاوي، مسؤولية المنتج في القوانين الحديثة والاتفاقات الدولية، رسالة دكتوراه، كلية القانون، جامعة بغداد، 1991، ص138.
- (53) محمد السعيد رشدي، التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة مع التركيز على البيع بواسطة التلفزيون، مطبوعات جامعة الكويت، 1998، ص15.
- د. جعفر محمد جواد الفضلي، الالتزام بالاعلام والنصيحة والتعاون في عقد البيع ودوره في حماية المستهلك، المجلة الدولية العراقية للقانون، كلية القانون بجامعة بغداد، العدد الاول، 2001، ص133.
- (54) د. ليث سليمان الزبيعي، حقوق المستهلك، مجلة حماية المستهلك، مركز بحوث السوق وحماية المستهلك، جامعة بغداد، العدد الاول، 2001، ص2 وما بعدها.
- (55) د. محمد ابراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في ادارة المفاوضات العقدية و ابرام العقود، الرياض، 1995، ص98.
- (56) د. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، جامعة القاهرة، 1984، ص63، د. صيري محمد خاطر، الالتزام قبل التعاقد بتقديم المعلومات مجلة العلوم القانونية بجامعة بغداد، العدد الاول، 1996، ص9 و د. سعد حسين عبد ملحم، التفاوض في العقود عبر شبكة الانترنت، بغداد، 2004، ص28، د. سليمان براك دايح الجميلي، المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير، كلية النهرين للحقوق، 1991، ص80.
- (57) يونس صلاح الدين ، العقود التمهيدية ، دار الكتب القانونية ، ص 186 .
- (58) د. مصطفى جمال، مرجع سابق ، ص229.
- (59) عمر عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، كلية الحقوق، العدد الثاني، 1998، ص758-759.
- (60) د. عبد الرزاق السنهوري، نظرية العقد، مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، 1964، ص221.
- (61) د. صلاح الدين زكي، تكوين الروابط العقدية فيما بين الاشخاص، بدون دار نشر ، 1963، ص80.
- (62) د. عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص221.
- (63) د. صلاح الدين زكي، مرجع سابق، ص73.
- (64) المادة(6) من القانون المدني العراقي