

عنوان البحث

إجراءات التفاوض قبل إبرام العقد الإلكتروني

الدكتور احمد عبدالحليم محمد الفريحات¹

¹ باحث، الأردن.

بريد الكتروني: Frehata230@gmail.com

HNSJ, 2023, 4(6); <https://doi.org/10.53796/hnsj4626>

تاريخ القبول: 2023/05/15م

تاريخ النشر: 2023/06/01م

المستخلص

هدفت الدراسة التعرف إلى إجراءات التفاوض قبل إبرام العقد الإلكتروني ، وقد تناولت الدراسة أهمية العقد الإلكتروني في ظل العالم الرقمي المتزايد وبعد تراجع استخدام الورق في العقد التقليدي ساهمت ثورة الاتصالات والتكنولوجيات بنقلة نوعية في إجراءات إبرام العقد الإلكتروني بعد تحقيق عناصر العقد التي تستند على الإيجاب والقبول . وتناولت الدراسة مفهوم التفاوض والعقد الإلكتروني وخصائصهما واعتمدت الدراسة على توظيف المنهج القانوني الذي يستند على تتبع الطرق والأساليب المنظمة المنهجية بهدف ترتيب وتنظيم الدراسه العلمية القانونية، حيث يؤثر المنهج في طريقة جمع المعلومات وتنسيقها وترتيبها وتحليلها، واستعراض أهم الاتفاقيات والبروتوكولات وتتبع القوانين التي تناولت إجراءات التفاوض قبل إبرام العقد الإلكتروني وتوصلت الدراسة مجموعة من التوصيات والنتائج ، حيث أكدت الدراسة بان إبرام العقد الإلكتروني يستند على أساس الإيجاب والقبول ، وأوصت الدراسة بضرورة تنفيذ إجراءات التفاوض قبل إبرام العقد الإلكتروني لأنه يحتاج إلى خبرات قانونية وفنية وتقنية لتتوافق عملية التفاوض مع القدرة على إبرام العقد الإلكتروني.

الكلمات المفتاحية: التفاوض الإلكتروني ، العقد الإلكتروني.

RESEARCH TITLE

**NEGOTIATION PROCEDURES BEFORE CONCLUDING
THE ELECTRONIC CONTRACT****Dr. Ahmed Abdel-Halim Mohamed Al-Freihat¹**¹ Researcher, Jordan.

Email: Frehata230@gmail.com

HNSJ, 2023, 4(6); <https://doi.org/10.53796/hnsj4626>**Published at 01/06/2023****Accepted at 15/05/2023****Abstract**

The study aimed to identify the negotiation procedures before concluding the electronic contract, and the study dealt with the importance of the electronic contract in light of the growing digital world and after the decline in the use of paper in the traditional contract. The study dealt with the concept of negotiation and the electronic contract and their characteristics

The study relied on the employment of the legal approach, which is based on tracking the systematic and organized methods and methods, with the aim of arranging and organizing the legal scientific study. Where the curriculum affects the method of collecting, coordinating, arranging and analyzing information, reviewing the most important agreements and protocols and tracking the laws that dealt with negotiation procedures before concluding the electronic contract.

The study reached a set of recommendations and results, as the study confirmed that the conclusion of the electronic contract is based on the basis of offer and acceptance. The study recommended the need to implement negotiation procedures before concluding the electronic contract, because it requires legal, technical and technical expertise to match the negotiation process with the ability to conclude the electronic contract.

Key Words: electronic negotiation, electronic contract

المقدمة

شكلت ثورة التكنولوجيا والمعرفة ، وثورة الاتصالات والمعلومات والربط الاقتصادي والقانوني في إطار القانون الدولي لجعل العالم يعمل بوتيرة واحدة والبحث عن التكامل ، بحيث أصبحت القوانين الوطنية او المحلية مجرد قوانين تتوافق مع البيئة المحلية التي تربطها عادات وتقاليد وأعراف بل بدأت تتلاشى أمام ماكينه العولمة والانفتاح العالمي والانتقال الى القوانين الدولية لضبط العالم وتوحيد النظم القانونية الموحدة عالميا.

وفي ظل ثورة التكنولوجيا والمعلومات أصبح الفضاء الإلكتروني مجال رحب امام الابتكارات التي طورها الإنسان في مجال المعلوماتية منذ نهاية العقد الماضي ، حيث أزلت جميع الحدود الجغرافية بين الدول ، وحولت العالم إلى قرية صغيرة. وانسجاماً مع هذا السياق ، ظهرت التجارة الإلكترونية وتطورت ، وأصبحت الإنترنت من الوسطاء المهمين ، والتي يتم من خلالها إبرام العقود الإلكترونية.

في عالم رقمي متزايد ، تزداد أهمية العقود الإلكترونية ("العقد الإلكتروني") لكل من الأفراد والشركات. تُعرّف العقود الإلكترونية بأنها العقود التي يتم إعدادها والتفاوض بشأنها وتنفيذها بالكامل على جهاز كمبيوتر ، ويبدو أنها أكثر فعالية من حيث التكلفة من العقود التقليدية الموقعة باستخدام ورق القلم الرصاص. لهذا السبب ، فهو شكل من أشكال العقد الذي يفضله الطرفان في كثير من الأحيان خاصة عند إبرام عقد دولي أو عقد بعيد.

لقد ساهم التطور التكنولوجي في العصر الحديث إلى الدفع بظهور العديد من العقود الجديدة والتي تتسم بالكثير من خصائص التعقيد والتي تشكل صعوبة في إبرام العقد بشكل مباشر عن طريق الإيجاب والقبول والتي تعد المرتكزات الأساسية في قبول العقد ، ولكن اليوم لم يعد الإيجاب والقبول الانتهاء من قبول العقد بل يتطلب الأمر الدخول في مفاوضات قد تطول وقد تقصر حسب نوع العقد المراد إبرامه بهدف تسهيل مهمة أبرام العقد النهائي وتحديد طبيعته وملامحه الأساسية من خلال تلك المفاوضات.

ولكي يكون إبرام العقد شرعياً وجب عليه الإيجاب والقبول فلا بد من إجراء مفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني ، حيث يتم تحديد حقوق والتزامات الطرفين خلال فترة المفاوضات، خاصة مع عدم وجود تنظيم تشريعي لمثل تلك المرحلة التي تسبق العقد في اغلب التشريعات ومنها القانون المدني العراقي، وتبرز صعوبة المرحلة هو أن العقد المراد إبرامه هو عقد الكتروني والعقد الإلكتروني له أسس في انعقاده وفي آثاره وفي تنفيذه بغية إبرام العقد الإلكتروني النهائي

مشكلة الدراسة : تكمن مشكلة الدراسة في موضوع المفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني على اعتبار ان العقد الإلكتروني ليس كالعقد التقليدي الذي يتم تنفيذه عن طريق الورق بل ان العقد الإلكتروني يدخل في كثير من العناصر التقنية والفنية، لذلك المفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني تحتاج الى خبرات قانونية وفنية وتقنية لتتوافق عملية التفاوض مع القدرة على إبرام العقد الإلكتروني في إطار المسؤولية القانونية وما يترتب على ذلك من التزامات قبل إبرام العقد الإلكتروني.

أهمية الدراسة : تبرز أهمية الدراسة بنطاقين نظري وتطبيقي

الأهمية العلمية: قد تفيد الدراسة في رفق المكتبات والبلديات ومراكز البحث العلمي والمختصين ببيان المفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني.

الأهمية العملية : تبرز أهمية الدراسة في المفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني، باعتبار ان عملية التفاوض ما قبل العقد الإلكتروني تحتاج الى خبرات قانونية وتقنية لتحديد المسؤوليات القانونية وأهمية المفاوضات لبيان أهمية إبرام العقد الإلكتروني .

أهداف الدراسة : سعت الدراسة للتعرف على الأهداف التالية

- 1- التعرف على مفهوم العقد الإلكتروني وخصائصه وأهميته .
 - 2- التعرف على مفهوم التفاوض وخصائصه
 - 3- بيان الإطار القانوني للتفاوض قبل العقد الإلكتروني
- أسئلة الدراسة :** من خلال الدراسة تمت الإجابة على التساؤلات التالية :
- أهداف الدراسة :** سعت الدراسة للتعرف على الأهداف التالية
- 1- ما مفهوم العقد الإلكتروني وما خصائصه وما أهميته؟
 - 2- ما مفهوم التفاوض وما خصائصه؟
 - 3- ما الأطر القانونية للتفاوض قبل العقد الإلكتروني؟

منهجية الدراسة : اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي باعتباره من أكثر المناهج استخداماً في دراسة الظواهر الاجتماعية الإنسانية ، حيث يعد المنهج الوصفي أداة وطريقة لتحليل ووصف المفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني

مصطلحات الدراسة :

العقد الإلكتروني : هو اتفاق يتلاقى فيه القبول والإيجاب لبيع شيء أو لتقديم خدمة مع القبول الذي يتم عبر شبكة دولية مفتوحة للاتصال عن بعد وذلك بوسيلة مسموعة او مرئية، بفضل التفاعل بين الموجب والقابل.

التفاوض الإلكتروني : إن التفاوض الإلكتروني اتفاق رضائي بين طرفين أو أكثر بحيث يكون للإطراف دوراً أساسياً في القيام به للتباحث وتبادل وجهات النظر وبذل المساعي بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن صفقة معينة ويتم عبر شبكة الانترنت.

المبحث الأول : مفهوم العقد الإلكتروني وخصائصه

بعد التطور السريع في عالم التكنولوجيا وآثار تكنولوجيا المعلومات التي انعكست على التطور في مجال تقنيات الاتصال ، أصبح على للمقاولين استخدام وسائل الاتصال الحديثة لإبرام عقودهم وتسهيل تنفيذ أعمالهم ومعاملاتهم ، لهذه الأسباب يدفع العديد من المتداولين لاستخدام هذه الأساليب الحديثة مثل التعاقد عبر الإنترنت ، كما يمكن للأشخاص شراء احتياجاتهم عبر الإنترنت على نفقتهم الخاصة دون مقابل من خلال مواقع معينة(خالد ، 2006 : 255).

ما هية العقد الإلكتروني

ان من الضروري البحث في إمكانية إثبات هذه العقود الإلكترونية من أجل توضيح مدى توافق النص القانوني مع وسائل الاتصال الحديثة الجديدة ، وتحديد الإنترنت ، في نطاق الأنظمة القانونية وقواعد التعاقد ونظرية الامتثال التي تعد من أكثر الموضوعات الدقيقة والهامة في القانون المعاصر لاحتوائه على قواعد عامة ثابتة ، كما أثار

هذا الموضوع العديد من الموضوعات المتجددة التي تحتاج إلى تغيير في النظام التشريعي بشكل مستمر ، وموضوع العقد له أهمية علمية وعملية أيضًا ، كما أنه يرتكز على ثلاثة المبادئ العامة الرئيسية: مبدأ الوفاء بالعقد ومبدأ التعويض عن الضرر الناتج عن فعل غير مشروع. ومبدأ الإثراء الجائر على حساب الغير (رجب ، 2000: 11).

ويمكن تعريف العقد الإلكتروني على أنه اتفاق يواجه الإيجاب والقبول ويكون عبر شبكة اتصال دولية مفتوحة من خلال أدوات سمعية بصرية تشتمل على أجهزة اتصال إلكترونية أخرى مثل الفاكس والتلكس والفاكس والهاتف ، وهناك من يرى ان العقد الإلكتروني أي تعامل، أو تعاقد، أو اتفاق، يتم إبرامه أو تنفيذه، بشكل جزئي أو كلي، بواسطة اتصالات إلكترونية. كما عرفت كل ما هو إلكتروني بأنه: تقنية استعمال وسائل كهربائية، أو كهرومغناطيسية، أو بصرية، أو أي شكل آخر من الوسائل التقنية. وينتمي العقد الإلكتروني إلى مجموعة من العقود المبرمة عن بعد ، باستخدام الأجهزة الإلكترونية دون الحضور المادي للمقاولين. وبسبب ذلك يتم إثباته وتنفيذه بطرق خاصة تختلف عن تلك الخاصة بالعقد التقليدي.

قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 15 لسنة 2015، يسمى أحيانا بقانون التجارة الإلكترونية أو قانون التعامل الإلكتروني أو قانون العقود الإلكترونية ويتطرق هذا القانون لكل ما يتعلق بالمعاملات الإلكترونية مثل التوقيع الإلكتروني والتوثيق الإلكتروني وحجية المستخرجات الحاسوبية. حيث نصت المادة 9 على ما يلي : تعتبر رسالة المعلومات وسيلة من وسائل التعبير عن الإرادة المقبولة قانوناً لإبداء الإيجاب أو القبول بقصد إنشاء التزام تعاقدي(المادة 9 من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 15 لسنة 2015).

وقد عرف المشرع الأردني العقد الإلكتروني في المادة الثانية من قانون المعاملات الإلكترونية رقم (85) لسنة 2001م بأن الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً(المادة الثانية من قانون المعاملات الإلكترونية رقم (85) لسنة 2001م).

ان العقود الإلكترونية التي يتم إبرامها عبر الإنترنت هي اتفاقية يتم فيها قبول اتصال أنظمة المعلومات مع بعضها البعض. ولا تختلف العقود الإلكترونية عن العقد التقليدي في جوهرها وشروطها ، ولكنها تتطلب في بعض الجوانب معالجة قانونية لكي يتوافق مع طبيعة الابتكار والعقد الإلكتروني لا يقتصر على الشركات والمؤسسات التجارية ، بل يشمل الأشخاص ، لذلك أثار إشكالية قانونية عدة ، مثل شروط هذه الأنواع من العقود ، أي بمعنى آخر. الإشكالية الإلكترونية التي تعبر عن الإدارة هي ركن الموافقة على العقود الإلكترونية (دودين واحرون ، 2010 : 90).

العقد الإلكتروني هو عقد يتم فيه الإيجاب والقبول والمقابل وما إلى ذلك بوسائل إلكترونية. يعتبر العقد الإلكتروني أيضًا شكلاً صالحاً للعقد ، ولكن هناك عامل مهم واحد فقط هو أن العقود الإلكترونية تدخل حيز التنفيذ بمساعدة الإنترنت أو وضع الاتصال الرقمي. نستخدم توقيع العقد الإلكتروني لعمل مثل هذه الأنواع من العقود. بمساعدة العقود الإلكترونية ، أصبح بالإمكان إجراء اتصالات في جميع أنحاء العالم. إنه يوفر أفضل فرصة للبائعين للوصول إلى عملائهم دون أي مساعدة من الوكلاء أو الوسطاء. يمكن للشخص شراء البضائع من الولايات المتحدة الأمريكية عن طريق الجلوس في الهند فقط عن طريق القيام ببضع نقرات على أدواته الإلكترونية(المطالعة، 2011: 45).

بناءً على المعلومات الواردة أعلاه ، من المهم إظهار مدى توافق أحكام القرار مع القواعد العامة للقانون المدني الأردني وعمل البيئة مع القوانين التي تحكم التنظيم القانوني للعقود الإلكترونية في التشريع الأردني من خلال الرجوع إلى الوسيلة المستخدمة في التعاقد الإلكتروني ، هل إبرام البنود في المعاملة الإلكترونية شامل ومنظم لإقرار العقد الإلكتروني أم لا؟. قد يأخذ النشاط التعاقدى عبر الإنترنت أبعاداً قانونية ، لذلك يجب على المقاول الاهتمام بصحة إجراءاته من أجل الحصول على النتائج القانونية الصحيحة. لذلك فإن صلاحية هذه العقود تذهب إلى التجارة المحلية إلى المقاولات الدولية أيضاً ، ونتيجة لذلك لا يزال الجدل مثاراً حول إيجاد الحل المناسب والعاقل الذي يمكن تطبيقه وتعديل التشريع أو تغيير مفهومه عن طريق مرونة تفسيره الذي يتعامل مع توافر إجراء شكلي إلكتروني في الموافقة عليه (أبو الهيجاء، 2005: 12).

مفهوم العقد الإلكتروني كما ورد في القانون المدني الأردني وبما يتوافق مع المادة 87 التي نصت على أن العقد هو قبول أحد طرفي العقد للآخر والقبول الذي وافق على ذلك في العقد وكلاهما يجب أن يقتصر على شروط العقد لبعضهما البعض . لذا العقد الإلكتروني وفقاً لهذا المفهوم يمثل ترجمة قانونية من أجل تمثيل الوصايا لكل من البائع والمشتري وبناءً على ثقة كاملة كعقد تقليدي ، لكنه يتطلب نموذجاً إلكترونياً قانونياً لتوفير ضمانات لتجنب المخاطر التي أثرت على المعاملة الإلكترونية عن بُعد (الحسن، 2005: 45).

كذلك هناك من يرى في تعريف العقد الإلكتروني على أنه: أي اتفاق يتم بين الإيجاب والقبول على الشبكة الدولية والذي يتم نقله عن طريق وسائل الإعلام المرئية والمسموعة ، لذا فإن شرط هذا التعريف هو أن يكون للعقد وسيلة سمعية بصرية للنظر به إلكترونياً. ومع ذلك يمكن إبرام العقود الإلكترونية بوسائل أخرى مثل التعاقد عبر البريد الإلكتروني أو الفيسبوك ويعتبر عقداً إلكترونياً بالكتابة. بينما هناك من يرى ان العقد الإلكتروني هو تنفيذ كل أو بعض المعاملات التجارية في السلع والخدمات بين الأعمال التجارية وغيرها أو بين الأعمال والمستهلكين باستخدام تقنية المعلومات والاتصالات. بالمقابل عرّف الفقه الأمريكي العقد الإلكتروني على أنه: تبادل خطابات التحضير التي تمت على قالب قبل ذلك ومعالجتها إلكترونياً. مما ينشئ التزاماً تعاقدياً بين البائع والمشتري (العوض، 2015: 36).

شرعية العقود الإلكترونية

تظهر بنود العقود الإلكترونية في شرط التقارب مع القبول الإلكتروني والعارض حتى يتم إبرام العقد والأثر القانوني له ، ولن يتم النص على العقد الإلكتروني دون إرادة الطرفين على الإنترنت ، تعتبر الوصية عنصراً أساسياً في إنشاء العقد وهي تشير أيضاً إلى التصميم على تنفيذ العملية القانونية في العقد ، بغض النظر عن الوسائل التي تعتبر وجودها ، وقبل أن تتحقق خارجياً بقصد جعلها الآثار القانونية لأنها حالة نفسية داخل الإنسان ، إذا كان الأمر يتطلب مظهرًا خارجيًا للتعبير عنها بشكل صريح أو ضمني (هادي، 2012: 150).

تنص المادة (93) من القانون المدني الأردني على أن التعبير الصريح هو التعبير المباشر عن الظهور المباشر للإرادة إما عن طريق الكتابة أو الكلام أو الإشارة أو الموقف الذي لا يترك أي شك حول الإرادة التي يمكن أن يكون لها أثر قانوني معين. . حسب التعبير الضمني للإرادة ، فهو التعبير غير المباشر الذي يمكن تفسيره بافتراض وجوده مثل: من يقبل الوكالة ويبدأ في قبولها ضمناً ، لذلك فإن ما هو مشار إليه في المادة 2/95 من

القانون المدني ، حيث اعتبر السكوت قبولاً إذا كانت قد عمل عليه من قبل ، بالإضافة إلى العرف التجاري (المادة 93) من القانون المدني الأردني)

من الواضح أن القواعد العامة في القانون المدني والقواعد الخاصة المنصوص عليها في القواعد المختلفة التي تخص المعاملات الإلكترونية يسمح لها بالتعبير عن الإرادة في العقود التقليدية وهذا ينطبق على بنود العقود إلكترونياً عند تحقيقها شروط التعبير عن الإرادة في العقود (رباحي, 2013 :95).

الوصية في العقد الإلكتروني تتحقق صلاحية الاتفاق بالتراضي إذا كانت إرادة الطرفين صادرة عن شخص مختص ، وإلا أصبح العقد باطلاً ، لحل مشكلة إبعاد المختصين عن المقاولين من خلال ما يسمى بالدعاية. السلطات التي تعتبر طرفاً ثالثاً محايداً ينظم العلاقات بين الأطراف على الخط ، لذا فإن سلطة الدعاية هي الجزء الثالث الذي يحدد الأطراف والأهلية القانونية لكليهما من خلال إصدار شهادات الأطراف والمختصين بهم ، وأكثر من من خلال الموافقة على وقائع محددة تخص العقود التي يتم تداولها على الإنترنت (زهير, 2016 :13)ز

قد يكون الموقع مصمماً على الإنترنت بحيث يلزم أحد الطرفين بالإفصاح عن هويته والكشف عن عمره ، وإذا نسي هذين الشرطين فلن يسمح له بالتعاقد. هو حماية الأطراف الذين كانوا أقل قدرة أو خبرة ومن ثم إذا كان الطرف الثالث أكثر خبرة ولم يقدم الخبرة إلى الطرف الآخر لذلك كان عليه / عليها أن يؤديها. وقد يتعطل المقاول غير الخبير بسبب خطأه بسبب علمه بمكان العقد أو حالة العقد أو بسبب عدم معرفته بالأمر التقنية أو الفنية للمنتج أو الخدمة المتعاقد عليها و عواقب التعامل معهم من الآثار القانونية (بلقاسم , 2015 :24).

يمكن أن يحدث خطأ في العقد الإلكتروني ، على سبيل المثال: يعتقد أحد الطرفين أن الطرف الآخر قد عرفه لأنه قام برسم لوحة يدوياً ويريد التعاقد معه بسبب مهاراته وخبرته أيضاً. ثم يوضح أن العميل ليس رساماً ولم يعرفه أو بسبب تشابه الأسماء أو المواقع الإلكترونية التي تقدم توقيعاً وهمياً لشخص رسام دولي ، وعلى هذا الأساس يمكن للمقاول إنهاء العقد (خالد, 2006 :59).

ان الإيجاب والقبول في العقود الإلكترونية هو تعبير عن ارادة المتعاقدان عن إرادتهما وفق المادة 93 من القانون المدني الأردني ، فهذه علامة على أن التعبير على الوصية عبر الإنترنت هو نوع خاص يختلف عما هو موجود على الأوراق التقليدية ، فهي ليست مكتوبة على الأوراق ، بل الكتابة الإلكترونية التي يمكن أن تكتبها وتقرأها الآلة والإنسان بعد أن تغيرت من لغة الآلة إلى لغتها أو العكس. يعطي القانون الإنهاء الرسمي الذي قرر من نفس القانون أن يتم إبرام العقد في أقرب وقت مع العلاقة مع العرض والقبول فيما يتعلق بشرط معين للعقد (المادة 93 من القانون المدني الأردني لسنة 1976).

فإذا كانت الكتابة مطلوبة في العقد التقليدي ، فمن الممكن ولتحقيق ذلك في شكلية العقود الإلكترونية ، يجب كتابتها على الدعامات الإلكترونية خاصة مفهوم الكتابة الذي يمتد ليشمل الكتابة على الأوراق في الأشكال الإلكترونية ، بحيث يتم تثبيتها على الدعامات الإلكترونية ، إذا اقتضى القانون ذلك. الكتابة المكتوبة كأساس للعقد أو تتطلب أن تكون البيانات مقيدة ، يجب أن تكون مكتوبة بخط اليد والتوقيع بخط اليد ، وبالتالي فإن الكتابة بهذه الطريقة ليست إلكترونية ولا يكون العقد بنداً بالوسائل الإلكترونية (عبد الباسط, 2010 :154).

القبول الإلكتروني

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الأردني لم يحدد تعريفاً للقبول الإلكتروني بل تحدث عن شكل ووسيلة التعبير التي تعبر عن الإرادة في القبول التقليدي كما ورد في المادة (91) فقرة (1). (والمادة 99 من القانون المدني الأردني إلى نص على القبول: " يجب أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب. وإذا كان القبول مرتبطاً بعمل إيجابي وكان مقيداً فيجب أن يتضمن الرفض تأكيداً جديداً ". توضح المادة (1/100) من القانون المدني الأردني ما يلي: القبول والتأييد متفقان على جميع المسائل الجوهرية التي تفاوضوا بشأنها ، فإما أن الاتفاق على بعض القضايا لا يكفي لتقييد الطرفين حتى لو تمت الموافقة على هذه الاتفاقية كتابة و تُعرّف مجلة العدالة القضائية القبول بأنه الخطاب الثاني الذي يصدره أحد المفاوضين لإنشاء الفعل وسيتم إتمام العقد (المادة (91) فقرة (1) والمادة 99 من القانون المدني الأردني).

التصديق على العقود الإلكترونية:

هناك مجموعة كبيرة من التشريعات الأردنية حاولت تنظيم التصديق الإلكتروني ، وفق القاعدة القانونية العامة التي تنص على أن عبء الإثبات يقع على عاتق المدعي ، والانكار يجب أن يكون على عاتق المدعي بمعنى البينة على من ادعى واليمين على من أنكر. أو عبء الإثبات يقع على من يؤكد، وليس على من ينكر وفي غياب القواعد التي تعترف بالشهادة لا يمكن للطرف الضار أن يوافق على ذلك حتى لا يتمكن من الحصول على حقه خاصة أن نظام تبادل البيانات على الإنترنت لا يتوافق تمامًا مع القواعد القانونية ، والتي يؤدي إلى عدم استقرار القواعد القانونية مع متطلبات عملية تبادل البيانات الإلكترونية ، والتي عادة ما تأتي من كتابة وتوقيع وتخزين المستندات ، والبيانات الإلكترونية أحياناً تكون ناجحة بسبب اتفاق الطرفين وغالباً ما يحدث ذلك. يشمل الاتفاقيات الخاصة بموقع التعاقد (خالد، 2008 : 301).

بالإضافة إلى أن التشريع الخاص بقواعد التصديق يتطلب مستنداً مكتوباً للموافقة على الفعل القانوني ، لكن التجارة الإلكترونية لا تعتمد على الأوراق ، وهذا يثير مشكلة معينة وهي صعوبة إثبات الحقيقة ، وهي عقبة إلى تطوير التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت ، لأنه من الصعب الاحتجاج على كتابتها لغرض إثباتها في أي وقت إذا كان هناك نزاع على المستند الإلكتروني على عكس التعامل مع المستندات الورقية (خديجة، 2015 : 26).

إشكالية العقد الإلكتروني

من المعروف أن العقد في القانون المدني طوعي ، مما يعني أنه يربط التأكيد بالإيجاب والقبول ، لذلك يجب أن تكون صياغة العقد في شكل معين وإن أحد القيود الأساسية هو قوة الإرادة في التعاقد ، لذلك قد يتطلب القانون إبراء الذمة الطوعية في شكل محدد ، مثل العقد المكتوب هنا فإن الكتابة مطلوبة ليس فقط للإثبات ولكن لشروط العقد وصحة العقد ، لذلك أن العقد ليس له أي وجود قانوني ما لم يتم كتابته ، وفي هذه الحالة قد يكون العقد شكلي والكتابة عنصر أساسي في العقد ولا يكون صحيحاً بدونها ، ولا يتم ذلك بدون موافقة متعاقدون واتباع نموذج من خلال القانون مثل شكل رسمي من الأوراق التي سجلت العقد عليه (بسمة، 2015 : 12).

على الرغم من أن القانون الحديث لا يحتوي إلا على عدد قليل من العقود الرسمية. من الممكن أن تكون الإجراءات الشكلية مطلوبة للتعاقد من أجل ضمان عقد العقد بشكل قانوني ، على سبيل المثال عقد تسجيل البيع

في قسم التسجيل ، أو تسجيل السيارة في شركة عقود إدارة رخصة السائقين والمركبات ، وعقد الراتب عن الحياة وعقد الزواج والوصية أيضا. يشترط المشرع حماية القاصر وضرورة الحصول على إذن مسبق من المحكمة قبل أن يتبرع الولي بمال القاصر للواجب الإنساني (وسيلة، 2011: 45).

العناصر الأساسية للعقد الإلكتروني

نظرًا لأن العقد الإلكتروني هو مجرد عقد عبر وسيط إلكتروني ، فإن جميع أساسيات العقد تنطبق على العقود الإلكترونية أيضًا. ومع ذلك ، يمكن أن تنشأ المشكلات عندما يتم تطبيق القواعد التي تم تطويرها للعقود التقليدية بشكل مباشر على العقود الإلكترونية. تتمثل إحدى هذه المشكلات في تحديد الوقت الذي يعتبر فيه العرض أو القبول في العقد الإلكتروني مكتملاً. ووفقًا للقانون ، العقد هو اتفاق يتم إبرامه بالموافقة الحرة للأطراف المختصة بالتعاقد ، بمقابل قانوني وبغرض قانوني ، ولم يتم إعلان بطلانه صراحة بموجب القانون ويمكن إبراز أهم العناصر كما يلي (الهيحاء، 2005: 68):

1- عنصر الاتفاق: يشير الاتفاق إلى مجموعة من الوعود التي تشكل مقابل بعضها البعض. الإيجاب والقبول وهما مطلوبان للتوصل إلى اتفاق. ويتم تقديم عرض أو عرض من قبل العارض ، وهو يدل على استعداد له فعل شيء ما أو الامتناع عنه ، ويسعى للحصول على موافقة الطرف الآخر. عندما يوافق مقدم العرض أو الشخص الذي يتلقى العرض على ذلك يتم قبول العرض.

2- الموافقة الحرة: مما يعني أن شخصين أو أكثر يتفقون على نفس الشيء بنفس المعنى ضروري لتكوين عقد. ومع ذلك ، يجب أيضًا أن تكون الموافقة مجانية ، مما يعني أنه لا ينبغي الحصول عليها عن طريق الإكراه أو التأثير غير المبرر أو الاحتيال أو التحريف أو الخطأ. لا يمكن أن يكون هناك عقد إذا كان هناك نقص كامل في الموافقة من جانب أحد الطرفين أو كليهما. ومع ذلك ، إذا كانت موافقة أحد الأطراف ملوثة بالإكراه أو التحريف ، وما إلى ذلك ، فسيكون العقد لاحقًا بناءً على اختيار الطرف الذي لم تكن موافقته مجانية. هذا يعني أن جهة الاتصال ستكون صالحة وقابلة للتنفيذ ما لم يختار الطرف المتضرر إبطالها (برهم، 2005 : 45).

3- الأهلية: يشترط في أطراف العقد الصحيح أن يكونوا قد بلغوا سن الرشد ، وأن يكونوا عاقلين العقل ، ولا يجوز استبعادهم من التعاقد بقانون. الشخص السليم العقل هو الشخص القادر على فهم العقد وإصدار حكم عقلائي بشأن آثاره. حتى الشخص الذي عادة ما يكون غير سليم العقل يمكن أن يبرم عقدًا عندما يكون سليمًا.

4- الاعتبار والشيء المشروع: يجب أن يتضمن كل عقد مقابل من كل من الواعد والمتعهد به ، وهو أي فعل يقوم به أحد الطرفين بناءً على رغبة الطرف الآخر. باستثناء بعض الاستثناءات ، تعتبر الاتفاقات دون اعتبار باطلة. لا يجب أن يكون الاعتبار كافيًا ، لكن يجب أن يكون ذا قيمة. يجب ألا يحظر القانون كل من المقابل والموضوع ، من طبيعة من شأنها أن تتعارض مع أحكام القانون ، أو احتيالية ، أو تنطوي على إلحاق ضرر بشخص أو ممتلكات شخص آخر ، أو غير أخلاقي ، أو يتعارض مع السياسة العامة (الجمال، 2006: 58).

5- بطلان العقود : تم الإعلان صراحةً عن بطلان أنواع معينة من الاتفاقيات بموجب قانون العقود المدني، مثل الاتفاقيات دون اعتبار ، والاتفاقيات في تقييد التجارة أو الزواج أو الإجراءات القانونية ، والاتفاقيات التي تعتبر رهانات. من الضروري ألا يندرج العقد الصحيح ضمن أحد هذه التعريفات.

6- النية في إنشاء علاقات قانونية: يمكن أن تكون هناك اتفاقيات تحتوي على جميع العناصر الموضحة أعلاه ولكنها لا تزال غير قابلة للتنفيذ لأن الأطراف لم تكن تنوي أن يكون لها عواقب قانونية. هذا هو مبدأ القانون العام ، وقد تم اعتبار الاتفاقيات غير قابلة للتنفيذ بسبب الافتقار إلى النية حتى في الترتيبات التجارية. في قضية بلفور ضد بلفور ، لاحظت المحكمة أنه يمكن أن تكون هناك اتفاقيات تتضمن وعدًا ومراعاة قانونية ولكنها ليست عقودًا لأن الأطراف لم تكن تنوي أن تحضرها تبعات قانونية (عادل, 2004 :44).

7- الوعي : لكي يكون العقد ملزمًا قانونًا ، يجب أن يدرك كلا الطرفين أنهما يدخلان في اتفاقية جديدة. يسمى "اجتماع العقول" ، يجب أن يدرك الأطراف أن العقد موجود وأنهم يوافقون على الالتزام بالالتزامات التعاقدية. إذا تعذر إثبات الوعي ، فيمكن فسخ العقد. إذا وقع أحد الطرفين على العقد تحت الإكراه أو يمكن أن يثبت الاحتيال أو سوء التفسير أو التأثير غير المبرر ، يصبح العقد باطلاً (سلامة, 2005 :35).

8- الاعتبارات التعاقدية : يعتمد الغرض من العقد على ما يقدمه. لأغراض تعاقدية ، لا تعتبر العقود ملزمة ما لم يتم تبادل شيء ذي قيمة بين الطرفين. تعتبر أشياء مثل الممتلكات والخدمات والتأمين كلها اعتبارات تعاقدية. من المهم أن نتذكر أنه لا يلزم أن يكون هناك تبادل للأموال مقابل اعتبار تعاقدية حتى يكون صالحًا. على الرغم من أن تبادل الأموال في دفعة واحدة أو دفعة متكررة يتم تصنيفها على أنها مقابل (المومني, 2004: 54).

9- الشرعية : تخضع جميع العقود لقوانين الولاية القضائية التي تم توقيعها فيها ويجب أن تلتزم بها لتبرير الشرعية الكافية.

المبحث الثاني: إجراءات التفاوض ما قبل العقد الإلكتروني

مرحلة المفاوضات هي المرحلة السابقة على التعاقد الإلكتروني وهي فترة استكشافية ومهمة في نفس الوقت لما تثيره من المناقشات بين الطرفين، وعادة ما تستغرق هذه المرحلة وقتًا طويلاً وشاقاً، وخاصة في العقود ذات القيمة الاقتصادية والمالية الكبيرة، والتي لا تلائمها القواعد الكلاسيكية المعروفة - إقتران الإيجاب والقبول - ومن ثم تثير الفترة السابقة على إبرام العقد نوعين هاميين وأساسيين من الصعوبات القانونية: أولهما صعوبات تتعلق بتمييزها وتحديدها، وصعوبات أخرى مرتبطة بالإحاطة الشاملة بالنظام القانوني لمرحلة المفاوضات وأحكامها (معمرى, 2016 :54).

التفاوض على العقد هو أكثر بكثير من مجرد التوصل إلى اتفاق. يعد التفاوض على العقود فرصة لإضافة القيمة الاقتصادية للعلاقة ، ودعم نقاط الضعف في سلسلة التوريد ، وحماية مؤسستك من المخاطر. ولسوء الحظ ، لا تزال الشركات تعتمد غالبًا على عمليات التفاوض اليدوي للعقود التي عفا عليها الزمن والتي تنتقص من هذه

الأهداف (دليله، 2020: 67)

فالتفاوض على العقد هو العملية التي يتداول من خلالها طرفان أو أكثر حول محتويات العقد للتوصل إلى اتفاق ملزم قانونًا بشأن شروط علاقتهما. والهدف الرئيسي من مفاوضات العقد هو أن يكون كل طرف راضيًا عن الحقوق والالتزامات الموكلة إليه. وتساعد المفاوضات التجارية أيضًا على ضمان أن الشروط المنصوص عليها مواتية قدر الإمكان لكلا الطرفين ، مع أقل قدر ممكن من المخاطرة. ومع ذلك ، من خلال الاجتماع معًا للتفاوض على شروط العقد ، يمكن للطرفين في كثير من الأحيان تقديم تنازلات والتوصل إلى اتفاق بشأن الشروط التي تعود بالفائدة على الطرفين (حفاوي، 2002: 45).

ويعد التفاوض على العقد أمرًا مهمًا لأنه يضمن أن يكون العقد مفيدًا للطرفين ، وأن علاقات العمل الجديدة خالية من الصراع والارتباك. ويمنح التفاوض أيضًا جميع الأطراف الفرصة لوضع شروط تناسبهم ، بدلاً من احتفاظ طرف واحد بكامل القدرة التفاوضية ووضع شروط غير عادلة في عقد العمل (حداد ، 2018: 36).

وتعد مرحلة التفاوض هي مرحلة حاسمة في دورة حياة العقد ، حيث يمكن أن يكون التفاوض الفعال هو الفرق بين توقيع العقد أم لا. إنها أيضًا فرصة لكل عمل لإظهار أولوياته وتحديد ما يتوقعه من الطرف المقابل (بوكماش، 2018: 65).

التفاوض على العقد؟ ان الشخص الذي يقوم بصياغة العقد مسؤول عن ضمان قيام أصحاب المصلحة الداخليين بمراجعة العقد والموافقة عليه قبل إرساله للتفاوض. فإذا تم إنشاء العقود باستخدام القوالب ، فقد يتم تأمين هذا النص ، مما يقلل من مخاطر الخطأ (بارود، 2005: 34).

وأثناء مراحل الصياغة والمراجعة الأولية ، يعمل كل طرف نحو أهدافه الخاصة المحيطة بقضايا مثل المخاطر والالتزامات والنتائج المحتملة. وينتقل العقد إلى مرحلة التفاوض عندما يكون الطرف غير راضٍ عن الشروط المعروضة ، أو إذا كانت اللغة لا تدعم جميع أهدافهم. وتؤدي الأخطاء والمصطلحات المتناقضة والبنود القديمة أيضًا إلى بدء المفاوضات (الفهداوي، 2020: 38).

ان المسؤول عن التفاوض على العقود هو غالبًا ما يقوم المحامون بمراجعة العقود والتفاوض بشأنها. ومع ذلك فإن الإدارات الأخرى تدير مفاوضات العمل من تلقاء نفسها ، أو تشارك عندما تتطلب المراجعات المطلوبة مدخلاتهم. على سبيل المثال ، تستخدم فرق المبيعات نماذج الطلبات واتفاقيات عدم الإفشاء عند إغلاق الصفقات. يرسل الأشخاص وفرق المواهب عقود العمل إلى الموظفين الجدد والتفاوض بشأن الراتب. تراقب فرق الشؤون المالية الاتفاقيات لتتبع الإنفاق وتوقع الإيرادات (العكام ، 2015: 46).

بالنسبة للعقود الأكثر تعقيدًا وذات القيمة العالية ، قد تفكر الشركات في استخدام مكتب الصفقات لإشراك الإدارات المختلفة في المفاوضات. وعندما تحتاج فرق العمل إلى المساعدة في تفسير لغة العقد ، فإنها تلجأ إلى المستشار القانوني للشركة للحصول على إرشادات. يحدث هذا غالبًا عندما يريدون الموافقة على شروط تحويل المخاطر (مثل التعويض وحدود المسؤولية) أو التراجع عن اللغة غير المواتية في مسودة العقد. هذا يعني أن التفاوض يمكن أن يشمل في كثير من الأحيان الكثير من أصحاب المصلحة المختلفين. بدون منصة تعاقد رقمية مركزية ، في المتصفح يمكن أن يؤدي ذلك إلى زيادة تعقيد عملية تفاوض العقد المربكة بالفعل (الشويفري، 2019: 57).

كيفية التفاوض على العقد الإلكتروني

وبالمقارنة فإن منصة أتمتة العقود الشاملة تمكن الأطراف من التفاوض على العقود ، في المتصفح ، في مساحة عمل واحدة موحدة. وهي كما يلي (نشمي, 2014: 57).

1. تقوم الأطراف بتزيم مستند واحد باستخدام محرر سهل الاستخدام في المستعرض
2. يمكنهم تعيين التعليقات على أنها "داخلية" أو "خارجية" لضمان السرية
3. يمكن ربط التعليقات بأجزاء معينة من العقد ، مما يسهل رؤية ما هو محل الخلاف
4. يساعد العرض المرتب المفاوضات على التركيز فوراً على القضايا الحرجة ، بينما يتتبع البرنامج كل مراجعة ، ويجمع التعليقات ويرسلها بالبريد الإلكتروني إلى الأطراف المقابلة
5. يتم التقاط مسار التدقيق الرقمي هذا بأمان ، حتى تتمكن من التعلم من كل مفاوضات وتطوير قوالب أفضل
6. لا داعي للقلق بشأن فقدان مسار جولات المفاوضات أيضاً. يوفر الجدول الزمني لعقد Juro مسار تدقيق عند الطلب يوفر عرضاً بنقرة واحدة لإصدارات المسودة السابقة في أي وقت.

مهارات التفاوض الأساسية للعقود

تدعم مهارات التفاوض في العقود القوية الجهود المبذولة لبناء علاقات طويلة الأمد متبادلة المنفعة. فيما يلي خمسة من أفضل المهارات التي تساعد المفاوضات (بعيرات, 2018: 56).

- 1- المعرفة القانونية السليمة : كان التفاوض على العقود محجوراً فقط للمحامين. لكن عمليات التفاوض على العقود الآلية ، وقوالب العقود ، وكتيبات التشغيل الخاصة بالشركة كلها مصممة من قبل المحامين لتدوين ومشاركة المعرفة القانونية السليمة ، وإتاحتها لجميع فرق عملك.
- 2- الوعي بالرغبة في المخاطرة : تعمل عمليات الخدمة الذاتية نفسها ، بما في ذلك كتيبات التشغيل الخاصة بالشركة التي تقدم أحكاماً احتياطية ، على توجيه زملاء العمل للبقاء ضمن حدود المخاطر المحددة مع الاستمرار في تمكينهم من إغلاق الصفقات بشكل مستقل. يدعم التعاون السهل الالتزام بالإرشادات التي تعتبر بالغة الأهمية في ضوء الشكوك التنظيمية الحالية وتحديات خصوصية البيانات(العجامة, 2010: 55).
- 3- اتصالات واضحة وموجزة : كتابة وتحرير مسودات العقود باستخدام لغة بسيطة وسهلة الفهم. يتعين على الأطراف إجراء تقييمات دقيقة لفهم جميع النتائج المحتملة بشكل كامل. كلما قل الوقت الذي تقضيه الأطراف في محاولة فك شفرة معنى الجملة ، زادت سرعة توصلهم إلى اتفاق (الياس, 2009: 65).
- 4- الدهاء التجاري : سواء كنت تعمل في الشؤون القانونية أو الموارد البشرية أو المبيعات أو المشتريات ، فأنت بحاجة إلى معرفة الأحكام القابلة للتفاوض وأيها غير قابل للتفاوض. تحتاج أيضاً إلى معرفة كيفية تقديم التنازلات التي لا تزال تؤدي إلى نتائج إيجابية لعملك.
- 5- نهج غير عدائي : "في أكثر من 50 في المائة من مفاوضات اليوم ، ينخرط أحد الطرفين أو كلاهما في تكتيكات موضعية ، ويسعى إلى فرض شروطه القياسية على الطرف المقابل ، غالباً بغض النظر

عن مدى ملاءمتها" ، وفقاً لتقرير التجارة والتعاقد العالمي حول الشروط الأكثر تفاوضاً لعام 2020) منهل , 2020 :11).

خصائص التفاوض

1. التفاوض الطوعي: لا يُجبر أي طرف على المشاركة في مفاوضات. للطرفين الحرية في قبول أو رفض نتيجة المفاوضات ويمكنهما الانسحاب في أي وقت خلال العملية. يجوز للأطراف المشاركة مباشرة في المفاوضات أو قد يختارون أن يمثلهم شخص آخر ، مثل أحد أفراد الأسرة أو صديق أو محام أو غيرهم من المهنيين(الجميلي,1998: 12).
2. ثنائية أو متعددة الأطراف: يمكن أن تشمل المفاوضات طرفين أو ثلاثة أو عشرات الأطراف. يمكن أن تتراوح بين شخصين يسعيان إلى الاتفاق على بيع منزل إلى مفاوضات يشارك فيها دبلوماسيون من عشرات الدول (على سبيل المثال ، منظمة التجارة العالمية (WTO)).
3. غير قضائي: التفاوض يشمل الأطراف فقط. يتم التوصل إلى نتيجة التفاوض من قبل الطرفين معا دون اللجوء إلى طرف ثالث محايد.
4. غير رسمي: لا توجد قواعد محددة في التفاوض. للأحزاب الحرية في تبني أي قواعد يختارونها ، إن وجدت. بشكل عام سوف يتفقون على قضايا مثل موضوع وتوقيت ومكان المفاوضات. يمكن أيضاً معالجة مسائل أخرى مثل السرية وعدد جلسات التفاوض التي يلتزم بها الأطراف والوثائق التي يمكن استخدامها(الانباري,2009: 32).
5. السرية: للأطراف خيار التفاوض علنا أو سرا. في سياق الحكومة ، ستخضع المفاوضات للمعايير التي تحكم الإفصاح كما هو محدد في قانون الوصول إلى المعلومات وقانون الخصوصية (انظر قسم السرية). للحصول على معلومات عامة عن الطبيعة المميزة للاتصالات بين المحامي والعميل أثناء المفاوضات ، يرجى الرجوع إلى كتاب مكتب النقاضي المدني التابع لوزارة العدل(سعد , 2005 :55).
6. المرونة: يعتمد نطاق التفاوض على اختيار الأطراف. يمكن للأطراف تحديد ليس فقط الموضوع أو الموضوعات التي ستكون موضوع المفاوضات ، ولكن أيضاً ما إذا كانوا سيتبنون نهجاً للمساومة قائماً على المواقع أو نهجاً قائماً على المصالح(علي ,2012 :65).

الخاتمة والنتائج والتوصيات

أولاً: الخاتمة

شكّلت خاتمة الدراسة حصيلّة النتائج التي تمثل الإجابة عن أسئلة الدراسة بالإضافة إلى تقديم مجموعة من التوصيات، وقد تناولت الدراسة إجراءات التفاوض قبل إبرام العقد الإلكتروني، حيث عرضت الدراسة ما شكلته ثورة التكنولوجيا والمعرفة ، و ثورة الاتصالات والمعلومات والربط الاقتصادي والقانوني على المنظومة القانونية سواء القانون الدولي او القوانين الوطنية والتي بدأت تتلاشى أمام ما كينة العولمة والانفتاح العالمي والانتقال الى القوانين الدولية لضبط العالم وتوحيد النظم القانونية الموحدة عالمياً.

كذلك أكدت الدراسة الفضاء الإلكتروني مجال رحب امام الابتكارات التي طورها الإنسان في مجال المعلوماتية منذ

نهاية العقد الماضي وحولت العالم إلى قرية صغيرة. وانسجاماً مع هذا السياق ، ظهرت التجارة الإلكترونية وتطورت ، وأصبحت الإنترنت من الوسطاء المهمين ، والتي يتم من خلالها تم إبرام العقود الإلكترونية. وقد بينت الدراسة ازدياد أهمية ("العقد الإلكتروني") لكل من الأفراد والشركات. لتنتقل من مفهوم العقود التقليدية الموقعة باستخدام ورق القلم الرصاص الى العقود الإلكترونية والتي يفضلها الطرفان في كثير من الأحيان خاصة عند إبرام عقد دولي أو عقد بعيد.

أكدت الدراسة على ان التطور التكنولوجي ساهم بالدفع لظهور العديد من العقود الجديدة والتي تتسم بالكثير من خصائص التعقيد والتي تشكل صعوبة في إبرام العقد بشكل مباشر عن طريق الإيجاب والقبول والتي تعد المرتكزات الأساسية في قبول العقد ، ولكن اليوم لم يعد الإيجاب والقبول الانتهاء من قبول العقد بل يتطلب الأمر الدخول في مفاوضات قد تطول وقد تقصر حسب نوع العقد المراد إبرامه بهدف تسهيل مهمة أبرام العقد النهائي وتحديد طبيعته وملامحه الأساسية من خلال تلك المفاوضات.

بينت الدراسة ولكي يكون إبرام العقد شرعياً وجب عليه الإيجاب والقبول فلا بد من إجراء مفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني ، حيث يتم تحديد حقوق والتزامات الطرفين خلال فترة المفاوضات، خاصة مع عدم وجود تنظيم تشريعي لمثل تلك المرحلة التي تسبق العقد في اغلب التشريعات ومنها القانون المدني العراقي، وتبرز صعوبة المرحلة هو أن العقد المراد إبرامه هو عقد الكتروني والعقد الإلكتروني له أسس في انعقاده وفي آثاره وفي تنفيذه بغية إبرام العقد الإلكتروني النهائي

ثانياً : نتائج الدراسة

1- بينت الدراسة ما شكلته ثورة التكنولوجيا والمعرفة ، وثورة الاتصالات والمعلومات والربط الاقتصادي والقانوني على المنظومة القانونية سواء القانون الدولي او القوانين الوطنية والتي بدأت تتلاشى أمام ماكينات العولمة والانفتاح العالمي والانتقال الى القوانين الدولية لضبط العالم وتوحيد النظم القانونية الموحدة عالمياً.

2- أكدت الدراسة الفضاء الإلكتروني مجال رحب امام الابتكارات التي طورها الإنسان في مجال المعلوماتية منذ نهاية العقد الماضي وحولت العالم إلى قرية صغيرة. وانسجاماً مع هذا السياق ، ظهرت التجارة الإلكترونية وتطورت ، وأصبحت الإنترنت من الوسطاء المهمين ، والتي يتم من خلالها تم إبرام العقود الإلكترونية

3- أكدت الدراسة على ان التطور التكنولوجي ساهم بالدفع لظهور العديد من العقود الجديدة والتي تتسم بالكثير من خصائص التعقيد والتي تشكل صعوبة في إبرام العقد الإلكتروني بشكل مباشر.

4- بينت الدراسة ولكي يكون إبرام العقد شرعياً وجب عليه الإيجاب والقبول فلا بد من إجراء مفاوضات ما قبل إبرام العقد الإلكتروني ، حيث يتم تحديد حقوق والتزامات الطرفين خلال فترة المفاوضات

ثالثاً : التوصيات

- 1- أوصت الدراسة بان على المحاكم والقضاء تحقيق البنية التحتية المتكامل لكي تتواكب مع الحداثة والتكنولوجيا لتحقيق عناصر ما يسمى بالتجارة الإلكترونية والتي تتحقق من خلال عقود الكتروني بواسطة الحاسوب
- 2- تحتاج إجراءات العقد الإلكتروني إلى خبراء في التقنية التكنولوجية ولنخبة قانونية لتنفيذ إجراءات التفاوض من قبل إبرام العقد الإلكتروني لتحقيق تكامل عناصر العقد الإلكتروني .
- 3- من الضروري على كل المنظومة القانونية (محاكم قضاة محامين) إدراك أهمية الانتقال التقني التكنولوجي في عالم الربط المتكامل والربط السريع للمعاملات وتمييز العقود التقليدية باستخدام الورق الى منظومة متكاملة بلا ورق .

المراجع

- الياس ناصيف (2009). العقود الدولية - العقد الإلكتروني في القانون المقارن - ط1- منشورات الحلبي الحقوقية .لبنان.
- أبو الهيجاء, محمد إبراهيم ، (2005) عقود التجارة الإلكترونية ، الطبعة الأولى. عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع
- الانباري ,وعود كاتب(2009). المفاوضات العقدية عبر الانترنت - بحث منشور في مجلة رسالة الحقوق - تصدرها كلية القانون -جامعة كربلاء - المجلد الأول - العدد الثاني - العراق.
- بارود، حمدي(2005). القيمة القانونية للاتفاقات التي تتخلل مرحلة التفاوض قبل العقدية في مجال عقود التجارة الدولية"، مجلة الجامعة الإسلامية (غزة). المجلد 13 ،العدد 2.
- برهم، نضال إسماعيل (2005). أحكام عقود التجارة الإلكترونية. الطبعة الأولى: الإصدار الأول. دار الثقافة للنشر والتوزيع. الاردن.
- بسمة ,فوغالي (2015). إثبات العقد الإلكتروني وحجيته في ظل عالم الانترنت، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد لمين 2015/2014. ، سطيف، دباغي,الجزائر .
- بعيرات ،شرف علي خالد (2018)آثار الاخلال بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، جامعة اليرموك ، الاردن .
- بلقاسم ,حامدي(2015). إبرام العقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه في القانون، تخصص قانون الأعمال، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر .
- بوكماس،محمد، تكواشت، كمال(2018) الاثار القانونية للتفاوض الإلكتروني"،مجلة الدراسات القانونية والسياسية ، العدد 7، الجزائر .
- الجمال، سمير حامد عبد العزيز(2006). التعاقد عبر تقنيات الاتصال الحديثة (دراسة مقارنة). الطبعة الأولى. القاهرة: دار النهضة العربية. مصر

- الجميل، سليمان براك دايع (1998). المفاوضات العقدية - رسالة ماجستير - كلية الحقوق - جامعة النهريين ، العراق
- حداد، عبد السالم ،حطاب، منال(2018) التفاوض الإلكتروني في عقود التجارة الدولية، رسالة ماجستير ، جامعة 8 ايار قالمة، الجزائر.
- الحسن ، محمد (2005) الأطر القانونية والقانونية للتجارة الإلكترونية ، رسالة دكتوراه ، جامعة الخرطوم: كلية الحقوق.
- حفاوي، محمد عمر عبدالله(2002)المفاوضات في عقود التجارة الدولية "دراسة مقارنة" ،رسالة ماجستير ، جامعة آل البيت ،الأردن.
- خالد ،ممدوح براهيم(2006).إبرام العقد الإلكتروني ، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، مصر.
- خديجة، غربي(2015). التوقيع الإلكتروني، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، حقوق، تخصص علاقات دولية خاصة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر
- دليله، معزوز (2020)التفاوض الإلكتروني كمرحلة سابقة للعقد (دراسة مقارنة ،مجلة الاستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية،مجلد 5 ،عدد 1،الجزائر .
- دودين ،بشار محمود والمحاسنة. محمد يحيى (2010). الإطار القانوني للعقد المبرم عبر الانترنت، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان ،الأردن .
- رباحي، احمد(2013). الطبعة القانونية للعقد الإلكتروني، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية و الإنسانية،الجزائر، المجلد،5 العدد 2، الجزائر ..
- رجب كريم عبد الله(2000). التفاوض على العقد، دراسة مقارنة تأصيلية تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر
- زهير، بن خضرة (2016). الطبعة القانونية للعقد الإلكتروني، أطروحة دكتوراه في الحقوق، قسم القانون الخاص، جامعة الجزائر، الجزائر،
- سعد حسين عبد ملحم(2005). التفاوض بالعقود عبر شبكة الانترنت- بحث منشور في مجلة كلية الحقوق- جامعة النهريين - المجلد الثامن - العدد الثالث عشر ، العراق
- سلامة، صابر عبد العزيز(2005). العقد الإلكتروني. الطبعة الأولى. بدون دار نشر. الاردن.
- الشوبري، أحمد السيد البهي(2019)التفاوض التعاقدية؛إطاره القانوني و أثره في الالتزام "مجلة كلية الدراسات الإسلامية و العربية للبنات بدمنهور ،ج1 ،عدد 4
- عادل ،أبو هشيمة محمود(2004). عقود خدمات المعلومات الإلكترونية في القانون الدولي الخاص. القاهرة: دار النهضة العربية. مصر.
- عبد الباسط ،جاسم محمد (2010). إبرام العقد عبر الانترنت - ط1- منشورات الحلبي الحقوقية - الاردن
- العجارمة، مصطفى موسى(2010). التنظيم القانوني للتعاقد عبر شبكة الانترنت - مطابع شتات للنشر والبرمجيات - مصر.
- العام، محمد أحمد محمود(2015)العدول عن إبرام العقد في مرحلة التفاوض و أثره القانوني ، رسالة ماجستير،

جامعة العلوم الإسلامية ، كلية الدراسات العليا ، الأردن.

- علي ، أحمد صالح (2012) المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دار هومه، الجزائر.
- العوّض ، الطيب (2015) إبرام وتنفيذ العقد الإلكتروني: دراسة مقارنة ، المدرسة الوطنية للدراسات العليا والبحث العلمي بجامعة الرباط ، رسالة ماجستير .المغرب
- الفهداوي محمد هادي فرج (2020)الأهلية القانونية للتعاقد في البيئة الإلكترونية : دراسة مقارنة ، رسالة ماجستير ، كلية الحقوق ، قسم القانون الخاص ، جامعة الشرق الأوسط. الأردن.
- المطالقة، محمد فواز(2011). الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية (أركانها ... إثباتها) دراسة مقارنة، 3 ، دار الثقافة للنشر والتوزيع،الأردن.
- معمري، مرزاق(2016)، المفاوضات في عقود التجارة الدولية باستخدام تكنولوجيا المعلومات والتواصل، رسالة ماجستير، قانون الخاص، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.
- منهل ، علي حسين (2020) نظرية الإخلال الفعال في العقد ، دراسة مقارنة ، ط 1 ، المركز العربي للنشر والتوزيع ، مصر .
- المومني، بشار طلال(2004). مشكلات التعاقد عبر الإنترنت، دراسة مقارنة. الطبعة الأولى، إربد، الأردن: عالم الكتب الحديثة. الأردن.
- نشمي، مصطفى خضير(2014)النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير ،قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط
- هادي، محمد (2012) المفهوم القانوني للتوقيع الإلكتروني ، مجلة المحقق المحلي في العلوم القانونية والسياسية ، كلية الحقوق ، جامعة بابل ،العراق.
- الهيّجاء، محمد إبراهيم(2005). عقود التجارة الإلكترونية. الطبعة الأولى: الإصدار الأول .عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع. الأردن.
- وسيلة، لزعر (2011). تنفيذ العقد الإلكتروني، رسالة ماجستير، فرع العقود والمسؤولية، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر ،، الجزائر.

المواد القانونية

- المادة (91) فقرة (1) والمادة 99 من القانون المدني الأردني
- المادة 9 من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 15 لسنة 2015،
- المادة 93 من القانون المدني الأردني ، قانون رقم 43 لسنة 1976 (القانون المدني لسنة 1976) رقم الجريدة 2645 ، 1 ، اب،الأردن.
- المادة الثانية من قانون المعاملات الإلكترونية رقم (85) لسنة 2001م