

مجلة الكندي



مجلة الكندي

دراسات قانونية وسياسية بؤرية مستقبلية
Political legal studies with a future vision

مجلة قانونية سياسية مختصة بنشر الابحاث والدراسات القانونية والدولية المعاصرة

العدد الثامن-السنة الأولى- المجلد الأول/ ربيع الأول 1447 الموافق آب 2026م

توجه جميع الملاحظات الى رئيس لجنة التحرير على العنوان

مجلة الكندي - أربيل - العراق

الهاتف : +9647500100017

البريد الالكتروني : alkindi-journal.com

تتوفر نصوص البحث على الموقع التالي

alkindi-journal.com



رقم الايداع ISSN : 3005-6578-2693

مجلة الكندي

مجلة قانونية سياسية تختص بنشر الأبحاث والدراسات القانونية والقانونية المعاصرة



مجلة الكندي

دراسات قانونية برواية مستقبالية

رئيس التحرير:

أ.د. مالك دحام متعب حمادي الجميلي
جامعة المشرق - العراق

مدير التحرير:

أ.د. أحمد سمير محمد ياسين الجبوري
جامعة كركوك - العراق

هيئة التحرير:

أ.د. عصمت عبد المجيد بكر

أستاذ قانون محاضر في عدد من الجامعات-العراق

أ.د. عمر محمد شحادة

الجامعة اللبنانية - لبنان

أ.د. محمد رياض دغمان

الجامعة اللبنانية - لبنان

د. رواد غالب سليقة

جامعة بيروت العربية - لبنان

د. عمار ممدوح البيك

جامعة حلب - سورية

أ.د. حسن فضالة موسى حسن التميمي

الجامعة العراقية - العراق

أ.د. أحمد نوار نصيف

جامعة تكريت - العراق

أ.د. رشيد مجيد محمد الربيعي

جامعة بغداد-العراق

أ.د. بشير سعد زغلول

جامعة قطر - قطر

أ.د. محمد حمد مصطفى القطاطشة

الجامعة الأردنية - الأردن

د. محمد بن طريف

جامعة عمان العربية - الأردن

أ.د. وسام حسين غيـاض

الجامعة اللبنانية - لبنان

أ.م.د. مروان عامر نصيف جاسم

جامعة تكريت - العراق

سياسة النشر

تُعنى مجلة الكندي بمشاركات الأبحاث الرصينة والدراسات والتعليقات على الأحكام القضائية وملخصات رسائل الماجستير وأطاريح الدكتوراه والتقارير العلمية عن الندوات والمؤتمرات وعرض الكتب الجديدة ومراجعتها باللغة العربية والإنكليزية، كما تدعوكم المجلة للتفاعل معها وإغناء الأعداد الصادرة عنها وفق سياسة النشر الخاصة بها والمتمثلة بالآتي:

- 1- مجلة الكندي هي مجلة دورية تصدر شهرياً عن دار هاتريك للنشر والتوزيع في أربيل - العراق.
- 2- المجلة مختصة بنشر أبحاث العلوم الإجتماعية (القانونية والسياسية والاقتصادية)، أو عرض رسائل الماجستير وأطاريح الدكتوراه، أو التعليقات على الأحكام القضائية، أو التقارير العلمية عن الندوات والمؤتمرات، أو عرض الكتب الجديدة ومراجعتها في العلوم القانونية والسياسية وباللغتين العربية والإنكليزية.

- 3- تحتفظ المجلة بحقوق النشر والطبع كافة، كما تعبر جميع آراء المؤلفين الواردة في البحث أو المادة العلمية عن وجهة نظرهم، ولا تُعدُّ المجلة مسؤولة

عنها، استناداً لمبدأ استقلالية الرأي، وتلتزم المجلة بالحفاظ على حقوق الملكية الفكرية للمؤلفين..

4- المجلة غير ملزمة برد أصول البحوث أو التعليقات على الأحكام القضائية أو ملخصات الكتب ورسائل الماجستير أو أطاريح الدكتوراه سواء نشرت أم لم تنشر، مع خصم جميع المصاريف في حال عدم النشر.

5- تكون الأولوية بالنشر حسب الأسبقية بالحصول على قبول نشر للبحوث، وفي حال رغبة الباحث بالنشر المستعجل يستوفى مبلغ إضافي على أجور النشر النهائية للبحث، طبقاً لما متاح على موقع المجلة الإلكتروني.

6- يشترط بالمادة العلمية المراد نشرها بالمجلة، أن لا تكون قد سبق نشرها في مجلة أو دورية أو مؤتمر علمي، بتعهد يقدمه الباحث، وبخلافه يتحمل الباحث المسؤولية القانونية والمالية كافة.

7- يلتزم الباحث بعدم إرسال بحثه أو مادته العلمية إلى أي جهة أخرى لغرض النشر، حتى يصله رد المجلة بصلاحية بحثه أو مادته العلمية للنشر من عدمه خلال مدة شهرين من تاريخ استلام المجلة للبحث أو المادة العلمية، وبخلافه تحتفظ المجلة بحقوقها القانونية والمالية كافة.

8- يتعين على الباحث أن يلتزم بشروط وأسلوب النشر المعتمد من المجلة والمتاح على موقع المجلة الإلكتروني ([https:// alkindijournal.com](https://alkindijournal.com))، وبخلافه لا تتحمل المجلة مسؤولية التأخر بقبول أو نشر البحث أو المادة العلمية.

9- يجب على الباحث مراعاة الأمانة العلمية في البحث العلمي والدراسة الأكاديمية وفي مقدماتها أخلاقيات البحث العلمي وبنود لجنة أخلاقيات النشر (Committee On Publication Ethics) مثال ذلك، توثيق المراجع والمصادر والنصوص القانونية والعلمية ومراعاة الموضوعية والمنهجية في الكتابة، وبخلافه يتحمل الباحث المسؤولية القانونية والإدارية والمالية الكاملة عن أي انتهاك أو تجاوز لهذه الأخلاقيات طبقاً للقوانين والتعليمات الوطنية أو الدولية.

10- تخضع جميع البحوث العلمية المراد نشرها بالمجلة لتدقيق نسبة الانتحال (turnitin) ضماناً لعدم نشر البحوث مسروقة النص جزئياً أو كلياً، وبخلافه يتحمل الباحث المسؤولية القانونية والمالية والإدارية الكاملة.

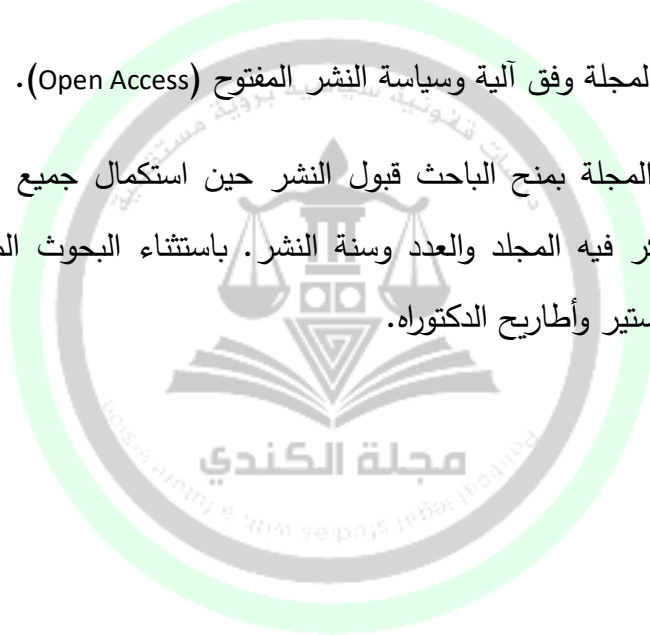
11- تخضع المادة العلمية التي تنشرها المجلة للتحكيم الشفاف والمراجعة العلمية المتخصصة (Peer-reviewed process) فضلاً عن التدقيق اللغوي (لغة العربية واللغة الإنكليزية)، ويكون للمجلة صلاحية الموافقة على النشر فيها من

عدمه استناداً إلى الآراء الأولية لهيئة تحرير المجلة أو آراء المحكمين المتخصصين.

13- يمنح كل باحث نسخة ورقية من العدد المنشور فيه بحثه، فضلاً عن نسخة مستلة عن بحثه، ولا تتحمل المجلة أجور إرسال النسخة الورقية للباحث.

14- تعمل المجلة وفق آلية وسياسة النشر المفتوح (Open Access).

15- تلتزم المجلة بمنح الباحث قبول النشر حين استكمال جميع المتطلبات على أن يذكر فيه المجلد والعدد وسنة النشر. باستثناء البحوث المستلة من رسائل الماجستير وأطاريح الدكتوراه.



خصوصية البيئة الرقمية للتفاوض في العقود الإلكترونية

بإشراف الأستاذة الدكتورة ريماء فرج

اعداد زهراء سعد غاري





المستخلص :

تتناول هذه الدراسة المعايير القانونية المنظمة للمفاوضات في العقود الإلكترونية، وتبين الضوابط القانونية لسيرها وقطعها، والجزاءات المترتبة على الإخلال بالتزاماتها، مع التركيز على مبدأ حسن النية والثقة المشروعة، وبيان موقف التشريعات المقارنة والقضاء من طبيعة المسؤولية المدنية الناشئة عن ذلك، خاصة في ظل خصوصية الوسائل الإلكترونية في التعاقد.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات الإلكترونية، حسن النية، السرية، المسؤولية المدنية، الثقة المشروعة.

Abstract

This study examines the legal standards governing negotiations in electronic contracts, clarifying the legal controls for their conduct and termination, and the penalties for breaching their obligations, with emphasis on the principle of good faith and legitimate trust, and demonstrating the position of comparative legislation and jurisprudence on the nature of civil liability arising therefrom, particularly in light of the specificity of electronic means of contracting.

Keywords: Electronic Negotiations, Good Faith, Confidentiality, Civil Liability, Legitimate Trust.



المقدمة

شهدت العقود الإلكترونية تطوراً متسارعاً بفعل الثورة الرقمية التي طالت مختلف مناحي الحياة، وأصبحت تشكل العمود الفقري للمعاملات التجارية الحديثة، مما استلزم وضع أطر قانونية تضبط مرحلة ما قبل التعاقد، وبخاصة مرحلة المفاوضات التي تمثل القلب النابض لأي عملية تعاقدية، إذ تتشكل خلالها ملامح العلاقة التعاقدية وتتبلور ثقة الأطراف ببعضهم البعض.

أولاً-أهمية البحث:

تكتسي هذه الدراسة أهمية بالغة في ظل تزايد الاعتماد على الوسائل الإلكترونية في إبرام العقود، وبروز إشكاليات قانونية جديدة تتعلق بضبط سلوك المتفاوضين، وحماية المعلومات المتبادلة، وتحديد الجزاءات المترتبة على الإخلال بالتزامات مرحلة المفاوضات، خاصة في غياب نصوص تشريعية واضحة في معظم القوانين العربية تنظم هذه المرحلة الدقيقة.

ثانياً- إشكالية البحث:

تحدد إشكالية الدراسة في التساؤل الرئيسي: ما هي المعايير القانونية المنظمة للمفاوضات في العقود الإلكترونية، والضوابط الحاكمة لقطعها، والجزاءات



المرتتبة على الإخلال بالالتزامات الناشئة عنها؟ وما مدى كفاية القواعد العامة للمسؤولية المدنية في معالجة هذه الإشكالات في ظل خصوصية الوسائل الإلكترونية؟

ثالثاً- منهجية البحث:

اتبعت في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لبيان النصوص القانونية والمواقف الفقهية والقضائية، مع الاستعانة بالمنهج المقارن للوقوف على موقف التشريعات المختلفة من المسائل محل البحث، والمنهج الاستقرائي لتتبع الأحكام القضائية ذات الصلة.

رابعاً - خطة البحث:

تقسم الدراسة إلى مبحثين: يتناول الأول المعايير القانونية للتفاوض وقطعه، وينقسم إلى مطلبين؛ والثاني يخصص لجزاء الإخلال بالتفاوض، وينقسم إلى مطلبين أيضاً، على النحو المبين في فصول الدراسة.



المبحث الأول

معايير مشروعية التفاوض وقطع المفاوضات في العقود الإلكترونية

تكتسي مرحلة المفاوضات السابقة على إبرام العقود الإلكترونية أهمية بالغة، إذ تتشكل خلالها ملامح العلاقة التعاقدية وتتبلور ثقة الأطراف ببعضهم البعض. وتخضع هذه المرحلة لجملة من المعايير القانونية التي تضبط سلوك المتفاوضين، وتوازن بين حرية التعاقد وحماية الثقة المشروعة، سواء في مرحلة سير المفاوضات أو عند قطعها، مما يستوجب بيان الضوابط المنظمة لذلك والآثار المترتبة على الإخلال بها. و بناء عليه سيتم تقسيم هذا المبحث الى مطلبين : في الأول المعايير القانونية للتفاوض أما الثاني المعايير القانونية لقطع التفاوض

المطلب الأول

المعايير القانونية للتفاوض

تطورت المعايير القانونية المنظمة للمفاوضات في العقود الإلكترونية تدريجياً في التشريعات المقارنة، حيث خلت التشريعات التقليدية كالقانون الألماني والسويسري من أي إشارة للمفاوضات، إلى أن جاء القانون المدني الإيطالي



عام 1942 ليكون أول تنويه تشريعي بهذا الشأن، تلتها غالبية التشريعات مع تفاوت في درجة التنظيم القانوني⁽¹⁾.

أولاً: القيود القانونية على تصرفات المفاوضين

يتباين الفقه في تحديد نطاق حرية المفاوضين، حيث يرى اتجاه أن الأصل هو حرية الأطراف في الدخول في المفاوضات والعدول عنها، استناداً لمبدأ سلطان الإرادة وحرية التعاقد، غير أن هذه الحرية لا تعني الإطلاق بل تمارس في حدود لا تنطوي على تعسف أو إخلال بحسن النية، ولا تقوم المسؤولية بسبب العدول ذاته، بل بسبب طريقة العدول المقترنة بسوء النية أو المسببة لضرر غير مشروع⁽²⁾. في المقابل، يذهب اتجاه آخر إلى أن حرية التفاوض حق مقيد بمجموعة من الالتزامات القانونية، أبرزها: التزام حسن النية، والإعلام، والسرية، والتعاون، وعدم استغلال المعلومات، ويترتب على مخالفتها قيام المسؤولية المدنية.

(1) أحمد شرف الدين، دراسات في التحكيم في منازعات العقود الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 36.

(2) فينتان براسيل، الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، بحث منشور في: أعمال ندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي بكلية الحقوق، جامعة القاهرة، ص 109.



ثانياً: القيمة القانونية للاتفاقات

يُمثل الإيجاب العنصر الأول في تكوين العقد، بينما لا تعدو المفاوضات أن تكون مجرد مناقشات تحضيرية لا يرتب عليها القانون أثراً قانونياً في الأصل، إذ يحق لكل مفاوض إنهاء المفاوضة متى شاء. تختلف الآثار القانونية للاتفاقات السابقة على التعاقد باختلاف مضمونها، فهناك اتفاقات تنشئ التزامات مستقلة كاتفاق السرية والحصرية، وأخرى تنظم سير المفاوضات كخطاب النوايا أو الاتفاق المبدئي.

شهدت القيمة القانونية للمفاوضات خلافاً في فقه وقضاء التحكيم التجاري الدولي، حيث توزعت الآراء بين عدم الاعتراف بأي قيمة قانونية للأعمال السابقة على التعاقد، والاعتراف بها دون تحديد مدى الإلزام⁽³⁾. ويذهب القضاء الإنجليزي إلى عدم الاعتراف بالتزام قانوني بالتفاوض، بينما تعتبر المحاكم الأمريكية العقود المتعلقة بتنظيم المفاوضات عقوداً حقيقية.

(3) ناجي عبد المؤمن، عقود التجارة الدولية طويلة المدة وحدود مبدأ القوة الملزمة للعقد، دروس أُلقيت على طلبة الدراسات العليا، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، القاهرة، 1994، ص 35.

تختلف قيمة الاتفاقات المسبقة بحسب النظام القانوني، إذ يسهل القانون المدني قبولها بينما يميل القانون العربي إلى رفضها، غير أنها تظل مفيدة في إثبات الإخلال بالتزام حسن النية في إطار المسؤولية التقصيرية. ومن غير الواقعي تجريد هذه الأعمال من أي قيمة قانونية كلياً⁽⁴⁾، إذ يُعد ذلك إنكاراً لإرادة الأطراف، ويمكن الرجوع إليها في تفسير العقد الغامض أو استكمالها.

لتعزيز هذه الاتفاقات، يمكن النص على شرط جزائي يضمن الوفاء بها، أو إدراج شرط في العقد النهائي يحدد مسؤولية الطرفين. كما يمكن للمتعاقدین النص على اعتبار المفاوضات جزءاً لا يتجزأ من العقد، أو إعداد ملخص لها وإلحاقه بالعقد ليصبح متمماً له. وفي المقابل، يجوز النص على عدم الاعتماد على المفاوضات، كما ورد في الشروط العامة للكوميكون والشروط العامة رقم (410) الصادرة عن اللجنة الاقتصادية الأوروبية، وفي عقود ترخيص نقل التكنولوجيا التي تنص على لاغية جميع المفاوضات السابقة.

أشارت اتفاقية فيينا إلى دور المفاوضات في تفسير العقد من خلال مراعاة الظروف المحيطة بالتعاقد، ولا سيما المفاوضات بين الطرفين. ويتضح أن

(4) محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، 1984، ص 94.



القيمة القانونية للمفاوضات تختلف بحسب النص الوارد في العقد، ففي حال عدم النص تكون وسيلة تفسيرية متروكة لتقدير القاضي، بينما تكتسب قيمة قانونية كاملة إذا نص عليها الطرفان، وتكون ملزمة للقاضي والمحكمة.

ثالثاً: المعايير القانونية للقيمة لكل اتفاق على حدة

1. الاتفاق على مبدأ التفاوض

يُعد هذا الاتفاق مجرد تلبية للدعوة للتعاقد طالما لم يصدر إيجاب، أو صدر إيجاب ولم يلق قبولاً مطابقاً، حيث يُعد القبول غير المطابق إيجاباً جديداً⁽⁵⁾. وحتى يرقى الاتفاق إلى مرتبة الإيجاب، يجب أن يتضمن طبيعة العقد وشروطه الأساسية بحيث لا يتبقى سوى قبول مطابق، وإلا كان مجرد دعوة للتفاوض.

اتفاق تأجيل التوقيع النهائي لا يعدو أن يكون إيجاباً يحتاج قبولاً مطابقاً، وقد قضت محكمة النقض المصرية بأن تطابق الإرادتين مع اشتراط التوقيع لاحقاً

(5) حسام الدين كامل الأهواني، "المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي"، تقرير مقدم لندوة: المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي بكلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1993، ص 104.



لا يُعد عقداً، بل مشروع عقد غير ملزم لأي من الطرفين⁽⁶⁾. بل ذهبت المحكمة إلى أن الاتفاق على ضرورة التوقيع يجعل العقد لا ينعقد إلا بالتوقيع عليه⁽⁷⁾، وهو ما اعتمدته معظم القوانين العربية.

لا يكفي للقول بانعقاد العقد مجرد توافق الإرادتين مع تأجيل التوقيع، ويظل الموجب على إيجابه إلى أن ينتهي الأجل المحدد، ويسقط الإيجاب بانقضاء المدة، لكن يمكن اعتباره إيجاباً جديداً، وهو ما يتوافق مع المادة 21 من اتفاقية فيينا بشأن البيع الدولي للبضائع⁽⁸⁾.

تُستخدم آليات إدارة المفاوضات الإلكترونية كـ (NET Case) التي تتيح للأطراف تبادل المستندات والملفات عبر الإنترنت، وتوفر صفحة خاصة برمز سري

⁽⁶⁾ نقض مدني مصري، جلسة 1951/3/29؛ مجموعة المكتب الفني، السنة 2، رقم 588، ص 491.

⁽⁷⁾ نقض مدني، جلسة 1950/12/12؛ فهرس أحكام محكمة النقض في ربع قرن، كلمة عقد، رقم 34.

⁽⁸⁾ غرفة التجارة الدولية بباريس (I.C.C) التي دخلت حيز النفاذ في 1998/1/1، الموقع الإلكتروني: [http://wbo.org/court/arbitration/pdf.documents/rules-](http://wbo.org/court/arbitration/pdf.documents/rules-arabic.pdf)

[arabic.pdf](http://wbo.org/court/arbitration/pdf.documents/rules-arabic.pdf) تمت الزيارة في 2026/6/22.



لضمان أمان المفاوضات⁽⁹⁾. وتتقاطع هذه الآليات مع مواقع تدبير الخصومات الرقمية في توفير مساحات رقمية مستقلة لتبادل المستندات وحفظ الملفات التفاوضية⁽¹⁰⁾، مع تمايز في منهجية الأرشفة، حيث تخضع إدارة الخصومة في النمط الثاني لإشراف مراكز التسوية الإلكترونية.

2. إرجاء التوقيع (تأجيل التوقيع)

يُثير التفاهم القائم على التوقيع بالأحرف الأولى إشكالات أكبر، حيث يتطلب التوقيع في مفهومه القانوني التقليدي كتابة الاسم واللقب كاملين⁽¹¹⁾، والتوقيع بالأحرف الأولى لا يدل على اتجاه نية الطرفين للالتزام الكامل، بل يفيد عدم اتجاه النية للتعاقد النهائي، وقد قضت محكمة النقض المصرية بأن التعاقد لا

⁽⁹⁾ علاوة على الأمير، موسى، المفاوضات الإلكترونية لفحص منازعات التجارة الدولية، الموقع الإلكتروني:

https://www.researchgate.net/publication/313633945_almfwadat_alakt

[irwntytyt_kw](#) تمت الزيارة في 2026/6/22.

⁽¹⁰⁾ آلاء يعقوب النعيمي، "الوكيل الإلكتروني مفهومه وطبيعته القانونية"، مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، الشارقة، العدد 2، المجلد 7، يونيو 2010، ص 282.

⁽¹¹⁾ عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984، ص 174.



ينعقد بمجرد تدوين نصوصه كتابية ولو وقع عليها، بل لا بد من قيام الدليل على اتفاق إرادة المتعاقدين على قيام الالتزام ونفاذه⁽¹²⁾.

المطلب الثاني

المعايير القانونية لقطع التفاوض

تقوم القاعدة العامة في مرحلة المفاوضات على حرية الأطراف في الدخول فيها والعدول عنها، غير أن هذه الحرية ليست مطلقة بل تقيدتها مقتضيات حسن النية وعدم التعسف في استعمال الحق. فلا تترتب مسؤولية بمجرد قطع المفاوضات، وإنما تقوم متى كان القطع غير مشروع أو اقترن بسلوك مخالف لحسن النية وألحق ضرراً بالطرف الآخر. ومعيار التمييز بين القطع المشروع وغير المشروع لا يقوم على العدول ذاته، بل على الظروف والملابسات المحيطة به ومدى توافقه مع السلوك القانوني السليم، تحقيقاً للتوازن بين حرية التعاقد وحماية الثقة المشروعة⁽¹³⁾.

(12) أمية علوان، "ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، تقرير مقدم لندوة: المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي بكلية الحقوق جامعة القاهرة، 1993، ص 46.

(13) عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج. 1، دار النهضة العربية، مصر، 2006 ص 207.



تطور موقف القضاء

شهد موقف القضاء تطوراً ملحوظاً، إذ بدأ يعتبر العدول عن المفاوضات في ذاته خطأ تقصيرياً متى كان غير منسجم مع حسن النية⁽¹⁴⁾، مما يفتح المجال للمطالبة بالتعويض. غير أن هذا الاتجاه يثير إشكالية التناقض الظاهر بين الحرية التامة في القطع وقيام المسؤولية، ولا يزيله مجرد الاعتراف بالمسؤولية عند اقتران القطع بخطأ؛ ذلك أن الأمر يتطلب البحث عن الخطأ خارج نطاق المفاوضات ذاتها. كما أن اشتراط استقلال الخطأ عن العدول لا يتسق مع قواعد المسؤولية التقصيرية، حيث يقوم معيار الخطأ على الانحراف عن سلوك الرجل المعتاد، والعدول المفاجئ يُعد انحرافاً عن هذا السلوك⁽¹⁵⁾.

الانتقادات الموجهة للمسؤولية التقصيرية

إن إخضاع المسؤولية في مرحلة المفاوضات لقواعد المسؤولية التقصيرية قد يشجع على العبث ويؤدي إلى إضاعة حقوق المفاوض المتضرر، كما أن

(14) علاء حسين علي الجوعاني، مبدأ حسن النية في تكوين العقود: دراسة مقارنة، "أطروحة ماجستير"، جامعة النهرين، كلية الحقوق، 2002، ص 122.

(15) جمال عبد الرحمن محمد علي، المسؤولية المدنية للمفاوض (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص 164.



جسامة التعويض في الإطار التقصيري - الذي يشمل الضرر المباشر كله متوقعاً كان أو غير متوقع - قد تحدث تأثيراً رادعاً يثني الأطراف عن الدخول في مفاوضات جادة. وتبرز المفارقة في كون المسؤولية قبل التعاقد قد تكون أكثر شدة من المسؤولية بعد التعاقد، حيث تطبق قواعد المسؤولية العقدية التي تقصر التعويض على الضرر المباشر المتوقع⁽¹⁶⁾.

معيار حسن النية والثقة المشروعة

نتبنى الرأي القائل بإمكانية تكييف قطع المفاوضات من خلال إخضاعها لمبدأ حسن النية⁽⁴⁾، إذ يفرض هذا المبدأ على كل مفاوض أن يتعامل وفقاً للثقة المتبادلة التي تنشأ أثناء سير المفاوضات. وقد تتيح حرية التعاقد مجاًلاً لمفاوضات غير جادة أو مغرضة، تهدف إلى الدعاية أو استطلاع السوق أو تقويت الفرص على المنافسين أو كشف الأسرار، مما يلحق ضرراً تزداد جسامته كلما استغرقت المفاوضات وقتاً طويلاً.

⁽¹⁶⁾ صبري حمد خاطر، قطع المفاوضات العقدية، مجلة الحقوق، جامعة النهرين، المجلد 11،

العدد 1، 2009، ص 1.



معايير تقدير مشروعية القطع

يتعين النظر إلى مجموعة من المعايير الموضوعية لتقدير مشروعية قطع المفاوضات، من أهمها: توقيت القطع، ومدى تقدم المفاوضات واقتربها من إبرام العقد، وحجم النفقات والالتزامات التي تحملها الطرف الآخر، ووجود سبب مشروع يبرر الإنهاء، ومدى قيام ثقة مشروعة لدى الطرف الآخر. وقد يؤدي هذا المعيار إلى توسع مفرط في تطبيق المسؤولية، مما يستلزم ضوابط لتحقيق التوازن بين حرية الأطراف والالتزام بحسن النية⁽¹⁷⁾.

لا يكفي للقول بقيام المسؤولية مجرد الاعتماد على الثقة، بل لا بد من تحليل الوقائع والظروف للتأكد من قيام ثقة جدية ومشروعة ومعقولة، تستخلص من الظروف المحيطة بوقائع المفاوضات ومن مؤهلات المتضرر⁽⁵⁾. فالإخلال بالتزام الإدلاء بالمعلومات قد يؤدي إلى توقف المفاوضات بشكل مشروع، وتقع المسؤولية على الطرف المتخلف عن الإدلاء بها.

(17) عبد الحي حجازي، النظرية العامة للالتزام وفقاً للقانون الكويتي (دراسة مقارنة)، ج 1: مصادر الالتزام، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1982، ص 595.



تعريف الخطأ وأركانه

يتحدد الخطأ في مجال المفاوضات في ضوء وجود نية لإحداث ضرر أم لا، وقد عرفه جانب من الفقه بأنه استغلال للثقة المشروعة⁽¹⁸⁾. ونميل إلى الرأي القائل بأنه ليس من المعقول بعد تكييف قطع المفاوضات على أنه خطأ أن يمتنع القضاء عن التعويض بحجة عدم اقترانه بنية الإضرار، فالغاية من المسؤولية المدنية هي تعويض الضرر لا توقيع العقاب، ولا يشترط توافر نية الإضرار بل يكفي أن يكون القطع قد تم بعد إشاعة الأمل أو الثقة في إبرام العقد⁽¹⁹⁾.

وتثبت منافاة قطع المفاوضات لحسن النية من خلال تحليل الظروف، كما لو تم القطع على سبيل الكيد، أو بدون مبالاة بالعواقب، أو بشكل مفاجئ في وقت غير ملائم وبدون مبرر معقول. ويعد توقيت القطع مؤشراً مهماً، لكنه لا يكفي

⁽¹⁸⁾ حسين عامر، المسؤولية المدنية التقصيرية والعقدية، ط. 1، مطبعة مصر، القاهرة، 1956، ص 123.

⁽¹⁹⁾ محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية (دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية)، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 127.



بمفرده، بل يجب النظر إليه في ضوء درجة تقدم المفاوضات وجدية السلوك وحجم الثقة ووجود مبرر موضوعي.

موقف التشريع العراقي

تشير الإشارة إلى أن التشريع العراقي والتشريعات المقارنة قد خلت من نص ينظم المفاوضات، فتُنظر إليها كأعمال مادية، وإذا اقترن العدول بخطأ يتمثل بالإخلال بالواجب القانوني بعدم الانحراف عن المسلك المعتاد، فإن المسؤولية تتحدد وفقاً للقواعد العامة للمسؤولية التقصيرية، عملاً بالمادة (204) من القانون المدني العراقي التي تنص على أن كل تعدٍ يصيب الغير بضرر يستوجب التعويض.

المبحث الثاني

جزاء الإخلال بالتفاوض في العقود الإلكترونية

يترتب على الإخلال بالالتزامات الناشئة أثناء مرحلة المفاوضات الإلكترونية جزاءات قانونية تختلف باختلاف طبيعة الواجب المنتهك ونوع المعلومات المتبادلة ومدى جدية الأطراف في سير المفاوضات. وتتنوع هذه الجزاءات بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية، بحسب ما إذا كان الإخلال متعلقاً



بواجب الحفاظ على سرية المعلومات، أم بواجب الجدية والموضوعية في سير المفاوضات، مما يستوجب بيان كل نوع على حدة مع تحديد الآثار المترتبة عليه وشروط قيام المسؤولية، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول

جزء الإخلال بواجب الحفاظ على سرية المفاوضات

تنشأ في أثناء مرحلة المفاوضات حالات يطلع فيها أحد المتفاوضين على معلومات تتعلق بأسرار الصناعة أو التجارة الخاصة بالطرف الآخر، وذلك إما استجابة لنص قانوني يفرض الإفصاح، أو لأن طبيعة موضوع التفاوض تستلزم تزويد الطرف الآخر بالمعلومات الضرورية لتمكينه من اتخاذ قراره بشأن التعاقد. وفي هذه الحالة، وحتى وإن لم تسفر المفاوضات عن إبرام عقد نهائي، يلتزم المتفاوض الذي اطلع على تلك الأسرار بحفظ السر وعدم إفشائها، وعدم استعمالها لمصلحته أو لمصلحة الغير دون مسوغ قانوني. ويترتب على الإخلال بهذا الالتزام قيام مسؤوليته المدنية، ولا يقتصر الجزاء على التعويض عن الضرر فحسب، بل قد يمتد إلى وقف استعمال المعلومات محل النزاع، أو منع إفشائها وتداولها، واتخاذ الإجراءات الكفيلة بوقف الاعتداء عليها، وذلك مع بقاء حق المتضرر في المطالبة بالتعويض متى توافرت شروطه. أما إذا ورد



الالتزام بالسرية ضمن اتفاق تفاوضي أو اتفاق مستقل، فإن تحديد نوع المسؤولية والجزاء يخضع لما تضمنه ذلك الاتفاق، فضلاً عن القواعد العامة للمسؤولية. ويظل الالتزام بالمحافظة على السرية في جميع الأحوال من أهم التطبيقات العملية لمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات⁽²⁰⁾.

ولا ينصرف الالتزام بالسرية إلى جميع المعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات، وإنما يقتصر على المعلومات التي اتفق الأطراف على سريتها، أو التي تفرض طبيعتها أو ظروف الإفصاح عنها عدم كشفها للغير. ويدخل في نطاق ذلك الأسرار التجارية، والبيانات الشخصية، والمعلومات الفنية والتقنية، وطرق الإنتاج، والبرمجيات، والعروض المالية، والدراسات الاقتصادية، وغيرها من البيانات التي يترتب على إفشائها أو استغلالها الإضرار بالطرف الذي أفصح عنها، أو الإخلال بقواعد المنافسة المشروعة. ويلتزم هذا الواجب كل متعاقد تجاه الآخر، حتى ولو لم تكن المعلومات التي أفضى بها المتعاقد تتمتع بالحماية القانونية أو الاتفاقية⁽²¹⁾، مما يحتم على الأطراف الامتناع عن إفشاء

⁽²⁰⁾ Voir: Fady, Nan.mour; Les clauses de secret ou la réservation de l'information par contrat, Rev. ou'h, 1996

⁽²¹⁾ محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2006، ص



هذه الأسرار واستغلالها، وهو ما سلم به بعض الفقه⁽²²⁾ على أن المتعاقد يظل ملزماً دائماً بالمحافظة على الأسرار حتى ولو لم يكن ثمة اتفاق صريح بشأنها. ذلك أن هذا الالتزام يُعد مقررّاً في قواعد حسن النية في التفاوض، سواء اتفق عليه صراحة أم لا. وعليه، فإن الذي يطلع على أسرار المفاوضات في العقود الإلكترونية عن طريق بيانات مكتوبة، أو بصورة شفوية أثناء المحادثة، أو المشاهدة، أو عن طريق الرسائل الإلكترونية، يمنع كلياً من إفشائها وإذاعتها، كما يلتزم بعدم استغلال هذه المعلومات لنفسه إلا بعد إذن صاحبها، سواء في أثناء سير المفاوضات أم بعد فشلها.

لا يمتد الالتزام بالمحافظة على السرية إلى كل معلومة يتم تداولها أثناء المفاوضات، وإنما يقتصر على المعلومات التي اكتسبت وصف السرية باتفاق الأطراف، أو بحكم طبيعتها، أو بمقتضى القواعد القانونية المنظمة لها. أما المعلومات المتاحة للجمهور، أو التي أصبحت معروفة بصورة مشروعة، أو التي يوجب القانون الإفصاح عنها، فلا يشملها الالتزام بالسرية. ومع ذلك، فإن نطاق هذا الالتزام قد يمتد إلى الأشخاص الذين يطلعون على تلك المعلومات

(22) سمير منتصر، المسؤولية المدنية في القانون المدني، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005،



بمناسبة المفاوضات، كالمستشارين والخبراء والموظفين، متى كانوا على علم بطبيعتها السرية، أو كان من المفترض علمهم بذلك⁽²³⁾.

ومن الضروري إحاطة سير المفاوضات ونتائجها بأمنٍ يقوم على تقنية التشفير، وذلك بهدف منع الآخرين من الاطلاع على المعلومات التي تعد سرية من وجهة نظر أصحابها. وقد تدخل المشرع لهذا الغرض في القانون المنظم للتواقيع الإلكترونية، مكتفياً بتعريف التشفير عموماً في مرحلتين⁽²⁴⁾: المرحلة الأولى، تتمثل في تشفير التوقيع أو الرسالة المتضمنة للمعلومات أو البيانات، على نحو يحولها إلى رموز غير مقروءة أو غير مفهومة. والمرحلة الثانية، هي فك رموز التشفير بإعادة التوقيع والرسالة المشفرة إلى وضعها الأصلي، مما يسمح بقراءتها. وتتم هذه العملية بأحد نظامي التشفير: التشفير المتماثل، الذي يقصد به تشفير الرسالة وفق شفرتها عبر مفتاح خاص يتم تبادله سرياً بين المرسل والمرسل إليه، إذ يتم قبل إرسال الرسالة المشفرة إرسال المفتاح إلى المرسل إليه بطريقة آمنة ليتمكن من فك الشفرة؛ والتشفير غير المتماثل، الذي

(23) استئناف جبل لبنان الغرفة المدنية، تاريخ 1911/1/27 (الرئيس) شاغري والمستشاران حداد ودرويش، دعوى شعبي طحيني حاتم، ج 45، ص 54.

(24) محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، 1984، ص 64.



يعتمد على مفتاحين عام وخاص، أحدهما لتشفير الرسالة والآخر لفك تشفيرها، إذ يتم تشفير البيانات الموجودة في الرسالة الإلكترونية بواسطة المفتاح العام، ثم فك شفرتها بالمفتاح الخاص للمرسل صاحب المفتاح العام.

المطلب الثاني

جزء الإخلال بواجب الجدية والموضوعية في التفاوض الإلكتروني

تتكون فترة ما قبل التعاقد من ثلاث مراحل: المفاوضات التمهيدية، وصياغة الإيجاب، وما قبل التصريحية، ولكل منها خصائص وقيمة قانونية محددة تترتب عليها مسؤولية مفترضة بشرط توفر أركانها. وتتمثل الآثار السلبية لهذه المراحل في حرية الأطراف الكاملة في العدول عن إتمام المفاوضات في أي مرحلة، استناداً إلى مبدأ سلطان الإرادة⁽²⁵⁾. أما الآثار الإيجابية فتكمن في قيام المسؤولية في مرحلة ما قبل التعاقد عند توافر شروطها، دون تمييز بين المراحل الثلاث.

تقوم المسؤولية المدنية بحسب نظرية الموضوعية على أساس الانسحاب من المفاوضات الجارية الذي يؤدي إلى الإضرار بالطرف الآخر، ويتطلب وجود رضا صريح أو ضمني بالدخول في التفاوض. وتتميز هذه النظرية بمعالجتها

⁽²⁵⁾ محمد إبراهيم السوفي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، مطبوعات معهد الإدارة العامة، الرياض، 1995، ص 148.



المباشرة لمقتضيات المسؤولية المدنية، في محاولة لسد الفراغ التشريعي في معظم القوانين التي لم تنظم مرحلة المفاوضات. غير أن الاقتصار على صورة الانسحاب فقط لا يحقق العدالة، فهناك صور متعددة للإخلال بواجب الجدية والموضوعية، منها: الدخول في مفاوضات صورية دون نية حقيقية للتعاقد، وإطالة أمد المفاوضات بقصد استنزاف وقت الطرف الآخر أو منعه من التفاوض مع منافسين، وإخفاء معلومات جوهرية، واستغلال المفاوضات للحصول على أسرار تجارية أو معلومات فنية دون قصد إبرام العقد، واستعمالها كوسيلة لاختبار السوق أو التعرف على أسعار المنافسين وتقنياتهم.

موقف الفقه من طبيعة المسؤولية

حاول الفقه تقديم أطروحة متناسقة لمعالجة المسؤولية في مرحلة التفاوض، بالتمييز بين التفاوض الضمني والتفاوض الصريح، حيث ذهب الفقه اللبناني⁽²⁶⁾ والمصري⁽²⁷⁾ والعربي⁽²⁸⁾ إلى أن المسؤولية تكون تقصيرية في حال

(26) المادة 213 من قانون الموجودات والعقود اللبناني، الصادر بتاريخ 1932/3/9.

(27) عبد القادر أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، مصادر الالتزام، العقد، المجلد الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1981، ص 207.

(28) المادة 121 من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.



التفاوض الضمني، وعقدية في حال التفاوض الصريح. إلا أن هذا التمييز يثير إشكالية في التفاوض الإلكتروني الذي يتم غالباً عبر المحادثة والمشاهدة، مما يجعل تصور التفاوض الضمني أمراً صعباً، خاصة في العقود الاستهلاكية التي يكون أحد طرفيها مدنياً، مما يستلزم إبرام اتفاق صريح قبل الدخول في المفاوضات، وتكون المسؤولية عندئذ عقدية.

أما في القضاء، فقد قضت محكمة استئناف جبل لبنان بعدم إلزامية الاتصالات الأولية (1992، ص 249) واعتبار طلب العروض مجرد تهديد لا ينشئ التزاماً (1988، ص 128). بينما ذهبت محكمة التمييز الفرنسية إلى اعتبار قطع المفاوضات بشكل تعسفي خطأ يسأل عنه المتسبب⁽²⁹⁾. وفيما يخص تقدير الأضرار، استقر رأي محكمة استئناف باريس على اعتبار العروض والخرائط من المصاريف التشغيلية الاعتيادية التي لا تستحق تعويضاً، باستثناء حالة المهندس الذي نظم الخرائط والعروض حيث منح الحق في المطالبة بأتعابه⁽³⁰⁾.

(29) نقض تجاري، حكم بتاريخ 12 مارس 1972، منشور في المجموعة الرابعة برقم 93، وفي المجلة الربعية للقانون المدني لسنة 1972، ص 780، مع تعليق دوري.

(30) مصطفى العوجي، القانون المدني الجزء الأول، العقد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،



الخاتمة

بعد استعراض المعايير القانونية المنظمة للمفاوضات في العقود الإلكترونية، والضوابط الحاكمة لسيرها وقطعها، والجزاءات المترتبة على الإخلال بالالتزامات الناشئة عنها، يتبين أن مرحلة المفاوضات رغم كونها مرحلة تمهيدية سابقة على التعاقد، إلا أنها تحفل بجملة من الالتزامات القانونية التي توجب على المتفاوضين التصرف وفق مقتضيات حسن النية والجدية والموضوعية، واحترام سرية المعلومات المتبادلة. كما يظهر أن القواعد العامة للمسؤولية المدنية لا تفي وحدها بمعالجة كافة الإشكالات المستجدة في ظل خصوصية الوسائل الإلكترونية، مما يستدعي تدخلاً تشريعياً لسد هذا الفراغ القانوني.

الاستنتاجات

1. تخضع المفاوضات الإلكترونية لمجموعة من المعايير القانونية تتمثل في جدية التفاوض، وحسن النية، والالتزام بالإعلام والإفصاح، والمحافظة على السرية، وعدم استغلال المعلومات، والتعاون بين المتفاوضين.
2. لا تترتب مسؤولية على مجرد قطع المفاوضات، بل تقوم متى كان القطع غير مشروع أو اقترن بسلوك مخالف لحسن النية، مع وجود ضرر وعلاقة سببية.



3. يختلف تكييف المسؤولية الناشئة عن الإخلال بالتزامات المفاوضات بين المسؤولية التقصيرية والعقدية، بحسب طبيعة الإخلال واتفاق الأطراف.
4. تتسم المسؤولية التقصيرية بجسامة التعويض مقارنة بالمسؤولية العقدية، مما يثير مفارقة قانونية حيث تكون المسؤولية قبل التعاقد أشد منها بعده.

التوصيات

1. الدعوة إلى إصدار تشريع خاص ينظم مرحلة المفاوضات في العقود الإلكترونية، ويحدد بوضوح الالتزامات المترتبة عليها والجزاءات المناسبة للإخلال بها.
2. التأكيد على أهمية تضمين عقود التجارة الإلكترونية نصوصاً صريحة تنظم سرية المعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات، وتحدد مسؤولية الأطراف في حال الإخلال بذلك.
3. اعتماد تقنيات التشفير كآلية إلزامية لحماية المعلومات المتبادلة أثناء المفاوضات الإلكترونية، ووضع ضوابط قانونية لاستخدامها.
4. العمل على توحيد المواقف التشريعية بين الدول العربية بشأن المسؤولية الناشئة عن مرحلة المفاوضات الإلكترونية، بما يحقق الاستقرار القانوني للمعاملات التجارية عبر الحدود.



قائمة المصادر والمراجع

أولاً: الكتب العامة

1. عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984.
2. عبد الحي حجازي، النظرية العامة للالتزام وفقاً للقانون الكويتي (دراسة مقارنة)، ج 1: مصادر الالتزام، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1982.
3. عبد الرزاق أحمد السنهوري (عبد القادر أحمد السنهوري)، الوسيط في شرح القانون المدني، ج. 1 (مصادر الالتزام، العقد)، دار النهضة العربية، مصر، 2006 (والطبعة الثالثة، 1981).
4. حسين عامر، المسؤولية المدنية التقصيرية والعقدية، ط. 1، مطبعة مصر، القاهرة، 1956.
5. سمير منتصر، المسؤولية المدنية في القانون المدني، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
6. مصطفى العوجي، القانون المدني الجزء الأول، العقد، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2019.



ثانياً: الكتب المتخصصة

1. أحمد شرف الدين، دراسات في التحكيم في منازعات العقود الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.
2. جمال عبد الرحمن محمد علي، المسؤولية المدنية للمفاوض (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
3. محمد حسين عبد العال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية (دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية)، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
4. محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2006.
5. محمد إبراهيم السوفي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، مطبوعات معهد الإدارة العامة، الرياض، 1995.
6. محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، 1984.

ثالثاً: المجلات والدوريات والأبحاث المنشورة في أعمال الندوات

1. حسام الدين كامل الأهواني، "المفاوضات قبل التعاقدية ومراحل إعداد العقد الدولي"، تقرير مقدم لندوة: المنظمة التعاقدية للقانون المدني



- ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي بكلية الحقوق،
جامعة القاهرة، 1993.
2. صبري حمد خاطر، "قطع المفاوضات العقدية"، مجلة الحقوق، جامعة
النهرين، المجلد 11، العدد 1، 2009.
3. علاء حسين علي الجوعاني، "مبدأ حسن النية في تكوين العقود: دراسة
مقارنة" (أطروحة ماجستير)، جامعة النهرين، كلية الحقوق، 2002.
4. آلاء يعقوب النعيمي، "الوكيل الإلكتروني مفهومه وطبيعته القانونية"،
مجلة جامعة الشارقة للعلوم الشرعية والقانونية، الشارقة، العدد 2،
المجلد 7، يونيو 2010.
5. أمية علوان، "ملاحظات حول المسؤولية قبل العقدية عن قطع
المفاوضات في عقود التجارة الدولية"، تقرير مقدم لندوة: المنظمة
التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون
الأعمال الدولي بكلية الحقوق جامعة القاهرة، 1993.
6. ناجي عبد المؤمن، عقود التجارة الدولية طويلة المدة وحدود مبدأ القوة
الملزمة للعقد (دروس أُلقيت على طلبة الدراسات العليا)، كلية الحقوق،
جامعة عين شمس، القاهرة، 1994.



7. فينتان براسيل، "الأنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية"، بحث منشور في: أعمال ندوة المنظمة التعاقدية للقانون المدني ومقتضيات التجارة الدولية، معهد قانون الأعمال الدولي بكلية الحقوق، جامعة القاهرة.

رابعاً: القوانين

1. قانون الموجودات والعقود اللبناني، الصادر بتاريخ 1932/3/9 .
2. القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951 .

خامساً: القرارات القضائية

1. استئناف جبل لبنان – الغرفة المدنية، تاريخ 1911/1/27 (الرئيس شاغري والمستشاران حداد ودرويش، دعوى شعبي طحيني حاتم)، ج 45.
2. نقض مدني مصري، جلسة 1950/12/12؛ فهرس أحكام محكمة النقض في ربع قرن، كلمة عقد، رقم 34.
3. نقض مدني مصري، جلسة 1951/3/29؛ مجموعة المكتب الفني، السنة 2، رقم 588.



4. نقض تجاري (مصري)، حكم بتاريخ 12 مارس 1972، منشور في المجموعة الرابعة برقم 93، وفي المجلة الربعية للقانون المدني لسنة 1972.

سادساً: المواقع الإلكترونية

1. غرفة التجارة الدولية بباريس (I.C.C)، قواعد التحكيم التي دخلت حيز

النفاذ في 1/1/1998، الموقع الإلكتروني:

<http://wbo.org/court/arbitration/pdf.documents/rules-arabic.pdf>

2. علاوة على الأمير، موسى، "المفاوضات الإلكترونية لفحص منازعات

التجارة الدولية"، الموقع الإلكتروني:

https://www.researchgate.net/publication/313633945_almfwadat_alaktirwnty_kw

سابعاً: المراجع الأجنبية

-Voir: Fady, Nan.mour; "Les clauses de secret ou la réservation de l'information par contrat", Rev. ou'h, 1996.