



جامعة محمد لمين دباغين، سطيف -2-

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق

محاضرات في مقياس

الإنجليزية – السداسي الثاني -

المستوى: السنة الأولى ماستر

التخصص: القانون الخاص المعمق

الأستاذة : سلامي لبنى

السنة الجامعية : 2025-2026

Lesson :01

المسؤولية العقدية

Contractual liability

المسؤولية العقدية هي جزاء الإخلال بالالتزامات الناشئة عن العقد أو عدم تنفيذها، ولا تقوم إلا عند استحالة التنفيذ العيني، ولم يكن من الممكن إجبار المدين على الوفاء بالتزاماته المتولدة عن العقد عينا فيكون المدين مسؤول عن الأضرار التي يسببها للدائن نتيجة عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عن العقد .

Contractual liability is the sanction for breach of contractual obligations or failure to perform them. It only arises when specific performance becomes impossible and the debtor cannot be compelled to fulfill their contractual obligations in kind. In such cases, the debtor is liable for damages caused to the creditor as a result of non-performance of contractual obligations.

شروط قيام المسؤولية العقدية:

- 1- أن يرتبط الدائن والمدين بعقد صحيح .
1-There must be a valid contract between the creditor and the debtor.
- 2- أن يخل المدين بالتزام ناشئ مباشرة عن هذا العقد .
2- The debtor must breach an obligation directly arising from the contract.
- 3- أن يترتب على هذا الإخلال ضرر للدائن أو لخلفه العام .
3- The breach must cause damage to the creditor or their successor-in-interest.
- 4- أن تقوم علاقة سببية بين الإخلال بالالتزام و بين الضرر .
4- There must be a causal link between the breach of the obligation and the damage.

شرح بعض المصطلحات :

- **Contractual liability:** المسؤولية العقدية
- **Breach of contractual obligations:** الإخلال بالالتزامات العقدية
- **Specific performance:** التنفيذ العيني
- **Damages:** الأضرار
- **Debtor:** المدين
- **Creditor:** الدائن
- **Valid contract:** عقد صحيح
- **Breach:** إخلال
- **Obligation:** التزام
- **Damage:** ضرر
- **Successor-in-interest:** خلف عام
- **Causal link:** علاقة سببية

التمييز بين المسؤولية العقدية و المسؤولية التقصيرية:

تقتضي ضرورة التفرقة بين المسؤولية العقدية و التقصيرية في عدة نقاط تتمثل فيما يلي :

The distinction between contractual liability and tortious liability requires clarification on several points, as follows:

1- في المسؤولية العقدية الطرفان هما اللذان إراديا أنشأ الالتزام و حددا مداه ، فهي مسؤولية تترتب عند إخلال أحد الطرفين بالتزامه العقدي ؛ أما في المسؤولية التقصيرية فالإخلال يخص التزام عام سابق مفروض علي الجميع وهو عدم الإضرار بالغير .

1- **Formation of the Obligation:** In contractual liability, both parties voluntarily create and define the obligation. Liability arises when one party breaches their contractual obligation. In delictual liability, the breach concerns a pre-existing general obligation imposed on everyone, which is the duty not to harm others.

2- **الأهلية:** في المسؤولية العقدية تشترط أهلية الرشد في أكثر العقود ؛ أما في المسؤولية التقصيرية فتكفي أهلية التمييز .

2- **Capacity:** Contractual liability generally requires the capacity of a major, while delictual liability only requires the capacity to discern right from wrong.

3- **الإثبات :** في المسؤولية العقدية يتحمل المدين عبء إثبات قيامه بالتزامه العقدي ؛ أما في التقصيرية فالدائن هو الذي يثبت خرق المدين التزامه القانوني ، وارتكب عمال غير مشروع، فالمدين (المسؤول) أخطأ والدائن (المضرور) لحقه من جراء ذلك ضرر يستوجب التعويض .

3-Burden of Proof: In contractual liability, the debtor bears the burden of proving that they fulfilled their contractual obligation. In delictual liability, the creditor must prove that the debtor breached their legal obligation and committed a wrongful act, causing harm that warrants compensation.

4- **الإعذار :** في المسؤولية العقدية يشترط إعذار المدين إلا في بعض الحالات كغش المدين أو الخطأ الجسيم ؛ أما في المسؤولية التقصيرية فلا إعذار .

4-Notice: In contractual liability, notice to the debtor is generally required, except in cases of fraud or gross negligence. In delictual liability, no notice is required.

5- **مدى تعويض الضرر:** في المسؤولية العقدية التعويض يكون عن الضرر المباشر المتوقع عند إبرام العقد ؛ أما في المسؤولية التقصيرية فيكون التعويض عن أي ضرر مباشر سواء كان متوقع أو غير متوقع .

5-Extent of Damages: In contractual liability, compensation is limited to foreseeable direct damages at the time of contract formation. In delictual liability, compensation is for all direct damages, whether foreseeable or unforeseeable.

6- **التضامن :** في المسؤولية العقدية يكون باتفاق المدينين ؛ أما في المسؤولية التقصيرية فالتضامن بين المدينين المسؤولين عن الضرر ثابت بحكم القانون (126 ق.م.ج.).

6-Joint and Several Liability: In contractual liability, joint and several liability arises by agreement between the debtors. In delictual liability, joint and several liability is imposed by law (Article 126 of the Civil Code).

7-الإعفاء من المسؤولية بوجه عام جائز في المسؤولية العقدية ، ذلك أن الأمر يتعلق بالمصلحة الفردية للمتعاقد؛ أما في المسؤولية التقصيرية فلا يجوز ذلك ،لأن المدين أخل بواجب قانوني عام 1وهو عدم الإضرار بالغير، وهو مبدأ من النظام العام.

7-Exemption from Liability: Generally, parties can agree to exempt themselves from contractual liability as it concerns their individual interests. In delictual liability, this is not permitted as the debtor has breached a general legal duty not to harm others, which is a matter of public policy.

8-التقادم : تتقادم المسؤولية العقدية بخمسة عشرة سنة ؛ أما المسؤولية التقصيرية فإن دعوى التعويض تسقط بانقضاء بخمسة عشرة (15) سنة من يوم وقوع الفعل الضار(133م.ج).

8- Limitation Period: Contractual liability is subject to a 15-year limitation period. The action for damages in delictual liability is extinguished after 15 years from the date of the harmful act (Article 133 of the Civil Code).

Lesson :02

العقد التجاري

عرف بعض الفقهاء العقد التجاري على أنه " العقد الذي يجريه التاجر إذا كان متصلاً بحرفته التجارية" أو هو "الإلتزامات التعاقدية التي تشكل عمال تجارياً بالنسبة للأطراف" بمعنى آخر هو " الأعمال التجارية أو الأعمال المختلطة التي يتم صياغتها في الشكل القانوني الخاص بالعقود".

Some jurists define a commercial contract as "a contract that a merchant enters into if it is related to his commercial profession" or "contractual obligations that constitute commercial acts for the parties" in other words, it is "commercial or mixed acts that are formulated in the special legal form of contracts."

* **Commercial contract:** A legally binding agreement between two or more parties that involves the exchange of goods, services, or other commercial interests.

العقد التجاري: اتفاق ملزم قانوناً بين طرفين أو أكثر بشأن تبادل السلع أو الخدمات أو المصالح التجارية الأخرى.

* **Merchant:** A person or entity engaged in buying and selling goods for profit.
التاجر : الشخص أو الكيان _ الطبيعي _ الذي يشارك في شراء و بيع السلع بهدف الربح.

* **Commercial acts:** Activities related to trade, commerce, or business.

* **Mixed acts:** Acts that have both commercial and non-commercial aspects.

ويعرف العقد التجاري الدولي بأنه عبارة عن " مجموعة تصرفات قانونية اتفاقية تجري بين أطراف متصلة بالقانون الخاص لأغراض تجارية دولية بينهم" أو هو " اتفاق دولي ذو طابع تجاري أو مدني ينظم علاقات يحكمها القانون الخاص، تتكفل هذه القواعد بتحديد القانون الداخلي الواجب التطبيق عليه والمحكمة المختصة بنظر المنازعات الناشئة عنه".

An international commercial contract is defined as "a set of legal contractual actions that take place between parties connected to private law for international commercial purposes between them" or it is "an international agreement of a commercial or civil nature that regulates relations governed by private law, these rules undertake to determine the applicable domestic law and the court competent to consider disputes arising from it."

أهمية العقود التجارية الدولية :

International commercial contracts are essential for businesses to operate and engage in transactions with other parties in different countries. They provide a legal framework for the parties to define their rights and obligations, and they help to ensure that transactions are conducted fairly and efficiently.

خصائص العقود التجارية: Characteristics of Commercial Contracts:

أولاً-مميزات العقود التجارية الوطنية: Characteristics of National Commercial Contracts:

- 1- * **Consensual:** Commercial contracts are typically formed by the mutual agreement of the parties. This means that both parties must agree to the terms of the contract before it becomes legally binding.
- 2- * **Bilateral:** Commercial contracts typically involve an exchange of promises or obligations between the parties. For example, in a sales contract, the seller promises to deliver goods to the buyer, and the buyer promises to pay the seller for the goods.
- 3- * **Reciprocal:** The obligations of the parties in a commercial contract are typically reciprocal. This means that each party's obligations are dependent on the other party's performance. For example, the seller's obligation to deliver goods is dependent on the buyer's payment of the purchase price.

- 4- * **Onerous:** Commercial contracts are typically onerous, meaning that they involve an exchange of something of value. This could be money, goods, services, or other forms of consideration.
- 5- * **For-profit:** Commercial contracts are typically entered into for the purpose of making a profit. This means that the parties intend to make a financial gain from the transaction.

ثانيا - مميزات العقود التجارية الدولية: بالإضافة إلى كونها تتميز بخصائص العقود الوطنية للتجارة كالرضائية و المعاوضة فإنها أيضا :

1- **عقد نموذجي:** يوصف عقد التجارة الدولي أنه عقد نموذجي بمعنى إمكانية تعدد نماذج العقد الذي يعالج نفس المحل اذ يمكن للمتعاقدين تبني أي نموذج يروه مناسباً لهم .

1-Model contract: An international commercial contract is described as a model contract in the sense that it is possible to have multiple forms of the contract that address the same subject matter, as the contracting parties can adopt any form they deem appropriate.

2- **الشروط العامة:** حيث أن عقد التجارة الدولي يحتوي على شروط عامة تمثل قانونا خاصا يحكم كافة جوانب العقد دون الحاجة إلى قانون ، وهي بنفس مفهوم عنصر الرضائية في العقد التجاري الوطني، فالمتعاقدون مطالبون فقط بالإشارة إلى القواعد التي يستعينون بها لإتمام تعاقدهم.

2-General Conditions:

Since the international commercial contract contains general conditions that represent a special law governing all aspects of the contract without the need for a law, and it is the same concept as the element of consent in the domestic commercial contract, the contracting parties are only required to refer to the rules they use to complete their contract.

3- **دولية العقد:** تبرم عقود التجارة الدولية بوصفها عقدا دوليا ذو طابع تجاري تظهر هذه الصفة في حال وقوع تنازع بين القوانين الدولية من حيث أهلية المتعاقدين وشروط التعاقد وموضوع العقد والقواعد التي تحكم شكل العقد وموضوعه.

3-Internationality of the Contract:

International commercial contracts are concluded as international contracts of a commercial nature. This characteristic is evident in the event of a conflict between international laws regarding the capacity of the contracting parties, the conditions of contracting, the subject matter of the contract, and the rules governing the form and subject matter of the contract.

4-وجود طرف أجنبي: إذ يقوم العقد التجاري الدولي على وجود طرف أجنبي متعاقد على الأقل و قد يكون هذا الطرف إما دولة أو فردا أو شركة.

4-Presence of a Foreign Party:

An international commercial contract is based on the presence of at least one foreign contracting party, and this party may be a state, an individual, or a company.

Lesson :03

الوكالة التجارية

The Commercial Agency

عرّف المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية في المادة 34 الفقرة الأولى من القانون التجاري بقوله: «يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات».

The Algerian Legislator defines the Commercial Agency Contract under Article 34, Paragraph 1 of the Commercial Code as follows: " A commercial agency contract is deemed an agreement whereby a person habitually undertakes to prepare or conclude sales, purchases, and generally all commercial transactions in the name and for the account of a trader, and to perform, as appropriate, commercial transactions for his own account, provided that he is not bound by a contract of service ".

Key Terms:

- **Commercial agency contract:** عقد الوكالة التجارية
- **Agreement:** اتفاقية
- **Undertakes:** يلتزم
- **Prepare or conclude:** إعداد أو إبرام
- **Sales or purchases:** البيوع أو الشراءات
- **Commercial operations:** العمليات التجارية
- **In the name and for the account:** باسم ولحساب
- **Trader or Merchant:** تاجر
- **For his own account:** لحسابه الخاص
- **Bound by a contract of service:** مرتبطا بعقد إجارة الخدمات

Key Terms and Concepts:

- **Agent:** الوكيل التجاري (The person who acts on behalf of the principal).
- **Principal:** التاجر (The merchant or the trader who is represented by the agent).
- **Commercial Operations:** العمليات التجارية (Business activities such as sales, purchases, marketing, etc.).

و عرف المشرع الفرنسي عقد الوكالة التجارية في الفقرة الأولى من المادة 1-134 L من القانون التجاري الفرنسي بقوله:

"L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale et s'immatricule, sur sa déclaration, au registre spécial des agents commerciaux."

"الوكيل التجاري هو الوكيل الذي يقوم بصفة معتادة، على وجه الاستمرار، دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجازة الخدمات، بالتفاوض، وعند الاقتضاء إبرام عقود البيع والشراء، وعقود التأجير أو تقديم الخدمات، باسم ولمصلحة المنتجين، والمصنعين، والتجار أو الوكلاء التجاريين الآخرين، ويمكن أن يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً " .

"A commercial agent is an agent who, on a regular basis and continuously, without being bound by an employment contract, negotiates and, where appropriate, concludes contracts of sale, purchase, lease or provision of services, in the name and on behalf of producers, manufacturers, traders or other commercial agents. They may be a natural or legal person."

- * **Contracts of Sale, Purchase, Lease or Provision of Services:** عقود البيع والشراء، (Agreements related to various commercial transactions) وعقود التأجير أو تقديم الخدمات
- * **Natural or Legal Person:** (An individual or a company) شخصاً طبيعياً أو معنوياً

خصائص عقد الوكالة التجارية

Characteristics of a Commercial Agency Contract

أولاً: عقد الوكالة التجارية عقد تجاري:

إن الوكالة التجارية تعتبر عملاً تجارياً سواء من جانب الموكل أو من جانب الوكيل .

Firstly: The commercial agency contract is a commercial contract:

The Commercial agency is considered a commercial activity whether from the perspective of the principal or the agent.

* **Commercial Contract:** A legally binding agreement that pertains to business activities, trade, or commerce.

* **Principal:** The party who is represented by the agent.

* **Agent:** The party who acts on behalf of the principal.

ثانياً: الوكالة التجارية عقد مبني على الاعتبار الشخصي

يتميز عقد الوكالة التجارية بقيامه على الاعتبار الشخصي، ويقصد بذلك أن شخصية طرفي عقد الوكالة تكون عنصراً جوهرياً في التعاقد .

Secondly: Commercial Agency is a Contract Based on Personal Consideration:

The commercial agency contract is characterized by being based on personal consideration, which means that the personalities of the two parties to the agency contract are a fundamental element in the contracting.

ثالثاً: عقد الوكالة التجارية عقد رضائي

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية التي لا تستوجب لانعقادها شكلاً معيناً ، ومن ثم يجوز إثباتها بكافة طرق الإثبات عملاً بمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية.

Thirdly: The commercial agency contract is a consensual contract:

The commercial agency contract is considered one of the consensual contracts that do not require a specific form for its conclusion. Therefore, it may be proven by all means of proof in accordance with the principle of freedom of proof in commercial matters.

Key Concepts:

- **Consensual Contract:** عقد رضائي (A contract that is formed by the agreement of the parties, without needing a specific form)
- **Freedom of Proof:** حرية الإثبات (The ability to prove a contract using any available evidence)
- **Commercial Matters:** المواد التجارية (Business transactions and activities)

رابعاً: عقد الوكالة التجارية عقد ملزم للجانبين

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين، حيث يترتب التزامات متبادلة على عاتق كل من الموكل والوكيل ، ويتمتع كل منهما بضمانات تؤكد تنفيذ هذه الالتزامات المتبادلة .

Fourthly: The commercial agency contract is a mutually binding contract:

The commercial agency contract is considered a mutually binding contract, as it creates reciprocal obligations on both the principal and the agent, and each of them enjoys guarantees that ensure the fulfillment of these mutual obligations.

Key Concepts:

- **Mutually Binding Contract:** عقد ملزم للجانبين (A contract where both parties have obligations towards each other)
- **Reciprocal Obligations:** التزامات متبادلة (Duties that each party owes to the other)
- **Guarantees:** ضمانات (Mechanisms that ensure the fulfillment of obligations)

خامسا: عقد الوكالة التجارية عقد زمني (مستمر)

العقد الزمني أو العقد المستمر أو العقد الممتد هو ذلك العقد الذي يكون فيه عنصر الزمن عنصرا جوهريا ، حيث تقاس من خلاله التزامات المتعاقد أو محل العقد، فتكون التزامات المتعاقدين مقترنة دائما بالزمن.

Fifthly: The commercial agency contract is a time-based (continuous) contract:

A time-based contract, or a continuous contract, or an extended contract is that contract in which the element of time is a fundamental element, through which the obligations of the contracting party or the subject matter of the contract are measured. The obligations of the contracting parties are always linked to time.

Key Concepts:

- **Time-Based Contract:** عقد زمني (A contract where time is a crucial factor)
- **Continuous Contract:** عقد مستمر (A contract that involves ongoing obligations)
- **Fundamental Element:** عنصر جوهري (An essential part of the contract)

سادسا: عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم

إن القول بأن عقد الوكالة التجارية عقدا غير لازم يعود لطبيعة هذا العقد والتي تتيح لكل من الطرفين سواء الموكل أو الوكيل أن ينهي هذا العقد، كما يحق للموكل في أي وقت يشاء

أن يعزل الوكيل، وكذلك الحال بالنسبة للوكيل فله في أي وقت يشاء التنحي عن الوكالة، سواء كان ذلك قبل إتمام التصرف محل الوكالة أو حتى قبل البدء فيه.

Sixthly: The commercial agency contract is a non-binding contract:

The statement that the commercial agency contract is non-binding stems from the nature of this contract, which allows both parties, whether the principal or the agent, to terminate this contract. The principal has the right at any time to dismiss the agent, and the same applies to the agent, who can resign from the agency at any time, whether before the completion of the action that is the subject of the agency or even before starting it.

Key Concepts:

- **Non-Binding Contract:** عقد غير لازم (A contract that can be terminated by either party).
- **Termination:** إنهاء (The ending of the contract)
- **Resignation:** تنحي (The agent's act of ending the contract)
- **Dismissal:** عزل (The principal's act of ending the contract)

Lesson :04

تأمين المسؤولية المدنية في إطار التجارة الإلكترونية

Civil liability insurance in the context of e-commerce

تأثر قطاع التأمين بصفة عامة و تأمين المسؤولية المدنية الذي يعتبر من أبرز صوره وأكثرها شيوعا و ضمانة قوية للأطراف تدفعهم على زيادة الإستثمارات التي تنعش الإقتصاد الوطني بصفة خاصة بمستحدثات التجارة الإلكترونية، ونهدف من خلال دراستنا تسليط الضوء على أهم هذه التأثيرات، إذ لابد من ضبط الأطر العامة و الخاصة للعلاقات الناشئة سواء فيما بين المتعاقدين ،أو فيما بين المتعاقدين و الغير، بالتالي تحديد الإلتزامات و الحقوق وكذا المسؤوليات.

وعلى الرغم من هذا التأثير إلا أن أغلب دول العالم و من بينها الجزائر لم تنظم التأمين الإلكتروني في قانون مستقل و ظلت ممارسة تأمين المسؤولية المدنية وفق الطريقة التقليدية؛ لكن ذلك لم يمنع بعض شركات التأمين الأجنبية من تقديم عروض متطورة و استحداث ضمانات للمسؤولية المدنية بما يتماشى و التقدم المستمر للمعاملات الإلكترونية، أما شركات التأمين الجزائرية فلا تزال في مرحلة تبني فكرة عرض خدماتها إلكترونيا مستنديين في ذلك على ما جاء به القانون 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية.

The insurance sector in general—and civil liability insurance in particular, being one of its most prominent and prevalent forms—has been influenced by the developments in electronic commerce. As a robust guarantee for parties, this type of insurance encourages increased investments that stimulate the national economy. Through this study, we aim to shed light on the most significant impacts of these developments. It is essential to regulate the general and specific frameworks for the emerging relationships, whether between the contracting parties or between them and third parties, thereby defining obligations, rights, and liabilities.

Despite this impact, most countries in the world, including Algeria, have not regulated electronic insurance in a separate law, and the practice of civil liability insurance has remained traditional. However, this has not prevented some foreign insurance companies from offering advanced products and developing civil liability guarantees in line with the continuous progress of electronic transactions. As for Algerian insurance companies, they are still in the stage of adopting the idea of offering their services electronically, based on what is stated in Law No. 18-05 related to e-commerce.

أهم المصطلحات الواردة في النص :

- قطاع التأمين: The insurance sector
- تأمين المسؤولية المدنية: Civil liability insurance
- التجارة الإلكترونية: E-commerce
- المتعاقدين: Contracting parties
- الالتزامات: Obligations
- الحقوق: Rights
- المسؤوليات: Responsibilities
- التأمين الإلكتروني: Electronic insurance
- شركات التأمين: Insurance companies
- القانون: Law
- ضمانات: Guarantee
- الاستثمارات: Investments
- الأطر العامة والخاصة: General and specific frameworks
- العلاقات الناشئة: Emerging relationships
- الغير: Third parties
- تنظيم: Regulation
- قانون مستقل: Separate law
- الممارسة التقليدية: Traditional practice
- عروض متطورة: Advanced products
- ضمانات: Guarantees
- المعاملات الإلكترونية: Electronic transactions
- تبني فكرة: Adopting the idea
- الاقتصاد الوطني: National economy

Lesson :05

التأمين التكافلي في الجزائر

تعريف التأمين التكافلي :

يُعرف التأمين التكافلي (الإسلامي) بأنه "نظام للتأمين يقوم على أساس التعاون والتكافل بين مجموعة من الأشخاص تسمى "جماعة المشتركين"، يلتزم بموجبه كل مشترك بدفع مبلغ مالي على سبيل التبرع يسمى "القسط التكافلي"، وذلك لتغطية الأخطار التي قد تلحق بأي منهم. ويتم إيداع هذه الأقساط في "صندوق المشتركين" الذي يتمتع باستقلال مالي عن شركة التأمين، وتتولى هذه الأخيرة إدارة الصندوق واستثمار أمواله بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك مقابل أجر معلوم بصفقتها وكيلاً، أو حصة من الربح بصفقتها مضارباً".

Takaful (Islamic Insurance) is defined as: "A collective insurance system based on the principles of mutual cooperation and solidarity among a group of individuals known as the 'Participants' Pool'. Under this system, each participant commits to paying a financial contribution as a 'donation' referred to as the 'Takaful Premium', to cover potential risks incurred by any member. These premiums are deposited into a 'Participants' Fund', which remains financially independent from the insurance company's assets. The company undertakes the management and investment of this fund in compliance with Sharia principles, acting either as an agent for a known fee or as a manager for a share of the profits".

أهمية التأمين التكافلي:

- يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ويوفر بديلاً شرعياً للتأمين التقليدي.
- يعزز التكافل الاجتماعي والتعاون بين أفراد المجتمع.
- يساهم في تنويع مصادر التمويل، ودعم الاقتصاد الوطني.

The Importance of Takaful Insurance:

- It complies with the principles of Islamic Sharia, and provides a legitimate alternative to traditional insurance.

- It promotes social solidarity and cooperation among members of society.
- It contributes to diversifying sources of financing and supporting the national economy.

تأخر الجزائر في تبني التأمين التكافلي:

- صحيح أن الجزائر تأخرت مقارنة بدول إسلامية أخرى في تبني نظام التأمين التكافلي.
- يعود ذلك جزئيًا إلى تأخرها في اعتماد الصيرفة الإسلامية بشكل كامل، وهو ما يشكل بيئة حاضنة للتأمين التكافلي.
- بدأت دول مثل السودان والإمارات وماليزيا والسعودية في تبني التأمين التكافلي منذ أواخر السبعينيات وبداية الثمانينيات.

Algeria's Delay in Adopting Takaful Insurance:

- It is true that Algeria has lagged behind other Islamic countries in adopting the Takaful insurance system.
- This is partly due to its delay in fully adopting Islamic banking, which provides a conducive environment for Takaful insurance.
- Countries such as Sudan, the UAE, Malaysia, and Saudi Arabia began adopting Takaful insurance in the late 1970s and early 1980s.

خطوات الجزائر لتدارك التأخر:

- قانون المالية لسنة 2020 (القانون 19-14) والمادة 103 منه، شكلت نقطة تحول في إرساء قواعد التأمين التكافلي في الجزائر.
- المرسوم التنفيذي 21-81 حدد شروط وكيفيات ممارسة التأمين التكافلي، وقدم تعريفًا واضحًا لهذا النظام.
- تم منح اعتمادات لنوافذ التأمين التكافلي داخل شركات التأمين التقليدية، بالإضافة إلى شركات تأمين تكافلي مستقلة.

- تم منح الإعتماد في بادئ الأمر لنافذتين للتأمين التكافلي هما على التوالي شركة التأمينات العامة المتوسطية GAM و شركة التأمين كريدف الجزائر Cardiff El Djazair، الأولى في عمليات التأمين التكافلي العام والثانية في التأمين التكافلي العائلي؛ أما بالنسبة لشركات التأمين التكافلي المستقلة عن شركات التأمين التقليدية فتم منحها الإعتماد بعد ذلك وهي الشركة الجزائرية للتكافل العام و التي أطلق عليها "الجزائر تكافل".

Algeria's Steps to Address the Delay:

- The 2020 Finance Law (Law 19-14) and its Article 103 constituted a turning point in establishing the rules of Takaful insurance in Algeria.
- Executive Decree 21-81 defined the conditions and modalities for practicing Takaful insurance and provided a clear definition of this system.
- Approvals were granted for Takaful insurance windows within traditional insurance companies, in addition to independent Takaful insurance companies.
- Initially, approvals were granted to two Takaful insurance windows, namely GAM Mediterranean General Insurance Company and Cardiff El Djazair Insurance Company, the first in general Takaful insurance operations and the second in family Takaful insurance; As for Takaful insurance companies independent of traditional insurance companies, they were granted approval later, which is the Algerian General Takaful Company, which was called "El Djazair Takaful".

التأمين التكافلي في الجزائر:

- التأمين التكافلي في الجزائر يعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية، ويقوم على أساس التبرع والتعاون بين المشاركين.
- يهدف إلى مساعدة المشاركين في حالة حدوث مخاطر، أو في نهاية مدة عقد التأمين.

- يتم إنشاء صندوق للمشاركين من المساهمات المدفوعة، وتدار العمليات وفقًا للشريعة الإسلامية.

Takaful Insurance in Algeria:

- Takaful insurance in Algeria is based on the principles of Islamic Sharia, and is founded on the basis of donation and cooperation among participants.
- It aims to assist participants in the event of risks, or at the end of the insurance contract period.
- A fund is established for participants from paid contributions, and operations are managed in accordance with Islamic Sharia.

مستقبل التأمين التكافلي في الجزائر:

- يتوقع أن يشهد قطاع التأمين التكافلي في الجزائر نموًا ملحوظًا في السنوات القادمة، مع تزايد الوعي بأهمية هذا النظام.
- يتطلب ذلك تطوير أطر قانونية وتنظيمية قوية، وتوفير منتجات تأمينية متنوعة تلبي احتياجات السوق.
- يجب منحها بعض الوقت للتكيف مع هذه المنظومة الإسلامية الجديدة عليها.

The Future of Takaful Insurance in Algeria:

- It is expected that the Takaful insurance sector in Algeria will witness significant growth in the coming years, with increasing awareness of the importance of this system.
- This requires the development of strong legal and regulatory frameworks, and the provision of diverse insurance products that meet market needs.
- It must be given some time to adapt to this new Islamic system.

Lesson :06

الوكيل الإلكتروني

The Intelligent Agent

قد يكون الوكيل شخصا طبيعيا أو معنويا ؛ لكن ما يستوقفنا في هذا المقام خاصة مع التطور التكنولوجي الحاصل لجوء الوكيل الأصلي إلى الوكيل الإلكتروني الذكي ، فحينها الإنابة في إنجاز كل أو جزء من مهامه ، فحينها يصبح عقد الوكالة من الباطن أكثر تعقيدا نظرا لما يشوب هذا الوكيل من غموض ونقص تشريعي وقضائي سواء من حيث تعريفه وخصائصه أو من حيث تحديد مسؤوليته . لذا آثرنا تسليط الضوء بصورة مقتضبة .

An agent can be a natural or legal person; however, what draws our attention in this context, especially with the current technological advancements, is the original agent's recourse to an intelligent electronic agent. In this case, the delegation to perform all or part of their tasks becomes more complex due to the ambiguity surrounding this agent and the legislative and judicial shortcomings, both in terms of its definition and characteristics and in terms of determining its responsibility. Therefore, we have chosen to shed light briefly on this issue.

تعريف الوكيل الذكي

عرّف الفقه الوكيل الإلكتروني الذكي بأنه "برنامج يعلم كيف يقوم بالأعمال التي تكون مناسبة للمستخدم"، وبالنسبة للتشريعات فقد عرفه قانون المعاملات الإلكترونية الأمريكي الموحد UETA في المادة 6/2 بأنه "برنامج حاسوبي أو إلكتروني أو أية وسيلة إلكترونية أخرى أعد لكي يبدأ عملا أو الرد على تسجيلات إلكترونية أو أداء معين بصفة كلية أو جزئية بدون الرجوع إلى شخص طبيعي " ، وبالنسبة للتشريعات العربية فأغلبها أغفلت النص

على تعريف الوكيل الذكي في قوانينها للتجارة الإلكترونية بما فيها المشرع الجزائري الذي لم يتطرق له في القانون 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية ؛ لكن ذلك لم يمنع البعض منها من تعريفه كما هو الحال بالنسبة للمشرع العراقي في المادة 26 من قانون التوقيع و المعاملات الإلكترونية على أنه "برنامج أو نظام إلكتروني لحاسوب أو أية وسيلة إلكترونية أخرى تستخدم من أجل تنفيذ إجراء أو الاستجابة لإجراء بقصد إنشاء أو إرسال أو استلام رسالة معلومات" ، كما عرفت المشرع الأردني في المادة 2 من قانون المعاملات الإلكترونية رقم (18) لسنة 2008 على أنه "برنامج حاسوب أو أية وسيلة إلكترونية أخرى تستعمل من أجل تنفيذ إجراء أو الاستجابة لإجراء بقصد إنشاء أو إرسال أو تسليم رسالة معلومات دون تدخل شخصي".

The Definition of an Intelligent Agent:

Jurisprudence defines an intelligent electronic agent as "a program that knows how to perform tasks suitable for the user." As for legislation, the Uniform Electronic Transactions Act (UETA) of the United States defines it in Article 2/6 as "a computer program or an electronic or other automated means used independently to initiate an action or respond to electronic records or performances in whole or in part, without review by an individual." Regarding Arab legislation, most have neglected to define the intelligent agent in their electronic commerce laws, including the Algerian legislator who did not address it in Law 18-05 related to electronic commerce; however, this did not prevent some from defining it, as is the case with the Iraqi legislator in Article 26 of the Electronic Signature and Transactions Law, which defines it as "a program or electronic system for a computer or any other electronic means used to execute an action or respond to an action for the purpose of creating, sending, or receiving a data message." The Jordanian legislator also defined it in Article 2 of the Electronic Transactions Law No. (18) of 2008 as "a computer program or any other electronic means used to execute an action or respond to an action for the purpose of creating, sending, or receiving a data message without personal intervention."

خصائص الوكيل الذكي : عندما يكون الوكيل وكيل إلكتروني ذكيا فإنه يتميز بجملة من الخصائص نذكر أهمها :

Characteristics of an Intelligent Agent: When the agent is an intelligent electronic agent, it possesses a set of characteristics, the most important of which are:

***التمتع بالاستقلالية و الرؤية الاجتماعية :** حيث يعمل على تحقيق أهداف و رغبات الموكل دون تدخل مباشر منه، كما لديه القدرة الكافية على الرد و التكيف مع بيئته من خلال التغير المستمر وفقا لرغبات أو سلوك الموكل.

***Independence and Social Awareness:** It operates to achieve the goals and desires of the principal without direct intervention. It also has the sufficient ability to respond and adapt to its environment through continuous changes according to the principal's desires or behavior.

***التفاعلية و القدرة على المبادرة:** يتميز الوكيل الإلكتروني بهذه الخاصية التي تجعله قادرا على إدراك بيئته و بالتالي الاستجابة لأية مستجدات طارئة و دون الحاجة إلى توجيهات جديدة.

***Reactivity and Proactive Capability:** The electronic agent is characterized by this property, which enables it to perceive its environment and thus respond to any emerging developments without the need for new instructions.

*** القدرة على التواصل الإجتماعي:** و تتمثل هذه الخاصية في أنه بإمكان الوكيل الإلكتروني الذكي الاتصال بغيره من الوكلاء الآخرين سواء أكانوا وكلاء إلكترونيين من خلال لغة اتصال خاصة مشتركة فيما بينهم ،أم أشخاصا طبيعيين عن طريق تبادل المعلومات و البيانات.

***Social Communication Capability:** This characteristic is demonstrated by the intelligent electronic agent's ability to communicate with other agents, whether they are electronic agents through a shared

communication language among them, or natural persons through the exchange of information and data.

أهم تطبيقات الوكيل الذكي:

- التجارة الإلكترونية: للمساعدة في عمليات الشراء والبيع عبر الإنترنت.
- خدمة العملاء: للإجابة على استفسارات العملاء وتقديم الدعم الفني.
- إدارة المعلومات: لجمع وتحليل البيانات من مصادر مختلفة.
- الخدمات المالية: تنفيذ الصفقات، وإدارة المخاطر.

Key Applications of Intelligent Agents:

- E-commerce: To assist with online buying and selling processes.
- Customer service: To answer customer inquiries and provide technical support.
- Information management: To gather and analyze data from various sources.
- Financial services: Executing transactions and managing risks.

التحديات القانونية التي تواجه الوكيل الإلكتروني :

- تحديد المسؤولية القانونية عن الأفعال التي يقوم بها الوكيل الإلكتروني.
- حماية البيانات والخصوصية.
- ضمان الأمن السيبراني.

Legal challenges facing electronic agents:

- Determining legal liability for actions performed by electronic agents.
- Protecting data and privacy.
- Ensuring cybersecurity.

Lesson :07

الوكيل الإلكتروني (Part 02)

دور الوكيل الذكي في إطار التجارة الإلكترونية

حقق استخدام الوكيل الذكي الكثير من المزايا لمستخدميه و سهل مهامهم في الوصول إلى المعلومات و السلع و الخدمات المنشودة و ساعدهم في إبرام العقود و الصفقات ، كذا أصبح بإمكانه تمثيل أطراف العلاقة التعاقدية في التجارة الإلكترونية .

The role of the intelligent agent within the framework of e-commerce:

The utilization of intelligent agents has conferred numerous advantages upon their users and has streamlined their tasks in accessing the desired information, goods, and services. It has also facilitated the conclusion of contracts and transactions. Moreover, it has become capable of representing the parties involved in the contractual relationship within the realm of e-commerce.

1-تسهيل مهمة المستخدمين :

يكثر استخدام الوكيل الذكي في عمليات التجارة الإلكترونية ، و كان لذلك عظيم الأثر في انتشارها و زيادة إقبال المستخدمين على تأمين احتياجاتهم من خلالها، و قد ساهمت الخصائص الفنية و التعاقدية التي يتمتع بها الوكيل الذكي في تحقيق العديد من المزايا لهؤلاء المستخدمين، و ساعدهم ذلك كثيرا في حفظ وقتهم و جهودهم و تقليل النفقات.

- فبالنسبة للمشتري يسهل عليه إيجاد السلعة وفقا للمعايير المطلوبة و بأقل التكاليف.

- وبالنسبة للبائع يسهل تسويق منتجاته و خدماته بشكل مربح و مباشر لفئة كبيرة من المستخدمين المهتمين بها إذا ما تمكنوا من الوصول إليها مباشرة.

Facilitating the Task of Users:

The utilization of intelligent agents is prevalent in e-commerce operations, and this has had a significant impact on its proliferation and the increased propensity of users to secure their needs through it. The technical and contractual attributes inherent in intelligent agents have contributed to the realization of numerous benefits for these users, greatly assisting them in conserving their time and effort and reducing expenditures.

- **For the buyer:** It simplifies the process of locating goods in accordance with the required specifications and at the lowest costs.
- **For the seller:** It facilitates the marketing of their products and services in a profitable and direct manner to a substantial segment of interested users, provided they can directly access them.

2- تحقيق الأمن للمستخدمين :

إن استخدام الوكيل الذكي يضمن التغلب على مشاكل سرقة البيانات و قرصنة المعلومات الخاصة بالمتعاملين و بياناتهم البنكية المستعملة فمضاء الصفقات ، مما يضيفي ثقة و أمان لحفظ خصوصية المتعاقد و بياناته السرية.

Ensuring Security for Users:

Indeed, the employment of intelligent agents ensures the mitigation of issues pertaining to data theft and the hacking of private information belonging to transacting parties, as well as their banking details utilized in the execution of transactions. This instills confidence and security for safeguarding the privacy of the contracting party and their confidential data.

3- تمثيل المستخدمين :

تسمح الإستعانة بالوكيل الذكي على الاستفادة من قيامه بالعديد من الأدوار في مساعدة المستخدمين و المتمثلة أساس فيما يلي :

* **القيام بالإعمال المادية :** و أشهرهم وكيل البحث Copernic و الوكيل BargainFinder و تنحصر مهمتهم بعد تنصيبهم مباشرة على الكمبيوتر في البحث على البيانات المطلوبة و تجميعها و تصنيفها و أصبحوا الآن قادرين حتى على تقديم توصيات و إرشادات بخصوص السلعة أو الخدمة المطلوبة بناءا على تقييمات المتعاملين السابقين كما هو الحال بالنسبة للوكيل Firely و الموقع الإلكتروني amazon.com.

و قد ظهرت مؤخرا فئة من الوكلاء تقوم بأعمال فنية بحتة كالوكيل Alexa ، و تمتاز بقدرتها العالية على التعلم من تجاربها و خبراتها البحثية السابقة المستمدة من تحليل سلوك المستخدمين السابقين.

Representing Users:

The utilization of intelligent agents enables the benefit of their undertaking numerous roles in assisting users, primarily embodied in the following:

***Performing Material Acts:** The most notable examples include the search agent Copernic and the agent BargainFinder. Their function, immediately upon installation on the computer, is limited to searching for the required data, compiling it, and categorizing it. They are now even capable of providing recommendations and guidance regarding the desired goods or services based on evaluations from previous users, as is the case with the agent Firefly and the website amazon.com.

Recently, a category of agents has emerged that performs purely technical tasks, such as the agent Alexa. These agents are characterized by their high capacity to learn from their previous research experiences and expertise derived from analyzing the behavior of past users.

Lesson :08

الوكيل الإلكتروني (Part 03)

*أداء التصرفات القانونية:

لم يكن أداء التصرفات القانونية والقيام بالأعمال المادية لصالح مستخدمي الإنترنت هو الغاية الأولى للوكيل الذكي، وخاصة الجيل الثاني منه، بل كانت البداية التي ساعدت المستخدم، سواء كان مشترياً أو بائعاً، على حسن إدارة شؤونه المعلوماتية وتسهيل تعامله مع شبكة الإنترنت وتمكينه من الاطلاع على المعلومات المتدفقة عبر الشبكة بسرعة وأمان وتنظيم. وقد أتاحت هذه الميزات للمشتري الإحاطة ببيانات السلع والخدمات المعروضة، وضمنت للبائع الوصول إلى المشتري أينما كان موقعه الجغرافي ومعرفة ميوله الاستهلاكية وآرائه حول السلعة أو الخدمة المقدمة بكل يسر ودقة. علاوة على ذلك، فقد تم تطوير الجيل الثاني من الوكلاء للاستفادة منهم في إجراء التصرفات القانونية عبر شبكة الإنترنت، بما يشمل قيامهم بالتفاوض وإبرام العقود وتنفيذها نيابةً عن مستخدميهم، سواءً كان هؤلاء المستخدمون مشتريين (أ) أو بائعين (ب).

أ. تمثيل المشتري:

أصبح الوكيل الذكي قادراً على مساعدة المشتري في المرحلة ما قبل التعاقدية ومرحلة إبرام العقد وتنفيذه، ويبدأ الوكيل بجمع المعلومات والبيانات الخاصة بالسلعة أو الخدمة المطلوبة وتصنيفها ومقارنتها مع مثيلاتها من حيث السعر والجودة والشروط، ثم عرضها على المشتري مرفقةً بتوصيته بالشراء من عدمه وسبب تقديم هذه التوصية، وبمجرد قبول المشتري لتوصية الشراء المقدمة له من الوكيل، يتحرك الوكيل بناءً على هذه التوصية مباشرةً لإبرام العقد نيابةً عن مستخدمه بإصدار إيجاب أو قبول بحسب الحال الموجه للمزود لإتمام العقد، وفي بعض الأحيان، يباشر الوكيل الذكي عملية تنفيذ العقد بدفعه للثمن أو الأجرة المتفق عليها في العقد باستخدام رمز البطاقة الائتمانية الخاصة بالمشتري والمزود به بصورة بيانات رقمية. ومن خلال المفاوضات التي يجريها الوكيل الذكي نيابةً عن المشتري ووفقاً للتعليمات الموجهة له

من قبل مستخدمه والمتفق عليها، يتم تحديد مواصفات السلعة أو الخدمة المطلوبة من قبل المشتري والمقدمة من قبل التاجر ووجودها وثنمها ونفقات تسليمها وزمان ومكان التسليم والضمانات.

ويعمل هذا النوع من الوكلاء على تمكين المشتري من خياراته في مواجهة التاجر وكافة الشروط الضرورية للعقد، مع الاستفادة في كل مرة من مهاراته التفاوضية عن طريق الطلب من طرف العلاقة (المشتري والمزود) بعد تمام العملية بتقديم تقييم يظهر مستوى رضاهم عن تنفيذ كل طرف لالتزاماته وأوجه النقص أو القصور في أداء هذه الالتزامات. ويستفيد الوكيل من هذا التقييم بحصر مفاوضاته في المرة التالية على قائمة المزودين الذين حازوا على ثقة المشتريين بأدائهم لالتزاماتهم وفقاً لما اتفق عليه في مرحلة التفاوض واستبعاده من دائرة التفاوض كل من حاز على تقييم سلبي أو غير مرضٍ في تعامله مع المشتريين.

ب. تمثيل المزود:

تُعد القدرة على الانتشار والوصول إلى أوسع شريحة من المستهلكين من المقومات الأساسية لنجاح التاجر عبر الإنترنت، ومما لا شك فيه أن تدفق وتزامن كم هائل من المعلومات والبيانات في بحر هذه الشبكة، وتنوع طرق الوصول إلى المعلومات المعروضة فيها، قد فرض على التاجر الاستعانة بالوكيل الذكي كأكثر التقنيات تطوراً للترويج لسلعه أو خدماته واستهداف المستهلكين بغض النظر عن مواقعهم الجغرافية، فالعمليات التجارية الإلكترونية متاحة بشكل مباشر على مدار الساعة ودون وجود حد مكاني أو زمني، وهذا ما يفرض على التاجر أن يكون مستعداً لتلبية طلبات المستهلكين بشكل مستمر وعلى مدار الساعة، وهو الأمر الذي لا يستطيع تنفيذه إلا بالاستعانة بوكيل ذكي قادر على جمع بيانات المستهلكين وميولهم الاستهلاكية وسلعهم أو خدماتهم المفضلة، ومن ثم البناء على هذه المعلومات والاستفادة منها في كل مرة وفي كل تجربة يتعامل فيها مع هذا المستهلك أو مع غيره، وتوفير السلعة أو الخدمة التي يطلبونها بسرعة فائقة ودقة ودون تكبيدهم عناء ومشقة البحث الطويل عنها عبر محركات البحث التقليدية. ومن أمثلة هذا النوع من الوكلاء، الوكيل CBB والوكيل Broad vision والوكيل Agent Ware ويستفيد التاجر من خدمات هذا الوكيل بمعرفته لكافة

المعلومات والبيانات الخاصة بالمستهلك، وتصبح بالتالي عملية استهدافه بالسلع والخدمات الجديدة لإغرائه بالشراء أسهل من استخدام أي وسيلة تسويق أخرى، كما يُعلم التاجر بأية سلع أو خدمات شبيهة بمنتجاته، ويعمل على مقارنة أسعار سلع منافسيه، ليكون التاجر بذلك على علم بمستجدات السوق الإلكتروني وبأسعار السلع الشبيهة وأنواعها ووجودها وشروط بيعها، وبمجرد إعلان المستهلك عن رغبته بالحصول على معلومات أكثر عن السلعة أو الخدمة المقدمة، يبدأ الوكيل عملية عرض هذه المعلومات، وإذا ما قرر المستهلك المضي قدمًا في العملية، يبدأ عرض الأسعار عليه والشروط الخاصة بالسلعة أو الخدمة.

وعند وصول الوكيل والمستهلك إلى اتفاق مشترك حول كافة التفاصيل الخاصة بالعقد شاملة لمعلومات خدمة ما بعد البيع، يتم إبرام العقد، وفي بعض الأحيان يقوم الوكيل بتنفيذه والحصول على الثمن لصالح التاجر؛ ومن أمثلة ذلك استئجار مستهلك من الوكيل الذكي لأحد المواقع الموسيقية معزوفة موسيقية لسماعها مباشرة عبر الإنترنت أو طلب آخر الاطلاع على مقال قانوني منشور في إحدى المجالات العلمية وغير المتاح مجانًا، وهنا بمجرد حصول الوكيل الذكي للمجلة على المعلومات والبيانات المطلوبة من القارئ ودفعه للثمن المعلن تُفتح المقالة للقارئ تلقائيًا أو بواسطة تزويده باسم مستخدم ورقم سري، وغالبًا ما يتم طلب تقييم القارئ لهذه المقالة وللخدمة المقدمة عبر الوكيل الذكي ليستفيد هو ومزود الخدمة في نفس الوقت من هذا التقييم في التعامل مع طلبات الاطلاع المقبلة واستهداف فئات أخرى من القراء، ومن الممكن للوكيل أن يتيح الاطلاع على هذه المقالة لآلاف القراء في نفس الوقت وهو ما لا يستطيع التاجر منفردًا أو باستخدام مساعدين أو وكلاء طبيعيين القيام به.

Legal Transactions Performance:

The initial purpose of intelligent agents, particularly the second generation, was not solely to perform legal transactions and carry out material acts for the benefit of internet users. Rather, it served as a starting point that aided users, whether buyers or sellers, in efficiently managing their digital affairs, facilitating their interaction with the internet, and enabling them to access the flow of information across the network with speed, security, and organization. These features allowed

buyers to comprehend the details of offered goods and services and ensured that sellers could reach buyers regardless of their geographical location, understanding their consumer preferences and opinions regarding the product or service presented with ease and precision. Furthermore, the second generation of agents was developed to be utilized in conducting legal transactions over the internet, including their engagement in negotiation, the conclusion of contracts, and their execution on behalf of their users, whether these users were buyers (a) or sellers (b).

A. Buyer Representation:

Intelligent agents have become capable of assisting buyers in the pre-contractual stage, the contract conclusion stage, and its execution. The agent initiates this process by gathering information and data pertaining to the required goods or services, classifying and comparing them with similar offerings in terms of price, quality, and conditions. Subsequently, the agent presents this information to the buyer, accompanied by a recommendation regarding purchase and the rationale behind this recommendation. Upon the buyer's acceptance of the purchase recommendation provided by the agent, the agent acts directly on this recommendation to conclude the contract on behalf of their user by issuing an offer or acceptance, as the case may be, directed to the supplier to finalize the agreement. In some instances, the intelligent agent proceeds to execute the contract by remitting the price or agreed-upon fee, utilizing the buyer's credit card details provided to the agent in digital data form. Through negotiations conducted by the intelligent agent on behalf of the buyer and in accordance with the instructions provided by their user and the agreed terms, the specifications of the goods or services required by the buyer and offered by the seller are determined, including their availability, price, delivery costs, time and place of delivery, and warranties.

This type of agent operates to empower the buyer with choices when dealing with the seller and all essential terms of the contract, while leveraging their negotiation skills in each transaction by requesting feedback from both parties (buyer and supplier) upon completion of the process. This feedback assesses their satisfaction levels with each

party's fulfillment of their obligations and identifies any deficiencies or shortcomings in the performance of these obligations. The agent benefits from this evaluation by focusing their future negotiations on a list of suppliers who have earned the trust of buyers through their performance of obligations in accordance with the terms agreed upon during the negotiation phase, and by excluding from the negotiation pool any supplier who has received negative or unsatisfactory feedback in their dealings with buyers.

B. Supplier Representation:

The ability to disseminate information and reach the widest possible consumer base is a fundamental pillar for the success of online merchants. Undeniably, the immense flow and confluence of data within the digital network, coupled with the diverse avenues for accessing displayed information, have necessitated that merchants employ intelligent agents as the most advanced technology to promote their goods or services and target consumers irrespective of their geographical locations. Electronic commercial transactions are readily available around the clock, unconstrained by spatial or temporal limitations. This reality compels merchants to be prepared to meet consumer demands continuously, 24/7, a feat achievable only through the utilization of intelligent agents capable of collecting consumer data, their consumption patterns, and their preferred goods or services. Subsequently, merchants can build upon this information and leverage it in every interaction and transaction with the current or other consumers, providing the requested goods or services with exceptional speed and accuracy, without burdening consumers with the protracted and arduous process of searching through traditional search engines. Examples of such agents include CBB Agent, Broad vision Agent, and Agent Ware. Merchants benefit from the services of these agents by gaining comprehensive knowledge of consumer information and data.

Consequently, the process of targeting consumers with new goods and services to entice them to purchase becomes more efficient than employing any other marketing means. Furthermore, the agent informs the merchant of any goods or services similar to their own and facilitates the comparison of competitor pricing, thereby keeping the

merchant abreast of developments in the online marketplace, including the prices, types, availability, and sales conditions of comparable goods. Once a consumer expresses interest in obtaining more information about a presented good or service, the agent initiates the process of displaying this information. Should the consumer decide to proceed with the transaction, the agent then presents the pricing and specific conditions related to the good or service. Upon the agent and consumer reaching a mutual agreement on all pertinent details of the contract, including after-sales service information, the contract is concluded. In certain instances, the agent may even execute the contract and collect payment on behalf of the merchant. Illustrative examples include a consumer using an intelligent agent to rent a musical piece from an online music platform for direct streaming or another requesting access to a legal article published in a scholarly journal that is not freely available. In such cases, upon the intelligent agent of the journal obtaining the required information and data from the reader and receiving the advertised payment, the article is automatically unlocked for the reader or access is granted through the provision of a username and password. Frequently, the reader is prompted to evaluate the article and the service provided by the intelligent agent, allowing both the agent and the service provider to benefit from this feedback in handling future access requests and targeting other categories of readers.

Notably, the agent can facilitate access to such an article for thousands of readers simultaneously, a feat that a merchant alone or through the use of human assistants or agents would be unable to accomplish.

"An investment in knowledge pays the best interest"

Good Luck