

قواعد الضمان في البيع الإلكتروني

Guarantee Rules In Electronic Sales

إعداد الطالب

عواد مرزوق عواد الحديد

إشراف

الدكتور مأمون أحمد الحنيطي

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في

القانون الخاص

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق

جامعة الشرق الأوسط

كانون الثاني/2020

تفويض

أنا الطالب: عواد مرزوق عواد الحديد، أفوض جامعة الشرق الأوسط بتزويد نسخ من رسالتي ورقياً وإلكترونياً للمكتبات، أو المنظمات، أو الهيئات والمؤسسات المعنية بالأبحاث والدراسات العلمية عند طلبهم حسب التعليمات النافذة في الجامعة.

الاسم: عواد مرزوق الحديد


التاريخ: ١٩ / ٢ / ٢٠٢٠

التوقيع: 
عواد الحديد

قرار لجنة المناقشة

نوقشت هذه الرسالة وعنوانها: " قواعد الضمان في البيع الإلكتروني "

وأجيزت بتاريخ : 2020/1/26

التوقيع	الصفة	
	مشرفاً	د مأمون أحمد الحيطي
	عضواً	د محمد عبد المجيد الذنبيات
	عضواً خارجياً	الدكتور علي خالد القطيشات

(رب اوعزني أن اشكر نعمتك التي انعمت علي وعلى والدي وأن اعمل صالحاً ترضاه)

فله الحمد والفضل والمنة على كثير من نعمه، وعظيم رحمته، والصلاة والسلام على معلم البشرية الأول محمد بن عبد الله وعلى آله الأطهار وصحبه الأخيار... أتقدم بأسمى وأجمل وأنقى آيات الشكر والامتنان والعرفان إلى الدكتور مأمون أحمد الحنيطي المشرف على رسالتي، لما قدمه لي، ومنحه إياي، ولما أبداه من نصح وإرشاد ومتابعة، جعلتني أتجاوز الكثير من الصعاب...

كما وأتقدم بالشكر جزيل والامتنان الكبير إلى أعضاء لجنة المناقشة، مقدراً لهم وقوفهم معي وتحملهم عناء الحضور وتفضلهم بمناقشة هذه الرسالة، ولما كتبتهم أقلامهم الصادقة.
كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر الموصول إلى كل من ساعدني واسدي لي النصح، وقدم لي العون والدعم اثناء رحلة اعدادي لهذه الرسالة... وشكري وتقديري إلى أصدقائي وزملائي.

الباحث

عواد مرزوق عواد الحديد

الإهداء

إلى روحه الطاهرة،

إلى من كان يمسك بيدي وينير طريقني في دروب الحياة، ربي بقدر شوقي له، وبقدر حبي له، وبقدر حزني عليه، بقدر مكانه الخالي بيننا عوضه عن هذه الدنيا بجنة عرضها السموات والأرض.

"والدي الغالي"

إلى رائحة الجنة ونبع الحنان والعطاء ونور حياتي ومعلمتي واجمل ما خلق ربي

"أمي الغالية"

إلى من أشعر معهم بالأمن والأمان والعزة والكبرياء رفقاء دربي

"أشقائي"

إلى قلبي النابض الذين تحملوا بعدي وانشغالي

"أبنائي"

إلى من أناروا حياتي بعلمهم

"أساتذتي الأفاضل"

اليكم جميعاً أهدي ثمرة جهدي المتواضع

قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع
أ	العنوان
ب	التفويض
ج	أعضاء لجنة المناقشة
د	الشكر والتقدير
هـ	الإهداء
و	قائمة المحتويات
ي	الملخص باللغة العربية
ك	الملخص باللغة الانجليزية
الفصل الأول خلفية الدراسة وأهميتها	
1	المقدمة
2	مشكلة الدراسة
2	أهداف الدراسة
3	أهمية الدراسة
3	أسئلة الدراسة
3	حدود الدراسة
4	محددات الدراسة
4	مصطلحات الدراسة
5	الدراسات السابقة
8	منهجية الدراسة
الفصل الثاني التجارة الإلكترونية	
11	المبحث الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية ومزاياها وخصائصها
11	المطلب الأول: مفهوم التجارة الإلكترونية
17	المطلب الثاني: مزايا التجارة الإلكترونية

الصفحة	الموضوع
21	المطلب الثالث: خصائص التجارة الإلكترونية
24	المبحث الثاني: صور وأدوات وفوائد التجارة الإلكترونية
24	المطلب الأول: فوائد التجارة الإلكترونية
26	المطلب الثاني: أدوات التجارة الإلكترونية
27	المطلب الثالث: صور التجارة الإلكترونية
29	المبحث الثالث: الإطار القانوني للتجارة الإلكترونية
30	المطلب الأول: المشكلات القانونية في مراحل التجارة الإلكترونية
33	المطلب الثاني: المسائل القانونية للتجارة الإلكترونية
33	الفرع الأول: عقود التجارة الإلكترونية وقانونية وسائل التعاقد الإلكتروني
35	الفرع الثاني: حجية التوقيع الإلكتروني
38	الفرع الثالث: التحقق من أطراف العقد
الفصل الثالث	
عقد البيع الإلكتروني	
41	المبحث الأول: تعريف العقد في اللغة والاصطلاح الفقهي والقانوني
43	المطلب الأول: مفهوم العقد لغةً
44	المطلب الثاني: العقد في الاصطلاح الفقهي
45	المطلب الثالث: المفهوم القانوني للعقد
49	المطلب الرابع: تعريف عقد البيع الإلكتروني
59	المبحث الثاني: تطبيقات على عقد البيع الإلكتروني
61	المبحث الثالث: الفرق بين العقد التقليدي والعقد الإلكتروني
الفصل الرابع	
قواعد الضمان في عقد البيع الإلكتروني	
64	المبحث الأول: التزامات البائع والمشتري في البيع الإلكتروني
64	المطلب الأول: التزامات البائع في البيع الإلكتروني
74	المطلب الثاني: التزامات المشتري في البيع الإلكتروني
81	المبحث الثاني: قواعد الضمان في حماية المتعاقد في البيع الإلكتروني

الصفحة	الموضوع
81	المطلب الأول: حماية المشتري في البيع الإلكتروني من خلال الضمانات التقليدية
89	المطلب الثاني: حماية المشتري من خلال الضمانات المستحدثة
103	تطبيقات البيع الإلكتروني
الفصل الخامس	
الخاتمة	
108	الخاتمة
108	النتائج
110	التوصيات
111	المراجع

قواعد الضمان في البيع الإلكتروني

إعداد

عواد مرزوق عواد الحديد

إشراف

الدكتور مأمون أحمد الحنيطي

الملخص

يدور موضوع هذه الدراسة حول قواعد الضمان في البيع الإلكتروني، وهو موضوع من الموضوعات الحديثة والتي تتعلق بحياة الأفراد والمجتمعات، نظراً للتطور التكنولوجي الذي يشهد العالم، حيث كثرة في هذا الزمان عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي، فبات من الضرورة بيان القواعد التي تضمن لكل من البائع والمشتري حقوقهم.

وقد قسمت هذه الدراسة إلى خمسة فصول تناولت في الفصل الأول خلفية الدراسة وأهميتها، وفي الفصل الثاني تناولت التجارة الإلكترونية من حيث مفهومها ومزاياها وخصائصها، وصورها وأدواتها وفوائدها، والإطار القانوني لها، وتناولت العقد الإلكتروني من حيث التعريف به، وبيان أنواعه وخصائصه، وخصصت الفصل الثالث للحديث عن قواعد الضمان في العقد الإلكتروني، وذلك من خلال بيان التزامات البائع والمشتري في البيع الإلكتروني، وقواعد الضمان في حماية المتعاقد في البيع الإلكتروني، وضمنت الفصل الخامس أبرز النتائج والتوصيات التي توصلت إليها في هذه الدراسة ومن ذلك أن من أهم الخصائص التي تتميز بها التجارة الإلكترونية هي أن كافة المعاملات، تتم إلكترونياً دون استخدام أي ورق في إجراء وتنفيذ المعاملات، وبالتالي تصبح الرسالة الإلكترونية هي السند القانوني الوحيد المتاح لكلا الطرفين في حالة نشوء أي نزاع بينهما.

كلمات مفتاحية: حق الضمان، البيع، العقد الإلكتروني، التجارة الإلكترونية

Guarantee Rules In Electronic Sales

By

Awad Marzouq Awad Al Hadid

Supervisor

Mamoun Ahmed Hunaiti

abstract

The subject of this study is about the rules of security in e-sale, which is one of the modern topics that relate to the lives of individuals and communities, given the technological development witnessing in the world, where there is a large number of sales and purchases through the Internet and social media, it is necessary to indicate the rules that guarantee Both the seller and the buyer have their rights.

This study was divided into five chapters, which dealt with the background and importance of the study in the first chapter, and in the second chapter, the electronic commerce in terms of its concept, advantages, characteristics, images, tools and benefits, and the legal framework, and dealt with in the third chapter the electronic contract in terms of its definition, and its types and characteristics, The fourth chapter is devoted to talk about the security rules in the electronic contract, through the statement of the obligations of the seller and buyer in the electronic sale, and the rules of security in the protection of the contractor in the electronic sale, and the fifth chapter included the main findings and recommendations reached in this study One of the most important characteristics of e-commerce is that all transactions are done electronically without using any paper in conducting and executing the transactions. Thus, the e-mail becomes the only legal basis available to both parties in case of any dispute between them.

Keywords: Right of guarantee, Sale, Electronic contract, Electronic trade.

الفصل الأول

خلفية الدراسة وأهميتها

المقدمة:

شهد العالم تطوراً هائلاً في عالم التكنولوجيا، وخاصة الإنترنت الذي أصبح من وسائل الاتصالات الحديثة التي لا يمكننا الاستغناء عنها، حيث أصبح العالم قرية صغيرة يمكن لأي شخص أن يتواصل ويبرم تصرفاً مع آخر في أي مكان في العالم بسرعة هائلة من خلال الحاسب الإنترنت. "فإن عالم الإنترنت عالم بلا حدود جغرافياً ليس ثمة اعتبار رئيسي للمكان والزمان فيه بخصوص علاقات الأفراد والمتعاملين في هذه البيئة الافتراضية"⁽¹⁾.

ونتيجة لذلك ظهرت التجارة الإلكترونية، حيث يستطيع البائع والمشتري إبرام عقود البيع الإلكتروني من خلال الإنترنت، وهذا الأمر يتطلب وجود قوانين منظمة لهذه التجارة، وعليه أصبح العقد الإلكتروني المحور الرئيسي لهذه العملية التجارية الحديثة والمتطورة ومحل اهتمام رجال القانون لتنظيمها على مستوى يشكل ضماناً للمتعاملين به.

ويمثل الواقع العملي لتقابل إرادة كل من البائع ومقدم الخدمة من ناحية والمشتري أو المستهلك من ناحية أخرى، وأن العقد التقليدي يقوم على الثقة ويجب أن تحيطه الضمانات التي تعمل على تدارك النزاعات التي تصيب التعاقدات المبرمة بواسطة هذه الوسائل الحديثة، ومن هنا تتور التساؤلات عن مدى إمكانية استيعاب القواعد التقليدية المنظمة لعقد في القانون المدني لهذه الأنماط الجديدة في التعاقد خاصة ما تعلق منها بالإبرام والتنفيذ؟ ومدى انطباق وسائل التعبير عن الإرادة فيه مع الوسائل التقليدية للتعبير عنها، وركني المكان والزمان لانعقاد العقد

(1) الرفاعي، أميرة، (2012). التحكيم في المنازعات الناشئة عن العقود الإلكترونية. ط.1، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 13.

الإلكتروني، أما فيما يتعلق في التزامات المتعاقدين، فإن هذا يدور حول المشكلات المتعلقة بالتخلف عن التسليم أو التأخر أو تسليم محل يختلف من المواصفات المتفق عليها وهي ذات المشكلات التي تحصل في العقود التقليدية، أما دفع البديل أو الثمن فإنه يثير إشكاليات تقنية.

مشكلة الدراسة:

تكمن مشكلة الدراسة في قصور القواعد العامة الناظمة لقواعد الضمان الخاصة بحماية المشتري في البيوع الإلكترونية، إذ لم يعالج المشرع الطبيعة القانونية والتقنية التي تتميز بها البيوع الإلكترونية عن البيوع التقليدية.

كما لم يعالج قانون المعاملات الإلكترونية هذه القواعد بصورة مباشرة إنما أحال إلى تطبيق القواعد العامة، لأي مسألة لم ينص عليها القانون، الأمر الذي يضع المشتري في البيوع الإلكترونية تحت وطئة هذا القصور التشريعي.

أهداف الدراسة:

يتجلى هدف الدراسة على العموم بالنظر إلى المشتري الإلكتروني باعتباره في مركز قانوني ضعيف، أمام بائع يملك مركز قوي وخبرة معلوماتية وفنية متطورة، بحاجة إلى الحماية من خلال إحاطته بضمانات توفر له الحماية الفعالة وتعيد للعلاقة التعاقدية توازنها.

بالإضافة إلى بيان النصوص القانونية الواجبة التطبيق على العقد الإلكتروني في حال حدوث نزاع بين طرفي العقد، من حيث القانون الخاص للمعاملات الإلكترونية الأردني وقواعد الإثبات في قانون البينات الإلكتروني الأردني والشروط القانونية لانعقاد العقد الإلكتروني، ومتى يصبح العقد يرتب أثر قانوني لضمان الحقوق الناشئة عنه.

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية هذه الدراسة في الفائدة العلمية والعملية التي تستفيد منها الفئة الذين يتعاملون، بالعقود الإلكترونية في تعاملاتهم التجارية وضمن حقوق أطراف تلك العقود وبيان النصوص القانونية الواجب اتباعها من قبل القضاء العام المعروض عليه النزاع.

أسئلة الدراسة:

ستحاول هذه الدراسة الإجابة عن التساؤلات التالية:

1. ما هو العقد الإلكتروني حسب التشريعات الأردنية؟
2. ما هي قواعد الضمان حسب النصوص القانونية النازمة للعقود الإلكترونية؟
3. ما مدى فاعلية تلك النصوص في ضمان حقوق طرفي لعقد الإلكتروني؟
4. هل هناك تعارض بين النصوص القانونية المنظمة للعقد التقليدي مع النصوص القانونية المنظمة للعقد الإلكتروني؟
5. متى يرتب العقد الإلكتروني آثاره القانونية حسب التشريعات الأردنية؟

حدود الدراسة:

1-الحدود الزمانية:

تبحث هذه الدراسة في نصوص قانون المعاملات الإلكترونية في ظل تطبيق أحكام قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم (15) لسنة 2015 وقانون البنيات الأردني رقم (22) لسنة 2017.

2- الحدود المكانية:

تتضمن في دراسة هذا الموضوع في ضمن نطاق التشريعات نافذة المفعول داخل المملكة

الأردنية الهاشمية.

محددات الدراسة:

إن هذه الدراسة بلا قيود تحد من تعميم النتائج المستخلصة من هذا البحث على أطراف

العقد الإلكتروني والقضاء العام.

مصطلحات الدراسة:

حق الضمان: اتفاق بين طرفين يقوم بموجبه الطرف الأول بالتعهد للطرف الثاني بتنفيذ شيء

معين، أو القيام بعمل ما خلال فترة زمنية محددة.

البيع: عرفته المادة (418) من القانون المدني الأردني بأنه: "عقد يلتزم به البائع أن ينقل

للمشتري ملكية شيء أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي".

العقد الإلكتروني: عرفت المادة (2) من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم (85) لسنة

2001م العقد الإلكتروني "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً".

التجارة الإلكترونية: "كل معاملة تجارية، تتم عن بعد، باستعمال وسيلة إلكترونية وذلك حتى

إتمام العقد".

الدراسات السابقة:

في حدود علم الباحث لا توجد دراسة بعنوان: " قواعد الضمان في البيع الإلكتروني"، ولكن هناك دراسات ذات صلة بموضوع دراستي، منها.

1-دراسة: أميرة الرافي (2012) بعنوان: "التحكيم في المنازعات الناشئة عن العقود

الإلكترونية". تناولت الباحثة مفهوم العقد الإلكتروني وخصائصه وطبيعته القانونية ووسائل إبرام العقود الإلكترونية وشروط صياغتها وأركان تكوينها والآثار المترتبة نبيها والنظام القانوني للتوقيع الإلكتروني وحجبه في الإثبات والحماية القانونية لعقود الإلكترونية، وحماية المستهلك الإلكتروني والقانون الواجب التطبيق على العقود الإلكترونية والمشكلات العملية في إبرام وتنفيذ العقود الإلكترونية والمنازعات الناشئة عن العقود الإلكترونية وطرق حلها والتحكيم الإلكتروني في المنازعات الناشئة عن العقود الإلكترونية.

2-دراسة: صلاح حسين (2012) بعنوان: "القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة

الإلكترونية ذات الطابع الدولي"، تناول الباحث دراسة في قانون الاونسيترال النموذجي للتجارة الإلكترونية وتشريعات المعاملات الإلكترونية في عدة دول والتوجيه الأوروبي لعام 2020 واتفاقية روما لعام 1980 واتفاقية نيويورك لعام 1958 واتفاقية استخدام الخطابات الإلكترونية لعام 2005 والقانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي لعام 1985 وأحكام المحاكم وقضاء الإلكتروني.

3-دراسة: زاهر العبادي، (2012) بعنوان "الالتزام بالتبصير في العقود

الإلكترونية" خمسة فصول وخاتمة، أظهر من خلالها الباحث، أنه ونظراً للتطور الحاصل في العالم والتطور التكنولوجي المتسارع، وانتشار استخدام شبكة الإنترنت

عبر دول العالم، فقد ظهرت طائفة جديدة من العقود تسمى (العقود الإلكترونية)

منهجية الدراسة:

اعتمد الباحث في دراسته على المنهج الوصفي التحليلي: ففيه يلتزم الباحث على دراسة

هذا الموضوع بصورة متعمقة بعد الوصف والتحليل، لقواعد الضمان في البيع الإلكتروني.

الفصل الثاني

التجارة الإلكترونية

نتيجة للتقدم الهائل في وسائل الاتصالات وتطورها، ونمو شبكة الإنترنت ودخولها للحياة المدنية بعد أن كانت مقتصرة على المجالات العسكرية أدى إلى ظهور ما يسمى بالتجارة الإلكترونية، وهي عمليات البيع والشراء التي تتم عن طريق شبكة الإنترنت، مما سهلت عملية التجارة بعد أن كانت مقتصرة على التجارة التقليدية⁽¹⁾.

لذا أصبح من الممكن للمستهلك شراء ما يريد، وهو في مكانة دون الحاجة للتنقل، وذلك عن طريق الإنترنت مما أدى إلى اختفاء الحواجز والحدود الجغرافية في بلاد العالم بفضل تطور شبكة الاتصالات الإنترنت التي ساهمت بشكل رئيسي في تطور وظهور التجارة الإلكترونية، التي لم تنشأ بقرار، أو تشريع بل نشأت استجابة لمتطلبات السرعة في العمليات التجارية.

حيث أنها كانت وليدة المراحل المختلفة التي مرت بها ثورة الاتصالات والمعلومات فجعلت التجارة الإلكترونية على المستوى العالمي أمراً واقعياً، من حيث فوائدها للشركات من ناحية تسويق أكثر فاعلية لمنتجاتها أو تحقيق أرباح عالمية، وتخفيض مصاريف الشركة، وتوفير الوقت والجهد واختفاء الوسطاء في العملية التجارية، والتواصل الفعال والمستمر بين الشركات والعملاء.

أما بالنسبة للمستهلك فقد أصبحت الأسواق مفتوحة أمامه طوال العام، إضافة لمتعة الحرية في اختيار السلع والخدمات بمجرد النقر على المنتج وإدخال بعض المعلومات الخاصة، وذلك

(1)

وهو في مكان واحد خلافاً للتجارة التقليدية التي تتطلب المعاينة والانتقال لمكان البيع فهنا تتم التجارة بوسائل إلكترونية حديثة من حيث تسليم المنتجات والخدمات إلكترونياً، ذلك أنها تعتمد على الدعائم الإلكترونية وليس الدعائم الورقية كما في التجارة التقليدية.

إن التجارة الإلكترونية هي اقتصاد في الوقت والمال، وهي أكثر فاعلية من أي وسيلة اتجار أخرى معروفة، وبالتالي أصبح لزاماً على الدول النامية تهجير اقتصادها وتوطينه في عالم المعلوماتية الجديد، أو أنها ستخاطر بتهميش دورها وتسمح للدول الأخرى المشاركة في المنظومة من قطف الثمار وجني المحصول⁽¹⁾.

إن البحث في موضوع التجارة الإلكترونية يتطلب تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، نتناول في المبحث الأول ماهية التجارة الإلكترونية، وفي المبحث الثاني صور وأدوات وفؤاد التجارة الإلكترونية، أما المبحث الثالث نتناول فيه النظام القانوني للتجارة الإلكترونية.

(1) حامد، سامي حسن موسى، (2004). قضايا وتحديات التجارة الإلكترونية في الأردن. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة اليرموك، إربد، ص 2.

المبحث الأول

مفهوم التجارة الإلكترونية ومزاياها وخصائصها

المطلب الأول:

مفهوم التجارة الإلكترونية

يتكون مصطلح التجارة الإلكترونية من كلمة التجارة التي تعبر عن نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات بين الحكومات والمؤسسات والأفراد وتحكمه قواعد ونظم متفق عليها، وكلمة (الإلكترونية) تعتبر بمثابة توصيف مجال أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية والتي من بينها شبكة الإنترنت⁽¹⁾.

أما مصطلح تجارة إلكترونية فإنها تعني بيع وشراء وتبادل المنتجات والخدمات والمعلومات عبر شبكات الكمبيوتر ومنها شبكة الإنترنت، وهناك عدة جهات نظر لتعريف مصطلح التجارة الإلكترونية حيث يطلع مصطلح التجارة الإلكترونية على مجموعة العمليات التجارية التي تتم عبر شبكة الويب في الوقت الحاضر، وأكثر التعريفات شيوعاً للتجارة الإلكترونية تعريف منظمة التجارة العالمية للتجارة الإلكترونية على أنها: هي "مجموعة متكاملة من عمليات عقد الصفقات وتأسيس الروابط التجارية وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية"⁽²⁾.

كما أن التجارة الإلكترونية هي "نظام يتيح عبر الإنترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات، كما يتيح أيضا الحركات الإلكترونية التي تدعم توليد العوائد مثل

(1) الصيرفي، محمد، (2009). التجارة الإلكترونية. مؤسسة حورس الدولية، مصر، ص147.

(2) رضوان، رأفت، (1999). عالم التجارة الإلكترونية. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، ص348.

عمليات تعزيز الطلب على تلك السلع والخدمات والمعلومات، فالتجارة الإلكترونية تتيح عبر الإنترنت عمليات دعم المبيعات وخدمة العملاء، ويمكن تشبيه التجارة الإلكترونية بسوق إلكتروني يتواصل فيه البائعون (موردون، أو شركات، أو محلات) والوسطاء (السماسرة) والمشترون وتقدم فيه المنتجات والخدمات في صيغة افتراضية أو رقمية كما يدفع ثمنها بالنقود الإلكترونية⁽¹⁾.

وهناك تعريفات كثيرة للتجارة الإلكترونية، فقد عرفها جانب من الفقه بأنها "تلك التجارة التي تشتمل على أنواع ثلاثة مختلفة من الصفقات وهي تقديم خدمات الإنترنت والتسليم الإلكتروني للخدمات، أي تسليم صفقات المنتجات الخدمية للمستهلك في شكل معلومات رقمية واستخدام الإنترنت كقناة لتوزيع الخدمات وعن طريقه يتم شراء السلع عبر الشبكة، ولكن يتم تسليمها بعد ذلك للمستهلك في شكل غير إلكتروني"⁽²⁾.

ولكن هذا التعريف يمثل توسعاً في مفهوم التجارة الإلكترونية فلو طبقنا المعايير التي على أساسها يمكن تعريف العمل التجاري، نجد أنها لا تخرج عن معايير أربعة هي معيار المضاربة، أو قصد الربح، ومعيار التداول، ومعيار المقابلة، ثم الحرفة التجارية، وهذا التعريف يخرج في أجزاء منه على هذه المعايير⁽³⁾.

(1) الصيرفي، محمد، التجارة الإلكترونية، مرجع سابق، ص147.

(2) إبراهيم أحمد، (2000). تقرير عن الجوانب القانونية للتجارة الإلكترونية في مصر. تقرير لمركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة.

(3) قشقوش، هدى حامد، (2000). الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الإنترنت. دار النهضة العربية، القاهرة، ص7.

وعرفها جانب آخر بأنها "تلك العملية التجارية التي تتم بين طرفين - بائع ومشتري - وتتمثل في عقد الصفقات وتسويق المنتجات عن طريق استخدام الحاسب الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت، وذلك دون حاجة لانتقال الطرفين أو لقاءهما، بل يتم التوقيع إلكترونياً على العقد. كذلك عرفها جانب من الفقه بأنها "عرض المشروع للسلع والخدمات على موقع الإنترنت ليحصل على طلبات من العملاء"⁽¹⁾.

كما عرفتھا جمعية التجارة الإلكترونية بأنه "مجموعة الاستعمالات لوسائل الاتصال، ومنها قيام المشروع فقط بعرض بضاعته، وبحيث يتم طلب البضاعة بالطرق التقليدية"⁽²⁾. وعرفتھا الدراسات في مصر بأنها "تنفيذ بعض أو كل المعاملات التجارية في السلع والخدمات التي تتم بين مشروع تجاري وآخر، أو بين مشروع تجاري ومستهلك، وذلك باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات". وقد ورد هذا التعريف ضمن التقرير الصادر عن لجنة التجارة الإلكترونية بمركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار برئاسة مجلس الوزراء في مصر، وكانت بعنوان "مقترح المبادرة المصرية للتجارة الإلكترونية عام 1999"⁽³⁾.

وقد عرفها جانب آخر من الفقه المصري بأنها "عملية البيع والشراء عبر الشبكات الإلكترونية على المستويين السلعي والخدمي بجانب المعلومات وبرامج الكمبيوتر وأنشطة أخرى تساعد على الممارسات التجارية"⁽⁴⁾.

(1) رمضان، مدحت، (2012). الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية -دراسة مقارنة-. ط.1، مصر، دار النهضة العربية، ص17.

(2) مجاهد، أسامة أبو الحسن. التعاقد عبر الانترنت. مصر، دار الكتب القانونية، ص36.

(3) مجاهد، أسامة، التعاقد عبر الانترنت، ص36.

(4) مصطفى، سعيد أحمد، (1999). التجارة الإلكترونية في القرن القادم. بحث مقدم للمؤتمر السابع للاقتصاديين الزراعيين وعنوانه "التكنولوجيا والزراعة المصرية في القرن الواحد والعشرين - القاهرة المدة 28، 29 يوليو ص2.

ويلاحظ على التعريف الثاني في الفقه المصري، أنه أضاف إلى جانب تجارة السلع والخدمات الإلكترونية، ذات التجارة في المعلومات وبرامج الكمبيوتر وأي أنشطة أخرى تساعد على الممارسات التجارية، وهذه بالإضافة في تعريف التجارة الإلكترونية لها ما يبررها فقد ظهرت قيم اقتصادية جديدة متمثلة في "برامج النظم والبيانات والمعلومات" وأصبحت ذات جدوى اقتصادية لمالكها أو لمن له السيطرة عليها وبالتالي فهي تصلح لأن تكون موضوعاً للمبادلة في التجارة الإلكترونية⁽¹⁾.

وهناك تعريف في الفقه المصري أثار بعض الجدل حيث عرف التجارة الإلكترونية بأنها "جميع المعاملات التي تتم عبر الإنترنت، حتى ولو لم تتمتع بالصفة التجارية، وإن كان الغالب أن تتمتع بهذه الصفة من جانب مقدم السلعة أو الخدمة على الأقل والذي غالباً ما يكون تاجراً". ويرى هذا الجانب الفقهي أن التجارة الإلكترونية هي نوع من التجارة، ولذلك فالقانون الفرنسي لم يعرف هذا النشاط، لكنه عرف العمل التجاري فقط، ذلك أن التجارة هي ممارسة العمل التجاري على وجه الاعتياد، وبالتالي فلن تكون التجارة الإلكترونية سوى ممارسة الأعمال التجارية التي نصت عليها المادة (632) من تقنين التجارة، بوسيلة إلكترونية على سبيل الاعتياد، ومن ثم يمكن القول أن التجارة الإلكترونية لا تختلف كثيراً عن التجارة بصفة عامة من حيث مضمونها ومحترفيها، ووجه الخصوصية فيها يتمثل في وسائل مباشرتها، وبصفة خاصة طريقة تنفيذها⁽²⁾.

(1) الشوا، محمد سامي، (1995). ثورة المعلومات وانعكاساتها على قانون العقوبات. ط.2، دار النهضة العربية، القاهرة، وخاطر، فوزي حمد. عقود المعلوماتية - دراسة في المبادئ العامة للقانون المدني - دراسة مقارنة - دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، ص 201 - ص 1 وما بعدها.

(2) مجاهد، أسامة أبو الحسن، التعاقد عبر الإنترنت، ص 34.

ويلاحظ على هذا التعريف أنه حصر وسيلة التجارة الإلكترونية في وسيلة وحيدة هي التعاقد عن طريق الإنترنت، مع أن شبكة الإنترنت ليست هي الوسيلة للتعاقد، فحسب تعريف لجنة القانون التجاري الدولي التابعة لهيئة الأمم المتحدة هناك "الفاكس والتلكس" كوسيلة إلكترونية لانعقاد عقد التجارة الإلكترونية⁽¹⁾، أيضاً هناك جهاز "المانيتل" في فرنسا والذي حاولت به فرنسا إيجاد بديل عن شبكة الإنترنت، ثم هناك التلفزيون الرقمي والذي سيحدث ثورة بتقنيته العالية، في مجال التجارة الإلكترونية، حتى أن خبراء المعلوماتية، يتحدثون من الآن عن المستقبل - ما بعد الإنترنت - وأن المعلومات سوف تتساب عبر الشبكات في وعاء يسمى - طريق المعلومات السريع - عن طريق وسائط معلوماتية، سوف تجعل التكنولوجيا التي نحياها في الوقت الحالي مجرد تكنولوجيا قديمة⁽²⁾.

ولذلك كان الأولى بهذا الجانب الفقهي ألا يحصر التجارة الإلكترونية في وسيلة معينة إلا وهي الإنترنت، وأن ينص على أن تتم المبادلة التجارية بأي وسيلة إلكترونية وهو ما نص عليه في المادة الأولى من مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري والذي عرفها بأنها "كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية". ولذلك نؤيد ما ذهب إليه بعض الفقه من أن التعريف حصرها في التجارة عبر الإنترنت وأنها تتم باستخدام شبكة ذات طبيعة دولية، وذلك بالطبع يتناقض مع ما انتهت إليه الآراء والمواثيق التي سبقت الإشارة إليها، فضلاً عن أن

(1) العبودي، عباس، (1997). التعاقد عن طريق وسائل الاتصال الفوري وحجيتها في الإثبات المدني : دراسة مقارنة. عمان، مكتبة دار الثقافة، ص 17 وما بعدها.

(2) بيل جيتس، (1998). المعلوماتية بعد الإنترنت: طريق المستقبل. الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والأدب، ص 149 وما بعدها.

التعريف السابق يستفاد منه أن التجارة الإلكترونية ذات طابع دولي فقط مع أنه لا يوجد ما يمنع من أن تتم المعاملات الإلكترونية في نطاق محلي⁽¹⁾.

وهناك جانب آخر من الفقه يرى أن التعاقد بطريق الإنترنت هو تعاقد بين غائبين، فهو تعاقد عن بعد، وتختلف وسيلته عن التعاقد بطريق المراسلة أو بالتليفون، حيث أصبح التعاقد بالطريق الإلكتروني⁽²⁾.

ويرى الباحث أن التعاقد عبر الإنترنت، ليس تعاقدًا بين غائبين، وذلك لأن القواعد العامة التقليدية في إبرام العقد تفرق في التعاقد بين غائبين أو حاضرين، حسب اجتماع الأطراف في مجلس العقد، ومن خلال شبكة الإنترنت كوسيلة اتصال، يكون الطرفان على اتصال دائم ليس بالكتابة، بل بالصوت والصورة حسب تقنية معينة، الأمر الذي يتحقق به الحضور في مجلس العقد، وعليه لا يمكن التسليم بفكرة الغياب عن مجلس العقد، فهو تعاقد بين حاضرين حتى ولو كان الحضور مادياً، وذلك في ظل الإمكانية الفنية لنقل الصوت والصورة بين المتعاقدين.

ويمكن تعريف التجارة الإلكترونية بأنها "كل معاملة تجارية، تتم عن بعد، باستعمال وسيلة إلكترونية وذلك حتى إتمام العقد".

وهذا التعريف يتفق مع تعريف المشرع المصري للتجارة الإلكترونية، وكذلك التعريف الوارد في التوجيه الأوروبي في 20 مايو 1997 بأن التجارة الإلكترونية "عقد بيع عن بعد تستخدم فيه وسيلة تقنية أو أكثر للاتصال عن بعد، وذلك حتى إتمام ذلك العقد".

(1) رمضان، مدحت. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية. ص19. والعجلوني، أحمد خالد، (2000). التعاقد عن طريق الإنترنت، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص80 وما بعدها.
(2) رمضان، مدحت، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية، ص20.

وهذا التعريف يتسع ليشمل التقنيات الحديثة المتاحة حالياً والمستقبلية في إتمام عقود البيع في التجارة الإلكترونية، فضلاً عن أنه يتسع لموضوع التجارة الإلكترونية من سلع وخدمات وغيرها من برامج وتقنيات المعلومات⁽¹⁾.

المطلب الثاني:

مزايا التجارة الإلكترونية

تتسم التجارة الإلكترونية بعدة مزايا يمكن بيان هذه المزايا في الآتي:

أولاً: زيادة أسواق التجارة:

إن الصفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع أو المشتري، وإذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية (جات، جاتس، تريس) تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات فإن التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى جولات توافق ومفاوضات، ومن هنا فإن التجارة الإلكترونية تستدعي جهداً دولياً جماعياً لتنظيمها، لأنها بطبيعتها لا تعترف بالحدود والقيود القائمة وتتطلب حرية الانتقال والتجوال⁽²⁾.

(1) القصيبي، عصام الدين، (2003). تنازع الاختصاص القانوني والقضائي الدوليين في مجال التجارة الإلكترونية. مؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية، جامعة الإمارات، ص1611 وما بعدها، د. أحمد الهواري، (1999). عقود التجارة الإلكترونية في القانون الدولي الخاص. بحث مقدم للمؤتمر السابع للاقتصاديين الزراعيين وعنوانه "التكنولوجيا والزراعة المصرية في القرن الواحد والعشرين - القاهرة المدة 28، ص1645 وما بعدها.

(2) شاهين، بهاء، (2000). العولمة والتجارة الإلكترونية. دار الفاروق الحديثة، القاهرة، مصر، ص80.

ثانياً: خلق أنماط حديثة للأعمال الإلكترونية:

إن تأثير التجارة الإلكترونية على عالم التجارة لم ينحصر بزيادة الدخل من الأنشطة التجارية، بل امتد إلى خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال وفي كلا الميدانين أمكن إحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق⁽¹⁾.

ثالثاً: إتاحة خيارات التسوق الشامل:

تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامها بشكل واسع، وهذا بذاته يحقق نسبة رضاء عالية لدى الزبائن، لا تتحده وسائل التجارة التقليدية، فالزبون يمكنه معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف والمفاضلة وتقييم المنتج موضوع الشراء من حيث مدى توافقه مع رغبته ومقدرته على الشراء، إضافة إلى توفر تغذية راجعة تبين رأي الزبون ومدى رضاه عن الخدمة أو السلعة المقدمة في حال رغب بذلك فوراً.

رابعاً: تطوير الأداء التجاري والخدمات:

تتطلب التجارة الإلكترونية بنى تحتية تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وإدارة علاقات واتصال بالآخرين، تتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين، وهي تقدم خدمة كبرى للمؤسسات في ميدان تقييم واقعها وكفاءة موظفيها وسلامة وفعاليتها بنيتها التحتية التقنية وبرامج التأهيل الإداري.

خامساً: التجارة الإلكترونية أداة لتنشيط المشروعات المتوسطة/ الصغيرة:

تمثل المشروعات المتوسطة والصغيرة محوراً أساسياً للتنمية الاقتصادية وخاصة في الدول النامية، وتعاني هذه المشروعات من غياب الموارد الاقتصادية اللازمة للوصول إلى

(1) مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد 4، السنة الثامنة، ديسمبر، 2000، الأردن، ص34.

الأسواق العالمية، وفي حالة هذه المشروعات تعد التجارة الإلكترونية واحدة من أهم الأدوات التي تحقق لها القدرة على المشاركة في حركة التجارة العالمية بفعالية وكفاءة بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان ووفر في الوقت والمكان المطلوبين لأداء المعاملات التجارية بما ينعكس إيجاباً على تنشيط هذه المشروعات ويوفر لها القدرة على اختراق الأسواق العالمية⁽¹⁾.

سادساً: التجارة الإلكترونية أداة لخلق فرص جديدة للعمل الحر:

يمكن للتجارة الإلكترونية أن تكون ذات تأثير اقتصادي إيجابي حيث يمكن للمنتج على كافة المستويات أن يقوم بمعاملات تجارية عبر أنحاء العالم وأن يتاجر عبر الحدود القومية. كما يمكن للتجارة الإلكترونية أن تخلق العديد من فرص العمل الحر حيث تتيح الفرصة لعمل مشروع تجاري صغير أو متوسط أو حتى مشروع صغير جداً متصل مباشرة بالأسواق العالمية بأقل كلفة استثمارية ممكنة ويتساوى في ذلك المتخصص الذي يقوم بتطوير وتنفيذ برمجيات الحاسب الآلي من منزله أو صانع السجاد الشرقي الذي يعمل في قرية بعيدة ليصدر إنتاجه إلى أسواق عالمية.

وهكذا تمثل تجارة الخدمات أحد المحاور الأساسية التي توفر فيها التجارة الإلكترونية آلية للأفراد المتخصصين لتقديم خدماتهم على المستوى الإقليمي والعالمي دون الحاجة للانتقال مما يفتح مجال لهم للانطلاق في العمل الحر⁽²⁾.

(1) رضوان، رأفت، (1999). عالم التجارة الإلكترونية. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، ص37.

(2) رضوان، رأفت، "عالم التجارة الإلكترونية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص38.

سابعاً: أداة لزيادة شفافية الحكومة وتحسين خدماتها:

بالرغم من ظهور العولمة ووجود توجه عالمي للإقلال من دور الدولة في النشاط الاقتصادي إلا أن ذلك يتعارض مع أهمية الدولة في الأمور التنظيمية والاجتماعية وفتح التجارة الإلكترونية فرصاً غير مسبوقة بالنسبة لأجهزة الدولة التشريعية والتنفيذية⁽¹⁾.

المطلب الثالث:

خصائص التجارة الإلكترونية

للتجارة الإلكترونية عدة خصائص، تتميز بها وتختلف فيها عن التجارة التقليدية وهذه الخصائص هي:

أولاً: اختفاء الوثائق الورقية في المعاملات التجارية:

إن من أهم الخصائص التي تتميز بها التجارة الإلكترونية هي أن كافة المعاملات، تتم إلكترونياً دون استخدام أي ورق في إجراء وتنفيذ المعاملات، وبالتالي تصبح الرسالة الإلكترونية هي السند القانوني الوحيد المتاح لكلا الطرفين في حالة نشوء أي نزاع بينهما.

فالهدف من التجارة الإلكترونية هو خلق مجتمع المعاملات اللورقية أي إحلال دعائم إلكترونية محل الدعائم الورقية وهو ما يعني الاستغناء عن التعامل بالمستندات الورقية ليحل محلها المستند الإلكتروني، وذلك بعد أن كشفت بعض سلبيات العمل بتلك المستندات من بطء حركة المستندات الورقية في الإرسال والاستقبال وأيضاً قابلية محفوظات المستندات الورقية للتزخم.

(1) اتحاد المصارف العربية، "التجارة الإلكترونية والخدمات المصرفية والمالية عبر الإنترنت"، بيروت، 2000م، ص25.

ثانياً: السرعة في إنجاز العملية التجارية:

تتسم التجارة الإلكترونية بالسرعة الفائقة أي سرعة التعاقد وسرعة التسليم بالنسبة لكثير من الصفقات، ومن ثم فهي تختزل عنصر الوقت، فقد اعتدنا أن نذكر عند التفارقة بين التجارة المحلية والدولية عاملي المسافة والوقت والواقع أن التجارة الإلكترونية الدولية جاءت لتختزل هذين العاملين إذ هي تختزل الحدود وتتم في وقت قصير للغاية⁽¹⁾.

وبهذا ألغيت المسافات والحدود، بحيث أصبحت جميع أسواق العالم بفضل شبكة الإنترنت، وبغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع والمشتري "سوقاً مفتوحاً" تتيح مجالات متعددة، للمنتجين ورجال المال والأعمال والمستهلكين، فتسمح للمنتجين فرض عرض كل منتجاتهم وتتيح للمستهلكين والعملاء فرصاً سهلة وسريعة للحصول على السلع والخدمات المعروضة أمام المستهلك⁽²⁾.

ثالثاً: وجود الوسيط الإلكتروني:

بين المشاركين في هذه التجارة على اختلاف أنواعها- تتم بوسائل إلكترونية بدءاً من مرحلة العرض، ثم تبادل المعلومات وإجراء المفاوضات وانتهاءً بالتسليم الإلكتروني للمنتجات الخدمية أو السلعية الأخرى، مثل الكتب وتذاكر السفر، وبرامج الكمبيوتر، والتسليم عادة يكون مقروناً بالتسوية النقدية لهذه التعاملات والتي تتم في معظمها إلكترونياً⁽³⁾.

(1) السيد أحمد عبد الخالق، (2008). التجارة الإلكترونية والعولمة. ط.2، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ص36.

(2) الجوارى، سلطان عبد الله محمود، (2010). حقوق التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق. منشورات الحلبي، ص36.

(3) أبو الهيجاء، محمد إبراهيم، (2011). عقود التجارة الإلكترونية. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص62.

إلا أنه إذا حدث عطل في الشبكة أو انهيار لها فقد لا تصل الرسالة أو تصل مغلوبة أو غير مقروءة، وقد تثور مسؤولية مقدم خدمة الإنترنت عن عدم وصول الرسالة أو وصولها متأخرة أو وصولها في الميعاد ولكن يوجد بها غلط أو تحريف.

رابعاً: اتساع مجال العلاقات التجارية في التجارة الإلكترونية:

إن التجارة الإلكترونية تتضمن الفاعل الجماعي بين عدة أطراف، بحيث يستطيع أحد أطراف المعاملة إرسال رسالة إلكترونية إلى عدد لا نهائي من المستقبلين في نفس الوقت ودون حاجة لإعادة إرسالها في كل مرة، وفي هذا المجال توفر شبكة الانترنت إمكانيات بلا حدود للتفاعل الجمعي بين فرد ومجموعة وهو شيء غير مسبوق في أداة تفاعلية سابقة.

فقد تكون الرسالة موجهة إلى أشخاص غير معينين، إذ يستطيع العميل إرسال الرسالة الإلكترونية عبر البريد الإلكتروني إلى عدة أشخاص في وقت واحد وفي عدة دول مختلفة أي أن العلاقات القانونية الناشئة عن هذه التجارة ليست حبيسة مكان معين ودولة معينة، ولكنها تنساب عبر الدول في حرية تامة ترفض الخضوع لأي سيطرة سياسية أو التقيد بحدود جغرافية معينة⁽¹⁾.

(1) انظر: لشهب، حورية، النظام القانوني التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة. مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خصين بسكرة، العدد 23، ص31-32.

المبحث الثاني

صور وأدوات وفوائد التجارة الإلكترونية

تتخذ التجارة الإلكترونية عدة صور وأشكالاً تعتمد في الأساس على طبيعة الأطراف المشتركة في هذه العمليات التجارية، حيث يحدد طرفاً العملية شكل التجارة الإلكترونية، لذلك سنبحث في المطلب الأول صور التجارة الإلكترونية، وفي المطلب الثاني أدوات التجارة الإلكترونية، وفي المطلب الثالث فوائد التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول:

فوائد التجارة الإلكترونية

تحقق التجارة الإلكترونية فوائد لكافة أطراف العملية التجارية، لكل من المجتمع، والمستهلك والمؤسسات، وبيان ذلك في الآتي:

أولاً: فوائد التجارة الإلكترونية على المستوى الوطني (المجتمع)⁽¹⁾:

1- تؤدي التجارة الإلكترونية إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية، مما يحقق زيادة الصادرات من خلال إمكانية تسويق السلع والخدمات عالمياً، وبتكلفة أقل، والقدرة على سرعة عقد الصفقات وإنهائها⁽²⁾.

2- يتم بيع المنتجات عن طريق التجارة الإلكترونية بسعر منخفض، وهذا ما يؤدي إلى زيادة الرفاه الاجتماعي، وتحسين مستوى المعيشة.

3- تسمح لسكان البلدان النامية بالاستفادة من خدمات الإنترنت كالتعليم والصحة والخدمات الحكومية.

(1)بيومي، عبد الفتاح. التجارة الإلكترونية. ص22

(2)حامد، سامي، قضايا وتحديات التجارة الإلكترونية في الأردن. ص35.

4- تعد أداة لزيادة شفافية الحكومة، وتحسين الخدمات الحكومية، وتحقيق التواصل مع المواطنين حيث يمكن:

أ- توفير البيانات والمعلومات، وأتاحتها لرجال الأعمال، وكافة فئات المجتمع بشفافية كاملة.
ب- أداء الخدمات بأعلى درجات الأداء في أقل زمن ممكن بكونه توجهاً نحو الحكومة الإلكترونية⁽¹⁾.

6- عرض إجراءات وخطوات ونماذج الحصول على الخدمات الحكومية لتسهيل التعامل مع الجهاز الإداري.

ثانياً: فوائد التجارة الإلكترونية للمستهلك:

1- تمكن التجارة الإلكترونية الزبائن من الشراء والبيع على مدى 24 ساعة على مدار السنة من أي مكان.

2- إن التجارة الإلكترونية تزود المستهلك بخيارات أكثر بين المنتجات، فبإمكان المستهلك الحصول على منتجات أكثر ومن مصادر متعددة.

3- تتيح فرصة الاشتراك بعمليات المناقصات والمزايدات للحصول على السلع بأسعار مناسبة.

4- التجارة الإلكترونية تمكن المستهلك من الحصول على معلومات عن المبيع، والحصول على تفاصيل بسرعة فائقة بدلاً من الانتظار أياماً وأسابيع.

5- سهولة تسليم الخدمة، والمنتج للمشتري خصوصاً إذا كان المنتج إلكترونياً (مثل الكتب، الأغاني، والمعلومات).

(1) العمودي، أحمد عبد الله، أثر التجارة الإلكترونية على المراجعة. ص 29.

ثالثاً: فوائد التجارة الإلكترونية للمؤسسات:

- 1- تقلل التجارة الإلكترونية من كلفة التوزيع، والتخزين ومعالجة المعلومات ورقياً، وخصوصاً في المؤسسات ذات الحجم الكبير حيث يكتفي بتوزيع المعلومة إلكترونياً عبر شاشات الكمبيوتر، لتصل إلى جميع المعنيين بنفس الوقت، وبكلفة لا تذكر إذا ما قورنت مع النظام الورقي المستخدم حالياً في كثير من المؤسسات⁽¹⁾.
- 2- انخفاض كلفة الاعلانات الالكترونية
- 3- تساعد التجارة الإلكترونية في تخفيض كلفة الاتصال بالنسبة للشركات، حيث أن الإنترنت أقل كلفة من نظام (VAN)، الذي يتم استخدامه في الشركات⁽²⁾.
- 4- تمكن الشركات من تصدير منتجاتها الفائضة وبكلفة منخفضة، والتخلص من السلع المخزنة.
- 5- سعت التجارة الإلكترونية حجم الأسواق لتصبح أسواقاً دولية وعالمية، بحيث تستطيع المؤسسات الوصول إلى الزبائن بأعداد كثيرة وموردين أفضل، والوصول لتعاون أفضل مع الشركاء عبر العالم⁽³⁾.

المطلب الثاني:

أدوات التجارة الإلكترونية

للتجارة الإلكترونية أدوات خاصة لعرض السلع والخدمات، وتسليم السلع وأدوات خاصة ما قبل وبعد البيع، والنقود الإلكترونية⁽⁴⁾.

(1) حامد، سامي حسن موسى. قضايا وتحديات التجارة الإلكترونية في الأردن. ص35.

(2)

(3) العمودي، أحمد عبد الله. أثر التجارة الإلكترونية على المراجعة. ص29.

(4) فشقوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الإنترنت. ص39.

أولاً: الأدوات الخاصة بنظم الدفع الإلكترونية، مثل البطاقات الممغنطة كالبطاقات الذكية والنقود الرقمية، والنقود الإلكترونية.

ثانياً: الأدوات الخاصة بتبادل الأعمال، وهي تبادل المستندات إلكترونياً، والبريد الإلكتروني والتعاقدات الإلكترونية.

وبعد الحديث عن صور وأدوات التجارة الإلكترونية، لا من الإشارة إلى فوائد التجارة الإلكترونية، وهذا ما سنتناوله في المطلب الثالث.

المطلب الثالث:

صور التجارة الإلكترونية

تنوعت صور التجارة الإلكترونية لأكثر من صورة وذلك ارتباطاً بالأطراف المتعاقدة نذكر خمسة أشكال منها:

أولاً: التجارة الإلكترونية بين منشأة تجارية ومنشأة تجارية أخرى (تجارة الأعمال) ويرمز لها بالرمز **Business to Business (B2B)**:

أي المعاملات التي تتم بين المنشآت التجارية بعضها ببعض بواسطة استخدام وسائل الاتصالات والتكنولوجيا، وهو الأكثر شيوعاً وقيمة، وهو يشكل ما يقارب 80% من إجمالي حجم التجارة الإلكترونية في العالم⁽¹⁾.

(1) العمودي، أحمد عمر عبد الله. إثر التجارة الإلكترونية على المراجعة. ص25.

ثانياً: التجارة الإلكترونية بين تاجر ومستهلك (B2C):

وهو الشكل المعتاد للأعمال التجارية، ويستخدم من قبل العميل لشراء المنتجات

الإنترنت تقدم منتجاتها، وهو ما يشكل 15% من إجمالي حجم التجارة الإلكترونية⁽¹⁾.

ثالثاً: التجارة الإلكترونية بين منشأة تجارية والإدارة الحكومية (B2G):

:Government

وهي التي تغطي التعاملات التي تتم بين الإدارة الحكومية وحدات الأعمال، ومثال ذلك

ما تقوم به من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا من عرض الإجراءات واللوائح، ونماذج

المعاملات على الإنترنت، بحيث تستطيع الشركات أن تطلع عليها بطريقة إلكترونية، وأن تقوم

بإجراء المعاملة إلكترونياً دون حاجة للتعامل مع مكتب حكومي، ومثالها أيضاً المزايدات

والمناقصات والتوريدات الحكومية⁽²⁾.

رابعاً: التعامل التجاري بين المستهلك والحكومة (G2C):

ويعد من أشكال التجارة الأقل أهمية من حيث القيمة المالية والاقتصادية، ويشمل التفاعل

الإلكتروني في مجال الخدمات والمعاملات الرسمية بين الأفراد والحكومة، ويمكن اعتبار

التعامل ما بين المؤسسات الحكومية من جهة والأفراد والمؤسسات التجارية من جهة أخرى

جزءاً من مفهوم الحكومة الإلكترونية⁽³⁾.

(1) عبد الرحمن، نائل. حماية المستهلك في التشريع الأردني. ص 34.

(2) ممدوح، إبراهيم خالد. إبرام العقد الإلكتروني. ص 46.

(3) العمودي، أحمد عبد الله عمر. إثر التجارة الإلكترونية على المراجعة. ص 25.

خامساً: التجارة بين مستهلك ومستهلك (C2C) Consumer to Consumer

وهو ما يعبر عنه بالرمز (C2C)، ويتم ذلك عن طريق الرف الإلكتروني (Electronic bay) عندما يقوم المستهلكون بتقديم بضائعهم إلى المزاد ويستطيع المستهلكون الآخرون المزايذة على الثمن.

حيث يقوم الرف الإلكتروني بالخدمة كوسيط حيث يتيح للعملاء وضع بضائعهم للبيع على الموقع الخاص بالرف الإلكتروني E-bay، وهذا الشكل ينافس التجارة الإلكترونية التي تتم بين وحدة الأعمال والمستهلك⁽¹⁾.

(1) عبد الرحمن، نائل. حماية المستهلك في التشريع الأردني. ص35.

المبحث الثالث

الإطار القانوني للتجارة الإلكترونية

تشكل أنشطة التجارة الإلكترونية والعلاقات القانونية الناشئة في بيئتها العديد من التحديات القانونية للنظم القانونية القائمة، تتمحور في مجموعها حول أثر استخدام الوسائل الإلكترونية في تنفيذ الأنشطة التجارية، فالعلاقات التجارية التقليدية قامت منذ فجر النشاط التجاري على أساس الإيجاب والقبول بخصوص أي تعاقد وعلى أساس التزام البائع مثلاً بتسليم المبيع بشكل مادي وضمن نشاط إيجابي خارجي ملموس، وأن يقوم المشتري بالوفاء بالثمن أما مباشرة (نقداً) أو باستخدام أدوات الوفاء البديل عن الدفع المباشر من خلال الأوراق المالية التجارية أو وسائل الوفاء البنكية التقليدية، وإلى هذا الحد فإن قواعد تنظيم النشاط التجاري سواء الداخلية أو الخارجية، وبرغم تطورها بقيت قادرة على الإحاطة بمتطلبات تنظيم التجارة⁽¹⁾.

إذ بالرغم من تطور نشاط الخدمات التجارية والخدمات الفنية واتصال الأنشطة التجارية بعلاقات العمل والالتزامات المتعلقة بالإمداد والتزويد ونقل المعرفة أو التكنولوجيا، فإن القواعد القانونية النازمة للأنشطة التجارية والعقود أمكنها أن تظل حاضرة وقادرة على محاكاة الواقع المتطور والمتغير في عالم التجارة، لكن الأمر يختلف بالنسبة للتجارة الإلكترونية، فالتغير ليس بمفهوم النشاط التجاري⁽²⁾.

وإنما بأدوات ممارسته وطبيعة العلاقات الناشئة في ظلها، كيف لا، ويتوسط كل نشاط من أنشطة التجارة الإلكترونية الكمبيوتر والإنترنت أو شبكة المعلومات، إذ أن أثر وجود التقنية

(1) عبد القادر، هشام، التجارة الإلكترونية، ص28.

(2) المهدي، أحمد، التجارة الإلكترونية، ص35.

وهيمنتها على آلية إنفاذ النشاط التجاري في ميدان التجارة الإلكترونية، بل ضرورتها لوجود التجارة الإلكترونية، كان لا بد أن يخلق تحدياً جديداً أمام النظم القانونية القائمة.

المطلب الأول:

المشكلات القانونية في مراحل التجارة الإلكترونية

إن تحديد تحديات التجارة الإلكترونية القانونية، يستلزم تصور العملية من بدايتها وحتى نهايتها بشكل عام لا تفصيلي، ومن ثم توجيه مؤشر البحث نحو استخلاص عناوين التحديات، ومن ثم بيان محتوى التحدي وما تقرر من حلول مقارنة لمواجهته.

إن التجارة الإلكترونية في صورتها العامة، طلبات بضاعة أو خدمات يكون فيها الطالب في مكان غير مكان المطلوب منه الخدمة أو البضاعة، وتتم الإجابة بشأن توفر الخدمة أو البضاعة على الخط، وقد يكون الوضع⁽¹⁾.

كما في المتاجر الافتراضية، أن تكون البضاعة أو الخدمة معروضة على الخط يتبعها طلب الخدمة أو طلب الشراء من الزبون المتصفح للموقع، وعلى الخط أيضاً، وبالتالي يمثل الموقع المعلوماتي على الشبكة، وسيلة العرض المحددة لمحل التعاقد وثمانه أو بدله في حالة الخدمات على الخط (أي عبر شبكات المعلومات).

وتشير هذه المرحلة الأولى (السابقة على التعاقد فعلياً) مشكلات وتحديات عديدة⁽²⁾:

أولاً: توثق المستخدم أو الزبون من حقيقة وجود الموقع أو البضاعة أو الخدمة.

ثانياً: مشروعية ما يقدم في الموقع من حيث ملكية مواده ذات الطبيعة المعنوية (مشكلات الملكية الفكرية).

(1) قشقوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الانترنت. ص26.

(2) ببيومي، عبد الفتاح. التجارة الإلكترونية وحمايتها القانونية. ص35.

ثالثاً: تحديات حماية المستهلك من أنشطة الاحتيال على الخط ومن المواقع الوهمية أو المحتوى غير المشروع للخدمات والمنتجات المعروضة.

رابعاً: الضرائب المقررة على عائدات التجارة الإلكترونية عبر الخط، ومعايير حسابها، ومدى اعتبارها قيلاً مانعاً وحاداً من ازدهار التجارة الإلكترونية.

وهذه التحديات أيضاً ترافق المراحل التالية من خط نشاط التجارة الإلكترونية فالموثوقية وحماية المستهلك تحديان يسيران بتواز مع سائر مراحل أنشطة التجارة الإلكترونية.

المرحلة الثانية: تتمثل في إبرام العقد، بحيث يتلاقى الإيجاب والقبول على الخط أيضاً، ويتم ذلك بصور عديدة بحسب محتوى النشاط التجاري ووسائل التعاقد المقررة على الموقع، أشهرها العقود الإلكترونية على الويب، والتعاقدات بالمراسلات الإلكترونية عبر البريد الإلكتروني، وبوجه عام، تتلاقى إرادة المزود أو المنتج أو البائع مع إرادة الزبون.

ويبرم الاتفاق على الخط، وهنا تظهر مشكلتين رئيسيتين:

أولاً: توثق كل طرف من صفة وشخص ووجود الطرف الآخر، بمعنى التوثق من سلامة صفة المتعاقد، وحيث أن من بين وسائل حل هذا التحدي إيجاد جهات محايدة تتوسط بين المتعاقدين (سلطات الشهادات الوسيطة) لجهة ضمان التوثق من وجود كل منهما وضمن أن المعلومات تتبادل بينهما حقيقية، وتمارس عملها على الخط من خلال إرسال رسائل التأكيد أو شهادات التوثيق لكل طرف تؤكد فيها صفة الطرف الآخر⁽¹⁾.

وثانياً: حجية العقد الإلكتروني أو القوة القانونية الإلزامية لوسيلة التعاقد، وهذه يضمنها في التجارة التقليدية توقيع الشخص على العقد المكتوب أو على طلب البضاعة أو نحوه أو البينة الشخصية (الشهادة) في حالة العقود غير المكتوبة لمن شهد الوقائع المادية المتصلة بالتعاقد.

(1) عبد الكريم، هشام. التجارة الإلكترونية. ص30.

والتساؤل الذي يثور هنا ويعلق بمجلس العقد وما يتصل بإنفاذ الأطراف للالتزامات بعد إبرام العقد، كيف يتم التوقيع في هذا الفرض، وما مدى حجيته إن تم بوسائل إلكترونية، ومدى مقبوليته في بيئة الإثبات، وآليات تقديمه كبينة إن كان مجرد وثائق وملفات مخزنة في النظام؟(1).

ويمكن الإجابة على هذا التساؤل بأن بيئة التجارة الإلكترونية توجد وسائل تتفق وطبيعتها حيث وجدت وسيلة التوقيع الرقمي (Digital - Signature) لتحقيق وظيفة التوقيع العادي.

المرحلة الثالثة: تتمثل في إنفاذ المتعاقدين لالتزاماتهما، البائع أو مورد الخدمة الملزم بتسليم المبيع أو تنفيذ الخدمة، والزبون الملزم بالوفاء بالثمن، ولكل التزام منهما تحد خاص به، فالالتزام بالتسليم يثير مشكلات التخلف عن التسليم أو تأخره أو تسليم محل تتخلف فيه مواصفات الاتفاق(2).

وهي تحديات مشابهة لتلك الحاصلة في ميدان الأنشطة التجارية التقليدية، أما دفع البديل أو الثمن، فإنه يثير إشكالية وسائل الدفع التقنية كالدفع بموجب بطاقات الائتمان أو تزويد رقم البطاقة على الخط، وهو تحد نشأ في بيئة التقنية ووليد لها، إذ يثير أسلوب الدفع هذا مشكلة امن المعلومات المنقولة، وشهادات الجهات التي تتوسط عملية الوفاء من الغير الخارج عن علاقة التعاقد أصلاً إلى جانب تحديات الأنشطة الجرمية في ميدان إساءة استخدام بطاقات الائتمان وأنشطة الاستيلاء على رقمها وإعادة بناء البطاقة لغرض غير مشروع.

(1) عبد الكريم، هشام. التجارة الإلكترونية، ص30.

(2) قشوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الانترنت، ص28.

يضاف إلى هذه التحديات، تحديات يمكن وصفها بالتحديات العامة التي تتعلق بالنشاط ككل لا بمراحل تنفيذه كتحدي خصوصية العلاقة بين المتعاقدين وخصوصية المعلومات المتداولة بينهما.

وتحد حماية النشاط ككل من الأنشطة الجرمية لمخترقي نظم الكمبيوتر والشبكات، أو ما يعرف عموماً بجرائم الكمبيوتر وتحدي مشكلات الاختصاص القضائي في نظر المنازعات التي تظهر بين أطراف العلاقة التعاقدية، إذ في بيئة الإنترنت، تزول الحدود والفواصل الجغرافية، وتزول معها الاختصاصات المكانية لجهات القضاء، فأى قضاء يحكم المنازعة وأي قانون يطبق عليها عند اختلاف جنسية المتعاقدين، وهو الوضع الشائع في حقل التجارة الإلكترونية⁽¹⁾.

المطلب الثاني:

المسائل القانونية للتجارة الإلكترونية

نتناول في هذا المطلب المسائل والمشكلات القانونية الناشئة في حقل التجارة الإلكترونية المتقدم ذكرها مع التعرض لأبرز عناصرها في حدود المساحة المتاحة، وذلك في الفروع التالية⁽²⁾:

الفرع الأول: عقود التجارة الإلكترونية وقانونية وسائل التعاقد الإلكتروني:

لما كانت طلبات البضاعة أو الخدمات تتم عبر الشبكة، أما بالدخول إلى الموقع المعني من قبل المستخدم أو عبر تقنية البريد الإلكتروني، وكان إبرام العقد يتم على الشبكة، فإن أول ما

(1) عبد الكريم، هشام. التجارة الإلكترونية، ص32.

(2) الصيرفي، محمد. التجارة الإلكترونية، ص39.

أثير في هذا الميدان مدى حجية هذه المحررات والعقود التي لا تتضمن توقيعاً مادياً عليها من قبل أطرافها أو مصدرها، وكحل يتفق مع الطبيعة التقنية لأنشطة التجارة الإلكترونية⁽¹⁾.

استخدمت تقنيات التوقيع الإلكترونية، أما كصور تناظرية، أو رموز رقمية، ولا تعرف النظم القانونية القائمة التوقيع الإلكترونية ولا تألفه، لذا كان إلزاماً وضع القواعد التي تكفل قبول هذه التوقيعات وتضمن حجيتها وقوتها القانونية في الإثبات وأمام قواعد الإثبات بوجه عام، التي لا تقبل بالنسبة للمستندات غير المستندات الرسمية بدون حاجة دعوة منظمها للشهادة، والمستندات العرفية الموقعة المبرزة عبر منظمها ولا تقبل المستندات غير الموقعة إلا كمبدأ ثبوت بالكتابة يستلزم بينة أخرى إذا ما اعترف بها كمبدأ ثبوت بالكتابة ابتداءً - بحسب نوع النزاع⁽²⁾.

فإن قبول القضاء للتعاقدات الإلكترونية، يتطلب إقرار حجية العقود الإلكترونية والمراسلات الإلكترونية (البريد الإلكتروني مثلاً) والتوقيع الإلكتروني وموثوقيتها كبنية في المنازعات القضائية، وقد تضمن القانون النموذجي للتجارة الإلكترونية الذي وضعته (اليونسكو)، وكذلك التشريعات التي سنت في الدول المتقدمة، قواعد تقضي بالمساواة في القيمة ما بين التعاقدات التقليدية والتوقيع العادية وبين رسائل البيانات الإلكترونية والعقد الإلكتروني والتوقيع الإلكتروني الرقمي⁽³⁾.

وتثير العقود التقنية تحدياً آخر، يتمثل بالعقود النموذجية للتعاقد الموجودة أصلاً على الموقع، ويمكن أن نضيف إليها، رخص الاستخدام المتعلقة بالمنتجات ذات الحقوق المعنوية

(1) قشقوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الانترنت، ص28.

(2) قشقوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الانترنت، ص29.

(3) الصيرفي، محمد. التجارة الإلكترونية، ص40.

لأصحابها (رخص الملكية الفكرية)، ففي كثير من الحالات تكون شروط التعاقد موجودة على موقع النشاط التجاري على الشبكة، وتتضمن شرطاً صريحاً بأن مجرد طلب البضاعة أو الخدمة يعد قبولاً وإقراراً بهذه الشروط، أي أن القبول مربوط بواقعة مادية خارجة عن تصريح القبول تماماً كما هو الحال في عرض البضاعة مع تحديد سعرها المعروفة في القوانين المدنية السائدة⁽¹⁾.

الفرع الثاني: حجية التوقيع الإلكتروني:

التوقيع الإلكتروني عبارة عن جزء صغير مشفر من بيانات يضاف إلى رسالة إلكترونية كالبريد الإلكتروني أو العقد الإلكتروني، وثمة خلط كبير في مفهوم التوقيع الرقمي، حيث يظن البعض أنه أرقام ورموز أو صورة للتوقيع العادي، وهو ليس كذلك إذ لا تعد صورة التوقيع العادي بواسطة السكانر (الماسحة الضوئية) توقيعاً إلكترونياً⁽²⁾.

فالتوقيع الإلكتروني على رسالة ما عبارة عن بيانات متجزأة من الرسالة ذاتها (جزء صغير من البيانات) يجري تشفيره وإرساله مع الرسالة بحيث يتم التوثق من صحة الرسالة من الشخص عند فك التشفير وانطباق محتوى التوقيع على الرسالة⁽³⁾.

ويتم التوقيع الإلكتروني (الرقمي) بواسطة برنامج كمبيوتر خاص لهذه الغاية وباستعماله فإن الشخص يكون قد وقع على رسالته تماماً كما يوقع مادياً (في عالم الأوراق والوثائق الورقية)، ويستخدم التوقيع الرقمي على كافة الرسائل الإلكترونية والعقود الإلكترونية.

(1) عبد الكريم، هشام، التجارة الإلكترونية، ص33.

(2) التجارة الإلكترونية، هشام عبد الكريم، ص37.

(3) الصيرفي، محمد. التجارة الإلكترونية، ص46.

أما وظيفة التوقيع الرقمي، فيمكن من الوجهة القانونية تبين ثلاث وظائف رئيسة لها

هي:

1- التوقيع الرقمي يثبت الشخص الذي وقع الوثيقة⁽¹⁾.

2- يحدد التوقيع الرقمي الشيء (الوثيقة) التي تم توقيعها بشكل لا يحتمل التغيير.

ويثور التساؤل، هل يحقق التوقيع الرقمي الوظيفة التي يحققها التوقيع العادي؟

متى ما كان للتوقيع الرقمي القدرة على إثبات الشخص الذي وقع الوثيقة، فإنه يحقق

وظيفة التوقيع العادي التقليدي أو المادي.

والحقيقة أن التوقيع الرقمي من زوايا متعددة يفضل التوقيع العادي، فالتوقيع العادي

عبارة عن رسم يقوم به الشخص، فهو فناً وليس علماً ومن هنا يسهل تزويره أو تقليده، أما

التوقيع الرقمي، فهو من حيث الأصل وفي حدود أمن استخدام برنامجه من قبل صاحب البرنامج

علم وليس فناً، وبالتالي يصعب تزويره⁽²⁾، وإن كان هذا لا يعني أنه يمكن عند اختلال معايير

الأمن المعلوماتي قد يتم استخدام توقيع الغير الالكتروني، وتكمن صعوبة (التزوير) في اختيار

أجزاء من الوثيقة المرسله ذاتها ومن ثم تشفير هذه الأجزاء، وهو ما يقوم به برنامج الكمبيوتر

وليس الشخص، وتحصين التوقيع الرقمي رهن بحماية سرية كلمة السر ومفتاح التشفير⁽³⁾.

وفي بيئة التوقيع العادي على الأوراق أو المحررات، يمكن اقتطاع الوثيقة عن التوقيع

الوارد عنها أو اقتطاع جزء منها واستبداله، في حين ذلك ليس أمراً متاحاً في الوثيقة الإلكترونية

الموقعة رقمياً، فالتوقيع الرقمي لا يثبت الشخص منظم الوثيقة فقط، بل يثبت بشكل محدد الوثيقة

محل هذا التوقيع، أنه جزء منها ورموز مقتطعة ومشفرة ولدى فك التشفير يتعين أن ينطبق

التوقيع ذاته على الوثيقة. إنها مسألة أشبه بنموذج التتقيب الذي يستخدم لمعرفة صحة الإجابات

(1) هشام عبد الكريم. التجارة الإلكترونية، ص36.

(2) مصطفى، خالد. النظام القانوني للتوقيع الإلكتروني في ضوء الاتفاقيات الدولية. ص35.

(3) قشقوش، هدى. الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الانترنت. ص50.

النموذجية في امتحانات الخيارات المتعددة، أنك تضع الكرت المتقّب على الإجابة فتحدد فوراً الصواب والخطأ⁽¹⁾.

وهنا يتعين أن ينطبق النموذج (التوقيع) على الرسالة فإذا تخلف ذلك كانت الوثيقة غير المرسلة وكان ثمة تلاعب بالمحتوى، ومن هنا أيضاً يفضل التوقيع الرقمي التوقيع العادي. ويرتبط التوقيع الإلكتروني بالتشفير ارتباطاً عضوياً والتشفير هو عملية تغيير في البيانات، بحيث لا يتمكن من قراءتها سوى الشخص المستقبل وحده باستخدام مفتاح فك التشفير وفي تقنية المفتاح العام يتوفر المفتاح ذاته لدى المرسل والمستقبل ويستخدم في عمليتي التشفير وفك التشفير⁽²⁾.

والطريقة الشائعة للتشفير تتمثل بوجود مفتاحان، المفتاح العام public-key وهو معروف للكافة، ومفتاح خاص private-key، يتوفر فقط لدى الشخص الذي أنشأه. ويمكن بهذه الطريقة لأي شخص يملك المفتاح العام، أن يرسل الرسائل المشفرة، ولكن لا يستطيع أن يفك شيفرة الرسالة إلا الشخص الذي لديه المفتاح الخاص.

ما تقدم تظهر العلاقة بين التوقيع الرقمي والتشفير، فالتوقيع الرقمي هو ختم رقمي مشفر، يملك مفتاحه صاحب الختم. ويعني تطابق المفتاح مع التوقيع الرقمي على الرسالة الإلكترونية أن مرسل الرسالة هو من أرسلها فعلاً، وليس مرسله من قبل شخص آخر كتب عنوانك البريد لتبدو كأنها مرسله باسمك، ويضمن التوقيع الرقمي عدم تعرض الرسالة لأي نوع من أنواع التعدي، بأي طريقة⁽³⁾.

(1) عبد الكريم، هشام، التجارة الإلكترونية. ص36.

(2) أمانج، أحمد. كتاب التجارة الإلكترونية. ص37.

(3) الصيرفي، محمد. التجارة الإلكترونية، ص36.

الفرع الثالث: التحقق من أطراف العقد:

عندما يدخل مستخدم ما على موقع يباشر أنشطة التجارة الإلكترونية على الخط يبدأ بطلب السلعة أو المنتج أو الخدمة، وبالنسبة للقائم على موقع التجارة الإلكترونية، فإن المهم لديه التوثق من صحة الطلب، ويتطلب ذلك ابتداء التوثق من أن من يخاطبه هو فعلاً من دون اسمه أو عنوان بريده الإلكتروني أو غير ذلك من معلومات تطلبها مواقع التجارة الإلكترونية، فكيف يمكنه ذلك، خاصة في ظل تنامي إجراءات الاختراق وإساءة استخدام أسماء الغير في أنشطة جرمية على الشبكة وبنفس الوقت سيجيب موقع التجارة الإلكترونية الطلب وتحديداً الالتزام بتسليم محل التعاقد⁽¹⁾.

فما الذي يضمن للمستخدم أن ما وصله من معلومة إنما جاءت من هذا الموقع وما الذي يضمن له أيضاً أن هذا الموقع حقيقي وموجود على الشبكة، إن حل هذه المعضلة استتبع إيجاد حلول تقنية (كوسائل التعريف الشخصية عبر كلمات السر والأرقام السرية، أو وسيلة التشفير عبر ما عرف بوسيلة المفتاح العام والمفتاح الخاص، ووسائل التعريف البيولوجية للمستخدم كبصمات الأصابع المنقولة رقمياً أو تناظرياً وسمات الصوت أو حدقة العين أو ارسال رسالة على الهاتف الخليوي أو غيرها).

وهي وسائل أريد منها ضمان تأكيد الاتصال وإثبات صحة صدور المعلومة عن النظام التقني الصادرة عنه، لكن لكل منها ثغراته الأمنية وتعد بالعموم غير كافية - ليس دائماً طبعاً - وهذا ما استتبع اللجوء لفكرة الشخص الوسيط في العلاقة، وهو جهة تؤكد صحة التعامل على الخط وهي شركات ناشطة في ميدان خدمات التقنية تقدم شهادات تتضمن تأكيداً أن الطلب أو الجواب قد صدر عن الموقع المعني وتحدد تاريخ ووقت صدور الطلب أو الجواب، وحتى

(1) فشقوش، هدى. التجارة الإلكترونية، ص33.

تضمن شخصية المخاطب توفرت تقنيات التعريف على الشخص، بدأ بكلمة السر وانتهاء بالبصمة الصوتية، أضف إلى ذلك تقنيات التشفير التي يزداد الجدل حول مشروعيتها، سيما في ظل أثرها المانع والمقيد لحرية تدفق البيانات وانسيابها ومساسها في كثير من الحالات بالخصوصية سيما عند إجراء عملية التوثق وتفتيش النظم التي تتطلب اطلاعاً على معلومات مخزنة في النظام خارجة عن العلاقة العقدية المعنية⁽¹⁾.

وقد أثير في ميدان العلاقات القانونية للتجارة الإلكترونية، مسألة مسؤولية الشخص الثالث، وتحديد مزودي خدمات الإنترنت، وجهات استضافة المواقع أو الجهات المناط بها تسجيل الموقع، هل تسأل عن أنشطة المواقع التي تحتال عبر الإيهام بوجود نشاط تجاري إلكتروني، سواء أكان غير قائم أو غير محقق لما يعلن عنه، وتتجه التشريعات نحو إبراء الشخص الثالث من هذه المسؤوليات بكونه غريباً عن العلاقة العقدية ولتوفر وسائل الأمن التقنية وشركات الموثوقية المشار إليها التي تعطي أطراف العلاقة قدرة على ضمان حقوقهم بعيداً عن الشركات المزودة للخدمات التقنية، لكن ذلك استدعى نصوصاً قانونية صريحة، نظراً لما تطاله القواعد العامة أحياناً في ميدان المسؤولية التقصيرية التي تمتد إلى المتسبب في الخطأ لا إلى المباشر فقط⁽²⁾.

أما عن مسؤولية الشركات المتعاقدة معها لضمان إثبات شخصية الطرف الآخر وصحة الاتصال، فإن الاتجاه الغالب يذهب إلى مسؤوليتها عند إيرادها معلومات خاطئة أو غير دقيقة، باعتبار أن التعاقد أنبنى على هذه المعلومات وسنداً لوجود التزام قانوني عليها، في الغالب يكون لقاء ما يدفعه الزبون لها لضمان صحة تعاملاته التجارية على الخط.

(1) قشقوش، هدى. التجارة الإلكترونية، ص32.

(2) المهدي، أحمد. الإثبات في التجارة الإلكترونية، ص40.

الفصل الثالث

عقد البيع الإلكتروني

يعد العقد الإلكتروني من العقود التي ظهرت في هذا العصر نتيجة لاستخدام المعلوماتية والتي دخلت كافة مناحي الحياة، بالرغم من ذلك فإن مثل هذه العقود بحاجة لدراسة مستفيضة وعلى درجة من الدقة؛ لأنها حديثة التداول، مما يستوجب التمعن بها وبالقواعد العامة لنظرية العقد للبحث من خلالها عن أوجه التميز عن العقود التقليدية وكذلك أوجه التشابه معها.

وتشهد العقود الإلكترونية نمواً متزايداً حيث باتت تمثل نسبة هائلة من حجم التجارة الدولية والمحلية، وخاصة في الدول المتقدمة، ويرجع السبب في ذلك إلى سهولة وسرعة إبرام هذه العقود، وقد تطور الأمر إلى أكثر من ذلك حيث إن المنشآت التجارية العالمية أصبحت ترفض التعامل مع أي عميل جديد لا يستخدم أسلوب التعاقد الإلكتروني، وهذا الأمر يستوجب تناول العقد الإلكتروني وتمييزه عن غيره من العقود من الجوانب القانونية المختلفة.

ولما كان العقد الإلكتروني من طائفة العقود فإن العقد الإلكتروني، في الواقع، لا يخرج في بنائه وتركيبه وأنواعه ومضمونه عن هذا السياق، ومن ثم فهو يخضع في تنظيمه للأحكام الواردة في النظرية العامة للعقد، وهو من العقود غير المسماة حيث لم يضع المشرع تنظيمياً خاصاً له، وسيقوم الباحث أولاً بتعريف العقد في اللغة والاصطلاح ثم ينطلق لتعريف العقد الإلكتروني.

المبحث الأول

تعريف العقد في اللغة والاصطلاح الفقهي والقانوني

العقد كما عرفه القانون المدني الأردني في المادة (87) هو: "ارتباط الإيجاب الصادر من أحد المتعاقدين بقبول الآخر وتوافقهما على وجه يثبت أثره في العقود عليه.

ولإنشاء أي عقد لابد لأطرافه من التباحث في موضوع العقد ويتفاوضا سواء أكان اجتماع في مجلس حقيقي أم افتراضي، وفي هذا المجلس يتباحث المتعاقدان في مواصفات موضوع العقد ويتفاوضا لتحديده كما ونوعاً، كما ويتفاوضا على السعر حتى يتم الاتفاق بينهما، فإن اتفقا ينعقد العقد وإلا فلا، فمجلس العقد في العقود المبرمة بين حاضرين فيه رعاية لجانب الموجب كي يكون على بينة من أمره بالعقد قبل الافتراق، إذ لو كان يجوز القبول بعد الافتراق لكان في هذا إضرار بالموجب إذ سيصبح رهن أمر القابل، إذ لا يدري متى يقبل⁽¹⁾.

وقد تم تعريف مجلس العقد بأنه مكان وزمان التعاقد والذي يبدأ بالانشغال البات بالصيغة وينفض بانتهاء الانشغال بالتعاقد، وقد تم تعريفه أيضاً بأنه: الاجتماع الواقع فيه العقد سواء طال أم قصر، وأنه الحال الذي يكون فيه المتعاقدان منصرفين إلى التعاقد في الفترة المبتدئة بالإيجاب والمنتبهة بالقبول، في المكان الذي تم فيه هذين الشطرين والذي يكون فيه كل من المتعاقدين على بعد من الآخر حيث لا يلتبس عليه صوته⁽²⁾.

ينعقد مجلس العقد في إحدى صورتين هما:

(1) السنهوري، عبدالرزاق، (1981). الوسيط في شرح القانون المدني. دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص231.

(2) سوار، محمد وحيد الدين، (1998). الشكل في الفقه الإسلامي. دار الثقافة للنشر، عمان، الأردن، ص158.

- **مجلس العقد الحقيقي:** وهو مجلس العقد الذي يجتمع فيه طرفي العقد في مكان واحد، فيكونان على اتصال مباشر حيث يسمع كل منهما كلام الآخر مباشرة، ويكونان منصرفين إلى التعاقد لا يشغلها عنه شاغل، وهو يبدأ بتقديم الإيجاب وينتهي بالرد عليه قبولاً أو رفضاً، أو بانفضاض المجلس دون رد، فاتحاد مجلس العقد شرط في الانعقاد، وهذه هي نظرية مجلس العقد والتي تهدف إلى تحديد المدة التي يجوز أن تفصل القبول عن الإيجاب، فلا يعقل اشتراط صدور القبول فوراً إلا لتضرر القابل، إذ لا يتهيأ له وقت للتدبر، وقد أوضح المشرع الأردني هذه النظرية في المادة (96) من القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976 حيث نصت: "المتعاقدان بالخيار بعد الإيجاب إلى آخر المجلس، فلو رجع الموجب بعد الإيجاب وقبل القبول أو صدر من أحد المتعاقدين قول أو فعل يدل على الإعراض يبطل الإيجاب فلا عبرة بالقبول بعد ذلك".

- **مجلس العقد الحكمي (الافتراضي) أو (بين غائبين):** وهو مجلس العقد الذي يكون أحد طرفيه غير حاضر فيه، ويكون أطرافه على اتصال مباشر، كالتعاقد عبر البريد أو رسول أو أي وسيلة مشابهة، فيقال في هذه الحالة باتحاد مجلس العقد حكماً وافترضاً لا حقيقة⁽¹⁾.

- **مجلس العقد الإلكتروني:** له طبيعة خاصة فهو يشبه مجلس العقد بين الحاضرين من جهة ويقترب من التعاقد بين الغائبين من جهة أخرى، إذ لا يجمع طرفيه مكان واحد، وإنما يكونان في أماكن ودول مختلفة، يتعاقدان بوسائل اتصال إلكترونية تتم عبر الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، وتختلف هذه الوسائل الإلكترونية عن الوسائل الأخرى المستخدمة في

(1) خالد، ممدوح إبراهيم، (2006). إبرام العقد الإلكتروني. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ص284.

التعاقد في العقود التقليدية، فكل طرف منهما لا يرى الطرف الآخر، وقد لا يعرفه مطلقاً عند استخدام هذه الوسائل الإلكترونية⁽¹⁾.

المطلب الأول

مفهوم العقد لغةً

يطلق العقد في اللغة على معانٍ متعددة ترجع في مجملها إلى معنى الربط الذي هو نقيض الحل، قال ابن فارس: "العين والقاف والذال أصل واحد يدل على شد وشدة وثوق"⁽²⁾ يقال: "عقدت الحبل فهو معقود"⁽³⁾ فالعقد في أصل اللغة "الشد والربط ثم نقل إلى الإيمان والعقود كعقد المبيعات ونحوها"⁽⁴⁾.

يطلق العقد ويراد به الربط والشد، يقال عقدت الحبل من باب ضرب فأنعقد، والعقد ما يمسكه ويوثقه، ومنه قيل: عقدت البيع، ونحوه، وعقدت اليمين وعقدتها بالتشديد توكيد، وعقدة النكاح وغيره إحكامه وإبرامه. ويطلق العقد على العهد، وعاقده عاهده...⁽⁵⁾ ويطلق العقد على

(1) خالد، ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني، ص 284.

(2) ابن فارس، أحمد بن زكرياء القزويني الرازي، أبو الحسين، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، 1979م، 86/4.

(3) ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي، لسان العرب، ط. 3، دار صادر، بيروت، 1414هـ، 296/3، الفيروز آبادي، مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، ط. 8، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، 2005م، ص 300.

(4) الجصاص، أحمد بن علي أبو بكر الرازي الحنفي، أحكام القرآن، تحقيق: محمد صادق القمحاوي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، طبعة سنة 1405هـ، 2/ 132.

(5) الفيومي، أحمد بن محمد بن علي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية، ص 421، المطرزي، ناصر الدين بن عبد السيد أبو المكارم، المغرب، دار الكتاب العربي، ص 323.

الربط الحسي والمعنوي ، فالحسي كربط الحبل، والمعنوي كربط الإيجاب والقبول في عقد البيع والإجارة ... (1)

(1) الفيروز ابادي، القاموس المحيط، 1-327

المطلب الثاني

العقد في الاصطلاح الفقهي

يطلق العقد في اصطلاح الفقهاء على معنيين: معنى عام - معنى خاص، وذلك كما يأتي:

أولاً: المعنى العام: وهو كل ما يعقده (بعزمه) الشخص أن يفعله هو، أو يعقد على غيره فعله على وجه إلزامه إياه ... فيسمى البيع والنكاح والإجارة وسائر عقود المعاوضات عقوداً؛ لأن كل واحد منهما ألزم نفسه التمام عليه والوفاء به، وسمي اليمين على المستقبل عقداً؛ لأن الحالف قد ألزم نفسه الوفاء بما حلف عليه من فعل أو ترك، والشركة والمضاربة ونحوها تسمى أيضاً عقوداً؛ لما وصفناه من اقتضائه الوفاء بما شرطه على كل واحد من الربح والعمل لصاحبه وألزمه نفسه، وكذلك العهد والأمان؛ لأن معطيها قد ألزم نفسه الوفاء بها، وكذلك كل شرط شرطه إنسان على نفسه في شيء يفعله في المستقبل فهو عقد، وكذلك النذور وإيجاب القر، وما جرى مجرى ذلك ... (1)

ثانياً: المعنى الخاص:

وبهذا المعنى يطلق العقد على ما ينشأ عن إرادتين لظهور أثره الشرعي في المحل (2).

1. وبهذا المعنى عرفه الجرجاني بقوله: العقد هو ربط أجزاء التصرف بالإيجاب والقبول (3).

(1) الجصاص، أحكام القرآن، 2/ 133.

(2) الموسوعة الفقهية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالكويت، طبعة 1427هـ، 30/ 199.

(3) الجرجاني، علي بن محمد بن علي الزين الشريف، كتاب التعريفات، ط. 1، دار الكتب العلمية بيروت، 1983م، ص 153.

2. كما عرفه الزركشي⁽¹⁾ بقوله: العقد هو ارتباط الإيجاب بالقبول الإلزامي، كعقد البيع والنكاح وغيرهما .

3. كما عرفته مجلة الأحكام العدلية⁽²⁾، فقد نصت المادة (103) على أن: العقد هو التزام المتعاقدين وتعهدهما أمراً، وهو ارتباط الإيجاب بالقبول.

المطلب الثالث:

المفهوم القانوني للعقد

لم ينص في القانون صراحة على تعريف محدد للعقد؛ قصداً إلى تجنب التعريفات التي هي من صنع الفقهاء لا من صنع المشرع.

وعرفه فقهاء القانون بأنه: توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني بإنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انتهائه⁽³⁾.

وهذا التعريف يستفاد من نص المادة 89 من القانون المدني المصري بأنه:

(يتم العقد بمجرد أن يتبادل طرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين).

(1) الزركشي، أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر ، المنثور في القواعد الفقهية، ط.2، وزارة الأوقاف الكويتية، 1985م، 303/2.

(2) علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، دار الجيل، مجلد 1، صفحة 104.

(3) السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد (1) المجلد الأول - نظرية الالتزام بوجه عام - المجلد الأول - مصادر الالتزام ، 150/1، حجازي، عبد الحي، النظرية العامة للالتزام وفقاً للقانون الكويتي (دراسة مقارنة) الجزء الأول - مصادر الالتزام (العقد والإرادة المنفردة)، مطبوعات جامعة الكويت، المجلد الأول، ص52، الصدة، عبد المنعم فرج، (1974). نظرية العقد في قوانين البلاد العربية. دار النهضة العربية، ص 510.

ومعنى توافق الإرادتين: تراضيهما كما يترضى البائع والمشتري، والمستأجر والمؤجر، أما الأثر القانوني المترتب على هذا التوافق فمثل تسليم البائع الشيء المبيع للمشتري، ودفع المشتري الثمن إلى البائع.

أما التعديل فقد يتمثل في نقص الأجرة أو زيادتها في عقد الإيجار، وكذلك الثمن في عقد البيع⁽¹⁾.

فهو توافق إرادتين أو أكثر على إنشاء رابطة قانونية أو تعديلها أو إنهائها. ويميز بعض شراح القانون بين الاتفاق والعقد، فالاتفاق عندهم هو توافق إرادتين أو أكثر على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو إنهائه، وأما العقد فهو أخص من الاتفاق عند هؤلاء فهو يقتصر على إنشاء التزام أو نقله فقط⁽²⁾.

وهذه التفرقة لها جذور تاريخية نقلها القانون المدني الفرنسي عن بعض شراح القانون القدامى⁽³⁾ ونص عليها في المادة 1101 مدني فرنسي ولكن هذا التمييز ليس له أهمية، ولذلك فإن الأصح أنه لا فرق بينهما⁽⁴⁾، والمهم في العقد أن يكون اتفاقاً على إحداث أثر قانوني أي له قوة الإلزام.

(1) الغاياتي، لاشين محمد يونس، (2001). دروس في مصادر الالتزام. ط1، ص 19.

(2) السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، 1 / 1283.

(3) مثل بوتيه ودوما ويراجع في هذا كله الوسيط للسنهوري، 1 / 137.

(4) وبهذا أخذ مشروع القانون المدني المصري في المادة 122 منه لكن هذه المادة ألغيت بسبب آخر وهو تجنب الإكثار من التعريفات في القانون.

والعقد في القانون لا يكون إلا بين شخصين على الأقل فالقوانين لا تعرف العقد بالإرادة المنفردة إلى يومنا هذا ويستوي في هذا الأمر القوانين ذات الأصل اللاتيني والقوانين ذات الأصل الأنجلوسكسوني والقوانين ذات الأصل الجرمانى⁽¹⁾.

وإنه لمن الواضح أن جميع القوانين الوضعية التي تحكم العالم لا تعرف العقد إلا على أنه بين شخصين على الأقل وهي متأثرة في هذا بالقانون الروماني الذي ورثت عنه هذه القاعدة البالية .

وبالرجوع إلى كتب القانون الإنجليزي نجد أن الشراح يصرحون بأن العقد لا يتصور إلا من إرادتين على الأقل، أن الوعد أو العهد يشتمل - على الأقل - على طرفين أحدهما يصدر والآخر يتلقى فيسمى الأول موجباً والآخر قابلاً [ويقولون أيضاً] : إن الإيجاب الذي لم يصادف قبولاً ليس له أي أثر قانوني ويلاحظ أننا نرجع إلى كتب القانون الإنجليزي مباشرة لأن شراح القانون العرب لم يتعرضوا - إلا فيما ندر - للقانون الإنجليزي. هذا وقد أخذ بعض شراح القانون في ألمانيا وفرنسا⁽²⁾ منذ منتصف القرن الميلادي الماضي ينادون بأهمية الإرادة المنفردة كمصدر للالتزام وقد بين هؤلاء الشراح:

(1) القوانين اللاتينية ويأتي على رأسها القانون الفرنسي القديم والجديد نسبياً (سنة 1804م) والقانون الإيطالي القديم والجديد والقانون البرتغالي والقانون الهولندي والقانون التونسي والمراكشي واللبناني والقانون المدني المصري القديم. وأما القوانين الأنجلوسكسوني فهي الإنجليزي وما يجري في فلكه من بعض قوانين الكومنولث البريطاني وهو أصلاً قانون غير مكتوب ويعتمد على السوابق القضائية في القديم ولكن الآن أخذ يدخل في عداد القوانين المكتوبة. والقوانين الجرمانية وأهمها القانون الألماني والقانون السويسري والقانون النمساوي وإلى جانب ذلك ظهرت حديثاً قوانين متخيرة تأثرت بكل من المدرستين اللاتينية والجرمانية وهذا مثل القانون البولوني والقانون البرازيلي والقانون الصيني والقانون الياباني ويعتبر القانون المدني المصري من هذا النوع وهو متأثر بالفقه الإسلامي أيضاً [يراجع في هذا مجموع الأعمال التحضيرية للقانون المدني المصري، 1 / 23، السنهوري، الوسيط، 1 / 51 .

(2) أشهرهم من الألمان سيجل ومن الفرنسيين ورمز في رسالة الإرادة المنفردة باريس سنة 1891، انظر: السنهوري، عبد الرزاق أحمد، نظرية العقد، دار الفكر، بيروت، 1980م، ص 186

إن القول بضرورة توافق إرادتين لإنشاء الالتزام يسد الباب دون ضروب من التعامل يجب أن يتسع لها صدر القانون فلا يمكن بغير الإرادة المنفردة أن نفسر كيف يستطيع شخص أن يلزم نفسه بعرض يقدمه للجمهور أي لغير شخص معين) كالجعالة في الفقه الإسلامي (وقد يكون الدائن غير موجود في الحال ولكنه سيوجد في المستقبل أو يكون موجوداً ولكن حال بينه وبين القبول حائل بأن مات قبل صدور القبول منه أو فقد أهليته ففي كل هذه الفروض وهي فروض تقع كثيراً في العمل لا يمكن القول بوجود الالتزام في ذمة المدين إذا حتمنا توافق الإرادتين فالقول بجواز إنشاء الإرادة المنفردة للالتزام يرفع هذا الحرج..

ثم إنه ليس في المنطق القانوني ما يمنع من أن يلتزم الشخص بإرادته فالإنسان حر في أن يقيد نفسه في الدائرة التي يسمح بها القانون بل إن سلطان الإرادة هنا أشد نفاذاً منه في نظرية توافق الإرادتين، إذ الإرادة المنفردة تصبح قادرة وحدها على إيجاد الالتزام، وهذا أقصى ما يصل إليه سلطانها أما القول بوجود توافق الإرادتين فبقية من بقايا الأشكال الغابرة التي كانت تحد من سلطان الإرادة. فقديمًا كانت الإرادة لا توجد أثرًا قانونياً إلا إذا اقترنت بأشكال معقدة ثم اندثرت هذه الأشكال حتى لم يبق منها اليوم إلا النادر.

وأصبحت الإرادة هي التي توجد الأثر القانوني الذي تنتج إليه فالواجب أن تصل في هذا التطور إلى غايته المنطقية، وأن نقول بأن للإرادة السلطان حتى لو لم يقترن بها إرادة أخرى. على أننا نتطلب رضا الدائن حتى لا يكسب حقاً بالرغم منه، ولكن هذا الرضاء لا يُوجد الالتزام، بل إن الالتزام ينشأ بمجرد صدور إرادة المدين.

ويلاحظ هنا أن شراح القانون الذين نادوا مؤخراً بالإرادة المنفردة ما زالوا إلى الآن متأثرين بالقاعدة الرومانية البالية وهي (أن) العقد هو بين شخصين على الأقل (ولذلك هم ينادون بالإرادة المنفردة كمصدر ثان للالتزام إلى جانب العقد).

هذا وقد تأثر القانون المدني المصري الحالي (رقم 131 لسنة 1948) بنظرية الإرادة المنفردة الجديدة - التي نادي بها بعض شراح القانون الألمان والفرنسيين - فنص في مشروعه التمهيدي على أن المصدر الثاني للالتزام هو الإرادة المنفردة ولكن المشروع النهائي اكتفى بذكر الوعد بجائزة فقط تحت فصل الإرادة المنفردة وألغى النص العام الذي كان مدرجاً في المشروع التمهيدي وبذلك أصبح الوعد بجائزة التزاماً مصدره نص القانون مباشرة) المادة 162 مدني (وليس الإرادة المنفردة، ويلاحظ أن جميع التشريعات الوضعية في العالم - إلا فيما نذر - لا زالت إلى الآن لا تعرف الإرادة المنفردة كمصدر عام للالتزام وهي من باب أولى لا تعرف بل لا تعرف أبداً بالعقد بالإرادة المنفردة لأن العقد هو توافق إرادتين على الأقل في جميع تشريعات العالم الوضعية.

المطلب الرابع:

تعريف عقد البيع الإلكتروني

لم ينص قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم (15) لسنة 2015 على تعريف عقد البيع الإلكتروني، ونص المشرع الأردني على تعريف العقد الإلكتروني في قانون المعاملات الإلكترونية الأردني الملغي رقم (85) لسنة 2001 حيث عرفه بأنه: "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل الكترونية، آلياً أو جزئياً".

وقد عرف الفقهاء عقد البيع الإلكتروني بعدة تعريفات نورد منها:

عرف بأنه: "عقد يتم من خلال شبكة الانترنت في عالم افتراضي يتم من خلاله تبادل السلع والخدمات"⁽¹⁾.

وعرف بأنه: "هو اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب والقبول على شبكة دولية للاتصال بعد وذلك بوسيلة مسموعة مرئية بفضل التفاعل بين الموجب والقاب"⁽²⁾.

وعرف العقد الإلكتروني بأنه: "عقد يخضع في تنظيمه للقواعد العامة التي تنظمها النظرية العامة للعقد، فهو يتم بالاتفاق والتراضي بين طرفيه: الموجب والقابل، ولكنه يتميز بأنه عقد يبرم عن بعد بين غائبين، ليسا حاضرين، باستخدام وسائط إلكترونية من أجهزة وبرامج معلوماتية وغيرها من الوسائل التقنية الحديثة التي تعمل آلياً بمجرد إصدار أوامر التشغيل إليها"⁽³⁾.

وللعقد الإلكتروني العديد من الصور، يأتي في مقدمتها التعاقدات التي تتم باستخدام الحاسب الآلي (الحاسوب) سواء تمت عن طريق المواقع التجارية بالشبكة الدولية "الإنترنت" أو عن طريق البريد الإلكتروني، أو غير ذلك من طرق إلكترونية.

وتتميز تعاقدات الحاسب الآلي، بصفتها العالمية التي تغطي كل دول العالم ولا تقتصر على دول دون غيرها، لكونها تتم عن طريق الشبكة الدولية متاح الدخول إليها لكل من يرغب الاشتراك فيها. كذلك تتميز تعاقدات الحاسب الآلي بصفتها الإلكترونية لكونها تتم بوساطة أجهزة

(1) الرومي، محمد أمين، (2004). التعاقد الإلكتروني عبر الانترنت. ط.1، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ص 48.

(2) صالح، المنزلاوي، (2005). القانون الواجب التطبيق على العقود التجارية الإلكترونية. دار النهضة العربية، القاهرة، ص 11.

(3) أبو الليل، إبراهيم الدسوقي، (1998). نظرية الالتزام، المصادر الإدارية للالتزام. مؤسسة دار الكتب، ط.2، الكويت، 71/1.

وبرامج اتصال إلكترونية تنقل إرادة المتعاقدين بعضهم إلى بعضهم الآخر دون حضور مادي معاصر لهم، ودون تدخل منهم سوى إصدار تعليماتهم آلياً بالضغط على مفاتيح معينة (1) .

ولا شك أن لهذه الخصائص والسمات التي تميز العقد الإلكتروني تأثيراتها في نظامه القانوني، وتجعل له بعض القواعد الخاصة تخرج به عن القواعد العامة في نظرية العقد التي وضعت أساساً للتعاقد العادي في صورته التقليدية الذي تتم كتابته باستخدام دعائم ورقية وليست إلكترونية؛ فالعقد الإلكتروني، ولكونه يتم عن بعد بين عاقدين لا يجمع بينهما مجلس عقد واحد على الأقل من حيث المكان يثير العديد من الصعوبات، يأتي في مقدمتها: صعوبة التحقق من شخصية المتعاقد، والتحقق من وجود إرادته وصحتها وسلامتها، وصعوبة التحقق من أهلية التعاقد للتعاقد، ودية هذا التعاقد، وحقيقة مضمونه وكيفية إثباته والتوثيق منه، كما يثير إبرام العقد إلكترونياً مسألة تحديد وقت ومكان إبرامه، وما يرتبط بذلك من موضوعات أخرى مثل تحديد وقت بدء تنفيذ الإلتزامات التي يفرضها العقد (2) .

ومن الموضوعات التي يثيرها العقد الإلكتروني - أيضاً - وبسبب عدم الوجود المادي الواقعي للسلع والمبيعات أمام أعين المستهلكين راغبي الشراء، عدم قدرتهم على الحكم بدقة على المبيع وأوصافه، خاصة مع سبل الدعاية والإعلان الخادعة والمغرضة في كثير من الأحيان، والتي يكون معها رضا المستهلك متسرعاً غير متروّ، مما دفع بالمشرعين إلى جعل هذا التعاقد غير لازم للمستهلك، ومنحه خيار الرجوع فيه في خلال فترة زمنية محددة (3) .

(1) أبو الليل، إبراهيم الدسوقي، نظرية الالتزام، المصادر الإدارية للالتزام، 74/1.

(2) العبادي، زاهر طارق، (د.ت). الالتزام بالإعلام في العقود الإلكترونية "دراسة مقارنة"، رسالة ماجستير، جامعة جدارا، إربد، الأردن، ص32.

(3) أبو الليل، إبراهيم، نظرية الالتزام، المصادر الإدارية للالتزام، ص74.

وتثير الصفة الدولية للعقد الإلكتروني مسألة تحديد المحكمة المختصة بنظر المنازعات المتعلقة بإبرام العقد أو تنفيذه، وكذلك تحديد القانون الواجب التطبيق على هذه المنازعات؛ أما الصفة الافتتاحي للشبكة الدولية "الإنترنت"، والتي تجعل التعاقد الإلكتروني متاحاً للجميع فقد تؤدي إلى إبرام عقود بين أطراف لا يعرف بعضها البعض الآخر، وهو أمر يستلزم وجود من يتوسط بينهم لتزويدهم بمعلومات تتعلق بأمور التعاقد تضمن صحته وجديته وتوثيقه، خاصة مع شيوع اختراق التعاملات الإلكترونية، والاعتداء على أمنها وسريتها.

وللصفة الإلكترونية في إبرام العقد الإلكتروني تأثيراً كبيراً في نظامه القانوني، فمع الوسائط الإلكترونية التي يتم عن طريقها العقد الإلكتروني تخفي الكتابة التقليدية ذات الوجود المادي المحسوس، وينعدم التوقيع الكتابي اليدوي التقليدي، وهذا ما دفع إلى ظهور ما سمي بالكتابة الإلكترونية، والتوقيع الإلكتروني، ومعادلتها من حيث الإثبات بالكتابة الورقية، والتوقيع اليدوي التقليديين (1).

ولم تقتصر الصفة الإلكترونية على إبرام العقد وتوثيقه، بل تعدت ذلك إلى طرق تنفيذه، فظهرت طرق الدفع أو السداد الإلكتروني مثل كروت الإئتمان، والنقود الإلكترونية، والشيك الإلكتروني، والحافطة المالية الإلكترونية، ومع هذه الطرق، وغيرها، يتم الوفاء بالالتزامات إلكترونياً دون حاجة للنقود في مظهرها التقليدي.

إن **عقد البيع الإلكتروني**: "هو ذلك العقد الذي يتم إبرامه عبر شبكة الإنترنت، فهو عقد عادي، إلا أنه يكتسب الطابع الإلكتروني من الطريقة التي ينعقد بها أو الوسيلة التي يتم إبرامه من

(1) العبادي، زاهر طارق، الالتزام بالإعلام في العقود الإلكترونية "دراسة مقارنة"، ص34.

خلالها؛ وينشأ هذا العقد من تلاقي القبول بالإيجاب بفضل التواصل بين الأطراف بوسيلة مسموعة مرئية عبر شبكة دولية مفتوحة للإتصال عن بعد" (1).

إن السمة الخاصة لذلك العقد تكمن في عملية ترويج وتبادل الخدمات وإتمام صفقاتها باستخدام وسائل الاتصال وتكنولوجيا تبادل المعلومات الحديثة عن بعد، لا سيما شبكة المعلومات الدولية الإنترنت، دون حاجة لانتقال الأطراف والتقاءهم في مكان معين، حيث يتم تبادل عروض السلع والخدمات عبر الشبكة من جانب أشخاص متواجدين في دولة أو دول مختلفة وذلك بالتفاعل بينهم من أجل إشباع حاجاتهم المتبادلة بإتمام العقد.

ويرى الباحث أن هذا النوع من العقود من حيث التنظيم، يخضع للقواعد والأحكام العامة التي تنظمها النظرية العامة للعقد فهو عقد عادي إلا أنه يكتسب الطابع الإلكتروني من الطريقة أو الوسيلة التي يتم انعقاده بها، فالعقد كما وضعنا سابقاً ينشأ من تلاقي الإيجاب بالقبول بفضل التواصل بين طرفيه بوسيلة مسموعة مرئية عبر شبكة الإنترنت أو غيرها من الوسائل الحديثة للاتصال والذي يميزه أن إتمام الصفقة يتم بوسائل حديثة واستخدام التكنولوجيا وتبادل المعلومات.

ومن وجهة نظر الباحث يمكن تعريف عقد البيع الإلكتروني بأنه: (اتفاق بين طرفي العقد من خلال تلاقي الإيجاب والقبول عبر الوسائل الإلكترونية على شبكة دولية للاتصال عن بعد لإنشاء التزامات تعاقدية)، وتختلف العقود الإلكترونية عن العقود التي تبرم بالطرق التقليدية في النواحي التالية:

1. غياب التعاصر المادي بين طرفي العلاقة العقدية:

(1) منصور، محمد حسين، (2003). المسؤولية الإلكترونية. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، ص18.

إن التعاقد التقليدي بين حاضرين يتطلب لانعقاده وجود طرفيه في مجلس العقد، بينما تعد السمة الأساسية في العقد الإلكتروني أنه يتم بين عاقدين لا يجمعهما مجلس عقد حقيقي، فهو ينتمي إلى طائفة العقود المبرمة عن بعد. فالعقد الإلكتروني يتم دون التواجد المادي لطرفيه من لحظة تبادل التراضي، حيث يصدر الإيجاب ويقترن به القبول عن طريق شبكة الإنترنت أو أي وسيلة اتصال حديثة إلا أنه يعتبر عقداً فورياً رغم إتمامه عن بعد (1).

2. وجود الوسيط الإلكتروني:

يعتبر الحاسب الإلكتروني هو الوسيط لدى كلا طرفي العقد والمتصل عادة بشبكة اتصال دولية، هذه الشبكة تقوم بنقل التعبير عن الإرادة لكلا طرفي العقد في ذات اللحظة على الرغم من تباعد المكان الذي يقيمان فيه، وهذا ما عبر عنه قانون المعاملات الإلكتروني الأردني إذ عرف العقد الإلكتروني بأنه: الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً⁽²⁾.

3. العقد الإلكتروني عقد إذعان:

تباينت الآراء بين الفقهاء حول اعتبار العقد الإلكتروني عقد إذعان من عدمه، إذ يرى بعض الفقهاء أن العقد الإلكتروني ليس من عقود الإذعان وذلك بالنظر إلى شروط الإذعان والتي تتمثل في تعلق العقد بسلع أو خدمات ضرورية وأن يكون البائع محتكراً لهذه السلعة ثم أن يكون الإيجاب موجهاً إلى الجمهور وبشروط واحدة وأكثرها لمصلحة الموجب⁽³⁾.

(1) دودين، بشار محمود، (2010). الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت. رسالة ماجستير، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص44.

(2) عبيدات، لورنس محمد، (2009). إثبات المحرر الإلكتروني. دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ص38. وإبراهيم، خالد ممدوح، (2006). إبرام العقد الإلكتروني دراسة مقارنة. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، القاهرة، ص53.

(3) برهم، نضال سليم، (2010). أحكام التجارة الإلكترونية. دار الثقافة، عمان، الأردن، ص54.

في حين يؤيد بعض الفقهاء فكرة أن العقود الإلكترونية هي عقود إذعان بحجة أن البائع يضع شروطاً لا يستطيع المشتري إلا أن يوافق عليها جملة أو يرفضها جملة واحدة مثل تذاكر السفر، وبالاستناد إلى المادة (104) من القانون المدني الأردني يعد عقد التجارة الإلكتروني من عقود الإذعان حيث نصت على أن: (القبول في عقود الإذعان يقتصر على مجرد التسليم بشروط مقرره يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها).

عقد الإذعان بالمعنى التقليدي هو من جهة العقد الذي ينفرد أحد المتعاقدين بوضع شروطه، دون أن يسمح للطرف الآخر بمناقشة هذه الشروط، وهو مرتبط بسلعة أو خدمة ضرورية تقع تحت الاحتكار القانوني أو الفعلي، وهكذا عد الفقه الفرنسي العقود الإلكترونية من عقود الإذعان، وذلك لأن الشروط العامة للبيع المذكورة بموقع التاجر، بحيث لا يكون أمام العميل أو زائر الموقع (المشتري المحتمل) إلا أن يقبلها جميعاً فينقذ العقد، أو لا يقبلها فلا يتعاقد. ولهذا فإن عقود التجارة الإلكترونية هي عقود إذعان بالنسبة للمستهلك نظراً لظروفه الاقتصادية، بوصفه الطرف الضعيف في العقد (1).

ويرى الباحث أنه في جانب منه هو عقد اذعان ولكن ذو طبيعة خاصة

4. العقد الإلكتروني عقد ملزم للجانبين:

إن هذا العقد لا يختلف كثيراً عن العقود التقليدية من حيث كونه ملزماً للجانبين، فيقع على المشتري التزام بدفع الثمن وفق الشروط التي يحددها البائع، والذي غالباً ما يتم عن طريق الدفع الإلكتروني والذي يتناسب مع هذا الشكل من أشكال التجارة، وفي المقابل يلتزم البائع

(1) إلياس، ناصيف، (2009). العقد الإلكتروني في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،

بموافاة المستهلك بمعلومات وافية عن البضاعة كما يلتزم كذلك بتسليم البضاعة في الزمان والمكان المتفق عليهما.

وعلى ذلك فإن العقود الإلكترونية هي العقود التي تتم عبر هذه الوسائل ونحوها من الآلات التي تعمل عن طريق الإلكترون، وهذا من حيث الأصل، إلا أنه بعد ظهور الحاسب الآلي وانتشار المراسلة والتعاقد بواسطته، خصص هذا المصطلح للعقود التي تتم عن طريقه، أما التعاقد عبر الراديو أو الهاتف أو غيرها من وسائل الاتصال فلا يشملها عرفاً هذا المصطلح في العقدين الأخيرين، وأصبح مصطلح العقود الإلكترونية ينصرف مباشرة إلى: العقود التي تتم عبر شبكة الإنترنت، ولذا نجد أن مصطلح التجارة الإلكترونية يطلق على: مجموعة العمليات التي تتم عبر الوسائل الإلكترونية وخاصة عبر شبكة المواقع (web) والبريد الإلكتروني⁽¹⁾.

إن العقد الإلكتروني ما هو إلا نوع جديد من أنواع العقود التي ظهرت مع ظهور عصر المعلوماتية: إلا أن هذا العقد لا يختلف من حيث أركانه مع الأركان العامة للعقد، إنما يميزه عن غيره من العقود بأنه عقد تم إبرامه بواسطة وسائل إلكترونية.

أوردت بعض التشريعات المنظمة للتجارة الإلكترونية تعريفات للعقود الإلكترونية ضمن النصوص القانونية التي تبين معاني المفردات والمصطلحات المتداولة في التجارة الإلكترونية:

1- عرف المشرع الأردني في قانون المعاملات الإلكترونية رقم (85) لسنة 2001 الملغي العقد الإلكتروني وذلك في المادة الثانية منه بأنه: (الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كلياً أو جزئياً)، فلم ينص قانون المعاملات الإلكترونية رقم (15) لسنة 2015 على تعريف العقد الإلكتروني.

(1) إبراهيم، خالد ممدوح، (2006). إبرام العقد الإلكتروني: دراسة مقارنة. ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ص50.

2- وعلى المستوى الدولي لم ينص قانون الاونسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية على تعريف للعقود الإلكترونية، ولكنه أشار في الفقرة الأولى من المادة (11) وتحت عنوان (تكوين العقود وصحتها) على أنه (في سياق تكوين العقود، وما لم يتفق الطرفان على غير ذلك، يجوز استخدام رسائل البيانات للتعبير عن العرض وقبول العرض وعند استخدام رسالة البيانات في تكوين العقد لا يفقد ذلك العقد صحته أو قابليته للتنفيذ لمجرد استخدام رسالة بيانات لذلك الغرض).

وقد عرف الفقه العقد الإلكتروني بأنه (اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب بالقبول على شبكة دولية مفتوحة للاتصال عن بعد و ذلك بوسيلة مسموعة مرئية بفضل التفاعلين الموجب والقابل).

يلاحظ على هذه التعاريف بأنها تركز على الطريقة التي ينعقد بها العقد الإلكتروني، ونرى بأن مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصري أعطى معنى واسعا للعقد الإلكتروني بشكل يعتبر كل عقدا إلكترونياً بموجب المشروع، إذا عبر فيه أحد المتعاقدين أو كلاهما عن الإرادة كلياً أو جزئياً عبر وسيط إلكتروني، أو أجريت المفاوضة العقدية بشأنه إلكترونياً، أو حتى بمجرد تبادل وثائق ومستندات العقد إلكترونياً بغض النظر فيما إذا كان العقد قد أبرم بالوسائل التقليدية أو الإلكترونية، كما يلاحظ على هذه التعريفات بأنها لا تقتصر العقود الإلكترونية على التعاقد عبر شبكة الإنترنت بل تشمل أيضاً التعاقد الذي يتم عبر وسائل الاتصالات الإلكترونية الأخرى كالفاكس والتلكس والفاكسميل، ويمكن أن يرد العقد الإلكتروني على كل الأشياء والخدمات التي لا يمنع التعامل بها بنص القانون أو لطبيعتها، كما يشمل العقد الإلكتروني أيضاً العقود التي تتم من خلال الوسيط الإلكتروني الذي يتم عن طريق أجهزة تمت

برمجتها للتعبير عن الإرادة نيابة عن أحد الطرفين أو كليهما والذي عبرت عنه بعض التشريعات بالتعاقد عن طريق الوسيط الإلكتروني⁽¹⁾.

يتميز العقد الإلكتروني بصفته العالمية التي تغطي كل دول العالم لكونه يتم في معظم الأحيان عن طريق شبكة المعلومات (الإنترنت)، كما يتميز أيضاً بصفته الانفتاحية، الشبكة متاحة لكل من يرغب الدخول فيها، ويتميز العقد الإلكتروني أخيراً بصفته الإلكترونية لكونه يتم بواسطة أجهزة وبرامج إلكترونية تنقل إرادة المتعاقدين بعضهم إلى بعض دون حضور مادي معاصر لهم، وبالتالي فهو عقد ينتمي إلى طائفة العقود عن بعد.⁽²⁾

وخلاصة ما مضى من كلام حول تعريف العقد الإلكتروني وماهيته أنه ذهب الفقهاء في تعريف العقد الإلكتروني إلى اتجاهات متعددة:

فقد عرفه أسامة مجاهد بأنه: "اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب بالقبول على شبكة دولية مفتوحة للاتصال عن بعد وذلك بوسيلة مسموعة مرئية، وبفضل التفاعل بين الموجب والقابل".⁽³⁾

وعرفه خالد ممدوح بأنه: "ذلك العقد الذي ينطوي على تبادل للرسائل بين البائع والمشتري، والتي تكون قائمة على صيغ معدة سلفاً ومعالجة إلكترونيًا، وتنشئ التزامات تعاقدية"⁽⁴⁾.

(1) الصالحين، محمد أبو بكر العيش، الشكلية في عقود الإنترنت والتجارة الإلكترونية، نقلا عن :

http://www.tashreat.com/view_studies2.asp?id=425&std_id=66

(2) الصالحين محمد أبو بكر العيش: الشكلية في عقود الإنترنت والتجارة الإلكترونية، نقلا عن :

http://www.tashreat.com/view_studies2.asp?id=425&std_id=66

(3) أسامة أبو الحسن مجاهد، (2000). خصوصية التعاقد عبر الإنترنت، دار النهضة العربية، ص 29.

(4) خالد، ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني، ص 51.

المبحث الثاني

تطبيقات على عقد البيع الإلكتروني

آليات التعاقد:

أولاً: التعاقد عبر شبكة المواقع (web):

تعتمد كثير من الشركات إلى عرض سلعتها وخدماتها على شبكة المواقع web وتقوم بتصوير السلعة بطريقة ثلاثية الأبعاد مع تسجيل سعرها ومواصفاتها، ويكون ذلك في موقع خاص بالشركة، وفي المقابل يقوم الراغب في التعاقد بالبحث عن السلعة أو الخدمة التي يريدتها عن طريق استخدام الرمز الذي يساعد في الوصول إلى هذه السلعة أو الخدمة، وعند اقتناعه بها وبالشركة العارضة لها ومعرفة سعرها ومواصفاتها يقوم بالتعاقد على الشراء بعد التأكد من السعر الفردي والإجمالي (في حال شراء مجموعة سلع) وذلك بالنقر على مفتاح الموافقة فيظهر العقد المتعلق بالشراء والمعد من قبل الشركة العارضة الذي يتضمن آلية الدفع وشروط التعاقد ومكانه وكيفية التسليم والقانون الذي يحكم العقد وغير ذلك من الشروط والمعلومات التي تختلف كثرة وقلة بحسب كل شركة أو عقد.⁽¹⁾

ثانياً: التعاقد عبر البريد الإلكتروني (E-mail):

يقصد بالبريد الإلكتروني: استخدام شبكات الحاسب الآلي في نقل الرسائل بدلاً من الوسائل التقليدية، حيث يخصص لكل شخص صندوق بريد إلكتروني خاص به، وهذا الصندوق عبارة عن ملف وحدة الأقراص الممغنطة التي تستخدم في استقبال الرسائل.

(1) انظر: التعاقد عن طريق الإنترنت - أحمد العجلوني. ص16، وتطبيقات الإنترنت في التسويق - د. بشير العلق ص20، كما تمت المقابلة مع بعض الشركات والمؤسسات التي لها مواقع تسويقية في الشبكة العنكبوتية.

وللتعاقد عبر البريد الإلكتروني أنواع متعددة منها: أن بعض الشركات تقوم بإرسال رسائل دعائية لنوع معين من السلع أو الخدمات في البريد الإلكتروني الخاص بالشخص، فإذا نظر صاحب البريد هذه الرسالة ورغب في السلعة أو الخدمة قام بمراسلة الشركة حول التعاقد معهم على هذه السلعة أو الخدمة ثم تتم المباشرة بالطريقة السابقة في التعاقد عبر شبكة المواقع⁽¹⁾.

ثالثاً: التعاقد بالمحادثة عبر الإنترنت:

توجد برامج تتيح للشخص تبادل الحديث صوتياً مع الطرف الآخر بشكل مباشر سواءً كان طرفاً أو أكثر، كما يوجد أيضاً برنامج يمكن من خلاله إرسال صور فيديو للتعبير عن الحركة.

سداد الثمن:

يتم سداد ثمن العقد المبرم عبر الشبكة بعدة طرق من أسهلها استخدام بطاقات الائتمان (الفيزا كارد والماستر كارد ونحوها) ويكون إعطاء معلومات البطاقة عبر الهاتف أو الفاكس وذلك تجنباً لإرسالها عبر الإنترنت مما يؤدي إلى سرقة المعلومات المتعلقة بالبطاقة.

وقد يكون الدفع عن طريق النقود الإلكترونية (البنيز) حيث يتم تحويل النقود العادية إلى وحدات نقدية إلكترونية يكون من الممكن التعامل بها بشكل آمن عبر شبكة الإنترنت، كما يمكن الدفع عبر الشيك المصدق والمصرفي أو الشبكات الإلكترونية وغير ذلك من الطرق المتعددة⁽²⁾.

(1) مجاهد، أسامة أبو الحسن، (2000)، خصوصية التعاقد عبر الإنترنت، دار النهضة العربية، ص3.
 (2) الحفني، حسن، (2002). التجارة الإلكترونية في الوطن العربي - الفرص والتحديات -، من إصدارات مركز الخليج للدراسات الاستراتيجية، ص 13-17، أبو الهيجاء، محمد إبراهيم، (2002). التعاقد بالبيع بواسطة الإنترنت. دار الثقافة، عمان الأردن، ص54.

المبحث الثالث

الفرق بين العقد التقليدي والعقد الإلكتروني⁽¹⁾

إن الوسيلة أو الطريقة التي ينعقد بها العقد الإلكتروني تمثل أهم وجهة لخصوصيته كما يتضح أنه ينتمي لطائفة العقود التي تبرم عن بعد مع العلم أنه لا يشكل نوعاً جديداً من العقود تضاف إلى العقود التقليدية المتداولة قانوناً، كما لا يخرج بالكامل عن القواعد القانونية المنظمة لأحكام العقد عموماً والواردة في القوانين المدنية، ومع ذلك فإن التعاقد الإلكتروني يعد مميزاً عن الصورة التقليدية للتعاقد وبالتالي يمكن إيجاز أهم الخصائص التي يتميز بها وذلك فالعقد الإلكتروني يتميز بعدة سمات تميزه عن العقود التقليدية وتتمثل فيما يلي:

1. يتم إبرام العقد الإلكتروني بدون التواجد المادي لأطرافه، فالسمة الأساسية للتعاقد الإلكتروني أنه يتم بين عاقدين لا يجمعهما مجلس عقد حقيقي حيث يتم التعاقد عن بعد بوسائل اتصال تكنولوجية، ولذلك فهو ينتمي إلى طائفة العقود عن بعد، حيث يتم تبادل الإيجاب والقبول الإلكتروني عبر الإنترنت فيجمعهم بذلك مجلس عقد حكمي افتراضي، ولذلك فهو عقد فوري متعاصر، وقد يكون العقد الإلكتروني غير متعاصر أي أن الإيجاب غير معاصر للقبول، وهذا التعاصر هو نتيجة صفة التفاعلية فيما بين أطراف العقد.

2. يتم استخدام الوسائط الإلكترونية في إبرام التعاقد، ويعد ذلك من أهم مظاهر الخصوصية في العقد الإلكتروني، بل إنها أساس هذا العقد حيث يتم إبرامه عبر شبكة اتصالات إلكترونية، فالعقد الإلكتروني لا يختلف من حيث الموضوع أو الأطراف عن سائر العقود التقليدية ولكنه يختلف فقط من حيث طريقة إبرامه وكونه يتم باستخدام وسائط إلكترونية

(1) مجاهد، أسامة أبو الحسن، (2002). خصوصية التعاقد عبر الإنترنت. دار النهضة العربية، ص3.

وتلك الوسائط هي التي دفعت إلى اختفاء الكتابة التقليدية التي تقوم على الدعائم الورقية لتحل محلها الكتابة الإلكترونية التي تقوم على دعائم إلكترونية.

3. يتصف العقد الإلكتروني غالباً بالطابع التجاري والاستهلاكي، لذلك يطلق عليه عقد التجارة الإلكترونية، وقد جاءت تلك الصفة من السمة الغالبة لذلك العقد حيث أن عقود البيع الإلكترونية تستحوذ على الجانب الأعظم من مجمل العقود.

ويترتب على ذلك أن العقد الإلكتروني يتسم بطابع الاستهلاك لأنه غالباً ما يتم بين تاجر أو مهني ومستهلك، ومن ثم فإنه يعتبر من قبيل عقود الاستهلاك ولذلك يخضع العقد الإلكتروني، عادة، للقواعد الخاصة بحماية المستهلك.

4. من حيث الوفاء، فقد حلت وسائل الدفع الإلكترونية، في التعاقد الإلكتروني محل النقود العادية، ذلك أنه مع تطور التكنولوجيا وازدياد التعامل بأسلوب التجارة الإلكترونية ظهرت تلك الوسائل كأسلوب مبتكر لسداد المدفوعات في مثل هذه المعاملات.

وتتضمن وسائل الدفع الإلكترونية المستخدمة في التجارة الإلكترونية عدة وسائل منها البطاقات البنكية، والأوراق التجارية الإلكترونية، والنقود الإلكترونية، والتي تتمثل في نوعين هما، النقود الرقمية، والمحفظة الإلكترونية.

5. من حيث الإثبات، فالدعامة الورقية هي التي تجسد الوجود المادي للعقد التقليدي، ولا تعد الكتابة دليلاً كاملاً للإثبات، إلا إذا كانت موقعة باليدوي، أما العقد الإلكتروني فيتم إثباته عبر المستند الإلكتروني والتوقيع الإلكتروني، فالمستند الإلكتروني يتبلور فيه حقوق طرفي التعاقد، فهو المرجع للوقوف على ما أتفق عليه الطرفان وتحديد التزاماتهما القانونية، والتوقيع الإلكتروني هو الذي يضيف حجية على هذا المستند.⁽¹⁾

الفصل الرابع

قواعد الضمان في عقد البيع الإلكتروني

ساهمت التطورات التي شهدتها العالم في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وفي التأثير على منهج دراسة عقد البيع المبرم بالوسائل الإلكترونية، فأصبحت الدراسة تتجه أولاً إلى المرحلة السابقة على التعاقد، نتيجة تعرض المشتري في هذه المرحلة للعديد من الأخطار، لهذا السبب يحتاج المشتري المحتمل لحماية واضحة وشاملة تعزز موقفه وخصوصاً أنه يمثل الطرف الضعيف مقابل البائع، الذي يتمتع بالخبرة والدراية الاقتصادية، الأمر الذي يزيد من تعرض المشتري لمخاطر الاحتيال.

نتناول في التزامات البائع والمشتري في البيع الإلكتروني في المبحث الأول منه، وفي المبحث الثاني نتناول قواعد الضمان في حماية المتعاقد في البيع الإلكتروني، وذلك على النحو الآتي:

المبحث الأول

التزامات البائع والمشتري في البيع الإلكتروني

المطلب الأول

التزامات البائع في البيع الإلكتروني

يجب على البائع في البيع الإلكتروني أن يلتزم بذات الالتزامات التقليدية المرتبة في ذمة البائع في عقد البيع عموماً، من حيث التزامه بنقل الملكية والتزامه بالتسليم والتزامه بضمان العيوب الخفية وضمان التعرض والاستحقاق، وعليه نتناول في هذا المطلب التزامه بنقل الملكية والتزامه بالتسليم ومن نواحي الخصوصية في العقد المبرم عبر شبكة الإنترنت، كما يأتي.

أولاً: الالتزام بنقل الملكية:

بمجرد تمام العقد بين البائع والمشتري تنتقل ملكية المبيع إلى المشتري ما لم يقض القانون أو الاتفاق على غير ذلك⁽¹⁾، فنقل الملكية الذي هو جوهر البيع وغايته⁽²⁾، الأصل فيه أن يتم بقوة القانون وبمجرد تمام العقد دون أن يقوم البائع بأي إجراء أو تدخل منه⁽³⁾. تقرر معظم القوانين المدنية هذا المبدأ العام الذي⁽⁴⁾، كالقانون المدني الأردني، ويرد عليه استثناءات منها ما هو مقرر بنص القانون ومنها ما هو مقرر بالاتفاق بين المتعاقدين.

(1) المادة (1146) من القانون المدني الأردني.

(2) النجار، عبد الله متروك، (1997). مبادئ عقد البيع، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، ص156.

(3) الزعبي، محمد يوسف (2006). العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ط.1، دار الثقافة، عمان، ص221.

(4) فقد نظم المشرع الأردني انتقال الملكية في البيع في المواد (199)، (485)، (1146)، (1147) وما بعدها.

أما الاستثناء المقرر بالقانون فيتصور في المبيع المنقول استناداً إلى طبيعته وبالنظر إليه فيما إذا كان معيناً بذاته أم معيناً بنوعه، أو في المنقول الذي له سجلات خاصة، أو في حالات انتقال ملكية العقار.

ولما كانت البيوع عبر شبكة الإنترنت تقتصر وتتركز في جُلها على الأموال المنقولة من السلع والخدمات فإن الحال تستوجب الاقتصار على نوع المنقولات المادية الوارد عليها البيع عبر الإنترنت وذلك كما يأتي:

1- انتقال الملكية في الأموال المعينة بنوعها أو بذاتها:

تتطبق معظم العقود المبرمة عبر شبكة الإنترنت على سلع تدخل في احتياجات الناس اليومية، غير أن هذه السلع تختلف بطبيعتها فمنها ما هو معين بنوعه ومنها ما لا يعين إلا بذاته. ففي المنقول المعين بنوعه لا تنتقل الملكية إلى المشتري إلا بعد أن يقوم البائع بإفرازه⁽¹⁾ طبقاً للقانون، فلو تعاقد مشتر عبر شبكة الإنترنت على شراء كمية من الأرز المعروض أو المعلن عنه عبر الشبكة، فإن ملكية المشتري لهذه الكمية لا تنتقل بمجرد التعاقد، وإنما تنتقل بعد أن يقوم البائع بإفراز هذه الكمية عن باقي الكمية التي لديه فإذا قام بإفرازها أصبحت منذ هذه اللحظة ملكاً للمشتري ولو لم يتم بتسليمها إليه، ولو قام البائع ببيع هذه الكمية المفروزة، لوقع بيعه على ملك الغير وكان تصرفاً موقوفاً على إجازة المالك (المشتري) فإذا أجازها أصبح نافذاً في حقه من وقت التصرف، وإذا رفضه أصبح باطلاً⁽²⁾، وبالمقابل فإن من حق المشتري التصرف في المبيع بأي من التصرفات القانونية كأن يقوم ببيعها مرة أخرى ولو لم يكن قد استلم المبيع، ذلك أن الملكية تنتقل إليه ولو لم يقترن ذلك بالتسليم.

(1) المادة (1147) من القانون المدني الأردني.

(2) المادة (175) من القانون المدني الأردني.

أما الحالة التي يرفض فيها البائع أن يقوم بالإفراز طبقاً للقانون، فيجوز للدائن أن يحصل على شيء من النوع ذاته على نفقة المدين بعد استئذان القاضي أو حتى دون استئذانه في حالة الاستعجال كما يجوز له أن يطالب بقيمة الشيء من غير إخلال في الحالتين بحقه في التعويض⁽¹⁾.

أما عن المنقول المعين بذاته فإن الملكية فيه تنتقل بمجرد تمام العقد⁽²⁾ ودون حاجة إلى أي إجراء من المدين بل ولو لم يتم التسليم، ومنذ لحظة تمام العقد على المنقول المعين بذاته يصبح للمشتري الحق بأن يتصرف فيه بالبيع أو أي تصرف قانوني آخر.

ويلاحظ إن تحديد وقت انتقال الملكية يبدو مهماً في تحديد تبعه الهلاك، ففي القانون المدني الأردني، لا يحمل المشتري تبعه هلاك الشيء قبل تسلمه، لأن الهلاك عنده مقترن بالتسليم وليس بانتقال الملكية، فإذا هلك الشيء قبل تسليمه فإنه يهلك على البائع وليس على المالك وإذا هلك بعد تسليمه فإنه يهلك على المالك (المشتري) وليس على البائع⁽³⁾.

2- تأجيل نقل الملكية بالاتفاق:

تتسجم هذه الحالة كثيراً مع حالات البيع عبر شبكة الإنترنت حيث يستطيع البائع أن يشترط تعليق نقل الملكية في الحالة التي يكون فيها الثمن مؤجلاً أو مقسطاً، وذلك استناداً إلى القواعد العامة في القانون، حيث نجد أن المشرع الأردني قد اعترف صراحة بإمكانية هذا الشرط، فنصت المادة (487) مدني أردني على أنه "1- يجوز للبائع إذا كان الثمن مؤجلاً أو

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص226.

(2) لم ينص القانون المدني الأردني صراحة على انتقال ملكية المنقول المعين بالذات، الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص228.

(3) المواد (500-502) من القانون المدني الأردني.

مقسطاً أن يشترط تعليق نقل الملكية إلى المشتري حتى يؤدي جمع الثمن ولو تم التسليم المبيع.
2- وإذا تم استيفاء الثمن تعتبر ملكية المشتري مستندة إلى وقع البيع".

ولا بد لهذا الشرط أن يأتي صريحاً فلا يقبل حكماً أو أن يفسر ضمناً لمجرد سكوت المتابعين في حالة الثمن المؤجل أو المقسط، وذلك باعتباره استثناء على القاعدة التي تقرر انتقال الملكية بمجرد تمام العقد.

أن نص الفقرة الثانية من المادة (487) مدني أردني والتي تقرر بأن انتقال الملكية إلى المشتري يعتبر مستنداً إلى وقت البيع، نراه غير مبرر، فالأثر الرجعي لانتقال الملكية في البيع المؤجل الثمن أو المقسط يجب في رأي الباحث أن يستند إلى وقت دفع آخر قسط أو اكتمال الثمن وذلك تجنباً لحالة ازدواج الملكية فيما مضى من وقت، وتحقيقاً لقيمة الشرط الواقف المقرر باتفاق الطرفين.

3- انتقال الملكية في الأموال المعنوية:

يرد عقد البيع عبر شبكة الإنترنت على مصنفات أدبية أو اختراع ممنوح البراءة أو غير ذلك من الأموال المعنوية ذات القيمة الاقتصادية في التعامل والتي يتصور ورود البيع فيها بشكل مختلف عن الأموال المادية كالبرامج التي يشيع تداولها عبر الإنترنت والتي صنفها الكثير من التشريعات كمؤلفات أدبية⁽¹⁾ أو كبراءات الاختراع المسجلة أو غير ذلك.

فإذا جاز للمخترع أن يتنازل عن اختراعه ببيعه للغير، بشرط أن يكون محمياً قانونياً أي مسجلاً وممنوحاً براءة الاختراع، إلا أن انتقال ملكية الاختراع للغير يعنى بها انتقال حق استغلال الاختراع للمستفيد والذي يتم بمجرد تمام العقد، أما نسبة الاختراع إلى صاحبة فلا تنتقل

(1) انظر نص المادة (2) من قانون حماية حق المؤلف الأردني رقم 22 لسنة 1999 المعدل بالقانون المؤقت لسنة 2001. ونص المادة (3) من قانون الرسوم الصناعية والنماذج الصناعية الأردني لسنة 1999.

أصلاً إلى الغير بل تبقى مسجلة لصاحبها الأول (المخترع) باعتبارها حقاً معنوياً لا يجوز التصرف فيه أو التنازل عنه⁽¹⁾.

كذلك الحال بالنسبة لبرامج الحاسوب وحيث تقرر معظم التشريعات الخاصة بحماية حق المؤلف بسط حمايتها لحقوق إنتاج البرامج كمصنفات أدبية له نوعان من الحقوق، الحقوق المعنوية والحقوق المادية، أما الحقوق المعنوية فلا يجوز التنازل عنها ولا تقع محلاً لنقل الملكية فهي كما أسلفنا حقوق لصيقة بشخص المؤلف وله عليها حق الأبوة، أما حقوقه المادية الواردة على ذات المصنف والتي قد تقع محلاً لنقل الملكية فيجوز للمؤلف استغلالها بالانتفاع من موارد مؤلفة أو بيع نسخة مثلاً.

ثانياً: الالتزام بالتسليم:

لا يعتبر التعاقد عبر شبكة الإنترنت أول آثار خصوصية التسليم، فسبق لذلك أنواع أخرى من العقود المبرمة عن بعد، كالتعاقد عبر التلفاز مثلاً.

وتظهر هذه الخصوصية في العقد المبرم عبر شبكة الإنترنت بوصفة غالباً بأنه عقد غير ملموس، مما يجعل من واقعة التسليم (كواقعة مادية) ذات أهمية نظراً لأنها تترجم إظهار العقد وإخراجه إلى حيز الوجود المادي والملموس مما يجعل من الالتزام بالتسليم التزام ذات اهتمام في تنفيذ العقود المبرمة عن طريق الإنترنت، لاسيما إذا ما أخذنا بالاعتبار عدم الحضور المادي لكل من البائع المشتري في مكان واحد وحيث يفصل بينها في الغالب الحدود الدولية والإجراءات الجمركية وحيث لا يتصور أيضاً قيام عنصر المناولة اليدوية، ومن ناحية أخرى وعلى اعتبار أن البيوع المنعقدة عبر شبكة الإنترنت منها ما يبرم وينفذ داخلها ومنها ما يبرم

(1) خاطر، نوري حمد، (2005). شرح قواعد الملكية الفكرية- الملكية الصناعية-، ط.1، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، ص131.

داخلها وينفذ خارجها، فإذا كان التسليم⁽¹⁾ هو عبارة عن وضع الشيء المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يمكنه من وضع يده عليه والانتفاع به دون عائق أو مانع، إلا أنه من المقرر أيضاً أن يكون التسليم في كل شيء حسب طبيعته ويختلف باختلاف حالة⁽²⁾، مما يتصور معه أن هناك تسليماً غير مادي، هذا التسليم الذي نرى أن صورته وكيفيته تتعدد أيضاً بحسب الشيء المبيع وطبيعته.

أن التعاقد بالبيع عبر شبكة الإنترنت يتناول في محل وروده سلع أو خدمات، ويأتي أيضاً على أشياء مادية أو أشياء غير مادية، فإن تصور التسليم في التعاقد عبر الإنترنت يأخذ مداه في الخصوصية بالحالة التي يكون فيها تنفيذ الالتزام متصوراً عبر الشبكة كحالة ورود البيع على البرامج مثلا أو القطع الموسيقية أو الكتب عبر الخط أو غير ذلك من صور الأموال المعنوية الأخرى.

ويتم التسليم بهذه الأحوال من خلال تنزيل أو تحميل البرامج (Down Load) أو النسخ (icloud) من الموقع المتاح إلى الجزء الصلب من جهاز العميل مثلاً أو بأي شكل تقني آخر يتيح للمشتري الانتفاع به، كمنحه الصلاحية بالدخول إلى موقع معين واستعراض المادة المحملة أو المخزنة محل التعاقد، غير أنه يجب الأخذ بعين الاعتبار أن ذلك لا يعني أن كل الأموال غير المادية يتم تسليمها بهذه الطريقة (عبر الشبكة)، فيمكن أن تحمل على اسطوانات أو دعامات مادية مثل (Drod box) ويتم التسليم فيها مادياً وخارج الشبكة.

(1) الشرفاوي، محمود، (2002). العقود التجارية الدولية (دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع)، ط.2، مكتبة دار النهضة، ص128.
(2) المادة (494) الفقرة (2) من القانون المدني الأردني.

وما عدا ذلك من سلع أو منتجات يتم شراؤها عبر الشبكة، فإن واقعة التسليم فيها تأتي من خلال إرسال المبيع إلى المشتري وعندئذ لا يتم التسليم إلا إذا جرى إيصاله إليه، ما لم يتفق الطرفان على غير ذلك⁽¹⁾، وحول هذه النقطة نقابل بين التعاقد عبر الإنترنت والأشكال الأخرى من العقود عن بعد، كالتعاقد عن طريق التلفاز، أو البيع بالمراسلة، حيث يتصور وجود وسيط مكلف بالقيام بعمليات التوزيع والتسليم للبضائع المشتراة عبر الإنترنت أو من خلال البريد أو من خلال مكاتب وفروع البائع أو المنتج أو وكلائه في مكان المشتري⁽²⁾.

وعندئذ قد يكون التسليم فعلياً - حسبما أشارت إليه الفقرة الأولى من المادة (494) من القانون المدني الأردني وذلك بوضع المبيع تحت تصرف المشتري وهو إما أن يكون مادياً بوضع البضاعة تحت يد المشتري بحيث تتصل البضاعة بالمشتري اتصالاً مادياً وتدخل تحت سيطرته الفعلية، وأما أن يكون رمزياً عن طريق تسليم ما يمثل البضاعة مثل تسليم المستندات التي صدرها الناقل أو المودع لديه البضاعة.

وقد يكون حكماً - كما أشارت المادة (495) من القانون المدني الأردني باعتباره تصرفاً قانونياً بين طرفي العقد وليس عملاً مادياً، إذ أنه اتفاق على تغيير صفة الحائز للشيء المبيع دون تغيير في الحيازة الفعلية للبضاعة، كأن تكون البضاعة قبل البيع مودعه لدى المشتري أو مرهونة تحت يده، ثم يقوم بشرائها، فيقتصر فعل التسليم على تغيير صفة المشتري (الحائز) إلى مالك للبضاعة.

(1) المادة (2/499) من القانون المدني الأردني.

(2) هناك شركات عمالقة متخصصة بعمليات التوزيع والتسليم للبضائع والسلع حول العالم منها ما أصبح دولياً ومنتشراً حول العالم كشرركات (D.H.L) أو (T.N.T) وغيرها بالإضافة إلى استخدام أسلوب الطرود البريدية المسجلة عبر مصالح البريد الحكومية في كل دولة.

ولا بد هنا من الإشارة لمسائل الالتزام بالتسليم تأتي من خلال الوقوف على ماله من أوجه في الخصوصية لدى التعاقد عبر شبكة الإنترنت فنقتصر على مسائل زمان ومكان التسليم، وتسليم شيء مطابق، أما ما عدا ذلك من مسائل فنحيل بها إلى القواعد العامة في آثار العقد.

1- زمان التسليم:

يعتبر تحديد وقت التسليم من المسائل المهمة في العقود المبرمة عبر شبكة الإنترنت، إلا أنه بالرجوع للقواعد العامة في القانون المدني لم نجد ما يلزم أطراف عقد البيع بتحديد تاريخ معين لتسليم المنتجات المشتراة.

حيث عالج المشرع الأردني ذلك في قانون المعاملات الإلكترونية رقم (15) لسنة 2015 في المادة (12) والتي تنص على: "أ- إذا طلب المنشئ من المرسل إليه بموجب رسالة معلومات إعلامه بتسلم تلك الرسالة أو كان متفقاً معه على ذلك دون تحديد وسيلة معينة لهذه الغاية فإن قيام المرسل إليه بإعلام المنشئ بالوسائل الإلكترونية أو بأي وسيلة أخرى بتسلم الرسالة يعتبر استجابة لذلك الطلب أو الاتفاق.

ب- إذا علق المنشئ أثر رسالة المعلومات على تسلمه إشعاراً من المرسل إليه بتسلم تلك الرسالة، فتعامل الرسالة وكأنها لم تكن إلى حين تسلمه ذلك الإشعار.

ج- إذا طلب المنشئ من المرسل إليه إرسال إشعار يتسلم رسالة المعلومات ولم يحدد اجلاً لذلك ولم يعلق أثر رسالة المعلومات على تسلمه ذلك الإشعار فله في حالة عدم تسلمه الإشعار خلال مدة معقولة أن يوجه إلى المرسل إليه تذكيراً بوجوب إرسال الإشعار خلال مدة محددة تحت طائلة اعتبار رسالة المعلومات ملغاة إذا لم يستلم الإشعار خلال هذه المدة.

د- لا يعتبر إشعار السلم بحد ذاته دليلاً على أن مضمون رسالة المعلومات التي تسلمها المرسل إليه مطابق لمضمون رسالة المعلومات التي أرسلها المنشئ".

وكذلك نصت المادة (١٣) من ذات القانون على أنه: "أ- تعتبر رسالة المعلومات قد أرسلت من وقت دخولها إلى نظام معلومات لا يخضع السيطرة المنشئ أو الشخص أو الوسيط الالكتروني الذي أرسل الرسالة نيابة عنه مالم يتفق المنشئ أو المرسل إليه على غير ذلك ب- يتم تحديد وقت تسلم رسالة المعلومات على النحو التالي: ١. إذا كان المرسل إليه قد حدد نظام معلومات لتسلم رسائل المعلومات فتعتبر الرسالة قد تم تسلمها عند دخولها إلى ذلك النظام ٢- إذا لم يحدد المرسل إليه نظام معلومات لتسلم رسائل المعلومات فيعتبر وقت تسلم الرسالة عند دخولها إلى أي نظام معلومات يتبع للمرسل إليه".

ونجد في المادة (1/334) من القانون المدني الأردني نص يفيد بأنه: "يجب أن يتم الوفاء فوراً بمجرد ترتب الالتزام نهائياً في ذمة المدين، ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك"، غير أن المشرع الأردني قد أضاف في الفقرة الثانية من ذات المادة حكماً يفيد "بأنه جوز للمحكمة في حالات استثنائية إذا لم يمنعها نص في القانون، أن تنظر المدين إلى أجل معقول أو آجال ينفذ فيها التزامه إذا استدعت حالته ذلك ولم يلحق الدائن من هذا التأجيل ضرر جسيم".

وكذلك أشار نص المادة (499) من القانون المدني الأردني إلى "أنه في البيع المطلق يقتضي تسليم المبيع في محل وجوده وقت العقد، وإذا تضمن العقد أو اقتضى العرف إرسال المبيع إلى المشتري فلا يتم التسليم إلا إذا جرى إيصاله إليه ما لم يوجد اتفاقاً على غير ذلك".

يتضح مما تقدم أنه إذا كان الأصل في القانون أن يتم التسليم فور العقد، إلا أن ذلك ليس من النظام العام وبمفهوم المخالفة فإن ذلك يجيز للأطراف المتعاقدة الاتفاق على ميعاد آخر، وعلى ذلك نلاحظ أن غالبية العقود المتداولة للمراكز الافتراضية عبر الشبكة قد جاءت متضمنة

فراغا خاصا ضمن بندا واضحا يحدد مدة التسليم، وذلك استجابة لما ورد في العقد النموذجي بشأن المعاملات الإلكترونية الصادر عن اليونسترال حيث أفرد فراغا تجب تعبئته من قبل المتعاقدين بالاتفاق مفاده: "بأن آخر موعد للتسليم هو وإلا فإن التسليم خلال 30 يوماً".

3- مكان التسليم:

عالج المشرع الأردني ذلك في قانون المعاملات الإلكترونية رقم (15) لسنة 2015 في المادة (14) منه والتي تنص على: "أ- تعتبر رسالة المعلومات قد أرسلت من المكان الذي يقع فيه مقر عمل المنشئ وأنها استلمت في المكان الذي يقع فيه مقر عمل المرسل إليه، وإذا لم يكن لأي منهما مقر عمل يعتبر مكان إقامته مقرا لعمله، ما لم يكن منشئ الرسالة والمرسل إليه قد اتفقا على غير ذلك.

ب. إذا كان للمنشئ أو المرسل إليه أكثر من مقر عمل فيعتبر المقر الأقرب صلة بالمعاملة هو مكان الإرسال أو التسلم، وعند تعذر الترجيح يعتبر مقر العمل الرئيس هو مكان الإرسال أو التسلم".

وتنص المادة (1/336) من القانون المدني الأردني على أنه "إذا كان محل الالتزام شيئاً معيناً بالذات وجب تسليمه في المكان الذي كان موجوداً فيه وقت نشوء الالتزام ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك".

وكما تنص المادة (499) "1- البيع المطلق يقتضي تسليم المبيع في محل وجوده وقت

العقد.

2- إذا تضمن العقد أو اقتضى العرف إرسال المبيع إلى المشتري فلا يتم التسليم إلا إذا جرى إيصاله إليه ما لم يوجد اتفاق على غير ذلك".

نجد من خلال النصين السابقين أن تحديد مكان تسليم المبيع ليس من القواعد الأمرة أيضاً فيجوز الاتفاق على مخالفتها، بل نرى أن الأصل فيها إعمال الاتفاق أو العرف، فإذا اتفق الطرفان على تحديد مكان معين لتسليم المبيع وجب احترامه وتطبيقه فلا يتم التسليم في غير المكان المحدد اتفاقاً، ولو كان مكان آخر غير المكان الذي يتواجد فيه المبيع.

المطلب الثاني:

التزامات المشتري في عقد البيع الإلكتروني

يأتي عقد البيع عبر شبكة الإنترنت ليرتب ذات الالتزامات المتصورة في عقد البيع عموماً، غير أن التعرض لها عبر هذا المطلب يأتي لإظهار التوازن العقدي بين المتابعين عبر الشبكة، حيث النزعة الحديثة في حماية المستهلك التي أصبحت تغطي على معظم العقود الحديثة والتي ينظر فيها للبائع على أنه مهني محترف وللمشتري بأنه مستهلك ضعيف. وعليه نتناول في هذا المطلب التزام المشتري بدفع الثمن، والتزامه بتسلم المبيع فيه، والتزامه بدفع والنفقات، وذلك كما يأتي:

أولاً: آلية دفع الثمن:

1- مفهوم الثمن ووقت الوفاء به كالتزام على المشتري عبر شبكة الإنترنت:

يعد الثمن⁽¹⁾ من العناصر الأساسية التي يجب الاتفاق عليها، كمحل يلتزم به المشتري مقابل التزام البائع بنقل ملكية المبيع، وفقاً لما تقرره القواعد العامة، وكان يمكن تأجيل الاتفاق عليه فيما بعد أو ترك تقديره لأجنبي، إلا أنه قد أصبح ذا خصوصية ظاهرة في كافة أشكال البيع عن بعد ولاسيما في أحوال البيع عبر شبكة الإنترنت، حيث جنحت التوجهات التشريعية الحديثة إلى اعتباره الركيزة الأساسية التي يتميز بها العرض الإلكتروني لاعتباره إيجاباً ينعقد به العقد، وذلك انطلاقاً من ضرورات حماية المستهلك التي استوجبتها التشريعات الجديدة الخاصة بحماية المستهلكين في البيوع عن بعد ولاسيما تلك الجارية عبر الوسائل الإلكترونية عموماً أو الجارية عبر شبكة الإنترنت خصوصاً، فتقتضي بالإضافة لعناصر المبيع ومواصفاته وكل ما يتعلق به من بيانات، يجب أن يتضمن عرض البائع عبر الإنترنت تحديد الثمن المقابل للسلعة أو الخدمة المعروضة⁽²⁾.

أما فيما يتعلق بنوع العملة فليس هناك مانع يحول دون إمكانية الوفاء بأي نوع من أنواع العملة التي يمكن التداول بها وإن كانت ليست عملة المشتري أو البائع طالما كانت محل اتفاق المتبايعين، ويؤكد ذلك ما ذهب بعض النصوص الواردة في القوانين المحلية فقد نصت المادة (481) من القانون المدني الأردني على أنه "إذا حدد الثمن بنوع من النقود وكانت له أفراد مختلفة انصرف إلى أكثرها تداولاً في مكان البيع".

(1) يعرف الثمن بأنه محل التزام المشتري، وما يكون بدلاً للمبيع ويتعلق بالذمة (المادة 152) من مجلة الأحكام العدلية.

(2) انظر: دودين، بشار محمود، (2010). الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الانترنت وفقاً لقانون المعاملات الإلكتروني، ط.1، دار الثقافة، عمان، ص 197 وما بعدها.

وبالنسبة إلى وقت الوفاء بالثمن فحسب القواعد العامة تنص المادة (522) من القانون المدني الأردني "على المشتري تسليم الثمن عند التعاقد أولاً وقبل تسلم المبيع أو المطالبة به ما لم يتفق على غير ذلك".

ونستنتج من النص السابق أن زمان الوفاء بالثمن هو وقت تمام العقد، ففي اللحظة التي تم فيها العقد، يجب على المشتري أن يبادر إلى دفع الثمن للبائع، فلا يجوز للمشتري أن يطالب بتسليم المبيع قبل أداء الثمن كما أن من حق البائع أن يمتنع عن تسليم المبيع إذا لم يسارع المشتري إلى دفع الثمن⁽¹⁾، ومما يلاحظ على هذا النص أنه ينطوي على خروج عن القواعد العامة التي تقضي بوجوب الوفاء بالالتزام فوراً بمجرد ترتبه نهائياً في ذمة المدين، وحيث يجب على البائع والمشتري أن ينفذ كل منهما التزامه في ذات الوقت.

وبالتطبيق على حالة البيع عبر شبكة الإنترنت نجد أن وقت الوفاء بالثمن يأتي عند التعاقد وقبل التسليم، بل أنه يعد الضمانة الوحيدة للبائع عبر الشبكة لينفذ التزامه إزاء المشتري بنفس مطمئنة⁽²⁾.

بيد أن ذلك لا يعني أن دفع الثمن في البيع عبر الإنترنت يأتي دائماً عند التعاقد وقبل التسليم، فيجوز للمشتري حبس الثمن لحين الاستلام، كما يجوز له أن يجعل التزامه بدفع الثمن متزامناً مع الالتزام بالتسليم ويتصور ذلك بأن يطلب المشتري إلى البائع أن يقوم بشحن السلعة وإرسال إيصال الشحن لكي يقوم عندها المشتري بإيجاز الدفع أو إتمامه.

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص 444.

(2) فيستطيع البائع أن يدفع بعدم التنفيذ لحين أداء المشتري لالتزامه بدفع الثمن كوسيلة ضغط على المشتري لينفذ التزامه ونراها وسيلة فعالة لاستمرار العقد بدل فسخه.

أما مكان دفع الثمن فقد نصت المادة (526) من القانون المدني الأردني بأن: "1- يلتزم المشتري تسليم الثمن المعجل في مكان وجود المبيع وقت العقد ما لم يوجد اتفاق أو عرف يغير ذلك.

2- إذا كان الثمن ديناً مؤجلاً على المشتري ولم يجر الاتفاق على الوفاء به في مكان معين، لزم أدائه في موطن المشتري وقت حلول الأجل".

وبتبيين من النص السابق بأن الأصل أن يكون مكان الوفاء بالثمن هو ذات المكان الذي يتواجد فيه المبيع وقت العقد حيث إن ذلك ينسجم مع أشكال التعامل عبر الشبكة والتي غالباً ما يكون فيها الثمن معجلاً، غير أن هذا لا يعد أيضاً من النظام العام فيجوز الاتفاق على غير ذلك.

2- طرق الوفاء بالثمن:

كان الدفع يتم بالطرق التقليدية، وذلك بتبادل العملات النقدية أو السندات أو الشيكات والتحويلات المصرفية، فقد برزت أيضاً بطاقات الدفع المصرفية كبطاقات الائتمان وحتى أصبحت في بعض المجتمعات الوسيلة الأكثر انتشاراً أو الأكثر أماناً لما تحققه من سهولة ويسر في تقاضي الثمن، وعدم تكديس الأوراق النقدية في إدراج المحلات التجارية، بل أن تطور التجارة وعمليات البيع قد أعطى هذه البطاقات كوسيلة لتقاضي الثمن تسهيلات أكثر وخصومات على البضائع المشتراة، وهكذا برز الحديث عن التعامل غير النقدي المباشر⁽¹⁾.

ومع تطور أشكال البيوع تطورت وسائل استيفاء الثمن كقبول الدفع الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت، وظهر ما يسمى (بالدفع بواسطة الشبكات) وتعددت صورها ضمن شروط الأمان والموثوقية كالدفع المباشر عبر شبكة الإنترنت باستخدام بطاقات الائتمان التقليدية، أو

(1) انظر: دودين، بشار محمود، الاطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الانترنت وفقاً لقانون المعاملات الالكترونية، ص 201 وما بعدها.

كالدفع غير المباشر باستخدام النقود الإلكترونية أو الشبكي بالنقد، فقد أثبتت التجارب العملية ومنذ فترة من الوقت تفوق ذلك على التعامل بها خارج الشبكة⁽¹⁾، بل وأضحت الوسيلة الأكثر أمناً من مخاطر حمل النقود السائلة في الجيب، ولاسيما إذا تصورنا بعض العملات التي يتطلب التعامل بها من حمل كميات كبيرة منها قد تحتاج إلى حقيبة لشراء سلعة بسيطة لا يتجاوز حجمها علبة السجائر مثلاً.

فالمسألة إذاً ليست إمكانية الوفاء من خلال الشبكة أو باستعمال النقد الافتراضي أو العملة الرقمية بقدر ما هي مسألة أمام وتأمين وسائل التعامل بها، وذلك على النحو الذي كنا قد فصلناه لدى بحث الوسائل الداعمة للإثبات كالتشفير والترميز وغيرها.

ثانياً: التزام المشتري بتسلم المبيع:

تقضي القواعد العامة بأن يلتزم المشتري بتنفيذ التزامه بحسن نية، ومن ذلك ألا يمتنع عن تسليم المبيع كالتزام يقابل التزام البائع بتسليم المبيع⁽²⁾.

1] فلا يعقل أن يشتري شخص ما إحدى السلع المعلن عنها عبر الشبكة، ويذهب بعد ذلك بنفسه لتسلمها من مكان تواجدها وإن كان ذلك ممكناً فهو ليس الغالب الأعم.

(1) كما يشير (Roger Bertnan) وهو الرئيس التنفيذي لشركة (Veri-Forte) للبطاقات الإئتمانية إلى أن التعامل عبر الشبكة هو سوق كبيرة جداً ستكون مزدهمة مثلها مثل أي سوق عادية كبيرة في العالم، راجع في ذلك مجلة (INTERNET WORLD) السالف الإشارة إليها، وبالرجوع إلى كثير من مواقع البنوك الافتراضية وشركات النقد الرقمية على شبكة الإنترنت نجد أن حجم الأرقام المتداولة بالبيع والشراء كمدفوعات نقدية أو رقمية مقومة بالنقد يفوق تلك المتداولة في السوق العادية خلال الخمس سنوات الماضية راجع مثلاً:

[Http://www.Checkfree.Com](http://www.Checkfree.Com)
www.cvbercash.com
www.fv.com
www.digicash.com
www.sfnb.com

(2) نبيل، إبراهيم سعد، (1997). العقود المسماة: البيع، دار النهضة العربية، بيروت، ص 459.

ولما كان تسليم المبيع وتسلمه يترتب عليه تحديد تبعة هلاك المبيع، فإن التشدد بالتزام المشتري بهذه الواقعة كالتزام عقدي يأتي منسجماً مع مقتضيات حسن النية والتعاون في العقود المبرمة عن بعد، التي يقابلها التشدد المقررة لحمايته كمستهلك ومنحه حقوقاً إضافية كحقه في إرجاع المبيع واسترداد الثمن⁽¹⁾.

فلو قام البائع بتصدير السلعة للمشتري ورفض المشتري استلامها من مصلحة البريد أو من الناقل أو من مكتب الوكيل المعتمد في مكان تواجد المشتري، وكان المشتري قد دفع الثمن، كان للبائع أذكاره بضرورة تسلم المبيع خلال مدة محددة، فإذا لم يستجيب كان للبائع استرداد السلعة وحسم النفقات من الثمن المقبوض، أما إذا لم يكون قد قبض الثمن أو أن الثمن المقبوض لا يكفي تكاليف التصدير والاسترداد كان للبائع رفع دعوى الفسخ على المشتري والمطالبة بالتعويض.

ثالثاً: التزام المشتري بدفع النفقات:

تنص المادة (531) من القانون المدني الأردني بأن "نفقات تسليم الثمن وعقد البيع وتسجيله غير ذلك من نفقات تكون على المشتري ونفقات تسليم المبيع تكون على البائع ما لم يوجد اتفاق أو نص في قانون خاص يقضي بغير ذلك".

فالمادة السابقة توضح واقعة التسليم ويميز بين التزامين، التزام المشتري بالثمن وبالتالي يرتب نفقات هذا الالتزام على المشتري، والتزام البائع بتسليم المبيع ويرتب نفقات هذا الالتزام على البائع بمعنى أن كل التزام تقع نفقات تنفيذه على عاتق الملتزم به.

فلو قام شخص بشراء سلعة عبر الإنترنت فإن نفقات دفع الثمن كالتزام على المشتري تقع على عاتقه أيضاً، ومن ذلك لو كان ثمن جهاز الهاتف النقال المعروض عبر الشبكة مائة

(1) نبيل، إبراهيم سعد، العقود المسماة: البيع، ص 459 وما بعدها.

دولار واتفق المتبايعان على تحويل القيمة عن طريق حوالة بنكيه أو باستخدام البطاقة الائتمانية وترتب على ذلك أن هناك قيمة مضافة على الثمن كخدمة الحالة أو خدمة استعمال البطاقة، فإن المشتري هو الذي يتحمل هذه النفقات فمبلغ المائة دولار ثمن الجهاز المشتري يجب أن تحول كاملة، وهي ما قد تبلغ مائة وعشرة مثلاً⁽¹⁾.

كذلك الأصل أن يتحمل المشتري نفقات تسلم المبيع كأجور خدمة التوصيل مثلاً، فلو تعاقد الشخص على شراء سلعة معينة عبر الإنترنت بقيمة خمسين ديناراً ثمناً للسلعة ولم يكن المتبايعان قد اتفقا على نفقات إرسال هذه السلعة، فإن المشتري سيتحمل تكاليف النقل ورسوم الاستلام.

ولا يغيب في التعاقد عبر شبكة الإنترنت صراحة الاتفاق على تحديد نفقات المبيع كأجور الشحن والإرسال فنجد في نصوص العقود المبرمة عبر الإنترنت تحديداً واضحاً بأن تكاليف الشحن والإرسال على عاتق المشتري، كما أنه غالباً ما يتضمنها الثمن فيقوم المشتري يدفع ثمن السلعة وتكاليف إرسالها.

(1) انظر: مرقس، سليمان، (1988). شرح القانون المدني: العقود المسماة- عقد البيع-، ط.4، عالم الكتب، القاهرة، ص 488.

المبحث الثاني:

قواعد الضمان في حماية المتعاقد في البيع الإلكتروني

نتناول في هذا المبحث الالتزامات التقليدية المفروضة على البائع في المطلب الأول منه،

وفي المطلب الثاني نتناول الالتزامات المستحدثة، كما يأتي:

المطلب الأول:

حماية المشتري (المستهلك) في البيع الإلكتروني من خلال الضمانات التقليدية

أولاً: الالتزام بضمان العيوب الخفية:

تستلزم طبيعة الأشياء وقصد المتعاقدين الالتزام بضمان العيوب الخفية، فمن يتعاقد على

شراء شيء يفترض أنه خال من العيوب وصالح للغرض الذي اشتراه المشتري من أجله، ولو

كان يعلم ما به من عيوب لما تعاقد على شرائه، أو لما دفع فيه الثمن المسمى.

وقد جرت معظم التقنيات المدنية على تنظيم أحكام ضمان العيب الخفي لدى تنظيمها

لأحكام عقد البيع، كالقانون المدني الأردني في المادة (512) وما بعدها، مع أن هذا الضمان لا

يقصر على عقد البيع إنما يمتد ليشمل كافة عقود المعاوضة والعقود الناقلة للملكية، وسواء

انصب البيع على عقار أم منقول أو على شيء مادي أم معنوي⁽¹⁾.

أن ما نتناوله القواعد العامة في نظرية العقد والأحكام الخاصة لعقد البيع عموماً هي

بالتأكيد تنطبق على عقد البيع عبر شبكة الإنترنت⁽²⁾، ولا بد لنا من البحث في مدى اتساق

(1) فرج، توفيق حسن، (1985). عقد البيع والمقايضة، مؤسسة الثقافة الجامعة، الإسكندرية، ص 420.

(2) عبد الرسول عبد الرضا، (1974). الالتزام بضمان العيوب الخفية في القانون المصري والكويتي، رسالة دكتوراه جامعة القاهرة، ص 120، و الخن، محمود عبد الحليم رمضان، (1994). التزام البائع بضمان العيوب الخفية في المبيع دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه جامعة المنصورة، ص 118.

قواعده العامة وكفايتها لحماية المتعاقد (المستهلك) عبر شبكة الإنترنت، وعلى ذلك فمن حق المشتري أن يتسلم المبيع خالياً من العيوب، فإن تسلمه وبه شيء منها قامت مسؤولية البائع بضمانه لهذه العيوب، ولكي يستفيد المشتري من هذا الالتزام بضمان العيوب الخفية يجب أن يكون العيب قديماً⁽¹⁾ ومؤثراً، وخفياً، ولا علم للمشتري به قبل تسلمه⁽²⁾، وأن لا يكون البائع قد اشترط البراءة منه⁽³⁾.

أما عن قدم هذا العيب قد نصت المادة (513) من القانون المدني الأردني بقولها: "1- إذا ظهر في المبيع عيب قديم كان المشتري مخيراً إن شاء رده أو إن شاء قبله بالثمن المسمى وليس له إمساكه والمطالبة بما أنقصه العيب من الثمن.

2- ويعتبر العيب قديماً إذا كان موجوداً في المبيع قبيل البيع أو حدث بعده وهو في يد البائع قبل التسليم.

3- يعتبر العيب الحادث عند المشتري بحكم القديم إذا كان مستنداً إلى سبب قديم موجود في المبيع عند البائع".

وعن خفاء العيب فقد أشارت الفقرة الرابعة من ذات المادة بقولها "4- يشترط في العيب القديم أن يكون خفياً والخفي هو الذي لا يعرف بمشاهدة ظاهر المبيع، أو لا يتنبه الشخص العادي، أو لا يكشفه غير خبير، أو لا يظهر إلا بالتجربة".

(1) نظم المشرع الأردني أحكام العيب الخفي تحت تسمية العيوب الخفية (خيار العيب) في آثار عقد البيع متأثراً بالنزعة التشريعية العربية، بينما تحدث في الأحكام عن العيب القديم متأثراً بالفقه الإسلامي الحنفي، وكان قد أشار إلى خيار العيب لدى حديثه عن خيارات العقد.

(2) الخن، محمود عبد الحكيم رمضان، التزام البائع بضمان العيوب الخفية في المبيع دراسة مقارنة، ص118.

(3) المادة (194) من القانون المدني الأردني.

وعلى ذلك فلو اشترى شخص ما جهاز هاتف نقال من خلال الإعلانات والعروض المتوفرة عبر الإنترنت وبعد استعماله فترة من الوقت ظهر به عيب كفقدان الذاكرة مثلاً، كعيب لا يستطيع الرجل العادي وفقاً للمألوف الكشف عنه بالفحص المعتاد، وعندئذ نرى أن للمشتري حق الرجوع بالضمان على البائع، بشرط أن يخطر به البائع بمجرد ظهوره وإلا اعتبر قابلاً للمبيع بما فيه من عيب.

أما عن تأثير هذا العيب فلم يحدد المشرع الأردني معنى التأثير سوى قوله (مؤثراً في قيمة المعقود عليه) الواردة في نص المادة (194) منه، إلا أن المشرع المصري قد أفصح عن ذلك بنص المادة (447) بقوله:

"يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يتوافر في المبيع وقت التسليم الصفات التي كفل للمشتري وجودها فيه، أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته أو نفعه بحسب الغاية المقصودة، مستفادة مما هو مبين في العقد أو مما هو ظاهر من طبيعة الشيء أو الغرض الذي أعد له، ويضمن البائع هذا العيب ولو لم يكن عالماً بوجوده".

ويتضح من النص السابق أن الضمان يتسع ليشمل كل خلل أو فوات في الصفات التي رغبها المشتري أو التي كفل البائع وجودها في المبيع، كما يظهر منه أن أمر تقدير تأثير العيب يعود لشخص المشتري، فهو وحده الذي يقدر مدى ملائمة المبيع لمنفعته أو مدى صلاحيته للغرض الذي أعد له، فالبائع يضمن المبيع ولو كانت المنافع المقصودة أو التي اشترطها المشتري ليست المنافع المألوفة والتي يعرفها الناس⁽¹⁾.

(1) السنهوري، الوسيط ، 718/4، الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص411.

فليس شرطاً أن يكون العيب جسيماً كما يذهب البعض⁽¹⁾ فالمهم أن يكون العيب منفراً أو غير مقبول لدى المشتري، فحيث يتعاقد المستهلك لشراء ما يرغب فيه الحداثة والنضارة ولا يتوقع فيه عيباً، فإذا ظهر فيه عيب أفقده نضارته وأصبح منفراً فإن للمشتري الحق في الرجوع على البائع بضمان العيب وإن لم يكن جسيماً، فالمهم أنه لم يعد يرغبه أو لم تعد نفسه تقبله بعيبه ولو كان يؤدي الغرض الذي اشترى من أجله، نقول ذلك وقد دخلت على مفاهيم الاستهلاك المنتجات صغيرة الحجم خفيفة الوزن باهظة الثمن، كالأجهزة الدقيقة المحمولة، فإذا ظهر فيها عيب وإن كان بسيطاً نرى أن من حق المشتري الرجوع بها على البائع بالضمان.

ومن متطلبات حسن النية في التعاقد أن لا يعلم المشتري بعيب المبيع حتى يستطيع الرجوع على البائع به، فإذا كان يعلمه قبل شرائه أو قبل استلامه فلا يستطيع بعد ذلك الادعاء بأنه عيب خفي ويكون قد قبله بعيبه، فيسقط حقه بالضمان⁽²⁾.

وحيث تشترط القواعد العامة في تنظيمها لأحكام ضمان العيوب الخفية أن لا يكون البائع قد اشترط البراءة منه، وذلك استناداً لمبدأ سلطان الإرادة الذي يجيز للمتعاقدين باتفاق خاص أن يزيدا في الضمان أو أن ينقصا منه أو أن يسقطاه، وعلى اعتبار أن الأصل في الالتزام بضمان العيوب الخفية أنه التزام مقرر بموجب القانون، فليس ضرورياً أن يشترطه المشتري في العقد⁽³⁾، ويمكنه المطالبة بما يترتب عليه من آثار بمجرد ظهور العيب ولو لم

(1) الزحيلي، وهبة، (1987). العقود المسماة في قانون المعاملات الإماراتي والقانون المدني الأردني، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، دمشق، الطبعة الأولى، ص 77.

(2) وهذا ما تؤكد القواعد العامة لأحكام الضمان فقد نصت المادة (514) من القانون المدني الأردني بقولها "لا يكون البائع مسؤولاً عن العيب. إذا اشترى المشتري المبيع وهو عالم بما فيه من عيب".

(3) المادة (193) من القانون المدني الأردني بقولها "يثبت حق فسخ العقد بخيار العيب في العقود التي تحتمل الفسخ دون اشتراطه في العقد". وغني عن القول أن عقد البيع من العقود التي يثبت فيها خيار العيب.

ينص على ذلك في العقد⁽¹⁾، وبناء على ذلك فإذا أراد البائع أن يتحلل من التزامه بضمان العيوب التي قد تظهر بعد البيع فعليه أن يشترط ذلك صراحة⁽²⁾، وباتفاق خاص مع المشتري.

فقد لا يستفيد المستهلك من حقه بالضمان، فلا يستطيع الرجوع على البائع الذي تمكنه قدرته الاقتصادية وتفوقه المهني من أن يملئ شروطه على المستهلك الذي قد لا يتنبه لأهمية شرط الإعفاء من المسؤولية من الضمان، أو يقبل بذلك وهو على يقين أن السلعة تمتاز بمواصفات عالية الجودة خالية من العيوب، أو لم يكن يدرك أن المتعاقد الآخر حين أنقص في الضمان كان ذلك بمواجهته وحده أو أن نقصان الضمان كان ينطوي على غش من البائع الذي كان يعلم بعدم قدرة سلعته على الثبات والتحمل.

فما تقرر القواعد العامة بشرطها أن لا يكون البائع قد أخفى عيب المبيع متعمداً، لا نرى فيه ضمانه كافية لحماية حق المستهلك الذي يقع عليه عبء إثبات علم البائع بالعيب الخفي وإثبات تعمده أو غشه في إخفائه، وهو ما لا يتصور سهولته فمن ناحية يبقى المستهلك طرفاً ضعيفاً تنقصه الخبرة والدراية، ومن ناحية أخرى يبقى البائع في مركز أقوى وأكثر قدرة على تحمله إجراءات التقاضي ونفقاته، فالمشتري - المستهلك - الذي عليه أن يثبت أولاً بأن هنالك عيباً خفياً قديماً ومؤثراً وأنه كان يجهله، عليه ثانياً أن يثبت بأن لا يد له بالعيب، وعليه ثالثاً أن يثبت بأن البائع كان يعلم بهذا العيب، وعليه أخيراً أن يثبت أن البائع قد تعمد إخفائه غشاً منه، وهو إثبات يتعذر النهوض بعبئه في حالات التعاقد عبر الإنترنت خصوصاً إذا أريد أن ينسب

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص 397.

(2) المادة (4/514) من القانون المدني الأردني بقولها "إذا باع البائع المبيع بشرط عدم مسؤوليته عن كل عيب معين إلا إذا تعمد البائع إخفاء العيب أو كان المشتري بحالة تمنعه من الاطلاع على العيب".

سوء النية إلى بائعي المنتجات أو أصحاب المعارض الذين يقومون بدور الوسيط بين المنتجين والمستهلكين ولا يتدخلون بأي وجه كان في تصميم السلعة أو في تصنيعها. وكل ذلك لا يصب في مصلحة المستهلك، بل فيه تعد صارخ على أبسط حقوقه في حصوله على سلعة خالية من العيوب، وفيه تحميله ما لا يطيق ويقعده عن حصوله على حقوقه في مواجهة البائع المحترف.

أما عن موقف المشرع الأردني الذي نظم أحكام العيب الخفي متأثراً بالفقه الحنفي الذين لا يجيزون في خيار العيب سوى الفسخ أو استبقاء المبيع بالثمن المسمى⁽¹⁾، مما يعني أنه ولو توافرت في العيب شروطه المبنية أعلاه واستطاع المشتري أن يثبتته فلن يكون أمامه سوى أحد خيارين إما الفسخ وإما استبقاء المبيع بالثمن المسمى وهو ما لا نراه دائماً في مصلحة المستهلك، فقد يكون من مصلحته مثلاً استبدال المبيع أو إمساكه والمطالبة بنقصان الثمن، وحتى أن هذا الخيار الأخير⁽²⁾ لم يعد ممكناً في حق المشتري، فالمشرع الأردني وبعد أن قرر ذلك في القواعد العامة (لخيار العيب)، عاد وقيد هذا النص العام بنص خاص في الأحكام الخاصة بالعيوب الخفية صراحة بقوله⁽³⁾ "... وليس له إمساكه والمطالبة بما أنقصه العيب من الثمن"، وإذا كانت المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني⁽⁴⁾ تبرر ذلك بقولها "إن السبب الذي جعل المشرع الأردني يمنح المشتري من التمسك بالمبيع والمطالبة بإنقاص الثمن، إن النص المتعلق بهذا الموضوع مأخوذ عن الفقه الحنفي، والحنفية يعتبرون العيب الموجود في المبيع نقصاً في

(1) المادة (195) والمادة (1/513) من القانون المدني الأردني.

(2) المادة (198) من القانون المدني الأردني "لصاحب خيار العيب أيضاً إمساك المعقود عليه والرجوع بنقصان الثمن".

(3) المادة (1/513) من القانون المدني الأردني.

(4) المذكرات الإيضاحية للقانون المدني الأردني، 510/2.

أوصافه، والأوصاف عندهم لا يقابلها شيء من الثمن، وبالتالي لا يحق للمشتري أن يطالب بالإبقاء على المبيع والمطالبة بتقويض الثمن، لأن في ذلك إرغاماً للبائع على البيع بثمن لم يقبله ولم يكن يقبله بأقل من الثمن المسمى، وبحيث لا يجوز أن تكون إزالة الضرر عن المشتري على حساب إلحاق الضرر بالبائع⁽¹⁾، وقد ذهبت المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني المستمد من الفقه الحنفي، إلى أن حالة البيع عبر شبكة الإنترنت إحدى صور البيع عن بعد، والتي يتحمل فيها المشتري نفقات الاستلام والتسليم، كما يتحمل فيها نفقات إعادة المبيع، مما قد يكون من مصلحته إمساك المبيع والمطالبة بنقصان الثمن أكثر من مصلحته في فسخ البيع وإرجاع السلعة.

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص414.

ثانياً: الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق:

يستفيد المشتري عبر شبكة الإنترنت مما هو مقرر في القواعد العامة بشأن البيع عموماً، ومن ذلك التزام البائع بأن يمكن المشتري من الانتفاع بالمبيع، فلا يتعرض له شخصياً ولا يسمح للغير بالتعرض له أيضاً.

وإذا ما نازع الغير المشتري بدعوى استحقاق المبيع، وجب تدخل البائع بهذه الدعوى، فإذا استحق المبيع للغير، كان للمشتري الرجوع على البائع بالثمن والمصروفات، هذا إذا لم يكن المستحق قد أجاز البيع فيخلص المبيع حقاً للمشتري ويرجع المستحق على البائع بالثمن وذلك حسب ما تقرره المادة (4/505) من القانون المدني الأردني.

أن أهمية الحفاظ على حماية المشتري وذلك برفض جواز الاتفاق على إنقاص الضمان أو إسقاطه حتى ولو كان المشرع المصري قد أبطل هذا الاتفاق في حالة تعمد البائع إخفاء حق الأجنبي كما أشار إلى ذلك في المادة (2/445) مدني، ونعتقد بصحة ما ذهب إليه المشرع الأردني في حكم المادة (506) من القانون المدني والتي تنص على أنه: "لا يصح اشتراط عدم ضمان البائع للثمن عند استحقاق المبيع ويفسد البيع بهذا الشرط، ولا يمنع علم المشتري بأن المبيع ليس ملكاً للبائع من رجوعه بالثمن عند الاستحقاق".

ثالثاً: سلطة تعديل الشروط التعسفية وإلغائها:

يعالج المشرع الأردني عقود الإذعان، بنص المادة (104) من القانون المدني الأردني والتي تنص على أن "القبول في عقود الإذعان يقتصر على مجرد التسليم بشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها".

ويأتي عقد الإذعان بصورة عقد نموذجي يقبله الطرف المدعن دون مناقشة، ويكون قد انفرد بإعداده الطرف الآخر مسبقاً، وليس هناك أي ضرورة لتوافر الاحتكار القانوني أو الفعلي

لسلعة ضرورية كمعيار للعلاقة بين طرف اقتصادي قوى وطرف ضعيف، كما لا يلزم لديهم أن يكون ذلك ناشئاً عن أي تفوق اقتصادي ملحوظ⁽¹⁾.

أما عن مواجهة الشروط التعسفية في عقود الإذعان، فقد قضت المادة (204) من القانون المدني الأردني وبتطابق تام في التعبير "أنه إذا تم العقد بطريقة الإذعان وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للمحكمة أن تعدل هذه الشروط أو تعفي الطرف المذعن منها وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك".

ويتبين من النص السابق أن المشرع أراد أن يحمي الطرف المذعن حماية فعالة من تعسف الطرف الأقوى الذي غالباً ما يضمن العقد شروطاً عامة وغامضة لا يملك الطرف المذعن إلا القبول بها، على أن عدم وضوح الشرط أو غموضه، نراها مع البعض من المسائل التي تتعلق بإعمال قواعد التفسير والتي قرر المشرعين⁽²⁾ من خلالها ترجيح مصلحة الطرف المذعن⁽³⁾.

أما عن مدى سلطة القاضي في تفسير الشروط الواردة في عقود الإذعان، فيذهب قول نرجحه بأنها لا تقصر على تفسير الشروط الغامضة وإنما قد تمتد لتشمل كل شروط التعاقد حتى ما كان منها واضحاً طالما أنه يمكن للقاضي استنباط عدم توافق هذه الإرادة الحقيقية المشتركة للمتعاقدين⁽⁴⁾.

(1) الأهواني، حسام الدين، النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، ط.2، دن، 1995، 158/1.

(2) المواد (204) من القانون المدني الأردني.

(3) القيسي، عامر أحمد، (2002)، الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن، ط.1، دار الثقافة، عمان، ص36.

(4) الشواربي، عبد الحميد، (1988). المشكلات العملية في تنفيذ العقد، دار المطبوعات الجامعية، القاهرة، ص68، وعبد الفتاح عبد الباقي، (1984). نظرية العقد والإرادة المنفردة، دراسة معمقة ومقارنة بالفقه الإسلامي، موسوعة القانون المدني المصري، القاهرة، ص125.

ولقد تميز المشرع الأردني عن كثير من التشريعات، باعترافه بنظرية التعسف في استعمال الحق، والتي جعلها مبدأ عاماً يحكم كل قواعد المعاملات في القانون المدني، وقد نص المشرع الأردني على هذه النظرية في نص المادة (66) منه بقوله: "يجب الضمان على من استعمل حقه استعمالاً غير مشروع ويكون استعمال الحق غير مشروع: أ- إذا توافر قصدي التعدي.

ب- إذا كان المصلحة المرجوة من الفعل غير مشروع.

ج- إذا كانت المنفعة فيها لا تتناسب مع ما يصيب الغير من الضرر.

د- إذا تجاوز ما جرى عليه العرف والعادة.

وقد ذهب جانب من الفقه⁽¹⁾ إلى القول بأن المشرع قد قصد من هذه المادة أن تطبق أينما يكون هناك تعسف في استعمال الحق، وبذلك يسمح للقاضي أن يتدخل في أي وقت عندما يجد أن المدعى عليه قد تعسف في استعمال حقه، فيقيم عليه دعوى المسؤولية بالضمان، ولو أنه لم يكن قد تعد أو تعدد في نطاق التصرف أو القانون، وإذا كنا نميل إلى قبول هذا الرأي، فإن قبولنا له يأتي من منطلق حرصنا في إيجاد كل ما يسعف سبيلاً لحماية المستهلك في القانون المدني الأردني، وذلك في ظل غياب تشريع مستقل بذلك.

المطلب الثاني:

حماية المشتري من خلال الضمانات المستحدثة.

منذ أن أقرت الجمعية العام للأمم المتحدة بقرارها رقم (39/284) الصادر في

1985/4/9 حقوق المستهلك كجزء من حقوقه كإنسان، فقد سارعت كثير من دول العالم

(1) خاطر، نوري أحمد، (2001). عقود المعلوماتية دراسة في المبادئ العامة في القانون المدني، دراسة مقارنة، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، ص73272.

المتحضر وذلك بتباين فيما بينها تبعاً لمساحة حرية الإنسان بها إلى ترسيخ هذه الحقوق التي

أقرتها الجمعية والمتمثلة في:

1. حق المستهلك بأن يشتري سلعة سليمة.
2. أن يحاط علماً بكل مواصفات السلعة.
3. أن تكون له حرية الاختيار.
4. أن يكون من حقه الشكوى نتيجة لأي عيب في السلعة.
5. أن تشبع السلعة احتياجاته الأساسية.
6. أن ينصف ويعوض حال حصوله على سلعة معيبة.
7. أن يتتقف حول السلعة.
8. أن يعيش في بيئة صحية.

ولحماية المستهلكين على المستوى الدولي في العقود التي ترم عن بعد صدر التوجيه الأوروبي رقم (97/7) EC/عام (1997)، وطبق هذا التوجيه على العقود المتعلقة بالسلع والخدمات التي ترم عن بعد بين الموردين والمستهلكين، ويعد هذا التوجيه أهم التنظيمات القانونية لحماية المستهلك. كما أصدرَ المشرع الفرنسي عام 2001 المرسوم رقم (741) لحماية المستهلكين في العقود التي ترم عن بعد من خلال وسائل الاتصال الحديثة مستجيباً للتوجيه الأوروبي رقم (7/97/EC) وقد أدمجت نصوص هذا المرسوم في قانون الاستهلاك الفرنسي من قانون الاستهلاك رقم (1993/949)، وبذلك أصبح هذا المرسوم جزءاً من قانون الاستهلاك الفرنسي.

أولاً: التزام البائع عبر شبكة الإنترنت بإعلام المستهلك:

"إن عدم التساوي في المعرفة بالمعلومات بين المتعاقدين بشأن محل التعاقد والشروط المتعلقة به يحتل نفس المرتبة التي يحتلها عدم توازن العقد بسبب اختلاف المراكز القانونية، لأن الطرف الضعيف في العلاقة يتعرض لاستغلال الطرف الأقوى صاحب الخبرة"⁽¹⁾.
من هذا المنطلق ونتيجة لهذا الاختلاف في المعرفة بين المهني المحترف والمستهلك ينشأ التزام على عاتق البائع أساسه الثقة وحسن النية في التعامل⁽²⁾ يقتضي إعلام المستهلك بالمعلومات والبيانات المتعلقة بوضع السلعة أو الخدمة محل العرض للتعاقد، وكل ما يلزم من معلومات لاستخدام المبيع أو الانتفاع به⁽³⁾.

وفي مجال التفرقة بين الالتزام قبل التعاقد بالإفشاء والتبصير والالتزام التعاقدى بالإعلام، نرى من جانب من الفقه⁽⁴⁾ أن الحدود الفاصلة بين هذين الالتزامين لا يمكن رسمها بوضوح، إن لم يكن هذا التحديد مستحيلاً، ولذلك يجب التأكيد على أن الالتزام بالإفشاء بالبيانات هو التزام عقدي أصلي مقصود في ذاته أثناء التعاقد⁽⁵⁾، وتعتبر فيه صفة المتعاقد (البائع) باعتباره صاحب خبرة ومحترف هي الركن الأساسي والدافع إلى تطلبه.

-
- (1)المسلمي، ممدوح محمد خيرى هاشم، (2001). مشكلات البيع الإلكتروني عن طريق الإنترنت في القانون المدني: دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ص205.
(2)المسلمي، ممدوح، مشكلات البيع الإلكتروني عن طريق الإنترنت في القانون المدني، ص205.
(3) السرحان عدنان، ونوري خاطر، (2019). شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية للالتزامات دراسة مقارنة، ط.1، دار الثقافة، عمان، ص316.
(4)عبد الله حسين علي محمود، (2002). حماية المستهلك من الغش التجاري والصناعي، دراسة مقارنة بين دول الإمارات العربية المتحدة والدول الأجنبية، ط.2، مكتبة دار النهضة، القاهرة، ص 123.
(5)الصادق المهدي، نزيه محمد، (1995). الالتزام قبل التعاقد بالإفشاء بالبيانات المتعلقة بالعقد، مكتبة دار النهضة العربية، القاهرة، ص14.

أما في الدول التي لم تفرد تشريعاً خاصاً لحماية المستهلك كالأردن، فنستطيع القول بأنه لا مانع من تحميل المنتج أو المهني مسؤولية الإدلاء بالمعلومات الضرورية للمستهلك استناداً لمبادئ حسن النية المنصوص عليها في المادة (202) من القانون المدني الأردني حيث يتطابق النص بالقول "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية"، أو استناداً للقاعدة القاضية بحق المشتري بفسخ البيع بسبب الكتمان التدليسي الذي يؤثر في البيع المنصوص عليها في المادة (3/480) في القانون المدني الأردني.

أما عن طبيعة الالتزام بالإعلام والتبصير وحينما يكون الأمر متعلقاً بمستهلك، نرى ضرورة اعتباره التزاماً بتحقيق نتيجة، تأسيساً على ما ذهبت إليه محكمة النقض الفرنسية في هذا الصدد حينما أشارت إلى "أن الالتزام بالإدلاء بالمعلومات في العقود الجارية عبر وسائل تكنولوجية هو التزام بنتيجة"⁽¹⁾.

ثانياً: التزام البائع عبر الإنترنت بضمان سلامة المبيع:

عرف الالتزام بالسلامة بأنه الالتزام الذي يحرص فيه المدين على تنفيذ العقد دون أن يلحق ضرراً بشخص الدائن⁽²⁾، وللاعتراف بوجود التزام بضمان السلامة في عقد البيع مستقلاً عن الالتزام بضمان العيوب الخفية، تؤيد ما جرى العمل عليه من تشبيه البائع المحترف بأنه الذي يعلم بعيوب المبيع دائماً وبالتالي فإن التزامه بسلامة المبيع يأتي من خلال افتراض علمه بعيوب المنتج وضرورة إزالتها حتى يتحقق في هذا المبيع الأمان الذي يتوقعه المستهلك عند استعماله.

(1)الصادق المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد، ص14.

(2)السرطان عدنان، ونوري خاطر، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية للالتزامات دراسة مقارنة، ص314.

وحول طبيعة هذا النوع من الالتزام فقد ذهب الاتجاه الحديث فقيهاً وقضائياً وتشريعياً إلى أن البائع لا يضمن سلامة المستهلك في إطار التزام بوسيلة بل في إطار التزام بتحقيق نتيجة⁽¹⁾ ومن ثم فلا يجديهِ نفعاً أن يثبت أنه بذل العناية الواجبة للتأكد من خلو المبيع من العيوب، فالمسؤولية تقوم متى تثبت وجود عيب بالشيء المبيع وتسببه للضرر الذي لحق المستهلك، وبصرف النظر عن علم البائع أو جهله به.

وقد استند عدد من شراح القانون في تأييد استقلال الالتزام بضمان السلامة إلى أن عقد البيع مستجمع الشروط أو السمات التي درج الفقه على طلبها للاعتراف بوجود هذا الالتزام مستقلاً عندها⁽²⁾.

الشرط الأول: وجود خطر يهدد سلامة أحد المتعاقدين، ويرى أصحاب هذا الاتجاه أن البيع أصبح في ظل التقدم الصناعي وتعقد الأجهزة الحديثة يسبق غيره من العقود في هذا المضمار. **الشرط الثاني:** أن يكون المدين بالالتزام بضمان السلامة مهنيًا، وذلك استناداً إلى أن المشتري يقدم على التعاقد مع البائع المهني دون حذر، فيفترض أن المشتري يأمن للبائع بسلامة المبيع ويمنحه الثقة، ويقدم على شراء المبيع وهو مطمئن لسلامته.

الشرط الثالث: أن يكون أمر الحفاظ على سلامة أحد المتعاقدين موكولاً للآخر ويراد من ذلك الخضوع الاقتصادي الذي يفترض وقوع المشتري تحت المهيمنة الاقتصادية للبائع الذي أصبح في مركز يستطيع فيه أن يملئ شروطه على المستهلكين، ومن ناحية أخرى يأتي هذا الخضوع

(1) السرحان عدنان، ونوري خاطر، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية للالتزامات دراسة مقارنة، ص315.

(2) محمد علي عمران، (1980). الالتزام بضمان السلامة وتطبيقاته في بعض العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، ص143.

لعدم قدرة المستهلك على الاستغناء عن المنتجات أو الخدمات وعدم قدرته على الكشف عن خبايا القصور أو العيب الذي قد ينطوي عليه المبيع⁽¹⁾.

وعلى الرغم من قوة الأسانيد السابقة التي تدعم فكرة الالتزام بضمان السلامة في عقد البيع، فقد ذهب جانب من الفقه⁽²⁾ إلى أن رفض فكرة الالتزام بضمان السلامة إلا في العقود التي يعهد فيها أحد المتعاقدين إلى الآخر برعايته والمحافظة على شخصه (كعقد النقل) الذي يعهد فيه إلى الناقل بالمحافظة على سلامة الراكب حتى مكان الوصول وهذا ما لا يرون له جود في عقد البيع لأن الشخص المستهلك لا يكون تحت رعاية البائع ورقابته.

كما يذهب أصحاب هذا الاتجاه برفضهم لفكرة أن الالتزام بضمان السلامة يكون التزاماً بتحقيق نتيجة، فهو مجرد التزام بوسيلة، مما قد يضر بمصالح المستهلك الذي لا يمكنه الحصول على التعويض إلا بإثبات خطأ البائع ويبدو الالتزام بضمان السلامة وفقاً لهذا التصوير متعارضاً مع الالتزام بضمان العيوب الخفية الذي يعد بالنسبة للبائع المهني التزاماً بتحقيق نتيجة.

ويرد على هذا الرفض جانب آخر من الفقه⁽³⁾، بأن ذلك لا يؤدي إلى استبعاد الالتزام

بضمان السلامة في عقد البيع إلا إذا تحقق شرطان:

أولهما: أن يكون تسليم الدائن في العقد أمر سلامته إلى المدين هو المعيار الوحيد للالتزام بضمان السلامة.

ثانيهما: أن يثبت تأكيد على المستهلك بأنه لا يعهد بأمر سلامته إلى البائع وكلا الأمرين محل شك.

(1) القيسي، عامر أحمد، الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن، ص 88.

(2) الأهواني، حسام الدين، (1982). شرح عقد البيع في القانون المدني الكويتي، مطبوعات جامعة الكويت، ص 701.

(3) القيسي، عامر أحمد، الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن، ص 90.

ويرى الباحث أنه لا يوجد أي مانع من الاعتراف بوجود التزام بضمان سلامة البيع مستقلاً عن ضمان العيوب الخفية، فمادام لو تعاقد شخص عبر الإنترنت على شراء جهاز كهربائي ثم يتبين أنه يحتوي في ثناياه على (حشرات) من النوع الفتاك للأثاث المنزلي، فتسبب خسارة فادحة داخل منزل المستهلك، فمن ناحية ليس في الجهاز عيب خفي حيث يستطيع المستهلك الاستناد إليه للرجوع على البائع، ومن ناحية أخرى نرى أن المشتري قد أركن لاحتياطات البائع في حفظ البضائع في بيئة مناسبة، لذا نرى أن قواعد ضمان العيب الخفي التي يرى البعض أنها قد تشمل في داخلها عيب الأمان، قواعد ضمان العيب الخفي التي يرى البعض أنها قد تشمل في داخلها عيب الأمان، لا تكفي لحماية المستهلك من العيب متى استطاع المنتج أن يثبت أنه قد راعى القواعد الفنية والعلمية ومعايير الإنتاج، بينما تبقى المسؤولية الموضوعية استناداً لضمان السلامة تجيز للمضروب الرجوع على المنتج بالتعويض كاملاً، كما أن إقامة المسؤولية على أساس ضمان السلامة يمكن بمجرد قبول المنتج لدخول سلعته في حيز التداول، بينما أحكام العيب الخفي أكثر تشدداً⁽¹⁾، لأنها تستلزم إثبات خطأ المنتج، وهو ما نراه لا يمكن إثباته بسهولة في مواجهة المهني المحترف ذو القوة الفنية والمالية.

وقد أحسن المشرع الأردني حينما نص في القواعد العامة تحت عنوان صور من مسؤولية الأشياء والآلات في المادة (292) منه بقوله "استعمال الحق العام مقيد بسلامة الغير فمن استعمل حقه العام وأضر بالغير ضرراً يمكن التحرز منه كان ضامناً"، فهذا الحكم نجد ما يمكن الركون إليه في سبيل حماية المستهلك، ونرى أن له الرجوع على البائع باعتباره صاحب الحق العام والمطالبة بالتعويض.

(1) مدحت محمد محمود عبد العال، (2001). الالتزامات الناشئة عن عقد تقديم برامج المعلومات المقاولسة، للبيوع، الإيجار، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، القاهرة، ص114.

ثالثاً: التزام البائع بتسليم مطابق:

ونظراً لأن المتعاقد عبر الإنترنت يقوم بالشرع استناداً إلى عرض أوصاف المبيع أو المنتج عبر الشاشة، مما لا يمكنه من الكشف الحسي عن المبيع خصوصاً وأن العرض غالباً ما لا يتناول ذات المبيع بل يرد على نموذج مصور أو عرض لأوصاف المبيع، فيتربط للمشتري حق على البائع أن يسلمه شيئاً مطابقاً، وللوقوف على حقيقة هذا الالتزام المنشود لحماية المشتري عبر الإنترنت (المستهلك) يثور التساؤل حول جذور هذا الالتزام ومداه، مما يقتضي البحث في القواعد العامة للعقد وأحكام البيوع.

وبالرجوع إلى القواعد العامة في العقد نلاحظ أن كثيراً من التشريعات قد عرفت خيار الرؤية، كما فعل المشرع الأردني في المواد (184-188) متأثراً بذلك بالفقه الإسلامي الذي ميز بين العقد الباطل والعقد الفاسد والعقد الموقوف والعقد غير اللازم، واعتبر هذا الأخير بأنه العقد القائم على أحد الخيارات ومنه خيار الرؤية، كما عرفت أيضاً معظم التشريعات صورة البيع بالنموذج كنص المادة (468) وما بعدها من القانون المدني الأردني.

وعلى هذا الأساس يبرز التساؤل حول مدى اعتبار العقد المبرم عبر الإنترنت من العقود غير اللازمة دائماً (كما فعل المشرع الأردني)؟ وهل يمكن اعتبار العقد المبرم عبر الإنترنت قائماً على خيار الرؤية دائماً؟ أم هل يكن اعتباره من صور البيع بالنموذج؟ وما مدى ملائمة ذلك مع طبيعة الشبكة وتقرير حق المستهلك بأن لا يتسلم شيئاً مغايراً عما تعاقد عليه.

وفي محاولتنا للإجابة عن ذلك نرى ضرورة التمييز بين الأساس الذي يقوم عليه خيار الرؤية والأساس الذي يستند عليه خيار النموذج، وذلك في سبيل التأسيس على أيهما يمكن للمشتري الحق في أن يتسلم شيئاً مطابقاً لما اتفق عليه.

وعلى ذلك فخيار الرؤية يثبت في العقود التي تحتل الفسخ، كحق لمن صدر له التصرف إذ لم يرد المعقود عليه إذا كان معيناً بالتعيين⁽¹⁾ في أن يراه خلال المدة المتفق عليها فيجيز العقد أو يفسخه، ويثبت هذا الحق بنص القانون إذا توافرت شروطه دون حاجة لاشتراطه⁽²⁾.

وبالتطبيق على حالة البيع عبر شبكة الإنترنت، وحيث يشترط لثبوت هذا الخيار عدم رؤية المبيع، يثور التساؤل حول مفهوم الرؤية عبر شاشة الحاسب، فإذا ما رأى المشتري صورة المبيع عبر الشبكة فهل يسقط خياره! أم هل تجب فيها الرؤية الحسية خارج الشبكة! أن الإجابة على ذلك تثير مسائل غاية في الصعوبة والتعقيد، فالقول بأن الرؤية عبر الشاشة كافية، ينطوي على مصادرة لحق المستهلك في إعمال خياره عند التسليم؛ والقول بأن الرؤية يجب أن تنصرف إلى رؤية الشيء المبيع حسيّاً على الواقع (خارج الشبكة) يعني عدم الاعتراف بفعالية الشبكة كوسيلة مستخدمة للتعاقد، والتي كانت قد وفرت صفتي التفاعلية والتزامنية (كمسموعة ومرئية) في آن واحد عند التعاقد، ووفرت مجلساً حكماً مقبولاً لانعقاد العقد، الأمر الذي نرفض فيه التفريق بين قبول الإنترنت كوسيلة صالحة لإبرام العقد وعدم قبولها كوسيلة صالحة لتنفيذه⁽³⁾.

غير أن هذا ليس وحده الأساس الذي يقوم عليه خيار الرؤية، فيشترط أيضاً أن يكون المبيع من الأشياء المعينة بذاتها (المعينة بالتعيين حسب تعبير المشرع الأردني)، أما الأشياء

(1) المادة (184) من القانون المدني الأردني.

(2) السرحان عدنان، ونوري خاطر، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية للالتزامات دراسة مقارنة، ص232.

(3) السرحان عدنان، ونوري خاطر، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية للالتزامات دراسة مقارنة، ص232.

المعينة بنوعها أو المثليات؛ فلا يثبت فيها هذا الخيار لأن وصفها كاف لبيان حالها كما يعتبره البعض⁽¹⁾، ولوجود مثيلاتها في السوق فيقوم ذلك مقام الرؤية؛ وكذلك لأن الفسخ الذي يثبت لمن له خيار الرؤية إنما يرد على المملوك بالعقد أي ما يتعين بالتعين (القيميات)، أما ما لا يتعين بالتعين فلا تنتقل ملكيته إلا بالقبض وإذا تم القبض تمت الرؤية ولا فائدة من خيارها عندئذ⁽²⁾.

ومن هنا يكاد يكون من الصعوبة القول بتأسيس البيع عبر شبكة الإنترنت دائماً ليعتبر قائماً على خيار الرؤية، فمن ناحية أولى فإن قصر الحق على المبيعات المعينة بذاتها (الأشياء القيمية) والتسليم بكفاية الوصف للمبيعات المثلية (المعينة بنوعها) واعتباره مسقطاً للخيار، لا يعد أساساً يمكن المشتري من المطالبة بتسليم شيء مطابق لاسيما وأنها الأكثر تداولاً عبر الشبكة، ومن ناحية أخرى فإن حكم خيار الرؤية قد لا يكفي كما في القانون المدني الأردني الذي يعطي لصاحب الحق أحد خيارين فإما فسخ العقد عند رؤية المبيع أو إجازته بعد الرؤية، فإن فسخه اعتبر كأن لم يكن وإن أجاز له لزوم في حقه ولا عودة فيه بعد ذلك، وهو ما نراه قاصراً لأن يؤسس عليه حقاً للمستهلك في الرجوع على البائع بعد ذلك خصوصاً وأن المشرع قد قيد الفسخ بالوقت الذي يتمكن فيه صاحب الخيار من إعمال حقه بعد الرؤية وإن لم يفسخ خلالها بطل خياره ولزم في حقه (وذلك كما أشار المشرع رغبة في استقرار التعامل)⁽³⁾.

أما التأسيس على اعتباره بيعاً بالنموذج⁽⁴⁾ أو بيعاً بالعينة، فنلاحظ أن ما تشير إليه القواعد العامة كنص المادة (468) من القانون المدني الأردني بقولها "1- إذا كان البيع بالنموذج تكفي

(1) السرحان عدنان، ونوري خاطر، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية الالتزامات دراسة مقارنة، ص232.

(2) المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني، ص210.

(3) المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني، ص213.

(4) المادة (468) من القانون المدني الأردني.

فيه رؤيته ووجب أن يكون المبيع مطابقاً له. 2- فإذا ظهر أنه غير مطابق له فإن المشتري يكون مخيراً إن شاء قبله وإن شاء رده".

يثير التساؤل مرة أخرى حول مفهوم البيع بالنموذج أو البيع بالعينة عبر الشبكة! بمعنى هل تستطيع شبكة الإنترنت أن توفر للمشتري النموذج المقبول لغايات اعتباره بيعاً بالنموذج أم لا؟

فإذا سلمنا بذلك فإن على المشتري عبر الإنترنت أن يطابق المبيع مع النموذج أو العينة التي هي أيضاً ليست سوى تصوير وتوصيف للمبيع عبر الشاشة، الأمر الذي قد ينطوي على مطابقة شكلية أكثر منها جوهرية، أما عن مواصفات المبيع وقدرته على تحقيق غاية المشتري فلن يستطيع النموذج أو العينة الوفاء بها عبر الشبكة، كما إن مسألة المطابقة نجدها مقصورة على وقت تسلّم المبيع، فإذا ما رأى المشتري المبيع وجب عليه أن يقرر مسألة مطابقته للنموذج، الأمر الذي يجعله يتخذ قراره من الناحية الشكلية فقط، دون الوقوف على مدى مطابقته الموضوعية أيضاً، التي لا تتحقق إلا بالاستعمال، فإذا استعمل المشتري المبيع ثم ظهر أنه معيب أو غير مطابق للاستعمال المخصص له، لم يكن له سوى الرجوع على البائع بدعوى العيب الخفي إذا توافرت شروطها⁽¹⁾.

ولما بينا مدى صعوبة استفادة المستهلك من دعوى ضمان العيب الخفي لاسيما في قصر المدة لتقادم دعوى الضمان وصعوبة إثبات العيب الذي يتعذر في أحيان كثيرة على المستهلك النهوض به إذا ما أخذنا بعين الاعتبار الطابع الفني المعقد لأغلب المنتجات الصناعية وما تتطلبه من دقة في الاستعمال مما يجعل من الصعب الجزم عند حصول حادث بسببها ما إذا كان ذلك يرجع إلى عيب فيها أم أن ذلك بسبب سوء استخدام المستهلك أو إهماله في الصيانة فيتحمل

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص 60، 61.

عندئذ نتأجه، فإن كل ذلك يؤدي إلى إفلات البائع من المسؤولية، ولن يستطيع المشتري من الرجوع عليه بأي حق أو المطالبة بأي تعويض⁽¹⁾.

غير أن هناك رأياً فقهياً⁽²⁾ نرى وجاهته في سبيل حماية المستهلك أو المشتري عبر الإنترنت، يذهب إلى حد القول بأن لا نكتفي بالوقوف عند حدود النص المقرر في المادة (468)، فيقرر للمشتري الحق بطلب الفسخ استناداً إلى نص المادة (246/أ) المستفادة من القواعد العامة والتي تشير إلى أنه "وفي العقود الملزمة لجانبين إذا لم يوف أحد العاقدين بما وجب عليه بالعقد جاز للعاقد الآخر بعد أذاره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه"، لا بل ويقرر له الحق بطلب التعويض استناداً إلى الفقرة الثانية من ذات المادة والتي تفيد بأنه يجوز للمحكمة أن تلزم المدين بالتنفيذ للحال أو تنظره إلى أجل مسمى ولها أن تقضي بالفسخ والتعويض في كل حال إن كان له مقتضى"، كما ويقرر ذات الرأي الاحتكام إلى القواعد العامة أيضاً بشأن دعوى المشتري التي يمكن أن يرفعها بخصوص اختلاف المبيع عن النموذج وذلك خلال خمس عشرة سنة من وقت تسليم المبيع إليه وليس بالتقادم القصير المقرر لدعوى ضمان العيب الخفي، إلا أن ذلك يبقى اجتهاداً فقهياً غير ملزم للمحكمة والتي غالباً ما تقرر الوقوف عند حدود النص⁽³⁾.

وإزاء هذه العقبات وفي سبيل حماية المستهلك فقد بذل القضاء الفرنسي جهوداً مضنية ومنذ وقت ليس بالقريب، وانتهى إلى إضافة شرط المطابقة إلى الالتزام بالتسليم، وقرر بناء على

(1) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص60، 61.

(2) الزعبي، محمد يوسف، العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني، ص60، 61.

(3) القيسي، عامر أحمد، الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن، ص78. وحسن عبد الباسط جميعي، (1996). حماية المستهلك الخاصة لرضى المستهلك في عقد الاستهلاك، دار النهضة العربية، القاهرة، ص53

ذلك أنه لا يكفي أن يقوم البائع بتسليم المبيع وإنما يجب أن يسلم شيئاً مطابقاً بما تم التعاقد عليه، كما وتوسع في مفهوم المطابقة فلم يجعلها محددة بما تم الاتفاق عليه، بل وأضاف إلى ذلك ضرورة أن يكون المبيع مطابقاً للاستعمال المخصص له⁽¹⁾.

من ذلك كله ننتهي إلى ضرورة إفراد التزام مستقبل على عاتق البائع بأن لا يسلم المشتري شيئاً مغايراً لما كان قد تعاقد عليه، لاسيما وإنما لم نجد في القواعد العامة ما يسعف لإفراد حق للمشتري (المستهلك) في تسلم شيء مطابق كالتزام مستقل على عاتق البائع خصوصاً وأن المشرع الأردني لم يكن قد تطرق لذلك صراحة لدى تنظيمه أحكام التزامات البائع بتسليم المبيع، فتناولت المادة (488) مسألة تسليم المبيع مجرداً من كل حق آخر وتناولت المادة (489) تسليم المبيع بالحالة التي كان عليها وقت البيع، وهو ما لا نراه يحقق معنى المطابقة كالتزام منشود إلا إذا أردنا التأويل في ما تناولته المادة (491) حينما تحدثت عن التسليم بصورة صحيحة، وهو ما نجد فيه بصيص أمل بأن تضاف عبارة (ومطابقة) بعد كلمة (صحيحة) ليصبح حق تسليم شيء مطابق للمشتري هو حقاً أصيلاً ومستقلاً في القانون المدني الأردني⁽²⁾.

رابعاً: الالتزام بحماية البيانات الشخصية للمشتري:

تظهر أهميته هذا الالتزام عندما يدخل المشتري إلى شبكة الانترنت فيرغب في التعاقد على شراء سلعة أو خدمة ما، ويطلب إليه التعريف بنفسه ضمن سلسلة من البيانات الشخصية المطلوبة (كالاسم والعمر والعنوان والحالة الاجتماعية والمستوى العلمي والهويات الشخصية...).

(1) القيسي، عامر أحمد، الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن، ص78. وجميعي،

حماية المستهلك الخاصة لرضى المستهلك في عقد الاستهلاك، ص53

(2) جميعي، حماية المستهلك الخاصة لرضى المستهلك في عقد الاستهلاك، ص53

انتهاء إلى ملاءته المادية والبنوك التي يتعامل معها)، وعندئذ فهو إذا لم يستجب لملاء هذه البيانات فلن يستطيع الاستمرار للمراحل اللاحقة.

من ذلك فإن هذه البيانات الشخصية تشكل جزءاً من حياة المتعاقد عبر الإنترنت الخاصة فلا يجوز الإفشاء بها للغير بقصد أو بدون قصد، ولا يحق للباعة تداولها فيما بينهم في سبيل الترويج لسلع أو خدمات أخرى، كما لا يجوز للبائع نفسه باستخدامها في غير مرة إذا ما انتهت العلاقة العقدية بينهما، ولا يحق له أيضاً الاحتفاظ بها فيما وراء المدة المعلنة أو المحددة لغايات العلاقة العقدية الأولى.

غير إن ذلك وإن أصبح محلاً للاهتمام به كالتزام مستقل في كثير من التشريعات الحديثة، كما في فرنسا وأمريكا وكندا، ففي رأينا ليس هناك ما يمنع من الركون فيه للقواعد العامة حول المسؤولية المدنية والجزائية على السواء، أما عن هذه المسؤولية ونظراً لعالمية شبكة الإنترنت وانفلات حريات الاتصال المسموعة والمرئية وتباين مستويات هذه الحريات بين الدول، وتعدد كثرة المشتغلين عبر الإنترنت من موردي خدمات ومتلقي الخدمة ومضيفي المواقع، وأصحاب هذه المواقع، وزبائن ومشاركين، وباعة ومشتريين، كل ذلك لم يجعل من بحث مسائل المسؤولية أمراً بالجديد أو السهل واليسير وأثار العديد من التساؤلات، فهل تنشأ مسؤولية موردي خدمات الاتصال! وهل ينبغي اعتباره مسؤولاً عن تصرف مستخدمي شبكة الإنترنت ومسلّكهم، أو عن محتوى الرسائل والمعلومات التي يسمح بإمكانية استضافتها أو إرسالها أو تلقيها من قبل هؤلاء! خصوصاً وأنه لا يتولى أي مهنة نشر؟ أم هل يجب أن يقتصر

دوره على أنه وسيط تقني! والبحث عن طرف آخر يتحمل المسؤولية لاسيما إذا ما تخيلنا سرعة قيام الموقع واختفائه وخطورة بعض الدعايات وسرعة انتشارها!⁽¹⁾

وقد تنبّهت العديد من دول العالم لكل هذه المخاطر وذلك بعد أن أصبحت تواجه عدداً من القضايا حول الكثير من التعديلات على الحقوق الشخصية للمتعاملين عبر الشبكة فقررت أن ذلك يوجب المسؤولية، إلا أنها اختلفت في إسناد هذه المسؤولية لموردي خدمات الاتصال من حيث المبدأ أو تفاوتت في تحديد تبعات هذه المسؤولية وعلى نحو غير مستقر، مما يستوجب منا الدعوة إلى الحفاظ على حقوق المتعاقدين عبر شبكة الإنترنت بإعمال قواعد المسؤولية المدنية العقدية منها أو التقصيرية، وبأن لا يضر المتعاقد عبر الإنترنت من جراء استخدام لهذه الوسيلة في تلبية حاجاته⁽²⁾.

تطبيقات البيع الإلكتروني:

أولاً: البيع بواسطة المتاجر ومراكز التسوق الإلكترونية:

المتجر الإلكتروني هو موقع الكتروني قد تنشئه شركة معينة لعرض المنتجات وبيعها وهو يشبه السوق العادي ولكنه متجر افتراضي، لأنه يكون على شبكة الانترنت، وفيه قد يتم استضافة عدد من البائعين في موقع معين على الشبكة وهذا يعتبر نموذج خاص بعملاء البيع لان الشركة صاحبة الموقع الذي تستضيف المتاجر هي التي تبني الموقع وتعلن عنه وهي تأخذ رسوم عن الخدمات المقدمة⁽³⁾.

(1) طوني ميشال عيسى، (2001). التنظيم القانوني لشبكة الانترنت: دراسة مقارنة في ضوء القوانين الوضعية والاتفاقيات الدولية، ط.1، دار صادر، بيروت، 2001، ص396.

(2) طوني ميشال عيسى، التنظيم القانوني لشبكة الانترنت : دراسة مقارنة في ضوء القوانين الوضعية والاتفاقيات الدولية، ص396.

(3) نصير، محمد طاهر، (2005). التسويق الإلكتروني. دار الحامد، عمان، الأردن، ص 72.

إن المتجر الافتراضي مصمم بحيث يسهل على الزائر العثور على السلعة التي يريدتها بعدة طرق ويقدم له معلومات تفصيلية عنها، مع الصور، ويسمح له بشرائها مباشرة مع إتاحة عدة خيارات أمامه لتحديد طرق الشحن والدفع التي يفضلها المشتري مع بيان التكلفة الاجمالية في كل حالة. إن عرض المحتويات المختلفة للمتجر الالكتروني ينبغي أن تكون بصورة مختلفة عن الاساليب المستخدمة في ميدان الاعمال التقليدية لأن المتجر مقام على شبكة الويب⁽¹⁾، وأن محتويات موقع المتجر الالكتروني ينبغي أن تتضمن ثلاث جوانب هي:

أ. توفير المعلومات اللازمة والكافية حول المنتجات المعروضة للبيع عبر الانترنت ولا بد من توفير هذه المعلومات عبر منافذ سريعة وواضحة ودقيقة .

ب. تمكين الزبون من الاتصال والتفاعل مع الباعة ومدير المتجر الالكتروني والجماعات المرجعية والزبائن القدامى وغيرهم.

ج. تحقيق عملية التبادل بفاعلية كعمليات البيع والشراء، وهذا يتطلب توفير كل ما يلبي حاجات ورغبات الزبون وتوفير الخدمات التكميلية التي تتعلق بالمنتوج (سلعة أو خدمة) مثل خدمات التحديث والادارة⁽²⁾.

وينبغي على من يريد انشاء متجر الكتروني ان يحقق مبيعات جيدة وأرباح معقولة وأن يتواجد لمدة اربعة وعشرين ساعة يوميا على الشبكة، وهذا يتطلب الاهتمام بتصميم وبناء المتجر، ففي بيئة التسوق الافتراضية يتفاعل العميل مع متجر البقالة أو أي منفذ تجزئة اخر وفق اسلوب المحاكاة، فباستطاعة العميل لقاء نظرة فاحصة وشاملة على نسق المتجر والمجالات المرغوب التجول بها ورؤية السلع المعروضة على الرفوف كما هي في مواقعها الحقيقية، ومع

⁽¹⁾ أبو فارة، يوسف، (2010). التسويق الالكتروني. دار وائل، عمان، الأردن، ص 139.

⁽²⁾ أبو فارة، يوسف، التسويق الالكتروني، مرجع سابق، ص 139.

ازدياد وتنامي المتاجر الافتراضية أصبح بإمكان العملاء التسوق فعلياً من متاجر عبر الشبكة، ويكون بإمكان المتسوق دفع عربة التسوق الالكترونية بكل ثقة ، للوصول الى افضل المنتجات بأرخص الاسعار⁽¹⁾.

وتعتبر هذه المراكز احد الوسطاء في التسويق الالكتروني عبر الانترنت حيث يقوم الافراد والعملاء بزيارة مراكز التسوق والتي تضم مجموعة من الشركات التي اعدت صفحات بدء وازافت وصلات بين بعضها البعض، بالإضافة الى صفحة تعريف بمركز التسوق في عالم من الالوان والأصوات والرسوم المتحركة والنصوص التي تظهر على الشاشة كدليل لعرض منتجات الشركات المشتركة بالمركز ، ويبدأ العملاء أولاً بالتعرف على السوق ثم يقومون بزيارة المواقع التي ينظمها هذا السوق ويبيع من خلالها انواع كثيرة من المنتجات التي يقوم العملاء بالشراء منها، ومن مراكز التسوق الافتراضية التي يمكن زيارتها⁽²⁾.

ثانياً: البيع بواسطة مزادات الانترنت:

تعتبر المزادات أحد الواجه المهمة واشكال الاعمال التجارية الالكترونية بيعا وشراءً، وأسلوب المزادات يجري بموجبه بيع المنتجات عند السعر الذي يقبل به كل من المشتري والبائع. وينتشر اسلوب المزادات عبر الانترنت بشكل واسع ولمختلف اصناف المنتجات حيث يتم تجميع اعداد كبيرة من المشتريين والبائعين لكل صنف من المنتجات ويجري انجاز صفقات تجارية بأحجام مختلفة من خلال مزادات الانترنت، ويتمكن المشترون والبائعون من بناء خبرات واسعة في المزادات من خلال المشاركة والمراقبة لهذه المزادات .وتعتبر مزادات الانترنت

(1) أحمد، محمد سمير، (2009). التسويق الالكتروني. دار المسيرة ،عمان، الأردن، ص 187-188.

(2) السامرائي، زاهد عبد الحميد، (2013). الريادة في البيع الالكتروني وزيادة فاعلية الأداء التسويقي لمنظمات الأعمال. مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد السابع والثلاثون، ص 181.

امثلة على الاسواق الافتراضية والأسواق الافتراضية هي أسواق موجودة فقط في مواقع محددة على شبكة الانترنت - كموقع Ebay.com وتتيح للموردين والزبائن الفرص للتعامل التجاري فيما بينهم، والكثير من الأسواق الافتراضية التي تخدم صناعات نوعية، يمتلكها مجموعة من الموردين الذين يغذون السوق. وللمزادات الالكترونية فوائد اقتصادية عديدة للمستهلكين والبائعين، منها توفير وزيادة السيولة للمتعاملين فيه، ومعرفة مستويات الاسعار وتخفيض كلفة العمليات التجارية، ومكان لتجمع المستهلكين واجراء عمليات البيع والشراء مما يسهم برفع كفاءة الاسواق⁽¹⁾.

(1) المرجع السابق، ص 182.

ثالثاً: البيع من نقاط البيع الإلكترونية:

هو نظام يشتمل على حاسبات شخصية، واجهزة تسجيل المبيعات، وماسح (فاحص) بصري لقراءة رمز القضان المتوازية الموجودة في غلاف كل منتج، وقارئ لبطاقات المديونية، وميزان. ويمكن لنظام نقاط البيع الإلكترونية ان تكون على الخط Online مع حاسب مركزي يقوم بتدقيق المديونية وتحديث مخزون البضائع، أو تكون مستقلة تقوم بتخزين العمليات اليومية إلى أن يتم إرسالها إلى حاسب مركزي لمعالجتها. وفي هذا الصدد نجد أن الآلة الأساسية في نظام نقاط البيع الإلكترونية هي آلة تسجيل المبيعات، كما ان ظهور النهايات الطرفية العالية التقنية للحاسبات والممكن برمجتها، مكنت من تخزين واسترجاع حجم ضخم من المعلومات الكترونياً . ولقد ازدادت تقنية نظم نقاط البيع الإلكترونية عندما تم ادماج ما يعرف بالماسح الليزري (Laser Scanner) في هذه النظم، حيث إن هذا الماسح الذي يعمل بالليزر يوجد به ذاكرة ضخمة تحوي كل الرموز وكل الاسعار، ويستطيع ان يحسب ليس فقط الفواتير حسب الصنف، بل والمبيعات من كل صنف، والماسح الليزري يمكن ان يعمل بمفرد او متصلاً بنظام رئيسي يضم معه نهايات طرفيه. وحتى يستطيع تجار التجزئة من استخدام النظم التقنية في نقاط البيع فانه يجب تمييز كل منتج بكود معين (Code) يتضمن في طياته السعر والمواصفات الخاصة بالسلعة ، حيث انه بمجرد وصول المنتج المباع الى مكان دفع الحساب (Casher) فإنه يتم قراءة الرمز الموجود على المنتج عن طريق الماسح الليزري حيث يظهر في شكل معلومات على شاشة الحاسب الآلي أو النهايات الطرفية له، ومن ثم يتم طباعة فواتير الاستلام والتحصيل حسب الصنف. ولاشك ان هذا النظام يمكن ان يوفر تقارير عن حركة المخزون،

والنقدية اليومية، وتحليل المبيعات. أن هذا النظام يحقق مزايا لمستخدميه في عمليات البيع تتمثل في تحسين جودة المعلومات الادارية ، تحسين الكفاءة التشغيلية وتحسين خدمة العميل⁽¹⁾.

(¹)فرغلي، عبدالله، (2007). تكنولوجيا المعلومات ودورها في التسويق التقليدي والالكتروني. ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ص 88-90.

الفصل الخامس

الخاتمة

يدور موضوع هذه الدراسة حول قواعد الضمان في البيع الإلكتروني، وهو إحدى الموضوعات الحديثة التي تحتاج إلى مزيد من الدراسة نظراً لتعلقها بمعاملات البيع الإلكتروني، الذي كثر التعامل به في وقتنا الحاضر لسهولة التعامل به عبر الإنترنت، ولأن فيه اختصار للوقت والجهد. وقد خلصت هذه الدراسة إلى العديد من النتائج والتوصيات، وهي:

أولاً: النتائج:

توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أبرزها:

- 1- إن التجارة الإلكترونية هي اقتصاد في الوقت والمال، وهي أكثر فاعلية من أي وسيلة اتجار أخرى معروفة، وبالتالي أصبح لزاماً على الدول النامية تهجير اقتصادها وتوطينه في عالم المعلوماتية الجديد، أو أنها ستخاطر بتهميش دورها وتسمح للدول الأخرى المشاركة في المنظومة من قطف الثمار وجني المحصول.
- 2- لم ينحصر تأثير التجارة الإلكترونية على عالم التجارة بزيادة الدخل من الأنشطة التجارية، بل امتد إلى خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال وفي كلا الميدانين أمكن إحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق.
- 3- تحقق التجارة الإلكترونية فوائد لكافة أطراف العملية التجارية، لكل من المجتمع، والمستهلك والمؤسسات.

4- لم تقتصر الصفة الإلكترونية على إبرام العقد وتوثيقه، بل تعدت ذلك إلى طرق تنفيذه، فظهرت طرق الدفع أو السداد الإلكتروني مثل كروت الإئتمان، والنقود الإلكترونية، والشيك الإلكتروني، والحافطة المالية الإلكترونية، ومع هذه الطرق، وغيرها، يتم الوفاء بالالتزامات إلكترونياً دون حاجة للنقود في مظهرها التقليدي.

5- أن المشرع الأردني قد تعرض لتعريف العقد الإلكتروني، واعتبر كل اتفاق يتم انعقاده كلياً أو جزئياً عقداً إلكترونياً، بحيث يشمل كافة التصرفات والعقود المبرمة عبر الإنترنت، وجاء التعميم المطلق لهذا التعريف، سعياً لاحتواء كافة التصرفات المبرمة عبر الإنترنت والوسائل الإلكترونية؛ نظراً لتطورها وتجديدها يومياً بحيث يواجه هذه التطورات ويحتويها ضمن التعريف العام.

6- يجب على البائع في البيع الإلكتروني أن يلتزم بذات الالتزامات التقليدية المرتبة في ذمة البائع في عقد البيع عموماً، من حيث التزامه بنقل الملكية والتزامه بالتسليم والتزامه بضمان العيوب الخفية وضمان التعرض والاستحقاق.

7- لقد أحسن المشرع الأردني حينما نص في القواعد العامة تحت عنوان صور من مسؤولية الأشياء والآلات في المادة (292) منه بقوله "استعمال الحق العام مقيد بسلامة الغير فمن استعمل حقه العام وأضر بالغير ضرراً يمكن التحرز منه كان ضامناً"، فهذا الحكم نجد ما يمكن الركون إليه في سبيل حماية المستهلك.

ثانياً: التوصيات:

توصي هذه الدراسة بما يلي:

- 1- كان على المشرع الأردني أن يضمن قانون المعاملات الإلكترونية نصوصاً تعالج مسألة حماية المستهلك في البيع الإلكتروني، أو إقرار قانون مختص يعنى بحماية المستهلك.
- 2- العمل على إيجاد نصاً قانونياً يوجب على البائع في البيع الإلكتروني الالتزام بذات الالتزامات التقليدية المرتبة في ذمة البائع في عقد البيع عموماً، من حيث التزامه بنقل الملكية والتزامه بالتسليم والتزامه بضمان العيوب الخفية وضمان التعرض والاستحقاق.

المراجع:

1. إبراهيم، أحمد، (2000). تقرير عن الجوانب القانونية للتجارة الإلكترونية في مصر. تقرير مقدم لمركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، القاهرة.
2. إبراهيم، خالد ممدوح، (2006). إبرام العقد الإلكتروني دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، القاهرة.
3. ابن فارس، أحمد بن زكرياء القزويني الرازي، أبو الحسين، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، 1979م.
4. ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي، لسان العرب، ط.3، دار صادر، بيروت، 1414هـ.
5. أبو الليل، إبراهيم الدسوقي (1998). نظرية الالتزام، المصادر الإدارية للالتزام، مؤسسة دار الكتب، ط.2، الكويت.
6. أبو الهيجاء، محمد إبراهيم، (2002). التعاقد بالبيع بواسطة الإنترنت. دار الثقافة، عمان الأردن.
7. أبو الهيجاء، محمد إبراهيم، (2011). عقود التجارة الإلكترونية. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
8. أبو عزة، عادل حامد (2006). بجمعية الحاسبات السعودية- العقود الإلكترونية، خصائصها والقانون الواجب التطبيق عليها، منشور بمجلة الجزيرة، العدد 158، بتاريخ : 18 ربيع أول 1427هـ - 16 إبريل.
9. أبو فارة، يوسف، (2010). التسويق الإلكتروني. دار وائل، عمان، الأردن.
10. أحمد، محمد سمير، (2009). التسويق الإلكتروني. دار المسيرة، عمان، الأردن.
11. إلياس، ناصيف، (2009). العقد الإلكتروني في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان.
12. آمانج، أحمد، رحيم (2006). التراضي في العقود الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت دراسة تحليلية مقارنة في ضوء القانون المدني العراقي وقوانين التجارة والمعاملات الإلكترونية في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، تونس، الأردن، مملكة

- البحرين، إمارة دبي(وقانون الأونسيترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية)، ط.1، دار وائل للنشر، عمان.
13. الأهواني، حسام الدين، (1982). شرح عقد البيع في القانون المدني الكويتي، مطبوعات جامعة الكويت.
14. الأهواني، حسام الدين، (1995). النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، ط.2، دن.
15. برهم، نضال إسماعيل، (2005). أحكام عقود التجارة الإلكترونية، ط.1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
16. برهم، نضال سليم، (2010). أحكام التجارة الإلكترونية، دار الثقافة، عمان، الأردن.
17. بيل، جيتس (1998). المعلوماتية بعد الإنترنت: طريق المستقبل، الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب.
18. الجرجاني، علي بن محمد بن علي الزين الشريف (1983). كتاب التعريفات، ط.1، دار الكتب العلمية بيروت.
19. الجصاص، أحمد بن علي أبو بكر الرازي الحنفي، أحكام القرآن، تحقيق: محمد صادق القمحاوي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، طبعة سنة 1405هـ.
20. الجواري، سلطان عبد الله محمود (2010). حقوق التجارة الإلكترونية والقانون الواجب التطبيق. منشورات الحلبي
21. حجازي، عبد الحي(د.ت). النظرية العامة للالتزام وفقا للقانون الكويتي (دراسة مقارنة) الجزء الأول- مصادر الالتزام (العقد والإرادة المنفردة). مطبوعات جامعة الكويت، المجلد الأول.
22. حسن عبد الباسط، (1996). حماية المستهلك الخاصة لرضى المستهلك في عقد الاستهلاك. دار النهضة العربية، القاهرة
23. الحفني، حسن (2002). التجارة الإلكترونية في الوطن العربي -الفرص والتحديات-، من إصدارات مركز الخليج للدراسات الاستراتيجية.
24. خاطر، نوري أحمد (2001). عقود المعلوماتية دراسة في المبادئ العامة في القانون المدني، دراسة مقارنة. الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان.

25. خاطر، نوري حمد (2005). شرح قواعد الملكية الفكرية- الملكية الصناعية. ط.1، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان
26. دودين، بشار محمود (2010). الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الإنترنت. رسالة ماجستير غير منشورة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
27. الرفاعي، أميرة (2012). التحكيم في المنازعات الناشئة عن العقود الالكترونية. ط.1، الإسكندرية، منشأة المعارف.
28. رضوان، رأفت (1999). عالم التجارة الالكترونية. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات.
29. رمضان، مدحت (2012). الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية -دراسة مقارنة-. ط.1، مصر، دار النهضة العربية.
30. الزحيلي، وهبة (1987). العقود المسماة في قانون المعاملات الإماراتي والقانون المدني الأردني، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، دمشق، الطبعة الأولى.
31. الزركشي، أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر (1985). المنثور في القواعد الفقهية. ط.2، وزارة الأوقاف الكويتية، 303/2.
32. الزعبي، محمد يوسف (2006). العقود المسماة شرح عقد البيع في القانون المدني. ط.1، دار الثقافة، عمان.
33. السرحان، عدنان؛ ونوري خاطر (2019). شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية الالتزامات دراسة مقارنة. ط.1، دار الثقافة، عمان.
34. السنهوري، عبد الرزاق أحمد (1980). نظرية العقد، دار الفكر، بيروت.
35. السنهوري، عبد الرزاق (1981). الوسيط في شرح القانون المدني. دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 231.
36. سوار، محمد وحيد الدين (1998). الشكل في الفقه الإسلامي. دار الثقافة للنشر، عمان، الأردن.
37. السيد أحمد عبد الخالق (2008). التجارة الإلكترونية والعولمة. ط.2، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.

38. شاهين، بهاء (2000). العولمة والتجارة الإلكترونية. دار الفاروق الحديثة، القاهرة، مصر.
39. الشرفاوي، محمود (2002). العقود التجارية الدولية (دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع). ط.2، مكتبة دار النهضة، ص128.
40. الشوا، محمد سامي (1995). ثورة المعلومات وانعكاساتها على قانون العقوبات. ط.2، دار النهضة العربية، القاهرة.
41. الشواربي، عبد الحميد (1988). المشكلات العملية في تنفيذ العقد. دار المطبوعات الجامعية، القاهرة.
42. الصادق المهدي، نزيه محمد (1995). الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد. مكتبة دار النهضة العربية، القاهرة.
43. الصدة، عبد المنعم فرج (1974). نظرية العقد في قوانين البلاد العربية. دار النهضة العربية.
44. الصيرفي، محمد (2009). التجارة الإلكترونية. مؤسسة حورس الدولية، مصر.
45. طوني ميشال عيسى (2001). التنظيم القانوني لشبكة الانترنت: دراسة مقارنة في ضوء القوانين الوضعية والاتفاقيات الدولية. ط.1، دار صادر، بيروت.
46. عبد الباقي، عبد الفتاح (1984). نظرية العقد والإرادة المنفردة، دراسة معمقة ومقارنة بالفقه الإسلامي، موسوعة القانون المدني المصري، القاهرة.
47. عبد الرضا، عبد الرسول (1974). الالتزام بضمان العيوب الخفية في القانون المصري والكويتي، رسالة دكتوراه جامعة القاهرة.
48. عبد الله، حسين علي محمود (2002). حماية المستهلك من الغش التجاري والصناعي، دراسة مقارنة بين دول الإمارات العربية المتحدة والدول الأجنبية. ط.2، مكتبة دار النهضة، القاهرة.
49. العبودي، عباس (1997). التعاقد عن طريق وسائل الاتصال الفوري وحجبتها في الإثبات المدني: دراسة مقارنة. عمان، مكتبة دار الثقافة.
50. عبيدات، لورنس محمد (2009). إثبات المحرر الإلكتروني. دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن.

51. العجلوني، أحمد خالد (2000). **التعاقد عن طريق الإنترنت**، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
52. علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، دار الجيل، 104/1.
53. عمران، محمد علي (1980). **الالتزام بضمان السلامة وتطبيقاته في بعض العقود**. دار النهضة العربية، القاهرة.
54. العمودي، أحمد عمر عبد الله. **إثر التجارة الإلكترونية على المراجعة**.
55. الغياي، لاشين محمد يونس (2001). **دروس في مصادر الالتزام**. ط1.
56. فاروق، حسين (1999). **البريد الإلكتروني**. الهيئة المصرية العامة للكتاب.
57. فرج، توفيق حسن (1985). **عقد البيع والمقايضة**. مؤسسة الثقافة الجامعة، الإسكندرية.
58. الفيروز آبادي، مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب (2005). **القاموس المحيط**، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، ط8، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت.
59. الفيومي، أحمد بن محمد بن علي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية.
60. قانون الرسوم الصناعية والنماذج الصناعية الأردني لسنة 1999.
61. القانون المدني الأردني، لسنة 1976م.
62. قانون حماية حق المؤلف الأردني رقم 22 لسنة 1999 المعدل بالقانون المؤقت لسنة 2001.
63. قشقوش، هدى حامد (2000). **الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية عبر الإنترنت**. دار النهضة العربية، القاهرة.
64. القيسي، عامر أحمد (2002). **الحماية القانونية للمستهلك : دراسة في القانون المدني والمقارن**. ط1، دار الثقافة، عمان.
65. لشهب حورية، النظام القانوني التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خصين بسكرة، العدد 23.
66. مجاهد، أسامة أبو الحسن. **التعاقد عبر الإنترنت**. مصر، دار الكتب القانونية.

67. مجاهد، أسامة أبو الحسن (2000). **خصوصية التعاقد عبر الإنترنت**، دار النهضة العربية.
68. مجاهد، أسامة أبو الحسن (2002). **خصوصية التعاقد عبر الإنترنت**. دار النهضة العربية.
69. محمد علي عمران، الالتزام بضمان السلامة وتطبيقاته في بعض العقود، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980.
70. مدحت محمد محمود عبد العال (2001). **الالتزامات الناشئة عن عقد تقديم برامج المعلومات المفاوضة، للبيع، الإيجار، دراسة مقارنة**. دار النهضة العربية، القاهرة.
71. المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني.
72. مرقس، سليمان (1998). **شرح القانون المدني: العقود المسماة- عقد البيع**. ط.4، عالم الكتب، القاهرة.
73. المسلمي، ممدوح محمد خيرى هاشم (2001). **مشكلات البيع الإلكتروني عن طريق الإنترنت في القانون المدني: دراسة مقارنة**. دار النهضة العربية، القاهرة.
74. مصطفى، خالد. **النظام القانوني للتوقيع الإلكتروني في ضوء الاتفاقيات الدولية**.
75. المطالقة، محمد فواز (2006). **الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، أركانه، إثباته، القانون الواجب التطبيق، حمايته " التشفير " التوقيع الإلكتروني دراسة مقارنة**. ط.1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
76. المطالقة، محمد فواز، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية، أركانه، إثباته، القانون الواجب التطبيق، حمايته " التشفير " التوقيع الإلكتروني دراسة مقارنة، ط.1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006م.
77. المطرزي، ناصر الدين بن عبد السيد أبو المكارم، المغرب، دار الكتاب العربي.
78. منصور، محمد حسين (2007). **المسؤولية الإلكترونية**. ط.1، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
79. منصور، محمد حسين. (2003). **المسؤولية الإلكترونية**. دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر.
80. الموسوعة الفقهية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالكويت، طبعة 1427هـ، 199/30.

81. نبيل جيتس، (1998). المعلوماتية بعد الإنترنت: طريق المستقبل. الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب.
82. نبيل، إبراهيم سعد (1997). العقود المسماة: البيع. دار النهضة العربية، بيروت.
83. النجار، عبد الله متروك (1997). مبادئ عقد البيع. الطبعة الثانية، دار النهضة العربية القاهرة، ص156.
84. نصير، محمد طاهر، (2005). التسويق الإلكتروني. دار الحامد، عمان، الأردن.
85. هادي، مسلم (2002). التنظيم القانوني للتجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة. أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الموصل، العراق.
86. الهواري، أحمد (1999). عقود التجارة الإلكترونية في القانون الدولي الخاص، بحث مقدم للمؤتمر السابع للاقتصاديين الزراعيين وعنوانه "التكنولوجيا والزراعة المصرية في القرن الواحد والعشرين - القاهرة المدة 28، 29 يوليو 1999.

ثانياً: الرسائل الجامعية

1. العبادي، زاهر طارق (د.ت). الالتزام بالإعلام في العقود الإلكترونية "دراسة مقارنة. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة جدارا، إربد، الأردن.
2. حامد، سامي حسن موسى (2004). قضايا وتحديات التجارة الإلكترونية في الأردن. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة اليرموك، إربد.
3. عبد الرسول، عبد الرضا (1974). الالتزام بضمان العيوب الخفية في القانون المصري والكويتي، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة القاهرة،
4. الخن، محمود عبد الحليم رمضان (1994). التزام البائع بضمان العيوب الخفية في المبيع دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة المنصورة.

ثالثاً: البحوث المنشورة

1. اتحاد المصارف العربية، (2000). التجارة الإلكترونية والخدمات المصرفية والمالية عبر الإنترنت. بيروت، ص25.
2. السامرائي، زاهد عبد الحميد، (2013). الريادة في البيع الإلكتروني وزيادة فاعلية الأداء التسويقي لمنظمات الأعمال. مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد السابع والثلاثون.

3. القصبى، عصام الدين (2003). تنازع الاختصاص القانوني والقضائي الدوليين في مجال التجارة الإلكترونية. مؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية، جامعة الإمارات، ص 1611 وما بعدها؟
4. لشهب، حورية، النظام القانوني التجارة الإلكترونية، دراسة مقارنة. مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خصين بسكرة، العدد 23، ص 31-32.
5. مجلة البنوك في الأردن، العدد 8/المجلد الثامن عشر/ تشرين الأول- تشرين الثاني 1999م، ص 28.
6. مجلة الدراسات المالية والمصرفية، العدد 4، السنة الثامنة، ديسمبر، 2000، الأردن، ص 34.
7. مصطفى، سعيد أحمد، (1999). التجارة الإلكترونية في القرن القادم. بحث مقدم للمؤتمر السابع للاقتصاديين الزراعيين وعنوانه "التكنولوجيا والزراعة المصرية في القرن الواحد والعشرين - القاهرة المدة 28، 29 يوليو ص 2.
8. الهواري، أحمد (1999). عقود التجارة الإلكترونية في القانون الدولي الخاص. بحث مقدم للمؤتمر السابع للاقتصاديين الزراعيين وعنوانه "التكنولوجيا والزراعة المصرية في القرن الواحد والعشرين - القاهرة المدة 28، ص 1645 وما بعدها.

رابعاً: القوانين

1. قانون المعاملات الإلكترونية رقم 15 لسنة 2015
2. القانون المدني الأردني.
3. قانون حماية حق المؤلف الأردني رقم 22 لسنة 1999 المعدل بالقانون المؤقت لسنة 2001.
4. نص المادة قانون الرسوم الصناعية والنماذج الصناعية الأردني لسنة 1999.
5. المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الأردني.

خامساً: المواقع الإلكترونية

- الصالحين محمد أبو بكر العيش: الشكلية في عقود الإنترنت والتجارة الإلكترونية، نقلا عن: http://www.tashreat.com/view_studies2.asp?id=425&std_id=66