

ضمانات المشتري في التجارة الإلكترونية

دراسة فقهية مقارنة لإشكالية تسلم السلع عبر شبكة الإتصالات الدولية
الإنترنت

دكتور

محمد فريد الشافعي

أستاذ ورئيس قسم الفقه المقارن المساعد بكلية الدراسات الإسلامية بدمياط

جامعة الأزهر

مقدمة

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده محمد خاتم النبيين والمرسلين، صلوات الله وسلامه عليه وعلى آله وأصحابه الفقهاء العاملين والأئمة المجتهدين، وبعد :

فإن من شمول الشريعة الإسلامية إستيعابها لشتى الحوادث مهما كانت جديدة ووضع الحلول لها و إن كانت بالغة التعقيد وذلك من خلال قواعدها الكلية ومبادئها العامة .

وقد كان من نتيجة تطور التعاملات التجارية بسبب انتشار العلائق الدولية أن ظهر على الساحة نوع جديد من التجارات تجوب البحار والمحيطات، وأمكن للمشتري عرض بضائعهم على النطاق الدولي في سوق لا تغلق أبوابه أبداً ، يستطيع كل عاقد أن يفعل ما يراه صالحاً ومناسباً لتعاقده، وأمكن فعلاً تحقيق رغبة الكثيرين في تحقيق عرض أفضل البضائع بأنسب الأسعار .

وقد اجتهد سلفنا الصالح لوضع المبادئ الأساسية في المعاملات وتأسيس القواعد حتى بدت مشاكل العصر وكأن مفاتيح حلها بيدهم ، وفي ذلك من الإعجاز ما يلحق هذه الشريعة الغراء ويصفها بالديمومة والرقى وإستيعاب شتى المشكلات مما أدهش مفكرى وحكماء الأمم الغير مسلمة .

ولامناص وكتاب الله يصف ذلك قائلاً ﴿مَا فَرَطْنَا فِي الْكِتَابِ مِنْ شَيْءٍ﴾^(١)، ورحمة من الله عز وجل فقد أنعم على الإنسانية بنعم كثيرة بما فتحه على العقل الإنساني من وسائل حضارية تيسر سبل الحياة مقارنة بما سبق من دهور كان التعب والكد عماد كل عمل أو تجارة وغير ذلك. ومن هذه النعم - التي لا تحصى - ما يسره الله عز وجل من وسائل

(١) سورة الإنعام : ٣٨.

النقل الحديثة - سيارات طائرات وسفن ضخمة تحمل فيها جبال من البضائع - وهو ما نبأنا به المولى عز وجل بقوله تعالى: ﴿وَالْحَيْلَ وَالْبِغَالَ وَالْحَمِيرَ لِتَرْكَبُوهَا وَزِينَةً وَيَخْلُقُ مَا لَا تَعْلَمُونَ﴾^(١). وقد جاء الزمن الذي فيه الطائرات فائقة الصوت والصواريخ عابرة للقارات. وقد قص علينا المولى سبحانه صور من المشاق في التجارة من الشام إلى اليمن والعكس في رحلتان عددهما القرآن بقوله: ﴿لِإِلَافٍ قُرَيْشٍ إِيْلَافِهِمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ﴾^(٢). فكان للعرب رحلة إلى الشام في فصل الصيف وأخرى إلى اليمن في فصل الشتاء القارص، ورحلة أخوة يوسف من باديتهم إلى مصر أيضاً في القرآن الكريم كل ذلك تأكيداً من أن رحلات السفر في القديم كانت شاقة ومتعبة. ومن ثم فإن التشريع الحكيم قد رخص للمسلمين الأوائل في قيام الليل لأنهم كانوا يضرِبون في الأرض وقد بين القرآن الكريم هذا في قوله تعالى: ﴿عَلِمَ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَّرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾^(٣).

أما اليوم فإن هذه المسافات قد ضاقت واختصرت حتى يستطيع الإنسان في اليوم الواحد أن يتصل بالعالم كله ويقوم بالتالي بعمل صفقات عن طريق التليفون أو الإنترنت دون أن يقوم من مقامه أو يشعر بتعب. وإذا كانت الحاجة أم الاختراع فقد اجهد الإنسان نفسه فاكتشف المرايا العاكسة والحمام الزجاجي.. ثم قفزت الحضارة قفزات عند إرسال الأقمار الصناعية إلى الفضاء الخارجي للدوران حول الأرض والمساعدة في استقبال وتلقي المعلومات.

وكلمة حق يقال أنه لا خيار أمام المسلمين إلا التفاعل مع مستجدات

(١) سورة النحل : ٨.

(٢) قریش ١-٣ ؛ ويراجع تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان للعلامة الشيخ عبد

الرحمن بن ناصر السعدي. ص ٨٩٤. (بيروت: مؤسسة الرسالة، سنة ٢٠٠٠م)

(٣) سورة المزمل : ٢٠؛ وانظر تفسير المظهري للعلامة الكبير القاضي المظهري، باكستان، جزء

١٠، ص ١٠٤ سنة ١٢٠٣ هـ.

العصر ومواكبة إنجازاته حتى لا ينزلوا عنه^(١)، ولا أدل على هذا من وجود مئات الأقمار الصناعية في عصرنا الحاضر لشتى المجالات، منها ما هو للتجسس، أو نقل المعلومات أو اكتشاف العالم الخارجي وغيرها من المجالات مما لا تعد ولا تحصى^(٢).

إلا أن هناك ثمة عوائق ما قد تقضى على مدى مصداقية هذه التجارة نظراً لما يكتنف كثير من أركانها غموض قد يقضى على تلك التجارة الوليدة منها الوصول بالسلعة داخل المناطق السكنية الكثيفة أو الزحام الشديد، أو بسبب عدم وجود العميل في منزله، لكن هذه الصعوبات يمكن التغلب عليها بشيء من التنظيم الإداري داخل الدولة الواحدة إلا أن المشكلة التي نود طرحها في هذا البحث هي مدى صعوبة تسليم السلعة إلى خارج الدولة^(٣) لاسيما إذا كانت في قارة أخرى.

وتزداد الصعوبة إذا تصورنا أن التسليم سيكون في بلادنا العربية

(١) قول منسوب لرئيس الجمهورية المصري في المؤتمر التاسع عشر للمجلس الأعلى للشئون الإسلامية : وهو قول حق في نظري ولا يعنى تخيماً لذات قائله، فإن الصدق يجب أن يقال أن المعنى الذى يدور عليه هذا القول هو ضرورة إقتحام المستجدات وأسلمتها وإلا تخلفنا عن ركب التطور : تراجع جريدة الأهرام القاهرية فى يوم الأربعاء ٩ من ربيع الأول ١٤٢٨هـ - ٢٨ من مارس ٢٠٠٧م الصفحة ٣١ السنة ١٣١ العدد ٤٣٩٤١

(٢) تراجع التلكس وكمبيوتر الإتصالات الدولية والآلية، إدوار جورج، تنفيذ فاروق العامرى ط دار الراتب الجامعية بيروت سنة ١٩٨٧ م، إدارة منشآت النقل والاتصالات، لتامر ياسر البكرى ط دار القادسية بغداد سنة ١٩٨٥ م ص ٢٦١

(٣) وقد تمكنت ألمانيا من حل بعض هذه المشكلات بوجود وكيل دائم لدى لكل منطقة سكنية تسلم السلع لديه ويكون بالتالى بمثابة نقطة التقاء بين العملاء والمتجر فى مقابل نسبة أو عملة مقابل توصيل السلعة للمنزل أو حفظها لديه لحين استلامها بعد اخطاره وهو ما تقوم به هيئة البريد كذلك . يراجع التعاقد عبر تقنية الاتصال الحديثة (دراسة مقارنة) د. سمير حامد عبد العزيز الجمال . المرجع السابق ص ٥٣

والإسلامية التي مازالت تقيم للنظم الكتابية والمشاهدة الحسية طريقاً للتعاقد دون تطوير لنظمها القانونية أو التشريعية والإنخراط في آليات هذه التجارة مما قد يفتح الباب أمام وجود غرر منهي عنه إذا عرضنا هذه البيوع على ميزان الشريعة الإسلامية . فكيف يمكن حل هذه الإشكالية ؟
ومن هذه العوائق مدى إمكانية القبض وكيفيته ومكانه، ومدى تطابق السلعة مع المواصفات المعلن عنها، و مدى إمكانية الرد بالعيب عند مخالفة الوصف للحقيقة بعد القبض وبعد دفع الثمن وهو ما يجعلنا أن نرجع لكتابات الفقهاء القدامى لنقوم بتخريج هذا النوع من التجارة على أقوالهم .

ويمكن القول أن العقود التقليدية لا تختلف من حيث توافر أركان الإنعقاد وشرائط الصحة عن العقود الإلكترونية، إلا أن تلك الأخيرة تتم من حيث اعتبار المكان بين غائبين مما يستلزم ضرورة وضع ضوابط شرعية قانونية تكفل سلامة التعاقد وضمان الحماية اللازمة للمتعاقدين خاصة المستهلكين (١) .

وأن تنزيل القواعد الفقهية على تلك النوازل لهو من قبيل ما أدلى به الإمام أبو حنيفة " علمنا هذا رأى وهو أحسن ما قدرنا عليه فمن جائنا بأحسن منه قبلناه " وإننا حين نتعرض لطبيعة تسليم المنتجات عبر شبكة الإنترنت في هذا العصر نشعر بشيء من الحرج والحذر لأنها ثمة محاولات نقصد من ورائها الأجر والمثوبة من الله، وإن لم نوفق مصداقاً لكلام سيد المرسلين من اجتهد فأصاب فله

(١) يذهب جانب من الفقه الفرنسي أن تعبير " التجارة الإلكترونية " تعبير غير دقيق وذلك لأن التجارة الإلكترونية لا تختلف عن التجارة التقليدية إلا لأنها تأثرت بظاهرة تكنولوجيا الاتصالات الحديثة ولذا يفضل استخدام اصطلاح إلكترونية التجارة : يراجع في تأصيل هذا الرأى :-

Alian Rallet:

Commerce électronique ou électronique du commerce, Hermec
Science Publications , paris ٢٠٠١ ,p٣١١

أجرين ومن اجتهد فأخطأ فله أجر فحسبنا من وراء هذا بعض الأجر، راجين من القراء تصحيح ما أخطأنا عن غير قصد، أو ما غفلنا عنه لقلّة علم .

ونظراً لأهمية التجارة الإلكترونية، فإن تقديرات دخول الناس على الإنترنت حالياً تعادل سدس العالم وأنه يتوقع في عام ٢٠١٠ م سيدخل على النت ثلاثة مليارات شخص أى ما يعادل تقريباً نصف سكان العالم. علماً أنه يوجد حوالي ٢٢ مليون مستخدم للإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (١) .

وتعتمد الثورة الإلكترونية بشكل رئيسي على الفكر البشري والقدرة على الإبداع والتطوير والاستجابة إلى المتغيرات الحديثة التي لا تعيقها حدود سياسية، فنشر المعلومات في إضطراد مستمر لا يخضع للحواجز الجغرافية أو الحدود الدولية ومن ثم فنحن بصدد عصر إنفجار المعلومات .

ومن ثمار هذا التطوير التقني نشأة التجارة الإلكترونية التي رتبت ضرورة تطور شتى القوانين التي تحكم العلاقة بين أطراف التعاقد ومن ذلك أسلوب تكوين العقد وطرق إثباته بوسائل التبادل الإلكتروني، ونظراً لحدوث هذه التجارة، فقد اعترضتها ثمة عقبات نتيجة عدم تهيئة البيئة القانونية الملائمة للمعطيات التقنية في معظم البلدان وخاصة الدول الإسلامية .

ولذا فقد تدخلت عدة جهات دولية مثل لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولية (اليونسترال) لعام ١٩٨٥م لإعداد مجموعة من المبادئ القانونية التي تحكم التبادل بواسطة تقنيات التجارة الإلكترونية لتكون عوناً للدول ونبراساً تهتدى به، وقد ناشدت لجنة الأمم المتحدة الحكومات المختلفة إعادة النظر في القواعد القانونية الداخلية المعمول بها لدى الدولة الواحدة، حتى لا تشكل عقبة في ازدهار التجارة الإلكترونية.

وقد بلغت الإحصاءات التي تحررت لقياس تلك التجارة فوجد أنها تعادل

(١) تراجع جريدة الأهرام القاهرية في ٢٦/٦/٢٠٠٦ م

١٢٧% عام ٩٨ / ٩٩ على المستوى العالمي التي بلغ معدل نحو ٢٧ مليار عام ٩٧ لتصل إلى ٧٩٥ مليار سنة ٢٠٠٠م. (١) وتقف أمريكا الشمالية في أعلى الدول حيث بلغ حجم التجارة الإلكترونية فيها عام ٢٠٠٠ م ٢٠٦ مليار دولار يليها السوق الآسيوي وفي مقدمتها اليابان حيث بلغت قيمة التجارة الإلكترونية فيها ٣٩ مليار دولار (٢).

نطاق الدراسة

تقوم هذه الدراسة على تناول مدى جدية البائع في تسليم ما تعاقد عليه مع القابل (المشتري) من سلع منقوله، ومن ثم فإن الدراسة تتحصر في بيان ضمانات المشتري في تسليم سلعه المتعاقد عليها عبر النت وعلى هذا يفهم من هذه الدراسة أنها تختص بالمنقولات لأن التعاقد وتحقق الخيار للرؤية (٣) على العقارات غير متصور من عدة وجوه هو أن التخلية لا تتحقق إلا

OECD, (١)

Measuring Electronic Commerce: Main points, available from:

(<http://www.oecd.../٠,٣٣٧١,EN-document-٢٩-nodirectorate-no-١-١٠٢٣٠-٢٩---,٠٠٠.htm>)

(٢) وترجع صعوبة قياس التجارة الإلكترونية إلى عدة عوامل، منها ما يتعلق بتحديد مفهوم التجارة الإلكترونية ومكوناتها، وكذلك سرعة نموها والتطور التكنولوجي المصاحب لها، بالإضافة إلى أن العديد من المؤسسات التجارية تقوم بالتجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية في آن واحد. ويسبب هذه العوامل وغيرها، فإن أساليب قياس حجم التجارة الإلكترونية سواء من حيث الأرقام الفعلية أو التقديرية سنظل نفتقر إلى الدقة والموثوقية .

تراجع تلك الإحصاءات في مجلة تجارة الرياض العدد ٦٥ السنة الحادية والأربعون يونيو ٢٠٠١م.

(٣) وفي صحة بيع الغائب يثبت الخيار ثم رؤية المبيع ويكون على الفور وقال في الفروع = وللمشتري الفسخ إذا ظهر بخلاف رؤية سابقة أو صفة على التراخي إلا بما يدل على الرضا من سوم ونحوه يراجع الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام

بالرؤية عند التعاقد وإجراء ثمة إجراءات تستلزم وجود المشتري أو وكيله ببلد العقار للتسجيل في إدارة العقارات أو استصدار أمر من المحكمة بصحة ذلك، ناهيك عن أن التعاقد على عقار تمنع البلد الواقع بها تملكه للأجانب مثلاً، ولهذا كله فإن دراسة البيع للعقار عبر النت غير مقصود بالمرّة في هذه الدراسة .. لذا لزم التحديد . كما أن بيع العقار بالصفة جائز والعقار لا يجوز فيه السلم على خلاف البيوع الإلكترونية^(١)

خطة الدراسة :

مقدمة

نطاق الدراسة

المبحث التمهيدي

تطور وسائل الإتصال الحديثة وعلاقته بالتجارة الإلكترونية

المطلب الأول : التطور التاريخي لوسائل الإتصال

المطلب الثاني : أهداف التجارة الإلكترونية ومميزاتها

المطلب الثالث : موقف الشريعة الإسلامية من المال والتجارة

الفصل الأول : التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت

مقدمة :

البعد الأول : وصف البيع عبر الإنترنت

أحمد بن حنبل لعلي بن سليمان المرادوي أبو الحسن ج٤ص٢٩٧ نشر دار إحياء التراث

العربي بيروت اسم تحقيق محمد حامد الفقي

(١) يراجع النكت والفوائد السنوية على مشكل المحرر لمجد الدين ابن تيمية (إبراهيم بن محمد

بن عبد الله بن مفلح الحنبلي أبو إسحاق) ١/٢٩٢ نشر مكتبة المعارف مدينة الرياض سنة

١٤٠٤هـ الطبعة الثانية

البعد الثاني :التكليف الفقهي للتجارة

البعد الثالث :مصطلحات يتعين فهمها

المبحث الأول : مفهوم التجارة الإلكترونية والتفرقة بينها وغيرها

المطلب الأول : مفهوم التجارة الإلكترونية

المطلب الثاني : أوجه التفرقة بين التجارة الإلكترونية وما يشبهها

المبحث الثاني : طبيعة مجلس العقد في التجارة الإلكترونية

المطلب الأول : طبيعة مجلس العقد في التعاقد عبر الإنترنت لدى شرح القانون

المطلب الثاني : موقف فقهاء الشريعة من مجلس العقد

الفصل الثاني : الآثار المترتبة على التجارة عبر شبكة الإنترنت مقدمة:

المبحث الأول : مدى الثقة في التعاملات الإلكترونية

المطلب الأول : خدمات التصديق الإلكتروني

المطلب الثاني : موقف الدول العربية من واقع التجارة الإلكترونية مقارنةً بالدول الأوروبية .

النموذج الفرنسي وموقف الفقه الإسلامي منه

المبحث الثاني : إشكالية تسليم المنتجات عبر شبكة الإنترنت

المطلب الأول : مفهوم التسليم في الفقه الإسلامي

المطلب الثاني : تحقيق ضمانات المشتري

المطلب الثالث : مدى توافر الغرر والغبن في عقود الإنترنت

المطلب الرابع : حكم التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت

المطلب الخامس : علاقة جرائم الإنترنت بجريمة خيانة الأمانة .

المبحث الثالث : ضوابط تسليم السلع والخدمات عبر شبكة الإنترنت

المطلب الأول : الضوابط العامة للتعامل التجاري عبر شبكة الإنترنت

المطلب الثاني : الضوابط الخاصة للتعامل التجاري عبر شبكة الإنترنت
المطلب الثالث : ضوابط إتمام العملية التجارية الإلكترونية .

الخلاصة ونتائج البحث

توصيات : توصيات دينية

توصيات اقتصادية فنية

أهم مراجع البحث

المبحث التمهيدي :

تطور وسائل الإتصال وعلاقته بالتجارة الإلكترونية

تلعب الآلات الحديثة للإتصال دوراً هاماً وحيوياً من حيث تقريب المسافات وسرعة إنجاز التعاقد بما يحق السرعة التي تتطلبها التجارة عموماً . وسوف نقسم هذا المبحث للمطالب التالية :-

المطلب الأول : التطور التاريخي لوسائل الاتصال

تقف المراسلة كأول تقنية يتم خلالها نقل التعبير بالرضائية في العقود بين الغائبين سواء داخل نطاق الدولة الواحدة أو بين عدة دول، وكانت تتم إما بإرسال كتاب أو رسول إلى المرسل إليه لينقل بدوره إرادة الموجب إلى القابل (١) . وكانت هذه الطريقة التي بحثها فقهاء الشريعة الإسلامية وبنوا عليها الأحكام التكليفية الخمسة والتي سوف نعرض لها عند الحديث عن مجلس العقد وكيفية إتصال الإيجاب بالقبول وكيفية التسليم (٢) .

غير أن تلك الطريقة السابقة لا تتفق مع متطلبات التجارة العصرية نظراً

(١) يراجع : التعاقد بوسائل الإتصال الحديثة (مع التركيز على البيع عبر المسافات و البيع بالتلفزيون). د. محمد السعيد رشدي ط جامعة الكويت ط ١٩٩٦ م ص٦٦، الإطار القانوني للمعاملات الإلكترونية (دراسة في قواعد الإثبات في المواد المدنية والتجارية) د. محمد حسام لطفى القاهرة ط ٢٠٠٢ م ص٧

(٢) بحث د. إبراهيم فاضل الدبو، بحث قدم لمؤتمر الفقه الإسلامي بجده الدورة السادسة ١٤١٠ هـ - ١٩٠ م ج ٢ ص ٨٤٩،

لما تحتاجه من سرعة في التعامل، الأمر الذي دفع العلماء إلى اختراع العديد من الوسائل التقنية لتحقيق تلك السرعة فكان ذلك باختراع التلغراف^(١) ثم الهاتف^(٢) الذي تطور بصورة مذهلة بظهور الجيل الثالث من أجهزة الهاتف النقال والذي به تم نقل الصور والمعلومات والرسائل المكتوبة وما نجم عنه من استعماله في المعاملات التجارية التي تتم عن بعد^(٣) ثم الفاكس^(٤) ثم البث الإذاعي^(٥) والتلفزيوني^(١) والتلكس والتلتيكس^(٢) والميني تل^(٣).

(١) حيث بدأ اختراعه في ١٨٣٤ على يد علمان ألمانيان هما " جاوس وويبر " ثم تطور في إنجلترا وأمريكا حيث تم إنشاء أول خط تلغرافي يربط بين أمريكا وأوروبا سنة ١٨٦٦ م . يراجع في هذا علم الاتصالات بين الماضي والحاضر والمستقبل . د. عماد الدين خلف الحسيني ط مركز الأهرام للترجمة والنشر القاهرة ط ١ ٢٠٠٠ م ص ١٠، الحماية الجنائية لوسائل الإتصال الحديثة (الحاسب الإلكتروني والإنترنت) د. علاء عبد الباسط خلاف دار النهضة العربية . القاهرة ٢٠٠٢ ص ٥

(٢) يرجع اختراعه إلى العالم الأمريكي " الكسندر جراهام بل " حيث أنشأ في عام ١٨٧٧ م شركة بل للهواتف ثم توالى بعد ذلك نظام الإتصال اللاسلكي في إيطاليا فسائر أوروبا . للمزيد يراجع تكنولوجيا الإتصال الحديث في عصر المعلومات د. حسن عماد مكاوي ط الدار المصرية اللبنانية القاهرة ط ٢ ص ٤٣ .

(٣) للمزيد يراجع النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية . د. عبد الفتاح بيومي حجازي ط دار الفكر الجامعي الإسكندرية ٢٠٠٢ م ص ٥٥، ويراجع أمن المعلومات في ضوء التطور التقني المعلوماتي الحديث في الشبكات اللاسلكية النقالة . المؤتمر الأول للجوانب القانونية والأمنية للعمليات الإلكترونية . مركز بحوث شرطة دبي بالإمارات العربية المتحدة المنعقد في ٢٦-٢٨ أبريل ج ٤ ص ٥٢٧ وما بعدها من صفحات .

(٤) وهو يقوم بنقل الصورة الثابتة من مكان إلى آخر عبر شبكة الهواتف وتعتمد تلك التقنية على مسح ضوئي للصورة المراد إرسالها وفيه تتحول الإشارة الضوئية إلى إشارة كهربية مثل الهاتف الذي يعكس العملية فتتقلب الإشارة الكهربائية لإشارة ضوئية فتظهر الصورة طبق الأصل التي أرسلت . يراجع علم الاتصالات بين الماضي والحاضر والمستقبل . د. عماد الدين خلف الحسيني المرجع السابق ص ٤٠ وما بعدها .

(٥) وهي وسيلة اتصال سمعية تعتمد على مزيج من التسجيلات السمعية كالاسطوانات وأشرطة

حتى جاء القرن الحادى والعشرين فظهرت الثورة المعلوماتية والتي عاصرها التطور الهائل فى مجال تقنية الإتصال، وقد تولد عن الإندماج

البكرة والكاسيت فضلاً عن البث المباشر الموسوعة العربية لمصطلحات التربية وتكنولوجيا التعليم د.ماهر إسماعيل صبرى ط ١ ٢٠٠٢ م ص ١٠٢ . وراجع المادة ١٤/١٣٨ من القانون المصرى رقم ٨٢ لسنة ٢٠٠٢ بشأن حماية حقوق الملكية الفكرية والمنشور بالجريدة الرسمية العدد (٢) مكرر فى ٢ يونيو ٢٠٠٢ م (١) وهو نشر متزامن للبرامج والمعلومات الترفيهية أو التعليمية المصورة والموجهة لجمهور كبير من المشاهدين عبر القنوات التلفزيونية المرئية محلياً أو دولياً من خلال الأقمار الصناعية . وكانت وما تزال لهذه التقنية أثر فعال فى التسوق عبر قنواته سواء فى مصر أو فرنسا وظهرت قوانين تنظم تلك المعاملات وحماية المستهلكين من الغش أو الخداع بالقانون الفرنسى رقم ٨٨-٢١ الصادر فى ٦ يناير سنة ١٩٨٨ م . المراجع السابق الإشارة إليها.

(٢) أما التلكس فيه يتم كتابة الرسالة على آلة Teletype تقوم بتسجيل الرسالة على شريط ورقى ثم يقوم المستخدم بالاتصال بالجهة المستهدفة وينقل الرسالة من خلال تمرير الشريط الورقى عبر أداة للقراءة فى جهاز Teletypewriter غير أنه يعيب هذه الآلة أنها لا تنقل التوقيع أو الرسوم التوضيحية والهوامش . تراجع مشكلات التعاقد عبر الإنترنت . بشار طلال أحمد مؤمن رسالة دكتوراه بكلية حقوق المنصورة ٢٠٠٣ ص ١١ بينما التلكس أحدث من التلكس حيث يمكن تخزين النصوص وتجميعها حيث يقوم هذا النظام بوضع وظيف كل الحروف والأرقام والرموز باللغة اللاتينية مع إمكانية استعمال اللغة المحلية للمرسل وتلك التقنية لم تحظى بمصداقية لدى القضاء اللبنانى لافتقار لتوقيع المرسل . يراجع : تكنولوجيا الاتصال الحديث فى عصر المعلومات . حسن عماد مكاوى ط الدار المصرية اللبنانية ط ٢ ١٩٩٧ م ص ٢٢٧ .

(٣) وهو جهاز صغير يشبه الكمبيوتر به شاشة ولوحة مفاتيح وينقل الكتابة دون صورة أو صوت فهى لا تخرج عن كونها وسيلة اتصال بواسطة الكتابة ويوصل بخط الهاتف وله دوره الفعال فى علم الاتصال حيث استخدم فى فرنسا اعتباراً من ١٩٨٥ وتراجع استعماله بظهور الهاتف والإنترنت . يراجع استخدام الحاسوب الآلى فى المجال القضائى بمحكمة باريس الابتدائية د. اسامة ابوالحسن مجاهد يناير - يونيو ١٩٩٠ ص ٦١

بين التطور في مجال المعلومات والتطور في مجال تقنية الإتصال ظهور شبكة الأنترنت وهى عبارة عن شبكة من الشبكات الحاسوبية المتصلة بعضها ببعض فى جميع أنحاء العالم، عن طريق خطوط اتصال متشابكة تربط ملايين أجهزة الكمبيوتر باستخدام خطوط التليفون بواسطة كوابل عن طريق الأقمار الصناعية .

فالإنترنت - بحق - موسوعة حضارية عالمية تحفظ نتاج البشرية الفكرى بما تنقله من معارف لأرجاء المعمورة .^(١)

ويرجع ميلاد هذه الشبكة عام ١٩٨٣ . بينما يرى البعض أن نواة شبكة الإنترنت قد ظهرت فى الستينات^(٢) بسبب حاجة المؤسسة العسكرية الأمريكية لوسائل آمنة لتحريك معلوماتها عبر العالم وأعدت لذلك سلسلة من المواصلات الحاسوبية تعرف ب Arpanet جعلها تعتمد على أكثر من طريق لاستعلاماتها أو استخبارتها فضمنت بذلك عدم تعطل الاستخبارات الدفاعية ثم تبناها الأكاديميون لكي يتمكنوا من الاتصال ببعضهم البعض^(٣) ويتبادلوا الأبحاث والأفكار ثم بعد ذلك هواه استعمال أجهزة الحاسبات

(١) بتصرف : يراجع التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير حامد عبد العزيز الجمال ط ١ دار النهضة العربية ٢٠٠٦ م ص ٤٨ .

(٢) يرجع البعض إلى أن نشأة الإنترنت فى عام ١٩٦٨ م، حيث تم ربط بين حاسوبين فى نوفمبر ١٩٦٩ م فى ولاية كاليفورنيا : يراجع مؤلف د. عماد الدين خلف الحسينى ص ١٠٠ مرجع سابق، التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير عبد العزيز الجمال ص ٤٨ وما بعدها . المرجع السابق

(٣) تراجع جريدة الأهرام القاهرية فى يوم الثلاثاء الموافق ٢٦/٩/٢٠٠٦ م حيث يرى أبو الإنترنت د. فينتون سيرف أن الهدف من الإنترنت كان تمكين وزارة الدفاع الإمبريكية من دمج أجهزة الكمبيوتر بأنظمة القيادة والسيطرة عليها حتى تلقفها الأكاديميون بعد ذلك لخدمة أهدافهم

(١)، وقد استمر احتكار شبكة الانترنت مدة عشرين سنة من جانب المؤسسة العسكرية والمراكز العلمية وهواه استعمال الحاسوب، ثم بدأ استعمالها في الثمانينات من قبل الشركات الكبرى وفي التسعينات من قبل الشركات التجارية الصناعية والآن يستطيع أى شخص يملك جهاز كومبيوتر استخدام الانترنت بعد أن اصبح الدخول إلى الشبكة متاحاً للجميع سواء للمساعدة في اعمالهم أو في المنزل أو لاشباع هوايتهم أو للاتصال بالآخرين .. الخ سواء للمساعدة في اعمالهم أو في المنزل أو لأشباع هوايتهم أو للاتصال بالآخرين (٢).

ويرجع بدأ إتصال جمهورية مصر العربية بالإنترنت في عام ١٩٩١ م بين وحدة تنسيق العلاقات الخارجية بالمجلس الأعلى للجامعات وفرنسا ثم في عام ١٩٩٣م بالربط بأمريكا ثم تطور الإنترنت بسرعة مذهلة من ٩٦٠٠ (إشارة في الثانية) حتى وصل حالياً إلى الإنترنت فائق السرعة التي تقدر بعشرة أضعاف سرعة الإنترنت العادى (٣).

المطلب الثاني : أهداف التجارة الإلكترونية ومميزاتها :

تهدف التجارة الإلكترونية إلى :-

أولاً : شراء وبيع المنتجات والخدمات وهو ما يسمى بالسوق الإلكتروني.

(١) لمزيد من المعلومات عن تاريخ الإنترنت ومستقبلها يراجع :

http://www.itep.ae/Arabic/Educational_central_commen_net/history_future.asp

(٢) يراجع: هلالى عبد اللاه احمد تفتيش نظم الحاسب الآلى وضمانات المتهم المعلوماتى ص١٥ سنة ١٩٨٨،، عزة محمود أحمد خليل ، مشكلات المسؤولية المدنية في مواجهة فيروس الحاسب الآلى ص١٨ رسالة القاهرة ١٩٩٤، هدى حامد قشقوش . جرائم الحاسب الآلى ص٢٢ طبعة ١٩٩٢ دار النهضة العربية .

(٣) التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير حامد عبد العزيز الجمال المرجع السابق ص ٥٠ .

ثانياً : تسهيل وتسيير تدفق المعلومات والاتصالات والتعاون ما بين الشركات وما بين الأجزاء المختلفة لشركة واحدة .

ثالثاً : توفير خدمة الزبائن . وقد أسهم ذلك في توسيع دائرة حجم التبادل التجاري بين دول العالم، وأضحى العالم في سوق إلكترونية تنافسية واسعة لمختلف السلع والخدمات، وأصبحت مجالاً خصباً أمام الدول للإفادة منها كوسيلة حديثة لزيادة حجم تجارتها الخارجية وتحقيق معدلات نمو أعلى في اقتصادياتها.

ويعتبر انتشار الإنترنت عاملاً رئيسياً في الدخول للتجارة الإلكترونية، لأنها بمثابة القناة الإلكترونية أو السوق الإلكتروني الذي تتم من خلاله المعاملات والتبادلات التجارية. إذ أن انتشار الإنترنت يعتمد على توفر عناصر أساسية منها وجود أجهزة الحاسب الآلي الشخصية والهواتف والحاسبات المضيفة، وإمكانية الدخول إلى الإنترنت من خلال معرفة عدد المستخدمين والمشاركين والمستخدمين المحتملين للإنترنت^(١).

وعلى هذا فليس كل ما يتم عبر شبكة الإنترنت هو بيع أو شراء فقط بل قد يكون مجرد سداداً لتعامل سابق أو دفعاً لإقساط كما في فواتير التليفونات وخدمة الستالايت" لفتح القنوات المشفرة ومن ثم يمكن القول أن شبكة الإنترنت ليس مجرد سوق عادي بل هو عالم إلكتروني متجدد.

مميزات التجارة الإلكترونية :

يقول د.فينتون سيرف (أبو الإنترنت) ليس هناك على الإطلاق تقنية محورية حديثة مثل تقنية الإنترنت لأنها تفيد مئات الملايين من البشر يومياً من البريد الإلكتروني والبحث عن المعلومات والتجارة الإلكترونية

(١) Michael Minges, Counting the Net: Internet Access Indicators,

International Telecommunication Union,
Switzerland. Also available at

(<http://www.isoc.org/isoc/conference/inet/00/cdproceedings/8>

e/8e_1.htm

ومواقع العلاقات الإجتماعية^(١)، وأن من أهم ما يقدم من خدمات كذلك التجارة الإلكترونية محور هذه الدراسة التي جعلت أمام العالم سوق عالمي مفتوح يمكن من خلاله للتاجر من عرض سلعه والدعاية لترويجها وللمستهلك مشاهدة ومقارنة شتى السلع والتعاقد وفق ما يقدم له بعد إجراء مقارنات بين السلع من حيث السعر والجودة، وعلى هذا الأخير الوفاء بالثمن عن بعد بطرق إلكترونية وهي غالباً بطاقة الائتمان المصرفية، على أن تصله السلعة بعد ذلك، وهو ما يعبر عنه البعض - نظرياً - التعاقد دون أن يبرح الشخص مكانه^(٢)

وقد تناولت الكثير من الدراسات والمقالات مميزات التجارة الإلكترونية ومدى أهمية اللجوء إليها واعتمادها نمطاً رئيسياً للنشاط التجاري في عصر طريق المعلومات فائق السرعة، حيث أصبح العالم المترامي الأطراف قرية كونية صغيرة تتناقل فيها المعلومات إلكترونياً وبسرعة فائقة عبر شبكة الإنترنت، ومن أهم ما سيظهر لنا من الدراسة اللاحقة ثمة مميزات لتلك التجارة الوليدة تظهر بوضوح مدى تفوقها على التجارة العادية ومن ذلك :-

أولاً : مواكبة عصر المعلومات

ففي عصر المعلومات حيث تكون الحاجة الماسة لجهاز الكمبيوتر، تعدو

(١) حصل على ميدالية الحرية الرئاسية وهي أعلى تكريم مدني يمنح في الولايات المتحدة ويشغل حالياً منصب نائب رئيس شركة جوجل . تراجع جريدة الأهرام القاهرية في يوم الثلاثاء الموافق ٢٦/٩/٢٠٠٦ م

(٢) يراجع : الإنترنت والقانون الجنائي (الأحكام الموضوعية للجرائم المتعلقة بالإنترنت) د. جميل عبد الباقي الصغير دار النهضة العربية القاهرة ٢٠٠٢ م ص٢٠ وما بعدها، التجارة الإلكترونية د. إبراهيم العيسوي المكتبة الأكاديمية، القاهرة ط١ ٢٠٠٣ م ص٥ وما بعدها، بعض الجوانب القانونية لبطاقة الوفاء والائتمان المصرفية، مجلة الحقوق، جامعة الكويت العدد الأول السنة السابعة والعشرون، مارس ٢٠٠٣ ص٢١٥ وما بعدها، التعاقد عبر تقنيات الاتصال الحديثة (دراسة مقارنة) د. سمير الجمال المرجع السابق ص ٥٢ .

الحاجة ملحة الى توافق الانماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته، من هنا مكنت التجارة الإلكترونية من خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية (E-commerce RETIL) والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال (business-to- business E-commerce) .

وفي كلا الميدانين أمكن أحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق.

ثانياً : معرفة حال السوق وجوده مافيه من سلع

فقد ألغت التجارة الإلكترونية الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الحدود الجغرافية للبائع أو المشتري .

وإذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية (جات، جاتس، ترينس) تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات، فإن التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى مفاوضات حول السعر، من هنا قيل إن التجارة الإلكترونية تستدعي جهداً دولياً جماعياً لتنظيمها ابتداءً لأنها بطبيعتها لا تعترف بالحدود والقيود القائمة وتتطلب أ لا تقيداً أية قيود .

كما تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم 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 تلبيته لرغبة وخيارات المشتري.

ثالثاً : معرفة جودة الشركات العارضة

في التجارة الإلكترونية تتبارى الشركات في تقديم أفضل ما عندها بفضل تقنية الإنترنت ، حيث تتاح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين، وهي تقدم خدمة كبرى للمؤسسات في ميدان تقييم واقعها وكفاءة موظفيها وسلامة

وفعالية بنيتها التحتية وبرامج التأهيل الإداري (١) .

وتؤكد الدراسات أن الحصول على الدعم لمفهوم التجارة الإلكترونية في جميع أقسام الشركات مسألة في غاية الأهمية. ويمكن الحصول على مثل هذا الدعم من خلال تثقيف الكادر الإداري ومدراء التسويق وتقنية المعلومات والمالية ومسؤولي المبيعات حتى يتسنى تمثيل جميع القطاعات في الشركة في القرارات التي تؤخذ بشأن التجارة الإلكترونية .

هذه أبرز مزايا التجارة الإلكترونية التي تضعنا أمام فرصة استغلال هذا النمط من الأعمال لبلوغ أسواق قد لا تتيح التجارة التقليدية بلوغها ولإنشاء مشاريع برؤوس أموال صغيرة قد تناسب فرص الاستثمار في البيئة العربية.

رابعاً : خفض أسعار المنتجات المعروضة

وذلك بسبب انخفاض التكاليف الإدارية (٢). التي يتحملها المنتجون فضلاً على الحصول على السلع في أسرع وقت إذ يتميز المستهلك الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت بسرعة حصوله على المنتج الذي قام بطلبه وشرائه إلكترونياً. لاسيما إذا كانت منتجات خدمية أو منتجات قابلة للتحويل إلى منتجات رقمية مثل الكتب والأبحاث والمجلات وبرامج الحاسب الآلي والمواد الصوتية والفوتوغرافية وغيرها،

(١) كما أن نمو التجارة الإلكترونية يحفز الأبحاث على إيجاد أساليب جديدة ومحسنة لاستخدام القسائم والشيكات الإلكترونية، وفي هذه الأثناء، هناك أساليب أعمال جديدة تزدهر على الإنترنت والتي لم تكن ممكنة في العالم الواقعي. فعلى سبيل المثال، تتبع شركات عديدة متخصصة في التعامل مع الشركات فائض مخزونها عبر الشبكة بواسطة مزادات الإنترنت حيث تنتبأ شركة "فورستر للأبحاث" أن المزادات بين الشركات عبر الإنترنت ستحقق مبيعات تتعدى ٧.٣ مليار دولار أميركي هذا العام فقط. والشيء الأكثر أهمية فيما يتعلق بمزادات الإنترنت هو تأثيرها على السعر المحدود، ففي بيئة المزادة، لا يستطيع المنتج أو الموزع أن يحدد السعر بمفرده فسعر البضاعة أو الخدمة يتحدد فقط بحسب الطلب المسجل في السوق.

(٢) عالم التجارة الإلكترونية، رأفت رضوان، مرجع سابق، ص ٤١.

فيتم الحصول على المنتجات الرقمية بطريقة أسرع مما لو تم الطلب بالطرق التقليدية، لأن عملية الطلب والمدفوعات وكافة المعلومات المتعلقة بالطلب تتم بطريقة إلكترونية مما يمكن المنتج من إرسال الطلب بسرعة وسهولة إلى المشتري، بينما يستغرق الأمر أسابيع وربما أشهر إذا تم الطلب تقليدياً عن طريق النقل البري أو البحري أو بالبريد.

وبجانب هذه المميزات نجد أن البعض يرى سلبيات خطيرة في مستقبل تلك التجارة الوليدة حيث لم تحقق ما يرجى لها (١).

(١) ينظر البعض نظرة سلبية للتجارة الإلكترونية وما هو متوقع لها في عالم الاقتصاد والمال والمعرفة فيرى أن مجرد إقامة موقع على شبكة الإنترنت ليس ضماناً أكيدة لتدفق العملاء عليهم، إذ تشير الإحصاءات في الولايات المتحدة إلى أن حجم مبيعات الشركات من خلال الإنترنت لا تزيد عن ٠.١% فقط من إجمالي حجم تجارة التجزئة، وأن ١٠% من المستهلكين فقط ينفذون ٧٠% من مشتريات الإنترنت.

وأن النجاحات المحدودة التي حققتها التجارة الإلكترونية لم تتواصل، بل إن هناك بعض المؤشرات على انحسار موجة تلك النوعية من التجارة، فالكثير من الشركات القائمة على الإنترنت بدأت تعلن إفلاسها، وتوقف الارتفاع الجنوني لأسعار أسهم شركات التكنولوجيا، ولم يحدث الرواج المنتظر في استخدام الهواتف المحمولة المرتبطة بالإنترنت والمعروفة = WAP، وما زال الكتاب المطبوع هو السيد مقارنة بالكتاب المنشور إلكترونياً E-book الذي قيل: إنه سوف ينهي عصر الكتاب المطبوع.

كما أفادت بعض الأبحاث التي أجريت مؤخراً عن تأثير الإنترنت على أنماط الاستهلاك أنها لم تغيرها لدى المستهلكين ولكنها ساعدت على نمو أشكال الاستهلاك العادية، وأن تحول الإنترنت إلى وسيلة جديدة للشراء والبيع يبدو حلماً بعيد المنال، وأنه في حال تحققه يحتاج إلى مرور عقد أو عقدين من الزمان على الأقل. أما أهم ما جاء في تلك الأبحاث: أن ما حدث ما هو إلا دليل واضح على أن البشر هم الذين يغيرون الإنترنت وليس العكس: مقال بعنوان " التجارة الإلكترونية للخلف در " كتب بواسطة هشام سليمان في إسلام أون لاين في

available at : : ٢٠٠١-١-١٥

<http://www.islam-online.net/Arabic/news/٢٠٠١->

المطلب الثالث : موقف الشريعة الإسلامية من المال والتجارة

تعتبر التعاملات المالية التجارية من أهم الأنشطة التي تقوم عليها الدولة ومن ثم فقد أولتها الدول الكبرى عناية خاصة لما لها من قدرة على تقدمها، و تعتبر الشريعة الإسلامية من أول من نبه لقيمتها إذ كانت المهنة الأولى للعرب قبل الإسلام أي قبل انتشار الزراعة والصناعة، ولذا يعتبر علماء المسلمين التجارة مظهراً من مظاهر الإنتاج، نظراً لما يقوم به التجار من خدمات لازمة، ومصالح ضرورياً للمجتمع سواء من حيث تنظيمها والعناية بها أو من حيث توجيهها الوجهة السليمة الأمر الذي أدى إلى قيام مجتمع الكفاية والوفرة وساهم مساهمة بناءة في تحقيق التنمية الاقتصادية .

ولما كانت التجارة من أهم جوانب النشاط الاقتصادي للدولة فقد أحاطتها الشريعة بسياج من الضوابط والضمانات ما يجعلها نافعة نفعاً خالصاً للأفراد والجماعات.

أما مفهوم التجارة في الشريعة الإسلامية فإنها من المهن الشريفة التي لها أثرها وفعاليتها في المجتمع وهي من قمم الحرف التي يقوم عليها نظام الكون وحياة الناس^(١).

وقد دل على ذلك كثير من الآيات القرآنية منها قوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ)^(٢) وقد بينت الآية طرق اكتساب المال بطريقه الصحيح وهو التجارة التي عمادها الرضائية . على ما سيأتي . وقد عمل الرسول صلى الله عليه وسلم بالتجارة في مال السيدة خديجة رضي الله عنها قبل البعثة، وكذلك كثير من الصحابة وكانت لهم منها

٠١/١٦/article٢١.shtml

(١) عبد الغني الراجحي، التجارة في ضوء القرآن والسنة، ص ٧ مرجع سابق.

(٢) النساء: ٢٩.

أموالاً طائلة.

يقول شمس الأئمة السرخسي بياناً لمشروعية التجارة: إن الله سبحانه وتعالى جعل المال سبباً لإقامة مصالح العباد في الدنيا وشرع طريق التجارة لأن ما يحتاج إليه كل أحد لا يوجد مباحاً في كل موضع، وفي الأخذ على سبيل التغالب فساد، والله لا يحب الفساد^(١).

ولم تقف الشريعة عند حد مشروعية التجارة بل قد دعت إليها والتكسب بسببها ومن ذلك قوله تعالى: (فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ)^(٢).

وفي آية أخرى يقول الله تبارك وتعالى: (وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ) (٣) ومن الحديث ما روي عن رسول الله مبيناً أن أعظم طرق الكسب من التجارة وأنها أوسع أبواب الرزق فقد روي عنه صلى الله عليه وسلم: ((عليكم

(١) السرخسي، المبسوط، ١٠٨/١٢، مطبعة السعادة بمصر، ط١، ١٣٢٤هـ.

(٢) سورة الجمعة: ١٠. يقول القرطبي في تفسير هذه الآية: "هذا أمر بإباحة كقوله تعالى: ﴿وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا﴾ يقول: إذا فرغتم من الصلاة فانتشروا في الأرض للتجارة والتصرف في حوائجكم" يراجع القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، ١٠٨/١٨، مطبعة دار الكتب المصرية، ١٣٦٦هـ - ١٩٤٧م.

(٣) سورة المزمل: ٢٠، ومعنى الآية أي مسافرون في الأرض يبتغون من فضل الله في المكاسب والمتاجرة... وقد سوت هذه الآية الكريمة في قراءة ما تيسر من القرآن مع من يضررون في الأرض يبتغون من فضل الله وبين من يقائل في سبيل الله، إذ يقول المولى تبارك وتعالى: ﴿علم أن سيكون منكم مرضى وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله وآخرون يقائلون في سبيل الله فاقروا ما تيسر منه﴾ فأعطت الآية للضرب في الأرض والابتغاء من فضل الله بالتجارة والعمل حكم الجهاد وهو من أعظم العبادات ولا شك أن في ذلك دعوى للمسلم وحثاً له على مباشرة العمل والتكسب عن طريق التجارة. يراجع تفسير ابن كثير، ٤/ ٤٣٩، تفسير القرآن العظيم للحافظ ابن كثير، طبع دار إحياء الكتب العربية.

بالتجارة فإن فيها تسعة أعشار الرزق))^(١).

وقد وضع الرسول الكريم التاجر الصدوق الأمين في منزلة رفيعة ومكانة عالية حيث قال ص: ((التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء)^(٢) فهذه الأحاديث صريحة في الحض على التجارة ولم يكن ذلك إلا لكونها جائزة وأنها من أطيب طرق الكسب.

والمتتبع لفلسفة التشريع الإسلامي من زاوية العقود والتصرفات أو ما نطلق عليه "فقه المعاملات" ليجد فيه من الأصول والقواعد الكلية ما يحكم التعامل داخل المجتمع - وخارجه - بما يميز ذلك الفقه ويبرز ذاتيته واستقلاله على نحو يجعلها المصدر العام للمعرفة على وجه الأرض.

ويقصد بالتجارة تلك المتعلقة بأعمال الإنسان وتصرفاته التي يقصد بها تحقيق المصالح الدنيوية على النطاق المحلي أو الداخلي.

والمعاملات بذلك تعني تبادل الأموال والمنافع بين الناس بواسطة العقود والتصرفات على وجه يحقق المنفعة الخاصة لكل فرد، والمنفعة الجماعية لأفراد الأمة في ذات الوقت مع تغليب المنفعة العامة إذا تعارضت مع المصالح الخاصة^(٣).

والتجارية صفة لا تلحق إلا بعض الناس ممن توافرت فيهم شروط هذا العمل، فضلاً عن ضرورة تلازم الدين في أعمال التاجر وقد عبر الرسول ﷺ عن هذا المعنى حينما قال: ((أيها الناس إن التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء))^(٤).

(١) رواه الإمام الغزالي في إحياء علوم الدين، ٦٤/٢ - مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٥٨ هـ - ١٩٣٩ م.

(٢) رواه الترمذي وحسنه، يراجع الجامع الصحيح سنن الترمذي، نشر دار إحياء التراث العرب، بيروت، تحقيق: أحمد محمد شاكر وآخرون.

(٣) صبري حسنين، الوظائف الاقتصادية للعقود المطبقة في المصارف الإسلامية، ص ١٧ المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط ١، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.

(٤) سنن الدارمي، كتاب البيوع، حديث رقم ٢٤٢٧؛ سنن الترمذي، كتاب البيوع، حديث رقم

فالتاجر هو من لازم مكان تجارته على وجه الاستمرار بما يعنى الاحتراف^(١) لتلك المهنة^(٢)، بأن يكون في سوق أو دكان أو غير ذلك من الأماكن التي تمارس فيها الأعمال التجارية.

وعلى هذا فعرض السلع على شبكة الإنترنت من قبيل التجارة فهو بيع بقصد حصول ربح فيتحقق فيه وصف التجارة في الفقه الإسلامي أي تكرار مباشرته بصفة منتظمة - غير متقطعة - بهدف الارتزاق منه. وهو ما يعني احتراف العمل

ولا يشترط لقيام الاحتراف أن تكون الأعمال التجارية على قدر معين من الجسامة والانتساع فهناك التاجر الكبير والمتوسط والصغير، كما لا يشترط في الأعمال التجارية شكلاً معيناً^(٣). وعلى ذلك فإن التعامل التجاري هو المعاملة بين

١١٣٠؛ وسنن ابن ماجه في التجارات؛ ويراجع الزواجر عن اقتراف الكبائر لابن حجر العسقلاني ٢٤٤/٢ طبعة ١٣٩٠ هـ - ١٩٧٠ م.

(١) ويقصد القانون التجارى المصرى بالاحتراف أن يتحمل التاجر مخاطر الحرفة فيسأل في كل ذمته عن ديونه التجارية وقد بين شرح القانون التجارى عناصر الاحتراف بالاعتقاد على ممارسة النشاط بتركاره على نحو منتظم ولو كان الشخص يعتاد العمل مرة واحدة في السنة كمن يشتري القطن من المزارعين في موسم ليعيد بيعه والاتجار فيه وهذا ما يطلق عليه العنصر المادى كما يشترطون وجود العنصر النفسى للركن المادى السالف ذكره وهو الظهور بمظهر صاحب الحرفة الذى يكسب رزقه من اعتياده القيام بهذا العمل سواء تحقق كسب أم لا كما يضيفون أيضاً ضرورة الاستقلالية فى مباشرة النشاط وأن تكون الاعمال محل هذا النشاط اعمال تجارية مما نص عليها القانون التجارى المصرى عليها فى المادة ٤٦، ٤٦ تجارواخيراً يرى الشراح أن يكون للتاجر ذمة تضمن ديون الحرفة أى تتسع ذمته المالية لتضمن كل ديونه فى كل أمواله بما فيها تلك الأموال التى لاعلاقة لها بالتجارة كأرضه ومزرعته وعقاره وإسهمه وليس المحل الذى به النشاط التجارى وما فيه من آلات .. يراجع فى ذلك د. فاروق أحمد زاهر . القانون التجارى المصرى ص٢١٢ الكتاب الأول نشر دار النهضة العربية طبعة ٢٠٠٥ م

(٢) اشترط القانون التجارى المصرى لكى يكون الشخص تاجراً أن يكون عمله مقصوداً لذاته = أى يتحقق به قصد الربح وهو المقصد الجوهرى من التجارة، وأن يباشره باسمه ولحسابه . د. فاروق أحمد زاهر . القانون التجارى المصرى ص٢١٢ المرجع السابق .

الأفراد داخل المجتمع أو خارجه التي تستلزم - بحكم الغالب - وجود تاجر ومشتري منه، وقد يكون هذا الأخير من ماليزيا أو مصر مثلا وقد يكون تاجر مثله، فأحد أفراد التعامل على الأقل هو تاجر، ومن هنا فإن الأسس والإرشادات إنما لتحكم تلك العلاقات في داخل وخارج المجتمع على نسق فيه ألفة وصدق وفي إطار الصبغة الدينية التي يلزم أن يراعيها كل من البائع والمشتري بغض النظر عن كون الأول أم الثاني أم كلاهما ممن ينطبق عليهم صفة التاجرية، أو كون أحدهما من جنسية والآخر من جنسية أخرى (وهي الصفة الغالبة في التجارة الإلكترونية)، وقد تعددت نظرة الفقهاء حول مفهوم التجارة إلا أن الجميع يتفق على كونها أسلوب لتصريف السلع فيقول الدردير في تعريفها أن: التجرة: التصرف بالبيع والشراء لتحصيل ربح^(١). وذهب الفخر الرازي إلى أن التجارة: عبارة عن التصرف في المال^(٢) سواء كان حاضراً أو في الذمة لطلب الربح^(١). وذهب

(١) الدردير، الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي عليه، ٥١٧/٣، مطبعة السعادة، ط١، ١٣٢٨ هـ. ١٩٠٩ م.

(٢) فقد عملت الشريعة الإسلامية الغراء على توجيه المال للوجهة الصحيحة وذلك على نحو الآتي:
رواجه : والمعنى : دوران المال بين أيدي كثيرة - في حدود الشرع - والندب إلى توثيق =
=المال في انتقاله من يد إلى أخرى، ومن ذلك شرعت عقود التعاملات الشرعية، ولو اشتملت على غرر يسير مثل السلم والاستصناع والمزارعة والقراض.
ولتحقيق هذا المعنى لم تضع الشريعة حداً أقصى لتملك المال، ليحق لكل شخص التمتع به، ومن ثم أباحت لمالك المال في مدة حياته تصرفه فيه واختصاصه به وهو ما يحقق في النهاية ثروة للأمة. وضوحه والعدل فيه : والمعنى ثباته وهو إبعاد المال عن مواطن الغرر لتقل المشاحنات قدر ما أمكن ومن ثم شرع لذلك الإشهاد والرهن في التداين. حفظه : ويعنى حرمة التعدي عليه وأكله بالباطل، وحدد بذلك وسيلة كسبه وهي بطيب النفس وشرع لأجله بقاءه تحت يد صاحبه وقطع يد آخذه خفية. وعلى هذا فإن الشريعة بينت أوجه حفظه ببيان أوجه تحصيله، إذ يجب أن يحصل بطرقه المشروعة من عمل أو عوض أو تبرع أو إرث وأهدرت في سبيل ذلك الطرق الملتوية لتحصيله ومن ذلك الربا وشبهاته على ما سيأتي بيانه.

البيضاوي إلى أن التجارة: طلب الربح بالبيع والشراء^(٢) أو شراء شيء لبيعه بالربح^(٣) وقد سئل بعض الشيوخ من التجار عن حقيقة التجارة، فقال أنا أعلمها لك في كلمتين: ((اشتر الرخيص وبع الغالي))^(٤)، ولا يختلف الأمر في حقيقته عما فهمه فقهاء العصر بتعريف التجارة، بأنها عبارة عن التصرف في رأس المال بالبيع والشراء والأخذ والعطاء، طلباً للربح والزيادة في رأس المال^(٥)، ومن يدقق النظر في التعريفات السابقة يجد أن أوصاف التجارة تكمن في شيئين^(٦): (أ) أن يكون هناك شراء بقصد البيع. (ب) القصد إلى تحقيق الربح من وراء عملية البيع والشراء^(٧).



-
- (١) الفخر الرازي، مفاتيح الغيب المشهور بالتفسير الكبير، المطبعة الخيرية بمصر، ط١، ١٣٠٨هـ، ٧٧/٢.
 - (٢) القاضي ناصر الدين البيضاوي، أنوار التنزيل وأسرار التأويل، طبع المطبعة الميمنية بمصر، ص ١١٤.
 - (٣) الجرجاني، التعريفات، مطبعة الحلبي، ١٩٦٩م-١٣٥٧هـ، مكتبة لبنان.
 - (٤) ابن خلدون، المقدمة، ٩١٥/٣، تحقيق علي عبد الواحد وافي، طبع لجنة البيان العربي، ط١، ١٣٧٦هـ. ١٩٥٧م.
 - (٥) عبد الغني الراجحي، التجارة في ضوء القرآن والسنة، ص ١٥، العدد ٩٦، سلسلة كتب إسلامية، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية.
 - (٦) د. أكثم أمين الخولي، الوسيط في القانون التجاري، ص ٧٦، ٧٧، ط دار الكتاب العربي بمصر، نشر مكتبة وهبة، ط١، ١٩٥٦م.
 - (٧) د. فاروق أحمد زاهر. القانون التجاري المصري ص ٢١٤ المرجع السابق.

الفصل الأول

التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت

مقدمة :

يجدر بنا قبل بيان أحكام التعاقد الإلكتروني وممارسة التجارة عبر النت أن نستظهر وصف الإنترنت وكيفية التباعد خلاله لينتهي للقارئ فهم أبعاد المشكلة وهو ما سوف نعالجه وفق الأبعاد التالية :

البعد الأول : وصف البيع عبر الإنترنت

السوق هو عبارة عن محل من التعاملات والمعاملات والعلاقات من أجل تبادل المنتجات والخدمات والمعلومات والأموال.

وعندما تكون هيئة السوق الكترونية فإن مركز التجارة ليس بناية أو ما شابه بل هو محل شبكي يحوي تعاملات تجارية، فالمشاركين في الأسواق الإلكترونية من باعة ومشتريين وسماسرة ليسوا فقط في أماكن مختلفة بل نادرا ما يعرف بعضهم بعضا كما أن طرق التواصل ما بين الأفراد في السوق الإلكتروني تختلف من فرد لآخر ومن حالة لأخرى إذا أخذنا في الاعتبار أنه يمكن تسويق أي شيء عبر الإنترنت بدءاً من الأزهار حتى خدمات الشركات المهنية والبرمجيات الحاسوبية، وقد أدركت المؤسسات التجارية إمكانية الإنترنت في التسعينات وتأتي نسبة ٧٠% إلى ٨٠% من إجمالي الاشتراكات الجديدة من هذه المؤسسات^(١).

(١) لم تكن شبكة الإنترنت للتجارة إذ كانت تعمل وفقاً لمبدأ المساعدة المتبادلة دون كسب تجاري، وواجهت المحاولات الأولى لعالم التجارة بيع السلع والخدمات على الإنترنت غضباً شديداً وعداء من مجتمع الإنترنت حتى أن إحدى المؤسسات التجارية أبعدت في البداية عن الشبكة، وشيئاً فشيئاً أصبح من السهل للمؤسسات التجارية ممارسة نشاط التسويق على الإنترنت وأصبح هذا التسويق مقبولاً أكثر . تراجع، ١٧-٢٠ من التجارة على الإنترنت المرجع السابق.

وقد قامت مكتبة أمازون في مدينة سنائيل الأمريكية والتي تملك أكثر من خمسة ملايين كتاب حيث بلغت مبيعاتها عام ١٩٩٦ ستة ملايين كتاب وأن ذلك كله قد تم بواسطة حاسوب لا يتجاوز حجمه ثلاثة منازل عادية.

كما حققت شركة مايكروسوفت لبرامج الكمبيوتر أعلى مبيعات ما جعل رئيس شركتها بيل غيت (BILL GATES) من القول أن: الإنترنت سوف توسع دائرة السوق الإلكتروني وتصيح السمسار العالمي لتجارة المستقبل^(١). ومن الشركات العملاقة التي تعرض سلعتها على الإنترنت:

١ - شركة أمازون (Amazon)^(٢) شركة مايكروسوفت (Microsoft)^(٣). ومن المؤسسات التربوية كلية لإدارة الأعمال التابعة لجامعة بأوهايو وهي تعطي المساعدة والنصائح لطلاب الدراسات العليا^(٤). ومن المؤسسات الحكومية وكالة ناسا الأمريكية التي تعرض صوراً فضائية، ومن المؤسسات الصحفية مجلة الإيكونومست (Economist)^(٥)، وجريدة الفايننشال تايمز^(٦)، وهيئة الإذاعة البريطانية (BBC)^(٧) ، وغير ذلك من الهيئات والمؤسسات التجارية أو الحكومية.

وقد تزايد هذا الاهتمام بفعل نمو استخدام الإنترنت الذي تعزز بفعل ثلاثة عناصر أساسية^(٨): أولاً: ارتفاع مبيعات الحاسبات الشخصية ثانياً:

(١) تراجع مجلة النور الكويتية العدد ١٥٢ جمادى الآخر ١٤١٨ هـ - أكتوبر.

(٢) <http://www.amazon.com>

(٣) <http://www.microsoft.com>.

(٤) <http://cob.ohio-state.edu/dept/fin/mba.htm>.

(٥) <http://www.economist.com>.

(٦) <http://www.ft.com>.

(٧) <http://www.bbcnc.org.uk/bbc>.

(٨) المرجع السابق، التجارة على الإنترنت، ص ١٧.

تطور شبكة الويب العالمية (World Wide Web) أو WWW. ثالثاً :
الترويج للإنترنت عبر وسائل الإعلام، وإدراك مجتمع الأعمال وجود سوق
جماعي يمكن الوصول إليه عبر الإنترنت.

وقد بدأت عملية التعامل عبر النت باستخدام شبكة الإنترنت سواء في
السحب من المراكز. الآلية للسحب النقدي أو من خلال استخدام هذه
البطاقات في جهاز خاص متصل بالإدارة المركزية المتخصصة في هذا
النوع وبدهى القول أن عملية البيع أو التجارة عبر شبكة الإنترنت تستلزم
أن يكون مشتري السلعة أو الخدمة يحمل بطاقة ائتمانية .

ففي الشراء عن طريق الانترنت يعد تسجيل رقم البطاقة إيجاباً من المشتري،
وموافقة جهة البيع يعد قبولاً، وهذا التكيف يشمل الشراء المباشر، أو عن طريق
المزاد أو المناقصة العلنية .

وتتوافر لهذه البيوع كروت خاصة كتلك الموجودة في السعودية (سعودي تك)
وهي بطاقة شرائية للإنترنت كأى بطاقة ماستر كارد توفر لك التسوق العالمي من
خلال شبكة الإنترنت وهي بطاقة مدفوعة مسبقاً ذات اشتراك سنوي مقداره ١٦٥
ريال، ويمكن استخدامها كنفد حقيقي لأي شراء على الإنترنت. وكلما انتهت القيمة في
البطاقة فما عليك إلا شحنها. ولها حد أقصى ٢٥٠ دولار، وحد أدنى ٢٥ دولار.

ويفهم من البيوع التي تتم عبر النت أنه ليست هناك علاقة أو ثمة
مقابلة شخصية بين البائع أو المشتري فمجلس العقد صوري، وليس من
الأهمية بمكان أن يعرف كل من البائع والمشتري هوية الآخر أو مكانه.

فجوهر البيع عن طريق شبكة الإنترنت هو تبادل العوضين بغض
النظر عن مكان أو وصف المتعاقدين بل الأهم من ذلك كله وصف
السلعة وماهيتها ومدى تناسب ثمنها وموعد ومكان قبضها.

و ليس هناك طريق للماكسة بين المتعاقدين بطلب خفض ثمن
السلعة فالعقد إذا عقد إذعان فإما أن يُقبل العرض كله أو يرفض كله.

كما أن عرض السلعة لا يتقيد بمكان أو زمان أو أنه موجه لشخص بعينه؟ فالإنترنت شبكة مفتوحة ليلاً ونهاراً أي على مدار ساعات اليوم كله.

وبهذا نستنتج للوهلة الأولى أن التجارة الإلكترونية عن طريق الشبكة تختلف تماماً عن التجارة العادية في صفة العقد بين العاقدين. ولذا فقد قيل - بحق - في وصف الإنترنت أنها "ديمقراطية وفوضوية في الوقت ذاته بحيث يمكن سماع صوت أي شخص عليها" (١) كما أنه هناك أسباباً تجعل الإنترنت جديده وهو قابليتها للتغيير الثقافي مع ازدياد تعامل رجال الأعمال والمصالح فيها وانتقاء المعلومات. والجدير بذكره أن التجارة الإلكترونية تتخذ أنماطاً عديدة، كعرض البضائع والخدمات عبر الإنترنت أو إجراء البيع بالوصف عبر مواقع الشبكة العالمية مع إجراء عمليات الدفع النقدي بالبطاقات المالية أو غيرها من وسائل الدفع، وكذلك إنشاء متاجر افتراضية أو محال بيع على الإنترنت، والقيام بأنشطة التوريد والتوزيع والوكالة التجارية عبر الإنترنت وممارسة الخدمات المالية وخدمات الطيران والنقل والشحن وغيرها عبر الإنترنت (٢).

(١) Bob Norton and Kathy Smith, Understanding Business On The Internet In A Week,

التجارة على الإنترنت في أسبوع ترجمه إلى العربية مركز التعريب والترجمة بأمريكا، ٦٦ سنة، ١٩٩٧، ١٤١٨ هـ

(٢) تمثل السياحة والسفر ٣٠ مليار دولار من حجم التجارة الإلكترونية، وهذا الرقم مرشح للتصاعد بشكل كبير ويمثل جزءاً هاماً من التجارة المطلقة؛ وبالتالي شركات الطيران العربية مطالبة بالدخول في هذا المجال. يقول عبد الوهاب تفاحة (الأمين العام لشركات الطيران العربية) أن التجارة الإلكترونية ستكون من مصلحة المستهلك؛ لأن كمية = المعلومات المتاحة أمامه ستكون ٨٤% من كامل مبيعاتها على التجارة الإلكترونية، وهناك شركات أخرى تعتمد بحدود ٥% والواضح أن الشركات تتجه إلى الاعتماد على هذا النظام بنسبة

البعد الثاني : التكيف الفقهي للتجارة الإلكترونية

فإننا نرى أن التجارة الإلكترونية من حيث تكيفها تشبه -لحد ما - عقد السلم الذي يتحقق من ضرورة تسليم الثمن في مجلس العقد بينما السلعة تأتي متراخياً .

والسلم ثبت بالنص على وجه يتأبى معه القياس لأن عقد البيع قائم على الفورية ومبادلة العوضين دون تراخى لأحدهما كما في السلم الذي أجاز للحاجة، ومن ثم وجب إعمال شروطه وهي معلومية الوصف والجنس أو الصفة والأجل بما لا يسمح ببذور غرر في تكوين العقد . ووجه المفارقة بين التجارة الإلكترونية والسلم أن الأخير لا يكتنفه غموض حول شخصية المتعاقدين كما في التجارة الإلكترونية وأن تطبيق

كبيرة. راجع المقال سالف الذكر على الرابط : وعن مدى نجاح شركات الطيران الأخرى المستخدمة لمجال التجارة الإلكترونية.. يقول تفاحة: إن مستوى الارتكاز على التجارة الإلكترونية يختلف حالياً من شركة طيران إلى أخرى؛ فهناك شركة طيران تعتمد بنسبة كبيرة ويستطيع أن يدرس العروض الموجودة أمامه قبل أن يقرر السفر، وهذا أفضل كثيراً من التعامل خلال وكيل السفر، أو من خلال اتصاله بشركات طيران محددة. ويردف عبد الوهاب تفاحة من وراء الدخول في التجارة الإلكترونية من التخلص من الحجوزات الوهمية لتذكير الطيران.. والحد بالتالي من الغش والحجوزات الوهمية؛ لأن سبل التعامل مع المستهلك ضمن البيئة الإلكترونية هي أكثر ضماناً لأنه من الناحية العلمية لا توجد تذكرة طيران يمكن أن تُسرق حتى يحدث فيها غش، إنما سيكون التعامل بصور إلكترونية بموجب تزويد المسافر للشركة التي يختارها مثلاً ببطاقة ائتمان وبالتالي يتم دفع المبلغ المطلوب، كما يتم الاتصال بمصدر البطاقة للتأكد من أن هذه البطاقة صالحة والمسافر هو نفسه الذي حجز وأن المبلغ المطلوب موجود؛ فلا غش إذاً .

<http://www.islamonline.net/iol->

[arabic/dowalia/alhadath2000sept22/alhadath2000sept22.asp](http://www.islamonline.net/iol-arabic/dowalia/alhadath2000sept22/alhadath2000sept22.asp)

قواعده (من أسلم فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم)
يكون في السلم و إن قيل أنه متحقق في التجارة الإلكترونية إذا تم تسليم
السلعة بالوصف المتفق عليه فمحل نظر .

البعد الثالث : مصطلحات يتعين فهمها

يقصد بمصطلح التجارة : طلب الربح بالبيع أو الشراء، أو هو تبادل السلع
والخدمات بين طرفين أى تبادل الأموال والمنافع بين الناس بواسطة العقود
والتصرفات على وجه يحقق المنفعة الخاصة لكل فرد

يقصد بمصطلح إلكترونى: تلك التقنية التكنولوجية^(١) التى تعنى استخدام
وسائل كهربائية أو مغناطيسية أو أى وسائل مشابهة فى تبادل المعلومات^(٢) "
كالوسائل البايومترية أو الفوتونية^(٣) .

فالتجارة الإلكترونية : هى العمليات التجارية التى تتم عبر المبادلات
الإلكترونية^(٤) أو كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة
إلكترونية^(٥) ويستلزم أن تتم عبر شبكة الإنترنت .

(١) يراجع القانون الإماراتى رقم ٢ لسنة ٢٠٠٢ م بشأن المعاملات والتجارة الإلكترونية والصادر

بتاريخ ١٢ فبراير ٢٠٠٢ م (مادة ٢)

(٢) يراجع القانون الأردنى رقم ٨٥ لسنة ٢٠٠١ م بشأن المعاملات الإلكترونية والصادر بتاريخ

٣١ ديسمبر ٢٠٠١ م (مادة ٢)

(٣) يراجع القانون البحرى الصادر فى ١٤ سبتمبر سنة ٢٠٠٢ م

(٤) يراجع القانون التونسى رقم ٨٣ لسنة ٢٠٠٠ والخاص بالمبادلات والتجارة الإلكترونية

(٥) وهذا التعريف لقانون التجارة الإلكترونية المصرى المزمع صدوره قريباً حيث قد أعد هذا

المشروع عام ٢٠٠١ م بواسطة لجنة مشكلة من المختصين بالوزارات والجهات المختلفة

وتمت صياغته من قبل إدارة التشريع بوزارة العدل مع مساعدة لجنة فنية من مركز =

=المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمجلس الوزراء .

ومن يدقق فى هذا التعريف(أو كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية) يجد أنه

لم يحصر التجارة الإلكترونية فى قالب معين أو يتم بواسطة تقنية معينة مما يعكس حقيقة

أما الإنترنت : كلمة لا تينية يقصد بها الشبكة العنكبوتية التي تربط العالم بعضه ببعضه كأنه قرية صغيرة^(١). ويقصد بها عند العامة الولوج إلى العالم عن طريق الكمبيوتر المتصل بخط تليفون أو غيره^(٢) ولكي يمكن فهم التجارة عبر الإنترنت في دراسة هذا الفصل لزم أن نحدد مفهومها وفق ما أنتهى إليه كل فن على وجه يميزها عن غيرها مما يشبهها من مصطلحات، ثم الوقوف بدقة حول مجلس العقد وطبيعته في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي ..
ومن هنا يمكن تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية :

المبحث الأول :

مفهوم التجارة الإلكترونية

والفرقة بينها وبين غيرها مما يشبهها

إن بيان الشيء إنما يكون بتحديد مفهومه على وجه يجعله معلوماً ليتسنى لنا تمييزه عن غيره كترتيب ضروري لمعرفة هذا المفهوم ويمكن تقسيم هذا المبحث إلى المطالب التالية :-

المطلب الأول : مفهوم التجارة الإلكترونية

مقدمة :

إرادة استمرارية القانون رغم تقدم وسائل الإتصال الحديث وعلى هذا يشمل التعريف كل اصناف المعقود عليه سواء كان سلع أم خدمات أم برامج أم معلومات . يراجع النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية د. عبد الفتاح بيومي حجازي ط دار الفكر بالإسكندرية ٢٠٠٢ م ص ٣٩ وما بعدها

(١) كلمة الانترنت كلمة انجليزية تتكون من مقطعين الأول هو Inter وهي اختصار لكلمة International والثانية كلمة Net وهي اختصار لكلمة Network
(٢) قد يكون ADSL أو لا سلكي أو سنالايت .

ظهرت تطبيقات التجارة الإلكترونية منذ السبعينات من القرن الماضي واشهرها تطبيق التحويلات الإلكترونية للأموال (Electronic Fund transfers) وكان سائداً بين الشركات العملاقة، ثم تم تطوير التبادل الإلكتروني للبيانات (EDI) والذي وسع تطبيق التجارة الإلكترونية من مجرد معاملات مالية إلى معاملات أخرى مما زاد استخدام هذه التقنية في الشركات المساهمة وغيرها. وكذلك من التطبيقات التي ظهرت في السابق تطبيقات الاتصالات السلكية واللاسلكية المستخدمة في بيع الأسهم وتذاكر السفر على شبكات خاصة. وبظهور شبكة الإنترنت في التسعينات من القرن الماضي وانتشارها ونموها إلى الملايين من البشر، ظهرت التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت وتم تطوير تطبيقاتها بشكل كبير. (١)

وبهذا لم تعد الحاسبات وسيلة للطباعة أو الاتصال وتبادل المعلومات والحصول عليها فقط بل أصبحت وسيلة هامة للاتصال الفوري للتعامل وإبرام العقود، دون عناء أو ضياع وقت أو حتى تكلفة مادية مما جعلها مقبولة في المعاملات بدلاً من وسائل الاتصال التقليدية .

التي كانت تتم عن بعد مع ما فيها من مشقة (٢) بخلاف ما ظهر لنا من ظهور تقنية الإنترنت إذ تظهر المعلومات في صورة بيانات رقمية ومعلومات معالجة إلكترونيا تنتقل من خلال حاسب إلى حاسب آخر فحلت الدعامة الإلكترونية محل الدعامة الورقية (٣) ورغم أن البيع عبر الإنترنت يختلف عن البيع التقليدي نظراً لما للبيع عبر النت من خصوصية إلا أنه لا يخرج عن كونه " إتفاق بين بائع (التاجر) ومشتري (المستهلك) بمقتضاه يتبادل الطرفان التعبير

(١) (انظر الموسوعة العربية للكمبيوتر والإنترنت على:

<http://www.c٤arab.com/showac.php acid=١٢٠>

(٢) حجية وسائل الاتصال الحديثة في الإثبات محمد السعيد رشدي، ص ٣ مطبعة النسر الذهبي

(٣) إثبات التصرفات القانونية التي يتم إبرامها عن طريق الانترنت حسن عبد الباسط جميعي

ص ١١ طبعة دار النهضة العربية سنة ٢٠٠٠ م

عن إرادتين متطابقتين عبر شبكة الأنترنت " فهو عقد بيع عن بعد يتم بوسائل الاتصال الحديثة كالبيع الذي يتم بالفاكس والتلكس .. الخ .^(١)

وقد جاء في المادة (٢) من التوجيه الأوروبي لسنة ١٩٩٧ أن عقد البيع عن بعد هو كل " عقد يتم بين المهني والمستهلك بواسطة أحد فنون الاتصال عن بعد مهما كانت التقنية المستعملة ^(٢) . وبالتالي يصير التعاقد بالتليفون أو الفاكس أو التلفزيون بيع عن بعد .

وهو بذلك لا يختلف عن البيع التقليدي سوى في تقنية نقل الإيجاب والقبول وما يترتب عليه من آثار وهو التقابض بين الطرفين ومن ثم فهو عقد يلتزم بمقتضاه أحد المتعاقدين ويسمى البائع أن ينقل إلى الطرف الآخر ويسمى المشتري، ملكية شيء (سلعة أو خدمة) مقابل ثمن نقدي ^(٣)

(١) فليست الوسائل التقنية الحديثة مثل الفاكس والإنترنت إلا وسائل حديثة للتعبير وليست جديدة إذ أن وسائل التعبير عن الإرادة لم تنزل هي بالقول أو الفعل أو البذل (المعاطاة) أو الإشارة أو الكتابة أو السكوت في معرض البيان .. ولذا فإن مدار البحث في مدى قيام تلك الوسائل الحديثة في نقل التعبير عن الإرادة .. تراجع بحث د. على محي الدين القره داغي من بحثه المقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي بجدة " حكم إجراء العقود بآلات الإتصال الحديثة " الدورة السادسة ج ٢ ص ٩٢٥

(٢) يراجع. التعاقد عن طريق التلفزيون محمود عبدالمعطي خيال ص ٩٣ مطبعة النسر الذهبي المرجع السابق

(٣) تراجع المادة ٣٤٣ من مرشد الحيران، دراسات في الشريعة الإسلامية عبد الجليل القرنشاوي ص ٣٨١ منشورات جامعة قار يونس، بنغازي ١٤٠٩ هـ ١٩٨٩ والمادة = = ٤١٨ من القانون المدني المصري ويراجع الوسيط لعبد الرزاق السنهوري ج ٤ (البيع والمقايضة) ط دار النهضة العربية هاشم ص ٢٥،، عقد البيع في القانون المدني ومحمود جمال الدين زكي ص ٦ هامش ٥٦ ط الكويت ١٩٧٤ .. نظرية العقد والإرادة المنفردة . دراسة معمقة مقارنة بالفقه الإسلامي عبد الفتاح عبد الباقي ص ١١٠ سنة ١٩٨٤ .. ضوابط العقود . دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي عبد الحميد محمود البعلبي مكتبة سيد عبد الله وهبه ط ١

فإذا تم عن طريق الآلات الحديث يكون مفهومه تبادل السلع والخدمات والمنافع عن طريق الاتصالات الحديثة (شبكة الإنترنت)، فهي ذلك المفهوم الجديد الذي يشرح عملية البيع أو الشراء أو تبادل المنتجات والخدمات والمعلومات من خلال شبكات كمبيوترية ومن ضمنها الإنترنت، فهي لا تعد سوى واسطة تسويق جديدة ولكن يجب التعامل مع هذه الواسطة بحذر. وإنه من الحكمة مراقبة خبرات وتجارب وأخطاء الآخرين في هذا المجال والتعلم منها.

أما مفهوم التجارة الإلكترونية: فيختلف مفهومها وفق كل علم أو فن وبحسب الزاوية التي ينظر إليها علماء كل فن فعلماء الإتصال والكمبيوتر لهم تعريف يختلف عن غيرهم كعلماء الإنترنت واليك جانباً من هذه التعريفات .

أولاً : من ناحية علم الإتصالات :

قالوا إن التجارة الإلكترونية ما هي إلا وسيلة من أجل إيصال المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف أو عبر الشبكات الكمبيوترية أو عبر أي وسيلة تقنية.

ومن ناحية الأعمال التجارية فهي عملية تطبيق التقنية من أجل جعل المعاملات التجارية تجري بصورة تلقائية وسريعة .

ومن زاوية الخدمات : تعرف التجارة الإلكترونية بأنها أداة من أجل تلبية رغبات الشركات والمستهلكين والمدراء في خفض كلفة الخدمة والرفع من كفاءتها والعمل على تسريع إيصال الخدمة.

ثانياً : تعريف التجارة الإلكترونية من زاوية عالم الإنترنت"

فهي التجارة التي تفتح المجال من أجل بيع وشراء المنتجات والخدمات والمعلومات عبر الإنترنت. كما قيل عنها : هي تنفيذ وإدارة الأنشطة التجارية

المتعلقة بالبضاعة والخدمات بواسطة تحويل المعطيات عبر شبكة الإنترنت أو الأنظمة التقنية الشبيهة .

ثالثاً : تعريف التجارة الإلكترونية من حيث أطراف المشاركين فيها

:

قيل هي " مجموعة المعاملات الرقمية المرتبطة بأنشطة تجارية بين المشروعات وبعضها أو بين المشروعات وبعضها أو بين المشروعات والأفراد، أو بين المشروعات والإدارة ^(١) وقيل هي "تشاط تجارى بطلب البيع أو الشراء وطلب الخدمة وتلقيها بآليات تقنية وضمن بيئة تقنية"

رابعاً : تعريف التجارة الإلكترونية بالنظر للوسائط القائمة عليها

فقيل هي " العمليات التجارية التي تتم عبر المبادلات الإلكترونية ^(٢) أو هي الأعمال المنفذة بالوسائط الإلكترونية وبشكل خاص الإنترنت ^(٣) وهذين التعريفين لم ينصا على كون التعاقد بين غائبين أو عن بعد على وجه يظهر خصائص تلك التجارة وهو ما عبر عنه مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصرى بأنها " كل معاملة تجارية تتم عن بعد باستخدام وسيلة إلكترونية ^(٤) . وهو تعريف صحيح لقانون لم يمارس التعامل به، فهو نظري بحت إنتظاراً لتفعيله .

(١) التعريف الذى انتهت إليه لجنة الإقتصاد الفرنسية .. يراجع الحماية الجنائية للتجارة

الإلكترونية .د. محمد عبد الحليم رمضان ط دار النهضة العربية - القاهرة سنة ٢٠٠١ م

ص ١٢

(٢) القانون رقم ٨٣ لسنة ٢٠٠٠ م بشأن المبادلات والتجارة الإلكترونية التونسى الصادر بتاريخ

بتاريخ ٩ أغسطس ٢٠٠٠ م

(٣) قانون منطقة دبی الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام رقم ١ لسنة ٢٠٠٠ بتاريخ

٣١ يناير ٢٠٠٠ (قانون منطقة دبی الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية)

(٤) مشروع قانون التجارة الإلكترونية المصرى المادة الأولى : وهذا القانون ما زال مجرد حبر

على ورق فلم ينفذ بعد

نظرة على التعريفات السابقة :

أن علماء الاتصالات ينظرون إلى التجارة الإلكترونية بأنها وسيلة من أجل إيصال المعلومات أو الخدمات أو المنتجات عبر خطوط الهاتف أو عبر الشبكات العنكبوتية أو عبر أي وسيلة تقنية.

كما يحدها رجال الأعمال بأنها "عملية تطبيق التقنية من أجل جعل المعاملات التجارية تسير بصورة تلقائية وسريعة".

إلا أنها من جانب الخدمات تعرف بأنها أداة من أجل تلبية رغبات الشركات والمستهلكين والمدراء في خفض تكلفة الخدمة والرفع من كفاءتها والعمل على تسريع إيصال الخدمة، حين ينظر إليها علماء الإنترنت بأنها التجارة التي تفتح المجال من أجل بيع وشراء المنتجات والخدمات والمعلومات عبر الإنترنت (١).

ولاشك أن كل هذه التعريفات السابقة صحيحة لأنها تعكس الرؤية الحقيقية لكل علم حين أننا نرى من وجهة بحثنا ومدى تحقيق ضمانات المشتري في تسلّم ما تعاقد عليه من سلع أن نقول أن التجارة الإلكترونية هي عقد يقوم بمقتضاه البائع بتقديم سلعة أو خدمة لقابل يسمى المشتري أو المستهلك عبر تقنية ذات صفة خاصة دون حضور مادي متعاصر بينهما " . أو هي " إتمام أي عملية تجارية عبر شبكات الحاسب الآلي الوسيطة والتي تتضمن تحويل أو نقل ملكية أو حقوق استخدام السلع والخدمات،" (٢)

حيث تعقد العملية التجارية ضمن آلية إلكترونية معينة مثل عملية البيع

(١) الموسوعة العربية للكمبيوتر والإنترنت، مرجع سابق.

(٢) Roger Clarke "Electronic Commerce Definitions"

Department of Computer Science, Australian National

University, ٢٠٠٠. p.٢.

والشراء، وتتحقق العملية عندما يتم الاتفاق بين الطرفين أي البائع والمشتري على نقل ملكية أو حق استخدام السلع أو الخدمات عبر شبكات الحاسب الآلي الوسيطة، وتعد الموافقة الإلكترونية أو الرضاء بين البائع والمشتري على عقد عملية البيع أو الشراء عنصراً أساسياً في تحديد مفهوم التجارة الإلكترونية.

لذلك فإن العمليات المجانية مثل تحميل البرامج المجانية (Downloading Free software) المتاحة في الإنترنت تستثنى من مفهوم التجارة الإلكترونية. فهي نوع من الهبات لا العقود التي تندرج تحت فلسفة الماكسات، ولا مجال للكلام معها لحق على آخر .

المطلب الثاني : أوجه التفرقة بين التجارة الإلكترونية وما يشبهها

بداية فإنه يجب التمييز بين الإنترنت والشبكة العنكبوتية Web، ذلك أن تلك الأخيرة هي تلك الصفحات التي نراها حينما نتصل بالإنترنت وبالتالي فهي واحدة من العديد من التطبيقات التي تدعمها الإنترنت منذ أن أصبحت الإنترنت متاحة تجارياً عام ١٩٨٩ م . ومن ثم فإن التجارة عبر النت إحدى الثمرات التي تمخضت على ظهور الإنترنت بينما شبكة ال web ليست إلا الخدمات التي تترجم الموجود على النت من صور أو موضوعات مكتوبة قد تكون ممارسة للتجارة الإلكترونية أو صور لهيئة علمية أو أثرية .وعلى هذه فئمة تقارب بين التجارة عبر النت وشبكة الويب باعتبارهما مما تخلفا عن ظهور النت ولعل المميز الجوهرى للتجارة الإلكترونية ما كانت العلاقة لبيع أو شراء أو تبادل لمنافع فقط بخلاف شبكة الويب التي يمكن أن تكون مجرد عرض لجريدة أو مجلة أو كتاب أو إظهار لمؤسسة أو جامعة أو غيرها مما لا علاقة بالبيع أو الشراء من ورائها .

التفرقة بين التجارة الإلكترونية وغيرها من البيوع التي تتم عن بعد :

تلتبس بعض المصطلحات بالتجارة الإلكترونية لاتفاق طبيعة العمل أو أدوات التعاقد ومن ذلك البيوع التي تتم عن بعد ويظهر ذلك فيما يلي .

أولاً : التجارة عبر شاشات التلفزيون والتجارة الإلكترونية

يتفق البيعان في أن كل منهما يتم بصورة مسموعة مرئية ويتاح الوصول

للإيجاب للكافة فيهما دون تمييز.

ولكن يختلفان في أن البيع عبر شاشات التلفزيون إنما هو بث مباشر من طرف واحد هو البائع بخلاف التجارة الإلكترونية التي تتسم بالتفاعلية المعاصرة بين الطرفين أي بين البائع والمشتري ، ونتيجة لهذه التفاعلية يتم تسليم بعض الأشياء، أو أداء بعض الخدمات فوراً عبر شبكة الإنترنت كالبرامج والمعلومات التي يمكن تنزيلها عقب السداد مباشرة، كما يمكن للمشتري التفاوض حول السعر على وجه لا يتصور وجوده في البيع عبر التلفزيون .

ثانياً : الفرق بين التجارة الإلكترونية البحتة والتجارة التقليدية

هناك عدة أشكال للتجارة الإلكترونية اعتماداً على درجة تقنية المنتج و العملية و الوسيط أو الوكيل، فأى سلعة إما أن تكون ملموسة أو رقمية، وكذلك الوكيل في بيع السلع إما أن يكون ملموساً أو رقمياً أيضاً كذلك أي عملية إما أن تكون ملموسة أو رقمية.

فعندما يكون الوكيل ملموساً، والسلعة والعملية كذلك فإن نوع التجارة هي التجارة التقليدية البحتة. و عندما يكون الوكيل رقمياً والسلعة والعملية كذلك فإن نوع التجارة هي التجارة الإلكترونية البحتة. أما إذا كان أحد العوامل الثلاثة أصبحت رقمية والبقية ملموسة، فإنه سيكون هناك مزيجاً ما بين التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية.

ونطلق على هذا المزيج : التجارة الإلكترونية الجزئية. ومثالاً لذلك إذا اشترت كتاباً من موقع ما على النت، فإن نوع التجارة هو التجارة الإلكترونية الجزئية لأن الشركة سترسل لك الكتاب على البريد. ولكن إذا اشترت برمجيات من موقع أمازون مثلاً، فإن نوع التجارة هو التجارة الإلكترونية البحتة لأن الشركة سترسل لك البرمجيات عن طريق الانترنت أو الايميل.

ثالثاً : الفرق بين التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية :

كذلك وقع الخلط بين التجارة والأعمال الإلكترونية، إذ يخلط الكثير بين

استخدام اصطلاح التجارة الإلكترونية E-COMMERCE و الأعمال الإلكترونية E-BUSINESS .

فالأعمال الإلكترونية أوسع نطاقاً واشمل من التجارة الإلكترونية فالأولى لا تنحصر فقط في العلاقة بين البائع أو المورد بالزبون أي العلاقة بين إطارين من العمل إذ تمتد لسائر الأنشطة الادارية والإنتاجية والمالية والخدماتية فتشمل علاقة المنشأة بوكلائها وموظفيها وعملائها، كما تمتد الى أنماط أداء العمل وتقييمه والرقابة عليه (١).

في حين أن التجارة الإلكترونية نشاط تجاري وبشكل خاص تعاقدات البيع والشراء وطلب الخدمة وتلقيها بآليات تقنية وضمن بيئة تقنية (٢).

ويمتد المفهوم الشائع للتجارة الإلكترونية بشكل عام الى ثلاثة أنواع

(١) وضمن مفهوم الاعمال الإلكترونية، يوجد المصنع الإلكتروني، والبنك الإلكتروني، وشركة التأمين الإلكترونية، والخدمات الحكومية والتي تتطور مفاهيمها في الوقت الحاضر نحو مفهوم أكثر شمولاً هو الحكومة الإلكترونية واية منشأة قد تقيم شبكة (إنترنت مثلاً) لإدارة أعمالها وإداء موظفيها والربط بينهم .

(٢) ويمكن تمييز أنماط التجارة الإلكترونية : الأولى لتشمل من الاعمال الى الاعمال (business-to-business) ويطلق عليها اختصاراً (B2B)، والثانية من الاعمال الى الزبون (business-to-consumer)، ويطلق عليها اختصاراً (B2C) وهو المفهوم الشائع للتجارة الإلكترونية لدى مستخدمي شبكة الانترنت والفرق بينهما يكمن من النظر في طرفي العلاقة التعاقدية، وفي محل وهدف التبادل الإلكتروني، فهي في = بيئة الاعمال (B2B) علاقة بين اطارين من اطارات العمل التي تعتمد الشبكة وسيلة ادارة لنشاطها ووسيلة انجاز لعلاقاتها المرتبطة بالعمل وتهدف لتحقيق متطلبات النشاط الذي تقوم به المنشأة .

اما في بيئة العلاقة مع الزبائن (B2C) فهي علاقة بين موقع يمارس التجارة الإلكترونية وبين زبون (مشتري او طالب للخدمة) وهدفها تلبية طلبات ورغبات الزبون ومحتواها محصوراً بما يقدمه الموقع من منتجات معروضة للشراء او خدمات معروضة لجهة تقديمها للزبائن .

من الأنشطة :- أهمها استعمال الإنترنت كواسطة أو وسيلة لتوزيع الخدمات وتوزيع البضائع والخدمات المسلمة بطريقة غير تقنية (تسليم مادي عادي) وضمن هذا المفهوم يظهر الخلط بين الاعمال الالكترونية والتجارة الالكترونية أو استغلال التقنية في أنشطة التجارة التقليدية .^(١)

ثالثاً: القيد على الحساب والتجارة الإلكترونية

ويقصد بالقيد على الحساب نقل من حساب لحساب آخر بمجرد قيود في الحسابين بما يسمى بعملية التحويل المصرفي التي تتم بواسطة قيود يجريها البنك وهي عبارة عن جعل حساب عميل معين مدين بمبلغ معين لكي يجعل حساب عميل آخر دائناً بذات المبلغ .

يمكن إعتبار ما يطلق عليه القيد على الحساب جزءاً من عملية التجارة الإلكترونية، إذ أن هذه العملية تبدأ عندما تنشأ علاقة مديونية بين شخصين لكل منهما حساب في البنك فبدلاً من أن يقوم المدين منها بسحب مبلغ من حسابه فيوفى به للآخر الذي يلجأ إلى البنك مرة أخرى ليودعه يصدر العميل المدين أمراً إلى البنك بأن ينقل من حسابه إلى حساب دائنه مبلغاً يعادل قيمة الدين فيجري البنك القيود اللازمة ثم يخطر العميل الدائن بأنه أضاف إلى حسابه هذا المبلغ نقلاً من حساب مدينه.^(٢)

(١) الأول، خدمات ربط أو دخول الإنترنت وما تتضمنه خدمات الربط من خدمات ذات محتوى

تقني ومثالها الواضح الخدمات المقدمة من مزودي خدمات الإنترنت ISPs -

Internet Services Providers والثاني، التسليم أو التزويد التقني للخدمات .

(٢) وهو أشبه ما هو موجود الآن من تحويل رصيد مكالمات من حساب لحساب آخر وفيه

تصل رسالة للموبايل المعنى بالتحويل للمكالمات من تليفون رقم كذا وهذا أبسط ما ينقل

الصورة بإضافة رصيد من حساب لحساب يزيد أحدهما بقدر ما ينقص من الآخر

وهذه الصورة تتم بين البنوك فيما يسمى بالمقاصة بين حسابات العملاء أو بين لبنوك بعضها بعضاً ، وتتم كذلك عبر شبكة الإنترنت، إلا أنها لا تمثل سوى جانب السداد لتعاملات قد لا تكون عملية تجارية .



المبحث الثاني :

طبيعة مجلس العقد في التجارة الإلكترونية

من أهم القضايا المثارة بصدد تحديد وتكييف التجارة الإلكترونية بيان طبيعة مجلس العقد إذ أخذنا في الاعتبار مدى تباين وجهات شراح القانون حول إشكالية إتصال الإيجاب بالقبول ومكانه حتى يمكن ترتيب الأحكام الفقهية بصدد بداية العقد وسريانه .

وليس من الأهمية بمكان عرض النظريات القانونية المتعلقة بإتصال الإيجاب بالقبول^(١)، إذ أن ما يهمنا هو تكييف وتحديد طبيعة مجلس العقد بين الغائبين إذا أخذنا في الاعتبار ما يلي :-

أن الإعلان عن المبيع يكون - غالباً - عن طريق الاتصالات الحديثة من طرف البائع. و ليست هناك مقابلة شخصية بين المتعاقدين فمجلس العقد صوري . كما أن تسليم البضاعة يكون متراخياً عن مجلس العقد.

وتتلخص عملية البيع هذه في أنها إعلان على شبكة الإنترنت يقوم البائع بعرض منتجاته بشروط ومواصفات واضحة فيقوم المشتري بالتعرف على هذه المواصفات التي إن وجدت موافقة لديه فيقوم عن طريقة الشبكة نفسها بملء طلب مرفق بنهاية صورة الإعلان عن عرض السلعة ويلزم بالتالي من أن يحمل المشتري بطاقة إئتمانية فيدخل رقمها وبعض ما

(١) وهو أربع نظريات : الأولى : نظرية إعلان القبول ومؤداها أن العقد يتم وقت إعلان المرسل إليه رغبته في القبول وذلك قبل إرسال الجواب وقبل وصوله إلى الموجب أو العلم به من طرفه والثانية : نظرية تصدير القبول أو الإرسال ومؤداها أن العقد يتم إذا أرسل الطرف القابل قبوله بحيث لا يتمكن بعد ذلك من استرداده والثالثة : نظرية العلم بالقبول أو نظرية التبليغ : ومؤدى هذه النظرية أن العقد لا يتم إلا عندما يبلغ الموجب قبول المرسل إليه والنظرية الرابعة هي : نظرية استلام القبول أو نظرية التسلم وفيه ينقذ العقد عندما يتسلم المرسل (الموجب) جواب الطرف القابل ولو قبل الاطلاع على مضمونه : يراجع في تقييم هذه النظريات السنهوري، نظرية العقد ص ٢٦٩ ط النهضة العربية ١٩٦٩ م

يطلب منه فيقوم المشتري في الحال بتحصيل الثمن الذي يدخل في حسابه الشخصي مباشرة.

وتتبلور العملية فيما يأتي من خطوات :

(١) إدخال البطاقة التي تحتوي على بيانات العميل الخاص في دائرة إلكترونية وهي عبارة عن الداتا التي تحتوي على بيانات العميل للدخول الإلكتروني وهي بمثابة البيانات الشخصية للبطاقة الهوية إلا أنها شخصية لا تقرأها إلا الآلات الإلكترونية وما على شاكلة الكمبيوتر.

(٢) يسأل طالب الخدمة عن رقمه السري (PIN) ويقصد به Personal Identification Number فيقوم بكتابته في الخانات المخصصة لذلك وهذا الرقم لا يعرفه إلا صاحب بطاقة الائتمان وحده تحقيقاً للأمان كما هو الشأن في صندوق البريد الإلكتروني.

(٣) في المرحلة الأخيرة من عملية البيع أو التعامل عموماً أي سواء كان ذلك بشراء سلعة أو تسديد ما لديه بعد إعطاء رقم كودي خاص بكل سلعة الذي يميز مواصفات السلعة عن غيرها مما يشبهها فإن طالب الخدمة يفعل ما أراده بالضغط على الزر الذي يترجم رغبته في إتمام العملية وهو غالباً زر OK أو Enter وعلى هذا فإن هذه الخطوات السابقة تكاد تكون صورة من صور كافة التعامل عبر شبكة الإنترنت وإن لم يكن تعاملًا ماليًا كما في فتح صندوق البريد الإلكتروني^(١).

وحتى يمكن تحديد كيفية التباعد عبر شبكة الإنترنت تمهيداً لإسباغ الحكم الشرعي على العملية التجارية عبر الإنترنت لزم أن نحدد طبيعة مجلس العقد فيما يأتي من مطالب :-

المطلب الأول : طبيعة مجلس العقد لدى شرح القانون

(١) يراجع في هذا إثبات التصرفات القانونية التي يتم إبرامها عن طريق الإنترنت د. حسن عبد

الباسط جميعي ط. دار النهضة العربية سنة ٢٠٠٠م. ص ٣٦

تباينت نظرة شراح القانون حول طبيعة مجلس العقد في التجارة الإلكترونية الإلكترونية تبعاً للوسيلة التي نظروا إليها والمتاح من تقنية أجهزة الإتصال وقت التعاقد .. ويمكن أن نقسم هذه الإتجاهات إلى ما يلي :

الإتجاه الأول : حيث يرى أن التعاقد خلال شبكة الإنترنت هو تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان وتعاقدًا بين غائبين من حيث المكان وقد أسس هذا الإتجاه رأيه بأن انعدام الفاصل الزمني بين صدور القبول وعلم الموجب به فهو تعاقد بين حاضرين من حيث الزمان بينما هو تعاقد بين غائبين من حيث المكان لوجود كلا المتعاقدين في مكانين مختلفين وقت التعاقد ومن ثم يطبق هذا الإتجاه الأحكام الخاصة بالتعاقد عبر التليفون فيكون التعاقد قد تم بين في مكان الموجب إذ فيه يعلم القبول مالم يتفق على غير ذلك كما يعتبر تاماً في الوقت الذي يعلم فيه الموجب بالقبول^(١)

الإتجاه الثاني : أن التعاقد عبر شبكة الإنترنت هو تعاقد بين حاضرين حيث ينطبق مفهوم مجلس العقد على كل عاقدين بعدت الشقة بينهما، إلا أنهما قد انصرفا إلى موضوع التعاقد دون أن يشغلها عنه شاغل آخر وكان بينهما اتصال مباشر عبر الانترنت بحيث يسمع أو يرى أحدهما الآخر مباشرة فلا يكون بينهما فاصل زمني بين صدور التعبير عن الإرادة إيجاباً أو قبلاً ووصولاً إلى علم الموجب إليه^(٢) وعلى هذا فإن هذا الإتجاه أن التعاقد وكأنه قد تم بين حاضرين تماماً .

(١) يراجع في هذا الإتجاه : مشكلات البيع الإلكتروني عن طريق الإنترنت في القانون المدني .د. ممدوح محمد خيرى هاشم المسلمى . ط سنة ٢٠٠٠ م دار النهضة العربية . القاهرة ص ١٩

(٢) التعاقد بوسائل الإتصال الحديثة .د. محمد السعيد رشدى ط جامعة الكويت ط ١٩٩٦ ص ٣٢ وما بعدها - مرجع سابق ويراجع كذلك النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية .د. عبدالفتاح بيومي حجازى ط دار الفكر الجامعى الاسكندرية سنة ٢٠٠٢ م ص ٤٩

الإتجاه الثالث : حيث يرى أن التعاقد عبر النت هو تعاقد بين غائبين لأن التعاقد قد يكون بالكتابة بين الأطراف كما هو الشأن باستعمال برنامج " فرى تيل " وقد يكون بالحوار الصوتي كما في استعمال برنامج " فوكس وير " وقد يكون بالصوت والكتابة معاً كما هو الحال في برامج الملتى ميديا حيث الكمبيوتر المزود بمايك ففى كل هذه الأحوال يكون التعاقد قد تم بين غائبين مكانياً كما في التعاقد بالكتابة أو الرسول أو الهاتف والفكس وما شابهه" (١) . وبهذا يكون مجمل هذا الإتجاه إعتبار التعاقد قد تم بين غائبين تماماً .

الإتجاه الرابع : حيث ينظر لمجلس العقد وما يصاحبه من وسائل تقنيه من وجود الصوت والصورة فيعتبره قد تم بينم حاضرين وإذا تخلف الصوت بأن تم التعاقد بين طرفين فى مكانين مختلفين كمصر وأمريكا أن العقد هنا يتم بين غائبين من حيث المكان حاضرين من حيث الزمان لوجود الصورة أو الصوت المصاحب للإيجاب والقبول (٢) . وعلى هذا فيميل هذا الإتجاه إلى مراعاة الوسيلة التى تم بها التعاقد وبناء عليه يحكم بحضور أو غيبة التعاقد .

تقدير تلك الإتجاهات السابقة :

قامت الإتجاهات السابقة على اعتبار التعاقد عبر الإنترنت قد تم بين غائبين تماماً أو حاضرين تماماً بينما تميل الإتجاهات الأخرى إلى النظر فى الآلات المستعملة فى التعاقد فإذا توافر وجود المتعاقدين فى مكانين متباعدين بينما يكون كل منهما على إتصال بالآخر (صوتياً مثلاً) فيكون

(١) مجلس العقد د. جابر عبد الهادى الشافعى ط دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية

سنة ٢٠٠١ م ص ٢٩٧

(٢) التعاقد عبر تقنيات الاتصال الحديثة . د. سمير حامد عبد العزيز الجمال ط ١ ٢٠٠٦ م

دار النهضة العربية ص ١٤٥

التعاقد قد تم بين حاضرين زماناً، غائبين من حيث المكان .
ومن ثم فإن دور الآلات المستعملة عند التعاقد تحدد غيبة أو حضور المتعاقدين بناء على مدى ما توفر للآلات المستعملة من دقة في إظهار الرضائية .

وعلى هذا فالتعاقد عبر النت ليس إلا تعاقدًا بين غائبين مكاناً حاضرين زماناً متى كان بينهما إتصال صوتي ويكون أكثر إيضاحاً إذا كان بينهما رؤية شخصية عن طريق كاميرات ملحقة بأجهزة الكمبيوتر المتصل بالإنترنت .

المطلب الثاني : موقف فقهاء الشريعة الإسلامية من مجلس العقد
من المسائل التي أثارها جدلاً قانونياً تلك المتعلقة بمسائل إنعقاد العقد والتي يتحدد على أثرها طبيعة مجلس العقد، وهذا الجدل رغم عمقه البحثي إلا أنه أمر حديث نسبياً عند شراح القانون الغربي ولا أدل على هذا من تصفح المصدر الأساسي لتلك القوانين وهو القانون الروماني الذي بات يجهل تماماً هذه المسائل، وقد أرجع البعض هذا الجهل إلى أن " نظام عقد المشاركة الشفهية " *Stipulatio* المبني على أساس النزعة الشكلية كانت تسود هذا القانون ^(١)، وبالتالي لم تكن قد ظهرت النزعة الرضائية وما صاحبها من نظريات حديثة مما لم تتح للرومان فرصة دراسة وبحث مفهوم الرضائية ^(٢) كما أتاحت لفقهاء الشريعة الإسلامية حتى غطت التعاقد بين

(١) والذي يبدو لي أن المنهج الغربي في دراسة العقود قد تجرد في هذا الوقت في بحث نظرية الرضائية لعدم وجود الآليات التي تمكنه من ذلك، حيث أن أدوات البحث آنذاك لا تخرج عن كونها نتاج أفكار عقلية بشرية مرهونة بالواقع متأثرة بالعرف السائد لديهم و الذي دأب على محاربة الشريعة الإسلامية وعدم البحث فيما حوته من كنوز معرفية يسترشدون بها، فشتان بين فكر بشري متخبط يتأثر بالماديات وبين فكر استمد قوته وإلهامه من الوحي .

(٢) يرجع في هذا بحث حكم إجراء العقود بوسائل الإتصال الحديثة في الفقه الإسلامي موازناً بالقانون الوضعي. د. إبراهيم كافي دونمز . مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي بجدة الدورة

الغائبين وهو ما جاء في كتبهم عند الحديث عن حكم التعاقد للغائب سواء
" بالرسالة " أو " الكتابة " (١) .

ومن المعلوم أن الأصل في الرضا المزدوج أن يكون أحد الرضاء ين
متصلاً بالآخر ومقارناً له، إلا أنه في التجارة الإلكترونية هو تعاقد بين
غائبين على الأقل من حيث المكان .

فمجلس العقد بين الغائبين هو محل وصول الكتاب أو تبليغ الرسالة أو
المحادثة الهاتفية أو ماقام مقامهما من الأدوات الحديثة للاتصال (٢) .

والإشكالية التي يجب أن نعالجها هنا هي كيفية إتصال الإيجاب بالقبول ذلك أن
البائع والمشتري لا يجمعهما مكان واحد فهما غائبان جسدياً حيث يصدر الإيجاب
من أحدهما لا يصل إلى الآخر مباشرة بل بواسطة وسيلة إتصال بينهما، على أنه
يجب أن يأخذ في الاعتبار أن البائع قد يعلم بالقبول فور صدوره من المشتري،
فأشبهه مالو تم التعاقد بين حاضرين من حيث الزمان وغائبين من حيث المكان
وذلك لوجود مسافة بين المتعاقدين .

والذي يجب الانتباه إليه أن البيع عبر شبكة الإنترنت يثير نقطتين
هامتين: الأولى: **العنصر المكاني**: حيث يختلف مكان المتبايعين وقت

السادسة ١٤١٠ هـ - ١٩٩٠ م ص ٩٦٩، مبدأ الرضا في العقود دراسة مقارنة في الفقه
الإسلامي والقانون المدني. على محي الدين القره داغي ، بيروت ١٤٠٦ هـ ١٩٨٥ م
٩١٧/٢ - ٩٣٢ .

(١) يراجع النظرية العامة للموجبات والعقود في الشريعة الإسلامية .د. صبحي محمصاني ط
بيروت ١٩٤٨ ٢٥/٢ وما بعدها .

(٢) بحث مقدم من د. محمد عبد اللطيف صالح الفرفور . مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي بجدة
الدورة السادسة ١٤١٠ هـ - ١٩٩٠ م ص ٧٨٩، والمراجع التي أشار إليها سيادته .

تبادل التعبير عن الإرادة فقد يكون البائع في أمريكا والمشتري في مصر فهما إذاً غائبان جسدياً وقت إبرام العقد. **الثانية العنصر الزماني** حيث يوجد فاصل زمني بين وقت التعبير عن الإرادة ووقت وصول هذا التعبير إلى علم من وجه إليه مهما كان ضئيلاً .

لأن البيع الذي يتم بالمراسلة أو بإيفاد مندوب يتطلب بالضرورة مضي فترة زمنية بين صدور التعبير عن الإرادة ووصول هذا التعبير إلى علم من وجه إليه، ومن ثم فمثل هذه البيوع تكون بين غائبين زمانياً ومكانياً أيضاً وليس كما في البيع عبر شبكة الإنترنت، حيث يبقى العرض من البائع متواجداً على النت ٢٤ ساعة إنتظاراً لقبول المشتري الذي يفصل بينهما المكان بخلاف التبائع بالتليفون أو البريد الإلكتروني عن طريق الشات (المحادثة عن طريق النت بالكتابة لا بالصوت كما في التليفون)^(١).

وعلى هذا فإن الطريقة التي يتم بها التعاقد تظهر حضور أو غيبة المتعاقدين وإن كان كل يصب في حظيرة التجارة الإلكترونية .

فالتعاقد في التجارة الإلكترونية - كما قيل - هو إيجاب مفتوح من جانب البائع^(٢) يقابله قبول من المشتري متى علم واقتنع بشروط العرض ومواصفات السلعة المقدمة من البائع على شاشات الإنترنت .^(٣) ومن ثم

(١) وهو ما يشبه التبائع بالمنتيل Le minitel وهو جهاز صغير مثل الكمبيوتر الشخصي تماماً وكان له دور كبير في التعاقد بين الغائبين مكانياً في فرنسا في النصف الثاني من ثمانينات القرن الماضي . يراجع أسامة أو الحسن مجاهد : استخدام الحاسب الآلي في المجال القضائي بمحكمة باريس الابتدائية . مجلة القضاة عدد يناير/ يونيو ١٩٩٠ ص ٦١ وما بعدها .

(٢) يعبرون عنه بأنه إيجاب ملزم وهو ما يلتزم بمقتضاه صاحبه أن يبقى عليه مدة يحددها هو أو يحددها العرف وهو بهذا لا يجوز العدول عنه .

(٣) ويجدر التمييز هنا بين الإيجاب والدعوة إلى الإيجاب إذ أن هذه الأخيرة مجرد اقتراحات

فإن توجه الرضا بإنشاء العقد أولاً يسمى إيجاباً والتوجه الصادر بالرضا بإنشاء العقد ثانياً يسمى قبولاً . وغاية ما يهدف إليه الفقهاء من وجود الإيجاب والقبول ووجود ما يسمى " خيار المجلس " إمعاناً في وجود الرضائية، وعلى أثر توافر الرضا فلا حاجة لخيار المجلس حتى عند من يقول به (١) .

والمعول عليه هو توافر الرضائية لاسيما إذا تحققت فيما بين الغائبين فيكون التعاقد الذي يتم بين الغائبين وكأنه بين حاضرين في المجلس فيقول سعدى جليبي " الكتاب من الغائب كالخطاب من الحاضر، لأن النبي صلى الله عليه وسلم كان يبلغ تارة بالكتاب وتارة بالخطاب (٢) ولأن الكتابة المرسومة جارية مجرى الخطاب (٣) دون اعتبار لشكلية معينة ولذا فلم يعول الفقهاء على ضرورة توافر شكل معين تظهر فيه الرضائية (٤)، وقد استظهر هذا بعض باحثي الفقه المعاصرين ممن تناول هذا الموضوع ورأى استبدال كلمة " البذل " بدلاً من المعاطاة أو الفعل في

-
- للتعاقد بواسطة الإعلانات المذاعة في الراديو والتلفزيون ونحوهما فهذه كلها من قبيل الدعوة للإيجاب . بخلاف الإيجاب الذي هو الكلمة الأخيرة للتعاقد والذي يردف بعده السعر ومدة العرض وقيمة الخصم وخلافه مما يظهر تكوين الكلمة الأخيرة لإنشاء العقد. يراجع بوجه خاص . بحث د. إبراهيم كافي دونمز ص ٩٨٠ وما بعده . المرجع السابق
- (١) المجموع شرح المذهب للإمام النووي ط دار الفكر أوفست ١٧٧/٩ والمغني لابن قدامة ط بيروت ١٤٠٣ هـ م ١٩٨٣ م ص ١١/٤ وما بعدها
- (٢) حاشية على الهداية، سعدى جليبي وعلى شرح العناية ط بيروت دار احياء التراث ٤٦١/٥
- (٣) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع للكاساني بيروت ١٣٩٤ هـ - ١٩٧٤ م
- (٤) الإسلام وإجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة . الشيخ محمد الحاج ناصر . مؤتمر الفقه الإسلامي بجدة الدورة السادسة ص ١٢٢٨ ة .. يقول الشيخ محمد الحاج ناصر أن الصيغة ليس مطلوبة لذاتها وإنما باعتبارها أداة للتعبير عن إرادة المتعاقدين

محاولة منه لنفى أى شكلية فى الرضائية فى الشريعة الإسلامية وهو قول حق (١)

وفى كلام المالكية ما يعكس حقيقة صحة مثل هذه البيوع وهو واضح من عدم اشتراط توجيه الإيجاب لشخص معين فيقول الدسوقي فى حاشيته " لو عرض رجل سلعته للبيع وقال من أتانى بعشرة فهى له فأتاه رجل بذلك أن سمع كلامه أو بلغه فالبيع لازم وليس للبائع منعه، وإن لم يسمعه ولا بلغه فلا شيء له، ذكره فى البرزلى ومثله فى المعيار (٢) .

وعلى هذا فمجلس العقد هنا إعلان القبول من قبل المشتري وهو ما يشير إليه المرغينانى الحنفى بقوله : " والكتاب كالخطاب وكذا الإرسال حتى اعتبر مجلس بلوغ الكتاب وأداء الرسالة " (٣) .

أما الكاسانى فقال: " قبله الكتاب فقال فى مجلسه اشتريت لأن خطاب الغائب كتابه، فكأنه حضر بنفسه وخاطبه بالإيجاب وقبل الآخر فى المجلس (٤) .

وهذا يعنى أن العقد ينعقد بقبول القابل فى مجلس وصول الخبر إليه، ويتحقق هنا باطلاعه على شروط العقد الموجودة على شبة الإنترنت ودفعه للثمن عن طريق البطاقة الائتمانية .

ويؤكد هذا المعنى الكمال ابن الهمام حيث يقول " البيع ينعقد بالإيجاب والقبول إذا سمع كل كلام الآخر " (٥) ويقول فى موضع آخر

(١) التعبير عن الإرادة فى الفقه الإسلامى دراسة مقارنة بالفقه الغربى . د. وحيد الدين سوار

ط الجزائر ١٩٧٥ م ص١٤٧ ،، التراضى فى عقود المبادلات المالية . السيد نشأت

الدرينى جدة ١٤٠٢ هـ ١٩٨٢ م ص٢٦٨

(٢) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدردير ط. دار الفكر أوفست ٤/٣

(٣) الهداية مع فتح القدير المرغينانى دون ذكر سنة أو م طبعة ٧٩/٥

(٤) بدائع الصنائع، الكاسانى، ١٣٨ /٥ مرجع سابق .

(٥) فتح القدير الكمال بن الهمام ٧٩، ٧٤/٥، المرجع السابق

فلما بلغه الكتاب وفهم ما فيه قال : قبلت في المجلس انعقد .. " .
ومجمل كلام الحنفية أن العقد بين الغائبين يتم بمجرد أن يقول
المرسل إليه أو المكتوب إليه قبلت في مجلس الوصول، دون اشتراط شيء
آخر.

ويذهب المالكية بأن البيع ونحوه ينعقد بمجرد القبول^(١) وهو عين ما
ذهب إليه الشافعية فيقول النووي " ولو قال بعث دارى لفلان وهو غائب،
فبلغه الخبر قال : قبلت انعقد البيع^(٢)

ويدلل على هذا البيع بأنه قد تحققت فيه شروط انعقاده واستوفت كل
أركانه ولذلك يقول الإمام النووي في المجموع في موضع آخر: "وإذا
صحنا البيع بالمكاتبة فقبل المكتوب إليه ثبت الخيار ما دام في مجلس
القبول" (٣) .

ويقول الرافعي : فالشرط أن يقبل المكتوب إليه عندما يطلع على
الكتاب على الأصح ليقترن القبول بالإيجاب بحسب الإمكان " (٤) .
ويعنى كلام الشافعية أن مجلس التعاقد فيما بين الغائبين هو مجلس
اطلاع المكتوب إليه أو المرسل إليه على الإيجاب، ومثل ذلك يظهر من
كلام السادة الحنابلة أن العقد يتم بالإيجاب والقبول مطلقاً دون اشتراط علم
الموجب بالقبول " (٥) .

(١) الشرح الكبير على الدسوقي الدردير ٣/٣ (أبى البركات سيدى أحمد الدردير ط عيسى
الخلبي بالقاهرة، الفواكه الدوانى، النفراوى ١٧٥/٢) الشيخ أحمد غنيم بن سالم النفراوى
المالكي على رسالة أبى زبيد القيروانى ط مصطفى الحلبي ١٩٥٥ م

(٢) المجموع النووي ١٦٧/٩ ط شركة العلماء .

(٣) المجموع، النووي، ١٦٨ /٩ . المرجع السابق

(٤) فتح العزيز شرح الوجيز، الرافعي (الإمام ابى القاسم عبد الكريم بن محمد الرافعي)

١٠٣/٨ مطبوع بهامش المجموع ط شركة العلماء بالقاهرة

(٥) المغنى ابن قدامه (أبى محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامه المقدسى) ج٣ ص٥٦١

وخلص القول أن طبيعة مجلس العقد في التجارة الإلكترونية يحكمه التعاقد بين الغائبين فالقواعد التي يعتد بها عرفاً لتدل على الرضا بين الغائبين يجب أن تحكمه تلاقى الإراديتين على وجه لا تشويه شائبة (١) .

وتتقارب وجهات فقهاء الشريعة الإسلامية مع نظرة القانون الوضعي من أن العقد يتم بين الغائبين في زمان ومكان علم الموجب بالقبول الصادر من المشتري وهو عبرت عنه المادة (٩٧) من القانون المصري " يعتبر التعاقد ما بين الغائبين قد تم في المكان والزمان اللذين يعلم فيهما الموجب بالقبول ما لم يوجد اتفاق أو نص قانوني يقضى بغير ذلك " ويفهم من نص هذه المادة أن العلم بالقبول هو الذي يستقيم دون غيره، وعلى هذا فالتعبير عن الإرادة لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى من وجه إليه على نحو يتوفر معه إمكان العلم بمضمونه، ومؤدى ذلك أن التعبير عن الإرادة لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى من وجه إليه على نحو يمكنه من العلم بمحتواه

والنتيجة التي يمكن ترتيبها على هذا هو أن التعاقد لا يكون تاماً إلا

ج٣ص٥٦١ ط مكتب الرياض، المرادوى، والإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف)
العلامة علاء الدين على بن سليمان المرادوى، ٢٦٠/٤ ط السنة المحمدية ١٣٧٥ هـ
بتحقيق محمد حامد الفقى

(١) حيث يذهب الاحناف والحنابلة إلى جواز التعاقد بين الغائبين حين نرى المالكية يرون ضرورة تحقق الكتابة بين الغائبين . يراجع الخرشي (عبد الله) شرح مختصر سيد خليل على حاشية العدوى ط دار صادر ٥٥/٥ والدسوقي (محمد عرفه) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ط دار الفكر ٣/٣ وما بعدها .. ومن يدقق في كلام المالكية وما سار عليه فقهاء المذهب يجد أنهم يعتبرون البيع ما جرى عليه العرف سواء كان البيع تعاطى أم خلافه كما أن من ينتشد في جواز التعاقد بين الغائبين بالكتابة إنا غايته تحقق الرضائية وهو مع ذلك قول مرجوح

من الوقت الذي يعلم الموجب به^(١). إلا إذا كانت طبيعة المعاملة أو العرف التجارى أو غير ذلك من الظروف تدل على أن الموجب لم يكن ينتظر تصريحاً بالقبول، فإن العقد يعتبر قد تم إذا لم يرفض الإيجاب فى وقت مناسب^(٢)

وجدير بالذكر أن وسيلة نقل القبول إلى الموجب إما أن تكون بوسيلة جامعة للصوت والصورة معا كما فى الهاتف المثبت به كاميرا أو جهاز كمبيوتر به كاميرا إذ ذلك أبلغ فى تحقق الإيجاب والقبول وتحقق مجلس العقد كاملاً ترتيباً على ذلك .

ومن ثم فإن صور التعاقد التى تتم بين الغائبين تؤثر فى تكيفهما مدى توافر الآلات الحديثة، فإن وسيلة التعاقد بين المتعاقدين إذا كانت الصوت فقط كما فى الهاتف فإنها تختلف عن التعاقد الذى يتم بتوافر الصوت والصورة معاً، وقد ينعدم الإثبات فىكون بالفاكس أو البريد الإلكتروني، فالصورة التى تحقق الصوت والصورة هى أعلى الوسائل فى تحقق الإيجاب والقبول. وعلى هذا فمجلس العقد فى التجارة الإلكترونية هو بيع بين حاضرين من حيث الزمان غائبين من حيث المكان .

وخلص القول فى هذا

- (١) بحث د. عبد الله محمد عبد الله ص ٨٢٢ من مؤتمر مجمع الفقه الإسلامى العدد السادس الجزء الثانى ١٤١٠هـ - ١٩٩٠ م . وقد أثار هذه النقطة د. عبد الرازق السنهورى فى الوسيط حيث بين أن الأثر المترتب على هذا مهم للغاية إذ يظهر لنا أنه إذا تعين الوقت الذى يتم فيه العقد تعين أيضاً المكان الذى يتم فيه، فإذا كان العقد لا يتم إلا بعلم الموجب كان المكان الذى يوجد فيه هذا الأخير مكان العقد .. والأثر المترتب على هذا هو معرفة القانون الواجب التطبيق على التصرفات ذات العنصر الأجنبى هل هو قانون بلد الموجب أو قانون بلد القابل . الوسيط للسنهورى ط دار النهضة العربية ٢٣٨/١ - ٢٤٠
- (٢) المادة (٩٨) من القانون المدنى المصرى حيث قد خرج عن القاعدة التى توجب إنعقاد العقد عند علم الموجب به .

أن مجلس العقد في البيوع الإلكترونية يثير إشكالية من أنه ليس تعاقداً بين حاضرين من كل وجه ولا بين غائبين من كل وجه فالمتعاقدين لا يجمع بينهما مجلس واحد وليس ثمة فاصل زمني بين القبول والعلم (تبعاً للوسيلة المستعملة في التعاقد) فالصيغة في التجارة الإلكترونية تأخذ شكلاً خاصاً في تحققها بما يتفق وطبيعة البيع عن طريق شبكة الإنترنت .

ولهذا فإن التجارة الإلكترونية حقيقة قد أخلت - نظرياً - بركن الظرف والمكان الذي تتم فيه الصيغة فمجلس العقد في التجارة الإلكترونية هو المكان والزمان الذي يتعلق القبول بالإيجاب أي يتصل به. فإذا كان المتعاقدان مجتمعين في مكان واحد فمكانهما هو المجلس وإن كانا متباعدين فمكان القابل هو مجلس العقد الذي هو به.

ويلاحظ أن مجلس العقد يتحقق بمجرد أن يدخل المشتري بطاقته الائتمانية معاناً قبوله على العرض بكل شروطه المعلن عنها صراحة، كما أن المشتري لا يملك حق الخيار في أخذ السلعة أو ردها أو طلب تخفيض ثمنها لعيب قد أصابها كما هو متبع بين التجار، سواء كان عيباً جديداً أم قديماً وهو ما سوف نعالجه في هذه الدراسة بتحقيق ضمانات المشتري في تلك التجارة، وهذه من سلبيات التجارة الإلكترونية التي يجب أن تعالج لتستمر، وعلى هذا فإن مجلس العقد في التجارة الإلكترونية نرى أنه " حاضر بين المتعاقدين من حيث الزمان لتعاصر المكالمات والاتصال وغائبين من حيث المكان لتباعد كليهما جسدياً .

الفصل الثاني

الآثار المترتبة على التجارة عبر شبكة الإنترنت

مقدمة :

من أهم عوائق التجارة الإلكترونية تسليم المنتجات المتعاقد عليها، وهو ما يجعلنا نبحث معنى التسليم في الفقه الإسلامي الذي عبر عنه الفقهاء بلفظ " القبض " ثم نستظهر كيفية تطبيق قواعده في التجارة الإلكترونية لنصل إلى الحكم الشرعي للتجارة الإلكترونية وتحقيق ضمانات المشتري في تسلم السلع المتعاقد عليها بل وتسلمها خالية من العيوب، حسب المواصفات المعلن عنها .

ورأيت أن أعرض للتعامل والتصديق لإظهار مدى توافر الثقة في التعامل الإلكتروني باعتباره الخطوة التي تبرهن على مصداقية التسليم في التجارة الإلكترونية وتحقيق ضمانات المشتري، فالتجارة الإلكترونية صورة حديثة للتجارة الدولية وليدة التقدم التقني الحديث وأن تحديد المواصفات التي تحكم هذا النوع من التجارة (١) يستلزم ضرورة استخدام الإنترنت بتحفظ وانضباط عند التسوق (٢) ونجاح التجارة الإلكترونية إنما على قدر ما تتمتع به من ثقة في التعامل .

ونظراً لكون التعاقد يتم عن بعد بين أطراف لا يعرف بعضهم بعضاً، فإن الأمر لا يخلو من ضرورة وجود ثمة ضمانات تكفل هوية المتعاقدين والتعبير عن إرادتهم على نحو صحيح يؤمن نسبة التصرف إلى

(١) Ravi Kalakota, Electronic Commerce, An Imprint of Addison

Welsley, Inc. (California, USA), p. ٣.

(٢) Bob Norton and Kathy Smith, Understanding Business On The

Internet In A Week, مركز التعريب

والترجمة بأمريكا، ٧٧ سنة، ١٩٩٧، ١٤١٨ هـ

صاحبه مما لأمجال معه للإنكار فى ظل وجود قرصنة إلكترونية تضيع معها حقوق المتعاملين عبر الإنترنت ويؤدى فى النهاية إلى فشل هذه التقنية وطمس معالم مصداقيتها . ولكى تظهر ملامح هذا الفصل لزم تقسيمه للمباحث التالية:

المبحث الأول :

مدى الثقة فى التعاملات الإلكترونية

إبتدع نظام (خدمات التصديق) لإضفاء نوع من الثقة فى التعاملات الإلكترونية كبنية أساسية للتجارة الإلكترونية، فما المقصود بتلك الخدمات وما هى الجهة المخولة للقيام بذلك وما هو تكيف عملها القانونى وهل هى بمثابة الضامن أو المسؤل عما يقدمه من خدمات ثم أخيراً هل يضمن تسليم المنتجات للمستهلكين فى بلادهم؟

وجهة " خدمات التصديق " تلك الجهة الناشطة فى تقنية توثيق المعاملات الإلكترونية نظراً لما يقوم به من وساطة بين المتعاقدين لتوثيق معاملاتهم الإلكترونية وذلك بالتحقق من هوية الأطراف ومضمون التصرف وسلامته من العيوب وجدية أطراف التعاقد وعليه تقرر هذه الجهة منح شهادات تصديق إلكترونية لإثبات مثل هذا التصرف .

المطلب الأول : خدمات التصديق الإلكتروني

ويقصد بمقدمى خدمات التصديق من يقوم بتتبع حالة التعاقد ببيان وجمع كل المعلومات عن أطراف التعاقد والتحقق من أهليتهم القانونية لإبرام العقود وما إذا كان هناك ثمة عيب من عيوب الإرادة من عدمه، ومن ثم فإن أولى واجبات مقدمى خدمات التصديق هو تعقب المواقع التجارية لبيان مدى مصداقيتها فيما تعرضه من منتجات قد تكون غير مشروعة أو غير آمنة وعليه تقوم بتبنيه الطرف الثانى (المشتري) وتحذره من التعامل مع هذه الشركة .

فضلاً عن هذا تقوم بإصدار المفاتيح الإلكترونية لفك شفرات المعاملات الإلكترونية والتوقيع عليها، ومن ثم فإن مهمة هؤلاء أشبه بالمخبر السري الخاص الذي يجمع معلومات بطلب من عميله (١). وقد تعددت آراء شراح القانون ممن تناولوا واجبات ومسؤوليات تلك الجهة فأطلق عليهم "سلطة الإشهار" قائلين بأنها هيئة عامة أو خاصة تسعى إلى ملء الحاجة الملحة لوجود طرف ثالث موثوق منه يقدم خدمات أمنية في التجارة الإلكترونية بأن يصدر شهادات تثبت حقيقة معينة متعلقة بموضوع التبادلات الإلكترونية لتوثيق هوية الأشخاص المستخدمين لهذا التوقيع الرقمي وكذلك نسبة المفتاح العام المستخدم إلى صاحبه (٢). والواضح مما سبق أن مقدم خدمات التصديق (٣) يقوم بدور المزود بالمعلومات المتعلقة بالتعاقد من حيث بيان حقيقة التعاقد ومضمونه والظروف المحيطة به، وتلك المعلومات توضع في قالب خاص بمثابة هوية إلكترونية تستخرج من شخص مستقل، محايد مرخص له بمزاولة هذا النشاط (٤).

وهذه الخدمات المقدمة من هؤلاء جاء بها قانون الأمم المتحدة الصادر في يوليو ٢٠٠١ م بشأن التوقيعات الإلكترونية حيث جاء في

- (١) يراجع بوجه خاص : التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير حامد الجمال ط دار النهضة العربية ط ١ سنة ٢٠٠٦ م ص ٣٢٠ وما بعدها .
- (٢) يراجع في هذا : مدى حجية الوسائل التكنولوجية الحديثة في إثبات العقود التجارية . عايض راشد عايض المرى رسالة دكتوراه - حقوق القاهرة . سنة ١٩٩٨ م ص ١٠٠
- (٣) يعبر عنه البعض بمزود خدمات التصديق وهو لا يختلف البته عن مقدم الخدمات لأن من قدم هو من زود : يراجع في هذا التوقيع الإلكتروني وأهميته في المعاملات التجارية . حسن محمد أحمد (بحث عبر النت :

<http://www.avokato.com/ksa/details.asp?id=1279>

- (٤) التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير حامد الجمال ط دار النهضة العربية ط ١ سنة ٢٠٠٦ م ص ٣٢٢

المادة الثانية منه تحديد تلك الجهة التي تقوم بتقديم خدمات التصديق بأنها عبارة عن " شخص يصدر الشهادات، ويجوز أن يقدم خدمات أخرى ذات صلة بالتوقيعات الإلكترونية " .

ويمكن أن نستشهد بما جاء في المادة الخامسة والمادة السادسة من قانون الأمم المتحدة النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية لعام ١٩٩٦ م من أن البيانات التي ترد من مقدمي خدمات التصديق تخضع للإثبات وتعد وثيقة في الإثبات فقد جاء في المادة الخامسة من أنه " لا تفقد المعلومات مفعولها القانوني أو صحتها أو قابليتها للتنفيذ لمجرد أنها في شكل رسالة بيانات " كما جاء في المادة السادسة ما يلي " " عندما يشترط القانون أن تكون المعلومات مكتوبة، تستوفي رسالة البيانات ذلك الشرط " وعلى هذا فإن شهادة البيانات التي يقدمها مقدم خدمة التصديق هي وثيقة معترف بها في الإثبات ، لأن هذا الأخير يقوم بتخزين هذه البيانات لحين طلبها .

وفى ذلك يقول البعض : أن التوجيه الأوروبي رقم ١٩٩٩-٩٣ الصادر في ١٣ ديسمبر ١٩٩٩ بشأن التوقيع الإلكتروني قد تضمن النصوص التي تسوى بين المحرر الإلكتروني والمحرر العرفي من حيث القيمة والحجية في الإثبات طالما كان التوقيع الممهور به المحرر موثقاً به، وكان المحرر تتوفر فيه بعض الشروط وهي : الاستمرارية، وعدم القابلية للتعديل، وارتباط التوقيع بالمحرر على نحو لا يقبل الانفصال^(١)، كما أنه أنشأ قرينة قانونية بسيطة على صحة المحرر الإلكتروني وبالتالي

(١) وقد اعترف المشرع الفرنسي بالمحركات الإلكترونية متى توافرت فيه بعض الشروط أهمها إمكانية تحديد الشخص الذي صدرت منه هذه المحركات، وأن يكون قد تم إعدادها = = على نحو يضمن حفظها بحيث يسهل الرجوع إليها عند الحاجة لذلك، وأن تكون في صورة تضمن عدم العبث بمحتوياتها يراجع : التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) د. سمير حامد الجمال ط دار النهضة العربية ط ١ سنة ٢٠٠٦ م ص ٢٤٢

قبوله كدليل كتابي كامل في الإثبات، بشرط أن يتم تقديم شهادة باعتماد المحرر الإلكتروني من جهة متخصصة تخضع في إنشائها وممارستها لعملها لرقابة السلطات المختصة في الدولة العضو في الإتحاد الأوروبي (١).

وقد تبنت الدول العربية منظومة الدخول إلى التجارة الإلكترونية فبدأت تونس فنصت بالقانون رقم ٨٣ لسنة ٢٠٠٠ م بشأن المعاملات الإلكترونية بأنه "يعتمد قانوناً حفظ الوثيقة الإلكترونية كما يعتمد حفظ الوثيقة الكتابية، ويلتزم المرسل إليه بحفظ هذه الوثيقة في الشكل الذي تسلمها به، ويتم حفظ الوثيقة الإلكترونية على حامل إلكتروني يتيح الاطلاع على محتواها طيلة مدة صلاحيتها، وحفظها في شكلها النهائي بصفة تضمن سلامة محتواها، وحفظ المعلومات الخاصة بمصدرها ووجهتها وكذلك تاريخ ومكان إرسالها أو استلامها "

وتوالت الدول العربية في الأخذ والاعتراف بالوثيقة الإلكترونية ف جاء القانون الأردني عملاً بما جاء بالقانون ٨٥ لسنة ٢٠٠١ م بشأن المعاملات الإلكترونية المادة (٢) و، وكذلك قانون دولة الإمارات العربية المتحدة رقم ٢ لسنة ٢٠٠٢ م الذي نص على أن المحرر الإلكتروني متى أمكن تخزينه على وسيط إلكتروني كان له قيمة إثباتية، والشأن نفسه بما جاء في مملكة البحرين التي اصدرت قانون التجارة الإلكترونية الصادر في ١٤ سبتمبر سنة ٢٠٠٢ م (٢) .

أما مصر فقد اصدرت قانون التجارة الإلكترونية رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٤

(١) د.حسن عبد الباسط جميعي . إثبات التصرفات القانونية التي يتم إبرامها عن طريق الإنترنت

الإنترنت ط دار النهضة العربية سنة ٢٠٠٠ م ص ٩٥

(٢) يراجع في قانون البحرين للتجارة الإلكترونية :

<http://www.egovs.com/news.php?main=٣&details=١٧>

م حيث تنص المادة ١/ب من أن المحرر الإلكتروني ما هو إلا " رسالة بيانات تتضمن معلومات تنشأ أو تدمج أو تخزن أو ترسل أو ترسل أو تستقبل كلياً أو جزئياً بوسيلة إلكترونية، أو رقمية أو ضوئية أو بأية وسيلة أخرى مشابهة (١) .

ويلاحظ على ما مضى أن القانون الفرنسي والتوجيه الأوربي وما انتهت إليه الأمم المتحدة من قانون نموذجي للتجارة الإلكترونية قد اعترفوا بالوثائق المتبادلة بين المتعاقدين وجعل لها حجية في الإثبات شريطة أن يكون مقدم هذه الإثباتات شخص محايد عين بموافقة الحكومة . وهو ما تفتقده الدول العربية حديثة العهد بتلك التجارة لعدم تفعيلها لبنود التجارة الإلكترونية فضلاً عن عدم وجود بنية إلكترونية أوبئة إتصالية وإتفاقات ذات الصلة تضمن حقوق مواطنيها، ويضحي تصرفات المشتري تحت مسؤوليتهم الشخصية .

والإشكالية التي نطرحها ونرى أنها جديرة بالدراسة والبحث هي ما الضوابط التي توفر الثقة في الرقم السري الذي يعد توقيعاً إلكترونيًا لمنع التلاعب فيه أو اختراقه وخاصة بعد تأكيد القضاء و المشرع الوضعي بكفاءة هذه التكنولوجيا في تأمين هذا التوقيع.

المطلب الثاني : موقف الدول العربية من واقع التجارة الإلكترونية مقارناً بالدول الأوربية

تأثرت كثير من الدول العربية بمشروع القانون الموحد للتجارة الإلكترونية الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي في تاريخ ١٦ ديسمبر ١٩٩٦ م .والمسمى بقانون اليونسترال (UNCITRAL) ويهدف هذا القانون إلى تنمية وانسجام العلاقات الاقتصادية الدولية .

(١) يرجع المزيد من هذا القانون على الموقع التالي :

[http:// gnεme.com/etesalat/article?id=٤٩٦٧](http://gnεme.com/etesalat/article?id=٤٩٦٧)

وبلا شك كانت الدول الأوروبية من طليعة الدول المهتمة بهذه النوعية من التجارة ف جاء المشرع الفرنسي في ١٣ مارس ٢٠٠٠ م فأصدر المشرع الفرنسي القانون رقم ٢٠٠٠ - ٢٣٠ بشأن تكنولوجيا المعلومات والتوقيع الإلكتروني في محاولة لمواكبة التطور في مجال التجارة الإلكترونية ثم أعقبه التوجيه الأوربي الصادر رقم ٢٠٠٠ - ٣١ بشأن التجارة الإلكترونية والصادر بتاريخ ٨ يونيو ٢٠٠٠ م .

وهذه الخطوات تهدف إلى تشجيع التجارة الإلكترونية والحيلولة دون وجود معوقات تعرقل هذه التجارة (١) .

وتأتى الحكومة التونسية أول من أصدر قانونا للمعاملات الإلكترونية في الدول العربية . حيث قد أصدرت القانون رقم ٨٣ لسنة ٢٠٠٠ م بشأن المبادلات والتجارة الإلكترونية في ٩ أغسطس ٢٠٠٠ م .

ثم أعقبه قانون المملكة الأردنية الهاشمية حيث صدر قانون المعاملات الإلكترونية المؤقت رقم ٨٥ لسنة ٢٠٠١ م والذي تم تفعيله في ٣١ مارس ٢٠٠٢ م ثم جاءت دولة الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الثالثة حيث أصدرت قانون المعاملات والتجارة الإلكترونية في ١٢ فبراير لسنة ٢٠٠٢ م ثم جاء في المرتبة الرابعة القانون البحريني بشأن التجارة الإلكترونية الصادر في ١٤ سبتمبر ٢٠٠٢ م .. أما مصر فلم يصدر قانون للتجارة الإلكترونية حتى الآن بالرغم من صدور قانون التوقيع الإلكتروني رقم ١٥ لسنة ٢٠٠٤ م في ٢١ أبريل ٢٠٠٤ م والمنشور بالجريدة الرسمية في ٢٢ ابريل ٢٠٠٤ م .

(١) ولاشك أن التكتل الأوروبي التي أرسته معاهدة باريس المبرمة بتاريخ ١٨ ابريل ١٩٥١ . تراجع النشرة الاقتصادية التي تصدرها إدارة البحوث بالبنك العربي المصري، الإتحاد الأوروبي يتوسع شرقاً، العدد الثاني المجلد السابع والخمسون القاهرة ٢٠٠٤ م ص ١٠ وما بعدها

ونخلص من المقارنة بين تقنية التجارة الإلكترونية عند الأوروبيون بالعرب أو الدول الإسلامية يلحظ أن النصوص المهيمنة على التجارة الإلكترونية غير مفعلة تماماً كما في مصر أو جزئياً كما في الإمارات العربية خاصة دبي ومن ثم فهناك تباين تام بين دولة وأخرى بسبب البيئة التكنولوجية الغير ممهدة لدينا بخلاف واقع تلك التجارة في أمريكا وأوروبا .

ولذلك فإن التجارة في حقيقة الأمر لا يختلف مدلولها من دولة لأخرى، ولن تجد ضمانات للمشتري أكثر مما جاءت به الشريعة الإسلامية، إلا أن التقدم التكنولوجي لاسيما ما تعلق بالإتصال كما في شبكة الإنترنت التي قربت المسافات وفتحت نوافذ على العالم أثرت على وجود فجوة كبيرة رتبت إشكالية في تكيف بعض المسائل منها مجلس العقد وما ترتب عليه من مسائل مثل التسليم .

وسوف نعرض للنموذج الفرنسي للتجارة الإلكترونية وموقف الشريعة منه قبل وضع ضوابط شرعية لتسلم السلع على وجه يحقق ضمانات المشتري في الحصول على حقه الذي تعاقد عليه عبر شبكة الإنترنت .

النموذج الفرنسي للتجارة عن بعد وموقف الفقه الإسلامي منه

وجد المشرع الفرنسي أن البيوع التي تتم عن بعد تستهدف إغراء المشتري سواء بالصور أو الفيديو أو أداء العارضين على وجه يوحي بحقيقته على الصورة المعلن عنها، الأمر الذي قد يدفع المشتريين أو المستهلكين بالتسرع في إبرام هذه التعاقدات، التي قد لا تصادف حاجة ماسة أو ضرورة للمشتري فيضحى الإغراء والدعاية السبب المباشر في تسرعه بالتعاقد .

ويفهم من القانون الفرنسي أن النص يشمل سائر البيوع التي تتم عن بعد أي البيوع بين الغائبين (١) .

(١) يرى جانب من الفقه أن مشتري السلعة عبر الإنترنت لا يخضع لحماية القانون سالف الذكر (٨٨-٢١ الصادر في ١٩٨٨/١/٦ م) لأن الدخول على مواقع الويب web إنما

والهدف من عرض هذا النموذج محاولة مسايرته إذا ما تم تعديل نظمنا التشريعية والقانونية وأمكن تفعيل قانون التجارة الإلكترونية، وتم عقد الإتفاقات الدولية التي تضمنت حقوق المشتري ولو على مستوى الدول العربية .
فنص في المادة الأولى من القانون الفرنسي رقم ٨٨-٢١ الصادر في ٦ من يناير سنة ١٩٨٨ على أنه " في كافة العمليات التي تتم فيها البيع عبر المسافات فإن لمشتري المنتج وذلك في خلال سبعة أيام من تاريخ تسلم المبيع الحق في إعادته إلى البائع لاستبداله بآخر أو رده واسترداد الثمن دون أية نفقات من جانبه سوى مصاريف الرد " .

وقد عبّر الصينيون عن هذه النوعية من التجارة " أن صورة واحدة أسوأ من ألف كلمة "، وقد كان التعبير عن هذه النوعية من التجارة بالبيع المستثارة أو المنتزعة التي تهدف إلى تسويق السلعة عن طريق الضغط الإعلامي أو الإعلانى .

ومن ثم فقد عالج المشرع الفرنسي هذه النزعة النفسية بالتسرع في الشراء بإعطاء الحق للمشتري المتعجل في الشراء بحقه في إرجاع المبيع لاستبداله أو

هو تصرف إيجابي ومن ثم فلم يقم التاجر (البائع) نفسه عليه فلا يستفيد المشتري إذ أن هذه الحماية بالرد في سبعة أيام .

والواقع أن هذا الرأي محل نظر لأن البيع التي تتم كلها عن بعد هي بيع بين غائبين ومن ثم فهي تتفق في معنى واحد فلا مجال في تجزئة هذه الحماية لبيع دون آخر مادام تم عن بعد .

كما أن الدخول على صفحات الويب بإرادة حرة يقظة لا يختلف عن الدخول على شاشات العرض التلفزيوني للتسوق فكلاهما يتحققان بإرادة المشتري .

يراجع في بيان هذا الرأي :

o.I Teanu : les contrats du commerce electronique. Droit et potrimaine n°٥٥ decembre ١٩٩٧ . p٥٥

لاسترداد الثمن خلال سبعة أيام من تاريخ تسلم المبيع^(١) .
ولما كان لهذه البيوع من الانتشار والشهرة ما يعرض كثير من المشتريين للشراء دون حاجة ماسة لتلك السلع نتيجة الإعلان المغري فقد سارعت كثير من الدول الأوروبية^(٢) بمحاكاة فرنسا فجاء التوجيه الأوروبي الصادر سنة ١٩٩٧ م والخاص بحماية المستهلكين في العقود التي تبرم عن بعد في المادة السادسة حلا مماثلاً لما عليه المشرع الفرنسي باعترافه بحق الرجوع وهو ما لا يجيز للمهنيين الأوروبيين إنكار هذا الحق على المستهلكين^(٣) .

وبلا شك أن شيوع مثل هذه البيوع لدى الدول الأوروبية إنما لوجود بيئة قانونية تكنولوجية لم تتيسر للدول العربية والإسلامية .
ولعل في تقرير حق المشتري في الرجوع في شرائه في خلال سبعة أيام على ما نص عليه التشريع الفرنسي وهو تقرير الحماية للمستهلكين قد سبقته الشريعة الإسلامية بتقرير حق الخيار الذي يمنح المشتري مهلة زمنية تمكنه من التروى قبل التعاقد، ومن ثم فإن في نظرية الخيار في الشريعة الإسلامية حماية من التسرع

(١) نشأ هذا القانون باقتراح من أحد أعضاء الجمعية الوطنية (البرلمان) وهو مشروع بقانون لتنظيم البيع عن بعد vente a distance .

LAI NO ٨٨-٢١ Du ٦ Janvier ١٩٨٨" Relative aux operations De tele avec offer de vente dites. Des tele – Achat"

B.Bizeul : le tele – Achat et le droit de contrats- : و يراجع :
these paris II ١٩٩٤ no ٨٦ ,٨٨,٩٠

(٢) يراجع في عوامل انتشار البيوع عن بعد .. د. محمود خيال . التعاقد عن طريق التلفزيون . ص ٥، ٨ بدون ذكر ناشر أو سنة طبع .

Lamy : droit de l informatique et des reseaux (٣)
١٩٩٨ no ٢٥٤٠ p ١٤٨٨,١٤٨٩

Also : Jgasti la protection du consommateurs matiere de contrats
no ٤٢ /١٩٩٧ p ١٣٧٨ ets

في التعاقد يصبح العقد بعدها لازماً .

وبالمقارنة بين المشرع الفرنسي في تقرير مدة سبعة أيام ليكون العقد لازماً ونظرية الخيار في الشريعة الإسلامية نجد أن هذه الأخيرة أدق وأشمل مما نحا إليه التشريع الفرنسي أو التوجيه الأوروبي وذلك للأسباب التالية :

أولاً: أن تقرير حق الرجوع بسبعة أيام في كل سلعة مبيعة غير دقيق لأن هناك من السلع ما تحتاج لتجربتها يوماً بل أقل ومن السلع ما تحتاج لأكثر من ذلك وعليه فتحديد مدة و احدة لكل السلع ليس بسديد .

ثانياً : أن الخيار لا يكون في العقد إلا باتفاق الطرفين ومن ثم فتحديده لحساب طرف على طرف انتهاكاً للعدالة التعاقدية وضرباً للعملية التجارية والاقتصادية للشركات والمحلات بدعوى حماية المستهلك .

ثالثاً : أن الشريعة الإسلامية لا تقبل بعد لزوم العقد فسخه إلا بعيب يشوب الإرادة وليس من بينها كون السلعة ليست ذات ضرورة أو أولوية لردّها، وليس من الخيارات في الشريعة الإسلامية خيار عدم مناسبة السلعة للمشتري للقول بردها أو دعوى كونه " كان متعجباً في طلب الشراء " .

وإنما تتفهم الشريعة الغراء الدعوة إلى إقالة النادم عثرته حتى لايلزم العقد وجعله في النطاق الخلقى وليس العقدي ويقصد بذلك عدول المشتري عن شراء السلعة بطلب الإقالة من البائع لندمه على شرائها أو لظهور ما هو أولى من شرائها. فهنا فإن الإسلام يحث على قبول الإقالة، وذلك دفعاً للضيق والحرص الذي يقع فيه طالب الإقالة فعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: ((من أقال مسلماً بيعته أقال الله عثرته يوم القيامة))^(١). وقد بين الإمام الغزالي هذه الخصلة من خصال الإحسان في المعاملة^(٢).

والإقالة بهذا الوصف ذو آثار كريمة في ربط المتعاملين برباط المودة والمحبة

(١) رواه ابن حبان في صحيحه، يراجع المنذري في الترغيب والترهيب، ٢٠/٣، مرجع سابق.

(٢) يراجع إحياء علوم الدين، ٨٣/٢. مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٥٨ هـ. ١٩٣٩ م.

والصدق وتنقية المعاملات من شوائب الأثنية والإثرة وانتهاز الفرص، لذا فقد نظم الفقه الإسلام باباً ينظم آثارها^(١).

ومن هنا يمكن القول الشريعة الإسلامية بحق أول قانون تلتقي فيه الشريعة بالأخلاق، ويكونان صنوين متحدتين متلاقين، وإن استمداد الفقه الإسلامي ينابيعه من الدين جعله شاملاً في سلطانه للراعي والرعية^(٢) ومن كونه ينبع من كون الإسلام عقيدة و شريعة، فهما متلازمان لا ينفكان أبداً^(٣). وعليه يكون الأمر

(١) الاقتصاد الإسلامي مصادره وأسس، د. حسن الشاذلي ص ١٧٤ دار الاتحاد العربي للطباعة، ١٣٩٩ هـ . ١٩٧٩م، ط ١. ولعل هذا ما يميز الفقه الإسلامي عن غيره من ارتباط المعاملات فيه بالحلال والحرام والأخلاق، وعلى هذا فالتعامل الشرعي التجاري وكذا سائر أحكام المعاملات ذات أصل عقدي واعتبار ديني الشاطبي، الموافقات، دار المعرفة، بيروت، ٣٣١/٢ .

(٢) فإن من يحاول أن يفهم الشريعة الإسلامية على أنها قوانين مجردة ومعالجات لإصلاح طوائف من المجتمع وتنظيم معاملاتهم من غير أن يربطها بالإسلام، فلن يفهمها على وجهها الصحيح، لأن الفهم المستقيم ما قام على رد الفروع إلى أصولها والنتائج إلى مقدماتها، وإن جعل القوانين مستمدة من الدين من شأنه أن يقلل الفرار من أحكامها، لأن الناس يستشعرون الخشية من الله . فربط القانون بالدين الإسلامي يجعله مرتبط كل الارتباط بقانون الأخلاق يراجع .محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، ص ٥ ط ١٣٩٦ هـ - ١٩٧٦م.

(٣) على أنه جدير بالذكر أن موقف المشرع من المعاملات يختلف اختلافاً جوهرياً عن موقفه من العقائد والعبادات، ذلك أن الشريعة لم تنشأ للناس صور التبادل والتعاون، ولكنها = جاءت فوجدت صوراً يتعامل بها الناس فكان لها موقف منها، -غير موقف الإنشاء والرسم وغير موقف الإخبار والوصف-، وذلك الموقف هو موقف الإقرار أو التعديل والإلغاء . فهي لا تتدخل في ميدان التعامل إلا بمقدار ما تحمي مثلها ومبادئها التي جاءت به، من العدل والتيسير والرحمة ودفع أسباب التشاحن والبغضاء وربط أفراد المجتمع برباط من المحبة والتعاون على البر والتقوى لا على الإثم والعدوان، محمد محمد المدني. وسطية الإسلام ص ٧٧. بدون رقم أو سنة طبع.

مرهون بيد البائع إن شاء قبل عدم لزوم العقد من عدمه . و تكون الشريعة قد وازنت بذلك بين حق المشتري في رد السلعة باشتراط الخيار وحق البائع في تصريف سلعه تحقيقاً لنمو الاقتصاد وعدم رد السلعة المباعة لشيء في نفس المشتري لم يظهره إلا عند الرد وليس عند التعاقد .

رابعاً : أن في تقرير حق الرد من حيث المبدأ فيه تزييد على نظرية عيوب الإرادة التي تغطي عقلاً ومنطقاً كل ما يتمخض عن التعامل التجاري عبر شبكة الإنترنت من شوائب الإرادة ، فترد السلعة للعيب أو الغلط أو التدليس أو الإكراه، ومن ثم فإن إضافة حق الرد بموجب التشريع الفرنسي مزيد حماية للمستهلك عند التعامل عبر الإنترنت على وجه يهدر معه مبدأ " العقد شريعة المتعاقدين " متى تم التسليم بنفس المواصفات المعلن عنها.

واجبات البائع على شبكة الإنترنت وفق النموذج الفرنسي:

الأصل أن نتحدث عن حقوق وواجبات كلا المتعاقدين كما جرت عادة الفقهاء وشرح القانون حقوق وواجبات البائع والمشتري في عقد البيع التقليدي، إلا أن مدار البحث في التجارة عبر الإنترنت تأخذ بعداً آخر وهو واجبات البائع بإعلام المشتري بحقيقة السلعة المعلن عنها بوضوح تام ينفي كل جهالة فاحشة (١) .

وإذا تحقق هذا من البائع المهني المحترف فإن الجهالة ستظل موجودة حتى يتم تسليم السلعة بنفس الصفة التي تم التعاقد عليها . لاسيما إذا تم التعاقد بين د ولتين لا يوجد بينهما تمثيل دبلوماسي أو وجود علائق متوترة كما هو الشأن بين أمريكا وإيران في الوقت الراهن .

وقد عالج المشرع الفرنسي هذه وألزم البائع قبل التعاقد بخصائص ومكونات السلعة أو المنتج الذي يزعم شراؤه حتى يكون على علم بحقيقة التعاقد ومدى ملائمته للغرض الذي تم التعاقد من أجله إلتزاماً لمبدأ حسن و في إبرام وتنفيذ العقد الذي ينص عليه القانون الفرنسي في المادتين ١١٣٤/٣، ١١٣٥ منه .

(١) التعاقد بوسائل الإتصال الحديثة مع التركيز على البيع بواسطة التلفزيون . مطبوعات جامعة

وهذا أمر يجب تحققه لأن وسيلة علم المشتري بالسلعة هي المعلومات والبيانات التي قدمها البائع أو تلك التي جاءت بالعرض الإعلان عن المنتج .

جاء في التشريع الفرنسي الصادر في ١٠ يناير ١٩٧٨ بشأن حماية وإعلام المستهلك والمعدل بالقانون رقم ٩٢-٦٠ الصادر في ١٨ يناير سنة ١٩٩٢ م حيث نص في الفقرة الأولى من المادة الخامسة منه على أنه " في جميع أحوال عرض سلعة أو خدمة للبيع عن بعد على أحد المستهلكين فإن المهني يلتزم بأن يوضح اسم مشروعه وأرقام هواتفه، وكذلك عنوان مركز إدارته . وفي حالة إختلاف هذا الأخير فإنه يلتزم بالإعلان عن المنشأة المسؤولة عن العرض " .

وقد جاءت الفقرة الثانية من ذات المادة المذكورة آنفاً ببيان الآثار المترتبة على مخالفة توضيح المتج وحقيقته وهو مواجهة رجال الإدارة العامة للمنافسة والاستهلاك وقمع الغش^(١)

ونخلص من ذلك أن قانون حماية المستهلك فيه إفراط في حماية المشتري على حساب البائعين الذين التزموا بتقديم السلع بنفس المواصفات المعلن عنها، فوجب إلزام العقد وإلا واجهت الشركات كساداً أو ركوداً لرد سلعهم لا لعيب بل لعدم مناسبتها لهم وهو ما يهدر التنمية الاقتصادية لعدم جدية المشتريين^(٢) .
المبحث الثاني :

إشكالية تسليم المنتجات عبر شبكة الإنترنت

مقدمة :

من المهم هنا أن لا نقلل من قيمة التكنولوجيا وما قدمته من خدمات لاسيما في مجال الإتصالات وأن عيوب الإرادة التي تشوب التجارة

(١) " Direction general de la concurrence de la consommation et de le "

ويرمز لها اختصاراً D.G.C.C.R.F

(٢) يرجع بوجه خاص . الرجوع في التعاقد كوسيلة لحماية الرضاء د. إبراهيم السوقي أبو الليل ص

٧٦، وما بعدها مجلة المحامي بالكويت السنة ٨ عدد يوليو، أغسطس، سبتمبر ١٩٨٥ رقم ٧٨

التقليدية لا يمنع أن يشوب مثلها في التجارة الإلكترونية وأنه إذا كان المشتري أو طالب الخدمة عندما يقوم بسداد ما عليه من التزامات مالية بإدخال رقم بطاقته الائتمانية ثم يردف بعد ذلك إدخال الرقم السري لتفعيل هذه العملية فإن البعض قد يعترض على مصداقية هذا التعامل وذلك بسبب احتمالية ضياع الرقم السري أو سرقة من صاحبه وهو احتمال وإن كان وارا د إلا أن ذلك لا يبرر منع التعامل عبر الإنترنت أو التعامل بكروت الائتمان.

لأن التزوير والتقليد تعترضان المعاملات التقليدية كما في تقايد التوقيعات أو تزوير البطاقات الشخصية أو حتى جوازات السفر. وبالمقارنة بين استعمال الأوراق التقليدية كالشيكات أو الكمبيالات والتعامل بكروت الائتمان عبر النت أو في الآلات المخصصة لذلك نجد أن تلك الأخيرة أكثر أماناً لأن من زور بطاقة لن يستطيع معرفة الرقم السري، وبالتالي يضحى التزوير قد تم دون فائدة .

وإذا كان فاقد الرقم السري أو فاقد البطاقة الائتمانية يمكن الإبلاغ بسرعة عنها أو وقف التعامل بها في الشيك فإن مصدر الشيك لا يملك إنكار توقيعه بعد أن يكون الشيك قد تم صرفه من البنك متى راعى موظف البنك الحيطة والحذر في مراجعة التوقيع على الشيك وقد قيل في الاعتراض على التعامل أن إصدار الشخص للكمبيالة أو لشيك مهور بتوقيعه هو علامة مميزة وترجمة حقيقية عن إرادة الشخص أما التعامل الإلكتروني فلا يصدر عن صاحبه بل عن الحاسب الإلكتروني و الواقع أن التوقيع الإلكتروني لا يصدر عن الحاسب. وإنما من خلال وعبر الحاسب طبقاً لإجراءات متفق ومتعارف عليها بين الطرفين ومن شأن قيام الشخص بإتخاذ تلك الإجراءات أن يكون ذلك تعبير صريح عن إرادته.

وإذا كانت الشيكات والكمبيالات والعقود تحمل توقيع صاحبها المميز

عالج الفقهاء مسألة التسليم تحت ما يسمى "بالقبض" ويكاد يكون مفهومهما واحد لأن التسليم في اللغة عبارة عن جعله سالمًا خالصًا، يقال: سلم فلان لفلان أى خلص له، وقال الله تعالى: ﴿رَجِلًا سَلْمًا لِرَجُلٍ﴾^(١)، أى سالمًا خالصًا لا يشركه فيه أحد، فتسليم المبيع إلى المشتري، هو جعل المبيع سالمًا للمشتري، أى خالصًا بحيث لا ينازعه فيه غيره، وهذا يحصل بالتخليّة، فكانت التخليّة تسليمًا من البائع، والتخليّة قبضًا من المشتري وهكذا في تسليم الثمن إلى البائع، لأن التسليم واجب، ومن عليه الواجب لا بد وأن يكون له سبيل الخروج عن عهدة ما وجب عليه، والذي في وسعه هو التخليّة، ورفع الموانع"ليحدث الإنتقاع حقيقة وشرعاً"^(٢).

وبالتالى فإننا سوف نعرض لطبيعة التسليم كما جاء فى اللغة والنص (القرآن الكريم والسنة النبوية) وما عالجها الفقهاء ليكون نموذجاً نحتذى به عند الحديث على التسليم عبر شبكة الإنترنت .

أولاً : مفهوم القبض فى اللغة :

القبض لغة مصدر: قبضه يقبضه قبضًا، وهو خلاف البسط، وفى أسماء الله تعالى: "القباض" أى هو الذى يمسك الرزق وغيره من الأشياء عن العباد بلطفه وحكمته، ويقال: قُبِضَ المريض إذا توفى، والقبض بمعنى

(١) سورة الزمر الآية: ٢٩.

(٢) البحر الرائق شرح كنز الدقائق (زين بن إبراهيم بن محمد بن محمد بن بكر) ج٤ ص٢٨٠ ويراجع كذلك ج٨ ص٢٦٥ نشر دار المعرفة، بيروت، بدائع الصنائع: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (علاء الدين الكاساني) ج٦ / ص ١٨٣ نشر دار الكتاب العربي بيروت سنة ١٩٨٢ الطبعة الثانية . حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار (محمد أمين) ج٦ ص ٤٧٩ ج ٨ ص ٣١٠، ص ٤٢٥ نشر دار الفكر، بيروت سنة ١٣٨٦ هـ الطبعة الثانية، شرح فتح القدير (محمد بن عبد الواحد السيواسي) ج٣ ص٣٢٢ نشر دار الفكر، بيروت الطبعة الثانية .

(أ) مفهوم القبض فى القرآن الكريم

ورد لفظ "قبض" ومشتقاته فى القرآن الكريم بمعانى تكاد تكون متقاربة منها

قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾

﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾ (١)

والمعنى الذى ترمى الآية هو: أخذنا الليل بطلوع الشمس، قبضاً يسيراً أى

سريعاً، أو سهلاً، أو خفياً (٢). ومنها قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾

﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾ (٣). ومعنى القبض هنا

خلاف البسط بدليل المقابلة، أى: يضيق على قوم، ويوسع على

آخرين (٤)، وقال الزجاج يقبض الصدقات ويبسط فى الجزاء (٥)، وبالمعنى

السابق جاء قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾

﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾ (٦)، أى يمسكون أيديهم عن الإنفاق فى

سبيل الله، أو عن كل خير، أو عن رفعها فى الدعاء (٧).

ومنها قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾

﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾

﴿وَلَمَّا سَأَلْنَا آلَ مَرْيَمَ نَحْنُ وَإِبْرَاهِيمَ مُبْتَلًى إِذْ قَالُوا اقْبِضِي إِلَيْنَا وَأَنْصَبِي عَلَيْنَا مَا أَنْزَلْنَا مِنْ لَدُنْكَ فَتَوَضَّعَتْ لَهُمْ ذَوْنَهُنَّ فَأَنْجَاهُنَّ مِنْ الْغَمِّ ۗ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ﴾ (٨). أى فى يده، وتحت قدرته (٩)،

(١) سورة الفرقان: الآية ٤٦.

(٢) تراجع الموسوعات المتوفرة على سى دى لأنها أيسر فى إيجاد معنى قبض ومنها موسوعة

الفقه والأحاديث من كتب التراث ويراجع تفسير الماوردى، ط/ وزارة الأوقاف الكويتية:

١٥٨/٣.

(٣) سورة البقرة: الآية: ٢٤٥.

(٤) تفسير ابن عطية: ٣٤٧/٢، وتفسير الرازى ٢٦٨/٦، وتفسير الماوردى: ٢٦٢/١.

(٥) تفسير الماوردى ٢٦٢/١.

(٦) سورة التوبة: الآية: ٦٧.

(٧) تفسير الماوردى: ١٥٠/٢، والمصادر السابقة.

(٨) سورة الزمر: الآية ٦٧.

ولم يكن قبض من ثمنها شيئاً فهي له^(١)، وغير ذلك كثير، وعلى هذا فإن معنى القبض في اللغة يكاد يتفق مع حقيقته مما ورد في النص (القرآن الكريم والسنة النبوية) وهو مما يدعوننا إلى لزوم بيانه في فقه المعاملات المالية .

ثالثاً : القبض في الاصطلاح الشرعي

أرجع الفقهاء أمرالقبض كقاعدة أساسية إلى العرف الذي يختلف من مكان لآخر ومن ثم فقد ثار خلاف بينهما في تحديد مفهومه، وطبيعي أن يزداد الخلاف تبعاً لوجهات نظرهم المتباينة في كيفية تمام القبض، وإليك موقف المدارس الفقهية من بيان حقيقته :

مذهب الأحناف :

فعرفه الحنفية بأن " التسليم والقبض عندنا هو التخلية لا النقل من مكان إلى مكان^(٢) على وجه يحقق رفع الموانع^(٣)، والمعنى أن يخلي البائع بين المبيع وبين المشتري برفع الحائل بينهما على وجه يتمكن المشتري من التصرف فيه برفع الموانع^(٤)، فيجعل البائع مسلماً للمبيع، والمشتري قابضاً له^(٥)، وكذا تسليم الثمن من المشتري إلى البائع."^(١)

(١) رواه ابن ماجه، كتاب الأحكام: ٧٩٠/٢، الحديث ٢٣٥٩.

(٢)التسليم بمعنى التخلية لا النقل من مكان إلى مكان يرجع الهداية شرح بداية المبتدي (علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغياني أبو الحسين) ج٤ ص ١٢٩نشر المكتبة الإسلامية، نشر بيروت

(٣) البحر الرائق شرح كنز الدقائق (زين بن إبراهيم بن محمد بن محمد بن بكر) ج٣ ص١٨٩نشر دار المعرفة بيروت .

(٤) بتصرف يراجع شرح مجلة القواعد الإسلامية للباز : ص٧٠، التفصيل بين الشجر التابع للأرض وغير التابع لها عند الحنفية فقط حيث عدوا الأول من غير المنقول والثاني من المنقول، أما الجمهور فيرون أن الشجر غير منقول.

(٥) رد المحتار على الدر المختار ابن عابدين . محمد أمين بن عمر ابن عابدين الشهير بأبن عابدين ص١٢٥٢ هـ طبعة مطبعة بولاق

مذهب المالكية :

وعند المالكية: القبض : " هو التخلية من حيث المبدأ^(٢) سواء في العقار أو المنقول^(٣) . والمشهور عن المالكية : أن المنقول إن كان جزافاً فقبضه بالتخلية^(٤) وإن كان مقدراً فباستيفاء قدره، وإن كان حيواناً أو ثياباً أو دراهم ونحوها، فالمرجع فيه إلى العرف^(٥)

مذهب الشافعية :

يرى الشافعية: أن العرف هو الحاكم في تحديد مفهوم القبض فيقول الشيرازي : قال أصحابنا الرجوع في القبض إلى العرف^(٦)، وهو ثلاثة أقسام: أحدها: العقار والثمر على الشجرة، فقبضه بالتخلية. والثاني: ما ينقل في العادة كالأخشاب والحبوب، ونحوها، فقبضه بالنقل إلى مكان لا

(١) بدائع الصنائع، ط الإمام بالقاهرة: ٣٢٤٨/٧، وذكر ابن عابدين: أن من شروط التخلية التمكن من القبض بلا حائل، ولا مانع، ورد المختار على الدر المختار، ط دار إحياء التراث العربي ٤٢/٤، والفتاوى الهندية، ط دار إحياء التراث العربي ١٥/٣.
(٢) بداية المجتهد ١٤٤/٢، والفواكه الدواني، ط الحلبي ١١٧٢، فتح الباري حيث أسند هذا الرأي إلى المالكية صراحة.

(٣) التاج والإكليل لمختصر خليل (محمد بن يوسف بن أبي القاسم العبدري أبو عبد الله) ج ٤ ص ٤٧٧ دار الفكر نشر بيروت سنة ١٣٩٨ هـ ط الثانية، شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك (محمد بن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني) ج ٣ ص ٤٨٦ نشر دار الكتب العلمية بيروت سنة ١٤١١ هـ ط الأولى

(٤) والرواية الأخرى أن الجراف قبضه بنقله من مكانه .

(٥) الشرح الكبير . لدسوقي محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي (١٢٣٠ هـ) ج ٣ ص ١٢٦ مطبعة مصطفى محمد

(٦) المهذب في فقه الإمام الشافعي (إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي أبو إسحاق) ج ١ ص ٢٦٣ نشر دار الفكر، بيروت

اختصاص للبائع به^(١) سواء نقل إلى ملك المشتري أو موات، أو شارع، أو مسجد، أو غيره وفيه قول حكاه الخراسانيون: إنه يكفي فيه التخليّة...
والثالث: ما يتناول باليد كالدراهم والدينارين، والمنديل والثوب والإنشاء الخفيف، والكتاب ونحوها، فقبضه بالتناول بلا خلال^(٢) وهو ما مال إليه والماوردي، والشيرازي وغيرهما^(٣)

ويفهم من كلام الشافعية إن كان الشيء - محل التعاقد - منقولاً، فقبضه يتحقق بنقله إلى مكان لا اختصاص للبائع به، وما جرت العادة بتناوله كالدراهم والثوب والكتاب ونحوهما، فقبضه بالتناول
مذهب الحنابلة :

وحده الحنابلة : بقولهم أن "القبض كل شيء بحسبه، فإن كان مكيفاً، أو موزوناً بيع كيفاً، أو وزناً في قبضه بكيّله، ووزنه، وإن كان دراهم ونحوها فقبضه بتناول اليد، وذلك لأن القبض ورد مطلقاً في الشرع، فيجب الرجوع فيه إلى العرف^(٤)، والعرف جرى بقبض هذه الأشياء بهذه الصفة^(٥).. وقد روى أبو الخطاب عن أحمد رواية أخرى: أن القبض في

(١) المجموع شرح المهذب النووي. أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي (٦٧٦ هـ) ج٩ ص٢٧٥ مطبعة التضامن الأخوي

(٢) روضة الطالبين: ٣ / ٥١٤ - ٥١٧، وانظر المحلى، شرح المنهاج: ٢ / ٢١٧.

(٣) روضة الطالبين وعمدة المفتين نشر المكتب الإسلامي ج٥ ص ٣٧٦ بيروت سنة ١٤٠٥ هـ ط الثانية، المهذب مع شرح النووي ٩ / ٢٧٥ - ٢٧٦.

(٤) الكشف: ٣ / ٢٤٦ - ٢٤٧، وانظر الإنصاف للمرداوي، : ٤ / ٤٦٩، المغنى لابن قدامة: ١٢٥ / ٤.

(٥) يقول ابن تيمية "الأسماء تعرف حدودها تارة بالشرع: كالصلاة، والزكاة والصيام، والحج، وتارة وتارة باللغة: كالشمس والقمر، والبر والبحر، وتارة بالعرف: كالقبض، والتفرق، وكذلك العقود كالبيع، والإجارة، والنكاح، والهبة، وغير ذلك" يراجع ابن تيمية، الفتاوى ٢٩ / ٤٤٨، وانظر رؤوس المسائل ص ١١١.

في كل شيء بالتخلية مع التميز،^(١) لأنه خلى بينه وبين المبيع من غير حائل، فكان قبضاً له كالعقار"^(٢).

مذهب الظاهرية والإمامية و الزيدية :

وعرفه الظاهرية: .. وإنما على البائع أن لا يحول بين المشتري وبين قبض ما باع منه فقط، فإن فعل صار غاصباً، وضمن ضمان الغصب فقط"^(٣)، فعلى هذا فالقبض هو التخلية فقط.

بينما يرى الإمامية: أن القبض فيما لا ينقل كالعقار بالتخلية، وكذلك في غيره على الراجح عندهم^(٤). **بينما الشيعة الزيدية** يوجبون النقل في المنقول للتعرف^(٥)، **ويرى الإمامية**، أن القبض يكون بالتخلية، فلافرق عندهم بين العقار والمنقول، لأن الاستيلاء يحصل بالتخلية، وفي مذهب الإمامية قول بأن القبض في القماش هو الإمساك باليد وفي الحيوان بنقله

(١) المحرر في الفقه . أبو البركات الشيخ محمد مجد الدين أبو البركات (٦٥٢ هـ) ص ٣٢٣ مطبعة السنة، المغنى . بن قدامة أبو محمد عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي (٦٢ هـ) ط دار المنار/١٣٦٧ هـ

(٢) يقول المرادوي: أن كل شيء له قبض بحسبه فإن كان منقولاً فبمضي مدة نقله فيها وإن كان مكيل (او موزوناً فبمضي مدة يمكن اكتياله واتزانه فيها وإن منقول فبمضي مدة التخلية وإن كان غائباً لم يصر مقبوضاً حتى يوافيه هو أو وكيله ثم تمضي مدة يمكن قبضه فيها) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام أحمد بن حنبل (علي بن سليمان المرادوي أبو الحسن، ج٧ ص ١٢٣ نشر دار إحياء التراث العربي - بيروت تحقيق محمد حامد الفقي ، المغنى في فقه الإمام أحمد بن حنبل الشيباني (عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي أبو محمد) ٧٧/٤. نشر دار الفكر بيروت سنة ١٤٠٥ هـ ط ١

(٣) المحلى لابن حزم ٣٤٥/٩. ط البابي الحلبي بمصر

(٤) المختصر النافع للجلى، ط أوقاف مصر: ص ١٤٨.

(٥) البحر الزخار، ط مؤسسة الرسالة، بيروت ٣٦٩/٤.

(١)

نظرة فيما سبق

يكاد يظهر لنا مما سبق أن القبض يدور بين أمرين :

الأمر الأول: وهو ما يذهب إليه الحنفية، والمالكية، وأحمد في رواية، وقول للشافعية حكاه الخراسانيون، والراجح عند الزيدية، والإمامية، والظاهرية، وإليه مال البخاري وغيره^(٢). أن القبض يتحقق بالتخلية دون تفرقة بين العقار أو المنقول.

الأمر الثاني: يرى التفرقة بين المنقول، وغيره وهو ما اعتمده الشافعية من كون الشيء منقولاً أو غير منقول، فالمنقول يتم قبضه بالنقل، وفي غيره بالتخلية.

بينما يرى الحنابلة أن كل شيء بحسبه مكيلاً أو موزوناً أو غيره، فما كان مكيلاً أو موزوناً فقبضه بكيله، أو وزنه وما كان غيرهما يكون قبضه بالتخلية^(٣).

ومن هنا يتبين لنا أن الجميع متفقون على أن القبض في العقار يكون بالتخلية فقط، وأما في غيره فيكون بالنقل، أو الكيل، أو الوزن أو التخلية، أو التناول، فيما عدا الطعام حيث تدل الأحاديث على أن له نوعاً من الخصوصية والعناية والاهتمام لم توجد لغيره، وأما فيما سوى الطعام فالأدلة ظاهرة ومتعاضدة في أنه لا يحتاج إلى النقل والتحويل.

كما إن القبض لغة قد جاء بمعنى التمكين والتمكن دون التسلم الفعلي،

(١) المرتضى، البحر الزخار الجامع لمذاهب علماء الأمصار . أحمد بن يحيى بن المرتضى بن مفضل

بن منصور الحسنى (٨٤٠ هـ) طبعة القاهرة / ١٩٤٨ ، الحلّى المختصر النافع . أبو القاسم نجم

الدين جعفر بن الحسن بن يحيى الهزلى الحلّى (٦٧٦ هـ) ط ٢ / وزارة الأوقاف

(٢) فتح الباري شرح صحيح البخاري، ط السلفية بالقاهرة ٣٣٤/٤ - ٣٣٥ .

(٣) المصادر الفقهية السابقة.

ولا نجد دليلاً في الشرع على تقييده غير الأحاديث الواردة في النهي عن بيع الطعام قبل قبضه أو استيفائه، أو تحويله وهذا يدل على نوع خصوصية الطعام، حيث يقول القرافي في الفرق بين الطعام وغيره في هذه المسألة: "إن الطعام أشرف من غيره لكونه سبب قيام البنية، وعماد الحياة فشدد الشرع على عاداته في تكثير الشروط فيما عظم شرفه كاشتراط الولى والصداق في عقد النكاح دون عقد البيع"^(١).

فعلى ضوء ذلك: إن جميع الأحكام المترتبة على القبض تترتب على التخلية والتمكن من القبض، لكنه لا يجوز بيع الطعام قبل استيفائه وتحويله أو كيله ووزنه .

وعلى هذا يمكن تعريف القبض بأنه : التخلية عن الشيء بين العاقدين وفق العرف دون حائل يمنع التسليم " (٢) .

وتطبيقاً على ما سلف فإن معنى التسليم هو المعنى بالقبض وأن كل قبض أو تسليم يختلف حسب طبيعة الشيء محل التسليم أو القبض .. وهنا نبادر أن المقصود في دراستنا هي تسليم المنقولات فيخرج العقار من الدراسة على ما سبق بيانه ... فكيف يتحقق التسليم عبر شبكة الإنترنت للمنقولات ؟

إن التسليم الذي نهدف إلى بحثه في هذه الدراسة له طبيعة خاصة يلزم أن يخضع لمرحلتين متتاليتين :-

المرحلة الأولى : تحقق التسليم فعلياً بوصول السلعة ليد المشتري

(١) الفروق، ط. دار المعرفة، ببيروت ٢٨١/٣.

(٢) والعلّة في ذلك أن «القبض» ورد في الشرع اعتباره، ولم يرد تفسيره فيه، وكذلك لا نجد له في اللغة معنى خاصاً محدداً، بل وجدناه تدور معانيه حول: الأخذ، والقبول للمتاع وإن لم يحول والتداول، والتمكن، والقدرة على الشيء كما سبق. يراجع نفس المفهوم : القبض في العقود لعلى محي القره داغي ص ١٦٤ من مجلة مجمع الفقه المرجع السابق

المرحلة الثانية : تتحقق بعد وصول السلعة لزوم موافقتها للمواصفات المعين عنها وهو ما سوف نعالجه في المطلب التالي .

المطلب الثاني : تحقيق ضمانات المشتري

سبق أن بينا أن المشتري عندما يبرم تعاقدًا عبر الإنترنت يستلزم بطبيعة الحال أن يملك بطاقة إئتمانية والتي بموجبها يدخل على صفحة البائع فيعرف برقم بطاقته وعليه يدخل ثمن السلعة في حساب البائع مباشرة قبل أن يهيم هذا الأخير بإرسال السلعة .. فمن يضمن وصول هذه السلعة له ؟ إذا كان المشتري في مصر مثلاً وكان البائع في أمريكا .. ثم من يضمن وصولها على الصفة المتعاقد عليها وأنها ليست معيبة .

ولذا فإن بطاقة الإئتمان هي العمود الفقري في مسألتنا إذ لولاها ما دفع المشتري ثمن السلعة فما هو مفهوم هذه البطاقة وهل يضمن مصدرها وصول السلعة ليد المشتري حامل البطاقة ؟

لكي نجيب على ما مضى من أسئلة يلزم أن نحدد مفهوم بطاقة الائتمان ومدى مسؤولية أطرافها في حدود دراستنا .

يقصد ببطاقة الائتمان : تلك الوثيقة البنكية الإقراضية يقوم بإصدارها بنك أو مؤسسة مالية لصالح طالبها تخوله شراء ما يراه من سلع يسددها ثمنها لاحقاً للبنك مصدرها الذي يكون هذا الأخير قد سددها فعلياً للتاجر بائع السلع .

ويقصد بها المختصون بأنها بطاقة خاصة تصدر من المصرف لعميله يحصل بمقتضاها على السلع والخدمات من المحلات التي يقوم البنك مصدر البطاقة من تسديد ثمن هذه السلع للتاجر بائع تلك السلع .

والملاحظ على بطاقة الإئتمان أنها تشبه قرض آجل من البنك لعميله المشتري يسدده به مشترياته على أن يقوم بسداد قيمتها لاحقاً .. ولذا فقد اعترض البعض على تسميتها بطاقة إئتمان أو Credit Card لأنها لا

تحقق الائتمان على النحو الذي تحققه من أعمال ومن ثم فاعتبارها بهذا الوصف ليس صحيحاً^(١) لأنها أشبه بقرض آجل يقوم بتسديده المشتري لمصدر البطاقة لاحقاً، وهذا لا يعنى أن كل بطاقة ائتمان تقوم على أساس " القرض " لأن بطاقة الائتمان تصدر بدون قرض كما في السحب المباشر من الرصيد Ddeb't Card .

ولا يغير من هذه الحقيقة أن رجال المال يطلقون على " الائتمان " عادة قرضاً أو حساب على المكشوف ممنوحاً من البنك لشخص ما ومن ثم يطلقون لفظ " حجم الائتمان " المقدار الكلى للقروض والسلف التي يمنحها النظام المصرفي^(٢) .

والجدير بالذكر أنه ليس من هدف دراستنا التكيف الفقهي لبطاقة الائتمان إلا بالقدر الذي يحدد مدى مسؤولية مصدرها أو بمعنى آخر هل

(١) يذهب د. عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان على مسمى بطاقة ائتمان من أنها مغلوبة ولا تتفق مع الأصل المترجم عنه، وأن لفظ " ائتمان " هو من قبيل افتراض ثقة المقرض في =أمانة المقترض وصدقه وأن ترجمة معنى ائتمان يعنى وضع دائن لمدين مهلة من الوقت يلتزم فيها هذا الأخير سداد ما عليه من ديون . وقد عرض د. عبد الوهاب أبو سليمان لمعنى الأمانة والاستئمان في اللغة وعند الفقهاء وأنتهى إلى أن الوصف المناسب لها أن نقول " البطاقات البنكية الإقراضية والسحب المباشر من الرصيد . ومن ثم فإن كلمة ائتمان بمدلول " إقراض " أو " دين " لا وجود لها في المصطلح الأجنبي في اللغة الإنجليزية ولا في المعنى العربي في قواميس اللغة، ومن ثم فلا تدل كلمة ائتمان على المعنى الحقيقي التي تقوم به وهو القرض . يراجع مؤلفه البطاقات البنكية الإقراضية والسحب من الرصيد ط دار القلم دمشق ط ١٤١٩ هـ ١٩٩٨ م ص ٢٨، ٣١

(٢) يراجع موسوعة المصطلحات الاقتصادية . عمر حسين ط ٣ جده ط دار الشروق ١٣٩٩ هـ ١٩٧٩ م ص ٧، معجم المصطلحات التجارية والتعاونية . عربي، انجليزي، فرنسي . احمد زكى بدوى ط بيروت دار النهضة العربية للطباعة والنشر ١٤٠٤ هـ ١٩٨٤ م كلمة " بطاقة ائتمان " credit ص ٦٢

يملك المشتري في البيع عبر الإنترنت أن يطلب من البنك مصدر البطاقة عدم السداد لحين استلامه للسلع المتعاقد عليه؟ على غرار وقف صرف الشيك بطلب من صاحبه أو مصدره لوقوعه في غرر أو خديعة؟ فما هي مسؤولية البنك مصدر البطاقة في مقابل المشتري؟

إن المتتبع لأطراف بطاقة الائتمان يجد أنهم محصورون في الآتي :-

الطرف الأول : Merchant Or Supplier . وهو الشخص الذي يبرم عقداً مع التاجر أو الشركة المقدمة للسلع ويطلق عليه الطرف الثاني : Issuing Bank وهو المخول قانوناً بإصدار البطاقة لحاملها ويقوم وكالة عنه بتسديد قيمة المشتريات للتاجر .

الطرف الثالث : Card Holder وهو المشتري المعنى بتحقيق ضمانته تسلمه للسلع المتعاقد عليه . وهو من صدرت البطاقة باسمه، أو حوّل باستخدامها وأخذ على نفسه الالتزام أمام مصدر البطاقة الوفاء بكل الواجبات التي تنشأ عن استعمال البطاقة .

وتحديد المسؤولية في تسليم السلع المتعاقد عليها عبر الإنترنت أن تحدد العلاقة بين المشتري ومصدر البطاقة أي بين حاملها ومن كفله في سداد ثمن سلعه .

فيذهب القانون الانجليزي أن علاقة البنك بالتاجر منفصلة وكذا علاقة المشتري بالتاجر فكيف تتحقق المسؤولية على التاجر الممتنع عن تسليم السلع المتعاقد عليه والمتحصل ثمنها من المشتري عن طريق البطاقة credit card . فإن الواقع أنه ضامن لسداد دين المشتري وليس حمايته من الغش والخديعة فيلتزم بسداد الدين للتاجر ولا يغير من الأمر كون الأخير مخادع غاش، فهذه مسؤولية المشتري وحده .

يقول مستر ملت ج (Millet .J) أن بطاقة الائتمان تنشأ علائق

منفصلة لدى استعمال البطاقة (١) .

والصورة الوحيدة التي يمكن أن يكون مصدر البطاقة مسؤولاً عن تسلم سلعه المتعاقد عليها متى كان البنك هو نفسه التاجر وعليه يمتنع المشتري حامل البطاقة من سداد ثمن سلع لم يتسلمها .

وعلى هذا فإن المشتري حامل البطاقة لا يملك أن يرجع على مصدر البطاقة بإقامته ضامناً لأنه يصير ضامناً لما لا يضمن .

وقد أكد هذا ممن تناول دراسة طاقة الائتمان باستفاضة بقوله " أن سلامة البضاعة المباعة من قبل التاجر في مقابل حامل البطاقة غير متصور وقد نفت البنوك ضمانها وصلتها به فلا هي علاقة ضمان ولا وكالة .. وبالتالي يضحى أن البنك مصدر البطاقة لا يضمن المشتريات ولا وجه لمسائلة التاجر .

وتزداد الأمور تعقيداً لأسباب كثيرة جداً إذا كانت التعاملات قد تمت عبر شبكة الإنترنت لعدم وجودهما تحت طائلة قانون واحد بينما تخضع البطاقات الائتمانية لقانون واحد ومن هنا تجد أن سداد قيمة ما خصم من بطاقة الائتمان أمر واجب مضمون بينما تسليم السلع الذي نشأ عن هذا السداد غير لازم ولا ضمان له ، وذلك لأنه لا ترابط بين السداد لقيمة السلع وتسليمها .

ويخلص مما سبق في هذا المطلب أن تحقيق ضمانة المشتري في تسلم السلع المسددة ببطاقة الائتمان ضمانة وهمية يجعلنا نستظهر مدى توافر الغرر في هذه العلائق أو على الأقل تحقق الغبن وكليهما منهي عنه وهو ما يجعلنا نبين وجه الغرر أو الغبن في هذه العقود فيما يأتي .

المطلب الثالث : مدى توافر الغرر والغبن في عقود الإنترنت

(١) تراجع البطاقات البنكية الإقراضية والسحب المباشر من الرصيد د. عبد الوهاب أبو سليمان

ص ١٠٢، ١٠٣ المرجع السابق .

القبض عن طريق التعامل الإلكتروني بواسطة شبكة الإنترنت يكون دائماً حكماً نظراً لعدم وجود مجلس عقد مكاني بين طرفي العقد ومن ثم فإن مسألة التسليم (القبض) الحقيقي غير متوافرة على ما سبق إيضاحه .
ولتحقيق ضمانات تسلم السلع في الفقه الإسلامي كما جاء في روضة الطالبين: "إن كان المبيع من المنقولات فالمذهب المشهور أنه لا يكفي فيه التخلية بل يشترط النقل والتحرك"^(١)، ولذا يلزم نقل السلعة و شحنها لبلد المشتري بالمواصفات المتفق عليها، وجاء في الإنصاف: "وفي الصبرة وما ينقل بالنقل وفيما يتناول بالتناول هذا المذهب وعليه أكثر الأصحاب"^(٢) وقد دلت على ذلك بما يأتي :

(١) حديث : «من ابتاع طعاماً فلا يبيعه حتى يستوفيه، وفي رواية "حتى يقبضه"^(٣)، قال ابن عباس لا أحسب كل شيء إلا مثله". و قول النبي صلى الله عليه وسلم "إذا بعث فكل وإذا ابتعت فاكتل"^(٤).

و ما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم: "أنه نهى عن بيع الطعام حتى يجرى فيه الصاعان، صاع البائع وصاع المشتري"^(٥)، هذا فيما بيع كيلاً، وما ورد أن النبي صلى الله عليه وسلم: "نهى أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رجالهم"^(٦).

ومن يوفق فيما سبق يجد أن الفقهاء قد أكدوا على ضرورة الإستيفاء من كيل ووزن منعاً للغش أو الغبن .. فما هو الغبن والغرر في التعاملات التي تتم عبر النت ؟
يختلف الغبن عن الغرر في أن الأول هو عدم التساوي بين ما يأخذه أحد العاقدين

(١) النووي: ٣ / ٥١٥ .

(٢) المرادوي: ٤ / ٤٧٠، وانظر المغني لابن قدامة: ٤ / ٢٥ .

(٣) صحيح البخاري مع فتح الباري: ٤ / ٣٤٤، ٣٤٧، ٣٤٩، صحيح مسلم مع شرح النووي: ١٠ / ١٦٨ .

(٤) صحيح البخاري مع فتح الباري: ٤ / ٣٤٤ .

(٥) سنن ابن ماجه: ٢ / ٧٥٠ .

(٦) نيل الأوطار للشوكاني: ٥ / ١٧٨، فتح الباري لابن حجر: ٤ / ٣٥٠ .

وبين ما يعطيه فتكون المقابلة بين العوضين غير عادلة . وبهذا يكون الغبن هو النقص في أحد العوضين بأن يكون أحدهما أقل مما يساويه عند التعاقد (١) .

أما الغرر فهو الإقدام على واقعة مستورة الحالة مجهولة المآل والفرق بينهما على ضوء دراستنا هذه أن الغبن يستلزم أن المشتري قد تسلم سلعته المتعاقد عليه إلا أنها أقل قيمة مما دفع فيها أو جاءت معيبة مما تنقص من قيمتها أو ليست بالجودة المتفق عليها أو كونها مقلدة وليست أصيلة بينما يتحقق الغرر متى لم يتسلم المشتري سلعته المتعاقد عليه بالمرّة لغش أو تدليس أو ربما لعوائق دولية كقوانين البلاد كأن تمنع بلد المشتري دخول السلعة حماية للسلع الوطنية أو على الأقل فرض رسوم وضرائب باهظة عليها .

ويعتبر الفقهاء الغبن دلالة على تحقق الغرر فيقول " البيوع المنهى عنها من قبل الغبن الذي سببه غرر " (٢)، ومن ينظر للجانب المادي للتعامل يجد الغبن الذي يقع يقع في متناول القضاء فيحكم به لأنه مبني على الظاهر، دون الكشف عن الخفايا التي تجهد القاضي .

ومن يدقق النظر يجد أن هناك اختلافاً بيناً بين الغبن والغرر فهما يختلفان مفهوماً، إذ أن لكل واحد منهما مفهوماً مغايراً للآخر، فالغبن هو النقص وعدم التساوي في حين أن التعرير هو الغش والخديعة .

وإذا كان الغبن يقع متى استعمل الطرف الآخر حيلة أو وجد بالطرف الآخر ضعفاً أو عدم إدراك - وهو المشتري في دراستنا - فيوقعه فيه ومع ذلك فقد يتحقق الغبن

(١) تراجع في مسألة الغبن : رسالة التحبير مجموعة رسائل ابن عابدين ٧٤/٢ ط الاستانة =

١٣٢٥ هـ ١٣٢٥ م، وحاشية ابن عابدين على الدر المختار ١٤٣/٥ مطبعة مصطفى

البابى الحلبي ط ١٣٨٦ هـ، المحلى لابن حزم ٤٥٢/٩ ط دار الاتحاد العربي للطباعة

بالقاهرة ١٣٨٩ هـ - ١٩٦٩ م، نظرية العقد لأبو زهرة ص ٤٦١ ط دار الفكر العربي .

(٢) تراجع ابن رشد . بداية الجتهد ١٤٨/٢ ط مصطفى الحلبي ١٣٩٥ هـ، والمرجع السابق

لابن حزم نفس الموضوع

دون تغريب كما في التصرية (١) .

ويفهم مما مضى أن العبن ما هو إلا أثر من آثار الغرر متى كان مقصوداً لأنه مظهراً من مظاهر الخديعة، والغبن يؤدي عند وجوده إلى عدم لزومه على خلاف في بعض حالات الغبن التي يكون فيها بدرجة شديدة مما يكون فاحشاً أو قليلاً بخلاف الغرر الذي هو عيب من عيوب الإرادة تبطل معه العقود.

وعلى هذا قد يتحقق في التعاملات المالية عبر الإنترنت الغبن بنوعيه (قليلاً أو فاحشاً) كما يتوافر الغبن وهو ما يبطل التعاملات على نحو يؤهلنا بضرورة وضع ضوابط لتحقيق ضمانات المشتري فيما ستأتي دراسته .

المطلب الرابع : حكم التجارة الإلكترونية عبر شبكة الإنترنت

بداية فإننا نبين أنه لا يجوز بيع جنس بجنسه متفاضلاً ولا نسيئة، كما لا يجوز بيع جنس بآخر نسيئة وهذه الأحكام يخرج عليها بيع العملات بعضها ببعض فإذا اتحد الجنس حرم الفضل والنساء، وإن اختلف جاز الفضل وحرم النساء، ولذلك فإن البيوع الربوية لا تجوز خلال شبكة الإنترنت لاشتراط التقابض في مجلس العقد لحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (إلا هاء وهاء) .

ومن المعلوم أيضاً أن سداد المعاملات التجارية عبر الإنترنت بالشيك غير وارد، لأن الشيك يجب أن يكون له رصيد في بلد الموجب أو البائع، وبلاشك أن من تلقى شيكاً فقد تلقى نقوداً ولذا فإن رجال الإقتصاد يقولون أن : " الشيكات تعتبر في نظر الناس وعرفهم وثقتهم بمثابة النقود الورقية، وأنه يجري تداولها بينهم كالنقود تظهيراً وتحويلاً، أي أن قبض ورقة الشيك كقبض مضمونه . فيكون الصرف قد استوفى شريطته الشرعية في القبض" (٢). وكذا الأوراق التجارية: " حيث تقوم مقام النقد فهي قابلة للتداول

(١) وهو ترك حلب الناقة ليبدو ضرعها ممتلئ فيظن المشتري بأنها لبون وقوة وهي خلاف ذلك .

(٢) استبدال النقود للسلوس : ص ٤٢ . وقد وردت عدة اعتراضات على القول بأن قبض الشيك

وتنقل بالتظهير من شخص إلى آخر أو تكون لحاملها فيكتفى فيها بمناولة لتصبح في ملكية الغير الحائز لها وتيسر لحاملها الحصول على النقود فوراً بخصمها لدي المصارف أو باستعمالها في تسوية الديون فهي أداة ائتمان ووفاء ونقد ولها من ذاتها ما يساعد على حمايتها من العبث، لأن المشرع^(١)، عندما قرر وضعها قيد التداول حرص على أن تكون مقيدة بشروط شكلية ملزمة تصبغ عليها الصفة التجارية وأيدها بمؤيدات جزائية تحميها من العبث والاستهانة بقوتها المادية والإبرائية والحقوقية.. وهي ورقة نقدية عند الحاجة إليها فيضمن حاملها الحصول على النقد مهما كان مقداره بمجرد حصوله على هذه الورقة وعرضها على المصرف أو على عملاء هذا المصرف في أماكن مختلفة^(٢).

وعلى الرغم من أن هذه الاعتراضات واردة على الشيك، ولكن نوقشت بأن هذه المخاطر لا تقل من حيث الخطورة عن مخاطر النقود التي قد تكون مزيفة وغالباً لا يعرف من زيفها، والقانون لا يحمي حامل النقود المزيفة، أما حامل الشيك فمحمى إذ يعتبر سحب الشيك بدون رصيد من

قبض لمحتواه، منها:

(١) قد يسحب الشيك على بنك لا رصيد للساحب فيه، أو يكون الرصيد غير كاف بقيمة الشيك، فلا يتم القبض أو يتأخر، ومعلوم اشتراط التقابض في الصرف. (٢) قد يلغى = الشيك بعد كتابته أو يسترد مقابله. (٣) قد يعلق صرف الشيك على أمر مكتوب بإخطار من صاحب الرصيد فيتأخر القبض أو يمتنع المسحوب عليه من الوفاء. الأوراق النقدية والتجارية للجعيد، ص ٣٣٣، تطور النقود أحمد الحسنى: ص ١٤٣.

(١) جرائم الشيك المصرفاوي حسن صادق: ص ١٠٠، ١٢٦، الأوراق التجارية والنقدية للجعيد، والنقدية للجعيد،: ص ٣٣٢.

(٢) استبدال النقود للسالوس،: ص ١٦٨، ٩٦، الأوراق النقدية والتجارية للجعيد،: ص ٣٣٣.

الجرائم التي تعاقب عليها الدول أشد العقوبات^(١). وعلى هذه الأقوال يعتبر قبض الشيك الذي أصبح وسيطاً في أكثر المعاملات التجارية قبضاً لمحتواه، لأن هذا معنى التخليّة في قول الجمهور حيث يرونها كافية في القبض في غير الصرف. ويعتبر القيد في دفاتر المصرف في حكم القبض لمن يريد استبدال عملة بعملة أخرى سواء كان الصرف بعملة يعطيها الشخص للمصرف أو بعملة مودعة فيه.. والنقل أو التحويل المصرفي عملية مجردة فيه... والنقل أو التحويل المصرفي عملية مجردة فهو أشبه بعملية تسليم النقود مادياً من العميل الأمر إلى دائنه العميل المستفيد عن طريق مناوله يدوية من جانب البنك المتوسط^(٢).

أما ضمانات المشتري في التجارة الإلكترونية فتلزم بالتسليم الفعلي الذي ينطوي على عنصرين:

أحدهما: وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته حيازة يستطيع معها أن ينتفع به الانتفاع المقصود من غير أن يحول حائل دون ذلك. **والثاني:** أن يعلم البائع المشتري بوضع المبيع تحت تصرفه على النحو المتقدم.

وأنه يجب أن تسود التجارة الإلكترونية روح الأمانة بأن يكون القبض صحيحاً خالياً من عيوب الإرادة، (مثل الغلط والتدليس والغش)، إذ أن سلامة تسليم المنتجات في تلك التجارة الوليدة هو المحك لإظهار مصداقيتها وتحقق نجاحها.

والمنتبع للبيوع الإلكترونية يجد أن إحدى المشاكل التي تواجه الإنترنت

(١) تطوير الأعمال المصرفية: ص ٣٤٦.

(٢) العقود الشرعية الحاكمة لعيسى عبده: ص ٢٦٣، ٢٦٤ م.

تكن في صعوبة تسليم المنتج للعميل، وإنه من السهل إرسال محتويات كتاب أو مجلة أو جريدة عبر الإنترنت. فمن السهل تحويلها إلى ملف نصوص أو على شكل وثائق مصممة تسمح للعميل بنسخها إلى جهاز الكمبيوتر لديه وهي بدورها توفر نفقات الإرسال بالبريد^(١).

إلا أن المشكلة ما زالت تكمن في شحن البضاعة المتعاقد عليها وما يعترها من مشكلات في الوصول ليد المشتري ليتحقق القبض الذي نص عليه الفقهاء، وهو حصول القبض على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء ذاته، وعادة ما يتحقق ذلك بالذهاب لمصلحة البريد الكائن في دائرتها محل إقامة المشتري لاستلامها، أو يكون تسلمه للسلعة من أمام، وعلى هذا يفهم أن محل التجارة الإلكترونية هي المنقولات فقط، لعدم تصور ذلك في العقارات.

لا يخفى أن القبض باعتباره تصرفاً من التصرفات فله أركانه وشروطه فأركانه هي القابض والمقبض والمحل فيشترط في المتقاضي ما يشترط في العاقدين من ثبوت الأهلية لهما، وفي جريان الخلاف بين الفقهاء في قبض الصبي المميز^(٢)، والسفيه^(٣). ويؤكد ذلك ما ذكره الفقهاء من التأكيد

Simon Collin, Doing Business on the Internet, (١)

التجارة على الإنترنت ترحم إلى العربية فريق بيت الأفكار الدولية بأمريكا وأشرف على نقله إلى العربية يحي مصلح سنة ١٩٩٩، ص ٢٠٣-٢٠٤.

(٢) حيث ذهب جمهور الفقهاء إلى جواز تصرفات الصبي المميز وعقوده في الجملة وإن اختلفوا في التفاصيل.

وذهب الشافعية والظاهرية، وأبو ثور إلى عدم صحة تصرفاته مطلقاً، يراجع في تفصيل ذلك: فتح القدير ٣١٠/٧، والدسوقي ٢٩٤/٣، وبداية المجتهد ٢٨٢/٢، والإنصاف ٥١٨/٥، والأم ١٩١/٣، وفتح العزيز ١٠٥/٨، والغاية القصوى ٥١٣/١، والمطى ١٧٠/٩.

(٣) ذهب الجمهور إلى الحجر على السفه، وبالتالي عدم صحة تصرفاته المالية، وذهب أبو حنيفة إلى عدم الحجر عليه إذا بلغ رشيداً ثم عاوده السفه، أو بلغ عمره ٢٥ سنة، يراجع في

على ثبوت الأهلية الكاملة للقابضين، حيث نجد في وثائقهم: "أقر فلان في صحة بدنه وعقله، وجواز أمره طائعا أنه قبض واستوفى من فلان كذا..."^(١). ولكن هناك استثناءات حيث يتساهل في القبض ما لا يتساهل في العقد، فعلى سبيل المثال إن العقد لا يصح البتة عند الشافعية من الصبي. سواء كان مميزاً أم غير مميز - في حين يصح منه القبض^(٢).

والأمر لا يختلف هنا إذا قام الصبي أو السفية بالدخول على شبكة النت وطلب السلعة وكتابة رقم بطاقة ذويه (أهله أو أقاربه) فإن التعاقد يكون قد تم من صاحب البطاقة التي استعملها فاقد الأهلية أو ناقصها.

ولذلك نوصي بوجود التدخل الدولي لعقد الإتفاقيات على نحو يضمن حقوق المشتريين. وضرورة حل كل المشكلات المثارة منها ما يكون ببلد المشتري التي قد تستلزم تحصيل جمارك على هذه السلع ويتعثر تسليمها بذلك ما يؤدي إلى ضياع حق المشتري خاصة إذا لم يكن هناك اتفاق سابق. ومن العوائق خضوع المبيع لإجراءات فحص من قبل دولة المشتري ما قد يمنع تسليمها، أو أن البائع نفسه يمتنع عن تسليمها، أو تسليم سلعة

تفصيل ذلك: فتح القدير ٣١٤/٧، وبداية المجتهد ١٨٠/٢، والروضة ٥١٨/٤، والمغنى

لابن قدامة ٥١٨/٤، والمحلّى ١٩٣/٩، ومبدأ الرضا في العقود ٣١٨/١.

(١) كتاب الشروط والوثائق لأبي نصر السمرقندي (ت ٦١٩هـ)، تحقيق محمد جاسم الحديثي، ط دار الحرية ببغداد ص ١٣٧ - ١٥٩.

(٢) يقول الزركشى: "تعتبر فيه - أي القبض والإقباض - الأهلية إلا في صور: منها: إذا قال مالك الوديعة سلمها لهذا الصبي ففعل برىء، كما لو قال: ألقها في البحر، وكذلك لو وكله في إقباض الزكاة لمعين..ومنها: لو ثبت للسفيه دين فقبضه بإذن وليه فوجهان: رجح الحنطى الصحة..ومنها: ما لو باع سلعته من رجل ثم جنى المشتري فقبض البائع منه صح وإن قبض من مجنون قاله البغوى في التهذيب يراجع: المنثور في القواعد للزركشى، وزارة الأوقاف، تحقيق د. تيسير فايق ٥٧/٣.

أخرى مشابهة أقل جودة وسعر مما اتفق عليه. إذ ليس هناك من ثمة خيار للمشتري (إذ يحمد الله أن السلعة وصلت إليه بأي صورة كانت) في ظل غياب أنظمة تقنية متوافقة مع نظم التجارة عبر النت ، لاسيما وأن الغرب أنفسهم يفصحون عن مدى المخاطر التي تواجه السلعة عند القبض. فيقولون أنه يجب التعامل مع سوق الإنترنت بحذر^(١) وأن سوق الإنترنت ديمقراطية فوضوية^(٢). ويقولون أيضاً: "إحدى المشاكل التي تواجه الإنترنت تكمن في صعوبة تسليم المنتج للعميل"^(٣).

وحصيلة ذلك كله يجعلنا نقول بتحقيق الغرر في البيوع الإلكترونية ومغامرة غير محسوبة العواقب وهو ما انتهى عنه الشريعة، ونرى أنه لا فرق بينها وبين المقامرة التي لا يدرى المشتري فيها من تسلّم السلعة من عمه .

وهو خلاف ما تهدف إليه الشريعة من إقامة مجتمع آمن خال من الكره والبغض وأكل أموال الناس بالباطل ومن ثم سدت الشريعة الإسلامية كل باب يفضي إلى النزاع فمنعت بيوع المنابذة والحصاة وحبل الحبله وغير ذلك من البيوع التي تقضي إلى النزاع بين الأفراد داخل المجتمع.

ويدل على ذلك أن الرسول قال لحكيم بن حزام حينما سأله يا رسول الله صلى الله عليه وسلم يأتيني الرجل يبتاع من شيئاً أخذ منه ثم أبتاع له من السوق، فمنع قائلًا: ((لا تبع ما ليس عندك))^(٤) والسبب واضح هو

(١)بوب نورتون، التجارة على الإنترنت، ص ٧٧.

(٢)نفس المرجع، ص ٦٦.

(٣)سيمون كولن، التجارة على الإنترنت، ص ٢٠٣.

(٤)، مصنف عبد الرزاق لصنعاني (أبو بكر عبد الرزاق بن همام الصنعاني) ج ٨ ص ٣٨

نشر المكتب الإسلامي - بيروت - ١٤٠٣هـ ط الثانية تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي،

المعجم الكبير الطبراني، (سليمان بن أحمد بن أيوب أبو القاسم الطبراني) ج ٣ ص ١٩٥

نشر مكتبة العلوم والحكم - الموصل - سنة ١٤٠٤ - ١٩٨٣ ط الثانية تحقيق حمدي بن

عبد المجيد السلفي

سد باب النزاع بين الناس، وظهر من هذا الحديث أن حكيم ابن حزم يقبض الثمن أولاً ثم يبدأ في شراء السلعة، ورغم أن التعاقد بين حاضرين على مواصفات متفق عليها لم يجز ذلك رسول الله صلى الله عليه وسلم سداً لباب الغرر أو الغش فما بالك بتجارة تجوب المحيطات لا يعرف البائع فيها المشتري، يدفع الأخير الثمن مقدماً ثم ينتظر استلام السلعة التي تكون في ذمة البائع فهل يمكن منطوقاً القول بصحة هذه البيوع عبر شبكة الإنترنت في ظل غياب أنظمة لائحة المشتريين لاسيما في الدول العربية أو الإسلامية التي لا تتعامل مع أجراءات هذه التقنية ولذلك لزم القول بوجود ضوابط تكفل إيصال لكل ذي حق حقه وهو ما سنحاول إيضاحه .

ومن يتتبع نظرية العقد في الشريعة الإسلامية يذهب إلى منع صور التعاقد عن طريق الإنترنت، لأنها وسيلة يسهل فيها الغرر بين العاقدين لإمكان التدليس بما يحقق أكل أموال الناس بالباطل، بأن يدفع المشتري الثمن ولا يتمكن البائع من إرسال السلعة لوجود عوائق في قوانين بلد البائع أو المشتري، أو حدوث تدليس من المشتري بعدم دفع الثمن بعد أخذ السلعة (وهو وإن كان نادراً لكن قد يقع)^(١) أو امتناع البائع من تسليم السلعة بعد أخذ ثمنها عن طريق بطاقة الائتمان، وهذه كلها فروض جائزة الحدوث وممكنة. وهو ما عملت الشريعة على منعه نظراً لما يفضي إليه من خلاف و أكل أموال الناس بالباطل.

وإذا كان الرسول ﷺ قد نهى عن البيع المشاهد المحسوس والذي به ثمة كتمان لبعض مواصفاته، إذ مرَّ على صبرة طعام فأدخل يده فيها

(١) وهذا مجرد افتراض نادر الحدوث ذلك أن كل العروض تأتي من البائعين على شبكة الإنترنت ودور المشتري مقابلة هذا العرض بالقبول بأن يترجم ذلك بإدخال رقم بطاقته الائتمانية وهو ما يعني ضرورة تسليم الثمن أولاً حتى يتحقق للبائع إرسال السلعة. وهذا ما تقوم عليه التجارة الإلكترونية من أن العرض دائماً (الإيجاب) من البائع.

فألت أصابعه بللاً فقال : " ما هذا يا صاحب الطعام ؟ " قال : أصابته السماء يارسول الله قال : أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس ؟ من غش فليس مني " (١) .

ويستفاد من هذا الحديث أن الرسول لم يجز البيع المشاهد من الناس مخافة كتمان بعض مواصفاته فهل يجيز بيعاً غير موجود وقت العقد ولم تعلم مواصفاته على وجه اليقين . أليست هذه جهالة فاحشة تعدم الرضائية وتجعل البيع بالتالي باطلاً ؟

وأن في دفع مقابل السلعة لحين التسليم نوع من المقامرة تحرم البيوع لاسيما إذا علمنا أن قوانين بلادنا الإسلامية والعربية لم تهين لهذه البيوع وتحقيق مصداقيتها .

ولاعبرة بنص بعض الدول على ثمة قوانين تتعلق بالتجارة الإلكترونية مادامت لم تفعل لاسيما قانون التجارة الإلكترونية المصري الذي ما زال حبيس الأدراج .

وإذا اتجهنا صوب التنفيذ العملي لشراء سلعة مثل كاميرا فيديو من شركة أمريكية ووجدنا أن جمارك مصر تفرض عليها رسوماً فما هو سعرها أهو المحمل بالجمارك أم قبله ؟ ثم من المسئول عن محتويات الشحن إذا دس فيه مواد مخدرة أو مخالفة للقانون ؟ وهذه افتراضات قد تحدث ومن ثم فإن هذه الافتراضات تجعلنا نتجه صوب تحقق غرر لا يعلم عواقبه على نحو تحرمه الشريعة الإسلامية .

(١) حديث صحيح رواه مسلم وغيره بسندهما عن أبي هريرة رضي الله عنه . يراجع صحيح مسلم كتاب الإيمان بتحقيق محمد فؤاد عبد الباقي ط عيسى البابي الحلبي سنة ١٣٧٤ هـ - ١٩٥٥ م ٩٩/١ ، سنن ابن ماجة (الحافظ أبي عبد الله محمد بن يزيد القزويني في التجارات ط عيسى حقيق مالباي الحلبي سنة ١٩٧٢ م بتحقيق محمد فؤاد عبد الباقي ٧٤٩/٢

فتكون عمليه القبض (التسليم) فى التجارة الإلكترونية نوع من المقامرة المحرمة وقرر منهى عنه مما لا تحمد عقباه ما جعلنا أن نفتى بتحريمه .

المطلب الخامس : علاقة جرائم الإنترنت بجريمة خيانة الأمانة

فى التعامل المالى عبر النت يحدث تسليم للثمن فى مجلس العقد، وهو ما يستلزم ضرورة تسليم السلعة بشحنها لحساب المشتري أوتفويض وكيل الشركة فى بلد المشتري بتسليمها، فإن أمتنع عن تسليمها أو سلمها على صورة غير المتفق عليها فإنه يكون قد ارتكب جريمة خيانة الأمانة ذلك لأنه أؤتمن على رد مقابل ما حصل من مال وهى السلعة. وتتوافر أركان جريمة خيانة الأمانة فى هذا الفعل، بتوافر ركن الإستيلاء على المال المسلم أمانة ليقوم بواجب هو تسليم السلعة فيتقاعس عن تسليمها، فيكيف الفعل بأنه " سرقة عصرية " توافرت فيه الخفية، أما الحرز فيختلف حرز كل شىء بحسبه وزمنه، ولو أن فقهاء الشريعة الذين بحثوا السرقة، كانوا فى زماننا لأوجبوا قطع يد من يستولى على مال دون أن يؤتمن عليه بطريق الكمبيوتر، و الأولى قطع يده من قطع سارق البيت أو المصنع، حيث أن الأول يتمتع بالهدوء والروية، وتخطيط لهدفه، بخلاف الثانى الذى يقفز من نافذة أو يتسور ثم يعتمد على السرعة وغالباً عدم التروى، فسارق الكمبيوتر أشد خطراً . ولكم سمعنا عن سرقات بالملايين، وغيرها أشد مما لم يبلغ عنها خوف الفضيحة .فجريمة خيانة الأمانة ذات صلة وثيقة بجرائم الكمبيوتر (الإنترنت) .

والجدير بذكره أنه لاتقع جريمة خيانة الأمانة إلا إذا وجدت علاقة تربط بين الخائن وصاحب الأمانة، وهذه العلاقة غالباً ما تكون عقداً تم القبض بموجبه، وتعنى هذه النوعية من الجرائم بجرائم " ذات الصفة الخاصة " فهى تكون بين أطراف يعرف بعضهما بعضاً على نحو لا يتوفر فى التعاقدات عبر الإنترنت .

ولا يمنع ذلك من التزاماً ومسئولية على عاتق الخائن، من ضرورة الرد، وهو ما يعنى أن يقوم بأداء ما كلف بعمله، أو رد ما تسلمه وقد وضع الفقهاء قاعدة توجب إعطاء لكل ذى حق حقه، وقد بين الفقهاء أوجه تسلم الأمانة^(١) دون حصرها فى اسم أو وصف، حتى إذا استجد عقد، تسلم على أساسه الخائن مالا، فلا يجوز الادعاء بأن الفقهاء لم يتكلموا عنه، أو أنه نشأ باطلاً، ومن هنا فإن مسؤوليته كاملة في رد هذا المال أو شحن السلعة المتفق عليها. ولا يجدى الإدعاء بأن التجارة الإلكترونية نوع حديث تستعصى عليه القواعد الفقهية، فكل عقد تتوصل إليه البشرية فى الحال، أو فى الاستقبال، يمكن وضعه فى ميزان الشريعة من ضرورة توافر التراضى وخلو المعاملة من الظلم وأكل أموال الناس بالباطل^(٢) وإقامة التعامل على نحو يكفل لكل ذى حق حقه^(٣).

المبحث الثالث

(١) ووصف العقد بكونه " عقد أمانة " إنما يطلق على العقد " بالمفهوم الواسع " فى الفقه الإسلامى، فيشمل التصرفات التى تتعقد بارتباط ارادتين، على وجه يظهر أثره فى المحل مثل البيع والإيجار والصرف والسلم والرهن والشركة والمساقاة، وهى ما تتطلب التراضى لا انعقادها وهذا ما يطلق عليه العقد بمعناه العام، لا بمعناه الخاص. كذلك يشمل التصرفات القانونية التى تنطوى على إلزام شخص نفسه شيئاً من الإحسان، من غير تعليق على شىء مثل القرض والهبة والعارية، وهذه التصرفات تتم بإرادة واحدة هى إرادة الملتزم، وأن الركن فيها يتم بالإيجاب فقط، وأن القبول فيها ليس بركن .

(٢) أستاذنا الدكتور يوسف قاسم . ص ٣٣٠ من أعمال الندوة الفقهية الرابعة لبيت التمويل الكويتى المنعقدة فى الكويت ٦-٨- جمادى الآخرة ١٤١٦ هـ ٣٠-٣١ أكتوبر/ نوفمبر ١٩٩٥ م

(٣) ضمان العقد أوالمسئولية العقدية فى الشريعة الإسلامية .د. محمد الشحات الجندى ص ٦٠ طبعة سنة ١٤١١ هـ - ١٩٩٠ دار النهضة العربية بمصر

ضوابط تسليم السلع والخدمات عبر شبكة الإنترنت

التجارة الإلكترونية هي كمبيوتر وشبكة وحلول وموقع ومحتوى، كمبيوتر يتيح ادخال البيانات ومعالجتها وتصميم عرضها واسترجاعها، وشبكة تتيح تناقل المعلومات باتجاهين، من النظام واليه، وحلول تتيح انفاذ المنشأة لالتزاماتها وانفاذ الزبون لالتزاماته (حلول او برمجيات التجارة الالكترونية)، وموقع على الشبكة لعرض المنتجات او الخدمات وما يتصل بها اضافة الى أنشطة الاعلام وآليات التسويق، ومحتوى هو في ذاته مفردات الموقع من المنتجات والخدمات وما يتصل بها

نظراً لازدياد حجم التعاملات التي تتم عبر شبكة الانترنت اصبح من الضروري وضع ضوابط شرعية وقانونية لهذا النوع من التعاملات الإلكترونية ، لأنه من الأهمية بمكان أن تسير التطور التكنولوجي الذي يعايشه المجتمع ، ولزم وضع ضوابط تحمي المتعاملين عبر تلك الشبكة الخطيرة التي يختلط فيها الحابل بالنابل ولا تحكها ثمة قواعد تلزم المتبايعين بنظرية العقد وما يرتبه من آثار ومنها القبض للسلعة (خاصة) للمشتري (١) .

ونهدف من وراء وضع ضوابط للتعامل عبر النت محاولة استمرارية هذه التقنية لما قد تحققه من نفع للمسلمين فإن احتمالية الغرر أوسهولته في التجارة الإلكترونية ليس مبرراً للقول بمنعها ذلك أن "مالاً يُدركُ كله لا يُتركُ جُلُه" فإن للتجارة الإلكترونية منافع ومصالح كثيرة لا يمكن حصرها .

وأن الأصل في المعاملات المالية الإباحة لا الحظر ومن ثم يلزم وضع ضوابط تكفل عدم تعثر مثل هذه البيوع وتفادي الغرر . فيلتزم البائع تسليم السلعة التي أتفق عليها والاتفاق على نفقات القبض وأجرة الشحن

(١) لأن البائع يقبض السعر مقدماً فيكون القبض في جانبه قد تحقق في صورة سداد الثمن فيبقى

القبض المقابل وهو السلعة

وغير ذلك كما يقولون (DOOR TO DOOR).

أما المشتري فيلزم منه ضرورة الوفاء بالثمن كاملاً وبالعملة التي اتفق عليها شاملة لكل ما اتفق عليه من مصاريف إضافية كرسوم النقل أو الشحن أو الحفظ. أما السلعة فيلزم أن تأتي على الصفة والوصف التي اتفق عليها من حيث الوزن أو الطول أو الكيل واللون والرائحة وغير ذلك.

ولكي يمكن تفادي الغرر في التجارة الإلكترونية يلزم التأكد من ضرورة القبض للسلعة بعد قبض الثمن عن طريق المكتب التجاري لنفس الشركة في بلد المشتري أو أي ممثل عنه أو بضمان بنك أو مؤسسة مالية تستطيع رد الثمن عند عدم الوفاء أو تعثره.

ومن ثم فإن الغرر ينتفى وتصبح التجارة الإلكترونية وجه جديد آمن للتجارة الحديثة مما يقبله الإسلام الذي حض على الأمان وحفظ أموال الناس.

المطلب الأول : الضوابط العامة للتعامل التجاري عبر شبكة الإنترنت

أولاً : التراضي: بمعنى توفر القصد والإرادة والاختيار الكامل لطرفي المعاملة ففي التجارة الإلكترونية يتحقق هذا التراضي؛ حيث لا يوجد لأي طرف من المتعاملين أية سلطة لإجبار الآخر على إجراء المعاملة.

ثانياً : منع الظلم الذي يقع على أحد المتعاقدين بعدم حصوله على حقه مع الوفاء بالتزاماته أو حصوله على أقل مما تعاقد عليه صفة أو كمية، وفي التجارة الإلكترونية يندر أن يحدث ذلك، وإن حدث فهو كما يحدث في التجارة العادية،

ثالثاً : تحقيق الشفافية: بمعنى ضرورة توافر المعلومات الصادقة عن محل المعاملة لكلا الطرفين لكي يتخذ قراره بالقيام بالمعاملة، وهو على علم بآثارها ونتائجها بما يحقق العدالة بين طرفي المعاملة: ممثلة في توازن المنفعة والعائد من المعاملة لكل من البائع والمشتري، وهو أمر يتحقق في

التجارة الإلكترونية التي يتخذ كل طرف قراره بحرية تامة وبما يحقق مصلحته بشكل يكافئ بين المنفعة والعائد بالنسبة له.

رابعاً : وجوب إفتضاح أمر من غش : ذلك أن مسألة الصدق في هذه المعلومات تتعرض له التجارة الإلكترونية من احتمال بث معلومات غير صادقة من جانب التجار أو العملاء، كما أن عرض السلع إلكترونياً على شاشة الكمبيوتر أقل في المعلوماتية من وجودها في شكل مادي محسوس، ولكن يخفف من ذلك أنه في حالة اكتشاف أي مخالفة في مواصفات السلعة مادياً عمّا تمّ بثه على الإنترنت يقوم المستخدم ببث ذلك على الإنترنت، فيتعرف عليه الجميع ولا يتعاملون مع من قدم المعلومات المضللة. وبذلك يسوء مركز تلك الشركة المالي ومدى المصادقية فيها.

خامساً : ثبوت الحق في الرجوع على البائع وذلك في حالة تسلم الحق ناقصاً؛ ولذا يجب العمل على حل هذه المشكلة، و الحيلولة دون وقوع الغبن أو الغرر ويعني به الجهالة التي ترتبط بالعقد بحيث يكون مجهول العاقبة، أو كل ما من شأنه أن يجعل المتعاقد لا يحصل على مقصوده من المعاملة .

والتجارة الإلكترونية لا تتطوي على غرر؛ إذا كان محل المعاملة خدمات تسلم إلكترونياً، فإن العملية تتم في نفس المجلس بدفع الثمن بموجب بطاقة الائتمان، ويتم الحصول على الخدمة على شاشة الكمبيوتر.

غير أن الغرر قد يصاحب تلك العملية إذا ترتب على المعاملة خطأ في تنزيل DOWNLOAD البرامج لسبب ما كانقطاع الكهرباء أثناء تنزيل البرنامج أو قصور أو خلل في الإتصال بالنت .

ومن ثم صار الدخول على النت وتسديد ثمن المنتج على أن يحصل على الخدمة الإلكترونية شبه غرر أو إحتماله وهو في ذاته غرر .

المطلب الثاني : أما الضوابط الخاصة :

الضابط الأول : ضرورة تثبت كل من المتعاقدين بشخصية صاحبه المتعاقد معه (سواء كان شخصاً طبيعياً أم معنوياً وصحة ما تنسبه إليه الآلة الحديثة من أقوال وتصرفات منعاً لللبس أو الغش وتحققاً للإثبات مستقبلاً عند النزاع. ^(١)

الضابط الثاني: التثبت من عدم وجود رجوع الموجب عن إيجابه وبالأخص أن يكون المشتري قد قبل التعاقد على محمل الجد وليس مجرد " جس نبض السوق " وهو ما يرفضه مقتضى العقد وهو وإن كان نادراً على النت لكن يجب أن يدخل في الحساب عند وضع ضوابط.

الضابط الثالث : أن تكون المعاملة قد سبق أن نالت المصادقية على وجه يطمئن التعاقد بها فالشركات الجديدة على الإنترنت تستلزم أن تبرهن على جديتها وحوز ثقة المستهلكين .

الضابط الرابع : أن يكون للشركة المبيعة عبر الإنترنت وكيل دائم في دولة المشتري يلتزم بتسليم السلع المبيعة عبر الإنترنت، بأن يكون لديه إشعار بتسليمها Order مما يزيل الغرر عن العملية والقول بإباحتها. ^(٢)

الضابط الخامس : أن لا تكون المعاملة ربوية كما في تبادل الصرف إذ يلزم أن يتم في المجلس فالتسليم المترخى يحرم العملية . وأيضاً أن لا يكون محل التسليم ما حرّمته أو عاقبت عليه القوانين كما تزويج المخدرات.

الضابط السادس : إذا كان محل التعاقد عبر النت " زواج " وتعارف فإن الإيجاب والقبول في وجود شهود لا يكفي بل يتعين الحضور جسدياً بين الطرفين حتى يعلم كل منهما بحال الآخر نظراً لما لهذا العقد من قدسية

(١) بحث د. محمد عبد اللطيف الرفرفور بمجلة الفقه الإسلامي بجدة الدورة السادسة ج ٢ ص

٢٨٩ وما بعدها

(٢) العقود وعمليات البنوك للبارودي: ص ٢٨٤، انظر بحث إدارات البحوث العلمية المعاملات

المصرفية: ص ١٠٩.

نظراً لما يترتب إليه من تكوين أسرة تكفل الشرع بصيانتها .

الضابط السابع : أن لا يتعامل بالبيع أو الشراء مع الدول التي لا تحترم الإسلام أو رسول الأمة محمد ﷺ كما كان الشأن مع دولة الدنمارك أو إسرائيل وغيرهما ممن يناصبونا العداة .

المطلب الثالث : ضوابط إتمام العملية التجارية الإلكترونية.

الضابط الأول : الطمأنينة والأمن حيث تظهر عقبات وتحديات أبرزها مدى توثق المشتري أو الزبون من حقيقة وجود الموقع والسلعة أو الخدمة المعروضة، ومشروعية ما يقدم في الموقع من حيث ملكية مواده ذات الطبيعة المعنوية (مشكلة الملكية الفكرية)، وحماية المستهلك من عمليات الاحتيال سواء على الخط أو عبر المواقع الوهمية أو المحتوى غير المشروع للمنتجات المعروضة، وكذلك آلية احتساب الضرائب على عوائد التجارة الإلكترونية^(١).

والضابط الثاني : تحديد طبيعة مجلس العقد

حتى يمكن بيان متى يتم القبول وما الحكم إذا عاد الموجب في إيجابه بعد قبول الطرف الآخر ومن ثم وجب البيان التام لكيفية إبرام العقد حيث يتلاقى الإيجاب والقبول في العقود الإلكترونية سواء في الموقع على الويب أو عبر مراسلات البريد الإلكتروني. وهنا تظهر مشكلتان: أولها مدى توثق كل طرف من صفة وشخص ووجود الطرف الآخر، أي سلامة صفة المتعاقد، وهنا تظهر ضرورة وجود طرف محايد يتوسط بين المتعاقدين ويقوم بعملية التوثق والتأكد من صفة وحقيقة كل طرف. وثانيها مدى حجية العقد الإلكتروني ومدى قبوله في الإثبات، ومن هنا ظهرت فكرة التوقيع الرقمي (Digital Signature) ليقوم بدور التوقيع العادي.

الضابط الثالث : وهو إشكالية تسليم المنتجات

(١) UNCTAD, E-commerce and development Report ٢٠٠٢, op cit, p. ٧٥

أو إنفاذ التزامات المتعاقدين من تسليم السلعة أو الخدمة، والوفاء بالثمن، فمن ناحية تسليم السلعة فتثور مشكلة التأخير أو الإخلال بمواصفات الاتفاق، ومن ناحية الوفاء بالثمن فإن التحدي يظهر في وسائل الدفع التقنية مثل السداد بالبطاقات الائتمانية أو تزويد بيانات البطاقة عبر الهاتف. وهذه التحديات ترتبط بمشكلة أمن المعلومات عبر شبكة الإنترنت. ويضاف إلى ذلك، تحديات أخرى مثل حماية الأنشطة التجارية من تطفل مخترقي نظم الكمبيوتر والشبكات أو ما يعرف بجرائم الإنترنت، وكذلك تحدي الاختصاص القضائي في فض النزاعات التي تحدث بين الأطراف المتعاقدة سواء على المستوى المحلي أو الدولي، وتسليم السلع يخضع لإتفاقات الدول الإسلامية يجب أن تناهض الإتفاقات الأوروبية والأمريكية (١).

الخلاصة ونتائج البحث :

حضت الشريعة الإسلامية على التجارة وجعلتها من المهن الشريفة

(١) ومن ثم توجد اليوم اختبارات كثيرة للتبادل النقدي عبر الإنترنت بمراحل مختلفة من التقدم، فعلى سبيل المثال تعمل شركة مايكروسوفت بالتعاون مع شركة فيزا (VISA) لصياغة نظام أمن للدفع بواسطة بطاقات الائتمانية المصرفية ؟ أيضا تعمل شركة سيتي كورب (City CORP) على صياغة نظام نقدي إلكتروني على شكل نقود إلكترونية يمكن للمصارف إصدارها . وسيتم صياغة نظام لبطاقة الائتمان التي تستعمل في البريد الإلكتروني والتي تجعل الزبائن يستخدمون هذه البطاقات على الإنترنت بتخزين أرقامها في حاسوب يخضع للحماية الصارمة بحيث لا تمر الأرقام على الإنترنت عند استعمالها . وهذه الاختبارات وغيرها لا تزال قيد التجربة ويتوقع من المستهلكين الذين يشترون السلع عبر = الإنترنت أن يدركوا مع الوقت أن النقد الإلكتروني أو تبادل النقد الإلكتروني يوفر لهم المزيد من الخصوصية والسرية أكثر من بطاقات الائتمان المصرفية. وقد يثبت أن استعمال النقد الإلكتروني أقل كلفة من التبادل النقدي التقليدي.

التي تهدف إلى نماء المجتمع ووضعت لها ضوابط تمنع باب الغش والخداع وتسد باب الغرر .

وتلعب وسائل الإتصال دوراً فعالاً في تكيف التجارة الإلكترونية وتحقيق مجلس العقد وطبيعته مما يهيئ لبيان الحكم الشرعي لتلك التعاملات .

والتجارة الإلكترونية وإن كانت صورة جديدة للتعامل فإن الإسلام وضع ضوابط التثبيت من جدية كل من البائع والمشتري وجدية قبض السلعة وجعلت التعاملات تسير في وضوح وجلاء وأغلقت كل ما يعكر صفو التعاملات التجارية من الغش والخداع والحيلة والغرر . و أن التعامل عن طريق الإنترنت بشراء سلعة منه تشبه عقد السلم أو هي من جنسه مما لا يمنع من القول بحرمة وهذا هو الأصل . لكن يلزم لكى تتحقق الجدية والصدق في التعامل وتحقق القبض أن يكون للشركة المعلنه على شبكة الإنترنت وكيل داخل البلد الذى يتم دفع ثمن السلعة فيه ويكون بالتالي مسؤولاً عن القبض وهو ما يغلق باب الغرر الذى يواجهه هذه التجارة الوليدة ويحكم بحرمتها لذا لزم وضع ضوابط يمهد لاستمرارها .

وأن التعاملات متى اتسمت بالجدية والوضوح صحت، وأن القول بغير ذلك يجعل من الشريعة الإسلامية مصدر لجمود المعاملات ويقضى على القول بصلاحياتها لكل زمان ومكان .

وما تعلق بمجلس العقد بين الغائبين لا يثير إشكالية إذا تم عبر النت متى كان كل طرف على ثقة بالآخر وتحقق رد لكل طرف حقه مادام قد أدى التزاماً، وهو لا يتحقق إلا في وجود إتفاقات تبرم بين الدول مما تضمن تلك الحقوق، وما على المشتريين إلا التريث حتى يتم تفعيل هذه الإتفاقات وإلا صار التعاقد على مسؤوليته الشخصية .

فمرحباً بكل أصناف التعامل التجاري متى روعيت في ذلك ضوابط

العاقدين والسلعة وجدية التعامل على وجه يتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية الغراء على ما سلف ذكره.

والبحث في مصداقية التجارة الإلكترونية ومدى ملاءمتها للسوق العربي والإسلامي يستدعي مزيد بحث وإضفاء ثمة ضوابط تكفل نجاح هذه البيوع وإلا حكمنا بحرمتها وعدّها لونهاً من ألوان أكل أموال الناس بالباطل .

ولا يخفى أن الحكم بحرمة هذه البيوع سوف يستتبع فشل التجارة الإلكترونية عند المسلمين خاصة لعدم ملاءمتها لجمهور المنتفعين عامة، وذلك تأكيداً لمبدأ حفظ أموال الناس من الضياع، بسبب الفوضى التي تسيطر على التجارة العالمية عبر النت وتفشى عدم الثقة التي يجب أن تسود تلك التجارة الوليدة .

كما يجب أن يتوافر في كل عقد على حده أركانه وشروطه التي نص عليها الفقهاء من تكليف العاقدين والرضائية بوجود الإيجاب والقبول وتعلق كل منهما بالآخر . ويستثنى من جواز إبرام العقود عبر الإنترنت عقود الصرف والزواج والطلاق، فلا يجوز أن يتم عبر الإنترنت نظراً لخطورة ما يترتب عليهما من آثار لتبقى للزواج قداسته وهيبته .

ومن حيث تكليف التبايع عبر النت فهو أشبه بالسلم لأنه عقد أجاز على خلاف القياس حيث تدفع ثمناً لسلعة ليست موجودة، والأصل أن الإنسان يعقد على حاضر. ومن ثم أجاز للحاجة، كما لا إشكال في الاستيراد أو التصدير عن طريق المواقع التي هي وسائط تجارية طالما أن الشروط الشرعية مستوفاة في العقود .

فالعبارة هنا بذات القبض لا صورته، ولهذا يستوى أن يكون المال قد سلم للجاني حقيقة أم حكماً، ويتفق شراح القانون الوضعي والقضاء في

هذه النظرة (١) .

توصيات

(أ) توصية دينية :

ضرورة قيام علماء المسلمين من فقهاء وباحثين بدراسة ظاهرة التجارة الإلكترونية وتقديم الرؤى الفقهية والشرعية لطبيعة التعاملات التي تتم عبر شبكة الإنترنت، وتأصيلها شرعياً وبيان أحكامها (٢). من ضرورة تحقق القواعد الشرعية في التعاملات التجارية عبر الإنترنت، مثل مفهوم الغرر والجهالة في مواصفات السلعة أو الخدمة المباعة، أو وقوع الظلم على أحد المتعاقدين بعد إتمام البيع وغيرها (٣) .

يجب عدم التعجل بالقول بالحرمة لوجود بعض الشوائب في التعاملات عبر النت لأنه وإن كانت توجد مخالفات في التجارة الإلكترونية لبعض القواعد الشرعية، فهي مخالفة في الممارسات يمكن أن تحدث في التجارة العادية، ويمكن العمل على تلافيتها بالأساليب الفنية والقانونية؛ فهذه المخالفات ليست من طبيعة الإنترنت ذاتها ولكن من الممارسة.

(ب) توصيات إقتصادية فنية

أولاً : العمل على سن التشريعات القانونية وتحديد الأطر التنظيمية لحماية مستخدمي تقنية المعلومات والحفاظ على حقوق المستهلكين

(١) نقض ١٤/٣/١٩٥٠ مجموعة أحكام النقض س ١ رقم ١٣٦ ص ٤٠٦، نقض ١٦/١/١٩٥١

س ٢ رقم ١٩٣ ص ٥٠٩، نقض ١١/١٢/١٩٦٧ س ١٨ رقم ٢٦٢ ص ١٢٣٩

(٢) خالد الطويل، تطورات تشريعية، صحيفة الرياض، مؤسسة اليمامة الصحفية ٢٠٠٠م،

(١٦/١/٢٠٠٢ م) متاح في:

(http://www.writers.alriyadh.com.sa)

(٣) د/ محمد عبد الحليم عمر، التجارة الإلكترونية بين المباح والمحرم، الموسوعة العربية

للكمبيوتر والإنترنت، مرجع سابق.

والبائعين في عالم التجارة الإلكترونية.

ثانياً : إعطاء الأولوية لقطاع العلوم وتقنية المعلومات في إعداد وصياغة

برامج وخطط التعليم القومية لأنها البداية الصحيحة .

ثالثاً : تطوير القاعدة التكنولوجية والعلمية. التي ترمى إلى التثقيف

التكنولوجي واستخدام تقنية المعلومات بين أفراد المجتمع، ونشر

الوعي التقني في المؤسسات التعليمية والأكاديمية وتحديث مناهج

التعليم بما يتناسب والبيئة التكنولوجية.

رابعاً : نشر المزيد من المصارف التجارية في المعاملات التجارية

الإلكترونية ودعم برامج التعاون فيما بين الدول الإسلامية في

مجال التكنولوجيا وتقنية المعلومات والاستعانة بخبرات الدول

الأخرى في هذا المجال.

خامساً : وله أهمية خاصة إزاء الصعوبات التي تعترض الدول الإسلامية

في سبيل الانخراط في عالم التجارة الإلكترونية فإن الواجب على

تلك الدول سرعة تفعيل تقنين التشريعات لتلائم مع الإستراتيجية

العالمية والسير في ركب الحضارة وذلك بتطوير قطاع تقنية

المعلومات وعمل الإتفاقات الدولية التي تضمن حقوق رعايا الدول

وتقوية حقوق الضمان والرد بالعيب والتعويض عن ضياع الوقت :

والدخول بها في عصر الاقتصاد الجديد أو ما يطلق عليه الاقتصاد الرقمي

(Digital Economy) يجب أن ينطلق من القواعد الشرعية الإسلامية .

وفي سبيل ذلك يجب مراعاة مايلي :-

أولاً : العمل على تنامي الاهتمام بتطبيقات التجارة الإلكترونية واتساع

مجالات استخدامها لتشمل كافة مستويات التعاملات الاقتصادية

مع الارتباط الوثيق بين انتشار ونمو التجارة الإلكترونية وتوفير

القاعدة التكنولوجية لتقنية المعلومات والاتصالات (Information

Telecommunication Technology &) بصفتها البنية التحتية اللازمة لها. سواء على مستوى قطاعات الأعمال أو القطاع الاستهلاكي أو على مستوى الاقتصاد القومي ككل.

ثانياً : أهمية توفر المتطلبات الأساس لقيام التجارة الإلكترونية وأهمها: البنية التحتية الإلكترونية والمتمثلة في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات من شبكات الاتصال وأجهزة الاتصالات والهواتف الثابتة والنقالة والحاسب الآلية وبرامج التطبيقات، وانتشار استخدام الإنترنت والحاسبات المضيفة ومزودي خدمات الإنترنت. إضافة إلى ضرورة سن التشريعات والأنظمة المناسبة للتعاملات عبر شبكة الإنترنت وحقوق الملكية الفكرية. وكذلك أهمية توفر الكوادر البشرية المؤهلة للتعامل مع تقنية المعلومات.

والعمل على رفع إسهام عنصري البحث والتطوير في القطاعات الإنتاجية لدى الدول الإسلامية بسبب تدني نسبة المحتوى التكنولوجي في صادراتها والذي يعد مؤشراً مهماً في المقدر التكنولوجية لاقتصادياتها.

وزيادة نسبة الإنفاق على تقنية المعلومات سواء من الناتج المحلي أو من الاستثمارات المخصصة في قطاع تقنية المعلومات. وانتشار استخدام الحاسبات الآلية في المجتمعات الإسلامية لمعالجة انخفاض فرص الدخل في الإنترنت والتي تعد وسيلة للتجارة الإلكترونية وطريق ذلك زيادة الهواتف الثابتة والنقالة وإنخفاض تكلفة الاتصال بهما .



فهرس أهم المصادر والمراجع (١)

القرآن الكريم

أولاً : كتب التفسير وأحكام القرآن واللغة وكتب عامة قديمة

١. الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، مطبعة دار الكتب المصرية، ١٣٦٦ هـ .
١٩٤٧ م.

٢. تفسير ابن كثير تفسير القرآن العظيم للحافظ ابن كثير، طبع دار إحياء الكتب العربية.

٣. تفسير المظهري للعلامة الكبير القاضي المظهري، باكستان، جزء ١٠، سنة ١٢٠٣ هـ.

٤. تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان للعلامة الشيخ عبد الرحمن بن ناصر السعدي. (بيروت: مؤسسة الرسالة، سنة ٢٠٠٠ م

٥. مفاتيح الغيب المشهور بالتفسير الكبير الفخر الرازي،، المطبعة الخيرية بمصر، ط ١، ١٣٠٨ هـ، ٧٧/٢.
ثانياً : كتب الحديث

١. الجامع الصحيح سنن الترمذي، نشر دار إحياء التراث العرب، بيروت، تحقيق : أحمد محمد شاكر وآخرون.

٢. المعجم الكبير الطبراني، (سليمان بن أحمد بن أيوب أبو القاسم الطبراني)
نشر مكتبة العلوم والحكم - الموصل - سنة ١٤٠٤ - ١٩٨٣ ط الثانية
تحقيق حمدي بن عبد المجيد السلفي

٣. سنن ابن ماجة (الحافظ أبي عبد الله محمد بن يزيد القزويني في التجارات ط عيسى حقيق مالباي الحلبي سنة ١٩٧٢ م بتحقيق محمد فؤاد عبد الباقي

٤. صحيح مسلم كتاب الإيمان بتحقيق محمد فؤاد عبد الباقي ط عيسى الباي الحلبي سنة ١٣٧٤ هـ - ١٩٥٥ م ٩٩/١،

(١) وهناك بعض المراجع والمصادر اكتفينا بذكرها في موضعها .

٥. فتح الباري شرح صحيح البخاري، ط السلفية بالقاهرة ٣٣٤/٤ - ٣٣٥.
٦. مصنف عبد الرزاق للصنعاني (أبو بكر عبد الرزاق بن همام الصنعاني) نشر المكتب الإسلامي - بيروت - ١٤٠٣ هـ ط الثانية تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي،
ثالثاً : كتب الفقه بمذاهبه
٧. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف (العلامة علاء الدين علي بن سليمان المرادوي، ٢٦٠/٤ ط السنة المحمدية ١٣٧٥ هـ بتحقيق محمد حامد الفقى
٨. البحر الرائق شرح كنز الدقائق (زين بن إبراهيم بن محمد بن محمد بن بكر) نشر دار المعرفة، بيروت،
٩. البحر الزخار الجامع لمذاهب علماء الأمصار . أحمد بن يحيى بن المرتضى بن مفضل بن منصور الحسنى (٨٤٠ هـ) طبعة القاهرة
١٠. الحلى المختصر النافع . أبو القاسم نجم الدين جعفر بن الحسن بن يحيى الهزلى الحلى (٦٧٦ هـ) ط ٢ / ط أوقاف مصر:
١١. التاج والإكليل لمختصر خليل (محمد بن يوسف بن أبي القاسم العبدري أبو عبد الله) دار الفكر نشر بيروت سنة ١٣٩٨ هـ ط الثانية
١٢. شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك (محمد بن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني) نشر دار الكتب العلمية بيروت سنة ١٤١١ هـ ط الأولى
١٣. الخرشى (عبد الله) شرح مختصر سيد خليل على حاشية العدوى ط دار صادر
١٤. السرخسي، المبسوط، مطبعة السعادة بمصر، ط ١، ١٣٢٤ هـ.
١٥. الشرح الكبير على الدسوقي الدردير (أبي البركات سيدى أحمد الدردير ط عيسى الحلبي بالقاهرة، مطبعة السعادة، ط ١، ١٣٢٨ هـ . ١٩٠٩ م.
١٦. الفتاوى الهندية، ط دار إحياء التراث العربى ٣

١٧. الفواكه الدواني، النفراوي (الشيخ أحمد غنيم بن سالم النفراوي المالكي على رسالة أبي زييد القيرواني ط مصطفى الحلبي ١٩٥٥ م
١٨. المجموع شرح المهذب النووي. أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي (٦٧٦ هـ) مطبعة التضامن الأخوي
١٩. المحرر في الفقه . أبو البركات الشيخ محمد مجد الدين أبو البركات (٦٥٢ هـ) مطبعة السنة،
٢٠. المحلى لابن حزم ط الباي الحلبي بمصر
٢١. المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل الشيباني (عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي أبو محمد) نشر دار الفكر بيروت سنة ١٤٠٥ هـ ط ١
٢٢. المهذب في فقه الإمام الشافعي (إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي أبو إسحاق) نشر دار الفكر ، بيروت
٢٣. الهداية شرح بداية المبتدي (علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغاني أبو الحسين) ج ٤ ص ١٢٩ نشر المكتبة الإسلامية، نشر بيروت
٢٤. أنوار التنزيل وأسرار التأويل، القاضي ناصر الدين البيضاوي، طبع المطبعة الميمنية بمصر،
٢٥. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (علاء الدين الكاساني) نشر دار الكتاب العربي بيروت سنة ١٩٨٢ الطبعة الثانية .
٢٦. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدردير ط. دار الفكر أوفست
٢٧. حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار (محمد أمين) نشر دار الفكر، بيروت سنة ١٣٨٦ هـ الطبعة الثانية وط بولاق
٢٨. حاشية على الهداية، سعدى جلبي وعلى شرح العناية ط بيروت دار احياء التراث
٢٩. روضة الطالبين وعمدة المفتين نشر المكتب الإسلامي ج ٥ ص ٣٧٦ بيروت سنة ١٤٠٥ هـ ط الثانية

٣٠. شرح فتح القدير (محمد بن عبد الواحد السيواسي) نشر دار الفكر ، بيروت الطبعة الثانية .
٣١. فتح العزيز شرح الوجيز، الرافعي (الإمام ابي القاسم عبد الكريم بن محمد الرافعي) ١٠٣/٨ مطبوع بهامش المجموع ط شركة العلماء بالقاهرة .
٣٢. الموافقات الشاطبي، دار المعرفة، بيروت، ٣٣١/٢ .
٣٣. إحياء علوم الدين مكتبة الإمام الغزالي ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٥٨هـ . ١٩٣٩م.
٣٤. توقيف على مهمات التعاريف (محمد عبد الرؤوف المناوي) نشر دار الفكر المعاصر بيروت ، دمشق سنة ١٤١٠هـ ط١ تحقيق د. محمد رضوان الداية،
٣٥. التعريفات، الجرجاني، مطبعة الحلبي، ١٩٦٩م-١٣٥٧هـ، مكتبة لبنان.
٣٦. الزواجر عن اقتراف الكبائر لابن حجر العسقلاني ٢/٢٤٤ طبعة ١٣٩٠ هـ - ١٩٧٠ م.
٣٧. الشروط والوثائق لأبي نصر السمرقندي (ت ٦١٩هـ)، تحقيق محمد جاسم الحديثي، ط دار الحرية ببغداد
٣٨. الفروق، ط. دار المعرفة، ببيروت ٢٨١/٣.
٣٩. القاموس المحيط والمصباح المنير ولسان العرب مادة "قبض" مختار الصحاح للجوهري ص ٥٤٤، قبض ومعجم مقاييس اللغة لابن فارس وبصائر ذوى التمييز للفيروزآبادي ٢٨٨/٤.
٤٠. المقدمة ابن خلدون، تحقيق علي عبد الواحد وافي، طبع لجنة البيان العربي، ط١، ١٣٧٦هـ . ١٩٥٧م.
٤١. المنشور في القواعد للزركشي، وزارة الأوقاف، تحقيق د. تيسير فايق ٥٧/٣.

رابعاً: كتب فقهية وأصولية وقانونية واقتصادية حديثة (١)

١. **جميعی**، حسن عبد الباسط : إثبات التصرفات القانونية التي يتم إبرامها عن طريق الانترنت طبعة دار النهضة العربية سنة ٢٠٠٠ م
٢. **الشاذلي**، حسن : الاقتصاد الإسلامي مصادره وأسسها، دار الاتحاد العربي للطباعة، ١٣٩٩هـ . ١٩٧٩م، ط ١.
٣. **الراجحي**، عبد الغنى : التجارة في ضوء القرآن والسنة، العدد ٩٦، سلسلة كتب إسلامية، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية.
٤. **الدريني**، السيد نشأت: التراضي في عقود المبادلات المالية . جدة ١٤٠٢ هـ ١٩٨٢ م
٥. **خيال**، محمود عبد المعطي : التعاقد عن طريق مطبعة النسر الذهبي
٦. **سوار**، وحيد الدين : التعبير عن الإرادة في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة بالفقه الغربي . الجزائر ١٩٧٥ م
٧. **رشدي**، محمد السعيد حجية وسائل الاتصال الحديثة في الإثبات، ص ٣ مطبعة النسر الذهبي
٨. **القره داغي**، على محي الدين :حكم إجراء العقود بآلات الإتصال الحديثة " بحثه المقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي بجدة الدورة السادسة ج ٢ .
٩. **القره داغي**، على محي الدين : مبدأ الرضا في العقود دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي والقانون المدني بيروت ١٤٠٦ هـ ١٩٨٥ م
١٠. **القرنشاوي**، عبد الجليل : دراسات في الشريعة الإسلامية منشورات جامعة قار يونس، بنغازي ١٤٠٩ هـ ١٩٨٩
١١. **أبو الليل**، إبراهيم دسوقي : الرجوع في التعاقد كوسيلة لحماية الرضاء مجلة المحامي بالكويت السنة ٨ عدد يوليو، أغسطس، سبتمبر ١٩٨٥
١٢. **الجندی**، محمد الشحات : ضمان العقد والمسئولية العقدية في الشريعة

(١) سوف يكون الرجوع هنا للمرجع باسم مؤلفه لأنه أيسر بخلاف كتب التراث القديمة

- الإسلامية . طبعة سنة ١٤١١ هـ - ١٩٩٠ دار النهضة العربية بمصر
١٣. البعلى، عبد الحميد محمود : ضوابط العقود . دراسة مقارنة فى الفقه الإسلامى
مكتبة سيد عبد الله وهبه ط ١
١٤. أبوزهرة، محمد : الملكية ونظرية العقد فى الشريعة الإسلامية، ط ١٣٩٦ هـ -
١٩٧٦ م.
١٥. حجازى، عبد الفتاح بيومى حجازى : النظام القانونى لحماية التجارة الإلكترونية
ط دار الفكر بالإسكندرية ٢٠٠٢ م
١٦. المدنى، محمد محمد : وسطية الإسلام وما بعدها من صفحات دون رقم أو
سنة طبع.
١٧. زكى، محمود جمال الدين عقد البيع فى القانون المدنى ط الكويت ١٩٧٤
١٨. محمصانى، صبحى النظرية العامة للعقود والموجبات والعقود فى الشريعة الإسلامية ط
بيروت ١٩٤٨ ٢٥/٢ وما بعدها .
١٩. عبد الباقي، عبد الفتاح : نظرية العقد والإرادة المنفردة . دراسة معمقة مقارنة
بالفقه الإسلامى سنة ١٩٨٤ .
٢٠. السنهورى، عبد الرازق الوسيط ج ٤ (البيع والمقايضة) ط دار النهضة العربية
.
٢١. قشقوش، هدى حامد جرائم الحاسب الآلى . طبعة ١٩٩٢ دار النهضة
العربية .
٢٢. عمر، عبد الحليم : التجارة الإلكترونية بين المباح والمحرم، لموسوعة
العربية للكمبيوتر والإنترنت،
٢٣. البكرى، تامر ياسر : إدارة منشآت النقل والاتصالات، ط دار القادسية بغداد
سنة ١٩٨٥ م
٢٤. لطفى، محمد حسام : الإطار القانونى للتجارة الإلكترونية. دراسة فى قواعد
الإثبات ط سنة ٢٠٠٠ م.

٢٥. **عبد الباقي، جميل (الصغير)** الإنترنت والقانون الجنائي (الأحكام الموضوعية للجرائم المتعلقة بالإنترنت) دار النهضة العربية القاهرة ٢٠٠٢ م
٢٦. **العيسوي، إبراهيم**: التجارة الإلكترونية . المكتبة الأكاديمية، القاهرة ط ١ ٢٠٠٣ م
٢٧. **رشدي، محمد السعيد**: التعاقد بوسائل الإتصال الحديثة (مع التركيز على البيع عبر المسافات و البيع بالتلفزيون). ط جامعة الكويت ط ١ ١٩٩٦ م
٢٨. **الجمال، سمير حامد** : التعاقد عبر تقنيات الإتصال الحديث (دراسة مقارنة) ط دار النهضة العربية ط ١ سنة ٢٠٠٦ م ص ٣٢٢
٢٩. **أحمد، هلالى عبد الله** : تفتيش نظم الحاسب الآلى وضمانات المتهم المعلومات سنة ١٩٨٨
٣٠. **مكاوى، حسن عماد** : تكنولوجيا الاتصال الحديث فى عصر المعلومات . ط الدار المصرية اللبنانية ط ٢ ١٩٩٧ م ص ٢٢٧
٣١. **جورج، إدوار التلكس** وكمبيوتر الإتصالات الدولية والآلية، تنفيذ فاروق العامرى ط دار الراتب الجامعية بيروت سنة ١٩٨٧ م
٣٢. **رمضان، محمد عبد الحليم**: الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية ط دار النهضة العربية - القاهرة سنة ٢٠٠١ م
٣٣. **زهرة، محمد المرسى** : الدليل الكتابى وحجية مخرجات الكمبيوتر فى الإثبات فى المواد المدنية والتجارية بحث مقدم فى مؤتمر القانون والحاسب الآلى
٣٤. **الحسينى، عماد الدين خلف** : علم الإتصالات بين الماضى والحاضر والمستقبل . ط مركز الأهرام للترجمة والنشر القاهرة ط ١ ٢٠٠٠
٣٥. **خلاف، علاء عبد الباسط** : الحماية الجنائية لوسائل الإتصال الحديثة (الحاسب الإكترونى والإنترنت) دار النهضة العربية . القاهرة ٢٠٠٢
٣٦. **خيال، محمود**: عوامل انتشار البيوع عن بعد "التعاقد عن طريق التلفزيون"

- . بدون ذكر ناشر أو سنة طبع .
٣٧. زاهر، فاروق أحمد : القانون التجارى المصرى . الكتاب الأول نشر دار النهضة العربية طبعة ٢٠٠٥ م
٣٨. الشافعى، جابر عبد الهادى : مجلس العقد ط دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية سنة ٢٠٠١ م ص ٢٩٧
٣٩. المرى ، عايض راشد عايض : مدى حجية الوسائل التكنولوجية الحديثة فى إثبات العقود التجارية . رسالة دكتوراه - حقوق القاهرة . سنة ١٩٩٨ م
٤٠. المسلمى، ممدوح محمد خيرى هاشم : مشكلات البيع الإلكتروني عن طريق الإنترنت فى القانون المدنى. ط سنة ٢٠٠٠ م دار النهضة العربية . القاهرة ص ١٩
٤١. خليل، عزة محمود أحمد : مشكلات المسؤولية المدنية فى مواجهة فيروس الحاسب الآلى، رسالة ج القاهرة ١٩٩٤
٤٢. حجازى، عبد الفتاح بيومى : النظام القانونى لحماية التجارة الإلكترونية ط دار الفكر الجامعى الإسكندرية سنة ٢٠٠٢ م ص ٤٩
٤٣. الخولى : أكنم أمين : الوسيط فى القانون التجارى. مطابع دار الكتاب العربى بمصر، نشر مكتبة وهبة، ط ١، ١٩٥٦ م.
٤٤. حسنين، صبرى : الوظائف الاقتصادية للعقود المطبقة فى المصارف الإسلامية، المعهد العالمى للفكر الإسلامى، ط ١، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م، .
٤٥. عبده، عيسى : العقود الشرعية الحاكمة لعيسى عبده ط ٦٧٩١ م
خامساً : مقالات وأبحاث فقهية وقانونية
٤٦. أعمال الندوة الفقهية الرابعة لبيت التمويل الكويتى المنعقدة فى الكويت ٦ الدكتور يوسف قاسم ٨- جمادى الآخرة ١٤١٦ هـ ٣٠-٣١ أكتوبر / نوفمبر ١٩٩٥ م
٤٧. بحث قدم لمؤتمر الفقه الإسلامى د. إبراهيم فاضل الدبو، بجده الدورة السادسة

- ١٤١٠ هـ - ١٩٠ م ج ٢ ص ٨٤٩،
٤٨. بعض الجوانب القانونية لبطاقة الوفاء والائتمان المصرفية، مجلة الحقوق،
جامعة الكويت العدد الأول السنة السابعة والعشرون، مارس ٢٠٠٣
٤٩. حكم إجراء العقود بوسائل الإتصال الحديثة في الفقه الإسلامي موازناً بالقانون
الوضعي. د. إبراهيم كافي دونمز . مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي بجدة الدورة
السادسة ١٤١٠ هـ - ١٩٩٠ م ص ٩٦٩
٥٠. العقود وعمليات البنوك للبارودي: انظر بحث إدارات البحوث العلمية
المعاملات المصرفية:
٥١. القبض في العقود لعلی محی القره داغی ص ١٦٤ من مجلة مجمع الفقه
المرجع المنعقد في جده من ١٧-٢٣ شعبان ١٤١٠ هـ - الموافق ١٤ - ٢٠
مارس ١٩٩١ م
٥٢. مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي د. عبد الله محمد عبد الله العدد السادس الجزء
الثاني ١٤١٠ هـ - ١٩٩٠ م
٥٣. مجلة الفقه الإسلامي بجدة الدورة د. محمد عبد اللطيف الفرور السادسة ج
ص ٧٨٩ وما بعدها
٥٤. استخدام الحاسب الآلي في المجال القضائي بمحكمة باريس الابتدائية أسامة
أو الحسن مجاهد .: مجلة القضاة عدد يناير/ يونيو ١٩٩٠
٥٥. الإسلام وإجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة . الشيخ محمد الحاج ناصر .
مؤتمر الفقه الإسلامي بجدة الدورة السادسة
٥٦. أمن المعلومات في ضوء التطور التقني المعلوماتي الحديث في الشبكات
اللاسلكية النقالة . المؤتمر الأول للجوانب القانونية والأمنية للعمليات
الإلكترونية . مركز بحوث شرطة دبي بالإمارات العربية المتحدة المنعقد في
٢٦-٢٨ أبريل

مراجع باللغة الفرنسية

Alian Rallet:

Commerce electronique ou electronisation du commerce,
Hermeq Science Puplications , parism ٢٠٠١ ,p٣١١

UNCTAD, E-commerce and development Report ٢٠٠٢, op cit, p.
.٧٥ vente a distance

LAI NO ٨٨-٢١ Du ٦ Janvier ١٩٨٨" Relative aux operations De
tele avec offer de vente dites. Des tele – Achat"

B.Bizeul : le tele – Achat et le doroit de cantrats- these
paris II ١٩٩٤ no ٨٦ ,٨٨,٩٠

Lamy : dorit de l informatique et des reseaux ١٩٩٨ no ٢٥٤٠
p ١٤٨٨,١٤٨٩

Also : Jgasti la protection du consommateurs matiere de
contrates no ٤٢ /١٩٩٧ p ١٣٧٨ ets

مراجع باللغة الإنجليزية

Ravi Kalakota, Electronic Commerce, An Imprint of Addison
Welsley, Inc. (California, USA), p. ٣.

أبحاث ومواقع على الإنترنت

OECD, Measuring Electronic Commerce: Main points, available
from:

(<http://www.oecd.../٠,٣٣٧١,EN-document-٢٩-nodirectorate-no-١-١٠٢٣٠-٢٩---,٠٠.htm>)

[http://www.itep.ae/Arabic/Educational central /comment/history_future.asp](http://www.itep.ae/Arabic/Educational%20central%20comment/history_future.asp)

Michael Minges, Counting the Net: Internet Access Indicators, International Telecommunication Union, Switzerland.

Also available at

<http://www.isoc.org/isoc/conference/inet/٠٠/cdproceedings/٤e/٤e>

available at :[ht](#)

[http://www.islam-online.net/Arabic/news/٢٠٠١-](http://www.islam-online.net/Arabic/news/٢٠٠١-٠١/١٦/article٢١.shtml)

[٠١/١٦/article٢١.shtml](http://www.islam-online.net/Arabic/news/٢٠٠١-٠١/١٦/article٢١.shtml)

<http://www.amazon.com>

[http://www.microsoft.com.](http://www.microsoft.com)

[http:// cob.ohio-state.edu/dept/fin/mba.htm.](http://cob.ohio-state.edu/dept/fin/mba.htm)

[http://www.economist.com.](http://www.economist.com)

[http://www.ft.com.](http://www.ft.com)

[http://www.bbcnc.org.uk/bbc.](http://www.bbcnc.org.uk/bbc)

(انظر الموسوعة العربية للكمبيوتر والإنترنت على:

[http://www.c٤arab.com/showac.php acid=١٢٠](http://www.c٤arab.com/showac.php%20acid=١٢٠)

Roger Clarke "Electronic Commerce Definitions" Department of Computer Science, Australian National University, ٢٠٠٠. p.٢.

<http://www.islamonline.net/iol-arabic/dowalia/alhadath٢٠٠٠-sept٢٢/alhadath٢٠٠.asp>

Bob Norton and Kathy Smith, Understanding Business On The Internet In A Week, الترجمة إلى العربية مركز التعريب والترجمة بأمريكا، ٧٧ سنة، ١٩٩٧، ١٤١٨ هـ

حسن محمد أحمد (بحث عبر النت) :

<http://www.avokato.com/ksa/details.asp?id=١٢٧٩>

() يراجع في قانون البحرين للتجارة الإلكترونية :

<http://www.egovs.com/news.php?main=٣&details=١٧>

يراجع المزيد من هذا القانون على الموقع التالي :

<http://www.egovs.com/etesalat/article?id=٤٩٦٧>

<http://www.writers.alriyadh.com.sa>

o.I Teanu : les contrats du commerce electronique. Droit et potrimaine

n°٥ decembre ١٩٩٧ .