عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

مقدمة:

إن موضوع التجارة الإلكترونية عامة، وعقود التجارة الإلكترونية خاصة، موضوع أظهره التطور التكنولوجي والعلمي للتجارة، حيث تعتبر هذه الأخيرة من الظواهر التي تشهد تقلبات وتطورات سريعة، من الوقت الذي ارتبطت فيه بتكنولوجيا الإنتاج والتصنيع، وبالنظر إلى طبيعة التجارة، والتوسع والإمتداد عبر التاريخ، فإنها تصل إلى مواقع من العالم يتطلب فيها الإمتداد التكنولوجي أيضا.

إن القفزة التكنولوجية التي عرفتها التجارة التقليدية أظهرت التجارة الإلكترونية، بقواعد وأشكال جديدة تكاد تنفصل تماما عن التجارة التقليدية، لكنها هي نفسها التجارة التقليدية محمولة على وسط إلكتروني وتكنولوجي، مضاف إليه خدمات إلكترونية.

فالتجارة الإلكترونية واحدة من التعبيرات التي دخلت حياتنا بقوة وحداثة، وأصبحت تتناول في الاستخدام العادي بتعبير عن العديد من الأنظمة الإنسانية المرتبطة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

إن تعبير التجارة الإلكترونية يحمل موضوعين: موضوع قديم تقليدي هو موضوع التجارة وهو نشاط اقتصادي يتم من خلال تداول السلع والخدمات بين الحكومات والمؤسسات والأفراد، وتحكمه عدة قواعد ونظم متفق عليها، أما الموضوع الآخر الإلكترونية فهو موضوع حديث يتماشى والتطور الاقتصادي والتكنولوجي، وهو توصيف لجال أداء النشاط الاقتصادي، ويقصد به النشاط التجاري. باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية، والتي تدخل الأنترنت كواحدة من أهم هذه الوسائط.

فالأنترنت قبل كل شيء هو وسيلة للإعلام والاتصال، لكنه يفلت من قبضة الحدود الجغرافية للدول، والمنظمات والتكتلات وغيرها.

وهي الميزة التي أصبحت موضوع الساعة وضمن المسائل الأساسية في ميدان الاختصاص القانوني، بعدها كان الأنترنت قد عالج أغلب المشاكل الاجتماعية العالقة والمستعصية.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

إن التطور التكنولوجي لعالم الأنترنت يجعله يحافظ على هيكله الخارجي لكن يزداد عدد الآلات المتصلة إلى درجة كبيرة، وطرء التطور على المحتوى والشكل من خلال انضمام المعجبين، منظمات، مؤسسات وشركات كبرى ولأهداف مختلفة، بعضهم يبتغي الألعاب، التجارة، المراسلة وغيرها.

والآن قد أصبح من الممكن تعليم الأبناء وتربيتهم على خطى منا نجهلها، وأصبحت الإدارة العمومية أكثر فعالية وأكثر شفافية تلبي كل الطلبات التي تصل إليها بدون وساطة، وبالتالي فالأنترنت وسيلة تعمل على تحسين العناصر الأساسية للحياة الاجتماعية بين الأفراد، يخرق الحدود الجغرافية، حتى أنه حول العالم إلى قرية تكنولوجية، وأصبح وسيلة للاتصال والتبادل التجاري الأكثر تداولا من يوم لآخر في ظل شغور قانوني، أدى إلى ظهور خروقات وتجاوزات لكن بأشكال غير معهودة ومختلفة عن النمط العادي، والوضعي المضبوط بنصوص تشريعية قانونية.

هذا التداول للتجارة الإلكترونية جعل حجمها يتطور بصورة تفوق التوقعات للشركات المختصة في مجال الدراسات والتحاليل، وإعداد التنبؤات، وأدى ذلك إلى حدوث تفاوت كبير بين الأرقام الصادرة في المؤسسات المختلفة عن نفس الفترة الزمنية، وللمنظمة نفسها تحت الدراسة، واليوم أصبحت هذه الشركات المتخصصة تصدر عدة مراجعات للتنبؤات بصورة دورية وبحدوث تفاوت كبير من إصدار لآخر.

والتجارة الإلكترونية تتم وفق عقود التجارة الإلكترونية، التي هي عموما عقود بيع وشراء عبر الأنترنت بما أن التجارة تتم وفق عمليتي البيع والشراء، فعقد البيع يعرفه بعض الفقهاء[1] بوجه عام أنه عقد يلتزم البائع بمقتضاه أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي، أي أن عقد البيع لا ينقل الملكية من تلقاء نفسه، وإنما ينشئ التزاما على عاتق البائع الذي يلتزم بنقلها.

([1]) د/ عبد الرزاق السنهوري "الوسيط والجزء الرابع " البيع والمقايضة، بند 232 وما بعدها صفحة 411، وما بعدها. دار حياة التراث العربي، بيروت 1998.

ومع هذا الالتزام إلا أن البائع بمقتضى شرط في العقد أن يحتفظ لنفسه بالملكية حتى يوفي المشتري بكامل الثمن، وكثيرا ما يأتي النص على هذا الشرط في عقود البيع الإلكترونية عبر شبكة الأنترنت.

وسنتعرض في هذا البحث بالتفصيل عن عقد التجارة الإلكتروني، عن خصائصه وآثاره.

إن لهذا الموضوع الشائك والحديث النشأة أهمية بالغة ذلك أن الأنترنت أصبحت الشغل الشاغل للباحثين في مجال الدراسات القانونية وكذا الاجتماعي، والتوافد على شبكات الأنترنت من طرف العام والخاص، وليس مقتصرا على فئة خاص من المجتمع بل هي عامة لكل الفئات والمجتمعات. ومن حيث التجارة الإلكترونية، فأهمية الموضوع تظهر في الفائدة والربح الوفير الذي يتمتع به المتعاقدان عبر شبكة الأنترنت دون العناء والتكلفة رغم المشاكل الاجتماعية التي تعترض المتعاقدان لعقد تجارة إلكترونية. إلا أن الجهود تبذل للحد من جرائم الأنترنت واستغلال الأنترنت لأغراض تجارية بدون ترخيص وبشكل مخالف.

وعموما فإن الإشكالات التي سيتم معالجتها في هذا البحث تدور حول موضوع عقود التجارة الإلكترونية، فماهي عقود التجارة الإلكترونية وماهي خصائصها؟ وماهو الفرق بين عقود التجارة التقليدية؟ وعقود التجارة الإلكترونية؟ وما مدى تأثير قواعد التجارة الإلكترونية على عقود التجارة الإلكترونية؟ ثم كيف تتم عملية التعاقد الإلكتروني: كيف تتم عملية إبرام عقد التجارة الإلكتروني، وكيف يتم تنفيذه؟

أما عن الصعوبات التي اعترضت من ناحية الدراسة، والعراقيل النظرية والعملية التي اعترضت عملية إعداد هذا البحث تتمثل عامة في غياب المصطلحات التجارية الإلكترونية باللغة العربية، قد لا يعتبر بمثابة مشكل لأن على طالب العلم الإلمام باللغات والتحكك على اللغات الأجنبية لكن السمو باللغة العربية، قد أدى إلى نوع من التقصير في الإلمام التام والكافي بالموضوع، وقد لا يعتبر غياب المصطلحات

باللغة العربية مشكلا، حتى أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: " اطلبوا العلم ولو في الصين"، واللغة الصينية قد صنفت من أصعب اللغات العالمية، وأن الصين العملاق النائم، سيكون في القريب القادم القوة العظمى في العالم، وستكون اللغة الصينية مستوجبة حسب التطور العلمي والتكنولوجي، وفي هذا نظرة عن معجزة النبي محمد صلى الله عليه وسلم.

وجلاء لكل تلك المعاني، فإنه سيتم تقسيم هذا البحث إلى الفصلين التاليين:

المبحث التمهيدي: مفهوم التجارة الإلكترونية.

الفصل الأول: ماهية عقود التجارة الإلكترونية.

الفصل الثاني: إبرام وتنفيذ عقد التجارة الإلكترونية.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

المبحث التمهيدي: مفهوم التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية، المصطلح الأكثر استعمالا، وتداولا من يوم لآخر في ميدان التجارة العالمية، ومختلف القطاعات الاقتصادية، ويقصد به الفضاء الذي يشمل جميع العلاقات التجارية المرتبطة بعملية الإرسال والتبادل الإلكتروني للمعلومات التجارية. وجميع التقنيات الرقمية.

المطلب الأول: نشأة التجارة الإلكترونية

إن التقدم التكنولوجي في ميدان الإعلام والاتصال، أعطى ثورة رقمية غير بها معالم ومظاهر عالم المال والأعمال، كالتجارة والتعليم والاتصال. ثورة رقمية كانت عاملا هاما في النمو الاقتصادي والتطور الاجتماعي خاصة في الدول المتطورة كالولايات المتحدة، حيث في أواخر الستينات، زمن الحرب الباردة، اعتمدت وزارة الدفاع الأمريكية (البنتاغون) فكرة التواصل الدائم والغير المنقطع بين القيادة العسكرية وجهاز "داربا" DARPA [2] Grand Argentier de la Recherche Militaire وهو جهاز تمويل مالي لقطاع الأبحاث العسكرية الأمريكية، قرر تمويل برنامج أو مشروع لصناعة شبكة معلوماتية تسمى DARPANET تربط الولايات المتحدة الأمريكية ببعض المواقع الخارجية (المعسكر الغربي).

وقد كانت هذه الشبكة تتكون من مجموعة من الحواسيب المركزية (حواسيب متصلة ببعضها بشتى الروابط كالهاتف، الخط الصوتي، الراديو، والأقمار الاصطناعية...)، بحيث تدمير دارة من الشبكة لا يؤثر في شيء، وأصبح الأنترنت أو الويب WEB عملي منذ سنة 1969. ظهر بميزة وخاصية أساسية وهي: استعمال برتوكول موحد (بروتوكول IP)، ويعني بروتوكول الأنترنت Internet Protocole ، حيث اسم الشبكة لتبادل المعلومات فيما بين الحواسيب، ويقصد به (Inter-connected) تسمح للموسل إليه بمعرفة كل أنواع.

---

(2) DARPANET: "Advanced Resaerch Projet Agency" 1969 par la liaison de quatre universités américaines

الرسائل حسب عنوان الإرسال مهما كان اتجاه الرسالة.

في أواسط الثمانينات، أصبح عدد الشبكات الصغيرة والمتوسطة، والكبيرة يزداد شيئا فشيئا، كالجامعات، الاتصالات، الدفاع، الأبحاث، مؤسسات دولية، منظمات كلها مرتبطة بشبكات وبعضها يغطي عدة أقطار من العالم.

كان إذن كافيا، وبكل سهولة، الربط فيما بينها ببروتوكول مشترك وموحد لتكوين ما يسمى بالأنترنت.

منذ ذلك الوقت حافظ نظام الأنترنت على هيكله الداخلي، لكن ازداد عدد الآلات المتصلة به إلى درجة كبيرة، تطورت شبكة الأنترنت في المحتوى والشكل من خلال انضمام المعجبين، منظمات، مؤسسات وشركات كبرى ولأهداف مختلفة، بعضهم يبتغي الألعاب، التجارة وغيرها.

اعتبرت المحكمة العليا بالولايات المتحدة الأمريكية شبكة الأنترنت على أنها "شبكة عالمية للحواسيب مرتبطة خارجيا"، أي ما وراء الحدود[3].

مع أن الأنترنت قبل كل شيء هو وسيلة للإعلام والاتصال لكنه يفلت من قبضة الحدود الجغرافية للدول والمنظمات والتكتلات وغيرها، وهي الميزة التي أصبحت موضوع الساعة، وضمن المسائل الأساسية في ميدان الاختصاص القانوني، بعدما كان الأنترنت قد عالج أغلب المشاكل الاجتماعية العالقة والمستعصية.

في عام 1994، قام جاف بيزوس وهو شاب يبلغ من العمر 29 عاما، ويعمل محلل مالي، ومدير صندوق مالي، وقد أخذه النمو السريع في مجال الأنترنت، وفي تطلعه إلى طريقة الاستفادة المالية من هذه الأداة التسويقية الجديدة والساخنة. وضع قائمة من عشرين منتجا يمكن أن تجد سوقا رائجة على شبكة الأنترنت، وبعد قيامه بتحليل مكثف، تأكد أن الكتب جاءت على قمة هذه القائمة، وبعد مضي ست سنوات، كانت شركته Amazon-com يزيد عن 2 بليون دولار، وقائمة يزيد على 20 مليون عميل، ولم يكن (بيزوس) لديه خبرة في أعمال البيع الكتب، لكنه تحقق من أن الكتب تعتبر من الأصناف ذات تكلفة النقل اليسيرة والرخيصة الثمن

([3]) راجع، شافع بلعيد عاشور، العولمة التجارية والقانونية للتجارة الإلكترونية، 2006، صفحة 16.

في شحنها، وعرفت أم كثيرا من العملاء يقبلون على شراء الكتب دون تفحصها شخصيا، وأن هذه الكتب يمكن أن تكون قوة دافعة شرائية إذا تم الترويج لها بشكل جيد، وهناك أكثر من 04 ملايين عنوان كتاب تطبع في وقت واحد خلال العام، من بينها أكثر من مليون كتاب باللغة الإنجليزية –ومع هذا- فإن أكبر مخازن الكتب لا يمكن أن تتحمل أكثر من 200.000 كتاب، وقد حدد بيزوس فرصة استراتيجية للبيع من خلال نقاط البيع Online .

وعلى قدر أهمية هذه الفرصة للبيع – كان هيكل جانب التوريد في أعماله ذا أهمية مساوية لنجاح شركة Amazon، وقد وجد بيزوس أن هناك عددا كبيرا من ناشري الكتب ليس لديهم سيطرة سائدة في سوق بيع الكتب، وهكذا لم يكن من المحتمل أن موردا واحدا سيحد من توريد بيزوس للكتب، وأن يدخل سوقه كمنافس له، وقررا موقعا لمؤسسته.

وقد قام بيزوس بتشجيع عملائه الأولين على تقديم مراجعات للكتب التي يرسلها بريديا مع معلومات الناشر عن الكتاب، وقد أفادت مشاركة العملاء هذه كبديل للمشورة والتوصيات الودية من استشاري المكتبات، وقد شهد بيزوس قوة "الأنترنت" في الوصول إلى قطاعات صغيرة لسوق ذات تركز عالي، ولكنه تأكد من أن مخزن كتبه الشامل ليس مل شيء لكل الناس، لذلك ابتكر برنامجا مشاركا في البيع، وذلك لتكريس مواقع الأنترنت لموضوع معين كطريق نموذجي يمكن أن يوفر علاقات بكتبي شركة Amazon التي أسسها، والمتصلة بالموضوع المعين، وفي المقابل فإن شركته تحول نسبة من المبيعات المشار إليها إلى الموقع المشار إليه.

ومع نموها استمرت شركة Amazon في التعرف على فرص النمو الاستيراتيجية، ففي عام 1998، بدأت تبيع الشرائط الموسيقية وشرائط الفيديو، ويمكن لبرامجيات "موقع الأنترنت" تبيع مشتريات العميل واقتراح كتبي مماثلة. وشرائط موسيقية، وشرائط فيديو مماثلة.

ويمكن للعملاء أن يطلبوا معرفة ما إذا كان مؤلف معين ينشر كتابا جديدا أو فنانا معينا قد أخرج شريطا جديدا.

وقد استمرت شركة Amazon في التوسع في معروضات خط منتجاتها، حيث تشمل الآن سلعا استهلاكية متنوعة بما فيها الإلكترونيات والبرامجيات والفنون والمقتنيات والأجهزة المنزلية.

وبغض النظر عن الجهد اللازم لكل عملية تتصل بالشراء والترويج والبيع وشحن البضاعة للمستهلك، فإن شركة أمازون تعمل باستمرار على إدخال تحسينات في كل عملية، ولذلك صار بيزوس وشركته أمازون كواحدة من قصص النجاح الأولية الملموسة بدرجة كبيرة في مجال التجارة الإلكترونية، هكذا كانت نشأة التجارة الإلكترونية حيث انتقال الوسيط التجاري بكل عناصره من المحيط الطبيعي المعهود، على الوسيط الافتراضي الإلكتروني على شبكة الويب Web.

إن قدرة شخص طبيعي من تسيير موقعه التجاري على شبكة الأنترنت ومن أي نقطة أو موقع من العالم، تجعل الفقهاء والمشرعين، أمام تحدي حقيقي، لإيجاد مفاهيم قانونية للتجارة الإلكترونية، وتحديد تعاريف خاصة بالتجارة الإلكترونية. فتباينت الرؤى عند البعض، وتوحدت التعاريف عند البعض الآخر كالتكتلات الاقتصادية والتجارية، والمنظمات والجمعيات ... فماهو تعريف التجارة الإلكترونية، إذن؟

المطلب الثاني: تعريف التجارة الإلكترونية

نظرا للتطور السريع الذي طرأ على مفهوم التجارة الإلكترونية، ظهر العديد من التعريفات، كل تعريف ينظر إليها من منظور معين، وسوف نقوم بمحاولة إجراء

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

عملية عرض لأهم التعريفات التي وردت في أدبيات الموضوع، وذلك بهدف الوصول إلى تعريف عام يخدم ويتفق مع دراستنا للموضوع وتشمل هذه التعريفات:

هي تجارة لأنها: " تتضمن تبادل السلع والخدمات بالنقود أو ما في حكمها"[4]

وتوصف بأنها إلكترونية لأنه:

"يتم معظم الصفقة أو محلها من خلال وسائل إلكترونية عادة عبر شبكة الأنترنت.

أي أنها مجموعة متكاملة من عمليات إنتاج وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات."

باستخدام الوسائل الإلكترونية.

هي:[5] تنفيذ كل ما يتصل بعمليات شراء وبيع البضائع والخدمات والمعلومات عبر شبكة الأنترنت، والشبكات العالمية الأخرى، ويشمل ذلك:

- الإعلانات عن السلع والبضائع والخدمات.
- المعلومات عن السلع والبضائع والخدمات.
- علاقات العملاء التي تدعم عمليات الشراء، والبيع والخدمات ما بعد البيع.
- التفاعل والتفاوض بين البائع والمشتري.
- عقد الصفقات وإبرام العقود.
- سداد الإلتزامات المالية ودفعها.
- عمليات توزيع وتسليم السلع ومتابعة الإجراءات.
- الدعم الفني للسلع التي يشتريها العملاء.
- تبادل البيانات إلكترونيا (EDI)[6]، بما في ذلك:

- كتالوجات الأسعار.
- المراسلات الآلية المرتبطة بعمليات البيع والشراء.
- الاستعلام عن السلع.

([4]) اقتباس د/ طارق عبد العال حماد. التجارة الإلكترونية، المفاهيم. التجارب التحديات، الأبعاد التكنولوجية والمالية والتسويقية والقانونية. 2005. ص 7

([5]) د/ رأفت رضوان. عالم التجارة الإلكترونية. المنظمة العالمية للتنمية الإدارية 1999. ص 14.

([6]) EDI: تبادل البيانات إلكترونيا Electronic Data Interchange

- الفواتير الإلكترونية.
- التعاملات المصرفية.

هذا التعريف خلاص تعريفات متباينة نذكر منها[7]:

1. هي نوع من عمليات البيع والشراء ما بين المستهلكين والمنتجين، أو بين الشركات بعضهم وبعض باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
2. أنها أداة العملية التجارية بين شركاء تجاريين باستخدام تكنولوجيا معلومات متطورة بغرض رفع كفاءة وفاعلية الأداء.
3. هي استخدام تكنولوجيا المعلومات لإيجاد روابط فعالة بين الشركاء في التجارة.
4. هي منهج استخدام شبكة الاتصالات في البحث والاسترجاع للمعلومات لدعم اتخاذ قرار الأفراد والمنظمات.
5. هي شكل من أشكال التبادل التجاري باستخدام شبكة الاتصالات بين الشركات بعضها وبعض، والشركات وعملائها أو بين الشركات وبين الإدارة العامة.
6. هي مزيج من التكنولوجيا والخدمات للإسراع بأداء التبادل التجاري وإيجاد آلية لتبادل المعلومات داخل الشركة، وبين الشركة والشركات الأخرى، والشركة والعملاء [بيع وشراء].
7. هي عبارة عن بنية أساسية تكنولوجية تهدف إلى ضغط سلسلة الوسطاء، إستجابة لطلبات السوق وأداء الأعمال في الوقت المناسب.
8. هي نوع من تبادل الأعمال يتعامل أطرافه بطريقة أو وسيلة إلكترونية بدلا من استخدامهم لوسائل مادية أخرى بما فيها الاتصال المباشر.
9. هي عمليات تبادل باستخدام التبادل الإلكتروني للمستندات (EDI) Electronic Data Interchange ، البريد الإلكتروني E-mail، النشرات الإلكترونية، الفاكس، التحويلات الإلكترونية للأموال (EFT) Electronic Funds Transfer وكذلك كل الوسائل الإلكترونية المتشابهة.

---

(7) د/ طارق عبد العال حماد. المرجع السابق. ص 07.

10. انها عبارة عن إنتاج، وترويج، وبيع، وتوزيع للمنتجات من خلال شبكة إتصالات.

من خلال هذه التعريفات يمكن أن نلاحظ العناصر التي تتضمنها التجارة الإلكترونية، ومن الخصائص التالية[8]:

- أداء العمليات التجارية بين الشركات بعضها وبعض، الشركات وعملائها، الشركات والحكومات [الإدارة المحلية] من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات، وشبكة الاتصالات في أداء العمليات.
- تهدف إلى رفع الكفاءة في الأداء وتحقيق الفاعلية في التعامل.
- أنها تتعدى الحدود الزمنية والمكانية التي تغير حركة التعاملات التجارية.
- هي مفهوم شامل لا يقتصر فقط على التبادل التجاري بشكل إلكتروني، ولكنه يمتد ليشمل كل من عملية التصنيع والإنتاج من خلال تقليل الوقت اللازم لإتمام سلسلة الأعمال.
- أنها تتيح إستجابة سريعة لطلبات السوق من خلال التفاعل مع العملاء.
- تعمل على تبسيط الإجراءات ووضوح إجراءات العمل.

المطلب الثالث: خصائص التجارة الإلكترونية

إن القفزة التكنولوجية التي شهدتها التجارة التقليدية، التي أظهرت من خلالها التجارة الإلكترونية بقواعد وأشكال جديدة، تكاد تنفصل تماما عن التجارة التقليدية. لكن هي نفسها التجارة التقليدية محمولة على وسط إلكتروني وتكنولوجي. مضاف إليها خدمات إلكترونية لإدارة المعاملات التجارية. كإنتاج نظم إدارة التوريد الإلكتروني وبرامج النفاذ إلى الأسواق الإلكترونية كالبيع والشراء ونظم تحديد الأسعار، معايير الإنتاج والتصنيع العالمي، سرية المعلومات وبرامج لحفظ البيانات ضد أعمال القرصنة، توثيق الأعمال التجارية، مرورا إلى خدمات ما بعد البيع، وصولا إلى إجراءات إلكترونية لإدارة النزاعات الناشئة داخل معاملات التجارة الإلكترونية.

([8]) د/ رأفت رضوان. المرجع السابق، ص 16.

إلا أن هناك من يفرق بين التجارة الإلكترونية[9]، والتجارة عبر الأنترنت. ذلك أن كلمة E.commerce باللغة الإنجليزية مشتقة من الكلمتين Commerce Electronic أي التجارة الإلكترونية، أما I.commerce فمشتقة من Internet Commerce أي التجارة عبر الأنترنت، واليوم اعتاد العالم على استخدام اللفظين بطريقة تبادلية، ومن الناحية العملية، فإن التجارة عبر الأنترنت هي جزء من التجارة الإلكترونية، فعلى سبيل المثال، إذا أدخلت أمر توريد طلبية للعميل في حاسبي الآلي، فسوف يولد تلقائيا فاتورة إلكترونية، وقيد يومية إلكترونية جديد في دفتر الأستاذ العام. هذا هو ما يعد التجارة الإلكترونية، وإذا أرسلت هذه الفاتورة بالبريد الإلكتروني إلى عميلي عبر الأنترنت فإن ذلك يعد تجارة إلكترونية، وتجارة الأنترنت في آن واحد، وعادة ما تركز اليوم التغطية الصحفية العامة على التجارة عبر الأنترنت أو القيام بالأعمال على الشبكة العالمية World Wide Wed . وبالرغم من ذلك فإن معظم الصحافة الخاصة بالصناعة في هذا المجال تركز على مفهوم التجارة الإلكترونية الأشمل والأهم. إن التجارة الإلكترونية ليست مجر إنجاز الأعمال التجارية على الأنترنت، ولكنها تشير كذلك إلى أية وظيفة من شأنها أن تساعد الشركة على تنفيذ أعمالها التجارية، وبإمكان هذه الوظائف القيام إلكترونيا، بجميع المهام القديمة التي كانت تعتمد على الأوراق قبل إتشاء قيد يومية والترحيل للحسابات أو مهام التصنيع مثل خطوط التجميع.

ومما سبق يمكن أن نستمد مميزات التجارة الإلكترونية المعتمدة على شبكة الأنترنت أنها تتسم بعدم وجود علاقة مباشرة بين طرفي العملية التجارية، حيث يتم التلاقي بينهما من خلال شبكة الاتصالات، وبالرغم من أن هذا النموذج ليس جديدا حيث شهدت التجارة الاستخدام المكثف لوسائل الاتصال [تيلفون، فاكس، مراسلات]، إلا أن ما يميز هذا الأسلوب هو وجود درجة عالية من التفاعلية بغض النظر عن

(9) د/ طارق عبد العال حماد، المرجع السابق. ص 08.

وجود طرفي التفاعل في الوقت نفسه على الشبكة وهو يشبه في ذلك تبادل الفاكسات والخطابات.

عدم وجود أي وثائق ورقية متبادلة في إجراء وتنفيذ المعاملات حيث أن كافة عمليات التفاعل بين طرفي المعاملة تتم إلكترونيا، ودون استخدام أي أوراق، وهكذا تصبح الرسالة الإلكترونية في السند القانوني الوحيد المتاح لكلا الطرفين في حالة نشوء أي نزاع بينهما. وهذا يفتح الباب أما قضية الأدلة، الإثبات القانوني وأثرها، كعائق أمام نمو التجارة الإلكترونية.

إمكانية التفاعل مع أكثر من مصدر في وقت واحد، حيث يستطيع أحد الأطراف المتعاملة، إرسال رسالة إلكترونية إلى عدد لا نهائي من المستقبلين في نفس الوقت، ودون الحاجة لإعادة إرسالها في كل مرة – وفي هذا المجال توفر شبكة الأنترنت إمكانات بلا حدود للتفاعل الجمعي أو المتوازي بين فرد ومجموعة وهو شيء غير مسبوق في أي أداة تفاعلية سابقة.

إمكانية تنفيذ كل مكونات العملية التجارية بما فيها تسليم السلع غير المادية على الشبكة، وذلك، بخلاف أي من وسائل الاتصالات السابقة والتي كانت تقف عاجزة عن التسليم أو تقوم بتسليم البعض [استخدام الفاكس في إرسال التقارير المكتوبة]، في صورة نسخ غير أصلية أو غير واضحة، وبالأخص إذا كانت هذه التقارير تحوي صورا وذلك من خلال استخدام أجهزة الفاكس.

كذلك مما تتصف به التجارة الإلكترونية، التأثير المباشر على أنظمة الحسابات بالشركة من خلال ما يسمى بالتبادل الإلكتروني للبيانات والوثائق للمستندات (EDI) Electronic Data Interchange ، وهو ما يعد في الحقيقة طفرة هائلة تحقق انسياب البيانات والمعلومات بين الجهات المشتركة في العملية التجارية دون تدخل بشري وبأقل تكلفة وأعلى كفاءة.

الفصل الأول
عقود التجارة الإلكترونية

اختلف الفقه حول تحديد ماهية عقود التجارة الإلكترونية، Contrats du Commerce Electroniques سواء من حيث تعريفها، أو من حيث خصائصها التي تميزها عن غيرها من سائر العقود بصفة عامة، ويرجع هذا الاختلاف إلى التنوع الشديد للعقود الإلكترونية التي تتم على شبكة الاتصالات الدولية.

ولوضوح الرؤية حول مفهوم عقود التجارة الإلكترونية، وماهيتها، إرتئينا تقسيم هذا الفصل إلى المبحثين التاليين:

-
- المبحث الأول: تعريف عقود التجارة الإلكترونية.
- المبحث الثاني: خصائص عقود التجارة الإلكترونية.

المبحث الأول

تعريف عقود التجارة الإلكترونية

إن مصطلح عقود التجارة الإلكترونية، تعبير يطلق على سائر العقود التي تتم عبر الأنترنت، غلا أن هناك من يقتصر على عقود البيع والشراء. وهناك من يعطي لها تفسيرا موسعا، حيث يشمل كل العقود الإلكترونية سواء التي تتم عبر الشبكة الدولية، أو من خلال وسائل الاتصال الإلكترونية الأخرى، كالفاكس والتيلكس والتلغراف ... إلى[10].

ونتيجة لذلك، أرتئي أن يقسم هذا المبحث للمطلبين التاليين:

- **المطلب الأول**: التعريف الفقهي.
- **المطلب الثاني**: التعريف التشريعي.

المطلب الأول: التعريف الفقهي

لقد اختلف الفقهاء في تحديد تعريف موحد لعقود التجارة الإلكترونية، وتعددت الآراء ووجهات النظر في ذلك. ولعل مرد ذلك الاختلاف، تشعب التجارة الإلكترونية، وتنوع العقود التي تبرم من خلالها.

" العقد الإلكتروني هو ذلك الذي يتم إبرامه عبر شبكة الأنترنت".

هو عقد عادي إلا أنه يكتسب الطابع الإلكتروني من الطريقة التي ينعقد بها أو الوسيلة التي يتم إبرامه من خلالها.

فقد استند جانب من الشراح إلى صفة أطراف العلاقة القانونية في تعريف العقود التجارة الإلكترونية، وهناك من ركز في تعريفه على مرحلة تكوين العقد دون الالتفات إلى مرحلة التنفيذ.

من الفقهاء المستندين إلى صفة أطراف العلاقة القانونية في تعريفهم لعقود التجارة الإلكترونية التعريف التالي:" تنفيذ بعض أو كل المعاملات التجارية في السلع

([10]) د/ صالح المنزلاوي. القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الإلكترونية. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية 2006 . صفحة 09.

والخدمات التي تتم بين مشروع تجاري وآخر أو بين تاجر ومستهلك وذلك باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات".[11]

(11) والمقصود بها تقنية الاتصال عن بعد، التي تتم بين طرفي العقد.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

لقد انصب اهتمام غالبية الفقه، في تعريفهم لعقد التجارة الإلكتروني على الوسيلة التي يتم من خلالها إبرام العقد، حيث عرفها البعض أنها:" اتفاق يتلاقى فيه الإيجاب بالقبول على شبكة دولية مفتوحة للاتصال عن بعد، وذلك بوسيلة مسموعة مرئية بفضل التفاعل بين الموجب والقابل".([12])

ينشئ العقد من تلاقي القبول بالإيجاب بفضل التواصل بين الأطراف بوسيلة مسموعة مرئية عبر شبكة دولية مفتوحة للاتصال عن بعد، بين الموجب والقابل دون الحاجة لانتقال الأطراف والتقائهم في مكان معين، ويتم تبادل عروض السلع والخدمات عبر الشبكة من جانب أشخاص متواجدين في دول مختلفة، وذلك بالتفاعل بينهم من أجل إشباع حاجاتهم المتبادلة بإتمام العقد.

هناك جانب آخر من الفقه يرى أنه بما أن عقد التجارة الإلكتروني ينتمي إلى طائفة العقود التي تتم عن بعد، فيجب أن ينصب تعريفها على الطريقة التي ينعقد العقد بواسطتها.

إن أغلب التعريفات الفقهية عولت على عقود التجارة الإلكترونية التي تتم عبر الأنترنت، في حين أن مفهوم التجارة الإلكترونية قد يشمل استخدام تقنيات أخرى مثل النسخ البرقي، فنطاقها أوسع من أن يشمل مجرد شبكة إلكترونية، فهو لا يتوقف عند شبكة الأنترنت وحدها، حتى لو كانت تقدم أكثر التحديات الاقتصادية قوة، وإنما تضم كذلك الشبكات الرقمية المتخصصة Les réseaux numériques spécialisés.كشبكات بنوك SWIFT [(13)]، حيث يتم تبادل المعطيات المعلوماتية EDI [(14)] من خلال هذه الشبكات. مما ينطوي على تبادل

([12]) وعرفت كذلك في ذات المعنى:
"La rencontre d'une offre de biens ou de services qui s'exprime sur un mode audiovisuel au travers d'un réseau international de télécommunication et d'une acceptation est susceptible de se manifester au moyen de l'interactivité" "

([13]) SWIFT مصطلح مختصر لـ Society for Worlde Wide Interbank Financial Transaction . وهذه الشبكة تم إنشاؤها في بلجيكيا عام 1973، وهي تضم حاليا 299 بنك في 15 دولة، وهو شبكة مغلقة يقتصر الدخول فيها على الأعضاء فقط.
Pour plus d'information sur ce réseau, contacter les sites suivants:
http://www.datafucus.com/nutcracker/wnswift.htm
http://www.digital.fr/info/swift/swifthg.htm

([14]) EDI اختصار لمصطلح باللغة الفرنسية: D'échange de données informatisés

للقيم المالية أو الخدمات بواسطة شبكة إلكترونية un réseau électronique مفتوحة Ouvert أو مغلوقة Fermé [15].

فتتم بهذا عقود التجارة الإلكترونية من خلال تقنية الاتصال عن بعد دون حاجة إلى الحضور المادي للمتعاقدين. مما يعني اتساع هذا التعريف ليضم العقود التي تتم على الأنترنت وأي وسيلة أخرى للاتصال عن بعد كالتلفون والتلغراف، والبث التلفزيوني Vidéo transmisse ، الكتالوجات الالكترونية Les catalogues électroniques ، وغيرها من الوسائل التي تعمل بمجرد إصدار أوامر التشغيل إليها[16].

إن تنوع التعريفات الفقهية لعقود التجارة الإلكترونية يضفي قدا من المرونة في تحديد تلك العقود، لذلك سنجول بين مختلق التشريعات للبحث عن تعريف تشريعي لهذة العقود.

المطلب الثاني: التعريف التشريعي

إن من الأمور التي أثارت جدلا حادا بين المشرعين وفقهاء القانون، واختلفت عندها وجهات النظر، محاولة وضع تعريف لعقود التجارة الإلكترونية Les contrats électroniques التي تتم عبر الشبكة الدولية للاتصالات بصفة خاصة، وقد رد هذا الاختلاف إلى تنوع العقود الإلكترونية. فالعقد الإلكتروني، يتصور أن يكون أي عقد من العقود المسماة أو من العقود الغير مسماة، مع الأخذ بعين الاعتبار أن هناك من العقود ما يثور بشأنها الجدل حول مدى إمكانية إبرامها عن طريق التعاقد الإلكتروني.

لقد حدد القانون الأردني رقم 85 لسنة 2001[17] المسمى قانون المعاملات الإلكترونية. المقصود بالعقد الإلكتروني أنه "الاتفاق الذي يتم انعقاده بوسائل إلكترونية كليا أو جزئيا".

([15]) مثال عن شبكة إلكترونية مغلقة أو متخصصة شبكة Société Internationale de télécommunication Aéronautiques وهي شبكة تم إنشاؤها عام 1949 تضم نحو 600 شركة للطيران للمزيد من المعلومات حول هذه الشبكة، راجع العنوان:
http://www.sita.int/sita/index.htm1

([16]) انظر د.صالح المنزلاوي. المرجع السابق. صفحة 16.

([17]) راجع نصوص هذا القانون على العنوان الإلكتروني: http://www.uncitral.org/en-index.htms,2001

كما عرفتها المادة الأولى، الفقرة الأولى، الخيار (أ) من مشروع اتفاقية التعاقد الإلكتروني أنها "العقود المبرمة أو المثبتة باستخدام رسائل البيانات".

وقد حدد قانون الأونسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية مع دليل التشريع عام 1996 المقصود بمصطلح رسائل البيانات "أنه المعلومات التي يتم إنشاؤها أو إرسالها أو استلامها أو تخزينها بوسائل إلكترونية أو ضوئية، أو بوسائل متشابهة. بما في ذلك على سبيل المثال تبادل البيانات الإلكترونية، أو البريد الإلكتروني، أو البرق، أو التلكس أو النسخ البرقي([18]).

ويلحق بهذا التعريف الذي ورد في مشروع اتفاقية التعاقد الإلكتروني قانون التجارة الإلكترونية المصري لعام 2001 حيث عرف العقد الإلكتروني أنه كل عقد تصدر فيه إرادة أحد الطرفين أو كليهما أو يتم التفاوض بشأنه أو تبادل وثائق كليا أو جزئيا عبر وسيط إلكتروني".

إن التعريفات التي جاءت بها مختلف التشريعات تركز على معايير الصفة الدولية للعقود حيث تتم عن طريق الشبكة الدولية للاتصالات.

وقد عولت مختلف تلك التعريفات على أن العقود عقود التجارة الإلكترونية تتم عبر الأنترنت، في حين أن مفهوم التجارة الإلكترونية قد يشمل استخدام تقنيات أخرى كالنسخ البرقي.

وعليه أمكن تعريف عقود التجارة الإلكترونية بأنها اتفاق يبرم وينفذ كليا أو جزئيا من خلال تقنية الاتصال عن بعد Technique de communication à distance بدون حضور مادي متزامن Sans présence physique simultané للمتعاقدين، بإيجاب وقبول يمكن التعبير عنهما من خلال ذات الوسائط، وذلك بالتفاعل فيما بينهم intéracturté لإشباع حاجاتهم المتبادلة بإتمام العقد. ان هذا التعريف يضع تحديدا لعقود التجارة الإلكترونية، من حيث النطاق

([18]) منشورات الأمم المتحدة رقم A.99.V.4، راجع الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الخامسة والثلاثين على: http://www.uncitral.org/en-index.htms,2002

والوسيلة، حيث أن مصطلح التجارة الإلكترونية لا يتوقف عند شبكة الأنترنت، بل تضم كذلك الشبكات الرقمية المتخصصة[19].

ومن حيث المحل، حيث من بين عقود التجارة الإلكترونية ما يتم كلية على الخط On ligne، دون حاجة لانتقال الأطراف، وهذا يحدث في العقود التي يكون محلها غير مادين وتكون متاحة على الخط، كعقود الخدمات المصرفية، التعليمية، والاستشارات القانونية والمحاسبية والطبية.

ومنها ما يتم إبرامه على الخط ولكنه ينفذ خارج الخط Hors ligne[20]، ويحدث ذلك عندما يكون محل العقد أشياء مادية، وبالتالي لا تكون الشبكة سوى وسيلة للتعاقد، وهذا ما يميز العقود الإلكترونية عن غيرها من العقود في الحالة التي يتم فيها إبرام العقد على الخط وينفذ داخل الخط.

ومن حيث طريقة التعبير عن الإرادة. فإن الإيجاب فيما يتعلق بالعقود التي تتم على الشبكة الدولية الأنترنت، يكون عاما موجها للكافة في كل دول العالم، هذا ما يجعل التعاقد متاحا للجميع، مما يؤدي إلى إبرام العقد بين أطراف لا يعرف بعضهم البعض الآخر. وهذا كذلك يميز العقد الإلكتروني عن عقد البيع في الموطن Contrat de vente à domicile، أو ما يسمى السعي لإبرام العقد، والذي يتطلب أن يكون لإيجاب هويتا لشخص محدد[21].

وهذا ما يجعل العقد في دائرة العقود التي تتم بين حاضرين في الزمان، وهذا بالتفاعل بين الأطراف المتعاقدة.

---

(19) مما يعني اتساع هذا التعريف ليضم العقود التي تتم على الأنترنت وأي وسيلة أخرى للاتصال عن بعد كالكتالوجات الإلكترونية Catalogues électroniques وكل الوسائل التي تستغل بمجرد إصدار أو أمر التشغيل إليها قد تكون مسموعة كالتليفون أو مرئي كالكتالوجات الإلكترونية ، أو مسموعة مرئية كالتلفزيون، أو مسموعة مرئية حوارية كالأنترنت، أو مكتوبة كالفاكس.

(20) المصطلح الأكثر استعمالا باللغة الإنجليزية On line

(21) انظر: د/ صالح المنزلاوي، المرجع السابق صفحة 18.

المبحث الثاني: خصائص عقود التجارة الإلكترونية

إن بيان خصائص عقود التجارة الإلكترونية، يستلزم منا بداءة التأكيد على تلك السمات تختلف باختلاف زاوية النظر إلى تلك العقود، فهي من حيث شروط الإنعقاد، عقود رضائية، لا تتطلب شكلا خاصا عند التعبير عن الإرادة، ومن ثم تكون الكتابة الإلكترونية مطلوبة للإثبات فقط. وهي من حيث التنظيم التشريعي لها يمكن أن تنقسم إلى عقود مسماة وعقود غير مسماة بحسب ما إذا كان هناك إطار قانوني ينظم تلك العقود من عدمه.

ولشرح خصائص عقود التجارة الإلكترونية، أرتئي تقسيم هذا المبحث إلى المطلبين التاليين:

المطلب الأول: خصائص العقد الإلكتروني.

المطلب الثاني: تمييز عقد التجارة الإلكترونية عن غيره من العقود

المطلب الأول: خصائص العقد الإلكتروني

إن للعقد الإلكتروني خصائص تميزه عن غيره من العقود التي تبرم بين متعاقدين، وهي عديدة، لكن سوف نقتصرها على أهمها، أنه من عقود الإذعان، وهو عقد مبرم عن بعد، وهو عقد بين الطابع التجاري والمدني، وسوف نتناول هذه الخصائص في الفروع التالية:

الفرع الأول: هو عقد يبرم عن بعد

إن الميزة أو الخاصية التي يتميز بها العقد الإلكتروني عن باقي العقود هو أنه عقد مبرم عن بعد، وعقود التجارة الإلكترونية عقود تتم عن بعد فالتفاوض بشان هذه العقود وتكوينها وتنفيذها يتم بين أطراف لا يجمعهم مجلس عقد واحد، والعقود التي تتم عن بعد هي كل عقد يتعلق بتقديم منح أو خدمة يتم بمبادرة من

المورد دون حضور مادي متزامن المورد والمستهلك باستخدام تعيين الاتصال عن بعد بغية نقل عرض المورد وطلب الشراء من المستهلك[22].

وهي كذلك كل بيع للأموال، أو التعهد بتوريد خدمات يتم، دون حضور مادي متزامن للأطراف بين المورد والمستهلك، من أجل إبرام العقد وباستخدام واحد أو أكثر من تقنية الاتصال عن بعد.

من هذين التعريفين، هناك ربط مفهوم التعاقد عن بعد بمرحلة تكوين العقد، دون الإكتراث بإجراءات تنفيذه، بمعنى أن هذا التعاقد يفترض وجود مسافة جغرافية بين الأطراف وقت التفاوض حول بنود العقد، وعند إبرامه، ومنه فإن كل العقود التي تتم دون الحضور المادي للمتعاقدين يدخل في إطار العقود التي تتم عن بعد. وعقود التجارة الإلكترونية التي تتم على شبكة الأنترنت تشترك مع باقي العقود التي تتم عن بعد في أنها تنعقد الوجود المادي للأطراف إلا أنها تسمح بوجود افتراضي une présence vertuelle للأطراف وإجراء حوار شامل حول بنود العقد وتنفيذه في ذات الوقت. وينتج عن ذلك عدم وجود فارق زمني بين الإيجاب L'offre والقبول L'acceptation على الشبكة.

الفرع الثاني: هو عقد بين الطابع التجاري والمدني

إن مسألة التمييز بين العقود التجارية والعقود المدنية ليست أمرا مستحدثا فقد عرفت هذه المشكلة من قبل، في معرض التفرقة بين الأعمال المدنية والأعمال التجارية. بغية تحديد ماهية العمل التجاري، بسبب اختلاف المفاهيم القانونية وتفاوت الأنظمة الوطنية في هذا الشأن.

وقد ذهب الفقه إلى تقسيمها إلى أربعة أنواع هي الأعمال التجارية المنفردة والأعمال التجارية بطريقة الاحتراف، الأعمال التجارية بالتبعية والأعمال المختلطة. فما مدى تجارية عقود التجارة الإلكترونية؟

الجواب على هذا السؤال يستوجب منا التحديد بين أنواع العقود التالية[23]:

([22]) راجع: Directive 92/(CE) du parlement Européen du conseil du 21 Mai 1992. concernant la protection des consommateurs en matières de contrats à distance, http://www.europa.eu.int/.

([23]) انظر: د/ صالح المنزلاوي. المرجع السابق. صفحة 32.

أولا: العقود التي تتم بين المشروعات Business to Business [24]

وهي العقود التي تتم بين مشروع تجاري وآخر، وقد اختلف الفقهاء في تحديد مفهوم المشروعات، فهناك من قال أنها كل الأشخاص والهيئات الخاصة أو العامة المشاركين في صنع عادات التجارة الدولية.

والمفهوم الراجح في الفقه قد حدد اصطلاح المشروعات بالمقابل لاصطلاح المستهلكين وقصره على غير المستهلكين.

والمقصود بهذا المصطلح في مجال التجارة الإلكترونية كل المشروعات التجارية التي تسعى إلى الانتفاع بشبكة الأنترنت بهدف إشباع احتياجاتهم المهنية أو التجارية.

ثانيا: العقود التي تتم بين المستهلكين Consumer to Consumer[25]

وهي العقود التي يبرمها المستهلك بغرض إشباع احتياجاته الشخصية أو العائلية من السلع والخدمات، وهذه العقود مدنية لأنها بعيدة تماما عن الأنشطة التجارية.

ثالثا: العقود التي تتم بين رجال الأعمال والمستهلكين Business to consommer[26]

ويطلق عليها العقود المختلطة Des contrats mixtes ، فهي عقود تجارية بالنسبة لرجل الأعمال أو التاجر، لأنه يمارس هذه الأعمال على سبيل الاعتياد بهدف تنمية النشاط التجاري لمشروعاته. وهي عقود مدنية بالنسبة للمستهلك أو متلقي الخدمة أو السلعة والذي يسعى دائما لإشباع حاجاته الشخصية أو العائلية، البعيدة كل البعد عن الأنظمة التجارية[27].

وبهذا فإن عقود التجارة الإلكترونية التي تتم عبر الأنترنت، قد تكون عقودا مدنية أو تجارية، أو مختلطة.

([24]) وهو ما يرمز إليه بـ : B to B
([25]) وهو ما يرمز إليه بـ : C to C
([26]) وهو ما يرمز إليه بـ : B to C
([27]) انظر: د/ صالح المنزلاوي. المرجع السابق. صفحة 32.

الفرع الثالث: العقد الإلكتروني هو عقد إذعان

إن عقود الإذعان هي عقود تعطي لأحد طرفيها فقط حرية الخيار والمفاوضة للقبول بها، وليس للطرف الآخر سوى أن يقبل التعاقد دون مناقشة أو تفاوض أي يسلم بكافة الظروف التي يضعها الطرف الآخر دون زيادة أو نقصان [28]، فليس للقابل إلا أن يقبل إبرام العقد أولا يقبل، وعادة الأفراد التعاقد لأسباب ناجمة عن الحاجة الماسة لهذه الضروريات، فالرضا للقابل موجود ولكنه مفروض عليه، وهذا النوع من الإكراه ليس هو المعروف في عيوب الإدارة، بل هو متصل بعوامل اقتصادية أكثر منه اتصالا بعوامل نفسية.

ومن الجدير بالذكر أن تسمية هذا النوع من العقود بذلك الإسم كان من ابتداع الفقيه الدكتور عبد الرزاق السنهوري، وذلك لما يضيفه هذا التعبير من معنى في القبول[29].

ويعرف عقد الإذعان أنه "العقد الذي يسلم فيه أحد الطرفين بشروط مقررة يضعها الطرف الآخر ولا يسمح بمناقشتها. وذلك فيما يتعلق بسلع أو مرافق ضرورية تكون محل احتكار قانوني أو فعلي أو تكون المناقشة محدودة النطاق بشأنها."

ومن خصائص عقود الإذعان أنها تعلق العقد بسلع أو مرافق تعتبر من الضروريات بالنسبة للمستهلكين أو المنتفعين، وفيها احتكار الموجب لهذه السلعة أو المرافق احتكارا قانونيا أو فعليا.

صدور الإيجاب إلى الناس كافة وبشروط واحدة، وعلى نحو مستمر. أي لمدة غير محددة ويغلب أن يكون في صيغة مطبوعة تحتوي على شروط مفصلة لا تجوز فيها المناقشة. وأكثرها لمصلحة الموجب فهي تارة تخفف من مسؤوليته التعاقدية،

([28]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق صفحة 15.

([29]) وقد صادفت هذه التسمية رواجا في اللغة القانونية، فقها وقضاء، وأخذ بها التشريع المدني المصري واللبناني، وسارت على نهجه معظم التشريعات العربية، ويسمي الفرنسيون هذا النوع من العقود بعقود الانضمام.

وأخرى تشدد من مسؤولية الطرف الآخر وهي في مجموعها من التعقيد حيث يصعب فهمها على أوساط الناس[30].

فهنا، وبعد إلمام مختصر على عقود الإذعان، والعقود الإلكترونية، يثار السؤال: هل العقود الإلكترونية من عقود الإذعان؟ أم هي تخرج من نطاقها؟

إن الفقه الفرنسي يعتبر العقود المبرمة عن طريق الأنترنت هي من قبيل عقود الإذعان إذا كانت الشروط العامة للبيع مذكورة بموقع التاجر حيث لا يكون أمام زائر الموقع –المشتري المحتمل- إلا أن يقبلها أو لا يتعاقد مطلقا.

ومن الفقهاء([31]) كذلك في ذات المعنى من يعتبر المستهلك لا يملك فرصة كافية لمعاينة ذلك المنتج أو مواصفات الخدمة المطلوبة، كذلك لا يملك حق التفاوض مع البائع أو المورد بحرية كافية، وإن توفرت له هذه الفرصة، فسوف تكون مكلفة بالنسبة له، لهذا فإن عقود التجارة الإلكترونية هي عقود إذعان، بالنسبة للمستهلك، نظرا لظروفه الاقتصادية بوصفه ظروفه الضعيفة في هذه العلاقة أمام الطرف الآخر، والذي يكون غالبا شركة قوية عملاقة من الناحية الاقتصادية، ولها قدرة هائلة على ترويج منتجاتها عن طريق الإعلانات ولذلك فإن اعتبارات العدالة تقتضي النظر إلى ذلك المستهلك بوصفه طرفا مذعنا في عقود التجارة الإلكترونية.

ومنه فإن عقود التجارة الإلكترونية يمكن أن تكون من عقود الإذعان إذا توفرت فيها جميع شروط الإذعان.

([30]) انظر: د/ عبد الرزاق السنوري. مصدر الالتزام المجلد الأول. دار النهضة العربية. 1988. ص 23.

([31]) انظر: د/ عبد الفتاح بيوني حجازي. النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية –الكتاب الأول- دار الفكر الجامعي. الإسكندرية. صفحة 238-239.

المطلب الثاني

تمييز عقد التجارة الإلكترونية عن غيره من العقود الأخرى

الفرع الأول: عن العقود التقليدية

إن غالبية الفقه يذهب إلى القول أن عقود التجارة الإلكترونية التي تتم عبر الأنترنت، لا تختلف عن غيرها من العقود التقليدية التي تتم في العالم الحقيقي Le réel monde ، استنادا إلى أنها، كأي عقد آخر، ترد على أشياء أو خدمات يصح التعامل فيها، وأطرافه البيع هم بائعون ومشترون، مورد خدمات ومستهلكون، أشخاص عامة أو خاصة، شركات أو مشروعات ... إلخ.

هذا بالإضافة أن العقود التي تتم على مواقع الويب التي يبرمها المتخصصون في البيع بالمراسلة والذين يملكون أغلب مواقع الويب، يعرضون منتجاتهم وخدماتهم من خلال كتالوجات افتراضية لا تختلف عن العقود التقليدية، واستدلوا على ذلك بصفة خاصة بالعقود التي تبرمها شركة Décathlon وكذلك لبيع الأدوات الرياضية، والتي تعرض منتجاتها من خلال عقد بيع تقليدي، وكذلك شركة Michelin والتي تعرض المساعدة في السفر على موقعها بناء على طلب مقدم من المستهلك، ومحلات Yes Rocker المتخصص في أدوات التجميل.

إن أصحاب هذا الرأي أجروا محاكاة شكلية بين عقود التجارة الإلكترونية وغيرها من العقود التقليدية، متناسين ما لهذه العقود من خصوصية تكمن في الوسيلة التي يتم من خلالها العقد، والتي أدت إلى تغيير في المفاهيم القانونية حيث أصبح من الممكن ليس فقط إتمام العقد، بل وتنفيذه كذلك من خلال تلك الوسيلة، هذا من جانب، ومن جانب آخر، فإن تلك الوسيلة تسمح بوجود افتراضي وإجراء حوار متبادل بين الطرفين بطريقة سمعية بصرية تفاعلية، أدت إلى تقلص المسافات والفواصل الزمنية، ويبقى بعد ذلك التساؤل عما إذا كانت تلك العقود ذات طابع دولي؟

وهذا قد اختلفت آراء الفقهاء حول مفهوم الصفة الدولية Le caractère international لعقود التجارية الإلكترونية التي تتم عبر الشبكة العالمية للاتصالات ولعل مرد ذلك الخلاف من وجهة نظر الباحث هو اختلافهم حول مدى إمكانية توطين العلاقات القانونية التي تتم عبر الشبكة الإلكترونية Le réseau électronique والتي تتخطى الحدود الجغرافية للدول[32].

إن شبكة الأنترنت عابرة للحدود بطبيعتها، ولا تعبئ بالحدود الجغرافية ويستدل على ذلك من العناوين الإلكترونية Noms de domaine[33] التي لا تنتمي إلى دولة بعينها، والتي يشار إليها في نهاية المقطع بـ (.Org)، (.net)، (.com) وقد أثار تعريف العنوان الإلكتروني جدلا واسع النطاق في الفقه والقضاء باعتباره العنصر الأساسي في التجارة الافتراضية Commerce virtuel.

وقد وصفه البعض أنه عبارة عن مجموعة الأرقام يتم تحويلها في شكل حروف معبرة عن اسم المؤسسة، وعرفه بعض آخر أنه الجزء المتغير في الموقع([34]).

ومنه فإن عقود التجارة الإلكترونية لا تتميز عن غيرها من العقود التقليدية إلا بالوسيلة التي تبرم عبرها العقود الإلكترونية. فهل هناك تمييز بين العقود الإلكترونية؟ عقود التجارة الإلكترونية والعقود المرتبطة بها.

الفرع الثاني: عن العقود المرتبطة بها

هناك العديد من العقود المرتبطة بالعقد الإلكتروني، فهي عقود تساعد وتسهل عملية إبرام العقود الإلكترونية، ويطلق عليها البعض عقود الخدمات الإلكترونية. ويقصد بها العقود الخاصة بتجهيز وتقديم خدمات الأنترنت وكيفية الإستفادة منها فهي عقود تبرم بين القائمين على تقديم خدمات على شبكة الأنترنت، والمستفيدين منها[35].

([32]) انظر: د/ صالح المنزلاوي. المرجع السابق. صفحة 35.

([33]) راجع الموقع: Journal des tribumaux, /2/e année – n°6044, du 23 février 2002, http://www.droittechnologie.org/dossuers/fonds-commercevirtuel.pdf.p.4.

([34]) يشكل الموقع من ثلاثة أجزاء، الجزء الثالث (http://www) الذي يمثل شبكة الاتصالات العالمية World Wide Web ، والجزء المتغير الذي يميز المشروعات.

= عن يعضها ويطلق عليه العنوان الإلكتروني، وهو يلب الجزء الثابت مباشرة، ويسبق الجزء الآخر الذي يكون في نهاية الموقع، وهذا الأخير قد يكون عنوانا إلكترونيا من المستوى الأول (TLD) Top lovel domain name وهو لا يتقيد

ومن أهم العقود المرتبطة بالعقد الإلكتروني عقد إنشاء المتجر الافتراضي، وعقد الإيواء الذي يطلق عليه البعض اسم عقد الإيجار المعلوماتي وعقد الدخول على الشبكة، ويلاحظ أن هذه العقود مرتبطة بشبكة الأنترنت. فغالبا ما يتم هذه العقود وتنفيذها على شبكة الأنترنت، وذلك لأن تنفيذ العقد يكون على شبكة الأنترنت يعد تنفيذا لبنود العقد.

فهذه العقود يمكن تكييفها أنها عقود المقاولات.

غالبا ما تدخل عقود الخدمات الإلكترونية ضمن العقد الإلكتروني، وذلك إذا تم إبرامها عن طريق وسيط إلكتروني، أيا كان مدلول هذا الوسيط سواء تمثل في جهاز حاسب إلكتروني آلي أو تلكس أو فاكس، أو تم على شبكة الأنترنت، ويتم الوفاء غالبا بطريق إلكتروني، ويتم التوقيع على العقد إلكترونيا. وينفذ العقد على شبكة الأنترنت[36].

إلا أنه يتصور ان يبرم عقد خدمات على شبكة الأنترنت، إلكتروني بدون وسيط إلكتروني، وبالتالي فإنه يعد في هذه الحالة عقد عادي لا يخضع لأحكام قانون المبادلات الإلكترونية، وأحكام قواعد التجارة الإلكترونية، بالرغم من أن تنفيذ العقد يتم على وسيط إلكتروني، وهو في هذه الحالة شبكة الأنترنت.

إن عقود الخدمات الإلكترونية غالبا ما تلسم بصفة الإذعان، فهي عقود تبرم بين شركات ضخمة ومحترمة وعلى دراية كافية بهذه العقود، وغالبا ما تصوغ هذه العقود على هيئة بنود غير قابلة للمناقشة أو المساومة، ولكن ينقص هذه العقود شرط مهم من شروط عقد الإذعان وهو أن تكون الخدمة هامة وضرورية لمعيشة الإنسان لا يستطيع الاستغناء عنها[37].

بمكان جغرافي، مثل العناوين التي تنتهي بـ (.net)، وقد يكون على المستوى الثاني Second lovel domain (SLD) . وهي عناوين وطنية تتقيد ببلد معين مثل تلك التي تنتهي (.fr) إشارة إلى فرنسا. ومثال نسوغ فيه المقاطع الثلاث من خلال موقع لهيئة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي كالتالي http://www.unvitral.org فالعنوان الإلكتروني هو Uncitral ويسبق الجزء الثالث http://www. ويلحق به الجزء الأخير التي يشار إليه بـ (.com).

([35]) انظر: د/ محمد حسين منصور. المسؤولية الإلكترونية. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. طبعة 2003. ص 26. يلاحظ أن هناك عقود مرتبطة بالنشاط الإلكتروني أو بالإلكترونات بصفة عامة. ويدخل فيها عقود المعلوماتية وعقود الفضائيات والإعلانات.

([36]) انظر: د/ محمد حسين منصور. المسؤولية الإلكترونية. المرجع السابق ص28.

([37]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، النظام القانوني للتحكيم الإلكتروني. المرجع السابق ص 30.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

ومن المتضرر والمتوقع في المستقبل القريب الاعتماد على الأنترنت في كثير من الأنشطة والمجالات خاصة وأن كثير من الحكومات تتجه إلى ما يعرف بالحكومات الإلكترونية،وفيها يستطيع المواطن أن يستخرج التراخيص ويجددها ويطلع على القوانين وأن يلتحق بالوظائف الخالية في الحكومة، وغيرها من الأعمال المتصلة بالشؤون الحكومية عن طريق الدخول على موقع الحكومة على شبكة الأنترنت.

ومما سبق تلخص إلى أن عقود التجارة الإلكترونية التي تتم عبر شبكة الأنترنت، هي عقود دولية تتم عن بعد، دون الحضور المادي لأطراف العقد، شأنها في ذلك شأن سائل العقود التي تتم عبر وسائل الاتصال الإلكترونية. غير أنها تتميز عنها بسمة التفاعلية التي تسمح بوجود حوار مفتوح وشامل بين أطراف العقد، كما أنها قد تكون عقود مساومة، وقد تكون عقود إذعان، وأيضا قد تكون عقود تجارية، وقد تكون عقود مدنية، لكنها دائما تتسم بالدولية. حيث يصعب أعمال المعايير الدولية التقليدية للتمييز بين العقود التي تتم على الشبكة.

والسؤال الذي يطرح نفسه، بل محاولة إلمام بمفهوم عقود التجارة الإلكترونية، وتعريفها وشرحها يذكر خصائصها وتمييزها عن العقود الأخرى، هو كيفية إبرام وتنفيذ عقود التجارة الإلكترونية؟

الفصل الثاني
إبرام وتنفيذ عقود التجارة الإلكترونية

إذا كان انعقاد أي عقد من العقود لابد أن يقوم على التراضي بين الطرفين، فيجب أن يكون هناك إيجاب من طرف، وقبول من طرف آخر، ويجب أن يتطابق كل منهما، ولا يتصور في أي وقت حتى ولو في المستقبل أن ينعقد عقد بدون تلاقي الإيجاب القبول.

والسؤال الذي يمكن أن يثار في هذا الصدد، هو كيف يتم انعقاد عقد التجارة الإلكتروني؟ وماهي الوسائل المستخدمة لذلك؟ وكيف يتم تنفيذ هذا العقد؟

وللإجابة عن هذه الأسئلة أرتئي تقسيم هذا الفصل للمبحثين التاليين:

المبحث الأول: إبرام عقد التجارة الإلكتروني.

المبحث الثاني: تنفيذ عقد التجارة الإلكتروني.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

المبحث الأول:

إبرام عقد التجارة الإلكتروني

إن عقد التجارة الإلكترونية وماله من خصائص تميزه عن العقود الأخرى والتي من أبرزها التعاقد عن بعد، يجعل هذه العقود تبرم بطريقة غير تلك التقليدية المتعارف عليها، لذلك سنناقش المبحث في مطلبين:

المطلب الأول: وسائل إبرام عقد التجارة الإلكتروني.

المطلب الثاني: إنعقاد عقد التجارة الإلكتروني.

المطلب الأول: وسائل الإبرام

بما ان عقود التجارة الإلكترونية وليدة التطور التكنولوجي، فمن المتوقع أن تخضع للتغيير بمرور الزمن، وكذلك يتصور أن يحدث النظر في وسائل إبرامها ووسيلة التعبير عن الإيجاب والقبول. فقد أدى جهاز التليفون والتلكس والفاكس إلى إمكان استخدام أي من هذه الوسائل أو الأجهزة في إبرام عقود التجارة.[38]

إلا أن هناك العديد من الوسائل للاتصال حديثة يمكن استخدامها في إبرام عقود التجارة الإلكترونية. ومن هذه الوسائل:

الفرع الأول: التعاقد عن طريق شبكة الأنترنت

أحدث التعاقد عن طريق شبكة الأنترنت طفرة في عمليات تسويق السلع والخدمات، فبعد أن كانت السلعة تمر بعدة مراحل، ومن يد لأخرى، ابتداءا من المنتج أو الصانع ثم الموزع ثم تاجر الجملة وتاجر التجزئة ثم المستهلك، أصبحت هذه العملية لا تمر بكل تلك المراحل المختلفة، بل هناك علاقة مباشرة بين المنتج أو الصانع وبين المشتري أو المستهلك دون وجود وسطاء في عملية البيع، ومن إيجابيات عدم وجود الوسطاء انخفاض سعر أو ثمن السلعة بالنسبة للمستهلك لعدم وجود وسطاء في التعامل.

([38]) انظر: محمد أمين الرومي، المرجع السابق/ صفحة 40.

يرى بيل جيتس صاحب شركة مايكروسوفت أن المعاملات التجارية عبر الأنترنت، يمكن أن تحقق فكرة آدم سميث عن مفهوم السوق في كتابه المعنون باسم ثروة الامم، الصادر عام 1776.

فإذا عرف المشتري سعر سلعة معينة عند جميع بائعي هذه السلعة، وعرف جميع بائعي نفس السلعة ما الذي يرغب كل عميل في شرائه، لأصبح كل مشتري قادر على اتخاذ قرارات صحيحة مبنية على معرفة كافية بسعر السلعة في السوق ولجرى توزيع موارد المجتمع بكفاءة.

لقد كان جهاز الحاسب الآلي[39] هو الجهاز الوحيد الذي يمكن من خلاله الدخول إلى شبكة الأنترنت، لكن التطور التكنولوجي أظهر وسائل اتصال جديدة، وأجهزة قادرة على الاتصال بشبكة الأنترنت.

وقد أخذت هذه الأجهزة في الانتشار، حتى توقع البعض أن هذه الأجهزة ستخرج أجهزة الحاسب الآلي من على ساحة عالم الاتصالات[40] والمعلومات، ومن هذه الأجهزة:

أولا: الأدوات الذكية

عبارة عن أجهزة تحتوي على رقائق ذكية Chip تمكن من عملية الدخول على الأنترنت تبادل عملية الاتصال وإرسال واستقبال الإشارات، وهي منتشرة بشكل واسع في الأجهزة المنزلية، مثل جهاز الميكروويف وجهاز الثلاجة الذكية، ويمكن لهذه الأجهزة من شراء المستلزمات الخاصة بالمنزل إلكترونيا، فهناك ثلاجات تقوم بإصدار أمر بشراء المواد الغذائية التي ينقص عددها أو وزنها بداخلها، وتقوم بإرسال أمر الشراء إلى المحلات السوبر ماركت مباشرة.

ثانيا: التليفون الفضائي Skyp home

يتم الإرسال والاستقبال من خلال قمر فضائي كتواجد تقوية أرضية، كما هو الوضع بالنسبة لأجهزة التليفون المحمول، ومن هذه التليفونات هاتف الثريا، ويتميز

([39]) الحاسب الآلي هو ذلك الجهاز الذي يتكون من شاشة Ecran، وحدة مركزية Unité Centrale، الفأرة Sourie، لوحة المفاتيح Clavier، Micro-Ordinateur

([40]) انظر: الأستاذ: شافع بلعيد عاشور، المرجع السابق، صفحة 42.

هذا التليفون عن غيره من التليفونات الفضائية بإمكانية إجراء إرسال واستقبال مكالمات تليفونية في أي مكان من العالم، سواء كان في الصحراء، أو في غابة أو في عرض المحيطات، أو أي مكان نائي بعيد عن العمران، ويتميز هذا التليفون بعدم وجود أخطاء في استعماله عكس التليفونات المحمولة، حيث يصدر منها ذبذبات كهرومغناطيسية تؤثر على المخ، ونبضات القلب وعلى الحيوانات المنوية، كذلك تسبب هذه الذبذبات إمكانية حدوث شرر كهربائي يؤدي إلى الحرائق، لذلك يحظر استعمال التليفون المحمول في محطات البنزين والطائرات.

ثالثا: الهاتف النقال Mobil

هناك من أجهزة الهواتف النقالة من بها خاصية الوايب WAP [41]، وقد أدى استخدام الهواتف النقالة في مجال التجارة الإلكترونية إلى ماهو معروف بتجارة التليفون المحمول والذي يرمز له بـ C-Commerce.

رابعا: الحاسوب النقال Portable computer

عبارة عن أجهزة آلية صغيرة الحجم يمكن حملها باليد، والانتقال بها من مكان لآخر بسهولة، خفيفة الوزن وظريفة الشكل. ومن أشهرها جهاز بوك و بالم توب، ويمكن عن طريق استخدام هذه الحواسيب الدخول إلى شبكة الأنترنت وإجراء معاملات مالية عن طريقها[42].

الفرع الثاني: جهاز الميناتل Minitel

ظهر جهاز الميناتل في فرنسا في منتصف الثمانينات، وهو جهاز قريب الشبهة بجهاز الحاسب الآلي المنزلي، ولكنه صغير الحجم نسبيا، يتكون من شاشة صغيرة، ولوحة مفاتيح تشتمل على حروف وأرقام قريبة الشبهة بلوحة مفاتيح الحاسب الآلي، ويعد جهاز الميناتل من وسائل إبرام عقود التجارة الإلكترونية وهو وسيلة اتصال مرئية

([41]) هناك أنظمة تستخدم في تطبيقات الشركات للشركات فقط ومنها بروتوكول التطبيقات اللاسلكية WAP ونظام خدمات الرسائل القصيرة Service Message Shourt SMS . WAP نظام إلكتروني يربط الحاسوب بالأجهزة المحمولة يدوا مثل الهواتف النقالة أجهزة PDA وأجهزة المناداة، والنظام يسمح للشركات الاتصال بالسوق ومداومة التعامل من أي مكان.

([42]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، صفحة 43 وما بعدها.

تنقل الكتابة على الشاشة دون الصور. فهو وسيلة اتصال عن طريق الكتابة، ويلتزم التشغيل جهاز الميناتل أن يوصل بخط الهاتف.

إن خدمة الميناتل كانت نتيجة تعاون بين الهيئة العامة للاتصالات السلكية واللاسلكية ووزارة البريد والمواصلات[43]. من ناحية وبين متعهدي خدمة معينة عن طريق عقد موقع بين الجهتين يحدد التزامات كل منهما.

الفرع الثالث: التليفون المرئي والتليفزيون

يعد جهاز التليفون من أكثر الوسائل للاتصال الفوري فاعلية وانتشارا، ويتميز بسرعة الاتصال وسهولة الاستخدام، ويكون التعاقد عن طريقه فورا ومباشرة، حيث أن الإيجاب يعقبه جواب مباشرة من الطرف الآخر، سواء كان بالقبول أو الرفض[44].

لقد تطور التليفون العادي، وأدخلت عليه بعض التعديلات التكنولوجية، وظهر ما يعرف بالتليفون Screenphone. ظهر أول مرة عام 1998 من إنتاج شركة فرنسية، وقد كان من المفترض استخدام هذا الجهاز في الدخول إلى شبكة الأنترنت، وذلك لسهولة استخدامه وقلة ثمنه، لكنه خرج من السوق بشكل سريع، ويوجد الآن شكل آخر لهذا الجهاز يسمى الوبتنش بالسوق الفرنسي، ويفترض أنه يوفر هذه الإمكانية.

أما جهاز التليفزيون، فقد استخدم أيضا لتسويق السلع، بداية ذلك كانت في فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، بالنسبة لفرنسا أصدرت قانون في 1988/01/06 خاص بشأن بيع المسافات والبيع عبر التليفزيون الفرنسي، يسمى هذا النظام بـ Télé Achat [45]، وقد خصص التليفزيون الفرنسي عدة قنوات للتسويق التجاري، يتم من خلال هذه القنوات عرض السلع مع الدعاية لها وبيان مزاياها وطريقة استعمالها، وسعرها ومصاريف الشحن، وما على المستهلك إلا الاتصال

([43]) الهيئة العامة للاتصالات السلكية واللاسلكية، وهي أحدى الهيئات الكبرى (DGT) لوزارة البريد المواصلات Algérie Télécom.

([44]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، صفحة 42.

([45]) نظام الـ Télé Achat ومن البرامج الذي أعدتها القنوات الفرنسية لذلك والتي كان لها الرواج والشهرة برنامجي Télé matin و Télé shopping .

بأرقام الشركة المعلنة على شاشة التليفزيون وإبداء الرغبة في شراء السلعة، مع ترك اسمه وعنوانه ورقم تليفونه، فتصله السلعة إلى مكان إقامته. على أن يتم الوفاء بثمن السلعة عند استلامها أو بموجب شيك مقبول الدفع، أو عن طريق البريد الإلكتروني أو بطاقة الإئتمان الخاص[46].

وفي الولايات المتحدة الأمريكية يوجد نظام التسويق عبر شاشة التليفزيون حيث تتميز الولايات المتحدة الأمريكية بامتلاكها العديد من القنوات الفضائية، يصل عددها إلى قرابة الألفي قناة تليفزيونية، ويحقق التسوق عبر التليفزيون خمسة مليارات من الدولارات في العام قابلة للزيادة ويوجد شبكة Q.V.C[47] وهي سوق تجاري بلا محلات تجارية وبلا فواتير كهربائية أو مصاريف أمن وحراسة، وبلا خسائر في عام 1993 ربحت هذه الشركة أكثر من 150 مليون دولار.

لقد أدى التطور التكنولوجي إلى ظهور تليفزيون قادر على الدخول إلى شبكة الأنترنت، ويطلق عليه Net TV ، وقد أجريت عليه عدة تعديلات حيث أصبح من مكوناته لوحة مفاتيح شبيهة بتلك الموجودة بجهاز الكمبيوتر وعن طريق التحكم بالتليفزيون عن طريق جهاز ريموت كنترول ذو إمكانية خاصة.

تتبنى الولايات المتحدة الأمريكية حاليا فكرة تحويل أجهزة التليفزيون العادية إلى أجهزة لها إمكانية الدخول إلى شبكة الأنترنت، وإجراء المعاملات التجارية عليها، يوجد حاليا بالسوق جهاز يتم تركيبه في جهاز التليفزيون حيث يمكن للشخص الدخول إلى شبكة الأنترنت، ويعطي للمستخدم إمكانية الدخول على البريد الإلكتروني الخاص به، وكذلك التفاعل مع المواقع المختلفة الموجودة على الشبكة وإجراء المعاملات التجارية عليها وهو ما يعرف Web TV.

([46]) بطاقة الائتمان في عملية التحويلات البنكية تحمل البطاقة، رقم بطاقة الائتمان مشفرة ومرفقة بالتوقيع الإلكتروني Numéro de carte crypte et signature électronique.

([47]) شبكة خاصة بالتسوق عبر التليفزيون فهي سوق إلكترونية عملاقة.

ويتعين على أصحاب المواقع التجارية المختلفة الموجودة على شبكة الأنترنت تكييف الأوضاع الخاصة بمواقعهم وإدخال التعديلات اللازمة عليها حتى تكون صالحة لاستقبالها عن طريق أجهزة التليفزيون[48].

الفرع الرابع: التلكس والفاكس

يعتبر التلكس جهاز لإرسال المعلومات عن طريق طباعتها وإرسالها مباشرة فلا يوجد فاصل زمني ملحوظ بين إرسال المعلومات واستقبالها إلا إذا لم يكن هناك من يرد على المعلومات لحظة إرسالها.

أما جهاز الفاكس فهو عبارة عن جهاز استنساخ بالهاتف يمكن به نقل الرسائل والمستندات المخطوطة باليد والمطبوعة بكامل محتوياتها نقل مطابق لأصلها. فتظهر المستندات والرسائل على جهاز فاكس آخر في حيازة المستقبل، وهناك فاصل زمني للرد على الرسائل.

المطلب الثاني: انعقاد عقد التجارة الإلكتروني

لانعقاد عقد التجارة الإلكتروني لابد من توافر التراضي بين طرفي العقد، فالتراضي يلزم، ويكفي لانعقاد العقد كقاعدة عامة. إذا كان هناك من العقود م لا يكتفي بها بالتراضي فقط، ومنها العقود الشكلية، وهي العقود التي يشترط فيها بجوار التراضي إتباع شكل منصوص يعينه القانون، وأكثر ما يكون هذا الشكل ورقة رسمية يدون فيها العقد، ومن أمثلها عقود الهبة والرهن.

الفرع الأول: تطابق الإيجاب والقبول

إن وجود التراضي يتوقف على تلاقي التعبير عن اتجاه إرادتين متطابقتين إلى التعاقد، وهذا ما يتوقف بدوره على صدور إيجاب بالتعاقد، وقبول التعاقد، وقبول التعاقد ومن ناحية أخرى تلاقي هذا القبول بالإيجاب، فإن لم يتلاقى تعبير عن إرادة تتوافر له مقومات الإيجاب بتعبير عن الإرادة تتوافر له مقومات القبول فلن

([48]) أنظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، ص 45.

يتحقق تلاقي التعبير عن اتجاه إرادتين متطابقتين إلى التعاقد، وبالتالي لن يتحقق التراضي، ولن ينعقد العقد.

عرف مشروع العقد النموذجي في شأن المعاملات الإلكترونية الأونستيرال[49] الإيجاب بأنه: يمثل الرسالة إيجابا إذا تضمن إيجابا لإبرام عقد مرسل إلى شخص واحد، أو أشخاص محددين ماداموا معروفين على نحو كاف، وكانت تشير إلى نية مرسل الإيجاب أن يلتزم في حالة القبول، ولا تعتبر إيجابا الرسالة المتاحة إلكترونيا بوجه عام ما لم يشر إلى غير ذلك.

يمكن أن يفهم من ذلك أن مشروع العقد النموذجي اليونسترال قد تضمن مفهوم مخالف لوجهة نظر المشرع العربي، واعتبر أن الإعلان عن السلع والخدمات عبر شبكة الأنترنت بأنه إيجاب غير ملزم أي دعوة إلى التعاقد، وكل ذلك ما لم يتضمن الإعلان غير ذلك المفهوم، أي أن الإعلان الموجه إلى الجمهور ماهو إلا دعوة للتعاقد. وعلى كل حال فإن مشروع العقد النموذجي ليس ملزم للدول، فهو بمثابة نموذج للعقود يمكن للدول اعتناق وتطبيق أحكامه أو تأتي بأحكام مغايرة.

الفرع الثاني: الالتزام بإعلام المستهلك قبل التعاقد

يعد الالتزام بإعلان التعاقد قبل أن يتعاقد مع البائع أو المنتج على شبكة الأنترنت من إحدى المبادئ المتفرعة عن مبدأ حسن النية الذي يجب أن يسود المفاوضات التي تسبق إبرام العقود.

لذلك يأتي دور المشرع في التأكيد على وجوب إعلام المستهلك بالسلعة المعروضة عليه حتى لا يقع في غلط أو لبس، وتأتي أهمية إعلام المستهلك بالسلعة أو الخدمة في مجال المبادلات الإلكترونية على ألخص، وذلك لأن كل من البائع والمشتري في مكان بعيد عن الآخر، والسلعة المعروضة على شبكة الأنترنت لا

([49]) **مشروع العقد النموذجي في شأن المعاملات الإلكترونية الأونستيرال**: يحتوي هذا المشروع بشأن التجارة الإلكترونية على 3 فصول. الفصل الأول: خاص بأحكام عامة في 4 مواد هي: 1. Champ d'application ، 2. Définition، 3. Interprétation، 4. Dérogation conventionnelle، وتعرض الفصل الثاني إلى تطبيق الاشتراطات القانونية على رسائل البيانات في 6 مواد إضافية إلى مادة 05 مكرر، أما الفصل الثالث تعرض إلى إبلاغ رسائل البيانات في 07 مواد من 1. تكوين العقد وصحته، 2. اعتراف الأطراف برسائل البيانات، إسناد رسائل البيانات، 4. الإقدار بالاستلام، 5. زمان ومكان إرسال واستلام رسائل البيانات، 6. الأفعال المتصلة بنقل البضائع، 7. مستندات النقل.

يستطيع المشتري معاينتها على الطبيعة والتأكد من سلامتها وملائمتها لاحتياجاته الشخصية حيث أن الإعلام عن السلعة غالبا ما يشوبه نوع من الإبهار، والحث على الشراء سواء بوسائل مشروعة أو غير مشروعة، ومن ذلك أن يحتوي الإعلان على شبكة الأنترنت على مشاهد جنسية فاضحة.

ويلاحظ أن التشريعات العربية لم يتناول حق المستهلك في إعلامه بالسلعة قبل أن يتعاقد مع المنتج، وذلك على عكس التشريع الفرنسي، حيث نص على وجوب إعلام المستهلك بالسلعة من قبل البائع، وبخاصة في البيع التي تتم عن بعد، كالبيع عن طريق التليفزيون مثلا، ومنها التشريع الفرنسي الصادر في 10 جانفي 1978 والتعديلات اللاحقة عليه، والخاصة بحماية إعلام المستهلك، حيث نصت المادة الخامسة منه في فقرتها الأولى على أن يلتزم من يعرض سلعة للبيع أو خدمة عن بعد بوضع اسم مشروعه ورقم تليفونه وكذلك عنوان مجلس إدارته[50].

وكذلك القانون الفرنسي الصادر في 1967/01/03 بشأن العقار تحت الإنشاء حيث استلزم أن يبرم العقد بورقة رسمية. كذلك حرص المشرع الفرنسي على إلزام البائع أن يعلن عن ثمن السلعة عند عرضه لها، مهما كان أسلوب عرض السلعةكذلك يجب على البائع أن يوضع ثمن نفقات التسليم، فإنها تعتبر داخلة في ثمن السلعة.وتوجب المادة الثانية من التشريع الفرنسي الصادر في 1994/08/04 والمسمى بقانون Toubon، استعمال اللغة الفرنسية أو على الأقل ترجمة لها في التعبير عن الإيجاب في كل أنواع التجارة، والتجارة الإلكترونية على وجه الخصوص في وصف الشيء أو المنتج أو الخدمة، وتعيين نطاقه، وماله من ضمان، وكذلك طرق التشغيل والاستعمال.

بالرجوع للقوانين العربية[51] ومنها التشريع التونسي رقم 83 لعام 2000 بشأن المبادلات التجارية الإلكترونية في الباب الخامس منه، والخاص بالمعاملات التجارية

([50]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، ص 49.3

([51]) المشرع المصري في مشروع قانون المبادلات الإلكترونية بالنسبة لحق المستهلك في الإعلام عند التعاقد بوسيلة إلكترونية، بنص في الفصل السابع المسمى حماية المستهلك على وضع الشروط والأسس الخاصة بالإعلان الإلكتروني عن السلع والخدمات.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

الإلكترونية، نجد أنه نظم التزامات البائع بإعلام المستهلك عن السلعة أو الخدمة المراد التعاقد بشأنها، فأوجب على البائع في المعاملات التجارية الإلكترونية أن يوفر بطريقة واضحة ومفهومة قبل إبرام العقد المعلومات التالية:

1. هوية وعنوان وهاتف البائع أو موردي الخدمة.
2. وصفا كاملا لمختلف مراحل إنجاز المعاملة.
3. طبيعة وخاصيات وسعر المنتوج.
4. كافة إجراءات تسليم المنتوج ومبلغ تأمينه والأدوات المستوجبة.
5. الفترة التي يكون خلالها المنتوج معروضا بالأسعار المحددة وشروط الضمانات التجارية، والخدمة بعد البيع.
6. طرق وإجراءات الدفع عند الإقتضاء شروط القروض المقترحة وطرق وآجال التسليم وتنفيذ العقد ونتائج عدم إنجاز الالتزامات.
7. إمكانية العدول عن الشراء وأجله.
8. كيفية إقرار الطلبية.
9. طرق إرجاع المنتوج أو الإبدال وإرجاع المبلغ.
10. كلفة استعمال تقنيات الاتصال حتى يتم احتسابها على أساس مختلف عن التعريفات الجاري بها العمل.
11. شروط فسخ العقد إذا كان لمدة غير محدودة أو تفوق السنة.

كما يجب أن يحدد المنتج في الإعلان عن السلعة عبر شبكة الأنترنت النطاق المكاني لإيجابه، ويقصد بذلك أن بعض عروض المنتجات لا تكون صالحة إلا في نطاق جغرافي محدد، كأن يعرض منتج سلعة على شبكة الأنترنت ويقصد البيع على المقيمين على الإقليم البريطاني ودول الكومنولث فقط، حيث إذا أراد أحد الأشخاص شراء سلعة من دول أخرى مجاورة كفرنسا مثلا فإن البائع لا يكون ملزما بتلبية رغبة العميل، ويرجع تحديد نطاق مكاني لإيجاب البائع لعدة اعتبارات وظروف يقدرها البائع غالبا ما تكون اعتبارات قانونية أو جمركية، فمثلا يسمح في الولايات المتحدة الأمريكية شراء وبيع الأسلحة بدون الحصول على ترخيص بذلك. وهذا

الوضع لا مثيل له في كثير من بلدان العالم حيث يشترط الحصول على رخصة سلاح مقدما قبل شراء السلاح.

وكذلك الوضع بالنسبة لتجارة الدواء، وخاصة الأدوية المنومة والمخدرة وكذلك بعض الأسرار المتعلقة بالتكنولوجية العسكرية.

الفرع الثالث: تكييف الإعلان عبر شبكة الأنترنت

هناك عدة ملاحظات يمكن أن ندركها في الإعلانات على شبكة الأنترنت وهي:

1. إن الإعلانات عن السلع والخدمات عبر شبكة الأنترنت في الأغلب الأعم لا يراعى فيها الاعتبار الشخصي، بمعنى لا يعتد شخصية المتعاقد إلا في بعض الحالات القليلة.
2. أن الإعلان عن السلع والخدمات عبر شبكة الأنترنت يتضمن جميع المسائل الجوهرية في العقد، والتي يجب الاتفاق عليها بل وغالبا ما يشمل على الكثير من المسائل التفصيلية التي يمكن أن ينعقد العقد بدون الاتفاق عليها، وترك تحديدها لاتفاق لاحق، وليس أدل على ذلك من تشريعات التجارة الإلكترونية منها التشريع التونسي.
3. إن الإعلانات عن السلع والخدمات عبر شبكة الأنترنت غالبا ما يقترن بها شرط عدم الالتزام بالتعاقد في حالة نفاذ السلعة أو الكمية المطلوبة، وهذا الإعلان يعد إيجابا معلق على شرط غير إرادي.
4. الإعلان عن السلع والخدمات عبر شبكة الأنترنت إعلان موجه لكافة المتعاملين على شبكة الأنترنت فهو بمثابة إعلان موجه إلى الجمهور.

لذلك من جماع هذه الملحوظات يرى أن الإعلان عن السلع أو الخدمات على شبكة الأنترنت هو بمثابة إيجاب وليس دعوة للتعاقد. إلا في حالة واحدة فقط وهي إذا كان الإعلان عن السلعة أو الخدمة عبر شبكة الأنترنت يعتد فيه شخص المتعاقد حتى لو كان الإعلان يحتوي على كافة المسائل الجوهرية في التعاقد.

وما يؤكد هذا، شرط كثير من المواقع على شبكة الأنترنت أن يؤكد العميل قبوله للعقد عن طريق الضغط مرتين فأكثر على الزر الخاص بالموافقة المتواجد على لوحة المفاتيح الملحقة بجهاز الحاسب الآلي، وذلك للتأكد من موافقة العميل على العقد لم تأت عن طكريق الضغط الخطأ أو بدون قصد على الزر الخاص بالموافقة.

وأحيانا تشترط بعض المواقع تحرير وثيقة أمر شراء يجب على العميل أن يقوم بتحرير بياناتها للتأكد من موافقة العميل على شراء السلعة أو الخدمة.

الفرع الرابع: تحديد لحظة انعقاد عقد التجارة الإلكتروني

إن تحديد زمن انعقاد العقد الإلكتروني من الأهمية بمكان حيث يترتب على تحديد زمان الانعقاد العديد من الآثار، ويقودنا التعاقد عبر الأنترنت إلى طرح التساؤل التالي: هل يعد العقد الإلكتروني تعاقد بين حاضرين أم غائبين؟ وبمعنى آخر: هل يجمع بين المتعاقدين مجلس عقد واحد؟ أم أن كل من المتعاقدين بعيد عن الآخر ولا يضمهما مجلس عقد واحد؟

هناك من الفقه من يعتد بمعيار الزمن للتمييز بين التعاقد بين الحاضرين والتعاقد بين الغائبين. ففي التعاقد بين الحاضرين، تنمحي الفترة الزمنية بين صدور القبول، والعلم به، فالموجب يعلم بالقبول في الوقت الذي يصدر فيه، أما في التعاقد بين الغائبين فإن هناك فترة زمنية ملحوظة تفصل بين وقت صدور القبول وعلم الموجب بالقبول[52].

وهناك من الفقه من يرى أن معيار الزمن ليس جامعا ولا مانعا، فالزمن ليس هو العنصر الوحيد الذي يميز بين التعاقد بين الغائبين والتعاقد بين الحاضرين بل أن هناك ثلاث عناصر متجمعة هي عنصر الزمن، عنصر المكان، وعنصر الانشغال بشؤون العقد[53].

([52]) انظر: د/ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في مصادر الالتزام، المرجع السابق، صفحة 253 وما بعدها.
([53]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، ص 54.

والرأي الراجح الذي يعقد بوجود أو عدم وجود فاصل زمني بين صدور القبول وعلم الموجب بالقبول. التعاقد عن طريق الأنترنت مثله مثل التعاقد عن طريق التليفون فهو تعاقد بين حاضرين حكما، وينعقد عقد التجارة الإلكتروني في المكان والزمان الذي يعلم فيه الموجب بالقبول ما لم يوجد اتفاق أو نص قانوني يقتضي بغير ذلك[54]، ويعتبر كذلك التعاقد عبر الأنترنت بين غائبين ليس له أي تأثير من الناحية العملية على الزمان ومكان انعقاد العقد[55]. لكن تظهر أهمية تحديد مكان وزمان انعقاد العقد في تحديد الأمور التالية:

أ. لما كان العقد ينعقد في الوقت الذي يتصل فيه القبول بعلم الموجب باعتباره الوقت الذي يتحقق فيه تلاقي التعبير عن هذا القبول بالتعبير عن الإيجاب، فإن الرجوع عن القبول يجب أن يصل إلى علم الموجب قبل وصول القبول إلى علمه، كما أن الرجوع عن الإيجاب غير الملزم يجب أن يصل إلى علم من وجه إليه قبل أن يصل القبول إلى علم الموجب، لأن ما أن ينعقد حتى يصبح شريعة المتعاقدين التي لا يجوز نقضها إلا باتفاق الطرفين أو للأسباب التي يقررها القانون[56].

ب. لما كان العقد ينعقد في الوقت الذي يتصل فيه القبول بعلم الموجب باعتباره الوقت الذي يتحقق فيه تلاقي التعبير عن هذا القبول بالتعبير عن الإيجاب فإنه يتعين الرجوع إلى هذا الوقت لتحديد ما إذا كان العقد قد انعقد خلال فترة الريبة التي تعد التصرفات التي يبرمها المفلس خلالها غير نافذة في مواجهة جماعة الدائنين.

ج. يتعين الرجوع أيضا إلى هذا الوقت لتحديد ما إذا كان الطعن في الدعوى بالدعوى البوليصية جائز أم لا.

([54]) يمكن تصور أن يتم التعاقد عبر شبكة الأنترنت ويكون هناك فاصل زمني بين القبول وعلم الموجب بالقبول إذا تم التعاقد عن طريق البريد الإلكتروني، ولم يفتح الموجب البريد الخاص به إلا بعد فترة زمنية لاحقة على استلام القبول.

[55]) هناك العديد من المذاهب المتبعة لتحديد وقت انعقاد العقد بين الغائبين ومنها:

أ. مذهب إعلان القبول وفيه يعتبر التعاقد بين الغائبين، قد تم بمجرد إعلان القبول.

ب. مذهب تصدير القبول وينعقد العقد فيه حينما يرسل القبول إلى الموجب سواء عن طريق إرسال خطاب أو برقية أو رسول.

ج. مذهب استلام القبول وفيه ينعقد العقد عند استلام القبول من القابل.

د. مذهب العلم بالقبول وفيه ينعقد العقد من قبل علم الموجب بالقبول.

([56]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، ص 56.

د. لما كان العقد ينعقد في المكان الذي يتصل فيه القبول بعلم الموجب باعتباره المكان الذي يتحقق فيه تلاقي التعبير عن هذا القبول بالتعبير عن هذا الإيجاب فإنه يتعين الرجوع إلى هذا الاختصاص القضائي في الحالات التي يتحدد فيها الاختصاص بالمكان الذي انعقد فيه العقد.

هـ. لما كان العقد ينعقد في المكان الذي يتصل فيه القبول بعلم الموجب باعتباره المكان الذي يتحقق فيه تلاقي التعبير عن هذا القبول بالتعبير عن هذا الإيجاب فإنه يجب الرجوع إلى هذا المكان لتحديد قانون أي الدول يجب تطبيقه على العقد الذي يوجد فيه عنصر أجنبي.[57]

([57]) أنظر: صالح المنزلاوي، المرجع السابق، صفحة 24، صفحة 411 حول تطابق الإيجاب والقبول.

المبحث الثاني: تنفيذ عقد التجارة الإلكتروني

إذا ما صدر الإيجاب، وصدر القبول وتلاقى كل من الإيجاب والقبول يحدث التراضي، وينعقد العقد سواء كان مبرم بالطرق التقليدية أم عقد مبرم عن طريق وسيط إلكتروني، أيا كان نوع هذا الوسيط.

يتصور إمكانية إبرام غالبية العقود إلكترونيا، إلا العقود الشكلية والعقود العينية التي يثار الشك حولها –كما سلف ذكره، كذلك يثار التساؤل حول العقود التي اشترط فيها القانون حضور المتعاقد بنفسيهما في مجلس العقد، وقت التعاقد، والملاحظ أن تشريعات التجارة الإلكترونية لم تنظم إلا العقود التي محلها تقديم سلعة أو أداء خدمة فقط، فهنا يثار السؤال بعد التعرض لانعقاد عقد التجارة الإلكتروني، حول كيف يتم تنفيذ هذا العقد؟ وهذا ما سنناقشه في هذا المبحث الذي أرتئي تقسيمه للمطلبين التاليين:

المطلب الأول: الالتزام بتسليم السلعة أو بأداء الخدمة.

المطلب الثاني: الالتزام بالوفاء إلكترونيا.

المطلب الأول: الالتزام بتسليم السلعة أو بأداء الخدمة

قد يكون محل الالتزام في عقد التجارة الإلكتروني، تسليم سلعة ما على المشتري، وقد يلتزم بأداء خدمة.

فعقد البيع بوجه عام هو عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي[58].

وبما أن عقد التجارة الإلكتروني كما سبق ذكره، لا يشمل عقد البيع الإلكتروني فقط، أي التسويق الإلكتروني بل يشمل عقود أخرى قد يتمثل تنفيذ العقد بأداء خدمة ما.

([58]) انظر: د/ عبد الرزاق السنهوري "الوسيط" الجزء الرابع (البيع والمقايضة، بند 232 وما بعدها صفحة 44 وما بعدها. دار التراث العربي. بيروت 1998.

الفرع الأول: الالتزام بتسليم السلعة

إن الالتزام بالتسليم يتفرع عن الالتزام بنقل الملكية، لذلك تجعل أغلب التشريعات تبعية الهلاك مرتبطة بالتسليم، وليس بانتقال الملكية. فالبائع هو الذي يتحمل تبعة الهلاك الذي يحدث بعد التسليم، ولو كانت الملكية قد انتقلت فعلا إلى المشتري، ولو لم تكن الملكية قد انتقلت فعلا إليه من البائع.

أولا: التزام البائع بنقل الملكية

في حالة التعاقد عن بعد يتم الإفراز في المكان والزمان الذين يتم فيهما تسليم الشيء المبيع إلى الناقل. لأن كما سبق ذكره، عقد البيع لا ينقل الملكية من تلقاء نفسه وإنما ينشئ التزاما في ذمة البائع بنقلها.

وإذا كان البائع ملتزما بنقل ملكية الشيء المبيع للمشتري، إلا أنه وبمقتضى شرط في العقد له أن يحتفظ لنفسه بالملكية حتى يوفي المشتري بكامل الثمن، وكثيرا ما يأتي النص على هذا الشروط في عقود البيع الإلكترونية عبر شبكة الأنترنت[59].

هذا وقد جاء النص في البند الحادي عشر من عقد Infonie على أن تظل القطع مملوكة لنا طالما لم يتم الوفاء بكامل الثمن.

وكذا نص عقد المركز التجاري الافتراضي IBM، and Buy Europe Surf، على الأمر السابق وجاء فيه يحتفظ المتجر المشارك بملكية المنتجات المبيعة حتى الوفاء الفعلي بكامل الثمن الأصلي وملحقاته إن وجدت، ويجوز للمتجر المشارك في حالة عدم الوفاء كليا أو جزئيا أحد المستحقات أن يسترد دون إنذار مسبق المنتج المبيع وملحقاته مع احتفاظ المتجر على سبيل التعويض بكل المبالغ التي سبق أن أداه العميل وذلك دون الإخلال بحق التعويض عما أصابه من ضرر.

ثانيا: التزام البائع بالتسليم

([59]) انظر: د/ محمد حسن رفاعي العطار، البيع عبر شبكة الأنترنت، دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لعام 2004. دار الجامعة الجديدة. 2007. صفحة 108 وما بعدها.

يتم التسليم بوضع الشيء المبيع تحت تصرف المشتري، حيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق.

بالنسبة لعقد البيع الإلكتروني، يجب التفريق بين نوع المعقود عليه، هل هو سلعة أو خدمة؟ وعلى حسب محل الالتزام تتحدد طريقة التسليم. فإذا تعاقد المستهلك مع إحدى الشركات المتخصصة في إنتاج البرامج كشركة Microsoft مثلا على شراء أحد البرامج الحديثة عالية التقنية فمن الممكن للشركة تنفيذ التزامها بالتسليم عبر شبكة الأنترنت ذاتها، ويستطيع المشتري الحصول عليه مباشرة على الخط On line ، ثم نقله على القرص الصلب الخاص به دون أن تلجأ الشركة إلى إرسال ذلك البرنامج عن طريق البريد على شريحة ممغنطة[60].

وإذا تعلق الأمر بتذاكر طيران مثلا، قامت شركة الطيران المعينة بإرسال التذاكر المبيعة على عنوان المشتري عن طريق البريد أو أي وسيلة أخرى.

أما إذا تعلق الأمر بتسليم سلعة، فإن التاجر يلتزم في هذه الحالة بإرسال السلعة على العنوان الخاص بالمستهلك بواسطة البريد أو باستخدام أي وسيلة نقل أخرى سواء كان ذلك داخل الدولة أو خارجها.

ويقع على عاتق البائع عن الالتزام بتسليم شيء مطابق لما تم الاتفاق عليه مع المشتري والمطابقة المطلوبة في هذه الحالة هي مطابقة المنتج المبيع لما سبق التاجر أن عرضه على شبكة الأنترنت، وتتحقق هذه المطابقة بمماثلة السلعة المعروض عنها على شاشة الأنترنت، السلعة المبيعة في النوع، والخواص، والصفات والمقدار، وكل ما تضمنته الإيجاب السابق صدوره من التاجر، وطبقا للعقد النموذجي الفرنسي نجد أنه في حالة عدم مطابقة المنتج المبيع، أو الخدمة المقدمة لما ورد في العرض كان البائع ملزما إما بمعالجة ذلك برد ما سبق للعميل أن دفعه، وبذلك يكون البائع ضامنا مطابقة السلعة للشروط والمواصفات المحددة في العقد وهو الأمر الذي يتضح عند التسليم.

---

[60]) انظر: الأستاذ شافع بلعيد عاشور، المرجع الساق، صفحة 160 وما بعدها فيما يخص برنامج Cybercrach على فاتورة التاجر، والشكل الذي يوضح عملية: Treatment des transactions par carte de credit en ligne avec cybercash on verifone

وطبقا لاتفاقية فيينا في مادتها (35) فقرة (01) يلتزم البائع بتسليم بضائع تكون من حيث كميتها وأوصافها، وطريقة تغليفها وتعبئتها مطابقة لما يشترطه العقد.

ثالثا: تحديد ميعاد التسليم

إن المدة التي يلتزم خلالها البائع بتسليم الشيء المبيع، يتم الوفاء بتنفيذه الالتزام بالتسليم فورا، أي فور العقد. في حالة عدم وجود شرط وحسب نص المادة 114 من قانون الاستهلاك الفرنسي "إذا تجاوز التاجر مدة سبعة (07) أيام من التاريخ المحدد لتسليم الشيء المبيع دون مبرر من قوة قاهرة، فإن المستهلك يمكن أن يتخلى عن العقد في مدة 60 يوم من التاريخ المحدد لتسليم السلعة أو تقديم الخدمة، وعلى المستهلك في هذه الحالة أن يرسل للتاجر خطاب موصى عليه بعلم الوصول يطالبه فيه بتنفيذ التزامه بالتسليم، فإذا لم ينفذ في خلال الفترة الواقعة بين إرسال الخطاب واستلامه فإن العقد يعتبر ملغى... وتشترط هذه المادة أن يتعلق الأمر بعقد تزيد قيمته عن 3 آلاف فرنك فرنسي. فلا يستفيد منها المستهلك إذا كان عقد الشراء أقل من هذه القيمة[61].

وحسب المادة 33 فقرة 03 من اتفاقية فينا 1981، فإن التسليم يتم في الموعد المحدد في العقد، فإن لم يوجد كان التسليم في الموعد الذي يحدده العرف، فإن لم يوجد كان البائع ملزما بالتسليم في وقت معقول حسب ما تقضي به ظروف التعاقد.

وجاء في البند الحادي عشر من العقد النموذجي الفرنسي، يتم التسليم خلال مدة 30 يوم، وإلا جاز إنهاء العقد.

ومما سبق فإن المدة التي يلتزم خلالها البائع بتنفيذ التزامه بتسليم الشيء المبيع هي 30 يوم من تاريخ العقد، وللمشتري حق المطالبة بتنفيذ البائع لالتزامه

([61]) انظر: د/ محمد حسن الرفاعي، المرجع السابق صفحة 115 وما بعدها.

بالتسليم، وله الحق في مطالبة البائع عن الأضرار الناتجة من جراء عدم تنفيذ البائع لالتزامه.

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم خدمة

هناك العديد من الخدمات التي تقدم على شبكة الأنترنت في نطاق التجارة الإلكترونية. ومن ذلك على سبيل المثال لا الحصر, الاشتراك في بنوك للمعلومات للحصول على أحدث المعلومات في مجال معين من مجالات العلم، فالالتزام بتقديم خدمة، يلاحظ أنه التزام مستمر زمنيا[62]. فغالبا ما يستمر هذا الالتزام فترة من الزمن، فالاشتراك مثلا في بنك المعلومات على شبكة الأنترنت ليس عقد لحظي في تنفيذه ولكنه عقد متتابع في التنفيذ إذ يستغرق فترة زمنية من الوقت، لذا يطل الالتزام بالتعاون أهمية لحسن تنفيذ العقد، والوصول إلى الغرض المنشود إن تعاون العميل مع المورد يقابله التزام الأخير بالاستعلام وتقديم النصائح الفنية التي تمكن المتعاقد من الحصول على أفضل خدمة من خلال الحصول على المعلومات التي يحتاج إليها، فمثلا ينصحه بشراء المعدات اللازمة والمناسبة حيث يسهل حدوث اتصال وتفاعل بينه وبين بنك المعلومات[63]. وكذلك الوثائق والمستندات التي يمكن أن تكون دليلا في هذا الصدد حيث الوصول إلى كل منطقة داخل قاعدة المعلومات.

كذلك يجب تدريب وإعداد العميل فنيا سواء عن طريق إرسال خبراء إلى العميل في محل عمل، أو عن طريق بث دورات تعليمية خلال شبكة الأنترنت.

وكقاعدة، فإن التزام المورد بأداء خدمة، هو التزام بتحقيق نتيجة ما لم يتضح من نصوص العقد، أو طبيعة الالتزام أن الأمر يتعلق بتحقيق غاية ولا يستطيع المورد التخلص من المسؤولية إلا بإثبات السبب الأجنبي المتمثل في القوة القاهرة، أو خطأ الغير، أو خطأ المضرور[64].

([62]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق صفحة 66 وما بعدها.
([63]) انظر: الأستاذ شافع بلعيد، المرجع السابق، ص 168، نموذج الشكل أ. B2B.
([64]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، ص 87.

ويجب كما سبق ذكره أن يلتزم مورد المعلومة بتوريد معلومات صحيحة وحديثة وليست بالية وأن تكون المعلومة شاملة وأخيرا يلتزم مورد المعلومة بالحفاظ على السرية لمطالب العميل بشأن المعلومة الموردة.

المطلب الثاني: الالتزام بالوفاء إلكترونيا

يترتب على التزام المنتج أو المورد بتسليم السلعة أو بأداء الخدمة التزام المشتري أو العميل بأداء الثمن أو مقابل الخدمة، ويتم الوفاء عبر شبكة الأنترنت بطريق إلكتروني[65].

وقد عرفت بعض التشريعات الوفاء الإلكتروني، انه وفاء بالتزام نقدي بوسيلة إلكترونية مثل الشبكات الإلكترونية، الكمبيالات الإلكترونية، وبطاقات الدفع الممغنطة.

ويلاحظ أن هناك عقود نموذجية تحدد كافة المسائل المتعلقة بالوفاء الإلكتروني كالعقد النموذجي الفرنسي. حيث يحدد العملة المستخدمة في الوفاء، وهي في هذا العقد الفرنك الفرنسي، ومدى جواز الوفاء بعملة أجنبية كالدولار أو الأورو، كذلك يحدد نفقات التسليم وغير ذلك من الأمور كأن ينص العقد على أن السلعة المباعة تظل مملوكة للبائع لحين الوفاء بكامل ثمنها ومصروفات الشحن والجمارك والرسوم.

الفرع الأول: الالتزام بالوفاء بالثمن

وسيتم بحث المسائل التالية:

أولا: الالتزام بتسليم المبيع

الالتزام بالوفاء بالثمن، التزام تابع للالتزام بتسليم المبيع، حيث إذا كان البائع يلتزم بتسليم الشيء المبيع للمشتري، وذلك بوضعه تحت تصرفه، فإن عقد البيع يرتب على المشتري التزاما مضادا بتسليم الشيء المبيع وضمه إلى حيازته في عقد البيع عبر الأنترنت، باعتباره بيع دولي عابر للحدود، جاء النص في اتفاقية فينا للبيع الدولي عام 1980 على أن التسليم والتسلم ما هما إلا وجهان لعملة واحدة، وفي حالة

(65) تعريف مشروع قانون المعاملات الإلكترونية المصري ومشروع قانون تنظيم التوقيع الإلكتروني.

عدم وجود اتفاق بين المكان الذي يتم فيه التسليم فإن إذا كان تنفيذ العقد يقتضي نقل السلعة فإن التسلم يتم في المكان الذي تتم فيه مناولة السلعة إلى الناقل الأول بقصد إرسالها على المشتري[66].

يلتزم المشتري بالوفاء بثمن المبيع المتفق عليه مع البائع، ما لم يكن هناك نص أو حكم يقتضي بإنقاص الثمن أو الزيادة فيه.

وقد جرت عادة المجال التجاري في التعامل عبر الشبكة على أن يدفع المشتري الثمن أولا لتضمن حقها ثم توفر له بعد ذلك ما يحتاج إليه من السلع والخدمات، ومع ذلك قد يحتفظ التاجر بالحق في تعديل الأسعار، كأن ينص في العقد على ... مع أننا نحتفظ بالحق في تعديل الأسعار في أي وقت، أما بالنسبة للطلبات التي قبلت فإننا نلتزم بالأسعار المحدودة وقت الطلب.

ثانيا: طرق الوفاء بالثمن

إذا كان الأصل أن يتم الوفاء بالعملة الوطنية فإنه يجوز الدفع بعملة أجنبية في حالة المنتجات التي سوف تصدر إلى بلد أجنبي أو يكون منشأها بلد أجنبي، وقد جاء النص في عقد المركز التجاري الإلكتروني Infonie على أن يحدد الثمن بدقة بالفرنك الفرنسي مع جواز قبول الدفع بعملة أجنبية، وفي هذا الصدد أشار العقد النموذجي الفرنسي في البند السادس منه – كما سبق ذكره – على ضرورة أن يتم تحديد عناصر الثمن بالفرنك الفرنسي مع إمكانية الدفع بعملة أجنبية بناءا على طلب المستهلك، كما أن التحويل إلى عملة الأورو، لا يؤثر صحة التعاقد.

وتحرص عقود البيع الإلكترونية المبرمة عبر شبكة الأنترنت أن يتم الوفاء على الخط أو على الشبكة نفسها بواسطة بطاقة مصرفية دولية، فينص عقد المركز التجاري Surfand buy d'IBM Europe تحت عنوان الثمن وشروط الوفاء "على أن يتم الوفاء ببطاقة مصرفية، وعلى وجه الخصوص البطاقات التي تحمل علامات Mastercard – CB visa – Eurocard المقبولة في فرنسا، وكذلك البطاقات المماثلة المقبولة في نطاق الشبكات الدولية أو بواسطة أية وسيلة أخرى

(66) انظر: د/ محمد حسين الرفاعي، المرجع السابق، صفحة 136 وما بعدها.

للوفاء يقبلها المتجر المشارك، ومن شروط ضمان استيفاء التاجر للثمن، شرط الاحتفاظ بالملكية حتى سداد كامل الثمن، وينص عقد Infonie على أن "تظل القطع مملوكة لنا طالما لما لم يتم الوفاء بكامل الثمن". كما تضمن عقد المركز التجاري في شروطه العامة، ذات الشرط، على نحو أكثر تفصيلا[67].

وقد أشار العقد النموذجي الفرنسي في بنده العاشر بعنوان طرق الوفاء إلى جواز الوفاء بطرق ثلاث هي:

1) إما يتم الوفاء فورا ببطاقة مصرفية.
2) إما أن يتم الوفاء فورا بواسطة حافظة نقد إلكترونية.
3) إما أن يؤجل الوفاء لحين التسليم.

مع العلم أن الوفاء بالبطاقة المصرفية يكون نهائيا، لا يجوز الرجوع فيه من حيث المبدأ، ومع ذلك يجوز للمستهلك المطالبة بإبطال الوفاء بالبطاقة في حالة الاستعمال لتدليس لها، وهنا يتعين رد المبالغ التي نقلت إلى حساب البائع أو إعادتها لرصيد المشتري.

الفرع الثاني: أنواع الدفع الإلكتروني

إن التقدم التكنولوجي في عالم الأنترنت والإقبال المتزايد للأفراد والشروعات على الحاسب الآلي والمعلوماتية كان وراء ميلاد المعاملات والتجارة الإلكترونية عن بعد، وظهور مشكلة الوفاء بالبحث عن سبل لتسوية تلك المعاملات، كما أن وسائل الدفع الإلكتروني عديدة وسريعة التطور، لذلك سيتعرض لأهمها وأهم أنواعها[68]:

أولا: التحويل الإلكتروني

تتمثل هذه الطريقة في القيام بتحويل مبلغ معين من حساب المشتري إلى حساب البائع ويتولى ذلك الجهة التي تقوم على إدارة عملية الدفع الإلكتروني، وهي غالبا البنك.

([67]) نص البند: "الثمن الرئيسي وملحقاته إن وجدت، يجوز، للمتجر المشارك في حالة عدم الوفاء كليا أو جزئيا بأحد المستحقات أن يسترد المنتج وملحقاته دون إنذار مسبق مع احتفاظه على سبيل التعويض بكل المبالغ التي سبق أن أداها العميل، وذلك دون إخلال بحقه في التعويض الكامل عما أصابه من ضرر كما ينتقل في المخاطر على العميل بمجرد التسليم".

([68]) انظر: الأستاذ محمد حسن الرفاعي، المرجع السابق، صفحة 141 وما بعدها.

ثانيا: البطاقات البنكية، النقود البلاستيكية

ظهرت النقود البلاستيكية وارتبط ظهورها بتطور شكل ونوعية النقود وهي بطاقة بلاستيكية ممغنطة تصدرها البنوك لعملائها للتعامل بها بدلا من حمل النقود الورقية، ومن أشهرها Visa ، والماستر كارد MasterCard ، الأميركان إكسبرس American Express، ويستطيع حامل البطاقات استعمالها في شراء معظم احتياجاته أو أداء مقابل ما يحصل عليه من خدمات دون حاجة إلى حمل مبالغ كبيرة من الأموال. والتي قد تتعرض لمخاطر السرقة أو الضياع أو التلف، وأهم هذه البطاقات:

أ. **بطاقات الحاسب الآلي**: يمكن للعميل بمقتضاها سحب مبالغ نقدية من حسابه بحد أقصى متفق عليه.

ب. **بطاقات الشيكات Cheque Guarantee Card**: يتعهد فيها البنك بسداد الشيكات التي يحررها العميل بشروط معينة.

ت. **بطاقات الدفع Débit Card**: تخول حاملها سداد مقابل السلع والخدمات حيث يتم تحويل ذلك المقابل من حساب العميل إلى حساب التاجر.

ث. **بطاقة الإئتمان Crédit Card**: هي تلك البطاقات التي يصدرها المصارف للعملاء في حدود يمنح بموجبها البنك لعملائه تسهيلا إئتمانيا.

حيث يتم استخدامها كأداة ضمان، ويستطيع حاملها للحصول على السلع والخدمات، ويتولى البنك دفع قيمتها على أن يقوم الحامل بسداد ما دفعه البنك من رسوم أداء هذه الخدمة بالإضافة على فوائد تسري خلال أجل متفق عليه عند التأخر في السداد.

ولا تمنح البنوك هذه البطاقات[69] إلا بعد التأكد من ملائمة العميل أو بعد الحصول منه على ضمانات عينية أو شخصية كافية حتى لا تواجه البنك مخاطر كبيرة في حالة عدم السداد.

([69]) من هذه البطاقات: بطاقة الفيزا، الماستر كارد و أميركان إكسبرس، يوجد ثلاثةأنواع لبطاقة الفيزا كارد وهي:

1. **بطاقة الفيزا إلكترون**: تستخدم في أجهزة الصرف الآلي الدولية للصرف الفوري للعملات التي يحتاج إليها العميل.

ج. **بطاقات الصرف البنكي Charge Card** : هي وسيلة من وسائل الدفع الإلكتروني لدى البنوك الإلكترونية يطلق عليها اسم بطاقات الصرف الآلي ومدة الإئتمان في هذه البطاقات لا تتجاوز مدتها شهر واحد.

ح. **البطاقات الذكية Smart Card**: تمثل هذه البطاقة حماية كبيرة ضد التزوير والاستخدام غير المشروع من جانب الغير في حالة سرقتها، فهي جيل جديد عبارة عن رقيقة إلكترونية فائقة القدرة على تخزين جميع البيانات والمعلومات الخاصة بحاملها.[70]

خ. **بطاقات المونديكس Mondex Card** : هي مثال للبطاقة الذكية، تتم بمرونة في الاستخدام، يمكن استخدامها كبطاقة إئتمانية أو بطاقة خصم فوري حسب رغبة العميل أي كبديل للنقود في كافة عمليات الشراء.

ثالثا: الوسائط المصرفية الإلكترونية

تطورت النقود، مع تطور الأساليب التكنولوجية الحديثة، وظهرت بشكل مستحدث في صورة وسائل إلكترونية يتم تداولها من خلال عدة أشكال أهمها:

أ. **الهاتف المصرفي Phone Bank**: نوع من تطور الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء، حيث يعمل 24/24 ساعة، 7/7 أيام طوال السنة، ويستطيع العميل برقم سري خاص سحب مبالغ من حسابه وتحويلها لسندات، وفواتير وكذلك الحصول على قروض وفتح اعتمادات مستندية، ويوجد اتصال مباشر بين الكمبيوتر الخاص بالعميل وكمبيوتر البنك، والذي يعمل بواسطة شاشة لدى العميل في منزله.

ب. **الأنترنت المصرفي**: أتاح انتشار استخدام البنوك للأنترنت للتعامل مع عملاء من خلال خدمات المصرف المنزلي، حيث يتم إنشاء مقار لها على الأنترنت، ومن ثم يسهل

---

2. **بطاقات الفيزا الفضية**: هي بطاقات إئتمانية تمكن صاحبها من الحصول على ما يحتاج إليه من السلع والخدمات إلا أن حدود إئتمانها منخفضة نسبيا.
3. **بطاقة الفيزا الذهبية**: بطاقات ذات إئتمان عالي، تمنح لصاحبها كافة الخدمات التي تقدمها منظمة خدمات أو مجموعة مزايا أخرى، تتمثل في أولوية الحجز في مكاتب السفر والرحلات والفنادق والكثير من الخدمات الأخرى.

[70]) انظر: د/ محمد أمين الرومي، المرجع السابق، صفحة 79.

على العميل التعامل مع البنك عبر الشبكة، وهو في منزله، وهنا يمكن محاورة موظف البنك على شاشة الكمبيوتر وإجراء كافة العمليات المصرفية.[71]

رابعا: الوسائط الإلكترونية الجديدة

هي صورة للوفاء عند التعامل عبر الأنترنت ومن أهمها نظامي القابض Incorporated والشيك نت Net Cheque.

القابض: وسيط بين المتعاملين يتلقى طلبات وبيانات كل منهما، ويتحقق منها عن طريق موقعه على الشبكة، ويتولى مباشرة عملية عرض السلعة أو الخدمة والتسليم والوفاء نظير عمولة معينة.

الشيكات الإلكترونية: تعتمد هذه الشيكات على وجود وسيط بين المتعاقدين ويطلق عليه جهة التخليص Vlearing house، وغالبا ما يكون البنك.

خامسا: النقود الإلكترونية Electronic money

إن الفكرة التي قامت على أساسها النقود الإلكترونية، أو النقد الرقمي هي ذات الفكرة التي استخدمت لها النقود الورقية والعملات المعدنية، والتي تتميز بوجود رقم الإصدار الخاص بكل عملة لتحديد هوية هذه العملة، وعند حاجة المستهلك، عميل البنك، للنقود الإلكترونية لا يستخدمها في تعاملاته التجارية عبر شبكة الأنترنت فإنه يقوم بشراء عملات النقد الإلكتروني من البنك الذي يقوم بإصدارها حيث يتم تحميل هذه العملات على الحساب الخاص بالعميل – المستهلك- والتي تكون في صورة وحدات، عملات صغيرة القيمة ولكل وحدة رقم خاص أو علامة مميزة من البنك المصدر لها، وبالتالي تعمل هذه العملات الإلكترونية محل العملات العادية، وتكون بنفس القيمة المحدد لها والمدونة عليها[72].

([71]) انظر: محمد حسن الرفاعي، المرجع السابق، صفحة 148 وما بعدها.
([72]) انظر: رأفت رضوان، المرجع السابق، صفحة 67 وما بعدها.

عقود التجارة الالكترونية إبرامها وتنفيذها

ويتم تداول النقود الإلكترونية عبر الأنترنت في عمليات التجارة الإلكترونية بيعا وشراء، بأن يقوم المشتري باقتناء النقد الإلكتروني، وبأي كمية من خلال التعامل مع أحد البنوك المصدر لها التي تعمل على شبكة الانترنت.

خاتمة

لقد تم من خلال هذه الدراسة التعرف على التجارة الإلكترونية خاصة عقود التجارة الإلكترونية من خلال:

- تحديد بعض المفاهيم الجديدة كالتجارة الإلكترونية، والعديد من التعريفات الفقهية والتشريعية للتجارة الإلكترونية عامة وعقود التجارة الإلكترونية خاصة.
- وقبلها التعرض لخصائص ومميزات عقود التجارة الإلكترونية.

تبين الوسائل التي تتم بواسطتها عقود التجارة الإلكترونية.

والمراحل التي تمر بها عقود التجارة الإلكترونية من خلال شرح تطبيقي بين إجراء عمليتي البيع والشراء على الشبكة العالمية.

- وهذا بعد التطرق لعمليتي الإيجاب والقبول الإلكترونيتين اللازمتين للرضا كركن هام في أي عقد تجاري.
- أخيرا، إن التجارة الإلكترونية في مضمونها تعمل على تضارب التشريعات وسياسات الدول بتضييق الفجوة الاقتصادية بين الدول مهما كانت الأشكال والوسائل المتبعة في ذلك، ولبناء قاعدة ووسط إلكتروني قابل لاعتماد التجارة الإلكترونية يبدأ من الخبرات التي توصلت إليها الدول المتقدمة من خلال الانضمام إلى الاتفاقيات والمعاهدات المتعلقة بتوحيد التشريعات في مجال التطبيقات الإلكترونية، ثم اعتماد المعايير والقوانين النموذجية في هذا الشأن. كاتفاقيات التوقيع والتوثيق الإلكترونيين.

إنشاء برامج تعليمية لتكوين الأطر المتخصصة في ميدان التطبيقات الإلكترونية وجميع فروع التخصصات في الميدان.

الانفتاح على وسائل وبرامج تكنولوجيا المعلومات وشبكة الاتصالات العالمية.

فتح مجال الاستثمارات في:

- بناء قاعدة أو بنية تحتية خاصة بتطبيقات الخدمات الإلكترونية مثل الحكومة الإلكترونية، خدمات التوريد الإلكتروني، التعليم الإلكتروني والمعاملات المصرفية

عبر شبكة الأنترنت، وقدرتها في تأسيس أنظمة لتأمين وحفظ جميع المعاملات الإلكترونية.

- الصناعة الإلكترونية، من خلال توفير وتغطية السوق الإلكتروني بالوسائط والوسائل الإلكترونية والتكنولوجية القادرة على حمل كل المعاملات الإلكترونية داخليا وخارجيا، حاضرا ومستقبلا لغرض مسايرة الاقتصاد الرقمي.
- إنشاء قاموس رقمي إلكتروني موحد بين الدول العربية خاص بالتجارة الإلكترونية.
- تأسيس وسط قانوني وطني قادر على التعامل مع تكنولوجيا المعلومات على مستوى عالمي ومحلي.

نأمل أن يروق هذا العمل ذوقكم العلمي.

قائمة المراجع

- طارق عبد العال حماد، التجارة الإلكترونية، المفاهيم، التجارب، التحديات، الأبعاد التكنولوجية والمالية والتسويقية والقانونية ، الدار الجامعية 2005 بدون بلد نشر.

- محمد إبراهيم أبو الهجاء، التعاقد بالبيع بواسطة الأنترنت. دار الفكر العربي. بدون سنة نشر.

- محمد أمين الرومي، النظام القانوني للتحكيم الإلكتروني ، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2006.

- محمد حسن رفاعي العطار ، البيع عبر شبكة الأنترنت، دراسة مقارنة في ضوء قانون التوقيع الإلكتروني رقم 15 لعام 2004، ، دار الجامعة الجديدة. 2007.

- محمد حسين منصور، المسؤولية الإلكترونية. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. طبعة 2003.

- عبد الفتاح بيومي حجازي النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية – الكتاب الأول –، دار الفكر الجامعي. الإسكندرية . بدون سنة نشر.

- عبد الرزاق أحمد السنهوري، البيع والمقايضة "الوسيط والجزء الرابع ". دار إحياء التراث العربي، بيروت 1998.

- صالح المنزلاوي ، القانون الواجب لتطبيق على نقود التجارة الإلكترونية . دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 2006.

- رأفت رضوان ،عالم التجارة الإلكترونية ، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة. طبعة الأولى 1999.

- شافع بلعيد عاشور، العولمة التجارية والقانونية للتجارة الإلكترونية ، دار الهومة للطباعة، النشر والتوزيع. الجزائر 2006.

المراجع الإلكترونية:

- UNCTTRAL القانون الأنيسترال النموذجي بشأن التجارة الإلكترونية.
- منشورات الأمم المتحدة رقم 4. V. 99. A.

المواقع :

- http://www.unitral.org
- http://www.etatafocus.com
- http://www.digital.fr
- http://www.droittechnologie.org
- http://www.omc.org
- http://www.cybercash.com

خطة البحث

مقدمة

المبحث التمهيدي: مفهوم التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول: نشأة التجارة الإلكترونية.

المطلب الثاني: تعريف التجارة الإلكترونية.

المطلب الثالث: خصائص التجارة الإلكترونية.

الفصل الأول: عقود التجارة الإلكترونية

المبحث الأول: تعريف عقود التجارة الإلكترونية

المطلب الأول: التعريف الفقهي.

المطلب الثاني: التعريف التشريعي.

المبحث الثاني: خصائص عقود التجارة الإلكترونية

المطلب الأول: خصائص العقد الإلكتروني.

المطلب الثاني: تمييز عقد

التجارة الإلكترونية عن غيره من العقود.

الفصل الثاني: إبرام وتنفيذ عقود التجارة الإلكترونية.

المبحث الأول: إبرام عقد التجارة الإلكتروني.

المطلب الأول: وسائل إبرام عقد التجارة الإلكتروني.

المطلب الثاني: إنعقاد عقد التجارة الإلكتروني.

المبحث الثاني: تنفيذ عقد التجارة الإلكتروني.

المطلب الأول: الالتزام بتسليم السلعة أو بأداء الخدمة.

المطلب الثاني: الالتزام بالوفاء إلكترونيا..

الخاتمة