



جامعة المنصورة  
كلية الحقوق  
قسم الشريعة الإسلامية

# التعاقد بالوسائل الحديثة

## أقسامه ومقوماته

إعداد الباحثة

فريدة عيد على قنديل

إشراف

**أ.د/ الهادي السعيد عرفة**

أستاذ الشريعة الإسلامية المتفرغ  
كلية الحقوق - جامعة المنصورة

## المقدمة

فطر الله تعالى الإنسان قاصراً على تحصيل كل أسباب عيشه بنفسه، فيحتاج إلى من يعاونه من بني جنسه، يتبادل معهم المنافع، والمصالح، لذا أباح الشارع البيع والشراء التي تنوعت صورته، وأشكاله، بناء على تطور حياة الإنسان، ومع الرقي والتطور استفاد الإنسان من آلات الاتصال الحديثة، لتساعده على إنشاء العقود عبرها، فاقتصرت له المسافات، وسهلت عليه تبادل الحاجات.

وهذه الوسائل ليست حديثة في التعبير عن الإرادة، وإنما هي وسائل حديثة لإيصال التعبير عن الإرادة، وقد كثر في هذا الزمان التعاقد بالوسائل الحديثة على اختلافها فمنها ما يجري على الأصول الشرعية، وبعضها ظاهر الفساد في بعض العقود لمعارضته الشريعة وقواعدها، وإن استفاضة التعامل بهذه الوسائل بين الناس لا يصيرها حجة على إطلاقها.

ومن هنا، كان من اللازم النظر في العقود التي تبرم عبر هذه الوسائل وتطبيقها على ما يشاكلها من نظائر، ثم الحكم عليها، بالميزان العادل على ضوء النصوص الصحيحة، والقواعد السليمة، المؤدية إلى تحقيق مقصد الشارع، على أن يكون ذلك النظر سليماً من الأهواء والأغراض.

وبناء على ذلك، فإن دراستنا لهذا البحث تشتمل على الفصلين الآتيين:

**الفصل الأول: الوسائل الحديثة ودورها في إنشاء العقود.**

**الفصل الثاني: التعاقد بالوسائل الحديثة ومقوماته.**

## الفصل الأول

### الوسائل الحديثة ودورها في إنشاء العقود

في العصر الحديث تطورت وسائل الاتصال تطوراً هائلاً حتى أنها سبقت بكثير البحوث والدراسات التي تولدت عنها، بل وفاقت كل تصور، فبعد أن كنا نرى في إرسال الرسالة من مكان إلى آخر مهما بعدت المسافة بينهما أمراً يثير العجب والدهشة، تبدل الحال ولاحت في الأفق وسائل الاتصال الحديثة التي أصبحت الرسالة معها تصل أو تكاد تصل في لمح البصر، فيكفي أن يضغط المرء على "زر" في آلة لتصل رسالته في نفس اللحظة إلى مستقرها من بقعة أخرى، وفي أي طرف آخر من أطراف العالم.

وبناء على ذلك، فإن دراساتنا لهذا المبحث ستشتمل على المطالب الآتية:

المبحث الأول: تعريف الوسائل الحديثة ونشأتها وتطورها.

المبحث الثاني: تقسيمات الوسائل الحديثة.

المبحث الثالث: دور الوسائل الحديثة في إنشاء العقود.

## المبحث الأول

### تعريف الوسائل الحديثة ونشأتها وتطورها

في هذا المطلب سنتحدث عن تعريف الوسائل الحديثة في مطلب أول، ثم نتحدث عن نشأتها وتطورها في مطلب ثان على النحو الآتي:

المطلب الأول: تعريف الوسائل الحديثة.

المطلب الثاني: نشأة الوسائل الحديثة وتطورها.

## المطلب الأول

### تعريف الوسائل الحديثة

أولاً: تعريف الوسائل في اللغة<sup>(أ)</sup>:

الوسائل والوسل: جمع وسيلة، والوسيلة ما يتوصل به إلى الشيء ويتقرب به، والوسيلة أخص من الوصيعة لتضمن الوسيلة لمعنى الرغبة.

وتأتي الوسيلة في اللغة لمعان عدة منها: المنزلة عند الملك، والدرجة، والقربة، والرغبة.

وعن جابر رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: "من قال حين يسمع النداء اللهم رب هذه الدعوة التامة والصلاة القائمة آت محمد الوسيلة والفضيلة وابعثه مقامًا محمودًا الذي وعدته حلت له شفاعتي يوم القيامة"<sup>(ب)</sup>.

---

(أ) لسان العرب، لأبي الفضل جمال الدين محمد بن منظور الأفرقي المصري، المتوفى سنة (711هـ)، دار لسان العرب للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر، (11/724-725)، مادة (وسل)؛ المصباح المنير في غريب الشح الكبير، لأحمد بن محمد علي المقرئ الفيومي، المتوفى سنة (770هـ)، المكتبة العلمية للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر، (660)، مادة (وسل)؛ مختار الصحاح، لمحمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، المتوفى سنة (660هـ)، مكتبة لبنان للنشر، بيروت- لبنان، 1995م، (300)، مادة (وسل).

(ب) صحيح البخاري، المرجع السابق، (1/222)، حديث رقم (589)، كتاب (الأذان)، باب (الدعاء عند النداء).

## ثانياً: الوسائل في الاصطلاح:

لعلماء الأصول اصطلاحات عدة في تعريف الوسائل منها:

### 1- الاصطلاح العام:

وهو اعتبار الوسائل بمعنى: "الطرق المفضية إلى المصالح والمفاسد" (أ). وهذا التعريف يتفق مع المعنى اللغوي للوسائل، ومن ثم فالوسائل في اصطلاحها العام تمتد لتشمل:

أ - الطرق المؤدية إلى المصالح، كالأسباب والشروط الشرعية.

ب- الطرق المؤدية إلى المفاسد، كالحيل الباطلة والذرائع المؤدية إلى الحرام.

### 2- الاصطلاح الخاص:

وهي "المسالك المفضية إلى تحقيق المصالح الشرعية"، ويعبر عنها ابن عاشور بقوله: "هي الأحكام التي شرعت لأن بها تحصيل أحكام أخرى، فهي غير مقصوده لذاتها، بل لتحصيل غيرها على الوجه المطلوب الأكمل، إذ بدونها قد لا يحصل المقصد أو يحصل معرضاً للاختلال والانحلال" (ب).

والملاحظ في هذا الاصطلاح الخاص للوسائل ما يلي:

أ - أن فيه تقييداً للمعنى اللغوي للوسيلة ليقصرها على الوسيلة المؤدية للمصلحة فقط.

ب- الوسيلة في اصطلاحها الخاص تقابل الذريعة بمعناها الخاص، والذي قال عنه ابن تيمية، "والذريعة ما كانت وسيلة وطريقاً إلى الشيء لكن صارت في عرف الفقهاء عبارة عما أفضت إلى فعل محرم- ولو تجردت عن ذلك الإفضاء لم يكن فيها مفسدة- ولهذا قيل: الفعل الذي ظاهره مباح وهو وسيلة إلى فعل محرم" (ج).

---

(أ) أنوار البروق في أنواء الفروق المشهور "بالفروق"، لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، المتوفى سنة

(684)هـ، طبعة دار المعرفة، بيروت- دار إحياء الكتب العربية للنشر، بدون تاريخ نشر، (32/2).

(ب) مقاصد الشريعة الإسلامية، لمحمد الطاهر بن عاشور، (148)، طبعة دار النفائس للنشر، الأردن، 1999م.

(ج) الفتاوى الكبرى، لأحمد بن عبد الحليم بن تيمية، المتوفى سنة (728)هـ، الطبعة الأولى، طبعة دار المعرفة،

بيروت- لبنان، 1386هـ، (172/6).

## المطلب الثاني

### نشأة الوسائل الحديثة وتطورها (أ)

على مر التاريخ، استغل الإنسان نمو معرفته بالبيئة المحيطة، واكتشافه لقوانين الطبيعة المختلفة، في تطوير وسائل الاتصال، حتى اشتملت على هاتف لاسلكي، وبرق كاتب، وهاتف خلوي، وشبكات الحاسب الآلي، والاتصال عبر الأقمار الصناعية. يمكن من حيث الاستخدام تقييم أنواع الاتصالات وطرقها، تبعاً لاستخدامها" كما يأتي:

#### 1- الاتصال، المباشر السمعي، والبصري:

الاتصال المباشر هو الأسلوب الأقدم لتقنيات الاتصال التي عرفها الإنسان، واستمر استخدامه، حتى الآن، على الرغم من تطور تقنيات أخرى، والاتصال المباشر، يعتمد أساساً، على نقل الرسالة شخصياً، بواسطة مندوبين، لتوصيل مضمونها. وقد يختلف الوقت المتاح لإدراك المتلقي لمعنى الرسالة، من موقف لآخر.

فالزمن والمسافة والعوائق الطبيعية، كانت تحول دون الاتصالات المباشرة، فلا يمكن نقل رسالة إلا بتقابل المرسل والمتلقي، في وقت واحد ومكان واحد. وللتغلب على تلك العقبة، استحدثت وسائل لنقل مضمون الرسائل، مثل استخدام الدخان نهاراً، وضوء المشاعل ليلاً، مع وضع مفهوم خاص للفترة الزمنية، التي يستمر فيها الدخان أو ضوء المشعل، فكان هنالك مفهوم للفترة الطويلة، وآخر للفترة المتوسطة، والفترة القصيرة، وكذلك معاني الفواصل بين تلك الفترات وطولها.

وقد استخدم الإنسان مبدأ الانتقال في نقل الرسالة المنطوقة من مكان إلى آخر، بواسطة أشخاص لهم قدرات خاصة من حيث سرعة العدو، والقدرة واللياقة البدنية، التي تساعدهم على اجتياز الموانع والعقبات. واستغل الإنسان كذلك فكرة إعادة الإذاعة، بقطع العداء الأول مسافة محددة، ينتظره في نهايتها عداء آخر، يستمع للرسالة ويستوعبها، ويبدأ العدو في اتجاه المتلقي النهائي المعني بالرسالة.

وتحسن الاتصال بين الأشخاص والجماعات، مع ظهور اللهجات. واستحدث الإنسان أول نشرة عرفها التاريخ، تمثلت في شخص المنادي، الذي ينتقل من مكان إلى آخر، ويجذب انتباه الجماعة،

---

(1) [www.qalqilia.edu.ps/tatawer.htm](http://www.qalqilia.edu.ps/tatawer.htm).

بإلقاء الأخبار أو المعلومات، التي كلف بتوصيلها، وبالأسلوب نفسه، ظهر أول استخدام للاتصال، للترفيه والتعلم والتنقيف. وظهرت للمرة الأولى مهنة الرواة والشعراء.

استمرت وسائل الاتصال المباشر: الصوتية والمرئية، بواسطة الإنسان، مستخدمة أسلوب إعادة الإذاعة في نقل الرسائل المرئية من مكان إلى آخر، فاستخدمت مثلاً، المرايا العاكسة في نقل الإشارات والرموز المختلفة، واستخدام الأسلوب، الذي أطلق عليه "سيمافور"، والمتمثل في أعمدة خشبية مرتفعة، على قمتها أذرع ميكانيكية بألوان مختلفة، تعبر عن حركاتها، والفواصل بين الحركة والأخرى، عن رموز تراسل محددة. وتكرر إذاعة الرسائل من عمود سيمافور إلى العمود الذي يليه، حتى تصل إلى المستقبل النهائي.

وما زالت فكرة استخدام الانتقال في تحقيق الاتصال المباشر متبعة إلى الآن، فإنسان العصر الحديث، يستخدم وسائل الانتقال الحديثة من سفن وطائرات، لنقل رسالة شفوية، بين الأشخاص، أو للتفاوض وعقد الصفقات. وتطور الاتصال المباشر بين الأشخاص والجماعات تطوراً جوهرياً مع اختراع الكتابة.

وقد ربط الإنسان، بعد ذلك، بين الرموز والرسومات التعبيرية للكتابة التصويرية، وبين المقاطع الصوتية التي يستخدمها في الاتصال بأبناء جماعته، لتظهر بذلك أول كتابة منطوقة، وأضيف إلى الرسوم والرموز التعبيرية علامات ورموز لها دلالات صوتية، لتظهر بذلك أولى أنواع الأبجديات، ومنها الأبجدية المسمارية أو السومرية، وتلتها الأبجدية الهيروغليفية عند فراعنة مصر.

مر تطور الكتابة بمراحل رئيسية، كان أهمها ظهور الطباعة، التي ترجع فكرتها إلى القرن الأول الميلادي، حينما استخدم الصينيون كتلاً خشبية، ذات أشكال مميزة، بعد غمسها في أخبار خاصة، لطباعة أشكال ورموز بسيطة. ويسجل التاريخ الحديث للعالم يوهان جوتنبرج Johan Gutenberg اختراع الطباعة، باستخدام حروف مصنوعة من المعدن، ذات أشكال دقيقة، ترتب في إطارات خشبية لتكوين الكلمات والجمل، وكان الإنجيل هو أول كتاب طبع، عام 1455، باستخدام هذه التقنية الحديثة. وقد أصبحت الجرائد والكتب، منذ اختراع الطباعة وتطورها، هي أهم وسائل الاتصال الجماعي، وازدادت أعداد القادرين على القراءة والكتابة، اللتين أصبحتا إحدى الصفات الضرورية للإنسان المتحضر. ومع هذا الازدهار، كان تبادل الرسائل والكتب والجرائد من خلال البريد، أحد أهم وسائل الاتصال، وتولت الدول تنظيم أسلوب تداوله، حتى أصبح يغطي جميع أنحاء العالم. واستحدثت،

أخيراً، ما أطلق عليه البريد السريع، من خلال شركات خاصة، تضمن وصول الرسائل إلى أي مكان، وفي وقت قصير، وأحياناً في يوم واحد.

## 2- الاتصالات السلكية:

استمر الإنسان في سعيه الدائب، لاستحداث وسائل الاتصال وتطويرها، فبعد اكتشاف الكهرباء، فكر العلماء في كيفية تطويرها لتحقيق الاتصال، واختيار المسافة والزمن. وفي عام 1837، اخترع البرق الكاتب، التلغراف، في كل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية، حيث نجح صمويل مورس Samuel Morse، الأمريكي، والسيدان البريطانيان: وليام كوك Sir William Cooke، وشارلز ويتستون Sir Charles Wheatstone في تطوير إرسال الرسائل بأسلوب كهربي، في لحظة، عبر عدة أميال.

وأنشئت أول شبكة برق كاتب في الولايات المتحدة الأمريكية، امتدت أعمدها موازية لخطوط السكة الحديدية، لتربط بين جميع أنحاء البلاد، وسمحت الشبكة الجديدة بتبادل الرسائل خلال أسلاك البرق الكاتب، عبر آلاف الأميال، في ثوان معدودة، وفي عام 1858، مد أول كبل بحري للبرق الكاتب، عبر المحيط الأطلسي، ولكن هذا الكابل تحطم خلال أسابيع قليلة، وتكررت المحاولة، بنجاح، في عام 1866، وقد جعل هذا الكبل نقل الرسائل، عبر المحيط الأطلسي، خلال دقائق قليلة فقط، أمراً ممكناً.

وقبل نهاية القرن الثامن عشر، أصبحت الاتصالات، داخل الولايات المتحدة الأمريكية، تعتمد اعتماداً رئيسياً على البعد الكاتب، الذي أصبح منافساً لنظام البريد الأمريكي، وسريعاً ما انتشر استخدامه، في أنحاء متفرقة من العالم. ومنذ عام 1851، أسهم البرق الكاتب في نمو الأسواق الاقتصادية العالمية، حيث ربطت بشبكاته السلكية بورصات كل من لندن وباريس. وقبل نهاية القرن التاسع عشر، أصبحت مراكز الأعمال والمكاتب الحكومية، مرتبطة بشبكاته، كما كان تبادل الرسائل الشخصية أمراً ميسوراً، عبر مكاتبه التجارية المنتشرة في كل مكان.

وفي عام 1861، نجح العالم الألماني، جوان فيليب رايس Johan Philip Reis، في صناعة أول آلة هاتف، تنقل الصوت إلكترونياً، ولكن ينسب الاختراع الفعلي العملي لجهاز الهاتف، إلى العالم الكبير/ الكسندر جراهام Alexander Graham Bell، الذي اكتشف عام 1876، هو ومساعدته توماس واطسون Thomas Watson، وسيلة لنقل الصوت بواسطة التيار الكهربائي، ومثله مثل البرق



الكاتب، حقق تأثيرًا بالغًا في الاقتصاد، والأداء: الحكومي والعسكري، والسياسة الخارجية، وكل مجال من مجالات النشاط الإنساني.

وقد واكب اختراع الهاتف اختراع آخر، استغل شبكات خطوط الهاتف، التي أصبحت تغطي معظم سطح الكرة الأرضية، وهو اختراع الفاكس Fax، الذي ينقل سلكيا صورة الوثائق المختلفة، من مكان إلى آخر. وقد عاون هذا الاختراع، إضافة إلى الهاتف والبرق الكاتب، على تغلب الاتصالات على عقبات الزمن والمسافة والموقع.

### 3- الاتصالات اللاسلكية:

في عام 1895، أرسل المهندس الإيطالي، جولييلمو ماركوني Guglielmo Marconi، أول إشارة لاسلكية، عبر مسافة 3 كم، وصنع أول جهاز أرسل بواسطته رسائل من الشاطئ إلى سفينة قريبة، وكذلك من سفينة إلى أخرى. وما إن ثبت نجاح هذا الاختراع، حتى أسرع البحرية البريطانية، والبحرية الأمريكية، في تبني هذه التقنية الجديدة لاستخدامها في تحقيق الاتصال بين السفن الحربية، وهي في عرض البحر. ونجح ماركوني، في عام 1901، في إرسال إشارة لاسلكية عبر المحيط الأطلسي.

في بادئ الأمر كان استخدام الراديو بصفته وسيلة اتصال، مقصورًا على إرسال إشارات المورس Morse code، الذي انتشر استخدامه في العديد من السفن: التجارية والسفن الحربية، فضلًا عن العديد من الاستخدامات البرية.

وبعد اختراع صمامات التكبير، وهندسة أجهزة الإرسال والاستقبال اللاسلكية، نشأت فكرة الإذاعة المسموعة. وفي عام 1920، كان هناك أكثر من 600 محطة إذاعة، منتشرة في الولايات المتحدة الأمريكية فقط، وخلال سنوات قليلة أصبحت محطات الإذاعة الوطنية، منتشرة في كل بلاد العالم، ومنذ اختراع التصوير الفوتوغرافي وتطوره وانتشاره، أصبحت الصورة الفوتوغرافية أحد مصادر المعلومات الرئيسية المهمة، المتبادلة عبر العالم، ففي عام 1922، اخترع المهندس الأمريكي فايلو تايلور فارنزورث Philo Taylor Farnsworth، أسلوبًا لمسح الصورة في خطوط متتالية، وأعلن تطوير نظام تليفزيون كهربائي، وفي هذه الأثناء، اخترع المهندس الأمريكي، الروسي المولد، فلاديمير كوزما زوريكين Vladimir Kosma Zworykin، عام 1923، صمامات شاشات التليفزيون.

وفي عام 1936، بدأت الحكومة الألمانية، للمرة الأولى، بثًا تليفزيونيا تجريبياً، وفي الولايات المتحدة الأمريكية، كان أول بث تليفزيوني في عام 1939، وبحلول عام 1960، أصبح التليفزيون أحد أهم التقنيات الحديثة تأثيراً في المجتمع.

وفي محاولة الإنسان للتغلب على المسافة وتأثير الموقع، توصل إلى فكرة الأقمار الصناعية في المدارات، التي يرتفع بعضها عن سطح الكرة الأرضية مسافة 36 ألف كم، للربط بين شبكات الاتصال المختلفة، وتبادل الإشارات الهاتفية والتليفزيونية، والرسائل الرقمية، متخطياً بذلك جميع العوائق وليس أدل على هذا الاستخدام عالي التقنية، من الاتصال بين القاعدة الأمريكية، في كيب كانفرال، ورواد الفضاء الأمريكيين، على سطح القمر، ومتابعتهم بالصوت والصورة، وهو ما أدهش العالم. ولرفاهية الإنسان وقرت التقنية الحديثة الهاتف الخليوي، الذي يستخدم بعض الترددات اللاسلكية، وأصبح وسيلة مهمة وأساسية في اتصال البشر، عبر القارات، وتبادل المحادثات: المرئية والمسموعة، وفي مجالات أخرى كثيرة، استغلت فيها الاتصالات اللاسلكية.

#### 4- شبكات الاتصال والحاسب الآلي:

يعد العالم جون فينسينت أتانسوف، أول من وضع أساس الحاسب الآلي الإلكتروني، فقد وضع في عام 1939، نموذجاً عملياً لوحدة معالجة بيانات في جامعة أيوا الأمريكية، وتلاه مباشرة، عالم الرياضيات البريطاني آلان تيرنينج Alan Turing بهندسته حاسباً آلياً، أطلق عليه اسم كولوساس Colossus، وواكب هذا التطور ظهر شبكات التحويل التي يتحكم فيها الحاسب الآلي Computerized Switching Networks، والتي أتاحت الفرصة لتنفيذ شبكة اتصال خطية عالمية، باستخدام كابلات الاتصال، أو الموجات المتناهية الصغر Microwave ووصلات الاتصال عبر الأقمار الصناعية، مما أدى إلى ظهور شبكة المعلومات العالمية "الإنترنت"، كما يسر العديد من المهام منها، حجز مقاعد الطائرات والفنادق، في أي مكان في العالم، وتطوير خدمة النظام المصرفي العالمي، وخدمة البريد الإلكتروني.

## المبحث الثاني

### تقسيمات الوسائل الحديثة

تنقسم الوسائل الحديثة إلى قسمين:

القسم الأول: وسائل الاتصالات السلكية.

القسم الثاني: وسائل الاتصالات اللاسلكية.

وتلك الوسائل منها ما يسير عبر كوابل أرضية، أو بحرية، أو محطات لاسلكية كبيرة تعتمد على أجهزة إرسال واستقبال، ومجموعات هوائية لكل منها، أو تستخدم الأقمار الصناعية كوسيلة وسيطة لتحقيق اتصالها.

وفي هذا المبحث سنتحدث عن تقسيم تلك الوسائل الحديثة من حيث طبيعة عملها وما تقوم به من خلال ثلاثة مطالب على النحو الآتي:

المطلب الأول: وسائل خاصة بنقل الحروف "الوسائل الكتابية".

المطلب الثاني: وسائل خاصة بنقل الصوت "الوسائل السمعية".

المطلب الثالث: وسائل خاصة بنقل الصوت والصورة "الوسائل السمع بصرية".

## المطلب الأول

### الوسائل الكتابية الحديثة

لقد استطاعت التكنولوجيا الحديثة مساعدة الإنسان على إرسال رسائله إلى أي مكان وإن تباعدت المسافات، حيث أصبح في مقدوره نقل ما كتبه خلال ثوان أو دقائق إلى المكان الذي يريده، مادام لديه جهاز فاكس، أو غيره من الوسائل الحديثة، وتتمثل الوسائل الخاصة بنقل المكتوب في الأجهزة التالية:

#### 1- البرق: (التلغراف):

هو "جهاز نقل الرسائل من مكان إلى مكان آخر بعيد بواسطة إرشادات خاصة" (أ).

يقوم المرسل بكتابة الرسالة، وإعطائها للمكتب الرئيسي للبريد، وتقوم آلة التلغراف بإرسال إشارات كهربائية عبر خطوط لتصل إلى بلد المرسل إليه، ويقوم التلغراف المستقبل بتحويل هذه الرموز إلى أحرف، وكلمات، وكتابتها على ورقة يتم إرسالها عن طريق موظف البريد ليسلمها للمرسل إليه (ب)، وهذه الوسيلة يشوبها طول الوقت، وإمكانية الخطأ، وفقدان السرية.

#### 2- التلكس:

هو "جهاز مرتبط بوحدة تحكم دولي ينقل المعلومات المكتوبة إلى جهاز المرسل إليه" (ب).

يقوم المشترك في التلكس بكتابة الرسالة بواسطة الآلة الكاتبة التي يحتوي عليها التلكس، ومن ثم تحويلها إلى رموز وإعادة الرموز إلى أحرف وطباعتها على ورقة بطريقة آلية (ج).

وتعد سرعة التلكس كسرعة التلغراف مما يجعلها تحتاج إلى وقت أكبر من التلغراف.

---

(أ) المعجم الوسيط، طبعة مجمع اللغة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1980م، مادة (برق)، ص(51).

(ب) د. القره داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990، (927/2).

(ج) د. محمود شمام، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990، (899/2).

(د) د. القره داغي، المرجع السابق، (927/2).

### التعاقد عن طريق البرقية والتلكس:

يعد البرق أحد وسائل الاتصالات التي يتم من خلالها تبادل الإيجاب والقبول، والتي تترك أثرًا مكتوبًا، حيث يقوم البرق في بلد الموجب له بكتابة العقد مرة أخرى، وإرسالها إليه عن طريق موظف البريد يسلمها له باليد، فالبرق يعد تعبيرًا عما كتبه الموجب، وعند قراءة الموجب له الرسالة يتوفر لديه العلم لهذا الإيجاب، فله القبول أو العدول عن الإيجاب.

وكذا التلكس يقوم بكتابة العقود مرة أخرى على جهاز الموجب له غير أن الرسالة عن طريق البرق والتلكس تحتاج إلى وقت لكي يتسلمها الموجب له<sup>(أ)</sup>.

### 3- التلفاكس:

هو جهاز لتحويل نسخة من رسالة إلى إشارات كهربائية ترسل عبر خطوط هاتفية<sup>(ب)</sup>، فالإرسال عن طريق التلفاكس يتم من خلال جهازين مرتبطين بالخطوط الهاتفية، حيث يضع المرسل الورقة المكتوبة في الجهاز، ويضرب أرقام الجهاز المستقبل، فيقوم الجهاز المستقبل بنقل صورته طبق الأصل عن الورقة الأصلية<sup>(ج)</sup>.

### التعاقد عن طريق التلفاكس:

يقوم التلفاكس بنقل رسالة كل من العاقدين للآخر بدقة، ووضوح أكثر من غيره، وتعد نسبة الخطأ عن طريقة منتقية، فهي تقوم بنقل صورة حقيقية من خطاب وتوقيع الموجب دون أي تغيير، أو تبديل. كما وأنه يمتاز بسرعة وصول الرسالة، فبمجرد الانتهاء من ضرب أرقام جهاز الموجب له، يقوم الجهاز المستقبل بإظهار الرسالة، ويتسنى للموجب له العلم بهذا الإيجاب عند قراءته الرسالة<sup>(د)</sup>.

### 4- الإنترنت:

هي شبكة كمبيوترات متصلة بعضها البعض عن طريق أسلاك ألياف بصرية، وأقمار صناعية

(أ) د. القرة داغي، المرجع السابق، نفس الموضوع.

(ب) د. محمود شمام، المرجع السابق، (900/2).

(ج) د. القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، المرجع السابق، (928/2).

(د) د. محمود شمام، المرجع السابق، (900/2).

للاتصالات" (أ).

وتتكون من أجزاء ثلاثة هي:

#### أ - شبكة الويب العالمية:

وتشتمل على المستندات المحفوظة في شبكة الحاسوب، مما يتيح لأي شخص الاطلاع على معلومات واضعيها، وتصميم هذه المواقع من قبل شركات متخصصة، ويضع عليها صاحبها ما يشاء من معلومات وبيانات مصورة، أو على شكل أفلام أو مكتبات أو متاجر، والتي تشمل على البيانات من مواصفات للمبيع، أو كيفية إتمام العقد<sup>(١)</sup>، فيوجد بها الملايين من المواقع الالكترونية التي تعرض السلع والخدمات والتي يستطيع الراغب في التعاقد أن يشاهد هذه المعروضات ويقرر الشراء في ضوء ما يريده من خلال القروض المقدمة<sup>(٢)</sup>.

#### ب - البريد الإلكتروني:

يسمح هذا النظام بتبادل المراسلات من وثائق، ومطبوعات، أيًا كان حجمها، وإرسال رسائل جمّة إلى شتى بقاع الأرض، كما ويسمح بالتبادلات المرئية بين المرسل والمستقبل، عبر الاتصال الفيديوي<sup>(٣)</sup>، ويتم التعاقد عبر البريد الإلكتروني من خلال قيام الشركات بإرسال رسائل دعائية لنوع معين من السلع والخدمات في البريد الإلكتروني الخاص بالشخص، فإذا اطلع الشخص على هذه الرسائل ورغب في السلعة أو الخدمة قام بمراسلة الشركة للتعاقد في هذا الشأن<sup>(٤)</sup>.

#### ج - غرفة المحادثة:

يوفر هذا النظام إمكانية التخاطب مع الآخرين، وذلك باستخدام الكلمات المكتوبة، حيث يقوم الشخص بإرسال رسالة قصيرة إلى آخر بواسطة لوحة المفاتيح، ولكي يتم الالتقاء بينهما لا بد من فتح

---

(١) د. عبد الرؤوف محمود صبح، المحترف في الإنترنت، طبعة غزة، بدون دار نشر، 2001م، ص4.  
(٢) د. يونس عرب، موسوعة القانون وتقنية المعلومات AOX، طبعة اتحاد المصارف العربية للنشر، 2001م، (85)؛  
د. حسن عبد الباسط جمعي، إثبات التصرفات القانونية، طبعة دار النهضة للنشر، 2000، (9).  
(٣) د. نصر أبو الفتوح فريد، العقود المدنية المسماة - عقد البيع-، دار المغربي للنشر، بدون تاريخ نشر، (209).  
(٤) د. رامي محمد علوان، التعبير عن الإرادة، بحث مقدم لنقابة المحامين، عمان - الأردن، 2001م، (4).  
(٥) د. نصر أبو الفتوح، المرجع السابق، (210).

كلا منهما الصفحة الخاصة على جهازه في الوقت نفسه، غير أنه تم مؤخرًا ربط جهاز الحاسوب بميكروفون، وكاميرا فيديو، مما يسمح للمتخاطبين سماع ورؤية بعضهما البعض<sup>(أ)</sup>، والاتفاق على الصفقة المطلوبة ويتم العقد<sup>(ب)</sup>.

### التعاقد عن طريق الإنترنت:

إن التجارة الإلكترونية عن طريق الإنترنت تتم غالبًا عبر شبكة الويب العالمية، أو البريد الإلكتروني، أما غرف المحادثة فالتعاقد من خلالها يشوبه التزوير، لعدم التمكن من التثبت من شخصية العاقد، فالدخول في المحادثات يتم باستخدام اسم مستعار.

أما بالنسبة للبريد الإلكتروني فيتم من خلاله إرسال رسالة تتضمن الإيجاب من الموجب إلى المرسل إليه، واسم المرسل إليه، واسم المرسل وعنوانه، والوقت، والتاريخ، والتوقيع، وذلك من خلال الدخول إلى موقع البريد الإلكتروني، وبمجرد الضغط على لوحة المفاتيح تنتقل الرسالة إلى الموجب له، وعند فتحه للصفحة الخاصة به يستطيع فتحها، وقراءتها، وطباعتها على الورق، وحفظها في ملف معين، أو إلغائها<sup>(ب)</sup>.

---

(أ) د. حسن عبد الباسط جميعي، المرجع السابق، (9).

(ب) د. نصر أبو الفتوح، المرجع السابق، (210).

(ب) د. يونس عرب، المرجع السابق، (85).

## المطلب الثاني

### الوسائل السمعية

إن الوسائل النقالة للأصوات في حقيقتها عبارة عن آلة ترسل وتستقبل الأصوات، إما عن طريق الأسلاك، أو من دونها في الحال، وهي كثيرة ومتعددة ومن أبرزها ما يلي:

#### 1- الهاتف<sup>(أ)</sup> (التليفون العادي):

وهو عبارة عن "جهاز كهربى ينقل الأصوات من مكان إلى مكان" (١).

والتعاقد من خلاله يتم عن طريق الخطوط "الكابلات الكهربائية" عبر الأرض، أو البحر، أو عن طريق الأقمار الصناعية، فهو ينقل اللفظ من شخص لآخر، فينقل الإيجاب للموجب له، كما أنه ينقل القبول للموجب دون أن يرى أحدهما الآخر، فهو وسيلة اتصال شفهي.

#### - التليفون المرئي:

وهو أحدث اختراع في الوسائل الحديثة، حيث يرى المتعاقدان به "أي المتحدثان" كل منهما على شاشة صغيرة ملحقة بالجهاز.

ولا يوجد اختلاف بين العقد الإلكتروني المنعقد عبر الإنترنت وذلك المنعقد عبر تلك الأجهزة مادام أنه سيتم الولوج أولاً إلى شبكة الانترنت حتى يتم إبرام العقد<sup>(ب)</sup>.

#### 2- اللاسلكي:

فإنه من الممكن الاتصال وإبرام العقود عن طريق اللاسلكي الذي يتم من خلاله نقل الكلام الصريح، أو الكلام المفهوم عن طريق الشفرات.

---

(أ) آلة لنقل الصوت من مشترك لآخر عبر شبكة هاتفية مادية أو هوائية، ويقتصر دور الهاتف على تحويل الذبذبات الصوتية إلى إشارات كهربائية بالنسبة للمتكلم، ومن ثم تحويلها إلى إشارات صوتية بالنسبة للمخاطب، ويمكن التمييز بين المشتركين، وذلك بوضع أرقام لكل هاتف يختلف عن الآخر وتنظم مصلحة الاتصالات حركة المرور بين المشتركين، مما يضمن إيصال المكالمات إلى أصحابها، د. محمود شمام، المرجع السابق، (2/898).

(ب) المعجم الوسيط، المرجع السابق، (87)، مادة (تلف).

(ج) د. نصر أبو الفتوح، المرجع السابق، (211).



## - التعاقد عن طريق التليفون واللاسلكي:

يمتاز كل من الهاتف واللاسلكي بنقل كلام كل من المتعاقدين لآخر بدقة ووضوح، فيمكن للمشتري من سماع إيجاب البائع، كما ينقل للبائع قبول المشتري، ولا يختلف الأمر من خلاله عن المخاطبة، سوى عدم رؤية أحد المتعاقدين الآخر، فالتعبير عن الرضا يتم من خلال اللفظ، وفي هذا يقول البيضاوي بعد أن ذكر ضرورة وجود الرضا: "لكنه لما خفي نيط باللفظ الدال عليه صريحاً" (أ)، وما الهاتف إلا وسيلة لنقل الصوت فحسب.

### 3- المذيع (الراديو):

وهو: "جهاز لنقل الكلام وغيره عن طريق الجهاز اللاسلكي" (ب).

فالمذيع له استخدامات كثيرة منها إبرام العقود وإجرائها من خلال عرض ونقل الكلام الصريح الدال على إيجاب العارض والقبول بأي وسيلة أخرى.

### التعاقد عن طريق المذيع:

يمكن إجراء العقد بواسطة المذيع من خلال الإجابات الموجهة للجمهور، فلو عرض شخص من خلاله بيع سيارته مثلاً، وقام بعرض المواصفات المميزة للسيارة بشكل يزيل الجهالة عنها مثل سنة الصناعة، ونوعها فيعد الإيجاب مقبولاً، ويبقى قائماً إلى أن يتقدم شخص لقبول هذا الإيجاب، عندها يتم العقد (ج).

### 4- شريط التسجيل (الكاسيت):

وكذلك من الممكن التعاقد عن طريق شريط التسجيل "الكاسيت"، الناقل للصوت فقط، وذلك عن طريق تسجيل صوته في شريط وإرساله إلى الموج إليه الإيجاب (د).

---

(أ) الغاية القصوى للبيضاوي، (4547/1)، مشار إليه في الموسوعة الفقهية، المرجع السابق، (235/22).  
(ب) د. محمد معوض، المدخل إلى فنون العمل التليفزيوني، طبعة دار الفكر العربي للنشر، بدون تاريخ نشر، ص 241.  
(ج) د. عبد الله محمد عبد الله، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990م، (827/2).  
(د) د. عبد الرزاق رحيم الهيتي، حكم التعاقد عبر أجهزة الاتصال الحديثة، طبعة دار البيارق للنشر، الطبعة الأولى، 2000م، ص 10.

## المطلب الثالث

### الوسائل السمعية بصرية

وهي الوسائل المسموعة المرئية مشاهدة بالعين كالتلفاز والأقمار الصناعية، وهي عبارة عن وسائل فورية تنقل على الهواء مباشرة الصوت والصورة لأطراف التعاقد، فتزيد على الوسائل السابقة صورة للمتعاقدين بالإضافة للصوت مما يزيد تأثيراً ووضوحاً.

فكثيراً ما نرى في البرامج الإخبارية وعلى الهواء مباشرة إجراء حوار ثقافي أو سياسي أحد طرفيه في بلد آخر فتظهر صورته على نصف الشاشة والمحاور الثاني على النصف الآخر فيها ويقوم كل منهما بمناقشة الآخر في الفكرة المطروحة، وكأنه يجلس معه في مكان واحد، ويرى حركة فمه وهو ينطق بالألفاظ لحظة سماعها، وانفعالاته، وحركته.

#### 1- التلفاز:

هو: "جهاز لنقل الصور والأصوات بواسطة الأمواج الكهربائية" (أ).

فالتلفاز يمتاز عن الهاتف والمذياع بأنه ينقل صورة الموجب مع صوته، وهذا يجعل احتمال التزوير أقل من غيره.

وبناء على هذا التعريف، فإن التلفاز ينقل الصوت والصورة معاً، مما يجعله يمتاز عن الهاتف والمذياع، كما يجعله أكثر أمناً في حال التعاقد عبره، إذ تكاد نسبة التزوير عبره معدومة.

#### - التعاقد عن طريق التلفاز:

لعب التلفاز دوراً هاماً في نشر المعلومات، وتناقل الأخبار، بيد أنه ينقل الصوت والصورة معاً، فقد استطاع أن يتربع على عرش وسائل الصحافة، فبعد أن كان ينقل محطات محلية مقتصرًا في ذلك على محطات الدولة، أصبح يستقبل محطات دولية من خلال الاستفادة من الأقمار الصناعية، فاستغلت الشركات هذا الانتشار الواسع للتلفاز بنشر المعلومات عن السلع وعرضها عليه، وبيان كيفية استخدامها، وذكر سعرها، وتحديد الطريقة لامتلأها.

---

(أ) المعجم الوسيط، المرجع السابق، (87)، مادة (تلف).

كما أنه ظهرت قنوات خاصة يتم من خلالها عرض الإيجابيات، فتعرض الشركة منتج معين وتذكر مواصفاته المميزة له، وتبين الأماكن التي يمكن الحصول منها على السلع، وتذكر أرقام هواتف يمكن الاتصال على موردي هذه السلع، لإبلاغهم بقبول شراء السلعة، وتحدد السعر ويشمل قيمة تكلفة نقل السلعة إلى المستهلك، فهذا العرض يعد من الإيجابيات الموجهة للجمهور، يبقى قائماً إلى أن يتقدم شخص لقبول الإيجاب فيتم العقد، فهو لا ينتهي بانتهاء مجلس الإيجاب، بل يستمر إلى أن يتصل به القبول (أ)، ويمكن أن نستدل على ذلك بقول للمالكية: "رجل قال في سلعة، وقد عرضها: من أتاني بعشرة، فهي له، فأتاه رجل بذلك، إن سمع كلامه أو بلغة فهو لازم، وليس للبائع منعه" (ب).

وعليه فلو قال شخص عبر التلفاز ثمن هذا الخلط بعشرين لكل من يريد شراءه، وتلقى القبول، فإن العقد قد تم، وفي حال المزاحمة فالعبرة بأولية وصول القبول إلى علم الموجب.

## 2- الفيديو كاسيت:

يمكن التعاقد عن طريق شريط التسجيل "الفيديو كاسيت" الناقل للصوت والصورة معاً، أو اسطوانة سي دي، وذلك بتسجيل كلام الموجب على الشريط أو الاسطوانة وإرسالها إلى الموجه إليه الإيجاب. وعند تشغيل جهاز الفيديو يظهر الموجب الصوت والصورة وعندها يسمع الموجه إليه الإيجاب ويرى صورة الموجب فيقبل بنفس الصورة أو بأي وسيلة أخرى.

## تقسيم الوسائل السمعية والسمع بصرية:

تنقسم هذه الوسائل، سواء أكانت وسائل سمعية فقط، أم سمع بصرية إلى قسمين:

### القسم الأول:

الوسائل الخاصة بنقل الصوت مباشرة وبدون تأخير، وهي ما يسمى بالنقل المباشر أو البث المباشر ويشمل كل من الهاتف: عادي أو محمول، اللاسلكي، الراديو، التلفزيون، إذا كان النقل من

---

(أ) د. عقلة إبراهيمي، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة، مجلة الشريعة، الكويت، السنة الثالثة، الدورة

الثالثة، العدد الخامس، طبعة 1986، ص 116.

(ب) حاشية البنا على شرح الزرقاني، (6/5)، مشار إليه في مرجع د. القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، (941/2).

خلالها نقلًا حيًا ومباشرًا.

### القسم الثاني:

وسائل نقل الصوت غير المباشر: وهي الوسائل التي يتم من خلالها نقل الصوت بعد مضي مدة من التلفظ به ويشمل كلا من:

1 -أشرطة التسجيل المسموعة فقط "الكاسيت"، أو المسموعة والمرئية "الفيديو كاسيت"، أو "الاسطوانات المدمجة".

2 -كما يشمل أيضًا جهازي الراديو والتلفزيون إذا كان النقل بهما غير مباشر (أ).

فإن التعاقد عبر الوسائل الحديثة، إما أن يكون من خلال الوسائل الكتابية كالفاكس وما يشبهه، أو عن طريق الوسائل الصوتية كالتليفون وما يشبهه، أو عن طريق الوسائل السمعية بصرية كالتلفزيون وما يشبهه.

---

(أ) د. عبد الرزاق الهيتي، المرجع السابق، (24).

## المبحث الثالث

### دور الوسائل الحديثة في إنشاء العقود

لا شك أن الوسائل الحديثة للتعاقد قد لعبت دورًا هامًا لاسيما في مجال التجارة الإلكترونية فعن طريقها يتم توفير المعلومات عن الفرص التجارية وإجراء معاملات التسويق والترويج وخدمات ما قبل البيع وما بعده والنقل والصيانة والشحن والتفريغ وغيرها.

وفي هذا المبحث نتحدث عن مجالات التجارة الإلكترونية في مطلب أول، ثم نتحدث عن خصائص التجارة الإلكترونية في مطلب ثان على النحو الآتي:

### المطلب الأول

#### مجالات التجارة الإلكترونية

لقد امتدت يد التجارة الإلكترونية لتطال العديد من النشاطات والمعاملات، وهذا ما يكشف السبب في إقبال المستثمرين على الاعتماد عليها في نشاطاتهم المختلفة، وفيما يلي أهم تلك المجالات.

#### 1- بيع البضاعة:

وهي تشمل بيع جميع السلع، وعروض التجارة، من كتب وسيارات وغيرها، حيث يتم البحث عن السلعة المراد شراؤها، ومعرفة سعرها، وتتم عملية الدفع بطريقة إلكترونية، ويتم التسليم من خلال الطرق التقليدية<sup>(أ)</sup>.

وعليه فإن التجارة الإلكترونية لا تعد بديلاً عن التجارة التقليدية، وإنما مساعدة لها.

#### 2- بيع الخدمات (المنافع):

وهي تشمل ما يأتي:

أ - التصميمات الهندسية: حيث من الممكن الاشتراك في تصميم منتج جديد بدون التواجد في المكان نفسه من خلال مجموعة عمل، مثل قيام شركة فورد للسيارات بتكوين فريق عمل لتصميم محرك

---

(أ) د. نعمات العباش، القدرة التنافسية، بحث مقدم لمؤتمر اقتصاديات دول مجلس التعاون، (100).

جديد يعمل أعضائه في أربع مواقع جغرافية مختلفة.

ب- **توزيع البرامج:** تقدم التجارة الإلكترونية خدمة توزيع البرامج، والصور والأفلام، والشرائط، حيث يتم عملية الدفع والتسليم إلكترونياً<sup>(أ)</sup>.

ج- **سداد الالتزامات المالية:** لا تعتبر الأعمال المصرفية عبر الإنترنت نوعاً من التجارة الإلكترونية بحد ذاتها، لكنها خدمة ملازمة لهذا النوع من التجارة، لكي تصبح العملية متكاملة، لهذا سمح بإجراء التعاملات المالية من دفع أثمان السلع عن طريق الدفع الإلكتروني، كالشيكات الإلكترونية، أو بطاقات الصرف البنكي، فهي عملية رئيسية لتأمين التجارة الإلكترونية، وتقوم البنوك بتقديم الخدمة الإلكترونية، والتي تشمل الاستعلام عن الحساب، ومتابعة أسعار السلع، وكذلك تسديد الالتزامات، مثل فاتورة الهاتف، والضرائب، وكذلك دفع أثمان السلع عن طريق الشيكات الإلكترونية، أو بطاقات الصرف البنكي<sup>(ب)</sup>.

#### 1 -المعلومات عن السلع والبضائع:

توفر التجارة الإلكترونية لزوار المواقع المختلفة المعلومات الكافية عن السلع والخدمات، حيث يستطيع الزائر التعرف على السلعة من خلال كتالوج يتضمن جميع البيانات، والمعلومات الدقيقة بكل التفاصيل الخاصة باسم وبلد المنتج، ووصف السلعة، ونوعها وماركتها، مع بيان كيفية استخدامها، وسعرها، ونسب الخصم، ومصاريف النقل، والشحن، والرسوم الجمركية، والتأمين، وطرق التسليم، وكيفية تسوية المعاملات المالية.

---

(أ) د. مصطفى ناصر الدين، التطورات الحديثة في تقنية المعلومات، بحث مقدم للمؤتمر العربي حول اتفاقية تحرير

التجارة، أبو ظبي، 2000م، (13).

(ب) د. نعمات العباش، المرجع السابق، (99).

## المطلب الثاني

### خصائص التجارة الإلكترونية

لاشك أن الاعتماد المتزايد في المعاملات التجارية بواسطة التجارة الإلكترونية في الدول المتقدمة تكنولوجياً، لدليل هام على مدى إيجابياتها مما تحققه من دخل قومي على المجتمع، وتجنیه المؤسسات من ربح الوقت في تحصيل العائدات، وإشباع حاجيات المستهلكين بدون عناء، ورغم هذه الإيجابيات إلا أن ذلك لا يعني أنها لا تخلو من بعض السلبيات.

#### أولاً: الخصائص الإيجابية للتجارة الإلكترونية:

##### 1- الخصائص الإيجابية بالنسبة للمجتمع:

التجارة الإلكترونية أداة لزيادة القدرة التنافسية وزيادة الصادرات نظرًا لسهولة الوصول إلى مراكز الاستهلاك، وإمكانات تسويق السلع والخدمات عالمياً، كما تتميز بسرعة عقد وإنهاء الصفقات، والاستجابة لتغيرات احتياجات ومتطلبات المستهلكين. وهي أداة تحقق للمشروعات مشاركة في التجارة العالمية وتوفر لها قدرة الوصول إلى الأسواق العالمية وتتيح للمنتج القيام بمعاملات تجارية في دول العالم عبر الحدود بفاعلية وكفاءة عن طريق خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان وتوفير الوقت بما ينعكس إيجابياً على تنشيط المشروعات.

وتخلق التجارة الإلكترونية فرص العمل الحر والعمل في المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تتصل بالأسواق العالمية بأقل تكلفة استثمارية، كما تعتبر تجارة الخدمات مجالاً أساسياً في التجارة الإلكترونية.

كما تعتبر أداة لزيادة شفافية الأعمال الحكومية وتحسين الخدمات وتبسيط الإجراءات وتسهيل المعاملات الحكومية وتحقيق التواصل مع المواطنين، كما تيسر توزيع الخدمات العامة مثل الصحة والتعليم والخدمات الاجتماعية بسعر منخفض وكفاءة أعلى.

وهي أداة لزيادة الاستثمار بتوفير المعلومات للمستثمرين ورجال الأعمال، وتساعد على عرض إجراءات وخطوات ونماذج الخدمات الحكومية وأداء الخدمات إلكترونياً (البوابات الإلكترونية لخدمة المواطنين، كما في المحليات ودواوين عام المحافظات).

كما تحقق الاستفادة من فرص التكنولوجيا المتقدمة خلق مناخ لدخول شركات وأعمال جديدة في مجال التكنولوجيا المتطورة وأعمال البنية الأساسية لنظم المعلومات والاتصالات.

وتسمح أيضًا ببيع البضائع بأسعار مقبولة وبذلك يستطيع الأفراد ذوي الدخل المحدود شراء حاجياتهم، كما تسمح لسكان الدول الضعيفة اقتصاديا امتلاك منتجات وبضائع غير متوفرة في بلادهم، وهذا يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة للمجتمع ككل.

## 2- الخصائص الإيجابية بالنسبة للشركات والمؤسسات:

لقد أصبح بإمكان الشركات الصغيرة منافسة الكبيرة منها؛ لأن حرية دخول الأسواق الافتراضية العالمية مفتوحة للجميع، مما سيؤدي إلى تحقيق المنافسة الكاملة، هاذ ويمكن عرض أهم الخصائص الإيجابية التي تستفيد منها الشركات والمؤسسات من التجارة الإلكترونية:

- 1- تدعيم علاقة المؤسسة لعملائها إذ تستطيع عرض قوائم أسعار ومعلومات المنتجات ومنافذ البيع والتوزيع، مع إمكانية التفاعل مع الموزعين والعملاء وتوفير معلومات التسعير والإنتاج ونظم الشحن والتسليم مما يعمل على توفير الوقت والجهد وسرعة إنجاز الأعمال بالنسبة للشركة أو العملاء والوصول إلى مناطق جغرافية بعيدة والتغلب على عامل الوقت.
- 2- تقريب المسافة بين المستهلكين والمنتجين بوصول كل منهم إلى الآخر مباشرة دون وسيط.
- 3- تستطيع الشركات تقديم خدماتها إلى عملاء خارج نطاق نشاطها الجغرافي، فتواجد موقع الشركة على الإنترنت يجعلها غير مقيدة بحدود الزمان والمكان، إذ يستطيع العملاء من العالم الوصول إليها في أي وقت على مدار الساعة.
- 4- الاستغناء عن توظيف عدد كبير من الموظفين، فقواعد البيانات وبرامج البريد الإلكتروني والاتصال تنطوي على خواص متفاعلة للرد على الرسائل والاستفسارات تلقائيا.
- 5- أن معرفة آراء المستهلكين في السلع أو الخدمات، يؤدي حتما إلى تحسين المنتج وجودته بما يتفق ورغبات المستهلكين الذين يتاح لهم إرسال آرائهم إضافة إلى ما توفره مجموعة النقاش والأخبار للتعرف على اتجاه السوق ومدى الطلب على منتج ما، وهذا له تأثير على التسويق وترويج المبيعات وعقد اتفاقيات البيع والتمويل والتأمين والتوكيلات التجارية، وتطوير المنتجات والخدمات وتوزيعها.



6 - عدم وجود فارق زمني بين نشر أو إضافة معلومات جديدة عن نشاط الشركة، وبين وصول العملاء إلى هذه المعلومات، حيث تُمكن من تتبع حركة المنتجات الجديدة والحملات التسويقية دون أي تأخير مقابل تكاليف زهيدة أو بدون تكلفة على الإطلاق أحياناً.

7 - تستفيد الشركات من التجارة الإلكترونية في توفير فرص أكبر لجني الأرباح نتيجة وصولها إلى عدد هائل من الزبائن. وأيضاً بناء مواقع تجارية على الويب أكثر اقتصاداً من بناء أسواق التجزئة وصيانة للمكاتب، فلا تحتاج إلى الإنفاق الكبير على أمور الترويج، أو التجهيزات المكلفة لخدمة الزبائن، كما لا تحتاج الشركات إلى استخدام عدد كبير من الموظفين للقيام بعمليات الجرد والأعمال الإدارية، لأن قواعد البيانات تحتفظ ببيانات البيع والزبائن، كما تساهم في تخفيض تكاليف الاتصالات السلكية واللاسلكية باعتبار الإنترنت أقل تكلفة.

8 - تساهم التجارة الإلكترونية في التواصل الفعال بين الشركات والعملاء: نظراً لإلغاء المسافات والحدود والاستفادة من بضائع وخدمات الشركات الأخرى والموردين وإيجاد شركاء تجاريين جدد وتوسيع نطاق السوق، وتحسين التنافس.

9 - تساهم في إنشاء تجارة متخصصة جداً، ويعني فرص عمل جديدة، وخدمات جديدة ومنتجات جديدة، كما تساعد على خلق أسواق جديدة تفرض نفسها في الأسواق العالمية.

### 3- الخصائص الإيجابية بالنسبة للمستهلكين:

كانت حاجيات المستهلك محدودة بحدود الدولة التي يقطنها، فلا يعلم بالجديد إلا من خلال المتقنين إلى دول أخرى، لكن التجارة الإلكترونية ذلت الكثير من العقبات بالنظر إلى خصائصها بالنسبة للمستهلكين، وأهم تلك الخصائص هي:

1 - توفير الوقت والجهد والمسافة، فالأسواق الإلكترونية مفتوحة دائماً بدون عطلات، ولا يحتاج المستهلك إلى السفر إليها، كما لا يتطلب شراء سلعة أكثر من نقر المنتج بالفأرة وإدخال بعض المعلومات عن وسيلة السداد.

2 - توفر التجارة الإلكترونية فرصة زيادة مختلف أنواع محلات الإنترنت وتزود الزبائن بمعلومات كاملة عن المنتجات بدون ضغوط الباعة أو الإحراج.

3 - وبما أن التسوق على الإنترنت يوفر الكثير من التكاليف المنفقة في التسوق العادي، فإن أسعار السلع تكون منخفضة مقارنة بالمتاجر التقليدية مما يصب في مصلحة الزبائن.

4 - إمكانية الوصول إلى منتجات وشركات لم تكن متوفرة بالقرب من المستهلك، كما تمكن المستهلك فيما يخص المنتجات الرقمية كالكتب الإلكترونية من الحصول عليها بسرعة فائقة لا تزيد عن ثوان أو دقائق من جميع أنحاء العالم.

### ثانياً: الخصائص السلبية للتجارة الإلكترونية:

كما للتكنولوجيا إيجابيات فإنها لا تخلو من بعض السلبيات، وهذا ينطبق أيضاً على التجارة الإلكترونية خاصة وأنها حديثة النشأة، حيث يمكن حصر سلبياتها على النحو الآتي:

- 1 - هناك الكثير من المواد المسموح عرضها في بلد ما هي ممنوعة في بلد آخر، كبيع أفلام الجنس، والأسلحة، والسموم الضارة بالإنسان.. ولما كان الإنترنت لا يقف عند حدود المنطقة الجغرافية المحلية والقوانين الداخلية، لذلك فإنها لا تأخذ في الاعتبار عند توجيه الدعاية والترويج لأي مادة، حدود الدين ولا التقاليد ولا حتى أعراف المجتمعات المحافظة منها.
- 2 - تتطلب التجارة الإلكترونية استخدام الإنترنت مع التطوير الدائم للبرامج ووسائل الترميز والحماية مما يجعل التطوير المستمر مطلوباً، وهذا يثقل كاهل الدول التي لا تملك البنية التحتية للتعامل مع الإنترنت إلا في أضيق الحدود، مما يحرمها الانتفاع من هذه التكنولوجيا.
- 3 - إن استعمال النقود الإلكترونية وبطاقات الائتمان يعتبر من الأمور المرهقة لدى البلدان التي لا تعمل بها وسيؤول ذلك إلى وقوعها في خطر توجه التجار نحو بنوك عالمية للقيام بمهام تحصيل عمليات بطاقات الائتمان عبر الإنترنت.
- 4 - لاقت التجارة الإلكترونية العديد من عمليات الدخول غير المشروع في شبكات المؤسسات الكبيرة، مما أدى بالخبراء إلى التعامل بجدية مع أمن وتأمين المعلومات في محاولات عديدة للحيلولة بين اللصوص وخبراء التجسس وبين المعلومات المهمة، إلا أن ذلك لقي في نفس الوقت عناداً وإصراراً على محاولات الدخول غير المشروعة إلى المواقع المهمة بغرض السرقة أو التجسس، وهذا يتطلب الجهد الدائم والمضني في التصدي للقرصنة.
- 5 - لا يزال تدخل الدول ضعيفاً في مراقبة سيولة المعاملات التي تتجاوز المليارات من الدولارات والتي تتم عن طريق الإنترنت دون معرفة كاملة بطبيعة الحسابات، أو طرق المحاسبة الضريبية لهذه الصفقات، واستدراكاً لهذه السلبية، فالبحث جاري حالياً على نوع من المراقبة يسعى إلى وضع

- برنامج مراقبة وتدقيق محاسبي إلكتروني بهدف تحديد الضرائب وأنظمتها على الإنترنت.
- 6 -عدم وجود مستندات ورقية مدعمة لطلبات الشراء وإرسال البضائع يؤدي إلى صعوبة التمييز بين النسخ الأصلية والصور الإلكترونية مما يجعل من السهل حدوث تلاعب أو تزيف لبيانات النسخ الأصلية في ظل عدم وجود إمكانية التوقيع بخط اليد، وهو ما يهدد الحقوق والمصالح للأفراد والمشروعات على السواء.
- 7 -إمكانية اختراق شبكة الإنترنت وإفشاء أسرار العملاء والشركات والبنوك إلى منافسيهم.
- 8 -إمكانية استخدام البطاقات الائتمانية المزيفة للشراء بواسطة شبكة الإنترنت عن طريق سرقة أرقام تلك البطاقات خلال تداولها عبر الشبكة ومن ثم يتحمل أصحاب تلك البطاقات أعباء عمليات شراء بضائع أو الحصول على خدمات لم يقوموا بطلبها أو تنفيذها.
- 9 -هذا بالنسبة للمعاملات التجارية، لكن الأمر لم يقتصر على هذا النوع من العقود بل تعداه إلى عقود الأحوال الشخصية، حيث إن الزواج والطلاق عن طريق الوسائل الحديثة أخذ في الانتشار بشكل واسع، ولا يخفى على أحد الأضرار الكبيرة التي تتجم عن ذلك من خلال انهيار الأصول والأخلاق المجتمعية والتي يُبنى عليها أهم صرح في الحياة، وهو الكيان الأسري الناجم عن حالات الزواج والطلاق عبر تلك الوسائل.

## الفصل الثاني

### التعاقد بالوسائل الحديثة ومقوماته

التعاقد بالوسائل الحديثة يُطلق على عدة مسميات منها التعاقد عن بعد، والتعاقد الإلكتروني والتي منها التجارة الإلكترونية، وفي هذا الفصل سنتحدث عن التجارة الإلكترونية باعتبارها الأكثر شيوعاً بين أنواع التعاقد بالوسائل الحديثة، ثم نتحدث عن التمييز بين التعاقد الإلكتروني والتعاقد التقليدي، ثم نتحدث عن مقومات التعاقد بالوسائل الحديثة على النحو الآتي:

المبحث الأول: تعريف التجارة الإلكترونية.

المبحث الثاني: التمييز بين التعاقد الإلكتروني والتعاقد التقليدي.

المبحث الثالث: مقومات التعاقد بالوسائل الحديثة.

## المبحث الأول

### تعريف التجارة الإلكترونية

تتضمن التجارة الإلكترونية كمفهوم عام: أي شكل للصفقة التجارية يتفاعل فيها الأطراف إلكترونياً بدلاً من المبادلات المادية أو العقود المالية المباشرة<sup>(أ)</sup>.

مصطلح التجارة الإلكترونية من المصطلحات الغربية، والتي جاءت ترجمة للمصطلح الإنجليزي: (Electronic commerce)، وتعد التجارة عبر الإنترنت جزء من التجارة الإلكترونية، غير أنه اعتاد العالم إطلاق اللفظين بطريقة تبادلية، لأن معظم نشاطات التجارة الإلكترونية تتم عبر الإنترنت<sup>(ب)</sup>. وهذا المصطلح مركب من لفظين، وفيما يلي بيان ذلك:

#### أولاً: التجارة:

##### 1- التجارة في اللغة:

التجارة مشتقة من الفعل تجر يتجر تجراً، أو تجارة، أي باع واشترى<sup>(ن)</sup>.

ومن خلال النظر في التعريف اللغوي للتجارة يتضح ما يأتي:

أ - أن التجارة في اللغة تقتصر على البيع والشراء.

ب- أن البيع والشراء يشمل ما كان بهدف الربح أو غيرها كالأستهلاك والأستعمال.

##### 2- التجارة في الاصطلاح:

هي: تقليب المال لغرض الربح<sup>(و)</sup>.

من خلال النظر في هذا التعريف يتضح ما يأتي:

---

(أ) د. د. أسامة عبد العليم الشيخ، مجلس العقد وأثره في عقود التجارة الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2008، (7).

(ب) د. بهاء شاهين، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الفاروق الحديثة للنشر، الطبعة الأولى، 2000، (62).

(ن) مختار الصحاح، المرجع السابق، (498/1)، مادة (تجر).

(و) مواهب الجليل، لأبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن المغربي، الشهير بالحطاب، المتوفى سنة (954هـ)، الطبعة الثانية، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1398هـ، (124/1)؛ التعريفات، للجرجاني، طبعة دار الكتاب العربي للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الأولى، 1405هـ، (86).

أ - إن الهدف من التجارة هو النماء وتحصيل الربح.

ب- لا يقتصر الربح على البيع والشراء، بل يمكن تحصيله من غيرها كالمضاربة والإجارة، وغيرها.

### ثانياً: الإلكترونية:

تعتبر كلمة إلكترونية من الكلمات المعربة عن أصل إنجليزي وهي (Electronic) والتي تعني التحكم في تدفق الشحنات الكهربائية في بعض الأجهزة الكهربائية<sup>(أ)</sup>، ولا يخرج المعنى الاصطلاحي لهذه المفهوم عن معناه اللغوي.

### ثالثاً: تعريف التجارة الإلكترونية:

ذهب البعض إلى تعريف التجارة الإلكترونية بأنها: نوع من التجارة يتم من خلال أي وسيط الكتروني بما في ذلك التجارة التي تتم عبر التليفزيون والفاكس، وكذلك عبر الانترنت وشبكات الاتصال المخصصة لذلك<sup>(ب)</sup>.

ويمكن النظر إلى تعبير التجارة الإلكترونية من خلال تقسيمه إلى قسمين<sup>(ج)</sup>:

**القسم الأول:** التجارة، هي مصطلح يعبر عن نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات بين الحكومات والمؤسسات والأفراد في إطار نظم وقواعد متفق عليها.

**القسم الثاني:** الإلكترونية، هي مجال أداء النشاط المحدد في المقطع الأول أي التجارة ويُقصد به أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية.

والتجارة الإلكترونية لم تعرف سابقا في الفقه الإسلامي، إذ أنها مصطلح حديث بدأ تداوله في أواخر القرن العشرين، وتطور مفهومها بتطور الأجهزة الإلكترونية، وقد وردت في موضوع التجارة الإلكترونية عدة تعريفات منها:

أ - أنها مجموعة من المعاملات الرقمية المرتبطة بأنشطة تجارية بين المشروعات ببعضها

---

(أ) المعجم الوسيط، المرجع السابق، (24/1)، مادة (الك).

(ب) د. أسامة عبد العليم الشيخ، المرجع السابق، (7).

(ج) د. رأفت رضوان، عالم التجارة الإلكترونية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1999، (13).

البعض، وبين المشروعات والأفراد وبين المشروعات والإدارة<sup>(أ)</sup>.

ب- هو كل شكل من أشكال الاتصال، يستهدف تسويق بصورة مباشرة أو غير مباشرة بضائع أو خدمات أو صورة مشروع أو منظمة أو شخص يباشر نشاط تجاري أو صناعي أو حرفي أو يقوم بمهنة منظمة.

ج- هي عمليات استخدام الشبكات الإلكترونية في المجال التجاري والتي تتيح للمستهلك أن يعقد العديد من صفقات البيع والشراء بأسلوب سهل<sup>(ب)</sup>.

د - هي تنفيذ كل ما يتصل بعمليات شراء وبيع البضائع والخدمات والمعلومات عبر شبكة الإنترنت<sup>(ن)</sup>.

### التعريف المختار:

نظرًا لكون التعريفات السابقة لم تسلم من الاعتراضات، فإن التعريف الذي يحدد حقيقتها ويعتبر الأسلم هو: "مبادلة مال بمال على وجه مشروع بالوسائل الكتابية الإلكترونية الحديثة".

### شرح التعريف:

- (مبادلة): وهو أخذ شيء وإعطاء شيء، إذ إن كل من البائع والمشتري عوض صاحبه شيئاً بدل المأخوذ منه، وهي بصيغة المفاعلة، فالبيع لا يكون إلا بين اثنين حقيقة، أو حكماً، لتولي طرفي العقد.
- (مال): وهو اسم لجميع ما يمتلكه الإنسان، وأصله مجاز الانتفاع به حال السعة والاختيار<sup>(ق)</sup>، وهو يشمل الذهب والفضة، وما يقوم مقامهما من النقد والمتاع والمنافع<sup>(د)</sup>.
- (بمال): قيد احترز به عن مالا يعتبر مالا، كالنجاسات، وما لا نفع فيه، كالديد والحشرات الضارة،

---

(أ) د. مدحت رمضان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية "دراسة مقارنة"، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، 2012، (12).

(ب) المرجع السابق، (15).

(ن) د. عبد العزيز سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2004، (196).

(ق) أحكام القرآن لأبي بكر محمد بن عبد الله، المعرف بابن العربي، (607/2)، دار الكتب العلمية للنشر، بدون تاريخ نشر.

(د) كشف القناع عن متن الإقناع، للشيخ منصور بن إدريس البهوتي، المتوفى سنة (1051هـ)، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1402هـ، (146/3).

ويخرج به الهبة والإعارة لعدم المقابلة فيهما.

وعليه فإن التجارة الإلكترونية تشمل:

- 1 **بيع البضائع:** حيث توفر التجارة الإلكترونية للفرد كل ما يحتاجه من سلع سواء أكانت ضرورية كالطعام، أم حاجة كوسائل مواصلات أم تحسينية كألعاب الأطفال.
- 2 **بيع الخدمات:** والتي منها بيع المنافع كبيع برامج الحاسب الآلي والصور، فالشركة تبيع للمشتري الانتفاع منها، وتمنعه من بيعها، كما أنها تحتفظ لنفسها بحق الطبع والتوزيع<sup>(أ)</sup>. ومنها ما يكون عملاً كالتصميمات الهندسية، كطلب تصميم هندسي لمحرك سيارة، أو نحوه.
- **على وجه مشروع:** قيد خرج به البيوع المنهي عنها، كبيع لحم الخنزير، وبيع أدوات الموسيقى، والمتاجرة بالمخدرات.
- **(بالوسائل الإلكترونية):** لبيان الوسائل المستخدمة في إبرام العقود من هاتف وفاكس، وإنترنت، أو نحوه، علمًا بأنه غلب استخدام الإنترنت في التجارة الإلكترونية، بهدف مبادلة الأموال، والمنافع إلكترونياً.
- **(الحديثة):** لفظ عام يشمل الوسائل المستجدة في إبرام العقود.

---

(أ) مغني المحتاج، للإمام شمس الدين محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، المتوفى سنة ( 977هـ)، مطبعة مصطفى البابي الحلبي للنشر، القاهرة، 1958م، (322/2)؛ د. يوسف جربوع سالم حلس، المحاسبة الدولية، الطبعة الأولى، بدون دار نشر، 2001، (65).



## المبحث الثاني

### التمييز بين التعاقد الإلكتروني والتعاقد التقليدي

#### أوجه الفرق والشبه بين التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية:

بعد تعريف ماهية التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية، فإنه من السهل تقصي أوجه الشبه والفرق التي تميز كل منهما:

فمن حيث التشابه: كلا النوعين يتفقا في موضوع محل التجارة وهو تبادل البضائع والخدمات بغرض الربح.

أما من حيث الفرق فيتبين من خلال النقاط التالية:

- 1- التجارة التقليدية من خلال تسميتها التقليدية توحى إلينا أنها سبابة من ناحية الزمن وآلياتها عادية ومتعارف عليها، بينما التجارة الإلكترونية تسميتها توحى إلى حدوثها باعتبار التكنولوجيا وليدة العصر الحديث.
- 2- كما يظهر أيضاً الفرق في آليات العقد التجاري بحد ذاته، فالتجارة التقليدية تستلزم وجود مجلس عقد مادي بين الأطراف لحظة تبادل التراضي، بينما التجارة الإلكترونية يتم فيها صدور الإيجاب والقبول واقتران العرض بواسطة الكتابة، أو بطريق سمعي بصري عبر شبكة المعلومات والاتصالات الدولية بالتفاعل بين طرفين يضمهما مجلس واحد حكمي افتراضي.
- 3- أن أطراف العقد موجودون في أماكن مختلفة بخلاف العقد التقليدي، إضافة إلى أن المبيع في العقد الإلكتروني لا يمكن لمسه والحكم عليه تماماً إلا بعد استلامه نهائياً.
- 4- وسيلة الدفع في التجارة التقليدية تكون إما نقداً أو مقابل شيك... بينما الدفع في التجارة الإلكترونية غالباً ما يكون بواسطة بطاقات السداد كالتقود الإلكترونية والبطاقات الذكية والمحافظ الإلكترونية.
- 5- تعرض التجارة الإلكترونية سلعتها بأقل تكلفة من التقليدية نظراً لانخفاض الوسطاء والعاملين عليها، حيث يمكن أن ينقلص عدد العمال إلى شخص واحد فقط.
- 6- بإمكان التجارة الإلكترونية الوصول إلى عدد هائل من المستهلكين عبر العالم على مدار الساعة، وكل ذلك في موقع ثابت على صفحات الإنترنت.

بينما التجارة التقليدية يبقى عملائها محدودين مهما كان عددهم، وكذا أسواقها يمكن إحصاؤها وعامل الزمن فيها أيضاً محدود وبطيء.

7- في التجارة الإلكترونية يمكن توفير الوقت والجهد في عرض السلع والخدمات عبر شاشات الكمبيوتر بالنقاط صور رقمية عنها وعرضها على مواقع الإنترنت.

بينما في التجارة التقليدية تستوجب الوقت والجهد في نقل السلع وأيضاً في عرض الخدمات، كنقل عينات من السلع إلى مكان العرض ليتفحصها المستهلكين، أو تعيين أشخاص مختصين في عرض الخدمات لينقلوا إلى الأسواق المهمة من أجل جلب الطلب عليها.

هذه أهم أوجه الشبه والفرق بين التجارة التقليدية والتجارة الإلكترونية.

## المبحث الثالث

### مقومات التعاقد بالوسائل الحديثة

عقد التجارة الإلكترونية كغيره من العقود يقوم على أركان، وهي: العاقدان، والصيغة، والمعقود عليه، ولكي يكون العقد معتبراً شرعاً، لا بد من توافر عدد من الشروط في هذه الأركان، يتم بيانها في المطالب الآتية:

المطلب الأول: شروط العاقدين..

المطلب الثاني: شروط الصيغة.

المطلب الثالث: شروط المحل.

### المطلب الأول

#### شروط العاقدين

يشترط في العاقدين شروطاً سواء قاما بإجراء العقد أصالة عن نفسيهما، أم ولاية عن غيرهما، وهي كالتالي:

#### 1- الأهلية:

يشترط في العاقدين الأهلية، بحيث يكون كل من العاقدين جائر التصرف، أي بالغاً عاقلاً، وذلك تحرزاً من المجنون والسكران والصغير الذي لا يعقل<sup>(أ)</sup>، وعليه لو تعامل مجنون بالتجارة الإلكترونية فإن عقده يعد باطلاً، ولها تعين على المتعاقدين التدقيق في مسألة الأهلية، لأن البيانات الشخصية للعاقدين يشوبها التزوير، ولا يمكن التحقق منها، وعلاج هذه العقبة يمكن من خلال طريقتين:

أ - اللجوء إلى سلطات الإشهار، بحيث تقوم بتنظيم العلاقة بين الطرفين على الخط، وتحديد هويتهم، وأهليتهما القانونية، وذلك من خلال إصدار شهادات تثبت الحقائق المتعلقة بالتعاقد عبر الإنترنت.

---

(أ) بدائع الصنائع، لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، المتوفى سنة ( 587هـ)، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1982م، (321/4)، كشاف القناع، المرجع السابق، (151/3).

ب- التعاقد عبر الحكومة الإلكترونية والتي تقوم بتشبيك كافة المؤسسات وضمها ضمن إطار تفاعلي واحد، وتقديم الخدمة للأطراف بتوفير بيانات ووثائق شخصية المتعاقد (أ).

## 2- الولاية:

وذلك بأن يكونا مالكين أو وكيلين لمالكين، أما بيع الفضولي فيعقد موقوفاً على إذن مالكة ( )، وعليه لو عرض فضولي سلعة لغيره على أحد مواقع الإنترنت، فقام آخر بشرائها فإن عقده يعد موقوفاً.

## 3- الرضا:

إن الرضا من المبادئ التي تقوم عليها العقود، لقوله تعالى: " إِيَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ" (N)، فلو أجبر شخص على شراء سلعة عرضت على الإنترنت فقد اتفق الفقهاء على أن شراءه لا تتعقد لانتهاء شرط الرضا (O).

## 4- العدد:

وهو أن يتولى العقد طرفان، لأن العقود قائمة على المشاحة، فلا يصح عقد البيع من طرف واحد سواء أكان أصيلاً أم وكيلاً (O)، فلو وكل شخص آخر في بيع سيارته، وقام بعرض البيع على الإنترنت ثم اشترى الوكيل لموكله الثاني فلا يصح العقد، لأنه لا ينعقد بوكيل من الجانبين. واستثنى الفقهاء بيع الأب والوصي والقاضي، فإنه يجوز لكل واحد منهم أن يتولى طرفي العقد، وعليه فيصح للأب أن يشتري لنفسه من مال ابنه الصغير، وكذلك أن يشتري له من نفسه (O).

(أ) د. رامي محمد علوان، المرجع السابق، (7).

( ) ( البحر الرائق، لزين الدين إبراهيم بن محمد بن بكر المعروف بابن نجيم، المتوفى سنة (970) هـ، طبعة دار المعرفة للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر، (278/5).

(N) سورة النساء، الآية (29).

(O) بدائع الصنائع، المرجع السابق، (340/4).

(O) البحر الرائق، المرجع السابق، (278/5).

(O) رد المحتار على الدر المختار (المعروف بحاشية ابن عابدين)، لمحمد أمين بن عمر بن عابدين، المتوفى سنة (1252) هـ، الطبعة الثانية، مصطفى البابي الحلبي للنشر، مصر، 1966م، (14/4)؛ مواهب الجليل، المرجع السابق، (402/6)؛ الأشباه والنظائر، المرجع السابق، (166)؛ المغني، لأبي محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن قدامة، المتوفى سنة (620) هـ، دار الكتاب العربي للنشر، بيروت، 1972م، (70/5).

## المطلب الثاني

### شروط الصيغة

يشترط في الصيغة توافر أربعة شروط، وهي:

#### 1- العلم بمقتضى العقد:

بأن يكون كل من الإيجاب والقبول واضح الدلالة على مراد العاقدين، سواء أكان ذلك العلم بالسمع إذا كانت وسيلة الاتصال بالسموع، كالهاتف، أم بالقراءة إذا كانت الوسيلة عبر الرسالة المكتوبة، كالإنترنت، ولا يشترط لهذه الدلالة لفظ معين، فالعبرة في العقود للمعاني، "لا للألفاظ والمباني"<sup>(أ)</sup>.

#### 2- موافقة القبول للإيجاب:

لأن العقد هو توافق إرادتين فلا بد من مطابقة القبول لكل ما أوجبه الموجب وبما وجبه، فيتم التطابق في السلعة وفي قيمتها<sup>(ب)</sup>، فلو رضي البائع خمسين دينارًا ثمنًا للسلعة وقبل المشتري بخمسين جنيه، فلا ينعقد العقد، لعدم موافقة القبول للإيجاب.

#### 3- أن تكون الصيغة باتة ومنجزة:

بحيث لا يفهم فيها معنى السوم، ولا تكون معلقة على شرط لا يقتضيه العقد، ولا مضافة إلى زمن المستقبل، أما إذا كانت الصيغة تتنافى مع مقتضى العقد، مثل أبيعك هذه السلعة بشرط عدم بيعها، فهذا يتنافى مع مضمون العقد الذي يقتضي تملك العين للمشتري ويخوله التصرف فيها، أو مضافة إلى زمن مستقبل، مثل بعثك هذه السلعة غدًا فلا يتم العقد<sup>(ج)</sup>.

---

(أ) منح الجليل شرح مختصر خليل، لمحمد بن أحمد بن محمد عيش، (435/4)، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1989.

(ب) شرح فتح القدير، للإمام محمد بن عبد الواحد السيواسي، المعروف بابن الهمام، المتوفى سنة (861هـ)، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الثانية، بدون تاريخ نشر، (252/6)؛ كشاف القناع، المرجع السابق، (146/3).

(ج) المجموع، المرجع السابق، (350/9).

#### 4- اتصال القبول بالإيجاب:

ويتحقق ذلك بما يأتي:

أ - **عدم الفصل بين الإيجاب والقبول**، بأن لا يتخلل الإيجاب والقبول كلام أجنبي، أو سكوت طويل، مما يشعر معه بالإعراض عن القبول، لأن الفصل ينبئ عن عدم توافق الإرادتين، فاننتقال المشتري للحديث عن سلعة أخرى هو بمثابة إعراض عن الإيجاب، قال ابن عابدين: "الإيجاب إنما يبطل بما يدل عن الإعراض"<sup>(أ)</sup>.

ب- **اتحاد مجلس العقد**: وهو "الاجتماع الواقع للعقد"، فلو كان الإيجاب في مجلس والقبول في مجلس آخر لا ينعقد العقد<sup>(ب)</sup>.

وعليه، فإن مجلس العقد هو الحال التي يكون فيها المتعاقدان مشتغلين في العقد، ويختلف مجلس العقد بين الحاضرين عنه بين الغائبين:

#### أولاً: مجلس العقد بين المتعاقدين الحاضرين:

هو مكان العقد فمادام المتعاقدان في مجلس واحد ولم يشتغلا بما ينقض الإيجاب، صح العقد، أما إن اختلف المجلس فلا ينعقد العقد، فلو صدر من البائع ما يدل على الرضا في البيع، وكان ذلك في المتجر وقبل المشتري ذلك في مجلس آخر كأن قابله في الطريق، فإن العقد لا ينعقد لاختلاف مجلس العقد، فقبوله هذا يعد إيجاباً مبتدأ يحتاج إلى قبول من الطرف الآخر في مجلس الإيجاب المبتدأ<sup>(ب)</sup>.

#### ثانياً: مجلس العقد بين المتعاقدين الغائبين:

فمجلس العقد هو محل بلوغ الإيجاب إلى المتعاقد الثاني، حيث قال المرغيناني: "والكتاب

---

(أ) رد المحتار، المرجع السابق، (20/4).

(ب) فتح القدير، المرجع السابق، (256/6)؛ المجموع، المرجع السابق، (353/9).

(ب) بدائع الصنائع، المرجع السابق، (324/4)؛ بداية المجتهد، المرجع السابق، (170/2)؛ مغني المحتاج، المرجع السابق، (331/2).

كالخطاب وكذا الإرسال، حتى اعتبر مجلس بلوغ الكتاب وأداء الرسالة" (أ)، ولأنه غائب عن المجلس الذي صدر فيه الإيجاب، فلا بد من بلوغ الإيجاب إليه، فلو أرسل رجل لآخر وأخبره بأنه يبيع منزله منه بكذا، فلما بلغت الرسالة قبل البيع صح العقد، إذ تعتبر قراءة المشتري الرسالة أو استماعه كلام الرسول بمنزله الإيجاب من المرسل، فإذا قبل في المجلس فقد صدر الإيجاب والقبول في مجلس واحد وهو محل بلوغ الإيجاب<sup>(١)</sup>.

من خلال النظر في التجارة الإلكترونية فإنه يمكن القول بأن مجلس العقد الذي يتم عبر البريد الإلكتروني، هو مجلس بين غائبين، لأن البريد الإلكتروني يعد وسيلة لتوصيل الرسالة إلى الموجب له، غير أنه أسرع من غيره من الوسائل الأخرى، فمجلس العقد هو محل وصول الرسالة إلى الموجب، وفتح الرسالة والإطلاع عليها، فإن قبل في مجلسه انعقد العقد، وإذا انقضى مجلسه بالإعراض بطل الإيجاب.

أما مجلس العقد عن طريق شبكة الويب العالمية<sup>(٢)</sup>، فيعد الإيجاب عن بيع السلع عبر الكتالوج الإلكتروني، والذي يتضمن وصف السلعة مع بيان سعرها، من الإيجابيات الموجهة للجمهور، فمتى اطلع عليها العاقد، وقبل بها اعتبر مجلس العقد محل بلوغ الإيجاب.

ومن الجدير بالذكر أن العقد بين الغائبين يصح فيما لا يشترط فيه القبض، كالصرف، فلا يتم عبر التجارة الإلكترونية، لاشتراط التقابض في المجلس، وهو غير متوفر، وكذا السلم، فلا يصح عبر التجارة الإلكترونية، لاشتراط تسليم رأس المال في المجلس وهو غير متحقق<sup>(٣)</sup>.

### المطلب الثالث

#### شروط المحل

قد يكون المحل الذي يقع عليه العقد من العوضين وتظهر فيه أحكامه، وآثاره عينيًا، مالية،

---

(١) الهداية، المرجع السابق، (24/3).

(٢) البحر الرائق، المرجع السابق، (291/5)؛ كشاف القناع، المرجع السابق، (148/3).

(٣) وهي عبارة عن مستندات محفوظة في شبكة الحاسوب، تصمم من قبل شركات متخصصة لتسهيل الاطلاع على المعلومات والبيانات الخاصة بأصحابها.

(٤) د. القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، (942/2).

كالدراهم والدنانير، أو منفعة، كالبرامج والأفلام، أو عملاً من الأعمال، كالتصميمات الهندسية، ولكي يكون العقد صحيحاً لابد من توافر الشروط الآتية:

### 1- أن يكون مالاً متقوماً:

وذلك بإجماع العلماء<sup>(أ)</sup>، والمقصود بالمال المتقوم هو: "كل ما دخل في الملك وأمكن الانتفاع به حال السعة والاختيار"<sup>(ب)</sup>.

وعليه لا يجوز بيع المال المباح، كالبتروال في حقوله، فهي لم تدخل في ملك الشخص إلا بالحيازة<sup>(ج)</sup>.

### 2- أن يكون المحل منتفعاً به:

وهذا الانتفاع مما أباحه الشرع، وما لا نفع فيه أصلاً لا يجوز بيعه، كالود والنمل، وسائر الحشرات الخسيسة، كما يحرم بيع المنافع المحرمة، كالخمر، والخنزير، وأشرطة الأفلام الماجنة، وأشرطة الأغاني الفاجرة، فهذه منافع محرمة لا يجوز الاتجار فيها، لانقضاء حلها<sup>(د)</sup>.

وعليه لو تم التعاقد عبر التجارة الإلكترونية على بيع صفقة من الخمر بطل العقد.

### 3- القدرة على التسليم:

بحيث يستطيع البائع تسليم المبيع، لأن العجز عن التسليم يفضي إلى المنازعة، ويلحق الضرر بالطرف الآخر، وعليه لا يجوز بيع سيارة استولى عليها الأعداء أو بيع بضاعة لأشخاص لا يستطيع

---

(أ) بدائع الصنائع، المرجع السابق، (330/4)؛ الكافي لابن عبد البر، (327)؛ المهذب لأبي إسحاق إبراهيم بن علي الشيرازي، (90/2)، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، القاهرة، بدون تاريخ نشر؛ الروض المربع شرح زاد المستنقع، منصور بن إدريس الجوهري (229)، دار البيان للنشر، الطبعة الثانية 1993م.

(ب) الشيخ علي الخفيف، مختصر أحكام المعاملات الشرعية، طبعة السنة المحمدية، القاهرة، 1954م، (5).  
(ج) البحر الرائق، المرجع السابق، (296/5)؛ حاشية العدوي، لعلي الصعيدي العدوي، (180/2)، المكتبة العلمية للنشر، الطبعة الأولى، 1997م.

(د) الفتاوى الهندية، المرجع السابق، (3/3)؛ عمدة السالك وعدة الناسك، لأبو العباس أحمد بن النقيب، (151)، طبعة المكتبة العصرية للنشر، بيروت- لبنان، 1420هـ؛ الإقناع في حل ألفاظ أبي الشجاع، للإمام شمس الدين محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، (67/2)، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1994م؛ العدة شرح العمدة، لبهاء الدين عبد الرحمن بن إبراهيم المقدسي، (215)، طبعة دار إحياء الكتب العلمية، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر.



البائع تسليمها إليهم، أو أرض تحت يد العدو، فلا يجوز بيعها إلا بعد تحريرها من أيديهم، لعدم القدرة على تسليمها<sup>(أ)</sup>.

#### 4- أن يكون المحل معلومًا:

اتفق العلماء على أن العلم بالمعقود عليه يتحقق بالإشارة، أو بالرؤية، إذا كان المحل موجودًا في مجلس العقد<sup>(ب)</sup>.

ثم اختلفوا في الاكتفاء بالوصف إذا كان المحل غائبًا عن مجلس العقد، وذلك ببيان جنسه ونوعه ومقداره وذلك إلى رأيين وهما:

#### الرأي الأول:

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية<sup>(ج)</sup>، والمالكية<sup>(د)</sup>، والشافعية<sup>(هـ)</sup> في قول، والحنابلة<sup>(و)</sup> في الراجح عندهم إلى جواز البيع على الوصف.

#### الرأي الثاني:

ذهب الشافعية<sup>(ز)</sup> في الأصح، والحنابلة<sup>(ح)</sup> في القول الآخر، إلى عدم جواز البيع على الوصف.

- 
- (أ) رد المحتار، المرجع السابق، ( 15/7 )؛ حاشية الخرخشي على مختصر خليل، لأبي عبد الله محمد بن عبد الله الخرخشي، ( 281/5 )، طبعة دار صادر للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر؛ المجموع، المرجع السابق، ( 140/9 )؛ كشف القناع، المرجع السابق، ( 162/3 ).
- ( ب ) الاختيار لتعليل المختار، لعبد الله بن محمود بن مودود الموصلي، ( 5/2 )، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، 1937م؛ الإشراف على مسائل الخلاف، لأبو محمد عبد الوهاب نصر البغدادي، ( 521/2 )، دار ابن حزم للنشر، الطبعة الأولى، 1999م؛ كفاية الأخيار، لأبي بكر محمد الحسيني الحصري، ( 328 )، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الأولى، 1998م، العدة شرح العمدة، المرجع السابق، ( 216 ).
- ( ج ) تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، للإمام فخر الدين عثمان بن علي الزيلعي، المتوفى سنة ( 743 هـ )، الطبعة الثانية، مطبعة مصطفى البابي الحلبي للنشر، مصر، 1966م، ( 24/4 ).
- ( د ) الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، لأبي عمر يوسف بن عبد الله بن عبد البر، طبعة دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1987، ( 327 ).
- ( هـ ) الغاية والتقريب لأبو شجاع أحمد بن الحسين الأصفهاني، ( 153 )، الطبعة الأولى، دار ابن حزم للنشر، 1993.
- ( و ) المغني، المرجع السابق، ( 191/10 ).
- ( ز ) أدب القضاء لإبراهيم بن عبد الله، المشهور بابن أبي الدم الحموي، ( 591 )، مطبعة الإرشاد للنشر، بغداد، الطبعة

## منشأ الخلاف:

يرجع منشأ الخلاف في هذه المسألة إلى الخلاف في نقصان العلم المتعلق بالصفة عن العلم المتعلق بالرؤية، هل يعد جهلاً مؤثراً في البيع، فيعتبر من الغرر؟ أم ليس بمؤثر، فيعد من الغرر اليسير المعفو عنه.

فمن رأى أن الجهل يسير واعتباره من الغرر المعفو عنه، ذهب إلى صحة البيع على الوصف، وهم أصحاب القول الأول.

ومن رأى أن الجهل فاحش واعتباره من الغرر المؤثر، ذهب إلى منع البيع على الوصف، وهم أصحاب القول الثاني<sup>(١)</sup>.

## ثمرة الخلاف:

تتجلى ثمرة الخلاف فيما لو أنشأ المتعاقدان عقداً من العقود المعتبرة شرعاً، وكان مبنى العلم بالسلعة على الوصف، فعلى الأولى يكون البيع صحيحاً، وتترتب عليه آثاره، وعلى الثاني يكون البيع باطلاً، فلا تترتب عليه آثاره.

## الأدلة:

### أدلة الرأي الأول:

استدل الجمهور على صحة البيع على الوصف، بالكتاب، والسنة، والقياس<sup>(٢)</sup>.

### أولاً: الكتاب:

قال الله سبحانه وتعالى: " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"<sup>(٣)</sup>.

الأولى، 1984م.

(أ) المغني، المرجع السابق، (191/10).

(ب) بداية المجتهد، المرجع السابق، (156/2).

(٢) تبين الحقائق، المرجع السابق، (25/4)؛ الإشراف على نكت مسائل الخلاف، المرجع السابق، (521/2)؛ تبين

المسالك، لعبد العزيز أحمد آل مبارك الإحسائي، (301/3)، الطبعة الثانية، دار الغرب الإسلامي للنشر، 1992؛

المغني، المرجع السابق، (583/3).

(٣) سورة البقرة، الآية (275).

## وجه الدلالة:

الآية تبيح البيع مطلقاً، فالحل عام يشمل المبيع الحاضر، والمبيع الغائب الموصوف في الذمة، ولم يرد ما يحرمه من القرآن، أو السنة<sup>(أ)</sup>.

## ثانياً: السنة:

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه، أن رسول الله ﷺ قال: "لا تباشر المرأة المرأة ففتنتها لزوجها كأنه ينظر إليها"<sup>(ب)</sup>.

## وجه الدلالة:

نهى رسول الله ﷺ الزوجة من وصف امرأة لزوجها كأنه ينظر إليها، فأقام الوصف هنا مقام النظر في الحرمة، فكذاك يقوم الوصف في البيع مقام الرؤية عند تعزرها<sup>(ج)</sup>.

## ثالثاً: القياس:

قياس بيع السلعة الغائبة الموصوفة على السلم، كما يجوز السلم في العين على الصفة، ولا يعد ذلك غرراً، جاز أن يبيع على الصفة، ولا يكون ذلك غرراً<sup>(د)</sup>.

## أدلة الرأي الثاني:

استدل الشافعية<sup>(هـ)</sup> والحنابلة<sup>(و)</sup> بأدلة، من السنة، والقياس.

---

(أ) أحكام القرآن للقرطبي، المرجع السابق، ( 231/3)؛ تبيين المسالك، المرجع السابق، ( 301/3)؛ المجموع، المرجع السابق، (364/9).

( ب ) صحيح البخاري، المرجع السابق، (168/3)؛ كتاب (النكاح)، باب (لا تباشر المرأة المرأة ففتنتها لزوجها)، حديث رقم (5240).

(ج) المقدمات مع المدونة لأبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، (212/3)، طبعة دار الفكر للنشر، بدون تاريخ نشر.

(د) تبيين المسالك، المرجع السابق، (301/3)؛ د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، المرجع السابق، (464/4).

(هـ) حاشية الشرقاوي لعبد الله حجازي بن إبراهيم الشرقاوي، (18/3)، طبعة دار الكتب العلمية للنشر، 1997م.

(و) نظرية العقد لابن تيمية، المرجع السابق، (224).

## أولاً: السنة:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال أن رسول الله ﷺ : "نهى عن بيع الغرر"<sup>(أ)</sup>.

## وجه الدلالة:

نهى الرسول ﷺ ، عن بيع الغرر فشمّل النهي كل بيع فيه غرر، وبيع الغائب فيه غرر، لأنه يتردد بين أن يسلم المبيع للمشتري، فيحصل المقصود، وبين عدم القدرة على التسليم فيورث المنازعة<sup>(ب)</sup>.

## ثانياً: القياس:

قياس بطلان بيع الغائب إذا علق بالصفة، على بطلان السلم إذا علق بالعين، لأن طريق معرفة العين الغائبة الرؤية، وهو لم يعرف بها، كما لو أسلم في شيء ولم يصفه، فلا يصح وإن شاهده، لأن طريق معرفته الوصف، إذ الإخلال بالرؤية في المرئيات كالإخلال بالصفة في الصفات<sup>(ج)</sup>.

وعليه فإن التجارة الإلكترونية يجوز فيها بيع السلع اعتماداً على الوصف، وذلك من خلال كتالوج إلكتروني، يشمل كافة المعلومات عن المنتج، وتحديد جنسه، ونوعه، ومقداره، وذلك ببيان وزنه، وثمانه، وطريقة التسليم، سواء أكان في شكل صور، أم رسومات، أم كتابه، كما يمكن وصف المنتج صوتياً مع إتاحة طرح أسئلة من المشتري، والرد عليها كما في البيع عن طريق التليفون.

---

(أ) سبق تخريجه.

(ب) حاشية الشرقاوي، المرجع السابق، (18/13)، نظرية العقد، لتقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية، (224)، مطبعة السنة المحمدية للنشر، الطبعة الأولى، 1949م.

(ج) الحاوي الكبير، لأبو الحسن علي بن محمد الماوردي (19/6) طبعة دار الفكر للنشر، 1994م؛ التهذيب، لأبو محمد الحسين بن مسعود البغوي، (284/3)، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية للنشر، بدون تاريخ نشر.

## الخاتمة

- 1- إن التعاقد وليد حاجة الإنسان إلى التعامل، والتعامل ضرورة اجتماعية قديمة ملازمة لنشأة المجتمعات، فهو يخدم أغرضه ويقوم بتنظيم مبادلات المنافع والأعيان، والإنسان مجبول بالفطرة على تتبع العدل فيما ينشأ من علاقات اجتماعية وتجارية تنظم ذلك العمل.
- 2- لا أحد ينكر أهمية التعاقد في حياتنا اليومية، حيث لا تخلو الحياة اليومية لكل فرد من إبرام عقد من العقود، فأصبح الركيزة التي تقوم عليها المعاملات، والعلاقات الاجتماعية.
- 3- اهتمت الشريعة الإسلامية اهتمامًا كبيرًا بالعقود، حيث جعلت لكل عقدًا بابًا خاصًا بأحكامه وتطبيقاته، وقد نصت الشريعة الإسلامية على مشروعية العقود بالكتاب والسنة والإجماع والمعقول، وأمرت بالوفاء به والالتزام بما اتفق عليه العاقدان.
- 4- ليس في الشرع ما يمنع من تقبل مستحدثات العقود مع مراعاة عدم مخالفة مقصود الشارع.
- 5- امتدت يد التجارة الإلكترونية لتطال العديد من النشاطات والمعاملات، وهذا ما يكشف السبب في إقبال المستثمرين على الاعتماد عليها في نشاطاتهم المختلفة.
- 6- إن الاعتماد المتزايد في المعاملات التجارية بواسطة التجارة الإلكترونية في الدول المتقدمة تكنولوجياً، لدليل هام على مدى إيجابياتها مما تحققه من دخل قومي على المجتمع، وتجنیه المؤسسات من ربح الوقت في تحصيل العائدات، وإشباع حاجيات المستهلكين بدون عناء.
- 7- لا مانع شرعاً من استخدام الوسائل الحديثة وبخاصة الإنترنت لأنها وسيلة، والوسيلة لا يُقال فيها حلال ولا حرام وإنما حرمتها بالنسبة لما تستخدم له.
- 8- إن التعاقد بالوسائل الحديثة يوافق التعاقد التقليدي من وجوه ويخالفه من وجوه أخرى.
- 9- يشترط في التعاقد بالوسائل الحديثة ما يشترط في التعاقد التقليدي بالنسبة للمتعاقدين والمحل والصيغة.
- 10- إن اتحاد المجلس شرط لتمام العقد، سواء أكان بين حاضرين أم غائبين باستثناء بعض العقود كالوصية والإبصاء والوكالة ونحوها.

11 لا مانع شرعاً من التعاقد بالوسائل الحديثة كالمراسلة والهاتف والوسائل المرئية وبرامج النسيج ولا يشترط في مجلس العقد أن يكون كلا المتعاقدين في مكان واحد بل هو زمن تبليغ القابل لإيجاب الموجب.

## قائمة المراجع

- 1 - أحكام القرآن لأبي بكر محمد بن عبد الله، المعرف بآبن العربي، دار الكتب العلمية للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 2 - الاختيار لتعليل المختار، لعبد الله بن محمود بن مودود الموصللي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، 1937م
- 3 - أدب القضاء لإبراهيم بن عبد الله، المشهور بآبن أبي الدم الحموي، مطبعة الإرشاد للنشر، بغداد، الطبعة الأولى، 1984م.
- 4 - الإشراف على مسائل الخلاف، لأبو محمد عبد الوهاب نصر البغدادي، دار ابن حزم للنشر، الطبعة الأولى، 1999م.
- 5 - الإقناع في حل ألفاظ أبي الشجاع، للإمام شمس الدين محمد بن أحمد الشرييني الخطيب، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1994م.
- 6 - أنوار البروق في أنواء الفروق المشهور "بالفروق"، لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، المتوفى سنة (684هـ)، طبعة دار المعرفة، بيروت- دار إحياء الكتب العربية للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 7 - البحر الرائق، لزين الدين إبراهيم بن محمد بن بكر المعروف بآبن نجيم، المتوفى سنة (970هـ)، طبعة دار المعرفة للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر.
- 8 - بدائع الصنائع، لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، المتوفى سنة (587هـ)، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1982م.
- 9 - تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، للإمام فخر الدين عثمان بن علي الزيلعي، المتوفى سنة (743هـ)، الطبعة الثانية، مطبعة مصطفى البابي الحلبي للنشر، مصر، 1966م.
- 10 - تبين المسالك، لعبد العزيز أحمد آل مبارك الإحسائي، الطبعة الثانية، دار الغرب الإسلامي للنشر، 1992؛ المغني، المرجع السابق.
- 11 - التعريفات، للجرجاني، طبعة دار الكتاب العربي للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الأولى، 1405هـ.

- 12 -التهذيب، لأبو محمد الحسين بن مسعود البغوي، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 13 -حاشية الخرخشي على مختصر خليل، لأبي عبد الله محمد بن عبد الله الخرخشي، طبعة دار صادر للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر.
- 14 -حاشية الشرقاوي لعبد الله حجازي بن إبراهيم الشرقاوي، طبعة دار الكتب العلمية للنشر، 1997م.
- 15 -حاشية العدوي، لعلي الصعيدي العدوي، المكتبة العلمية للنشر، الطبعة الأولى، 1997م.
- 16 -الحاوي الكبير، لأبو الحسن علي بن محمد الماوردي، طبعة دار الفكر للنشر، 1994م.
- 17 -د. القره داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990.
- 18 -د. بهاء شاهين، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الفاروق الحديثة للنشر، الطبعة الأولى، 2000.
- 19 -د. حسن عبد الباسط جميعي، إثبات التصرفات القانونية، طبعة دار النهضة للنشر، 2000.
- 20 -د. أسامة عبد العليم الشيخ، مجلس العقد وأثره في عقود التجارة الإلكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2008.
- 21 -د. رأفت رضوان، عالم التجارة الإلكترونية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 1999.
- 22 -د. رامي محمد علوان، التعبير عن الإرادة، بحث مقدم لنقابة المحامين، عمان- الأردن، 2001م.
- 23 -د. عبد الرؤوف محمود صبح، المحترف في الإنترنت، طبعة غزة، بدون دار نشر، 2001م.
- 24 -د. عبد الرازق رحيم الهيتي، حكم التعاقد عبر أجهزة الاتصال الحديثة، طبعة دار البيارق للنشر، الطبعة الأولى، 2000م.



- 25 - عبد العزيز سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2004.
- 26 - عبد الله محمد عبد الله، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990م.
- 27 - عقلة إبراهيمي، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة، مجلة الشريعة، الكويت، السنة الثالثة، الدورة الثالثة، العدد الخامس، طبعة 1986.
- 28 - محمد معوض، المدخل إلى فنون العمل التليفزيوني، طبعة دار الفكر العربي للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 29 - محمود شمام، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني، 1990م.
- 30 - مدحت رمضان، الحماية الجنائية للتجارة الإلكترونية "دراسة مقارنة"، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، 2012.
- 31 - مصطفى ناصر الدين، التطورات الحديثة في تقنية المعلومات، بحث مقدم للمؤتمر العربي حول اتفاقية تحرير التجارة، أبو ظبي، 2000م.
- 32 - نصر أبو الفتوح فريد، العقود المدنية المسماة - عقد البيع-، دار المغربي للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 33 - نعمات العباش، القدرة التنافسية، بحث مقدم لمؤتمر اقتصاديات دول مجلس التعاون.
- 34 - يوسف جربوع سالم حلس، المحاسبة الدولية، الطبعة الأولى، بدون دار نشر، 2001.
- 35 - يونس عرب، موسوعة القانون وتقنية المعلومات AOX، طبعة اتحاد المصارف العربية للنشر، 2001م.
- 36 - رد المحتار على الدر المختار (المعروف بحاشية ابن عابدين)، لمحمد أمين بن عمر بن عابدين، المتوفى سنة ( 1252هـ)، الطبعة الثانية، مصطفى البابي الحلبي للنشر، مصر، 1966م.
- 37 - الروض المربع شرح زاد المستنقع، منصور بن إدريس البهوتي، دار البيان للنشر، الطبعة الثانية 1993م.

- 38 - شرح فتح القدير، للإمام محمد بن عبد الواحد السيواسي، المعروف بابن الهمام، المتوفى سنة (861)هـ، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الثانية، بدون تاريخ نشر.
- 39 - الشيخ علي الخفيف، مختصر أحكام المعاملات الشرعية، طبعة السنة المحمدية، القاهرة، 1954م.
- 40 - صحيح البخاري، المرجع السابق، (1/222)، حديث رقم (589)، كتاب (الآذان)، باب (الدعاء عند النداء).
- 41 - صحيح البخاري، المرجع السابق، (3/168)؛ كتاب (النكاح)، باب (لا تباشر المرأة المرأة فتنتعنها لزوجها)، حديث رقم (5240).
- 42 - عبد الرحمن بن صخر من قبيلة دوس وقيل في اسمه غير ذلك، ولد سنة (21) ق.هـ، صحابي، راوية الإسلام، أكثر الصحابة رواية، أسلم سنة (7)هـ، وهاجر إلى المدينة، ولزم صحبة النبي ﷺ ، فروي عنه أكثر من خمسة آلاف حديث، ولاه أمير المؤمنين البحرين ثم عزله للين عريكته، وولي المدينة سنوات في خلافة بني أمية، توفى سنة (59)هـ، ينظر: الأعلام للزركلي، (4/80)، و"أبو هريرة" لعبد المنعم صالح العلي.
- 43 - عبد الله بن مسعود بن غافل بن حبيب الهزلي، أبو عبد الرحمن، من أهل مكة من أكابر الصحابة، فضلاً وعقلاً ومن السابقين إلى الإسلام، هاجر إلى أرض الحبشة الهجرتين، شهد بدرًا وأحدًا والخندق، والمشاهد كلها مع رسول الله ﷺ ، كان ملازمًا لرسول الله ﷺ ، وكان أقرب الناس إليه هديًا ودلاً وصمتًا، أخذ من فيه سبعين سورة لا ينازعه فيها أحد، بعثه عمر إلى أهل الكوفة ليعلمهم أمور دينهم، له في الصحيحين 848 حديثًا، ينظر: الطبقات لابن سعد، (3/106)، الإصابة (3/368)؛ الأعلام، للزركلي، (4/480).
- 44 - العدة شرح العمدة، لبهاء الدين عبد الرحمن بن إبراهيم المقدسي، طبعة دار إحياء الكتب العلمية، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر.
- 45 - عمدة السالك وعده الناسك، لأبو العباس أحمد بن النقيب، (151)، طبعة المكتبة العصرية للنشر، بيروت- لبنان، 1420هـ.
- 46 - الغاية والتقريب لأبو شجاع أحمد بن الحسين الأصفهاني، الطبعة الأولى، دار ابن حزم للنشر، 1993م.

- 47 -الفتاوى الكبرى، لأحمد بن عبد الحلیم بن تيمية، المتوفى سنة ( 728هـ، الطبعة الأولى، طبعة دار المعرفة، بيروت- لبنان، 1386هـ.
- 48 -الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، لأبي عمر يوسف بن عبد الله بن عبد البر، طبعة دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، 1987.
- 49 -كشاف القناع عن متن الإقناع، للشيخ منصور بن إدریس البهوتي، المتوفى سنة ( 1051هـ، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1402هـ.
- 50 -كفاية الأخيار، لأبي بكر محمد الحسيني الحصري، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت- لبنان، الطبعة الأولى، 1998م.
- 51 -لسان العرب، لأبي الفضل جمال الدين محمد بن منظور الأفريقي المصري، المتوفى سنة (711هـ، دار لسان العرب للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر
- 52 -مختار الصحاح، لمحمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، المتوفى سنة (660هـ، مكتبة لبنان للنشر، بيروت- لبنان، 1995م.
- 53 -المصباح المنير في غريب الشح الكبير، لأحمد بن محمد علي المقرئ الفيومي، المتوفى سنة (770هـ، المكتبة العلمية للنشر، بيروت- لبنان، بدون تاريخ نشر
- 54 -المعجم الوسيط، طبعة مجمع اللغة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1980م.
- 55 -مغني المحتاج، للإمام شمس الدين محمد بن أحمد الشرييني الخطيب، المتوفى سنة ( 977هـ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي للنشر، القاهرة، 1958م.
- 56 -مقاصد الشريعة الإسلامية، لمحمد الطاهر بن عاشور، طبعة دار النفائس للنشر، الأردن، 1999م.
- 57 -المقدمات مع المدونة لأبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، طبعة دار الفكر للنشر، بدون تاريخ نشر.
- 58 -منح الجليل شرح مختصر خليل، لمحمد بن أحمد بن محمد عليش، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1989.

59 -المهذب لأبي إسحاق إبراهيم بن علي الشيرازي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، القاهرة، بدون تاريخ نشر.

60 -مواهب الجليل، المرجع السابق، (402/6)؛ الأشباه والنظائر، المرجع السابق، (166)؛ المغني، لأبي محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن قدامة، المتوفى سنة (620)هـ، دار الكتاب العربي للنشر، بيروت، 1972م.

61 -مواهب الجليل، لأبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن المغربي، الشهير بالحطاب، المتوفى سنة (954)هـ، الطبعة الثانية، دار الفكر للنشر، بيروت- لبنان، 1398هـ.

62 -نظرية العقد، لتقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية، مطبعة السنة المحمدية للنشر، الطبعة الأولى، 1949م.

## قائمة المحتويات

1	المقدمة
2	الفصل الأول: الوسائل الحديثة ودورها في إنشاء العقود
3	المبحث الأول: تعريف الوسائل الحديثة ونشأتها وتطورها
3	المطلب الأول: تعريف الوسائل الحديثة
5	المطلب الثاني: نشأة الوسائل الحديثة وتطورها
10	المبحث الثاني: تقسيمات الوسائل الحديثة
11	المطلب الأول: الوسائل الكتابية الحديثة
15	المطلب الثاني: الوسائل السمعية
17	المطلب الثالث: الوسائل السمعية بصرية
20	المبحث الثالث: دور الوسائل الحديثة في إنشاء العقود
20	المطلب الأول: مجالات التجارة الإلكترونية
22	المطلب الثاني: خصائص التجارة الإلكترونية
27	الفصل الثاني: التعاقد بالوسائل الحديثة ومقوماته
28	المبحث الأول: تعريف التجارة الإلكترونية
32	المبحث الثاني: التمييز بين التعاقد الإلكتروني والتعاقد التقليدي
34	المبحث الثالث: مقومات التعاقد بالوسائل الحديثة
34	المطلب الأول: شروط العاقدين
36	المطلب الثاني: شروط الصيغة
38	المطلب الثالث: شروط المحل
44	الخاتمة
46	قائمة المراجع
52	قائمة المحتويات