

عمادة الدراسات العليا
جامعة القدس

عقد البيع بطريق المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني

(دراسة مقارنة)

براء رياض نعيم زاهدة

رسالة ماجستير

القدس - فلسطين

1444هـ - 2023م

**عقد البيع بطريق المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني
(دراسة مقارنة)**

**إعداد:
براء رياض نعيم زاهدة**

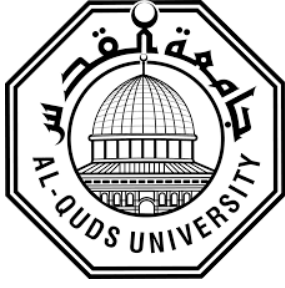
بكالوريوس . قانون / جامعة الخليل/ فلسطين

المشرف: د. عبد الناصر شريف

قُدِّمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص من كلية القانون - جامعة القدس - أبو ديس.

القدس - فلسطين

1444هـ - 2023م



جامعة القدس
عمادة الدراسات العليا
برنامج : دولي خاص

إجازة الرسالة

عقد البيع بطريق المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني

اسم الطالبة: براء رياض نعيم زاهدة

الرقم الجامعي: 21912442

إشراف: د. عبد الناصر شريف

نوقشت هذه الرسالة وأجيزت بتاريخ: 2023 / 1 / 16 من أعضاء لجنة المناقشة المدرجة
أسمائهم وتواقيعهم:

- 1- رئيس لجنة المناقشة: د. عبد الناصر شريف التوقيع:
- 2- ممتحنًا داخليًا: د. محمد خلف التوقيع:
- 3- ممتحنًا خارجيًا: د. علي ابو مارية التوقيع:

القدس – فلسطين

1444 هـ / 2023 م

اهداء

إلى أصل البدايات، مَنْ أعانني دائماً ووضعني على طريق العلم، مَنْ شرفني بحمل اسمه وبذل الغالي والنفيس في سبيل وصولي إلى هنا؛ والدي الغالي أهدى لك كل نجاحاتي...

إلى نور قلبي ومَنْ أبصرت بها طريق حياتي، إلى ينبوع العطاء أمي ثم أمي ثم أمي، من كانت دعواتها سبباً لاستمرارتي ونجاحي...

إلى شريك الدرب والجدع الثابت، إلى زوجي المُسانِد والداعم والحييب الدائم...

إلى السند ومصدر اعتزازي.. إخواني وأخواتي...

إلى عائلتي الثانية...

إلى كلِّ مَنْ علمني حرفاً وسانديني في مسيرتي التعليمية...
أهدى لكم هذا الجهد.

إقرار

أقر أنا معدة هذه الرسالة بأنها قُدمت لجامعة القدس، لنيل درجة الماجستير، وأنها نتيجة أبحاثي الخاصة، باستثناء ما تم الإشارة له حيثما ورد، وأن هذه الدراسة أو أي جزء منها لم يقدم لنيل درجة عليا لأي جامعة أو معهد آخر.

التوقيع : 

لسم الطالب : براء رياض نعيم زاهدة

التاريخ: 2023/1/16م

شكر وعرفان

(إذا عجزت يداك عن المكافأة فلا يعجز لسانك عن الشكر)

الحمد لله الذي بنعمته تتمّ الصالحات، وأشكره أولاً وآخراً، ظاهراً وباطناً، القائل: "ربّ اشرح لي صدري، ويسّر لي أمري، واحلّل عقدةً من لساني، يفقهوا قولي"، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه إلى يوم الدين.

اعترافاً بالفضل لأهله، فإنّني أتقدّم بعد حمد الله والثناء عليه لأستاذي الفاضل: د. عبد الناصر شريف على إشرافه على هذه الرسالة، والذي شملني بالرعاية والاهتمام والتشجيع طوال فترة إعداد الرسالة، فلولاً لتوجيهاته العلمية عظيمة الأثر، لما كان لهذه الرسالة أن تخرج إلى النور، فكان يقابل تقصيري بحلمه وصفحه وصبره، فجزاه الله عني وعن الباحثين خير الجزاء.

كما أتوجّه بالشكر الجزيل إلى جميع الأساتذة الأفاضل في جامعتي؛ جامعة القدس - أبو ديس، بدءاً برئيس الجامعة، ومروراً بعميد الكلية، والإخوة الأساتذة في القسم لإتاحتهم الفرصة لي ولزملائي لإكمال دراستهم العليا في الجامعة، فجزاهم الله عنا خير الجزاء.

كما أتقدّم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان إلى كلّ من: الدكتور: محمد خلف والدكتور: علي أبو مارية لتفضّلهما بقبول مناقشة رسالتي.

كما أتقدّم بالشكر الجزيل لكلّ من ساعدني من الأصدقاء والإخوة، ممن شجعوني ووقفوا إلى جانبي،

كما أشكر كلّ من أعانني على هذا الجهد من قريب أو بعيد، أو قدّم لي النصّح والمشورة، فكان لها أثر في تسهيل إنجاز هذا البحث.

الباحثة

المُلخَص

تناولت الدراسة موضوع البيع بطريقة المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني.. دراسة مقارنة، حيث هدفت الدراسة إلى التعرف إلى أحكام البيع بطريقة المزاد الإلكتروني، وذلك وفق التشريع الفلسطيني والتشريع الأردني، انطلاقاً من الأهمية البالغة لهذا الموضوع والتي تمثلت باتساع نطاق البحث الذي يلامسه عنوان هذه الدراسة نتيجة اتساع البيع بالمزاد الإلكتروني بفعل التقدم العلمي والتكنولوجي.

وقد سعت الدراسة إلى الإجابة عن الإشكالية الرئيسية التي تمثلت في بحث أحكام البيع بطريقة المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني والمقارن. وقد تمت الإجابة عن إشكالية من خلال اتباع المنهج الوصفي التحليلي؛ والذي بدوره يحدد طبيعة الموضوع، ومن ثم تحليله للوقوف على أحكام البيع بطريقة المزاد الإلكتروني. ومن ثم الانتقال إلى المنهج المقارن والذي يقوم بالمقارنة بين بعض الأنظمة والتشريعات التي تتابع الموضوع، لدى كل من التشريع الفلسطيني والأردني.

وقد أوصت الباحثة بالعديد من التوصيات منها: التوصية للمشرعين الفلسطيني والأردني بضرورة وجوب أن تكون هناك مادة قانونية تفرض بأن يكون البيع في المزاد الإلكتروني مقصوراً على تسليمه، كما تدعوها إلى إبراز حقوق البائعين في المزاد، كما يوجد حقوق للمستهلكين، أيضاً توصيهما بإصدار قانون خاص بالمزادات الإلكترونية، لما لذلك من أهمية واضحة وبارزة في المعاملات الإلكترونية الحديثة.

Sale contract using the electronic auction method in the Palestinian legislation: A comparative study

Prepared by: Baraa riyad Naeem Zahda

Supervisor: Dr. Adel Nasser Sharif

Abstract

The study dealt with the issue of selling by the electronic auction method in Palestinian legislations: a comparative study. The study aimed to identify the provisions of selling in the electronic auction method, according to Palestinian and Jordanian legislation. The motive for this was the extreme importance of this topic, represented by the widening scope of research touched by the title of this study as a result of the expansion of electronic auction selling due to scientific and technological progress. The study tried to answer the main problem represented in examining the provisions of selling by the electronic auction method in Palestinian and comparative legislation. The question of the study was answered by following the descriptive analytical approach, which in turn determines the nature of the subject, and then analyzed it to find out the provisions of selling by the electronic auction method. After that, the researcher moved to the comparative approach, which compares some of the regulations and legislations that follow the subject in both the Palestinian and Jordanian legislations. The researcher recommended several recommendations, including: Palestinian and Jordanian legislators must have a legal article that dictates that selling in an electronic auction should be able to be delivered. It also calls on them to highlight the rights of sellers in the auction and the rights of consumers. It also recommends issuing a law for electronic auctions due to its clear and prominent importance in modern electronic transactions.

الفهرس

المحتويات

الإهداء
إقرار:	ج.....
شكر و عرفان	ح.....
المُلخَص	خ.....
Abstract	د.....
فهرس المحتويات	ذ.....
المُقَدِّمة	1.....
موضوع البحث وأهميته:	1.....
مشكلة الدراسة:	2.....
أهداف الدراسة:	3.....
منهج الدراسة:	3.....
الدراسات السابقة والتعليق عليها:	3.....
تقسيم الدراسة:	7.....
المبحث التمهيدي: البيع بطريقة المزاد الإلكتروني: مفهومه وأطرافه وأركانه.....	8.....
المطلب الأول: مفهوم البيع بالمزاد الإلكتروني وتمييزه عن المناقصات:	8.....
الفرع الأول: تعريف المزاد الإلكتروني وخصائصه:	8.....
الفرع الثاني: أنواع المزادات الإلكترونية:	14.....
الفرع الثالث: التمييز بين المزادات والمناقصات:	20.....
المطلب الثاني: أطراف البيع بالمزاد الإلكتروني ومبادئه وأركانه:	21.....
الفرع الأول: مبادئ البيع بالمزاد الإلكتروني وأطرافه:	21.....

26	الفرع الثاني: أركان عقد البيع بالمزاد الإلكتروني:
32	الفصل الأول - شروط البيع بطريقة المزاد الإلكتروني
33	المبحث الأول: الشروط العامة:
33	المطلب الأول: شرط الإيجاب والقبول:
33	الفرع الأول: مفهوم الإيجاب والقبول:
37	الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لشرط الإيجاب والقبول في العقود الإلكترونية:
40	المطلب الثاني: شروط خاصة بالعاقدين:
40	الفرع الأول: أهلية العاقدين:
44	الفرع الثاني: عدم الحجر:
46	المبحث الثاني: الشروط الخاصة:
46	المطلب الأول: شروط المبيع:
46	الفرع الأول: أن يكون المبيع مباحاً:
48	الفرع الثاني: أن يكون المبيع موجوداً:
51	الفرع الثالث: أن يكون المبيع مقدور التسليم:
54	الفرع الرابع: أن يكون المبيع معلوماً:
58	المطلب الثاني: شروط الثمن:
58	الفرع الأول: أن يكون الثمن معلوم المقدار:
61	الفرع الثاني: أن يتم تسمية الثمن عند البيع:
64	الفصل الثاني: تنظيم البيع بطريقة المزاد الإلكتروني
65	المبحث الأول: آلية البيع والمزايدة:
65	المطلب الأول: آلية البيع في المزاد الإلكتروني:
65	الفرع الأول: التسجيل في الموقع الإلكتروني:
66	الفرع الثاني: اختيار القسم الملائم في الموقع:
68	الفرع الثالث: وصف السلعة:

71	الفرع الرابع: تحديد سعر افتتاح المزاد:
73	المطلب الثاني: آلية المزايمة في المزاد الإلكتروني:
73	الفرع الأول: التسجيل في الموقع الإلكتروني:
74	الفرع الثاني: البحث عن السلعة:
76	الفرع الثالث: الاطلاع على مواصفات السلعة قبل تقديم عطاء المزايمة:
77	الفرع الرابع: تقديم العطاء:
80	المبحث الثاني: آثار البيع:
80	المطلب الأول: حقوق الأطراف المتعاقدة:
80	الفرع الأول: حقوق البائع في المزاد الإلكتروني:
84	الفرع الثاني: حقوق المشتري في المزاد الإلكتروني:
89	الفرع الثالث: حقوق موقع المزاد الإلكتروني:
90	المطلب الثاني: التزامات الأطراف المتعاقدة:
91	الفرع الأول: التزامات البائع في المزاد الإلكتروني:
97	الفرع الثاني: التزامات المشتري في المزاد الإلكتروني:
99	الفرع الثالث: التزامات الوسيط في المزاد الإلكتروني:
101	خاتمة الدراسة:
102	أولاً: نتائج الدراسة:
103	ثانياً: توصيات الدراسة:
105	المصادر والمراجع:

المُقدِّمة

موضوع الدراسة وأهميته:

لوسائل التكنولوجيا الحديثة الدور الأكبر في توسيع دائرة التعامل التجاري على الصعيدين الوطني والدولي، حيث أصبح من الممكن تصنيف التعامل التجاري؛ خاصة العقود، عبر وسائل الاتصال الإلكترونيّة، وهو الذي أحدثَ نقلةً نوعيّةً تميّزت بطابع الحداثة والتطور، فبعدما كان التّعاقد يتمّ بالشّكل التقليدي الذي نعرفه، عُرِفَت العقود الإلكترونيّة، والتي تقوم على انتهاج المتعاقدين للكتابة الإلكترونيّة¹، ومن بين هذه العقود عقد المزاد العلني الذي يتم عبر الإنترنت، والذي يعدّ حاليًا من أكثر العقود رواجاً، وموضوع الدراسة هو البيع بطريقة المزاد الإلكتروني. وتتبع أهمية الدّراسة من كونها تعالج مشكلة قلت الدراسات بشأنها، ومن كونها مشكلة يثار حولها جدل قانوني يتعلّق بطبيعتها القانونية، كونها تعالج عقد إذعان أو عقد مساومة، رغم أنّ الكثير من التّشريعات تناولتها في نصوصها؛ ومنها التّشريع الفلسطيني والتّشريعان الأردني والمصري، طمعاً في مواكبة التطورات الحديثة التي انتشرت في العالم، وتتبع أهمية الدراسة كذلك من كون البيع بطريقة المزاد الإلكتروني عقد توفّره مواقع المزادات الإلكترونيّة في خيارات مفتوحة وواسعة بعرضها على مواقع الإنترنت، وتستجيب الدّراسة عن أسئلة تتعلّق باشتراط عقد البيع بطريقة المزاد الإلكتروني أركاناً تميزها عن أركان المزادات التقليدية فيما يتعلّق بشكل التراضي والمحلّ والسبب، وفي العديد من الآثار التي يجب تحديدها عند حدوث إشكالات قانونيّة تتعلّق

¹ ثامر عبد الجبار السعيد، التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني، رسالة ماجستير، جامعة كربلاء، العراق، 2017: ص1.

بسيرها¹، فهذه الدراسة تفيد الباحثين والمهتمين من خلال الاعتماد عليها كتمهيد لدراسات أخرى مشابهة أو قريبة منها، ويمكنها إفادة المُشرِّعين في تلافي الثَّغرات القانونيّة فيما يخص موضوعها، والأخذ بالتوصيات التي ستعرضها الباحثة.

مشكلة الدراسة:

تتمثّل مُشكلة الدّراسة في غياب المعالجة التشريعية لموضوع البيع بطريقة المزاد الإلكتروني في التّشريع الفلسطيني وبعض التّشريعات المقارّنة كالأردني، حيث تنطلق غالبية التشريعات في معالجة عقود البيع بشكل عام دون المساس بالمزاد الإلكتروني، وهو ما يشكل نقص واضح في هذه التشريعات، خاصة في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة التي تتطلب المواكبة المستمرة لهذه التطورات. وعليه يظهر تساؤل رئيس مفاده: ما الطبيعة القانونية لعقد البيع بطريقة المزاد الإلكتروني في التّشريع الفلسطيني والمقارن؟ كما تظهر أسئلة فرعية مشتقة من السؤال الرئيس، والتي تتمثّل فيما يأتي:

- 1- ما أطراف عقد البيع بالمزاد الإلكتروني وأركانه؟
- 2- ما الطبيعة القانونية لعقد المزاد الإلكتروني؟
- 3- ما الآثار المترتبة على عقد البيع بالمزاد الإلكتروني؟
- 4- ما الشروط التي يفرضها البيع بطريقة المزاد الإلكتروني؟
- 5- ما الإجراءات الخاصة التي يحتاجها تنظيم العقد بطريق المزاد الإلكتروني؟

¹ دليلة معروز، عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، الجزائر، المجلد7، العدد1، 2021.

أهداف الدراسة:

هدفت الدراسة إلى ما يأتي:

- 1- بيان أطراف عقد البيع بالمزاد الإلكتروني وأركانه.
- 2- تحديد الطبيعة القانونية لعقد المزاد الإلكتروني.
- 3- إبراز الآثار المترتبة على عقد البيع بالمزاد الإلكتروني.
- 4- إظهار الشروط التي يفرضها البيع بطريقة المزاد الإلكتروني.
- 5- استعراض الإجراءات الخاصة التي يحتاجها تنظيم العقد بطريق المزاد الإلكتروني.

منهج الدراسة:

اتبعت الباحثة في دراستها المنهج الوصفي التحليلي المقارن، والذي يتضح في استعراض ووصف الجوانب المختلفة للمشكلة محلّ الدراسة، ومن ثم تحليلها لمعالجة الطبيعة القانونية للبيع بطريقة المزاد الإلكتروني، ومن خلال المقارنة بين بعض الأنظمة والقوانين التي نظمت أحكامه.

الدراسات السابقة:

- 1- دراسة الشمري، رشا (2008)، وهي بعنوان: "عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت"، وهي رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن، حيث جاءت الدراسة لاستعراض ماهية عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، لما لهذا الموضوع من أهمية وخطورة نظراً لانتشار هذا النوع من البيوع نتيجة التقدم التكنولوجي والتقني، وقد استخدمت الباحثة في الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بعرض وتحليل آلية المزايمة عبر الإنترنت والآثار المترتبة عليه، وغير ذلك من النصوص القانونية المتعلقة بموضوع البحث في التشريعات ذات

العلاقة، وتوصّلت الباحثة لعدة نتائج منها: إنّ أركان عقد البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت هي الرضا والتسليم، حيث إنّ هذا العقد -بعده من العقود التي تتم عن بعد- لا يتم إلا بالقبض، كذلك إنّ الأفعال التي يرتكبها أطراف العقد، وهم البائع والمشتري والموقع الإلكتروني، تُشكّل جريمة يعاقب عليها القانون تمّ تصوّرها في البحث، لعدم وجود سوابق قضائية في هذا المجال.

2- دراسة البطش، ندا وليد (2018)، وهي بعنوان: "المناقصة الإلكترونية في قانون الشراء العام الفلسطيني.. دراسة تحليلية"، وهي رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الأزهر، غزة، حيث جاءت الدراسة لاستعراض ماهية المناقصة الإلكترونية وأهم أحكامها التي وردت في قانون الشراء الفلسطيني العام من خلال تحليل نصوص هذا القانون وبيان أحكامه، وقد استخدمت الباحثة في الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال تحليل النصوص الواردة في القرار بقانون رقم 8 لسنة 2014 بشأن الشراء العام وتعديلاته واللائحة رقم 5 لسنة 2014 بشأن الشراء العام وتعديلاته، إضافة إلى بعض النصوص الأخرى التي أوردتها القوانين الأخرى ذات الصلة بالموضوع مع الاسترشاد بأحكام القضاء وآراء الفقهاء، وتوصّلت الباحثة لعدة نتائج منها: إنّ هناك انعدام رقابة محكمة العدل العليا في مجال المناقصات العامة بسبب عدم ولايتها الرقابية وقصرها على قضاء الإلغاء دون العقد الإداري، حيث إنّ منازعات العقود الإدارية تتولاها محاكم الصلح والبداية وفقاً لقواعد الاختصاص القيمي.

3- دراسة بن قلة، ليلي (2021)، وهي بعنوان: "النظام القانوني للمزاد الإلكتروني"، وهي دراسة منشورة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 14، العدد 4، حيث جاءت الدراسة لاستعراض موضوع البيع عبر المزاد الإلكتروني، بعده من التصرفات القانونية المهمة والحديثة التي أفرزتها

التجارة الإلكترونية، وقد استخدمت الباحثة في الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال وصف وتحليل ظاهرة المزاد الإلكتروني، ومن ثم استخراج النصوص القانونية التي تبرز الطبيعة القانونية لهذا الموضوع عمومًا، وتوصّلت الباحثة لعدة نتائج منها: إنّ المزاد الإلكتروني يختلف عن أنظمة التعاقد الإلكتروني القانونية الأخرى، فبالرغم من أنه يتشابه مع بعضٍ منها إلا أنه ينفرد بعدة خصائص تُميّزه عنها، سواء من حيث آلية التعاقد عبره أم من خلال أحكامه أم النتائج المترتبة عليه، كما أوصت الدراسة بعدة توصيات منها: ينبغي أن يكون القانون الخاص المنظم لأحكام البيع عبر المزاد الإلكتروني منسجماً مع قانون حماية المستهلك بشأن تحديد الضمانات المتاحة للمشتري الإلكتروني، بعدّه يتمتع بصفة المستهلك.

4- دراسة مسودي، عادة جواد (2007)، وهي بعنوان: "التنظيم القانوني للعقد الإلكتروني في فلسطين"، وهي رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بيرزيت، فلسطين، حيث جاءت الدراسة لبيان موضوع التنظيم القانوني للعقد الإلكتروني في فلسطين، والتي تقوم بدور أساسي في عمليات التبادل التجاري الإلكتروني على المستويين المحلي والعالمية، بعدما حققت التجارة الإلكترونية تطوراً مُهمّاً في جميع مرافق الحياة المختلفة، وقد استخدمت الباحثة في الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال وصف وتحليل ظاهرة العقد الإلكتروني، ومن ثم استخراج النصوص القانونية التي تُبرز الطبيعة القانونية لهذا الموضوع عمومًا، كذلك استخدمت الباحثة المنهج المقارن في المقارنة بين العديد من التشريعات بجانب التشريع الفلسطيني، ومنها المصري والأردني وغيره، وتوصّلت الباحثة لعدة نتائج، منها: إنّ العقود الإلكترونية تمتاز بالاعتماد على وجود وسيط إلكتروني، وتقوم على دعائم إلكترونية كبديل للدعائم الورقية، ويكون

الدفع فيها إلكترونيًا، وقد تنفَّذ إلكترونيًا أيضاً بين البائع والمشتري، كما أوصت الدراسة بعدة توصيات منها: ضرورة أن يحذو المُشرِّع الفلسطيني حذو المُشرِّع المصري والأردني، ويقسم المحرّرات الإلكترونية إلى عرفية ورسمية، فلم تعترف المشاريع الفلسطينية بالمحررات الرسمية الإلكترونية، ولم تحدّد الشروط الواجب توافرها فيها.

5- دراسة السعيد، ثامر عبد الجبار عبد العباس (2017)، وهي بعنوان: "التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني"، وهي رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة كربلاء، العراق، حيث جاءت الدراسة لبيان موضوع التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني في العراق، والتي تعدّ من الموضوعات المهمّة التي جاءت نتيجة التطور التكنولوجي الهائل، والذي يتطلّب تنظيمها وبيانها، وقد استخدم الباحث في الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المقارن، وذلك من خلال وصف وتحليل النصوص القانونية، ومناقشة الأحكام ذات العلاقة في القوانين المقارنة، مع تقييم قانوني ببيان مبررات ومحدّدات هذا التعلّق، وبيان أركان التعاقد وآثاره، وكذلك دعم البحث بالعديد من الأحكام القضائية والآراء الفقهية محلّ الدراسة، وتوصّل الباحث لعدة نتائج منها: أنّ المُشرِّع العراقي قد نظّم أحكام المزاد العلني التقليدي، أما قانون التوقيع الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية لسنة 2012 النافذ حالياً لم ينظّم أحكام المزاد الإلكتروني، لكنّه نظّم أحكام العقود الإلكترونية عمومًا، كما أوصت الدراسة بعدة توصيات منها: ضرورة تنظيم أحكام التعاقد الإلكتروني عبر المزاد وذلك لإيجاد نظام قانوني تشريعي خاص به، بهدف إتمام وتنفيذ التعاقد من خلاله بحسن نية وضمن العلانية وسريّة المعلومات والحرية والمساواة وعدم المحاباة بين مقدّمي العطاء من المزايد، وهو ما يتطلّب وجود نظام قانوني منظمّ لأحكام التعاقد عبر المزاد الإلكتروني.

التعليق على الدراسات السابقة:

عالجت الدراسات السابقة موضوع التعاقد عبر الانترنت بشكل عام، وعالج القليل من هذه الدراسات التعاقد بطريق المزاد الإلكتروني، أما دراستنا فأتت مقارنة بين القانون الفلسطيني والقانون الأردني والقانون المصري، وهذا بدوره ما لم تُقّم الدراسات السابقة بفعله، وستقوم هذه الدراسة بمعالجة التعاقد بالمزاد الإلكتروني بعناوين واضحة وشرح مفصّل وشامل يغطي جوانبه كافة، وبرغم ذلك استفادت الباحثة بشكل واضح من هذه الدراسات، خاصة فيما يتعلق بالإطار النظري من ناحية أو العديد من القوانين والعناوين الجانبية التي أثرت من خلالها الباحثة دراستها بالمعلومات المختلفة التي قام الباحثين في الدراسات السابقة باستعراضها.

تقسيم الدراسة:

المبحث التمهيدي: أطراف عقد البيع بالمزاد الإلكتروني وأركانه.

المطلب الأول: مفهوم البيع بالمزاد الإلكتروني وما يميزه عن المناقصات.

المطلب الثاني: أطراف البيع بالمزاد الإلكتروني وأركانه

الفصل الأول: شروط البيع بطريقة المزاد الإلكتروني.

المبحث الأول: الشروط العامة.

المبحث الثاني: الشروط الخاصة.

الفصل الثاني: تنظيم البيع بطريقة المزاد الإلكتروني.

المبحث الأول: آلية البيع.

المبحث الثاني: آثار البيع.

المبحث التمهيدي: البيع بطريقة المزاد الإلكتروني: مفهومه وأطرافه وأركانه.

تمهيد وتقسيم:

أدت التجارة الرقمية إلى ظهور البيع بالمزاد الإلكتروني، وهذا البيع بدوره لا يخرج في مضمونه عن أصله التقليدي إلا في وسيلة إبرامه وكيفية إثباته كغيره من العقود الإلكترونية، بحيث أتاحت البرامج الذكية التفاعل والتزامن في إبرام المزادات العلنية، كما يلاحظ أنّ مصطلح البيع بالمزاد العلني الإلكتروني غير دقيق، ولا يعبر عن ذلك تعبيراً دقيقاً، إذ قد يخلط بينه وبين العديد من المصطلحات مثل الوساطة الإلكترونية، فقد يدلّ على بيع أنّه بيع بالمزاد العلني الإلكتروني، بينما هو في حقيقته وساطة إلكترونية تهدف فقط إلى تعريف البائع بالمشتري "سمسة"، وهذا ما يحدث في العديد من المواقع الإلكترونية¹، وبناء على ذلك، استعرض هذا المبحث ماهية المزاد الإلكتروني، وذلك من خلال مطلبين هما:

المطلب الأول: مفهوم البيع بالمزاد الإلكتروني وتمييزه عن المناقصات:

استعرض المطلب مفهوم المزاد الإلكتروني؛ تعريفه وبيان خصائصه، ثم بيان أنواعه في فرعين:

الفرع الأول: تعريف المزاد الإلكتروني وخصائصه:

أولاً: التعريف بالبيع بالمزاد الإلكتروني: يعدّ المزاد الإلكتروني من تطبيقات التجارة الإلكترونية الحديثة، وهو التطبيق الأحدث نشأة، وهو وسيلة إلكترونية يتم من خلالها عرض السلع

¹ مصطفى حمدي جمعة، النظام القانوني للوكالة بالعمولة الإلكترونية، دار النهضة العربية، مصر، ط1، 2018: ص157.

والخدمات على موقع إلكتروني عبر الإنترنت علناً، من أجل تقديم عطاءات تنافسية بحرية ومساواة بقصد الوصول إلى عطاء يرسو به المزاد، وبالتالي فهو عقد يتسم بخصوصية تجعله ينفرد بها عن باقي العقود الإلكترونية؛ أثر في تحديد طبيعته القانونية التي اختلف الفقه بشأنها، ويقوم التعاقد عبر المزاد الإلكتروني كغيره من التعاقدات الإلكترونية على عدة أركان، وهي: التراضي والمحلّ والسبب¹، وينتج عن هذا النوع من التعاقدات حقوق والتزامات تجاه كل من البائع والمشتري الإلكتروني والوسيط الإلكتروني، ويشير أسامة مجاهد في كتابه "التعاقد عبر الانترنت" إلى تعريف المزاد الإلكتروني بأن "يتولّى شخص بوصفه وكيلًا عن المالك، عرض المال في المزاد العام بالطريق الإلكتروني عن بعد، بقصد إرسائه على أفضل العروض المقدّمة من المتزايدين"²، أما الباحثة فإنها تنتقد هذا التعريف بأن الباحث لم يوفق في وصفه المسار بالوكيل، فالشخص الذي يتولى الوساطة عن المالك ويقوم بعرض المال في المزاد الإلكتروني إنما هو سمسار يقوم بدوره في الوساطة ثم يأخذ أجراً نظير عمله، أما الوسيط فإن عمله يختلف عن ذلك بشكل واضح. كما عرّف بأنه: "بيع مال أو تقديم خدمة بعد الإعلان عنها بواسطة الإنترنت، وذلك لتقديم المزايدات على المبيع المحدّد ثمنه من قبل البائع أو المتروك تحديده لمزايدات المتزايدين، وذلك بشكل مباشر أو من خلال مدة زمنية محدّدة، ليرسو المزاد بعد ذلك على أعلى سعر انتهى المزاد عليه"³، كما تم تعريفه بأنه: "بيع السلعة لمن يدفع أكثر، وذلك لدى

¹ ليلي بن قلة، النظام القانوني للمزاد الإلكتروني، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، مجلد4، عدد، 4 2021: ص114.

² رشا الشمري، عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، ر. ماجستير غ م، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2008: ص23.

³ المرجع السابق: ص25.

عرض السلعة على المشتريين عبر الإنترنت، يزيد بعضهم على بعض في الثمن، حتى لا يوجد من يدفع أكثر، فيستقرّ الثمن على ذلك، وتصير السلعة من حقّه بمجرد قبول البائع للقيمة، حيث إنّ هناك فروقاً تتناسب مع طبيعة البيع عبر الإنترنت، فالموقع الإلكتروني في عقود المزادات هو بمثابة مدير المزاد، كما يمكن عدّ الشبكة العنكبوتية الدكان أو السوق التي تجلب إليه السلعة للمزايدة عليها¹. كما هناك تعريف واسع يلم بعناصر البيع بطريق المزاد الإلكتروني ويبين طبيعة عمل الوسيط وهو: "عقد يتم فيه التعاقد بوسائل الكُترونية عبر شبكة الانترنت من خلال مواقع متخصصة يتم فيها اشتراك المزايدين وتقديم العروض الكُترونيّاً ولفترة محددة ويتم البيع على أساس الزيادة في الأسعار ويرسو المزاد على أعلى سعر عند إغلاق باب المزايمة وذلك كله يتم برعاية الموقع الإلكتروني بوصفه دلال لقاء عموله"².

وبناءً على ما سبق، فإن المزاد الإلكتروني من خلال التعريفات السالفة يشير إلى استخدام الوسائل الإلكترونية في عمليات البيع والشراء وتقديم العروض من خلال تعاقد يتم بين طرفين بطريق المزايمة حيث يرسو المزاد على السعر الأعلى قبل إغلاق باب المزايمة.

أما على المستوى التشريعي فلم يرد تعريف للمزاد الإلكتروني بشكل واضح وصريح خاصة في القانون الفلسطيني، ولكن بما أن المزاد الإلكتروني هو عبارة عن معاملة الكترونية والمشرع الفلسطيني عرف المعاملة بشكل عام والمعاملة الإلكترونية بشكل خاص في المادة الأولى من

¹ عدنان بن جمعان الزهراني، أحكام التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، دار القلم، بيروت، لبنان، ط1، 2009: ص69.

² عقيل فاضل حمد الدهان، النظام القانوني لعقد مزادات الاستهلاك الإلكترونية، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهرين، 2016: ص11.

القرار بقانون رقم 15 لسنة 2017 بشأن المعاملات الإلكترونية بأنها "المعاملات: إجراء أو مجموعة من الإجراءات التي تتم بين شخصين أو أكثر لإنشاء التزامات على شخص أو التزامات تبادلية بين أكثر من شخص". أما المعاملات الإلكترونية فعرّفها بأنها: "المعاملات التي يتم إبرامها أو تنفيذها بشكل كلي أو جزئي بوسائل إلكترونية". كما عرف العقد الإلكتروني بأنه: "الاتفاق بين شخصين أو أكثر بوسائل أو وسائط إلكترونية". كذلك عرف الوسيط الإلكتروني بأنه: "وسيلة إلكترونية أو برنامج يستعمل من أجل تنفيذ إجراء محدد إلكترونياً"¹. وبناءً على ذلك، فإنه يمكن أن تستشف الباحثة من هذه التعريفات مفهوماً للمزاد الإلكتروني من خلال أنه: "معاملة إلكترونية تتم بين طرفي عقد عن طريق الوسائل الإلكترونية والتي تعتبر وسيط بين طرفي العقد، حيث يتم المزايحة على سلعة معينة، والتي يتم من خلالها رسو المزداد على السعر الأعلى قبل إغلاق باب المزايحة.

ثانياً: خصائص البيع بالمزاد الإلكتروني: يتّسم المزداد الإلكتروني بالعديد من الخصائص، والتي يمكن استعراضها فيما يأتي:

1- **عقد يعتمد على الدعاية والإعلان:** تضمّ التّجارة الإلكترونية العديد من المجالات والأنشطة ومنها المزداد الإلكتروني، الذي يعدّ التسويق الإلكتروني أحد أهم مجالاته، حيث تعدّ الدعاية والإعلان من أهم الأنشطة التي يعتمد عليها، كونها المُدرّ للإيرادات والداعم الرئيس لعمليات

¹ المادة الأولى من القرار بقانون رقم 15 لسنة 2017 بشأن المعاملات الإلكترونية.

الشراء والبيع عبر الإنترنت، وعليه فإنّ الدعاية والإعلان وما يتفرع منها من تسويق للمنتجات من الوسائل المهمة في المزادات الإلكترونية عموماً¹.

وتعتبر هذه الوسائل أهم ما يميّز البيع بالمزاد الإلكتروني بالدرجة الأولى، حيث يُدعى العملاء المتواجدون في مختلف أنحاء العالم للتعاقد بالمزايدات المطروحة لاستقطاب الزبائن والترويج للسلع المعروضة².

2- **وجود وسيط إلكتروني:** عرّف القرار بقانون بشأن المعاملات الإلكترونية الفلسطينية، الوسيط الإلكتروني بأنه: "وسيلة إلكترونية أو برنامج يستعمل من أجل تنفيذ إجراء مُحدّد إلكترونيًا"³، أما قانون المعاملات الإلكترونية الأردني فقد عرّفه بأنه: "البرنامج الإلكتروني الذي يُستعمل لتنفيذ إجراء أو الاستجابة لإجراء تلقائيًا، بقصد إنشاء رسالة معلومات أو إرسالها أو تسلمها"⁴، ويستند الوسيط الإلكتروني إلى فكرة تكوين محتوى معلومات وإدارته بفاعلية، لتحقيق أرباح وإيرادات من خلال توفير خدمات لأطراف مستفيدة تالفة تحتاج إلى هذا الوسيط لإنهاء المعاملات فيما بينها، وقد طوّرت العديد من الشركات نموذج أعمالها على أساس الوسيط الإلكتروني الذي يجمع بدوره المشتري والبائع في سوق افتراضي واحد، كما هو الحال في نموذج شركات المزادات الإلكترونية على الشبكة الإلكترونية، والتي يقوم من خلالها الوسيط الإلكتروني بجمع البائع والمشتري لإنهاء

¹ زاهد عبد الحميد السامرائي، الريادة في البيع الإلكتروني وزيادة فاعلية الأداء التسويقي لمنظمات الأعمال، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، العدد 37، 2013: ص173.

² دليلة معروز، عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، مجلة الدراسات القانونية، مجلد 7، العدد 1، 2021: ص150.

³ المادة 1 من قرار بقانون رقم 15 لسنة 2017 بشأن المعاملات الإلكترونية الفلسطينية.

⁴ المادة 2 من قانون المعاملات الإلكترونية الأردنية رقم 15 لسنة 2015.

البيع والشراء بينهما¹، وهكذا، فقد برزَ مفهوم الوسيط الإلكتروني ودرج استخدامه للدلالة على التسويق الإلكتروني، حيث اندمجت الوسائط المتعددة والفائقة كبرنامج في محتوى صفحة الويب الخاصة بالوسيط التجاري، ولذلك فالوساطة الإلكترونية لا تخرج عن معناها المتداول بأنها مجرد وسيلة ربط إلكتروني، بيد أن التطور التقني قد أثبت دور هذه الوسائط في دعمها للذكاء الاصطناعي، فتحوّلت إلى وكيل إلكتروني له إدراك علمي غير نمطي، بدأ يُستخدم كبرنامج للتسويق ضمن محتويات الموقع الإلكتروني للوسيط التجاري، ثم توسّع ذلك ليشمل ميادين التجارة كافة، ليصبح يدير المزادات الإلكترونية والبورصة الإلكترونية والوكالة بالعمولة الإلكترونية، نسبة إلى استخدام الوكيل في مجالات البيع والشراء نظير عمولة يكتسبها².

3- غياب العلاقة المباشرة بين أطراف العقد: العلاقة بين طرفي العمليات التجارية في المزاد الإلكتروني يكون غير مباشر، أي أنه لا تحدث عملية تلاقٍ مباشرة بين طرفي المعاملات، وهي إحدى مزايا التجارة الإلكترونية؛ وفيها يتم التفاعل بوضوح كبير بين طرفي المعاملات من خلال شبكة الإنترنت³، حيث يتم الاتفاق على الشروط كافة، وإتمام عملية البيع من خلال علاقة غير مباشرة دون تواجد مادي لطرفي العقد⁴، بعكس العقد في المزاد التقليدي الذي لا ينعقد إلا من خلال علاقة مباشرة مادية بمجلس عقد محدّد وحقيقي.

¹ سعد غالب ياسين، الإدارة الإلكترونية، دار اليازوري، عمان، الأردن، ط1، 2016: ص189.

² جمعة، مرجع سابق: ص45-46.

³ سمية بو مروان، الحكومة الإلكترونية ودورها في تحسين أداء الإدارات الحكومية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2014: ص33-34.

⁴ الشمري، مرجع سابق: ص37.

4- قد يغلب عليه الطابع الدولي: نظراً لانتشار مواقع الإنترنت عالمياً، والذي جعل من العالم قرية صغيرة، وفيها يستطيع شخص في دولة ما أن يتعاقد مع شخص آخر في دولة أخرى بسرعة كبيرة ويتَّسَّم بالتوسُّع¹، حيث بوسع أيِّ شركة إيجاد مستهلكين أكثر، ومزوِّدين أفضل، وشركاء أكثر ملاءمة وبصورة سريعة وسهلة².

الفرع الثاني: أنواع المزادات الإلكترونيَّة:

أولاً: بائع واحد- مشتري واحد: في هذا الصَّنْف من المزادات يمكن لكلِّ طرف من الطرفين أن يقوم بالتفاوض والنقاش والمتاجرة والمقايضة مع الآخر، وأنَّ السَّعر النهائي يمكن تحديده حسب قوة التَّفَاض، وحسب قوَّة العرض أو الطلب في الأسواق للسلع أو المنتجات المعروضة، ويعدّ هذا النموذج شائع الاستخدام في تصنيف التجارة الإلكترونيَّة من شركة إلى شركة، ويعتقد العديد من الباحثين أن هذا النوع لا يُعدّ نوعاً من أنواع المزاد الإلكتروني، بل هو عقد من العقود الإلكترونيَّة يغلب عليه طابع المساومة والتفاوض³، حيث تتعدم فيه روح المنافسة في تقديم العطاءات كونها تنحصر في مشتري واحد، يغلب على نشاطه التفاوض على السعر أكثر منه إرساء المزاد من خلال عدَّة مُشتريين.

ثانياً: بائع واحد- عدَّة مشتريين: في هذا النوع من المزادات يعتمد البائع على المزاد النظامي، إذ يُعرَض المنتج، ويقوم المزايدون -من أيِّ مكان وعلى اختلاف عددهم وجنسياتهم- بالمزايدة

¹المرجع السابق: ص38.

²بو مروان، مرجع سابق: ص35.

³ثامر عبد الجبار السعيد، التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني، المركز العربي، القاهرة، مصر، 2018: ص98-99.

على هذا المنتج، وإرساء السّعر على الأوفر حظاً للوصول إلى هذا المنتج، من خلال قيامه بدفع سعر أكثر من المزايدين الآخرين¹، وهو عدة صور، ومنها:

1- **المزاد الإنجليزي:** وفيه يقوم مُنظّم المزاد بزيادة سعر السلعة المعروضة من خلال عروض المتزايدين حتى يرسو المزاد على مَنْ قَدَّمَ أعلى سعر، فيكون في العادة هو المشتري وهو مَنْ قَدَّمَ السّعر النهائي²، حيث يشير "كين بينمور" أن الوكلاء يقدمون تقديراتهم الأعلى سعراً في هذه المزادات ومن ثم يفوز صاحب التقدير الأعلى بالمزاد³. أن الوكيل ويعدّ هذا المزاد من المزادات الشائعة، ومن أمثلته: ما يباع في مزادات كريستي بلندن للتّحف الفنية، وفي كثير من الحالات يُحدّد حدّ أدنى للبيع لا يمكن النزول عنه في عملية البيع، سواء أكان ذلك بعلم المشتري أم حتى دون علمهم⁴.

2- **المزاد الإنجليزي المعكوس:** ويطلق عليه المزاد الإنجليزي بالسعر المقلوب (Reverse - price English Auctions)، حيث إنّ كثيراً من المواقع الإلكترونية الموجّهة لقطاع الأعمال (B2B) تستعمل هذا النوع، بسبب رغبتها الاقتصاد في التكاليف، وفيه تطلب المنشآت الراغبة في الشراء عن طريق المواقع المتخصصة تقديم عروض (مناقصة)، مما ينتج عنه ما يُعرف بمزاد العرض أو التوريد، أما الفائز في هذا المزاد فيتمثّل في المنشأة التي تتمكن من تقديم أقل سعر لتوريد السلع المطلوبة، ومن أشهر المواقع التي تتولّى هذا النوع من المزادات موقع "فري

¹ السعيد، مرجع سابق، ص99.

² محمد نور الجديّة، سناء جودت خلف، تجارة إلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2008: ص151.

³ كين بينمور، نظرية الألعاب، ترجمة نجوى عبد المطلب، هنداي للنشر والتوزيع، 2016: ص124.

⁴ أحمد أمجد، مبادئ التسويق الإلكتروني، دار كنوز المعرفة العلمية، عمان، الأردن، ط1، 2014: ص190-191.

ماركت دوت كوم"، الذي ساعد العديد من المنشآت في تقليص تكاليف التوريد لديها، باستخدام هذا النوع من المزاد¹.

3- المزاد الهولندي: وتتم هذه المزادات عندما يكون لدى البائع أكثر من وحدة من السلعة، ويحصل الفائزون على وحدات من السلعة بأقل سعر مما تقدّم به الآخر²، كما أنّ هذا النوع من المزادات يتّصف بالسعر المنخفض، حيث يمكن بيع جميع إصدارات السلع ذات القيمة، وكذلك الأوراق القيّمة، وهو ما ينطبق كذلك على مزادات سندات الخزينة³، وقد أُستعمل هذا النوع من المزادات في هولندا منذ القرن الماضي لبيع الزهور والورود، ويمكن عدّه عكس المزاد الإنجليزي تماماً، حيث يبدأ المزاد بسعر مرتفع ثم يشرع في تخفيضه إلى أن يقبل مشتري به ويتوقّف حينها المزاد⁴، ومن مساوئ المزاد الهولندي، أنه لا يسمح بإظهار اهتمام المتزايدين بالمبيع عن طريق رفع السعر، وكذلك أنه إذا لم يبدأ المزاد عند سعر أكثر من سعر التكلفة زائداً هامش الربح، فإنّ الاحتمال وارد بفقدان هذا الهامش، ومثال ذلك الموقع المشهور "أي باي دوت كوم"⁵، كما يعتمد هذا النوع من المزادات على أسلوب الكمّ والنوع بالنسبة للمبيع، إذ يقوم البائع بطرح أكثر من منتج من نفس النوع بعد أن يقوم بوضع سعر لهذه المنتجات كحدّ أدنى، ليبدأ بعد ذلك تقديم المزايدات

¹ المرجع السابق: ص191.

² أسامة عبد السلام السيد، الاقتصاد الرقمي، دار غيداء، عمان الأردن، 2019: ص215.

³ جاك تروت، ستيف ريفكين، إعادة التوضع، الأعمال في عصر التنافس، التغييرات والأزمات، ترجمة منتجب يونس، دار علاء الدين، دمشق، سوريا، ط1، 2018: ص46.

⁴ جون ميجر: قصة حياتي، ترجمة وليد شحاتة، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2003: ص788.

⁵ أمجدل، مرجع سابق: ص191.

على هذه المنتجات حسب العدد المرغوب شراؤه من قبل المُزايدين، فإذا فاز بالمزاد أكثر من شخص كان المبيع من حقِّ صاحب المزاد الأول؛ أي الشخص الذي قدّم مزايده بدايةً¹.

ثالثاً: مشتري واحد - عدة بائعين: حيث إنّ هذا النوع من المزادات يشبه المناقصة كذلك، حيث يُسمّى المزاد العكسي، أي أنّ البيع يكون من المشتري وليس من البائع، حيث يعرض المشتري الكميّة المطلوبة من السلعة، ويترك البائعين يعرضون أسعارهم ولا يشتري إلا من البائع الأقل سعراً، وهنا الذي يحدّد السعر هو البائع، وأن الاختيار يكون من المشتري²، ومن أمثلة المواقع التي تخصّصت في هذا النوع من المزادات: "موقع برايس لاين دوت كوم" والذي عادة ما يتخصص في بيع تذاكر الطيران المخفضة³، وعليه فإنّ هذا النوع من المزادات يعدّ من أهم الطرق المستخدمة في التجارة الإلكترونية عموماً بين شركات الأعمال، إذ بموجبه تعلن الشركة المشتريّة من خلال الإنترنت عن طلب تقديم عروض لتوريد المنتجات والخدمات، وتحدّد المواصفات الفنية للمنتجات وكمياتها ومواعيد تسليمها، ثم يقوم الموردون بالحصول على المواصفات بشأن العروض المطلوبة، ثم تُرسل العروض إلكترونياً إلى الشبكة المشتريّة، وتقوم الأخيرة بتقسيم العروض، ويمكنها التفاوض إلكترونياً عن طريق الشبكة للحصول على أفضل عرض ممكن، وبموجب هذه المزادات يُقدّم المشترون السعر للسلعة المراد شراؤها، والبائعون

¹ الشمري، مرجع سابق: ص30.

² ليلي مطالي، الوجيز في التسويق الإلكتروني، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت: ص95.

³ أمجدل، مرجع سابق: ص191.

يقدمون عروضهم، ويرى الكثيرون أن هذا النوع لا يعدّ مزاداً إلكترونياً لانعدام تصاعد سعر العطاءات الإلكترونية فيه، بل هي عطاءات متناقصة¹.

وهكذا، فإن المشتري في هذا المزاد يضع شروطه الخاصة واحتياجاته في المزاد، وقد يكون هذا المشتري تاجرًا يحدّد حاجاته من المواد الأولية، عندها يقوم أصحاب هذه المواد الأولية من الموردين بالاشتراك في المزاد، حيث يتناقص السعر تدريجياً حتى يصل إلى أقل قيمة بنهاية المزاد، لذلك سُمّي هذا النوع من المزادات بالمزاد العكسي².

ويختلف هذا المزاد عن المزاد الإنجليزي المعكوس في أن مزاد مشتري واحد - عدة بائعين البيع يكون من المشتري وليس من البائع، حيث يعرض المشتري الكمية المطلوبة من السلعة، ويترك البائعين يعرضون أسعارهم ولا يشتري إلا من البائع الأقل سعراً، بخلاف المزاد الإنجليزي المعكوس الذي تطلب المنشآت الراغبة في الشراء عن طريق المواقع المتخصصة تقديم عروض (مناقصة)، مما ينتج عنه ما يُعرف بمزاد العرض أو التوريد، أما الفائز في هذا المزاد فيتمثّل في المنشأة التي تتمكن من تقديم أقل سعر لتوريد السلع المطلوبة. كذلك فإنه في مزاد مشتري واحد - عدة بائعين الذي يحدّد السعر هو البائع، وأن الاختيار يكون من المشتري، بخلاف المزاد الإنجليزي المعكوس الذي يكون فيه تحديد السعر في المنشأة التي تتمكن من تقديم أقل سعر لتوريد السلع المطلوبة.

¹ السعيد، مرجع سابق: ص 100-101.

² الجداية، وخلف، مرجع سابق: ص 183.

رابعاً: عدة باعة- عدة مشتريين: وهذا النوع يُسمّى أيضاً بالمزادات الثنائية، وفيه يُحدّد سعر المزاد حسب البائعين الذين بدورهم يحددون سعرهم، بناءً على الكميات والتفاعل الديناميكي من مُقدّمي العطاءات الإلكترونية، ويعدّ سوق الأوراق المالية "البورصة" وسوق السلع مثلاً على هذه المزادات، ويمكن أن يكون المزايدين في هذا النوع من المزادات أشخاصاً مستقلّين، كما يمكن أن يكونوا شركات أعمال أو غير ذلك¹، فالبورصة هي نوع من أنواع المزادات الثنائية بين البائعين والمشتريين، حيث تشير إلى سوق منظّمة تُعقد بصفة دورية في مكان محدّد بين وسطاء السوق "السماسة" لتنفيذ أوامر زبائنهم المتلقّاة قبل وأثناء فترة العمل، فسوق التداول "البورصة" تنظّم يتم من خلاله التقاء العرض والطلب، وهو وسيلة من وسائل الاتصال المعروضة للتعامل في أوراق مالية معينة تتوافر فيها شروط محدّدة، وفقاً لقواعد ونُظُم معينة تهدف إلى وضع هذا التعامل على أسس سليمة وصحيحة².

الفرع الثالث: التمييز بين المزادات والمناقصات:

إن ما يميز المناقصة عن المزادة هي أن الأولى يرسو عليها المزاد كأصل عام على المتعهد الذي يقدم أقل الأثمان، أما الثانية فيرسو المزاد فيها على الذي يقدم أعلى الأثمان، لذلك فإن موضوع العقد ومحلّه يختلف في المناقصة عنه بالنسبة للمزادة، فالمناقصة موضوعها قد يكون أشغال عامة أو توريد أو خدمات أو إنجاز دراسات، بينما موضوع المزادة يتمثل في البيع أو الإيجار، فالإدارة في هذه الوضعية طرف بائع أو مؤجر يبحث عن أعلى الأثمان الناتجة عن

¹ السعيد، مرجع سابق: ص 99.

² مصطفى يوسف كافي، بورصة الأوراق المالية، دار مؤسسة رسلان، دمشق، سوريا، ط1، 2009: ص 16.

البيع أو الإيجار. ولا شك أن الإدارة بإبرامها الصفقة عن طريق المزايمة إنما اقترب نشاطها الأفراد ورغم ذلك يعد العقد المبرم من جانبها في هذا المجال إدارياً لأن المشرع ذكر المزايمة ضمن إطار وتصنيف العقود الإدارية أو الصفقات العمومية المحددة بالنص ولا يصح إعطائها وصفاً آخر غير الذي حدده النص¹.

وعليه، فإن العلاقة بين المزايمة والمناقصة هي علاقة تضاد من حيث الغاية، إلا أن احكام كل منهما مشتركة، فالمناقصة تستهدف اختيار من يتقدم بأقل عطاء، ويكون ذلك إذا أرادت الشركة أو المؤسسة شراء ما تحتاجه من مستلزمات ومنشآت أو إنجازها، أما المزايمة فتتبع في مقامها الأول إلى التعاقد مع الذي يقدم أعلى سعر، وذلك في حال رغبت الشركة أو المؤسسة أن تبيع أو تؤجر شيئاً من ممتلكاتها².

المطلب الثاني: أطراف البيع بالمزاد الإلكتروني ومبادئه وأركانها

الفرع الأول: مبادئ البيع بالمزاد الإلكتروني وأطرافه

أولاً: أطراف المزاد الإلكتروني:

1- الأطراف المتعاقدة في البيع:

أ- البائع: البائع في العقد الإلكتروني له نفس الصفة التي تثبت للبائع في العقود الأخرى، فقد يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً، وقد يكون فرداً أو مؤسسة، كما أن البائع قد يكون شخصاً مدنياً

¹ نجلة بايشي، المناقصة كأصل عام لإبرام الصفقة العمومية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012: ص87.

² إبراهيم شاشو، أحكام المناقصة في الفقه الإسلامي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد27، العدد4، 2011: ص449.

قام بعمله لأغراض؛ إما مدنية أو تجارية أو قد يكون تاجراً قام بأعماله لأغراض تجارية، أو العكس قد يكون قام بها لأغراض مدنية رغم كونه تاجراً، لذلك ليس من الضروري أن يكون تاجراً للقيام بالبيع في العقد الإلكتروني، كذلك فإنّ البائع في العقد الإلكتروني؛ إما أن يكون مالكا للمبيع أو قد يكون نائباً عن المالك بقصد بيع المبيع، وقد يكون هذا النائب برنامجاً أو وسيلة إلكترونية تنوب عن المالك دون تدخل شخصي من أيّ شخص طبيعي، وهذا بدوره ما يسمّى بالوسيط الإلكتروني المؤتمت¹.

ب- المشتري "المزايد الذي رُسي عليه المزاد": وهو مَنْ رُسي عليه المزاد بتقديمه لأعلى مزايده، والتي قد تكون قُدّمت منه شخصياً أو من شخص آخر ينوب عنه في عملية المزايده عن طريق الموقع الإلكتروني²، حيث يُمكن للشخص النائب عن المشتري، ويطلق عليه الوسيط بالقيام من خلال الوكالة أو التفويض، إذ إنّ هذا الوسيط يساعد في تقديم مزايدات المشتري دون تدخل شخصي منه، بناءً على المعلومات والبيانات التي أدخلها المزايده إلى البرنامج، وتكون هذه المعلومات الحدّ الأدنى والأعلى لتقديم المزايدات، وحتى لا يقوم الوسيط بتقديم سعر أعلى بكثير من القيمة الحقيقية لهذا المبيع أو تقديم سعر أدنى من قيمته، وبذلك يُفوّت الفرصة على المشتري برسو المزاد عليه، فهذه المعلومات يستطيع المشتري أن يضمن رُسوّ المعلومات عليه³.

¹ الشمري، مرجع سابق: ص 25-26.

² بنتشيم بوجمعة، العلاقة بين العدالة البديلة والعدالة الدولائية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2020: ص 75.

³ الشمري، مرجع سابق: ص 26.

2- الأشخاص المتدخلون بالبيع "غير المتعاقدين":

أ- **المزايد العادي:** وهو الشخص الذي قام بتقديم مزايدات بهدف رسو المزاد عليه، لكن مزايدته كانت أدنى من سعر المزاد، وقد يكون هذا المزايد إما شخصاً طبيعياً أو شخصاً معنوياً، وينطبق على المزايد العادي نفس الأحكام التي ذُكرت بالنسبة للمشتري من حيث أنه يستطيع تقديم المزايدة بنفسه أو من خلال وسيط مؤتمت أو من خلال شخص ينوب عنه¹.

ب- **الموقع الإلكتروني:** وهي مجموعة من صفحات ويب مرتبطة مع بعضها البعض، ومُخزّنة على نفس الخادم، وبها يُمكن زيارة مواقع الويب عبر الإنترنت، حيث تختلف أهداف هذه المواقع؛ فمنها ما هو للإعلان عن المنتجات ومنها ما يبيعهها، كما أنّ هناك مواقع للمحادثة أو منتديات للنقاش والحديث بين مستخدمي الويب، كما يوجد ما يعرف بالمدونات، وهي مواقع ويب يسرد فيها مؤلفاتها ما يريد الكتابة عنه ومواضيع أخرى، وتكون متاحة للجميع على شبكة الإنترنت من جميع دول العالم²، كما عرّف الموقع الإلكتروني بأنه: "صفحات أنشأتها شركة على الصفحة الرئيسية لعرض منتجات بالإعلان، وذلك من خلال الصورة أو الكتابة مع ذكر تفاصيلها تسويقياً عن طريق الاشتراك بشبكة الإنترنت³.

وعليه، فإنّ الموقع الإلكتروني الذي تم به المزاد العلني هو المسافة التي تسمح للشخص بعرض منتجه لبيعه أو حتى شراء منتج غيره من خلال عرض واسع لطرق التسعير من خلال عرض السعر الثابت أو عرض طريقة المزايدة، لكن يجب التنويه إلى أنّ الموقع الإلكتروني لا يُعدّ

¹ المرجع السابق: ص 26-27.

² أحمد توفيق محمد الأنصاري، الأسس العامة لإعداد الإعلاميين، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، د.ت: ص 14.

³ بو جمعة، مرجع سابق: ص 75.

سُمساراً، لأنَّ عمله يتمثل بالمراقبة والتدقيق والإشراف وليس تقريب وجهات النظر بين المتعاقدين، كما أنه يُوفّر البنية التحتية الخاصة بهذا الموقع، كذلك يتوجّب على الموقع الإلكتروني أن يتمتع بصفة الحياد في عملية البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، حتى يبعد نفسه عن أي التزامات قد تترتب عليه من خلال تدخُّله، وقد تكون هذه الحيادية شرطاً أساسياً في اتفاقية اشتراك الموقع الإلكتروني، وبذلك يضمن هذا الموقع عدم مساءلته قانونياً عن تصرُّف أي طرف من أطراف البيع¹، وبناءً عليه، فإنَّ أطراف المزادة تنقسم إلى قسمين: الأول هم الأطراف المباشرة ذات الصلة الأولى بعملية المزاد كالبائع والمشتري، والثانية وهم يتصلون بصِلات غير مباشرة بعملية المزاد، كالمزاد العادي الذي لم يُوفَّق في الظفر بالمزاد، إضافة للموقع الإلكتروني التي تتم عبره العملية بشكل كامل.

ثانياً: مبادئ المزاد الإلكتروني:

1- مبدأ الحرية والمساواة بين الراغبين في المنافسة: يشير هذا المبدأ إلى إتاحة الفرصة لكل من تتوافر فيه شروط المزاد أو المناقصة لكي يتقدّم بعطاءه، وهو القصد الأساسي من جعل أسلوب المزادات العامة الأصل في تعاقدات الإدارة حتى تتسع أمامها فرص اختيار أفضل المتعاقدين، لذا فإن هذا المبدأ يجد حجمه الحقيقي بالنسبة للمزادات والمناقصات العامة خصوصاً مقارنة بالمزادات المحلية والمحدودة التي وإن كانت المنافسة غير غائبة فيها، إلا أنها قاصرة على أشخاص معيّنين ومعروفين سلفاً للإدارة²، والمنافسة الحرة بهذا المعنى تقتضي أن يُعامل كل

¹ الشمري، مرجع سابق: ص 27.

² قيدر صالح، إبرام العقد الإداري الإلكتروني وإثباته، مجلة الرافدين للحقوق، مجلد 10، عدد 37، 2008: ص 159.

المتنافسين على قدم المساواة، فلا يجوز إعطاء ميزة لأحدهم لم تعطَ لأقرانه أو على حسابهم، وهذا يعني أنّ الشروط المطلوبة للاشتراك في المزادات أو المناقصات يجب أن تكون واحدة للجميع، كما أنّ الإدارة لا تستطيع أن تمنع أحد الأفراد أو المشروعات من التقدم إلى المزاد الذي أُعلن عنه، طالما استوفى الشروط التي يتطلبها القانون، فإذا فضّل أحد المتنافسين على الآخر بطلّ الإجراء كاملاً إلا إذا كان التفضيل يستند على أسس قانونية، كما أنها مُلزّمة باستبعاد كلّ من لم يستوفِ الشروط¹.

2- مبدأ العلانية: يعدّ هذا المبدأ من المبادئ المهمة في العقود الإدارية الإلكترونية، حيث يبيّن الإجراءات والشروط التي يمكن للمتنافسين التعاقد على أساسها في المزاد، كما أنّ هذا المبدأ يحقّق الهدف الذي يسعى الجميع لتحقيقه، جراء الأخذ بأسلوب المزايدات والمناقصات والممارسات لإبرام العقد الإلكتروني، حيث توفّر أفضل العروض شروطاً وسعراً²، ويرجع الأخذ بمبدأ العلانية لضرورته المهمّة بين الراغبين في التعاقد مع الإدارة، حيث تتحقّق المنافسة الحرّة ما بين المتنافسين من خلال فتح المجال لهم، وذلك بإعلان ذلك من خلال الطرق والوسائل كافة التي تتّصل بجمهور المستثمرين والجمهور، من أجل دعوتهم لتقديم العطاءات الخاصة بموضوع التعاقد الإداري، وبذلك تكون الإدارة قد عاملت المتنافسين كافة على قدم المساواة، ولم تفضّل

¹ هاني عبد الرحمن غانم، أساليب إبرام العقد الإداري الإلكتروني في التشريع الفلسطيني، مجلة جامعة الأزهر، غزة، المجلد 19، عدد خاص بمؤتمر كلية الحقوق الخامس المحكم، 2017: ص 510.

² صفاء فتوح جمعة، العقد الإداري الإلكتروني، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2014: ص 71.

أحدهم على الآخر، ولم ينحصر نطاق الدعوة على طائفة معينة¹، حيث يشكّل هذا المبدأ سياجاً واقياً للحدّ من شبهة التلاعب بالمزايدة والمناقصة وتطويعها لاستفادة البعض منها على حساب الآخرين، فهذا المبدأ يعدّ أحد مظاهر قطع الطريق على من يريد التلاعب من وراء الستار، ويحدّ من فساد أولئك الذين يحاولون منع المزايد أو المناقص ممن كانوا قد اتفقوا معه على إحالتها بعهدته دون إعلان أو تعمد إعلانها صورياً أو بشكل غامض²، لذا فإنّ مبدأ العلانية له أهميّة كبيرة في حماية حرية المنافسة، وهذا الأمر بدوره ينعكس على المصلحة العامة إيجاباً فيما تبرمه الإدارة من تعاقدات، حيث يعدّ هذا المبدأ من المبادئ العامة والأساسية للمزادات الإلكترونية³.

وبالتالي، فإنّ من أهم المبادئ التي يتّسم به المزاد الإلكتروني مبدأ الحرية والمساواة بين الراغبين في المنافسة، حيث يشير هذا المبدأ إلى ضرورة إعطاء المشتري والبائع الحرية التامة في عملية البيع بالمزاد، وهذه الحرية بالرغم من شموليّتها إلا أنّها يجب أن تكون بشروط مقيدة كي لا تضرّ بأحد من الأطراف، كذلك من أهم المبادئ هو مبدأ العلنية في البيع والشراء، وطرح المزاد وإبراز خطوات المزاد وغير ذلك، وهذه المبادئ كفلتها العديد من القوانين المختلفة.

¹ جهاد زهير ديب الحرازين، الآثار المترتبة على عقد الامتياز: دراسة نظرية مقارنة، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، ط1، 2015: ص85-86.

² محمد بن براك الفوزان، العقد الإداري السعودي في ضوء نظام المنافسات والمشتريات الحكومية واللائحة التنفيذية.. دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2011: ص31.

³ وسام صبار العاني، القيود الواردة على إجراءات التعاقد بأسلوب المناقصة العامة، مجلة العلوم القانونية، جامعة بغداد، العدد3، جزء1، 2017: ص261.

الفرع الثاني: أركان عقد البيع بالمزاد الإلكتروني

1- ركن التراضي "الرضا"/ حيث بات التعبير الإلكتروني عن الإرادة ليتم به ركن التراضي للعقد الإلكتروني بتبادل الإيجاب، والقبول هو الوسيلة الرئيسية في المزاد الإلكتروني عبر الانترنت، بل الأكثر من ذلك أن التقدم التقني جعل التعبير الإلكتروني عن الإرادة لم يعد يصدر من الإنسان، بل كان فيه برنامج حاسوبي مزود بذكاء اصطناعي يفكر ويحلل¹.

وبناءً عليه نصت المادة 10 من قانون المعاملات الإلكترونية الفلسطينية على أنه: "يجوز التعبير عن الإيجاب والقبول عند التعاقد بواسطة رسائل البيانات، ويعتبر ذلك التعبير ملزماً، شريطة توفر الآتي: 1. أن يكون الإيجاب والقبول قد صدر من خلال رسالة البيانات عند إرسالها، أو إدخالها في نظام معلومات لا يخضع لسيطرة منشئ الرسالة. 2. أن يكون الإيجاب والقبول قد استلم بواسطة المرسل إليه عند دخول رسالة البيانات نظام معلومات اتفق طرفا العقد على استخدامه، أو دخل نظام معلومات المرسل إليه. 3. يجوز لطرفي العقد أن يتفقا على أن يكون العقد صحيحاً وناظراً إذا تم التعبير عن الإرادة جزئياً من خلال رسالة البيانات"².

¹ مصطفى حمدي محمود جمعه، النظام القانوني للوكالة بالعمولة الإلكترونية، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، ط1، 2018: ص105.

² المادة 10 من قرار بقانون رقم 15 لسنة 2017م بشأن المعاملات الإلكترونية.

كما نص المشرع الأردني في قانون المعاملات الالكترونية في مادته رقم 9 على أنه: "تعتبر رسالة المعلومات وسيلة من وسائل التعبير عن الإرادة المقبولة قانوناً لإبداء الإيجاب أو القبول بقصد إنشاء التزام تعاقدي"¹.

حيث يتبين أن التراضي يعتبر ركن من أركان العقد والذي لا ينعقد العقد دون توفره، ويتم التعبير عن هذا التراضي من خلال الإيجاب والقبول والذي يعتبر كل منها تعبيراً عن الإرادة.

فالإيجاب هو التعبير البات الصادر من أحد المتعاقدين والموجه للطرف الآخر بقصد إحداث أثر قانوني أي إبرام عقد، ولإيجاب شرطين يجب أن يتضمنهما عند صدوره، وإلا عدّ دعوة للتعاقد وهما: أن يكون الإيجاب واضحاً، وأن يكون باتاً، والقبول هو التعبير الثاني الضروري لإنشاء العقد وبه يتم، وله شرطان: أن يصدر القبول في الوقت الذي يكون الإيجاب قائماً، وأن يكون القبول مطابقاً للإيجاب، وفي عقد البيع بالمزاد العلني عبر الانترنت يثور تساؤل عن إصدار الإيجاب وممن صدر القبول؟ وللإجابة عن ذلك نصت المادة 88 من مشروع القانون المدني الفلسطيني في الضفة الغربية والتي تنص على أنه: "لا ينعقد العقد في المزادات إلا برسو المزاد ويسقط العطاء بعطاء يزيد عليه ولو كان باطلاً"². أما القانون المدني الأردني فقد نص في مادته رقم 103 على ذلك بالقول: " لا يتم العقد في المزادات إلا برسو المزادة ، ويسقط العطاء بعطاء يزيد عليه ولو وقع باطلاً ، أو بإقفال المزادة دون أن ترسو على أحد ، وذلك مع عدم الإخلال

¹ المادة 9 من قانون المعاملات الالكترونية الأردني رقم 15 لسنة 2015.

² المادة 88 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين، 2003.

بأحكام القوانين الأخرى"¹. وهكذا، فإن افتتاح المزاد على الثمن وفق هذا النص ليس إلا دعوة للتقدم بإيجاب، وهو ما يطلق عليه العطاء، وعليه فالإيجاب يتمثل في العطاء الذي يتقدم به أحد المزايدين، أما القبول فهو رسو المزاد على أحدهم وهو من تقدم بأفضل عطاء، ومفاد ذلك أن افتتاح المزايدة ولو على أساس سعر معين لا يعتبر إيجاباً وإنما الإيجاب يكون من جانب المزايد المتقدم بالعطاء، أما القبول فلا يتم إلا برسو المزاد².

ويتم التعبير عن إرادة الراغب بالشراء عبر المزاد الإلكتروني عن طريق الكتابة الإلكترونية في مواقع المزاد أو بالضغط على زر مخصص لطرح العطاء بعد تحديد السعر من طرف المزايد، ويرفق أخيراً بتوقيعه الإلكتروني، ويفترض أن يكون الإيجاب الإلكتروني بنفس لغة الطرف الآخر عندما يكون المزاد الإلكتروني وطنياً، غير أنه قد تثار مشكلة اللغة أحياناً عندما يكون المراد دولياً. أما القبول فينبغي أن يتم عبر وسيلة الكترونية وذلك عبر موقع المزاد الإلكتروني، إذ يتم برسو المزاد على المزايد الذي يتم قدم أعلى سعر عبر عطاءه الإلكتروني وقبل البائع به، كما يجب ان يكون القبول واضحاً وibatاً وصريحاً ومطابقاً للإيجاب دون زيادة أو نقصان³.

2- ركن المحل/ يقصد بمحل العقد الالتزامات التي يولدها أو يرد عليها، وهي بهذه المثابة يعتبر ركناً في الالتزام، ولكنه ليس غريباً عن العقد، فالعقد يولد الالتزام، وبالتالي فإن ما يعتبر محلاً مباشراً للالتزام يعتبر في نفس الوقت محلاً مباشراً للعقد الذي يولده، فمحل العقد إذاً هو الأداء

¹ المادة 103 من القانون المدني الأردني رقم 46 لسنة 1976.

² الشمري، مرجع سابق: ص 46-47.

³ بن قلة، مرجع سابق: ص 121-122.

الذي يتعهد العاقد ببذله وتقديمه بمقتضى العقد، حيث أن محل العقد الالكتروني يحمل ذات المعنى وذات المفهوم، فهو عملية قانونية أرادها طرفي التعاقد سواء لأداء شيء معين كبضاعة أو معدات أو برامج حاسب آلي أو أداء عمل معين كتقديم الخدمات¹.

عند الرجوع إلى أحكام مشروع القانون المدني الفلسطيني والقانون المدني الأردني يمكن تطبيق أحكام هذه القوانين على المزاد الالكتروني، حيث تشترط هذه الأحكام لصحة محل العقد الشرائط الآتية: 1- أن يكون موجوداً أو قابلاً للوجود. 2- أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين. 3- أن يكون مشروعاً داخلياً في دائراً التعامل، غير مخالف للنظام العام والآداب العامة².

واستناداً إلى ذلك، ومع الرجوع لأحكام القانون المدني وتطبيقه على المزاد الالكتروني فمتى تحققت هذه الشروط في ركن المحل، يصبح العقد صحيحاً.

3- ركن السبب/ يشترط في السبب بشكل عام أن يكون موجوداً، وأن يكون مشروعاً، ويخضع سبب المزاد الالكتروني للأحكام العامة التي يخضع لها محل العقد إلا ما ورد في شأنه نص خاص في القانون³.

ويقصد باعتبار السبب ركناً في العقد أن يكون هذا السبب هو الذي حمل فريق العقد على الالتزام بالموجبات التي حددها هذا العقد، فالالتزام دون سبب أمر مستغرب، ذلك أن الغاية "الغرض"

¹ جهاد عبد الميدي، التراضي في تكوين عقود التجارة الإلكترونية: دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2016: ص104.

² المادة 130-134 من مشروع القانون المدني الفلسطيني. والمواد من 158 - 164 من القانون المدني الأردني.

³ محمد ذعار العتيبي، النظام القانوني للعقد الالكتروني دراسة مقارنة بين التشريعين الكويتي والأردني، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013: ص55.

الذي يقصد الملتزم الوصول إليه هو وراء رضائه التعامل بالالتزام، فمثلاً في عقد الصيانة في مشروعات البنية الأساسية يرتضي المقاول تحمل التزام تنفيذ أعمال الصيانة مقابل الحصول على المقابل الذي تلتزم به الجهة المستفيدة من عقد الصيانة، حيث تلتزم هذه الأخيرة تحمل دفع الثمن رغبة منها في الحصول على الخدمة المتمثلة بأعمال الصيانة¹.

وهكذا، فالسبب في المزاد الإلكتروني هو الغرض الذي يسعى المزايد إلى تحقيقه من وراء تقديم عطائه، أو بمعنى آخر ، هو الغاية التي يبتغيها البائع من بعد قيامه بعرض بضاعته أو سلعته ، ولما كان السبب هو الباعث الدافع للتعاقد عبر المزاد الإلكتروني فيعد إذن عنصراً موضوعياً كامناً في التعاقد وركناً من أركانه، إذا يترتب على تخلفه البطلان، لذا يشترط في السبب أن يكون موجوداً وصحيحاً أو غير وهمي أو صوري وأن يكون مشروعاً لا يتعارض مع النصوص القانونية ولا يخالف النظام العام².

عند العودة إلى مشروع القانون المدني الفلسطيني والقانون المدني الأردني يمكن تطبيق أحكام هذه القوانين على السبب في المزاد الإلكتروني، وهو أن يكون موجوداً وصحيحاً أو غير وهمي أو صوري وأن يكون مشروعاً لا يتعارض مع النصوص القانونية ولا يخالف النظام العام³.

¹ يوسف سعدون محمد المعموري، التنظيم القانوني لعقد الصيانة في مشروعات البنية الأساسية: دراسة مقارنة، المركز العربي للنشر والبحوث، القاهرة، ط1، 2020: ص149-150.

² بن قلة، مرجع سابق: ص123.

³ المادة 136-138 من مشروع القانون المدني الفلسطيني. والمواد من 165-166 من القانون المدني الأردني.

الفصل الأول

شروط البيع بطريقة المزاد الإلكتروني:

تمهيد وتقسيم:

إنّ عقد البيع يعدّ من أكثر العقود التجارية شيوعاً، أما عقد البيع الإلكتروني فلا يكاد يخلو أي موقع إلكتروني تجاري من إبرام عقود البيع والشراء الإلكترونية، ولما كان البيع في المزاد العلني صورة من صور عقد البيع، ولما كان من الممكن إبرام عقد البيع إلكترونياً، فمن الممكن أن يتم فتح موقع تجاري إلكتروني مختصّ في بيع السلع والبضائع إلكترونياً بصورة المزاد الإلكتروني، يقوم فيه البائع بعرض سلعته المراد بيعها بعد أن يقوم بتسعيرها، ويتم وضع سعر يفتح فيه المزاد الإلكتروني، ويظل المشتري يرفع العطاء حتى يصل للسعر النهائي الذي يرسو به المزاد¹، وبناءً عليه، سوف يستعرض الفصل شروط البيع بطريقة المزاد الإلكتروني من خلال مبحثين، هما:

¹ ثامر عبد الجبار السعيد، التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني، المركز العربي للبحوث والنشر، القاهرة، ط1، 2018: ص12.

المبحث الأول: الشروط العامة.

المبحث الثاني: الشروط الخاصة.

المبحث الأول: الشروط العامة.

يعدّ المزاد الإلكتروني من المواضيع المهمة والحديثة التي اتّجه المُشرّع إلى تقنينها بوضوح، ووضع لها العديد من الشروط العامة للبيع بهذا النوع من المزادات، يمكن استعراضها في الآتي:

المطلب الأول: شرط الإيجاب والقبول.

الفرع الأول: مفهوم الإيجاب والقبول.

لا يختلف الإيجاب والقبول الإلكتروني كثيراً عن الإيجاب التقليدي، إلا أنّ لهما خصوصية معينة تتبع من الوسيلة المستخدمة في التعبير عنهما مع الحفاظ على الجوهر والخطوط الأساسية التي صاغتها النظرية العامة للعقد التقليدي، وعلى أساس أنّ الإيجاب والقبول الإلكتروني يتّمان من خلال شبكة المعلومات الدولية التي تتضمن شبكة عالمية للاتصالات؛ سواء بطريقة مسموعة أم مرئية أم عبر البريد الإلكتروني؛ بإرسال رسائل بيانات للتعبير عن الإرادة بالإيجاب والقبول¹.

¹ مها عبد الله سلهب، مجلس العقد الإلكتروني، رسالة ماجستير، جامعة النجاح، نابلس، 2008: ص71.

ويراد بالإيجاب والقبول: "الصيغة الصادرة من المتعاقدين والدالة على توجّه إرادتهما الباطنة لإنشاء العقد وإبرامه، سواء كان ذلك بالقول أم الكتابة المستبينة أم الإشارة المبهمة أم الفعل، كما في التعاطي، وهذه الصيغة هي التي تدلّ على التراضي من كلا الجانبين على إنشاء العقد"¹.

فالإيجاب والقبول هو تعبير عن الإرادة النفسية أو الإرادة الباطنة، وقد يصدق التعبير وقد يخطئ في إظهار الإرادة على حقيقتها، فإذا ارتبط الإيجاب بالقبول على الوجه المطلوب ظهر العقد إلى الوجود ونشأت الالتزامات على عاتق كل من المتعاقدين في العقد الإلكتروني وبالتالي نكون قد أخذنا بالإرادة الظاهرة².

كما عُرِّفت صيغة الإيجاب والقبول في البيع بأنها: "ما يصدر من عاقدين من قول أو فعل دالين على إنشاء المبادلة"، وقيل: "هي اللفظ أو الوسيلة التي يتم بها الاتفاق بين الطرفين، وقد يكون كل منهما لفظاً أو كتابة أو إشارة أو إعطاء أو أخذاً، وقد يكون أحدهما لفظاً والآخر فعلاً"³.

فالإيجاب في العقد الإلكتروني يشير بدوره إلى تعبير عن إرادة الراغب في التعاقد عن بعد، حيث يتم من خلال شبكة دولية للاتصالات بوسيلة مسموعة أو مرئية، ويتضمن كل العناصر اللازمة لإبرام العقد، بحيث يستطيع من وجه إليه أن قبل التعاقد مباشرة، فوصف الإيجاب بالإلكتروني لا يغير من ذاتية الإيجاب لمجرد أن تم عبر شبكة اتصالات، فالمسألة مجرد وصف لا أكثر بسبب

¹ عبد الحق حميش، والحسين شواط، فقه العقود المالية، دار الكتاب الأكاديمي، عمان، ط1، 2012: ص29.

² عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية: دراسة مقارنة، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت: ص100.

³ نايف بن جمعان الجريدان، أحكام العقود المدنية، مكتبة الاقتصاد والقانون، الرياض، ط1، 2014: ص69.

اختلاف وسيلة التعبير عن الإرادة في تعاقد يتم الكترونياً عن بعد، وعن طريق شبكة الانترنت أو شبكة الاتصالات، ويتسم الإيجاب الالكتروني بالعديد من الخصائص والتي يمكن إجمالها في: أنه يتم عن بعد وعبر وسيط الكتروني ويكون في الغالب إيجاباً دولياً ولا يتقيد بحدود الدول السياسية والجغرافية نظراً لطبيعة الاتصالات الدولية، كما يمكن أن يكون الإيجاب الالكتروني إقليمياً كذلك¹.

وبالرغم من وجود العديد من التعريفات التي أوردتها بعض الفقهاء للإيجاب الالكتروني، إلا أن قوانين ومشاريع العقود والتجارة الالكترونية لم تورد تعريفاً خاصاً للإيجاب الالكتروني يختلف في مضمونه عن تعريف الإيجاب التقليدي إلا في الوسائل المستخدمة للتعبير عنه، حيث يتم بوسائل الكترونية بدلاً من الوسائل التقليدية، حيث أن شبكة الانترنت وما توفره من خدمات متنوعة بالإرسال والاستقبال في ذات الوقت على وسائل مسموعة ومرئية تكون أكثر ملائمة للتعبير عن الإيجاب وبيان عناصره الأساسية وشروطه مقارنة بالوسائل التقليدية².

أما القبول الالكتروني فيمكن تعريفه على أنه: "الإرادة الثانية في العقد الصادرة ممن وجه إليه الإيجاب، ويجب أن يتضمن النية القاطعة في التعاقد، كما أنه تعبيراً عن إرادة الطرف الآخر الذي تلقى الإيجاب المطلق نحو الموجب ليعلمه بموافقته على الإيجاب، والإجابة بالموافقة على عرض الموجب، وعليه يتم العقد، أي يصدر منجزاً بلا قيد أو شرط، ويجب أن يصدر القبول مطابقاً للإيجاب، ويكون المقصود بتطابق الإيجاب والقبول ليس تطابقهما في كل المسائل التي

¹ الجريدان، المرجع السابق:، ص 146-148.

² سلهب، مرجع سابق: ص73.

تدخل في العقد بل تطابقهما في شأن المسائل الجوهرية والرئيسية وعدم اختلافهما في شأن المسائل التفصيلية وهو ما يشير اختلاف صيغة الإيجاب والقبول الإلكتروني¹.

ويحدث القبول الإلكتروني اثره، وبالتالي ينعقد العقد ويرتب آثاره القانونية، من اللحظة التي يصل فيها إلى علم الموجب، بشرط حدوث ذلك خلال المدة المحددة من قبل الموجب، أو في خلال مدة معقولة في حال عدم وجود مثل هذه المدة، مع مراعاة ظروف الصفقة وسرعة وسائل الاتصال التي استخدمها الموجب بما يتلاءم مع طبيعة التجارة الإلكترونية².

وقد عرّف مشروع القانون المدني الفلسطيني الإيجاب والقبول في العقد بأنهما: "الإيجاب والقبول تعبيران مستعملان عرفاً لإنشاء العقد، وأي تعبير صدر أولاً فهو إيجاب والثاني قبول"³، أما المُشرّع الأردني فقد بيّن مفهوم الإيجاب والقبول في العقد من خلال القانون المدني الأردني على أنه: "كلّ لفظين مستعملان عرفاً لإنشاء العقد، وأي لفظة صدر أولاً فهو إيجاب، أما الثاني فهو قبول"⁴، كما أشارت المادة ذاتها في الفقرة الثانية بأنّ: "الإيجاب والقبول يكون بصيغة الماضي، كما يكونان بصيغة المضارع أو بصيغة الأمر إذا أريد بهما الحال"⁵، وبالتالي فإنّ الإيجاب

¹ سعد غائب علي الشمري، التحكيم الإلكتروني ووسائل إثباته في عقود التجارة الدولية، المصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2018: هامش 185.

² جهاد عبد الميدي، التراضي في تكوين عقود التجارة الإلكترونية: دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2016: ص98.

³ المادة 75 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

⁴ المادة 91 فقرة 1 من القانون المدني الأردني.

⁵ المادة 91 فقرة 2 من القانون المدني الأردني.

والقبول هو اللفظ الذي يصدر من المتعاقدين لإتمام البيع، فالأول يصدر لفظاً يعرف بالإيجاب، أما الآخر فيطلق على لفظه القبول.

والقبول أو الإيجاب الإلكتروني لا يخرج من مضمون هذه التعاريف السالفة سوى أنه يتم عبر وسائط إلكترونية من خلال شبكة الانترنت مثلاً، فهو إيجاب وقبول عن بعد، لذلك يخضع لذات القاعدة والأحكام التي تنظم القبول التقليدي، والتعبير عن القبول الإلكتروني بالشكل الصريح ممكن أن يتم بأي صورة من صور التعبير عن الإرادة فقد يكون بالوسائل التقليدية للكتابة أو بالوسائل الإلكترونية عبر البريد الإلكتروني أو عبر شبكة المواقع أو باللفظ التقليدي أو عبر وسائل الاتصال الفوري "التلكس والفاكس" أو عبر شبكة الانترنت من خلال البرامج المخصصة للمحادثة أو الرؤية المباشرة من خلال الشبكة عبر برنامج الفيديو "تراني وأراك" وقد يتم بالإشارات والحركات المفهومة¹.

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لشرط الإيجاب والقبول في العقود الإلكترونية:

حرص المشرع الفلسطيني والأردني على وضع آليات وطبيعة الإيجاب والقبول في المزادات الإلكترونية خصوصاً والعقود الإلكترونية عموماً، فمثلاً: يُعبّر عن إرادة الراغب في الشراء عبر المزاد الإلكتروني بالكتابة الإلكترونية في مواقع المزاد أو بالضغط عبر زرّ مخصّص لطرح العطاء بعد تحديد السعر من طرف المزاد، ويرفق أخيراً بتوقيعه الإلكتروني، ويفترض أن يكون

¹ سلهب، مرجع سابق: ص 95-96.

الإيجاب الإلكتروني بنفس لغة الطرف الآخر عندما يكون المزاد الإلكتروني وطنياً، غير أنه تثار مشكلة اللغة أحياناً عندما يكون المزاد دولياً¹.

وقد أكد المُشرِّع الفلسطيني في قانون المعاملات الإلكترونية على طريق إبرام العقود الإلكترونية بشكل عام من في قانون رقم 15 لسنة 2017 بشأن المعاملات الإلكترونية، والتي بدورها يمكن إسقاطها على المزاد الإلكتروني، وذلك بنص المادة 11 بأنه: "1. يجوز أن يتم التعاقد بين وسائط إلكترونية آلية متضمنة نظام معلومات إلكترونيًا أو أكثر، تكون مُعدَّة ومبرمجة مسبقاً للقيام بمثل هذه المهام، 2. يكون التعاقد المحدد في الفقرة (1) من هذه المادة صحيحاً وناظراً ومنتجاً لآثاره القانونية، على الرغم من عدم التدخُّل الشخصي أو المباشر لأي شخص طبيعي في عملية إبرام العقد"².

وأما المُشرِّع الأردني فقد اتَّجه ذات اتجاه المُشرِّع الفلسطيني، وذلك بالتعريح على العقد الإلكتروني بشكل عام، والذي يمكن إسقاطه على المزاد الإلكتروني، حيث نص في المادة 93 من القانون المدني على أن: "التعبير عن الإرادة يكون باللفظ والكتابة والإشارة المعهودة عُرفاً، ولو من غير الأخرس، وبالمبادلة الفعلية الدالة على التراضي، وباتخاذ أيِّ مسلك آخر لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالاته على التراضي"³، وهكذا، فقد اهتم المُشرِّع الأردني ببيان طبيعة صدور القبول والإيجاب في العقود الإلكترونية عموماً، دون تخصيصها المزاد الإلكتروني بشكل

¹ بن قلة، مرجع سابق: ص 121.

² المادة رقم 11 من قانون رقم 15 لسنة 2017 بشأن المعاملات الإلكترونية.

³ المادة 93 من القانون المدني الأردني.

خاص، وعليه، توصي الباحثة كل من المشرع الفلسطيني والأردني بوضع نصوص مواد تشير للطبيعة القانونية لشرطي الإيجاب والقبول في المزاد الإلكتروني لما لها من أهمية واضحة خاصة في ظل التطور التكنولوجي المتسارع، كذلك فقد عدّ كلٌّ من المشرع الفلسطيني والأردني أن عرض البضاعة للبيع وإيضاح ثمنها لا يعتبر إيجاباً، أما النشر والإعلان وبيان سعر المنتج فلا يعتبر إيجاباً وإنما يكون بمثابة دعوى للتفاوض حول البيع، حيث نصّت المادة 79 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على ذلك بالقول: "يعدّ عرض البضائع مع بيان ثمنها إيجاباً، أما النشر والإعلان وبيان الأسعار الجاري التعامل بها، وكل بيان آخر متعلق بعرض، أو بإعلانات موجهة للجمهور أو لأفراد معيّنين فلا يُعدّ إيجاباً، ما لم يظهر العكس من ظروف الحال"¹، أما السكوت فلا يعدّ في غالبية التشريعات قبولاً، وهناك من عدّه قبولاً بشروط، فمثلاً نصّ مشروع القانون المدني الفلسطيني في مادته رقم 80 على ذلك بالقول: "1. لا ينسب إلى ساكت قول ولكن السكوت في معرض الحاجة بيان، وبعدّ قبولاً، 2. وبعدّ السكوت قبولاً بوجه خاص: - إذا نصّ القانون على ذلك. - إذا كان هناك تعامل سابق، واتصل الإيجاب بهذا التعامل، وسكت من وجّه إليه الإيجاب عن الرد. - إذا تمخّض الإيجاب لمنفعة من وجّه إليه. - إذا كانت طبيعة المعاملة أو العرف أو غير ذلك من الظروف تدلّ على أن الموجب لم ينتظر تصريحاً بالقبول، ولم يتم رفض الإيجاب في وقت مناسب"².

¹ المادة 79 من مشروع القانون المدني الفلسطيني. تقابلها المادة 94 من القانون المدني الأردني.

² المادة 80 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

المطلب الثاني: شروط خاصة بالعاقدين.

الفرع الأول: أهلية العاقدين:

الأهلية هي: "الصلاحية لكسب الحقوق والتحمل بالالتزامات والقيام بالأعمال أو التصرفات القانونية التي يترتب عليها كسب الحقوق أو التحمل بالالتزامات"، فالأهلية وفقاً لهذا التعريف تنقسم إلى أهلية وجوب وأهلية أداء؛ فأهلية الوجوب هي صلاحية الشخص لوجوب الحقوق له، أما أهلية الأداء فهي صلاحية الشخص لصدور العمل القانوني منه على وجه يُعتدّ به قانوناً¹، كما يُقصد بالأهلية: "صلاحية الشخص الإجرائي لمباشرة الأعمال الإجرائية، إذ ليس جميع الأشخاص الإجرائيين سواء؛ من حيث صلاحيتهم لمباشرة هذه الأعمال، والأهلية الإجرائية تختلف عن الأهلية في مجال التصرفات القانونية لاختلاف طبيعة الأخيرة عن الأعمال الإجرائية"²، كما يمكن تعريف أهلية التعاقد في عقود البيع بأنّها: "كلّ شخص بلغ الثامنة عشرة من عمره، ويتمتع بقواه العقلية ومُدرك للأعمال التي يقوم بها ويشعر بمسؤوليتها، فهو أهل للتعاقد، ما لم ينصّ القانون على غير ذلك في تقييد حرية التعاقد لاعتبارات اجتماعية أو سياسية أو اقتصادية، عند ذلك يمنع الشخص فاقد الأهلية العقلية أو القانونية من التعاقد كالبيع والشراء وغير ذلك من أنواع البيوع"³، وهكذا، ونظراً لما ينطوي عليه الاشتراك في المزاد الإلكتروني من مخاطر، فإنّه يشترط أن تتوافر في الشخص المتقدم أهلية التصرف، وهي إتمام الثماني عشرة

¹ مصطفى مجدي هرجة، العقد المدني.. أركانه، آثاره، بطلانه، دار محمود، القاهرة، مصر، د.ت: ص 159.

² وعدي سليمان علي المزوري، ضمانات المتهم في الدعوى الجزائية، دار الحامد، عمان، الأردن، د.ت: ص 111.

³ حامد محمد شبيب الجبوري، أهمية الالتزام بالعقود وضمائنها للحقوق التعاقدية وفقاً للقوانين المدنية العربية، دار الأكاديميون، عمان، الأردن، 2015: ص 68.

سنة من العمر، وألا يشوب إرادته عيب من عيوب الإرادة، كما أنّ أهلية التصرف ليست شرطاً لانعقاد عقد البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت فقط، وإنما شرط لبقائه كونه من العقود الممتدة¹، ومن أهم المشاكل التي قد تظهر في عقد البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت هي مشكلة التحقق من أهلية المتعاقد الآخر على شبكة الإنترنت، إذ عادة ما يفصل بين المتعاقدين مكان مختلف، وقد تكون مناطق جغرافية واسعة من أي دولة إلى أخرى، فمن الصعب التأكد من أهلية المتعاقد، فإذا كان الشخص فاقده الأهلية لا يحقّ له إجراء أي تصرف قانوني، وتعدّ تصرفاته في هذه الحالة باطلة كفاقد التمييز الذي لم يبلغ السابعة من عمره، وهنا إذا كان المتعاقد فاقده الأهلية أو التمييز عدّ تصرفه باطلاً حتى لو كان دائراً بين النفع والضرر².

إن ما سبق يفرض علينا الإجابة عن تساؤل مهم وهو: كيف يمكننا التأكد من أن المتعاقد في المزاد الإلكتروني مكتمل الأهلية؟، حيث أنه قد يصعب على أحد طرفي التعاقد التحقق من أهلية المتعاقد الآخر، وقد يترتب على هذا الانفصال المكاني بين أطراف المعاملات الإلكترونية عدم معرفة كافة المعلومات الأساسية عن بعضهما، كما أنه من الممكن أن يكون الموقع الإلكتروني الذي يتعامل معه المتعاقد هو موقع وهمي، فالعقد الإلكتروني يجب لانعقاده صحيحاً أن يكون صادراً عن متعاقدين تتوافر فيهما أهلية التعاقد، وهذا ما دفع المختصين في هذا المجال إلى تقديم بعض الحلول والاقتراحات لتلافي هذا العيب ومنها: اللجوء إلى سلطات الإشهار التي هي عبارة عن طرف ثالث محايد موثوق فيه من كلا الطرفين بينما يرى البعض الآخر من الفقهاء

¹ الشمري، مرجع سابق، ص 57.

² المرجع السابق، ص 57.

المختصين أن الحل هو اعتماد نظام قانوني يفيد التحقق من شخصية أطراف العقد الإلكتروني عن طريق أي وسيلة تؤدي إلى التحقق والتأكد من الشخصية¹. أما عن كيفية حل مشكلة التحقق فقد أشار العديد من الفقهاء على وجود إجراءات عديدة يتم اتباعها للكشف عن أهلية المتعاقد عبر الانترنت، حيث يمكن إظهار المتعاقد على الانترنت من خلال ما يلي²:

- الوسائل المباشرة للتحقق من أهلية المتعاقد الإلكتروني/ حيث يمكن التحقق من أهلية المتعاقد بالوسائل المباشرة مثل: الهوية الإلكترونية أو البطاقات الذكية التي تعمل على تخزين معلومات هائلة عن حاملها وتعد بمثابة حاسوب شخصي، ولم تحقق هذه الوسيلة انتشاراً واسعاً برغم فاعليتها بالتحقق من شخصية المتعاقدين. كذلك هناك ما يعرف بالإشارات التحذيرية الأكثر استخداماً اليوم، والتي تقوم بالتنبيه إذا دخل أحد الانترنت وهو غير مكتمل الأهلية، حيث يتوجب على المستخدم أن يملئ نموذجاً عن بطاقته الشخصية ومعلومات أخرى.

- الوسائل التقنية غير المباشرة للتحقق من أهلية المتعاقد الإلكتروني/ والتي لها قيمة كبيرة وتتمثل في: تقنية الجدار الناري أو حاجز النار، والتي تراقب حركة مرور الشبكة الصادرة والواردة، والتي تسمح أو تمنع مرور العميل وحركته دون وجود شبكة أمان، ويتم تحميل هذا البرنامج وفق مواصفات معينة وفعالة لتحمي شبكة الحاسب من الاختراقات الخارجية. كذلك هناك

¹ عبد العزيز حسين عمار، التعاقد عبر الانترنت (اثبات العقد الإلكتروني)، موقع الكاتب على الانترنت، 24 أكتوبر، 2022، للنفايل: <https://azizavocate.com/2022/10/>

² محمد هادي الفهداوي، الأهلية القانونية للتعاقد في البيئة الإلكترونية دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2020: ص46 وما بعدها.

المواقع الالكترونية التي تلزم الطرف الذي يريد التعاقد بالكشف عن هويته والإفصاح عن عمره، وفي حالة عدم الإفصاح لا يتم السماح له بالمضي قدماً في إبرام الصفقة التي يبتغيها.

وقد استعرض المشرع الفلسطيني بعض المواد التي تُحدّد أهلية التعاقد وشروطها في العديد من النصوص القانونية، حيث نصّت المادة 100 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، على أنه: "كلّ شخص أهلاً للتعاقد ما لم تُسلب أهليّته أو يحدّ منها بحكم القانون"، كما أنّ المشرع الفلسطيني جعل غير المميّز الصغير غير أهلاً للتصرّف وإبرام العقود، وهو ما نصّت عليه المادة 101 من المشروع ذاته، والتي تنصّ على أنه: "ليس للصغير غير المميّز حقّ التصرف في ماله، وتكون جميع تصرفاته باطلة"، أمّا المشرع الأردني فقد أبرز في موضوع طبيعة الأهلية التي يتمتع بها الشخص الذي يبرم العقود، حيث نصّت المادة 116 من القانون المدني الأردني على أنه: "كلّ شخص أهلاً للتعاقد ما لم تُسلب أهليّته أو يحدّ منها بحكم القانون"¹، كما عدّ المشرع الأردني شأنه شأن الفلسطيني أنّ الطفل غير المميّز ليس له حقّ التصرف في أمواله أو في إبرام العقد، وتكون تصرفاته باطلة، وهو ما نصّت عليه المادة 117 من القانون المدني السالف ذلك، بالقول: "ليس للصغير غير المميّز حق التصرف في ماله، وتكون جميع تصرفاته باطلة"²، أما ما يؤخذ على المشرع الفلسطيني هو عدم تحديده لسبب التمييز للصبّي، وذلك بخلاف المشرع الأردني الذي حدّدها بسبع سنين، وعليه، فإنّ الباحثة توصي المشرع الفلسطيني بتحديد السن القانونية للتمييز للصبّي.

¹ المادة 116 من القانون المدني الأردني.

² المادة 117 من القانون المدني الأردني.

الفرع الثاني: عدم الحجر:

يشير الحجر في اللغة إلى المنع مصدر حجر عليه، وشرعاً هو منع مخصوص، وهو المنع من التصرف قولاً لشخص معروف مخصوص، وهو المستحق للحجر بأي سبب كان انتهى تدبّر قوله: الأسباب الموجبة للحجر ثلاثة، وهي: الصغر والرق والجنون، هذه الثلاثة بالاتفاق، وقد ألحق بها ثلاثة أخرى مشتقة منها، وهي: المفتي الماجن، والمتطبّب الجاهل، والمكاري المفسد، وأما حجر المديون والسفيه بعد ما بلغ رشداً فقد قيل: قد أطبقت كلمة الفقهاء في كتب الفروع على إدراج العتّه في الجنون وجعل الأسباب الأصلية المتفق عليها ثلاثة: الصغر والرق والجنون¹، ويشترط لانعقاد العقد في البيع والشراء والحوالة والشركة والرهن والوكالة ونحوها من التصرفات الدائرة بين النفع والضرر، أن يكون كلّ من العاقدَيْن مميّزاً يعقل معنى العقد ويقصده ولا يشترط بلوغهما، غير أنّ عقودهما لا تكون نافذة إذا كانا محجوراً عليهما، سواء من المحكمة أو الولي²، حيث إنّ الشّخص تكتمل أهليته ببلوغه سنّ الرشد، وهو ثماني عشرة سنة، على أن يكون متمتعاً بقواه العقلية وغير محجور عليه أو مصاب بعارض من عوارض الأهلية، أما بالنسبة لإبرام العقد الإلكتروني أو المزاد الإلكتروني فلا ينعقد العقد إلا إذا صدر من شخص غير محجور عليه ومكتمل الأهلية القانونية³.

¹ محمد بن عبد الواحد السيواسي/ ابن همام الدين، شرح فتح القدير على الهداية شرح بداية المبتدي، ج9، تحقيق عبد الرزاق المهدي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت: ص260.

² محمد قدري باشا، مرشد الحبران إلى معرفة أحوال الإنسان في المعاملات الشرعية، تحقيق مجدي باسلوم، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت: ص280.

³ سلهب، مرجع سابق: ص43.

وقد أبرز المُشرِّع الفلسطيني في مشروع القانون المدني؛ أنواع الأشخاص الذين يحقّ للمحكمة الحجر عليهم، وهذه الأنواع أبرزتها المادة 110 منه، والتي تنصّ على: "المجنون والمعتوه وذو الغفلة والسفيه تحجر عليهم المحكمة وترفع الحجر عنهم وفقاً للقواعد والإجراءات المقررة في القانون"¹، كما بيّن القانون ذاته تصرّفات المحجور عليهم من المحكمة في المادة 111 من القانون بالقول: "يقع باطلاً تصرّف المجنون والمعتوه إذا صدر التصرف بعد تسجيل قرار الحجر، ومع ذلك إذا صدر التصرف قبل تسجيل قرار الحجر، فلا يكون باطلاً، إلا إذا كانت حالة الجنون أو العته شائعة وقت التعاقد، أو كان الطرف الآخر على بيّنة منها"²، وأمّا التصرّفات التي صدرت عن المحجور عليهم بعد صدور الحكم، فإنّها تسري على تصرّف الصبي المميّز من أحكام، وإذا كان هذا التصرّف قبل صدور الحجر فيعدّ صحيحاً، كذلك فإنّ الولاية على المحجور عليه تكون من حقّ المحكمة أو من تقوم المحكمة بتعيينه مثل الأب أو الجد ونحوهما، وهذا ما أورده المادة 112 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والتي تنصّ على أنه: "1. التصرف الصادر من المغفل أو السفيه بعد صدور قرار الحجر وتسجيله، يسري عليه ما يسري على تصرف الصبي المميّز من أحكام، ما لم ينصّ القانون على خلاف ذلك، 2. أما التصرف الصادر منه قبل صدور قرار الحجر وتسجيله فيكون صحيحاً، إلا إذا كان نتيجة استغلال أو

¹ المادة 110 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² المادة 111 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

تواطؤ، 3. تكون الولاية على السفية وذي الغفلة للمحكمة، أو لمن تعينه المحكمة قيماً عليه وليس لأبيه أو لجدّه ولاية عليه"¹.

المبحث الثاني: الشّروط الخاصّة.

يوجد للمزاد الإلكتروني العديد من الشروط الخاصّة إضافة للعامة يمكن استعراضها في الآتي:

المطلب الأول: شروط المبيع:

الفرع الأول: أن يكون المبيع مباحاً:

لا يصحّ بيع النّجس الذي لا يمكن تطهيره، وهو ما نصّ عليه المالكية والشافعية، حيث أدرج الحنابلة هذا الشرط في شرط المالية²، وبالتالي فإنّ هذا الشرط طبقاً لعدم حديث الفقهاء عنه يعود لاختيار المتعاقدين، خاصة وأنّ سوق الإنترنت يوجد بها كلّ شيء يمكن تصوّره، وهي سوق لا تتقيّد بالدّين أو الأخلاق، وأن المشتري أو البائع متى أراد أن يقع بيعه صحيحاً، يجب أن يلتزم بالحدّ الشرعي، فلا يشتري أو يبيع ما تُحرّمه الشريعة، وبالتالي فهذا الشرط اختياري بمعنى أنه موجود في حال رغب البائع أو المشتري بأن تكون تجارته شرعية³، ولم يتطرق كلّ من المُشرّع الفلسطيني والأردني في قانون المعاملات الإلكترونية لشرط إباحة البيع الإلكتروني، فمع تتبع الباحثة لمواد كلا القانونين لم تجد ما يشترط، شرط أن يكون المبيع مباحاً في شروط

¹ المادة 111 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² زهر الدين عبد الرحمن، مقاصد الشريعة في أحكام البيوع، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت: ص53.

³ عدنان بن جمعان الزهراني، أحكام التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، دار القلم للنشر والتوزيع، بيروت، 2016:

المبيع، وهو ما يجعل الباحثة توصي كلاً من المُشرِّع الفلسطيني والأردني بإضافة هذه الشروط في قانون المعاملات الإلكترونية في ظلّ التّسارع التكنولوجي في هذه المعاملات.

أما في قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني لم ينص بصراحة على ضرورة أن يكون البيع مباحاً، لكن يمكن أن يستشفّ من المادة 57 فقرة ب على ذلك، والتي تنصّ على أنه:

"مع مراعاة أحكام المادة (55) من هذا القانون وباستثناء حالات العيوب الظاهرة أو الخفية، لا يجوز للمستهلك العدول عن الشراء في الحالات الآتية: ب. إذا زُوّد المستهلك بمنتجات حسب مواصفات شخصية أو تزويده بمنتجات لا يمكن إعادة إرسالها أو تكون قابلة للتلف أو الهلاك أو الفساد لانتهاج مدة صلاحيتها"¹، وهذا بدوره يؤكّد على ضرورة أن يكون البيع مباحاً وغير تالف أو منافياً لقواعد التجارة الإلكترونية، أما في مشروع القانون المدني الفلسطيني فقد اهتم المُشرِّع بموضوع مشروعية العقد، وضرورة أن يكون العقد مباحاً، وألا يكون منافياً ومخالفاً للنظام العام أو الآداب، وذلك في المادة 138 من مشروع القانون المدني، والتي تنصّ على: "1. يفترض في كلّ محلّ عقد أنّ يكون مشروعاً، وإذا ثبت أن محلّ العقد غير مشروع بطلّ العقد، 2. لا يجوز في عقود المعاوضات أن يتمسك المتعاقد الذي قام لديه المحلّ غير المشروع ببطلان العقد إلا إذا كان المتعاقد الآخر على علم بهذا المحلّ"²، كما أكد المُشرِّع الفلسطيني في مشروع القانون ذاته على بطلان أيّ عقد كان محله غير مشروع؛ أي أنّه مخالف للنظام العام والأخلاق، حيث نصّت المادة 137 من مشروع القانون المدني على أنه: "1. يكون العقد باطلاً

¹ المادة 57 فقرة ب من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني لسنة 2003.

² المادة 138 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

إذا كان سببه غير مشروع، 2. يعدّ سبب العقد غير مشروع إذا كان الباعث الدافع إليه مخالفاً للنظام العام أو الآداب¹، وعليه فإنّ من أهم الشروط الخاصة للبيع بالمزاد الإلكتروني أن يكون البيع مباحاً أو يستفاد منه، ويكون طاهراً وليس نجساً، وهو ما أوردته الكثير من القوانين ومنها مجلة الأحكام العدلية، ومشروع القانون المدني الفلسطيني والأردني.

الفرع الثاني: أن يكون المبيع موجوداً:

يشترط في المبيع في المزاد الإلكتروني أن يكون موجوداً عند انعقاد البيع، أو من الممكن وجوده عند تمام العقد، وهو ما قضت به العديد من التشريعات والقوانين المقارنة، التي تجيز أن يكون محل الالتزام شيئاً مستقبلاً، فإذا لم يوجد المبيع عند انعقاد العقد، وإن لم يكن موجوداً عند تمام العقد يكون العقد عندئذٍ باطلاً، فإذا كان المبيع موجوداً لكنه هلك قبل انعقاد العقد، فالبيع باطل، أما إذا كان المبيع موجوداً عند الانعقاد ثم هلك بعده قبل التسليم فالعقد صحيح، لكنه يفسخ لاستحالة التنفيذ²، وعليه فإنّه يلزم لصحة البيع بالمزاد الإلكتروني أو التقليدي على حدّ سواء أن يكون البيع موجوداً وقت إبرام العقد، أو قابلاً للوجود في المستقبل، حيث يجوز بيع المحصول قبل نضجه، وبيع المنتجات قبل صناعتها، وبيع الوحدات السكنية قبل تمام بنائها³.

¹ المادة 137 من مشروع القانون المدني الفلسطيني. وتقابلها المادة 164 و166 من القانون المدني الأردني.

² محمود جلال، عقد البيع: موقع الموسوعة العربية، للتفاصيل:

<http://arab-ency.com.sy/law/details/25915>

³ شيخة حسن محمد حسن، عقد البيع في القانون الإماراتي، بحث مُقدّم، جامعة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 2020، ص19. وانظر: الموسوعة الفقهية، ج16، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية، الكويت، ط2، 1989: ص170.

أما مجلة الأحكام العدلية فقد أوردت وجوب أن يكون المبيع قائماً وقت البيع وموجوداً في يد المشتري، أما لو كان المبيع قد تلف فلا يصح البيع، وهو ما أوردته المادة 194 من المجلة، والتي نصّت على أنّه: "يلزم أن يكون المبيع قائماً وموجوداً في يد المشتري وقت الإقالة، فلو كان المبيع قد تلف لا تصحّ الإقالة"¹، وأما المادة 195 قد أوردت أنّه لو كان بعض المبيع قد تلف فإنّ البيع في البقية يصحّ، حيث تنصّ هذه المادة على أنّه: "لو كان بعض المبيع قد تلف صحت الإقالة في الباقي، مثلاً لو باع أرضه التي ملكها مع الزرع وبعد أن حصد المشتري الزرع تقابلاً البيع صحّت الإقالة في حقّ الأرض بقدر حصتها من الثمن المُسمّى"²، كما أشارت أيضاً إلى أنّ المبيع في المزاد يبطل بيعه إذا كان معدوماً أو غير موجود، فإذا كان المبيع موجوداً وهو صالح للاستعمال أو لا فيصح بيعه، وهذا ما أكّدته المادتان 205 و206 من مجلة الأحكام العدلية، حيث أشارت المادة 205 إلى أنّ: "بيع المعدوم باطل فيبطل بيع ثمرة لم تبرز أصلاً"، أما المادة 206 فقد نصت على أنّه: "الثمرة التي برزت جميعها يصحّ بيعها وهي على شجرها، سواء كانت صالحة للأكل أم لا"³.

أما المُشرّع الفلسطيني والأردني فلم يتطرق كلّ منهما بشكل واضح وصريح في قانون المعاملات الإلكترونية، إلى ضرورة أن يكون المبيع موجوداً أثناء عملية البيع، لكن يمكن أن يستشفّ من المادة 6 فقرة 6 من هذا القانون، والتي تُبيّن اختصاصات وزارة "وحدة المصادقة الإلكترونية

¹ المادة 194 من مجلة الأحكام العدلية.

² المادة 195 من مجلة الأحكام العدلية.

³ المواد 205 و206 من مجلة الأحكام العدلية.

والتوقيع الإلكتروني" والتي من أهم اختصاصاتها: "6. وضع معايير موحدة للقواعد المتعلقة بتوثيق وسلامة المعاملات والمراسلات والسجلات الإلكترونية بالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة"¹، أما قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني فقد استعرض ضرورة أن يكون البيع موجوداً، وذلك من خلال استعراضها لوجوب تمكين البائع من مراجعة كل ما يتعلق بالبيع ومعرفة ما إذا كان البيع موجوداً أو لا، حيث نصت المادة 52 من القانون المذكور على أنه: " يجب على البائع، قبل إبرام العقد، تمكين المستهلك من المراجعة النهائية بجميع اختياراته وتمكينه من إقرار البيع أو تغييره حسب إرادته، وكذلك الاطلاع على شهادة المصادقة الإلكترونية المتعلقة بتوقيعه"².

أما مشروع القانون المدني الفلسطيني، فقد أكد على ضرورة وجود المبيع أثناء توقيع العقود أو البيع، فقد نص في المادة على بطلان العقد إذا كان وجود المبيع مستحيلًا؛ أي أنه غير موجود على أرض الواقع، فقد نصت المادة 132 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه: "إذا كان محل الالتزام مستحيلًا في ذاته وقت العقد كان العقد باطلاً"³، أما إذا كان محل الالتزام شيئاً مؤكداً الوجود ولكن ليس وقت العقد، أي أن يكون في المستقبل، فإنه يجوز أن ينعقد العقد، حيث نصّ المشرع الفلسطيني في مشروع القانون المدني في مادته 134 فقرة 1 على أنه: "يجوز أن

¹ المادة 6/6 من قرار بقانون رقم (15) لسنة 2017م بشأن المعاملات الإلكترونية الفلسطيني. تقابلها م.4 من قانون المعاملات الإلكترونية الأردني.

² المادة 52 من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني لسنة 2003.

³ المادة 132 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

يكون محلّ الالتزام شيئاً مستقبلاً مؤكداً للوجود"¹، وقد أورد المُشرّع الأردني في القانون المدني وجوب أن يكون السبب موجوداً وصحياً وغير مخالف للنظام العام والآداب، حيث نصت على ذلك المادة 165 فقرة 2 من القانون المدني الأردني، والتي أكّدت على العقد أنّه: ". ويجب أن يكون موجوداً وصحياً ومباحاً غير مخالف للنظام العام أو الآداب"²، وبالتالي فإنّ القوانين الفلسطينية والأردنية قد أوردت ضرورة وجود المبيع في المزاد الإلكتروني قائماً، ويكون موجوداً كي ينتفي عنه البطلان والفساد. فهذه القواعد العامة حين تقوم الدراسة بتطبيقها على المزاد الإلكتروني تكون كافية لاشتراط الوجود أو إمكانه مستقبلاً.

الفرع الثالث: أن يكون المبيع مقدور التسليم:

يجب أن يكون المعقود عليه في المزاد الإلكتروني مقدوراً على تسليمه شرعاً وحسباً، فما لا يقدر على تسليمه حسباً لا يصح بيعه كالآبق والسّمك في الماء، والجنين في البطن، وغسب الفحل، وبيع الصوف على ظهر الحيوان واللبن في الضرع لا يجوز، فإنّه يتعذر تسليمه لاختلاط غير المبيع بالمبيع³، كما لا يجوز بيع الطائر في الهواء مملوكاً كان أم لا، وهكذا فإنّ شرط القدرة على تسليم المبيع هو من أهمّ شروط صحّة البيع وأحد أركانه⁴، وبناءً عليه، يجب أن يكون المبيع معلوماً عند المتعاقدين، لأنّ جهالة المبيع غرر ومعرفة المبيع سواء برؤية له أو لبعضه

¹ المادة 134 فقرة 1 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² المادة 166 فقرة 2 من القانون المدني الأردني.

³ أبو الفيض محمد بن محمد الحسيني/ مرتضى الزبيدي، إتحاف السادة المتقين بشرح إحياء علوم الدين، ج6، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت: ص282 وما بعدها.

⁴ ابن قدامة المقدسي، الشرح الكبير المسمى بالشافعي على متن المقنع، ج4، دار الفكر، بيروت، لبنان، د.ت: ص1053.

الدال عليه، مقارنة متقدّمة بزمن لا يتغير فيه المبيع ظاهراً، ويلحق بذلك ما عرف بشمه ولمسه وذوقه، أو وصفه بصفة تكفي في السلم، فتقوم مقام الرؤية في بيع ما يجوز السلم فيه خاصة¹.

وعند الرجوع إلى أحكام القانون المدني، فإن الباحثة ترى أن هذه الأحكام السالفة يمكن تطبيقها على المزاد الالكتروني بشكل كبير، وهو ضرورة أن يكون البيع في المزاد مقدوراً على تسليمه، وكذلك يجب أن يكون المبيع معلوماً عن طرفي المزاد، وعليه، فلا يصح بيع الأشياء غير الموجودة على الموقع أمام المزايدين والزبائن، كذلك لا يجوز أن يباع في المزاد الالكتروني البضاعة التي لا يقدر على تسليمها، وهو ما يمكن تطبيقه على البيع بطريق المزاد الالكتروني.

وقد أكّدت مجلة الأحكام العدليّة على ضرورة أن يكون المبيع مقدور التسليم، للأسباب التي ذُكرت آنفاً، حيث نصّت المادة 198 من مجلة الأحكام العدلية رقم 0 لسنة 1876 على أنه: "يلزم أن يكون المبيع مقدور التسليم"²، كما أشارت المجلة إلى بطلان البيع غير مقدور التسليم كبيع السفينة التي غرقت، ولا يمكن انتشالها من البحر أو حيوان نادر يمكن إمساكه وتسليمه، وقد نصّت المادة 209 من مجلة الأحكام العدلية على أنّ: "بيع ما هو غير مقدور التسليم باطل كبيع سفينة غرقت لا يمكن إخراجها من البحر أو حيوان نادر لا يمكن إمساكه وتسليمه"³.

¹ منصور بن يونس البهوتي، الروض المربع: شرح زاد المستقنع، تحقيق محمد نزار تميم وهيتم نزار تميم، ج2/1، دار الأرقم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د.ت: ص219-220.

² المادة 198 من مجلة الأحكام العدلية.

³ المادة 209 من مجلة الأحكام العدلية.

وقد أكدت مجلة الأحكام العدلية على ضرورة أن يكون المبيع مقدور التسليم، للأسباب التي ذُكرت، حيث نصّت المادة 198 من مجلة الأحكام العدلية رقم 0 لسنة 1876 على أنه: "يلزم أن يكون المبيع مقدور التسليم"¹، كما أشارت المجلة إلى بطلان البيع غير مقدور التسليم كبيع السفينة التي غرقت، ولا يمكن انتشالها من البحر أو حيوان نادر يمكن إمساكه وتسليمه، وعليه نصّت المادة 209 من مجلة الأحكام العدلية على أن: "بيع ما هو غير مقدور التسليم باطل كبيع سفينة غرقت لا يمكن إخراجها من البحر أو حيوان نادر لا يمكن إمساكه وتسليمه"².

أما قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطينية، فقد أشار في أكثر من موضع إلى وجوب أن يكون البيع مقدور التسليم، حيث أشارت المادة 50 من القانون في الفقرات 3 و4 و5 و8 إلى أنه: "يوفرّ البائع للمستهلك في المعاملات التجارية الإلكترونية قبل إبرام العقد المعلومات الآتية: 3. طبيعة ومواصفات وسعر المنتج، 4. نفقات تسليم المنتج ومبلغ تأمينه وأي نفقات أخرى، 5. الفترة التي يكون خلالها المنتج معروضاً بالأسعار المحددة، 8. طرق وآجال التسليم وتنفيذ العقد والآثار المترتبة على عدم تنفيذ الالتزامات"³. حيث أن هذه المادة تفيد القدرة على التسليم، من خلال بيان طرق وآجل التسليم وكيفية تنفيذ العقد والآثار التي تترتب على عدم التسليم أو عدم تنفيذ الالتزام.

¹ المادة 198 من مجلة الأحكام العدلية.

² المادة 209 من مجلة الأحكام العدلية.

³ الفقرات 3 و4 و5 و8 من المادة 50 من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطينية لسنة 2003.

أما مشروع القانون المدني الفلسطيني وقانون المعاملات الإلكترونية، فلم ينصّ أيّ منهما صراحة على ضرورة تسليم المبيع وأن يكون مقدوراً على تسليمه، ولكنه يمكن إسقاط ذلك من خلال المادة 130 فقرة 3 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والتي تنصّ على أنّه: "3. إذا لم يتفق المتعاقدان على درجة جودة الشيء، ولم يمكن استخلاص ذلك من العرف أو من طبيعة المعاملة، التزم المدين بأنّ يسلم شيئاً من صنف متوسط"¹، وفي هذه الحالة يجب أن يكون هناك قدرة على تسليم الصنف، سواء بحالته الكاملة أو حالة أخرى من صنف متوسط، كما أنّ المشرّع الأردني لم ينصّ صراحة على ضرورة وجوب أن يكون البيع في المزاد الإلكتروني مقدوراً على تسليمه، وهو ما يعطي الباحثة دعماً للتوصية لدى المشرّع الأردني بالاهتمام بهذه النقطة، أسوة بالتوصية للمشرّع الفلسطيني، وعليه فإنّ الباحثة تُوصي المشرّع الفلسطيني خاصة في مشروع القانون المدني الفلسطيني وقانون المعاملات الإلكترونية بالاهتمام بهذه النقطة، وهي ضرورة وضع مادة تشير إلى وجوب أن يكون البيع مقدوراً على تسليمه في المزاد الإلكتروني والتقليدي على حدّ سواء، وذلك بالنصّ صراحة على ذلك، دون التلميح بشكل أو بآخر.

الفرع الرابع: أن يكون المبيع معلوماً:

حيث إنّّه وبناء على ما سبق، فإنّه لا بدّ أن يكون المبيع معلوماً للمتعاقد في المزاد الإلكتروني من حيث جنس المبيع أو صفته أو مقداره أو غير ذلك، فلا يصحّ بيع المجهول، سواء جهلت

¹ المادة 130 فقرة 3 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية للمشروع، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين، 2003.

ذاته أو صفته، وهو ما نصّت عليه العديد من القوانين والتشريعات التي أكّدت على ضرورة أن يكون البيع معلوماً للمتعاقدين¹.

وعليه، فإنه يتوجب أن يكون المبيع عبر المزاد الإلكتروني معيناً تعييناً كاملاً نافياً للجهالة الفاحشة والغرر، فإذا كان هذا الشرط مهم في تعاقدات المزاد التقليدي، فهو أهم وأكثر بروزاً في تعاقدات الماد الإلكتروني، إذ إن المزايد لا يمكنهم لمس السلع أو البضائع وتحسسها كما هو الحال في المزاد التقليدي، والحال كذلك ينبغي إعمال هذا الشرط بشكل جدي ودقيق من خلال وصف المبيع محل التعاقد وصفاً دقيقاً يشمل جميع مواصفات السلعة ونوعها ولونها وابعادها وبلد المنشأ ومواصفاتها الأخرى، ويكون بذلك مكتوباً وبشكل تحريري، ويكون هذا الوصف بشكل دقيق حتى لا يكون مدعاة للجهالة الفاحشة من قبل المزايدين².

وهكذا، فإن العلم النافي للجهالة يقوم بإحدى صورتين³:

- 1- رؤيته/ أو رؤية بعه الدال عليه رؤية مقارنة أو متقدمة على أن لا يتغير فيه المبيع ظاهراً.
- 2- بوصفه/ وصفاً رافعاً للجهالة ونافياً لها يقوم مقام الرؤية. فإذا تطرقت الجهالة إلى المبيع بأي سبب لم يصح البيع.

وبالتالي، فإنه لا بدّ لصحة البيع أن يكون المبيع معلوماً بالنسبة للمشتري، سواء بالجنس أم النوع أم الصفة والمقدار، وتحصيل معلومية المبيع بالرؤية له كلّ أو بعضه، فلا يصح أن يقول:

¹ عبد الرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ج2، دار الفكر للطباعة، بيروت، ط1، 2004: ص141.

² السعيد، مرجع سابق: ص193-194.

³ الزهراني، مرجع سابق: ص215.

بعتك شيئاً بعشرة، أو: بعتك سيارتي، وهو عنده سيارات كثيرة بأنواع عديدة، ولا يصحّ أن يقول: بعتك شاة من غنمي، وهو عنده غنم كثير، أو بعتك نخلة ولديه نخل كثير، أو بعتك سيارتي وهي غير موجودة في مجلس العقد¹، وقد أشار مرتضى الزبيدي إلى ذلك، حيث أوضح ضرورة أن يكون المبيع معلوم العين والقدر والوصف، أما العلم بالعين بأن يشير إليه بعينه، فلو قال بعتك شاة من هذا القطيع أي شاة أردت، أو ثوباً من هذه الثياب التي بين يديك، فالبيع باطل، كأن يبيع كذلك شائعاً مثل أن يبيع نصف الشيء أو عُشره، فإن ذلك جائز، أما العلم بالقدر فإنما يحصل بالوزن والكيل والنظر إليه²، وقد أكّدت مجلة الأحكام العدلية على أهمية وجوب أن يكون المبيع معلوماً، حيث نصّت المادة 200 من المجلة على هذا البند، أنه: "يلزم أن يكون المبيع معلوماً عند المشتري"³، وأما المادة 201 من المجلة فقد أكّدت ضرورة بيان أحوال وصفات المبيع للمشتري، حيث نصّت على أنه: "يصير المبيع معلوماً ببيان أحواله وصفاته التي تميزه عن غيره"⁴، وقد بيّنت المجلة أيضاً أنّ المبيع إذا كان معلوماً لدى المشتري، فإنّه ليس بالضرورة وصفه وتعريفه، حيث نصت المادة 203 من مجلة الأحكام العدلية على أنّه: "يكفي كون المبيع معلوماً عند المشتري فلا حاجة إلى وصفه وتعريفه بوجه آخر"⁵.

¹ الجريدان، مرجع سابق ص 84.

² الزبيدي، مرجع سابق: ص 287 وما بعدها.

³ المادة 200 من مجلة الأحكام العدلية.

⁴ المادة 201 من مجلة الأحكام العدلية.

⁵ المادة 203 من مجلة الأحكام العدلية.

وقد استعرض المُشرِّع الفلسطيني في قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية شرط أن يكون البيع معلوماً، وذلك من خلال ضرورة توافر المعلومات الكافية عن البيع، وذلك في المادة 50 من القانون، والتي نصّت على أنه: "يوفر البائع للمستهلك في المعاملات التجارية الإلكترونية قبل إبرام العقد، المعلومات الآتية: 1. اسم وعنوان وهاتف البائع أو مقدّم الخدمة، 2. تفصيل لمراحل إنجاز المعاملة التجارية، 3. طبيعة ومواصفات وسعر المنتج، 4. نفقات تسليم المنتج ومبلغ تأمينه وأيّ نفقات أخرى، 5. الفترة التي يكون خلالها المنتج معروضاً بالأسعار المحددة، 6. شروط الضمانات التجارية والخدمة بعد البيع، 7. طرق وإجراءات الدفع، 8. طرق وآجال التسليم وتنفيذ العقد والآثار المترتبة على عدم تنفيذ الالتزامات، 9. إمكانية العدول عن الشراء وأجله، 10. كيفية إقرار الصفقة، 11. طرق إرجاع المنتج أو إبداله وإرجاع المبلغ، 12. نفقات استعمال تقنيات الاتصال حين يتم احتسابها على أساس مختلف عن التعرفة الجاري العمل بها، 13. شروط فسخ العقد إذا كان لمدة غير محدّدة أو تزيد على السنة، 14. الحدّ الأدنى لمدة العقد، فيما يخصّ العقود المتعلّقة بتزويد المستهلك منتج أو خدمة خلال مدة طويلة أو بصفة دورية، 15. يجب توفير هذه المعلومات إلكترونياً ووضعها على زِمّة المستهلك للاطلاع عليها في جميع مراحل المعاملة"¹.

كما اهتمّ المُشرِّع الفلسطيني بموضوع ضرورة أن يكون المبيع معلوماً، وذلك بالنسبة للبيع التقليدي، من خلال مشروع القانون المدني الفلسطيني، حيث أشارت المادة 130 إلى أنه: "1. إذا لم يكن محل الالتزام معيّناً بذاته، وجب أن يكون معيّناً بنوعه ومقداره وإلا كان العقد باطلاً،

¹ المادة 50 من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطينية لسنة 2003.

2. يكفي أن يكون المحلّ معيناً بنوعه إذا تضمن العقد ما يستطاع به تعيين مقداره، 3. إذا لم يتفق المتعاقدان على درجة جودة الشيء، ولم يمكن استخلاص ذلك من العرف أو من طبيعة المعاملة، والتزام المدين بأن يسلم شيئاً من صنف متوسط¹. وبالتالي، فإنّ المُشرّع الفلسطيني والأردني يتفقان مع مجلة الأحكام العدلية في ضرورة أن يكون المبيع سواء في المزاد الإلكتروني أم التقليدي معلوماً ومعيناً تعييناً نافياً للجهالة، من خلال الإشارة لمكان المبيع بأي شكل. وهكذا، فإنّ الباحثة ترى أن النص سالف الذكر هو نص عام يمكنه أن يشمل البيع بالمزاد الإلكتروني كونه ينطبق عليه نفس الشروط والمواصفات المطلوبة.

المطلب الثاني: شروط الثمن:

الفرع الأول: أن يكون الثمن معلوم المقدار:

اشترط الفقهاء في الثمن أن يكون معلوماً للمتعاقدين، أو متفق على أساس تعيين السعر إما ملغ معلوم أو بناءً على سعر السوق المتداول، سواء في المزاد الإلكتروني أم البيع التقليدي، وذلك منعاً من الوقوع في الجهالة الفاحشة²، ولا فرق بين أن يكون نقداً أو أعياناً قيمية كالحيوان والنبات ونحوهما، أو أموالاً مثلية كالقمح والشعير والأرز، فإذا كان أحد البدلين مثلياً والآخر قيمياً، فإنّ العين المثلية هي الثمن، والمال القيمي هو المبيع، وإن كان البدلان من الأموال

¹ المادة 130 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، يقابلها المادة 161 من القانون المدني الأردني.

² البهوتي، مرجع سابق: ص 221.

القيمية فإنّ كلاً من العوضين يعدّ مبيعاً من وجه وثنماً من وجه آخر¹، أمّا في القانون فيشترط في الثمن أن يكون مبلغاً معلوماً من النقود، والثمن يكون بدلاً للمبيع ويتعلّق بالذمة، وأن يكون الثمن شيئاً مثلياً من غير النقود، وفي البيع المطلق يجب أن يكون الثمن مقدّراً بالنقد، وهكذا، فإنّ النص المتقدم قطع كلّ شك في كون الثمن غير نقدي، فالثمن النقدي هو الذي يميز البيع عن المقايضة، ولا يغني عن النقود شيء آخر في الثمن حتى لو كان هذا الثمن من المثليات، ولو كان سعراً نقدياً معروفاً في البورصة أو في الأسواق²، وعليه، فلنكفي يصحّ البيع وتترتب عليه آثاره لا بدّ أن يتحقّق في الثمن الشروط الآتية³:

- 1- أن يكون الثمن مقدوراً على تسليمه حال العقد حساً وشرعاً، لأن ما لا يقدر على تسليمه شبيه بالمعدوم، كالطير في الهواء أو المرهون.
- 2- أن يكون الثمن معلوماً للمتعاقدين حال العقد، والأصل في الثمن الحلول، إلا أن يذكر له أجلاً، فيكون إلى أجله بشرط أن يكون الوصف معلوماً للمتعاقدين.
- 3- عدم التوقيت، فلا يصحّ بيع سلعة لمدة كمن باع داراً لآخر، واشترط عليه متى ردّ الثمن انفسخ عقد البيع، ويسمى بيع الوفاء.

وقد اهتمت مجلة الأحكام العدلية بضرورة أن يكون ثمن البيع معلوماً، فقد نصّت المادة 238 من مجلة الأحكام العدلية على أنه: "يلزم أن يكون الثمن معلوماً"، كما بيّنت المادة 239 من

¹ وهبة الزحيلي، العقود المسماة في قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني، دار الفكر، دمشق، ط8، 2014: ص55.

² الجبوري، مرجع سابق: ص80-81.

³ يوسف كمال محمد "محزّر"، مصطلحات الفقه المالي المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1997: ص108.

المجلة أيضاً على أنه: "إذا كان الثمن حاضراً، فالعلم به يحصل بمشاهدته والإشارة إليه، وإذا كان غائباً يحصل ببيان مقداره ووصفه"¹، وبناءً عليه، فقد أورد المشرع الفلسطيني في قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني، ضرورة وجود شرط يؤكد معلومية الثمن للبيع، فقد أكدت المادة 50 فقرة 3 من القانون على أنه: "يوفر البائع للمستهلك في المعاملات التجارية الإلكترونية قبل إبرام العقد المعلومات الآتية: 3. طبيعة ومواصفات وسعر المنتج"².

كما لم يُورد المشرع الفلسطيني في القانون المدني، الإشارة إلى ضرورة أن يكون الثمن معلوماً، سواء الاتفاق على سعر السوق أو غيرها، ولكن يؤخذ ذلك من بعض النصوص في القانون الفلسطيني، حيث نصت المادة 441 فقرة 2 و3 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه: "2. يجوز أن يقتصر تقدير الثمن على بيان الأسس التي يحدد بمقتضاها فيما بعد، 3. إذا اتفق على أن الثمن هو سعر السوق، وجب عند الشك، أن يكون الثمن سعر السوق في المكان والزمان اللذين يجب فيهما تسليم المبيع للمشتري، فإذا لم يكن في مكان التسليم سوق، وجب الرجوع إلى سعر السوق في المكان الذي يقضي فيه العرف أن تكون أسعاره هي السارية"³، أما إذا لم يتفق كلا المتعاقدين على الثمن فلا يبطل العقد، خاصة إذا تبين أن الطرفين قد نوبا اعتماد سعر التجارة المتداول، حيث نصت المادة 442 من مشروع القانون المدني الفلسطيني المذكور أعلاه على أنه: "إذا لم يحدّد المتعاقدان ثمناً للمبيع، فلا يترتب على ذلك بطلان البيع

¹ المواد 238 و239 من مجلة الأحكام العدلية.

² المادة 50 فقرة 3 من قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطينية لسنة 2003.

³ المادة 441/2 و3 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

متى تبيّن من الظروف أن المتعاقدين قد نوبوا اعتماد السعر المتداول في التجارة أو السعر الذي جرى عليه التعامل بين الطرفين المتعاقدين"¹، أما المُشرّع الأردني فلم ينصّ صراحة على وجوب أن يكون الثمن معلوماً عند البيع بالمزاد الالكتروني، لكن أورد النص صراحة للمزاد التقليدي البيع التقليدي، ومن خلال تتبع النص يتضح للباحثة بإمكانية تطبيق هذه المادة على المزاد الالكتروني، حيث نصّت المادة 479 من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 على أنه: "يشترط أن يكون الثمن المسمى حين البيع معلوماً، ويكون معلوماً في الآتي: 1. بمشاهدته والإشارة إليه إن كان حاضراً، 2. ببيان مقداره وجنسه ووصفه وإن لم يكن حاضراً، 3. بأن يتفق المتبايعان على أسس صالحة لتحديد الثمن بصورة تنتفي معها الجهالة حين التنفيذ"²، وبناء عليه، توصي الباحثة بضرورة نص صريح، بأنه يتوجب عند البيع أن يكون الثمن معلوماً وذلك على غرار المُشرّع الأردني، الذي أكد على ذلك بوضوح، وبالتالي يتوجب على المُشرّع الفلسطيني إضافة مادة تقول: "يشترط أن يكون الثمن المسمى حين البيع معلوماً".

الفرع الثاني: أن يتم تسمية الثمن عند البيع:

في الغالب يتوجب تحديد الثمن بالاتفاق الصريح بين المتعاقدين، وقد يُحدّد بالاتفاق على أن الثمن هو سعر السوق أو على أساس التكلفة³، وعليه، فقد أوجبت مجلة الأحكام العدلية ضرورة تسمية الثمن عند البيع، وإلا كان البيع فاسداً، حيث نصّت المادة 237 من مجلة الأحكام العدلية

¹ المادة 442 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² المادة 479 من القانون المدني الأردني.

³ الزحيلي، مرجع سابق: ص 56-57.

على أن: "تسمية البيع حين البيع لازمة، فلو باع بدون تسمية ثمن كان البيع فاسداً"¹، ولم يُورد كل من المُشرِّع الفلسطيني والأردني في قانون المعاملات الإلكترونية ما يشير إلى شرط تسمية الثمن في المزاد الإلكتروني، وهو ما يجعل الباحثة توصي بضرورة أن يكون هناك شرط تسمية الثمن في المزاد الإلكتروني في قانون المعاملات الإلكترونيّة، أما في مشروع القانون المدني الفلسطيني فلم ينص صراحة على ضرورة تسمية الثمن، سواء في المزاد الإلكتروني أم التقليدي، لكنّه في الوقت ذاته أوضح بعض طرق وطبيعة تقدير الثمن، بناء على أسس متعدّدة، وذلك في المواد من 441 وحتى 445 من مشروع القانون المدني الفلسطيني رقم 4 لسنة 2012م²، وأما المُشرِّع الأردني فقد حدّد العديد من الأسس التي بموجبها فرض ضرورة تسمية السعر حين البيع، فقد نصت المادة 479 من القانون المدني الأردني على أنه: "يشترط أن يكون الثمن المسمى حين البيع معلوماً: 1. بمشاهدته والإشارة إليه إن كان حاضراً، 2. ببيان مقداره وجنسه ووصفه إن لم يكن حاضراً، 3. بأن يتفق المتبايعان على أسس صالحة لتحديد الثمن بصورة تنتقي معها الجهالة حين التنفيذ"³، أما في المزاد الإلكتروني، فالتسعير الإلكتروني للسلع والبضائع يتّصف بالمرونة وعدم الثبات، ورغم ذلك فإنّ بيع سلع نادرة ليس لها مثيل في السوق قد يكون سبباً في ارتفاع السعر، وأن المشتري أو البائع يستطيعان أيّ منهما اللجوء لبرامج ذكية تعمل دليلاً إلكترونياً للأسعار، يمكن من خلالها أن تساعد أيّاً منهما في تكوين فكرة عن سعر السلعة السائد في السوق، وذلك لكيلا يقع المشتري في خداع أو غبن، وكلما كان التسعير الإلكتروني دقيقاً،

¹ المادة 237 من مجلة الأحكام العدليّة.

² المواد 441-445 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

³ المادة 479 من القانون المدني الأردني.

حافظ موقع المزاد الإلكتروني على سمعته التجارية لجذب الزبائن¹، وبناءً عليه، فإنَّ المُشرِّع الفلسطيني والأردني ومجلة الأحكام العدلية -على حدِّ سواء- قد أوردوا ضرورة تسمية السعر عند البيع وتثمين البضاعة في المزاد الإلكتروني أو المزاد التقليدي، وهو شرط من شروط صحة البيع.

¹ السعيد، مرجع سابق: ص 222.

الفصل الثاني

تنظيم البيع بطريقة المزاد الإلكتروني.

تمهيد وتقسيم:

أدت التجارة الرقمية إلى ظهور ما عُرف بالبيع بالمزاد العلني الإلكتروني، وهو بدوره لا يخرج في مضمونه عن أصله التقليدي، إلا في وسيلة إبرامه، وكيفية إثباته كغيره من العقود الإلكترونية، حيث أتاحت البرامج الذكية التفاعل والتزامن في إبرام المزادات العلنية¹، حيث تعدّ المزادات الإلكترونية أحد أوجه التسويق الإلكتروني، حيث تلجأ الكثير من المؤسسات والأفراد لاستخدام أسلوب المزادات عبر الإنترنت كخيار ترويجي وخيار تسعيري، حيث تعمل هذه المؤسسات والأفراد -على حدّ سواء- على تحفيز عملية البيع والشراء من خلال المزادات، كما يتمكّن المنتجون من تصريف الإنتاج في ظلّ عدم توازن العرض والطلب، وبالتالي تتيح للمنتج فرصة الحصول على الأسعار التي يرغب فيها²، وبناءً عليه، سوف يستعرض هذا الفصل تنظيم البيع بطريقة المزاد الإلكتروني، وذلك من خلال مبحثين؛ يتناول الأول: آلية البيع، في حين يتناول الثاني آثار البيع.

¹ مصطفى جمعة، مرجع سابق: ص 157.

² مطالي، مرجع سابق: ص 95.

المبحث الأول: آلية البيع والمزايدة.

المطلب الأول: آلية البيع في المزاد الإلكتروني:

عند رغبة المنتج أو البائع في بيع سلعته في المزاد الإلكتروني، فإنه يقوم بعدة خطوات متسلسلة والتي يمكن إجمالها في الفروع الآتية:

الفرع الأول: التسجيل في الموقع الإلكتروني:

هناك عشرات المواقع التي تسمح للزائرين بالدخول إلى هذه المواقع وتصفحها واستعراض الصور، ولكنها في الوقت نفسه لا تشترط عليهم التسجيل أو الاشتراك في الموقع، لكن إذا أراد الشخص المشاركة في المزاد فإنه يتعين عليه التسجيل في الموقع من خلال الضغط بالمؤشر على العبارة التي يظهرها الموقع في الصورة (register) وهو إجراء سهل، ونهج متبع في جميع المواقع التي يمكن التسوق والمزايدة عبرها في الشبكة العالمية، وهو يعني أن الموقع حصل على معلومات كافية عن الشخص الراغب في التعامل معه، بحيث يصبح التواصل أسهل فيما لو رغب المسجل أن يدخل في مزاد لشراء سلعة من السلع¹. وعليه، فإن الاشتراك في مزادات السوق سهلاً وبسيطاً، فما على العميل إلا الدخول على الموقع الإلكتروني ثم يقوم بالتسجيل من خلال تعبئة نموذج يشتمل على البيانات كافة الخاصة به، والتي تُيسر التواصل معه، ثم تفعيل العضوية بعد موافقة العميل على شروط الاشتراك، ثم تسجيل الدخول فيه عبر تعبئة كل البيانات

¹ الزهراني، مرجع سابق: ص 69.

الأساسية للموقع، كما أنّ الإدارة في الموقع تحتفظ بسرّيّة البيانات، ويظلّ الاتصال قائماً بين العميل ووحدة المتابعة في المزاد طيلة مراحل إقامة المزاد، وإذا نجح العميل في البيع للسلعة تبدأ مرحلة جديدة¹، وعليه، يعدّ التسجيل في الموقع الإلكتروني الخطوة الأولى والأهم التي يقوم البائع باتباعها لعرض سلعته في المزاد، ويأتي التّسجيل في الموقع بعد موافقة البائع على شروط وإرشادات الموقع التي يضعها للبائعين أو المشترين كافة.

الفرع الثاني: اختيار القسم الملائم في الموقع:

بعد أن ينتهي البائع من إجراءات التسجيل في الموقع الإلكتروني، يقوم بالدخول إلى الموقع عبر استخدام كلمة المرور واسم المستخدم في الخانة المخصّصة لهما، والتي يحصل عليها بعد إتمام إجراءات التسجيل عن طريق رسالة من الموقع تصله عبر بريده الإلكتروني، وبعدها يُدرج سلعته في المكان المناسب لها في الموقع، وقد يكون موقع المزاد الإلكتروني متخصّصاً في منتجات معينة كالأجهزة الإلكترونية أو الكتب، لكن غالب مواقع المزاد الإلكتروني تشتمل على الأقسام الأساسية للسلع "كاتجرويز"، والتي تشمل التحف والهدايا والكتب والأجهزة الإلكترونية وأجهزة الحاسب الآلي وغيرها، فعند رغبة البائع بعرض السلعة في موقع المزاد الإلكتروني يرشده الموقع بطريقة سهلة وواضحة كي يصل البائع للمكان المناسب لإدراج سلعته².

¹ حسين حسن حسين، ويوسف العتيق، القصيم والتمور عشق متبادل: مهرجان التمور تطلع مشروع للعالمية، مجلة الفيصل، العددان 413-414، 2010: ص59-60.

² الداود، مرجع سابق: ص168.

فعلى سبيل المثال: يرغب البائع في عرض جوال نوكيا E71 في موقع المزاد الإلكتروني، وبالتالي يختار من القسم الأول "أجهزة خلوية وملحقاتها" ثم ينتقل إلى القسم الثاني لتحديد نوع السلعة "أجهزة خلوية" ثم ينتقل للقسم الثالث ليختار اسم الشركة المُصنَّعة "نوكيا"، وأخيراً يحدّد اسم الموبايل E71، وقد يكون من المحتمل إدراج السلعة في أكثر من قسم، ولذلك فإنّ بعض المواقع الإلكترونية تسمح بإدراج بعض السلع في قسمين مختلفين برسوم إضافية، ومثال ذلك: أن يرغب البائع في إدراج كرسي ياباني الصنع في الموقع الإلكتروني فيعرضه في قسم الأثاث، وفي قسم المنتجات اليابانية، وفي هذا فائدة للطرفين، فالبائع سيصل إلى أكبر عدد من المزايدين، والموقع الإلكتروني يستفيد من الرسوم الإضافية على إدراج السلعة في قسمين مختلفين¹، وبالتالي، فإن الموقع الإلكتروني ينقسم لعدة أقسام حسب نوع السلعة وطبيعتها، ممّا يُحتّم على البائع القيام بالدخول للموقع بعد التسجيل واختيار القسم المناسب للسلعة التي ينوي بيعها في المزاد الإلكتروني.

أما الرسوم التي يتم دفعها في هذه المزادات الإلكترونية فإنها تدفع بعدة طرق منها²:

1- البطاقة الائتمانية/ تحديد القيمة المراد إيداعها والدفع عبر البوابة الرقمية بإدخال تفاصيل بطاقة ائتمانية معتمدة في الدولة.

¹ المرجع السابق ص 169.

² دائرة القضاء الإماراتي، تطبيق قضاء ابوظبي للمزادات، موقع دائرة القضاء الإماراتي، 28 نوفمبر 2022، للتفاصيل: <https://www.adjd.gov.ae/ar/pages/auctions.aspx>

- 2- شيك مدير-شيك/ وذلك من خلال إدخال تفاصيل الشيك وإرفاق صورة منه، كذلك إيداع الشيك في إحدى فروع أحد مصارف الدولة المعتمدة، إضافة إلى التأكد من مطابقة مبلغ التأمين المودع في حسابك من قبل الفريق المختص.
- 3- حوالة بنكية/ وخلالها يتم إتمام الحوالة البنكية، كذلك إدخال التفاصيل عبر التطبيق، إضافة إلى التأكد من مطابقة مبلغ التأمين المودع في حسابك من قبل الفريق المختص
- 4- إيداع نقدي/ من خلال إدخال التفاصيل، والحصول على إشعار استلام بعد التأكد من مطابقة مبلغ التأمين المودع في حسابك من قبل الفريق المختص، ومن ثم إيداع المبلغ في إحدى فروع مصرف الدولة المعتمد للمزاد.

الفرع الثالث: وصف السلعة:

لا تختلف التجارة الإلكترونية عن التجارة التقليدية من حيث مضمونها أو مجالاتها، غير أنّ وجه الاختلاف الحقيقي بينهما ينحصر في الطريقة التي تتعد بها العقود، حيث تتم التجارة الإلكترونية وخاصة في المزاد الإلكتروني من خلال بيئة إلكترونية تستخدم فيها أحدث وسائل الاتصال، وهي شبكة الإنترنت، والتي تعدّ البنية التحتية التي تقوم عليها، حيث أدى ظهور الإنترنت إلى السرعة والسهولة في الحصول على المعلومة، وزاد النشاط التجاري بين مختلف الدول خاصة في مجالات السلع والبضائع وطرق التعامل مع الزبائن وكيفية الخدمة وغيرها¹.

¹ أمينة العربي شحط، التراضي في العقد الإلكتروني في ظل التغيرات المستجدة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 14، العدد 3، 2021: ص156.

وبناءً عليه، فقد أُضفيَ الكثير من الحماية اللازمة للمشتري أو المستهلك عموماً، فلم تقتصر هذه الحماية على إمكانية إبرام العقد أو المزاد من عدمه أو إلزامه مهلة للتفكير فيما يلتزم به بموجب المزاد، بل ألزم البائع أو المنتج بإعلام المشتري قبل الإقدام على التعاقد بحقيقة هذه المنتجات عموماً، وأضرارها ومدى خطورتها في الاستخدام، لذلك لا مجال لحماية المستهلك إلا من خلال إعطائه الإعلام الكافي حول ظروف هذا المنتج أو السلعة، والتعرّف إلى طبيعة هذه المنتجات¹، حيث إنّ وصف السلعة من كافة جوانبها بهدف تبصير المستهلك أو المشتري، له الأثر الواضح في بناء العقود في المزاد بناءً صحيحاً خالياً من أي شائبة، أما تقصيره وعدم وصف السلعة أو توضيحها من شأنه هدم العقد بعد قيامه، إما بسبب وقوع المنتج أو البائع بالغلط أو التدليس أو لمخالفته النصوص القانونية الخاصة بحماية المستهلك، مما يساعد في ثبات واستقرار المراكز القانونية، فالتزام البائع في المزاد الإلكتروني بوصف السلعة هو مرحلة تسبق مرحلة التعاقد في المزاد الإلكتروني، وتتضمن قيام البائع بالوقت المناسب بتبصير وإعلام المشتري بالمعلومات والبيانات الجوهرية التي يجهلها عن السلعة أو الخدمة محل التعاقد، وذلك للوصول إلى رضا حرّ واعٍ ومستتير².

أما لو كان وصف السلعة فيه غش أو كذب عن طريق العرض حسب الصورة المعروضة على الموقع الإلكتروني والتي لا تؤدي إلى تحديد البضاعة أو تركيبها أو صفاتها الجوهرية، والمثال

¹ نواف محمد الذبابات، الالتزام بالتبصير في العقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013: ص70.

² غالب كامل المهيرات، التزام المنتج بالتبصير قبل التعاقد بالعقود الإلكترونية، دار اليازوري، عمان، الأردن، 2019: ص37-38.

على ذلك أن يقوم البائع أو الموقع الإلكتروني بعرض بضاعة ويحدد ومكوناتها وعرض صورة لها، وعندما تسلم المزاد الأخير البضاعة يتبين له أن هذه البضاعة ليست البضاعة المعروضة والمحددة مواصفاتها عبر الموقع الإلكتروني. وهذا ما نص عليه قانون العقوبات الأردني رقم 16 لسنة 1960م والمطبق في الضفة الغربية في مادته رقم 433 بالقول: " كل من غش العاقد عن معرفة سواء في طبيعة البضاعة أو صفاتها الجوهرية أو تركيبها أو الكمية التي تحتويها من العناصر المفيدة أو في نوعها أو مصدرها عندما يكون تعيين النوع والمصدر معتبراً بموجب الاتفاق أو العادات السبب الرئيسي للبيع يعاقب بالحبس من شهر إلى سنة وبالغرامة من خمسة دنانير إلى خمسين ديناراً أو بإحدى هاتين العقوبتين"¹. حيث يتضح للباحثة من هذه المادة أنه يمكن تطبيقها على المزاد الإلكتروني كونها تنطبق على الموضوع ذاته من الناحية الإلكترونية.

وبالتالي، ينبغي على البائع في المزاد الإلكتروني تبصير المشتري من خلال وصف السلعة بالمعلومات اللازمة لبيان الأوصاف المادية للسلعة محل التعاقد، حتى يتسنى للمشتري في العقد بيان مصيره في الدخول في هذا العقد من عدمه، فيكون على بيّنة من أمره، وعليه يتوجب أن يكون المشتري عالماً بالمبيع علماً كافياً، باشمال العقد على المبيع وأوصافه الأساسية، حيث يلتزم البائع تجاه المشتري بتقديم البيانات والمعلومات التي تخصّ محلّ العقد على أن يكون قبل الدخول في العلاقة العقدية، كونه لا فائدة للعلم بالمعلومات بعد الدخول في العقد، ويدخل في بيان المعلومات التزام البائع للمشتري بتحديد مدى صلاحية السلعة للاستخدام، إضافة إلى

¹ المادة 433 من قانون العقوبات الأردني رقم 16 لسنة 1960.

وصفها من جميع جوانبها¹، أما مضمون الالتزام بوصف السلعة في المزاد الإلكتروني فإنه يتحدّد في نوع البيانات والمعلومات الواجب تقديمها من طرف البائع، سواء تلك التي تهدف إلى الإعلام عن حالة المبيع الماديّة، لا سيّما خصائص السلعة وعناصرها، أو تلك الخاصة باستعمال المنتج أو السلعة والتّحذير من المخاطر الناتجة عن استعماله، فضلاً عن إلزاميّة التّبصير أو وصف السلعة ببيان المعلومات الخاصة بالأسعار، وشروط البيع الخاصة بهذا المنتج²، وبالتالي، فإنّ البائع إذا استطاع التسجيل في الموقع ومن ثم اختيار الموقع المحدّد، فإنّ عليه الالتزام بوضوح ببيان أوصاف السلعة المراد المزايدة عليها، والتي تعني تقديم المعلومات الكاملة والشاملة عن هذه السلعة، والتي تخصّ المنتج، والتّحذير من مخاطر هذه السلعة إذا أستخدمت بشكل خاطئ.

الفرع الرابع: تحديد سعر افتتاح المزاد:

بعد انتهاء البائع من وصف السلعة، يُحدّد سعر الافتتاح، والسعر الذي يضعه البائع أثناء عرض السلعة في موقع المزاد الإلكتروني، ويكون هو السّعر الذي تبدأ به المزايدة، كما أنّ تحديد مقدار سعر الافتتاح يكون من حقّ البائع مع مراعاة الضوابط التي قد يضعها الموقع الإلكتروني لسعر الافتتاح، حيث إنّ كثيراً من البائعين يختارون الحدّ الأدنى لسعر الافتتاح، وذلك تقادياً لارتفاع

¹ غني ريسان جادر الساعدي، معالجات وحلول المسائل في القانون الخاص: دراسة مقارنة، المركز العربي، القاهرة، ط1، 2020: ص299.

² حمر العين عبد القادر، الالتزام بالتّبصير المستنير آلية لحماية المستهلك، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 2، العدد الثالث، 2018: ص622.

رسوم الإدراج* التي يفرضها موقع المزاد الإلكتروني على البائع عند بيع السلعة، كما أن افتتاح المزاد بسعر منخفض يجذب العديد من المزايد للمشاركة في المزايدة على السلعة، وهذا بدوره يؤثر إيجاباً في ارتفاع سعر السلعة بالنسبة للبائع، وفي المقابل فإن افتتاح المزاد بسعر مرتفع يؤدي إلى إحجام المزايد عن المشاركة في المزايدة¹، وهذا بدوره يشير إلى أن السعر في المزادات يتصف بالمرونة وعدم الثبات، وأن التسعير في المزادات يشبه أسعار السندات والأسهم في البورصة²، ففي غالب الأحيان، يتم تحديد حد أدنى للسعر لا يمكن للمزاد أن يرسو دونه، ولكن يتم ذلك بطريقة سرية لا يدري عنها المزايد بهدف التشجيع على المزايدة، وقد لا يحدد حداً أدنى للسعر، ويكتفى بقبول أعلى عرض مقدّم، كما أن هناك مزادات تقوم على وحدة واحدة من صنف واحد، ويرسو المزاد في هذه الحالة على المزايد الذي يقترح دفع أعلى سعر، كما هو الحال في لوحة فنيّة فريدة، كذلك تقوم مزادات أخرى على مجموعة من الوحدات المتشابهة من نفس الصنف، كأن تعرض ثلاث سيارات مستعملة متشابهة، ويرسو العطاء في النهاية على أعلى سعر بعدد الوحدات المطلوبة³، وبناءً عليه يقوم البائع بعد توصيف السلعة المراد بيعها

* تفرضها المواقع الإلكترونية على قيمة العناصر التي لديك للبيع بالإضافة إلى عدد الأيام التي wish للحفاظ على البند الخاص بك في المزاد، فكلما زادت قيمة العنصر الخاص بك، أو كلما ارتفع الحد الأدنى للسعر الذي ستبيعه به في المزاد، زادت رسوم الإدراج. سيتم أيضاً زيادة رسوم الإدراج إذا قمت بذلك wish للاستفادة من قائمة الأولوية. للتفاصيل: موقع ecommerce platforms، ما هي رسوم الإدراج، موقع ecommerce platforms، دت، للتفاصيل:

<https://ecommerce-platforms.com/ar/glossary/listing-fees>

¹ الداود، مرجع سابق: ص 172.

² السيد، مرجع سابق: ص 195.

³ أمجدل، مرجع سابق: ص 103.

بتحديد سعر افتتاح المزاد والتي تكون بأدنى سعر، ثم يبدأ المزاد بالصعود حتى يصل إلى أعلى سعر يرسو عليه المزاد الإلكتروني، حتى تصل إلى المشتري الذي يرغب بها ويرسو عليه.

المطلب الثاني: آلية المزاد الإلكتروني:

عند قيام المشتري بالدخول إلى موقع المزاد الإلكتروني بهدف الشراء، فإنه يقوم بعدة خطوات متسلسلة، تتضمن التسجيل في الموقع الإلكتروني ثم اختيار البحث عن السلعة ثم الاطلاع على مواصفات السلعة قبل تقديم عطاء المزيدة وبعد ذلك تقديم العطاء، حيث يمكن إجمال هذه الخطوات في الفروع الآتية:

الفرع الأول: التسجيل في الموقع الإلكتروني بصفة مشتري:

حيث إن الشخص إذا أراد أن يكون عضواً في موقع المزاد الإلكتروني، فإنه يتحتم عليه أن يُسجّل في الموقع، فخطوات التسجيل للمزاد في الموقع الإلكتروني لا تختلف عن خطوات التسجيل للبائع، إلا أنه يلاحظ أن كثيراً من مواقع المزاد تسمح للشخص بالمزايدة بمجرد التسجيل في الموقع، أما إذا أراد الشخص أن يبيع سلعة ما فلا يكفي أن يكون مسجلاً في الموقع، بل لا بد أن يتأكد من هويته قبل إدراج سلعته في الموقع، حيث يجب على المزاد الذي يرغب في التسجيل أن يقوم بتعبئة نموذج التسجيل في الموقع الإلكتروني، ويشمل هذا النموذج البيانات الشخصية للمسجل، واختيار اسم المستخدم وكلمة المرور، وكتابة عنوان، ومن ثم يقوم بتأكيد التسجيل، فإذا تم تأكيد التسجيل يصبح العضو مسجلاً بالموقع، ويكون بإمكانه البيع والشراء والمزايدة على السلع في الموقع، حيث تجتمع حينها الصفات فيه كبائع ومشتري ومزاد، كما أنه

سيتمتع بالخدمات التي يمنحها الموقع للأعضاء¹، وهكذا، فإنّ المزاد يتوجب عليه التّسجيل في الموقع من خلال كتابة اسمه ورقمه السّري وبعض المعلومات المتعلّقة به قبل الدخول والاشتراك في المزاد، وفي صفحته الخاصة يظهر له بعد التسجيل قائمة بالبائعين وقوائمهم، ويمكنه قبل المزايدة على السلع أن يطلب كلّ التفاصيل والتأكّد من رقم البائع، وكلّ تعاملاته السابقة، ويمكنه أيضاً التأكّد إذا كان المزاد يدار بواسطة طرف ثالث لضمان السّريّة وعدم الخداع والتلاعب²، وبالتالي، فإنّ الدخول للموقع الإلكتروني والتسجيل فيه بهدف المشاركة في المزاد يمثّل تشابهاً بين كلّ من البائع والمشتري، فكلا الطرفين يلزمه للدخول للموقع، سواء لعرض سلعته مثل البائع أم لشراء السلعة مثل المشتري، فإنّه يتوجّب عليهما التسجيل في الموقع لاستخدام مزايا الموقع والمشاركة في المزاد الإلكتروني.

الفرع الثاني: البحث عن السلعة:

بعد أن يقوم المزاد بالتسجيل في الموقع الخاص بالمزاد الإلكتروني، يبدأ في البحث عن السلعة التي يريد المزايدة عليها، حيث تُعطي السلع الموجودة على الإنترنت مزايا أساسية تقدمها وسائل وأشكال التسويق والبحث عن السلع، والأهم هو الراحة التامة، فليس على المزاد الذهاب إلى أي مكان، والبحث عن مكان لركن سيارته بالقرب من المحل التجاري للبحث عن السلع، ومن ثمّ العثور عليها، كما أنّ المزاد يستطيع من خلال البحث عن السلعة المقارنة بين نماذج عديدة لنفس السلعة ومقارنة السعر، ويعمل على حجز وطلب السلعة المختارة لمدة معينة، ومن ثمّ تتم

¹ الداود، مرجع سابق: ص 175-176.

² الجداية، وخلف، مرجع سابق: ص 199.

المشتريات في المزاد الإلكتروني بسهولة ودون أي عوائق¹، فإذا قام المزاد بالتسجيل يشاهد عرض السلع والخدمات المختلفة في موقع المزاد الإلكتروني، وتبقى مسؤولية البحث عن السلعة من مهمة المزاد، وسواء كان المزاد يبحث عن سلعة معينة أم كان مجرد حبّ الفضول والاستطلاع، فإن البحث عن السلعة أمر سهل وميسور، ويكون البحث عن السلعة بطريقتين: الأولى: التصفح "بروس" ويكون عن طريق تصفح التصنيفات والأقسام العامة للمزادات الموجودة في واجهة الموقع، كقسم الملابس أو الكتب أو غيرها، وهذا التصفح مفيد إذا لم يكن في ذهن المزاد سلعة معينة. والثانية: هي البحث عن السلعة باستخدام خاصية البحث الموجود في الموقع "سيرش"، بحيث يضع المزاد اسم السلعة التي يرغبها أو يكتب بعض أوصافها في محرك البحث ثم يختار ما يناسبه من المزادات الموجودة في الصفحة².

أما إذا كانت نتائج البحث كثيرة جداً، فإنه يمكن تقليلها بإضافة كلمات تصف السلعة؛ كذكر ماركة الشركة المُصنَّعة لها أو رقم الموديل، كما يمكن الاستفادة من محرك البحث المتقدّم "أدفانس سيرش"، الموجود في الموقع ليكون البحث أكثر استجابة ودقّة، إذ يمكن حصر النتائج بواسطة تحديد مكان السلعة أو وقت انتهاء المزاد أو بالبحث عن بائع معين من خلال ذكر أوصافه أو السلع التي يقوم ببيعها أو غير ذلك³، وهكذا، فإنّ من أهم خطوات دخول المشتري إلى موقع المزاد الإلكتروني هو البحث عن السلعة في القسم المخصص لها، حيث يقوم البائع

¹ فيليب كوتلر وآخرون، التّسويق: الترويج، الجزء الخامس، ترجمة مازن نفاع، دار ومؤسسة رسلان، دمشق، سوريا، 2017: ص268.

² الداود، مرجع سابق: ص177-178.

³ المرجع السابق: ص178.

بوضع السلع في أماكنها الخاصة، وذلك بهدف تسهيل الأمر على المشتري عندما يرغب في شراء نوع معين من السلع.

الفرع الثالث: الاطلاع على مواصفات السلعة قبل تقديم عطاء المزيدة:

إنَّ التجارة الإلكترونية عموماً والمزادات الإلكترونية خصوصاً، تُسهّل وتعطي الحق للمزيد بالاطلاع على مواصفات وعروض السلع، بحيث يمكنهم المفاضلة بين الكثير من العارضين من كلِّ بقاع العالم بسرعة وتكلفة قليلة والشراء عن طريق الإنترنت، والدفع في كثير من الأحيان عبر هذه الشبكة¹، كما أصبح من حق المزيد في الكثير من المزادات الدخول إلى الإنترنت والتسجيل في المزاد، ومن ثم الاطلاع على مواصفات وعروض أيِّ من السلع التي يرغبون في شرائها، فالإنترنت أصبح مكاناً للتسوق، يسمح للمزيد بالمفاضلة بين العديد من العارضين ثم إتمام عملية الشراء على الإنترنت². إن المشتري أو المزيد يملك الحق في الاطلاع على مواصفات السلعة المعروضة قبل الدخول في المزيدة، حيث يبدو للكثيرين أنَّ المشتري أو المزيد لكي يكون بمقدوره القيام بالاختيار الصحيح، خاصة وأن مستواه الثقافي لا يكاد يكفي لاتخاذ قرار صائب في ظل اتصاف الباعة بالمكر والخداع، يقترح مناصرو مصالح وحقوق المستهلك أنه من حقه أن يكون على اطلاع جيد حول أهم مواصفات السلعة التي يود المزيدة عليها، وحق المستهلك هذا يندرج ضمن إطاره الحق أيضاً في معرفة القيمة الحقيقية لمكونات المنتج وقيمتة

¹ رمضان علي السيد معروف، التجارة الإلكترونية في اليابان ومدى استفادة مصر منها، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، مصر، ط2، 2018: ص188. وانظر: عبد القادر محمد الأسطة، أساسيات الإدارة الاستراتيجية الحديثة، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، د.ت: ص138.

² منال أحمد البارودي، علم استشراف المستقبل، المجموعة العربية للتدريب، القاهرة، ط1، 2019: ص176.

الغذائية المذكورة على العبوات، ومدى صلاحيته وحقيقة ميزات هذا المنتج قبل تقديم عطاء المزايدة¹، وعليه، فإنّ المواصفات والمقاييس الخاصة بالسلع، والتي قرّرتها الأنظمة واللوائح في الكثير من الدول والبلدان والمنظمات ومؤسسات حماية المستهلك، توفر بدورها حماية فاعلة للمشتري أو المزايد، خاصة في العقود الإلكترونية، إنّ هو تمكّن من الاطلاع على المواصفات والمقاييس، صحيح أنّ البيانات المتعلقة بالسلعة وصور هذه السلع في غالب الأحيان تكون معروضة ومتاحة من خلال الأجهزة الإلكترونية، ولكن تكون غير مطابقة للمواصفات والمقاييس، لذا تظهر أهمية إلزام البائع بضرورة إعلام المزايد أو المشتري وتمكينه في المزادات الإلكترونية من مشاهدة هذه المواصفات والمقاييس قبل التعاقد أو المزايدة على السلع والخدمات المعروضة، وأن يعرض البيانات الجوهرية للسلع والخدمات وكيفية التعاقد عليها والمزايدة بها²، وبالتالي فإنّ المشتري في هذه المرحلة يحاول المفاضلة بين السلع المختلفة من خلال الاطلاع على مزايا وعيوب كلّ نوع من السلع، حتى يستطيع الاختيار بين هذه الخدمات والسلع.

الفرع الرابع: تقديم العطاء:

إذا عرّف المزايد تفاصيل السلعة ورغب في شرائها، فإنّ عليه أن يقوم بالمزايدة على السلعة في المكان المخصص لذلك، بشرط أن يكون المبلغ الذي يزايد به مساوياً أو أعلى من المبلغ المسموح به، كي يصبح المزايد الأعلى للسلعة، وإذا كانت السلعة معروضة في المزاد مع إمكانية

¹ كوتلر وآخرون، مرجع سابق: ص124.

² أحمد عبد الرحمن المجالي، هيثم أحمد المصاورة، حماية المستهلك في العقود الإلكترونية: دراسة تحليلية في الفقه الإسلامي والقانون السعودي، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2015: ص36.

الشراء الفوري "باي إت ناو"، فبإمكان المزاد شراء السلعة مباشرةً بالثمن المعروض دون الحاجة للانتظار لنهاية وقت المزاد، وعندما يدخل المزاد المبلغ الذي سيدفعه في المزاد تظهر له شاشة تأكيد المزاد "كونفيرم بيد" للتأكد من جدية المزاد على السلعة، وقد يكون تأكيد المزاد في العديد من المواقع بإعادة إدخال كلمة السر مرة أخرى¹.

فإذا اعتمد المزاد عطاءه، أصبح هذا الإيجاب لازماً في حقه، ويستمر هذا الإيجاب حتى يأتي عطاء أعلى منه²، كذلك فإنه لا يسمح موقع المزاد الإلكتروني برجوع المزاد عن عطاءه، ووقف التقدم به إلا في حالات قصوى وقليلة الحدوث، وذلك لإعطاء المزاد الجدية اللازمة، إضافة إلى كسب ثقة العملاء في هذا الموقع الإلكتروني، فإذا جاء عطاء أعلى من عطاء المزاد فإنه في تلك الحالة يستلزم على المزاد الراغب في السلعة أن يعيد إدخال عطاء أعلى، حتى يكون هو صاحب العطاء الأعلى، ونظراً لكون هذا الأمر يستلزم على المزاد متابعة المزاد حتى انتهاء وقته مع ما في ذلك من مشقة عليه، قامت بعض مواقع المزاد الإلكتروني بإيجاد خدمة المزاد الآلية للمزاد "بروكسي بدينق"، وذلك تسهيلاً على المزاد الذي لديه الرغبة في شراء السلعة المعروضة في المزاد³، وهذه الخدمة بدورها تتيح للموقع الإلكتروني أن يكون وكيلاً على المزاد في المزاد على السلعة، بحيث يقوم الموقع بالمزاد تدريجياً على السلعة حتى تصل المزاد إلى الحد الأقصى من العطاء الذي قام المزاد بتحديد مسبقاً، ولا شك أن هذا سيربح المزاد من التردد على المزاد وإدخال عطاءه في كل مرة يكون فيها عطاؤه أقل من العطاء الأعلى، نظراً لأن

¹ الداود، مرجع سابق: ص 180.

² محمد على البدوي الأزهرى، النظرية العامة للالتزام، ج 1، منشورات الجامعة المفتوحة، ليبيا، ط 2، د.ت: ص 58.

³ الداود، مرجع سابق: ص 181.

المزاييد قد يصعب عليه في الغالب الانتظار إلى نهاية المزاد لمعرفة ما إذا كان عطاؤه هو أعلى العطاءات أم لا. قامت بعض المواقع الإلكترونية بتقديم خدمة تقديم عطاء المزاييد بالثواني الأخيرة لانتهاء المزاد، والذي يسمّى بالقتنص، حيث يطلب المزاييد من الموقع الإلكتروني الانتظار للثواني الأخيرة للمزاد ثم يقدم عطاءه، بحيث يكون عطاؤه هو أعلى العطاءات عند انتهاء المزاد، ثم يكون هو الفائز بالمزاد دون حاجة لمتابعة المزاد لنهايته¹.

أما بطلان العطاء فإنه يبطل إذا صدر مثلاً من خلال شخص يحرم عليه التعاقد في الصفقات المطروحة في المزاد؛ كقاضٍ يتقدم بعطاء في مزاد لبيع عين متنازع إذا كان النزاع يقع في اختصاصه، ويكون كذلك المزاد الإلكتروني قابلاً للبطلان إذا صدر مثلاً من مجنون أو قاصر أو محجور عليه².

¹ المرجع السابق: ص 181 - 182.

² أنور العمروسي، الموسوعة الوافية في شرح القانون المدني، دار العدالة، وشركة ناس، القاهرة، ط5، 2013: ص302.

المبحث الثاني: آثار البيع.

بعد أن يتم التعاقد عبر الإنترنت من خلال المزاد، ويكون هذا التعاقد صحيحاً، فإنه ينتج عنه العديد من الآثار والتي تلحق بجميع أطرافه، إذ تنشأ حقوق للأطراف المتعاقدة، إضافة إلى العديد من الالتزامات التي توجب الوفاء بها، وهو ما يطلق عليه "القوة الملزمة للتعاقد".

المطلب الأول: حقوق الأطراف المتعاقدة:

عند التعاقد بين البائع والمشتري، تنتج عنه عدة آثار، منها: حقوق للأطراف المتعاقدة، وهذه الحقوق تنتج إلى البائع في المزاد تارة، والمشتري من المزاد تارة، والوسيط الإلكتروني تارة أخرى، وهو ما سيتم استعراضه في هذا المطلب.

الفرع الأول: حقوق البائع في المزاد الإلكتروني.

أولاً: حق البائع في تسعير البضاعة أو السلعة: حيث يثبت للبائع عبر المزاد الإلكتروني الحق في تسعير البضاعة أو السلعة التي يقوم بتقديمها للبيع عبر المزاد الإلكتروني، باعتباره صاحب هذه السلعة أو الخدمة أو مالكةا الشرعي الذي يودّ بيعها والتصرف بها، وبالتالي فإنه يعود له الحق وحده في تحديد قيمة هذه السلعة، ووضع السعر المناسب لها لبيعها في المزاد¹، ولكن في المقابل، فإنّ على البائع أن يدرك أنّ هناك علاقة يدركها المشتري وهي ضرورة التسعير وفقاً لجودة المنتج المراد المزايدة عليه، فقد دلّت العديد من الدراسات أن التسعير يؤثر إيجاباً في إدراك جودة المنتج، فقد دلّت هذه الدراسات على ميل المستهلك لتفضيل المنتجات ذات السعر

¹ بن قلة، مرجع سابق: ص123.

الأعلى، وعليه، فمن الواضح أنّ المستهلك لا يستخدم السعر لقياس التكلفة فقط، وإنما يستخدمه مؤشراً على جودة المنتج، وبالتالي يتوجب على البائع عند قيامه بعرض سلعته في المزادات الإلكترونية، أن يضع السعر الذي يتناسب مع جودة المنتج، وليس سعراً أكبر من الجودة، خاصة وأنّ للبائع الحق في تسعير السلعة، ولكن يكون هذا التسعير وفقاً لضوابط وشروط محدّدة¹، وحدّد القانون الفلسطيني لحماية المستهلك ما يتعلق بموضوع حق البائع في تسعير البضاعة أو السلعة، حيث أشارت المادة 17 من قانون حماية المستهلك الفلسطيني إلى ذلك بقولها: "يجب إعلان السعر بالعملة المتداولة على وحدة البيع المعروضة للمستهلك مباشرة عليها، وإذا تعذر ذلك بشكل بارز في مكان عرضها"²، أما المشرّع الأردني أيضاً فلم يستعرض هذا الحق في القانون المدني أو قانون حماية المستهلك، حيث إنّ الباحثة لم تجد ما يشير إلى هذا الحق الذي تدعو من خلاله الباحثة المشرّع الفلسطيني والأردني -على حدّ سواء- لإبراز حقوق البائعين في المزاد، كما يوجد حقوق للمستهلكين.

ثانياً: حق البائع في قبول العطاء الذي يرسو به المزاد: إن الراغب في عمل مزاد لبيع ما لديه من سلع أو خدمات يُدرج اسم الخدمة أو السلعة، والمعلومات والبيانات كافة عنها عبر موقع المزاد، ويظلّ المزاد مفتوحاً لأربع وعشرين ساعة يومياً، ولمدة مُحدّدة، ليتم إغلاق المزاد بعدها مباشرة، وتصبح السلعة من حق المشتري الذي دفع السعر الأعلى، ويملك بالتالي عارض

¹ حيان ديب، التسعير والتوزيع، منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2020: ص44.

² المادة 17 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك رقم 21 لسنة 2005م.

السلعة أو البائع قرار إنفاذ السلعة أو العدول عنها؛ أي أنّ له القرار في قبول العطاء الذي يرسو به المزاد أو العدول عنه¹. وبالتالي فمن حقه قبول نتيجة هذا المزاد أو رفضه.

ثالثاً: حق البائع في تسلّم ثمن السلع: فمن المعلوم أن البيع هو عبارة عن مبادلة المال المتقوم تمليكاً وتملكاً، وبناءً على ذلك، فإن طبيعة هذا العقد تقتضي أن البائع عندما يقوم بعملية البيع فإنه إنما باع السلعة أو الخدمة، ليأخذ بدلاً منها القيمة المتفق عليها، وهي الثمن الذي يقوم المشتري بدفعه، فإذا اتفق البائع والمشتري في المزاد الإلكتروني على البيع، فإنّ من حقّ البائع أن يتسلّم ثمن السلعة أو المبلغ المتفق عليه عند البيع².

حيث يترتّب على التزام المنتج بتسليم السلعة أو أداء الخدمة، التزام المشتري بأداء ثمن السلعة أو مقابل الخدمة، ويتم الوفاء عبر شبكة الإنترنت إلكترونياً، ويلاحظ أن العديد من التشريعات قد اشترطت ضرورة وجود نظام دفع إلكتروني لتسوية المعاملات التي تتم عبر شبكة الإنترنت، وخاصة نظام مصرفي معدّ لإتمام عملية الدفع وتسهيلها، كذلك يشترط توافر بيئة تشريعية تقرّ وتنظّم أحكام الدفع الإلكتروني³، فطالما أن للبائع الحق في تسلّم ثمن السلع، فإن العديد من الفقهاء والباحثين قد اشترطوا في ثمن السلع الواجب تسلمها من المشتري إلى البائع أن تكون عبارة عن مبلغ من

¹ الزهراني، مرجع سابق: ص 69.

² عبد الله حسن الحديثي، أحكام المعسر في الفقه الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، د.ت: ص 121.

³ ماجد محمد أبو الخيل، العقد الإلكتروني، مكتبة الرشد "ناشرون"، الرياض، السعودية، ط1، 2009: ص 77.

النقود نظير الخدمة أو السلعة، وأن يكون كذلك الثمن جدياً غير صوريّ أو تافه، وبالتالي فمن حق البائع أن يتسلّم المبلغ كاملاً في المزاد الإلكتروني¹.

وهكذا، فإنّ هناك عدة شروط وقواعد حتى يكون عقد المزاد صحيحاً في المزاد الإلكتروني، والتي تعدّ من حقوق البائع في تسلّم ثمن السلع، وهي²:

1- أن يكون الثمن نقدياً.

2- أن يكون الثمن مُقدّراً أو قابلاً للتقدير.

3- أن يكون الثمن جدياً.

وبناءً على ما سبق، فإنّ هناك العديد من الحقوق التي يتمتع بها البائع عند دخوله موقع المزاد الإلكتروني، حيث تتمثّل هذه الحقوق في حق البائع في تسعير البضاعة أو السلعة، كذلك حقه في قبول العطاء الذي يرسو به المزاد، أيضاً حق البائع في تسلّم مبلغ السلع، وعليه، لم يُقْمَ كلّ من القانون الفلسطيني أو الأردني بالتطرق إلى موضوع حق البائع في تسلّم ثمن السلع، وهو ما يدعو الباحثة لتبنيه المُشرّع في كلا البلدين لوضع حقوق للبائع كما هو موجود للمستهلك.

¹ بن قلة، مرجع سابق: ص123.

² أسماء بلوج، البيع عن طريق محافظ البيع في التّشريع الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب بالبلدية، الجزائر، 2007: ص67.

الفرع الثاني: حقوق المشتري في المزاد الإلكتروني.

أولاً: حق المشتري في مواجهة الشروط التعسفية/ حيث يقصد بالشروط التعسفي الشرط المجحف أو في غير صالح المذعن بإفراط ومبالغة، بما يتنافى وحسن النية الواجب في المعاملات، أو هو الشرط الذي يأتي متناقضاً مع جوهر العقد بعدّه مخالفاً للنظام العام، فعندما يكون الشرط التعسفي على الطرف الضعيف؛ وهو المشتري أو المستهلك، واضحاً ودقيقاً، وليس هناك أي مجال لمَدِّ يد العون للمشتري عن طريق تفسيره لمصلحته، وبالتالي فليس أمام المشتري إلا استخدام حقه في الوقوف أمام الشروط التعسفية من البائع له، وبالتالي اللجوء للقضاء الذي بدوره يحقّ له تعديل الشرط التعسفي أو إعفاء الطرف الأقوى -وهو البائع- من هذا العقد أو البيع¹، فلعلّ من أبرز ما استخدمه المحترفون سلاحاً ضد طائفة المشتريين، وهو فرضهم لجملة الشروط التعسفية في العقود التي تجمعهم مع المشتريين، خاصة في المزادات الإلكترونية بسبب التطور التكنولوجي والعلمي المتسارع، وذلك من خلال ما يقدمونه من سلع وخدمات لا غنى لهم عنها، حيث تستخدم هذه الطائفة نموذجاً يعدّ مسبقاً وغير قابل للنقاش، وعادة ما يكون في صياغة نمطية تتضمن بنوداً معدّة سلفاً للتعاقد مع المشتريين أو الطرف الآخر في العقد، وتحتوي هذه العقود في الغالب شروطاً تعسفية لا تتفق مع الأعراف والأصول التجارية، وتُملَى على الطرف الضعيف تحقيقاً لمنفعة ذاتية من البائع غير مألوفة ومفرطة، منتقصة من حقوق المشتري الذي رضخ للبائع²، وهكذا، فإن من حق المشتري أن يقوم بإثبات شرط التعسف الذي قام البائع -وهو

¹ بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية، مرجع سابق: ص584.

² لارا الزندي، حماية المنافسة في قطاع الاتصالات، المركز العربي، القاهرة، مصر، ط1، 2018: ص175.

الطرف القوي- باستخدامه ضده خلال شروط البيع في المزاد الإلكتروني، وبالتالي فمن حق المشتري إثبات أن الشرط المتمسك به في مواجهته هو شرط تعسفي، ويمكن إذا ما استطاع المشتري إثبات هذا الشرط التعسفي، إقامة دعوى في إطار التعسف في استعمال الحق في البيع¹.

وبناءً عليه، فقد نصّت العديد من التشريعات على حق المستهلك في مواجهة الشروط التعسفية عمومًا، والتي يمكن أن يفرضها البائع على المستهلك في عقد البيع، حيث نصت المادة 3 في فقرتيها الخامسة والسادسة من قانون حماية المستهلك الفلسطيني على أنه: يتمتع المستهلك بالحقوق الآتية: "5. الاختيار الحرّ للسلع والخدمات من بين بدائل سلعية أو خدماتية، وكذلك له الحق في الحصول على الصفقات العادلة، مثل: ضمان الجودة والسعر المعقول، ورفض الصفقات الإجبارية، 6. الحصول على المعلومات الصحيحة عن المنتجات التي يشتريها أو يستخدمها ليتسنى له ممارسة حقه بالاختيار الحرّ والواعي بين السلع والخدمات كافة المعروضة في السوق"².

كما أجاز قانون حماية المستهلك لمجلس حماية المستهلك بمراجعة الشروط وعدّها تعسفية بحق المشتري والتوصية، بالنظر إليها والعمل على تعديلها، حيث نصّت المادة 23 من قانون حماية المستهلك الفلسطيني على أنه: "يجوز للمجلس أن يراجع مدى معقولية وعدالة الشروط الواردة في عقود الاستهلاك والعقود النموذجية، وأن يوصى إلى الوزير أو الجهة التي تصدر عنها هذه

¹ فراس الروازق، الحماية القانونية من الشروط التعسفية، المركز العربي، القاهرة، مصر، ط1، 2017: ص111.

² م. 3 / 5 و 6 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005م.

العقود، إزالة الشروط التي ترى أنها مُجحفة بحق المستهلك أو يُطلب إعادة النظر بها، على أن يُصدر مجلس الوزراء نظاماً يحدد معايير لتقدير البنود التي يمكن عدّها تعسفية في عقود الاستهلاك¹. أما المُشرّع الأردني، فقد أشار بشكل غير واضح، ولكنه يمكن أن يتم استشفافه من المادة 3 فقرة 4 من قانون حماية المستهلك الأردني رقم 7 لسنة 2007، والتي تنصّ على أنّه: يحقّ للمستهلك الحق في: "4. اختيار السلعة أو الخدمة التي يرغب في شرائها دون ضغط أو تقييد غير مبرر"²، حيث ترى الباحثة أن الضغط أو التقييد غير المبرر يمكن أن ينشأ بفعل الشروط التعسفية التي يفرضها البائع على المشتري خلال التعاقد.

وعند الرجوع إلى عقود المزادات الالكترونية، ومدى ضرورة وجود شروط تعسفية أم لا، برز اتجاهين مختلفين أحدهما يرى أن هذه العقود هي من عقود الإذعان والآخرين اعتبروها عقود رضائية، ويمكن التطرق إليهما في الآتي³:

الاتجاه الأول: وهو الفقه الفرنسي الذي اعتبر أن المزاد الالكتروني من عقود الإذعان على اعتبار أنه لا يمكن للمشتري مناقشة صاحب المزاد حول شروط التعاقد التي يوردها على الموقع، فه لا يملك إلا موافقته على مواصفات السلعة وثنمها المحدد مسبقاً وبالتالي ما عليه إلا القبول أو الرفض، حيث يتجلى هذا الاتجاه بالاعتماد على المعيار الاقتصادي لتحديد طبيعة المزاد

¹ مادة 23 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005.

² المادة 3/ 4 من قانون حماية المستهلك الأردني رقم 7 لسنة 2017.

³ بن قلة، مرجع سابق: ص119.

الإلكتروني، فيضطر الطرف الضعيف للقبول بسبب حاجته الملحة للتعاقد، فيظهر المجال لفرض الشروط التعسفية من البائع كونها لا تقبل المناقشة.

الاتجاه الثاني: يرى انه لا يمكن الاعتماد على المعيار الاقتصادي فقط لتحديد الطبيعة القانونية للمزاد الإلكتروني، بل يجب الأخذ بالمعيار القانوني والاقتصادي معاً، فالمستهلك إذا لم يرغب بالشروط التعسفية المفروضة عليه يستطيع اللجوء لمزاد آخر تعرض فيه ذات السلع والخدمات دون شروط، وبالتالي لا يعتبر المزاد ذو صفة إذعان بل من العقود الرضائية.

ثانياً: حق المشتري في العدول بعد إتمام التعاقد/ يُثبت للمشتري العديد من الحقوق بصفته راعياً في الشراء أو بصفته مزائداً، فمن حقه العدول عن عملية الشراء بعد إتمام التعاقد، وهو ما أجازته العديد من التشريعات والقوانين، منها: التشريع الفرنسي من خلال قانون الاستهلاك الصادر سنة 2014م، وذلك تشجيعاً منه للمستهلك أو المشتري من خارج الحدود الفرنسية، بقصد إبرام تعاقداتهم من مواقع المزادات الإلكترونية الفرنسية، وذلك بالرغم من أن التوجيه الأوروبي رقم 83 لسنة 2011 لم يُجز ذلك¹، وقد أعطت العديد من التشريعات والقوانين كالتشريع الفلسطيني والأردني الحق للمشتري بالعدول عن العقد بعد إتمام التعاقد بشرط خسارة المشتري للعربون الذي دفعه عن تقديم نفسه كمشتري للسلعة، حيث إن دفع العربون في العقد الابتدائي يعني أن لكل

¹ بن قلة، مرجع سابق: ص124.

من الطرفين الحق في العدول عن إبرام العقد إلا إذا اتفقا على غير ذلك، فدفع العربون عن العقد له دلالتان، وهما¹:

1- دلالة على العدول عن العقد/ حيث يسمى في هذه الحالة بعربون العدول، حيث أخذت العديد من القوانين بهذه الدلالة، حيث أن أكثر ما يكون العربون دليلاً على العدول في العقد الابتدائي حيث يتوقف إبرام العقد النهائي على خيار احتساب العربون من الثمن.

2- دلالة على تنفيذ العقد وبتأته/ فقد يكون دفع العربون دليلاً على انصراف نية المتعاقدين لتوكيد العقد وتنفيذه فيكون المبلغ المدفوع باسم العربون جزء من الثمن وبداية لتنفيذ العقد، فإذا امتنع أحد المتعاقدين عن التنفيذ العرض للمسؤولية العقدية، وللمتعاقدين الآخر مطالبة بالتنفيذ العيني أو بالتعويض أو بالفسخ، وإذا فسخ العقد أمكن الحكم بتعويض تكميلي قد يقدر بمبلغ مساو للعربون وقد يقدر بأكثر منه أو أقل منه حسب جسامته الضرر.

فإذا عدل المشتري عن إتمام البيع يخسر العربون الذي قام بدفعه إلى البائع، أما إذا عدل البائع عن إتمام البيع فيلزم بإعادة مبلغ العربون إلى المشتري مضاعفاً²، إضافة إلى حقوق البائع، هناك حقوق للمشتري في موقع المزاد الإلكتروني يتمثل في حقه في مواجهة الشروط التعسفية، أيضاً حق المشتري في العدول بعد إتمام التعاقد، أما المشرع الفلسطيني والأردني فقد أغفل حق

¹ حبيب إدريس عيسى المزوري، التكييف القانوني للعربون و أحكامه : دراسة مقارنة، مجلة البحوث و الدراسات الإسلامية، العدد12، 2008: ص20 وما بعدها.

² غزوان محمود الزهيري، إجراءات التنفيذ العيني الجبري في نقل حق الملكية العقارية، دار زهران، الأردن، ط1، 2017: ص98.

المشتري عن العدول عن العقد بعد إتمام التعاقد، وهو ما يدفع الباحثة لتوصية كل من المُشرِّع الفلسطيني والأردني للقيام بوضع مواد لذلك، بهدف حماية المستهلك.

الفرع الثالث: حقوق موقع المزاد الإلكتروني.

أولاً: حق إدارة موقع المزاد: إلى جانب البائع والمشتري، تُثبَّت العديد من الحقوق لموقع المزاد الإلكتروني بعدّه وسيطاً إلكترونياً يجمع الطرفين السابق ذكرهما عبر الفضاء الإلكتروني، إذ ينفرد بدوره في إدارة موقع المزاد الإلكتروني بصفته المالك الشرعي له، حيث يتولى إنشاءه وتصميمه عبر الإنترنت، وبالتالي فإنّ له أن يقوم بتوظيف عمال يقومون بمتابعة الإجراءات كافة التي تتضمنها عملية إدارة الموقع، كذلك فإنّ من حقه ضمن إدارة الموقع أن يقوم باختيار العملة التي يتم من خلالها التعامل في إدارة الموقع، إضافة إلى حق الموقع في اختيار اللغة التي ينبغي استخدامها لطرح العطاءات الإلكترونية¹، فعلى الرغم من أنّ الوسيط الإلكتروني هو وظيفة مهمة في التوسط بين الباعة والمشتريين لتحقيق أهداف ذي فائدة لكلا الطرفين، إلا أن هذا الوسيط ليس له ملكية السلعة المباعة أو المعروضة للبيع، فالوسطاء يتمكّنون من صرف الكثير من معدات البيع عبر الإنترنت، إلا أنّه لا يتأثر بالربح أو الخسارة، لكنه يكسب عمولة معينة من خلال توسطه لحالة البيع².

¹ بن قلة، مرجع سابق: ص124.

² محفوظ الصواف، إدارة المواد والتجهيز المفاهيم.. الأساسيات، الإستراتيجيات، شركة دار الأكاديميون، الأردن، د.ت: ص338.

ثانياً: الحق في العمولة التي يحصل عليها: حيث إنّ الوساطة الإلكترونية لا تخرج عن معناها المتداول من أنها وسيلة ربط إلكتروني، ولكن مع التطور التقني والتكنولوجي ارتبطت هذه الوسائط بالذكاء الاصطناعي، فتحوّلت لوكيل إلكتروني له إدراك علمي غير نمطي بدأ يستخدم كبرنامج للتسويق ضمن محتويات الموقع الإلكتروني للوسيط التجاري، ومثال ذلك موقع: Souq.com، وموقع: Amazon.com، وموقع eBay، وقد توغّل بعدها الوسيط الإلكتروني في ميادين التجارة ليصبح يدير المزادات الإلكترونية، والبورصة الإلكترونية، والوكالة بالعمولة الإلكترونية، نسبة لاستخدام الوكيل الإلكتروني في مجالات البيع والشراء نظير عمولة محدّدة له من قبل طرفي المزاد¹، وهكذا، فإنّ وسطاء الشبكة هم وسطاء يساعدون في عملية مفاوضات الشراء والبيع في المزاد الإلكتروني دون أن يمثّلوا الزبون أو البائع، حيث يكون هناك عائد لهؤلاء الوسطاء من خلال العمولات التي يحصلون عليها، فيقوم الوسيط الإلكتروني بتوفير الموقع الإلكتروني والتكنولوجيا اللازمة لعمل التبادلات مقابل عمولة على عملية البيع².

المطلب الثاني: التزامات الأطراف المتعاقدة.

إلى جانب العديد من الحقوق التي كفلتها القوانين والتشريعات المتعدّدة للأطراف المتعاقدة في المزاد الإلكتروني، فإنّ هناك عدة واجبات والتزامات لكُلّ من البائع والمشتري والوسيط على حد سواء، وهو ما سيتم إبرازه في هذا المطلب.

¹ جمعة، مرجع سابق: ص46.

² أحمد بن عبد الله بن صالح الخميس، منازعات الوسيط والمستثمر في تداول الأوراق المالية.. دراسة فقهية قانونية مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2013: ص72.

الفرع الأول: التزامات البائع في المزاد الإلكتروني.

أولاً: الالتزام بنقل الملكية والتسليم في عقد البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت: فالالتزام بنقل الملكية يتصور حدوثه بعد رسو المزاد على آخر مزايده، كما أن هذا النقل يكون أكثر في المبيعات المعينة بالذات أو قد يكون في المبيعات المعينة بالنوع، ويتصور فرزها مسبقاً من قبل القائمين بالمزاد، أما الالتزام بالتسليم في هذا العقد فيتميز بعدة خصوصيات، لأنه يُنفذ في بيئة لا مادية عبر الاتصال المباشر بين طرفيه، وذلك لمختلف المبيعات القابلة للتقييم والإرسال، بحيث يتم التفاعل بين الأطراف "المزايده، المزايده العادي، الوسيط الإلكتروني" بواسطة المحادثة والرؤية، وفقاً لما يهدف إليه ذلك التواصل، وهو تسليم المبيع بفضل تحويل بعض المبيعات إلى أرقام، تعالج كمعلومة رقمية ويتم إرسالها بالطرق الإلكترونية، فهذا النوع من التسليم يعد إجراء المزاد، قد أحدث تغييراً جذرياً في مكان وزمان التسليم، حيث أصبح المبيع الرقمي مثبتاً على موقع البائع، يستطيع المشتري الذي رسا عليه المزاد تسلمه على مدار الساعة بعد الانتهاء من المزاد الإلكتروني¹، وبالتالي يلتزم البائع بعد انتهاء المزاد ورسوّه على المزايده الأخير أن يسلم المبيع للمشتري وفقاً للعرض المقدم من قبل البائع سابقاً، أو عند بدء المزاد، أو لاحقاً عند انتهاء المزاد، كما يلتزم أن يتخذ كلّ الإجراءات الضرورية لنقل حقّ المبيع إلى المشتري، بحيث يضع المبيع تحت تصرف المشتري ليتمكن من الانتفاع به، وعلى البائع أن يتجنّب القيام بأيّ عمل يجعل نقل ملكية المبيع صعباً إلى المشتري ليتسلمه بالموعد المحدد².

¹ معزوز، مرجع سابق: ص 155.

² الشمري، مرجع سابق، ص 74 - 75.

فالالتزام بالتسليم في المزاد الإلكتروني يتميز بعدة خصوصيات لأنه أولاً ينفذ في بيئة لا مادية عبر الاتصال المباشر بين طرفيه وذلك لمختلف المبيعات القابلة الترقية والإرسال، بحيث يتم التفاعل بين الأطراف (المزاد والمزيد العادي والوسيط الإلكتروني) بواسطة المحادثة والرؤية وفقاً لما يهدف إليه هذا التواصل، وهو تسليم المبيع بفضل تحويل بعض المبيعات إلى أرقام، تعالج كمعلومة رقمية ويتم إرسالها بالطرق الإلكترونية، فهذا النوع من التسليم يعد إجراء المزاد قد أحدث تغييراً جذرياً في مكان وزمان التسليم¹.

وعلى ذلك، فقد نصّ المُشرّع الفلسطيني في مشروع القانون المدني بوجوب نقل الملكية من البائع للمشتري كأحد الالتزامات الواجبة، حيث نصّت المادة 449 من المشروع على أنه: "يلتزم البائع بأن يقوم بما هو ضروري لنقل ملكية المبيع إلى المشتري، وأن يكفّ عن أي عمل من شأنه أن يجعل نقل الملكية مستحيلاً أو عسيراً، فإذا لم يُقْمَ بذلك كان للمشتري أن يرفع دعوى يطلب فيها إلزامه بنقل الملكية ويقوم الحكم الصادر فيها مقام التنفيذ العيني"²، أما المُشرّع الأردني فشأنه شأن الفلسطيني لم يستعرض نقل الملكية في قانون التجارة، لكنّه اتّجه كمنظيره الفلسطيني لإبراز هذا الموضوع في القانون المدني الأردني، حيث نصّت المادة 485 من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 على أنه: "1. تنتقل ملكية المبيع بمجرد تمام البيع إلى المشتري ما لم

¹ معزوز، مرجع سابق: ص 155.

² المادة 449 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية للمشروع، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين.

يقض القانون أو الاتفاق بغير ذلك، 2. ويجب على كل من المتبايعين أن يبادر إلى تنفيذ التزاماته إلا ما كان منها مؤجلاً¹.

ثانياً: الالتزام بضمان العيوب الخفية* في البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت: فعند إصابة المشتري بأضرار تتسبب بها المنتجات والسلع المعيبة التي اشتراها خلال عقد المزاد الإلكتروني، فإنه يلجأ أول ما يلجأ إلى إثارة المسؤولية التعاقدية لمنتج وبائع هذه المنتجات، ويلجأ إلى قواعد ضمان العيوب الخفية علّه يجد ما يسعفه، إلا أنّ هذه القواعد لم تعد قادرة على حماية المشتري من الأضرار التي تسببها المنتجات الحديثة، مما أدى لظهور التزامات تعاقدية جديدة لم ترد بها نصوص صريحة في القوانين المدنية؛ كالالتزام بضمان السلامة والالتزام بالإعلام والتحذير، فلا تقتصر التزامات البائع على مجرد ضمان الحيادة الهادئة للمشتري بل يمتد التزامه أيضاً لضمان الحيادة المفيدة والنافعة للشيء المبيع، وذلك عن طريق التزام البائع بضمان العيوب الخفية للسلعة أو الخدمة المقدّمة عبر المزاد الإلكتروني².

وبناءً عليه، فقد نصّت الكثير من التشريعات والقوانين على ضرورة التزام البائع بضمان العيوب الخفية، وهو التزام مقرر شرعاً وفقهاً وقانوناً يفترض أن البائع ملتزم بنقل ملكية المبيع إلى

¹ المادة 485 من القانون المدني الأردني.

* هو نوع من الغش التجاري الذي يعد أخطرها أثراً على المستهلك زهي العيوب الخفية للمنتجات، تلك لعيوب التي لا ترى بالعين المجردة أو من خلال الصورة الالكترونية، ولكن ينعكس اثرها على المستهلك بعد الاستعمال، ومن هذه العيوب وجود تسوس في الخشب ومرض الدابة ووجود شرخ في أساس الدار وغيرها. للتفاصيل: محمد عبد المجيد سليمان، الاقتصاد الخفي أسبابه وانعكاساته وطرق التغلب عليه، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، مصر، د.ت: ص126.

² عامر محمد الجندي، المسؤولية المدنية عن أضرار المنتجات الصناعية المعيبة، رسالة ماجستير، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2010: ص32-33.

المشتري سليماً من أيّ عيب غير متسامح فيه عادة، ولا يقتصر هذا الالتزام على عقد البيع، وإنما يشمل كلّ العقود الناقلة للملكية، وهو ما ينطبق بدوره على عقود المزادات الإلكترونية بأشكالها وأنواعها كافة¹، وقد نصّت العديد من التشريعات على ضرورة التزام البائع بضمان العيوب الخفية في السلعة، حيث نصت المادة 468 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه: "1. يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يتوافر في المبيع وقت التسليم، والصفات التي كفل للمشتري وجودها فيه، أو إذا كان بالمبيع عيب يُقْص من قيمته أو من نفعه بحسب الغاية المقصودة الاستفادة، مما هو مبيّن في العقد أو مما هو ظاهر من طبيعة الشيء، أو الغرض الذي أعد له، ويضمن البائع هذا العيب ولو لم يكن عالمًا بوجوده، 2. ومع ذلك لا يضمن البائع العيوب التي كان المشتري يعرفها وقت البيع، أو كان يستطيع أن يتبينها بنفسه لو أنه فحص المبيع بعناية الرجل العادي، إلا إذا أثبت المشتري أن البائع قد أكد له خلو المبيع من هذا العيب، أو أثبت أن البائع قد تعمد إخفاء العيب غشاً منه"²، كما أشار قانون حماية المستهلك الفلسطيني إلى موضوع ضمان البائع للعيوب الخفية في المنتجات عبر المزاد الإلكتروني أو أيّ عقود للبيع، حيث نصت المادة 20 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005م، على أنه: "على كلّ منتج ضمان العيوب الخفية

¹ الزحيلي، مرجع سابق: ص 85.

² المادة 468 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية للمشروع، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين.

التي تنقص من قيمة السلعة أو الخدمة نقصاً محسوباً أو تجعلها غير صالحة للاستعمال فيما أعدت إليها وفقاً لطبيعتها أو لأحكام العقد¹.

أما المشرع الأردني فقد تطرّق في كلٍّ من القانون المدني الأردني، وكذلك قانون حماية المستهلك، إلى ضرورة بيان العيوب الخفية من قبل المنتج أو البائع في المزاد إلى المشتري، حيث نصت المادة 512 فقرة 1 من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 على أنه: "1. يعدّ البيع منعقداً على أساس خلو المبيع من العيوب إلا ما جرى العرف على التسامح فيه"²، وأما المادة 7 من قانون حماية المستهلك الأردني، فقد نصّت على أنه: "أ. 1. يلتزم المزود -في حال كانت السلعة معيبة- بإرجاعها وردّ ثمنها بناء على طلب المستهلك أو أي شخص آخر انتقلت إليه ملكية السلعة، 2. إذا لم يتمكّن المزود من إرجاع السلعة لظهور العيب بعد استهلاك المستهلك لها يلتزم المزود بأن يدفع للمستهلك مبلغاً يعادل قيمة الضرر، ب. 1. يلتزم المزود في حال كانت الخدمة معيبة بإعادة ثمنها، بناء على طلب المستهلك، وذلك إذا لم يتلق المستهلك تلك الخدمة أو كان بالإمكان رجوع المزود عن تقديم الخدمة، 2. إذا ظهر العيب في الخدمة بعد تلقّي المستهلك لها بصورة كاملة يلتزم المزود بأن يدفع للمستهلك مبلغاً يعادل قيمة الضرر، ج. على الرغم مما ورد في الفقرتين (أ) و(ب) من هذه المادة للمزود، وبموافقة المستهلك الخطيئة أن يصوب الخلل الذي أدى إلى عيب في السلعة أو الخدمة"³.

¹ المادة 20 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005م.

² المادة 512 فقرة 1 من القانون المدني الأردني.

³ المادة 7 من قانون حماية المستهلك الأردني.

ثالثاً: الالتزام بالإعلام "تقديم المعلومات والبيانات": حيث يقصد بالالتزام البائع بالإعلام، قيامه ببيان حدود المبيع للمشتري وما عليه من حقوق وتكاليف، ويقدم له المعلومات والأوراق والمستندات المتعلقة به، ويقدم للمشتري عقود الإيجار التي تسري في مواجهته، وبياناً بما لا يزال باقياً في ذمة الأطراف الأخرى، ولهذه الظروف أصبح البائع يلتزم، وبالتالي بات المشتري لا يترك وحده التحري عن طبيعة المبيع¹، وعليه، فإنّ الالتزام بالإعلام من قبل البائع في المزاد الإلكتروني يوفر حماية فاعلة للمشتري، وهو الطرف الأضعف في عقد المزاد من أيّ مخاطر يمكن أن يتعرض لها خلال هذا العقد، فالالتزام بالإعلام الإلكتروني يعدّ من أهم الضمانات القانونية لتحقيق المساواة في العلم بين طرفي العلاقة ولسلامة إرادتيهما، وأن التعاقد يتم بين متعاقد مهني وبين مشترٍ أو مستهلك يحتاجان إلى حماية القانون²، وقد أشار المشرّع الفلسطيني في قانون حماية المستهلك في مادته رقم 3 فقرة 6 على أنه: "يتمتع المستهلك بالحقوق الآتية: 6. الحصول على المعلومات الصحيحة عن المنتجات التي يشتريها أو يستخدمها ليتسنى له ممارسة حقه بالاختيار الحر والواعي بين السلع والخدمات كافة المعروضة في السوق"³.

أما المشرّع الأردني فقد أبرز في المادة 3 فقرة 2 و3 من قانون حماية المستهلك الأردني رقم 7 لسنة 2017 على: "2. الحصول بصورة واضحة على المعلومات الكاملة والصحيحة عن السلعة

¹ محمود عبد السلام علي، الحملات الإعلامية، دار المعتز للطباعة، عمان، الأردن، ط1، 2017: ص344.

² محمد خيرت يوسف، مؤشرات التقييم الإعلامي، مؤسسة طيبة، القاهرة، مصر، ط1، 2015: ص108.

³ المادة 3/6 من قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005م.

أو الخدمة التي يشتريها وشروط البيع لها، 3. الحصول على معلومات كاملة وواضحة قبل إتمام عملية الشراء عن الالتزامات التي تترتب في ذمته للمزود وحقوق المزود في مواجهة المستهلك¹.

الفرع الثاني: التزامات المشتري في المزاد الإلكتروني:

أولاً: الالتزام بدفع ثمن المبيع: يلتزم المشتري عند انتهاء العقد ورسو المزاد الإلكتروني عليه بدفع ثمن العقار المبيع إلى البائع حسبما تم الاتفاق عليه بين طرفي العقد عند إبرامه، فمتى ما دفع المشتري الثمن للبائع يكون قد نفذ التزامه وفق ما اتفق عليه²، والمشتري هو من يتحمل نفقات الوفاء ويتوجب على البائع نقل الملكية للعقار إليه مقابل دفع هذا الثمن، أما إذا امتنع المشتري عن دفع الثمن فالبائع في هذه الحالة له الحق في إلزام المشتري بالتنفيذ العيني أو طلب فسخ البيع، والمحكمة التي ترفع أمامها دعوى الفسخ من قبل البائع ملزمة بفسخ العقد فوراً إذا طلب البائع ذلك، وأثبت أن ملكه مهدد بالضياع ولم يتم دفع الثمن من قبل المشتري³، أما إذا لم يتمكن البائع من إثبات ملكيته بأنها مهددة بالضياع جاز للمحكمة إمهال المشتري أجلاً مناسباً للتسديد، تحدّد المحكمة مدته على أن يتحمل المشتري الفوائد القانونية عند انتهاء الأجل، أما إذا لم يقم المشتري بتسديد ثمن المبيع خلال المدة التي قررتها المحكمة، فللمحكمة أن تحكم بفسخ عقد البيع بعد انتهاء المدّة دون أن تمهله مدة أخرى⁴. إنَّ المُشرِّعَينِ الفلسطيني والأردني قد أقرّا تسليم

¹ المادة 3 فقرة 2 و3 من قانون حماية المستهلك الأردني رقم 7 لسنة 2017.

² محمود ربيع خاطر، قانون المعاملات المدنية في دولة الإمارات العربية المتحدة، دار محمود، القاهرة، مصر، ط1، 2022: ص377.

³ الزهيري، مرجع سبق ذكره: ص55.

⁴ المرجع السابق: ص55.

الثلث عند التعاقد بين البائع والمشتري، حيث نصّت المادة 485 فقرة 1 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه: "1. يكون الثمن مستحق الوفاء في الوقت الذي يسلم فيه المبيع ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك"¹، أما القانون المدني الأردني فقد أورد في المادة 522 منه، أنه: "على المشتري تسليم الثمن عند التعاقد أولاً وقبل تسلّم المبيع أو المطالبة به ما لم يتفق على غير ذلك"².

ثانياً: الالتزام بتسلّم المبيع: حيث يلتزم المشتري في المزاد الإلكتروني بتسلّم المبيع، وهو التزام يقابل التزام البائع بتسليم المبيع إلى المشتري، فليس هناك فائدة من قيام البائع بوضع سلعته تحت تصرف المشتري، إذا لم يقابل ذلك قيام المشتري بتسلمها وإدخالها حيازته³، وبالتالي من المهم والضروري استلام المشتري للسلعة أو الخدمة التي قام بالمزايدة عليها، ومن ثمّ رسو المزاد عليه بشكل قانوني. وبناءً عليه، يتوجّب على المشتري أن يستلم المبيع في الوقت المتفق عليه في عقد المزاد الإلكتروني أو حتى العقود التقليدية، فإذا لم يوجد مثل هذا الاتفاق وجب اتباع أحكام العرف التجاري في هذا الشأن، وإن لم يوجد عرف يتعين على المشتري أن يستلم السلعة بمجرد انعقاد العقد مع مراعاة المدة المحددة لذلك⁴، وقد أبرز المشرّع الفلسطيني في مشروع القانون المدني، أن من واجبات البائع تسليم المبيع للمشتري في الحالة التي كان عليها وقت البيع، حيث نصت المادة 452 من القانون المدني الفلسطيني على أنه: "يلتزم البائع بتسليم

¹ المادة 485 / 1 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية للمشروع، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين.

² المادة 522 من القانون المدني الأردني.

³ عصمت عبد المجيد بكر، دور التقنيات العلمية في تطور العقد، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت: ص232.

⁴ عارف علي عارف القره داغي، مسائل فقهية معاصرة.. سلسلة بحوث فقهية في قضايا معاصرة 5، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا للنشر، ماليزيا، د.ت: ص46.

المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع"¹، أما المُشرِّع الأردني فقد سار إلى جانب المُشرِّع الفلسطيني في ضرورة التزام البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع، حيث نصت المادة 489 من القانون المدني الأردني على أنه: "يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع"².

الفرع الثالث: التزامات الوسيط في المزاد الإلكتروني:

إن مسؤولية الوسيط "الناقل" في المزاد الإلكتروني هي مسؤولية عقدية مبنية على قيامه بتحقيق غاية و تحقيق نتيجة، لذا فإن تخلف الناقل أو الوسيط عن تحقيق تلك الغاية أو النتيجة يؤدي على تحقق مسؤوليته، إذ يعني ذلك دلالة بمفهوم القرينة على تحقق الخطأ العقدي، ويعفى الناقل من المسؤولية إذا كان الضرر من هلاك أو تلف أو تأخير نتيجة سبب أجنبي لا علاقة لهذا الوسيط الإلكتروني به كأن يكون قوة قاهرة أو عيباً ذاتياً في الشيء أو خطأ المرسل أو خطأ المرسل إليه، فقد يكون الوسيط شخصاً طبيعياً أو معنوياً عاماً أو خاصاً يلتزم بنقل الأشياء بموجب عقد بينه وبين صاحب المزاد الإلكتروني، وبموجب العقد ينقل الشيء الذي رسا عليه المزاد للراسي عليه المزاد مقابل أجر³.

وبناءً عليه، يقع على الوسيط الإلكتروني التزام أساسي باحترام جميع القواعد النظامية المنظمة لعملية البيع، كذلك القرارات كافة الصادرة عن موقع البيع، حيث يُقصد بالالتزام الوسيط بالقواعد

¹ المادة 452 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية للمشروع، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين.

² المادة 489 من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976.

³ السعيد، مرجع سابق: ص 158.

النظامية، خضوع هذا الوسيط لجميع التعليمات بما فيها تقديم المعلومات والبيانات، إضافة إلى المواعيد المحددة لتنفيذ الأوامر من العملاء في المزاد، كذلك أن يُقدّم ضماناً مالية تتناسب مع حجم المخاطر للنشاط الذي يمارسه¹، كما أنّ العديد من القوانين قد أوجبت على الوسيط احترام قانون السوق واللوائح، والقرارات والتعليمات كافة الصادرة من هيئة سوق المال، كما فرضت على الوسيط بصفته عضواً في السوق انتسابه إلى الجمعيات المالية التي تنشئها قوانين السوق، ويخضع لنظامها الداخلي، كذلك فإنّ العديد من القوانين قد حظرت ومنعت قيام الوسيط بالتوسط لحسابه الخاص، فعلى الرغم من سماح بعض من هذه القوانين للوسيط الإلكتروني بالوساطة بين البائع والمشتري في تعاملاتهم التجارية، إلا أنّها حظرت عليه العمل لحسابه الخاص، إلا أنّ عدة قوانين سمحت له بذلك، ولكن حصرت تلك التعاملات لبعض شركات المساهمة فقط².

وبما أنّ طبيعة عمل الوسيط الإلكتروني تُمكنه من الحصول على معلومات ذات خصوصية لا يجوز لغيره الاطلاع عليها، لذلك فرضت العديد من القوانين والتشريعات على هذا الوسيط، الالتزام بالحفاظ على السريّة لهذه المعلومات، وخصوصاً المتعلقة بمصالح العملاء، وقد حدّدت بعض القوانين بعض الحالات التي يتعيّن من خلالها إفشاء الوسيط للمعلومات السريّة، ومنها: إذا كان الإفصاح عنها مطلوباً بموجب النظام أو لوائحه التنفيذية أو الأنظمة المعروفة، كذلك إذا وافق كلّ من طرفيّ العقد على الإفصاح، أيضاً إذا كان الإفصاح عنها ضرورياً بشكل معقول

¹ عبد الله بن سليمان الجريش، تداول الأسهم في السوق المالية، مكتبة الاقتصاد والقانون، الرياض، السعودية، ط1، 2018: ص315.

² خالد عبد العزيز بغدادي، تداول الأسهم والقيود القانونية الواردة عليه، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2012: ص270.

لأداء خدمة معينة للعميل أو كليهما، إضافة إلى كون المعلومات لم تُعدَّ سرّيةً، وعليه يجوز في بعض الحالات الإفصاح عن بعض المعلومات السريّة من قبل الوسيط الإلكتروني، ولكن يبقى عدم الإفصاح هو القاعدة المعروفة والمعتمدة¹، وبناءً على ما سبق، فإنّه يعدّ من أهمّ التزامات الوسيط الإلكتروني هو المحافظة على الخصوصية التي تستلزم عدم نشر أو إعطاء أي معلومات تتعلق بشخصية أطراف التعاقد، أو كذلك معلومات تتعلّق ببطاقات الائتمان، كما يستلزم توفير عناصر الأمن والسرية في موقع المزاد².

¹ الجريش، مرجع سابق: ص 315.

² بن قلة، مرجع سابق: ص 126.

الخاتمة:

يعدّ المزاد الإلكتروني من أهم أشكال التسويق التجاري الإلكتروني، حيث يندفع إليه الكثير من الأفراد والمؤسسات، وذلك بسبب التقدم التكنولوجي الذي ساد العالم في الفترة الأخيرة، والذي بسببه انتشرت الوسائل التكنولوجية التي أصبح استخدامها كبيراً، مما عمل على ترويج المعاملات الإلكترونية ومنها المزاد الإلكتروني، حيث أن التشريع الفلسطيني والأردني قد أهمل بشكل واضح موضوع المزادات الإلكترونية والحماية القانونية له، وعليه، فقد جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على موضوع البيع بطريقة المزاد الإلكتروني في التشريع الفلسطيني والأردني، نظراً للتقدم التكنولوجي الهائل وانتشار المزاد الإلكتروني بشكل غير مسبوق وإغفال هذه القوانين لهذا الموضوع المهم، مما يتطلب وجود حماية قانونية واضحة.

أولاً: النتائج:

- 1- أن المزاد الإلكتروني يختلف عن العديد من أنظمة التعاقد الأخرى، من حيث انفراده بالعديد من السمات التي تميزه عنها خاصة آلية التعاقد عبره أو أحكامه أو الآثار الناجمة عنه.
- 2- يجوز القيام بإبرام العقد عبر الانترنت بين شخص طبيعي ووكيل الكتروني ممثلاً في جهاز الكمبيوتر أو أحد مواقع الويب على الشبكة، والمبرمج مسبقاً لهذه التعاقدات.
- 3- ليس هناك ما يمنع من القيام بالمزايدة عبر الانترنت عن طريق الشخص الأصلي أو من ينوب عنه كما يحصل في المزاد التقليدي ولكن بشروط كأن يتم قيد ذلك في السجل الإلكتروني.
- 4- نظراً لما ينطوي عليه الاشتراك في المزاد الإلكتروني من مخاطر، فإنه يشترط أن تتوافر في الشخص المتقدم أهلية التصرف، وهي إتمام الثماني عشرة سنة من العمر، وألا يشوب إرادته عيب من عيوب الإرادة، كذلك يجب أن يكون البيع مباحاً أو يستفاد منه، وهو ما أورده مشروع القانون المدني الفلسطيني والقانون المدني الأردني.
- 5- أن القانون الفلسطيني والأردني قد أغفلا هذا النوع من المزادات، مما يستوجب عدم الاعتماد على القوانين التقليدية النازمة لعقود البيع بالمزاد العادي، فالمسألة تحتاج للمواكبة التشريعية التي ترتبط بالتطور التكنولوجي، والتي يجب أن تقوم بإدراج نصوص تشريعية تنظم هذه المزادات.
- 6- على الرغم أن هناك العديد من النصوص القانونية في المزاد التقليدي التي يمكن إسقاطها على المزادات الإلكترونية، إلا أن هناك الكثير من النصوص التي لا يمكن التعامل معها في المزاد الإلكتروني بسبب الأساليب الحديثة للمزاد الإلكتروني التي تتسم بالتعقيد الفني والقانوني.

7- أن الأهلية في المزاد الإلكتروني تختلف عنها في المزاد التقليدي نظراً للطبيعة الإلكترونية للوسائط التي يتم من خلالها تنفيذ المزاد بين طرفين غائبين.

9ثانياً: التوصيات:

1- توصي الباحثة المُشرِّع الفلسطيني بتحديد السنّ القانونية للتمييز لدى الصبيّ، انسجاماً مع المُشرِّع الأردني الذي حدّد سنّ الصبي المميز إلى سبع سنوات.

2- توصي المُشرِّع الفلسطيني بالاهتمام بضرورة وضع مادة تشير إلى وجوب أن يكون البيع مقدوراً على تسليمه في المزاد الإلكتروني والتقليدي -على حد سواء- وذلك بالنص صراحة على ذلك، دون التلميح بشكل أو بآخر.

3- توصي الباحثة المُشرِّع الأردني بضرورة وجوب أن تكون هناك مادة قانونية تفرض بأن يكون البيع في المزاد الإلكتروني مقدوراً على تسليمه.

4- توصي الباحثة بضرورة وجود نصّ بأنه يتوجب عند البيع أن يكون الثمن معلوماً، وذلك على غرار المُشرِّع الأردني الذي أكد على ذلك الموضوع بشكل واضح وصريح، وبالتالي يتوجب على المُشرِّع الفلسطيني إضافة مادة تقول: "يشترط أن يكون الثمن المسمى حين البيع معلوماً".

5- تدعو الباحثة المُشرِّع الفلسطيني والأردني -على حدّ سواء- بإبراز حقوق البائعين في المزاد كما يوجد حقوق للمستهلكين.

6- توصي الباحثة المُشرِّع الفلسطيني والأردني بإبراز حقّ المشتري عن العدول عن العقد بعد إتمام التعاقد، وذلك بهدف حماية المستهلك.

7- يتوجَّب على المُشرِّع الفلسطيني والأردني تحديث قوانين التجارة الإلكترونية، إضافة إلى ضرورة وجود قانون خاص بالمزادات الإلكترونية بسبب التقدُّم الهائل في موضوع المزادات الإلكترونية، وبرز العديد من الوسائل الحديثة التي يجب مواكبتها بتسارع.

المصادر والمراجع

المصادر الأصلية:

ابن قدامة المقدسي، الشرح الكبير المسمى بالشافعي على متن المقنع، ج4، دار الفكر للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د.ت.

أبو الفيض محمد بن محمد الحسيني/ مرتضى الزبيدي، إتحاف السادة المتقين بشرح إحياء علوم الدين، ج6، دار الكتب العلمية، د.ت.

مشروع القانون المدني الفلسطيني، المذكرة الإيضاحية، ديوان الفتوى والتشريع، فلسطين، 2003.

القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976.

قانون رقم 15 لسنة 2017 الفلسطيني بشأن المعاملات الإلكترونية.

مجلة الأحكام العدلية، سنة 1876.

قرار بقانون رقم 27 لسنة 2018م بتعديل قانون حماية المستهلك الفلسطيني رقم 21 لسنة 2005م.

قانون حماية المستهلك الأردني رقم 7 لسنة 2017.

قانون المعاملات الإلكترونية الأردني رقم 15 لسنة 2015.

قانون المبادلات والتجارة الإلكترونية الفلسطيني لسنة 2003.

القرار رقم 8 لسنة 2014م بشأن الشراء العام الفلسطيني.

الموسوعة الفقهية، ج16، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية، الكويت، ط2، 1989: ص170.

ب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

عبد الرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ج2، دار الفكر للطباعة، بيروت، ط1،

2004.

محمد بن عبد الواحد السيواسي/ ابن همام الدين، شرح فتح القدير على الهداية شرح بداية

المبتدي، ج9، تحقيق عبد الرزاق المهدي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

محمد قدرى باشا، مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان في المعاملات الشرعية، تحقيق مجدي

باسلوم، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

منصور بن يونس البهوتي، الروض المربع: شرح زاد المستقنع، تحقيق: محمد نزار تميم وهيثم

نزار تميم، ج2/1، دار الأرقم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د.ت.

المراجع العامة:

أحمد توفيق الأنصاري، الأسس العامة لإعداد الإعلاميين، دار اليازوري العلمية، الأردن، د.ت.

أكرم كرمول، كتاب تطوّر القطاعات الاقتصادية والاستثمارية عبر تاريخ الأردن، دار الفلاح، الأردن، د.ت.

أنور العمروسي، الموسوعة الوافية في شرح القانون المدني، دار العدالة وشركة ناس، القاهرة، مصر، ط5، 2013.

بتشيم بوجمعة، العلاقة بين العدالة البديلة والعدالة الدولائية، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2020.

جاك تروت، ستيف ريفكين، إعادة التوضع: الأعمال في عصر التنافس.. التغييرات والأزمات، ترجمة منتجب يونس، دار علاء الدين، دمشق، ط1، 2018.

جهاد زهير الحرازين، الآثار المترتبة على عقد الامتياز، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، ط1، 2015.

جون ميجر، قصة حياتي، ترجمة وليد شحاتة، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 2003.

حامد محمد الجبوري، أهمية الالتزام بالعقود و ضماناتها للحقوق التعاقدية وفقاً للقوانين المدنية العربية، دار الأكاديميون، عمان، الأردن، 2015.

حبيب إدريس عيسى المزوري، التكيف القانوني للعربون و أحكامه : دراسة مقارنة، مجلة البحوث و الدراسات الإسلامية، العدد12، 2008.

حسين حسن حسين، ويوسف العتيق، القصيم والتمور عشق متبادل.. مهرجان التمور، تطلع مشروع للعالمية، مجلة الفيصل، العددان 413-414، 2010.

حمر العين عبد القادر، الالتزام بالتبصير المستنير آلية لحماية المستهلك، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 2، العدد الثالث، 2018.

حيان ديب، التسعير والتوزيع، منشورات الجامعة الافتراضية السورية، سوريا، 2020.

خالد عبد العزيز بغدادى، تداول الأسهم والقيود القانونية الواردة عليه، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2012.

زهر الدين عبد الرحمن، مقاصد الشريعة في أحكام البيوع، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

شيخة حسن محمد حسن، عقد البيع في القانون الإماراتي، بحث بالبيكالوريوس، جامعة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، 2020.

عارف علي عارف القرة داغي، مسائل فقهية معاصرة، سلسلة بحوث فقهية في قضايا معاصرة 5، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا، د.ت.

عامر الجنيدى، المسؤولية المدنية عن أضرار المنتجات الصناعية المعيبة، رسالة ماجستير، جامعة بيرزيت، فلسطين، 2010.

عبد الحق حميش، والحسين شواط، فقه العقود المالية، دار الكتاب الأكاديمي، عمان، 2012.

- عبد القادر الأسطة، أساسيات الإدارة الإستراتيجية الحديثة، الأكاديميون، عمان، الأردن، د.ت.
- عبد الله بن سليمان الجريش، تداول الأسهم في السوق المالية، مكتبة الاقتصاد والقانون، الرياض، السعودية، ط1، 2018.
- عبد الله حسن الحديثي، أحكام المعسر في الفقه الإسلامي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، د.ت.
- عصمت عبد المجيد بكر، دور التقنيات العلمية في تطور العقد، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.
- عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.
- غزوان محمود الزهيري، إجراءات التنفيذ العيني الجبري في نقل حق الملكية العقارية، دار زهران، عمان، الأردن، ط1، 2017.
- غني ريسان الساعدي، معالجات وحلول لمسائل في القانون الخاص، المركز العربي، القاهرة، ط1، 2020.
- فراس جبار كريم الروازق، الحماية القانونية من الشروط التعسفية، المركز العربي، القاهرة، مصر، ط1، 2017.
- فيليب كوتلر وآخرون، التسويق.. تطوره، مسؤوليته الأخلاقية، إستراتيجيته، الجزء الأول، ترجمة مازن نفاع، دار ومؤسسة رسلان، دمشق، سوريا، ط1، 2017.

فيليب كوتلر وآخرون، التسويق.. الترويج، الجزء الخامس، ترجمة مازن نفاع، دار ومؤسسة
رسالن، دمشق، سوريا، 2017.

كين بينمور، نظرية الألعاب، ترجمة نجوى عبد المطلب، هنداوي للنشر والتوزيع، 2016.

لارا عادل الزندي، حماية المنافسة في قطاع الاتصالات، المركز العربي، القاهرة، ط1، 2018.

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، بناء القدرات في تطبيقات مختارة لتكنولوجيا
المعلومات والاتصالات لدى الدول الأعضاء في الإسكوا، ج1: "الحكومة الإلكترونية والتجارة
الإلكترونية"، الأمم المتحدة، نيويورك، 2003.

محفوظ حمدون الصواف، إدارة المواد والتجهيز.. المفاهيم، الأساسيات، الإستراتيجيات، شركة
دار الأكاديميون، عمان، الأردن، د.ت.

محمد بن براك الفوزان، العقد الإداري السعودي على ضوء نظام المنافسات والمشتريات الحكومية
واللائحة التنفيذية دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2011.

محمد خيرت يوسف، مؤشرات التقييم الإعلامي، مؤسسة طيبة، القاهرة، مصر، ط1، 2015.

محمد شاهين، الاقتصاد المعرفي وأثره في التنمية الاقتصادية للدول العربية، دار حميثرا، القاهرة،
مصر، ط1، 2018.

محمد عبد المجيد سليمان، الاقتصاد الخفي أسبابه وانعكاساته وطرق التغلب عليه، دار التعليم
الجامعي، الإسكندرية، مصر، د.ت.

محمد على الأزهرى، النظرية العامة للالتزام، جزء1، منشورات الجامعة المفتوحة، ليبيا، ط2، د.ت.

محمود ربيع خاطر، قانون المعاملات المدنية في دولة الإمارات العربية المتحدة، دار محمود، القاهرة، مصر، ط1، 2022.

محمود عبد السلام علي، الحملات الإعلامية، دار المعتز، عمان، الأردن، ط1، 2017.

مصطفى هرجة، العقد المدني.. أركانه، آثاره، بطلانه، دار محمود، القاهرة، مصر، د. ت.

مصطفى يوسف كافي، بورصة الأوراق المالية، دار مؤسسة رسلان، دمشق، سوريا، ط1، 2009.

منال البارودي، علم استشراف المستقبل، المجموعة العربية للتدريب، القاهرة، مصر، ط1، 2019.

نايف بن جمعان الجريدان، أحكام العقود المدنية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2014.

وائل رأفت خليل، إدارة التسويق، دار المعتز، عمان، الأردن، ط1، 2017.

وسام صبار العاني، القيود الواردة على إجراءات التعاقد بأسلوب المناقصة العامة، مجلة العلوم القانونية، جامعة بغداد، العدد3، جزء1، 2017.

وعدي سليمان المزوري، ضمانات المثم في الدعوى الجزائية، دار الحامد، عمان، الأردن، د.ت.

وهبة الزحيلي، العقود المسماة في قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني، دار الفكر، دمشق، ط8، 2014.

يوسف محمد "محرر"، مصطلحات الفقه المالي المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1997.

محمود جلال، عقد البيع: موقع الموسوعة العربية:

<http://arab-ency.com.sy/law/details/25915>

موقع ecommerce platforms، ما هي رسوم الإدراج، موقع ecommerce platforms،

د.ت: <https://ecommerce-platforms.com/ar/glossary/listing-fees>

المراجع المتخصصة:

أحمد أمجدل، مبادئ التسويق الإلكتروني، دار كنوز المعرفة العلمية، عمان، الأردن، ط1، 2014.

أحمد بن عبد الله بن صالح الخميس، منازعات الوسيط والمستثمر في تداول الأوراق المالية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2013.

أحمد عبد الرحمن المجالي، هيثم أحمد المصاورة، حماية المستهلك في العقود الإلكترونية: دراسة تحليلية في الفقه الإسلامي والقانون السعودي، مكتبة القانون، الرياض، السعودية، ط1، 2015.

أسامة عبد السلام السيد، الاقتصاد الرقمي، دار غيداء، عمان الأردن، 2019.

أسماء بعلوج، البيع عن طريق محافظ البيع في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب بالبلدية، الجزائر، 2007.

أمينة العربي شحط، التراضي في العقد الإلكتروني في ظل التغيرات المستجدة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 14، العدد 3، 2021.

ثامر عبد الجبار السعيد، التنظيم القانوني للمزاد الإلكتروني، المركز العربي، القاهرة، مصر، 2018.

دليلة معروز، عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، عدد 1، 2021.

رشا الشمري، عقود البيع بالمزاد العلني عبر الإنترنت، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2008.

رضوان أبو شعيشع السيد، الاقتصاد الرقمي، مؤسسة طيبة، القاهرة، مصر، ط1، 2017.

رمضان معروف، التجارة الإلكترونية في اليابان ومدى استفادة مصر منها، مكتبة جزيرة الورد، القاهرة، مصر، ط2، 2018.

زاهد عبد الحميد السامرائي، الريادة في البيع الإلكتروني وزيادة فاعلية الأداء التسويقي لمنظمات الأعمال، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 37، 2013.

سعد غالب ياسين، الإدارة الإلكترونية، دار اليازوري، عمان، ط1، 2016.

سمية بو مروان، الحكومة الإلكترونية ودورها في تحسين أداء الإدارات الحكومية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، السعودية، ط1، 2014.

صفاء فتوح جمعة، العقد الإداري الإلكتروني، دار الفكر والقانون، المنصورة، 2014.

عابد العبدلي، التجارة الإلكترونية في الدول الإسلامية.. الواقع، التحدّيات، الآمال، المؤتمر العلمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 2005.

عقيل فاضل حمد الدهان، النظام القانوني لعقد مزادات الاستهلاك الإلكترونية، مجلة كلية الحقوق، جامعة النهدين، 2016

¹ عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية (دراسة مقارنة)، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت.

¹ سعد غائب علي الشمري، التحكيم الإلكتروني ووسائل إثباته في عقود التجارة الدولية، المصرية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2018.

¹ جهاد عبد المبدى، التراضي في تكوين عقود التجارة الإلكترونية : دراسة مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2016.

عدنان بن جمعان الزهراني، أحكام التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، دار القلم، بيروت، 2009.

غالب المهيرات، التزام المنتج بالتبصير قبل التعاقد بالعقود الإلكترونية، دار اليازوري، عمان، 2019.

غالب ياسين، بشير عباس العلق، التجارة الإلكترونية، دار المناهج، عمان، الأردن، ط1، 2009.

فهد بن عبد العزيز الداود، المزاد الإلكتروني، رسالة دكتوراه، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية،
السعودية، 1432هـ.

قيدار عبد صالح، إبرام العقد الإداري الإلكتروني وإثباته، مجلة الرافدين للحقوق، المجلد 10، العدد 37،
2008.

ليلى بن قلة، النظام القانوني للمزاد الإلكتروني، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 14، العدد 4،
2021.

ليلى مطالي، الوجيز في التسويق الإلكتروني، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

ماجد محمد أبو الخيل، العقد الإلكتروني، مكتبة الرشد "ناشرون"، الرياض، السعودية، ط1، 2009.

محمد ذعار العتيبي، النظام القانوني للعقد الإلكتروني دراسة مقارنة بين التشريعين الكويتي والأردني،
رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013.

محمد شاهين، التجارة الإلكترونية العربية بين التحديات وفرص النمو، دار حميثرا، القاهرة، مصر، ط1،
2017.

محمد هادي الفهداوي، الأهلية القانونية للتعاقد في البيئة الإلكترونية دراسة مقارنة، رسالة ماجستير،
جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2020.

محمد نور الجداية، سناء جودت خلف، تجارة إلكترونية، دار الحامد، عمان، الأردن، ط1، 2008.

مصطفى حمدي جمعة، النظام القانوني للوكالة بالعمولة الإلكترونية، دار الفتح، الإسكندرية، ط1،
2018.

مها عبد الله سلهب، مجلس العقد الإلكتروني، رسالة ماجستير، جامعة النجاح، نابلس، 2008.

نواف الذيابات، الالتزام بالتبصير في العقود الإلكترونية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن،
2013.

هاني عبد الرحمن غانم، أساليب إبرام العقد الإداري الإلكتروني في التشريع الفلسطيني، مجلة جامعة
الأزهر، غزة، المجلد19، عدد خاص بمؤتمر كلية الحقوق الخامس المحكم، 2017.

جهاد عبد المبدى، التراضي في تكوين عقود التجارة الإلكترونية: دراسة مقارنة، مكتبة القانون
والاقتصاد، الرياض، ط1، 2016.

يوسف سعدون محمد المعموري، التنظيم القانوني لعقد الصيانة في مشروعات البنية الأساسية:
دراسة مقارنة، المركز العربي للنشر والبحوث، القاهرة، ط1، 2020.

نجلة بايشي، المناقصة كأصل عام لإبرام الصفقة العمومية، رسالة ماجستير غير منشورة،
جامعة بسكرة، الجزائر، 2012: ص87.

إبراهيم شاشو، أحكام المناقصة في الفقه الإسلامي، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية
والقانونية، المجلد27، العدد4، 2011.

هاني وجيه العطار، التجارة الإلكترونية، الأكاديميون، عمان، ط1، د.ت.

دائرة القضاء الإماراتي، تطبيق قضاء ابوظبي للمزادات، موقع دائرة القضاء الإماراتي، 28

نوفمبر 2022، للتفاصيل: <https://www.adjd.gov.ae/ar/pages/auctions.aspx>

عبد العزيز حسين عمار، التعاقد عبر الانترنت (اثبات العقد الإلكتروني)، موقع الكاتب على

الانترنت، 24 أكتوبر، 2022، للتفاصيل: <https://azizavocate.com/2022/10>