

## القبول الإلكتروني: صور التعبير عنه وشروطه

أ. لعلام عزوز

جامعة خردايتة

الملخص:

تعتبر الصيغة من الأركان الأساسية التي يقوم عليها أي عقد من العقود، ولعل غزو وسائل الاتصال الحديثة لمجتمعنا كان له بالغ الأثر على هذه الصيغة، حيث أصبحت هي الأخرى ذات طبيعة إلكترونية. وباعتبار القبول أحد عناصر هذه الصيغة فقد ارتأينا تناوله في إطار البيئة الإلكترونية من خلال صور التعبير عنه وكذا الشروط التي ينبغي أن تتوافر في القبول الإلكتروني . الكلمات المفتاحية: عقد الكترونية – قبول الكتروني – شروطه – صورته.

RESUME :

La formulaire est considérée comme l'un des piliers principaux sur quoi tout acte doit être fondé.

L'invasion des moyens modernes de communication dans notre société a eu un immense impact sur cette formule qui est devenue de nature électronique.

Le consentement étant l'un des éléments de la formule, nous avons jugé bon d'aborder ce sujet dans le cadre de l'environnement électronique à partir d'image d'expression ainsi que de conditions devant exister dans le consentement électronique .

MOTS CLE : consentement-Electronique –Courrier – conditions – image .

مقدمة:

لقد صاحب القرن الواحد والعشرين تطور رهيب في مجال تكنولوجيا الاتصال، بحيث غزت الحواسيب كافة أنحاء المعمورة وأصبحت جزءا لا يتجزأ من حياتنا، وحتى المعاملات التي تجري بين الأشخاص تأثرت هي الأخرى بهذه التكنولوجيا ومن أهم هذه المعاملات العقود، هذه الأخيرة التي اكتست الطابع الإلكتروني، فحتى الصيغة هي الأخرى أصبحت ذات طابع الكتروني (إيجاب الكتروني وقبول الكتروني).

ويعتبر القبول الإلكتروني أهم عناصر الصيغة الإلكترونية، وعليه ارتأينا دراسته من خلال بيان صورته وشروطه في ظل العالم الافتراضي وما يطرحه هذا الموضوع من إشكالات تتطلب منا الوقوف وإمعان النظر فيه لنعالج إشكالية مفادها بيان خصوصية الصور التعبير عن القبول الإلكتروني بالنظر إلى القواعد العامة في التقنين المدني، وكذا مدى تطابق شروط القبول الإلكتروني مع الشروط المنصوص عليها في القواعد العامة؟

وقد ارتأينا تقسيم الدراسة إلى مبحثين وذلك على النحو الآتي:

المبحث الأول: صور التعبير عن القبول الإلكتروني.

المبحث الثاني: شروط القبول الإلكتروني.

المبحث الأول: صور التعبير عن القبول الإلكتروني.

سوف نقسم الدراسة في هذا المبحث إلى مطالبين، نخصص المطلب الأول إلى التعبير الصريح عن القبول الإلكتروني، والمطلب الثاني نتطرق فيه إلى التعبير الضمني عن القبول الإلكتروني، وذلك تبعا لما يلي:

المطلب الأول: التعبير الصريح عن القبول الإلكتروني:

يعتبر التعبير الإلكتروني الصريح إحدى صور التعبير الإلكتروني و يتم هذا الأخير عبر ثلاثة وسائط، إما بالنقر على زر القبول أو الفأرة، أو عن طريق البريد الإلكتروني، أو عن طريق المحادثة، وسوف نحاول تقسيم الدراسة في هذا المطلب إلى ثلاثة فروع، نخصص لكل فرع صورة من الصور المذكورة، وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: النقر على زر القبول أو الفأرة:

يتم القبول حسب هذه الطريقة بمأ استمارة معلومات خاصة بالمستهلك ويعبر القابل عن قبوله بالضغط على الأيقونة بالخانة المخصصة بالقبول التي تدل على ذلك أو بواسطة كتابة عبارة تفيد القبول، ولعل هذه الوساطة تثير العديد من الإشكاليات كونه وفي العديد من الأحيان يتم الضغط على الأيقونة سهوا وهو ما لا يفيد القبول البتة<sup>(1)</sup>، فهل يا ترى في هذه الحالة يعتبر النقر قبولا أم لا يعتبر كذلك؟ وقد تنازع هذه الفكرة اتجاهان نورد رأي كل منهم فيم يلي:

أولا: الاتجاه الأول:

يرى أصحاب هذا الاتجاه بأن الضغط على الأيقونة يعد قبولا وهو من قبيل الإشارة المتداولة عرفا في التعبير عن القبول<sup>(2)</sup>، وأن الضغط على الأيقونة من قبيل الإشارة الدالة على القبول وبالتالي ينعقد العقد، ولكن إذا اشترط الموجب تأكيد القبول بالضغط على الأيقونة مرتين فإن العقد لا ينعقد إلا من لحظة الضغط للمرة الثانية على الأيقونة.<sup>(3)</sup>

لقد انتقد الأستاذ شحاته غريب شلقامي هذا الرأي على أساس وجوب تمييز هذا النوع من العقود وإمعان النظر في الوسائل المعتمدة في إبرامه، والتي تحول دون الحضور المادي للطرفين و الالتقاء المباشر بينهما، وأن القواعد العامة لا تنطبق دائما على القبول الإلكتروني الذي يمتاز بنوع من الخصوصية تستدعي استحداث قواعد خاصة به.

ثانيا: الاتجاه الثاني.

نتيجة الانتقادات الموجهة للرأي الأول ظهر اتجاه مقابل يرى بأن الضغط على الأيقونة لا يعد قبولا إلا إذا تم التأكيد على الضغط بالضغط للمرة الثانية، وبالتالي ينتج القبول آثاره و ينعقد العقد وعليه فإذا وقع الضغط على الأيقونة سهوا في المرة الأولى، فإن التأكيد بالضغط للمرة الثانية لا يعطي للعميل الحق في نقض ما فعله أو إثبات عدم إدراكه.<sup>(4)</sup>

الفرع الثاني: القبول عبر البريد الإلكتروني.

يعتبر القبول عبر البريد الإلكتروني تعبيرا صريحا عنه ولا يدع أي أثر للشك، وتعتبر هذه الصورة من التعبير الأكثر شيوعا واستخداما بين المتعاملين والمستهلكين.

و يشترط في القبول عبر البريد الإلكتروني حتى يكون مرتبا لآثاره القانونية أن يكون بطريقة تحفظ سلامته وتكامله وعدم تعرضه للتعديل.<sup>(5)</sup>

و بناء على ما جاء في نص المادة 323 مكرر 1 من القانون المدني الجزائري فقد اعتبر المشرع البريد الإلكتروني بمثابة محرر عرقي، وساوى بين حجية الكتابة الإلكترونية والكتابة العادية.

الفرع الثالث: القبول عن طريق المحادثة أو المشاهدة.

تعتبر المحادثة أو المشاهدة من أهم وسائل التعبير عن الإرادة، وطالما أن الإيجاب يمكن أن يكون عن طريق هذه الوسيلة فإن القبول هو الآخر يكون كذلك، بحيث يتبادل كل من الموجب والقابل التعبير عن إرادتهما في ظل ما توفره الوسائل التكنولوجية من كاميرات وحوار مباشر، إذ يلتقي المتعاقدان في مجلس افتراضي.<sup>(6)</sup>

المطلب الثاني: التعبير الضمني عن القبول الإلكتروني:

ما هو معلوم لدى الكافة أن التعبير عن الإرادة يمكن أن يكون صريحا كما يمكن أن يكون ضمنيا، فيا ترى هل يمكن تطبيق هذه القاعدة في مجال التعبير عن القبول الإلكتروني في ظل البيئة الافتراضية التي تجمع الطرفين؟ أم أن ذلك غير ممكن، لذلك سوف نقسم الدراسة في هذا المطلب إلى فرعين، نخصص الفرع الأول إلى ضرورة اتخاذ موقف دال على القبول، أما الفرع الثاني فسنخصصه إلى مدى اعتبار السكوت تعبيرا عن القبول الإلكتروني، وذلك على النحو الآتي:

الفرع الأول: ضرورة اتخاذ موقف دال على القبول.

يرى البعض أن التعبير الضمني عن الإرادة بقبول صاحبها التعاقد يكون في العقود التقليدية كما يكون في العقود المبرمة عبر الوسائط الإلكترونية.

و لقد أيدت هذا الرأي اتفاقية فيينا من خلال ما جاء في نص المادة 18 الفقرة الأولى منها والتي تنص على أنه: "يعد قبولاً أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة"، وجاء في الفقرة الثالثة من نفس المادة ما يلي: "ومع ذلك إذا جاز بمقتضى الإيجاب أو التعامل الجاري بين الطرفين أو الأعراف أن يعلن المخاطب الذي عرض عليه الإيجاب عن قبوله بالقيام بتصرف ما كالذي يتعلق بإرسال البضائع أو تسديد الثمن دون إخطار الموجب، عندئذ يكون القبول نافذا في اللحظة التي يتم فيها التصرف". وعليه فالقبول يمكن أن يكون ضمنيا كقيام القابل بفك غلاف بعض السلع التي يقوم الموجب بإرسالها مع الإيجاب، وغالبا ما يتضمن الإيجاب في هذه الحالة تنبيها للموجب له، ففك الغلاف أو الختم على السلعة يعتبر قبولاً للتعاقد.<sup>(7)</sup>

بالرغم مما سبق ذكره فإنه لا يمكن تصور التعبير الضمني عن القبول الإلكتروني في بيئة إلكترونية فلا يمكن للألة دائما أن تجسد الإرادة الفعلية أو الحقيقية لأطراف التعاقد، وعليه فقد برز رأي في هذا المقال وهو الراجح، حيث أنه لا مجال لإمكانية التعبير عن الإرادة عن طريق الإشارة المتداولة عرفا أو باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة على حقيقة المقصود منه والتعبير عن الإرادة لا يمكن أن يكون إلا صريحا.<sup>(8)</sup>

ثانياً: مدى اعتبار السكوت تعبيرا عن القبول الإلكتروني:

لا ينسب لساكت قول لكن السكوت في معرض الحاجة بيان، تنص المادة 67 من مجلة الأحكام العدلية الأردنية على عدم اعتبار السكوت قبولاً، لكن إذا ارتبط السكوت بظرف ملابس فإنه يعد قبولاً،<sup>(9)</sup> وهذا ما تبناه المشرع الجزائري في نص المادة 68 من القانون المدني الجزائري في الفقرة الثانية والتي جاء فيها: "...ويعتبر السكوت في الرد قبولاً إذا اتصل الإيجاب بتعامل سابق بين المتعاقدين، أو إذا كان الإيجاب لمصلحة من وجه إليه". والسكوت حسب اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع شيء سلمي وليس إرادة ضمنية، حيث جاء في نص الفقرة الثانية من نص المادة 18 من هذه الاتفاقية ما يلي: "يعتبر قبول أي بيان أو أي تصرف آخر صادر من المخاطب يفيد الموافقة على الإيجاب، أما السكوت أو عدم القيام بأي تصرف فلا يعتبر أي منهما في ذاته قبولاً".

نصت المادة 98 من القانون المدني المصري على ما يلي:

1. إذا كانت طبيعة المعاملة أو العرف التجاري أو غير ذلك من الظروف تدل على أن الموجب لم يكن ينتظر تصريحاً بالقبول، فإن العقد يعتبر قد تم إذا لم يرفض الإيجاب في وقت مناسب.

2. ويعتبر السكوت عن الرد قبولاً إذا كان هناك تعامل سابق بين المتعاقدين واتصل الإيجاب بهذا التعامل أو إذا تمخض الإيجاب لمنفعة من وجه إليه". وهو أيضا ما تبناه المشرع الأردني في نص المادة 95 من القانون المدني.<sup>(10)</sup>

ويعتبر السكوت الملابس قبولاً في الحالات التالية:

. وجود تعامل سابق بين المتعاقدين: إذا اتصل الإيجاب بتعامل سابق بين الطرفين فإن أحكام القبول تنطبق على السكوت الوارد في هذه الحالة، وكثيراً ما يصادف التعامل مع شبكة الإنترنت هذه الحالة، كاعتقاد أحد العملاء على شراء بعض السلع من أحد المتجر الافتراضية سواء بالبريد الإلكتروني أو عن طريق صفحات الـ "WEB" فترسل الرسالة المتضمنة الإيجاب إلى الشخص المقصود، مع وجوب تضمن الرسالة عدم الرد خلال مدة معينة يعد بمثابة قبول. (11)

بالرغم من وجود تعامل سابق بين المتعاقدين، فلا يجوز استنتاج قبول العميل من مجرد سكوته، هذا يعني أن ظرف التعامل السابق في التعاقد عبر الإنترنت لا يكفي لاعتبار السكوت قبولاً، بل يجب أن يقترب بالسكوت والتعامل السابق ظرف آخر يرجح دلالة السكوت على قبول العميل لاعتبار السكوت قبولاً. (12)

. تمحض الإيجاب لمنفعة من وجه إليه:

السكوت في معرض الحاجة بيان فإذا تمحض الإيجاب لمنفعة الموجب إليه، فإن سكوت هذا الأخير يعد قبولاً لأمر التعاقد، ومثال ذلك عرض المتعهد على إحدى زبائنه برنامج أكثر كفاءة مجاناً فسكوت الزبون يعتبر قبولاً، وكذا سكوت المكفول له عن عرض الكفالة عليه يعتبر قبولاً على اعتبار أنها من أعمال التبرع، ومثال ذلك قيام إحدى المتاجر الافتراضية المتخصصة ببيع برامج مقاومة الفيروسات بإرسال بريد إلكتروني لشخص ما، وهذا البريد يكون متضمن برنامج مقاومة الفيروسات مع التوضيح من خلال البريد الإلكتروني أن الموجب له يستطيع استخدام هذا البرنامج مجاناً ولمدة شهر من تاريخ أول استعمال، فسكوت الموجب هنا يعد قبولاً. (13)

. العرف التجاري:

"المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً". يقضي العرف التجاري في كثير من الأحيان باعتبار السكوت قبولاً ومثال ذلك إرسال البنك كشف حساب للعميل، فسكوت العميل وعدم اعتراضه خلال المدة الزمنية المحددة لهذا الاعتراض يعتبر موافقة على الكشف. (14)

وبعد العرض الموجز عن حالات السكوت الملابس، وبعد تصفحنا لمختلف القوانين المتعلقة بالمعاملات الإلكترونية كقانون اليونسترال النموذجي، فنجد أنها لم تتطرق إلى هذه الحالات الواردة في التقنين المدني، وبالتالي لا يمكن أن تنطبق هذه الحالات على العقود الإلكترونية نظراً لحدثة التعاقد عبر شبكة الانترنت، ففي حالة التعامل السابق بين الطرفين لا يمكن اعتبار السكوت قبولاً إلا إذا ورد اتفاق صريح أو ضمني بين الطرفين يقضي بذلك، أما بخصوص الإيجاب الذي يحوي منفعة للموجب له، فهذا حكم خاص بأعمال التبرع، ولا يمكن القول بأن العرف يلعب دوراً مهماً وفعالاً لعدم وجود معاملات كثيرة ومستقرة تصل إلى مرحلة العرف. (15)

#### المبحث الثاني: شروط القبول الإلكتروني

المطلب الأول: أن يصدر القبول والإيجاب قائماً:

تنص المادة 96 من القانون المدني الأردني على: "المتعاقدان بالخيار بعد الإيجاب إلى آخر المجلس، فلو رجع الموجب بعد الإيجاب وقبل القبول أو صدر من أحد المتعاقدين قول أو فعل يدل على الإعراض يبطل الإيجاب، ولا عبرة بالقبول الواقع بعد ذلك".

يتضح من المادة المذكورة أعلاه، أن المشرع الأردني اشترط صدور القبول مادام الإيجاب قائماً وإلا اعتبر القبول عديم الأثر، وهذا ما تبناه المشرع المصري ضمناً في الفقرة الثانية من المادة 94 من القانون المدني.

يساقط ما في هذا الحكم على العقود المبرمة بالوسائل المستحدثة نستنتج وجوب صدور القبول الفوري من الموجب له في حال كان الإيجاب موجهاً عبر المحادثة الصوتية أو الكتابية وقبل انتهاء الإيجاب حتى ولو لم يبد الموجب رغبته في التعاقد وخير مثال يستدل به في هذا المقال التعاقد عبر تقنية الهاتف، ففي حال حدوث انقطاع بالخط بعد صدور الإيجاب فإن الإيجاب يسقط ولا يترتب على القبول الصادر بعد انقطاع الخط أي أثر لأن المجلس انفض بانقطاع الخط، ويجب صدور إيجاب جديد، وفي حال انتقال الموجب له لموقع آخر غير موقع المحادثة مع الموجب، أو القيام بإغلاق الحاسوب فإنه يعد إعراضاً من طرف الموجب له ويسقط الإيجاب، وإذا ارتبط الإيجاب المطروح على الإنترنت بأجل وصدر القبول بعد انتهاء هذا الأجل، فإن القبول يعتبر بدون جدوى لأن الإيجاب سقط بانتهاء المدة.<sup>(16)</sup>

قد يصدر الإيجاب في مجلس العقد ويقتضي ذلك أن يكون القبول فوراً حسب البعض، لكن الراجح الذي يتوافق مع طبيعة المعاملات الإلكترونية ومقتضاها هو جواز صدور القبول حتى نهاية المجلس، لأن اشتراط الفورية على أطراف التعاقد قد يؤدي إلى إحراج كبير لهما، لا سيما للموجب له الذي يحتاج إلى وقت للتفكير والتروي قبل أن يصدر قبوله.<sup>(17)</sup> تبنت اتفاقية فينا هذا الشرط من خلال نص المادة 18 في الفقرة الثانية حيث أوجبت قبول الإيجاب الشفوي مباشرة إلا إذا تبين من الظروف خلاف ذلك، وهذا ما أكدته أيضاً لجنة اليونسترال في البند 3-2-4 من مشروع العقد النموذجي: "يعتبر القبول مقبولاً إذا تسلم مرسل هذا الإيجاب قبولاً غير مشروط للإيجاب خلال التوقيت المحدد".<sup>(18)</sup> المطلب الثاني: أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب وأن يكون باتاً: أولاً: أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب:

لقد نصت معظم التشريعات على هذا الشرط<sup>(19)</sup> منها المشرع الجزائري الذي اعتبر في المادة 66 من القانون المدني، اعتبر القبول الذي يقترن بما يزيد في الإيجاب أو يقيد منه، أو يعدل فيه يتضمن إيجاباً جديداً<sup>(20)</sup> وكذا المشرع الأردني في قانونه المدني في نص المادة 99، والمشرع العراقي في المادة 85 من القانون المدني.

كما تبنت اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع هذا الشرط في نص المادة 19 الفقرة الأولى التي تنص على: "إذا انصرف الرد على الإيجاب إلى القبول، ولكن تضمن إضافات وتحددات أو تعديلات يعد رفضاً للإيجاب ويشكل إيجاباً مقابلاً".<sup>(21)</sup> لقد ورد استثناء على هذه القاعدة يقضي بوجوب اتفاق الطرفين على جميع المسائل الجوهرية في العقد، وجواز الاحتفاظ بالمسائل التفصيلية التي يؤجلان الاتفاق عليها لاحقاً مع انعقاد العقد رغم وجود مسائل مؤجلة بينهما، هذا ما أورده المشرع الجزائري في نص المادة 65 من القانون المدني: "إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد، واحتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد، ولم يشترطا أن لا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها اعتبر منبرماً، وإذا قام خلاف على هذه المسائل التي لم يتفق عليها، فإن المحكمة تقضي فيها طبقاً لطبيعة المعاملة وأحكام القانون والعرف والعدالة".<sup>(22)</sup> ما يستنتج من نص المادة المذكورة أعلاه أن المسائل التفصيلية ليست ذات أهمية ينعقد بها العقد، وفي حال حدوث نزاع بشأنها تترك للقاضي السلطة التقديرية للبت فيها، وإما أن تكون مسائل أساسية في العقد، فينعقد العقد بتخلف الاتفاق عليها، وهنا المشرع لم يحدد معياراً للتفرقة بين المسائل الجوهرية من المسائل الأساسية.<sup>(23)</sup> أ/المعيار الموضوعي:

يعتمد هذا المعيار على ما يحدده القانون من مسائل جوهرية في العقد لا على نية الأطراف، فالأركان الأساسية في العقد هي المسائل الجوهرية فيه: الرضا، المحل والسبب، إضافة إلى أركان كل عقد من العقود المسماة والتي تحدد ماهية العقد وتميزه عن العقود الأخرى.<sup>(24)</sup>

لقد تبنت اتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع المعيار الموضوعي من خلال ما ورد في نص المادة 19 الفقرة الثالثة إذ حصرت المسائل الجوهرية التي يمكن أن تفسد القبول وتجعله إيجاباً جديداً وهي: "الثلث، طريقة الدفع، نوع وكمية البضاعة، محل العقد، مكان وزمان التسليم، مدى مسؤولية كل طرف اتجاه الآخر وطريقة تسوية النزاعات." (25)

ب/ المعيار الشخصي:

يعتمد هذا المعيار على نية الأطراف، وإرادة الأطراف وحدها الفيصل في تحديد المسائل الجوهرية في العقد، وتتجلى هذه الإرادة من خلال المعاملات السابقة كالمفاوضات وظروف العقد وهنا يبرز دور القضاء للبت والفصل في المسائل الجوهرية. (26)

إن طبيعة العقود الإلكترونية وخصوصية الوسائط المعتمدة عليها في التعبير عن الإرادة يقتضي التمييز بين هذه الوسائط في حد ذاتها، فالتعاقد عبر البريد الإلكتروني أو خدمات الاتصال على الخط كغرف المحادثة والهاتف والإنترنت بصفة عامة يتيح الحرية للأطراف من خلال التفاوض والتفاوض للوصول إلى التعاقد، فإذا جاء في القبول ما يعدل الإيجاب فهنا يسقط الإيجاب لعدم تطابق القبول معه، أما إذا اتفق على المسائل الجوهرية وأجلت المسائل التفصيلية إلى حين دون الاتفاق على أن العقد غير منعقد فهنا ينعقد العقد، وأي خلاف يثور بشأن المسائل التفصيلية يترك القاضي الموضوع للفصل فيه، بينما العقود المبرمة عبر مواقع الويب (WEB) والتي تحتوي كافة المسائل المتعلقة بالعقد مسبقاً، وتعبير الموجب له عن قبوله يتجسد من خلال الضغط على خانة القبول ولا يمكن للموجب له أن يعدل من مضمون الإيجاب وإلا فلا ينعقد العقد. (27)

يرى البعض ضرورة الجمع بين المعيارين بحيث أن المسائل الجوهرية تتحدد بكليهما، ينبثق عنهما مفهوم جديد يتمثل في ضرورة توفر العناصر الأساسية للعقد وتخلفها لعدم العقد. (28)

ثالثاً/ أن يكون القبول باتاً:

إن القبول الإلكتروني مثل الإيجاب الإلكتروني تماماً، يجب أن يكون جازماً متجهاً إلى تكوين العقد والالتزام به، بمعنى أن يتضمن القبول نية قاطعة ممن صدرت منه تنصب على عناصر الإيجاب بقصد إنشاء العقد، لذا إذا صدر قبول وعلق على التروي أو التفكير أو على تأييد جهة معنية فإنه لا يصلح أن يكون قبولاً يتم به العقد. (29)

خاتمة:

يكتسي القبول الإلكتروني طابعاً خاصاً في البيئة الإلكترونية سواء من خلال صور التعبير عنه أو من خلال شوطه حيث توصلنا من خلال هذا المقال إلى جملة من النتائج.

يعبر عن القبول صراحة سواء بالضغط على زر القبول أو الفأرة، عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق المحادثة والمشاهدة، أما التعبير الضمني والسكوت الملابس فلا يوجد لهما نصيب في المعاملات الإلكترونية إذ أن التشريعات الإلكترونية لم تتطرق للحالات الواردة في التقنين المدني، وبالتالي لا يمكن أن تنطبق هذه الحالات على التعاقد الإلكتروني نظراً لحدائته، ففي حالة التعامل السابق بين الطرفين لا يمكن اعتبار السكوت قبولاً إلا إذا ورد إتفاق صريح أو ضمني بين الطرفين يقضي بذلك، أما بخصوص الإيجاب الذي يحوي منفعة للموجب له فهذا حكم خاص بأعمال التبرع ولا يمكن القول بأن العرف يلعب دوراً مهماً وفعالاً لعدم وجود معاملات كثيرة ومستقرة تصل إلى مرحلة العرف.

بالنسبة لشروط القبول الإلكتروني فإن إصدار القبول عبر تقنية المحادثة والمشاهدة يجب أن يكون فوراً فلا يجوز تراخي القابل على عكس تقنيي البريد الإلكتروني أو النقر على الفأرة بحيث يمكنه التراخي لإصدار القبول.

يشترط في القبول أن يكون مطابقا للإيجاب، فكل قبول يزيد أو ينقص من الإيجاب يعتبر إيجابا جديدا ووجب له قبول جديد، ويكفي الإتفاق على المسائل الجوهرية التي نصت عليها إتفاقية فينا للبيع الدولي للبضائع في المادة 19 وهي: الثمن، طريقة الدفع، نوع وكمية البضاعة، محل العقد، مكان وزمان التسليم، ضف إلى هذا فيجب أن يكون القبول باتا تتجه نية صاحبه إلى الإلتزام بتكوين العقد.

## قائمة المراجع

- (1) مرزوق نور الهدى، التراضي في العقود الإلكترونية، مذكرة ماجستير، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2011/2012، ص 125.
- (2) تجدر الإشارة أن الفقه الفرنسي تبني هذا الاتجاه.
- (3) مرزوق نور الهدى، المرجع السابق، ص 126.
- (4) شلقامي شحاته غريب، التعاقد الإلكتروني في التشريعات العربية (دراسة مقارنة)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 107.
- (5) الحمودي ناصر، النظام القانوني لعقد البيع الدولي الإلكتروني المبرم عبر الانترنت، رسالة دكتوراه، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق، الجزائر، ص 169.
- (6) ممدوح إبراهيم خالد، حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 268.
- (7) مرزوق نور الهدى، مرجع سابق، ص 130.
- (8) ممدوح إبراهيم خالد، المرجع السابق، ص 269.
- (9) عبد الله صادق سهلب لما، مجلس العقد الإلكتروني، مذكرة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، كلية الدراسات العليا، فلسطين 2008/2009، ص 100.
- (10) عبد الله صادق سهلب لما، المرجع السابق، ص 100-101.
- (11) المرجع نفسه، ص 101.
- (12) خاطر نور محمد، عقود المعلوماتية دراسة في المبادئ العامة في القانون المدني (دراسة موازنة)، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 15-16.
- (13) عبد الله صادق سهلب لما، المرجع السابق، ص 102.
- (14) خاطر نوري حمد، المرجع السابق، ص 17-18.
- (15) تجدر الإشارة إلى أن القضاء الفرنسي استقر على اعتبار السكوت قبولا في حال ارتبط بوجود تعامل سابق بين الطرفين، وكذا إذا تمخض عن الإيجاب مصلحة لمن وجه إليه.
- (16) عبد الله صادق سهلب لما، مرجع سابق، ص 97-98.
- (17) مرزوق نور الهدى، مرجع سابق، ص 152.
- (18) المرجع نفسه، ص 153.
- (19) لقد أورد المشرع المصري هذا الشرط من خلال نص المادة 96 التي تنص على: "إذا اقترن القبول بما يزيد عن الإيجاب أو يقيده منه، أو يعدل فيه، أو اعتبر رفضا يضمن إيجابا جديدا".

- (<sup>20</sup>) بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، (د.ط)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص75.
- (<sup>21</sup>) الشريفات محمود عبد الرحيم، التراضي في التعاقد عبر الأنترنت، (دراسة مقارنة)، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص141.
- (<sup>22</sup>) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص75.
- (<sup>23</sup>) مرزوق نور الهدى، مرجع سابق، ص145.
- (<sup>24</sup>) المرجع نفسه، ص146.
- (<sup>25</sup>) نفس المرجع، ص146، لقد قضت محكمة استئناف باريس بأن موضوع تسديد الثمن هي شروط خاصة لا تدخل ضمن العناصر الجوهرية للعقد في نطاق المعلوماتية.
- (<sup>26</sup>) المطالقة محمد فواز محمد، الوجيز في عقود التجارة الإلكترونية (دراسة مقارنة)، دار الثقافة عمان، الأردن، 2006، ص66.
- (<sup>27</sup>) مرزوق نور الهدى، مرجع سابق، ص147-148.
- (<sup>28</sup>) برهم نضال إسماعيل، أحكام عقود التجارة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005، ص44.
- (<sup>29</sup>) مرزوق نور الهدى، المرجع السابق، ص149.