

الضوابط المتعلقة بالثمن في العقود الالكترونية بين الشريعة الاسلامية والقانون الجزائري

Regulatory Framework for pricing in digital transatcion from Islamic law and Algerian law

زعنون فتيحة

بوزبوجة يمينية *

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

جامعة وهران 2 محمد بن أحمد

zanoun.fatiha@gmail.com

bouzeboudja.yamina.etu@univ-oran.dz

تاريخ الاستلام: 2024/12/23 - تاريخ القبول: 2025/04/13 - تاريخ النشر: 2025/07/15

الملخص:

لقد حققت شبكة المعلومات العالمية وخدمات التبادل للمعلومات الرقمية حلما قديما للبشرية من خلال سهولة الولوج إليها ، مما أسقط وألغى كل الحدود والحواجز أمام تدفق المعلومات والسلع والخدمات وحركة رؤوس الأموال ، من أجل الوصول إلى الأسواق ، بغض النظر عن أماكن وجودها وزمانها ، إنه الإقتصاد اللاحدودي.

الكلمات المفتاحية: المستهلك الالكتروني؛ الثمن؛ المعلومات الرقمية؛ حركة رؤوس الأموال؛ الإقتصاد اللاحدودي

Abstract:

The global information network and digital information exchange services have fulfilled humanity's long-standing dream by facilitating

access, eliminating boundaries and barriers to the flow of information, goods, services and capital movement, reaching markets regardless of location and time. This is the borderless economy.

Keywords: Digital Consumer; Price; Digital Information; Capital Flow; Borderless Economy

مقدمة

عرف الانسان منذ القدم العقود والتصرفات المالية وتعامل بعقود المفاوضات المختلفة ومنها البيع وكانت لهذه التصرفات المالية أحكام وآثار تعود الناس عليها لأنها ظهرت بإرادتهم وغاياتهم التي تعاقدوا من أجلها وأصبحت هذه نتائج عرفية لتصرفاتهم يلزمهم بها العرف حتى أصبحت تشريع ملزم لأغلب المجتمعات على مدار العصور ونحن نعلم أن للعقد أركان ثلاثة وهي الرضا والمحل والسبب وركن الشكلية في العقود الشكلية في عقد البيع محلان رئيسيان هما المبيع فبانعدام أحدهما ينعدم العقد , ففي هذا البحث ما يهمنا هو الثمن وهذا الاخير يعد من أهم التزامات المشتري.

لا ينشأ العقد إلا بالتراضي لقوله تعالى: "يأيها الذين ءامنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم" {النساء 29}، غير أن الرضا لما كان أمرا خفيا لا يمكن الاطلاع عليه، فقد اقام الشارع القول المعبر عما في النفس مقامه، وأناط حكم العقد بما يقوم مقام هذا العنصر الخفي، وهي الصيغة، لكونها أمرا ظاهرا منضبطا يمكن إدراكه وإثباته أمام القضاء عند النزاع، وسنن الشارع في مثل هذا إقامة الظهور الظاهرة المنضبطة مقام الأمور الخفية في تعليق الأحكام بها. يقول ابن الشاط: "الوصف المعرف للحكم، إن كان وصفا ظاهرا منضبطا لم يعدل عنه إلى غيره، كالسكر في تحريم الخمر، والقوت في الربا وإن كان وصفا خفيا

أ غير منضبط أقيمت مظلته مقامه، وأما الخفي الذي لا يطلع عليه، كالرضا في انتقال الأملاك، فإنّ الرضا لما كان أمراً خفياً جعلت الصيغ والأفعال في بيع المعاطاة قائمة مقامه، لأنه يظن عندها، وألغى الرضا إذا انفرد عنها¹. فالصيغة ما يتمّ به إظهار إرادة المتعاقدين من لفظ "إيجاب وقبول"، أو ما يقوم مقامه من الكتابة وإشارة ومبادلة فعلية، ونحو ذلك ممّا يدل على التراضي.

اهمية البحث :

ومما تقدّم أن أهم أثر من آثار عقدي البيع والإجارة هو إلزام البائع بنقل ملكية المبيع إلى المشتري، وتسليمه إليه، يقابله إلزام المشتري بنقل ملكية الثمن، وتسليمه إلى البائع، وكذلك التزام المؤجر بتمليك المنفعة للمستأجر مؤقتاً، وتسليمه المأجور، مقابل التزام المستأجر بدفع الأجرة، وتسليمها للمؤجر؛ لأنّ تسليم البدلين واجب لتحقيق الملك لكل منهما في البدلين.

وإذا كان البشر قد اعتادوا في تجارتهم دفع الثمن بالنقود، أو الشيكات والكمبيالات، وهي الطرائق التقليدية في دفع الثمن، فإنّ وفاء الثمن عن طريق الإنترنت عادة ما يتمّ عبر وسيلة إلكترونية؛ كالبطاقة الائتمانية، أو عن طريق النقد الإلكتروني، أو باستخدام محفظة النقود الإلكترونية، ممّا يثير تساؤلات حول ضوابط الثمن بصفة عامة، وهذا ما سيتمّ تفصيله على النحو التالي.

المنهج

¹ ابن الشاط قاسم بن عبد الله، إدرار الشروق على أنوار الفروق، بهامش كتاب أنوار البروق للقرافي، المملكة العربية السعودية، 2023، ص178.

وبناء على طبيعة البحث تعين عليا اعتماد المنهج الإستقرائي في جميع الفروع في مجال العقود الالكترونية ذات الصلة بالدراسة المعنية ، بالإضافة إلى الإستعانة بالمنهج التحليلي في تحليل وجوه الموازنة بين المصالح على ضوء الشريعة الإسلامية والقانون الجزائري، يضاف لذلك المنهج المقارن في بيان أقوال الفقهاء في المسائل المختلف فيها.

الإشكال

من المتفق عليه علميا أن لكل دراسة علمية مشكلة بحثية، وهذا بهدف تحليل وتفسير هذه المعاملات الالكترونية وبالنظر إلى ما تقدم تتبلور لدينا الإشكالية التالية:

ما هي الضوابط الشرعية والقانونية التي تحكم الثمن في مجال العقود الالكترونية ؟

واتساقاً مع ذلك فان معالجة الموضوع جاءت بمبحثين تطرقت في

المبحث الأول: الثمن محددًا على وجه لا يثير أي خلاف أو منازعة

المبحث الثاني: عدم المغالاة في سعر المنتج

وخاتمة ذكرنا فيها حوصلة لما أتى في البحث مع مجموعة من التوصيات.

المبحث الأول: الثمن محددًا على وجه لا يثير أي خلاف أو منازعة

ليس المقصود بهذا الشرط أن يكون الثمن متكافئًا مع قيمة البيع، أو متمشيًا مع القيمة السوقية، وإنما المقصود تحديد ما إذا كانت مصروفات الشحن والتأمين، وضرائب المبيعات إن وجدت، وأية مصروفات أخرى ثانوية ملحقة بالثمن أو لا.

المطلب الأول: في الشريعة الإسلامية

وينبغي للتاجر إحاطة المستهلك بملايسات الثمن التي قد تؤثر على رضائه؛ كأن يكون سعره منخفضاً بسبب مشكلة فنية ولو بسيطة، أو تخلف بعض مزاياه ومواصفاته، ويعد هذا تدليساً وغشاً.

ولا يجوز أن يتأجل التحديد إلى ما بعد إبرام العقد، أو اشتراط البائع زيادة الثمن إذا ارتفعت قيمة المنتج خلال الفترة بين إبرام العقد وتسليم المنتج؛ لجهالة الثمن حينئذ، ولأنّ الشرط فيه مصلحة لأحد المتعاقدين، ويجحف بحق المشتري، ويفتح باباً للغش والخداع، إذ ليس من العدالة ربط الثمن بسعر السوق في حال الزيادة دون الإنخفاض، كما أنّ المستهلك بحكم سذاجته وجهله بالأسعار، واسترساله في التعامل، يسهل غبنه وخداعه، ولذا لا يجوز إقرار مثل هذا الشرط، وترك التاجر حراً في تحديد الثمن.

ولا يجوز أيضاً تعويم الأسعار وعدم تقييدها بمبلغ محدد؛ كأن يعرض التاجر صورة السلعة ويضع بجوارها عبارة تقول: "السعر يبدأ من كذا وكذا"؛ للجهالة وعدم الوضوح.

في حين يصح في عقود التوريد الإلكتروني ربط الثمن بالقيمة السوقية وقت التسليم، لأنّ هذه العقود يستغرق تنفيذها مدة طويلة، كما أنّ التحديد هنا ليس فيه تدخل من أيّمن المتعاقدين، ولأنّ سعر السوق يعد معياراً موضوعياً عادلاً يحقق مصلحة الطرفين، في حين لا يصح ربطها بلائحة أسعار المورد وقت التسليم؛ لأنّ ذلك يضع المشتري تحت رحمة البائع إلا إذا كانت قائمة الأسعار تخضع لتعريف رسمية؛ لانتفاء شبهة التحكم والتعسف.

وإذا اعتمد العاقدان الثمن على أساس القيمة السوقية، وجب تحديد المكان أو البلد الذي تُعتمد أسعاره في تحديد القيمة السوقية، وهو إما أن يكون بلد البائع أو المشتري. وإذا لم يكن في بلد المشتري سوق للمنتج، وجب الرجوع إلى سعر السوق في بلد التاجر.

وإذا تمت عملية الشراء بالتمويل الإلكتروني عبر البطاقة الائتمانية، فلا بد من الاتفاق المسبق بين العميل والمصرف على نسبة الربح التي ستضاف إلى تكلفة مشترياته، وتأكيد ذلك برسالة فورية تصل إلى هاتفه بعد المحاسبة والدفع، ليتسنى له تقديم اعتراضه على الحركة إذا تبين له وجود خطأ فيها. من المفيد إirاده بهذه المناسبة أن فقهاء الحنابلة² يفرقون في البيع على الصفقة بين فرضين:

الفرض الأول: أن يكون المبيع الموصوف عيناً معينة يملكها البائع وفي حيازته.

والفرض الثاني: ألا يكون المبيع الموصوف معيناً، ولا في حيازة البائع.

ففي الفرض الأول؛ يجوز أن يتأجل البدل (السلعة والثمن).

وفي الفرض الثاني؛ يجوز العقد بشرط قبض أحد البدلين في المجلس (السلعة أو الثمن)؛ لئلا تصبح المعاملة من قبيل بيع دين بدين، وكالئ بكالئ، فإذا تأجلا بطل العقد، قال المرداوي: "على الصحيح من المذهب". ونقل رأياً آخر في المذهب نسبة إلى القاضي يفيد بجواز البيع وانعقاده ولو لم يحص تقابض للبدلين أو أحدهما؛

2المرداوي، التنقيح المشيع في تحرير أحكام المقنع، ج2، دار الركاثر، الكويت، د س ن، ص 299

لأن الوصف يجعل السلعة كالمعينة، وبالتالي تنطبق عليها أحكام الفرض الأول، من جواز تأجيلها وتأجيل ثمنها³.

وأما المالكية⁴ فيجيزون للمشتري دفع الثمن للبائع مقدماً إذا كان حراً ومختاراً في ذلك، ويمنعون الاشتراط على المشتري بتسليم الثمن حالاً، لاحتمال أن تتغير أوصاف السلعة في الفترة بين العقد وقبل التسليم، فيقع الغبن والضرر والنزاع، ويختل ميزان التعادل بين ما يأخذ أحد العاقدين وما يعطي، أما إذا كانت السلعة تتميز بثبات مواصفاتها في العادة، واحتمالية التغير غير واردة، فيجيزون هذا الاشتراط ولا يمنعون.

أما الحنفية⁵ فمذهبهم أنّ العقد على الموصوف لا يعتبر تاماً إلا بعد رؤية المشتري للمبيع، ولذا لا فرق عندهم في المذهب بين تعجيل الثمن وتأجيله، وللمشتري الخيار بإبطال العقد إذا وجد المبيع مخالفاً للأوصاف المذكورة في العقد.

وإذا كان محل العقد نقوداً؛ وجب أن تكون معينة بنوعها ومقدارها، فيلتزم البائع أن يعطي للمشتري كذا ديناراً.. ويلتزم المشتري بأن يؤدي له ما يعادل دنائره من العملة الأجنبية.

وإذا كان محل العقد خدمة، وجب تحديد نوع الخدمة، ودرجتها، ووسيلتها، ومدتها.

3المرداوي، المرجع السابق، 300. وينظر أيضاً: ابن مفلح، المبدع في شرح المقنع، المجلد 5، دار ركانز، المملكة العربية السعودية، 2021، ص 264.

4ابن الجلاب، عبيد الله بن الحسن بن الحسين، التفرع في فقه الإمام مالك بن أنس، دار الكتب العلمية، بيروت، ط 1، 1428هـ= 2007م، ص 114.

5ابن الهمام، فتح القدير، الجزء 6، دار الكتب العلمية، لبنان، 2003، ص 337.

وأخص صور التعامل في عقود التجارة الإلكترونية، وما ترجع عندي من أحكامها على النحو التالي:

إذا كان المبيع سلعة معينة، أو منفعة عين معينة، وجب تعجيل البديلين أو أحدهما، ثمناً أو مئماً، والعقد صحيح، ولزم في حق المتعاقدين إذا جاء المعقود عليه مطابقاً للوصف، ولا يؤثر في صحته تأجيل بدليه أو أحدهما، وهو رأي القاضي أبي يعلى الفراء من الحنابلة كما أسلفت؛ لأن الوصف يقوم مقام التعيين والرؤية، وله فقهاء اعتبره ووزنه وحكمه وأثره في التكييف والحكم، وقد جاء في القاعدة الفقهية: "الوصف في الحاضر لغو، وفي الغائب معتبر".

وإذا وقع العقد على مبيع كبرنامج أو تطبيق محدد بحيث يتاح للمستخدم تحميله بدون قيود من خلال اسم مستخدم وكلمة مرور، فالعقد بينهما بيع وشراء، ولا إشكال فيه شرعاً؛ لأن البديلين مسلمان بصورة متزامنة كما في البيوع الحاضرة، وكذلك إذا كان المبيع منفعة البرنامج أو التطبيق أو الموقع، فالعقد يكون إجارة، ولمدة معينة، وبمجرد إرسال كلمة المرور يكتمل العقد بناءً وأثراً، ويمتد إلى حين انتهاء المدة المتفق عليها.

وفي جلّ المعاملات عبر مواقع التجارة الإلكترونية، يُشترط الدفع الفوري قبل التسليم، وهذا لا إشكال فيه أيضاً كما يظهر.

ولكن الإشكالية فيما إذا تمّ العقد بين طرفيه عبر الوسيلة الإلكترونية، وتمّ تحديد السلعة وتعيينها، ثم بعد ساعة أو يوم أو أكثر تسلم المشتري السلعة، ودفع الثمن، فهذا لا يصح عند جميع الفقهاء كما أسلفت؛ لأنه من قبيل بيع كالي بكالي؛ أي مؤجل بمؤجل.

وتصحیحًا للمعاملة؛ يمكن اعتبار جميع الإجراءات السابقة على عمليتي تسليم السلعة ودفع الثمن بمثابة إجراءات تفاوضية تمهيدية، وعود بالبيع والشراء غير ملزمة، أما العقد فينعقد فعلاً عند التنفيذ الفعلي.

وهنا مسألة قريبة إلى حدٍّ ما من المسألة السابقة، هي تأجيل البدلين في الاعتماد المستندي:

في الغالب يسبق الاعتماد المستندي علاقة تعاقدية بين طرفين متباعين، ويتم توثيقه عن طريق اعتماد مستندي ليتأكد كل منهما من جدية الطرف الآخر في تنفيذ التزاماته، والإشكالية التي تثور حول التعاقد بهذه الطريقة هي تأجيل البدلين.

وقد اختلف الباحثون فيها ما بين مُجيز لها ومانع، فأما المانعون فتمسكوا بحديث النهي عن بيع كالي بكالي، وأما المجيزون فاختلفت توجهاتهم، على النحو التالي⁶:

- تعدّ العلاقة بينهما مواعدة تنتهي عند تسليم المستندات ودفع الثمن بالبيع، لكنها ليست بيعًا ابتداءً.

- يعد مجلس العقد ممتدًا حكمًا من حين الاتفاق إلى حين قبض أحد البدلين.

- أن العلاقة بين البائع والمشتري في الاعتماد المستندي من قبيل بيع الكالي بالكالي؛ لأن السلعة والثمن كلاهما مؤخر، إلا أنّ الحاجة إليها ماسة، خاصة التجار الذين تضيق مصالحهم بدونها، وليس فيها ربا، ولا ضرر، ولا غرر، ولا جهالة، وهي شبيهة بعقد الاستصناع، والتوريد، والاسترجار، والجعالة، وغيرها من العقود التي

⁶ ينظر ملحق (ب) مستند الأحكام الشرعية للمعيار الشرعي رقم (14) الإعتمادات المستندية الصادر عن الأيوبي، هيئة المحاسبة والمراجعات للمؤسسات المالية المعاصرة، البحرين 2016، ص 1140.

صححها الفقهاء وترخصوا فيها رغم تأخر البدلين، واعتبروها من المستثنيات للحاجة العامة التي تنزل منزلة الضرورة. قال سالم بن عبد الله بن عمر رضي الله عنهم: "كنا نبتاع اللحم كذا وكذا رطلاً بدينار، يأخذ كل يوم كذا وكذا، والثلث إلى العطاء، فلم يرى أحد ذلك ديناً بدين، ولم يروا به بأساً"⁷.

فالاتفاق تمّ على أن يتسلم المشتري بتاريخ مستقبلي بضاعة معينة بكميات محددة وبشكل يومي أو دوري، وأما الثمن فيتم دفعه مرة واحدة في نهاية الشهر أو حسب الاتفاق.

ولهذا النوع من الاتفاقات فوائده المتمثلة في ثبوت ملكية المشتري للمبيع، وحجزه، ومنع البائع من التصرف فيه، وثبوت ملكية البائع للثمن، وتصريف البضائع، وضمان عدم انسحاب المشتري وردّ الصفقة.

المطلب الثاني: في التشريع الجزائري

الثلث من الأمور المهمة التي يعتمد عليها المستهلك في مقابل حصوله على السلعة أو الخدمة، لهذا يصنف من الأمور الجوهرية في العقد الالكتروني، وقد جاء في التوجيه الأوروبي الصادر في 20 ماي 1997 بصدد البيع عن بعد، حيث تفرض أن يتلقى المستهلك كل المعلومات المتعلقة بشأن الخدمة أو السلعة في الوقت المناسب قبل إبرام العقد، وتوجب أيضاً الالتزام بالوضوح، حيث يتوجب على البائع أن يبين الهدف التجاري من العرض، وعمّا إذا كان مجانياً من باب الإشهار أم بمقابل، ويجب أيضاً أن تظهر على شاشة العرض كل ما يتعلق بالدفع والتسليم و

⁷ الإمام مالك بن أنس الأصبحي، المدونة الكبرى، المكتبة العصرية، بيروت، ط1، 1999م، 3:315.

التنفيذ وميعاد التسليم بحد أقصاه ثلاثون يوما، و تكلفة وسيلة الاتصال عن بعد إذا تم احتسابها بطريقة مغايرة للسعر السائد.⁸

وقد حدد المشرع الجزائري أحكام الالتزام بالإعلام في عدة نصوص من القانون منها المادة 352 من القانون المدني والقانون رقم 03-09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش المعدل والمتمم⁹، بالقانون رقم 09-18¹⁰ كما تطرق في المادة رقم 04 من القانون رقم 02-04 المعدل والمتمم¹¹ على أنه "يتولى البائع وجوبا إعلام الزبائن بأسعار وتعريفات السلع والخدمات وشروط البيع." وكذلك المادة 05 من نفس القانون نصت على: " يجب أن يكون إعلام المستهلك بأسعار وتعريفات السلع والخدمات عن طريق وضع علامات أو وسم أو معلقات أو بأية وسيلة أخرى مناسبة.

وعمل بهذا الإلزام تعرض له المشرع الجزائري أيضا في المادة 11 من القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الالكترونية، و أكد على أنه من العناصر المهمة التي يجب أن يحتويها العرض التجاري، فأجبر على وجوب تحديد أسعار السلع أو

8 خلوي عنان نصيرة، الحماية القانونية للمستهلك عبر الانترنت، مذكرة ماجستير، جامعة تيزي وزو، 2013، ص 26.

9 قانون رقم 03-09 مؤرخ في 29 صفر عام 1430 هجرية الموافق 25 فبراير سنة 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، المعدل والمتمم، ج ر، ع 15، 2009، ص 12

10 قانون رقم 09-18 مؤرخ في 25 رمضان عام 1439 هجرية الموافق 10 يونيو سنة 2018 ميلادية، يعدل ويتم القانون رقم 03-09 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 هجرية الموافق 25 فبراير سنة 2009 ميلادية والمتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش.

11 قانون رقم 02-04 مؤرخ في 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية. ج ر رقم 41، المؤرخة في 27 جوان 2004.

الخدمات المقترحة مع احتساب كافة الرسوم الرسوم، مع كيفية حساب السعر عندما لا يمكن تحديده مسبقا في العرض، وتحديد وسائل الدفع. إذن يعتبر الثمن من أهم الإلتزامات على المستهلك الإلكتروني، فمن خلال نص المادة 16¹² من ق 05.18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية¹³ التي فرضت على المستهلك الإلكتروني دفع الثمن المتفق عليه في العقد بمجرد إبرامه، وهذا في حالة ما لم ينص العقد الإلكتروني على خلاف ذلك.

وفي الفصل 6 من نفس القانون نص المشرع عن وسائل الدفع في المعاملات التجارية وعن كفاءاته و شروطه وهو ما سنورده في الآتي: لقد نصت المادة 27 من القانون 05.18 على أن الدفع في المعاملات التجارية الإلكترونية يتم إما عن بعد وذلك بإعطاء أمر الدفع عبر شبكة الانترنت، وفقا لمعطيات إلكترونية، تسمح بالاتصال المباشر بين طرفي العقد، وهذه الصفة يعتبر الدفع وسيلة فعالة لتنفيذ الإلتزام بالوفاء في العقد الإلكتروني لتباعد طرفي العقد، وإما الدفع لتسلم المنتج يكون عن طريق وسائل الدفع المرخص بها وفق التشريع المعمول به.

المبحث الثاني: عدم المغالاة في سعر المنتج

يجب على التاجر أن يتحرى العدل، ويتجنب المغالاة في تسعير المنتج وتثمينه؛ لأنّ الربح الفاحش فيه غبن وظلم للمشتري، يُحزنه، ويضرّه، ويحرك في نفسه مشاعر سلبية، وقد يؤدي إلى الخصومة والنزاع والتشهير.

12 نص المادة: " ما لم ينص العقد الإلكتروني على خلاف ذلك، يلتزم المستهلك الإلكتروني بدفع الثمن المتفق عليه في العقد الإلكتروني بمجرد إبرامه...".

13 قانون رقم 05-18 مؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق 10 مايو سنة 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية. ج ر ، ع28، 2018، ص4

المطلب الأول: رؤية الشريعة الإسلامية في عدم المغالاة في سعر المنتج

المنتجات من سلع وخدمات تختلف أسعارها باختلاف الظروف، والأحوال، والأزمنة، والأمكنة، وبحسب العرض والطلب، والجودة، والتكاليف، ولا يجب على التاجر أن يبيع منتجاته بسعر السوق، وليس ثمة ما يمنعه أن يبيع سلعته بثمان في وقت، وبثمان أعلى أو أقل في وقت آخر؛ فمادامت الأسواق نظيفة عادلة يحكمها قانون العرض والطلب؛ فلا جشع ولا احتكار ولا تعسف ولا تحكم ولا استغلال ولا غبن ولا شطط، فللتاجر الحرية في وضع التسعيرة التي يراها معقولة ومناسبة.

وإلزام التاجر بالألا يبيع بأكثر من سعر السوق قد يضر بمصالحه، ويؤثر في مركزه المالي، ووضعه الائتماني، ولا يصح مقارنة بغيره من التجار، ولا مقارنة من يبيع كثيراً بمن يبيع قليلاً، ولا من رأس ماله ضئيل بمن رأس ماله عظيم، ولا مقارنة سلع ضرورية بحاجية أو كمالية، ولا مقارنة من يبيع السلعة كما هي بدون تعديل بمن يدخل عليها التحسينات والإضافات، ولا مقارنة ثمن بضاعة في منطقة شعبية بثمان البضاعة ذاتها في منطقة راقية؛ لأن مصاريف الثاني أكبر بكثير من الأول، وإلزامهما بتسعيرة موحدة رغم اختلاف نفقاتهما يجحف بالثاني ويلحق به الأضرار الوييلة.

وقد دلت الأحاديث على جواز أن يربح التاجر في منتجه الأضعاف الكثيرة، كحديث عروة البارقي¹⁴، والأثر المروي عن عبد الله بن الزبير ومفاده أنه باع أرض الغابة

¹⁴ أخرج الترمذي برقم (1258) عن عروة البارقي، قال: دفع إلي رسول الله صلى الله عليه وسلم ديناراً لأشترى له شاة، فاشترت له شاتين، فبعت إحداهما بدينار، وجئت بالشاة والدينار إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فذكر له ما كان من أمره، فقال له: "بارك الله لك في صفقة يمينك".

التي ورثها عن أبيه، والكائنة في المدينة المنورة، بتسعة أضعاف ثمنها الأساسي¹⁵، فمادامت الأسعار واضحة ومكشوفة، ولا غبن، ولا تغير، ولا تلاعب، فالربح مشروع.

ويجب أن ننتبه هنا إلى أن الغبن شيء والربح شيء آخر، وأنه لا يوجد في النصوص الشرعية ما يوجب أو يستحب نسبة معينة للربح يعتمد عليها البائع معياراً أو حداً في تجارته لا يتعداه، بل قال رسول الله صل الله عليه وسلم: "دعوا الناس يرزق الله بعضهم بعضاً"¹⁶، لكن على التاجر أن يتقيد في تصرفاته بالضوابط والقيود الدينية والأخلاقية بما يحقق العدالة والإحسان وينفي الضرر والضرار، والربح لا بد أن يكون فيه غبن ما، ولذا قسم العلماء الغبن إلى:

- 1- غبن يسير مغتفر تتساهل في حكمه الشريعة وتأذن به، ولا يدخل في باب الظلم، وإن كان تركه والتورع عنه إحسان يثاب عليه فاعله.
- 2- غبن فاحش محرّم تأباه قواعد العدالة ولا تتسامح فيه الشريعة لما فيه من الغش والتليس.

وقد حدد فقهاء الشريعة معايير للربح المشروع نوردتها على النحو الآتي:
فعند الحنفية¹⁷ أن يكون داخلاً تحت تقويم المقومين، فلو باع التاجر سلعة بخمسة عشر ديناراً ولا أحد في السوق يبيعها ويقومها بهذا السعر، فيعد هذا في نظرهم ربحاً فاحشاً.

¹⁵ ابن حجر، فتح الباري، الجزء 6، دار الرسالة العلمية، دمشق، سوريا، 1970، ص 231.

¹⁶ رواه مسلم برقم (1522)، عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه.

¹⁷ ابن عابدين، رد المحتار، الجزء 5، ط2، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، 1966، ص 143.

أما الجمهور فاختلف آرائهم؛ فالمالكية¹⁸ قدّروه في حدود الثلث فصاعداً، والشافعية¹⁹ قالوا: ما لا يحتمل غالباً، وقال الحنابلة²⁰: يرجع فيه إلى العرف والعادة.

وقد اختلف الفقهاء في أثر الغبن الفاحش على العقد حسب الاتجاهات الآتية:

ذهب الحنفية والمالكية والشافعية²¹ إلى أنّ الرّيح لو تفاحش وكان كثيراً، وخالف العادة وعرف التعامل، وخرج عن المألوف المعقول، لا يثبت للمغبون الخيار، ولا يوجب ردّ المبيع، لأنّ التقصير منه؛ حيث لم يتفحص الأسعار لدى المحالّ التجارية، ولم يراجع ويسأل أصحاب الخبرة، ولذا عليه تحمّل التبعات. وذهب الحنابلة²² إلى أن للمغبون حق الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه وإن لم يصاحب الغبن تغير.

وذهب بعض الحنفية إلى إعطاء المغبون حق الخيار إذا صاحب الغبن تغير، وصححه الزيلعي وأفتى به صدر الإسلام وغيره²³.

¹⁸ ابن جزى، القوانين الفقهية، دار ابن حزم، بيروت، 2013، ص 177.

¹⁹ زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، الجزء 2، دار الكتب العلمية، مصر، 2010، ص 207.

²⁰ المرادوي، الإنصاف، الجزء 4، دار إحياء التراث، لبنان، 1998، ص 394،

²¹ ابن عابدين، حاشية رد المحتار، 143:5، الدسوقي، الحاشية على الشرح الكبير، 140:3، النووي، روضة

الطالبين، 472:3، الموسوعة الفقهية الكويتية، 140:31.

²² المرادوي، المرجع السابق، ص 394.

²³ ابن عابدين، المرجع السابق، ص 143.

المطلب الثاني : التصور القانوني لمسألة عدم المغالاة في سعر المنتج

أما قانوننا من الصعب أن نتكلم عن الإكراه المادي في العقود الالكترونية لكونها تتم بوسيلة الكترونية وعن بعد، فلا نستطيع إجبار أي مستهلك إلكتروني على الولج إلى موقع معين أو فتح بريده الإلكتروني لإرسال رسالة معينة،²⁴ ومع ذلك تصور الإكراه في العقد الإلكتروني في حالة التبعية الاقتصادية، حيث يكون المتعاقد مضطرا إلى إبرام العقد رغم الشروط المجحفة وخوفا من تهديد مصالحه الاقتصادية.²⁵

أما عن عيب الاستغلال والذي هو حالة نفسية حيث لا يعتبر الغبن فيها إلا مظهرا ماديا له، فهو عبارة عن استغلال أحد المتعاقدين سواء كان مستهلكا إلكترونيا أو بائعا أو مقدما لخدمة إلكترونية لحالة الضعف التي يوجد فيها المتعاقد الآخر، للحصول على منافع لا تقابلها أية مزية لهذا الأخير.²⁶

أما عن المشرع الجزائري فقد تعرض للغبن في المادة 90 من القانون المدني وفقا للأحكام العامة²⁷، لكن في مجال التجارة الإلكترونية لم يتناوله بعد ، وهنا يطرح

24 محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، سنة 2003، ص 129.

25 أسامة أحمد بدر، حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005، ص 169.

26 عبد الفتاح بيومي حجازي، حماية المستهلك عبر شبكة الانترنت، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2006، ص 39.

27 نص المادة 90 من القانون المدني الجزائري : "إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين متفاوتة كثيرا في النسبة مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقدين الآخرين وتبين أن المتعاقدين المغبون لم يبرم العقد إلا أن المتعاقد الآخر قد استغل فيه ما غلب عليه من طيش أو هوى جاز للقاضي بناء على طلب المتعاقدين المغبون أن يبطل العقد أو أن ينقص التزامات هذا المتعاقد"

السؤال هل تعمد المشرع الجزائري عدم التطرق للغبن في مجال العقد الالكتروني أم سقط منه سهواً ؟.

الخاتمة

لقد أصبح التحول نحو اقتصاد رقمي مسارا إجباريا لا توجها اختياريا ، وذلك لما قامت به الرقمنة من إحداث تغييرات عميقة في تنظيم الإقتصاد العالمي ، وإعادة تحديد سلاسل القيمة ، ودفع التوجه نحو إنجاز المهام في أقل وقت وبأقل مجهود ممكن .

وعلى الرغم من التطورات الملحوظة التي تشهدها الدول، وإجراءات التحول لمواكبة التحول الرقمي في مجالات الإستثمار والتمويل ، فإن كثيرا من منها ما زالت أقل من المستوى العالمي بكثير وتتطلب مزيداً من الإهتمام والتطور، حيث إن الإقتصاد الرقمي يعتمد على قواعد وأسس مختلفة تماما عن الإقتصاد التقليدي تجبر بموجبه الكيان الإقتصادية على العمل في بيئة متغيرة ديناميكياً على المستوى الإستراتيجي.

النتائج :

- الحماية المقررة للمستهلك الإلكتروني قد تعود بالفائدة على التاجر الإلكتروني، من خلال تشجيع المستهلك على التجارة عبر الانترنت.
- يقوم عقد البيع الإلكتروني على نفس الأركان والركائز التي يقوم عليها عقد البيع التقليدي مع بعض من التميز الناشئ عن كونه عقد يبرم على دعامة إلكترونية.
- يتم الدفع الإلكتروني بواسطة بطاقات مختلفة منها بطاقات الإئتمان والشيكات الإلكترونية والتي تختلف عن تلك المستعملة في البيوع التقليدية.

الإقتراحات:

- العمل على تطوير وتحسين النظام المصرفي الجزائري بما يتلائم مع تطورات مجال التجارة و الدفع الإلكتروني .
- العمل على رزع الوعي ونشر ثقافة التجارة الإلكترونية عند أفراد المجتمع وبيان وأهميتها .
- استحداث إجراءات قانونية جديدة لمواجهة تحديات الأمن السبرياني لتحقيق الفعالية ومواكبة التشريعات لهذه التكنولوجيا.

الهوامش :

1. ابن الشاط قاسم بن عبد الله، إدرار الشروق على أنوار الفروق، بهامش كتاب أنوار البروق للقرافي، المملكة العربية السعودية، 2023.
2. المرادوي، التنقيح المشيع في تحرير أحكام المقنع، ج2، دار الركائز، الكويت، د س ن .
3. ابن مفلح، المبدع في شرح المقنع، المجلد5، دار ركائز، المملكة العربية السعودية، 2021.
4. ابن الجلاب، عبيد الله بن الحسن بن الحسين، التفرع في فقه الإمام مالك بن أنس، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1428هـ=2007م.
5. ابن الهمام، فتح القدير، الجزء 6، دار الكتب العلمية، لبنان، 2003.
6. ملحق (ب) مستند الأحكام الشرعية للمعيار الشرعي رقم (14) الإعتمادات المستندية الصادر عن الأيوبي، هيئة المحاسبة والمراجعات للمؤسسات المالية المعاصرة، البحرين 2016.
7. الإمام مالك بن أنس الأصبحي، المدونة الكبرى، المكتبة العصرية، بيروت، ط1، 1999م.
8. خلوي عنان نصيرة، الحماية القانونية للمستهلك عبر الانترنت، مذكرة ماجستر، جامعة تيزي وزو، 2013.
9. قانون رقم 03-09 مؤرخ في 29 صفر عام 1430 هجرية الموافق 25 فبراير سنة 2009، يتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش، المعدل والمتمم، ج ر ، ع 15، 2009، ص 12
10. قانون رقم 09-18 مؤرخ في 25 رمضان عام 1439 هجرية الموافق 10 يونيو سنة 2018 ميلادية، يعدل ويتم القانون رقم 03-09 المؤرخ في 29 صفر عام 1430 هجرية الموافق 25 فبراير سنة 2009 ميلادية والمتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش .
11. قانون رقم 02-04 مؤرخ في 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية. ج ر رقم 41، المؤرخة في 27 جوان 2004.

الضوابط المتعلقة بالثمن في العقود الالكترونية بين الشريعة الاسلامية والقانون الجزائري

12. قانون رقم 18-05 مؤرخ في 24 شعبان عام 1439 الموافق 10 مايو سنة 2018، يتعلق بالتجارة الإلكترونية.، ج ر ، ع 28، 2018، ص 4
13. ابن حجر، فتح الباري، الجزء 6، دار الرسالة العلمية، دمشق ، سوريا، 1970.
14. ابن عابدين، رد المحتار، الجزء 5، ط 2، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، 1966.
15. ابن جزي، القوانين الفقهية، دار ابن حزم ، بيروت ، 2013.
16. زكريا الأنصاري، أسنى المطالب، الجزء 2، دار الكتب العلمية ، مصر ، 2010.
17. المرادوي، الإنصاف، الجزء 4، دار إحياء التراث ، لبنان ، 1998.
18. محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، سنة 2003.
19. أسامة أحمد بدر، حماية المستهلك في التعاقد الالكتروني، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005.
20. عبد الفتاح بيومي حجازي، حماية المستهلك عبر شبكة الانترنت، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2006.
21. القانون المدني الجزائري