



جامعة الأزهر

كلية الشريعة والقانون بأسسيوط

المجلة العلمية

التكيف الفقهي لبيع (الدروب شيبنج)

وما يترتب عليه من أحكام

(دراسة فقهية مقارنة)



إعداد

د/ نجلاء إبراهيم بركات

أستاذ الفقه المقارن المساعد

بكلية البنات الإسلامية بأسسيوط – جامعة الأزهر الشريف

(العدد السادس والثلاثون الإصدار الثالث يوليو ٢٠٢٤م الجزء الأول)

التكييف الفقهي لبيع (الدروب شيبنج) وما يترتب عليه من أحكام (دراسة فقهية مقارنة)

نجلاء إبراهيم بركات عبد المجيد.

قسم الفقه المقارن، كلية البنات الإسلامية بأسسيوط، جامعة الأزهر، جمهورية
مصر العربية.

البريد الإلكتروني: d.najlaa.2024@gmail.com

ملخص البحث:

يهدف البحث إلى بيان التكييف الفقهي لنازلة تتعلق بالتجارة الإلكترونية وهي بيع "الدروب شيبنج"، والذي يعد نوعاً من أنواع التجارة الإلكترونية، ويقوم على عرض شخص لسلع ومنتجات بمواصفات معينة لأشخاص آخرين على موقعه الإلكتروني، ثم بيعها قبل تملكها واعتمدت في بحثي على المنهج الوصفي، القائم على الاستنباط، والتحليل، والمقارنة؛ للوصول إلى النتائج المرجوة، وذلك بالرجوع للمصادر الأصيلة - في الأعم الأغلب - مكتفيةً بالمذاهب الأربعة غير مغفلة الدراسات المعاصرة مما استطعت الوقوف عليه، مع التزامي بعزو النقول لمصادرها ونسبة الأقوال لقائلها، وتوصلت إلى عدة نتائج منها: هناك فرق بين الدروب شيبنج والتجارة الإلكترونية التقليدية، واختلاف الفقهاء المعاصرين في بيع الدروب شيبنج بين مجيز ومانع؛ ناتج عن اختلافهم في التكييف الفقهي لهذا النوع من البيوع؛ لأنه تتجاذبه أربعة أنواع من البيوع: بيع السلم، والتسويق

بعمولة، وبيع ما لا يملك، وبيع المراجعة أن الدروب شيبنج على هذه الكيفية منهي عنه؛ لأنه يدخل في بيع ما ليس عند الإنسان؛ لأن كليهما لا يملك السلعة ويمكن تصحيحه بضبطه على شروط الوعد بالبيع، أو الوكالة بأجر.

الكلمات المفتاحية: التكييف - الفقهي - الدروب شيبنج - السلم - بيع - المراجعة - التسويق - عمولة.

The Jurisprudential Adaptation of Drop Shipping Sales and their Legal Consequences A Comparative Jurisprudential Study

Najlaa Ibrahim Abdul Majeed,

Department Comparative Jurisprudence, Islamic Faculty for Female Students, Asiut, Al-Azhar University, Egypt

Emial: d.najlaa.2024@gmail.com

Abstract:

The research aims to clarify the jurisprudential adaptation of an issue related to e-commerce, specifically the practice known as “drop shipping,” which constitutes a type of e-commerce in which an individual offers goods and products on his website, then sells them to others before owning them. This research relies on the descriptive method, based on deduction, analysis, and comparison, to reach the desired results, by referring to authentic sources - primarily relying on the four major schools of thought while not disregarding the available contemporary studies. I have reached several conclusions; one of them is that there is a difference between drop shipping and traditional e-commerce. The disagreement among contemporary jurists regarding the permissibility of

drop shipping has resulted from their differing jurisprudential adaptations of this type of transaction. It partly belongs to four types of transactions: salam purchase (full payment for goods delivered in the future), marketing with commission, selling what one does not own, and selling on a profit-sharing basis. Because drop shipping is prohibited in this manner, as it involves selling what a person does not own, it can be corrected by precisely adhering to the conditions of the promise of sale or agency for a fee.

Key Words: Adaptation - Jurisprudential - Drop Shipping - Salam Purchase - Sale - Profit-Sharing - Marketing - Commission.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ، نحمده ونستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له. وأصلي وأسلم على المبعوث رحمة للعالمين، سيدنا محمد -ﷺ-، وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً.

أما بعد،،،

فقد جعل الله شريعتنا الإسلامية خاتمة الرسالات السماوية، فجاءت كاملة وصالحة لكل زمان ومكان؛ لذلك ما من نازلة إلا وتمكّن فقهاؤنا من استنباط الحكم الشرعي لها من نصوص الكتاب والسنة، ففي كتاب الله، وسنة نبيه، والمستنبط منهما من أحكام وصل إليها المجتهدون قديماً وحديثاً حكم كل ما يجد من الحوادث والنوازل لتيسير التعامل بين الناس، وفي ذلك يقول الإمام الشافعي -رحمه الله-: "فليست تنزل بأحد من أهل دين الله نازلة، إلا وفي كتاب الله الدليل على سبيل الهدى فيها"^(١).

وقد نتج عن ثورة العلم في هذا الزمان قيام عالم رقمي يقع فيه جُل ما يقع في العالم الحقيقي من تواصل وتبادل للمنافع وغيرها، بل إن الإقبال عليه أكبر من الإقبال على مثله في العالم الحقيقي؛ لما وفرّ من وقت وجهد، ولما يمتاز به من سرعة ويسر، وما هذا إلا بفضل من الله علينا، الذي علمنا ما لم نكن نعلم.

(١) الرسالة للشافعي، أبي عبد الله محمد بن إدريس بن العباس ١ / ١٩، ط: مكتبة الحلبي - مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٥٨هـ - ١٩٤٠م.

وحفظ المال كلفةً من كليات الشريعة ومقصدٌ من مقاصدها السامية، وتعد التجارة من أهم وسائل حفظ الأموال ونمائها، لذا سعى الإنسان إلى تطويرها، فظهر ما يعرف اليوم بالتجارة الإلكترونية التي جلبت أسواق العالم إلى قاصديها، بعد أن كانوا يتكبدون عناء السفر إليها، ولم تأخذ التجارة الإلكترونية شكلاً واحداً أو نمطاً معيناً، بل تعددت أنواعها، ومنها بيع "الدروب شيبينج"، وهو أحد نماذج التجارة الإلكترونية، ويقوم فيه مالكة بعرض سلعة معينة موصوفة بكل ما يُعرفها وصفاً منضبطاً ينفي الجهالة عنها، فإن ارتضى العميل نوعاً من السلع المعروضة، قام بعمل طلب لشراء هذه السلعة إلكترونياً، وبناءً على طلب المشتري يقوم صاحب الموقع بطلب السلعة المطلوبة من تاجر الجملة أو المصنع، ليرسلها بدوره مباشرةً إلى المشتري، إلا أنها تُغلف وتُعبأ باسم الموقع التجاري، ويكون عليها شعاره المعروف به. وبالتالي موقع دروب شيبينج هو -ببساطة- مزود خدمة يقوم بالتسويق للمنتجات، ومهمته الوحيدة هي بيع منتج المورد، وتحقيق هامش ربح من الفرق بين ثمن البيع وثنم الشراء.

وسأحاول من خلال هذا البحث بيان هذا النوع من أنواع التجارة الإلكترونية، ومعرفة حكمه الشرعي انطلاقاً من تكييفه الفقهي.

وأسأل الله (عز وجل) التوفيق والسداد، إنه ولي ذلك والقادر عليه.

أهمية الموضوع وأسباب اختياره:

١. اتجاه الشباب إلى التجارة بالدروب شيبينج؛ بهدف الكسب السريع.
٢. بيع الدروب شيبينج من التجارة الإلكترونية المنتشرة، والتي لا تتطلب شروطاً محددة للعمل فيها، ولا تحتاج إلى رأس مال كبير.

٣. بيع الدروب شيبينج من المواضيع المعاصرة التي هناك حاجة لمعرفة حكمها الشرعي، خاصة مع انتشارها في العالم العربي والإسلامي، وكثرة المتعاملين بها دون معرفة حكمها.

٤. الإسهام في إثراء المكتبة الإسلامية ببيان النوازل والمستجدات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية.

٥. بيان كمال الشريعة الإسلامية، وصلاحياتها لكل زمان ومكان.

إشكالية البحث:

شهدت السنوات الأخيرة تطوراً كبيراً في التجارة الإلكترونية، ولم تأخذ شكلاً واحداً أو نمطاً معيناً، بل تعددت أنواعها، ومنها بيع "الدروب شيبينج"، وهو أحد نماذج التجارة الإلكترونية، فما التكييف الفقهي لبيع الدروب شيبينج؟، ويتفرع عن هذا السؤال عدة تساؤلات وهي: -

١. ما الدروب شيبينج؟ وما مميزاته وعيوبه؟
٢. ما الفرق بين الدروب شيبينج والتجارة الإلكترونية التقليدية؟
٣. ما أقوال العلماء المعاصرين في بيع الدروب شيبينج؟
٤. ما طرق تصحيح بيع الدروب شيبينج عند مَنْ قال بحرمة؟

أهداف البحث:

١. تعريف بيع الدروب شيبينج، وبيان مميزاته وعيوبه.
٢. توضيح الفرق بين الدروب شيبينج والتجارة الإلكترونية التقليدية.
٣. بيان التكييف الفقهي لبيع الدروب شيبينج.
٤. عرض خلاف العلماء المعاصرين حول بيع الدروب شيبينج.
٥. بيان طرق تصحيح بيع الدروب شيبينج عند مَنْ قال بحرمة.

الدراسات السابقة:

١. "بيع الدروب شيبينج في الفقه الإسلامي" د. عادل خالد العنزي، بحث منشور في مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة المنيا، المجلد (٤٣)، العدد (١)، يناير ٢٠٢١م، وذكر الباحث بعض التكييفات الفقهية لبيع الدروب شيبينج فقط، دون التعرض لخلاف الفقهاء المعاصرين حول هذا النوع من البيوع الإلكترونية، أو لطرق تصحيح المعاملة عند مَنْ قال بحرمتها.
٢. بعض الفتاوى لدور الإفتاء في بعض الدول العربية على الشبكة العنكبوتية.

منهج البحث:

- اعتمدتُ في هذا البحث أكثر من منهج علمي، وذلك على النحو التالي:
١. المنهج الاستقرائي: من حيث استقراء المسائل والفتاوى المتعلقة بالموضوع.
 ٢. المنهج التحليلي: حيث تحليل الأدلة ووجه دلالتها.
 ٣. المنهج الوصفي: من حيث تصوير المسائل تصويراً يبرز الحكم الشرعي بصورة صحيحة.
 ٤. المنهج الاستنباطي: من خلال استنباط وجه الدلالة من الأدلة، واستنباط الحكم.
 ٥. المنهج المقارن: ويتمثل في جمع الأقوال في المسألة، وبيان أوجه التشابه والاختلاف بينهم تمهيداً لبيان القول الراجح بدليله، معتمدة في ذلك على أقوال العلماء المعاصرين، والمجامع الفقهية ودار الفتوى، وغير ذلك؛ للوصول إلى النتائج المرجوة وفق الخطوات التالية:
١. الرجوع للمصادر الأصلية-في الأعم الأغلب-مكتفيةً بالمذاهب الأربعة، غير مغفلة الدراسات المعاصرة مما استطعتُ الوقوف عليه، ومحاولةً البناء عليها، مع التزامي بغزو النقول لمصادرها، ونسبة الأقوال لقائلها.
 ٢. عزو الآيات القرآنية إلى سورها وأرقامها، وذلك في الحاشية.

٣. تخريج الأحاديث النبوية من مظانها، مع نقل أقوال أهل الحديث فيها تصحيحاً وتضعيفاً إذا كانت في غير الصحيحين.
٤. بيان المعاني اللغوية والشرعية للمصطلحات الواردة في البحث.
٥. وضع خاتمة في نهاية البحث تضمنت أهم النتائج والتوصيات.
٦. كتابة ملخص للبحث باللغتين العربية والإنجليزية.
٧. وضع فهرس للمراجع، والمصادر، والموضوعات.

خطة البحث:

قسّمتُ البحثُ إلى مقدمة، وثلاثة مباحث، ثم خاتمة بالنتائج والتوصيات، وثبّتُ بمراجع البحث، يليه فهرس الموضوعات، وذلك على النحو التالي:

➤ **أما المقدمة،** فبينتُ فيها أهمية الموضوع والهدف من دراسته، وذكرتُ التساؤلات البحثية التي تمثل إشكالية البحث، والدراسات السابقة، وخطة البحث، ومنهجه.

➤ **المبحث الأول:** في التعريف بمفردات عنوان البحث، ومميزات وسلبيات بيع الدروب شيبينج، وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: التعريف بمفردات عنوان البحث.

المطلب الثاني: تعريف بيع الدروب شيبينج، والفرق بينه وبين التجارة الإلكترونية التقليدية.

المطلب الثالث: مميزات وسلبيات بيع الدروب شيبينج.

➤ **المبحث الثاني:** في تعريف التجارة الإلكترونية وحكمها، وحكم بيع الدروب شيبينج، وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التجارة الإلكترونية.

المطلب الثاني: حكم التجارة الإلكترونية.

المطلب الثالث: التكليف الفقهي لبيع الدروب شيبينج.

المطلب الرابع: خلاف العلماء المعاصرين حول بيع الدروب شيبينج.

المبحث الثالث: طرق تصحيح بيع الدروب شيبينج عند مَنْ قال بحرمة، وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تصحيح الدروب شيبينج عن طريق الوعد بالبيع.

المطلب الثاني: تصحيح الدروب شيبينج عن طريق الوكالة بأجر.

وأما الخاتمة: فتشتمل على أهم النتائج والتوصيات.

وبعد، فهذا البحث محاولة للإسهام في استجلاء التكليف الفقهي لبيع الدروب شيبينج وخلاف الفقهاء المعاصرين فيه؛ فإن حَقَّقْتُ أهدافه فبتوفيق الله سبحانه، وإن أخفقت في شيء من ذلك، فحسبي شرف المحاولة والاجتهاد، والله من وراء القصد.

والحمد لله رب العالمين، وصل اللهم وسلم وبارك على سيدنا محمد وآله وصحبه أجمعين.

المبحث الأول
في التعريف بمفردات عنوان البحث، ومميزات
وسلبات بيع الدروب شينج

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: التعريف بمفردات عنوان البحث.

المطلب الثاني: تعريف بيع الدروب شينج، والفرق بينه وبين التجارة الإلكترونية التقليدية.

المطلب الثالث: مميزات وسلبات بيع الدروب شينج.

المطلب الأول

التعريف بمفردات عنوان البحث

أولاً: تعريف التكليف الفقهي:

مصطلح التكليف الفقهي من المصطلحات المركبة، وهو لا يُعلم إلا بعد الوقوف على مفرداته ومعرفتها من الوجه الذي صح إيقاع التركيب به، وهو يتكون من كلمتي (التكليف) و(الفقهي)، وقبل الوقوف على حقيقته باعتباره لقباً لمصطلح معين، يتعين الوقوف على بيان مفرديه باعتبار الإضافة.

تعريف التكليف لغةً واصطلاحاً:

التكليف لغةً:

مصدر (كَيْفَ) المضعف، وهي كلمة موضوعة للاستفهام عن الأحوال، يُقال: كَيْفَ الشيء، أي: قطعه وجعل له كيفية معلومة، وتكَيْفَ الشيء: صار على كيفية من الكيفيات، وكيفية الشيء: حاله وصفته^(١).

التكليف اصطلاحاً:

باستقراء الكتب والبحث عن تعريف اصطلاحى لكلمة (التكليف) لم أجد له تعريفاً محدداً، ويبدو من هذا عدم خروج المعنى الاصطلاحى عن المعنى اللغوى الذى وُضع له، وهو الكيفية المعلومة، أو معرفة حالة الشيء وصفته^(٢).

(١) معجم مقاييس اللغة، أحمد بن فارس القزويني الرازي ١٥٠/٥ (مادة كَيْفَ) ط: دار الفكر، عام النشر: ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م، المعجم الوسيط ٨٠٧/٢ (باب الكاف) - مجمع اللغة العربية بالقاهرة، ط: دار الدعوة، مختار الصحاح، زين الدين أبو عبد الله بن عبد القادر الرازي ٢٧٦/١ (مادة كيف)، ط: المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، ط: الخامسة، ١٤٢٠هـ / ١٩٩٩م.

(٢) التكليف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته المعاصرة، د. محمد عثمان شبير ص ١٢، ط: دار القلم - دمشق، الطبعة: الثانية ١٤٣٥هـ / ٢٠١٤م.

تعريف الفقه لغةً واصطلاحاً:

الفقه لغةً: هو إدراك الشيء والعلم به، والفهم له، وغلب استعماله على علم الدين والشريعة، والفاء والقاف والهاء أصل واحد صحيح. وهو بضم القاف يستعمل في النعت، يقال فقه الرجل إذا صار فقيهاً، وبالكسر يقال فقه أي: فهم^(١). ويظهر من ذلك أن الفقه في اللغة يعني أموراً ثلاثة، هي: مطلق الفهم، وفهم الأشياء الدقيقة، وفهم غرض المتكلم من كلامه^(٢).

الفقه اصطلاحاً: عُرِف بتعريفات عدة، منها:

١. "العلم بالأحكام الشرعية الثابتة لأفعال المكلفين خاصة"^(٣).
٢. "العلم بالأحكام الشرعية العملية، والمستدل على أعيانها بحيث لا يعلم كونها من الدين ضرورة"^(٤).
٣. "العلم بالأحكام الشرعية العملية المكتسب من أدلتها التفصيلية"^(٥).

(١) لسان العرب، ابن منظور الأنصاري ٥٢٢/١٣، (فصل الفاء)، ط: دار صادر - بيروت، ط: الثالثة - ١٤١٤ هـ، مقاييس اللغة ٤٤٢/٤ (مادة فقه)، مختار الصحاح ٢٤٢/١ (مادة ف ق هـ).

(٢) الإبهاج في شرح المنهاج (منهاج الوصول إلى علم الأصول للقاضي البيضاوي)، تقي الدين أبو الحسن علي بن يحيى السبكي ٢٨/١، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، ١٤١٦ هـ/ ١٩٩٥ م.

(٣) المستصفى، أبو حامد محمد بن محمد الغزالي ٥/١، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٣ م.

(٤) المحصول، أبو عبد الله فخر الدين الرازي ٧٨/١، ط: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الثالثة، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م.

(٥) الإبهاج ٢٨/١، شرح التلويح على التوضيح، سعد الدين التفتازاني ١٩/١، ط: مكتبة صبيح بمصر - دون طبعة ودون تاريخ.

التعريف المختار:

يلاحظ في هذه التعريفات التقارب في الألفاظ والمعنى، إلا أن الأولى بالقبول منها هو التعريف الثالث؛ لشموله وإفادته للمعنى المراد، وبيانها لطريقة العلم بالحكم الشرعي وهو الدليل التفصيلي.

تعريف التكييف الفقهي باعتباره لقباً:

يعد مصطلح التكييف الفقهي من المصطلحات حديثة الاستعمال في الأبحاث الفقهية، اقتبسه علماء الشريعة من القانون الوضعي الوارد فيه مصطلح التكييف القانوني^(١). أما عن فقهاءنا القدامى، فقد استخدموا هذا المصطلح ولكن تحت مسميات عدة وألفاظ مختلفة^(٢)، ولذلك لن نجد له تعريفاً لديهم. ولكن عرفه المعاصرون بعدة تعريفات، منها:

١. "تحرير المسألة، وبيان انتمائها إلى أصل معين معتبر"^(٣).
٢. "التصور المحكم لحقيقة الواقعة، لإحاقها بأصل فقهي معتبر، بعد التحقق من المماثلة بينهما"^(٤).

(١) للتكييف القانوني عدة تعريفات منها: "إعطاء العقد وصفه القانوني، بالنظر إلى الآثار التي يقصد أطرافه إلى ترتيبها". التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية د. محمد عثمان شبيب ص ٢٤.

(٢) أطلق الفقهاء القدامى على التكييف الفقهي عدة ألفاظ، منها: "حقيقة الشيء، وماهيته، وطبيعته، والقياس، والتخريج الفقهي، والأنشاه الفقهية". يُنظر: التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية د. محمد عثمان شبيب ص ١٤.

(٣) معجم لغة الفقهاء، محمد رواس قلنجي، وحامد صادق قنيبي ١/ ١٤٣، ط: دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

(٤) فقه النوازل، دراسة تأصيلية تطبيقية د. محمد حسين الجيزاوي ١/ ٤٧، ط: دار ابن الجوزي - الدمام - المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، ١٤٢٧هـ / ٢٠٠٦م.

٣. "تحديد حقيقة الواقعة المستجدة، لإلحاقها بأصل فقهي خصه الفقه الإسلامي بأوصاف فقهية؛ بقصد إعطاء تلك الأوصاف للواقعة المستجدة، عند التحقق من المجانسة والمثابهة بين الأصل والواقعة المستجدة في الحقيقة"^(١).

التعريف المختار:

ويلاحظ في هذه التعريفات التقارب في الألفاظ والمعنى، إلا أن الأولى بالقبول منها هو التعريف الأول؛ لاختصاره وإفادته للمعنى المراد دون تطويل.

ثانياً: تعريف البيع لغة واصطلاحاً:

أولاً: البيع لغة:

البيع: مصدر باع يبيع بيعاً، الباء والياء والعين أصل واحد، والبيع أيضاً: الشراء.^(٢) ويقال: بعت الشيء: شريته، أبعه بيعاً ومبيعاً، وهو شاذ، وقياسه مباعاً. والشيء (مبيع) و(مبيوع) مثل مخيط ومخيوط. ويقال للبائع والمشتري (بيعان) بتشديد الياء، و(أباع) الشيء عرضه للبيع. و(الابتياح) الاشتراء.^(٣)

ثانياً: البيع اصطلاحاً:

عرف الفقهاء البيع بعبارات مختلفة، إلا أن المعنى واحد.

(١) التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، د. محمد عثمان شبير ص ٣٠.
(٢) جمهرة اللغة، أبو بكر محمد بن الحسن بن دريد الأزدي ٣٦٩/١، (مادة ب ع ي) ط: دار العلم للملايين - بيروت، ط: الأولى، ١٩٨٧م، معجم مقاييس اللغة ٣٢٧/١، (مادة بيع).
(٣) لسان العرب ٢٣/٨، (فصل الباء مادة بيع)، هـ، مختار الصحاح ٤٣/١، (مادة بيع)، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ٦٩/١، (مادة بيع)، ط: المكتبة العلمية - بيروت.

عرفه الحنفية: بأنه "مبادلة المال بالمال بالتراضي" (١).

وعرفه المالكية: بأنه "عقد معاوضة على غير منافع" (٢).

وعرفه الشافعية: بأنه "عقد معاوضة مالية يفيد ملك عين أو منفعة على التأييد" (٣).

(١) العناية شرح الهداية، محمد بن محمد الشيخ جمال الدين الرومي البابرّي ٢٤٦/٦، ط: دار الفكر، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي، فخر الدين الزيلعي ٢/٤، ط: المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، الطبعة: الأولى ١٣١٣ هـ، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ابن نجيم ٢٧٧/٥، ط: دار الكتاب الإسلامي، ط: الثانية.

(٢) مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، شمس الدين أبو عبد الله المعروف بالحطاب ٢٢٢/٤، ط: دار الفكر، ط: الثالثة، ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي ٢/٣، الناشر: دار الفكر، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، شهاب الدين النفراوي ٧٢/٢، ط: دار الفكر، ط: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.

(٣) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، الخطيب الشربيني ٣٢٣/٢، ط: دار الكتب العلمية، ط: الأولى، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب المعروف بحاشية الجمل، سليمان بن عمر بن منصور العجيلي الأزهرّي، المعروف بالجمل ٤/٣، ط: دار الفكر، ط: دون طبعة ودون تاريخ، حاشيتنا قليوبي وعميرة، أحمد سلامة القليوبي وأحمد البرلسي عميرة ١٩١/٢، ط: دار الفكر - بيروت، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، شمس الدين الرملي ٣٧٢/٣، ط: دار الفكر، بيروت، الطبعة: ط أخيرة - ١٤٠٤ هـ / ١٩٨٤ م.

وعرفه الحنابلة: بأنه "مبادلة مال ولو في الذمة أو منفعة مباحة بمثل أحدهما على التأبيد غير ربا وقرض"^(١).

التعريف المختار:

اختلفت عبارات الفقهاء في تعريف البيع، إلا أن المعنى واحد، وهو مبادلة مال بمال عن طريق التراضي، ومع ذلك نجد اختلافًا في بيع المنافع، فالحنفية لا يعتبرون المنافع مالا وعليه لا يصح بيعها، والمالكية وإن اعتبروا المنافع أموالاً إلا أنهم لم يعتبروا تبادل المنفعة بيعاً، في حين أن الشافعية والحنابلة اعتبروا أن تبادل المنفعة بالمال بيع إذا كان تملك المنفعة على وجه التأبيد.

إلا أن أجمعها تعريف الحنابلة؛ إذ أنه يشمل الأعيان والمنافع، ويمنع دخول الإجارة؛ لأنها مؤقتة وليست على التأبيد، كما يمنع دخول الربا؛ لأنه زيادة بغير عوض، كما يمنع دخول القرض؛ لأنه من عقود التبرعات وليس من عقود المعاوضات.

(١) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، علي بن سليمان المرداوي ٢٦٠/٤، ط: دار إحياء التراث العربي، الطبعة: الثانية - دون تاريخ، الروض المربع شرح زاد المستقنع، منصور بن يونس البهوتي ٣٠٤/١، ط: دار المؤيد - مؤسسة الرسالة، المبدع في شرح المقنع، ابن مفلح، ٤/٤، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م، شرح الزركشي، شمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي ٣٧٩/٣، ط: دار العبيكان، الطبعة: الأولى، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٣ م.

المطلب الثاني

تعريف بيع الدروب شيبينج (Drop Shipping)

يُعد مصطلح "Drop shipping" من المصطلحات الحديثة التي ظهرت؛ حيث لم تُوجد له ترجمة معتمدة، ثم تم نحت المصطلح باللغة العربية بناءً على العمل والمهام التي يتم إتمامها من خلاله. ويُعرف بعدة تعريفات منها:

١. أسلوب إدارة سلسلة التوريد الذي لا يحتفظ فيه بائع التجزئة بالبضائع في المخزون، ولكنه يقوم بدلاً من ذلك بتحويل طلبات العملاء وتفاصيل الشحن إلى الشركة المصنعة أو بائع التجزئة الآخر أو بائع الجملة، الذي يقوم بعد ذلك بشحن البضائع إلى العميل مباشرة، كما هو الحال في تجارة التجزئة^(١).
٢. طريقة لتحقيق الأرباح من خلال الإنترنت، تقوم على بيع منتجات وبيع غير مملوكة، كعمل الوسيط الذي يبيع للزبائن السلع والمنتجات من شركة أو وكالة معينة، دون أن يمتلك المنتجات أو يمتلك أي تفاصيل عن السلعة^(٢).

(١) موقع ويكيبيديا الموسوعة الحرة

https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7.

(٢) موقع زاد نت، مقال بعنوان (حكم الدروب) شيبينج تاريخ النشر ٢٣/٣/٢٠٢٣م، تاريخ الزيارة ١٤/١٢/٢٠٢٣م، رابط:

<https://s.zadnit.net/post/%D8%AB1%D9%88%D8%A8-C-%D8%A5%D8%B3%D9%84%D8%A7%D9%85-%D9%88%D9%8A%D8%A8/>.

٣. أحد أنواع المتاجر الإلكترونية التي فيها لا يحتاج التاجر إلى أن يمتلك البضاعة بالفعل، أو أن يكون الطرف المسؤول عن تصنيعها أو حتى تخزينها أو شحنها، ولكن يؤدي مهمة الوسيط بين تاجر الجملة والمستهلك^(١).

٤. صورة من صور التجارة الإلكترونية المستحدثة، والتي تعني في ترجمتها: "إسقاط عملية الشحن"، وهي عبارة عن إنشاء حساب إلكتروني (موقع تجاري) يقوم فيه مالكة بعرض سلعة معينة موصوفة بكل ما يُعرفها وصفاً منضبطاً ينفي الجهالة عنها، فإن ارتضى العميل (المشتري) نوعاً من السلع المعروضة، قام بعمل طلب لشراء هذه السلعة إلكترونياً، وبناءً على طلب المشتري يقوم (الفريق القائم على خدمات الموقع) بدفع ثمن السلعة المطلوبة للطرف الثالث وهو (تاجر الجملة أو المصنع)، ليرسلها بدوره مباشرةً إلى المشتري، إلا أنها تُغلف وتُعبأ باسم الموقع التجاري ويكون عليها شعاره المعروف به^(٢).

التعريف المختار:

لعل التعريف المختار هو التعريف الثاني؛ لأنه أجمعها وأشملها، ومن خلاله يتبين أن الدروب شيبينج مزود خدمة يقوم بالتسويق للمنتجات، ومهمته

(١) موقع متصل (مقال بعنوان ما هو الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٢٧/٢/٢٠٢٣م، تاريخ الزيارة ١٥/١٢/٢٠٢٣م، رابط:

<https://mottasl.com/arabic/%D9%85%D8%A7-%D9%87%D9%88>

(٢) موقع فتاوى، دار الإفتاء المصرية (فتوى بعنوان حكم البيع في المتاجر الإلكترونية (دروب شيبينج)، المفتي: أ.د شوقي علام، رقم الفتوى: ٦٤٦٤، تاريخ الفتوى: ١٣ فبراير ٢٠٢٢م، رابط:

<https://www.dar-alifta.org/ar/fatawa/17106/%D8%AD%D9>

الوحيدة هي بيع منتج المورد، وتحقيق هامش ربح من الفرق بين ثمن البيع و ثمن الشراء.

كيف يعمل الدروب شيبينج (Drop Shipping)؟

١. إنشاء المتجر الإلكتروني:

يقوم صاحب الدروب شيبينج بإنشاء متجر إلكتروني متكامل لإتمام عمليات دروب شيبينج (شبيه تماماً بالمتاجر الإلكترونية المعتادة)، وقد يكون موقعاً إلكترونياً أو متجرّاً إلكترونياً على منصات التواصل الاجتماعي (متجر إنستجرام، متجر فيسبوك، وغيرهم).

٢. اختيار البائع (المورد):

يختار صاحب الدروب شيبينج البائع / المورد / المصنّع / الشركة / الطرف الثالث الذي يرغب بالعمل معه وبيع منتجاته، وينضم إلى برنامج الدروب شيبينج الخاص به بعد قبول شروطه وأحكامه.

٣. بيع المنتجات:

يطرح صاحب الدروب شيبينج المنتجات التي اختارها لبيعها على متجره بأسعار خاصة، محدداً لنفسه هامش الربح الأمثل من كل عملية بيع دروب شيبينج ناجحة.

٤. طلبية العميل:

يزور العميل/ المتسوّق عبر الإنترنت متجر الدروب شيبينج، ثم يقرر شراء منتجات معينة، فيضع طلباً كاملاً ويكمل عملية الدفع كذلك. ولا يكون لدى العميل أدنى فكرة أنه يتسوّق أونلاين من متجر دروب شيبينج على أية حال.

كما هو موضح في الصورة أدناه:



الفرق بين الدروب شيبنج والتجارة الإلكترونية التقليدية:

الدروب شيبنج هو في الواقع شكل من أشكال التجارة الإلكترونية، لكن ما يميزه التركيز على العمل الأساسي، وهو المبيعات عبر الإنترنت، دون الاهتمام بالخدمات اللوجستية⁽¹⁾ أو المخزون أو الشحن، وفي ضوء ذلك، هناك فرق بين الدروب شيبنج والتجارة الإلكترونية التقليدية، تتمثل فيما يلي:

(1) الخدمات اللوجستية هي: جزء من سلسلة توريد المواد والتي تقوم بالتخطيط والتطبيق والتحكم بتدفق البضائع وتخزينها بشكل مرن وفعال وذلك بين نقطة الإنتاج ونقطة الاستهلاك لههدف إرضاء المستهلك. موقع ويكيبيديا https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85_%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%88%D8%AC%D8%B3%D8%AA%D9%8A.

٣. مصدر المنتجات:

في الـ دروب شيبينج يمكن للتاجر استيراد المنتجات من شركات البيع بالجملة أو شركات Drop shipping المتخصصة، ويمكنه التعاقد معها ثم البدء في عرض المنتجات على المتجر. أما بالنسبة للبيع الإلكتروني العادي، فهناك عدة طرق يمكن للتاجر الحصول على المنتجات من خلالها، ومنها أن يحصل عليها من مصنع العلامات التجارية مباشرة؛ للحصول على المنتجات بأرخص سعر، أو أن يعقد صفقات مع تجار الجملة، وأخيراً، يمكن للتاجر شراء المنتجات من المواقع الإلكترونية، والتي تعد من أهم قنوات الدروب شيبينج، مثل: على إكسبرس Aliexpress، إي باي eBay.

٤. تخزين المنتجات:

في الـ دروب شيبينج لا يتعامل التاجر مع المنتجات بشكل فعلي، بينما تتطلب التجارة الإلكترونية الاحتفاظ بالمخزون في مخازن خاصة.

٥. طريقة شحن المنتجات:

في عملية الـ دروب شيبينج لا يدير التاجر عمليات الشحن؛ لأنه عادة ما يتم شحن المنتجات من خلال شركات شحن المورد أو وكيل الدروب شيبينج، بينما في عملية البيع الإلكتروني يجب أن يبحث التاجر عن أفضل شركة شحن تتمتع بصيت وسمعة حسنة، بالإضافة إلى كونها تلبي جميع احتياجات التجار والعملاء.

٦. هامش الربح:

في تجارة الـ دروب شيبينج هامش الربح أصغر بكثير من هامش ربح التجارة الإلكترونية؛ بسبب ملكية المنتجات لشخص آخر، ويحصل التاجر فقط على فرق سعر بيع المنتجات، بعكس التجارة الإلكترونية؛ حيث يكون هامش الربح فيها

أعلى بكثير؛ وذلك يعود لقدرة التاجر على التحكم في جودة المنتج، وابتكار طرق لبيع المنتجات بسعر أعلى.

٧. خدمة العملاء:

في الدروب شيبينج لا يستطيع التاجر التعامل مع العملاء بشكل مباشر لحل مشاكلهم، وقد يؤثر هذا على ثقة العملاء بالمتجر، بعكس التجارة الإلكترونية؛ حيث يمكن للتاجر السيطرة على المشاكل بشكل مباشر.

٨. التحكم الكامل في إدارة عمليات المتجر:

في الدروب شيبينج لا يمتلك التاجر الحق في إدارة أية عملية من عمليات إدارة المتجر، فعلى سبيل المثال: من الصعب التأكد من جودة المنتجات وطريقة تغليفها قبل إرسالها للعملاء، ولا يمكن للتاجر التحكم في المخزون أو كميته، فعلى سبيل المثال: لو نفذ جميع مخزون المورد سيخسر الكثير من الأموال، وقد يتعرض للمساءلة القانونية عند التعاقد مع بائعين غير موثوقين، على عكس التجارة الإلكترونية؛ حيث يكون لدى التاجر تحكم كامل في عمليات إدارة المتجر، مثل إدارة الطلبات، والشحن، وخدمة العملاء، والتسويق.

٩. توسيع نطاق التجارة:

يمكن للتاجر توسيع نطاق تجارته في الدروب شيبينج من خلال زيادة عدد المنتجات، أو التعاقد مع أكثر من موردٍ منتجات، وبيع المنتجات عن طريقهم؛ بهدف توسيع نطاق تجارته، ولكن هذا يعتمد على مدى قدرة مورد المنتجات على تلبية احتياجات عمل التاجر المستقبلية، ومدى امتلاكه المخزون الكافي لذلك من عدمه، أما بالنسبة للمتاجر الإلكترونية، فهناك قابلية للتوسع بأي معدل يحتاجه التاجر، مع التأكد من وجود مخزون كافٍ لتحقيق ذلك، ومساحة كافية لتخزين

المنتجات في المستقبل، بالإضافة إلى وجود موظفين كافيين للقيام بعمليات إدارة المتجر^(١).

١٠. بالنسبة للعميل:

لا يوجد فرق بين موقع دروب شيبينج وأي موقع مبيعات تقليدي آخر، وفي معظم الحالات، لا يعرف العميل حتى أنه يتعامل مع متجر دروب شيبينج، وبالتالي، فإن الاختلاف الرئيس بين دروب شيبينج والمتاجر الإلكترونية التقليدية هو على مستوى الخطوات التي تؤدي إلى تسليم المنتج للعميل^(٢).

(١) الموقع السابق نفسه.

(٢) الدروب شيبينج الدليل الشامل للبدء في تجارتك الإلكترونية ٢٠٢٣، رابط:

<https://mematalamet.com/drop-shipping>.

المطلب الثالث

مميزات وسلبيات بيع الدروب شيبينج

أولاً: مميزات الدروب شيبينج:

يتميز الدروب شيبينج بما يلي:

١. لا يحتاج إلى رأس مال كبير:

من المميزات الخاصة بمجال الدروب شيبينج أن الوسيط فيه لا يحتاج إلى رأس مال كبير ليبدأ فيه؛ فالمصاريف الخاصة بنقل البضائع أو تخزينها أو توصيلها كلها تكاليف لا يتكبدها نهائياً، وكل ما يحتاج إليه هو علم جيد بفنون التسويق، ومهارات بيع خاصة، وامتلاك متجر إلكتروني آمن.

٢. المرونة في تغيير المنتجات:

على عكس التجارة التقليدية، الوسيط في الدروب شيبينج لن تواجهه عواقب تتعلق بالقدرة على تغيير منتج أو حذفه من قائمة المعروض على المتجر، فإذا تم اكتشاف منتج لا يلقى رواجاً من المستهلك، فيمكن للوسيط حذفه بكل سهولة وتغييره بمنتج آخر.

٣. عدم تكبد تكاليف التخزين والتوزيع:

التعامل من خلال الدروب شيبينج يعفى صاحب المتجر من تحمل الأعباء الخاصة بتخزين المنتج أو جرده، أو حتى العمل على توصيله أو استرجاعه؛ فكل هذه العمليات تتم بين المنصة المالكة للمنتج بطريقة مباشرة بينها وبين العميل، وكل ما يقوم به المسوق هو أن يكون حلقة وصل بين الطرفين، ويحصل على

هامش ربح مناسب^(١).

٤. التنوع في المجالات التي يمكن التجارة فيها:

على عكس مجالات التجارة الأخرى، فالدروب شيبينج Drop shipping يمنح الوسيط رفاهية كبرى فيما يتعلق بطبيعة المنتجات أو الخدمات التي يقوم بالترويج لها ، أيًا كان هذا المنتج أو الخدمة، فيمكن التسويق له والحصول على أرباح منه، بشرط أن يتم إقناع العميل بإتمام الصفقة بنجاح.

٥. الحصول على هامش ربح:

في الدروب شيبينج يمتلك المورد الحرية لاختيار أي منتج أو خدمة، وتحديد هامش الربح المناسب وإضافته عليه، ومن ثمّ الحصول عليه مقابل كل عملية بيع ناجحة، فالمورد يتربح من بيع وتسويق منتج لا يمتلكه من الأساس، وكل ما يقوم به هو استغلال مهارات التسويق والبيع الخاصة به، والنجاح في استقطاب العملاء المستهدفين إليه أولاً، بدلاً من التوجه لمنصة البيع مباشرة.

(١) مزايا وعيوب الدروب شيبينج، رابط

<https://discoverytools.org/%D8%A3%D9%87%D9%85-%D9%85%D8%B2%D8%A7%D9%8A%D8%A7>

موقع محاضرات - <https://courses-lectures.com/2022/05/dropshipping> - مزايا وعيوب الدروب شيبينج مميزات وعيوب تاريخ النشر
مجلة كلية الشريعة والقانون - جامعة الأزهر - فرع أسبوط العدد السادس والثلاثون الإصدار الثالث - يوليو ٢٠٢٤م الجزء الأول
رابط: <https://courses-lectures.com/2022/05/dropshipping>، تاريخ الزيارة ٢٠٢٣/١٢/١٥م، رابط:

٦. عمل مرن ولسلس:

إحدى أكبر مزايا الدروب شيبينج هي أنه نموذج عمل مرن؛ فيمكن العمل في أي وقت مناسب للشخص دون التقيد بوقت معين، ودون الحاجة لقضاء وقت معين في المتجر كل يوم.

٧. المعرفة والخبرة التجارية:

يعد العمل في الدروب شيبينج أمراً سهلاً؛ لأن الشخص لا يحتاج إلى خبرة في ذلك، وكل ما يحتاجه هو امتلاك متجر إلكتروني آمن، ومهارات البيع اللازمة.

٨. التوسع الكبير والسريع:

فيختلف الدروب شيبينج عن جميع المشاريع الأخرى في أنه لا يحتاج الوقت والجهد من أجل أن ينجح^(١).

ثانياً: سلبات الدروب شينج:

على الرغم من أن بيع الدروب شينج قليل التكاليف، ويمتاز بالعديد من الإيجابيات، إلا أنه يوجد به بعض العيوب والسلبيات، وهذه السلبيات هي:

(۱) مزایا و عيوب الـدروب شـيـنـج، رابـط:

<https://discoverytools.org/%D8%A3%D9%87%D9%85->

موقع محاضرات -

وكورسات (محاضرة بعنوان: الدروب شيبينج مميزات وعيوب)، رابط:

<https://courses-lectures.com/2022/05/dropshipping>، أكاديمية عمل

بيزنس (مقال بعنوان: أسرار الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٦/١١/٢٠٢٢م، رابط:

[.https://www.e3melbusiness.com/blog/Secrets-of-Drop-shipping](https://www.e3melbusiness.com/blog/Secrets-of-Drop-shipping)

١. تحقيق هامش ربح منخفض:

أحد عيوب الدروب شيبينج هو أن هامش الربح يكون منخفضاً في البداية، فعلى الرغم من أن هناك أرباحاً، إلا أنها تعتبر أقل من غيرها في الأعمال الأخرى في المجال نفسه؛ حيث إن صاحب المتجر يحقق ربحاً محدوداً؛ لأنه مجرد وسيط بين البائع والمشتري، ولأن الأرباح تعتمد إلى حد كبير على زوار المتجر، وبناء علامة تجارية في التجارة الإلكترونية، فيحتاج صاحب المتجر لفترة طويلة لبنى قاعدة عملاء، ويجعلهم يثقون بمتجره.

٢. المنافسة العالية:

نتيجة قلة التكاليف بشكل عام لإنشاء مشروع تجاري من هذا النوع، فإن هناك عدداً كبيراً بشكل مفرط من رواد الأعمال يركزون فقط على قلة التكاليف ويتجاهلون العوامل الأخرى، وأيضاً لقلّة رأس المال المطلوب والعوائق التي تواجه التاجر لبدء نشاط تجاري باستخدام الدروب شيبينج هناك كثير من المنافسة^(١).

(١) مزايا وعيوب الدروب شيبينج،

رابط: <https://discoverytools.org/%D8%A3%D9%87%D9%85-%D9%85%D8%B2%D8%A7%D9%8A%D8%A7>

أكاديمية اعمل بيزنس، تاريخ النشر ٦/١١/٢٠٢٢م، رابط:

(مقال بعنوان: أسرار الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٦/١١/٢٠٢٢م، رابط:

<https://www.e3melbusiness.com/blog/Secrets-of-Drop-shipping>

موقع الشهبندر (مقال بعنوان: مشاكل الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٢٠/٩/٢٠٢١م، تاريخ

الزيارة ١٥/١٢/٢٠٢٣م، رابط: <https://elshahbndr.com/%D9%85%D8%B4%D8%A7%D9%83%D9%85%D8%B2%D8%A7%D9%8A%D8%A7>

<https://elshahbndr.com/%D9%85%D8%B4%D8%A7%D9%83%D9%85%D8%B2%D8%A7%D9%8A%D8%A7>

٣. عدم توفر المنتج:

وتعد هذه المشكلة من أكبر المشكلات التي تواجه أصحاب متاجر الـ دروب شیبینج وأكثرها شیوعاً، فعلى الرغم من أن أغلب الموردين والشركات یطمحون ویمعملون جاهدين لإبقاء شركائهم من أصحاب المتاجر على اطلاع دائم بالأمر والمنتجات المتوافرة وغير المتواجدة بالسوق، إلا أنه-في بعض الأحيان-قد یطلب العميل منتجاً ما، ویفاجئ التاجر بأنه غير متوفر، وهو ما یتطلب منه العثور على المنتج نفسه من موردين آخرين، أو البحث عن منتج مماثل وعرضه على العميل في حال رغبته في الشراء.

٤. عدم معالجة الطلب:

عندما یقوم العميل بطلب المنتج، فیکون صاحب المتجر مترقباً لمعالجته؛ حتى یتمكن من إرسال جميع التفاصيل الخاصة بالشحن، وإرسال رمز التتبع الخاص بالمنتج؛ حتى یتمكن من تتبعه، فالعميل ینتظر كل تلك التفاصيل خلال أربع وعشرين ساعة من تاریخ الطلب، وعندما تتأخر معالجة الطلب، على صاحب المتجر أن یتصل بالموردين أو الشركاء على الفور لمعالجة المشكلة وحلها سريعاً، خاصة إذا كان یقدم مجموعة من المنتجات الباهظة، أو یکون العميل یقوم بالشراء من المتجر لأول مرة؛ حتى لا یفقد ثقته.

٥. إرسال منتجات خاطئة:

یعتبر العملاء المنتجات الخاطئة ما هي إلا خدمة عملاء سيئة، ویترك ذلك انطباعاً سيئاً لدى العملاء، فبصرف النظر عن السبب، فصاحب المتجر دائماً مذنب

في نظر عملائه، مما يؤثر-بالتأكيد-على سمعته وسمعة علامته التجارية^(١).

٦. ارتفاع أسعار منتجات الدروب شيبنج:

يعد من سلبيات متاجر الدروب شيبنج ارتفاع الأسعار؛ وذلك لأن صاحب المتجر يريد تحقيق الربح، ولا يتحقق ذلك إلا بزيادة السعر الأصلي للمنتج.

٧. إدارة المرتجعات:

في بعض الأحيان تصل المنتجات تالفة وغير صالحة للاستخدام، أو غير مطابقة للمواصفات، لذلك يجب أن يكون هناك سياسة واضحة للاستبدال أو الإرجاع.

٨. تأخر الشحن:

متاجر الدروب شيبنج-عادة-ما تتواجد في الصين، لذلك فإن المنتجات تصل في وقت متأخر، غالبًا ما تصل إلى (٢٠) يومًا، والعملاء يملون سريعًا؛ فلا يمكنهم الانتظار كل تلك المدة.

٩. صعوبة التنظيم وإدارة عمليات البيع:

صعوبة التنظيم وإدارة عمليات البيع بشكل فردي، خاصة أن البائع عليه أن يكون إدارة كاملة في التسويق، والبيع، وخدمة العملاء، والمبيعات في آن واحد.

١٠. المسؤوليات القانونية:

على الرغم من أنها ليست مشكلة شائعة في الدروب شيبنج، إلا أنه قد يحدث أن يكون بعض الموردين غير شرعيين كما يدعون، ولا يعرف صاحب

(١) موقع الشهبندر (مقال بعنوان: مشاكل الدروب شيبنج) رابط:

<https://elshahbndr.com/%D9%85%D8%B4%D8%A7%D9%83%D9%>

المبحث الثاني

في تعريف التجارة الإلكترونية وحكمها، وحكم بيع الدروب شيبنج

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التجارة الإلكترونية.

المطلب الثاني: حكم التجارة الإلكترونية.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لبيع الدروب شيبنج.

المطلب الرابع: خلاف العلماء المعاصرين في بيع الدروب شيبنج.

المطلب الأول

تعریف التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية مرکب إضافي مكون من كلمتين "التجارة" و"الإلكترونية"، ولتعریف هذا المركب، وجب تعريف ما ترکب منه، كما يلي:
أولاً: تعريف التجارة لغة واصطلاحاً:
التجارة لغة:

تَجَرَّ يَتَجَرُّ تجارة: باع وشرى، ورجل تاجر، والجمع: تجار، وتجار، وتجر.
وأرض متجرة: يتجر إليها. وفي الصحاح: يتجر فيها.
ويقال: ربح فلان في تجارته إذا أفضل، وأربح إذا صادف سوقاً ذات ربح.
والتجارة: تقليب المال لغرض الربح، كما في الأساس^(١).
التجارة اصطلاحاً:

لم يبتعد الفقهاء عن التعريف اللغوي في تعريفهم للتجارة فعرفوها بتعريفات مختلفة في اللفظ ولكنها تتفق على معنى واحد وهو: تقليب المال بالبيع والشراء لغرض تحصيل الربح^(٢).

-
- (١) لسان العرب ٨٩/٤، (مادة تجر)، تاج العروس من جواهر القاموس، للزبيدي ٢٧٨/١٠ - ٢٨٠ (مادة تجر)، ط: دار الهداية، المحكم والمحيط الأعظم، أبو الحسن علي بن إسماعيل ابن سيده المرسى ٣٥٣/٧، (مادة تجر)، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م، المخصص، أبو الحسن علي بن إسماعيل بن سيده المرسى ٤٣٨/٣، ط: دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- (٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني ١٢/٢، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م، البحر الرائق شرح كنز الدقائق ٢٢٥/٢، رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين ٢٧٣/٢، ط: دار الفكر - بيروت، =

فالتجارة إذن هي عملية البيع والشراء، وهي مبادلة مال بمال، يقصد منها تحصيل الربح، سواء كانت تجارة داخلية وهي المبادلات التي تجري داخل البلد وتخضع لسلطة الدولة، أم تجارة خارجية وهي المبادلات التي تجري بين الدول، وتخضع لقوانين التجارة الدولية. والتجارة أعم من البيع إذ البيع نوع منها. فالتجارة يراد بها كل عمل يقصد به الربح بصفة عامة.

ثانياً: تعريف الإلكترونية:

وهي نسبة إلى الإلكترونيات، والمقصود بها النظم الحديثة في الاتصالات، وإنما يُراد بها عند وصفها بلفظ تجارة، بأنها شبكة الإنترنت.

=الطبعة: الثانية، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٥١٧/٣، بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي، للصاوي ٨٦٢/٣، ط: دار المعارف، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري ٣٨١/١، ط: دار الكتاب الإسلامي، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الأنصاري ١٣٠/١، ط: دار الفكر للطباعة والنشر، الطبعة: ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م، الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع، الخطيب الشربيني ٢١٥/١، ط: دار الفكر بيروت، مغني المحتاج ١٠٤/٢، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي ٢٨٢/٣، دون طبعة، دقائق أولى النهى لشرح المنتهى المعروف بشرح منتهى الإرادات، البهوتي ٣٩٥/١، ط: عالم الكتب، الطبعة: الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م، التعريفات، علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني ٥٣/١، ط: دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م، الموسوعة الفقهية الكويتية صادر عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت ٢٦٨/٢٣، ط: دار السلاسل - الكويت.

وشبكة الإنترنت: عبارة عن شبكة واسعة من الحواسيب الموصولة بعضها ببعض، والمنتشرة في جميع أنحاء العالم، وتخزن كمًا هائلًا من المعلومات بأشكال مختلفة.

وعرفها البعض بأنها: شبكة معلومات عالمية، عبارة عن مجموعة من شبكات الحاسب موصولة ببعضها بعضًا^(١).

كما عُرِفَتْ بأنها: شبكة اتصالات عالمية مفتوحة وعامة واسعة النطاق، تربط بين عدد ضخم من الشبكات الفرعية، ولذا يطلق عليها "شبكة الشبكات"^(٢).

ثالثاً: تعريف التجارة الإلكترونية كمركب إضافي:

عُرِفَتْ التجارة الإلكترونية بتعريفات عدة، بحسب المجال الذي يستفيد منها، ومن ذلك:

١. عرفتها منظمة التجارة العالمية بأنها: أنشطة إنتاج السلع والخدمات، وتوزيعها، وتسويقها، وبيعها أو تسليمها للمشتري، من خلال الوسائط الإلكترونية.

وتشمل المعاملات التجارية طبقاً لهذا التعريف ثلاثة أنواع من العمليات، هي:

- أ. عمليات الإعلان عن المنتج، والبحث عنه.
- ب. عمليات تقديم طلب الشراء، وسداد ثمن المشتريات.
- ج. عمليات تسليم المشتريات^(٣).

(١) خدمات الإنترنت، أحمد ريان ص ١٩، ط: منشورات المجمع الثقافي، أبو ظبي، الطبعة: الأولى ١٤١٧هـ / ١٩٩٧م.

(٢) التجارة الإلكترونية، د. إبراهيم العيسوي ص ١٩، ط: المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، الطبعة: الأولى ١٤٢٣هـ / ٢٠٠٣م.

(٣) التجارة الإلكترونية، د. إبراهيم العيسوي ص ١١، ١٢.

٢. استخدام وسائل الاتصال والمعلومات بين الأطراف التجارية لإتمام الأعمال والصفقات^(١).
٣. نوع من عمليات البيع والشراء ما بين المستهلكين والمنتجين، أو بين الشركات وبعضهم بعضاً، باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات^(٢).
٤. نظام تبادل غير ورقي لصفقات ومعلومات تجارية ومصرفية، باستخدام وسائل التكنولوجيا الحديثة^(٣).
٥. ارتباط إيجاب بقبول على وجه يظهر أثره في العقود على دون حضور مادي لطرفيه وذلك باستخدام وسيلة الكترونية للاتصال عن بعد كلياً أو جزئياً. فتمتى حصل الارتباط والإيجاب وكان هذا الارتباط موافقاً لقواعد الشريعة مستوفياً شرائطه التي لا بد منها للارتباط وجرى الارتباط بين طرفين بواسطة الكترونية يسمى ذلك عقداً الكترونياً^(٤).

التعريف المختار:

يعتبر التعريف الخامس من أحسن التعريفات؛ لوضوحه ودقته ولأنه يحوي أهم مكونات العقد الإلكتروني، من مكونات وشروط العقود عموماً من الإيجاب

(١) التجارة الإلكترونية ومهارات التسويق العلمي، السيد عودة ص ١٢، ط: دار الأمين، القاهرة مصر، الطبعة: الأولى ١٤٢٢هـ / ٢٠٠٢م.

(٢) عالم التجارة الإلكترونية، رأفت رضوان ص ١٤، ط: المنظمة العربية للتنمية، القاهرة مصر، ١٩٩٩م.

(٣) التجارة الإلكترونية في خدمة التجارة والمصارف العربية، راسم سميح محمد عبد الرحيم ص ١٩، ط: اتحاد المصارف العربية، بيروت، ١٤١٧هـ / ١٩٩٧م.

(٤) التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، علي محمد أبو العز، ص ٤٠-٤٢، ط: دار النفائس، الطبعة الأولى.

والقبول وموافقة الإيجاب للقبول، وترتب الأثر، وكذا الموافقة للقواعد العامة للشريعة في المعاملات والمتمثلة في منع الغرر والظلم والنزاع وما في معناها، والبعض الآخر ما اختص به هذا العقد من كونه يتم بوسيلة الكترونية كالإنترنت والهاتف والفاكس وغيرها، وكونه لا يشترط فيه اتحاد المجلس أو أن يكون الحضور مادي لطرفيه لذا كان هذا التعريف جامعاً مانعاً.

طرق إبرام عقود التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت:

تُبرم عقود التجارة الإلكترونية (العقود الإلكترونية) عبر الإنترنت بعدة طرق، منها:

الطريقة الأولى: عن طريق شبكة المعلومات العالمية (World wide

:web)

تتم العقود من خلال المواقع على الشبكة؛ إذ إن المتعاقد يبحث عن السلعة أو الخدمة أو المعلومة التي ينوي التعاقد عليها على الشبكة، سواء من خلال محركات البحث التي تقوده إلى موقع الشركة أو المؤسسة، أو من خلال الدخول إلى الموقع مباشرة، أو من خلال شريط إعلاني يقوده إلى الموقع، أو من خلال سوق تجاري افتراضي على الشبكة يجمع عدداً من العارضين، من شركات أو مؤسسات أو أفراد يعرضون منتجاتهم وخدماتهم في كتالوجات توضح هذه العروض والسلع بصورها وأسعارها وميزاتها، فإذا وصل المتعاقد إلى السلعة أو الخدمة أو المعلومة التي يريد، فإن الموقع - غالباً - يوفر صورة أو صوراً واضحة للسلعة ومعلومات عن مزاياها وأوصافها، وربما قدم الموقع عرضاً مرئياً بالفيديو عنها أو تجربة افتراضية لها، فإذا قرر المشتري الشراء ضغط على الأيقونة الخاصة بالشراء، ثم يتم تعبئة العقد الإلكتروني والمتضمن العقد

النموذجي الموضوع على الموقع، وفيه شروط العقد وبنوده التي تكون غير قابلة للتفاوض عادة، ويتضمن إلى جانب ذلك بيانات المشتري الشخصية؛ الاسم، والعنوان، ورقم البطاقة الائتمانية، أو كيفية دفع الثمن، وتوقيع العقد إلكترونياً.

الطريقة الثانية: عن طريق البريد الإلكتروني (E-Mail):

ويحدث التعاقد عندما يرسل صاحب المتجر الافتراضي رسائل إلى صناديق بريد أناس معينين أو عشوائيين، يعرض فيها منتجاته وخدماته، ويدعو فيها إلى التعاقد معه، مبيناً الأسعار، والمواصفات، وبنود العقود، ويدعو صاحب البريد الإلكتروني إذا رغب في التعاقد بضغط أيقونة الموافقة، ليصدر القبول منه، وإجراءاتها كما سلف في الطريقة السابقة.

الطريقة الثالثة: عن طريق وسائل الحديث والصور والمشاهدة عبر شبكة

الإنترنت.

إذ يشمل الحديث عن الإنترنت عدة أنواع من الاتصالات حيث يمكن الحديث عبر الهاتف العادي عن طريق الإنترنت، ويمكن تبادل الرسائل والمحادثات بين عدة أشخاص بشكل فوري، ويمكن أن يتضمن تبادلاً للأصوات والصور، ومن ذلك ما يلي:

١. تبادل مباشر للعبارة بين شخصين يستخدمان برنامجاً يسمى غرفة المحادثة، أو الدردشة (CHATTING ROOMS)، يمكنهما من تبادل الحديث كتابة يراها كل منهما في الحال، بطريقة أوفر مادياً وأسرع في جلب الرد، ويمكن أن تكون بين أكثر من شخصين وفي أماكن مختلفة.

٢. تبادل الحديث بالصوت والصورة، أو من خلال برنامج آخر يمكن من خلاله إرسال الصوت والصورة: صور فيديو للتعبير عن الحركة مع الصوت، وتسمى

غرفة الفيديو، وفي بعض البرامج يقوم المجتمعون أيضاً بالمشاركة بالوثائق وطباعة الرسائل وتبادل الملفات.

٣. تبادل الحديث صوتياً كما في الهاتف العادي، وبأسعار اتصال الإنترنت، مما يقلل كلفة الاتصال لأصحاب العلاقات التجارية، وفي هذه الحالة يكون مجلس العقد كمجلس العقد في الهاتف^(١).

(١) التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت أحكامها وآثارها في الفقه الإسلامي والقانون السعودي، د. علي بن عبد الله الشهري ص ١٢-١٤، نسخة إلكترونية، المكتبة الشاملة الذهبية، التعاقد عن طريق الإنترنت، أحمد العجلوني ص ١٧، ١٨، ط: الدار العلمية ومكتبة دار الثقافة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢ م، التعاقد بالبيع بواسطة الإنترنت، محمد أبو الهيجاء ٤٨، ٤٩، ط: الدار العلمية ومكتب دار الثقافة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢ م.

المطلب الثاني

حكم التجارة الإلكترونية

عرفنا من خلال ما تقدم أن التجارة الإلكترونية أعمال تجارية تتم بعقود تسمى عقود التجارة الإلكترونية أو العقود الإلكترونية، من خلال الإنترنت، أو أية وسائل إلكترونية أخرى، سواء أبرمت ونفذت من خلال الوسيلة الإلكترونية، أو تم استخدامها في مرحلة من مراحل إبرام العقد.

وأن هذه العقود تختلف عن العقود العادية في كونها تتم عن بُعد، بين طرفين غير مجتمعين في مكان واحد، وبوسيلة إلكترونية -كما تقدم- يتم فيها الإيجاب والقبول بين المتعاقدين بكتابة إلكترونية أو بالمحادثة الصوتية، أو بهما معاً، أو بالصوت والصورة، أو تجتمع الثلاث كلها، ولكنها في الأصل عقود ترجع إلى حكم العقود في الشريعة الإسلامية.

وهذه الأسس هي التي ننطلق منها للحكم على التجارة الإلكترونية عموماً وعبر الإنترنت خصوصاً، وذلك من خلال ما يلي:

أولاً: الأصل في التجارة والعقود الإباحة، إلا ما دل الدليل أو القواعد الشرعية على عدم شرعيته^(١)، ومن الأدلة التي تدل على ذلك ما يلي:

من القرآن الكريم أدلة، منها:

- قول الله تعالى: ﴿لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٢).

(١) شرح التلويح على التوضيح ٨٩/١، القواعد لابن رجب ٣٤٠/١، ط: دار الكتب العلمية، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، د. محمد مصطفى الزحيلي ١٠٢/١، ط: دار الفكر - دمشق، الطبعة: الأولى، ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦ م.
(٢) سورة النساء آية (٢٩).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

يقتضي ظاهر الآية إباحة سائر التجارات الواقعة عن تراضٍ، والتجارة اسم واقع على عقود المعاوضات المقصود بها طلب الأرباح^(١)، ويدخل فيها التجارة الإلكترونية.

- قول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٢).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

تفيد الآية أنه يجب على كل مؤمن أن يفي بما عقده وارتبط به، وليس لأحد أن يقيد ما أطلقه الشارع إلا ببينة منه، فكل قول أو فعل يعده الناس عقداً فهو عقد يجب أن يوفوا به كما أمر الله تعالى، ما لم يتضمن تحريم حلال أو تحليل حرام، مما ثبت في الشرع^(٣). وعقود التجارة الإلكترونية تدخل في هذه العقود وتأخذ حكمها.

- قول الله تعالى: ﴿وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ﴾^(٤).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

أن الآية عامة في الأعيان والأفعال، وأن الأصل فيها عدم التحريم؛ لأنها لو كانت محرمة لورد الدليل بتحريمها، فإذا لم تكن حراماً، لم تكن فاسدة، وإذا لم

(١) أحكام القرآن، عماد الدين الطبري المعروف بالكنيا الهراسي ٤٣٨/٢، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٣ هـ.

(٢) سورة المائدة آية (١).

(٣) التفسير المختصر المفيد للقرآن المجيد، مختصر تفسير المنار محمد رشيد رضا ٢٥٤/٢، ط: المكتب الإسلامي، بيروت الطبعة: الأولى ١٤٠٤ هـ.

(٤) سورة الأنعام الآية (١٩٩).

تكن فاسدة كانت صحيحة، والعقود من باب الأفعال العادية، فيكون الأصل فيها عدم التحريم وتكون صحيحة^(١)، والتجارة الإلكترونية وعقودها من هذا الباب.

- قول الله تعالى: ﴿اللَّهُ الَّذِي سَخَّرَ لَكُمُ الْبَحْرَ لِتَجْرِيَ الْفُلُكُ فِيهِ بِأَمْرِهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾^(٢).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

أن الله تعالى يخبر بفضلته على عباده وإحسانه إليهم بتسخير البحر لسير المراكب والسفن بأمره، وتيسيره ليبْتَغُوا من فضله بأنواع التجارات والمكاسب^(٣)، والتجارة الإلكترونية وعقودها من أنواع التجارات والمكاسب. ويُستفاد من هذه الآيات حل وجواز وصحة التجارة الإلكترونية وعقودها؛ لدخولها في عموم هذه الآيات.

من السنة المطهرة أحاديث، منها:

- عَنْ سَلْمَانَ الْفَارِسِيِّ، قَالَ: سُئِلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ السَّمْنِ، وَالْجُبْنِ، وَالْفِرَاءِ فَقَالَ: "الْحَلَالُ مَا أَحَلَّ اللَّهُ فِي كِتَابِهِ، وَالْحَرَامُ مَا حَرَّمَ اللَّهُ فِي كِتَابِهِ، وَمَا سَكَتَ عَنْهُ، فَهُوَ مِمَّا عَفَا عَنْهُ"^(٤).

(١) مجموع الفتاوى، ابن تيمية ١٥٠/٢٩، ط: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية، عام النشر: ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م.
(٢) سورة الجاثية، الآية (١٢).

(٣) تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، عبد الرحمن بن ناصر بن عبد الله السعدي ٧٧٦/١، ط: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

(٤) أخرجه الترمذي في الجامع الصحيح (سنن الترمذي)، كتاب أبواب اللباس، باب ما جاء في لبس الفراء، رقم الحديث (١٧٢٦)، ٢٧٢/٣، وقال: حديث غريب، ط: دار الغرب الإسلامي - بيروت، سنة النشر: ١٩٩٨م، وابن ماجه في سننه، كتاب الأطعمة، باب أكل الجبن =

وجه الدلالة من الحديث:

أن الله عز وجل قد أحل التجارات والمكاسب والعقود -وقد أشرنا إلى ذلك -ولو سكت عن إباحة ذلك وتحريمه، لكان ذلك عفوًا، لا يجوز الحكم بتحريمه وإبطاله، فكل عقد ومعاملة سكت عنها فإنه لا يجوز القول بتحريمها^(١)، ويدخل في ذلك عقود التجارة الإلكترونية؛ فإنها تدخل في عموم التجارات والمكاسب والعقود المباحة؛ لعدم وجود التحريم لها بنص، أو قياس، أو قواعد، أو مقاصد شرعية.

- عَنْ الْمُقَدِّامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: " مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ، خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ، كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ "^(٢).

وجه الدلالة من الحديث:

إن التجارة الإلكترونية وعقودها من الكسب، فتدخل في الكسب المنصوص عليه في الحديث؛ إذ لا نص ولا أصول ولا قواعد شرعية تجعلها من الكسب المنهي عنه.

=والسمن، رقم الحديث (٣٣٦٧)، ١١١٧/٢، ط: دار إحياء الكتب العربية -فيصل عيسى البابي الحلبي، والطبراني في المعجم الكبير ٢٥٠/٦، رقم الحديث (٦١٢٤) ط: مكتبة ابن تيمية - القاهرة، الطبعة: الثانية.

(١) إعلام الموقعين عن رب العالمين، محمد بن أبي بكر ابن قيم الجوزية ٢٥٩/١، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب كسب الرجل وعمله بيده، رقم الحديث (٢٠٧٢)، ٥٧/٣، ط: دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢هـ، والطبراني في المعجم الكبير ٢٦٧/٢٠، رقم الحديث (٦٣١).

- عَنْ عَائِشَةَ، قَالَتْ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: " إِنْ أَطِيبَ مَا أَكَلَ الرَّجُلُ مِنْ كَسْبِهِ، وَإِنْ وَلَدَهُ مِنْ كَسْبِهِ"^(١).

وجه الدلالة من الحديث:

أن التجارة الإلكترونية وعقودها من الكسب، فتدخل في الكسب المنصوص عليه في الحديث، إذ لا نص ولا أصول ولا قواعد شرعية تجعلها من الكسب المنهي عنه.

ثانياً: عقود التجارة الإلكترونية، عقود مسمّاة، فهي إما عقود بيع تقع على السلع والمنتجات، أو عقود إجارة تقع على المنافع، أو عقود خدمات، أو خدمات إلكترونية أو معلوماتية، تُكَيَّف على أنها عقود مقاولات في حالات، وعقود إجارة في حالات، وعقود بيع في حالات أخرى^(٢)، فهي إذن عقود مباحة شرعاً، وإن وُجدت عقود محرمة أو مختلف فيها، فتأخذ حكمها الشرعي بخصوصها.

(١) أخرجه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب الحث على الكسب، رقم الحديث (٢١٣٧)، ٧٢٣ / ٢، والنسائي في السنن الكبرى، كتاب البيوع، باب الحث على الكسب، رقم الحديث (٦٠٠٠)، ٦ / ٦، ط: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م، وابن حبان في الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، كتاب الرضاع، باب النفقة، رقم الحديث (٤٢٦١)، ١٠ / ٧٤، وقال: إسناده صحيح على شرطهما. ط: مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.

(٢) المسؤولية الإلكترونية، د. محمد حسين منصور ص ٢٠، ٣٤، ٤٠، ٤٩، ط: دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ط: ٢٠٠٣ م، عقد الاشتراك في قواعد المعلومات عبر شبكة الإنترنت، د. فاروق الأباصيري ص ٢٠-٢٢، ط: دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٢ م.

ثالثاً: تحقق المصلحة لطرفي العقد في التجارة الإلكترونية وعقودها، وقد جاء الإسلام بجلب المصالح ودفع المفساد^(١)، والمصلحة متحققة هنا، وما يوجد من مفساد في التجارة الإلكترونية وعقودها يوجد في سائر التجارات والعقود.

ونوضح ذلك : أن التجارة الإلكترونية -كما مر-توفر على المتعاقد عناء البحث في الأسواق والتنقل فيها، والسفر والترحال؛ حيث يستطيع تصفح البضائع التي يود شراؤها ومواصفاتها وأسعارها -وقد تكون في أقصى الأرض- وهو جالس في بيته، وتوفر على المتعاقد الآخر عناء البحث عن المستفيدين، وفتح محلات تجارية بأثمانٍ عالية وتعيين عمال وغير ذلك، مما يكون له الأثر في توفير المال، ورخص السلع، وضمانها.

وهكذا في الإجارة وغيرها، ومثل هذا لا يأتي الشرع بتحريمه، بل يأتي بتحليله وجوازه؛ مراعاةً لمصالح العباد وتحقيقها^(٢).

ونخلص من هذه الأدلة : إلى أن الأصل هو إباحة وجواز وصحة التجارة الإلكترونية وعقودها، ما لم يعارض ذلك ما يخرجها عن هذا الأصل، وسواء اعتبرت عقوداً مسماة^(٣) أم غير مسماة^(٤)، وأنها عقود تحقق مصالح طرفي العقد،

(١) مجموع الفتاوى لابن تيمية ١/ ٢٦٥.

(٢) التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت ص ١٩.

(٣) العقود المسماة: هي ما وضع الشرع لها اسماً خاصاً بها، وبيّن أحكامها المترتبة عليها، كالبيع والإجارة والشركة والهبة، والكفالة والحوالة والوكالة والرهن، والقرض والصلح، والزواج والوصية ونحوها. انظر: الفقه الإسلامي وأدلته، د. وهبة الزحيلي ٤/ ٣٠٩٥، ط: دار الفكر.

(٤) العقود غير المسماة: فهي التي لم يوضع لها اسم خاص في الشرع، ولم يترتب التشريع أحكاماً خاصة بها، وإنما استحدثها الناس تبعاً لحاجة. وهي كثيرة لا تنحصر، لأنها تنشأ=

وفيهما من النفع للناس الشيء الكثير، وإن القول بإباحتها وجوازها وصحتها هو القول المتفق مع التشريع الإسلامي، وما يتميز به من صلاحية لكل زمان ومكان، ومن مسايرته للعلم والتطور، وعدم الجمود، ودعوته لتحقيق المصالح ودفع المفساد. وأما ما قد يتخلل عقود التجارة الإلكترونية من عقود محرمة، فتأخذ الحكم كما لو كانت تُجرى وتُبرم من خارج نطاق التجارة الإلكترونية، مثل: عقود القمار، وبعض صور عقود التأمين، والعقود الربوية، وحرمة المعقود عليه، والحمد لله الذي شرع لنا ديناً سمحاً ميسراً صالحاً لكل زمان ومكان. والله تعالى أعلم.

بحسب تجديد حاجات الناس وتطور المجتمعات وتشابك المصالح، مثل عقد الاستصناع، وبيع الوفاء، وبيع الاستجرار، وأنواع المقاولات، أي التعهدات والالتزامات الحديثة، وأنواع الشركات التي تمنح امتيازات للتنقيب عن النفط والمعادن، وعقود النشر والإعلان في الصحف والمجلات ونحوها. الفقه الإسلامي وأدلته ٤/ ٣٠٩٦.

المطلب الثالث

التكليف الفقهي لبيع الدروب شيبنج

التكليف الأول: تكليف الدروب شيبنج على أنه بيع ما لا يملك:

بيع ما لا يملكه البائع يقع على صفتين:

الصفة الأولى: أن يبيعه سلعة موصوفة في الذمة (السلم).

الصفة الثانية: أن يبيعه سلعة معينة بعينها، وهو لا يملكها، فيذهب

ليشتريها، ويسلمها له، وهذا يقع على طريقتين:

الطريقة الأولى: أن يبيع ملك غيره لحظ ماله، وهذا ما يسمى لدى الفقهاء

ببيع الفضولي.

الطريقة الثانية: أن يبيع ملك الغير لحظ نفسه، وليس لحظ المالك، وهذا يقع

على ضربين:

أ. غاصب يبيع عيناً مغصوبة ليست ملكه.

ب. بيع ملك الغير، ثم الذهاب لشرائه من ماله وتسليمه للمشتري.

وهذا يقع على صورتين:

الصورة الأولى: أن يأخذ البائع وعداً من المشتري على الشراء إذا اشتراها

من ماله، وهو ما يُسمى في عصرنا (بيع المراجعة للواعد بالشراء)، وأكثر ما

يمارس هذه الصورة المصارف الإسلامية والتقليدية.

الصورة الثانية: أن يبيعه عيناً معينة يملكها الغير، ثم يذهب ليشتريها، وهذا

يصدق عليه أنه باع ما لا يملكه، وما ليس عنده.

وعمدة النهي عن بيع ما ليس عند الإنسان هو حديث حكيم بن حزام، قال: قلت: يا رسول الله، يُطْلَبُ مِنِّي الْمَتَاعُ، وَلَيْسَ عِنْدِي، أَفَأَبِيعُهُ لَهُ؟ قَالَ: "لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ"^(١).

وجه الدلالة من الحديث:

يدل الحديث على النهي عن بيع الشيء قبل أن يملكه البائع، حتى وإن كانت نيته شراؤه من مالكه وتسليمه للمشتري؛ تفادياً للغرر والجهالة^(٢).

فهل ينطبق هذا الحديث على البيع بالدروب شيبنج؛ لاشتراكهما في علة واحدة، وهي عدم ملك المبيع وقت العقد.

أوجه الاتفاق والاختلاف بين بيع ما لا يملك والدروب شيبنج:

أوجه الاتفاق:

١. إن الغرض من تحريم البيع الإنسان ما لا يملك هو عدم القدرة على التسليم، أشبه ببيع الطير في الهواء المتفق على حرمة عند جمهور

(١) أخرجه أحمد في مسنده، رقم الحديث (١٥٣١٥)، ٢٤ / ٣١، وابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ما ليس عندك وعن ربح ما لم تضمن، رقم الحديث (٢١٨٧) ٢٧/٢، والترمذي في سننه، كتاب أبواب البيع، باب ما جاء في كراهية ما ليس عندك، رقم الحديث (١٢٣٢) ٢٥/٢، وأبو داود في سننه، كتاب أبواب التجارة، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، رقم الحديث (٣٥٠٣)، ٢٨٣/٣، وقال الألباني: صحيح، سنن أبو داود ٢٨٣/٣، ط: المكتبة العصرية، صيدا - بيروت.

(٢) معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود للخطابي ١٤٠/٣، ط: المطبعة العلمية - حلب، الطبعة: الأولى، ١٣٥١ هـ - ١٩٣٢ م، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، أبو العلا محمد عبد الرحمن المباركفوري ٣٦٠/٤، ط: دار الكتب العلمية - بيروت.

الفقهاء^(١)، فحرم لهذا الغرر الذي ينتج عنه الخصومة في المعاملات، والقدرة على التسليم من عدمها في بيع الدروب شيبينج تتوقف على أصناف الموردين والشركات التي يتعامل معها البائع؛ فإن منهم من هو قادر على تسليم سلعته في الوقت المحدد، ومنهم من هو غير مؤتمن، لذلك يحرص البائع على اختيار موردين ذوي سمعة جيدة وجودة عالية، ومع ذلك، فإن احتمال عدم القدرة على التسليم يبقى موجوداً، فحتى أفضل الموردين تصدر عنهم أخطاء في الشحن والتوزيع.

٢. إن بيع ما لا يملك الإنسان منهي عنه؛ لأنه ربح ما لم يضمن^(٢). وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " لَا يَحِلُّ سَلَفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ،

(١) الهداية في شرح بداية المبتدي، أبو الحسن برهان الدين المرغيناني ٤٤/٣، ط: دار احياء التراث العربي - بيروت - لبنان، العناية شرح الهداية ٤١٠/٦، التلقين في الفقه المالكي، أبو محمد بن نصر الثعلبي البغدادي ١٥٠/٢، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م، الذخيرة، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس الشهير بالقرافي ٢٦٠/٥، ط: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٤م، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني، أبو الحسن الماوردي ٣٢٦/٥، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩م، الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع ٢٧٥/٢، الكافي في فقه الإمام أحمد، لابن قدامة المقدسي ١٤/٢، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م، المغني، أبو محمد موفق الدين ابن قدامة المقدسي ١٥١/٤، ط: مكتبة القاهرة، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: ١٣٨٨هـ - ١٩٦٨م.

(٢) المبسوط للسرخسي ٩/١٣، ط: دار المعرفة - بيروت، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م، بدائع الصنائع ٢٣٩/٥، الكافي في فقه أهل المدينة، ابن عبد البر القرطبي ٧٤١/٢، ط: مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة: =

وَلَا رِبْحُ مَا لَمْ يُضْمَنْ، وَلَا بَيْعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ" ^(١)، وهو ما نجده في بيع الدروب شيبنج.

لذا يتفق الدروب شيبنج مع بيع ما لا يملك في أن البائع في كليهما لا يملك السلعة.

التكليف الثاني: تكليف الدروب شيبنج على أنه تسويق بعمولة: تعريف التسويق بالعمولة:

التسويق بالعمولة أو ما يُسمى في عالم الإنترنت بالإفليت، هو الترويج لمنتجات أو خدمات الشركات الأخرى باستخدام التكنولوجيا الرقمية، كالإنترنت، والهواتف المحمولة، ومواقع التواصل الاجتماعي، ومحركات البحث، والبريد

=الثانية، ١٤٠٠هـ/١٩٨٠م، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، أبو الوليد بن رشد القرطبي ١١٧/٧، ط: دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م، حاشية الدسوقي ٥٢٨/٣، المجموع شرح المذهب، أبو زكريا محيي الدين النووي ٦٠/١٥، ط: دار الفكر، الحاوي الكبير ٥/ ٢٨٨، البيان في مذهب الإمام الشافعي، أبو الحسين يحيى بن سالم العمراني ٤٦٢/٥، ط: دار المنهاج - جدة، الطبعة: الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠ م، المغني لابن قدامة ٤/ ٢٢٧، كشف القناع عن متن الإقناع، منصور بن يونس البهوتي ٢٤٢/٣، ط: دار الكتب العلمية. (١) أخرجه الترمذي في سننه، كتاب أبواب البيع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، رقم الحديث (١٢٣٤)، ٥٢٦/٢، وقال: حسن صحيح، وابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ما ليس عندك وربح ما لم تضمن، رقم الحديث (٢١٨٨)، ٧٣٧/٢، والنسائي في سننه الكبرى، كتاب البيوع، باب شرطان في بيع، رقم الحديث (٦١٨١)، ٦٦/٦.

الإلكتروني، وغيرها، مقابل الحصول على نسبة من البيع، وهي التي تسمى عمولة؛ نظير الترويج والبيع لصالح شركة أخرى^(١).

والتسويق بالعمولة هو السمسرة، ولكن مع إحداث بعض التطوير والتحديث عليها؛ لتتوافق مع ما نعيشه من عولمة، وما وصلنا إليه من تقدم تكنولوجي، وما أوجده انتشار الإنترنت، وازدياد أعداد المستخدمين باستمرار حول العالم.

تعريف السمسار لغةً واصطلاحاً:

السمسار لغةً: سمسر: توسط بين البائع والمشتري بجعل، والسمسار: هو المتوسط أو الوسيط بين البائع والمشتري لتسهيل الصفقة، والجمع: سماسرة، والسمسار قيم الشيء، ومالكه.

والسمسار: القيم بالأمر الحافظ له. وهو في البيع اسم للذي يدخل بين البائع والمشتري متوسطاً لإمضاء البيع. وهو الذي يسميه الناس الدلال؛ فإنه يدل المشتري على السلع، ويدل البائع على الأثمان^(٢).

السمسار اصطلاحاً:

اتفق تعريف الفقهاء في السمسار في مدلوله، وإن اختلفت في الفاظه فعرفوه بأنه:

(١) التسوق بالعمولة عبر المنصات الرقمية، د. ابتسام محمد الغامدي، بحث منشور في مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة المنيا، المجلد (٤٤) العدد (٤) يونيو ٢٠٢١م، ص ١٦٦٩.

(٢) لسان العرب ٤/٣٨٠، ٣٨١ (مادة سمسر)، القاموس المحيط ١/٤١٠ (باب الرءاء فصل السين)، تاج العروس ١٢/٨٦ (مادة سمسر).

اسم لمن توسط بين البائع والمشتري في بيع المعيب^(١).
فالسمسار هو أجيرٌ يتقاضى أجرًا مقابل سعيه في ترويج سلعة أو كراء
عقار بأوفر ثمن ممكن. فهو ينادي معرفًا بالسلعة المعروضة للبيع مثلاً، واصفاً
لها، ذاكرًا آخر ما عُرض من ثمن لها، باحثًا عن زيادة أخرى^(٢).
وذهب جمهور الفقهاء إلى مشروعية السمسرة^(٣)، والدليل على مشروعيتها
ما يلي:

(١) المبسوط للسرخسي ١١٥/١٥، مجمع الضمانات، أبو محمد غانم بن محمد البغدادي
الحنفي ٥٢/١، ط: دار الكتاب الإسلامي، منح الجليل شرح مختصر خليل، أبو عبد الله
المالكي ١٨٧/٥، ط: دار الفكر - بيروت، دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م،
شرح مختصر خليل للخرشي، محمد بن عبد الله الخرشي المالكي ١٧٣/٥، ط: دار الفكر
للطباعة - بيروت، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، البيان للعمرائي ١٥٤/٦، المجموع
شرح المذهب ٢٩٣/١٣، كشف القناع ١٤٥/٤، الإقناع في فقه الإمام أحمد، للحجاوي
٣٦٨/٢، ط: دار المعرفة بيروت - لبنان.

(٢) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، د. نزيه حماد ص ٢٤٩، الطبعة:
الأولى ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.

(٣) المبسوط للسرخسي ١١٥/١٥، مجمع الأنهر، داماد أفندي ٧٥/٢، ط: دار إحياء التراث
العربي، الطبعة: دون طبعة ودون تاريخ، المدونة، مالك بن أنس ٤٦٦/٣، ط: دار الكتب
العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م، التهذيب في اختصار المدونة، أبو سعيد
ابن البرازعي المالكي ٣٨٩/٣، ط: دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث، دبي،
الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م، المجموع شرح المذهب ١٧٠/٩، المغني
لابن قدامة ٣٤٥/٥، الشرح الكبير على متن المقنع، عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن
قدامة المقدسي ٦٠/٦، ط: دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، كشف القناع ١١/٤، مطالب
أولي النهي، مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي ٦١٢/٣، ط: المكتب الإسلامي، الطبعة:
الثانية، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.

أولاً: من السنة:

- عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي غَرْزَةَ قَالَ: خَرَجَ عَلَيْنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وَنَحْنُ نَبِيعُ فِي السُّوقِ، وَنَحْنُ نُسَمِّي السَّمَّاسَةَ، فَقَالَ: "يَا مَعَاشِرَ التُّجَّارِ، إِنَّ سَوْفَكُمْ هَذَا يَخْلَطُهَا اللَّغْوُ وَالْحَلْفُ، فَشُوبُوهُ بِشَيْءٍ مِنَ الصَّدَقَةِ، أَوْ مِنْ صَدَقَةٍ"^(١).

وجه الدلالة من الحديث:

يدل الحديث على جواز السمسرة؛ لأن النبي ﷺ - شهد عمل السماسرة ولم ينههم عنه، بل أقرهم على عملهم، لكن أمرهم أن يشوبوا عملهم بالصدقة؛ ليكون كفارة لما يجري بينهم من الحلف والكذب وغيره^(٢).

- عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ طَاوُسٍ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِعْ حَاضِرٌ لِبَادٍ"، قَالَ: فَقُلْتُ لَابْنِ عَبَّاسٍ: مَا قَوْلُهُ "لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ" قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا"^(٣).

(١) أخرجه أحمد في مسنده ٥٨/٢٦، رقم الحديث (١٦١٣٥)، وأبو داود في سننه، كتاب البيوع، باب في التجارة يخالطها الحلف واللغو، رقم الحديث (٣٣٢٦)، ٢٤٢/٣، وقال الألباني: صحيح، والطبراني في المعجم الكبير ٣٥٥/١٨، رقم الحديث (٩٠٨)، والترمذي في سننه، كتاب أبواب البيع، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي (صلى الله عليه وسلم) إياهم، رقم الحديث (١٢٠٨)، ٥٠٥/٢، وقال: حسن صحيح.

(٢) المبسوط للسرخسي ١١٥/١٥.

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب هل يبيع حاضر لبادٍ بغير أجر؟، رقم الحديث (٢١٥٨)، ٧٢/٣، ومسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب تحريم بيع الحاضر للبادي، رقم الحديث (١٥٢١)، ١١٥٧/٣.

وجه الدلالة من الحديث:

المراد منه قوله في تفسير المنع لبيع الحاضر للبادي ألا يكون له سمسارًا، فإن مفهومه أنه يجوز أن يكون سمسارًا في بيع الحاضر للحاضر^(١).

ثانيًا: من العقول:

- "الأصل في العقود والشروط التي يقوم بها الناس هو الإباحة والجواز والصحة، وأن المستصحب فيها الحل وعدم التحريم، وتكون صحيحة يترتب عليها أثرها، ولا يحرم منها، أو يبطل إلا ما دل الشرع على تحريمه وإبطاله بالنص أو بالقياس"^(٢).

- الحاجة داعية إلى السمسرة؛ فليس كل إنسان يهتدي إلى السلع المختلفة، فيحتاج إلى من يدلّه عليها، ففي مشروعية السمسرة دفع لتلك الحاجة، فالسمسرة عمل شرعي نافع للبائع والمشتري والسمسار، وهناك حاجة إليه كأى عمل آخر يحتاج إليه الناس وينفعهم، وليس فيه ما يؤجب التحريم، ولأن السمسار يقدم منفعة مباحة فكان عمله مشروعاً^(٣).

ومن خلال ما سبق، نجد أن التسويق بعمولة هو نفسه عقد السمسرة عند الفقهاء.

(١) فتح الباري لابن حجر ٤/٤٥٢، ط: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩.

(٢) القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة ٢/٨١٥.

(٣) المغني ٥/٣٤٥، كشف القناع ٣/١١.

أوجه الاتفاق والاختلاف بين التسويق بالعمولة والدروب شيبنج:

وجه الاتفاق:

يتفق التسويق بالعمولة والدروب شيبنج في أن كلا منهما تسويق لمنتجات تابعة لمُصنِّع أو مورِّد عبر المواقع الإلكترونية، مع التبرُّع من هذا التسويق.

وجه الاختلاف:

إذا نظرنا إلى الدروب شيبنج، نجده تسويقاً لمنتجات تابعة لمُصنِّع أو مورِّد عبر موقع خاص بصاحب موقع الدروب شيبنج، غير أنه لا تتوفر فيه شروط التسويق بعمولة أو المسمى بعقد السمسرة عند الفقهاء؛ لأن في الدروب شيبنج العميل أو الزبون يشتري السلع من عارضها بصفته البائع الأصلي لها، بخلاف التسويق بعمولة؛ فهو يشتري مباشرة من صاحب المنتج الأصلي عن طريق الوسيط، أي أن الوسيط هنا ليس بائعاً بل مجرد مسوِّق، كما أنه في عقد السمسرة، السمسار يتقاضى أجره من مستأجره^(١)، أو من خلال إمضاء الصفقة بين المتعاقدين، وإن لم يكن أجيراً لأحدهما، لا من الزيادة على ثمن السلعة، كما هو الحال في بيع الدروب شيبنج^(٢).

(١) المبسوط ١٥/ ١١٥، الدر المختار ٥/ ١٣٦، الذخيرة ٥/ ١٦٢، الكافي في فقه أهل المدينة ٢/ ٧٠٦، حاشيتا قليوبوي وعميرة ٢/ ٢٧٠، فتاوى ابن الصلاح، أبو عمرو، تقى الدين المعروف بابن الصلاح ١/ ٢٧٠، ط: مكتبة العلوم والحكم، عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٧، المغني ٥/ ٣٤٥.

(٢) موقع المدرب الفلسطيني مقال بعنوان (التحذير من التعامل مع الدروب شيبنج)، المستشار حسام الدين محيسن تاريخ النشر: ٢٠١٩/٥/٢م، تاريخ الزيارة ١٤/١/٢٠٢٤م، رابط:

وعليه، فلا يمكن تكليف بيع الدروب شيبنج على عقد السمسرة؛ لعدم توافر شروط هذا العقد.

التكليف الثالث: تكليف الدروب شيبنج على أنه عقد سلم:

تعريف السلم لغةً واصطلاحاً:

السلم لغةً:

السلم في البيع مثل: السلف وزناً ومعنى، وأسلمت إليه بمعنى أسلفت أيضاً، والاسم السلف. وهذا هو ما يسميه عوام الناس عندنا السلم.

والسلف في المعاملات له معنيان: أحدهما القرض الذي لا منفعة للمقرض فيه غير الأجر والشكر، وعلى المقرض رده كما أخذه، وثانيهما: السلف أي إعطاء مالاً في سلعة إلى أجل معلوم، بزيادة في السعر الموجود عند السلف؛ وذلك منفعةً للمسلم، ويقال له سلم دون الأول^(١).

السلم اصطلاحاً:

عرف الفقهاء السلم بتعريفات عدة، منها:

عرفه الحنفية بأنه: عقد يثبت الملك في الثمن عاجلاً، وفي الثمن آجلاً^(٢).

وعرفه المالكية بأنه: عقد معاوضة يوجب عمارة ذمة بغير عين ولا منفعة، غير متماثل العوضين^(٣).

(١) لسان العرب ١٥٩/٩، فصل باب الفاء فصل السين المهملة، المصباح المنير ٢٨٦/١ (مادة سلم).

(٢) رد المحتار على الدر المختار ٢٠٩/٥، ملتقى الأبحر إبراهيم بن محمد بن إبراهيم الحلبّي ١٣٧/١، ط: دار الكتب العلمية - لبنان/ بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م، مجمع الأنهر ٩٧/٢.

(٣) مواهب الجليل ٥١٤/٤، الفواكه الدواني ٩٨/٢، منح الجليل ٣٣١/٥.

وعرفه الشافعية بأنه: عقد على موصوف في الذمة ببذل يعطى عاجلاً^(١).
وعرفه الحنابلة بأنه: عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في مجلس العقد^(٢).

التعريف المختار:

اختلف الفقهاء في تعريف السلم؛ نظراً لاختلافهم في الشروط المعتبرة فيه؛ فالحنفية والحنابلة اشترطوا في صحته قبض رأس المال في مجلس العقد، وتأجيل المسلم فيه احترازاً من السلم الحال^(٣).

أما المالكية فمنعوا السلم الحال، لكنهم لم يشترطوا تسليم رأس المال في مجلس العقد، وأجازوا تأجيله اليومين والثلاثة لخفة الأمر^(٤).

أما الشافعية فشرطوا لصحة السلم قبض رأس المال في المجلس، وأجازوا كون السلم حالاً ومؤجلاً^(٥).

(١) روضة الطالبين أبو زكريا محيي الدين ٣/٤، ط: المكتب الإسلامي، بيروت-دمشق-عمان، الطبعة: الثالثة، ١٤١٢هـ / ١٩٩١م، نهاية المطالب في دراية المذهب، إمام الحرمين الجويني ٥/٦، ط: دار المنهاج، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م، فتح العزيز للقرويني ٩/ ٢٠٧، ط: دار الفكر.

(٢) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف ٨٤/٥، مسائل الإمام أحمد بن حنبل وإسحاق بن راهويه، أبو يعقوب المروزي ٤٤٢٦/٨، ط: مادة البحث العلمي، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٢م.

(٣) العناية شرح الهداية ٨٦/٧، شرح الزركشي ٩/٤، كشاف القناع ٢٩٩/١٣.

(٤) التاج والإكليل، أبو عبد الله المواق المالكي ٤٧٦/٦، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ - ١٩٩٤م، مواهب الجليل ٣٨٩/٤.

(٥) المجموع شرح المذهب ٩٧/١٣، تحفة المحتاج ٤/٥.

والذي أميل إليه من التعريفات السابقة بأن السلم بيع عوض موصوف في الذمة إلى أجل معلوم بثمن معجل . وهو ما يتفق مع ما ذهب إليه الحنفية والحنابلة؛ لشموليته على عناصر عقد السلم وخلوه من النقص، فهو تعريف جامع مانع.

واتفق الفقهاء على مشروعية السلم (١)، واستدلوا على ذلك بما يلي:
أولاً: من الكتاب:

قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ (٢).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

تضبط هذه الآية التعامل بين الناس بالديون، وما يدخل فيها من معاملات مؤجلة، والسلم نوع من الديون، فدل على مشروعيته.

(١) البناية في شرح الهداية، بدر الدين العيني ٣٢٨/٨، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م، الحجة على أهل المدينة، أبو عبد الله بن فرقد الشيباني ٦١٣/٢، ط: عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الثالثة، ١٤٠٣، المدونة ٦٠/٣، الذخيرة للقرافي ٢٢٣/٥، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي، مصطفى الخن وآخرون ٥١/٦، ط: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة: الرابعة، ١٤١٣هـ - ١٩٩٢م، الأم للشافعي ٩٤/٣، ط: دار المعرفة - بيروت، الطبعة: دون طبعة، سنة النشر: ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م، الحاوي الكبير للماوردي ٣٣٨/٥، المغني لابن قدامة ٢٠٧/٤، عمدة الفقه لابن قدامة المقدسي ٥٦/١، ط: المكتبة العصرية، الطبعة: ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م، كشف القناع ٢٨٩/٣.

(٢) سورة البقرة آية (٢٨٢).

ثانياً: من السنة:

- عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا - قَالَ: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ بِالْتَّمَرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلَاثَ، فَقَالَ: "مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ، فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ"^(١).

وجه الدلالة من الحديث:

دل الحديث صراحة على جواز السلف، وهو السلم، كما دل على الشروط المعتمدة فيه؛ وهي كون الكيل والوزن والأجل معلوماً^(٢).

- عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ أَبِي مُجَالِدٍ، قَالَ: أُرْسِلَنِي أَبُو بُرْدَةَ، وَعَبْدُ اللَّهِ بْنُ شَدَادٍ إِلَى عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ أَبَزَى، وَعَبْدُ اللَّهِ بْنُ أَبِي أَوْفَى، فَسَأَلْتُهُمَا عَنِ السَّلَفِ، فَقَالَا: "كُنَّا نَصِيبُ الْمَغَانِمَ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَكَانَ يَأْتِينَا أَنْبَاطٌ مِنْ أَنْبَاطِ الشَّامِ، فَتُسَلِّفُهُمْ فِي الْحِنِطَةِ، وَالشَّعِيرِ، وَالزَّبِيبِ، إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى" قَالَ: قُلْتُ أَكَانَ لَهُمْ زَرْعٌ أَوْ لَمْ يَكُنْ لَهُمْ زَرْعٌ؟ قَالَا: "مَا كُنَّا نَسْأَلُهُمْ عَنْ ذَلِكَ"^(٣).

(١) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب السلم، باب السلم في وزن معلوم، رقم الحديث (٢٢٤٠)، ٨٥/٣، ومسلم في صحيحه، كتاب المساقاة، باب السلم، رقم الحديث (١٦٠٤)، ١٢٢٦/٣.

(٢) فتح الباري شرح صحيح البخاري، ابن حجر العسقلاني ٤/٢٨٤، ط: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩هـ.

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب السلم، باب السلم إلى أجل معلوم، رقم الحديث (٢٢٥٤)، ٨٧/٣، والبيهقي في سننه الكبرى، كتاب جامع أبواب السلم، باب السلف في الشيء ليس في أيدي الناس، رقم الحديث (١١٠٩٢)، ٣٣/٦.

وجه الدلالة من الحديث:

الحديث دليل على صحة السلف في حال العقد إذ لو كان من شرطه وجود المسلم فيه لاستفصلوهم وقد قالوا: ما كنا نسألهم وترك الاستفصال في مقام الاحتمال ينزل منزلة العموم في المقال^(١).

ثالثاً: من الإجماع:

استدل الفقهاء على مشروعية السلم وجوازه بالإجماع، فقال ابن المنذر: "أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز"^(٢).

رابعاً: من المعقول:

١. لأن المثلث في البيع أحد عوْضي العقد، فجاز أن يثبت في الذمة، كالمثلث.

٢. ولأن بالناس حاجةً إليه؛ لأن أرباب الزروع والشمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم وعليها؛ لتكمل، وقد تعوزهم النفقة، فجوز لهم السلم؛ ليرتفقوا، ويرتفق المسلم بالاسترخا^(٣).

(١) سبل السلام، محمد بن إسماعيل بن صلاح الصنعاني، ٦٩/٢، ط: دار الحديث، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

(٢) الذخيرة للقرافي ٢٢٣/٥، المغني لابن قدامة ٢٠٨/٤، الشرح الكبير على متن المقنع ٤/٣١٢.

(٣) البيان في مذهب الإمام الشافعي ٣٩٤/٥، المغني لابن قدامة ٢٠٧/٤، المبدع في شرح المقنع ٤/١٧١.

أوجه الاتفاق والاختلاف بين السلم وبيع الدروب شيبينج:

وجه الاتفاق:

يتفق السلم مع بيع الدروب شيبينج في أن كل منهما بيع موصوف في الذمة؛ فالبايع في الدروب شيبينج لا يملك السلعة ولا يملك تصنيعها، وكذلك الحال في السلم، فالمسلم لا يملك المسلم فيه وقت العقد.

أوجه الاختلاف:

بالنسبة للثمن:

من شروط بيع السلم أن يكون الثمن معجلًا، وهذا الشرط متوفر في بيع الدروب شيبينج، غير أنه في بيع السلم بإمكان البائع الاستفادة من الثمن الذي قبضه، أما في بيع الدروب شيبينج لا يمكن للبائع عارض السلعة الاستفادة من الثمن في جميع الأحوال؛ فأحيانًا يبقى الثمن معلقًا على الموقع إلى حين وصول السلعة إلى العميل، على حسب اختيار طريقة الدفع.

بالنسبة للأجل:

فقد اشترط جمهور الفقهاء الأجل في عقد السلم^(١)؛ حتى يكون العقد صحيحًا، خلافًا للشافعية الذين أجازوا السلم مؤجلًا وحالًا^(٢)، أما في بيع الدروب

(١) العناية شرح الهداية ٨٦/٧، بدائع الصنائع ٢١٢/٥، رد المحتار على الدر المختار ٢١٤/٥، التاج والإكليل ٤٧٦/٦، حاشية الصاوي ٢٧٣/٣، حاشيتنا قليوبي وعميرة ٣٠٧/٢، الحاوي الكبير ٣٩٥/٥، حاشية الجمل ٢٣١/٣، شرح الزركشي ٩/٤، كشاف القناع ٢٩٩/٣، حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، عبد الرحمن بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي ٤/٥، الطبعة: الأولى، ١٣٩٧ هـ.

(٢) حاشيتنا قليوبي وعميرة ٣٠٧/٢، الحاوي الكبير ٣٩٥/٥، حاشية الجمل ٢٣١/٣.

شيبينج، فالسلعة يتم شحنها إلى العميل بمجرد إتمام الطلب، وعلى هذا، فشرط الأجل غير متوفر على رأي جمهور الفقهاء، ولكن يمكن الخروج من هذا الإشكال بتكليف هذه المعاملة على قول الشافعية الذين ذهبوا إلى جواز السلم الحال، الذي يكون فيه كل من السلعة والتمن معجلاً^(١).

بالنسبة للسلعة:

فالسلم بيع موصوف في الذمة معدوم، ولكنه محقق الوجود في المستقبل عند التسليم، بخلاف الدروب شيبينج، فهو عقد على سلعة موجودة، ولكنها غائبة عن المشتري موصوفة له.

بالنسبة للحكمة من مشروعية السلم:

تتمثل الحكمة من مشروعية عقد السلم في حاجة الناس إليه؛ لذلك سُمي بيع المحاويج^(٢)؛ إذ يعجل الثمن فيه وتؤخر السلعة؛ رجاء استفادة البائع من الثمن لتوفير السلعة، وبغية حصول المشتري على بضاعة رخيصة، خلافاً لبيع الدروب شيبينج، فإن غايته الترويج للسلع وتحقيق الربح السريع.

وعليه، فإن تكليف بيع الدروب شيبينج على عقد السلم لا يستقيم، حتى لو توفرت فيه شروط عقد السلم؛ لأن القصد من بيع السلم يبقى غير متوفر في هذه المعاملة التي غرضها بالدرجة الأولى تحقيق الربح لا حاجة الناس إليها، ومعلوم

(١) المراجع السابقة نفسها.

(٢) المجموع شرح المذهب ٩٧/١٣.

أن العقود بمقاصدها^(١)، وإلا لجاز بيع العينة^(٢)؛ لأن صورته الظاهرة صحيحة، غير أنه حُرْم؛ لأن القصد منه التحايل للتعامل بالرِّبَا^(٣)، ثم إن عقد السلم أُجيز استثناءً ورخصةً لحاجة الناس إليه، وما أُجيز للرخصة لا يتوسع فيه، خاصةً أن هذه المعاملة لا توجد حاجة تدعو لها مع إمكانية شراء السلعة من صاحبها الأصلي، وكذلك مع وجود بدائل شرعية.

التكليف الرابع: تكليف الدروب شيبينج على أنه عقد مربحة للأمر (الواعد) بالشراء:
أولاً: تعريف المربحة لغةً واصطلاحاً:
المربحة لغةً:

صيغة مفاعلة، من الربح. والربح: النماء والزيادة، يقال: ربحته على سلعته مربحةً، أي: أعطيته ربحاً، وأعطاه مالاً مربحةً، أي: على الربح بينهما،

(١) القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة ٤٠٣/١، الوجيز في إيضاح قواعد الفقه الكلية، د. محمد صدقي ٨٧/١، ط: مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الرابعة، ١٤١٦ هـ/١٩٩٦ م، نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، أحمد الريسوني ٧٩/١، ط: الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الطبعة: الثانية - ١٤١٢ هـ/ ١٩٩٢ م.

(٢) بيع العينة: هو أن يبيع شيئاً بثمن مؤجل، ثم يشتريه نقداً بأقل مما باعه به، البناية في شرح الهداية ٤٦٢/٨، الكافي في فقه أهل المدينة ٦٧٢/٢، حاشية الصاوي ١٢٨/٣، الحاوي الكبير للماوردي ٣٣٨/٥، الشرح الممتع على زاد المستنقع ٤٢٧/٨.

(٣) رد المحتار ٣٢٥/٥، البناية في شرح الهداية ٤٦٢/٨، منح الجليل ١٠٢/٥، حاشية الصاوي ١٢٨/٣، الكافي في فقه الإمام أحمد ١٦/٢، الشرح الممتع على زاد المستنقع ٤٢٧/٨. خلافاً للشافعية الذين أجازوا بيع العينة مع الكراهة. فتح العزيز ٢٣١/٨، روضة الطالبين ٤١٨/٣، أسنى المطالب في شرح روض الطالب ٤١/٢.

ويقال: بعته السلعة مرابحةً على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحةً^(١).

المرابحة اصطلاحاً:

اتفقت تعريفات الفقهاء في المrabحة في مدلوها، وإن اختلفت ألفاظها فعرفوها بأنها: بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربحٍ معلومٍ لهما^(٢).

ثانياً: تعريف المrabحة للأمر (للواعد) بالشراء: هو أن يتفق العميل والمصرف على أن يقوم العميل بشراء البضاعة بربحٍ معلومٍ بعد شراء المصرف لها، أو أن يعد العميل المصرف بشرائها بربحٍ معلومٍ مجرد وعد^(٣).

(١) لسان العرب ٢/٤٤٣، المعجم الوسيط، مجمع اللغة العربية بالقاهرة، ١/٣٢٢، ط: دار الدعوة.

(٢) المبسوط للسرخسي ١٩/٥٢، تحفة الفقهاء، أبو بكر علاء الدين السمرقندي ٢/١٠٥، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٣/١٥٩، بداية المجتهد ونهاية المقتصد ٣/٢٢٩، مواهب الجليل ٤/٢٣٩، تحفة المحتاج في شرح المنهاج ٤/٤٢٤، حاشية الجمل ٣/١٨٠، الكافي في فقه الإمام أحمد ٢/٥٤، المغني لابن قدامة ٤/١٣٦، حاشية الروض المربع ٤/٤٥٨.

(٣) يُنظر: بحث: "بيع المrabحة كما تجريه البنوك الإسلامية" لمحمد الأشقر، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمحمد الأشقر وآخرين (١/٧١)، بحوث تتعلق بموضوع المrabحة للأمر بالشراء منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (العدد الخامس).

فألفاً: حكم المراجعة وأدلة جوازها:

اتفق الفقهاء على أنه يجوز بيع المراجعة برأس مالٍ وربحٍ مجملٍ معلوم^(١)،
وحكي الإجماع على ذلك^(٢).

واستدلوا على ذلك بما يلي:

أولاً: من الكتاب:

- قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(٣).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

أن الله -تعالى- أحل البيع، فيدخل بيع المراجعة في عموم الإباحة^(٤).
- قَالَ اللَّهُ -عَزَّ وَجَلَّ-: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾^(٥).

- (١) الاختيار لتعليل المختار، مجد الدين أبو الفضل الحنفي ٢٩/٢، ط: مطبعة الحلبي - القاهرة، تاريخ النشر: ١٣٥٦ هـ - ١٩٣٧م، المبسوط للسرخسي ٨٢/١٣، بدائع الصنائع ٢٢٠/٥، المدونة ٢٤٦/٣، الكافي في فقه أهل المدينة ٧٠٥/٢، بداية المجتهد ٢٢٩/٣، التاج والإكليل ٤٣٢/٦، الحاوي الكبير ٢٧٩/٥، التنبيه في الفقه الشافعي، أبو إسحاق الشيرازي ٩٥/١، ط: عالم الكتب، المذهب للشيرازي ٥٧/٢، ط: دار الكتب العلمية، فتح العزيز ٥/٩، الكافي في الإمام أحمد ٥٤/٢، المغني لابن قدامة ١٣٦/٤.
- (٢) اختلاف الفقهاء، محمد بن جرير أبو جعفر الطبري ٧٥/١، ط: دار الكتب العلمية، المغني لابن قدامة ١٣٦/٤.

(٣) سورة البقرة آية (٢٧٥).

(٤) بدائع الصنائع ٢٢٠/٥، تحفة المحتاج ٤٢٧/٤.

(٥) سورة البقرة آية (١٩٨).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

تدل الآية على الابتغاء من فضل الله؛ والمراوحة ابتغاء للفضل من البيع^(١).

ثانياً: من المعقول:

أن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة إلى أن يعتمد على فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازها، ولهذا كان مبناهما على الأمانة والاحتراز عن الخيانة وعن شبهتها^(٢).

أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدروب شيبنج والمراوحة للأمر (الواعد) بالشراء:

وجه الاتفاق:

يتفق كل من الدروب شيبنج والمراوحة للأمر بالشراء في أن شراء السلعة يكون بناءً على طلب العميل، وكذلك الربح على السعر الأصلي للسلعة.

أوجه الاختلاف:

إذا نظرنا إلى الدروب شيبنج، نجده تسويقاً لمنتجات تابعة لمُصنِّع أو مورِّد عبر موقع خاص بصاحب موقع الدروب شيبنج، مع زيادة ربح على السعر الأصلي للسلعة، غير أنه لا تتوفر فيه شروط المراوحة للأسباب التالية:

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٠.

(٢) الهداية في شرح بداية المبتدي ٨/٢٣٢.

١. من شروط المراجعة العلم برأس المال ومقدار الربح^(١)، وهذا غير متوفر في بيع الدروب شيبينج؛ لأن صاحب الموقع يعرض السلعة بالسعر مع هامش الربح من غير تفصيل للمشتري، فتختلف المراجعة عن الدروب شيبينج في معلومية أصل ثمن السلعة، ومقدار الربح المزد عليه.

٢. أن المراجعة وعدٌ غير ملزم لأي من الطرفين، وليس بيعاً تاماً، فلا يصح طلب الثمن أو جزءاً منه مقدماً، لضمان المشتري؛ وذلك لأن طلب الثمن من العميل قبل شراء السلعة دلالة على أن ما بينهما ليس مجرد وعدٍ بالشراء وإنما التزام، والثمن المطلوب لتأكيد ضمان الالتزام في حقيقة الأمر، أما في بيع الدروب شيبينج، فإنه يتم تحويل الثمن بمجرد طلب السلعة، وهذا يتناقض مع اشتراط كون الوعد غير ملزم للطرفين أو أحدهما.

وجاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي (٤٠-٤١) "المواعدة الملزمة في بيع المراجعة تشبه البيع نفسه؛ حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالاً للمبيع؛ حتى لا يكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ - عن بيع ما ليس عنده^(٢).

٣. في المراجعة يتم شراء السلعة ودفع ثمنها وقبضه، ثم بيعها مرابحةً على المشتري، أما في الدروب شيبينج فلا يتم شراء السلعة ولا قبض ثمنها، ولكن

(١) بدائع الصنائع ٢٢٠/٥، تبين الحقائق ٧٥/٤، الكافي في فقه أهل المدينة ٧٠٥/٢، منح الجليل ٢٦٢/٥، فتح العزيز ٨/٩، روضة الطالبين ٥٣١/٣، مغني المحتاج ٤٧٦/٢، المغني لابن قدامة ١٣٦/٤، الهداية على مذهب الإمام أحمد، أبو الخطاب الكلوزاني، ٢٥٠/١، ط: مؤسسة غراس للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ / ٢٠٠٤م، حاشية الروض المربع ٤٥٨/٤.

(٢) مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ الموافق ١٠-١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م.

إذا قام العميل بطلب السلعة من صاحب متجر الدروب شيبينج يقوم بدوره بطلبها من المورد الأصلي، وشحنها إلى العميل على أنه المالك الأصلي، ومن شروط صحة البيع وجوب القبض.

٤. في المراجعة، يتم شراء السلعة بماله ثم بيعها للمشتري، بخلاف الدروب شيبينج؛ فإنه يتم خصم الربح وإرسال السعر الأساسي للسلعة للمورد الأصلي.
٥. في الدروب شيبينج، يشتري العميل أو الزبون السلع من عارضها بصفته البائع الأصلي لها، بخلاف المراجعة.

التكييف المختار:

بعد عرض التكييف الفقهي لبيع الدروب شيبينج، أرى -والله أعلم- أن بيع الدروب شيبينج يتفق مع بيع الإنسان ما لا يملك في أن البائع في كليهما لا يملك السلعة، وعلى الرغم من كونه بيعاً موصوفاً في الذمة، إلا أنه لا تتوفر فيه شروط بيع السلم، فيبقى بذلك في دائرة بيع الإنسان ما لا يملك؛ لأنه كما يقع على بيع الأعيان يقع على بيع الأوصاف، وخاصة أن احتمال عدم القدرة على التسليم فيه قوي. وإن كان بيع الدروب شيبينج بيعاً موصوفاً في الذمة، فإنه على البائع أن يتملك السلعة ثم يسلمها بعد ذلك إلى طالبها عند حلول الأجل، وهذا ما لا يتوفر في هذا البيع، وبناءً عليه، فإن بيع الدروب شيبينج غير جائز.

المطلب الرابع

خلاف العلماء المعاصرين حول بيع الدروب شيبنج

يتجاذب بيع الدروب شيبنج أربعة أنواع من البيوع: بيع السلم، والتسويق بعمولة، وبيع ما لا يملك، والمرابحة للآمر بالشراء، لذلك اختلف فيه الفقهاء المعاصرون، فكل مآل إلى ما رجح عنده من الدليل وما اطمأن له قلبه، وبناءً عليه، فقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكمه بناءً على اختلافهم في التكييف الفقهي لهذا النوع من أنواع التجارة الإلكترونية، وآل اختلافهم إلى أربعة آراء، هي:

الرأي الأول:

ذهب أصحابه إلى حرمة الدروب شيبنج وتكييفه على أنه بيع الإنسان ما لا يملك؛ لاشتراكهما في علة واحدة، وهي عدم ملك المبيع وقت العقد، وممن ذهب إلى هذا الرأي د. سعد الخثلان، ود. صالح الفوزان، ود. سليمان الماجد^(١).

واستدلوا على ذلك بما يلي:

١. عن حكيم بن حزام، قال: قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، يُطْلَبُ مِنِّي الْمَتَاعُ، وَلَيْسَ عِنْدِي، أَفَأَبِيعُهُ لَهُ؟ قَالَ: "لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ"^(٢).

٢. عن ابن عمر، قال: ابْتَعْتُ زَيْتًا فِي السُّوقِ، فَلَمَّا اسْتَوْجَبْتُهُ لِنَفْسِي، لَقِيتَنِي رَجُلٌ فَأَعْطَانِي بِهِ رِبْحًا حَسَنًا، فَأَرَدْتُ أَنْ أَضْرِبَ عَلَى يَدِهِ، فَأَخَذَ رَجُلٌ مِنْ خَلْفِي بِذِرَاعِي فَالْتَفَتْتُ، فَإِذَا زَيْدُ بْنُ ثَابِتٍ، فَقَالَ: لِمَا تَبِعْتَهُ حَيْثُ ابْتَعْتَهُ، حَتَّى تَحُوزَهُ إِلَيَّ

(١) انظر فتاوى هؤلاء بخصوص الدروب شيبنج على اليوتيوب.

(٢) سبق تخريجه ص ١٠٣.

رَحْلِكَ، "فَإِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ تَبَاعَ السَّلْعُ حَيْثُ تُتَبَاعُ؛ حَتَّى يَحُوزَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ"^(١).

٣. عن عبد الله بن عمر -رضي الله عنه- قال: قال: رسول الله -صلى الله عليه وسلم- "لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ"^(٢).

وجه الدلالة من الأحاديث:

تدل الأحاديث السابقة على حرمة بيع ما لا يملكه الإنسان، وأنه من شروط البيع قبض المبيع قبل بيعه.

٤. من المقرر عند جمهور الفقهاء في باب البيع والشراء، أنه لا يحل لبائع أن يبيع شيئاً لا يملكه؛ لأن من شروط المبيع أن يكون مملوكاً عند عقد البيع، فإن لم يكن لا ينعقد، وإن ملكه بعد ذلك بوجه من الوجوه، إلا السلم خاصة^(٣).

(١) أخرجه أبو داود في سننه، كتاب أبواب الإجارة، باب في بيع الطعام قبل أن يستوفى، رقم الحديث (٣٤٩٩)، ٢/٢٨٢، والطبراني في المعجم الكبير ٥/١١٣، رقم الحديث (٤٧٨٢)، والبيهقي في السنن الكبرى، كتاب البيوع، باب بيع الأرزاق التي يخرجها السلطان قبل قبضها، رقم الحديث (١٠٦٩٢)، ٥/٥١٣. وقال الألباني: حسن لغيره. سنن أبو داود ٢/٢٨٢.

(٢) سبق تخريجه ص: ١٠٥.

(٣) بدائع الصنائع ٥/١٤٦، ١٤٧، تبين الحقائق ٤/١٠٤، البناية شرح الهداية ٨/٣١١، الفواكه الدواني للنفرواي ٢/١٠١، حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، أبو الحسن علي بن أحمد بن مكرم العدوي ٢/١٨٢، ط: دار الفكر - بيروت، تاريخ النشر: ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م، الحاوي الكبير ٥/٣٢٥، البيان للعمرائي ٥/٦٦، فتح العزيز ٨/١٢١، المجموع شرح المذهب ٩/٢٥٩، الكافي في فقه الإمام أحمد ٢/١٤، المغني =

وصاحب متجر الدروب شيبينج لا يملك السلعة، وإنما يقوم بعرضها على موقعه، وعندما يقوم العميل بطلبها، يقوم بطلبها من المورد، وإرسالها مباشرة إلى العميل.

٥. أن الغرض من تحريم الشرع بيع الإنسان ما لا يملك، هو عدم القدرة على التسليم، أشبه ببيع الطير في الهواء، فحرم لهذا الغرر الذي ينتج عنه الخصومة في المعاملات وهذا متحقق في بيع الدروب شيبينج^(١).

٦. أنه يدخل في ربح ما لم يضمن؛ لأنه ربح من بيعه لسلعة لا يملكها وليست في حوزته فهو غير مسئول عن تخزينها أو مؤنتها، ولم ينتقل إليه ضمانها؛ حيث إنها تسلم مباشرة للزبون دون تملكها من طرف البائع، وربح ما لم يضمن منهى عنه^(٢).

الرأي الثاني:

ذهب أصحابه إلى جواز بيع الدروب شيبينج وتكييفه على أنه بيع مرابحة، وهذا الرأي لدار الإفتاء المصرية^(٣).

=لابن قدامة ١٥٥/٤، المبدع في شرح المقنع ١٦/٤، الروض المربع ٣٠٧/١، كشاف القناع ١٥٧/٣، العدة شرح العمدة، أبو محمد بهاء الدين المقدسي ٢٣٩/١، ط: دار الحديث، القاهرة، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣ م.

(١) الكافي في فقه الإمام أحمد ١٤/٢.

(٢) المبسوط للسرخسي ١٥٤/١١، بدائع الصنائع ٢٣٧/٥، المجموع شرح المذهب ٦٠/١٥، المغني لابن قدامة ٣٥٤/٥.

(٣) أنظر: موقع دار الإفتاء المصرية (فتوى بعنوان حكم البيع في المتاجر الإلكترونية دروب شيبينج)، المفتي: أ.د شوقي علام، تاريخ الفتوى ٢٠٢٢/٢/١٣، رقم الفتوى (٦٤٦٤) رابط: <https://www.dar-alifta.org/ar/fatawa/1>.

نص الفتوى:

السؤال:

ما حكم البيع في المتاجر الإلكترونية؟ ففي عصر الرقمنة أصبح لدينا نوع جديد من التجارة يُسمى "دروب شيبينج"؛ حيث يمكن للبائع عرض سلعة لا يملكها في متجر إلكتروني، وعندما يشتري الزائر السلعة، فإنها تُرسل إليه مباشرة من عند مُورِّد السلعة، علماً بأنَّ البائع لا يملك هذه السلعة في الأصل، ويمكن للزبون (المشتري) إعادة السلعة إن كان فيها خلل ما واستعادة نقوده.

فما حكم الشرع في هذا النوع الجديد من المعاملات؟

الجواب:

التعامل بالبيع والشراء داخل المتاجر الإلكترونية بما يُسمى بـ (الدروب شيبينج) جائز شرعاً؛ لكونها داخلة في عموم إباحة البيع والتجارة تحقيقاً لحاجة الناس، ولكن بشرط انتفاء الغرر والضرر ورفع الجهالة عن المبيع، مع مراعاة اللوائح والقوانين المنظمة لمثل هذه المعاملات.

واستدلوا على ذلك:

بأن هذه المعاملة تندرج في جملتها تحت حقيقة بيع المراجعة في صورته التي نص عليها الإمام الشافعي -رحمه الله-؛ حيث قال: "وإذا أرى الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال اشتر

لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء يجوز البيع^(١).

ويناقش هذا:

بأنه يفترق بيع الدروب شيبينج عن بيع المrabحة في معلومية أصل ثمن السلعة ومقدار الربح المزيّد عليه، فإن صاحب متجر الدروب شيبينج لا يعلم المشتري أصل ثمن السلعة ولا مقدار الربح.

ويجاب عنه:

العلة في اشتراط معلومية أصل ثمن السلعة ومقدار الربح المزيّد عليه تفصيلاً لكلا الطرفين قبل إتمام بيع المrabحة، إنما هي للتحرز من الجهالة المؤدية إلى الغرر والنزاع بين المشتري -طالب السلعة- والمrabحة، فإذا علم ثمن السلعة إجمالاً وأتفق عليه بين الطرفين، فإنّ هذا يحقق المعنى المرجو من الشرط، وهو رفع الجهالة، ونفي الغرر، ومنع النزاع^(٢)، وقد تقرّر في القواعد الفقهية أنّ "الحكم يدور مع علته وجوداً وعدماً"^(٣).

(١) الأم للشافعي ٣/٣٩.

(٢) موقع دار الإفتاء المصرية (فتوى بعنوان: حكم البيع في المتاجر الإلكترونية دروب شيبينج) تاريخ الفتوى ٢٠٢٢/٢/١٣، رقم الفتوى (٦٤٦٤) رابط: <https://www.dar-alifta.org/ar/fatawa/1>

(٣) شرح الزركشي ٣/٥٠٤، مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية، أبو محمد، صالح بن محمد، الأسمرى ١/١١٢، ط: دار الصميعي للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م، أصول الفقه على منهج أهل الحديث، زكريا بن غلام قادر الباكستاني ١/٦٥، ط: دار الخراز، الطبعة الأولى ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

الرأي الثالث:

ذهب أصحابه إلى جواز الدروب شيبينج وتكليفه على أنه عقد سمسرة، وهذا الرأي لدار الإفتاء الليبية،^(١).

نص الفتوى:

ورد إلى دار الإفتاء الليبية السؤال التالي:

ما حكم التجارة عن طريق الدروب شيبينج (Drop shipping)؟ وذلك بأن أتفق مع مورد في الصين على عرض بضاعته في متجر إلكتروني، ويكون مكسبي عن طريق الزيادة في سعرها، وعندما يدخل الزبون إلى متجر، ويقوم بشراء المنتج، تحول حصة المورد من الثمن إليه مباشرة بشكل آلي، وكذلك إجراءات شحن السلعة (الشراء)، فيقوم بتغليفها وشحنها للزبون.

الجواب:

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه.

أما بعد،

فإذا كان عرض البضاعة في المتجر الإلكتروني من قبيل التسويق للمورد، والربط بينه وبين المشتري، دون أن يتحمل صاحب المتجر ضمان السلعة، فهذا نوع من السمسرة، وهو جائز، بشرط أن تكون أجرة السمسرة معلومة للبائع

(١) موقع دار الإفتاء الليبية (فتوى بعنوان: ما حكم التجارة عن طريق الدروب شيبينج Drop

shipping)؟ تاريخ الفتوى ١٢/١٢/٢٠٢٢م، رقم الفتوى (٤٨٢٢) رابط:

<https://ifta.ly/-drop-shippin/24512/>

مورّد السلعة وللمشتري؛ لأن جهالة الأجرة تُفسد العقد، ولا يجوز لصاحب السلعة أن يقول للسمسار أعطني في السلعة كذا وما زاد فهو لك دون أن يكون معلوماً. أما إذا كان صاحب المتجر يتحمل ضمان السلعة، فإنه يصير بائعاً للسلعة قبل تملكها، وقد جاء النهي عن النبي -صلى الله عليه وسلم- عن بيع السلعة قبل ملكها، فقد قال لحكيم بن حزام: (لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ)، والله أعلم.

وَيُنَاقَشُ هَذَا:

بأن السمسار ليس بائعاً بل مجرد مسوق للسلعة، بخلاف الدروب شيبينج؛ فالعميل يشتري السلع من عارضها بصفته البائع الأصلي.

الرأي الرابع:

ذهب أصحابه إلى جواز الدروب شيبينج على أنه عقد سلم، وهذا الرأي لدار الإفتاء الأردنية^(١).

نص الفتوى:

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، انتشرت مؤخراً طريقة في التجارة الإلكترونية تُسمى الـ Shipping Dro وتقوم على ثلاثة أطراف:

الطرف الأول: صاحب المتجر الإلكتروني.

الطرف الثاني: التجّار الذين يعرضون بضائعهم في مواقع عالمية.

الطرف الثالث: المشتري من صاحب المتجر الإلكتروني.

(١) موقع دار الإفتاء الأردنية (فتوى بعنوان: في حكم التجارة الإلكترونية Drop shipping) رقم الفتوى: (٥٢٨٥٠).

يقوم صاحب المتجر الإلكتروني (الطرف الأول) بالبحث عن بضائع في مواقع عالمية، وبإدراجها في المتجر الإلكتروني الخاص به بصورها ومواصفاتها المعروضة عند الطرف الثاني بأسعار أعلى؛ ليكون عنده هامش ربح معين، ويقوم بإدراج مدة التحضير والتوصيل التي يلتزم بها الطرف الثاني، ثم يقوم بالإعلان عنها بإعلانات مدفوعة عبر مواقع التواصل الاجتماعي، واستهداف المشتريين المحتملين، ويصل المشتري (الطرف الثالث) إلى موقع الطرف الأول، ويقوم بعملية الشراء والدفع إلكترونياً عبر بطاقات الدفع الإلكترونية العالمية، ويقوم الطرف الأول بعد إتمام الطلب والدفع من قبل الطرف الثالث بطلب البضاعة المطلوبة من الطرف الثاني ودفع ثمنها إلكترونياً، ويُدْرَج في خانة العنوان عنوان الطرف الثالث الذي قام بعملية الشراء ابتداءً، وبوصولها تتم عملية الشراء.

ملاحظات: يضمن الطرف الأول رد المدفوعات إلى الطرف الثالث في حالات: عدم توافر البضاعة، أو عدم وصولها، أو وصولها تالفة، أو عدم التطابق مع الصور المعروضة، أو حتى عدم رضاه عنها. كما يضمن الطرف الثاني رد ما دفعه الطرف الأول تبعاً. ويقوم الطرف الأول بإعلام الطرف الثالث بوجود مدة معينة للتوصيل وتجهيز الطلب قبل إتمام عملية الشراء من قبل الطرف الثالث، ويستطيع الطرف الأول إعلام الطرف الثاني بأنه يقوم بالترويج لبضاعته مع فرق في السعر (في حال كون الإعلام ضابطاً معتبراً لجواز هذا التعامل شرعاً)، فهل في هذا التعامل حرمة شرعية؟ وهل يدخل في بيع ما لا أملك؟ وهل من ضوابط لحله؟ جزاكم الله كل خير. والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

الجواب:

الحمد لله، والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله.

لم يتبين لنا وجود خلل أو محذور شرعي فيما ذكرت في سؤالك؛ إذ لا حرج عليك في بيع بضائع لا تملكها، والتربح بالفرق بين سعر البيع والشراء، لكن بشرط أن تكون البضاعة موصوفة في الذمة وليست معينة، وهذا ما يبدو أنه متحقق في سؤالك؛ بمعنى أن يقصد المشتري جهازاً من ماركة معينة بمواصفات متفق عليها بينك وبينه، ولا يقصد جهازاً محدداً يشار إليه بذاته، بل أي جهاز تنطبق عليه المواصفات المطلوبة، ففي هذه الحالة يسمى العقد بأنه "بيع سَلَم"، وفي بيع السلم لا بد من تعجيل دفع الثمن كاملاً من قبل المشتري، ثم بعد ذلك تلتزم له بإحضار المبيع بالمواصفات المطلوبة، ولا حرج عليك في كسب الربح على ذلك.

ويناقش هذا:

بأن صاحب متجر الدروب شيبينج يبيع قبل أن يملك ويعقد على السلعة، وهي ليست بحوزته، ثم بعد التعاقد عليها من المشتري ودفع ثمنها، يقوم صاحب متجر الدروب شيبينج بالتعاقد عليها من المورد، فقد باع شيئاً موصوفاً بالذمة لا يملكه أصلاً.

كما أن السلم شرع على خلاف الأصل لحاجة الناس إليه؛ وهذا لا ينطبق على الدروب شيبينج؛ لأن المشتري يستطيع شراء السلعة من المورد الأصلي عبر موقعه الإلكتروني.

الرأي المختار:

بعد عرض آراء الفقهاء المعاصرين، يترجح لدي - والله أعلم - الرأي القائل بحرمة بيع الدروب شيبنج؛ لدخوله في بيع ما لا يملك؛ ولأنه خداع للمشتري بأنه يمتلك السلعة، وهو في الحقيقة لا يملكها، ولا يجوز البيع إلا للعين التي يملكها البائع، وهذا عام في كل بيع. إلا أنه يمكن تصحيح هذا النوع من البيع؛ حتى لا يخالف الشرع، وهذا ما يُعرض في المبحث التالي.

المبحث الثالث

طرق تصحيح بيع الدروب شينج عند مَنْ قال بحرمة

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تصحيح المعاملة عن طريق الوعد بالبيع.

المطلب الثاني: تصحيح المعاملة عن طريق الوكالة بأجر.

المطلب الأول

تصحيح المعاملة عن طريق الوعد بالبيع

طرق تصحيح هذه معاملة حتى تكون موافقة للشرع عند من قال بحرمتها:

الطريقة الأولى: الوعد بالبيع.

تعريف الوعد لغةً واصطلاحاً:

الوعد لغة: من وعده الأمر، وبه يعده عدة، ووعداً، وموعداً، وموعدةً، وموعوداً، وموعودةً. ويدل على ترجية بقول، سواء أكان خيراً أم شراً، بخلاف الوعيد؛ فإنه لا يكون إلا بشرٍ.

والوعد مصدر حقيقي، والعدة: اسم يوضع موضع المصدر، وكذا الموعدة^(١).

الوعد اصطلاحاً:

يستعمل الفقهاء الوعد بمعناه اللغوي، ويعنون به الإخبار عن فعل المرء أمراً في المستقبل يتعلق بالغير. وعليه، فقد يكون الوعد بمعروف كقرض أو تمليك عين أو منفعة بلا مقابل للموعد، وقد يكون بصلّة أو برّ كصلّة الرحم، وقد يكون بنكاح، كالخطبة، وقد يكون بمعصية كالتواعد على شرب خمر ونحوه^(٢).

(١) معجم مقاييس اللغة ٦/ ١٢٥ (مادة وعد)، لسان العرب ٣/ ٤٦١ - ٤٦٤، (مادة وعد)، المصباح المنير للفيومي ص ٦٦٤ - ٦٦٥.

(٢) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للدكتور/ نزيه حماد ص ٤٧٣.

ويستعمل المالكية العِدَّة بالمعنى نفسه، فقال الحطاب: "وأما العدة فليس فيها إلزام الشخص نفسه شيئاً الآن، وإنما هي كما قال ابن عرفة: إخبار عن إنشاء المخبر معروفاً في المستقبل"^(١).

واعتبره ابن عقيل من الحنابلة خبراً، وعرفه بقوله: "وحدّه إخباراً بمنافع لاحقة بالمخبر من جهة المخبر في المستقبل"^(٢).

واعتبره بعض الفقهاء المعاصرين مرحلة تمهيدية لعقد مستقبل يُسمى بالعقد النهائي، فيكون مرحلة وسطى بين الإيجاب وإبرام العقد المطلوب^(٣).

ويمكن تعريفه اصطلاحاً بأنه "إعلان شخصين عن رغبتهما في إنشاء عقد في المستقبل، تعود آثاره عليهما"^(٤).

أما البيع، فقد سبق تعريفه في المبحث الأول.

طريقة الوعد بالبيع:

يتم الاتفاق بين صاحب متجر الدروب شيبنج وبين الراغب في السلعة على أن يتم شراء السلعة من البائع الأصلي (المورد) ثم يبيعها عليه بربح معين بعد

(١) تحرير الكلام في مسائل الالتزام للحطاب ص ١٥٣، ط: دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ١٩٨٤م.

(٢) الواضح في أصول الفقه لابن عقيل الحنبلي ١/١٠٦، ١٠٧، طبعة مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ / ١٩٩٩م.

(٣) تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، د. بدران أبو العينين ص ٣٦٧، ط: دار النهضة العربية - بيروت، دون تاريخ، ضوابط العقود، د. عبد الحميد البعلبي ص ٧٣ - ٧٤، ط: مكتبة وهبة - القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٩٨٩م.

(٤) دراسات فقهية د. نزيه حماد ص ١٣٩، ط: دار الفاروق - الطائف، ط: ١٤١١هـ، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء ص ٤٥١.

قبضها، ولا يتعدى الاتفاق المبدئي الدائر بين صاحب متجر الدروب شيبنج والمشتري حدود المواعدة المجردة والتي يكون لكلا الطرفين فيها بعد ذلك الخيار في اتمام الصفقة أو إلغائها.

ويُشترط في الوعد بالبيع لتصحيح بيع الدروب شيبنج عدة ضوابط:

١. أن يكون التواعد غير ملزم للطرفين؛ بحيث لا يتعدى الاتفاق المبدئي الدائر بين المشتري وصاحب الدروب شيبنج حدود المواعدة المجردة، أما إذا وُجد الإلزام لكلا الطرفين أو أحدهما، فإن المعاملة تدخل في باب "بيع الإنسان ما لا يملك"؛ لأن العقد يكون قد وقع قبل تملك صاحب متجر الدروب شيبنج السلعة. وقد أجاز الفقهاء الوعد بالبيع إذا كان غير ملزم^(١)، خلافاً للمالكية الذين قالوا بأن الوعد بالبيع ملزماً^(٢).

٢. عدم طلب ثمن السلعة أو جزءاً منه مقدماً لضمان جدية المشتري؛ وذلك لأن أخذ هذا المبلغ من العميل قبل شراء السلعة دلالة على أن ما بينهما ليس مجرد مواعدة وإنما التزام، وهذا المبلغ لتأكيد وضمان الالتزام في حقيقة الأمر، وهذا يتناقض مع ما سبق من اشتراط كون الوعد غير ملزم للطرفين أو أحدهما. وعلى فرض نكول المشتري عن الشراء، فإن هذا يُعد كأي مخاطر يتحملها التجار عادة؛ فمن طبيعة أي تجارة التعرض للربح والخسارة.

(١) المبسوط للسرخسي ٢٣٧/٣٠، الأم للشافعي ٣/٣٩، مسائل الإمام أحمد رواية ابنه عبد الله ٢٨٠/١.

(٢) حاشية الدسوقي ٨٩/٣، مواهب الجليل ٤/٤٠٦، المقدمات الممهدة، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي ٥٦/٢، ط: دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨ هـ — ١٩٨٨ م، منح الجليل ١٠٦/٥.

وبإمكان صاحب متجر الدروب شيبينج أن يتخلص من خطر الخسارة المحتملة في حال نكول المشتري عن الشراء، بأن يقوم بشراء السلعة بشرط الخيار؛ حتى يتمكن من ردها في حال رفض المشتري إتمام الصفقة. قال السرخسي في المبسوط: "رجل أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر منه بألف ومائة، فخاف المأمور إن اشتراها ألا يرغب الأمر في شرائها، قال: يشتري الدار على أنه بالخيار ثلاثة أيام"^(١).

٣. دخول السلعة المأمور بشرائها في ملكية البائع وقبضها وضمانها حقيقة؛ حتى لا يدخل في ربح ما لم يضمن، وعلى هذا فلا يصح من صاحب متجر الدروب شيبينج أن يطلب من المورد أن يشحن السلعة للمشتري مباشرة، بل يلزم قبضها من المورد، ثم بيعها بعد ذلك على المشتري.

(١) المبسوط للسرخسي ٢٣٧/٣٠.

المطلب الثاني

تصحيح بيع الدروب شيننج بالوكالة^(١) بأجر

(١) الوكالة لغةً: وكيل الرجل: الذي يقوم بأمره، سمي وكيلًا لأن موكله قد وكل إليه القيام بأمره، فهو موكول إليه الأمر. لسان العرب ٧٣٦/١١، باب اللام فصل الواو، تاج العروس ٩٧، ٩٦/٣١ (مادة وكل)، مختار الصحاح ٣٤٤/١ (مادة وكل).

الوكالة اصطلاحًا: عرفها الحنفية بأنها: إقامة الإنسان غيره مقام نفسه في تصرف معلوم. [البحر الرائق ١٣٩/٧، ملتقى الأبحر ٣٠٦/١، البناية في شرح الهداية ٢١٦/٩]. وعرفها المالكية بأنها: نيابة ذي حق غير ذي إمرة، ولا عبادة لغيره فيه غير مشروطة بموت. [الفواكه الدواني ٢٢٩/٢، حاشية العدوي ٣٥٢/٢].

وعرفها الشافعية بأنها: تفويض شخص لغيره ما يفعله عنه في حياته مما يقبل النيابة أي شرعًا. [تحفة المحتاج ٥/٢٩٤، نهاية المحتاج ١٥/٥، أسنى المطالب ٢٦٠/٢، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب ٢٥٧/١، حاشيتا قليوبي وعميرة ٤٢٢/٢]. وعرفها الحنابلة بأنها: استئابة جائز التصرف مثله فيما تدخله النيابة. [كشاف القناع ٤٦١/٣، الروض المربع شرح زاد المستقنع ٣٩٢/١، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل ٢٣٢/٢].

التعريف المختار: بعد عرض التعريفات، فإن أقرب هذه التعريفات إلى المعنى المراد -والله أعلم- هو تعريف الشافعية، حيث تناول جميع أفراد المَعْرِف، محددًا التصرف، ووقته، وكونه مما يقبل النيابة، بينما التعريفات الأخرى عليها بعض الملاحظات. فتعريف الحنفية، غير مانع لأمرين: الأول: أنه لا يمنع دخول بعض التصرفات التي لا تقبل النيابة، كالعبادات البدنية التي لا تقبل النيابة كالصلاة والوضوء مثلاً.

الثاني: أنه لا يمنع من دخول الوصية، فإنها إنابة بعد موت الموصي، والوكالة إنابة في حال حياة الموكل فقط، فكان الواجب تقييد التعريف بحال الحياة. [الوكالة في الفقه الإسلامي، طالب قائد مقبل ص ١٦، ط: دار اللواء-الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٨٣]. =

اتفق الفقهاء على جواز الوكالة في البيع والشراء^(١)، فيجوز لصاحب متجر الدروب شيبينج أن يكون وكيلًا عن المشتري أو وكيلًا عن المتجر الأصلي (المورد).

الوكالة عن المشتري:

فيجوز أن يكون صاحب متجر الدروب شيبينج وكيلًا عن الزبائن، يشتري لهم ما يريدون من السلع الموجودة على المواقع المختلفة، بنفس الثمن الذي تباع به في المواقع، دون زيادة عليه؛ مقابل أجره يأخذها منهم، وحينئذ لا يشترط تملكه السلعة، ولا قبضها. بل يشتري السلعة لصالح الزبون، ويطلب من البائع الأصلي (المورد) شحنها للعميل.

الوكالة عن المتجر الأصلي:

ويجوز أن يكون وكيلًا عن المتجر الأصلي (المورد)، فيعرض سلعته، ويبيعها له، مقابل أجره معلومة يأخذها منه.

=تعريف المالكية، غير مانع من دخول التصرف غير الجائز وغير المعلوم، فيدخل في التعريف المجهول وما لا يصح التوكيل فيه. [الوكالة في الفقه الإسلامي ص ١٨].
أما تعريف الحنابلة، فإنه لا يمنع من دخول الوصية فيه، حيث لم يقيد التصرف بأن يكون حال الحياة، كذلك لم يحدد هل الشيء الموكل فيه معلومًا حتى يتمكن الوكيل من الوفاء.

(١) العناية شرح الهداية ٢٧/٨، الهداية في شرح بداية المبتدي ١٣٨/٣، التلقين في الفقه المالكي ١٧٥/٢، المذهب في فقه الإمام الشافعي ١٦٢/٢، المجموع شرح المذهب ٩٣/١٤، مغني المحتاج ٢٣٧/٣، المغني لابن قدامة ٦٤/٥، متن الخرقى ٧٥/١، شرح الزركشي ١٤٠/٤، مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات، أبو محمد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري ٦١/١، ط: دار الكتب العلمية - بيروت.

ولتصحیح المعاملة عن طريق الوكالة بأجر لا بد لها من ضوابط، هي:

١. تحديد الأجرة في الوكالة.
٢. الإعلان على موقعه أنه وكيل عن المورد أو عن المشتري.
٣. إذا كان وكيل عن المشتري فيتم الشراء بمال المشتري وليس من مال صاحب متجر الدروب شيبينج؛ لأنه إذا اشترى السلعة بماله ثم عاد على المشتري بالثمن، فإن هذا يؤدي إلى الجمع بين السلف والوكالة بأجرة؛ ولا يجوز الجمع بين السلف والمعاوضة عند جمهور الفقهاء^(١)؛ لنهي النبي -ﷺ- عنه؛ حيث قال: "لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانٌ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَّا لَمْ يُضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَّا لَيْسَ عِنْدَكَ"^(٢).
٤. عدم تحديد زيادة على السعر الأصلي للسلعة، إلا أن يحدد له المورد أو المشتري سعراً، أو يقول: (بع أو اشتر هذه السلعة بكذا، وما زاد فهو لك)^(٣).

(١) تبين الحقائق ٥٤/٤، حاشية العدوي ١٦٣/٢، الكافي في فقه أهل المدينة ٧٣٥/٢، البيان والتحصيل ٨٣/٧، بداية المجتهد ونهاية المقتصد ١٧٨/٣، المذهب في فقه الإمام الشافعي ٨٣/٢، المجموع شرح المذهب ١٧٠/١٣، الكافي في فقه الإمام أحمد ٢٣/٢، الروض المربع شرح زاد المستقنع، منصور بن يونس البهوتي ٣٢٠/١، ط: دار المؤيد -مؤسسة الرسالة، منار السبيل في شرح الدليل، ابن ضويان، إبراهيم بن محمد بن سالم ٣١٥/١، ط: المكتب الإسلامي، الطبعة: السابعة ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م.

(٢) سبق تخريجه ص: ١٠٥، ١٢٥.

(٣) موقع الإسلام سؤال وجواب، الشيخ محمد صالح المنجد، (حكم التعامل بنظام الدروب شيبينج وطرق تصحيح المعاملة) رقم السؤال (٣٣٤٧٤٤) تاريخ النشر: ٢٠٢٠-١١-٠٣، شبكة الألوكة (متاجر دروب شيبينج الإلكترونية)، الشيخ محمد طه شعبان، تاريخ الإضافة ٢٠١٩/١/١٥ م.

الخاتمة

وفي الختام، أحمدُ البارِيَّ جَلَّ في علاه على إتمام هذا البحث، فله الحمد أولاً وآخراً، وظاهراً، وباطناً، وأصلي على الحبيب المصطفى-صلوات ربي وسلامه عليه-وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين، ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين... وفي ختام هذا البحث، أذكر أبرز النتائج التي تم التوصل إليها والتوصيات:

أولاً: النتائج:

١. بيع الدروب شيبينج نازلة فقهية، لا بد له من تأصيل فقهي.
٢. بيع الدروب شيبينج نوع من أنواع التجارة الإلكترونية، يقوم على عرض شخص لسلع ومنتجات بمواصفات معينة لأشخاص آخرين على موقعه الإلكتروني، ثم بيعها قبل تملكها.
٣. هناك فرق بين الدروب شيبينج والتجارة الإلكترونية التقليدية.
٤. الحكم العام للتجارة الإلكترونية الجواز ما لم يعارض ذلك ما يُخرجها عن هذا، ويتغير إلى حكم تكليفي آخر، أو يستصحب بالنظر إلى كل نوع من أنواعها.
٥. تكييف الدروب شيبينج بعقد السّلم لا يستقيم، حتى لو توفرت فيه شروط عقد السّلم؛ لأن القصد من بيع السّلم يبقى غير متوفر في هذه المعاملة التي غرضها بالدرجة الأولى تحقيق الربح لا حاجة الناس إليها، ومعلوم أن العقود بمقاصدها.
٦. تكييف الدروب شيبينج على أنه تسويق بعمولة غير صحيح؛ لعدم توافر شروط هذا العقد.
٧. تكييف الدروب شيبينج على أنه عقد المراجعة غير صحيح؛ لعدم توافر شروط المراجعة.

٨. اختلاف الفقهاء المعاصرين في بيع الدروب شيبينج بين مُجيز ومانع؛
ناتج عن اختلافهم في التكييف الفقهي لهذا النوع من البيوع.
٩. بيع الدروب شيبينج تتجاذبه أربعة أنواع من البيوع: بيع السِّلَم،
والتسويق بعمولة، وبيع ما لا يملك، وبيع المراجعة.
١٠. الدروب شيبينج على هذه الكيفية منهي عنه؛ لأنه يدخل في بيع ما
ليس عند الإنسان؛ لأن كليهما لا يملك السلعة.
١١. يمكن تصحيح بيع الدروب شيبينج حتى يكون موافقاً للشرع عند مَنْ
قال بحرمة، بضبطه على شروط الوعد بالبيع، أو الوكالة بأجر.

ثانياً: التوصيات:

١. ضرورة إصدار قرار بخصوص التجارة الإلكترونية بالدروب شيبينج من
قِبل المجامع الفقهية؛ للخروج باجتهاد جماعي يكون أقرب للصواب من الاجتهاد
الفردى؛ لأنه -حتى الآن- لم يصدر قرار مجمع فقهي بخصوص هذه النازلة.
٢. ضرورة انفتاح العالم العربي والإسلامي على التكنولوجيا الحديثة،
وبالأخص العلماء والفقهاء؛ حتى يتسنى لهم بذلك معرفة الحكم الفقهي لمثل هذه
النوازل دون تأخير.

فهرس المراجع والمصادر

أولاً: مراجع التفسير:

١. أحكام القرآن، المؤلف: عماد الدين الطبري المعروف بالكنيا الهراسي، ط: دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٠٣ هـ.
٢. التفسير المختصر المفيد للقرآن المجيد، مختصر تفسير المنار، المؤلف: محمد رشيد رضا، ط: المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٠٤ هـ.
٣. تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، المؤلف: عبد الرحمن بن ناصر بن عبد الله السعدي، ط: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م.

ثانياً: مراجع الحديث وشروحه:

٤. تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذى، المؤلف: أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم، ط: دار الكتب العلمية - بيروت.
٥. سبل السلام، المؤلف: محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسنى، الكحلاني ثم الصنعاني، ط: دار الحديث، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.
٦. سنن ابن ماجه، المؤلف: أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني - تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد - محمد كامل قره - عبد اللطيف حرز الله، ط: دار الرسالة العالمية، الطبعة: الأولى، ١٤٣٠ هـ - ٢٠٠٩ م، دار إحياء الكتب العربية.
٧. سنن أبي داود، المؤلف: أبو داود سليمان بن الأشعث، المحقق: محمد محيي الدين عبد الحميد، ط: المكتبة العصرية، صيدا - بيروت.
٨. سنن الترمذى، المؤلف: محمد بن عيسى، الترمذى، أبو عيسى، تحقيق: بشار عواد معروف، ط: دار الغرب الإسلامى - بيروت، سنة النشر: ١٩٩٨ م.

٩. السنن الكبرى، المؤلف: أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي، حقه وخرّج أحاديثه: حسن عبد المنعم شلبي، أشرف عليه: شعيب الأرناؤوط، ط: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م.
١٠. السنن الكبرى، المؤلف: أحمد بن الحسين بن علي الخراساني، أبو بكر البيهقي، المحقق: محمد عبد القادر عطا، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م.
١١. صحيح البخاري، المؤلف: محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، ط: دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢ هـ.
١٢. صحيح مسلم، المؤلف: مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، ط: دار إحياء التراث العربي - بيروت.
١٣. فتح الباري شرح صحيح البخاري، المؤلف: أحمد بن علي بن حجر أبي الفضل العسقلاني الشافعي، ط: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩ هـ، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز ابن عبد الله بن باز.
١٤. مسند الإمام أحمد بن حنبل المؤلف: أبو عبد الله أحمد بن حنبل، تحقيق: أحمد محمد شاكر، ط: دار الحديث - القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤١٦ هـ - ١٩٩٥ م.

١٥. معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود، المؤلف: أبو سليمان حمد بن محمد ابن الخطاب البستي المعروف بالخطابي، ط: المطبعة العلمية - حلب، الطبعة: الأولى ١٣٥١هـ - ١٩٣٢م.

١٦. المعجم الكبير، المؤلف: سليمان بن أحمد أبو القاسم الطبراني، المحقق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، ط: مكتبة ابن تيمية - القاهرة، الطبعة: الثانية.

١٧. نيل الأوطار، المؤلف: محمد بن عبد الله الشوكاني، تحقيق: عصام الدين الصبابي، ط: دار الحديث، مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٤١هـ - ١٩٩٣م.

ثالثاً: مراجع الفقه:

مراجع أصول الفقه والقواعد الفقهية:

١٨. الإبهاج في شرح المنهاج (منهاج الوصول إلى علم الأصول للقاضي البيضاوي)، المؤلف: تقي الدين أبو الحسن علي بن عبد الكافي بن علي بن تمام بن يحيى السبكي، وولده تاج الدين أبو نصر عبد الوهاب، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، عام النشر: ١٤١٦هـ / ١٩٩٥م.

١٩. شرح التلويح على التوضيح، المؤلف: سعد الدين مسعود بن عمر التفتازاني، ط: مكتبة صبيح بمصر، الطبعة: دون طبعة ودون تاريخ.

٢٠. القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، المؤلف: د. محمد مصطفى الزحيلي، ط: دار الفكر - دمشق، الطبعة: الأولى، ١٤٢٧هـ / ٢٠٠٦م.

٢١. مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية، المؤلف: أبو محمد، صالح بن محمد بن حسن آل عُمَيْر، ط: دار الصميعي للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

٢٢. المحصول، المؤلف: أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي، دراسة وتحقيق: الدكتور طه جابر فياض العلواني، ط: مؤسسة الرسالة، الطبعة: الثالثة، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م.
٢٣. المستصفي، المؤلف: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي، تحقيق: محمد عبد السلام عبد الشافي، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٣ م.
٢٤. من أصول الفقه على منهج أهل الحديث، المؤلف: زكريا بن غلام قادر الباكستاني، ط: دار الخراز، الطبعة: الأولى ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م.
٢٥. نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، المؤلف: أحمد الريسوني، ط: الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الطبعة: الثانية، ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م.
٢٦. الواضح في أصول الفقه، المؤلف: ابن عقيل الحنبلي، ط: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٢٠ هـ / ١٩٩٩ م.
٢٧. الوجيز في إيضاح قواعد الفقه الكلية، المؤلف: الشيخ الدكتور محمد صدقي، ط: مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الرابعة، ١٤١٦ هـ - ١٩٩٦ م.
- مراجع المذهب الحنفي:
٢٨. الاختيار لتعليل المختار، المؤلف: عبد الله بن محمود بن مودود الموصلي، عليها تعليقات: الشيخ محمود أبو دقيقة، ط: مطبعة الحلبي - القاهرة (وصورتها دار الكتب العلمية - بيروت، وغيرها)، تاريخ النشر: ١٣٥٦ هـ - ١٩٣٧ م.

٢٩. البحر الرائق شرح كنز الدقائق، المؤلف: زين الدين بن نجيم المصري، وفي آخره: تكملة البحر الرائق لمحمد بن حسين بن علي الطوري الحنفي القادري، ط: دار الكتاب الإسلامي، الطبعة: الثانية-دون تاريخ.
٣٠. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، المؤلف: علاء الدين، أبو بكر بن مسعود الكاساني الحنفي، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦هـ — — ١٩٨٦م.
٣١. البناية شرح الهداية، المؤلف: أبو محمد محمود بن أحمد بدر الدين العيني، ط: دار الكتب العلمية -بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ — ٢٠٠٠م.
٣٢. تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، المؤلف: عثمان بن علي، فخر الدين الزيلعي الحنفي، ط: دار المعرفة - بيروت - لبنان.
٣٣. تحفة الفقهاء، المؤلف: محمد بن أحمد، أبو بكر علاء الدين السمرقندي، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤١٤هـ — ١٩٩٤م.
٣٤. الحجة على أهل المدينة، المؤلف: أبو عبد الله محمد بن الحسن الشيباني، المحقق: مهدي حسن الكيلاني القادري، ط: عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الثالثة ١٤٠٣هـ.
٣٥. رد المحتار على الدر المختار، المؤلف: ابن عابدين، محمد أمين بن عمر، الطبعة: الثانية، ١٤١٢هـ — ١٩٩٢م.
٣٦. العناية شرح الهداية، المؤلف: أكمل الدين أبو عبد الله بن الشيخ شمس الدين ابن الشيخ جمال الدين الرومي، ط: دار الفكر، الطبعة: دون طبعة-دون تاريخ.

٣٧. المبسوط، المؤلف: محمد بن أحمد شمس الأئمة السرخسي، ط: دار المعرفة - بيروت، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
٣٨. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، المؤلف: عبد الرحمن بن محمد المدعو بشيخي زاده، يعرف بداماد أفندي، ط: دار إحياء التراث العربي، الطبعة: دون طبعة - دون تاريخ.
٣٩. مجمع الضمانات، المؤلف: أبو محمد غانم بن محمد البغدادي الحنفي، ط: دار الكتاب الإسلامي، الطبعة: دون طبعة - دون تاريخ.
٤٠. ملتقى الأبحر، المؤلف: إبراهيم بن محمد الحلي الحنفي، المحقق: خرّج آياته وأحاديثه خليل عمران المنصور، ط: دار الكتب العلمية - لبنان/ بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
٤١. الهداية في شرح بداية المبتدي، المؤلف: علي بن أبي بكر المرغيناني، أبي الحسن برهان الدين، تحقيق: طلال يوسف، ط: دار إحياء التراث العربي - بيروت - لبنان.
- مراجع المذهب المالكي:**
٤٢. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، ط: دار الفكر - بيروت - لبنان ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.
٤٣. بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير، المؤلف: أبو العباس أحمد بن محمد الخلوتي، الشهير بالصاوي المالكي، ط: دار المعارف، الطبعة: دون طبعة - دون تاريخ.
٤٤. البيان والتحصيل، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، طبعة: دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

٤٥. التاج والإكليل لمختصر خليل، المؤلف: محمد بن يوسف بن أبي القاسم العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ - ١٩٩٤م.
٤٦. تحرير الكلام في مسائل الالتزام للحطاب، ط: دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى ١٩٨٤م.
٤٧. التلقين في الفقه المالكي، المؤلف: أبو محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر الثعلبي البغدادى، المحقق: أبو أويس محمد بن خبزة الحسنى التطوانى، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
٤٨. التهذيب في اختصار المدونة، المؤلف: خلف بن أبي القاسم محمد، الأزدي القيرواني، دراسة وتحقيق: الدكتور محمد الأمين، ط: دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث، دبي، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.
٤٩. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، المؤلف: محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، ط: دار الفكر، الطبعة: دون طبعة - دون تاريخ.
٥٠. حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، المؤلف: أبو الحسن، علي ابن أحمد بن مكرم الصعيدي العدوي، المحقق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، ط: دار الفكر - بيروت، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
٥١. الذخيرة، المؤلف: أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس الشهير بالقرافي، تحقيق: محمد حجي - سعيد أعراب - محمد بن خبزة، ط: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٤م.

٥٢. الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، المؤلف: أحمد بن غانم، شهاب الدين النفراوي الأزهرى المالكي، ط: دار الفكر، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
٥٣. الكافي في فقه أهل المدينة، المؤلف: أبو عمر يوسف بن عبد الله النمري القرطبي، المحقق: محمد أحمد، ط: مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٠هـ/ ١٩٨٠م.
٥٤. المدونة، المؤلف: مالك بن أنس بن مالك، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٥٥. المقدمات الممهّدات، المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، ط: دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
٥٦. منح الجليل شرح مختصر خليل، المؤلف: محمد بن أحمد بن محمد عlish، ط: دار الفكر - بيروت، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م.
٥٧. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، المؤلف: شمس الدين أبو عبد الله الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب المالكي، ط: دار الفكر، الطبعة: الثالثة، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.
- مراجع المذهب الشافعي:
٥٨. الإقناع في الفقه الشافعي، المؤلف: أبو الحسن علي بن محمد، الشهير بالماوردي، الطبعة: دون طبعة.
٥٩. الأم، المؤلف: الشافعي محمد بن إدريس بن شافعي، ط: دار المعرفة - بيروت، الطبعة: دون طبعة، سنة النشر: ١٤١٠هـ/ ١٩٩٠م.

٦٠. البيان في مذهب الإمام الشافعي، المؤلف: أبو الحسين يحيى بن أبي الخير العمراني الشافعي، المحقق: قاسم محمد النوري، ط: دار المنهاج - جدة، الطبعة: الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م.
٦١. تحفة المحتاج في شرح المنهاج، المؤلف: أحمد بن حجر الهيتمي، ط: المكتبة التجارية الكبرى بمصر لصاحبها مصطفى محمد، الطبعة: دون طبعة، عام النشر: ١٣٥٧ هـ - ١٩٨٣ م.
٦٢. التنبيه في الفقه الشافعي، المؤلف: أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، ط: عالم الكتب.
٦٣. حاشيتا قليوبي وعميرة، المؤلف: أحمد سلامة القليوبي، وأحمد البرلسي عميرة، ط: دار الفكر - بيروت، الطبعة: دون طبعة، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
٦٤. الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، المؤلف: أبو الحسن علي بن حبيب، الشهير بالماوردي، تحقيق: الشيخ علي محمد معوض - الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، ط: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩.
٦٥. الرسالة للشافعي أبي عبد الله محمد بن إدريس بن العباس، تحقيق/ أحمد شاکر، ط: مكتبة الحلبي-مصر، الطبعة: الأولى ١٥٣١هـ - ١١٢٠م.
٦٦. روضة الطالبين وعمدة المفتين، المؤلف: أبو زكريا محيي الدين النووي، تحقيق: زهير الشاويش، ط: المكتب الإسلامي، بيروت-دمشق-عمان، الطبعة: الثالثة، ١٤١٢هـ / ١٩٩١م.

٦٧. فتاوى ابن الصلاح، المؤلف: عثمان بن عبد الرحمن، أبو عمرو، تقي الدين المعروف بابن الصلاح، المحقق: د. موفق عبد الله عبد القادر، ط: مكتبة العلوم والحكم، عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٧هـ.
٦٨. فتح العزيز بشرح الوجيز، المؤلف: عبد الكريم بن محمد الرافي القزويني، ط: دار الفكر.
٦٩. فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، المؤلف: زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، ط: دار الفكر للطباعة والنشر، الطبعة: ١٤١٤هـ/١٩٩٤م.
٧٠. فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب، المعروف بحاشية الجمل، المؤلف: سليمان بن العجيلي الأزهرى، المعروف بالجمل، ط: دار الفكر، الطبعة: دون طبعة-دون تاريخ.
٧١. الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي، المؤلف: د. مصطفى الخن، د. مصطفى البغا، على الشربجي، ط: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة: الرابعة، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢م.
٧٢. المجموع شرح المذهب (مع تكملة السبكي والمطيعي)، المؤلف: أبو زكريا محيي الدين يحيى ابن شرف النووي، ط: دار الفكر.
٧٣. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، المؤلف: شمس الدين، محمد ابن أحمد الخطيب الشربيني، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٧٤. المذهب في فقه الإمام الشافعي، المؤلف: أبو إسحاق إبراهيم الشيرازي، ط: دار الكتب العلمية.

٧٥. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، المؤلف: شمس الدين محمد بن شهاب الدين الرملي، ط: دار الفكر، بيروت، الطبعة: ط أخيرة - ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.
٧٦. نهاية المطلب في دراية المذهب، المؤلف: عبد الملك بن عبد الله، الملقب بإمام الحرمين، حققه وصنع فهارسه: أ. د/ عبد العظيم محمود الديب، ط: دار المنهاج، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.

مراجع المذهب الحنبلي:

٧٧. الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، المؤلف: موسى بن أحمد بن سالم الحجاوي المقدسي، المحقق: عبد اللطيف محمد موسى السبكي، ط: دار المعرفة بيروت - لبنان.
٧٨. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، المؤلف: أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي، ط: دار إحياء التراث العربي، الطبعة: الثانية - دون تاريخ.
٧٩. حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، المؤلف: عبد الرحمن بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي، ط: (دون طبعة)، الطبعة: الأولى - ١٣٩٧هـ.
٨٠. دقائق أولي النهى لشرح المنتهى، المعروف بشرح منتهى الإرادات، المؤلف: منصور بن يونس البهوتي، ط: عالم الكتب، الطبعة: الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
٨١. شرح الزركشي، المؤلف: شمس الدين عبد الله الزركشي المصري الحنبلي، ط: دار العبيكان، الطبعة: الأولى، ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.
٨٢. الشرح الكبير على متن المقنع، المؤلف: عبد الرحمن بن محمد بن قدامة المقدسي، ط: دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا.

٨٣. العدة شرح العمدة، المؤلف: عبد الرحمن أبو محمد بهاء الدين المقدسي، ط: دار الحديث، القاهرة، الطبعة: دون طبعة، تاريخ النشر: ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٨٤. عمدة الفقه، المؤلف: أبو محمد موفق بن قدامة المقدسي، المحقق: أحمد محمد عزوز، ط: المكتبة العصرية، الطبعة: ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
٨٥. الكافي في فقه الإمام أحمد، المؤلف: أبو محمد بن قدامة المقدسي، ط: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
٨٦. كشف القناع عن متن الإقناع، المؤلف: منصور بن يونس البهوتي، ط: دار الكتب العلمية.
٨٧. المبدع في شرح المقنع، المؤلف: إبراهيم بن محمد بن مفلح، ط: دار المكتب الإسلامي.
٨٨. مسائل الإمام أحمد بن حنبل وإسحاق بن راهويه، المؤلف: إسحاق بن منصور ابن بهرام، أبو يعقوب المروزي، ط: عمادة البحث العلمي، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٢م.
٨٩. مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى، المؤلف: مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي، ط: المكتب الإسلامي، الطبعة: الثانية، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٩٠. المغني، المؤلف: أبو محمد موفق بن قدامة المقدسي، ط: دار الكتب للطباعة والنشر-الرياض، الطبعة: الثالثة ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.
٩١. الهداية على مذهب الإمام ابن حنبل الشيباني، المؤلف: أبو الخطاب الكلوزاني، المحقق: عبد اللطيف هميم - ماهر ياسين الفحل، ط: مؤسسة غراس للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ / ٢٠٠٤م.

رابعاً: مراجع اللغة:

٩٢. لسان العرب، المؤلف: محمد بن مكرم بن علي بن منظور، ط: دار صادر - بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ هـ.
٩٣. مختار الصحاح، المؤلف: زين الدين أبو عبد الله محمد الحنفي الرازي، المحقق: يوسف الشيخ محمد، ط: المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، الطبعة: الخامسة، ١٤٢٠ هـ / ١٩٩٩ م.
٩٤. المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المؤلف: أحمد بن علي الفيومي، الناشر: المكتبة العلمية - بيروت.
٩٥. معجم مقاييس اللغة، المؤلف: أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي، المحقق: عبد السلام محمد هارون، ط: دار الفكر، عام النشر: ١٣٩٩ هـ - ١٩٧٩ م.
٩٦. جمهرة اللغة، المؤلف: أبو بكر محمد بن دريد الأزدي، المحقق: رمزي منير بعلبكي، ط: دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٨٧ م.
٩٧. تاج العروس من جواهر القاموس، المؤلف: محمد بن عبد الرزاق الحسيني، الملقب بمرتضى، الزبيدي، المحقق: مجموعة من المحققين، ط: دار الهداية.
٩٨. المحكم والمحيط الأعظم، المؤلف: أبو الحسن علي بن إسماعيل المرسى، المحقق: عبد الحميد هندأوي، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.
٩٩. المخصص، المؤلف: أبو الحسن علي بن إسماعيل المرسى، المحقق: خليل إبراهيم جفال، ط: دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.

١٠٠. المعجم الوسيط، المؤلف: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، (إبراهيم مصطفى- أحمد الزيات- حامد عبد القادر- محمد النجار)، ط: دار الدعوة.
- مراجع عامة ورسائل جامعية وأبحاث:
١٠١. اختلاف الفقهاء، المؤلف: محمد بن جرير أبو جعفر الطبري، ط: دار الكتب العلمية.
١٠٢. إعلام الموقعين عن رب العالمين، المؤلف: ابن قيم الجوزية، تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، ط: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
١٠٣. التجارة الإلكترونية في خدمة التجارة والمصارف العربية، المؤلف: راسم سميح محمد عبد الرحيم، ط: اتحاد المصارف العربية، بيروت، ١٤١٧هـ / ١٩٩٧م.
١٠٤. التجارة الإلكترونية، المؤلف: د. إبراهيم العيسوي، ط: المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ / ٢٠٠٣م.
١٠٥. بيع المربحة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، المؤلف: محمد الأشقر، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمحمد الأشقر وآخرين، بحوث تتعلق بموضوع المربحة للأمير بالشراء، منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد (٥).
١٠٦. تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، المؤلف: د. بدران أبو العينين، ط: دار النهضة العربية - بيروت، دون تاريخ.

١٠٧. التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت أحكامها وآثارها في الفقه الإسلامي والقانون السعودي، المؤلف: د. علي بن عبد الله الشهري، نسخة إلكترونية، المكتبة الشاملة الذهبية.
١٠٨. التجارة الإلكترونية ومهارات التسويق العلمي، المؤلف: السيد عودة، ط: دار الأيمن، القاهرة-مصر، الطبعة: الأولى ١٤٢٢هـ / ٢٠٠٢م.
١٠٩. التسوق بالعمولة عبر المنصات الرقمية، المؤلف: د. ابتسام محمد الغامدي، بحث منشور في مجلة الدراسات العربية، كلية دار العلوم، جامعة المنيا، المجلد (٤٤)، العدد (٤)، يونيو ٢٠٢١م.
١١٠. التعاقد بالبيع بواسطة الإنترنت، المؤلف: محمد أبو الهيجاء، ط: الدار العلمية ومكتب دار الثقافة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى ٢٠٠٢م.
١١١. التعاقد عن طريق الإنترنت، المؤلف: أحمد العجلوني، ط: الدار العلمية ومكتبة دار الثقافة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى ٢٠٠٢م.
١١٢. التعريفات، المؤلف: علي الزين الشريف الجرجاني ٥٣/١، ط: دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
١١٣. التكليف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته المعاصرة، المؤلف: د. محمد عثمان شبير، ط: دار القلم-دمشق، الطبعة: الثانية ١٤٣٥هـ / ٢٠١٤م.
١١٤. خدمات الإنترنت، المؤلف: أحمد ريان، ط: منشورات المجمع الثقافي، أبوظبي، الطبعة: الأولى ١٤١٧هـ / ١٩٩٧م.
١١٥. دراسات فقهية، المؤلف: د. نزيه حماد، ط: دار الفاروق-الطائف، ط: ١٤١١هـ.

١١٦. ضوابط العقود، المؤلف: د. عبد الحميد البعلي، ط: مكتبة وهبة - القاهرة، الطبعة: الأولى ١٩٨٩م.
١١٧. عالم التجارة الإلكترونية، المؤلف: رافت رضوان، ط: المنظمة العربية للتنمية، القاهرة-مصر، ١٩٩٩م.
١١٨. الفقه الإسلامي وأدلته، المؤلف: د. وهبة مصطفى الزحيلي، ط: دار الفكر - سوريا - دمشق، الطبعة: الرابعة.
١١٩. عقد الاشتراك في قواعد المعلومات عبر شبكة الإنترنت، المؤلف: د. فاروق الأباصيري، ط: دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٢م.
١٢٠. قرارات مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ، الموافق ١٠-١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م.
١٢١. مجموع الفتاوى، المؤلف: ابن تيمية، ط: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية.
١٢٢. مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات، المؤلف: أبو محمد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري، ط: دار الكتب العلمية - بيروت.
١٢٣. المسؤولية الإلكترونية، المؤلف: د. محمد حسين منصور، ط: دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ط: ٢٠٠٣م.
١٢٤. معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، المؤلف: د. نزيه حماد، الطبعة: الأولى ١٤٢٩هـ/ ٢٠٠٨م.

١٢٥. معجم لغة الفقهاء، المؤلف: محمد رواس قلعجي، وحامد صادق قتيبي، ط: دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع-الطبعة الثانية-١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

١٢٦. الموسوعة الفقهية الكويتية، صادر عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت ٢٦٨/٢٣، ط: دار السلاسل - الكويت.

١٢٧. الوكالة في الفقه الإسلامي، المؤلف: طالب قائد مقبل، ط: دار اللواء- الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٨٣.

مواقع إلكترونية:

١٢٨. موقع زاد نت، (مقال بعنوان: حكم الدروب شيبينج إسلام ويب)، تاريخ النشر ٢٣/٣/٢٠٢٣م، رابط: <https://s.zadnit.net>.

١٢٩. موقع ويكيبيديا الموسوعة الحرة، رابط:

<https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%AD%D8>

١٣٠. موقع متصل (مقال بعنوان: ما هو الدروب شيبينج)، تاريخ النشر ٢٧/٢/٢٠٢٣م، رابط: <https://mottasl.com/arabic>.

١٣١. موقع فتاوى دار الإفتاء (فتوى بعنوان: حكم البيع في المتاجر الإلكترونية دروب شيبينج)، رقم الفتوى: ٦٤٦٤، تاريخ الفتوى: ١٣ فبراير ٢٠٢٢م، رابط: <https://www.dar-alifta.org/ar/fatawa/>.

١٣٢. موقع أكاديمية عرب كليक्स (مقال بعنوان: كل ما تحتاج معرفته عن الدروب شيبينج)، تاريخ النشر ١٨/٣/٢٠٢١م، رابط

<https://www.arabclicks.com/ar/academy>.

١٣٣. موقع رواء (مقال بعنوان: البيع عن طريق الـ DropShipping أو البيع عن طريق المتجر الإلكتروني أيهما أفضل؟)، تاريخ النشر ٢٠٢٢/٢/٨م، رابط: <https://www.rewaatech.com/%D8%A3%D9%88>.
١٣٤. موقع رائد الأعمال العربي (مقال بعنوان: الفرق بين الدروب شيبينج والتجارة الإلكترونية) تاريخ النشر ٢٠٢٣/١/٧م، رابط: <https://-arabic-entrepreneur.com/>.
١٣٥. الدروب شيبينج الدليل الشامل للبدء في تجارتك الإلكترونية ٢٠٢٣، رابط: <https://mematalamet.com/drop-shipping>.
١٣٦. موقع محاضرات وكورسات (محاضرة بعنوان: الدروب شيبينج مميزات وعيوب) تاريخ النشر ٢٠٢٢/٥/١٠م، رابط: <https://courses-lectures.com/2022/05/dropshippin>.
١٣٧. أكاديمية اعمل بيزنس (مقال بعنوان: أسرار الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٢٠٢٢/١١/٦م، رابط: <https://www.e3melbusiness.com/blog/Secret-Drop-shipping>.
١٣٨. موقع الشهبندر (مقال بعنوان: مشاكل الدروب شيبينج) تاريخ النشر ٢٠٢١/٩/٢٠م، رابط: <https://elshahbndr.com>.
١٣٩. موقع العربي (مقال بعنوان مشاكل الدروب شيبينج والحل الأمثل، بقلم معتصم أبو الذهب) رابط: <https://blog.arabiawebsite.com/%D9%85%D8%B4%>
١٤٠. موقع المدرب الفلسطيني (مقال بعنوان: التحذير من التعامل مع الدروب شيبينج)، تاريخ النشر: ٢٠١٩/٥/٢م رابط: <https://www.paltrainer.com>.

١٤١. موقع دار الإفتاء الليبية (فتوى بعنوان: ما حكم التجارة عن طريق الدروب شيبينج (Drop shipping)؟) تاريخ الفتوى ١٢/١٢/٢٠٢٢م، رقم الفتوى (٤٨٢٢)، رابط: <https://ifta.ly/%D9%85%D8%A7-%D8%AD%D9%83%D9%85->

١٤٢. موقع دار الإفتاء الأردنية (فتوى بعنوان: في حكم التجارة الإلكترونية (Dropshipping) رقم الفتوى: ٥٢٨٥٠، رابط: <https://www.aliftaa.jo/Question2.aspx?QuestionId=3754>

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
٥٨	المقدمة
٦٤	المبحث الأول: في التعريف بمفردات عنوان البحث، ومميزات وسلبيات بيع الدروب شيبينج، وفيه ثلاثة مطالب:
٦٥	المطلب الأول: التعريف بمفردات عنوان البحث.
٧١	المطلب الثاني: تعريف بيع الدروب شيبينج، والفرق بينه وبين التجارة الإلكترونية التقليدية.
٨٠	المطلب الثالث: مميزات وسلبيات بيع الدروب شيبينج.
٨٧	المبحث الثاني: في تعريف التجارة الإلكترونية وحكمها، وحكم بيع الدروب شيبينج، وفيه أربعة مطالب:
٨٨	المطلب الأول: تعريف التجارة الإلكترونية.
٩٥	المطلب الثاني: حكم التجارة الإلكترونية.
١٠٢	المطلب الثالث: التكييف الفقهي لبيع الدروب شيبينج.
١٢٤	المطلب الرابع: خلاف العلماء المعاصرين حول بيع الدروب شيبينج.
١٣٤	المبحث الثالث: طرق تصحيح بيع الدروب شيبينج عند مَنْ قال بحرّمته، وفيه مطلبان:
١٣٥	المطلب الأول: تصحيح الدروب شيبينج عن طريق الوعد بالبيع.
١٣٩	المطلب الثاني: تصحيح الدروب شيبينج عن طريق الوكالة بأجر.
١٤٢	الخاتمة
١٤٤	المصادر والمراجع
١٦٣	فهرس الموضوعات