



جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي
معهد العلوم الإسلامية
قسم الشريعة



التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي نموذج دروب شيبينغ

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم الإسلامية
تخصص: معاملات مالية معاصرة

المشرف:

د. إبراهيم خياري

الطالب:

الزهرة بالطاهر

خديجة بن تواتي

الاسم واللقب	الصفة	الجامعة
د. بابوش محمد العربي	رئيسا	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي
د. خياري براهيم	مشرفا ومقررا	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي
د. زواري فرحات محمد	ممتحنا	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي

السنة الجامعية : 2022-2023م

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الإهداء

إلى من اطفأوا من شموع أيامهم، كي يبقى الطريق أمامي نوراً ساطعاً

إلى نفحات الحب الرباني أعز البشر.

إلى من تنحى هامتي له خجلاً

أبي " العائش "

إلى من حملني و نور عيني

أمي " عيشة "

إلى من أشد بهم أزري والى منبع قوتي

" سالمة وحمود و ريمة وكمال "

وإلى ربيع أيامي وأزهار بستاني... وأمل حياتي... أعلى ما أهداني الله عز وجل.

زوجي " كمال "

إلى جسر المحبة والعطاء... والصدق والوفاء

صديقتي " خديجة ونوال صبرينة وكريمة "

إلى رواد الفكر... ومنابع العطاء... وحملة القرآن... وورثة الأنبياء.

أساتذتنا الكرام

الزهرة

إليهم جميعاً أهدي رسالتي

الإهداء

إلى من كانت ملاذي في هذه الحياة رحلت و مازالت رحمها الله ؛براً وإحساناً

"أمي الغالية"

إلى من أخذ بيدي وكان سنداً لي وافتخاري في هذه الحياة، أطال الله في عمره

"أبي الغالي"

إلى أشقائي وشقيقتي وصديقتي وأقاربي صلة وتكربماً، كل باسمه حباً وعرفاناً وتقدير

إلى معلمي وأساتذتي الذين درسوني في جميع أطوارى العلمية وأخص بالذكر

المعلم والأب : الهاشمي تجيني كان نعم المعلم في الطور الابتدائي

ولا أنسى بالذكر الدكتور المشرف:

خيارى إبراهيم في الطور الجامعي.

خديجة

إليهم جميعاً أهدي رسالتي

شكر وتقدير

عملاً بقوله تعالى: ﴿وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ﴾
أشكر الله عز وجل أولاً و آخراً، الذي هدانا للدراسة في كلية الشريعة، ووفقنا لمعرفة حلاله من حرامه.

واعترافاً بالفضل لأهله، ورداً للمعروف إلى ذويه، نتوجه بوافر الشكر، وعظيم الامتنان، إلى الأستاذ المشرف الدكتور إبراهيم خياري على تفضله بقبوله لإشراف على هذه الرسالة فكان نعم المرشد والمعلم، رغم مشاغله وكثرة أعبائه .

ولا يفوتنا في هذا المقام أن نتقدم بكلمة شكر و تقدير و عرفان، إلى من تعلمنا على أيديهم أساتذتنا الأفاضل بكلية الشريعة على جهودهم الصادقة والمستمرة، في الأخذ بأيدي طلبة العلم الشرعي، ونخصب الشكر فضيلة الدكتور: علي بالموشي ، والدكتور: سعيدي زيان والدكتور: طه حميدي ، على تقديم الكثير من المساعدة والعمل على تزويدنا بالتوجيهات اللازمة و النصائح القيّمة.

كما نتقدم بالشكر للسادة أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذا العمل كل باسمه.

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف المرسلين أما بعد:

تسعى الشريعة الى تحقيق مصالح العباد في كل جوانب الحياة وقد عاجلت الشريعة المعاملات المختلفة الجارية بين الناس حيث جعلت (الأصل في المعاملات الإباحة)، وقد جاء في قوله تعالى: ﴿ ذَلِكُمْ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة:275] وقوله أيضا : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴾ . [البقرة : 282] كما أن المعاملات الجارية بين الناس لا تتناهى بل تشهد مزيدا من التطور و التقدم ، وقد شهد العصر الحديث تطورا جذريا في الحركة الاقتصادية بحيث أدى إلى اكتشاف تقنيات متزايدة على الأنظمة الرقمية، والتجارة من أهم مقومات الاقتصاد التي تأثرت بهذا التحول فانتقلت من التجارة التقليدية إلى التجارة الالكترونية التي تعتبر من أهم المستجدات على الاقتصاد المحلي الدولي، حيث انتهت في هذا العصر الى ما يعرف باسم التجارة الالكترونية التي تعتبر من الوسائل التي جاد بها الفكر البشري حيث يسرت الاتصال بين أرجاء المعمورة ، بحيث أصبحت التجارة الالكترونية من بين القطاعات الأسرع نموا في الاقتصاد العالمي ، ويتوقع أن يتعاضد دورها في المستقبل القريب نظرا لتأثيرها الفعال على الأسواق وأداء المؤسسات وقدراتها التنافسية كما تعرف على انها عملية بيع وشراء البضائع والخدمات عبر الانترنت وتعمل على تسريع التعامل وإبرام العقود في ثوان أو دقائق معدودات .

ومن المواضيع المستجدة، والوقائع الحادثة، ما تعرف بالتجارة الإلكترونية وهي تجارة قد بلغت من الانتشار حدا فاق التوقعات، واحتاج الناس إلى بيان أحكامها الشرعية حاجة شديدة، والمسلم الناصح لنفسه؛ يتوخى في جميع أعماله، أن تكون موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

كما ظهر للتجارة الإلكترونية العديد من الأنواع التي زادت من تسهيل المعاملات المالية عبر الانترنت ومن هذه الأنواع ما يعرف بنظام دروب شيبينغ وقد ساد هذا النوع من التعامل بقوة بين الناس في وقتنا المعاصر مما يتطلب من المسلم البحث عن حكم التعامل به من الناحية الشرعية، وعليه جاءت إشكالية هذا البحث كالآتي:

الإشكالية الرئيسية:

ما هي الأحكام الشرعية للتجارة الإلكترونية؟

الإشكاليات الفرعية :

ما هي التجارة الإلكترونية.؟

ما هي صور وأحكام التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي .؟

وما هي حقيقة دروب شيبينغ؟ وما هو حكم التعامل به في الفقه الإسلامي؟

الأهمية :

- 1- تأتي أهمية الدراسة من الأهمية التي اكتسبتها التجارة الإلكترونية بعد ظهورها وتناميها، فقد نتج عن التجارة الإلكترونية الكثير من الجدل والنقاش حول العديد من المبادئ والقواعد القانونية التقليدية التي تحكم نظم التعاقد وإبرام الصفقات والنشاط التجاري، حيث أن الوسائل المتعلقة بإبرام العقد وطرق التعبير عن الإيجاب والقبول ومكان وزمان إبرام العقد لا تفي بمقتضيات التجارة الإلكترونية.
- 2- كما يعد موضوع العقود الإلكترونية وأحكامها من مواضيع الاقتصاد الإسلامي الحديث، والذي يتعلق بمقصد أساسي من مقاصد الشريعة، ألا وهو حفظ المال ، لذا فإنه يستوجب الاهتمام، والتركيز من أجل محاولة الوصول إلى الحكم الشرعي الصحيح والتنظيم القانوني المناسب للعلاقات المختلفة ما بين الافراد ، وتعزيز دور الفقه الإسلامي في حياة الناس المعاصرة، وقدرته على التعامل فيما يستجد من قضايا، والاطلاع على الضوابط الشرعية للعقود الإلكترونية الخالية من المحاذير الشرعية، بحيث تكون منطلقاً للعقود والمعاملات الإلكترونية وفق أحكام الشريعة الإسلامية .
- 3- إزالة الغموض على حكم التعامل بمعاملة دروب شيبينغ

- 4- ظهور بيع دروب شيبينغ في الساحة الالكترونية بصورة كبيرة لا بد من دراسة مسائله وجزئياته وبيان الحكم الشرعي المناسب له .

أسباب اختيار الموضوع

- 1- حداثة الموضوع ، حيث يعالج قضية واقعية معاصرة، ولهذا فإنه بحاجة إلى دراسة وبيان.
 - 2- الرغبة الجارحة والكبيرة في دراسة معطيات وخبايا التجارة الالكترونية .
 - 3- الغموض الذي يكتنف الإطار الشرعي لتجارة الالكترونية .
 - 4- بيان علو الشريعة الاسلامية وصلاحتها للتطبيق في كل زمان ومكان وأنها قادرة على الحكم على المتغيرات والتعامل مع المستجدات مهما كانت ،فهي شريعة ربانية خالدة .
 - 5- توافد المستهلكين بزيادة في مجال التجارة الالكترونية بكونها من متطلبات العصر .
 - 6- عدم وعي مجتمعاتنا العربية أفرادا و منشآت بالأهمية البالغة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، و في المقابل استخدامها من طرف الأطفال و الشباب للهو و العبث.
- توافد الناس الكبير على معاملة دروب شيبينغ مع جهالة الحكم الشرعي لهذا تطرقنا لدراسته لتبين حكمه الشرعي وتصحيح المعاملة .

أهداف الدراسة .

- 1- التعرف على ظاهرة حديثة انتشرت في العالم بأسره ، وهي التجارة لالالكترونية .
- 2- تهدف هذه الدراسة لإبراز أهمية التجارة الالكترونية كرافعة للإقتصاديات الحديثة من خلال الدور الذي تلعبه في تسهيل المبادلات التجارية و بالتالي المساهمة في تحقيق التنمية الإقتصادية.
- 3- تحديد متطلبات تطبيق هذا النوع من التجارة ومجالات تطبيقها وكذلك الإطار الشرعي الموضح لأحكام التجارة الإللكترونية .
- 4- تقديم دراسة تحليلية لمفهوم التجارة الالكترونية ومدى أهميتها في عصرنا الحالي من أجل تحسيس الباحثين في مجال الشريعة إلى إثراء هذه المعاملة بالمبادئ الاسلامية تحديد ومعرفة متطلبات ومجالات التجارة الالكترونية
- 5- إيضاح الأحكام المتعلقة بالتجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي .

6- تسليط الضوء على نظام حديث في التجارة الالكترونية ألا وهي نظام البيع بدروب شيبينغ.

7- الاطلاع على كيفية العمل بنظام دروب شيبينغ في مجال التعامل الالكتروني ، ومدى حجته لخلوه من الطرق التقليدية المعروفة .

منهج البحث :

اعتمدنا في هذه الدراسة ، على المنهج الوصفي للإلمام بموضوع الدراسة و تقديم تفصيلات عن أهم جوانبه و هذا باستخدام الأدوات و المراجع المكتبتية المتوفرة من كتب و كذا الإطلاع على بعض المقالات الإقتصادية و كذا المذكرات التي سبق و أن تناول فيها أصحابها موضوع الدراسة ، مع أخذ بعض المعلومات من شبكة الانترنت التي تحمل معلومات حول موضوع الدراسة . والمنهج الاستنباطي مع تطبيق عناصر الاستقراء والتحليل ، الذي يقتضي طرح الأحكام الشرعية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية معتمداً في ذلك على القياس وآراء العلماء.

الدراسات السابقة : لم نقف على دراسة سابقة في موضوع البحث .

خطة البحث

وتشتمل على مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة وهي على النحو التالي:

الفصل الأول: ما هي التجارة الإلكترونية.

المبحث الأول : حقيقة التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول : التعريفات والفروقات .

المطلب الثاني : نشأة وأشكال التجارة الإلكترونية .

المطلب الثالث : شروط وخصائص التجارة الإلكترونية .

المبحث الثاني : عموميات حول التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول : متطلبات ومجالات التجارة الإلكترونية .

المطلب الثاني : فوائد وأنواع التجارة الإلكترونية .

المطلب الثالث: شروط ومزايا وعيوب التجارة الإلكترونية .

الفصل الثاني : صور التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي .

المبحث الأول : صور التجارة الإلكترونية.

المطلب الأول : صورة التجارة الإلكترونية عبر وسائل نقل باللفظ .

المطلب الثاني : التجارة الإلكترونية عبر وسائل نقل المكتوب .

المطلب الثالث :آلية التجارة الإلكترونية ومعايير مهمة في الطريقة المعدة لشراء.

المبحث الثاني : أحكام التجارة الإلكترونية .

المطلب الأول : حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية .

المطلب الثاني : الحكم الشرعي لآلية التبادل التجاري.

المطلب الثالث : التكيف الفقهي لعقود البيوع التجارية الإلكترونية أهم القرارات
والفتاوى الفقهية المعاصرة .

الفصل الثالث : نموذج دروب شيبينغ .

المبحث الأول : ماهية دروب شيبينغ .

المطلب الأول : حقيقة دروب شيبينغ .

المطلب الثاني : مبدأ عمل ومزايا وعيوب دروب شيبينغ .

المبحث الثاني : الأحكام المتعلقة بدروب شيبينغ .

المطلب الأول : التكيف الفقهي لدروب شيبينغ .

المطلب الثاني : أحكام معاملة دروب شيبينغ وتصحيحها .

خاتمة.

الفصل الأول

التجارة الإلكترونية

تمهيد

تمكنت شبكة الإنترنت منذ نهاية القرن الماضي وبداية القرن الحالي من فرض نفسها كأساس قوي حيث أحدثت ثورة تكنولوجية ومعلوماتية بكل أبعادها، ومع سيادة النظام الاقتصادي العالمي الجديد نشأت التجارة الإلكترونية التي تعد من أبرز هذه التحولات في مجال الأعمال، ومع سيادة النظام الاقتصادي العالمي الجديد، لقد أدت التطورات التكنولوجية الأخيرة إلى إحداث تغييرات هامة على كافة المستويات.

ففي هذا العصر الرقمي الذي تنتشر فيه الإنترنت انتشارا هائلا، إن التجارة الإلكترونية تعتبر إحدى صور ثورة نظم المعلومات والاتصالات، شاع مفهوم التجارة الإلكترونية التي تعددت مفاهيمها حسب العديد من المنظمات و الهيئات العالمية و الاقتصاديين، وتوضيح الفرق بينها وبين التجارة التقليدية كما تتعدد أشكالها وشروطها، وقصد قيام التجارة الإلكترونية لا بد من توفر خصائص و متطلبات أساسية، إضافة إلى أن لها فوائد ومزايا وعيوب على مختلف أطراف التعامل وعلى الاقتصاد ككل حيث يهدف هذا الفصل إلى إبراز أهم المفاهيم التي عرفت التجارة الإلكترونية وذلك عبر مبحثين :

المبحث الأول : حقيقة التجارة الإلكترونية .

المبحث الثاني : عموميات حول التجارة الإلكترونية.

المبحث الأول: حقيقة التجارة الإلكترونية

للتجارة الإلكترونية تعريفات متنوعة وهي تختلف عن التجارة التقليدية ولها أشكال متنوعة وعدة خصائص، نبين ذلك في الآتي:

المطلب الأول: التعريفات والفروقات

الفرع الأول: حقيقة التجارة الإلكترونية

أولاً: تعريف التجارة

1- لغة: التجارة مشتقة من تجر يتجر أو تجارة ، أي باع و شرى .¹

قوله تعالى : {إلا أن تكون تجارة حاضرة تديرونها بينكم} [البقرة:282]

وجه الاستدلال : التجارة عبارة التصرف في المال سواء كان حاضرا أو في الذمة لطلب الربح يقال : تجر الرجل يتجر تجارة فهو تاجر واعلم أنه سواء كانت المبيعة بدين أو بعين ، فالتجارة حاضرة ، فقوله : " إلا أن تكون تجارة حاضرة " لا يمكن حمله على ظاهره ، بل المراد من التجارة ما يتجر فيه من الإبدال .

2- اصطلاحاً:

وهي عبارة عن كلمة تعبر عن نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات فيما بين كل من الحكومات والمنشآت والأفراد وتحكمه عدة قواعد ونظم متفق عليها.²

ثانياً : تعريف الإلكترونية: وهي تعبر عن مجال أداء نشاط محدد وبالتالي فإنه يقصد بالتجارة الإلكترونية أداء لنشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية والتي تدخل الإنترنت كواحدة من أهم هذه الوسائط.

¹ ابن منظور ، لسان العرب ، د، ت ، دار صادر بيروت (1414هـ)، ط1، (89 /4) .

² قحماز صفاء، التجارة الإلكترونية كأداة للتنافس في الأسواق العالمية دراسة الحالة العربية ، (ص4).

ثالثا: تعريف التجارة الإلكترونية:

التجارة الإلكترونية لم تعرف سابقا في الفقه الاسلامي ، إذ أنه مصطلح حديث بدأ تداوله في أواخر القرن العشرين، وعرفها خبراء الاقتصاد بتعريفات عدة، نذكر بعضها:

أ- عرفت أنها: "ما هي إلا بيئة تمكن وتسهل عملية البيع والشراء للمنتجات والخدمات عبر الانترنت ، فالمنتجات من الممكن أن تكون ملموسة مثل الكتب والأقراص المدججة وأجهزة الفيديو وغيرها ومن الممكن أن تكون غير ملموسة أو خدمات مثل شراء معلومات معينة أو ملف فيديو أغنية موسيقية أو كتاب إلكتروني ، أو يكمن الحصول على خدمة استشارات أو أخبار معينة" ¹ .

ب- تعرف بأنها: "نوع من التجارة يتم من خلال وسيط الكتروني بما في ذلك التجارة التي تتم عبر الهاتف والتلفزيون والفاكس ، وكذلك عبر الانترنت، وشبكات الاتصال المخصصة لذلك" ² .

ج- عرفها عبد العزيز سليمان، بأنها: "تنفيذ كل ما يتصل بعمليات شراء وبيع البضائع والخدمات والمعلومات عبر شبكة الإنترنت" وهذا التعريف ليس حقيقيا للتجارة الإلكترونية وإنما شرح لطريقة إجراء التعاقد بالتجارة الإلكترونية.

التعريف المختار : هو مبادلة مال بمال على وجه مشروع بالوسائل الالكترونية الحديثة.

شرح التعريف: ³

مبادلة: وهو أخذ شيء وإعطاء شيء، إذ إن كل من البائع والمشتري عوض صاحبه شيئا بدل المأخوذ منه، وهي بصيغة المفاعلة، فالبيع لا يكون إلا بين اثنين حقيقة، أو حكما، لتولي طرفي العقد.

¹ د. خضر مصباح الطيطي ، التجارة الالكترونية والأعمال الالكترونية من منظور تقني و تجاري و إداري ، دار حامد - عمان-(2008م) ، ط2 ، (ص 32) .

² د. عماد الحداد ، التجارة الالكترونية ، (ص 3) .

³ سلمان عبد الرزاق أبو مصطفى ، التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي ، (ص 39-40).

مال: وهو اسم لجميع ما يملكه الإنسان، و أصله ما جاز الانتفاع به حال السعة والاختيار، وهو يشمل الذهب و الفضة، وما يقوم مقامهما من النقد والمتاع والمنافع

بمال: قيد احتراز به عن ما لا يعتبر مالا كالتجاسات وما لا نفع فيه كالودود ، الحشرات الضارة و يخرج به الهبة و الإعارة لعدم المقابلة فيهما وعليه فإن التجارة الإلكترونية تشمل: بيع البضائع وبيع الخدمات.

على وجه مشروع: قيد خرج به البيوع المنهي عنها، كبيع لحم الخنزير، وبيع أدوات الموسيقى، والمتاجرة بالمخدرات.

بالوسائل الإلكترونية: لبيان الوسائل المستخدمة في إبرام العقود من هاتف، وفاكس، إنترنت، أو نحوه، علما بأنه غلب استخدام الإنترنت في التجارة الإلكترونية.

الحديثة: لفظ عام يشمل الوسائل المستجدة في إبرام العقود.

الفرع الثاني: الفرق بين التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية .

الفرق بين التجارة الإلكترونية والتقليدية حيث نستطيع القول بأن التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية لا تختلفان في العناصر المتعلقة بشراء أو بيع السلع والخدمات، ولكن يختلفان في كيفية تنفيذ تلك العناصر¹.

والفرق الجوهرية هو اختلاف أسلوب أو طريقة انجاز هذه الفعاليات *التجارة الإلكترونية ترتكز على الويب كوسيلة للتجارة، على عكس التجارة التقليدية أن إتمام عملية البيع يعتمد بشكل كبير على نوع العلاقة بين البائع والمشتري²، ومن الفروق المهمة أيضا بينها نكر من عدة نواحي منها:

¹ صارة بالساكر، التجارة الإلكترونية وآفاق تطورها في البلدان العربية - دراسة حالة الجزائر، (ص10).

² د. محمد عبد حسين الطائي، التجارة الإلكترونية، المستقبل الواعد للأجيال القادمة، د، ت، دار الثقافة - عمان - (1431هـ - 2010م)، ط1، (ص24).

أولاً: من ناحية البحث عن المعلومات حول المنتج .

في التجارة التقليدية نجد المحلات، الكتالوجات، والممثلين، أما في التجارة الإلكترونية فنجد صفحة الويب فقط.

ثانياً: من ناحية بعث استقبال الطلبية.

في التجارة التقليدية فاكس، برقية، مراسلة، أما التجارة الإلكترونية في البريد الإلكتروني.

ثالثاً: من ناحية مراقبة الوفرة في مكان التخزين.

في التجارة التقليدية تكون ب:استمارة مطبوعة، هاتف، أو فاكس، أما في التجارة الإلكترونية تكون عن طريق بيانات على الخط / صفحة ويب.¹

رابعاً: من ناحية الأسلوب.

في التجارة الإلكترونية تكون بأساليب تقليدية بانتقال شخصي، البائع أو المشتري من مكان إلى آخر أو نقل السلعة عن طريق وسائل النقل المعتادة، أما في التجارة الإلكترونية فإنها تستخدم وسائل الكترونية في جميع مراحلها.

خامساً: من ناحية الوثائق .

في التجارة التقليدية تتم من خلال وثائق ورقية، أما في التجارة الإلكترونية عدم وجود أي وثائق ورقية متبادلة في إجراء العملات حيث تتم المعاملات إلكترونياً.

سادساً: من ناحية هوية المتعاقدين:

التجارة التقليدية إمكانية تحديد هوية المتعاقدين، ومعرفة كافة المعلومات الأساسية ، أما التجارة الإلكترونية صعوبة إمكانيات تحديد هوية المتعاقدين وتحديد قدراتهم المالية وما إذا كان كامل الأهلية أم لا.

¹ صراع كريمة، واقع التجارة الإلكترونية في الجزائر، (ص9).

سابعاً: من ناحية التسليم:

التجارة التقليدية تتم بصورة تقليدية ملموسة، أما التجارة الإلكترونية بعض المنتجات يمكن تسليمها إلكترونياً كبرامج الحاسب الآلي وتسجيلات الموسيقى والأفلام.¹

ثامناً : من ناحية مجلس العقد :

العقد الإلكتروني ينتمي لطائفة العقود التي تبرم عن بعد مع العلم أنه لا يشكل نوعاً جديداً من العقود تضاف إلى العقود التقليدية المتداولة قانوناً ، كما لا يخرج بالكامل عن القواعد القانونية المنظمة لأحكام العقد عموماً اعداد الواردة في القوانين المدنية .²

المطلب الثاني: نشأة وأشكال التجارة الإلكترونية

في هذا العصر الرقمي الذي انتشر فيه الانترنت انتشاراً هائلاً ، لم يعد الانترنت اليوم مقتصر على المجال العلمي بل شمل جميع الميادين من خلال استخدامه في التداول التجاري حيث نتجت عنها أنشطة تجارية وشاعت التجارة الإلكترونية.

الفرع الأول: نشأة التجارة الإلكترونية.

تعد التجارة الإلكترونية إحدى نتائج ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي يشهدها العلم حالياً،³ إن ظهور التجارة الإلكترونية جاء تطوراً طبيعياً مرتبطاً بتطور الإنترنت و انتشاره، والإنترنت ليس وليد الأعوام القليلة الماضية وإنما يرجع إلى الستينيات من القرن الماضي بعد إطلاق أول قمر روسي عام 1957م ومنذ عام 1973م إلى أول التسعينيات ظهرت العديد من الشبكات التي حاولت الربط بين أكثر من شبكة في عام 1992م بدأ العمل بنظام الويب

¹ أ. د. عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات التجارة الإلكترونية، دار الجامعة - الإسكندرية - (2014م)، ط1، ج2 (ص38).

² لما عبد الله صادق سلهب ، مجلس العقد الإلكتروني ، أطروحة الحصول على درجة الماجستير في القانون لكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية نابلس ، فلسطين ، (2008م) ، ص 25 .

³ أ. د. خالد سعد زغلول حلمي، التجارة الإلكترونية - الآثار الاقتصادية والحماية القانونية - (ص1).

WWW ومع ظهور الويب و انتشاره توسع استخدام الإنترنت وبدأ التعامل التجاري يتسع على الشبكة ومن هنا بدأ ظهور التجارة الإلكترونية.¹

فأول تطبيق لمفهوم التجارة الإلكترونية كان بداية 1970 من خلال عمليات التحول النقدي للأموال بطريقة الكترونية من منظمة لأخرى ولكن هذه الطريقة كانت محصورة ضمن المؤسسات والشركات المالية الكبيرة إلى أن توسع هذا المفهوم ليشمل عمليات نقل وإرسال الوثائق إلكترونياً، ومنذ عام 1995 أصبحت معظم الشركات وظهرت مفاهيم جديدة مثل الحكومة الإلكترونية والتعليم الإلكتروني.²

وقد مرت التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال الاقتصادية بثلاث مراحل أساسية بدأت منذ بدأ استخدام أجهزة الكمبيوتر في المؤسسات والمنشآت الاقتصادية:

المرحلة الأولى: وتعتبر مرحلة الارتباط بين الشركات الرئيسية و الموردین الفرعيين، أي بين الشركة الأم والفروع التي تتبع لها.

المرحلة الثانية: فيها بدأ التبادل الإلكتروني بين الشركات الرئيسية ومختلف الموردین، وذلك خلال استخدام شبكات القيمة المضافة.

المرحلة الثالثة: وهي مرحلة التبادل الإلكتروني للوثائق وإنجاز كافة المعاملات التجارية على شبكة الإنترنت، حيث حققت هذه المرحلة مزايا كثيرة للمؤسسات الاقتصادية على مختلف أنواعها أهمها: تخفيض تكلفة إنجاز المعاملات التجارية وتحقيق دورة تجارية في وقت قصير، تحسين صورة المؤسسة الاقتصادية، وزيادة القدرة التنافسية بين الشركات، وزيادة حجم التبادل بين المؤسسات التجارية وكذا تعزيز إمكانية خلق تجمعات اقتصادية متكاملة تعمل على تخفيض التكاليف الثابتة والمتغيرة كأجور البريد والمرسلات التجارية.³

¹ د. محمد سمير أحمد، التسويق الإلكتروني، د، ت، دار المسيرة - عمان - (2009م)، ط 1، ج 1، (ص 156).

² كريمة ضيف، إدارة سلسلة التوريد ودورها في التجارة الإلكترونية شركة أمازون نموذجاً، (ص 14).

³ محمد سعيداني، فاطمة بوخاري، التجارة الإلكترونية بين التطبيق والمأمول - دراسة حالة الجزائر - *مداخلة* (ص 74).

الفرع الثاني: أشكال التجارة الإلكترونية

يمكن النظر إلى التجارة الإلكترونية على أنها مفهوم متعدد الأبعاد¹، تعمل التجارة الإلكترونية في الفضاء خلافاً للتجارة الإلكترونية التقليدية التي تعمل في المكان السوقي، وإنها تعطي الأنواع العديدة من الصفقات التجارية التي تعقد بالنقرات وعلى مواقع وصفحات الويب وليس في المتاجر المادية.²

يمكن تشبيه التجارة الإلكترونية بسوق إلكتروني يتقابل بسوق إلكتروني يتقابل فيه الموردون والمستهلكين والوسطاء، وتقدم فيه المنتجات والخدمات في صورة رقمية أو افتراضية.

وتختلف أشكال التجارة الإلكترونية نظراً لأطراف العلاقة التجارية، وتنقسم إلى الفئات التالية:

أولاً: تجارة بين الأعمال مع الأعمال: بدأت التجارة الإلكترونية في مجال التحويلات المالية بين المؤسسات المالية الكبرى، ثم انتشرت بين مختلف قطاعات الأعمال ومجالاته امتدت لتشمل حلقات الأعمال المختلفة مثل التسويق والتحضير للأعمال واستيراد المواد الأولية، ومن ثم أصبحت تعرف ب: B to B، ويتم هذا النوع بين مؤسسات الأعمال باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتقديم طلبات الشراء لمورديها وتسليم الفواتير والدفع، ويقصد بها تعاملات التجارة التي تتم بين منظمة أعمال بائعة وأخرى مشتريه عبر شبكة الإنترنت ومن أبرز صور وتقنيات هذا النوع من التجارة.

1- التسويق الإلكتروني: الذي يوفر آلية بحث قوية وسريعة تستخدمها الشركات، بغرض مقارنة السلع المعروضة من الموردين المختلفين من أجل العثور على المورد المناسب.

¹ عبد الوهاب عدوكة، التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت، (ص13).

² د. محمد أبو زلطة، مدخل إلى التجارة الإلكترونية، مكتبة المجتمع العربي - عمان - (2009م)، ط1، ج1، (ص12).

2- التسويق الإلكتروني للبيانات: وتبدأ هذه التقنية في العمل بمجرد اختيار المورد المناسب والاتفاق معه على شروط وترتيبات التوريد وتسمح لهذه التقنية بعمليات التبادل النمطية.¹

3- التجارة الإلكترونية داخل المؤسسة: ويوجد هذا النوع في الشركات الكبيرة ذات الفروع المتعددة الجنسيات التي تسمح بإجراء تبادل داخلي للسلع والخدمات بين الأقسام، أو الفروع المختلفة.

ثانيا: التجارة بين وحدات الأعمال والمستهلكين: وقد انتشر هذا الشكل من التجارة الإلكترونية مع انتشار استخدام الإنترنت، وإنشاء المواقع التجارية الإلكترونية التي تعرض خدماتها، ومنتجاتها للمستهلكين، حيث يتعامل التاجر مباشرة مع المستهلكين كما يطلق على هذا النوع اسم تجارة التجزئة الإلكترونية.

ثالثا: التجارة بين الحكومة والمستهلكين: يكون التعامل في هذا الشكل من أشكال التجارة الإلكترونية بين الحكومة من جهة، والمتعاملين معها من جهة أخرى سواء أو طالبي خدمة أو موردين، ويشمل ما تجر به الدولة من مناقصات، وأوامر توريد، والخدمات التي تقدم للمواطنين عبر الوسائط الإلكترونية.

رابعا: التجارة بين مستهلكين ومستهلكين آخرين: في هذا النوع من التجارة الإلكترونية يقوم الأفراد بالبيع والشراء فيما بينهم، وبشكل مباشر عبر شبكة الإنترنت، ومثال ذلك عندما يقوم أحد المستهلكين بوضع إعلان على موقعه الإلكتروني، أو في موقع آخر من أجل بيع أحد الأغراض، أو الخبرات الخاصة به، وقد انتشر مؤخرا ما يسمى بالمزاد الإلكتروني حيث يعرض فيه الزوار ما يرغبون في بيعه على هذا الموقع المتخصص بالمزايدة بين مستخدمي وزوار الموقع.²

¹ محمد سعيداني، التجارة الإلكترونية بين التطبيق والمأمول *مداخلة*، (ص75 - 76).

² أ. لهر بن سعيد، النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية، دار هومة - الجزائر - (2014م)، ط:2،

ج1، (ص27 - 28).

المطلب الثالث: أهمية وخصائص التجارة الإلكترونية.

لتجارة الإلكترونية أهمية كبيرة لدى المجتمع وتتميز بعدة خصائص

الفرع الأول: أهمية الإلكترونية

تعتبر التجارة الإلكترونية من أهم الاختراعات في عصرنا والتي يمكن من خلالها تحقيق أرباح لم يكن من الممكن تحقيقها سابقا بالطرق التقليدية والسبب يعود إلى¹ انخفاض التكلفة حيث كانت عملية التسويق للمنتج مكلفة جدا في السابق

أ- تعتبر وسيلة فعالة للقيام عقد الصفقات بين المعاملين عن طريق الاتصال الإلكتروني المباشر بينهم، وبذلك فهي تستغني عن المستندات الورقية، كما أنها توفر النفقات الإدارية وغيرها، حيث تبلغ نسبة الوافرات في ذلك لا يقل عن 80 بالمائة.

ب- إتاحة الفرصة أمام كبار التجار وأصحاب رؤوس الأموال الصغيرة من إنجاز المعاملات التجارية الخاصة بهم بسهولة وسرعة

ت- عملت التجارة الإلكترونية على تسهيل ظهور أنماط متعددة من الحياة الاجتماعية، وخصوصا بعد أن وفرت فرص عمل أكثر.²

ث- ضغط حجم الأوراق والأعمال المكتبية، باستخدام الحاسوب في تخزين المعلومات ومراقبة الإنتاج وأعمال المخازن وتوفير السجلات والدفاتر التجارية.

ج- الربط بين أجهزة وفروع المؤسسات والهيئات المختلفة بأقل تكلفة.

¹ فلاق علي، محمد بو لصنام، آثار التجارة الإلكترونية على الاقتصاد، الملتقى العلمي الدولي الخامس حول الاقتصاد الافتراضي وانعكاساته على الاقتصاديات الدولية، خميس مليانة، 13 - 14 مارس 2012.

² أهمية التجارة الإلكترونية ومزاياها، موضوع لم يذكر اسم صاحبه، أخذته يوم: 16-03-2022م، في الساعة:

16:04، من موقع: <https://read.opensooq.com>

د- تقليل المخزون من البضائع، حيث يمكن تنظيم الإنتاج، ونفقات التخزين والحفاظ على مستوى السلع الراكدة.¹

الفرع الثاني: خصائص التجارة الإلكترونية.

قصد خصائص التجارة الإلكترونية مجموع الصفات والمحددات التي تميزها عن التجارة التقليدية،² ومن أهم هذه الخصائص: هي

أولاً: الطابع الدولي أو العالمي للتجارة الإلكترونية: فالتجارة الإلكترونية أو بالأحرى الوسائط الإلكترونية التي تجري من خلال الأنشطة التجارية الإلكترونية لاسيما الإنترنت لا تعرف الحدود المكانية أو الجغرافية، ومن ثم فإن أي نشاط تجاري يقدم سلعا أو خدمات على الإنترنت لا يحتاج إلى التوجه منطقة جغرافية بعينها، فإنشاء موقع تجار على الإنترنت يزود الشركة صاحبة الموقع حتى ولو كانت شركة صغيرة بإمكانية الوصول إلى أسواق ومستخدمي شبكة الإنترنت عبر العالم كل من جهة أخرى يمكن إدارة المعاملات التجارية بكفاءة لأي شركة من خلال موقعها عبر الإنترنت من أي موقع جغرافي، وهذه السمة لها تبعات مختلفة خاصة في حالة السلع أو الخدمات التي تسلم على الخط، مثل صعوبة فرض الضرائب الإلكترونية عليها.³

ثانياً: الطابع المتداخل التخصصات للتجارة الإلكترونية: فالشركات كبيرها وصغيرها على السواء تجد أن الفواصل التقليدية لقطاعها والتي تأسست أصلاً على الفوار في المظاهر المادية للسلع و الخدمات، وكذلك على الفوارق في الوسائل المادية لتوزيعها أصبحت أقل حدة أو أقل وضوحاً، وهذا أمر واضح في السلع والخدمات التي يمكن توصيلها للمستهلك بالطرق التقليدية كما يمكن توصيلها على خط مباشرة، مثل الموسيقى أفلام الفيديو، وأقراص المدحة التي تحتوي على برامج كومبيوتر أو معلومات أو إحصاءات أو غير ذلك. وهذه الخاصية تولد

¹ لجنة القانون - مجموعة باحثين- الجوانب القانونية لتجارة الإلكترونية،(ص102).

² بن وارث حكيمة، دور وأهمية التجارة الإلكترونية في اقتصاد المعرفة، (ص45).

³ كريمة ضيف، ، إدارة سلسلة التوريد ودورها في التجارة الإلكترونية شركة أمازون نموذجاً،(ص23).

ضغوطا تنافسية شديدة، وتخفز الشركات على إعادة هيكلة نفسها لمواجهة ضيق المنافسة مثلاً بينما كان يعتبر سلعة وما كان يعتبر خدمة.¹

ومن الخصائص أيضا:²

- أ- التلاقي بين طرفي التجارة يكون عن بعد، حيث انعدام العلاقة المباشرة بينما لأن التلاقي يتم من خلال شبكة الاتصالات.
- ب- الاعتماد على ركائز إلكترونية في تنفيذ المعاملات، حيث أن كافة العمليات تتم بين طرفي المعاملة إلكترونيا، دون أي وثائق ورقية متبادلة في أجزاء المعاملات.
- ت- تجد عائق أمام نموها هو الإثبات القانوني وآثاره.
- ث- التفاعل المتوازي في آن واحد بين أطراف المعاملات، حيث يمكن أن يجتمع عدد كبير من المشتركين في آن واحد على موقع واحد أو إرسال شخص واحد نفس الرسالة أو الإعلان أو الطلب إلى عدة مستقبلين في آن واحد، إمكانية تنفيذ كل مكونات العملية التجارية، بما فيها تسليم السلع الغير مادية.
- ج- على الشبكة عكس وسائل الاتصال الأخرى التي تعجز بالتسليم
- هـ- إمكانية التأثير المباشر على أنظمة الحاسبات بالشركة من خلال ما يسمى التبادل الإلكتروني للبيانات.

المبحث الثاني: عموميات حول التجارة الإلكترونية.

التجارة الإلكترونية لها عدة أنواع من المتطلبات والمجالات

¹ خلايفية كريم، دور التجارة الإلكترونية في التنمية الاقتصادية، (ص20).

² د. أحمد عبد الله العوضي، العوامل المؤثرة في التسويق والتجارة الإلكترونية، **مقال**، (ص169).

المطلب الأول : متطلبات ومجالات التجارة الالكترونية .

الفرع الأول : متطلبات التجارة الالكترونية .

متطلبات التجارة الالكترونية ترتبط بتطبيق التجارة الالكترونية ، بتوافر مجموعة من المتطلبات في المجالات المالية والتشريعية والاجتماعية والسياسية والتقنية وهي كالاتي :

أولا :المتطلبات المالية العامة : تشمل ثلاثة قضايا هامة تتمثل في :

أ- قضية الرسوم الجمركية والضرائب : وهي أهم موارد السيادية ، تمكنها من تحقيق التوسع وتنفيذ المشروعات لخدمة التنمية والاستثمار .

ب- قضية التحول الى نظم السداد والدفع الالكتروني : هناك اتجاه عالمي نحو استخدام نظم السداد الالكتروني وتحويل المجتمع من نظم السداد والدفع النقدي الى نظم السداد والدفع الحديثة لكن هذا يتطلب احتياطات لمنع وجود المخاطر .¹

ت -قضية جهة إقرار المعاملات الالكترونية : إن الدراسات التي في اطار الإشراف على نظم السداد الالكتروني ، تؤكد على أهمية قيام جهة لإقرار التعاملات المالية .

ثانيا : المتطلبات التشريعية : إن التحول الى تطبيق التجارة الالكترونية تطلب إنشاء مناخ تشريعي محفز ، ويتم هذا :

أ- تنفيذ الأحكام بسرعة وهذا ما يتطلبه التجارة الالكترونية من سرعة في إتمام المعاملات .

ب- تقصير فترات التقاضي بالاعتماد على آليات التحكيم في الفصل في القضايا وإيجاد آليات لتخفيض أزمدة التقاضي والفصل في المنازعات .

ثالثا : المتطلبات الاجتماعية : إن تغير معايير النجاح والتميز في المنتج في إطار التجارة الالكترونية واختلاف قياسها عن ما كانت عليه في التجارة التقليدية يتطلب إعداد ما يلي :

¹ بوزيان رحماني جمال ، الانترنت البنية التحتية للتجارة الالكترونية ، (ص 18) .

أ- إعداد برامج ودورات تدريبية لقطاعات الأعمال ،
لتمكينها من إعداد إطارات للتعامل في مجال التجارة الالكترونية .

ب- إعداد إطارات تقنية متخصصة في البنية المعلوماتية ،
ونظم العمل على شبكات الانترنت تفعيل المشاركة بين القطاع الخاص والحكومة : ويتم
مشاركة القطاع في القواعد والنظم والتدابير والإجراءات اللازمة للتجارة الالكترونية والمساندة
المباشرة وغير المباشرة للشركات في التحول الى النظم الالكترونية .

رابعاً- متطلبات حماية للحفاظ على التجارة الالكترونية : للقيام بحماية التجارة الالكترونية
والحفاظ عليها يجب تحقيق المتطلبات التالية :

أ- متطلبات الحفاظ على التجارة الالكترونية .

ب- حماية الملكية الفكرية وانتماء النطاق¹ .

الفرع الثاني : مجالات التجارة الالكترونية .

بفضل الأدوات المتقدمة والمتعددة التي أصبحت متاحة للاستخدام في مجال التجارة الالكترونية
فانه أصبح من الممكن أن توجد مجالات متعددة يمكن أن تمارس من خلال التجارة
الالكترونية ، من أهمها :

أ- الخدمات المصرفية الالكترونية : يعد إتمام الخدمات المصرفية إلكترونيا من أقدم

المجالات التي تتم فيها التجارة الالكترونية ، وهي بشكل متزايد ، ويتم إتمام معظم
لصفقات المالية الكترونياً

ب- الخدمات المالية الالكترونية : كذلك تساهم المعلوماتية بدور كبير في مجال الخدمات

المالية ، فالخدمات المالية توجد من أجل حماية الأموال واستثمارها وإدارتها .

الخدمات المتخصصة : وتشمل جميع أنواع الاستشارات والخدمات الطبية والتعليمية والمحاسبية ،
فكل هذه الخدمات أصبحت متاحة وبشكل كبير عبر الإنترنت،²

¹ كريمة ضيف ، إدارة سلسلة التوريد ودورها في التجارة الالكترونية شركة أمازون نموذجاً ، (ص 25).

² د. عطية عبد الواحد ، التجارة الالكترونية ومدى استفادة العالم الاسلامي منها ، (ص 14-17).

- ت - تجارة التجزئة : كتجارة الكتب والمجلات ويتم فيها البحث عن اسم الكتاب أو المحتوى ومعرفة السعر وتتم عملية الدفع بطريقة الكترونية ويتم التسليم من خلال الناشر .
- ث - البنوك والتمويل : تقدم البنوك الخدمة الالكترونية والتي من أبسطها الاستعلام عن الحساب ومتابعة أسعار البورصات والبيع والشراء للأسهم .
- ج - التوزيع : كتوزيع المنتجات الالكترونية من برامج وأجهزة الحاسوب ، توزيع الصور والأفلام .
- ح - التعاملات التجارية : كنظام التبادل التجاري بين المؤسسات حيث يتم عرض الكتالوجات الالكترونية للمنتجات ، التأمين ، تقديم خدمات ما بعد البيع ، تبادل السندات ¹.

وعموما تتم عملية التجارة الالكترونية عبر ثلاث أساسية وهي :

مرحلة المعرفة ويتم من خلالها التعرف على البضاعة المطلوب شرائها والتفاعل بين المنتج والمستهلك أو البائع والمشتري ثم مرحلة طلب الشراء والدفع وتأتي بعد الاتفاق على إتمام عملية الشراء وفي الأخير مرحلة التسليم وترتبط بنوع البضاعة إذ يمكن تسليم بعض أنواع البضائع الكترونيا من خلال الانترنت بينما تسلم الأنواع الأخرى باليد أو عن طريق مندوب المبيعات ².

المطلب الثاني : فوائد وأنواع التجارة الالكترونية .

الفرع الأول: فوائد التجارة الالكترونية .

¹ د.بن عناية جللول ، مفاهيم أساسية حول الانترنت والتجارة الالكترونية "مداخلة" ،(ص11).

² أ. د نوري منير ، التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني، د.ت، ديوان: المطبوعات الجامعية الجزائر،

د.ط، (ص21).

ومن جانب مكمل آخر فإننا نستطيع تحديد وإيجاز أهم فوائد لتجارة الالكترونية بالآتي :¹

- أ- تساعد على التطور في الابتكارات التقنية .
- ت- تفتح للبائع منفذا تسويقيا عالميا ، يعمل 24 ساعة يوميا ، ويوفر معلومات كاملة عن منتجاته .
- ث- تقلل من أهمية الارتباط بين الزمان والمكان .
- ج- توفر السرعة في الوصول للعملاء .
- ح- الوصول الى الأسواق العالمية : ساهمت للوصول الى الأسواق الوطنية والعالمية دون انتظار سماح الدخول أو الحاجة إلى دفع رسوم للدخول بسهولة وسرعة للوصول إلى أفضل موردين بأسعار أقل .
- خ- تحسين سلسلة التوريد : من خلال ربط المخزون بحاجات السوق وسرعة تلبية احتياجات الزبائن .
- د- الحصول على منتجات وخدمات بأقل الاسعار .
- ذ- توفير مصادر جديدة للمنتجات والخدمات .²

الفرع الثاني: أنواع التجارة الالكترونية .

هناك عدة أنواع من التجارة الالكترونية ، والتي لا بد من التعرف عليها ، من أهمها :

- 1- التعامل بين التاجر والمستهلك (business- to – conumer (b2c): ويعد هذا النوع من التجارة الالكترونية من أهم الأنواع والذي يحاول التاجر من خلاله الوصول للأفراد المستهلكين ، ويحتوي على عدة نماذج .

¹ د. عامر إبراهيم قندلجي ، التجارة الالكترونية وتطبيقاتها، دار: المسيرة – عمان – الأردن (2015م)، ط:1، (ص 50) .

² د. سعد غالب ياسين ، التجارة الالكترونية ، دار المناهج – عمان – (2004) بدون ط، (ص14).

- 2- التعامل بين تاجر وتاجر آخر (business –to– business (b2b) : حيث يركز هذا النوع من التجارة الالكترونية على بيع المنتجات من تاجر إلى آخر.
- 3- التجارة الالكترونية عبر جهاز الهاتف النقال mobile commerce: يعد هذا النوع من أحدث الأنواع ، حيث يتم بواسطته استخدام أجهزة هاتف نقال مصممة بشكل يمكنها من الاتصال بشبكة الانترنت من خلال مزود الخدمة والوصول لأي موقع معين والاطلاع على السلع المعروضة وإجراء عملية الشراء.¹
- 4- تجارة بين وحدة الأعمال أو العملاء والحكومة b2G أو c2G: وهي تجارة تنتشر في الدول ذات الحكومة الالكترونية حيث يمكن أن تتم بعض الأعمال دون حاجة المتعاملين إلى الذهاب للجهات الحكومية وهي تتم بين الشركات والحكومة أو بين الأفراد والحكومة
- 5- تجارة بين وحدة الأعمال أو الحكومات وبين البنوك Bank B2 .CtoBank G to Bank .: وهي التجارة تتم بين البنوك والشركات أو بين البنوك والعملاء (المستهلكين) أو بين البنوك والحكومات من خلال الانترنت وهذا المستوى يطلق عليه مصطلح البنوك الالكترونية .²

المطلب الثالث : شروط ومزايا وعيوب التجارة الالكترونية .

الفرع الأول : شروط التجارة الالكترونية .

لتنشيط التجارة الالكترونية وتكون متاحة لأي مجتمع ، يتطلب وجود مقومات ومتطلبات لتحقيقها ولا تتحقق إلا بالشروط التالية :

- 1- البنية التحتية الالكترونية : وتتمثل البنية التحتية الداعمة للتجارة الالكترونية ، ومن أبرز مكونات هذه البنية قطاع تقنية المعلومات والاتصالات ، وتشمل شبكة

¹ كامش محمد ياسين ، التجارة الالكترونية : دراسة حالة الجزائر (ص 06).

² د . طاهر شوقي مؤمن ، بحث في التجارة الالكترونية ، (ص 12).

الاتصال السلكي واللاسلكي وأجهزة الاتصالات التي تكون في غاية السرعة والكفاءة .¹

2- التشريعات والأنظمة للتجارة الالكترونية : يعتبر توفير الأنظمة والتشريعات ضرورة لدعم البيئة الملائمة للتجارة الالكترونية ، سواء بإدخال تعديلات على التشريعات القائمة بما يجعلها أكثر استجابة لمتطلبات التجارة الالكترونية ، أو اصدار تشريع متخصص لتنظيم مختلف جوانب هذه التجارة .²

3- توفر الكوادر البشرية : تشمل الكوادر البشرية المتخصصين في قطاع تقنية المعلومات وشبكات الاتصال والانترنت والبرامج التطبيقية ذات العلاقة بالتجارة
الفرع الثاني : مزايا وعيوب التجارة الالكترونية

أولا : مزايا التجارة الالكترونية .³

- أ- توفر التجارة الالكترونية أمام المستهلك العديد من البدائل وتكون لديه فرصة الاطلاع على العديد من المنتجات التي يعرضها البائعون في أماكن مختلفة من العالم بدلا من التقييد بمكان محدد تعرض فيه مجموعة قليلة من المنتجات .
- ب- تمكن التجارة الالكترونية المشتري من إمكانية تصميم خبرة الشراء لديه اطلاع على كل ما هو معروض من خلال شبكة المعلومات الدولية مما يجعله يصل للمعلومة المرغوب فيها ومن ثم يقوم بتصميم خبرة الشراء وفقا لحاجته .

¹ عادل رجب الزنداح ، أثر التجارة الالكترونية على مهنة المحاسبة والمراجعة ، (ص 14) .

² محمد أبو زلطة ، زياد عبد الكريم القاضي ، مدخل الى التجارة الالكترونية ، د.ت، مكتبة المجتمع العربي - عمان - (2009م)، ط1، ج1، (ص 86) .

³ محمد عمر منصور الشويرف ، التجارة الالكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد، د.ت ، دار زهران - عمان - الاردن ، (1434هـ - 2013م) ، ط1 ، (ص 84- 85) .

إيجاد وسائل أبحار توافق عصر المعلومات والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة أمام أجهزة الكمبيوتر ومواقع الانترنت ، تعدو الحاجة ملحة الى توافق الأنماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته .

ت- الدخول الى الأسواق العالمية للتجارة الالكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية ويفضلها تحول العالم الى سوق مفتوح اما المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع والمشتري .

ث- تطوير الأداء التجاري والخدمي:فالتجارة الالكترونية بما تتطلبه من بني تحتية تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وإدارة علاقات واتصال بالآخرين يتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين .¹

ج- توفر الوقت والجهد : تفتح الاسواق الالكترونية بشكل دائم (طيلة اليوم ودون أي عطلة) ، ولا يحتاج الزبائن للسفر أو الانتظار في طابور لشراء منتج معين كما ليس عليهم نقل هذا المنتج الى البيت ، ولا يتطلب شراء أحد المنتجات أكثر من النقر ، على النقر وإدخال بعض معلومات البطاقة الائتمانية .

ح- حرية الاختيار : توفر فرصة رائعة لزيارة مختلف أنواع المحلات على الانترنت ، بالإضافة الى ذلك،فهي تزود الزبائن بالمعلومات الكاملة عن المنتجات ، حول مواصفاتها وأسعارها وصيانتها ومقارنتها بغيرها من السلع المتاحة .²

ثانيا : عيوب التجارة الالكترونية .

مثلما لتجارة الالكترونية منافع للأطراف المتعاملة فيها ، فغن لها سلبيات لا يمكن إغفالها، ويمكن عرض أهمها في الآتي :³

¹ د. ديمثان المجالي ، التجارة الالكترونية،(ص 19- 20).

² د. إبراهيم بختي ، التجارة الالكترونية مفاهيم واستراتيجيات التطبيق في المؤسسة ، (ص 67).

³ العاني إيمان ، البنوك التجارية وتحديات التجارة الالكترونية ، (ص 84).

- 1- عدم قدرة المشتري على رؤية السلعة ، أو فحصها والتأكد من سلامتها قبل طلب شرائها .
 - 2- عدم القدرة على التحقق من شخصية المتعاملين وما قد ينتج عنه من حدوث تعاقدات صورية باستخدام شبكة الانترنت ، و حدوث حالات نصب واحتيال .
 - 3- سهولة إفشاء أسرار العملاء والبنوك والشركات الى المنافسين من خلال اختراق شبكة الانترنت
 - 4- تورط البعض بالاندفاع نحو شراء سلع قد لا يحتاج اليها الفرد نتيجة جاذبية الإعلان وسهولة الشراء ببطاقات الائتمان ، وبالتالي تراكم الديون الشخصية والعائلية .
 - 5- هدر الوقت ، فالزمن غير محسوس لدى البعض نتيجة لعدد الساعات التي أمام أجهزة الكمبيوتر للبحث عن سلعة معينة ومقارنتها بالسلع الاخرى .¹
 - 6- تساهم التجارة الالكترونية بشكل فعال في تزايد نسبة البطالة فما دامت هناك إمكانية التسويق أو طلب الخدمة من المنازل فلماذا يقوم (الشخص المعنوي) مثلا بتعيين أفراد يقوموا بهذه المهام ما دام في الإمكان القيام بالمهام نفسها عبر الاتصال المباشر بالخارج بواسطة الكومبيوتر .
- فلا يزال انعدام الثقة في التجارة الالكترونية بشكل عقبة عالمية مما يؤدي الى ضرورة تشجيع الأفراد على استعمال الانترنت للتبادل التجاري ، وذلك عن طريق بث الثقة في نفوس الأشخاص تجاه هذا النوع الذي لم يألفوه من التجارة .²

¹ حميتي محمد الأمين ، التجارة الالكترونية ودورها في تعزيز حرية التجارة العالمية ، (ص13).

² صارة بالساكر ، التجارة الالكترونية وآفاق تطورها في البلدان العربية " دراسة حالة الجزائر " ، (ص21).

خلاصة الفصل :

حاولنا في هذا الفصل الإلمام بأهم الجوانب المتعلقة بالتجارة الإلكترونية كنشاط يشهد تطورات سريعة و متواصلة خاصة و أنها منذ ظهورها في الدول التي تشهد تقدما علميا و تكنولوجيا و هي

أخذة في الانتشار بين الأفراد و المنشآت داخل الدولة الواحدة أو بين الدول المختلفة سواء المتقدمة أو النامية.

وإلقاء الضوء على الظاهرة الحديثة المعروفة باسم التجارة الالكترونية وإزالة الغموض عنها باستعراض أدوات تكنولوجيا الإعلام والاتصال المساهمة في ظهورها، ومعرفة ماهية هذه التجارة وأهم أشكالها وانعكاساتها الايجابية على المؤسسات التي تمكنت من اختراق الأسواق العالمية والوصول إلى أكبر شريحة من المستهلكين بأقل التكاليف، وكذلك المستهلكين الذين أضحي بإمكانهم اقتناء حاجياتهم بمجرد نقرة زر.

وتوصلنا إلى أن التجارة الإلكترونية ينتظرها غد مشرق، إذ أنها وجدت لتبقى، شرط أن يتم القضاء أو التخفيف من سلبياتها و الاستفادة و تدعيم إيجابياتها، و لاسيما توفير متطلباتها من بنية تحتية للنقل و التوزيع و قاعدة تكنولوجية و رأسمال فكري و كذلك القوانين و التشريعات المنظمة لها وسائل الدفع الملائمة لها .

الفصل الثاني

صور التجارة الالكترونية وأحكامها في
الفقه الاسلامي

تمهيد

يأتي هذا الفصل وما سيليه لإتمام الحديث عن الأجزاء الأخرى، أو قل الجزء الأعظم الذي تتركب منه التجارة الإلكترونية ، نظم القول في أنواع و بيان حكم التجارة الالكترونية ، بجملتها بعد اكتمال النظر في حكم كل جزء تتركب منه تلك التجارة، وليصبح القارئ أمام أحكام التجارة الإلكترونية جزءا فجزءا وهذا يقتضي الآن النظر في الأجزاء التي يتركب منها العقد من الوجهة الشرعية ، ودراسة حكم الشرع الحنيف في تلك الأجزاء، وهو ما يحمل على بيان المقصود بالعقد في الفقه الإسلامي .

وتعد أداة أو آلية التجارة الإلكترونية إحدى الأدوات الحديثة التي أفرزتها شبكة الانترنت، وأرفق ظهورها تغير جوهرى بيئة الأعمال الخاصة بها ، وإبراز أهم المعايير مهمة في الطريقة المعدة لشراء.

فكان من الضروري البحث في هذا الموضوع والتأمل فيه من الناحية الفقهية، ودراسته الدراسة الشاملة التي يمكن من خلالها بيان المشروع من هذه المستجدات، والنظر في العقود التي تجرى من خلالها، وإزالة الغموض الذي يكتنف معاملاتها، وهو من دراسة فقه الواقع، والذي لا بد من التعمق فيه لإيجاد الرأي الفقهي لكثير من المسائل المتعلقة بهذه المستجدات مما له علاقة بمعاملات الناس ومصالحهم، لمعرفة الحكم الفقهي فيها، ووضع الضوابط الفقهية لها، سوف نتطرق الى ذلك خلال مبحثين :

المبحث الأول : صور وآلية التجارة الالكترونية وأحكامها .

المبحث الثاني : أحكام التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي .

المبحث الأول : صور التجارة الالكترونية .

للتجارة الالكترونية عدة صور عبر وسائل الاتصال الحديثة نذكر من أهمها :

المطلب الأول : التجارة الالكترونية عبر وسائل نقل باللفظ

الفرع الأول : صور التجارة الالكترونية .

وهي تشمل :

لما كان النشاط التجاري يعتمد على كل ما يوفر له السرعة واليسر لإنجاز معاملاته، ونظرا للتقدم المذهل الذي حققه قطاع الاتصالات من اكتشافات واختراعات جديدة أدت إلى ظهور أجهزة جديدة تتيح إرسال واستلام المعلومات بسهولة ويسر¹، فلقد عرفت هذه الأجهزة استعمالا واسع في المجال التجاري. وتتعدد وتنوع هذه الأجهزة في عصرنا، ولا ازل العلم والتكنولوجيا يعطينا أجهزة جديدة أكثر كفاءة وفاعلية، وتمثل أهم وسائل الاتصال الحديثة في:

أولا : الهاتف (التليفون)

وهو من أكثر وسائل الاتصال الفوري فاعلية وانتشا راو يتميز بسرعة الاتصال وسهولة الاستخدام، ويتم التعاقد بواسطته بطريقة فورية ومباشرة فالإيجاب يعقبه جواب مباشرة من الطرف الآخر، سواء كان بالقبول أو بالرفض .

يعرف "مارتن جيمس" في مؤلفه الاتصالات والكمبيوتر الهاتف بأنه جهاز لنقل المكالمات الشخصية من خلال الأسلاك التي تربط المرسل والمستقبل عن طريق تيار كهربائي باستخدام الذبذبات الصوتية .²

¹ حابت أمال، التجارة الالكترونية في الجزائر، (ص 28).

² بكوش تقي الدين و بن يحي عز الغني، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية، (ص 35).

وقد عرفت المادة 16/ 08 من القانون 2000-03 خدمة الهاتف بأنها : الاستغلال التجاري لفائدة الجمهور في مجال النقل الآني المباشر للصوت عبر شبكة عمومية ويسمح لكل مستعمل ثابت أو متنقل باستعمال التجهيز الموصول بنقطة طرفية لشبكة قصد الاتصال بمستعمل آخر ثابت أو متنقل يستعمل تجهيزا موصولا بنقطة طرفية أخرى¹.

ثانيا: الراديو والتلفزيون

أ- البث الإذاعي الراديو :

وهو جهاز لنقل الكلام وغيره عن طريق الجهاز اللاسلكي، ويعرّف أيضا : بأنه عبارة عن وسيلة فورية تنقل على الهواء مباشرة الصوت، ويمكن إجراء العقد عبر الراديو، لاسيما في الإيجاب الموجه للجمهور، فكثير من الشركات تقوم بعرض سلعتها ومنتجاتها عبر الراديو موضحة المواصفات المطلوبة، ومعينة للسلعة تعيينا نافيا للجهاالة والغرر.

ب- التلفاز(التلفزيون)

وهو جهاز لنقل الصور والأحداث بواسطة الأمواج الكهربائية وعرضها على المشاهد كصورة متحركة مع الصوت، ويمكنك اختيار القنوات عن طريق تغيير التردد، وبناء على هذا فإن التلفاز ينقل الصوت والصورة معا، مما يجعله يمتاز عن الهاتف والمذياع، كما يجعله أكثر أمنا في حال التعاقد عبره، إذ تكاد نسبة التزوير عبره معدومة.²

ثالثا : التلكس أو التبادل البرقي .

وهو جهاز يقوم بطباعة المعلومات وإرسالها مباشرة، حيث لا يوجد فاصل زمني ملحوظ عند استقبال هذه الرسائل، إلا إذا لم يكن هناك من يستقبلها لحظة وصولها.

¹ بكوش تقي الدين ، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية ، (ص36) .

² ميكائيل رشيد علي الزبياري ، العقود الالكترونية على شبكة الانترنت بين الشرعية والقانون ، أطروحة مقدمة الى مجلس كلية الشريعة في الجامعة العراقية تخصص فقه مقارن إشراف عبيدة عامر توفيق و عيسى خليل خير الله (1433هـ 2015م) ص 26 .

وقد عرفته المادة 17/18 من القانون 03-2000 بأنه " الاستغلال التجاري الآني المباشر عن طريق تبادل إشارات ذات طابع برقي والمراسلات مرقونة بين مستعملين موصولين بنقاط طرفية في إحدى شبكات المواصلات السلكية واللاسلكية."

ويعمل هذا الجهاز عن طريق تحويل الحروف المكتوبة إلى نبضات كهرومغناطيسية يتم إرسالها سلكيا أو لاسلكيا عبر الجو، وعند استقبال هذه النبضات يتم تحويلها إلى كلمات مطبوعة.¹

رابعا : الفاكس .

وهو جهاز يعمل عن طريق تقنية الاتصالات ويقوم بإرسال نسخ طبق الأصل من الوثائق المراد إرسالها إلى الطرف الآخر، وإرسال وثيقة معينة، ما على المرسل إلا أن يضعها في الآلة ويدير رقم الفاكس الخاص بالمرسل إليه، وبعدها تنتقل هذه الوثيقة على شكل إشارات كهربائية إلى الفاكس الخاص بالمرسل إليه، وبعدها تقوم آلة الفاكس الخاصة بالمتلقي بإعادة تلك الإشارات الكهربائية إلى صورة من الوثيقة الأصلية ثم تطبع نسخة منها.²

ويعتمد الفاكس في إرساله على جهاز الهاتف المدمج به، لذلك يتمتع التعاقد عن طريق الفاكس بالمزايا نفسها التي يتمتع بها التعاقد عن طريق الهاتف.

كما يتميز عنه من حيث أن الرسالة التي يرسلها الفاكس والتي يتسلمها المرسل إليه تكون هي نفسها التي يرسلها المرسل، وعليه فهي تعتبر نسخة أصلية منها، فإذا كانت موقعة ممن أرسلها فتكون لها قيمة الورقة العرفية من حيث الإثبات، ولا يمكن للمرسل أن ينفي نسبتها إليه إلا بانتشار صدورها منه أو عدم مطابقتها للأصل الموجود لديه.³

¹ بكوش تقي الدين ، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية،(ص 37).

² تعريف الفاكس ، على الشبكة العنكبوتية : في يوم 21- 03 2022م ، في الساعة : 16 : 04 ، في الصفحة

الآتية : <https://ar.wikipedia.org/wiki/>

³ التجارة الإلكترونية ، حابت آمال ، (ص 30) .

الفرع الثاني : طرق تعاقد التجارة الالكترونية عن طريق وسائل نقل اللفظ :

أولاً : التليفون : إذا انتهى عقد من خلال الهاتف ، وتم فيه الإيجاب والقبول مع بقية الشروط المطلوبة ، فإنه صحيح لا غبار عليه غير ان عدم رؤية أحدهما الآخر يجعل احتمال التزوير وتقليد صوت شخص آخر واردا ، ولكن عليه يقع عبء الإثبات ، اما عدم رؤية أحدهما الآخر فليس له علاقة بصحة العقود أو عدمها لأن المطلوب في باب العقود سماع الإيجاب والقبول ، أو التقاؤهما أو إدراكهما بأنة وسيلة كانت .

فالعقد بالتلفون كالعقد بين شخصين بعيدين لا يرى أحدهما الآخر ، ولكنه يسمعه يقول الإمام النووي¹ : " لو تناديا وهما متباعداً وتبايعا صح البيع بلا خلاف " ، وقد ذكر الرافي² نحو ذلك في مسألة اخرى فبين ان المفروض ان الخلاف ينتهي مادامت قرائن الأحوال متوافرة وأفادت التفاهم ، فحينئذ يجب القطع بصحة هذا العقد ، كما ذكر مسألة اخرى وهي أنه قال شخص : بعث من فلان بلغه الخبر قال : قبلت ينعقد البيع ، لأن النطق أقوى من الكتابة .³

ولقد عبر الدكتور صلاح الدين الناهي⁴ عن أساس هذه المشكلة بقوله : من المشكلات التي يثيرها التعاقد بالتليفون أنه كيف يمكن حمل التعاقد بالتليفون على العقد بين حاضرين ليحري هذا الحمل على إطلاقه أي من حيث الزمان والمكان فتكون العبارة بزمن الصدور ومكانه .

¹ أبو زكريا يحيى ابن شرف الحزامي النووي الشافعي (631هـ - 1233م/676هـ 1277م) ، محدث وفقه لغوي اشتهر بكتبه و تصانيفه العديدة مثل رياض الصالحين ، الأربعين النووية ، منهاج الطالبين والروضة .

² مصطفى صادق ابن عبد الرزاق ابن سعيد ابن أحمد ابن القادر الرافي العمري ، (1298هـ - 1356هـ / 1880م - 1937م) قرية بمهتيم بمحافظة القليوبية، لقب بمعزة الأدب العربي ، تصانيفه : تاريخ آداب العرب ووحى القلم .

³ المقدمة في المال والاقتصاد والملكية والعقد ، (ص 19) .

⁴ صلاح الدين الناهي ، قانوني ومؤرخ ، (1922 - 2011م) ، عراقي ، تصانيفه : الوسيط شرح القانون التجاري العراقي ، الامتناع عن مشروع عن الوفاء ، المبسوط في الاوراق التجارية .

يقول الدكتور السنهوري¹ : أما التعاقد بالتليفون أو بأي طريق مماثلة فيعتبر تعاداً بين حاضرين من حيث الزمان ، وبين غائبين من حيث المكان ، فتراعي أحكام كل في مناسبته .²

ثانياً : الراديو والتلفزيون : يمكن إجراء العقد من خلال الراديو أو التلفزيون ، ولا سيما في الإيجابيات الموجهة للجمهور ، فلو عرض أحد من الراديو أو التلفزيون عرضاً خاصاً ببيع شيء معين أو إيجار ، وأوضح الشروط المطلوبة ، والمواصفات المطلوبة المعرفة للمعقود عليه بشكل يزيل الجهالة عنه إن هذا الإيجاب مقبول ويبقى قائماً إلى أن يتقدم آخر فيقبله وحينئذ يتم العقد ، وكذلك يمكن إجراء التعاقد الخاص من خلال شخصين عن طريق الراديو ، وذلك لأن الركن الأساسي من العقد هو صدور الإيجاب والقبول ووصول كل منهما إلى علم الآخر بصورة معتبرة شرعاً ، وفهم كل واحد منهما ما طلبه منه الآخر ، وهذا كله يتحقق من خلال الراديو والتلفزيون ولا سيما في الإيجابيات الموجهة للجمهور ، والجمالية ونحوها .³

ثالثاً : التلكس والتبادل البرقي : فهما كذلك مثل الكتابة لكنه مع فارق أن البرقية أو التلكس لا ينقلان صورة ، وإنما يكتب العقد مرة أخرى ، لينقل المكتوب إلى الجهاز الثاني ، فهو أشبه ما يكون بخطاب شخص يطلب من آخر أن يكتبه ليرسله غالي الثاني إذا لم يتم بذلك التعاقد نفسه ، ومن هنا فلا بد من ملاحظة كون هذا الخطاب من الشخص الفلاني فإذا ادعى أحدهما التزوير فعليه الإثبات من خلال الوسائل المتاحة له .⁴

فالتلكس أحدث وسائل الاتصالات التي تتم بها معظم حالات تبادل الإيجاب والقبول التي أثارها مكتوباً ، وينعقد العقد في حالة تبادل الرسائل عن طريق التلكس في اللحظة والمكان الذي يصل فيه إلى الموجب قبول من وجه إليه الإيجاب ، وحيث إن الموجب يعلم بهذا القبول حين

¹ عبد الرزاق السنهوري ، (1895- 1971م) ، أحد أعلام الفقه والقانون في الوطن العربي ، مصري ، تصانيفه :

القانون المدني المصري ومذكرته الإيضاحية ، القانون المدني العراقي ومذكرته الإيضاحية .

² د. عقلة محمد عقلة الإبراهيم ، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة ، (ص 104 - 106) .

³ د. علي محيي الدين القره داغي ، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، (ص 501) .

⁴ د علي محيي الدين القره داغي ، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة ، (ص 506) .

يقرأ الرد على آلة التلكس التي يستخدمها زمان العقد ، يعتبر أنه انعقد في المكان الذي توجد فيه الآلة التي وصل فيها الرد .¹

رابعا : الفاكس : من خلال جهاز الفاكس فهو كحكم التعاقد بالكتابة سواء بسواء ، إذ أنه ينقل صورة حقيقة من خطابك وتوقيعك دون أي تغيير أو تبديل ، فكما شرحنا سابقا فإن جهاز الفاكس حينما تضع عليه الورقة المطلوب نقلها الى الجهاز الثاني لتظهر الصورة على الورق في الجهاز الثاني .²

الفرع الثالث : حكم التجارة الالكترونية عبر وسائل نقل باللفظ .

رغم حداثة وسائل الاتصال من هاتف وغيره، فلقد جاء الفقه الإسلامي بأحكام واضحة. يمكن أن نسترشد من خلالها على الحكم الشرعي في إبرام العقود من خلال هذه الوسائل، التي لا يجتمع المتعاقدان فيها في مكان واحد.

فالتعاقد من خلالها لا يعد عقداً مستحدثاً، وإنما الوسيلة التي يتم من خلالها التعاقد هي وسيلة حديثة، والقاعدة الأساسية في إبرام العقود هي تحقيق الرضا لكلا العاقدين والتعبير عنه، وإظهاره بأية وسيلة مفهومة، فاللفظ ما هو إلا وسيلة إلى تحصيل المعنى المراد، والمعنى هو المقصود.³

وعليه فإن الهاتف ما هو إلا آلة معتبرة عرفاً لتوصيل اللفظ إلى سماع الآخر، أما عدم رؤية أحدهما الآخر فليس له علاقة بصحة العقود، أو عدمها؛ لأن المطلوب في باب العقود سماع الإيجاب والقبول، أو التقاؤها، أو إدراكها بأية وسيلة كانت، مما يحقق الرضا بين الطرفين. ومن خلال النظر في التعاقد من خلال الهاتف، فإنه من التعاقدات الشرعية، إذ يتم فيه نقل ألفاظ الموجب للموجب له، ويمكن أن نستدل ببعض نصوص الفقهاء واعتبارها أساساً لفكرة التعاقد بالهاتف، حيث قال النووي " : لو تناديا وهما متباعداً وتبايعا صح البيع " ¹

¹ د. محمد عقلة الإبراهيم ، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة ، (ص 112) .

² د. علي محيي الدين القره داغي ، حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة ، (ص 506) .

³ أبو إسحاق ، إبراهيم بن موسى الشاطبي ، الموافقات ، (2 / 87) .

فبعد المسافة لا يؤثر في العقد ما دام المتعاقدان يسمعان الإيجاب والقبول، وعليه فإن المسافة التي تفصل الموجب عن القابل في حالة التعاقد بينهما عن طريق الهاتف، لا تؤثر في العقد ما داما يسمعان بعضهما البعض.

كما يمكن تكييف التجارة الإلكترونية عبر وسائل نقل اللفظ بأنها عقد عن طريق إرسال الرسول؛ لأن كلاً منهما يوصل لفظ الموجب للموجب له، ولقد بات من البديهي أن الفقه الإسلامي يعتبر الرضا هو الأساس في إبرام العقود، بل ذهب الفقهاء إلى أبعد من هذا عندما اعتبروا التعاقد جائزاً باتخاذ أي مسلك آخر لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالة على التراضي، لذا نجدهم متفقون على التعاقد بها²، وإليك أقوالهم:

قال المرغيناني³: "الكتاب كالخطاب، وكذا الإرسال، حتى اعتبر مجلس بلوغ الكتاب، وأداء الرسالة"⁴

وقال البهوتي⁵: "وإن كان المشتري غائباً عن المجلس فكاتبه البائع، أو راسله : إني بعثك داري بكذا، أو إني بعث فلاناً داري بكذا، فلما بلغه - أي المشتري - الخبر قَبِلَ البيع ، صح العقد"⁶.

فالنطق باللسان ليس هو السبيل الوحيد لظهور الإرادة، ولكنه هو الأصل في البيان، وقد تقوم مقامه وسائل أخرى للتعبير عن الإرادة، من الكتابة، والرسول، أو الاتصالات الحديثة التي تستخدم لإيصال النطق للآخرين .

¹ أبي زكريا محي الدين بن شرف النووي ، المجموع ، مكتبة الإرشاد جدة- المملكة العربية السعودية، ط ، ج 9، 214 .

² زين الدين بن إبراهيم بن محمد ابن نجيم ، الاشباه والنظائر ، (ص 93) .

³ برهان الدين أبو الحسن علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني (511 - 593 هـ / 1135 - 1197 م)،

من كبار فقهاء الحنفية، كان حافظاً ومفسراً ومحققاً أدبياً من المجتهدين، تصانيفه: كتاب الهداية في شرح بداية المبتدي، كتاب مجموع مختارات النوازل. الذهبي شمس الدين ، كتاب سير أعلام النبلاء ط الرسالة ، ج 21.

⁴ علي بن أبي بكر المرغيناني ، أبو حسن ، الهداية شرح بداية المبتدي، (3 / 15) .

⁵ أبو السعادات المنصور بن يونس بن صلاح الدين بن حسن بن أحمد بن علي بن إدريس البهوتي الحنبلي المصري، (1571 - 1641 م) ، مصنفاه: كشف القناع عن الإقناع، عمدة الطالب لنيل المآرب ، د. ندى بنت تركي المقبل ،

كتاب فتيا للإمام منصور البهوتي في مسألة الأوقاف .

⁶ منصور بن إدريس البهوتي ، كشف القناع ، (3 / 148) .

المطلب الثاني : التجارة الالكترونية عبر وسائل نقل المكتوب .

الفرع الأول : صور التجارة الالكترونية.

أولاً : الكتابة: في اللغة مصدر كتب يقال : كتب الشيء يكتبه كتباً وكتاباً وكتابة أي : خطّه .

ومن معانيها الجمع والضم يقال : تكتّب القوم : إذا اجتمعوا من ثم سمي الخط كتابة : لجمع الحروف بعضها إلى بعض.¹

أم في الاصطلاح فلم يفرد الفقهاء الكتابة بفصل مستقل وإنما عبروا عنها بألفاظ مختلفة هي : الصك والحجة والسجل والمحضر والوثيقة واستعمل بعض الفقهاء جميع العبارات السابقة بينما استعمل بعضهم أنواعاً منها إلا أن هذه الألفاظ جميعها تتضمن معنى واحد وهو اشتغالها على خط يمكن الاستناد إليه في توثيق الحقوق وما يتصل بها ، بحيث يتسنى لطالب الحق أو مدعيه أن يرجع إليه عند الطلب والحاجة ويعرف البعض الكتابة التقليدية بأنها : " رسوم و أشكال حرفية تدلّ على الكلمات المسموعة الدالة على ما في النفس".

وتعرف أيضاً بأنها عبارة عن " : نقوش ورموز تعبر عن الفكر والقول دون اشتراط أن تكون فوق ورق، أو خشب، أو جلد، أو رمل" فلا يتطلب في الكتابة أن تأخذ شكلاً معيناً، فقد تفرغ على الورق، أو على أي شيء آخر مثل : الخشب أو الجلد كما قد يستخدم في الكتابة القلم الرصاص أو الحبر الجاف أو المداد السائل أو الآلة الكاتبة وقد تكون بأية لغة².

ثانياً : البرق (التلغراف) : وهو آلة تستخدم لنقل المعلومات المشفرة باستخدام إشارات كهربائية .³

¹ ابن منظور ، لسان العرب ، (3/ ص 701).

² أ. د/ عبد العزيز فرج محمد موسى ، التعاقد بالوسائل المعاصرة دراسة فقهية مقارنة ، (356- 357).

³ تعريف التلغراف كلمات - 2022 ، من الشبكة العنكبوتية في يوم : 21-03-2022 م ، في الصفحة الآتية :

<https://ar.emsayazilim.com/definici-n->

يقوم المرسل بكتابة الرسالة، وإعطائها للمكتب الرئيس للبريد، وتقوم آلة التلغراف بإرسال إشارات كهربائية عبر خطوط لتصل إلى بلد المرسل إليه، ويقوم التلغراف المستقبل بتحويل هذه الرموز إلى أحرف، وكلمات، وكتابتها على ورقة يتم إرسالها عن طريق موظف البريد ليسلمها للمرسل إليه.¹

ثالثا : التلكس

"جهاز مرتبط بوحدة تحكم دولي ينقل المعلومات المكتوبة إلى جهاز المرسل إليه".²

يقوم المشترك في التلكس بكتابة الرسالة بواسطة آلة الكتابة التي يحتوي عليها التلكس، ومن ثم تحويلها إلى رموز وإعادة الرموز إلى أحرف وطباعتها على ورقة بطريقة آلية. وتعد سرعة التلكس كسرعة التلغراف مما يجعلها تحتاج إلى وقت أكبر من التلغراف.

رابعا : التلغاكس

"جهاز لتحويل نسخة من رسالة إلى إشارات كهربائية ترسل عبر خطوط هاتفية"³ فالإرسال عن طريق التلغاكس يتم من خلال جهازين مرتبطين بالخطوط الهاتفية، حيث يضع المرسل الورقة المكتوبة في الجهاز، ويضرب أرقام الجهاز المستقبل، فيقوم الجهاز المستقبل بنقل صورة طبق الأصل عن الورقة الأصلية⁴

خامسا : الإنترنت

أولا : لغة : كلمة الانترنت ذات شقين :الأول (inter) ومشتقة من مصطلح Interconnexion وتعني ، (network) ومشتقة من مصطلح (net) ويعني البينية أو الاتصال أو الدخول، والثاني الشبكة، وبذلك فالانترنت لغة هي :الشبكة البينية أو الدخول إلى شبكة الاتصال البينية أو الدخول الى شبكة الاتصال البيئية .

¹ د. علي محيي الدين القره داغي ، حكم إجراء العقود بآلات الحديثة ، (2/ 927).

² محمود شمام ، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الاسلامي الدورة السادسة ، العدد السادس : (1410هـ - 899هـ) ، ص 898.

³ محمود شمام، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، (2 / 900).

⁴ علي محيي الدين القره داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، (2 / 928).

ثانياً: اصطلاحاً: هي شبكة عالمية تربط الحواسيب والشبكات الصغيرة بعضها ببعض عبر العالم، وذلك من خلال خطوط نقل مختلفة، كالخطوط الهاتفية أو الأقمار الصناعية أو الألياف الضوئية وغيرها من تقنيات الاتصال بغية تأمين خدمات عديدة لجميع الافراد بشكل متواصل وعلى مدار الساعة وفي شتى أرجاء المعمورة.

وفي تعريف آخر فهي عبارة عن شبكة معلومات تتكون من عدة شبكة معلومات تتكون من عدة شبكات لمعلومات إذ يتم توصيل اثنين أو أكثر من الحاسبات الآلية مع بعضها البعض لتصبح في صورة شبكة للمعلومات التي تتضمنها هذه الحاسبات.¹

الفرع الثاني: طرق تعاقد التجارة الالكترونية عبر وسائل نقل المكتوب .

إن العقود بين الغائبين كانت تتم قديماً عن طريق الكتابة، وذلك بأن يكتب رجل لآخر، أما بعد، فقد بعث بيتي منك بكذا ويرسلها مع رسول أو عن طريق البريد، فإذا بلغ الكتاب للآخر، يقول في مجلسه اشتريت، أو قبلت، فينعتقد البيع، حيث إن الكتاب بين الغائبين كالنطق بين الحاضرين، فيجعله كأنه حضر بنفسه وخاطبه بالإيجاب، فقبل في المجلس.²

أولاً : البرقية والتلكس

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

وكذا التلكس يقوم بكتابة العقود مرة أخرى على جهاز الموجب له غير أن الرسالة عن طريق البرق والتلكس تحتاج إلى وقت لكي يتسلمها الموجب له.³

ثانياً : التلغراف

يقوم التلغراف بنقل رسالة كل من العاقدين للآخر بدقة، ووضوح أكثر من غيره، وتعد نسبة الخطأ عن طريقه منتفية، فهي تقوم بنقل صورة حقيقية من خطاب وتوقيع الموجب دون أي

¹ بكوش تقي الدين ، بن يحيى عبد الغني ، النظام القانوني للتجارة الالكترونية ، (ص 42).

² ابن الهمام السيواسي، فتح القدير، (6 / 255).

³ علي محيي الدين القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، (2 / 927).

تغيير، أو تبديل، كما وأنه يمتاز بسرعة وصول الرسالة، فبمجرد الانتهاء من ضرب أرقام جهاز الموجب له، يقوم الجهاز المستقبل بإظهار الرسالة، ويتسنى للموجب له العلم بهذا الإيجاب عند قراءته للرسالة .¹

ثالثاً : الإنترنت

إن التجارة الإلكترونية عن طريق الإنترنت تتم غالباً عبر شبكة الويب العالمية، أو البريد الإلكتروني، أما غرف المحادثة فالتعاقد من خلالها يشوبه التزوير؛ لعدم التمكن من التثبت من شخصية العاقد، فالدخول في المحادثات يتم باستخدام اسم مستعار. أما بالنسبة للبريد الإلكتروني فيتم من خلاله إرسال رسالة تتضمن الإيجاب من الموجب إلى المرسل إليه، واسم المرسل إليه، واسم المرسل وعنوانه، والوقت، والتاريخ، والتوقيع، وذلك من خلال الدخول إلى موقع البريد الإلكتروني، وبمجرد الضغط على لوحة المفاتيح تنتقل الرسالة إلى الموجب له، وعند فتحه للصفحة الخاصة به يستطيع فتحها، وقراءتها، وطباعتها على الورق، وحفظها في ملف معين، أو إلغائها.²

الفرع الثالث : حكم التجارة الإلكترونية عبر وسائل نقل المكتوب .

واستدل الجمهور على صحة التعاقد بالكتابة، بالكتاب، والسنة :

أولاً : الكتاب

قوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ ﴾ [البقرة : 282]
وجه الدلالة:

¹ محمود شمام ، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، (2 / 900) .

² سليمان عبد الرزاق أبو مصطفى ، التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي ، (ص 78) .

إن القرآن الكريم قد قدم الكتابة على الشهادة في آية الدين ، وهذا يدل على اعتبار الكتابة من الوسائل المعتبرة في توثيق الدين.¹

1- قوله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴾ . [النساء : 29] .

وجه الدلالة: إنَّ الشرع علق البيع على التراضي، ولم يفصل وسائل التعبير عنه فيناط بالعرف، والعرف جار قديماً وحديثاً على صلاحية الكتابة للتعبير عن الرضا والإرادة.²

ثانياً: السنة النبوية.

عن أنس بن مالك رضي الله عنه³، أنَّ رسول الله صلى الله عليه وسلم : "كتب إلى كسرى، وإلى قيصر، وإلى النجاشي، وإلى كل جبار، يدعوهم إلى الله تعالى " .⁴ وجه الدلالة:

لقد استعمل النبي صلى الله عليه وسلم: الكتابة في خطابه مع الملوك، فدعاهم إلى الدخول في الإسلام، فما دامت الكتابة صالحة للتعبير في نشر الدعوة، فهي صالحة لإنشاء العقود التي هي أقل منزلة من الدعوة .⁵

الرأي الثاني: استدلال الحنفية على صحة التعاقد بالكتابة للغائبين دون الحاضرين، بالأدلة السابقة، لكنهم قالوا: إن الحاجة ماسة بالنسبة للغائبين لاستخدام الكتابة لتيسير على المتعاقدين في التعامل بها، لتحصيل مستلزمات حياتهما فيرخص لهما، أما الحاضران فلا حاجة لاستخدامهما في التعاقد لقدرتهما على النطق، الذي هو أقوى منها .⁶

¹ علي محيي الدين القرة داغي ، مبدأ الرضا في العقود ، (2 / 949) .

² وهبة مصطفى الزحيلي ، التفسير المنير ، (5 / 31) .

³ أبو حمزة أنس بن مالك النجاشي الخزرجي ، (612هـ - 713هـ) ، عدد أحاديثه (2,286) ، روى عن عمر ابن الخطاب وروى عن النبي صلى الله عليه وسلم ، وروي عنه: محمد بن سيرين ، قتادة بن دعامة .

⁴ أخرجه البخاري في صحيحه : كتاب (64) المغازي ، باب (82) كتاب النبي إلى كسرى ، (3 / 1337) .

⁵ عبد الله بن أحمد بن قدامه ، المغني ، (9 / 95) .

⁶ علي محيي الدين القرة داغي ، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة ، (2 / 946) .

الرأي الثالث: للشافعية على الوجه الآخر، بأنه يصح التعاقد من كان عاجاً رزاً عن النطق والكلام فقط.

استدل الشافعية ومن وافقهم: بأنه لا يصح التعاقد بالكتابة إلا لمن كان عاجزاً عن النطق والكلام فقط.

استدل بما يأتي:

1- إن وسائل التعبير عن العقود جاءت جميعها بالألفاظ، ولم يشتهر إنشاء العقود بالكتابة في عهد النبي صلى الله عليه وسلم، غير أنها وسيلة ضرورية لا تصلح إلا للعاجز عن النطق.

2- أن الكتابة ليست من وسائل التعبير المعتمدة لأنها تحمل التزوير وإرادة تحسين الخط، وبالتالي لا تثبت بها العقود الكبيرة التي تترتب عليها آثار كبيرة من انتقال الملكية، ومن حل وحرمة وغيرها مما يخالف روح الشريعة الإسلامية.¹

المناقشة والترجيح

اعترض الجمهور على أدلة الحنفية بما يأتي:

إن تقييد جواز التعاقد بالكتابة للغائبين فقط، يحتاج إلى دليل، ولا دليل على ذلك. وأما الحاجة إليها بالنسبة للغائبين فهذا لا يتفق مع المبدأ السائد في الشريعة الإسلامية بأن الرضا هو أساس إبرام العقود.²

واعترض الجمهور على أدلة الشافعية ومن وافقهم بما يأتي:

1- إن دعوى عدم اشتهاار التعاقد بالكتابة في عصر الرسول غير مسلم به؛ لأن الأحاديث الصحيحة شاهدة على أن الرسول صلى الله عليه وسلم قد استعملها الكتابة في رسائله مع الملوك وغيرهم للتعبير عما يريد من دخولهم في الإسلام.

¹ علي محيي الدين القرة داغي، مبدأ الرضا في العقود، (2/ 946).

² القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، (2/ 946).

ولو سلم ذلك، فلا يدل على عدم استعمالها في عصر النبوة على عدم جواز استعماله، وذلك لأن مبنى هذه الدلالات على العرف، ولا دليل على منع الكتابة.¹

2- إن تقييدها في حال الضرورة غير مسلم به أيضا ؛ لأن الجمهور مع عدم التقييد ما دامت لا تصطدم مع نص شرعي.

3- إن احتمال التزوير والتقليد يتلاشى مع وجود القرائن الدالة عليه، بالإضافة إلى أن ذلك داخل عملية الإثبات.²

الرأي الراجح:

بعد سرد أقوال الفقهاء ومناقشة أدلتهم تبين لي ترجيح قول الجمهور القائل بصحة التعاقد بالكتابة سواء أكان بين الحاضرين، أم الغائبين، وذلك للأسباب الآتية:

- أ- لقوة أدلتهم ووضوحها، وسلامتها من الاعتراضات .
- ت- يتفق هذا الرأي أيضا مع قواعد الشريعة وأصولها القاضية برفع الحرج عن الناس، ومبادئها الخاصة على أساس صحة العقود بالت ارضي، والكتابة وسيلة يعرف بها رضا المتعاقدين من عدمه فصَحَّ التعاقد بها³.
- ث- جريان العمل بها في إبرام العقود، والتصرفات، واعتراف العرف قديما وحديثا بصلاحيه الكتابة للتعبير عن الإرادة.
- ج- إن القلم أحد اللسانين، كما عبر الفقهاء، بل ربما تكون أقوى من الألفاظ، بيد أن الشارع حث على توثيق الديون بها⁴.

ومن خلال ما سبق، وانتهائي إلى هذه النتيجة، وهي جواز التعاقد بالكتابة سواء أكانت النتيجة، وهي جواز التعاقد بالكتابة سواء أكان بين حاضرين أم غائبين، يمكننا القول بجواز التعاقد عبر وسائل الاتصال الحديثة لنقل المکتوب من التلفاكس والبرق والتيلكس، والإنترنت

¹ القرة داغي، مبدأ الرضا في العقود، (2/ 948).

² القرة داغي، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، (2/ 946).

³ ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية، (ص 198).

⁴ ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار، (7/ 26).

وما في معناهم، حيث لا فرق بينها وبين الكتابة بل إن هذه الوسائل تتميز عن الوسائل القديمة بأنها دقيقة وسريعة ومضمونة.

المطلب الثالث: آلية التجارة الإلكترونية ومعايير مهمة في الطريقة المعدة لشراء.

وتعد أداة أو آلية التجارة الإلكترونية إحدى الأدوات الحديثة التي أفرزتها شبكة الانترنت، و ظهورها تغير جوهرى بيئة الأعمال الخاصة بها.
الفرع الأول : آلية التجارة الإلكترونية .

عندما يخطر على بال أن يشتري شيئاً معيناً عبر شبكة الانترنت العالمية (WWW) لا بد له من بعض المتطلبات وهي :

- جهاز الحاسوب الآلي (الكمبيوتر).
- خط اتصال بشبكة الانترنت .
- عناوين المواقع التجارية .

وبتوفر هذه الأمور الثلاثة يبدأ المشتري في خطوات شراء البضاعة التي يريدتها ويرغب فيها . ومن أجل التعرف على آلية هذا النوع من التجارة ، نأخذ مثال عملي بالدراسة في موقع الفرات لبيع الكتب .¹

أولاً : بعد فتح جهاز الحاسوب ، وفتح خط الاتصال بالإنترنت ، يختار المشتري عنوان موقع الفرات [www.furat . com](http://www.furat.com) (فتظهر له اللوحة الرئيسية للموقع .

¹ علاء الدين بن عبد الرزاق الجنكو، التقابض في الفقه الاسلامي وأثره على البيوع المعاصرة، (ص344).

ثانيا : يبدأ المشتري بوضع البيانات الشخصية ، ثم يضع لنفسه رقما سريا يدخل من خلاله سلة شراء الكتب في الموقع المذكور .

ثالثا : ثم ينقر فوق سلة الشراء بعد كتابة رقمه السري ليبدأ بتتبع خطوات شراء الكتب من هذا الموقع .

الخطوة الأولى : يبحث المشتري عن الكتاب الذي يرغب فيه بالنقر على مربع (موضوعات) فتظهر له قائمة بالمواضيع ، ثم يختار الكتاب الذي شراه ويضعه في سلة الشراء فتظهر قائمة بأسماء الكتب التي اختارها مع بيان أسعارها وكميتها .¹

الخطوة الثانية : وهي الخطوة التي يحدد فيها المشتري طريقة الدفع .

الخطوة الثالثة : وفي هذه الخطوة يدخل المشتري بيانات بطاقته الائتمانية ، أو يختار إرسال شك مصدق الى مركز دار الفكر في دمشق ، أو إرسال حوالة بريدية الى الحسابات التي تظهر في الجدول على الشاشة ثم ينقر فوق مربع (موافق) لتنتهي عملية الشراء بنجاح .²

وبناء على هذه الآليات يمكننا القول بأن التجارة الإلكترونية كغيرها من أنواع التجارة الأخرى بما فيها التقليدية، تمر بعدد من المراحل لكي تكتمل وتصل إلى مرحلة التنفيذ النهائي، لعل من بين أبرزها، ما يأتي:

المرحلة الأولى: مرحلة العرض أو (إعطاء الوعد)

في هذه المرحلة يقوم المنتج أو البائع بعرض سلعته، أو الخدمة التي يستطيع إنتاجها وتسويقها بحسب طلب المشتركين وطلب السوق في الداخل والخارج بناء على الدراسة السوقية، هذا في الوقت الذي يروج فيه لسلعته من خلال وسائل الإعلان المختلفة بطريقة سهلة وواضحة

¹ علاء الدين الجنكو ، مرجع سابق ، (ص 345-346).

² علاء الدين الجنكو ، التقابض في الفقه الاسلامي ، (ص 346).

ومفهومة للمستهلكين ، ومحاولا إقناعهم بها وحثهم على شرائها، مستخدما في ذلك الوسائل الإلكترونية¹.

المرحلة الثانية: مرحلة القبول

إذا توصل المتعاملون - مستهلك ، أو منتج مع مورد مواد أولية، أو منتج مع بائع- إلى اتفاق، يكون قد التقى العرض بالقبول وانعقد العقد، ومن ثمة يصدر المشتري قراره بالشراء إلكترونيا من خلال وسائل تكفل الأمان، والحفاظ على السرية، وغير ذلك من الأمور المطلوبة في مثل هذا البيع والشراء، وقد يصاحب الأمر بالشراء إصدار أمر بالدفع ، وذلك باستخدام النقود الرقمية من خلال ما يعرف ب ((إنترنت بنك))

المرحلة الثالثة: مرحلة التنفيذ أو (الوفاء بالعهد) .

وتشمل هذه المرحلة تنفيذ بعض الالتزامات المتقابلة، مثل:

- 1- قيام المنتج، أو البائع بتدبير السلعة وإعدادها وتجهيتها حتى تكون جاهزة للتسليم بالشكل، أو الأسلوب المتفق عليه بين المتعاقدين.
- 2- يتم تنفيذ الأمر بالدفع من قبل المشتري أو مصرفه.
- 3- يتم التسليم الفعلي للسلعة المعنية، مع ملاحظة أن التسليم يختلف بحسب ظروف الاتفاق من ناحية، وطبيعة السلعة من ناحية أخرى.²

الفرع الثاني : معايير مهمة في المواقع المعدة للشراء بطريقة آمنة.

- 1- زيارة المواقع المتخصصة في اختبار موثوقية وأمان موقع التسوق الإلكتروني .
- 2- التحقق من تاريخ إنشاء الموقع عبر خدمة استضافة الدومين ويحددها بعض المواقع المعروفة لهذه الخدمة .
- 3- التأكد من وجود علامات الأمان الأساسية للتعاملات التجارية والمالية .

¹ وليد الزبيدي ، التجارة الإلكترونية (الموقف القانوني)، (25 / 24).

² زايري بلقاسم ، طبيعة التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها المتعددة، مجلة المستقبل العربي، العدد (288) ، فبراير 2003 م ، ص 79.

- 4- أن يتم الدفع عبر بطاقات ائتمان من خلال خادام أمن وموقع مشفر ، أو من خلال بطاقات خاصة بالشراء من الإنترنت ذات القيم المحددة.
- 5- عند الشراء لأول مرة ودفع قيمة السلعة ، فلا تجازف بشراء سلعة ثانية إلا بعد تسلم طلبيتك ، والتأكد من التزام الشركة .
- 6- زيادة محركات البحث للتعرف على مصداقية الموقع من خلال تعليقات بعض الأعضاء أو المشاركات التي قد تتوفر باللغة العربية أو اللغات الأخرى .¹

المبحث الثاني: أحكام التجارة الإلكترونية

تسعى الشريعة الاسلامية لتطبيق أحكامها في مجال التجارة الإلكترونية .

المطلب الأول: حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية

الفرع الأول: تعريف العقد الإلكتروني.

أولاً: تعريف العقد لغة: العقد مصدر ثلاثي عقد، والعقد مفرد، وجمعه أعتاد وعقود. وهو الربط والشد وهو نقيض الحل، وَعَقْدُهُ يَعْقِدُ عَقْدًا: أي شده وأحكامه.

وعقد الحبل ونحوها، أي: جعل فيه عقدة. عقد طرفي الحبل أي وصل إحداهما بالآخر بعقدة تمسكهما فأحكام وصلهما، وعقد البيع أو اليمين: أحكامه.²

ثانياً: تعريف العقد اصطلاحاً: فهو ارتباط إيجاب بقبول.³

¹ ناصر العلي ، نقاط تحدد للمستهلك مستوى الأمان للشراء من مواقع التسوق الإلكتروني ، على الشبكة العنكبوتية يوم : 18 - 04 2022م ، في الساعة 22:30 ، من الصفحة الآتية [http:// www.aleqt.com](http://www.aleqt.com)

² محمد بن يعقوب الفيروز آبادي، القاموس المحيط، (ص383).

³ علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، (ج 1/ ص22).

أما معنى العقد في اصطلاح الفقهاء فلا يبعد عن المعنى اللغوي له، فكلمة العقد على معنيين: **الأول: المعنى العام للعقد:** هو عبارة عن التصرف الذي ينشأ عنه حكم شرعي ويقرر التزاماً، سواء صدر من طرف واحد كالنذر والطلاق واليمين، أو صدر من طرفين كالبيع والشراء والإجارة، أي يراد به ما يرادف التصرف الشرعي الذي يفيد التزاماً.

الثاني: المعنى الخاص للعقد: الذي يقتصر على الالتزام الناشئ من اتفاق بين طرفين، أو هو ربط بين إرادتين أو كلامين ينشأ عنه حكم شرعي بالتزام لأحد الطرفين أو لكليهما. كما عرفه محمد قدرى باشا¹ بقوله: العقد هو عبارة عن ارتباط الإيجاب الصادر من أحد العاقدين بقبول الآخر على وجهة نظري واف بالغرض، وجدير بالاعتماد.² كما عرفه برهان الشريعة³ بأنه: ارتباط الإيجاب بالقبول

ثالثاً: تعريف الإلكتروني لغة: جاء في المعجم الوسيط: الإلكتروني:⁴ دقيقة ذات شحنة كهربائية سالبة، شحنتها هي الجزء الذي لا يتجزأ من الكهربائية.

رابعاً: تعريف الإلكتروني اصطلاحاً: هو جسيم صغير جداً لا يمكن رؤيته على الإطلاق سواء بالعين المجردة أو باستخدام الأجهزة ويحمل كهربية سالبة، وهو الجزء الأساسي المكون للكهرباء.⁵

¹ هو محمد قدرى باشا بن قدرى أغا، ولد بملوي محافظة المينا بمصر سنة: 1821م، وأصله أناضولي، حنفي المهذب، وهو

فقيه قانوني عظيم، من أهم مؤلفاته: مرشد الخيران إلى معرفة أحوال الإنسان، وكتاب الأحكام الشرعية في الأحوال الشخصية، وكتاب قانون العدل والإنصاف للقضاء في مشكلات الأوقاف، توفي عام 1886م

² علي محمد أحمد أبو العز، التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، (125/124).

³ هو محمد بن عبد الله بن محمود بن إبراهيم المحبوبي، أحد فقهاء الحنفية، والده هو صدر الشريعة الأكبر صاحب كتاب الوقاية في الفقه، من مصنفاته: وقاية الرواية في مسائل الهداية، الفتاوى، الوقعات في فروع. توفي سنة 683هـ.

⁴ إبراهيم مصطفى، المعجم الوسيط، دار الدعوة، -مصر - ط5، (2011م)، ص 26.

⁵ د. سلطان بن إبراهيم الهاشمي التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، (ص31).

هو عبارة عن شحنات كهربائية دقيقة جداً، دائمة الحركة حول جسم هو النواة الذي هو جزء من الذرة¹

خامساً: تعريف العقود الإلكترونية: اجتهد الفقه في وضع تعريف للعقود الإلكترونية فذهب البعض إلى القول بأن العقد الإلكتروني هو العقد الذي يتم انعقاده بوسيلة إلكترونية.

ورأي قال: هو اتفاق يبرم وينفذ كلياً أو جزئياً من خلال تقنية الاتصال عن بعد بدون حضور مادي متزامن للمتعاقدين.

ورأي خلط بين تعريف التجارة الإلكترونية والعقد الإلكتروني فكر أنها عملية ترويج وتبادل السلع والخدمات وإتمام الصفقات باستخدام وسائل الاتصال وتكنولوجيا تبادل المعلومات الحديثة عن بعد.²

كما يعرف بأنه: التقاء إيجاب صادر من طرف محله عرض مطروح بطرق سمعية أو بصرية أو كليهما على شبكة للاتصالات بقبول صادر من طرف آخر بذات الطرق، وتحقيقاً لعملية معينة يرغب الطرفان في إنجازها، وهي في العادة مبادلة القيم أو الأموال.³

الفرع الثاني: التكيف الفقهي للعقد الإلكتروني.

حكم العقود الإلكترونية في الشريعة الإسلامية:

التكيف الفقهي للعقود الإلكترونية: وهذا التكيف يبين موقف الشريعة الإسلامية من العقود الإلكترونية من خلال معرفة الحكم الشرعي في البيع على: العين الغائبة لأن العين المتعاقد عليها

¹ لجين بندك، الإلكترون وأثره في حياتنا، (ص9).

² د. طاهر شوقي مؤمن، عقد البيع الإلكتروني- بحث في التجارة الإلكترونية-(ص20).

³ بشار طلال المومني، مشكلات التعاقد عبر الإنترنت، رسالة الدكتوراه، مطبوعة ، المشرف : د. فتحي عبد الرحيم عبد الله ، قسم القانون المدني ، كلية الحقوق ، جامعة المنصورة (2004) ، ص24.

عبر الانترنت هي عين غائبة عن مشتريها، ولو فرض رؤيتها من خلاله بوسائل تقنية متطورة، فإنها غير كافية، لاحتمال إظهارها على غير حقيقتها لكثرة الغش والخداع في زمننا هذا، وعلى رؤية البرنامج وبيع النموذج .

أولاً: بيع العين الغائبة أو غير المرئية عن مجلس العقد.

العين الغائبة هي العين المملوكة للبائع الموجودة في الواقع، ولكنها غير مرئية في مجلس العقد، لذا تعددت أقوال الفقهاء حولها على النحو التالي:

القول الأول: يصح بيع العين الغائبة مطلقاً، وإلى هذا ذهب الحنفية، والحنابلة في رواية لهم. قالت الحنفية: يجوز بيع العين الغائبة من غير رؤية ولا وصف، فإذا رآها المشتري كان له الخيار: فإن شاء أنقذ البيع، وإن شاء رده. وكذلك المبيع حيث استدلوا بحديث: "من اشترى شيئاً لم يره، فهو بالخيار إذا رآه إن شاء أخذه إن شاء تركه."¹

القول الثاني: يصح بيع العين الغائبة إذا وصفت لمشتريها وصفاً دقيقاً. وإلى هذا ذهب المالكية ورواية للحنابلة والظاهرية.

القول الثالث: لا يصح بيع العين الغائبة مطلقاً. ذهب في هذا الإمام الشافعي.²

ورأي الباحث: صحة بيع العين الغائبة متى وصفت لمشتريها وصفاً دقيقاً وذلك ببيان جنسه ونوعه بحيث لا يبقى شبهة فيه، ويثبت للمشتري خيار الرؤية لاجتناب الغرر، والجهالة التي تؤدي إلى النزاع والخصومة.¹

¹ أخرجه الدار قطني في سننه رقم 8، وأخرجه البيهقي في سننه الكبرى، باب خيار الرؤية، رقم 10729.

² هو محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع 150-204 هـ. من بني المطلب من قريش، أحد أئمة المذاهب الأربعة، وأليه ينتسب الشافعية، جمع إلى علم الفقه القراءات وعلم الأصول والحديث واللغة والشعر ومن أشهر تصانيفه: الأم والرسالة وأحكام القرآن.

بناءً على ما تقدم، وتكييف العقد الإلكتروني على أنه عقد أنشئ بالكتابة، وتم بالرسالة المرسلة عبر شبكة الإنترنت، لا بأس أن نجيز هذا عقد التجارة الإلكترونية، فهو عقد تتوافر فيه نفس الشروط التي يجب توافرها في العقود العادية المباحة، فيأخذ نفس حكمها من الصحة، ولأن الإسلام دين حي صالح لكل زمان ومكان، وأنه مع كل وسيلة جديدة تحقق اليسر والسهولة في التعامل، بشرط أن تراعي فيه القواعد والضوابط الشرعية التي يجب مراعاتها في سائر المعاملات الأخرى.²

ثانياً: رؤية البرنامج.

هو الدفتر الذي يوجد فيه أوصاف المبيع، وهو ما يسمى الآن بالكتالوج، وللعلماء آراء في ها النوع من البيع منها: قال الدردير: "وجاز البيع على رؤية بعض المثلى"³ وقال الإمام الشافعي رحمه الله: "بعدم الجواز لما فيه من الغرر."

أما فقهاء المالكية فيجيزون ها النوع من البيع، بناءً على عمل أهل المدينة، قال مالك رحمه الله: وهذا الأمر الذي لم يزل عليه الناس عندنا يجيزونه بينهم، إذا كان المتاع موافقاً للبرنامج، ولم يكن مخالفاً له،⁴ وكذا على الأوصاف المذكورة في الكتالوج من غير أن يطلع المشتري على الجنس والنوع.⁵

ثالثاً: بيع النموذج.

¹ ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الإلكترونية على شبكة الإنترنت بين الشريعة والقانون، (ص156-157).

² د. جمال عبود محمد الذيب، حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية، (ص24).

³ أحمد الدردير، الشرح الصغير، (40/3).

⁴ محمد الزرقاني، شرح الزرقاني على مختصر خليل، (320/3).

⁵ محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي، (27/3).

ذهب جمهور الفقهاء إلى جواز البيع بالنموذج، وذلك كأن يرى المشتري بعض المبيع دون بعض، فإذا ظهر المبيع بعد الاتفاق يكون للمشتري الخيار بين قبوله، وأورده بخيار العين.

ويرى الباحث: أن العقود الإلكترونية عبر الإنترنت على القوانين الوضعية منخلا لمعرفة الحكم الشرعي لهذه البيوع، لذا فإن التعاقد بين غائبين جائز شرعا¹

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لآلية التبادل التجاري.

أبنت من قبل عن المقصود بآلية الاتصال عبر الإنترنت، وهي باختصار الكيفية التي يمكن من خلالها التواصل بين المستهلك والتاجر، بحيث يحصل كل منهما على مبتغاه من الآخر؛ وهذا يمر عبر مراحل محددة؛ وهي مجموعها تحدد الآلية التي نتحدث عنها.²

الفرع الأول: حكم استخدام أجهزة وبرامج الكمبيوتر في التجارة الإلكترونية.

أولاً: حكم استخدام أجهزة الكمبيوتر: إن الكلام عن حكم استخدام تلك الأجهزة لا يتعلق بها كأجهزة، فهذا لا يحتاج إلى حديث أصلاً، وجواز استخدامها معلوم،³ وإنما الكلام في استخدامها للتجارة الإلكترونية؛ لأن استخدامها شيء، واستخدامها في التجارة الإلكترونية شيء آخر، فجاوزها المطلق، لا ينفي اختلاف ذلك الحكم لدى تعلق استخدامها بشيء آخر، ليصبح الحكم على نحو ما يقتضيها لنظر في متعلقات استخدام تلك الأجهزة، وهذا ليس غريباً في الاعتبار الشرعي، إذ لا خلاف في جواز بيع السلاح في الأصل، وليس الأمر كذلك لدى بيعه في وقت الفتنة وعليه - فيما يتصل بدراستنا - إذا كان استخدام أجهزة الكمبيوتر

¹ ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الإلكترونية على شبكة الإنترنت بين الشريعة والقانون، (ص 156-157).

² د. جمال عبود محمد الذيب، حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية، (ص 158).

³ د. عبد الرحمن السند، الأحكام الفقهية للتعاملات الإلكترونية (ص 81).

جائزا في الأصل، فهذا مقيد بما يتعلق بذلك الاستخدام؛ فإن كان في شيء أحله الشرع فهو كذلك، وإن كان في شيء حرمه الشرع فهو كذلك، ويختلف الحكم لدى تعين استخدامها في أمر جعلته الشريعة واجبا، وبحيث لا يتسنى أداء ذلك الواجب إلا باستخدام تلك الأجهزة؛ فعندها قول: ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، وهنا يمكن تحديد هذا الوجوب واجب كفاي، أي يجب على الأمة في مجموعها القيام به، ويكفي لذلك قيام بعض من تتحقق بهم الكفاية بأدائه؛ وإلا وقع الجميع في الإثم، مثله مثل باقي الواجبات الكفائية كالطباخة ونحوها.¹

إذ الوسائل لها أحكام مقاصدها وأما حكم الكمبيوتر وغيره من الوسائل الحديثة فإنما هو بحسب ما تستعمل فيه من خير أو شر فهي سلاح ذو حدين من استعمالها في الخير والمباحات فلا إثم عليه.² والسؤال الآن: إذا جاز استخدام تلك الأجهزة في الأصل، فهل يجوز استخدامها في التجارة الإلكترونية؟

للجواب على هذا السؤال لابد من معرفة الحكم الشرعي للتجارة الإلكترونية، إذ الحكم متعلق بهذا الاستخدام، وهو منشأ الحكم، وعليه لابد من دراسة باقي الجوانب المتصلة بتجارة الإنترنت، حتى نصل إلى النعلم تحريمه بيقين مما لا تنفك عنه التجارة الإلكترونية؛ ليصح القول بالتحريم، فأما إن لم نجد ما يدل على التحريم فالعقد صحيح؛ إذا توفرت شروطه، وأركانها الشرعية؛ بناء على أن الأصل إباحة التعاقد.³ وإذا كان حكم استخدام أجهزة الكمبيوتر متعلقا بحكم تجارة الإنترنت، وعمل أجهزة الكمبيوتر في الأساس لا يقوم إلا بواسطة برامج تشغيلية، وأخرى تطبيقية، تتيح الدخول إلى الشبكة العالمية، نعم إذا كان الأمر كذلك

¹ صديق بن حسن خان القنتوجي، أجد العلوم، (ص 353).

² حكم استعمال الكمبيوتر 25-03-2022/الساعة: 15:43. <https://www.islamweb.net>

³ عبد الرحمان بن أبي بكر السيوطي، الأشباه والنظائر، (ص 60).

فهذا يقضي ببيان الحكم الشرعي المرتبط باستخدام تلك البرامج من جهة كونها برامج تشغيلية، أو تطبيقية، وتوضيح صلتها بتجارة الإنترنت.

ثانياً: حكم استخدام برامج الكمبيوتر في التجارة الإلكترونية

استقر الأمر على أن الحكم الشرعي لاستخدام تلك الأجهزة؛ فرع عن حكم ما يتعلق بها من استخدامات؛ لأنها مما يمكن استعماله في الخير، وفي غيره، وهذا يعني أن حكم تصميم، واستعمال تلك البرامج يكون مباحاً، ويكون محرماً، ويكون واجباً؛ بحسب ما يتعلق به من استخدام، أو حاجة، أو مقصد، مثله مثل سائر الأشياء التي لا يتعلق بذاتها حكم خاص.

ثالثاً: حكم استعمال الشبكة العالمية الإنترنت، في التجارة الإلكترونية

ليس يختلف الكلام عن حكم الشبكة العالمية، عما ذكر في سابقاً، في حكم استعمال أجهزة وبرامج الكمبيوتر؛ إذ هو بصفة عامة شيء لا يتعلق به حكم خاص؛ وإنما يكتسب حكمه الشرعي مما يحتف بذلك الاستعمال من متعلقات قد تبلغ إلى وجوب استعمال تلك الوسائل في أمر قد أوجبه الشريعة؛ وتتعين تلك الوسيلة أو، تكاد لتحصيله، وقد يكون محرماً؛ وذلك لدى إساءة استخدام تلك الشبكة في شيء حرمته الشريعة، وهكذا.

يقول العز بن عبد السلام¹: "لوسائل أحكام المقاصد، فالوسيلة إلى أفضل المقاصد؛ هي

أفضل الوسائل، والوسيلة إلى أرذل المقاصد؛ هي أرذل الوسائل، ثم تترتب الوسائل بترتب

¹ أبو محمد عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام بن أبي القاسم بن حسن السلمي المغربي الدمشقي المصري الشافعي 577هـ/1181م 660هـ/1262م بدمشق الملقب بسلطان العلماء وبائع الملوك وشيخ الإسلام، هو عالم وقاض مسلم، برع في الفقه والأصول والتفسير واللغة، من أهم التصانيف والمؤلفات: التفسير وعلوم القرآن، الإشارة إلى الإيجار في بعض أنواع المجاز، قواعد الأحكام في مصالح الأنام، الفتن والبلايا والحن والرزايا.

المصالح، والمفاسد فمن وفقه الله للوقوف على ترتب المصالح؛ عرف فاضلها من مفضولها، ومقدمها من مؤخرها.¹

الفرع الثاني: التكيف الفقهي لشحن السلع في التجارة الإلكترونية.

النظر في عقود الشحن عموماً، نجد أنها ليست سوى عقد وكالة بأجر؛ لأن شركة الشحن تتولى حمل السلعة بدلا عن المشتري، أو البائع، لتصل بها إلى الوجهة المطلوبة، وتأخذ مقابل ذلك أجرا محددًا، وقد يرد على القارئ أنه إجارة؛ شأنها شأن خدمة البريد، كما سيأتي ذكره، وفي الواقع نجد شركات البريد تتولى الأمرين اليوم غالبا - أقصد خدمة البريد، وخدمة الشحن - ولذا لا أجد فرقا بينهما؛ لأن المرسل في الحالتين يحمل الشركة المتخصصة فينقل من هذا القبيل، بشيء، ويعطيها مقابل النقل قيمة محددة، وعلى هذا الأساس يمكن أن يرد على المطلع أن خدمة الشحن تعتبر إجارة، وهذا ما ذكره عبد الستار أبو غدة قالوا من القضايا الفقهية التي طرحت في المدونات الفقهية، تكيف خدمة البريد على أنها إجارة تعقد على المنفعة، ولو لم يتلفظ بالعقد اعتماداً على العرف، وأن هذه إجارة مشتركة، وأن القائم بالعمل يضمن، إلا في الظروف القاهرة؛ بناء على تضمين الصناع، وأنها تشمل خدمة الإيصال، والرد إذا اشترط ذلك؛² وبناء على هذا لا يصح اعتبار عقد الشحن وكالة بأجر، بل هو إجارة، والشركة التي تتولى النقل تعتبر أجيراً مشتركاً؛ على نحو ما بينه عبد الستار أبو غدة.

أقول: لسنا نبتعد عن الصواب على كلا الاعتبارين، غير أنني أجد الأقرب تخريج عقد الشحن على الوكالة، وإدخال الإجارة عليها، لأمرين:

الأول: أن هناك ظهوراً لمعنى النيابة في العمل، وهو الوكالة بعينها؛ إذ تعرف الوكالة شرعاً على

¹ عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام السلمي، قواعد الأحكام في مصالح الأنام، (ص46).

² د. عبد الستار أبو غدة، ثورة الاتصالات وآثارها، بحث مقدم إلى منظمة المؤتمر الإسلامي، (ص14).

أفها: استنابة جائز التصرف مثله فيما له عليه تسلط، أو ولاية ليتصرف فيه.¹

الثاني: أن العرف التجاري قد جرى بتسميتها وكالات، وهو أمر في غاية الشهرة، والوضوح، بل نجد شروط النقل المذكورة فيما بات يسمى ببوليصات الشحن، أي وثيقة وشروط عقد الشحن تتضمن معنى التوكيل، وهناك تصريح في بعضها بأن المرسل طالب الخدمة يجعل الشركة نائبة عنه بصراحة في بعض بنود العقد.

والسؤال الآن: ما هو حكم الشرع الحنيف في هذا العقد - أي عقد الوكالة بالأجر؟ أقول: تتركب الإجابة من بيان حكم الوكالة، وحكم الإجارة، وحكمها حين يضم أحدهما إلى الآخر، وقد أجمع العلماء على جواز الوكالة والأمر كذلك في حكم الإجارة في الأصل وليس في ضم أحدهما إلى الآخر سوى جعل قيمة محددة للقيام بعمل محدد فيه تصرف لصالح طالب تلك الخدمة، وهذا جائز شرعاً، وأدلة جوازه هي بعينها أدلة جواز الإجارة شرعاً، ومنها قول رسول الهدى والرحمة عليه وعلى اله الصلاة والسلام قال: "قال الله عز وجل: "ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة: رجل أعطى غدر ورجل باع حراً فأكل ثمنه ورجل استأجر أجيراً فاستوفى منه، ولم يعطه أجره"² ما ذكرته أنفاً يتعلق بالشحن على سبيل العموم، وهو لا يختلف في حالة التجارة الإلكترونية، من حيث هو شحن، ويكمن الاختلاف في أن عقد الشحن في التجارة المعتادة.³

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لعقود البيوع التجارية الإلكترونية وأهم

القرارات والفتاوى الفقهية المعاصرة.

للعقد الإلكتروني تكييفات فقهية عديدة وقرارات وفتاوى فقهية معاصرة .

¹ محمد بن عبد الرؤوف المناوي، التوقيف على مهمات التعاريف، (ص 73).

² أخرجه البخاري في كتاب البيوع، باب إثم من باع حراً 776/2.

³ د. عدنان بن جمعان بن محمد الزهراني، أحكام التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، (ص 162-164).

الفرع الأول: التكيف الفقهي.

يعد البيع الإلكتروني في التجارة الإلكترونية سمة قوية في العرف التجاري العالمي المعاصر؛ لاحتوائه على السرعة والقوة والإنجاز والربحية وفق أطر وعلاقات برمجية ظهرت في أقرص ممغطة ذات تخزين عال وسيطرت عليها لغة التجمع الرمزي والدوائر الإلكترونية المطورة في أجيال صناعية وتقدم اقتصادي يخدم المعاملات التجارية المعاصرة.

وتعد التجارة من وسائل البيع المشروعة في الإسلام، فقد "أجمع العلماء على أن العلم منه: ما هو فرض متعين، ومنه: ما هو فرض على الكفاية.. والنوع الثاني: ما كان فرضاً لازماً؛ ولكن وجوبه متوقف على تحقق شرط، مثل العلم بأحكام الزكاة، وهكذا أحكام المعاملات والمبايعات والمدينات والشركات وهكذا من باشر البيع والشراء، وذلك يحصل بسؤال أهل العلم العارفين بأحكام الشراء جملة وتفصيلاً. قال تعالى: {فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ} [النحل:43] وقوله تعالى: {وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَكُمُ اللَّهُ} [البقرة:282] عقب آية الدين "لينبه على أن من تعاطى الدين والبيع والتجارة فإنه يجب عليه أن يتقي الله ويتعلم من أحكامها ما يمنع هو يحجره عن ظلم العباد وأكل الحرام".¹ "وما به قوام المعاش، كالبيع والشراء... فالنفوس مجبولة على القيام بها.. فهي -إذن- من فروض الكفاية"²

والبيع التجاري الإلكتروني له صور عديدة إما أن يختار السلعة على الموقع الإلكتروني المعروف وبعد الموافقة يدفع ثمنها وتشحن السلعة للمشتري، وتحميلها على جهاز المشتري، أو تكون على طريقة التوقيع الإلكتروني بواسطة بطاقة الائتمان التجاري، وسحب المبلغ من حساب المشتري بواسطة التاجر الوسيط بين البائع والمشتري، وأخذ عمولة على ذلك، أو عن طريق الإعلان التجاري للسلعة والاتصال على صاحب السلعة المعلن عنها وغير ذلك.

¹ طارق السري وآخرين، مقدمة في الحاسب الآلي، (ص25).

² الإمام أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين، (10/222).

والتكليف الفقهي لهذا النوع من البيوع المعبر عنه بالبيع التجاري الإلكتروني، فإنه ومن خلال التعقيد الفقهي لهذه النازلة والاستقراء الفقهي لها، تبين جواز ذلك، ومما يفهم في تصور لعقد البيع الإلكتروني لما ورد عن ابن تيمية رحمه الله¹ في مجموع الفتاوى ما نصه "إن البيع والإجارة والهبة ونحوها لم يحد الشارع لها حداً، لا في كتاب الله ولا سنة رسوله، ولا نقل عن أحد من أصحابه والتابعين أنه عين للعقود صفة معينة من الألفاظ أو غيرها، أو قال ما يدل على ذلك، من أنها لا تنعقد إلا بالصيغ الخاصة، بل قد قيل: إن هذا القول مما يخالف الإجماع القديم، وأنه من البدع، وليس لذلك حد في لغة العرب، بحيث يقال: إن أهل اللغة يسمون هذا بيعاً؛ حتى يدخل أحدهما في خطابا لله، ولا يدخل الآخر، بل تسمية أهل العرف من العرب هذه المعاهدات بيعاً دليل على أنها في لغتهم تسمى بيعاً، والأصل بقاء اللغة وتقريرها، لا نقلها ولا غيرها، فإذا لم يكن له حد في الشرع ولا في اللغة كان المرجح فيه إلى عرف الناس وعادتهم، فما سموه بيعاً فهو بيع، وما سموه هبة فهو هبة..

والعادات ما اعتاد الناس في دنياهم مما يحتاجون إليه، والأصل فيه عدم الحظر. والعقود والشروط من باب الأفعال العادية والأصل فيها عدم التحريم فيستصحب عدم التحريم فيها حتى يدل دليل على التحريم، والعقود في المعاملات هي من العادات يفعلها المسلم والكافر، وإن كان فيها قرينة من وجه آخر فليست من العبادات التي يفتقر فيها إلى شرع".

ومما يدل على ذلك: أن العقود التجارية الحاصلة في التجارة الإلكترونية جائزة؛ لأنها من هذا الباب حسب فقه ابن تيمية رحمه الله.

وعن "العقود التجارية الجديدة نجد أن الشريعة الإسلامية لم تحصر التعاقد في موضوعات معينة، ولم يوجد هناك نص في الشريعة يحدد أنواع العقود، ولهذا نرى إمكان استيعاب الفقه الإسلامي

¹ تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام النمري الحراني الملقب بإبن تيمية (661هـ - 728هـ) / 1263م - 1328م)، حنبلي، فقيه ومحدث، مفسر، نحوي، من تصانيفه: تفسير القرآن الكريم والمحرر في الفقه، ومنتهى الغاية في شرح الهداية، محمد كرو علي، ترجمة شيخ الإسلام ابن تيمية، ط1، ص 8-10.

لهذه العقود، وخاصة المذهب الحنبلي الذي هو أكثر المذاهب توسعاً في الاعتماد على الشروط".¹

ولقد تناول الفقهاء -أيضاً- اللفظ المعبر بأي وسيلة كانت، فاللفظ كما يقول الشاطبي²: "إنما هو وسيلة إلى تحصيل المعنى المراد، والمعنى المقصود والإيجاب تعبير صادق -عند الحنفية- يثبت به خيارات البيوع،³ ويقرر الشافعية العقد بالوسائل الحديثة، سواء الهاتف أو الإنترنت أو الفاكس في ضوء الفقه لديهم. وقالوا: "لو تناديا وهما متباعداً وتبايعا صح البيع بلا خلاف وهو ظاهر في وسيلة البيع الإلكتروني.

ومثله: ما جاء في الفقه الحنفي حول هذه المسألة، وانعقاد العقود التجارية بالأسباب الشرعية، من غير نظر إلى تحديد نوعيتها، سواء الوكيل أو السمسار أو العاقد نفسه، فقد جاء عنهم: "إذا قال الرجل: اذهب بثوبي هذا إلى فلان حتى يبيعه أو اذهب إلى فلان حتى يبيعك ثوبي الذي عنده فهو جائز" ولو قال: بعثك بكذا، بعد وجود مقدمات البيع فقال: اشتريت ولم يقل: منك وكذا العكس.⁴

وكذا النطق ليس بشرط لانعقاد البيع والشراء.. لأنه إذا كانت الإشارة مفهومة في ذلك فإنها تقوم مقام عبارته "وهي رسائل معبرة، وكذلك البيع الإلكتروني.

وفي الفقه المالكي: "الفرق بين قاعدة الأسباب العقلية والأسباب الشرعية -نحو بيع واشتريت- يثبت سبب هذا القسم مع آخر حرف منه؛ تشبيهاً للأسباب الشرعية بالعلل

¹ د. عدنان التركماني، ضوابط العقد في الفقه الإسلامي، (ص288).

² أبو اسحاق إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الشاطبي (ق14 - 790هـ)، من علماء الأندلس، عالم عقيدة وقانوني، تصانيفه: الموفقات في أصول الفقه، الاعتصام في أهل البدع والضلالات، إبراهيم محمد الجرمي، الإمام الشاطبي، دار القلم، دمشق ط1، ص11-15.

³ ابن عابدين، حاشية رد المختار، ج4، ص98، والكاساني، بدائع الصنائع (2/290).

⁴ ابن الهمام، فتح القدير، (5/88).

العقلية؛ لأن العلل العقلية لا توجب معلولها إلا حالة وجودها، فكذلك الأسباب الشرعية "، إذن الأسباب العلمية المعاصرة كالإنترنت والهاتف والحاسوب: أسباب تنفيذية، تعقد بسببها العقود التجارية، ولا فرق عند تحقق موجبات البيع الشرعي. ومما يزيد الأمر سعة في الفقه الإسلامي: ما جاء في الفقه الشافعي "إذا قال السمسار المتوسط بينهما للبائع: بع بكذا؟ فقال: بع. وقال للمشتري: اشترت بكذا؟ فقال: اشترت. فوجهان حكاهما الرافعي، أصحهما -عند الرافعي وغيره- الانعقاد، لوجود الصيغة والتراضي، والثاني: لا ينعقد لعدم تخاطبهما."

وفي صورة أخرى لانعقاد التجارة في البيوع بالأسباب: ما جاء عن "بعض الأصحاب -تعريفاً على صحة البيع بالمكاتبه- لو قال: بع داري لفلان وهو غائب فلما بلغه الخبر، قال: قبلت. انعقد البيع، لأن النطق أقوى من الكتب." وفي الفقه الحنبلي: "قاعدة في بيان الوقت الذي تثبت فيه أحكام الأسباب مع المعاملات" للأسباب مع أحكامها أحوال... وأما ما يفتقر إلى الجواب فمثله مثل المعاوضات... فإذا قال: بعتك هذه الدار بألف اقترنت صحة البيع بالتاء معه قوله: قبلت، على الأصح.. وأما ما يتعجل أحكامه ويتأخر عنه بعض أحكامه فله أمثلة: أحدها البيع، ويقترن الانعقاد والصحة بآخر حروفه على الأصح، ويتراخى لزومه إلى الإجازة والافتراق وانقضاء خيار الشرط.¹ وبهذا يظهر أن التكليف الفقهي لعقد البيع الإلكتروني على وجه عقد البيع بواسطة السمسرة جائز، بشروط البيع التجاري وأركان الإيجاب والقبول، وثبوت الخيارات في البيوع وانعقاد العمل التجاري بدون نظر إلى الأسباب الموجبة له، ما دام هناك قرائن ومسببات توجب انعقاده، مع وجود الرضائية والاختيار والعين المباحة في سلع البيوع المتعددة.

¹ د. محمد منصور ربيع المدخلي، أخلاقيات التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، (ص 31).

ومما ينبغي الحرص عليه: أن العقود بالوسائل المبيحة للطرفين فيما لم يشترط فيها القبض الفوري، أما إذا بيع ربوي بمثله فلا يصح العقد بها إلا إذا تم القبض، بأن يكون لهما وكيل بالتسليم عند الآخر، أو عن طريق أحد البنوك، ولكل منهما رصيد، وغيرها مما هو من متعلقات القبض، بدليل إجماع العلماء على ذلك؛ مستندين على الأحاديث، ومنها: الحديث: «نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، إلا سواء بسواء، عيناً بعين، فإذا اختلفت هذه الأوصاف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد.»¹

فدل على اشتراط القبض الفوري في تلك الأصناف والابتعاد عن العقود التي فيها شبهة الحرام، سواء عن طريق الشركات أو وسائل الاتصال المعاصرة، وعدم حل أرباحها أو التعامل معها لأن الغالب عليها المقامرة والتدليس والغش.

الفرع الثاني: أهم القرارات والفتاوى الفقهية.

هناك فتاوى وقرارات انتهت إليها المجمع الفقهية والهيئات بخصوص أحكام التجارة الإلكترونية منها: موقع "شركة اربح الإلكترونية شركة مساهمة يقوم المشترك بدفع 25 دولار ويعطى صاحبها مقابلها صفحة إلكترونية له مدى الحياة وترويجها يكون، إما عن الإعلان، أو البريد الإلكتروني، أو الهاتف ويربح دولارات كلما اشترك معك آخر، أو سعت أكثر... فهذه الشركة تحوطها الشبهات والمقامرات من أطراف متعددة، وهي وإن كانت بعض شروطها لا غبار

¹ رواه مسلم، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، رقم 1587.

عليه، ولكن الغالب عليها المقامرة، ولهذا فإنني لا أرى جوازها، مثلها مثل الدولار الصاروخي، فقد أفتت أكثر لجان الفتوى بمنعه، وهذه مثلها بل نوع منها¹

وقد جاءت نص الفتوى من مجمع الفقه الإسلامي حول هذا الموضوع عقود التجارة الإلكترونية بالوسائل الحديثة ونصها "الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد خاتم النبيين، وعلى اله وصحبه قرار 06/03/54 بشأن: حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من 17 إلى 2 شعبان 1410هـ - الموافق 14 مارس 1990م، بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: "إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة" ونظراً إلى التطور الكبير الذي حصل في وسائل الاتصال وجريان عملها في إبرام العقود لسرعة إنجاز المعاملات المالية والتصرفات.

وباستحضار ما تعرض له الفقهاء بشأن إبرام العقود بالخطاب وبالكتابة وبالإشارة وبالرسول، وما تقرر من أن التعاقد بين الحاضرين يشترط له اتحاد المجلس (عدا الوصية، والوكالة) وتطابق الإيجاب والقبول، وعدم صدور ما يدل على إعراض أحد العاقدين عن التعاقد، والمولاة بين الإيجاب والقبول بحسب العرف.

قرر:

1- إذا تم التعاقد بين غائبين لا يجمعهما مكان واحد، ولا يرى أحدهما الآخر معاينة، ولا يسمع كلامه، وكانت وسيلة الاتصال بينهما الكتابة أو الرسالة أو السفارة (الرسول) ، وينطبق ذلك على البرق والتلكس والفاكس وشاشات الحاسب الآلي (الكمبيوتر) ففي هذه الحالة

¹ د. أحمد الحجري الكردي عضو الإفتاء بالكويت، الفتاوى الشرعية موقع إسلام نت شركة كويت نت لخدمة الإنترنت ونظم المعلومات من موقع جوجل

- ينعقد العقد عند وصول الإيجاب إلى الموجه إليه وقبوله¹.
- 2- إذا تم التعاقد بين طرفين في وقت واحد وهما في مكانين متباعدين، وينطبق هذا على الهاتف واللاسلكي، فإن التعاقد بينهما يعدّ تعاقدًا بين حاضرين وتطبق على هذه الحالة الأحكام الأصلية المقررة لدى الفقهاء المشار إليه في الديباجة .
- 3- إذا أصدر العارض بهذه الوسائل إيجاباً محدد المدة يكون ملزماً بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع عنه.
- 4- إن القواعد السابقة لا تشمل النكاح لاشتراط الإشهاد فيه، ولا الصرف لاشتراط التقابض، ولا السلم لاشتراط تعجيل رأس المال.
- 5- ما يتعلق باحتمال التزيف أو التزوير أو الغلط يرجع فيه إلى القواعد العامة للإثبات.
- وهناك فتاوى معاصرة عن التجارة الإلكترونية ومنها:
- كما صدر أيضاً عن الندوة العلمية المتعلقة بدراسة أبعاد التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت وموقف الشريعة الإسلامية منها، حيث خلصت إلى أن هذا النوع من التجارة يتوافق تماماً مع مبادئ وقواعد الشريعة الإسلامية الغراء، فهي حلال شرعاً، و لك لأن الشارع الحكيم قد اقتصر على وضع الأسس العامة والمبادئ الكلية في تشريعه للأحكام العلمية المتعلقة بالمعاملات.²
- حكم عمليات البيع عن طريق شبكة الإنترنت جاءت الفتوى عن السؤال:**

¹ مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي العدد السادس الجزء الثاني 1410هـ/1990م، (ص167-168).

² أحمد أمداح، التجارة الإلكترونية من المنظور الفقهي الإسلامي، (ص194).

تتباين هذه الأيام عمليات البيع عن طريق شبكة الإنترنت فما الحكم الشرعي في ذلك؟ أفت ونام أجورين؟

والجواب: من شروط البيع: معرفة الثمن، ومعرفة المبيع، حتى تزول الجهالة عن العوض والمعوض، فإن الجهالة تسبب الخلافات والمنازعات، مما يكون له الأثر الظاهر في وقوع العداوات بين المسلمين، و التهاجر والتقاطع والتدابير الذي نهى الله تعالى عنه وحذر منه، وحيث إن معرفة السلع يتوقف تحققها على الرؤية أو الصفة الواضحة، فنرى أنها لا تتبين إلا بالمقابلة والمشاهدة ومشاهدة المبيع ومعرفة منفعته ونوعيته، وقد لا يحصل ذلك على التمام، إذا كان التعاقد بواسطة الشاشات أو المكالمات التي يقع فيها التساهل في البيان والمبالغة في مدح الإنتاج، وفي ذكر محاسن المنتجات، كما هو ظاهر في كثير من الإعلانات والدعايات، التي تنشر عبر الصحف و المجلات، فإنها لا تتحقق أو أكثرها عند الاستعمال، وعلى كل حال فإذا تحقق شرط البيان والمعرفة للثمن والمثمن وزالت الجهالة، فإنه يجوز التعامل والتعاقد -بيعاً وشراء- بواسطة الهاتف، وبواسطة الشاشة، أو الإنترنت، أو غيرها من الوسائل التي يستفاد منها، وتؤمن المفسدة والغرر والاستبداد بالمصالح واكتساب الأموال بغير حق، فإذا أضيف شيء من هذه المحاذير، لم تجز المبيعة بهذه الوسائل فكم حدث بسببها من الخسارات الفادحة وإفلاس الكثير من ذوي الأموال الطائلة، لما يحصل بعدها من المنازعات والمخاصمات التي انشغل بجلها القضاة والحكام¹.

قاله وأملاه الشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين حفظه الله 24/07/1420هـ

¹ خالد الجريسي، فتاوى علماء البلد الحرام، (ص 811).

² عبد الله بن عبد الرحمان الجبرين (1352هـ - 1430هـ / 1933م - 2009م)، فقيه إسلامي مدرس سعودي، حنبلي، حاصل على الدكتوراه في الفقه وأصوله، تصانيفه: قواعد الرقية الشرعية، حقيقة الحجاب والغيرة على الأعراض، المكتبة الشاملة.

وعن حكم أسهم الشركات -بيعاً وشراء- عبر شبكة الانترنت جاءت الفتوى عن السؤال: يتم عبر شبكة الإنترنت تداول أسهم الشركات التجارية بيعاً وشراء. فما الحكم الشرعي في ذلك؟¹

والجواب: الشركات الإسلامية جائزة ومباحة، سواء كانت تجارية أم صناعية، أو زراعية، أو معمارية، أو نحوها، وقد ذكر الفقهاء للشركة خمسة أنواع، وهي: شركة العنان، وشركة المضاربة، وشركة الأبدان، وشركة الوجوه، وشركة المفاوضة. فإذا كانت الشركة قد وضعت رأس مالها في سلع تعرض للبيع والشراء، وتلك السلع مما يباح التعامل فيها، جاز بيع الأسهم فيها إذا كان رأس المال معروفاً، ومقدار السهم المبيع محددًا، فيجوز لمالكه أن يقول للمشتري: بعتك نصيبي من هذه الشركة الذي يمثل نصفها أو عشرها أو ربع العشر أو عشر العشر أو نحو ذلك، فيقوم المشتري مقام البائع، ومتى صفيت الشركة أخذ رأس مال البائع وقسطه من الربح، وهكذا يقال في الشركات الصناعية إذا جعل رأس المال في معدات وأدوات تستعمل في الإنتاج وتسويق ما ينتجونه، فللمساهمين أن يبيع نصيبه كله أو بعضه بثمن معلوم يتم قبضه بمجلس العقد، أو قبض سنده، حتى لا يكون بيع كاليء بكاليء، وإذا كان للشركة رصيد من النقود فالأولى عدم بيعه، لئلا يبيع نقداً وسلعاً بنقد وهي مسألة مدعوة إلا أن يكون يسيراً فيدخل تبعاً، ولا بأس ببيع الأسهم المذكورة بواسطة الأجهزة الجديدة: كالهاتف والإنترنت، إذا تحقق الإيجاب والقبول متواليين، فإن اختل التوالي، أو كان القبول مخالفاً للإيجاب، أو حصلت جهالة في مقدار المبيع، أو لم يحصل قبض العوض أو سنده حال التعاقد، أو كانت الأسهم ربوية كأسهم بعض البنوك، فإن هذا البيع لا يجوز، سواء أكان بواسطة الإنترنت أم المشافهة أو الهاتف أو غير ذلك.

قاله وأملاه الشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، حفظه الله 1420/07/24هـ. ومناقشة ما مضى -من قرارات وفتاوى فقهية في صيغ عقود تجارية إلكترونية- فالذي يظهر لي أن عقد

¹ خالد الجريسي، المرجع السابق، (ص 813).

البيع التجاري الإلكتروني بموجب الاتفاق بين طرفي العقد وبهذه الوسيلة التجارية المشروعة على أسس وضوابط وشروط البيع، يظهر لي جواز هذا النوع من الأعمال التجارية بواسطة الشبكة العنكبوتية الإنترنت، في ضوء الأحكام الفقهية السابقة.¹

¹ د. محمد منصور ربيع المدخلي، أخلاقيات التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، ص 35.

خلاصة الفصل:

كما استنتجنا من خلال ما تقدم أن التطور العظيم الذي شهدته هذه التجارة أوجب ضرورة إيجاد وسائل الكترونية تتلاءم مع متطلبات هذا العصر ولا تعرقل نمو التجارة الالكترونية. تحقق التجارة الالكترونية التراضي ، أي توفر القصد و الإرادة و الاختيار الكامل لطرفي المعاملة على قدم المساواة للقيام بالمعاملة من عدمه ، حيث لا يوجد لأي طرفين المتعاملين أية سلطة لإجبار الآخر على إجراء المعاملة .

نستنتج أن الفقه الاسلامي لم يقف يوماً أمام ما يستجد من الحوادث ، و أن مثل هذه المعاملات التجارية الجديدة تستمد شرعيتها من أدلة الأحكام في أصول الفقه وهي : كتاب الله ، وسنة رسول الله صلى الله عليه وسلم ، الإجماع ، والقياس ، وفي ضوء مقصد الشريعة الاسلامية من تحقيق المصالح التي تقوم فيها الانترنت في المعاملات التجارية طالما التعاقد يتم في إطار القواعد الشرعية العامة ، حيث أن التجارة الالكترونية تحقق المنفعة لطرفي المعاملة .

الفصل الثالث

نموذج دروب شيبينغ

تمهيد

دروب شيبينغ هو عبارة عن موديل تجاري فردي ذو شعبية واسعة وهو من المعاملات المستجدة في عالم التجارة الإلكترونية وفي زماننا من أجل كسب المال من الإنترنت، يقوم على إنشاء متجر إلكتروني تديره بنفسك لبيع منتجات طرف ثالث، دون أن تكون لك علاقة بتصنيع أو إنتاج المنتجات وتخزينها أو خدمات إنجاز وإيفاء الطلبات فيما بعد، بل يقتصر دورك على بيع المنتجات وتحويل الطلبات إلى الطرف الثالث (البائع/المورد) ليقوم بإعدادها وشحنها وتوصيلها إلى العميل. إن الدروب شيبينغ يمتاز بسهولة اعداد المتجر الإلكتروني والمرونة في إدارته وبيع المنتجات، دون رأس مال على الإطلاق، وبتكاليف و ميزانية تحدّدهما بنفسك، وفقاً لأهدافك، مخططاتك الترويجية والتسويقية، والأدوات التي ترغب في استخدامها، ونرى العديد من العامة تقوم بالعمل به دون معرفة حكمه الشرعي، وهذا ما سنوضحه في هذا الفصل وسنزيل اللثام عن هذه المعاملة ولذا سنتطرق في:

المبحث الأول: إلى حقيقة هذه المعاملة وكيفية العمل بها وذكر بعض المزايا والعيوب ومن ثم، نعرض في المبحث الثاني : الأحكام المتعلقة بمعاملة دروب شيبينغ والتكييف الفقهي لها.

المبحث الأول : ماهية دروب شيبينغ .

للتجارة الالكترونية عدة برامج ووسائل اتصال حديثة فكان من ضمنها برنامج دروب شيبينغ

المطلب الأول : حقيقة دروب شيبينغ.

الفرع الأول : تعريف دروب شيبينغ.

أولاً : هو أن تقوم بعرض منتجات على متجرك على الانترنت ، موقعك من مواقع أخرى أو موردين بعد إضافة هامش ربح مرضي لك ثم بعد أن يقوم أحد زوار متجرك بشراء أي من هذه المنتجات تقوم أنت بعمل طلب شراء لهذا المنتج من علي موقع المورد ولكن تضع عنوان الشحن ليكون هو نفس عنوان العميل الذي قام بالشراء من علي متجرك ، وبهذا سيقوم هذا الموقع (المورد) ، بشحن المنتج مباشرة الى العميل وتحتفظ أنت بفرق السعر (هامش الربح) وبهذا تتمكن من التركيز فقط علي التسويق الجيد لمتجرك دون الدخول في أي صعوبات قد تكون موجودة في أمور الشحن وتوصيل المنتجات ودون أن تحتاج الى رأس مال كبير لبدأ مشروعك عادة ما يكون الموقع الموفر لهذه الخدمة المورد هو تاجر جملة أو مصنع للمنتج ولا مشكلة .¹

وهذا البيع يختلف عن البيع الإلكتروني عن طريق الوسطاء، الذي تنتقل إليه السلعة ويتقاضى عنها عمولة على بيعها دون أن تنتقل إليه الملكية؛ فالوسيط الذي يتوسط العلاقة بين البائع والمشتري مقابل عمولة معينة و الوسطاء كالمؤسسات التسويقية المحلية أو الخارجية.²

¹ Dropshipping, Simo essendoubi، (ص03) .

² هبه مصطفى كافي، التجارة الإلكترونية، (ص275) .

ثانياً Drop shipping: هو مصطلح مكون من كلمتين ، ولكن هناك الكثيرين يشرون إليه ككلمة واحدة وتكتب هكذا dropshipping وترجمتها العربية الحرفية تعني إسقاط عملية الشحن ،ودروب شيبينج هو نوع من أنواع البيزنس أونلاين ينتمي لعالم التجارة الإلكترونية .

وفي دروب شيبينج المتجر الإلكتروني لا يحتفظ بمخزون لديه ، ولكن بمجرد أن يقوم المشتري بعمل طلب شراء من أحد المنتجات المعروضة بالمتجر الإلكتروني ، يقوم المتجر بناءً عليه بعمل طلب شراء من طرف ثالث ويقوم الطرف الثالث (تاجر جملة أو متجر آخر كبير أو مصنع) بشحن المنتج مباشرة للمشتري .¹

ثالثاً:

" دروب شيبينج " مصطلح يعني بيع منتجات أنت لا تملكها بالفعل، بل ولن تضطر لتخزينها أو تغليفها ولا شحنها، حيث يصبح البائع مجرد وسيط يدير عملية البيع بين المورد الأصلي والمشتري ببساطة تستطيع شراء منتج زهيد الثمن من موقع صيني، وتقوم بعرض إعلان عنه عبر مواقع ضخمة مثل أمازون وإي باي بأضعاف سعره، وفور وصول قيمته إليك مباشرة، تسجل بيانات المستهلك ليتم شحن المنتج إليه.

هذا النمط من البيع -الذي يعد بإقامة إمبراطورية تجارية من المنزل- يبدو أقل ربحية بكثير مما يعلنه أباطرته، رغم أن المبدأ الذي يقوم عليه قانوني تماماً، ويزيل بعض الخطورة في السلسلة التجارية . وفي الممارسة العملية، يشير هذا المصطلح بشكل رئيسي -حسب الصحيفة- المتاجر

¹ مجدي كميل ، تجارة الإلكترونية " ما هو دروب شيبينج وخطوات العمل به والربح منه 2022، (مقال) ، في يوم 23-

عبر الإنترنت التي تبيع المنتجات المشتراة من عمالقة التصدير الصينية وتسليمها مباشرة إلى العملاء في أوروبا أو الولايات المتحدة أو البرازيل أو كندا أو غيرها.¹

1- ستوفر لك هذه المواقع سعر منخفض لتتمكن من تحقيق ربح جيد بمجرد اشتراكك في الخدمة والكثير منها يقدم الاشتراك في الخدمة مجاناً .

2- عندما تقوم هذه المواقع بشحن المنتج مباشرة إلى عميلك لا تتضمن الشحنة أي معلومات عن موقع المورد أو اسم المورد أو غيره .

3- عاداتاً ما تكون المواقع الموفرة لهذه الخدمة هي مواقع لتجار جملة أو مصنعين مما يضمن أقل سعر ممكن للمنتج و أيضاً تميز المنتج في كثير من الأحيان .²

الفرع الثاني: الدروب شيبينغ أتاح الفرصة للدخول الى مجال التجارة الالكترونية

مجال الدروب شيبينغ فتح باب التجارة الالكترونية على مصراعيه ووفر فرصة العمل للعديد من الأشخاص، وأزال العديد من الحواجز للراغبين بالدخول لهذا المجال.

لعل أهم حاجز تمت إزالته هو حاجز رأس المال، تخيل مبلغ رأس المال الذي تحتاجه لتصنيع واستيراد بضاعة وتخزينها وتسويقها لجني الربح .

الدروب شيبينغ يوفر عليك ثلاثة عناصر وترك لك العنصر الأخير للعمل به وهو التسويق، وهو

¹ الموقع في فح "دروب شيبينغ" دروب شيبينغ" شراء منتج صيني زهيد الثمن، ويبيعه على مواقع ضخمة مثل أمازون، على الشبكة العنكبوتية يوم 25-03-2022م، في الساعة : 30 : 14 من الصفحة الآتية

[.https://www.aljazeera.net/news/lifestyle/](https://www.aljazeera.net/news/lifestyle/)

² محمد السندي، dropshipping، (ص 04).

العنصر الذي قد يكون الأقل تكلفة وربما جل ما تحتاجه هو بذل الجهد والوقت للنجاح في تسويق البضائع¹.

المطلب الثاني: مبدأ عمل ومزايا وعيوب دروب شيبينغ .

الفرع الأول : مبدأ عمل دروب شيبينغ " dropshipping " .

تتضمن عملية الدروب شيبينغ ثلاث خطواتٍ بسيطةٍ كالتالي:

أولاً: تقوم بنشر المنتجات التي ترغب بيعها في متجرك الإلكتروني عبر الإنترنت، حيث يمكن لمتجرك أو مشروعك أن يكون حقيقياً على أرض الواقع تعرض فيه عيناتٍ من المنتجات، أو كتالوج يمكن للزبون الاختيار منه افتراضياً على شكل موقع تجارة إلكترونية خاص بك على الإنترنت، مما يضمن لك الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء، ويجعل متجرك متاحاً على أسواق التجارة الإلكترونية العالمية مثل Amazon، eBay، وغيرها، حيث يرى العميل المنتج الذي يرغب بشرائه ويضع طلباً على الموقع.

ثانياً: يتلقى بائع التجزئة التفاصيل حول الطلب ويعيد توجيه تفاصيل العميل والطلب يدوياً أو تلقائياً إلى مورد دروبشيبينغ، وفي العادة يكون المورد مُصنِّعاً للبضائع أو بائع جملة، مما يتيح لك كسب ربحٍ جيّدٍ من الفرق بين سعر الجملة والسعر الذي تعرضه أنت في متجرك للعملاء.

ثالثاً: يقوم المورد بعد ذلك بتعبئة وشحن المنتجات المطلوبة إلى العميل مباشرةً مع العلامة التجارية لمالك المتجر، يمكن أيضاً أن تقوم أنت بدفع ثمنه بسعر الجملة، وفي هذه الحالة يمكنك

¹ صادق عمر ، التجارة الإلكترونية ، شرح الدروب شيبينغ وكيف يمكنك البدء فيه + قائمة بأفضل مواقع الدروب شيبينغ ، على الشبكة العنكبوتية : في يوم 27- 03 - 2022م ، على الساعة : 44: 19 ، من الصفحة الآتية :

<https://www.3molaonline.com/2019/11/dropshipping-2020.html>

وضع شعار متحرك على المنتجات بدلاً من شعار بائع الجملة، وبالتالي يبقى اسم المزود مجهولاً تماماً بالنسبة للعميل.¹

الفرع الثاني: مزايا وعيوب دروب شيبينغ .

أولاً: عيوب دروب شيبينغ.²

هناك بعض العيوب في صناعة دروب شيبينغ، ولعل أهمها أن هامش الربح صغير نسبياً في البداية، لكن هذا لا يعني أنه لا يوجد ربح، بل هو مثل أي عمل يحتاج إلى فترة للبدء، تحقيق ربح ملحوظ، ويرجع ذلك إلى المنافسة الشديدة بين العاملين في هذا المجال لجذب انتباه العملاء والعملاء، وهذه بعض العيوب الأخرى

أ- المنظمة هذه السلبية تلعب دورها عندما يبدأ النمو، عندما يحتاج الشخص إلى إعادة تنظيم عمليات الشحن والتعامل مع أكثر من مورد واحد في نفس الوقت.

ب- عدم السيطرة مسؤولية تخزين وسلامة المنتج تقع على عاتق المتجر وليس المسوق، ولكن المسوق يتحمل مسؤولية المشتري.

ت- عمليات التسليم قد تظهر بعض المشاكل للعملاء بسبب أوجه القصور في التسليم مثل ارتفاع التكاليف أو التأخير.

¹ كل ما يهكم معرفته عن متاجر دروب شيبينغ Drop Shipping ، تورك مرسال ، 15- أبريل - 2021،
التجارة الالكترونية ، (مقال) ، <https://www.turkmirsal.com/dropshipping-explained> .

² الساعة ، إخبارية سعودية ، في يوم: الجمعة 25 مارس 2022 الساعة 3:30 م <https://m.elsaanews.co>

ثانياً: مزايا دروب شيبينغ .¹

أ - رأس مال أقل

أكبر ميزة للدروب شيبينغ هو أنه من الممكن إطلاق متحرك الإلكتروني دون الحاجة إلى استثمار الآلاف من الدولارات في المخزون؛ عادة ، يضطر تجار التجزئة إلى ربط مبالغ ضخمة كرأس مال للمخزن.

ب- من السهل البدء

عند البدء في الدخول الى عالم التجارة الإلكترونية يكون أسهل بكثير إذا لم تكن مضطراً للتعامل مع المنتجات المادية. مع دروب شيبينغ ، لا داعي للقلق حول :

- إدارة أو دفع ثمن مستودع
- التعبئة وشحن طلباتك
- مرونة موقع التشغيل

يمكن تشغيل أعمال الدروب شيبينغ من أي مكان تقريباً باستخدام الاتصال بالإنترنت. طالما يمكنك التواصل مع الموردين والعملاء بسهولة ، يمكنك تشغيل وإدارة أعمالك.

- مجموعة واسعة من المنتجات

نظراً لأنك لا تحتاج إلى شراء العناصر التي تبيعها مسبقاً ، يمكنك تقديم مجموعة من المنتجات لعملائك المحتملين. إذا قام الموردون بتخزين أحد العناصر ، فيمكنك سرد هذه المنتجات على المتجر الإلكتروني الخاص بك دون أي تكلفة إضافية. كل هذه الفوائد تجعل دروب شيبينغ

¹ مدونة متجري المدونة الأولى عربيا في مجال المواقع والمتاجر الإلكترونية، على الشبكة العنكبوتية : في يوم : 27- 03 - 2022م ، على الساعة : 10 : 19، من الصفحة الآتية : <https://matjaree.com/mudawnh> .

نموذجاً جذاباً جداً لكل من التجار المبتدئين والمؤسسين لسوء الحظ ، دروب شيبينغ ليس كله مميزات كل هذه الراحة والمرونة لها ثمن.

المبحث الثاني : الأحكام المتعلقة بدروب شيبينغ .

لنموذج دروب شيبينغ عدة أحكام شرعية و تكييفات فقهية وهي كالتالي:

المطلب الأول : التكييف الفقهي لدروب شيبينغ .

الفرع الأول : تكييف الدروب شيبينغ على عقد السلم .

يمكن تكييف بيع الدروب شيبينغ على بيع السلم فكلاهما بيع معدوم ، فالسلعة غير موجودة وإن كانت موصوفة بالذمة ، وهل هناك فرق بين السلم والبيع الموصوف بالذمة ؟ نعم الفرق هو أن بيع السلم هو نوع من بيع الموصوف بالذمة لكنه على مبيع معدوم غير موجود أصلاً ، أما الموصوف بالذمة فهو بيع موجود لكنه غائب عن لمشتري موصوف له فصاحب المتجر ليس عنده البضاعة حاضرة ، بل يصف ما في الذمة على بضاعة معدومة ، هذا يقال أن بيع السلم رخصة جاء خلاف القياس ؛ لأن بيع المعدوم غير صحيح ، لأن من شروط المعقود أن يكون موجوداً، فلا ينعقد بيع المعدوم ويبيع المجهول الموجود باطل قطعاً فيبطل بطريق الأولى بيع المعدوم.¹

وإن كانت العلة في النهي ليس لعدم وجود المبيع أو عدم وجوده لكن بالقدرة على تسليمه في وقته وهذا ما قال ابن القيم² في السنة النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة كما فيها النهي عن بيع بعض الأشياء الموجودة؛ فليست العلة في المنع لا العدم ولا الوجود، بل الذي

¹ شهاب الدين بن عبد الرحمان القراني ، أنوار البروق في أنواء الفروق، (3/ 296) .

² أبو عبد الله شمس الدين محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد بن حريز الزرعي الدمشقي الحنبلي، المعروف بإبن القيم الجوزية، (691 – 751 هـ / 1292 – 1350م)، فقيه ومحدث ومفسر وعالم مسلم مجتهد، تصانيفه: الروح والنفس، الاجتهاد والتقليد ، مكتبة الألوكة .

وردت به السنة النهي عن بيع الغرر، وهو ما لا يقدر على تسليمه، سواء كان موجودا أو معدوما كبيع العبد الآبق والبعير الشارد إن كان موجودا.¹

وبيع الدروب شيبينغ مع أنه بيع معدوم ، وبيع المعدوم لا يخرج عن ثلاثة حالات إما أن يكون المبيع فيه محقق العدم، فليس في هذا البيع غرر، والبيع باطل بداهة؛ لاستحالة التنفيذ. وإما أن يكون المبيع محقق الوجود عند التسليم، فلا غرر أيضا، والبيع صحيح ومنه السلم، فإن الشارع أجازها؛ لأن المبيع فيه محقق الوجود عادة في المستقبل، وإما أن يكون المبيع مجهول الوجود؛ وهذا ممنوع لوجود الغرر المعدوم الذي فيه غرر لا يجوز بيعه²

وهناك نوعا يسمى السلم الموازي وهو استخدام صفقتي سلم متوافقتين دون ربط بينهما :

فكرة السلم الموازي وهي فكرة يراد بها شيئان :

1- التخلص من عدم جواز بيع المكيل والموزون قبل قبضه.

2- التخلص من عدم جواز بيع البضاعة السلمية قبل حلول الأجل.³

الفرع الثاني : تكيف هذه الصورة على أنها بيع ما ليس عندك .

عمدة النهي عن البيع ما ليس عند الإنسان هو حديث حكيم بن حزام⁴ قال: أتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق، ثم أبيعها؟ قال لا تبع ما ليس عندك.⁵

فهل ينطبق هذا الحديث على البيع بالدروب شيبينغ مع اشتراكهم في العلة وهي عدم وجود المبيع ، ولم يملكه أصلا ، ولكي تتجلى المسألة نعرض أقوال الفقهاء حول هذا الحديث .

قال الشافعي : أصل البيع بيعان لا ثالث لهما بيع صفة مضمونة على بائعها، فإذا جاء بها خيار للمشتري فيما إذا كانت على صفته، وبيع عين مضمونة على بائعها بعينها من كلام

¹ محمد شمس الدين ابن القيم الجوزية، إعلام الموقعين عن رب العالمين، (2 / 7).

² ديبان بن محمد الديبان، المعاملات المالية المعاصرة أصالة ومعاصرة، (8 / 36).

³ الشيخ الحسن الجواهري، السلم وتطبيقاته المعاصرة، (بحث)، مجلة المجمع، العدد، 1436، (9 / 386).

⁴ حكيم بن حزام بن خويلد بن أسد بن عبد العزى (65ق هـ - 558م/54هـ - 674م)، صحابي جليل، شهد حرب

الفجار، صديق مقرب لنبي صلى الله عليه وسلم. الكلم الطيب .

⁵ أخرجه الترميذي في سننه، باب ما جاء في كراهية ما ليس عندك، رقم 1232، (3 / 526).

الإمام الشافعي أن البيع الموصوف بالذمة للمشتري الخيار لو جاء بالمبيع ، وهذا لا يتحقق في الدروب شيبينغ ، فه و يعقد الصفقة ثم يشتري المبيع حتى وإن كان موصوفا بالذمة .
 النهي الواقع في الحديث الشريف وصورته أن يبيع منه متاعا لا يملكه ثم يشتريه من مالكه ويدفعه إليه وهذا باطل لأنه باع ما ليس في ملكه وقت البيع، وهذا معنى قوله قال : لا تبع ما ليس عندك أي شيئا ليس في ملكك حال العقد¹ وهذا صحيح لكنه ينطبق على الأعيان وليس الموصوف بالذمة فحملة على بيع الأعيان؛ ليكون بيع ما في الذمة غير داخل تحته سواء كان حالا أو مؤجلا.²

من هذه الأقوال يحمل نهي الحديث على أمرين :

الأول : النهي عن بيع المعين إذا لم يكن عنده ، وهذا لا يتحقق في الدروب شيبينغ لأنه بيع موصوف

الثاني : بيع السلم الحال حيث كما ذكرنا سابقا يشترط في السلم الأجل ، وقد تكون هذه قريبة من الدروب شيبينغ لأنه لا يتحقق فيه الأجل بمجرد الدفع عن طريق الانترنت يتم شحن المنتج من مكان آخر غير البائع الذي باعه

الفرع الثالث: تكييف بيع الدروب شيبينغ على أنه وساطة إلكترونية .

لا يمكن تكييف بيع دروب شيبينغ على أنه وساطة إلكترونية ، حيث إن في بيع الدروب شيبينغ يقوم صاحب المتجر الإلكتروني ببيع المنتج للمشتري ، على أنه صاحب المنتج ، وهذا لا يجوز في الوساطة حيث إن الوساطة نوعا من الإجارة ، والبائع هنا ليس أجيرا لأحد ، بل يتصرف كيف يشاء ، لهذا لا يعتبر بيع الدروب شيبينغ وساطة.³

¹ نور الدين ملا علي بن سلطان، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، (181/5).

² شمس الدين ابن القيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد، (719/5).

³ د. عادل خالد عبد الكريم العنزي، حكم بيع الدروب شويينغ في الفقه الإسلامي (مقال)، (ص187).

المطلب الثاني : أحكام معاملة دروب شيبينغ وتصحيحها.

الفرع الأول : حكم دروب شيبينغ في الاسلام .

لكن في الحقيقة هل الدروب شيبينغ حرام أم حلال ؟ وهل فيه اختلاف بين علماء المسلمين أصلاً ؟ هذا ما سوف نتعرف عليه الآن العديد من الأشخاص تعمل في العديد من المجالات دون ان تترقب الحكم الشرعي في الاسلام ، لهذا أنا شخصياً كنت ابحت عن اقوال العلماء حول الدروب شيبينغ هل يجوز الربح منها المال أو لا يجوز ، وكلما ابحت عبر شبكة الانترنت الا واني أجد التحريم بصفة كاملة بدليل حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم بدون ان أجد اختلاف أصلاً حول قضية بيع ما لا تملك سواء في عالم الافتراضي أو في العالم الواقعي . إذا كان العنصر يقع في النطاق المسموح به ، فيجب عليك الالتزام بثلاثة شروط لتكون آمناً وبعيداً عن الذنب:

أ - يحظر بيع وشراء الفضة والذهب والعملات الخاصة على لوحة العقد.

ب - يبيع الرجل شيئاً لا يملكه ، ولكن في حالة عقد السيطرة السلمي يمكنه فعل ذلك.

الأحاديث الواردة الصحيحة: حول بيع ما لا تملك حديث حكيم بن حزام قال : "أتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت : يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق ثم أبيعته ؟ قال : لا تبع ما ليس عندك." ¹.
عن زيد بن ثابت "أن النبي صلى الله عليه نهى أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم" ²

¹ رواه الترمذي والنسائي وأحمد ، كتاب البيوع عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك ، حديث رقم 1232 (4 / 360).

² رواه مسلم وبخاري، كتاب البيوع ، باب نهي الرسول صلى الله عليه وسلم ، حديث رقم 2318 ، (2 / 343).

والحديث حسنه الألباني¹ في "صحيح أبي داود".

وعلى ذلك ؛ فلا يجوز لك أن تطلب من موقع أمازون أو علي اكسپريس أن يشحن السلعة للزبون ، بل يلزم أن تقبضها من "أمازون" ، أو يقبضها وكيل عنك ، ثم تبيعها بعد ذلك للزبون.

هناك مخرجان لجواز بيع السلع غير المملوكة عبر الإنترنت كم ذكر العلماء في الأسئلة والأجوبة:
المخرج الأول: يجب ان تشتري السلعة و المنتج ، وتقبضها ، " بمعنى تملكها " قبل أن تجري عقد البيع مع الزبون .

في بعض ألفاظ حكيم بن حزام : " أن النبي صلى الله عليه وسلم قال له : فإذا اشتريت بيعا ، فلا تبعه حتى تقبضه".²

الاتفاق مع الزبون : بمعنى انه سوف يكون بينك وبين الزبون اتفاق على انك سوف تشتري له السلعة ثم بيعها عليه بريح معين، وهذا لا يسمى البيع التام ، بل يسمى البيع الوعد الغير ملزم من الطرفين.

المخرج الثاني: كما قال العلماء : الوكالة بأجرة.

يجوز شرعا أن تكون وكيلاً عن الزبائن ، تشتري لهم ما يريدون من السلع الموجودة على موقع علي اكسپريس أو أمازون ... ، بنفس الثمن الموجود في الموقع ، بمعنى كان السعر 50 دولار تشتريها ب50 دولار أمريكي دون زيادة ؛ مقابل عمولة تأخذها منهم ، بشرط أن تشتري السلعة بمال الزبون ، لا بمالك.

¹ أبو عبد الرحمن محمد بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم الأشقودري الالباني الأرثووطي ، الملقب محمد ناصر الدين الألباني ، (1333هـ-1420هـ/ 1914م-1999م)، باحث ، معاصر ، تصانيفه : سلسلة الأحاديث الصحيحة ، تبويب وترتيب أحاديث الجامع الصغير وزيادته على أبواب الفقه . عاصم عبد الله القريوتي ، ترجمة موجزة لفضيلة المحدث ، دار المدني ، ص(4-6)

² رواه أحمد ، والنسائي . وصححه الشيخ الالباني وأخرج الدارقطني ، كتاب البيوع، باب نهي المشتري عن بيع ما اشتراه قبل قبضه ، حديث رقم 2190، (5/ 189).

فهنا أنت لن تملك السلعة ، ولا قبضها . بل في هذه الحالة أنت تشتري السلعة لصالح الزبون ، وتطلب من البائع من على اكسبريس ان يشحنها لهم¹.

الفرع الثاني : تصحيح معاملة دروب شيبينغ .

يرى علماء الإسلام أن معاملة الدروب شيبينغ تكون صحيحة وجائزة في حال كان صاحب المتجر هو عبارة عن وكيل عن صاحب المصنع أو المورد، وتتم عملية البيع من خلاله بصفته عبارة عن وسيط بين العميل والمصنع، بشرط معرفة صاحب المصنع، وذلك استناداً لأن الوكالة بأجر في الإسلام جائزة ويصح التعامل بها، مع التركيز على أن تكون عمولة أو نسبة صاحب المتجر الإلكتروني معروفة من السابق، وهو الأمر الأسلم، ويمكن أن تكون نسبة مئوية على إجمالي الربح أو رقم معين يتم زيادته على سعر كل قطعة، وهو الأمر المختلف فيه ما بين الجواز والنهي، وفي مثل تلك الحالة يمكن الأخذ بحكم الجواز تبعاً لحاجة الناس للعمل، أما ما هو محرم ولا يجوز التعامل به هو بيع سلعة أو منتج له ليس دون علم صاحبها الأصلي، وهو ما نهي عنه شرعاً، ويعتبر التعامل فيه هو ضمن دائرة أكل الأموال الحرام فيما يتعلق بالمسائل المتعلقة بالدروب شيبينغ ، فقد تقرر إجراء سحب قانوني ، ويتم تصحيح المعاملة بالطرق التالية:

1-رسوم الوكالة.

2- عقد مراجعة.

كما تم توضيح صورة السلم ، وتم تأكيد استلام أمر السعر الكامل في العقد ، وهو أمر غير صحيح في حالة وجود أموال في الوسيط الإلكتروني.

¹ هشام ، حكم الدروب شيبينغ في الاسلام ؟ | Dropshipping دروب شيبينغ حلال أم حرام؟، على الشبكة العنكبوتية : في يوم 27- 03 - 2022م ، على الساعة : 52 : 14 م ، من الصفحة الآتية

<https://www.irbahnet.com/2020/07/hakam-alsharae-fi-Dropshipping.html>:

إذا تحدثت إلى بائع على الإنترنت وأعطته موقفاً يمكنك من خلاله بيع منتجك لتحقيق ربح ، فأنت متأكد من أنها زيادة على سعر المنتج الأصلي ، أو بافتراض أنك حددتها معه ، قم بالإشارة إلى ربح أعلاه سعر المنتج الأصلي في هذا الاستفسار ، يتم استيفاء شروط الوكيل ، ولا يشترط للوكيل امتلاك البضائع ، ولكن يتم بيع البضائع الخاصة بالعميل وفقاً لتكليف العميل.

الوكالة للتجار ستعرض بضاعته ، وتجد مشترياً لها ، وتبيعها له مقابل معدل العمولة المعروف الذي تطلبه من، وأيضاً ، إذا قال ، "أريد مبلغاً ، لنقل خمسين جنيهاً ، وأكثر من ذلك ، فهو لك". هذا مسموح به أيضاً، حتى الآن تم تلخيص شروط فعالية دروب شيبينغ ، هناك أربعة:

أ- صور سلام مؤهلة.

ب- مراجعة.

ت- التصرف نيابة عن العملاء بشرط أن تأخذ أموالاً منهم وتجري عملية شراء ، بدلاً من الشراء من مالئك وتحمله المسؤولية.

ث -وكيل المتجر الأصلي¹.

¹ أية براقوي ، حكم دروب شيبينغ في الإسلام على الشبكة العنكبوتية ، في يوم: 27- 03 - 2022م ،على الساعة

: 14 : 44. من الصفحة الآتية ، [/https://read.opensooq.com](https://read.opensooq.com)

خلاصة الفصل :

للتجارة الإلكترونية دور فعال في وسط عالم تسوده المنافسة الشديدة وتنحصر فيه الأسواق المحلية وهذا لأننا في عالم يشهد تحولات سريعة في عصر التبادل التجاري الإلكتروني ، مما أدى الى ظهور نماذج متنوعة في مجال التجارة الإلكترونية خصوصا عالم التسوق ومن هاته النماذج نشير الى نموذج لم يتم دراسته من قبل ، وهو نموذج دروب شيبينغ الذي يتم من خلاله إنشاء متجر الكتروني كوسيط أو طرف ثالث بين البائع والمورد ، وهو من أهم النماذج الأكثر اكتفاء وارتكازا في تسهيل عملية البيع الغير معتادة ، حيث أتاح العديد من الفرص لدخول الى عالم التجارة الإلكترونية ، لكن العديد يجهلون حكمه ويتعاملون به كثيرا لهذا ارتأينا أن نقوم بالبحث في حكمه وهذا ما ميز دراستنا ، كما تطرقنا في هذه الدراسة الى مبدأ وكيفية العمل الذي يقوم عليه دروب شيبينغ المتمثل في فتح متجر ونشر السلع، عبر الانترنت ، فيمكن لزبون الاختيار والتميز والربط بين السلع ، وذلك بالاتفاق مع المورد لشحن السلع الى عنوان الزبون المقدم .

وفي هذا شأن هناك أحاديث كثيرة تنهى عن هذا ، إلا إذا أصبح وكيفا لشركة أي وكالة بأجرة فهذا جائز ، أو قام بامتلاك السلعة ، هذا هو المتفق عليه والمقرر في المجامع الفقهية .

الخاتمة

من خلال هذا البحث وتضلنا إلى الآتي:

- 1- انتشرت التجارة الالكترونية داخل الدولة الواحدة كما انتشرت بين الدول المتقدمة والنامية على حد سواء .
- 2- إن التطور التكنولوجي وخاصة في مجال الاتصال أدى الى تطور وانتشار سريع للتجارة الالكترونية بين الأفراد والمجتمعات .
- 3- في حالة التخفيف أو القضاء على سلبيات التجارة الالكترونية فإن مستقبلها مشرق وخاصة في زمن وسائل الاتصال الحديثة.
- 4- الفقه الاسلامي لم يقف يوما أمام المعاملات التجارية الجديدة فهي تستمد شرعيتها من أدلة الأحكام في أصول الفقه وهي : كتاب الله ، وسنة رسول الله صلى الله عليه وسلم ، الإجماع ، والقياس .
- 5- إن التعاقد يتم في إطار القواعد الشرعية العامة ، وذلك استنادا الى الاحكام الشرعية .
- 6- إن التجارة الالكترونية تحقق المنفعة لطرفي المعاملة ، مما أدى الى ظهور نماذج متنوعة في مجال التجارة الالكترونية خصوصا عالم التسوق ومن هاته النماذج نشير الى نموذج لم يتم دراسته من قبل ، وهو نموذج دروب شيبينغ.

التوصيات

- 1- تشجيع المؤسسات المالية على التعامل بالتجارة الإلكترونية .
- 2- خلق آلية لتطوير الكوادر البشرية المؤهلة لهذه الصناعة.
- 3- تحسين الباحثين في مجال الشريعة الإسلامية إلى أهمية هذه النوع من المعاملات.
- 4- وجود جهاز شرعي لمراقبة التعاقد بوسائل الاتصال الحديثة.

5-مراعاة مقاصد الشريعة، وقواعدها والاهتداء بها لدى إصدار الأحكام الشرعية.

6-التأني في إصدار الأحكام الشرعية على الوقعات المستجدة

وختاماً فإننا نحمد الله عز وجل على ما من علينا من إكمال هذا البحث ونرجو أن يبارك لنا فيه وصلي اللهم وسلم وبارك على حبيبنا محمد وعلى آله وصحبه.

الفهارس

أولا : فهرس الآيات

الصفحة	الرقم	الآية	السورة
2	275	﴿ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾	البقرة
42	282	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾	
11		﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ ﴿	
58		﴿وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ﴾	
42	29	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾	النساء
58	43	﴿فَاسْأَلُوا أَهْلَ الدِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾	النحل

ثانيا : فهرس الأحاديث

الراوي	الحديث	الرقم
الترمذي	" أتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت يأتيني الرجل "	1232
أنس ابن مالك	"أن رسول الله صلى الله عليه وسلم كتب الى كسرى "	1337
البخاري	" ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة : رجل أعطى ثم غدر ورجل باع حرا "	2227
الدارقطني	" من اشترى شيئا لم يره ، فهو بالخيار إذا رآه شاء أخذه إن شاء تركه "	10729
أحمد والنسائي	" نهى أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار الى رحالهم "	2318
مسلم	" نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الذهب بالذهب "	1587

ثالثاً: فهرس الأعلام.

الصفحة	الوفاة	الأعلام
42	713هـ	أنس بن مالك
59	728هـ – 1328م	ابن تيمية
76	751هـ – 1350م	ابن القيم
49	683م	بن إبراهيم المحبوبي
37	1641م	البهوتي
80	1420هـ – 1999م	حسن الألباني
77	54هـ – 674م	حكيم ابن حزام
34	1880م – 1937م	الرافعي
35	1971م	السنهوري
60	790هـ	الشاطبي
52	204هـ	الشافعي
34	2011م	صلاح الدين الناهي
66	1430هـ – 2009م	عبد الله ابن عبد الرحمان الجزيرين
56	660هـ – 1262م	العز عبد السلام
49	1886م	محمد قدرى باشا
37	1197م	المرغيناني
34	676هـ – 1272م	النووي

رابعاً : فهرس المصادر والمراجع

أولاً : القرآن الكريم

-أ-

1 - د. إبراهيم بختي

- التجارة الالكترونية مفاهيم واستراتيجيات التطبيق في المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية ، (9-2005م)، الساحة المركزية بن عكنون - الجزائر - د.ط.

2- أبو إسحاق إبراهيم بن موسى الشاطبي

- الموافقات، دار: ابن عفان، ج 2

3- د. أحمد بن عرفة الدسوقي

- حاشية الدسوقي، دار الفكر، د.ط، ج 3.

4- د. أحمد الدرديري

- الشرح الصغير، المحقق: د. مصطفى كمال وصفي، د.ط، ج 3.

-ب-

1-البهوتي

- كشف القناع عن متن الإقناع، دار: الكتب العلمية (1403هـ - 1983م)، ج 3.

-ج-

2- جلال الدين السيوطي

- الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، ط:1، (1411هـ - 1990م)، ج1.

-خ-

1- خالد الجريسي

- فتاوى علماء البلد الحرام، دار: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - السعودية - (1420هـ)، ط:1، ج1. 2- خضر مصباح الطيبي

- التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية من منظور تقني وتجاري وإداري ، دار حامد - عمان ، (2008) ، ط:2.

-د-

1- ديبان بن محمد الديان

- المعاملات المالية المعاصرة أصالة ومعاصرة، دار: مكتبة الملك فهد الوطنية - الرياض - ، ط:2(1432)، ج8.

2- د. دميثان المجالي

- التجارة الإلكترونية، دار: وائل - عمان - الأردن ، ط:1، ج1.

3- د. سعد غالب ياسين

- التجارة الإلكترونية، دار المناهج - عمان - (2004) بدون ط.

-س-

1- سلطان بن إبراهيم الهاشمي

- التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، تحقيق: عبد العزيز بن زيد الرومي، دار: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية - الرياض - (1428هـ - 2007م)، ط: 1.

-ش-

1- شهاب الدين بن عبد الرحمان القرافي

- أنوار البروق في أنواء الفروق، د.ت، دار الكتب الإسلامية (2009م)، د.ط، ج 3.

-ص-

1- صديق بن حسن خان القنتوجي

- أبعاد العلوم، دار: ابن حزم، ط: 1 (1423هـ - 2002م) ج 1.

-ط-

1- طارق السري

- مقدمة في الحاسب الآلي، د.ت، دار: الوطن - الرياض - ط: 2.

-ع-

1- د. عامر إبراهيم قنديلجي

• التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها، دار: المسيرة - عمان - الأردن (2015م)، ط: 1.

2 - عبد الله بن أحمد بن قدامه

• المغني، دار: عالم الكتب (1417هـ - 1997م)، ط: 3، ج 9.

3- د. عبد الرحمن السند

-الأحكام الفقهية للتعاملات الإلكترونية " الحاسب الآلي وشبكة المعلومات "، دار الوراق - لبنان - بيروت (1424هـ - 2004م)، ط:ج1.

4- عبد الرؤوف المناوي

• التوقيف على مهمات التعاريف، دار النشر: عالم الكتب 38 عبد الخالق ثروت - القاهرة - ط:1، (1410هـ - 1990م) ج1.

5 - د. عبد المطلب عبد الحميد

• اقتصاديات التجارة الإلكترونية، دار الجامعية - الإسكندرية - (2014م) ط:1، ج1.

6- د. عدنان التركماني

• ضوابط العقد في الفقه الإسلامي، دار: المطبوعات (1992م)، جامعة - ميتشيغان - د.ط.

7- عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام السلمي

• قواعد الأحكام في مصالح الأنام، دار: الكتب العلمية - بيروت - (1414هـ - 1991م)، ط:1، ج1.

8- د. عقلة محمد عقلة الإبراهيم

• حكم إجراء العقود بوسائل الاتصال الحديثة، دار الضياء - الأردن - عمان، ط 1، 1406هـ 1986.

9- علاء الدين بن عبد الرزاق الجنكو

• التقابض في الفقه الاسلامي وأثره على البيوع المعاصرة، المحقق: مصطفى ديب البغا، دار النفائس - الأردن - (1425هـ - 2004م)، ط:1، ج1.

10- علي حيدر

- درر الأحكام شرح مجلة الأحكام، دار: الجيل، (1411هـ - 1991م)، ط:1، ج1.

11- علي محمد أحمد أبو العز

- التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلام، دار النفائس، (2013م)، د.ط، ج 1

12- علي محي الدين القرعة داغي

- حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، ط:1 ج 2.

13- علي محي الدين القرعة داغي

- مبدأ الرضاء في العقود، ط:1، ج 2

14- علي محي الدين القرعة داغي

- مقدمة في المال والاقتصاد والملكية والعقد، قسم كتب عامة، باب نظرية العقد، دار: البشائر الإسلامية، (2006م)، د.ط، ج 1.

15- د. عماد الحداد

- التجارة الإلكترونية، دار الفاروق، ط 1، (2004).

-ق-

1- ابن القيم الجوزية

- أعلام الموقعين عن رب العالمين، المحقق: مشهور بن حسن آل سلمان أبو عبيدة الجوزي دار: ابن الجوزي، د.ط، ج 2.

2- ابن القيم الجوزية

- زاد المعاد في هدي خير العباد، د.ت، دار الرسالة - بيروت - (1415هـ -

1994م)، ط:27، ج 5.

-ل-

1- لجين بندك

- الإلكترونيون وأثره في حياتنا، المحقق: ترجمة أحمد ابن العباس، دار: المعارف (1998م)، ط:1، ج:1.

2 - لزه بن سعيد

- النظام القانوني لعقود التجارة الإلكترونية، دار هومة - الجزائر - (2014م)، ط:2، ج:1.

-م-

1- د. محمد أبو زلطة

- مدخل إلى التجارة الإلكترونية، د.ت، مكتبة المجتمع العربي - عمان - (2009م)، ط:1، ج:1.

2- محمد أمين الشهير ابن عابدين

- رد المختار على رد المختار، المحقق: عادل أحمد عبد الموجود، دار عالم الكتب (1423هـ - 2003م)، د.ط، ج:7.

- 3- محمد بن يعقوب الفيروز آبادي القاموس المحيط، د. ت، دار: مؤسسة الرسالة، (1426هـ - 2005م)، ط:2، ج:1.

4- محمد الزرقاني

- شرح الزرقاني على مختصر خليل، المحقق: عبد السلام محمد أمين، دار: الكتب العلمية، (1422هـ - 2002م)، ط:1، ج:3.

5- محمد السندوبي

- Dropshipping، حقوق الطبع والنشر - محمد السندوبي ، (2018م)

6-د. محمد سمير أحمد

- التسويق الإلكتروني، د.ت، دار المسيرة- عمان - (2009م) ، ط 1، ج 1.

7-محمد الطاهر ابن عاشور

- مقاصد الشريعة الإسلامية المحقق: محمد الحبيب ابن الخوجة ، الناشر: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - قطر - (1425هـ - 2004م)، د.ط، ج 1.

8-محمد عمر منصور الشويرف

- التجارة الإلكترونية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد ، د.ت ، دار زهران - عمان - الاردن ، (1434هـ - 2013م) ، ط 1

9-محمد عبد حسين الطائي

- التجارة الإلكترونية المستقبل الواعد للأجيال القادمة ، د. ت ، دار الثقافة-عمان (1431هـ - 2010م) ، ط 1.

10-محمود شمام

- حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، د.ت، د.ط، ج 2.

11- المرغيناني

- الهداية شرح بداية المبتدي، المحقق: طلال يوسف، دار: إحياء التراث العربي - بيروت - لبنان، د.ط، ج3.

12- مصطفى يوسف كافي

- التجارة لإلكترونية، دار رسلان، - الاردن - (2009م)، ط 1، (275 هـ - 2017 م) ج 1

13- ابن منظور

- لسان العرب، د.ت، دار: صادر - بيروت - (1414هـ)، ط3، ج1.
- ن-

14- ابن نجيم

- الأشباه والنظائر، المحقق: زكرياء عميرات، دار: الكتب العلمية - بيروت - لبنان، (1419 هـ - 1999 م)، ط:1، ج1.

15- النووي

- المجموع، المحقق: محمد نجيب المطيعي، دار: مكتبة الإرشاد، د.ط، ج 9.

16- النووي

- روضة الطالبين، المحقق: زهير الشاويش، دار: المكتب الإسلامي، (1412 هـ - 1991 م)، ط3، ج10.

17- نوري منير

- التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني، د.ت، ديوان: المطبوعات الجامعية الجزائر، د.ط.

18- نور الدين ملا علي بن سلطان

- مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، دار الكتب العلمية (1422هـ - 2001م)، ط1، ج5.

-ه-

1 - ابن همام

- فتح القدير، المحقق: عبد الرزاق غالب المهدي، دار: الكتب العلمية، (1424هـ - 2003م)، ط1، ج5.

-و-

1- وليد الزبيدي

- التجارة الإلكترونية والموقف، د.ت، دار: المناهج، (2005م)، د.ط.

2- وهبة مصطفى الزحيلي

- التفسير المنير، د.ت، دار: الفكر المعاصر - دمشق - (1418هـ)، ط2، ج5.

ثانيا : الرسائل العلمية

- 1- أحمد أمداح، التجارة الإلكترونية من المنظور الفقهي الإسلامي، رسالة ماجستير غير مطبوعة، إشراف: صالح بوبشيش، قسم الشريعة بكلية العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية جامعة الحاج لخضر، باتنة 1426هـ - 1427هـ/2005م - 2006م.

- 2- بشار طلال المومني، مشكلات التعاقد عبر الإنترنت، شهادة لنيل الدكتوراه، مطبوعة، المشرف: د.فتحي عبد الرحيم عبد الله، قسم القانون المدني، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، (2004)

- 3- بكوش تقي الدين ، بن يحيى عبد الغني، النظام القانوني للتجارة الإلكترونية، غير مطبوعة ، إشراف الأستاذ: ناصري نبيل، رسالة نيل الماستر في القانون الخاص ، قسم الحقوق ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل - السنة الدراسية 2017-2018 م .
- 4- بن وارث حكيمة، دور وأهمية التجارة الإلكترونية في اقتصاد المعرفة - مع الإشارة للعالم العربي- رسالة: الماجستير، غير مطبوعة، المشرف: د. بو عثبه مباركة، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير دائرة ما بعد التدرج، المركز الجامعي : العربي بن مهدي- أم البواقي - 2007/2008م.
- 5- حابت أمال، التجارة الإلكترونية في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزوا، 2015 م.
- 6- حميتي محمد الأمين ، التجارة الإلكترونية ودورها في تعزيز حرية التجارة العالمية ، رسالة ماستر ، غير مطبوعة ، إشراف د. عبد الكامل بالحبيب ، تخصص مالية وتجارة دولية ، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير وعلوم التجارة ، جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي - 2018-2019م.
- 7- خلايفية كريم، دور التجارة الإلكترونية في التنمية الاقتصادية، تقرير مقدم لاستكمال متطلبات شهادة الماستر ، منشور، جامعة العربي بن مهدي، أم البواقي، 2011-2011م.
- 8- سلطان بن إبراهيم الهاشمي، التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي- دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية - شهادة لنيل الدكتوراه ، غير مطبوعة المشرف : اليماني محمد بن يحيى ، كلية الشريعة ، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ،-الرياض- 1428هـ - 2007م .

- 9- سلمان عبد الرزاق أبو مصطفى، التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير، إشراف: د. ماهر حامد الحولي، الجامعة الإسلامية غزة، 1425هـ - 2005م 10-
- 10- صارة بالساكر، التجارة الإلكترونية وآفاق تطورها في البلدان العربية - دراسة حالة الجزائر - رسالة ماجستير، غير مطبوع، المشرف: نذير عانية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بالوادي، 2014-2015م.
- 11- صراع كريمة، واقع التجارة الإلكترونية في الجزائر، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، المشرف: أ. د. كربالي بغداد، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية جامعة وهران، 2013م-204م.
- 12- عبد الوهاب عدوكة، عبد الرحمان كنوز، التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت، رسالة: الليسانس، غير مطبوعة، المشرف: غندير عون عبد الله، معهد العلوم التجارية بالوادي، 2002/2003م.
- 13- العاني إيمان ، البنوك التجارية وتحديات التجارة الالكترونية ، رسالة الماجستير ، غير مطبوعة ، إشراف د. مرد اوي كمال ، تخصص بنوك وتأمينات ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة منتوري - قسنطينة - 2006 - 2007.
- 14- قحماز صفاء، التجارة الإلكترونية كأداة للتنافس في الأسواق العالمية دراسة الحالة العربية: السعودية ، مصر الإمارات ،الماستر ،غير مطبوعة، إشراف: أ. سامية بعيسي ،جامعة محمد خيضر - بسكرة، 2014-2015 م.
- 15- كامش محمد ياسين ، خلادي محمد الأمين ، التجارة الالكترونية : دراسة حالة الجزائر ، رسالة ماجستير ، غير مطبوعة ، إشراف : بن شعيب فاطمة الزهراء ، قسم العلوم الاقتصادية المركز الجامعي - مغنية - جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان- 1436 / 1437 هـ . 2015 / 2016م.

- 16- كريمة ضيف، ابتسام زريط، منال حشيفة، إدارة سلسلة التوريد ودورها في التجارة الإلكترونية شركة أمازون نموذجاً، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، المشرف: د عقبة عبد اللاوي، فسم: العلوم المالية والمحاسبية كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بالوادي، 1439هـ - 1440هـ / 2018م - 2019م.
- 17- ميكائيل رشيد علي الزبياري، العقود الإلكترونية على شبكة الإنترنت بين الشريعة والقانون، شهادة لنيل درجة الدكتوراه، غير مطبوعة، المشرف: أ. م. د.: عبدة عامر توفيق، الجامعة العراقية كلية الشريعة الدراسات العليا، 1433هـ / 2012م.
- 18- نضال سليم برهم، أحكام عقود التجارة الإلكترونية، رسالة ماجستير في القانون الخاص، غير مطبوعة، اشراف: د. غازي أبو عرابي، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، (2003م).
- 19- د. طاهر شوقي مؤمن، عقد البيع الإلكتروني، *بحث في التجارة الإلكترونية*
- 20- طاهر شوقي مؤمن، *بحث في التجارة الإلكترونية*.
- 21- جمال عبود محمد الذيب، حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية، ص 24.*
بحث
- 22- عبد الستار أبو غدة، ثورة الاتصالات وآثارها، بحث مقدم إلى منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي، منتدى الفكر الإسلامي، بتاريخ: يوم الاثنين 15 ربيع الثاني 1426هـ، الموافق 23 مايو 2005م، *بحث*
- 23- د. محمد منصور ربيع المدخلي، أخلاقيات التجارة الإلكترونية في الفقه الإسلامي *بحث*.

ثالثاً : مقالات ومدخلات

- 1- حمد عبد الله العوضي، العوامل المؤثرة في التسويق والتجارة الإلكترونية، *مقال*
- 2- د. عادل خالد عبد الكريم العنزي، حكم بيع الدروب شوبينغ في الفقه الإسلامي *مقال*

3- مجدي كميل ، تجارة الكترونية " ما هو دروب شيبينج
وخطوات العمل به والربح منه 2022، في يوم 23- 03 -
2022م *مقال*

4- د.بن عناية جلول ، مفاهيم أساسية حول الانترنت
والتجارة الالكترونية *مداخلة*

5- محمد سعيداني، فاطمة بوخاري، التجارة الالكترونية بين
التطبيق والمأمول - دراسة حالة الجزائر- *مداخلة*.

رابعاً: مجالات وملتقيات

1- خالد سعد زغلول حلمي، التجارة الإلكترونية - الآثار الاقتصادية والحماية القانونية، دار
الجمعية الاقتصادية الكويتية ، (2004م)، مج8، العدد: 17. *مجلة*

2- زايري بلقاسم، وطوباش علي: طبيعة التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها المتعددة، مجلة
المستقبل العربي، السنة (25)، العدد (288) ، فبراير 2003. *مجلة*

3- الشيخ الحسن الجواهري، السلم وتطبيقاته المعاصرة (دراسة فقهية)، (بحث مقدم لجمع الفقه
الإسلامي، مجلة الجمع)، العدد 1436، 30- 2015م، ج9، *مجلة* .

4- عبد العزيز فرج محمد موسى ، التعاقد بالوسائل المعاصرة دراسة فقهية مقارنة ، كلية الشريعة
والقانون ، جامعة -الأزهر - ، مجلة ، ج1، العدد 17 ، ط1 ، (1432هـ - 2011م).

5- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي العدد السادس
الجزء الثاني 1410هـ/1990م، *مجلة*

6- بوزيان رحماني جمال ، الانترنت البنية التحتية للتجارة الالكترونية الملتقى العالمي الدولي الرابع
حولي نظام الدفع في البنوك الجزائر ، معهد العلوم الاقتصادية وتسير ، المركز الجامعي خميس
مليانة ، 13- 14 مارس، *ملتقى*

7-فلاق علي، محمد بو لصنام، آثار التجارة الإلكترونية على الاقتصاد، الملتقى العلمي الدولي الخامس حول الاقتصاد الافتراضي وانعكاساته على الاقتصاديات الدولية، خميس مليانة، 13 - 14 مارس 2012* ملتقى* .

8-د. عطية عبد الواحد أستاذ الاقتصاد العام وعميد كلية التجارة ، التجارة الالكترونية ومدى استفادة العالم الاسلامي منها ، جامعة بيروت العربية (طبعة تمهيدية)، *ملتقى البحث العلمي* .

خامسا : المواقع

الموقع 21 - 03 - 2022 م <https://ar.wikipedia.org/wiki/>

الموقع 21 - 03 - 2022 م: <https://ar.emsayazilim.com/definici-n->

الموقع 18 - 04 - 2022 م <http://www.aleqt.com>

الموقع 25 - 03 - 2022 م <https://www.islamweb.net./2022-03-25>

الموقع 25 - 03 -

2022 م: <https://www.aljazeera.net/news/lifestyle/> الموقع 27 - 03 - 2022 م

<https://www.3molaonline.com/2019/11/dropshipping-.2020.html>

الموقع 15 - 04 - 2021

[./https://www.turkmirsal.com/dropshipping-explained](https://www.turkmirsal.com/dropshipping-explained)

الموقع 25 - 03 - 2022 م <https://m.elsaanews.co>

الموقع 27 - 03 - 2022م [. https://matjaree.com/mudawnh](https://matjaree.com/mudawnh)

الموقع 27 - 03 -

2022م: [https://www.irbahnet.com/2020/07/hakam-alsharae-](https://www.irbahnet.com/2020/07/hakam-alsharae-fi-Dropshipping.html)
[fi-Dropshipping.html](https://www.irbahnet.com/2020/07/hakam-alsharae-fi-Dropshipping.html)

الموقع 27 - 03 - 2022م ، [/https://read.opensooq.com](https://read.opensooq.com)

سادساً: فهرس الموضوعات.

الصفحة	الموضوعات
	البسمة
أ	الإهداء 1
ب	الإهداء 2
ج	كلمة الشكر والتقدير
د	المقدمة
هـ	الإشكالية
هـ	الأهمية
و	أسباب اختيار الموضوع
و	أهداف الدراسة
ز	منهج الدراسة
ز	الدراسات السابقة
ح	خطة البحث
3	الفصل الأول: ماهية التجارة الإلكترونية
4	تمهيد الفصل الأول
5	المبحث الأول : حقيقة التجارة الإلكترونية
5	المطلب الأول : التعريفات والفروقات
5	الفرع الأول: تعريف التجارة الإلكترونية
7	الفرع الثاني: الفرق بين التجارة الإلكترونية والتجارة التقليدية
9	المطلب الثاني : نشأة وأشكال التجارة الإلكترونية
9	الفرع الأول: نشأة التجارة الإلكترونية

11	الفرع الثاني: أشكال التجارة الإلكترونية
13	المطلب الثالث: أهمية وخصائص التجارة الإلكترونية
13	الفرع الأول: أهمية التجارة الإلكترونية
14	الفرع الثاني: خصائص التجارة الإلكترونية
15	المبحث الثاني: عموميات حول التجارة الإلكترونية
16	المطلب الأول: متطلبات ومجالات التجارة الإلكترونية
16	الفرع الأول: متطلبات التجارة الإلكترونية
17	الفرع الثاني: مجالات التجارة الإلكترونية
18	المطلب الثاني: فوائد وأنواع التجارة الإلكترونية
18	الفرع الأول: فوائد التجارة الإلكترونية
19	الفرع الثاني: أنواع التجارة الإلكترونية
20	المطلب الثالث: شروط ومزايا وعيوب التجارة الإلكترونية
20	الفرع الأول: شروط التجارة الإلكترونية
21	الفرع الثاني: مزايا وعيوب التجارة الإلكترونية
24	خلاصة الفصل
26	الفصل الثاني: صور التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي
27	تمهيد الفصل الثاني
27	المبحث الأول: صور التجارة الإلكترونية وأحكامها
28	المطلب الأول: التجارة الإلكترونية عبر وسائل النقل باللفظ
28	الفرع الأول: صور التجارة الإلكترونية
31	الفرع الثاني: طرق تعاقد التجارة الإلكترونية عن طريق وسائل نقل اللفظ
33	الفرع الثالث: حكم التجارة الإلكترونية عبر وسائل النقل باللفظ
35	المطلب الثاني: التجارة الإلكترونية عبر وسائل النقل المكتوب

35	الفرع الأول: صور التجارة الإلكترونية
37	الفرع الثاني: طرق التعاقد التجارة الإلكترونية عبر وسائل النقل المكتوب
38	الفرع الثالث: حكم التجارة الإلكترونية عبر وسائل النقل المكتوب
42	المطلب الثالث: آلية التجارة الإلكترونية ومعايير مهمة في الطريقة المعدة لشراء
42	الفرع الأول: آلية التجارة الإلكترونية
44	الفرع الثاني: معايير مهمة في الطريقة المعدة لشراء
45	المبحث الثاني: أحكام التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية
45	المطلب الأول: حكم التجارة الإلكترونية في الشريعة الإسلامية
45	الفرع الأول: تعريف العقد الإلكتروني
47	الفرع الثاني: التكيف الفقهي للعقد الإلكتروني
50	المطلب الثاني: الحكم الشرعي لآلية التبادل التجاري
50	الفرع الأول: حكم استخدام أجهزة وبرامج الكمبيوتر في التجارة الإلكترونية
53	الفرع الثاني: التكيف الفقهي لشحن السلع في التجارة الإلكترونية
54	المطلب الثالث: التكيف الفقهي لعقود البيوع وأهم القرارات والفتاوى الفقهية المعاصرة
55	الفرع الأول: التكيف الفقهي
58	الفرع الثاني: أهم القرارات والفتاوى الفقهية
65	خلاصة الفصل
66	الفصل الثالث: نموذج دروب شيبينغ
67	تمهيد الفصل الثالث
68	المبحث الأول: ماهية دروب شيبينغ
68	المطلب الأول: حقيقة دروب شيبينغ
68	الفرع الأول: تعريف دروب شيبينغ

70	الفرع الثاني: الدروب شيبينغ أتاح الفرصة للدخول الى مجال التجارة الالكترونية
71	المطلب الثاني: مبدأ عمل ومزايا وعيوب دروب شيبينغ
71	الفرع الأول: مبدأ عمل دروب شيبينغ
72	الفرع الثاني: مزايا وعيوب دروب شيبينغ
74	المبحث الثاني: الأحكام المتعلقة بدروب شيبينغ
74	المطلب الأول: التكييف الفقهي لدروب شيبينغ
74	الفرع الأول: تكييف دروب شيبينغ على عقد السلم
75	الفرع الثاني: تكييف هذه الصور على أنها بيع ما ليس عندك
76	الفرع الثالث: تكييف بيع دروب شيبينغ على أنه وساطة إلكترونية
77	المطلب الثاني: أحكام معاملة دروب شيبينغ وتصحيحها
77	الفرع الأول: حكم دروب شيبينغ في الإسلام
79	الفرع الثاني: تصحيح معاملة دروب شيبينغ
80	خلاصة الفصل
82	الخاتمة
84	الفهارس
85	القرآن الكريم
86	الآحاديث
87	الأعلام
-88	قائمة المصادر والمراجع
102	
-103	فهرس الموضوعات
106	
107	الملخص

الملخص

موضوع الرسالة المعروف ب: " التجارة الالكترونية في الفقه الاسلامي نموذج دروب شيبينغ " ، و الإشكالية الرئيسية التي أزلنا اللبس عنها والتي تدور حول معرفة أحكام التجارة الالكترونية .

وقد جاء الموضوع في ثلاثة فصول : خصص أولها ببيان ماهية التجارة الالكترونية ، وجعل ثانيها لصور التجارة الالكترونية وأحكامها في الفقه الاسلامي ، بينما سلط ثالثها لنموذج دروب شيبينغ وبيان أهم أحكامه الشرعية .

ومن النتائج الأساسية التي توصلنا إليها أن التجارة الالكترونية من المعاملات المستجدة في زماننا هذا وهي تعد في مرتبة الضروريات ، مما أوصى البحث بوجوب الاهتمام بالأبحاث المتعلقة بالوقائع المستجدة من الناحية الفقهية .

Abstract the thesis theme that known as the E-commerce in Islamic jurisprudence(drop shipping as a model)which we made it clear and which is about knowing the Islamic provisions of E-commerce we discussed this subject in three different chapters the first chapter(1) include the definition of E-commerce and in the second chapter(2) we talked about the different kinds of the Islamic provisions of E-commerce and in the third chapter an example model of the drop shipping and it most Islamic provisions we came up with a significant results which let are develop treatments which are one of the necessities I highly recommend in having more interest with the researches that are related to the realistic issues from an Islamic perspective

