

التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية

دراسة فقهية مقارنة

دكتورة/ ابتسام بنت محمد أحمد الغامدي

أستاذ الفقه المشارك - قسم الشريعة

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

جامعة أم القرى - المملكة العربية السعودية

ملخص البحث:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين،،، أما بعد:
فيتناول هذا البحث (التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية - دراسة فقهية مقارنة)،
والمقصود بالتسويق بالعمولة والأحكام الفقهية الخاصة بها وكيف يمكن أن تكون
مصدراً لكسب الأموال وزيادة الدخل، ثم ذكرت مرادفها في كتب الفقهاء وهي
السمسرة، وتناولت معناها، وأدلة مشروعيتها، والأحكام المتعلقة بها، واستحقاق
السمسار للأجرة فيها، ونقلت فيها أقوال الفقهاء من مصادرهم، ثم وضحت التكييف
الفقهي للتسويق بالعمولة في آخر مبحث ليتم تلخيص أحكامها وكل ما يتعلق بها
وتنزيلها على ما يقوم به المسوق عبر المنصات الرقمية.

الكلمات المفتاحية: التسويق - العمولة - المنصات الرقمية-السمسرة.

Abstract

All praise be to Allah, the Lord of the worlds, and His peace and blessings be upon the Seal of Prophets and Messengers.

This research addresses the subject of (Commission Marketing Through Digital Platforms -A Jurisprudential Comparative Study). This study signifies commission marketing and its special jurisprudential rules and how it could be a source of earning money and increasing income. Then, I mentioned the synonym for that in the books of jurists, which is brokerage. With it, I also dealt with its meaning, proofs of its legality, rules related to it, and the broker's entitlements, in which I copied down the jurists' statements from their own books. Finally, I explained the jurisprudential adaptation of commission marketing in order to sum up its rules and all related issues so that it can be adjusted to the work of the broker through digital platforms.

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه، والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً. وبعد

فإن من ثورة العلم في هذا الزمان قيام عالم رقمي يقع فيه جلّ ما يقع في العالم الحقيقي من تواصل وتبادل للمنافع وغيرها، بل إن الإقبال عليها أكبر من الإقبال على مثلها في العالم الحقيقي؛ لما وفرته من وقت وجهد، ولما تمتاز به من سرعة ويسر وسهولة، وما هذا إلا بفضل من الله علينا الذي علمنا ما لم نكن نعلم، وهو القائل سبحانه ﴿وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ﴾^(١)

ومن أبرز التعاملات في هذا الفضاء الرقمي هو التعامل بالتجارة الإلكترونية والتي غدت وسيلة للتكسب السريع وجمع الأموال، ويجمع المختصون أن كسب الأموال فيها أعظم من كسبه في العالم الحقيقي.

فيعرض البائع فيها بضاعته ليراها أكبر قدر ممكن من المتسوقين، ويقلب المشتري بين صفحاتها ليجد حاجته في أشكال متنوعة وأسعار متفاوتة في وقت أسرع، فهي سوق يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل السلع، والخدمات، والمال والمعلومات، ويدخلها الوسيط بين البائع والمشتري؛ والذي يساعد البائع في عرض بضاعته على أكبر شريحة من المتسوقين، ويعين المشتري على الحصول على المنتج الأكثر جودة وعلى حسب شروطه وحاجاته.

وهو ما يسمى بالتسويق بالعمولة حيث تعتمد بعض المواقع بالسماح للوسطاء بالتسجيل فيها ثم يقوم الوسيط بالتسويق للمنتجات المعروضة على من يبحث عنها. فرأيت البحث في التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية لمعرفة مفهومها وأحكامها والفائدة منها ووسمته بـ: التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية - دراسة فقهية مقارنة.

أسباب اختيار الموضوع:

- ١- اتجاه الشباب إلى التجارة الإلكترونية بهدف الكسب السريع.
- ٢- التسويق بالعمولة من الوظائف المنتشرة في الانترنت والتي لا تشترط شروطاً محددة للعمل فيها.

- ٣- حاجة البائع لمسوق يدل المشتري عليه.
٤- حاجة المشتري لوسيط يتصف بالأمانة يدل على السلعة المناسبة ليشتريها.

مشكلة البحث:

- ١- ما المقصود بالتسويق بالعمولة، وهل له مرادف في كتب الفقهاء ؟
٢- هل التسويق بالعمولة يكيف على أنه جعالة أم استئجار ؟
٣- هل يجوز إعطاء المسوق أجره محددًا بالنسبة المئوية ؟
٤- لو فسخ البيع هل يستحق المسوق أجره ؟

أهداف البحث:

- ١- معرفة المقصود بالتسويق بالعمولة.
٢- معرفة التكيف الفقهي للتسويق بالعمولة.
٣- معرفة حكم تحديد أجر المسوق بالنسبة المئوية.
٤- معرفة مدى استحقاق المسوق للأجرة بعد فسخ البيع.

خطة البحث:

وقد جعلت بحثي وفق الخطة التالية:

الفصل الأول: مفهوم التسويق بالعمولة وكيفيته، وفيه مبحثان:

المبحث الأول: المقصود بالتسويق بالعمولة.

المبحث الثاني: كيفية التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية.

الفصل الثاني: التكيف الفقهي للتسويق بالعمولة، وفيه المباحث التالية:

المبحث الأول: المصطلح الفقهي للتسويق بالعمولة وتعريفه.

المبحث الثاني: أدلة مشروعية عقد السمسرة.

المبحث الثالث: التكيف الفقهي لعقد السمسرة.

المبحث الرابع: متى يستحق السمسار أجرته؟

المبحث الخامس: تحديد أجر السمسرة بالنسبة المئوية.

المبحث السادس: هل يستحق السمسار الأجرة إذا فسخ البيع؟

المبحث السابع: التكيف الفقهي للتسويق بالعمولة.

الخاتمة: وتشتمل على أهم النتائج، وقائمة المراجع.

هذا والله أسأل أن يكتب له القبول في الدارين، وأن ينفع به ويجعله حجةً لي لا عليَّ
يوم ألقاه.

الفصل الأول: مفهوم التسويق بالعمولة وكيفيته

المبحث الأول: المقصود بالتسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية:

لما كان معظم الناس خاصة من فئة الشباب يقضون معظم أوقاتهم في فضاء الانترنت كانت فرصة للشركات لتسويق منتجاتها باستخدام التكنولوجيا الرقمية أكبر مما عليه الأمر في الواقع، وعليه بدأ أصحاب الشركات بالبحث عن من يسوق لهم منتجاتهم إلكترونياً مقابل الحصول على عمولة على كل عملية بيع ناجحة.

فعمدوا إلى التسويق بالعمولة أو ما يسمى في عالم الانترنت بالإفليت، وهو: الترويج لمنتجات أو خدمات الشركات الأخرى باستخدام التكنولوجيا الرقمية، كالإنترنت والهواتف المحمولة ومواقع التواصل الاجتماعي ومحركات البحث والبريد الإلكتروني وغيرها، في مقابل الحصول على نسبة من البيع وهي التي تُسمى عمولة، نظير القيام بالترويج والبيع لصالح شركة أخرى^(١).

أما المنصات الرقمية فهي: نظام إلكتروني قائم على استخدام التقنية وهو مهم ونافع وسهل الاستخدام إذ يسهل تبادل المعلومات والبضائع والخدمات بين الأطراف المختلفة ويسمح بالتواصل الإلكتروني بين العديد من الأشخاص^(٢). وللمنصات الرقمية أنواع منها^(٣):

منصات التواصل الاجتماعي: مثل منصة "فيسبوك" (Facebook).

منصات مخازن التطبيقات: مثل منصة "غوغل بلاي" (Google Play).

منصات مشاركة الوسائط: مثل منصة "يوتيوب" (YouTube).

المنصات الخدمية: مثل منصة أوبر لخدمات التوصيل.

منصات التسوق: مثل منصة نون وأمازون والتي تستعمل للتجارة الإلكترونية.

١ موقع تجارتنا <https://tjaratuna.com>

٢ ينظر: <https://hbrarabic.com>

٣ ينظر: السابق.

المبحث الثاني: كيفية التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية:

يتم ذلك من خلال الانضمام إلى برنامج أو منصة تسويق بالعمولة عبر الانترنت مثل: (موقع كليك بانك)^(١)، ثم يسجل المسوق بياناته فيها ثم يختار منتجاً للترويج له، ويحصل على رابط للتتبع خاص به، يمكنه من خلاله تسويق المنتج؛ فيشارك بهذا الرابط في وسائل التواصل المتنوعة، وكلما كتب عن منتجات شركة ما فإنه يمكنه استخدام رابط التسويق الخاص بالتتبع للتوصية بموقع الشركة، فإذا قام أحدهم بشراء المنتج من خلال رابط المسوق فإن المسوق يحصل على عمولة سبق وأن تم تقديرها من قبل^(٢)؛ إذ إنه سيحصل على عمولة بنسبة مئوية متفق عليها مقابل كل عملية بيع ينجزها.

وللتسويق بالعمولة على المنصات الرقمية ثلاثة جوانب مهمة:

أولها: المنتج (المنفذ): الذي يتم عرضه للمشتريين ولا بد للمسوق أن يجيد اختياره بما يناسب ميوله وبما يناسب الواقع وحاجة الناس له.

ثانياً: قمع المبيعات وهو: المنصة التي تستخدم لتسويق المنتجات من خلالها ومدى معرفة المشتريين لها وسهولة التعامل بها والنسبة المطروحة من خلالها للمسوقين من خلالها.

ثالثاً: حركة المرور وهي: طريقة التسويق ولا بد للمسوق أن يعرف من خلالها الطريقة الجذابة للمشتريين وكيفية الحصول عليهم وترويج المنتج لهم وغالباً تتم من خلال مقطع فيديو أو صورة ثابتة ويتم عرضها في وسائل التواصل المختلفة^(٣).

ومن المهم معرفة أن التسويق بالعمولة لا يحتاج لرأس مال ليبدأ في التجارة ومن ثم الربح، وإنما يحتاج فقط لفتح حساب في المنصة المعنية للتسويق فيها فما هو إلا وسيط

١ موقع كليك بانك ClickBank هو شبكة تسويق تابعة، حيث إنها تساعد على ربط مالكي المنتجات (المعروفين أيضاً بالتجار والمعلنين والبائعين وبائعي المنتجات) مع الشركات التابعة (وتسمى أيضاً الناشرين)، وقد تأسست شركة كليك بانك ClickBank في عام ١٩٩٨ ومقرها في الولايات المتحدة. وبمجرد ما تم إطلاقه أخذ الموقع في التطور والنمو حتى أصبح موقع كليك بانك ClickBank واحداً من أشهر المواقع في مجال الترويج والتسويق للمنتجات والحصول على العمولة، ويتضمن موقع كليك بانك Click Bank العديد من المنتجات متنوعة المجالات والاستخدامات، مثل مجالات الصحة، ووصفات الطبخ، والبرمجيات، ومجال تدريب الحيوانات، وغيرها من المجالات الأخرى، <https://tjaratuna.com>

٢ ينظر: كيف تكسب المال على الانترنت من التسويق بالعمولة ؟ ص ٢٠، <https://motaber.com>

٣ ينظر: السابق.

ليس لديه منتجات خاصة به، وإنما يقوم بالإعلان والترويج لمنتجات الآخرين، ويتلخص عمل المسوق في النقاط التالية:

أولاً: لا بد أن يكون للمسوق صفحة خاصة به على الانترنت، وقد تحتاج لدفع مبلغ رمزي أو أن يكون له موقع في إحدى وسائل التواصل الاجتماعي.

ثانياً: أن يكون للمسوق حساب بنكي على الانترنت.

ثالثاً: أن يأخذ كل مسوق من البضائع التي تناسب تخصصه ليكسب ثقة المشتريين فيه.

رابعاً: لا يستطيع المسوق الحصول على عمولته إلا بعد عملية الشراء.

خامساً: تتم محاسبة المسوق وإيداع أجرته في حسابه على حسب ما تتفق معه المنصة الرقمية، فبعضها تتم المحاسبة شهرياً وبعضها كل ثلاثة أشهر وهكذا.

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

والحق أن الوسيط في البيع أو السمسار يحتاجه الناس كثيراً خاصة مع ازدياد البضائع وتنوع حاجات الناس وكثرتها؛ وذلك لأن بعض الناس لا يعرف المساومة في البيع والشراء، والبعض الآخر ليس لديه قدرة على تمحيص البضائع ومعرفة عيوبها، وآخرون ليس لديهم وقت لمباشرة البيع بأنفسهم، ومن هنا كانت السمسرة عملاً نافعاً، لكن لا بد أن يكون السمسار أميناً صادقاً، يبين عيوب السلعة ومميزاتها بأمانة وصدق، خبيراً فيما يتوسط فيه بين البائع والمشتري، حتى لا يضر واحداً منهما بدعواه العلم والخبرة وهو ليس كذلك.

الفصل الثاني: التكيف الفقهي للتسويق بالعمولة

المبحث الأول: المصطلح الفقهي للتسويق بالعمولة وتعريفه:

ذكرنا أن المسوق بالعمولة هو ما يعرف عند الفقهاء بالسَّمَسار وعقده عقد سمسرة، فمن هو السَّمَسار؟

السَّمَسار في اللغة:

السَّمَسارُ: الَّذِي يَبِيعُ الْبُرَّ لِلنَّاسِ، وَهِيَ فَارِسِيَّةٌ مَعْرَبَةٌ، وَالْجَمْعُ السَّمَسِرَةُ؛ وَهُوَ فِي الْبَيْعِ اسْمٌ لِلَّذِي يَدْخُلُ بَيْنَ الْبَائِعِ وَالْمَشْتَرِيِّ مَتَوَسِّطاً لِإِمْضَاءِ الْبَيْعِ^(١)، وَالْمَصْنَرُ السَّمَسِرَةُ، وَهُوَ أَنْ يُتَوَكَّلَ الرَّجُلُ مِنَ الْحَاضِرَةِ لِلْبَادِيَةِ فَيَبِيعُ لَهُمْ مَا يَجْلِبُونَهُ، وَهَذَا الْمَعْنَى هُوَ الْمَقْصُودُ هُنَا، وَالسَّمَسِرَةُ الْبَيْعُ وَالشِّرَاءُ.

وفي اصطلاح الفقهاء:

هو الذي يدخل بين البائع والمشتري متوسطاً لإمضاء البيع، وهو المسمى بالدلال، لأنه يدل المشتري على السلع، ويدل البائع على الأثمان^(٢).

وهذا هو المسوق بالعمولة، فإنه يعمل على أن يدل المشتري على السلعة التي يبحث عنها وفق مواصفات معينة، ويساعد البائع في عرض بضاعته بالقيمة التي يحددها فيساعده المسوق في عرضها والإعلان عنها حتى يجد البائع من يشتريها منه.

المبحث الثاني: أدلة مشروعية عقد السمسرة :

والسمسرة مشروعية لا خلاف في ذلك بين الفقهاء والأدلة في مشروعيتها كثيرة منها:

١- عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي غَرَزَةَ، قَالَ: كُنَّا فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نُسَمِّي السَّمَسِرَةَ فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ، فَقَالَ: «يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ، إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَالْحَلْفُ، فَشَوْبُوهُ بِالصَّدَقَةِ»^(٣)

قال في المبسوط بعد ذكر الحديث مستدلاً به على أجر السَّمَسار: "ومقصوده من إيراد الحديث بيان جواز ذلك، ولهذا بين في الباب طريق الجواز، ثم ذكر أن النبي صلى الله

١ لسان العرب ، مادة سمسر .

٢ الموسوعة الفقهية ١٠ / ١٥٢ ، وينظر: التعريفات الفقهية ص ٩٦ ، عون المعبود ٩ / ١٢٤

٣ سنن أبي داود، كتاب البيع، باب في التجارة بخالطها الحلف واللغو ٣/٢٤٢، سنن الترمذي، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي صلى الله

عليه وسلم إياهم ٣/٥٠٦

عليه وسلم سماهم بما هو أحسن مما كانوا يسمون به أنفسهم وهو الأليق بكرم رسول الله صلى الله عليه وسلم وحسن معاملته مع الناس وإنما كان اسم التجار أحسن^(١).

٢- حَدَّثَنَا الصَّلْتُ بْنُ مُحَمَّدٍ، حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ، حَدَّثَنَا مَعْمَرٌ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ طَاوُسٍ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِعْ حَاضِرٌ لِبَادٍ، قَالَ: فَقُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ: مَا قَوْلُهُ «لَا يَبِعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ» قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ سِمَسَارًا^(٢).

قال ابن حجر في شرحه بعد رواية البخاري للحديث: "تم أورد المصنف حديث ابن عباس الماضي في البيوع والمراد منه قوله في تفسير المنع لبيع الحاضر للبادي أن لا يكون له سمسار، فإن مفهومه أنه يجوز أن يكون سمساراً في بيع الحاضر للحاضر"^(٣).

هذا وقد عقد البخاري باباً سماه باب أجر السمسرة ثم قال: "ولم ير ابن سيرين وعطاء وإبراهيم والحسن بأجر السمسار بأساً، وقال ابن عباس: لا بأس أن يقول: بع هذا الثوب فما زاد على كذا وكذا فهو لك، وقال ابن سيرين: إذا قال بعه بكذا فما كان من ربح فهو لك أو بيني وبينك فلا بأس به، وقال النبي صلى الله عليه وسلم: (المُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ)"^(٤)

٣- ومما يدل على جوازه أن الأصل في العقود الإباحة والجواز والصحة^(٥)، قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: "إن الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة، ولا يحرم منها ويبطل إلا ما دل الشرع على تحريمه وإبطاله نصاً أو قياساً عند من يقول به"^(٦).

١ المبسوط ١٥ / ١١٥

٢ صحيح البخاري - كتاب البيع - باب هل يبيع الحاضر لباد بغير أجر ٣/٧٢

٣ فتح الباري - باب أجر السمسرة ٤/٤٥٢

٤ صحيح البخاري، باب أجر السمسرة ٣/٩٢

٥ ينظر: القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة ٢/٨١٥

٦ مجموع الفتاوى ٢٩ / ١٣٢

المبحث الثالث: التكيف الفقهي لعقد السمسرة:

يتردد عقد السمسرة بين الفقهاء ما بين كونه عقد إجارة أو عقد جعالة؛ فالحنفية والشافعية والحنابلة يرون أنه عقد إجارة^(١)، قال في المبسوط: "وإن استأجره يوماً إلى الليل بأجر معلوم ليبيعه له أو ليشتري له فهذا جائز؛ لأن العقد يتناول منافعه هنا، وهو معلوم ببيان المدة والأجبر قادر على إيفاء المعقود عليه"^(٢).

وقال الرملي: "أما ما يحصل فيه تعب من الكلمات كما في بيع الدور والرقيق ونحوهما مما يختلف ثمنه باختلاف المتعاقدين فيصح الاستئجار عليه"^(٣). وجاء في المغني: "يجوز أن يستأجر سمساراً يشتري له ثياباً، ورخص فيه ابن سيرين وعطاء والنخعي، وكرهه الثوري وحمام، ولنا أنها منفعة مباحة تجوز النيابة فيها فجاز الاستئجار عليها كالبناء"^(٤).

أما المالكية فغالبيتهم يرون أنه عقد جعالة، وبعضهم يرى أنه عقد وكالة، وقليل منهم على أنه عقد إجارة، قال سحنون في المدونة: "قلت: رأيت هل يجوز أجر السمسار في قول مالك؟ قال: نعم سألت مالكا عن البزاز يدفع إليه الرجل المال يشتري له به بزاً، ويجعل له في كل مائة يشتري له بها بزاً ثلاثة دنانير؟ فقال: لا بأس بذلك، فقلت: أمن الجعل هذا أم من الإجارة؟ قال هذا من الجعل"^(٥).

وفي بلغة السالك ذكر أنه وكالة إذ قال: "وسمسار يطوف بالسلع في الأسواق ليبيعهها خير... لا ضمان عليه إذا ادعى ضياع شيء مما بيده بغير تعديه وبلا تقريط منه... قال عياض وهو المعروف من قول مالك وأصحابه قال: لأنهم وكلاء وليسوا بصناع"^(٦).

والمعلوم أن السمسرة إن كانت مقدرة بالزمن أو بالعمل فإنها تتردد عند الفقهاء بين الإجارة والوكالة والجعالة، كما أنها تختلف عن المزارعة والمساقاة في تكيفها الفقهي؛ إذ إنهما يدخلان في باب المشاركات، فصاحب الأرض مع المزارع، وصاحب الشجر

١ ينظر: المبسوط ١١٥/١٥، وتبيين الحقائق ٤/٧٥، ورد المحتار ٥/١٣٦، وروضة الطالبين ٥٧/٢٥٧، ونهاية المحتاج ٢٧٠/٥، والمغني

٥/٣٤٥، وكشاف القناع ١١/٤

٢ المبسوط ١٥/١١٥

٣ نهاية المحتاج ٥/٢٧٠

٤ المغني ٥/٣٤٥

٥ المدونة ٣/٤٦٦

٦ بلغة السالك ٤/٤٥ بتصرف.

مع الساقى، يشتركان في المغنم والمغرم كشركة المضاربة، فإن صاحب المال والمضارب يشتركان في المغنم والمغرم. والسمسار ليس كذلك مهما كان عقده إجارة أو جعالة أو وكالة، فهو لا يشترك مع البائع في المغرم، إنما له أجره على عمله، وبذلك يظهر أنه لا يمكن إلحاق السمسرة بالمزارعة.

قال شيخ الإسلام ابن تيمية: "إن المزارعة مبناهما على العدل إن حصل شيء فهو لهما، وإن لم يحصل شيء اشتركا في الحرمان، وأما الإجارة فالمؤجر يقبض الأجرة والمستأجر على خطر، قد يحصل له مقصوده وقد لا يحصل، فكانت المزارعة أبعد عن المخاطرة من الإجارة وليست المزارعة مؤاجرة على عمل معين حتى يشترط فيها العمل بالأجرة، بل هي من جنس المشاركة كالمضاربة ونحوها، وأحمد عنده هذا من باب القياس" (١).

المبحث الرابع: متى يستحق السمسار أجرته ؟

يتضح مما سبق أن الحنفية والشافعية والحنابلة جعلوه عقد إجارة، لكنهم اختلفوا في استحقاق الأجرة فالحنفية يرون أن السمسار إما أن يكون أجييراً خاصاً أو مشتركاً، فإن كان أجييراً خاصاً فإنه يستحق الأجرة ولو لم يبيع أو يشتري طالما أنه قد سلم نفسه للعمل.

وإن كان أجييراً مشتركاً فإن عقد الإجارة فاسد لو سُمى له أجرٌ معينٌ، أما إذا لم يسم له فإنه يستحق أجره المثل إن قام بالعمل الذي أَسْتَوْجِر عليه من بيع أو شراء (٢). أما الشافعية والحنابلة فيرون أنه أجيير مشترك، ولذلك يستحق الأجر المسمى له لو كانت الإجارة صحيحة وأجرة المثل لو كانت الإجارة فاسدة (٣).

أما المالكية فذهبوا إلى أنه يستحق الأجر بتمام المدة ولو لم يبيع، قال أبو زيد القيرواني في رسالته: "ولا يضرب في الجعل أجل في رد آبق أو بغير شارد أو حفر بئر أو بيع ثوب ونحوه، ولا شيء له إلا بتمام العمل والأجير على البيع إذا تم الأجل ولم يبيع وجب له جميع الأجر" (٤).

١ الفتاوى الكبرى ٥/١٠٢

٢ ينظر: المبسوط ١١٥/١٥

٣ المغنى ٥/٣٤٦

٤ الرسالة للقيرواني ص ١٠٩

المبحث الخامس: تحديد أجر السمسرة بالنسبة المئوية:

لا خلاف بين أهل العلم في جواز السمسرة إذا تحددت بأجرة معينة نوعاً وقدرًا؛ لأن العلم بالأجرة متحقق بثمن مقدر متفق عليه بلا غرر، ولكن الخلاف بينهم في تحديد الأجرة بالنسبة المئوية كالربع أو السدس من ثمن البضاعة على قولين:

القول الأول: لجمهور الفقهاء الذين ذهبوا إلى عدم جواز أن تكون الأجرة محددة بالنسبة، ولو وقعت استحق السمسار أجرة المثل على عمله لما في هذه المعاملة من الغرر في العوض بحيث يجهل ثمن المبيع، فقد تزيد أجرته زيادة فاحشة لا تتناسب مع حجم وساطته وعمله؛ وذلك لأن السمسار وسيط وليس بشريك، وربما ينتقص ثمن المبيع نقصاناً لا يلائم وساطته، وبذلك ترد الجهالة التي تؤدي إلى الغرر المنهي عنه في حديث أبي هريرة رضي الله عنه نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر^(١).

قال ابن عبد البر في الاستنكار: "قال مالك: فأما الرجل يعطى السلعة فيقال له بعها ولك كذا وكذا في كل دينار لشيء يسميه، فإن ذلك لا يصلح لأنه كلما نقص دينار من ثمن السلعة نقص من حقه الذي سمي له فهذا غرر لا يدري كم جعل له"^(٢).

ثم علق ابن عبد البر فقال: "هذا كما قال مالك عند جمهور العلماء لأنه إذا قال له لك من كل دينار درهم أو نحو هذا ولا يدري كم مبلغ الدنانير من ثمن تلك السلعة فتلك أجرة مجهولة وجعل مجهول، ومن جعل الإجارة بيعاً من البيوع واعتل بأنها بيع منافع لم يجز فيها البذل المجهول كما لا يجيزه الجميع في بيوع الأعيان، وهذا هو قول جمهور الفقهاء منهم مالك والشافعي وأبو حنيفة^(٣).

القول الثاني وهو للحنابلة^(٤) وبعض المالكية^(٥) الذين أجازوا أن تكون الإجارة محددة بنسبة مئوية، قال ابن قدامة: فإن عين العمل دون الزمان فجعل له من كل ألف درهم شيئاً معلوماً صح أيضاً^(٦).

١ ينظر: المبسوط ٥/١١٥، والبنية شرح الهداية ١٠/٧٩، والاستنكار ٦/٥٦٥، ونهاية المطلب ٨/٢٠٠، وفتح الباري ٤/٤٥١، والحديث في مسلم، صحيح مسلم، باب بطلان بيع الحصاة، والبيع الذي فيه غرر، ٣/١١٥٣.

٢ الاستنكار ٦/٥٦٥

٣ الاستنكار ٦/٥٦٥

٤ ينظر: المغني ٥/٣٤٥، كشف القناع ٤/١١،

٥ ينظر: المدونة ٣/٤٦٦

٦ المغني ٥/٣٤٥

قال التسولي^(١): وعلى ذلك تخرج أجرة الدَّالِّ بربع عشر الثمن مثلاً، ونص على جوازها بذلك صاحب المعيار في نوازل الشركة^(٢).

واستدلوا على ذلك بأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة، ثم إن الرسول صلى الله عليه وسلم عامل أهل خيبر بشرط ما يخرج منها من ثمر فدل على أن الأجرة بجزء من الثمن جائز، ثم إن الحديث يقوي أصل الإباحة ويؤكد.

وأرى أن القول الثاني وهو قول الحنابلة وبعض المالكية هو القول الراجح إذ إن علة الجهالة والغرر غير مقبولة والأصل في المعاملات الحل والإباحة.

والسمسرة من العقود وكون الأجرة فيها بنسبة مئوية لا يخرجها عن أصلها وهو الحل وإخراجها يحتاج إلى دليل، قال تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٣) قال في تفسير المنار: " الأمر المطلق العام في أول السورة بالوفاء بالعقود التي يتعاقد الناس عليها في جميع معاملاتهم الدنيوية من شخصية ومدنية، وهذه قاعدة عظيمة من قواعد الشريعة الإسلامية، وهي أن الله تعالى وكل أمر العقود التي يتعاملون بها إلى عرفهم ومواضعاتهم لأنها من مصالحهم التي تختلف باختلاف الأحوال فلم يقيدهم في أحكامها وشروطها بقيود دائمة إلا ما أوجبه الشرع مما لا يختلف الأحوال والعرف كتحريم أكل أموال الناس بالباطل كالربا والقمار فكل عقد يتعاقد عليه الناس لم يحل حراماً ولم يحرم حلالاً مما ثبت بالنص ولو اقتضاء فهو جائز"^(٤)

ثم إن الله تعالى يقول: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٥)، فالله سبحانه وتعالى لم يشترط في التجارة إلا التراضي، وذلك يقتضي أن التراضي هو المبيح للتجارة، وإذا كان كذلك فإذا تراضى المتعاقدان بتجارة أو طابت نفس المتبرع بتبرع ثبت حله بدلالة القرآن إلا أن يتضمن ما حرمه الله ورسوله كالتجارة في الخمر ونحو ذلك^(٦).

١ القاضي أبو الحسن علي بن عبد السلام التسولي توفي سنة ١٢٥٨ هـ (ينظر : شجرة النور الزكية في طبقات المالكية / ١ / ٥٦٨)

٢ البهجة في شرح التحفة ٢/٢٩٩

٣ المائدة : ١

٤ تفسير المنار ٧ : ٢٣٢

٥ النساء : ٢٩

٦ مجموع الفتاوى ٢٩ / ١٥٥

المبحث السادس: هل يستحق السمسار الأجرة إذا فسخ البيع ؟

فسخُ البيع يكون بأمرين: إما بالإقالة، وإما بسبب وجود عيب في المبيع، فإن كان بالإقالة فإن السمسار يستحق الأجرة؛ لأنه استحقها بنهاية عمله قال ابن رجب: "فأما إن كانت العطية لغير المتعاقدين لسبب العقد كأجرة الدلال ونحوها، ففي النظريات لابن عقيل أن فسخ البيع بإقالة ونحوها لم يقف على التراضي فلا يرد الأجرة"^(١).

أما لو فسخ البيع بسبب عيب في المبيع ففي استحقاق السمسار للأجرة قولان:

الأول: إن السمسار يستحق الأجرة حتى لو فسخ البيع بعيب، وله المطالبة بها إن لم يكن قد أخذها وهذا مذهب الحنفية^(٢)، وقال به بعض المالكية^(٣).

قال في الفتاوى الهندية: "إذا أخذ الدلالة بعد البيع ثم انفسخ البيع بينهما بسبب من الأسباب سلمت له الدلالة كالحياض إذا خاط الثوب ثم فتنه صاحب الثوب"^(٤).

ووجه هذا القول: أن السمسار أو الدلال قد أتم عمله والأجرة تستقر بتمام العمل، ولم يعلم أن في المبيع عيباً أو أنه مستحق فلا يبطل عمله.

القول الثاني: إن السمسار لا يستحق الأجرة ويردها إن كان قد أخذها، وهذا هو قول المالكية^(٥) والحنابلة^(٦).

قال في مطالب أولي النهى: "ومن أخذ شيئاً بسبب عقد بيع ونحوه كدلال وكيال ووزان فقال ابن عقيل في النظريات: إن فسخ بيع بنحو إقالة مما يقف على تراض من المتعاقدين كشرط الخيار لهما، ثم يفسخان البيع لم يرد أي المأخوذ للزوم البيع وإلا يقف الفسخ على تراضيهما كفسخ لعيب يرد أي المأخوذ بسبب العقد، لأن البيع وقع متردداً بين الزوم وعدمه"^(٧).

ووجه هذا القول: أن البيع انتقض فلم يحصل تمام العمل الذي يستحق به الأجر فوجب رده.

١ القواعد لابن رجب ص ٣٢٢، والقاعدة الخمسون بعد المائة.

٢ ينظر: الفتاوى الهندية ٤٥١/٤، والعقود الدرية ١/٢٤٧

٣ ينظر: المعيار المعرب ٣٦٢/٨

٤ الفتاوى الهندية ٤٥١/٤

٥ ينظر: المعيار المعرب ٣٦٢/٨

٦ ينظر: مطالب أولي النهى ٥ / ٢١٥

٧ المرجع السابق

واشترط المالكية لرد الأجر ثلاثة شروط:
أولها: أن لا يدلس البائع فإن دلس لم يرد السمسار الجعل.
وثانيها: أن يحصل نقض البيع بحكم حاكم.
وثالثها: أن تكون أجرة السمسار على وجه الجعالة، أما لو كانت على وجه الإجارة فإن السمسار لا يرد الأجرة^(١).

ولو نظرنا لعرف السماسرة والدالين فإن السمسار لا يرد الأجرة ويستحقها لأن سبب العيب في السلعة هو البائع لا السمسار، وهم يوافقون في عرفهم ما ذهب إليه القول الأول.

وفي التسويق بالعمولة عبر المنصات الرقمية فإن المسوق يحصل على عمولته بحسب الاتفاق في بداية العقد على الوقت الذي يستحقها فيه على عمولته، فقد يكون في نهاية كل شهر أو بعد مضي ثلاثة أشهر، وهي مدة كافية لأن تكون عملية الشراء قد تمت أو لم تتم فيتم بعد ذلك إضافة الإيرادات أو حسمها ثم يدفع للمسوق صافي العمولة التي يستحقها في وقت استحقاقه لها، وهو ما ذهب إليه القول الثاني من أن السمسار لا يستحق الأجرة ويردها.

وما يتم في حسم الأجرة في التسويق بالعمولة هو شرط تشترطه المنصات الرقمية قبل توقيع العقد معها إلكترونياً^(٢)، وطالما أن المسوق قبل الشروط فيجب عليه الوفاء بها، قال تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴾^(٣).
 وقال صلى الله عليه وسلم: (المُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ)^(٤)
المبحث السابع : التكليف الفقهي للتسويق بالعمولة :

ذكرنا سابقاً أن التسويق بالعمولة الذي يجري عبر الانترنت يعد سمسرةً، والسمسار هو الوسيط بين البائع والمشتري، فهو يساعد البائع على رواج بضاعته ومعرفة الناس بها، ويساعد المشتري على الوصول إلى حاجته من السلع.
 وقد جعلت المنصات الخاصة بالتسويق بالعمولة من التسويق مصدر دخل للشباب وفق شروط معينة، تشترطها كل منصة لحفظ حقوقها والتأكد من مصداقية المسوق

١ ينظر : البهجة في شرح التحفة ٢ / ١٧٣

٢ <https://portal.linkaraby.com/affiliate/signup>

٣ المائدة : ١

٤ صحيح البخاري، كتاب الإجارة، باب أجر السمسرة ٣ / ٩٢

وأمانته، وتجعل للمسوقين نسبة مئوية يستحقها أجرة بعد بيع السلعة، وقد ذكرنا أن تحديد الأجرة بالنسبة المئوية هو قول الحنابلة وبعض المالكية وهو ما رأيت أنه القول الراجح إذ لا محذور شرعي فيه ولا يؤول إلى المحذور.

كما أنه عند فسخ البيع تتم حسم العمولة المتفق عليها، وهذا ما ذهب إليه المالكية والحنابلة الذين يرون أن السمسار لا يستحق الأجرة إذا انفسخ البيع ويردها إن كان قد أخذها.

إن التسويق بالعمولة عبر منصات مشهورة ومصرح بها يحفظ للمسوق حقه كما يحفظ للبائع والمشتري حقوقهما في الإتجار والوصول إلى مرادهما بكل يسر وسهولة، فلذلك من خلال التكييف الفقهي للتسويق بالعمولة يتبين أنه جائز وأنه وسيلة للربح مضمونة ومأمونة.

الخاتمة

يمكن إجمال ما توصل إليه البحث من نتائج في النقاط التالية:

- ١- أن المرادف للتسويق بالعمولة في كتب الفقهاء هو السمسار وهو الوسيط بين البائع والمشتري وكذلك المسوق هو وسيط بين البائع والمشتري عبر الإنترنت.
- ٢- اختلاف الفقهاء في التكيف الفقهي للسمسرة هل هي جعالة أم إجارة أم وكالة والراجح أنها إجارة وتأخذ حكمها.
- ٣- جواز جعل أجر السمسرة بالنسبة المئوية وهذا ما ذهب إليه الحنابلة وبعض المالكية.
- ٤- في عرف السماسرة يستحق السمسار الأجرة حتى لو فسخ البيع، أما في التسويق بالعمولة فإن الأجرة يتم حسمها عند فسخ البيع.
- ٥- التسويق بالعمولة ساعدت الشباب في كسب الأموال وجنيها بطريقة مشروعة عبر الإنترنت.

المراجع

التفسير:

- تفسير المنار، محمد رشيد بن علي رضا بن محمد شمس الدين بن محمد بهاء الدين القلموني الحسيني (المتوفى: ١٣٥٤هـ)، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ م.

الحديث:

- صحيح البخاري - محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي) الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ.
- سنن أبي داود لأبي داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني (المتوفى: ٢٧٥هـ)، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا.
- سنن الترمذي - محمد بن عيسى بن سَوْرَة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (المتوفى: ٢٧٩هـ)، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (ج ١، ٢)، ومحمد فؤاد عبد الباقي (ج ٣)، وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج ٤، ٥) شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، الطبعة الثانية، ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥ م.
- عون المعبود شرح سنن أبي داود، ومعه حاشية ابن القيم: تهذيب سنن أبي داود وإيضاح علله ومشكلاته، محمد أشرف بن أمير بن علي بن حيدر، أبو عبد الرحمن، شرف الحق، الصديقي، العظيم آبادي (المتوفى: ١٣٢٩هـ) دار الكتب العلمية - بيروت الطبعة الثانية، ١٤١٥ هـ .
- فتح الباري شرح صحيح البخاري، للإمام أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، دار المعرفة - بيروت، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز.

كتب الفقه:

المذهب الحنفي:

- البناية شرح الهداية، أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (المتوفى: ٨٥٥هـ)، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان الطبعة الأولى، ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م .
- تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي، عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي (المتوفى: ٧٤٣ هـ)، الحاشية: شهاب الدين أحمد بن محمد بن أحمد بن يونس بن إسماعيل بن يونس الشلبي (المتوفى: ١٠٢١ هـ)، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة الطبعة الأولى، ١٣١٣ هـ .
- رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (المتوفى: ١٢٥٢هـ)، دار الفكر - بيروت الطبعة الثانية، ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م.
- العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (المتوفى: ١٢٥٢هـ)، دار المعرفة.
- الفتاوى الهندية، لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، دار الفكر الطبعة: الثانية، ٥١٣١٠.
- المبسوط لمحمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (المتوفى: ٤٨٣هـ)، دار المعرفة - بيروت الطبعة بدون طبعة ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م .

المذهب المالكي:

- الاستذكار، لأبي عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (المتوفى: ٤٦٣هـ) تحقيق: سالم محمد عطا، محمد علي معوض، دار الكتب العلمية - بيروت الطبعة الأولى، ١٤٢١ .
- بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير، لأبي العباس أحمد بن محمد الخلوتي، الشهير بالصاوي المالكي (المتوفى: ١٢٤١هـ)، دار المعارف.

- البهجة في شرح التحفة ((شرح تحفة الحكام))، علي بن عبد السلام بن علي، أبو الحسن التُّسُولِي (المتوفى: ١٢٥٨هـ) تحقيق: ضبطه وصححه: محمد عبد القادر شاهين، دار الكتب العلمية - لبنان، بيروت الطبعة الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٨م.
- متن الرسالة، أبو محمد عبد الله بن (أبي زيد) عبد الرحمن النفزي، القيرواني، المالكي (المتوفى: ٣٨٦هـ)، دار الفكر.
- المدونة، مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني (المتوفى: ١٧٩هـ)، دار الكتب العلمية الطبعة الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
- المعيار المعرب والجامع المغرب عن فتاوي أهل إفريقية والأندلس والمغرب، لأبي العباس أحمد بن يحيى الونشريسي، المتوفى بفاس سنة ٩١٤هـ.

المذهب الشافعي:

- روضة الطالبين وعمدة المفتين أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: ٦٧٦هـ) تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - عمان الطبعة الثالثة، ١٤١٢هـ / ١٩٩١م.
- نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي (المتوفى: ١٠٠٤هـ)، دار الفكر، بيروت الطبعة ط أخيرة - ١٤٠٤هـ/١٩٨٤م.
- نهاية المطلب في دراية المذهب للإمام عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، أبو المعالي، ركن الدين، الملقب بإمام الحرمين (المتوفى: ٤٧٨هـ) حققه وصنع فهرسه: أ. د/ عبد العظيم محمود الديب، دار المنهاج، الطبعة الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.

المذهب الحنبلي:

- الفتاوى الكبرى لابن تيمية نقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (المتوفى: ٧٢٨هـ)، دار الكتب العلمية الطبعة: الأولى، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م.
- المغني، لابن قدامة أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: ٦٢٠هـ)، مكتبة القاهرة، ١٣٨٨هـ - ١٩٦٨م.

- مجموع الفتاوى، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تیمیة الحراني (المتوفى: ٧٢٨هـ)، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية، ١٤١٦هـ/١٩٩٥م.
- مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة، الرحباني مولدا ثم الدمشقي الحنبلي (المتوفى: ١٢٤٣هـ)، المكتب الإسلامي الطبعة الثانية، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
- كشاف القناع عن متن الإقناع المؤلف: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (المتوفى: ١٠٥١هـ)، دار الكتب العلمية.

كتب فقهية أخرى:

- التعريفات الفقهية المؤلف: محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، دار الكتب العلمية (إعادة صف للطبعة القديمة في باكستان ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م) الطبعة الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
- القواعد لابن رجب زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن، السلامي، البغدادي، ثم الدمشقي، الحنبلي (المتوفى: ٧٩٥هـ)، دار الكتب العلمية.
- القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، د. محمد مصطفى الزحيلي، دار الفكر - دمشق الطبعة الأولى، ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م.
- الموسوعة الفقهية الكويتية صادر عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت عدد الأجزاء: ٤٥ جزءا الطبعة، (من ١٤٠٤ - ١٤٢٧هـ) ..الأجزاء ١ - ٢٣، الطبعة الثانية، دارالسلاسل - الكويت ..الأجزاء ٢٤ - ٣٨: الطبعة الأولى، مطابع دار الصفوة - مصر ..الأجزاء ٣٩ - ٤٥، الطبعة الثانية.

كتب اللغة والتراجم:

- لسان العرب، محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (المتوفى: ٧١١هـ)، دار صادر، بيروت الطبعة الثالثة، ١٤١٤هـ.
- شجرة النور الزكية في طبقات المالكية، محمد بن محمد بن عمر بن علي ابن سالم مخلوف (المتوفى: ١٣٦٠هـ) علق عليه: عبد المجيد خيالي، دار الكتب العلمية، لبنان الطبعة: الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.

مواقع إلكترونية:

- [/https://tjاراتuna.com](https://tjاراتuna.com) موقع تجارتنا
- [-https://tjاراتuna.com](https://tjاراتuna.com)
- <https://motaber.com> كيف تكسب المال على الانترنت من التسويق بالعمولة
- <https://portal.linkaraby.com/affiliate/signup>
- <https://hbrarabic.com>