MESR
منار الشرق للدراسات والأبحاث
Manar Elsharq for Studies & Research
مجلة الشرق الأوسط
للدراسات القانونية والفقهية

حكم الحوافز التي تضعها بعض الأسواق ترويجاً للسلع وإغراء الزبائن (دراسة فقهية اقتصادية)

م. د. نوف عواض الثبيتي

عضو هيئة التدريس بالتعاون في جامعه حائل الجامعة – قسم الفقه وأصوله

استلام البحث: 22/08/2024	مراجعة البحث: 20/09/2024	قبول البحث: 28/10/2024

الملخص:

يسعى هذا البحث إلى محاولة لكشف عن حقيقه الحوافز التي تضعها بعض الأسواق ترويجاً للسلع وإغراء للزبائن وأنواعها وأحكامها، وفق الشريعة الاسلامية ومقاصدها، وقد اشتمل هذا البحث في مقدمة، ومبحثين وتحتهما مطالب وفروع وخاتمة، المبحث الأول: تعاريف وفيه مطلبان، وتحتهما فروع، المطلب الأول: تعريف بالمصطلحات لغةً واصطلاحاً, المطلب الثاني: تأصيل وضوابط, المبحث الثاني: حكم الحوافز التي تضعها بعض الأسواق ترويجاً للسلع وفيه ثلاث مطالب المطلب الأول: أهداف الأسواق من وضع تلك الحوافز، المطلب الثاني: أقسام تلك الحوافز، المطلب الثالث: حكم تلك الحوافز.

ثم ختم هذا البحث بخاتمة تضمنت أهم النتائج المتوصل إليها والتي من أهمها :

1. أن الأصل في هذه الحوافز التجارية التسويقية التي تقوم على إغراء الزبائن وغيرها من المعاملات المالية الحل والإباحة، ما لم يقم دليل شرعيي على المنع والتحريم.
2. ان الحوافز التجارية التسويقية التي يضعها التجار هي المحور لزيادة الأرباح حول تسويق السلع واغراء الزبائن.
3. تتنوع هذه الحوافز التجارية الى ثلاثة أنوع: هدايا، ومسابقات، وتخفيضات.

الكلمات المفتاحية: حوافز، إغراء، زبائن، ترويج، سِلع.

Abstract

This research seeks to attempt to reveal the truth about the incentives that some markets place to promote goods and entice customers, and their types and provisions, in accordance with Islamic law and its objectives. This research included an introduction, two sections, demands, branches and a conclusion. The first section: Definitions, which includes two demands, and branches, the first demand: Definition of terms in language and terminology. The second demand: Origin and controls. The second section: The ruling on the incentives that some markets put in place to promote goods, which includes three demands. The first demand: The objectives of the markets in putting in place these incentives. The second demand: The categories of these incentives. The third demand: The ruling on these incentives. Then this research was concluded with a conclusion that included the most important results reached, the most important of which are:

1. The origin of these commercial marketing incentives that are based on enticing customers and other financial transactions is permissibility and lawfulness, unless there is legal evidence of prohibition and prohibition.
2. The commercial marketing incentives that merchants set are the focus of increasing profits around marketing goods and enticing customers.
3. These commercial incentives are divided into three types: gifts, competitions, and discounts

Keywords: incentives, temptation, customers, promotion, goods.

CC BY

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، وأشهد أن لا إله إلا الله، وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه، وسلم تسليماً كثيراً.

في ظل التطورات والتوسع الهائل في تبادل التجاري بين المجتمعات, وتبادل الأفكار في المعاملات التجارية وطرق تسويق السلع, وإغراء الزبائن في شرائها, للحصول على أعلى قدر من الربح, أصبح لدينا تنافس بين التجار في طرق تسويق السلع فهناك بعض الأسواق تضع الحوافز ترويج لهذه السلع, للحصول على أعلى ربح وقد ينافس ربحها قيمة تصنيعها وجودتها من خلال هذه الحوافز وأنواعها , فأصبح من المؤكد التساؤل حول هذه الحوافز التي توضع ترويجاً للسلع فقد قال تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ﴾ ( ) فأصبح من المؤكد التساؤل حول حكم هذه الحوافز التي تضعها بعض الاسواق ترويجاً للسلع فبدأت مستعينةً بالله عز وجل في البحث عن حكمه.

أهمية الموضوع:

تظهر أهمية في النقاط التالية:

1. كون هذه الأسواق أماكن البيع للتجارة والبيع والشراء.
2. دخول هذه الحوافز على البيع، أن الأصل في المعاملات الحلّ إلا ما حرمه الله.
3. أن الحوافز تختلف أنواعها في ترويج السلع، فتختلف أحكامها.

أسباب اختيار الموضوع:

تظهر أسباب اختيار الموضوع في النقاط التالية:

1. كثرة التساؤلات حول هذه الحوافز.
2. جهل البعض من الناس عن حكم هذه الحوافز ومعرفة حقيقتها.
3. رغبة الباحث في البحث حول الحوافز التي تضعها بعض الأسواق لترويج السلع وإغراء الزبائن.

أهداف البحث:

تظهر أهداف البحث في النقاط التالية:

1. التعرف على حقيقة هذه الحوافز وأنواعها.

CC BY

2. عرض أقوال الفقهاء والأئمة الأربعة حول هذه الحوافز وأحكامها.
3. نشر الوعي بين الناس وتوضيح الالتباس في مسائل الحوافز التي تضعها بعض الأسواق في ترويج السلع وإغراء الزبائن.

الدراسات السابقة:

بعد البحث والاطلاع على الدراسات السابقة، لم أجد حسب بحثي واطلاعي على دراسات تحدثت بشكل مقنن حول الحوافز التي تضعها بعض الاسواق ترويجاً للسلع وإغراء للزبائن بالصورة المتجددة المعاصرة، رغم أن هذه الدراسة استندت على تلك الرسائل، الا انها تميزت بسهولة الطرح والبعد عن الاطالة التي تشتت القارئ، كما أنها وضحت صور الترويج والحوافز في الاسواق في وقتنا الحالي التي تقوم على إغراء الزبائن، وأشير الى بعض الدراسات السابقة التي رجعت لها

1. كتاب بعنوان" الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي " لخالد عبد الله المصلح، من منشورات دار ابن الجوزي، الدمام 1420، الطبعة الأولى.

وقد تعمد الباحث على الأسلوب الموسوعي في التعمق في البحث حول الحوافز التجارية والهدايا وانواعها مع ذكر صور الهدايا، والتخريجات الفقهية المحتملة لهذه الصور وأدلة العلماء والردود التي وردت عليها نحو ذلك.

2. رسالة بعنوان" المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة" لفراس محمد رضوان، وهي رسالة ماجستير في الفقه المقارن من كلية الشريعة والقانون في الجامعة الإسلامية بغزة، تعمد الباحث عن الحكم الشرعي للمسابقات التجارية، وتكييفها الفقهي وضوابطها، بشمول وعمق .

منهج كتابة البحث:

على حسب طبيعة الموضوع اعتمدت في كتابة البحث على:

1. المنهج الاستقرائي: من خلال استقراء أقوال العلماء وتتبعهم في هذا الموضوع وتقصي النصوص الشرعية التي اشتملت على أحكام الحوافز التجارية.
2. المنهج الوصفي التحليلي: من خلال تحليل أنواع الحوافز التسويقية التي تضعها بعض الاسواق لترويج السلع وإغراء الزبائن، وبيان صورها.

3. المنهج الاستنباطي: من خلال استنباط الأحكام الشرعية وبيان مقاصدها لهذه الحوافز بأنواعها، وإعطاء راي العلماء المعاصرين فيها ثم ترجيح الحكم الشرعي من قبل الباحث.

إجراءات كتابة البحث على النحو الآتي:

أولاً: في عرض المسائل:

1. صورت المسألة المراد بحثها تصويراً دقيقاً قبل بيان حكمها، ليتضح المقصود من دراستها
2. إذا كانت المسألة من مواضع الاتفاق، فأذكرت حكمها بدليها، مع توثيق الاتفاق من مظانه المعتبرة إذا كانت المسألة محل خلاف فأتبعت ما يلي:
1. تحرير محل الخلاف، إذا كانت بعض صور المسألة محل خلاف، وبعضها محل اتفاق
2. ذكر الأقوال في المسألة، وبيان من قال بها من أهل العلم، ويكون عرض الخلاف حسب الاتجاهات الفقهية
3. اقتصرت على المذاهب الفقهية المعتبرة، مع العناية بذكر ما تيسر الوقوف علية من أقوال، وإذا لم أقف على مذهب فأسلك بها مسلك التخريج وثقت أقوال العلماء ومذاهبهم، من الكتب المعتبرة لكل مذهب، مرتباً المراجع في الحاشية حسب أقدمية المذاهب، وفي المذهب الوحد حسب الاقدم وفاة،
4. استقصاء أهم أدلة الأقوال، مع بيان وجه الاستدلال من الأدلة، وذكر ما يرد على الأدلة من مناقشات، وما يجاب به إن كان له وجه معتبر.

ثانياً: في التوثيق والتهميش:

1. كتبت الآيات بالرسم العثماني، مع عزوها بذكر اسم السورة ورقم الآية.
2. خرجت الأحاديث من مصادرها الأصلية، وذلك بذكر الكتاب والباب ورقم الحديث، فإن كان الحديث في الصحيحين أو أحدهما فأكتفي بالعزو إليهما، وإن كان الحديث في غير الصحيحين فسأنقل حكم أهل الحديث عليه.
3. قمت بتوثيق أقوال العلماء ومذاهبهم من الكتب المعتبرة لكل مذهب، مرتباً المراجع في الحاشية على حسب أقدمية المذاهب، وفي المذهب الواحد على حسب الأقدم وفاة.
4. ترجمت للأعلام غير المشهورين (غير الخلفاء الراشدين، وأمهات المؤمنين، واصحاب المذاهب الاربعة) ورواة الحديث، اكتفيت ذكر ذلك أول مرة، بذكر اسم العَلَم ونسبه، وما تميز به، وبعض مؤلفاته، وتاريخ وفاته، مع ذكر مصادر الترجمة.

CC BY

5. وضحت الألفاظ والمصطلحات الغريبة الواردة في البحث.
6. اكتفيت عند تدوين المراجع في الحاشية بالإحالة إلى المرجع بذكر اسم الكتاب والمؤلف، ثم الجزء والصفحة فقط، وأما بقية معلومات المراجع والنشر اكتفيت بذكرها في قائمة المراجع.

ثالثاً: في الشكل والتنظيم:

1. اعتنيت بضبط الألفاظ الغريبة والمشكلة بالشكل.
2. أتبعت في اثبات النصوص الطريقة التالية:
3. وضعت الآيات القرآنية بين قوسين مميزين على هذا النحو:﴿ ... ﴾.
4. وضعت الأحاديث النبوية والآثار بين قوسين على هذا النحو: ((....)) .
5. وضعت النصوص الأخرى بين علامتي تنصيص على هذا النحو: " ... ".
6. كتبت خاتمة في نهاية الرسالة أبين فيها أبرز النتائج والتوصيات.
7. وضعت فهارس فنية للرسالة على النحو الآتي:

فهرس الآيات القرآنية.

فهرس الأحاديث النبوية،

فهرس الأعلام.

فهرس المصطلحات والألفاظ الغريبة

فهرس المصادر والمراجع.

فهرس الموضوعات

خطة البحث

انتظمت خطة هذا البحث في مقدمة ومبحثين وتحتهما مطالب وفروع، وخاتمة وفهارس

المقدمة: وفيها أهمية الموضوع، وأسباب اختياره وأهدافه، ومنهج البحث وتقسيماته

المبحث الأول: تعاريف. وفيه مطلبان

المطلب الأول: تعاريف بمصطلحات؛ وفيه أربعة فروع

الفرع الأول/التعريف بمصطلح الحوافز، لغةً واصطلاحاً

CC BY

الفرع الثاني/التعريف بمصطلح الترويج، لغةً واصطلاحاً

الفرع الثالث/التعريف بمصطلح السّلع، لغةً واصطلاحاً

الفرع الرابع/ التعريف بمصطلح الزبائن، لغة واصطلاحاً

المطلب الثاني: تأصيل وضوابط. وفيه فرعان

الفرع الأول/ ضوابط البيع المباح

الفرع الثاني/ القمار وحكمه. وفيه

أولاً: التعريف بالقمار

ثانياً: حكم القمار

المبحث الثاني: حكم الحوافز التي تضعها بعض الأسواق ترويجاً للسّلع وإغراء الزبائن. وفيه ثلاثة مطالب.

المطلب الأول/ أهداف الأسواق من وضع تلك الحوافز

المطلب الثاني/ أقسام تلك الحوافز

المطلب الثالث/ حكم تلك الحوافز.

الخاتمة: وفيها أهم النتائج

الفهارس وتشمل ما يلي: فهرس الآيات القرآنية، فهرس الأحاديث النبوية، فهرس الأعلام، فهرس المصطلحات والالفاظ الغريبة، فهرس المصادر والمراجع، فهرس الموضوعات.

المطلب الأول: تعاريف بمصطلحات؛ وفيه أربعة فروع

الفرع الأول: التعريف بمصطلح الحوافز

لغة: جمع حفز، ورجل محفز، أي حافز، الحفز: حثك الشيء من خلفه سوقا وغير سوق، حفزه يحفزه حفزا، والمعنى هنا الحث والإعجال [1]

وهي بمعنى الجوائز والجائزة هي العطية على معروف سواء كانت مشروطة أو غير مشروطة ومنه حديث الرسول – صلى الله علية وسلم–((وأجيزوا الوفد بنحو ماكنت أجيزهم)) [2]

1() ينظر: لسان العرب، لابن منظور: مادة، (حفز)، 5/ 337.

اصطلاحاً: لم أجد في كتب الفقهاء والمذاهب الفقهية من تعرض لتعريف الحوافز او استعملها بالمعاني التي تدل عليها ولعل ذلك انها من الألفاظ المعاصرة وهي لا تختلف في معناها الاصطلاحي عن المعنى اللغوي بمعنى الحث والتشجيع وقد عرفت الحوافز في كتب التسويق" إي شيء يحثُ او يثير الفرد ليقوم بعمل او يبذل مجهود أكبر" [1] وهي الأعمال المتنوعة منها ما تقوم بها المحلات التجارية قبل عقد البيع التي تحث على اقتناء السلع وتدفع الي شرائها وبعد عقد البيع كخدمات الضمان والصيانة التي تقدمها فهي حثُ وإعجال على الشراء.

الفرع الثاني: التعريف بمصطلح الترويج

لغة: وهي من الرواج: وراج الأمر روجا ورواجا: أسرع وروج الشيء وروج به: اي عجل. وراج الشيء يروج رواجا: نفق. وروجت السلعة والدراهم[2].

اصطلاحاً: " جميع الاعمال التي تقوم بها الشركة لزيادة منتجاتها" [3]

وهذا ما ظهر في زمننا من طرق لتنشيط وترويج السلع سواء بالإعلان عنها أو لاكتساب شهرة للمحل أو المنتج للمنتجات لجلب المستهلكين الى متاجرهم من خلال هذا الترويج.

2() متفق عليه: اخرجه البخاري في صحيحة ، كتاب: المغازي ، باب: مرض النبي صلى الله عليه وسلم ووفاته ، حديث رقم: 4431 ، أخرجه مسلم في صحيحه ، كتاب: الوصية ، باب: ترك الوصية لمن ليس له شيء يوصية ، حديث رقم: 1637.

1() التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي ، حسين علوي الشهراني: ص ، 431.

(2) ينظر: لسان العرب ، لابن منظور: مادة ، (ر أ ج): 285/2.

3() معجم إصلاحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال ، لعدة مؤلفون: ص ، 485.

CC BY

الفرع الثالث: التعريف بمصطلح السلع.

لغة: والسلع اسم للجمع كحلقة وحلق، والسلعة: كل ما تجر به، وأيضا المتاع، وجمعها السلع. والمسلع: صاحب السلعة[1]

اصطلاحا: "أنه العين التي تتعين في البيع، وهو المقصود الأصلي من البيع؛ لأن الانتفاع إنما يكون بالأعيان"[2] وذكرت سابقا في كتب الفقهاء للمذاهب الأربعة أنها ركن من أركان البيع وهي التي يجري عليها عقد البيع [3] والمقصودة منه.

ومنها ما يكون سلعة مرئية وحاضرة امام الزبون، ومنها ما يكون سلعه غائبة بعينها مرئية موصوفة معينه، والأولى جائزة باتفاق الائمة الاربعة، والثانية على خلاف مع المذهب الشافعي[4]

الفرع الرابع: التعريف بمصطلح الزبائن

لغة: (الزبون) المشتري من تاجر وقيل للمشتري زبون لأنه يدفع غيره عن أخذ المبيع وهي كلمة مولدة ليست من كلام أهل البادية[5]

اصطلاحاً: يستقراء معناه من المعنى اللغوي هو المشتري، أو من يدفع الثمن، أو من يستعمل المنتج، وهذا لا يعتبر تعريف دقيق له ولكنه ركن من أركان البيع[6]

المطلب الثاني: تأصيل وضوابط. وفيه فرعان

الفرع الأول: ضوابط البيع المباح.

معرفة ضوابط البيع تبين مدى انضباط الحوافز التسويقية لترويج السلع واغراء الزبائن ولا تخرج عنها وتقع في المحظور والممنوع.

فلابد من معرفة أصل هذه الحوافز التي دخلت على البيوع هل هي الاباحة ام التحريم؟

اختلف الفقهاء–رحمهم الله–الى قولين:

---

1 () ينظر : لسان العرب ، لابن منظور : مادة ، (س ل ع) : 160/8 ، معجم لغة الفقهاء ، محمد قلعجي : مادة ، (س ل ع) : 248 .

2( ) مجلة الاحكام العدلية لعدد من علماء وفقهاء من الخلافة العثمانية: مادة ، 151.

3() ينظر: الفواكه الداوني على رسالة ابن ابي زيد القيرواني ، النفراوي: 73/2.

(4) ينظر: المحلى ، لابن حزم: 214/7.

5 () ينظر : المعجم الوسيط ، مجموعة من المؤلفين : مادة ، (زبون) : 389/1 ، المصباح المنير ، الفيومي : مادة ، (ز ب ن) : 251/1 .

6 () ينظر : الفواكه الداوني على رسالة

ابن ابي زيد القيرواني ، للنفراوي : 73/2.

CC BY

القول الأول: الاصل في البيع الحل والاباحة حتى يأتي ما يخرجها عن هذا الاصل وهو قول أكثر المذهب الحنفي[1] والمالكي[2] والشافعي[3] والحنبلي[4] وهو قول الجمهور[5]

القول الثاني: ان الاصل في البيع والعقود الحظر، ولا يباح منها الا ما اباحة الشرع، وهو قول ابن حزم [6] من الظاهرية[7]، والابهري[8] من المذهب المالكي[9]

وكل فريق استدل بأدلة كثيرة ومتشعبة، فاقتصرت على المعاملات وما يتعلق بها.

أدلة القول الأول:

أولاً: القران الكريم.

قوله تعالى﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴾[10]

وجه الدلالة: فرق الله – عز وجل – بين الحلال والحرام، وبين أن الاصل الاتجار بالبيع حلالاً وأصل البيع الحل، وحرم الاتجار بالربا وهذا ما حرمه الله–عز وجل–ووضحت سنه رسول الله.

قال تعالى ﴿حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنْزِيرِ وَمَا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْقُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكُمْ فِسْقٌ ﴾[11]

قال تعالى ﴿وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ﴾ [12]

---

[1] ينظر: المبسوط, للسرخسي: 108/12.

[2] ينظر: الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني, للفيومي: 72/2.

[3] ينظر: الام, للشافعي: 3/3.

[4] ينظر: كشاف القناع عن متن الإقناع, البهوتي: 145/3.

[5] ينظر: مجموع الفتاوى, لابن تيمية 126/29, الأشباه والنظائر, للسبكي: 253/1.

[6] أبو محمد؛ علي ابن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي, ولد سنة384هـ, الفقيه الحافظ المتكلم الأديب, الوزير الظاهري, صاحب التصانيف, نشأ وتعلق بمذهب الشافعي ثم انتسب إلى داود ثم خلع الكل واستقل بنفسه, فناظر أحسن مناظرة وقال فيها: "أنا أتبع الحق وأجتهد ولا أتقيد بمذهب" توفي 465هـ., ينظر: سير أعلام النبلاء, الذهبي:373/13.

[7] ينظر: الأحكام في أصول الأحكام, ابن حزم :2/5

[8] أبو جعفر أحمد بن محمد بن المرزبان الأبهري, وهو من الطبقة الحادية والعشرون من التابعين, وكان من فضلاء الأدباء, توفي سنة393هـ, ينظر: سير أعلام النبلاء, الذهبي: 181/12.

[9] ينظر: أحكام الفصول في أحكام الأصول, ابو الوليد الباجي: 687/2.

(10) سورة البقرة ، آية: 275

(11) سورة المائدة ، آية :3

CC BY

وجه الدلالة: أفادت الآيات في ذكر الله –عز وجل–حصر للمحرمات هنا وهناك آيات اخرى تفيد الحصر ولو كان هناك تحريم للبيع لما ذكر الحصر للمنهي عنه، فالأصل الحل في البيع والتحريم فيما حصر له.

قالت تعالى﴿ يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا﴾ [1]

وجه الدلالة: الأصل للإنسان الانتفاع بكل ما على الارض من منافع والاتجار بها مالم يقم دليل من الادلة الشرعية على تحريمها.

ثانياً: من السنة

عن سلمان الفارسي[2] رضي الله عنه، بلفظ: ((سُئِلَ رَسُولُ اللهِ–صَلَى اللهُ عَلَيهِ وَسَلَّم –عَنِ السَّمنِ وَالجبنِ والفِراءِ[3] فَقَالَ: الحَلالُ مَا أَحَلَّ اللهُ فِي كِتَابِهِ، وَالحَرَامُ مَا حَرَّمَ اللهُ فِي كِتَابِه، وَمَا سَكَتَ عَنهُ فَهوَ مِمَّا عَفَا عَنهُ)) [4]

وجه الدلالة: أن الحكم الشرعي فيما أحلة الله في كتابه فهو حلال وما حرمة فهو حرام وماسكت عنه فهو مباح أما ما سكت الشارع عنه ولم يرد نص بتحريمه فهو حلال تبعا للقاعدة المتفق عليها، وهي " الاصل في العقود والشروط الجواز والصحة " [5] ولها لفظ "الأصل فالعقود الإباحة"[6]

وعن أبي هريرة[7] رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((دعوني ما تركتُكم فإنَّما أهلك من كان قبلكم كثرةُ سؤالهم، واختلافُهم على أنبيائهم، فإذا نهيتُكم عن شيءٍ فاجتنبوه، وإذا أمرتُكم بشيءٍ فأتوا منه ما استطعتُم)) [8]

---

(12)سورة الأنعام ، آية : 119

1( ) سورة البقرة ، آية : 168

2() سلمان الفارسي هو ابو عبدالله, صحابي ومولى رسول الله, وأحد رواة الحديث عنه, شهد غزوة أحد, وقيل غزوة بدر أيضاً , أشار على الرسول – صل الله عليه وسلم– حفر الخندق, ويلقب بسلمان الخير سلمان ابن الإسلام, توفي عام 35هـ وقيل 36هـ, ينظر: الاستيعاب في معرفة الأصحاب, ابن عبد البر,638/2.

(3) فرأ والفرأ، مهموز مقصور: حمار الوحش، وقيل هو ههنا جمع الفرو الذي يلبس, ينظر: لسان العرب, مادة فرأ, 121/1.

4() اخرجه الترمذي في سننه بهذا اللفظ, كتاب: أبواب اللباس, باب: ما جاء في لبس الفراء, حديث1726, أخرجه ابن ماجه في سننه بلفظه هذا, كتاب: الأطعمة, باب: أكل الجبن والسمن, حديث رقم: 3367, حديث حسن, اخرجه البيهقي في السنن الكبرى, كتاب: الضحايا, باب: ما لم يذكر تحريمه، ولا كان في معنى ما ذكر تحريمه مما يؤكل أو يشرب, حديث رقم: 19732.

(5)القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة: محمد الزحيلي:815/2.

6() المرجع السابق: 816/2.

7() هو عبد الرحمن بن صخر الدوسي, أسلم عام خيبر , شهدها مع رسول الله صلى الله عليه وسلم, وهو أحفظ أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم, حريص على العلم والحديث, توفي سنه 57هـ, ينظر: الاستيعاب في معرفة الأصحاب, ابن عبد البر, 1771/4.

8 () متفق عليه ، أخرجه البخاري في صحيحه, بهذا اللفظ, كتاب: الاعتصام بالكتاب والسنة, باب: الاقتداء بسنن رسول الله صلى الله عليه وسلم, حديث 7288, أخرجه مسلم في صحيحه, كتاب: الحج , باب: فرض الحج مرة في العمر, حديث رقم:1337.

CC BY

وجه الدلالة: الاصل في الأشياء الاباحة مالم يرد دليل على تحريمها فالحلال ما احله الله والحرام ما حرمه الله وماسكت عنه فهو عفو من الله فلا يصح البحث فيما سكت عنه الشرع خشية للوقوع بنا في المشقة والحرج.

أدلة القول الثاني:

أولاً: من القران الكريم

قال تعالى﴿ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتْمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا ﴾ (1)

وجه الدلالة: أن الله عز وجل لم ينقص كتابه فهو كامل فلا يصح الحل فيما سكت عنه، الا بدليل شرعي.

نوقش ذلك: هذا الدليل يوضح كمال الشريعة الاسلامية وان ما احلته فهو حلال وما حرمته فهو حرام وما سكتت عنه فهو مباح لا حرج فيه(2)

قال تعالى﴿ وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَٰذَا حَلَالٌ وَهَٰذَا حَرَامٌ لِّتَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ ﴾ (3)

وجه الدلالة: ان لا يصح القول على الله والافتراء بقول هذا حلال وهذا حرام الا بدليل شرعي(4)

نوقش ذلك: هذه الدليل نزل في حق من كذب على الله وافتراء، وليس دليل على ماسكت الله عنه واباحه.

ثانياً: من السنة

عن عائشة رضي الله عنها قالت: جاءتني بريرة(5) فقالت: كاتبت أهلي على تسع أواق، في كل عام أوقية، فأعينيني، فقالت: إن أحمد أهلك أن أعدها لهم ويكون ولاؤك لي فعلت، فذهبت بريبة إلى أهلها، فقالت لهم فأبوا عليها، فجاءت من عندهم ورسول الله صلى الله عليه وسلم جالس، فقالت: إني عرضت ذلك عليهم، فأبوا إلا أن يكون لهم الولاء، فأخبرت عائشة النبي صلى الله عليه وسلم فقال: ((خذيها واشترطي لهم الولاء، فإنما الولاء لمن أعتق))، ففعلت عائشة، ثم قام رسول الله صلى الله عليه وسلم في الناس،

---

1 () سورة المائدة ، آية :3.

(2) ينظر: الموافقات, للشاطبي: 223/1.

(3) سورة النحل ، آية :116.

4() ينظر: الإحكام في أصول الأحكام, ابن حزم: 202/7.

(5) هي بريرة مولاة أم المؤمنين عائشة, زوجها كان عبدا لبعض بني مطيع واسمه مغيث بن جحش, واعتقت بريرة تحته، فخيرها رسول الله –صلى الله عليه وسلم– وقال: "إن قربك فلا خيار لك" وفي رواية: جعل عدتها عدة المطلقة الحرة، ينظر: سير أعلام النبلاء, للذهبي: 527/3.

CC BY

فحمد الله وأثنى عليه ثم قال: ((أما بعد، فما بال رجالٍ يشترطون شروطًا ليست في كتاب الله، ما كان من شرط ليس في كتاب الله فهو باطل، وإن كان مائة شرط، فقضاء الله أحق، وشرط الله أوثق، وإنما الولاء لمن أعتق))[1]

وجه الدلالة: ان كل عقد وشرط ليس في كتاب الله فهو باطل ولا يصح [2]

نوقش ذلك: ان المقصود من قول رسول الله –صلى الله علية سلم –((ليس في كتاب الله)) أي مخالف لحكم الله وليس المراد الا يذكر في كتاب الله .

الراجح وسبب الترجيح:

بعد النظر في الأقوال والأدلة تبين أن الراجح هو القول الأول وهو الاباحة والحل في البيع والعقود حتى يثبت ما يخالفها وهذا من يسر الدين الاسلامي ورحمة الله لعباده وتحقيق مصالحهم، وحاجتهم الى تبادل السلع والبيع، فقد قال ابن تيميه" [3] والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه" [4]

وأرجح قولهم لقوة أدلتهم وردهم على مخالفيهم، وعدم انفكاك القول الثاني من المناقشة لضعف أدلتهم، وعلية – والله اعلم – وهوان الاصل هو الحل حتى يثبت الدليل على تحريمه.

فضوابط البيع المباح تنحصر فيما يلي:

تحريم الربا.

لغة: ربا يربو أي زاد ونما وربا [5]اصطلاحاً: فضل أحد المتجانسين على الآخر من مال دون عوض [6]

وربا البيوع فهو صنفان: الأول: ربا النسيئة، روي عن ابن عباس [7] لما رواه عن النبي –صلى الله عليه وسلم –أنه قال: ((لا ربا إلا في النسيئة[8])) [9].

(1) اخرجه البخاري في صحيحه, بهذا اللفظ, كتاب: الشروط, باب: الشروط في الولاء, حديث 2729, واخرجه مسلم في صحيحه, كتاب: العتق, باب: إنما الولاء لمن أعتق, حديث رقم: 1504.

(2) ينظر: ا لإحكام في أصول الأحكام, ابن حزم: 15/5.

(3) أحمد بن عبد الحليم ابن عبد السلام بن عبد الله بن الخضر بن محمد بن علي الحراني، شيخ الحنابلة, وشيخ الأ سلام من كبار أهل السنة والجماعة, فقيه وأصولي ومفتي الدين, تربو مصنفاته على ثلاثمائة مجلد في علوم الإسلام المختلفة منها: العقيدة الوسطية, كتاب الايمان, وتوفي سنة 728, ينظر: ذيل طبقات الحنابلة: 494/4.

(4) مجموع الفتاوى, لابن تيمية: 386/28.

(5) ينظر : لسان العرب ، ابن منظور، مادة : ربا ، 304/14.

(6) ينظر : انيس الفقهاء ، القونوي : مادة : ربا ، ص ، 77.

7 () عبد الله بن العباس بن عبد المطلب بن هاشم بن عبد مناف بن قصي القرشي الهاشمي, يكنى ابا عباس, ولد قبل الهجرة بثلاث سنين، ابن عم الرسول صلى الله عليه وسلم واكثر رواة للحديث, مات ابن عباس بالطائف, ينظر: الاستيعاب في معرفة الاصحاب, ابن عبد البر:933/3.

(8) ينظر : انيس الفقهاء ، القونوي : مادة : النسيئة: التأخير نسأت الشيء أي اخرته, وهو أن يكون أحد البدلين حاضرا والآخر مؤجلا ص ، 77.

CC BY

والثاني: ربا الفضل أي الزيادة، في حديث عبادة بن الصامت، [1] هو قال: ((سمعت رسول الله –صلى الله عليه وسلم –ينهى عن بيع الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح إلا سواء بسواء عينا بعين، فمن زاد أو ازداد فقد أربى)) [2]

وأجمع العلماء على أن التفاضل والنساء مما لا يجوز واحد منهما في الصنف الواحد من الأصناف التي نص عليها الحديث.

وحرمة الربا تعينت فالقران الكريم وفي سنه رسول الله واجمع المسلمين على ذلك [3]

من القران الكريم:

قال تعالى﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ [4]

قوله تعالى:﴿ وَمَا آتَيْتُم مِّن رِّبًا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِندَ اللَّهِ ۖ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴾ [5]

وقد توعد الله لآكل الربا العقوبات في الدنيا والاخرة، التخبط فقال الله تعالى:﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ. ﴾[6]

المحق قال الله تعالى:﴿ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ ۗ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴾ [7]

الحرب. قال الله تعالى:﴿ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۖ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ [8]

---

(9) متفق عليه ، أخرجه البخاري في صحيحه, كتاب: البيوع, باب: بيع الدينار بالدينار نساء, حديث: 2067, بهذا اللفظ, أخرجه مسلم في صحيحه, كتاب: المساقاة باب بيع الطعام مثلا بمثل , حديث رقم: 1596.

(1) عبادة بن الصامت بن قيس بن أصرم, وشهد بدرا والمشاهد كلها، ثم وجهه عمر إلى الشام قاضيا ومعلما, أول من تولى قضاء فلسطين عبادة بن الصامت, وتوفى فيها سنة أربع وثلاثين, ينظر: الاستيعاب في معرفة الأصحاب, ابن عبد البر: 809/2.

(2) أخرجه مسلم في صحيحه، بهذا اللفظ ، كتاب: المساقاة, باب: الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا, حديث رقم: 1587.

(3)ينظر : مجموع الفتاوى ، ابن تيمية 419/29.

(4)سورة آل عمران ، آية :130.

(5)سورة الروم ، آية : 39.

(6)سورة البقرة ، آية : 275.

7() سورة البقرة ، آية : 276.

8() سورة البقرة ، آية : 279.

CC BY

ومن السنة: حديث روي عن أثر أكل الربا ((لعن رسول الله –صلى الله عليه وسلم–آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه ولعن المحلل والمحلل له)) [1] فهذه النصوص تتناول انواع الربا وان وجود الربا كان سبب في تحريم المعاملات والبيوع في الشرع.

الغرر

وهو في لغة: ذكر معناه في اللغة بالخطر والجهل والهلاك [2]

واصطلاحاً: وهو الغبن ما كان ظاهراً يغرر بالمشتري وباطنه مجهول [3]

المنهي عنه في البيوع نوعان: الاول: إما منطوق به وهذا متفق عليه، والخلاف في أسمائهم دون صفته، والثاني: مسكوت عنه مختلف فيه. والاصل في تحريم الغرر ما رواه ابو هريرة رضي الله – ((نهى الرسول–صلى الله عليه وسلم–عن بيع الغرر))[4]

ويدخل الغرر المنطوق به في الشرع مسائل كثيرة منها: نهيه – صلى الله عليه وسلم – عن بيع حَبَلَ الحبلةَ [5]نهيه عن بيع ما لم يخلق، وعن بيع الثمار حتى تزهي ، وعن بيع الملامسة[6]، والمنابذة [7]، وعن بيع الحصاة وعن بيعتين في بيعة وعن بيع وشرط وعن بيع، وسلف وعن بيع السنبل حتى يبيض، والعنب حتى يسود ونهيه عن المضامين[8]، والملاقيح[9]

والمسكوت عنه هو ما اختلف فيه الفقهاء في الامصار ويرجع به الي "رد الفروع إلى الأصول"[10] ومنها مثل بيع الغائب والمتعذر رويته

ولا تخلو المعاملات والبيوع المعاصرة من الغرر لذا وضع له ضوابط متى كانت كان الغرر موجود وهي:

1– ان يكون الغرر كثيرا

1() أخرجه مسلم في صحيحه ، بهذا اللفظ ، كتاب: المساقاة, باب: لعن آكل الربا ومؤكله, حديث رقم:1598.

2() ينظر : لسان العرب ، ابن منظور ، مادة : غرر ، ص : 14/5.

(3)ينظر : النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الأثير مادة : غرر : 355/3.

4() أخرجه مسلم في صحيحه, بهذا اللفظ كتاب: البيوع, باب: بطلان بيع الحصاة، والبيع الذي فيه غرر, حديث 1513.

(5)حَبَلَ الحبلة : بفتح الجميع ، الولد الذي في بطن الناقة ، ينظر : النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الاثير ، مادة (ح ب ل) : 334/1.

(6)الملامسة : من اللمس ، وهو أن يقول اذا لمست ثوبك او لمست ثوبي فقد وجب البيع ، ينظر : النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الاثير ، مادة : (لمس) 269/4.

7() المنابذة : من النبيذ وهو أن يقول اذا نبذت متاعك او نبذت متاعي فقد وجب البيع ، ينظر : النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الاثير ، مادة (ن ب ذ) 6/5.

(8)المضامين : وهو ما في صلب الفحول ، ينظر : النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الاثير مادة : ضمن 102/3.

(9)ملاقيح: ما في بطون الناقة من أجنة ، ينظر: النهاية في غريب الحديث والأثر ، ابن الاثير ، مادة: لقح 263/4.

10() بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، ابن رشد: 166/3.

CC BY

فقد اجمع الفقهاء ان الغرر الكثير في المبيعات لا يجوز والغرر القليل يجوز فيه الذي لا يضر ولا يوثر

1-ان لا يكون الغرر في المعقود علية أصالة.

فاذا كان الغرر تابع لا يؤثر في العقد لذا أجيز الشرع بيع الثمر إذا لم يبدو صلاحه تبعاً لا صلها مما يدل ذلك قال ابن تيمية "جوز النبي-صلى الله عليه وسلم-إذا باع نخلا قد أبرت: أن يشترط المبتاع ثمرتها، فيكون قد اشترى ثمرة قبل، بدو صلاحها؛ لكن كل وجه البيع للأصل، فظهر أنه يجوز من الغرر اليسير ضمنا وتبعا ما لا يجوز من غيره"[1] فيكون الغرر اصلاً لا تابع

1-ان لا تدعو الى الغرر حاجة

فاذا كانت الحاجة فهي تنزل منزلة الضرورة فيكون الغرر معفو عنه قال ابن تيميه "ومفسدة الغرر أقل من الربا؛ فلذلك رخص فيما تدعو إليه الحاجة منه؛ فإن تحريمه أشد ضررا من ضرر كونه غررا "[2] وذلك لان النبي-صلى الله عليه وسلم-أرخص في ابتياع ثمر النخل بعد بدو صلاحه مبقاه الى كمال صلاحه ودل ذلك على اباحة الغرر عند الحاجة.

1-ان يكون الغرر في عقد معاوضة

فلو كان في عقد تبرع لا يضر ولا يوثر ذلك كمن لو تصدق شخص بمحفظته ولا يعلم كم فيها فلا يؤثر ذلك فالعقد صحيح.

1-عدم الظلم

وهو لغةً: وضع الشيء غير موضعه [3]

واصطلاحاً: هو البغي والتعدي والفعل المنهي عنه والمحرم عليه [4]

متى ما اشتملت المعاملة على ظلم أحد العاقدين للاخر أو لغيرهم فانها محرمة والاصل في ذلك قوله تعالى﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴾[5]

(1)مجموع الفتاوي ، ابن تيمية : 26/29

(2)المرجع السابق: 25/29

(3) ينظر : لسان العرب ، ابن منظور : مادة ، (ظ ل م) 373/12

(4) ينظر : انيس الفقهاء ، القونوي ، مادة : (ظ ل م) ، ص 67 ، مجموع الفتاوى ، ابن تيمية : 156/18

(5) سورة النساء ، آية : 29

CC BY

والظلم محرم فقلد حرمه الله على نفسه وجعله بين عباده محرما، عن أبي ذر الغفاري [1] رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وسلم فيما يرويه عن ربه عز وجل أنه قال: ((يا عبادي، إني حرمت الظلم على نفسي، وجعلته بينكم محرمًا؛ فلا تظالموا.... الخ))[2] في جميع الشرائع الاسلامية فأرسل الله الرسل وانزل الكتاب ليقوم الناس بالقسط والعدل قال تعالى﴿ لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنزَلْنَا مَعَهُمُ ٱلْكِتَٰبَ وَٱلْمِيزَانَ لِيَقُومَ ٱلنَّاسُ بِٱلْقِسْطِ ﴾[3]

وقال تعالى:﴿ ولا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءهُمْ ﴾ [4].

فالفساد في المعاملات ينبع من الظلم والفلاح اساسه العدل التي تقوم عليه مصالح العباد فمنع الله الظلم لما يؤول اليه من مفاسد واضرار تضر بالفرد قبل المجتمع وتودي به الى الهلاك في الدنيا والأخرة.

فتحريمه من أهم مقاصد الشريعة الإسلامية, روي أبي هريرة– رضي الله عنه– قال: قال الرسول –صلى الله عليه وسلم–((لا تَحاسدُوا، وَلا تناجشُوا، وَلا تَباغَضُوا، وَلا تَدابرُوا، وَلا يبِعْ بعْضُكُمْ عَلَى بيْعِ بعْضٍ، وكُونُوا عِبادَ اللَّه إِخْوانًا، المُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِم: لا يَظلِمُه، وَلا يَحْقِرُهُ، وَلا يَخْذُلُهُ، التَّقْوَى هَاهُنا ويُشِيرُ إِلَى صَدْرِهِ ثَلاثَ مرَّاتٍ بِحسْبِ امرئٍ مِنَ الشَّرِّ أَنْ يَحْقِر أَخاهُ المُسْلِمَ، كُلّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حرامٌ: دمُهُ، ومالُهُ، وعِرْضُهُ)) [5] فلا يحل أن يظلم أحداً غيره في البيوع ، سواء مسلم أو كافر، كمثل بخس السلع [6]، والتطفيف[7] والنجش [8] وغيرها كثير فأن عام ما نهي عنه في المعاملات يرجع الى الظلم الذي فيها.

1–الامانة والصدق

الصدق والأمانة أوجبها الله –عز وجل–في جميع شؤون الحياه سواء المادية أو المعنوية فهي ركيزة أساسية في حياة الأنسان وتعامله في كل أمور حياته لأنه مأمور من الله بالصدق فيها قال تعالى: عن الصدق﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا

(1) جندب بن جنادة بن قيس بن عمرو ابن حرام الغفاري, أسلم بعد أربعة، فكان خامسا، من كبار الصحابة قديم الإسلام , توفي سنة أربع وعشرين, ينظر: الاستيعاب في معرفة الأصحاب, ابن عبد البر:153/4

(2) أخرجه مسلم في صحيحه, بهذا اللفظ, كتاب: البر والصلة والآداب, باب, تحريم الظلم, حديث 2577

(3) سورة الحديد، آية : 25

(4) سورة الأعراف ، آية : 85

(5) أخرجه مسلم في صحيحه, كتاب: البر والصلة والآداب, باب: تحريم ظلم المسلم، وخذله، واحتقاره ودمه، وعرضه، وماله, حديث: 2546.

(6) بخسه بخسا من باب نفع نقصه أو عابه , وهو ما يأخذ باسم العشر, بخست الكيل بخسا نقصته, ينظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير, الفيومي: مادة: بخس, 37/1, النهاية في غريب الحديث والأثر, ابن الاثير: مادة: بخس, 102/1.

7() طففت أي نقصت, والتطفيف يكون بمعنى الوفاء والنقص مثل القليل وزنا ومعنى, ينظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير, الفيومي: مادة: طفف, 374/2, النهاية في غريب الحديث والأثر, ابن الاثير, مادة: طفف, 129/3.

(8) وأصل النجش الاستتار لأنه يستر قصده, أن يمدح السلعة لينفقها ويروجها، أو يزيد في ثمنها وهو لا يريد شراءها، ليقع غيره فيها, ينظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير, الفيومي, مادة: نجش,594/2, النهاية في غريب الحديث والأثر, ابن الأثير: مادة: نجش, 21/5.

CC BY

اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ ﴾ [1]فلا خير فيما يوؤل اليه الكذب والخيانة فحذر الله–عز وجل–وتوعد من الكذب في المعاملات قولة تعالى﴿ وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ * الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُواْ عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ * وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴾ [2] وايضا ما ذكر في حديث الرسول صلى الله علية وسلم ((من غشنا فليس منا)) [3]" فقد أخبر النبي صلى الله عليه وسلم أن الغاش ليس بداخل في مطلق اسم أهل الدين والإيمان"[4]

الفرع الثاني / القمار وحكمه وفيه

أولاً: تعريف القمار.

لغةً: القمار من المقامرة، ومنه الميسر قمار العرب با لأزلام وهو كل لعب فيه مراهنه، وتقامروا، اي لعبوا القمار[5]

اصطلاحا: تنوعت العبارات في تعريفه

عند الحنفية: تعليق استحقاق أو ملك في محل مخاطرة[6]

عند المالكية: وهو ما يأخذه الشخص من غيره بغير وجه شرعي بسبب المغالبة كالمسابقة عند اللعب [7]

عند الشافعية: هو ما يأخذه من العوض إن غلب فيكون غالباً، وإن غلب يدفع العوض فيكون مغلوباً[8]

عند الحنابلة: هو عوض إما أن يغرم به أو يغنم[9] وعند النظر في هذه التعريفات نجدها تعبر عن معناها نفسه ولكن مختلفة ألفاظها فتبين حقيقة القمار عوض بمخاطرة بالأموال وأخذها بغير وجه حق فهو اما يغنم او يغرم.

ثانياً: حكم القمار: يستند كونه ميسراً، على تحريمه وقد حرم في أصول الدين.

أولاً: من القران الكريم, قال تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ

1() سورة التوبة ، آية : 119.

2() سورة المطففين ، آية : 1,2.

(3) أخرجه مسلم في صحيحه, بهذا اللفظ, كتاب: الإيمان, باب: قول النبي صلى الله عليه وسلم: (من غشنا فليس منا) حديث رقم: 102.

(4) مجموع الفتاوى, ابن تيميه: 72/28.

(5) ينظر: لسان العرب, ابن منظور , مادة: قامر , 115/5, المعجم الوسيط, إبراهيم مصطفى, أحمد الزيات, حامد عبد القادر محمد النجار , مادة: القمار : 758/2.

(6)ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع , للكاساني:206/6 المبسوط, للسرخسي : 139/20, 158/30.

7() ينظر: الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني, للنفراوي: 285/2.

(8) ينظر: الحاوي الكبير , الماوردي: 180/17.

(9) ينظر: كشاف القناع عن متن الإقناع, البهوتي: 50/4.

CC BY

ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَاعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ ﴾ (1)

وجه الدلالة:

القمار كله ميسر لأن كل واحد منهما أما غالب وما خذ، والاخر مغلوب ومعطي، فهو مما يوقع في النفس العداوة والبغضاء بينهم، لأنه ليس على حق لأحدهم لما يلحقه الضرر، فأمر الله – عز وجل – وامر باجتنابه أمر صريح لشدة حرمته فمن ضوابط البيع تحريم الظلم الذي بلحق به أحدهما على غير وجه شرعي.

ثانياً: السنة: ما روى عن أبي هريرة –رضي الله عنه–مرفوعاً: ((من حَلَفَ فقال في حَلِفِهِ: بِاللاَّتِ وَالْعُزَّى، فليقل: لا إله إلا الله، ومن قال لصاحبه: تعال أُقَامِرْكَ فَلْيَتَصَدَّقْ)) (2)

وجه الدلالة: (فليتصدق) الصدقة هنا أمر بها الرسول –صلى الله عليه وسلم–تدل على تكفير عن الذنب وهو القمار فدل على حرمته لما فيه من غرر وظلم.

ثالثاً : من الأثر,روى ابن عباس , وعن مجاهد(3) وسعيد بن جبير(4) والشعبي (5)وغيرهم – رضي الله عنهم – أنهم قالوا الميسر القمار كله(6)

فتحريم الظلم الذي يلحق به أحدهما على غير وجه شرعي، فيكون أما غالب أو مغلوب فليحق به الغرر والمفسدة، قال ابن تيمية–رحمه الله–" فإن عامة ما نهى عنه الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق العدل والنهي عن الظلم: دقه وجله؛ مثل أكل المال بالباطل. وجنسه من الربا والميسر" (7) لذا نهى الشرع عنه لما يقع فيه من الظلم والبغضاء والعداوة، واكل الاموال بالباطل وبغير وجه حق.

المبحث الثاني: حكم الحوافز التي تضعها بعض الأسواق ترويجاً للسّلع وإغراء الزبائن. وفيه ثلاثة مطالب

---

(1) سورة المائدة ، آية: 90–91.

(2) متفق عليه : أخرجه البخاري في صحيحه بهذا اللفظ, كتاب: الأدب, باب: من لم ير إكفار من قال ذلك متأولا أو جاهلا, حديث رقم: 6107, أخرجه مسلم في صحيحه, كتاب: الأيمان, باب: من حلف باللات والعزى، فليقل: لا إله إلا الله, حديث رقم: 1647

3() مجاهد بن جبر أبو الحجاج المكي المخزومي, ولد سنة 21هـ, مولى السائب بن أبي السائب, عرض القرآن على ابن عباس ثلاثين مره, وهو من الطبقة الوسطى من التابعين وكان أعلم فالتفسير , وتوفي 104, وهو ساجد, ينظر : طبقات الحفاظ, للسيوطي: 43.

4() ابن هشام، الإمام، الحافظ, المقرئ، المفسر ، –ويقال: أبو عبد الله الأسدي, وهو من الطبقة الثانية من التابعين, درس العلم عن عبدالله بن عباس وعن عبدالله بن عمر وحدث عنهم وعن السيدة عائشة– رضي الله عنهم–, وعن كثير ,وقتل على يد الحجاج على أثر مناظرة بينهما في العراق, ينظر : سير أعلام النبلاء, للذهبي:187/5 .

(5) عامر بن شراحبيل بن عبد بن ذي كبار , ولد سنة إحدى وعشرين, وهو من الطبقة الثانية من التابعين, وحدث عن: أنس بن مالك ، وأبي هريرة، وعائشة– رضي الله عنهم– وعن كثير ، مات سنة 104, وقد بلغ اثنين وثمانين من العمر , ينظر : سير أعلام النبلاء, الذهبي: 171/5.

6() ينظر : بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع, الكاساني: 127/5.

(7) مجموع الفتاوى, ابن تيمية: 385/28.

CC BY

المطلب الأول: أهداف الاسواق من وضع تلك الحوافز.

تقدم الحوافز خدمات ومنافع فلا يقتصر دورها على تنشيط المبيعات ولكن ماهي أهداف الحوافز في الأسواق فتظهر فيما يلي:

1-تأثير الحوافز في قرار الشراء ومدى مقاومة الزبون و تردده وتحفيزه على الشراء [1] فتحفز الزبون على سرعة اتخاذ القرار في الشراء.

1-تزيد من أنتاج البيع كماً ونوعاً، [2] فكلما باع التاجر كلما أستقر مادياً ووصل الى الارباح العالية، فيقدم جهد أكبر في تحفيز الزبائن على الشراء.

توثر تأثير أما إيجابي أوسلبي لدى البائع والمشتري، قد يكون تأثيرها عليه أيجابي أوسلبي، [3] فيكون فيها الغرر والغبن وأكل الأموال بغير وجه حق.

تنشيط المبيعات بشكل مستمر، وتقديم معلومات عن المنتجات ليرتاد اليها الزبائن من خلال هذه الوسائل التحفيزية في الأوقات المناسبة لهم[4].

المطلب الثاني: أقسام تلك الحوافز.

تختلف الحوافز التي تضعها الأسواق لترويج السلع وإغراء الزبائن تبعاً لاختلاف المنتجات والسلع، ولكنها تنحصر على أقسام وهي:

الحوافز التي تكون على شكل هدايا.

أولاً: تعريف الهدية.

لغة: جمع هدايا، والهدية: ما أتحفت به، يقال: أهديت له وإليه[5]. قال تعالى ﴿ وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِم بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ ﴾ [6] .

(1) نظر: مبادئ ادارة الإعمال, خليل محمد:247,275.

(2) ينظر: التسويق التجاري وأحكامه, حسن الشهراني: 436.

3() ينظر: مبادئ ادارة الإعمال, خليل محمد, ص:247.

4() المرجع السابق: 275.

(5)ينظر: لسان العرب, ابن منظور, مادة: هد ي..357/15

6() سورة النمل، آية : 35.

CC BY

اصطلاحا: لا يختلف معناها الامن جهة الباعث الحقيقي لها ففي الاصطلاح الفقهي: " فيقصد بها إكرام شخص معين؛ إما لمحبة وإما لصداقة"[1] فهي تمليك لغير حاجة بلا عوض يقصد بها التوود، والاكرام.

في اصطلاح الموسوقين: " ما يمنحه التجار والباعة للمستهلكين من سلع أو خدمات دون عوض، مكافاة , أو تشجيعاً أو تذكيراً"[2] فهي تحقيق هدف يتعلق بالتسويق عن طريق التشجيع والتحفيز، فهي تكون مجاناً ؛ كهدية لكل مشتري ، او تتعلق بشرط ؛ يشترطه الأسواق على الزبائن ؛ اذا اشترى عدد معين او دفع قيمة معينة فلهو الحصول على هذه الهدية .

1-الحوافز التي تكون على شكل مسابقات.

أولاً: تعريف المسابقات

لغة: جمع مسابقة، والجمع أسباق والسبق موضع خطر، وتسابقوا القوم أي بادروا وخاطروا[3] وهي الغلبة والتقدم في الشى[4].

اصطلاح الفقهي: لا يختلف في اصطلاح الفقهاء عن المعنى اللغوي[5] كونها محصورة بين الغلبة والتقدم

وفي اصطلاح الموسوقين: هي المغالبات[6] التي يقيمها اصحاب السلع لغراء الزبائن وجذبهم الى الاسواق وتنشيط المبيعات[7]

والمسابقات التجارية: هي تنظيم المؤسسات والشركات مسابقات تجارية للزبائن للفوز بجوائز تضعها هذه المؤسسات والشركات على أشكال أما ان تكون في شكل سلع معينة أو نقود أو رحلة وغيرها[8]، والغرض منها أغراء الزبائن وترويج السلع وتتنوع هذه المسابقات التي تضعها المؤسسات والشركات لإغراء الزبائن الى نوعين

الأول: الى ما فيه عمل للمتسابقين، بأن يكون الاشتراك في هذه المسابقة مشروط بالشراء.

1()مجموع الفتاوى, ابن تيمية:269/31.

(2)الحوافز التسويقية التجارية, خالد المصلح :67.

(3) ينظر لسان العرب, ابن منظور: مادة, سبق: 151/1.

4() ينظر: المعجم الوسيط, إبراهيم مصطفى, أحمد الزيات, حامد عبد القادر, محمد النجار, مادة: سبق, فصل باب السين 414/1.

5() ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع, الكاساني: 206/6, الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني, النفراوي 350/2, الحاوي الكبير, الماوردي: 182/15, كشاف القناع على متن الاقناع, البهوتي: 49/4.

6() و هي مشتقة من الفعل غلب, ومن ذلك غلب الرجل غلباً وغلبةً, والمغالبة: الغلاب, الذي يغلب كثيرا. وشاعر مغلب أي كثيرا ما يغلب ينظر: لسان العرب، ابن منظور، مادة غلب: 651/1.

(7)ينظر: إدارة التسويق, با زرعة: 498-499

(8) ينظر: احكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الاسلامي, محمد عثمان شبير، ص : 21

CC BY

وهذا الشرط يكون صريحاً حيث أنه لا تمنح القسيمة (الكربون)[1] الا لمن اشترى السلعة التي حدتها الأسواق لترويج السلع فلا يتمكن حصولي على القسيمة الا بالشراء للدخول بالمسابقة او وصوله حد معين في الشراء فيتمكن عمل الزبون هنا .

الثاني/ ما ليس فيه عمل للمتسابقين، بأن يكون الاشتراك في هذه المسابقة مشروط بالشراء. وهذا الشرط يتضمن شراء المتسابقين شرطا لدخول للمسابقة، فيشتري إي سلعة من المحل ليست محددة فيتمكن هنا ان ليس له عمل المتسابق او المشتري، ومن صورة توزيع أرقام لكل مشتر، أو توضع الأرقام داخل السلع، ثم يتم السحب في الفترة المحددة، فمن خرج رقمة من المتسابقين ضمن الجائزة[2], وفاز بها.

1- الحوافز التي تكون على شكل تخفيضات.

اولاً: تعريف التخفيض لغة: وهي من الخفض، ضد الرفع، وهو نقص من الشئ[3]، ومن قولة تعالى ﴿ خَافِضَةٌ رَافِعَةٌ ﴾ [4].

اصطلاح الفقهاء: لم أجد عند الفقهاء تعريف للتخفيض سواء انه ذكر بتعبير بالنقص والحط من الثمن[5] وهو من البيوع المشهورة عند الفقهاء كبيع المواضعة [6] وذكر تعريفه مؤخرا لنوع من أنواع التخفيض هو التخفيض بالبطاقة في بحث قدم الى مجمع الفقه الاسلامي ورابطة العالم الاسلامي انها " بطاقة[7] تتضمن الوعد بإعطاء حاملها تخفيضا في أسعار السلع المشتراه "[8]

وفي اصطلاح الموسوقين: هو حسم تعطيه الشركات والمؤسسات التجارية من سعر الخدمات والسلع في السوق أو من أسعار البيع التي تحددها الشركات والمؤسسات التجارية، لتشجيع واغراء الناس على الشراء والتعامل معهم [9]

(1) الكربون كلمة مسبوقة تستعمل كثيراً في المسابقات التجارية, وهي في الأصل كلمة (carbon), والترجمة للعربية لهذه الكلمة قسيمة أو ورقة أو إيصال يعطي حامله الحق في شيء, ينظر : قاموس الجيب في الاقتصاد والتجارة, دائرة المعاجم: 75.

2() ينظر : ادارة التسويق, بازرعة: 498/2.

(3) ينظر : لسان العرب, ابن منظور , مادة: خفض 145/7, المعجم الوسيط, مادة: خفض246/1.

(4) سورة الواقعة ، آية : 3 .

(5) ينظر : الفتاوى الهندية, لجماعة من المؤلفين: 541/3.

(6) المواضعة: ان يأخذ المشتري المبيع براس ماله أو نقص منه, فهي نقصان في الثمن. ينظر : أنيس الفقهاء , قاسم القونوي, مادة الوضيعة:76.

(7) البطاقة: رقعة صغيرة, من الورق وغيرة, تبين ما تُعلّق بها, ينظر: المعجم لوسيط, مجموع من العلماء مادة: بطاقة: 61.

(8) ينظر : بطاقات التخفيض في ضوء قواعد المعاملات الشرعية, سامي بن إبراهيم السويلم:3.

(9) ينظر : معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال, نبيه غطاس: 429.

CC BY

فهي التي تقدمها الشركات والمؤسسات التجارية على صورتين: الاولى: تكون مجاناً بدون مقابل , الثانية: يكون هناك اشتراك سنوي تمنح حامل البطاقة تخفيض على جميع سلعها وخدماتها في جميع الفروع، تقوم على خصم وتخفيض للمشتري, وهذا ما يسمى بالتخفيض بالبطائق.

المطلب الثالث: حكم تلك الحوافز.

1- حكم الحوافز التي تكون على شكل هدايا.

أولاً: حكم الحوافز التي تكون هدية مجاناً لكل مشتر، فيكون ذلك أما مكافأة له، أو دعاية للسلع، أو تصريف لها.

فالأصل في الهدايا مندوب اليها ودل على ذلك نصوص الكتاب والسنة وقد أجمع الفقهاء على ذلك[1] :

أولاً: الكتاب الكريم.

1- قال تعالى﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾ [2]

2- قال تعالى﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ﴾ [3].

وجه الدلالة :

أتضح من الآيات السابقة أن الله أمر بالإنعام على الغير وجعله من الإحسان،" فالأصل في كل إحسان الندب"[4]، فالهدايا وبذلها نوع من الاحسان والبر فتدخل الهدية في عموم الآية.

3- قال تعالى:﴿.... وَآتَى الْمَالَ عَلَىٰ حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ ﴾ [5].

وجه الدلالة:

جعل الله –عز وجل–من خصال البر إيتاء الأموال فالزكاة، فتشمل هذه الآية ايضا الصدقة والهديه[6]

ثانياً: السنة

---

1 () ينظر : بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع, الكاساني:128/6, الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني, النفراوي: 154/2, الحاوي الكبير , الماوردي:543/7, المغني, لابن قدامة:240/8, المحلى, ابن حزم: 142/9.

(2) سورة النحل، آية: 90.

(3) سورة المائدة ، آية : 2.

(4) الذخيرة : القرافي:258/6.

(5) سورة البقرة: 177.

(6) ينظر : الحاوي الكبير : الماوردي: 543/7, مغني المحتاج في معرفة الفاظ المنهاج, الشربيني: 3 /258.

CC BY

1- روى عن ابي هريرة –رضي الله عنه–قال: قال الرسول–صلى الله عليه وسلم- ((تهادوا تحابوا)) [1]

وجه الدلالة:

أن الرسول – صلى الله عليه وسلم–أمر بالهدية وبين الغاية المحبة بين المتهادين.

2- وأيضاً حديث روى عن ابي هريرة–رضي الله عنه–قال: قال الرسول – صلى الله عليه وسلم – ((تهادوا فان الهدية تذهب وَحَرَ الصدر))[2]

وجه الدلالة:

أمر الرسول –صلى الله عليه وسلم–بالهدية دليل على مشروعيتها، لما فيها من إذهاب وحر[3] الصدر وهو الغيظ والحقد.

والآيات والأحاديث السابقة دلت على مشروعية الهدية وندبها، الا ان هناك حالات تخرجها من حكم الاستحباب للكراهة والتحريم مثل هدايا العمال التي لم تجر بهم عادة، كالرشوة والهدايا التي يستعان بها على الحرام فتخرج من الاصل الندب الى غيرها من الاحكام.

وصور الهدايا التي تكون على شكل حوافز تسويقية لإغراء الزبائن وترويج السلع في الأسواق صورتين:

الأولى: الهدايا التشجيعية المجانية التي تكون حافزا لتروج السلع في الاسواق وإغراء الزبائن تبين أن الاصل فيها الجواز لما سبق من ذكر الأدلة السابقة كونها كهدية مجاناً؛ ولأن الأصل في العقود الحل مالم يأتي دليل التحريم.

الثانية: إذا كانت الهدية معلقة بشرط، مثل: أن اشتريت عدد معين، أو بلغت دفع قيمة معينه فلك الهدية، فينظر الى هذا الشرط وحقيقته حتى ينتفى هذا التحريم ويثبت الصحة فقد قال تعال: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴾ [4]

فذهب أهل العلم الى قولين في هذا النوع من الهدايا المعلقة بشرط التي تقوم على إغراء الزبائن.

القول الأول: تحريم مثل هذه الصورة التشجيعية التي تحمل على اغراء الزبائن وهو قول ابن عثيمين [5] – رحمه الله – : " جَعْلُ صورة سيارة نصفها في كارت ونصفه الثاني في كارت آخر مثلاً، ولا تدري عن هذا النصف الآخر هل هو

(1) اخرجه البيهقي في سننه الكبرى, كتاب الهبات باب التحريض على الهبة والهدية صلة بين الناس , حديث رقم: 11974, ينظر: ارواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل: الالباني, رقم1601, 44/6.

2 () أخرجه الترمذي في سننه, أبواب: الولاء والهبة , باب: في حث النبي صلى الله عليه وسلم على التهادي, حديث رقم: 2130, قال الترمذي, هذا حديث غريب من هذا الوجه وأبو معشر اسمه نجيح مولى بني هاشم وقد تكلم فيه بعض أهل العلم من قبل حفظه.

3 () قيل: اشد الغضب والعداوة, ينظر: النهاية في غريب الحديث والاثر, مادة: وحر :160/5.

(4) سورة النساء ، آية: 29.

CC BY

موجود، أو غير موجود؟ وعلى فرض أنه موجود فهو حرام بلا شك، لأنَّ الإنسان إذا اشتري كرتوناً يكفيه وعائلته، ووجد فيه، كارت السيارة، فإنه سوف يشتري عشرات الكراتين أو مئات الكراتين رجاء أن يحصل نصف الثاني، ليحصل على السيارة، فيخسر مئات الدراهم، والنهاية أنه لا شيء، فقد تحصل لغيره، فيكون في هذا إضاعة مال وخطر، فلا يجوز استعمال هذه الأساليب"[1]

القول الثاني: جواز هذه الصورة التشجيعية التي تحمل على اغراء الزبائن اذا كانت من طرف واحد دون اشتراط على ثمن السلعة وهو قول العلامة القرضاوي [2] –حفظه الله– وأجاز ذلك في اجتماع المجلس الأوربي للإفتاء عن هذه المسالة فأجاب" بعض الشركات تضع بعض داخل منتجاتها وعندما يقوم الشخص بتجميع بعض هذه الصور ويرسلها الى الشركة يمكن أن يحصل على جائزة فما حكم ذلك؟ فأجاب: بالنسبة لهذه الجوائز المذكورة لا حرج على المسلم في أخذها، وذلك لأنها تمم من طرف واحد وهي الشركة المنتجة دون اشتراط زيادة على ثمن السلعة وانما هي من باب الترويج لبضائعها ولا يتحمل المشتري أي خسارة ولا زيادة في ثمن السلعة مما لا يدخلها في أحكام القمار شرعاً والممنوع فقط في هذه المسألة أن يشتري المسلم هذه السلع لغرض الحصول على هذه الجوائز فهذا يدخله في القمار المحرم أصلاً"[3]

واستدلوا كلا القولين السابقين بالأدلة التالية:

أولاً: تخرج الهدايا التشجيعية على أنها هبة، فهي تمليك بلا عوض [4] فالهدية الترويجية ليس لها أثر فالثمن مطلقاً فهي وعد بالهبة، فالثمن المبذول عوض عن السلعة دون الهدية، فهي هبة في حق البائع ولكن إغراء و غرر في حق المشتري، قد يحصل عليها وقد لا يحصل.

ثانياً: خرجت عن كونها عقود تبرعات الى عقد معاوضات، فاشتراط الشراء حتى يحصل على الهدية خرجت عن كونها هديه الى بيع وشرط وقد نهى الرسول – صلى الله عليه وسلم– عنه ((لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع ولا ربح مالم يضمن ولا بيع ما ليس عندك))[5]

---

(5) محمد بن صالح العثيمين الوهيبي التميمي، ولد في عنيزة 1347هـ. ، عالم وفقيه سعودي، زادت آثار الشيخ العلمية على انه جمع في تعليمه بين مدرستي الفقهاء والمحدثين، وبلغت مؤلفاته قرابة المائة وخمسة عشر مؤلفا ومنها: وله زاد المستقنع؛ شرح رياض الصالحين، وتوفي عام 15 شوال1421هـ، ينظر: الموسوعة التاريخية –الدرر السنية، لمجموعة من المؤلفين.

1() مجموع فتاوى ورسائل ابن عثيمين, محمد صالح بن عثيمين:256/28

2() يوسف عبد الله القرضاوي, ولد 1926م, عالم مصري مسلم يحمل الجنسية القطرية، حفظ القران واتقن احكامه وهو دون العاشرة من عمره, وكان سابقا رئيس الاتحاد العالمي لعلماء المسلمين, من أبرز مصنفاته, كتاب الحلال والحرام, وفقه الزكاة, ينظر: الموسوعة العربية العالمية, مجموعة من المؤلفينhttp://www.mawsoah.net .

(3) أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الاسلامي ، محمد عثمان شبير ، ص: 31.

(4)ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع, الكاساني: 115/6, الذخيرة, القرافي: 224/6, مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج, الشربيني: 559/3, المحلى, ابن حزم:124/9.

CC BY

ثالثاً: يعد هذا قماراً وميسراً وذلك لان المشتري يبذل مال في شراء السلع حتى وصول الحد من الثمن المعين للحصول على الهدية أو يشتري مالا حاجة له للوصول الي الحد المعين للحصول على الهدية فهو في المخاطرة التي أجمعت عليها أهل العلم بحرمتها

رابعاً: فيه إضاعة للمال، وقد نهى النبي – صلى الله علية وسلم–عن إضاعته بدليل قوله – صلى الله علية وسلم–((ان الله حرم عليكم .....و إضاعة المال)) [1] وتوعد الرسول – صلى الله علية وسلم– الخوض بمال الله بغير حق فقد قال– صلى الله عليه وسلم– ((ان رجالاً يتخوضون في مال الله بغير حق فلهم النار يوم القيامة))[2] ويترتب على هذا النوع الى طمع الناس وحملهم على شراء ما ليس هم بحاجة له.

فلا بد من تطبيق الضوابط والشروط لهذه الهدايا الترويجية حتى لا يغرر بالمشتري

فالهدية الترويجية في حقيقة الأمر مكافأة ليست جزء من المبيع بل ترغيب في الشراء والتشجيع علية فهي تابعة وليست مقصودة فالعقد، لان البائع والمشتري يقصدون بهذا العقد السلعة وليست الهدية، قال ابن قُدامة: "ولا يصح تعليق الهبة بشرط؛ لأنها تمليك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع"[3] فيحرم الغرر والمخاطرة بالأموال واخذها على غير وجه حق.

الراجح ووجه الترجيح: الذي يتضح لي – والله أعلم–عند النظر في كل من القولين السابقين، يلاحظ وجاهه الراي بينهما، فعند الاخلال بالضوابط، يتضمن الاصل هو ما تضمنه قول الشيخ ابن عثيمين، في تحريم هذه الهدايا التشجيعية لإغراء الزبائن وترويج السلع.

2–حكم الحوافز التي تكون على شكل مسابقات.

لقد سبق وذكرنا في المبحث السابق ان المسابقات التجارية التي تقوم على إغراء الزبائن تنقسم الي قسمين وسأبين حكم كل قسم:

القسم الأول: الى ما فيه عمل للمتسابقين، بأن يكون الاشتراك في هذه المسابقة مشروط بالشراء.

---

(5) اخرجه الترمذي في سننه, أبواب: البيوع, باب: ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك, حديث 528, أخرجه البيهقي في سننه, كتاب: البيوع, باب: من قال لا يجوز بيع العين الغائبة, حديث رقم: 10419.

(1)متفق عليه ، اخرجه البخاري في صحيحه, بهذا اللفظ, كتاب: الأدب, باب: عقوق الوالدين من الكبائر , حديث 5975, أخرجة مسلم في صحيحه, كتاب الأقضية, باب: النهي عن كثرة المسائل من غير حاجة، والنهي عن منع وهات، وهو الامتناع من أداء حق لزمه، أو طلب ما لا يستحقه, حديث رقم: 393.

(2)أخرجه البخاري في صحيحه بهذا اللفظ, , كتاب: فرض الخمس, باب: قول الله تعالى: {فأن لله خمسه وللرسول} الأنفال: 41 حديث رقم: 3118.

(3) المغني، لابن قدامه: 250/8.

CC BY

وهذا الشرط يكون صريحاً حيث أنه لا تمنح القسيمة (الكربون) الا لمن اشترى السلعة التي حددتها الأسواق أو تتعامل معها وفق شروطها.

فالأصل في المسابقات التجارية أو المغالبات هو بذل العوض، وعلى هذا أختلف أهل العلم في المباحات التي لم ترد بها نصوص ما حكم بذل العوض فيها؟

وترتب على اختلاف القول في بعدم جواز بذل العوض في غير ما ورد به النص الى قولين:

القول الأول: لا يجوز بذل العوض في غير ما ورد به النص؛ فلا يجوز بذل العوض في هذه المسابقات مطلقاً، وهذا قول الحنفية[1]، والمالكية[2]، والشافعية[3]، الحنابلة[4]

القول الثاني: يجوز بذل العوض في هذه المسابقات، وهذا قول حكي عند المالكية [5]

أدلة القول الأول:

أولاً: من القرآن الكريم.

قال تعالى﴿ وَآتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ﴾[6]

وجه الدلالة: قد نهى الله في كتابه عن تبذير المال وهو إنفاقه في غير مصلحة وكان مضيعا لماله فهذه المسابقات فيه إضاعة للمال والانشغال بها ولهوفي الدنيا والدين [7]، ولذلك فإن بذل العوض لا يجوز الا لمنفعة للدين والدنيا وهذا متفق علية حيث انه يحجر على السفيه إذا كان مبذراً لماله

ثانياً: من السنة:

قال النبي – صلى الله عليه وسلم– ((لا سبق الا في خف أو نصل أو حافر)) [8]

(1) ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، للكاساني: 206/6.

(2) ينظر: الذخيرة، للقرافي: 464/3.

(3) ينظر: روضة الطالبين وعمدة المفتيين، للنووي: 355/10.

(4) ينظر: كشاف القناع على متن الاقناع، البهوتي: 48/4، المغني، لابن قدامة: 467/9.

(5) ينظر: مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، الرعيني، الحطاب: 393/3، قال الزناتي: واختلف فيمن تطوع بإخراج شيء للمتصارعين وللمتسابقين على أرجلهما، أو على حماريهما، أو على غير ذلك مما لم ترد به سنة بالجواز والكراهة .

(6) سورة الإسراء ، آية: 26.

(7) ينظر: مجموع الفتاوى ، لابن تيمية: 34/31.

(8) أخرجه الترمذي في سننه, بهذا اللفظ, أبواب: الجهاد, باب: ما جاء في الرهان والسبق, حديث رقم: 1700, حديث صحيح, أخرجه ان ماجه في سننه, كتاب: الجهاد, باب: السبق والرهان, حديث رقم: 2878.

CC BY

وجه الدلالة: أن النبي–صلى الله عليه وسلم–حصر واقتصر على جواز العوض في المسابقات على الخيل والأبل والسهام، فلا يجوز العوض في غيرها من المسابقات، فذكرها هنا على سبيل الاستثناء في الجواز في هذه الثلاثة فقط (1)

أدلة القول الثاني:

أستدل أصحاب هذا القول بأن الشرع منع بذل العوض في المسابقات إذا كان بين المتسابقين، فهو أما ان يغرم أو يغنم وهو الميسر والقمار المحرم، أما إذا كان بذل العوض اجنبي فهو أما أن يغنم أو أن يسلم، واحد منهما(2).

المناقشة:

1- ان هذا الدليل من جهة اعتبار اخراج السبق.

2- قوله في الحديث " لا سبق" نكرة في سياق النفي تفيد عموم المنع عن بذل العوض في السبق سواء من المتسابقين أو من أجنبي لا فيما ورد فيه النص(3).

– الذي يظهر ووقفت علية عند أهل العلم على اختلاف مذاهبهم لا يجوز بذل العوض على غير هذه الثلاثة (4) وقد قال ابن تيمية– رحمة الله – في عموم الحديث كما لوكان العوض من أجنبي" المغالبات ثلاثة أنواع. فما كان معينا على ما أمر الله به في قوله:﴿وَأَعِدُّوا لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ وَمِن رِّبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَآخَرِينَ مِن دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۚ وَمَا تُنفِقُوا مِن شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنتُمْ لَا تُظْلَمُونَ ﴾(5)

جاز بجعل وبغير جعل. وما كان مفضيا إلى ما نهى الله عنه: كالنرد والشطرنج: فمنهي عنه بجعل وبغير جعل. وما قد يكون فيه منفعة بلا مضرة راجحة: كالمسابقة والمصارعة: جاز بلا جعل"(6) فلو بذل أحد المتلاعبين أو أجنبي العوض فقد نهى عن ذلك الا ما كان فيه منفعة.

الراجح وسبب الترجيح: بعد النظر في الأقوال والأدلة تبين لي أن الراجح هو القول الأول لقوة أدلتهم، وعدم انفكاك القول الثاني من المناقشة، لضعف أدلتهم، –والله اعلم – وعلى هذا أرجح ويتبين القول بعدم جواز بذل العوض في غير

(1) ينظر: الحاوي الكبير, للماوردي: 182/15.

(2) ينظر: فتاوى إسلامية ، محمد عبد العزيز المسند: 443/4.

(3) ينظر: مختصر التحرير في شرح الكوكب المنير ، تقيد الدين ابن النجار: 136/3.

4() ينظر: الدر المختار وحاشية ابن عابدين , ابن عابدين: 402/6, الذخيرة, للقرافي: 464/3, الأم, للشافعي: 4/ 243, المغني, لابن قدامة:467/9.

5() سورة الأنفال ، آية: 60.

6() مجموع الفتاوى, ابن تميمة: 227/32.

CC BY

ما ورد به النص، سواء كان بين المتلاعبين أو الأجنبي فلا يجوز للمؤسسات التجارية استعمال هذه المسابقات لترويج السلع، سواء كان الشراء مشروط أو غير مشروط، أو زيد في ثمن السلعة أ ولم يزد، لانها بذل عوض في غير ما ورد به النص

فلا تخلو المسابقات التجارية التي تقوم على ترويج السلع واغراء الزبائن من حالتين:

الحالة الأولى: أن يرفع المحل التجاري أو المنظم للمسابقة قيمة السلع بناءًا على هذه الجائزة، وهنا لاشك في حرمتها؛ لان المشترك في المسابقة دفع أكثر من قيمة السلعة الحقيقة للاشتراك في هذه المسابقة، فهو حقيقة القمار وقع المشتري بين الغرم أو الغنم[1] .

الحالة الثانية: عدم الزيادة في ثمن السلعة، وهنا يظهر ما تخفيه حقيقة المسابقات كونها لزيادة المبيعات وترويج للسلع واغراء للزبائن فيدفع المشتري المال للدخول في هذه المسابقة وقد يشترك أكثر من مرة فهي ابتزاز للأموال وتغرير للمشتري وقد يشتري مالا حاجة له فتكون شبية للميسر والقمار فمن باب أولى سد الذريعة المفضيه الى القمار والميسر وتحريم ذلك، على هذا يتبين لي– والله اعلم– أن المسابقات التجارية التي تسعى لترويج السلع واغراء الزبائن من غير المتسابقين وكانت مشروطة بالشراء سواء زيد في ثمن السلعة أم لا فهي حرام وقمار ولا تنجو من ذلك الا اذا كانت غير مشروطة بالشراء , والا يكون شراء السلع للحصول على القسيمة أو الكربون, وان لا يزيد في ثمن السلعة , وهو اختيار اللجنة الدائمة للبحوث العملية والافتاء في المملكة العربية السعودية وقول ابن باز[2] وابن عثمين[3]

القسم الثاني/ ما ليس فيه عمل للمتسابقين، بأن يكون الاشتراك في هذه المسابقة مشروط بالشراء.

وهي التي تعمل على ترويج السلع وإغراء الزبائن، ومن صورة توزيع أرقام لكل مشتر، أو توضع الأرقام داخل السلع، ثم يتم السحب في الفترة المحددة، فمن خرج قمة من المتسابقين ضمن الجائزة

قد اختلف العلماء المعاصرون على قولين:

القول الأول: تحريم الاشتراك في هذا النوع من المسابقات، وهو قول الشيخ ابن باز، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والافتاء في المملكة العربية السعودية، وقول للشيخ ابن عثيمين[4]

1() ينظر: الحوافز التجارية التسويقية, خالد المصلح:ص, 169.

2() هوعبد العزيز بن عبدالله بن عبدالرحمن بن بازولدعام1330هـ, حفظ القران قبل ان يبلغ سن البلوغ, أصبح بعد وفاة المفتي ابن إبراهيم مفتيا للملكة العربية السعودية, توفي في السابع والعشرين من محرم 1420هـ

(3) ينظر: فتاوى إسلامية, محمد عبد العزيز المسند: 433,434/4, مجموع فتاوى ورسائل ابن عثيمين, ابن عثيمن: 262–263.

(4) ينظر: فتاوى إسلامية محمد عبد العزيز المسند: 444/4 ، 344 ، 244.

CC BY

القول الثاني: جواز الاشتراك في هذا النوع من المسابقات بشروط ألا تشتري السلعة من أجلها، وعدم رفع الثمن من أجل المسابقة وهو القول الاخر لابن عثيمين [1] وقول للقرضاوي[2].

أدلة القول الأول:

1- استدلوا ان هذا النوع من المسابقات من القمار المحرم شرعاً، فالأصل هنا أن يغرم أو ان يغنم، فهو صورة من صور القمار فيترتب على ذلك تحريم استعمال هذا النوع من الحوافز، وتحريم الاشتراك في هذه المسابقات

المناقشة: يناقش هذا الدليل ان المشتري إذا دفع المثل ولم يكن هناك زيادة فهو في دائرة الغنم وليس هنا صورة للقمار.

يجاب على هذا: المشتري في هذه المسابقة لا يخلو من ثلاث حالات

الاولى: يقصد بشرائه السلعة فقط، فشرائه صحيح واحتياطاً ان لا يأخذ الجائزة لو أصابته القرعة" لان الشبهة ملحقة بالحقيقة في باب المحرمات احتياطاً"[3]

الثانية: يقصد المشتري بشرائه دخول المسابقة والسحب فهذا قمار صريح.

الثالثة: يقصد بشرائه السلعة ودخول السحب فهنا بذل مال في شيء قد لا يحصله فهو بين غرم وغنم، فلا يسلم من القمار.

2- هذه المسابقة تضر بالتجار الذين لم يستعملونها فليحقهم الضرر وتكدس بضائعهم، وتشع الحقد والغل بين التجار ومن قواعد الشرع نفى عن الضرر وتحريم الظلم والاضرار بالتجار فقال الرسول –صلى الله عليه وسلم– ((لا ضرر ولا ضرار))[4] وقد سبق الحديث عن هذا الضابط للبيع المباح[5]

أدلة القول الثاني: أن الأصل في المعاملات الحل والإباحة مالم يقم دليل على تحريم ذلك، وما ذكر كان احترازاً من القمار والميسر.

1() ينظر: لقاء الباب المفتوح ابن عثيمين 5/48.

(2) ينظر : فتاوى معاصره, للقرضاوي : 424/2

(3) بدائع الصناع في ترتيب الشرائع , للكاساني 891/5.

(4) أخرجه ابن ماجه في سننه, بهذا اللفظ, كتاب: الأحكام, باب: من بنى في حقه ما يضر بجاره, حديث رقم: 2341, وهو حديث صحيح , أخرجه البيهقي في سننه الكبرى, كتاب: الصلح, باب: لا ضرر ولا ضرار, حديث رقم: 11385,

5() ينظر: ص ،20 .

CC BY

المناقشة: نوقش ان أصل الاباحة معارض لقول واسباب المانعين وأدلتهم، وانه يصعب العلم بتنفيذ وتحقق الشروط التي استدليتم بها، لان مقصود الشراء يصعب ضبطه فهو أمر خفي فيتعذر العلم به[1]، واما الشرط الاخر الا يزيد في السعر في السلع من أجل المسابقة فهذا أمر غير ثابت فالسلع تتغير أسعارها وليست على ثبات.

الراجح ووجه الترجيح: بعد النظر في الأقوال والأدلة تبين لي – والله أعلم–أن الراجح هو القول الأول في تحريم هذا النوع من المسابقات التجارية لقوة أدلتهم، وعدم انفكاك القول الثاني من المناقشة، ولضعف أدلتهم.

3– حكم الحوافز التي تكون على شكل تخفيضات.

وهي التي تعمل على ترويج السلع وإغراء الزبائن في الأسواق وهي صورتان: الصورة الاولى: التخفيض مجاناً، كأن يكون هذا التخفيض مجاناً بدون مقابل مثل يأخذ المشتري المبيع براس ماله أو ينقص في ثمنه، الصورة الثانية: التخفيض بالبطاقة، وهي نسبة تخفيضه يحصل عليها المشتري مقابل استعماله للبطاقة التخفيض بناءاً على الرسوم السنوية او الاشتراك السنوي لهذه البطاقة، فالأجرة هنا جزء مشاع من عمل الأجير.

النوع الاول: التخفيض مجاناً.

ذهب العلماء على اتفاق بجواز التخفيض مجاناً بدون مقابل وللبائع حق التسعير في ذلك [2]

والأدلة على ذلك:

أولاً: القران الكريم.

قال تعالى﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ﴾[3]

وجه الدلالة: إذا رضي البائع ان يبيع سلعته بثمن دون السعر السائد في السوق , فلا وجه لمنعه من ذلك.

قال تعالى﴿ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [4]

وجه الدلالة: للبائع أن يشترط في البيع ويحدد السعر بسعر السوق أو ينقص منه في بيعه مدام حلالاً.

ثانياً: من السنة.

(1) ينظر: الموافقات, الشاطبي: 361/2.

(1) ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، الكاساني:129/5، الكافي في فقه أهل المدينة، ابن عبد البر:730/2، الحاوي الكبير، الماوردي: 409/5، كشاف القناع عن متن الإقناع، البهوتي:187/3.

(2) سورة النساء، آية: 29.

(3) سورة البقرة، آية: 275.

CC BY

1- عن أنس[1] -رضي الله عنه- قال: قال الناس يا رسول الله غلا السعر فسعر لنا، فقال رسول الله – صلى الله عليه وسلم – ((إن الله هو المسعر القابض، الباسط، الرازق، وإني لأرجو أن ألقى الله تعالى وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم، ولا مال))[2]

وجه الدلالة:

يبين هذا الحديث ان للبائع حق التسعير في سلعته فله ان ينقص السعر أي يخفضه أو يبيع بمثله، برضا منه.

2- وما روي عن جابر بن عبد الله[3] -رضي الله عنه -أنَّ رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: ((رحم الله رجلًا سمحًا إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى))[4]

وجه الدلالة:

دعا الرسول صلى الله عليه وسلم الترغيب في السماحة والسهولة في البيع والشراء وسائر المعاملات، فنقص السعر والتخفيض منه داخل في ذلك فيمن باع بأقل من ثمن المثل" بل يشكر على ذلك إن فعله لوجوه الناس، ويؤجر فيه إذا فعله لوجه الله "[5]

النوع الثاني: التخفيض بالبطائق

اختلف العلماء في حكم استخدام هذه البطائق لانها نسبة تخفيضيه تعطى للمستهلك بناءاً رسم واشتراك سنوي، فتكيف على انها أجرة والاجرة هنا جزء مشاع من عمل الاجير، فااختلفوا الى قولين:

القول الأول: قول المذهب الحنفي[6]، والمذهب المالكي[7]، والشافعي[8] لا تجوز

القول الثاني: قول بعض المالكية[9] ، ومذهب الحنابلة[10]، انها تجوز

(1) أنس بن مالك الخزرجي الأنصاري، خادم رسول الله صلى الله عليه وسلم، يكنى أبا حمزة، قدم على الرسول صلى الله عليه وسلم وهو ابن عشره سنين، وشهد بدر وهو خادم عنده، مات أنس بن مالك سنة ثلاث وتسعين في البصرة، الاستيعاب في معرفة الأصحاب، ابن عبد البر:109/1.

(2) أخرجه الترمذي في سننه، أبواب: البيوع، باب: ما جاء في التسعير، حديث رقم:1314، أخرجه ابن ماجه في سننه، كتاب: التجارات، باب: من كره أن يسعر، حديث رقم 2200، حديث حسن صحيح.

(3) جابر بن عبد الله بن عمرو بن حرام الأنصاري، كنيته ابو عبد الله، غزا رسول الله صلى الله عليه وسلم إحدى وعشرين غزوة، سنة سبع وسبعين بالمدينة، الاستيعاب في معرفة الأصحاب، ابن عبد البر:220/1 .

(4) أخرجه البخاري في صحيحه، بهذا للفظ، كتاب: البيوع، باب: السهولة والسماحة في الشراء والبيع، ومن طلب حقا فليطلبه في عفاف، حديث رقم:2076 .

(5) البيان والتحصيل، ابو الوليد ابن رشد: 306/9.

(1) ينظر: الفتاوى الهندية، لمجموعة من المؤلفين: 450/4 .

7() ينظر: المقدمات الممهدات : ابي الوليد ابن رشد:174/2.

(3) ينظر: مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، الخطيب الشربيني:454/3.

(4) ينظر: المقدمات الممهدات، لابي الوليد ابن رشد:173/2.

CC BY

أدلة القول الأول:

أولاً: القران الكريم.

1- قال تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ (1)

2- قال تعالى﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ﴾ (2)

وجه الدلالة:

من الآيات السابقة يتبين تحريم الله أكل الأموال بالباطل بين الناس فحين يدفع المشتري أجرة البطاقة سنوياً قد يحصل على هذا التخفيض وقد لا يحصل فهنا أيضاً يتضح الميسر والقمار فيها لأنه قد يزيد ما دفعه مقابل البطاقة والتخفيض عن سعر السلعة، وقد يشتري شيئاً لا يرغب فيه وليس له حاجه بمقابل هذه البطاقة.

ثانياً: من السنة.

1- قول الرسول – صلى الله عليه وسلم- ((لا ضرر ولا ضرار))(3)

وجه الدلالة:

أولاً: لحق الضرر بالمشتري عندما اشترك فيه هذه البطاقة فيدفع رسوم سنوية وقد لا يستفيد منها، وقد يحصل بهذه البطاقة على تخفيض أكثر مما دفع فهي قائمة ما بين الغنم والغرم.

ثانياً: لحق الضرر التجار الاخرين الذين ليس لديهم اشتراك مع مصدرين البطاقة، فيؤدي الى كساد تجارته.

أدلة القول الثاني:

---

(5) ينظر: كشاف القناع على متن الاقناع، البهوتي:3/، 556,551.

(1) سورة النساء ، آية : 29

(2) سورة المائدة ، آية: 90،91.

(3) سبق تخريجه،ص:37.

CC BY

أولاً: من السنة.

1- روى عن ابن عمر [1] -رضي الله عنه- أن النبي -صلى الله عليه وسلم- ((عامل أهل خيبر شطر ما يخرج منها من ثمر أو زرع)) [2]

وجه الدلالة: أن النبي-صلى الله عليه وسلم-عامل أهل خيبر ببعض ما يخرج منها من ثمر وزرع، فهذا دلالة على جواز أن تكون الاجرة من الجزء المشاع، من نسبة ما عمل به الأجير، " لان الحاجة تدعوا الى ذلك لان كثيراً من الناس لا شجر لهم ويحتاجون الثمر وأهل الشجر يحتاجون الى العمل ففي تجويزها دفع للحاجتين، وتحصيل منفعة كل منهما"[3]

المناقشة نوقش هذا الدليل: أن من شروط الإجارة العلم بالأجرة [4]، فهي هنا جزء مشاع من عمل الأجير فهي مجهولة[5] وان الجهالة في هذا الحديث غير مؤثرة والجهالة والغرر في البطاقة مؤثرة لأنها تحصل وقد لا تحصل.

الراجح وجه الترجيح: بعد النظر في الأقوال والأدلة تبين لي أن الراجح هو القول الأول لقوة أدلتهم، وعدم انفكاك القول الثاني من المناقشة لضعف أدلتهم، -والله اعلم-وعلى هذا أرجح ويتبين القول في تحريم استخدام هذه البطاقة لأنها القمار والميسر بعينه، وعلى هذا صدر المجمع الفقهي برابطة العالم الإسلامي في دورته الثامنة عشرة واللجنة الدائمة للإفتاء قرار بتحريم التعامل بهذه البطاقات، ومما جاء فيه: "بعد الاستماع إلى الأبْحاثِ المقدَّمة في الموضوع والمناقشات المستفيضة قرَّر: عدم جواز إصدار بطاقات التخفيض المذكورة أو شرائها، إذا كانت مقابل ثمن مقطوع أو اشتراك سنوي؛ لما فيها من الغرر؛ فإن مشتري البطاقة يدفع مالاً ولا يعرف ما سيحصل عليه مقابل ذلك؛ فالغرم فيها متحقق يقابله غنم مُحتمل"[6]

الخاتمة، أهم النتائج والتوصيات:

1- أن الأصل في هذه الحوافز التجارية التسويقية التي تقوم على إغراء الزبائن وغيرها من المعاملات المالية الحل والإباحة، ما لم يقم دليل شرعي على المنع والتحريم.

(1) عبد الله بن عبد الرحمن ابن عمر، وأبوه عبد الرحمن بن عمر هذا أدرك بسنه النبي صلى الله عليه وسلم ولم يحفظ عنه، ينظر: الاستيعاب في معرفة الاصحاب، ابن عبد البر:842/2.

(2) أخرجه البخاري في صحيحه، بهذا اللفظ، كتاب: المزارعة، حديث رقم: 2329.أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: المساقاة، باب: المساقاة والمعاملة بجزء من الثمر والزرع، حديث رقم:1551.

(3) ينظر: كشاف القناع على متن الأقناع، البهوتي:3/ 532.

(4) ينظر: المغني، ابن قدامة,116/7

(5) ينظر: البيان والتحصيل، ابي الوليد ابن رشد:464/8.

(6) فتاوى اللجنة الدائمة، اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء: 14/6، كتاب موقع الإسلام سؤال وجواب، صالح المنجد,4900/5.

CC BY

2- ان الحوافز التجارية التسويقية التي يضعها التجار هي المحور لزيادة الأرباح حول تسويق السلع واغراء الزبائن.

3- تتنوع الحوافز التجارية التي تضعها بعض الاسواق لترويج السلع وإغراء الزبائن الى ثلاثة أنوع: هدايا، ومسابقات، وتخفيضات.

4- المسابقات من أبرز الحوافز التجارية الأكثر تناولاً بين التجار التي تسعى إلى إغراء الزبائن وترويج السلع في الأسواق.

5- تختلف أحكام الحوافز تبعاً لاختلاف أنواعها وطريقة استخدامها وعرضها في الأسواق.

6- يجب وضع الضوابط الشرعية للهدايا التشجيعية لترويج السلع وإغراء الزبائن، لأنها فالأصل هبة؛ وهي تابعة وليس مقصودة، فيحرم المخاطرة والغرر بالأموال.

7- المسابقات التجارية التي يكون بها عمل للمتسابقين وهي الرائجة في الأسواق مثل أن يكون الاشتراك فيها مشروط بالشراء فالأصل هي بذل عوض، وبذل العوض في غير النص لا يجوز، لا نها قائمة هذه المسابقة على القمار بين غرم وغنم.

8- الحوافز التجارية التي توضع في بعض الاسواق لتسويق السلع وإغراء للزبائن إذا لم تحقق مقاصد الشريعة وتكون واضحة والا فهي ذريعة للقمار والميسر؛ فمن باب أولى سد الذريعة المفضيه الى القمار والميسر وتحريم ذلك.

9- التخفيضات التجارية التي تضعها بعض الأسواق إذا كانت مجاناً وبدون شروط فهي جائزة، أما أذا كان هناك اشتراك يدفعه المشتري للمحلات من خلال اشتراكه فالبطاقة فهي محرمه، لأنها قمار بين غنم وغرم لأحدهما.

10-أوصي أصحاب المحلات بوضع حوافز تجارية تؤدي الى الهدف المقصود وفق لضوابط البيع المباح ,وأخذ الحذر والخوف من الله عزوجل في تغرير الناس وأخذ أموالهم بالباطل وابتزازها وظلمهم.

11-أوصي بتوجيه طلبة الدراسات في البحث المستمر حول هذه الحوافز وتغير صورها النازلة فالأسواق.

12-أوصي ولاة الأمر بوضع أجهزة وضوابط لرقابة على الأسواق للحد من تلك الحوافز التي تغرر بالزبائن لتروج السلع

فهرس المراجع والمصادر:

1. . قاموس الجيب في الاقتصاد والتجارة، إنكليزي – عربي، المؤلف: لدائرة المعاجم في مكتبة لبنان، الناشر: مكتبة لبنان، تاريخ النشر,1999/1/1م
2. ا لمبسوط المؤلف: محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (المتوفى: 483هـ) الناشر: دار المعرفة –بيروت الطبعة: بدون طبعة تاريخ النشر: 1414هـ –1993م عدد الأجزاء: 30
3. إحكام الفصول في أحكام الأصول، المؤلف: أبو الوليد الباجي، المحقق: عبد المجيد تركي، الناشر: دار الغرب الاسلامي، الطبعة الثانية1995م، عدد الاجزاء 2.
4. أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، عدد الاجزاء:1، الطبعة الأولى: بلد النشر: المملكة العربية السعودية,2003م، جدة دار النشر، مجمع الفقه الإسلامي.
5. الإحكام في أصول الأحكام المؤلف: أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري (المتوفى: 456هـ) المحقق: الشيخ أحمد محمد شاكر قدم له: الأستاذ الدكتور إحسان عباس الناشر: دار الآفاق الجديدة، بيروت عدد الأجزاء: 8
6. إدارة التسويق، محمود صادق بازرعة، الناشر: المكتبة الاكاديمية، الطبعة الأولى، سنة النشر,2001، عدد الاجزاء 1.
7. إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل المؤلف : محمد ناصر الدين الألباني (المتوفى : 1420هـ) إشراف: زهير الشاويش الناشر: المكتب الإسلامي – بيروت الطبعة: الثانية 1405 هـ – 1985م عدد الأجزاء: 9.
8. الاستيعاب في معرفة الأصحاب المؤلف: أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (المتوفى: 463هـ) المحقق: علي محمد البجاوي الناشر: دار الجيل، بيروت الطبعة: الأولى، 1412 هـ –1992 م عدد الأجزاء:4.
9. الأشباه والنظائر المؤلف: تاج الدين عبد الوهاب بن تقي الدين السبكي (المتوفى: 771هـ) الناشر: دار الكتب العلمية الطبعة: الأولى 1411هـ–1991م عدد الأجزاء:2.

10. الأم المؤلف: الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن عبد المطلب بن عبد مناف المطلبي القرشي المكي (المتوفى: 204هـ) الناشر: دار المعرفة –بيروت الطبعة: بدون طبعة سنة النشر: 1410هـ/1990م عدد الأجزاء:8

11. أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء المؤلف: قاسم بن عبد الله بن أمير علي القونوي الرومي الحنفي (المتوفى: 978هـ) المحقق: يحيى حسن مراد الناشر: دار الكتب العلمية الطبعة: 2004م– 1424هـ عدد الأجزاء: 1

12. بداية المجتهد ونهاية المقتصد المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (المتوفى: 595هـ) الناشر: دار الحديث –القاهرة الطبعة: بدون طبعة تاريخ النشر: 1425هـ –2004 م عدد الأجزاء: 4

13. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع المؤلف: علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: 587هـ) الناشر: دار الكتب العلمية الطبعة: الثانية، 1406هـ –1986م عدد الأجزاء:7.

14. بطاقة التخفيض في ضوء قواعد الشريعة الاسلامية، سامي إبراهيم السويلم، عدد الأجزاء:4، الناشر: المملكة العربية السعودية، دار النشر: مجمع الفقه الإسلامي، رقم الطبعة:1، تاريخ النشر: 1427هـ، عدد الأجزاء:4

15. البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (المتوفى: 520هـ) حققه: د محمد حجي وآخرون الناشر: دار الغرب الإسلامي، بيروت –لبنان الطبعة: الثانية، 1408 هـ –1988 م عدد الأجزاء:20

16. التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الاسلامي المؤلف: حسين معلوي الشهراني، دار النشر: جامعة الإمام محمد بن سعود الاسلامية، بلد النشر: السعودية، الرياض، تاريخ النشر:2010م، عدد الاجزاء:1.

17. الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني المؤلف: أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي (المتوفى: 450هـ) المحقق: الشيخ علي محمد معوض –الشيخ عادل أحمد عبد الموجود الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت –لبنان الطبعة: الأولى، 1419 هـ –1999 م عدد الأجزاء: 19

18. الحوافز التجارية التسويقه وأحكامها في الفقه الإسلامي، خالد بن عبد الله المصلح، الناشر: دار ابن الجوزي، بلد النشر: المملكة العربية السعودية، الطبعة: الاولى, 1420هـ

19. الذخيرة المؤلف: أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ) المحقق: جزء 1، 8، 13: محمد حجي جزء 2، 6: سعيد أعراب جزء 3 –5، 7، 9 –12: محمد بو خبزة الناشر: دار الغرب الإسلامي–بيروت الطبعة: الأولى، 1994 م عدد الأجزاء: 14

20. ذيل طبقات الحنابلة المؤلف: زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب بن الحسن، السَلامي، البغدادي، ثم الدمشقي، الحنبلي (المتوفى: 795هـ) المحقق: د عبد الرحمن بن سليمان العثيمين الناشر: مكتبة العبيكان – الرياض الطبعة: الأولى، 1425 هـ –2005 م عدد الأجزاء: 5

21. رد المحتار على الدر المختار المؤلف: ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (المتوفى: 1252هـ) الناشر: دار الفكر–بيروت الطبعة: الثانية، 1412هـ –1992م الدر المختار للحصفكي شرح تنوير الأبصار للتمرتاشي» بأعلى الصفحة يليه –مفصولا بفاصل – «حاشية ابن عابدين» عليه، المسماه «رد المحتار»

22. روضة الطالبين وعمدة المفتين المؤلف: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: 676هـ) تحقيق: زهير الشاويش الناشر: المكتب الإسلامي، بيروت–دمشق–عمان الطبعة: الثالثة، 1412هـ / 1991م عدد الأجزاء: 12

23. سنن ابن ماجه المؤلف: ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد (المتوفى: 273هـ) تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي الناشر: دار إحياء الكتب العربية –فيصل عيسى البابي الحلبي عدد الأجزاء: 2

24. سنن الترمذي المؤلف: محمد بن عيسى بن سَوْرة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (المتوفى: 279هـ) تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (جـ 1، 2) ومحمد فؤاد عبد الباقي (جـ 3) وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (جـ 4، 5) الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي –مصر الطبعة: الثانية، 1395 هـ –1975 م عدد الأجزاء:5

25. السنن الكبرى المؤلف: أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرَوْجِردي الخراساني، أبو بكر البيهقي (المتوفى: 458هـ) المحقق: محمد عبد القادر عطا الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت –لبنات الطبعة: الثالثة، 1424 هـ –2003 م

26. صحيح البخاري المؤلف: محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي المحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر الناشر: دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي) الطبعة: الأولى، 1422هـ عدد الأجزاء: 9

27. صحيح مسلم: مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (المتوفى: 261هـ) المحقق: محمد فؤاد عبد الباقي الناشر: دار إحياء التراث العربي –بيروت عدد الأجزاء:5

28. فتاوى إسلامية: لأصحاب الفضيلة العلماء سماحة الشيخ: عبد العزيز بن عبد الله بن باز (المتوفى: 1420هـ) فضيلة الشيخ: محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ) فضيلة الشيخ: عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين (المتوفى: 1430هـ) إضافة إلى اللجنة الدائمة، وقرارات المجمع الفقهي المؤلف (جمع وترتيب) : محمد بن عبد العزيز بن عبد الله المسند الناشر: دار الوطن للنشر، الرياض الطبعة: جـ 1: الطبعة الثانية، 1413 هـ جـ 2: الطبعة الأولى، 1413 هـ جـ 3: الطبعة الأولى، 1414 هـ – 1994 م جـ 4:الطبعة الأولى، 1415 هـ عدد الأجزاء:4

29. فتاوى معاصرة، المؤلف: يوسف القرضاوي، دار النشر: مكتبة وهبه، رقم الطبعة: 1، عدد الأجزاء: 2

30. الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني المؤلف: أحمد بن غانم (أو غنيم) ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهري المالكي (المتوفى: 1126هـ) الناشر: دار الفكر الطبعة: بدون طبعة تاريخ النشر: 1415هـ –1995م عدد الأجزاء: 2

31. القران الكريم

32. القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة المؤلف: د. محمد مصطفى الزحيلي. عميد كلية الشريعة والدراسات الإسلامية –جامعة الشارقة الناشر: دار الفكر –دمشق الطبعة: الأولى، 1427 هـ –2006 م عدد الأجزاء: 2

33. الكافي في فقه أهل المدينة المؤلف: أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (المتوفى: 463هـ) المحقق: محمد محمد أحيد ولد ماديك الموريتاني الناشر: مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، المملكة العربية السعودية الطبعة: الثانية، 1400هـ/1980م عدد الأجزاء:2

34. كشاف القناع عن متن الإقناع المؤلف: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتى الحنبلى (المتوفى: 1051هـ) الناشر: دار الكتب العلمية عدد الأجزاء:6

35. اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء جمع وترتيب: أحمد بن عبد الرزاق الدويش، الناشر: رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء –الإدارة العامة للطبع – الرياض، عدد الأجزاء: 26

36. لسان العرب المؤلف: محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعى الإفريقى (المتوفى: 711هـ) الناشر: دار صادر –بيروت الطبعة: الثالثة –1414 هـ عدد الأجزاء:15

37. لقاء الباب المفتوح المؤلف: محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ) [لقاءات كان يعقدها الشيخ بمنزله كل خميس. بدأت في أواخر شوال 1412هـ وانتهت في الخميس 14 صفر، عام 1421هـ] مصدر الكتاب: دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية http://www.islamweb.net

38. مبادئ إدارة الأعمال: المؤلف: خليل محمد حسن شجاع، الناشر: مؤسسة دار الكتاب للطباعة والنشر، بغداد، سنة النشر: 1980م.

39. مجلة الأحكام العدلية المؤلف: لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية المحقق: نجيب هواويني الناشر: نور محمد، كارخانه تجارتِ كتب، آرام باغ، كراتشي عدد الأجزاء: 1

40. مجموع الفتاوى المؤلف: تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني (المتوفى: 728هـ) المحقق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم الناشر: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية عام النشر: 1416هـ/1995م

41. مجموع فتاوى ورسائل فضيلة الشيخ محمد بن صالح العثيمين المؤلف: محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ) جمع وترتيب: فهد بن ناصر بن إبراهيم السليمان الناشر: دار الوطن –دار الثريا الطبعة: الأخيرة –1413 هـ عدد الأجزاء :26

42. المحلى بالآثار المؤلف: أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري (المتوفى: 456هـ) الناشر: دار الفكر -بيروت الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ عدد الأجزاء: 12

43. مختصر التحرير شرح الكوكب المنير المؤلف: تقي الدين أبو البقاء محمد بن أحمد بن عبد العزيز بن علي الفتوحي المعروف بابن النجار الحنبلي (المتوفى: 972هـ) المحقق: محمد الزحيلي ونزيه حماد الناشر: مكتبة العبيكان الطبعة: الطبعة الثانية 1418هـ -1997 مـ عدد الأجزاء: 4.

44. معجم لغة الفقهاء المؤلف: محمد رواس قلعجي -حامد صادق قنيبي الناشر: دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع الطبعة: الثانية، 1408 هـ -م1988

45. معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال إنكليزي – عربي، الناشر: مكتبة لبنان ناشرون، تاريخ النشر: 1997/01/01م.

المعجم الوسيط المؤلف: مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار) الناشر: دار الدعوة

46. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج المؤلف: شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (المتوفى: 977هـ) الناشر: دار الكتب العلمية الطبعة: الأولى، 1415هـ -1994م عدد الأجزاء: 6

47. المغني لابن قدامة المؤلف: أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: 620هـ) الناشر: مكتبة القاهرة الطبعة: بدون طبعة عدد الأجزاء: 10 تاريخ النشر: 1388هـ -1968م

48. المقدمات الممهدات المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (المتوفى: 520هـ) تحقيق: الدكتور محمد حجي الناشر: دار الغرب الإسلامي، بيروت -لبنان الطبعة: الأولى، 1408 هـ -1988 م عدد الأجزاء: 3

49. الموافقات المؤلف: إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي الشهير بالشاطبي (المتوفى: 790هـ) المحقق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان الناشر: دار ابن عفان الطبعة: الطبعة الأولى 1417هـ/ 1997م عدد الأجزاء: 7

50. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل المؤلف: شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي المتوفى: 954هـ الناشر: دار الفكر الطبعة: الثالثة، 1412هـ -1992م عدد الأجزاء: 6

51. الموسوعة التاريخية وصفه: موجز مرتب مؤرخ لأحداث التاريخ الإسلامي منذ مولد النبي الكريم -صلى الله عليه وسلم -حتى عصرنا الحالي إعداد: مجموعة من الباحثين بإشراف الشيخ عَلوي بن عبد القادر السقاف الناشر: موقع الدرر السنية على الإنترنت dorar.net عدد الأجزاء: 11 تم تحميله في/ ربيع الأول 1433 هـ

52. الموسوعة العربية العالمية المؤلف: مجموعة من العلماء والباحثين، الناشر: مؤسسة أعمال الموسوعة للنشر والتوزيع، سنة النشر: 1419 – 1999م، رقم الطبعة: 2، عدد المجلدات: 30.

53. النهاية في غريب الحديث والأثر المؤلف: مجد الدين أبو السعادات المبارك بن محمد بن محمد بن محمد ابن عبد الكريم الشيباني الجزري ابن الأثير (المتوفى: 606هـ) الناشر: المكتبة العلمية -بيروت، 1399هـ - 1979م تحقيق: طاهر أحمد الزاوى -محمود محمد الطناحي عدد الأجزاء: 5