



أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة

دراسة تأصيلية فقهية واقعية

إعداد

إسراء " محمد عزام " عباس سلايمة

إشراف

د. أيمن عبد الحميد البدارين

قدمت هذه الأطروحة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في الفقه وأصوله من البرنامج

المشترك بين جامعة النجاح الوطنية وجامعة القدس وجامعة الخليل.

2023م

إجازة أطروحة الدكتوراه

أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة

دراسة تأصيلية فقهية واقعية

إعداد:

إسراء " محمد عزام " عباس سلامة

21729037

نوقشت هذه الأطروحة يوم الإثنين بتاريخ 10 / 5 / 2023م الموافق 1444هـ من لجنة

المناقشة المدرجة أسماؤهم وتواقيعهم وأجيزت

أعضاء لجنة المناقشة

الأعضاء	التوقيع
د. أيمن عبد الحميد البدارين	مشرفاً ورئيساً
أ.د. حسين مطاوع الترتوري	ممتحناً داخلياً
د. أيمن مصطفى الدباغ	ممتحناً خارجياً
أ.د. إسماعيل محمد شندي	ممتحناً خارجياً

إقرار

أنا الموقع أدناه مقدم الرسالة التي تحمل عنوان:

أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة

دراسة تأصيلية فقهية واقعية

أقرّ بأنّ ما اشتملت عليه هذه الرسالة، هي نتاج جهدي الخاص، باستثناء ما تمت الإشارة

إليه حيثُما ورد، وأنّ هذه الرسالة ككل أو أي جزء منها، لم يُقدّم من قبل لنيل أيّ درجة أو لقب

علمي أو بحثي لدى أيّ مؤسسة تعليمية أو بحثية أخرى.

الاسم: **إسراء " محمد عزام " عباس سلامية**

التوقيع:

التاريخ: **2023/ 5 /10م**

الإهداء

إلى اللذين ربّاني وسهرا الليالي، وكان لرضاهما الأثر العظيم الطيب في تسهيل طريقي
في طلب العلم.... والدي ووالدتي العزيزين الكريمين.

إلى من دعمني وساندني وصبرَ عليّ في مسيرتي العلميّة.... زوجي الحبيب.

إلى من هم مهجة قلبي ونور عيني الذين أرى بهم حلاوة الحياة.... أولادي الأعزاء.

إلى من رافقوني في مراحل عمري المختلفة وكنّ خير رفيقاتٍ لي.... أخواتي المخلصات.

إلى كلّ من علّمني حرفاً.... أساتذتي الكرام.

إلى كلّ من رابط في هذا البلد، ورفع راية الحقّ، ودافع عن الأقصى والقدس وجميع المعالم

الإسلاميّة... المجاهدين المرابطين.

إلى كلّ من بذل روحه في سبيل هذا الوطن.... الأسرى والشهداء الأبرار المخلصين.

إلى من هو أعلى من روحي.... وطني الحبيب.

إليهم جميعاً أهدى هذا العمل راجيةً من الله السداد والقبول.

الشكر والتقدير

قال الله ﷻ : { وَمَنْ يَشْكُرْ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ }⁽¹⁾

يطيبُ لي أن أتقدّمَ بعظيم الشكر ووافر الامتنان إلى أستاذي ومشرفي الدكتور أيمن عبد

الحميد البدارين الذي أفادني بتوجيهاته الهادفة ونصائحه القيّمة.

ويسعدني أن أتقدّم بالشكر الجزيل إلى أساتذتي الأفاضل في الجامعات العريقة الثلاث

(جامعة الخليل، جامعة القدس - أبو ديس، وجامعة النجاح) على ما قدّموه لي، ولما لهم من فضل

جمّ في تسيير ركب العلم.

ويسعدني أيضًا أن أتقدّم بالشكر والتقدير إلى أعضاء لجنة المناقشة: الأستاذ الدكتور

حسين الترتوري، ممتحنًا داخليًا، والدكتور أيمن الدباغ، ممتحنًا خارجيًا، والأستاذ الدكتور إسماعيل

شندي، ممتحنًا خارجيًا، الذين تفضّلوا بقبول مناقشة هذه الرسالة، وسأكون -بإذن الله- آدائًا

صاغيةً لإرشاداتهم وملاحظاتهم التي سنثري الرسالة وتقوم اعوجاجها.

⁽¹⁾ سورة لقمان: 12

الملخص

تناولت هذه الدراسة موضوع (أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة) دراسة تأصيلية فقهية واقعية، حيث تمّ في الفصل الأول بيان حقيقة الجوائز من حيث تعريفها، وبيان الألفاظ ذات الصلة بها وتكييفها الفقهي، وبيان أركانها وشروطها، وأقسامها من حيث متعلّقها وماليتها ومانحها، وبيان ماهية المحلّ في الجوائز، ومن ثمّ بيان مفسدات العقود المتضمّنة الجوائز؛ فالجائزة هي التزام عوض مُتقوم معلوم للغير اختياريًا إن تحققت النتيجة المطلوبة، وتُكيّف على أنّها عقد جعالة، ويشترط في محلّ العقد المشتمل على جوائز أن يكون العمل المطلوب تحقيقه للحصول على الجوائز معلومًا لمُقدّم الجائزة، وأن يكون من الأعمال المباحة، غير المُحرّمة، وغير المتعيّنة، ومما يدخل في مقدور البشر، وكذلك يشترط في الجوائز أن تكونَ الجائزة مالاً مُتقومًا شرعًا وعرّفًا، معلومًا، ومقدورًا على تسليمه، وضابطها: (أن تكونَ الجائزة مما يجوز بيعها)، والعقود المُتضمّنة الجوائز تشتمل على مفسدات العقود من ربا وقمار وغرر وشروط مفسدة يُؤدّي بها إلى الفساد، والمقصد من إبطال العقود المشتملة على المفسدات منع الظلم والحييف، ومنع أكل أموال النَّاس بالباطل، ومنع انتشار العداوة والبغضاء بين النَّاس.

وتناول الفصل الثاني موضوع أحكام الجوائز؛ فبيّنت حقيقة الثّرة باعتبارها الطّريقة التي يتمّ بها تعيين الفائزين بالجائزة، ومدى مشروعيتها والحكمة منها، وبيان صورة الجوائز الموازية وحكمها الشرعي، وصورة المقاصّة في الجوائز وحكمها الشرعي، وصورة حوالة الجوائز وحكمها الشرعي، وطرق انتهاء عقود الجوائز، ومن أهمّ نتائجه، أنّ المقصد الأساسي من إجراء الثّرة في الجوائز تعيين مستحقّ للجائزة من بين عدّة مستحقين أو تعيين جائزة من بين عدّة جوائز غير متماثلة لكلّ مستحق، وأرى جواز الجوائز الموازية، كما أنّه إذا اتّقت الجوائز التي ثبتت في ذمّة باذنها مع الدّين الذي يُقابلها في الجنس والصفة والمقدار والحلول والتأجيل فلا خلاف في جواز

المقاصّة بينهما، وحوالة الجوائز مشروعة بشروطها، حيثُ شُرِعتْ؛ لتيسير استيفاء الدّيون، وأنّ العقود المشتملة على الجوائز تُعتبر من العقود الجائزة _ أي غير لازمة - للطرفين، وثمة طرق تنتهي بها هذه العقود: موت أحد العاقدين وفسخ العقد والجنون والإغماء، انتهاء مدّة العقد.

وتناول الفصل الثالث بيان بعض التّطبيقات المعاصرة للجوائز، منها: الجوائز التّجاريّة، واليانصيب، وجوائز المصارف، وجوائز الجمع بين العقود، وجوائز وسائل التّواصل الاجتماعيّ؛ وكان من أهم نتائجه: جواز الجوائز التّجاريّة التّرويجيّة المعلّقة على شرط الشّراء بالضّوابط الشّرعية، ولا خلاف بين العلماء في حرمة جوائز اليانصيب، وجواز الجوائز التي يُقدّمها المصرف الإسلاميّ على الحسابات الجارية والاستثماريّة والبطاقات الائتمانيّة بضوابط مُحدّدة.

وتناول الفصل الرابع بعض التّطبيقات ذات العلاقة بالجوائز كالنّسويق الشّبكيّ والبطاقات التّخفيضيّة، كما تناول ضوابط عقود الجوائز، ويتّرجح القول بحرمة النّسويق الشّبكيّ؛ وذلك بالنّظر إلى المآلات والغايات، وكون مفسده أكبر من منفعه، كما يتّرجح القول بحرمة البطاقات التّخفيضيّة بمقابل، وضرورة وجود ضوابط شرعيّة للعقود المشتملة على الجوائز تضبطها ضبطاً تاماً، بحيثُ إذا انتفت مفسدات العقود، وتوافرت الضّوابط كان العقد صحيحاً، وما اشتملت عليها من جوائز جائزة شرعاً.

والتّوصية بالالتزام بالضّوابط والأحكام الشّرعية عند إجراء العقود المتضمّنة للجوائز، والحرص على تجنّب الجوائز المحرّمة.

الكلمات المفتاحية: المعاملات الماليّة، الجوائز التّجاريّة، جوائز المصارف، النّسويق الشّبكيّ، البطاقات التّخفيضيّة، التّطبيقات المعاصرة.

Abstract

This study dealt with the topic (the provisions of awards in Islamic jurisprudence and their contemporary applications) as a realistic jurisprudential foundational study. In the first chapter, the truth of the prizes was explained in terms of its definition, the terms related to it and its jurisprudential adaptation. The prize is an obligation in exchange for compensation known to others voluntarily if the required result is achieved, and it is conditioned as a royalty contract, and it is stipulated in the subject matter of the contract that includes awards that the work required to be achieved in order to obtain the awards is known to the presenter of the award, and that it is among the permissible, non-prohibited, and unspecified acts. It is within the power of human beings, and it is also required in the prizes that the prize be money that is legally and customarily established, known, and able to be delivered, and its criterion: (that the prize be something that may be sold), and the contracts that include the prizes include contracts that spoil contracts such as usury, gambling, deceit, and corrupting conditions that lead to corruption, and the purpose of annulment of contracts that contain corruption is to prevent injustice and unfairness, to prevent consuming people's money unjustly, .and to prevent the spread of enmity and hatred among people

The second chapter dealt with the issue of prize provisions; It showed the reality of the lottery as the method by which the award winners are appointed, the extent of its legitimacy and the wisdom of it, the image of the parallel awards and their legal ruling, the image of the deduction in the awards and their legal ruling, the image of the transfer of the awards and their legal ruling, the methods of expiration of the award contracts. One of its most important results is that the main purpose of drawing lots for prizes, appointing a deserving person for the prize from among several beneficiaries, or assigning a prize from among several dissimilar prizes for each beneficiary, and I see the permissibility of parallel prizes, just as if the prizes that are proven in the responsibility of the giver agree with the debt that corresponds to them in terms of gender, capacity, amount, solutions and postponement, then there is no disagreement in the permissibility of clearing between them, and the transfer of prizes is legitimate under its terms, as it was initiated; To facilitate the collection of debts, and that contracts that include awards are considered permissible contracts – i.e. not necessary – for both parties, and there are ways in which these contracts end: the death of one of the two contracting parties, the termination of the contract, insanity and .fainting, the expiry of the contract period

The third chapter dealt with a statement of some contemporary applications for prizes, including: commercial prizes, lottery, bank prizes, prizes for combining contracts, and social media prizes; One of its most important results was: the permissibility of promotional commercial prizes that depend on the purchase condition with Sharia controls, and there is no disagreement among scholars regarding the sanctity of lottery prizes, and the permissibility of prizes offered by the Islamic bank on current and .investment accounts and credit cards with specific controls

The fourth chapter dealt with some applications related to prizes, such as network marketing and discount cards, as well as the controls of prize contracts. It is likely to say that network marketing is forbidden; And that is in view of the outcomes and ends, and the fact that its corruptions are greater than its benefits, just as it is more likely to say that the discount cards are forbidden in return, and the necessity of having legal controls for contracts that include prizes that control them completely, so that if the spoilers of contracts are absent, and the controls are available, then the contract is valid, and the prizes it contains are legitimately .permissible

We recommend to adhere to legal controls and rulings when
conducting contracts involving prizes, and being careful to avoid forbidden
.prizes

Keywords: financial transactions, commercial awards, bank
.awards, check marketing, discount cards, contemporary applications

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين القائل في محكم كتابه العظيم: { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ
وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ } ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ
الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ
فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ } (2).

والصلاة والسلام على رسول الله معلّم الأمة الذي (نهى عن الغرر) (3) وعلى آله وصحبه
ومن سار على هديه إلى يوم الدين.

وبعد:

فقد جاء الدين الإسلاميّ بمنهج قويم يمتاز بصلاحيته لكل زمان ومكان؛ لأجل ذلك جاء
بقواعد كلية وأصول عامة، ليستوعب كلّ ما يستجدّ من نوازل في شتى مجالات الحياة، ولم يترك
الناس لأهوائهم يفعلون ما يحلو لهم، وإنّ انطباق هذه القواعد والأصول على تلك النوازل مما
يصعب على كثير من الخلق؛ ولهذا لا بدّ من تأمّلٍ ونظرٍ وبذلِ الوسع من المختصّين في العلوم
الشّرعيّة؛ لدرك الحكم الشّرعيّ للنوازل والمستجدّات الفقهيّة.

وهذا مما يجب أن تتمتع به الشريعة المعروفة بخاتمة الشرائع، فلا توجد مسألة أو
معاملة إلا ولها حكم شرعيّ مستند إلى دليل من الأدلّة الكليّة أو القواعد العامة والأصول الكليّة
وفق مقاصد الشريعة الإسلاميّة.

ومن تلك النوازل والمستجدّات الفقهيّة التي انتشرت في المجتمعات الإسلاميّة وغير
الإسلاميّة مسألة الجوائز، فبالرغم من أنّها كانت معروفة منذ زمن بعيد إلا أنّها كانت محصورة

(2) سورة المائدة: 90-91

(3) رواه مسلم برقم (1513)، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، كتاب البيوع.

في أنواع قليلة، ومع التقدّم الحضاريّ، وتطوّر التكنولوجيا ووسائل النقل والآلات الحديثة، وتتوّع النّشاطات الاقتصاديّة والتّجاريّة والثّقافيّة، والانتشار الكبير لوسائل الاتّصال الحديثة وتتوّعها، كلّ هذا دفع النّاس إلى ابتكار أساليب وصور عديدة للجوائز؛ لتحقيق أهداف وأغراض عديدة، فثمّة فئة من النّاس يجعلون من الجوائز طريقاً لتحفيز النّاس على الاهتمام بتقوية أبدانهم وعلاج أنفسهم، والإعانة على الجهاد والقتال، في حين تذهب فئة أخرى إلى جعل الجوائز وسيلةً لجذب الرّبائز، وترغيبهم في شراء السّلع والخدمات، وترويج البضائع والمنتجات، وذهبت فئة أخرى إلى استخدام الجوائز لزيادة عدد المتابعين والمشاركين على وسائل الاتّصال الحديثة المتنوعة ممّا يؤدي لاطلاعهم على محتوى الموقع وقراءة إعلاناتهم وبالتالي زيادة نسبة أرباحهم؛ للوصول إلى عدد أكبر من المتابعين والمشاركين للحصول على المال، وتذهب فئة أخرى إلى جعل الجوائز وسيلة لزيادة البيع والاستثمار وبالتالي زيادة الأرباح عن طريق تحفيز العامل بالجوائز المختلفة التي تُمنح له، وثمّة أغراض عديدة أخرى.

وغدت مؤسّسات المجتمع، بجميع أنواعها سواء أكانت مؤسّسات حكوميّة أم غير حكوميّة، مؤسّسات تعليميّة أم رياضيّة أم تجاريّة أم خيريّة لا تخلو من طرح الجوائز المتنوعة لتحقيق أهدافٍ معيّنة، حتّى أصبحت الجوائز معلماً من معالم نجاح أيّ مؤسّسة من المؤسّسات.

وتعتبر هذه الجوائز ذات تأثير بالغ على الأفراد؛ فيُقدّمون على شراء ما يحتاجونه وما لا يحتاجون إليه، ويشتركون في برامج، وينتمون إلى مراكز، ويتابعون مواقع إلكترونية قد يستفيدون منها وقد لا يستفيدون، وإنما يكون الباعث الحقيقيّ الذي دفعهم إلى ذلك هو رغبتهم في نيل الجوائز، وعند النّظر في واقع مجتمعنا لا نجد بيتاً من البيوت إلّا ويكون أحد أفراده قد خاض مسابقةً من المسابقات أو عملاً من الأعمال لنيل جائزة من الجوائز، فأغلبية أفراد المجتمع صغيرهم وكبيرهم، فقيرهم وغنيّهم، عالمهم وجاهلهم يتعاملون معها دون معرفة الحكم الشرعيّ لها،

فكان واجباً على أهل العلم بيان الحكم الشرعي لكل صورة من صور الجوائز؛ لذلك رغبت في الخوض في دراسة موضوع الجوائز في رسالتي الموسومة بـ "أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة دراسة تأصيلية فقهية واقعية" تشمل بيان ماهية كل صورة من صور الجوائز وتكييفها الشرعي ومن ثم حكمها، ووضع الضوابط الشرعية للجوائز؛ لتكون ضابطاً ومعيّاراً لأي صورة تستحدث من صور الجوائز، داعيةً الله أن يوفقني لما يحبه ويرضاه، وأسأله التوفيق والسداد.

أسباب اختيار الموضوع:

اخترت هذا الموضوع "أحكام الجوائز في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة دراسة تأصيلية فقهية واقعية" ميداناً للدراسة للأسباب الآتية:

- 1- انتشار الجوائز بشكل كبير في وقتنا المعاصر، فهو موضوع حيويّ معاصر ذو أهمية بالغة في هذا الزمان الذي كثرت فيه التّجارات والفنون المختلفة والمنافسة الشّديدة.
- 2- تجدد صور الجوائز وأشكالها التي يتعامل بها الناس وتنوعها، مما يستدعي بيان الضوابط الشرعية التي تحكم هذه الجوائز، فتستوعب جميع صورها مهما تنوعت أساليبها وطرقها.
- 3- جمع شتات موضوع الجوائز بين دفتي كتاب، بحيثُ يسهل على النَّاس وطلاب العلم الرجوع إلى كل ما يحتاجون لبيان حكمه فيما يتعلق بها.
- 4- حاجة المجتمع لبيان الحكم الشرعيّ للجوائز؛ لانتشارها الواسع، وتنوعها، وإقدام الناس عليها بشكل واضح، مما يسهم في توعية المجتمع المسلم.
- 5- بيان أنّ من أبرز سمات الشريعة الإسلامية مرونتها وحيويتها، فهي صالحة لكل زمان ومكان، وتستوعب كل ما يستجد من التّوازل والمستجدات.

مشكلة الدراسة:

تبرز مشكلة الدراسة في الإشكال الآتي: ما مدى مشروعية الجوائز وحكم تطبيقاتها

المعاصرة على اختلاف صورها وتنوع أساليبها؟

وللإجابة عن هذا الإشكال نطرح التساؤلات الآتية:

- 1- ما المقصود بالجوائز؟ والألفاظ ذات الصلة بها؟ وأركانها وشروطها؟
- 2- ما مدى مشروعية الجوائز؟ وما الحكمة من مشروعيتها؟
- 3- ما التكييف الفقهي للجوائز، هل هي هبة أم جعل أم هبة باعتبار وجعل باعتبار

آخر؟

- 4- ما أقسام الجوائز من حيث متعلقها ومانحها وماليتها؟
- 5- ما الصواب الشرعية للجوائز؟
- 6- ما الأحكام العامة للجوائز من حيث اشتراط المحلل، وحكم المقاصة فيها، وحكم الفرعة فيها، وحكم حوالتها، والجوائز الموازية، وطرق انتهاء عقود الجوائز؟
- 7- ما أهم التطبيقات المعاصرة للجوائز، ومدى موافقتها للشريعة الإسلامية؟

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة من خلال الآتي:

- 1- تجميع ما يتعلّق بالجوائز في دراسةٍ مستقلةٍ يسهل الرجوع إليها لطلبة العلم وعمامة الناس، من باب الإسهام ولو بشيء يسير لخدمة العلم وأهله.
- 2- تُبيّن المفاهيم والمصطلحات المتعلقة بموضوع الجوائز، وتُبيّن أقسام الجوائز بحديثاتها المتعددة.
- 3- تُبيّن مدى موافقة الجوائز للشريعة الإسلامية، إضافة إلى بيان التكييف الفقهي لها.

4- تُبين الضوابط الشرعية للجوائز.

5- تُوضح الأحكام الشرعية المتعلقة بالجوائز.

6- تدرس أهم التطبيقات المعاصرة للجوائز، وتُنزل أحكام الجوائز عليها.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية:

1- جمع ما يتعلق بالجوائز في دراسة مستقلة، يسهل الرجوع إليها لطلبة العلم وعمامة

الناس، من باب الإسهام ولو بشيء يسير لخدمة العلم وأهله.

2- بيان المفاهيم والمصطلحات المتعلقة بموضوع الجوائز، إضافة إلى بيان أقسام

الجوائز بحيثياتها المتعددة، ومدى موافقتها للشريعة الإسلامية؟

3- بيان التكيف الفقهي للجوائز؛ لئتم إعطاؤها الحكم الشرعي الصحيح بناءً على هذا

التكيف الفقهي.

4- بيان الضوابط الشرعية للجوائز.

5- بيان الأحكام الشرعية المتعلقة بموضوع الجوائز من حيث اشتراط المحل، وحكم

المقاصة فيها، وحكم الفرعة فيها، وحوالتها، والجوائز الموازية، وطرق انتهاء عقود الجوائز، وأهم

التطبيقات المعاصرة.

الدراسات السابقة:

وجدت العديد من الدراسات المتعلقة بموضوع الجوائز تلتقي مع بعض جوانب دراستي،

ولكن هذه الدراسات لم تشتمل على العديد من الجزئيات التي سأتناولها، وكذلك فإن بعضها تناول

جزئيات من موضوع الدراسة ولكن دراستي هذه سنتناولها بمزيد تفصيل وعناية، وكذلك بعضها

تطرق إلى دراسة جزئيات وبحثها بشكل مفصل وأصبحت الآن غير ذات أهمية؛ لتغيّر الزمان والأحوال والأعراف، فلن أتعرض لها إلا فيما أحتاج إليه.

ومن أبرز الدراسات التي عُنيت بموضوع الجوائز:

1- "الجوائز أحكامها الفقهيّة وتطبيقاتها المعاصرة" لباسم أحمد حسن محمد عامر.

وهي عبارة عن رسالة ماجستير في الفقه وأصوله بكلية الدراسات العليا في الجامعة الأردنية، إشراف الدكتور عباس أحمد الباز، عام 2004م، وتنقسم إلى أربعة فصول، حيث جاء الفصل الأول في تعريف الجوائز ومشروعيتها والموضوعات ذات الصلة، وتكلم الباحث في الفصل الثاني على الضوابط الشرعية للجوائز، وتحدث في الفصل الثالث عن أنواع الجوائز، وتكلم في الفصل الرابع على صور تطبيقية معاصرة للجوائز وهي الجوائز العلمية والثقافية، وجوائز المصارف والبنوك، وجوائز المحلات التجاريّة، وجوائز اليانصيب.

هذه دراسة جيدة ومفيدة، وهي جهد مبارك، ولكنها لم تتطرق للحديث عن التكييف الفقهيّ للجوائز حيث يُعتبر هذا المحور من أهم المحاور التي يركز عليها الحكم الشرعيّ للجوائز مهما اختلفت صورها وتعددت، بينما دراستي اشتملت على التكييف الفقهيّ للجوائز، وبيان أحكام الجوائز من حيث اشتراط المحلل، والعود عن الجوائز، وحكم تأجيلها، والمقاصة فيها، وحكم القرعة فيها، وكذلك قلب العوض إلى جائزة، وحكم الجوائز الموازية، وطرق انتهاء الحقّ في الجوائز، وكذلك أضافت دراستي بعض التطبيقات المعاصرة منها الجوائز في عقود المعاوضات، وعرضتُ لحكم الجوائز على استصدار البطاقات الائتمانية في المصارف الإسلاميّة، والتّمييز بين الجوائز المصرفيّة على الحسابات الجارية إذا كانت أصالةً أم تبعاً، وكذلك حكم بطاقات التخفيض باعتبارها جوائز، وحكم الجوائز بواسطة وسائل الاتصال الحديثة، والجوائز على التسويق الشبكيّ.

2- "الجوائز التَّشجيعية في البنوك الإسلامية" لإنعام عرفات موسى حمدان.

وهي رسالة ماجستير في الاقتصاد الإسلامي في جامعة اليرموك، إشراف الدكتور أحمد محمد السعد، عام 2001م، تنقسم إلى أربعة فصول، تحدّثت في الفصل التمهيدي عن التعريف بمفردات عنوان الرسالة، وجاء الفصل الثاني في مفهوم جوائز البنوك وماهيتها، وتكلّمت في الفصل الثالث عن حكم الجائزة وضوابطها، وجاء الفصل الرابع في أثر جوائز البنك الإسلامي الأردني على حجم الودائع.

ظهر بوضوح ما بذلته الباحثة من جهد في هذه الدراسة، وقد راقني ما جاءت به من تطبيق عملي للجوائز المصرفية في المصارف الإسلامية، ولكنّها اقتصرت على بيان مفاهيم الجوائز المصرفية الإسلامية وحكمها الشرعي، واتخذت من الجوائز في البنك الإسلامي الأردني أنموذجاً للدراسة، ولم تتطرق إلى دراسة أحكام الجوائز بشكل مفصّل، ولم تتطرق للحديث عن التطبيقات المعاصرة للجوائز، هكذا كانت طبيعة دراستها.

أمّا دراستي، فتصبّ تركيزها على التّأصيل الفقهي للجوائز من دراسة حقيقتها ومشروعيتها وضوابطها وأقسامها وحكم كلّ قسم، وكذلك التّفصيل في دراسة أحكام الجوائز المختلفة، إضافةً إلى دراسة التطبيقات المعاصرة للجوائز، وكذلك الجوائز المصرفية الإسلامية، فبحثت عن الجوائز في عقود المعاوضات، والجوائز التجارية، والجوائز بواسطة وسائل الاتصال الحديثة، وبطاقات التخفيض، وأوراق اليانصيب، والجوائز في التسويق الشبكي وغيرها.

3- "المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة" لفراس محمد رضوان.

وهي عبارة عن رسالة ماجستير في الفقه المقارن بكلية الشريعة والقانون في الجامعة الإسلامية / غزة، إشراف الدكتور مازن إسماعيل هنية، وتنقسم إلى ثلاثة فصول، حيث جاء الفصل الأول في حقيقة المسابقة ومشروعيتها وحكمها، وتكلم الباحث في الفصل الثاني على المسابقات التجارية حقيقتها وأنواعها وحكمها وضوابطها، وتكلم في الفصل الثالث على تطبيقات معاصرة على المسابقات التجارية.

وتفترق دراستي عن هذه الدراسة في كونها قد عرضت للحديث عن المسابقات وأحكامها، ومن أهمها المسابقات التجارية، أما رسالتي فلم تتطرق لدراسة المسابقات، وإنما اختصت بدراسة الجوائز، حيث سعتي دراستي تأصيلاً فقهيًا للجوائز، من حيث حقيقة الجوائز ومشروعيتها وضوابطها وأقسامها وحكم كل قسم، وكذلك بيان الأحكام الخاصة بالجوائز.

وركزت دراستي على التطبيقات المعاصرة المختلفة، ولم تقتصر على المسابقات والجوائز التجارية.

4- "الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي" لخالد بن عبد الله المصلح.

وهو عبارة عن كتاب ينقسم إلى سبعة فصول، حيث جاء الفصل الأول في الضوابط الشرعية للمعاملات، وجاء الفصل الثاني في الهدايا الترويجية، وتكلم في الفصل الثالث على المسابقات الترويجية، وتحدث في الفصل الرابع عن التخفيضات الترويجية، أما الفصل الخامس فتناول فيه الإعلانات والدعايات الترويجية، وجاء الفصل السادس في رد السلعة الترويجية، وتكلم في الفصل السابع على الضمان والصيانة الترويجية.

وتفترق رسالتي عن هذه الدراسة، كونها قد عرضت للحديث عن جميع أشكال الحوافز التجارية، أما رسالتي فتختص بالحديث عن الجوائز بشتى أنواعها ومنها التخفيضات التجارية،

إضافة إلى تأصيل فقهيٍّ للجوائز، ودراسة أحكام الجوائز من حكم وجود محلٍّ للجائزة، والمقاصدة فيها، وحكم الفرعة فيها، والجوائز الموازية، وطرق انتهاء الحقّ في الجائزة، والعديد من التطبيقات المعاصرة للجوائز في مختلف المجالات.

منهج البحث:

تأسست الدراسة على المنهج الوصفيّ التحليلي وذلك وفق الآتي:

- 1- الرجوع إلى المصادر المعتمدة في كلّ مذهب من المذاهب الفقهية ما أمكن لأخذ أقوال العلماء في ما يفيدني في بحثي، والرجوع إلى أقوال العلماء المعاصرين وأدلتهم ما أمكن، وكذلك الرجوع إلى قرارات المجامع الفقهية المتعلقة بموضوع الدراسة.
- 2- ذكر أدلة كلّ قول في المسائل المختلف فيها وبيان وجه الدلالة، مع المناقشة والترجيح تبعاً لقوة الدليل.
- 3- تخريج الآيات القرآنية الواردة في البحث بذكر اسم السورة ورقم الآية.
- 4- تخريج الأحاديث النبوية الواردة في البحث، فما كان في الصحيحين أو أحدهما، أكتفي بالعزو إليهما أو إلى أحدهما، وإن كان الحديث في غيرهما من كتب السنة فأخرجه مع الحكم عليه، وإن لم أقف على الحكم عليه أبين ذلك عند تخريجه.
- 5- بيان معاني الألفاظ الغريبة من مصادرها الخاصة، وأقصد -بذلك- المعجمات اللغوية.
- 6- الترجمة للأعلام غير المشهورين من مصادرها، ولم أترجم للصحابة والتابعين والمعاصرين لكثرتهم.
- 7- وضع فهرس للمصادر والمراجع ومحتويات البحث.

محتوى البحث:

قسّمت الدّراسة إلى مقدّمة وأربعة فصول وخاتمة على النحو الآتي:

المقدّمة واشتملت على أسباب اختيار الموضوع ومشكلة الدّراسة وأهميتها وأهدافها

والدراسات السابقة ومنهج الدّراسة ومحتواها.

الفصل الأول: حقيقة الجوائز

وفيه ستة مباحث:

المبحث الأول: تعريف الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف الجوائز لغةً

المطلب الثاني: تعريف الجوائز اصطلاحاً

المبحث الثاني: الألفاظ ذات الصّلة بالجوائز والتّكليف الفقهيّ لها

وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: الجائزة والجُعالة

المطلب الثاني: الجائزة والهبة

المطلب الثالث: الجائزة والمسابقة

المطلب الرابع: الجائزة والرّشوة

المطلب الخامس: التّكليف الفقهيّ للجائزة

المبحث الثالث: أركان الجوائز

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: الصّيغة

المطلب الثاني: طرفا الجائزة

المطلب الثالث: المحلّ

المطلب الرابع: العوض

المبحث الرابع: أقسام الجوائز

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أقسام الجوائز من حيث متعلّقها

المطلب الثاني: أقسام الجوائز من حيث ماليتها

المطلب الثالث: أقسام الجوائز من حيث مانحها

المبحث الخامس: المحلّ في الجوائز

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: اشتراط المحلّ في الجوائز

المطلب الثاني: شروط المحلّ عند من اشتراطه

المطلب الثالث: الغرض من المحلّ

المبحث السادس: مفسدات عقود الجوائز

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: اشتمال العقد على الغرر

المطلب الثاني: اشتمال العقد على القمار

المطلب الثالث: اشتمال العقد على الرّبا أو شبهته

المطلب الرابع: اشتمال العقد على الشّروط الفاسدة

الفصل الثاني: أحكام الجوائز

وفيه خمسة مباحث:

المبحث الأول: الفرعة

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: تعريف الفرعة

المطلب الثاني: مشروعية الفرعة

المطلب الثالث: الحكمة من مشروعية الفرعة

المطلب الرابع: الحالات التي يجوز فيها الفرعة

المبحث الثاني: الجوائز الموازية

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة الجوائز الموازية وصورها

المطلب الثاني: حكم الجوائز الموازية

المبحث الثالث: المقاصّة في الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: صورة المقاصّة في الجوائز

المطلب الثاني: حكم المقاصّة في الجوائز

المبحث الرابع: حوالة الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: صورة حوالة الجوائز

المطلب الثاني: حكم حوالة الجوائز

المبحث الخامس: انتهاء عقد الجائزة

الفصل الثالث: تطبيقات معاصرة للجوائز

وفيه ستة مباحث:

المبحث الأول: الجوائز التجارية

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة الجوائز التجارية

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للجوائز التجارية

المطلب الثالث: السحب على الجوائز

المبحث الثاني: اليانصيب

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة اليانصيب

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لليانصيب

المبحث الثالث: جوائز المصارف

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: الجوائز على الحسابات الجارية

المطلب الثاني: الجوائز على الحسابات الاستثمارية

المطلب الثالث: الجوائز على بطاقات الصراف الآلي

المطلب الرابع: الجوائز على بطاقات الائتمان

المبحث الرابع: جوائز الجمع بين العقود

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة الجمع بين العقود

المطلب الثاني: حكم جوائز الجمع بين العقود

المبحث الخامس: قلب العوض إلى جائزة

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: صورة قلب العوض إلى جائزة

المطلب الثاني: حكم قلب العوض إلى جائزة

المبحث السادس: جوائز وسائل التواصل الاجتماعي

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة جوائز وسائل التواصل الاجتماعي

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لجوائز وسائل التواصل الاجتماعي

الفصل الرابع: تطبيقات ذات علاقة بالجوائز وضوابط عقود الجوائز

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الجوائز في التسويق الشبكي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة التسويق الشبكي

المطلب الثاني: التكيف الفقهي للتسويق الشبكي

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

المبحث الثاني: الجوائز في البطاقات التخفيضية

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة البطاقات التخفيضية

المطلب الثاني: التكيف الفقهي للبطاقات التخفيضية

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية

المبحث الثالث: ضوابط عقود الجوائز

الفصل الأول

حقيقة الجوائز

وفيه ستة مباحث:

المبحث الأول: تعريف الجوائز

المبحث الثاني: الألفاظ ذات الصلة بالجوائز والتكييف الفقهي لها

المبحث الثالث: أركان الجوائز

المبحث الرابع: أقسام الجوائز

المبحث الخامس: المحلل في الجوائز

المبحث السادس: مفسدات عقود الجوائز

المبحث الأول

تعريف الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف الجوائز لغةً

المطلب الثاني: تعريف الجوائز اصطلاحًا

المبحث الأول

تعريف الجوائز

إتماماً للفائدة، ولكي يكونَ تصوّر حقيقة الجوائز تصوّراً صحيحاً، وبالتالي يصدر الحكم عليها في محلّه السليم، لأنّ " الحكمُ على الشّيء فرغٌ عن تصوّره "(4)؛ لا بدّ أولاً من بيان المعنى اللغويّ والاصطلاحيّ للجوائز، ومن ثمّ بيان المصطلحات ذات الصّلة بالجوائز، وذلك من خلال المطالب الآتية:

المطلب الأول: تعريف الجوائز (لغةً)

كلمة الجائزة مشتقة من مادّة "جَيَّرَ" أو "جَوَّرَ"، وهي مؤنّث "جائز"، وجمعها "جوائز"، ومادّة "جَوَّرَ" تُطلق على عدّة معانٍ، منها:

المعنى الأول: الوسط، يُقال: جَوَّرَ الشّيء أي وَسَطُهُ، والأوساط: الأجزاء (5)

المعنى الثّاني: السّير في الشّيء وقطعه (6)، ومنه ما جاء في القرآن الكريم: {وَجَاوَزْنَا

بِئْبِي إِسْرَائِيلَ الْبَحْرَ} (7).

(4) ابن أثير الحاج، محمد بن محمد، التقرير والتحبير على كتاب التحرير، المطبعة الكبرى الأميرية: مصر، الطبعة الأولى، 369\4.

(5) ابن فارس، أحمد بن زكريا (1979م)، معجم مقاييس اللغة، حققه: عبد السلام محمد بن هارون، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 440/1. ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر: بيروت، الطبعة الأولى، 326/5. الطريحي، فخر الدين (1365هـ)، مجمع البحرين ومطلع النيرين، مكتبة المرتضوي: إيران، الطبعة الثّانية، 1365هـ، 6/4.

(6) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 439/1. ابن منظور، لسان العرب 326/5. الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، بدون طبعة، 3691/1.

(7) سورة الأعراف: 138.

المعنى الثالث: الإمضاء والإنفاذ، يُقال أجاز البيع إذا أنفذه وأمضاه⁽⁸⁾، ومنه ما جاء في الحديث: "إذا طلع هلال شوال نُودِيَ المؤمنون أن اغدُوا إلى جوائزكم، فهو يوم الجائزة"⁽⁹⁾ يُقصد بذلك: ما أعدّه الله ﷻ للصّائمين من الثّواب عند انتهاء شهر رمضان⁽¹⁰⁾.

المعنى الرابع: العطيّة والمنحة، يُقال أجازهُ يُجيزهُ إذا منحه وأعطاه⁽¹¹⁾، ومنه قول الرّسول: (أجيزوا الوفد بنحو ما كنتُ أجيزهم)⁽¹²⁾.

وأصلُ الجائزة جاءت من قصّة أميرٍ من بني هلال أنّه وافقَ عدوّاً وبينهما نهرٌ، فقال: مَنْ جازَ هذا النّهرَ فله كذا، فكلّما جازَ منهم واحدٌ أخذَ جائزةً، فهم أوّل من سنّوا الجائزة، وروى أكثر من واحدٍ القصّة: (أنّ قطنَ بن عبدِ عوفٍ من بني هلالِ بنِ عامرِ بنِ صعصعةَ وليّ فارسٍ لعبدِ الله بنِ عامرٍ، فمرَّ به الأحنفُ في جيشه غازياً إلى خُراسان، فوقف لهم على قنطرة، فقال: أجيزوهم، فجعل ينسبُ الرجل فيُعطيهِ على قدرِ حسبه)⁽¹³⁾.

وقال الشّاعر في ذلك:

(8) الطريحي، مجمع البحرين 5/4.

(9) رواه الطبراني في المعجم الكبير، كتاب أوس الأنصاري غير منسوب، باب: فيما أعدّه الله ﷻ للمؤمنين يوم الفطر من كرامة، رقم الحديث: (617)، 226/1. قال الهيثمي في مجمع الزوائد في الحكم على الحديث: فيه جابر الجعفي ضعفه الناس وهو متروك.

الطبراني، سليمان بن أحمد بن أيوب (1984هـ)، المعجم الكبير، مكتبة العلوم والحكم: الموصل، الطبعة الثانية، 226/1. الهيثمي، نور الدين علي بن أبي بكر (1412هـ)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 435/2.

(10) الطريحي، مجمع البحرين 414/1.

(11) ابن الأثير، أبو السعادات المبارك بن محمد الجزري (1979م)، النهاية في غريب الحديث والأثر، المكتبة العلمية: بيروت، 837/1. الزبيدي، تاج العروس 3261/1. الطريحي، مجمع البحرين 6/4.

(12) رواه البخاري، كتاب المغازي، باب مرض النبي ووفاته، رقم الحديث (4431)، 122/11.

البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري (1987م)، صحيح البخاري = الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه، حققه: مصطفى ديب البغا، دار ابن كثير: بيروت، الطبعة الثالثة.

(13) ابن منظور، لسان العرب 326/5.

فَدَى لِلأَكْرَمِينَ بَنِي هِلَالٍ

عَلَى عِلاتِهِمْ أَهْلِي وَمَالِي

هُمُ سَنُوا الجَوائزَ فِي مَعَدِّ

فصارت سَنَةً أُخْرَى اللَّيالي (14).

المطلب الثاني: تعريف الجوائز (اصطلاحًا)

التَّعْرِيفُ الاصطلاحِيّ للجائزة لا يخرج عن مَعانِيها اللغويّة، فيرتبطُ المعنى الاصطلاحِيّ للجائزة بالمعنى اللغويّ الذي يُفيد السَّيْرَ في الشَّيْءِ وقطعه، وكذلك يرتبطُ بالمعنى الذي يُفيد إِمضاء الشَّيْءِ وإِنفاذه، حيثُ يسير المُتقدِّم للجائزة في العمل الذي يطلبه المُقدِّم للجائزة من أجل تحقيقه وقطعه، فإذا أمضاه وأنفذه حصل على الجائزة أو حصل على فرصة للحصول عليها.

هذا يمثّلُ الاتجاهَ الأوّلَ للعلماء عند تعريفهم للجوائز، حيثُ يمثّلُ هذا الاتجاهَ عندما تُبَدَّلُ الجوائزُ في مقابل القيام بعمل، أمّا الاتجاهَ الآخرَ للعلماء عند تعريفهم للجوائزُ فيرتبطُ بالمعنى اللغويّ الذي يُفيد العَطِيّةَ والمِنحةَ، حيثُ يمثّلُ هذا الاتجاهَ عندما تُبَدَّلُ الجوائزُ دون مقابل، وسيُتضحُ هذانِ الاتجاهانِ عند بيان التَّعْرِيفاتِ الاصطلاحيةِ للجوائزِ.

تُعتبرُ الجوائزُ في أغلبِ صورها وأشكالها من الموضوعاتِ المستجدةِ في هذا الزَّمانِ؛ لذلك لا نكادُ نجدُ تعريفًا واضحًا لها عند الفقهاء القدامى؛ كونها كانت معروفةً عندهم، وأغلبُ التَّعْرِيفاتِ الواردةِ هي من اجتهاد باحثين معاصرين، وكان الاتِّجاهُ العامُّ عند تعريف الجوائزِ أنّها العَطِيّةُ والهبةُ، وسأذكرُ أهمَّ هذه التَّعْرِيفاتِ، ومن ثمَّ سأصوغُ تعريفًا جامعًا مانعًا للجائزة:

التَّعْرِيفُ الأوّلُ: تملكِ جهاتٍ معيّنةٍ أفرادًا مخصوصين أموالًا عينيّةً أو نقديّةً بغير

عوضٍ في حال الحياة على سبيل الإكرام تشجيعًا على أمر نافع (15).

(14) ابن منظور، لسان العرب 326/5.

يعتبر هذا التعريف غير جامع؛ حيثُ قَصَرَ الجائزة على الجوائز العينية والنقدية، وهذا تخصيص للجوائز من غير دليل، فالجوائز قد تكون عينية أو نقدية أو منافع وخدمات أو معنوية كالمدح والتقدير والترقية وغيرها.

التعريف الثاني: الجائزة المالية التي تُوضع بين المتسابقين ليأخذها السابق⁽¹⁶⁾.

هذا التعريف للجائزة غير دقيق من وجهين، هما:

الوجه الأول: أنه حَصَرَ الجائزة بكونها مالية، وفي الحقيقة قد تكون الجائزة معنوية لا

تُقِيمُ بمال، بمعنى أنها غير مُتقومة عرفاً.

الوجه الثاني: أنه حَصَرَ الجائزة بالجوائز التي تُرصدُ في المسابقات، وغضَّ النظر عن

صُور الجوائز وأشكالها المتعددة والمتنوعة بتتوع الأمور المبنية عليها الجوائز، فتمتَّ جوائز توضع للمتسابقين في المسابقات، وتمتَّ جوائز في غير المسابقات، كجوائز السلع التجارية، والجوائز التي تُكتسب من خلال بطاقات التخفيض، وجوائز المعاملات المصرفية، وغيرها الكثير.

التعريف الثالث: العطية مشروطة كانت أو غير مشروطة⁽¹⁷⁾.

التعريف الرابع: العطية على معروف⁽¹⁸⁾.

التعريف الخامس: عطية تُمنح لشخصٍ طبيعيٍ أو معنويٍ لتحقيقه تصرُّفاً معيَّناً⁽¹⁹⁾.

(15) حمدان، إنعام عرفات موسى (2001م)، الجوائز التشجيعية في البنوك الإسلامية (رسالة ماجستير)، جامعة اليرموك: الأردن، بدون طبعة، ص4.

(16) حماد، نزيه (2008هـ)، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى، 160.

(17) عامر، باسم أحمد حسن محمد (2004م)، الجوائز أحكامها الفقهية وتطبيقاتها المعاصرة (رسالة ماجستير)، الجامعة الأردنية: الأردن، بدون طبعة، 10.

(18) قلعه جي، محمد رواس وحامد صادق قنبيبي (1988م)، معجم لغة الفقهاء، دار النفائس: الأردن، الطبعة الثانية، ص157.

هذه التعريفات اتجهت إلى أنّ الجائزة هبة، فهل هذا صحيح أم أنّ هنالك اتجاه آخر لها، سيتم بيان ذلك بعد بيان الألفاظ ذات الصلة بالجوائز، وبيان التكييف الفقهي لها، ومن ثمّ سأضع تعريفاً مختاراً لها.

(19) هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم (55) المسابقات والجوائز، صدر هذا المعيار بتاريخ 30 رجب 1437هـ / 7 آيار 2016م.

المبحث الثّاني

الألفاظ ذات الصّلة بالجوائز

والتّكليف الفقهيّ لها

وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: الجائزة والجُعالة

المطلب الثّاني: الجائزة والهبة

المطلب الثّالث: الجائزة والمسابقة

المطلب الرّابع: الجائزة والرّشوة

المطلب الخامس: التّكليف الفقهيّ للجائزة

المبحث الثاني

الألفاظ ذات الصلة بالجوائز والتكليف الفقهي لها

قد يختلط مفهوم الجوائز بمفاهيم فقهية عدّة، فقد يرى البعض أنّها أسماءٌ لمسمّى واحدٍ، وقد يرى البعض الآخر أنّ هناك تقارباً بين معاني هذه المفاهيم ومضمونها مع اختلاف في بعض الحيثيات؛ لذلك لا بدّ من توضيح مضمون هذه المصطلحات؛ للوقوف على حقيقة كلّ مصطلح من المصطلحات التي لها صلة بالجوائز؛ كي لا تختلط بالجائزة، وبيان العلاقة بينهما، ومن ثمّ بيان التكليف الفقهي لها.

المطلب الأول: الجائزة والجعالة

الجُعالة (لغةً): من الجُعَل وهو ما جُعِل للإنسان من شيءٍ على الشّيء يفعله⁽²⁰⁾، وقيل: هي الأجر على الشّيء فعلاً أو قولاً، ويُطلق عليها الجُعالة والجَعيلة والجُعالة، وهي مثلثة الجيم⁽²¹⁾.

والجُعالة تُعرّف في الفقه الإسلاميّ بأنّها: "التزام عوضٍ معلومٍ على عملٍ مُعيّن معلومٍ أو مجهولٍ"⁽²²⁾، وقيل: هي "ما يُجعل على العمل"⁽²³⁾.

بناءً على معنى الجُعالة يتبيّن أنّ الجُعالة ذات صلةٍ وثيقةٍ بالجوائز، فالجوائز تُعتبر صورةً من صور عقود الجُعالة، وشكلاً من أشكالها، حيثُ تُبذل الجوائز في مقابل القيام بعملٍ

(20) الجوهرى، إسماعيل بن حماد (1987م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، حققه: أحمد عبد الغفار عطار، دار العلم للملايين: بيروت، الطبعة الرابعة، 94/1. ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 410/1.

(21) ابن منظور، لسان العرب 110/11.

(22) الأنصاري، الغرر البهية 226/12.

(23) البعلبي، محمد بن أبي الفتح (1981م)، المطلع على أبواب الفقه، حققه: محمد بشير الأدلبي، المكتب الإسلامي: بيروت، بدون طبعة 206/1.

ما، ولا تُوضع الجوائز إلا إذا كان هناك عمل يمكن تحقيقه، وهذا هو عين الجعالة المعروفة عند الفقهاء، ومكان إيضاح ذلك - بشكلٍ مُفصّلٍ - عند التّكليف الفقهيّ للجوائز.

وتجدرُ الإشارة إلى أنّ بين الجعالة والجوائز عمومًا وخصوصًا، فكلّ جائزة جعالة، وليست كلّ جعالة جائزة؛ لأنّ صور الجعالة كثيرة ومتعدّدة، ومن صور الجعالة التي لا تُعتبر جائزة كمن يقول: من يجد ضالتي له مائة دينار، فهذه تُعتبر جعالة لا جائزة، أمّا الجوائز فهي صورة من صورها، والجعالة تكون على عمل معيّن معلوم أو مجهول، في حين أنّ الجوائز لا تكون إلا على عملٍ معيّن معلوم مطلوب تحقيقه، فهي جزء من الجعالة.

الجعالة والجائزة تُستحقّان عند تحقّق العمل المطلوب، ويكون المَجْعول له إمّا معلومًا أو مجهولًا، وكذلك الجائزة يكون المَبذول له إمّا معلومًا أو مجهولًا، ولا يشترط قبولهما لنشوء الجعالة أو الجوائز، كما أنّهما يجتمعان في أنّ الجُعْل والجائزة قد يكونان أموالًا عينيّةً أو نقديّةً أو منافع.

المطلب الثاني: الجائزة والهبة

الهبة (لغة): مشنقةٌ من وهبتُ الشيء أهبُهُ وَهَبًا وَهَبَةً⁽²⁴⁾، وهي العطيّة بلا عوض⁽²⁵⁾، وقيل: هي العطيّة الخاليّة من الأَعْراض والأَغْراض⁽²⁶⁾، وجمعها هِبَاتٌ ومَوَاهِبٌ⁽²⁷⁾.
أمّا الهبة في اصطلاح الفقهاء، فهي: تبرّع الحيّ بما يُعدُّ هبةً عُرفًا⁽²⁸⁾، أو هي تملكُ جوائز التّصوّف مالا معلومًا أو مجهولًا تعدّر علمه⁽²⁹⁾.

(24) ابن فارس، مقاييس اللغة 6/113.

(25) ابن سيده، علي بن إسماعيل (2000م)، المحكم والمحيط الأعظم، حققه: عبد الحميد هندأوي، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 2/243. الفيومي، أحمد بن محمد بن علي المقري، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية: بيروت، بدون طبعة، 10/489.

(26) ابن منظور، لسان العرب 1/803.

(27) الأزهرى، محمد بن أحمد (2001م)، تهذيب اللغة، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الأولى، 384/2. ابن المطرز، ناصر الدين بن عبد السيد بن علي، المغرب في ترتيب المعرب، دار الكتاب العربي: بيروت، بدون طبعة، 1/400. ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 6/113.

وتتفق الهبة والجائزة بأنهما قد تكونان أموالاً نقديةً أو عينيةً أو منافع.

أما أوجه الاختلاف بين الهبة والجائزة، فيظهر ذلك من خلال معنى الهبة في اللغة والاصطلاح فالهبة قد تكون بعوض أو دون عوض، بخلاف الجائزة - كما مرَّ عند تعريف الجائزة - بأنها تُعتبر هي العوض في العقود المشتملة عليها، كما أنّ الهبة لا تكون في مقابل عمل. أمّا الجوائز فلا تكون إلا في مقابل القيام بعملٍ معيّن، وهذا يُثبت أنّ الهبة من عقود التبرّعات، بخلاف الجوائز فهي من المعاوضات. والهبة عقد قائم بذاته له أركانه الخاصّة به. أمّا الجائزة فهي ركن في عقد يُعبّر عنه بالعوض، والهبة قد تكون بمالٍ معلومٍ أو مجهول، بخلاف الجائزة، لا تكون إلا بمالٍ معلوم، فعند تعريفها قُيدت بالتزام عوضٍ معلوم؛ وذلك لمنع المنازعات بين الناس، وتفترق الهبة عن الجائزة كونها لا تلزم إلا بالقبض عند الحنفية⁽³⁰⁾ والشافعية⁽³¹⁾ ورواية عند أحمد⁽³²⁾، كما أنّ الهبة عند الحنفية⁽³³⁾ عقد جائز فأجازوا الرجوع عنها قبل القبض خلافاً للجمهور⁽³⁴⁾، والهبة حكمها الاستحباب أمّا الجوائز مختلف في جوازها وعلى فرض جوازها

(28) ابن مفلح، شمس الدين بن محمد (2003م)، **الفروع**، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الأولى، 233/8.

(29) البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين (1993م)، **شرح منتهى الإيرادات = دقائق أولي النهى لشرح المنتهى**، عالم الكتب، الطبعة الأولى، 213/7.

(30) ابن مودود الموصلي، عبد الله بن محمود، **الاختيار لتعليل المختار**، بتعليق: محمود أبو دقيقة، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 291.

(31) النووي، محي الدين يحيى بن شرف (1991م)، **روضة الطالبين وعمدة المفتين**، حققه: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، الطبعة الثالثة، 270/2.

(32) ابن مفلح، **الفروع** 238/8.

(33) ابن مودود الموصلي، **الاختيار لتعليل المختار** 30/1.

(34) النفاوي، أحمد بن غانم بن سالم ابن مهنا (1995م)، **الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني**، دار الفكر: بيروت، 361/6. النووي، **روضة الطالبين** 274/2. ابن مفلح، **الفروع** 245/8.

فهي مباحة. كما يُسن لمن أهدى له شيء أن يُثيب عليه خلافاً للجوائز حيث روى البخاري: (أنَّ رَسُوْلَ اللهِ ﷺ كَانَ يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ وَيُثِيبُ عَلَيْهَا)⁽³⁵⁾.

كما أنَّ الهبة والجائزة تكونان بإرادة الإنسان واختياره غير مُجبر عليهما.

والمقصد من تشريع الهبة التَّوَدُّدُ إلى الآخرين، وكسب رضاهم، أمَّا المقصد من وضع الجوائز فيتردَّدُ بين التَّوَدُّدِ إلى الآخرين وكسب رضاهم، وبين تلبية حاجاتٍ وشهواتٍ خاصَّةٍ ببادل الجائزة، إضافةً إلى نيل رضا نفسه⁽³⁶⁾.

والهبة إذا كانت في مقابل عملٍ معيَّنٍ خرجت من كونها هبةً، ولحقت بما يُسمَّى في الفقه الإسلاميَّ بالجُعالة، وكان العوض المبدول في مقابل عملٍ معيَّنٍ جُعلاً، ويُطلق عليه في بعض العقود "جائزة" عُرفاً.

ويتفق معنى الهبة مع معاني العطية والهدية والصدقة في بذلها دون بدل، فلفظ الهبة شاملٌ لجميع هذه الألفاظ، فكُلُّها ذات معانٍ متقاربة؛ وبذلك تختلف جميعها عن معنى الجائزة.

قال ابن قدامة⁽³⁷⁾: (الهبة والصدقة والهدية والعطية معانيها متقاربة، وكلُّها تملك في

الحياة بغير عوض، واسم العطية شاملٌ لجميعها، وكذلك الهبة)⁽³⁸⁾.

(35) رواه البخاري، كتاب الهبة، باب المكافأة في الهبة، رقم الحديث (2585)، 337/9.

(36) جون، حسن عمر جمالي (2018م)، أحكام المسابقات التجارية وتطبيقاتها المعاصرة دراسة فقهية (رسالة دكتوراه)، بدون طبعة ودار نشر، ص55.

(37) هو موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد، ابن قدامة الجماعليّ المقدسيّ الدمشقيّ الصّالحيّ، يُكنّى أبا محمد، وهو الإمام العالم الفقيه، يُلقب بشيخ الإسلام، من كبار علماء الحنابلة، ولد بقرية جمّاعين سنة إحدى وأربعين وخمسائة، توفي سنة عشرين وستمائة، من شيوخه: هبة الله بن هلال الدقاق، وأبو زرعة المقدسي، ومن تلاميذه: ابن الصيرفي، وابن الفراء، ومن مصنفاته: " المغني " و" الكافي " و" المقنع " و" العمدة " و" الروضة " و" التبيين في نسب القرشيين " وغيرها.

ينظر: ابن رجب، عبد الرحمن بن شهاب الدين، نيل طبقات الحنابلة، صححه: محمد حامد فقيه، مطبعة السنة المحمدية: القاهرة، بدون طبعة، 243/1. الذهبي، شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان (2003م)، تاريخ الإسلام ووفيات المشاهير والأعلام، حققه: الدكتور بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي، الطبعة

المطلب الثالث: الجائزة والمسابقة

المسابقة (لغةً): هي بلوغ الغاية والهدف قبل غيره⁽³⁹⁾.

المسابقة (اصطلاحًا): المعاملة التي تقوم على المنافسة بين شخصين فأكثر في تحقيق

أمر أو القيام به بعوض (جائزة) أو بغير عوض (جائزة)⁽⁴⁰⁾.

ويُشتقّ من المسابقة السَّبْق⁽⁴¹⁾، والسَّبْق هو الخطر الذي يُوضع بين أهل السَّباق

ليُتسابق عليه، ويجمع على أسباق⁽⁴²⁾.

وتتفق المسابقة مع الجائزة في أنّ المسابقة وُجدت لتحقيق عملٍ مُعيّن، وكذلك الجائزة

وُضعت للقيام بعملٍ مُعيّن، كما أنّ السَّبْق الذي هو ركن من أركان المسابقة يُعتبر شكلاً من

أشكال الجائزة وصورها، فبينهما عمومٌ وخصوص مطلق، فالمسابقات تُعتبر نوعاً من أنواع العقود

الأولى، 601/13. الذهبي، شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان (1985م)، سير أعلام النبلاء، تحقيق: مجموعة من المحققين برئاسة شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثالثة، 124/8. ابن عطية الوكيل، أبو عمرو أحمد (2012م)، نثر النبال بمعجم الرجال، دار ابن عباس: مصر، الطبعة الأولى، 80/4. الصفدي، الوافي بالوفيات 533/3.

(38) ابن قدامة المقدسي، موفق الدين عبد الله بن أحمد (2004م)، المغني - ويليهِ الشرح الكبير لشمس الدين عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة المقدسي، حققه: محمد شرف الدين خطاب والسيد محمد السيد، دار الحديث: القاهرة، 265/12.

(39) الفراهيدي، خليل بن أحمد، العين، حققه الدكتور مهدي المخزومي والدكتور إبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال، بدون طبعة، 383/1. صاحب بن عباد، إسماعيل بن عباد بن العباس (1994م)، المحيط في اللغة، عالم الكتب: بيروت، 451/1. الفيروز آبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب (2005م)، القاموس المحيط، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثامنة، 473/2.

(40) قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (127) <https://iifa-aifi.org/ar/2114.html>

(41) ابن دريد، محمد بن حسن الأزدي (1991م)، الاشتقاق، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الجيل: بيروت، الطبعة الأولى، 53/1.

(42) الفراهيدي، العين 383/1. ابن عباد، المحيط في اللغة 451/1. الفيروز آبادي، القاموس المحيط 473/2.

المشتملة على الجوائز، كما أنّ المسابقة قد تكون على جوائز وقد تكون من غير جوائز، وكذلك الجوائز قد تكون على المسابقات وقد تكون على غيرها⁽⁴³⁾.

والمسابقة تُعتبر علّة الحكم وهو حصول عددٍ مُعيّنٍ من المتسابقين على الجائزة، أمّا الجائزة فهي الحكم المترتب على وقوع العلّة وهي المسابقة وغيرها من العقود المشتملة على الجائزة.

والمسابقة لا تكون المنافسة فيها إلّا من طرفين أو أكثر، أمّا الجائزة فقد تكون المنافسة عليها من طرف أو طرفين أو أكثر.

فالجوائز تكون في عقود المسابقات وتُسمى (السَّبْق)، وقد تكون في غير عقود المسابقات، سيتمّ دراستها في الفصل الأخير من هذه الرسالة.

المطلب الرابع: الجائزة والرّشوة

الرّشوة (لغةً): من فعل الرّشو، رَشَوْتُهُ أَرَشُوهُ رَشَوًا أي حابَيْتُهُ⁽⁴⁴⁾، وقيل: هي إعطاء المال على أمرٍ فعله⁽⁴⁵⁾، وهي أيضًا ما يُعطيه الشّخصُ للحاكم أو لغيره ليحكم له أو يحمّله على ما يريد⁽⁴⁶⁾، ويُطلق عليها الجعالة⁽⁴⁷⁾، فيقال: جَاعَلَهُ مُجَاعَلَةً أي رشاه، وقيل: هو يُجَاعِلُهُ أي يُصانعه برشوة⁽⁴⁸⁾.

(43) جون، أحكام المسابقات التجارية وأحكامها المعاصرة ص55.

(44) الفراهيدي، العين 11/2.

(45) ابن سيده، علي بن إسماعيل (1996م)، المخصص، تحقيق: خليل إبراهيم جفال، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الأولى، 240/1.

(46) الفيومي، المصباح المنير 411/3.

(47) ابن منظور، لسان العرب 110/11.

(48) الزبيدي، تاج العروس 6936/1.

أما الرّشوة (اصطلاحًا) فهي: ما يُعطى لإبطال حقّ أو لإحقاق باطل⁽⁴⁹⁾ أو إحقاق حقّ لا يُنال إلّا بها⁽⁵⁰⁾.

إنّ الرّشوة -في الحقيقة- هي صورة من صور الجوائز، بجامع أنّ كليهما مالٌ يُبذل في مقابل القيام بعملٍ ما مطلوب تحقيقه للباذل ماله، ولكنهما يفترقان في أنّ الجوائز تكون في مقابل القيام بعملٍ مباح غير مُحرم كأن يبذل شخص مالاً لمن يُجيب عن أسئلة ثقافية معينة. أما الرّشوة فتكون في مقابل القيام بعملٍ مُحرم كالإعانة على الباطل وإحقاقه، أو إبطال الحقّ وفي بعض الأحيان يلجأ الناس إلى الرّشوة للوصول إلى الحقّ الذي لا يحصل إلّا بها، وما ذلك إلّا لفساد ذمّ الناس، وذلك كأن يبذل شخص مالاً لموظف ما ليصل إلى حقّه، وهذا الاختلاف مؤثّر في الحكم، فالجوائز مشروعة في الإسلام بضوابطها. أما الرّشوة فهي من الأمور المنهيّة عنها في الشريعة الإسلاميّة، حيثُ روي أنّ الرسول ﷺ: (كَانَ يَبْعَثُ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ رَوَاحَةَ إِلَى خَيْبَرَ، فَيَحْرُصُ بَيْنَهُ وَبَيْنَ يَهُودِ خَيْبَرَ، قَالَ: فَجَمَعُوا لَهُ حَلِيًّا مِنْ حَلِي نِسَائِهِمْ، فَقَالُوا: هَذَا لَكَ وَخَفَّفْنَا وَتَجَاوَزْنَا فِي الْقَسَمِ، فَقَالَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ رَوَاحَةَ: يَا مَعْشَرَ الْيَهُودِ، وَاللَّهِ إِنَّكُمْ لَمِنْ أَبْغَضِ خَلْقِ اللَّهِ إِلَيَّ، وَمَا ذَاكَ بِحَامِلِي عَلَى أَنْ أَحِيفَ عَلَيْكُمْ، فَأَمَّا مَا عَرَضْتُمْ مِنَ الرُّشُوءِ فَإِنَّهَا سُحْتٌ، وَإِنَّا لَا نَأْكُلُهَا)⁽⁵¹⁾.

(49) الجرجاني، علي بن محمد بن علي زين الدين الشريف (1983م)، التعريفات، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 36/1.

(50) إضافة من المشرف على الرسالة الدكتور أيمن البدارين.

(51) رواه البيهقي في سننه، كتاب الزكاة، باب خرص النمر، رقم الحديث (7688)، 257/2، قال الألباني في غاية المرام: صحيح.

البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي (1344هـ)، السنن الكبرى -وفي ذيله الجواهر النقي، مجلس دائرة المعارف النظامية: حيدر آباد، الطبعة الأولى. الألباني، محمد ناصر الدين (1405هـ)، غاية المرام في تخرّيج أحاديث الحلال والحرام، المكتب الإسلامي: بيروت، بدون طبعة، 264/1.

المطلب الخامس: التكييف الفقهي للجوائز

بعد أن تبين لنا المقصود بالجائزة، وتوضيح العلاقة بين الجوائز والألفاظ ذات الصلة بها، يسهل الحديث عن التكييف الفقهي لها، فهي مصطلح حديث لم يتداوله الفقهاء السابقون في كتبهم بالمعنى المتعارف عليه في زماننا، فوجب إرجاعها إلى عقد من العقود المعروفة في الشرع، فتأخذ حكمه، وتعامل كمثلته.

يمكن القول: إنّ للفقهاء اتجاهين في التكييف الفقهي للجوائز؛ إذ يُستنبط ذلك من خلال تعريفاتهم للجائزة، وهذان التكييفان، هما:

التكييف الأول: الجوائز هبةً

ذهب إلى هذا التكييف أغلب الفقهاء المعاصرين، ويُعتبر هذا التكييف هو الاتجاه العام الذي يسلكه العلماء عند تكييفهم الجوائز، يُستنبط ذلك من خلال تعريفاتهم للجائزة، فعرفوها بأنها: "تمليك جهاتٍ معيّنة أفرادًا مخصوصين أموالاً عينيةً أو نقديةً بغير عوضٍ..."⁽⁵²⁾، و"العطية على معروف"⁽⁵³⁾، و"العطية مشروطة كانت أو غير مشروطة"⁽⁵⁴⁾ وغيرها، بناءً على هذا التكييف تكون الجوائز من قبيل الهبة؛ لأنها تُقدّم دون مقابل، ولا يُشترط فيها القبول.

أقول: إنّ هذا التكييف بعيدٌ لعدة أسباب منها:

أولاً: الهبة لا تكون في مقابل القيام بعمل. أمّا الجوائز فلا تكون إلا في مقابل القيام

بعملٍ ما.

ثانيًا: الهبة - في الغالب - تكون من عقود التبرعات التي لا عوض فيها، فهي تُبذل من

شخص لآخر دون التزام بعمل معيّن، أي دون مقابل. أمّا الجوائز، فهي بذاتها عوض في مقابل

(52) حمدان، الجوائز التشجيعية في البنوك الإسلامية ص4.

(53) قلعه جي، معجم لغة الفقهاء ص157.

(54) عامر، الجوائز أحكامها الفقهية وتطبيقاتها المعاصرة ص10.

القيام بعمل، وهذا من شأن عقود المعاوضات لا التبرعات، وإن اجتمع الهبة مع العوض يُخرجها من دائرة الهبة والتبرعات إلى دائرة المعاوضات.

ثالثاً: الهبة قد تكون بمالٍ معلومٍ أو مجهولٍ، بخلاف الجائزة، لا تكون إلا بمالٍ معلومٍ؛ لمنع النزاع والخلاف؛ فافترقنا.

التكليف الثاني: الجوائز جعالة

يُعتبر تكليف الجوائز بأنها جُعالة الاتجاه الآخر في تكليفها الفقهي⁽⁵⁵⁾، وهذا ما أميل إليه؛ لعدة أسباب:

أولاً: إنَّ الجائزة عوضٌ في الجُعالة؛ حيث يلتزم شخص ببذل الجائزة أو الجوائز لمن يُحقّق العمل المطلوب، فنرى أنّ هناك محلّ العقد وهو القيام بالعمل المطلوب يُقابلة عوض، وهذا لا يكون إلا في المعاوضات.

ثانياً: العوض في الجعالة لا يُستحقّ إلا بتحقيق العمل المطلوب من المَجْعول له، وهذا ينسحب على العقد المتضمّن للجوائز، فالجائزة لا تُستحقّ إلا بتحقيق العمل المطلوب.

ثالثاً: يجب أن يكون العوض في الجعالة معلوماً، وكذلك الجوائز يجب أن تكون معلومةً علماً يمنع النزاع.

ومما يؤكّد ذلك الواقع العمليّ؛ فالجوائز المعروفة والمنتشرة بين الناس تلحق بالتكليف الثاني على أنّها جُعَلٌ، كالجوائز التجاريّة المترتبة على القيام بشراء سلعة معيّنة، والجوائز المصرفيّة المترتبة على فتح حسابات أو القيام بمعاملة، وفي حال لم يفتح الشّخص حساباً أو لم يتم بمعاملة مع المصرف فلا يمكنه الحصول على الجوائز، والجوائز التي تكون على مواقع التّواصل الاجتماعيّ وغيرها لا بدّ للحصول عليها من القيام بعملٍ ما.

(55) استفتت هذا الرأي عند مقابلي للدكتور أيمن البدارين في جامعة الخليل.

يتّضح من التعريفات التي ذكرتها للجائزة أنّ الاتجاه العامّ للعلماء عند تعريف الجوائز اعتبارها هبةً، وبالتالي يُعطونها أحكامها، وهذا على خلاف حقيقة الجوائز، فحقيقتها -كما توصلتُ إليها- بعد توضيح الألفاظ ذات الصّلة بالجوائز وبيان التّكليف الفقهيّ أنّها من صور الجُعالة، وعليه يمكن تعريفها بما يلي:

التّعريف المختار:

حاولتُ أن أصوغ تعريفًا جامعًا لأفراد الجوائز وأنواعها وأشكالها، مانعًا من دخول ما ليس من أفرادها وصُورها حسب العرف الخاص، وهو كالآتي:

أرى أنّ الجائزة هي:

(التزام عوض مُتقوم معلوم للغير اختياريًا إن تحققت النتيجة المطلوبة بقصد التّحفيز أو المجازاة على جهد).

شرح التعريف:

عوض: يُقصد به كلّ عوض يُقدّم في مقابل تحقيق عمل، سواء كان نقودًا أو أعيانًا أو منافع عند من يعتبرها أموالًا، فالنقود كأن تكون الجائزة ألف دينارٍ أردنيّ، والأعيان كأن تكون جهازًا كهربائيًا من غسّالةٍ أو ثلاجةٍ أو جهازًا إلكترونيًا كجهاز كمبيوتر أو هاتفًا محمولًا، أمّا المنافع فقد تكون متموّلة وقد تكون غير متموّلة كالشكر والتّقدير، والمنافع المتموّلة كأن تكون سُكنى دارٍ أو استخدام سيارَةٍ مدّةً معيّنَةً أو دورةً تعليميّةً أو تدريبيّةً أو إقامةً مجانيّةً في فندقٍ سياحيّ.

متقوم: قيدٌ في التّعريف يخرج به ما لا يُتقوم عرفًا، كأن يبذل شخص لآخر حبة أرزٍ أو حفنة من تراب عند قيامه بالعمل المطلوب منه، فهذا ممّا لا قيمة له بين النّاس، فلا يصحّ بذله

كعوض إلا أنه يُستثنى من ذلك الجوائز المعنوية كشهادات التقدير بالرغم من أنها لا تُقيم بمال إلا أن الناس اصطاحوا وتعارفوا على بذلها كجوائز .

معلومٌ: قيدٌ في التعريف يخرج به العوض المجهول؛ لأنّ الجوائز لا بدّ أن تكون معلومةً علمًا يرفع الخلاف والنزاع، ولأنّ العقود المتضمنة للجوائز شرعت للحاجة، ولا حاجة في جهالة الجوائز فيها، إمّا بمبلغ معين أو نسبة معينة.

للغير: قد يكون هذا الغير شخصًا طبيعيًا أو شخصًا معنويًا، وقد يكون واحدًا أو متعدّدًا. اختياريًا: قيدٌ في التعريف يخرج به التزام عوض إجبارًا، كأن يكون صدر حكم قضائي في حقّ شخصٍ بالتزام عوض متقوم معلوم للغير إن تحقق العمل المطلوب.

إن تحقق العمل المطلوب: للدلالة على أنّ الجوائز لا تكون إلا في مقابل القيام بعملٍ ما، سواء كان هذا العمل بسيطًا أم مُعقّدًا، وسواء كان لصالح مُقدّم الجائزة، أو لصالح المبدول له الجائزة.

ويمكن الاستدلال على أنّ الجوائز تكون في مقابل القيام بعملٍ معينٍ بالأدلة الآتية:
الدليل الأول: ما ورد في معاجم اللغة العربية من أقوال حول أصل كلمة الجائزة نجد أنّها ترجع إلى القيام بعملٍ مُعيّنٍ، من ذلك:

1- قول الرسول ﷺ: " إذا طلع هلال شوال نُوديّ المؤمنون أن اغدوا إلى جوائزكم، فهو يوم الجائزة"⁽⁵⁶⁾، فلولا صيامُ المؤمنين وقيامهم في شهر رمضان المبارك، لما استحقّ الصائمون الجائزة، وهي -ها هنا- الثواب من عند الله ﷻ مع طلوع هلال شهر شوال.

(56) سبق تخريجه ص 19.

2- قصة أول من سنَّ الجوائز، قصة أميرٍ من بني هلال أنه وافقَ عدوًّا وبينهما نهرٌ، فقال: مَنْ جازَ هذا النَّهرَ فله كذا، فكلَّمَا جازَ منهم واحدٌ أخذَ جائزةً، فهم أولُ مَنْ سنَّوا الجائزةَ، فرتبَ الأميرُ الجائزةَ لكلِّ مَنْ قطعَ النَّهرَ، ولولا مجاوزتُهُم النَّهرَ لما حصلوا على الجائزة.

الدلائل الثاني: الاستقراء، فباستقراء صور الجوائز التي ذكرها الفقهاء قديماً، والعلماء المعاصرون حديثاً نجد أنها لا تخلو صورة من الصور من وجوب القيام بعملٍ ما للحصول على الجائزة، ومن أمثلة ذلك: المال المبذول في المسابقات عبّر عنه الفقهاء بالجعل، ومما أورده الفقهاء في ذلك:

1- ما ورد في صحيح البخاري: (وقال ابن عباس: لا بأس أن يقول: بغ هذا التَّوب، فما زاد على كذا وكذا فهو لك، وقال ابن سيرين: إذا قال بَعه بكذا فما كان من ربح فهو لك، أو بيني وبينك، فلا بأس به)⁽⁵⁷⁾.

2- ما نصَّ عليه الحنابلة: (ولو قال: اقترض لي من فلان مائةً ولك عشرة لا بأس) حيثُ يُعتبر ذلك جائزةً على فعلٍ مباحٍ بما بذله من وجاهة⁽⁵⁸⁾.

3- قول الإمام ابن تيمية⁽⁵⁹⁾ في كتابه (مجموع الفتاوى): " فإذا أخرج ولي الأمر مالا من بيت المال للمتسابقين: بالنشاب والخيول والإبل، كان ذلك جائزا باتفاق الأئمة، ولو تبرع رجلٌ

(57) البخاري، صحيح البخاري 301/8.

(58) ابن قدامة المقدسي، الكافي 70/2. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد (1983م)، الشرح الكبير على متن المقنع، دار الكتاب العربي: بيروت، بدون طبعة 393/4.

(59) ابن تيمية هو أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله الحراني، أبو القاسم، تقي الدين بن تيمية، الإمام العالم العلامة، المفسر الفقيه المجتهد الحافظ المحدث، ابن العالم المفتي شهاب الدين ابن الإمام شيخ الإسلام مجد الدين أبي البركات، وتيمية لقب جده الأعلى، ولد سنة 661هـ، وتوفي سنة 728هـ، ولقب بشيخ الإسلام ومحبي السنة وإمام المجاهدين، له كتاب "فتاوى ابن تيمية" وكتاب "الحسبة في الإسلام" وله "مقدمة في أصول التفسير". انظر: نويهض، عادل، معجم المفسرين، مؤسسة نويهض الثقافية للتأليف والترجمة والنشر: بيروت، الطبعة الثالثة، 1409هـ-1988م، 41/1-42. الصغدي، صلاح الدين خليل بن أيبك

مسلم يبذل الجُعل في ذلك كان مأجورًا على ذلك⁽⁶⁰⁾، فلولا اشتراك المتسابقين بالسباق لما حصلوا على السبق، إضافة إلى أن العلماء يُعبّرون عنه بالجعل صراحةً، فهذا يؤكّد ضرورة القيام بعمل وتحقق النتيجة لاستحقاق الجائزة.

4- قول الخرشي⁽⁶¹⁾ في كتابه (شرح مختصر خليل): " أنه إذا أخرج كلّ منهما جعلًا من عنده... فإنّ ذلك لا يجوز بلا خلاف⁽⁶²⁾."

وهذا يدلّ على أنّ الجوائز من قبيل الجعالة، التي هي التزامٌ عوضٍ معلومٍ على عملٍ معيّنٍ معلومٍ أو مجهولٍ⁽⁶³⁾.

وبيعدها عن كونها هبةً، أنّ الهبة لا تكون في مقابل عمل، إذ إنّها لو وضعت في مقابل عمل لانتقلت من دائرة التبرّعات إلى دائرة أخرى وهي المعاوضات، ويؤيّد ذلك قول الإمام ابن تيمية في كتابه " إقامة الدليل على إبطال التحليل ": (الواهب لا يهب إلا للأجر فتكون صدقة، أو لكرامة الموهوب له فتكون هدية، أو لمعنى آخر فيعتبر ذلك المعنى)⁽⁶⁴⁾.

(2000م)، الوافي بالوفيات، حققه: أحمد الأرنبوط وتركي مصطفى، دار إحياء التراث: بيروت، بدون طبعة، 383/2.

(60) ابن تيمية، تقي الدين أحمد (1996م)، مجموع الفتاوى، حققه: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، مجمع الملك فهد للطباعة: المدينة المنورة، بدون طبعة، 22/28.

(61) الخرشي هو أبو عبد الله محمد بن عبد الله الخرشي، فقيه مالكي، لقب بشيخ المالكية، انتهت إليه الرئاسة بمصر، من شيوخه: والده، والنور الأجهوري، والبرهان اللقاني، ومن تلاميذه: محمد النفراوي، ومحمد الزرقاني، من مؤلفاته: الشرح الكبير على مختصر خليل، توفي سنة 1001هـ.

مخلف، محمد بن عمر بن علي ابن سالم (2003م)، شجرة النور الزكية في طبقات المالكية، علق عليه: عبد المجيد خيالي، دار الكتب العلمية: لبنان، الطبعة الأولى، 459/1.

(62) الخرشي، محمد بن عبد الله، شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 191/10.

(63) الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد، الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، المطبعة الميمنية، بدون طبعة، 226/12.

(64) ابن تيمية، تقي الدين أحمد (1998م)، بيان الدلائل على بطلان التحليل، حققه: حمدي عبد المجيد السلفي، المكتب الإسلامي: بيروت، ص94.

بناءً على ذلك تُعتبر الجوائز من العقود الماليّة الإسلاميّة؛ فهي صورة من صور الجُعالة
المعروفة في الفقه الإسلاميّ، وهذا ما أميلُ إليه، وأتبعهُ في هذا البحث، وسأبيّن ذلك - إن شاء
الله - في التّكليف الفِقهِيّ للجوائز.

المبحث الثالث

أركان الجوائز

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: الصيغة

المطلب الثاني: طرفا الجائزة

وفيه فرعان:

الفرع الأول: مُقدّم الجائزة

الفرع الثاني: المتقدّم للجائزة أو آخذ الجائزة

المطلب الثالث: المحلّ

المطلب الرابع: العوض

المبحث الثالث

أركان الجوائز

إنَّ أيَّ عقد من العقود لا بدَّ له من أركان؛ لكي ينتقل إلى حيِّز الوجود، ومن ثمَّ يكون صحيحًا بتوافر أركانه، وترتَّب الآثار الشرعيَّة التي جاء لتحقيقها.

إنَّ الجوائز، لكي تكونَ صحيحةً لا بدَّ من توافر أركانها التي هي: (الصيغة، العاقدان، المحلّ، العوض)، سيتمَّ تفصيلها في المطالب الآتية:

المطلب الأول: الصيغة

بما أنَّ العقودَ المشتملةً على الجوائز من عقود المعاوضات، فلا بدَّ من وجود صيغةٍ تدلُّ على المقصود⁽⁶⁵⁾.

فُتعرِّف (الصيغة) في العقود المتضمّنة الجوائز بأنها: " كلّ لفظة دالّة على الإذن بالقيام بعمل معيّن⁽⁶⁶⁾ للحصول على الجائزة أو الدخول في فرصة الحصول عليها ".
ويُشترط في الصيغة في العقود المتضمّنة الجوائز أن تكونَ بألفاظٍ واضحةٍ تدلُّ على مقصود العقد بما يمنع الخلاف والتّزاع⁽⁶⁷⁾.

والصيغة في العقود المتضمّنة الجوائز تكون من إيجاب⁽⁶⁸⁾، أمّا القبول، فلا يُشترط وجوده؛ لأنّه عقد يصحّ فيه أن يكونَ العاقد الآخر غير مُعيّن، فلا يتصوّر القبول منه⁽⁶⁹⁾.

(65) قليوبي، أحمد سلامة (2008م)، حاشية قليوبي- ومعه حاشية عميرة على كنز الراغبين شرح منهاج الطالبين بشرح جلال الدين المحلي، حققه: عبد الحميد هنداوي، المكتبة العصرية: بيروت، الطبعة الأولى، 167/10.

(66) قليوبي، حاشيتنا قليوبي 164/10.

(67) الصاوي، أحمد بن محمد الخلوتي، بلغة السالك لأقرب المسالك = حاشية الصاوي على الشرح الصغير، دار المعارف، بدون طبعة، 106/9.

ويكون التعبير عن الصيغة في مثل هذه العقود بالألفاظ الدالة على المعنى المطلوب، إما بالمشافهة أو بالكتابة أو بهما معاً، وفي وقتنا المعاصر تطوّرت طرق جديدة من شأنها أن تُوصِلَ هذه الصيغة إلى أكبر قدرٍ ممكنٍ من الأشخاص، كأن تكونَ صيغة العقد (الإيجاب) مُعلنةً على وسائل التواصل الاجتماعيّ بواسطة الإعلانات الممولة⁽⁷⁰⁾ إما عن طريق الكتابة أو عن طريق فيديوهاتٍ مُصوّرةٍ أو غير ذلك من الوسائل التي تؤدي الغرض على التّمط المطلوب.

المطلب الثاني: طرفا الجائزة

لا بدّ في العقود المتضمّنة الجوائز من وجود طرفين، هما: مُقدّم الجائزة، والمُتقدّم للجائزة، سأعرض ذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: مُقدّم الجائزة

هو من يلتزم ببذل الجائزة في مقابل قيام الغير بعملٍ ما.

(68) الإيجاب هو ما صدر أولاً من أحد العاقدين، هذا في المذهب الحنفيّ، أمّا عند الجمهور الإيجاب هو ما صدر من المُمَلِّك سواء صدر أولاً أو ثانيًا.

أمّا القبول، فهو ما صدر من العاقد الآخر، هذا عند الحنفيّة، أمّا عند الجمهور، فالقبول هو ما صدر من المُتَمَلِّك.

والرأي الرَّاجح الموافق للقواعد في المعاملات الماليّة هو رأي الحنفيّة؛ لأنّ كلا العاقدين مالك ومتملك، فمثلاً البائع مالك للعين، والمشتري مالك للثمن، والمؤجّر مالك للعين، والمستأجر مالك للأجرة، وبذلك يكون القول الأدق: إنّ الإيجاب ما صدر من العاقد الأول، والقبول من صدر من العاقد الآخر. حسني محمد، عباس (1433هـ)، صيغة العقد في الفقه الإسلاميّ (مقال)، بدون طبعة.

(69) الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي، بدون معلومات نشر، 318/12. الجمل، سليمان بن عمر بن منصور، حاشية الجمل، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 203/15.

(70) الإعلانات الممولة هي محتوى يُراد نشره على نطاق مناطق محددة يدفع في مقابله مبلغ من المال للشركة القائمة عليه.

وقد يكون مُقدّم الجائزة شخصًا طبيعيًا أو شخصًا اعتباريًا كجهة حكومية أو شركة أو مؤسسة ونحوها، وقد يكون واحدًا أو متعدّدًا، حيث يُقدّم جائزةً أو عدّة جوائز لمن يقوم بعمل معيّن.

ويُعتبر مُقدّم الجائزة هو الموجب للعقد، حيثُ يصدر الإيجاب منه أولًا، ودونه لا يُتصوّر العقد ولا يتحقّق وجوده.

ويجب أن يتوافر في مُقدّم الجائزة عدّة شروط، هي:

الشّرط الأول: أن يكون مُقدّم الجائزة أهلاً للتصرّف (مطلق التصرّف)، وتكون أهلية التصرّف بأن يكون الشّخص مُكلّفًا - بالغًا عاقلًا -، فلا يصحّ التزام الصّبيّ المميّز غير المأذون له وغير المميّز والمجنون والمحجور عليه بسفهٍ ببذل الجوائز⁽⁷¹⁾.
أمّا الصّبيّ المميّز المأذون له فتصحّ منه الجائزة عند الحنفيّة⁽⁷²⁾ والمالكيّة⁽⁷³⁾ والحنابلة في رواية⁽⁷⁴⁾؛ لأنّه قام مقام المالك، خلافًا للشافعيّة⁽⁷⁵⁾ ورواية عند الحنابلة⁽⁷⁶⁾ على اعتبار عدم تكليفه.

(71) الرحيباني، مصطفى بن سعد بن عبده (1994م)، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي: بيروت، الطبعة الثانية، 79/12. الصاوي، بلغة السالك 104/9. قليوبي، حاشيتنا قليوبي 164/10. الأنصاري، أسنى المطالب 323/123.

(72) الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود (1996م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى، 520/5. الزيلعي، فخر الدين (1313هـ)، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي، المطبعة الكبرى الأميرية: القاهرة، الطبعة الأولى، 387/15.

(73) ابن رشد، محمد بن أحمد (2003م)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، حققه: علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الثالثة، 913/1. الصاوي، بلغة السالك 104/9.

(74) البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين، كشف القناع عن متن الإقناع، بتعليق: هلال مصيلحي مصطفى هلال، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 442/8. ابن قدامة، المغني 453/8.

(75) الجمل، حاشية الجمل 196/15.

(76) ابن قدامة، المغني 453/8.

الشَّرْطُ الثَّانِي: أَنْ يَكُونَ مُقَدَّمِ الْجَائِزَةِ مَعْلُومًا، فَلَا يُتَصَوَّرُ أَنْ تَكُونَ الْجَائِزَةُ مُقَدَّمَةً مِنْ مَجْهُولٍ إِلَّا إِذَا عُلِمَ الضَّامِنُ، فَإِذَا كَانَ مُقَدَّمِ الْجَائِزَةِ شَخْصًا طَبِيعِيًّا، فَلَا بَدَّ أَنْ يَكُونَ مَعْلُومًا أَوْ مَعْرُوفًا ضَامِنَهُ. أَمَّا إِذَا كَانَ شَخْصًا اعْتِبَارِيًّا، فَيَكْفِي أَنْ تَكُونَ الْجِهَةُ مَعْلُومَةً.

الشَّرْطُ الثَّلَاث: أَنْ يَكُونَ مُقَدَّمِ الْجَائِزَةِ مَالِكًا لَهَا أَوْ مَأْذُونًا لَهَا فِي الْإِلْتِمَامِ بِهَا، وَهَذَا لَا بَدَّ مِنْ دَرَاةٍ حَكْمِ تَقْدِيمِ الْجَائِزَةِ مِنَ الْفُضُولِيِّ (77):

صُورَةُ الْمَسْأَلَةِ: لَوْ أَنَّ شَخْصًا قَدَّمَ الْجَائِزَةَ وَهُوَ غَيْرُ مَالِكٍ لَهَا وَلَا مَأْذُونٍ لَهَا فِي الْإِلْتِمَامِ بِهَا، فَمَا الْحُكْمُ الشَّرْعِيُّ فِيهَا عِنْدَ الْفُقَهَاءِ؟

اختلف الفقهاء في هذه المسألة على قولين، هما:

القول الأول: ينعقد هذا التصرف صحيحًا، ولكنه موقوف على إجازة المالك، فإن أجازته نُقِذَ وَإِلَّا يَكُونُ بَاطِلًا، هَذَا مَذْهَبُ الْحَنْفِيَّةِ (78) وَالْمَالِكِيَّةِ (79) وَرَوَاةٌ عِنْدَ الْحَنَابِلَةِ (80)؛ لَمَا وَرَدَ عَنْ عُرْوَةَ بِنِ أَبِي الْجَعْدِ الْبَارِقِيِّ قَالَ: (عَرَضَ لِلنَّبِيِّ ﷺ جَلْبٌ فَأَعْطَانِي دِينَارًا، وَقَالَ: أَيُّ عُرْوَةَ أَنْتِ الْجَلْبُ) (81) فَاشْتَرَيْتِ لَنَا شَاةً، فَاتَّيْتُ الْجَلْبَ فَسَاوَمْتُ صَاحِبَهُ فَاشْتَرَيْتُ مِنْهُ شَاتَيْنِ بِدِينَارٍ، فَحَبِئْتُ أَسْوَفَهُمَا أَوْ قَالَ أَفُودَهُمَا، فَلَقَيْتَنِي رَجُلٌ فَسَاوَمَنِي فَأَبِيعُهُ شَاةً بِدِينَارٍ، فَحَبِئْتُ بِاللِّدِينَارِ وَحَبِئْتُ بِالشَّاةِ، فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ هَذَا دِينَارُكُمْ وَهَذِهِ شَاتُكُمْ، قَالَ: وَصَنَعْتَ كَيْفَ؟ قَالَ: فَحَدَّثْتُهُ الْحَدِيثَ، فَقَالَ:

(77) الفضولي هو من يتصرف في حق الغير بلا إذن شرعي.

ابن نجيم، زين العابدين بن إبراهيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق - وفي آخره تكملة البحر الرائق لمحمد الطوري وبالْحَاشِيَةِ مَنَحَةُ الْخَالِقِ لِابْنِ عَابِدِينَ، دَارُ الْكِتَابِ الْإِسْلَامِيِّ، الطَّبْعَةُ الثَّانِيَّةُ، 349/16.

(78) ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز (1992م)، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، دار الفكر: بيروت، الطبعة الثانية، 349/19.

(79) الحطاب، محمد بن محمد بن عبد الرحمن (1992م)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، الطبعة الثالثة، 288/12.

(80) ابن قدامة المقدسي، المغني 415/5.

(81) ما يُجْلَبُ لِلْبَيْعِ.

اللَّهُمَّ بَارِكْ لَهُ فِي صَفَقَةِ يَمِينِهِ⁽⁸²⁾، وهذا الحديث جاء في البيع الذي يكون على ذات الشيء وعلى المنفعة، وهو أولى في الجوائز التي هي من صور الجعالة التي تكون على المنفعة، وأغلب أحكام الجعالة مُتَفَرِّعة عن البيع، ومنها جعالة الفضولي⁽⁸³⁾.

القول الثاني: لا ينعقد هذا التصرف من الفضولي مطلقاً، ويكون باطلاً، وهذا مذهب

الشافعية⁽⁸⁴⁾ والحنابلة⁽⁸⁵⁾؛ لما ورد عن الرسول ﷺ (أَنَّهُ نَهَى عَن بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ)⁽⁸⁶⁾.

ولكن في حال أنجز شخص أو أشخاص العمل المطلوب للحصول على الجائزة المُقدَّمة من الفضولي، يُجْبَرُ مُقَدِّمُ الجائزة - الفضولي - على إعطائها لمن قام بالعمل لتحقيق شرطها، ألا وهو إنجاز العمل كما طُلِبَ منه.

أما الإسلام، فليس بشرط، فتصحَّ الجائزة من المسلم والكافر - الذمِّيَّ والمستأمن والحربي - فيجوز أن تُقدِّمَ الجائزة من المسلم إلى الكافر، ومن الكافر إلى المسلم، ولكن بشرط أن تكونَ مَالاً مُتَقَوِّماً في حقِّ مَنْ تُقدِّمُ إليه، بأن لا تكونَ منَ المُحرِّمات كالمخدرات والألعاب

(82) رواه أحمد في مسنده، باب حديث عروة بن أبي جعد البارقي، برقم (19386)، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: مرفوع صحيح 376/4.

أحمد بن حنبل، محمد بن حنبل الشيباني (1999م)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، حققه: شعيب الأرنؤوط وآخرون، مؤسسة الرسالة، الطبعة الثانية.

(83) الشنقيطي، محمد سالم بن محمد علي بن داود، شرح زاد المستقنع في اختصار المقنع، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، 214/13.

(84) الأنصاري، الغرر البهية 8/384.

(85) ابن قدامة المقدسي، المغني 5/415. الرحيباني، مطالب أولي النهي 7/315.

(86) رواه الترمذي كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، رقم الحديث (1279)، قال الترمذي في سننه: حديثٌ حسنٌ صحيحٌ، 5/141، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده حسن، 2/174.

الترمذي، محمد بن عيسى أبو عيسى، الجامع الصحيح = سنن الترمذي، حققه: أحمد محمد شاكر وآخرون، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.

الجنسيّة وغيرها؛ لأنّ العقود المتضمّنة الجوائز تُعتبرُ من عقود المعاوضات التي يملكها المسلم والكافر على السواء كعقود البيع⁽⁸⁷⁾.

الفرع الثاني: المتقدّم للجائزة أو أخذ الجائزة (88)

هو الشّخص أو الجهة الذي قُدّمت الجائزة له في مقابل قيامه بعملٍ ما. وقد يكونُ المتقدّم للجائزة معلومًا أو مجهولًا، مُعيّنًا أو غير مُعيّن⁽⁸⁹⁾؛ لأنّ العمل المقصود من العقد قد لا يقدر على تحقيقه المُعيّن، وقد يكون القادر على تحقيق العمل وإنجازه غير حاضر وقت انعقاد العقد أو لا يعرفه الموجب (مقدّم الجائزة)، فكان الأنسب إطلاق العقد ليصل إلى القادر والمُتمكّن من تحقيق المقصود، فيحصل الغرض من إنشاء العقد⁽⁹⁰⁾. يُشترط في المتقدّم للجائزة أو أخذ الجائزة أن يكونَ أهلاً للعمل، بمعنى أن يكونَ قادرًا على القيام بالعمل الذي جاء العقد لتحقيقه؛ لأنّ العبرة بالقيام بالعمل؛ فإذا تحقّق العمل المطلوب استحقّ الجائزة⁽⁹¹⁾، وقد يكون المتقدّم للجائزة أو أخذ الجائزة معلومًا أو مجهولًا.

(87) الكاساني، بدائع الصّنائع 5/521.

(88) باعتبار ما سيكون.

(89) ابن الحاجب، جمال الدين الكردي (2000م)، جامع الأمهات، تحقيق: أبو عبد الرحمن الأخضر الأخرى، دار اليمامة: بيروت، الطبعة الثانية، 311/1. المطيعي، محمد نجيب، تكملة المجموع شرح المذهب، المكتبة السلفية: المدينة المنورة، بدون طبعة، 113/15. الصاوي، بلغة السالك 9/103. الزحبياني، مطالب أولي النهى 12/78. ابن قدامة المقدسي، المغني 12/398.

(90) المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان (1956م)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام المجلد أحمد بن حنبل، حققه: محمد حامد الفقي، الطبعة الأولى، 367/10. الأنصاري، أسنى المطالب 12/327.

(91) ابن الحاجب، جامع الأمهات 1/311. الأنصاري، أسنى المطالب 12/324. قليوبي، حاشيتا قليوبي 10/166. الجمل، حاشية الجمل 15/188.

المطلب الثالث: المحلّ

يُقصد بمحلّ العقد: العمل الذي يقوم به المُتقدّم للجائزة الذي جاء العقد لتحقيقه، أو هو تحصيل العمل المطلوب⁽⁹²⁾.

يُشترطُ في محلّ العقد عدّة شروط، هي:

الشّرط الأول: أن يكونَ العمل معلوماً لمُتقدّم الجائزة، أمّا بالنسبة للمُتقدّم للجائزة (أخذ الجائزة) فيُعتقَر في حقّه جهالة العمل⁽⁹³⁾.

الشّرط الثّاني: أن يكونَ العمل من الأعمال المباحة، غير المُحرّمة، وغير المتعيّنة⁽⁹⁴⁾، فلا يجوزُ أن يكونَ العمل المطلوب واجباً على المُتقدّم للجائزة وجوباً عينياً كالعبادات المحضّة من صلاة وصيام⁽⁹⁵⁾، فإن كان العمل واجباً عينياً على المُتقدّم للجائزة، فلا يجوز أخذ الجائزة

(92) الصاوي، بلغة السالك 106/9.

(93) النووي، محي الدين يحيى بن شرف (2005م)، منهاج الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: عوض قاسم أحمد عوض، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى، 263/1. المرداوي، الإنصاف 367/10.

(94) عليش، منح الجليل 162/16. الرحيباني، مطالب أولي النهى 76/12.

(95) أمّا الواجبات التي يتعدى نفعها فاعلها الأذان والإمامة والقضاء، فقال العلماء يُستحقّ العوض عليها في الحالات الآتية:

أولاً: وصل نفعها إلى مُقدم العوض.

ثانياً: إن كانت ممّا يقبل النيابة.

ثالثاً: إن كانت من فروض الكفاية.

رابعاً: إن كانت لا يُشترط فيها النية.

شاهين، عادل شاهين مجد (2004م)، أخذ المال على أعمال القرب، دار كنوز إشبيليا، الطبعة الأولى، 129-

عليه اتفاقاً؛ لأن من قام بعملٍ واجبٍ عليه لا يستحقّ العوض عليه⁽⁹⁶⁾، كما لا يجوز أن يكون من المُحرّمات كشرّب الخمر أو الدّخول في الرّبا⁽⁹⁷⁾.

الشّرط الثالث: أن يكون العمل من الأعمال التي تدخل في مقدور البشر، ومما لا مخاطرة فيه؛ لأنّه لا يصحّ التّكليف فوق المُستطاع، ولما فيها من مخاطرة نهى عنها الشّارع الحكيم أو يكون من العبث⁽⁹⁸⁾.

المطلب الرّابع: العوض

العوض هو الرّكن الرّابع من أركان العقود المُتضمّنة الجوائز، وقد يكون نقوداً أو أعياناً أو منافع - عند من يعتبرها أموالاً -، فالنّقود كأن تكون الجائزة مائة دينارٍ أردنيّ، والأعيان كأن تكون جهازاً كهربائياً، أو جهازاً إلكترونيّاً، أمّا المنافع فقد تكون مُتموِّلةً، وقد تكون غير متموِّلة كالشّكر والمدح والدّعاء، والمنافع المتموِّلة كأن تكون سُكنى دارٍ أو دورةً تعليميّةً أو تدريبيّةً أو استخدامَ سيّارةٍ مدّةً معيّنةً، والذي يستحقّ العوض (الجائزة) من بلغه صيغة العقد، وقام بتحصيل العمل المطلوب.

يُشترط في العوض في العقود المُتضمّنة الجوائز شروط، هي:

الشّرط الأول: أن تكون الجائزة معلومةً بما يفيد العلم بها، ولا يحصل العلم بالجائزة إلّا بالإشارة إليها أو تعيينها أو بيانها بياناً تفصيليّاً بذكر الجنس والصّفة والنّوع والقدر⁽⁹⁹⁾، أو

(96) الكاساني، بدائع الصّنائع 370/9. الحطاب، مواهب الجليل 262/16. الأنصاري، أسنى المطالب 324/12. الجمل، حاشية الجمل 197/15.

(97) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل (1993م)، المبسوط، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 396/18. ابن أبي القاسم، أبو سعيد خلف القيرواني، تهذيب المدونة، تحقيق: أبو الحسن أحمد فريد

المزيدي، بدون طبعة ودار نشر، 123/3. ابن قدامة المقدسي، المغني 89/12.

(98) الرحيباني، مطالب أولي النهى 76/12.

بتحديدها بما يرفع الخلاف كتحديد الجائزة بكونها نسبةً محدَّدةً شائعةً إذا كان العوض ممَّا ينتج من العمل⁽¹⁰⁰⁾؛ لأنَّ الجهالة في مثل هذه العقود تُفْضي غالبًا إلى المنازعات، ولأنَّ هذه العقود تُكَيَّفُ على أنَّها جُعالة، والجُعالة شُرِّعت للحاجة، ولا حاجة توجد في جهالة العوض.

الشَّرْطُ الثَّانِي: أَنْ تَكُونَ الْجَائِزَةُ مَالًا مُتَقَوِّمًا شَرْعًا وَعَرَفًا⁽¹⁰¹⁾.

الشَّرْطُ الثَّلَاث: أَنْ تَكُونَ الْجَائِزَةُ مَقْدُورًا عَلَى تَسْلِيمِهَا⁽¹⁰²⁾، فَلَوْ كَانَتْ الْجَائِزَةُ غَيْرَ مَقْدُورَةٍ

التَّسْلِيمِ، يَفْسُدُ الْعَقْدُ، وَيَجِبُ - فِي هَذِهِ الْحَالَةِ - التَّعْوِيضُ بِتَحْكِيمِ خَبْرَاءَ وَأَرْبَابِ دِرَايَةِ.

ويمكن استنتاج ضابط العوض في العقود المُتضمَّنة الجوائز: (أَنْ تَكُونَ الْجَائِزَةُ مِمَّا

يَجُوزُ ببيعها)⁽¹⁰³⁾، فَإِنْ كَانَتْ مِمَّا لَا يَجُوزُ ببيعها لَا تَصَحُّ أَنْ تَكُونَ جَائِزَةً، قَالَ ابْنُ أَبِي

القاسم⁽¹⁰⁴⁾ فِي تَهْذِيبِ الْمَدُونَةِ: (مَا لَا يَجُوزُ ببيعها لَا يَجُوزُ أَنْ يَكُونَ ثَمَنًا لِإِجَارَةٍ أَوْ جُعَلٍ)⁽¹⁰⁵⁾،

(99) الكاساني، بدائع الصنائع 16/6. المواق، محمد بن يوسف (1994م)، التاج والإكليل لمختصر خليل، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 236/10. الصاوي، بلغة السالك 104/9. الأنصاري، أسنى المطالب 329/12. الأنصاري، الغرر البهية 246/12. المرادوي، الإنصاف 369/10. ابن مفلح، الفروع 8.4/7. البهوتي، كشاف القناع 74/14. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. المعيار الشَّرْعِيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1286.

(100) ابن تيمية، تقي الدين أحمد (1996م)، مجموع الفتاوى، حققه: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، مجمع الملك فهد للطباعة: المدينة المنورة، 34/18، 105/29.

(101) النووي، روضة الطالبين 239/2. الهيتمي، تحفة المحتاج 458/26. البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين، الروض المربع بشرح زاد المستنقع، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 445/1. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. الجبرين، عبد الله بن عبد الرحمن (1999م)، أحكام المسابقات التجارية، تحقيق: سليمان بن صالح الخراشي، دار القاسم: الرياض، بدون طبعة، ص27.

(102) الصاوي، بلغة السالك 104/9. الأنصاري، أسنى المطالب 329/12. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12.

(103) الخراشي، شرح مختصر خليل 185/10. ابن القاسم، تهذيب المدونة 135/3.

(104) هو خلف بن أبي القاسم القيرواني البراذعي الأزدي، يكنى بأبي سعيد، ولد في القيروان سنة 400 هـ وتعلم فيها، وهو فقيه من فقهاء المالكية، من مصنفاة: (تهذيب المدونة)، (تمهيد مسائل المدونة)، (اختصار الواضحة).

وكما أنّ لكلّ قاعدة شواذ؛ فإنّ هذه القاعدة يخرج عنها أن تكونَ الجوائز منافع غير متموّلة كالشكر والمدح وشهادات التقدير وشهادات الحضور، فهذه المنافع لا يصحّ بيعها إلاّ أنّها تصلح أن تكون جوائز.

انظر: ابن فرحون، إبراهيم بن علي بن محمد، الديباج المذهب في معرفة أعيان علماء المذهب، حققه: الدكتور محمد الأحمد أبو النور، دار التراث: القاهرة، بدون طبعة، 61/1. الزركلي، خير الدين بن محمود بن محمد بن علي، الأعلام، دار العلم للملايين، الطبعة الخامسة عشر، 53/1.
(105) ابن القاسم، تهذيب المدونة 135/3.

المبحث الرابع

أقسام الجوائز

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أقسام الجوائز من حيث متعلقها

وفيه أربعة فروع:

الفرع الأول: الجوائز على فعل الطاعات وحكمها الشرعي

الفرع الثاني: الجوائز على فعل المحرمات وحكمها الشرعي

الفرع الثالث: الجوائز على المباحات وحكمها الشرعي

الفرع الرابع: الجوائز على المكروهات وحكمها الشرعي

المطلب الثاني: أقسام الجوائز من حيث ماليتها

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: الجوائز النقدية وحكمها الشرعي

الفرع الثاني: الجوائز العينية وحكمها الشرعي

الفرع الثالث: الجوائز الخدمية (المنافع) وحكمها الشرعي

المطلب الثالث: أقسام الجوائز من حيث مانحها

وفيه فرعان:

الفرع الأول: الجوائز من أجنبيّ وحكمها الشرعيّ

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: الجوائز من أجنبيّ هو الدولة

المسألة الثانية: الجوائز من أجنبيّ غير الدولة

الفرع الثاني: الجوائز من المشتركين وحكمها الشرعيّ

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: الجوائز من بعض المشتركين أو أحدهم

المسألة الثانية: الجوائز من جميع المشتركين

المطلب الأول

أقسام الجوائز من حيث متعلقها

وفيه أربعة فروع:

الفرع الأول: الجوائز على فعل الطاعات وحكمها الشرعي

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: بذل الجوائز إلى من يقوم بفعل الطاعات عن نفسه

المسألة الثانية: بذل الجوائز إلى من يقوم بفعل الطاعات عن غيره

الفرع الثاني: الجوائز على فعل المحرمات وحكمها الشرعي

الفرع الثالث: الجوائز على المباحات وحكمها الشرعي

الفرع الرابع: الجوائز على المكروهات وحكمها الشرعي

المطلب الأول: أقسام الجوائز من حيث متعلقها

الجوائز ترتبط ارتباطًا وثيقًا بعملٍ معيّنٍ لا بدّ من تحقيقه والذي يُعبّرُ عنه بمحلّ العقد؛ للوصول إلى الجوائز، وهذا العمل ليس على نوعٍ واحدٍ، فمنه ما يدخل في قسم الطّاعات، ومنه ما يدخل في قسم المباحات، ومنه ما يدخل في قسم المحرّمات، ومنه ما يدخل في قسم المكروهات، ولكلّ نوعٍ حكمه الخاصّ به، سيتمّ بيّانه في هذا المطلب.

الفرع الأول: الجوائز على فعل الطّاعات وحكمها الشرعيّ

العمل المطلوب تحقيقه للحصول على الجوائز قد يكون من دائرة الطّاعات، وهذه الطّاعات قد يقوم بها الشخص عن نفسه، وقد يقوم بها عن غيره؛ لكي يحصل على الجوائز، سأبيّن حكم ذلك في مسألتين:

المسألة الأولى: بذلُ الجوائز إلى مَنْ يقوم بفعل الطّاعات عن نفسه

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تكونَ الجوائز مُقدّمة إلى مَنْ يقوم بفعل الطّاعات عن نفسه، سواء كانت واجباتٍ عينيّةً أو واجباتٍ كفائيّةً أو نوافلٍ، كأن تُقدّم الجائزة إلى مَنْ يلتزم بصلاة الفجر لمدّةٍ معيّنة، أو لمن يصوم شهر رمضان، أو لمن تلتزم بلُبسِ الحجاب الشرعيّ من الشّابات.

ثانياً: بيان الحكم الشرعيّ

إنّ الواجباتِ العينيّة لا يجوز بذلُ الجوائز لمن يقوم بأدائها عن نفسه باتفاق الفقهاء⁽¹⁰⁶⁾؛ لأنّ الطّاعات الواجبة لا بدّ للإنسان من فعلها دون استحقاق عوضٍ على ذلك، والجوائز عوض

(106) الزيلعي، تبين الحقائق 437/14. الزرقاني، عبد الباقي بن يوسف بن أحمد (2002م)، شرح الزرقاني على مختصر خليل، ضبطه: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 42/7.

عن القيام بفعل لا يتوجب على فاعله، فلا يجوز أن يكون العمل المطلوب واجباً على المتقدم للجائزة كالعبادات المحضة من صلاة وصيام، فإن كان العمل واجباً على المتقدم للجائزة، فلا يجوز أخذ الجائزة عليه اتفاقاً؛ لأن من قام بعمل واجب عليه لا يستحق العوض عليه⁽¹⁰⁷⁾، وكذلك القاعدة الفقهية المعروفة بين الفقهاء: (يحرّم أخذ الأجرة على كلّ ما هو واجب عليه)⁽¹⁰⁸⁾، والجوائز على فعل الواجبات كالأجرة على القيام بها، ولكن في حال قام الشخص بالطاعة الواجبة عليه تقرّباً لله لا لأجل الجوائز، ومن ثم حصل عليها أبيض ذلك، على العكس ممّا لو قام بالطاعة الواجبة لأجل الجوائز حرّم.

أقول: إذا كانت الغاية من بذل الجوائز التشجيع على الالتزام بالطاعات والواجبات وامتنال أمر الله ﷻ يُباح ذلك، وقد حثّ الإسلام عليه، كأن يُقدّم والد إلى أولاده جائزة مائة لمن يلتزم الصلوات الخمس في أوقاتها، يؤيد هذا ما ذكره ابن تيمية في كتابه (مجموع الفتاوى): " فينبغي تيسير طريق الخير والطاعة والإعانة عليه والترغيب فيه بكلّ ممكّن مثل أن يبذل لولده وأهله أو رعيته ما يرغبهم في العمل الصالح من مالٍ أو ثناءٍ أو غيره"⁽¹⁰⁹⁾.

أما الواجبات الكفائية فقد اختلف الفقهاء في بذل الأموال - من أشكالها الجوائز - لمن

يقوم بها على قولين، هما:

الشرييني، محمد بن أحمد الخطيب (1994م)، مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 420/9. ابن قدامة المقدسي، المغني 283/6.
(107) الكاساني، بدائع الصنائع 370/9. الحطاب، مواهب الجليل 262/16. الأنصاري، أسنى المطالب 324/12. الجمل، حاشية الجمل 197/15.
(108) السيد البجنوردي، محمد حسن (1419هـ)، القواعد الفقهية، تحقيق: مهدي المهريزي ومحمد حسين الدرايتي، الطبعة الأولى، 157/2.
(109) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 370/28.

القول الأول: إباحة بذل الجوائز لمن يقوم بالواجبات الكفائية، ذهب إلى هذا الشافعية⁽¹¹⁰⁾ والمالكية⁽¹¹¹⁾ والحنابلة⁽¹¹²⁾ ومتأخرو الحنفية -وعليه الفتوى عندهم-⁽¹¹³⁾؛ واستدلوا:

أولاً: قول الرسول ﷺ: "إِنَّ أَحَقَّ مَا أُحْدِثَ عَلَيْهِ أَجْرًا كِتَابُ اللَّهِ"⁽¹¹⁴⁾. هذا الحديث صريح في دلالة على جواز أخذ الأجرة على الفروض الكفائية ومن باب أولى الجوائز⁽¹¹⁵⁾.

ثانياً: أن فيه بذل عوضٍ على ما لا يتعين على الشخص، وما لا يتعين على شخص يصح بذل العوض على فعله⁽¹¹⁶⁾.

القول الثاني: حرمة بذل الجوائز لمن يقوم بالواجبات الكفائية، ذهب إلى هذا متقدمو الحنفية⁽¹¹⁷⁾؛ ومما استدلوا به⁽¹¹⁸⁾:

أولاً: قول رسول الله ﷺ: (اقْرؤوا القرآن ولا تأكلوا به)⁽¹¹⁹⁾.

-
- (110) النووي، روضة الطالبين 211/2.
- (111) ابن رشد، محمد بن أحمد (1988م)، المقدمات الممهديات، تحقيق: الدكتور محمد حجي، دار الغرب الإسلامي: بيروت، الطبعة الأولى، 2/175. الزرقاني، شرح الزرقاني على مختصر خليل 42/7.
- (112) البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 231/6.
- (113) ابن عابدين، رد المحتار 339/6.
- (114) (114) رواه البخاري، كتاب الطب، باب الشرط في الرقية بقطع من الغنم، رقم الحديث (5737)، 181/19.
- (115) ابن عابدين، حاشية رد المحتار 339/6.
- (116) الزيلعي، تبين الحقائق 437/14.
- (117) ابن عابدين، رد المحتار 339/6. السرخسي، المبسوط 394/18.
- (118) الكاساني، بدائع الصنائع 371/9.
- (119) رواه أحمد في مسنده، مسند المكيين، زيادة في حديث عبد الرحمن بن شبل رضي الله عنه، رقم الحديث (15568)، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: حديث صحيح، رجاله ثقات رجال الشيخين، 428/3.

ثانيًا: ما رُوِيَ أَنَّ أَبِي بِن كَعْبٍ أَقْرَأَ رَجُلًا، فَأَعْطَاهُ قَوْسًا، فَسَأَلَ النَّبِيَّ ﷺ عَنْ ذَلِكَ، فَقَالَ: (أُحِبُّ أَنْ يُقَوِّسَكَ اللَّهُ بِقَوْسٍ مِنْ نَارٍ، فَقَالَ: لَا، فَقَالَ ﷺ: فَرَدَّهُ) (120).

ثالثًا: ما رُوِيَ عَنْ عَثْمَانَ بْنِ أَبِي الْعَاصِ قَالَ: (إِنَّ آخِرَ مَا عَهَدَ إِلَيَّ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَنْ اتَّخَذَ مُؤَدَّنًا لَا يَأْخُذُ عَلَى أَدَانِهِ أَجْرًا) (121).

رابعًا: أَنَّهَا مِنَ الْوَاجِبَاتِ الَّتِي يَتَقَرَّبُ بِهَا الْمُسْلِمُ بِنَفْسِهِ إِلَى رَبِّهِ، فَلَا يَجُوزُ أَخْذُ الْمَالِ عَلَيْهَا.

مناقشة أدلة المانعين:

ما استدلل به المانعون لا ينهض حجة، فحديث أبي بن كعب ضعيف لا يصح الاحتجاج به، والأحاديث الأخرى هي وقائع أحوال يتطرق إليها الاحتمال فيبطل بها الاستدلال، وليس فيها تصريح بالمنع، فلا تقوى على معارضة الحديث الصحيح الصريح (إن أحق ما أخذتم عليه أجرًا كتاب الله) (122).

بعد عرض الآراء السابقة، فإنني أميل إلى القول بإباحة بذل الجوائز على القيام بفروض الكفاية؛ لأنها من الفروض التي لا تجب على شخص بعينه، وإنما تجب على الأمة، فبذل الجوائز على القيام بها من باب تشجيع الناس على القيام بالفروض الكفائية، وإعانة على القيام

(120) رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب الأجر على تعليم القرآن، رقم الحديث (2157)، جاء في سنن ابن ماجه: إسناده مضطرب، 370/2.

ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القرويني، سنن ابن ماجه، موقع وزارة الأوقاف المصرية.
(121) رواه الترمذي في سننه، كتاب الصلاة، باب كراهية أن يأخذ المؤذن أجرًا، رقم الحديث (209)، قال الترمذي في سننه: حديث حسن، 366/1.

(122) ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1379هـ)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 118/7.

بها، وسدّ الثغرات المهمّة في المجتمع، والتي توافى عنها النَّاس وبخاصّة في الأمانة الأخيرة، وهي من مسؤوليات الأمة ككلّ، ومن طرق ضمان القيام بها بذل الأموال والجوائز عليها. أمّا النّوافل، فإذا كانت ممّا تقبل النّيابة ولا تحتاجُ إلى نيّة يُباح الاستتجار عليها عند المالكيّة⁽¹²³⁾ والشافعيّة⁽¹²⁴⁾، وبالتالي بذل الجوائز لمن يقوم بها عن غيره.

المسألة الثّانية: بذل الجوائز إلى من يقوم بفعل الطّاعات عن غيره

إنّ الجوائز المبذولة على قيام شخص بأداء الطّاعة عن غيره، لها حالتان، هما:
الحالة الأولى: بذل الجوائز إلى من يقوم بفعل الطّاعات التي لا يتعدّى نفعها إلى غير

فاعلها

أولاً: بيان صورة المسألة

تشمل الطّاعات التي لا يتعدّى نفعها إلى غير فاعلها كالعبادات المحضّة من صلاةٍ وصيامٍ وغيرها، وكلّ ما هو واجب يتعيّن على الإنسان فعله، أي "الواجبات العينيّة"، والواجبات الكفائيّة في حال تعيّن على شخص⁽¹²⁵⁾، كأن يبذل شخصٌ جائزة لمن يقوم بالصّلاة أو الصّوم عنه.

ثانياً: بيان الحكم الشرعيّ

(123) الزرقاني، شرح الزرقاني على مختصر خليل 42/7. المواق، التاج والإكليل 357/1.

(124) النووي، روضة الطالبين 293/1. الشربيني، مغني المحتاج 419/9.

(125) ابن حزم، المحلى 191/8.

هذا النوع من الطاعات لا يجوز بذل الجوائز لمن يقوم بأدائها عن غيره باتفاق الفقهاء⁽¹²⁶⁾؛ لأنها طاعات مختصة بالمسلم بعينه، وتجب لها نية، فهي طاعات محضة لا تقبل النيابة، فلا يجوز بذل العوض عنها.

الحالة الثانية: بذل الجوائز إلى من يقوم بفعل الطاعات التي يتعدى نفعها إلى غير

فاعلها

أولاً: بيان صورة المسألة

تتمثل الطاعات التي يتعدى نفعها إلى غير فاعلها بالفروض الكفائية من تعليم القرآن والفقهاء والجهاد في سبيل الله وتعلم التخصصات التي لا غنى عنها، وبعض الواجبات العينية كالزكاة، كأن تبذل الدولة أو مؤسسة أو شخص جوائز لمن يتعلم تخصصاً معيناً في المجالات الشرعية أو العلمية، أو بذل الجوائز لمن يقوم بالجهاد في موضع معين.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

إن حكم بذل الجوائز على فعل الطاعات التي يتعدى نفعها إلى غير فاعلها والتي تتمثل في الفروض الكفائية هو الإباحة، وقد بينت سابقاً خلاف الفقهاء بالتفصيل في هذه المسألة.

الفرع الثاني: الجوائز على المحرمات وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تبذل الجوائز لمن يقوم بفعل المحرمات، ومن صور بذل الجوائز على المحرمات: وضع جوائز على فتح حسابات في البنوك الربوية، أو وضع جوائز لمن يشتري كمية معينة من الخمر، أو وضع جوائز لمن يقتل شخصاً بغير وجه حق.

(126) الكاساني، بدائع الصنائع 370/9. المواق، التاج والإكليل 357/1. الشريبي، مغني المحتاج 420/9. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 230/6.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

يحرم وضع جوائز على القيام بأعمال تخالف أحكام الشرع الإسلامي، فلا يصح بذل الجوائز على ارتكاب المعاصي والمحرّمات؛ لكونها عوضاً على فعل مُحَرَّم، والمحرّم يجب اجتنابه، لا العقد عليه، ولا التعاون عليه ببذل الجوائز على فعله، وإنّ بذل الجوائز على فعله لا يجعله مُباحاً⁽¹²⁷⁾، كما أنّ المحرّمات لا قيمةً ماليّةً لها في الشرع، فلا يجوزُ بذلُ الجوائز عليها؛ كونها نوع معاوضة من وجه، وهذا ممّا أجمع الفقهاء عليه⁽¹²⁸⁾، وممّا يؤيّد هذا قولُ الله ﷻ: { وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ }⁽¹²⁹⁾ فَإِنَّ وَضْعَ الجوائز على فعل المحرّمات والمعاصي فيه تعاون على الإثم المنهي عنه بنص الآية، والشرع إذا نهى عن أمر حرم الطرق المفضية إليه، وإلا كان النهي بلا جدوى⁽¹³⁰⁾.

الفرع الثالث: الجوائز على فعل المباحات وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تكونَ الجوائز مبدولةً لمن يقوم بفعلٍ مباحٍ شرعاً⁽¹³¹⁾، كبذل الجوائز لمن يشرب نوعاً معيّنًا من المشروبات المباحة بكميةٍ مُحدّدة، أو أن تُبذلَ الجوائز لمن يأكل كميةً مُحدّدةً من طعامٍ معيّن.

(127) ابن حزم، المحلى 191/8. قيروز، أحمد إبراهيم (2016م)، الميسر والقمار حقيقته وصوره المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، دار أروقة: الأردن، الطبعة الأولى، ص 289.

(128) السرخسي، المبسوط 396/18. ابن أبي القاسم، تهذيب المدونة 123/3. الشيرازي، أبو إسحاق، المهذب في فقه الإمام الشافعي، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 243/2. ابن قدامة المقدسي، المغني 89/12.

(129) سورة المائدة: 2.

(130) القرّة داغي، علي محي الدين (2008م)، الإجارة على منافع الأشخاص دراسة فقهية مقارنة في الفقه الإسلامي وقانون العمل (بحث منشور)، المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث: باريس، ص 47.

(131) الرحيباني، مطالب أولي النهى 76/12.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

اتفق الفقهاء⁽¹³²⁾ على جواز أن يكون العمل المطلوب تحققه للحصول على الجوائز من الأعمال المباحة شرعاً.

الفرع الرابع: الجوائز على فعل المكروهات وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تكون الجوائز مبدولة لمن يقوم بفعلٍ مكروهٍ شرعاً، كبذل الجوائز لمن يقوم بمدح شخص يخشى عليه العُجب والاعتزاز والتكبر.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

لم يتطرق الفقهاء القدامى إلى بيان حكم بذل الأموال لمن يقوم بالأفعال المكروهة، ولكن بعد بيان أحكام بذل الأموال والجوائز على الأفعال الواجبة والمباحة والمحرمة أصل -من خلالها- إلى حكم بذل الأموال والجوائز على الأفعال المكروهة، فأقول: يُكره بذل الجوائز لمن يقوم بفعلٍ مكروه، فتأخذ الجوائز حكم الفعل الذي وُضعت لأجله في الغالب.

يتبين من ما تمّ دراسته في هذا المبحث أنه لا بدّ لكي تكون الجوائز المبدولة مباحة شرعاً أن تكون مُرتبّةً على فعلٍ مباح، غير مُحرم، وغير مُتعيّن على شخص بعينه.

وتكون الجوائز مكروهة إذا ترتبت على القيام بفعلٍ مكروه، وتكون محرّمةً إذا ترتبت على القيام بفعلٍ محرّم.

(132) المواق، التاج والإكليل 20/10. الشربيني، مغني المحتاج 422/9. ابن قدامة المقدسي، المغني

المطلب الثاني

أقسام الجوائز من حيث ماليتها

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: الجوائز النقدية وحكمها الشرعي

الفرع الثاني: الجوائز العينية وحكمها الشرعي

الفرع الثالث: الجوائز الخدمائية (المنافع) وحكمها الشرعي

المطلب الثالث: أنواع الجوائز من حيث ماليتها

ليست الجوائز في ماليتها على نوعٍ واحدٍ، ولكنها تتنوع إلى عدة أنواع من حيث المالية، فقد تُمنح الجوائز، فتكونُ جوائزَ نقديةً ذهباً أو غير ذهبٍ، وقد تكون جوائزَ عينيةً، وقد تكون الجوائز منافع، ولكلٍ منها حكمه الخاص بها.

الفرع الأول: الجوائز النقدية وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

قد تكون الجوائز التي تُوضع لمن قام بفعلٍ معينٍ جوائزَ نقديةً من ذهبٍ أو فضةٍ أو أي نوعٍ من العملات الورقية أو غيرها من أنواع النقود المعروفة حسب طبيعة النقود في كل بلد من البلدان، فمثلاً قد تكون الجائزة مبلغاً معيناً من النقود، كأن يُحقَّق الشخص الفعل اللازم لكي يحصل على الجائزة المقدرة بكذا مبلغٍ من المال كألف دينارٍ أردنيٍّ.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

بذلُ الجوائزِ النقديةِ من الأمورِ المباحةِ شرعاً⁽¹³³⁾، وهذا محلّ اتفاق بين الفقهاء⁽¹³⁴⁾، وصرّح بعض فقهاء الحنابلة بضابطٍ للجعل: "ما كان عوضاً في الإجارة جاز أن يكون عوضاً في الجعالة"⁽¹³⁵⁾، وقال الهيثمي⁽¹³⁶⁾ في كتابه (تحفة المحتاج) عند حديثه عن الجعل: "يصحُّ غالباً جعلُهُ ثمنًا؛ لأنه عوضٌ كالأجرة"⁽¹³⁷⁾.

(133) الجبرين، أحكام المسابقات التجارية ص25.

(134) الخريشي، شرح مختصر خليل 290/20. النووي، روضة الطالبين 240/2. الهيثمي، تحفة المحتاج 438/26. ابن قدامة المقدسي، المغني 398/12.

(135) ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. البهوتي، كشف القناع 94/14. الرحيباني، مطالب أولي النهى 78/12.

(136) هو أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيثمي الأنصاري، شيخ الإسلام، مفتي الشافعية، فقيه، ولد في محلة ابن الهيثم في مصر سنة تسع وتسعمائة، وتوفي في مكة سنة أربع وسبعين وتسعمائة، من مؤلفاته: "

وكذلك الحنفيّة وضعوا ضابطاً للأجرة أو بدل الإجارة، حيثُ قرّروا أنّ: (ما صلح أن يكون بدلاً في البيع يصلح أن يكون بدلاً في الإجارة)⁽¹³⁸⁾، ومنّ المعلوم أنّ العوض في البيع قد يكون أموالاً نقديةً، وكذلك ما يشترط في بدل الإجارة يُشترط في الجعل؛ لذلك جاز أن تكون الجوائز أموالاً نقديةً بشرط أن لا تكون في مقابل أموالٍ ربويّةٍ إلّا إذا تمّ القبض في المجلس؛ لمنع الوقوع في الرّبا أو شبهته، كالجوائز الموضوعّة عند صرف الأموال من جنس إلى جنس.

والجوائز النّقدية يجب أن تكون معلومةً علماً يمنع النزاع والخلاف، والعلم بها يكون ببيان مقدارها وبيان صفتها⁽¹³⁹⁾.

أمّا إذا كانت الجوائز من الذهب، فما الحكم الشرعيّ لها؟

منّ المسائل المهمّة التي تُطرح في هذا المقام، حكم الجوائز النّقدية إذا كانت من ذهب، كما في الجوائز التي يُعلن عنها في مواقع التّواصل الاجتماعيّ بأنّ من يقوم بعمل إعجاب لصفحة معيّنة ودعوة عدد معيّن من الأصدقاء للإعجاب بهذه الصّفحة وغير ذلك من الشّروط يدخل السّحب على خاتم من ذهب.

حكم الجوائز النّقدية الذهبية الإباحة⁽¹⁴⁰⁾ ما دام لا يقابلها الجنس نفسه، بمعنى أن لا تبذل الجوائز من الذهب لمن يشتري عددًا من غرامات الذهب مثلاً؛ لدخول الرّبا في هذه

الفتاوى الهيتمية " و " شرح مشكاة المصابيح " و " تحفة المحتاج شرح المنهاج " و " مبلغ الإرب في فضائل العرب " وغيرهم.

حاجي خليفة، مصطفى بن عبد الله (2010م)، سلم الوصول إلى طبقات الفحول، تحقيق: محمود عبد القادر الأرنؤوط، مكتبة إرسিকা: تركيا، بدون طبعة 230/1، الزركلي، الأعلام 234/1.

(137) الهيتمي، تحفة المحتاج 458/26.

(138) حيدر، علي (2010م)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تعريب المحامي فهمي الحسيني، دار الثقافة: عمان، الطبعة الأولى، 471/1.

(139) الهيتمي، تحفة المحتاج 459/26. الرحيباني، مطالب أولي النهى 74/12. الجبرين، أحكام المسابقات التجارية ص 27.

المعاملة، فإن خلت من هذا القيد جازت الجائزة، ولكن في حال قُدمت الجوائز الذهبية لمن يشتري كذا غرام من الذهب من محلٍ تجاريٍّ، وكان مُقدم الجوائز ليس القائم على المحلّ كالدولة مثلاً جاز.

الفرع الثاني: الجوائز العينية وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

الجوائز التي تُقدّم لمن يقوم بعملٍ معيّن قد تكون أموالاً عينيةً، من أمثلة ذلك: الأجهزة الكهربائية من غسّالة وثلاجة ومكوى وهاتفٍ محمولٍ وحاسوبٍ، وقد تكون سيارةً، وقد تكون كتاباً، وقد تكون نوعاً مُعيّناً من طعام، وقد تكون أثاثاً منزلياً، وغير ذلك...

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

هذا النوع من الجوائز محلّ اتفاق بين الفقهاء⁽¹⁴¹⁾ ونقل بعضهم اتفاق العلماء المعاصرين⁽¹⁴²⁾، ولا بدّ أن تكون الجوائز العينية معلومةً علماً نافياً للجهالة الفاحشة، وذلك بأن تكون الجهات القائمة على وضع الجوائز بيّنت جنس الجوائز العينية ونوعها وصفتها؛ لئلا يحصل خلاف ونزاع بسبب عدم بيانها⁽¹⁴³⁾.

الفرع الثالث: الجوائز الخدمائية (المنافع) وحكمها الشرعي

أولاً: بيان صورة المسألة

(140) الجبرين، أحكام المسابقات التجاريّة ص26.
(141) شهاب الدين، عبد الرحمن بن محمد بن عسكر البغدادي، إرشاد المسالك إلى أشرف المسالك في فقه الإمام مالك، مطبعة مصطفى البابي الحلبي: مصر، الطبعة الثالثة، 153/1. الخرشبي، شرح مختصر خليل 291/20. النووي، روضة الطالبين 239/2. زكاريا الأنصاري، الغرر البهية 227/12. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 297/6.
(142) الجبرين، أحكام المسابقات التجاريّة ص25.
(143) الهيمتي، تحفة المحتاج 459/26. الرحيباني، مطالب أولى النهي 74/12. حيدر، درر الحكام 471/1.

بيّنُ سابقاً أنّ الجوائز قد تكون جوائزَ نقديةً أو جوائزَ عينيةً، كذلك قد تكون منافع أو خدماتٍ، كمنفعة ركوب سيارةٍ لمدةٍ معينة، أو تذكرة حجز فندقٍ لمدةٍ معينة⁽¹⁴⁴⁾، أو اشتراك في دورة علمية أو ثقافية، أو تذكرة سفر لدولة معينة، أو تذكرة رحلة حجّ أو عمرة، أو بطاقة تسجيل جامعية مدفوعة الأقساط، أو تقوم محطة سيارات بتقديم جائزة عبارة عن غسل السيارة أو تصليح قطعة معينة فيها مجاناً، لمن يستفيد من الخدمات التي تُقدّمها المحطة مرّاتٍ معينة.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

إنّ بذل الجوائز الخدمانية (المنافع) من الأمور التي أجازها الفقهاء؛ لاعتبار المنافع أموالاً عند المالكية⁽¹⁴⁵⁾ والشافعية⁽¹⁴⁶⁾ والحنابلة⁽¹⁴⁷⁾، أمّا الحنفية⁽¹⁴⁸⁾ فأجازوها كونها تُملك عندهم.

ويلحق بالجوائز الخدمانية (المنافع) العبارات التحفيزية التي تُعتبر منافع غير متمولة كالمدح والشكر وشهادات التقدير وشهادات الحضور، فتُعدّ من الجوائز؛ كونها دافعاً لتحقيق الأفضل، ولما فيها من شحذٍ للهمم، فهي -في حقيقتها- منفعة، ومما له قيمة بين الناس.

(144) الجبرين، أحكام المسابقات التجارية ص25.

(145) شهاب الدين، إرشاد المسالك 153/1. الشاطبي، إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي (1997م)، الموافقات، تحقيق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة الأولى، 17/2.

(146) زكريا الأنصاري، أسنى المطالب 88/12. السيوطي، الأشباه والنظائر 118/2.

(147) البهوتي، كشف القناع 94/14.

(148) ابن عابدين، رد المحتار 189/18.

المطلب الثالث

أنواع الجوائز من حيث مانحها

وفيه فرعان:

الفرع الأول: الجوائز من أجنبيّ وحكمها الشرعيّ

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: الجوائز من أجنبيّ هو الدولة

المسألة الثانية: الجوائز من أجنبيّ غير الدولة

الفرع الثاني: الجوائز من المشتركين وحكمها الشرعيّ

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: الجوائز من بعض المشتركين أو أحدهم

المسألة الثانية: الجوائز من جميع المشتركين

المطلب الثالث: أنواع الجوائز من حيث مانحها

الجوائز لا بدّ لها من مانح يبذلها لمن يقوم بعملٍ معيّن، وهذا المانح إمّا أن يكونَ من غير المُشتركين، وإمّا أن يكونَ من المُشتركين جميعهم أو بعضهم أو أحدهم، ولكلِّ حكمه الخاصّ به، وهذا ما سأوضحه في هذا المطلب.

الفرع الأول: الجوائز من أجنبيّ وحكمها الشرعيّ

الجوائز التي تُبذلُ للمُشتركين لقيامهم بعملٍ معيّن قد تكون مبدولةً من أجنبيّ - يُقصد به: مَنْ لا يشترك في القيام بعملٍ معيّن للحصول على الجائزة أي من غير المُشتركين - وهذا الأجنبيّ قد يكون الدولة أو مَنْ يقوم مقامها، وقد يكون جهةً أو شخصًا غير الدولة، سيتمّ تفصيل ذلك من خلال مسألتين، هما:

المسألة الأولى: الجوائز من أجنبيّ هو الدولة

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تُقدّم الجائزة الدولة وتُخرجها لمن يقوم بعملٍ معيّن، كأن تكون الجائزة مُقدّمة من الدولة إلى مَنْ يشترك في المسابقات العلميّة المُنعقدة في المدارس أو الجامعات.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي:

أجازت المذاهب الأربعة من الحنفية⁽¹⁴⁹⁾ والمالكية⁽¹⁵⁰⁾ والشافعية⁽¹⁵¹⁾ والحنابلة⁽¹⁵²⁾ أن تُقدّم الدولة الجائزة، سواء بذل رئيس الدولة الجوائز من بيت مال الدولة أو من ماله الشخصي؛ لأنّ بذل الجوائز للقيام بأعمال تعود على الأمة بالخير والفائدة فيه مصلحة للأمة، وهذا ممّا يجوز بذل الجوائز فيه، إلا أنّ الحنابلة في المشهور عندهم يرون كراهة أن تُؤخذ الجوائز من الدولة؛ لأنّ بعض موارد أموالها يدخلها الشبهة والأموال المحرمة⁽¹⁵³⁾؛ وأميل إلى ما قاله جمهور الفقهاء؛ لما في ذلك من مصلحة تعود على المجتمع.

المسألة الثانية: الجوائز من أجنبي غير الدولة

أولاً: بيان صورة المسألة

أن يُقدّم الجائزة شخص متبرّع من غير المشتركين، كأن يقوم موظفو مؤسسة بالقيام بعمل ما للحصول على جائزة، وتكون هذه الجائزة مقدّمة من مدير المؤسسة أو من المساهمين فيها دون أن يبذل الموظفون في مقابل الحصول على الجائزة أيّ مبلغ ماليّ.

ثانياً: بيان الحكم الشرعي

أجازت المذاهب الأربعة من الحنفية⁽¹⁵⁴⁾ والمالكية⁽¹⁵⁵⁾ والشافعية⁽¹⁵⁶⁾ والحنابلة⁽¹⁵⁷⁾ أن تُقدّم الجوائز من أجنبيّ متبرّع؛ لما فيها من مصلحة ونفع للمسلمين ضمن الضوابط الشرعية.

(149) الزبيعي، تبين الحقائق 378/18.

(150) النفراوي، الفواكه الدواني 431/8.

(151) النووي، روضة الطالبين 60/4.

(152) ابن القيم الجوزية، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي (1993م)، الفروسية، دار الأندلس: سعودية، الطبعة الأولى، ص 161. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 6/ 297. البهوتي، كشاف القناع 425/12.

(153) ابن قدامة المقدسي، المغني 500/8.

(154) ابن مودود الموصل، الاختيار لتعليل المختار 49/1.

أي إذا كانت الجوائز مبدولةً من غير المشتركين سواء من الدولة أو من غيرها، فالعلماء متفقون على إباحتها تلك الجوائز ما عدا الحنابلة؛ فإنهم يرون كراهتها إذا بُدلت من الدولة، ويُستدلّ لهم بعدة أدلة:

الدليل الأول: القاعدة الشرعية: (الأصل في الأفعال الإباحة)⁽¹⁵⁸⁾، يكون حكم بذل الجوائز من أجنبي عن المشتركين مباحًا؛ لعدم ورود دليل يُحرّم ذلك، فيبقى على أصل الحل⁽¹⁵⁹⁾.

الدليل الثاني: الإجماع، أجمع عامة أهل العلم على جواز أن تكون الجوائز صادرة عن الدولة أو عن غيرها ممن لا علاقة له بموضوع الجائزة، ونقل الإجماع جمع من الفقهاء، منهم شيخ الإسلام ابن تيمية في كتابه (مجموع الفتاوى): " فإذا أخرج ولي الأمر مالا من بيت المال للمتسابقين بالنشاب والخيول والإبل، كان ذلك جائزا باتفاق الأئمة، ولو تبرع رجل مسلم ببذل الجعل في ذلك كان مأجورا على ذلك "⁽¹⁶⁰⁾، وقال أيضا: " إن الشريعة مصّت بأنه يجوز أن يُبدل العوض للمسابقين من غيرهما "⁽¹⁶¹⁾، وقال الصنعاني⁽¹⁶²⁾ في كتابه (سبل السلام): " فإن كان الجعل من غير المتسابقين كالإمام يجعله للسابق حلّ ذلك بلا خلاف"⁽¹⁶³⁾.

(155) الدردير، أحمد بن محمد العدوي، الشرح الكبير، بدون طبعة، 209/2. النفراوي، الفواكه الدواني 431/8.

(156) النووي، روضة الطالبين 60/4.

(157) ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، شرح منتهى الإبرادات 297/6. البهوتي، كشاف القناع

425/12. ابن القيم الجوزية، الفروسية 161.

⁽¹⁵⁸⁾ السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، أصول السرخسي = تمهيد الفصول في الأصول، تحقيق: أبو الوفا الأفغاني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 120\2.

(159) رضوان، فراس محمد، المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة (رسالة ماجستير)،

الجامعة الإسلامية: غزة، بدون طبعة، ص 27.

(160) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 22/28.

(161) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 22/28.

الدليل الثالث: المعقول، إنَّ تقديم الجوائز من أجنبيّ عن المشتركين تكون - في الغالب - لتحقيق مصالح الأمة، وحثاً على الخير، وهذا وجهٌ من وجوه التقرّب إلى الله ﷻ إذا أُخْلِصَت النِّيَّةُ (164).

الفرع الثاني: الجوائز من المشتركين وحكمها الشرعيّ

قد تكون الجوائز التي تُبذلُ للمشاركين لقيامهم بعملٍ مُعيّنٍ مُقدّمةً من المشتركين أنفسهم، ويندرج تحت ذلك عدّة حالات: جوائز من بعض المشتركين أو أحدهم، جوائز من جميع المشتركين، وتوضيحاً للمسألة سأبيّن في هذا الفرع حكم هذه الحالات.

المسألة الأولى: الجوائز من بعض المشتركين أو أحدهم

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تكونَ الجوائز التي يحصل عليها الفائزون مُقدّمةً من أحد المُشاركين أو بعضهم، كأن يشترك مجموعة من الناس في مسابقةٍ علميّةٍ، ويدفع قسم معيّن منهم قيمة الاشتراك، ويُعفى الباقي، أو أن يعقدَ نادٍ للخيول مسابقة خيل، وتكون الجوائز من مجموع ما يدفعه بعض

(162) هو محمد بن إسماعيل بن صلاح الصنعاني، إمام مجتهد، أصيب بمحن كثيرة من العوام والجهلاء، ولد في صنعاء سنة 1099هـ، وتوفي فيها سنة 1182هـ، من تلاميذه: عبد القادر الكوكباني، والقاضي أحمد قاطن، وله نحو مئة مصنّف، منها: "توضيح الأفكار شرح تنقيح الأنظار" و"سبل السلام شرح بلوغ المرام" و"منحة الغفار" و"العدة" وغيرهم.

القنوجي، صديق حسن خان (2007م)، التاج المكلل من جواهر مآثر الطراز الآخر والأول، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية: قطر، الطبعة الأولى، 1/406-408، الزركلي، الإعلام 38/6.

(163) الصنعاني، محمد بن إسماعيل (1997م)، سبل السلام شرح بلوغ المرام، دار الحديث: مصر، الطبعة الخامسة، 235/6.

(164) الرملي، محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة (1984م)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، دار الفكر: بيروت، 309/27. النووي، روضة الطالبين 60/4. ابن قدامة المقدسي، المغني 20/22.

المُشتركين، حيثُ يدفع كلُّ مُشترك غير ملتحق بالنّادي قيمةً معيّنةً للاشتراك في المسابقة، ويُعفى من الدّفْع المُتسابقون المُلتحقون بالنّادي - مع العلم أن الالتحاق بالنّادي مجاناً - .

ثانياً: بيان الحكم الشرعيّ

اختلف الفقهاء في الجوائز المُقدّمة من أحد المُشتركين أو بعضهم على قولين:

القول الأول: إباحة أن تكونَ الجوائز مُقدّمةً من أحد المُشتركين أو من بعضهم، ذهب إلى هذا المذاهب الأربعة من الحنفيّة⁽¹⁶⁵⁾ والشافعيّة⁽¹⁶⁶⁾ والمالكيّة⁽¹⁶⁷⁾ والحنابليّة⁽¹⁶⁸⁾؛ لأنّه عندما أُبيح أن تُقدّم الجوائز من غيرهم، أُبيح - أيضاً - أن تُقدّم من أحدهم أو بعضهم، إلّا أنّ المالكيّة قيّدوا ذلك بحالة إذا ما فاز مُخرج الجائزة لا يأخذها، وإنّما تُوزّع على الحاضرين؛ منعاً لتهمة الشكّ⁽¹⁶⁹⁾.

القول الثاني: حرمة أن تكونَ الجوائز مُقدّمةً من أحد المُشتركين أو من بعضهم، ذهب

إلى هذا القاسم بن محمد⁽¹⁷⁰⁾، والصنعانيّ، استدلّوا لذلك بالقرآن والسنة:

أما القرآن:

(165) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل (1971م)، شرح السير الكبير، الشركة الشرقية، بدون طبعة، 30/1. ابن عابدين، رد المحتار 26/27. ابن مودود الموصلي، الاختيار لتعليل المختار 49/1. الزيلعي، تبين الحقائق 376/18.

(166) النووي، روضة الطالبين 60/4.

(167) الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، حاشية الدسوقي، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 304/7. الدردير، الشرح الكبير 209/2. النفراوي، الفواكه الدواني 431/8. المواق، التاج والإكليل 293/5.

(168) ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، كشاف القناع 425/12.

(169) الدردير، الشرح الكبير 209/2.

(170) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص326.

القاسم بن محمد هو القاسم بن محمد بن أبي بكر الصديق خليفة رسول الله، الإمام الحافظ التابعي عالم المدينة، ولد في خلافة علي، ونشأ في حجر عمته أم المؤمنين عائشة وثقفه منها وروى عنها، روى عنه: الشعبي، وابنه عبد الرحمن، والزهري وغيرهم، قال الإمام مالك عنه: كان من فقهاء هذه الأمة، توفي سنة ست ومائة، الذهبي، سير إعلام النبلاء 5/ 53-60.

فَقَوْلُ اللَّهِ ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (171).

وجه الدلالة من الآية:

أنَّ بذلَ الجائزة من بعض المشتركين أو أحدهم صورة من صور القمار المنهي عنه؛ لكون باذلِ الجائزة يدفع ماله مخاطراً به (172).

مناقشة هذا الاستدلال:

في حال كانتِ الجائزة مقدّمةً من أحد المشتركين لا تدخل في دائرة القمار؛ لأنَّ القمار يكون فيه المقامر إمّا غانماً أو غارماً، أمّا في هذه الحالة فيكون المشترك الباذل الجائزة إمّا سالماً عند فوزه، وإمّا غارماً عند خسارته، ويكون المُشترك الآخر إمّا غانماً عند فوزه، أو سالماً عند خسارته.

أمّا السنّة:

فَقَوْلُ الرَّسُولِ ﷺ: (لا يَحِلُّ مَالُ امْرِئٍ مُسْلِمٍ إِلَّا عَن طَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ) (173) (174).

وجه الدلالة من الحديث:

في الحديث دلالة على حرمة أخذ مال الغير دون طيب نفس منه، ففي حال قدّم الجائزة أحدُ المشتركين يكون أمام حالتين (175):

(171) سورة المائدة: 90.

(172) الصنعاني، سبل السلام 235/6.

(173) رواه أبو يعلى في مسنده، مسند أبي حرة الرقاشي، رقم الحديث (1570)، قال حسين سليم أسد في مسند أبي يعلى: إسناده ضعيف، 140/3.

أبو يعلى الموصلي، أحمد بن علي بن المثنى (1984م)، مسند أبي يعلى، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المأمون للتراث: دمشق، الطبعة الأولى، 140/3.

(174) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص326.

(175) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص326.

الحالة الأولى: أن يفوزَ فَيأخذَ الجائزةَ، ويكون قد أخذَ ماله بطيب نفس منه.

الحالة الثانية: أن يخسرَ فلا يأخذَ الجائزةَ، ويأخذها غيره، فيكون ماله قد أُخذَ بغير

طيب نفس منه.

مناقشة هذا الاستدلال:

الحديث ضعيف لا يصلح للاحتجاج به، وعلى فرض صحته فإنَّ مقدّم الجائزة أخرجها ابتداءً بطيب نفس منه، وهو على يقين بأنَّ الجائزة إما أن ترجع إليه عند فوزه أو يأخذها غيره عند خسارته، ومع ذلك أخرجها، فدلّ ذلك على أنّها كانت بطيب نفس منه ابتداءً وانتهاءً⁽¹⁷⁶⁾.

بعد ذلك فإنّي أميلُ إلى القول القائل بإباحة بذل الجائزة من أحد المشتركين؛ لعدم ورود دليل صريح يدلّ على المنع، فيبقى الحكم على أصل الحلّ والإباحة، ولعدم تحقّق صورة القمار في بذل الجائزة من أحد المشتركين، ولعدم سلامة أدلّة المانعين من الاعتراض.

المسألة الثانية: الجوائز من جميع المشتركين

أولاً: بيان صورة المسألة

أن تكونَ الجوائز مُقدّمةً من مجموع ما يدفعه المُشتركون جميعهم دون استثناء أحد منهم، كأن يشترك جمعٌ من النَّاسِ في مسابقةٍ تجاريّةٍ، يدفعون في مقابل الاشتراك في المسابقة مبلغاً من المال، وتكون الجوائز من مجموع ما دفعه المُشتركون جميعهم للفائز.

ثانياً: بيان الحكم الشرعيّ

اختلف الفقهاء في حكم أن تكونَ الجوائز مُقدّمةً من المشتركين جميعهم على ثلاثة

أقوال:

(176) رضوان، المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي ص 29.

القول الأول: إباحة أن تكونَ الجوائز من جميع المشاركين مطلقًا، سواء بوجود مُحلَّل⁽¹⁷⁷⁾ أو عدم وجوده، ذهب إلى هذا القول ابن تيمية⁽¹⁷⁸⁾ وتلميذه ابن قيم⁽¹⁷⁹⁾.

القول الثاني: إباحة أن تكونَ الجوائز من جميع المشتركين بشرط وجود مُحلَّل، ذهب إلى هذا القول جمهورُ الفقهاء منَ الحنفية⁽¹⁸⁰⁾ ورواية عند المالكية⁽¹⁸¹⁾ والشافعية⁽¹⁸²⁾ والحنابلة⁽¹⁸³⁾؛ لعدّة أسباب، منها: أنّ المشتركين إن دفعوا جميعهم دون وجود مُحلَّل - ففي هذه الحالة - إمّا يَغْنَمون أو يَغْرَمون وهذا هو عين القمار المُحرّم.

القول الثالث: حرمة أن تكونَ الجوائز من جميع المشاركين ولو مع وجود مُحلَّل، وهذا المشهور عند المالكية⁽¹⁸⁴⁾؛ لأنّ الشّارع الحكيم يمنع أن يجتمعَ العوضان لشخصٍ واحدٍ في المعاوضات، فحين تكون الجوائز من جميع المشتركين، فإنّ الفائز بالجائزة يكون هو نفسه البازل

(177) المَحَلَّل هو شخص يُشارك في المسابقة على أنّه إن سَبَقَ يَغْنَم العوض كلّهُ، وإن سُبِقَ لا يَغْرَم شيئًا. قيروز، الميسر والقمار ص60.

ستتم دراسة مسألة المُحلَّل بالتفصيل في المبحث التّالي.

(178) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 22/28.

(179) ابن القيم الجوزية، الفروسية 163.

ابن القيم الجوزية هو محمد بن أبي بكر بن أيوب، شمس الدين ابن القيم الجوزية، الفقيه الأصولي النحوي المفسر، ولد سنة 691هـ، من مؤلفاته: "إعلام الموقعين" و"مصائد الشيطان" و"الداء والدواء" و"الطرق الحكيمة". انظر: القنوجي: التاج المكلل 411/1.

(180) ابن عابدين، رد المحتار 26/27. ابن مودود الموصلية، الاختيار لتعليل المختار 49/1. الزيلعي، تبیین الحقائق 376/18.

(181) الدردير، الشرح الكبير 210/2. الخرشي، شرح مختصر خليل 191/10.

(182) الرملي، نهاية المحتاج 309/27.

(183) ابن قدامة المقدسي، المغني 29/22. ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 297/6. البهوتي، كشف القناع 425/12. الرحيباني، مطالب أولى النهي 101/11.

(184) الدسوقي، حاشية الدسوقي 305/7.

لها والمبذول له الجائزة، فيكون قد اجتمع العوضان في شخصٍ واحدٍ وهو الفائز، وهذا ممنوع شرعاً⁽¹⁸⁵⁾.

أما في حال كانت الجوائز تبرعاً من جميع المشتركين، فما حكم المسألة في هذه الحالة: أقول: إنَّ اختلاف التسمية لا يجعل الحكم في هذه الحالة مُغايِراً، فهذا يُعتبر من الحيل على الحكم الشرعي؛ لأنَّ القمار لا يكون إلا برضا جميع الأطراف، وهنا سواء سُمِّي تبرعاً أو غير ذلك كان قماراً مُحَرَّماً. أما صحّة كونه تبرعاً إنّما يكون في حال التبرّع من أجنبي أو من بعض المشتركين دون بعض أو في حال كان التبرّع بعد انتهاء المعاملة أو العقد دون اتّفاق مُسبق⁽¹⁸⁶⁾.

لا بدّ من تفصيل القول في المُحلّ، فهو الأساس الذي تُبنى عليه هذه المسألة؛ لذلك من الضّروري بيان صورة المُحلّ وأقوال العلماء في اشتراطه في صحّة الجوائز، وبيان شروطه عند من اشتراطه، ومن ثمّ بيان الغرض منه، وذلك في المبحث الآتي:

(185) الخرشبي، شرح مختصر خليل 191/10.

(186) قيروز، الميسر والقمار ص142.

المبحث الخامس

المحلّ في الجوائز

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: اشتراط المحلّ في الجوائز

وفيه خمسة فروع:

الفرع الأول: المقصود بالمحلّ

الفرع الثاني: صورة المحلّ

الفرع الثالث: سبب الخلاف في حكم اشتراط المحلّ

الفرع الرابع: أقوال الفقهاء في حكم اشتراط المحلّ

الفرع الخامس: الأدلّة على حكم اشتراط المحلّ

المطلب الثاني: شروط المحلّ عند من اشتراطه

المطلب الثالث: الغرض من المحلّ

المطلب الأول: اشتراط المحلل في الجوائز

تُعدُّ مسألة وجود المحلل في المسابقات - خاصة - وفي الحصول على الجوائز بشكلٍ عام من المسائل المهمّة والمؤثّرة في حكم الجوائز من حيثُ الجواز والمنع؛ لذلك لا بدّ من بيان المقصود بالمحلل في المسابقات والجوائز، وتوضيح رأي الفقهاء في اشتراطه في المسابقات والجوائز.

وقبل البدء في بيان رأي الفقهاء في اشتراط المحلل، لا بدّ من بيان المقصود بالمحلل، وبيان صورة المسألة.

الفرع الأول: المقصود بالمحلل

المحلل: هو أحد المشتركين لا يُخرج شيئاً⁽¹⁸⁷⁾.

وقيل: هو الداخل بين المتراهنين إن سبقَ أخذ، وإن سبق لم يغرم⁽¹⁸⁸⁾.

وقيل: هو شخص يُشارك في المسابقة على أنّه إن سبقَ يغنم العوض كلّهُ، وإن سبق لا يغرم شيئاً⁽¹⁸⁹⁾.

وكلّ هذه المعاني للمحلل متقاربة، تفيد معنًى واحداً وهو أنّ أحد المشتركين لا يدفع شيئاً للحصول على الجائزة، بحيثُ إذا فاز نال الجائزة، وإن لم يفز لا يدفع شيئاً؛ وبذلك يكون إمّا غانماً أو سالماً، وبذلك تخرج صورة المحلل عن كونها من القمار.

(187) البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 297/6.

(188) بن حبان، محمد بن حبان بن أحمد (1993م)، صحيح ابن حبان بترتيب ابن بلبان، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثانية، 390/19.

(189) قيروز، الميسر والقمار ص60.

ويمكن تعريف المحلل بصورته العامة في المسابقات وغيرها بأنه: مَنْ يقوم بفعلٍ ما، دون أن يبذل مالاً؛ بقصد الحصول على الجائزة، بحيث إن استحقَّ الجائزة حصل عليها، وإن لم يستحقَّها لا يغرم شيئاً.

أو هو من يبذل مالاً من غير المشتركين⁽¹⁹⁰⁾.

وسُمِّي المحلل بهذا الاسم عند مَنْ يعتبرونه؛ لأنَّ الجوائز تحلُّ بسببه⁽¹⁹¹⁾، والعقد أصبح صحيحاً بوجوده⁽¹⁹²⁾، فعند إخراج الجوائز من جميع المشتركين مع انعدام المحلل، لا تحلُّ هذه الجوائز. أمّا عند إخراجها من جميع المشتركين مع وجود المحلل فتحلُّ هذه الجوائز؛ فالعلة المؤثرة في الحكم في هذه المسألة تكمن في وجود المحلل من عدمه عند مَنْ يشترطونه.

الفرع الثاني: صورة المحلل

أن يُخرَج جميع المشاركين الجائزة، كأن يتمَّ الإعلان عن مسابقة، ويُشترط لها رسوم اشتراك من جميع المشتركين، والفائزون يحصلون على الجوائز من مجموع ما دفعه جميع المشتركين، ثمَّ يُعفى مشترك أو أكثر من رسوم الاشتراك.

الفرع الثالث: سبب الخلاف في حكم اشتراط المحلل

يُعزى سبب اختلاف الفقهاء في حكم اشتراط المحلل إلى سببين، هما:
السبب الأول: اختلاف الفقهاء في صحّة الأحاديث الواردة في المحلل، وفي طريقة فهمها.

⁽¹⁹⁰⁾ ابن سليمان التميمي، محمد بن عبد الوهاب، مختصر الإنصاف والشرح الكبير، تحقيق: عبد العزيز بن زيد الرومي، موقع مكتبة المدينة الرقمية، بدون طبعة، 583\1.

⁽¹⁹¹⁾ الرملي، نهاية المحتاج 309/27.

⁽¹⁹²⁾ الماوردي، علي بن محمد بن حبيب، الحاوي الكبير، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 426/15.

السبب الثاني: اختلاف الفقهاء في دخول المسألة في دائرة القمار، فمن قال: إن وجود المحلل يُخرج المعاملة عن دائرة القمار، قال باشرطه، ومن قال: إن المسألة لا تدخل في دائرة القمار من الأساس، قال بعدم اشتراطه، وأن وجوده وعدمه لا يؤثر في حكم المعاملة، وتبقى على أصل الحل، ومن قال: إن وجود المحلل يُبقي المعاملة في دائرة القمار، قال: إن وجوده وعدمه واحد لا يؤثر في الحكم، وتبقى المعاملة على أصل الحرمة.

الفرع الرابع: أقوال الفقهاء في حكم اشتراط المحلل

اختلف الفقهاء في حكم اشتراط المحلل في الجوائز على ثلاثة أقوال، هي:

القول الأول: يُشترط المحلل لصحة الجوائز إذا كانت من جميع المشتركين، فلا تجوز الجوائز من جميع المشتركين إلا بوجود المحلل، وذهب إلى هذا القول جمهور الفقهاء من الحنفية⁽¹⁹³⁾ والشافعية⁽¹⁹⁴⁾ ورواية عند المالكية⁽¹⁹⁵⁾ والحنابلة⁽¹⁹⁶⁾.

القول الثاني: لا يُشترط المحلل لصحة الجوائز إذا كانت من جميع المشتركين، فلو بذل جميع المشتركين الجوائز دون وجود محلل جاز ذلك، وذهب إلى هذا القول ابن تيمية⁽¹⁹⁷⁾ وابن قيم⁽¹⁹⁸⁾.

القول الثالث: لا يجوز إخراج الجوائز من جميع المشتركين ولو مع وجود محلل، وذهب إلى هذا القول المالكية في المشهور عندهم⁽¹⁹⁹⁾.

(193) ابن عابدين، رد المحتار 26/27. ابن مودود الموصلية، الاختيار لتعليل المختار 49/1. الزيلعي، تبين الحقائق 376/18. السرخسي، شرح السير الكبير 30/1.

(194) الرملي، نهاية المحتاج 309/27.

(195) الدردير، الشرح الكبير 210/2. الحطاب، مواهب الجليل 22/10.

(196) ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، شرح منتهى الإبرادات 297/6. البهوتي، كشاف القناع 426/12. ابن تيمية، مجموع الفتاوى 471/14.

(197) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 22/28.

(198) ابن القيم الجوزية، الفروسية 163.

الفرع الخامس: الأدلة على حكم اشتراط المحلل

استدل كل فريق على قوله بعبء أدلة، سأبينها فيما يلي:

أولاً: أدلة القائلين باشتراط المحلل لصحة الجوائز

استدل القائلون بأن بذل الجوائز من جميع المشتركين لا تصح إلا بوجود المحلل بما

يلي:

الدليل الأول⁽²⁰⁰⁾: قول الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ

وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾⁽²⁰¹⁾، وقوله ﷻ: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ

وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَّفْعِهِمَا﴾⁽²⁰²⁾.

وجه الدلالة:

إن بذل الجوائز من جميع المشتركين مع انعدام المحلل هو عين الميسر والقمار؛ لكون

المُخاطرة واقعةً على جميع المشتركين، فيكون الجميع في هذه الحالة إما غانماً أو غارماً، أما مع

وجود المحلل فيكون أحدهم غانماً إذا فاز، وليس غارماً إذا خسر، فبوجوده ترتفع الحرمة⁽²⁰³⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

لو سلمنا لكم أن القمار مُتَحَقِّقٌ ببذل الجوائز من جميع المشتركين، فهو موجودٌ - أيضاً

- مع وجود مُحلِّل⁽²⁰⁴⁾، فجميع المشتركين مُتَرَدِّدُونَ بَيْنَ الْغَنَمِ أَوْ الْغُرْمِ أَوْ السَّلَامَةِ، فَإِنْ فَازُوا

(199) الدردير، الشرح الكبير 2/210. الدسوقي، حاشية الدسوقي 7/305.

(200) السرخسي، شرح السير الكبير 1/30. قيروز، الميسر والقمار ص133.

(201) سورة المائدة: 90-91.

(202) سورة البقرة: 219.

(203) السرخسي، شرح السير الكبير 1/30. قيروز، الميسر والقمار ص133.

(204) ابن القيم الجوزية، الفروسية 167.

جميعاً دفعةً واحدةً سَلِمُوا، فالمخاطرة مُتَحَقِّقَةٌ بوجود المحلَّل وبدونه؛ فالمحلَّل - إذن - لا يُوَثَّرُ في حكم المعاملة، فلا يُحَلَّل ما حرَّمه الله ورسوله⁽²⁰⁵⁾.

الدليل الثاني⁽²⁰⁶⁾: قول الرسول ﷺ: (مَنْ أَدَخَلَ فَرَسًا بَيْنَ فَرَسَيْنِ وَهُوَ لَا يَأْمَنُ أَنْ يَسْبِقَ فَلَيْسَ بِقِمَارٍ، وَمَنْ أَدَخَلَ فَرَسًا بَيْنَ فَرَسَيْنِ وَهُوَ يَأْمَنُ أَنْ يَسْبِقَ فَهُوَ قِمَارٌ)⁽²⁰⁷⁾.

وجه الدلالة:

إنَّ الحديث يدلُّ على عدم جواز بذل الجوائز من المشتركين من غير وجود محلَّل؛ وأنَّ ذلك من الميسر والقمار المحرَّم؛ لأنَّ السِّبَاق بوجود المحلَّل غير المكافئ ميسرٌ وقمارٌ، فيكون السِّبَاق دون وجود محلَّل ميسرًا وقمارًا من باب أولى⁽²⁰⁸⁾.

مناقشة هذا الاستدلال من وجهين:

الوجه الأول: أنَّ هذا الحديث ضعيفُ الإسناد، لا يصحُّ الاحتجاج به، لسببين:

السبب الأول: تفرد به سعيد بن بشير وسفيان بن حسين عن الزَّهْرِيِّ، وفيهما نظر، قال ابن معين: سعيد بن بشير ليس بشيء، وضعفه النَّسَائِيُّ وأحمد، وقال ابن نمير: منكر الحديث، وقال يحيى بن معين: سفيان بن حسين ضعيف الحديث عن الزَّهْرِيِّ⁽²⁰⁹⁾.

(205) ابن تيمية، تقي الدين أحمد، مختصر الفتاوى المصرية، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 493/1.

(206) الزيلعي، تبين الحقائق 376/18. الرملي، نهاية المحتاج 309/27. الماوردي، الحاوي الكبير 425/15. البهوتي، كشف القناع 427/12. ابن قدامة المقدسي، المغني 29/22.

(207) رواه النسائي في السنن الصغرى، كتاب الجهاد، باب السبق والرمي، رقم الحديث (4352)، 217/3. قال الحاكم في المستدرک: هذا الحديث صحيح الإسناد 142/6، وعلق الذهبي في المستدرک: تابعه سعيد بن بشير عن الزهري صحيح 125.

النسائي، أحمد بن شعيب (1986م)، المجتبى من السنن، حققه: عبد الفتاح أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية: حلب، الطبعة الثانية.

الحاكم النيسابوري، محمد بن عبد الله (1990م)، المستدرک على الصحيحين، حققه: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

(208) الرملي، نهاية المحتاج 309/27.

السبب الثاني: هذا الكلام منسوب إلى سعيد بن المسيب نقله عنه: الليث بن سعد، ومالك بن أنس وذكره في كتابه "الموطأ" (210).

الوجه الثاني: أن الحديث مطلق عن نكر المحلل، فدلّ على جواز بذل الجائزة من جميع المشتركين دون وجود محلل إن لم يأمن الفوز (211).

الرد على هذه المناقشة:

حكّم العلماء بصحة هذا الحديث، فقال الحاكم في المستدرک: هذا الحديث صحيح الإسناد، فإن الشيخين: البخاري ومسلماً وإن لم يُخرجا حديث سعيد بن بشير وسفيان بن حسين فهما إمامان معروفان بالشام والعراق، وممن يُجمع حديثهما (212).
وضَعَف الأئمة الحفاظ رواية سفيان بن حسين عن الزهري خاصةً، وهذه الرواية منها، ولكن له متابع من حديث سعيد بن بشير عن الزهري به (213).

الدليل الثالث: القاعدة الفقهية (لا يجوز أن يجتمع العوضان لشخص واحد؛ فإنه يؤدي إلى أكل المال بالباطل) (214).

مناقشة هذا الدليل:

-
- (209) ابن التركماني، علاء الدين علي بن عثمان، الجوهر النقي على سنن البيهقي، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 20/10. ابن مفلح، الفروع 439/7.
- (210) المروزي، إسحاق بن منصور، مسائل الإمام أحمد بن أحمد، الجامعة الإسلامية: المدينة المنورة، الطبعة الأولى، 3842/8. ابن التركماني، الجوهر النقي 20/10.
- (211) آل السيف، عبد الله بن مبارك (2015م)، إخراج العوض من المتسابقين دون محلل (مقال)، شبكة الألوكة، <https://www.alukah.net/sharia>.
- (212) الحاكم، المستدرک على الصحيحين 142/6.
- (213) ابن دقيق العيد، تقي الدين أبو الفتح محمد بن علي بن وهب بن مطيع (2002م)، الإمام بأحاديث الأحكام، دار ابن حزم: بيروت، الطبعة الثانية، 234/1.
- (214) القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن، الفروق = أنوار البروق في أنواع الفروق، عالم الكتب: بيروت، بدون طبعة، 336/4.

إنّ القاعدة الفقهيّة منقوضة بأدلة القائلين بجواز بَدَلِ الجوائز من جميع المشتركين دون وجود المحلّ، حتّى مع وجود المحلّ يبقى احتمال أن يجتمع العوضان لشخص واحد قائماً.

ثانياً: أدلة القائلين بعدم اشتراط المحلّ لصحة الجوائز

استدلّ القائلون بعدم اشتراط المحلّ لصحة الجوائز بأدلة⁽²¹⁵⁾، هي كالاتي⁽²¹⁶⁾:

الدليل الأول⁽²¹⁷⁾: النصوص الشرعيّة الدالّة على الوفاء بالعقود والعهود والشروط، قول

الله ﷻ: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ** {⁽²¹⁸⁾، وقوله ﷻ: **لَوْ أَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ** {⁽²¹⁹⁾،

وقوله ﷻ: **لَوْ أَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولاً** {⁽²²⁰⁾، وقول الرسول ﷺ: **(الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ**

شُرُوطِهِمْ)⁽²²¹⁾.

وجه الدلالة:

إنّ العقد الحاصل بين المشتركين يدخل في أمر الله ﷻ بالوفاء بالعقود والعهود

والشروط، فيجب الوفاء بها كما يجب الوفاء بغيرها من العقود والشروط.

مناقشة هذا الاستدلال⁽²²²⁾:

إنّ استدلالكم صحيح لو لم يرد دليل يُخصّص هذا العموم، وورد فعلاً دليل يُخصّص هذا

العموم، وهو أدلة تحريم الميسر والقمار، والعقود المشتملة على الجوائز إن كانت هذه الجوائز

(215) أسهب الإمام ابن القيم الجوزية بيان أدلة القائلين بعدم اشتراط المحلّ حتى أوصلها إلى ما يُقارب

الأربعين دليلاً، وذلك في كتابه " الفروسية.

(216) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص164.

(217) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص164.

(218) سورة المائدة: 1.

(219) سورة النحل: 91.

(220) سورة الإسراء: 34.

(221) رواه البخاري، كتاب الإجارة، باب أجرة السمسة، رقم الحديث (14)، 301/8.

(222) قيروز، الميسر والقمار ص134.

مبدولةً من جميع المشتركين، تكون داخلة في الميسر والقمار المُحرّم، فيجبُ منعها، لا الوفاء بها.

الدليل الثاني (223): قولُ الرسول ﷺ: (لَا سَبَقَ إِلَّا فِي حُفِّ أَوْ حَافِرٍ) (224).

وجه الدلالة:

إنّ قولَ الرسول ﷺ مطلق في مشروعية أخذ الجوائز في النَّصل والحافر والخفّ، ولم يُعيده بوجود مُحلّل، ولو كان المحلّل شرطاً في صحّة الجوائز، وبدونه تكون مُحرمّة لوجب على النبي ﷺ ذكره (225).

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ هذا الحديث يدلُّ على ما يجوز أخذ الجوائز فيه وما لا يجوز، ولا يلزم من مشروعية أخذ الجوائز في الأمور المذكورة في الحديث جواز أن تكون الجوائز مبدولةً من جميع الأطراف، ووردت أدلّة أخرى قيّدت هذا الحديث منها أدلّة تحريم الميسر والقمار الذي منه هذه المسألة.

الدليل الثالث (226): عن أبي لبّيدٍ لُمَازَةَ بْنِ زَبَّارٍ قَالَ: أُرْسِلَتْ الْخَيْلُ زَمَنَ الْحَجَّاجِ، فُقُلْنَا:

لَوْ أَتَيْنَا الرَّهَانَ، قَالَ: فَأَتَيْنَاهُ ثُمَّ قُلْنَا: لَوْ أَتَيْنَا إِلَى أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ فَسَأَلْنَا: هَلْ كُنْتُمْ تُرَاهِنُونَ عَلَيَّ

(223) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص165.

(224) رواه أحمد في مسنده، مسند أبي هريرة، رقم الحديث (7476)، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: صحيح، 2/256.

رواه الترمذي في سننه، كتاب الجهاد عن رسول الله ﷺ، باب الرهان والسبق، رقم الحديث (1700)، وقال عنه في سننه: حسن، 6/484.

(225) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص165.

(226) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص166.

عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، قَالَ: فَأَتَيْنَاهُ فَسَأَلْنَاهُ فَقَالَ: نَعَمْ لَقَدْ رَاهَنَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَلَى فَرَسٍ لَهُ يُقَالُ لَهُ سُبْحَةٌ، فَسَبَقَ النَّاسَ، فَهَشَّ لِذَلِكَ وَأَعْجَبَهُ⁽²²⁷⁾.

وجه الدلالة:

إنّ المراهنة مُفاعلة لا تكون إلا بين طرفين، وهذا يدلّ على أنّها تكون دون محلّ⁽²²⁸⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ المراهنة تحتل أكثر من معنى، فقد تأتي بالمعنى الذي ذكرتموه، وقد تأتي بمعنى المسابقة على وزن مُفاعلة - التي بمعنى المشاركة - فقد تكون المسابقة بين طرفين أو أكثر، وبالتالي يتصوّر وجود المحلّ فيها، وما تطرّق إليه الاحتمال سقط به الاستدلال⁽²²⁹⁾، كما أنّ في الحديث ما يدلّ على أنّ هذا الرهان لم يكن بين طرفين، وإنّما كان بين أكثر من طرفين، يُفاد ذلك من لفظ: (فَسَبَقَ النَّاسَ) ولم يُقل سَبَقَ فلان.

الدليل الرابع⁽²³⁰⁾: عن سعيد بن جبّير أن رسول الله ﷺ كان بالبطحاء فأتى عليه يزيد بن ركانة - أو ركانة بن يزيد - ومعه أعنز له، فقال له: يا مُحَمَّد، هل لك أن تصارعني؟ فقال: ما تسبقني؟ قال: شاة من غنمي، فصارعه النبي ﷺ فصرعه، فأخذ شاة، فقال ركانة: هل لك في

(227) رواه الدارمي، كتاب الجهاد، باب في رهان الخيل، برقم (2430)، قال حسين سليم أسد في سنن الدارمي: إسناده حسن، 279/2.

الدارمي، أبو محمد عبد الله بن عبد الرحمن بن فضل (2000م)، سنن الدارمي، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المغني: سعودية، الطبعة الأولى.

رواه أحمد في مسنده، مسند أنس بن مالك، رقم الحديث (13714)، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده حسن، 256/3.

(228) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص166.

(229) قيروز، الميسر والقمار ص136.

(230) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص199.

العود؟ قَالَ: مَا تَسْبِقُنِي، قَالَ: أُخْرَى، ذَكَرَ ذَلِكَ مَرَارًا فَقَالَ: يَا مُحَمَّدَ، وَاللَّهِ مَا وَضَعَ أَحَدٌ جَنْبِي إِلَى الْأَرْضِ وَمَا أَنْتَ الَّذِي تَصْرَعُنِي! يَعْْنِي: فَأَسْلَمَ، فَرَدَّ عَلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ غَنَمَهُ⁽²³¹⁾.

وجه الدلالة:

أَنَّ الْحَدِيثَ وَاضِحٌ الدَّلَالَةَ عَلَى مَشْرُوعِيَّةِ الرَّهَانِ وَالْمَسَابِقَةِ مِنَ الطَّرْفَيْنِ مَعَ بَدَلِ الْمَالِ مِنْهُمَا⁽²³²⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

إِنَّ هَذَا الْحَدِيثَ فِيهِ دَلَالَةٌ وَاضِحَةٌ عَلَى مَذْهَبِكُمْ، وَلَكِنْ يَعْتَرِيهِ الضَّعْفُ فَلَا يُحْتَجُّ بِهِ، خَاصَّةً فِي الرِّوَايَاتِ الَّتِي ذُكِرَ فِيهَا الرَّهْنُ⁽²³³⁾.

وَرَوَى هَذَا الْحَدِيثَ الْإِمَامُ التِّرْمِذِيُّ⁽²³⁴⁾ وَلَمْ يَذْكَرِ الرَّهْنَ، وَقَالَ عَنْهُ: حَدِيثٌ غَرِيبٌ، وَإِسْنَادُهُ لَيْسَ بِالْقَائِمِ⁽²³⁵⁾.

وَذَكَرَهُ - أَيْضًا - الْإِمَامُ الْبَيْهَقِيُّ⁽²³⁶⁾ مُرْسَلًا، وَقَالَ: إِنَّهُ رُوِيَ مُوَصَّلًا وَلَكِنَّهُ ضَعِيفٌ⁽²³⁷⁾.

(231) رَوَاهُ الْبَيْهَقِيُّ فِي سَنَنِ الْكِبْرَى، كِتَابُ السِّبْقِ وَالرَّمِيِّ، بَابُ مَا جَاءَ فِي الْمَصَارِعَةِ، رَقْمُ الْحَدِيثِ (20255)، 2/241.

رَوَاهُ عَبْدِ الرَّزَّاقِ فِي مَصْنَفِهِ، كِتَابُ الْجَامِعِ لِلْإِمَامِ مَعْمَرِ بْنِ رَاشِدٍ، بَابُ قُوَّةِ النَّبِيِّ ﷺ، قَالَ التِّرْمِذِيُّ فِي سَنَنِ: حَدِيثٌ غَرِيبٌ، وَإِسْنَادُهُ لَيْسَ بِالْقَائِمِ، 7/139.

عَبْدُ الرَّزَّاقِ، أَبُو بَكْرٍ بْنُ هَمَّامٍ بْنُ نَافِعِ الصَّنْعَانِيِّ (1403هـ)، مَصْنَفُ عَبْدِ الرَّزَّاقِ الصَّنْعَانِيِّ، تَحْقِيقٌ: حَبِيبُ الرَّحْمَنِ الْأَعْظَمِيِّ، الْمَجْلِسُ الْعِلْمِيُّ: الْهِنْدُ، الطَّبْعَةُ الثَّانِيَّةُ.

(232) قَيْرُوزُ، الْمَيْسَرُ وَالْقَمَارُ ص 136. مَقَالٌ: آلُ سَيْفٍ، إِخْرَاجُ الْعَوْضِ مِنَ الْمُتَسَابِقِينَ دُونَ مَحَلِّ.

(233) قَيْرُوزُ، الْمَيْسَرُ وَالْقَمَارُ ص 137

(234) التِّرْمِذِيُّ هُوَ مُحَمَّدُ بْنُ عَيْسَى بْنِ سُورَةَ بْنِ مُوسَى بْنِ الضَّحَّاكِ، الْحَافِظُ الْإِمَامُ الْبَارِعُ، وَلِدَ سَنَةَ عَشْرِ وَمِائَتَيْنِ، تَوَفَّى سَنَةَ تِسْعٍ وَسَبْعِينَ وَمِائَتَيْنِ بِتَرْمِذٍ، مِنْ مَصْنَفَاتِهِ: " الْعِلَلُ " وَ " الْجَامِعُ "، مِنْ شَيْوْخِهِ: قَتِيبَةُ بْنُ سَعِيدٍ، وَإِسْحَاقُ بْنُ رَاهُويَةَ، وَمِنْ تَلَامِيذِهِ: أَبُو بَكْرٍ السَّمْرَقَنْدِيُّ، وَأَبُو حَامِدٍ الْمَرْوَزِيُّ وَغَيْرُهُمْ.

الذَّهَبِيُّ، سِيرُ أَعْلَامِ النُّبَلَاءِ 13/271.

(235) التِّرْمِذِيُّ، سَنَنِ التِّرْمِذِيِّ 7/139.

(236) الْبَيْهَقِيُّ هُوَ أَحْمَدُ بْنُ الْحُسَيْنِ بْنِ عَلِيِّ بْنِ مُوسَى الْخَرَسَانِيِّ، أَبُو بَكْرٍ، الْعَلَمَةُ الْحَافِظُ الْفَقِيهُ، وَلِدَ سَنَةَ أَرْبَعٍ وَثَمَانِينَ وَثَلَاثَ مِائَةٍ، وَتَوَفَّى سَنَةَ ثَمَانٍ وَخَمْسِينَ وَأَرْبَعَ مِائَةٍ، مِنْ مَصْنَفَاتِهِ: " السَّنَنِ الْكِبْرَى "، " السَّنَنِ

وقال الإمام ابن حجر العسقلاني⁽²³⁸⁾: إسناده صحيح إلى سعيد بن جبير، إلا أن سعيداً لم يُدرك ركانة⁽²³⁹⁾.

الدليل الخامس: مراهنه أبي بكر الصديق لكفار قريش على تصديق الرسول ﷺ فيما رواه عن ربه من غلبة الروم لأهل فارس، عن عروة بن الزبير، قال ناس من قريش لأبي بكرٍ فذلك بيننا وبينكم رعم صاحبكم أن الروم ستغلب فارساً في بضع سنين، أفلا نراهنك على ذلك؟ قال: بلى - وذلك قبل تحريم الزهان - فازتهن أبو بكرٍ والمشركون وتواضعوا الزهان⁽²⁴⁰⁾.

وجه الدلالة:

أن رهان أبي بكر الصديق ﷺ لكفار قريش كان من الطرفين ببذل مال منهما، وقد أقره النبي محمد ﷺ على ذلك، فدل ذلك على جواز بذل الجوائز من الطرفين⁽²⁴¹⁾.

مناقشة هذا الاستدلال⁽²⁴²⁾:

والآثار، "الأسماء والصفات"، "الترغيب والترهيب" و"مناقب الشافعي"، من شيوخه: أبو الحسن العلوي، وأبو عبد الله الحافظ، ومن تلاميذه: أبو إسماعيل الأنصاري، ويحيى بن مندة وغيرهم. الذهبي، تاريخ الإسلام 95/10. الذهبي، سير أعلام النبلاء 164/18-169. (237) البيهقي، سنن البيهقي 241/2.

(238) ابن حجر هو أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني، الشافعي، شيخ الإسلام وقاضي القضاة، ولد سنة ثلاث وسبعين وسبعمئة، توفي سنة اثنتين وخمسين وثمانمئة، برع في الأدب والشعر والحديث، من أعظم الحكماء في بابي التعديل والتجريح، من شيوخه: زين الدين العراقي، وسراج الدين البلقيني، وسراج الدين بن الملتن، من مصنفاته: "فتح الباري شرح صحيح البخاري" و"تعليق التعليق" و"الاحتفال في بيان أحوال الرجال" و"تهذيب التهذيب" و"تقريب التهذيب" وغيرها.

السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن (1928م)، نظم العقيان في أعيان الأعيان، المطبعة السورية الأمريكية: نيويورك، بدون طبعة، 12/1-13. أبو المحاسن الحسيني، شمس الدين محمد بن علي (1998م)، ذيل تذكرة الحفاظ، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 327/1-337.

(239) ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1989م)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 397/4.

(240) رواه الترمذي، كتاب تفسير القرآن عن النبي ﷺ، باب سورة الروم، رقم الحديث (3498)، قال الإمام الترمذي: حديث صحيح حسن غريب، 495/11.

(241) قيروز، الميسر والقمار ص138.

إنَّ رَهَانَ أَبِي بَكْرٍ الصِّدِّيقِ ﷺ مَعَ كُفَّارِ قَرِيشٍ مَنْسُوخٌ؛ لِأَنَّهُ كَانَ قَبْلَ تَحْرِيمِ الْمَيْسِرِ وَالْقَمَارِ، قَالَ التِّرْمِذِيُّ عِنْدَ ذِكْرِهِ لِلْحَدِيثِ: (وَذَلِكَ قَبْلَ تَحْرِيمِ الرَّهَانِ)⁽²⁴³⁾.

الدَّالِيلُ السَّادِسُ: القَاعِدَةُ الفِقهِيَّةُ (الأَصْلُ فِي الأَشْيَاءِ الإِبَاحَةِ)⁽²⁴⁴⁾.

وجه الدلالة:

أَنَّ مَسْأَلَةَ بَذْلِ الجَوَائِزِ مِنْ جَمِيعِ المَشْتَرِكِينَ لَمْ يَرِدْ عَلَيْهَا دَلِيلٌ بِالتَّحْرِيمِ، فَتَبَقِيَ عَلَى أَصْلِ الحَلِّ والإِبَاحَةِ تَمَاشِيًّا مَعَ القَاعِدَةِ الفِقهِيَّةِ⁽²⁴⁵⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

هَذِهِ القَاعِدَةُ الفِقهِيَّةُ يُعْمَلُ بِهَا فِي حَالِ فِقدَانِ الدَّلِيلِ الشَّرْعِيِّ، وَفِي مَسْأَلَتِنَا وَرَدَ دَلِيلٌ عَلَى عَدَمِ جَوَازِ بَذْلِ الجَوَائِزِ مِنْ جَمِيعِ المَشْتَرِكِينَ دُونَ وَجُودِ مَحَلٍّ؛ لِكونِهَا دَاخِلَةً فِي دَائِرَةِ المَيْسِرِ وَالْقَمَارِ المُحَرَّمِ.

وَيُمْكِنُ الِاعتِرَاضُ عَلَى هَذَا الدَّلِيلِ بِمَا قَالَه الإِمَامُ السَّبْكِيّ⁽²⁴⁶⁾: أَنَّ الأَصْلَ فِي الأَمْوَالِ التَّحْرِيمَ؛ لِقَوْلِ الرَّسُولِ ﷺ: (كُلُّ المُسْلِمِ عَلَى المُسْلِمِ حَرَامٌ دَمُهُ وَمَالُهُ وَعِرْضُهُ)⁽²⁴⁷⁾، فَعَلَيْكُمْ بِالدَّلِيلِ

(242) ابن القيم الجوزية، الفروسية، 96.

(243) الترمذي، سنن الترمذي 344/5.

(244) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، أصول السرخسي = تمهيد الفصول في الأصول، تحقيق: أبو الوفا الأفغاني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 120\2.

(245) ابن القيم الجوزية، الفروسية ص 165.

(246) السبكي هو عبد الوهاب بن علي بن عبد الكافي السبكي الشافعي، الفقيه، الأصولي، قاضي القضاة، ولد سنة ثمان وعشرين وسبع مائة، وتوفي سنة إحدى وسبعين وسبع مائة، من مصنفاته: " شرح منهاج البيضاوي " و " جمع الجوامع في الأصول " و " التوشيح في الفقه " و " طبقات الشافعية "، من شيوخه: شمس الدين الذهبي والمزي وغيرهم. ابن تغري، المنهل الصافي 153\2.

(247) رواه مسلم في صحيحه، كتاب البر والصلة والأدب، باب تحريم ظلم المسلم وخذله واحتقاره، رقم الحديث (6706)، 10/8.

مسلم، مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، حققه: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.

الصحيح على حلّ بذل الجوائز من جميع المشتركين دون وجود محلل، ولم يوجد، فيُحرّم بدليل الميسر والقمار⁽²⁴⁸⁾.

ثالثاً: أدلة القائلين بعدم جواز الجوائز من جميع المشتركين ولو مع وجود محلل

اقتصرت أدلة القائلين بعدم جواز الجوائز من جميع المشتركين ولو مع وجود محلل بأنها تدخل في دائرة القمار المحرّم بقول الله ﷻ: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ⁽²⁴⁹⁾ فأخرج الجوائز من جميع المشتركين لا يجوز ولو مع وجود محلل⁽²⁵⁰⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ إخراج الجوائز من جميع المشتركين مع انعدام المحلل هو عين الميسر والقمار؛ لكون المخاطرة واقعةً على جميع المشتركين، أمّا مع وجود المحلل فترتفع المخاطرة، حيث يكون إمّا غانماً أو سالماً، فيوجوده يرتفع القمار⁽²⁵¹⁾.

الدليل الثّاني: احتمال رجوع الجوائز إلى مُخرجها، فيجتمع في مُقدّم الجوائز - حال

الفوز - العوضان في آنٍ واحد، وهذا لا يجوز⁽²⁵²⁾.

مناقشة هذا الدليل:

إنّ اجتماع العوضين لشخص واحد عند عدم المحلل يقيئاً سيقع، أمّا عند وجود المحلل

في المعاملة فيكون اجتماع العوضين لشخص واحد ليس يقيئاً؛ فافترق الحكم.

الترجيح:

(248) السبكي، تقي الدين علي بن عبد الكافي، فتاوى السبكي، دار المعارف، بدون طبعة، 259/4.

(249) سورة المائدة: 90-91.

(250) الدردير، الشرح الكبير 210/2.

(251) السرخسي، شرح السير الكبير 30/1.

(252) الصاوي، بلغة السالك 388/4.

أميل إلى ترجيح القول باشتراط المحلل؛ لقوة أدلتهم وسلامتها من الاعتراض، ولأن أدلة القائلين بعدم اشتراط المحلل، وأن الجوائز تصح من جميع المشتركين ولو مع عدم وجود محلل عامة، جاء تخصيصها بأدلة الميسر والقمار.

المطلب الثاني: شروط المحلل عند من اشترطه

من قال باشتراط المحلل في حال كانت الجوائز مبدولة من جميع المشتركين لتكون جائزة شرعاً، ذهبوا إلى أنه لا بد من تحقق عدة شروط في المحلل، وهذه الشروط هي:

الشروط الأول: اشترط الحنفية⁽²⁵³⁾ والشافعية⁽²⁵⁴⁾ والمالكية في رواية⁽²⁵⁵⁾ والحنابلة⁽²⁵⁶⁾ في المحلل أن يكون كفؤاً للمتشاركين؛ حتى لا يكون إدخاله خدعة أو حيلة لتحليل ما حرم الله، فإن لم يكن المحلل مكافئاً للمشاركين، كان قماراً، فلا يصح.

الشروط الثاني: اشترط جميع الفقهاء الذين قالوا بوجوب وجود محلل في حال كانت الجوائز مُخرجة من جميع المُشاركين، أن لا يُخرج المحلل شيئاً من المال ولو كان قليلاً⁽²⁵⁷⁾.

الشروط الثالث: أن يأخذ المحلل الجائزة إن فاز، فإن شرط في العقد بأن لا يأخذ الجائزة إن فاز، فلا يصح العقد⁽²⁵⁸⁾.

(253) الزيلعي، تبين الحقائق 376/18.

(254) الرملي، نهاية المحتاج 309/27. الماوردي، الحاوي الكبير 426/15.

(255) الحطاب، مواهب الجليل 24/10.

(256) ابن قدامة المقدسي، المغني 29/22. البهوتي، كشف القناع 427/12.

(257) السرخسي، شرح السير الكبير 30/1. مالك، مالك أنس بن مالك بن عامر الأصبجي المدني (2005م)، الموطأ، تحقيق: محمد مصطفى الأعظمي، مؤسسة زايد بن سلطان، الطبعة الأولى، 267/1.

الماوردي، الحاوي الكبير 426/15. ابن قدامة المقدسي، المغني 29/22. ابن حجر، فتح الباري 3/9.

(258) السرخسي، شرح السير الكبير 30/1. الماوردي، الحاوي الكبير 426/15. ابن قدامة المقدسي، المغني 30/22.

اشترط البعض أن يكون المحلل واحدًا، ولا يجوز الزيادة عليه؛ لأن الحاجة تندفع به، وهذا القول رواية عند الحنابلة⁽²⁵⁹⁾، خلافًا للجمهور⁽²⁶⁰⁾ فأجازوا أن يكون واحدًا أو أكثر، وكلام الجمهور أصح؛ لأن أدلة اشتراط المحلل جاءت مطلقة، ولم تُقيد بواحد، فتبقى على إطلاقها.

المطلب الثالث: الغرض من المحلل

إن مسألة المحلل لم يقل بها الفقهاء إلا لوجود غرضٍ أساسيٍّ يُحقِّقه المحلل في محل وجوده.

فالغرض الرئيسي من دخول المحلل في المسابقات وما هو على شاكلتها، إخراجها من دائرة الميسر والقمار؛ لأن صورة المسألة - كما ذكرت سابقًا - أن يبذل جميع المشتركين مالًا مُحدَّدًا، ومن هذا المال تكون الجوائز للفائزين، فهذه الحالة منعها عامّة أهل العلم؛ لما فيها من ميسرٍ وقمارٍ مُحَرَّمٍ، وللخروج من الميسر والقمار يتم إدخال المحلل في المسألة، بحيث لا يبذل شيئًا من المال، ويغنم إن كان من الفائزين، ولا يغرم شيئًا إن لم يكن من الفائزين، فهو لا يغرم على جميع الأحوال قطعًا، وإنما يكون غانمًا أو سالمًا، فيحتمل أن يأخذ الجائزة أو لا يأخذها، وهذا لا ميسر ولا قمار فيه، فتخرج المسألة بوجود المحلل من دائرة الحرمة، وتنتقل إلى دائرة الحل⁽²⁶¹⁾.

(259) البهوتي، كشاف القناع 427/12.

(260) الرملي، نهاية المحتاج 309/27. ابن القيم الجوزية، الفروسية ص 161.

(261) ابن عابدين، رد المحتار 25/27. النووي، روضة الطالبين 61/4. البهوتي، كشاف القناع 426/12.

قيروز، الميسر والقمار ص 60.

المبحث السادس

مفاسدات عقود الجوائز

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: اشتمال العقد على الغرر

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: تعريف الغرر

الفرع الثاني: أدلة الغرر

الفرع الثالث: شروط الغرر المؤثر

المطلب الثاني: اشتمال العقد على القمار

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف القمار

الفرع الثاني: أدلة القمار

المطلب الثالث: اشتمال العقد على الربا أو شبهته

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف الربا

الفرع الثاني: أدلة الربا

المطلب الرابع: اشتغال العقد على الشروط الفاسدة

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف الشروط

الفرع الثاني: أدلة الشروط

المبحث السادس

مفسدات عقود الجوائز

تُعَدُّ مفسدات العقود بشكل عام - ومنها مفسدات عقود الجوائز - منشأ النزاع والخلاف القائم بين الناس في معاملاتهم الماليّة، وعند تأمل مقاصد الشريعة الإسلاميّة من تشريع عقود المعاملات الماليّة أدرك سبب فساد العقود المُشتملة على هذه المفسدات⁽²⁶²⁾، ومن هذه المقاصد: منع الظلم والحيّف، ومنع أكل أموال الناس بالباطل، ومنع انتشار العداوة والبغضاء بين الناس، وسأذكر أبرز المفسدات التي قد تقع في العقود المتضمّنة للجوائز وذلك في أربعة مطالب.

المطلب الأول: اشتمال العقد على الغرر

لا بدّ من بيان مفهوم الغرر من حيث تعريفه لغةً واصطلاحًا، ثمّ بيان أدلّته، وذكر شروط الغرر المؤثّر⁽²⁶³⁾، وذلك في ثلاثة فروع، وهي:

الفرع الأول: تعريف الغرر

الغرر (لغةً): من مادّة (غَرَرَ) يَغُرُّ، أي الخطر، وغَرَّرَ بماله بمعنى حمله على الخطر⁽²⁶⁴⁾.

الغرر (اصطلاحًا): عرّف الفقهاء (الغرر) بتعريفاتٍ عديدةٍ، من أشهرها:

(262) ابن قيم الجوزية، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي (1973م)، إعلام الموقعين رب العالمين، حققه: طه عبد الرؤوف سعد، دار الجيل: بيروت، بدون طبعة، 424/1.

(263) ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله القرطبي (1980م)، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد أحمد الموريتاني، مكتبة الرياض الحديثة: الرياض، الطبعة الثانية، ص93. شبير، محمد عثمان (2003م)، أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، الطبعة الرابعة عشر، قطر، ص24. الدسوقي، حاشية الدسوقي 304/7.

(264) الفراهيدي، العين 342/1. صاحب بن عباد، المحيط في اللغة 389/1.

ما يكون مجهول العاقبة لا يَدْرِي أيكون أم لا⁽²⁶⁵⁾، وقيل: هو ما تردّد بين أمرين أغلبهما أخوفهما⁽²⁶⁶⁾، وقيل: هو الخطر الذي لا يدري أيكون أم لا⁽²⁶⁷⁾.
وجميع هذه التعريفات تدور حول الخطر، والغرر في العقود على أنواع عدّة، سأذكر أهمّها⁽²⁶⁸⁾:

- 1- غرر في الوجود، فلا ندري هل المعقود عليه موجود أم لا؟
- 2- غرر في الحصول، فلا ندري هل سنحصل عليه أم لا؟
- 3- غرر في المقدار، فلا ندري على أيّ مقدار سيقع عليه العقد؟
- 4- غرر في الأجل، فلا ندري متى سيتحقّق المطلوب؟

الفرع الثاني: أدلة الغرر

الفقهاء مجمعون على حرمة الغرر، ويستدلّون على ذلك بأدلة من عموم القرآن والسنة:

أولاً: عموم الكتاب

- 1- قول الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾⁽²⁶⁹⁾.
- 2- قول الله ﷻ: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾⁽²⁷⁰⁾.

(265) الزيلعي، تبیین الحقائق 436/10.

(266) البجيرمي، سليمان بن محمد بن عمر (1995م)، حاشية البجيرمي على الخطيب = تحفة الحبيب على شرح الخطيب، دار الفكر: بيروت، 277/7.

(267) القونوي، قاسم بن عبد الله بن أمير علي (2004م)، أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق: يحيى مراد، دار الكتب العلمية: بيروت، 221/1.

(268) القرافي، الفروق 309/6.

(269) سورة النساء: 29.

وجه الدلالة: الغرر من أبرز صور أكل أموال الناس بالباطل، حيث تُبنى المعاملة على الجهالة في الحصول على المعقود عليه أو في مقداره أو أجله، وهذه الجهالة تُقضي إلى أكل أموال الناس بالباطل؛ لذلك نهى عنه الله ﷻ، فيكون بذلك الغرر داخلاً في عموم هذه الآيات.

ثانياً: من السنة

ما روي (أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الغرر)⁽²⁷¹⁾.

وجه الدلالة: هذا الحديث نص صريح في النهي عن بيع الغرر، ويُقاس على البيع كل معاوضة مالية فيها غرر، فيكون حكمها التحريم.

الفرع الثالث: شروط الغرر المؤثر

الغرر من الأمور التي لا يمكن التحرز منها في المعاملات المالية بالكليّة، فلا يجب حمل النهي عن الغرر على إطلاقه، بل يجب النظر إلى المعنى المصلحي الذي يُعبّر عن مقصود الشارع، ولا يُنظر إلى اللفظ بمجردّه، حيث لا تخلو معاملة من المعاملات المالية من نوع غرر⁽²⁷²⁾؛ لذلك اشترط الفقهاء للغرر لكي يُعتبر مؤثراً في العقود أربعة شروط - ويُعتبر المذهب المالكي من أكثر المذاهب بياناً لهذه الشروط، أمّا باقي المذاهب، فتفهم هذه الشروط من سياق عباراتهم ضمناً⁽²⁷³⁾:

(270) سورة البقرة: 188.

(271) رواه مسلم، كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، رقم الحديث (1513)، 1153/3.

(272) الشاطبي، الموافقات 152/3.

(273) ترميجان، تريحان (2015م)، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة (خلاصة رسالة ماجستير للنشر)، بإشراف: الدكتور محمد معيد دين الله بصري، جامعة سورا كرتا المحمدية، ص6.

الشَّرْطُ الْأَوَّلُ: أن يكون الغرر في عقود المعاوضات الماليّة. أمّا إذا كان الغرر في عقود التبرّعات فلا يؤثّر في العقد، وممّا يؤيّد ذلك من عبارات العلماء قولُ الإمام القرافي⁽²⁷⁴⁾: "قسّم مالك - رحمه الله - التصرّفاتِ ثلاثة أقسام: أحدها معاوضةٌ صرفةٌ يُقصد بها تنمية المال، فاقترضت حكمة الشّرع أن يُجتنب فيها من الغرر والجهالة ما إذا فات المبيع به ضاع المال المبذول في مقابلته إلّا ما دعت الضّرورة إليه عادةً"⁽²⁷⁵⁾، ويدلّ على هذا نهى الرّسول ﷺ عن بيع الغرر⁽²⁷⁶⁾.

الشَّرْطُ الثَّانِي: أن يكون الغرر في المعقود عليه أصالةً، أمّا إذا كان الغرر تابعًا في العقد فيُغتفر؛ لقول رسول الله ﷺ: (مَنْ بَاعَ نَخْلًا قَدْ أُبْرِتَ فَتَمَرَّتُهَا لِلْبَائِعِ إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُبْتَاعُ)⁽²⁷⁷⁾.

قال ابن تيمية: "جوز النَّبِيُّ ﷺ إذا باع نخلاً قد أُبْرِتَ أن يشترط المُبتاع ثمرتها، فيكون قد اشترى ثمرة قبل بدو صلاحها، لكن على وجه التبع للأصل، فظهر أنّه يجوز من الغرر اليسير ضمناً وتبعًا ما لا يجوز من غيره"⁽²⁷⁸⁾.

(274) القرافي هو شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، الإمام العالم الفقيه الأصولي المالكي، توفي سنة 682هـ، ولي التدريس في المدرسة الصالحية بعد وفاة شيخه شرف الدين السبكي، من مصنفاته: "الذخيرة" و "أنوار البروق وأنواء الفروق" و "الاستبصار فيما يدرك بالأبصار".

ابن تغرى، يوسف بن عبد الله، المنهل الصافي والمستوفي بعد الوافي، تحقيق: محمد محمد أمين، الهيئة المصرية العامة للكتاب: مصر، بدون طبعة، 43/1.

(275) القرافي، الفروق 2/139.

(276) رواه مسلم، كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، رقم الحديث (1513)، 1153/3.

(277) رواه البخاري، كتاب البيوع، باب من باع نخلاً قد أُبْرِتَ أو أرضًا مزروعة أو بإجارة، رقم الحديث (2204)، 174/8.

(278) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 6/454.

الشَّرْطُ الثَّلَاثُ: أن يكونَ العَرَرُ كثيرًا، فلا يُغْتَفَرُ في العقود العَرَرُ الكثير، أمَّا إذا كان العَرَرُ يسيرًا فيُغْتَفَرُ، قال النُّووي⁽²⁷⁹⁾: " وكان العَرَرُ حقيرًا جاز البيع وإلا فلا " ⁽²⁸⁰⁾، ومستند هذا القول الإجماع، قال القرافي: " العَرَرُ والجهالة ثلاثة أقسام: كثيرٌ ممتنعٌ إجماعًا... وقليلٌ جائزٌ إجماعًا... ومتوسِّطٌ اختلف فيه " ⁽²⁸¹⁾.

الشَّرْطُ الرَّابِعُ: أن يكونَ العَرَرُ لغير حاجةٍ أو ضرورةٍ، أمَّا لو كان العَرَرُ لحاجةٍ أو ضرورةٍ فيُغْتَفَرُ، ومن عبارات الفقهاء التي تؤيِّد ذلك ما قاله القرافي: " فاقتضت حكمة الشرع أن يُجْتَنَبَ فيها من العَرَرِ والجهالة ما إذا فات المبيع به ضاع المال المبذول في مقابلته إلا ما دعت الضَّرورة إليه عادةً " ⁽²⁸²⁾، وما قاله النُّووي: " والصَّحَّةُ مع وجوده - أي العَرَرُ - إن دعت حاجة إلى ارتكاب العَرَرِ ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقةً " ⁽²⁸³⁾، وقال ابن تيمية: " بيع العَرَرِ... يُباح منه أنواع عند الحاجة ورجحان المصلحة " ⁽²⁸⁴⁾.

فإذا وُجِدَت في العقد هذه الشروط بطل العقد عند جمهور الفقهاء، فلا تترتب عليه آثاره، وفسد عند الحنفيَّة فلا تترتب عليه آثاره قبل تنفيذه.

(279) النووي هو يحيى بن شرف بن مري بن حسن النووي، أبو زكريا، الشافعي، الفقيه المُحدِّث، ولد سنة إحدى وثلاثين وست مائة، توفي سنة ست وسبعين وست مائة، من مصنفاته: " تهذيب الأسماء واللغات " و" منهاج الطالبين " و" تصحيح التنبية " و" شرح المذهب "، من شيوخه: ابن الصلاح وفخر الدين المالكي، ومن تلاميذه: علاء الدين بن العطار وشهاب الدين الإريدي والمزي وغيرهم.

الهجرائي، الطيب بن عبد الله بن أحمد (2008م)، قلادة النحر في وفيات أعيان الدهر، اعتنى به: بو جمعة مكري وخالد زواري، دار المنهاج: جدة، الطبعة الأولى، 352/5-354. الذهبي، تاريخ الإسلام 324/15.

(280) النووي، شرح النووي على مسلم 296/5.

(281) القرافي، الفروق 309/6.

(282) القرافي، الفروق 139/2.

(283) النووي، محي الدين يحيى بن شرف (1392هـ)، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الثانية، 296/5.

(284) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 471/14.

وعند النَّظَر والتَّأمَل في العقود المُشتملة على الجوائز أجد أغلب صورها المُحرمة ترجع
الحرمة فيها إلى اشتغالها على الغرر؛ لذلك لا بدّ من التَّدقيق والتَّمعّن في العقود المُشتملة على
الجوائز وضرورة خلّوها منه.

لا بدّ من بيان كيف يمكن أن يدخل الغرر على العقود المُشتملة على جوائز، كأن يعلن
محلّ تجاريّ بأنّ من يشتري من سلعه بمبلغ معيّن يدخل اسمه في السّحب على مجموعة جوائز،
فيشتري من هذا المحلّ ليحصل على الجائزة، وهذه الجائزة قد يحصل عليها، وقد لا يحصل
عليها، فيكون دفع ماله مخاطراً به، ولا يدري ما هي الجائزة التي سيحصل عليها، وهذا عين
الغرر.

المطلب الثاني: اشتغال العقد على القمار

يتطلّب هذا المطلب توضيح حقيقة القمار، ويكون ذلك ببيان تعريفه لغةً واصطلاحاً،
ومن ثمّ بيان أدلّته، وذلك في فرعين، وهما:

الفرع الأول: تعريف القمار

القمار (لغةً): من مادة (قَمَرَ) يَقْمُرُ قَمْرًا، والقمار من المُقامرة⁽²⁸⁵⁾، وله معنيان:

المعنى الأول: الرّهان، قامر الرّجل أي راهنه، فالمُقامرة المُراهنة⁽²⁸⁶⁾.

المعنى الثاني: الغلبة، ونَقَمَرَ الرّجل: غَلَبَ مَنْ يُقَامره⁽²⁸⁷⁾.

(285) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 21/5.

(286) الزبيدي، تاج العروس 3420/1. ابن منظور، لسان العرب 113/5.

(287) ابن منظور، لسان العرب 113/5. الزبيدي، تاج العروس 3420/1.

والقمار (اصطلاحًا): هو أن لا يخلو كل واحدٍ منهما أن يغنم أو يغرم⁽²⁸⁸⁾، وقيل: القمار هو اللعب الذي فيه تردّد بين الغنم والغرم⁽²⁸⁹⁾، وقيل: هو أن يُؤخذَ مال الإنسان وهو على مخاطرة، هل يحصل له عوضه أو لا يحصل⁽²⁹⁰⁾.

وعرّض العلماء المعاصرون للقمار تعريفات عديدةً، منها: أنه اتفاق مخاطرةٍ على مالٍ أو عملٍ، بين طرفين أو أكثر، يكون كل واحدٍ منهما غارمًا أو غانمًا⁽²⁹¹⁾.

يُشترط لتحقيق القمار شرطان⁽²⁹²⁾:

الشرط الأول: وجود العوض، وهو ما يتفق عليه المُشتركون ليغنم طرف ويغرم الآخر، فلا تتحقّق صورة القمار إن لم يوجد العوض، فهو ركن أساسي للقمار⁽²⁹³⁾.

الشرط الثاني: المخاطرة من جميع المُشتركين، بأن يكون كل واحد من المُشتركين إمّا غانمًا أو غارمًا، أي مُتردّدًا بين الغنم والغرم، هذا على رأي جمهور الفقهاء (الحنفية⁽²⁹⁴⁾ والشافعية⁽²⁹⁵⁾ ورواية عند المالكية⁽²⁹⁶⁾ والحنابلة⁽²⁹⁷⁾)، أمّا المالكية في المشهور عندهم⁽²⁹⁸⁾ فلا يشترطون أن تكون المخاطرة من الجميع، بل يكفي أن تكون من طرفٍ واحد.

(288) ابن قدامة، الشرح الكبير 135/11.

(289) الجمل، حاشية الجمل 269/23.

(290) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 225/4.

(291) قيروز، الميسر والقمار ص36.

(292) قيروز، الميسر والقمار ص73.

(293) ابن قدامة، الشرح الكبير 135/11.

(294) ابن عابدين، رد المحتار 26/27. ابن مودود الموصلية، الاختيار لتعليل المختار 49/1. الزيلعي، تبیین

الحقائق 376/18. السرخسي، شرح السير الكبير 30/1.

(295) الرملي، نهاية المحتاج 309/27.

(296) الدردير، الشرح الكبير 210/2. الحطاب، مواهب الجليل 22/10.

(297) ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، شرح منتهى الإبرادات 297/6. البهوتي، كشاف القناع

426/12. ابن تيمية، مجموع الفتاوى 471/14.

(298) الدسوقي، حاشية الدسوقي 305/7.

ولا بدّ من التّبيّه إلى أنّ الميسر والقمار اسمٌ لمعنى واحدٍ، فلا فرق بينهما، فهما لفظان مترادفان، إلّا أنّ المالكيّة يقولون بأنّ الميسر أعمّ من القمار؛ فالميسر عندهم نوعان: ميسر قمار، وميسر لهو المتعلّق بسائر الملاهي، نقل القرطبيّ عن الإمام مالك: "الميسر ميسران: ميسرُ اللّهُو وميسرُ القمار، فمن ميسر اللّهُو النّرد والشّطرنج، وميسر القمار ما يُخاطر النَّاسُ عليه"⁽²⁹⁹⁾.

الفرع الثاني: أدلّة القمار

والميسر والقمار في الشّرع الحنيف مُحَرَّمان بالكتاب والسّنّة والإجماع:

أولاً: من الكتاب

1- قولُ الله ﷻ: {يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا}{⁽³⁰⁰⁾.

2- قولُ الله ﷻ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ * إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ}{⁽³⁰¹⁾.

وجه الدلالة من الآيتين: تدلّ الآيتان السابقتان على حرمة الميسر والقمار، حيثُ

وصفَ الله ﷻ الميسر والقمار بالرجس، وأمرَ باجتنباهما، والاجتنابُ لفظٌ صريحٌ في التّحريم.

ثانياً: من السّنّة

1- قولُ الرّسول ﷺ: (مَنْ حَلَفَ مِنْكُمْ فَقَالَ فِي حَلْفِهِ: بِاللَّاتِ وَالْعِزَّى، فَلْيَقِلْ: لَا إِلَهَ إِلَّا

الله، وَمَنْ قَالَ لِصَاحِبِهِ: تَعَالَ أَقَامِرَكَ، فَلْيَتَصَدَّقْ)⁽³⁰²⁾.

(299) القرطبي، تفسير القرطبي 50/3.

(300) سورة البقرة: 219.

(301) سورة المائدة: 90-91.

وجه الدلالة: أَمَرَ الرَّسُولُ ﷺ مَنْ دَخَلَ فِي مَعَامَلَةِ قِمَارٍ فَلْيُخْرِجْ صَدَقَةً؛ تَكْفِيرًا لِمَا ارْتَكَبَهُ مِنْ خَطِيئَةٍ، فَالْقِمَارُ مَعْصِيَةٌ مِنَ الْمَعَاصِي، فَهَذَا يَدُلُّ عَلَى حَرَمَةِ الْقِمَارِ (303).

2- قَوْلُ الرَّسُولِ ﷺ: (إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَ الْخَمْرَ وَالْمَيْسِرَ) (304).

وجه الدلالة: هَذَا الْحَدِيثُ صَرِيحٌ فِي تَحْرِيمِ الْمَيْسِرِ وَالْقِمَارِ، فَكُلَّ مَعَامَلَةٍ يَدْخُلُ فِيهَا الْمَيْسِرُ وَالْقِمَارُ تَكُونُ مُحَرَّمَةً.

ثالثاً: الإجماع

لا خلاف بين أهل العلم في حرمة الميسر والقمار، نقل ذلك عددٌ من العلماء، منهم: الإمام الشافعي، فقد ذكر في كتابه (الأم) ما يُفيد الإجماع على حرمة القمار: (وذلك أنا لا نعلم أحداً من الناس استحلَّ القمار أو تأوَّله) (305)، وقال الجصاص (306) في كتابه (أحكام القرآن): (لا خلاف بين أهل العلم في تحريم القمار) (307).

يتبين من هذه الأدلة القطعية حرمة الميسر والقمار؛ لذلك وجب خلق العقود من الميسر والقمار، وعند التأمل في صور التطبيقات المعاصرة للجوائز، أجد الكثير منها مُشتملاً على

(302) رواه البخاري، كتاب: الاستئذان، باب: كلُّ لهُو باطل إذا شغله عن طاعة الله، رقم الحديث (6301)، 74/21.

(303) النووي، المنهاج شرح صحيح مسلم 37/6. ابن حجر العسقلاني، فتح الباري 443/13.

(304) رواه أحمد في مسنده، كتاب: مسند بني هاشم، باب: مسند عبد الله بن العباس بن عبد المطلب عن النبي، رقم الحديث (2476)، قال شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح، 274/1.

(305) الشافعي، محمد بن إدريس (1990م)، الأم، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 92/7.

(306) الجصاص هو أحمد بن علي، أبو بكر الرازي الجصاص، ولد سنة خمس وثلاث مائة، وتوفي سنة سبعين وثلاث مائة، انتهت إليه رئاسة الحنفية، امتنع عن العمل بالقضاء، من شيوخه: أبي الحسن الكرخي، من مصنفاته: "أحكام القرآن" و"شرح مختصر الكرخي" و"شرح مختصر الطحاوي" وغيرها.

ابن قطلوبغا، زين الدين بن العدل قاسم، تاج التراجم، حققه: محمد خير رمضان يوسف، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى، 1413هـ - 1992م، 96/1.

(307) الجصاص، أبو بكر الرازي (1994م)، أحكام القرآن، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 328/2.

الميسر والقمار، فوجب دراسة كلّ صورة من صور عقود الجوائز؛ للتأكد من خلوها من الميسر والقمار المحرم، ويظهر خطر ذلك في أنّ عقود الجوائز في صورتها الأولية لا يظهر اشتغالها على الميسر والقمار، ولكن عند دراستها دراسةً مُعمّقةً وتحليلها تحليلًا دقيقًا يظهر اشتغالها على القمار في أغلب صورها.

لا بدّ من بيان كيف يمكن أن يدخل القمار على العقود المشتملة على جوائز، كأن يدفع المشتركون مالاّ للدخول في السحب على الجوائز، فيكون كلّ واحد من المشتركين إمّا غانمًا إذا فاز بالجائزة، وإمّا غارمًا إذا خسر، وهذا هو عين القمار.

المطلب الثالث: اشتغال العقد على الربا أو شبهته

سيتمّ في هذا المطلب بيان حقيقة الربا من حيث تعريفه لغةً واصطلاحًا، ومن ثمّ بيان أدلّته⁽³⁰⁸⁾، وذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: تعريف الربا

الربا (لغةً): من ربا يربو إذا زاد، فالربا يرجع إلى معنى الزيادة والنماء⁽³⁰⁹⁾.

الربا (اصطلاحًا): يشتمل على نوعين، هما:

النوع الأول: ربا القرض، وهو الزيادة في القدر أو النفع المشروطة للمقرض مقابل

الأجل في القرض⁽³¹⁰⁾.

النوع الثاني: ربا البيوع، وهو نوعان، هما:

(308) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص24.

(309) الأزهرى، تهذيب اللغة 5/151. ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 2/401.

(310) حماد، معجم المصطلحات المالية ص222.

أولاً: ربا الفضل: هو بيع مال ربوي⁽³¹¹⁾ بجنسه حالاً مع زيادة أحد العوضين على الآخر⁽³¹²⁾.

ثانياً: ربا النساء: هو تأخير أحد البدلين في بيع مال ربوي بجنسه أو بغير جنسه إذا اتفقا في علة⁽³¹³⁾ الربا⁽³¹⁴⁾.

الفرع الثاني: أدلة الربا

إنّ تحريم الربا منّ المعلوم بالدين بالضرورة، ووردَ تحريم الربا في الكتاب والسنة والإجماع⁽³¹⁵⁾:

(311) الأموال الربويّة جاء ذكرها في حديث رسول الله ﷺ: (لا تتبعوا الذهب بالذهب، ولا الورق بالورق، إلا وزناً بوزن، مثلاً بمثل، سواء بسواء) رواه مسلم، كتاب المساقاة، باب النبا، رقم الحديث (1584)، 1208/3. وعن رسول الله: (التمر بالتمر والحنطة بالحنطة والشعير بالشعير والملح بالملح مثلاً بمثل يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى إلا ما اختلفت ألوانه) رواه مسلم، كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، رقم الحديث (1588)، 1211/3.

وكذلك كلّ ما يقاس على هذه الأصناف يحرم فيها الربا عند من قال بتعدية الحكم إلى غيرها وهم جمهور الفقهاء من الحنفيّة والمالكيّة والشافعيّة والحنابليّة خلافاً للظاهريّة.

الكاساني، بدائع الصنائع 140/11. الحطاب، مواهب الجليل 494/12. البكري، عثمان بن محمد الدميّطي (1997م)، إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى، 20/3. المرادوي، الإنصاف 59/8.

(312) حماد، معجم المصطلحات المالية ص222.

(313) اختلف الفقهاء في علة الربا، فذهب الحنفيّة أنّ علة الربا هي الكيل والوزن مع اتحاد الجنس، وأمّا الحنابليّة في الرّاجح عندهم ذهبوا إلى أنّ علة الربا هي الكيل والوزن، وذهب المالكيّة إلى أنّ علة الربا في الذهب والفضة التّمنيّة وعلته في الأصناف الأخرى هي القوت والادخار، وذهب الشافعيّة إلى أنّ علة الربا في الذهب والفضة التّمنيّة وعلته في الأصناف الأخرى هي الطعم.

الكاساني، بدائع الصنائع 275/11. الحطاب، مواهب الجليل 494/12. البكري، إعانة الطالبين 20/3. المرادوي، الإنصاف 59/8.

(314) حماد، معجم المصطلحات المالية ص223.

(315) البابرّي، جمال الدين، العناية شرح الهداية، دار الفكر: بيروت، 291/9. السرخسي، المبسوط 461/14 - 465/14. الزيلعي، تبين الحقائق 132/11. زكريا الأنصاري، أسنى المطالب 471/7. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 10/5. ابن قدامة، الشرح الكبير 133/4.

أولاً: من الكتاب

- 1- قول الله ﷻ: { الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا } (316).
- 2- قول الله ﷻ: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (317).

ثانياً: من السنة

- 1- قول الرسول ﷺ: (لَعَنَ اللَّهُ آكِلَ الرِّبَا وَمُوكَلَّهُ) (318).
- 2- قول الرسول ﷺ: (لا تتبعوا الذهب بالذهب إلا مثلاً بمثل، ولا تشقوا بعضها على بعض، ولا تتبعوا الورق بالورق إلا مثلاً بمثل، ولا تشقوا بعضها على بعض، ولا تتبعوا منها غائباً بناجز) (319).

ثالثاً: الإجماع

- أجمع العلماء على تحريم الرِّبَا من زمن الصحابة إلى يومنا هذا (320).
- لا بدّ من بيان كيف يمكن أن يدخل الرِّبَا على العقود المشتملة على جوائز، قد تكون الجوائز أصنافاً ربويّة في مقابل جنسها، كأن يشتري شخص ورقةً عليها أرقام بمائة دينار أردنيّ ليُدخل اسمه في السّحب على مائة ألف دينار أردنيّ (يانصيب)، فيدفع مائة دينار ليحصل على

(316) سورة البقرة: 275.

(317) سورة البقرة: 278.

(318) رواه البخاري، كتاب: اللباس، باب: من لعن المصوّر، رقم الحديث (5617)، 2223/5.

(319) رواه البخاري، كتاب: البيوع، باب: بيع الفضة بالفضة، رقم الحديث (2068)، 761/2.

(320) الزيلعي، تبين الحقائق 132/11. الحطاب، مواهب الجليل 494\12. الأنصاري، أسنى المطالب

474/7. ابن مفلح، الفروع 431\6.

مائة ألف دينار، أو كأن يُعلن محلًّا لتجارة الذهب بأنَّ من يشتري منه مائة غرام ذهب يدخلُ اسمه في السَّحب على عشرة خواتم من الذهب، هذا عين الرِّبا.

المطلب الرابع: اشتمال العقد على الشُّروط الفاسدة

لا بدَّ من بيان حقيقة الشُّروط من حيثُ تعريفها لغةً واصطلاحًا، وبيان أدلتها، ومن ثمَّ بيان أقسامها من حيثُ الصَّحة والفساد، وذلك في ثلاثة فُروع، هي:

الفرع الأول: تعريف الشُّروط

الشُّرْط (لغةً): جمعه شُرُوط وشرائط، وهو العلامة⁽³²¹⁾.

الشُّرْط (اصطلاحًا): هو الذي يُلزَم من عدمه العدم، ولا يلزم من وجوده وجودٌ ولا عدم لذاته، وكان خارجًا عن ماهية الشيء⁽³²²⁾.

والشُّروط في العقود باعتبار مصدرها قسمان، هما⁽³²³⁾:

القسم الأول: شروط شرعية، يُقصد بها: الأمارات والعلامات التي نصَّبها الشارع للحكم بصحة البيع⁽³²⁴⁾، وهذا النوع من الشُّروط ليس المقصود في هذا المبحث.

القسم الثاني: الشُّروط الجعلية، يُقصد بها: إلزام أحد المتبايعين (المتعاقدين) الآخر بسبب العقد⁽³²⁵⁾، فهي الشُّروط التي يشترطها المتعاقدون، وهذا النوع من الشُّروط هو المراد في

هذا المبحث.

(321) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 3/260. صاحب بن عباد، المحيط في اللغة 2/157.

(322) القرافي، الفروق 1/230.

(323) حماد، معجم المصطلحات المالية ص257.

(324) الشنقيطي، شرح زاد المستنقع 2/150.

(325) البهوتي، كشاف القناع 9/28.

الفرع الثاني: أدلة الشروط

أجازت المذاهب الأربعة⁽³²⁶⁾ اشتراط الشروط في صلب العقود⁽³²⁷⁾، ولكن أكثر من توسع

فيها هو المذهب الحنبلي، ومن الأدلة التي استدلوا بها على مشروعية الشروط:

أولاً: من الكتاب

قول الله ﷻ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ} (328).

وجه الدلالة: أمر الله ﷻ بوجوب الالتزام بالعقود، سواء أكانت مشتملة على شروط أم

لا، فإذا وجدت فيها شروط مشروعة أمرنا بالوفاء بها ضمناً.

ثانياً: من السنة

1- قول الرسول ﷺ: (الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)⁽³²⁹⁾ (330).

وجه الدلالة: أفاد الحديث ضرورة التزام المتعاقدين بالشروط التي يلزمون بها أنفسهم؛

فإذا اتفقوا على شرطٍ وجب الوفاء به.

2- حديث جابر بن عبد الله ﷺ قال: (كُنْتُ أَسِيرُ عَلَى جَمَلٍ لِي فَأَعْيَا، فَأَرَدْتُ أَنْ أُسَيِّبَهُ،

قَالَ: فَلَحِقَنِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَضْرَبَهُ بِرِجْلِهِ وَدَعَا لَهُ فَسَارَ سَيْرًا لَمْ يَسِرْ مِثْلَهُ، وَقَالَ: بَعْغِيهِ بِوَقْبَةٍ،

فَكَرِهْتُ أَنْ أُبَيْعَهُ، قَالَ: بَعْغِيهِ، فَبِعْتُهُ مِنْهُ وَاشْتَرَيْتُ حُمْلَانَهُ إِلَى أَهْلِي)⁽³³¹⁾.

(326) ابن مازة، برهان الدين محمود بن أحمد، المحيط البرهاني في الفقه النعماني فقه الإمام أبي حنيفة، دار إحياء التراث العربي، بدون طبعة، 416/6. عليش، محمد بن أحمد بن محمد (1989م)، منح الجليل شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، 151/11. الشيرازي، المهذب 22/2. ابن مفلح، الفروع 285/6. البهوتي، كشاف القناع 28/9.

(327) المراد بالشرط هنا الشرط المقارن للعقد.

(328) سورة المائدة: 1.

(329) البهوتي، كشاف القناع 29/9.

(330) رواه البيهقي في سننه الصغرى، كتاب البيوع، باب الوكالة، رقم الحديث (2202)، 125/2.

قال الحاكم في مستدركه: رواة الحديث مدنيون ولم يخرجاه، وله شاهد من حديث أنس بن مالك وعائشة، 57/2.

البيهقي، أحمد بن حسين بن علي، السنن الصغرى، بدون معلومات نشر، 125/2.

وجه الدلالة: اشترط جابر تأخير تسليم الجمل مدة معلومة، فأجاز النبي ﷺ هذا الشرط، فبدل هذا على مشروعية اشتراط الشروط المشروعة في العقود⁽³³²⁾.

3- حديث أم سلمة ؓ: (أنها أعتقت سفينة وشرطت عليه أن يخدم النبي ﷺ ما عاش⁽³³³⁾)⁽³³⁴⁾.

4- (أن النبي ﷺ نهى عن الثنيا⁽³³⁵⁾ إلا أن تعلم⁽³³⁶⁾)⁽³³⁷⁾.

أما أثر وجود العَرر والقمار والزبا في العقود المشتملة على الجوائز، فهو البطلان عند الجمهور، والفساد عند الحنفية تبعاً لقاعدة البطلان والفساد عندهم⁽³³⁸⁾.

فالبطلان هو عدم اكتساب التصرف وجوده الاعتباري وأثاره في نظر الشارع عند جميع الفقهاء الجمهور والحنفية، والبطلان والفساد بمعنى واحد عند الجمهور. أما الحنفية ففرقوا بين الفساد والبطلان، فالبطلان عندهم - كما ذكرت - ما لا اعتبار له، وبمعنى آخر: هو غير مشروع بأصله، أما الفساد، فهو اختلال يقع في بعض النواحي الفرعية للعقد اختلالاً يجعله في

(331) رواه البخاري، كتاب الشروط، باب إذا اشترط البائع ظهر الذابة إلى مكان مسمى جاز، رقم الحديث (2569)، 968/2.

(332) البهوتي، كشف القناع 29/9.

(333) البهوتي، كشف القناع 29/9.

(334) رواه أحمد في مسنده، كتاب مسند الأنصار، باب حديث أبي عبد الرحمن سفينة مولى رسول الله، رقم الحديث (21977)، تعليق شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده حسن 221/5.

(335) هو بيع باستثناء بعض ما وقع عليه العقد، ويصح إذا كان ما استثنى معلوماً.

ابن قدامة المقدسي، المغني 108/8.

(336) البهوتي، كشف القناع 29/9.

(337) رواه ابن حبان في صحيحه، باب البيع المنهي عنه، رقم الحديث (4971)، قال شعيب الأرنؤوط في صحيح ابن حبان: إسناده صحيح على شرط الصحيح، 344/11.

رواه أبو يعلى في مسنده، مسند جابر، قال حسين سليم أسد في مسند أبي يعلى: رجاله ثقات ولكنه منقطع، والحديث صحيح، 427/3.

(338) شبير، المدخل إلى فقه المعاملات المالية ص 262.

مرتبة بين الصّحة والبطلان، فهو المشروع بأصله لا بوصفه، فإذا زال سبب الفساد انقلب العقد صحيحاً⁽³³⁹⁾.

فلو انعقد عقد الجوائز، واشتمل على غررٍ أو ربياً أو قمارٍ أو شرطٍ فاسدٍ، يكون العقد باطلاً عند الجمهور - غير أنّ الحنابلة في الشّروط الفاسدة يكون العقد صحيحاً ويسقط الشّروط -، أمّا عند الحنفيّة فيكون فاسداً؛ لأنّ النّهْيَ جاء على وصف غير جوهريّ في العقد، فإذا زال سبب الفساد من غررٍ أو ربياً أو قمارٍ أو شرطٍ فاسدٍ انقلب العقد صحيحاً، وإذا لم يُزَلْ سبب الفساد ينقلبُ العقد باطلاً ولا تترتّب عليه آثاره⁽³⁴⁰⁾.

يتبيّن ممّا تقدّم أنّ وجود الغرر والقمار والزّبا والشّروط الفاسد في العقود المشتملة على الجوائز سبب لتحرّيمها، والمأل بالعقد إلى البطلان عند الجمهور، وإلى الفساد عند الحنفيّة، ولا بدّ لتجنّب ذلك من وضع ضوابطٍ شرعيّةٍ تحكّم العقود المشتملة على الجوائز، وبوجودها تكون أقرب لحلّ العقد وجواز الجائزة، وبانعدام هذه الضّوابط تكون أبعد عن الحلّ والجواز، وأقرب للتّحريم والمنع، ولكنّ هذا ممّا يحتاج إلى نظرٍ عميقٍ في العقد، وتأمّلٍ دقيقٍ، ثمّ - بعد ذلك - ليتم الحكم على العقد بناءً على ما سبق بالصّحة أو البطلان.

(339) ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد، فتح القدير، دار إحياء التراث العربي: بيروت بدون طبعة، 12/15. الزرقا، مصطفى أحمد (2004م)، المدخل الفقهي العام، دار القلم: دمشق، بدون طبعة، 731/2-733.

(340) الزرقا، المدخل الفقهي العام 731/2-733.

الفصل الثّاني

أحكام الجوائز

وفيه خمسة مباحث:

المبحث الأول: الفرعة

المبحث الثاني: الجوائز الموازية

المبحث الثالث: المقاصّة في الجوائز

المبحث الرابع: حوالة الجوائز

المبحث الخامس: انتهاء عقد الجائزة

المبحث الأول

الفرعة

فيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: تعريف الفرعة

وفيه فرعان:

الفرع الأول: الفرعة (لغة)

الفرع الثاني: الفرعة (اصطلاحاً)

المطلب الثاني: مشروعية الفرعة

المطلب الثالث: الحكمة من مشروعية الفرعة

المطلب الرابع: الحالات التي يجوز فيها الفرعة

المبحث الأول

الفرعة

الفرعة لها علاقة وثيقة بالجوائز، حيث تُعتبر من أهم المباحث التي تُدرَس عند الحديث عن الجوائز؛ كونها الطريقة التي اتبعتها الفقهاء القدامى لتعيين الفائز بالجائزة، وما زالت تُستخدم في وقتنا المعاصر؛ لذلك كان لا بد من بيان دراستها من حيث المفهوم والمشروعية والحكمة من مشروعاتها والحالات التي يجوز فيها الفرعة؛ لئتم تصوُّرها تصوُّراً صحيحاً وبالتالي استخدامها في الموضع الصحيح.

المطلب الأول: تعريف الفرعة

لا بدّ أولاً من بيان مفهوم الفرعة بتعريفها لغةً واصطلاحاً، وذلك في فرعين:

الفرع الأول: الفرعة (لغةً)

الفرعة أصلها من مادة (قَرَع)، وهي بمعنى ضَرَبُ الشَّيْءِ⁽³⁴¹⁾، يُقال: قَرَعْتُ الشَّيْءَ أَقْرَعُهُ أَيَّ ضَرَبْتُهُ، وقيل: قارَعْتُهُ فَرَعْتُهُ أَي: أصابتنِي القُرْعَةُ دونه وغلبتهم⁽³⁴²⁾، وقيل: اقترَعُ فلاناً إذ اخترته.

فالفرعة ترجع إلى عدّة معانٍ، منها: الضرب، والغلبة، والاختيار، وأقرب هذه المعاني

إلى المعنى الاصطلاحي في بحثنا هو (الاختيار).

(341) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 60/5. ابن منظور، لسان العرب 262/8. ابن سيده، المحكم والمحيط الأعظم 67/1.

(342) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 60/5. ابن المطرز، المغرب في ترتيب المعرب 262/4. الزبيدي، تاج العروس 5461/1.

الفرع الثاني: الفرعة (اصطلاحًا)

لم أجد للفقهاء القدامى تعريفًا للفرعة بمعناها العام، وإنما عثرتُ على معنى للفرعة عند المالكيّة بمعناها الخاصّ بالعتق، وهي -عندهم -: " لقبٌ لتعيين مبهمٍ في العتق له بخروج اسمه له من مختلط به" إلا أنه يمكن من خلال هذا التعريف ومن شروح المالكيّة استنباطُ تعريفٍ عامٍ للفرعة بأنّها: " تعيينٌ مبهمٍ من بين عدّة مُستحقّين بأداة من أدوات التّعيين" (343).

ومن تعريفات العلماء المعاصرين للفرعة:

الفرعة هي: حيلةٌ يتعيّن بها سهمُ الإنسان، أي نصيبه (344).

وعرّفت بأنّها: طريقةٌ تتبّع للتوصّل إلى الحقّ المبهم عند التّزاحم، ولا مميّز لأحدهما، بكيفيّةٍ معيّنة (345).

وكما عزّفت أيضًا بأنّها: وسيلةٌ شرعيّةٌ لإثباتِ الحقوق، وقطعِ الخصومات، وتعيينِ نصيبِ صاحبِ الحقّ عند الإبهام أو التّزاحم (346).

وكلّ هذه التّعريفات وإن تعدّدت في الألفاظ، لكنّها في المعنى متقاربة، تُفيد بأنّ الفرعة وسيلةٌ شرعيّةٌ وطريقةٌ لإثباتِ الحقّ، وقطعِ النزاع والخصام عند التّزاحم، وسأبيّن مشروعيتها وحكم العلماء فيها في المطلب التّالي.

(343) انظر: الرصاع، حدود ابن عرفة 57/3.

(344) المجددي، محمد عميم الإحسان (2003م)، التعريفات الفقهيّة، دار الكتب العلميّة: بيروت، الطبعة الأولى، 173/1.

(345) اليوسف، صالح بن سليمان بن محمد (2005م)، مدى مشروعية الفرعة والعمل بها في الفقه الإسلامي (بحث محكّم)، العدد 17، المجلد 2، جامعة الأزهر: مصر، 98/2.

(346) بابطين، خالد بن أحمد الصمي، الفرعة وبعض استعمالاتها في الحقوق المتساوية في الشريعة (بحث محكّم)، مجلة جامعة إم القرى، المجلد الثاني، العدد الخامس والثلاثين، ص 285.

المطلب الثاني: مشروعية الفرعة

الفرعة مشروعية في الشريعة الإسلامية⁽³⁴⁷⁾، فقد ذهب عامة أهل العلم من المالكية⁽³⁴⁸⁾ والشافعية⁽³⁴⁹⁾ والحنابلة⁽³⁵⁰⁾ إلى جوازها واعتبارها طريقاً من طرق الحكم وفصل النزاع، قال ابن القيم: (فإن الحاكم يحكم بالفرعة بكتاب الله وسنة رسوله الصريحة الصحيحة)⁽³⁵¹⁾، وقال ابن حجر: (باب الفرعة في المشكلات أي مشروعيتها، ووجه إدخالها في كتاب الشهادات أنها من جملة البيّنات التي تثبت بها الحقوق، فكما تُقطع الخصومة والنزاع بالبيّنة كذلك تُقطع بالفرعة)⁽³⁵²⁾، وخالف في ذلك الحنفية، حيث ذهبوا إلى أنه لا يجوز إجراء الفرعة إلا فيما يجوز الفصل فيه من غير قرعة، أي على سبيل الاستئناس بها تطيباً للقلوب، أمّا اعتبارها وسيلة للفصل في الخصومات، فهذا لا يجوز عندهم بدعوى النسخ، حيث يعتبرون الفرعة من القمار، وكان القمار مباحاً ثم نُسخ⁽³⁵³⁾.

والأدلة التي دلّت على مشروعية الفرعة واعتبارها طريقاً للحكم بين الناس وفصلاً للنزاع

بينهم من الكتاب والسنة والإجماع وفعل الصحابة الكرام ﷺ ما يأتي:

أمّا الكتاب:

-
- (347) ابن قيم الجوزية، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، حققه: محمد جميل غازي، مطبعة المدني: القاهرة، بدون طبعة، 743/2.
- (348) الصاوي، بلغة السالك 355/8. الرصاع، محمد بن قاسم، شرح حدود ابن عرفة = الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، المكتبة العلمية، الطبعة الأولى، 1350هـ، 57/3.
- (349) الشافعي، الأم 3/8. النووي، المجموع 9/16.
- (350) ابن قدامة المقدسي، الشرح الكبير 416/6. ابن تيمية، مجموع الفتاوى 329/4. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 740/2.
- (351) ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 105/1.
- (352) ابن حجر العسقلاني، فتح الباري 212/8.
- (353) السرخسي، المبسوط 548/8. الزيلعي، تبين الحقائق 221/13. البابرّي، العناية شرح الهداية 360/11.

أولاً: قول الله ﷻ: {ذَلِكَ مِنْ أَنْبَاءِ الْغَيْبِ نُوحِيهِ إِلَيْكَ وَمَا كُنْتَ لَدَيْهِمْ إِذْ يُتْلَىٰ أَقْلَامَهُمْ
أَيُّهُمْ يَكْفُلُ مَرْيَمَ وَمَا كُنْتَ لَدَيْهِمْ إِذْ يَخْتَصِمُونَ} (354)(355).

وجه الدلالة:

استعمال قوم مريم القرعة لاختيار من يكفلها، فخرج السهم على سيدنا زكريا ﷺ، فدل ذلك على مشروعية القرعة في شرع من قبلنا، وشرع من قبلنا معتبر ما لم يرد خلافه، وكانت قرعتهم في خلاف قائم بينهم، فدل ذلك على اعتبارها طريقاً من طرق الحكم بين الناس وفصل النزاع (356).

ثانياً: قول الله ﷻ: {فَسَاهَمَ فَكَانَ مِنَ الْمُدْحَضِينَ} (357)(358).

وجه الدلالة:

إن قوم سيدنا يونس ﷺ لما أوشكت السفينة على الغرق، قالوا: لا نجو إلا بإلقاء واحد في البحر، فافترعوا، وخرجت القرعة على سيدنا يونس ﷺ، فهذا الفعل يدل على مشروعية

(354) سورة آل عمران: 44.

(355) ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1405هـ)، تعليق التعليق، تحقيق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، المكتب الإسلامي: الأردن، الطبعة الأولى، 207/2. الشوكاني، محمد بن علي بن محمد (1993م)، نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار، دار الحديث: مصر، الطبعة الأولى، 461/8. القرافي، الفروق 11/8. الشافعي، الأم 3/8. الشافعي، أحكام القرآن 294/1. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 416/1.

(356) ابن القيم الجوزية، الطرق الحكمية 416/1.

(357) سورة الصافات: 141.

(358) الشافعي، محمد بن إدريس (1990م)، أحكام القرآن، جمعه الإمام أبو بكر البيهقي، دار إحياء العلوم: بيروت، الطبعة الأولى، 294/1. الشافعي، الأم 3/8. القرافي، الفروق 11/8. الشوكاني، نيل الأوطار 461/8. الشنقيطي، شرح زاد المستقنع 242/4. ابن القيم الجوزية، الطرق الحكمية 416/1.

الفرعة في شرع من قبلنا، وشرع من قبلنا شرع لنا ما لم يرد ما ينسخه، ولم يرد ما ينسخها، فتكون الفرعة طريقاً مشروعاً للفصل بين الناس⁽³⁵⁹⁾.

أما السنة:

فوردت في السنة النبوية الشريفة أدلة كثيرة تدل على مشروعية العمل بالفرعة واعتبارها طريقاً من طرق فصل النزاع صراحةً، ومن هذه الأدلة:

أولاً: قول الرسول ﷺ "لَوْ يَعْلَمُ النَّاسُ مَا فِي النِّدَاءِ وَالصَّفِّ الْأَوَّلِ ثُمَّ لَمْ يَجِدُوا إِلَّا أَنْ يَسْتَهْمُوا عَلَيْهِ لَاسْتَهَمُوا"⁽³⁶⁰⁾⁽³⁶¹⁾.

ثانياً: ما روي عن عائشة: "أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ كَانَ إِذَا أَرَادَ أَنْ يَخْرُجَ سَفَرًا أَقْرَعَ بَيْنَ أَزْوَاجِهِ فَأَيُّهُنَّ خَرَجَ سَهْمَهَا خَرَجَ بِهَا مَعَهُ"⁽³⁶²⁾⁽³⁶³⁾.

ثالثاً: ما روي عن عمران بن حصين: "أَنَّ رَجُلًا أَعْتَقَ سِتَّةَ مَمْلُوكِينَ لَهُ عِنْدَ مَوْتِهِ، لَمْ يَكُنْ لَهُ مَالٌ غَيْرُهُمْ فَدَعَاهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَجَزَاهُمْ أَثْلَاثًا، ثُمَّ أَقْرَعَ بَيْنَهُمْ، فَأَعْتَقَ اثْنَيْنِ وَأَرْقَى أَرْبَعَةً، وَقَالَ لَهُ قَوْلًا شَدِيدًا"⁽³⁶⁴⁾⁽³⁶⁵⁾.

(359) القرطبي، تفسير القرطبي 109/15. الشنقيطي، شرح زاد المستقنع 242/4. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 417/1.

(360) رواه البخاري، كتاب: الأذان، باب: الاستهام في الأذان، رقم الحديث (615)، 44/3.

(361) القرطبي، تفسير القرطبي 86/4. الشوكاني، نيل الأوطار 462/8. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 417/1.

(362) رواه البخاري، كتاب: الشهادات، باب: تعديل النساء بعضهن بعضاً، رقم الحديث (2661)، 457/9.

(363) القرطبي، الفروق 11/8. القرطبي، تفسير القرطبي 86/4. الشوكاني، نيل الأوطار 462/8. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 417/1.

(364) رواه مسلم، كتاب: الأيمان، باب: من أعتق شركاً له في عبد، رقم الحديث (1668)، 1288/13.

(365) القرطبي، الفروق 9/8. الشافعي، الأم 3/8. الشوكاني، نيل الأوطار 462/8. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 417/1.

رابعاً: ما روي عن أبي هريرة: "أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ عَرَضَ عَلَى قَوْمِ الْيَمِينِ فَسَارَعُوا إِلَيْهِ، فَأَمَرَ أَنْ يُسَهَمَ بَيْنَهُمْ فِي الْيَمِينِ، أَيُّهُمْ يَخْلِفُ" (366)(367).

خامساً: عن النَّبِيِّ ﷺ قال: "إِذَا أُكْرِهَ اثْنَانِ عَلَى الْيَمِينِ، أَوْ اسْتَحَبَّاهَا فَلَيْسَتْهُمَا عَلَيْهِمَا" (368)(369).

أما الإجماع:

فَنَقَلَ الْإِجْمَاعُ عَلَى الْعَمَلِ بِالْقُرْعَةِ عَدَدٌ مِنَ الْعُلَمَاءِ، مِنْهُمْ:

ما قاله القرافي⁽³⁷⁰⁾ عند عرضه لأدلة مشروعية القرعة: (إجماع التابعين ﷺ على ذلك، قاله عمر بن عبد العزيز وخارجة بن زيد وأبان بن عثمان وابن سيرين وغيرهم، ولم يخالفهم من عصرهم أحد)⁽³⁷¹⁾.

ونقل القرطبي⁽³⁷²⁾ عن ابن المنذر: (واستعمال القرعة كالإجماع من أهل العلم فيما يقسم بين الشركاء فلا معنى لقول من ردّها)⁽³⁷³⁾.

-
- (366) رواه مسلم، كتاب: الشهادات، باب: إذا تسارع القوم إلى اليمين، رقم الحديث (2529)، 950/2.
- (367) ابن حجر العسقلاني، تعليق التعليق 207/2. الشوكاني، نيل الأوطار 462/8. ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 417/1.
- (368) رواه أحمد في مسنده، كتاب: مسند المكثرين من الصحابة، باب: مسند أبي هريرة، رقم الحديث (8194)، قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده صحيح على شرط الشيخين، 317/2.
- (369) ابن القيم الجوزية الجوزية، الطرق الحكمية 418/1.
- (370) هو شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، الإمام العالم الفقيه الأصولي المالكي، توفي سنة 682هـ، ولي التدريس في المدرسة الصالحية بعد وفاة شيخه شرف الدين السبكي، من مصنفاته: "الذخيرة" و "أنوار البروق وأنواء الفروق" و "الاستبصار فيما يدرك بالأبصار".
- ابن تغري، المنهل الصافي 43/1.
- (371) القرافي، الفروق 10/8.
- (372) القرطبي هو محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي القرطبي، إمام عصره، توفي سنة إحدى وسبعين وستمائة، من شيوخه: أحمد بن عمر القرطبي، والحسن بن محمد البكري، من مصنفاته: "الجامع لأحكام القرآن" و "التذكرة" و "الأسنى في أسماء الله الحسنى" وغيرها.
- الصفدي، الوافي بالوفيات 201/1. ابن فرحون، الديباج المذهب 164/1.

وما قاله ابن قدامة المقدسي: (أجمع العلماء على استعمالها في القسمة، ولا أعلم بينهم خلافاً)⁽³⁷⁴⁾.

وأما فعل الصحابة:

فأتبع الصحابة الكرام ﷺ فعل الرسول ﷺ في العمل بالقرعة والأخذ بها، قال الشوكاني⁽³⁷⁵⁾: "وقد كانت الصحابة تعتمد القرعة في كثير من الأمور"⁽³⁷⁶⁾، ومن الآثار التي نُقلت عن الصحابة ﷺ تؤكد ذلك ما يلي:

أولاً: ما روي (أن أقواماً اختلفوا في الأذان فأقرع بينهم سعد)⁽³⁷⁷⁾/⁽³⁷⁸⁾.

ثانياً: ما روي عن زيد بن أرقم قال: أتت علي بثلاثة نفر وهو باليمن وقعوا على امرأة في طهر واحد، قال اثنان: أتقران يعني لهذا بالولد قالوا: لا، ثم سأل اثنان: أتقران لهذا بالولد قالوا: لا، فأقرع بينهم، ففضى بالولد للذي صارت عليه القرعة⁽³⁷⁹⁾.

(373) القرطبي، تفسير القرطبي 86/4.

(374) ابن قدامة المقدسي، المغني 55/24.

(375) هو محمد بن علي بن محمد الشوكاني، المالكي، من كبار علماء اليمن، فقيه مجتهد، ولي قضاء صنعاء، ولد سنة 1173هـ، وتوفي سنة 1250هـ، من أشهر مصنفاته: "نيل الأوطار" و"الدرر البهية في المسائل الفقهية" و"الفوائد المجموعة في الأحاديث الموضوعة" و"إرشاد الفحول في الأصول". الزركلي، الأعلام 313/1.

(376) الشوكاني، نيل الأوطار 462/8.

(377) رواه البخاري تعليقاً في كتاب: الأذان، باب: الاستهام في الأذان، 43/3.

(378) ابن القيم الجوزية، الطرق الحكمية 419/1.

(379) رواه أحمد في مسنده، كتاب: مسند الكوفيين، باب: حديث زيد بن الأرقم، رقم الحديث (18538)، 338/39.

قال ابن دقيق العيد في كتابه الإلمام بأحاديث الأحكام: حديث صحيح.

ابن دقيق العيد، الإلمام بأحاديث الأحكام 303/1.

ثالثاً: ما رُوِيَ أَنَّ رجلاً في إمارة أبان بن عثمان أعتق رقيقاً له كلهم جميعاً، ولم يكن له مال غيرهم، فأمر أبان بن عثمان بتلك الرقيق فقسّمت أثلاثاً، ثم أسهم على أيهم يخرج سهم الميت فيعتقون، فوقع السهم على أحد الأثلاث، فعتق الثلث الذي وقع عليه السهم⁽³⁸⁰⁾(381).

رابعاً: ما رُوِيَ عن هلال بن أسامة أَنَّ أبا ميمونة سليماً مولى من أهل المدينة رجل صدق، قال: بينما أنا جالس عند أبي هريرة جاءت امرأة فارسيّة معها ابن لها، قد طلقها زوجها، فقالت: يا أبا هريرة: زوجي يريد أن يذهب بابني، فقال أبو هريرة: استهما عليه⁽³⁸²⁾.

المطلب الثالث: الحكمة من مشروعية القرعة

شرّعت القرعة في الشريعة الإسلاميّة لتحقيق مقاصد عديدة، ومآرب كثيرة، وبالنظر في كلام الفقهاء عند حديثهم عن القرعة، وأجد الحكم التي من أجلها شرّعت القرعة، والتي يمكن حصرها فيما يلي:

أولاً: تُعيّن الحقّ، وتزيل الإبهام، وتقطع النزاع

من أبرز الحكم التي شرّعت من أجلها القرعة هي تعيين الحقوق، فعند تراحم الناس على حقّ من الحقوق وتساووا فيه، فإنّ الوسيلة لتعيين الحقّ هي إجراء القرعة، فمن خرجت له القرعة تعيّن الحقّ له، وهذا من شأنه قطع النزاع والخلاف بين الناس⁽³⁸³⁾.

(380) رواه مالك في الموطأ، كتاب: العتق والولاء، باب: من أعتق رقيقاً لا يملك مالا غيره، رقم الحديث (1463)، 774/2.

قال مالك في المدونة: وذلك أحسن ما سمعت. مالك، مالك أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني (1994م) مالك، المدونة الكبرى، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 94/3.

(381) البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي (1991م)، معرفة السنن والآثار، تحقيق: عبد المعطي أمين قلعجي، دار الوعي: دمشق، الطبعة الأولى، 126/16.

(382) رواه أبو داود في سننه، كتاب: الطلاق، باب: من أحق بالولد، رقم الحديث (2279)، 251/2.

قال الألباني في سنن أبي داود: صحيح، ولم أجد تخريجاً غيره. أبو داود، سليمان بن الأشعث السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب: بيروت، بدون طبعة.

ثانياً: الفرعة تزيل التهمة

بإجراء الفرعة بين الناس عند التساوي في الحقوق والتزام عليها تنتفي التهمة عن
يكون حكماً في مسألة من المسائل، فلو أنه عين مستحقاً للحق من بين عدة مستحقين متساوين
في ذلك الحق ولا مرجح لأحدهم لوقع في تهمة الميل والمحابة لأحدهم، فالفرعة فيها دفع لتهمة
المحاباة والميل لأحد على حساب الآخرين، والتحرز من مواطن التهمة يُعدُّ من الأمور المطلوبة؛
لقطع الشك والالتهام⁽³⁸⁴⁾.

ثالثاً: تدفع إلى الرضا بقدر الله

الفرعة من الوسائل التي فيها تفويض الاختيار إلى الله ﷻ فيما لا سبيل فيه للاختيار إلا
بإحداث نزاع وخصام بين الناس، فيتعين بها بقضاء الله وقدره ما لا سبيل إلى تعيينه، فهي تدفع
المؤمن إلى الرضا والتسليم بما جرت به الأقدار⁽³⁸⁵⁾.

رابعاً: تطيب للقلوب، وإزالة للضغائن والأحقاد

من الحكم التي شرعت الفرعة لأجل تحقيقها تطيب قلوب الناس، ومنع الضغائن
والأحقاد، فلو تم الفصل بين الناس عند تساوي الحقوق وانعدام المرجح عن طريق الاختيار دون
قرعة لوقع في النفوس حقد كبير، وانتشرت الضغائن بين الناس، ومن طرق اجتناب ذلك إجراء
الفرعة في الحالات التي يجوز فيها الفرعة⁽³⁸⁶⁾.

(383) ابن القيم الجوزية الجوزية، محمد بن أبي بكر أيوب (1996م)، بدائع الفوائد، تحقيق: هشام عبد العزيز
عطا وآخرين، مكتبة نزار مصطفى الباز: مكة المكرمة، الطبعة الأولى، 781/3. ابن مفلح، شمس الدين
إبراهيم بن محمد، المبدع في شرح المقنع، المكتب الإسلامي، بدون طبعة، 116/7. القرطبي، تفسير القرطبي
109/15.

(384) السرخسي، المبسوط 458/8. ابن القيم، الطرق الحكيمة 780/2.

(385) القرافي، الفروق 9/8. ابن القيم، الطرق الحكيمة 780/2.

(386) السرخسي، المبسوط 458/8. القرافي، الفروق 9/8.

المطلب الرابع: الحالات التي يجوز فيها الفرعة

لا بدّ من وجود قاعدة عامّة تحكم الحالات التي يجوز فيها إجراء الفرعة، فالفرعة لا تُعتبر طريقة للحكم بين الناس إلا إذا وجد الداعي الفعلي لإجرائها.

ويمكن حصر الحالات التي يجوز فيها العمل بالفرعة بالآتي:

الحالة الأولى: عند تساوي الحقوق، والتّزام عليها، مع عدم إمكان التّعيين، كالفرعة في

حقّ الحضانة عند التّساوي في الدّرجة⁽³⁸⁷⁾.

الحالة الثّانية: عند تعيين الملك المبهم، كالفرعة التي تجري بين الشّركاء في القسمة.

هذه هي الحالات التي ذكرها الفقهاء فيما يجوز إجراء الفرعة فيها، أمّا في حال كان الحقّ معيّناً لأحد، أو لم تتساوِ الحقوق، أو تساوت الحقوق ولكن لم يحدث نزاع بحيثُ تنازل أحدٌ عن الحقّ لغيره، فلا يجوز العمل بالفرعة في هذه الحالات؛ لأنّ في ذلك تضييعاً للحقّ على صاحبه⁽³⁸⁸⁾.

فالقاعدة العامة للفرعة: (أن تكون إمّا في الحقوق المتساوية عند التّزام⁽³⁸⁹⁾ أو في

تعيين الملك)⁽³⁹⁰⁾.

(387) ابن عاشور، محمد الطاهر بن محمد (1984م)، التحرير والتنوير، الدار التونسية: تونس، بدون طبعة، 98/3. الألويسي، شهاب الدين (1415هـ)، روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، تحقيق: علي عبد الباري عطية، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 36/3. ابن تيمية، مجموع الفتاوى 387/20. القرافي، الفروق 12/8. ابن القيم الجوزية الجوزية، بدائع الفوائد 781/3. الشنقيطي، شرح زاد المستنقع 242/4.

(388) القرافي، الفروق 9/8.

(389) القرافي، الفروق 9/8.

(390) الحصني، تقي الدين (1997م)، القواعد الفقهية، تحقيق: عبد الرحمن الشعلان وجبريل البصيلي، مكتبة الرشد: الرياض، الطبعة الأولى، 239/4.

وثمة قول للعلماء بأن العمل بالقرعة يكون في كل أمر مشكل، كما ذكر ذلك الإمام القرطبي: "والحقّ عندي أن تجري في كلّ مشكل، فذلك أبين لها، وأقوى لفصل الحكم فيها، وأجلى لرفع الإشكال عنها"⁽³⁹¹⁾.

بعد أن بيّنت الحالات التي يجوز فيها العمل بالقرعة بشكل عام، لا بدّ أن أبين حالات العمل بالقرعة في الجوائز بشكل خاصّ.

القرعة في الجوائز لها حالتان، هما:

الحالة الأولى: إذا كان المبدول له الجائزة معيّنًا -قد يكون هذا المعين واحدًا أو جماعة-، ففي هذه الحالة يكون من قام بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة إمّا واحدًا أو متعدّدًا:

أولاً: فإن قام المعين الواحد بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة استحقّ الجائزة دون إجراء القرعة؛ لعدم وجود المنازع.

ثانيًا: إن قام المعين المتعدّد بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة، فإنّما أن تَعَمّ الجوائز الجميع وتكون متماثلة، ففي هذه الحالة لا يتم إجراء القرعة؛ لعدم وجود ما يدعو لها، وإجراؤها يكون ضربًا من العبث.

وإنّما أن تَعَمّ الجوائز الجميع، وتكون غير متماثلة، ففي هذه الحالة يتمّ إجراء القرعة لتحديد الجوائز لكلّ مستحقّ.

الحالة الثانية: إذا كان المبدول له الجائزة غير معيّن، ففي هذه الحالة يكون من قام بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة إمّا واحدًا أو متعدّدًا⁽³⁹²⁾:

(391) القرطبي، تفسير القرطبي 109/15.

أولاً: فإن كان من قام بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة شخصاً واحداً أو عدداً معيناً بعدد الجوائز، وكانت الجوائز متماثلة، ففي هذه الحالة لا يتم إجراء القرعة؛ لعدم وجود ما يدعو لها.

ثانياً: إن كان من قام بالعمل المطلوب للحصول على الجائزة أشخاصاً متعددين، وكانت الجوائز لا تستوعب هذا العدد ممن قام بالفعل، أو كانت الجوائز غير متماثلة، ففي هذه الحالة يتم إجراء القرعة؛ لتعيين المستحقين للجوائز عند التساوي في الاستحقاق والتزام عليها، أو لتعيين الجوائز غير المتماثلة لكل مستحق لها.

فيتبين مما سبق أنّ المقصد الأساسي من إجراء القرعة في الجوائز: هو تعيين مستحقّ للجائزة من بين عدّة مستحقّين، تساووا في استحقاق الجائزة، وحصل التّزام عليها، ولم يتبين أيّهم أولى بالجائزة، أو تعيين جائزة من بين عدّة جوائز غير متماثلة لكلّ مستحقّ، ونجد هذا جلياً في شتى أنواع العقود المشتملة على الجوائز، كالمسابقات الثقافيّة والعلميّة والرياضيّة والتّجاريّة والجوائز التّجاريّة وجوائز المصارف وغيرها.

كيفية القرعة في الجوائز:

لم يُحدّد الفقهاء طريقةً معينةً لإجراء القرعة، وإنّما كثر حديثهم في كتبهم عن الطّرق والأدوات التي تتناسب مع عصرهم، قال ابن قدامة المقدسيّ: "قال أحمد بأي شيء خرجت ممّا يتفقان عليه، وقع الحكم به، سواءً كان رقاعاً أو خواتيم"⁽³⁹³⁾، يستفاد من ذلك أنّ القرعة تُجرى

(392) يؤيد هذا القول ما جاء في بدائع الفوائد: " (فإن جماعة المستحقين إذا استووا في سبب الاستحقاق لم تكن القرعة ناقلة لحق أحدهم ولا مبطلّة له، بل لما لم يمكن تعميمهم كلهم ولا حرمانهم كلهم وليس أحدهم أولى بالتعيين من الآخرين جعلت القرعة فاصلة بينهم معينة لأحدهم، فكأن المقرع يقول اللهم قد ضاق الحق عن الجميع وهم عبيدك فخص بها من تشاء منهم به ثم تلقى فيسعد الله بها من يشاء ويحكم بها على من يشاء وهذا سر القرعة في الشرع) ابن القيم، بدائع الفوائد 781/3.

(393) ابن قدامة المقدسي، المغني 56/24.

بطرقٍ مختلفةٍ تتناسب مع العصر الذي تجري فيه، فكلّ طريقةٍ أو أداةٍ تُستخدم في القرعة تؤدي الغرض منها، فهي مقبولة شرعاً، هذا يجعل مساحة القرعة واسعةً غيرَ محصورة في طريقة أو أداة معيّنة.

تجري القرعة في الجوائز في عصرنا الحاضر بعدة طرق، منها: طرق قديمة معروفة ككتابة اسم المُستحقّ للجائزة أو رقمه التسلسليّ أو رقم هاتفه على بطاقة أو ورقة، وتوضع في صندوق - وغالبًا ما يكون شفافًا؛ ليُظهر ما بداخله، وبالتالي تنتفي تهمة الشك في التلاعب في نتيجة القرعة، ثمّ يسحب شخص ورقة أو أكثر - حسب المطلوب -، ويكون صاحب الورقة المسحوبة هو الفائز بالجائزة، ويتبع هذه الطريقة كثيرٌ من الناس؛ لسهولة إجراءاتها.

وفي المقابل نَمّة طرق حديثة يتمّ من خلالها إجراء القرعة، وهذه الطرق من ميزاتها: مواكبة التطور الحاصل في مجال التكنولوجيا، ودقّة نتائجها، وتوثيقها، كإجراء القرعة من خلال استخدام برنامج معيّن مختصّ في اختيار خيارٍ من بين عدّة خيارات أو آلاف الخيارات بطريقة حديثة موثّقة من بدايتها إلى نهايتها بفيديو مصوّر لطريقة الاختيار.

ومن الطرق المعاصرة لإجراء القرعة برامج ومواقع وتطبيقات إلكترونية يتمّ من خلالها تحديد الفائزين بالجوائز، يمكن تسميتها "القرعة الإلكترونية"، ومن أهمّ ميزات القرعة الإلكترونية: الوضوح والشفافيّة؛ وذلك لعدم إمكانية التلاعب فيها، منها:

أولاً: موقع "Wheelofnames"

ثانياً: موقع "Random"

يتمّ في هذه المواقع إجراء القرعة بين المستحقين لها عن طريق فتح الموقع ومن ثمّ إدخال البيانات التي تُريد إجراء القرعة بينها في المكان المُحدّد لذلك، وتحديد زمن معيّن لإجراء القرعة، ومن ثمّ تقوم بسحب العجلة أو ضغط زرّ معيّن، فتبدأ القرعة العشوائية، وعند انتهاء

الزّمن المُحدّد للقرعة تظهر شاشة عليها معلومات الفائز التي تمّ إدخالها، وبإمكانك تكرار العمليّة حسب عدد الفائزين.

المبحث الثاني

الجوائز الموازية

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة الجوائز الموازية وصورها

المطلب الثاني: حكم الجوائز الموازية

المبحث الثاني

الجوائز الموازية

أخذت العقود المستحدثة صوراً عديدة، من هذه الصور العقود الموازية، والتّوازي في العقود كان له حظٌ في العقود المشتملة على الجوائز، سيتمّ - في هذا المطلب - بيان حقيقة الجوائز الموازية وصورها، وذلك في مطلبين، هما:

المطلب الأول: حقيقة الجوائز الموازية وصورها

لا بدّ أولاً من بيان حقيقة الجوائز الموازية وما المقصود بها في التشريع الإسلامي؛ لذلك سأعرّف التّوازي للوصول إلى حقيقة الجوائز الموازية.

التّوازي (لغةً): مُشتقّ من (أزى إزاء)، والإزاء بمعنى المحاذاة والمقابلة، فيقال آزيتُ فلاناً أي حاذيته وقابلته⁽³⁹⁴⁾.

التّوازي (اصطلاحاً): إنّ مصطلح " التّوازي في العقود " لم يكن معروفاً عند الفقهاء قديماً؛ لذلك لا نجد له تعريفاً عندهم، فهو من صور المعاملات الماليّة المعاصرة التي أوجدها التّطور الحاصل في زماننا، أمّا الفقهاء المعاصرون فتناولوا موضوع " التّوازي في العقود " من خلال الأمثلة في صور المعاملات الماليّة المعاصرة؛ لذلك لا نجد عندهم تعريفاً واضحاً له، ولكن يمكن بيان مفهوم التّوازي في العقود من خلال الآليّة العمليّة التي اعتمدها العلماء في بيان صور التّوازي في العقود، فهو: إبرام الشّخص عقدين منفصلين، متّقين في الغاية النوعيّة،

(394) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 1/110. الطريحي، مجمع البحرين 1/13.

ويثبتان في الذمة، ويتحقق الربح من خلال الفرق في العوض بين العقدین، كعقود السلم والسلم الموازي، وعقد الاستصناع والاستصناع الموازي، وعقد الإجارة والإجارة الموازية وغيرها⁽³⁹⁵⁾.

صورة الجوائز الموازية:

والجوائز الموازية لها حالتان، هي:

الحالة الأولى: أن يعقد باذل الجائزة في العقد الأول عقداً موازياً مستقلاً مع طرف آخر للحصول على الجائزة بمواصفات مطابقة للجائزة في العقد الأول؛ ليتمكن من الوفاء بما التزم به، وفي هذه الحالة يكون باذل الجائزة في العقد الأول هو المتقدم للجائزة في العقد الثاني.

الحالة الثانية: أن يعقد المتقدم للجائزة في العقد الأول عقداً موازياً مستقلاً مع طرف آخر يبذل فيه جائزة بمواصفات مطابقة للجائزة في العقد الأول التي سيحصل عليها، فيكون المتقدم للجائزة في العقد الأول هو الباذل للجائزة في العقد الثاني.

والغرض من التوازي في العقود المشتملة على الجوائز في الحالة الأولى والثانية: الحاجة إلى تحقيق ربح معين عن طريق مثل هذه العقود، أو الترويج للسلع والخدمات دون الاضطرار إلى بذل الجوائز من السلع نفسها وغير ذلك من الأغراض⁽³⁹⁶⁾.

المطلب الثاني: حكم الجوائز الموازية

اختلف العلماء في حكم التوازي في العقود، وينطبق حكمها على الجوائز الموازية؛ لكونها من المتشابهات، على قولين، هما:

(395) يوسف، أحمد عرفة أحمد (2020م)، التوازي في العقود وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، دار التعليم الجامعي: مصر، بدون طبعة، ص25.

(396) ابن الطاهر، عبد الله بن عمر بن حسين (2013م)، العقود المضافة إلى مثلها، دار كنوز اشبيليا: الرياض، الطبعة الأولى، 1/132.

القول الأول: جواز التوازي في العقود بشرط عدم الربط بينهما، ذهب إلى هذا القول نزيه حماد⁽³⁹⁷⁾، ووهبة الزحيلي⁽³⁹⁸⁾، وعبد الستار أبو غدة⁽³⁹⁹⁾، وحسن الجوهري⁽⁴⁰⁰⁾، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية⁽⁴⁰¹⁾، وينسحب هذا الحكم على عقود الجوائز الموازية؛ فالأصل في المعاملات الإباحة ما لم يرد دليل التحريم⁽⁴⁰²⁾، وتخريجاً على توكيل الوكيل، وذلك بأن يكون المتقدم للجائزة وكَّلَ غيره بالقيام بالعمل المطلوب في العقد الأول⁽⁴⁰³⁾.

القول الثاني: عدم جواز التوازي في العقود، ذهب إلى هذا القول الصديق الصرير⁽⁴⁰⁴⁾، وسعود الثبتي⁽⁴⁰⁵⁾؛ لاعتباره حيلة غير شرعية يُقصدُ -من خلالها- العقد على الشيء قبل قبضه، وهذا منهى عنه بقول الرسول ﷺ: (ولا بيع ما ليس عندك)⁽⁴⁰⁶⁾، ولما فيه من أكل أموال الناس بالباطل، وذلك لما يتصرف الإنسان في مال الغير قبل قبضه يُعدُّ أكلاً له بغير وجه حق⁽⁴⁰⁷⁾.

-
- (397) حماد، نزيه، السلم وتطبيقاته المعاصرة (بحث منشور)، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 439/9.
- (398) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 483/9.
- (399) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 483/9.
- (400) الجوهري، حسن، السلم وتطبيقاته المعاصرة (بحث منشور)، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 370/9.
- (401) المعيار الشرعي رقم (10) السلم والسلم الموازي ص157. المعيار الشرعي رقم (11) الاستصناع والاستصناع الموازي ص175.
- (402) الرشدي، وسن سعد (2014م)، التوازي في العقود (بحث منشور)، مجلة الجمعية الفقهية السعودية، العدد الثامن، ص9.
- (403) ابن الطاهر، العقود المضافة إلى مثلها 132/1.
- (404) الديبان، ديبان بن محمد (1432هـ)، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، مكتبة الملك فهد الوطنية: الرياض، الطبعة الثانية، 266/8. مجلة مجمع الفقه الإسلامي 457/9.
- (405) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 468/9.
- (406) رواه الترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، رقم الحديث (1279)، قال الترمذي في سننه: حديث حسن صحيح 141/5.
- (407) ابن الطاهر، العقود المضافة إلى مثلها 132/1.

أميل إلى القول بجواز الجوائز الموازية، سواء بأقل من الجائزة الأولى أو مساوية أو أكثر على غرار المنهج الذي أُجيز به عقد السلم الموازي والاستصناع الموازي؛ لأنّ في العقود المشتملة على الجوائز حقّ المُتقدّم لها لم يتعلّق بعين الجوائز، وإنّما تعلّق في ذمّة باذل الجوائز؛ وذلك أنّ الجوائز لو هلكت لوجب على باذلها مثلها أو قيمتها عند استحقاقه لها كما في حال فراغه من العمل المطلوب تحقيقه، ولكن بشرط عدم الرّبط بين العقدين، فكلّ عقد مستقلّ عن الآخر له حقوقه والتزاماته الخاصّة به، فإن حصل إخلال بعقد أو فسخ له فلا يُحال هذا الإخلال أو الفسخ إلى العقد الموازي له؛ لاستقلال كلّ منهما عن الآخر، وهذا يُخرج العقود الموازية بشكلٍ عام من دائرة أكل أموال النَّاس بالباطل، إنّما التزم العاقد في العقد الثّاني بالالتزامات الخاصّة بالعقد دون رجوع إلى العقد الأوّل، ففي حال فسخ العقد الأوّل يبقى العقد الثّاني قائماً ما لم يطرأ عليه طارئ، واعتماداً على القاعدة الفقهية: "الأصل في الأموال الإباحة ما لم يرد دليل التّحريم"⁽⁴⁰⁸⁾، وهذا على غرار العقود الموازية من السلم الموازي والإجارة الموازية والجعالة الموازية وغيرها من العقود التي يصحّ فيها التّوازي.

(408) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، أصول السرخسي = تمهيد الفصول في الإصول، تحقيق: أبو الوفا الأفغاني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 120\2.

المبحث الثالث

المقاصّة في الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: صورة المقاصّة في الجوائز

المطلب الثاني: حكم المقاصّة في الجوائز

المبحث الثالث

المقاصّة في الجوائز

إنّ موضوع المقاصّة من الموضوعات المهمّة في عصرنا الحاضر، ولها علاقة وثيقة بأغلب العقود الماليّة ومن ضمنها العقود المشتملة على الجوائز؛ لذلك لا بدّ من بيان حقيقتها، ومن ثمّ حكمها الشرعي، وسيتمّ ذلك في مطلبين، هما:

المطلب الأول: صورة المقاصّة في الجوائز

سيتناول هذا المطلب بيان حقيقة المقاصّة في الجوائز ومضمونها، للوصول إلى حكمها الشرعي، حيث سيتمّ - في هذا المطلب - بيان مفهوم المقاصّة، وبيان صورتها في الجوائز، وذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: تعريف المقاصّة

المقاصّة (لغةً): مُشْتَقَّةٌ مِنْ (قَصَّ) أَي تَتَّبَعُ الشَّيْءَ⁽⁴⁰⁹⁾، وتَقَاصَّ القَوْمَ، أَي قَاصَّ كُلَّ وَاحِدٍ صَاحِبِهِ فِي حَسَابٍ أَوْ غَيْرِهِ، بِمَعْنَى تَتَّبَعُهُ⁽⁴¹⁰⁾.

المقاصّة (اصطلاحًا): عَرَّفَ الفُقَهَاءُ القَدَامَى المقاصّة بتعريفات عديدة متقاربة، منها أنّ المقاصّة: "إسقاط ما لك من دَيْنٍ على غريمك في نظير ما له عليك بشروطه"⁽⁴¹¹⁾، و"سقوط أحد الدّينين بالآخر"⁽⁴¹²⁾، و"سقوط أحد الدّينين بمثله جنسًا وصِفَةً"⁽⁴¹³⁾.

(409) ابن فارس، مقاييس اللغة 7/5.

(410) الرازي، محمد بن أبي بكر (2006م)، مختار الصحاح، المكتبة العصرية: بيروت، بدون طبعة، 256/1.

(411) الدسوقي، حاشية الدسوقي 468/12.

(412) الرملي، نهاية المحتاج 383/29.

(413) ابن القيم الجوزية، إلام الموقعين 321/1.

أمّا تعريف المقاصّة عند العلماء المعاصرين، فأكتفي بتعريف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليّة الإسلاميّة التي عرّفته بأنّه: "سقوط دينٍ مطلوبٍ لشخصٍ من مدينه في مقابلة دينٍ مطلوبٍ من ذلك الشخص لمدينه"⁽⁴¹⁴⁾.

الفرع الثاني: صورة المقاصّة في الجوائز

لا بدّ لتحقيق صورة المقاصّة في الجوائز من وجود دائنٍ باذل الجائزة في العقد المشتمل على الجوائز، ووجود مدينٍ هو من تقدّم للجائزة ثمّ استحقّها، كأن يتقدّم شخص لجائزة ويفوز بها، ويكون مدينًا لباذل الجائزة، فهل يمكن إجراء المقاصّة بينهما، لذلك حالتان:

الحالة الأولى: إذا كان الدّينُ مماثلًا للجائزة من كلّ وجه من حيثُ الجنسُ والمقدارُ والصفةُ.

الحالة الثانيّة: إذا كان الدّين غير مماثل للجائزة، كأن يكون الدّينُ والجائزة من جنسين مختلفين، أو مختلفين في الصّفة أو المقدار.

والغرض من المقاصّة: قضاء الدّيون وانقضاء الالتزام بها وتصفيتها عن طريق المقاصّة، فهي تتوافق مع مقاصد الشريعة الإسلاميّة من التيسير على الناس ورفع الحرج، وتُعتبرُ من طرق الوفاء بالدّين⁽⁴¹⁵⁾.

المطلب الثاني: حكم المقاصّة في الجوائز

سأتناول في هذا المطلب حكم المقاصّة في الشريعة الإسلاميّة، ثمّ أنزل حكمها على المقاصّة في العقود المشتملة على الجوائز.

(414) المعيار الشرعيّ رقم (4) المقاصّة، هيئة المراقبة والمراجعة للمؤسسات الماليّة الإسلاميّة، ص 44.
(415) العمري، محمود علي وآخرون، المقاصّة في فقه القانون المدني الأردني وأهم تطبيقاته في القانون المدني التجاري (بحث منشور)، جامعة العلوم الإسلاميّة، العدد 31، 10/3.

أجمع الفقهاء على جواز المقاصة عند اتحاد الدينين في الجنس والصفة والمقدار⁽⁴¹⁶⁾،
أما عند اختلاف الدينين كأن يكونا من جنسين مختلفين أو اختلفا في الصفة، فقد ذهب الفقهاء
إلى قولين:

القول الأول: جواز المقاصة عند اختلاف الدينين، فإذا كان الاختلاف في الجنس جاز
عند الحنفية؛ لأنهما في الماليتة جنس واحد⁽⁴¹⁷⁾، وإذا كان الاختلاف في الصفة كالجودة والرداءة
جاز عند الحنفية مع التراضي⁽⁴¹⁸⁾ وجاز عند المالكية دون تراض⁽⁴¹⁹⁾، وإذا كان الاختلاف في
الصفة كالحلول والتأجيل لا تجوز المقاصة عند الحنفية⁽⁴²⁰⁾ والمالكية⁽⁴²¹⁾.

القول الثاني: عدم جواز المقاصة عند اختلاف الدينين، سواء في الجنس أو الصفة أو
الحلول والتأجيل، وذهب إلى هذا الشافعية⁽⁴²²⁾ والحنابلة⁽⁴²³⁾.

إما إذا اختلفا في المقدار، فيسقط من الأكثر بقدر الأقل اتفاقاً⁽⁴²⁴⁾.
بعد بيان آراء العلماء في حكم المقاصة في الدينون، انتقل للحديث عن حكم المقاصة في
الجوائز، فأقول:

(416) الكاساني، بدائع الصنائع 362/11. ابن جزى، محمد بن أحمد بن محمد، القوانين الفقهية، بدون دار نشر،
وبدون طبعة، 161/2. الكاساني، بدائع الصنائع 362/11. ابن الحاجب، جامع الأمهات 260/1.
الرحيباني، مطالب أولي النهى 294/8.
(417) الكاساني، بدائع الصنائع 499/11.
(418) الكاساني، بدائع الصنائع 362/11. ابن عابدين، رد المحتار 438/20.
(419) الدردير، الشرح الكبير 227/3.
(420) الكاساني، بدائع الصنائع 347/9.
(421) الدردير، الشرح الكبير 227/3.
(422) الرملي، نهاية المحتاج 383/29. النووي، المجموع 429/13.
(423) الرحيباني، مطالب أولي النهى 294/8. المرادوي، الإنصاف 243/8.
(424) الكاساني، بدائع الصنائع 499/11. الدردير، الشرح الكبير 227/3. النووي، المجموع 429/13.
المرادوي، الإنصاف 243/8.

أولاً: إذا اتفقت الجوائز التي ثبتت في ذمة باذنها - أي أصبحت ديناً في ذمته - مع الدين الذي يُقابلها في الجنس والصفة والمقدار والحلول والتأجيل، فلا خلاف في جواز المقاصة بينهما، ومثال ذلك: أن يتفق الدين الذي في ذمة المدين (المتقدم للجائزة والمستحق لها) مع الجائزة المستحقة له من دائنه، كأن يكون الدين الذي على المدين للدائن ألف دينار أردني يحل سداها يوم استحقاق الجائزة، وتكون الجائزة التي استحقها المدين من دائنه ألف دينار أردني، ففي هذه الحالة تقع المقاصة بين الطرفين دون رضا أو طلبٍ منهما؛ لعدم تحقق الفائدة من بقائهما، وقبضهما يكون بلا فائدة.

فيكفي وجود دينٍ واجب الأداء مع جائزة نقدية مستحقة الوفاء لتقع المقاصة بينهما في حال المماثلة، فلا يبقى لأحدهما على الآخر شيء، أو وقوع المقاصة بينهما بمقدار الأقل منهما في حال اختلاف المقدار، وما زاد يبقى في ذمة المدين؛ لأن بقاءهما يُعدُّ عبثاً لا فائدة تُرجى منه⁽⁴²⁵⁾.

ثانياً: إذا اختلفت الجوائز التي ثبتت في ذمة باذنها -أي أصبحت ديناً في ذمته- مع الدين الذي يُقابلها في الجنس أو الصفة أو الحلول والتأجيل، فالخلاف في حكم المقاصة بينهما واقع على اختلاف بين المذاهب، ومثال ذلك: كأن يختلف الدين الذي في ذمة المدين (المتقدم للجائزة والمستحق لها) مع الجائزة المستحقة له من دائنه، كأن يكون الدين الذي على المدين للدائن ألف دينار أردني، وتكون الجائزة التي استحقها سيارة محددة المواصفات، فتقع المقاصة عند الحنفية؛ لعدم اشتراطهم اتحاد الجنس في المقاصة، فيجوز عندهم قبض الدين بقبض

(425) شَيْخِي زَاد، عبد الرحمن بن محمد بن سليمان، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة، 459/5. حمّاد، نزيه (2010م)، فقه المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة، دار القلم: دمشق، الطبعة الثانية، ص307. ابن الجزي، القوانين الفقهية 161/2. ابن الحاجب، جامع الأمهات 260/1. الرحيباني، مطالب أولي النهى 294/8.

العين؛ لأنَّ قبض الدَّين نفسه لا يُتصوَّر، كونه مالاً حكمياً في الذِّمَّة، فلا يُتصوَّر فيه القبض الحقيقيّ، فقبضه يكون بقبض بدله وهو قبض العين، فتجوز المقاصَّة عندهم مع اختلاف الجنس؛ لأنَّهما في المالِيَّة جنسٌ واحدٌ⁽⁴²⁶⁾، خلافاً للجمهور⁽⁴²⁷⁾؛ لاشتراطهم اتِّحاد الجنس في المقاصَّة.

(426) الكاساني، بدائع الصنائع 499/11.

(427) الدردير، الشرح الكبير 227/3. النووي، المجموع 429/13. المرادوي، الإنصاف 243/8.

المبحث الرابع

حوالة الجوائز

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: صورة حوالة الجوائز

المطلب الثاني: حكم حوالة الجوائز

المبحث الرابع

حوالة الجوائز

إنّ الحوالة من المعاملات الماليّة التي تُعرف بين النّاس، ولها وجود في العقود المشتملة على الجوائز، فكان من الصّروريّ بيان صورة حوالة الجوائز، ومن ثمّ بيان حكمها الشّرعيّ، وذلك في مطلبين، هما:

المطلب الأول: صورة حوالة الجوائز

قبل البدء في توضيح صورة حوالة الجوائز، لا بدّ من بيان ماهيّة الحوالة من حيث تعريفها وأركانها وشروطها والفرق بينها وبين المقاصّة، وسأبيّن ذلك في الفروع الآتية.

الفرع الأول: تعريف الحوالة

الحوالة (لغةً): حال الشّيء يحوّل إذا انتقل عن جهته، فهو من التحوّل والانتقال، وقيل: نقل الشّيء من محلّ إلى آخر، فهي تحوّل الحقّ وتنقله من ذمّة إلى ذمّة⁽⁴²⁸⁾.

الحوالة (اصطلاحًا): هي نقل الدّين من ذمّة إلى ذمّة⁽⁴²⁹⁾، وقيل: "هي بيع دَيْنِ بَدَيْنِ

»(430).

الفرع الثاني: أركان الحوالة وشروطها

تتمثّل أركان الحوالة بالصّيغة (الإيجاب والقَبول) والمحيل والمحتال والمحال عليه ودين للمحيل على المحال عليه⁽⁴³¹⁾ ودين للمحتال على المحيل⁽⁴³²⁾، على الخلاف بين الجمهور

(428) الزبيدي، تاج العروس 7010/1. ابن المطرز، المغرب في ترتيب المعرب 67/2.

(429) الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد (1994م)، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، دار الفكر: بيروت،

362/1 ؛ ابن مودود، الاختيار 3/3. ابن قدامة المقدسي، الكافي 154/2.

(430) الأنصاري، فتح الوهاب 388/1. الأنصاري، أسنى المطالب 83/10.

(431) الكاساني، بدائع الصنائع 345/13. المواق، التاج والإكليل 152/8. ابن مفلح، المبدع 270/4.

والأحناف، فالركن الوحيد عند الأحناف هو الصيغة، وعند الجمهور أركان الحوالة هي الستة التي سبق ذكرها⁽⁴³³⁾.

أما شروط الحوالة، فهي كالآتي:

1- رضا المحيل (المدين) والمحال (الدائن) بالحوالة⁽⁴³⁴⁾.

2- كون الدَّين المحال به أو عليه مُستقرًّا⁽⁴³⁵⁾، فيجب أن يكون المال المحال عليه

مُستقرًّا في ذمّة المحال عليه مثل ثمن المبيع⁽⁴³⁶⁾.

3- كون الدَّين المحال به أو عليه ممّا يجوز الاعتياض عنه؛ لأنّ الحوالة لا تصحّ إلا

فيما يجوز أخذ العوض عنه⁽⁴³⁷⁾.

4- أن يكونَ الدَّينُ المحال به والمحال عليه متماثلين؛ لأنّه تحويل للحقّ ونقل له، فيُنقلُ

على صفته، ويكون تماثلهما في أمور ثلاثة: الجنس، والصفة، والحلول والتأجيل⁽⁴³⁸⁾.

5- أن تكونَ بمال معلوم؛ لأنّها إن كانت بيعًا فلا تصحّ في مجهول، وإن كانت تُحوّل

الحقّ، فيُعتبر فيها التّماتل، والجهالة تمنع منه، فتصحّ بكلّ ما يثبت مثله في الذمّة بالإتلاف من

الأثمان والحبوب، ولا تصح فيما لا يصح السّلم فيه؛ لأنّه لا يثبت في الذمّة⁽⁴³⁹⁾.

(432) البكري، إعانة الطالبين 90/3. الأنصاري، فتح الوهاب 1/362.

(433) الكاساني، بدائع الصنائع 13/345.

(434) المواق، التاج والإكليل 8/148.

هذا الشرط على رأي المالكية، والحنفية اشترطوا رضا المحيل، والمحال، والمحال عليه، أما الشافعية فاشترطوا رضا المحيل والمحال، والحنابلة اشترطوا رضا المحيل فقط.

المواق، التاج والإكليل 8/148. النووي، روضة الطالبين 2/68. ابن قدامة المقدسي، المغني 10/16.

(435) الدَّين المستقر: هو الدَّين الذي لا يتطرّق إليه انفساخ بتلف أو تعذر. انظر: الرملي، نهاية المحتاج 21/140.

(436) الكاساني، بدائع الصنائع 12/420. ابن قدامة المقدسي، المغني 10/16.

(437) ابن قدامة المقدسي، المغني 10/17.

(438) الحطاب، مواهب الجليل 14/295؛ ابن قدامة المقدسي، المغني 10/16. البكري، إعانة الطالبين 3/90.

الفرع الثالث: الفرق بين الحوالة والمقاصة

ذكرت في المطلب السابق المقاصة في الجوائز، فما الفرق بين المقاصة في الجوائز

وحالاتها؟ يفتقر عقد المقاصة عن الحوالة بعدة فروق، هي كالاتي⁽⁴⁴⁰⁾:

1- أن المقاصة إيفاء دينٍ بدينٍ أو سقوطهما، وليس نقلاً لهما من ذمة إلى ذمة، أما

الحوالة، فنقلٌ للدين من ذمة إلى ذمة أو بيعه⁽⁴⁴¹⁾، ففيها إيفاء أو معاوضة⁽⁴⁴²⁾، وليس فيها

إسقاطٌ كما في المقاصة.

2- الحوالة يشترط فيها رضا المحيل والمحال⁽⁴⁴³⁾، أما في المقاصة فلا يشترط ذلك إلا

في بعض الصور، كالإيفاء عند منع الظفر بالحق.

3- الحوالة تحتاج إلى طرف ثالث، أما المقاصة، فلا تكون إلا بين طرفين⁽⁴⁴⁴⁾.

الفرع الرابع: صورة حوالة الجوائز

لحوالة الجوائز صورتان، هما:

(439) ابن قدامة المقدسي: المغني 19/10.

(440) سميران، محمد علي، مفهوم المقاصة وأحكامها في الفقه الإسلامي مقارنة بالقانون المدني الأردني

(بحث منشور)، مجلة المنارة للبحوث والدراسات، جامعة آل البيت، مجلد 16، عدد 6، ص 8.

(441) الحوالة بيع الدين بالدين للحاجة عند الشافعية.

النووي، روضة الطالبين 68/2.

(442) النووي، روضة الطالبين 68/2.

(443) هذا الشرط على رأي المالكية، والحنفية اشترطوا رضا المحيل، والمحال، والمحال عليه، أما الشافعية

اشترطوا رضا المحيل والمحال، والحنابلة اشترطوا رضا المحيل فقط.

ابن مودود الموصلي، الاختيار لتعليل المختار 26/1. المواق، التاج والإكليل 148/8. النووي، روضة الطالبين

68/2.

(444) سميران، محمد علي، مفهوم المقاصة وأحكامها في الفقه الإسلامي مقارنة بالقانون المدني الأردني

(بحث منشور)، مجلة المنارة للبحوث والدراسات، جامعة آل البيت، مجلد 16، عدد 6، ص 8.

الصورة الأولى: أن يكون باذلُ الجائزةِ دائنًا لشخصٍ، فيُحيل باذلُ الجائزةِ (الدائن) مستحقَّها على مدينه، فيلتزم المُحال عليه (المدين) بالوفاء بالجائزة لمستحقَّها، فيكون باذلُ الجائزةِ قد نقل الجائزة من ذمته إلى ذمة مدينه، وبذلك يكون باذلُ الجائزة هو المُحيل، ومدينه هو المُحال عليه، ومستحقَّ الجائزة هو المُحتال (المُحال).

كأن يُقدّم شخصُ الجائزة بمقدار خمسمائة دينار أردنيّ للفائز بالمسابقة، فيُحيل باذلُ الجائزة الفائز (مستحقَّها) على مدينه الذي عليه دين بقيمة خمسمائة دينار أو أكثر.

الصورة الثانية: أن يكون مُستحقُّ الجائزة مدينًا لشخصٍ، فيُحيل مُستحقَّ الجائزة دائنه على باذلُ الجائزة، وبذلك يكون مستحقَّ الجائزة هو المُحيل، وباذلُ الجائزة هو المُحال عليه، ودائن مستحقَّ الجائزة هو المُحال.

كأن يكون مُستحقَّ الجائزة مدينًا لشخصٍ بخمسمائة دينار أردنيّ، وتكون الجائزة بقيمة عشرة آلاف دينار أردنيّ، فيُحيل مستحقَّها دائنه (المُحتال) على باذلُ الجائزة؛ لإيفاء حقّه من الجائزة.

المطلب الثاني: حكم حوالة الجوائز

سأتناول في هذا المطلب بيان حكم الحوالة في الشريعة الإسلاميّة، ثمّ بيان حكم حوالة الجوائز.

الحوالة ثابتة ومشروعة في الشريعة الإسلاميّة بالجملة بإجماع علماء المسلمين⁽⁴⁴⁵⁾، وإن اختلفوا في الفروع، ولم يخالف في ذلك إلا الأصم⁽⁴⁴⁶⁾، ولا عبرة بمخالفته؛ لأنّه عُرف بالمخالفة والشذوذ عند إجماع علماء الأمة⁽⁴⁴⁷⁾.

(445) ابن مودود، الاختيار 3/3. الأنصاري، فتح الوهاب 1/362. ابن مفلح، المبدع 4/270. ابن قدامة المقدسي، الكافي 2/154.

بما أنّ الحوالة -في أصلها- مشروعة، فينسحب هذا الحكم على حوالة الجوائز بشروطها، حيثُ شُرعت الحوالة في الأصل؛ لتيسير استيفاء الدَّين؛ إذ هي عقد يلتزم به المحال عليه بما على المحيل (المدين) من دَينٍ فيدفعه إلى المحتال، فكثيراً ما يكون المدين مماطلاً أو معسراً فيتأذى دائنوه، ولربّما كان له دَينٌ على آخرٍ أَسْمَحَ منه معاملةً وأيسرَ منه رِزْقاً، فيلجأ الطرفان (الدائن والمدين) إلى الحوالة لتحصيل كلِّ منهما حَقَّهُ، فبذلك تكون الحوالة قد قَوَّتْ حَقَّ صاحب الحقِّ.

ولا بدّ لصحة حوالة الجوائز من شروط:

هذه الشُّروط تُعتبر تخريجاً على شروط الحوالة بشكلٍ عام؛ لأنَّ حوالة الجوائز صورة من صور الحوالة في الشَّرع، وهذه الشُّروط هي:

الشَّروط الأولى: أن تكون الحوالة برضا المُحيل والمُحال، أمّا المُحال عليه فلا يُشترط رضاه.

الشَّروط الثَّاني: أن تكون الجائزة مُستحقَّةً لصاحبها، أي مُستقرَّةً في ذمَّة الحاصل عليها، ففي حال التَّزاحم على الجوائز، لا تصحُّ الحوالة بها أو عليها إلّا بعد تعيين مُستحقِّها وثبوتها في ذمَّته، ويظهر ذلك في حالتين، هما:

الحالة الأولى: أن يُحيل مُستحقُّ الجائزة الجائزة بعد ثبوتها في ذمَّته إلى دائنِه.

(446) الأصم هو عبد الرحمن بن كيسان أبو بكر الأصم المعتزلي، صاحب المقالات في الأصول، كان أفصح الناس وأروعهم وأفقههم، وكان صبوراً على الفقر، منقبضاً عن الدولة، إلّا أنّه كان فيه ميل عن الإمام علي، ومن تلامذته إبراهيم بن إسماعيل بن عليّة وهو من طبقة أبي الهذيل العلاف، توفي سنة 201هـ، من مؤلفاته: له تفسير، وكتاب "خلق القرآن" و"الحجة والرسول" و"الرد على الملحدة" و"الأسماء الحسنى". انظر: ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1986م)، لسان الميزان، حققه دائرة المعارف النظامية: الهند، مؤسسة الأعلمي: بيروت، الطبعة الثالثة، 427/3. الصفدي، الوافي بالوفيات 402/9.

(447) ابن مفلح، المبدع 270/4.

الحالة الثانية: أن يُحيل باذل الجائزة مستحقّها بعد ثبوتها في ذمّته إلى المدين الباذل.

الشّروط الثّالث: أن يكون الدّين الذي تتمّ الحوالة به أو عليه مُستقرّاً ثابتاً في الذّمّة، فمثلاً

عند إحالة مُستحقّ الجائزة إلى مدين باذنها يجب أن يكون الدّين المُحال عليه مُستقرّاً في ذمّة المُحال عليه كثمن البيع، وهذا عند الجمهور⁽⁴⁴⁸⁾ الذين يشترطون وجود دَينينِ خلافاً للحنفية⁽⁴⁴⁹⁾.

الشّروط الرّابع: أن يكونَ الجائزة والدّين اللذان في الذّمّة متماثلين؛ لأنّهما حقٌّ لصاحبهما

فتجب الحوالة بهما وعليهما على صفتها، ولكن إذا لم يحصل تماثل بالمقدار، فيجوز بجزء من الدّين مقابل مثله.

الشّروط الخامس: أن تكونَ الجائزة والدّين المُحال بهما وعليهما معلومين⁽⁴⁵⁰⁾.

الشّروط السادس: أن تكونَ الجائزة والدّين المُحال بهما وعليهما من الأموال المثليّة لا

القيميّة⁽⁴⁵¹⁾.

(448) المواق، التاج والإكليل 149/8. البكري، إعانة الطالبين 90/3. المرادوي، الإنصاف 426/8.

(449) الكاساني، بدائع الصنائع 420/12.

(450) ابن مفلح، الفروع 142/7.

(451) ابن مودود الموصلي، الاختيار لتعليل المختار 26/1. ابن مفلح، الفروع 142/7.

المبحث الخامس

انتهاء عقد الجائزة

إنّ العقود المشتملة على الجوائز تُعتبر من العقود الجائزة _ أي غير لازمة - للطرفين في العقد: باذل الجائزة والمُتقدّم لها قبل تمام العمل المطلوب عند الجمهور⁽⁴⁵²⁾ وقبل الشروع فيه عند المالكيّة⁽⁴⁵³⁾، وثمة طُرُقٌ تنتهي بها هذه العقود، وتقول إلى البطلان وعدم ترتب الآثار، ومن أهمّ هذه الطُرُق:

أولاً: موت أحد العاقدين

إنّ موت أحد العاقدين مُوجبٌ لانتهاء العقد وبطلانه؛ لأنّ العقود المشتملة على الجوائز داخلة في دائرة العقود الجائزة، ومنّ المعلوم أنّ العقود الجائزة تنفسخ بموت أحد العاقدين؛ لأنّه بالموت يفقد العاقد أهليّة التصرف⁽⁴⁵⁴⁾.

والمُشترك في العقود المشتملة على الجوائز قد يكون مُعيّناً، وقد يكون غير مُعيّن، وإتماماً للفائدة سأفصل حكم المسألة حسب هذا الاعتبار:

الاعتبار الأول: كون المُشترك مُعيّناً

في حال كان المُشترك مُعيّناً، ومات باذل الجائزة، وكان المُشترك قد شرع في القيام بالعمل المطلوب منه، استحقّ الجائزة عند إتمامه العمل، ورجع في ذلك إلى ورثة مُقدّم الجائزة؛

(452) العدوي، علي بن أحمد بن مكرم (1994م)، حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، دار الفكر/ بيروت، بدون طبعة، 6/128. الأنصاري، أسنى المطالب 12/335. المرادوي، الإنصاف 10/367.

(453) البغدادي، عبد الوهاب بن علي بن نصر (2004م)، التلقين في الفقه المالكي، تحقيق: محمد بو خيرة الحسني، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى، 1/405.

(454) ابن الحاجب، جامع الأمهات 1/244. الأنصاري، أسنى المطالب 12/335. ابن المفلح، الفروع 7/440.

لأنَّ العقد تعلق بعين المُشترك، وفي حال شرع في القيام بالعمل المطلوب، ولم يُتمَّه وسحب الورثة بذل الجائزة، عندها يُعطى المُتقدِّم للجائزة بمقدار عمله منها؛ لأنَّ الجائزة كلّها في مقابل العمل، فبعضها في مقابل البعض⁽⁴⁵⁵⁾.

أما في حال مات مُقدِّم الجائزة قبل شروع المُشترك في القيام بالعمل المطلوب منه، فتبطل الجائزة ويُفسخ العقد؛ لأنَّه بالموت يُفسخ العقد، ولم يكن المُشترك قد شرع في العمل لكي يستحقَّ الجائزة⁽⁴⁵⁶⁾.

أما إذا مات المُشترك قبل الشروع في العمل المطلوب، فُسِّخَ العقد في حقِّه، وبطلت الجائزة، وفي حال مات المُشترك بعد الشروع في العمل وإتمامه، استحقَّ ورثته الجائزة؛ لإتمامه العمل المطلوب منه واستحقاقه للجائزة، وفي حال شرع ولم يُكمل يستحقَّ من الجائزة بقدر ما عمل في حياته⁽⁴⁵⁷⁾.

الاعتبار الثاني: كون المُشترك غير مُعيَّن

أما في حال كان المُشترك غير مُعيَّن، ومات مُقدِّم الجائزة، فيستحقَّ المُشترك الذي أتمَّ العمل الجائزة، وفي حال لم يشرع في العمل يُفسخ العقد بموت مُقدِّم الجائزة⁽⁴⁵⁸⁾.

وأما إذا مات المُشترك غير المُعيَّن، فُسِّخَ العقد في حقِّه في حال لم يشرع في العمل ولا شيء له، أما في حال شرع في العمل ومات قبل أن يُكمله وجب له مقدار ما عمل في حياته، وإذا أتمَّ العمل ثمَّ مات، استحقَّ الجائزة ورثته⁽⁴⁵⁹⁾.

(455) العدوي، حاشية العدوي 131/6. الأنصاري، أسنى المطالب 331/12. الأنصاري، الغرر البهية 246/12. ابن المفلح، الفروع 440/7. البهوتي، كشاف القناع 435/12.
(456) الأنصاري، الغرر البهية 246/12.
(457) الأنصاري، أسنى المطالب 339/12. الأنصاري، الغرر البهية 251/12.
(458) الأنصاري، الغرر البهية 252/12.
(459) الأنصاري، الغرر البهية 252/12.

ثانيًا: الجنون والإغماء⁽⁴⁶⁰⁾

يُعتبر الجنون من أسباب بطلان العقود المشتملة على الجوائز بشكلٍ عام، وثمّة تفصيل

في حكم المسألة، هو كالآتي⁽⁴⁶¹⁾:

الحالة الأولى: إذا كان المُشترك مُعيّنًا، وطراً عليه جنون مُطبق، فُسِخَ العقد، وبَطَلَتِ

الجائزة؛ لأنّ الجنون من أسباب فسخ العقود، وبزوال عقله تزول أهليّة تصرّفه⁽⁴⁶²⁾.

أمّا في حال كان الجنون غير مُطبق أو الإغماء عارضًا يُرجى زواله، لا يُفسخُ العقد،

ولا تبطلُ الجائزة، فهذا النوع من الجنون والإغماء لا يؤثّر في حكم العقد⁽⁴⁶³⁾.

الحالة الثانية: إذا كان المُشترك غير مُعيّن، وحصل له جنون بشتى أنواعه، فلا يُفسخُ

العقد، ولا تبطلُ الجائزة، بحيثُ لو أفاق وقام بالعمل المطلوب منه، استحقّ الجائزة؛ لأنّه عندما

لم يُعيّن المُشترك بذاته لم يكن لجنونه وإغمائه تأثير على العقد، فلو أفاق من جنونه أو كان

إغماءه عارضًا، وأتمّ العمل المطلوب استحقّ الجائزة لإتمامه العمل⁽⁴⁶⁴⁾.

أمّا الإغماء، فاختلف الفقهاء فيه، فالحنفيّة⁽⁴⁶⁵⁾ والحنابلة⁽⁴⁶⁶⁾ لا يعتبرون الإغماء من

أسباب فسخ العقود الجائزة - غير اللازمة -، وذهب المالكيّة إلى أنّ الإغماء إن طال فُسِخَ

(460) الجنون هو فقدان العقل أي أنّه لا يدرك ولا يعي ما يقال له وما يؤمر به. انظر: شكري، موفق أحمد،

أهل الفترة ومن في حكمهم، مؤسسة علوم القرآن: عجمان، الطبعة الأولى، 1409هـ-1988م، 1/104.

(461) الأنصاري، أسنى المطالب 339/12.

(462) الرازي، محمد بن أبي بكر (1997م)، تحفة الملوك في فقه مذهب الإمام أبي حنيفة النعمان، دار

البيانات الإسلامية: بيروت، الطبعة الأولى، 1/148. الأنصاري، أسنى المطالب 339/12.

(463) الرازي، تحفة الملوك 1/148. الأنصاري، أسنى المطالب 339/12. الشنقيطي، شرح زاد المستنقع

196/9.

(464) الأنصاري، الغرر البهية 12/252.

(465) ابن عابدين، رد المحتار 18/475.

(466) المرادوي، الإنصاف 369.

العقد⁽⁴⁶⁷⁾، ويرى الشافعية أنّ الإغماء الذي لا يُرجى زواله كالجنون المُطبق يَنْفَسُخُ به العقد⁽⁴⁶⁸⁾.

ثالثاً: فسخ العقد

من أهم أسباب انتهاء العقود بشكلٍ عام -ومن ضمنها العقود المشتملة على الجوائز- الفسخ.

والفسخ في العقود المشتملة على الجوائز قد يصدر من مُقدّم الجائزة أو من مُستحقّها؛ لأنّ العقود المُشتملة على الجوائز هي عقودُ جائزةٍ أي غير لازمة، فيحقّ لكلا الطرفين فسخُها⁽⁴⁶⁹⁾، ولكن ثمة تفصيل في المسألة:

الاعتبار الأول: الفسخ من مُقدّم الجائزة

إذا صدر الفسخ من مُقدّم الجائزة، فلا يخلو من حالتين، هما:

الحالة الأولى: أن يُفسَخَ العقد قبل شروع المُشترك في القيام بالعمل المطلوب منه للحصول على الجائزة، ففي هذه الحالة يصحّ الفسخ، ولا يستحقّ المُشترك شيئاً؛ لأنّه لم يعمل شيئاً ليستحقّ الجائزة، والعقود المشتملة على الجوائز تأخذ أحكام الجعالة، والجعالة يصحّ فسخُها منّ الجاعل قبل الشروع في العمل⁽⁴⁷⁰⁾، وأما في حال لم يعلم المُشترك بالفسخ لا يستحقّ شيئاً⁽⁴⁷¹⁾ إلا قول عند الشافعية⁽⁴⁷²⁾.

(467) ابن الحاجب، جامع الأمهات 244/1.

(468) البجيرمي، حاشية البجيرمي 454/8.

(469) البهوتي، كشف القناع 76/14.

(470) الأنصاري، الغرر البهية 246/12. البهوتي، كشف القناع 100/14. الرحيباني، مطالب أولي النهى 85/12.

(471) الأنصاري، الغرر البهية 246/12. الهيتمي، تحفة المحتاج 483/26. البهوتي، كشف القناع 99/14.

(472) الأنصاري، الغرر البهية 248\12.

الحالة الثانية: أن يُفسَخَ العقد بعد شروع المُشترك في القيام بالعمل المطلوب منه لكي يحصلَ على الجائزة، فإذا أتمَّ العمل فعلى مُقدِّم الجائزة أجره مثل ما عمِل؛ لأنَّ المُشترك أتمَّ العمل في مقابل عوضٍ، واستحقَّه بإتمامه العمل، وهو هنا الجائزة⁽⁴⁷³⁾، أمَّا في حال شرَع بالعمل ولم يُتمَّه، فيستحقَّ أجره المثل مقابل عمله الذي قام به؛ لأنَّه بالفسخ زال العقد، وبالتالي زالتِ الجائزة، فاستحقَّ أجره المثل على عمله، وما عمِله بعد الفسخ لا شيء له⁽⁴⁷⁴⁾.

الاعتبار الثاني: الفسخ من مستحقِّ الجائزة

إذا كان الفسخ من مستحقِّ الجائزة، سواء قبل الشُّروع في العمل أو بعده، فُسخَ العقد، ولا شيء له؛ لأنَّه فسَخَ العقد بإرادته واختياره، ولم يُتمَّ ما طُلب منه، وإنَّ أتمَّه فيكون قد تنازل عن حقِّه في الجائزة، وهذا لا يُتصوَّر إلا إذا كان المُتقدِّم للجائزة مُعيَّنًا⁽⁴⁷⁵⁾.

(473) الهيتمي، تحفة المحتاج 483/26. البهوتي، كشاف القناع 101/14. الرحيباني، مطالب أولي النهى 85/12.

(474) الأنصاري، أسنى المطالب 335/12. البهوتي، كشاف القناع 100/14.

(475) الهيتمي، تحفة المحتاج 452/26. البهوتي، كشاف القناع 100/14. الرحيباني، مطالب أولي النهى 87/12.

الفصل الثالث

تطبيقات معاصرة للجوائز

وفيه ستة مباحث:

المبحث الأول: الجوائز التجارية

المبحث الثاني: اليانصيب

المبحث الثالث: جوائز المصارف

المبحث الرابع: جوائز الجمع بين العقود

المبحث الخامس: قلب العوض إلى جائزة

المبحث السادس: جوائز وسائل التواصل الاجتماعي

المبحث الأول

الجوائز التجارية

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة الجوائز التجارية

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للجوائز التجارية

المطلب الثالث: السحب على الجوائز

المطلب الأول

حقيقة الجوائز التجارية

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف الجوائز التجارية

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: تعريف الجوائز التجارية باعتبارها مركبًا إضافيًا

المسألة الثانية: تعريف الجوائز التجارية باعتبارها اللقب

الفرع الثاني: أنواع الجوائز التجارية

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: الجوائز التجارية من حيث النوع

المسألة الثانية: الجوائز التجارية من حيث الاشتراط وعدمه

المطلب الأول: حقيقة الجوائز التجارية

الجوائز التجارية لم تكن معروفة عند القدماء، وإنما هي نتاج التطور الحاصل في الأسواق التجارية، وأصبحت منتشرة بشكل واضح ولافت، واتخذت صوراً وأشكالاً متعددة، وكثر الحديث عنها في هذا الزمان؛ لذا كان من الضروري بيان حقيقتها من حيث تعريفها وبيان أنواعها.

الفرع الأول: تعريف الجوائز التجارية

قبل الخوض في بيان الحكم الشرعي للجوائز التجارية، لا بد من تصوورها تصوراً صحيحاً؛ لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوّره⁽⁴⁷⁶⁾، فتصوّر المسألة هو الأصل، والحكم عليه تابع له، فإذا كان الأصل واضحاً كان الحكم أقرب إلى الصواب.

المسألة الأولى: تعريف الجوائز التجارية باعتبار كل مفردة على حدة

أولاً: تعريف الجوائز

تم تعريف الجوائز لغةً واصطلاحاً في بداية هذه الدراسة، يُرجع إليها في موضعها؛ تجنّباً للتكرار، وسأذكر فقط التعريف المختار للجائزة، فهي: "التزام عوض متقوم معلوم للغير اختياراً إن تحقق العمل المطلوب".

ثانياً: تعريف التجارة

التجارة (لغةً): أصلها من مادة (تَجَرَ) يتجرُّ تجارة أي باع وشري⁽⁴⁷⁷⁾، والتاجر الذي يبيع ويشترى⁽⁴⁷⁸⁾.

⁽⁴⁷⁶⁾ ابن أثير الحاج، التقرير والتحبير 369/4.

⁽⁴⁷⁷⁾ ابن سيده، المحكم والمحيط الأعظم 276/3. ابن منظور، لسان العرب 89/4.

⁽⁴⁷⁸⁾ الزبيدي، تاج العروس 2553/1.

التجارة (اصطلاحاً): استمدّ الفقهاء القدامى تعريف التجارة من معناها اللغويّ، فعرفوها بأنّها: "تقليب المال بالمعاوضة بغرض الربح" (479).

المسألة الثانية: تعريف الجوائز التجاريّة باعتبارها مُركّباً إضافياً

يمكن الاعتماد في تعريف الجوائز التجاريّة على التعريف المختار للجائزة وبنائه عليه، فتعرّف الجوائز التجاريّة بأنّها: "التزام عوض متقوم معلوم للغير اختياريّاً إن تحقّق العمل التجاريّ المطلوب" (480).

في هذا التعريف تمّ تقييدُ العمل المطلوب تحقّقه بالعمل التجاريّ؛ لأنّ هذا المطلب مُتخصّصٌ في بيان حقيقة الجوائز التجاريّة التي تُستحقّ عن طريق عملٍ تجاريّ، وممايزتها عن غيرها من الجوائز الأخرى.

الفرع الثاني: أنواع الجوائز التجاريّة

بعد بيان ماهيّة الجوائز التجاريّة، لا بدّ من بيان أنواعها وتوضيح صُورها، إذ إنّ لها عدّة أنواع، من حيث ماهية هذه الجوائز، ومن حيث الاشتراطُ لإمكانية الحصول عليها وعدمه؛ وبيانها بمثابة أساسٍ متينٍ يُبنى عليه الحكم الشرعيّ للجوائز التجاريّة، ويكتملُ التصوير الصحيح لها.

المسألة الأولى: الجوائز التجاريّة من حيث النوعُ

الجوائز التجاريّة من حيث نوعها تنقسم إلى ثلاثة أقسام، هي:

أولاً: الجوائز التذكاريّة

(479) الأنصاري، أسنى المطالب 110/5.

(480) لشرح التعريف يمكنك الرجوع إلى مبحث تعريف الجائزة في بداية الدراسة.

وهي ما تمنحهُ المؤسّسات والشركات والمحلات التجاريّة للعملاء المرتقيين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجاريّة من أجل تكوين علاقة طيّبة، والتذكير بأنشطتهم وسلعهم وخدماتهم⁽⁴⁸¹⁾.

ومن أمثلة هذه الجوائز التذكاريّة: ما يُقدّمه المحلّ التجاريّ من التقاويم السنويّة، وكُتَيْب أذكار أو نصائح معيّنة، وكُتَيْب وصفات أكلات صحيّة وغيرها.

ثانيًا: الجوائز الإعلانيّة (العينات)

هي ما تُقدّمه المؤسّسات والشركات والمحلات التجاريّة للعملاء من نماذج تُعدّ إعدادًا خاصًّا؛ للتعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة؛ لمعرفة مدى تلبية احتياجاتهم، وإشباعها لرغباتهم⁽⁴⁸²⁾.

ومن أمثلة الجوائز الإعلانيّة (العينات): ما تُقدّمه محلات المواد التجميليّة من عينات من منتجاتها كالعطور والكريمات ومنتجات الأعشاب العلاجيّة وغيرها.

ثالثًا: الجوائز الترويجيّة

هي ما يُقدّمه التُّجار من مكافآت تشجيعيّة للمُشتريين مقابل شرائهم سلعة أو خدماتٍ مُعيّنة أو اختيارهم تاجرًا مُعيّنًا⁽⁴⁸³⁾.

ومن أمثلة هذه الجوائز الترويجيّة: ما يُقدّمه المحلّ التجاريّ من أدوات كهربائيّة أو أدوات منزليّة أو تذاكر سفر وغير ذلك.

المسألة الثانية: الجوائز التجاريّة من حيث الاشتراطُ وعدمه

الجوائز التجاريّة من حيث الاشتراطُ وعدمه تنقسم إلى قسمين، هما:

(481) المصلح، خالد بن عبد الله (2003م)، الحوافز التجاريّة التّسويقيّة وأحكامها في الفقه الإسلامي، بدون طبعة ودار نشر، ص68.

(482) المصلح، الحوافز التجاريّة التّسويقيّة ص70.

(483) المصلح، الحوافز التجاريّة التّسويقيّة ص69 نقلًا من كتاب فن البيع.

أولاً: الجوائز التجارية خالية من أي شرط

هي ما يقدمه التُّجَّار لزيائنهم من جوائزٍ دون تعليق الحصول عليها على شرط، وبالتالي يمكن لأيِّ شخص الحصول عليها، سواءً اشترى أو لم يشتري.

ثانياً: الجوائز التجارية المعلقة على شرط

هي ما يقدمه التُّجَّار لزيائنهم من جوائزٍ مع تعليقها على شرط، والجوائز التجارية المعلقة على شرط لها أربع صور، هي:

الصورة الأولى: الجوائز التجارية المعلقة على شرط الشراء مُطلقاً عن أي قيد

وذلك بأن يضع محلّ تجاريّ جوائز لكلّ شخص يشتري من هذا المحلّ مهما اختلفت السلع المُشترَاة ومهما بلغ مبلغ الشراء، كأن يُعلن محلّ أجهزة كهربائية بأن كلّ مَنْ يشتري من المحلّ يحصل على مجفّف شعر، فإذا اشترى أحدهم غَسَّالَةً أو ثَلَاجَةً أو أيّ سلعةٍ من هذا المحلّ حصل على الجائزة (مجفّف شعر) مهما بلغ سعرها، فينظرون إلى تحقّق شرط الشراء مُطلقاً دون النظر إلى أيّ قيد آخر.

الصورة الثانية: الجوائز التجارية المعلقة على شرط الشراء من سلعة معيّنة

وذلك بأن يضع محلّ تجاريّ جوائز لمن يشتري من سلعة معيّنة، كأن يُعلن محلّ أجهزة كهربائية بأن كلّ مَنْ يشتري غَسَّالَةً يحصل على مجفّف شعر، أمّا في حال اشترى أحدهم ثَلَاجَةً فلا يحصل على مجفّف شعر؛ لأنّ الجائزة معلقة على شرط الشراء من سلعة معيّنة، وهي هنا الغَسَّالَة.

الصورة الثالثة: الجوائز التجارية المعلقة على شرط الشراء بمبلغ معيّن

وذلك بأن يضع محلّ تجاريّ جوائز لمن يشتري بمبلغ معيّن، كأن يُعلن محلّ أجهزة كهربائيّة أنّ كلّ من يشتري بألف دولارٍ يحصل على مجفّف شعر، فمن يشتري بأقلّ من ذلك لا يحصل على الجائزة.

الصورة الرابعة: الجوائز التجاريّة المعلّقة على شرط جمع قطعٍ مفرّقةٍ في أفراد سلعة

معينة

وذلك بأن يضع محلّ تجاريّ جوائز لمن يجمع قطعاً مفرّقةً موجودةً في أفراد سلعة معيّنة، فيكون قد اشترط الشراء ضمناً؛ حيث لا يمكنه جمع القطع المفرّقة في أفراد السلعة المعيّنة إلا بالشراء من هذه السلعة، كأن يضع محلّ مشروباتٍ غازيّةٍ جوائز لمن يجمع أغطيّة مشروبٍ معيّناً عليها أرقام، فمن يجمع خمسة أغطيّة تحمل خمسة أرقام متسلسلة يحصل على تلفاز مثلاً.

المطلب الثاني

الحكم الشرعي للجوائز التجارية

وفيه ستة فروع:

الفرع الأول: تحرير محل النزاع في الحكم الشرعي للجوائز التجارية

الفرع الثاني: سبب خلاف العلماء في الحكم الشرعي للجوائز التجارية

الفرع الثالث: أقوال العلماء في الحكم الشرعي للجوائز التجارية

الفرع الرابع: أدلة الحكم الشرعي للجوائز التجارية

الفرع الخامس: ترجيح الحكم الشرعي للجوائز التجارية

الفرع السادس: ضوابط الجوائز التجارية

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للجوائز التجارية

بيّنتُ سابقاً أنّ الجوائز التجارية تأخذ عدّة صور وأشكال، فهل جميع هذه الصور للجوائز التجارية لها حكم واحد أم يختلف حكمها من صورة إلى أخرى؟ للإجابة عن هذا السؤال سأعرض -في هذا المطلب- حكم الجوائز التجارية من حيث تحرير محلّ النزاع، وبيان سبب الخلاف بين العلماء، مع ذكر أقوالهم، وبيان أدلتهم ثمّ الترجيح.

الفرع الأول: تحرير محلّ النزاع في الحكم الشرعي للجوائز التجارية

لا بدّ أولاً من تحرير محلّ النزاع في مسألة الحكم الشرعي للجوائز التجارية، فليست جميع الجوائز التجارية محلّ نزاعٍ وخلافٍ بين العلماء، فمنها ما اتفق العلماء على جوازها، ومنها ما اتفقوا على عدم جوازها، ومنها ما وقع عليها النزاع والخلاف بينهم، وتفصيل ذلك فيما يلي:

أولاً: من حيث نوعيّة الجوائز التجارية

تتعدّد الجوائز من حيث نوعيّتها إلى عدّة أنواع: الجوائز التذكارية، والجوائز الإعلانية (العينات)، والجوائز الترويجية.

فالجوائز التذكارية، والجوائز الإعلانية (العينات) لا خلاف بين العلماء المعاصرين في جوازها؛ لأنها في عرفِ التّجار وعُرفِ النّاس من قبيل الهدية (الهبة) لا الجعل، حيث لا يُشترطُ للحصول عليها القيام بعمل معيّن كالشراء، وبمقدور الجميع الحصول عليها، فتكثّف على أنّها هبة، والهبة مشروعة باتّفاق الفقهاء⁽⁴⁸⁴⁾، ولكونها داخلةً في البرّ والإحسان، قال الله ﷻ: ﴿فَإِنْ طَبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِّنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَّرِيئًا﴾⁽⁴⁸⁵⁾، فهي -في حقيقتها- ليست من قبيل

(484) سلطان العلماء وأبو الليل، محمد عبد الرحمن ومحمود أحمد (2005م)، المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي: قطر، ص47. السرخسي، المبسوط 284/14. الصاوي، بلغة السالك 198/9. الأنصاري، أسنى المطالب 33/13. البهوتي، شرح منتهى الإيرادات 213/7.

(485) سورة النساء: 4.

الجوائز؛ لأنّ الجوائز تكون في مقابل القيام بعملٍ ما، وهذه الهدايا التذكارية والهدايا الإعلانية إنّما غلبَ عليها - في الاسم فقط - لفظ الجوائز بين الناس في تعاملاتهم اليومية. وإنّما وقع الخلاف بين العلماء في الجوائز الترويجية التي يُقدّمها أصحاب المحلات التجارية، سواء كانت هذه الجوائز من جنس السلع المُشترَأة أو من غير جنسها. ووقع الخلاف -أيضاً- في حكم الجوائز الترويجية التقديّة التي يُقدّمها أصحاب المحلات التجارية.

ثانياً: من حيثُ اشتراطُ الشراء وعدمه

إذا كان الحصول على الجوائز التجارية خالياً من أيّ شرط، ففي هذه الحالة لا خلاف بين أهل العلم في جواز هذه الجوائز⁽⁴⁸⁶⁾؛ لأنّها نوع هبة، حيثُ لا يدفعُ الرّبون مألّاً ليحصل على الجائزة، فلم تتحقّق المخاطرة بالمال، فهو على جميع الأحوال، إمّا سالمٌ وإمّا غارمٌ، فانتهى وجه القمار.

وإنّما وقع خلاف العلماء فيما إذا اشترط المحلّ التجاريّ الشراء للحصول على الجائزة، وقد يكون هذا الشرط مقيّداً أو مطلقاً.

ثالثاً: من حيثُ الحاصلون على الجوائز

إذا كان الحاصل على الجوائز جميع المشتركين (المشترين)، ففي هذه الحالة تجوز الجائزة؛ لخروجها من التردّد بين الغرم والغنم⁽⁴⁸⁷⁾.

(486) وجدت من يقول بعدم جواز الجوائز التجارية ولو مع عدم اشتراط الشراء منهم: عبد الله الجبرين، ولا عبرة لخلاف الواحد أو الاثنين في مقابل الجماعة، وعلتهم في ذلك: منع الإضرار بأهل السوق.
الخراشي، سليمان بن صالح (1419هـ)، أحكام المسابقات التجارية، دار القاسم: الرياض، الطبعة الأولى، ص33. صديق، محمود عبد الرحمن محمد، الجوائز الترويجية للإعلان التجاري في الفقه الإسلامي، مجلة كلية الشريعة والقانون: أسيوط، عدد 19، مجلد 4، ص19.
(487) صديق، الجوائز الترويجية ص30.

وإنّما وقع الخلاف فيما إذا كان الحاصل على الجوائز بعض المُشترَكين دون بعض.
يتبيّن من ذلك أنّ المسألة التي وقع خلاف العلماء في حكمها هي: في حال كانت
الجوائز التّجاريّة ترويجيّة، وعلّق المحلّ التّجاريّ الحصول عليها على تحقّق شرط الشّراء، كأن
يشترط الشّراء من سلعة معيّنة، أو الشّراء بمبلغ معيّن، أو جمع قطع متفرّقة في أفراد سلعة،
ويكون الحصول على الجوائز متاحًا لبعض المُشترَكين دون بعض.

الفرع الثّاني: سبب خلاف العلماء في حكم الجوائز التّجاريّة

يُعزى سبب خلاف العلماء في حكم الجوائز التّجاريّة إلى عدّة أسباب:
أولاً: عدم وجود نصّ صريح في حكم الجوائز التّجاريّة يمنع التّزاع، ويحسم الخلاف.
ثانياً: إلحاق الجوائز التّجاريّة بمفسدات المعاملات الماليّة، فمَن ألحق الجوائز التّجاريّة
بالقمار، وأكل أموال النّاس بالباطل قال بالحرمة، ومَن لم يلحقها بهذه المفسدات جعلها على
الأصل في المعاملات وهو الحلّ والجواز.

ثالثاً: ترتّب المصالح والمفاسد على وجود الجوائز التّجاريّة، حيثُ بنى العلماء الحكم
على ترتّب المصالح والمفاسد، فمَن رجّح المصالح على المفاسد قال بالجواز، ومَن رجّح المفاسد
على المصالح قال بعدم الجواز⁽⁴⁸⁸⁾.

الفرع الثّالث: أقوال العلماء في الحكم الشّرعيّ للجوائز التّجاريّة

ينحصر خلاف العلماء في مسألة: الجوائز التّجاريّة التّرويجيّة المعلّقة على شرط الشّراء
بجميع صوره، فهذه الصّور تُبحثُ تحت حكم مسألة واحدة؛ لاشتراكها في علّة الحكم، فالجوائز
في جميع هذه الصّور جوائز ترويجيّة، وجميعها معلّقة على شرط الشّراء، وهذان الأمران هما
العلّة المؤثّرة في الحكم.

(488) رضوان، المسابقات التّجاريّة ص54.

لم يقل أحد من العلماء بجواز الجوائز التجاريّة الترويجيّة المعلّقة على شرط الشراء مطلقاً عن أيّ ضابط شرعيّ، وبعد ذلك اختلفوا فيها على قولين، هما:

القول الأول: جواز الجوائز التجاريّة الترويجيّة المعلّقة على شرط الشراء، وهذا الجواز مقيدٌ بشروط، وأصحاب هذا القول انقسموا إلى مذهبين:

المذهب الأول: المضيّقون، فقد ضيّقوا في صحّة هذه الجوائز، واشتروا شروطاً تزيد على ما اشترطه الموسعون، ومن هذه الشروط: أن لا تكون الجوائز في مقابل زيادة في سعر السلّع الحقيقي⁽⁴⁸⁹⁾، وأن يكون في السلّع حاجة حقيقية للمشتري⁽⁴⁹⁰⁾، ذهب -إلى هذا القول- عامّة أهل العلم، منهم: ابن عثيمين⁽⁴⁹¹⁾ وابن الجبرين⁽⁴⁹²⁾.

المذهب الثاني: الموسعون، لم يشترطوا ما اشترطه أصحاب المذهب الأول، واقتصروا على شرط واحد، وهو أن يكون للمشتري حاجة في السلعة المشتراة، حتّى لو زاد سعرها على سعر السوق؛ لأنّ الجائزة التي هي في مقابل الزيادة تابعة في العقد، فيُغتفر فيها الغرر، فالغرر المؤثّر يكون في المعقود عليه أصالةً لا تبعاً، وممّن ذهب إلى هذا علي الشحود⁽⁴⁹³⁾.

(489) ابن عثيمين، محمد بن صالح (1421هـ)، سلسلة لقاءات الباب المفتوح، عبارة عن لقاءات كان يعقدها الشيخ ابن عثيمين بمنزله كل خميس، قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، 116/17. الخراشي، أحكام المسابقات التجاريّة ص36. صديق، الجوائز الترويجيّة ص29.

(490) الشحود، علي بن نايف، المفصل في أحكام الربا، بدون دار نشر، بدون طبعة، 183/4. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص664. ابن عثيمين، سلسلة لقاءات اليوم المفتوح 201/30. الخراشي، أحكام المسابقات التجاريّة ص34.

(491) ابن عثيمين، سلسلة لقاءات اليوم المفتوح 116/17.

(492) الخراشي، أحكام المسابقات التجاريّة ص35.

(493) الشحود، المفصل في أحكام الربا 183/4.

القول الثاني: عدم جواز الجوائز التجارية الترويجية المعلقة على شرط الشراء، قال بهذا

ابن باز (494)، ومحمد المنجد (495)، والقرضاوي (496)، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء (497).

الفرع الرابع: أدلة الحكم الشرعي للجوائز التجارية

أولاً: أدلة القائلين بجواز الجوائز التجارية الترويجية المعلقة على شرط

الدليل الأول: خلو الجوائز التجارية من مُفسدات المعاملات المالية من ميسرٍ وقمارٍ

وأكل أموال الناس بالباطل والربا والشروط الفاسدة.

وجه ذلك: ما يبذله التجار من جوائز إنما هي من طرفٍ واحدٍ، والمشترون لا يتحملون

أيّ خسارة، فلا وجه للقمار (498)، وجمهور الفقهاء

(الحنفية (499) والشافعية (500) والمالكية (501) والحنابلة (502)) أجازوا أن يكون العوض في المراهنات

والمسابقات - مبدولاً من طرفٍ واحدٍ؛ لانتهاء القمار، وكذلك في مسألتنا إذا كانت الجوائز مبدولةً

(494) ابن باز، عبد العزيز بن عبد الله، مجموع فتاوى ومقالات ابن باز، الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء، 165/17. الشثري، عبد الرحمن بن سعد، فتاوى الأسهم والبنوك، موقع إجابة التابع لمكتبة نور 68/1.

(495) المنجد، محمد صالح، دروس للشيخ محمد المنجد، دروس قام بتقريغها موقع الشبكة الإسلامية 237/5.

(496) القرضاوي، يوسف، فتاوى معاصرة، مكتبة وهبة، بدون طبعة، ص 397.

(497) مجلة البحوث الإسلامية، الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء، 350/49.

فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم (17182) بتاريخ 10/15/1411 هـ.

(498) رضوان، المسابقات التجارية ص 58. صديق، الجوائز الترويجية ص 49.

(499) ابن عابدين، رد المحتار 26/27. ابن مودود الموصل، الاختيار لتعليل المختار 49/1. الزيلعي، تبیین

الحقائق 376/18. السرخسي، شرح السير الكبير 30/1.

(500) النووي، روضة الطالبين 60/4.

(501) الدردير، الشرح الكبير 209/2. النفاوي، الفواكه الدواني 431/8. الدسوقي، حاشية الدسوقي

304/7. المواق، التاج والإكليل 293/5.

(502) ابن مفلح، الفروع 436/7. البهوتي، كشف القناع 425/12. ابن القيم الجوزية، الفروسية 161.

من طرفٍ واحد عن طيب نفس، لا من جميع المشتريين، وكانت خاليةً من شرطٍ يُفسد المعاملة، فتكون مباحة.

الردّ على هذا الدليل:

إنّ هذه المفسدات من ميسر وقمار وأكل أموال النَّاس بالباطل موجودةٌ في المعاملة، ولو لم تكن ظاهرةً للجميع، سيتمّ تفصيلها وكيفية وجودها في أدلة القائلين بعدم جوازها.

مناقشة هذا الرد:

قلتُ بجواز الجوائز التجاريّة بجملة ضوابطٍ شرعيّةٍ تُبعد هذه المفسدات عن المعاملة، أمّا في حال وجود المفسدات في المعاملة وخلوها من الضوابط الشرعيّة، فتكون من المعاملات المحرّمة، والقول بالجواز مُقيّد بالضوابط الشرعيّة، وهذا يختلف عن القول بالجواز مطلقاً.

الدليل الثّاني: القاعدة الشرعيّة: (الأصل في الأشياء الحلّ والإباحة) (503).

وجه ذلك: هذه القاعدة الشرعيّة يعمل بها ما لم يرد دليل التّحريم، ولم يوجد دليل يمنع التّجار من بذل جوائز على الشراء من سلّهم، فيرجع تصرّفهم هذا إلى أصل الحلّ والإباحة (504).

مناقشة هذا الاستدلال:

ورد دليل يُحرّم مثل هذه الجوائز، ومن هذه الأدلّة آيات الميسر والقمار، وآيات أكل أموال النَّاس بالباطل.

الردّ على هذا الاعتراض:

(503) السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، أصول السرخسي = تمهيد الفصول في الإصول، تحقيق: أبو الوفا الأفعاني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 120\2.
(504) رضوان، المسابقات التجاريّة ص58.

إنّ اعتراضكم صحيح في حال كان الحكم الجواز مطلقاً، أما وقد تمّ تقييد الجواز بضوابطٍ شرعيّةٍ تمنع ورود الميسر والقمار وأكل أموال الناس بالباطل على المعاملة، فيكون اعتراضكم في غير محله.

ثانياً: أدلة القائلين بعدم جواز الجوائز التجاريّة الترويجيّة المعلقة على شرط الشراء

الدليل الأول⁽⁵⁰⁵⁾: أنّها من الميسر والقمار المنهي عنه في الشريعة الإسلاميّة، فالميسر والقمار من مُفسدات عقود المعاملات الماليّة، قال الله ﷻ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ}⁽⁵⁰⁶⁾، وقول الله ﷻ: {إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ}⁽⁵⁰⁷⁾.

وجه ذلك في أمرين:

الأمر الأول: أنّ جميع المشتريين يدفعون مبلغاً من المال في مقابل الحصول على الجائزة، وذلك عند قيامهم بشراء سلع تمّ رفع سعرها لأجل الجوائز، ولكن في حال التزاحم عليها عند زيادة عدد المُستحقّين لها، يحصل عليها بعض المشتريين دون بعض؛ فيكون المُشترتون متردّدين بين الغنم والغرم، البعض منهم يغنمون والكثير يغرمون.

(505) السعيدان، وليد بن راشد، قواعد البيوع وفرائد الفروع، بدون طبعة ودار نشر، 144/1. المنجد، دروس للشيخ محمد المنجد 237/5. الديبان، المعاملات الماليّة أصالة ومعاصرة 327/4. الشثري، فتاوى الأسهم والبنوك 68/1. جريسي، خالد بن عبد الرحمن، فتاوى علماء البلد الحرام، مؤسسة جريسي: سعوديّة، الطبعة الأولى، ص716. الخراشي، أحكام المسابقات التجاريّة ص35. صديق، الجوائز الترويجيّة ص30. ابن باز، فتوى: حكم الجوائز [p://search.mandumah.com/Record/17936](http://search.mandumah.com/Record/17936).

(506) سورة المائدة: 90.

(507) سورة المائدة: 91.

الأمر الثاني: في حال كانت الجائزة ذات قيمة كبيرة؛ يكون هذا دافعاً للناس للإقبال على الشراء من المحلات التجارية التي تُقدّم الجوائز ولو لم يكونوا بحاجة إلى الشراء من تلك المحلات، وإنما كان شراؤهم من أجل الجائزة، فيكون في ذلك شبهة قمار، حيث يدفع المشتري مآلاً لاحتمال حصوله على مال أكبر، واعتماده على ضربة الحظّ، والأصل أن يعتمد الإنسان - في حياته - على الكسب وبذل الجهد، وتتبع قوانين الله في الكون من العمل في المهن المختلفة لكسب المال (508).

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ قصد الشراء يعلمه من يشتري، فهو أمرٌ خفيّ متعلّق بالمشتري نفسه، يعلم هو وحده ما يقصده من هذه العملية، هل يقصد السلعة الأساسية أم الجائزة؟، وهذا ما لا يمكن لنا معرفته، وبالتالي لا ينبغي تعليق الحكم عليه (509)، كما أنّ المشتري لم يشتروا إلاّ برضاهم، فلا يتحقّق القمار ولا يُعتبر من قبيل أكل أموال الناس بالباطل.

الردّ على هذا الاعتراض:

أنّ القمار يكون برضا الطرفين، كما أنّ الرّبا يكون برضا الطرفين، وهذا الرضا لا يُعتبر، ولا يُغيّر في الحكم ما دام دليل التحريم موجوداً، فالرضا بالشئ لا يدلّ على حكم الشرع فيه (510).

الدليل الثاني (511): أنّها من أكل أموال الناس بالباطل، قال الله ﷻ: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ

بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ (512).

(508) رشيد رضا، تفسير المنار 2/263. القرضاوي، فتاوى معاصرة ص 397.

(509) الجابري، خليفة بن يحيى بن سعيد (2001م)، أحكام المسابقات في الفقه الإسلامي (رسالة ماجستير)، إشراف الدكتور قحطان عبد الرحمن الدوري، جامعة آل البيت: الأردن، 1/191.

(510) القرضاوي، فتاوى معاصرة ص 399.

وجه ذلك: أنّ التّجّار يرفعون أسعار السّلع من أجل الجوائز، فلولا وجود الجوائز في السّلع لما رُفعت أسعارها، ولما أقبل المشترون على شرائها عند عدم حاجتهم إليها. أمّا عند حاجتهم للسّلع، فهم قد يضطرون للشّراء بسعر أعلى، فيكون قد أُخذَ مالهم جبرًا عنهم لحاجتهم للسّلع، كما أنّ السّعر الزّائد للسّلع يكون في أغلب الأحيان دون مقابل، فصاحب المحلّ يقتطع هذه الزّیادات، ويشتري بمجموعها جوائزَ قيمةً يحصل عليها الواحد أو الاثنان، ويُحرم منها الكثير، ولا يبقى لهم إلا التّمني، فهذه الزّيادة في سعر السّلع تكون قد أخذت من المشتريين ظلّمًا، وأكل التّجّار أموال النّاس بغير حقّ⁽⁵¹³⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ المشتريين يعلمون الفرق بين السّعر الحقيقيّ للسّلع من غير جوائز وبين سعرها مع وجود الجوائز، فلا يُعتبر ذلك من أكل أموال النّاس بالباطل⁽⁵¹⁴⁾، بالإضافة إلى أنّ القائمين بجواز الجوائز التّجاريّة قيّدوا الجواز بكون الجوائز لا تكون مقابل زيادة في ثمن السّلع الأصليّة، فإنّ رفع التّجّار ثمن السّلع لأجل وجود الجائزة، ذهبوا إلى عدم الجواز⁽⁵¹⁵⁾.

الدّليل الثّالث: أنّها من الغرر المنهي عنه، حيثُ نهى رسول الله ﷺ عن الغرر⁽⁵¹⁶⁾.

وجه الدّلالة تظهر في أربعة أمور، هي:

(511) الديبان، المعاملات الماليّة أصالة ومعاصرة 327/4. الشثري، فتاوى الأسهم والبنوك 68/1. السعيدان، قواعد البيوع وفرائد الفروع 144/1. المنجد، دروس للشيخ محمد المنجد 237/5. جريسي، فتاوى علماء البلد الحرام ص 716. الخراشي، أحكام المسابقات التّجاريّة ص 38. الشيباني، محمد بن عبد الله (1996م)، الجوائز والترويج السّلع من المنظور الإسلامي، المنتدى الإسلامي، المجلد 11، العدد 105، ص 42.

(512) سورة البقرة: 188.

(513) القرضاوي، فتاوى معاصرة ص 399. الخراشي، أحكام المسابقات التّجاريّة ص 39. صديق، الجوائز التّجاريّة ص 41.

(514) سلطان العلماء، المسابقات التّجاريّة ص 48.

(515) صديق، الجوائز الترويجية ص 29.

(516) رواه مسلم برقم (1513)، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، كتاب البيوع.

الأمر الأول: الجوائز المبدولة في عملية الشراء تؤثر على سعر السلع، وهذا التأثير بالنسبة للمشتري مجهول، فلا يدري ما المبلغ الذي دفعه مقابل السلعة، وما المبلغ الذي دفعه مقابل الجائزة.

الأمر الثاني: إنَّ قصد المشتري من هذه المعاملة لا يعلم هل هو السلعة أم الجائزة، فقصدُه متردّد بين السلعة والجائزة، ولا يمكن للبشر الكشف عن قصده؛ لأنَّ القصد محلّه القلب، ولا يمكن أن نشقّ القلب ونخرج ما بداخله من المقاصد⁽⁵¹⁷⁾.

الأمر الثالث: قد تكون الجوائز معلومة أو مجهولة، وقد تكون موجودة في كلّ السلع أو في بعضها، فلا يدري المشتري هل سيتمّ شراؤه على السلعة الموجودة في داخلها الجائزة أم لا؟ ولا يدري على ماذا سيحصل لو وقع شراؤه على السلعة الموجودة داخلها الجائزة؟ فيكون المشتري قد دفع ماله مقابل أمر محتمل، وهذا داخل في الغرر المنهية عنه، ومما يُفضي إلى وقوع العداوة والبغضاء بين الناس⁽⁵¹⁸⁾.

الأمر الرابع: القلّة من المشتري يحصلون على الجوائز فيكونون غانمين، والكثرة يكونون غارمين، والغرر في ذلك يتمثّل في جهالة الغانمين وجهالة الغارمين، فكلّ مشتري تتردّد حاله بين العُثم والغُرم، وهذا ممّا يؤدّي إلى العداوة والبغضاء بين المُشركين في عملية السحب⁽⁵¹⁹⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

القائلون بالجواز قيّدوه بضوابط وشروط تمنع وقوع الغرر في المعاملة، من أهمها: ألا يتم ربط الحصول على الجائزة بالشراء، وأن لا يزيد في سعر السلعة عن السعر الأصلي، سأذكرها بالتفصيل بعد الترجيح.

(517) صديق، الجوائز الترويجية ص30.

(518) صديق، الجوائز الترويجية ص37.

(519) صديق، الجوائز الترويجية ص38.

الدليل الرابع: فيها شروط فاسدة منهي عن وجودها في العقود.

وجه ذلك: اشتمال المعاملة المتضمنة الجوائز على شرط ليس من مقتضيات العقد، ولا مما يلائمه، وهذا الشرط هو ربط الجائزة بعملية الشراء، وهذا مما يجعل العقد فاسداً، حيث تنطبق حيثيات الشرط الفاسد على شرط ربط الحصول على الجائزة بالشراء، فلا يتمكن من الحصول عليها إلا من اشترى من المحل التجاري مقدم الجائزة⁽⁵²⁰⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

القائلون بالجواز اشترطوا لجواز الجوائز التجارية شرطاً واضحاً لا يحكمون على المعاملة بالصحة إلا بوجوده، وهو أن لا يتم الربط بين الحصول على الجائزة وعملية الشراء، حيث يُعتبر هذا الشرط المفصل في الحكم على هذه المعاملة.

الدليل الخامس⁽⁵²¹⁾: فيها مخالفة لنهي الرسول ﷺ عن بيعتين في بيعة.

وجه ذلك: إن المعاملة المتضمنة الجوائز يرجع أصلها إلى بيعتين تتمان في بيعة واحدة، فالعقد الأول يتمثل في عملية البيع والشراء، والعقد الثاني يتمثل في الجعالة، بحيث من يشتري يحصل على الجعل وهو الجائزة، فهذا الربط بين العقدين منهي عنه في الشرع الإسلامي.

مناقشة هذا الاستدلال:

تفادى القائلون بالجواز هذا الأمر بوضع ضابط يمنع وجود بيعتين في بيعة واحدة، وهو عدم الربط بين الشراء بمبلغ معين والحصول على الجائزة، وكما أنه من الجائز اجتماع بيعتين في بيعة في حال لم تتعارض موجباتهما.

الدليل السادس⁽⁵²²⁾: فيها مخالفة لقول الرسول ﷺ: (لا ضرر ولا ضرار)⁽⁵²³⁾.

(520) الشيباني، الجوائز والترويج السلعي ص42. صديق، الجوائز الترويجية ص21.

(521) الشيباني، الجوائز والترويج السلعي ص42.

وجه ذلك: إنّ بذل الجوائز من بعض المحلّات التجاريّة فيه إضرارٌ بالتّجار الآخرين، وكسادٌ لسلعهم وبخاصّة صغار التّجار، وذلك بإقبال النّاس على الشّراء من المحلّات التجاريّة التي تُقدّم الجوائز، وإعراضهم عن المحلّات التجاريّة الأخرى التي لا تُقدّم جوائز (524).

مناقشة على هذا الاستدلال من وجوه:

الوجه الأول: فكرة بذل الجوائز من المحلّات التجاريّة منتشرة بين أغلب التّجار، فاحتمال الإضرار بالغير احتمال بعيد، ومثل هذا لا يُبنى عليه حكم شرعيّ.

الوجه الثّاني: التّجار الذين يستخدمون أسلوب بذل الجوائز للتّرويج لسلعهم، وترغيب النّاس بالشّراء منهم، أسلوبهم جائزٌ لا يوجد ما يمنعه، ما لم يُخالف الضّوابط الشرعيّة في التّعامل التجاريّ، وتعتمد على الخبرة والنّشاط والفنّ في ترويج السّلع.

الفرع الخامس: التّرجيح في الحكم الشرعيّ للجوائز التجاريّة

بعد عرض المسألة عرضًا تفصيليًا بتحرير محلّ النّزاع، وبيان سبب خلاف العلماء، وتوضيح أقوالهم، وعرض أدلّتهم أميلُ إلى القول القائل بجواز الجوائز التجاريّة التّرويجيّة المعلّقة على شرط الشّراء بالضّوابط الشرعيّة التي وضعها المذهب المضيّق وهم أكثر أهل العلم، وهذه

(522) الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة 327/4. الشثري، فتاوى الأسهم والبنوك 68/1. السعيدان، قواعد البيوع وفرائد الفروع 144/1. المنجد، دروس للشيخ محمد المنجد 237/5. الخراشي، أحكام المسابقات التجاريّة ص32.

(523) رواه الحاكم في المستدرک، کتاب البيوع، باب حديث معمر بن راشد، رقم الحديث (2305)، وقال: هذا الحديث صحيح الإسناد على شرط مسلم ولم يُخرجاه 454/5، وقال الذهبي في المستدرک: صحيح على شرط مسلم 66/2، وقال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: حسن، 313/1.

(524) ابن باز، فتوى: حكم الجوائز 17936. p://search.mandumah.com/Record/17936. جريسي، فتاوى علماء البلد الحرام ص716.

الضوابط هي أن لا تكون الجوائز في مقابل زيادة في سعر السلع الحقيقي⁽⁵²⁵⁾، وأن يكون في السلع حاجة حقيقية للمشتري⁽⁵²⁶⁾، إلا إنني أرى أن الضوابط الحقيقي المؤثر في الحكم هو عدم الزيادة في سعر السلعة الأصلي؛ لأنه يؤدي إلى القمار، أما ضابط وجود حاجة للسلعة المشتراه، فإن هذا مما يصعب ضبطه؛ وأرجح هذا القول للأسباب الآتية:

1- إن أدلة القائلين بالمنع لم تخل من الرد، وتمثل الرد بتقييد المعاملة المتضمنة

الجوائز بضوابط شرعية تُفسد ما توجه إليه دليل المانعين.

2- إن الشريعة الإسلامية تمتاز بالوسطية في شتى مجالات الحياة، فلا تُغالي ولا

تُفرط، قال الله ﷻ: { وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا }⁽⁵²⁷⁾، فهي تسلك منهجًا وسطًا يسهل على الناس معاشهم، ففي هذه المسألة لم يُغال العلماء في حكم الجوائز التجارية بمنعها، ولم يُفرطوا فيها بالحكم عليها بالجواز مطلقًا دون قيد، فقالوا بالجواز ضمن الضوابط الشرعية التي تُبعدها عن المُفسدات.

3- إن الشريعة الإسلامية لا تمنع أن يبتكر التجار طرقًا وأساليب مختلفة للترويج

لسلعهم وخدماتهم، ولكن ضمن حدود الشرع الإسلامي بما لا يخالف أصوله العامة وقواعده.

4- إن الشريعة الإسلامية تمتاز باليسر والسماحة في شتى المجالات، ومنها المعاملات

المالية، فنتبع منهجًا معينًا في تقرير الأحكام للمعاملات التي تجري بين الناس، وهو أن الأصل

(525) ابن عثيمين، محمد بن صالح (1421هـ)، سلسلة لقاءات الباب المفتوح، عبارة عن لقاءات كان يعقدها الشيخ ابن عثيمين بمنزله كل خميس، قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، 116/17. الخراشي، أحكام المسابقات التجارية ص36. صديق، الجوائز الترويجية ص29.

(526) الشحود، علي بن نايف، المفصل في أحكام الربا، بدون دار نشر، بدون طبعة، 183/4. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص664. ابن عثيمين، سلسلة لقاءات اليوم المفتوح 201/30. الخراشي، أحكام المسابقات التجارية ص34.

(527) سورة البقرة: 143.

في المعاملات الحلّ، ويحُفُّ هذا المنهج سِيَّاحٌ مَن الصَّوَابِطِ الشَّرْعِيَّةِ والقواعد العامَّة؛ لمنع العداوة والبغضاء بين النَّاسِ، فالقول بجواز الجوائز التَّجَارِيَّةِ التَّرْوِيجِيَّةِ المعلَّقة على شرط الشَّراء مع ضبطها بالصَّوَابِطِ الشَّرْعِيَّةِ هو قولٌ يَتَّصِفُ بالمرونة واليسر دون مخالفة لقواعد الشَّرِيعَةِ الإسلاميَّةِ، حيثُ تفادى هذا القول المخالفات التي قد تحصل في مثل هذا النَّوعِ مَن الجوائز بوضعه عدَّةً ضوابطٍ شرعيَّةٍ تضبط المسألة وتجعلها في دائرة الجواز.

الفرع السادس: ضوابط الجوائز التَّجَارِيَّةِ

بعد ترجيح القول القائل بجواز الجوائز التَّرْوِيجِيَّةِ، لا بدّ من ذكر الصَّوَابِطِ الشَّرْعِيَّةِ التي تحُفُّ هذه المعاملة وتجعلها صحيحةً، هي كالاتي:

أولاً: أن لا يربط بين الجائزة وعملية الشَّراء بمبلغ معيّن، حيثُ يُعتبرُ هذا الصَّابِطِ المفصلَ في الحكم على هذه العمليَّة⁽⁵²⁸⁾.

ثانياً: أن لا تكونَ الجوائز مقابل زيادة في ثمن السلعة الأصليَّةِ، فإن رفع التَّجَارِ ثمن السلعة من أجل الجائزة، فهذه الجائزة لا تصح⁽⁵²⁹⁾؛ لأنَّ الجوائز تكون في هذه الحالة مما دفعه جميع المُشترِكين⁽⁵³⁰⁾.

ثالثاً: أن يكون الغرض الأساسي للمشتري هو الحصول على السلعة، أي وجود حاجة له فيها، فإن كان غرضه مَن الشَّراء الحصول على الجائزة، فإنَّ هذا لا يجوز؛ لوجود شبهة قمار،

(528) المعيار الشَّرْعِيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة ص1287.

(529) ابن عثيمين، سلسلة لقاءات اليوم المفتوح 116/17. الخراشي، أحكام المسابقات التَّجَارِيَّةِ ص36. صديق، الجوائز التَّرْوِيجِيَّةِ ص29.

(530) تم بيان حكم أن تكون الجوائز مبدولة من جميع المُشترِكين في مبحث المحلل. المعيار الشَّرْعِيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليَّة الإسلاميَّة ص1287.

حيث يُخاطر بماله فيما لا يحتاج ليحصل على مال أكبر⁽⁵³¹⁾، أمّا إن وُجِدَتِ الجائزة في سلعة يحتاجها المشتري واشترى من أجل السلعة، فينتقي الميسر والقمار هنا؛ لانتفاء أحد شقي التردّد وهو الغرم، وذلك مع توافر الضوابط الأخرى، إلّا إذا كانت الجائزة معلومة ومؤكّد حصولها فيجوز قصدها⁽⁵³²⁾.

رابعاً: أن تكون الجوائز معلومة؛ لأنّ العلم بها يخرجها عن الغرر؛ حيثُ يكون المشتري قد علّم بالجوائز الموضوعة في السلع، فله الخيار في أن يُقدّم على الشراء أو يُحجم، ولا شيء في ذلك، أمّا في حال كانت الجوائز مجهولةً، فهذا يؤدي إلى الغرر والجهالة، فلا يعلم طبيعة الجائزة ومقدارها، إضافةً إلى تغريب المشتري وخداعه، فلا يدري ما هي الجائزة، هل سلعة أم نقوداً أم غير ذلك، ولا يدري ما مقدارها، كبير أم يسير، هذا في حال لم يتم الزيادة في سعر السلعة الأصلي⁽⁵³³⁾.

خامساً: أن يكون إمكان الحصول على الجائزة للجميع دون تفضيل أحدٍ على الآخر ودون مُبرّر مقبول⁽⁵³⁴⁾.

(531) سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص664. المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1287.

(532) الشهود، المفصل في أحكام الربا 4/183. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص664. ابن عثيمين، سلسلة لقاءات اليوم المفتوح 30/201. الخراشي، أحكام المسابقات التجارية ص34.

(533) المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1287. صديق، الجوائز الترويجية ص29-37.

(534) المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1287. صديق، الجوائز الترويجية ص59. المصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص110.

المطلب الثالث

حقيقة السّحب على الجوائز

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف السّحب على الجوائز وصورته

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: تعريف السّحب على الجوائز

المسألة الثانية: صور السّحب على الجوائز

الفرع الثاني: الحكم الشرعيّ للسّحب على الجوائز

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: تحرير محلّ النزاع في الحكم الشرعيّ للسّحب على الجوائز

المسألة الثانية: سبب خلاف العلماء في الحكم الشرعيّ للسّحب على

الجوائز وأقوالهم

المطلب الثالث: السّحب على الجوائز

من الأصول المعروفة عند الفقهاء القُدّامى " الفرعة " وقد تمّ دراستها بالتّفصيل في الفصل الثّاني من هذه الدّراسة، ومما نتج عنها من المستجدات المعاصرة المُتداولة في الأسواق التّجاريّة "السّحب على الجوائز"، فهي نتاج التّنافس القويّ الحاصل بين التّجار وأصحاب الأموال، فما حقيقة السّحب على الجوائز؟ لبيان حقيقته سأعرض -في هذا المطلب- تعريفه وبيان صورته وحكمه؛ لتتضح الحقيقة الصّحيحة لهذه المستجدّة الحاصلة في الأسواق التّجاريّة بين التّجار.

الفرع الأول: تعريف السّحب على الجوائز وصورته

سأوضّح في هذا الفرع تعريف السّحب على الجوائز وصورته؛ ليكون تصوّرنا لها تصوّرًا صحيحًا، وذلك في مسألتين:

المسألة الأولى: تعريف السّحب على الجوائز

لم أجد للعلماء تعريفًا واضحًا للسّحب على الجوائز، وإنّما ما وجدته كان وصفًا لآليّة عملها، ومن خلال ما قرأته عن السّحب على الجوائز عرّفته بأنّه:

"عملية يتمّ -من خلالها- إعطاء أشخاصٍ قسائمٍ مميّزة عن غيرها، يتمّ سحب عددٍ منها، ومن تخرج قسيميّته يحصل على الجائزة".

المسألة الثّانية: صور السّحب على الجوائز

إنّ عمليّة السّحب على الجوائز تأخذُ عدّة صور، ولكلّ صورة طبيعتها الخاصّة بها التي تُميّزها عن غيرها، وسأبيّن في هذا الفرع صور السّحب على الجوائز.

للسّحب على الجوائز ثلاث صور:

الصورة الأولى: الحصول على قسيمة السحب على الجوائز دون مقابل ودون شرط، كأن يُوزَع محلّ تجاريّ أنشئ حديثاً قسائم السحب على الجوائز مجاناً لمن يرغب بالحصول عليها دون اشتراط أيّ شرط؛ وذلك بهدف إشهار المحلّ التجاريّ والإعلام به، وترويجاً لسلعه.

الصورة الثانية: الحصول على قسيمة السحب على الجوائز مقابل القيام بعملٍ معيّن، كأن يُخصّص محلّ تجاريّ جائزةً أو عدّة جوائز لمن يقوم بفعل معيّن خلال فترة زمنيّة محدّدة، يحقّ لمن قام بالعمل -وهم غير مُحدّدين بعدد معيّن- الدخول في عمليّة السحب على الجائزة⁽⁵³⁵⁾، كأن يُعلن محلّ تجاريّ بأنّ من يشتري بمبلغ معيّن، يدخل في السحب على سيّارة، أو أن يُعلن بنك بأنّ من يفتح حساباً جاريّاً، يدخل اسمه في السحب على مبلغ مائة ألف دولار أمريكيّ.

الصورة الثالثة: الحصول على قسيمة السحب على الجوائز مقابل مال

كأن يدفع المشترك مالاً - سواء كان مالاً يسيّرًا أو كبيراً - للحصول على قسيمة السحب على الجوائز دون القيام بعملٍ معيّن، إلّا الحصول على هذه القسيمة، وذلك بأن يحقّ لأيّ أحد شراؤها، ويُطلق عليها " اليانصيب " .

الفرع الثاني: الحكم الشرعيّ للسحب على الجوائز

بيّنتُ سابقاً أنّ السحب على الجوائز له أكثر من صورة، فما الحكم الشرعيّ لهذه الصّور؟، وهل حكمها واحدٌ؟ سأجيب عن هذا التساؤل في هذا الفرع، وذلك ببيان محلّ النزاع في المسألة، وسبب الخلاف بين العلماء، مع ذكر أقوالهم، وبيان أدلّتهم.

(535) الشيباني، الجوائز والترويج السلعي ص42.

المسألة الأولى: تحرير محلّ النزاع في الحكم الشرعيّ للسحب على الجوائز

اتفق العلماء على جواز السحب على الجوائز والحصول عليها إذا كانت دون مقابل، أو دون اشتراط شرط للحصول عليها؛ لأنها من قبيل الهبة الجائزة شرعاً⁽⁵³⁶⁾.

واتفق العلماء على عدم جواز الحصول على قسائم السحب على الجوائز مقابل مال، التي لا يمكن الحصول عليها إلا إذا دُفِعَ مبلغٌ من المال في مقابلها دون تقييد ذلك بالقيام بعملٍ معيّن، أو اشتراط شرط، ففي حال دَفَعَ المشترك مألًا-سواء كان مألًا يسيرًا أو كبيرًا- للحصول على قسيمة السحب على الجوائز دون القيام بعملٍ معيّنٍ إلا الحصول على هذه البطاقة، بأن يحقّ لأيّ أحد شراؤها، وهذا ما يُسمّى "اليانصيب"، فهنا لا خلاف بين العلماء في حرمة هذه الجوائز، مهما كان نوعها، سواء كانت جوائز نقديةً أم عينيةً أم منافع وخدمات، وحتى لو كان الربح من هذه العملية يُنفقُ في جهات الخير، ومن العلماء الذين نُقِلَ عنهم هذا القول: القرضاوي⁽⁵³⁷⁾، اللجنة الدائمة للبحوث العلميّة والإفتاء⁽⁵³⁸⁾، مجلس الإفتاء الكويتي⁽⁵³⁹⁾، وغيرهم.

إنّما حُصِرَ خلاف العلماء في مسألة الحصول على قسيمة السحب على الجوائز مقابل القيام بعملٍ معيّنٍ أو تحقّق شرط، كأن يُخصّصَ محلّ تجاريّ جوائز لمن يشتري بمبلغ معيّن أو من يشتري من سلعة محدّدة أو مثله.

(536) فتاوى قطاع الإفتاء بالكويت (1996م)، قطاع الإفتاء والبحوث الشرعية، الطبعة الأولى، 258/4.

(537) القرضاوي، فتاوى معاصرة ص395.

(538) مجلة البحوث الإسلامية 342/49.

(539) فتاوى قطاع الإفتاء بالكويت 258/4.

المسألة الثانية: سبب خلاف العلماء في الحكم الشرعي للسحب على

الجوائز وأقوالهم

إنّ عملية السّحب على الجوائز هي -في أصلها- مباحة؛ كونها ترجع إلى القرعة المشروعة، التي عرّفها الفقهاء بأنّها "تعيين مبهم من بين عدّة مُستحقّين بأداة من أدوات التّعيين"⁽⁵⁴⁰⁾، والسّحب على الجوائز لا يخرج عن هذا المعنى.

ولكن يرتبط بعملية السّحب على الجوائز قيودٌ وشروطٌ -في أغلب الأحيان- تُؤثّر في حكمها، فتجعلها إمّا مباحةً أو مُحَرّمةً؛ فإذا كانت عملية السّحب على الجوائز خاليةً من أيّ شرط أو قيد تكون مباحة، وإن كانت مُقيّدةً بالقيام بعملٍ مُعيّن تأخذ حكم ذلك العمل الذي قُيّدت به، وإن كانت مُقيّدةً بالحصول عليها في مقابل دفع مال تكون مُحَرّمة.

بناءً على ذلك، اختلف العلماء في حكم السّحب على الجوائز مقابل القيام بعملٍ مُعيّن نتيجة خلافهم في حكم ما بُنيت عليه من عمل، فإذا كان العمل المطلوب للحصول على قسيمة السّحب على الجوائز جائزاً ينسحب هذا الحكم إلى عملية السّحب على الجوائز فتكون مباحة شرعاً.

أمّا في حال كان العمل المطلوب للحصول على قسيمة السّحب على الجوائز مُحَرّمًا فينسحب الحكم إلى عملية السّحب على الجوائز فتكون مُحَرّمة شرعاً؛ لأنّ عملية السّحب على الجوائز نتاجُ القيام بالعمل فيأخذ حكمه.

ومنّ التّطبيقات على جواز السّحب على الجوائز بجواز العمل الذي ترتبت عليه: الدّخول في السّحب على الجوائز لمنّ يُجيب عن أسئلة المسابقة إجاباتٍ صحيحةً -دون أن يُقدّموا أيّ

(540) انظر: الرصاع، حدود ابن عرفة 57/3.

مبلغ ماليّ - فهذا العمل المطلوب مباحّ شرعاً فينسحب حكم الجواز إلى عملية السحب على الجوائز المترتبة على هذه المسابقة.

ومن التطبيقات على عدم جواز السحب على الجوائز لعدم جواز العمل الذي ترتبت عليه: أن يضع محلّ تجاريّ لبيع الخمر وشربه جوائز لمن يخرم على بطاقة معينة الدخول عشر مرّات، فهذا العمل محرّم شرعاً فتكون عمليّة السحب على الجوائز محرّمة شرعاً.

ومن التطبيقات على اختلاف العلماء في السحب على الجوائز نتيجة اختلافهم في حكم العمل الذي ترتبت عليه عملية السحب: أن يضع محلّ تجاريّ جوائز - سيارة مثلاً - لمن يشتري منه سلعة معينة، أو أن يعلن محلّ أدوات منزلية أنّ من يشتري بمبلغ ألف دولار يحصل على قسيمة سحب على سيارة، أو أن تُرفق شركة من الشركات الإعلانية مسابقة في مجلّتها الإعلانية، وكلّ من يشتري المجلّة يُجيب عن المسابقة يدخل في السحب على جوائز، فهذه الجوائز التجاريّة، اختلف العلماء في حكمها، فيجري هذا الخلاف - أيضاً - على عمليّة السحب على الجوائز المترتبة على هذا الشراء، فمن قال بجوازها أجاز السحب على الجوائز المترتبة عليها وأجاز الحصول عليها، ومن قال بعدم الجواز لم يُجز السحب على الجواز الناتج عنها.

طريقة السحب على الجوائز:

بعد ذلك لا بدّ من بيان كيفية السحب على الجوائز أو آليتها، علماً بأنّ السحب على الجوائز يتمّ بالقرعة؛ لأنّه يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالقرعة بحسب عرف الناس، فلا تخلو عملية سحب على الجوائز إلاّ وذكرتها معها القرعة؛ لأنّ القرعة هي الطريقة الوحيدة والمعروفة بين الناس للسحب على الجوائز على اختلاف أساليبها وطرقها.

فالجوائز قد يستحقّها جمعٌ غفير، وفي الغالب - حسب الواقع العمليّ لهذه المعاملات - ألاحظ أنّها لا تفي بجميع مستحقّيها، كما هي الحال في قسائم السحب على الجوائز التي تُعطى

لكلّ مَنْ يرغب في الحصول عليها مجاناً، فالواقع العمليّ يؤكّد كثرتهم، فهنا الجوائز تكون من قبيل الهبة التي لا بدّ من تحديد أصحابها، ويتمّ تحديدهم بالقرعة.

وكذلك في حال اشتراط القيام بعملٍ معيّن للحصول على قسائم السحب على الجوائز، فكلّ مَنْ يقوم بالعمل يستحقّ الجائزة، فيستوون في الاستحقاق، والواقع العمليّ يثبت عدم استيعاب الجوائز لجميع مستحقّيها؛ لأنّ التّجار يرصدون جوائز قليلةً لعددٍ محدّد من آلاف المستحقّين، فيحصل التّراحم على الجائزة، فكان لا بدّ من إيجاد طريقة تحدّد مُستحقّ الجائزة، فوجدت القرعة التي تُستخدم عند التّراحم في الاستحقاق مع عدم إمكان التّعيين، وقد بيّنتُ في مبحث القرعة طرقاً تقليديّةً وطرقاً حديثة " قرعة إلكترونيّة " يتمّ من خلالها السحب على الجوائز.

المبحث الثاني

اليانصيب

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة اليانصيب

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لليانصيب

المطلب الأول

حقيقة اليانصيب

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف اليانصيب

الفرع الثاني: صورة اليانصيب وأنواعه

المطلب الأول: حقيقة اليانصيب

اليانصيب بصورته المعاصرة من المصطلحات المستحدثة التي لم تكن معروفة في العصور القديمة، ولكنها ترجع إلى أصل معروف عندهم وهو القرعة، فاليانصيب تداوله الناس فيما بينهم، وأصبح طريقاً من طرق جلب المال، فما حقيقته؟ سأبين ذلك من خلال تعريفه وبيان صورته وأنواعه.

الفرع الأول: تعريف اليانصيب

إتماماً للفائدة، سأعرض في هذا الفرع بيان تعريف اليانصيب لغةً واصطلاحاً قبل الخوض في بيان صورته وأنواعه.

أولاً: اليانصيب لغةً

هو لفظ مُكوّن من جزأين: (يا) حرف نداء، و (نصيب) تعني الحظّ من الشيء، أي: تعال لحظك⁽⁵⁴¹⁾.

ثانياً: اليانصيب اصطلاحاً

عُرّف اليانصيب بأنّه: "عبارة عن مالٍ كثيرٍ تجمعه بعض الحكومات أو الجمعيات أو الشركات من أوفٍ من الناس، تجعل جزءاً كبيراً منه لعددٍ قليلٍ من دافعي المال، يقسم بينهم بطريقة الميسر، وتأخذ هي الباقي"⁽⁵⁴²⁾.

من خلال التعريف السابق يتبين أنّها معاملة مالية تعتمد على محض الحظّ والصدفة، فكلّ مشترك في هذه المعاملة يدفع مبلغاً صغيراً للحصول على قسيمة اليانصيب، وهذه القسائم ليست لها قيمة في ذاتها، وإنّما قيمتها في الأرقام التي تُميّزها، وقد يحصل المشترك على المقابل

(541) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة 348/5.

(542) رشيد رضا، تفسير المنار 263/2.

- الجوائز - بمحض الصدفة، ويكون هذا الاحتمال ضئيلاً، وقد لا يحصل عليها مطلقاً، وهذا حال الغالبية العظمى من المشتركين.

الفرع الثاني: صورة اليانصيب وأنواعه

أولاً: صورة اليانصيب

أن تقوم جهة معينة بطباعة أوراق صغيرة على هيئة معينة تحمل أرقامًا محددة -تُشبه الأوراق البنكية- وتجعل ثمن كل ورقة مبلغًا صغيرًا، ومن مجموع أثمان هذه البطاقات تُخرَج جوائز ذات قيمة كبيرة يتم السحب عليها من خلال الأرقام المُعرّفة لكل ورقة، فالورقة التي تخرج أولاً تريح الجائزة الأولى، وهي الكبرى، والورقة التي تُخرَج ثانيًا تريح الجائزة التي تلي الأولى، وهكذا حتى إذا ما انتهت الجوائز توقّف السحب عندها، وكان من بقي خاسرًا، وما تبقى من أرباح تُصرفُ إلى جهات معينة⁽⁵⁴³⁾.

والنصيب -أي الجوائز- قد يكون مبلغًا أو عدّة مبالغ، وقد يكون شيئًا أو عدّة أشياء تُوضع تحت السحب.

ثانيًا: أنواع اليانصيب

يتنوع اليانصيب باعتبار توزيع الأرباح الناتجة عنه إلى عدّة أنواع⁽⁵⁴⁴⁾:

أولاً: اليانصيب التجاري

وهو أن تقوم الجهة المنظمة للمعاملة بصرف ما تبقى من الأموال بعد إعطاء الفائزين نصيبهم - أي جوائزهم - لصالحها دون التقييد بصرفها في مشاريع معينة، ويُقصد هذا النوع عند إطلاق لفظ اليانصيب، وهو من أشهر أنواعه.

(543) رشيد رضا، تفسير المنار 2/263.

(544) رضوان، المسابقات التجارية ص64.

ثانياً: اليانصيب الخيري

وهو أن تقوم الجهة المنظمة للمعاملة بصرف ما تبقى من الأموال بعد إعطاء الفائزين نصيبهم - أي جوائزهم - لصالح مشاريع خيرية كبناء مساجد أو مدارس أو مستشفيات أو غيرها.

المطلب الثاني

الحكم الشرعي لليانصيب

وفيه فرعان:

الفرع الأول: أقوال العلماء في الحكم الشرعي لليانصيب

الفرع الثاني: أدلة الحكم الشرعي لليانصيب

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لليانصيب

سَبَقَ وَأَنَّ بَيَّنْتُ فِي الْمَطْلَبِ السَّابِقِ حَقِيقَةَ الْيَانَصِيبِ مِنْ خِلَالِ بَيَانِ تَعْرِيفِهِ وَتَوْضِيحِ صَوْرَتِهِ وَأَنْوَاعِهِ، بَعْدَ ذَلِكَ أُنْتَقَلَ لِلْحَدِيثِ عَنِ أَقْوَالِ الْعُلَمَاءِ فِي حُكْمِ الْيَانَصِيبِ مَعَ بَيَانِ أُدْلَتِهِمْ، وَذَلِكَ فِي الْفُرْعَيْنِ الْآتِيَيْنِ:

الفرع الأول: أقوال العلماء في الحكم الشرعي لليانصيب

سَأَتَتَوَلَّى فِي هَذَا الْفَرْعِ بَيَانِ أَقْوَالِ الْعُلَمَاءِ فِي حُكْمِ الْيَانَصِيبِ، مَعَ ذِكْرِ أَمْزَجِهِمْ، وَذَلِكَ كَالآتِي:

إِذَا دَفَعَ الْمُشْتَرِكُ مَا لَمْ يَسِيرًا أَوْ كَبِيرًا -لِلْحَصُولِ عَلَى بَطَاقَةِ السَّحْبِ عَلَى الْجَوَائِزِ دُونَ الْقِيَامِ بِعَمَلٍ مُعَيَّنٍ إِلَّا الْحَصُولَ عَلَى هَذِهِ الْبَطَاقَةِ، وَذَلِكَ بِأَنَّ يَحِقَّ لِأَيِّ أَحَدٍ شِرَاؤُهَا، هَذَا مَا يُسَمَّى بِالْيَانَصِيبِ، فَهَذَا لَا خِلَافَ بَيْنَ الْعُلَمَاءِ فِي حُرْمَةِ هَذِهِ الْجَوَائِزِ، مَهْمَا كَانَ نَوْعُهَا سَوَاءً أَكَانَتْ جَوَائِزَ نَقْدِيَّةً أَمْ عَيْنِيَّةً أَمْ مَنَافِعَ وَخِدْمَاتٍ، وَبِغَضِّ النَّظَرِ عَنِ نَوْعِهِ، حَتَّى لَوْ كَانَتْ هَذِهِ الْجَوَائِزُ تُنْفَقُ عَلَى جِهَاتِ الْخَيْرِ؛ فَاللَّهُ ﷻ طَيِّبٌ لَا يَقْبَلُ إِلَّا طَيِّبًا، وَالْغَايَةُ لَا تُبَرَّرُ الْوَسِيلَةَ، فَلَا بَدَّ مِنْ وَسِيلَةٍ طَاهِرَةٍ لِغَايَةٍ شَرِيفَةٍ⁽⁵⁴⁵⁾، وَمَنْ الْعُلَمَاءُ الَّذِينَ نُقِلَ عَنْهُمْ هَذَا الْقَوْلُ⁽⁵⁴⁶⁾: يَوْسُفُ الْقُرْضَاوِيُّ⁽⁵⁴⁷⁾، وَابْنُ عَثِيمِينَ⁽⁵⁴⁸⁾، وَابْنُ بَازٍ⁽⁵⁴⁹⁾، وَابْنُ الْمُنْجِدِ⁽⁵⁵⁰⁾، وَعَبْدُ اللَّهِ بْنُ عَقِيلٍ⁽⁵⁵¹⁾،

(545) القرضاوي، يوسف (2007م)، الحلال والحرام في الإسلام، مكتبة وهبة، بدون طبعة، ص352.

(546) رضوان، المسابقات التجارية ص64.

(547) القرضاوي، الحلال والحرام في الإسلام 352. القرضاوي، فتاوى معاصرة ص395.

(548) مجموعة من العلماء، فتاوى إسلامية، تحقيق: محمد بن عبد العزيز المسند، ملتنقى أهل الحديث، 4/486.

(549) فتاوى إسلامية 4/487.

(550) المنجد، محمد صالح، فتاوى الإسلام سؤال وجواب، جمعها: أبو يوسف القحطاني، ملتنقى أهل الحديث،

1869/1.

(551) ابن عقيل، عبد الله بن عزيز، فتاوى الشيخ عبد الله بن عقيل، ملتنقى أهل الحديث 1/142.

وحسام الدين عفانة⁽⁵⁵²⁾، واللجنة الدائمة للبحوث العلميّة والإفتاء⁽⁵⁵³⁾، ودار الإفتاء الإردنيّة⁽⁵⁵⁴⁾،
ومجلس الإفتاء الكويتي⁽⁵⁵⁵⁾.

الفرع الثاني: أدلة الحكم الشرعيّ لليانصيب

بعد بيان أقوال العلماء في الحكم الشرعيّ لليانصيب، سأخوض في بيان المستندات
الشرعيّة للحكم الشرعيّ لليانصيب.

استدلّ العلماء على حرمة اليانصيب، وبالتالي حرمة الجوائز الناتجة عنه بالكتاب والسنة
والقياس والإجماع والأثر والمعقول:

من الكتاب:

أولاً: اشتمال اليانصيب على الميسر والقمار المنهيّ عنهما، قال الله ﷻ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ
آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ} ⁽⁵⁵⁶⁾.

وجه الدلالة: كلُّ مُشْتَرِكٍ يدفع ماله -قلّ أم كثر- مُخَاطَرًا به، فهو لا يدرى هل
سيحصل على مقابله -الجائزة- أم لا؟، فإذا حصل عليه سيكون غانمًا، وإن لم يحصل عليه

(552) عفانه، حسام الدين، يسألونك، مكتبة دنديس: فلسطين، الطبعة الأولى، 161/5.

(553) الدويش، أحمد بن عبد العزيز، فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلميّة، رئاسة إدارة البحوث العلميّة
والإفتاء: الرياض، الطبعة الأولى، 430/15. مجلة البحوث الإسلاميّة 342/49.

(554) فتوى: حكم اليانصيب الخيري الأردني، رقم الفتوى 1303، 2011م،

<https://aliftaa.jo/Question.asp>

(555) فتاوى قطاع الإفتاء بالكويت 258/4.

(556) سورة المائدة: 90.

كان غارماً، ويخسر ماله الذي دفعه دون مقابل، فيربح واحد، ويخسر الآلاف والملايين، وهذا عين الميسر والقمار المنهي عنه⁽⁵⁵⁷⁾.

ثانياً: اشتمال اليانصيب على أكل أموال الناس بالباطل، قال الله ﷻ: {وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ} (558).

وجه الدلالة: أنّ فيه أكلاً لأموال الناس بالباطل؛ فالقائمون على هذه العملية يأخذون أموال المشتركين دون وجه حق، مُغرّرين بهم، مُخادعين لهم⁽⁵⁵⁹⁾.

من السنة:

اشتمال اليانصيب على الغرر والجهالة المنهيّ عنهما، فقد نهى رسول الله ﷺ عن الغرر⁽⁵⁶⁰⁾.

وجه الدلالة: اليانصيب بيع ورقة تحمل جهالة في ذاتها، وهو -أيضاً- بيع على شيء في المستقبل مجهول، فالغرر المؤثر في العقود متوافر في اليانصيب، حيث إنّ اليانصيب شكل من أشكال المعاوضات المالية، يدفع كلّ مشترك مبلغاً معيناً -ولو قليلاً- في مقابل الحصول على ورقة اليانصيب، والغرر واقع في المعقود عليه أصالةً وهو الجوائز التي يطمح المشترك في الحصول عليها، وهو غررٌ كثيرٌ فلا يدري المشترك هل سيحصل على الجائزة أم لا؟، ولا يدري على أيّ جائزة سيقع نصيبه إن خرج رقمه في السحب، وهذا بلا شكّ غررٌ كثيرٌ لا يُغتفر،

(557) الدويش، فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية 430/15. القرضاوي، فتاوى معاصرة ص395. المنجد، فتاوى الإسلام سؤال وجواب 1869/1. ابن عقيل، فتاوى الشيخ عبد الله بن عقيل 142/1. عفانه، يسألونك 335/4.

(558) سورة البقرة: 188.

(559) الشّحود، المفصل في أحكام الرّبا 183/4. الشثري، فتاوى الأسهم والبنوك 67/1. الشريف، باب الفتوى: حكم الشرع في اليانصيب الخيري ص248. رضوان، المسابقات التجارية ص65.
(560) رواه مسلم برقم (1513)، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، كتاب البيوع.

إضافةً إلى أنّ مثل هذه المعاملات ممّا لا حاجة لها ولا ضرورة، فليست من أساسيات الحياة ولا من طرق الكسب المباح فيها، وبذلك يتّضح توافر شروط الغرر المؤثّر في المعاملة ممّا يجعلها محرّمة⁽⁵⁶¹⁾.

أما القياس:

أولاً: قياساً على النرد وهي لعبة معروفة عند الفارسيين⁽⁵⁶²⁾، قال رسول الله ﷺ: (مَنْ لَعِبَ بِالنَّرْدِ شِيرِ كَمَنْ غَمَسَ يَدَهُ فِي لَحْمِ الْخِنْزِيرِ وَدَمِهِ)⁽⁵⁶³⁾.

وجه الدلالة: حرّم العلماء اليانصيب قياساً على لعبة النرد بجامع أنّهما يعتمدان على الحظّ، لا على جهد من الإنسان في جسده وعقله⁽⁵⁶⁴⁾.

ثانياً: قياساً على بيع المزابنة⁽⁵⁶⁵⁾، وبيع الملامسة⁽⁵⁶⁶⁾، وبيع الحصة⁽⁵⁶⁷⁾ المنهي عنهم⁽⁵⁶⁸⁾، فقد روى أنّ رسول الله ﷺ (نهى عن المزابنة)⁽⁵⁶⁹⁾ و(نهى عن الملامسة والمُنَابَذة)⁽⁵⁷⁰⁾، و(عن بيع الحصة)⁽⁵⁷¹⁾.

(561) ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية ص 19. الشريف، فتوى: حكم الشرع في اليانصيب الخيري ص 248.

(562) القرضاوي، فتاوى معاصرة ص 397.

(563) رواه البيهقي في سننه الصغرى، كتاب الشهادات، باب من تجوز شهادته ومن لا تجوز، رقم الحديث (4546)، 295/3.

قال ابن حجر العسقلاني: متروك، ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد، الدراية في تخريج أحاديث الهداية، تحقيق: عبد الله هاشم اليماني المدني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة، 240/2.

(564) القرضاوي، فتاوى معاصرة ص 398.

(565) المزابنة هي أن يُباع ما في رؤوس النخل (الرطب) بتمر. أحمد بن حنبل، مسند أحمد 296/9.

(566) الملامسة هي أن يتبايع القوم السلع لا ينظرون إليها، كلمس الثوب لا ينظر إليه. أبو عوانة، يعقوب بن إسحاق بن إبراهيم، مستخرج أبي عوانة، ملتنقى أهل الحديث، 402/5. البخاري، صحيح البخاري 754/2.

(567) بيع الحصة هو أن يقول البائع أو المشتري إذا نبذت إليك الحصة فقد وجب البيع، أو أن يقول بعتك من السلع ما تقع عليه حصاتك إذا رميت بها، أو بعتك من الأرض إلى حيث تنتهي حصاتك. المروزي، محمد بن نصر (1408هـ)، السنة، تحقيق: سالم أحمد السلفي، مؤسسة الكتب الثقافية: بيروت، الطبعة الأولى، 194/1.

وجه الدلالة: أنّ هذه البيوع نهى عنها رسول الله ﷺ لما فيها من جهالة ومجازفة، والمُشتركون في اليا نصيب يدفعون أموالهم مجازفةً، فقد يحصلون على الجوائز وقد لا يحصلون، كما أنّ فيها جهالةً، فلا ندري من الفائز بالجائزة، فهو مجهول إلى حين السحب، كما أنّنا نجهل الجوائز نفسها عند تعددها واختلافها، وهنا القياس قياس أولى، كون الجهالة والمجازفة في اليا نصيب أشد من الجهالة والمجازفة في هذه البيوع⁽⁵⁷²⁾.

ثالثاً: قياساً على قداح الجاهليّة المحرم، وقداح الجاهليّة عشرة، يربح فيه سبعة ويخسر ثلاثة، فمن باب أولى أن يُحرّم اليا نصيب الذي يربح فيه واحد أو اثنان في مقابل خسارة الآلاف والملايين⁽⁵⁷³⁾.

أما الإجماع:

أجمع العلماء المعاصرون على حرمة اليا نصيب، ولا يُعلمُ مخالف⁽⁵⁷⁴⁾.

أما المعقول:

فاليا نصيب فيه تضييع للوقت، وفقد العمل، والتحوّل من الغنى إلى الفقر في لحظات، وبالتالي هدمٌ لروح بناء المجتمع، وهذا ممّا لا تقبله الشريعة الإسلاميّة؛ كونها أمرت بالجدّ

(568) الشريف، فتوى: حكم الشرع في اليا نصيب الخيري ص248.

(569) رواه البخاري، كتاب البيوع، باب بيع المزبنة، رقم الحديث (2185)، 146/8. رواه أحمد في مسنده،

مسند عبد الله بن عمر بن الخطاب، رقم الحديث (4260)، 296/9.

(570) رواه البخاري، كتاب البيوع، باب بيع الملامسة، رقم الحديث (2037)، 754/2.

(571) رواه مسلم، كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة، رقم الحديث (1513)، 1153/3.

(572) الشيباني، الجوائز والترويج السلعي ص4.

(573) رضوان، المسابقات التجارية ص65.

(574) رضوان، المسابقات التجارية ص64.

والاجتهاد، وبذل الوسع في كسب المال الطيّب الحلال، وهذا ممّا نفتقده في مثل هذه
المسابقات (575).

(575) القرضاوي، الحلال والحرام في الإسلام ص352.

المبحث الثالث

جوائز المصارف

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: الجوائز على الحسابات الجارية

المطلب الثاني: الجوائز على الحسابات الاستثمارية

المطلب الثالث: الجوائز على بطاقات الصراف الآلي

المطلب الرابع: الجوائز على بطاقات الائتمان

المطلب الأول

الجوائز على الحسابات الجارية

وفيه فرعان:

الفرع الأول: حقيقة الحسابات الجارية

وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: تعريف الحسابات الجارية

المسألة الثانية: التكييف الفقهي للحسابات الجارية

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على الحسابات الجارية

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للجوائز على الحسابات الجارية

المطلب الأول: الجوائز على الحسابات الجارية

تماشياً مع زيادة وتيرة التطور في أسواق المؤسسات المصرفية، وانتشرت طرق متعددة وأفكار متنوعة لجذب عملاء جدد واستقطابهم؛ لزيادة حجم الودائع لديهم، وارتفاع في نسبة عملياتهم الاستثمارية، ومن أبرز هذه الطرق: تقديم جوائز إلى عملائهم عند قيامهم بعمليات معينة في المصرف، وهذه الجوائز تأخذ أشكالاً متعددة؛ فقد تكون مبالغ نقدية أو جوائز عينية أو منافع مختلفة.

الفرع الأول: حقيقة الحسابات الجارية

لا بدّ أولاً من بيان ماهية الحسابات الجارية من حيث تعريفها وتكييفها الفقهي، ومن ثم بيان صورة الجوائز على الحسابات الجارية، وذلك في ثلاث مسائل، هي:

المسألة الأولى: تعريف الحسابات الجارية

الحسابات الجارية: "هي الحسابات التي يقوم أصحابها بفتحها في المصرف لإيداع أموالهم بغرض حفظها والتعامل اليوميّ بها بقصد أن تكون حاضرة للتداول والسحب عليها عند الحاجة إليها وبمجرد الطلب، ودون توقّف على إخطار سابق مقابل رسوم خدمة"⁽⁵⁷⁶⁾.
أو "هي المبالغ التي يُودعها أصحابها في المصارف، ويحقّ لهم سحبها كاملةً في أيّ وقت شاءوا دون أن يحصلوا على أيّ فائدة"⁽⁵⁷⁷⁾.

فهي وديعة تحت الطلب، يحقّ للمودع أن يأخذ رصيده -كله أو بعضه- دون قيودٍ على السحب والإيداع، والمصرف ملزم بالسداد الفوريّ متى طلب المودع⁽⁵⁷⁸⁾.

(576) الكبيسي، حمد عبيد، الودائع المصرفية (بحث)، مجلة الفقه الإسلامي 561/9.
(577) الشراح، يوسف حسن عبد الله (2016م)، جوائز الإيداعات المصرفية، مجلة جامعة المنصورة، العدد 59، ص 102. شبير، المعاملات المالية المعاصرة ص 265.

المسألة الثانية: التكييف الفقهي للحسابات الجارية

اختلف العلماء في التكييف الفقهي للحسابات الجارية على عدة أقوال⁽⁵⁷⁹⁾، أهمها قولان،

هما:

التكييف الأول: الحسابات الجارية من قبيل القروض؛ فالعميل يُقرض المصرف، والمصرف ينتفع بأموال العملاء في الحسابات الجارية واستثمارها في مجالاتٍ متعدّدةٍ من إقراضٍ واستثمارٍ وتمويل⁽⁵⁸⁰⁾، ذهب -إلى هذا القول- معظم العلماء المعاصرين⁽⁵⁸¹⁾، منهم: عليّ السّالوس⁽⁵⁸²⁾، محمّد عثمان شبير⁽⁵⁸³⁾، حسين محمّد البشير⁽⁵⁸⁴⁾، محمّد تقيّ العثمانيّ⁽⁵⁸⁵⁾، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليّة الإسلاميّة⁽⁵⁸⁶⁾، وهو رأي مجمع الفقه الإسلاميّ الدوليّ⁽⁵⁸⁷⁾، وغيرهم.

-
- (578) السّالوس، عليّ أحمد (1998م)، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، مؤسسة الريان: بيروت، بدون طبعة، ص180.
- (579) أنّها عقد إجارة، فالإجارة فيه واقعة على التقود، وأنّ الأجر يكون ما يدفعه المصرف لصاحب المال من أجل استعمالها، وهذا القول لم يُنسب لأحد وإنّما نقله الباحثون في أبحاثهم. وقيل: إنّها عقد وديعة ناقصة، أي مع الإذن باستعمالها. وقيل: إنّها عقد ذو طبيعة خاصّة، لا ترجع إلى العقود المُسمّاة.
- الشهراني، حسين بن معلوي (1431هـ)، مقال: الحسابات الجارية حقيقتها وتكييفها، موقع الدرر السنية.
- (580) البريشي، إسماعيل محمّد حسن (2021م)، الحسابات الجارية مفهومها أهميتها تكييفها الفقهي، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، المجلد 6، العدد 1، ص14.
- (581) الشراح، جوائز الإيداعات المصرفية ص105.
- (582) السّالوس، الاقتصاد الإسلامي ص162.
- (583) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص31.
- (584) البشير، حسين محمّد (2014م)، الخدمات المصرفية وتكييفها الفقهي (بحث)، مجلة المال والاقتصاد، عدد 75، ص4.
- (585) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 597/9.
- (586) المعيار الشرعي (19) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الماليّة الإسلاميّة (الأيوبي)، ص335.
- (587) قرار رقم 86 (9/3) بشأن الودائع المصرفية (حسابات المصارف)، 1415هـ - 1995م.

التكليف الثاني: الحسابات الجارية عقد وديعة، حيث يُودع العميل أمواله في المصرف، ويحق له استردادها في أي وقت، بالإضافة إلى عدم قصد العميل إقراض المصرف⁽⁵⁸⁸⁾، ذهب إلى هذا: حمد عبيد الكبيسي⁽⁵⁸⁹⁾، محمد عليّ التسخيري⁽⁵⁹⁰⁾ وغيرهما.

أرى أنّ الحسابات الجارية قروض بين العملاء والمصرف؛ لأنّ أموال العميل في الحسابات الجارية ثبتت في ذمة المصرف، وهو ملزم بردها إلى أصحابها عند الطلب، وهو ضامن لها، فتعتبر يد المصرف عليها يد ضمان سواء قصر أم لم يقصر، فتستوي الحالان، وهذا شأن القرض لا الوديعة، أمّا الوديعة فتعتبر يد الوديع يد أمانة، غير ملزم بضمانها إلا إذا تعدى أو قصر؛ لأنّ ملكيتها لا تنتقل إلى الوديع، ولا يمكنه الانتفاع بها، وهي مضمونة العين، وهذا ما لا نجده في الحسابات الجارية، فلو كانت وديعة لما جاز الانتفاع بها إقراضاً واستثماراً، ولما جاز ضمانها⁽⁵⁹¹⁾.

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على الحسابات الجارية

تتمثل صورة جوائز الحسابات الجارية بأن يُقدّم المصرف جوائز إلى عملائه الذين يحتفظون في حساباتهم الجارية بأرصدة معينة خلال مدة محدّدة أو زيادة رصيدهم، وهذه الجوائز قد تكون نقوداً أو أعياناً أو منافع، كأن يُقدّم المصرف جوائز -10000 دينارٍ أردنيٍّ أو سيارةً معينةً أو رحلة حجٍّ وعمرة- إلى عملائه ممّن لديهم حسابات جارية.

(588) البريشي، الحسابات الجارية ص14.

(589) الكبيسي، الودائع المصرفية 561/9.

(590) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 576/9.

(591) السالوس، الاقتصاد الإسلامي ص 163.

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للجوائز على الحسابات الجارية

قبل الخوض في بيان الحكم الشرعي لجوائز الحسابات الجارية، لا بدّ من التأكيد على أننا ندرس حكم الجوائز التي تُقدّمها المصارف التي تخضع لمبادئ الشريعة الإسلامية وقواعدها التي يُطلق عليها (المصارف الإسلامية)، وبذلك يخرج من مدار البحث الجوائز التي تُقدّمها المصارف التقليدية (الربويّة)؛ لكون التعامل مع هذه المصارف محرّمًا، وبالتالي يحرم كلّ ما ينتج عن هذا التعامل، ومن ضمنها الجوائز التي تُقدّمها على معاملاتها؛ لأنّ الأصل القائم عليه هذه المصارف الرّبا المُحرّم، وهذه الجوائز تعتبر ترويجًا للتعامل بالرّبا، وفيه تعاون على الإثم والعدوان⁽⁵⁹²⁾.

أمّا حكم الجوائز التي تُقدّمها المصارف الإسلامية على الحسابات الجارية، فاختلف فيها العلماء على قولين، هما:

القول الأول: جواز جوائز الحسابات الجارية بشروط، ذهب إلى هذا: حسين كامل فهمي⁽⁵⁹³⁾، محمّد عليّ القري⁽⁵⁹⁴⁾، والفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي⁽⁵⁹⁵⁾، وفتوى المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي⁽⁵⁹⁶⁾، وفتوى الهيئة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي السوداني⁽⁵⁹⁷⁾ وغيرهم.

ومما اشترطه أصحاب هذا القول لجواز الجوائز على الحسابات الجارية ما يلي:

(592) فتاوى الشبكة الإسلامية 2/4590.

(593) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 9/507.

(594) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 9/543.

(595) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي، فتوى رقم (168) فيما يتعلق بالوديعة تحت الطلب بدون فائدة.

(596) فتوى المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي رقم (166).

(597) الشراح، جوائز الإيداعات المصرفية ص122.

الشَّرْطُ الْأَوَّلُ: أن لا يكونَ قصدُ العميلِ من فتح الحسابِ الجاري الدَّخولَ في السَّحبِ على الجوائز، فهذا يُعتبرُ منَ القمارِ المنهيِّ عنه، حيثُ يدفعُ العميلُ مبلغًا - قلَّ أم كثر - للحصولِ على مبلغٍ أكثر، وقد يحصلُ عليه وقد لا يحصلُ، فيكونُ متردِّدًا بين الغنمِ والغرمِ، أمَّا إذا لم يقصدِ العميلُ من فتح الحسابِ الجاري الدَّخولَ في السَّحبِ على الجوائز، وإنَّما جاء ذلك تبعًا، فتنتهي الحرمة⁽⁵⁹⁸⁾، وممَّا يُعين المودع على أن لا تكون نيته الجوائز أن لا يُقدِّمَ المصرفُ الجوائز في فتراتٍ ثابتةٍ وبشكلٍ متكرِّرٍ؛ لئلا يكونَ دافعُ العملاء لفتح الحسابات الجارية حصولهم على الجوائز، كونها ثابتةً محدَّدةً الزمن، فتصبحُ كالمعروف عرقًا، وتكونُ بمنزلة المنفعة المشروطة في عقد القرض⁽⁵⁹⁹⁾، قال السرخسيُّ في المبسوط: (وإنَّما يحلُّ ذلك عند عدم الشَّرْطِ؛ إذا لم يكن فيه عرفٌ ظاهرٌ، أمَّا إذا كان يُعرفُ أنَّه فعل ذلك لأجل القرض، فالتحرُّزُ عنه أولى؛ لأنَّ المعروف كالمشروط)⁽⁶⁰⁰⁾.

الشَّرْطُ الثَّانِي: أن يُقدِّمَ المصرفُ الجوائز دون اشتراط مسبق، بمعنى أن لا يُشترط الحصول على الجوائز في عقد فتح الحساب الجاري؛ لتفادي الرِّبا المُحرَّم، أمَّا في حال لم يُشترط الحصول على الجوائز عند فتح الحساب فيجوز ذلك⁽⁶⁰¹⁾، حيثُ أجاز الفقهاء الأربعة⁽⁶⁰²⁾ الزيادة عند سداد الدَّين دون اشتراط مسبق؛ لقول الرِّسول ﷺ: (إِنَّ خِيَارَكُمْ أَحْسَنُكُمْ قَضَاءً)⁽⁶⁰³⁾.

(598) الشراح، جوائز الإيداعات المصرفية ص115.

(599) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي، فتوى رقم (168) فيما يتعلق بالوديعة تحت الطلب بدون فائدة.

(600) السرخسي، المبسوط 396/16.

(601) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي، فتوى رقم (168) فيما يتعلق بالوديعة تحت الطلب بدون فائدة.

(602) المعبري، زين الدين أحمد بن عبد العزيز الملباري الهندي، فتح المعين بشرح قرّة العين بمهمات الدين، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، 65/3. السرخسي، المبسوط 396/16. الخرخشي، شرح مختصر خليل 306/16. ابن المفلح، الفروع 29/7.

(603) رواه البخاري، كتاب الوكالة، باب وكالة الشاهد والغائب جائزة، رقم الحديث (2305)، 357/8.

القول الثاني: عدم جواز جوائز الحسابات الجارية، ذهب إلى هذا القول: عبد الله الفقيه⁽⁶⁰⁴⁾، ومجلس الإفتاء الأردني⁽⁶⁰⁵⁾، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوبي)⁽⁶⁰⁶⁾ وغيرهم؛ لوجود الربا.

أميل إلى القول بجواز الجوائز التي تُقدّمها المصارفُ الإسلاميّة على الحسابات الجارية -باعتبارها قروضًا- ؛ لتقيدهم هذا الجواز بشروطٍ تمنع من الوقوع في المحظورات الشرعيّة من رباً وقمارٍ وشروطٍ مُفسدةٍ، ولو كان الجواز مطلقاً غير مُقيّد، لما جازت هذه الجوائز.

(604) فتاوى الشبكة الإسلامية 4408/8.

(605) مجلس الإفتاء الأردني، قرار رقم (53) .

(606) المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1288.

المطلب الثاني

الجوائز على الحسابات الاستثمارية

وفيه فرعان:

الفرع الأول: حقيقة الحسابات الاستثمارية

وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: تعريف الحسابات الاستثمارية

المسألة الثانية: التكييف الفقهي للحسابات الاستثمارية

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على الحسابات الاستثمارية

الفرع الثاني: حكم الجوائز على الحسابات الاستثمارية

المطلب الثاني: الجوائز على حسابات الاستثمار

سيتناول هذا المطلب بيان حقيقة حسابات الاستثمار، ومن ثمّ بيان حكم الجوائز على حسابات الاستثمار، وذلك في فرعين، هما.

الفرع الأول: حقيقة الحسابات الاستثمارية

لا بدّ من بيان ماهية حسابات الاستثمار من حيث تعريفها وتكييفها الفقهي، ومن ثمّ بيان صورة جوائز حسابات الاستثمار؛ وذلك في ثلاث مسائل، هي:

المسألة الأولى: تعريف الحسابات الاستثمارية

الحسابات الاستثمارية: "هي المبالغ التي يُودَعُها أصحابها في المصرف على أساس أنّها مضاربة تخضع للربح والخسارة"⁽⁶⁰⁷⁾.

وفي هذه الحسابات تُوزَعُ الأرباح التي تتحقّق للمصرف من تلك المبالغ بين المودعين والمصرف باعتباره عامل مضاربة، فما استحقّه المودع ربّ المال في المضاربة- من أرباح عند ظهورها يكون ربحاً استحقّه في نهاية السّنة الماليّة- أي التّضيض الحكمي⁽⁶⁰⁸⁾،- لا في بدايتها، وفي حال الخسارة يتحمّل ربّ مال المضاربة- المودع- الخسارة، في مقابل تحمّل المصرف خسارة الجهد والعمل⁽⁶⁰⁹⁾.

(607) شبير، المعاملات الماليّة المعاصرة ص266.

(608) المقصود به في الاصطلاح الفقهي نصّ المال أي صار نقدًا بعد أن كان متاعًا أو سلعة.

شاعر، برهان (2012م)، ضوابط المضاربة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (ملخص رسالة دكتوراه)، مجلة كليات التربية: جامعة عدن، العدد 13، المجلد 1، 246.

(609) شبير، المعاملات الماليّة المعاصرة ص266.

المسألة الثانية: التكييف الفقهي للحسابات الاستثمارية

تُكَيَّفُ حسابات الاستثمار في المصارف الإسلامية على أنها عقود مضاربة تخضع للربح والخسارة⁽⁶¹⁰⁾، وممن صرح بهذا من العلماء والمجامع الفقهية: محمد عثمان شبير⁽⁶¹¹⁾، حسين محمد البشير⁽⁶¹²⁾، محمد عليّ القرني⁽⁶¹³⁾، حمد عبيد الكبسي⁽⁶¹⁴⁾، محمد تقيّ العثماني⁽⁶¹⁵⁾ عبد الله الفقيه⁽⁶¹⁶⁾، حسين كامل فهمي⁽⁶¹⁷⁾، والإفتاء الأردني⁽⁶¹⁸⁾، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي⁽⁶¹⁹⁾ وغيرهم.

وذلك لأن حسابات الاستثمار في المصارف الإسلامية تُعطي الإذن للمصرف باستثمار الأموال المودعة في هذا الحساب بالمضاربة، وعدم ضمان رأس مال المضاربة - أموال المودعين في هذه الحسابات -، وتحمل الخسارة يكون من أموال المودعين، وربح هذه الحسابات تكون نسبة شائعة، وليست مبلغًا مقطوعًا، ففي هذه الحالة تكون هذه الحسابات من قبيل المضاربة، فتأخذ أحكامها.

-
- (610) اللهو، عامر بن عيسى (1429هـ)، الودائع البنكية في المصارف الإسلامية (بحث)، بإشراف الأستاذ الدكتور عبد الله بن عبد العزيز الجبرين، ص14. الشراح، جوائز الإيداعات المصرفية ص109.
- (611) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص31.
- (612) البشير، الخدمات المصرفية ص4.
- (613) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 553/9.
- (614) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 566/9.
- (615) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 597/9.
- (616) فتاوى الشبكة الإسلامية 1515/2.
- (617) مجلة مجمع الفقه الإسلامي ل1140/13.
- (618) الإفتاء الأردني، فتوى رقم (3518).
- (619) قرار رقم (123) بشأن القراض أو المضاربة المشتركة في المؤسسات المالية الإسلامية (حسابات الاستثمار)، 1422هـ - 2001م، 13/5.

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على الحسابات الاستثمارية

تأخذ الجوائز على الحسابات الاستثمارية صورتين، هما:

الصورة الأولى: جائزة لكل حساب استثماري

يتم ذلك بأن يُقدّم المصرف جوائز لجميع أصحاب الحسابات الاستثمارية لديه، إضافة إلى الربح المُستحقّ من المضاربة، كأن يُعلن المصرف أنّ كلّ من لديه حساب استثماري في مصرفنا له جائزة.

الصورة الثانية: كلّ حساب استثماري يدخل في السحب على الجوائز

يتم ذلك بأنّ يمنح المصرف أصحاب الحسابات الاستثمارية فرصةً للدخول في السحب على الجوائز، كأن يُعلن مصرف دبي الإسلامي أنّ من يمتلك حساباً استثمارياً يدخل اسمه في السحب على رحلة حجّ وعمرة مثلاً.

الفرع الثاني: حكم الجوائز على الحسابات الاستثمارية

سأفصل حكم تقديم المصرف الجوائز على الحسابات الاستثمارية حسب صور الجوائز

وأشكالها، وذلك في مسألتين، هما:

المسألة الأولى: حكم الجوائز لكل حساب استثماري

أرى عدم جواز تقديم الجوائز من المصرف لكلّ حساب استثماري؛ لأنّ الجوائز في هذه الحالة تُعتبر ضماناً لجزء من الربح أو رأس مال المضاربة، وضمن الربح أو جزء منه أو ضمان رأس مال المضاربة لا يجوز في عقد المضاربة؛ لأنّ ذلك يُعدّ فوائد ربويّة على رأس مال المضاربة، وهذا ممّا لا يجوز شرعاً⁽⁶²⁰⁾.

(620) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم 86 (9/3) بشأن الودائع المصرفية (حسابات المصارف)، 1415هـ - 1995م.

المسألة الثانية: كلّ حساب استثماري يدخل في السّحب على الجوائز

أمّا إذا كانت الحسابات الاستثمارية تدخل في السّحب على الجوائز، وبالتالي لا يحصل عليها الجميع، فاختلف العلماء فيها على قولين، هما:

القول الأول: جواز الجوائز على حسابات الاستثمار بشروط، ذهب إلى هذا القول:

محمد عثمان شبير⁽⁶²¹⁾، ودبيان محمد الدّبيان⁽⁶²²⁾، والإفتاء الأردني⁽⁶²³⁾ وغيرهم، حيث لا يوجد ما يمنع شرعاً من تقديم جوائز من المضارب (المصرف) إلى ربّ مال المضاربة (العميل).

القول الثاني: عدم جواز الجوائز على حسابات الاستثمار، ذهب إلى هذا: عبد الله

الفقيه⁽⁶²⁴⁾؛ لأنّه يؤول إلى الرّبا، فتعتبر الجوائز فوائد ربويّة على رأس مال المضاربة.

وأرى القول بجواز الجوائز التي يُقدّمها المصرف الإسلامي على الحسابات الاستثمارية

بشروط مُحدّدة، هي:

الشّروط الأول: أن لا تكون الجوائز على حسابات الاستثمار بمثابة ضمان المضارب

لرأس مال المضاربة؛ لأنّ ضمان المضارب لرأس مال المضاربة لا يجوز شرعاً؛ لأنّ ذلك يجعله

قرضاً، كما في الصّورة الأولى، وذلك بأن يُقدّم المصرف جوائز لكلّ حساب استثماري فإنّ هذا

مما لا يجوز؛ لأنّه يعدّ ضماناً لجزء من الرّبح أو لجزء من رأس المال⁽⁶²⁵⁾.

(621) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص31.

(622) الدبيان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة 4/365.

(623) الإفتاء الأردني، فتوى رقم (3518) <https://aliftaa.jo/Question.aspx>

(624) فتاوى الشبكة الإسلامية 8/4408.

(625) الشيخ، حمد فاروق (2012م)، الرسوم والغرامات والجوائز في المؤسسات المالية الإسلامية في ضوء

الشريعة الإسلامية (رسالة ماجستير منشورة)، بإشراف الدكتور محمد قاسم الشوم ص133.

الشّرط الثّاني: أن تكونَ الجوائز مُقدّمةً منَ الأرباح الخاصّة بالمصرف، لا أن تكونَ من أرباح هذه الحسابات؛ لأنّ المضارب ليس له الحقّ في التّبّع من أرباح المضاربة⁽⁶²⁶⁾.

الشّرط الثّالث: أن لا يدفعَ العميل (ربُّ مال المضاربة) مبلغاً للدّخول في السّحب على الجوائز؛ لتفادي الوقوع في القمار⁽⁶²⁷⁾.

(626) الشّيخ، حمد فاروق (2012م)، الرسوم والغرامات والجوائز في المؤسسات الماليّة الإسلاميّة في ضوء الشريعة الإسلاميّة (رسالة ماجستير منشورة)، بإشراف الدكتور محمد قاسم الشوم ص133.

(627) الشّيخ، الرسوم والغرامات والجوائز ص133.

المطلب الثالث

الجوائز على بطاقات الصراف الآلي

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: حقيقة جوائز بطاقات الصراف الآلي

الفرع الثاني: صورة جوائز بطاقات الصراف الآلي

الفرع الثالث: حكم جوائز بطاقات الصراف الآلي

المطلب الثالث: جوائز بطاقات الصّراف الآليّ

سيتناول هذا المطلب بيان حقيقة بطاقات الصّراف الآليّ، وصورة الجوائز عليها، ومن

ثمّ بيان حكم الجوائز على بطاقات الصّراف الآليّ، وذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: حقيقة بطاقات الصّراف الآليّ

لا بدّ أولاً من بيان حقيقة بطاقات الصّراف الآليّ من حيثُ تعريفها، ومن ثمّ بيان صورة

جوائز بطاقات الصّراف الآليّ، وذلك في مسألتين، هما:

بطاقة الصّراف الآليّ: هي بطاقة يمنحها البنك للعميل الذي له حساب لديه، وذلك

للخصم الفوريّ من حسابه عند استخدامها بواسطة أجهزة الصّرف الآليّة أو أنظمة التّحويل الإلكترونيّ⁽⁶²⁸⁾.

وتُعرّف بأنّها: " أداة دفع وسحب نقديّ، مصدرها البنك، تُمكنُ حاملها من الشّراء بماله

الموجود لدى البنك، ومن الحصول على التّقد من أيّ مكان مع خصم المبلغ من حسابه فوراً، وتمكّنه أيضاً من الحصول على خدماتٍ خاصّة⁽⁶²⁹⁾.

إنّ أهمّ ما يميّز هذا النّوع من البطاقات أنّ لصاحبها حساباً في المصرف، وهي مُغطّاة،

فلا يمكنه استخدامها إلّا إذا وُجدَ رصيّدٌ كافٍ في حسابه؛ لذلك تُسمّى بطاقات الحسم الفوريّ.

الفرع الثّاني: صورة جوائز بطاقات الصّراف الآليّ

جوائز بطاقات الصّراف الآليّ لها صورتان:

الصّورة الأولى: الجوائز على إصدار بطاقات الصّراف الآليّ

(628) أبو زيد، بكر بن عبد الله (1417هـ)، بطاقة الائتمان (بحث)، ص16.

(629) الدوسري، ياسر بن راشد (1431هـ)، البطاقات الائتمانية دراسة فقهية (بحث)، ص7.

يتمّ ذلك بأن يُقدّم المصرف جوائز لمن يطلب إصدار بطاقة صرّاف آليّ، كأن يُعلن المصرف أنّ من يطلب بطاقة صرّاف آليّ ويحصل عليها خلال المدّة المُحدّدة يدخل اسمه في السحب، والجائزة عبارة عن إقامة مجانية في إحدى المناطق السّياحيّة مثلاً أو جوائز عينيّة أو نقدية.

الصورة الثّانية: الجوائز على عمليّات السّحب والإيداع بواسطة بطاقة الصّراف الآليّ

يتمّ ذلك بأن يُقدّم المصرف جوائز إلى عملائه الذين يُجرون عددًا معيّنًا من العمليّات بواسطة بطاقة الصّراف الآليّ خلال مدّة معيّنة، كأن يُعلن المصرف أنّ من يستخدم بطاقة الصّراف الآليّ خمس مرّات، خلال شهر أيلول مثلاً سحبًا أو إيداعًا، يدخل اسمه في السّحب على جوائز قيّمة.

والجوائز المقدّمة من المصرف قد تكون لكلّ من استصدر بطاقة صرّاف آليّ، أو لكلّ من استخدمها، وقد تكون مبدولةً لبعض من استصدرها أو استخدمها، من خلال السّحب على الجوائز، ونادرًا ما تكون الجوائز مبدولةً لجميع من أصدر البطاقة أو استخدمها، وهذه الجوائز قد تكون ماليّة أو عينيّة أو منافع.

الفرع الثّالث: حكم جوائز بطاقات الصّراف الآليّ

الجوائز التي يُقدّمها المصرف إلى عملائه على بطاقات الصّراف الآليّ في كلتا صورتَيْها مباحة، ولا حرج في ذلك؛ لخلوّ هذه الجوائز من مفسدات المعاملات الماليّة من ربّا وغررٍ وقمارٍ، وهي من قبيل التّرويج للمصرف؛ لاستقطاب عملاء جُدُدٍ، وزيادة في عدد حسابات المصرف.

ولكنّ هذه الإباحة مُقيّدة بشروط⁽⁶³⁰⁾:

الشّروط الأولى: ألاّ يشترطَ المصرف على العميل دفع مبلغٍ ماليّ للدخول في السّحب على الجوائز، ولا أن يلجأ المصرف إلى حسم مبلغٍ من حسابات عملائه، في مقابل دخولهم في السّحب على الجوائز؛ لأنّ هذا يجعل المعاملة في حيز دائرة القمار المنهيّ عنه، فالمبلغ الماليّ الذي يدفعه العميل للدخول في السّحب، أو الحسم عليه يدفعه العميل في مقابل دخوله السّحب على الجوائز، وتكون حاله متردّدة بين الغنم والغرم، وهذا عين القمار.

الشّروط الثّاني: أن لا يرفعَ المصرف رسوم إصدار بطاقات الصّراف الآليّ أو رسوم السّحب من خلالها عن الرّسوم المعتادة، وذلك خلال مدّة السّحب على الجوائز؛ للخروج من شبهة القمار، حيثُ تُعتبر هذه الزّيادة بمثابة اشتراك يدفعه العميل، مخاطراً بها بهدف حصوله على الجوائز، وقد يحصل عليها فيكون غانماً، وقد لا يحصل فيكون غارماً.

(630) الضرير، الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، نقلاً عن: الشيخ، الرسوم والغرامات والجوائز ص141.

المطلب الرابع

الجوائز على بطاقات الائتمان

وفيه فرعان:

الفرع الأول: حقيقة البطاقات الائتمانية

وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: تعريف البطاقات الائتمانية

المسألة الثانية: أنواع البطاقات الائتمانية

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على البطاقات الائتمانية

الفرع الثاني: حكم جوائز البطاقات الائتمانية

المطلب الرابع: الجوائز على بطاقات الائتمان

سيتناول هذا المطلب بيان حقيقة بطاقات الائتمان، ومن ثم بيان حكم الجوائز على

بطاقات الائتمان، وذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: حقيقة البطاقات الائتمانية

قبل الخوض في بيان الحكم الشرعي لجوائز البطاقات الائتمانية، لا بدّ من توضيح

مفهوم البطاقات الائتمانية وبيان أنواعها ومن ثم بيان صورة الجوائز على البطاقات الائتمانية،

وذلك في ثلاث مسائل، هي:

المسألة الأولى: تعريف البطاقات الائتمانية

البطاقات الائتمانية: "هي مستندٌ يعطيه مُصدِّره لشخص طبيعيٍّ أو اعتباريٍّ، بناءً على

عقد بينهما، يمكنه من شراء السلع أو الخدمات ممّن يعتمد المستند دون دفع السند حالاً؛ لتضمّنه

التزام المُصدِّر بالدفع، ومن أنواع هذا المستند ما يُمكن من سحب نقودٍ من المصرف" (631).

وتُعرّف بأنّها: "أداة دفع وسحب ائتمانية غير إلزامية، وذات صلاحية محدّدة وسقف

محدّد، وغير قابلة للتحويل، يصدرها بنك تجاريٍّ أو مؤسسة مالية تمكّن حاملها من الشراء

بالأجل في ذمّة مُصدِّرها، ومن الحصول على النّقد اقتراضاً من مُصدِّرها أو من غيره بضمانه،

وتمكنه من الحصول على خدماتٍ خاصّةٍ" (632).

المسألة الثانية: أنواع البطاقات الائتمانية

النوع الأول: بطاقة الدّفع المُحدّد (Charge card)

(631) مجلة مجمع الفقه الإسلامي 1342/12.

(632) الديبان، ديبان بن محمد (2008م)، بطاقات الائتمان والتكليف الفقهي (مقال)، مجلة القصيم، العدد

129، ص 37.

يُطلق عليها عدّة أسماء، منها: "بطاقة الدّفع المؤقت" و"الخصم الشّهري"، وتُعدّ ثاني أشهر بطاقة منتشرة في العالم، ومن أهمّ مميّزاتها: أنّ حاملها لا يلزمه لإصدارها إيداع رصيد في المصرف، ولا تشتمل على تقسيط الدّين، بل يجب تسديده دفعةً واحدةً خلال فترةٍ مُحدّدة، كما تتميَّز بأنّ لها حدًّا أعلى للقرض يتمّ تحديده في العقد ويسمّى "خط الائتمان"⁽⁶³³⁾.

النوع الثاني: بطاقة الدّفع المتجدّد (Credit card)

تُعدّ من أشهر أنواع البطاقات الائتمانية وبخاصّة في البلاد المتقدّمة، وينصرف إليها اسم بطاقات الائتمان عند إطلاقه⁽⁶³⁴⁾.

ويُعزى سبب تسميتها بـ "المتجدّد"؛ لأنّها تُمكن حاملها من الحصول على القرض النقديّ المتجدّد، ولا يشترطُ لإصدارها أن يكونَ للعميل حسابٌ في المصرف، ويمنح المصرف حامل البطاقة ائتمانًا لحدِّ مُعيّن، وأهمّ ما يجعل حكم هذا النوع من البطاقات محرّمًا، فرضها غرامةً ماليّةً عند التأخّر في السداد، إضافةً إلى ذلك - كما هو معلوم - الفوائد الرّبويّة التي تترتّب على هذه البطاقات، وهذا ما نجده في المصارف التقليديّة، أمّا إذا وُجِدَت هذه البطاقات الائتمانية خاليةً من الفائدة الرّبويّة وخاليةً - أيضًا - من غرامة التأخّر في سداد الدّين فتكون مباحةً شرعًا⁽⁶³⁵⁾.

(633) الديبان، بطاقات الائتمان ص38.

(634) الديبان، بطاقات الائتمان ص38.

(635) الحمادي، عبد الله بن محمد الجونم (2005م)، التكييف الشرعي لبطاقات الائتمان، مجلة الحكمة، عدد 31، 2005م، ص19.

المسألة الثالثة: صورة الجوائز على البطاقات الائتمانية

تتشابه صور الجوائز على البطاقات الائتمانية مع صور الجوائز على بطاقات الصراف الآلي، فقد تكون جوائز يُصدرها المصرف على إصدار البطاقات الائتمانية أو تجديدها، وقد تكون جوائز يصدرها المصرف على استخدام هذه البطاقات.

وقد تكون الجوائز ممنوحةً من المصرف لكل من يُصدر البطاقة أو يُجدها أو يستخدمها، وقد تعطيمهم الفرصة في الدخول في السحب على الجوائز. ومن ذلك أن يعلن المصرف أن من يجمع عشر نقاط لقاء استخدامه البطاقة يحصل على جائزة، أو يدخل اسمه في السحب على الجوائز، أو أن يعلن المصرف أن كل من يُصدر بطاقةً ائتمانيةً يحصل على جائزة، أو يدخل اسمه في السحب على الجوائز؛ وذلك من باب الترويج لهذه البطاقة.

الفرع الثاني: حكم جوائز البطاقات الائتمانية

لا بدّ أولاً من التذكير على حرمة الجوائز التي تُصدرها المصارف التقليدية على البطاقات الائتمانية، سواء إصداراً أو استخداماً؛ لأنّ هذه المصارف قائمة على التعامل بالربا؛ فكلّ منتجاتها الصادرة عنها تأخذ حكمها، ومنها البطاقات الائتمانية والجوائز التابعة لها. أمّا الحكم الشرعي لجوائز البطاقات الائتمانية الصادرة عن المصارف الإسلامية، ذهب العلماء إلى جواز الجوائز التي تكون على بطاقات الائتمان بشروط معينة، فإذا فُقد شرط من هذه الشروط انقلب الحكم إلى الحرمة⁽⁶³⁶⁾؛ وهذه الشروط هي:

(636) معيار رقم (2) بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية ص78. البيان، بطاقات الائتمان ص45. مجلة مجمع الفقه الإسلامي 1360/12.

الشّروط الأول: أن تخلو البطاقة من غرامات التّأخير، ومن فوائد تقسيط الدّين، فإذا وجدت أصبح ربّياً، وذلك بأن لا يشترط المُصدِر البطاقة على حاملها فوائدَ ربويّةً حال تأخّره عن سداد المبالغ المستحقّة⁽⁶³⁷⁾.

الشّروط الثّاني: أن تكون رسوم إصدار البطاقة ورسوم الاشتراك والتّجديد رسوماً فعليّةً مقطوعةً، فهي تُعتبر أجرّة معلومةً على القيام بخدمات مباحة محدّدة معلومة، وأن لا يرفع المصرف هذه الرّسوم عن الرّسوم المعتادة.

الشّروط الثّالث: أن تكون العمولة بين مُصدِر البطاقة وقابلها (التّاجر) مبلغاً مقطوعاً معلوماً، ولا يجوز أن تكون نسبةً شائعةً، فالرّسوم التي يتقاضاها المصرف من التّاجر (البائع) يجب أن تكون مبلغاً مقطوعاً؛ لأنّ الإجراءات الفعلية التي يقوم بها المصرف لا تختلف في العمليات ذات المبالغ الكبيرة عن العمليات ذات المبالغ القليلة، فإن كانت على خلاف ذلك فهي ربّياً⁽⁶³⁸⁾.

الشّروط الرّابع: أن لا يدفع العميل أيّ مبلغ، لقاء الدّخول في السّحب على الجوائز؛ لئلا يدخل في دائرة القمار.

الشّروط الخامس: أن تلتزم المصارف بأحكام الشّريعة الإسلاميّة، وخاصّةً في مثل هذه البطاقات؛ لأنّ أغلبها تعتمد على الدّين المحض.

(637) معيار رقم (2) بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية ص80.

(638) معيار رقم (2) بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية ص78. الديبان، بطاقات الائتمان ص45.

وممّا يؤيّد جواز هذه الجوائز بشروطها أنّ العلاقة بين مُصدّر البطاقة وحاملها تُكَيّفُ
على أنّها قرض أو كفالة، إذ يجوز تقديم الجوائز من الدائن لمدينه؛ لأنّ المنفعة المشروطة
المُحرمة هي المنفعة المقرض وليست للمقترض، ومن الكفيل للمكفول عنه.

المبحث الرابع

جوائز الجمع بين العقود

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة الجمع بين العقود

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: تعريف الجمع بين العقود

الفرع الثاني: ضوابط الجمع بين العقود

الفرع الثالث: صورة جوائز الجمع بين العقود

المطلب الثاني: حكم جوائز الجمع بين العقود

المطلب الأول: حقيقة الجمع بين العقود

لبيان حقيقة الجمع بين العقود لا بدّ أولاً من تعريفه، وذكر ضوابطه، ومن ثمّ توضيح صور جوائز الجمع بين العقود، وذلك في ثلاثة فروع.

الفرع الأول: تعريف الجمع بين العقود

عرّفت هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية الجمع بين العقود بأنّه: " عملية بين طرفين أو أكثر، تشتمل على عقدين فأكثر " (639).

الفرع الثاني: ضوابط الجمع بين العقود

لا بدّ من ذكر الضوابط الشرعية التي تضبط عملية الجمع بين العقود، وثمة ضوابط خطّها العلماء تضبط هذه العملية يجب توافرها؛ ليصحّ هذا الجمع، فلا يصحّ أن يكون الجمع بين العقود على إطلاقه، وهذه الضوابط كالاتي (640):

أولاً: أن يكون كلّ واحدٍ من العقدين جائزاً منفرداً.

ثانياً: أن لا يوجد دليل شرعي يمنع اجتماع العقدين.

ثالثاً: أن لا يكون الجمع بين العقود حيلةً للوصول إلى أمرٍ محرّمٍ أو ذريعةً إليه، كالتحايل ببيع العينة للوصول إلى الربا، وكالجمع بين القرض والبيع إن كان ذريعةً للوصول إلى الربا.

رابعاً: أن لا يكون الجمع بين عقودٍ أحكامها وموجباتها متناقضة أو متنافرة، كالجمع بين

هبة العين وبيعها للموهوب، أو الجمع بين المضاربة وإقراض المضارب لرأس مال المضاربة.

(639) المعيار رقم (25) الجمع بين العقود، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية ص421.

(640) المعيار رقم (25) الجمع بين العقود، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية ص421.

عزام، حمد فخري (2013)، حكم اجتماع العقود في صفقة واحدة "دراسة تأصيلية تطبيقية معاصرة" (مقال)، جامعة مؤتة، 2013م، قرار دار الإفتاء الأردنية، <https://www.aliftaa.jo>

الفرع الثالث: صورة جوائز الجمع بين العقود

الغالب في الجمع بين العقود أن تكون مُكوّنة من عقدٍ أصليٍّ وآخر تابعٍ له، ثم تأتي الجوائز بعد ذلك نتيجةً لهذا الجمع، ومن أمثلة ذلك: الجمع بين الإجارة والإجارة من الباطن، وقد تأخذ الجوائز عدّة أشكالٍ فيها، كأن يُوجّر شخصٌ شخصًا آخر بيتًا بأجرة (10000 دينارٍ أردنيٍّ) سنويًّا، ثم يقول المؤجّر للمستأجر: إن أجرت البيت لشخصٍ آخر وأصلحه كاملاً حسب الاتفاق بينكما فلك مني (1000 دينارٍ أردنيٍّ) جائزة لك.

أو كأن يُوجّر شخصٌ شخصًا آخر محلًّا تجاريًّا لمدة خمس سنوات، فيقول المؤجّر للمستأجر: إن أجرت المحلّ لصاحب مهنةٍ جلاقة مشهور بين الناس، فلك مني جائزة بمقدار (1000 دينارٍ أردنيٍّ)، فيكون الناس قد اعتادوا الذهاب إلى هذا المحلّ خلال مدة الإيجار، ممّا يؤدي إلى اشتهار المحلّ وزيادة إقبال الناس عليه إجمالاً، وبخاصة إذا كان هذا المحلّ بعيداً عن الناس، أو كان الإقبال عليه ضعيفاً.

ومن أمثلة الجوائز على الجمع بين العقود -أيضاً-: الإجارة المنتهية بهبة العين للمستأجر، ويكون ذلك بأنّ يُوجّر شخصٌ لآخر بيتاً ب (12000 دينارٍ أردنيٍّ) سنويًّا، فيقول المؤجّر للمستأجر: إن التزمت بدفع كامل الأجرة في وقتها، فالبيت هبة لك، فهبة البيت للمستأجر هي -في الحقيقة- جائزة له في مقابل التزامه بالأجرة في وقتها.

ومن أمثلة الجوائز على الجمع بين العقود: الوكالة بالاستثمار مع الجعالة، ويكون ذلك بأن يوكل شخصٌ آخر ببيع ماله المعين ببيع لا يقل عن (50000 دينارٍ أردنيٍّ) وما زاد فهو لك.

المطلب الثاني: حكم جوائز الجمع بين العقود

من الضوابط التي قررتها هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية عند الجمع بين العقود ضابط: (الأصل أن يُعْتَفَرَ في العقود الضمنية والتابعة عند الاجتماع ما لا يُعْتَفَرُ عند الاستقلال والافراد)⁽⁶⁴¹⁾، والمقصود بالعقد الضمني أو التابع ما كان تالياً للمقصود الأصلي، أو لاحقاً به في توجيه الإرادة والاستهداف، فالجوائز ما جاءت في عملية الجمع في العقود إلا لتأكيد الهدف من العقد الأصلي، فهي تُعْتَبَرُ تابعة للعقدين: العقد الأصلي والعقد الضمني.

فمن ذهب من الفقهاء⁽⁶⁴²⁾ إلى جواز الجمع بين العقود بضوابطه، فمن باب أولى أن يُجِيزَ الجوائز المترتبة على هذا الجمع بين العقود بضوابطه، وأنه يُعْتَفَرُ فيها كونها تابعة للعقدين

(641) المعيار رقم (25) الجمع بين العقود، هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية، ص422.
(642) أجاز الحنفية اجتماع بيع وإجارة، فقد جاء في العناية: (فَمَنْ اشْتَرَى صِرْمًا حِذَاءً) واشترط أن يَحْذُوهُ أَوْ نَعْلًا عَلَى أَنْ يُشْرِكَهَا الْبَائِعُ فَالْبَيْعُ فَاسِدٌ فِي الْقِيَاسِ، وَوَجْهُهُ مَا بَيَّنَّاهُ أَنَّهُ شَرْطٌ لَا يَفْتَضِيهِ الْعَقْدُ وَفِيهِ مَنْفَعَةٌ لِأَحَدِ الْمُتَعَاقِدِينَ، وَفِي الْإِسْتِحْسَانِ: يَجُوزُ لِلتَّعَامُلِ، وَالتَّعَامُلُ قَاضٍ عَلَى الْقِيَاسِ لِكُونِهِ إِجْمَاعًا فِعْلِيًّا كَصَنْعِ النَّوْبِ، فَإِنَّ الْقِيَاسَ لَا يَجُوزُ اسْتِنْبَاجُ الصَّبَاحِ لِصَنْعِ النَّوْبِ لِأَنَّ الْإِجَارَةَ عَقْدٌ عَلَى الْمَنَافِعِ لَا الْأَعْيَانَ وَفِيهِ عَقْدٌ عَلَى الْعَيْنِ وَهُوَ الصَّنِيعُ لَا الصَّنِيعُ وَحْدَهُ لَكِنْ جُوزَ لِلتَّعَامُلِ جَوَازُ الْإِسْتِصْنَاعِ) .

البايرتي، العناية شرح الهداية 174/9.

وأجاز سحنون من المالكية اجتماع الإجارة والجعل، واجتماع البيع والجعل، فقد جاء في التاج والإكليل: (وَسَخْنُونٌ فِي الْمَغَازِسَةِ أَنَّهُ أَجَازَ جَمْعَهَا - الجعل - مَعَ الْإِجَارَةِ فِي عَقْدٍ وَاحِدٍ، وَإِذَا كَانَ الْجُعْلُ مُنْفَرِدًا مَعَ مَا فِيهِ مِنَ الْغَرْرِ يَجُوزُ فَمَا الَّذِي يَمْنَعُ مِنْ إِضَافَتِهِ مَعَ الْبَيْعِ الَّذِي لَا غَرَرَ فِيهِ) .

المواق، التاج والإكليل 399/6.

وأجاز الشافعية في قول عندهم، قال الماوردي: (أَنَّ الْعَقْدَ الْوَاحِدَ إِذَا جَمَعَ عَقْدَيْنِ يَخْتَلِفُ حُكْمُ كُلِّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا عَلَى انْفِرَادِهِ، كَعَقْدِ جَمْعِ بَيْعًا وَإِجَارَةً، أَوْ بَيْعًا وَصَرْفًا، أَوْ بَيْعًا وَكِتَابَةً، أَوْ بَيْعًا وَنِكَاحًا، فَفِيهِ لِلشَّافِعِيِّ قَوْلَانِ ذَكَرْنَاهُمَا فِي كِتَابِ الْبُيُوعِ: أَحَدُهُمَا: أَنَّهُ صَحِيحٌ فِيهِمَا ؛ لِأَمْرَيْنِ: أَحَدُهُمَا: أَنَّهُ لَمَّا صَحَّ إِفْرَادُهُمَا، صَحَّ الْجَمْعُ بَيْنَهُمَا كَالْبَيْعَتَيْنِ وَالْإِجَارَتَيْنِ، وَالثَّانِي: أَنَّ اخْتِلَافَ حُكْمِهِمَا لَا يَمْنَعُ مِنَ الْجَمْعِ بَيْنَهُمَا فِي عَقْدٍ وَاحِدٍ) .

الماوردي، الحاوي الكبير 1117/9.

ما لا يُغتَرُّ في غيرهما؛ لأنَّه يُغتَرُّ في التَّابع ما لا يُغتَرُّ في المتبوع، وعلى اعتبار أنَّ التَّابع تابع، فهذا ادَّعى إلى القول بجوازها عند الجمع بين العقود؛ تأكيداً لهذه العقود، فيكون وجود الجوائز ضمن منظومة عقديَّة متتالية الأجزاء، ومتتابعة المراحل، وصولاً إلى عقد الجعالة، ومن ثمَّ الحصول على الجوائز، وهذا ممَّا أجازهُ الفقهاء ما لم يخالف نصًّا شرعيًّا، وكان أصل العقود مباحةً لو انفردت، وألَّا تكون آثارها متناقضة، وألَّا يكون الجمع بينهما حيلةً إلى أمرٍ محرَّم أو ذريعةً إليه.

وأجاز الحنابلة ذلك، قال البهوتي: (أسلف لي ألقا في كُرِّ طَعَامٍ وَأَقْبِضِ الثَّمَنَ عَنِّي مِنْ مَالِكَ أَوْ) أَقْبِضِ الثَّمَنَ (مِنَ الدَّيْنِ الَّذِي عَلَيْكَ، صَحَّ) ؛ لِأَنَّهُ وَكَلَّهُ فِي الشِّرَاءِ وَالْإِسْلَافِ، وَفِي الْإِقْتِرَاضِ مِنْهُ أَوْ الْقَبْضِ مِنْ دَيْنِهِ وَالدَّفْعِ عَنْهُ وَكُلُّ مِنْهَا صَحِيحٌ مَعَ الْإِنْفِرَادِ فَكَذَا مَعَ الْإِجْتِمَاعِ) .
البهوتي، كشف القناع 237/11.

المبحث الخامس

قلب العوض إلى جائزة

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف قلب العوض إلى جائزة وصورته

المطلب الثاني: حكم قلب العوض إلى جائزة

المطلب الأول: تعريف قلب العوض إلى جائزة وصورته

سأتناول في هذا المطلب صورة قلب العوض إلى جائزة، وقبل ذلك لا بدّ من بيان مفهوم

" قلب العوض إلى جائزة "، ومن ثمّ بيان صورة المسألة، وذلك في فرعين، هما:

الفرع الأول: تعريف قلب العوض إلى جائزة

يمكن تعريف قلب العوض إلى جائزة بأنّه: " عملية بين طرفين أو أكثر، يتمّ فيها استبدال

العوض في معاملة إلى جائزة مقابل القيام بعمل معيّن⁽⁶⁴³⁾.

الفرع الثاني: صورة قلب العوض إلى جائزة

قلب العوض إلى جائزة له صورتان، هما:

الصورة الأولى: أن يُقلبَ العوض كلياً إلى جائزة؛ وذلك بأن يتحوّل كلّ العوض إلى

جائزة؛ عند تحقّق الفعل المطلوب.

الصورة الثانية: أن يُقلبَ بعض العوض إلى جائزة، وذلك بأن يتحوّل جزء من العوض

إلى جائزة؛ مقابل تحقّق فعلٍ مطلوبٍ، ومن أمثلتها: في عقد البيع، كأن يشتري شخص من آخر

سيارةً بالتقسيط ب (100 ألف دينارٍ أردنيّ)، ثمّ يقول البائع للمشتري: إن التزمّت بدفع الأقساط

في تواريخها المحدّدة؛ فإنّ آخر قسطٍ ألقبه إلى جائزة، فهو -في الحقيقة- كأنّه منحه جائزة، وهي

هنا آخر قسط -مقابل قيامه بالفعل المطلوب- وهو الالتزام بالمواعيد المحدّدة في دفع الأقساط.

أو أن يقول البائع للمشتري: إن دفعّت ثمن السيّارة كاملاً خلال نصف مدّة التقسيط،

أقلّب آخر قسطٍ إلى جائزة.

وقد يكون قلب العوض إلى جائزة في عقد الشركة، كأن يكون عقد الشركة بين طرفين،

أحدهما شركة سيارات والآخر شخص طبيعّي، والربح بينهما موزّع (60%) لشركة السيارات،

(643) وضعت هذا التعريف بنفسه مستفيدة من كتابتي في هذه الدراسة.

و(40%) للشريك الآخر، فيقول الشريك لشركة السيارات: إن زادت نسبة الأرباح في السنة الثالثة عن السنة الثانية بنسبة (30%)، فلك مني جائزة هي نصف نصيبي من الزيادة في أرباح السنة الثالثة عن أرباح السنة الثانية، أو لك (1000 دينار أردني)، وحكم أن تكون الجائزة مبلغاً مقطوعاً جائز؛ لأنه عوض في عقد الجعالة، والعوض فيه يجب أن يكون معلوماً، ويحصل هذا إذا كان مبلغاً مقطوعاً، وكذلك إذا كانت الجائزة نسبةً شائعةً جائزاً أيضاً، قال ابن تيمية عند كلامه على الجعالة: (إن كان العوض شيئاً مضموناً من عينٍ أو دينٍ فلا بد أن يكون معلوماً، وأما إن كان العوض مما يحصل من العمل جاز أن يكون جزءاً شائعاً فيه)⁽⁶⁴⁴⁾؛ لأن عقد الجعالة شرع للحاجة، وكون الجعل نسبةً شائعةً محددة يرفع بها الخلاف، فإذا تحقق العمل اقتطع من ربحه نسبةً شائعةً محددة معلومةً علماً يرفع الخلاف، ومما يؤيد ذلك ما ورد في صحيح البخاري: (وقال ابن عباس: لا بأس أن يقول بئع هذا الثوب فما زاد على كذا وكذا فهو لك، وقال ابن سيرين: إذا قال: بئع بكذا فما كان من ربح فهو لك، أو بيني وبينك، فلا بأس به)⁽⁶⁴⁵⁾.

وقد يكون في عقد الوكالة، كأن يوكل شخص آخر ببيع أرض، فيقول له: إن بعته ب (100 ألف دينار أردني) فلك (10%)، وإن بعته بأكثر من (100 ألف دينار أردني)، فلك (10%)، إضافةً إلى نصف المبلغ الزائد، أي فإن باعها ب (120 ألف دينار أردني)، فله (10%) من (100 ألف)، ونصف (20 ألف) جائزة مقابل ما قام به من تحقق الفعل المطلوب. وقد يكون في المضاربة، كأن تكون المضاربة بين شخصين، على أن تُوزع الأرباح بالتساوي بينهما، فيقول رب مال المضاربة للمضارب: إن استرددت رأس مال المضاربة خلال

(644) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 105/29.

(645) البخاري، صحيح البخاري 301/8.

سنتين، فلك من أرباحي بعد انتهاء السنتين (10%) جائزة، فيصبح نصيب المضارب بعد انتهاء السنتين وتحقق الشرط (50%) نصيبه من أرباح المضاربة، و(10%) جائزة له من ربّ مال المضاربة.

وفي المضاربة المطلقة، بأن يقول ربّ مال المضاربة للمضارب: إن جعلت المضاربة في أعمال النقط، فلك (10%) من أرباحي جائزة.

المطلب الثاني: حكم قلب العوض إلى جائزة

سأتناول في هذا المطلب حكم قلب العوض إلى جائزة، فمن المستجدات المعاصرة التي أوجدها التطور والتشعب الحاصل في المعاملات الماليّة مسألة قلب العوض إلى جائزة؛ والهدف من هذه العمليّة تحقيق مصالح لجميع أطراف المعاملة، منها: التأكيد على تحقيق موجبات العقد بأقرب وقت، وإقبال الناس على التعامل مع الشركات التي تعتمد هذا النظام وتشجيعهم عليه، ومنح الزبائن الاطمئنان على سير المعاملة دون غشٍ وخداعٍ وغير ذلك.

من هنا، فإنني أرى جواز قلب العوض إلى جائزة؛ لأنها معاوضة في مقابل القيام بعمل، فإذا تحقّق العمل المطلوب وجبّ العوض وهو هنا الجائزة التي قُلبت من العوض، وقلب العوض إلى جائزة جائزٌ بضوابطه:

أولاً: أن يكون قلب العوض إلى جائزة صادراً ممن وجبّ عليه العوض.

ثانياً: أن يكون قلب العوض إلى جائزة إلى مستحقّ العوض، فلا يكون قلب العوض إلى جائزة صادراً لغير مستحقّه داخلاً في مسألتنا، وإنّما يكون جائزة ابتداءً عند تحقّق الفعل المطلوب.

ثالثاً: أن يكون قلبُ العوضِ إلى جائزة بعد وجوبه أو وجوب سببه، فقلب العوض في البيع لا يكون إلا بعد ثبوت البيع؛ إذ لا يُتصوّر قلبُ العوضِ إلى جائزة على العوض الذي لم يَجِب ولم يتمّ⁽⁶⁴⁶⁾.

رابعاً: أن يكون العوض ثابتاً في الذمّة، أمّا في حال كان العوض غير ثابت في الذمّة، فلا يكون قلبه إلى جائزة صحيحاً، لأنّ محلّ القلب والاستبدال غير موجود.

(646) هنيبي، عبد الحميد عبد المحسن (2012م)، الإبراء وعلاقته بالإسقاط والتملك والصلح، مجلة جامعة الشارقة، المجلد 9، العدد 2، ص111.

المبحث السادس

جوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: حقيقة جوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

وفيه فرعان:

الفرع الأول: صورة جوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

الفرع الثاني: التّكييف الفقهيّ لجوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

المطلب الثاني: الحكم الشرعيّ لجوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

المطلب الأول: حقيقة جوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

تطوّرت وسائل الاتصال والتّواصل بشكلٍ ملحوظ وانتشرت في شتّى المجتمعات، حتى أصبح لا يخلو منها بيت، وهذه الوسائل تعدّدت أشكالها وتنوّعت، ومن أشهرها: الفيسبوك، السنّاب، الانستغرام، التّليجرام، الواتس آب، التّويتير، والتّك توك، وغيرها كثير، وانتشر فيها أشكال من الجوائز التي تُنال عن طريقها، ويُقبل عليها الصّغير قبل الكبير، فكان لا بدّ من بيان حقيقة هذه الجوائز.

الفرع الأول: صورة جوائز وسائل التواصل الاجتماعيّ

هي أن تقوم جهة معيّنة بتقديم جوائز لمنّ يحقّق أمرًا معيّنًا عن طريق وسائل التّواصل الاجتماعيّ، فتنوّع صورة المسابقة، وتتعدّد أشكالها، وتتفاوت في سهولتها وصعوبتها، فيُقدم على ذلك منّ يجد في نفسه المقدرة على تحقيق المطلوب، ومنّ يجد الوقت المناسب والكافي لذلك، كأن يُطلب من متابعي هذه التّطبيقات عملُ مشاركةٍ لمنشور معيّن أو دعوة عدد معيّن من الأصدقاء للإعجاب بصفحة أو متابعتها؛ وذلك من باب التّرويج للصفحة لزيادة عدد المتابعين أو غير ذلك.

أو كأن تُقدّم شركة أجهزةٍ كهربائيةٍ -لها صفحة خاصّة بها على موقع التّواصل الاجتماعيّ (الفيسبوك) - عددًا من الجوائز لمنّ يُجيب عن السّؤال المطروح على صفحتها، ويتمّ تحديد الفائزين من خلال القرعة إلكترونيًا.

أو كأن يقوم نادي اللغة العربية -له صفحة خاصّة به على موقع التّواصل (فيسبوك) - بتقديم جائزة معيّنة أو عدّة جوائز لمنّ يُصوّر فيديو قصيرًا له يلقي -من خلاله- شعرًا، ويرسله إليهم، ثمّ ينشرون الفيديوهات المُصوّرة على صفحتهم، ومنّ يحصل على عدد إعجابات أكثر يكن هو الفائز بالجائزة.

الفرع الثاني: التكييف الفقهي لجوائز وسائل التواصل الاجتماعي

جوائز وسائل التواصل الاجتماعي يمكن القول بأن لها تكييفين فقهيين:

التكييف الأول: أنها إجارة، والإجارة هي تملك منفعة في مقابل عوض⁽⁶⁴⁷⁾، فمن جوائز وسائل التواصل الاجتماعي ما يُكَيَّفُ على أنه إجارة، وذلك كأن يعرض موقع تواصل اجتماعي ميزات معينة للمشاركين مقابل مبلغ معين من المال، فهنا يمتلك المشترك هذه الميزات، وهي في حقيقتها منافع يستفيد منها المشترك، فتكون إجارة؛ لأنه حصل على تملك منفعة معينة في مقابل مال.

كأن تقوم مؤسسة أو جهة معينة بتقديم طلب لأحد المشاهير أو المؤثرين بنشر إعلاناتها في الفيديوهات التي يعرضها المشاهير على صفحاتهم على مواقع التواصل في مقابل مبلغ معين، فهذا في حقيقته إجارة؛ لأن صاحب الفيديو أجر مساحةً منه لإعلانات الشركة مقابل مبلغ من المال، فصاحب الإعلان تملك منفعة -وهي الترويج لسلعه- دون استهلاك العين، وصاحب الفيديو انتفع بالمبلغ الذي أجر به مساحةً من فيديواته لأجل الإعلان.

التكييف الثاني: أنها جعالة، و "هي التزام عوضٍ معلومٍ على عملٍ معينٍ معلومٍ أو مجهول"⁽⁶⁴⁸⁾، فمن جوائز وسائل التواصل الاجتماعي ما يُكَيَّفُ على أنه جعالة، وذلك كأن يجعل برنامج يوتيوب بريميميوم⁽⁶⁴⁹⁾ لصنّاع المحتوى نسبةً من أرباحه إذا حققت فيديواته عددًا

(647) ابن نجيم، البحر الرائق 150/20.

(648) الأنصاري، الغرر البهية 226/12.

(649) هو موقع يمكنك من خلاله مشاهدة مقاطع فيديو دون انقطاع، وذلك بخلوه من الإعلانات.

معينًا من المشاهدات وفق شروط معينة من قبل المشتركين في البرنامج، فما يعرضه برنامج يوتيوب بريميميوم من نسبة أرباحه لمن يقوم بتحقيق عمل معين يُعدُّ جُعالة أو جائزة⁽⁶⁵⁰⁾. وكذلك كأن تعرض شركة أو جهة على متابعيها في هذه التطبيقات بأنَّ مَنْ يعمل مشاركة لمنشور مُعين أو دعوة عدد معين من الأصدقاء للإعجاب بصفحة يدخل اسمه في السحب على جوائز.

المطلب الثاني: الحكم الشرعي لجوائز وسائل التواصل الاجتماعي

بعد بيان بعض صور الجوائز وأشكالها التي تُعلن على مواقع التواصل الاجتماعي، لا بدَّ من بيان الحكم الشرعي لها.

ذهب عامة أهل العلم إلى القول بجواز الجوائز التي يُعلن عنها في مواقع التواصل الاجتماعي؛ وذلك بتحقيق العمل المطلوب من خلالها، وذلك الجواز مُقيّد بضوابط لا بد من توافرها لصحة هذه الجوائز، وهذه الضوابط هي⁽⁶⁵¹⁾:

الضابط الأول: أن لا يكون هناك اتفاق بين الجهة المنظمة للجوائز وبين شركات الاتصال والتواصل بدفع مبلغ مالي؛ لأنَّ الجوائز تكون في هذه الحالة من مجموع ما يدفعه المشتركون دون وجود محلل، وهذا يُعدُّ قمارًا منهيًا عنه.

وكثيرًا ما يُفتقد هذا الضابط في المسابقات عبر الاتصالات الهاتفية، فتكون الجوائز من مجموع ما يدفعه المشتركون، وذلك برفع سعر المكالمات الهاتفية أو رفع سعر الرسالة التي تكون عن طريق الهواتف المحمولة في نظام الدفَع المُسبق، لذلك ذهب عامة أهل العلم إلى القول بحرمة الجوائز التي تكون عن طريق المسابقات من خلال الاتصالات الهاتفية إذا خلت من

(650) شقيرات، فراس زكريا أحمد (2023م)، أحكام التكتسب من تطبيقات مواقع التواصل الاجتماعي في الفقه الإسلامي (رسالة دكتوراه)، بإشراف الدكتور محمد سليم محمد علي، جامعة القدس/ فلسطين، ص157.
(651) رضوان، المسابقات التجارية ص73.

الضوابط المذكور⁽⁶⁵²⁾، وممن ذهب إلى هذا القول: مجمع الفقه الإسلامي⁽⁶⁵³⁾، وعلي القرّة داغي⁽⁶⁵⁴⁾؛ لكونها من القمار المحرّم.

أمّا الجوائز التي تكون عن طريق الفيسبوك أو الانستغرام وغيرها، فنعلم أنّه لا يدفع المشاركون فيها أموالاً، وإنّما تكون الجوائز من أصحاب الصفحات المنظمة للمسابقة، أمّا في حال دفع المشاركون مالاً لأجل الدخول في المسابقة فتكون هذه الجوائز غير جائزة شرعاً؛ كونها فقدت ضابطاً من ضوابط صحّة الجوائز في وسائل التّواصل الاجتماعيّ.

الضّابط الثّاني: أن يكون موضوع المسابقة على صفحات التّواصل الاجتماعيّ مشروعاً، فلا يجوز مثلاً أن تكون المسابقة على صفحات مواقع التّواصل الاجتماعيّ لها علاقة بدعم الاحتلال الصّهيونيّ، كأن يُعلن محلّ تجاريّ يدعم جيش الاحتلال الصّهيونيّ بأنّ من يُشارك منشوراً معيّناً -فيه ترويج لهذا المحلّ- يدخل اسمه في السّحب على الجوائز، أو أن تُعلن شركة بالتّرويج لسلعها التي هي عبارة عن سجائر دخان بأشكال جديدة عبر مواقع التّواصل الاجتماعيّ، أو أن تُقدّم جهةً جوائز للمتابعين على هذه المواقع لمن يُشارك فيديو يتضمّن نساءً عاريات ويهدف إلى إثارة الشّهوات ونشر الفتن.

الضّابط الثّالث: أن تخلو المسابقة من الغشّ والخداع والتّدليس، حيثُ نرى كثيراً من المنظمين للمسابقات على صفحات التّواصل الاجتماعيّ يخدعون النّاس، فبعضهم يعلن عن المسابقة، وعند قيام البعض بتحقيق المطلوب يحذفون المسابقة، وكأنّ شيئاً لم يكن، وبعضهم يُعلن عن مسابقة بأنّ من يُشارك منشوراً متضمّناً إعلاناً فيه تخفيض على سلعةٍ معيّنة خلال فترة

(652) هوساي، سلمى بنت محمد بن صالح (2009م)، أحكام جوائز السحب (بحث)، جامعة المنيا، مجلة الدراسات العربية، المجلد 4، العدد 20، ص 250.

(653) قرار رقم 127 (14/1)، بشأن بطاقات المسابقات، 1423هـ - 2003، [https://iifa-aifi.org/ar.html](https://iifa.aifi.org/ar.html)

(654) فتوى، مسابقات ملايين الهواتف حرام، مجلة البيان، <https://www.albayan.ae>

معينة يدخل اسمه في السحب على جائزة، وعندما ينتشر هذا الإعلان بين الناس ويذهبون إلى صاحب الإعلان يُنكر مثل هذا التخفيض، ويكون هدفه من الإعلان جلب زبائن للشراء من محله، وهذا منتشرٌ بشكلٍ كبيرٍ بين التجار، وهو شكلٌ جديدٌ من أشكال التغير المرفوض في شريعتنا.

الضابط الرابع: أن لا يُشغل الحصول على الجوائز من وسائل التواصل الاجتماعي المتقدّم لها عن واجباته الدينية⁽⁶⁵⁵⁾.

الضابط الخامس: أن يلتزم المُشترك بالنّظم واللوائح التي يضعها باذل الجوائز في مواقع التواصل الاجتماعي ما لم تتعارض مع أحكام الشرع الإسلامي⁽⁶⁵⁶⁾، وأن لا يكون في العقود المتضمنة الجوائز في مواقع التواصل الاجتماعي مخالفة لأحكام الشرع الإسلامي، كنشر مقاطع فيديو مشتملة على صور عارية أو لقطات مُخلّة بالأداب أو تثير الشّهوات وتنتشر الفتن بين الناس⁽⁶⁵⁷⁾.

(655) شقيرات، أحكام التّكسّب ص 87.

(656) شقيرات، أحكام التّكسّب ص 89.

(657) شقيرات، أحكام التّكسّب ص 90.

الفصل الرابع

تطبيقات ذات علاقة بالجوائز

وضوابط عقود الجوائز

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الجوائز في التسويق الشبكي

المبحث الثاني: الجوائز في البطاقات التخفيضية

المبحث الثالث: ضوابط عقود الجوائز

المبحث الأول

الجوائز في التسويق الشبكي

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة التسويق الشبكي

المطلب الثاني: التكيف الفقهي للتسويق الشبكي

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

المطلب الأول

حقيقة التسويق الشبكي

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف التسويق الشبكي

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: تعريف التسويق الشبكي باعتبار كل مفردة على حدة

المسألة الثانية: تعريف التسويق الشبكي باعتباره عقدًا خاصًا

الفرع الثاني: الفرق بين التسويق الشبكي والتسويق التقليدي

المطلب الأول: حقيقة التسويق الشبكي

يعدُّ التسويق الشبكي من النوازل المستجدة في المعاملات الماليّة، فقد نشأ في الغرب، ومن ثم انتقل إلى البلاد الإسلاميّة، وبدأ النَّاس ينخرطون فيه بشكلٍ واسعٍ، فكان لا بدّ من دراسة حقيقة هذا النوع من التسويق من خلال تعريفه، وبيان خصائصه.

يُطلق على هذا النوع من التسويق عدّة مُسمّيات، منها⁽⁶⁵⁸⁾: التسويق الشبكي - وهو أشهرها-، التسويق الهرمي⁽⁶⁵⁹⁾، التسويق الطبقيّ، التسويق متعدّد المستويات، التسويق الشجريّ⁽⁶⁶⁰⁾، التسويق العنقوديّ، مخطّط بونزي⁽⁶⁶¹⁾، الاستثمار الهرميّ، التنظيم الهرميّ، السمسرة الهرميّة، التسويق لقاء عمولاتٍ احتماليّةٍ، إنّ هذه المُسمّيات وإن تعدّدت، لكنّها تحمل - في طياتها- الجوهر والمضمون ذاتهما، ولا مَشاحَة في الاصطلاح، فهي أسماء مختلفة لمسمّى واحدٍ، هذا ما يُثبته الواقع العمليّ لشركات التسويق الشبكيّ (الهرميّ)⁽⁶⁶²⁾.

وعلى الرّغم من تعدّد أسماء هذا النوع من التسويق إلّا أنّي اتبعتُ -في هذا البحث- الاسم الذي انتهجه أغلب الباحثين والعلماء في أبحاثهم ودراساتهم، والذي اشتهر بين عامّة

(658) العسري، عصام (2017م)، العقود الفاسدة وأثرها على الاقتصاد الإسلاميّ التسويق الشبكي نموذجاً (بحث منشور)، جامعة ابن زهر، شبكة الألوكة، ص34. اليميني، محمد بن عبد العزيز (1423هـ)، التسويق الشبكيّ والهرميّ وأحكامه في الفقه الإسلاميّ (بحث منشور)، مجلة العلوم الشرعيّة، العدد الخامس والعشرون، شوال ص7. أحسن، قراحي (2014م)، حقيقة التسويق الشبكيّ، 2014م، بدون معلومات نشر، ص3. بلفقيه، زاهر سالم (2019م)، التسويق الشبكيّ تحت المجهر، بدون معلومات نشر، ص8.

(659) سُمّي بالتسويق الهرميّ؛ لأنّ التّعامل به يوجد بناء يُشبه الهرم، حيثُ إنّ الهرم يكون في قمته رأس واحد، ثم يأخذ بالاتساع ليشمل العدد من الرؤوس، وهكذا التسويق الشبكيّ يكون في قمته شخص واحد، ثم يبدأ بالاتساع مُشكلاً هرمياً.

الأشقر، أسامة عمر الأشقر (2016م)، التسويق الشبكيّ من المنظور الفقهيّ، مجلة الزرقا للبحوث والدراسات، العدد الأول، المجلد الثامن، ص3.

(660) أحسن، حقيقة التسويق الشبكيّ ص3.

(661) العسري، العقود الفاسدة ص34.

(662) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص9.

النَّاسِ، والاسم الذي تُفضّله الشَّرَكَاتُ المُخْتَصَّةُ بهذا النَّوعِ مِنَ التَّسْوِيقِ، أَلَا وَهُوَ "التَّسْوِيقُ الشَّبَكِيُّ".

الفرع الأول: تعريف التَّسْوِيقِ الشَّبَكِيِّ

التَّسْوِيقُ الشَّبَكِيُّ اسْمٌ مَرْكَبٌ مِنْ مَفْرَدَيْنِ، فَلَا بَدَّ أَوْلًا مِنْ تَعْرِيفِ كُلِّ مَفْرَدَةٍ عَلَى حِدَةٍ، وَمِنْ ثَمَّ تَعْرِيفِ التَّسْوِيقِ الشَّبَكِيِّ بِاعْتِبَارِهِ عَقْدًا خَاصًّا.

المسألة الأولى: تعريف التَّسْوِيقِ الشَّبَكِيِّ بِاعْتِبَارِ كُلِّ مَفْرَدَةٍ عَلَى حِدَةٍ

أولاً: تعريف التَّسْوِيقِ

التَّسْوِيقُ (لِغَةً): مَصْدَرٌ مِنْ سَوَّقَ يُسَوِّقُ تَسْوِيقًا، وَيُقَالُ: تَسَوَّقَ الْقَوْمُ إِذَا بَاعُوا وَاشْتَرَوْا، وَمِنْهَا السُّوقُ: وَهُوَ مَوْضِعُ الْبِيعَاتِ، وَتَصْغِيرُهُ: السُّوَيْقَةُ، وَيُقْصَدُ بِهَا التَّجَارَةُ، وَسَمَّيَتْ بِهَذَا؛ لِأَنَّ التَّجَارَةَ تُجْلِبُ إِلَيْهَا وَالْمَبِيعَاتُ تُسَاقُ نَحْوَهَا، وَجَمَعَهُ: أَسْوَاقٌ⁽⁶⁶³⁾.

التَّسْوِيقُ (اصطلاحًا): عَرَّفَهُ عُلَمَاءُ الْاِقْتِصَادِ بَعْدَ تَعْرِيفَاتٍ مِتْقَابِرَةٍ، مِنْ أَهْمِّهَا: مَا عَرَّفْتَهُ جَمْعِيَّةُ التَّسْوِيقِ الْأَمْرِيكِيَّةُ: "هُوَ النَّشَاطُ وَالْعَمَلِيَّاتُ اللَّازِمَةُ لِإِنْشَاءِ الْعُرُوضِ الَّتِي لَهَا قِيَمَةٌ لِلْعَمَلَاءِ وَالشَّرَكَاتِ وَالْمَجْتَمَعِ كَكُلِّ، وَالتَّوَاصُلِ مَعَهَا وَتَقْدِيمِهَا وَتَبَادُلِهَا"⁽⁶⁶⁴⁾.

وقيل: "هُوَ عَمَلِيَّةُ التَّخْطِيطِ وَوَضْعُ الْمَبَادِئِ وَالتَّسْعِيرِ وَالدَّعَايَةِ وَالتَّوْزِيعِ -لِلْأَفْكَارِ وَالبِضَائِعِ وَالْخِدْمَاتِ- مِنْ أَجْلِ مَعَامَلَاتٍ مَالِيَّةٍ تُرْضِي رَغْبَاتِ كِلَا الطَّرْفَيْنِ: الْمَشْتَرِي وَالشَّرَكَةُ"⁽⁶⁶⁵⁾.

(663) ابن منظور، لسان العرب 10/ 166.

(664) موقع جمعيتة التسويق الأمريكية <https://jawak.com>.

(665) شبايك، رءوف (2009م)، التسويق للجميع (مقال)، شبكة أبو نواف، بدون معلومات نشر، ص9.

ومن أوضح التعريفات وأشملها للتسويق: "أنه نظام متكامل مفتوح يعمل على إثارة الحاجات الكامنة للأفراد وإشباعها وتلبية رغباتهم من الطيبات من سلع وخدمات وأفكار في الوقت المناسب والمكان المناسب، وبالجودة المناسبة والسعر المناسب، مع مراعاة الموازنة بين مصالح المنظمة والمستهلك، آخذًا - في الاعتبار - المسؤولية عن المستهلك والبيئة"⁽⁶⁶⁶⁾.

ثانيًا: تعريف الشبكي

الشبكي (لغة): مشتقة من شَبَكْتُ وشَبَكْتُ، ومنه تشبيك الأصابع بعضها ببعض، وهي بمعنى التداخل والاختلاط والاتصال، فيقال: اشتبك الظلام، أي اختلط، وطريق شابك أي متداخل ومختلط وملتبس⁽⁶⁶⁷⁾، وتَشَبَكَتِ الأمور وتَشَابَكَتِ، إذ التبتت واختلطت، ومنه الشبكية⁽⁶⁶⁸⁾.

الشبكي (اصطلاحًا): لا يخرج المعنى الاصطلاحي للشبكي عن المعنى اللغوي، فهو التداخل والاختلاط في الشيء، ويسمى بالشبكي؛ لأن هذا النوع من التعامل يُنشئ شبكة من الارتباطات والعلاقات بين المتعاملين، وهذه الشبكة تُشبه شبكة الصيد في تداخلها واختلاطها واتصالها ببعضها، وتُشبهها أيضًا في اصطليادها السمك⁽⁶⁶⁹⁾.

المسألة الثانية: تعريف التسويق الشبكي باعتباره عقدًا خاصًا

قبل البدء بتعريف (التسويق الشبكي) باعتباره عقدًا خاصًا، لا بدّ أولاً من بيان الفكرة الجوهرية التي يقوم عليها هذا النوع من التسويق؛ لكي يكون التعريف تعريفًا صحيحًا لا غُبارَ عليه.

(666) الجعفري، محمد ناجي (1998م)، التسويق، كلية ودمني الأهلية، الطبعة الثانية، ص16.

(667) الفراهيدي، العين 428/1. الجوهري، الصحاح في اللغة 345/1. الزبيدي، تاج العروس 6726/1.

(668) ابن منظور، لسان العرب 10 / 446.

(669) الأشقر، التسويق الشبكي ص3.

أولاً: الفكرة الجوهرية للتسويق الشبكي وخصائصه

تقوم شركات التسويق الشبكي على أساس اشتراط الشراء من منتجات الشركة أو خدماتها مهما تنوعت هذه المنتجات، واختلفت من شركة إلى أخرى، حيث يقوم المشترك بالشراء من منتجات هذه الشركات أو خدماتها، ويُعتبر هذا الشراء شرطاً للحصول على حق التسويق في هذه الشركات، وحق التسويق في هذه الشركات يتمثل في أمرين، هما:

الأمر الأول: تسويق "المنتجات والسلع" التي تُنتجها هذه الشركات، وهذا أمر طبيعي في كل شركات التسويق.

الأمر الثاني: تسويق "وظيفة التسويق" حيث يُقنع العميل غيره بالدخول في هذه الشركات باعتبارهم مُسوقين، فكل عميل يحصل على نسبة من العمولات على انضمام عدد معين من المشتركين الجدد الذين ينضمون إلى وظيفة التسويق من خلاله؛ لأن الغاية الرئيسية لشركات التسويق الشبكي هي جذب أكبر عدد من المشتركين، للحصول على أعلى ربح ممكن من خلالهم.

يحصل المُسوق الأول فيها على عمولاتٍ وحوافزٍ ماليةٍ نتيجةً لبيعه منتجات الشركة، وبيع من أدخلهم في شبكته، ولتوظيفه -أيضاً- مشتركين توكل إليهم مهمّة التسويق في شبكته، وهؤلاء المُشتركون الجدد يُصبح لهم الحق في جذب مشتركين آخرين مقابل عمولات وحوافز مالية، ثم يكون لهؤلاء الحق في إقناع آخرين للدخول في الشبكة، وهكذا إلى النهاية، فتتشكل عندنا شبكة على شكل هرم⁽⁶⁷⁰⁾.

وهذه العمولات والحوافز تختلف من شركة إلى أخرى، فنمّة شركات تشتترط لحصول المُسوق على العمولات انضمام ستّة مشتركين على الأقل في شبكته، وشركات تشتترط تسعة

(670) الأشقر، التسويق الشبكي ص6.

مشاركين، وشركات تشترط أكثر من ذلك، وثمة شركات تشترط تساوي اليمين واليسار في شبكة المُسوّق؛ لكي يحصل على عمولات، فكلّ شركة تختلف عن الأخرى في شروطها حسب ما هو مُقرّر في أنظمتها ولوائحها العامّة⁽⁶⁷¹⁾.

ولا بدّ لكلّ مُشارك أن يدفع مبلغاً من المال لشركات التّسويق الشّبكيّ، وحقيقة المبلغ الذي يدفعه كلّ مشترك ابتداءً - هو في ظاهره ثمن للمنتجات - ولكنّه في الحقيقة وحسب ما هو مُشاهدٌ على أرض الواقع وعند التّطبيق أنّ هذا المبلغ في مقابل شراء المنتج - وقد يكون المنتج في بعض الشّركات وهمياً - وفي مقابل الحقّ في الحصول على وظيفة التّسويق التي من خلالها يحصل على العمولات والحوافز وفق نظامٍ معيّنٍ يختلف من شركة لأخرى، أو يدفع المُشارك مبلغاً معيّنًا في مقابل شراء المُنتج، ويدفع أيضاً مبلغاً آخر، هو رسوم تسجيل لوظيفة التّسويق، ومع اختلاف طريقة الدّفع وأسبابها، إلّا أنّ الفكرة واحدة، والمضمون واحد، حيثُ إنّ الفكرة الجوهرية في التّسويق الشّبكيّ هي اشتراط الشّراء من منتجات الشركة على كلّ مشترك؛ للحصول على حقّ تسويق منتجات الشركة، كلّ ذلك من أجل الحصول على عمولات وحوافز على ما يقوم به من بيع للمنتجات، وعلى إدخال أعضاءٍ جددٍ يقومون بما قام به، وعلى عمل كلّ مشترك انضمّ من خلاله، سواء بيعهم للمنتجات أو ضمّ أعضاء جدد من خلالهم، وهكذا إلى نهاية الشّبكة، فهي تشترط عقداً لتحقّق عقد آخر.

فَهَبْ أَنْ شَخْصًا لَا يُرِيدُ الشَّرَاءَ وَلَكِنْ يُرِيدُ أَنْ يَكُونَ مُسَوِّقًا فِي شَرِكَةٍ مِنْ شَرِكَاتِ التَّسْوِيقِ الشَّبَكِيِّ، بِنَاءً عَلَى الْأَنْظِمَةِ الَّتِي تَقُومُ عَلَيْهَا هَذِهِ الشَّرِكَاتُ لَا يَحِقُّ لِأَيِّ شَخْصٍ أَنْ يَكُونَ مُسَوِّقًا إِلَّا إِذَا حَقَّقَ الشَّرْطَ، وَهَذَا الشَّرْطُ هُوَ الشَّرَاءُ مِنْ مَنْتَجَاتِ الشَّرِكَةِ وَإِحْضَارَ مُشْرَكِينَ

(671) الجهني، خالد بن محمود بن عبد العزيز (2016م)، التّسويق الشّبكيّ من وجهة نظر إسلامية، بدون معلومات نشر، ص8.

آخرين، ولا تخلو أي شركة من شركات التسويق الشبكي من هذا الشرط، وإن اختلفت صيغته وطرقه.

ومن أبرز الخصائص التي تمتاز بها شركات التسويق الشبكي ما يلي⁽⁶⁷²⁾:

1- إن شراء المنتج شرط -كما ذكرت آنفاً- للحصول على حق التسويق، وبالتالي الحصول على العمولات والحوافز وفق نظامٍ مُعيّنٍ تتبّعه الشركة، والعبارة المشهورة لهذه الشركات " اشترِ لتُسوّق، فقد تريح ".

2- إن الهدف الرئيسي والحقيقي لشركات التسويق الشبكي -في الغالب وحسب الواقع العملي وحسب ما يشاهد من الندوات والمحاضرات التي يعقدونها - هو جذب أكبر عددٍ من المسوّقين، واشتراكهم في النظام الشبكي، وليس الهدف الرئيسي من إنشاء مثل هذه الشركات توفير المنتجات وبيعها في الأسواق لمن يحتاجها فعلاً.

3- إن توظيف المسوّقين في التسويق الشبكي غير محدود، فالمسوّقون يدخلون في سلسلة لا نهاية لها؛ لأنّ الربح الأساسي لهذه الشركات معتمداً على دخول المسوّقين، فالعلاقة طردية بين عدد المسوّقين والربح، فكأما انضم عدد أكبر من المسوّقين كان الربح أكبر.

4- إن حقّ الدخول -باعتباره مسوّقاً- في شركات التسويق الشبكي لا يكون إلا بواسطة مسوّق قبلك من خلال رقمه التعريفي الخاص به؛ حتى تنضم إلى شبكته التسويقية.

5- إن العمولات والحوافز التي تُعطى للعملاء المسوّقين - وخاصة لمن هم في رأس الهرم - لها سقف أعلى لا يمكن تجاوزه، وكلّ شركة لها سقف خاص بها.

6- إنّ الأسبق في الاشتراك في شركات التسويق الشبكي يكون أعظم حظاً وأجرًا ممن بعده من المشتركين؛ لأنّه يأخذ جزءاً من أرباح من هم دونه من المشتركين.

(672) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص10. الجهني، التسويق الشبكي ص10.

ثانياً: تعريف التسويق الشبكي باعتباره عقدًا خاصًا

عُرّف التسويق الشبكي بعدة تعريفات مختلفة، من أهمها:

إنّ التسويق الشبكي هو: "برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حقّ التّوظيف لمزيد من المشاركين، وبيع المنتجات أو الخدمات، والتّعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم، فضلًا عن المبيعات الخاصّة بهم"⁽⁶⁷³⁾.

وعُرّف بأنّه: "نظام يدفع فيه المشترك مبلغًا من المال لكي يربح من اشتراك ممن يأتي بعده، وهذا يشترك لكي يربح ممن بعده وهكذا"⁽⁶⁷⁴⁾.

وعُرّف - أيضًا - بأنّه: "نظام استحدثته بعض الشركات لتحقيق الأرباح، تكون المكافأة فيه على استقطاب العملاء الجدد، وتقدّر بطريقة حسابية هرمية متراكمة متشابكة"⁽⁶⁷⁵⁾.

هذه التعريفات وإن لم تكن متشابهة لكنها متقاربة من حيث المبدأ، إذ يجمعها وجود عمولات على استقطاب مشتركين جدد في الشبكة التسويقية، فكلّ تعريف صيغ حسب طريقة عمل الشركة التسويقية التي وصلت إليه.

ومما يجدر بالذكر أنّ علاقة التسويق الشبكي بالجوائز تكمن في العمولات التي يحصل عليها المشترك نتيجة قيامه بعملٍ مُعيّن ومن أبرزها وأوضحها استقطاب عملاء جدد إلى الشبكة التسويقية، وتكون -أيضًا- على عمله وعمل غيره ممن هو أدنى منه في شبكته التسويقية، بالإضافة إلى أنّه قد يحصل على جوائز أخرى حسب ما تُعلنه الشركة التسويقية في برامجها وأنظمتها.

(673) الجهني، التسويق الشبكي ص8.

(674) سويلم، سامي بن إبراهيم (2012م)، التسويق الشبكي في ضوء قواعد المبادلات الشرعية (ورقة مناقشة)، ندوة مركز التميز البحثي في فقه القضايا المعاصرة، ص3.

(675) القرني، أحمد سمير، التسويق بعمولة هرمية دراسة فقهية قانونية مقارنة (بحث)، بدون معلومات نشر، ص6.

الفرع الثاني: الفرق بين التسويق الشبكي والتسويق التقليدي

بعد أن بيّنتُ تعريف التسويق الشبكيّ قد يتساءل البعض عن وجه الاختلاف بين التسويق التقليديّ والتسويق الشبكيّ، وما السبب الذي أدى إلى تمييز كلا النوعين عن بعضهما البعض، ولكي يزول هذا الإشكال لا بدّ أن أُبينَ الفروقَ الحقيقيّةَ بين هذين النوعين من التسويق:

1- الهدف الرئيسيّ في التسويق الشبكيّ هو دخول أكبر عدد من المُسوّقين في الشبكات التسويقية، وليس الهدف منها بيع المنتجات، أمّا الهدف الرئيسيّ في التسويق التقليديّ، فهو بيع المنتجات، وفيه يتمّ وضع حدّ أعلى لعدد المُسوّقين عادةً⁽⁶⁷⁶⁾.

2- التسويق التقليديّ يعتمد على الوسطاء بين المنتج والمستهلك، فلا بدّ أن يمرّ المنتج بسلسلة من الوسطاء المتعدّدين قبل أن يصل إلى المستهلك. أمّا في التسويق الشبكيّ فيكون التسويق مباشرًا بين المنتج والمستهلك دون وساطة، حيثُ يكون الرّبط مباشرًا بين الشركة المنتجة والزبائن، حيثُ يستبدل الوسطاء بالزبائن المُسوّقين الذين تُعطيهم الشركة عمولاتٍ وحوافزٍ في مقابل جذب مشتركين جُددٍ، سواء بشكلٍ مباشرٍ أو غير مباشرٍ⁽⁶⁷⁷⁾.

3- لا يُشترط على المُسوّق في التسويق التقليديّ الشراء من منتجات الشركة أو دفع مبلغٍ من المال كرسوم تسجيل أو عضويّة؛ لكي يُصبح مُسوّقًا فيها، أمّا في التسويق الشبكيّ

(676) العسري، العقود الفاسدة ص34-35.

(677) حجازي، مندي عبد الله محمود، عقد التسويق الشبكيّ ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، العدد الرابع والثلاثين، المجلد الثاني، 1182.

فيُشترط الشراء من منتجات الشركة أو دفع مبلغ ماليّ كرسوم تسجيل أو عضويّة لمن يُريد أن يُصبح مُسوّقًا فيها، يدلّ على هذا عبارتهم المشهورة "اشترِ لتُسوّق، فقد تريح" (678).

4- لا يُشترط على المُسوّق في التّسويق التّقليديّ أن يُصرّح بمن كان سببًا في اعتباره مُسوّقًا في هذه الشركات، أمّا في التّسويق الشّبكيّ فلا بدّ على المُسوّق من التّصريح بمن كان سببًا في دخوله في هذه الشركات، وذلك بذكر الرّقم التّعريفية للمُسوّق الأُسبق، ولا يصبح مُسوّقًا إلاّ عن طريق مُسوّق آخر قبله في الشّبكة التّسويقية (679).

5- يتمّ استهلاك المنتجات في التّسويق الشّبكيّ من قِبَل المُسوّقين، فيكونون في أغلب الأحيان الطّرف الأخير في العمليّة التّسويقية؛ لأنّ هدف المُسوّقين من شراء المنتجات هو حصولهم على حقّ التّسويق، فشركات التّسويق الشّبكيّ تشترط للحصول على حقّ التّسويق الشراء من منتجاتها، أمّا المنتجات في التّسويق التّقليديّ، فيكون الطّرف الأخير في العمليّة التّسويقية هو المُستهلك لا المُسوّق؛ لأنّه لا يُشترط على المُسوّق الشراء من منتجاتها كما يحصل في التّسويق الشّبكيّ (680)، يمكن اختصار هذه الجملة بعبارة: (الهدف من التّسويق التّقليديّ التّوقف، أمّا الهدف من التّسويق الشّبكيّ فهو التّسلسل) (681).

المطلب الثّاني: التّكييف الفقهية للتّسويق الشّبكيّ

بعد أن بيّنت حقيقة التّسويق الشّبكيّ سأتناول في هذا المطلب بيان التّكييف الفقهية للتّسويق الشّبكيّ، حيثُ عمّد المعاصرون إلى تكييف التّسويق الشّبكيّ بعدّة تكييفات فقهية،

(678) العسري، العقود الفاسدة ص34-35.

(679) العسري، العقود الفاسدة ص34-35.

(680) الجهني، التّسويق الشّبكيّ ص10.

(681) السويلم، التّسويق الشّبكيّ في ضوء قواعد المبادلات الشرعية ص13.

ففاسوا عملية التسويق الشبكي على عقود معروفة في التراث الإسلامي، سأعرض هذه التكييفات ومن ثم اختيار الزاجح منها، وهذه التكييفات هي (682):

التكييف الأول (683): التسويق الشبكي عقد سمسرة

لا بدّ أولاً من بيان المعنى الفقهي للسمسرة، فالسمسرة في الفقه الإسلامي يُقصد بها: التوسّط بين البائع والمشتري في البيع (684)، بناءً على هذا التكييف يكون التسويق الشبكي من قبيل السمسرة؛ لأنّ المُسوّق في التسويق الشبكي يتوسّط بين البائع والمشتري، حيثُ يقوم بعرض السلّع وترويجها في مقابل الحصول على عمولات، وبالتالي تكون هذه العمولات التي يحصل عليها المُسوّق في التسويق الشبكي أُجرة سمسرة.

أقول: إنّ هذا التكييف بعيد؛ لوجود فروق بين عقد السمسرة وبين التسويق الشبكي، تظهر هذه الفروق في الآتي (685):

1- إنّ الهدف من عقد السمسرة هو بيع السلعة، أمّا الهدف من التسويق الشبكي فليس بيع المنتج فقط، إنّما الغاية الأساسية فيه هي محاولة جذب أكبر عدد من المُشترّكين واستقطابهم في شبكته؛ للحصول على أكبر قدر من العمولات مقابل ضمّه لمُشترّكين جدد في طبقات أدنى منه.

2- لا يُشترط في السمسرة لكي تقع أن يشترط البائع على السمسار شراء السلعة؛ لكي يُجرّبها قبل المشتري ليكون على دراية بصفاتها وجودتها، أمّا في التسويق الشبكي فيُشترط على

(682) جميع هذه التكييفات ذكرها محمد بن عبد العزيز اليميني في كتابه " التسويق الشبكي والهري وأحكامه في الفقه الإسلامي " ولم ينسب هذه الأقوال إلى أحد من العلماء .

(683) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجره ص17. القرني، التسويق بعمولة هرمية ص15.

(684) ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث والأثر 305/2. عليش، منح الجليل 462/10.

(685) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجره ص17. الأشقر، التسويق الشبكي ص10. العسري، العقود

الفاصلة ص45. الكلثم، إبراهيم، بزناس والتسويق الهري <https://www.islamtoday.net.htm>

المُسوّق لكي يكونَ له الحقّ في التّسويق أن يشتري من منتجات الشركة، ويكون سعر هذه المنتجات مُكوّنًا من ثمنها وثمان التّسجيل، إضافة إلى اشتماله على فرق سعر السوق في أغلب الأحيان.

3- لا يُشترط في السّمسرة أن يدفع السّمسار مبلغًا من المال؛ ليكون وسيطًا بين البائع والمشتري، أمّا في التّسويق الشّبكيّ فلا بدّ أن يدفع المُسوّق مبلغًا من المال؛ لكي يكونَ له الحقّ في التّسويق.

4- إنّ عمل السّمسار ينتهي بمجرد بيع السلعة، فيكون البائع -صاحب السلعة- منتفعًا بالثمن، ويكون المشتري منتفعًا بالسلعة، أمّا في التّسويق الشّبكيّ فلا ينتهي عمل المُسوّقين، ولا يُحبذُ أن يكونَ؛ لأنّ انتهاء عمل المُسوّقين يعني انتهاء الشّبكة التّسويقية، وبالتالي انهيار الشركة، أمّا من حيث انتفاع البائع والمشتري، ففي عملية البيع الواحدة في التّسويق الشّبكيّ، يكون البائع منتفعًا ولكنّ نفعه لا يأتي من ثمن السلعة الحقيقيّ، وإنّما من الإضافات على سعرها كرسوم التّسجيل، أمّا المشتري فقد ينتفع وقد لا ينتفع، ويرجع ذلك إلى قدرته على ضمّ مشتركين جدد في شبكته.

5- يكون أجر السّمسار في عقد السّمسرة عن عمله مقابل بيع السلعة، أمّا في التّسويق الشّبكيّ فيحصل المُسوّق على العمولات عن عمله وعمل كلّ مشترك أدنى منه بنسبٍ معينة تختلف من شركة إلى أخرى⁽⁶⁸⁶⁾.

6- يبحث السّمسار عمّن هم بحاجة أكثر إلى السلعة، أمّا المُسوّق في التّسويق الشّبكيّ فيبحث عمّن هم أكثر حاجةً إلى العمولات، وأقدر على تسويق المنتجات أو الخدمات، بغضّ النّظر عن حاجته الحقيقية للمنتجات⁽⁶⁸⁷⁾.

(686) اليمني، التّسويق الشّبكيّ والهرميّ 19.

التكليف الثاني: التسويق الشبكي عقد جعالة

الجعالة هي: التزام عوضٍ معلومٍ على عملٍ معيّنٍ معلومٍ أو مجهولٍ⁽⁶⁸⁸⁾، بناءً على هذا التكليف تكون العمولات التي يحصل عليها المشتركون في التسويق الشبكي من باب الجعالة؛ لأنهم يحصلون على العمولات في مقابل ما يقومون به من جهدٍ في تسويق المنتجات، واستقطاب عدد معيّن من المشتركين⁽⁶⁸⁹⁾.

أقول: إنّ تكليف التسويق الشبكي على أنه عقد جعالة ضعيف؛ لوجود فروقٍ جوهريةٍ بين الجعالة وبين التسويق الشبكي، ومن أهمّ هذه الفروق⁽⁶⁹⁰⁾:

1- لا يُشترط على المَجْعُول له -العامل- أن يشتري من الجاعل أو يعطيه أيّ مبلغٍ مقابل أن يقوم بالعمل؛ لكي يحصل على الجعل، أمّا في التسويق الشبكي فيُشترط على المُسَوِّق أن يشتري من منتجات الشركة أو خدماتها ويدفع مبلغًا من المال؛ لكي ينضمّ إلى الشبكة التسويقية، ومن ثمّ يحصل على العمولات.

2- أوجب جمهور الفقهاء⁽⁶⁹¹⁾ للمَجْعُول له - العامل - الحقّ في الجعل إذا انتفع صاحب الجعالة بجزء من الجعالة، أمّا في التسويق الشبكي فقد يُحرم المُسَوِّق من عمولاتٍ عن بيع المنتجات، وعن دخول مُسَوِّقين جُدد من خلاله في الشبكة التسويقية إذا لم يُحقّق الشروط المطلوبة.

3- المَجْعُول له - العامل - في حال لم يحصل على الجعل لا يُعتبر مقامرًا؛ لأنّه لم يدفع مالًا فلم يخسر، فيكون إمّا سالمًا أو غانمًا، أمّا في التسويق الشبكي، فإذا لم يحصل

(687) الأشقر، التسويق الشبكي ص10.

(688) الأنصاري، الغرر البهية 226/12.

(689) القرني، التسويق بعمولة هرمية ص15.

(690) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجره ص18. القرني، التسويق بعمولة هرمية ص17.

(691) المواق، التاج والإكليل 241/10. الأنصاري، الغرر البهية 228/12. المرادوي، الإنصاف 368/10.

المُشترك على العمولات يكون خاسراً لِماله دون مقابل، وبهذا يكون مقامراً؛ لأنَّ حاله دائرة بين الغنم والغرم، أمَّا ما دفعه في مقابل السلعة، فهو مشتمل على ثمنها وعلى سعر وظيفة التسويق، وهذا ما يُقصد منه القمار.

التكليف الثالث⁽⁶⁹²⁾: التسويق الشبكيّ عقد وكالة

الوكالة بالمعنى الفقهيّ: هي إقامة الإنسان غيره مقام نفسه في تصرفٍ معلوم⁽⁶⁹³⁾، ويتضمن التسويق الشبكيّ توكيلاً حيث إنّ أصحاب شركات التسويق الشبكيّ يُرمون عقود توكيل مع العملاء الذين اشتروا منتجاتهم أو خدماتهم في الترويج للشركة وخدماتها وبيع منتجاتها أيضاً، ويصبح لهؤلاء العملاء الوكلاء الحقّ في توكيل غيرهم. ولكن تكليف التسويق الشبكيّ على أنّه عقد وكالة بأجر ضعيف؛ لوجود فروق بين الوكالة بأجر وبين التسويق الشبكيّ، ومن أهمّ هذه الفروق⁽⁶⁹⁴⁾:

1- أنّ الوكالة من العقود الجائزة، بمعنى أنّه يحقّ لكلا الطرفين فسخ العقد دون رضا الطرف الآخر⁽⁶⁹⁵⁾، أمّا عقد التسويق الشبكيّ فهو عقدٌ لازمٌ من طرف الشركة لا يحقّ لها فسخه دون رضا الطرف الآخر ما دام ملتزماً بعمله، جائزٌ من طرف المُشترك.

2- أنّ الوكيل في عقد الوكالة لا يدفع أيّ مبلغ ماليّ مقابل الوكالة، أمّا المُسوّق في التسويق الشبكيّ فيدفع مالاً في مقابل حصوله على حقّ التسويق سواء بشكلٍ مباشرٍ أو غير مباشرٍ⁽⁶⁹⁶⁾، وبذلك يفترق التسويق الشبكيّ عن الوكالة.

(692) القرني، التسويق بعمولة هرمية ص15.

(693) البابرتي، العناية شرح الهداية 71/11.

(694) القرني، التسويق بعمولة هرمية ص16.

(695) البابرتي، العناية شرح الهداية 71/11.

(696) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص18.

التكليف الرابع⁽⁶⁹⁷⁾: التسويق الشبكي عقد إجارة

الإجارة في الفقه الإسلامي هي: بيعٌ منفعةٍ معلومةٍ بأجرةٍ معلومةٍ⁽⁶⁹⁸⁾، وهي مشروعة باتفاق الفقهاء⁽⁶⁹⁹⁾، والمُشترك -على هذا التكليف- في التسويق الشبكي يعمل أُجيراً في الشركة. إنَّ تخريج التسويق الشبكي على الإجارة تخريجٌ بعيد؛ لوجود فروق بينه وبين الإجارة، ومن هذه الفروق⁽⁷⁰⁰⁾:

1- تكون الأجرة في الإجارة معلومةً بإجماع الفقهاء⁽⁷⁰¹⁾، بخلاف الأجرة في التسويق الشبكي، فتكون مجهولةً، حيثُ تقوم الشركة بإيهام الناس بالحصول على عمولاتٍ خياليةٍ في أوقات قليلة، يدخلها الخداع والتدليس.

2- الإجارة عقدٌ لازمٌ من الطرفين⁽⁷⁰²⁾، أمّا التسويق الشبكي فعقدٌ لازمٌ للشركة إذا قام المُسوّق بعمله المطلوب، وجائزٌ للمُشترك حيثُ يحقّ له فسخه متى شاء.

التكليف الخامس⁽⁷⁰³⁾: التسويق الشبكي عقدٌ حادثٌ مُركّبٌ من بيعٍ وتسويقٍ.

ذهب هذا التكليف إلى القول بأنَّ التسويق الشبكي عقدٌ مُركّبٌ من بيعٍ وتسويقٍ، أقول: إنَّ هذا التكليف بعيد؛ لأنَّ جوهر التسويق الشبكي بيعٌ لأمرين: بيعٌ للسلع والمنتجات، وبيعٌ لوظيفة التسويق، وليس بيعاً للمنتجات، وتسويقاً لها.

(697) المصري، رفيق يونس (2005م)، فقه المعاملات المالية، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى، ص306. القرني، التسويق بعمولة هرمية ص15.

(698) ابن نجيم، البحر الزائق 216/20.

(699) الكاساني، بدائع الصنائع 306/9. الخرشي، شرح مختصر خليل 463/19. الأنصاري، شرح البهجة الوردية 88/12. البهوتي، شرح منتهى الإبرادات 156/6.

(700) القرني، التسويق بعمولة هرمية ص15-16. حجازي، عقد التسويق الشبكي ص1201.

(701) ابن نجيم، البحر الزائق 216/20. النفراوي، الفواكه الدواني 106/6. الأنصاري، أسنى المطالب 79/12. ابن قدامة المقدسي، المغني 384/11.

(702) ابن قدامة المقدسي، المغني 398/11. ابن مفلح، الفروع 382/7.

(703) اليميني، التسويق الشبكي ص 18.

التكليف السادس: التسويق الشبكي عقدٌ حادثٌ مركبٌ من بيعٍ وجُعالة، ذهب إلى هذا التكليف محمد بن عبد العزيز اليميني⁽⁷⁰⁴⁾، حيثُ يُعتبر الجُعل الموعود به على عمله وعمل غيره، كما أنه يتضمّن إلزام المشترك بالشراء، ووجوب الانضواء لمن هو أعلى منه ليستفيد من عمله.

بعد أن بيّنتُ عدم إمكانية إلحاق التسويق الشبكي بعقد السمسرة أو الجُعالة أو الوكالة أو الإجارة؛ لوجود فروق جوهرية بين هذه العقود وبين التسويق الشبكي، بعد ذلك يمكن القول: إن التسويق الشبكي يُعتبر عقدًا جديدًا وجد في بلاد الغرب، ومن ثمّ انتشر في البلاد الإسلامية، ولم أجد ما ينطبق عليه من العقود المعروفة في الفقه الإسلامي؛ لوجود فوارق بينهم، فلا يلحق بواحدٍ منها؛ لذلك يعدّ التسويق الشبكي عقدًا حادثًا مركبًا من بيعٍ وجُعالةٍ له أحكام خاصة به، وهذا ما اختاره محمد بن عبد العزيز اليميني، إذ فيه اشتراطٌ على المشترك للشراء من منتجات الشركة أو خدماتها، كما أنّ المشترك حتّى يُصبح مسوقًا في الشركة عليه أن يدفع مالاّ مقابل ذلك، والعمولات الموعود بها تُستحقّ على عمل المُسوّق وعمل غيره ممّن هو أدناه وأقلّ منزلةً في شبكته التسويقية، وفيه إجبارٌ للمُشتركين الجدد على الانضواء تحت غيرهم من المُسوّقين؛ ليستفيدوا من جهودهم وعملهم، يتبيّن من ذلك اختلاف هذا النوع من العقود عن غيره من العقود المعروفة في الفقه الإسلامي، وأرى أنّ هذا التكليف هو الأرجح، والله أعلم.

بناءً على ذلك يمكن تعريف التسويق الشبكي بأنّه: "عقدٌ مستحدثٌ يُشترط فيه على المُشترك الشراء من منتجات الشركة، وشراء حقّ التسويق فيها؛ للحصول على عمولات على استقطاب عملاء جدد، تُقدّر بطريقة حسابيةٍ شبكيةٍ متراكمةٍ"⁽⁷⁰⁵⁾.

(704) اليميني، التسويق الشبكي ص 44.

(705) صغتُ هذا التعريف بنفسني من خلال دراستي لموضوع التسويق الشبكي.

المطلب الثالث

الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

وفيه خمسة فروع:

الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم التسويق الشبكي

الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم التسويق الشبكي

الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم التسويق الشبكي

الفرع الرابع: أدلة التسويق الشبكي

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: أدلة القائلين بجواز التسويق الشبكي

المسألة الثانية: أدلة القائلين بحُرمة التسويق الشبكي

الفرع الخامس: الرأي الراجح في حكم التسويق الشبكي

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للتسويق الشبكي

يتناول هذا المطلب الحكم الشرعي للتسويق الشبكي من خلال تحرير محل النزاع، ومن ثم بيان سبب الخلاف وبعد ذلك بيان آراء العلماء المعاصرين في المسألة، مع ذكر أدلتهم ومناقشتها، وذلك في أربعة فروع، هي:

الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم التسويق الشبكي

قبل البدء في بيان الحكم الشرعي للتسويق الشبكي لا بد من تحرير محل النزاع في المسألة، حيث اتفق العلماء على حرمة التسويق الشبكي الخالي من المنتج؛ لأن التسويق في هذه الحالة - هو في حقيقته - ربا صريح، فهو مبادلة نقد بنقد مع التفاضل والتأجيل، فالمشترك يدفع مالا مقابل الحصول على مال أكثر في المستقبل⁽⁷⁰⁶⁾.

أما محل الخلاف بين العلماء في التسويق الشبكي، ففي حال وجود منتج أو خدمات⁽⁷⁰⁷⁾، وفي اشتراط شركات التسويق الشبكي الشراء في مقابل الحصول على حق التسويق والحصول على عمولات وحوافز مالية نتيجة انضمام مشتركين جدد، فهذا هو محل الدراسة والبحث⁽⁷⁰⁸⁾.

الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم التسويق الشبكي

يرجع اختلاف العلماء في حكم التسويق الشبكي إلى اختلافهم في وجود محظورات شرعية في معاملات التسويق الشبكي، فمن قال بوجود محظورات شرعية في معاملات التسويق الشبكي ذهب إلى حرمة هذا النوع من المعاملات، ومن قال بعدم وجودها أجاز التسويق الشبكي.

(706) الأشقر، التسويق الشبكي ص5.

(707) الأشقر، التسويق الشبكي ص5.

(708) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص13.

وأرجع بعض العلماء المعاصرين الخلاف في حكم التسويق الشبكي إلى الهدف الرئيسي من إنشاء شركات التسويق الشبكي، هل هو بيع المنتجات أم بيع العمولات والحوافز الماليّة⁽⁷⁰⁹⁾؟ فمن رأى أنّ الهدف من هذه الشركات بيع المنتجات قال بالجواز، ومن رأى أنّ الهدف والغاية منها بيع العمولات والحوافز الماليّة قال بالحرمة.

الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم التسويق الشبكي

اختلف العلماء المعاصرون في حكم التسويق الشبكي على قولين:

القول الأول: جواز التسويق الشبكي بشروط، منها: اشتراط خلوه من المحظورات الشرعيّة من ربّا وغرر وقمار وتدليس، وأن يكون مقصد المشتري الرغبة في المنتجات أو الخدمات، وأن تكون المنتجات مباحة غير محرمة، فقال هذا الفريق بعدم صحّة التسويق الشبكي إلا بوجود الشروط، ذهب إلى هذا بعض العلماء وبعض دور الإفتاء، منهم: الدكتور سلمان العودة⁽⁷¹⁰⁾، وعبد الله بن جبرين⁽⁷¹¹⁾، وعبد الكريم الكلوت - مفتي محافظة غزة⁽⁷¹²⁾، وإبراهيم الكلثم⁽⁷¹³⁾، ودار الإفتاء الليبية⁽⁷¹⁴⁾، ولجنة الفتوى بالجامعة الأردنية⁽⁷¹⁵⁾، وغيرهم⁽⁷¹⁶⁾.

القول الثاني: عدم جواز التسويق الشبكي، ذهب إلى هذا جمهور العلماء المعاصرين، وأغلب المجامع الفقهيّة، والهيئات العلميّة، وأكثر دور الإفتاء، منهم: الدكتور علي القره

(709) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجر ص13.

(710) الكلثم، بزناس والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>.

(711) مشوقة، التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي <https://www.aliftaa.jo>.

(712) القرني، حكم التسويق بعمولة هرمية ص18.

(713) الكلثم، بزناس والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net>.

(714) فتوى التسويق الشبكي <https://ifta.ly/tag>.

(715) الأشقر، التسويق الشبكي ص8.

(716) للاستزادة: الجهني، التسويق الشبكي ص18-19.

داغي⁽⁷¹⁷⁾، والدكتور علي السالوس⁽⁷¹⁸⁾، والدكتور شوقي علام⁽⁷¹⁹⁾، والدكتور سامي السويلم⁽⁷²⁰⁾، والدكتور إبراهيم الضرير⁽⁷²¹⁾، والدكتور محمد العصيمي⁽⁷²²⁾، والشيخ محمد صالح المنجد⁽⁷²³⁾، وغيرهم⁽⁷²⁴⁾.

أما المجامع الفقهيّة ودور الإفتاء التي صرّحت بالتحريم: فهي مجمع الفقه الإسلاميّ بالسودان⁽⁷²⁵⁾، والمجلس الإسلاميّ السوريّ⁽⁷²⁶⁾، واللجنة الدائمة للإفتاء بالسعودية⁽⁷²⁷⁾، ودار الإفتاء الأردنيّة⁽⁷²⁸⁾.

ورجع عن القول بالإباحة عددٌ من العلماء، منهم⁽⁷²⁹⁾: الدكتور وهبة الزحيلي⁽⁷³⁰⁾، ودار الإفتاء المصريّة⁽⁷³¹⁾.

الفرع الرابع: أدلة التسويق الشبكيّ

المسألة الأولى: أدلة القائلين بجواز التسويق الشبكيّ عند توافر الشروط

-
- (717) فتوى: الحكم الشرعيّ للتسويق الشبكيّ <https://iumsonline.org/ar/ContentDetails.aspx>
- (718) فتوى: حكم العمل في شركة كيو نت <http://www.alisalous.com/fatwa/read/2009>
- (719) فيديو مصوّر للدكتور شوقي علام <https://www.dar-alifta>
- (720) الكلثم، بزناس والتسويق الهرميّ <https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>
- (721) فتوى: التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكيّ <http://www.saaaid.net/fatwa>
- (722) فتوى: التسويق الهرمي للأدوية <http://www.islampost.com>
- (723) فتوى: حكم (بزناس) ومثيلاتها من عمليات الخداع <http://www.saaaid.net/fatwa>
- (724) انظر: الجهنّي، التسويق الشبكيّ 14-16. العسري، العقود الفاسدة ص62.
- (725) فتوى: بزناس وما شابهها قمار <http://www.saaaid.net>
- (726) فتوى: المجلس الإسلاميّ السوريّ رقم الفتوى (25) <https://sy-sic.com>
- (727) فتوى: اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في شركة بزناس وهبة الجزيرة وشركات التسويق الهرميّ <https://islamqa.info/ar/answers>
- (728) فتوى: دار الإفتاء الأردنيّة رقم الفتوى (961) <https://www.aliftaa.jo>
- (729) العسري، العقود الفاسدة ص60.
- (730) <https://www.facebook.com/Syrian.against.network.marketing>
- (731) فتوى مصوّرة لدار الإفتاء المصريّة <https://www.dar-alifta.org>

استدلّ العلماء القائلون بجواز التسويق الشبكيّ عند توافر الشّروط بعدّة أدلة، أهمّها⁽⁷³²⁾:
الدليل الأوّل⁽⁷³³⁾: عموم الأدلّة من الكتاب والسنة التي تقضي بأنّ الأصل في المعاملات الماليّة هو الحلّ والجواز، منها قول الله ﷻ: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} ⁽⁷³⁴⁾، (أل) التعريف في لفظ (البيع) تدلّ على العموم، فَيَعَمُّ الحَلَّ جميع البيوع إلا ما ورد فيه نصّ يفيد التّحريم، ولم يرد في التسويق الشبكيّ الذي جدّ في هذا العصر نصّ يُحرّمه، فيبقى على الحكم الأصليّ وهو الحلّ والجواز.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷³⁵⁾:

يعمل بقاعدة (الأصل في المعاملات الماليّة الحلّ والجواز)، ولكن ليس على إطلاقها، ففي حال اقترنت المعاملة الماليّة بوجود محظورات شرعيّة فيها فعندئذٍ يختلف الحكم، وينتقل من الحلّ إلى الحرمة؛ ليس من أجل المعاملة الماليّة بحدّ ذاتها وإنما لوجود محظورات شرعيّة فيها، فكيف إذا وُجد فيها عدّة محظورات مجتمعة من ربا وقمارٍ وغررٍ وتغريبٍ وغشٍّ وتدليسٍ وأكلٍ لأموال النّاس بالباطل؛ لذلك اشترط المُجيزون شروطاً لدفع هذه المفاسد.

الدليل الثّاني⁽⁷³⁶⁾: ويمكن أن يُستدل لهم بقول الرسول ﷺ: (المسلمون عند شروطهم إلاّ

شرطاً حرّم حلالاً أو أحلّ حراماً)⁽⁷³⁷⁾.

(732) مشوقة، التسويق الشبكيّ من منظور اقتصادي إسلامي

<https://www.aliftaa.jo/Research.aspx>

(733) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص17. الجهنّي، التسويق الشبكيّ ص19. حجازي، عقد التسويق الشبكيّ ص1200.

(734) سورة البقرة 275.

(735) اليمني، التسويق الشبكيّ والهرمي ص32.

(736) هذا الدليل لم أجده في الأبحاث التي وقعت بين يدي، إنّما استنبطته استنباطاً من مُجمل ما قرأته في موضوع التسويق الشبكيّ.

وجه الدلالة من الحديث:

في التسويق الشبكي يتفق المتعاقدان - البائع والمشتري - على شرط الشراء مقابل الحصول على حق التسويق، وهذا الشرط ليس فيه تحليل حرام أو تحريم حلال، وبذلك يكون هذا الشرط صحيحًا.

الاعتراض على هذا الدليل:

إنّ هذا الدليل حجة عليكم لا لكم؛ لأنّ شرط الشراء ما هو إلا اشتراط عقد - الذي هو عقد البيع والشراء - لتحقيق عقد آخر، وهذا النوع من الشروط منهي عنه في الشريعة الإسلامية، حيث نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة⁽⁷³⁸⁾، ففيه تحايل على الشريعة الإسلامية؛ إذ جعلوا بيع السلع وبيع وظيفة التسويق حيلة لأكل أموال الناس بالباطل؛ لما فيها من غش وخداع للمُشترِكين حيث لا يفتن أغلب المُشترِكين بأنهم يُستخدمون وسائل لجناية المال بغير وجه حق.

الدليل الثالث: تخريج التسويق الشبكي على عقد السمسرة، وعقد السمسرة من العقود المباحة في الشريعة الإسلامية، فالسمسار يأخذ أجره على عمله، حيث يُوكّله صاحب السلعة في بيع سلعته، وكذا المُسوّق في التسويق الشبكي يحصل على عمولاتٍ وحوافزٍ ماليّةٍ في مقابل ما يقوم به من ترويجٍ للسلع والخدمات التي تُقدّمها الشركة⁽⁷³⁹⁾.

(737) رواه الترمذي برقم (1352)، باب ما ذكر عن رسول الله في الصلح بين الناس، كتاب الأحكام، قال الترمذي في سننه: حديث حسن صحيح، 634/3.

(738) رواه أحمد في مسنده برقم (6628) قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده حسن، قال بان دقيق العيد في كتابه "الإمام": حديث حسن. وقال حسين سليم أسد في مسند أبي يعلى: إسناده حسن.

(739) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص 17. الأشقر، التسويق الشبكي ص 9. الجهني، التسويق الشبكي ص 19. الكلثم، بزناس والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net>

وكذلك اتفق الفقهاء⁽⁷⁴⁰⁾ على جواز أن يُوكَّل السَّمَسار وكيلاً عنه بإذن المُوكِّل؛ لأنَّ السَّمَسار وكيلاً عن التَّاجر، وكذا في التَّسويق الشَّبكيّ يقوم صاحب الشَّركة بتوكيل وكيِّل - المُسَوِّق - في بيع المنتجات أو الخدمات مقابل أجرٍ معلومةٍ، ويُعطيه إذناً بتوكيل غيره للقيام بعملية التَّرويج للمنتجات أو الخدمات في شبكته التَّسويقية بقدرٍ معلوم⁽⁷⁴¹⁾.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷⁴²⁾:

إنَّ عقد السَّمسرة يختلف - في حقيقته - عما يحصل في التَّسويق الشَّبكيّ، حيثُ يعمل السَّمسار في السَّمسرة على ترويج السلعة كبيتٍ أو أرضٍ مثلاً في مقابل أجرٍ مُعيَّن على الدَّلالة والتَّرويج، أمَّا في التَّسويق الشَّبكيّ فيدفع المشترك (المُسَوِّق) مبلغاً من المال - ثمن المنتجات، إضافةً إلى رسوم اشتراك؛ لكي يحقَّ له الدَّلالة والتَّرويج لمنتجات الشَّركة وخدماتها، كما أنَّ السَّمسار يحصل على أجرٍ على كلِّ عملية بيع، أمَّا المُسَوِّق فلا يحصل على العمولات إلاَّ بتوافر شروط، وكذلك فإنَّ المقصود الأساسي من السَّمسرة هو الدَّلالة والتَّرويج للسلع، أمَّا في التَّسويق الشَّبكيّ فالمقصود الأساسي منه هو التَّرويج للأرباح والعمولات، وليس للمنتجات والخدمات ذاتها التي تُقدِّمها الشَّركة، فمَنْ يُساوي بين السَّمسرة والتَّسويق الشَّبكيّ كمن يُساوي بين البيع والرِّبا، وبين البيع والعينة المُحرمة، ويظهر من خلال ما تقدَّم أنَّ دخل شركات التَّسويق الشَّبكيّ يعتمدُ بشكلٍ أساسيٍّ على ما تجنيه من أموال المشتركين.

وتجدر الإشارة إلى أنَّ الوكالة لا يحصل عليها الوكيل مقابل أن يدفع مالا كما يجري في

شركات التَّسويق الشَّبكيّ.

(740) البابرّي، العناية شرح الهداية 191/11. عليش، منح الجليل 408/13. البكري، إعانة الطالبين

110/3. ابن مفلح، الفروع 265/7.

(741) الأشقر، التَّسويق الشَّبكيّ ص9.

(742) بلفقيه، التَّسويق الشَّبكيّ تحت المجهر ص17، الأشقر، التَّسويق الشَّبكيّ ص9-10. الجهنّي،

التَّسويق الشَّبكيّ ص19. الكلثم، بزناس والتَّسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net>

الدليل الرابع⁽⁷⁴³⁾: التسويق الشبكي صورة من صور الجعالة، والجعالة من العقود المباحة في الإسلام، فقد جاء في القرآن الكريم قول الله ﷻ: ﴿وَلَمَّا جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ﴾⁽⁷⁴⁴⁾، وفي السنة قول الرسول ﷺ للصحابه الذين أخذوا جُعلاً على رقية اللديغ حيث قال لهم رسول الله ﷺ: ﴿أصبتم اقسماً واضربوا لي معكم بسهم﴾⁽⁷⁴⁵⁾.

ووجه شبه التسويق الشبكي بالجعالة: أنّ ما يتقاضاه المشترك من عمولاتٍ يُعتبر جُعلاً؛ لأنّ ما يتقاضاه يكون في مقابل ما يقوم به من عمل ومن جذب مشتركين جدد، وهذا هو عين الجعالة، وتقسّم العمولات بين العملاء في الشبكة التسويقية، حيث جاء في كتاب (روض المربع): "والجماعة إذا عملوه يقتسمونه بالسوية؛ لأنهم اشتركوا في العمل الذي يستحقّ به العوض"⁽⁷⁴⁶⁾.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷⁴⁷⁾:

إنّ التسويق الشبكي يختلف عن الجعالة المعروفة في الفقه الإسلامي؛ لما بيّنته في التكييف الفقهي من فروق جوهرية بينهما، من أهمّها: الأصل في الجعالة أن يدفع الجاعل للمجوعول له في مقابل قيامه بالعمل، وهذا عكس ما يحصل في التسويق الشبكي، حيث يقوم المجوعول له (المشترك) بدفع مبلغ ماليّ لصاحب الشركة في مقابل الانضمام إلى البرنامج التسويقيّ.

(743) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص18. الجهني، التسويق الشبكي ص20. الكلثم، بزناس

والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>

(744) سورة يوسف:72.

(745) رواه البخاري برقم (2276)، باب ما يُعطى في الرقية على أحياء العرب بفاتحة الكتاب، كتاب الإجارة، 305/8.

(746) البهوتي، الروض المربع 2/456.

(747) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص18. الأشقر، التسويق الشبكي ص10. الجهني، التسويق الشبكي ص20.

وفي الجُعالة لا يُشترط على المَجْعول له أن يشتري من الجاعل؛ لكي يحصلَ على الجُعَل، أمّا في التّسويق الشّبكيّ، فيُشترط على المُسوّق أن يشتري من منتجات الشركة أو خدماتها؛ لكي يحصل على العمولات.

ويمكن حرمان المُسوّق من عمولاتٍ عن المُسوّقين الجدد الذين دخلوا في الشّبكة التّسويقيّة من خلاله إذا لم يُحقّق الشّروط المطلوبة بالرّغم من انتفاع الشركة من عمل هذا المُسوّق، وهذا لا يكون في الجُعالة، حيثُ أوجبَ جمهور الفقهاء⁽⁷⁴⁸⁾ للعامل الحقّ في الحصول على الجُعَل إذ انتفع المَجْعول له بجزء من الجُعالة.

الدليل الخامس: تخريج التّسويق الشّبكيّ على الوكالة بأجر، فتقوم شركة التّسويق الشّبكيّ بعد إتمام عمليّة البيع والشّراء بتوكيل المشترك (المُسوّق) بترويج سلعها وخدماتها مقابل أجرٍ على ذلك، وهذا من العقود المشروعة⁽⁷⁴⁹⁾.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷⁵⁰⁾:

بيّنُ في التّكليف الفقهيّ للتّسويق الشّبكيّ الفروق الجوهرية بين عقد الوكالة وبين التّسويق الشّبكيّ، من أهمّها: يدفع المشترك (المُسوّق) في التّسويق الشّبكيّ مبلغًا من المال في مقابل اشتراكه، بينما الوكيل في عقد الوكالة لا يدفع شيئًا مقابل توكيله.

الدليل السادس: إنّ العمولاتِ والحوافزَ الماليّةَ في التّسويق الشّبكيّ من باب الهبة المشروعة⁽⁷⁵¹⁾.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷⁵²⁾:

(748) المواق، التّاج والإكليل 241/10. الأنصاري، شرح البهجة الوردية 228/12. المرادوي، الإنصاف 368/10.

(749) بلفقيه، التّسويق الشّبكيّ تحت المجره ص18. الجُهني، التّسويق الشّبكيّ ص20.

(750) بلفقيه، التّسويق الشّبكيّ تحت المجره ص18. الجُهني، التّسويق الشّبكيّ ص20.

(751) الجُهني، التّسويق الشّبكيّ ص 22. حجازي، عقد التّسويق الشّبكيّ ص1205.

هذا الاستدلال غير سليم؛ لأنَّ الهبة من عقود التبرعات، والتسويق الشبكي من عقود المعاوضات، ويُغتفر في عقود التبرعات من الجهالة والغرر وغيرها ممَّا لا يُغتفر في عقود المعاوضات.

ولو سلّم لهم ذلك، فليس كلَّ هبة جائزة، فالهبة على عقد القرض مُحَرّمة؛ لكونها ربا، فالهبة تأخذ حكم السبب الذي وُجدت لأجله⁽⁷⁵³⁾، والعمولات في التسويق الشبكي إنّما وُجدت لأجل التسويق، فمهما اختلفت الأسماء والمسميات، فذلك لا يُغيّر من حقيقتها.

الدليل السابع⁽⁷⁵⁴⁾: الثمن الذي يدفعه المُشترك في مقابل المنتجات أو الخدمات النافعة التي يحصل عليها من الشركة، أمَّا العمولات، فتكون في مقابل عملية التسويق والترويج لمنتجات الشركة أو خدماتها، وبذلك تكون المعاملة خاليةً من المحظورات الشرعية من ربا وقمارٍ وغررٍ.

الاعتراض على هذا الاستدلال⁽⁷⁵⁵⁾:

إنَّ وجود المنتجات والخدمات في التسويق الشبكي غير مقصود لذاته حسب الواقع التطبيقي المرئي، وفي بعض الشركات يكون وجود المنتجات فيها غير حقيقي، فوُجدت لإضفاء الشرعية على عمليات التسويق الشبكي، فوجودها غير مؤثّر في الحكم؛ لأنَّ المقصود الأساسي من التسويق الشبكي هو الحصول على عمولاتٍ وحوافزٍ ماليةٍ نتيجة لاستقطاب مُشتركين جُدد،

(752) فتوى: اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم (22935) <https://islamqa.info/ar/answers>

(753) قال ابن تيمية: " كل من أهدى أو وهب له شيء بسبب يثبت بثبوتته ويزول بزواله ويحرم بحرمة ويحل بطله حيثُ جاز في تولي الهدية مثل من أهدى له للفرس فإنّه يثبت فيه حكم بدل الفرس وكذلك من أهدى له لولاية مشتركة بينه وبين غيره كالإمام وأمير الجيش وساعي الصدقات فإنّه يثبت في الهدية حكم ذلك الاشتراك ولو كانت الهدية قبل العقد وقد وعدوه بالنكاح فزوجوا غيره رجع بها "

ابن تيمية، تقي الدين أحمد (1978م)، الاختيارات الفقهية، تحقيق: علي بن محمد البعلي الدمشقي، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة 552/1.

(754) الكلثم، بزناس والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>

(755) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص17

وهذا من التّحاييل على أحكام الشّريعة الإسلاميّة المنهيّ عنه، قال ابن القيم: "تغيير صور المحرّمات وأسمائها مع بقاء مقاصدها وحقائقها زيادةً في المفسدة التي حرّمت لأجلها مع تضمّنه لمخادعة الله تعالى ورسوله، ونسبة المكر والخداع والغشّ والنّفاق إلى شرعه ودينه، وأنّه يُحرّم الشّيء لمفسدةٍ، ويبيحه لأعظم منها"⁽⁷⁵⁶⁾.

وعلى فرض كون المنتج والخدمات حقيقيةً وذات نفعٍ إلا أنّ موضع الإشكال يكمن في طبيعة العقد وصورته المركّبة المؤدّية إلى الحرام من ربّاً وغررٍ وقمارٍ وظلمٍ وأكلٍ لأموال النّاس بالباطل⁽⁷⁵⁷⁾.

الردّ على هذا الاعتراض⁽⁷⁵⁸⁾:

إنّ المنتجات والخدمات في التّسويق الشّبكيّ لها وجود حقيقيّ وليس كما تدّعون، فهي منتجات مباحة مشروعة يَنفَع بها المُشْتَرُونَ، وتنافس المنتجات الموجودة في الأسواق، وبذلك يكون لها تأثير على الحكم الشرعيّ، فهي في مقابل الثّمَن الذي يدفعه المُشْتَرِي.

الاعتراض على هذا الردّ:

إنّ الواقع التّطبيقيّ يُخالف ما ذكرتموه، حيثُ أرى أنّ المُشْتَرِكِينَ ينصبُّ اهتمامهم على العمولات والأرباح التي سيحصلون عليها من جرّاء إقناعهم مشتركين جُددًا للدّخول في الشّبْكة التّسويقيّة، في حين يكون تسويق المنتجات أو الخدمات ثانويّاً في عمليات التّسويق الشّبكيّ. يُجاب عن ذلك: أنّ قصد المشتري وإن كان خطأً لا يؤدّي إلى فساد المعاملة⁽⁷⁵⁹⁾.

(756) ابن القيم، مجد بن أبي بكر أيوب الزرعي (1975م)، إغاثة اللهفان من مصائد الشيطان، دار المعرفة: بيروت، الطبعة الثانية، 354/1.

(757) اليمني، التّسويق الشّبكيّ والهرمي ص33.

(758) الكلثم، بزناس والتّسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net/bohooth>.

(759) هذا الجواب إضافة من الدكتور أيمن البدارين المشرف على الرّسالة.

الرد على هذا الجواب: إن سلم هذا الدليل من الاعتراض، لم تسلم الأدلة السابقة التي

استدلتم بها، وإن لم تغسد بقصد المشتري فقد فسدت بما أثبتته في الاعتراضات السابقة.

المسألة الثانية: أدلة القائلين بحرمة التسويق الشبكي

الدليل الأول: اشتمال عقد التسويق الشبكي على عدة مفسدات⁽⁷⁶⁰⁾ للعقود، أهمها:

أولاً: اشتمال عقد التسويق الشبكي على الربا أو شبهته، والربا من المحرمات القطعية

التي وردت فيها أدلة كثيرة منها قول الله ﷻ: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} (761)، وقوله ﷻ: {يَا أَيُّهَا

الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ} (762).

وجه الربا في التسويق الشبكي⁽⁷⁶³⁾:

إنَّ المشترك في التسويق الشبكي يدفع مالاً في مقابل الحصول على مالٍ أكبر، فهو -

في حقيقته- بيع نقدٍ بنقدٍ مع التفاضل والتأخير، حيث يتم فيه بيع نقدٍ مقابل نقدٍ أكبر مع تأخير

القبض، وهذا عين الربا، حيث اشتمل على ربا الفضل وriba النسيئة، والمنتجات في هذه الشركات

غير مقصودة لذاتها، وإنما استُخدمت كستارٍ لما يحصل فيها من محرمات، فهو من الحيل

الربويّة؛ لأنَّ المقصد الأساسي منها هو الحصول على العُمولات والحوافز الماليّة.

الدليل الثاني: اشتمال عقد التسويق الشبكي على الميسر، قال الله ﷻ: {يَسْأَلُونَكَ عَنِ

الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا} (764)، وقوله ﷻ: {يَا

(760) يكون العقد مشروعاً في أصله، ولكن يدخل عليه أمور تُفسده، فيعتبر صحيحاً بأصله لا بوصفه، وهذا

عند الحنفية في المعاملات الماليّة، أما جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة فلا يُفرقون بين الباطل

والفاسد من المعقود، فهما بمعنى واحد عندهم. الزرقا، المدخل الفقهي العام 731/2-733.

(761) سورة البقرة: 275.

(762) سورة آل عمران: 130.

(763) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر ص15. الجهني، التسويق الشبكي ص16. العسري، العقود

الفاصلة ص57-59. حجازي، عقد التسويق الشبكي ص 1207.

فتوى: حسام الدين عفانه، التسويق الشبكي <https://al-maktaba.org/book>

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ * إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ} (765).

وجه الميسر في التسويق الشبكي:

إنَّ المُشترك في التسويق الشبكي يدفع مالاً مخاطراً به مقابل الحصول على عمولاتٍ وحوافزٍ مادية نتيجة لإحضاره عدداً كبيراً من المُشتركون الجدد، فالشركة تعمل على إغرائه بأرباحٍ عالية في مقابل تسويقه وإحضاره مُشتركون جددًا (766)، فالمُشترك أمام خيارين لا ثالث لهما:
الخيار الأول: إما أن يربح ويحصل على العمولات إذا أحضر العدد المطلوب منالمُشتركون الجدد، فهنا يَغنم.

الخيار الثاني: وإما أن يخسر المبلغ الذي دفعه إذا لم ينجح في إحضار العدد المطلوب من المُشتركون الجدد، وهنا يَغرَم.

وهذا هو عين الميسر والقمار، أما في التسويق التقليدي، فلا يدفع المُسوق أي مبلغ من المال في مقابل الحصول على حق التسويق، فإذا سَوَّقَ وِباعَ، ففي هذه الحالة يحصل على العمولات المُقرَّرة في الشركة فيَغنم، وإذا لم يُسَوِّق ولم يبيع فيَسلَم ولا يَغرَم، فهذا لا قمار فيه؛ لأنَّ القمار دائرٌ بين الغنم والغرَم، فإِما أن يَغنم وإِما أن يَغرَم، وهذا ما يحصل في التسويق الشبكي، أما ما يحصل في التسويق التقليدي فإِما أن يَغنم وإِما أن يَسلَم، وبهذا يظهر الفرق بينهما، قال ابن تيمية: "القمار معناه أن يؤخذ مال الإنسان وهو على مخاطرة هل يحصل له عوضه أو لا

(764) سورة البقرة: 219.

(765) سورة المائدة: 90-91.

(766) بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهز ص15. الأشقر، التسويق الشبكي ص 19. اليمني، التسويق الشبكي والهرمي ص21. المصري، فقه المعاملات المالية ص307. فتوى: حسام الدين عفانه، التسويق

الشبكي <https://al-maktaba.org/book>

يُحصل⁽⁷⁶⁷⁾، وقد يُقال: إنَّ ما يحصل عليه المُسوّق هو نتيجة عمله، يُجاب عن ذلك: أن ما يجعل هذا النوع من التعامل غير جائز هو اشتراط شركة التّسويق الشّبكيّ على المُسوق دفع مبلغ من المال لقاء منح فرصة القيام بالعمل المطلوب سواء مباشرة - كرسوم اشتراك - أو غير مباشرة - كاشتراط الشّراء - وبالتالي الحصول على العمولات والحوافز، وهذا ما لا نجده في التّسويق التّقليدي فافتراقا.

الدّليل الثّالث: اشتمالُ عقد التّسويق الشّبكيّ على الغرر، حيثُ: (نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر)⁽⁷⁶⁸⁾.

وجه الغرر في عقد التّسويق الشّبكيّ⁽⁷⁶⁹⁾:

إنّ الغرر المؤثّر المنهّيّ عنه تضبطه أربعة ضوابط، هي: أن يكون الغرر كثيرًا غالبًا، وأن يكون في عقود المعاوضات، وأن يكون في المعقود عليه أصالةً، ولا تدعو الحاجة إليه، وكلّ هذه الضّوابط للغرر المؤثّر المنهّيّ عنه موجودة في عقد التّسويق الشّبكيّ، يظهر ذلك في كون عقد التّسويق الشّبكيّ من عقود المعاوضات حيثُ يُقدّم العميل مبلغًا من المال في مقابل شراء المنتجات والحصول على حقّ التّسويق، والغرر حاصلٌ في صيغة العقد في المعقود عليه أصالةً، فالعميل لا يدري على أيّهما يقع العقد على شراء المنتج أمّ على حقّ التّسويق، وكذلك العميل يدفع مالًا لا يدري هل سيحصل عليه أم لا؟ ولا يدري أيكون رابحًا أم خاسرًا؟ وهذا الغرر كثيرٌ لا يمكن غضّ الطّرف عنه، بل هو الأساس الذي تقوم عليه شركات التّسويق الشّبكيّ، وهذا العقد ممّا لا تدعو إليه حاجة أو ضرورة، حيثُ يمكن أن يتمّ العقد على شراء المنتج وحده ولا شيء في ذلك، وقد يتمّ العقد على الحصول على حقّ التّسويق في الشركة فيصبح العميل

(767) ابن تيمية، مجموع الفتاوى 283/19.

(768) رواه مسلم برقم (1513)، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، كتاب البيوع، 3/1153.

(769) الأشقر، التّسويق الشّبكيّ ص 18. الجهنّي، التّسويق الشّبكيّ ص 16.

مُسَوِّقًا لمنتجات الشركة ولا شيء في ذلك، أمّا اجتماعهما في عقدٍ واحدٍ، فلا يُدرى على أيّهما يقع فلا يصحّ.

الدليل الرابع: اشتمال التسويق الشبكيّ على التّغير⁽⁷⁷⁰⁾ والتّدليس والغشّ، قال الرّسول ﷺ: " البيعان بالخيار ما لم يتفرّقا، فإن صدقا وبتينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا مُحِقت بركة بيعهما"⁽⁷⁷¹⁾.

وجه التّغير والتّدليس في التسويق الشبكيّ⁽⁷⁷²⁾:

إنّ شركات التسويق الشبكيّ تقوم برامجها على تقديم الوعود بالثراء الفاحش لمشتريها خلال مدّة وجيزة، وذلك في مقابل مبالغ زهيدة يدفعها المُشترك كرسوم تسجيل وثمان شراء منتجاتها، والواقع أنّ هذا لا يحصل إلاّ لأصحاب الشركة الذين يمتصّون أموال المُشتركون، ولمن هم في أعلى الشبكة، والمُشترك (المُسوّق) لا يحصل على العمولة قبل فترة محدّدة مقابل ما قام به من عمل، وإنّما يحصل على العمولة عندما يصل إلى مستوى معيّن حسب نظام الشركة - كأنّ تنموّ الشبكة تحت المُشترك بثلاثة مستويات-، وكذلك يكون التّغير بأنّ المقصود الأساسيّ من التسويق الشبكيّ هو المنتج وهو غير ذلك؛ لأنّ المقصود الأساسيّ هو العمولات والحوافز الماليّة، والقول في منتجات هذه الشركات ما ليس فيها، وذلك بإظهار فوائد ليست فيها، وإخفاء عيوب متأصّلة فيها.

(770) عرّفته مجلة الأحكام العدليّة في المادة (164): "التّغير توصيف المبيع للمشتري بغير صفته الحقيقيّة".
حيدر، درر الحكام 118/1.

(771) رواه البخاري برقم (1976)، باب السهولة والمسامحة في الشراء، كتاب البيوع، ص 733/2.

(772) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص 16. الجهنّي، التسويق الشبكيّ ص 17. الأشقر، التسويق الشبكيّ ص 7، 14. اليمنّي، التسويق الشبكيّ والهرمي ص 21. العسري، العقود الفاسدة ص 63.

الدليل الخامس⁽⁷⁷³⁾: التسويق الشبكي فيه أكلٌ لأموال الناس بالباطل، قال الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾⁽⁷⁷⁴⁾.

وجه الدلالة من الآية⁽⁷⁷⁵⁾:

إنَّ التسويق الشبكيّ فيه أكلٌ لأموال الناس بغير حقّ، وجه ذلك: أنّ شركات التسويق الشبكيّ تقوم على أكل الشركة ومَن في أعلى الشبكة أو الهرم مال من هم في الدون بغير حقّ، وأغلب المشتركين (المُسوّقين) الذين يكونون في أسفل الشبكة - وهم كُثُر - في نهاية المطاف يخسرون؛ لأنّ نظام التسويق الشبكيّ لا يمكن أن ينجح إلا إذا وُجِدَ مَنْ يخسر لمصلحة من يربح، وهم الأغلبية، وهذا عينُ أكل أموال الناس بالباطل.

الاعتراض على الدليلين الأوّل والثاني⁽⁷⁷⁶⁾:

إنّ المُشترك قد حصل على ما يُقابل المبلغ الذي دفعه من منتجات الشركة أو خدماتها، فلا وجود إذاً لما تدّعونهُ من ربّا وقمارٍ وغررٍ وأكلٍ لأموال الناس بالباطل في معاملات التسويق الشبكيّ.

وقولكم: إنّ المنتجات والخدمات ستار للمحظورات الشرعيّة لا يصحّ، ولماذا تنظرون إلى التسويق وتغفلون عن المنتجات؟ وهي منتجات وخدمات حقيقيّة مباحة شرعاً، فما المانع في

(773) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص15. الأشقر، التسويق الشبكيّ ص18. اليمني، التسويق الشبكيّ والهرمي ص21.

(774) سورة النساء: 29.

(775) الأشقر، التسويق الشبكيّ ص18. الجهني، التسويق الشبكيّ ص17. العسري، العقود الفاسدة ص63. اليمني، التسويق الشبكيّ والهرمي ص21. حجازي، عقد التسويق الشبكيّ ص1207.

الكلم، بزناس والتسويق الهرميّ <https://www.islamtoday.net>

(776) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجهر ص16. الكلم، بزناس والتسويق الهرميّ <https://www.islamtoday.net>

تسويق مثل هذه المنتجات المباحة؟ وما المانع من أخذ الأجرة على تسويقها؟ أليست من قبيل الجُعل أو أجرة السمسرة؟ فإنَّ تحريمها يلزم منه تحريم السمسرة والجُعالة، وهذا ممَّا لا يقول به أحد.

ومعلومٌ أنَّه لا يوجد في التسويق الشبكيَّ عَرَرٌ ولا قِمَارٌ ولا تغريرٌ ولا تدليسٌ مع وجود المنتجات والخدمات الموصوفة وصفاً تاماً.

الردُّ على هذا الاعتراض:

إنَّ الواقعَ التَّطبيقيَّ للتَّسويق الشبكيَّ يؤيِّد ما قلته من وجود قِمَارٍ وِغَرٍ وربِّاً وأكلٍ لأموال النَّاسِ بالباطل، وأنَّ أنظار المُشترِكين تتَّجِه إلى العمولات والحوافز، لا إلى المنتجات والخدمات، إضافة إلى أنَّ من يريد الحصول على وظيفة التَّسويق لا يمكنه الحصول عليها إلا إذا حقَّق الشَّرط وهو الشَّراء من السَّلع والمنتجات، ألا يُعتبر هذا من قبيل أكل أموال النَّاسِ بالباطل وحيلة على النَّاسِ والشَّرع، ويكون مقصد المُشترِكين دفع مالٍ مقابل المنتجات وحقَّ التَّوظيف للحصول على مالٍ أكثر، وقد يحصل عليه وقد لا يحصل، ولو أنَّ شركة التَّسويق الشبكيَّ تمنح حقَّ التَّوظيف لمن يرغب أو لأصحاب الكفاءة دون اشتراط دفع مالٍ أو الشَّراء من سلعتها لما أدَّت إلى مخالفة أحكام الشَّرع الإسلاميِّ، وممَّا يؤكِّد ذلك أنَّ أنظمة شركات التَّسويق يكون النَّصيب الأكبر في لوائِها وأنظمتها مُخصَّصاً للعمولات، في حين أنَّ المنتجات لا تأخذ إلاَّ عدَّة أسطر.

الدَّليل السَّادس⁽⁷⁷⁷⁾: نهى الرَّسول ﷺ عن: (بيعتين في بيعة)⁽⁷⁷⁸⁾.

وجه الدَّلالة من الحديث:

(777) الأشقر، التَّسويق الشبكيَّ ص9، اليميني، التَّسويق الشبكيَّ والهرمي ص28.
(778) رواه أحمد في مسنده برقم (6628) قال شعيب الأرنؤوط في مسند الإمام أحمد: إسناده حسن 174/2، قال بان دقيق العيد في كتابه "الإمام": حديثٌ حسنٌ صحيح 490/2. وقال حسين سليم أسد في مسند أبي يعلى: إسناده حسن 507/10.

ابن دقيق العيد، الإمام بأحاديث الأحكام 203/1. أبو يعلى الموصلي، مسند أبي يعلى 507/10.

التسويق الشبكي يدخل في نهى النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة؛ لأن فيه عقدين في صفقة

واحدة، وهما:

العقد الأول: عقد بيع وشراء، حيث تشترط الشركة على المشترك الشراء من منتجاتها.

العقد الثاني: عقد تسويق (السمسة)، وعقد السمسة يعتبر عقد بيع؛ لأنه إجارة، والإجارة

بيع المنافع⁽⁷⁷⁹⁾، حيث يُشترط للحصول على حق التسويق الشراء من منتجات الشركة.

وهذا يؤدي إلى الغرر والجهالة، فلا يُدرى أيّ العقدين يتم، وهذا منهي عنه في الإسلام.

الاعتراض على هذا الدليل⁽⁷⁸⁰⁾:

إنّ النهي عن بيعتين في بيعة إذا كان كلا العقدين لازمين، وهنا في التسويق الشبكي

يكون العقد الأول وهو الشراء لازماً، أما العقد الثاني وهو التسويق فغير لازم، فإذا أراد المشترك

أن يسوق كان بها وإلا فلا، فالتسويق لا تشترطه الشركة، بل هو راجع إلى رغبة المشتري بعد

شراء المنتج، فظهر الفرق بين المسألتين، فيكون التسويق الشبكي خارجاً عن النهي.

الردّ على هذا الاعتراض⁽⁷⁸¹⁾:

إنّ اجتماع عقدين في عقد واحد جائز ما لم يتعارض أحكامهما وموجبتهما⁽⁷⁸²⁾، إلا أنّ

التسويق الشبكي فيه عقدان في عقد واحد هو الموصل إلى ما نهى عنه الشارع، فيكون حيلة

على الشرع، كما أنّه لا يخلو من الحرمة من طريق آخر؛ فإنّ التركيب في عقد التسويق الشبكي

أثمر وجود محظورات شرعية عديدة من ربّ وقمارٍ وغررٍ وأكلٍ لأموال الناس بالباطل⁽⁷⁸³⁾.

(779) ابن قدامة المقدسي، المغني، 371/11.

(780) <https://www.islamtoday.net>

(781) حجازي، عقد التسويق الشبكي ص1211.

(782) المعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار رقم (25) الجمع بين العقود، ص421.

(783) الصواب الشرعية لصحة العقود المركبة: 1- أن يكون التركيب محل نهى شرعي، أي ورد النص

الشرعي بالنهي عنه كالتهي عن سلف وبيع، وعن شرطان في بيع.

الدليل السابع⁽⁷⁸⁴⁾: نهى رسول الله ﷺ عن (ربح ما لم يضمن)⁽⁷⁸⁵⁾

وجه الاستدلال من الحديث أو القاعدة⁽⁷⁸⁶⁾:

يدلّ الحديث على حرمة ربح ما لم يُضمن، وانطباق ذلك على التسويق الشبكيّ: أنّ المشتركين في التسويق الشبكيّ لا يضمنون عمل مَنْ دونهم في الشبكة التسويقيّة في حال التّعدي والتّقصير، ولا يضمنون المنتجات أو الخدمات التي يُسوّقونها، وبالتالي يحرم عليهم الحصول على ربح ما داموا غير ضامنين، ولكن في حال كان المُشترك الأوّل ضامنًا لمنّ دونه من المُشتركين يكون -في هذه الحالة- المُشترك الأوّل مُستحقًا للعمولات من أصحاب الشركة إذا خلا من المحظورات الأخرى.

الدليل الثامن: القاعدة الفقهيّة: "الوسائل لها حكم المقاصد"⁽⁷⁸⁷⁾

وجه الدلالة من القاعدة⁽⁷⁸⁸⁾:

-
- 2- أن يكون العقدان متضادّين، كالجمع بين العقد الواجب والجائز كبيع وجُعالة، وكالجمع بين هبة عين وبيعها.
 - 3- أن يكون التّركيب بين العقدین وسيلة إلى محرم كالربا مثل اشتراط عقد البيع في القرض.
 - 4- أن يكون التّركيب بين معاوضة وتبرع.
 - 5- أن يؤدي التّركيب إلى محرم، وهو ضابط عام يشمل الضوابط السّابقة، كأن يؤدي التّركيب إلى ربا أو غرر أو جهالة، أو الظلم أو الغبن أو أكل أموال الناس بالباطل، وأرى أنّ عقد التسويق الشبكيّ لا يخلو من هذا الشّروط؛ لما يترتب على التسويق الشبكيّ من ربا وغرر وظلم وأكل لأموال الناس بالباطل.
- العمراني، عبد الله بن محمد بن عبد الله (2010م)، العقود الماليّة المركبة دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية (رسالة دكتوراه)، دار كنوز اشبيليا: الرياض، الطبعة الثانية، 179-188.
- (784) السويلم، التسويق الشبكيّ في ضوء المبادلات الشّرعية ص10.
- (785) رواه أحمد في مسنده برقم (6339)، مسند عبد الله بن عمرو بن عاص، مسند المكثرين عن الصحابة، قال الذهبي في المستدرک: صحيح.
- (786) السويلم، التسويق الشبكيّ في ضوء المبادلات الشّرعية ص10.
- (787) الجديع، عبد الله بن يوسف، تيسير علم أصول الفقه (1997م)، مؤسسة الريان: بيروت، الطبعة الأولى، 5812.

(788) <https://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>

إنَّ التَّسْوِيقَ الشَّبَكِيَّ وَسِيلَةً لِلْوَصُولِ إِلَى الْمَحْرَمَاتِ، وَكَمَا هُوَ مَعْلُومٌ أَنَّ الْوَسَائِلَ تَأْخُذُ حَكْمَ الْمَقَاصِدِ، فَالْوَسِيلَةُ إِلَى الْحَرَامِ مُحْرَمَةٌ، كَمَا أَنَّ الْوَسِيلَةَ إِلَى الْوَاجِبِ وَاجِبَةٌ، وَوَجْهَ التَّحْرِيمِ فِي التَّسْوِيقِ الشَّبَكِيَّ يَظْهَرُ فِي أَنَّ الْمَقَاصِدَ الْأَسَاسِيَّةَ فِيهِ هِيَ الْوَصُولُ إِلَى الرَّبِّ وَالْقَمَارِ وَالتَّغْرِيرِ وَالتَّنْذِيلِ، وَكَلَّ الْوَسَائِلَ الَّتِي تَوْدِي إِلَى تَحْقِيقِ ذَلِكَ مُحْرَمَةً أَيْضًا تَطْبِيقًا لِلْقَاعِدَةِ الْفِقْهِيَّةِ، قَالَ ابْنُ الْقَيْمِ: "لَمَّا كَانَتْ الْمَقَاصِدُ لَا يُتَوَصَّلُ إِلَيْهَا إِلَّا بِأَسْبَابٍ وَطُرُقٍ تُفْضِي إِلَيْهَا كَانَتْ طَرَقُهَا وَأَسْبَابُهَا تَابِعَةً لَهَا مَعْتَبِرَةً بِهَا، فَوَسَائِلُ الْمَحْرَمَاتِ وَالْمَعَاصِي فِي كِرَاهَتِهَا وَالْمَنْعِ مِنْهَا بِحَسَبِ إِفْضَائِهَا إِلَى غَايَاتِهَا وَارْتِبَاطَاتِهَا بِهَا، وَوَسَائِلُ الطَّاعَاتِ وَالْقَرِيبَاتِ فِي مَحَبَّتِهَا وَالْإِذْنِ فِيهَا بِحَسَبِ إِفْضَائِهَا إِلَى غَايَتِهَا... فَإِذَا حَرَّمَ الرَّبُّ تَعَالَى شَيْئًا وَلَهُ طَرُقٌ وَوَسَائِلٌ تُفْضِي إِلَيْهِ؛ فَإِنَّهُ يُحْرَمُهَا وَيَمْنَعُ مِنْهَا تَحْقِيقًا لِتَحْرِيمِهِ وَتَثْبِيثًا لَهُ وَمَنْعًا أَنْ يَقْرَبَ حِمَاهُ، وَلَوْ أَبَاحَ الْوَسَائِلَ وَالذَّرَائِعَ الْمَفْضِيَةَ إِلَيْهِ لَكَانَ ذَلِكَ نَقْضًا لِلتَّحْرِيمِ، وَإِغْرَاءً لِلنَّفُوسِ بِهِ" (789).

الدَّالِيلُ التَّاسِعُ: الْقَاعِدَةُ الْفِقْهِيَّةُ (الْعَبْرَةُ فِي الْعُقُودِ لِلْمَقَاصِدِ وَالْمَعَانِي لَا لِلْأَلْفَافِ وَالْمَبَانِي) (790).

يَظْهَرُ مِنَ الْوَاقِعِ التَّطْبِيقِيِّ لِلتَّسْوِيقِ الشَّبَكِيِّ أَنَّ مَقْصُودَ الْمُشْتَرِكِينَ فِيهِ يَنْصَبُ عَلَى الْعُمُولَاتِ وَالْحَوَافِزِ الْمَالِيَّةِ الَّتِي يَحْصُلُ عَلَيْهَا مِنْ خِلَالِ هَذَا النِّظَامِ، وَالْأَصْلُ أَنْ يَنْصَبَ مَقْصُودُهُمْ عَلَى الْمَنْتَجَاتِ أَوْ الْخِدْمَاتِ، وَلَكِنْ وُضِعَتْ فِي مِثْلِ هَذَا النَّوعِ مِنَ الشَّرَكَاتِ؛ لَكِي تَكُونَ وَسِيلَةً لِلتَّحَايِلِ عَلَى أَحْكَامِ الشَّرِيعَةِ الْإِسْلَامِيَّةِ.

الاعتراض على هذا الاستدلال:

(789) ابن القيم الجوزية، إعلام الموقعين 135/3.

(790) الزرقا، أحمد بن محمد، شرح القواعد الفقهية (1989م)، علق عليه: مصطفى الزرقا، دار القلم: دمشق،

الطبعة الثانية 71.

قولكم هذا غير مُسَلَّم به؛ لوجود منتجاتٍ أو خدماتٍ حقيقيةٍ نافعةٍ ذات جودة تميّزها عن غيرها من المنتجات والخدمات، يشتريها العملاء وينتفعون بها، يتبين من ذلك أنّ مقصدَ النَّاس هو شراء المنتجات والخدمات.

الرد على هذا الاعتراض⁽⁷⁹¹⁾:

لو سلّمت لكم وجود منتجات حقيقية، فلماذا يكون الحيز الأكبر في أنظمة شركات التسويق الشبكيّ متعلّقًا بشروط الانضمام إلى الشبكة التسويقية والعمولات المالية المُستحقّة للمُسوّقين؟ وأمّا ما يتعلّق بشراء المنتجات أو الخدمات، فلا نجد لها ذكرًا في اللوائح والأنظمة إلّا القلة القليلة، فهل هذا يُعتبر صنيع من أراد بيع منتجاته أو خدماته النافعة المُميّزة؟؟. وبالمقارنة بين سعر المنتج ومنافعه، وبين عمولات التسويق يتأكّد أنّ وجود المنتج أو الخدمة ما هو إلّا ستارٌ للمحظورات الشرعيّة، فالمنتج لا تتراوح قيمته بين (100 أو 200) دولار، أمّا العمولات على التسويق في الشركة نفسها فقد تبلغ آلاف الدولارات شهريًا، فمن الطبيعيّ أن يكون مقصد المُشتركين متناسبًا مع مصلحتهم، ومصلحتهم مع التسويق لا مع المنتج.

كذلك لو توافرت منتجات شركات التسويق أو خدماتها في الأسواق التقليديّة، فهل ستبلغ عمولات تسويقها العمولات نفسها التي يمكن تحقيقها في التسويق الشبكيّ؟ وكذلك هل يُعتمد في التسويق الشبكيّ أسلوب بيع المفرّق؟ أم أنّ اعتمادهم عليه محدود جدًّا؛ لعدم وجود مصلحة فيه وعدم تحقّق عمولاتٍ كبيرةٍ من جرّاء استخدامه.

الدليل العاشر⁽⁷⁹²⁾: عقود التسويق الشبكيّ من عقود الإذعان والإكراه المنهيّ عنها

(791) الأشقر، التسويق الشبكيّ ص 16-17.

يظهر الإكراه في عقود التسويق الشبكي من خلال عدّة أمور، منها:

1- إجبار المُشتري على الانضواء والخضوع تحت غيره ليستفيد من عمله وجهده، حيثُ

لا بدّ في التسويق الشبكي من دخول المُشترك عن طريق مُشترك آخر.

2- إجبار مَنْ يرغب في الحصول على وظيفة التسويق على الشراء من منتجات الشركة

حتى لو كان لا يرغب فيها.

الفرع الخامس: الرأي الزاجح في حكم التسويق الشبكي

بعد النّظر والتأمّل في أدلّة الفريقين، أميل إلى ترجيح القول بحُرمة التسويق الشبكي؛ لقوّة

أدلّة الفريق القائل بعدم الجواز وسلامتها من المعارضة، وضعف أدلّة الفريق القائل بالجواز

بشروط وتصويرهم المسألة على غير حقيقتها، حيثُ تُعتبر الشّروط التي وضعوها لصحّة

التسويق الشبكي غير كافية، وعند إمعان النّظر في حقيقة التسويق الشبكي، وبالنّظر إلى

المآلات والغايات، وكون مفسده أكبر بكثير من منافعه على المستوى الاقتصادي والاجتماعي

وعلى المستوى الفردي أيضًا، وأنّ هذا النوع من التسويق يُناقض مبادئ الشريعة الإسلامية في

المعاملات الماليّة وأصولها وقواعدها - كما مرّ في أدلّة المانعين -، كما تُعارض مقصدًا أساسيًا

من مقاصد الشريعة الإسلامية ألا وهو مقصد حفظ المال من جهة الوجود والعدم، أمّا من جهة

الوجود فالأصل أن تُصان الأموال وتُحفظ وتُتمّى بطرق مشروعة، وأمّا من جهة العدم فالأصل

منع الاعتداء عليها بشتّى أنواع الاعتداء، ومنع تبذيرها وضياعها، وفي التسويق الشبكي ضياع

لأموال المُشتركين والاعتداء عليها بالتحايل؛ لذلك أرى أنّ القول بالحُرمة هو الأولى والأقرب إلى

الصواب؛ سدًا لذرائع الفساد ومنعًا للحيل.

وتجدر الإشارة إلى أنّ خبراء الاقتصاد الغربيين وقفوا أمام هذا النوع من التسويق معارضين إيّاه، وبيّنوا خطره على الاقتصاد، وحذّروا من التعامل مع هذا النوع من الشركات، وبدأت الدول بسنّ قوانين تحظر التسويق الشبكي؛ لأنّهم يعتبرونه من أنواع الغش التجاري⁽⁷⁹³⁾.
وأرى أنّ التسويق الشبكي يمكن أن يدخل في دائرة الحلّ إذا توافرت فيه عدّة شروط، وهذه الشروط لا توجد في الواقع التطبيقيّ لشركات التسويق الشبكيّ، ولا يمكن أن يخلو التسويق الشبكيّ منها إلّا ما ندر، وهذه الشروط هي⁽⁷⁹⁴⁾:

1- ألاّ يُشترط على المشاركين شراء كمّيّة معيّنة من منتجات الشركة؛ للحصول على حقّ التسويق⁽⁷⁹⁵⁾.

2- ألاّ يُشترط على المشاركين دفع مبلغ ماليّ -رسوم تسجيلٍ أو عضويّة- مقابل عمولات على إقناعهم أشخاصًا بالانضمام إلى الشبكة التسويقيةّ.

3 - أن تكون السلع والمنتجات في التسويق الشبكيّ مباحةً، فلا يجوز أن تكون السلع مُحَرّمة كأن تكون مُسكراتٍ أو مخدّراتٍ أو ضلّابًا أو دُمى جنسيّةً أو مُنشطاتٍ جنسيّةً ممنوعةً من التّداول أو مجلّاتٍ إباحيّةً وغيرها⁽⁷⁹⁶⁾.

4- أن تكون المنتجات والخدمات في التسويق الشبكيّ معلومةً علمًا تامًا يمنع النزاع⁽⁷⁹⁷⁾.

(793) بلفقيه، التسويق الشبكيّ تحت المجره ص9.

(794) فتوى: دار الإفتاء الأردنية رقم الفتوى (961) <https://www.aliftaa.jo/Research>

(795) الجهني، التسويق الشبكيّ ص13.

(796) الأشقر، التسويق الشبكيّ ص8.

مشوقة، التسويق الشبكيّ من منظور اقتصادي إسلامي <https://www.aliftaa.jo>

(797) مشوقة، التسويق الشبكيّ من منظور اقتصادي إسلامي <https://www.aliftaa.jo>

- 5- أن توصف المنتجات في التسويق الشبكي بالوصف الحقيقي لها، وأن لا يتم مدحها ووصفها بما ليس فيها؛ للحصول على سعر أعلى⁽⁷⁹⁸⁾.
- 6- انتقاء مُفسدات العقود من رباً وِغَرٍ وِقَمَارٍ من عقود التسويق الشبكي؛ لأنَّ فيها أكلاً لأموال النَّاسِ بالباطل.
- 7- انتقاء الغشِّ والتدليس والتغدير في المعاملات التي تحدث في التسويق الشبكي⁽⁷⁹⁹⁾.
- 8- أن يكونَ الدَّخْلُ الماليّ لشركات التسويق الشبكي، أغلبه متولِّداً من بيع منتجات الشركة أو خدماتها لغير المُسَوِّقين ولغير المسجّلين في النظام التسويقي الشبكي من خلال بيع التجزئة؛ لكي تُبعد عنها شبهة التّحايل على الشّرع من أكل أموال النَّاسِ بالباطل⁽⁸⁰⁰⁾.
- فإذا حُلَّت عقود التسويق الشبكي من المحذورات الشّرعيّة، وتوفّرت فيها هذه الشّروط ينتقل حكم التسويق الشبكي من الحرمة إلى الحلِّ والإباحة، والله   أعلى وأعلم.

(798) الأشقر، التسويق الشبكي ص 8.

(799) <https://www.islamtoday.net>

مشوقة، التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي <https://www.aliftaa.jo>

(800) الأشقر، التسويق الشبكي ص 12.

المبحث الثاني

الجوائز في البطاقات التخفيضية

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حقيقة البطاقات التخفيضية

المطلب الثاني: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية

المطلب الأول

حقيقة البطاقات التخفيضية

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف البطاقات التخفيضية

وفيه مسألتان:

المسألة الأولى: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها مركبًا إضافيًا

المسألة الثانية: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها علمًا

الفرع الثاني: أنواع البطاقات التخفيضية

وفيه أربع مسائل:

المسألة الأولى: البطاقات التخفيضية من حيث جهة إصدارها

المسألة الثانية: البطاقات التخفيضية من حيث كلفتها

المسألة الثالثة: البطاقات التخفيضية من حيث استقلالها عن غيرها من

البطاقات

المسألة الرابعة: البطاقات التخفيضية من حيث نطاق الاستفادة منها

المطلب الأول: حقيقة البطاقات التخفيضية

إنَّ التَّطَوُّرَ الكَبِيرَ الحَاصِلَ في الأَسْوَاقِ التِّجَارِيَّةِ والمَالِيَّةِ أخرجَ صَوْرًا عَدِيدَةً لِابْتِكَارَاتِ وطَرِقِ جَدِيدَةٍ في المَعَامَلَاتِ المَالِيَّةِ، وَمِنْ أَبْرَزِ تِلْكَ الِابْتِكَارَاتِ " البَطَاقَاتُ التَّخْفِيزِيَّةُ " وَمِنْ ثَمَّ أَصْبَحَتِ البَطَاقَاتُ التَّخْفِيزِيَّةُ ظَاهِرَةً شَائِعَةً فِي أَغْلِبِ المَجْتَمَعَاتِ وَسِمَةً وَاضِحَةً، وَوَسِيلَةً بَارِزَةً فِي الوَسْطِ التِّجَارِيِّ المَالِيِّ؛ لِذَلِكَ لَا بَدَّ مِنْ بَيَانِ حَقِيقَةِ البَطَاقَاتِ التَّخْفِيزِيَّةِ مِنْ حَيْثُ تَعْرِيفِهَا وَبَيَانِ أَنْوَاعِهَا.

الفرع الأول: تعريف البطاقات التخفيضية

سَأَعْرِضُ فِي هَذَا الفَرْعِ لِتَعْرِيفِ البَطَاقَاتِ التَّخْفِيزِيَّةِ بِاعْتِبَارِ كُلِّ مَفْرَدَةٍ عَلَى حِدَةٍ، وَمِنْ ثَمَّ بَيَانِ تَعْرِيفِهَا بِاعْتِبَارِهَا مَرَكَّبًا إِضَافِيًّا.

المسألة الأولى: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها مركبًا إضافيًا

أولاً: تعريف البطاقة

البطاقة (لغةً): مُشْتَقَّةٌ مِنْ (بَطَّقَ)، وَهِيَ الوَرَقَةُ أَوْ الرِّقْعَةُ الصَّغِيرَةُ⁽⁸⁰¹⁾، وَجَمْعُهَا بَطَاقٌ وَبَطَاقَاتٌ⁽⁸⁰²⁾.

وقيل هي الرِّقْعَةُ الصَّغِيرَةُ المَنُوطَةُ بِالثَّوْبِ⁽⁸⁰³⁾، أَوْ الرِّقْعَةُ الصَّغِيرَةُ الَّتِي يُنْبِثُ فِيهَا مَقْدَارٌ مَا تُجْعَلُ فِيهِ⁽⁸⁰⁴⁾.

البطاقة (اصطلاحًا): بَطَاقَةٌ بِلَاسْتِيكِيَّةٍ مَبْطُنَةٌ بِشَرِيحَةٍ حَاسُوبِيَّةٍ وَاحِدَةٍ عَلَى الأَقْلِ، تَحْفَظُ هَذِهِ الشَّرَائِحَ المَعْلُومَاتِ⁽⁸⁰⁵⁾.

(801) ابن سيده، المحكم والمحيط الأعظم 21/3. الزبيدي، تاج العروس 6213/1.

(802) مصطفى، المعجم الوسيط 129/1. الحربي، غريب الحديث 311/3.

(803) الفيروز آبادي، القاموس المحيط 445/2.

(804) ابن منظور، لسان العرب 21/10.

ثانياً: تعريف التّخفيض

التّخفيض (لغةً): مشتقة من (خَفَضَ)، وهو نقيض الرّفْع⁽⁸⁰⁶⁾، وهو السّير اللين، وقيل:

الخفض الانحطاط بعد علو⁽⁸⁰⁷⁾، ومنه قول الله ﷻ: {خَافِضَةٌ رَّافِعَةٌ} (808).

التّخفيض (اصطلاحاً): لم أجد للفقهاء القدامى تعريفاً لمصطلح التّخفيض، ولكن بالنظر

في كتبهم وجدتهم يستخدمون مصطلحاً مرادفاً لمصطلح التّخفيض من حيث المعنى العام له ألا

وهو "الحطّ أو الوضع"⁽⁸⁰⁹⁾، واشتهر عندهم في زمانهم نوعٌ من البيوع يسمّى بيع الوضيعة أو بيع

(805) الموسوعة العربية العالمية 1/195.

(806) الفراهيدي، العين 1/302.

(807) الأزهرى، محمد بن أحمد (2001م)، تهذيب اللغة، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الأولى،

428/2. الرازي، مختار الصحاح 1/88. الجوهري، الصحاح في اللغة 1/179.

(808) سورة الواقعة: 3.

(809) السرخسي، المبسوط 25/403. ابن الهمام، فتح القدير 14/328. النووي، روضة الطالبين 2/177.

الشرواني، عبد الحميد، حواشي الشرواني على تحفة المحتاج يليها تحفة المحتاج، بدون معلومات نشر،

426/4. الدسوقي، حاشية الدسوقي 12/186 ابن مفلح، الفروع 6/382. الشنقيطي، شرح زاد المستنقع

4/157.

انقل بعض عبارات الفقهاء القدامى التي تُبيّن استخدامهم مصطلح " الحط " الذي هو بمعنى الخفض، ما قاله

ابن الهمام في كتابه فتح القدير: (لَوْ كَانَ الْخِيَارُ لِلْمُشْتَرِي فَصَالِحُهُ الْبَائِعُ عَلَى أَنْ يُسْقِطَ الْخِيَارَ وَيَحْطُّ عَنْهُ

مِنَ الثَّمَنِ كَذَا أَوْ يُعْطِيَهُ هَذَا الْعَرَضَ جَازٍ ؛ لِأَنَّهُ زِيَادَةٌ فِي الْمَبِيعِ أَوْ حَطٌّ مِنَ الثَّمَنِ) ابن الهمام، فتح القدير

328/14.

وقال الدسوقي في الشرح الكبير: (أَنَّ الْوَضِيعَةَ رِبْحٌ لِلْمُشْتَرِي، كَمَا أَنَّ الزِّيَادَةَ رِبْحٌ لِلْبَائِعِ) . الدسوقي، حاشية

الدسوقي 12/186.

وقال النووي في "روضة الطالبين": (إذا اشترى الشّقص ثم اتفق المتبايعان على حط من الثمن أو زيادة فيه فذلك

قد يكون بعد لزوم العقد وقبله وفي زمن الخيار ومكانه... وحاصله أنه لا يلحق الحط ولا الزيادة بالعقد بعد

لزومه لا حط الكل ولا حط البعض) النووي، روضة الطالبين 2/177.

وقال ابن المفلح في كتابه الفروع: (المواضعة عكسها - أي عكس المرابحة - ويكره فيها ما يكره فيها، ولو قال:

الثلث مائة، بعثك به، ووضيعة درهم من كلّ عشرة حطّ من الثمن عشرة فيلزمه تسعون). ابن مفلح، الفروع

382/6.

الخطيطة، ويقصد به: بيع بنقيصة عن الثمن الأول⁽⁸¹⁰⁾، وعرفه الفقهاء بأنه: "تمليك المبيع بمثل الثمن الأول مع نقصان شيء منه"⁽⁸¹¹⁾.

المسألة الثانية: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها علمًا

عرّف العلماء البطاقات التخفيضية بعدة تعريفات مختلفة، تصبّ جميعها في معنى واحد، ومن أهمّ هذه التعريفات:

أنّها: "بطاقة تُخوّل صاحبها الحصول على تخفيض بنسبة محدّدة من أثمان السلع والخدمات التي يشتريها من متاجر محدّدة"⁽⁸¹²⁾.

وعرّفت بأنّها: "رقعة صغيرة من البلاستيك أو غيرها يُكتب عليها اسم المُستفيد، تمنح صاحبها حسمًا من أسعار سلع وخدمات مؤسسات وشركات محدّدة بمدّة صلاحية البطاقة"⁽⁸¹³⁾.
وعرّفت -أيضًا- بأنّها: "قسمة تُخوّل الحصول على تخفيض في سعر مُنتج معيّن، أو خدمة معيّنة يحصل عليها المستهلك"⁽⁸¹⁴⁾.

يتبيّن من خلال النّظر والتأمّل في هذه التعريفات أن مفادها واحد، حيثُ يجمعها أنّها تعتمد على الحسم من أسعار السلع والخدمات، إلّا أنّ هذه التعريفات خلت من بيان كون هذه البطاقات تُصدر في مقابل مال، ويُعتبر هذا التخفيض أو الحسم عن طريق هذه البطاقة جوائز يحظى بها حامل البطاقة عند قيامه بعملية مالية محدّدة.

(810) الجرجاني، التعريفات 84/1. المجددي، التعريفات الفقهية 238/1.

(811) السمرقندي، علاء الدين، تحفة الفقهاء، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة، 105/2.

(812) السويلم، سامي بن إبراهيم (2006م)، بطاقة التخفيض في ضوء قواعد المعاملات الشرعية (بحث)، رابطة العالم الإسلامي، ص3.

(813) الدبيان، المعاملات المالية 4 / 396. مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص187.

(814) عبد الرحمن، يحيى (2016م)، بطاقات التخفيض: حقيقتها وخلاف العلماء حول حكمها (بحث)، شبكة الألوكة.

وهذه التعريفات تقودنا إلى استنتاج تعريفٍ لمفهوم " جوائز البطاقات التخفيضية " فجوائز البطاقات التخفيضية هي: ما يحصل عليه العميل (حامل البطاقة) من حسم على أسعار السلع أو الخدمات المُحددة في جهات مُحددة في مقابل شرائه هذه البطاقة واستخدامها.

وإنما اعتبرت التخفيض أو الحسم الذي يترتب على استخدام البطاقات التخفيضية جوائز؛ لأنّ هذا التخفيض أو الحسم لا يمكن أن يحصل عليه حامل البطاقة إلا نتيجةً لقيامه بعملٍ ماليٍّ مُعيّنٍ وهو عملية الشراء، وإلا لا يمكنه الاستفادة من البطاقة التخفيضية. وقد أوجد التجار هذا النوع من البطاقات التخفيضية؛ لتحقيق عدّة أغراض، ونيل العديد من المآرب، منها⁽⁸¹⁵⁾:

- 1- جذب أكبر عدد من الزبائن والمشاركين.
- 2- الترويج للسلع والخدمات، وترغيب الناس في الشراء من سلعهم وخدماتهم.
- 3- توسيع نطاق عمل المحلات والشركات والمؤسسات.
- 4- زيادة عدد المبيعات والأرباح للشركات والمؤسسات، حيثُ تهدف الجهات المُصدرة للبطاقة والجهات المانحة للتخفيض إلى تحقيق أقصى ربحٍ ممكنٍ، فنُعتبر البطاقة التخفيضية أداةً تسويقيةً للسلع والخدمات، ممّا يجعل الطلب عليها أعلى من مثيلاتها في الأسواق، فعندما يعلم العميل (حامل البطاقة) أنّه باستخدامه البطاقات التخفيضية سيحصل على حسم من أسعار السلع والخدمات التي يريد شراءها، بالتالي يُفضّل الشراء من الجهات المانحة للتخفيض، ويُقدّمها على غيرها من السلع والخدمات في المحلات والمؤسسات الأخرى، وبالتالي ستزداد كمية

(815) السويلم، بطاقة التخفيض ص3.

المبيعات لهذه الجهات صاحبة التخفيض، ومن ثمّ تزداد أرباحها مقارنة بالجهات التي لا تتعامل بمثل هذه البطاقات.

الفرع الثاني: أنواع البطاقات التخفيضية

البطاقات التخفيضية المنتشرة في الأسواق ليست على نوعٍ واحدٍ، إنّما تتنوع بتنوع اعتباراتها، وهذه الاعتبارات هي: باعتبار جهة إصدارها ونطاق الاستفادة منها، وباعتبار كلفة البطاقة التخفيضية، وباعتبار تابعيتها لغيرها من البطاقات، وباعتبار جهة التخفيض، سيتمّ في هذا الفرع بيان هذه التقسيمات، والوصول إلى التقسيم المؤثر في الحكم، الذي سيُعتمد في هذا البحث.

المسألة الأولى: البطاقات التخفيضية من حيث جهة إصدارها ونطاق

الاستفادة منها

تنقسم البطاقات التخفيضية من حيث جهة إصدارها إلى نوعين، هما: البطاقات التخفيضية العامة، والبطاقات التخفيضية الخاصة.

النوع الأول: البطاقات التخفيضية العامة⁽⁸¹⁶⁾

هي البطاقات التي تمنح حاملها حسمًا على أسعار السلع والخدمات لدى جهات تجارية متعدّدة.

كالبطاقات التي تُصدرها شركات الدعاية والإعلان بالاتفاق مع مؤسسات وشركاتٍ مختلفةٍ كشركات السياحة والسفر، والفنادق، والمطاعم، والمحلات التجارية وغيرها، ليحصل حاملها على حسمٍ من أسعار سلع وخدمات هذه الجهات التجارية.

(816) قيروز، الميسر والقمار ص261.

وهذا النوع من البطاقات يكون - في الغالب - في مقابل مبلغ مالي، يدفعه المُستفيد من البطاقة للجهة المُصدرة لها.

وهذا النوع من البطاقات لا يقتصر على سلع وخدمات جهة تجارية واحدة، بل يكون محلّ تخفيض السلع والخدمات لدى جهات تجارية متعدّدة، وقد تكون البطاقات التّخفيضية العامّة عامّة من حيث الجهات، وعامّة من حيث النشاط، كالبطاقات التي تُصدرها شركات الدّعاية والإعلان للحصول على حسم من أسعار سلع وخدمات متنوّعة، وقد تكون هذه البطاقات عامّة من حيث الجهات، خاصّة من حيث النشاط، كالبطاقات التي تُصدرها الجهات التي تُقدّم خدماتٍ صحيّةٍ للحصول على حسم لدى المستشفيات والمراكز الصحيّة⁽⁸¹⁷⁾.

النوع الثاني: البطاقات التّخفيضية الخاصّة⁽⁸¹⁸⁾

هي البطاقات التّخفيضية التي تمنح حاملها حسمًا من أسعار السلع والخدمات لدى جهة تجارية واحدة.

فيكون محلّ التّخفيض - في هذا النوع من البطاقات - سلعاً وخدماتٍ جهةٍ تجاريّةٍ واحدةٍ، كالبطاقات التي تُصدرها المطاعم للحسم من سعر وجباتها وخدماتها.

المسألة الثانية: البطاقات التّخفيضية من حيث كلفئها

تنقسم البطاقات التّخفيضية من حيث كلفئها إلى نوعين:

النوع الأول: البطاقات التّخفيضية بمقابل⁽⁸¹⁹⁾

(817) الديبان، المعاملات المالية 4/ 369. سلطان العلماء، بطاقات التّخفيض ص11.

(818) الديبان، المعاملات المالية 4/ 369. قيروز، الميسر والقمار ص261. سلطان العلماء، بطاقات التّخفيض ص12.

(819) قيروز، الميسر والقمار ص260. الشثري، بطاقات التّخفيض ص4.

هي البطاقات التي تمنحها المحلات أو المؤسسات أو الشركات لعملائها للحسم من سعر سلعتها أو خدماتها مقابل مبلغ مالي.

كالبطاقات التخفيضية التي تصدرها المحلات التجارية كمحلات الملابس، ومحلات الأدوات الكهربائية، ومحلات المواد التموينية، وشركات السياحة والسفر، والمطاعم والمكتبات وغيرها في مقابل مبلغ مالي معيّن يتم تجديده كل فترة محدّدة أو مقابل اشتراك سنويّ، ك شراء شخص خدمة من شركة اتصالات، فتعرض الشركة عليه شراء بطاقة تخفيضية بسعر محدّد أو مقابل اشتراك سنويّ؛ وذلك للحصول على حسم عند الشراء من خدماتها في المرات المقبلة.

النوع الثاني: البطاقات التخفيضية المجانية⁽⁸²⁰⁾

هي البطاقات التي تمنحها المحلات أو المؤسسات أو الشركات لعملائها للحسم من سعر سلعتها أو خدماتها دون مقابل ماليّ (مجّاناً).

ومن ذلك البطاقات التخفيضية التي تصدرها المحلات التجارية لزبائنهم مجّاناً، كالتى تُصدرها المكتبات لرؤادها، والتي تمنحها الجمعيات الخيرية بالتعاقد مع مؤسسات خدماتية وتجارية للمحتاجين للحصول على حسم من سعر السلع والخدمات التي يطلبونها، والتي تُصدرها المؤسسات الاجتماعية لموظفيها للحصول على حسم من الجهات التي يتمّ التعاقد معها.

المسألة الثالثة: البطاقات التخفيضية من حيث استقلالها عن غيرها من

البطاقات

تنقسم البطاقات التخفيضية من حيث استقلالها عن غيرها من البطاقات إلى نوعين،

هما:

(820) الشّري، سعد بن ناصر بن عبد العزيز، بطاقات التخفيض (بحث)، رابطة العالم الإسلامي، ص4. قيروز، الميسر والقمار ص260.

النوع الأول: بطاقات تخفيضية مستقلة

هي البطاقات التي تُصدرها شركات ومؤسسات لزيائنها للحسم من أسعار سلعها وخدماتها فقط، ولا تكون تابعة لأي نوع من البطاقات الأخرى⁽⁸²¹⁾.

أو هي البطاقات التي لا يستخدمها حاملها إلا للحصول على خصومات في أسعار السلع والخدمات⁽⁸²²⁾.

وهذا النوع من البطاقات قد يكون عامًا، وقد يكون خاصًا، ك شراء شخص من محلّ تجاريّ، فيعرض عليه البطاقة التّخفيضية للحصول على حسم دون أن تكون تابعة لغيرها من البطاقات.

النوع الثاني: بطاقات تخفيضية تابعة⁽⁸²³⁾

هي البطاقات التي تصدرها شركات ومؤسسات لزيائنها للحسم من أسعار السلع والخدمات تبعًا لبطاقات تجارية أخرى.

وهذا النوع من البطاقات تكون - في الغالب - عامّة، وقد تكون مقابل مبلغ ماليّ أو مجانًا، كالبطاقات التّخفيضية التي تمنحها البنوك لعملائها للاستفادة من خصومات في شركات عالمية، كما تفعله شركة الرّاجحيّ المصرفية من منح عملائها المشتركين في بعض أنواع البطاقات الائتمانية إشراكًا في برنامج المسافر الدوليّ التّابع لاتحاد مسافري الأعمال؛ للحصول على حسمات على أسعار التّذاكر والمواصلات والفنادق وتأجير السيّارات.

(821) الباحث، عبد الله سليمان (2005م)، بطاقات المعاملات المالية ماهيتها وأحكامها، مجلة العدل: الرياض، ص15.

(822) سلطان العلماء، بطاقات التّخفيض ص11.

(823) مصلح، الحوافز التجارية ص191. سلطان العلماء، البطاقات التّخفيضية ص14.

المسألة الرابعة: البطاقات التخفيضية من حيث نطاق الاستفادة منها

تتقسم البطاقات التخفيضية من حيث نطاق الاستفادة منها إلى نوعين⁽⁸²⁴⁾:

النوع الأول: البطاقات التخفيضية المحلية

هي البطاقات التي تصدرها الشركات أو المؤسسات للحسم من أسعار السلع والخدمات على نطاق محلي.

وقد تكون هذه البطاقات عامة أو خاصة، وقد تكون مُثمنة - أيّ مقابل مبلغ ماليّ، سواء أكان مبلغًا مقطوعًا أم اشتراكًا سنويًا أو مجانيّة، كإجراء شخص من شركة أدوات كهربائية، فتعرض عليه الشركة الحصول على بطاقة تخفيضية للحصول على حسم من أسعار السلع والخدمات عند التعامل معها والشراء منها.

النوع الثاني: البطاقات التخفيضية الدولية (العالمية)

هي البطاقات التي تصدرها الشركات أو المؤسسات للحسم من أسعار السلع والخدمات على نطاق دولي (عالمي).

وهذا النوع من البطاقات - في الغالب - يُبذل في مقابل مبلغ ماليّ، وتكون - أيضًا في الغالب - بطاقات تخفيضية عامة.

وتعتمد هذه البطاقات التخفيضية بالدرجة الأولى على شهرة الجهة المُصدرة للبطاقة وقوتها ومكانتها في العالم أجمع، مما يكون له دور كبير في تحديد سعر البطاقة، كإجراء شخص من شركة سيارات عالمية، فتعرض عليه الشركة الحصول على بطاقة تخفيضية للحصول على حسم من أسعار السلع والخدمات التي تُقدّمها في جميع فروعها في العالم.

(824) سلطان العلماء، البطاقة التخفيضية ص11.

المطلب الثاني

التكليف الفقهي للبطاقات التخفيضية

وفيه فرعان:

الفرع الأول: التكليف الفقهي للبطاقات التخفيضية المجانية

الفرع الثاني: التكليف الفقهي للبطاقات التخفيضية بمقابل

وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: التكليف الفقهي للعلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والجهة

المانحة للتخفيض

المسألة الثانية: التكليف الفقهي للعلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة

والمستهلك

المسألة الثالثة: التكليف الفقهي للعلاقة بين الجهة المانحة للتخفيض

والمستهلك

المطلب الثاني: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية

البطاقات التخفيضية لها عدة تقسيمات باعتبارها متعددة، باعتبار كلفتها، وباعتبار استقلالها عن غيرها، وباعتبار جهة إصدارها، وباعتبار نطاق الاستفادة منها. وعند دراسة التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية يحسن اختيار التقسيم الأهم والمؤثر من بين تلك التقسيمات؛ لكي يكون التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية أقرب إلى الدقة؛ لذلك سأختار تقسيم البطاقات التخفيضية باعتبار كلفتها وجهة إصدارها؛ لأنها الأكثر تأثيراً من بين تلك التقسيمات في التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية والحكم الشرعي لها، وذلك في ثلاثة فروع.

الفرع الأول: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية المجانية

البطاقات التخفيضية المجانية تُكَيَّفُ على أنها وعد بهبة، حيث إنها وعد بتبرع من جانب واحد دون مقابل؛ إذ تقوم الجهة المانحة للتخفيض بوعده الزبائن بالتخفيض من أسعار السلع والخدمات، ذهب إلى هذا الدكتور حسام الدين عفانه⁽⁸²⁵⁾، ومحمد عثمان شبير⁽⁸²⁶⁾، ومجلس الإفتاء الأردني⁽⁸²⁷⁾ وغيرهم⁽⁸²⁸⁾.

وأمل إلى أن البطاقات التخفيضية المجانية تُكَيَّفُ على أنها جُعالة؛ لأنَّ الجهة المانحة للتخفيض تُلزم نفسها بعوض وهو التخفيض لمن يشتري من سلعتها وخدماتها، فحامل البطاقة لا

(825) فتوى: عفانه، حسام الدين، بطاقات التخفيض بين الإباحة والتَّحريم

[.https://ar.islamway.net/fatwa](https://ar.islamway.net/fatwa)

(826) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32.

(827) قرار مجلس الإفتاء الأردني رقم (138) (2010/3) حكم بطاقات التخفيض

[.https://www.aliftaa.jo/Decision](https://www.aliftaa.jo/Decision)

(828) قيروز، الميسر والقمار 264. الشثري، بطاقات التخفيض ص4.

يستفيد منها ولا يحصل على التّخفيض إلا إذا اشترى، وهذا أقرب إلى الجعالة من الهبة، وكما ذكرتُ أنّ الحسم والتّخفيض يُعتبر جوائز لمن يستخدم البطاقة، والجوائز صورة من صور الجعالة.

الفرع الثاني: التّكليف الفقهيّ للبطاقات التّخفيضيّة بمقابل

أمّا البطاقات التّخفيضيّة بمقابل فتُكَيّفُ على أنّها عقد معاوضة، ولكن اختلف العلماء في طبيعة هذا العقد بحسب العلاقة بين أطراف البطاقة:

المسألة الأولى: التّكليف الفقهيّ للعلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة

والجهة المانحة للتّخفيض

تُدْرَس هذه المسألة عندما يكون للبطاقة التّخفيضيّة ثلاثة أطراف: الجهة المُصدّرة للبطاقة، والجهة المانحة للتّخفيض، وحامل البطاقة، وتسمّى البطاقة التّخفيضيّة العامّة.

التّكليف الأول: تكيّف العلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والجهة المانحة للتّخفيض

على أنّها عقد سمسرة بأجرة، حيثُ تتوسّط الجهة المُصدّرة للبطاقة بين الجهة المانحة للتّخفيض وبين حامل البطاقة، فتقوم الجهة المُصدّرة للبطاقة التّخفيضيّة بالدّعاية والإعلان للسلع وخدمات الجهة المانحة للتّخفيض، فيكون المبلغ الذي تحصل عليه الجهة المُصدّرة للبطاقة أُجرة السمسرة، وإمّا أن تكون هذه الأجرة مبلغًا مقطوعًا أو نسبةً من ثمن المبيعات التي حصلت لجهة التّخفيض بسبب البطاقة (829).

(829) القضاة والميمان، آدم نوح علي وتركي، حوافز التّسويق الفندقي دراسة فقهيّة، مجلة جامعة الشارقة، المجلد 15، العدد 1، ص223.الدبيان، المعاملات المالية 371/4. السويلم، بطاقة التّخفيض ص12.

التكليف الثاني: تكيف العلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والجهة المانحة للتخفيض على أنها جُعالة، فالجهة المانحة للتخفيض تُعطي عوضًا (جعلًا) لمن يجلبُ لها زبائن يشترون منها، وهذا ما تقوم به الجهة المُصدّرة للبطاقة⁽⁸³⁰⁾.

وكلا التّكفيين للعلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والجهة المانحة للتخفيض صحيحان؛ فإذا قامت الجهة المُصدّرة للبطاقة بالعمل المطلوب منها -الدّعاية والإعلان وجلب زبائن- استحققت العوض.

المسألة الثانية: التكيف الفقهي للعلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة

والمستهك

التكليف الأول: تُكَيّف العلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والمستهك (حامل البطاقة) على أنّها عقد إجارة⁽⁸³¹⁾، بحيثُ تكون الجهة المُصدّرة للبطاقة المؤجّر، ويكون حامل البطاقة المُستأجر، والمنفعة هي التخفيض من أسعار السلع والخدمات.

إنّ هذا التّكيف بعيد؛ لأنّ اعتبار التخفيض منفعةً تُوجّر غير صحيح، حيثُ يُعتبر التخفيض إسقاطًا لحقّ ثبّت في الدّمة، ولا يمكن أن يكون الإسقاط منفعةً تُوجّر.

التكليف الثاني: تُكَيّف العلاقة بين الجهة المُصدّرة للبطاقة والمستهك (حامل البطاقة)، على أنّها كفالة بأجرة؛ لأنّ الجهة المُصدّرة للبطاقة تضمن التخفيض المُقرّر على أسعار السلع والمنتجات لحامل البطاقة، فلو حال مانع دون حصول حامل البطاقة على التخفيض لسبب من

(830) المشيخ، خالد بن علي بن محمد، أحكام الجوائز والمسابقات، مكتبة دار ابن الجوزي، بدون طبعة، ص11. الديبان، المعاملات المالية 373/4. القضاة، حوافز التّسويق الفندقي ص223.

(831) الديبان، المعاملات المالية 373/4. المشيخ، أحكام الجوائز والمسابقات ص11. مصلح، الحوافز التّجاريّة التّسويقيّة ص213. القضاة، حوافز التّسويق الفندقي ص222.

الأسباب رجع في ذلك إلى مُصدِّرها، فيُعتبر ثمن البطاقة في الحقيقة أجرًا على الكفالة⁽⁸³²⁾، وهذا ما أميل إليه؛ باعتبار أنَّ الجهة المُصدِّرة للبطاقة انضمت إلى الجهة المانحة للتخفيض في المطالبة بالتخفيض، فإذا لم تمنح الجهة المُصدِّرة للبطاقة التخفيض يحقّ لحاملها أن يرجع إلى الجهة المُصدِّرة لها في المطالبة بحقه في التخفيض.

المسألة الثالثة: التكييف الفقهي للعلاقة بين الجهة المانحة للتخفيض

والمستهلك

التكييف الأول: تُكَيَّفُ العلاقة بين الجهة المانحة للتخفيض وحامل البطاقة على أنها بيع وشراء، فالبايع هو الجهة المانحة للتخفيض وهو ملزم بالبيع بسعر التخفيض، والمشتري هو حامل البطاقة، وهو غير ملزم بالشراء⁽⁸³³⁾.

وهذا التكييف بعيد؛ لأنَّ عقد البيع يجب أن يكون على محلّ معلومٍ علمًا يمنع النزاع، وهو هنا التخفيض، فيشتري حامل البطاقة حقَّ التخفيض، وهو لا يعلمه، وقد يحصل عليه وقد لا يحصل عليه، كما أنَّ الأجل فيه مجهول، فلا يدري متى يشتري فيحصل على التخفيض، فهو بيع غرر.

التكييف الثاني: تُكَيَّفُ العلاقة بين الجهة المانحة للتخفيض والمستهلك (حامل البطاقة)

بأنها جعالة؛ لأنَّ الجهة المانحة للتخفيض التزمت بعوض عند شراء حامل البطاقة كمية معيّنة - وهو التخفيض - لحامل البطاقة الذي يشتري منها، وهذا ما أميل إليه، والتخفيض يُعتبر جائزةً من الجهة المانحة للتخفيض لمن يحمل البطاقة ويشتري منها.

(832) سلطان العلماء، محمد عبد الرحمن، بطاقات التخفيض ص24. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص56.

(833) الديبان، المعاملات المالية 4/374.

المطلب الثالث

الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية بمقابل

وفيه أربعة فروع:

الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

الفرع الرابع: أدلة آراء الفقهاء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: أدلة القائلين بجواز البطاقات التخفيضية بمقابل

المسألة الثانية: أدلة القائلين بعدم جواز البطاقات التخفيضية بمقابل

المسألة الثالثة: الترجيح في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية بمقابل

يتناول هذا المطلب الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية من خلال تحرير محل النزاع، ومن ثم بيان سبب خلاف العلماء فيه، ثم انتقل إلى ذكر أقوال العلماء المعاصرين في المسألة، مع ذكر أدلتهم ومناقشتها، وذلك في أربعة فروع، هي:

الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

لم أجد خلافاً بين العلماء المعاصرين على أنّ البطاقات التخفيضية المجانية بشئى أنواعها سواء أكانت بطاقات تخفيضٍ عامّة أو خاصّةً بجهة تخفيضية واحدة، وسواء أكانت مستقلةً أو تابعة، وسواء أكانت محليةً أو دوليةً جائزةً شرعاً؛ لأنها وعد بهبة، وهذا من أعمال الخير الجائزة شرعاً، ويُعتقر في عقود التبرعات ما لا يُعتقر في عقود المعاوضات، وكما أنّ الأصل في المعاملات الحلّ ما لم يرد دليل التّحريم، ولم ينهض دليل المنع⁽⁸³⁴⁾.

ولم أجد خلافاً بين العلماء على جواز البطاقات التخفيضية التي تصدر برسوم رمزية، والتي تتمثل في التكلفة الحقيقية لإصدار هذه البطاقات، فهي بذلك خرجت من دائرة المعاوضات، ودخلت في دائرة التبرعات، فتلحق البطاقات التخفيضية المجانية في الحكم⁽⁸³⁵⁾.

واختلف العلماء المعاصرون في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل بشئى أنواعها، سواء أكانت بطاقات تخفيضٍ عامّة أو خاصّةً بجهة تخفيضية واحدة، وسواء أكانت مستقلةً أو تابعة، وسواء أكانت محليةً أو دوليةً، اختلفوا في حكمها الشرعي.

(834) منهم: المصري، رفيق، بطاقة التّخفيض ص4. الديبان، المعاملات المالية 377/4. قيروز، الميسر والقمار ص264. شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32. سلطان العلماء، بطاقات التّخفيض ص26. المشيق، أحكام الجوائز والمسابقات ص13. الشثري، بطاقات التّخفيض ص4. القضاة، حوافز التسويق الفندقية ص221. مجلس الإفتاء الأردني في قراره رقم (138) (2010/3) المتعلّق بحكم بطاقات التّخفيض

<https://www.aliftaa.jo>

(835) سلطان العلماء، البطاقات التخفيضية ص27.

الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

يرجع سبب اختلاف العلماء في حكم البطاقات التخفيضية إلى أمرين، هما:

الأمر الأول: اختلافهم في اشمال بطاقات التخفيض على محظورات شرعية كالميسر والغرر والجهالة وأكل أموال الناس بالباطل، فمن رأى اشمال بطاقات التخفيض على تلك المحظورات ذهب إلى منعها، ومن رأى عدم اشمالها على محظورات شرعية قال بجوازها.

الأمر الثاني: اختلافهم في التكيف الفقهي للبطاقات التخفيضية، فمنهم من كيفها على أنها هبة، ومنهم من كيفها على أنها سمسة، وقد تُكيف على أنها جعالة، ومنهم من كيفها على أنها كفالة، وبناءً على اختلافهم في تكيفها الفقهي وقع اختلافهم في الحكم الشرعي لها.

الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

اختلف العلماء في الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية بمقابل على قولين، هما:

القول الأول: جواز البطاقات التخفيضية، ذهب إلى هذا القول بعض المعاصرين، منهم: سامي السويلم⁽⁸³⁶⁾، ودبيان الدبيان⁽⁸³⁷⁾، وعبد العزيز الطريفي⁽⁸³⁸⁾، وهذا الفريق انقسم إلى فريقين:

فريق ذهب إلى جواز البطاقات التخفيضية مطلقاً دون قيد أو شرط.

وفريق ذهب إلى جواز البطاقات التخفيضية بشروط، وهي⁽⁸³⁹⁾:

(836) السويلم، بطاقة التخفيض ص11.

(837) الدبيان، المعاملات المالية 4/380.

(838) فتوى مصورة لعبد العزيز الطريفي عن حكم شراء كوبونات وبطاقات

التخفيض <https://www.google.com>

(839) المشيخ، أحكام الجوائز والمسابقات ص12.

الشَّرط الأول: أن تكون بطاقة التَّخفيض خاصَّةً، أي تُصدِّرها الجهة المانحة للتَّخفيض للمستهلك.

الشَّرط الثَّاني: أن تكون نسبة الحسم على أسعار السِّلَع والخدمات معلومة.

الشَّرط الثَّالث: أن تكون السِّلَع والخدمات التي تخضع للتَّخفيض محدَّدة.

وسبب اشتراطهم هذه الشُّروط الثلاثة منعا للغرر، ومنعا لأكل أموال النَّاس بالباطل، فيستفيد بعض جهات التَّخفيض ولا يستفيد الآخرون، ممَّا يؤدي إلى ضياع أموالهم التي دفعوها للجهة المُصدِّرة للبطاقة.

الشَّرط الرَّابع: اشترط الطَّريفي أن يقع الشَّراء بالبطاقات التَّخفيضيَّة على السِّلَع والخدمات، لا أن يكون العوض نقودًا؛ لئلا يدخل فيها الرِّبا⁽⁸⁴⁰⁾.

القول الثَّاني: منع البطاقات التَّخفيضيَّة، ذهب إلى هذا القول كثيرٌ من أهل العلم، منهم:

حسام الدِّين عفانه⁽⁸⁴¹⁾، ومحمد عثمان شبير⁽⁸⁴²⁾، ورفيق المصري⁽⁸⁴³⁾، وابن باز⁽⁸⁴⁴⁾، ومحمد بن صالح العثيمين⁽⁸⁴⁵⁾، وخالد المصلح⁽⁸⁴⁶⁾، وخالد بن علي المشيخ⁽⁸⁴⁷⁾، ومحمد عبد الرحيم سلطان

(840) فتوى الطريفي عن حكم شراء كوبونات وبطاقات التَّخفيض

<https://www.youtube.com/watch>

(841) فتوى: عفانه، حسام الدين، بطاقات التَّخفيض بين الإباحة والتَّحريم

<https://ar.islamway.net/fatwa>

(842) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32.

(843) المصري، بطاقة التَّخفيض ص4.

(844) فتوى ابن باز، حكم بطاقات التَّخفيض

<https://binbaz.org.sa/fatwas>

(845) فتوى: ابن عثيمين، حكم شراء بطاقة التَّخفيض

<https://www.youtube.com/watch>

(846) مصلح، الحوافز التجاريَّة التَّسويقيَّة ص214.

(847) المشيخ، أحكام الجوائز والمسابقات ص12.

العلماء⁽⁸⁴⁸⁾، وسعد الشثري⁽⁸⁴⁹⁾، ومجلس المجمع الفقهي الإسلامي⁽⁸⁵⁰⁾، ومجلس الإفتاء الأردني⁽⁸⁵¹⁾، واللجنة الدائمة للإفتاء السعودية⁽⁸⁵²⁾.

الفرع الرابع: أدلة آراء الفقهاء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل

المسألة الأولى: أدلة القائلين بجواز البطاقات التخفيضية بمقابل

استدلّ القائلون بعدم جواز البطاقات التخفيضية بمقابل بعدة أدلة، أهمها:

الدليل الأول: قول الله ﷻ: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} ⁽⁸⁵³⁾، هذه الآية تقضي بأنّ

الأصل في المعاملات المالية الحلّ والجواز، وبطاقات التخفيض ما هي إلاّ معاملة مالية تدخل ضمن هذا الأصل العام، ولم يرد دليل خاصّ يُحرّم هذا النوع من البطاقات⁽⁸⁵⁴⁾.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ الحلّ في البطاقات التخفيضية ارتفع بورود المحظورات الشرعية فيها من غرر وأكل أموال الناس بالباطل؛ لأنّ حامل البطاقة قد يشتري، فيحصل على التخفيض، وقد لا يشتري فلا يحصل على التخفيض، كما أنّ الجهة المانحة للتخفيض تدفع أموالاً للجهة المُصدّرة للبطاقة وقد

(848) سلطان العلماء، بطاقات التخفيض ص19.

(849) الشثري، بطاقات التخفيض ص4.

(850) مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في قراره رقم (103) (18/2) المتعلّق ببطاقات التخفيض

<https://ketabonline.com/ar/books>

(851) مجلس الإفتاء الأردني في قراره رقم (138) (2010/3) المتعلّق بحكم بطاقات التخفيض.

<https://www.aliftaa.jo/Decision>

(852) اللجنة الدائمة للإفتاء في السعودية فتوى رقم (19114) المتعلّقة بالبطاقات التخفيضية

<http://fatawapedia.com>

(853) سورة البقرة 275.

(854) القضاة، حوافز التسويق الفندقية ص223. سلطان العلماء، بطاقات التخفيض.

يشتري منها النَّاسُ وقد لا يشترون، وهذا يؤدي إلى الوقوع في العَررِ وأكل أموال النَّاسِ بالباطل (855).

الدَّليل الثَّاني: تخريج البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ على أنَّها هبة، والهبة من باب التَّبَرَّعات، التي يُعْتَفَرُ فيها ما لا يُعْتَفَرُ في المعاوضات (856).

مناقشة هذا الاستدلال:

إنَّ محلَّ التَّزاع بين العلماء في البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ بمقابل، والتي يتمَّ الحصول عليها في مقابل مبلغ ماليٍّ، وهي خارجة من دائرة الهبة والتَّبَرَّعات إلى دائرة المعاوضات التي لا يُعْتَفَرُ فيها ما يُعْتَفَرُ في التَّبَرَّعات.

الدَّليل الثَّالث: تخريج البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ على مسألة الجعالة بأخذ العوض في مقابل الحصول على قرض للغير (857).

نصَّ الحنابلة على جواز ذلك: (ولو قال: اقترض لي من فلانٍ مائةً ولك عشرةٌ لا بأس)؛ حيثُ يُعْتَبَرُ ذلك جُعالةً على فعلٍ مباحٍ بما بذله من وجهة (858)، فإذا كان بذل العوض للتوسط للحصول على قرض جائز، فمن باب أولى جواز بذل العوض للتوسط للحصول على التَّخْفِيزِ من أسعار السلع والخدمات (859).

مناقشة هذا الاستدلال:

(855) القضاة، حوافز التَّسْوِيقِ الفندقي ص 227.

(856) عبد الرحمن، بطاقات التَّخْفِيزِ.

(857) البيان، المعاملات المالية 373/4. القضاة، حوافز التَّسْوِيقِ الفندقي ص 223.

(858) ابن قدامة المقدسي، الكافي 70/2. ابن قدامة المقدسي، الشرح الكبير 393/4.

(859) القضاة، حوافز التَّسْوِيقِ الفندقي ص 223.

في هذه المسألة أخذ العوض للتوسط في الحصول على التخفيض للنفس لا للغير،
فاختلفتا⁽⁸⁶⁰⁾.

الدليل الرابع: إنّ التعامل بالبطاقات التخفيضية فيه مصلحة لجميع أطراف البطاقة،
فيُغتفر ما فيها من غرر، ويُعتبر ضمن الغرر اليسير الذي لا يؤثر في الحكم⁽⁸⁶¹⁾.

وتكمن مصلحة الجهة المُصدّرة للبطاقة في الرسوم التي تحصل عليها من الجهة المانحة
للتخفيض ومن الرسوم التي يدفعها المُستهلك لكي يحصل على البطاقة، وهذه الرسوم التي
يحصل عليها في مقابل ما تبذله الجهة المُصدّرة للبطاقة من عمل وجهد.

وأما مصلحة الجهة المانحة للتخفيض فتكمن في زيادة عدد المُقبلين على الشراء،
وبالتالي زيادة المبيعات، والتخفيض الذي يحصل بالبطاقة لا يضرّ؛ لأنّه يُجبر بكثرة البيع.

وأما مصلحة حامل البطاقة (المستهلك) فتكمن في حصوله على السلع والخدمات بسعر
أقلّ، فهو لا يُقدم على شراء البطاقة إلا بعد تأكّده من وجود حاجته فيها، فإن اشترى فقد حصل
على حقّه في التخفيض، وإن لم يشتر فيكون بذلك قد تنازل عن حقّه، والتنازل عن الحق لا يقدر
في الاستحقاق.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ البطاقات التخفيضية من عقود المعاوضات، التي يؤثر فيها الغرر إلا إذا كان يسيراً،
وغير مقصود لذاته، وتدعو إليه الحاجة، وفي مسألتنا هل الغرر يسيرٌ فلا يؤثر في صحة العقد؟
أقول: الغرر في البطاقات التخفيضية غير يسير وهو فيها على ثلاثة أنواع: غرر في الحصول،
فلا ندري هل سنحصل على التخفيض أم لا؟، وغرر في المقدار، فلا ندري مقدار التخفيض

(860) القضاة، حوافز التسويق الفندقي ص225.

(861) الديبان، المعاملات المالية 380/4. القضاة، حوافز التسويق الفندقي ص223.

الَّذِي سَنَحْصِلُ عَلَيْهِ حَسَبَ كَمِيَّةِ السَّلْعِ الْمُشْتَرَاهِ، وَغَرَّرَ فِي الْأَجْلِ، فَلَا يَدْرِي الْمُسْتَهْلِكُ مَتَى سَيَشْتَرِي وَبِالتَّالِي مَتَى سَيَحْصِلُ عَلَى التَّخْفِيزِ، مِنْ هُنَا يَتَبَيَّنُ لَنَا أَنَّ الْغَرْرَ كَثِيرٌ فِي الْبَطَاقَاتِ التَّخْفِيزِيَّةِ وَليْسَ يَسِيرًا.

والتَّخْفِيزُ الْحَاصِلُ بِالشَّرَاءِ بِاسْتِخْدَامِ الْبَطَاقَاتِ التَّخْفِيزِيَّةِ مَقْصُودٌ لِدَاثِهِ وَليْسَ تَابِعًا، فَشِرَاءُ الْبَطَاقَةِ بِمَبْلَغٍ مَعْيَّنٍ يُوَكِّدُ ذَلِكَ، فَالْمُسْتَهْلِكُ يَشْتَرِي الْبَطَاقَةَ التَّخْفِيزِيَّةَ مِنْ أَجْلِ التَّخْفِيزِ، وَإِنْ تَبِعَ ذَلِكَ شِرَاءَ السَّلْعِ وَالْمُنْتَجَاتِ.

وهذه البطاقات التَّخْفِيزِيَّةُ لَا تَدْعُو إِلَيْهَا حَاجَةٌ مُلْحَظَةٌ، فَيُمْكِنُ أَنْ تَتِمَّ عَمَلِيَّةُ الْبَيْعِ وَالشَّرَاءِ بِدُونِهَا دُونَ عُنْتٍ وَمَشَقَّةٍ، وَيُوجَدُ طَرُقٌ أُخْرَى كَثِيرَةٌ يُمْكِنُ - مِنْ خِلَالِهَا - الْحُصُولُ عَلَى تَخْفِيزٍ دُونَ الْإِضْطِرَارِ لِشِرَاءِ الْبَطَاقَةِ بِمَبْلَغٍ مَا مَخَاطِرِينَ بِهِ.

المسألة الثانية: أدلة القائلين بعدم جواز البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ بمقابل

استدلَّ القائلون بعدم جواز البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ بمقابل بعدة أدلة:

الدليل الأول: اشتمال البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ بمقابل على الميسر والقمار، قال الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْحَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾⁽⁸⁶²⁾، وقول الله ﷻ: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْحَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَّفْعِهِمَا﴾⁽⁸⁶³⁾.

وجه الميسر والقمار في البطاقات التَّخْفِيزِيَّةِ بمقابل: أنَّ حَامِلَ الْبَطَاقَةِ التَّخْفِيزِيَّةِ يَدْفَعُ مَبْلَغًا مِنَ الْمَالِ فِي مَقَابِلِ حُصُولِهِ عَلَى وَعْدٍ بِالْحِسْمِ (التَّخْفِيزِ) مِنْ أَسْعَارِ السَّلْعِ وَالْخِدْمَاتِ عِنْدَ رَغْبَتِهِ بِالشَّرَاءِ، وَقَدْ يَسْتَفِيدُ حَامِلُ الْبَطَاقَةِ مِنْهَا إِذَا اشْتَرَى بِأَكْثَرِ مِنَ الْمَبْلَغِ الَّذِي

(862) سورة المائدة: 90-91.

(863) سورة البقرة: 219.

دفعه في مقابل حصوله على البطاقة التخفيضية، فيكون في هذه الحالة غانماً رابحاً، وقد لا يستفيد منها إذا لم يشتري مطلقاً، أو قد يشتري بمبلغ أقل من الذي دفعه للحصول على البطاقة التخفيضية، فيكون في هذه الحالة غارماً، وهذا هو الميسر والقمار المحرّم بعينه⁽⁸⁶⁴⁾.

الدليل الثاني: اشتمال البطاقات التخفيضية على الغرر، وقد نهى رسول الله ﷺ عن الغرر⁽⁸⁶⁵⁾.

وجه الغرر في البطاقات التخفيضية على ثلاثة أنواع: غرر في الحصول، وغرر في المقدار، وغرر في الأجل.

أمّا الغرر في الحصول، فحامل البطاقة يدفع مآلاً في مقابل الحصول على الحسم من أسعار السلع والخدمات، ولا يدرى هل سيحصل على هذا الحسم أم لا؛ لأنّ حصوله على الحسم مُعلّق على شرط الشراء، وقد يشتري وقد لا يشتري⁽⁸⁶⁶⁾.

أمّا الغرر في المقدار، فحامل البطاقة لا يدرى مقدار العوض الذي سيحصل عليه في مقابل ثمن البطاقة، بمعنى آخر أنّ حامل البطاقة لا يدرى ما مقدار الحسم الذي سيحصل عليه، فقد لا يشتري، فلا يحصل على الحسم، وقد يشتري بمبلغ فيحصل على حسم أقل من المبلغ الذي دفعه في مقابل حصوله على البطاقة، وقد يشتري بمبلغ فيحصل على حسم يزيد على المبلغ الذي دفعه في مقابل حصوله على البطاقة⁽⁸⁶⁷⁾، ويشترط الفقهاء أن يكون العوض

(864) قيروز، الميسر والقمار 265. مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص215. قرار مجلس الإفتاء الأردني رقم (138) (2010/3) المتعلّق بحكم بطاقات التخفيض.
(865) رواه مسلم برقم (1513)، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، كتاب البيوع.
(866) الشثري، بطاقات التخفيض ص5. مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص215.
(867) مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص214. شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32. المصري، بطاقة التخفيض ص4.

معلوماً، فكما أنّ ثمن البطاقة معلومٌ، فلا بدّ أن يكون الحسم أيضاً معلوماً، فالحسم هو عوض يثبت في الذمّة، فيجب أن يُعلم (868).

وقد ذكر الفقهاء أمثلةً على بطلان البيوع المشتملة على غرر في المقدار، منها: البيع بسعر السوق؛ لما تؤدي إليه من نزاع وخلاف (869).

وأما الغرر في الأجل، فحامل البطاقة يجهل الأجل الذي سيحصل فيه على الحسم؛ لأنّ حصوله على الحسم مرتبط بعملية الشراء، وعملية الشراء غير مقدّرة بزمانٍ محدّد؛ لذلك كان فيها غررٌ في الأجل، وقد أبطل الفقهاء المعاملة التي فيها جهالة في الأجل، وهذا كلّه فيه جهالة وغرر منهي عنها في الشريعة الإسلامية (870).

مناقشة هذين الاستدلاليين من ثلاثة أوجه:

الوجه الأول: أنّ البطاقات التخفيضية احتمال انتفاع جميع الأطراف فيها هو الغالب، والحكم للغالب الأعمّ، حيث لا حكم للنادر، فالمستهلك لا يشتري البطاقات التخفيضية إلا إذا علم حاجته للسلع والخدمات الداخلة في هذه البطاقة في الغالب، فيكون بذلك وقع انتفاع جميع الأطراف، فيُغتفر حينها ما فيها من غررٍ يسيرٍ، أمّا إذا لم يكن المستهلك بحاجة للسلع والخدمات

(868) الرافعي، عبد الكريم بن محمد، الشرح الكبير = فتح العزيز بشرح الوجيز، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة، 69/8. ابن قدامة المقدسي، الشرح الكبير 8/6. شيخي زاده، مجمع الأنهر 110/5. ابن رشد، بداية المجتهد 912/1.

(869) الكاساني، بدائع الصنائع 267/11 ابن نجيم، البحر الرائق 42/15. مالك، المدونة الكبرى 377/9. العدوي، حاشية العدوي 480/5. الأنصاري، أسنى المطالب 378/7. ابن مفلح، الفروع 235/6. ابن قدامة المقدسي، المغني 182/24. إلا أنّه عند الحنفية إذا عقد البيع مع نفي الثمن يكون البيع باطلاً، أمّا في حال كان البيع مع السكوت عن ذكر الثمن يكون البيع فاسداً.

(870) سلطان العلماء، بطاقات التخفيض ص 19. فتوى: عفانه، بطاقات التخفيض بين الإباحة والتّحريم

الدّاخله في البطاقات التّخفيضيّة فيكون في هذه الحالة الحكم هو المنع؛ لدخوله في دائرة العرر الكثير (871).

الرّدّ على هذا الوجه: إنّ وجود المحظورات الشّرعيّة من ميسرٍ وقمارٍ وعررٍ واضح جليّ، وهي من المحظورات المؤثّرة في صحّة المعاملة، ولا يخفى ذلك على من تأمل في حقيقة البطاقات التّخفيضيّة.

الوجه الثّاني: أمّا الرّدّ على عدم استخدام حامل البطاقة لها، وبالتالي دخولها في دائرة الميسر والقمار هو أنّ طبيعة العلاقة بين الجهة المانحة للتّخفيض وحامل البطاقة هي عقد إجارة، فكما أنّه لا يلزم المُستأجر باستخدام العين المؤجّرة في عقد الإجارة، كذلك لا يلزم حامل البطاقة باستخدامها والاستفادة من التّخفيض (872).

الرّدّ على هذا الوجه: أمّا قياس الحقّ في استعمال حامل البطاقة للبطاقة التّخفيضيّة على الحقّ في استخدام المُستأجر العين المؤجّرة، فهو قياس مع الفارق؛ لأنّ العين المؤجّرة في الحقيقة تكون تحت يد المُستأجر وفي تصرّفه خلال مدّة الإجارة، فيستخدمها ويتصرّف فيها متى شاء وكيفما شاء، وهذا على خلاف استخدام حامل البطاقة لحقّه في التّخفيض، فهو ليس تحت يده، ولا يجوز له التّصرّف فيه متى شاء وكيفما شاء.

الوجه الثّالث: أنّ العرر في البطاقات التّخفيضيّة حاصلٌ من اعتبار المنفعة المعقود عليها هي التّخفيض، ولكن -في حقيقة المعاملة- نجد أن المنفعة في البطاقات التّخفيضيّة هي

(871) القضاة، حوافز التّسويق الفندقي ص 224.

(872) سلطان العلماء، بطاقات التّخفيض ص 19.

الشراء للحصول على حق التخفيض من الجهات التجارية، وعملية الشراء لا غرر فيها، فبذلك يزول الغرر (873).

الردّ على هذا الوجه: أمّا قولهم إنّ الغرر جاء من المنفعة المعقود عليها وهي الشراء لا التخفيض، لو سلّمنا لهم صحّة قولهم بأنّ المنفعة المعقود عليها هي الشراء في الحصول على التخفيض وليس التخفيض ذاته، لبقي الغرر موجوداً في مقدار الشراء ومن ثمّ التخفيض، وفي الأجل، وفي حصول الشراء، وهذا غررٌ غير يسيرٍ، ومقصودٌ لذاته ولا تدعو الحاجة إليه حتّى يُغنقر.

الدليل الثالث: اشتمال البطاقات التخفيضية على أكل أموال الناس بالباطل، قال الله ﷻ: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ (874).

وجه أكل أموال الناس بالباطل في البطاقات التخفيضية: أنّ الجهات المصدّرة للبطاقة تستفيد -في جميع الأحوال- من ثمن البطاقة، في حين أنّ حامل البطاقة قد لا يستفيد من الجوائز التي تُمنح من خلال هذه البطاقة لعدّة أسباب، منها: انتهاء صلاحية البطاقة دون الاستفادة منها، واحتمال عدم حاجته إلى السلع والمنتجات الداخلة في الحسم وارداً، واحتمال عدم تحقق الشرط المطلوب للحصول على الحسم وهو الشراء، وسبب هذا إغراء الجهات المصدّرة للبطاقة للزبائن، وهذا يدخل في أكل أموال الناس بالباطل المنهي عنه (875).

مناقشة هذا الاستدلال:

(873) البيان، المعاملات المالية 4/379.

(874) سورة النساء: 29.

(875) مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص216.. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص56. شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32. القضاة، حوافز التسويق الفندقي ص222.

إنّ جميع الأطراف تستفيد من البطاقة التخفيضية، إمّا بثمن البطاقة أو بالحصول على التخفيض أو زيادة إقبال الناس على الشراء من الجهات المانحة للتخفيض⁽⁸⁷⁶⁾.

الردّ على هذا الاعتراض:

إنّ وجود محاذير شرعية في التعامل بالبطاقات التخفيضية من ميسرٍ وقمارٍ وغيرٍ وجهالةٍ لا يُخرجها من دائرة أكل أموال الناس بالباطل⁽⁸⁷⁷⁾، فالمحظورات الشرعية في المعاملات المالية حُرمت في الأصل لما تُفضي إليه من نزاعات وخلافات بين الناس وأكل أموال الناس بالباطل، قال الله ﷻ: {إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ}⁽⁸⁷⁸⁾.

الدليل الرابع: اشتغال البطاقات التخفيضية على التغيرير.

وجه التغيرير والخداع في البطاقات التخفيضية: أنّ الحسم على أسعار السلع والمنتجات يكون - حسب الواقع - وهمياً غير حقيقي، ومن صور ذلك⁽⁸⁷⁹⁾:

أولاً: أنّ جهة التخفيض قد تزيد في أسعار السلع والمنتجات عن سعر السوق، بحيث تُعوّض قيمة الحسم في تلك الزيادة، وقد يُصاغ الحسم الذي يوعد به حامل البطاقة التخفيضية بطريقةٍ حذقةٍ توهم المشترك بحصوله على حسم، وهو في الحقيقة والواقع العملي لا يحصل عليه.

ثانياً: بإمكان المشتريين من غير حاملي البطاقة التخفيضية أن يحصلوا على حسم

مماثل، أو يزيد على الحسم الذي يحصل عليه حامل البطاقة التخفيضية بمهارته وحذاقته.

(876) البيان، المعاملات المالية 372/4.

(877) مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص216.

(878) سورة المائدة: 91.

(879) مصلح، الحوافز التجارية التسويقية ص217. الشري، بطاقات التخفيض ص6. سلطان العلماء،

بطاقات التخفيض 23-24. سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص56.

مناقشة هذا الاعتراض:

الكثير من الجهات المانحة للتخفيض تتعامل مع الناس بصدق دون تغيير بهم، والتخفيض يكون حقيقياً لا وهمياً.

الدليل الخامس: تخريج البطاقات التخفيضية على أنها أجرة على الكفالة في حال كانت البطاقة التخفيضية عامة، حيث تكفل الجهة المُصدرة للبطاقة الحسم على أسعار السلع والمنتجات لحامل البطاقة عند تعذر الحسم من الجهة المانحة للحسم، والأجرة على الكفالة غير جائزة شرعاً؛ لأنّ عقد الكفالة من عقود الإرفاق التي يُقصد منها البرّ والإحسان، لا الاسترباح⁽⁸⁸⁰⁾.

الدليل السادس: تخريج البطاقات التخفيضية على أنها عقد إجارة، ولكنها إجارة فاسدة لسببين:

السبب الأول: إنّ اعتبار التخفيض منفعة تُوجّر غير صحيح، حيث يُعتبر التخفيض إسقاطاً لحقّ ثبت في الذمّة، ولا يمكن أن يكون الإسقاط منفعةً تُوجّر. كما أنّ المنفعة المعقود عليها يجب أن تكون محدّدة معلومة، والمنفعة في البطاقات التخفيضية -وهي التخفيض- غير معلومة علماً يمنع النزاع والخلاف⁽⁸⁸¹⁾.

السبب الثاني: إنّ المنفعة المعقود عليها وهي التخفيض ليست عند الجهة المُصدرة للبطاقة، فتكون منفعةً غير مقدور على تسليمها، وعدم القدرة على تسليم المنفعة تجعل الإجارة فاسدة؛ لأنّ من شروط صحّة الإجارة القدرة على تسليم المنفعة⁽⁸⁸²⁾.

مناقشة هذا الاستدلال من ثلاثة أوجه:

-
- (880) سلطان العلماء، المسابقات المعاصرة ص57. شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32.
(881) شبير، أحكام المسابقات المعاصرة ص32. القضاة، حوافر التسويق الفندقي ص222.
(882) مصلح، الحوافر التجارية التسويقية ص214. المشيخ، أحكام الجوائز والمسابقات ص11.

الوجه الأول: إنّ المنفعة المعقود عليها في البطاقات التخفيضية هي منفعة معلومة، حيث تكون نسبة التخفيض في البطاقات التخفيضية معلومة، والسّلع والخدمات التي يجري عليها التخفيض أيضًا مُحدّدة.

الوجه الثاني: تُكَيّف العلاقة بين الجهة المصدّرة للبطاقة والمانحة للتخفيض على أنّها سمسرة بأجرة، ولا يُشترط في عقد السّمسرة أن يكون محلّ السّمسرة عند السّمسار، فيتبيّن بذلك فساد تخريجها على أنّها إجارة.

الردّ على هذا الاعتراض:

إنّ شريحةً ممّن يقولون بجواز البطاقات التخفيضية لا يشترطون أيّ شرط لجوازها، ومن يشترط لجوازها أن تكون نسبة التخفيض معلومة وأن يتم تحديد السّلع والخدمات محلّ التخفيض، نقول لهم: هذه الشّروط غير كافية لجعل البطاقات التخفيضية جائزة؛ لأنّ هذه الشّروط لا تلغي المحظورات الشّرعية في البطاقات التخفيضية من قمارٍ وغررٍ وخاصّة في البطاقات التخفيضية العامّة.

الدليل السابع: التعلّيق على شرط الشّراء (883)

إنّ التخفيض في البطاقات التخفيضية مُعلّق على شرط الشّراء، فقد لا يمكن لحامل البطاقة الاستفادة منها إلّا إذا اشترى، وبالتالي إذا لم يشتر، لن يستفيد من البطاقة، ويكون قد دفع ماله هباءً.

مناقشة هذا الاستدلال:

إنّ هذه المسألة من قبيل الجُعالة، فتأخذ حكمها في التعلّيق، فقد ذهب عامّة أهل العلم إلى جواز تعلّيق الجُعالة على شرط؛ لأنّ التعلّيق فيها لم يكن تعلّيقًا محضًا، إنّما جاء بمعنى

(883) قيروز، الميسر والقمار 264.

المعاوضة، وقيل بأنّ التعلّيق بحسب حقيقة عقد الجعالة تعلّيق استحقاق بشرط كالوصيّة، فجاز (884).

الردّ على هذا الاعتراض:

إنّ الجعالة هي التزام عوض معلوم في مقابل القيام بعمل، هذا صحيح لا غبار عليه، ولكن تقديم عوض للجاعل في مقابل السّماح له بالقيام بالعمل المطلوب، وهو في مسألتنا دفع المال للحصول على البطاقة التّخفيضيّة، ومن ثمّ تحقيق شرط الشّراء للحصول على تخفيض لا يُسلم لكم، فالأصل في الجعالة أن يُقدّم العوض الجاعل لا المجعول له.

المسألة الثالثة: التّرجيح في حكم البطاقات التّخفيضيّة بمقابل

بعد بيان أقوال العلماء في حكم البطاقات التّخفيضيّة وسرد أدلّتهم ومناقشتها، أميلُ إلى ترجيح القول بحرمة البطاقات التّخفيضيّة بمقابل؛ لقوة أدلّتهم، ووجاهة قولهم. ويمكن لجميع الأطراف تحقيق المصالح المُبتغاة من البطاقات التّخفيضيّة عن طريق وسائل أخرى لا خلاف في جوازها، فالجهات التّجاريّة يمكنها منح التّخفيض لزيائنها من خلال طرق مختلفة غير البطاقات التّخفيضيّة كالنّشر في المجلّات والصّحف والإذاعات المحليّة ووسائل التّواصل المختلفة وغيرها.

أمّا الجهات المسؤولة عن إصدار البطاقة، فيمكنها تقديم الدّعاية والإعلان للجهات التّجاريّة بطرق جديدة ومبتكرة تجذب الكثير من الجهات التّجاريّة لعقد عمل معها والحصول على مردود ماليّ مقابل عملها، ولا يُخفى جدّيّة عمل شركات الدّعاية والإعلان وتطوّره والابتكار فيه

(884) الزركشي، محمد بن بهادر بن عبد الله (1985م)، المنشور في القواعد، تحقيق: الدكتور تيسير فائق أحمد محمود، وزارة الأوقاف الكويتية، الطبعة الثانية، 444/1. الأنصاري، أسنى المطالب 355/12. البهوتي، كشف القناع 79/14.

في ظلّ التطوّر الكبير في عالم التكنولوجيا، وهذه الطّرق تُعني عن إصدار البطاقات التّخفيضيّة وتفوقها.

أمّا المُستفيد (الزبون)، فيمكنه متابعة الجهات التّجاريّة التي تمنح نسبة تخفيض أعلى من غيرها، وبالتالي حصوله على التّخفيض من أسعار السّلع والخدمات التي يحتاجها دون اضطراره إلى بذل المبلغ الماليّ الذي كاد أن يبذله في مقابل حصوله على البطاقة التّخفيضيّة التي قد يستخدمها وقد لا يستخدمها، وقد يكون التّخفيض من خلالها تخفيضًا وهميًا غير حقيقيّ.

وجب التّنبيه إلى أنّ الحرمة تلحق البطاقات التّخفيضيّة بمقابل بثّتي أنواعها سواء أكانت عامّة أم خاصّة، ولكنّ الحرمة في البطاقات التّخفيضيّة بمقابل العامّة أشدّ؛ لأنّ وجود المحظورات الشّرعيّة من قمارٍ وغررٍ وجهالةٍ وتغريرٍ وخداعٍ فيها أجلى من غيرها، ويصعب رفعها حتّى لو تمّ تقييدها بشروطٍ وقيود.

وأنّ استخدام هذه البطاقات فيه إضاعة للمال الذي نهى عنه رسول الله ﷺ، حيثُ نهى رسول الله ﷺ عن إضاعة المال (885).

(885) رواه البخاري، كتاب الخصومات، باب: من باع على الضعيف ونحوه، رقم (3)، 43/9.

المبحث الثالث

ضوابط عقود الجوائز

ذكرتُ في الفصل الأول من الدراسة مفسدات العقود المتضمّنة للجوائز وضرورة خلوها من الغرر أو القمار أو الرّبا أو الشّروط الفاسدة، بعد ذلك لا بد من وضع ضوابط شرعيّة للعقود المشتملة على الجوائز تضبطها ضبطاً تامّاً، بحيثُ إذا انتفت مفسدات العقود، وتوافرت الضّوابط في العقود المشتملة على الجوائز تكون هذه العقود عقوداً صحيحةً، وما اشتملت عليها من جوائز جائزة شرعاً، وإذا وجدت إحدى هذه المفسدات، وانعدمت الضّوابط التي تضبطها تكون العقود وما اشتملت عليها من جوائز باطلة، وضوابط العقود متعدّدة، وبناءً على توافرها يحكم على العقد بالصّحة أو البطلان.

لا بدّ قبل بيان الضّوابط التي تضبط العقود المشتملة على الجوائز من بيان المقصود

بالضّابط:

الضّابط (لغةً): مُشتقّ من (ضَبَطَ) وهو لزومُ الشّيء وحَبْسُهُ⁽⁸⁸⁶⁾ وَحِفْظُهُ⁽⁸⁸⁷⁾، وجمعه

ضوابط.

الضّابط (اصطلاحاً): هو كلّ ما يحصرُ جزئيات أمرٍ معيّن⁽⁸⁸⁸⁾.

لمّا كانت الجوائز في العقود المشتملة عليها مداراً للدراسة في هذا البحث؛ فإنّه من المهمّ دراسة كلّ ما من شأنه أن يضبطها، بحيثُ لو عُرضت أيّ معاملةٍ متضمّنةٍ لجوائز يسهل علينا الحكم بصحّتها أو عدمه، ومما يكفل هذا هو حصرُ الضّوابط الشرعيّة لها، بحيثُ إذا اجتمعت

(886) الفراهيدي، العين 19/2، ابن منظور، لسان العرب 340/7..

(887) الجوهري، الصحاح في اللغة 404/1.

(888) الباحسين، يعقوب بن عبد الوهاب (1998م)، القواعد الفقهيّة، مكتبة الرشد: الرياض، الطبعة الأولى،

ص61.

هذه الضوابط في عقود الجوائز كانت صحيحة، وإذا فقد واحد منها أو أكثر أصبحت باطلة عند الجمهور، فاسدةً عند الحنفية.

فالضابط المقصود به في هذا البحث هو كل ما يحصر جزئيات العقود المشتملة على الجوائز لتكون صحيحة، ويحفظها ويحبسها عن البطلان أو الفساد، فبدون الضوابط تكون المعاملة باطلة عند الجمهور، فاسدةً عند الحنفية؛ لذلك لا بد من حصر الضوابط المتعلقة بالعقود المشتملة على الجوائز؛ لتكون العقود صحيحةً، وبالتالي تكون الجوائز - في هذه العقود - جائزةً غير محرمة أيضاً.

وفيما يلي ضوابط العقود المشتملة على الجوائز:

الضابط الأول: خلوها من مفسدات⁽⁸⁸⁹⁾ العقود من غررٍ وقمارٍ ورباٍ وشروطٍ فاسدةٍ

يجب خلو العقد من الأمور التي تفسده، ومما يفسد العقود المشتملة على الجوائز عدة أمور، منها: الغرر، والقمار، والربا، والشروط الفاسدة.

الضابط الثاني: أن لا يفوت العقد واجباً من الواجبات الشرعية

يُشترط أن لا يؤدي تنفيذ العقد المشتمل على الجوائز إلى تفويت واجب من الواجبات الشرعية الموكلة للإنسان كتضييع الصلاة، والنفقة على الأولاد وغيرها⁽⁸⁹⁰⁾، وذلك كأن تُعلن جهة ما إجراء مسابقة ركض للرجال والنساء، ومما تفرضه هذه الجهة القائمة على المسابقة لبس لباس معين يخالف اللباس الشرعي للمرأة المسلمة، فهنا تُفوت المرأة واجباً من الواجبات الشرعية الواجبة عليها⁽⁸⁹¹⁾.

(889) اخترت لفظ (مفسدات) ؛ ليستوعب البطلان عند الجمهور والفساد عند الحنفية.

(890) الرحيباني، مطالب أولى النهي 97/11.

(891) المعيار الشرعي رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1286.

الضوابط الثالث: أن لا يترتب على العقد مضرة مُحَرَّمَة

فإن ترتب على العقد المشتمل على الجوائز ضررٌ مُحَرَّم، فإنَّ العقد يبطل؛ لأنَّ كلَّ ما يفضي إلى مُحَرَّم فهو حرام ما لم تكن فيه مصلحة راجحة⁽⁸⁹²⁾، ومن الأمثلة على المضار التي قد تعتري العقود المشتملة على الجوائز: أكل أموال النَّاس بالباطل، إضاعة الوقت، إثارة الضغائن بين النَّاس⁽⁸⁹³⁾، الظلم، وغيرها، وذلك كأن يُعلن مطعم بأنَّ كلَّ مَنْ يطلب ثلاثة أراجيل يدخل اسمه في السَّحب على خاتم ذهب أو مبلغ من المال، ومن المعلوم أنَّ الأراجيل تُلحق ضرراً على صحَّة الإنسان.

الضوابط الرابع: أن لا يكون في العقد إعانة على المعصية⁽⁸⁹⁴⁾

الأصل في العقود المشتملة على الجوائز عند إنشائها مراعاة كونها لا تُعين على معصية ولا تشجّع عليها، فإن أعانت على معصية تكون غير مباحة كمن يُقبل على التَّعامل مع البنوك التَّقليديَّة لأجل ما تُقدِّمه من جوائز على معاملاتٍ مُحَرَّمَة.

الضوابط الخامس: أن لا تتخذ العقود المشتملة على الجوائز - إعطاءً وأخذاً - طريقاً

للتكسب والاتجار والتعلُّق بالأوهام؛ لئلا يؤدي ذلك إلى تعطيل مصالح الأمة التي بها قوام الحياة من بيعٍ وشراءٍ وإجارةٍ وشراكةٍ ونحو ذلك⁽⁸⁹⁵⁾، كما يحصل في اليانصيب وما في شاكلته، فيتخذها القائمون عليها طريقاً للتكسب، وهذا ممَّا يجب الابتعاد عنه واستبداله بطريقٍ آخر مشروع.

(892) الرحيباني، مطالب أولى النهى 97/11. الدهوتي، كشاف القناع 415/12. الجبرين، أحكام المسابقات التجارية ص 21.

(893) المعيار الشرعي رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص 1287.

(894) الجبرين، أحكام المسابقات التجارية ص 21.

(895) قيروز، الميسر والقمار 326 ص.

الضوابط السادسة: أن يكون محلّ العقد المشتتم على الجوائز مشروعًا، فإذا كان محلّ العقد المشتتم على الجوائز محرّمًا، كأن يكون محلّ العقد شربِ خمرٍ أو أكلِ لحمِ خنزيرٍ أو بيعِ مخدراتٍ أو إقامة حفلاتٍ غيرٍ منضبطة بالضوابط الشرعيّة، وغيرها من هذا القبيل، فلا تكون هذه الجوائز المترتبة على مثل هذه العقود صحيحةً، كأن يعرض محلّ تجاريّ عرضًا معيّنًا لزبائنه فيقول: " من يشتر كميةً معيّنَةً من الخمر يحصل على جائزة " فهذه الجوائز لا تصحّ؛ لأنّ الأصل في هذا العقد عدم الصّحة، وبالتالي لا تصحّ الجوائز المترتبة عليه⁽⁸⁹⁶⁾.

الضوابط السابعة: أن يكون محلّ العقد مقدورًا على القيام به؛ لأنّ الأعمال الخارجة عن قدرة البشر لا يصحّ العقد عليها، كمّن يبذل الجوائز لمن يقوم بإخباره بالغيب⁽⁸⁹⁷⁾.

الضابط الثامن: أن تكون الجوائز متفومة شرعًا وعرّفًا⁽⁸⁹⁸⁾، ومعلومة⁽⁸⁹⁹⁾، ومقدورًا على تسليمها⁽⁹⁰⁰⁾.

(896) الدسوقي، حاشية الدسوقي 304/7. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. البهوتي، كشاف القناع 95/14. الرحيباني، مطالب أولي النهى 74/12. المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسّسات المالية الإسلاميّة ص1285.

(897) الرحيباني، مطالب أولي النهى 76/12.

(898) النووي، روضة الطالبين 239/2. الهيتمي، تحفة المحتاج 458/26. الدردير، الشرح الكبير 209/2. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. البهوتي، الروض المربع 445/1. الجبرين، أحكام المسابقات التجاريّة ص27.

(899) رشيد رضا، محمد رشيد بن علي، تفسير المنار = تفسير القرآن الحكيم، الهيئة المصرية العامة للكتب، 1990م، 83/7. الخرشبي، شرح مختصر خليل 288/20. النووي، روضة الطالبين 239/2. الهيتمي، تحفة المحتاج 434/26. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. البهوتي، كشاف القناع 425/12.

(900) الخرشبي، شرح مختصر خليل 295/20. الصاوي، بلغة السالك 104/9. الأنصاري، أسنى المطالب 329/12. 401. ابن قدامة المقدسي، المغني 401/12. الرحيباني، مطالب أولي النهى 74/12. البهوتي، كشاف القناع 432/12.

الضابط التاسع: ألا تكون الجوائز مبدولةً من جميع المشتركين؛ وذلك لتفادي القمار المحرّم، حيثُ إنّه إذا كانت الجوائز مبدولة من جميع المشتركين يكون الجميع دائراً بين الغنم والغرم⁽⁹⁰¹⁾.

الضابط العاشر: أن لا تؤثر الجوائز في أسعار السلع والخدمات؛ حيثُ يتمّ رفع أسعار السلع والخدمات لأجل وجود الجوائز، وعند عدم وجودها يكون السعر أقلّ، كأن تكون الجوائز مبدولةً لمن يُجيب عن سؤالٍ أو أسئلةٍ من خلال مكالمةٍ هاتفيةٍ، ويتمّ رفع سعر المكالمة عن السعر الحقيقيّ، فإنّ هذا محرّم⁽⁹⁰²⁾.

(901) المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1286.

(902) المعيار الشرعيّ رقم (55) المسابقات والجوائز، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ص1287.

الخاتمة

توصّلت من خلال هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات، على النحو الآتي:

أولاً: نتائج البحث:

- 1- الجائزة هي التزام عوض مُتقوّم معلوم للغير اختياريًا إن تحققت النتيجة المطلوبة.
- 2- الرّاجح في التّكليف الفقهيّ للجائزة أنّها عقد جُعالة.
- 3- يُشترطُ في محلّ العقد المشتمل على جوائز أن يكون العمل المطلوب تحقيقه للحصول على الجوائز معلومًا لمُقدّم الجائزة، وأن يكون من الأعمال المباحة، وغير المتعيّنة، وفيه كلفة عرفًا، ومما يدخل في مقدور البشر.
- 4- يُشترطُ في الجوائز أن تكونَ الجائزة مالا مُتقوّمًا شرعًا وعرّفًا، معلومًا، ومقدورًا على تسليمها.
- 5- ضابط العوض (الجوائز) في العقود المُتضمّنة الجوائز: (أن تكونَ الجائزة مّا يجوز بيعها).
- 6- تعدّدت صور الجوائز وأشكالها، ومن صورها وأشكالها من التّطبيقات الماليّة المعاصرة: الجوائز التّجاريّة، والتّسويق الشّبكيّ، والبطاقات التّخفيضيّة، وجوائز المصارف، وقلب العوض إلى جائزة، والجمع بين العقود وغيرها.
- 7- اشتمال العقود المُتضمّنة الجوائز على مفسدات العقود من ربّا وقمارٍ وغررٍ وشروطٍ مفسدةٍ يؤدي بها إلى البطلان، والمقصد من إبطال العقود المشتملة على المفسدات منَعُ الظلم والحيف، ومنعُ أكل أموال الناس بالباطل، ومنعُ انتشار العداوة والبغضاء بين الناس.
- 8- ضرورة وجود ضوابطٍ شرعيّةٍ للعقود المشتملة على الجوائز تضبطها ضبطًا تامًا، بحيثُ إذا انتفت مفسدات العقود، وتوافرت الضّوابط في العقود المشتملة على الجوائز تكون هذه العقود عقودًا صحيحةً.

9- ترجيحُ القولِ باشتراطِ المحلِّ إذا كانت الجوائزُ مقدّمةً من جميعِ المشتركين؛ لقوةِ أدلّتهِ وسلامتهِ من الاعتراضِ، ولأنّ أدلّةَ القائلينِ بعدمِ اشتراطِ المحلِّ، وأنّ الجوائزُ تصحّ من جميعِ المشتركين ولو مع عدمِ وجودِ محلٍّ عامّةً، جاء تخصيصها بأدلّةِ الميسرِ والقمارِ.

10- إنّ المقصدَ الأساسيّ من إجراءِ القرعةِ في الجوائزِ هو تعيينُ مُستحقِّ للجائزةِ من بينِ عدّةِ مُستحقّين، تساووا في استحقاقِ الجائزةِ، وحصلَ التّراحمُ عليها، ولم يتبيّنْ أيّهمُ أولى بالجائزةِ، أو تعيينِ جائزةٍ من بينِ عدّةِ جوائزٍ غيرِ متماثلةٍ لكلِّ مستحقٍّ، ونجدُ هذا جليّاً في شتّى أنواعِ العقودِ المشتملةِ على الجوائزِ، كالمسابقاتِ التّقافيّةِ والعلميّةِ والرياضيّةِ والتّجاريّةِ والجوائزِ التّجاريّةِ وجوائزِ المصارفِ وغيرها.

11- تجري القرعةُ في الجوائزِ في عصرنا الحاضرِ بعدّةِ طرقٍ، منها: طرقٌ قديمةٌ، وطرقٌ حديثةٌ، وتتميّزُ الطّرقُ الحديثةُ بمواكبتها التّطوّرَ الحاصلَ في مجالِ التّكنولوجيا، ودقّةَ نتائجها، وتوثيقها، كإجراءِ القرعةِ من خلالِ استخدامِ برنامجٍ مُعيّنٍ مختصّ في اختيارِ خيارٍ من بينِ عدّةِ خياراتٍ أو آلافِ الخياراتِ بطريقةٍ حديثةٍ موثّقةٍ من بدايتها إلى نهايتها بفيديو مصوّرٍ لطريقةِ الاختيارِ.

12- أميلُ إلى القولِ بجوازِ الجوائزِ الموازيةِ سواءً بأقلِّ من الجائزةِ الأولى أو مساويةً أو أكثرَ على غرارِ المنهجِ الذي أُجيزَ به عقدُ السّلمِ الموازيِ والاستصناعِ الموازيِ؛ لأنّ في العقودِ المشتملةِ على الجوائزِ حقّ المُتقدّمِ لها لم يتعلّقْ بعينِ الجوائزِ، وإنّما تعلّقَ في ذمّةِ باذلِ الجوائزِ.

13- إذا اتّفقتِ الجوائزُ التي ثبتتْ في ذمّةِ باذلها مع الدّينِ الذي يُقابلها في الجنسِ والصفّةِ والمقدارِ والحلولِ والتأجيلِ، فلا خلافٍ في جوازِ المقاصّةِ بينهما.

14- حوالةِ الجوائزِ مشروعةٌ بشروطها، حيثُ شرّعتْ؛ لتيسيرِ استيفاءِ الدّيونِ.

15- إنّ العقود المشتملة على الجوائز تُعتبر من العقود الجائزة _ أي غير لازمة - للطرفين، وثمة طرق تنتهي بها هذه العقود: موت أحد العاقدين، فسخ العقد، الجنون والإغماء، انتهاء مدّة العقد.

16- جواز الجوائز التجاريّة الترويجيّة المعلقة على شرط الشراء بالصّوابط الشرعيّة التي وضعها المذهب المضيّق، وهم أكثر أهل العلم؛ ومن أهم الصّوابط: أن لا تكون الجوائز مقابل زيادة في ثمن السلعة الأصليّة، وأن يكون الغرض الأساسيّ للمشتري هو الحصول على السلعة، وأن تكون الجوائز معلومة، وأن لا يدفع المشتري مالاّ مقابل الحصول على الجائزة.

17- اتفق العلماء على جواز السّحب على الجوائز والحصول عليها إذا كانت دون مقابل، أو دون اشتراط شرطٍ للحصول عليها؛ لأنّها من قبيل الهبة الجائزة شرعاً.

18- اتفق العلماء على عدم جواز الحصول على قسائم السّحب على الجوائز مقابل مال، التي لا يمكن الحصول عليها إلاّ إذا دُفع مبلغٌ من المال في مقابلها دون تقييد ذلك بالقيام بعملٍ معيّن، أو اشتراط شرطٍ.

19- اختلف العلماء في حكم السّحب على الجوائز مقابل القيام بعملٍ معيّن نتيجة خلافهم في حكم ما بُنيت عليه من عمل، فإذا كان العمل المطلوب للحصول على قسيمة السّحب على الجوائز جائزاً ينسحب هذا الحكم إلى عملية السّحب على الجوائز فتكون مباحة شرعاً. أمّا في حال كان العمل المطلوب للحصول على قسيمة السّحب على الجوائز مُحرمًا فينسحب الحكم إلى عمليّة السّحب على الجوائز فتكون مُحرمّة شرعاً؛ لأنّ عمليّة السّحب على الجوائز نتاج القيام بالعمل فيأخذ حكمه.

20- لا خلاف بين العلماء في حرمة جوائز اليانصيب، مهما كان نوعها سواء جوائز نقدية أم عينية أم منافع وخدمات، وبغض النظر عن نوعه، حتى لو كانت هذه الجوائز تُتفق على جهات الخير.

21- ترجيح القول بحرمة التسويق الشبكي؛ وذلك بالنظر إلى المآلات والغايات، وكون مفاسده أكبر بكثير من منفعه على المستوى الاقتصادي والاجتماعي وعلى المستوى الفردي أيضًا.

22- أميل إلى ترجيح القول بحرمة البطاقات التخفيضية بمقابل؛ لقوة أدلته، ووجاهتها، كما أنه يمكن لجميع الأطراف تحقيق المصالح المُبتغاة من البطاقات التخفيضية عن طريق وسائل أخرى لا خلاف في جوازها، فالجهات التجارية يمكنها منح التخفيض لزبائنهم من خلال طرقٍ مختلفةٍ غير البطاقات التخفيضية كالنشر في المجلات والصحف والإذاعات المحلية ووسائل التواصل المختلفة وغيرها.

23- أميل إلى القول بجواز الجوائز التي تُقدّمها المصارف الإسلامية على الحسابات الجارية باعتبارها قروضًا-؛ لتقيدهم هذا الجواز بشروطٍ تمنع من الوقوع في المحظورات الشرعية من ربًا وقمارٍ وشروطٍ مُفسدةٍ، ولو كان الجواز مطلقًا غير مُقيّد، لما جازت هذه الجوائز.

24- جواز الجوائز التي يُقدّمها المصرف الإسلامي على الحسابات الاستثمارية بشروطٍ مُحددة، هي: أن لا تكون الجوائز بمثابة ضمان المضارب لرأس مال المضاربة، وأن تكون مُقدّمةً من الأرباح الخاصة بالمصرف، وأن لا يدفع العميل (رب مال المضاربة) مبلغًا للدخول في السحب على الجوائز؛ لتقادي الوقوع في القمار.

25- الجوائز التي يُقدّمها المصرف إلى عملائه على بطاقات الصراف الآلي في كلتا صورتَيْها مباحةٌ، ولا حرج في ذلك؛ لخلوّ هذه الجوائز من مفسدات المعاملات المالية من ربًا

وغررٍ وقمارٍ، وهي من قبيل التّرويح للمصرف؛ لاستقطاب عملاء جُدد، وزيادة في عدد حسابات المصرف.

26- حكم جوائز البطاقات الائتمانية الصّادرة عن المصارف الإسلاميّة، اختلف العلماء فيها بين مؤيّد ومعارض، أميل إلى جواز الجوائز التي تكون على بطاقات الائتمان بشروط معيّنة، فإذا فُقد شرط من هذه الشّروط انقلب الحكم إلى الحرمة؛ وهذه الشّروط هي: أن تخلو البطاقة من غرامات التّأخير، ومن فوائد تقسيط الدّين، وأن تكون رسوم إصدار البطاقة ورسوم الاشتراك والتّجديد رسومًا فعليّةً مقطوعةً، وأن تكون العمولة بين مُصدّر البطاقة ومن قابلها (التّاجر) مبلغًا مقطوعًا معلومًا، ولا يجوز أن تكون نسبةً شائعةً.

27- جواز الجوائز عند الجمع بين العقود؛ تأكيدًا لهذه العقود، فيكون وجود الجوائز ضمن منظومةٍ عقديّةٍ متتاليةٍ الأجزاء، ومتابعة المراحل وصولًا إلى عقد الجعالة، ومن ثمّ الحصول على الجوائز، وهذا ممّا أجازهُ الفقهاء ما لم يخالف نصًّا شرعيًّا، وكان أصل العقود مباحةً لو انفردت، وألا تكون آثارهما متناقضة، وألا يكون الجمع بينهما حيلةً إلى أمرٍ محرّم أو ذريعةً إليه.

28- أرى جواز قلب العوض إلى جائزة؛ لأنّها معاوضة في مقابل القيام بعمل، فإذا تحقّق العمل المطلوب وجبّ العوض وهو هنا الجائزة التي قُلبت من العوض، وهذه المعاملة تُخرّج على الجمع بين العقود، فالعقد الأصلي يكون إمّا بيعًا أو وكالةً أو مضاربةً، ثمّ يأتي العقد التّابع وهو عقد الجعالة المتضمّن الجائزة، وقد أجازهُ بعض الفقهاء، فينسحب الحكم إلى قلب العوض إلى جائزة بضوابطه.

29- ذهب عامة أهل العلم إلى القول بجواز الجوائز التي يُعلن عنها في مواقع التّواصل

الاجتماعي وذلك بتحقيق العمل المطلوب من خلالها، وذلك الجواز مُقيّد بضوابط لا بد من

توافرها لصحة هذه الجوائز.

ثانياً: توصيات البحث:

توصّلت الدّراسة إلى عدّة توصيات:

1- الالتزام بالضوابط والأحكام الشرعيّة عند إجراء العقود المتضمّنة للجوائز.

2- ضرورة الحرص على تجنّب الجوائز التي تتمّ بطرقٍ محرّمة.

المصادر والمراجع

1- القرآن الكريم

2- الآبي الأزهرى، صالح عبد السميع(1997م)، جواهر الإكليل شرح مختصر خليل في مذهب الإمام مالك إمام دار التنزيل، تحقيق: محمد عبد العزيز الخالدي، دار الكتب العلميو: بيروت، الطبعة الأولى.

3- ابن الأثير، مبارك بن محمد الجزري(1979م)، النهاية في غريب الحديث والأثر، حققه طاهر أحمد الزاوى ومحمود محمد الطناحي، المكتبة العلمية: بيروت، بدون طبعة.

4- أحسن، قراطي(2014م)، حقيقة التسويق الشبكي، بدون معلومات نشر.

5- أحمد بن حنبل، محمد بن حنبل الشيباني(1999م)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، حققه: شعيب الأرنؤوط وآخرون، مؤسسة الرسالة، الطبعة الثانية.

6- الأزهرى، محمد بن أحمد(2001م)، تهذيب اللغة، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الأولى.

7- الأسيوطي، شمس الدين محمد بن أحمد(1996م)، جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، تحقيق: مسعد عبد الحميد السعدني، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

8- الأشقر، أسامة عمر الأشقر(2016م)، التسويق الشبكي من المنظور الفقهي، مجلة الزرقا للبحوث والدراسات، العدد الأول، المجلد الثامن.

9- الألباني، محمد ناصر الدين(1405هـ)، غاية المرام في تخريج أحاديث الحلال والحرام، المكتب الإسلامي: بيروت، بدون طبعة.

- 10- الأوسي، شهاب الدين(1415هـ)، روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، تحقيق: علي عبد الباري عطية، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 11- الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي، بدون طبعة.
- 12- الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد، الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، المطبعة الميمنية، بدون طبعة.
- 13- الأنصاري، زكريا بن محمد بن أحمد(1994م)، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 14- البابرتي، جمال الدين، العناية شرح الهداية، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 15- بابطين، خالد بن أحمد الصمي، الفرعة وبعض استعمالاتها في الحقوق المتساوية في الشريعة، مجلة جامعة أم القرى، المجلد الثاني، العدد الخامس والثلاثين.
- 16- الباحسين، يعقوب بن عبد الوهاب(1998م)، القواعد الفقهية، مكتبة الرشد: الرياض، الطبعة الأولى.
- 17- البحوث، عبد الله سليمان (2005م)، بطاقات المعاملات المالية ماهيتها وأحكامها، مجلة العدل: الرياض.
- 18- ابن باز، عبد العزيز بن عبد الله، مجموع فتاوى ومقالات ابن باز، الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء.
- 19- باشا، محمد قدری(1891م)، مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان، المطبعة الكبرى الأميرية: بولاق، الطبعة الثانية.

- 20- البجيرمي، سليمان بن محمد بن عمر (1995م)، حاشية البجيرمي على الخطيب = تحفة الحبيب على شرح الخطيب، دار الفكر: بيروت.
- 21- البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري (1987م)، صحيح البخاري = الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله وسننه وأيامه، حققه: مصطفى ديب البغا، دار ابن كثير: بيروت، الطبعة الثالثة.
- 22- البريشي، إسماعيل محمد حسن (2021م)، الحسابات الجارية: مفهومها، أهميتها، تكييفها الفقهي، مجلة الإدارة والقيادة الإسلامية، مجلد 6، عدد 1.
- 23- البشير، حسين محمد (2014م)، الخدمات المصرفية وتكييفها الفقهي، مجلة المال والاقتصاد، عدد 75.
- 24- البعلي، محمد بن أبي الفتح (1981م)، المطلع على أبواب الفقه، حققه: محمد بشير الأدلبي، المكتب الإسلامي: بيروت، بدون طبعة.
- 25- البغدادي، عبد الوهاب بن علي بن نصر (2004م)، التلقين في الفقه المالكي، تحقيق: محمد بو خبزة الحسني، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 26- البكري، عثمان بن محمد الدمياطي (1997م)، إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى.
- 27- بلفقيه، زاهر سالم (2019م)، التسويق الشبكي تحت المجهر، بدون معلومات نشر.
- 28- البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين (1993م)، شرح منتهى الإيرادات = دقائق أولي النهى لشرح المنتهى التاجي، عالم الكتب، الطبعة الأولى.

- 29- البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين، **الروض المربع بشرح زاد المستقنع**، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 30- البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين، **كشاف القناع عن متن الإقناع**، بتعليق: هلال مصيلحي مصطفى هلال، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 31- البيهقي، أحمد بن حسين بن علي، **السنن الصغرى**، بدون معلومات نشر.
- 32- البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي (1344هـ)، **السنن الكبرى - وفي ذيله الجواهر النقي**، مجلس دائرة المعارف النظامية: حيدر آباد، الطبعة الأولى.
- 33- البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي (1991م)، **معرفة السنن والآثار**، تحقيق: عبد المعطي أمين قلعجي، دار الوعي: دمشق، الطبعة الأولى.
- 34- باشا، محمد قدرى (1891م)، **مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان**، المطبعة الكبرى الأميرية: بولاق، الطبعة الثانية.
- 35- ابن التركماني، علاء الدين علي بن عثمان، **الجواهر النقي على سنن البيهقي**، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 36- ترميجان، تريحان (2015م)، **الغُرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة** (خلاصة رسالة ماجستير للنشر)، بإشراف: الدكتور محمد معيد دين الله بصري، جامعة سورا كرتا المحمدية.
- 37- الترمذي، محمد بن عيسى أبو عيسى، **الجامع الصحيح=سنن الترمذي**، حققه: أحمد محمد شاكر وآخرون، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.
- 38- ابن تغرى، يوسف بن عبد الله، **المنهل الصافي والمستوفي بعد الوافي**، تحقيق: محمد محمد أمين، الهيئة المصرية العامة للكتاب: مصر، بدون طبعة.

- 39- ابن تيمية، تقي الدين أحمد(1978م)، الاختيارات الفقهية، تحقيق: علي بن محمد البعلي الدمشقي، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة.
- 40- ابن تيمية، تقي الدين أحمد(1998م)، بيان الدليل على بطلان التحليل، حققه: حمدي عبد المجيد السلفي، المكتب الإسلامي: بيروت، بدون طبعة.
- 41- ابن تيمية، تقي الدين أحمد (1996م)، مجموع الفتاوى، حققه: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم، مجمع الملك فهد للطباعة: المدينة المنورة، بدون طبعة.
- 42- ابن تيمية، تقي الدين أحمد، مختصر الفتاوى المصرية، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 43- الجابري، خليفة بن يحيى بن سعيد(2001م)، أحكام المسابقات في الفقه الإسلامي(رسالة ماجستير)، إشراف الدكتور قحطان عبد الرحمن الدوري، جامعة آل البيت: الأردن.
- 44- الجبرين، عبد الله بن عبد الرحمن(1999م)، أحكام المسابقات التجاريّة، تحقيق: سليمان بن صالح الخراشي، دار القاسم: الرياض، بدون طبعة.
- 45- الجديع، عبد الله بن يوسف، تيسير علم أصول الفقه (1997م)، مؤسسة الريان: بيروت، الطبعة الأولى.
- 46- جريسي، خالد بن عبد الرحمن، فتاوى علماء البلد الحرام، مؤسسة جريسي: سعودية، الطبعة الأولى.
- 47- ابن جزى، محمد بن أحمد بن محمد، القوانين الفقهية، بدون طبعة ودار نشر.
- 48- الجرجاني، علي بن محمد بن علي زين الدين الشريف(1983م)، التعريفات، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

49- الجصاص، أبو بكر الرازي(1994م)، أحكام القرآن، دار الكتب العلمية: بيروت،
الطبعة الأولى.

50- الجعفري، محمد ناجي(1998م)، التسويق، كلية ودمني الأهلية، الطبعة الثانية.

51- الجمل، سليمان بن عمر بن منصور، حاشية الجمل، دار الفكر: بيروت، بدون
طبعة.

52- الجهني، خالد بن محمود بن عبد العزيز(2016م)، التسويق الشبكيمن وجهة
نظر إسلامية(بحث)، بدون معلومات نشر.

53- جون، حسن عمر جمالي(2018م)، أحكام المسابقات التجارية وتطبيقاتها
المعاصرة دراسة فقهية(رسالة دكتوراه)، بإشراف عبد الصمد بن محمد بلحاجي.

54- الجوهري، إسماعيل بن حماد(1987م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية،
حققه: أحمد عبد الغفار عطار، دار العلم للملايين: بيروت، الطبعة الرابعة.

55- الجوهري، حسن، السلم وتطبيقاته المعاصرة(بحث منشور)، مجلة مجمع الفقه
الإسلامي.

56- ابن الحاجب، جمال الدين الكردي(2000م)، جامع الأمهات، تحقيق: أبو عبد
الرحمن الأخضر الأخضر، دار اليمامة: بيروت، الطبعة الثانية.

57- حاجي خليفة، مصطفى بن عبد الله القسطنطيني العثماني(2010م)، سلم
الوصول إلى طبقات الفحول، تحقيق: محمود عبد القادر الأرنؤوط، مكتبة إرسیکا: تركيا، بدون
طبعة.

58- الحاكم النيسابوري، محمد بن عبد الله(1990م)، المستدرک على الصحيحين، حققه:
مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

- 59- بن حبان، محمد بن حبان بن أحمد (1993م)، صحيح ابن حبان بترتيب ابن بلبان، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثانية.
- 60- حجازي، مندي عبد الله محمود، عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، العدد الرابع والثلاثين، المجلد الثاني.
- 61- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1405هـ)، تغليق التعليق، تحقيق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، المكتب الإسلامي: الأردن، الطبعة الأولى.
- 62- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1989م)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 63- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد، الدراية في تخريج أحاديث الهداية، تحقيق: عبد الله هاشم اليماني المدني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة.
- 64- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1379هـ)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة.
- 65- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي بن محمد (1986م)، لسان الميزان، حققه دائرة المعارف النظامية: الهند، مؤسسة الأعلمي: بيروت، الطبعة الثالثة.
- 66- ابن حزم، علي بن أحمد، المحلى بالآثار، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 67- حسني محمد، عباس (1433هـ)، صيغة العقد في الفقه الإسلامي (مقال).
- 68- الحسيني، أبو المحاسن محمد بن علي بن الحسن (1998م)، ذيل تذكرة الحفاظ يليه تذكرة الحفاظ للذهبي، دار الكتب العلمية: بيروت.

- 69- الحصني، تقي الدين (1997م)، القواعد الفقهية، تحقيق: عبد الرحمن الشعلان وجبريل البصيلي، مكتبة الرشد: الرياض، الطبعة الأولى.
- 70- الخطاب، محمد بن محمد بن عبد الرحمن (1992م)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، الطبعة الثالثة.
- 71- حمّاد، نزيه، السلم وتطبيقاته المعاصرة (بحث منشور)، مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
- 72- حمّاد، نزيه (2010م)، فقه المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة، دار القلم: دمشق، الطبعة الثانية. 69 - حمّاد، نزيه (2008م)، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى.
- 73- الحمادي، عبد الله بن محمد الجونم (2005م)، التكييف الشرعي لبطاقات الائتمان، مجلة الحكمة، عدد 31.
- 74- حمدان، إنعام عرفات موسى (2001م)، الجوائز التشجيعية في البنوك الإسلامية (رسالة ماجستير)، جامعة اليرموك: الأردن.
- 75- حيدر، علي (2010م)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تعريب المحامي فهمي الحسيني، دار الثقافة: عمان، الطبعة الأولى.
- 76- الخراشي، سليمان بن صالح (1419هـ)، أحكام المسابقات التجارية، دار القاسم: الرياض، الطبعة الأولى.
- 77- الخراشي، محمد بن عبد الله، شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 78- الدارمي، أبو محمد عبد الله بن عبد الرحمن بن فضل (2000م)، سنن الدارمي، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المغني: سعودية، الطبعة الأولى.

- 79- أبو داود، سليمان بن الأشعث السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب: بيروت، بدون طبعة.
- 80- الديبان، دبيان بن محمد(2008م)، بطاقات الائتمان والتكيف الفقهي(مقال)، مجلة القصيم، العدد. 129
- 81- الديبان، دبيان بن محمد(1432هـ)، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، مكتبة الملك فهد الوطنية: الرياض، الطبعة الثانية.
- 82- الدريدر، أحمد بن محمد العدوي، الشرح الكبير، بدون طبعة.
- 83- ابن دريد، محمد بن حسن الأزدي (1991م)، الاشتقاق، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الجبل: بيروت، الطبعة الأولى.
- 84- الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، حاشية الدسوقي، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 85- ابن دقيق العيد، تقي الدين أبو الفتح محمد بن علي بن وهب بن مطيع(2002م)، الإمام بأحاديث الأحكام، دار ابن حزم: بيروت، الطبعة الثانية.
- 86- الدوسري، ياسر بن راشد(1431هـ)، البطاقات الائتمانية دراسة فقهية، بدون معلومات نشر.
- 87- الدويش، أحمد بن عبد العزيز، فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية، رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء: الرياض، الطبعة الأولى.
- 88- ديرشوي، خالد زين العابدين وآخرون، المقاصة في الحقوق دراسة تحليلية(بحث)، بدون معلومات نشر.

- 89- الذهبي، شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان (2003م)، تاريخ الإسلام ووفيات المشاهير والأعلام، حققه: الدكتور بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى.
- 90- الذهبي، شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان (1985م)، سير أعلام النبلاء، تحقيق: مجموعة من المحققين برئاسة شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثالثة.
- 91- الذهبي، شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان، العبر في خبر من عبر، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 92- الرازي، محمد بن أبي بكر (1997م)، تحفة الملوك في فقه مذهب الإمام أبي حنيفة النعمان، دار البشائر الإسلامية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 93- الرازي، محمد بن أبي بكر (2006م)، مختار الصحاح، المكتبة العصرية: بيروت، بدون طبعة.
- 94- الرافعي، عبد الكريم بن محمد، الشرح الكبير = فتح العزيز بشرح الوجيز، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 95- ابن رجب، عبد الرحمن بن أحمد (2005م)، ذيل طبقات الحنابلة، تحقيق: عبد الرحمن بن سليمان العثيمين، مكتبة العبيكان: الرياض، الطبعة الأولى.
- 96- الرحبياني، مصطفى بن سعد بن عبده (1994م)، مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي: بيروت، الطبعة الثانية.
- 97- ابن رشد، محمد بن أحمد (2003م)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، حققه: علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الثالثة.
- 98- ابن رشد، محمد بن أحمد (1988م)، المقدمات الممهدة، تحقيق: الدكتور محمد حجي، دار الغرب الإسلامي: بيروت، الطبعة الأولى.

- 99- رشيد رضا، محمد رشيد بن علي(1990م)، تفسير المنار = تفسير القرآن الحكيم،
الهيئة المصرية العامة للكتب، بدون طبعة.
- 100- الرشيد، وسن سعد(2014م)، التوازي في العقود(بحث منشور)، مجلة الجمعية
الفقهية السعودية، العدد الثامن.
- 101- الرصاع، محمد بن قاسم(1350هـ)، شرح حدود ابن عرفة = الهداية الكافية
الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، المكتبة العلمية، الطبعة الأولى.
- 102- رضوان، فراس محمد، المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاته
المعاصرة (رسالة ماجستير)، الجامعة الإسلامية: غزة.
- 103- الرملي، محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة(1984م)، نهاية المحتاج إلى شرح
المنهاج، دار الفكر: بيروت.
- 104- الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق، تاج العروس من جواهر القاموس، دار
الهداية، بدون طبعة.
- 105- الزركشي، محمد بن بهادر بن عبد الله(1985م)، المنثور في القواعد، تحقيق:
الدكتور تيسير فائق أحمد محمود، وزارة الأوقاف الكويتية، الطبعة الثانية.
- 106- الزرقا، أحمد بن محمد(1409هـ)، شرح القواعد الفقهية، صححه وعلق عليه:
مصطفى أحمد الزرقا، دار القلم: دمشق، بدون طبعة.
- 107- الزرقا، مصطفى أحمد(2004م)، المدخل الفقهي العام، دار القلم: دمشق، بدون
طبعة.
- 108- الزرقاني، عبد الباقي بن يوسف بن أحمد(2002م)، شرح الزرقاني على مختصر
خليل، ضبطه: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

109- الزركلي، خير الدين بن محمود بن محمد بن علي، الأعلام، دار العلم للملايين،
الطبعة الخامسة عشر.

110- الزمخشري، محمود بن عمرو بن أحمد، الفائق في غريب الحديث والأثر، دار
المعرفة: لبنان، الطبعة الثانية.

111- أبو زيد، بكر بن عبد الله (1417هـ)، بطاقة الائتمان، بدون معلومات نشر.

112- الزيلعي، فخر الدين (1313هـ)، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية
الشلبي، المطبعة الكبرى الأميرية: القاهرة، الطبعة الأولى.

113- السالوس، علي أحمد (1998م)، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة،
مؤسسة الريان: بيروت، بدون طبعة.

114- السبكي، تقي الدين علي بن عبد الكافي، فتاوى السبكي، دار المعارف، بدون
طبعة.

115- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، أصول السرخسي = تمهيد الفصول في
الإصول، تحقيق: أبو الوفا الأفغاني، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة.

116- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل (1971م)، شرح السير الكبير، الشركة
الشرقية، بدون طبعة.

117- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل (1993م)، المبسوط، دار المعرفة:
بيروت، بدون طبعة.

118- السعيدان، وليد بن راشد، قواعد البيوع وفرائد الفروع، بدون طبعة ودار نشر.

120- سلطان العلماء، محمد عبد الرحمن، بطاقات التخفيض (بحث)، رابطة العالم

الإسلامي.

- 121- سلطان العلماء وأبو الليل، محمد عبد الرحمن ومحمود أحمد (2005م) ،
المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي: قطر.
- 122- ابن سليمان التيمي، محمد بن عبد الوهاب، مختصر الإنصاف والشرح الكبير،
تحقيق: عبد العزيز بن زيد الرومي، موقع مكتبة المدينة الرقمية، بدون طبعة.
- 123- السمرقندي، علاء الدين، تحفة الفقهاء، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون
طبعة.
- 124- سميران، محمد علي، مفهوم المقاصة وأحكامها في الفقه الإسلامي مقارنة
بالقانون المدني الأردني(بحث منشور)، مجلة المنارة للبحوث والدراسات، جامعة آل البيت،
مجلد 16، عدد 6.
- 125- سويلم، سامي بن إبراهيم(2006م)، بطاقة التخفيض في ضوء قواعد المعاملات
الشرعية (بحث)، رابطة العالم الإسلامي.
- 126- سويلم، سامي بن إبراهيم(2012م)، التسويق الشبكي في ضوء قواعد المبادلات
الشرعية (ورقة مناقشة)، ندوة مركز التميز البحثي في فقه القضايا المعاصرة.
- 127- السيد البجنوردي، محمد حسن(1419هـ)، القواعد الفقهية، تحقيق: مهدي
المهريزي ومحمد حسين الدرايتي، الطبعة الأولى.
- 128- ابن سيده، علي بن إسماعيل (1996م)، المخصص، تحقيق: خليل إبراهيم
جفال، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الأولى.
- 129- آل السيف، عبد الله بن مبارك(2015م)، إخراج العوض من المتسابقين دون
محلل(مقال)، شبكة الألوكة، <https://www.alukah.net/sharia>.

- 130- ابن سيده، علي بن إسماعيل (2000م)، **المحكم والمحيط الأعظم**، حققه: عبد الحميد هنداوي، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 131- السيوطي، جلال الدين (1990م)، **الأشباه والنظائر**، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 132- السيوطي، جلال الدين (1428هـ)، **نظم العقيان في أعيان الأعيان**، حرره: فليب حتي، المطبعة السورية الأمريكية: نيويورك، الطبعة الأولى.
- 133- الشاطبي، إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي (1997م)، **الموافقات**، تحقيق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة الأولى.
- 134- شاعر، برهان (2012م)، **ضوابط المضاربة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية** (ملخص رسالة دكتوراه)، مجلة كليات التربية: جامعة عدن، العدد 13، المجلد 1.
- 135- الشافعي، محمد بن إدريس (1990م)، **أحكام القرآن**، جمعه الإمام أبو بكر البيهقي، دار إحياء العلوم: بيروت، الطبعة الأولى.
- 136- الشافعي، محمد بن إدريس (1990م)، **الأم**، دار المعرفة: بيروت، بدون طبعة.
- 137- شاهين، عادل شاهين محمد (2004م)، **أخذ المال على أعمال القرب**، دار كنوز إشبيليا، الطبعة الأولى.
- 138- الشباني، محمد بن عبد الله (2007م)، **الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي** (بحث)، مجلة مداد.
- 139- شبايك، رءوف (2009م)، **التسويق للجميع**، شبكة أبو نواف، بدون معلومات نشر.

140- الشثري، سعد بن ناصر بن عبد العزيز، بطاقات التخفيض (بحث)، رابطة العالم الإسلامي.

141- الشثري، سعد بن ناصر بن عبد العزيز(1997م)، المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية، دار الغيث: المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى.

142- الشثري، عبد الرحمن بن سعد، فتاوى الأسهم والبنوك، موقع إجابة التابع لمكتبة نور.

143- شبير، محمد عثمان(2003م)، أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، الطبعة الرابعة عشر، قطر، 2003م.

144- شبير، محمد عثمان(2010م)، المدخل إلى فقه المعاملات المالية، دار النفائس: الأردن، الطبعة الثانية.

145- شبير، محمد عثمان(2007م)، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس: عمان، الطبعة السادسة.

146- الشحود، علي بن نايف، المفصل في أحكام الربا، بدون دار نشر، بدون طبعة.

147- الشراح، يوسف حسن عبد الله(2016م)، جوائز الإيداعات المصرفية، مجلة جامعة المنصورة، العدد.59

148- الشرواني، عبد الحميد، حواشي الشرواني على تحفة المحتاج يليها تحفة المحتاج، بدون معلومات نشر.

149- الشريف، محمد عادل، فتوى: حكم الشرع في اليانصيب الخيري، وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية.

- 150- الشربيني، محمد بن أحمد الخطيب(1994م)، مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 151- شقيرات، فراس زكريا أحمد (2023م) ، أحكام التَّكْسَب من تطبيقات مواقع التّواصل الاجتماعيّ في الفقه الإسلاميّ (رسالة دكتوراه) ، بإشراف الدكتور محمد سليم محمد علي، جامعة القدس/ فلسطين.
- 152- شكري، موفق أحمد(1998م)، أهل الفترة ومن في حكمهم، مؤسسة علوم القرآن: عجمان، الطبعة الأولى.
- 153- الشنقيطي، محمد سالم بن محمد علي بن داود، شرح زاد المستنقع في اختصار المقنع، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية.
- 154- شهاب الدين، عبد الرحمن بن محمد بن عسكر البغدادي، إرشاد السالك إلى أشرف المسالك في فقه الإمام مالك، مطبعة مصطفى البابي الحلبي: مصر، الطبعة الثالثة.
- 155- الشهراني، حسين بن معلوي(1431هـ)، الحسابات الجارية حقيقتها وتكييفها(مقال)، موقع الدرر السنية.
- 156- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد(1993م)، نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار، دار الحديث: مصر، الطبعة الأولى.
- 157- الشيباني، محمد بن عبد الله(1996م)، الجوائز والتّرويح السّليبي من المنظور الإسلامي، المنتدى الإسلامي، المجلد 11، العدد 105.
- 158- الشيخ، حمد فاروق(2012م)، الرسوم والغرامات والجوائز في المؤسّسات المالية الإسلامية(رسالة ماجستير)، بإشراف الدكتور محمد قاسم الشوم.

- 159- شيخي زاده، عبد الرحمن بن محمد بن سليمان، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.
- 160- الشيرازي، أبو إسحاق، المهذب في فقه الإمام الشافعي، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 161- صاحب بن عباد، إسماعيل بن عباد بن العباس(1994م)، المحيط في اللغة، عالم الكتب: بيروت.
- 162- الصاوي، أحمد بن محمد الخلوتي، بلغة السالك لأقرب المسالك = حاشية الصاوي على الشرح الصغير، دار المعارف، بدون طبعة.
- 163- الطبراني، سليمان بن أحمد بن أيوب (1984هـ)، المعجم الكبير، مكتبة العلوم والحكم: الموصل، الطبعة الثانية.
- 164- صديق، محمود عبد الرحمن محمد، الجوائز الترويجية للإعلان التجاري في الفقه الإسلامي، مجلة كلية الشريعة والقانون: أسيوط، عدد 19، مجلد 4.
- 165- الصفدي، صلاح الدين خليل بن أيبك(2000م)، الوافي بالوفيات، حققه: أحمد الأرنبوط وتركي مصطفى، دار إحياء التراث: بيروت، بدون طبعة.
- 166- الصنعاني، محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد، سبل السلام شرح بلوغ المرام، دار الحديث: القاهرة، بدون طبعة.
- 167- ابن الطاهر، عبد الله بن عمر بن حسين(2013م)، العقود المضافة إلى مثلها، دار كنوز اشبيليا: الرياض، الطبعة الأولى.
- 168- الطريحي، فخر الدين(1365هـ)، مجمع البحرين ومطلع النيرين، مكتبة المرتضوي: إيران، الطبعة الثانية.

- 169- الطلحي، أحمد حامد محمد(1988م)، أحكام المسابقات في الفقه الإسلامي(رسالة ماجستير)، جامعة أم القرى: المملكة العربية السعودية.
- 170- ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز(1992م)، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، دار الفكر: بيروت، الطبعة الثانية.
- 171- ابن عاشور، محمد الطاهر بن محمد(1984م)، التحرير والتنوير، الدار التونسية: تونس، بدون طبعة.
- 172- عامر، باسم أحمد حسن محمد(2004م)، الجوائز أحكامها الفقهية وتطبيقاتها المعاصرة(رسالة ماجستير)، الجامعة الأردنية: الأردن.
- 173- ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله القرطبي(1980م)، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد أحمد أحميد الموريتاني، مكتبة الرياض الحديثة: الرياض، الطبعة الثانية.
- 174- عبد الرحمن، يحيى(2016م)، بطاقات التخفيض: حقيقتها وخلاف العلماء حول حكمها (بحث)، شبكة الألوكة.
- 175- عبد الرزاق، أبو بكر بن همام بن نافع الصنعاني (1403هـ)، مصنف عبد الرزاق الصنعاني، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي: الهند، الطبعة الثانية.
- 176- بن عثيمين، محمد بن صالح(1421هـ)، سلسلة لقاءات الباب المفتوح، عبارة عن لقاءات كان يعقدها الشيخ ابن عثيمين بمنزله كل خميس، قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية.
- 177- العدوي، علي بن أحمد بن مكرم(1994م)، حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، دار الفكر/ بيروت.

- 178- العراقي، زين الدين عبد الرحمن بن الحسين، طرح التثريب في شرح التقريب، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.
- 179- عزام، حمد فخري(2013م)، حكم اجتماع العقود في صفقة واحدة " دراسة تأصيلية تطبيقية معاصرة "(مقال)، جامعة مؤتة.
- 180- العسري، عصام(2017م)، العقود الفاسدة وأثرها على الاقتصاد الإسلامي التسويق الشبكي نموذجاً(بحث منشور)، جامعة ابن زهر، شبكة الألوكة.
- 181- ابن عطية الوكيل، أبو عمرو أحمد(2012م)، نثر النبال بمعجم الرجال، دار ابن عباس: مصر، الطبعة الأولى.
- 182- عفانه، حسام الدين، يسألونك، مكتبة دنديس: فلسطين، الطبعة الأولى.
- 183- ابن عقيل، عبد الله بن عزيز، فتاوى الشيخ عبد الله بن عقيل، ملتقى أهل الحديث.
- 184- عليش، محمد بن أحمد بن محمد(1989م)، منح الجليل شرح مختصر خليل، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 185- العمراني، عبد الله بن محمد بن عبد الله(2010م)، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية(رسالة دكتوراه)، دار كنوز اشبيليا: الرياض، الطبعة الثانية.
- 186- العمري، محمود علي وآخرون، المقاصّة في فقه القانون المدني الأردني وأهم تطبيقاته في القانون المدني التجاري (بحث منشور)، جامعة العلوم الإسلامية، العدد 31، الجزء 3.
- 187- أبو عوانة، يعقوب بن إسحاق بن إبراهيم، مستخرج أبي عوانة، ملتقى أهل الحديث.

- 188- ابن فارس، أحمد بن زكريا(1979م)، معجم مقاييس اللغة، حققه: عبد السلام محمد بن هارون، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 189- الفراهيدي، خليل بن أحمد، العين، حققه الدكتور مهدي المخزومي والدكتور إبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال، بدون طبعة.
- 190- ابن فرحون، إبراهيم بن علي بن محمد، الديباج المذهب في معرفة أعيان علماء المذهب، حققه: الدكتور محمد الأحمد أبو النور، دار التراث: القاهرة، بدون طبعة.
- 191- الفيروز آبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب(2005م)، القاموس المحيط، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الثامنة.
- 192- الفيومي، أحمد بن محمد بن علي المقري، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 193- ابن أبي القاسم، أبو سعيد خلف القيرواني، تهذيب المدونة، تحقيق: أبو الحسن أحمد فريد المزيدي، بدون معلومات نشر.
- 194- ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد(1983م)، الشرح الكبير على متن المقنع، دار الكتاب العربي: بيروت، بدون طبعة.
- 195- ابن قدامة المقدسي، موفق الدين عبد الله بن أحمد(2004م)، المغني - ويلييه الشرح الكبير لشمس الدين عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة المقدسي، حققه: محمد شرف الدين خطاب والسيد محمد السيد، دار الحديث: القاهرة، بدون طبعة.
- 196- القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن، الفروق = أنوار البروق في أنواع الفروق، عالم الكتب: بيروت، بدون طبعة.

197- القرة داغي، علي محي الدين(2008م)، الإجارة على منافع الأشخاص دراسة
فقهيّة مقارنة في الفقه الإسلامي وقانون العمل (بحث منشور)، المجلس الأوروبي للإفتاء
والبحوث: باريس.

198- القرضاوي، يوسف(2007م)، الحلال والحرام في الإسلام، مكتبة وهبة،
2007م.

199- القرضاوي، يوسف، فتاوى معاصرة، مكتبة وهبة، بدون معلومات نشر.

200- القرطبي، محمد بن أحمد(2008م)، تفسير القرطبي = الجامع لأحكام القرآن
والمبين لما تضمنه من السنة وآي الفرقان، اعتنى به: وليد بن شعبان وسيد بن رزق، دار
التقوى: شبرا الخيمة، الطبعة الأولى.

201- القرني، أحمد سمير، التّسويق بعمولة هرميّة دراسة فقهيّة قانونية مقارنة،
بدون معلومات نشر.

202- القضاة والميمان، آدم نوح علي وتركي، حوافز التّسويق الفندقي دراسة فقهيّة،
مجلة جامعة الشارقة، المجلد 15، العدد 1.

203- ابن قطلوبغا، زين الدين بن العدل قاسم(1992م)، تاج التراجم، حققه: محمد خير
رمضان يوسف، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى.

204- قلعه جي، محمد رواس وحامد صادق قنبيي(1988م)، معجم لغة الفقهاء، دار
النفايس: الأردن، الطبعة الثانية.

205- قليوبي، أحمد سلامة(2008م)، حاشية قليوبي ومعه حاشية عميرة على كنز
الراغبين شرح منهاج الطالبين بشرح جلال الدين المحلي، حققه: عبد الحميد هنداوي، المكتبة
العصرية: بيروت، الطبعة الأولى.

- 206- الفنونجي، محمد صديق خان بن حسن بن علي(2007م)، التاج المكلل من جواهر مآثر الطراز الآخر والأول، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية: قطر، الطبعة الأولى.
- 207- القونوي، قاسم بن عبد الله بن أمير علي(2004م)، أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق: يحيى مراد، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 208- قيروز، أحمد إبراهيم(2016م)، الميسر والقمار حقيقته وصوره المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، دار أروقة: الأردن، الطبعة الأولى.
- 209- ابن القيم، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي(1973م)، إعلام الموقعين عن رب العالمين، حققه: طه عبد الرؤوف سعد، دار الجيل: بيروت، بدون طبعة.
- 210- ابن القيم، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي(1975م)، إغاثة اللفهان من مصائد الشيطان، دار المعرفة: بيروت، الطبعة الثانية.
- 211- ابن القيم، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي (1996م)، بدائع الفوائد، تحقيق: هشام عبد العزيز عطا وآخرين، مكتبة نزار مصطفى الباز: مكة المكرمة، الطبعة الأولى.
- 212- ابن قيم، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، حققه: محمد جميل غازي، مطبعة المدني: القاهرة، بدون طبعة.
- 213- ابن القيم، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي(1993م)، الفروسية، دار الأندلس: سعودية، الطبعة.
- 214- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود(1996م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى.
- 215- الكبيسي، حمد عبيد، الودائع المصرفية(بحث)، مجلة الفقه الإسلامي.
- 216- الكلثم، إبراهيم، بزناس والتسويق الهرمي <https://www.islamtoday.net>

- 217- اللهو، عامر بن عيسى(1429هـ)، **الودائع البنكية في المصارف الإسلامية** (بحث)، بإشراف الأستاذ الدكتور عبد الله بن عبد العزيز الجبرين، بدون معلومات نشر.
- 218- أبو ليل وسلطان العلماء، محمود أحمد ومحمد عبد الرحمن(2003م)، **المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي**، منظمة المؤتمر الإسلامي: قطر.
- 219- ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، **سنن ابن ماجه**، موقع وزارة الأوقاف المصرية.
- 220- ابن مازة، برهان الدين محمود بن أحمد، **المحيط البرهاني في الفقه النعماني** فقه الإمام أبي حنيفة، دار إحياء التراث العربي، بدون طبعة.
- 221- مالك، مالك أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني(1994م)، **المدونة الكبرى**، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.
- 222- مالك، مالك أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني(2005م)، **الموطأ**، تحقيق: محمد مصطفى الأعظمي، مؤسسة زايد بن سلطان، الطبعة الأولى.
- 223- الماوردي، علي بن محمد بن حبيب، **الحاوي الكبير**، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.
- 224- المجددي، محمد عميم الإحسان(2003م)، **التعريفات الفقهية**، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 225- أبو المحاسن الحسيني، شمس الدين محمد بن علي (1998م) ، **ذيل تذكرة الحفاظ**، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 226- مخلوف، محمد بن عمر بن علي ابن سالم(2003م)، **شجرة النور الزكية في طبقات المالكية**، علق عليه: عبد المجيد خيالي، دار الكتب العلمية: لبنان، الطبعة الأولى.

- 227- المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان (1956م)، **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام المجل أحمد بن حنبل**، حققه: محمد حامد الفقي، الطبعة الأولى.
- 228- المروزي، إسحاق بن منصور، **مسائل الإمام أحمد بن أحمد**، الجامعة الإسلامية: المدينة المنورة، الطبعة الأولى.
- 229- المروزي، محمد بن نصر (1408هـ)، **السنة**، تحقيق: سالم أحمد السلفي، مؤسسة الكتب الثقافية: بيروت، الطبعة الأولى.
- 230- مسلم، مسلم بن الحجاج النيسابوري، **صحيح مسلم**، حققه: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي: بيروت، بدون طبعة.
- 231- مشوقة، التسويق الشبكي من منظور اقتصادي إسلامي <https://www.aliftaa.jo>
- 232- المشيخ، خالد بن علي بن محمد، **أحكام الجوائز والمسابقات**، مكتبة دار ابن الجوزي، بدون طبعة.
- 233- المصري، رفيق، **بطاقة التخفيض**، رابطة العالم الإسلامي، بدون معلومات نشر.
- المصري، رفيق (2005م)، **فقه المعاملات المالية**، دار القلم: دمشق، الطبعة الأولى.
- 234- المصلح، خالد بن عبد الله (2023م)، **الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي**، بدون معلومات نشر.
- 235- ابن المطرز، ناصر الدين بن عبد السيد بن علي، **المغرب في ترتيب المغرب**، دار الكتاب العربي: بيروت، بدون طبعة.

236- المطيعي، محمد نجيب، **تكملة المجموع شرح المذهب**، المكتبة السلفية: المدينة المنورة، بدون طبعة.

237- المعبري، زين الدين أحمد بن عبد العزيز الملباري الهندي، **فتح المعين بشرح قرّة العين بمهمات الدين**، دار ابن حزم، الطبعة الأولى.

238- ابن مفلح، شمس الدين إبراهيم بن محمد (2003م)، **الفروع**، تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة: بيروت، الطبعة الأولى.

239- ابن مفلح، شمس الدين إبراهيم بن محمد، **المبدع في شرح المقنع**، المكتب الإسلامي، بدون طبعة.

240- المنجد، محمد صالح، **دروس للشيخ محمد المنجد**، دروس قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية.

241- المنجد، محمد صالح، **فتاوى الإسلام سؤال وجواب**، جمعها: أبو يوسف القحطاني، ملقى أهل الحديث.

242- ابن منظور، محمد بن مكرم، **لسان العرب**، دار صادر: بيروت، الطبعة الأولى.

243- المواق، محمد بن يوسف (1994م)، **التاج والإكليل لمختصر خليل**، دار الكتب العلمية: بيروت، الطبعة الأولى.

244- ابن مودود الموصللي، عبد الله بن محمود، **الاختيار لتعليل المختار**، بتعليق: محمود أبو دقيقة، دار الكتب العلمية: بيروت، بدون طبعة.

245- الموسى، عبد الله بن إبراهيم (2010م)، **المعاوضة على الحقوق**، الطبعة الأولى، مجلة العدل: السعودية.

- 246- ابن نجيم، زين العابدين بن إبراهيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق - وفي آخره
تكملة البحر الرائق لمحمد الطوري وبالحاشية منحة الخالق لابن عابدين، دار الكتاب الإسلامي،
الطبعة الثانية.
- 247- النسائي، أحمد بن شعيب (1986م)، المجتبى من السنن، حققه: عبد الفتاح أبو
غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية: حلب، الطبعة الثانية.
- 248- النفراوي، أحمد بن غانم بن سالم ابن مهنا (1995م)، الفواكه الدواني على
رسالة ابن أبي زيد القيرواني، دار الفكر: بيروت.
- 249- النووي، محي الدين يحيى بن شرف (1991م)، روضة الطالبين وعمدة المفتين،
حققه: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، الطبعة الثالثة.
- 250- النووي، محي الدين يحيى بن شرف، المجموع شرح المهذب، دار الفكر:
بيروت، بدون طبعة.
- 251- النووي، محي الدين يحيى بن شرف (1392م)، المنهاج شرح صحيح مسلم بن
الحجاج، دار إحياء التراث العربي: بيروت، الطبعة الثانية.
- 252- النووي، محي الدين يحيى بن شرف (2005م)، منهاج الطالبين وعمدة المفتين،
تحقيق: عوض قاسم أحمد عوض، دار الفكر: بيروت، الطبعة الأولى.
- 253- نويهض، عادل، معجم المفسرين، مؤسسة نويهض الثقافية للتأليف والترجمة
والنشر: بيروت، الطبعة الثالثة، 1409هـ-1988م.
- 254- الهجراني، الطيب بن عبد الله بن أحمد (2008م)، قلادة النحر في وفيات أعيان
الدهر، اعتنى به: بو جمعة مكري وخالد زواري، دار المنهاج: جدة، الطبعة الأولى.

255- ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد، فتح القدير، دار إحياء التراث العربي: بيروت بدون طبعة.

256- هنيئي، عبد الحميد عبد المحسن(2012م)، الإبراء وعلاقته بالإسقاط والتمليك والصلح، مجلة جامعة الشارقة، المجلد 9، العدد 2.

257- هوساي، سلمى بنت محمد بن صالح (2009م)، أحكام جوائز السحب(بحث)، جامعة المنيا، مجلة الدراسات العربية، المجلد 4، العدد 20.

258- الهيثمي، أحمد بن محمد بن علي بن حجر(1983م)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، المكتبة التجارية الكبرى: مصر، بدون طبعة.

259- الهيثمي، نور الدين علي بن أبي بكر (1412هـ)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، دار الفكر: بيروت، بدون طبعة.

260- أبو يعلى الموصلي، أحمد بن علي بن المثنى(1984م)، مسند أبي يعلى، دار المأمون للتراث: دمشق، الطبعة الأولى.

261- اليميني، محمد بن عبد العزيز(1423هـ)، التسويق الشبكي والهرمي وأحكامه في الفقه الإسلامي(بحث منشور)مجلة العلوم الشرعية، العدد الخامس والعشرون.

262- يوسف، أحمد عرفة أحمد(2020م)، التوازي في العقود وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، دار التعليم الجامعي: مصر، بدون طبعة.

263- اليوسف، صالح بن سليمان بن محمد(2005م)، مدى مشروعية الفرعة والعمل بها في الفقه الإسلامي(بحث محكم)، جامعة الأزهر: مصر، العدد 17، المجلد 2.

فتاوى:

264- مجموعة من العلماء، فتاوى إسلامية، تحقيق: محمد بن عبد العزيز المسند، ملقى أهل الحديث.

265- فتاوى قطاع الإفتاء بالكويت، قطاع الإفتاء والبحوث الشرعية، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1996م.

266- فتوى ابن باز، حكم بطاقات التخفيض [.https://binbaz.org.sa/fatwas](https://binbaz.org.sa/fatwas)

267- ابن باز، فتوى: حكم الجوائز

[.p//:search.mandumah.com/Record/17936](http://search.mandumah.com/Record/17936)

268- فتوى: بزناس وما شابهها قمار [.http://www.saaaid.net/fatwa/f](http://www.saaaid.net/fatwa/f)

269- فتوى: التسويق الشبكي [.https://ifta.ly/tag/](https://ifta.ly/tag/)

270- فتوى: التسويق الهرمي للأدوية [.http://www.islamport.com](http://www.islamport.com)

271- فتوى: التكيف الفقهي لشركات التسويق الشبكي [.http://www.saaaid.net/fatwa](http://www.saaaid.net/fatwa)

272- فتوى: عفانه، حسام الدين، بطاقات التخفيض بين الإباحة والتّحريم

[.https://ar.islamway.net/fatwa](https://ar.islamway.net/fatwa)

273- فتوى: حسام الدين عفانه، التسويق الشبكي [.https://al-maktaba.org/book](https://al-maktaba.org/book)

274- فتوى: حكم (بزناس) ومثيلاتها من عمليات الخداع [.http://www.saaaid.net/fatwa](http://www.saaaid.net/fatwa)

275- فتوى: الحكم الشرعي للتسويق الشبكي [.https://iumsonline.org/ar](https://iumsonline.org/ar)

276- فتوى: حكم العمل في شركة كيو نت [.http://www.alisalous.com/fatwa/read/2009](http://www.alisalous.com/fatwa/read/2009)

277- فتوى: دار الإفتاء الأردنية رقم الفتوى (961) [.https://www.aliftaa.jo](https://www.aliftaa.jo)

278- الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي، فتوى رقم (168) فيما يتعلق بالوديعة

تحت الطلب بدون فائدة.

279- فتوى: ابن عثيمين، حكم شراء بطاقة التخفيض <https://www.youtube.com/watch>

280- اللجنة الدائمة للإفتاء في السعودية فتوى رقم (19114) المتعلقة بالبطاقات

التخفيضية

<http://fatawapedia.com>

281- فتوى: اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في شركة بنزاس وهبة الجزيرة

وشركات التسويق الهرمي <https://islamqa.info/ar/answers/42579>

282- فتوى: اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم

[https://islamqa.info/ar/answer\(22935\)](https://islamqa.info/ar/answer(22935))

283- فتوى: المجلس الإسلامي السوري رقم الفتوى (25) <https://sy-sic.com/?p=7641>

284- فتوى المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي رقم (166).

285- فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم (17182) بتاريخ 10\15\

1411هـ.

286- فتوى: حكم اليانصيب الخيري الأردني، رقم الفتوى 1303، 2011م،

<https://aliftaa.jo/Question.asp>

قرارات:

287- قرار مجلس الإفتاء الأردني رقم (138)(2010\3) حكم بطاقات التخفيض

<https://www.aliftaa.jo/Decision>

288- قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (127) <https://iifa->

aifi.org/ar/2114.html

مجالات:

289-مجلة البحوث الإسلامية، الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء.

290- مجلة مجمع الفقه الإسلامي.

291- هيئة المراقبة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية.

فيديوهات:

292- فتوى مصورة للدكتور شوقي علام-<https://www.dar>

[.alifta.org/AR/ViewVideo.aspx?CatID=12&ID=1316](https://www.dar)

293- فتوى مصورة لدار الإفتاء المصرية-<https://www.dar>

[.alifta.org/AR/ViewVideo.aspx?CatID=12&ID=1316](https://www.dar)

294- فتوى مصورة لعبد العزيز الطريفي عن حكم شراء كوبونات وبطاقات

التخفيض <https://www.google.com/search>

مواقع انترنت:

295- موقع جمعية التسويق الأمريكية <https://jawak.com>

فهرس المحتويات

ب	إجازة أطروحة الدكتوراه
أ	إقرار
ب	الإهداء
ج	الشكر والتقدير
د	الملخص
و	Abstract
1	المقدمة:
3	أسباب اختيار الموضوع:
4	مشكلة الدراسة:
4	أهمية الدراسة:
5	أهداف الدراسة:
5	الدراسات السابقة:
9	منهج البحث:
10	محتوى البحث:
16	الفصل الأول
16	حقيقة الجوائز
18	المبحث الأول
18	تعريف الجوائز
18	المطلب الأول: تعريف الجوائز (لغة)
20	المطلب الثاني: تعريف الجوائز (اصطلاحاً)
24	المبحث الثاني
24	الألفاظ ذات الصلة بالجوائز والتكليف الفقهي لها
24	المطلب الأول: الجائزة والجعالة
25	المطلب الثاني: الجائزة والهيئة
28	المطلب الثالث: الجائزة والمسابقة
29	المطلب الرابع: الجائزة والرّشوة
31	المطلب الخامس: التكليف الفقهي للجوائز

39	المبحث الثالث
39	أركان الجوائز
39	المطلب الأول: الصيغة
40	المطلب الثاني: طرفا الجائزة
40	الفرع الأول: مُقدّم الجائزة
44	الفرع الثاني: المتقدّم للجائزة أو أخذ الجائزة)
45	المطلب الثالث: المحلّ
46	المطلب الرابع: العوض
52	المطلب الأول: أقسام الجوائز من حيث متعلّقاتها
52	الفرع الأول: الجوائز على فعل الطّاعات وحكمها الشرعيّ
52	المسألة الأولى: بذلّ الجوائز إلى من يقوم بفعل الطّاعات عن نفسه
56	المسألة الثانية: بذلّ الجوائز إلى من يقوم بفعل الطّاعات عن غيره
57	الفرع الثاني: الجوائز على المحرّمات وحكمها الشرعيّ
58	الفرع الثالث: الجوائز على فعل المباحات وحكمها الشرعيّ
59	الفرع الرابع: الجوائز على فعل المكروهات وحكمها الشرعيّ
61	المطلب الثالث: أنواع الجوائز من حيث ماليّتها
61	الفرع الأول: الجوائز التقديّة وحكمها الشرعيّ
63	الفرع الثاني: الجوائز العينيّة وحكمها الشرعيّ
63	الفرع الثالث: الجوائز الخدمائيّة (المنافع) وحكمها الشرعيّ
66	المطلب الثالث: أنواع الجوائز من حيث مانحها
66	الفرع الأول: الجوائز من أجنبيّ وحكمها الشرعيّ
66	المسألة الأولى: الجوائز من أجنبيّ هو الدّولة
67	المسألة الثانية: الجوائز من أجنبيّ غير الدّولة
69	الفرع الثاني: الجوائز من المشتركين وحكمها الشرعيّ
69	المسألة الأولى: الجوائز من بعض المشتركين أو أحدهم
72	المسألة الثانية: الجوائز من جميع المشتركين
76	المطلب الأول: اشتراط المحلّ في الجوائز

76	الفرع الأول: المقصود بالمحلل
77	الفرع الثاني: صورة المحلل
77	الفرع الثالث: سبب الخلاف في حكم اشتراط المحلل
78	الفرع الرابع: أقوال الفقهاء في حكم اشتراط المحلل
79	الفرع الخامس: الأدلة على حكم اشتراط المحلل
89	المطلب الثاني: شروط المحلل عند من اشترطه
90	المطلب الثالث: الغرض من المحلل
93	المبحث السادس
93	مفسدات عقود الجوائز
93	المطلب الأول: اشتمال العقد على الغرر
93	الفرع الأول: تعريف الغرر
94	الفرع الثاني: أدلة الغرر
95	الفرع الثالث: شروط الغرر المؤثر
98	المطلب الثاني: اشتمال العقد على القمار
98	الفرع الأول: تعريف القمار
100	الفرع الثاني: أدلة القمار
102	المطلب الثالث: اشتمال العقد على الرِّبا أو شبهته
102	الفرع الأول: تعريف الرِّبا
103	الفرع الثاني: أدلة الرِّبا
105	المطلب الرابع: اشتمال العقد على الشروط الفاسدة
105	الفرع الأول: تعريف الشروط
106	الفرع الثاني: أدلة الشروط
110	الفصل الثاني
110	أحكام الجوائز
112	المبحث الأول
112	الفرعة
112	المطلب الأول: تعريف الفرعة

112	الفرع الأول: الفرعة (لغة)
113	الفرع الثاني: الفرعة (اصطلاحًا)
114	المطلب الثاني: مشروعية الفرعة
119	المطلب الثالث: الحكمة من مشروعية الفرعة
121	المطلب الرابع: الحالات التي يجوز فيها الفرعة
127	المبحث الثاني
127	الجوائز الموازية
127	المطلب الأول: حقيقة الجوائز الموازية وصورها
128	المطلب الثاني: حكم الجوائز الموازية
132	المبحث الثالث
132	المقاصّة في الجوائز
132	المطلب الأول: صورة المقاصّة في الجوائز
132	الفرع الأول: تعريف المقاصّة
133	الفرع الثاني: صورة المقاصّة في الجوائز
133	المطلب الثاني: حكم المقاصّة في الجوائز
138	المبحث الرابع
138	حوالة الجوائز
138	المطلب الأول: صورة حوالة الجوائز
138	الفرع الأول: تعريف الحوالة
138	الفرع الثاني: أركان الحوالة وشروطها
140	الفرع الثالث: الفرق بين الحوالة والمقاصّة
140	الفرع الرابع: صورة حوالة الجوائز
141	المطلب الثاني: حكم حوالة الجوائز
144	المبحث الخامس
144	انتهاء عقد الجائزة
149	الفصل الثالث
149	تطبيقات معاصرة للجوائز

150	المبحث الأول
150	الجوائز التجارية
152	المطلب الأول: حقيقة الجوائز التجارية
152	الفرع الأول: تعريف الجوائز التجارية
152	المسألة الأولى: تعريف الجوائز التجارية باعتبار كل مفردة على حدة
153	المسألة الثانية: تعريف الجوائز التجارية باعتبارها مركباً إضافياً
153	الفرع الثاني: أنواع الجوائز التجارية
153	المسألة الأولى: الجوائز التجارية من حيث النوع
154	المسألة الثانية: الجوائز التجارية من حيث الاشتراط وعدمه
158	المطلب الثاني: الحكم الشرعي للجوائز التجارية
158	الفرع الأول: تحرير محل النزاع في الحكم الشرعي للجوائز التجارية
160	الفرع الثاني: سبب خلاف العلماء في حكم الجوائز التجارية
160	الفرع الثالث: أقوال العلماء في الحكم الشرعي للجوائز التجارية
162	الفرع الرابع: أدلة الحكم الشرعي للجوائز التجارية
169	الفرع الخامس: الترجيح في الحكم الشرعي للجوائز التجارية
171	الفرع السادس: ضوابط الجوائز التجارية
173	الفرع الأول: تعريف السحب على الجوائز وصورته
173	المسألة الأولى: تعريف السحب على الجوائز
173	المسألة الثانية: صور السحب على الجوائز
173	الفرع الثاني: الحكم الشرعي للسحب على الجوائز
173	المسألة الثانية: سبب خلاف العلماء في الحكم الشرعي للسحب على الجوائز وأقوالهم
174	المطلب الثالث: السحب على الجوائز
174	الفرع الأول: تعريف السحب على الجوائز وصورته
174	المسألة الأولى: تعريف السحب على الجوائز
174	المسألة الثانية: صور السحب على الجوائز
175	الفرع الثاني: الحكم الشرعي للسحب على الجوائز
176	المسألة الأولى: تحرير محل النزاع في الحكم الشرعي للسحب على الجوائز

177	المسألة الثّانية: سبب خلاف العلماء في الحكم الشرعيّ للسّحب على الجوائز وأقوالهم
180	المبحث الثّاني
180	اليانصيب
182	المطلب الأول: حقيقة اليانصيب
182	الفرع الأول: تعريف اليانصيب
183	الفرع الثّاني: صورة اليانصيب وأنواعه
186	المطلب الثّاني: الحكم الشرعيّ لليانصيب
186	الفرع الأول: أقوال العلماء في الحكم الشرعيّ لليانصيب
187	الفرع الثّاني: أدلة الحكم الشرعيّ لليانصيب
192	المبحث الثّالث
192	جوائز المصارف
194	المطلب الأول: الجوائز على الحسابات الجارية
194	الفرع الأول: حقيقة الحسابات الجارية
194	المسألة الأولى: تعريف الحسابات الجارية
196	المسألة الثّالثة: صورة الجوائز على الحسابات الجارية
197	الفرع الثّاني: الحكم الشرعيّ للجوائز على الحسابات الجارية
201	المطلب الثّاني: الجوائز على حسابات الاستثمار
201	الفرع الأول: حقيقة الحسابات الاستثمارية
201	المسألة الأولى: تعريف الحسابات الاستثمارية
202	المسألة الثّانية: التّكليف الفقهيّ للحسابات الاستثمارية
203	المسألة الثّالثة: صورة الجوائز على الحسابات الاستثمارية
203	الفرع الثّاني: حكم الجوائز على الحسابات الاستثمارية
203	المسألة الأولى: حكم الجوائز لكلّ حساب استثماريّ
204	المسألة الثّانية: كلّ حساب استثماريّ يدخل في السّحب على الجوائز
207	المطلب الثّالث: جوائز بطاقات الصّراف الآليّ
207	الفرع الأول: حقيقة بطاقات الصّراف الآليّ
207	الفرع الثّاني: صورة جوائز بطاقات الصّراف الآليّ
208	الفرع الثّالث: حكم جوائز بطاقات الصّراف الآليّ
211	المطلب الرّابع: الجوائز على بطاقات الائتمان

211 الفرع الأول: حقيقة البطاقات الائتمانية
211 المسألة الأولى: تعريف البطاقات الائتمانية
211 المسألة الثانية: أنواع البطاقات الائتمانية
213 المسألة الثالثة: صورة الجوائز على البطاقات الائتمانية
213 الفرع الثاني: حكم جوائز البطاقات الائتمانية
216 المبحث الرابع
216 جوائز الجمع بين العقود
217 المطلب الأول: حقيقة الجمع بين العقود
217 الفرع الأول: تعريف الجمع بين العقود
217 الفرع الثاني: ضوابط الجمع بين العقود
218 الفرع الثالث: صورة جوائز الجمع بين العقود
219 المطلب الثاني: حكم جوائز الجمع بين العقود
221 المبحث الخامس
221 قلب العوض إلى جائزة
222 المطلب الأول: تعريف قلب العوض إلى جائزة وصورته
222 الفرع الأول: تعريف قلب العوض إلى جائزة
222 الفرع الثاني: صورة قلب العوض إلى جائزة
224 المطلب الثاني: حكم قلب العوض إلى جائزة
226 المبحث السادس
226 جوائز وسائل التواصل الاجتماعي
227 المطلب الأول: حقيقة جوائز وسائل التواصل الاجتماعي
227 الفرع الأول: صورة جوائز وسائل التواصل الاجتماعي
228 الفرع الثاني: التكيف الفقهي لجوائز وسائل التواصل الاجتماعي
229 المطلب الثاني: الحكم الشرعي لجوائز وسائل التواصل الاجتماعي
232 الفصل الرابع
232 تطبيقات ذات علاقة بالجوائز
232 وضوابط عقود الجوائز
233 المبحث الأول
233 الجوائز في التسويق الشبكي
235 المطلب الأول: حقيقة التسويق الشبكي

236 الفرع الأول: تعريف التسويق الشبكي
236 المسألة الأولى: تعريف التسويق الشبكي باعتبار كل مفردة على حدة
237 المسألة الثانية: تعريف التسويق الشبكي باعتباره عقدًا خاصًا
242 الفرع الثاني: الفرق بين التسويق الشبكي والتسويق التقليدي
243 المطلب الثاني: التكييف الفقهي للتسويق الشبكي
251 المطلب الثالث: الحكم الشرعي للتسويق الشبكي
251 الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم التسويق الشبكي
251 الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم التسويق الشبكي
252 الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم التسويق الشبكي
253 الفرع الرابع: أدلة التسويق الشبكي
253 المسألة الأولى: أدلة الفائلين بجواز التسويق الشبكي عند توافر الشروط
274 المبحث الثاني
274 الجوائز في البطاقات التخفيضية
276 المطلب الأول: حقيقة البطاقات التخفيضية
276 الفرع الأول: تعريف البطاقات التخفيضية
276 المسألة الأولى: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها مركبًا إضافيًا
278 المسألة الثانية: تعريف البطاقات التخفيضية باعتبارها علمًا
280 الفرع الثاني: أنواع البطاقات التخفيضية
280 المسألة الأولى: البطاقات التخفيضية من حيث جهة إصدارها ونطاق الاستفادة منها
281 المسألة الثانية: البطاقات التخفيضية من حيث كلفتها
282 المسألة الثالثة: البطاقات التخفيضية من حيث استقلالها عن غيرها من البطاقات
284 المسألة الرابعة: البطاقات التخفيضية من حيث نطاق الاستفادة منها
287 المطلب الثاني: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية
287 الفرع الأول: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية المجانية
288 الفرع الثاني: التكييف الفقهي للبطاقات التخفيضية بمقابل
288 المسألة الأولى: التكييف الفقهي للعلاقة بين الجهة المُصدرة للبطاقة والجهة المانحة للتخفيض
289 المسألة الثانية: التكييف الفقهي للعلاقة بين الجهة المُصدرة للبطاقة والمستهلك
290 المسألة الثالثة: التكييف الفقهي للعلاقة بين الجهة المانحة للتخفيض والمستهلك
292 المطلب الثالث: الحكم الشرعي للبطاقات التخفيضية بمقابل

292 الفرع الأول: تحرير محل النزاع في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل
293 الفرع الثاني: سبب الخلاف في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل
293 الفرع الثالث: آراء العلماء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل
295 الفرع الرابع: أدلة آراء الفقهاء في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل
295 المسألة الأولى: أدلة القائلين بجواز البطاقات التخفيضية بمقابل
298 المسألة الثانية: أدلة القائلين بعدم جواز البطاقات التخفيضية بمقابل
306 المسألة الثالثة: الترجيح في حكم البطاقات التخفيضية بمقابل
308 المبحث الثالث
308 ضوابط عقود الجوائز
313 الخاتمة
319 المصادر والمراجع
349 فهرس المحتويات