

دراسة فقهية
للأعراف التجارية
المعاصرة

د. هدى حمد سالم
مدرس بقسم الفقه وأصوله
كلية الشريعة والدراسات الإسلامية - جامعة الكويت.

٥٠١

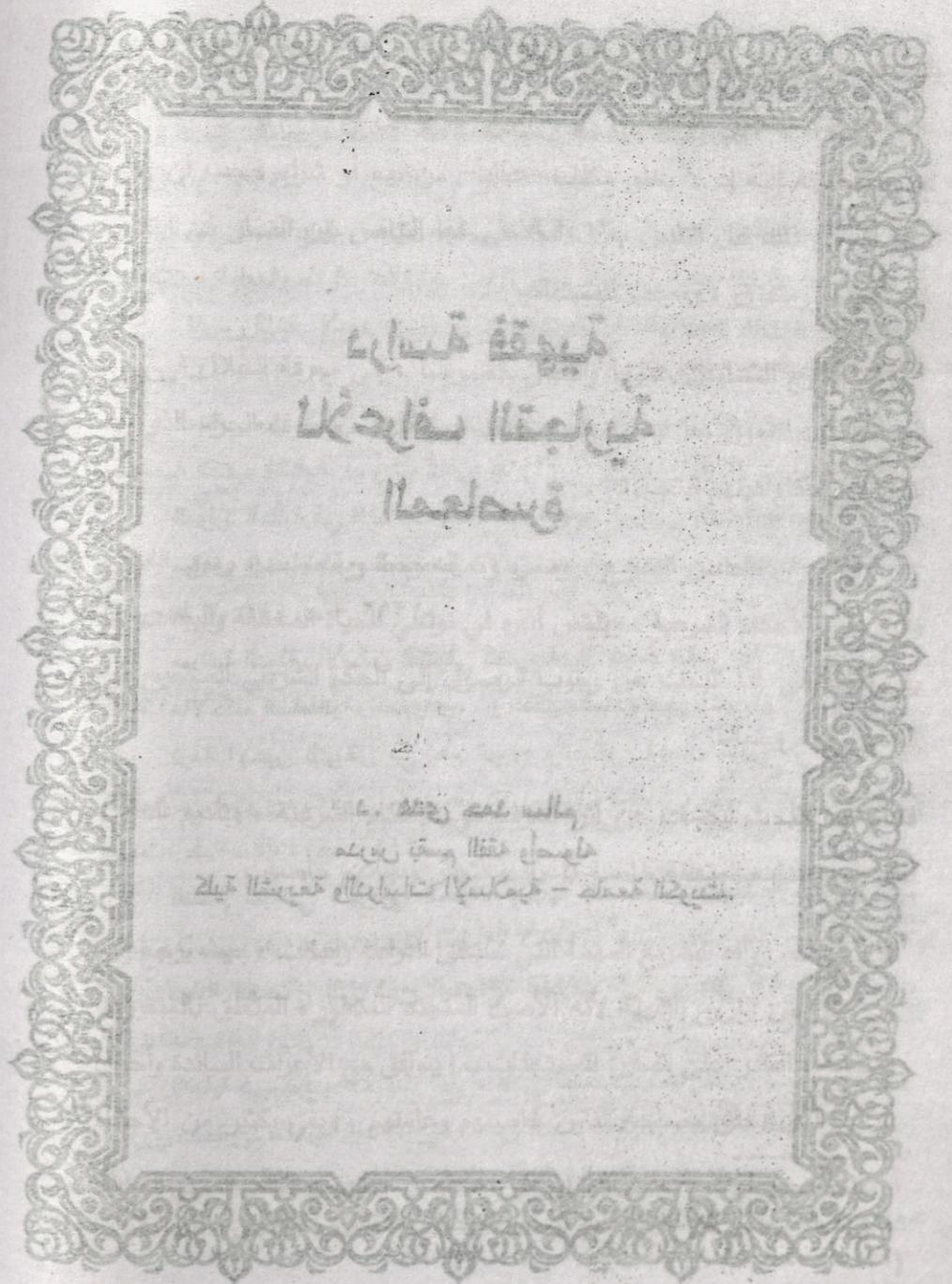
ملخص البحث :

marketplace

يهدف البحث إلى إظهار القيمة التشريعية للعرف باعتباره مصدرا خصباً قادراً على استيعاب كل المستجدات في المعاملات التجارية المعاصرة ، والتي دفعت التجار إلى التنافس المستمر في إيجاد حوافز تشجيعية لإمكان تحسين مواقعهم في السوق ، ووظفت العرف باعتباره مصدراً من مصادر التشريع لبيان حكم هذه الحوافز ، فاخترت ثلاث صور من الحوافز التي تنتشر في السوق التجاري .

ولبيان ذلك استخدمت الأسلوب الوصفي التحليلي.

ومن أهم نتائج هذا البحث: أن هذا الأصل الكبير من أعظم أسباب خلود الشريعة ومرونتها وقبولها للحكم في كل أمور الحياة المتجددة ، يمد الفقهاء والمفتين بأحكام مناسبة لعصرهم ، ويرشدهم إلى مقاصد الناس في تصرفاتهم. الكلمات المفتاحية : العرف، السوق التجاري ، الميزة التنافسية ، الحوافز التشجيعية، الفقه الإسلامي.



ثبوتة قسما
في اجتمعا سواق
قسطلما

والله اعلم
بما
شبهه

:Abstract

The research aims at showing legislative value of mores, considering it a rich source that is able to accommodate every new development of modern commercial transactions, that led businessmen to continuous competition to find motives in order to be the best in the marketplace. Three popular models of those competitive acts were elaborated in this research, considering mores a legislative source to better explain the verdict of these motives. To demonstrate that, the researcher used descriptive and analytic methodology, emphasize the flexibility of Islam on adapting with every generation and era, and its infinite validity.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(رَبَّنَا آتِنَا مِنْ لَدُنْكَ رِزْقًا وَهَيِّئْ لَنَا مِنْ أَمْرِنَا رَشَدًا) ١

دراسة فقهية

للأعراف التجارية المعاصرة

المقدمة

الحمد لله على إحسانه والشكر له على توفيقه وامتنانه، والصلاة والسلام على عبده ورسوله الداعي إلى رضوانه، سيدنا محمد ٢ وعلى آله وأتباعه.

يفخر الفقه الإسلامي بمصادره التشريعية المرنة وخصوبتها وقدرتها على استيعاب كل ما ينتج العصر الحديث، الذي يشهد تطوراً سريعاً انعكس على نواحي الحياة الاجتماعية والاقتصادية، وعلى كل ما استجد من عقود استحدثها الناس لمواكبة متطلبات العصر، ولتلبية حاجاتهم المستجدة، ويعتبر العرف أحد أبرز الأدلة - المختلف فيها بين الأصوليين - والتي يعول عليها في فهم وتفسير دلالات النص للوصول إلى الحكم الشرعي، غير أن متعاطي البيع والشراء من مرتادي السوق يتعرضون لأحكام كثيرة بسبب تنافس التجار في إيجاد حوافز لإمكان تحسين موقعهم في السوق، ولتشجيع الناس على التسوق والشراء من متاجرهم أدت إلى تحريك السوق التجاري بمعاملات متعددة، نتعامل بها يومياً وبشكل متكرر وتركت إلى جانب ذلك مجالاً واسعاً للاجتهاد في التفاصيل.

إلا أن المنافسة قد تتعدى حدودها الطبيعية لتتحول إلى عمل غير مشروع عندما

١ سورة الكهف آية ١٠.

يلجأ البعض إلى وسائل تتنافى مع أعراف التجار ، يقول العلامة المالكي أبي
عبدالله محمد الشهير بالحطاب: "باب البيع مما يتعين الاهتمام بمعرفة أحكامه
لعموم الحاجة إليه إذ لا يخلو مكلف - غالباً - من بيع أو شراء فيجب أن يعلم
حكم الله في ذلك قبل التلبس به"^١. استدعى هذا التنافس بين التجار في ابتكار
كل جديد ، ومشوق ، ومرغب للمستهلكين .

فما أحوج المسلمين عموماً والتجار خصوصاً ، إلى معرفة الحلال في هذه
المعاملات فينتفعون بما فيه مصلحة حقيقية لهم منها ، ومعرفة الحرام الذي لا
يتفق مع أحكام دينهم فيتجنبونه .

وإن بيان محاسن التشريع ، وسموه وكماله وخصوبة مصادره ودور العرف
وأثره على الأحكام الشرعية ، وتلمس آثاره في نواحي الحياة المختلفة والبيئات ، لا
يقل أهمية في هذا البحث عن وجوب الوصول إلى الحكم الشرعي الصحيح في
الصور المعروضة .

فجاء هذا البحث ليكشف عن أثر العرف في الأحكام الشرعية ، وتقديم الحلول
لكل المستجدات المتعلقة خاصة بأعراف التجار وبيئاتهم خاصة .

فالعرف أحد روافد التشريع المهمة التي تستحق الدراسة والبحث ، حيث يرجع إليه
في كثير من الفروع الفقهية لأنه الأصل المتجدد المتطور ، المتعلق بالمتغيرات
الدينيوية ، القادر على مسايرة المستجدات بما يتوافق مع الأعراف السائدة وأحوال
الناس الذي يحقق مصلحة الناس خاصتهم وعامتهم ، ويفي بكثير من الأحكام

١ مواهب الجليل في شرح مختصر الخليل م ١/٥ ، لمحمد بن عبدالرحمن المالكي المغربي الحطاب ،
تحقيق : محمد يحيى بن محمد الأمين بن أبوه الموسوي الشنقيطي ، ط/الأولى ، دار الرضوان ،
(١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م) .

الشرعية الخاضعة لظروف الناس واختلاف بيئاتهم . فإن غالب الأمثلة الفقهية
التي ذكرها الفقهاء في كتبهم هي أمثلة للأعراف الواقعة في زمنهم وعصرهم ،
وقد تطور السوق المعاصر تطوراً سريعاً وحفل بالكثير من المعاملات المستجدة
التي لم يتحدث عنها علماءنا رحمهم الله .

فجاء هذا البحث ليسلط الضوء على بعض المعاملات المستجدة في أعراف
التجار ، نؤكد على أهمية العرف في مسايرة الظروف التاريخية والاجتماعية
والاقتصادية في البيئات المختلفة .

وفي هذا البحث سأعرض ثلاث صور من المعاملات التي تنتشر في السوق
التجاري ، وهي عبارة : البضاعة المباعة ترد وتستبدل خلال أربعة عشر يوماً ،
والصورة الثانية : الشراء بجمع النقاط ، والصورة الثالثة : اشتر قطعتين واحصل
على الثالثة مجاناً .
أهمية الموضوع :

الكشف عن أثر العرف في اجتهادات العلماء المعاصرين للحوادث المستجدة
وبالتحديد في باب المعاملات التجارية المتعلقة بترويج وتبادل السلع التي تزداد
تطوراً وشيوعاً وتمارس على نطاق واسع في محيط التعامل بين المشتغلين بأمور
التجارة والتي يمارسونها يوميًا وبشكل متكرر ، من خلال بعض المسائل .
الهدف من البحث :

١ - خدمة عامة للمسلمين للتعرف على صور من العقود المستجدة وأحكامها ،
جهل كثير من الناس حكم هذه المسائل ومستنداتها الشرعي .

٢- بيان عمق وأصالة التشريع الإسلامي ، وصلاحيته لكل زمان ومكان ، وقدرته على استيعاب الحاضر ، ومسايرة المتجدد ، وكماله وقدرته على البقاء في خضم التغيرات.

٣- إظهار القيمة التشريعية للعرف باعتباره مصدراً مرناً من مصادر التشريع ، في التوسعة على الناس ، بتحقيق مطالب النفس البشرية بتشريع ما يصلح لها ، مع تعقد الحياة الحديثة ، وتطور أساليب التعامل التجاري .

الدراسات السابقة :

احتل العرف مكانة بارزة في المباحث الفقهية والأصولية قديماً وحديثاً ، بوصفه دليلاً من الأدلة التبعية المختلف فيها ، كما تناولتها المباحث الفقهية في القواعد المبتناه على اعتبار الشارع للعرف والتفريعات عليه ، وقد اتجهت أغلب الدراسات المعاصرة إلى توظيف العرف في فروع الفقه المختلفة في باب المعاملات المالية والأحوال الشخصية مثل: أثر العرف وتطبيقاته المعاصرة في فقه المعاملات المالية ، د. عادل بن عبدالقادر قوته قسم الدراسات المالية ، كلية الآداب جامعة الملك عبدالعزيز - جدة ، ط/ الأولى ١٤٢٨ هـ - ٢٠٠٧ م .

كما نحت بعض الدراسات المعاصرة منحى المقارنة بين العرف في الشريعة والقانون مثل : العرف وأثره في الشريعة والقانون ، الباحث أحمد سير المياري ، رسالة ماجستير من المعهد العالي للقضاء عام ١٣٩٢ هـ .

وقد أفرد البعض موضوع العرف في دراسات مستقلة تأصيلاً وتفريعاً لما كتبه العلماء السابقون ، مثل كتاب : العرف والعادة في رأي الفقهاء ، أحمد فهمي أبو سنة رسالة دكتوراة من جامعة الأزهر ١٩٧٦ م ، دار البصائر - القاهرة . وهو

من أنفس الكتب وأكبرها فائدة ، حيث وضع المؤلف أسساً علمية أصولية مفيدة .

كما تناول الأصوليون في السابق موضوع العرف ضمن مباحث التخصيص كذلك مثل : مجموع رسائل ابن عابدين ، رسالة نشر العرف في بناء بعض الأحكام على العرف .

أما ما يتعلق بالدراسات التي تحدثت عن المسابقات والوسائل التي يستخدمها التجار في سبيل تحفيز المشتريين على التسوق والشراء ، فهي عدة ، أذكر منها :

١- أحكام برنامج الولاء دراسة فقهية تطبيقية على برنامج نادي المكافآت ، إعداد : د. فهد بن عبد العزيز الداود ، مجلة الجمعية الفقهية السعودية - السعودية ، ٢٠١٧ م .

٢- الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي ، الدكتور خالد المصلح ، ط/ الثانية دار ابن الجوزي ، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م .

وهذه الدراسات لم تتناول أثر العرف على التطبيقات الثلاث التي ذكرتها في بحثي مما يبين أهمية هذه الدراسة التي نحن بصنددها ، والتي خصصتها للعرف التجاري .

منهج البحث :

١- المنهج الوصفي التحليلي : في نقل التعريف والأوصاف لعناصر الموضوع الأساسية .

٢- المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن وذلك بجمع أقوال الفقهاء في كل مسألة لها صلة بالموضوع من مصادرها الأصلية .

خطة البحث :

يشتمل البحث على المقدمة السابقة ، ومبحثين وخاتمة ، على النحو التالي :

المبحث الأول : في التعريف بالعرف ، والألفاظ ذات الصلة ، وبيان أقسامه ، وحجبيته ، وفيه ثلاثة مطالب :

المطلب الأول : تعريف العرف لغة واصطلاحاً ، والألفاظ ذات الصلة .

المطلب الثاني : بيان أقسامه .

المطلب الثالث : حجية العرف .

المبحث الثاني : في الحوافز التشجيعية ، وفيه مطلبان :

المطلب الأول : البضاعة المباعة ترد وتستبدل خلال أربعة عشر يوماً ، وفيه ثلاثة فروع :

الفرع الأول : تعريف خيار الشرط .

الفرع الثاني : الغرض من تشريع الخيار .

الفرع الثالث : مدة الخيار .

المطلب الثاني : الهدايا التشجيعية ، وفيه مسألتان :

المسألة الأولى : الشراء بجمع النقاط .

المسألة الثانية : اشتر قطعتين واحصل على الثالثة مجاناً .

الخاتمة : اشتملت على أهم نتائج البحث .

وأسأل الله تعالى أن يرزقني الفهم لدينه وشريعته ويوفقني في تحقيق هذه الغاية ، دون خلل أو تقصير حتى يكون هذا البحث مفيداً لكل من يطلع عليه . وأن يجعل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم هو ولي ذلك والقادر عليه ، وصل اللهم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً .

المطلب الثاني : تعريف العرف لغة واصطلاحاً ، والألفاظ ذات الصلة .

المطلب الثاني : بيان أقسامه .

المطلب الثالث : حجية العرف .

المبحث الثاني : في الحوافز التشجيعية ، وفيه مطلبان :

المطلب الأول : البضاعة المباعة ترد وتستبدل خلال أربعة عشر يوماً ، وفيه ثلاثة فروع :

الفرع الأول : تعريف خيار الشرط .

الفرع الثاني : الغرض من تشريع الخيار .

المبحث الأول : تعريف العرف وبيان أقسامه وحجبيته:

وفيه ثلاثة مطالب :

المطلب الأول: تعريف العرف لغة واصطلاحاً ، والألفاظ ذات الصلة:

١- تعريف العرف .

العرف : بضم العين ، وسكون الراء يطلق على معان كثيرة تدل على أمرين :

الأول : تتابع الشيء متصلًا ببعضه ببعض كقولهم : "طار القطا عرفاً" أي

بعضها خلف بعض ، وجاء القوم عرفاً ، أي بعضهم خلف بعض .^١

الثاني: المعروف الذي تسكن النفوس إليه .ومنه قولهم أولاه عرفاً ، أي معروفاً .

ويسمى العرف معروفاً ، لأن النفوس تسكن إليه .^٢

اصطلاحاً :- عبارة عما يستقر في النفوس من الأمور المتكررة المقبولة عند

الطبائع السليمة .^٣

وقيل هو :- ما استقر في النفوس عليه بشهادة العقول وتلقته الطبائع السليمة

بالقبول .^٤

١ المعجم الوسيط ، مجموعة من المؤلفين ٢ / ٥٩٥ ، ط/ الثانية . معجم مقاييس اللغة ٤ / ٢٨١ ،

لأبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا ، تحقيق : عبدالسلام محمد هارون ، دار الجيل - بيروت .

٢ معجم مقاييس اللغة ٤ / ٢٨١ .

٣ الأشباه والنظائر ، زين العابدين إبراهيم بن نجيم ، ص ٩٢ ، لبنان - بيروت .

٤ التعريفات ، محمد بن علي نور الجرجاني ٢ / ١٢٥ ، تحقيق : محمد صديق المنشاوي ، دار

الفضيلة القاهرة ، (د.ت).

الألفاظ ذات الصلة : بعض ترميق ، زيتع نزلها طارحاً حيا ، وبقية من الألفاظ ذات الصلة

أ- العادة : لغة : الدين يعاد إليه ، سميت بذلك ؛ لأن صاحبها يعاودها أي

يرجع إليها مرة بعد أخرى وعودته كذا فاعتاده وتعوده أي صيرته له عادة .^١

اصطلاحاً : عادة جمهور قوم في قول أو عمل .^٢

ب- الاستحسان : لغة : (الحسن) أجاد إذا فعل الجيد ، و(أحسن) الشيء

عرفته وأتقنته .^٣

اصطلاحاً : عدول المجتهد عن الحكم في مسألة بحكم نظائرها إلى حكم آخر ،

لدليل خاص اقتضى هذا العدول في نظره ، سواء كان هذا الدليل نصاً أو

إجماعاً أو ضرورة ، أو عرفاً أو مصلحة أو قياساً خفياً ، أو غيرها ، وسواء

كان حكم النظائر ثابتاً بدليل عام أو قاعدة فقهية أو قياساً ظاهراً جلياً .

المطلب الثاني : أقسام العرف :

أولاً : باعتبار استعماله ينقسم إلى قسمين :

١- العرف القولي : هو أن تكون عادة أهل العرف يستعملون اللفظ في معنى

معين ، ولم يكن ذلك لغة .^٤ كاستعمال لفظ الدرهم بمعنى النقود الرانجة في

البلد مهما كان نوعه ، وقيمتها ، حتى الورق النقدي اليوم ، مع أن الأصل في

١ المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي ، ٢ / ٤٣٦ ، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ،

المكتبة العلمية - بيروت ، (د.ت) .

٢ المدخل الفقهي العام ، مصطفى أحمد الزرقا ، ١ / ١٤١ ، دارالقلم - دمشق ، ط/ الثانية ،

(١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م) .

٣ المصباح المنير ١ / ١٣٦ .

٤ أصول الفقه الإسلامي ، ص ١٤٥ ، للدكتور زكي الدين شعبان ، دار نافع للطباعة والنشر (د.ت) .

٥ الفروق أنوار البروق في أنواع الفروق ، ١ / ٣١٢ ، شهاب الدين أبي العباس أحمد بن إدريس

القرافي ، ضبطه : خليل منصور ، دار الكتب العلمية - بيروت ، ط/ الأولى ، ١٤١٨هـ - ١٩٩٨م .

الدرهم إنه نقد فضي مسكوك بوزن معين ، وقيمة محدودة .^١

٢- العرف العملي : هو اعتياد الناس على شيئاً من الأفعال العادية أو المعاملات المدنية، كاعتيادهم تقسيط الأجور السنوية للعقارات إلى أقساط معدودة .^٢

ثانياً : باعتبار شيوعه وخصوصه ينقسم إلى قسمين : العرف العام : العرف الخاص

١- العرف العام : الذي يكون فاشياً في جميع البلاد بين جميع الناس في أمر من الأمور، وذلك كعقد الاستصناع ، فإن الناس قد تعاملوا به ، في كثير من الحاجات واللوازم من أحذية وألبسة وأدوات وغيرها .^٣

٢- العرف الخاص : هو الذي يتعارفه أهل بلد معين ، أو طائفة معينة من الناس، ومثاله : تعارف التجار ما يكون عيباً ينقص به ثمن البضاعة المباعة ، أو لا يعد عيباً .^٤

وهذا العرف متنوع كثير متجدد ، لا تحصى صورته ولا تقف عند حد ، لأن مصالح الناس وحاجاتهم متجددة متطورة ، وهذا النوع هو الذي سيدور عليه

محور حديثنا في هذا البحث الذي خصصت الحديث عنه للعرف التجاري .^٥

إن الكلام عن العرف التجاري يقتضي أن تبين تعريفه ، وأركانته التي نستقيها من ذلك التعريف :

تعريف العرف التجاري :

١ المدخل الفقهي ٢ / ٨٧٥ .

٢ المدخل الفقهي ٢ / ٨٧٧ .

٣ المدخل الفقهي ٢ / ٨٧٨ .

٤ أصول الفقه الإسلامي ص ١٥٧ .

هو مجموعة من القواعد القانونية غير المكتوبة التي استقر العمل بها بين طائفة معينة من الناس (وهم التجار) حتى صارت مصدراً رسمياً ملزماً ويطبق في حالة عدم وجود التشريع الذي يحكم المسألة المعروضة ، وفي حالات خاصة تكون هذه القواعد هي الواجبة التطبيق حتى مع وجود النص التشريعي .^٦

أركان العرف التجاري :

أولاً : الركن المادي : ويعني نشوء عادة قانونية ، وهذا يتطلب توافر الشروط الآتية :

١- تعلق العادة بالعلاقات القانونية القائمة بين التجار وقيامها في دائرة معاملاتهم .

٢- عموم وشمولية العادة فيجب أن تشمل التجار بمجملهم فلا تقتصر على طائفة معينة منهم وتكون عامة بالنسبة للموطن التجاري الذي ظهرت فيه وبالنسبة إلى نوع النشاط الذي يمارسه التاجر .

٣- مرور زمن طويل نشوء العادة وإطراد العمل بها ، مما يؤكد عمومها

وثباتها ، ويخضع تقدير عمر العادة إلى قاضي الموضوع وبحسب طبيعة المعاملات التي تنشأ بها هذه العادة .

٤- إتباع العادة بصورة معتادة ومستمرة من قبل التجار فتنتشر في الوسط التجاري باستقرار وانتظام بحيث لا تعتمد لفترة ثم ينتهي وجودها .^٧

٥- علم الوسط التجاري ككل بموضوع العادة واستقرارها .

٦- ينبغي من حيث الأصل أن لا تعارض العادة قاعدة قانونية أمرة إلا أن

١ القانون البحري ، جمال الدين عوض ، ص ٧٨ ، القاهرة : دار النهضة ١٩٨٧ م .

القاعدة العرفية محلية أم مهنية قد تبدو أكثر ملائمة في التطبيق من النص التشريعي فيصوغ المشرع النص ، ولكنه يقر للقاعدة العرفية بالأفضلية في التطبيق عند التعارض .

٧- ينبغي ألا تخالف العادة النظام العام أو الآداب العامة، وفي الحقيقة هذا الشرط يرتبط بما سبقه إذ من غير الممكن القول باستقرار عادة مخالفة للنظام أو الآداب سواء كانت محلية أم مهنية^١.

ثانياً: الركن المعنوي :

وهو يعني توافر عنصر الإلزام في العادة ، وهو ما يصطلح على تسميته ركن الاعتقاد بلزوم العادة وهو ما يميز العادة الاتفاقية عن العرف باعتبار هذه العادة قانونية تقترن بجزء مادي تفرضه السلطة العامة عند مخالفتها ، فإذا ما استقر هذا الشعور لدى الأفراد بصورة قديمة وثابتة ، فإنه يصبح بعد ذلك قاعدة قانونية ملزمة للأفراد وواجبة الاحترام شأنها في ذلك شأن القاعدة التشريعية^٢.

ثالثاً: باعتبار موافقته ومخالفته للشرع ينقسم إلى قسمين:

١- العرف الصحيح : ما تعارفه الناس ، ولا يخالف دليلاً شرعياً ، ولا يحل محرماً ولا يبطل واجباً^٣ . كتعارف الناس عقد الاستصناع .

١ المدخل لدراسة القانون، ص ١٤٠، د. عبد الباقي البكري ، زهير البشير، الموصل: مطبعة التطعيم العالي ، ١٩٨٩م.

٢ عبد الطائي رغد فوزي ، إشكالية تطبيق العرف التجاري ، مجلة الفري للعلوم الاقتصادية والتجارية ، ص ١٩٦ ، جامعة الكوفة .

<https://www.iasj.net/iasj?func=article&aid=632118>

٣ علم أصول الفقه ، ص ٨٩ ، للشيخ عبد الوهاب خلاف ، ط/المناسبة عشر ، دار القلم - الكويت (١٤١١هـ - ١٩٩٠م).

٢- العرف الفاسد: وهو ما تعارفه الناس ، ولكن يخالف الشرع أو يحل المحرم أو يبطل الواجب، كتعارفهم ببعض العقود الربوية ، أو العادات المستكثرة .

المطلب الثالث : حجية العرف :

أولاً : القرآن الكريم :

١- قوله تعالى : ﴿خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ﴾ . [سورة الأعراف ١٩٩] .

وجه الدلالة : أن الله أمر نبيه بالعرف ، وهو ما تعارفه الناس وجزت عليه عاداتهم في تعاملاتهم. وقد أشار القرطبي إلى ذلك ، فالعرف والمعروف والعارفة كل خصلة حسنة ترتضيها العقول وتطمئن إليها النفوس^١. ويقول القرطبي : كل ما شهدت به العادة قضى به لظاهر هذه الآية إلا أن يكون هناك بينة^٢.

٢- قوله تعالى : ﴿لِيُنْفِقَ ذُو سَعَةٍ مِّن سَعَتِهِ وَمَن قَدِرَ عَلَيْهِ رِزْقُهُ فَلْيُنْفِقْ مِمَّا آتَاهُ اللَّهُ﴾ [سورة الطلاق ٧] .

وجه الدلالة :

إن النفقة ليست مقدرة شرعاً ، وإنما تنقذ عادة بحسب الحالة من المنفق والحالة

١ المرجع السابق

٢ أبي عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري ، الجامع لأحكام القرآن، (بيروت : دار إحياء التراث العربي، ١٩٦٥م)، ج: ٧، ص: ٣٤٦ .

٣ الفروق ٣/ ٢٧٦ .

من المنفق عليه ، فتقدر بالاجتهاد على مجرى العادة^١ .
ثانياً: السنة النبوية :

١- حديث عائشة رضي الله عنها أن هند بنت عتبة قالت : « يا رسول الله إن أبا سفيان رجل شحيح وليس يعطيني ما يكفيني وولدي إلا ما أخذت منه وهو لا يعلم
فقال: خذي ما يكفيك وولدك بالمعروف»^٢.

وجه الدلالة : أن الرسول ﷺ ردها إلى المعروف وهو ما عرف أنه يكفيها من الطعام وغيره عرفاً ، إن هذه العبارة فيها تصريح ودلالة على اعتبار العرف في التشريع فيما جاء من الأحكام مطلقاً لم يفصل ،
وقال النووي في هذا الحديث . فوائد وذكر منها : اعتماد العرف في الأمور التي ليس فيها تحديد شرعي^٣.

٢- عن أبي حميد بن عبدالرحمن أن أبا هريرة ؓ قال : " بعثني أبو بكر ؓ في تلك الحجة في المؤننين بعثهم يوم النحر يؤذنون بمنى أن لا يحج بعد العام مشرك ، ولا يطوف بالبيت عريان . قال حميد : ثم أردف النبي ﷺ بعلي

١ أبو بكر محمد بن عبدالله بن العربي، أحكام القرآن، تحقيق : علي محمد البجاوي ، (بيروت : دار المعرفة) ، ج : ٤ ، ص : ١٨٤١ .
٢ صحيح البخاري : كتاب النفقات ، باب إذا لم ينفق الرجل فللمرأة أن تأخذ بغير علمه ما يكفيها وولدها بالمعروف ، ص ٤٦٣ ، رقم الحديث (٥٣٦٤) . للإمام الحافظ أبي عبدالله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة بن بردزبه البخاري ، بإشراف : صالح بن عبدالعزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، دار السلام للنشر - الرياض .
٣ محي الدين أبي زكريا الأنصاري ، شرح صحيح مسلم للنووي ، (١٣٤٧ هـ - ١٩٢٩ م) ، ط ١ الأولى ، ج : ٩ ، ص : ١٢ .

بن أبي طالب ؓ فأمره أن يؤذن ببراءة ، قال : أبو هريرة ؓ فأذن معنا علي في أهل منى يوم النحر ببراءة ، وأن لا يحج بعد العام مشرك ، ولا يطوف بالبيت عريان^٤ .

بالبيت عريان^٤ .

وجه الدلالة :

ما نقله ابن حجر في فتح الباري : « ولهذا قال العلماء أن الحكمة في إرسال علي بعد أبي بكر رضي الله عنهم أن عادة العرب جرت بأن لا ينقض العهد إلا من عقده أو من هو منه بسبيل من أهل بيته ، فأجرامهم في ذلك على عادتهم »^٥.

ثالثاً: الإجماع :

ورد اعتبار العرف عند الفقهاء عند إصدار الأحكام الشرعية لبعض المعاملات المبنية على العرف بالإجماع ، وبنوا عليه كثيراً من الأحكام ، ومما يوضح ذلك قول الكاساني : بشأن الاستصناع : « وأما جوازه فالقياس ألا يجوز ؛ لأنه بيع مالم يس عند الإنسان ... ورخص في السلم ، ويجوز استحساناً لإجماع الناس على ذلك ، لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير تكبر^٦ .

فالحجبة هنا لتعامل الناس الذين منهم المجتهدون أهل الإجماع .

١ صحيح البخاري : كتاب التفسير ، باب وأذن من الله وزسوله إلى الناس يؤم الحج الأكبر أن الله بريء من المشركين وزسولة فإن ثبتتم فهو خير لكم وإن توليتم فاعلموا أنكُم غير معجزى الله وبشرك الذين كفروا بآيات أليم . (رقم الحديث ٤٦٥٦) .
٢ أحمد بن حجر الصقلاني ، فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ضبط : محمد فؤاد عبد الباقي ، ومحب الدين الخطيب ، (بيروت : دار المعرفة) ، ج : ٨ ، ص : ٣٢١ .
٣ الإمام علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني ، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ، تحقيق : علي محمد معوض ، وعادل أحمد عبد الموجود ، (بيروت : دارالكتب العلمية ٢٠٠٣ هـ - ١٤٢٤ م) ، ط ١ الثانية ، ج : ٦ ، ص : ٨٥ .

لقد ثبت أصل العرف وقيام تحكيمه والرجوع إليه لدى الفقهاء في مدوناتهم
الفقهية، في أبواب الفقه المختلفة :

عند الحنفية :

يقول فقهاء الأحناف : «على أن الثابت بالعرف ثابت بدليل شرعي»^١.

«تعامل الناس من غير نكير - أصل في الشرع»^٢.

«إن في النزوع عن العادة الظاهرة حرجاً بيناً»^٣.

عند المالكية :

قال الشاطبي : العوائد الجارية ضرورية الاعتبار شرعاً ، إذا كانت شرعية في أصلها

أو غير شرعية ، أي سواء كانت مقررة بالدليل شرعاً أمراً أو نهياً ، أم لا^٤ .

قال القرافي : فمهما تجدد في العرف اعتبره ، ومهما سقط أسقطه ، ولا تجدد على

المسطور في الكتب طول عمره^٥ .

عند الشافعية :

وقد ذكر ابن حجر في فتح الباري : إنما انكروا العمل بالعرف ، إذا عارض النص

الشرعي أو لم يرشد النص الشرعي إليه^٦ .

١ محمد أمين بن عابدين ، مجموع رسائل بن عابدين ، ج: ٢ ، ص: ١١٥ .

٢ شمس الدين محمد بن أحمد السرخسي ، المبسوط ، (بيروت: دار المعرفة ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م

، ج: ١٣ ، ص: ٧٧ .

٣ المبسوط ١٣ / ١٤ .

٤ أبي إسحاق إبراهيم بن موسى الشاطبي ، الموافقات في أصول الشريعة تعليق عبدالله دراز ،

وتصحيح محمد عبدالله دراز ، (مصر: المكتبة التجارية ، ١٣٩٥هـ - ١٩٧٥م) ، ج: ٢ ، ص: ٢٨٦ .

٥ الفروق ١ / ٢٢٢ .

٦ فتح الباري شرح صحيح البخاري ٥١٠ / ٩ .

وقال الإمام الجويني: « يجب الاعتراف بفهم العرف ، وليعلم الناظر أن كل حكم
يتلقى عن لفظ في تعامل الخلق ، وللناس في ذلك القبيل من التعامل عرف فلن
يحيط بسر ذلك الحكم من لم يحط بمجاري العرف ؛ فإن الألفاظ المطلقة في كل
صنف من المعاملة - محمولة بين أهلها على العرف»^١ .

عند الحنابلة:

قال ابن قدامة: «إن الله أحل البيع ، ولم يبين كيفيته، فوجب الرجوع فيه إلى

العرف»^٢ . ومما ورد عند الحنابلة مما يدل على اعتبارهم لهذا الدليل الشرعي قول

ابن النجار الفتوحى : من أدلة الفقه أيضاً تحكيم العادة ، ومعنى قول الفقهاء أن

العادة محكمة أي معمول بها شرعاً .

«كل ما تكرر من لفظ (المعروف) في القرآن فالمراد به ما يتعارفه الناس في ذلك

الوقت من مثل ذلك الأمر» . وقال ضابطه : « كل فعل رتب عليه الحكم ولا

ضابط له في الشرع ولا في اللغة»^٣ .

المبحث الثاني : الحوافز التشجيعية : وفيه مطلبان :

ساهمت التطورات التقنية التي يشهدها السوق التجاري في تغيير نمط

التبائع في الأسواق التجارية ، مما أدى إلى تنافس التجار لاستقطاب المتسوقين

بطرق كثيرة منها ابتكار أساليب جديدة في ترويج سلعهم في البيع والتسويق

١ فقه إمام الحرمين عبدالملك بن عبدالله الجويني ، تحقيق : عبدالعظيم الديب ، (دار إحياء التراث

الإسلامي ، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م) ، ط/ الأولى ، ص: ٣١٢ ، فقرة ٣٧٥ .

٢ عبدالله ابن محمد بن أحمد بن محمد بن قدامة ، المغني ، تصحيح محمد خليل هراس ، (القاهرة

: مكتبة ابن تيمية) ج: ٣ ، ص: ٥٦١ .

٣ محمد بن أحمد عبدالعزیز الفتوحى ابن النجار ، شرح الكوكب المنير المسمى بمختصر التحرير

، تحقيق الدكتور محمد الزحيلي ، والدكتور محمد تزيه حماد ، (جامعة أم القرى : مكة مركز البحث

العلمي وإحياء التراث الإسلامي ، ١٤٠٠-١٤٠٨) ، ط/ الأولى ، ج: ٤ ، ص: ٤٤٨ .

ترغب المتسوقين بالشراء، كي تتمكن من الريادة في أداء أعمالها وتتمكن من بناء الميزة التنافسية، بما يجعلها قادرة على البقاء والاستمرار والنمو، وهي كثيرة ولكن من أبرز تلك الوسائل تمديد فترة الخيار والتروي والهدايا التشجيعية المصاحبة لعملية الشراء.

لذلك سأتناول ثلاث صور من الحوافز التشجيعية الحديثة في المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: تمديد فترة الخيار والتروي:

البضاعة المباعة ترد وتستبدل خلال أربعة عشر يوماً

دأبت بعض المحلات التجارية على كتابة عبارة (البضاعة المباعة ترد

وتستبدل خلال أربعة عشر يوماً) وذلك على هامش الفاتورة التي يسلم أصلها

للمشتري، وقد وردت هذه العبارة في اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك

٢٠١٤ / ٣٩ ، فقد نصت المادة ٢٤ على التالي: « يحق للمستهلك استبدال

السلع أو ردها واسترجاع قيمتها المدفوعة وذلك خلال مدة أربعة عشر يوماً من

تاريخ الشراء ما لم يتضمن شرط الضمان المعلن من التاجر أو يقضي العرف

بمدة أطول»^١

ما الحكم الفقهي لهذه العبارة؟ هل هذا البيع صحيح؟ وهل هذه المدة بعينها

لها أصل شرعي تستند عليه؟

قبل الإجابة على هذه الأسئلة، حري بنا أن نستعرض مقدّمة تتعلق

بالببيع يحتاج إليها البائع والمشتري على حد سواء لإتمام هذا العقد، وتخفيفاً من

١ الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة والصناعة، (الفصل السادس، ضوابط استبدال السلعة

وإعادتها، المادة ٢٤). <https://www.moci.gov.kw/DynamicPage.aspx?id=179>

٢٠١٩ / ٧ / ٢٨،

مغبة الإخلال بالعقد منذ البداية، ولتتقية التراضي من الشوائب، فشرع الله عدة خيارات للمتعاقدين رفقاً بهم ودفعاً للضرر عنهم، وتحقيقاً لمصالحهم التجارية والمعيشية، فكان خيار الشرط واحداً من هذه الخيارات لعلاج التسرع والاندفاع أمام مقررات السلعة، وتمكيناً من الرضا والاحتياط لهما ليكون البيعان على بينة تامة، ومعرفة صحيحة.

الفرع الأول: تعريف خيار الشرط:

١- **الخيار:**

لغة: اسم مصدر من اختار يختار اختياراً، ومعناه طلب خير الأمرين^١.

اصطلاحاً: القصد إلى أمر متردد بين الوجود والعدم داخل في قدرة الفاعل

بترجيح أحد الجانبين على الآخر^٢.

والمراد به هنا هو اختيار العاقد إمضاء العقد أو فسخه^٣.

٢- **الشرط:**

لغة: مصدر شرط، وهو إلزام الشيء والتزامه في البيع ونحوه، وجمعه شروط.

والشرط: العلامة، ومنه قوله تعالى: (فَهَلْ يَنْظُرُونَ إِلَّا السَّاعَةَ أَنْ تَأْتِيَهُمْ بَغْتَةً

فَقَدْ جَاءَ أَشْرَاطُهَا [سورة محمد ١٨] .

١ ابن منظور الأفرنجي، لسان العرب مادة (خير). بر المعارف.

٢ سعد الدين التفتازاني، شرح التلويح على التوضيح لمتن التتقيح في أصول الفقه، (القاهرة: مكتبة محمد علي صبيح وأولاده)، ج: ٢، ص: ٣٩٠.

٣ أمي زكريا يحيى بن شرف النووي، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، شرح محمد

الشريبي الخطيب على متن المنهاج، (بيروت: دار المعرفة، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م)، ط/ الأولى،

ج: ٢، ص: ٤٣.

ما يلزم من عدمه العدم ، ولا يلزم من وجوده وجود ولا عدم لذاته .
والمراد بخيار الشرط هنا : أن يشترط في العقد أو بعده الخيار لأحد المتعاقدين ،
أو كليهما أو لأجنبي في فسخ العقد و إرضائه .

الفرع الثاني : الغرض من تشريع الخيار :

- ١- تمحيص الإرادتين وتقوية عنصر التراضي من الشوائب ، توصلنا إلى دفع الضرر
- عن العاقد . قال ابن رشد : « الخيار يكون لوجهين : المشورة واختيار المبيع ، أو لأحد لوجهين » .

- ٢- وهناك ثمرة عملية أخرى لتحديد الغرض من الخيار ، دون تفرقة بين اقتصاره على المشورة أو الاختبار ، أو الجمع بينهما تلك هي أن أمد الخيار - وهو عند المالكية ملحوظ فيه العرف والعادة - شديد الارتباط بالغرض من الخيار ، قال ابن رشد : « فإذا كانت العلة في إجازة المبيع على الخيار حاجة الناس إلى المشورة فيه ، أو الاختبار فحده قدر ما يختبر فيه المبيع ، ويرتأى فيه ويستتبار ، على اختلاف أجناسه وإسراع التغيير إليه وإبطائه عنه.... فأمد الخيار في البيع إنما هو بقدر ما يحتاج إليه في الاختبار والارتياح مع مراعاة

١ قسم الإعداد الفني ، معجم المصطلحات الفقهية ، (وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، إدارة المخطوطات والمكتبات الإسلامية ، ١٤٣١هـ - ٢٠١٠م) ، ج: ٢ ، ص: ٣٥ .
٢ ابن عابدين ، رد المحتار على الدر لمختار ، (دار إحياء التراث العربي) ، ج: ٤ ، ص: ٤٦ .
٣ أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (الجد) ، المقدمات الممهدة ، تحقيق : سعيد أحمد أعراب ، (بيروت: دار الغرب الإسلامي ، ١٤٠٨-١٩٨٨م) ، ط/ الأولى ، ج: ٢ ، ص: ٨٦ .

إسراع التغيير إلى المبيع وإبطائه عنه ، خلافاً للشافعي وأبي حنيفة رحمهما الله في قولهما: أنه لا يجوز الخيار في شيء من الأشياء فوق ثلاث» .

الفرع الثالث : مدة الخيار :

اختلف الفقهاء في تحديد هذه المدة، ويمكن حصر الخلاف بينهما على النحو التالي :

الفريق الأول : أبوحنفية والشافعية :-

لا تزيد مدة الخيار على ثلاثة أيام لأنه نص الحديث ، ولأن الحاجة تتحقق بذلك غالباً ، فإذا زاد على ذلك بطل العقد عند الشافعية وقيده عند أبوحنفية .

الفريق الثاني : المالكية :-

يجوز الخيار بقدر ما تدعو إليه الحاجة نظراً لاختلاف المبيعات .

الفريق الثالث : الحنابلة والصاحبان :-

مدة الخيار بحسب الاتفاق بين المتعاقدين ولو زادت على ثلاثة أيام ؛ لأن الخيار مشروع للتروي والمشورة وقد لا تكفي لها هذي المدة ، والتحديد الوارد في الحديث قالوا إنه خاص بجان لأنه كان يكفي ذلك .

١ المقدمات لابن رشد ٨٧/٢-٨٨ .
٢ الإمام علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني ، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ، تحقيق : علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود ، (بيروت: دار الكتب العلمية ، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م) ، ط/ الثانية ، ج: ٥ ، ص: ١٧٤ . مغني المحتاج الشربيني ٦٣/٢ . الإمام أبي زكريا محي الدين بن شرف النووي ، المجموع شرح المذهب ، ويليهِ فتح العزيز للإمام أبي القاسم عبد الكريم بن محمد الراقعي ويليهِ تلخيص الحبير ، (دار الفكر) ، ج: ٩ ، ص: ١٨٩ .
٣ القاضي أبو الوليد بن محمد القرطبي (الحفيد) ، بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، (دار الفكر) ج: ٢ ، ص: ٢٥٨ . ابن حزم ، المحلى ، (بيروت: المكتبة التجارية الكبرى) ، ج: ٨ ، ص: ٨٥٨ .
٤ المغني ، ابن قدامة ٥٨٥/٣ ، بدائع الصنائع ١٥٧/٥ .

أدلة الفريق الأول :

أن حبان بن منقذ الأنصاري كان يعين في البياعات بسبب ضربة سيف أصابت رأسه فتقل بذلك نطقه وضعف إدراكه، فقال له رسول الله ﷺ: إذا بايعت فقل لا خلافة ، وفي رواية "ولي الخيار ثلاثة أيام".

وجه الدلالة :

أباح له النبي ﷺ أن يشترط الخيار وعلمه ماذا يقول .

ويقول ابن رشد محتجاً لهذا الفريق^٢ : « وأما عمدة من لم يجز الخيار إلا ثلاثاً ، فهو أن الأصل أن لا يجوز الخيار ، فلا يجوز منه إلا ما ورد فيه النص في حديث منقذ بن حبان ، أو حبان بن منقذ ، وذلك كسائر الرخص المستثناه من الأصول ، مثل استثناء العرايا^٣ من المزبنة^٤ وغير ذلك ، قالوا وقد جاء تحديد الخيار بالثلاث في حديث المصرة ، وهو قوله : من اشترى مصراً فهو بالخيار ثلاثة أيام^٥ . »

١ أخرجه البخاري باب ما يكره من الخداع في البيع ، ص ١٦٥ ، (رقم ٢١١٧) . الإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج النيسابوري ، صحيح مسلم بإشراف : صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، (الرياض : دار السلام للنشر) ، باب من يخدع في البيع ، ص ٩٤٢ ، (رقم الحديث ١٥٣٣) . الإمام أبي عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي ، سنن النسائي ، بإشراف : صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، (الرياض : دار السلام للنشر) ، باب الخديعة في البيع ص ٢٣٧٩ رقم الحديث ٤٤٨٩ .

٢ بداية المجتهد ٢ / ١٥٨ .

٣ العرايا : جمع عرية ، وهي النخلة يعريها صاحبها رجلاً محتاجاً ، فيجعل له ثمرها عاماً ، فيعروها أي يأتيها . (معجم المصطلحات الفقهية ، ١ / ١٧٧ .

٤ المزبنة : بيع الرطب على النخل بتمر مجذوذ ، مثل كيله خرصاً " أي ظناً وتقديراً " . (معجم المصطلحات الفقهية ١ / ١٨٠) .

٥ حديث المصرة : عن أبي هريرة قال : قال رسول الله ﷺ : " لا تصروا الإبل والغنم ، فمن ابتاعها بعد فإنه بخير النظرين بعد أن يحتلبها : إن شاء أمسك ، وإن شاء ردها وصاع تمر " . أخرجه البخاري في كتاب البيوع باب النهي للبايع أن لا يحفل بالإبل ، ص ١٦٧ ، رقم الحديث (٢١٤٨) وفي لفظ لمسلم : فهو بالخيار ثلاثة أيام . أخرجه مسلم في كتاب البيوع باب : حكم بيع المصرة ، ص ٩٤٠ رقم الحديث (١٥٢٤) .

المعقول : أن الخيار مناف لمقتضى العقد وقد جاز للحاجة ، فيقتصر على القليل منه ، وآخر القلة ثلاث .

المناقشة :

١- الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة ، ولا يحرم منها ويبطل إلا ما دل الشرع على تحريمه وإبطاله نصاً أو قياساً عند من يقول به .

٢- يقول بن تيمية رحمه الله تعالى : « من قال : هذا الشرط ينافي مقتضى العقد ، قيل له : أينافي مقتضى العقد المطلق ، أو مقتضى العقد مطلقاً ؟ فإن أراد الأول ، فكل شرط كذلك ، وإن أراد الثاني : لم يسلم له ، إنما المحذور أن ينافي مقصود العقد ، كاشتراط الطلاق في النكاح ، أو اشتراط الفسخ في العقد ، أما إذا اشترط ما يقصد بالعقد لم يناف مقصوده . »^٦

أدلة الفريق الثاني :

أن المفهوم من الاختيار هو اختبار المبيع ، وإذا كان ذلك كذلك وجب أن يكون ذلك

محدوداً بزمان إمكان اختبار المبيع وذلك يختلف بحسب كل مبيع .

وبما أن لهذا الاتجاه الفقهي تقديرات محددة بحسب الحاجات المعقود عليها فقد جرى تصنيفها لدى المالكية إلى زمر :

١ المجموع ٩ / ١٩٠ .

٢ عبد الرحمن بن محمد بن قاسم ، مجموع فتاوى بن تيمية ، (المملكة العربية المتحدة : إشراف وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م) ج : ٢٩ ، ص ١٣٢ .

٣ مجموع فتاوى بن تيمية ٢٩ / ١٣٧ .

٤ بداية المجتهد ٢ / ١٥٨ .

١- ليلة العقار : وأقصى مدته شهر ، وما ألحق به هو ستة أيام ، فأقصى المدة

التي يجوز مد الخيار إليها في العقار (٣٦) يوماً . وهناك اليومان الملحقان
بزمان الخيار وهما للتمكين من رد المبيع إذا كان حين انتهاء المدة (الشهر
والأيام الستة) بيد المشتري وهو يريد الفسخ ، والحكم عند المالكية أن يلزم المبيع
على من هو بيده عند انتهاء المدة دون فرق بين أن يكون الخيار له أو للعقد
الأخر ، فاليومان الملحقان هما لهذا الغرض (دفع اللزوم عن المشتري دون
إرادته). أما زمن الخيار للعقار فهو شهر وستة أيام .

٢- الرقيق : وأقصى مدته : أسبوع وما ألحق بذلك وهو ثلاثة أيام ، وثمة
يومان ملحقان بزمن الخيار لتمكين المشتري من رد المبيع حذراً من لزومه عليه
إذا انتهت المدة والمبيع بيده .

٣- الدواب : وتختلف المدة فيها بحسب المقصود من الخيار فيها ، فإن كان
الخيار لمعرفة قوتها وأكلها وسعرها فأقصى مدته ثلاثة أيام ، وإن كان خيار
الشرط متضمناً أنها للاختبار في البلد نفسه فالمدة يوم واحد وشبهه، وأما إن
كانت خارجة

فأقصى المدة بريد عند ابن القاسم ، وبريدان عند أشهب ، وقد ألحق بالثلاثة
الأيام يوم واحد لتمكين المشتري من رد المبيع ، كما سلف .

٤- بقية الأشياء : وتشمل الثياب والعروض والمثليات ، وأقصى المدة لها ثلاثة

١ البريد : ٤ فراسخ ، أو (٢٢١٧٦) م ، أو (٢٢،١٧٦) كم . وهبة بن مصطفى الزحيلي ، الفقه
الإسلامي وأدلته ، (سوريا: دار الفكر) ، ط/البربعة، ج: ١، ص: ١٤٢ .

أيام ويلحق بها يوم ١ .

يلاحظ مما سبق في تحديد الأجال عند الفقهاء أنها كانت محصورة في: ثلاثة
أيام، وشهر أو ٣٦ يوماً ، وأسبوع أو عشرة أيام ، ويوم إن كان لاختبار الدابة في
البلد ، بالإضافة إلى ما ألحق بهذه الأجال كالיום واليومين والثلاثة ، للتمكين من
رد المبيع إذا كان حين انتهاء المدة (الشهر والأيام الستة) بيد المشتري وهو يريد
الفسخ ، ولم ينص على مدة (أربعة عشر يوماً) كما لم يستند الفقهاء في تحديدها
والتعويل عليها على دليل شرعي يحتم الوقوف عنده والاقتصار عليها وعدم
تجاوزها، وقد درج الفقهاء على تناقلها في كتبهم بصورة دائمة تشعر بوجود
اتباعها، كما لم ينصوا على إمكان تغييرها حالة تغير العرف.

المناقشة :

أن مدة الخيار غير منضبطة ، لأن الحاجة خفية مختلفة ، فلا يصح ربط الحكم
بها ٢ .

وعهدنا بالشارع أنه لا يربط الأحكام بالأمور الخفية غير المنضبطة ، فإن ذلك
يؤدي إلى الاختلاف والتنازع من غير أمر ضابط ينتهي إليه المختلفون ، أما
تقديره بما اتفقا عليه ، فإنه أمر منضبط.

١ عرفة الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لأبي البركات سيدي أحمد الزبير ، وبهامشه
الشرح المذكور ، مع تقريرات سيدي محمد عيش ، (دار الفكر) ج: ٣ ، ص: ٩٣-٩٥ . الإمام محمد
بن عبدالله الخرخشي المالكي ، حاشية الخرخشي على مختصر سيدي خليل وبأسفله حاشية العلوي ،
(دار صادر) ج: ٤ ، ص: ١٩-٢١ .

٢ ابن أبي عمر بن قدامة المقدسي ، الشرح الكبير ، تحقيق الدكتور عبدالله عبدالمحسن التركي ،
(هجر للطباعة والنشر ، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م) ، ط/الأولى ، ج: ١١ ، ص: ٢٨٥ .

أدلة الفريق الثالث :

يقول ابن قدامة محتجاً على إجازة الخيار إلى أي مدة اشترطها العاقدان إذا كانت معلومة : «ولنا أنه حق يعتمد الشرط ، فرجع في تقديره إلى مشروطه كالأجل ، أو نقول مدة ملحقة بالعقد ، فكانت إلى تقدير المتعاقدين كالأجل»^١.

الراجع :

لقد جاءت الاتجاهات الفقهية التالية : التفويض للمتعاقدین مطلقاً - التفويض لهما في حدود المعتاد - التحديد بثلاثة أيام .

أرى أن الراجع هو التفويض للمتعاقدین مطلقاً ، لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يأت نص يحرم ، ومثل هذه مما وسع الله فيه على المتعاقدين فلا ينبغي أن تضيق واسعاً ، إنما تترك للحاجة ، وهذه الحاجة يقدرها العرف شريطة ألا يبالغ في ذلك .

وقد أطال شيخ الإسلام الكلام في تصحيح الشروط التي لا تخالف شيئاً مما نص عليه الله ورسوله في العادات من الشرعيات ، فقد قرر أن الأصل في العادات أن لا يحظر منها إلا ما أمر به الشرع ، وإن كان الأصل في العادات الإباحة لا الحظر فإن عقود المسلمين وشروطهم صحيحة لا يطالب بالذهاب إلى تصحيحها بدليل يدل على صحتها ، إنما يطالب المبطل لها أن يأتي بدليل يدل على بطلان هذا العقد والشرط .^٢

١ المغني ٣/٥٨٦ .

٢ مجموع فتاوى بن تيمية ، ١٧/٢٩ ، بتصرف .

وكل شرط لم يخالف حكم الله وحكم رسوله فهو صحيح لازم ، وقد عرض العلامة ابن القيم لهذه المسألة التي عرض لها شيخه ، وحدد الضابط الشرعي للشروط الجائزة فقال : الضابط الشرعي الذي دل عليه النص كل شرط خالف حكم الله وكتابه فهو باطل ، ومالم يخالف حكمه فهو لازم^١.

وبما أن عقدة البيع تقوم بين طرفين يتراضيان في سلعة ؛ ففي طرف البائع حرص على الربح والتنافس عليه ، ومن طرف المشتري تقديره لجدوى السلعة وجودتها ، فإن تحديد المدة بأربعة عشر يوماً ، والذي تمارسه كثير من الشركات التجارية العالمية ، في محاولة لارضاء المشتريين وتحفيز رغباتهم ، وعدم تضيقها ، جاءت متوافقة مع أعرف التجار ولا تتنافى مع أصول الشرع وأدلته .

لاسيما أن طبيعة الحياة التجارية المعاصرة تتطلب شيئاً من المرونة والسهولة وتعتمد على التطور والابتكار في أساليب التنافس المشروعة التي لا تخالف قواعد الشرع العامة . والمستهلك دائماً يحرص على التعامل مع التاجر الذي يحترم رغبته ويحرص على توفير أفضل خدمة له ، فلا حرج من امتداد فترة الخيار للتروي والتأمل في صلاح السلعة وتقليبها وموازنتها مع ثمنها والتي تقتضي في بعض الأحوال مدة أطول من الثلاثة ؛ ولكن لا ينبغي أن تطول حداً خارجاً عن العادة ، حتى لا يكون سبباً من أسباب الجهالة الفاحشة التي تؤدي إلى النزاع ، وهو مما تتحاشاه الشريعة في أحكامها لذا كان تحديد الخيار للمشتري بمدة أربعة عشر يوماً ، تعتبر حافزاً قوياً في تشجيع المستهلكين وترغيبهم ، في سوق تعددت فيه السلع والمتاجر ، فضلاً عن رواج التزييف والغش ، لأن الشريعة جاءت بكل

١ أبي عبدالله محمد بن أبي بكر بن أيوب المعروف بابن القيم الجوزية ، إعلام الموقعين عن رب العالمين ، تعليق أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان ، وأبو عمر أحمد عبدالله أحمد ، (السعودية : دار ابن الجوزي ١٤٢٣ هـ) ، ط ١ الأولى ، ج : ٣ ، ص : ١٠٧ .

لهما جميعاً . وهذا بخلاف عقود الغرر المحرمة التي يلزم من ربح أحد الطرفين

خسارة الآخر ، وبمقدار ما يكون ربح الأول تكون خسارة الثاني .
الرأي الثاني :

أن الاشتراك في العضوية المجانية محرم ولا يجوز ، لأنه يتدرج بها إلى أكل أموال الناس بالباطل والإضرار بالتجار الآخرين . وممن أخذ بهذا الشيخ محمد بن إبراهيم^٢ ، وصالح الفوزان^٣ .

- أدلتهم :
- ١- إن فيها احتيالا وتمويها وتغريرا بالناس لأكل أموالهم بشتى الحيل .
 - ٢- أن هذه النقاط تدعو إلى احتكار المشترين ، وهو ما يضر التجار الآخرين مستدلين بنهي النبي ﷺ : قال رسول الله ٢ : « لا تلقوا الركبان » ، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ، ولا تتاجشوا ولا يبيع حاضر لباد ، ولا تصروا الإبل والغنم ، فمن ابتاعها بعد ذلك فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها ، فإن رضيها أمسكها ، وإن سخطها ردها وصاعا من تمر . »

١ الموقع الإلكتروني : <http://www.shubily.com/index.php?news=66> ، ٢٠١٩/١/٢٥ .
٢ محمد بن عبدالرحمن بن قاسم ، فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبداللطيف مقني المملكة ورئيس القضاة والشؤون الإسلامية ، (مكة المكرمة : مطبعة الحكومة ١٣٩٩ هـ) ، ط ١ الأولى ، ج : ٧ ، ص : ٧٧ .
٣ الموقع الإلكتروني <http://fiqh.islammessage.com/NewsDetails.aspx?id=6909> ، ٢٠١٩/١/٢٧ .
٤ تلقي الركبان : هو الخروج إلى خارج البلد لشراء الأرزاق المطلوبة إليه قبل أن تهبط إلى الأسواق (دليل المصطلحات الفقهية الاقتصادية ، بيت التمويل الكويتي)
٥ أخرجه مسلم في صحيحه - كتاب البيوع - باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه وسومه على سومه - ص ٩٤٠ حديث رقم ١٥١٥ .

٣- أن إقبال العميل على الشراء من هذا التاجر دون غيره من بقية التجار ، طمعا فيما يحصل عليه من جوائز ، وقد لا تحصل له ، فهذا من الميسر والقمار^١ .

الجواب على دليلهم :

١- أن هذه البطاقة إنما هي تحفيز للمشتري على الشراء ، يستطيع أن يحصل بهذه البطاقة مقابل كل عملية شراء على نقاط ، وهذه النقاط تعتبر رصيد له يختار استبدالها بهدية من المحل ، أو الدخول في سحب على هدايا ذات قيمة ، بعد نفوس ٢ هدايا وثلاثا هدايا وهما ما يسهل به من بطاقات هدايا .

أو الحصول على خصم لحاملي هذه البطاقة على بعض أصناف السلع ، فهي هبة من التاجر والهبة مشروعة .

٢- إن دعوى الإضرار بالتجار الآخرين تناقش بما يلي :

أ) إنه نظرا للانفتاح وتزايد المنافسة والتي تعدّ المحرك الاقتصادي لنمو السوق التجاري ، أصبح من الضروري على المؤسسات التجارية ، من أجل النجاح واستمرار نشاطها أن تواجه هذه المنافسة المتزايدة بالابتكار والتميز ، وإلا أصبحت مهددة بالزوال ، وقد جاءت الشريعة لتحقيق مصالح الناس ودرء المفاسد عنهم ، ففي محاربة هذه الهدايا ، ومنع هذه الأساليب ، تضيق على التجار وحرص ومشقة ، فالتاجر المجتهد بجذب الناس وترغيبهم ، لا يذ أن ينال أجر اجتهاده وعمله ، ولا ينبغي منعه من استعمال ما أحله الله له .

١ أحكام برامج الولاء ص ٣٦٢ .

(ب) إن الضرر الذي نهى عنه النبي مبناه على القصد والإرادة ، أو فعل ضرر لا يحتاج إليه ، قال شيخ الإسلام بن تيمية فيما نقله عنه صاحب الفروع : « فمتى قصد الاضرار ولو بالمباح ، أو فعل الإضرار من غير استحقاق فهو مضار ، وأما إذا فعل الضرر المستحق للحاجة إليه ، والانتفاع به ، لا لقصد الإضرار ، فليس بمضار . » وغالب من يتخذ هذه الوسائل يفعل ذلك لا لمضارة غيره ، بل لحاجته لترويج سلعة وخدماته .^١

٣- إن قياس هذه النقاط على تلقي الركبان قياس مع الفارق فلعلة النهي عن تلقي الركبان هي حصول الضرر للبايع الذي لا يعرف سعر السوق ، كما أن فيه ضرراً على أهل السوق : حيث تؤخذ السلعة بسعر قليل ثم تباع على أهل السوق بأكثر من سعرها .^٢ وأما النقاط التي يأخذها العميل وتضاف إلى رصيده فهي بين صاحب السلعة في السوق وبين المشتري . ولا يترتب عليها ضرر على أحد .

٤- أما الجواب على أن العميل يقبل على الشراء من هذا التاجر دون غيره ، طمعا فيما يحصل عليه من جوائز ، وقد لا تحصل له : أن النقاط التي يحصل عليها العميل مقابل كل عملية شراء ، نقاط معلومة ، ثم يقوم باستبدالها ، بجوائز معينة فلا يدخل هذا في الميسر أو القمار .^٣

١ الحوافز التسويقية ص ١٠٩ .
 ٢ المغني ٤/ ١٦٤ .
 ٣ أحكام برامج الولاء ص ٣٦٢ .

الراجع :

أن النقاط الممنوحة للعميل مقابل عمليات الشراء من الجهات المتعاونة هي هدية من الجهة المصدرة للبرنامج مقابل شراء العميل من منتجات الجهات المتعاونة فالعميل لم يدفع أجره مقابل النقاط وإنما دفع ثمن السلعة فقط فالثمن منسوب على أجره السلعة فقط وما يحصل عليه من نقاط فهو هبة من الجهة المصدرة للبطاقة والهبة مشروعة

لا حرج فيها .

إن ابتكار أساليب جديدة في التسوق ، يعد هاجساً لدى كثير من التجار الذين يطمحون للتميز في تجارتهم وأعمالهم وشرطاً ضرورياً لاستمرارية أعمالهم ، حتى أصبح البحث عن كل جديد هدف كل تاجر ، فأصبحت هذه الأساليب أعرافاً تجارية لا بد منها لبقاء تجارتهم وإن اختلفت أشكالها .

وقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته الرابعة عشرة في الدوحة ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م : أن بطاقات الفنادق وشركات الطيران والمؤسسات التي تمنح نقاطاً تجلب منافع مباحة ، جائزة إذا كانت مجانية (بغير عوض) وأما إذا كانت بعوض فإنها غير جائزة لما فيها من الغرر .»

١ أحكام برامج الولاء ص ٣٦٠ .

المطلب الثالث : اشتر قطعتين واحصل على الثالثة مجاناً :

الهدايا الترويجية تعد واحدة من أبرز وسائل تنشيط المبيعات وترويج السلع ، وأكثرها استعمالاً عند أصحاب التجارات ، وذلك لقوة تأثيرها على المتسوقين وشدة جذبها ، ولها صور عدة في السوق التجاري ، ولعل أبرز الهدايا التي يلجأ إليها التجار هي أن تكون من جنس المبيع كأن يشتري قطعتين بحيث يحصل على القطعة الثالثة مجاناً. فما هو الحكم الشرعي لهذا النوع من الهدايا ؟

الرأي الأول :

جواز هذا النوع من الهدايا ، وهو رأي اللجنة الدائمة للبحوث^١ ، والشيخ محمد بن عثيمين^٢ :

أدلتهم :

١- أن هذه الهدية الترويجية وعد بالهبة فالثمن المبذول عوض عن السلعة دون الهدية ، وذلك أن هذه الهدية لا أثر لها على الثمن مطلقاً .

٢- لأن المشتري إما سالم وإما غانم ، والسعر لم يرفع عليه ، فإذا اشتراها منه ، ثم قدر أن تحصل له الجائزة فهو غانم ، وإذا لم تحصل فهو سالم .

مع وجوب مراعاة ضابطتين أساسيين هما :

أ- أن لا يزيد التاجر من ثمن السلعة المعروضة على عادة السوق في المكان الذي يقيم فيه فالزيادة على السلعة في حال تقديم هدية معها ، أو في

١ فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء ، ج: ١ ، ص: ٢٠ .

٢ مجموع فتاوى ورسائل فضيلة الشيخ محمد بن صالح العثيمين ، ج: ٢٨ ، ص: ٢٦٠ .

٣ المرجع السابق (كتاب البيع - باب الشروط في البيع) ج: ٢٨ ، ص: ٣٦١ .

حال كون الحصول عليها يمكن المشتري من الدخول في قرعة أو سحب فتكون الزيادة استغلالاً .

ب- أن يكون الهدف من عملية الشراء هو الحصول على السلعة المحتاج إليها لا الجائزة ، وطريقة معرفة هذا الأمر إن كانت القيمة عالية ومغرية لعموم الناس بحيث تدفعه لشراء ما لا حاجة لهم فيه كانت الهدية الترويجية محرمة لأن فيها معنى القمار والتغريب ، وأما إن كانت هدية متوسطة وغير دافعة لتضييع الأموال فلا حرج في تقديمها^٣ .

الرأي الثاني :

عدم جواز هذا النوع من الهدايا . وهو رأي الشيخ ابن باز^٤ ، والشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ^٥ ، ومحمد بن عبدالله الشباني^٥ ، وعبدالله بن جبرين^٦ .

أدلتهم :

١- إنها هدية بشرط العوض أي إنها ليست من عقود التبرعات ، وإنما هي من عقود المعاوضات ، وكونها من عقود المعاوضات فهي تخضع لأحكامها ، واشتراط الشراء لسلعة ما من محل التجاري أو استخدام خدمة من محل

١ مجموع فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن العثيمين ، ج: ٢٨ ، ص: ٢٦٨ ، (كتاب البيع - باب الشروط في البيع) .

٢ باسم أحمد عامر ، أحكام الجوائز ، (الأردن : دار النفائس ، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٨م) ، ط/ الأولى ، ص: ١٢٨ .

٣ خالد عبدالرحمن الجريسي ، فتاوى علماء البلد الحرام فتاوى شرعية في مسائل عصرية ، (١٤٢٢هـ - ٢٠١١م) ط/ الحادية عشر ، ص ١١٥٢ .

٤ فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم مفتي المملكة ورئيس القضاة والشؤون الإسلامية ، ج: ٧ ، ص: ٧٧ .

٥ محمد بن عبدالله الشباني ، الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي ، مجلة البيان ، العدد ١٠٥ ، (١٤١٧ - ١٩٩٦) ، ص ٤٦ .

٦ فتوى الشيخ عبدالله بن جبرين ، منقولة عن موقع www.islamweb.net ، ٢٠١٩/٢/١٨ .

لبدخل السحب أو المشاركة ، يجعل هذا الشرط فاسدا ، لربط الهدية بالشراء حيث إنه شرط ينافي مقتضى العقد وغير ملائم له ، كما أن اشتراطه يهدف تحقيق منفعة لأحد المتعاقدين وهو البائع فهو يندرج تحت مفهوم (بيع وشرط) وقد ورد النهي عنه في قوله : " لا يحل سلف وبيع ، ولا شرطان في بيع ، ولا ربح مالم يضمن ، ولا بيع ما ليس عندك " .

٢- أنها من أكل أموال الناس بالباطل فينبغي سد الباب عن أمثال هذه الأعمال ، وعدم التهاون بها لأنها تفتح الباب إلى الحرام ، فمن الحزم قطع الطريق على كل ممّوه نهاب يحتال على أموال الناس بشتى الحيل .^٢ مناقشة أدلتهم :

١- الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة ، ولا يحرم منها ويبطل إلا ما دل الشرع على تحريمه وإبطاله نصا أو قياسا عند من يقول به .^٣ ولأن طبيعتها وتكييفها الفقهي كما نكر أصحاب الفريق الأول إنها وعد بالهبة فالثمن المبذول عوض عن السلعة دون الهدية ، وذلك أن هذه الهدية لا أثر لها على الثمن مطلقاً ، بل هي مكافأة وتشجيع من البائع للمشتري على اختياره والتعامل معه ، فهي نوع تبرع وإحسان .^٤

- ١ سنن النسائي باب بيع ماليس عند البائع ، ص ٢٣٨٦ حديث رقم ٤٦١٥ . محمد بن عيسى بن سورة الترمذي . سنن الترمذي بإشراف : صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، الرياض : دار السلام للنشر ، باب ما جاء في كراهة بيع ماليس عندك ، ص ١٧٧٤ ، حديث رقم : ١٢٣٤ ، قال أبو عيسى : حديث حسن صحيح .
- ٢ فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبداللطيف ، ٧/٧٧ .
- ٣ مجموع فتاوى بن تيمية ٢٩/١٣٢ .
- ٤ الحوافز التجارية التسويقية ص ١٠٧ .

٢- إن هذه الهدايا وسيلة لترغيب الناس وتشجيعهم على التفاعل مع من يستعملها ، حيث إن التطور السريع الذي تشهده الأسواق التجارية يحتم على التجار مواكبة هذه التغيرات التي تشهدها الساحة الاقتصادية كي تتمكن من البقاء والاستمرار وبناء الميزة التنافسية ، فلا تحيل فيها ولا تمويه ولا تعبير ، فلا تكون من أكل أموال الناس بالباطل .

الراجع : جواز هذه الهدايا ، فالأحكام تتغير بتغير العرف ، أو تبدل مصالح الناس ، أو لتطور الأزمان والتنظيمات المستحدثة فيها ، فيجب تكيف الحكم الشرعي وفق الأعراف لتحقيق المصالح ودرء المفسد والتيسير على الأمة ، وقد أفرد الإمام البخاري رحمه الله باباً سماه « باب من أجرى أمر الأمصار على ما يتعارفون بينهم في البيوع والإجارة والمكيال والوزن وسننهم على نياتهم ومذاهبهم المشهورة » .^١ فلا بد للفقهاء أن يكون عارفاً بأحوال عصره ، ملماً بثقافته زمنه ووقته مدركاً لطبيعة مجتمعه وسنن معاشهم وأنواع تصرفاتهم وعلاقاتهم بالمجتمعات الأخرى ، فمعرفة الناس والحياة من هذه الجهات بغرض الإفادة عنها في الحكم والفتيا أصل عظيم من أصول العلم ودعامة مهمة من دعائم الفتوى ، تجعل رأيه حرياً بالتقديم . يقول ابن عابدين : « ولهذا قالوا في شروط الاجتهاد أنه لا بد فيه من معرفة عادات الناس فكثير من الأحكام تختلف باختلاف الزمان لتغير عرف أهله ولحدوث ضرورة أو فساد أهل الزمان بحيث لو بقي الحكم على ما كان عليه أولاً للزم منه المشقة والضرر بالناس ولخالف قواعد الشريعة المبنية على التخفيف والتيسير ودفع الضرر والفساد » .^٢

فالسوق التجاري يزخر بمعاملات مختلفة وسلع وعروض متنوعة تحتم على التجار الابتكار والتجديد في أساليبهم بغرض تحسين مواقعهم في السوق التجاري ،

- ١ فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ج : ٤ ، ص : ٤٠٥ .
- ٢ نشر العرف ١٢٥ .

الخاتمة : في البحث عن أثر العرف في العقود والشروط الجواز والصحة ، ولا يحرم منها ويبطل إلا

بعد الإتيان من البحث ، فإن أهم النتائج التي توصلت لها هي :
١- العرف : عبارة عما يستقر في النفوس من الأمور المتكررة المقبولة عند الطبائع السليمة.

٢- هو مجموعة من القواعد القانونية غير المكتوبة التي استقر العمل بها بين طبائفة معينة من الناس (وهم التجار) حتى صارت مصدراً رسمياً ملزماً ويطبق في حالة عدم وجود التشريع الذي يحكم المسألة المعروضة ، وفي حالات خاصة تكون هذه القواعد هي الواجبة التطبيق حتى مع وجود النص التشريعي

٣- للعرف أهمية في مجال المعاملات المتجددة والتي يقتضيها السوق التجاري ، في تسهيل المبادلات بين المتعاقدين ، وتحقيق مصالحهم المعيشية والتجارية.

٤- ساهمت التطورات التقنية التي يشهدها السوق التجاري إلى تنافس التجار في ابتكار أساليب جديدة في ترويج سلعهم في البيع والتسويق لها ، لترغيب المتسوقين بالشراء ، وتمكين التجار من الريادة في أداء أعمالهم ، وتحسين مواقعهم في السوق مما يضمن لهم الاستمرار والبقاء.

٥- إن طبيعة الحياة التجارية المعاصرة تتطلب شيئاً من المرونة والسهولة ، فكان امتداد فترة الخيار والتروي إلى أربعة عشر يوماً وعدم تضييقها. يحقق مصالح الناس ، ويرضي رغباتهم وحاجاتهم.

٦- من الدعائم المهمة في الفتوى أن يكون الفقيه عارفاً بأحوال عصره ، ملماً بثقافة زمنه ووقته مدركاً لطبيعة مجتمعه الذي يعيش فيه ، وظروفه ومشكلاته وعلاقاته بالمجتمعات الأخرى بغرض الاستفادة منها في الحكم والفتيا ، ولا يجمد على المسطور في الكتب.

٧- الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة ، ولا يحرم منها ويبطل إلا

مادل الشرع على تحريره وإبطاله نصاً أو قياساً عند من يقول به.

٨- من الوسائل التي يتبعها التجار لحث المشتري وترغيبهم بالتبضع من محالهم التجارية ، بطاقة الشراء بجمع النقاط ، فكل ما اشترى الإنسان شيئاً رصدت له عدداً من النقاط وبناءً على مجموع النقاط الذي يكون لديه ، يستطيع استبدال هذه النقاط بسلع من المحل ، كما إنه يمكن لحامل هذه البطاقة الدخول في سحب على هدايا ذات قيمة ، كما أن هناك بعض المحلات التجارية تقدم خصماً لحاملي هذه البطاقة على بعض السلع.

٩- أن بطاقات الفنادق وشركات الطيران والمؤسسات التي تمنح نقاطاً تجلب منافع مباحة ، جائزة إذا كانت مجانية ، وأما إذا كانت بعبوض فإنها غير جائزة لما فيها من الغرر.

١٠- من الهدايا المشروعة ، التي يحرص التجار على تقديمها لتشجيع المستهلك على الشراء ، هي أن يشتري قطعتين بحيث يحصل على القطعة الثالثة مجاناً.

١١- إن هذه الهدايا ليست معاوضة فيطلب فيها العوض ، ولا تبرعاً محضاً ، بل هي مكافأة وتشجيع من البائع للمشتري على اختياره والتعامل معه

، فهي نوع تبرع وإحسان .

وأخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على نبيه الأمين محمد بن عبدالله وعلى آله وصحبه أجمعين .

المراجع

- القرآن الكريم ، عبد لسليمة با لسة خالماوع حسممة ركة في سفا رابعا
- 1- ابن حزم، علي بن أحمد. المحلى ، (بيروت: المكتبة التجارية الكبرى).
 - 2- ابن عابدين، محمد أمين . رد المحتار على الدر لمختار ، (دار إحياء التراث العربي).
 - 3- ابن قدامة ، عبدالرحمن بن محمد . (١٤١٥هـ - ١٩٩٥م) الشرح الكبير ، تحقيق الدكتور عبدالله عبدالمحسن التركي ، ط/الأولى ، (هجر للطباعة والنشر).
 - 4- ابن قدامة ، عبدالله بن أحمد، المغني، تصحيح محمد خليل هراس، (القاهرة: مكتبة ابن تيمية).
 - 5- ابن منظور ، محمد بن مكرم ، لسان العرب ، (دار المعارف).
 - 6- أبو الوليد بن محمد القرطبي (الحفيد). بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، (دار الفكر).
 - 7- أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد (الجد) . (١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م) المقدمات الممهومات ، تحقيق : سعيد أحمد أعراب ، ط/الأولى ، (بيروت: دار الغرب الإسلامي).
 - 8- الأنصاري ، أبي عبدالله محمد بن أحمد. (١٩٦٥)، الجامع لأحكام القرآن ، (بيروت: دار إحياء التراث العربي).
 - 9- إنيس، إبراهيم؛ منتصر، عبدالحليم؛ الصوالحي، عطية؛ أحمد، محمد خلف الله. المعجم الوسيط ط/ الثانية. ملا وثليلا نه وبصنوه تلفظه به رة
 - 10- باسم، أحمد عامر. (١٤٢٨هـ - ٢٠٠٨م)، أحكام الجوائز ، ط/الأولى، (الأردن: دار النفائس).
 - 11- البخاري ، محمد بن إسماعيل . صحيح البخاري ، بإشراف: صالح بن عبد العزيز بن محمد آل الشيخ (الرياض: دار السلام للنشر).
 - 12- البكري ، عبد الباقي ، وزهير البشير، (١٩٨٩م) ، المدخل لدراسة القانون ،

الموصل: مطبعة التعليم العالي.

- ١٣- بن زكريا، أحمد بن فارس. معجم مقاييس اللغة ، تحقيق : عبدالسلام محمد هارون ، (بيروت: دار الجيل).
- ١٤- ابن عابدين ، محمد أمين ، مجموع رسائل ابن عابدين .
- ١٥- بن قاسم ، عبدالرحمن بن محمد. (١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م) . مجموع فتاوى بن تيمية، المملكة العربية المتحدة : إشراف وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد.
- ١٦- بن قاسم ، محمد بن عبدالرحمن ، فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبداللطيف مفتي المملكة ورئيس القضاة والشؤون الإسلامية ، ط/الأولى. مكة المكرمة : مطبعة الحكومة (١٣٩٩هـ).
- ١٧- بن نجيم، إبراهيم، الأشباه والنظائر ، (بيروت: لبنان) .
- ١٨- الترمذي ، محمد بن عيسى بن سورة ، سنن الترمذي، بإشراف: صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، (الرياض : دار السلام للنشر) .
- ١٩- النقازاني : مسعود بن عمر ، شرح التلويح على التوضيح لمتن التنقيح في أصول الفقه ، (القاهرة: مكتبة محمد علي صبيح وأولاده).
- ٢٠- الجرجاني ، محمد بن علي نور ، التعريفات ، تحقيق محمد صديق المنشاوي ، (القاهرة: دار الفضيحة).
- ٢١- الجريسي، خالد بن عبدالرحمن . (١٤٣٢هـ - ٢٠١١م)، فتاوى علماء البلد الحرام فتاوى شرعية في مسائل عصرية ، ط/ الحادية عشر.
- ٢٢- الخطاب، محمد بن محمد بن عبدالرحمن ، (١٤٣١هـ - ٢٠١٠م) مواهب الجليل في شرح مختصر الخليل تحقيق: محمد يحيى بن محمد الأمين بن أبوه الموسوي الشنقيطي، ط/الأولى (دار الرضوان).
- ٢٣- الخرخشي ، محمد بن عبدالله . حاشية الخرخشي على مختصر سيدي خليل

- وبأسفله حاشية العدوي ، (دار صادر).
 ٢٤- خلاف، عبدالوهاب . (١٤١٠هـ - ١٩٩٠م) علم أصول الفقه ، ط/ المناجعة عشرة، (الكويت: دارالقلم).
 ٢٥- الدسوقي ، محمد بن عرفة ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لأبي البركات سيدي أحمد الدردير ، وبهامشه الشرح المذكور ، مع تقريرات سيدي محمد عيش ، (دار الفكر) .
 ٢٦- الدويش ، أحمد بن عبد الرزاق الدويش . (١٤١١هـ) ، فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث والافتاء ، (الرياض: الإدارة العامة لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد).
 ٢٧- الديب، عبد العظيم . (١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م) فقه إمام الحرمين :عبدالمك بن عبدالله الجويني، ط/ الأولى، (دار إحياء التراث الإسلامي).
 ٢٨- الزحيلي ، وهبة بن مصطفى ، الفقه الإسلامي وأدلته ، ط/ الرابعة (سوريا: دار الفكر).
 ٢٩- الزرعي، محمد بن أبي بكر . (١٤٢٣هـ) ، إعلام الموقعين عن رب العالمين . تعليق أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان ، وأبو عمر أحمد عبدالله أحمد ، ط/ الأولى . (السعودية : دار ابن الجوزي).
 ٣٠- الزرقا ، مصطفى أحمد . (١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م) المدخل الفقهي العام ، ط/ الثانية (دمشق: دارالقلم).
 ٣١- السرخسي ، محمد بن أحمد . (١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م) المبسوط ، (بيروت : دار المعرفة).
 ٣٢- السليمان ، فهد بن ناصر بن إبراهيم . (١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م) . مجموع فتاوى ورسائل فضيلة الشيخ محمد بن صالح العثيمين ، (السعودية : دار الثريا) .
 ٣٣- الشاطبي ،أبراهيم بن موسى . (١٣٩٥هـ - ١٩٧٥م) المواقات في أصول

- الشريعة ، تعليق عبدالله دراز ، وتصحيح محمد عبدالله دراز ، (مصر: المكتبة التجارية).
 ٣٤- الشباني، محمد بن عبدالله . (١٤١٧هـ - ١٩٩٦م) الجوائز والترجيع السلعي من المنظور الإسلامي ، مجلة البيان العدد ١٠٥
 ٣٥- الشربيني ، محمد بن أحمد . (١٤١٨هـ - ١٩٩٧م) ، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج ، ط/ الأولى ، (بيروت : دار المعرفة) .
 ٣٦- شعبان ، زكي الدين، أصول الفقه الإسلامي ، (دار نافع للطباعة والنشر).
 ٣٧- عوض ، جمال الدين . (١٩٨٧م) ، القانون البحري ، القاهرة: دار النهضة .
 ٣٨- العربي ، محمد بن عبدالله . أحكام القرآن، تحقيق :علي محمد البجاوي،(بيروت : دار المعرفة).
 ٣٩- العسقلاني ،أحمد بن حجر . فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ضبط : محمد فؤاد عبد الباقي، ومحب الدين الخطيب ، (بيروت: دار المعرفة) .
 ٤٠- الفتوحى ، محمد بن أحمد بن عبدالعزيز، (١٤١٣هـ - ١٩٩٣م) ، شرح الكوكب المنير المسمى بمختصر التحرير ، تحقيق الدكتور محمد الزحيلي، والدكتور محمد نزيه حماد ، ط/ الأولى، (مكة: مركز البحث العلمي وإحياء التراث الإسلامي ، جامعة أم القرى).
 ٤١- الفيومي ، أحمد بن محمد بن علي .المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي ، (بيروت: المكتبة العلمية) .
 ٤٢- القرافي ، أحمد بن إدريس . (١٤١٨هـ - ١٩٩٨م) . الفروق أنوار البروق في أنواء الفروق ، ضبطه: خليل المنصور، ط/ الأولى ، (بيروت : دار الكتب العلمية).
 ٤٣- قسم الإعداد الفني، (١٤٣١هـ - ٢٠١٠م) معجم المصطلحات الفقهية ، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، إدارة المخطوطات والمكتبات الإسلامية.

٤٤- الكاساني ، أبي بكر بن مسعود ، (١٤٢٤هـ-١٤٢٤م) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ، تحقيق: علي محمد معوض، وعادل أحمد عبد الموجود ، ط/ الثانية ، (بيروت: دارالكتب العلمية).

٤٥- المصلح ، خالد بن عبدالله . (١٤٢٦-٢٠٠٥) ، الحوافز التجارية التسويقية ، ط/ الثانية ، دار ابن الجوزي.

٤٦- النسائي، أحمد بن شعيب بن علي. سنن النسائي ، بإشراف : صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، (الرياض : دار السلام للنشر).

٤٧- النووي ، يحيى بن شرف . (١٣٤٧هـ-١٩٢٩م) شرح صحيح مسلم للنووي ط/ الأولى.

٤٨- النووي ، يحيى بن شرف. المجموع شرح المهذب ويليهِ فتح العزيز للإمام أبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي ويليهِ تلخيص الحبير ، (دار الفكر).

٤٩- النيسابوري ، مسلم بن الحجاج . صحيح مسلم ، بإشراف : صالح بن عبد العزيز بن محمد بن إبراهيم آل الشيخ ، (الرياض : دار السلام للنشر).

المواقع الإلكترونية :

net.islamweb.www

66=news?php.index/vom.shubily.www//:http

http://fiqh.islammesssage.com/NewsDetails.aspx?id=6909

<https://www.iasj.net/iasj?func=article&ald=63218>